关于广东鸿铭智能股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

致同会计师事务所（特殊普通合伙）
中国北京朝阳区建国门外大街 22 号
赛特广场 5 层邮编 100004
电话+861085665588
传真+861085665120
www.grantthornton.cn

关于广东鸿铭智能股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2021）第 332A017191 号

深圳证券交易所：

贵所关于《关于广东鸿铭智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称审核问询函）收悉。对反馈意见所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）对广东鸿铭智能股份有限公司（以下简称“发行人”、“鸿铭股份”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

8.关于前次IPO申报

申报材料显示:

发行人于2020年4月28日向上海证券交易所提交首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件，在审期间中介机构曾接受过现场督导。2021年1月19日，发行人向上海证券交易所申请撤回申请文件。

请发行人说明前次申报科创板的简要过程，撤回申请的原因；现场督导后发现的主要问题以及相关事项对财务数据、内控控制有效性的影响、截至目前的整改情况，是否存在违法违规或影响发行上市条件的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、前次申报科创板的简要过程，撤回申请的原因

[说明]

（一）前次申报简要过程

2020 年 5 月 7 日，上海证券交易所受理公司提交的首次公开发行股票并在科创板上市申请材料;

2020 年 9 月，上海证券交易所督导组对保荐机构进行现场督导;

2021 年 1 月 14 日，上海证券交易所科创板上市委员会发布审议会议公告，定于 2021 年 1 月 21 日召开 2021 年第 7 次上市委员会审议会议，对公司首次公开发行股票并在科创板上市申请进行审议;

2021 年 1 月 19 日，公司提交了关于撤回首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的申请；同日，上海证券交易所决定终止对公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核。

（二）撤回申请的原因

2021 年 1 月 19 日，公司向上海证券交易所提交了关于撤回首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的申请，原因系结合公司主营业务特征，经公司审慎研究判断，公司更加符合深圳证券交易所创业板的板块定位，因此决定申请撤回前期已向上海证券交易所申报的文件。

二、现场督导后发现的主要问题以及相关事项对财务数据、内控控制有效性的影响、截至目前的整改情况

[说明]

2020 年 9 月，上海证券交易所督导组对保荐机构进行现场督导，发现及关注的主要事项如下:

（一）关于收入

1.未签订合同确认收入

（1）问题基本情况

报告期内，公司存在未签正式合同先发货的情况，在未与客户签订正式书面合同的情况下，根据邮件记录、口头约定并取得客户验收/签收单据后确认收入，其中部分合同签署时间与取得客户验收/签收单据日期存在跨年的情况。

现场督导后，公司根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，对相关收入确认时点进行了调整，在调整前，公司收入确认的时点为：设备经客户签收或验收调试合格，并在送货单及验收报告上签章确认的日期作为收入确认时点；在调整后，公司收入确认的时点为：设备经客户签收或验收调试合格，取得客户签章确认的送货单或验收报告，且与客户签署正式销售合同后确认收入。

由于部分客户的合同审批流程较长，部分下半年签收或验收的设备对应的合同在次年才取得，导致这部分收入存在跨期的情况。具体跨期的明细情况如下:

单位：台、套、万元

客户名称	合同编号	销售内容	销售数量	收入金额	合同签订时间	发货时间	实际安装调试时间	签收/验收时间	公司取得的收入确认凭证	公司取得的收入确认凭证的时点	收入确认凭证记录的具体时间（注1）
重庆凯成科技有限公司	KCC20191202 1	自动化包装设备	1	110.34	2019/12/16	2018/10/16	2018 年 10 月	2018/12/25	销售合同、验收报告	双方达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄	2019/12/16
重庆凯成科技有限公司	KCC20200305 0	自动气动压泡机	8	35.36	2020/3/20	2019/6/23、2019/7/6 等	-	2019/8/16 等	销售合同、签收单	双方达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄	2020/3/20
		全自动整形贴卡机	4	53.08							
		流水线输送带	29	22.32							
		高稳定性检重秤	2	7.26							
		其他配套设备及零配件	3	21.42							
深圳市裕同包装科技股份有限公司	YTHT2020000852	包装设备	2	220.80	2020/4/26	2019/8/14	2019 年 8-9 月	2019/9/25	销售合同、验收报告、签收单	双方达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄	2020/4/26
		自动气动压泡机	4	9.29							

（续上表）

客户名称	合同编号	销售内容	销售数量	收入金额	合同涉及的相关验收条款	验收执行的差异情况
重庆凯成科技有限公司	KCC201912021	自动化包装设备	1	110.34	6.1 产品安装由乙方负责。 6.2.1 对于产品的名称、数量、规格或运作，乙方在安装完成后，应通知甲方进行检验。 6.2.2 产品经甲方检验合格的，甲方应出具书面的确认书。	无差异
重庆凯成科技有限公司	KCC202003050	自动气动压泡机	8	35.40	6.1 产品安装由乙方负责。 6.2.1 对于产品的名称、数量、规格或运作，乙方在安装完成后，应通知甲方进行检验。 6.2.2 产品经甲方检验合格的，甲方应出具书面的确认书。	存在差异，合同为凯成提供的合同模板，该配套设备实际无需安装调试。**（注 2）**
		全自动整形贴卡机	4	53.10		
		流水线输送带	29	22.32		
		高稳定性检重秤	2	7.26		
		其他配套设备及零配件	-	21.42		
深圳市裕同包装科技股份有限公司	YTHT2020000852	包装设备	2	220.80	10.2 设备经乙方安装完成并测试、调试合格后，由甲方进行设备的验收，合格者由甲方在设备验收合格单上签署确认。 10.3 验收标准：根据双方约定的质量标准执行条款的相关技术指数进行验收；甲方可根据设备自身的情况，对零部件单独测试。 10.4 验收手段：甲、乙双方一起对设备进行现场测试、调试、试产。	无差异
		自动气动压泡机	4	9.29		

注 1：公司在未与客户签订正式书面合同的情况下，根据邮件记录、口头约定及取得的客户验收/签收单据后确认收入，公司将取得验收/签收单据与合同签订跨年的情况进行调整，故相关收入确认时间为合同签订时间与验收/签收时间孰晚，即销售合同正式签订时间。

注 2：公司与重庆凯成签订的合同编号为 KCC202003050 的销售合同，合同内容为配套设备和零配件。该合同为重庆凯成提供的合同模板，根据合同约定公司需对设备进行安装调试。但在合同实际执行过程中，合同对应的配套设备和零配件为单台设备，不需要跟包装成套设备一样进行复杂的安装调试，

拆开包装即可直接使用，公司亦未对相关配套设备及零配件进行安装、调试。公司已取得重庆凯成提供的相关说明，证明公司对该笔销售无需承担安装调试义务，产品签收即完成风险报酬转移。

（2）对财务数据的影响

针对2018年度、2019年度部分合同签署日期与客户验收/签收时间存在跨年的情况，现场督导后，公司根据《企业会计准则第14号——收入》相关规定，相关收入确认时间为经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，即针对上述情况，公司按照在销售合同正式签订时确认收入的标准，调整了收入、成本及相关科目，对财务数据的影响情况如下:

单位：元

受影响的各个比较期间报表项目名称	累计影响数	
	2019 年末/2019 年度	2018 年末/2018 年度
营业收入	-2,592,312.34	-1,103,439.88
营业成本	-1,609,287.49	-547,632.07
存货	2,156,919.56	547,632.07
应收账款	-3,455,309.04	-1,048,275.87
资产减值损失	-	55,172.41
信用减值损失	-199,063.87	-
递延所得税资产	-36,059.94	-8,275.86
应交税费	-230,824.90	-83,372.43
所得税费用	-117,599.42	-75,096.57
未分配利润	-993,069.74	-382,992.51
盈余公积	-110,554.78	-42,554.72

（3）对内控有效性的影响

公司针对未签合同先发货的情形制定了相应的内部控制制度:

①发行人根据客户的规模、合作信誉等进行分类管理，仅允许具有多年合作关系、信誉度较好、资金实力较强的客户先发货后签署书面合同;

②先发货后签合同情形下，公司业务员与客户进行商务谈判，就合同具体内容达成口头约定，公司销售部经理参与先发货后签合同的商务谈判;

③业务员根据客户合作历史、信誉情况以及具体客户需求，提出“先发货后签订合同”申请，销售部经理、总经理进行审批;

④在通过“先发货后签订合同”审批后，生产部根据《销售发货单》进行生产发货，在设备运往客户生产现场完成安装调试及验收工作后，由客户在公司的《签收单》及《安装调试报告》盖章。同时，销售业务员与客户保持持续沟通，催促客户尽快完成合同内部审批流程；

⑤客户内部审批流程完成后，双方签订书面合同。公司对书面合同进行统一归档管理，并根据签署的合同进行相应账务处理。

综上，公司针对未签订合同先发货的情形制定了严格的内部控制制度并予以严格执行，公司内控有效。

（4）整改情况

①针对未签订合同的特殊发货情形，公司严格执行相关的内部控制制度，未签订合同的特殊发货需经过销售部经理以及总经理的书面审批，且先发货后签订合同的情况主要针对具有多年合作关系、信誉度较好、资金实力较强的客户；

②针对2018年度、2019年度部分合同签署日期与客户验收/签收时间存在跨年的情况，公司根据《企业会计准则第14号——收入》相关规定，调整了收入、成本及相关科目；

③公司完善了收入确认的具体方式，将“与客户签署正式销售合同”作为收入确认必要条件之一。

目前，公司已不存在未签正式合同确认收入的情况。

2.关于裕同科技内部验收

（1）问题基本情况

中介机构通过走访裕同科技相关主体的经办人员，了解到裕同科技设备采购部门会同发行人安装调试人员对设备完成验收后，双方在发行人范式验收报告上签章确认。然后，裕同科技设备采购部门根据内部付款流程填写内部验收单据，发起内部付款流程。受裕同科技内部审批流程的影响，其内部验收单据与公司范式验收报告日期之间存在差异。

（2）对财务数据的影响

公司在向裕同科技销售包装设备以及配套设备时，针对需要进行安装调试的成套设备，公司在根据合同规定完成设备的安装调试工作后，公司向裕同科技提供公司范式验收报告模板，验收双方填写安装、调试时间，并对设备的机械、电器等部分的安装调试结果进行记录，验收报告经裕同科技签章确认后，公司即确认成套设备实现销售，公司取得裕同科技确认的公司范式验收报告作为收入确认和结算的依据。因此，裕同科技内部验收事项未对公司的财务数据产生影响。

（3）对内控有效性的影响

发行人制定了《财务管理制度》《销售管理制度》《会计核算管理制度》等一系列与收入确认相关的内部控制制度，加强了日常经营过程中对收入确认的内部管理。通过上述制度的严格执行，可有效保证公司收入确认的真实性、准确性。公司已针对收入确认制定了各项内部控制制度，各项制度已得到有效的执行，裕同科技内部验收单据系其内部管理措施，不影响发行人收入确认依据的认定，不影响发行人内部控制有效性认定。

（4）整改情况

公司取得裕同科技出具的加盖公章的设备验收事项确认函，说明如下：“本公司及各个子公司向鸿铭股份采购包装设备及配套设备的主要验收文件事项为：①需要安装调试的成套设备为经双方一起对设备进行现场‘测试、调试和试产’，上述工作完成后签署验收报告，验收报告样式为鸿铭股份出具的范式验收报告，该验收报告的签署即表明设备已完成测试、调试和试产工作。②本公司及各个子公司的内部验收单是本公司内部流转单据，用于设备采购部门申请付款的审批单据，不向本公司供应商提供，与本公司签署的鸿铭股份的验收报告不存在矛盾，与本公司采购鸿铭股份包装设备及配套设备的风险报酬转移时点及控制权转移时点无关。”

根据上述确认函，进一步区分了裕同科技内部验收单与公司范式验收报告的区别，明确了发行人与裕同科技之间的权利义务关系和交易过程中报酬转移时点及控制权转移时点。

3.关于美盈森范式销售合同

（1）问题基本情况

发行人与美盈森及其子公司的销售合同约定，安装调试后，试运行两个月或三个月组织验收，并由美盈森出具验收证明书，验收合格后存货相关风险转移至美盈森，合同约定了验收证明书模板，验收证明书模板的备注显示：“以上是甲方设备验收确认单的标准版本，其他版本的验收确认单无效，不具备法律效力”。

2019年度，发行人按照发行人范式验收报告上记录的验收日期作为收入确认时点，确认对美盈森的销售收入为1,010.46万元，上述验收报告记录的开始安装调试日期与验收日期的时间间隔在一个月以内，上述情形未满足合同约定的试运行期的形式要求。

（2）对财务数据的影响

公司与美盈森签署的合同为美盈森出具的格式销售合同，销售合同中约定的验收报告模板是其格式条款的一部分，但在实际操作中，美盈森并未严格按照其合同中有关验收报告模板的约定执行，而是认可鸿铭公司出具的验收报告模板。公司设备属于包装专用设备，由众多机械模块、电器模块组成，公司对设备验收有标准的流程。由于设备的专用性，公司验收报告更完善及符合设备安装调试流程，美盈森采用公司的验收报告模板作为双方验收的唯一凭据。公司完成安装调试后由美盈森在发行人的范式验收报告中签章确认，公司将美盈森确认的范式验收报告作为收入确认单据，具有法律效力和合同约定的验收效力。

由于客户较为强势，经公司业务员与美盈森多次沟通，在2019年11月和12月，公司陆续取得了美盈森确认的10台2018年11月至2019年4月份发货的自动化包装设备的验收报告。因时间间隔较长，东莞美盈森相关验收人员对验收报告中安装调试的开始日未按照实际开始安装调试的日期填写，记录安装调试时间均在2019年11月和12月，导致安装调试报告上记录的安装调试完成时间与验收时间间隔较短。根据公司发货记录以及美盈森提供的设备生产记录时间，公司设备生产记录时间与公司验收报告的验收时间间隔时间均在3个月以上，间隔时间已超过合同约定的验收前的试运行期间，公司在取得客户确认的安装调试报告时实际已完成了3个月的试运行期。同时，该年度公司安装调试人员出差时间与设备发货时间以及机器生产记录时间能够匹配。

上述情形未对公司的财务数据产生影响。

（3）对内控有效性的影响

公司严格按照《销售管理制度》《合同管理制度》《财务管理制度》等相关内部制度的规定，根据公司与美盈森之间的合同约定，将安装调试人员出差时间与设备发货时间以及机器安装调试时间进行匹配，并取得了美盈森的确认函等外部证据，结合上述证据，公司收入确认真实、准确、完整，公司与收入相关的内部控制健全并有效运行。

（4）整改情况

①针对未采用公司格式合同的客户，公司制定了严格的内部审批制度，加强对特殊合同条款的审核;

②针对上述特殊合同条款，明确了业务部门、财务部门等相关部门对特殊条款所对应的单据的收集、归档责任;

③公司取得东莞美盈森出具的加盖公章的关于验收模板的确认函：“基于双方长期合作的关系及对安装调试验收报告的主要条款无异议，本公司认可广东鸿铭智能股份有限公司出具的安装调试验收报告作为双方验收的唯一凭据”。

4.关于重庆凯成回函不符

（1）问题基本情况

重庆凯成及其子公司 2019 年函证回函存在不符的情况，公司发函销售收入金额为 972.48 万元，重庆凯成及其子公司回函金额为 230.09 万元，回函差异 742.39 万元。重庆凯成科技有限公司及其子公司回函基本情况列示如下:

单位：万元

核查项目	2019 年度
公司销售收入（A）	988.77
发函客户销售收入（B）	972.48
发函比例（C=B/A）	98.35%
回函客户销售收入（D）	230.09
回函占发函比例（D/B）	22.97%
回函占公司收入比例（D/A）	23.27%

回函差异金额（E）	**742.39**
回函差异占收入比例（E/A）	78.03%

注：重庆凯成科技有限公司及其子公司包括重庆凯成科技有限公司、东莞市凯成环保科技有限公司、贵阳凯晟成科技有限公司、Paishing Vietnam Joint Stock Company、苏州凯晟成包装有限公司及宜宾凯晟成科技有限公司，部分子公司应收账款发生额及期末余额均较小，故未发函。

（2）对财务数据的影响

该回函差异未对公司财务数据产生影响。2019 年回函差异主要由账务处理导致的时间差异引起。截至 2019 年末，发行人已向重庆凯成科技有限公司及其子公司交付产品并获取签收单及验收报告，但由于尚未开具发票，客户因此未进行账务处理导致差异。

重庆凯成科技有限公司及其子公司回函中说明不符的原因如下:

客户名称	客户回函差异原因
重庆凯成科技有限公司	（1）重庆凯成向鸿铭股份购买的含税总价为 370 万元的包装设备已完成验收但未完成生产调试（注）、未收到发票，故重庆凯成未确认对应的采购及应付余额; （2）重庆凯成向鸿铭股份购买的含税总价为 161.82 万元配套设备及零配件已签收但未完成生产调试、未收到发票，故重庆凯成未确认对应的采购及应付余额;
东莞市凯成环保科技有限公司	2019 年鸿铭股份销售给东莞市凯成环保科技有限公司的含税总价为 340.02 万元的包装设备已完成安装调试及验收，但未收到发票，故东莞凯成未确认对应的采购及应付余额。

注：根据重庆凯成提供的产品生产记录，相关设备于2019年末已正常生产。

根据重庆凯成提供的说明，回函差异中的生产调试是在发行人的设备安装调试合格完成后，重庆凯成设备采购部发起的内部固定资产转固流程，一般在一个月左右会传递至其财务部门，财务部门根据验收报告、发票等入账。双方的对账差异主要是内部单据传递导致的时间性差异，与发行人的收入确认时点不存在矛盾。

根据对重庆凯成采购主管的访谈记录，发行人销售给重庆凯成的设备“安装需要 3-5 天，预计一个月内验收”，回函差异中对应设备发货时间为 2019 年 4 月及 2019 年 6 月，验收签署时间为 2019 年 8 月，与正常安装调试所需要时间相吻合。

同时，重庆凯成提供的生产记录显示该批设备已于 2019 年 7 月开始生产，处于正常生产状态。

根据重庆凯成签署的验收报告、访谈情况及其提供的对应设备的生产记录、合同等相关单据，公司对重庆凯成的收入确认不存在跨期的情况。

（3）对内控有效性的影响

公司严格按照《销售管理制度》《合同管理制度》《财务管理制度》等相关内部制度的规定，根据公司与重庆凯成之间的合同约定，将安装调试人员出差时间与设备发货时间以及机器安装调试时间进行匹配，并取得了凯成公司的确认函，设备生产记录等外部证据，结合上述证据，公司收入确认真实、准确、完整，公司与收入相关的内部控制健全并有效运行。

（4）整改情况

对回函不符的情况，发行人取得了重庆凯成提供的加盖重庆凯成业务章确认的包装设备生产记录文件,确认差异的合理性。公司取得重庆凯成出具的加盖公章的设备验收事项确认函，说明如下：“本公司及各个子公司向鸿铭股份采购包装设备及配套设备的主要验收文件事项为：（1）本公司向鸿铭股份采购的设备分为成套包装设备及配套设备，其中需要安装调试的成套设备由鸿铭股份技术员进行安装、调试工作，设备经本公司检验合格的，本公司出具书面的确认书，该确认书样式为鸿铭股份的范式验收报告，该验收报告的签署即表明设备已完成安装、调试和验收工作；不需要安装调试的配套设备，经本公司在鸿铭股份出具的送货单上盖章签字确认，即表明风险报酬及控制权已转移至本公司。（2）2019 年本公司财务部出具的对鸿铭股份回函不符的原因‘设备已完成安装但未完成生产调试、未收到发票’，属于本公司内部单据传递导致的时间性差异，其中生产调试为本公司采购设备的内部流程所需，与向鸿铭股份签署的验收报告不存在矛盾，与本公司采购鸿铭股份包装设备及配套设备的风险报酬转移时点及控制权转移时点无关。”

（二）关于存货及成本核算

1.关于存货

（1）问题基本情况

2018 年度、2019 年度，发行人统计的存货库龄不准确，未考虑物料退库、仓库调拨物料等情况。

（2）对财务数据的影响

修改前存货库龄分布情况如下:

单位：万元

日期	存货分类	金额	库龄情况			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2019.12.31	原材料	1,760.43	1,196.03	256.18	108.78	199.44
	在产品	3,007.42	3,007.42	-	-	-
	自制半成品	2,660.58	2,402.52	172.84	57.88	27.34
	库存商品	2,454.31	2,229.75	167.77	51.86	4.93
	发出商品	1,955.81	1,955.81	-	-	-
	委托加工物资	3.17	3.17	-	-	-
	合计	**11,841.72**	**10,794.70**	**596.80**	**218.52**	**231.70**
2018.12.31	原材料	2,674.27	2,255.99	197.48	60.19	160.61
	在产品	2,614.01	2,614.01	--	--	--
	自制半成品	3,056.23	2,878.31	135.45	13.25	29.23
	库存商品	1,859.18	1,767.75	76.11	10.66	4.66
	发出商品	847.99	847.99	-	-	-
	委托加工物资	10.47	10.47	-	-	-
	合计	**11,062.14**	**10,374.51**	**409.04**	**84.10**	**194.49**

修改后存货库龄分布情况如下:

单位：万元

日期	存货分类	金额	库龄情况			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2019.12.31	原材料	1,760.43	1,139.01	288.15	126.86	206.42
	在产品	3,007.42	2,950.12	57.30	-	-
	自制半成品	2,660.58	2,394.01	176.99	64.21	25.37
	库存商品	2,454.31	2,225.03	164.69	52.01	12.59
	发出商品	1,955.81	1,955.81	-	-	-
	委托加工物资	3.17	3.17	-	-	-
	合计	**11,841.72**	**10,667.15**	**687.12**	**243.07**	**244.38**
2018.12.31	原材料	2,674.27	2,227.14	203.89	82.71	160.53
	在产品	2,614.01	2,602.80	11.21	-	-
	自制半成品	3,056.23	2,844.49	147.90	38.55	25.29

日期	存货分类	金额	库龄情况			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
	库存商品	1,859.18	1,751.32	95.64	6.01	6.21
	发出商品	847.99	847.99	-	-	-
	委托加工物资	10.47	10.47	-	-	-
	合计	**11,062.14**	**10,284.20**	**458.64**	**127.28**	**192.03**

修改前后差异情况如下:

单位：万元

日期	存货分类	金额	分库龄影响金额			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2019.12.31	原材料	-	-57.02	31.97	18.08	6.98
	在产品	-	-57.30	57.30	-	-
	自制半成品	-	-8.51	4.15	6.33	-1.97
	库存商品	-	-4.72	-3.08	0.15	7.66
	发出商品	-	-	-	-	-
	委托加工物资	-	-	-	-	-
	合计	-	**-127.55**	**90.32**	**24.55**	**12.68**
2018.12.31	原材料	-	-28.85	6.41	22.52	-0.08
	在产品	-	-11.21	11.21	-	-
	自制半成品	-	-33.82	12.45	25.30	-3.94
	库存商品	-	-16.43	19.53	-4.65	1.55
	发出商品	-	-	-	-	-
	委托加工物资	-	-	-	-	-
	合计	-	**-90.31**	**49.60**	**43.18**	**-2.46**

（3）对内控有效性的影响

上述事项对公司存货库龄金额的影响较小，公司及时分析了上述事项发生的原因，并对库龄统计方法进行了修正，上述事项不影响公司内部控制有效性认定。

（4）整改情况

公司在系统分析的基础上，增加公司财务人员的核对分析，并对公司前期的存货库龄进行比对，及时向公司管理层汇报。目前，公司存货库龄划分准确。

2.关于 BOM 变更

（1）问题基本情况

发行人存在较多 BOM 变更记录，2017 至 2019 年 BOM 变更记录数量为 1,384 条、2,066 条、2,845 条，变更事项包括删除、修改、新增物料。

（2）对财务数据的影响

公司所生产的自动化包装设备，其构成较为复杂，所需原材料类型众多，其中标准件、非标准件、电气元器件的种类高达 20000-30000 件之间，在生产中由于技术改进、修改装配流程、更改物料型号或品牌、新增功能对应增加零部件等均能引起 BOM 记录的变更，BOM 变更符合公司生产实际情况，且在设备研发、生产过程中较为常见，符合设备制造企业行业惯例。2017-2019 年，上述机型共发生 BOM 变更 1,002 条，变更材料数量占公司整体所需材料数量占比较低。公司 BOM 变更删除物料、减少物料数量的变更记录，往往与增加物料的变更记录相对应，将同次物料增减变更进行配对并匹配单价进行测算后，1,002 条变更记录中，减少单位成本超过 1,000 元的记录为 5 条，主要由输送带从标配改为选配引起；增加单位成本超过 1,000 元的记录为 44 条，主要由新增电气元件、更换材料型号等引起，其余 BOM 变更记录均对成本影响较小。

选取报告期内销量较多的 HM-ZD350D、HM-ZD6418G 型号自动化设备的 BOM 进行测算，使用产品 BOM 明细逐次匹配 BOM 变更记录，获取报告期内对该型号产品单位成本产生影响的所有 BOM 变更记录，并为其匹配材料对应的全年平均采购单价，乘以使用数量，计算各期所有 BOM 变更对应汇总金额对其对整机成本的影响，测算情况如下：

单位：万元

年度	自动化包装设备单位成本	测试 BOM 变更对 HM-ZD350D 单位成本影响金额	占自动化包装设备单位成本比例	测试 BOM 变更对 HM-ZD6418G 单位成本影响金额	占自动化包装设备单位成本比例
2017 年	36.23	0.00	-	1.43	3.94%
2018 年	38.01	0.02	0.06%	1.68	4.43%
2019 年	44.22	0.26	0.58%	-0.60	-1.36%

公司产品 HM-ZD6418G 在 2017、2018 年单位成本变动较大，主要原因系公司研发高精度图像定位技术并在主要产品中应用，故新增使用 YAMAHA 机器人，并且为了提高产

品性能，进行了较多技术改进和材料升级。

根据上述测算，公司 BOM 变更对公司的财务数据影响金额较小。

（3）对内控有效性的影响

BOM 变更主要由客户需求变化、技术改进、变更原材料型号等所致，BOM 变更不存在删除物料、减少物料数量的情况，经过对比 BOM 变更后对产品单位成本影响整体为增加单位成本，不存在通过删减物料、修改物料等少计成本的情况，BOM 变更具有合理的原因及内控审批流程，能够保证成本的完整计量。

（4）整改情况

①进一步完善公司 BOM 变更流程的审批程序。研发、生产以及品质等相关部门在生产以及研发阶段提出需要改进部分或有更合理化建议，经研发部内部测试确定改进方案后，系统中进行 BOM 变更，并经过研发部门负责人审核。并由财务人员及内部审计人员定期检查内部审批程序的完善性，确保成本核算的准确完整;

②进一步完善成本核算制度，定期复核 BOM 与生产人员领料的具体情况，并定期进行成本分析，加强成本管理，发现异常时及时查明原因并调整。

（三）融资租赁的合作模式

1.问题基本情况

根据公司与平安租赁、终端客户的《购买合同》约定，如果租赁合同被解除或被确认无效的，则平安租赁有权解除本合同，发行人应返还平安租赁已支付的全部款项，并由终端客户赔偿由此给平安租赁及发行人造成的全部损失；同时，平安租赁和终端客户签订的《融资租赁合同》约定，终端客户或/和担保人出现未清偿到期应付债务，或发生重大事件且被平安租赁认为事件对债权实现产生实质、不利影响的情形时，终端客户构成违约，平安租赁有权解除上述《购买合同》、《融资租赁合同》。报告期内，平安租赁向发行人支付的款项分别为 818.10 万元、2,644.25 万元、3,041.54 万元和 49.15 万元。由于存在终端客户和其担保人未清偿到期债务，或发生重大事件且被平安租赁认为事件对债权实现产生实质、不利影响的可能，从而导致平安租赁解除与发行

人及终端客户签订的购买合同，因此，发行人存在返还平安租赁已支付的全部款项的风险。同时，发行人未在首次申报招股说明书中披露融资租赁业务模式信息，未将融资租赁公司的付款披露为第三方回款，未将与融资租赁公司、终端客户签订的《三方购买合同》披露为重大合同。

2.对财务数据的影响

参考其他公司同类业务风险计提比例，公司按照终端客户应付平安租赁本金余额的 2%计提预计损失，并计入营业外支出及预计负债。报告期内，公司预计负债计提金额分别为 16.07 万元、38.56 万元、19.46 万元和-26.84 万元。

3.对内控有效性的影响

针对融资租赁的合作模式，公司已经制定了《合同管理制度》《销售管理制度》等内部控制制度，明确了融资租赁合作模式下合同的审批流程，可有效防范融资租赁模式下特殊条款对公司生产经营带来的潜在风险。公司相关内部控制制度得到了有效的实施，上述事项不影响公司内部控制有效性认定。

4.整改情况

（1）2021 年年初开始，发行人变更了与平安租赁的合作模式，不再与平安租赁、客户签订三方协议，公司直接与客户签订购买合同并收取部分货款，客户单独与平安租赁签订融资租赁合同获得融资，并由平安租赁向公司支付剩余货款，公司不再增加融资租赁模式下新的风险敞口；

（2）针对与平安租赁发生的业务，公司参考其他上市公司同类业务风险计提比例，按照终端客户应付平安租赁本金余额的2%计提预计损失，并计入营业外支出及预计负债；

（3）发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、主要风险因素特别提示”之“（五）与融资租赁公司合作的经营模式风险”、“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）与融资租赁公司合作的经营模式风险”对与融资租赁合作的经营模式进行了风险提示；

（4）发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、公司财

务状况分析”及“十六、融资租赁模式”对融资租赁涉及的第三方回款、融资租赁的具体业务流程、内部控制与风险管理措施、合同的主要约定、收入确认政策、实现销售情况以及与平安租赁的合作情况进行了披露;

（5）发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”之“（五）与融资租赁公司及终端用户签订的买卖合同”披露了报告期内公司作为卖方与融资租赁公司及终端用户签署的金额超过200万元的买卖合同。

（四）与实际控制人亲属控制的企业存在交易

1.问题基本情况

报告期内，发行人与实际控制人关系密切家庭成员之外的亲属控制的公司之间存在交易，包括向富隆机械、德高机械采购和销售配套设备，向丰豪物流、博诺物流采购运输服务，具体交易情况如下:

（1）采购商品和运输服务

单位：万元

名称	采购内容	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例
富隆机械	配套设备	170.11	1.62%	412.95	2.36%	442.93	3.01%	190.71	1.74%
德高机械	配套设备	0.76	0.01%	13.59	0.08%	43.14	0.29%	36.27	0.33%
丰豪物流	物流服务	-	-	-	-	-	-	46.64	0.43%
博诺物流	物流服务	-	-	199.58	1.14%	277.43	1.89%	79.53	0.73%
合计		170.87	**1.63%**	**626.12**	**3.58%**	**763.5**	**5.19%**	**353.15**	**3.23%**

（2）出售商品

报告期内，发行人主要向富隆机械、德高机械销售开槽机及零配件，具体交易情况如下:

单位：万元

名称	销售内容	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占营业	金额	占营业收	金额	占营业	金额	占营业收

			收入比例		入比例		收入比例		入比例
富隆机械	开槽机及其配件	-	-	3.98	0.01%	16.36	0.06%	17.33	0.08%
德高机械	开槽机及其配件	0.02	0.00%	9.00	0.03%	34.66	0.13%	17.91	0.08%
合计		**0.02**	**0.00%**	**12.98**	**0.04%**	**51.02**	**0.19%**	**35.24**	**0.16%**

2.对财务数据的影响

公司向德高机械采购包装配套设备，向丰豪物流、博诺物流采购运输服务的价格，与市场价格不存在较大差异，价格公允；向富隆机械采购包装配套设备的价格相对较低，但仍处于市场公开价格区间范围内，定价公允且具有合理性。公司向德高机械、富隆机械销售产品的价格与市场价格不存在较大差异，价格公允。

3.对内控有效性的影响

为保证采购价格的公允性及合理性，公司制定了《采购控制程序》《供应商品质管理办法》等一系列采购管理制度，通过同类供应商询价比对、合格供应商管理等措施，确保采购价格的公允性。在确定富隆机械、德高机械、丰豪物流、博诺物流成为公司供应商时，对其产品或服务进行了评估，并向其他供应商进行了询价。

公司制定的《销售管理制度》《财务管理制度》《合同管理制度》等内控制度对销售价格、发货、收款、收货、签收/验收、结算等进行严格管理，避免公司利益遭受损失。公司在向富隆机械、德高机械销售商品时，严格按照相关内控制度履行了内部审批流程。同时，公司制定了《关联交易管理制度》，针对与富隆机械、德高机械、丰豪物流、博诺物流的交易，按照关联交易的内控制度履行审批程序，确保该等交易行为不损害公司和股东的合法权益。

综上，公司与富隆机械、德高机械、丰豪物流、博诺物流之间的交易不影响公司内部控制有效性认定。

4.整改情况

虽然发行人向富隆机械、德高机械采购和销售配套设备、向丰豪物流、博诺物流采购运输服务交易真实、价格公允，且具有必要性，但为规范发行人的公司治理及长远发展，防范潜在的利益输送，公司终止了与实际控制人关系密切家庭成员之外的亲

属控制的公司之间的交易。具体情况如下:

（1）发行人于 2018 年 8 月终止与丰豪物流合作，于 2020 年 11 月终止与博诺物流的合作;

（2）发行人在完成 2020 年 12 月与德高机械、富隆机械分别签订的《机器设备订购合同》后，不再向德高机械和富隆机械采购或销售商品，上述《机器设备订购合同》已于 2021 年 4 月履行完毕。

三、是否存在违法违规或影响发行上市条件的情形

上海证券交易所于 2020 年 5 月 7 日受理公司提交的首次公开发行股票并在科创板上市申请材料；经公司申请，上海证券交易所于 2021 年 1 月 19 日决定终止对公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核。公司撤回首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的申请，原因系结合公司主营业务特征，经公司审慎研究判断，公司更加符合深圳证券交易所创业板的板块定位。公司前次 IPO 申报，不存在违法违规或影响发行上市条件的情形。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序:

1.访谈发行人高级管理人员及销售部负责人，了解具体业务的销售流程及收入确认会计政策，确认收入确认是否符合企业会计准则的规定并保持一贯运用;

2.了解与收入确认相关的内部控制制度，进行穿行测试，检查内部控制制度设计是否合理有效并有效执行;

3.查阅部分重要销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合收入相关的会计政策;

4.实地走访主要客户的经营场所，网络检索主要客户的信息，了解上述客户与发行人的合作关系以及客户的信誉度、资金实力等情况;

5.查阅发货后签订合同对应的发货单、验收报告、合同、发票、收款等单据;

6.针对资产负债表日前后确认的营业收入进行抽样检查，核对验收报告、客户签收单、提单等支持性文件，以评估营业收入是否在恰当的期间确认；

7.检查公司完善的相关收入确认依据，并对公司主要客户进行访谈确认；

8.访谈裕同科技相关主体的业务经办人员，了解裕同科技与发行人之间的交易流程、设备验收和结算情况，详细了解裕同科技及其子公司是否存在内部验收单据、内部验收单据的相关用途，获取客户确认的访谈底稿；

9.取得裕同科技出具的加盖公章的设备验收事项确认函；

10.访谈发行人高级管理人员，了解发行人与美盈森之间具体业务方式，了解发行人与美盈森交易模式，交易原因等；获取发行人高级管理人员确认的访谈底稿；

11.查验美盈森销售合同、发货记录、送货单、验收单等相关收入确认证据，核查销售合同中验收、结算相关内容，核查销售合同中对“试运行”的相关约定，判断发行人销售收入确认时点的准确性；

12.取得东莞美盈森对发行人范式验收模板的说明；查验经美盈森生产部门盖章确认的设备日生产报表；

13.对美盈森进行访谈，获取经客户确认的访谈底稿；

14.查阅负责美盈森安装调试人员的出差报销资料，将出差时间与设备发货时间、生产记录时间进行比对；

15.获取发行人报告期内财务报表及销售收入往来明细，了解发行人与重庆凯成之间的交易情况；

16.访谈发行人高级管理人员，了解发行人与重庆凯成之间具体业务方式，了解公司与重庆凯成交易模式，交易原因等；获取发行人高级管理人员确认的访谈底稿；

17.查阅了回函不符对应销售收入的合同、发货时的物品携出证、物流对账单明细、发货单及安装调试报告、相关安装调试人员的出差报销资料、重庆凯成提供的加盖重庆凯成业务章确认的包装设备生产记录文件等，相关单据时间逻辑勾稽一致；

18.对重庆凯成及其子公司进行了实地走访，了解发行人与客户之间的销售流程，

付款依据及相关凭证情况等，报告期各期，访谈情况列示如下:

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入（A）	703.28	988.77	771.44
访谈客户销售收入（B）	701.89	972.49	768.04
访谈比例（C=B/A）	99.80%	98.35%	99.56%

19.查阅其他公司上市同类业务风险计提情况，了解发行人计提预计损失的合理性;

20.取得发行人编制的存货跌价准备计算表，对库龄准确性进行测试;

21.结合存货的领用情况、盘点情况，对库龄较长的存货进行分析性复核;

22.对存货库龄执行重新计算，获取公司全年存货收发存明细、采购入库明细、生产入库明细、生产领料明细、生产退料明细等，根据库龄计算逻辑复算核查期间的存货库龄是否存在异常;

23.进行 IT 测试，直接从发行人 ERP 系统数据库中获取报告期内 BOM 变更记录明细，核查变更原因、变更审核权限以及变更的合理性;

24.了解 BOM 变更的内部控制流程，抽取 2019 年 BOM 变更记录 25 笔进行控制测试，确认 BOM 变更相应的审批流程控制有效;

25.IT 审计团队针对 BOM 变更的系统内部控制进行测试，并抽取工业机器人和工业电脑的用料清单，核查成本结转流程的完整准确性和生产成本的完整性，排查部分材料未入库或未结转成本的情况。经核查，BOM 变更的系统内部控制有效，成本结转准确、完整;

26.选取报告期内销量最多 HM-ZD350D 及 HM-ZD6418G 型号制盒设备的 BOM，使用产品 BOM 明细逐次匹配 BOM 变更记录，获取报告期内对该型号产品单位成本产生影响的所有 BOM 变更记录，并为其匹配材料对应的全年平均采购单价，乘以使用数量，计算其对整机成本的影响;

27.获取并查阅融资租赁模式下发行人与客户的销售合同、公司与客户、融资租赁公司三方签署《买卖合同》以及发货记录、送货单、验收单等相关资料，了解该合作

模式下资金流转、货物流转和单据流转的详细情况;

28.查阅了公司与平安租赁及其他融资租赁公司的合作协议，并对主要条款进行分析;

29.访谈了发行人财务负责人，了解发行人目前与平安租赁的合作模式;

30.获取了发行人的采购明细、销售明细，了解发行人与富隆机械、德高机械采、丰豪物流、博诺物流之间的交易情况;

31.走访了富隆机械、德高机械，实地考察其经营场所，访谈了王辉、金培煜，对发行人与上述公司之间的交易情况、亲属关系进行访谈了解;

32.获取发行人与富隆机械、德高机械签订的采购框架协议/物流服务协议、采购订单/物流送货单、对账单、发票等单据，分析其采购变动情况，对比报告期各期的采购单价，分析采购价格的变动趋势及合理性;

33.查阅了发行人打包费支出情况，获取了第三方运输费的报价单；将发行人与富隆机械、德高机械的交易价格与第三方客户或供应商销售采购单价进行对比，确认交易定价公允性;

34.获取富隆机械、德高机械向重合供应商采购的合同、货物清单、记账凭证、发票等单据，了解富隆机械、德高机械向重合供应商采购产品的种类、规格型号、单价情况;

35.将富隆机械、德高机械与重合供应商交易价格与第三方供应商价格、市场公开价格进行对比，确定交易定价公允性;

36.将富隆机械、德高机械与重合供应商交易价格与发行人与重合供应商价格进行对比，确定交易价格的公允性;

37.检索上海证券交易所科创板股票审核系统，了解前次申报科创板的简要过程;访谈发行人高级管理人员，了解前次 IPO 撤回的原因;

38.通过网络检索，查阅工商档案，取得工商、税务、国土、海关、社保、住房公

积金等有关部门出具的守法证明文件，访谈发行人控股股东、实际控制人，取得公安部门出具的发行人现任董事、监事、高级管理人员无犯罪记录证明，查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》的相关规定，结合发行人情况分析是否影响发行上市条件。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

上海证券交易所于 2020 年 5 月 7 日受理发行人提交的首次公开发行股票并在科创板上市申请材料；经发行人申请，上海证券交易所于 2021 年 1 月 19 日决定终止对公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核。发行人撤回首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的申请，原因系结合发行人主营业务特征，经发行人审慎研究判断，发行人更加符合在深圳证券交易所创业板的板块定位；

现场督导后发现的主要问题以及相关事项对发行人财务数据影响较小，不影响发行人内部控制的有效性。目前，现场督导后发现的主要问题均已完成整改；

发行人前次申报科创板不存在违法违规或影响发行上市条件的情形。

9.关于收入确认

申报材料显示：

（1）对于发行人需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准后经客户验收确认且与客户签署正式销售合同后，以验收报告为依据，一次确认收入；对于无需承担安装调试义务的设备以客户签收单作为收入确认依据；

（2）报告期内，公司销售过程中存在先发货后签订合同的情况。

请发行人：

（1）结合业务特性、产品是否需要安装验收、控制权转移的条件差异等，分别说明境内外销售下、直销经销模式对应的销售内容、营业收入金额、占比及变动情况，收入确认方法、具体时点和依据，是否符合同行业惯例和《企业会计准则》的规定；各期收入确认方法、时点是否保持一贯性；

（2）说明报告期内上述先发货后签订合同的金额及占收入占比，是否符合行业惯例；收入确认的具体时点及取得的外部证据，是否存在发货时间、签订合同时间、收入确认时间出现跨期的情形；先发货后签订结算合同模式下，后续正式签订的结算合同中结算价格的调整情况，报告期内存在较大调整的，说明调整原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人收入确认合规性、收入确认依据、是否存在跨期确认收入等采取的核查方法、核查比例、核查证据、核查充分性与核查结论。

[回复]

一、结合业务特性、产品是否需要安装验收、控制权转移的条件差异等，分别说明境内外销售下、直销经销模式对应的销售内容、营业收入金额、占比及变动情况，收入确认方法、具体时点和依据，是否符合同行业惯例和《企业会计准则》的规定；各期收入确认方法、时点是否保持一贯性

[说明]

（一）结合业务特性、产品是否需要安装验收、控制权转移的条件差异等，分别说明境内外销售下、直销经销模式对应的销售内容、营业收入金额、占比及变动情况，收入确认方法、具体时点和依据，是否符合同行业惯例和《企业会计准则》的规定

1.结合业务特性、产品是否需要安装验收、控制权转移的条件差异等，说明收入确认方法、具体时点和依据，是否符合《企业会计准则》的规定

公司是一家集研发、生产和销售于一体的包装专用设备生产商，主要产品为自动化包装设备、包装配套设备。包装专用设备是一种集机械系统、运动系统、电气控制系统、传感器系统、信息管理系统等多种技术于一体的设备。公司产品是否需要安装验收，与销售区域、销售模式无关，与产品技术复杂性、是否多台部装组成相关。

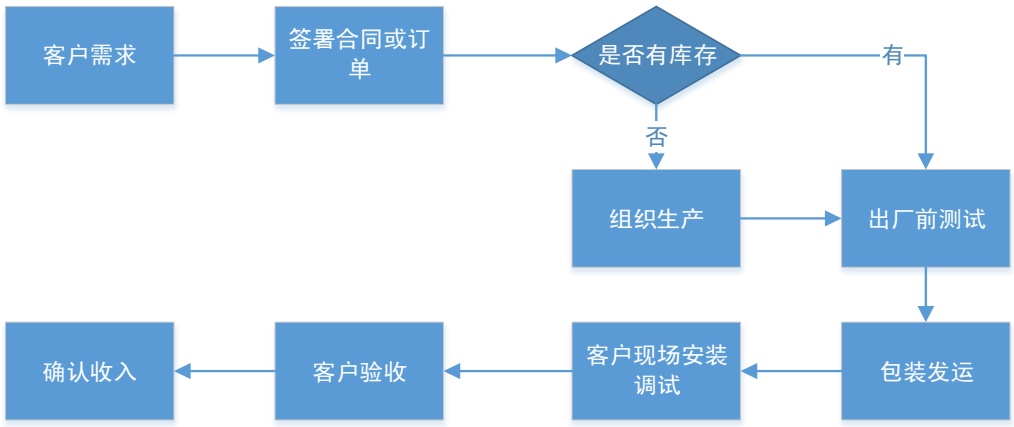
报告期内，公司收入确认政策为:

（1）成套设备为多台部装设备组装调试而成的设备，公司按照约定为客户完成现场安装、调试，经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以验收报告作为收入确认的依据。

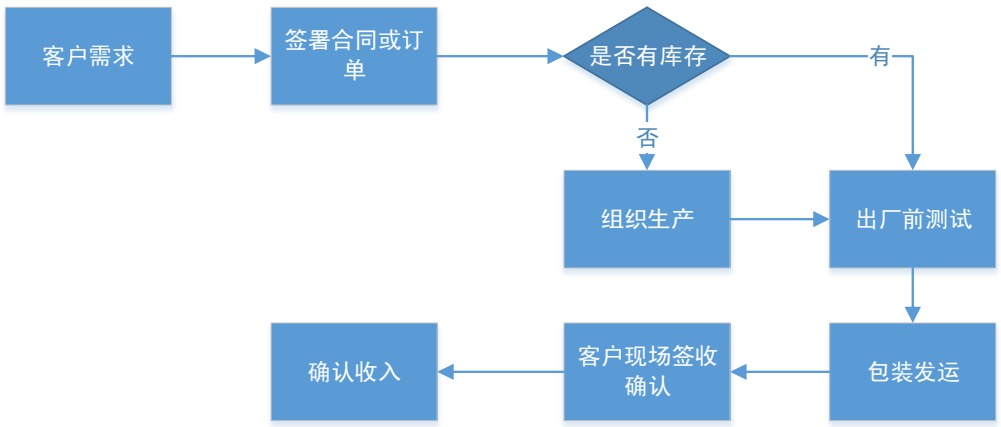
（2）零配件项目及无需承担安装调试义务的设备一般为单台设备，无需与其他产品组装，其使用简单。无需承担安装调试义务的设备在出厂前已在公司完成组装调试，运达客户场地即可使用，针对此类产品，公司与客户签订的合同中明确约定客户在送货单上签收确认。公司按照约定经客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以客户签署的签收单作为收入确认的依据。

（3）成套设备、零配件项目及无需承担安装调试义务的设备的实际销售流程及差异情况

①成套设备销售流程



②零配件项目及无需承担安装调试义务的设备销售流程



一般情况下，公司在与客户签订合同或订单后进行后续生产或者产品发货。报告期内，公司存在与少数客户未签订合同或订单即进行发货的情形。公司销售过程中存

在先发货后签订合同的情况，主要系部分客户的合同签署流程较长，在合同尚未签订的情况下，公司与客户达成了口头约定后根据客户需求向客户进行发货，后续再签订合同或订单。

通过比较上述两种销售流程，成套设备与零配件项目及无需承担安装调试义务的设备销售流程差异为公司是否承担安装调试义务。

报告期内，公司主营业务收入按不同验收模式列示如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
需要承担安装调试义务的设备销售金额	17,017.34	27,258.84	22,937.57	18,495.68
需要承担安装调试义务的设备销售占比	93.43%	88.47%	86.78%	85.90%
无需承担安装调试义务的设备销售金额	1,197.05	3,552.02	3,495.58	3,035.44
无需承担安装调试义务的设备销售占比	6.57%	11.53%	13.22%	14.10%
主营业务收入合计	18,214.39	30,810.86	26,433.15	21,531.12

（4）包装配套设备同时存在验收和签收两种收入确认方式的原因

包装配套设备收入确认政策为：①需安装调试的配套设备：在完成现场安装、调试并经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，以验收报告作为收入确认的依据；②无需安装调试的配套设备：在客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以客户签署的签收单作为收入确认的依据。

成套设备、零配件项目以及无需安装调试的设备对应的产品类别如下:

项目	产品大类	产品类型	验收、签收流程
成套设备	自动化包装设备	HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列、HM-ZD600 系列、HM-ZD2418 系列、HM-ZD6435 系列、HM-ZD240 系列、纸浆模塑成型机等包装设备	1、成套设备全部送抵客户安装现场后，由客户对设备数量、型号进行确认签收; 2、公司安装调试人员抵达客户安装现场，对成套设备进行安装调试; 3、成套设备安装调试完成后，客户对设备的机械部分（包括飞达、过纸上胶、输送带、自动定位等部分）、电器等部分的安装合理性、运行平稳性，控制动作流畅性等项且进行验收确认; 4、验收合格后客户签署验收报告。
	包装配套设备	上糊定位机以及同包装设备整套销售的配套设备	
	口罩机	-	

零配件项目以及无需承担安装调试义务的设备	包装配套设备、口罩机配套设备	贴角机、成型机、压泡机、上糊机、开槽机、贴卡机、拼灰板机等	设备和零配件送达后，客户对数量、型号进行确认，在送货单上签收确认。

公司包装配套设备存在少数结构较复杂的设备，需要公司进行相关的安装调试。例如配套设备中上糊定位机具备制盒所需的上糊和定位功能，相比于单一功能的上糊机，结构复杂程度较高，该类设备使用前需要进行相应的安装和调试工作，因此以取得客户的验收报告作为收入确认的依据。公司其余大部分包装配套设备使用较为简单，例如成型机、上糊机、贴卡机、拼灰板机等体积较小，结构简单，运输时可以整体打包运输，客户收到货之后无需进行组装调试即可直接使用，因此不涉及安装调试流程，故以客户签署的签收单作为收入确认的依据。

部分客户同时采购公司的包装设备及配套设备组成一条完整的生产线，此时公司的安装调试人员需要将客户购买的配套设备，如压泡机、开槽机、贴卡机等与包装设备一起进行安装调试，该种情况下以整条生产线安装调试完毕，取得客户确认的验收报告作为收入确认的依据。

（5）包装设备验收依据的具体标准

公司自动化能包装设备主要包括机械部分及电器部分。机械部分验收主要包括飞达、过纸上胶、输送带、自动定位、成型机、贴角机及整机部分，公司验收具体标准为：

验收项目		验收标准
机械部分	飞达	一定运行速度下，飞达部分动作流畅，吸送纸顺利。
	过纸上胶	过纸上胶工作稳定，无异响，过胶滚筒调速正常，过胶均匀。
	输送带	输送带运行正常，无走偏，调速正常，换挡顺利，压盒部位动作正常。
	自动定位	自动定位部分动作正常稳定，定位电眼工作正常，调节顺利。
	成型机	成型机部分动作流畅，无异响，各调节部位，调节顺利，成性制盒正常。
	贴角机	贴角机动作流畅，无异响，各调节部位，调节顺利，贴角机成型正常。
	整机部分	整机各部分完整无缺损，安装位置合理，机械安装水平稳定，整机动作连贯流畅，无异常。
电器部分		整机各开关按钮动作正常，标示明确，触摸屏操作流畅，内容清晰，整机各电器控制动作无误，电器运行平稳。

公司自动化包装设备在经过安装调试后，设备的机械部分和电器部分达到正常状态，公司随即向客户申请验收，公司包装设备验收不以合同签订为前提。

（6）设备验收报告的情况

公司设备属于制盒专用设备，由众多机械模块、电器模块组成，公司对设备验收有标准的流程，报告期内，客户的验收报告均采用公司范式验收报告，该范式验收报告为公司与客户双方认可的唯一验收单据。公司将需要安装调试的设备运送到客户现场后，公司派专业安装调试人员负责具体的安装、调试工作，安装调试完成后，客户相关人员根据实际情况填写安装、调试时间，并对设备机械部分、电器等部分的安装调试结果进行记录，安装调试验收报告在经客户签章确认后，公司即确认成套设备实现销售，客户在验收报告的签署日期即视为收入确认的日期，公司根据客户签章的范式验收报告确认收入，并按照合同约定向客户提出余下款项的结算与支付申请。

报告期内，公司仅与美盈森的销售合同中约定有验收报告模板，但在实际验收和结算过程中，由于设备的专用性，公司的验收报告更完善及符合设备安装调试流程，美盈森采用公司的验收报告模板作为双方验收的唯一凭据。公司完成安装调试后由美盈森进行签章确认公司的范式验收报告，公司将美盈森确认的验收报告作为收入确认单据以及货款结算单据，具有法律效力和合同约定的验收效力。

由此可见，公司范式验收报告具备验收效力，公司以范式验收报告为收入确认依据恰当。

在公司产品销售过程中，需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准后经客户验收确认，表明客户已接受该商品时，可以认定为客户取得商品控制权或商品所有权上的风险和报酬已经转移给客户。

（7）公司具体产品收入确认政策、相关依据、取得时点及方式如下:

产品类别	业务特性	销售区域	销售模式	安装条件	控制权转移的条件	收入确认政策
自动化包装设备、口罩机	由多台部装设备组装调试而成的成套设备	境内外销售	直销或经销	需要安装调试	完成现场安装、调试并经客户验收通过	在完成现场安装、调试并经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，以验收报告作为收入确认的依据。

包装配套设备、口罩机配套设备	结构较复杂的单台设备以及同包装设备整套销售的配套设备	境内外销售	直销或经销	需要安装调试	完成现场安装、调试并经客户验收通过	需安装调试的配套设备：在完成现场安装、调试并经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，以验收报告作为收入确认的依据。
	单台设备，无需与其他产品组装，使用简单			不需要安装调试	经客户签收确认	无需安装调试的配套设备：在客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以客户签署的签收单作为收入确认的依据。
零配件及其他	无需与其他产品组装，使用简单	境内外销售	直销或经销	不需要安装调试	经客户签收确认	在客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，以客户签署的签收单作为收入确认的依据。

接上表

产品类别	收入确认时点	依据及具体凭证	取得合同的具体时点和方式	取得签收单/验收报告的具体时点和方式	取得收入确认依据时点是否与收入确认时点一致
自动化包装设备、口罩机	在完成现场安装、调试并经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后	销售合同、验收报告	达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄收回	客户验收完成后安装调试人员带回或客户邮寄收回	是
自动化包装配套设备、口罩机配套设备	在完成现场安装、调试并经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后	销售合同、验收报告	达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄收回	客户验收完成后安装调试人员带回或客户邮寄收回	是
	在客户签收且与客户签署正式销售合同后	销售合同、签收单	达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄收回	客户签收后由客户邮寄收回	是
零配件及其他	在客户签收且与客户签署正式销售合同后	销售合同、签收单	达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄收回	客户签收后由客户邮寄收回	是

报告期内，发行人境内外销售收入确认政策不存在差异。

在公司所实行的经销模式下，经销商在获取终端客户需求后，及时推动终端客户与公司进行产品需求对接，经销商分别与终端客户和公司进行洽谈，商定合同价格，并分别签订合同。终端客户接收产品后由公司进行安装调试，经销商确认产品验收合格后，签署公司验收报告，商品所有权、控制权及风险报酬转移。

公司的经销模式区别于一般买断式经销模式，具有以下特点：①国内经销客户购买的设备由公司直接运送至终端客户生产现场，国外经销客户购买的设备则由经销商自港口提货后送至终端客户生产现场；②对于需安装调试的设备，终端客户接收产品后由公司进行安装调试和现场操作培训服务，经销商确认产品验收合格后，签署公司验收报告，商品所有权、控制权及风险报酬转移；③经销商在与公司签订具体订单合同之前，已获取了终端客户的产品需求。报告期内，公司的经销设备均实现了最终销售。公司与经销商合同的签订及款项的结算与公司直销模式下的销售并无本质区别，公司实际承担了向终端客户提供安装、调试等售后义务。

综上所述，根据公司业务特性，公司产品收入确认政策与公司销售模式并不存在关联关系，与产品特性、复杂程度、产品是否需要安装调试相关。公司收入确认政策符合公司业务特性。

2.报告期内，公司与裕同科技、美盈森和重庆凯成的收入确认依据和时点分析

（1）报告期内，公司对裕同科技、美盈森和重庆凯成实际销售过程和执行情况

报告期内，公司对裕同科技、美盈森和重庆凯成实际销售过程有两种，具体情况如下:

①发行人在与客户签订合同后进行后续生产或者产品发货，并派遣售后人员前往客户处进行安装调试，在客户验收完成并在公司验收报告上签章确认后确认收入。

发行人与上述客户签署的主要销售合同内容如下:

客户	合同约定验收条款	合同约定运费承担	合同约定结算条款	合同约定交货地点	是否与销售过程和执行情况一致	收入确认政策
裕同科技	由发行人负责安装，并完成设备的测试，调试后由裕同科技进行设备的验收，设备验收合格后由裕同科技在设备验收报告上签章确认。	发行人承担	①设备经验收合格后支付货款总额90%，设备经使用3个月后，若未出现设备质量问题的，期满后一次性付清余款。 ②设备经甲方	①重庆市沙坪坝曾家镇振华路36号重庆裕同印刷包装有限公司 ②东莞市大岭山镇连平村连环路东莞市裕同包装科技有限公司 ③江苏省昆山市千灯镇联合路177号苏州	基本一致，收款受客户自身资金安排影	安装调试后根据客户签章确认的安装调试验收报告确认收入

			使用 3 月后，若未出现设备质量问题的，期满甲方一次性付清全款。	裕同印刷有限公司 ④陕西省宝鸡市凤翔县柳林镇陕西裕凤包装有限公司 ⑤贵州省遵义市新浦经济开发区保税四期 5 号楼贵州裕同科技有限公司 等	响	
美盈森	在设备安装调试完毕并正常试运行 1-3 个月后，发行人可要求美盈森着手验收，验收标准为发行人报价单及技术参数文档、美盈森标准等。	发行人承担	设备到美盈森工厂凭签收单支付合同总金额 40%，设备安装调试培训正常使用 1-3 个月验收合格，凭验收合格确认单和全额增值税发票支付合同总金额 50%，合同总金额 10%款作为质保金验收合格六个月支付。	①中国广东东莞市桥头镇大洲大东路美盈森园区 ②重庆市沙坪坝区重庆美盈森环保包装工程有限公司 等	基本一致，款客自资安影响	调根户确安试报认安装后客章的调收确认装验告收入
重庆凯成	①在设备安装调试完毕后，其须安排相关人员在安装调试完毕后 3 个工作日内对机器进行验收，并签署安装验收清单。 ②发行人安装完成后，通知重庆凯成对设备进行验收，经验收合格的，重庆凯成出具书面的确认书。	发行人承担	合同生效支付合同总金额 30%，产品到达甲方工厂安装调试完毕经验收合格并收到合同全额增值税专用发票等必要单据且确认无误后，支付合同总金额 60%，剩余 10%自产品验收合格之日起三个月内产品无质量瑕疵的，期满一次性支付	①东莞市桥头镇李屋天鹅工业区 72 号 ②重庆市璧山区聚金大道 58 号 等	基本一致，款客自资安影响	调根户确安试报认安装后客章的调收确认装验告收入

②发行人在客户需求急切、客户内部合同审批流程较长的情况下，根据业务员与客户的邮件记录、微信记录、电话、口头约定或客户盖章的《未签合同发货申请》，经由业务员确认、销售部经理及总经理审批后，根据客户需求向客户进行发货，并派遣售后人员前往安装调试，后续再完成合同或订单的签订。此种情况下，发行人与上述客户签署的主要销售合同内容如下:

客户	合同约定验收条款	合同约定运费	合同约定结算条款	合同约定交货地点	是否与销售过	收入确认政策

		承担			程和行执情况一致	
裕同科技	由发行人负责安装，并完成设备的测试，调试后由裕同科技进行设备的验收，设备验收合格后由裕同科技在设备验收报告上签章确认。	发行人承担	①设备经验收合格后支付货款总额90%，设备经使用3个月后，若未出现设备质量问题的，期满后一次性付清余款。 ②设备经甲方使用3月后，若未出现设备质量问题的，期满甲方一次性付清全款。	①重庆市沙坪坝曾家镇振华路36号重庆裕同印刷包装有限公司 ②东莞市大岭山镇连平村连环路东莞市裕同包装科技有限公司 ③江苏省昆山市千灯镇联合路177号苏州裕同印刷有限公司 ④陕西省宝鸡市凤翔县柳林镇陕西裕凤包装有限公司 ⑤贵州省遵义市新浦经济开发区保税四期5号楼贵州裕同科技有限公司 等	基本一致，款项收受客户自资金安排影响	调试根据安装验收报告确认收入，客户签章的调试报告确认安装后收入
美盈森	在设备安装调试完毕并正常试运行1-3个月后，发行人可要求美盈森着手验收，验收标准为发行人报价单及技术参数文档、美盈森标准等。	发行人承担	设备到美盈森工厂凭签收单支付合同总金额40%，设备安装调试培训正常使用1-3个月验收合格，凭验收合格确认单和全额增值税发票支付合同总金额50%，合同总金额10%款作为质保金验收合格六个月支付。	①中国广东东莞市桥头镇大洲大东路美盈森园区 ②重庆市沙坪坝区重庆美盈森环保包装工程有限公司 等	基本一致，款项收受客户自资金安排影响	调试根据安装验收报告确认收入，客户签章的调试报告确认安装后收入
重庆凯成	①在设备安装调试完毕后，其须安排相关人员在安装调试完毕后3个工作日内对机器进行验收，并签署安装验收清单。 ②发行人安装完成后，通知重庆凯成对设备进行验收，经验收合格的，重庆凯成出具书面的确认书。	发行人承担	合同生效支付合同总金额30%，产品到达甲方工厂安装调试完毕经验收合格并收到合同全额增值税专用发票等必要单据且确认无误后，支付合同总金额60%，剩余10%自产品验收合格之日起三个月内产品无质量瑕疵的，期满一次性支付	①东莞市桥头镇李屋天鹅工业区72号 ②重庆市璧山区聚金大道58号 等	基本一致，款项收受客户自资金安排影响	调试根据安装验收报告确认收入，客户签章的调试报告确认安装后收入

综上，公司销售流程与合同约定一致，相关收入确认政策保持一致。

（2）裕同科技收入确认情况

报告期内，发行人对裕同科技销售设备的安装、调试和试产各环节的具体时点如下：设备在运送到客户现场后，公司派专业安装调试人员负责具体的安装、调试及试产工作，安装、调试及试产完成后，客户相关人员根据实际情况填写时间，并对设备机械、电器等部分的安装调试结果进行记录，安装调试验收报告在经客户签章确认后，公司即确认成套设备实现销售，公司取得裕同科技确认的公司范式验收报告作为收入确认和结算的依据。

中介机构通过走访裕同科技相关主体的经办人员，了解到裕同科技设备采购部门会同发行人安装调试人员对设备完成验收后，双方在发行人范式验收报告上签章确认。然后，裕同科技设备采购部门根据内部付款流程填写内部验收单据，发起内部付款流程，裕同科技内部验收单据为设备采购部门申请付款的审批单据，为其内部流转单据，不作为其对外提供的结算单据。

根据裕同科技提供的生产报表及发行人对裕同科技收入确认依据、安装调试人员出差记录等资料，报告期内，公司销售给裕同科技部分设备的安装调试以及试产等情况如下：

单位：套、万元

产品系列	数量	销售收入	物流发货时间	验收报告中安装开始日期	验收报告中调试完成日期	验收日期	机器生产记录时间	发货至验收是否涵盖试产时间	安装调试人员出差日期	安装调试人员出差时间与生产记录时间是否匹配
HM-ZD6418 系列	1	99.27	2018/7/7	2018/7/10	2018/7/18	2018/8/4	2018/7/15	是	2018/7/10	是
HM-ZD350 系列	1	109.10	2018/10/14	2018/10/15	2018/10/21	2018/10/27	2018/10/20	是	2018/10/14	是
HM-ZD350 系列	1	109.10	2018/10/14	2018/10/15	2018/10/20	2018/10/27	2018/10/20	是	2018/10/14	是
HM-ZD350 系列	1	81.94	2019/1/14	2019/1/14	2019/1/18	2019/2/25	2019/1/18	是	2019/1/14	是
HM-ZD350 系列	1	81.94	2019/1/14	2019/1/14	2019/1/18	2019/2/15	2019/1/18	是	2019/1/14	是
HM-ZD6418 系列	1	109.71	2019/10/4	2019/10/8	2019/11/20	2019/12/11	2019/10/16	是	2019/10/6	是
HM-ZD6418 系列	1	109.71	2019/10/4	2019/10/8	2019/11/20	2019/12/11	2019/10/16	是	2019/10/6	是
HM-ZD6418 系列	1	103.56	2020/7/8	2020/7/18	2020/8/13	2020/8/13	2020/7/22	是	2020/7/16	是
HM-ZD6418 系列	1	103.56	2020/7/8	2020/7/18	2020/8/13	2020/8/13	2020/7/22	是	2020/7/16	是
纸浆模塑成型机	1	110.62	2020/8/6	2020/8/9	2020/8/20	2020/10/13	2020/9/1	是	2020/8/8	是
纸浆模塑成型机	1	110.62	2020/8/6	2020/8/9	2020/8/22	2020/10/13	2020/8/20	是	2020/8/8	是
纸浆模塑成型机	1	110.62	2020/8/6	2020/8/9	2020/8/24	2020/10/13	2020/9/20	是	2020/8/8	是
纸浆模塑成型机	1	110.62	2020/8/6	2020/8/9	2020/8/26	2020/10/13	2020/9/20	是	2020/8/8	是

根据上表，公司设备的发出日期与验收日期的区间包含了安装、调试及试产，验收报告是对安装、调试及试产的综合确认单据，公司在对机器设备进行安装调试的过程中已进行了试生产，合同约定的验收标准在取得裕同科技确认的鸿铭股份范式验收报告时已完成，公司收入确认依据满足合同约定的“甲、乙双方对设备进行现场测试、调试、试产”的验收标准。

同时，公司取得裕同科技出具的加盖公章的设备验收事项确认函，说明如下：“本公司及各个子公司向鸿铭股份采购包装设备及配套设备的主要验收文件事项为：①需要安装调试的成套设备为经双方一起对设备进行现场‘测试、调试和试产’，上述工作完成后签署验收报告，验收报告样式为鸿铭股份出具的范式验收报告，该验收报告的签署即表明设备已完成测试、调试和试产工作。②本公司及各个子公司的内部验收单是本公司内部流转单据，用于设备采购部门申请付款的审批单据，不向本公司供应商提供，与本公司签署的鸿铭股份的验收报告不存在矛盾，与本公司采购鸿铭股份包装设备及配套设备的风险报酬转移时点及控制权转移时点无关。”

综上，公司以裕同科技确认的验收报告作为收入确认单据和结算依据符合合同约定，收入确认依据恰当，以取得验收报告时点作为收入确认时点，符合企业会计准则规定。

（3）美盈森收入确认情况

①公司与美盈森收入确认依据满足合同约定的“试运行期间”的要求

A.基本情况

公司与美盈森签订的销售合同约定在机器安装调试完成后，机器需要试运行一段时间才进行验收，试运行期间主要测试公司的机器设备在安装调试完成后能否正常平稳运行、能否符合客户包装盒生产需求。

2019 年，公司向东莞美盈森签订的销售合同为美盈森范式合同，合同约定：设备到甲方（美盈森）工厂凭签收送货单支付合同总金额的 40%，设备安装调试正常使用三个月验收合格后，凭验收合格确认单和全额增值税发票支付合同价款的 50%，余下 10%作为质保金验收合格后 6 个月支付。公司根据合同约定，在完成安装调试并试运行后向东莞美盈森出具公司范式验收报告，验收报告经东莞美盈森确认后作为公司收入确认

依据。该年度销售产品中包装设备安装调试以及试运行情况如下:

单位：套、万元

产品系列	数量	销售收入	物流发货时间	验收报告中安装开始日期	验收报告中调试完成日期	验收日期	机器生产记录时间	合同约定试运行时间	发货至验收是否涵盖试运行期间	安装调试人员出差日期	安装调试人员出差时间与生产记录时间是否匹配
HM-ZD6418 系列	1	76.03	2018/11/17	2019/12/13	2019/12/20	2019/12/20	2019/6/27	三个月	是	2018/11/17	是
HM-ZD6418 系列	1	76.03	2018/11/17	2019/11/27	2019/12/8	2019/12/8	2019/6/27	三个月	是	2018/11/17	是
HM-ZD6418 系列	1	107.30	2018/12/21	2019/11/23	2019/12/5	2019/12/5	2019/7/8	三个月	是	2018/12/21	是
HM-ZD6418 系列	1	107.30	2018/12/21	2019/11/23	2019/12/2	2019/12/2	2019/7/8	三个月	是	2018/12/21	是
HM-ZD350 系列	1	107.30	2019/3/21	2019/11/13	2019/11/30	2019/11/30	2019/7/8	三个月	是	2019/4/7	是
HM-ZD350 系列	1	107.30	2019/3/21	2019/11/27	2019/12/3	2019/12/3	2019/7/8	三个月	是	2019/4/7	是
HM-ZD350 系列	1	107.30	2019/3/31	2019/11/27	2019/12/3	2019/12/3	2019/7/8	三个月	是	2019/4/7	是
HM-ZD350 系列	1	107.30	2019/3/31	2019/11/28	2019/12/5	2019/12/5	2019/7/8	三个月	是	2019/4/7	是
HM-ZD350 系列	1	107.30	2019/4/4	2019/11/25	2019/12/2	2019/12/2	2019/7/12	三个月	是	2019/4/7	是
HM-ZD350 系列	1	107.30	2019/4/4	2019/11/26	2019/12/1	2019/12/1	2019/7/12	三个月	是	2019/4/7	是
合计	**10**	**1,010.46**									

注：2019年度由于包装设备发货时间和验收报告出具时间间隔较久，因此美盈森在出具验收报告时未根据发行人实际安装调试时间填写，而是根据其验收日期倒推1周左右时间填写“安装开始日期”，“机器生产记录时间”为经美盈森生产部门盖章确认的日生产报表。

B.情况分析

2019 年度，东莞美盈森新增一条 HM-ZD6418D 和三条 HM-ZD350D 生产线的建设，加大了对公司包装设备的采购。该年度，公司向东莞美盈森的发货时间与验收时间间隔较长，间隔时间一般为 6 个月以上，主要系东莞美盈森生产线建设周期的影响，在设备运送到东莞美盈森指定场地后，公司安装调试人员实质上随即进行了设备的安装。

该年度，由于客户较为强势，公司设备安装调试验收报告一直未取得，经过公司业务员与东莞美盈森的长期沟通，在 2019 年 11 月和 12 月，公司陆续收到了东莞美盈森确认的验收报告，因间隔时间较长，东莞美盈森相关验收人员对验收报告中安装调试的开始日未按照实际开始安装调试的日期填写，记录安装调试时间均在 2019 年 11 月和 12 月，导致安装调试报告上记录的安装调试完成时间与验收时间间隔较短。

根据公司发货记录以及设备生产记录时间，公司设备生产记录时间与公司验收报告的验收时间间隔时间均在 3 个月以上，间隔时间已超过合同约定的验收前的试运行期间，公司在取得客户确认的安装调试报告时实际已完成了 3 个月的试运行期。同时，该年度公司安装调试人员出差时间与设备发货时间以及机器生产记录时间能够匹配。

公司销售给美盈森的设备发出日期与验收日期的区间包含了安装、调试及试运行，验收报告是对安装、调试及试运行的综合确认单据，公司在对机器设备进行安装调试的过程中已进行了试运行。

C.美盈森对相关事项的确认

公司取得东莞美盈森出具的加盖公章的设备验收事项确认函，说明如下：a、本公司向鸿铭股份采购的设备分为成套包装设备及配套设备，其中需要安装调试的成套设备由鸿铭股份技术员进行安装、调试工作，设备经本公司检验合格的，本公司出具书面的确认书，该确认书样式为鸿铭股份的范式验收报告，该验收报告的签署即表明设备已完成安装、调试和验收工作；不需要安装调试的配套设备，经本公司在鸿铭股份出具的送货单上盖章签字确认，为本公司控制该设备，能够满足公司的生产需求，即表明风险报酬及控制权已转移至本公司；b、本公司在

签署范式验收报告时，鸿铭股份出售给本公司的包装设备及其配套设备已满足合同约定的安装调试培训后正常使用 1-3 个月的条款；c、2019 年，本公司签署的验收报告记录的安装调试开始日期和验收日期较为接近，时间间隔 1 周左右，主要原因为：鸿铭股份销售的上述设备在发货至本公司后，本公司根据生产经营的进度安排通知鸿铭股份进行安装调试及培训，其后根据合同约定相关设备进行 1-3 个月的试运行，试运行正常则本公司对设备进行验收，由于验收时间和设备到厂时间间隔较久且生产部门未及时登记鸿铭股份安装调试人员的安装调试时间，因此在签署验收报告时本公司相关人员根据验收日期倒推 1 周左右填写了'安装开始日期'"。

②公司与美盈森收入确认依据未采用合同约的的验收证明书模板的原因分析

A.基本情况

发行人与美盈森及其子公司的销售合同约定，安装调试后，试运行两个月或三个月组织验收，并由美盈森出具验收证明书，验收合格后存货相关风险转移至美盈森，合同约定了验收证明书模板，验收证明书模板的备注显示："以上是甲方设备验收确认单的标准版本，其他版本的验收确认单无效，不具备法律效力"。

B.情况分析

公司与美盈森签署的合同为美盈森出具的格式销售合同，销售合同中约定的验收报告模板是其格式条款的一部分，但在实际操作中，美盈森并未严格按照其合同中有关验收报告模板的约定执行，而是认可鸿铭公司出具的验收报告模板。公司设备属于包装专用设备，由众多机械模块、电器模块组成，公司对设备验收有标准的流程。由于设备的专用性，公司验收报告更完善及符合设备安装调试流程，美盈森采用公司的验收报告模板作为双方验收的唯一凭据。公司完成安装调试后由美盈森在发行人的范式验收报告中签章确认，公司将美盈森确认的范式验收报告作为收入确认单据，具有法律效力和合同约定的验收效力。

C.美盈森对相关事项的确认

公司取得东莞美盈森出具的加盖公章的设备验收事项确认函，说明如下：基于双方长期合作的关系及对安装调试验收报告的主要条款无异议，本公司认可广

东鸿铭智能股份有限公司出具的安装调试验收报告作为双方验收的唯一凭据”。

（4）重庆凯成收入确认情况

①基本情况

重庆凯成及其子公司 2019 年函证回函存在不符的情况，公司发函销售收入金额为 972.48 万元，重庆凯成及其子公司回函金额为 230.09 万元，回函差异 742.39 万元。重庆凯成科技有限公司及其子公司回函基本情况列示如下：

单位：万元

核查项目	2019 年度
公司销售收入（A）	988.77
发函客户销售收入（B）	972.48
发函比例（C=B/A）	98.35%
回函客户销售收入（D）	230.09
回函占发函比例（D/B）	22.97%
回函占公司收入比例（D/A）	23.27%
回函差异金额（E）	**742.39**
回函差异占收入比例（E/A）	78.03%

注：重庆凯成科技有限公司及其子公司包括重庆凯成科技有限公司、东莞市凯成环保科技有限公司、贵阳凯晟成科技有限公司、Paishing Vietnam Joint Stock Company、苏州凯晟成包装有限公司及宜宾凯晟成科技有限公司，部分子公司应收账款发生额及期末余额均较小，故未发函。

②情况分析

2019 年回函差异主要由账务处理导致的时间差异引起。截至 2019 年末，发行人已向重庆凯成科技有限公司及其子公司交付产品并获取签收单及验收报告，但由于尚未开具发票，客户因此未进行账务处理导致差异。

重庆凯成科技有限公司及其子公司回函中说明不符的原因如下：

客户名称	客户回函差异原因
重庆凯成科技有限公司	（1）重庆凯成向鸿铭股份购买的含税总价为 370 万元的包装设备已完成验收但未完成生产调试（注）、未收到发票，故重庆凯成未确认对应的采购及应付余额；（2）重庆凯成向鸿铭股份购买的含税总价为 161.82 万元配套设备及零配件已签收但未完成生产调试、未收到发票，故重庆凯成未确认对应的采购及应付余额；
东莞市凯成环保科技有限公司	2019 年鸿铭股份销售给东莞市凯成环保科技有限公司的含税总价为 340.02 万元的包装设备已完成安装调试及验收，但未收到发票，故东莞凯成未确认对应的采购及应付余额。

注：根据重庆凯成提供的产品生产记录，相关设备于2019年末已正常生产。

根据重庆凯成提供的说明，回函差异中的生产调试是在发行人的设备安装调试合格完成后，重庆凯成设备采购部发起的内部固定资产转固流程，一般在一个月左右会传递至其财务部门，财务部门根据验收报告、发票等入账。双方的对账差异主要是内部单据传递导致的时间性差异，与发行人的收入确认时点不存在矛盾。

根据对重庆凯成采购主管的访谈记录，发行人销售给重庆凯成的设备“安装需要 3-5 天，预计一个月内验收”，回函差异中对应设备发货时间为 2019 年 4 月及 2019 年 6 月，验收签署时间为 2019 年 8 月，与正常安装调试所需要时间相吻合。

对重庆凯成回函不符的情况，发行人取得了重庆凯成提供的加盖重庆凯成业务章确认的包装设备的生产记录文件，相关包装设备发货、验收、获取的生产记录情况列示如下表：

单位：套、万元

销售内容	数量	金额	发货日期	验收日期	获取的生产记录时间	获取的生产记录中设备是否正常生产
包装设备	1	113.27	2019/4/26	2019/8/16	2019/5/24	是
包装设备	1	107.08	2019/6/23	2019/8/16	2019/7/8	是
包装设备	1	107.08	2019/6/23	2019/8/16	2019/7/7	是
合计	**3**	**327.43**				

由上表可见，重庆凯成回函不符的设备于 2019 年 5 月、7 月已开始生产，处于正常生产状态，未闲置或处于调试、安装状态。公司验收报告模板为双方验收的唯一凭据，验收报告取得后无需进行生产调试或试运行，公司将重庆凯成确认的验收报告作为收入确认单据以及货款结算单据。公司在取得客户确认的验收报告时，商品主要风险报酬已转移，已取得了无条件收款权，未保留相关管理权和控制权，收入确认条件已满足，不存在提前确认收入的情形。

③重庆凯成对相关事项的确认

公司取得重庆凯成出具的加盖公章的设备验收事项确认函，说明如下：“本公司及各个子公司向鸿铭股份采购包装设备及配套设备的主要验收文件事项为：①本公司向鸿铭股份采购的设备分为成套包装设备及配套设备，其中需要安装调试的成套设备由鸿铭股份技术员进行安装、调试工作，设备经本公司检验合格的，

本公司出具书面的确认书，该确认书样式为鸿铭股份的范式验收报告，该验收报告的签署即表明设备已完成安装、调试和验收工作；不需要安装调试的配套设备，经本公司在鸿铭股份出具的送货单上盖章签字确认，即表明风险报酬及控制权已转移至本公司。②2019 年本公司财务部出具的对鸿铭股份回函不符的原因“设备已完成安装但未完成生产调试、未收到发票”，属于本公司内部单据传递导致的时间性差异，其中生产调试为本公司采购设备的内部流程所需，与向鸿铭股份签署的验收报告不存在矛盾，与本公司采购鸿铭股份包装设备及配套设备的风险报酬转移时点及控制权转移时点无关。”

据此，公司取得重庆凯成确认的公司范式验收报告作为收入确认和结算的依据，收入确认依据恰当，取得范式验收单可以认定为客户取得商品控制权或商品所有权上的风险和报酬事项已经转移。

综上分析，根据公司与裕同科技、美盈森和重庆凯成的合同约定、实际交易习惯、收入确认依据和客户的确认文件等资料，公司取得验收报告能够认定客户随即取得了产品的控制权、设备所有权的风险和报酬发生了转移。公司取得验收报告的时间在“生产调试”“试产”“试运行”期间之后，不存在提前确认收入的情况，公司设备不存在终验的情形，公司收入确认时点准确，收入确认依据恰当。

3.报告期内，公司境内外销售下、直销经销模式对应的销售内容、营业收入金额、占比及变动情况

（1）2021年1-6月

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月										
	内销					外销					合计
	直销	经销	直销占主营业务收入比重	经销占主营业务收入比重	内销占主营业务收入比重	直销	经销	直销占主营业务收入比重	经销占主营业务收入比重	外销占主营业务收入比重	
自动化包装设备	11,222.39	232.5	61.61%	1.28%	62.89%	1,559.20	366	8.56%	2.01%	10.57%	**13,380.10**
包装配套设备	3,643.75	186.02	20.00%	1.02%	21.03%	394.51	-	2.17%	-	2.17%	**4,224.28**
零配件及其他	279.89	4.36	1.54%	0.02%	1.56%	68.76	8.58	0.38%	0.05%	0.42%	**361.58**
口罩机及配套设备	192.04	-	1.05%	-	1.05%	56.4	-	0.31%	-	0.31%	**248.44**
总计	**15,338.06**	**422.88**	**84.21%**	**2.32%**	**86.53%**	**2,078.87**	**374.58**	**11.41%**	**2.06%**	**13.47%**	**18,214.39**

2021年1-6月，公司内外销销售收入较上年同期增长比例分别为69.56%、35.06%。内销增长率大于外销增长率。口罩机及配套设备业务收入在2021年1-6月有较大幅度的下降，主要由于国内外口罩机市场供求关系趋于稳定。2021年1-6月内外销销售收入增长主要系公司加强市场开拓力度，对应直销模式下的自动化包装设备和包装配套设备业务收入增加所致，与此同时会导致对应的经销模式下收入占比存在一定程度的下降趋势。

（2）2020年度

单位：万元

项目	2020 年度										
	内销					外销					合计
	直销	经销	直销占主营业务收入比重	经销占主营业务收入比重	内销占主营业务收入比重	直销	经销	直销占主营业务收入比重	经销占主营业务收入比重	外销占主营业务收入比重	
自动化包装设备	16,286.81	650.26	52.86%	2.11%	54.97%	2,312.64	471.41	7.51%	1.53%	9.04%	**19,721.12**
包装配套设备	5,426.79	325.13	17.61%	1.06%	18.67%	960.77	45.75	3.12%	0.15%	3.27%	**6,758.44**
零配件及其他	652.44	8.18	2.12%	0.03%	2.14%	107.49	8.46	0.35%	0.03%	0.38%	**776.56**
口罩机及配套设备	1,794.75	242.33	5.83%	0.79%	6.61%	1,341.66	176	4.35%	0.57%	4.93%	**3,554.74**
总计	**24,160.79**	**1,225.89**	**78.42%**	**3.98%**	**82.40%**	**4,722.56**	**701.62**	**15.33%**	**2.28%**	**17.60%**	**30,810.86**

2020 年度，公司内外销销售收入较上年增长比例分别为 19.27%、5.37%。内销增长率大于外销增长率。2020 年外销收入直销与经销模式下包装设备销售出现不同幅度下降，主要为受国外新冠肺炎疫情变化及人员流动政策影响，公司产品宣传推广，经销商业务拓展以及产品安装受到大幅影响所致。2020 年外销收入实现增长主要为 2020 年公司新开拓口罩机业务，实现外销销售额 1,517.66 万元；2020 年内销收入实现增长主要系国内疫情的趋缓，自动化包装设备及配套设备业务有所增长，同时公司新开拓口罩机业务收入增加所致。

（3）2019年度

单位：万元

项目	2019 年度									
	内销					外销				合计
	直销	经销	直销占主营业务收	经销占主营业务收	内销占主营业务收	直销	经销	直销占主营业务收	经销占主营业务收	外销占主营业务收	

			入比重	入比重	入比重			入比重	入比重	入比重	
自动化包装设备	14,578.04	567.73	55.15%	2.15%	57.30%	2,941.21	966.84	11.13%	3.66%	14.78%	**19,053.81**
包装配套设备	5,045.48	378.88	19.09%	1.43%	20.52%	892.5	222.56	3.38%	0.84%	4.22%	**6,539.42**
零配件及其他	661.47	53.68	2.50%	0.20%	2.71%	91.82	32.94	0.35%	0.12%	0.47%	**839.91**
总计	**20,285.00**	**1,000.29**	**76.74%**	**3.78%**	**80.52%**	**3,925.53**	**1,222.33**	**14.85%**	**4.62%**	**19.48%**	**26,433.15**

2019 年度，公司内外销销售收入较上年增长比例分别为 14.29%、77.04%。外销增长率大于内销增长率，主要为公司加大了海外市场开发力度，积极参加境内外展会活动，同时新聘了外销部员工，员工人数由 2018 年底的 7 名增加为 2019 年底的 17 名。2019 年较 2018 年外销经销收入减少主要系部分终端客户通过初次合作，与公司产生良好合作关系，后续直接向公司采购所致。

（4）2018年度

单位：万元

项目	2018 年度										
	内销					外销					合计
	直销	经销	直销占主营业务收入比重	经销占主营业务收入比重	内销占主营业务收入比重	直销	经销	直销占主营业务收入比重	经销占主营业务收入比重	外销占主营业务收入比重	
自动化包装设备	14,060.11	477.33	65.30%	2.22%	67.52%	923.66	1,144.56	4.29%	5.32%	9.61%	**16,605.66**
包装配套设备	3,343.85	302.48	15.53%	1.40%	16.94%	638.67	98.54	2.97%	0.46%	3.42%	**4,383.54**
零配件及其他	432.77	6.88	2.01%	0.03%	2.04%	84.76	17.51	0.39%	0.08%	0.47%	**541.92**
总计	**17,836.73**	**786.69**	**82.84%**	**3.65%**	**86.50%**	**1,647.10**	**1,260.60**	**7.65%**	**5.85%**	**13.50%**	**21,531.12**

综上，公司境内外销售下、直销经销模式对应的销售内容、营业收入金额、占比及变动情况符合公司实际情况，具有合理性。

4.收入确认政策与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
赛腾股份	合同约定本公司不承担安装调试责任的：在设备运抵买方指定地点，对设备完成验收时确认为销售的实现。 合同约定本公司承担安装调试责任的：在设备运抵买方指定地点，安装调试完毕并完成验收时确认为销售的实现。
斯莱克	需要承担安装调试义务的成套设备及系统改造项目在客户现场安装调试完毕并达到验收标准后确认收入，零备件项目及无需承担安装调试义务的成套设备及系统改造项目在完成内部检测后发货到达客户指定现场后确认收入。
新美星	针对内销设备，公司以产品经客户现场安装调试合格后出具验收报告或签署其他验收文件等方式，确认收入的实现； 对于外销设备，公司以取得货运提单且完成产品出口报关时确认营业收入的实现；对于设备合同以外的备件、瓶坯瓶盖及其他，公司以发货并开具发票为收入确认时点。
中亚股份	对于境内销售的各类设备以安装调试完毕并经客户确认作为收入确认时点；设备配件的销售以商品发出作为收入确认时点；塑料包装制品的销售以客户验收作为收入确认时点； 对于境外销售的各类设备和配件，以完成出口报关手续作为收入确认时点。
鸿铭股份	2020 年 1 月 1 日以前，需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准且与客户签署正式销售合同后确认收入，零配件项目及无需承担安装调试义务的设备在完成内部检测后发货到达客户指定现场后经客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入。 2020 年 1 月 1 日以后，需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准后经客户验收确认且与客户签署正式销售合同后，客户已接受该商品时，客户取得产品的控制权。本集团以验收报告为依据，一次确认收入。 零配件项目及无需承担安装调试义务的设备在完成内部检测后发货到达客户指定现场后经客户签收确认且与客户签署正式销售合同后，客户已接受该商品时，客户取得产品的控制权。本集团以签收单为依据，一次确认收入。

资料来源：同行业可比公司招股说明书、定期报告。

根据上表，公司收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）收入确认方法、具体时点和依据，各期收入确认方法、时点是否保持一贯性

报告期内，公司收入确认方法、时点保持一贯性，具体情况如下：

产品类别	收入确认政策

自动化包装设备、口罩机	在完成现场安装、调试并经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，以验收报告作为收入确认的依据。
包装配套设备、口罩机配套设备	需安装调试的配套设备：在完成现场安装、调试并经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，以验收报告作为收入确认的依据。 无需安装调试的配套设备：在客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以客户签署的签收单作为收入确认的依据。
零配件及其他	在客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，以客户签署的签收单作为收入确认的依据。

2020 年 1 月 1 日前，公司收入确认政策适用《企业会计准则第 14 号收入》（2006 年修订），针对收入确认方法是否符合《企业会计准则》的相关规定，逐条分析如下：

序号	收入确认条件	分析
1	企业已将所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	1.对于直销：公司与客户签订销售合同（订单）；货物发送至客户指定地点，由公司进行安装调试和现场操作培训服务，客户确认产品验收合格后，签署公司验收报告，商品所有权及风险报酬转移。 2.对于经销：经销商在获取终端客户需求后，及时推动终端客户与公司进行产品需求对接，经销商分别与终端客户和公司进行洽谈，商定合同价格，并分别签订合同；终端客户接收产品后由公司进行安装调试和现场操作培训服务，经销商确认产品验收合格后，签署公司验收报告，商品所有权及风险报酬转移。
2	企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	根据合同约定，公司向客户交付产品后没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已交付产品实施有效控制。
3	收入的金额能够可靠地计量	公司与客户签订的合同或订单中明确约定合同价款，收入金额能够可靠计量且明确了客户付款义务。
4	相关的经济利益很可能流入	公司与客户签订的合同或订单中约定了销售产品相关的权利和义务，产品已达预定可使用状态，产品已交付客户，客户应当依据合同中约定的金额进行货款结算。
5	交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量	公司具有完整的成本核算体系，能对产品进行有效的核算，相关的已发生的成本能够可靠计量。

2020 年 1 月 1 日前，公司对需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准后经客户验收确认且与客户签署正式销售合同后确认收入，零配件项目及无需承担安装调试义务的设备在完成内部检测后发货到达客户指定现场后经客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入。符合《企业会计准则第 14 号收入》（2006 年修订）的相关规定。

2020 年 1 月 1 日起，公司收入确认政策适用《企业会计准则第 14 号收入》（2017 年修订），应在相关商品控制权转移时确认收入，具体分析如下：

收入确认条件	分析
企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入	1.对于直销：在公司将货物发送至客户指定地点，由公司进行安装调试和现场操作培训服务，客户确认产品验收合格，签署公司验收报告后，客户取得相关商品控制权。 2.对于经销：终端客户接收产品后由公司进行安装调试和现场操作培训服务，经销商确认产品验收合格后，签署公司验收报告，客户取得相关商品控制权。 综上，客户能够主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益、客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬、客户已实物占有该商品、客户就该商品负有现时付款义务。

2020 年 1 月 1 日起，公司对需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准后经客户验收确认且与客户签署正式销售合同后，客户已接受该商品时，客户取得产品的控制权。以验收报告为依据，一次确认收入。

对零配件项目及无需承担安装调试义务的设备在完成内部检测后发货到达客户指定现场后经客户签收确认且与客户签署正式销售合同后，客户已接受该商品时，客户取得产品的控制权。以签收单为依据，一次确认收入。

收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号收入》（2017 年修订）的相关规定。

二、说明报告期内上述先发货后签订合同的金额及占收入占比，是否符合行业惯例；收入确认的具体时点及取得的外部证据，是否存在发货时间、签订合同时间、收入确认时间出现跨期的情形；先发货后签订结算合同模式下，后续正式签订的结算合同中结算价格的调整情况，报告期内存在较大调整的，说明调整原因及合理性

[说明]

（一）说明报告期内上述先发货后签订合同的金额及占收入占比，是否符合行业惯例

1.报告期内上述先发货后签订合同的金额及占收入占比

公司销售过程中存在先发货后签订合同的情况，主要系部分客户的合同签署流程较长，在合同尚未签订的情况下，公司与客户达成了口头约定，经客户申请并通过公司审批后根据客户需求向客户进行发货，后续再签订合同或订单。公司先发货后签订合同的情况主要对于具有多年合作关系、信誉度较好、资金实力较强的客户实行，主要集中于美盈森、裕同科技、重庆凯成等公司，且主要为该等客户部分项目急于建设

扩产所致。

（1）报告期内，先发货后签订合同的金额及占收入占比情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
先发货后签订合同的当期确认收入金额	-	1,373.82	3,696.16	2,704.80
收入金额	18,249.68	30,834.58	26,501.88	21,557.15
先发货后签订合同的当期确认收入金额及占收入占比	-	4.46%	13.95%	12.55%

2020年至2021年1-6月，公司先发货后签订合同销售收入逐渐减少，主要系自2020年起，公司逐步加强先发货后签合同内部审批管控，对于无特殊情况的客户订单需求，要求合同签订后再进行发货。

（2）报告期各期，先发货后签订合同销售详细情况

①2021年1-6月公司不存在先发货后签订合同销售的情况。

②2020年度先发货后签订合同销售详细情况

单位：万元

客户名称	销售内容	合同金额	合同日期	发货时间	验收/签收时间	收入确认期间	确认收入金额
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	包装及配套设备	260.00	2020/4/26	2019/8/14	2019/9/25	2020 年度	230.09
	包装及配套设备	130.00	2019/12/16	2019/11/29	2020/2/27	2020 年度	115.04
	包装及配套设备	252.00	2020/7/13	2020/6/20	2020/7/10	2020 年度	223.01
	包装及配套设备	260.00	2020/7/21	2020/7/8	2020/8/13	2020 年度	230.09
	包装及配套设备	190.00	2020/11/13	2020/10/12	2020/10/27	2020 年度	168.14
小计		**1,092.00**					**966.37**
重庆凯成科技有限公司及其子公司	包装设备	85.00	2019/12/2	2019/9/25	2020/1/8	2020 年度	75.22
	包装及配套设备	180.00	2020/5/6	2020/5/2	2020/5/27	2020 年度	159.29
小计		**265.00**					**234.51**
广州市桦伟印刷智能科技有限公司	包装及配套设备	196.00	2020/3/20	2020/3/2	2020/5/26	2020 年度	172.94
合计		**1,553.00**					**1,373.82**

③2019年度先发货后签订合同销售详细情况

单位：万元

客户名称	销售内容	合同金	合同日期	发货时间	验收/签收时间	收入确认	确认收入

		额				期间	金额
美盈森集团股份有限公司及其子公司	包装及配套设备	180.00	2019/11/12	2018/11/17	2019/12/8、2019/12/20	2019 年度	159.14
	包装及配套设备	318.75	2019/11/12	2018/12/21	2019/12/2、2019/12/5	2019 年度	270.63
	包装及配套设备	950.00	2019/6/18	2019/3/31、2019/4/4	2019/11/30、2019/12/1、2019/12/2、2019/12/3、2019/12/5	2019 年度	805.46
小计		**1,448.75**					**1,235.23**
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	包装及配套设备	206.00	2019/5/14	2019/1/22	2019/2/25	2019 年度	182.30
	包装及配套设备	280.00	2019/8/15	2019/8/12	2019/10/17	2019 年度	247.79
	包装及配套设备	280.00	2019/10/24	2019/10/4	2019/12/11	2019 年度	247.79
	包装及配套设备	240.00	2019/11/28	2019/11/11	2019/12/30	2019 年度	212.39
	包装设备	206.00	2019/10/18	2019/8/16	2019/8/30	2019 年度	182.30
	配套设备	80.00	2019/12/18	2019/10/28	2019/11/8	2019 年度	70.80
	配套设备	40.00	2019/12/13	2019/11/26	2019/12/6	2019 年度	35.40
	配套设备	16.20	2019/12/18	2019/11/28	2019/12/6	2019 年度	14.34
	配套设备	40.00	2019/12/3	2019/11/29	2019/12/6	2019 年度	35.40
小计		**1,388.20**					**1,228.51**
重庆凯成科技有限公司及其子公司	包装设备	256.00	2019/12/25	2018/10/16	2018/12/25	2019 年度	110.34
	包装设备	256.00	2019/12/25	2019/4/26	2019/8/16	2019 年度	226.55
	包装设备	242.00	2019/7/17	2019/6/23	2019/8/16	2019 年度	214.16
	包装设备	170.00	2019/10/18	2019/10/12	2019/11/17	2019 年度	150.44

	包装设备	170.00	2019/10/28	2019/10/27	2019/12/4	2019 年度	150.44
小计		**1,094.00**					**851.93**
深圳市风雅颂广告设计制作有限公司	包装及配套设备	215.00	2019/12/17	2019/12/2	2019/12/13	2019 年度	190.27
中星中大印刷（深圳）有限公司	包装及配套设备	118.00	2018/12/7	2018/11/17	2019/3/25	2019 年度	101.72
广州市彩晴包装印刷有限公司	包装及配套设备	100.00	2019/6/27	2019/6/26	2019/7/20	2019 年度	88.50
合计		**4,363.95**					**3,696.16**

注：受客户对不同设备验收时间差异的影响，同一份合同下的设备存在多个验收/签收时间，下同。

④2018年度先发货后签订合同销售详细情况

单位：万元

客户名称	销售内容	合同金额	合同日期	发货时间	验收/签收时间	收入确认期间	确认收入金额
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	包装设备	230.00	2018/7/27	2018/7/7	2018/8/4	2018 年度	198.28
	包装设备	242.60	2018/7/25	2018/7/19	2018/9/8	2018 年度	209.14
	包装设备	230.00	2018/9/5	2018/7/27	2018/9/8	2018 年度	198.28
	包装设备	988.00	2018/11/22	2018/10/12、2018/10/14	2018/10/27、2018/10/29、2018/12/3	2018 年度	851.72
小计		**1,690.60**					**1,457.42**
东莞新洲印刷有限公司	包装及配套设备	275.10	2018/5/30	2017/5/20	2018/6/20	2018 年度	237.16
	包装及配套设备	137.55	2018/5/30	2017/6/29、2017/12/23	2018/7/11	2018 年度	118.58
小计		**412.65**					**355.74**
昆山市久源包装制品有限公司	包装设备	250.00	2018/8/24	2018/8/15	2018/9/4	2018 年度	215.52

美盈森集团股份有限公司及其子公司	包装及配套设备	200.00	2018/3/10	2017/12/30	2018/2/15	2018 年度	172.41
重庆凯成科技有限公司及其子公司	包装设备	200.00	2017/11/2	2017/9/27、2017/10/16	2018/1/21	2018 年度	170.94
中山市盈辉礼品包装用品有限公司	包装设备	80.00	2018/3/12	2018/3/1	2018/3/9	2018 年度	68.38
	包装及配套设备	105.00	2018/8/1	2018/7/11	2018/8/13	2018 年度	90.52
小计		**185.00**					**158.90**
中山市早华礼品包装有限公司	包装设备	105.00	2018/11/15	2018/7/25	2018/8/29	2018 年度	90.52
东莞市驰沃礼品盒有限公司	包装及配套设备	96.69	2018/8/9	2018/8/2	2018/8/10	2018 年度	83.35
合计		**3,139.94**					**2,704.80**

2.是否符合行业惯例

（1）先发货后签合同模式下的业务流程

①公司主要通过展会、网络推广等手段与客户进行接触，获取客户采购需求；

②业务员与客户进行商务谈判，就合同具体内容达成口头约定；

③在客户存在紧急需求、合同签署流程较长的情况下，业务员根据口头约定提出发货申请，经销售部经理与总经理审批后，安排货物出库；

④在客户完成合同审批流程后，双方签署合同；

⑤双方签署合同后，公司根据客户要求开具销售发票，并按照合同约定收取货款。

（2）先发货后签合同的内部控制程序

公司针对该类业务制定了相应的内部控制程序：

①发行人根据客户的规模、合作信誉等进行分类管理，仅允许具有多年合作关系、信誉度较好、资金实力较强的客户先发货后签署书面合同；

②先发货后签合同情形下，公司业务员与客户进行商务谈判，就合同具体内容达成口头约定，公司销售部经理参与先发货后签合同的商务谈判；

③业务员根据客户合作历史、信誉情况以及具体客户需求，提出“先发货后签订合同”申请，销售部经理、总经理进行审批；

④在通过“先发货后签订合同”审批后，生产部根据《销售发货单》进行生产发货，在设备运往客户生产现场完成安装调试及验收工作后，由客户在公司的《签收单》及《安装调试报告》盖章。同时，销售业务员与客户保持持续沟通，催促客户尽快完成合同内部审批流程；

⑤客户内部审批流程完成后，双方签订书面合同。公司对书面合同进行统一归档管理，并根据签署的合同进行相应账务处理。

报告期内，未签订合同发货相关内部控制设计合理并得到了有效执行。

（3）先发货后签合同的行业情况

公司同行业可比上市公司均未公开披露是否存在先发货后签订合同的情况。但先发货后签订结算合同的模式不仅存在于包装设备制造行业，在需要客户内部采购审批流程较长的军工、电信、航空航天、装备制造等行业均普遍存在，如铂力特（688333）、华脉科技（603042）、通业科技（300960）、新研股份（300159）均披露存在先发货后签订结算合同的模式，具体情况如下：

公司名称	主营业务或主要产品	先发货后签订结算合同产生的原因
铂力特（688333）	工业级金属增材制造（3D 打印）	公司的主要客户为航空航天领域国有大型企事业单位及其下属科研院所，其采购计划性较强，价格审定、合同审批流程亦相对复杂。
华脉科技（603042）	通信网络物理连接设备的研发、生产和销售，主要产品包括光通信网络设备和无线通信网络设备。公司主要客户为电信运营商及中国铁塔	电信运营商及铁塔公司由于其工程建设进度、内部流程等原因导致未能及时下达订单，部分采取了先发货后获取订单等结算依据的形式。
通业科技（300960）	电源产品、智能控制产品、电机及风机三大类产品及相关配件的销售	客户通过招投标或竞争性谈判等方式确定供应商后，向供应商下达未约定价格的订单，供应商按照订单或采购计划交付，再签订确定价格的正式结算的销售合同。
新研股份（300159）	航空飞行器结构件、航天飞行器结构件、发动机结构件等	新研股份航空航天零部件加工业务主要系航空飞行器结构件、航天飞行器结构件、发动机结构件等，且主要为军用产品，在生产上采用订单式生产的模式。航空航天业务板块的惯例一般为先下订单、后签合同的模式，其中部分产品交付后再签订业务合同及收入确认。

同行业可比上市公司未公开披露是否存在先发货后签订合同的情况，但经访谈发行人存在先发货后签订结算合同情况的主要客户，其确认其存在要求供应商先按照订单或采购计划发货后签订结算合同的情况，其向鸿铭股份的采购流程与其他供应商一致，不存在差异。

综上，发行人部分主要客户存在要求供应商按照订单或采购计划发货，发货后经内部审批签订正式结算的销售合同的情况符合行业惯例。

（二）收入确认的具体时点及取得的外部证据，是否存在发货时间、签订合同时间、收入确认时间出现跨期的情形

1.收入确认的具体时点

需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准且与

客户签署正式销售合同后确认收入，零配件项目及无需承担安装调试义务的设备在完成内部检测后发货到达客户指定现场后经客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入。

2.收入确认的具体时点取得的外部证据

公司收入确认具体时点取得的外部证据包括客户盖章确认的签收单、验收单以及经双方签署的正式销售合同。

3.是否存在发货时间、签订合同时间、收入确认时间出现跨期的情形。

报告期内，公司发货时间、签订合同时间、收入确认时间出现跨期的情况如下:

单位：台、套、万元

客户名称	合同编号	销售内容	销售数量	收入金额	合同签订时间	发货时间	实际安装调试时间	签收/验收时间	公司取得的收入确认凭证	公司取得的收入确认凭证的时点	收入确认凭证记录的具体时间（注1）
重庆凯成科技有限公司	KCC201912021	自动化包装设备	1	110.34	2019/12/16	2018/10/16	2018年10月	2018/12/25	销售合同、验收报告	双方达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄	2019/12/16
重庆凯成科技有限公司	KCC202003050	自动气动压泡机	8	35.36	2020/3/20	2019/6/23、2019/7/6等	-	2019/8/16等	销售合同、签收单	双方达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄	2020/3/20
		全自动整形贴卡机	4	53.08							
		流水线输送带	29	22.32							
		高稳定性检重秤	2	7.26							
		其他配套设备及零配件	3	21.42							
深圳市裕同包装科技股份有限公司	YTHT2020000852	包装设备	2	220.80	2020/4/26	2019/8/14	2019年8-9月	2019/9/25	销售合同、验收报告、签收单	双方达成合作意向且盖章确认后由业务员带回或客户邮寄	2020/4/26
		自动气动压泡机	4	9.29							

（续上表）

客户名称	合同编号	销售内容	销售数量	收入金额	合同涉及的相关验收条款	验收执行的差异情况
重庆凯成科技有限公司	KCC201912021	自动化包装设备	1	110.34	6.1 产品安装由乙方负责。 6.2.1 对于产品的名称、数量、规格或运作，乙方在安装完成后，应通知甲方进行检验。 6.2.2 产品经甲方检验合格的，甲方应出具书面的确认书。	无差异
重庆凯成科技有限公司	KCC202003050	自动气动压泡机	8	35.40	6.1 产品安装由乙方负责。 6.2.1 对于产品的名称、数量、规格或运作，乙方在安装完成后，应通知甲方进行检验。 6.2.2 产品经甲方检验合格的，甲方应出具书面的确认书。	存在差异，合同为凯成提供的合同模板，该配套设备实际无需安装调试。**（注 2）**
		全自动整形贴卡机	4	53.10		
		流水线输送带	29	22.32		
		高稳定性检重秤	2	7.26		
		其他配套设备及零配件	-	21.42		
深圳市裕同包装科技股份有限公司	YTHT2020000852	包装设备	2	220.80	10.2 设备经乙方安装完成并测试、调试合格后，由甲方进行设备的验收，合格者由甲方在设备验收合格单上签署确认。 10.3 验收标准：根据双方约定的质量标准执行条款的相关技术指数进行验收；甲方可根据设备自身的情况，对零部件单独测试。 10.4 验收手段：甲、乙双方一起对设备进行现场测试、调试、试产。	无差异
		自动气动压泡机	4	9.29		

注 1：公司在未与客户签订正式书面合同的情况下，根据邮件记录、口头约定及取得的客户验收/签收单据后确认收入，公司将取得验收/签收单据与合同签订跨年的情况进行调整，故相关收入确认时间为合同签订时间与验收/签收时间孰晚，即销售合同正式签订时间。

注 2：公司与重庆凯成签订的合同编号为 KCC202003050 的销售合同，合同内容为配套设备和零配件。该合同为重庆凯成提供的合同模板，根据合同约定公司需对设备进行安装调试。但在合同实际执行过程中，合同对应的配套设备和零配件为单台设备，不需要跟包装成套设备一样进行复杂的安装调试，

拆开包装即可直接使用，公司亦未对相关配套设备及零配件进行安装、调试。公司已取得重庆凯成提供的相关说明，证明公司对该笔销售无需承担安装调试义务，产品签收即完成风险报酬转移。

上述客户规模均较大，其中裕同科技为上市公司，重庆凯成为国有参股公司，其合同审批流程较长。针对上述存在发货时间、签订合同时间、收入确认时间出现跨期的情况，公司相关收入确认时间为合同签订时间与验收/签收时间孰晚，即上述销售业务，公司在销售合同正式签订时确认收入。

公司基于谨慎性原则，在同时满足客户签收、验收并签订合同或订单时确认销售收入，不存在提前确认收入的情形。

（三）先发货后签订结算合同模式下，后续正式签订的结算合同中结算价格的调整情况，报告期内存在较大调整的，说明调整原因及合理性

报告期各期，公司先发货后签订结算合同模式下，后续正式签订的结算合同中结算价格的调整金额分别为 46.76 万、0 万元、30.00 万元、0 万元，调整金额较小，具有合理性。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序:

1.访谈发行人高级管理人员及销售部负责人，了解具体业务的销售流程及收入确认会计政策，确认是否符合企业会计准则的规定并保持一贯运用;

2.了解和评价与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键控制运行的有效性；进行穿行测试，检查内部控制制度设计是否合理有效并有效执行；抽查重要销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合收入相关的会计政策;

3.访谈发行人高级管理人员及相关业务部门负责人，了解海外客户的贸易条款和收入确认政策，并选取主要海外客户的销售框架协议、合同或订单等，检查相关协议的关键条款，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款；核查发行人外销模式下收入确认时点是否准确，是否符合企业会计准则的相关规定;

4.访谈发行人高级管理人员及相关业务部门负责人，详细了解发行人经销模式下的销售流程；抽取主要经销合同，查验销售合同的签署方式、款项结算情况、是否需要

承担安装调试义务等，判断风险报酬转移的时点，核查发行人经销模式下收入确认时点是否准确，是否符合企业会计准则的相关规定；

5.比较同行业可比公司的收入确认政策，关注其销售收入确认政策与发行人是否存在重大差异；

6.获取发行人境内外销售收入明细账，对报告期内各期合同对应销售收入大于 100 万的合同全部抽样并对销售收入小于 100 万的合同进行随机抽样，核查境内外销售收入对应的原始单据，如销售合同、发运单据、海关提单、海关报关单、客户签收单及验收报告等收入确认相关的支持性文件，报告期各期具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
核查范围	对报告期内各期合同对应销售收入大于 100 万的合同全部抽样并对销售收入小于 100 万的合同进行随机抽样			
核查销售金额-内销（A）	14,123.39	21,665.66	16,615.03	15,258.81
销售收入-内销（B）	15,760.94	25,386.69	21,285.28	18,623.42
占比（A/B）	89.61%	85.34%	78.06%	81.93%
核查销售金额-外销（C）	2,146.11	4,663.30	4,231.99	2,198.35
销售收入-外销（D）	2,453.46	5,424.18	5,147.86	2,907.70
占比（C/D）	87.47%	85.97%	82.21%	75.60%

报告期各期，境内销售核查比例分别为 81.93%、78.06%、85.34%、89.61%，境外销售核查比例分别为 75.60%、82.21%、85.97%、87.47%；

7.取得发行人报告期内经销直销收入销售明细，对报告期内各期合同对应销售收入大于 100 万的合同全部抽样并对销售收入小于 100 万的合同进行随机抽样，核查经销直销销售收入对应的原始单据，如销售合同、发运单据、海关报关单、海关提单、客户签收单及验收报告等收入确认相关的支持性文件，报告期各期具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
核查范围	对报告期内各期合同对应销售收入大于 100 万的合同全部抽样并对销售收入小于 100 万的合同进行随机抽样			
核查销售金额-经销（A）	726.70	1,619.97	1,765.93	1,677.91
销售收入-经销（B）	797.46	1,927.51	2,222.62	2,047.29
占比（A/B）	91.13%	84.04%	79.45%	81.96%

核查销售金额-直销（C）	15,542.81	24,708.99	19,081.09	15,779.24
销售收入-直销（D）	17,416.93	28,883.35	24,210.52	19,483.83
占比（C/D）	89.24%	85.55%	78.81%	80.99%

报告期各期，经销销售核查比例分别为 81.96%、79.45%、84.04%、91.13%，直销销售核查比例分别为 80.99%、78.81%、85.55%、89.24%;

8.统计各期境内外销售下、直销经销模式对应的销售内容、产品收入结构及变动情况，分析变动合理性;

9.通过网络公开信息查询主要经销商工商登记信息，调阅中国出口信用保险公司出具的企业资信评估标准报告，检查发行人与主要经销商、外销客户是否存在关联关系及交易额是否与其注册资本相匹配;

10.对重大客户实施函证程序，确认各期双方交易金额。函证抽样方法：对报告期各期的销售额及应收账款余额、预收账款余额选取样本执行函证程序：①将报告期各期确认收入的项目及各期末存在应收账款、预收账款余额的项目作为总体；②结合总体金额、实际执行重要性水平、控制测试及实质性分析程序等确定样本规模；③将各期销售额及应收账款余额、预收账款余额从大到小进行排序，参考各期实际执行重要性水平，抽取约当年收入金额 70%的样本作为关键项目，同时对除该部分样本外的应收账款余额、预收账款余额较大或当期新增的其余单位进行随机抽样；④将全部关键项目与随机抽样结果作为发函的样本项目；对于未回函的客户执行替代程序，替代测试主要包括检查货物的发运单据、物流记录、海关报关单、海关提单和客户签字盖章的签收单、验收报告，以及检查客户的期后回款结算情况。

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司营业收入（A）	18,249.68	30,834.58	26,501.88	21,557.16
回函客户销售收入（B）	15,533.08	23,582.67	20,727.50	15,635.79
回函占营业收入比例（B/A）	85.11%	76.48%	78.21%	72.53%

报告期各期回函确认金额占销售收入比例分别为 72.53%、78.21%、76.48%、85.11%;

11.对重要客户进行现场走访和网络背景调查，了解其与发行人的业务合作情况、销售流程情况、对产品的评价情况，并核实公司对其的销售情况；访谈样本抽样方式为：对报告期各期前二十大客户或报告期内销售收入超过 100 万的客户进行访谈，销售收入 100 万以下每隔 10 家抽取 1 家客户进行访谈。报告期内各期实际访谈情况如下:

单位:家、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访客户数量	151	152	132	89
走访时间	2019 年 11 月 15 日至 2021 年 9 月 27 日	2019 年 11 月 15 日至 2021 年 9 月 27 日	2019 年 11 月 15 日至 2021 年 9 月 27 日	2019 年 11 月 15 日至 2021 年 9 月 27 日
公司营业收入（A）	18,249.68	30,834.58	26,501.88	21,557.15
访谈客户销售收入（B）	12,478.48	22,788.07	19,635.60	14,890.61
访谈比例（C=B/A）	68.51%	73.96%	74.28%	69.16%
视频访谈客户销售收入（D）	1,775.43	3,236.10	3,194.94	915.08
视频走访比例(E=D/B)	14.23%	14.20%	16.27%	6.15%
实地走访客户销售收入（F）	10,703.05	19,551.97	16,440.66	13,975.52
实地走访比例(G=F/B)	85.77%	85.80%	83.73%	93.85%

12.获取主要经销商对应终端客户明细，对终端客户进行实地走访、视频访谈等，查看终端客户生产经营场所，了解经销产品的实际使用情况，确认销售最终实现情况；报告期各期，经销商终端客户核查情况如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销销售收入（A）	797.46	1,927.51	2,222.62	2,047.29
终端客户访谈收入（B）	581.55	1,511.52	1,531.29	1,453.75
终端客户访谈比例（C=B/A）	72.92%	78.42%	68.90%	71.01%
终端客户视频访谈销售收入（D）	303.00	741.30	1,047.44	474.34
终端客户视频走访比例（E=D/B）	52.10%	49.04%	68.40%	32.63%
终端客户实地走访销售收入（F）	278.55	770.21	483.86	979.41
终端客户实地走访比例（G=F/B）	47.90%	50.96%	31.60%	67.37%

13.取得并复核了不同类别收入确认的依据文件，与质控项目组及内部技术专家沟通探讨了新收入准则执行对公司的影响；

14.通过抽样检查售后人员的考勤记录，抽查售后人员差旅费报销记录，对无需承担安装调试义务的设备的售后情况进行检查；

15.执行穿行及控制测试，检查先发货后签订合同模式下，收入确认及发出商品管理内部控制制度设计是否合理并有效执行;

16.通过公开查询，比较同行业可比上市公司收入确认政策，分析其他上市公司先发货后签订合同模式产生的原因;

17.对先发货后签合同对应的外部沟通记录（微信洽谈记录、邮件及申请单）进行核查，查验比例如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
外部沟通记录核查金额	-	1,200.88	2,989.82	2,233.52
先发货后签合同收入	-	1,373.82	3,696.16	2,704.80
查验比例	-	87.41%	80.89%	82.58%

18.核查先发货后签订合同对应的发货单、验收报告、合同、发票、收款单据，核查比例为 100%;

19.针对资产负债表日前后确认的营业收入进行抽样检查，核对验收报告、客户签收单、提单等支持性文件，以评估营业收入是否在恰当的期间确认;

20.获取发行人报告期内财务报表及销售收入往来明细，了解发行人与裕同科技、美盈森、重庆凯成之间的交易情况;

21.访谈发行人高级管理人员，了解发行人与裕同科技、美盈森、重庆凯成之间具体业务方式，了解公司与裕同科技、美盈森、重庆凯成交易模式，交易原因等;

22.查验裕同科技销售合同、发货记录、送货单、验收单等相关收入确认证据，核查销售合同中验收、结算相关内容，核查销售合同中对“试产”的相关约定，判断发行人销售收入确认时点的准确性;

23.对裕同科技进行访谈和函证，获取相关函证回函和经客户确认的访谈底稿。报告期内，向裕同科技函证回函确认收入金额占比分别为 94.64%、95.94%、95.99%和 99.31%。报告期内，向裕同科技访谈对应的销售收入占比分别为 97.21%、96.83%、97.35%和 87.97%;

24.查验经裕同科技盖章确认的设备生产报表，查阅负责裕同科技安装调试人员的

出差报销资料，将出差时间与设备发货时间、生产记录时间、验收时间进行比对，确认公司设备的发出日期与验收日期的区间包含了安装、调试及试产；

25.查验美盈森销售合同、发货记录、送货单、验收单等相关收入确认证据，核查销售合同中验收、结算相关内容，核查销售合同中对“试运行”的相关约定，判断发行人销售收入确认时点的准确性；

26.取得东莞美盈森对发行人范式验收模板的说明；查验经美盈森生产部门盖章确认的设备生产报表，查验了生产记录的包装设备的比例为 100%；

27.对美盈森进行访谈和函证，获取相关函证回函和经客户确认的访谈底稿。报告期内，向美盈森函证回函确认收入金额占比分别为 99.98%、99.92%、92.21%和 0.00%。报告期内，向美盈森访谈对应的销售收入占比分别为 98.50%、99.94%、92.21%和 72.03%。其中 2021 年 1-6 月美盈森发生额及应收款余额均较小，故未对其发函；

28.查阅负责美盈森安装调试人员的出差报销资料，将出差时间与设备发货时间、生产记录时间进行比对；

29.查阅重庆凯成回函不符对应销售收入的合同、发货时的物品携出证、物流对账单明细、发货单及安装调试报告、相关安装调试人员的出差报销资料、重庆凯成提供的加盖重庆凯成业务章确认的包装设备生产记录文件等，相关单据时间逻辑勾稽一致；

30.对重庆凯成进行访谈和函证，获取相关函证回函和经客户确认的访谈底稿。报告期内，向重庆凯成函证回函确认收入金额占比分别为 99.56%、98.35%、99.80%和 98.15%。报告期内，向重庆凯成访谈对应的销售收入占比分别为 99.56%、98.35%、99.80%和 99.81%；

31.取得裕同科技、重庆凯成、东莞美盈森盖章确认的关于验收事项的情况说明。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.结合公司业务特性、产品是否需要安装验收、控制权转移的条件，公司对境内外销售下、直销经销模式对应的收入确认的方法、具体时点和依据恰当；

2.公司对境内外销售下、直销经销模式收入确认的方法和时点恰当，符合《企业会

计准则》的规定，与同行业可比公司不存在较大差异。各期收入确认方法、时点具有一贯性；

3.报告期内发行人先发货后签订合同的金额呈现下降趋势，先发货后签合同的情况符合行业惯例；

4.收入确认的具体时点为合同签订时间与验收/签收时间孰晚。公司收入确认具体时点取得的外部证据包括客户盖章确认的签收单、验收单以及经双方签署的正式销售合同；

5.部分客户订单需求较急、内部合同审批流程较长，公司在同时满足客户签收、验收并签订合同或订单时确认销售收入，不存在提前确认收入的情形；

6.在先发货后签订结算合同模式下，存在部分后续正式签订的结算合同中结算价格调整的情况，调整金额较小且具有合理性；

7.中介机构已对发行人收入确认合规性、收入确认依据进行核查，发行人收入确认依据恰当、收入确认符合《企业会计准则》的规定、不存在跨期确认收入的情形。

10.关于主营业务收入

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为21,531.12万元、26,433.15万元和30,810.86万元，主要来自于自动化包装设备、包装配套设备；

（2）2020年度，发行人包装设备及其配套设备收入增幅较小，该年度公司口罩机及配套设备销售收入为3,554.74万元，为主营业务收入增长的主要原因；

（3）报告期内，发行人在上糊定位机价格上给予客户一定的优惠，上糊定位机销售均价呈下降趋势。

请发行人：

（1）按产品系列型号，列示报告期内新旧机型的不同均价和销量，市场对新机型的认可程度，新机型推广是否存在难度，结合市场竞争、客户需求、客户合作的稳定性情况，进一步分析自动化包装设备、包装配套设备收入增速放缓的原因，是否存在

进一步下滑的可能性；

（2）说明包装配套设备中上糊定位机单位销售价格、单位成本及构成，市场平均价格，发行人低价销售的合理性；

（3）说明发行人与前五大客户在销售合同中关于销售价格的约定，是否存在产品售价逐年下降等条款，报告期内价格调整频率，结合在手订单销售价格、终端产品价格预期变动情况，分析发行人对主要客户的议价能力；

（4）说明口罩机及配套设备的主要销售客户、具体产品、数量、单价及定价依据，上述主要客户向发行人采购口罩机及配套设备占其采购同类产品的比例，收入确认的具体时点和政策，是否符合《企业会计准则》的规定；

（5）说明销售返利的主要情况，包括但不限于返利政策的内容、报告期内是否发生变化，返利形式、具体标准、各期金额及计算依据、会计处理及其合规性；

（6）说明报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，并披露会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定；报告期内下游客户订单取消、延期或变更的情形和具体金额。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并说明对发行人收入真实性、准确性、完整性采取的核查范围、核查方法、核查程序、核查比例、核查结论。

[回复]

一、按产品系列型号，列示报告期内新旧机型的不同均价和销量，市场对新机型的认可程度，新机型推广是否存在难度，结合市场竞争、客户需求、客户合作的稳定性情况，进一步分析自动化包装设备、包装配套设备收入增速放缓的原因，是否存在进一步下滑的可能性

[说明]

（一）按产品系列型号，列示报告期内新旧机型的不同均价和销量，市场对新机型的认可程度，新机型推广是否存在难度

报告期内，公司自动化包装设备主要由 HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列构成，报告期内，HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列新旧机型的销售均价和销量情况如下:

单位：台、万元、万元/台

自动化包装设备	项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		数量	销售收入	销售均价	数量	销售收入	销售均价	数量	销售收入	销售均价	数量	销售收入	销售均价
HM-ZD350 系列	新机型	3	290.48	96.83	9	962.83	106.98	9	896.96	99.66	-	-	-
	旧机型	35	3,699.68	105.71	80	8,082.62	101.03	82	8,017.80	97.78	63	6,498.88	103.16
	合计	**38**	**3,990.16**	**105.00**	**89**	**9,045.45**	**101.63**	**91**	**8,914.75**	**97.96**	**63**	**6,498.88**	**103.16**
HM-ZD6418 系列	新机型	19	1,998.24	105.17	23	2,369.05	103.00	26	2,767.74	106.45	-	-	-
	旧机型	57	4,181.06	73.35	79	5,795.06	73.36	64	5,623.95	87.87	82	6,899.18	84.14
	合计	**76**	**6,179.30**	**81.31**	**102**	**8,164.11**	**80.04**	**90**	**8,391.69**	**93.24**	**82**	**6,899.18**	**84.14**

注：新机型为公司 2018 年以后推出市场实现销售的机型，2018 年及以前年度推出市场实现销售的机型为旧机型，下同。

报告期内，公司 HM-ZD350 系列销售收入分别为 6,498.88 万元、8,914.75 万元、9,045.45 万元和 3,990.16 万元，其中 2019 年度和 2020 年度新机型的销售收入分别为 896.96 万元和 962.83 万元，新机型的销售收入呈增长趋势。报告期内，公司 HM-ZD6418 系列销售收入分别为 6,899.18 万元、8,391.69 万元、8,164.11 万元和 6,179.30 万元，其中 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月新机型的销售收入分别为 2,767.74 万元、2,369.05 万元和 1,998.24 万元，占同期 HM-ZD6418 系列销售收入的比重分别为 32.98%、29.02%和 32.34%，占比较高，新机型在市场中的销售情况较好。

从价格来看，HM-ZD350 系列和 HM-ZD6418 系列 2019 年度和 2020 年度新机型的价格高于同期旧机型，其中 HM-ZD350 系列分别为 99.66 万元/台和 106.98 万元/台，HM-ZD6418 系列分别为 106.45 万元/台和 103.00 万元/台。2021 年 1-6 月 HM-ZD350 系列新机型以 HM-ZD350D-X 为主，销量为 3 台，其材料成本低于价格较高的 HM-ZD350D 等旧机型，使得 HM-ZD350 系列新机型的销售均价低于旧机型；2021 年 1-6 月 HM-ZD6418 系列新机型的销售均价为 105.17 万元/台，高于旧机型。故从价格来看，新机型在市场的竞争力较好。

报告期内，公司包装配套设备包括自行开发和直接外购两种。报告期内，包装配套设备营业收入分别为 4,383.54 万元、6,539.42 万元、6,758.44 万元和 4,224.28 万元，其中公司自行开发的包装配套设备实现的收入分别为 3,808.56 万元、5,602.23 万元、5,776.78 万元和 3,591.16 万元，占比分别为 86.88%、85.67%、85.47%和 85.01%，自行开发的包装配套设备主要包括上糊定位机、压泡机和开槽机，上述三类自行开发设备的营业收入分别为 2,610.14 万元、4,344.87 万元、4,520.07 万元和 3,155.95 万元，占自行开发包装配套设备收入的比重分别为 68.53%、77.56%、78.25%和 87.88%。报告期内，公司自行开发的主要包装配套设备新旧机型的销售均价和销量情况如下：

单位：台、万元、万元/台

包装配套设备	项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		数量	销售收入	销售均价	数量	销售收入	销售均价	数量	销售收入	销售均价	数量	销售收入	销售均价
上糊定位机	新机型	28	500.60	17.88	51	929.71	18.23	23	473.01	20.57	-	-	-
	旧机型	70	1,553.40	22.19	68	1,517.13	22.31	90	1,951.45	21.68	44	994.99	22.61
	小计	**98**	**2,054.00**	**20.96**	**119**	**2,446.84**	**20.56**	**113**	**2,424.46**	**21.46**	**44**	**994.99**	**22.61**
压泡机	新机型	-	-	-	2	8.14	4.07	6	23.73	3.95	-	-	-
	旧机型	164	891.43	5.44	325	1,652.64	5.09	265	1,465.06	5.53	191	1,070.17	5.60
	小计	**164**	**891.43**	**5.44**	**327**	**1,660.78**	**5.08**	**271**	**1,488.79**	**5.49**	**191**	**1,070.17**	**5.60**
开槽机	新机型	-	-	-	2	12.29	6.14	2	11.98	5.99	-	-	-
	旧机型	42	210.52	5.01	76	400.16	5.27	82	419.64	5.12	106	544.98	5.14
	小计	**42**	**210.52**	**5.01**	**78**	**412.45**	**5.29**	**84**	**431.62**	**5.14**	**106**	**544.98**	**5.14**

报告期内，公司上糊定位机的销售收入分别为 994.99 万元、2,424.46 万元、2,446.84 万元和 2,054.00 万元，其中 2019 年度和 2020 年度新机型销售收入分别为 473.01 万元和 929.71 万元，呈增长趋势，2021 年 1-6 月上糊定位机新机型销售收入为 500.60 万元，上糊定位机新机型销售情况较好。从价格来看，2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月新机型的销售均价分别为 20.57 万元/台、18.23 万元/台和 17.88 万元/台，略低于旧机型，主要系新机型上糊定位机适用功能与旧机型存在差异，销售价格亦存在差异所致。

报告期内，公司压泡机和开槽机以旧机型销售为主，2019 年度和 2020 年度新机型销量差异较小。

报告期内，公司主要通过参加展会、互联网广告投放等方式向客户推销新机型，因新机型系公司主要通过市场发展趋势、客户反馈等渠道开发的设备，能较好的满足客户需求。报告期内，公司主要机型的新机型销售情况良好，销售价格具有较强的市场竞争力，市场对公司新机型认可度较高，新机型不存在推广难度。

（二）结合市场竞争、客户需求、客户合作的稳定性情况，进一步分析自动化包装设备、包装配套设备收入增速放缓的原因

报告期内，公司自动化包装设备、包装配套设备收入变动情况如下：

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
自动化包装设备	13,380.10	89.51%	19,721.12	3.50%	19,053.81	14.74%	16,605.66
包装配套设备	4,224.28	70.82%	6,758.44	3.35%	6,539.42	49.18%	4,383.54

注：2021 年 1-6 月同比增长指与 2020 年 1-6 月比较的增长率。

如上表所示，2019 年度和 2020 年度公司自动化包装设备收入增速分别为 14.74%、3.50%，包装配套设备收入增速分别为 49.18%和 3.35%，相比 2019 年度，2020 年度公司自动化包装设备、包装配套设备增速放缓，主要原因分析如下：

（1）市场竞争方面，国内纸包装机械行业分化较为明显，各层级企业在技术创新、产品质量等方面存在一定的差异。底部企业数量相对较多，主要生产技术含量较低的产品，设备品质不高，价格竞争激烈，利润率较低；中端产品的制造企业具有一定的经济实力及新产品开发能力，但设备仿制多、创新少、技术含量及附加值不高，难以进入高端市场；在高端市场方面，经过多年的发展，国内的纸包装机械行业逐步形成了一批具有较强研发能力、拥有自主知识产权、能够与国际企业展开竞争的包装设备制造商。经过多年的发展，公司目前已成为国内同行业领域内研发实力较强、产品类型丰富、产品质量优良的包装专用设备的供应商，但受市场竞争的影响，公司主要机型的销售均价存在下降的情形，对公司 2020 年度自动化包装设备、包装配套设备的销售收入产生了一定的影响；

（2）客户需求方面，2020 年初受新冠疫情的影响，国内企业复工复产推迟，公司设备交期和客户需求受到一定的影响，且随着海外疫情的爆发，公司员工无法及时组织设备的验收工作，海外客户订单交期延长，海外市场的开拓受阻，导

致公司自动化包装设备、包装配套设备海外市场销售收入下降，2018 年度至 2020 年度，海外市场实现收入分别为 2,907.70 万元、5,147.86 万元和 5,424.18 万元，剔除口罩机业务的影响后，海外销售收入分别为 2,907.70 万元、5,147.86 万元和 3,906.52 万元，因此，新冠疫情导致客户需求下降系公司 2020 年度自动化包装设备、包装配套设备收入增速放缓的主要原因；

（3）客户合作稳定方面，报告期内，公司与各期前五大客户合作情况如下：

单位：万元

主要客户名称	年度	销售收入	销售排名	开始合作时间
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	3,500.95	1	自 2010 年与公司开始合作
	2020 年度	3,248.36	1	
	2019 年度	2,075.54	1	
	2018 年度	2,540.78	1	
上海千寻纸品有限公司	2021 年 1-6 月	460.18	4	自 2021 年与公司开始合作
	2020 年度	-	-	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd	2021 年 1-6 月	579.00	2	自 2021 年与公司开始合作
	2020 年度	-	-	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
昆山大唐彩印有限公司	2021 年 1-6 月	457.96	5	自 2000 年与公司开始合作
	2020 年度	446.02	11	
	2019 年度	372.77	10	
	2018 年度	0.35	466	
慈溪市华星医疗器械有限公司	2021 年 1-6 月	-	-	自 2020 年与公司开始合作，主要销售口罩机及配套设备
	2020 年度	884.96	2	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
重庆凯成科技有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	28.46	136	自 2014 年与公司开始合作
	2020 年度	703.28	3	
	2019 年度	988.77	4	
	2018 年度	771.44	5	
佛山市德启首饰包装有	2021 年 1-6 月	-	-	自 2014 年与公司开始合作

限公司	2020 年度	679.77	4	
	2019 年度	0.17	550	
	2018 年度	0.43	442	
东莞市现代包装制品有限公司	2021 年 1-6 月	511.31	3	自 2020 年与公司开始合作
	2020 年度	588.93	5	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
中山市为创包装有限公司	2021 年 1-6 月	0.36	327	自 2017 年与公司开始合作
	2020 年度	-	-	
	2019 年度	1,404.03	2	
	2018 年度	0.14	582	
美盈森集团股份有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	18.42	156	自 2012 年与公司开始合作
	2020 年度	102.98	88	
	2019 年度	1,315.28	3	
	2018 年度	141.82	35	
PercetakanTenagaSdnBhd	2021 年 1-6 月	6.83	177	自 2019 年与公司开始合作
	2020 年度	385.45	12	
	2019 年度	677.94	5	
	2018 年度	-	-	
重庆海派环保包装有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	56.00	83	公司自 2010 年与立华彩印（昆山）有限公司开始合作，立华彩印（昆山）有限公司目前为重庆海派控股子公司
	2020 年度	8.49	258	
	2019 年度	39.80	135	
	2018 年度	958.63	2	
东莞新洲印刷有限公司	2021 年 1-6 月	167.93	21	自 2010 年与公司开始合作
	2020 年度	202.20	39	
	2019 年度	128.08	56	
	2018 年度	940.97	3	
金箭印刷科技（昆山）有限公司	2021 年 1-6 月	73.23	28	自 2015 年与公司开始合作
	2020 年度	495.13	9	
	2019 年度	132.21	53	
	2018 年度	858.85	4	

根据上表，报告期内，公司与主要客户建立了稳定、持续的合作关系。公司与客户合作关系的稳定性对 2020 年度自动化包装设备、包装配套设备增速下降

的影响较小。

（三）是否存在进一步下滑的可能性分析

报告期内，公司持续加大研发投入，研发费用分别为1,167.72万元、1,293.06万元、1,501.79万元和683.82万元，持续的研发投入有利于公司不断进行技术创新，保持产品和服务的技术领先水平。报告期内，公司先后推出HM-ZD350D-X、HM-ZD6418D、纸浆模塑成型机等新机型，新机型的推出有利于巩固公司产品价格，增加产品收入。同时，报告期内，公司不断加大市场开发力度，积极参加国内外大型展会活动，各期新增客户数量分别为179家、177家、278家和153家，新增客户当期实现收入分别为7,479.20万元、11,270.17万元、14,365.67万元和7,672.56万元，新增客户收入贡献率保持增长态势，新增客户开拓能力持续增强，新客户的导入有利于公司收入的增加。此外，随着疫情对海内外市场影响呈现下降的态势，市场对公司产品需求有望增加，2021年1-6月，自动化包装设备和包装配套设备的销售收入分别为13,380.10万元和4,224.28万元，相比上年同期分别增长89.51%和70.82%。因此，公司自动化包装设备、包装配套设备收入进一步下滑的可能性较小。

二、说明包装配套设备中上糊定位机单位销售价格、单位成本及构成，市场平均价格，发行人低价销售的合理性

[说明]

报告期内，上糊定位机的单位销售价格、单位成本及构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接材料	13.99	15.31	14.87	14.86
直接人工	1.54	1.29	1.26	1.41
制造费用	1.69	1.77	1.6	1.46
单位成本	17.22	18.37	17.73	17.73
单位销售价格	20.96	20.56	21.46	22.61
毛利率	17.83%	10.67%	17.35%	21.61%

2021年1-6月公司上糊定位机的单位销售价格与市场价格比较如下：

单位：万元

项目	鸿铭股份	公司 1	公司 2	公司 3	市场平均销售价格
销售单价	20.96	16.37	21.24	19.47	19.03

注：上述市场价格来源于阿里巴巴(1688.com)批发网上的同类产品销售价格。

据上表可知，公司上糊定位机单位销售价格略高于市场平均销售价格，与市场价格不存在较大差异。公司销售的上糊定位机主要为公司推出多年的旧机型配套设备，面临的市场竞争较为激烈，公司依据市场上同类产品的销售价格对应调整售价，导致上糊定位机销售单价在报告期内呈现下降趋势，具有合理性。其次，公司具有深厚的包装设备制造基础，产品生产效率、精度及稳定性处于行业领先地位，高生产要求对应的原材料质量水平较高，故公司上糊定位机单位成本较高。

三、说明发行人与前五大客户在销售合同中关于销售价格的约定，是否存在产品售价逐年下降等条款，报告期内价格调整频率，结合在手订单销售价格、终端产品价格预期变动情况，分析发行人对主要客户的议价能力

[说明]

报告期内，公司与前五大客户之间均针对每次销售单独签订销售合同，对后期合作销售价格不进行提前约定，不存在固定的价格调整机制及产品售价逐年下降等合同条款。双方根据市场供需状况及具体采购产品型号及数量协商确定价格。

报告期内前五大客户多期均有销售的设备型号对应销售均价及在手订单价格变化情况如下：

单位：万元

序号	前五大客户	设备型号	2021 年 6 月末在手订单销售均价	2021 年 1-6 月销售均价	2020 年度销售均价	2019 年度销售均价	2018 年度销售均价
1	客户 21	HM-ZD001D	-	101.1	109.63	111.37	125.6
		HM-ZD002D	-	-	103.56	109.82	-
		YL0001	-	97.25	110.62	-	-
2	客户 9		仅 2020 年度有销售				
3	客户 25	HM-ZD001D	-	-	102.65	107.08	109.96
		HM-ZD001A	-	-	75.22	75.22	-
4	客户 12		仅 2020 年度有销售				
5	客户 10	HM-ZD001E	-	95.79	111.5	-	-
6	客户 23		仅 2019 年度有销售				

7	客户 17	HM-ZD002A	-	-	-	76.11	81.9
8	客户 6	HM-ZD002C	-	-	142.63	137.18	-
9	客户 24		仅 2018 年度有大额设备销售				
10	客户 11		仅 2018 年度有大额设备销售				
11	客户 16	HM-ZD004A	-	-	79.65	-	92.3

报告期内同型号产品销售均价呈现下降趋势，主要由于同系列产品机型在不断的更新换代，新机型的出现会导致原有机型的销售均价有所下降，该情况符合行业惯例。且公司销售合同均为一单一签，销售价格通常采取与客户一单一议的方式确定，不同合同下销售数量不一致也会影响具体产品销售价格。公司以自身产品竞争力和售后服务能力为基础与客户就产品进行议价，不存在议价能力下降的情况。

报告期内公司前五大客户均为大型包装印刷企业，包装设备折旧费用占其成本比重较小，且客户对设备质量及运行速度要求较高。2018 年度至 2020 年度，公司前五大销售客户销售收入占比分别为 28.19%、24.44%、19.82%，销售集中度整体呈现逐年降低的趋势，公司市场开发及客户开拓能力逐渐增加，公司对主要客户议价能力较强，不存在议价能力下降的情况。

四、说明口罩机及配套设备的主要销售客户、具体产品、数量、单价及定价依据，上述主要客户向发行人采购口罩机及配套设备占其采购同类产品的比例，收入确认的具体时点和政策，是否符合《企业会计准则》的规定

[说明]

（一）口罩机及配套设备的前五大客户、具体产品、数量、单价及定价依据，以及向发行人采购口罩机及配套设备占其采购同类产品的比例情况

报告期内，口罩机及配套设备的前五大客户、具体产品、数量、单价及定价依据，以及向发行人采购口罩机及配套设备占其采购同类产品的比例情况如下:

单位：万元

客户	具体产品	数量	销售单价	收入金额	占客户采购同类产品的比例【注】
慈溪市华星医疗器械有限公司	HM-ZD100	8	110.62	884.96	约 90%
PERISTEGRAF S.R.L.	HM-ZD175	1	109.83	109.83	约 80~90%

	HM-ZD100	4	103.25	412.98	
广东欧美康科技有限公司	HM-ZD100	3	105.77	317.31	约 100%
东莞富野自动化科技有限公司	HM-ZD175	1	69.79	69.79	约 50%
	HM-ZD100	2	106.19	212.38	
Eco Centrum Jerzy Malina	HM-ZD175	3	76.27	228.81	约 100%

注：数据来源为客户提供的《关于鸿铭股份产品占同类产品采购占比的说明》。

公司定价以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响。同一口罩机型号产品不同客户销售单价存在一定差异，主要受国内外疫情发展影响以及口罩机市场供需关系变动影响所致。

公司向主要客户销售口罩机产品占客户采购同类产品的比例较高，主要为公司产品及服务与同期市场产品具有较高的性价比，且口罩机采购属于客户固定资产投资，同一客户短期内重复采购的情况较少，故导致公司口罩机销售占主要客户采购同类产品的比例较高。

经与主要客户访谈，客户购销活动真实，不存在超出客户需求量囤积公司产品的情况，从公司采购的产品均已安装调试验收完毕，主要客户采购数量与生产线规模相匹配。

（二）收入确认的具体时点和政策，是否符合《企业会计准则》的规定

口罩机属于成套设备，公司按照约定为客户完成现场安装、调试，经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以验收报告作为收入确认的依据。口罩机配套设备属于无需安装的配套设备，在客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以客户签署的签收单作为收入确认的依据。

根据会计准则的要求，实施新收入准则前，收入确认基本原则为：商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；实施新收入准则后，收入确认基本原则为：公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司口罩机及其配套设备相关收入确认的时点和政策确认符合《企业会计准则》的规定。

五、说明销售返利的主要情况，包括但不限于返利政策的内容、报告期内是否发生变化，返利形式、具体标准、各期金额及计算依据、会计处理及其合

规性。

[说明]

报告期内，公司主要业务为设备销售，客户采购的稳定性和持续性受自身产线投资影响，公司与客户签订的均为具体订单合同，销售合同均为一单一签，销售价格通常采取与客户一单一议的方式确定，合同中未约定产品销售返利条款，公司无相关返利的计提与支付情况。

六、说明报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，并披露会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定；报告期内下游客户订单取消、延期或变更的情形和具体金额。

[说明]

（一）说明报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况

报告期内，发行人退换货情况如下：

单位：万元

退货原因	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品质量瑕疵	40.71	0.22%	97.84	0.32%	280.12	1.06%	58.03	0.27%
客户经营问题	-	-	392.21	1.27%	-	-	-	-
客户生产需求改变	-	-	-	-	15.52	0.06%	32.48	0.15%
合计	**40.71**	**0.22%**	**490.05**	**1.59%**	**295.64**	**1.12%**	**90.51**	**0.42%**
换货原因	**2021 年 1-6 月**		**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
客户生产需求改变	244.25	1.34%	13.26	0.04%	165.62	0.62%	171.86	0.80%

报告期内，发行人的产品存在退换货的情况，主要原因包括产品质量瑕疵、客户生产需求变更及客户经营问题等。报告期内，发行人退换货金额占当期收入比重较小。

报告期内，涉及退换货金额较大的情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月				
序号	客户名称	退换货金额	占比	占当期收入比重

1	佛山市奥盈彩印包装有限公司	244.25	85.71%	1.34%
2020 年度				
序号	**客户名称**	**退换货金额**	**占比**	**占当期收入比重**
1	东莞市鸿铭时代包装制品有限公司【注】	259.47	51.55%	0.84%
2	重庆新腾鑫纸制品有限公司	132.74	26.37%	0.43%
	合计	392.21	77.92%	1.27%
2019 年度				
序号	**客户名称**	**退换货金额**	**占比**	**占当期收入比重**
1	金箭印刷科技（昆山）有限公司	125.86	27.29%	0.47%
2	东莞铭丰包装有限公司	109.73	23.79%	0.41%
	合计	235.59	51.08%	0.88%
2018 年度				
序号	**客户名称**	**退换货金额**	**占比**	**占当期收入比重**
1	东莞市凯成环保科技有限公司	85.47	32.58%	0.40%

【注】：鸿铭时代为公司关联方，为减少关联交易情况，鸿铭时代于 2020 年 9 月完成注销流程，经友好协商将公司销售给鸿铭时代的机器设备及配件退回给公司。

公司在发生退货时，冲减相应的营业收入和营业成本，减少应收账款和应交税费，增加存货余额；发生换货时，对换货商品做 ERP 出入库，不进行会计处理。公司的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

发行人退换货金额占当期收入比重较小，且发行人不存在与客户发生产品质量纠纷的情况，亦不存在产品召回和客户索赔情况，对生产经营不存在重大不利影响。发行人已在退换货发生当期冲减相应收入成本。

（二）发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，并披露会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定

[披露]

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”中补充披露有关质保金的内容，具体如下：

6.质保金会计处理

公司成套设备销售合同中质保期和具体质量保证政策主要为：根据主要合同条款约定，免费保修期一般为自设备安装调试完成并经验收合格日起 1 年，在

保修期内，机器设备发生机械故障及质量问题由卖方负责并承担相关维修费用；机器设备因买方使用不当，正常磨损或其他不可抗力造成的问题，卖方不承担任何责任。

公司无需承担安装调试义务的设备销售合同中质保期和具体质量保证政策主要为：根据主要合同条款约定，免费保修期自设备签收后 1 年，在保修期内，机器设备发生机械故障及质量问题由卖方负责并承担相关维修费用（易损件除外）；机器设备因买方使用不当，正常磨损或其他不可抗力造成的问题，卖方不承担任何责任。

公司根据销售合同为客户提供的产品质量保证服务：（1）提供的质量保证服务作为商品销售的一部分，主要是保护客户免于承担购买不合格产品的风险，为一项法定的要求；（2）提供的质量保证服务期间一般为 1 年，远低于设备的估计寿命，不存在提供额外服务的情况；（3）公司提供的质保服务内容主要为满足合同约定规格质量等，不包含向客户保证所销售商品符合既定标准之外的服务。

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）（以下简称“新收入准则”）。新收入准则实施前后，原收入准则与新收入准则对质量保证金的会计处理如下：

项目	原收入准则下	新收入准则下
质量保证的会计处理	原收入准则下产品质量保证的会计处理适用《企业会计准则第 13 号—或有事项》 《企业会计准则讲解—2010》“第十四章或有事项”：在对产品质量保证确认预计负债时，需要注意的是： （1）如果发现保证费用的实际发生额与预计数相差较大，应及时对预计比例进行调整； （2）如果企业针对特定批次产品确认预计负债，则在保修期结束时，应将“预计负债——产品质量保证”余额冲销，同时冲减销售费用； （3）已对其确认预计负债的产品，如企业不再生产了，应在相应的产品质量保证期满后，将“预计负债——产品质量保证”余额冲销，不留余额。	新收入准则第三十三条规定： 对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

在新收入准则实施之前，质保金系公司因销售商品而应收的客户款项，属于合同价款的一部分，公司将质保金在应收账款中列示，符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定。在新收入准则实施之后，对公司质保金的核算与列报与之前无差异。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十三条的规定"对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理。"公司针对产品的质量问题提供的质量保证系向客户保证所销售商品符合既定标准，并不提供额外服务，不构成单项履约义务。

报告期内，公司产品质量稳定，退换货比例较低，也未发生因产品质量问题而被客户扣取质保金的情况。根据行业惯例、实际发生质保情况及质保金的历史回收情况，公司应收产品质保金本质上为仅取决于时间流逝而向客户收取对价的权利，因此公司将质保金在新收入准则下继续在应收账款列报。

综上，报告期内公司质保金的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）报告期内下游客户订单取消、延期或变更的情形和具体金额

报告期期内，公司存在因下游客户经自身经营计划调整等因素影响而导致少量订单取消和变更的情况，具体情况如下：

年度	合同编号	客户名称	合同变更内容
2018/2019	HT201804091772+补充协议	广州市恒远彩印有限公司	新增 1 台 HM-ZD350A，并改装原合同中的 HM-ZD350A，新增设备单价不变，合同总价增加 113.00 万元
2019	HT190807001+补充协议	湖北正华瑞通科技有限公司	每台 HM-ZD350KBNHAB 销售折让 10.40 万元，每台 HM-YP400J 销售折让 0.40 万元，总计销售折让 64.80 万元
2019	HT190815001+补充协议	河南金宇彩色印刷有限公司	HM-40 改为 HM-S400，合同总价由 48.60 万元改为 55.80 万元
2020	HT200518001+补充协议	广州市荔湾区东晋包装厂	由于融资租赁申请额度变更导致变更付款条件
2020	HT200622001+补充协议	建湖县新茂彩印有限公司	HM-40 改为 HM-S400，合同总价新增 8.12 万元
2020	HT201023002+补充协议	隆森包装制品(东莞)有限公司	原合同中 2 台 HM-500Z 退货退款，合计金额 16.00 万元
2019	HT2019121201+补充协议	昆山大唐彩印有限公司	新增 1 台 HM-ZD6418D，合同总价新增 110.00 万元
2020	KHT2020050301+补充协议	慈溪市华星医疗器械有限公司	原合同总价 6000.00 万元购买 20 台 HM-ZD100、30 台 HM-KN95；现变更为合同总

			价 1000.00 万元购买 8 台 HM-ZD100
2020	HT2020011601+补充协议	佛山市德启首饰包装有限公司	每台 HM-ZD350D-X 平均销售折让 8.67 万元，总计销售折让 52.00 万元
2020/2021	HT200511001+补充协议+HT210401005	佛山市奥盈彩印包装有限公司	原合同中 2 台 HM-ZD350D 和 4 台 HM-YP400 更换为 2 台 HM-ZD6418K 和 2 台 HM-YP600B，合同总金额不变

由上表可知，报告期期内订单变更情况主要为更换或新增产品型号和给予销售折让两种情况。

报告期内订单取消情况仅有一例，为 2020 年与慈溪市华星医疗器械有限公司签订的口罩机销售合同。2020 年上半年，市场对口罩机需求旺盛，口罩机一度供不应求，华星医疗通过与公司签订大额销售合同，以保障其采购需求。2020 年下半年，我国进入疫情常态化防控阶段，随着大批生产厂商的涌入，口罩等防疫物资供给充足，口罩价格下降。公司已交付的口罩机可满足华星医疗口罩订单需求，因此，经友好协商，2020 年 10 月，双方解除了于 2020 年 5 月 3 日签订的《设备销售合同》。双方约定，慈溪市华星医疗器械有限公司向公司支付的 1,000 万元定金折抵甲方已向其交付的口罩机之对价，甲乙双方基于《设备销售合同》的其余权利义务全部终止，双方互不承担任何违约责任。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1.获取发行人收入成本明细，分析各产品不同系列型号新旧机型的销售均价和销量等数据；访谈发行人管理层，了解新机型市场推广情况、未来业务发展情况；结合市场竞争、客户需求、客户合作的稳定性情况，分析自动化包装设备、包装配套设备收入增速放缓的原因及是否存在进一步下滑的可能；

2.取得发行人收入成本明细表，查验各类产品的销量、单价、收入、成本数据情况，并结合同类产品市场销售均价分析其定价合理性；

3.取得发行人销售合同并查阅相关合同条款，访谈发行人销售部门负责人，了解发行人产品销售价格定价依据及调整情况、客户需求变化、行业竞争因素，将了解的情况与收入成本明细表及分析情况进行比对；

4.通过网络公开信息查询主要客户工商登记信息，调阅中国出口信用保险公司出具的企业资信评估标准报告，检查发行人与主要客户是否存在关联关系及交易额是否与其注册资本相匹配；

5.访谈发行人管理层及销售部负责人，了解相关具体业务的销售流程及收入确认会计政策，确认是否符合企业会计准则的规定；了解公司产品销售定价策略以及预计价格变动情况；

6.查阅发行人各类业务的主要销售合同，查阅相关合同的主要内容，识别合同中与商品质量保证的条款，判断发行人在新收入准则下质量保证是否需要单独识别为履约义务及判断其对财务报表的影响；

7.通过走访口罩机销售主要客户，了解其与发行人的业务合作情况、销售流程情况、对产品的评价情况，并核实公司对其的销售情况，2020 年度走访口罩机客户对应销售额占口罩机收入比例为 72.02%，2021 年 1-6 月走访口罩机客户对应销售额占口罩机收入比例为 83.61%；

8.获取发行人口罩机业务主要客户提供的《关于鸿铭股份产品占同类产品采购占比的说明》，并分析其合理性；

9.抽查大额收入对应的销售合同，分析合同主要条款，查看是否存在返利政策；通过实地走访、视频访谈等方式，向客户确认是否存在销售返利的情况，报告期各期，访谈金额占营业收入比例为 69.16%、74.28%、73.96%、68.51%；

10. 对重大客户实施函证程序，确认各期双方交易金额。函证抽样方法：对报告期各期的销售额及应收账款余额、预收账款余额选取样本执行函证程序：①将报告期各期确认收入的项目及各期末存在应收账款、预收账款余额的项目作为总体；②结合总体金额、实际执行重要性水平、控制测试及实质性分析程序等确定样本规模；③将各期销售额及应收账款余额、预收账款余额从大到小进行排序，参考各期实际执行重要性水平，抽取约当年收入金额 70%的样本作为关键项目，同时对除该部分样本外的应收账款余额、预收账款余额较大或当期新增的其余单位进行随机抽样；④将全部关键项目与随机抽样结果作为发函的样本项目；对于未回函的客户执行替代程序，替代测试主要包括检查货物的发运单据、物流记录、海关报关单、海关提单和客户签字盖章的签收单、验收报告，以及检查客户的期后回款结算情况。报告期各期具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司营业收入（A）	18,249.68	30,834.58	26,501.88	21,557.16
发函客户销售收入（B）	15,533.08	23,766.07	23,306.66	17,562.27
发函比例（C=B/A）	85.11%	77.08%	87.94%	81.47%
回函客户销售收入（D）	15,533.08	23,582.67	20,727.50	15,635.79
回函占发函比例（D/B）	100.00%	99.23%	88.93%	89.03%
回函占营业收入比例（D/A）	85.11%	76.48%	78.21%	72.53%
回函差异金额（E）	-	-	780.41	-514.88
回函差异占收入比例（E/A）	-	-	2.94%	-2.39%

回函差异的原因为时间性差异，主要回函差异情况如下：

单位：万元

客户名称	差异金额				差异原因
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
东莞新洲印刷有限公司	-	-	20.92	-108.07	公司已向客户交付产品且满足公司收入确认政策，但是客户未及时进行账务处理导致时间性差异。
东莞铭丰包装股份有限公司	-	-	1.54	27.85	
东莞市凯成环保科技有限公司	-	-	300.9	-	
重庆凯成科技有限公司	-	-	458.47		
三河市裕同印刷包装有限公司	-	-	-	-28.21	
东莞市裕同包装科技有限公司	-	-	106.19	-	
金箭印刷科技（昆山）有限公司	-	-	38.52	-	
HanshinMerchandise	-	-	-	-145.15	期末公司根据发货情况暂估收入与客户实际验收时点存在时间性差异。公司已按照产品验收完成时间进行调整，确认相关收入入账期间。
GoldsunPackaging&PrintingJointStockCompany	-	-	-	-422.76	
PragatiPack（India）PrivateLimited	-	-	-161.45	161.45	

针对上述差异，保荐机构及申报会计师编制了回函差异调节表并对回函差异原因予以核实。对回函存在差异以及未回函的执行了以下替代程序：（1）询问管理层差异原因，获取差异部分的订单和发票，追查至对应的出库单、客户签收记录、提单、验收报告等支持性文件；（2）检查客户签收日期、验收报告日期等收入确认时点，核实是否存在跨期，评价收入是否在恰当期间确认；（3）获取资产

负债表日后的有关销售退回、销售换货记录，检查是否存在差异订单期后退回或换货的情况；（4）查阅未回函客户的主要订单和发票，检查对应的出库单、报关单、提单和签收记录等原始单据；（5）检查未回函客户的期后收款情况；（6）结合实地走访程序，了解设备运行情况以及回函差异原因。经核查，不符函证和未回函证不存在重大异常情况；

11.获取发行人报告期内产品换货、退货、召回、索赔的具体情况、报告期内订单取消、延期、变更的具体情况、发行人主要客户的销售合同，了解发行人报告期内换货、退货、召回、索赔后续处理情况；

12.访谈发行人高级管理人员，查阅了发行人与慈溪市华星医疗器械有限公司交易的送货单、回款单、发票、验收单等单据及安装调试人员的出差记录，了解发行人与慈溪市华星医疗器械有限公司交易的具体过程及是否存在纠纷情况；

13.走访慈溪市华星医疗器械有限公司，了解慈溪市华星医疗器械有限公司与发行人签订《设备销售合同》、《解除协议》的原因，以及是否存在纠纷情况。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.发行人已准确按产品系列型号，列示报告期内新旧机型的不同均价和销量；市场对发行人新机型的认可程度较高，新机型推广不存在难度，发行人已结合市场竞争、客户需求、客户合作的稳定性情况，分析自动化包装设备、包装配套设备收入增速放缓的原因；发行人自动化包装设备、包装配套设备收入进一步下滑的可能性较小。

2.发行人已如实说明上糊定位机的销售单价、单位成本及其构成，上糊定位机单位销售价格总体略高于市场平均销售单价，与市场价格不存在较大差异；

3.发行人销售的上糊定位机主要为公司推出多年的旧机型配套设备，面临的市场竞争较为激烈，公司依据市场上同类产品的销售价格对应调整售价，故发行人对上糊定位机低价销售具有合理性；

4.发行人与客户关于销售价格不存在特殊条款约定或调整机制，产品价格变动符合行业整体情况，公司对主要客户议价能力较强；

5.口罩机属于成套设备，经客户验收通过且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以验收报告作为收入确认的依据，口罩机配套设备属于无需安装的配套设备，经客户签收且与客户签署正式销售合同后确认收入，公司以客户签署的签收单作为收入确认的依据。公司口罩机相关收入确认符合《企业会计准则》的规定；

6.发行人与客户不存在销售返利的情况；

7.发行人已说明报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况，报告期发行人有少量换货和退货情况，金额占比较小，会计处理符合《企业会计准则》的规定；报告期内仅存在 1 家客户取消订单的情况，具有个别性和合理性；报告期内，公司不存在产品召回和客户索赔的情况。

8.发行人已在招股书说明书中补充披露与质保期、质保金相关的会计处理等内容，发行人关于质保金的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

11.关于经销及外销

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人经销收入分别为 2,047.29 万元、2,222.62 万元、1,927.51 万元；

（2）报告期内，发行人外销收入分别为 2,907.70 万元、5,147.86 万元、5,424.18 万元。

请发行人：

（1）说明报告期内经销商的数量及分布情况、变动情况；报告期各期发行人主要经销商的情况、销售内容和金额、产品单价、占当期该经销商营业收入比例；报告期内刚成立不久（两年以内）的经销商情况和发行人产生交易的金额和占比；报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；

（2）结合合同条款和销售业务流程，披露相关销售认定为买断式经销的依据；

（3）报告期内直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率差异及其合理性，直销和经销模式定价模式差异；

（4）说明报告期各期发行人前五名境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例；出口退税情况、获取的海关数据与境外收入规模的匹配关系，报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形；出口收入金额和发行人汇兑损失之间的匹配性；是否存在相同或同类产品在境外销售价格明显高于境内销售价格，如是，请分析原因；

（5）按照销售区域补充披露亚洲及其他海外市场的主要国家、地区的收入构成和变动，结合内外销的定价方式、信用政策、结算方式，分析内、外销毛利率差异的原因及合理性；

（6）说明发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形；结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后，风险披露是否充分披露。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并：

（1）根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于经销商模式等规定发表明确意见，说明不同销售模式下产品销售的核查程序、核查过程，说明核查范围的选择、核查比例及其原因；

（2）对境外销售下、各类销售模式下交易情况、定价公允性、产品最终销售去向及是否实现最终销售的核查程序、核查比例、核查结论。

[回复]

一、说明报告期内经销商的数量及分布情况、变动情况；报告期各期发行人主要经销商的情况、销售内容和金额、产品单价、占当期该经销商营业收入比例；报告期内刚成立不久（两年以内）的经销商情况和发行人产生交易的金额和占比；报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

[说明]

（一）说明报告期内经销商的数量及分布情况、变动情况

报告期内，经销商数量及分布情况、变动情况如下：

单位：家

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华东	7	9	5	10
华南	3	8	7	7
华北	-	1	-	-
华中	-	1	1	-
东北	-	-	-	1
境内合计	**10**	**19**	**13**	**18**
亚洲	1	5	5	3
欧洲	-	-	1	-
其他	-	2	2	1
境外合计	**1**	**7**	**8**	**4**
总计	**11**	**26**	**21**	**22**

报告期各期，公司经销商数量分别为 22 家、21 家、26 家和 11 家。公司境内经销商主要分布于华东地区和华南地区，境外经销商主要分布于亚洲地区。报告期内，公司经销商数量、分布情况未发生较大变动。

（二）报告期各期发行人主要经销商的情况、销售内容和金额、产品单价、占当期该经销商营业收入比例

报告期各期，公司主要经销商的情况、销售内容和金额、主要产品单价、占当期该经销商同类产品销售比例情况如下：

单位：万元

序号	2021 年 1-6 月前五大经销商客户	金额	销售内容	主要产品单价	占当期该经销商同类产品销售比例
1	客户 19	380.02	HM-ZD002 系列自动化包装设备，上糊定位机、贴卡机、贴角机、压泡机等配套设备以及零配件	HM-ZD002D 平均销售单价：91.58 万元；HM-ZD002E 平均销售单价：70.46 万元；HM-SH002 平均销售单价：20.74 万元	约 100%
2	客户 4	373.66	HM-ZD002 系列和 HM-ZD005 系列自动化包装设备及零配	HM-ZD002D 平均销售单价：151.50 万元；HM-ZD005A 平均销售单	约 100%

			件	价：63.00 万元	
	客户 3	0.92	零配件		约 100%
	小计	374.58			
3	客户 18	10.21	贴角机、成型机	HM-TJ001 平均销售单价：0.78 万元；HM-CX002 平均销售单价：7.88 万元	-
4	客户 13	9.73	开槽机	HM-KC001 平均销售单价：4.87 万元	-
5	客户 20	8.84	贴角机及零配件	HM-TJ002 平均销售单价：8.41 万元	-
合计		**783.38**			
序号	**2020 年前五大经销商客户**	**金额**	**销售内容**	**主要产品单价**	**占当期该经销商同类产品销售比例**
1	客户 14	538.8	HM-ZD002 和 HM-ZD001 系列自动化包装设备、压泡机、贴角机以及零配件	HM-ZD002B 平均销售单价：91.96 万元；HM-ZD001D 平均销售单价：100.28 万元	约 15%
2	客户 19	224.33	上糊定位机、上糊机、贴角机、压泡机等配套设备以及零配件	HM-SH004 平均销售单价：19.91 万元；HM-SH001 平均销售单价：16.99 万元；HM-SH002 平均销售单价：21.42 万元	约 100%
3	客户 3	219.91	HM-ZD002 和 HM-ZD001 系列自动化包装设备以及零配件	HM-ZD002A 平均销售单价：92.78 万元；HM-ZD001B 平均销售单价：121.96 万元	约 100%
4	客户 7	177.32	口罩机以及零配件	HM-ZD175 平均销售单价：88.00 万元	约 100%
5	客户 1	146.02	HM-ZD001 系列自动化包装设备以及零配件	HM-ZD001B 平均销售单价：145.91 万元	约 5%
合计		**1,306.38**			
序号	**2019 年前五大经销商客户**	**金额**	**销售内容**	**主要产品单价**	**占当期该经销商同类产品销售比例**
1	客户 4	520.07	HM-ZD001 系列自动化包装设备、开槽机、贴角机、成型机以及零配件	HM-ZD001B 平均销售单价：125.25 万元	约 100%
	客户 3	139.81	HM-ZD001 系列自动	HM-ZD001B 平均销售单	约 100%

			化包装设备、压泡机以及零配件	价：123.58 万元	
	小计	659.88			
2	客户 19	360.9	HM-ZD002 系列自动化包装设备，贴角机、开槽机、上糊定位机、整平机等配套设备以及零配件	HM-ZD002D 平均销售单价：99.76 万元；HM-SH002 平均销售单价：20.15 万元	约 100%
3	客户 15	329.73	HM-ZD001 系列自动化包装设备、压泡机	HM-ZD001C 平均销售单价：105.84 万元	约 100%
4	客户 7	184.04	HM-ZD002 系列自动化包装设备、零配件	HM-ZD002C 平均销售单价：156.04 万元	约 100%
5	客户 8	153.98	HM-ZD001 系列自动化包装设备、压泡机	HM-ZD001A 平均销售单价：75.22 万元	-
合计		**1,688.53**			
序号	**2018 年前五大经销商客户**	**金额**	**销售内容**	**主要产品单价**	**占当期该经销商同类产品销售比例**
1	客户 4	343.77	HM-ZD002 和 HM-ZD001 系列自动化包装设备、压泡机	HM-ZD002C 平均销售单价：145.15 万元；HM-ZD001B 平均销售单价：136.15 万元	约 100%
	客户 3	300.5	HM-ZD002 和 HM-ZD005 系列自动化包装设备以及零配件	HM-ZD002C 平均销售单价：141.09 万元；HM-ZD005A 平均销售单价：65.70 万元	约 100%
	小计	644.27			
2	客户 2	369.14	HM-ZD002 系列自动化包装设备、压泡机	HM-ZD002A 平均销售单价：89.87 万元	-
3	客户 19	353.46	HM-ZD002 和 HM-ZD001 系列自动化包装设备，上糊定位机、贴角机、压泡机、上糊机等配套设备以及零配件	HM-ZD002E 平均销售单价：84.23 万元；HM-ZD001A 平均销售单价：84.83 万元；HM-SH002 平均销售单价：23.20 万元	约 100%
4	客户 5	247.54	HM-ZD002 系列自动化包装设备，上糊定位机、压泡机、开槽机、贴角机等配套设备	HM-ZD002E 平均销售单价：81.51 万元；HM-CX001 平均销售单价：7.43 万元；HM-SH003 平均销售单价：22.26 万元	约 100%
5	客户 22	219.23	HM-ZD002 和 HM-ZD005 系列自动化包装设备，开槽机	HM-ZD005A 平均销售单价：48.72 万元；HM-ZD002A 平均销售单	约 100%

				价：69.02 万元	
合计		1,833.64	-	-	-

注：数据来源为客户提供的《关于鸿铭股份产品占同类产品销售占比的说明》，其他客户出于保密原因未能提供相关数据。

（三）报告期内刚成立不久（两年以内）的经销商情况和发行人产生交易的金额和占比

报告期内刚成立不久（两年以内）的经销商情况和发行人产生交易的金额和占比如下：

单位：万元

经销商	成立日期	2018年度	占同期经销收入比重	2019年度	占同期经销收入比重	2020年度	占同期经销收入比重	2021年1-6月	占同期经销收入比重
GOLDEN ASIA OCEAN PTE., LTD	2017/3/16	369.14	18.03%	-	-	-	-	-	-
东莞市恒泰机械科技有限公司	2018/10/26	-	-	42.48	1.91%	8.09	0.42%	-	-
温州禾旭进出口有限公司	2018/7/13	-	-	15.64	0.70%	-	-	-	-

报告期内，成立时间较短的经销商销售收入占经销收入比重较小，其中 Golden Asia Ocean Pte., Ltd 经销收入较大，系其为终端客户 Vietnam Smart Packaging Solution Jsc 指定的采购商，终端客户 Vietnam Smart Packaging Solution Jsc 注册资本为 6,200.00 亿越南盾，注册资本与采购金额相匹配。

（四）报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

公司报告期各期新增经销商与公司及控股股东、实际控制人、关键管理人员及其他关联方之间不存在关联关系、交易、资金往来或其他利益安排。

二、结合合同条款和销售业务流程，披露相关销售认定为买断式经销的依据

[披露]

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务和产品情况”之“（二）发行人主要经营管理模式”之“5.销售模式”中补充披露如下内容：

发行人将经销认定为买断式经销的依据如下：

①经销合同条款

根据公司与经销商签署的《采购订单》，合同约定：

A.质量验收标准:按销售合同（需方客户要求）标准验收，并随机附资料:操作说明书、出厂检验报告、合格证、装箱单等。签订本采购合同前，需方已将需方客户的要求明确告知供方。供方必须满足需方客户及本合同的各项约定。供方负责设备的安装调试，按需方客户的要求完成安装调试工作。

B.货运费、在途风险由供方承担。

C.验收标准、方法及异议期限:以需方客户对供方产品的验收为准。

终端客户接收产品后由公司进行安装调试和现场操作培训服务，经销商确认产品验收合格后，签署公司验收报告，商品所有权及风险报酬转移，公司不再对已交付的产品实施有效控制。

②经销销售业务流程

在公司所实行的经销模式下，经销商在获取终端客户需求后，及时推动终端客户与公司进行产品需求对接，经销商分别与终端客户和公司进行洽谈，商定合同价格，并分别签订合同。终端客户接收产品后由公司进行安装调试和现场操作培训服务，经销商确认产品验收合格后，签署公司验收报告。

公司的经销模式具有以下特点：A.国内经销客户购买的设备由公司直接运送至终端客户生产现场，国外经销客户购买的设备则由经销商自港口提货后送至终端客户生产现场；B.对于需安装调试的设备，终端客户接收产品后由公司进行安装调试和现场操作培训服务，经销商确认产品验收合格后，签署公司验收报告，商品所有权及风险报酬转移；C.经销商在与公司签订具体订单合同之前，已获取了终端客户的产品需求。

综上，在经销商验收后，产品的主要风险与报酬已转移给经销商，并已取得收款权利，公司不再对已交付的产品实施有效控制，界定为买断式经销具有合理性。

三、报告期内直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率差异及其合理性，直销和经销模式定价模式差异

[说明]

（一）报告期内直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率差异及其合理性

报告期内，公司直销模式和经销模式下毛利率对比情况如下:

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销	42.34%	43.02%	44.12%	49.26%
经销	44.47%	46.83%	50.40%	50.11%
合计	**42.43%**	**43.26%**	**44.64%**	**49.34%**

报告期内，公司直销和经销模式下销售毛利率存在一定的差异，经销毛利率高于直销毛利率，主要受销售区域和产品结构的影响，公司经销外销收入占比较大，外销毛利率较高，拉高了经销模式的毛利率；同时，公司主要产品自动化包装设备、包装配套设备毛利率存在差异，受产品结构的影响，使得直销和经销的毛利率存在差异。具体差异分析如下:

①2018 年度，公司直销与经销毛利率对比情况

A、直销和经销下不同区域的收入、毛利率对比

单位：万元

项目	经销			直销		
	内销	外销	合计	内销	外销	合计
销售收入	786.69	1,260.60	2,047.29	17,836.72	1,647.10	19,483.83
销售收入占比	38.43%	61.57%	100.00%	91.55%	8.45%	100.00%
销售成本	485.70	535.66	1,021.36	9,207.44	679.43	9,886.87
毛利率	38.26%	57.51%	50.11%	48.38%	58.75%	49.26%

2018 年度，公司直销毛利率为 49.26%，经销毛利率 50.11%，差异较小。

外销方面，公司直销和经销中外销收入毛利率较为接近。内销方面，受产品结构的影响，经销中内销的毛利率低于直销中内销的毛利率。

B、直销和经销模式下主要产品销量、单价、毛利率对比

单位：台、套、万元

项目	经销		直销	
	自动化包装设备	包装配套设备	自动化包装设备	包装配套设备
销售收入	1,621.89	401.02	14,983.77	3,982.52
销售成本	714.38	295.55	6,888.25	2,735.17
数量	19	112	181	774
销售均价	85.36	3.58	82.78	5.15
单位成本	37.60	2.64	38.06	3.53
毛利率	55.95%	26.30%	54.03%	31.32%

如上表所示，2018 年度，公司直销和经销模式下包装设备销售均价和单位成本差异较小，毛利率较为接近。

2018 年度，受客户需求以及销售结构的影响，公司直销和经销模式下包装配套设备销售均价和单位成本存在一定差异，经销毛利率为 26.30%，低于直销的 31.32%。2018 年度，经销中包装配套设备收入占比较小，对经销整体毛利率影响较小。

②2019 年度，公司直销与经销毛利率对比情况

A、直销和经销下不同区域的收入、毛利率对比

单位：万元

项目	经销			直销		
	内销	外销	合计	内销	外销	合计
销售收入	1,000.29	1,222.34	2,222.62	20,285.00	3,925.53	24,210.52
销售收入占比	45.00%	55.00%	100.00%	83.79%	16.21%	100.00%
销售成本	634.32	468.13	1,102.45	11,849.15	1,680.85	13,530.00
毛利率	36.59%	61.70%	50.40%	41.59%	57.18%	44.12%

2019 年度，公司经销毛利率为 50.40%，直销毛利率为 44.12%，经销毛利率高于直销毛利率。

内销方面，受产品结构影响，经销中内销的毛利率低于直销中内销的毛利率。外销方面，公司直销和经销的外销的毛利率较高，经销中外销收入占比为 55.00%，高于直销收入中外销收入占比。经销中较高的外销毛利率以及较高的外销收入占比使得经销收入的毛利率高于直销收入。

B、直销和经销模式下主要产品销量、单价、毛利率对比

单位：台、套、万元

项目	经销		直销	
	自动化包装设备	包装配套设备	自动化包装设备	包装配套设备
销售收入	1,534.57	601.44	17,519.25	5,937.98
销售成本	619.46	459.09	8,623.56	4,517.10
数量	14	119	195	801
销售均价	109.61	5.05	89.84	7.41
单位成本	44.25	3.86	44.22	5.64
毛利率	59.63%	23.67%	50.78%	23.93%

如上表所示，2019 年度，公司经销中的包装设备毛利率为 59.63%，高于直销的 50.78%，主要原因系该年度经销的产品主要为 2018 年和 2019 年推出的型号为 HM-ZD350KDZ-T、HM-ZD6418D 和 HM-ZD350KBNHAB 的新型设备，新机型毛利率较高所致。直销和经销模式下，该年度公司包装配套设备的毛利率差异较小。

③2020 年度，公司直销与经销毛利率对比情况

A、直销和经销下不同区域的收入、毛利率对比

单位：万元

项目	经销			直销		
	内销	外销	合计	内销	外销	合计
销售收入	1,225.89	701.62	1,927.51	24,160.79	4,722.56	28,883.35
销售收入占比	63.60%	36.40%	100.00%	83.65%	16.35%	100.00%
销售成本	752.64	272.29	1,024.93	14,592.50	1,865.17	16,457.66
毛利率	38.61%	61.19%	46.83%	39.60%	60.51%	43.02%

2020 年，公司经销毛利率为 46.83%，直销毛利率为 43.02%，经销毛利率高于直销毛利率。

内销方面，受产品结构影响，经销中内销毛利率略低于直销中内销毛利率。外销方面，公司直销和经销的外销收入毛利率较高，经销中外销收入占比为 36.40%，高于直销收入中外销收入占比。由此可见，经销中较高的外销毛利率以及较高的外销收入占比使得经销收入的毛利率高于直销收入。

B、直销和经销模式下主要产品销量、单价、毛利率对比

单位：台、套、万元

项目	经销	直销

	自动化包装设备	包装配套设备	口罩机及配套设备	自动化包装设备	包装配套设备	口罩机及配套设备
销售收入	1,121.67	370.88	418.33	18,599.45	6,387.56	3,136.41
销售成本	543.14	327.30	146.05	10,232.18	5,141.13	731.13
数量	11	80	7	210	861	40
销售均价	101.97	4.64	59.76	88.57	7.42	78.41
单位成本	49.38	4.09	20.86	48.72	5.97	18.28
毛利率	51.58%	11.75%	65.09%	44.99%	19.51%	76.69%

如上表所示，2020 年度，公司经销中自动化包装设备数量较少，毛利率为 51.58%，高于直销中包装设备的毛利率，主要系经销中的包装设备主要为价格较高的 HM-ZD350 和 HM-ZD6418 系列设备，设备市场竞争力较强，毛利率较高；受具体产品结构的影响，经销中包装配套设备毛利率低于直销；公司经销中口罩机及配套设备毛利率低于直销，但经销中口罩机收入占比较高，一定程度上拉高了经销的整体毛利率。

④2021 年 1-6 月，公司直销与经销毛利率对比情况

A、直销和经销下不同区域的收入、毛利率对比

单位：万元

项目	经销			直销		
	内销	外销	合计	内销	外销	合计
销售收入	422.88	374.58	797.46	15,338.06	2,078.87	17,416.93
销售收入占比	53.03%	46.97%	100.00%	88.06%	11.94%	100.00%
销售成本	295.27	147.54	442.80	9,187.71	855.39	10,043.10
毛利率	30.18%	60.61%	44.47%	40.10%	58.85%	42.34%

2021 年 1-6 月，公司经销毛利率为 44.47%，直销毛利率为 42.34%，经销毛利率高于直销毛利率。

内销方面，受产品结构影响，经销中内销毛利率略低于直销中内销毛利率。外销方面，公司直销和经销的外销收入毛利率较高，经销中外销收入占比为 46.97%，高于直销收入中外销收入占比。由此可见，经销中较高的外销毛利率以及较高的外销收入占比使得经销收入的毛利率高于直销收入。

B、直销和经销模式下主要产品销量、单价、毛利率对比

单位：台、套、万元

项目	经销			直销		
	自动化包装设备	包装配套设备	口罩机及配套设备	自动化包装设备	包装配套设备	口罩机及配套设备
销售收入	598.50	186.02	-	12,781.60	4,038.26	248.44
销售成本	287.16	151.01	-	6,770.91	3,051.78	59.05
数量	6	30	-	154	483	12
销售均价	99.75	6.20	-	83.00	8.36	20.70
单位成本	47.86	5.03	-	43.97	6.32	4.92
毛利率	52.02%	18.82%	-	47.03%	24.43%	76.23%

如上表所示，2021 年 1-6 月，公司经销中自动化包装设备毛利率为 52.02%，高于直销的 47.03%，主要原因系该年度经销模式下自动化包装设备外销占比为 61.15%，高于直销模式下自动化包装设备外销占比 12.20%，外销产品毛利率较高拉高了经销的整体毛利率；受具体产品结构的影响，经销中包装配套设备毛利率略低于直销。

综上所述，报告期内，受产品销售区域以及产品销售结构的影响，公司直销和经销的单价、毛利率存在一定差异，差异具备合理性。

（二）直销和经销模式定价模式差异

公司经销与直销销售定价模式无显著差异。公司定价依据以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响。

四、说明报告期各期发行人前五名境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例；出口退税情况、获取的海关数据与境外收入规模的匹配关系，报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形；出口收入金额和发行人汇兑损失之间的匹配性；是否存在相同或同类产品在境外销售价格明显高于境内销售价格，如是，请分析原因

[说明]

（一）报告期各期发行人前五名境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例

报告期各期发行人前五名境外客户的简介、销售内容、销售金额、占当期发

行人外销收入和营业收入比例情况如下：

（1）2021 年 1-6 月外销前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	简介	销售金额	占外销收入比重	占销售收入比重	销售内容
1	United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd	位于泰国，2020 年 3 月 25 日成立，主营纸包装产品的制造和经销	579.00	23.60%	3.17%	HM-ZD6418 系列、HM-ZD350 系列自动化包装设备及零配件
2	HANSHIN MERCHANDISE	位于韩国，2016 年 7 月 15 日成立，主营包装机械的贸易、制造	373.66	15.23%	2.05%	HM-ZD600 系列、HM-ZD6418 系列自动化包装设备及零配件
3	SEOGYEONG	位于韩国，2012 年 5 月 16 日成立，主营纸板箱和容器的制造	317.48	12.94%	1.74%	HM-ZD350 系列自动化包装设备，压泡机以及零配件
4	Bigso UAB	位于立陶宛，2002 年 9 月 13 日成立，主营其他纸制品和纸板的制造	147.39	6.01%	0.81%	HM-ZD350 系列自动化包装设备，压泡机以及零配件
5	Parksons Cartamundi Pvt,Ltd	成立于 1955 年，位于印度，主营塑料涂层牌等产品的生产、贸易	143.75	5.86%	0.79%	HM-ZD6418 系列自动化包装设备，压泡机、封面机、上糊定位机以及零配件
合计			**1,561.28**	**63.64%**	**8.56%**	

（2）2020 年度外销前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	简介	销售金额	占外销收入比重	占销售收入比重	销售内容
1	PERISTEGRAF S.R.L.	位于意大利，1997 年 11 月 27 日成立，主营口罩制造	502.65	9.27%	1.63%	HM-ZD100、HM-ZD175 口罩机及其配套设备

2	Percetakan Tenaga SdnBhd	位于马来西亚，1987 年 8 月 4 日成立，主营包装盒、纸制品印刷	385.45	7.11%	1.25%	HM-ZD6418 系列自动化包装设备，上糊定位机、压泡机、开槽机、喷胶插围条机等配套设备和零配件
3	Goldsun Packaging & Printing Joint Stock Company	位于越南，2008 年 12 月 1 日成立，主营礼盒、手机盒的制造	382.39	7.05%	1.24%	HM-ZD6418 系列、HM-ZD350 系列自动化包装设备，压泡机、开槽机以及零配件
4	Yuto-Cosmo (Thailand) Co., Ltd.	位于泰国，2019 年 10 月 21 日成立，主营纸品印刷包装，为裕同科技子公司	330.41	6.09%	1.07%	HM-ZD350 系列自动化包装设备，压泡机、贴卡机以及零配件
5	Pragati Pack (India) Private Limited	位于印度，2001 年 4 月 24 日成立，主营吸塑卡、标签和纸盒的制造	320.26	5.90%	1.04%	HM-ZD350 系列自动化包装设备，压泡机、三面混款检测设备、高稳定性检重秤以及零配件
合计			**1,921.17**	**35.42%**	**6.23%**	

（3）2019 年度外销前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	简介	销售金额	占外销收入比重	占销售收入比重	销售内容
1	Percetakan Tenaga SdnBhd	位于马来西亚，1987 年 8 月 4 日成立，主营包装盒、纸制品印刷	677.94	13.17%	2.56%	HM-ZD6418 系列自动化包装设备，上糊定位机、压泡机、开槽机等配套设备和零配件
2	Hanshin Machine&Hanshin Merchandise	位于韩国，分别于 1987 年 1 月 30 日和 2016 年 7 月 15 日成立，主营包装机械的贸易、制造	659.88	12.82%	2.50%	HM-ZD350 系列自动化包装设备、开槽机、贴角机、成型机以及零配件
3	Pragati Pack (India) Private Limited	位于印度，2001 年 4 月 24 日成立，主营吸塑卡、标签和纸盒的制造	630.05	12.24%	2.38%	HM-ZD350 系列自动化包装设备，压泡机以及零配件
4	Vietnam Yuzhan	位于越南，	239.90	4.66%	0.91%	HM-ZD6418 系列自动

	Packaging Technology Co., Ltd	2016 年 2 月 23 日成立，主营纸包装				化包装设备及压泡机
5	Paishing Vietnam Joint Stock Company	位于越南，2018 年 6 月 22 日成立，主营纸包装和笔记本的制造	202.68	3.94%	0.77%	HM-ZD6418 系列自动化包装设备
合计			**2,410.45**	**46.82%**	**9.12%**	

（4）2018 年度外销前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	简介	销售金额	占外销收入比重	占销售收入比重	销售内容
1	Hanshin Machine&Hanshin Merchandise	位于韩国，分别于 1987 年 1 月 30 日和 2016 年 7 月 15 日成立，主营包装机械的贸易、制造	644.27	22.16%	2.99%	HM-ZD6418、HM-ZD350 及 HM-ZD600 系列自动化包装设备，压泡机和零配件
2	Goldsun Packaging & Printing Joint Stock Company	位于越南，2008 年 12 月 1 日成立，主营礼盒、手机盒的制造	439.40	15.11%	2.04%	HM-ZD350 系列自动化包装设备、压泡机、贴角机
3	Golden Asia Ocean Pte., Ltd	位于新加坡，2017 年 3 月 16 日成立，主营设备经销	369.14	12.70%	1.71%	HM-ZD6418 系列自动化包装设备、压泡机
4	NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd	位于印度，2001 年 8 月 13 日成立，主营包装机械的贸易、制造	247.54	8.51%	1.15%	HM-ZD6418 系列自动化包装设备，上糊定位机、压泡机、开槽机等配套设备
5	P-Dinh Finishing Bindery, Inc.	位于美国，2014 年 12 月 31 日成立，主营书籍装订、定制包装盒制造	213.64	7.35%	0.99%	HM-ZD6418 系列自动化包装设备，上糊机、压泡机、开槽机等配套设备
合计			**1,913.99**	**65.82%**	**8.89%**	

注：国外客户数据来源于中国出口信用保险公司出具的企业资信评估标准报告

（二）出口退税情况、获取的海关数据与境外收入规模的匹配关系，报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形

报告期内，公司适用出口货物增值税“免、抵、退”税政策，具体为：①对生产企业出口的自产货物，免征企业生产销售环节的增值税；②生产企业出口的自产货物所耗用原材料、零部件等应予退还的进项税额，抵减内销货物的应纳税款；③生产企业出口的自产货物在当期内因应抵减的进项税额大于应纳税额而未抵减完的税额，经主管退税机关批准后，予以退税。根据财税〔2018〕32 号《财政部税务总局关于调整增值税税率的通知》、财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号《关于深化增值税改革有关政策的公告》，公司 2018 年度退税率为 16%、17%，2019 年度退税率为 13%、16%，2020 年度及 2021 年 1-6 月退税率为 13%。

1.免抵退税情况与境外销售规模的勾稽关系

报告期内，公司免抵退税情况与境外销售规模的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入①	2,453.46	5,424.18	5,147.86	2,907.70
免抵退申报表出口货物销售额②	1,355.67	5,683.35	5,573.51	2,458.53
差异③=①-②	1,097.79	-259.17	-425.65	449.17
当期应退税额④	130.01	122.56	341.59	343.01
当期免抵税额⑤	46.22	616.28	445.34	60.78
免抵退申报表免抵退税额⑥=④+⑤	176.24	738.83	786.93	403.79
当期退税率⑦=⑥/②	13.00%	13.00%	14.12%	16.42%
适用出口退税率⑧	13%	13%	13%、16%	16%、17%

报告期内，公司出口退税率有所波动，主要为增值税法定税率变化所致。由上表可见，公司当期退税率落入适用的出口退税税率范围内，出口退税数据与外销收入规模相匹配。

报告期内，公司外销收入与申报免抵退出口货物销售额存在差异，主要原因是根据公司收入确认政策，公司需要承担安装调试义务的设备在完成现场安装、调试并经客户验收通过后确认收入，这与申报免抵退出口货物销售额的时间存在一定的时间性差异。

2.境外销售收入数据与海关电子口岸数据匹配情况

报告期内，公司境外销售收入数据与海关电子口岸数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	2,453.46	5,424.18	5,147.86	2,907.70
海关电子口岸数据	2,496.15	5,828.70	5,610.40	2,468.66
差异	42.69	404.52	462.54	-439.04

具体差异情况及分析如下：

单位：万元

客户名称	差异金额			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Any Graphics pvt ltd		-309.10	309.10	-
Yuto-Cosmo(Thailand)Co.,Ltd.		-330.41	330.41	-
Hanshin Merchandise		-	-	-145.15
Goldsun Packaging&Printing Joint Stock Company		-	-	-422.76
Pragati Pack(India) Private Limited		-	-161.45	161.45
United Creation Packaging Solutions (Chonburi) CO.,Ltd	-574.50	574.50	-	-
SEOG YEONG	-314.64	314.64	-	-
Bigso UAB	4.8	144.37	-	-
Szr Arsenov.	-48.17	48.17	-	-
Eco Centrum Jerzy Malina	143.53			
NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd	232.61			
Paishing Vietnam Joint Stock Company	175.27			
Thunder Print Sdn.Bhd	116.97			
TREFL Spolka Akcyjna	265.41			
其他	41.41	-37.65	-15.52	-32.58
合计	**42.69**	**404.52**	**462.54**	**-439.04**

（1）根据公司收入确认政策，公司需要承担安装调试义务的设备在完成现场安装、调试并经客户验收通过后确认收入，这与海关报关出口的时间存在一定的时间性差异。

2018 年度差异为 2018 年底发货给 Pragati Pack(India) Private Limited 的设备，金额为 161.45 万元已经报关出口，但尚未安装调试完毕，以及 2017 年底已报关出口但尚未安装调试完毕的设备在本年度安装调试完毕，两者综合导致外销收入大于海关电子口岸数据 406.46 万元。

2019 年度差异主要为 2019 年底发货给 Any Graphics pvt ltd 和 Yuto-Cosmo(Thailand)Co.,Ltd.的设备，金额分别为 309.10 万元、330.41 万元已经报关出口，但尚未安装调试完毕，以及 2018 年底已报关出口但尚未安装调试完毕的设备在本年度安装调试完毕，两者综合导致外销收入小于海关电子口岸数据 478.06 万元。

2020 年度差异主要为公司发货给 United Creation Packaging Solutions (Chonburi) CO.,Ltd、SEOG YEONG、Bigso UAB、Szr Arsenov.等公司的设备，金额为 1,081.68 万元已经报关出口，但尚未安装调试完毕，以及 2019 年发货给 Any Graphics pvt ltd、Yuto-Cosmo(Thailand)Co.,Ltd.的设备于 2020 年度安装调试完毕，两者综合导致外销收入小于海关电子口岸数据 442.17 万元。

2021 年 1-6 月差异主要为公司发货给 Bigso UAB 、Eco Centrum Jerzy Malina、NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd、Paishing Vietnam Joint Stock Company、Thunder Print Sdn.Bhd、TREFL Spolka Akcyjna 等公司的设备，金额为 1,082.96 万元已经报关出口，但尚未安装调试完毕，以及 2020 年发货给 United Creation Packaging Solutions (Chonburi) CO.,Ltd、SEOG YEONG、Bigso UAB、Szr Arsenov.的设备于 2021 年 1-6 月安装调试完毕，两者综合导致外销收入小于海关电子口岸数据 1.28 万元。

（2）其他差异主要系公司存在少量零配件通过快递方式发货，由快递公司报关出口，以及发至客户指定国内地址，由客户自行报关出口的情况。

3.报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形

报告期内，公司开展进出口活动符合《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国对外贸易法》等相关法律法规的规定，公司进出口活动不存在重大违法违规行为，亦不存在违反进出口方面相关法律法规而受到行政处罚的情形。公司取得中华人民共和国东莞海关出具的《证明》，证明公司自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日止，在黄埔关区无违法违规记录。

（三）出口收入金额和发行人汇兑损失之间的匹配性

报告期内，公司汇兑损益与外销收入匹配情况如下:

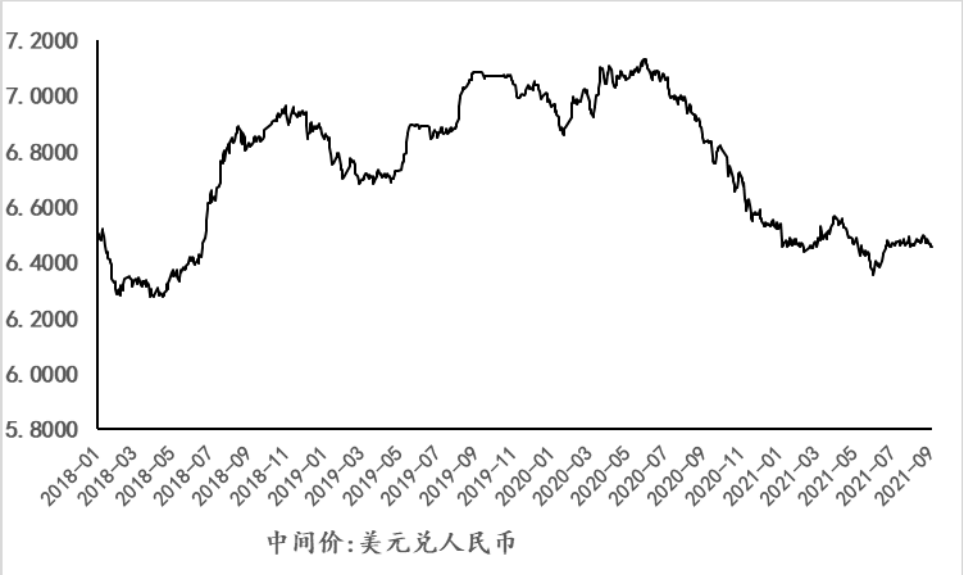
单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

汇兑损益（负数为收益）	51.81	387.42	-125.76	-217.95
外销收入	2,453.46	5,424.18	5,147.86	2,907.70
汇兑损益占外销收入的比例	2.11%	1.08%	-0.50%	-0.40%

公司外销收入主要以美元定价和结算，汇兑损益主要受美元兑人民币汇率波动的影响。

报告期内，美元兑人民币汇率波动情况如下：



报告期内，美元升值导致应收账款实际结算时产生汇兑收益，美元贬值导致应收账款实际结算时产生汇兑损失。2018 年、2019 年，美元兑人民币汇率总体呈现上升趋势，公司产生的汇兑收益分别为 217.95 万元、125.76 万元。2020 年下半年开始，美元兑人民币汇率持续走低，导致 2020 年、2021 年 1-6 月产生汇兑损失 387.42 万元、51.81 万元。公司的汇兑损益（负数为收益）与美元兑人民币汇率的变动方向以及公司的出口收入相匹配。

（四）是否存在相同或同类产品在境外销售价格明显高于境内销售价格

报告期各期，公司主要产品系列内外销均价情况列示如下：

单位：万元

型号	销售区域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
		销售均价	销售均价	销售均价	销售均价
HM-ZD350 系列	内销	94.79	96.48	93.44	100.78
	外销	143.29	134.69	127.76	130.79

HM-ZD6418 系列	内销	78.76	76.05	86.61	83.12
	外销	127.09	116.78	126.39	108.08
口罩机	内销	27.43	88.57	-	-
	外销	28.20	90.42	-	-

公司主要产品内外销均价存在一定差异，其主要原因为：

1.公司境内外产品定价机制不同，由于境外产品客户获取、运输、售后维护成本相对较高，公司在制定产品定价策略时，定价相对较高；

报告期各期，外销相关直接费用情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
会展、宣传费	52.35	175.04	253.03	184.39
业务服务费	3.24	171.27	76.88	82.92
运输费	35.01	81.70	89.38	49.54
费用合计	**90.60**	**428.01**	**419.29**	**316.85**
自动化包装设备、口罩机销售数量	17	38	34	22
单台设备相关费用	5.33	11.26	12.33	14.40
外销收入	2,453.46	5,424.18	5,147.86	2,907.70
相关费用占比	3.69%	7.89%	12.09%	17.73%

报告期各期，内销相关直接费用情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
会展、宣传费	41.70	51.98	56.34	70.64
业务服务费	61.75	17.99	88.90	38.32
运输费	167.65	288.57	227.81	200.65
费用合计	**229.40**	**306.56**	**316.71**	**238.97**
自动化包装设备、口罩机销售数量	152	222	175	178
单台设备相关费用	1.51	1.38	1.81	1.34
内销收入	15,760.94	25,386.69	21,285.28	18,623.42
相关费用占比	1.46%	1.21%	1.49%	1.28%

由上述两张表可知，报告期内，外销产品相关直接费用占外销收入比重总体高于内销相关直接费用占比约 5%-15%，其中 2021 年 1-6 月内外销直接费用占比

差异较小，主要由于受国外新冠肺炎疫情变化及人员流动政策影响，公司产品宣传推广，经销商业务拓展以及产品安装受到大幅影响所致，导致外销相关直接费用的发生额较小。通过对比内外销主要设备单台相关费用情况可知，外销单台设备相关费用远高于内销，综上所述公司在制定产品定价策略时，定价相对较高具有合理性。

2.境内外下游客户更关注产品的性能、品质及可靠性,对产品价格的敏感程度不同。境外客户对产品价格的敏感度较低，在产品质量较好、品牌知名度较高的情况下愿意承担相对较高的价格;

3.国外同行业同类产品售价相对较高，公司外销定价上参考国外同类设备的市场价格，促使公司外销产品销售定价一般高于内销。

公司自动化包装设备销售均价与国外同行业公司类似产品销售价格对比情况如下:

项目	与同行业公司 A 对比		与同行业公司 B 对比	
	同行业公司 A	鸿铭股份【注 1】	同行业公司 B	鸿铭股份【注 2】
销售价格	65.00 万欧元	116.78 万元	187.00 万元	63.00 万元

注 1: 鸿铭股份销售均价选取与同行业公司 A 同期对标产品的 2020 年度 HM-ZD6418 系列外销销售均价; 同行业公司 A 数据来源于其报价单。

注 2: 鸿铭股份销售均价选取与同行业公司 B 同期对标产品的 2021 年 1-6 月 HM-ZD600 系列外销销售均价; 同行业公司 B 数据来源于其报价单。

由上表可知，国外自动化包装设备销售定价较高，公司参考国外同行业公司销售定价，给予高于同类型产品内销价格的定价具有合理性。

五、按照销售区域补充披露亚洲及其他海外市场的主要国家、地区的收入构成和变动，结合内外销的定价方式、信用政策、结算方式，分析内、外销毛利率差异的原因及合理性

[说明]

（一）按照销售区域补充披露亚洲及其他海外市场的主要国家、地区的收入构成和变动

[披露]

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、公司盈利能力分析”之“（一）营业收入构成及变动分析”之“4.主营业务收入按地区分布

分析”中补充披露如下内容:

报告期内，公司亚洲及其他海外市场的主要国家、地区的收入构成和变动情况如下:

单位：万元、%

地区	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
亚洲及其他海外市场	2,453.46	13.47	5,424.18	17.60	5,147.86	19.48	2,907.70	13.50
其中：印度	150.49	0.83	1,033.37	3.35	1,182.44	4.47	682.95	3.17
越南	240.19	1.32	828.07	2.69	850.16	3.22	490.18	2.28
韩国	692.07	3.80	221.09	0.72	662.28	2.51	651.46	3.03
马来西亚	131.48	0.72	656.04	2.13	809.60	3.06	-	-
泰国	744.60	4.09	353.24	1.15	105.86	0.40	82.25	0.38
主营业务收入	18,214.39	100.00	30,810.86	100.00	26,433.15	100.00	21,531.12	100.00

注：亚洲及其他海外市场选取报告期内累计销售收入排名前五的国家进行披露。

报告期内，公司加大了海外市场开发力度，新增外销客户及产品销售，导致外销占比 2019 年较 2018 年有所上涨，2020 年度及 2021 年 1-6 月，由于新冠疫情影响，外销占比略有下降。报告期内，公司外销主要客户对应国家较为固定。

（二）结合内外销的定价方式、信用政策、结算方式，分析内、外销毛利率差异的原因及合理性

公司定价依据以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响。产品定价方面，境外主要客户更关注产品品质及可靠性，对产品价格的敏感度相对较低；境外销售公司承担的宣传费、代理费、包装运输费等费用相对较高，因此产品定价相对较高；

公司国内主要客户及其海外关联公司信用政策为合同签订后要求支付一定比例定金，发货前或者安装调试合格后在一定信用期内支付一部分货款，调试合格后或者使用一定期间后付剩余尾款；外销客户要求装船发货前支付全额货款。

报告期内，内销主要收款方式为银行电汇和承兑汇票；外销主要收款方式为银行电汇。

报告期内，公司内外销收款良好，公司同类产品内外销毛利率的差异主要是由于销售环境差异导致定价议价空间不同，受信用政策、结算方式等影响较小。

报告期各期，公司主要产品内外销毛利率情况列示如下：

型号	销售区域	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
HM-ZD350 系列	内销	46.25%	46.85%	51.57%	58.28%
	外销	66.33%	61.77%	63.02%	69.02%
HM-ZD6418 系列	内销	41.24%	35.00%	44.78%	47.57%
	外销	60.01%	57.26%	63.07%	60.47%
口罩机	内销	69.90%	75.20%	-	-
	外销	81.44%	76.77%	-	-

公司主要产品的内外销毛利率存在一定差异，外销毛利率普遍高于内销，其主要原因为公司基于境外客户价格敏感性较低、境外同类产品市场价格高以及境外较高的宣传费、代理费、包装运输费，故给予较高定价，使得外销毛利率较内销高。

1.内销和外销 HM-ZD350 系列毛利率差异分析

报告期内，HM-ZD350 系列内外销单位成本、销售均价情况如下：

单位：万元/套

销售区域	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	销售均价	单位成本	销售均价	单位成本	销售均价	单位成本	销售均价
内销	50.95	94.79	51.28	96.48	45.26	93.44	41.74	100.77
外销	48.25	143.29	51.49	134.69	47.24	127.76	40.51	130.79

2018 年度，HM-ZD350 系列外销毛利率为 69.02%，高于内销毛利率 58.28%，一方面系受产品结构的影响，外销以单工位成型机 HM-ZD350A 为主，使得外销 HM-ZD350 系列单位成本相比内销低 1.23 万元；另一方面系外销设备的定价高于内销，2018 年度外销 HM-ZD350 系列销售均价相比内销高 30.02 万元。

2019 年度，HM-ZD350 系列外销毛利率为 63.02%，高于内销毛利率 51.57%，一方面系受产品结构的影响，外销销售的双工位成型机 HM-ZD350D 增加，拉高了外销的单位成本，2019 年度 HM-ZD350 系列外销单位成本相比内销高 1.99 万元；

另一方面系外销设备的定价高于内销，2019 年度外销 HM-ZD350 系列销售均价相比内销高 34.32 万元。

2020 年度，HM-ZD350 系列外销毛利率为 61.77%，高于内销毛利率 46.85%，主要原因系外销设备的定价高于内销，2020 年度外销 HM-ZD350 系列销售均价相比内销高 38.20 万元。

2021 年 1-6 月，HM-ZD350 系列外销毛利率为 66.33%，高于内销毛利率 46.25%，一方面系受产品结构的影响，内销销售的双工位成型机 HM-ZD350D 多于外销，使得外销 HM-ZD350 系列单位成本相比内销低 2.70 万元；另一方面系外销设备的定价高于内销，2021 年 1-6 月外销 HM-ZD350 系列销售均价相比内销高 48.50 万元。

2.内销和外销 HM-ZD6418 系列毛利率差异分析

报告期内，HM-ZD6418 系列内外销单位成本、销售均价情况如下：

单位：万元/套

销售区域	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	销售均价	单位成本	销售均价	单位成本	销售均价	单位成本	销售均价
内销	46.28	78.76	49.43	76.05	47.83	86.61	43.25	83.12
外销	50.83	127.09	49.91	116.78	46.68	126.39	42.72	108.08

2018 年度，HM-ZD6418 系列外销毛利率为 60.47%，高于内销毛利率 47.57%，主要原因系一方面受产品结构的影响，2018 年度外销以 HM-ZD6418E 为主，使得外销 HM-ZD6418 系列的单位成本相比内销低 0.53 万元；另一方面外销设备的定价高于内销，2018 年度外销 HM-ZD6418 系列销售均价相比内销高 24.96 万元。

2019 年度，HM-ZD6418 系列外销毛利率为 63.07%，高于内销毛利率 44.78%，主要原因系一方面受产品结构的影响，2019 年度外销以 HM-ZD6418C-G 和 HM-ZD6418G 为主，单位成本虽相比 2018 年度有所上升，但仍低于内销，2019 年度外销 HM-ZD6418 系列的单位成本相比内销低 1.15 万元；另一方面外销设备的定价高于内销，2019 年度外销 HM-ZD6418 系列销售均价相比内销高 39.78 万元。

2020 年度，HM-ZD6418 系列外销毛利率为 57.26%，高于内销毛利率 35.00%，主要原因系外销设备的定价高于内销，2020 年度外销 HM-ZD6418 系列销售均价相比内销高 40.73 万元。

2021 年 1-6 月，HM-ZD6418 系列外销毛利率为 60.01%，高于内销毛利率 41.24%，主要原因系受产品结构和销售定价的影响，2021 年 1-6 月外销共销售 4 台 HM-ZD6418 系列设备，其中 2 台 HM-ZD6418D、1 台 HM-ZD6418E 和 1 台 HM-ZD6418G，2021 年 1-6 月外销 HM-ZD6418 系列的单位成本相比内销高 4.55 万元，销售均价相比内销高 48.33 万元。

六、说明发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形；结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后，风险披露是否充分披露

[说明]

（一）发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形

除美国与中国发生贸易摩擦外，发行人产品的出口国家和地区均未对发行人产品实施加征关税、反倾销政策。

中美贸易摩擦的相关情况及对发行人的影响具体如下：

1.美国加征关税情况

经查询，报告期内发行人出口至美国且被美国列入加征关税清单的产品（美国海关编码 9903.88.01、9903.88.03 项下）如下：

产品名称	规格型号
饰盒贴角机	HM-40
饰盒贴角机	HM-40BC
饰盒贴角机	HM-40C
自动调模天地盖成型机	HM-500Z
封面机	HM-600C
自动上纸上糊机	HM-650A
台式白胶过胶机	HM-720

产品名称	规格型号
自动上纸上糊机	HM-850A
自动无尘开槽机	HM-1200D
天地盖压泡机	HM-YP540B
自动压泡机	HM-YP6019
自动成型机	HM-ZD6040
全自动智能制盒机	HM-ZD6418C-G

注:美国对美国海关编码 9903.88.01 项下产品加征关税的政策自 2018 年 7 月 6 日起生效,美国对美国海关编码 9903.88.03 项下产品加征关税的政策自 2018 年 9 月 24 日起生效。

2.加征关税对海外销售的实际影响

报告期内,发行人对美国销售上述产品的收入占发行人主营业务收入的情况如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对美国销售上述产品的收入	0.20	54.53	1.31	205.15
出口销售收入	2,453.46	5,424.18	5,147.86	2,907.70
占出口销售比重	0.01%	1.01%	0.03%	7.06%
主营业务收入	18,214.39	30,810.86	26,433.15	21,531.12
占主营业务收入比重	0.00%	0.18%	0.00%	0.95%

发行人出口销售的出口地主要是亚洲国家和地区,发行人对美国销售上述产品的收入占发行人对海外销售的比重和发行人主营业务收入比重都较小,出口销售收入逐年增长,加征关税后对海外销售实际影响较小,未导致大量订单取消及大客户转移采购的情形。

(二)结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况,披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后,风险披露是否充分披露

1.发行人自身竞争优势

发行人目前已成为国内外同行业领域内研发实力较强、产品类型丰富、产品质量优良的包装设备的供应商。

2.在手订单价格和数量变化

发行人报告期各期末无对美国销售的在手订单。

3.税收分担协商情况

发行人产品的进口关税由客户承担，自中美贸易摩擦发生后，美国客户未主动要求与公司协商税收分担事项，加征的关税实际由客户承担。

4.购销协议商定周期

报告期内，发行人与其美国客户的订单商定周期约 1 个月，中美贸易摩擦未导致订单商定周期明显延长的情形。

5.贸易摩擦最新进展

截至本问询函回复出具日，美国对发行人上述产品加征关税政策未发生变化。

综上，报告期内中美贸易摩擦对发行人出口销售业绩影响较小，且影响不存在滞后。此外，发行人已在《招股说明书》“第四节风险因素”之“三、经营风险”中充分披露了贸易摩擦相关风险。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1.了解发行人销售业务相关的内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2.统计报告期内经销商的数量及分布情况、变动情况，统计两年以内成立经销商与发行人产生交易的金额和占比情况；通过查询国家企业信用信息公示系统、查阅中信保资信报告等，获取发行人主要经销商的成立时间、注册资本、股权结构等信息；

3.对主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解其与发行人及关联方是否存在关联关系、业务往来，了解其与发行人的交易情况和相关产品实现销售情况，并取得其出具的《不存在关联关系的声明》；获取主要经销商对应终端客户明细，对终端客户进行实地走访、视频访谈等，查看终端客户生产经营场所，了解经销产品的实际使用情况，确认销售最终实现情况；报告期各期，经销商终端客户核查情况如下：

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销销售收入（A）	797.46	1,927.51	2,222.62	2,047.29
终端客户访谈收入（B）	581.55	1,511.52	1,531.29	1,453.75
终端客户访谈比例（C=B/A）	72.92%	78.42%	68.90%	71.01%
终端客户视频访谈销售收入（D）	303.00	741.30	1,047.44	474.34
终端客户视频走访比例（E=D/B）	52.10%	49.04%	68.40%	32.63%
终端客户实地走访销售收入（F）	278.55	770.21	483.86	979.41
终端客户实地走访比例（G=F/B）	47.90%	50.96%	31.60%	67.37%

4.访谈发行人销售负责人，了解经销模式下销售业务流程以及直销和经销模式的定价差异，检查销售合同、发票、送货单、验收报告等与收入确认相关的关键资料，检查买断式经销的相关依据；

5.获取报告期内发行人销售明细表，统计报告期各期直销和经销模式下的收入、销量、单价、毛利率情况，分析差异原因及其合理性；按销售区域及主要国家统计收入构成情况，并分析其变动情况；

6.获取发行人海关电子口岸数据以及出口退税数据，分析出口销售与出口退税的匹配性，验证境外销售的真实性、收入确认的准确性；

7.获取海关部门出具的合规证明，确认发行人报告期内是否严格遵守相关法律法规，是否不存在重大违法违规情形；

8.对不同销售模式下产品销售的核查情况如下：

（1）对报告期内主要直销客户和经销商执行访谈程序，包括实地走访和视频访谈。客户访谈抽样方法：对报告期各期前二十大客户或报告期内销售收入超过100万的客户进行访谈，销售收入100万以下每隔10家抽取1家客户进行访谈。各期实际访谈情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销客户	访谈金额	11,723.18	21,172.45	17,640.06	13,021.73
	当期直销收入	17,416.93	28,883.35	24,210.52	19,483.83

	访谈占比	67.31%	73.30%	72.86%	66.83%
	其中：实地走访金额	10,322.33	18,593.72	15,418.99	12,750.91
	实地走访占当期访谈比例	88.05%	87.82%	87.41%	97.92%
	视频走访金额	1,400.85	2,578.74	2,221.06	270.82
	视频走访占当期访谈比例	11.95%	12.18%	12.59%	2.08%
经销客户	访谈金额	755.31	1,615.62	1,995.54	1,868.88
	当期经销收入	797.46	1,927.51	2,222.62	2,047.29
	访谈占比	94.71%	83.82%	89.78%	91.29%
	其中：实地走访金额	380.72	958.25	1,021.67	1,224.61
	实地走访占当期访谈比例	50.41%	59.31%	51.20%	65.53%
	视频走访金额	374.58	657.37	973.87	644.27
	视频走访占当期访谈比例	49.59%	40.69%	48.80%	34.47%

（2）对报告期内主要直销客户和经销商实施函证程序。函证抽样方法：对报告期各期的销售额及应收账款余额、预收账款余额选取样本执行函证程序：①将报告期各期确认收入的项目及各期末存在应收账款、预收账款余额的项目作为总体；②结合总体金额、实际执行重要性水平、控制测试及实质性分析程序等确定样本规模；③将各期销售额及应收账款余额、预收账款余额从大到小进行排序，参考各期实际执行重要性水平，抽取约当年收入金额 70%的样本作为关键项目，同时对除该部分样本外的应收账款余额、预收账款余额较大或当期新增的其余单位进行随机抽样；④将全部关键项目与随机抽样结果作为发函的样本项目；对于未回函的客户执行替代程序，替代测试主要包括检查货物的发运单据、物流记录、海关报关单、海关提单和客户签字盖章的签收单、验收报告，以及检查客户的期后回款结算情况。报告期内各期函证情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销客户	回函确认金额	14,778.69	22,046.23	19,113.74	14,319.48
	当期直销收入	17,416.93	28,883.35	24,210.52	19,483.83
	回函占比	84.85%	76.33%	78.95%	73.49%
经销客户	回函确认金额	754.39	1,536.44	1,613.76	1,316.30
	当期经销收入	797.46	1,927.51	2,222.62	2,047.29

	回函占比	94.60%	79.71%	72.61%	64.29%

9.对境外销售下、各类销售模式下交易情况、定价公允性、产品最终销售去向及是否实现最终销售的核查情况如下:

（1）报告期内，对外销模式下直销客户和经销客户执行访谈程序，具体访谈比例如下:

单位：万元

客户类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销客户	访谈金额	1,414.66	3,445.22	2,650.06	847.30
	当期外销直销收入	2,078.88	4,722.56	3,925.52	1,647.10
	访谈占比	68.05%	72.95%	67.51%	51.44%
经销客户	访谈金额	374.58	685.04	1,099.92	1,260.95
	当期外销经销收入	374.58	701.62	1,222.34	1,261.06
	访谈占比	100.00%	97.64%	89.98%	99.99%

报告期内由于经销模式下外销的销售集中度高，主要外销经销商包括NBG.PrintographicvMachinety Co.Pvt.Ltd、WING TECH LTD（颖达行有限公司）、HanshinMachine、HANSHIN MERCHANDISE、GRAPHIC TECHNOLOGY GATEWAY SDN.BHD，以上经销商各期占当期经销模式下外销收入比重的70%以上，故针对外销客户的访谈，经销模式下的访谈占比高于直销模式下的访谈占比。对于未访谈到的外销直销客户执行替代程序，通过核查对应境外销售收入对应的原始单据，如销售合同、发运单据、海关提单、海关报关单、客户签收单及验收报告等收入确认相关的支持性文件。

（2）报告期内，对外销模式下直销客户和经销客户实施函证程序，具体函证比例如下:

单位：万元

客户类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销客户	回函确认金额	1,647.74	3,918.39	2,428.72	620.31
	当期外销直销收入	2,078.88	4,722.56	3,925.53	1,646.64
	回函占比	79.26%	82.97%	61.87%	37.67%
经销客户	回函确认金额	373.66	657.13	1,098.89	743.62
	当期外销经销收入	374.58	701.62	1,222.34	1,261.06
	回函占比	99.75%	93.66%	89.90%	58.97%

（3）获取主要经销商对应终端客户明细，对终端客户进行实地走访、视频访谈等，查看终端客户生产经营场所，了解经销产品的实际使用情况，确认销售最终实现情况，报告期各期外销终端客户访谈情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销客户	终端客户访谈金额	303.00	650.76	893.45	1,013.36
	当期外销经销收入	374.58	701.62	1,222.34	1,261.06
	访谈占比	80.89%	92.75%	73.09%	80.36%

结合经销商走访和对终端客户的走访核查，公司经销商的终端客户主要为包装印刷公司，确认经销销售真实发生。

10.查询商务部（网址：www.mofcom.gov.cn）、商务部贸易救济调查局（网址：gpj.mofcom.gov.cn）、百度（网址：www.baidu.com）等网站公开披露信息，以了解海外国家和地区对发行人产品是否有加征关税和反倾销政策；查验了发行人提供的发行人出口美国的产品清单；查询了商务部外贸实务查询服务网站（网址：wmsw.mofcom.gov.cn）、美国国际贸易委员会网站（网址：hts.usitc.gov）公开披露信息，以确定发行人出口美国的产品是否被列入美国对中国加征关税的商品清单；

11.查阅了发行人出具的相关说明，访谈了发行人的实际控制人、境外销售负责人；

12.查验了发行人提供的发行人出口美国的产品清单；

13.查验了发行人报告期各期末在手订单明细；

14.查验了发行人向美国出口销售相关的订单、报关单、发票、付款凭证等资料。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.报告期内发行人经销商数量较为稳定，发行人经销收入地区分布并未发生重大变化，经销商数量及分布情况具有稳定性、合理性；

2.报告期内，成立时间较短的经销商销售收入占经销收入比重较小，其中 Golden Asia Ocean Pte., Ltd 经销收入较大，系其为终端客户 Vietnam Smart Packaging

Solution Jsc 指定的采购商，具有合理性；

3.报告期内，各期新增经销商基于真实的购销交易与公司发生业务往来，各期新增经销商与发行人及控股股东、实际控制人、高级管理人员及其他关联方之间不存在关联关系或其他利益安排；

4.发行人经销商销售认定为买断式经销的依据合理，与发行人经销合同约定以及销售业务流程相符；

5.发行人直销模式与经销模式下收入、销量、单价、毛利率差异主要由于具体销售机型不同以及同期不同模式下内外销占比不同所导致，具有合理性；发行人直销与经销的销售定价模式无显著差异；

6.发行人外销收入前五大客户各期销售收入的变动符合客户实际需求情况，具有合理性；

7.报告期内，发行人的出口退税情况、海关电子口岸数据与境外收入规模相匹配；出口收入和汇兑损失相匹配；发行人报告期内在进出口方面无重大违法违规情形；同类产品在境外销售价格与境内销售价格存在差异，差异具有合理性；

8.发行人已补充披露亚洲及其他海外市场的主要国家的收入构成和变动情况，外销占比变化具有合理性，发行人内外销客户毛利率与实际定价策略和业务模式一致，公司内、外销毛利率差异具有合理性；

9.报告期内，除美国对发行人产品存在加征关税情形外，其余国家和地区均未对发行人产品实施加征关税、反倾销政策；发行人对美国销售相关产品的收入占发行人海外销售的比重和发行人主营业务收入比重都较小，美国加征关税对发行人海外销售的实际影响较小，未导致发行人大量订单取消、大客户转移采购的情形；报告期内发行人面临的贸易摩擦和反倾销政策对发行人出口销售业绩影响较小，且影响不存在滞后，发行人已充分披露贸易摩擦相关风险。

12.关于融资租赁模式

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人通过融资租赁模式下设备销售 1,699.06 万元、3,479.61 万元、4,078.94 万元；

（2）发行人与平安融资租赁及终端客户签订的《三方购买合同》约定，如

果租赁合同被解除或被确认无效的，则平安租赁有权解除本合同，发行人应返还平安租赁已支付的全部款项，并由终端客户赔偿由此给平安租赁及公司造成的全部损失；发行人按照终端客户应付平安租赁本金余额的 2%计提预计损失，并计入营业外支出及预计负债；

（3）平安租赁对应的终端客户剩余还款余额分别为 803.65 万元、2,731.70 万元和 3,704.46 万元。

请发行人说明：

（1）自成立以来，发行人融资租赁模式业务发展过程，相关客户来源，是否为发行人自行开拓；融资租赁模式是否为行业惯例，同行业可比公司同类模式业务情况；包装配套设备通过融资租赁方式销售的租赁公司及终端客户，说明合理性；

（2）报告期各期末发行人为客户的融资租赁承担的担保余额，发行人是否设定其对外担保的额度、占比等上限，是否存在利用融资租赁模式扩大销售的情形；报告期内发行人合作的主要融资租赁公司要求发行人提供担保的具体方式，是否存在差异，如是，说明原因和商业合理性，以及是否存在利益安排；

（3）发行人与平安租赁及终端客户的三方销售行为是否构成卖断式销售，取得设备款全额收款权的具体时点，确认销售收入是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）发行人按照 2%计提预计损失的计量依据，是否符合行业惯例；融资租赁模式下销售相关会计处理与同行业可比公司是否存在差异并说明原因；

（5）发行人与平安租赁以外的融资租赁公司是否存在类似约定，是否存在终端客户逾期还款或违约的情形，是否需计提预计负债。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

[回复]

一、自成立以来，发行人融资租赁模式业务发展过程，相关客户来源，是否为发行人自行开拓；融资租赁模式是否为行业惯例，同行业可比公司同类模式业务情况；包装配套设备通过融资租赁方式销售的租赁公司及终端客户，说明合理性

[说明]

（一）公司融资租赁业务发展过程和客户来源

1.融资租赁业务发展过程

公司自 2012 年度采用融资租赁模式销售设备，在此模式下，公司属于设备出售方，客户是设备的实际购买方、使用方及融资租赁业务的承租方，融资租赁公司是设备的名义购买方及融资租赁业务的出租方。报告期内，公司通过融资租赁模式实现设备销售收入 1,699.06 万元、3,479.61 万元、4,078.94 万元和 2,217.43 万元，占同期主营业务收入的比重分别为 7.89%、13.16%、13.24%和 12.17%，整体占比较低。

2.融资租赁模型下客户开发情况

报告期内，公司主要通过展会、网络营销等方式进行客户市场的开拓。由于公司设备销售单价相对较高，部分客户会选择采用融资租赁模式购买公司设备。融资租赁公司的选取包括客户自主选择和通过公司推荐选择两种。当客户了解融资租赁业务，并有熟悉的融资租赁公司时，客户会自主寻求与之合作的融资租赁公司。针对客户选择的融资租赁公司，公司销售人员会针对客户和融资租赁公司资质、规模及信用情况、结算方式以及合同中对三方的权利和义务的约定进行调研、洽谈和商讨，最终达成合作。当客户对融资租赁业务和融资租赁公司不了解时，公司会向客户推荐若干合作过的融资租赁公司，客户与融资租赁公司进行商谈，选取符合自身需求的融资租赁公司进行合作。报告期内，融资租赁合作模式下客户选取融资租赁公司的方式情况如下:

单位：家

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
融资租赁合作模式下客户数量合计	23	53	35	14
客户自主选择	2	25	5	4
通过公司推荐选择	21	29	30	10

注：2020年度存在客户分别通过自主选择和公司推荐分别与不同融资租赁公司合作的情形。

报告期内，公司融资租赁模式的主要流程如下:

（1）合同签署情况

在该种模式下，公司与客户签订销售合同，销售合同约定客户支付款项金额、融资租赁公司支付款项金额；客户确定合作的融资租赁公司后，公司与客户、融资租赁公司三方签署《买卖合同》（或《购买合同》），客户支付首期款，融资租赁公司支付剩余款项，同时融资租赁公司和客户签署《融资租赁合同》，提供融资租赁服务。

（2）货物流转情况

公司与客户签订销售合同，销售合同中对产品的交付、运输、安装调试情况进行了约定。一般为公司按照合同约定将设备运送到客户指定生产经营场地，货物到达后由公司安排专业调试人员对设备进行安装调试，调试成功后设备即可进入可使用状态，客户即可安排生产活动。

（3）结算及单据流转情况

公司与客户签订销售合同，约定具体交货时间和地点，公司在规定的时间内将设备运送到客户指定地点，客户在公司送货单上进行签章确认，需要安装调试的设备在安装调试完成后，经客户相关人员在验收报告上签章确认，此时公司取得向客户及融资租赁公司收取剩余款项的权利。公司与客户之间的结算方式一般为客户支付 10%-50%款项，融资租赁公司支付剩余 50%-90%款项。

据此，从融资租赁模型下的业务开拓过程和具体业务流程来看，公司融资租赁模式下的客户为公司通过展会、网络推广等方式获取，客户为公司自行开拓。

（二）同行业融资租赁模式的业务情况

因机械设备行业企业的设备单价较高，融资租赁模式系公司进行设备销售回款的重要形式之一，在融资租赁模式下，公司客户可以通过与融资租赁公司合作解决设备购买过程中资金不足的情况。同时，通过与融资租赁公司合作，公司能够更好的了解客户的信用状况，减少应收账款坏账风险，加快公司应收账款回款速度，增加现金流。公司与同行业公司同类模式业务比较情况如下：

公司名称	类似业务情况
斯莱克	未见披露
新美星	新美星存在与融资租赁公司、客户三方签署销售合同的情形，合同约定由融资租赁公司作为融资租赁的出租人按照客户的要求从新美星处购买设备

赛腾股份	未见披露
中亚股份	未见披露
浙江泰坦股份有限公司	公司在产品销售过程中接受客户采用买方信贷结算的付款方式，即公司与客户签订销售合同后，客户先支付一定比例的首付款，剩余款项由客户以银行贷款的方式进行支付，公司为客户此笔贷款提供担保，并承担连带责任。如出现客户未按期足额还款的情况，公司将履行担保责任，代客户向银行偿还相关款项，同时对其追偿。
深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司	公司对部分客户采用“卖方担保买方融资”方式销售产品，具体包括融资租赁及银行贷款两种模式。融资租赁模式中，融资租赁公司向公司支付款项购进设备并出租给公司的终端客户使用，终端客户按照约定向融资租赁公司支付租金，公司为终端用户对融资租赁公司形成的债务提供担保。银行贷款模式中，公司终端客户向银行申请贷款并用于向公司支付设备购买款项，公司为相关贷款提供担保。
宁波海天精工股份有限公司	在产品销售过程中接受客户采用买方信贷结算的付款方式，公司一般向客户收取货款的 3 至 4 成作为首付款，剩余货款由客户向银行申请贷款，并由公司承担连带担保责任。
苏州明志科技股份有限公司（以下简称“明志科技”）	在产品销售过程中，存在客户、公司、融资租赁公司三方签署销售合同的情况，在该模式下，最终客户为设备的使用方，融资租赁公司提供融资服务，并与最终客户签订《融资租赁合同》。 合作的融资租赁公司包括万向租赁有限公司、平安国际融资租赁有限公司，其中与万向租赁有限公司签订的三方协议约定：“甲方（指万向租赁有限公司）依据前述条款行使合同解除后，如致合同解除的责任在乙方（指苏州明志科技股份有限公司），乙方应返还甲方依照本合同已经支付的所有设备款：如致合同解除的责任在丙方（指终端客户），且设备款已支付完毕（指向乙方购买设备的款项）则甲方有权收回设备，并要求丙方承担相应违约责任或赔偿甲方损失。如系丙方责任，则甲方向丙方追责，乙方应提供协助义务。” 其中与平安国际融资租赁有限公司签订的三方协议约定：“B、如乙方（指苏州明志科技股份有限公司）所交货物(包括设备品种、型号、规格等)不符合同约定，则甲方（指平安国际融资租赁有限公司）有权采用以下方法中的一种或多种救济权利：I 解除合同，停止继续支付款项。同时，乙方应返还甲方已付的全部款项并承担与此有关的全部费用，包括利息、银行费用、运费、保险费、商检费、装卸费以及为保管退货所需的费用等，并支付设备总价 10%的违约金给甲方。”
深圳新益昌科技股份有限公司（以下简称“新益昌”）	在业务开展过程中，部分终端客户出于资金安排考虑，难以按公司一贯的信用政策要求支付货款，该类客户与公司确定设备的型号、价格等关键参数后，选择与融资租赁公司合作，在该模式下，公司与终端客户（即设备使用方）签署《销售合同》，约定公司销售设备的具体型号、产品数量、价格等；终端客户确定合作的融资租赁公司后，公司与终端客户、融资租赁公司三方签署《购买合同》，其合作的融资租赁公司包括：君创国际融资租赁有限公司、平安国际融资租赁有限公司、海通恒信国际租赁股份有限公司等，公司在通过融资租赁方式销售产品时，收入确认时点与一般境内设备销售收入确认原则保持一致。
南通国盛智能科技集团	国盛智科主要从事高档数控机床以及智能自动化生产线的销

股份有限公司（以下简称“国盛智科”）	售，其直销模式中存在通过向融资租赁公司销售设备给终端客户的情形，主要合作的融资租赁公司包括平安国际融资租赁有限公司、欧力士融资租赁（中国）有限公司等。
浙江海德曼智能装备股份有限公司（以下简称“浙海德曼”）	浙海德曼主要从事数控车床的销售，其存在通过融资租赁模式销售数控车床的情形，在该模式下，由公司、最终使用客户和融资租赁公司三方签订《购买合同》，其中公司作为卖方，融资租赁公司作为买方/出租方，最终使用客户作为承租方。公司在融资租赁销售业务中不承担担保、回购等义务，仅作为合同的卖方。在对融资租赁公司销售业务下，公司将设备直接运送至合同约定的最终使用客户的交货地点，由最终使用客户对设备进行签收或验收。

注：上述内容根据同行业上市公司年报和招股说明书等公告整理得到。

综上，融资租赁模式符合公司业务的经营情况，符合行业惯例。

（三）说明包装配套设备通过融资租赁方式销售的租赁公司及终端客户，说明合理性

报告期内，包装配套设备通过融资租赁方式销售的金额分别为 69.74 万元、602.20 万元、1,028.85 万元和 449.47 万元，占融资租赁模式销售的比例分别为 4.10%、17.31%、25.22%和 20.27%。报告期各期包装配套设备通过融资租赁方式销售的融资租赁公司及对应的主要客户情况如下：

单位：万元

年度	融资租赁公司	终端客户情况	包装配套收入金额	占对应融资租赁公司包装配套设备销售收入比重	融资租赁合同是否同时购买自动化包装设备
2021 年 1-6 月	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	广东玖色纸制品有限公司	53.27	21.37%	是
		广州万合纸制品有限公司	38.94	15.62%	否
		郓城县艺彩印务有限公司	29.65	11.89%	否
		东莞市得森塑胶科技有限公司	27.61	11.08%	否
		慈溪市正江纸业有限责任公司	24.34	9.76%	否
		前五大客户小计	**173.81**	**69.72%**	**-**
	欧力士融资租赁（中国）有限公司	广州艺博包装科技有限公司	84.25	59.24%	否
		中山市远硕新材料科技有限公司	28.76	20.22%	否
		东莞市万众包装制品有限公司	16.81	11.82%	是

		深圳市佑佳印刷有限公司	12.39	8.71%	是
		小计	**142.21**	**100.00%**	**-**
	平安国际融资租赁有限公司	广州修亮包装纸业有限公司	29.20	50.38%	否
		东莞市品诚纸品有限公司	28.76	49.62%	否
		小计	**57.96**	**100.00%**	**-**
2020年度	平安国际融资租赁有限公司	深圳市峰业纸品有限公司	58.67	8.29%	否
		广州市拓彩纸制品有限公司	53.98	7.62%	否
		南宁市铭仁印刷包装科技有限公司	50.88	7.19%	否
		深圳市华联泰彩印纸品包装有限公司	46.90	6.62%	否
		深圳市奇佳包装有限公司	39.82	5.62%	否
		前五大客户小计	**250.27**	**35.35%**	
	欧力士融资租赁（中国）有限公司	中山市博思特包装科技有限公司	83.63	53.09%	否
		东莞市现代包装制品有限公司	29.20	18.54%	是
		东莞市宏昇印刷有限公司	28.76	18.26%	否
		广东久龙包装科技有限公司	15.93	10.11%	是
		合计	**157.52**	**100.00%**	**-**
	君创国际融资租赁有限公司	东莞市锐棋包装制品有限公司	63.54	51.07%	否
		浙江睿涵包装科技有限公司	39.82	32.01%	否
		深圳市富春源包装制品有限公司	21.06	16.93%	否
		合计	**124.42**	**100.00%**	**-**
	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	西安东华纸制品有限公司	22.12	56.82%	否
		东莞市聚彩包装制品有限公司	16.81	43.18%	否
		合计	**38.94**	**100.00%**	**-**
2019年度	平安国际融资租赁有限公司	深圳市祥凤鑫印刷设计有限公司	166.73	31.55%	否
		莆田市金盒子包装有限公司	60.34	11.42%	否
		惠州市精艺印刷有限公司	45.84	8.67%	否
		东莞市中盈印刷制品有限公司	44.25	8.37%	否
		深圳市伟嘉鑫纸制品有限公司	36.55	6.92%	否
		前五大客户小计	**353.71**	**66.93%**	**-**
	台新融资租赁（中国）有限公司	深圳市卓显诚包装制品有限公司	30.97	100.00%	否
	海通恒信国	莆田市秀屿区平海苍海首饰盒	21.95	100.00%	否

	际租赁股份有限公司	加工厂			
	裕融租赁有限公司	深圳市佳佳旺印刷有限公司	14.16	100.00%	是
	长荣华鑫融资租赁有限公司	山东虎彩泰山印刷有限公司	6.64	100.00%	是
2018年度	平安国际融资租赁有限公司	宁远县舜彩印刷有限公司	43.10	100.00%	否
	台新融资租赁（中国）有限公司	东莞市亿隆包装材料有限公司	26.64	100.00%	否

报告期内，客户通过融资租赁模式购买包装配套设备的主要原因是：（1）该等包装配套设备系与自动化包装设备同时销售给客户，客户将包装配套设备与自动化包装设备在单个合同中采用融资租赁方式购买，报告期内，此类情形下包装配套设备销售收入分别为 0.00 万元、240.70 万元、133.01 万元和 91.15 万元；（2）客户购买的包装配套设备数量较多或以单价较高的上糊定位机为主，使得单份购买合同的金额较高，采用融资租赁方式购买可以减缓资金压力，报告期内，此类情形下包装配套设备销售收入分别为 69.74 万元、361.50 万元、895.84 万元和 358.32 万元。据此，客户通过融资租赁模式购买包装配套设备的原因具有合理性。

二、报告期各期末发行人为客户的融资租赁承担的担保余额，发行人是否设定其对外担保的额度、占比等上限，是否存在利用融资租赁模式扩大销售的情形；报告期内发行人合作的主要融资租赁公司要求发行人提供担保的具体方式，是否存在差异，如是，说明原因和商业合理性，以及是否存在利益安排

[说明]

根据公司与融资租赁公司、终端客户签署的销售合同及相关资料，报告期内，公司未对客户采用融资租赁方式购买公司设备提供担保，公司也未设定相应的对外担保额度和占比等上限。

报告期内，公司融资租赁模式下销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
融资租赁合作模式下设备销售收入	2,217.43	4,078.94	3,479.61	1,699.06

主营业务收入	18,214.39	30,810.86	26,433.15	21,531.12
占比	12.17%	13.24%	13.16%	7.89%

融资租赁合作模式下，客户仍为公司通过展会、网络推广等方式获取，业务员通过后续商务谈判与客户达成合作意向，公司的产品销售渠道、方式未发生变化。从客户角度，通过与融资租赁公司的合作能够解决设备购买过程中的资金不足情况。从公司角度，通过与融资租赁公司合作，能够更好的了解客户的信用状况，减少应收账款坏账风险，加快公司应收账款回款速度，增加现金流，同时一定程度上加强公司与发展潜力较大客户的合作，有利于公司获取更大的市场份额。报告期内，公司通过融资租赁模式实现设备销售收入 1,699.06 万元、3,479.61 万元、4,078.94 万元和 2,217.43 万元，占同期主营业务收入的比重分别为 7.89%、13.16%、13.24%和 12.17%，整体占比较低，融资租赁模式作为公司控制风险、加快回款、扩大市场的一种结算方式，公司未对客户采用融资租赁方式购买公司设备提供担保，不存在为客户提供融资租赁担保扩大融资租赁模式销售的情形。

三、发行人与平安租赁及终端客户的三方销售行为是否构成卖断式销售，取得设备款全额收款权的具体时点，确认销售收入是否符合《企业会计准则》的规定

[说明]

（一）合同约定条款分析

报告期内，终端客户通过引入平安租赁向公司采购设备的相关主要安排、具体交易模式及合同约定的主要条款如下：

终端客户确定购买需求及融资需求后，与公司签订《设备销售合同》，确定与平安租赁合作后，公司与终端客户、平安租赁三方签署《购买合同》，各合同主要内容及条款如下：

1.《设备销售合同》中买方为终端客户，卖方为公司；公司按照《设备销售合同》中约定的价格将对应设备销售给终端客户，约定以融资租赁的形式进行付款；公司在收取合同约定的定金及预付款项后，有义务在合同约定时间内将产品设备运送到客户指定场所，公司根据合同约定需要安装调试的设备在安装调试完成后与终端客户进行验收确认，无须安装的配套设备由终端客户在送货单上签收

确认。

2.《购买合同》中的买方为平安租赁、卖方为公司、使用方为终端客户；公司按照《购买合同》中约定的价格将该设备销售给平安租赁，该模式下，平安租赁根据终端客户的资质，与终端客户约定各自承担的设备款项支付比例，双方的付款比例均在合同中明确，平安租赁、终端客户根据《购买合同》约定的付款条件向公司支付货款。达到合同约定的货款支付要求后，公司按照终端客户要求将设备发往指定的地点并进行安装调试，由终端客户进行验收确认。

公司作为设备卖方，在设备取得客户验收后，有权向平安租赁申请剩余款项的支付，平安租赁作为客户的融资方，在满足《购买合同》约定的情况下有义务向公司支付剩余设备货款。

3.公司根据设备销售总金额向平安租赁开具全额发票。

4.终端客户根据与平安租赁的约定，向平安租赁分期支付融资租赁款项。

从上述合同主要条款可见，在通过融资租赁方式销售产品的模式中，公司实质上属于设备出售方，平安租赁既是设备的名义购买方又是融资租赁业务的出租方，终端客户既是设备的实际使用者又是融资租赁业务的承租方，该模式为融资租赁公司与存在设备采购需求的中小型企业较为普遍的合作模式，按照《企业会计准则第 21 号-租赁》准则的规定，融资租赁业务对出租方及承租方的具体会计处理进行了规定，而公司属于设备出售方，不适用于租赁准则。根据合同的约定，设备交付前的毁损灭失风险及其他风险由公司承担，自设备验收交付之日起，设备毁损灭失风险及其他风险全部转移至终端客户。由此可见，根据原收入准则的规定，设备所有权上的主要风险和报酬在公司取得签收单或者验收单时已转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的设备实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入是符合收入准则中“商品所有权上的主要风险和报酬转移”、“经济利益很可能流入”等的判断标准和依据。根据新收入准则的规定，企业在其履行履约义务，即将商品或服务的控制权转移给客户的时点确认收入。公司按照合同约定，将设备交付给客户，客户对设备进行验收或签收后，能够主导设备的使用，并能够从中获得几乎全部的经济利益，设备相关控制权转移。公司于商品交付时完成履约义务，商品控制权转移给客户，符合

新收入准则中收入确认相关规定。

（二）客户回款风险分析

1.融资租赁结算模式回款情况

融资租赁结算模式的合同，以公司为终端客户完成现场安装、调试并经终端客户验收通过后确认收入。终端客户验收前，公司已基本收回终端客户支付10%-30%的款项；验收后，公司已基本收回融资租赁结算的剩余应收款项，其并未承担高于其他销售收款方式的风险。

2.融资租赁合同对担保事项的约定

根据三方签署的《购买合同》，公司并不承担对终端客户回款的担保、回购义务或类似责任。

（三）公司客户信用风险管理

公司的客户类型为上市公司、国资、港澳台合资企业或民营企业，随着公司业务规模不断扩大，民营企业客户业务规模及占比不断提升，对一般企业客户的信用风险管控是公司应收账款管控的重点所在，为此公司专门制定了《销售管理制度》。

1.对新客户进行信用风险评估

公司销售人员在参加展会或对目标客户进行上门拜访等形式拓展业务。并通过网络信息查询、市场相关方询问、与潜在客户洽谈等方法了解客户的信用情况和付款能力。

如客户为缓解自身资金压力，寻求融资租赁模式结算采购款项，销售人员还需针对融资租赁公司资质、规模及信用情况、结算方式、融资租赁合同对三方的权利和义务的约定进行调研、洽谈和商讨，并根据合同标的大小分级上报，经审批后确定新客户合作。

2.潜在风险规避

公司管理层评估融资租赁结算模式款项的信用风险时，对于终端客户要求公司为其付款能力提供相关担保事宜的，公司不考虑与此类客户的合作，将融资租赁结算模式的应收款项信用风险或潜在风险降到最低。

公司根据对新客户进行信用风险评估，通过拒绝为终端客户提供担保的形式规避潜在风险且不承担回购设备的义务。公司对新客户在不能利用历史交易信息充分评估信用风险的前提下亦能将未来代偿、无法追偿的风险进行规避。

3.历史客户信用违约情况

根据报告期内已签订的融资租赁结算模式的销售合同，并未出现终端客户无法向融资租赁公司履行偿还本金及利息的义务而承担向融资租赁公司返还设备款的情况，也未出现由公司承担担保连带责任的未决诉讼等或有事项。

（四）平安租赁对客户信用风险管理

经访谈平安国际融资租赁有限公司，其对终端客户回款信用风险的评估、控制方法和措施主要如下：

1.对标的资产的评估

标的资产是融资租赁租赁公司重要考量指标之一，平安国际融资租赁有限公司与公司已合作多年，至今未产生终端客户的违约事件；

公司生产的自动化包装设备及其配套设备在精品纸质包装盒行业拥有显著的市场地位和良好的口碑，终端客户融资金额最高可以达到合同金额的 90%。

2.对终端客户的评估

融资租赁公司对终端客户的评估是其控制回款信用风险的重要因素，主要考虑以下几个方面：

（1）终端客户成立时间需在 6 个月以上；

（2）通过征信系统调取终端客户股东、实际控制人的个人征信报告，了解其是否存在大额负债及对外担保等事项；

（3）终端客户提供其银行流水情况，通过银行流水判断其实际经营业绩，盈利能力是否能覆盖标的资产的租金；

（4）现场考察终端客户，了解其固定资产中现有设备的稼动率、产能、产量情况；

（5）如上述情况不能符合融资租赁公司风险评估要求，则终端客户的股东需要为其融资租赁合同提供担保。

3.终端客户违约采取的措施

（1）公司远程锁定标的资产，使其无法开工运营;

（2）变卖标的资产;

（3）将终端客户、提供担保的法人或者自然人（如有）录入诚信系统，列为“老赖”;

（4）起诉标的公司及提供担保的法人或者自然人（如有），冻结终端客户银行账户等。

（五）如终端客户违约，公司承担返还融资租赁款项或类似责任后，可向相关方追偿的范围

1.在融资租赁情况下，公司的追偿范围

根据前述，终端客户违约，公司不承担保证、回购义务。

根据《购买合同》第二部分第二条 2.4 款、第六条第 6.6 款、第九条第 9.1 款及《融资租赁合同》第一部分特别约定第 1 条的规定，以及以公司与终端客户深圳市宏悦彩包装印刷有限公司签订的《设备销售合同》为例（首付款 30%性质为定金，定金具有担保性质，支付定金的一方不履行义务，接受定金的一方有权没收定金，公司可据此要求终端客户按担保法规定履行定金担保责任），如终端客户违约导致平安租赁解除《购买合同》的，公司在承担返还融资租赁款后向相关方追偿范围包括:

（1）公司可向终端客户要求赔偿因此而给甲方造成的全部损失，包括销售设备所取得的收益减去终端客户向乙方已支付款项后的差额及其利息、设备的折旧费用及收回设备所有权所支付的费用、因诉讼发生的一切费用(包括法院费用、律师费、执行费用及其他相关费用);

根据公司与终端客户签署的《设备销售合同》，终端客户应在发货前向公司支付的合同价款 30%的定金，剩余 70%货款以融资租赁方式支付。因此在终端客户违约的情况下，公司还可以要求其按担保法的规定承担定金担保责任。

（2）公司可向平安租赁要求返还租赁物所有权及平安租赁不能及时返还时而给公司造成的损失。

2.在直接向客户销售的情况下，公司的追偿范围

如果客户违约不向公司支付设备进度款项，则公司向客户追偿的范围包括：合同中没有明确约定，按法律规定或者商业习惯，要求支付尚未收取的合同价款及其利息。

3.不论是直接销售还是融资租赁销售，合同约定公司的机器都设定有定时开机密码，如果终端客户不按约定付款，机器自动停止运行，且机器停止运行后所有造成的损失，公司不承担任何责任。

综上，在融资租赁情况下，《购买合同》解除后，公司有权要求终端客户承担定金担保责任，对因此给公司造成的损失承担赔偿责任，也有权要求平安租赁就租赁物的返还及对因未及时而给公司造成的损失承担赔偿责任，还可以采取停止机器设备的运行来保障自身权益。与直接向终端客户销售相比较，在客户违约的情况下，公司所遭受的损害差异不大，公司权利和利益的救济途径和实现方式未遭受不合理的限制。

（六）与平安租赁合作条款的普遍性

根据与平安租赁访谈确认，公司与终端客户、平安租赁三方签署《购买合同》中“第二部分购买合同一般条款”之“第六条保证和索赔”之“6.6 如租赁合同被解除或被确认无效的，则甲方有权解除本合同，乙方应返还甲方已支付的全部款项，并由丙方赔偿由此给甲方及乙方造成的全部损失。”该条款为平安租赁出于自身风险控制而统一拟定的条款，平安租赁与其他设备供应商签订的《购买合同》亦存在使用该统一合同模板的情形，该条款具有一定的普遍性。

（七）其他上市公司财务处理方式

选取与平安国际融资租赁有限公司合作进行产品销售的上市公司，其相关收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
新益昌（688383）	与非融资租赁模式收入确认一致。公司设备类产品销售，境内销售分为验收和签收两类收入确认方式。境外销售需要安装的以验收作为收入确认方式，不需要安装的以取得报关单，且货物实际放行确认收入
国盛智科（688558）	与非融资租赁模式收入确认一致。对于承担安装义务的数控机床，在货物已交付且安装调试合格后，取得客户确认的安装验收报告后确认收入。对于不承担安装义务的数控机床，内销收入在公司将产品送至合同约定交货地点并由客户确认接受确认收入。外销收入在公司已根

	据合同约定将产品报关、取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
浙海德曼（688577）	与非融资租赁模式收入确认一致。外销根据合同约定报关，产品离港并取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。内销根据合同约定，其中对于普及型数控车床按照合同约定无需验收的，以完成交付并经客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；对于高端型数控车床、自动化生产线以及合同约定需要验收的普及型数控车床组成的多机组合，以安装验收合格并经客户确认取得相应终验验收单、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认
明志科技（688355）	与非融资租赁模式收入确认一致。境内外装备业务收入确认原则为经客户验收合格后确认收入。内销铸件业务收入确认原则如下：①未设中间仓的：公司将产品送至指定地点，交付客户后确认收入；②设有中间仓的：公司将产品运送至指定的中间仓，客户领用产品出具领用清单后公司确认收入。外销铸件业务收入确认原则如下：①采用 DAP 条款的，公司将产品运送至指定收货地点，交付客户后确认收入；②采用 FOB/CIF 条款的，产品报关离境后，公司确认收入；③采用 EXW 条款的，客户指定承运人上门提货后，公司确认收入。

由上表可知，公司融资租赁销售收入确认政策与其他与平安租赁进行合作销售的上市公司并未存在重大差异。

综上所述，公司通过平安租赁向终端客户销售产品构成卖断式销售，公司于商品交付时完成履约义务，取得设备款全额收款权。公司于获得客户签收单或验收单时确认收入，符合企业会计准则的规定。

四、发行人按照 2%计提预计损失的计量依据，是否符合行业惯例；融资租赁模式下销售相关会计处理与同行业可比公司是否存在差异并说明原因

[说明]

报告期内，公司与平安国际融资租赁有限公司的合作未发生终端客户逾期还款或违约的情形，未与其发生纠纷或诉讼。公司根据过往违约情况并参考其他公司同类业务风险计提比例，按照终端客户应付平安国际融资租赁有限公司本金余额的 2%计提预计融资租赁信用风险损失。

报告期内，公司融资租赁模式下销售相关会计处理方式如下：

（1）实现销售，确认收入：

借：应收账款—终端客户

贷：营业收入

应交税费-应交增值税-销项税

借：营业成本

贷：存货

（2）收到终端客户定金时：

借：银行存款/应收票据

贷：应收账款—终端客户

（3）收到融资租赁公司货款时：

借：银行存款

贷：应收账款—融资租赁公司

借：应收账款—融资租赁公司

贷：应收账款—终端客户

公司融资租赁模式下预计负债计提情况和销售相关会计处理与设备行业上市公司类似业务会计处理对比情况如下：

公司名称	收入确认的会计处理情况	预付负债计提情况
新美星	与非融资租赁模式收入确认一致，其中内销设备，新美星以产品经客户现场安装调试合格后出具验收报告或签署其他验收文件等方式，确认收入的实现。	未计提预计负债
浙江泰坦股份有限公司	与非融资租赁模式收入确认一致，其中科研仪器及耗材收入属于销售商品类收入，不包含服务收入，此部分收入确认的具体标准和流程为相关商品运送至客户处，少量科研仪器设备需要司进行简单的组装调试，客户现场对商品的外观、数量、使用验收后，签字确认送货单据，发行人将客户对送货单据的签收确认时点作为收入确认时点。	按照账龄分析法对期末担保余额计提风险准备金，未逾期的计提 2%、逾期 1-3 月的计提 5.00%、逾期 4-6 月的计提 20.00%、逾期 7-12 月的计提 50.00%、逾期 12 月以上的计提 100.00%。
深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司	与非融资租赁模式收入确认一致，其中与客户之间的销售商品合同包含移交光伏电池生产设各并按约定完成验收履约义务，由于不具有无条件收款权，属于在某一时点履行履约义务，以设备通过验收实现销售收入的依据。	在“卖方担保买方融资”业务中，公司根据信贷担保余额计提一定的买方信贷损失准备金，作为预计负债核算。
宁波海天精工股份有限公司	与非融资租赁模式收入确认一致，其中国内销售商品中，需要安装调试的机床以安装调试完成并由对方验收合格后确认收入，不需要安装调试的机床以及简易安装调试的机床，以客户收货签收作为确认收入依据。	买方信贷采用账龄分析法计提风险准备，对逾期的买方信贷单独进行风险测试，预计未来可能承担的担保损失，经单独测试不需个别计提风险准备的与未逾期的销售担保贷款一起按信用风险

		特征划分若干组合，采用账龄分析法计提风险准备。计提比例如下：未逾期的计提2%、逾期1-3月的计提5.00%、逾期4-6月的计提20.00%、逾期7-12月的计提50.00%、逾期12月以上的计提100.00%。
苏州明志科技股份有限公司	与非融资租赁模式收入确认一致。境内外装备业务收入确认原则为经客户验收合格后确认收入。内销铸件业务收入确认原则如下：①未设中间仓的：公司将产品送至指定地点，交付客户后确认收入；②设有中间仓的：公司将产品运送至指定的中间仓，客户领用产品出具领用清单后公司确认收入。外销铸件业务收入确认原则如下：①采用DAP条款的，公司将产品运送至指定收货地点，交付客户后确认收入；②采用FOB/CIF条款的，产品报关离境后，公司确认收入；③采用EXW条款的，客户指定承运人上门提货后，公司确认收入。	未计提预计负债
新益昌（688383）	与非融资租赁模式收入确认一致。公司设备类产品销售，境内销售分为验收和签收两类收入确认方式。境外销售需要安装的以验收作为收入确认方式，不需要安装的以取得报关单，且货物实际放行确认收入	未计提预计负债
国盛智科（688558）	与非融资租赁模式收入确认一致。对于承担安装义务的数控机床，在货物已交付且安装调试合格后，取得客户确认的安装验收报告后确认收入。对于不承担安装义务的数控机床，内销收入在公司将产品送至合同约定交货地点并由客户确认接受确认收入。外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。	未计提预计负债
浙海德曼（688577）	与非融资租赁模式收入确认一致。外销根据合同约定报关，产品离港并取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。内销根据合同约定，其中对于普及型数控车床按照合同约定无需验收的，以完成交付并经客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；对于高端型数控车床、自动化生产线以及合同约定需要验收的普及型数控车床组成的多机组合，以安装验收合格并经客户确认取得相应终验验收单、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认	未计提预计负债

注：上述数据来源于上市公司公开披露的年度报告和招股说明书等。

根据上表，通过融资租赁模式销售设备在行业中比较常见，行业中的上市公

司在融资租赁模式（或信贷模式）下的收入确认方式与非融资租赁模式一致，相关的销售会计处理与公司不存在重大差异。上述上市公司中，浙江泰坦股份有限公司、深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司、宁波海天精工股份有限公司对融资租赁模式或类似业务计提了预计负债，公司按照 2%计提预计损失符合行业惯例。

五、发行人与平安租赁以外的融资租赁公司是否存在类似约定，是否存在终端客户逾期还款或违约的情形，是否需计提预计负债

[说明]

根据公司与其他融资租赁公司、终端客户签署的销售合同和相关资料，报告期内，公司与平安租赁以外的融资租赁公司不存在类似约定。

报告期内，终端客户违约情况极少，截至 2021 年 6 月 30 日，除下述案件外，其他客户未发生逾期还款或违约的情形。

2021 年，裕融租赁有限公司（以下简称“裕融租赁”）曾因深圳市佳佳旺印刷有限公司未按期支付融资款项，将深圳市佳佳旺印刷有限公司（以下简称“佳佳旺”）、赖某 1、刘仁红起诉至法院，要求佳佳旺履行还款义务。广东省东莞市第二人民法院于 2021 年 6 月 23 日做出（2021）粤 1972 民初 7602 号《民事判决书》：“一、限被告深圳市佳佳旺印刷有限公司于本判决发生法律效力之日起五日内，向原告裕融租赁有限公司支付租金 425,000 元及迟延利息（迟延利息截止至 2021 年 3 月 9 日为 11,213.20 元，并以 425,000 元为基数，自 2021 年 3 月 23 日起按每日万分之四计算至清偿之日止）；二、被告赖某 1、刘仁红对被告深圳市佳佳旺印刷有限公司上述第一判项中的债务承担连带清偿责任.....”。

除上述情形外，不存在其他终端客户逾期还款或违约的情形，公司亦不存在因客户使用融资租赁方式购买设备发生的纠纷和诉讼仲裁等情况。

根据《企业会计准则第13号——或有事项》第四条，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

（1）该义务是企业承担的现时义务；

（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；

（3）该义务的金额能够可靠地计量。

报告期内，公司与融资租赁公司不存在设备回购约定，没有为租金支付承担连带保证责任的约定，也没有为设备购买款项或者租金支付提供财务性支持的安排，融资租赁公司、公司、终端客户之间不存在将回款风险转移至发行人的约定的情况。因此公司与其他融资租赁公司发生的业务无需计提预计负债。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序:

1.获取并查阅融资租赁模式下发行人与客户的销售合同、公司与客户、融资租赁公司三方签署《买卖合同》以及发货记录、送货单、验收单等相关资料，了解该合作模式下资金流转、货物流转和单据流转的详细情况;

2.查阅了发行人报告期内所有与平安国际融资租赁有限公司、欧力士融资租赁（中国）有限公司、海通恒信国际融资租赁股份有限公司、君创国际融资租赁有限公司、裕融租赁有限公司、长荣华鑫融资租赁有限公司、台新融资租赁（中国）有限公司、富银融资租赁（深圳）股份有限公司、永赢金融租赁有限公司等9家融资租赁公司及相关终端客户签订的设备购买合同、发行人和终端客户签订设备销售合同、以及融资租赁公司与终端客户之间签订的融资租赁合同文件，查看是否存在回购、担保条款以及关于合同解除权的约定，检查融资租赁销售模式下所有订单的销售合同、买卖合同、签收单、验收报告、收款单，具体情况如下:

融资租赁公司名称	核查比例			
	设备销售合同	买卖合同	签收单\验收报告	收款单
平安国际融资租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
欧力士融资租赁（中国）有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
海通恒信国际融资租赁股份有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
君创国际融资租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
裕融租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
长荣华鑫融资租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
台新融资租赁（中国）有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
富银融资租赁（深圳）股份有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

永赢金融租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3.访谈发行人高级管理人员，获取签字确认的访谈底稿，对融资租赁方式销售业务进行详细的了解；

4.对平安国际融资租赁有限公司、富银融资租赁（深圳）股份有限公司、台新融资租赁(中国)有限公司、长荣华鑫融资租赁有限公司、裕融租赁有限公司、海通恒信国际融资租赁股份有限公司、欧力士融资租赁（中国）有限公司、永赢金融租赁有限公司等融资租赁公司的业务经办人员进行了实地或者视频访谈，详细了解融资租赁模式、发行人在此模式下是否承担担保或潜在担保义务，是否与发行人签订战略合作协议，是否与发行人及其关联方、实际控制人及其近亲属、最终用户签署与融资租赁事务相关的任何其他协议(包括但不限于设备回购协议、履约保证担保协议、设备购买款项或者租金支付的财务性支持安排协议、其他补充协议等)或者是否存在承担任何设备回购担保、租金支付连带保证责任等担保责任、设备购买款项或者租金支付的财务性支持的口头安排等事项，融资租赁公司访谈情况列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈收入金额	2,104.16	3,954.51	3,479.61	1,699.06
融资租赁合作模式收入金额	2,217.43	4,078.94	3,479.61	1,699.06
访谈比例	94.89%	96.95%	100.00%	100.00%

5.实地查看平安融资租赁公司的业务系统，包括业务环节审批、相关担保审批、客户的信用状况审批等，获取平安融资租赁公司报告期各期末主要客户还款余额明细；

6.对报告期内与发行人存在业务合作的融资租赁公司进行函证，以确认发行人及关联方、实际控制人及其近亲属等利益相关方是否为报告期内的融资租赁交易提供了相关担保、保证，终端客户是否存在逾期情况，融资租赁公司回函情况列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函确认金额	2,217.43	4,078.94	3,479.61	1,699.06
融资租赁合作模式收入金额	2,217.43	4,078.94	3,479.61	1,699.06

回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.登录中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统，查询发行人及其关联方是否存在以其动产对外提供担保的情况；

8.对终端客户进行了走访，了解终端客户的成立时间、资产规模、经营范围、交易及合作过程等情况，现场查看设备使用情况，确认其与发行人是否存在关联关系；对终端客户发函，向其确认交易金额、往来余额，走访、回函确认比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈收入金额	1,595.75	2,317.96	2,166.22	1,000.26
回函收入金额	1,887.61	2,565.40	3,329.08	1,019.22
融资租赁合作模式收入金额	2,217.43	4,078.94	3,479.61	1,699.06
访谈比例	71.96%	56.83%	62.25%	58.87%
回函比例	85.13%	62.89%	95.67%	59.99%

9.访谈发行人实际控制人，获取实际控制人确认的访谈提纲，了解实际控制人是否为客户提供相关担保、发行人融资租赁模式销售的发展情况；

10.查阅报告期内融资租赁合作模式下客户的网络公开信息，核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股东结构等情况，分析其交易额是否与其经营规模和注册资本相匹配，对应核查比例列示如下：

单位：家

项目	2021 年 1-6	2020 年度	2019 年度	2018 年度
核查客户数量	23	53	35	14
当期客户数量	23	53	35	14
占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

11.查看同行业可比公司和浙江泰坦股份有限公司、深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司和宁波海天精工股份有限公司、苏州明志科技股份有限公司等其他机械设备行业公司的年报和招股说明书等公告，了解其融资租赁模式或类似业务的销售情况及会计处理方式，与发行人会计处理方式进行比对，分析是否存在重大差异。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.发行人已说明融资租赁模式的业务发展过程，发行人融资租赁模型下的客户为发行人通过展会、网络推广等方式获取，为发行人自行开拓；根据对同行业可比公司和其他机械设备行业公司相似业务的比较，通过融资租赁模式销售设备是行业惯例；发行人已说明包装配套设备通过融资租赁方式销售的租赁公司及终端客户的情况，终端客户通过融资租赁模式购买包装配套设备的原因具有合理性；

2.根据发行人与融资租赁公司、终端客户签署的销售合同及相关资料，报告期内，发行人未对客户采用融资租赁方式购买发行人设备提供担保，发行人也未设定相应的对外担保额度和占比等上限；发行人不存在为客户提供融资租赁担保扩大融资租赁模式销售的情形；

3.发行人通过平安租赁向终端客户销售产品构成卖断式销售，发行人于商品交付时完成履约义务，取得设备款全额收款权。发行人于获得客户签收单或验收单时确认收入，符合企业会计准则的规定；

4.发行人根据过往违约情况并参考其他公司同类业务风险计提预计负债，计提依据符合行业惯例；融资租赁模式下销售相关会计处理与其他机械设备行业类似业务的会计处理相似，不存在重大差异；

5.发行人与平安租赁以外的融资租赁公司不存在类似与平安租赁关于合同解除权的约定，报告期内，终端客户违约情况极少，截至 2021 年 6 月 30 日，裕融租赁有限公司（以下简称“裕融租赁”）曾因深圳市佳佳旺印刷有限公司未按期支付融资款项，将深圳市佳佳旺印刷有限公司（以下简称“佳佳旺”）、赖某、刘仁红起诉至法院，要求佳佳旺履行还款义务，除此以外，不存在其他终端客户逾期还款或违约的情形，公司亦不存在因客户使用融资租赁方式购买设备发生的纠纷和诉讼仲裁等情况，发行人与融资租赁公司不存在设备回购约定，没有为租金支付承担连带保证责任的约定，也没有为设备购买款项或者租金支付提供财务性支持的安排，融资租赁公司、公司、终端客户之间不存在将回款风险转移至发行人的约定的情况，发行人与其他融资租赁公司发生的业务无需计提预计负债。

13.关于主要客户

申报材料显示：

（1）报告期各期发行人对前五大客户销售收入占收入总额的比例分别为28.19%、24.44%、19.82%；第一大客户为深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司；

（2）发行人存在大量供应商与客户重叠情况。

请发行人:

（1)按产品类型说明报告期内发行人各类产品前五大客户,包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，说明其原因及合理性；各期主要客户收入变动情况及原因；主要客户的控股股东及实际控制人、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，销售数量是否和下游客户规模相匹配；发行人的客户及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

（2）按照上述分类对客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、回款情况等，各层次毛利率存在的差异及其原因；

（3）结合报告期内主要客户与供应商重叠情况，分析向相关客户采购或向相关供应商销售产品价格是否公允；

（4）按照境内外销售区域划分说明客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异，是否与合同约定及行业惯例相符，如是，说明差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、按产品类型说明报告期内发行人各类产品前五大客户，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，说明其原因及合理性；各期主要客户收入变动情况及原因；主要客户的控股股东及实际控制人、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政

策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，销售数量是否和下游客户规模相匹配；发行人的客户及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

[说明]

（一）按产品类型说明报告期内发行人各类产品前五大客户，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，说明其原因及合理性；各期主要客户收入变动情况及原因

1.自动化包装设备

（1）自动化包装设备前五大客户销售情况

报告期内，自动化包装设备前五大客户销售情况如下：

单位：台、万元

期间	公司名称	销售金额	销售占比（%）	销售数量	单价	毛利率（%）	与平均毛利率差异（%）
2021 年 1-6 月	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	3,322.49	24.83	34	97.72	49.23	1.98
	United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd	579.00	4.33	4	144.75	64.18	16.93
	昆山大唐彩印有限公司	424.78	3.17	4	106.19	51.18	3.93
	上海千寻纸品有限公司	413.02	3.09	5	82.60	36.67	-10.58
	东莞市现代包装制品有限公司	412.52	3.08	6	68.75	53.68	6.43
	合计	**5,151.81**	**38.50**	**53**	**97.20**	**50.42**	**3.17**
2020 年度	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	2,774.39	14.07	26	106.71	50.96	5.60
	佛山市德启首饰包装有限公司	625.01	3.17	6	104.17	44.88	-0.48
	东莞市现代包装制品有限公司	549.56	2.79	7	78.51	55.31	9.94
	杭州博源印刷物资有限公司	493.09	2.5	5	98.62	45.06	-0.31
	重庆凯成科技有限公司及其子公司	430.97	2.19	5	86.19	46.78	1.42

	合计	**4,873.02**	**24.71**	**49**	**99.45**	**49.71**	**4.34**
2019 年度	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	1,504.18	7.89	15	100.28	54.20	2.71
	中山市为创包装有限公司	1,277.61	6.71	13	98.28	42.67	-8.82
	美盈森集团股份有限公司及其子公司	1,011.54	5.31	10	101.15	49.73	-1.76
	重庆凯成科技有限公司及其子公司	941.34	4.94	10	94.13	51.02	-0.47
	Pragati Pack (India) Private Limited	580.33	3.05	4	145.08	59.33	7.84
	合计	**5,315.01**	**27.89**	**52**	**102.21**	**50.57**	**-0.92**
2018 年度	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	2,242.45	13.50	22	101.93	58.25	4.03
	东莞新洲印刷有限公司	841.80	5.07	8	105.23	63.63	9.41
	重庆凯成科技有限公司及其子公司	713.23	4.30	7	101.89	53.43	-0.78
	金箭印刷科技（昆山）有限公司	553.82	3.34	6	92.30	52.29	-1.93
	HanshinMachine 及 hanshin merchandise	619.48	3.73	6	103.25	65.30	11.08
	合计	**4,970.77**	**29.93**	**49**	**101.44**	**58.68**	**4.46**

（2）自动化包装设备前五大客户销售毛利率差异分析

报告期内，公司自动化包装设备前五大客户销售毛利率与自动化包装设备销售当期毛利率差异较大的原因如下：

①深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司

报告期内，公司销售给深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司的自动化包装设备毛利率分别为 58.25%、54.20%、50.96%和 49.23%，分别高于平均毛利率水平 4.03 个百分点、2.71 个百分点、5.60 个百分点和 1.98 个百分点。主要系：裕同科技为国内大型印刷包装企业，其产品处于国内领先水平，裕同科技各期采购的当期新型包装设备较多，新型设备的竞争力较强，定价较高，使得毛利率偏高。报告期各期，裕同科技采购新型设备占全年销售占比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新设备收入	179.63	1,216.81	299.52	1,081.83
总收入	3,322.49	2,774.39	1,504.18	2,242.45
占比	**5.41%**	**43.86%**	**19.91%**	**48.24%**

注：上述新设备指各年度新推出市场机型。

报告期内，公司新设备销售占当期裕同科技总销售收入的比例先减后增，与毛利率偏差情况基本一致。2021 年 1-6 月新设备销售占比较低，与当期毛利率偏差较小的情况基本一致。

2020 年度与 2018 年度毛利率偏差情况较大，主要系裕同科技当期购买的新设备收入占比较大，新设备较高的毛利率拉高了同期公司对裕同科技销售的毛利率。其中 2020 年度销售给裕同科技的新设备纸浆模塑成型机毛利率为 53.83%，高于当期自动化包装设备的平均毛利率；2018 年度销售给裕同科技新设备 HM-ZD350KXZ-T、HM-ZD350D、HM-ZD350J 机型的平均毛利率为 58.86%，高于当期自动化包装设备的平均毛利率。

②东莞市现代包装制品有限公司

2021 年 1-6 月，公司销售给东莞市现代包装制品有限公司的自动化包装设备毛利率为 53.68%，高于同期平均毛利率 6.43 个百分点，主要系该客户当期主要采购的设备为 HM-ZDS240 和 HM-ZD6418C-G，两款机型当期收入为 316.73 万元，占当期该客户销售收入比例为 76.78%，两款机型当期平均销售毛利率为 60.27%和 53.77%，拉高了整体毛利率。

2020 年度，公司销售给东莞市现代包装制品有限公司的自动化包装设备毛利率为 55.31%，高于同期平均毛利率 9.94 个百分点，主要系客户采购的设备均为 HM-ZD2418PLUS，该机型 2020 年平均销售毛利率为 54.82%，与东莞市现代包装制品有限公司销售的毛利率相近。

③中山市为创包装有限公司

2019 年度，公司销售给中山市为创包装有限公司自动化包装设备毛利率为 42.67%，低于同期平均毛利率 8.82 个百分点，主要系其一次性采购 13 台自动化包装设备，采购数量较大，公司给予一定的价格优惠，较低的销售价格拉低了设备的毛利率。

④Pragati Pack (India) Private Limited

2019 年度，公司销售给 Pragati Pack (India) Private Limited 自动化包装设备毛利率为 59.33%，高于同期平均毛利率 7.84 个百分点，主要系 Pragati Pack (India) Private Limited 为大型境外印刷包装企业。公司参考国外同行业公司同类型产品较高的销

售定价，且综合考虑订单获取及售后维护费用等因素后，国外客户同型号产品定价高于国内客户，销售毛利率高于平均毛利率。当期外销平均毛利率为 62.60%，该客户毛利率相较于同期外销平均毛利率差异较小。

⑤东莞新洲印刷有限公司

2018 年度，公司销售给东莞新洲印刷有限公司自动化包装设备毛利率为 63.63%，高于同期平均毛利率 9.41 个百分点，主要系东莞新洲印刷有限公司为国内大型印刷包装企业，主要产品为电子产品包装盒，对设备质量及功能技术要求较高，故相关采购机型均为功能性较强机型，2018 年度东莞新洲印刷有限公司采购的设备主要为 HM-ZD6418G、HM-ZD350KXS，两款机型销售收入占当期该客户销售收入比例为 87.82%，销售毛利率分别为 57.96%和 67.55%，因对应机型功能性较强，对应机型的毛利率较高，使得公司该客户的自动化包装设备毛利率高于同期平均毛利率水平。

⑥Hanshin Machine 及 hanshin merchandise

2018 年度，公司销售给 Hanshin Machine 及 hanshin merchandise 的自动化包装设备毛利率为 65.30%，高于同期平均毛利率 11.08 个百分点，主要系 Hanshin Machine 及 hanshin merchandise 为公司国外经销商客户，公司参考国外同行业公司同类型产品较高的销售定价，且综合考虑订单获取及售后维护费用等因素后，国外客户同型号产品定价高于国内客户，销售毛利率高于平均毛利率。当期外销平均毛利率为 62.68%，该客户毛利率相较于同期外销平均毛利率差异较小。

⑦United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd

2021 年 1-6 月，公司销售给 United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd 的自动化包装设备毛利率为 64.18%，高于同期平均毛利率 16.93 个百分点，主要系该客户为公司国外新开拓客户，公司参考国外同行业公司同类型产品较高的销售定价，且综合考虑订单获取及售后维护费用等因素后，国外客户同型号产品定价高于国内客户，销售毛利率高于平均毛利率。当期外销平均毛利率为 62.80%，该客户毛利率相较于同期外销平均毛利率差异较小。

⑧上海千寻纸品有限公司

2021 年 1-6 月，公司销售给上海千寻纸品有限公司的自动化包装设备毛利率

为 36.67%，低于同期平均毛利率 10.58 个百分点，主要系该客户为公司新开拓客户，且当期该客户为扩大生产规模一次性采购 5 台自动化包装设备，采购数量较大，且公司基于后期仍有较大的合同空间，公司给予其一定的价格优惠，使得销售给该客户的毛利率较低。

2.包装配套设备

（1）包装配套设备前五大客户销售情况

报告期内，包装配套设备前五大客户销售情况如下:

单位：台、万元

期间	公司名称	销售金额	销售占比（%）	销售数量	单价	毛利率（%）	与平均毛利率差异（%）
2021 年 1-6 月	高义包装印刷(苏州)有限公司	207.19	4.90	11	18.84	15.82	-8.36
	青岛富盈康印刷器材有限公司	143.95	3.41	17	8.47	16.18	-8.00
	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	116.50	2.76	26	4.48	28.57	4.39
	江阴市华盛印刷有限公司	115.71	2.74	6	19.28	23.28	-0.90
	广州艺博包装科技有限公司	101.51	2.40	12	8.46	20.89	-3.29
	合计	**684.85**	**16.21**	**72**	**9.51**	**20.07**	**-4.11**
2020 年度	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	375.27	5.55	62	6.05	23.68	4.59
	金箭印刷科技(昆山)有限公司	290.44	4.3	19	15.29	19.56	0.47
	青岛富盈康印刷器材有限公司	220.35	3.26	32	6.89	6.46	-12.63
	重庆凯成科技有限公司及其子公司	215.21	3.18	42	5.12	27.59	8.50
	东莞新洲印刷有限公司	165.19	2.44	20	8.26	27.89	8.80
	合计	**1,266.46**	**18.74**	**175**	**7.24**	**20.95**	**1.86**
2019 年度	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	462.78	7.08	49	9.44	20.84	-3.07
	美盈森集团股份有限公司及其子公司	224.81	3.44	46	4.89	32.65	8.75
	青岛富盈康印刷器材有限公司	208.72	3.19	41	5.09	9.88	-14.02

	深圳市祥凤鑫印刷设计有限公司	166.73	2.55	16	10.42	11.06	-12.84
	中山市为创包装有限公司	133.58	2.04	26	5.14	30.74	6.84
	合计	**1,196.61**	**18.3**	**178**	**6.72**	**20.89**	**-3.01**
2018 年度	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	271.36	6.19	68	3.99	37.64	6.77
	金箭印刷科技(昆山)有限公司	298.74	6.81	37	8.07	36.15	5.29
	青岛富盈康印刷器材有限公司	180.42	4.12	51	3.54	20.17	-10.69
	东莞海富纸品有限公司	115.05	2.62	2	57.52	2.00	-28.87
	NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd	82.40	1.88	20	4.12	36.21	5.34
	合计	**947.97**	**21.63**	**180**	**5.27**	**28.48**	**-2.39**

（2）包装配套设备前五大客户销售毛利率差异分析

①深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司

报告期内，公司销售给深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司的包装配套设备毛利率分别为 37.64%、20.84%、23.68%和 28.57%，与同期包装配套设备毛利率的差异分别为 6.77 个百分点、-3.07 个百分点、4.59 个百分点和 4.39 个百分点，差异原因分析如下：

A.2018 年裕同科技包装配套设备销售毛利率高于平均毛利率的原因主要系裕同科技为国内大型印刷包装企业，其产品处于国内领先水平，当期采购的包装配套包装设备包括全自动整形贴卡机、全自动拼灰板机及全自动贴角机等自动化程度较高、功能性较强的设备，该部分包装配套设备销售收入占当期裕同科技采购的包装配套设备销售收入比例为 42.61%，平均毛利率为 43.05%，拉高了整体毛利率水平。

B.2019 年度裕同科技包装配套设备销售毛利率低于平均毛利率的原因主要系 2019 年度裕同科技向公司采购了较多的上糊定位机，报告期内，公司上糊定位机销售毛利率分别为 21.61%、17.35%、10.67%和 17.83%，公司销售的上糊定位机主要为公司推出多年的旧机型配套设备，面临的市场竞争较为激烈，公司依据市场上同类产品的销售价格对应调整售价，售价逐年降低，造成上糊定位机毛利率较低，2019 年度公司销售给裕同科技上糊定位机的销售占同期包装配套设备收

入的比例为 30.60%，毛利率为 5.24%，上糊定位机的销售拉低了裕同科技配套设备的毛利率；剔除上糊定位机的影响后，公司销售给裕同科技的包装配套设备毛利率为 27.71%，与同期包装配套设备（剔除上糊定位机后）的毛利率 27.76%差异较小。

C.2020 年度和 2021 年 1-6 月裕同科技未向公司购买上糊定位机，公司销售给裕同科技的包装配套设备毛利率分别为 23.68%和 28.57%，与同期包装配套设备（剔除上糊定位机后）毛利率 23.87%和 30.19%差异较小。

②青岛富盈康印刷器材有限公司

报告期内，青岛富盈康印刷器材有限公司包装配套设备毛利率偏差情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
富盈康毛利率（%）	16.18	6.46	9.88	20.17
平均毛利率（%）	24.18	19.09	23.90	30.86
与平均毛利率差异（%）	-8.00	-12.63	-14.02	-10.69

报告期内，青岛富盈康印刷器材有限公司包装配套设备毛利率低于同期平均毛利率，主要系该公司所采购配套设备主要为上糊定位机，该产品系公司推出多年的旧机型配套设备，面临的市场竞争较为激烈，公司依据市场上同类产品的销售价格对应调整售价，售价逐年降低，故造成该款机器毛利率较低。报告期内，青岛富盈康印刷器材有限公司上糊定位机销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上糊定位机收入	102.83	173.47	141.03	69.59
总收入	143.95	220.35	208.72	180.42
占比（%）	71.43	78.72	67.57	38.57

③重庆凯成科技有限公司及其子公司

2020 年度重庆凯成科技有限公司及其子公司包装配套设备与当期包装配套设备销售对比情况如下：

单位：万元、%

项目	重庆凯成科技有限公司及其子公司			当期全部客户		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
上糊定位机	-	-	-	2,446.84	36.20	10.67

其他	215.21	100.00	27.59	4,311.60	63.80	23.87
合计	**215.21**	**100.00**	**27.59**	**6,758.44**	**100.00**	**19.09**

由上表可知，2020 年度重庆凯成科技有限公司及其子公司包装配套设备毛利率高于当期全部客户平均毛利率主要是由于当期上糊定位机的销售占比较高且其对应的毛利率较低造成整体毛利率较低，而同期重庆凯成未采购上糊定位机；剔除上糊定位机影响，当期重庆凯成包装配套设备毛利率与当期包装配套设备平均毛利率差异较小，差异主要原因主要系重庆凯成为国内大型印刷包装企业，其产品处于国内领先水平，当期采购的包装配套包装设备包括全自动整形贴卡机、平板吸风开槽机及双通道五面混款检测设备等自动化程度较高、功能性较强的设备，该部分包装配套设备销售收入占当期重庆凯成采购的包装配套设备销售收入比例为 53.04%，平均毛利率为 29.93%，拉高了整体毛利率水平。综上所述，重庆凯成当期包装配套设备毛利率高于同期平均毛利率具有合理性。

④东莞新洲印刷有限公司

2020 年度公司销售给东莞新洲印刷有限公司的包装配套设备毛利率为 27.89%，高于同期包装配套设备毛利率 8.80 个百分点，主要是由于当期东莞新洲采购的产品是公司为迎合其产品需求而进行部分针对性改造的智能机械手定位机等设备，该部分产品销售收入占当期东莞新洲采购的包装配套设备销售收入比例为 39.10%，对应毛利率为 55.73%，高毛利率设备的销售拉高了整体毛利率，使得公司销售给东莞新洲印刷有限公司的包装配套设备毛利率高于同期包装配套设备的毛利率。

⑤美盈森集团股份有限公司及其子公司

2019 年度公司销售给美盈森集团股份有限公司及其子公司的包装配套设备毛利率为 32.65%，高于同期包装配套设备毛利率 8.75 个百分点，主要由于当期美盈森采购的双面混款检测设备、三面混款检测设备、双通道双面混款检测、高稳定性检重秤、边封机等专业用途性较强的特殊包装配套设备，对应设备销售收入占比为 70.08%，对应毛利率为 36.85%，毛利率较高，剔除该部分设备后毛利率为 22.82%，与同期包装配套设备平均毛利率 23.90%差异较小。

⑥深圳市祥凤鑫印刷设计有限公司

2019 年度公司销售给深圳市祥凤鑫印刷设计有限公司的包装配套设备毛利率为 11.06%，低于同期包装配套设备平均毛利率 12.84 个百分点，主要系当期该客户仅采购包装配套设备，且一次性采购 16 台包装配套设备，采购数量较大，公司给予其一定的价格优惠，拉低了设备的毛利率。同时，当期该客户采购的上糊定位机占当期该客户包装配套设备销售收入比例为 24.20%，公司销售的上糊定位机主要为公司推出多年的旧机型配套设备，面临的市场竞争较为激烈，公司依据市场上同类产品的销售价格对应调整售价，售价逐年降低，故造成该款机器毛利率较低。上述原因综合导致公司销售给深圳市祥凤鑫印刷设计有限公司的包装配套设备毛利率低于同期包装配套设备平均毛利率。

⑦中山市为创包装有限公司

2019 年度公司销售给中山市为创包装有限公司的包装配套设备毛利率为 30.74%，高于包装配套设备平均毛利率 6.84 个百分点，主要系当期为创包装采购的包装配套设备均为压泡机，对应机型为 HM-YP400H 和 HM-YP600B，2019 年度公司销售给为创包装上述两款机型的销售毛利率分别为 30.52%和 30.98%，同期公司销售的上述两款机型毛利率分别为 27.93%和 29.18%，毛利率差异较小。

⑧东莞海富纸品有限公司

2018 年度公司销售给东莞海富纸品有限公司的包装配套设备毛利率为 2.00%，低于包装配套设备平均毛利率，主要系为满足客户生产需要，公司销售的自动化包装设备产线搭配了全自动卡纸对裱机和自动覆膜机，两款设备销售收入为 101.97 万元，占当期该客户包装配套设备销售收入的比例为 88.64%。该两款设备公司为公司直接外购设备，因与自动化包装设备整体打包销售，故两款包装配套设备对应毛利率较低。

⑨NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd

2018 年度公司销售给 NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd 的包装配套设备毛利率为 36.21%，高于同期包装配套设备平均毛利率 5.34 个百分点，主要系 NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd 为境外客户，公司参考国外同行业公司同类型产品较高的销售定价，且综合考虑订单获取及售后维护费用等因素后，国外客户同型号产品定价高于国内客户，销售毛利率高于平均毛利率。

⑩高义包装印刷（苏州）有限公司

2021 年 1-6 月，高义包装印刷（苏州）有限公司包装配套设备销售情况如下：

单位：万元

项目	收入	收入占比	毛利率	同期平均毛利率
上糊定位机	196.57	94.87%	15.50%	17.83%
其他	10.62	5.13%	21.73%	30.19%
合计	**207.19**	**100.00%**	**15.82%**	**24.18%**

由上表可知，高义包装印刷（苏州）有限公司包装配套设备毛利率低于同期平均毛利率，系当期销售主要为上糊定位机，该产品系公司推出多年的旧机型配套设备，面临的市场竞争较为激烈，公司依据市场上同类产品的销售价格对应调整售价，售价逐年降低，故造成该款机器毛利率较低。。

（二）主要客户的控股股东及实际控制人、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，销售数量是否和下游客户规模相匹配

报告期内，公司前五大客户与公司合作的基本情况如下：

客户名称	控股股东及实际控制人	注册资本	信用政策、结算周期
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	控股股东：吴兰兰，持股 50.92% 实际控制人：吴兰兰、王华君夫妇	87,709.862 万人民币	验收合格后支付货款总额的 90%，使用一段期间（通常 1-3 个月）后一次性付清余款 或合同签订后支付 30%定金，调试完成后支付 60%，余款 10%自买方验收合格后 3 个月内付清
上海千寻纸品有限公司	陈治越：20%；章龙：80%	2,000 万人民币	定金 30%，融资租赁 70%
昆山大唐彩印有限公司	吴亚玲：80%；孟醒：20%	1,000 万人民币	合同成立时付 10%，设备到达并安装调试完成后付 10%，余款 80%在验收合同后 6 个月内分期支付。
United Creation Packaging Solutions(Chonburi)CO.,Ltd	United Creation Packaging Solutions (Asia) Pte.Ltd.: 89.99%; Maz Harverst International Limited: 10.00%; United Creation Packaging Solutions (Thailand)Company Limited: 0.01%	30,000 万泰铢	合同签订之日起 5 日内支付合同总价的 20%作为定金，出货前买方支付合同总价的 80%。
慈溪市华星医疗器械有限公司	宁波沁诺医疗科技有限公司：32.67%；慈溪市博生塑料制品有限公司：33.00%；宁波华星科技有限公司：34.00%；华南富：0.33%	2,000 万人民币	签订合同时支付定金 1000 万，卖方每批设备交货前通知买方交货数量及时间，买方依据卖方通知安排货款，卖方收到每批设备全额货款后两天内发货
重庆凯成科技有限公司及其子公司	梁志成（控股股东、实际控制人）	1,794.2583 万人民币	合同签订后支付 30%，验收合格收到发票后支付 60%，验收合格后 3 个月后一次性支付尾款
佛山市德启首饰包装有限公司	控股股东：裴德明，持股 99.00%	100 万人民币	合同签订支付 30%，发货前预付款 60%，安装调试完成后付清余款。
东莞市现代包装制品有限公司	控股股东：周正东，持股 95.00%	300 万人民币	定金 10 万，余款分 6 期支付，每月 21 万 定金 20%，融资租赁 80% 定金 10%，融资租赁 90%
中山市为创包装有限公司	李妙丽：40.00%；李有添：30.00%；李平珍：30.00%	300 万人民币	合同签订支付 30%，发货前预付款 60%，安装调试完成后付清余款。

美盈森集团股份有限公司及其子公司	王海鹏（控股股东、实际控制人）	153,132.369 万人民币	预付款 30%，验收后支付 60%，保修到期后支付 10%尾款
PercetakanTenagaSdnBhd	Mr.OngChengTeck：52.19%；Ms.SoBiLan：47.81%	500 万林吉特	发货前付清全款
重庆海派环保包装有限公司及其子公司	宝利华投资香港有限公司	4,500 万人民币	定金 10%，余款分 9 期支付，每月 20 万
东莞新洲印刷有限公司	新洲印刷集团有限公司持股 100%	16,200 万港元	合同签订支付 30%，发货前预付款 60%，安装调试完成后付清余款。
金箭印刷科技（昆山）有限公司	煌星有限公司（ACCORD STAR LIMITED）持股 100%	1,600 万美元	合同签订 30%，发货前 40%，验收合同并提供发票后付 25%，质保金 5%

续上表

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度			报告期内退换货金额	期末应收账款		2021 年 6 月末应收账款余额截止 2021 年 8 月 31 日回款金额	公司销售占其同类采购的比例【注】
	收入	主要产品数量	主要产品均价	收入	主要产品数量	主要产品均价	收入	主要产品数量	主要产品均价	收入	主要产品数量	主要产品均价					
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	3,500.95	34	97.72	3,248.36	26	106.71	2,075.54	15	100.24	2,540.78	22	102.07	31.32	2021 年 6 月末	1,346.67	900.05	约 80%-90%
														2020 年末	827.69		
														2019 年末	2,111.99		
														2018 年末	2,774.26		

上海千寻纸品有限公司	460.18	5	82.60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2021年6月末	-	-	约 100%
														2020年末	-		
														2019年末	-		
														2018年末	-		
昆山大唐彩印有限公司	457.96	4	106.19	446.02	4	106.19	372.77	3	101.07	0.35	-	-	-	2021年6月末	886.65	111.10	约 100%
														2020年末	372.75		
														2019年末	136.42		
														2018年末	-		
United Creation Packaging Solutions(Chonburi)CO.,Ltd	579.00	4	144.75	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2021年6月末	-	-	-
														2020年末	-		
														2019年末	-		
														2018年末	-		
慈溪市华星医疗器械有限公司	-	-	-	884.96	8	110.62	-	-	-	-	-	-	-	2021年6月末	-	-	约 90%
														2020年末	-		
														2019	-		

														年末			
														2018年末	-		
重庆凯成科技有限公司及其子公司	28.46	-	-	703.28	5	86.19	988.77	10	94.14	771.44	7	102.09	86.85	2021年6月末	883.73	66.25	约50%-90%
														2020年末	1,316.57		
														2019年末	1,520.59		
														2018年末	1,132.95		
佛山市德启首饰包装有限公司	-	-	-	679.77	6	104.17	0.17	-	-	0.43	-	-	-	2021年6月末	200.00	150.00	-
														2020年末	430.00		
														2019年末	-		
														2018年末	-		
东莞市现代包装制品有限公司	511.31	6	68.75	588.93	7	78.51	-	-	-	-	-	-	-	2021年6月末	239.59	80.00	约80%-90%
														2020年末	87.60		
														2019年末	-		
														2018年末	-		
中山市为创包装有限	0.36	-	-	-	-	-	1,404.03	13	98.28	0.14	-	-	-	2021年6月末	-	-	约 100%

公司														2020年末	339.58		
														2019年末	500.00		
														2018年末	-		
美盈森集团股份有限公司及其子公司	18.42	-	-	103.70	-	-	1,315.28	10	101.05	141.82	2	82.01	32.48	2021年6月末	33.79	11.79	-
														2020年末	213.75		
														2019年末	1,427.38		
														2018年末	459.14		
PercetakanTenagaSdnBhd	6.83	-	-	385.45	2	142.63	677.94	4	136.24	-	-	-	-	2021年6月末	-	-	约 100%
														2020年末	0.27		
														2019年末	20.99		
														2018年末	-		
重庆海派环保包装有限公司及其子公司	56.00	-	-	8.49	-	-	39.80	-	-	958.63	8	105.75	-	2021年6月末	0.03	0.03	约 45%
														2020年末	12.18		
														2019年末	66.88		
														2018年末	682.43		

东莞新洲印刷有限公司	167.93	3	38.05	202.20	-	-	128.08	1	50.25	940.97	8	105.37	-	2021年6月末	248.76	5.01	约 100%
														2020年末	118.37		
														2019年末	103.67		
														2018年末	535.72		
金箭印刷科技（昆山）有限公司	73.23	-	-	495.13	2	79.65	132.21	-	-	858.85	6	92.43	125.86	2021年6月末	18.14	18.14	约 80%-100%
														2020年末	69.24		
														2019年末	76.28		
														2018年末	226.1		

注：数据来源为客户提供的《关于鸿铭股份产品占同类产品采购占比的说明》，其他客户出于保密原因未能提供相关数据；主要产品数量和销售均价指自动化包装设备的数量和销售均价。

报告期内，发行人主要客户向发行人采购金额、产量及业务规模情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	向发行人采购金额	产量	营业收入
2021年1-6月	1	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	3,500.95	-	605,169.52
	2	United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd	579.00	-	-
	3	东莞市现代包装制品有限公司	511.31	-	2,388.90
	4	上海千寻纸品有限公司	460.18	-	3,302.80
	5	昆山大唐彩印有限公司	457.96	-	4,094.40
2020年度	1	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	3,248.36	865,696.14万元	1,178,893.71
	2	慈溪市华星医疗器械有限公司	884.96	-	131.80
	3	重庆凯成科技有限公司及其子公司	703.28	-	145,370.26
	4	佛山市德启首饰包装有限公司	679.77	30,000万个首饰盒	1,567.80
	5	东莞市现代包装制品有限公司	588.93	-	2,388.90
2019年度	1	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	2,075.54	623,671.87万元	984,487.50
	2	中山市为创包装有限公司	1,404.03	-	8,004.00
	3	美盈森集团股份有限公司及其子公司	1,315.28	164,915.34万元	339,213.26
	4	重庆凯成科技有限公司及其子公司	988.77	-	144,385.62
	5	PercetakanTenagaSdnBhd	677.94	-	-
2018年度	1	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	2,540.78	618,373.69万元	857,824.38
	2	重庆海派环保包装有限公司及其子公司	958.63	-	48,603.50
	3	东莞新洲印刷有限公司	940.97	-	46,325.10
	4	金箭印刷科技（昆山）有限公司	858.85	-	50,021.00
	5	重庆凯成科技有限公司及其子公司	771.44	-	121,466.96

注1：2021年1-6月主要客户中，除深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司的营业收入系2021年1-6月的营业收入，其他客户的营业收入均为2020年度营业收入；

注2：裕同科技、美盈森的产量、营业收入来源于其公告的定期报告，佛山市德启首饰包装有限公司产量来源其公司官网，其他客户当年度的营业收入来源于中国出口信用保险公司出具的《中国企业资信评估标准报告》；

注3：除裕同科技、美盈森、佛山市德启首饰包装有限公司外，无法从公开途径获取其产量信息；

注4：重庆凯成科技有限公司及其子公司的营业收入为东莞市凯成环保科技有限公司、贵阳凯晟成科技有限公司、重庆凯成科技有限公司、PaishingVietNamJointStockCompany、苏州凯晟成包装有限公司、宜宾凯晟成科技有限公司营业收入合计数；

注5：重庆海派环保包装有限公司及其子公司的营业收入为重庆海派环保包装有限公司、

立华彩印（昆山）有限公司、昆山市海派环保科技有限公司营业收入合计数;

注 6：中国出口信用保险公司出具的《中国企业资信评估标准报告》未显示报告期内 PercetakanTenagaSdnBhd、UNITED CREATION PACKAGING SOLUTIONS (CHONBURI) COMPANY LIMITED 的营业收入数据。

除UNITED CREATION PACKAGING SOLUTIONS (CHONBURI) COMPANY LIMITED、上海千寻纸品有限公司、昆山大唐彩印有限公司、东莞市现代包装制品有限公司、华星医疗、佛山市德启首饰包装有限公司、PercetakanTenagaSdnBhd外，公司主要客户的产量或营业收入较高，主要客户的采购金额与其自身产量、业务规模匹配。

1.UNITED CREATION PACKAGING SOLUTIONS (CHONBURI) COMPANY LIMITED

根据中国出口信用保险公司出具的《中国企业资信评估标准报告》，UNITED CREATION PACKAGING SOLUTIONS (CHONBURI) COMPANY LIMITED基本情况如下:

名称	UNITED CREATION PACKAGING SOLUTIONS (CHONBURI) COMPANY LIMITED	成立时间	2020 年 03 月 25 日
注册资本	300,000,000 泰铢		
注册地址	102/16 Moo 7, Bo Win, Si Racha, Chon Buri 20230, Thailand		
经营范围/主营业务	Manufacturer and Distributor of Paper Packaging Products		
股东	股东名称	持股比例	
	United Creation Packaging Solutions (Asia) Pte.Ltd.	89.99%	
	Maz Harverst International Limited Maz Harverst	10.00%	
	United Creation Packaging Solutions (Thailand)Company Limited	0.01%	
董事、监事、高级管理人员	Mr.Zhou,Junwei、Mr. Huang, Yu-yuan、Ms. Khwanlada Chatkaew		

UNITED CREATION PACKAGING SOLUTIONS (CHONBURI) COMPANY LIMITED成立于2020年03月25日，截至2020年12月31日，该公司拥有资产15,792.50万泰铢,目前该公司拥有员工100余人。根据企查查查询，该客户控股股东United Creation Packaging Solutions (Asia) Pte.Ltd.在国内投资情况如下:

序号	被投资企业	法定代表人	注册资本	出资比例
1	合众创亚（天津）包装有限公司	周凯	250.00 万美元	100.00%
2	合众创亚（广州）包装有限公司	周凯	668.00 万美元	100.00%
3	上海创亚纸业包装有限公司	周凯	910.00 万美元	100.00%
4	合众创亚渤海（天津）包装有限公司	周凯	6,500.00 万元人民币	100.00%
5	合众创亚包装（南京）有限公司	周凯	1,100.00 万美元	100.00%

6	合众创亚（呼和浩特）包装有限公司	周凯	5,900.00 万元人民币	72.00%
7	合众创亚（沈阳）包装有限公司	周凯	325.00 万美元	100.00%
8	合众创亚（成都）包装有限公司	周凯	768.00 万美元	100.00%
9	苏州万国纸业包装有限公司	周凯	2,415.00 万美元	100.00%
10	合众创亚（保定）纸业包装有限公司	周凯	370.00 万美元	100.00%
11	合众创亚盛道（大连）包装有限公司	周凯	1,147.49 万元人民币	76.50%

综上，UNITED CREATION PACKAGING SOLUTIONS (CHONBURI) COMPANY LIMITED资产规模较大，员工人数较多，控股股东实力较强，该客户的采购金额与其业务规模相匹配。

2.上海千寻纸品有限公司

上海千寻纸品有限公司基本情况如下:

名称	上海千寻纸品有限公司	**成立时间**	2008 年 04 月 01 日
注册资本	2,000.00 万元	**法定代表人**	章龙
注册地址	上海市宝山区宝安公路 655 弄 223 号 1 幢		
经营范围	许可项目：文件、资料等其他印刷品印刷；包装装潢印刷品印刷；货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：包装品生产；纸制品、无纺布、工艺品（象牙及其制品除外）、印刷材料、包装材料、文化办公用品、计算机、软件及辅助设备、机电设备及配件、纸张、纸制品、服装服饰、鞋帽、针纺织品、珠宝饰品、木制、家具、建筑装潢材料、橡塑制品、金属材料、汽摩配件、电子产品、食用农产品的销售；电子商务（不得从事增值电信、金融业务）；电脑图文设计制作；设计、制作各类广告。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
股东	**股东名称**	**持股比例**	
	章龙	80.00%	
	陈治越	20.00%	
主要人员	执行董事	章龙	
	监事	陈治越	

上海千寻纸品有限公司成立于2008年4月1日，注册资本为2,000.00万元，根据中国出口信用保险公司出具的《中国企业资信评估标准报告》，该公司2021年度员工人数约为100人，厂房面积为15,000平方米，该客户员工人数较多，厂房面积较大，具有一定的业务规模，该客户的采购金额与其业务规模相匹配。

3.昆山大唐彩印有限公司

昆山大唐彩印有限公司基本情况如下:

名称	昆山大唐彩印有限公司	成立时间	1995 年 07 月 06 日
注册资本	1,000.00 万元	法定代表人	孟醒
注册地址	昆山市千灯镇丰收北路 222 号		
经营范围	包装装潢印刷品印刷，其他印刷品印刷；包装产品设计；纸制品、木制品及金属制品的设计、生产、加工、销售；电脑纸加工；印刷材料、工艺品、包装材料的销售；国内货物运输代理；自有建筑设备租赁；货物及技术的进出口业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)		
股东	股东名称	持股比例	
	吴亚玲	80.00%	
	孟醒	20.00%	
主要人员	执行董事	孟醒	
	监事	吴亚玲	
	总经理	孟醒	

昆山大唐彩印有限公司成立于1995年07月06日，注册资本为1,000.00万元，根据中国出口信用保险公司出具的《中国企业资信评估标准报告》，该公司2019年度、2020年度实现的营业收入分别为5,737.00万元和4,094.40万元，2021年度，该公司厂房面积为28,000平方米，该客户近两年营业收入较高，厂房面积较大，具有一定的业务规模，该客户的采购金额与其业务规模相匹配。

4. 东莞市现代包装制品有限公司

东莞市现代包装制品有限公司基本情况如下:

名称	东莞市现代包装制品有限公司	成立时间	2009 年 08 月 21 日
注册资本	300.00 万元	法定代表人	周正东
注册地址	广东省东莞市企石镇屋吓塘路 8 号 2 号楼		
经营范围	包装装潢印刷品、其他印刷品印刷；产销：包装制品、纸制品、木制品、塑胶制品。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)		
股东	股东名称	持股比例	
	周正东	95.00%	
	卿周青	5.00%	
主要人员	执行董事	周正东	
	监事	卿周青	
	经理	周正东	

东莞市现代包装制品有限公司成立于2009年08月21日，根据其官网，该客户的主要产品覆盖化妆品、食品/烟酒、电子通讯、智能终端、家具家居、快递速运、新能源汽车产业链、家用电器、机械制造等多个行业。目前，该客户拥有专

业技术工人80余人，员工人数达300余人，厂房面积为1,5000㎡。该客户员工人数较多，产品应用领域较广，厂房面积较大，具有一定的业务规模，该客户的采购金额与其业务规模相匹配。2020年度、2021年上半年，该客户新增多个客户，且新增客户的订单较大，该客户根据需要增加了机器设备的采购，因此，该客户向公司采购设备具有合理性。

5. 华星医疗

2020年度，华星医疗向发行人采购口罩机884.96万元，华星医疗基本情况如下：

名称	慈溪市华星医疗器械有限公司	**成立时间**	2020 年 05 月 02 日
注册资本	2,000.00 万元	**法定代表人**	华南富
注册地址	浙江省慈溪滨海经济开发区莲塘路 299 号		
经营范围	一般项目：工程和技术研究和试验发展；医用口罩零售；医用口罩批发；日用口罩（非医用）销售；日用口罩（非医用）生产；劳动保护用品生产；第二类医疗器械销售；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发；劳动保护用品销售；塑料制品销售；塑料制品制造；卫生洁具制造；日用品销售；日用杂品制造；日用家电零售；模具制造；产业用纺织制成品销售；金属制品研发；金属制品销售；金属材料制造；家用电器制造；家用电器研发；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；照明器具制造；照明器具销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；消毒剂销售（不含危险化学品）；五金产品制造；五金产品研发；五金产品零售；五金产品批发；特种劳动防护用品销售；熔喷布生产(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：进出口代理；第二类医疗器械生产；消毒剂生产（不含危险化学品）；消毒器械生产；技术进出口(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。		
股东	**股东名称**	**持股比例**	
	宁波华星科技有限公司	34.00%	
	慈溪市博生塑料制品有限公司	33.00%	
	宁波沁诺医疗科技有限公司	32.67%	
	华南富	0.33%	
主要人员	执行董事	华南富	
	监事	黄春亚	
	经理	林虎挺	

2020年年初，受新型冠状病毒感染肺炎疫情的影响，全球口罩需求激增，因产能不足出现巨大缺口。与此同时，东莞市口罩机产能从2019年的881台猛增至2020年一季度的3,195台，东莞的口罩机产能一度占到了全国的60%以上。发行人主要经营地位于广东省东莞市，疫情发生后，发行人基于对智能制造装备技术积

累，开始研发并生产口罩机。

在国内外市场对口罩需求大幅上升的情况下，2020年3月，华星医疗的股东看好口罩市场，拟新设公司从事口罩的生产。华星医疗的第一大股东为“宁波华星科技有限公司”，该公司的股东为黄金德、黄丽萍；华星医疗的第三大股东为“宁波沁诺医疗科技有限公司”，该公司的股东为林虎挺、方挺。黄金德、林虎挺与发行人包装设备客户慈溪市圣保彩印包装有限公司（报告期内，该客户向公司采购自动化包装设备、包装配套设备及零配件的金额分别为106.01万元、0.22万元、0.27万元和0.15万元）的第一大股东吴杰系邻居兼好友关系。2020年年初，吴杰将发行人研发、生产口罩机的情况告知拟新设公司从事口罩生产的黄金德、林虎挺，在吴杰的引荐下，黄金德、林虎挺与公司建立了业务联系。2020年4月28日至29日，林虎挺、方挺实地查看了公司经营场所，其看好公司口罩机的各项性能，综合考虑市场对口罩机的需求及价格情况，与公司达成了合作意向。2020年4月29日至30日，发行人董事长、总经理金健上门拜访华星医疗股东，与黄金德、林虎挺、方挺等人当面进一步洽谈合同具体细节。考虑到市场对口罩机需求旺盛，口罩机一度供不应求，华星医疗通过与公司签订大额销售合同，以保障其采购需求，2020年5月3日，华星医疗与发行人签订《设备销售合同》。

综上，华星医疗与发行人建立合作关系具有合理性。

2020年下半年，随着国内口罩产能的提高，口罩市场快速趋于饱和状态，华星医疗根据市场情况，及时调整经营策略，因此营业收入较低。但是，华星医疗与发行人建立合作关系具有合理性，且其注册资本较高，建立合作关系时，具有一定的经营规模。

根据国务院颁布的《医疗器械监督管理条例（2020修订）》，口罩机不属于医疗器械，在生产及销售过程中，无需取得相关资质。

公司在生产、销售口罩机过程中，严格遵守《中华人民共和国价格法》《价格违法行为行政处罚规定》《市场监管总局关于新型冠状病毒感染肺炎疫情防控期间查处哄抬价格违法行为的指导意见》等相关规定，不存在因违反上述规定被市场监管等部门行政处罚的情形。

6.佛山市德启首饰包装有限公司

佛山市德启首饰包装有限公司基本情况如下:

名称	佛山市德启首饰包装有限公司	**成立时间**	2010 年 07 月 09 日
注册资本	100.00 万元	**法定代表人**	裴德明
注册地址	佛山市南海区大沥镇盐步东秀村亨溆铁路南(土名)青年农场厂房		
经营范围	加工、产销：首饰盒、首饰展示道具、首饰包装用品、礼品包装用品、有机玻璃制品、包装纸袋；厨具卫具及日用杂品批发；医疗用品及器材批发；其他家庭用品批发；其他日用品零售；珠宝首饰零售；其他机械设备及电子产品批发（工商登记前置审批项目除外）；货物和技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；其他未列明批发业（劳保口罩批发）；纺织品、针织品及原料批发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)		
股东	**股东名称**	**持股比例**	
	裴德明	99.00%	
	陈彰群	1.00%	
主要人员	执行董事	裴德明	
	监事	陈彰群	
	经理	裴德明	

佛山市德启首饰包装有限公司成立于2010年07月09日，根据其官网，该客户现有熟练技术员工超1,500名，自建车间面积超150,000㎡，年产首饰盒3亿个。该客户员工人数较多，厂房面积较大，首饰盒年产量较高，具有一定的业务规模，该客户的采购金额与其业务规模相匹配。

7.PercetakanTenagaSdnBhd

根据中国出口信用保险公司出具的《中国企业资信评估标准报告》，PercetakanTenagaSdnBhd基本情况如下:

成立时间	1987 年 8 月 4 日	
股权结构	**股东**	**股权比例**
	MR. ONG CHENG TECK	52.19%
	MS. SO BI LAN	47.81%
实缴资本	MYR4,800,000.00	
员工人数	600 人（2021 年度）	
董事、监事、高级管理人员	MS.SOH LAY IMM、MR. ONG SIN、MR. KANG CHIN LING、MS. SO BI LAN、MR. ONG CHENG TECK	
经营范围/主营业务	Focusing on provides printing, packaging, contract packaging and design services.（专注于提供印刷、包装、合同包装和设计服务）	
注册地址	83-1B,JALAN 3/62A, BANDAR MENJALARA, KUALA LUMPUR, 52200 KUALA LUMPUR,	

	WILAYAH PERSEKUTUAN, MALAYSIA

PercetakanTenagaSdnBhd成立于1987年8月4日，实缴资本为4,800,000.00马来西亚林吉特，2021年的员工人数为600人，该客户成立时间较久，员工人数较多，具有一定的业务规模，该客户的采购金额与其业务规模相匹配。

综上，公司主要客户的采购的主要产品数量、金额与其自身产量、业务规模相匹配。

（三）发行人的客户及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

公司主要客户深圳市裕同包装科技股份有限公司为公司股东之一，持有公司4.5%股份，其与公司交易具备真实性、合理性和公允性。裕同科技与公司及其实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员之间不存在关联关系、交易、资金往来或其他利益安排。除裕同科技外，公司其他客户不存在直接或间接持有公司股份的情形，与公司及其实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员之间不存在关联关系、交易、资金往来或其他利益安排。

二、按照上述分类对客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、回款情况等，各层次毛利率存在的差异及其原因

[说明]

（一）不同层级的客户数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率情况及变动原因分析

公司生产口罩机属于在疫情爆发的特殊时期于包装设备领域外的应用和拓展，随着国内疫情逐步得到有效控制，未来口罩机业务对公司经营业绩的影响不具有可持续性。公司口罩机业务销售金额相对较小，客户数量较少，故不进行分层分析。报告期内零配件金额较小，故亦不进行分层分析。以下针对自动化包装设备和包装配套设备进行分层分析。

1.自动化包装设备

报告期内，公司客户按照自动化包装设备销售金额分层情况如下:

单位：个、台、万元、万元/台

2021 年 1-6 月						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
300≤销售金额	7	5,823.81	43.53%	58	100.41	51.82%
100≤销售金额＜300	35	5,441.01	40.66%	70	77.73	44.53%
销售金额＜100	33	2,115.27	15.81%	32	66.10	41.66%
合计	**75**	**13,380.10**	**100.00%**	**160**	**83.63**	**47.25%**
2020 年度						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
300≤销售金额	16	7,607.58	38.58%	77	98.8	48.56%
100≤销售金额＜300	51	8,797.53	44.61%	97	90.7	46.50%
销售金额＜100	49	3,316.00	16.81%	47	70.55	34.99%
合计	**116**	**19,721.12**	**100.00%**	**221**	**89.24**	**45.36%**
2019 年度						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
300≤销售金额	12	8,086.06	42.44%	80	101.08	53.13%
100≤销售金额＜300	51	7,440.81	39.05%	82	90.74	51.75%
销售金额＜100	46	3,526.94	18.51%	47	75.04	47.19%
合计	**109**	**19,053.81**	**100.00%**	**209**	**91.17**	**51.49%**
2018 年度						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
300≤销售金额	9	6,927.13	41.72%	67	103.39	58.35%
100≤销售金额＜300	44	6,667.58	40.15%	83	80.33	51.72%
销售金额＜100	46	3,010.94	18.13%	48	62.73	48.53%
合计	**99**	**16,605.66**	**100.00%**	**198**	**83.87**	**53.91%**

（1）不同层级的客户数量、销售金额及占比情况分析

报告期内公司的客户数量较多，但不同层级客户结构较为稳定，销售规模 300 万以上的客户和 100 万以上 300 万以下的客户销售金额占比相当，合计占每期自动化包装设备销售金额的 80%以上。

（2）不同层级的销售量、销售单价、毛利率情况分析

自动化包装设备销售数量呈上升趋势，主要由于 100 万以上的客户采购数量有所增加，公司主要以开拓大客户和稳定原有客户为主要销售策略，公司为增加

市场占有率给予新老客户部分优惠，导致报告期内销售均价及毛利率均有所下降。

不同层级客户毛利率差异情况主要体现为采购规模越大的客户，其对应毛利率越高。主要为大客户资产规模雄厚，对于设备精度、效率以及稳定性有较高的要求，设备毛利率较高。

2.包装配套设备

报告期内，公司客户按照包装配套设备销售金额分层情况如下：

单位：万元、万元/台

2020 年 1-6 月						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
100≤销售金额	5	684.85	16.21%	72	9.51	20.07%
50≤销售金额＜100	12	790.37	18.71%	69	11.45	31.00%
销售金额＜50	185	2,749.06	65.08%	372	7.39	23.25%
合计	**202**	**4,224.28**	**100.00%**	**513**	**8.23**	**24.18%**
2020 年度						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
100≤销售金额	6	1,400.77	20.73%	186	7.53	22.18%
50≤销售金额＜100	20	1,263.50	18.70%	143	8.84	21.48%
销售金额＜50	273	4,094.17	60.58%	638	6.42	17.29%
合计	**299**	**6,758.44**	**100.00%**	**967**	**6.99**	**19.09%**
2019 年度						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
100≤销售金额	7	1,472.31	22.51%	196	7.51	22.01%
50≤销售金额＜100	16	1,108.24	16.95%	127	8.73	24.83%
销售金额＜50	284	3,958.87	60.54%	597	6.63	24.35%
合计	**307**	**6,539.42**	**100.00%**	**920**	**7.11**	**23.90%**
2018 年度						
层级	客户数量	销售金额	占比	销售数量	销售单价	毛利率
100≤销售金额	4	871.21	19.87%	169	5.16	27.76%
50≤销售金额＜100	11	750.61	17.12%	96	7.82	33.09%
销售金额＜50	259	2,761.72	63.00%	621	4.45	31.23%
合计	**274**	**4,383.54**	**100.00%**	**886**	**4.95**	**30.86%**

（1）不同层级的客户数量、销售金额及占比情况分析

报告期内公司的客户数量较多，但不同层级客户结构较为稳定，其中销售规模 50 万以下的客户销售金额占比最大，占比达 60%。

（2）不同层级的销售量、销售单价及毛利率情况分析

报告期内，包装配套设备的销售数量随着公司销售规模的增长而增长，销售单价与毛利率呈下降趋势，由于包装配套设备产品包含压泡机、贴卡机、开槽机、上糊定位机等多种类设备，不同种类配套设备销售价格和毛利率差异较大，故销售量、销售单价及对应毛利率在不同层级间不具有可比性。

（二）不同层级客户的回款情况

报告期内，公司不同层级客户的回款情况如下：

单位：万元、%

层级	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
300≤销售金额	3,683.61	27.97	10,130.92	44.67	8,567.91	40.29	7,304.47	37.40
100≤销售金额＜300	7,192.68	54.62	8,559.14	37.74	7,543.23	35.47	8,063.37	41.29
销售金额＜100	2,293.43	17.41	3,989.47	17.59	5,154.43	24.24	4,162.50	21.31
合计	**13,169.72**	**100.00**	**22,679.52**	**100.00**	**21,265.57**	**100.00**	**19,530.34**	**100.00**

注：上述层级根据自动化包装设备客户的层级标准统计，不包含口罩机业务。

公司制定了较为健全的客户信用评估流程以及管理制度，并按照制定的制度，严格执行应收账款信用审批程序、开展应收账款的管理及催收工作，公司的应收账款信用审批程序执行情况良好。报告期内，公司各个层级的客户回款情况良好。

三、结合报告期内主要客户与供应商重叠情况，分析向相关客户采购或向相关供应商销售产品价格是否公允

[说明]

报告期内主要客户与供应商重叠情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	对其销售			对其采购		
		内容	金额	占主营业务收入比例	内容	金额	占采购总额比例
2021 年 1-6 月							

1	永发印务（东莞）有限公司	自动化包装设备、包装配套设备及零配件	270.70	1.49%	二手制盒设备	35.40	0.30%
2020 年度							
1	永发印务（东莞）有限公司	自动化包装设备、包装配套设备及零配件	282.29	0.92%	二手制盒设备	35.40	0.21%
2	东莞市富隆机械有限公司	包装配套设备及零配件	3.98	0.01%	配套设备	412.95	2.46%
	合计		**286.27**	**0.93%**		**448.35**	**2.67%**
2019 年度							
1	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	自动化包装设备、包装配套设备及零配件	2,075.54	7.85%	二手制盒设备	35.71	0.26%
2	东莞市富隆机械有限公司	包装配套设备及零配件	16.36	0.06%	配套设备	442.93	3.27%
	合计		**2,091.90**	**7.91%**		**478.64**	**3.53%**
2018 年度							
1	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	自动化包装设备、包装配套设备及零配件	2,540.78	11.80%	二手制盒设备	31.03	0.13%
2	盐城东科机械科技有限公司	自动化包装设备、包装配套设备及零配件	219.52	1.02%	配套设备	72.60	0.55%
3	东莞市富隆机械有限公司	包装配套设备及零配件	17.33	0.08%	配套设备	190.71	1.43%
	合计		**2,777.63**	**12.90%**		**294.34**	**2.11%**

（一）深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司、永发印务（东莞）有限公司

深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司与永发印务（东莞）有限公司为公司重要客户，报告期内发生的采购均为二手机回购业务，公司采购的二手设备已使用年限均在 5 年以上，公司产品正常使用寿命在 10 年左右，但随着产品技术的不断发展以及客户对包装设备要求的不断提高，在设备使用 5 年以上对其更新换代存在合理性。公司采购其旧款设备，有利于促进其加快对旧设备更新换代的速度，有利于公司实现新型设备的销售。公司采购二手设备后主要为修理翻新后销售。综上所述，公司与上述两家公司既有销售也有采购具有商业实质，具有合理性。

上述购销业务中的采购合同和销售合同均分开订立，具体合同均为一单一签，价格为一单一议，不构成一揽子交易。公司采购客户二手设备定价一般按照原设备成本价，按 10 年折旧期，根据实际使用年限，计算设备净值，并参考市场价

得出，二手机采购价格具有公允性。

（二）东莞市富隆机械有限公司、盐城东科机械科技有限公司

东莞市富隆机械有限公司和盐城东科机械科技有限公司为公司经销商，报告期内，公司向富隆机械采购的主要为半自动设备，主要为成型机、贴角机，上述设备可与公司包装设备、上糊定位机等配套使用，公司部分客户对其有采购需求。由于上述设备属于半自动设备，毛利率相对自动化包装设备较低，且订单量不足以支撑公司批量生产形成规模效应，生产效率较低，在产能有限的情况下，公司选择外购成品设备，并进行简单调试、贴牌后销售。公司向盐城东科采购为覆膜机设备，公司不具有制造该类产品的能力，应客户产线生产需要，公司向盐城东科进行采购。综上所述，公司与上述两家公司既有销售也有采购具有商业实质，具有合理性。

上述购销业务中的采购合同和销售合同均分开订立，具体合同均为一单一签，价格为一单一议，不构成一揽子交易。销售采购定价均参考市场同类产品价格确定，定价具有公允性。

四、按照境内外销售区域划分说明客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异，是否与合同约定及行业惯例相符，如是，说明差异原因

[说明]

（一）按照境内外销售区域划分说明客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异是否与合同约定相符

境内外客户在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异对比情况如下:

销售政策	销售类型		与合同约定是否相符
	内销	外销	
产品定价	公司定价依据以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响	公司定价依据以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响	是
收款方式	银行电汇、承兑汇票	银行电汇	是

信用期	国内主要客户信用政策为合同签订后要求支付一定比例定金，发货前或者安装调试合格后在一定信用期内支付一部分货款，调试合格后或者使用一定期间后付剩余尾款	装船发货前支付全额货款	是
运输方式	快递、陆运	快递、陆运、海运	是
产品售后	质保期的产品售后服务费用最终由公司承担	质保期的产品售后服务费用最终由公司承担	是

公司境内外销售政策在销售定价和产品售后方面不存在差异，在信用期、结算方式和运输方式等方面存在差异，总体销售政策符合境内外业务特点，符合合同约定及公司实际经营情况。

（二）按照境内外销售区域划分说明客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异是否与行业惯例相符

同行业可比公司销售政策具体对比情况如下:

项目	销售类型	公司情况	同行业可比公司情况	差异情况
产品定价	内销	公司定价依据以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响	1.斯莱克：主导产品易拉盖生产设备价格及系统改造均为非标准、定制化产品，其定价主要采用竞争导向方式，在参照竞争对手定价及过去产品市场价格基础上，附加一定程度的行业合理利润，最终通过合同谈判或投标确定产品的最终价格。 2.新美星：产品的最终售价，均是发行人和客户考虑灌装生产线涉及相关因素进行协商一致的结果。相关因素具体如下：灌装的液态物质品种，灌装技术的选择，灌装容器的选择，生产效率，配套设备的选择。 3.赛腾股份：公司自动化设备的定价模式决定了设备生产成本通常会反应在售价中，因此报告期内自动化设备平均价格与平均成本的变动趋势相同。 4.中亚股份：液态食品包装机械行业的大部分产品为非标定制设备，公司主要依据设备制造成本、市场竞争程度、竞争对手定价、管理及销售费用等来确定产品价格。公司产品技术含量较高，竞争力强，具有一定的定价能力。	不存在重大差异
	外销	公司定价依据以成本加成为基础、综合考虑市场价格水平以及客户资信、客户订单量、客户对于价格敏感度等因素的影响		
收款方式	内销	银行电汇、承兑汇票	银行电汇、承兑汇票、信用证等	不存在重大差异
	外销	银行电汇		
信用政策	内销	国内主要客户信用政策为合同签订后要求支付一	1.斯莱克：签订合同后，公司在收到客户预付款（一般占合同额 10%-30%）后，开始启动设计生产工作；发货前，按合同要求客户再支付一部	不存在重大差

		定比例定金(通常收款 10%-30%左右)，发货前或者安装调试合格后在一定信用期内（通常为 1-6 个月)支付一部分货款(通常累计收款 90%左右)，调试合格后或者使用一定期间后付剩余尾款(全部收款完毕)	分价款，达到合同总价款的 70%-90%；除少部分项目会在合同中约定 10%左右款项作为质保金待验收完成一年后支付外，大部分项目的剩余款项在设备完成安装调试后支付完毕。对于易拉盖生产设备零备件业务，除少部分新客户会在发货前收取 50%左右的预收款外，一般在发货后 1-3 个月内收回全部货款。 2.新美星：一般情况下，在合同签订后，客户按照合同约定预付 30%左右货款；在合同履行过程中，客户按照合同约定缴付进度款，通常在产品完工发货前客户累计预付 80-85%的货款。 3.赛腾股份：在公司的主要客户中，苹果公司的信用期相对较短，通常约定为通过形式发票审核后 45 天至 60 天，而对于其他客户通常约定的信用期在 120 天以上。 4.中亚股份：公司在与客户签订合同时通常采用分阶段收取货款方式进行结算。一般情况下，签订合同后客户预付 20%至 30%的货款，发货阶段客户再支付合同货款的 60%至 75%，剩余 5%至 10%的货款将在合同约定的期限内付清。	异
	外销	装船发货前支付全额货款		
运输方式	内销	快递、陆运	快递、陆运、海运等	不存在差异
	外销	快递、陆运、海运		
退换货政策	内销	质保期的产品售后服务费用最终由公司承担	质保期的产品售后服务费用最终由公司承担	不存在差异
	外销	质保期的产品售后服务费用最终由公司承担		

资料来源：同行业可比公司招股说明书、定期报告。

由此，公司境内外销售政策在销售定价和产品售后方面不存在差异，在信用期、结算方式和运输方式等方面存在差异，总体销售政策符合境内外业务特点，符合发行人实际经营情况，与合同约定及同行业惯例相符。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1.统计报告期各期各产品类别前五大客户的具体销售情况，访谈发行人销售负责人，了解单一客户销售毛利率与当期同类产品平均毛利率的差异原因；

2.查阅公开信息，了解发行人主要客户的具体情况；通过公开报告、中信保等方式取得公司主要客户信息；

3.针对报告期内公司前五大客户进行访谈、并获取客户出具的无关联关系说

明；

4.获取发行人主要客户提供的《关于鸿铭股份产品占同类产品采购占比的说明》，并分析其合理性。

5.核查发行人、董监高、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业等主要关联方报告期内银行流水等有关证据；

6.按照适当销售金额分层标准和披露口径，分析客户分层分布情况以及对应销售数量、单价、毛利率和回款情况；

7.针对客户与供应商重叠情况，访谈发行人销售、采购负责人，了解交易内容，检查大额销售采购合同及其他相关单据，查验业务的合理性并分析定价的公允性；

8.访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解境内外客户关于产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异，并查验相关合同条款约定；查阅同类可比上市公司公开披露的文件，对比同行业上市公司的销售政策，核查发行人的销售政策是否与同行业上市公司一致。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.发行人报告期各期向各产品类别前五大客户销售产品金额、数量、单价、毛利率变动具有合理性，向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率存在差异，主要客户之间的毛利率也存在差异，但差异系产品结构和销售区域不同导致，差异具有合理性；

2.发行人与主要客户保持了较为稳定的合作关系，客户采购规模与其自身生产规模相匹配；

3.发行人的客户及其实际控制人、主要股东、关键岗位人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

4.报告期内公司主要产品的客户分布较为稳定，不同层级销售单价和毛利率的差异具有合理性；

5.发行人客户与供应商重叠的情形是基于真实的业务需要而发生，交易具有合理性，价格具有公允性；

6.公司境内外销售政策在销售定价和产品售后方面不存在差异，在信用期、结算方式和运输方式等方面存在差异，总体销售政策符合境内外业务特点，符合发行人实际经营情况，与合同约定及同行业惯例相符。

14.关于采购及供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人原材料的采购金额分别为 13,290.71 万元、13,539.16 万元、16,767.59 万元；

（2）报告期内，发行人向前五大供应商采购占比分别为 29.80%、31.59%、30.08%。

请发行人：

（1）说明标准件、非标准件、电气元器件的主要产品及构成，平均价格的计算方法；

（2）按照原材料分类说明前五大供应商的基本情况、合作历史、采购内容等，说明并补充披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，主要供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比；

（3）说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；

（4）说明报告期内发行人向东莞市富隆机械有限公司采购的主要产品，采购价格是否公允；

（5）说明是否存在刚成立不久（两年以内）的供应商和发行人产生合作的情况，如有，请说明合作原因、背景、对应的金额和占比。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对采购金额真实性、准确性、完整性采取的核查程序、核查比例、核查结论、核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比，以及相关核查是否充分。

[回复]

一、说明标准件、非标准件、电气元器件的主要产品及构成，平均价格的计算方法

[说明]

公司生产所需主要原材料包括标准件、非标准件、电气元器件、钢材及其他。其中，标准件是指由国家和国际标准组织制定标准，专业生产厂家生产，在国内外市场上可以直接购买到的直线导轨、线性滑块、工业机器人、齿轮、同步带等标准配件；非标准件指由公司设计图纸，由公司的生产制造中心加工制造或者委托其它供应商制造的零部件；电气元器件是指与公司控制系统功能实现相关的可编程控制器、伺服电机、传感器、工业镜头、工业电脑等电子元件。

报告期内，公司外购标准件、非标准件、电气元器件主要构成如下：

原材料类别	主要构成	规格数量
标准件	水平多关节机器人、直线导轨、滚珠丝杆、同步带、液压站等	约 5,000 种
非标准件	钣金焊接件、铝制金属件、铁质金属件、不锈钢金属件等	15,000-20,000 种
电气元器件	可编程控制器、伺服电机及驱动器、视觉工控系统、真空泵、减速机、传感器等	2,000-3,000 种

平均价格=∑原材料金额/∑原材料数量，由于公司原材料规格数量繁多，单价差异较大，因而原材料采购规格型号的变化及采购结构变化均会引起采购单价变化。

二、按照原材料分类说明前五大供应商的基本情况、合作历史、采购内容等，说明并补充披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，主要供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比

[说明]

（一）供应商合作情况

公司地处以东莞为中心的珠三角包装印刷产业带，东莞地区聚集了大量本行业的原材料配套供应商，虽然公司原材料种类众多，但依托于区位优势，公司比较容易找到合格的供应商。公司自 2002 年成立以来便一直从事包装行业自动化包装设备的生产、研发及销售，在长期的发展中与大部分供应商形成了长期稳定的合作关系。

公司原材料种类繁多，为此公司设有专门的采购部门，公司招聘的采购人员熟悉本行业的材料情况，拥有丰富的采购经验。公司根据采购人员的专业特长及对物料的熟悉情况安排采购工作，每个采购人员分管不同类型物料的采购。

为规范供应商的筛选与管理工作，公司建立了合格供应商管理体系。对新建立采购关系的供应商，经过工厂实地考察、过程管理、样品检测、试用等考核程序，评审合格后方可批量供货。对于已建立合作关系的供应商，公司从生产工艺、价格、品质、逾期率、配合度等方面对供应商定期进行分级考核，动态维护合格供应商名单。公司主要原材料采用向合格供应商直接采购的方式，公司对于主要原材料一般会选择若干家供应商，通过比价方式进行采购，很大程度上保证了原材料采购价格的竞争力。对于部分小额零星采购，公司主要通过网络查询阿里巴巴等采购网站，在经过分析比较后进行采购。

（二）按照原材料分类说明前五大供应商的基本情况、合作历史、采购内容等，说明并补充披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，主要供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比

1.主要原材料供应商、采购价格对比及占供应商销售同类产品的占比等情况

（1）标准件供应商采购及占主要供应商销售同类产品的占比情况

①主要供应商采购及占主要供应商销售同类产品的占比情况

公司各期标准件主要供应商采购情况列示如下:

单位：万元

年度	排名	供应商名称	采购内容	金额	占供应商当期同类销售比例

					（%）
2021 年 1-6 月	1	深圳市普雅自动化设备有限公司	YAMAHA 机器人	1,313.67	9.00
	2	东莞市佑达机器人设备有限公司	线性滑轨滑块组件、单轴机械手、滚珠丝杆等	380.23	18.30
	3	东莞市华俊工业皮带有限公司	输送带、同步带等	119.37	8.00
	4	广州市正又佳机电有限公司	轴承等	105.80	1.20
	5	东莞市品众液压科技有限公司	油缸、油管等	84.07	8.00
	合计			**2,456.77**	
2020 年度	1	深圳市普雅自动化设备有限公司	YAMAHA 机器人	1,375.39	13.00
	2	东莞市佑达机器人设备有限公司、东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司	线性滑轨滑块组件、单轴机械手、滚珠丝杆等	564.20	16.70
	3	东莞市东峰机械科技有限公司	油缸、油管等	214.35	10.00
	4	东莞市华俊工业皮带有限公司	输送带、同步带等	164.73	8.00
	5	东莞市博宸自动化设备有限公司	轴承等	138.11	20.00
	合计			**2,456.77**	
2019 年度	1	深圳市普雅自动化设备有限公司	YAMAHA 机器人	1,222.45	14.00
	2	东莞市佑达机器人设备有限公司、东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司	线性滑轨滑块组件、单轴机械手、滚珠丝杆等	316.48	36.63
	3	东莞市华俊工业皮带有限公司	输送带、同步带等	140.84	6.00
	4	东莞市东峰机械科技有限公司	油缸、油管等	133.08	10.00
	5	东莞市博宸自动化设备有限公司	轴承等	98.77	18.00
	合计			**1,911.62**	
2018 年度	1	深圳市普雅自动化设备有限公司	YAMAHA 机器人	1,248.63	13.00
	2	广州睿孚机电科技有限公司	线性滑轨滑块组件等	136.54	-
	3	东莞市华俊工业皮带有限公司	输送带、同步带等	132.65	5.00
	4	广东安昂智能制造供应链技术有限公司	线性滑轨滑块组件等	122.66	-
	5	东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司	滚珠丝杆、线性滑轨滑块组件等	94.38	11.83
	合计			**1,734.86**	

注：上述数据来源于供应商提供的《关于鸿铭股份当期采购占其同类销售额比例的说明》，部分供应商出于保密因素未能提供相关数据。

②标准件主要原材料平均采购单价

报告期各期，标准件主要原材料平均采购单价变动如下：

单位：元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价
YAMAHA 机器人	41,310.46	-5.09	43,524.99	-0.66	43,815.38	-8.16	47,709.10
线性滑块	126.55	-	126.55	-0.96	127.78	-8.06	138.99
轴承	10.62	-	10.62	1.34	10.48	1.81	10.29
同步带	1,212.39	-	1,212.39	-2.94	1,249.11	-5.36	1,319.83
油缸	294.69	-	294.69	0.63	292.84	-2.11	299.14

③标准件同种原材料不同供应商采购价格情况

A.YAMAHA 机器人采购价格分析

报告期内，公司 YAMAHA 机器人仅向深圳市普雅自动化设备有限公司采购，深圳市普雅自动化设备有限公司为 YAMAHA 国内一级代理商。该类供应商有着严格、统一的销售管理体系及定价体系，且为防止恶意竞价，公司完成议价程序后，无法再向其他同品牌代理商询价。

B.线性滑轨滑块组件采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	存货型号	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
线性滑轨滑块组件	BGXH15FN-1-L250-05/05	2021	东莞市佑达机器人设备有限公司	583	73,777.88	126.55
		2020	东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司&东莞市佑达机器人设备有限公司	1,021	129,206.18	126.55
		2019	珠海市成辉自动化设备有限公司	614	78,920.62	128.54
		2019	东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司&东莞市佑达机器人设备有限公司	423	53,587.33	126.68
		2018	珠海市成辉自动化设备有限公司	196	27,372.41	139.66
		2018	广州睿孚机电科技有限公司	8	1,013.79	126.72
		2018	东莞市天钜机电科技有限公司	2	244.83	122.42

线性滑轨滑块组件规格型号较多，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

C.公司同步带、输送带等均为单一供应商，无供应商价差。

D. 轴承采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	存货型号	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
轴承	UCFL205 (TSR)	2021	东莞市博宸自动化设备有限公司	288	3,058.41	10.62
		2021	东莞瓦诺五金机械有限公司	236	2506.21	10.62
		2021	南通科扬轴承有限公司	160	1699.12	10.62
		2020	东莞瓦诺五金机械有限公司	658	6,987.61	10.62
		2020	南通科扬轴承有限公司	140	1486.73	10.62
		2019	东莞瓦诺五金机械有限公司	640	6,687.50	10.45
		2019	东莞瓦诺五金机械有限公司	146	1497.75	10.26
		2018	东莞市正鑫扬轴承传动有限公司	907	9,341.38	10.30

轴承规格型号较多，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

E.油缸采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	存货型号	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
定制油缸	MOB50-20-10	2021	东莞市金庄液压技术有限公司	90	26,522.13	294.69
		2021	东莞市东峰机械科技有限公司	51	15,029.20	294.69
		2020	东莞市东峰机械科技有限公司	173	50,981.42	294.69
		2019	东莞市东峰机械科技有限公司	145	42,462.10	292.84
		2018	东莞市东峰机械科技有限公司	98	29,315.82	299.14

液压器件规格型号较多，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

④标准件供应商基本情况、合作历史

报告期内，标准件主要供应商基本情况与合作历史列示如下:

名称	成立时间	注册资本	法定代表人	大股东/实际控制人	经营范围	合作开始时间
深圳市普雅自动化设备有限公司	2014.04.04	100 万人民币	朱蔚曦	江建国	一般经营项目是：从事工业自动化领域的技术开发和技术服务，技术咨询，工业自动化设备及零件的开发制作，压缩机及零件，仪器仪表，工业视觉系统，电子数码产品的销售.国内贸易，货物及技术进出口。	2017 年
广东安昂智能制造供应链技术有限公司	2008.04.23	4100 万人民币	黎秋亮	李勇	销售、研发、生产、制造：供应链设备、五金、机电设备、电子元器件、橡胶件、纸品、罐装润滑油、有机玻璃、塑料制品（不含危险化学品）、不锈钢产品、电机泵；智能装备系统集成项目研发及技术服务；智能制造供应链技术服务；智能装备核心零部件销售；增值电信业务（互联网信息服务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2015 年
广州睿孚机电科技有限公司	2011.01.28	400 万人民币	张磊	徐春明	电子元器件批发；贸易代理；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；机械零部件加工；电气设备修理；信息技术咨询服务；机械技术推广服务；电气设备批发；通用机械设备销售；电气机械设备销售；电子产品批发；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；钢材批发；汽车零配件批发；五金产品批发；信息电子技术服务；机电设备安装工程专业承包；机械工程设计服务；电子工程设计服务；计算机技术转让服务；网络信息技术推广服务；软件技术推广服务；软件批发；智能机器系统技术服务；工程和技术研究和试验发展；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；土木建筑工程研究服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；软件零售；软件开发；软件服务；软件测试服务；人工智能算法软件的技术开发与技术服务；数字医学影像软件的技术开发与技术服务；	2017 年

东莞市佑达机器人设备有限公司	2019.08.13	100 万人民币	郭转好	郭转好	研发、生产、销售：机器人设备；销售：自动化设备配件、机械设备配件、机床配件、五金机电产品、气动液压元件、轴承、塑胶产品、电子产品、钢材。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2019 年
东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司	2015.10.23	100 万人民币	郭转好	郭转好	研发与销售：工业自动化设备、通用机械设备；销售：自动化设备配件、机械设备配件、机床配件、五金机电产品、气动液压元件、轴承、塑胶电子产品、钢材。	2016 年
东莞市华俊工业皮带有限公司	2010.10.27	200 万人民币	顾海红	顾海红，周虹宇	产销：工业皮带，钢扣、链板、其它机械配件、传动装置。	2011 年
东莞市东峰机械科技有限公司	2016.09.01	100 万人民币	邓文玫	邓文玫	研发、生产、加工、销售：机械设备及配件、自动化设备、五金配件、气动元件、液压元件；安装液压系统。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2019 年
东莞市博宸自动化设备有限公司	2018.05.04	100 万人民币	耿树杰	耿树杰	销售：机械配件、五金制品、电动元件、通用设备及其配件、工业车辆、工程机械、橡胶制品；加工：金属制品、机械配件、通用设备及其配件。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2018 年
广州市正又佳机电有限公司	2004.06.03	800 万人民币	杨文惠	杨文惠	机械配件批发，五金产品批发；	2017 年
东莞市品众液压科技有限公司	2012.05.30	100 万人民币	葛国治	葛国治	研发及技术转让:液压配件;产销:液压配件、电气机械、电气器材、液压气压动力机械元件、工业自动化设备、液压方向阀、电磁阀、五金配件;售:电虹电气工具及材料。(依法须经批准的项目,经相关部门]批准后方可开展经营活动)	2021 年

（2）非标准件供应商采购情况

①主要供应商

公司各期非标准件主要供应商采购情况列示如下:

单位：万元

年度	排名	供应商名称	采购内容	金额	占供应商当期同类销售比例（%）
2021 年 1-6 月	1	东莞市千缘金属制品有限公司	产品护罩等	222.60	20.00
	2	东莞市鑫来五金制品有限公司	墙板、滚筒、铝顶锥、连接杆等	205.57	30.00
	3	东莞市厚街鸿汇五金厂	盖板、连接座等	187.88	20.00
	4	东莞市倍仕特机械科技有限公司	传动轴、滑块、凸轮等	180.65	22.00
	5	东莞市广帝精密科技有限公司	安装座、滑竿、连接座等	174.06	22.00
	合计			**970.76**	
2020 年度	1	东莞市鑫来五金制品有限公司	墙板、滚筒、铝顶锥、连接杆等	431.50	43.00
	2	东莞市厚街鸿汇五金厂	盖板、连接座等	382.10	18.00
	3	东莞市千缘金属制品有限公司	产品护罩等	283.50	20.00
	4	东莞市广帝精密科技有限公司	安装座、滑竿、连接座等	261.50	20.00
	5	东莞市倍仕特机械科技有限公司	传动轴、滑块、凸轮等	249.48	20.00
	合计			**1,608.08**	
2019 年度	1	东莞市千缘金属制品有限公司	产品护罩等	344.20	20.00
	2	东莞市厚街鸿汇五金厂	盖板、连接座等	308.34	16.00
	3	东莞市鑫来五金制品有限公司	墙板、滚筒、铝顶锥、连接杆等	215.11	73.77
	4	东莞市倍仕特机械科技有限公司	传动轴、滑块、凸轮等	160.99	15.00
	5	东莞市日辉机械有限公司	垫板、安装座、隔套等	135.56	15.00
	合计			**1,164.19**	
2018 年度	1	东莞市千缘金属制品有限公司	产品护罩等	356.94	20.00
	2	东莞市卫红机械有限公司	上模杆、角铝等	266.36	-
	3	东莞市鑫来五金制品有限公司	墙板、滚筒、铝顶锥、连接杆等	256.80	77.43

	4	东莞市厚街鸿汇五金厂	盖板、连接座等	249.15	12.00
	5	东莞市耀昌机械有限公司	轴承座、传动轴等	214.71	36.00
	合计			1,343.97	

注：上述数据来源于供应商提供的《关于鸿铭股份当期采购占其同类销售额比例的说明》，部分供应商出于保密因素未能提供相关数据。

②非标准件主要原材料平均采购单价

报告期各期，非标准件主要原材料平均采购单价变动如下：

单位：元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价
输送带主轴	840.71	-	840.71	9.42	768.34	27.70	601.66
动刀组件	363.25	0.31	362.12	-0.33	363.30	-0.23	364.13
墙板-350	1,069.03	-	1,069.03	-	1,069.03	-11.42	1,206.90
墙板-6418	1,592.92	-	1,592.92	-0.12	1,594.83	-	1,594.83
大滚筒	3,661.22	6.19	3,447.72	-7.24	3,716.81	20.43	3,086.21

③非标准件同种原材料不同供应商采购价格情况

公司非标件出于保密因素考虑，一般同种非标件仅由单家供应商加工，且非标件数量、型号众多，同种原材料不同供应商的价格情况列示如下：

单位：件、元、元/件

存货名称	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
输送带主轴	2021	东莞市倍仕特机械科技有限公司	129	103,141.60	799.55
	2021	东莞市厚街恒昕五金模具维修店	20	16,814.16	840.71
	2020	东莞市倍仕特机械科技有限公司	165	138,716.83	840.71
	2020	东台市富海机械有限公司	10	8,407.08	840.71
	2019	东莞市倍仕特机械科技有限公司	106	85,522.59	806.82
	2019	东莞市华渝精密机电设备有限公司	12	10,088.50	840.71
	2019	东莞市日辉机械有限公司	30	18,103.44	603.45
	2018	东莞市日辉机械有限公司	172	103,416.58	601.26
	2018	东莞市泽辉五金制品有限公司	39	23,534.48	603.45
动刀组件	2021	东莞市威双龙精密机械配件有限公司	72	26,154.03	363.25
	2021	东莞市倍仕特机械科技有限公司	261	94,808.38	363.25

	2020	东莞市倍仕特机械科技有限公司	288	104,616.11	363.25
	2020	东台市铖精铭卓机械有限公司	40	14,159.29	353.98
	2019	东莞市卫红机械有限公司	120	43,975.76	366.46
	2019	东台市铖精铭卓机械有限公司	40	14,159.29	353.98
	2019	东莞市倍仕特机械科技有限公司	120	43,590.06	363.25
	2018	东莞市卫红机械有限公司	428	155,846.07	364.13
墙板-350	2021	东莞市鑫来五金制品有限公司	44	47,037.17	1,069.03
	2021	东莞市豪怡轩精密科技有限公司	36	38,484.96	1,069.03
	2020	东莞市鑫来五金制品有限公司	140	149,663.72	1,069.03
	2019	东莞市鑫来五金制品有限公司	40	42,761.06	1,069.03
	2018	东莞市卫红机械有限公司	20	24,137.93	1,206.90
墙板-6418	2021	东莞市鑫来五金制品有限公司	40	63,716.81	1,592.92
	2020	东莞市鑫来五金制品有限公司	20	31,858.41	1,592.92
	2019	东莞市翼隆五金机械制品有限公司	20	31,896.55	1,594.83
	2018	东莞市翼隆五金机械制品有限公司	40	63,793.10	1,594.83

除输送带主轴 2019 年工艺变更，加工难度增加，2019 年采购价格有所增长外，其他产品采购价格在不同供应商之间无显著差异。

④非标准件供应商基本情况、合作历史

报告期内，非标准件主要供应商基本情况与合作历史列示如下:

名称	成立时间	注册资本	法定代表人	大股东/实际控制人	经营范围	合作开始时间
东莞市鑫来五金制品有限公司	2014-03-26	100 万人民币	吕志芳	吕志芳	加工、销售：五金制品及配件、通用机械设备及配件。	2014 年
东莞市厚街鸿汇五金厂	2013-09-23	/	郭佩仪	郭佩仪	产销、加工：五金配件、五金制品、鞋机配件；销售：五金。	2016 年
东莞市广帝精密科技有限公司	2019-04-06	80 万人民币	高文荣	高文荣	研发、设计、加工、销售：自动化设备、电子产品、电子元器件、通用机械设备、五金制品及其配件。	2019 年
东莞市倍仕特机械科技有限公司	2016-03-21	150 万人民币	陈文才	陈英英	研发、产销：通用机械设备及配件、五金制品；维修：通用机械设备。	2016 年
东莞市千缘金属制品有限公司	2010-07-23	100 万人民币	熊松林	熊松林	生产、销售：五金制品、电子元器件。	2014 年
东莞市日辉机械有限公司	2018-09-05	50 万人民币	黄裕鸿	黄裕鸿	产销、加工：通用机械设备及配件、五金配件、五金模具。	2018 年
东莞市卫红机械有限公司	2016-05-27	200 万人民币	顾卫红	顾卫红	研发、加工、销售：通用机械设备及配件；加工：模具、五金制品；销售：五金制品、电子产品；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。	2017 年
东莞市耀昌机械有限公司	2013-01-11	100 万人民币	高玲荣	高玲荣	研发、设计、产销：非标自动化设备，通用机械设备及配件，金属制品（不含金属表面处理），家用电器。	2013 年

（3）电气元器件供应商采购情况

①主要供应商

公司各期电气元器件主要供应商采购情况列示如下:

单位：万元

年度	排名	供应商名称	采购内容	金额	占供应商当期同类销售比例（%）
2021 年 1-6 月	1	上海芳贺电机有限公司	伺服驱动器、伺服电机等	1,111.47	6.50
	2	东莞市三瑞自动化科技有限公司	工业镜头、工业电脑等	499.67	13.48
	3	深圳市华伟业机电有限公司	变频器、可编程控制器等	348.23	5.00
	4	东莞市晨浩智能科技有限公司	伺服电机、伺服驱动器等	226.65	5.00
	5	广东亚德客智能装备有限公司	气缸、传感器、电磁阀等	174.84	0.10
	合计			2,360.86	
2020 年	1	上海芳贺电机有限公司	伺服驱动器、伺服电机等	1,572.18	6.70
	2	汇专科技集团股份有限公司	超声波焊接系统等	932.60	-
	3	深圳市华伟业机电有限公司	变频器、可编程控制器等	425.40	4.60
	4	东莞市三瑞自动化科技有限公司	工业镜头、工业电脑等	401.91	13.52
	5	深圳市新立盈机电有限公司	减速机等	336.39	9.00
	合计			3,668.48	
2019 年	1	上海芳贺电机有限公司	伺服驱动器、伺服电机等	1,717.16	7.40
	2	东莞市三瑞自动化科技有限公司	工业镜头、工业电脑等	528.27	12.61
	3	深圳市华伟业机电有限公司	变频器、可编程控制器等	295.05	4.70
	4	东莞市晨浩智能科技有限公司	伺服电机、伺服驱动器等	287.67	5.00
	5	广东亚德客智能装备有限公司	气缸、传感器、电磁阀等	230.11	0.18
	合计			3,058.26	
2018 年	1	上海芳贺电机有限公司	伺服驱动器、伺服电机等	1,455.66	6.20
	2	东莞市三瑞自动化科技有限公司	工业镜头、工业电脑等	391.55	12.46

	3	深圳市新立盈机电有限公司	减速机等	310.81	20.00
	4	广东亚德客智能装备有限公司	气缸、传感器、电磁阀等	220.25	0.20
	5	深圳市华伟业机电有限公司	变频器、可编程控制器等	209.70	2.80
	合计			**2,587.97**	

注：上述数据来源于供应商提供的《关于鸿铭股份当期采购占其同类销售额比例的说明》，部分供应商出于保密因素未能提供相关数据。

②电气元器件主要原材料平均采购单价

报告期各期，电气元器件主要原材料平均采购单价变动如下：

单位：元

细分原材料类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	采购均价	变动率（%）	采购均价	变动率（%）	采购均价	变动率（%）	采购均价
伺服电机	1,289.80	1.63	1,269.08	-1.25	1,285.16	-6.95	1,381.11
伺服驱动器	1,235.38	4.96	1,176.97	-6.19	1,254.65	-6.76	1,345.54
工业电脑	5,797.42	-4.57	6,075.00	-5.87	6,453.88	-2.63	6,628.13
工业镜头	2,217.97	5.35	2,105.29	-9.92	2,337.14	2.55	2,278.99
工业相机	3,748.67	-3.25	3,874.46	-12.91	4,448.68	0.09	4,444.56

③电气元器件同种原材料不同供应商采购价格情况

A.伺服电机采购价格分析

报告期内，伺服电机主要向上海芳贺电机有限公司采购，上海芳贺电机有限公司为安川一级代理商。该类供应商有着严格、统一的销售管理体系及定价体系，且为防止恶意竞价，公司完成议价程序后，无法再向其他同品牌代理商询价。

B.工业镜头采购价格分析

公司工业镜头为单一供应商，无供应商价差。

C.减速机采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
减速机	2021	深圳市新立盈机电有限公司	918	438,690.27	477.88
	2021	东莞市天一精密机电有限公司	180	85,221.24	473.45
	2020	深圳市新立盈机电有限公司	1,094	551,610.61	504.21

	2020	东莞市霸力机电设备有限公司	200	100,530.98	502.65
	2020	东莞市天一精密机电有限公司	21	10,667.26	507.96
	2019	深圳市新立盈机电有限公司	1,207	627,718.00	520.06
	2019	东莞市天一精密机电有限公司	47	24,088.04	512.51
	2018	深圳市新立盈机电有限公司	954	566,902.41	594.24

减速机规格型号较多，同一规格减速机采购价格逐年下降，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

D.超声波焊接系统采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
超声波焊接系统	2020	深圳市新立盈机电有限公司	30	597,345.14	19,911.50
	2020	汇专科技集团股份有限公司	180	3,472,566.38	19,292.04

同型号超声波焊接系统采购价格在不同供应商之间无显著差异。

④电气元器件供应商基本情况、合作历史

报告期内，电气元器件主要供应商基本情况与合作历史列示如下:

名称	成立时间	注册资本	法定代表人	大股东/实际控制人	经营范围	合作开始时间
上海芳贺电机有限公司	1997-02-06	225 万美元	芳贺修	日本芳贺电机株式会社	国际贸易、保税区企业间的贸易及区内贸易代理；区内贸易咨询服务；工业用驱动软件系统的开发、设计；换流器、伺服产品、小型马达、不间断电源、线圈、插座等小型机电产品、自动化设备以及机械设备的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及其相关配套业务；从事机电科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；机械设备的现场安装、维修；商务信息咨询、企业管理咨询。	2013 年
汇专科技集团股份有限公司	2015-12-29	10200 万人民币	颜炳姜	颜炳姜	金属切削机床制造；金属切削机床销售；数控机床制造；数控机床销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；金属切割及焊接设备制造；金属切割及焊接设备销售；智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械电气设备制造；金属加工机械制造；机械设备销售；机械设备租赁；金属表面处理及热处理加工；货物进出口；技术进出口	2020 年
深圳市华伟业机电有限公司	2000-08-28	300 万人民币	李献生	张晶	一般经营项目是：公司经营范围是：工业自动化设备的技术开发（不含限制项目）；电子产品的购销及其它国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）；自动化设备控制软件的开发；化工产品的购销（不含危险化学品的购销）。	2005 年
东莞市三瑞自动化科技有限公司	2010-03-31	500 万人民币	谢家振	谢家振、李景星	研发、销售及技术转让：自动化设备、视觉检测系统、图像处理软件；销售：电机变频器、PLC 传感器、气动元件、低压电器元件、工业电脑、工业摄像机、工业光源、工业镜头。	2010 年
深圳市新立盈机电有限公司	2010-04-15	1000 万人民币	龙小敏	龙小敏	一般经营项目是：电机、工控设备、减速机的研发与销售；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：电机、工控设备、减速机的	2016 年

					生产和加工。	
东莞市晨浩智能科技有限公司	2010-07-07	200 万人民币	杨晓燕	杨晓燕	研发、销售及技术转让：运动控制器、工业机器人、图像检测系统、伺服电机、传感器、工业电子元器件。	2018 年
广东亚德客智能装备有限公司	2016-11-30	1000 万	王世忠	亚德客（中国）有限公司	工控元件、气动元件、液压元件、气动成套设备、液压机械、电子产品、仪器仪表、风动工具、电动工具、低压电器、手动工具的生产、加工、组装、销售、保养维护维修及相关技术咨询服务；国内贸易；货物或技术进出口；货运经营、货运代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2017 年

（三）主要供应商及其关联方与发行人的关联关系

报告期内，公司不存在向单一供应商采购比例超过总额50%或严重依赖少数供应商的情况，公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五名供应商及其关联方不存在关联关系、同业竞争关系及其他利益安排，不存在前五名供应商及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

[披露]

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、原材料采购和主要供应商情况”之“（一）原材料和能源供应情况”之“1.主要原材料采购情况”补充披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异的内容，具体如下：

报告期内，公司同种原材料在不同供应商的采购价格对比情况如下：

①标准件同种原材料不同供应商采购价格情况

A.YAMAHA机器人采购价格分析

报告期内，公司YAMAHA机器人仅向深圳市普雅自动化设备有限公司采购，深圳市普雅自动化设备有限公司为YAMAHA国内一级代理商。该类供应商有着严格、统一的销售管理体系及定价体系，且为防止恶意竞价，公司完成议价程序后，无法再向其他同品牌代理商询价。

B.线性滑轨滑块组件采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	存货型号	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
线性滑轨滑块组件	BGXH15FN-1-L250-05/05	2021	东莞市佑达机器人设备有限公司	583	73,777.88	126.55
		2020	东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司&东莞市佑达机器人设备有限公司	1,021	129,206.18	126.55
		2019	珠海市成辉自动化设备有限公司	614	78,920.62	128.54
		2019	东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司&东莞市佑达机器人设备有限公司	423	53,587.33	126.68

		2018	珠海市成辉自动化设备有限公司	196	27,372.41	139.66
		2018	广州睿孚机电科技有限公司	8	1,013.79	126.72
		2018	东莞市天钜机电科技有限公司	2	244.83	122.42

线性滑轨滑块组件规格型号较多，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

C.公司同步带、输送带等均为单一供应商，无供应商价差。

D.轴承采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	存货型号	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
轴承	UCFL205 (TSR)	2021	东莞市博宸自动化设备有限公司	288	3,058.41	10.62
		2021	东莞瓦诺五金机械有限公司	236	2506.21	10.62
		2021	南通科扬轴承有限公司	160	1699.12	10.62
		2020	东莞瓦诺五金机械有限公司	658	6,987.61	10.62
		2020	南通科扬轴承有限公司	140	1486.73	10.62
		2019	东莞瓦诺五金机械有限公司	640	6,687.50	10.45
		2019	东莞瓦诺五金机械有限公司	146	1497.75	10.26
		2018	东莞市正鑫扬轴承传动有限公司	907	9,341.38	10.30

轴承规格型号较多，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

E.油缸采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	存货型号	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
定制油缸	MOB50-20-10	2021	东莞市金庄液压技术有限公司	90	26,522.13	294.69
		2021	东莞市东峰机械科技有限公司	51	15,029.20	294.69
		2020	东莞市东峰机械科技有限公司	173	50,981.42	294.69
		2019	东莞市东峰机械科技有限公司	145	42,462.10	292.84
		2018	东莞市东峰机械科技有限公司	98	29,315.82	299.14

液压器件规格型号较多，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

②非标准件同种原材料不同供应商采购价格情况

公司非标件出于保密因素考虑，一般同种非标件仅由单家供应商加工，且非标件数量、型号众多，同种原材料不同供应商的价格情况列示如下：

单位：件、元、元/件

存货名称	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
输送带主轴	2021	东莞市倍仕特机械科技有限公司	129	103,141.60	799.55
	2021	东莞市厚街恒昕五金模具维修店	20	16,814.16	840.71
	2020	东莞市倍仕特机械科技有限公司	165	138,716.83	840.71
	2020	东台市富海机械有限公司	10	8,407.08	840.71
	2019	东莞市倍仕特机械科技有限公司	106	85,522.59	806.82
	2019	东莞市华渝精密机电设备有限公司	12	10,088.50	840.71
	2019	东莞市日辉机械有限公司	30	18,103.44	603.45
	2018	东莞市日辉机械有限公司	172	103,416.58	601.26
	2018	东莞市泽辉五金制品有限公司	39	23,534.48	603.45
动刀组件	2021	东莞市威双龙精密机械配件有限公司	72	26,154.03	363.25
	2021	东莞市倍仕特机械科技有限公司	261	94,808.38	363.25
	2020	东莞市倍仕特机械科技有限公司	288	104,616.11	363.25
	2020	东台市铖精铭卓机械有限公司	40	14,159.29	353.98
	2019	东莞市卫红机械有限公司	120	43,975.76	366.46
	2019	东台市铖精铭卓机械有限公司	40	14,159.29	353.98
	2019	东莞市倍仕特机械科技有限公司	120	43,590.06	363.25
	2018	东莞市卫红机械有限公司	428	155,846.07	364.13
墙板-350	2021	东莞市鑫来五金制品有限公司	44	47,037.17	1,069.03
	2021	东莞市豪怡轩精密科技有限公司	36	38,484.96	1,069.03
	2020	东莞市鑫来五金制品有限公司	140	149,663.72	1,069.03
	2019	东莞市鑫来五金制品有限公司	40	42,761.06	1,069.03
	2018	东莞市卫红机械有限公司	20	24,137.93	1,206.90
墙板-6418	2021	东莞市鑫来五金制品有限公司	40	63,716.81	1,592.92
	2020	东莞市鑫来五金制品有限公司	20	31,858.41	1,592.92
	2019	东莞市翼隆五金机械制品有限公司	20	31,896.55	1,594.83
	2018	东莞市翼隆五金机械制品有限公司	40	63,793.10	1,594.83

除输送带主轴 2019 年工艺变更，加工难度增加，2019 年采购价格有所增长外，其他产品采购价格在不同供应商之间无显著差异。

③电气元器件同种原材料不同供应商采购价格情况

A.伺服电机采购价格分析

报告期内，伺服电机主要向上海芳贺电机有限公司采购，上海芳贺电机有限公司为安川一级代理商。该类供应商有着严格、统一的销售管理体系及定价体系，且为防止恶意竞价，公司完成议价程序后，无法再向其他同品牌代理商询价。

B.工业镜头采购价格分析

公司工业镜头为单一供应商，无供应商价差。

C.减速机采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
减速机	2021	深圳市新立盈机电有限公司	918	438,690.27	477.88
	2021	东莞市天一精密机电有限公司	180	85,221.24	473.45
	2020	深圳市新立盈机电有限公司	1,094	551,610.61	504.21
	2020	东莞市霸力机电设备有限公司	200	100,530.98	502.65
	2020	东莞市天一精密机电有限公司	21	10,667.26	507.96
	2019	深圳市新立盈机电有限公司	1,207	627,718.00	520.06
	2019	东莞市天一精密机电有限公司	47	24,088.04	512.51
	2018	深圳市新立盈机电有限公司	954	566,902.41	594.24

减速机规格型号较多，同一规格减速机采购价格逐年下降，采购价格在不同供应商之间无显著差异。

D.超声波焊接系统采购价格分析

单位：件、元、元/件

存货名称	采购年度	供应商	采购数量	采购金额	采购单价
超声波焊接系统	2020	深圳市新立盈机电有限公司	30	597,345.14	19,911.50
	2020	汇专科技集团股份有限公司	180	3,472,566.38	19,292.04

同型号超声波焊接系统采购价格在不同供应商之间无显著差异。

三、说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

[说明]

（一）说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

报告期内，公司供应商数量及按照采购金额分层情况如下：

单位：家、万元

年度	供应商采购分层	供应商数量	采购金额	占比（%）
2021 年 1-6 月	500 万元以上	3	2,930.52	24.68
	300-500 万元（不含 500 万元）	3	1,077.36	9.07
	100-300 万元（不含 300 万元）	21	3,510.59	29.56
	100 万元以下（不含 100 万元）	302	4,357.85	36.69
	合计	**329**	**11,876.32**	**100.00**
2020 年	500 万元以上	4	4,618.31	27.54
	300-500 万元（不含 500 万元）	7	2,783.46	16.60
	100-300 万元（不含 300 万元）	27	4,602.77	27.45
	100 万元以下（不含 100 万元）	387	4,763.05	28.41
	合计	**425**	**16,767.59**	**100.00**
2019 年	500 万元以上	3	3,470.86	25.64
	300-500 万元（不含 500 万元）	4	1,614.12	11.92
	100-300 万元（不含 300 万元）	18	3,276.78	24.20
	100 万元以下（不含 100 万元）	331	5,177.40	38.24
	合计	**356**	**13,539.16**	**100.00**
2018 年	500 万元以上	2	2,707.65	20.37
	300-500 万元（不含 500 万元）	5	1,939.09	14.59
	100-300 万元（不含 300 万元）	24	4,091.11	30.78
	100 万元以下（不含 100 万元）	376	4,552.85	34.26
	合计	**407**	**13,290.71**	**100.00**

2018 年至 2020 年，随着业务规模不断增长，公司采购金额 300 万元以上供应商由 7 家增长至 11 家，采购金额占比由 34.96%增长至 44.14%，主要系公司 2020 年新增口罩机原材料采购及新增 HM-ZX1310 系列、HM-YL1314 系列等纸浆模塑成

型设备原材料的采购等，进而导致公司规模性采购逐步扩大。

2021 年 1-6 月，随着业务量增长，公司半年度采购额较上年同期增长 60.83%。

（二）新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程

报告期内，公司新增供应商数量情况如下：

单位：家、万元

年度	新增供应商数量	新增供应商采购金额	占当期采购总额的比例（%）
2021 年 1-6 月	71	808.72	6.81
2020 年度	167	2,504.28	14.94
2019 年度	122	1,229.48	9.08
2018 年度	156	1,329.89	10.01

公司每期新增供应商较多，但新增供应商采购金额占当期采购总额较小，约占 10%，2020 年新增供应商采购金额大幅增长，主要系 2020 年新增口罩机产品，相关口罩机物料采购增加所致。

报告期内，新增供应商分层情况列示下：

单位：家、万元

年度	供应商采购分层	供应商数量（家）	采购金额
2021 年 1-6 月	100 万元以上	-	-
	10-100 万元（不含 100 万元）	19	663.53
	10 万元以下（不含 10 万元）	52	145.19
	合计	**71**	**808.72**
2020 年	100 万元以上	3	1,211.61
	10-100 万元（不含 100 万元）	32	1,089.30
	10 万元以下（不含 10 万元）	132	203.36
	合计	**167**	**2,504.28**
2019 年	100 万元以上	-	-
	10-100 万元（不含 100 万元）	32	1,013.14
	10 万元以下（不含 10 万元）	90	216.34
	合计	**122**	**1,229.48**
2018 年	100 万元以上		-
	10-100 万元（不含 100 万元）	34	1,078.91

	10 万元以下（不含 10 万元）	122	250.98
	合计	**156**	**1,329.89**

公司 2020 年新增 3 家 100 万以上供应商主要系新增口罩机主要部件超声波焊接系统采购供应商。

由于公司产品所需原材料规格、数量、型号众多，公司在采购过程中需要各类零星配件，具有临时性、小批量性等特点，采购时更多考虑便捷性及供应商的配合性，故各期新增小额零星采购供应商较多。

公司根据生产需求、现有供应情况、成本策略等综合选择供应商。存在新增供应商需求时，公司先进行供应市场竞争分析，寻找合格供应商，对新建立采购关系的供应商，经过工厂实地考察、过程管理、样品检测、试用等考核程序后，与考察合格的新增供应商进行合同条款谈判，最后逐步加入《合格供应商名录》，批量采购。

（三）报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

1.贸易商类供应商数量、采购金额、采购占比及变动情况

报告期内，公司贸易类供应商的数量、采购金额、采购占比及变动情况如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
贸易类供应商数量	74	119	96	101
贸易类供应商数量占比（%）	22.49	28.00	26.89	24.82
贸易类供应商采购金额	5,363.18	6,819.69	5,835.37	5,526.16
贸易类供应商采购金额占比（%）	45.16	40.67	43.10	41.58

报告期内，公司贸易类供应商数量及采购金额整体占比较大，公司贸易类供应商数量及向贸易类供应商采购金额具有稳定性。

公司贸易类供应商数量及采购金额整体占比较大主要系公司生产所需一些单价较高的物料主要为 YAMAHA 机器人、伺服电机、可编程控制器等，主要供应商为雅马哈、安川、松下等知名企业一级代理商，且公司采购钢材及其他型材的

供应商均为贸易商；报告期各期，公司通过贸易商采购 YAMAHA 机器人、伺服电机、可编程控制器等情况列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
YAMAHA 机器人	1,313.67	1,376.45	1,222.21	1,248.79
伺服电机、可编程控制器	2,236.35	2,617.34	2,433.42	1,881.44
钢材及其他型材	897.29	738.31	333.63	435.81
合计	**4,447.32**	**4,732.09**	**3,989.26**	**3,566.04**

报告期内，剔除上述采购后，公司向贸易商采购金额占全年采购金额的比例为 14.75%、13.64%、12.45%及 7.71%，占比较小且逐年减少，具有稳定性。

2.同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

公司贸易类供应商主要为雅马哈、安川、松下等知名企业一级代理商，该类供应商有着严格、统一的销售管理体系及定价体系，不存在同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购的情况。

四、说明报告期内发行人向东莞市富隆机械有限公司采购的主要产品，采购价格是否公允

[说明]

报告期内，发行人向富隆机械的采购情况列示如下：

单位：万元

采购内容	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例
配套设备	169.28	1.57%	411.54	2.35%	441.24	3.00%	189.65	1.73%
零配件	0.83	0.01%	1.41	0.01%	1.68	0.01%	1.06	0.01%
合计	**170.11**	**1.58%**	**412.95**	**2.36%**	**442.93**	**3.01%**	**190.71**	**1.74%**

报告期内，公司向富隆机械采购的主要为半自动包装配套设备，主要为成型机、贴角机，上述设备可与公司自动化包装设备、上糊定位机等配套使用，公司部分客户对其有采购需求。由于上述设备属于半自动设备，毛利率相对自动化包

装设备较低，且订单量不足以支撑公司批量生产形成规模效应，生产效率较低，在产能有限的情况下，公司选择外购成品设备，并嵌入软件进行调试、贴牌后销售。

公司经过比价后确定与富隆机械展开合作，公司采购价格与公开市场报价比对情况如下：

单位：万元

期间	产品名称	富隆机械报价		公开市场价格
		规格型号	采购单价	
2021 年 1-6 月	成型机	BRD-5040	5.34	4.96-10.18
	贴角机	BRD-450B	5.04	4.42-7.08
2020 年度	成型机	FL-540Z	5.34	4.96-10.18
	贴角机	FL-430	5.04	4.42-7.08
2019 年度	成型机	FL-540Z	5.34	4.96-10.18
	贴角机	FL-430	5.04	4.42-7.08
2018 年度	成型机	HM-500A	5.58	4.96-10.18
	贴角机	HM-S400	5.56	4.42-7.08

注：公开市场报价为阿里巴巴等公开市场上的销售价格。

报告期内，富隆机械向发行人销售设备价格较低的原因及合理性如下：

1.富隆机械向第三方客户销售产品需要承担设备的打包费、设备的运输费，同时需要提供售后服务（1 年），由此产生差旅费、人工费等费用均由富隆机械承担。富隆机械向发行人销售产品，只需将设备运送至发行人处，发行人与富隆机械的经营场所均在东莞市内，富隆机械需承担的运输费用较低，且无需进行打包（俗称“裸机”），也无需提供售后服务。发行人将从富隆机械采购的设备销售给终端客户，需要承担打包费、运输服务费，同时需要提供售后服务（1 年），由此产生的差旅费、人工费等费用均由发行人承担；

报告期内，富隆机械销售给第三方的与销售给发行人规格型号相同，或虽规格型号不同（主要原因系该年度，富隆机械未向其他第三方销售规格型号完全相同的产品），但是产品类型、功能、规格型号相似的产品的价格等比较情况如下：

单位：台、万元/台、万元

期	产品	第三方	鸿铭股份

间	名称	规格型号	采购数量	采购单价	客户地址	规格型号	采购数量	采购单价	打包费[注1]	运输费[注2]
2021年1-6月	成型机	BRD-5040	/	/	/[注 3]	BRD-5040	37	5.34	0.17	0.10
	贴角机	BRD-450B	/	/	/[注 3]	BRD-450B	27	5.04	0.10	0.06
2020年度	成型机	FL-320	10	5.84	上海市松江区	FL-540Z	37	5.34	0.17	0.10
	贴角机	FL-430	1	5.58	阳江市阳东区	FL-430	27	5.04	0.10	0.06
2019年度	成型机	FL-540Z	2	6.64	东莞市虎门镇	FL-540Z	45	5.34	0.17	0.04
	贴角机	FL-430	2	5.47	东莞市虎门镇	FL-430	21	5.04	0.10	0.04
2018年度	成型机	FL-320	2	6.90	青岛市红岛经济区	HM-500A	13	5.58	0.10	0.09
	贴角机	FL-430	1	5.86	如皋市江安镇	HM-S400	10	5.56	0.10	0.11

注 1：打包费为发行人打包该类产品所需的不同规格型号的夹板、木方、PE 包装袋、珍珠棉、干燥剂、绑带等支出；

注 2：运输费指在发行人将产品运送至与富隆机械相同客户处情况下，需承担的运输费用。

注 3：2021 年 1-6 月富隆未销售同款机型给其他客户。

2.发行人与富隆机械均从事包装设备的生产与销售，发行人对富隆机械的成本情况较为清楚，在给予富隆机械一定的利润空间之后，双方协商确定价格；

3.报告期内，发行人向富隆机械采购金额分别为 190.71 万元、442.93 万元、412.95 万元和 170.11 万元，采购金额相对较大，富隆机械给予发行人一定的价格优惠。

报告期内，富隆机械向公司销售设备价格相对公开市场价格虽然较低，但是仍在市场公开价格区间范围内，定价公允。

报告期内，发行人向富隆机械采购金额情况如下：

单位：万元

名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度

	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
富隆机械	170.11	1.43%	412.95	2.46%	442.93	3.27%	190.71	1.43%

报告期内，发行人向富隆机械采购金额为 190.71 万元、442.93 万元、412.95 万元和 170.11 万元，占采购总额的比例分别为 1.43%、3.27%、2.46%和 1.43%，采购金额占采购总额的比例较低，不会对公司当期的采购价格公允性造成重大不利影响。

报告期内，为保证采购价格的公允性及合理性，公司制定了《采购控制程序》《供应商品质管理办法》《来料检验管理规范》等一系列采购管理制度，通过同类供应商询价比对、合格供应商管理等措施，确保采购价格的公允性。在确定富隆机械成为公司供应商时，对其产品进行了质量评估，并向其他供应商进行了询价。同时，公司制定了《关联交易管理制度》，针对与富隆机械的交易，按照关联交易的内控制度履行审批程序，确保该等交易行为不损害公司和股东的合法权益。

五、说明是否存在刚成立不久（两年以内）的供应商和发行人产生合作的情况，如有，请说明合作原因、背景、对应的金额和占比

[说明]

1.成立两年以内的供应商数量、采购金额、采购占比及变动情况

报告期内，成立两年以内的供应商与公司产生合作的数量、采购金额、采购占比情况如下：

年度	供应商数量（家）	采购金额（万元）	占当期采购总额的比例（%）
2021 年 1-6 月	19	811.79	6.84
2020 年	25	1,565.92	9.34
2019 年	36	1,003.38	7.41
2018 年	63	592.04	4.45

如上表所示，报告期内成立两年以内的供应商与公司的交易额占公司总采购额的比例为 4.45%，7.41%，9.34%和 6.84%。其主要原因为：

（1）该供应商的实际控制人或者大股东出于自身经营的需要，注销或者停止经营其现有公司，将其业务逐步转移至新设立的公司。具体列示如下：

归属年度	公司名称	采购内容	采购金额（万元）	前身或者关联公司
2021年1-6月	东莞市佑达机器人设备有限公司	非标准件	403.75	前身为2015年成立的东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司，实际经营逐步转移至东莞市佑达机器人设备有限公司。
	东莞市新成装饰材料有限公司	钢材及其他	161.71	前身为2010年成立的东莞市莞城新成装饰材料部，实际经营逐步转移至东莞市新成装饰材料有限公司。
	东莞市鸿宇精密技术有限公司	非标准件	53.99	前身为2007年成立的东莞市泽辉五金制品有限公司，实际经营业务逐步转移到东莞市鸿宇精密技术有限公司。
	深圳市海蓝智能科技有限公司	电气元器件	15.30	前身为2010年成立的深圳市菱远自动化科技有限公司，已于2021年1月注销。
	合计		634.75	
2020年度	东莞市佑达机器人设备有限公司	非标准件	733.56	前身为2015年成立的东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司，实际经营逐步转移至东莞市佑达机器人设备有限公司。
	东莞市新成装饰材料有限公司	钢材及其他	290.79	前身为2010年成立的东莞市莞城新成装饰材料部，实际经营逐步转移至东莞市新成装饰材料有限公司。
	东莞市广帝精密科技有限公司	非标准件	263.18	前身为2013年成立的东莞市耀昌机械有限公司，实际经营业务逐步转移到东莞市广帝精密科技有限公司。
	深圳市海蓝智能科技有限公司	电气元器件	50.67	前身为2010年成立的深圳市菱远自动化科技有限公司，已于2021年1月注销。
	东莞市鸿宇精密技术有限公司	非标准件	41.86	前身为2007年成立的东莞市泽辉五金制品有限公司，实际经营业务逐步转移到东莞市鸿宇精密技术有限公司。
	合计		**1,380.06**	
2019年度	东莞市佑达机器人设备有限公司	非标准件	154.13	前身为2015年成立的东莞市宁鑫自动化设备科技有限公司，实际经营逐步转移至东莞市佑达机器人设备有限公司。
	东莞市日辉机械有限公司	非标准件	137.51	前身为2009年成立的东莞市厚街日辉机械厂，已于2019年4月注销
	东莞市广帝精密科技有限公司	非标准件	97.22	前身为2013年成立的东莞市耀昌机械有限公司，实际经营业务逐步转移到东莞市广帝精密科技有限公司。
	东莞市翼隆五金机械制品有限公司	非标准件	91.66	前身为2011年成立的东莞市常平智隆五金机械加工厂，实际经营业务逐步转移到东莞市翼隆五金机械制品有限公司

	东莞市新成装饰材料有限公司	钢材及其他	16.02	前身为 2010 年成立的东莞市莞城新成装饰材料部，实际经营逐步转移至东莞市新成装饰材料有限公司。
	合计		**496.54**	
2018 年度	东莞市锦昆机械有限公司	非标准件	85.92	前身为 2015 年成立的东莞市永祥钛精密机械有限公司，已于 2019 年 11 月注销。
	东莞市德泽自动化机械有限公司	非标准件	60.32	前身为 2009 年成立的东莞市万江德泽机械加工厂，已于 2021 年 3 月注销。
	东莞市翼隆五金机械制品有限公司	非标准件	59.35	前身为 2011 年成立的东莞市常平智隆五金机械加工厂，实际经营业务逐步转移到东莞市翼隆五金机械制品有限公司。
	合计		**205.59**	

（2）剔除上述原因后，报告期内成立两年以内的供应商与公司的交易额占公司总采购额的比例为 2.90%、3.74%、1.11%和 1.49%，占比较低。主要是由于公司产品所需原材料规格、数量、型号众多，公司在采购过程中需要各类零星配件，具有临时性、小批量性等特点，采购时更多考虑便捷性及供应商的配合性。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1.了解发行人采购与付款循环相关的内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2.对发行人采购部门负责人进行询问，了解发行人外购原材料的主要构成、分类，采购的主要流程以及主要供应商与发行人交易的基本情况、定价及结算模式等；

3.获取发行人与主要供应商签订的采购框架协议、采购订单，获取公司报告期各期主要供应商采购明细、对账单，分析主要供应商的采购变动情况，对比公司主要供应商报告期各期的材料采购单价，分析采购价格的变动趋势及合理性，对采购的真实性进行、准确性、完整性进行核查，采购框架协议、采购订单、采购对账单核查比例为 55.25%、55.71%、57.64%和 56.49%；

4.通过询问发行人管理层及相关负责人、网络查询、现场访谈等程序，了解主要供应商是否为贸易商，如为贸易商，则进一步了解最终供应商及合作具体情况；

5.查阅发行人采购明细表，对发行人供应商按照采购金额进行分层，分别统计不同层级供应商采购情况，核查新增供应商数量及采购情况，对发行人采购负责人进行访谈，核查报告期内发行人新增供应商开拓过程，贸易类供应商数量、采购情况及变动情况，同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；

6.查阅发行人采购明细表，对发行人采购负责人进行访谈，核查成立两年以内即与发行人开始合作的供应商情况、合作的原因、背景及采购情况；

7.选取发行人报告期内采购额较大的供应商，报告期各期末应付账款余额较

大的供应商进行函证，核查采购及往来余额的真实性、准确性、完整性，函证抽样方法：对报告期各期供应商的采购额及应付账款余额、预付账款余额选取样本执行函证程序：①将报告期各期各供应商采购额及各期末存在应付账款、预付账款余额的项目作为总体；②结合总体金额、实际执行重要性水平、控制测试及实质性分析程序等确定样本规模；③将各期各供应商的采购额及应付账款余额、预付账款余额从大到小进行排序，参考各期实际执行重要性水平，抽取约当年采购总金额 70%的样本作为关键项目，同时对除该部分样本外的应付账款余额、预付账款余额较大或当期新增的其余单位进行随机抽样；④将全部关键项目与随机抽样结果作为发函的样本项目；函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
函证家数	58	54	55	86
全年采购金额（A）	11,876.32	16,767.59	13,539.16	13,290.71
发函供应商采购金额（B）	9,523.21	12,598.59	10,267.71	11,047.59
发函比例（C=B/A）	80.19%	75.14%	75.84%	83.12%
回函供应商采购金额（D）	9,523.21	12,598.59	10,267.71	10,934.44
回函占发函比例（D/B）	100.00%	100.00%	100.00%	98.98%
回函占全年采购金额比例（D/A）	80.19%	75.14%	75.84%	82.27%
回函差异金额（E）	-	-	-	1.54
未回函替代测试比例	-	-	-	0.85%
函证确认金额比例	80.19%	75.14%	75.84%	83.12%

回函差异系期后实际结算金额与暂估金额之间的差异。针对该项差异，保荐机构与申报会计师已编制了回函差异调节表并对回函差异原因予以核实，对回函存在差异以及未回函的执行了以下替代程序：（1）询问管理层差异原因，获取差异部分的入库单、对账记录和发票；（2）查阅未回函供应商的主要订单、对账单和发票，检查对应的供应商送货单、入库单等单据；（3）检查未回函供应商的期后付款情况。经核查，不符函证和未回函证不存在重大异常情况；

8.对主要供应商进行走访，观察供应商的生产经营情况，确认发行人与主要供应商的业务关系、与发行人的交易模式和定价方式、退换货安排约定等，确认与发行人是否存在关联关系，确认交易真实性等，走访情况如下：

当期采购额	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
500 万元以上	当期采购金额（万元）	2,930.52	4,618.31	3,470.86	2,707.65
	访谈家数（家）	3	4	3	2
	访谈金额（万元）	2,930.52	4,618.31	3,470.86	2,707.65
	访谈金额占比（%）	100	100	100	100
300-500 万元（不含 500 万元）	当期采购金额（万元）	1,077.36	2,783.46	1,614.12	1,939.09
	访谈家数（家）	3	7	4	5
	访谈金额（万元）	1,077.36	2,783.46	1,614.12	1,939.09
	访谈金额占比（%）	100	100	100	100
300 万元以下（不含 300 万元）	当期采购金额（万元）	7,868.44	9,365.82	8,454.18	8,643.96
	访谈家数（家）	37	32	40	40
	访谈金额（万元）	4311.19	4,494.34	4,714.74	4,772.31
	访谈金额占比（%）	54.79	47.99	55.77	55.21
合计	采购总额（万元）	11,876.32	16,767.59	13,539.16	13,290.70
	访谈家数（家）	43	43	47	47
	访谈金额（万元）	8,319.07	11,896.11	9,799.72	9,419.05
	访谈金额占比（%）	70.05	70.95	72.38	70.87

9.查阅报告期内前十大供应商的营业执照、公司章程、网络公开信息，核查其股权结构，并取得供应商出具的无关联关系声明，核查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要股东与主要供应商是否存在股权关系或其他关联关系；

10.取得发行人与其实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员报告期内的个人银行账户资金流水，核查上述主体与发行人供应商、供应商的实际控制人、股东是否存在资金往来。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.发行人已补充说明标准件、非标准件、电气元器件的主要产品及构成，平均价格的计算方法；

2.发行人已按照原材料分类说明前五大供应商的基本情况、合作历史、采购内容等，说明并补充披露同种原材料不同供应商的采购价格，同种原材料不同供

应商的采购价格不存在显著差异，主要供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排，发行人已补充披露了公司采购金额占主要供应商销售同类产品的占比，占比较为合理；

3.发行人已补充说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行了分层，列示了不同层级的供应商数量、采购金额及占比；发行人已补充披露新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况，具有合理性；发行人已补充披露新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购价格较为公允；

4.发行人已完整披露报告期内向东莞市富隆机械有限公司采购的主要产品，采购价格较为公允；

5.发行人已完整披露刚成立不久（两年以内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比，相关情况具有合理性；

6.中介机构通过走访、函证、替代测试等方式对发行人采购真实性进行了核查，经核查，发行人报告期内向供应商采购真实，采购金额准确，相关核查充分。

15.关于主营业务成本和毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务成本为 10,908.23 万元、14,632.45 万元、17,482.59 万元；

（2）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 49.34%、44.64%和 43.26%，呈逐年下降趋势；2020 年剔除口罩机业务后，主营业务毛利率为 39.08%。

请发行人说明：

（1）报告期内各产品对主要原材料单位耗用变化情况，分析变动的合理性；主要原材料采购价格波动对主营业务成本的影响；

（2）说明不同产品直接材料、人工、制造费用的具体构成、各项明细的归集、分摊的具体方式；

（3）按自动化包装设备系列型号列示主要产品新旧机型变化导致的销售价格和单位成本变化情况，说明单位成本构成及持续上涨的原因及合理性；

（4）说明同行业可比公司的选取标准、同行业可比公司选取是否完整、可比，并按照不同产品分别与可比公司同类产品的毛利率情况进行比较，并结合与同行业公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，量化分析并补充披露毛利率与各可比公司同类产品的差异原因及毛利率波动趋势不一致（如有）的原因；

（5）结合发行人与主要客户合作的持续性及稳定性、新增客户开拓、技术特点等进一步分析发行人未来是否存在继续降低毛利率的风险，在市场竞争加剧的情况下持续经营能力会否发生重大不利变化；

（6）量化分析报告期内原材料采购价格变动对毛利率影响和传导机制，毛利率是否存在下滑的风险，补充风险提示；

（7）结合不同产品定价及使用原材料或工艺的差异、成本构成等，补充披露不同产品毛利率差异较大的原因，是否符合同行业惯例；

（8）在主营业务毛利率变动分析和相关风险提示处补充添加剔除 2020 年口罩机设备业务的毛利率变化情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、报告期内各产品对主要原材料单位耗用变化情况，分析变动的合理性；主要原材料采购价格波动对主营业务成本的影响

[说明]

（一）各产品主要原材料单位耗用及变化分析

报告期内，公司主要产品包括自动化包装设备、包装配套设备和口罩机，生产所需的主要原材料包括标准件、非标准件、电气元器件、钢材及其他。其中，标准件包括直线导轨、线性滑块、工业机器人、齿轮、同步带等标准配件；非标准件指由公司设计图纸，由公司的生产制造中心加工制造或者委托其它供应商制造的零部件；电气元器件是指与公司控制系统功能实现相关的可编程控制器、伺服电机、传感器、工业镜头、工业电脑等电子元件。公司各类产品耗用的材料类别较多，材料价格差异较大。为此，选取物料耗用成本占比较高的水平多关节机器人、可编程控制器、工业电脑、超声波焊接系统作为分析对象，分析该等主要

原材料在各类产品的耗用情况。

1.水平多关节机器人

水平多关节机器人用于公司 HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列和 HM-ZD6435 系列自动包装设备及上糊定位机的生产，其功能是用于盒坯与面纸的精确定位。

报告期内，公司产品耗用水平多关节机器人的数量、产品产量和单位耗用情况如下：

单位：台

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列和 HM-ZD6435 系列自动包装设备及上糊定位机	耗用数量（①）	214	298	301	181
	产品产量数量（②）	214	298	296	176
	单位耗用（③=①/②）	1.00	1.00	1.02	1.03
	标准用量	单位产品的标准用量为 1 台，部分机型因客户需求不同使用 2 台或 3 台			

注：耗用数量为当期完工入库的产成品消耗的原材料数量，已考虑期初、期末在产品、半成品中消耗的原材料；下同。

产品产量数量为公司当期完工入库的产成品数量；

公司设备产品部装步骤多，各部件的构成亦包含其他子部件，部件层级较多，最末级部件由原材料构成，因各子部件在不同（型号）产品中均可使用，故主要原材料的耗用与不同（型号）产品的产量均有关，故将使用该原材料的各类产品的产出合并作为产出数量。下同。

根据上表，报告期内，公司水平多关节机器人的单位耗用分别为 1.03 台、1.02 台、1.00 台和 1.00 台，变动较小，单位耗用与公司单位产品的标准用量相匹配。

2.可编程控制器

可编程控制器主要用于控制设备动作的执行，主要用于公司自动化包装设备、包装配套设备和口罩机。

报告期内，公司产品耗用可编程控制器的数量、产品产量和单位耗用情况如下：

单位：台

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列和 HM-ZD600 系列自动包装设备、上糊定位机、贴角机、定位机、口罩机等	耗用数量（①）	372	661	548	380
	产品产量数量(②)	270	395	347	243
	单位耗用（③=①/②）	1.38	1.67	1.58	1.56
	标准用量	单位产品的标准用量在 1-4 台之间			

报告期内，公司可编程控制器的单位耗用分别为 1.56 台、1.58 台、1.67 台和 1.38 台，变动较小，单位耗用与公司单位产品的标准用量相匹配。

3.工业电脑

工业电脑用于接收和处理面纸图像信息，并通过反馈信息控制机器人执行定位，主要用于各类自动化包装设备、上糊定位机中。

报告期内，公司产品耗用工业电脑的数量、产品产量和单位耗用情况如下：

单位：台

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列和 HM-ZD2418 等系列自动包装设备及上糊定位机等	耗用数量（①）	227	304	326	216
	产品产量数量（②）	227	304	326	216
	单位耗用（③=①/②）	1.00	1.00	1.00	1.00
	标准用量	单位产品的标准用量为 1 台			

报告期内，公司工业电脑的单位耗用分别为 1.00 台、1.00 台、1.00 台和 1.00 台，单位耗用与公司单位产品的标准用量相匹配。

4.超声波焊接系统

超声波焊接系统可实现口罩压纹、耳带焊接、切断等功能，主要用于公司口罩机设备的生产。

报告期内，公司产品耗用超声波焊接系统的数量、产品产量和单位耗用情况如下：

单位：套

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
口罩机	耗用数量（①）	32	210	-	-
	产品产量数量（②）	8	42	-	-
	单位耗用（③=①/②）	4.00	5.00	-	-
	标准用量	单位产品的标准用量 4-6 套			

根据上表，2020 年度和 2021 年 1-6 月口罩机使用的超声波焊接系统单位耗用分别为 5 套和 4 套，与标准用量相匹配。

（二）主要原材料采购价格波动对主营业务成本的影响

公司生产所需主要原材料包括标准件、非标准件、电气元器件和钢材等，原

材料类别繁多，报告期内，主要原材料采购金额和价格变动情况如下:

单位：万元、元/件、元/千克

原材料细分类别	2021 年 1-6 月				2020 年度				2019 年度				2018 年度		
	采购金额	采购占比	采购单价	单价变动率（%）	采购金额	采购占比	采购单价	单价变动率（%）	采购金额	采购占比	采购单价	单价变动率（%）	采购金额	采购占比	采购单价
电机类	1,483.08	12.49%	484.19	-2.26	2,056.69	12.27%	495.4	-7.88	1,951.31	14.41%	537.77	-8.54	1,630.57	12.27%	587.97
板件类	817.36	6.88%	34.01	-13.83	1,724.49	10.28%	39.47	19.78	992.04	7.33%	32.95	-0.62	1,263.80	9.51%	33.16
电器元件	194.17	1.63%	64.12	-82.26	1,498.33	8.94%	361.53	476.11	212.15	1.57%	62.75	1.14	191.51	1.44%	62.05
机器手类	1,332.30	11.22%	38,842.49	-6.09	1,377.33	8.21%	41,361.27	-5.6	1,222.45	9.03%	43,815.38	-14.39	1,253.86	9.43%	51,178.09
直线导轨/滚珠丝杆类/滑块模组	528.05	4.45%	161.43	-4.46	709.58	4.23%	168.96	0.26	614.46	4.54%	168.52	29.18	544.68	4.10%	130.45
钣金类	352.25	2.97%	32.85	-2.29	555.27	3.31%	33.62	-16.83	635.96	4.70%	40.42	10.19	675.43	5.08%	36.68
减速机/真空泵/空压机类	475.32	4.00%	840.82	-1.32	554.61	3.31%	852.06	-9.79	596.69	4.41%	944.59	0.51	625.9	4.71%	939.79
可编程控制器类	346.74	2.92%	391.31	-22.88	526.42	3.14%	507.44	7.92	322.61	2.38%	470.22	-12.26	264.25	1.99%	535.9
钢材	606.50	5.11%	6.05	25.36	503.93	3.01%	4.83	3.21	315.08	2.33%	4.68	-9.65	369.42	2.78%	5.18
气动元件/真空元件类	345.47	2.91%	9.20	0.13	472.67	2.82%	9.19	1.72	359.55	2.66%	9.03	8.12	359.05	2.70%	8.35
半成品零件类	433.17	3.65%	93.00	0.14	447.02	2.67%	92.87	3.64	243.89	1.80%	89.61	-26.23	177.02	1.33%	121.47
轴类	160.68	1.35%	33.78	-14.61	438.15	2.61%	39.56	21.21	231.26	1.71%	32.64	-8.04	283.22	2.13%	35.49
视觉工控系统	488.56	4.11%	3,703.98	3.68	389.76	2.32%	3,572.49	-11.78	522.41	3.86%	4,049.65	5.32	387.58	2.92%	3,845.01
液压器件	245.31	2.07%	41.13	-27.57	315.6	1.88%	56.78	20.41	169.37	1.25%	47.15	14.77	152.65	1.15%	41.08
轮类	177.51	1.49%	76.91	30.83	244.97	1.46%	58.79	-14.58	199.27	1.47%	68.83	2.97	251.19	1.89%	66.85
触摸屏类	156.68	1.32%	353.37	-3.15	241.54	1.44%	364.87	-18.71	357.03	2.64%	448.87	1.75	319.04	2.40%	441.14

轴承类	129.40	1.09%	13.59	6.82	223.02	1.33%	12.72	2.93	137.75	1.02%	12.36	4.71	140.74	1.06%	11.81
销类/套类/法兰	139.88	1.18%	14.01	-3.17	208.4	1.24%	14.47	19.22	154.92	1.14%	12.14	-8.34	218.45	1.64%	13.24
滚筒类	125.10	1.05%	146.18	-13.77	193.28	1.15%	169.52	7.54	122.46	0.90%	157.63	-10.71	189.29	1.42%	176.55
铸件压铸毛坯件类	190.28	1.60%	84.94	27.44	174.34	1.04%	66.65	12.64	92.18	0.68%	59.17	-20.78	244.38	1.84%	74.69
合计	**8,727.83**	**73.49%**	**-**	**-**	**12,855.40**	**76.67%**	**-**	**-**	**9,452.84**	**69.82%**	**-**	**-**	**9,542.03**	**71.79%**	**-**

注 1：上述细分原材料按照 2020 年度采购金额排序列示；

注 2：上述细分原材料中，电气元器件包括：电机类、电器元件、减速机/真空泵/空压机类、可编程控制器类、视觉工控系统、触摸屏类、气动元件/真空元件类；非标准件包括：板件类、钣金类、半成品零件类、轴类、销类/套类/法兰、滚筒类；标准件包括：机器手类、直线导轨/滚珠丝杆类/滑块模组、液压器件、轮类、轴承类；钢材及其他包括：钢材、铸件压铸毛坯件类。

注 3：2020 年度电气元件采购单价变动较大主要系受口罩机材料超声波焊接系统采购价格的影响，剔除该材料的影响后，2020 年度电气元件的平均采购单价为 55.82 元/件。

报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 80.65%、81.67%、79.99%和 79.10%，占比较高，直接材料中物料品种繁多，且大多数物料有其各自的规格型号，公司原材料价格有涨有跌，单个物料占公司产品的成本较小，单个原材料价格波动对主营业务成本的影响较小。2018 年度至 2020 年度，公司主要原材料电气元器件、非标准件的价格整体呈上升趋势，拉高了公司主营业务成本。

报告期内部分原材料价格呈上升趋势，主要是由于：①随着设备自动化和精密度提升，公司对原材料的质量和精度有了更高要求，转而采购单价更高、性能更强的原材料，采购型号和采购结构发生变化。例如：以滚筒类材料中的输送带主轴为例，公司 2018 年主要使用的输送带主轴采购均价为 601.66 元，2019 年为提升输送带的稳定性，新增采购性能更好的供应商产品，报告期内采购均价为 840.71 元；②上游供应商原材料市场价格波动导致公司采购价格上涨，如钢材等原材料。

报告期内部分原材料价格略微下降主要是由于：①报告期内，公司对于主要原材料一般都会选择若干家供应商，通过比价方式进行采购，很大程度上保证了原材料采购价格的竞争力；②公司加强了供应商的管理，从生产工艺、价格、品质、逾期率、配合度等方面对供应商定期进行分级考核，采购过程中议价能力不断增强；③公司主要供应商相对稳定，公司与供应商之间建立了良好的合作关系，基于长期双方战略合作，同一型号的主要原材料，随着公司采购量增大，议价能力增强，采购单价均呈略微下降。

二、说明不同产品直接材料、人工、制造费用的具体构成、各项明细的归集、分摊的具体方式

[说明]

（一）主要产品的直接材料、人工和制造费用构成情况

报告期内，公司主要产品的直接材料、人工和制造费用构成情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

自动化包装设备	直接材料	5,540.37	78.50%	8,461.93	78.53%	7,375.89	79.80%	6,048.99	79.56%
	直接人工	728.32	10.32%	1,109.13	10.29%	1,087.47	11.77%	906.86	11.93%
	制造费用	789.38	11.18%	1,204.27	11.18%	779.65	8.43%	646.78	8.51%
	合计	**7,058.07**	**100.00%**	**10,775.32**	**100.00%**	**9,243.02**	**100.00%**	**7,602.63**	**100.00%**
包装配套设备	直接材料	2,546.25	79.50%	4,518.30	82.63%	4,191.68	84.23%	2,504.13	82.63%
	直接人工	316.76	9.89%	490.90	8.98%	470.62	9.46%	330.48	10.90%
	制造费用	339.78	10.61%	459.22	8.40%	313.90	6.31%	196.10	6.47%
	合计	**3,202.79**	**100.00%**	**5,468.43**	**100.00%**	**4,976.19**	**100.00%**	**3,030.71**	**100.00%**
口罩机及配套设备	直接材料	46.79	79.23%	716.45	81.68%	-	-	-	-
	直接人工	5.33	9.03%	73.37	8.36%	-	-	-	-
	制造费用	6.94	11.75%	87.37	9.96%	-	-	-	-
	合计	**59.05**	**100.00%**	**877.18**	**100.00%**	-	-	-	-

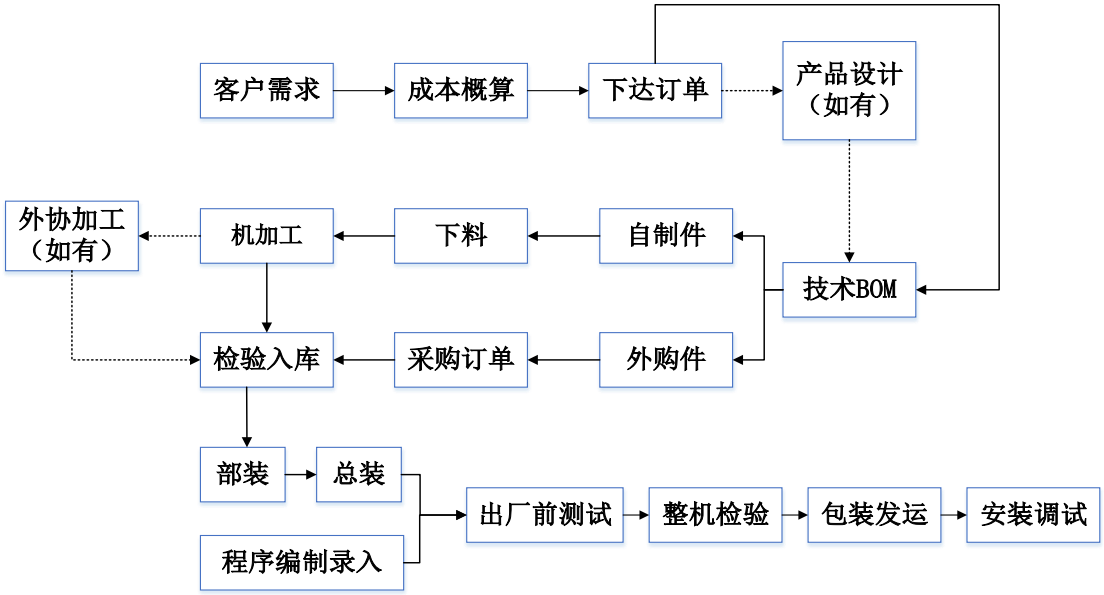
根据上表，报告期内，公司各产品的成本构成以直接材料为主，各期直接材料占各产品成本的比重变动较小，其中自动化包装设备直接材料占比分别为79.56%、79.80%、78.53%和78.50%，包装配套设备直接材料占比分别为82.63%、84.23%、82.63%和79.50%，2020年度自动化包装设备和包装配套设备的直接材料占比略有下降，主要系：（1）2019年度鸿禧科技厂房及办公楼项目陆续完工转固，2020年度计入生产成本的厂房、设备折旧费用较上年增加139.66万元；（2）根据新收入准则，2020年度公司将运输费用370.27万元在营业成本中核算，上述原因导致公司制造费用增加，使得制造费用占成本的比重提高，进而使得2020年度主要产品的直接材料占比下降。

从产品类型来看，报告期内，包装设备的直接材料占比低于包装配套设备，直接人工和制造费用占比高于包装配套设备。主要系包装设备属于复杂、精密的机电一体化设备，生产工序较多，生产周期较长，设备生产涉及到定位、上糊、贴角、成型等多个部装以及总装步骤，生产过程中人工和相关制造费用支出占比较高，而配套设备生产工艺相对简单，产品成本中直接材料占比相对较高。

（二）各项明细的归集、分摊的具体方式

1.生产流程介绍

报告期内，公司主要产品的生产工艺流程图如下：



公司主要产品包括自动化包装设备和包装配套设备，生产工序主要包括机加工和装配，具体情况如下：

工序	车间	具体内容
工序 1：机加工	机加工车间	生产半成品（主要为对钢材及金属件进行车、铣、刨磨切割、烤漆等工序，并配合外协进行电镀、镀锌、发黑等表面处理）；主要包括烤漆件加工环节及五金件加工环节。
工序 2：装配	装配车间	零部件组装、电器调试、部件组装、整机总装、程序编制录入和运行测试；主要包括总装环节、一级部装环节、二级部装环节、三级部装环节及四级部装环节。

2.生产成本归集分配

（1）直接材料

直接材料主要核算公司生产所需的原材料包括标准件、非标准件、电气元器件、钢材及其他，具体归集及分配流程如下：

①公司计划部下达生产工单后，系统会自动抓取最新版本的 BOM，自动生成生产用料清单；

②生产部根据生产用料清单在系统中提交生产领料单，由仓库人员审核通过后用料出库。领料单上的物料明细、数量须与生产用料清单一致，如无库存，领料单上已领数量显示为 0；待有库存后，生产部再在金蝶系统中提交未领完的领料单，至生产用料清单的物料全部领完，以上的操作均由系统自动生成，而非人工输入；

③直接材料核算金额根据系统中归集的生产领用数量及月末一次加权平均单价定向归集不同产品实际领用材料成本:

当月直接材料耗用总额=(月初原材料的实际成本+当月原材料采购的实际成本)/(月初原材料库存数量+当月原材料采购数量)*当月实际耗用材料总数量

(2)直接人工、制造费用

①直接人工核算归集实际生产人员的薪酬支出,根据生产工人的月工资计算生产部各部门的直接人工成本,财务部据此按月在"生产成本-直接人工"中按部门进行归集。制造费用包括生产车间管理人员和辅助生产部门人员的职工薪酬、厂房租赁费用、水电费等支出,公司按部门进行归集,其中外协加工费用按照每月实际发生的外协加工产品归集外协加工费用。分别在"生产成本-直接人工"中核算和在"生产成本-制造费用"中核算;

②直接人工成本、制造费用分摊是按照当月生产的不同产品的标准工时占比进行分摊:

每个自制件或者成品的直接人工=每个自制件或者成品按照所在工序的标准工时*(当月直接人工成本总额/当月核算标准总工时数)。

每个自制件或者成品的制造费用=每个自制件或者成品按照所在工序的标准工时*(当月车间制造费用总额/当月核算标准总工时数)。

3.完工入库

产成品完工入库时按照各类产品实际耗用的直接材料成本及按照工时比例分摊的直接人工、制造费用结转产成品的成本。

4.结转营业成本

产品确认销售时结转销售产品成本,公司存货发出方法为月末一次加权平均法,按照销售数量及加权平均成本结转销售产品成本。

5.具体会计分录

业务环节	会计核算
生产环节-材料领用	借:存货-生产成本-直接材料 贷:存货-原材料、自制半成品

生产环节-直接人工	借：存货-生产成本-直接人工 贷：应付职工薪酬
生产环节-制造费用	借：存货-制造费用 贷：应付账款、银行存款等
生产环节-制造费用月末结转	借：存货-生产成本-制造费用 贷：存货-制造费用
半产品完工入库	借：存货-自制半成品 贷：存货-生产成本
产成品完工入库	借：存货-库存商品 贷：存货-生产成本
销售出库	借：存货-发出商品 贷：存货-库存商品、原材料（配件）
形成销售结转成本	借：主营业务成本 贷：存货-发出商品

三、按自动化包装设备系列型号列示主要产品新旧机型变化导致的销售价格和单位成本变化情况，说明单位成本构成及持续上涨的原因及合理性

[说明]

报告期内，公司自动化包装设备主要由 HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列构成，上述系列设备报告期内的营业收入分别为 13,398.06 万元、17,306.44 万元、17,209.56 万元和 10,169.46 万元，占同期自动化包装设备的收入比重分别为 80.68%、90.83%、87.26%和 76.00%。报告期内，HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列新旧机型变化对销售均价和单位成本变化的情况如下：

（一）新旧机型变化对销售价格变化的分析

1.HM-ZD350 系列情况

（1）2021 年 1-6 月和 2020 年度新旧机型销售价格比较

单位：万元/台、台

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	销售数量	营业收入占比	销售均价	销售数量	营业收入占比	销售均价
新机型	3	7.28%	96.83	9	10.64%	106.98
旧机型	35	92.72%	105.71	80	89.36%	101.03
合计	**38**	**100.00%**	**105.00**	**89**	**100.00%**	**101.63**

2021 年 1-6 月 HM-ZD350 系列销售均价为 105.00 万元，较 2020 年度上升 3.37 万元，主要原因系：①2021 年 1-6 月旧机型的价格相比 2020 年度上升 4.68 万元，一方面系 2021 年 1-6 月销售的旧机型仍以价格较高的 HM-ZD350D 为主，其销售收入占 HM-ZD350 系列的比重由 2020 年度的 66.21%增加至 2021 年 1-6 月的 73.61%；

另一方面系公司加强设备销售价格的管理，部分机型的价格略有上升，比如HM-ZD350A、HM-ZD350KDZ-T 等机型；②2021 年 1-6 月新机型均为 HM-ZD350D-X，其材料成本低于HM-ZD350 等旧机型，使得2021 年 1-6 月新机型的销售均价下降，且低于旧机型，2021 年 1-6 月新机型销量较小，其价格下降对 2021 年 1-6 月 HM-ZD350 系列销售均价的影响较小。

（2）2020 年度和 2019 年度新旧机型销售价格比较

单位：万元/台、台

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售数量	营业收入占比	销售均价	销售数量	营业收入占比	销售均价
新机型	9	10.64%	106.98	9	10.06%	99.66
旧机型	80	89.36%	101.03	82	89.94%	97.78
合计	**89**	**100.00%**	**101.63**	**91**	**100.00%**	**97.96**

2020 年度 HM-ZD350 系列销售均价为 101.63 万元，较 2019 年度上升 3.67 万元，主要原因系：①本年度销售的新机型以 HM-ZD350D-X 为主，销售数量为 7 台，该设备系公司根据客户需求对旧机型的滚筒过胶改进而来，销售均价高于 2019 年度主要销售的新机型 HM-ZD350D-T，新机型产品结构的变化使得 2020 年度新机型的销售均价由 2019 年度的 99.66 万元上升至 106.98 万元；②本年度销售的旧机型 HM-ZD350D 持续增加，HM-ZD350D 为双工位成型包装设备，相比单工位成型包装设备的生产效率高，销售均价较高，使得 2020 年度旧机型的销售均价相比上年度上升。因此，新机型和旧机型销售均价上升使得 2020 年度 HM-ZD350 系列销售均价上升。

（3）2019 年度和 2018 年度新旧机型销售价格比较

单位：万元/台、台

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量	营业收入占比	销售均价	销售数量	营业收入占比	销售均价
新机型	9	10.06%	99.66	-	-	-
旧机型	82	89.94%	97.78	63	100.00%	103.16
合计	**91**	**100.00%**	**97.96**	**63**	**100.00%**	**103.16**

2019 年度 HM-ZD350 系列销售均价为 97.96 万元，较 2018 年度下降 5.19 万元，主要原因系：①本年度销售的旧机型以 HM-ZD350A 和 HM-ZD350D 为主，与 2018

年度相差不大，其中 2019 年度合计销售数量为 63 台，2018 年度为 37 台，旧机型的价格随着市场竞争的影响价格呈下降趋势，使得 2019 年度旧机型的销售均价由 2018 年度的 103.16 万元下降至 97.78 万元；②2019 年度公司推出的新机型实现销售，新机型的销售均价为 99.66 万元，高于本年度旧机型的销售均价。因此，新机型的推出和旧机型价格下降综合导致 2019 年度 HM-ZD350 系列销售均价下降。

2.HM-ZD6418 系列情况

（1）2021 年 1-6 月和 2020 年度新旧机型销售价格比较

单位：万元/台、台

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	销售数量	营业收入占比	销售均价	销售数量	营业收入占比	销售均价
新机型	19	32.34%	105.17	23	29.02%	103.00
旧机型	57	67.66%	73.35	79	70.98%	73.36
合计	**76**	**100.00%**	**81.31**	**102**	**100.00%**	**80.04**

2021 年 1-6 月 HM-ZD6418 系列销售均价为 81.31 万元，较 2020 年度上升 1.27 万元，主要原因系：2021 年 1-6 月销售的新机型以双工位成型机 HM-ZD6418D 为主，其销售价格较高，使得新机型的销售均价上升，且高于旧机型，带动 HM-ZD6418 系列销售均价上升。

（2）2020 年度和 2019 年度新旧机型销售价格比较

单位：万元/台、台

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售数量	营业收入占比	销售均价	销售数量	营业收入占比	销售均价
新机型	23	29.02%	103.00	26	32.98%	106.45
旧机型	79	70.98%	73.36	64	67.02%	87.87
合计	**102**	**100.00%**	**80.04**	**90**	**100.00%**	**93.24**

2020 年度 HM-ZD6418 系列销售均价为 80.04 万元，较 2019 年度下降 13.20 万元，主要原因系：①本年度销售的新机型以 HM-ZD6418D、HM-ZD6418K 为主，与 2019 年度相差不大，2020 年度上述设备销售数量合计 22 台，2019 年度为 26 台，新机型产品结构未发生较大变化，但受 2020 年度 HM-ZD6418K 销售价格下降的影响，2020 年度新机型的销售均价相比 2019 年度略微下降；②本年度销售的旧机

型主要为以前年度推出的 HM-ZD6418E 和 HM-ZD6418G，销售数量分别为 13 台和 57 台，因产品推出的年限较长，2020 年度公司对上述两款设备降价销售，使得 2020 年度旧机型的销售均价下降。

（3）2019 年度和 2018 年度新旧机型销售价格比较

单位：万元/台、台

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量	营业收入占比	销售均价	销售数量	营业收入占比	销售均价
新机型	26	32.98%	106.45	-	-	-
旧机型	64	67.02%	87.87	82	100.00%	84.14
合计	**90**	**100.00%**	**93.24**	**82**	**100.00%**	**84.14**

2019 年度 HM-ZD6418 系列销售均价为 93.24 万元，较 2018 年度上升 9.10 万元，主要原因系：①本年度销售的新机型为 HM-ZD6418D、HM-ZD6418K，其中 HM-ZD6418D 为双工位成型机设备，生产效率较高，HM-ZD6418K 具有快速换膜功能，两款设备的价格较高，销售均价较高的新机型的销售拉高了 2019 年度 HM-ZD6418 系列的销售均价；②本年度采用图像定位功能的 HM-ZD6418C-G 销量由 2018 年度的 3 台增加至 8 台，该机型的销售均价较高，高价格旧机型销量的增加使得 2019 年度旧机型的销售均价相比上年度略微上升。

（二）新旧机型变化对单位成本的影响

1.HM-ZD350 系列情况

（1）2021 年 1-6 月和 2020 年度新旧机型单位成本比较

单位：万元/台、台

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	销售数量	营业成本占比	单位成本	销售数量	营业成本占比	单位成本
新机型	3	8.43%	53.79	9	11.08%	56.24
旧机型	35	91.57%	50.09	80	88.92%	50.76
合计	**38**	**100.00%**	**50.38**	**89**	**100.00%**	**51.31**

2021 年 1-6 月 HM-ZD350 系列单位成本为 50.38 万元，较 2020 年度略微下降 0.93 万元，主要原因系 2021 年 1-6 月旧机型以 HM-ZD350D 为主，2021 年 1-6 月公司改善 HM-ZD350 的生产工艺，将原来对设备部件的检测改为在设备完成组装后

进行检测，缩短了设备的生产工时，有效的提高了设备的生产效率，且受电气元器件等主要材料价格下降的影响，2021 年 1-6 月 HM-ZD350D 的单位成本下降，使得 2021 年 1-6 月 HM-ZD350 系列的单位成本下降。

（2）2020 年度和 2019 年度新旧机型单位成本比较

单位：万元/台、台

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售数量	营业成本占比	单位成本	销售数量	营业成本占比	单位成本
新机型	9	11.08%	56.24	9	10.22%	47.04
旧机型	80	88.92%	50.76	82	89.78%	45.35
合计	**89**	**100.00%**	**51.31**	**91**	**100.00%**	**45.52**

2020 年度 HM-ZD350 系列单位成本为 51.31 万元，较 2019 年度上升 5.79 万元，主要原因系：①受运输费用调整至营业成本、鸿禧科技厂房和设备折旧费用增加导致制造费用增加的影响，本年度自动化包装设备的单位产品制造费用相比 2019 年度增加 1.72 万元，同时本年度销售的新机型以 HM-ZD350D-X 为主，该设备系公司根据客户需求对旧机型的滚筒过胶改进而来，且对输送带部件进行了升级，该机型的单位成本为 57.32 万元，相比其他新机型高，使得 2020 年度新机型的单位成本相比 2019 年度有所上升；②本年度销售的旧机型 HM-ZD350D 相比 2019 年度增加，HM-ZD350D 为双工位成型机包装设备，其成型部件的电气和机械钣金件耗用量比单工位成型机包装设备多，故材料成本较高，拉高了旧机型的单位成本，使得 2020 年度旧机型的单位成本相比上年度上升。

（3）2019 年度和 2018 年度新旧机型单位成本比较

单位：万元/台、台

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量	营业成本占比	单位成本	销售数量	营业成本占比	单位成本
新机型	9	10.22%	47.04	-	-	-
旧机型	82	89.78%	45.35	63	100.00%	41.64
合计	**91**	**100.00%**	**45.52**	**63**	**100.00%**	**41.64**

2019 年度 HM-ZD350 系列单位成本为 45.52 万元，较 2018 年度上升 3.87 万元，主要原因系：①本年度销售的旧机型以 HM-ZD350A 和 HM-ZD350D 为主，与 2018 年度相差不大，但 2019 年度销售的 HM-ZD350D 较多，比 2018 年度多 30 台，因

HM-ZD350D 属于双工位成型机设备，其成型部件的电气和机械钣金件耗用量比单工位成型机 HM-ZD350A 多，且 2019 年公司对 HM-ZD350D 的电气元件升级、更换高品质的品牌元件，使得 HM-ZD350D 的单位成本上升，故 HM-ZD350D 销量的增加及单位成本增加使得旧机型的单位成本上升；②2019 年度公司推出的新机型实现销售，新机型在设备精度、生产效率等方面整体优于旧机型，其单位成本高于旧机型。因此，新机型的销售和旧机型单位成本的增加使得 2019 年度 HM-ZD350 系列单位成本上升。

2.HM-ZD6418 系列情况

（1）2021 年 1-6 月和 2020 年度新旧机型单位成本比较

单位：万元/台、台

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	销售数量	营业成本占比	单位成本	销售数量	营业成本占比	单位成本
新机型	19	29.24%	54.41	23	24.50%	53.75
旧机型	57	70.76%	43.89	79	75.50%	48.23
合计	**76**	**100.00%**	**46.52**	**102**	**100.00%**	**49.48**

2021 年 1-6 月 HM-ZD6418 系列单位成本为 46.52 万元，较 2020 年度略微下降 2.96 万元，主要原因系：①2021 年 1-6 月销售的新机型以双工位成型机 HM-ZD6418D 为主，其销售数量占比由 2020 年度的 60.86%增加至 73.68%，相比单工位成型机 HM-ZD6418K 等新机型而言，HM-ZD6418D 的单位成本相对较高，其销量的增加拉高了新机型的单位成本；②2021 年 1-6 月销售的旧机型以 HM-ZD6418G 为主，相比 2020 年度，2021 年 1-6 月 HM-ZD6418G 的产量增加，规模效应凸显，单位设备的制造费用有所下降，有效降低了生产成本，同时 2021 年 1-6 月公司改善 HM-ZD6418G 的生产工艺，将原来对设备部件的检测改为在设备完成组装后进行检测，缩短了设备的生产工时，有效的提高了设备的生产效率，且 2021 年 1-6 月电气元器件等原材料价格有所下降，上述原因综合导致 2021 年 1-6 月 HM-ZD6418G 的单位成本下降 4.18 万元，使得旧机型单位成本下降。新机型单位成本上升幅度小于旧机型单位成本下降的幅度，导致 2021 年 1-6 月 HM-ZD6418 系列的单位成本下降。

（2）2020 年度和 2019 年度新旧机型单位成本比较

单位：万元/台、台

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售数量	营业成本占比	单位成本	销售数量	营业成本占比	单位成本
新机型	23	24.50%	53.75	26	31.89%	52.58
旧机型	79	75.50%	48.23	64	68.11%	45.63
合计	**102**	**100.00%**	**49.48**	**90**	**100.00%**	**47.64**

2020 年度 HM-ZD6418 系列单位成本为 49.48 万元，较 2019 年度略微上升 1.84 万元，主要原因系：①受运输费用调整至营业成本、鸿禧科技厂房和设备折旧费用增加导致制造费用增加的影响，本年度自动化包装设备的单位产品制造费用相比 2019 年度增加 1.72 万元，使得新机型和旧机型的单位成本上升；②本年度销售的旧机型主要为以前年度推出的 HM-ZD6418E 和 HM-ZD6418G，销售数量分别为 13 台和 57 台，其中 HM-ZD6418G 占旧机型比重的 72.15%，该机型定位部分采用图像定位系统及水平多关节机器人抓取结构，适用于大尺寸精品盒的自动化生产，单位成本略高，该机型的销售使得本年度旧机型单位成本上升 1.61 万元，拉高了 2020 年度旧机型的单位成本，使得 2020 年度旧机型单位成本高于 2019 年度。

（3）2019 年度和 2018 年度新旧机型单位成本比较

单位：万元/台、台

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量	营业成本占比	单位成本	销售数量	营业成本占比	单位成本
新机型	26	31.89%	52.58	-	-	-
旧机型	64	68.11%	45.63	82	100.00%	42.13
合计	**90**	**100.00%**	**47.64**	**82**	**100.00%**	**42.13**

2019 年度 HM-ZD6418 系列单位成本为 47.64 万元，较 2018 年度上升 5.50 万元，主要原因系：①本年度销售的新机型为 HM-ZD6418D、HM-ZD6418K，其中 HM-ZD6418D 为双工位成型机设备，材料耗用较高，HM-ZD6418K 增加了快速换膜的功能，伺服电机的耗用数量增加，使得其材料的耗用较高，故两款设备的单位成本较高，由此，新机型的销售使得 2019 年度 HM-ZD6418 系列的单位成本上升；②本年度采用图像定位功能的 HM-ZD6418C-G 销量增加，材料耗用成本较高，使得其单位成本较高；同时，本年度销售的 HM-ZD6418E 销量由 2018 年度的 26 台减少为 6 台，该机型采用光电检测及液压纠偏，相比 2019 年度销量较多的

HM-ZD6418G 而言，其单位成本较低，故低成本机型销量的减少使得 2019 年度旧机型的单位成本相比 2018 年度有所上升。

（三）自动化包装设备单位成本构成情况

报告期内，自动化包装设备的单位成本构成如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	34.63	78.50%	38.29	78.53%	35.29	79.80%	30.24	79.56%
直接人工	4.55	10.32%	5.02	10.29%	5.20	11.77%	4.53	11.93%
制造费用	4.93	11.18%	5.45	11.18%	3.73	8.43%	3.23	8.51%
单位成本	44.11	100.00%	48.76	100.00%	44.22	100.00%	38.01	100.00%

报告期内，自动化包装设备单位成本分别为 38.01 万元、44.22 万元、48.76 万元和 44.11 万元，2018 年度至 2020 年度呈持续上升趋势。根据前文对自动化包装设备 HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列新旧机型变化对单位成本变化的分析，新机型的推出和产品结构的变化是自动化包装设备单位成本持续上升的主要原因，同时 2020 年度受运输费用调整至营业成本、鸿禧科技厂房和设备折旧费用增加导致制造费用增加,使得 2020 年度自动化包装设备的单位成本进一步上升。由此,2018 年度至 2020 年度公司自动化包装设备单位成本持续上升的原因合理。

2021 年 1-6 月，自动化包装设备单位成本下降的主要原因系：①受产品结构的影响，2021 年 1-6 月自动化包装设备以 HM-ZD6418 系列和纸浆模塑成型机销量为主，上述机型合计收入占自动化包装设备的比重为 63.63%，该等机型的单位成本低于以前年度销量占比较大的 HM-ZD350 系列，2021 年 1-6 月 HM-ZD350 系列的销售占比由 2020 年度的 45.87%下降至 29.82%，故低成本设备销量增加拉低了自动化包装设备的单位成本；②受生产工艺改善、生产规模扩大带来的效率提升、电气元器件等材料价格下降的影响，2021 年 1-6 月销售的主要设备 HM-ZD350 系列和 HM-ZD6418 系列机型的单位成本略有下降，其中 HM-ZD350 系列的单位成本相较 2020 年度略微下降 0.93 万元，HM-ZD6418 系列的单位成本相较 2020 年度下降 2.96 万元。

四、说明同行业可比公司的选取标准、同行业可比公司选取是否完整、可

比，并按照不同产品分别与可比公司同类产品的毛利率情况进行比较，并结合与同行业公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，量化分析并补充披露毛利率与各可比公司同类产品的差异原因及毛利率波动趋势不一致（如有）的原因

[说明]

（一）说明同行业可比公司的选取标准、同行业可比公司选取是否完整、可比

公司产品主要应用于消费类电子包装盒、食品烟酒盒、医药保健品盒、化妆品盒、珠宝首饰盒、礼品盒、服装服饰盒等各类包装盒及纸浆模塑制品的生产，国内尚无与本公司处于同一细分行业的上市公司。公司在国内的主要竞争对手为中科包装、正润机械，目前均未上市。因此，从已上市的公司中选择跟公司所处行业一致的、从事设备研发、生产和销售的公司作为同行业上市公司进行比较分析。

发行人选取了可比上市公司如下:

单位：万元

公司名称	所属行业	主营业务	2020 年营业收入	与公司可比性
斯莱克	专用设备制造业（C35）	易拉盖、易拉罐高速生产设备及系统改造业务，智能检测设备。	88,286.56	与公司所属行业相同，集研发、生产、销售于一体，拥有自主开发和创新能力。
新美星	包装专用设备制造（C3467）	从事液体包装机械的生产和销售，产品包括前处理系统、吹灌旋一体机、吹瓶系统、盖灌装系统、二次包装系统、智能物流系统等。	69,149.85	与公司所属行业相同，集研发、生产、销售于一体，拥有自主开发和创新能力。
赛腾股份	专用设备制造业（C35）	致力于为客户提供自动化解决方案，集非标自动化领域研发方案设计、精密加工、组装调试、安装培训和服务支持于一体。公司主要产品包括自动化组装设备、自动化检测设备及治具类产品。	202,836.96	与公司所属行业相同，集研发、生产、销售于一体，拥有自主开发和创新能力。
中亚股份	包装专用设备制造（C3467）	主营产品包括各类灌装封口设备、后道自动化包装设备、中空容器吹塑设备，并为客户提供智能包装生产线设计规划、工程安装、设备生命	66,205.06	与公司所属行业相近，集研发、生产、销售于一体，拥有自主开发和创新能力。

公司名称	所属行业	主营业务	2020 年营业收入	与公司可比性
		周期维护、塑料包装制品配套供应等全面解决方案。		

注：所处行业依据为国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为“专用设备制造业（C35）”；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于专用设备制造业（C35）项下的“其他专用设备制造（C3599）”，选取的可比公司所处行业与鸿铭股份相同或相近。鸿铭股份是一家集研发、生产和销售于一体的制造装备生产商，选取的四家可比上市公司同样集研发、生产和销售为一体，业务模式与其较为相似。

综上所述，公司主要根据可比公司所处行业、业务模式等因素作为同行业可比公司的选取标准，同行业可比公司选取完整、具有可比性。

（二）按照不同产品分别与可比公司同类产品的毛利率情况进行比较，并结合与同行业公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，量化分析并补充披露毛利率与各可比公司同类产品的差异原因及毛利率波动趋势不一致（如有）的原因

[披露]

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、公司盈利能力分析”之“3.同行业上市公司综合毛利率比较”之“（2）毛利率对比分析”补充披露如下内容:

①公司毛利率与各可比公司同类产品毛利率情况

根据同行业可比上市公司披露的年报，按照以下标准选取同行业可比公司不同产品类型与公司类似产品进行对比分析:

公司名称	年报中披露的收入分类	指标选取说明
斯莱克	（1）易拉盖高速生产设备及系统改造 （2）易拉罐高速生产设备及系统改造 （3）易拉盖、灌高速生产设备零备件 （4）光伏发电及其他	易拉盖高速生产设备及系统改造、易拉罐高速生产设备及系统改造属于包装设备类，选取该等设备与公司设备对比

公司名称	年报中披露的收入分类	指标选取说明
新美星	（1）液态包装设备 （2）备件及其他 （3）瓶胚、瓶盖等 （4）其他业务	液态包装设备属于包装设备类，故选取液态包装设备与公司设备对比
赛腾股份	（1）自动化设备 （2）夹治具 （3）技术服务费	自动化设备与公司自动化包装设备、包装配套设备均属于设备类，故选取自动化设备与公司设备对比
中亚股份	（1）智能包装设备 （2）配件及其他	智能包装设备属于包装设备类，故选取智能包装设备与公司设备对比

注：上述数据来源于同行业可比公司披露的年报。

因同行业可比公司披露的设备均为大类设备的收入、成本和毛利率，考虑到数据的可比性和可获取性，将选取的可比公司指标与公司自动化包装设备、包装配套设备分别分析，具体情况如下：

同行可比公司	可比公司同类产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
斯莱克	易拉盖高速生产设备及系统改造	47.35%	40.90%	39.63%	47.36%
	易拉罐高速生产设备及系统改造	43.10%	26.28%	44.39%	42.09%
	小计	44.90%	33.98%	42.16%	45.14%
新美星	液态包装设备	29.71%	25.28%	34.64%	35.50%
赛腾股份	自动化设备	-	38.73%	45.64%	48.84%
中亚股份	智能包装设备	43.69%	28.38%	39.74%	49.27%
行业平均水平		39.43%	31.59%	40.55%	44.69%
发行人	自动化包装设备	47.25%	45.36%	51.49%	54.22%
	包装配套设备	24.18%	19.09%	23.90%	30.86%
	小计	41.71%	38.66%	44.44%	49.34%

注：上述数据来源于同行业可比公司披露的年报和半年报等公告。赛腾股份未披露 2021 年 1-6 月自动化设备的毛利率情况。

②结合与同行业公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，对公司毛利率与各可比公司同类产品毛利率差异原因分析

A.产品结构

从产品结构来看，报告期内，公司自动化包装设备的毛利率分别为 54.22%、51.49%、45.36%和 47.25%，高于可比公司平均水平；包装配套设备毛利率分别为 30.86%、23.90%、19.09%和 24.18%，低于可比公司平均水平，主要系公司各类产品与同行业可比公司存在差异，斯莱克的包装设备主要专注于易拉盖和易拉罐

的生产，新美星液态包装设备主要用于液态食品包装的生产，赛腾股份自动化设备主要用于消费电子、汽车等行业产品的智能组装和检测；中亚股份智能包装设备主要用于乳品、医疗健康、饮料、食用油脂、日化、调味品等生产的吹瓶/成型、灌装封口、后道包装等；发行人的包装设备及配套设备用于纸质包装盒的生产。因此，受产品结构差异的影响，公司毛利率与同行业可比公司存在差异。

B.采购和销售模式

从采购和销售模式来看，公司与同行业可比公司的对比情况如下：

同行可比公司	对比项目	具体情况
斯莱克	采购模式	采购的主要原材料包括外购机械加工件、电气元器件、合金工具钢等，斯莱克生产的高速制盖、制罐设备属于非标准产品，故物料的采购或需委外加工的结构件主要根据客户需求下达给供应商和委外厂商。
	销售模式	斯莱克主营产品属于非标准大型机械设备，客户主要为国内外易拉盖、易拉罐生产企业，其采用直销为主的销售模式，并通过与客户直接洽谈和参加展会等方式获取客户资源。
新美星	采购模式	采购的主要原材料包括钢材、电子元器件、泵阀管件类产品、机械加工件、配套设备等，新美星主要根据订单需求情况采用“以产订采”的采购管理模式。
	销售模式	新美星采用“直接销售为主”的销售管理模式，通过参加展会、直接拜访潜在客户、网络商务平台等方式获取订单信息，并通过投标议标或直接洽谈等销售方式达成合作目标并签订销售合同，同时公司存在由国内专门从事进出口贸易的进出口贸易商买断公司产品后自行出口销售的情况。
赛腾股份	采购模式	赛腾股份的采购模式分为直接采购模式和外协加工采购模式。其中生产所需的标准件（如机械类标准件和电子类标准件）和大部分非标准件（如钣金件塑料件）主要采用直接采购方式，即直接面向供应商进行采购；将部分机加工件和存在一定污染的表面处理环节交由外协厂商处理，即外协加工模式。
	销售模式	赛腾股份的销售模式为直接销售，由赛腾股份直接与客户签订订单并直接发货给客户。
中亚股份	采购模式	中亚股份主要根据销售订单和库存情况，安排采购计划，制作申购单。其中金属原材料通过批发商进行采购，定价采取随行就市的方式，根据现货市场的实际价格确定。对于机械、电气零部件、塑料粒子等原材料，中亚股份一般会选择若干家供应商，通过比价方式进行采购。
	销售模式	中亚股份的销售分境内和境外两部分，境内主要采用直销模式，境外则采用直销、代理相结合的方式。在签订合同前，公司生产部门、技术部门和供应部门对产品的技术需求及交货期作出评估，然后由销售部门签订销售合同。
发行人	采购模式	公司采购的内容主要包括生产所需要的原材料，包括标准件、非标准件、电气元器件、钢材及其他。公司采用计划采购与订单采购相

		结合的模式在订单采购模式下，在订单采购模式下，公司根据与客户签订销售合同或者订单以及销售预测制定生产计划，计划部门依据物料清单（BOM）并据此生成对应的原材料采购申请，采购部门经过对合格供应商询价、比价之后生成对应的采购订单。在计划采购模式下，计划部结合库存水平、采购周期、市场价格等因素制定采购计划，采购部门经过对合格供应商询价、比价之后生成对应的采购订单。
	销售模式	公司的销售模式为直销为主，经销为辅，在直销模式下，由公司销售人员直接与客户洽谈销售；公司经销模式为买断式经销，即由公司与经销商签订买断式销售合同。公司主要通过参加行业展会、互联网营销等方式提高公司品牌的知名度。

注：上述数据来源于同行业可比公司披露的年报和招股说明书。

根据上表可知，从采购模式来看，公司采购的原材料类别和采购模式与同行业可比公司差异较小；从销售模式来看，公司销售模式以直销为主，经销为辅，同行业可比公司中新美星、中亚股份、斯莱克均含有直销和经销。因此，公司的采购及销售模式与同行业可比公司不存在较大差异，采购及销售模式的差异对公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异的影响较小。

C.产品成本

报告期内，公司产品成本的构成与可比公司对比情况如下：

同行业可比公司	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新美星	直接材料	-	83.52%	84.66%	82.92%
	直接人工	-	10.61%	9.43%	8.68%
	制造费用	-	5.87%	5.91%	5.66%
中亚股份	直接材料	-	81.64%	84.93%	85.37%
	直接人工	-	10.40%	9.89%	9.91%
	制造费用	-	7.96%	5.18%	4.72%
发行人	直接材料	79.10%	79.99%	81.67%	80.65%
	直接人工	10.03%	9.88%	10.78%	11.46%
	制造费用	10.87%	10.13%	7.55%	7.89%

注：上述数据来源于同行业可比公司披露的年报，同行业可比公司斯莱克、赛腾股份未披露按照直接材料、直接人工和制造费用细分的成本，故此处选取已披露相关数据的可比公司新美星、中亚股份作为分析对象。同行业可比公司未披露 2021 年 1-6 月直接材料、直接人工和制造费用细分的成本。

根据产品构成来看，公司与新美星、中亚股份的成本结构均由直接材料、直接人工和制造费用构成，且直接材料的占比最大。但从具体结构来看，公司制造费用的占比高于新美星和中亚股份，主要系相对于新美星和中亚股份而言，

公司的规模相对较小，厂房、固定资产折旧费用和厂房租赁费用等固定制造费用相对较高。同时，因公司产品与可比公司产品应用的细分领域存在差异，产品类型亦存在差异，使得产品的单位成本存在差异，具体情况如下：

单位：万元/台、万元/套、万元/件

同行业可比公司	产品类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
斯莱克	专用设备制造	-	15.64	15.51	15.23
新美星	液态包装设备	-	382.43	358.07	214.02
中亚股份	智能包装设备	-	104.96	117.96	106.77
发行人	自动化包装设备	44.11	48.76	44.22	38.01
	包装配套设备	6.24	5.81	5.41	3.42

注：上述数据来源于同行业可比公司披露的年报。其中斯莱克专用设备制造包括：（1）易拉盖高速生产设备及系统改造、（2）易拉罐高速生产设备及系统改造、（3）易拉盖、灌高速生产设备零备件；赛腾股份未披露相关数据。同行业可比公司未披露 2021 年 1-6 月各类产品的销量情况。

因此，公司自动化包装设备和包装配套设备单位成本与可比公司同类产品存在差异，使得公司毛利率与同行业可比公司存在差异。

D.产品定价

从产品定价来看，公司与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/台、万元/套、万元/件

同行业可比公司	产品类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
斯莱克	专用设备制造	-	24.27	26.58	28.22
新美星	液态包装设备	-	368.70	396.44	300.07
中亚股份	智能包装设备	-	146.56	169.83	210.47
发行人	自动化包装设备	83.63	89.24	91.17	83.03
	包装配套设备	8.23	7.18	7.11	4.95

注：上述数据来源于同行业可比公司披露的年报。其中斯莱克专用设备制造包括：（1）易拉盖高速生产设备及系统改造、（2）易拉罐高速生产设备及系统改造、（3）易拉盖、灌高速生产设备零备件；赛腾股份未披露相关数据。同行业可比公司未披露 2021 年 1-6 月各类产品的销量情况。

根据上表，公司自动化包装设备的销售均价低于新美星和中亚股份，主要系新美星和中亚股份的设备以定制化为主，新美星液态包装设备主要用于液态食品包装的生产，中亚股份智能包装设备主要用于乳品、医疗健康、饮料、食用油脂、日化、调味品等生产的吹瓶/成型、灌装封口、后道包装等，发行人的

包装设备及配套设备用于纸质包装盒的生产，由于设备应用领域的不同，客户对设备的功能、精度等要求存在差异，产品的销售均价也存在一定的差异。斯莱克产品的销售价格包含零备件等低价值产品，故其设备的销售均价低于公司自动化包装设备。公司包装配套设备主要用于实现精品纸质包装盒生产过程中的某一项功能，设备功能较单一，故销售均价低于同行业可比公司。由此，因产品细分领域的不同，公司与可比公司的产品存在差异，产品的定价亦存在差异，使得公司毛利率与同行业可比公司存在差异。

综上，公司与可比公司在采购和销售模式方面不存在较大差异，采购和销售模式的差异对公司毛利率与可比公司毛利率的差异影响较小。因公司与可比公司产品应用的细分领域存在差异，使得产品的结构、产品的成本和定价存在差异，进而导致公司的毛利率与可比公司同类产品存在差异。

②公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不存在较大差异

2018 年度至 2020 年度，公司主营业务产品毛利率呈下降趋势，与同行业可比公司毛利率变动趋势一致；2021 年 1-6 月受产品结构等因素的影响，公司主营业务产品毛利率相比上年度略微下降，剔除口罩机业务的毛利率后，2021 年 1-6 月公司主营业务产品毛利率相比 2020 年度略微上涨，与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。由此，报告期内公司毛利率与同行业可比公司变动趋势不存在较大差异。

五、结合发行人与主要客户合作的持续性及稳定性、新增客户开拓、技术特点等进一步分析发行人未来是否存在继续降低毛利率的风险，在市场竞争加剧的情况下持续经营能力会否发生重大不利变化

[说明]

公司产品主要应用于消费类电子包装盒、食品烟酒盒、医药保健品盒、化妆品盒、珠宝首饰盒、礼品盒、服装服饰盒等各类包装盒及纸浆模塑制品的生产。报告期内，公司与国内外包装盒生产企业建立了长期、稳定的合作关系。

报告期内，公司与各期前五大客户的合作情况如下:

单位：万元

主要客户名称	年度	销售收入	销售排名	开始合作时间

深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	3,500.95	1	自 2010 年与公司开始合作
	2020 年度	3,248.36	1	
	2019 年度	2,075.54	1	
	2018 年度	2,540.78	1	
上海千寻纸品有限公司	2021 年 1-6 月	460.18	4	自 2021 年与公司开始合作
	2020 年度	-	-	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd	2021 年 1-6 月	579.00	2	自 2021 年与公司开始合作
	2020 年度	-	-	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
昆山大唐彩印有限公司	2021 年 1-6 月	457.96	5	自 2000 年与公司开始合作
	2020 年度	446.02	11	
	2019 年度	372.77	10	
	2018 年度	0.35	466	
慈溪市华星医疗器械有限公司	2021 年 1-6 月	-	-	自 2020 年与公司开始合作，主要销售口罩机及配套设备
	2020 年度	884.96	2	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
重庆凯成科技有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	28.46	136	自 2014 年与公司开始合作
	2020 年度	703.28	3	
	2019 年度	988.77	4	
	2018 年度	771.44	5	
佛山市德启首饰包装有限公司	2021 年 1-6 月	-	-	自 2014 年与公司开始合作
	2020 年度	679.77	4	
	2019 年度	0.17	550	
	2018 年度	0.43	442	
东莞市现代包装制品有限公司	2021 年 1-6 月	511.31	3	自 2020 年与公司开始合作
	2020 年度	588.93	5	
	2019 年度	-	-	
	2018 年度	-	-	
中山市为创包装有限公司	2021 年 1-6 月	0.36	327	自 2017 年与公司开始合作
	2020 年度	-	-	

	2019 年度	1,404.03	2	
	2018 年度	0.14	582	
美盈森集团股份有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	18.42	156	自 2012 年与公司开始合作
	2020 年度	102.98	88	
	2019 年度	1,315.28	3	
	2018 年度	141.82	35	
PercetakanTenagaSdnBhd	2021 年 1-6 月	6.83	177	自 2019 年与公司开始合作
	2020 年度	385.45	12	
	2019 年度	677.94	5	
	2018 年度	-	-	
重庆海派环保包装有限公司及其子公司	2021 年 1-6 月	56.00	83	公司自 2010 年与立华彩印（昆山）有限公司开始合作，立华彩印（昆山）有限公司目前为重庆海派控股子公司
	2020 年度	8.49	258	
	2019 年度	39.80	135	
	2018 年度	958.63	2	
东莞新洲印刷有限公司	2021 年 1-6 月	167.93	21	自 2010 年与公司开始合作
	2020 年度	202.20	39	
	2019 年度	128.08	56	
	2018 年度	940.97	3	
金箭印刷科技（昆山）有限公司	2021 年 1-6 月	73.23	28	自 2015 年与公司开始合作
	2020 年度	495.13	9	
	2019 年度	132.21	53	
	2018 年度	858.85	4	

根据上表可知，报告期内，公司与主要客户建立了稳定、持续的合作关系。

报告期内，公司主要通过参加行业展会、互联网营销等方式开拓新客户，报告期内，公司新客户开发数量、实现的收入和贡献率情况如下：

单位：万元、家

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	18,214.39	30,810.86	26,433.15	21,531.12
新增客户数量	153	278	177	179
新增客户收入	7,672.56	14,365.67	11,270.17	7,479.20
新增客户收入贡献率	42.12%	46.63%	42.64%	34.74%

报告期内，公司不断加大市场开发力度，积极参加国内外大型展会活动，各

期新增客户数量分别为 179 家、177 家、278 家和 153 家，新增客户当期实现收入分别为 7,479.20 万元、11,270.17 万元、14,365.67 万元和 7,672.56 万元，新增客户收入贡献率呈增长趋势，新增客户开拓能力持续增强。

从技术特点来看，公司产品的技术特点主要体现在数字化技术、柔性化技术和系统集成技术等方面，具体情况如下:

技术特点	具体情况
数字化技术	①数字化控制方面 公司所生产的包装设备的总站控制系统通过 Mechatrolink、Enthercat 等通信协议与人机界面实现数据交互，通过逻辑运算模块处理数据信息，并将处理结果传送到运动控制器模块。在运动控制器内构建电子凸轮曲线和虚拟主轴，各关联的机器部件围绕虚拟主轴进行 360°运动，并将凸轮曲线转化为数据表。总站控制系统通过修改数据表启停数据，即可实现对纸盒生产过程中动作时序、制盒模式、功能模块等的管理与控制。 ②设备内部的数字信息交互 公司所生产的包装设备的总站控制系统通过 TCP/IP 协议与感知系统实现信息交互，自动感知生产状态，并自动进行数字化控制，完成工艺优化或故障诊断修复。例如，视觉系统自动完成图像采集处理，经中值滤波，然后采用梯度算子进行特征边缘提取，接着用霍夫变换检测出几何中心，最后经过手眼标定转换成运动定位坐标参数。同时自动在线检测面纸涂胶均匀度、外观缺陷、位置缺陷等。总站控制系统通过 TCP/IP 协议将处理后的信息传送给机器人控制系统，水平多关节机器人自动修正坐标，对盒坯与面纸进行精确位置匹配。通过高精度图形定位技术的应用，定位精度可达±0.02mm。 ③设备外部的数字信息交互 总站控制系统通过 TCP/IP 协议与客户的 MES（制造执行系统）、ERP（企业资源管理系统）实现信息交互，实时上传生产速度、产能、良品率等制造信息供客户分析。客户可通过 ERP 与 MES 实现信息共享，并通过 ERP 或 MES 下达生产指令，实现对整个生产程序的管理与控制。
柔性化技术	①多种机型连线生产 为满足客户多盒型连线生产的需求，公司自主研发的柔性化连线工序智能调度系统和总站控制系统可以将包装盒生产设备与压泡机、皮壳机、组装机、装纸托机、装盒机、盖盒机、称重机、品检机、装袋机、装箱机串联为包装盒智能生产线，以适应不同类型、结构、形状、尺寸的包装盒连线生产。柔性化连线工序智能调度系统和总站控制系统可实现人机交互和生产协同，客户可根据产品生产需求设置不同的配置方案。 ②多模式制盒生产 公司自主研发的多模式成型制盒技术，通过总线控制系统，将制盒工艺及动作进行合理的分解及优化，可进行多模式制盒，通过多模式的切换，可实现 15 款不同盒型的生产，例如带底盒、三边盒、封闭盒、连体盒、书套盒、斜边盒等。 ① 多尺寸制盒生产 公司自主研发的参数化智能调节技术，通过在人机界面输入产品尺寸和模式参数，可实现不同大小尺寸包装盒的生产，最大成型尺寸为 L660*W450*H260mm，最小成型尺寸为 L80*W50*H15mm。 柔性化连线工序智能调度系统与多模式成型制盒技术、参数化智能调节技术等柔性化技术，可在短时间内完成不同类型、结构、形状、尺寸的包装盒的生产，能快速地满足客户个性化的订单生产需求。

系统集成技术	①硬件的系统集成 公司在设备的生产过程中，应用专用工装夹具，提升不同外购产品、自制加工件等硬件集成的精度及效率。对于主要部件，公司严格执行检测标准，检验通过后才能进入下一道工序。组装完成后，公司将不同的模块集成为成套生产线，随后进行软件嵌入。 ②软件的系统集成 公司设备的数据处理模块、成型运行模块、定位运行模块、报警处理模块、参数调整模块和伺服调整模块通过高度集成后，嵌入到设备内部，实现了设备各个伺服驱动器、PLC 和传感器等的互联互通，达到了高效率、可扩充和可远程运维的系统集成技术要求。

综上，报告期内，公司与主要客户建立了持续、稳定的合作关系，公司新增客户开发能力不断增强，新增客户贡献收入不断增加，公司产品技术具有数字化技术、柔性化技术和系统集成技术等特点，公司目前已成为国内同行业领域内研发实力较强、产品类型丰富、产品质量优良的包装专用设备的供应商。在市场竞争加剧的情况下，公司的持续经营能力不会发生重大不利变化，但受市场竞争、产品结构、产品价格变化等因素的影响，公司未来存在毛利率下滑的风险。

六、量化分析报告期内原材料采购价格变动对毛利率影响和传导机制，毛利率是否存在下滑的风险，补充风险提示

[说明]

报告期内，原材料成本占主营业务成本的比例分别为 80.65%、81.67%、79.99%和 79.10%，原材料成本占比较高，公司原材料类别较多，同一物料存在不同的型号，采购价格亦存在差异，报告期内，主要细分原材料的采购价格如下：

单位：元/件、元/个

细分原材料类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价
水平多关节机器人	41,310.46	-5.09%	43,524.99	-0.66%	43,815.38	-7.95%	47,598.81
伺服电机	1,289.80	1.63%	1,269.08	-1.25%	1,285.16	-6.95%	1,381.11
伺服驱动器	1,235.38	4.96%	1,176.97	-6.19%	1,254.65	-6.76%	1,345.54
工业电脑	5,797.42	-4.57%	6,075.00	-5.87%	6,453.88	-2.63%	6,628.13
工业镜头	2,217.97	5.35%	2,105.29	-9.92%	2,337.14	2.55%	2,278.99
工业相机	3,748.67	-3.25%	3,874.46	-12.91%	4,448.68	0.09%	4,444.56

根据上表，报告期内，上述细分原材料采购均价整体呈下降趋势，2019 年度和 2020 年度水平多关节机器人采购均价分别较上年度下降 7.95%和 0.66%，水平

多关节机器人主要为 YAMAHA 机器人，公司仅向深圳市普雅自动化设备有限公司采购 YAMAHA 机器人，该供应商为 YAMAHA 国内一级代理商，随着公司采购量的增加，公司议价能力加强，2019 年度 YAMAHA 机器人采购均价下降，使得水平多关节机器人采购均价下降，2020 年度水平多关节机器人采购均价与 2019 年度相差不大；2021 年 1-6 月公司 YAMAHA 机器人的采购量超过 2020 年度全年数量，采购量的增加使得 YAMAHA 机器人采购均价进一步下降。

2019 年度和 2020 年度伺服电机采购均价分别较上年度下降 6.76%和 6.19%，伺服驱动器分别较上年度下降 6.95%和 1.25%，伺服电机和伺服驱动器为配套使用产品，产品品牌以“安川”为主，上海芳贺电机有限公司为安川一级代理商，公司主要向该供应商采购伺服电机及伺服驱动器，伺服电机及伺服驱动器根据功率的不同采购价格存在差异，一般高功率产品的采购价格高于低功率产品，受采购产品结构变化和公司议价能力的加强的影响，2019 年度和 2020 年度伺服电机和伺服驱动器的采购均价呈下降趋势。2021 年 1-6 月，伺服电机和伺服驱动器的采购均价相比上年度分别上升 1.63%和 4.96%，主要系采购结构发生变化，公司伺服电机和伺服驱动器的型号较多，2021 年 1-6 月，公司增加了高功率型号伺服电机和伺服驱动器的采购量，使得其采购均价上升。

2018 年度至 2020 年度，工业电脑、工业镜头和工业相机的采购均价整体呈下降趋势，该等原材料的供应商以东莞市三瑞自动化科技有限公司为主，公司与该供应商自 2010 年开始合作，随着公司采购量增大，公司议价能力增强，产品的采购单价呈略微下降趋势。2021 年 1-6 月工业镜头的采购均价略微上涨，主要系采购的工业镜头具体型号发生变化，2021 年 1-6 月公司增加高品质、高价格型号的工业镜头采购量，使得工业镜头的采购价格上升。

报告期内，上述细分原材料价格变动对公司设备毛利率的影响情况如下：

1、原材料采购价格对自动化包装设备毛利率的影响分析

报告期内，自动化包装设备毛利率、单位成本和单位直接材料成本情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/毛利率	变动	金额/毛利率	变动	金额/毛利率	变动	金额/毛利率
毛利率	47.25%	1.89%	45.36%	-6.13%	51.49%	-2.73%	54.22%

单位成本(万元/套)	44.11	-9.53%	48.76	10.27%	44.22	16.34%	38.01
单位直接材料(万元/套)	34.63	-9.56%	38.29	8.50%	35.29	16.70%	30.24

上述原材料在自动化包装设备中的材料成本占比情况如下:

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
水平多关节机器人	8.52%	9.29%	10.63%	8.77%
伺服电机	6.91%	7.71%	8.12%	6.42%
伺服驱动器	7.33%	8.20%	8.40%	6.77%
工业电脑	1.29%	1.38%	1.59%	1.53%
工业镜头	0.89%	0.92%	1.06%	0.96%
工业相机	0.83%	0.89%	1.11%	1.19%
合计	**25.76%**	**28.38%**	**30.91%**	**25.64%**

注: 上述占比=不同类型材料在自动化包装设备中的成本/自动化包装设备直接材料成本

报告期内,主要细分原材料成本占自动化包装设备成本的比例分别为 25.64%、30.91%、28.38%和 25.76%，整体占比较小，主要系公司自动化包装设备物料类别繁多，使得单个物料的成本占比较小，单个物料价格变动对自动化包装设备单位成本的影响较小。此外，公司水平多关节机器人用于 HM-ZD350 系列、HM-ZD6418 系列、HM-ZD6435 系列中，受产品结构和采购价格的影响，水平多关节机器人成本占自动化包装设备材料成本的比重存在一定的波动。受设备对不同功率伺服电机、伺服驱动器数量的影响，伺服电机和伺服驱动器成本占自动化包装设备材料成本存在一定的波动。报告期内，工业电脑、工业镜头和工业相机成本占自动化包装设备材料成本占比较稳定。

2019 年度和 2020 年度，公司自动化包装设备的单位成本相比上年度分别增加 16.34%和 10.27%，与水平多关节机器人、伺服电机、伺服驱动器等原材料采购价格变动方向不一致，主要系新机型的推出、产品结构变化和制造费用增加促使自动化包装设备单位成本上升的影响大于上述原材料采购价格下降的影响，2019 年度和 2020 年度，水平多关节机器人采购价格变动使得自动化包装设备单位成本下降 0.33 万元、0.01 万元。

2021 年 1-6 月，自动化包装设备的单位成本相比上年度下降 9.53%，与水平多关节机器人、工业相机和工业电脑采购价格变动方向一致，同时受 2021 年 1-6

月 HM-ZD6418 系列和纸浆模塑成型设备销量大幅增加的影响，自动化包装设备的单位成本较上年度下降，2021 年 1-6 月，水平多关节机器人采购价格变动使得自动化包装设备单位成本下降 0.13 万元。

报告期内，公司水平多关节机器人采购价格变动对自动化包装设备毛利率影响敏感性分析如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
变动前自动化包装设备毛利率		47.25%	45.36%	51.49%	54.22%
水平多关节机器人成本占比		6.69%	7.29%	8.49%	6.98%
-10%	价格下降 10%后的毛利率	47.61%	45.76%	51.91%	54.54%
	毛利率变动情况	0.36%	0.40%	0.42%	0.32%
-5%	价格下降 5%后的毛利率	47.43%	45.56%	51.70%	54.38%
	毛利率变动情况	0.18%	0.20%	0.21%	0.16%
5%	价格上升 5%后的毛利率	47.08%	45.16%	51.29%	54.06%
	毛利率变动情况	-0.17%	-0.20%	-0.20%	-0.16%
10%	价格上升 10%后的毛利率	46.90%	44.96%	51.09%	53.90%
	毛利率变动情况	-0.35%	-0.40%	-0.40%	-0.32%

注：水平多关节机器人成本占比=水平多关节机器在自动化包装设备中的成本/自动化包装设备成本

报告期内，水平多关节机器人成本占自动化包装设备成本的比重分别为 6.98%、8.49%、7.29%和 6.69%，成本占比虽然高于其他细分原材料，但整体占比仍较小，其采购价格变动对自动化包装设备毛利率的影响较小。

2、原材料采购价格对包装配套设备毛利率的影响分析

报告期内，细分原材料水平多关节机器人、伺服电机、伺服驱动器、工业电脑、工业镜头和工业相机主要在包装配套设备的上糊定位机中，且上糊定位机在包装配套设备中收入占比较高，故以下分析细分原材料采购价格对上糊定位机的影响。报告期内，上糊定位机毛利率、单位成本和单位直接材料成本情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/毛利率	变动	金额/毛利率	变动	金额/毛利率	变动	金额/毛利率
毛利率	17.83%	7.16%	10.67%	-6.68%	17.35%	-4.26%	21.61%
单位成本(万元/套)	17.22	-6.26%	18.37	3.61%	17.73	0.00%	17.73

单位直接材料（万元/套）	13.99	-8.62%	15.31	2.96%	14.87	0.07%	14.86

上述原材料在上糊定位机直接材料中的成本占比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
水平多关节机器人	23.70%	23.35%	25.11%	27.75%
伺服电机	3.37%	3.30%	3.61%	3.71%
伺服驱动器	2.18%	2.13%	2.49%	2.70%
工业电脑	1.87%	1.82%	2.25%	1.57%
工业镜头	1.44%	1.39%	1.55%	1.59%
工业相机	1.43%	1.39%	1.72%	1.18%
合计	**33.98%**	**33.39%**	**36.72%**	**38.49%**

注：上述占比=不同类型材料在上糊定位机中的成本/上糊定位机直接材料成本

报告期内，主要细分原材料成本占上糊定位机材料成本的比例分别为 38.49%、36.72%、33.39%和 33.98%，其中水平多关节机器人的占比较高，其他材料占比较小。报告期内，水平多关节机器人材料成本占上糊定位机直接材料成本比重呈下降趋势，主要系水平多关节机器人的采购价格呈下降趋势。报告期内，伺服电机、伺服驱动器、工业电脑、工业镜头和工业相机成本占上糊定位机直接材料的比重较小，其价格变动对上糊定位机的影响较小。

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，水平多关节机器人采购价格分别下降 7.95%、0.66%和 5.09%，带动上糊定位机单位成本分别下降 0.27 万元、0.09 万元和 0.27 万元。但受上糊定位机其他原材料价格变动和具体型号销售结构变化的影响，2019 年度、2020 年度，上糊定位机的单位直接材料成本相比上年度分别增加 0.07%和 2.96%；2021 年 1-6 月水平多关节机器人的价格进一步下降，同时电气元器件等主要材料价格下降，使得上糊定位机的单位直接材料成本相比 2020 年度下降 8.62%。

报告期内，公司水平多关节机器人采购价格变动对上糊定位机毛利率影响敏感性分析如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
变动前上糊定位机毛利率	17.83%	10.67%	17.35%	21.61%
水平多关节机器人成本占比	23.70%	23.35%	25.11%	27.75%

-10%	价格下降 10%后的毛利率	19.79%	12.74%	19.46%	23.76%
	毛利率变动情况	1.96%	2.07%	2.11%	2.15%
-5%	价格下降 5%后的毛利率	18.82%	11.70%	18.42%	22.67%
	毛利率变动情况	0.99%	1.03%	1.07%	1.06%
5%	价格上升 5%后的毛利率	16.87%	9.61%	16.34%	20.50%
	毛利率变动情况	-0.96%	-1.06%	-1.01%	-1.11%
10%	价格上升 10%后的毛利率	15.90%	8.57%	15.31%	19.41%
	毛利率变动情况	-1.93%	-2.10%	-2.04%	-2.20%

注：水平多关节机器人成本占比=水平多关节机器人在上糊定位机中的成本/上糊定位机成本

[披露]

有关毛利率进一步下滑的风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、主要风险因素特别提示”之“（二）毛利率下降风险”和“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”披露如下内容：

“公司的主营业务产品自动化包装设备、包装配套设备是公司营业收入的主要来源。公司产品在技术水平、可靠性、产品适用范围、生产速度、产品精度等方面均有较强的核心竞争力，因而一直以来保持较高的主营业务毛利率，报告期内分别为 49.34%、44.64%、43.26%**和 42.43%，剔除口罩机业务后的主营业务毛利率分别为 49.34%、44.64%、39.08%和 41.96%**，盈利能力较强，符合公司所处行业技术壁垒较高的特点，也与公司的市场地位相匹配。但报告期内公司毛利率呈下降趋势，且随着市场竞争的加剧，公司可能调整产品的定价策略和价格水平，从而导致公司产品售价降低及毛利率的进一步降低的风险。**同时，公司原材料采购价格的变动将对公司的生产成本产生影响，如果原材料采购价格整体上升，公司毛利率存在下滑的风险。”**

七、结合不同产品定价及使用原材料或工艺的差异、成本构成等，补充披露不同产品毛利率差异较大的原因，是否符合同行业惯例

[披露]

针对不同产品毛利率差异较大的原因，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、公司盈利能力分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2.公司主营业务毛利率变动分析”补充披露如下内容：

③不同产品毛利率差异较大的原因

报告期内，公司主要产品的毛利率情况如下：

主要产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自动化包装设备	47.25%	45.36%	51.49%	54.22%
包装配套设备	24.18%	19.09%	23.90%	30.86%
零配件及其他	54.09%	53.43%	50.80%	49.28%
口罩机及配套设备	76.23%	75.32%	-	-
主营业务毛利率	42.43%	43.26%	44.64%	49.34%
剔除口罩机业务后的主营业毛利率毛利率	41.96%	39.08%	44.64%	49.34%

报告期内，公司自动化包装设备和零配件及其他的毛利率高于主营业务毛利率，包装配套设备的毛利率低于主营业务毛利率，2020 年度和 2021 年 1-6 月口罩机及配套设备的毛利率分别为 75.32%和 76.23%，各产品毛利率差异较大的原因如下：

A.产品定价

公司产品定价以成本加成为基础，综合考虑市场价格水平以及客户订单量等因素的影响。其中自动化包装设备按照产品系列分类后根据不同配置情况区分产品具体型号，不同型号产品售价不同，同型号产品根据不同客户的采购量、销售模式、销售区域、双方谈判结果、市场推广力度等不同略微存在差异；包装配套设备根据产品的功能不同定价存在差异；零配件及其他属于公司设备类产品的配件，产品的附加值较低，公司考虑一定的毛利率对其进行定价；口罩机及配套设备系公司 2020 年度开发销售的新产品，公司主要参照市场价格进行定价。因此，公司各类产品的定价存在一定的差异，产品售价的不同使得各类产品毛利率存在差异。

B.使用原材料或工艺的差异

报告期内，公司自动化包装设备使用的原材料包括标准件、非标准件和电器元件等，其生产制造包含机加工、装配、程序编制及录入和出厂前测试等主要环节，公司通过精密加工为硬件集成提供精密零件，通过装配实现设备的硬

件集成，通过程序编制及录入实现软件的嵌入，通过出厂前测试实现总线控制系统的综合管理。自动化包装设备可以实现纸质包装盒自动化生产，故其集成的部件较多，比如：高精密凸轮成型部件、多位置拉模折边部件、高精度图像定位部件、局部涂胶部件、灰板拼接部件、四角贴角部件等。因此，自动化包装设备的生产较复杂，生产周期相对较长。

报告期内，公司包装配套设备包括开槽机、上糊机、贴角机、成型机、压泡机、定位机等设备，配套设备能实现纸质包装盒生产过程中的某一项功能，如开槽、上糊、贴角、成型、压泡、定位等功能，因此其生产制造过程、核心部件构成、产品性能等方面均比较单一。包装配套设备的原材料包括标准件、非标准件和电器元件等，主要生产过程包括简单的精加工和组装，因其结构较简单，需精加工的部件相比自动化包装设备较少，组装的周期亦比自动化包装设备短。

零配件及其他为公司设备产品的配件，附加值较低，只需简单的加工，使用的原材料包括钢材、铝材等。

口罩机的原材材料主要包括超声波焊接系统、非标准件、标准件等，主要包括机加工、装配等生产工序，因其主要用于口罩的生产，生产工艺与公司自动化包装设备、配套设备等存在差异。公司口罩机配套设备主要包括口罩包装机、消毒包装系统等，主要由公司直接外购获取。

因此，受各类产品使用原材料不同和生产工艺的差异影响，公司各类产品的成本存在较大差异，进而使得产品毛利率差异较大。

C.成本构成情况

报告期内，公司主要产品的成本构成情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自动化包装设备	直接材料	5,540.37	78.50%	8,461.93	78.53%	7,375.89	79.80%	6,048.99	79.56%
	直接人工	728.32	10.32%	1,109.13	10.29%	1,087.47	11.77%	906.86	11.93%
	制造费用	789.38	11.18%	1,204.27	11.18%	779.65	8.43%	646.78	8.51%
	合计	7,058.07	100.00%	10,775.32	100.00%	9,243.02	100.00	7,602.63	100.00%

							%		
包装配套设备	直接材料	2,546.25	79.50%	4,518.30	82.63%	4,191.68	84.23%	2,504.13	82.63%
	直接人工	316.76	9.89%	490.90	8.98%	470.62	9.46%	330.48	10.90%
	制造费用	339.78	10.61%	459.22	8.40%	313.90	6.31%	196.10	6.47%
	合计	3,202.79	100.00%	5,468.43	100.00%	4,976.19	100.00 %	3,030.71	100.00%
口罩机及配套设备	直接材料	46.79	79.23%	716.45	81.68%	-	-	-	-
	直接人工	5.33	9.03%	73.37	8.36%	-	-	-	-
	制造费用	6.94	11.75%	87.37	9.96%	-	-	-	-
	合计	59.05	100.00%	877.18	100.00%	-	-	-	-

报告期内，包装设备的直接材料占比低于包装配套设备，直接人工和制造费用占比高于包装配套设备。主要系包装设备属于复杂、精密的机电一体化设备，生产工序较多，生产周期较长，设备生产涉及到定位、上糊、贴角、成型等多个部装以及总装步骤，生产过程中人工和相关制造费用支出占比较高，而配套设备生产工艺相对简单，产品成本中直接材料占比相对较高。因此，从各类产品的成本及成本结构来看，各类产品存在一定的差异，使得产品毛利率存在差异。

根据同行业可比公司年报，仅斯莱克披露了不同设备产品的毛利率，报告期内，斯莱克易拉盖高速生产设备及系统改造毛利分别为 47.36%、39.63%、40.90%和 47.35%，易拉罐高速生产设备及系统改造毛利率分别为 42.09%、44.39%、26.28%和 43.10%，不同设备产品的毛利率存在较大差异。

综上，公司不同产品定价、使用原材料或工艺、成本构成等方面存在差异，使得公司不同产品毛利率差异较大，符合同行业惯例。

八、在主营业务毛利率变动分析和相关风险提示处补充添加剔除 2020 年口罩机设备业务的毛利率变化情况

[披露]

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、主要风险因素特别提示”之“（二）毛利率下降风险”和“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”补充添加剔除 2020 年口罩机设备业务的毛利率变化情况，具体如下：

公司的主营业务产品自动化包装设备、包装配套设备是公司营业收入的主要

来源。公司产品在技术水平、可靠性、产品适用范围、生产速度、产品精度等方面均有较强的核心竞争力，因而一直以来保持较高的主营业务毛利率，报告期内分别为 49.34%、44.64%、43.26%**和 42.43%，剔除口罩机业务后的主营业务毛利率分别为 49.34%、44.64%、39.08%和 41.96%**，盈利能力较强，符合公司所处行业技术壁垒较高的特点，也与公司的市场地位相匹配。但报告期内公司毛利率呈下降趋势，且随着市场竞争的加剧，公司可能调整产品的定价策略和价格水平，从而导致公司产品售价降低及毛利率的进一步降低的风险。**同时，公司原材料采购价格的变动将对公司的生产成本产生影响，如果原材料采购价格整体上升，公司毛利率存在下滑的风险。**

公司已在招股说明书"第八节 财务会计信息与管理层分析"之"十二、公司盈利能力分析"之"（三）主营业务毛利及毛利率分析"之"2.公司主营业务毛利率变动分析"补充添加剔除 2020 年口罩机设备业务的毛利率变化情况，具体如下:

2.公司主营业务毛利率变动分析

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 49.34%、44.64%、43.26%**和 42.43%，剔除口罩机业务后的主营业务毛利率分别为 49.34%、44.64%、39.08%和 41.96%**，呈逐年下降趋势.....

（2）主营业务毛利率的整体变动分析

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 49.34%、44.64%、43.26%**和 42.43%，剔除口罩机业务后的主营业务毛利率分别为 49.34%、44.64%、39.08%和 41.96%,** 呈下降趋势，主要原因系高毛利率的包装设备销售毛利率和收入贡献率下降，促使其毛利率贡献率下降。报告期内，包装设备毛利率贡献率分别为 41.81%、37.12%、29.03%**和 34.71%，**其毛利率贡献率**变化**是主营业务毛利率**变化**的主要原因。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序:

1.获取各期主要产品的 BOM 清单、生产材料领用记录，分析各产品对主要原材料单位耗用变化情况；获取发行人分产品的成本构成明细、原材料采购明细，

分析原材料采购价格变动情况及对主营业务成本的影响；

2.访谈发行人管理层，了解主要产品对原材料的耗用情况、主要材料价格行业供求情况、主要供应商变化原因、成本归集和分配方式等，分析不同产品成本变动的原因以及与主要材料价格变动之间的关系，分析判断其合理性；

3.对报告期各期存货发出执行计价测试程序，检查存货发出计价的准确性；获取各期主要产品的 BOM 清单、生产材料领用记录，核对生产领料是否严格按照系统预设的 BOM 清单执行；

4.了解发行人对采购与付款循环、生产与仓储循环内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

5.了解发行人报告期内成本核算的会计政策，重点关注成本归集和分配的方法、成本归集、分配和结转的具体情况，分析其是否符合企业实际经营情况及会计准则相关规定，报告期内相关会计政策是否一贯执行；

6.获取发行人收入成本明细表，对不同自动化包装设备系列型号新旧机型的数量、收入、成本、销售均价、单位成本等数据进行分析；获取发行人自动化包装设备的单位成本构成，并分析其合理性；

7.访谈发行人管理层，了解同行业可比公司的选取标准、同行业公司销售毛利率差异的原因；查看同行业可比公司年报和招股说明书，结合同行业可比公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，分析同行业可比公司毛利率与发行人差异情况；

8.获取报告期内主要客户的销售明细，对主要客户进行访谈，了解主要客户与发行人的合作时间、未来合作规模等情况，分析发行人与主要客户合作的稳定性和持续性；

9.访谈发行人管理层，了解发行人客户开拓方式、产品的技术特点和市场竞争情况，判断发行人未来是否存在继续降低毛利率的风险、持续经营能力是否发生重大不利变化；

10.了解发行人原材料采购价格对毛利率的传导机制，对原材料采购价格变动对毛利率的影响进行敏感性分析，判断发行人毛利率是否存在下滑的风险；

11.了解发行人不同产品的定价方式、使用的主要原材料或工艺，获取主要产品的成本构成，分析发行人不同产品毛利率变化较大的原因；查看同行业可比公司年报，判断发行人不同产品毛利率变动较大是否符合行业惯例；

12.检查发行人已披露的信息，查看招股说明书是否在相应位置补充添加剔除 2020 年口罩机设备业务的毛利率变化情况。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.发行人报告期内各产品对主要原材料单位耗用变化合理；报告期内，发行人主营业务成本中直接材料占比较高，发行人直接材料中物料品种繁多，单个原材料价格波动对主营业务成本的影响较小；

2.发行人已采用适当的形式披露报告期各期不同产品直接材料、人工、制造费用的具体构成及变动原因，报告期各期，直接材料、人工、制造费用的归集准确，变动具有合理性；

3.发行人报告期成本归集、分配、结转的依据充分、合规，核算准确，符合相关会计准则规定，相关内部控制制度能够保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性；

4.发行人已按自动化包装设备系列型号列示主要产品新旧机型变化导致的销售价格和单位成本变化情况，发行人已说明自动化包装设备的单位成本构成，发行人自动化包装设备单位成本持续上涨的原因合理；

5.发行人主要根据可比公司所处行业、业务模式等因素作为同行业可比公司的选取标准，同行业可比公司选取完整、具有可比性；发行人已结合同行业公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，在招股说明中补充披露毛利率与各可比公司同类产品的差异原因；报告期内公司与同行业可比公司毛利率变动趋势不存在较大差异；

6.报告期内，公司与主要客户建立了持续、稳定的合作关系，公司新增客户开发能力不断增强，新增客户贡献收入不断增加，公司产品技术具有数字化技术、柔性化技术和系统集成技术等特点，公司目前已成为国内同行业领域内研发实力

较强、产品类型丰富、产品质量优良的包装专用设备的供应商。在市场竞争加剧的情况下，公司的持续经营能力不会发生重大不利变化，但受市场竞争、产品结构、产品价格变化等因素的影响，公司未来存在毛利率下滑的风险；

7.发行人毛利率存在下滑的风险，发行人已在招股说明书适当位置处披露毛利率下滑的风险；

8.发行人已在招股说明书适当位置处披露不同产品毛利率差异较大的原因，发行人不同产品毛利率差异较大符合行业惯例；

9.发行人已在招股说明书适当位置处补充添加剔除 2020 年口罩机设备业务的毛利率变化情况。

16.关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人销售费用分别为 2,391.09 万元、3,003.99 万元、3,273.99 万元；其中职工薪酬是销售费用的主要构成内容，分别为 1,141.19 万元、1,413.66 万元、1,996.57 万元；发行人支付给中间商的佣金服务费用分别为 121.24 万元、165.78 万元、189.26 万元；

（2）报告期内，公司研发费用投入分别为 1,167.72 万元、1,293.06 万元和 1,501.79 万元，占营业收入的比重为 5.42%、4.88%和 4.87%；

（3）发行人研发技术人员 45 人，其中本科学历 12 人，占比 26.67%，大专学历 17 人，占比 37.78%，中专及以下学历人数为 16 人，占比 35.56%。

请发行人：

（1）结合客户情况、营销网络、获客方式等，分析销售费用率高于同行业可比公司的合理性；报告期内销售人员职工薪酬大幅上涨的合理性，与销量的匹配关系；业务服务费的具体构成，是否符合行业特点；

（2）说明报告期各期研发人员数量及薪酬情况，研发人员与生产人员的区分标准,是否有效划分研发人员与其他人员,是否存在研发人员从事非研发工作；

（3）说明各研发项目中直接投入的具体构成情况，研发费用的归集是否准

确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，是否存在研发费用归集不恰当的情况；

（4）说明发行人提交所得税加计扣除和高新技术企业申报的研发费用明细与财务会计报表中研发费用明细是否存在差异，如是，请说明原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对报告期内发行人期间费用的真实性、准确性、完整性进行核查并说明核查过程、依据以及结论。

[回复]

一、结合客户情况、营销网络、获客方式等，分析销售费用率高于同行业可比公司的合理性；报告期内销售人员职工薪酬大幅上涨的合理性，与销量的匹配关系；业务服务费的具体构成，是否符合行业特点

[说明]

（一）结合客户情况、营销网络、获客方式等，分析销售费用率高于同行业可比公司的合理性

报告期内，发行人与同行业上市公司销售费用率对比情况如下：

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用率	斯莱克	3.80%	3.10%	4.15%	3.97%
	新美星	4.78%	4.51%	10.29%	10.31%
	赛腾股份	11.02%	9.24%	10.73%	14.19%
	中亚股份	4.43%	5.86%	8.00%	8.49%
	行业平均值	6.01%	5.68%	8.29%	9.24%
	本公司	9.39%	10.62%	11.34%	11.09%

注：同行业上市公司指标取自于 Wind 资讯。

报告期内，公司销售费用占营业收入比例高于同行业上市公司平均水平，有以下几方面原因：

1.客户情况：同行业上市公司中，新美星主要维护可口可乐、达能、雀巢、娃哈哈等行业内大型客户，合作关系相对稳定；斯莱克产品主要为易拉盖、易拉罐的生产设备，下游行业较集中，客户合作较稳定；赛腾股份、中亚股份其客户

集中度较高，前五大客户销售占比达 50%以上，客户维护成本都相对较低。

公司与同行业上市公司销售客户集中度情况如下:

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
前五大客户销售占比	斯莱克	29.49%	33.94%	40.01%
	新美星	30.50%	30.08%	29.64%
	赛腾股份	61.81%	54.86%	71.74%
	中亚股份	57.24%	54.27%	63.78%
	行业平均值	44.76%	43.29%	51.29%
	本公司	19.82%	24.44%	28.19%

由上表可知，公司销售集中度低于同行业上市公司，公司业务拓展及维护费用较同行业上市公司较多，具有商业合理性。

2.营销网络、获客方式：报告期内，公司的主要客户群体为国内外精品包装盒生产企业及国内外口罩生产企业，公司主要采用直销模式销售产品，在直销模式下，由公司销售人员参加展会、或对目标客户进行登门拜访等方式直接与客户洽谈销售。

公司的业务规模正处于快速扩张的阶段，报告期内，公司为大力拓宽市场，获取更多的优质客户，先后参与俄罗斯国际包装工业展、埃及国际包装印刷及纸业展、第 25 届华南国际印刷工业展览会暨中国国际标签印刷技术展览会等国内外大型包装印刷行业展会。公司为拓展新业务，所需发生的广告宣传费、差旅费、业务招待费等市场开拓支出较高。

综上，公司销售费用率高于同行业可比上市公司具有合理性。

（二）报告期内销售人员职工薪酬大幅上涨的合理性，与销量的匹配关系

报告期各期公司销售人员职工薪酬、销量及人数情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
职工薪酬	1,079.56	41.01%	1,996.57	41.23%	1,413.66	23.88%	1,141.19
平均人数（人）	90	4.65%	91	33.82%	68	19.30%	57

人均薪酬(万元/人)	12.00	34.83%	21.94	5.53%	20.79	3.84%	20.02
销售数量（套、台）	682	47.62%	1,201	6.38%	1,129	3.96%	1,086
销售收入	18,249.68	58.95%	30,834.58	16.35%	26,501.88	22.94%	21,557.15
绩效考核结果—当期全额回款订单的金额[注]	17,203.59	60.87%	28,542.76	36.14%	20,965.06	34.44%	15,594.13
人均销售金额	202.77	51.88%	338.84	-13.06%	389.73	3.05%	378.2
人均销售台数（套、台）	7.58	41.06%	13.20	-20.51%	16.60	-12.86%	19.05
提成工资	675.67	64.34%	1,111.69	38.37%	803.41	35.20%	594.25
提成占回款金额比重	3.93%	2.34%	3.89%	1.57%	3.83%	0.56%	3.81%
剔除提成金额后人均薪酬（万元/人）	4.49	8.98%	9.72	8.35%	8.97	-6.47%	9.6

[注]：公司将收到订单全额款项作为相应订单纳入绩效考核的前提条件，且使用该订单金额作为绩效计提基数，销售人员绩效考核结果与销售回款金额直接相关。

由于公司销售渠道通常通过业务员参加展会或对目标客户进行上门拜访等形式拓展，公司正处于快速扩张期，对相关销售人员的需求较高，故人员数量逐年增加。公司 2020 年销售人员增加较多，主要系公司出于对疫情过后市场恢复及快速发展的信心，为开拓新市场，发展新客户，加大销售人员招聘储备。受新进销售人员对业务的适应和开拓能力不足的影响，公司人均销售台数和销售金额呈现下降趋势，但公司销售人员薪酬与销量总体变动呈正相关，具有匹配关系。

公司销售人员职工薪酬的主要组成部分为销售提成，公司按照销售订单的回款金额计提提成。报告期内，销售人员薪酬中的提成金额与销售绩效考核结果呈现正相关，且变动比例基本一致。

综上，报告期内销售人员的职工薪酬大幅上涨与销量匹配，具有合理性。

（三）业务服务费的具体构成，是否符合行业特点

1.业务服务费的具体构成

报告期内，公司业务服务费主要构成情况如下:

（1）2021年1-6月

单位：万元

中间商名称	业务服务费金额	对应销售合同金额	对应客户名称	确定依据	政策标准
青岛富盈康印刷器材有限公司	61.75	402.60	青岛嘉德利包装有限公司	按业务服务费合同注明金额支付65.46万元（含税）	1.中间商代理鸿铭股份生产的设备在山东境内的销售，鸿铭股份根据具体销售金额确定业务服务费； 2.中间商协助鸿铭股份并促成订单的顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额回收等；
GB PAPER PRODUCTS SDN BHD	3.24	19.20	Thunder Print Sdn.Bhd	按业务服务费合同注明金额支付5000美元	1.中间商负责提供客户购买机器信息给鸿铭股份； 2.按业务服务费合同注明金额支付5000美元； 3.业务服务费自鸿铭股份收完货款后一年时间内支付给中间商；
合计	**64.99**	**421.80**			

（2）2020年度

单位：万元

中间商名称	业务服务费金额	对应销售合同金额	对应客户名称	确定依据	政策标准
NBG Printographic Machinery co.Pvt Ltd	47.31	373.60	Essence Ecocrafts，Pragati Pack India pvt ltd，KEEO LIFE PRIVATE LIMITED	按销售合同金额的13%支付业务服务费	1.中间商负责提供客户购买机器信息给鸿铭股份； 2.中间商协助鸿铭股份并促进订单的顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额回收等； 3.业务服务费自鸿铭股份收完货款后支付给中间商； 4.具体支付方式为对公转账。
NBG Printographic Machinery co.Pvt Ltd	26.51	265.09	PlastoMoulders Pvt Limited，MANOHAR FILMENTS PVT LTD	按销售合同金额的10%支付业务服务费	1.中间商负责提供客户购买机器信息给鸿铭股份； 2.中间商协助鸿铭股份并促进订单的顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额回收等；

					3.业务服务费自鸿铭股份收完货款后支付给中间商； 4.具体支付方式为对公转账。
FPC SERVICING	26.16	171.25	GRAFICHE TROTTA PERUGIA S.R.L	按销售合同金额的 15%支付业务服务费	鸿铭股份在机器安装好后的5天内将该笔业务服务费汇至中间商规定的银行帐号。
NBG Printographic Machinery co.Pvt Ltd	21.77	313.44	Any Graphics pvt ltd	按销售合同金额的 7%支付业务服务费	1.中间商负责提供客户购买机器信息给鸿铭股份； 2.中间商协助鸿铭股份并促进订单的顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额回收等； 3.业务服务费自鸿铭股份收完货款后支付给中间商； 4.具体支付方式为对公转账；
AN QUANG JOINT STOCK COMPANY	18.36	128.68	VIET HUNG PACKAGING CO.,LTD，LIGHT VIET INTERNATIONAL LIMITED，TOBAPAK TRADE-PRODUCTION CO.LTD	按业务服务费合同注明金额支付 34,132 美元	1.按业务服务费合同注明金额支付 34,132 美元； 2.鸿铭股份应在收到买方合同款项后将该笔业务服务费汇至中间商规定的银行帐号。
合计	**140.11**	**1,252.06**			

（3）2019年度

单位：万元

中间商名称	业务服务费金额	对应销售合同金额	对应客户名称	确定依据	政策标准
青岛富盈康印刷器材有限公司	66.29	332.56	山东太平洋印刷包装有限公司、青岛嘉德利包装有限公司、青岛艺陆彩包装制品有限公司	按业务服务费合同注明金额支付 70.27 万元（含税）	中间商代理鸿铭股份生产的设备在山东境内的销售，鸿铭股份根据具体销售金额确定业务服务费。中间商协助鸿铭股份并促成订单的顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额回收等。
NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd	53.25	736.12	Pragati Pack (India) Private Limited、Prisma、AV Thomas Leather & Allied Products Pvt Ltd、J R Labelwala And Co、The Print Shop、Pradeep Jewel	按销售合同金额的 7.15%支付业务服务费	按销售合同金额的 7.15%支付业务服务费。 鸿铭股份应在收到买方合同款项后的 10 天内将该笔业务服务费汇至中间商规定的银行帐号。

			Pack、Encase Packaging Llp、Kala Jyothi Process Pvt. Ltd.		
Printing House Sp.Zoo	23.63	154.09	Axel-MalinaS.C.	按业务服务费合同注明金额支付3.07万欧元	1.按业务服务费合同注明金额支付3.07万欧元; 2.鸿铭股份应在收到买方合同款项后的10天内将该笔业务服务费汇至中间商规定的银行帐号。
南宁翔越印刷物资有限公司	13.18	131.64	Song Lam Trading And Packaging Production Company Ltd	按销售合同金额的10%支付业务服务费	1.中间商负责提供客户购买机器信息给鸿铭股份; 2.中间商协助鸿铭股份并促进订单的顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额回收等; 3.业务服务费自鸿铭股份收完货款后支付给中间商; 4.具体支付方式为对公转账。
稻达实业（上海）有限公司	9.43	148.27	Fuchu Shiko Co.,Ltd	按业务服务费合同注明金额支付10万元（含税）	1.中间商负责提供客户购机信息给鸿铭股份; 2.中间商协助鸿铭股份并促使订单顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额收回等; 3.业务服务费按合同成交金额之约定比例支付，即人民币壹拾万元（含税）; 4.业务服务费自鸿铭股份收完货款后支付给中间商; 5.具体支付方式为对公转账。
合计	**165.78**	**1,502.68**			

（4）2018年度

单位：万元

中间商名称	业务服务费金额	对应销售合同金额	对应客户名称	确定依据	政策标准
NBG Printographic Machinery Co Pvt Ltd	43.62	427.20	Pragati Pack (India) Private Limited、Funskool India Ltd、Chaudhry Labels、Yuno Rigid Box Pvt Ltd	按业务服务费合同注明金额支付6.86万美元	1.鸿铭股份支付 6.86 万美元作为业务服务费给中间商; 2.鸿铭股份应在收到买方合同款项后的 10 天内将该笔业务服务费汇至中间商指定的银行帐号。
青岛富盈康印刷	38.32	323.19	青岛凯益丰日用品有限公司、青	按业务服务费合	中间商代理鸿铭股份生产的设备在山东境内的销售，

器材有限公司			岛盛鼎包装有限公司、山东太平洋印刷包装有限公司	同注明金额支付 40.62 万元（含税）	鸿铭股份根据具体销售金额确定业务服务费。中间商协助鸿铭股份并促成订单的顺利接洽，应收款按合同约定准时、全额回收等。
NBG Printographic Machinery Co Pvt .Ltd	22.64	155.40	Bhagwati Udyog、Pradeep Piastic Industries、Funskool India Ltd、Stering and Quadra Press India Ltd、PK Enterpnses、Orent Press	按业务服务费合同注明金额支付 3.56 万美元	1.鸿铭股份支付 3.56 万美元作为业务服务费给中间商； 2.鸿铭股份应在收到买方合同款项后的 10 天内将该笔业务服务费汇至中间商指定的银行帐号。
Sfarm Joint Stock Company	16.66	422.76	DoldsunPackaging&Printing Joint Stock Company	按业务服务费合同注明金额支付 2.56 万美元	1.鸿铭股份支付 2.56 万美元作为业务服务费给中间商； 2.鸿铭股份应在收到买方合同款项后的 10 天内将该笔业务服务费汇至中间商指定的银行帐号。
合计	**121.24**	**1,328.55**			

报告期内，公司中间商主要提供商业推广、市场分析、需求收集、协助沟通、客户问题处理等服务。业务服务费主要为公司支付给中间商的服务费用。

公司与中间商合作流程为：①中间商向其当地市场推广公司产品并取得意向客户需求信息；②中间商协助公司与客户进行业务沟通、达成合作意向后，公司与客户签订销售合同；③公司将产品直接运至客户现场，并提供相关售后服务；④客户确认产品质量符合合同要求，公司向客户开票，客户向公司支付设备款项；⑤公司按照与中间商签订的业务服务协议约定，支付业务服务费。

业务服务费的审批和付款流程为：在客户付清全额货款的前提下，业务员根据前期签订的业务服务合同中业务服务费的相关约定，提出业务服务费的付款申请流程；付款申请经过销售经理审批、财务人员审核以及总经理审核通过后，由出纳向中间商指定账号支付业务服务费。公司与中间商均签订业务服务费协议，业务服务费以对应的销售收入金额以及双方约定的比例进行确认和计量，并通过对公账户将业务服务费汇入中间商账户。

公司中间商模式与经销模式差别主要体现在：

①销售合同签署：在中间商模式下，公司与客户直接签订销售合同，并确定销售价格；在经销模式下，公司与经销商签署销售合同，并确定销售给经销商价格，但公司不参与经销商与终端客户的价格谈判及合同签订；

②销售收款：在中间商模式下，公司在完成合同履约义务后，由客户向公司支付货款；在经销商模式下，公司在完成合同履约义务后，由经销商向公司支付货款，该付款与终端客户是否向经销商付款无关，公司不承担终端客户相关信用风险；

2.同行业比较情况

报告期内，同行业可比上市公司业务服务费发生情况如下：

公司名称	是否发生业务服务费
斯莱克	是
新美星	是
中亚股份	是
赛腾股份	否

公司发生业务服务费的情况，与同行业可比公司相似，符合行业特点。且由于公司处于快速扩张阶段，为拓展业务，更好服务客户，通过中间商为公司提供商业推广、市场分析、需求收集、协助沟通、客户问题处理等服务，存在合理性。

二、说明报告期各期研发人员数量及薪酬情况，研发人员与生产人员的区分标准,是否有效划分研发人员与其他人员,是否存在研发人员从事非研发工作

[说明]

（一）研发人员数量及薪酬情况

报告期各期，公司研发人员数量及薪酬情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	301.16	578.24	533.08	384.96
平均人数（人）	45	44	47	30
人均薪酬	6.69	13.14	11.34	12.83

报告期内，公司研发人员薪酬分别为 384.96 万元、533.08 万元、578.24 万元和 301.16 万元，平均人数分别为 30 人、47 人、44 人和 45 人，报告期内公司人均薪酬呈增长趋势，主要原因为公司为持续增强产品竞争力，重视新产品、新技术的研发，加大研发投入力度，扩充研发人员队伍。

2019 年度研发人员人均薪酬略有下降，主要由于公司扩充研发人员队伍，新增人员较多，新增人员岗位级别较低，对应薪酬水平较低，从而导致整体研发人员人均薪酬有所下降。

（二）研发人员划分情况

公司技术研发中心为专职研发部门，人员主要包括机械技术工程开发、产品外观设计、结构工程开发、电气工程开发、软件开发等专业人员。公司技术研发中心人员为专职研发人员，能对发行人研发项目起到支撑作用，与公司其他人员能够明确划分。因此，研发人员与生产人员有明确的岗位职责分工。报告期内，不存在研发人员承担其他非研发活动的相关工作的情形。

三、说明各研发项目中直接投入的具体构成情况，研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，是否存在研发费用归集不恰当的情况

[说明]

（一）各研发项目中直接投入的构成

1.各研发项目直接投入的具体情况

报告期内，公司各研发项目中直接投入的具体内容构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料成本	334.65	860.91	650.23	660.26
检验、测试费	0.65	16.53	11.41	4.16
合计	**335.30**	**877.44**	**661.64**	**664.42**

报告期内，公司主要的研发领用材料包括原材料、自制非标准件及耗材。其中，原材料主要为可编程控制器、伺服电机及驱动器等电气元件、水平多关节机器人等标准件、外购非标准件、钢材及其他；自制非标准件主要为自制非金属零件及设备通用的小型自制功能部件；耗材主要为各类纸盒、PE 袋、胶水等试机材料。报告期内，公司研发项目领用的材料类别、金额和具体用途情况如下：

单位：万元

材料类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	主要用途
自制非标准件	69.06	198.72	152.76	147.68	主要为各个机型的通用自制金属零件及小型功能部件，如抓盒部件、传动轴组件、电箱部件等，用于研发机型的装配，或某项研发功能模块的调试。
伺服电机及驱动器	19.41	58.84	50.21	62.87	以其内部存储程序，执行逻辑运算、计数、操作等用户指令，并通过数字或模拟式输入/输出控制设备生产过程，为设备自动化功能的核心元器件。
视觉工控系统	1.57	5.28	10.81	35.24	进行图像采集处理，并经特定算法转换成坐标偏差值，主要用于研发中产品的视觉定位功能模块
可编程控制器	20.94	36.03	11.08	15.66	将电信号转换成电动机轴上的角位移或角速度输出，可精确控制速度及位置，为设备自动化功能的核心元器件。
热熔胶机及配件	-	17.84	24.91	11.38	主要用于实现热熔胶的特定喷涂功能。
直线导轨	16.52	13.86	11.89	10.04	用于盒坯的抓取及与面纸的精确定位，通过不同尺寸导轨的设

					计装配，实现设计的功能。
减速机	7.92	10.42	14.77	13.01	为公司自动化设备的通用配件，起到降低转速，增加转矩的作用，用于研发项目的装配、测试。
轴类	15.72	21.05	5.65	5.62	为公司自动化设备的传动类通用配件，支承转动零件并与之一起回转以传递运动、扭矩或弯矩，用于研发项目的装配、测试。
外购非标准件	61.45	113.97	63.33	43.78	根据公司设计的图纸，外购的各类非标准件，用于研发机型或某个功能模块的装配。
型材	56.79	84.95	40.82	60.00	用于加工公司自行设计、用于研发的非标准件，或用于材料测试。
耗材	1.97	15.51	13.64	6.05	主要为各类胶水、纸盒、扎带等，用于研发测试、调试。
其他	63.30	284.45	250.36	248.93	-
合计	**334.65**	**860.91**	**650.23**	**660.26**	**-**

2.主要研发项目材料耗用情况

报告期内，公司主要研发项目实际执行情况与材料耗用情况如下：

（1）纸塑的多工位快速成型的研究与开发

该项目公司于 2021 年 2 月立项，2021 年 3 月正式开展该项目的研发，项目尚未验收，预计验收时间为 2022 年 7 月。项目主要研发内容为纸塑的多工位快速成型的研究与开发，具体研发内容为以纸浆喷涂工艺代替捞浆工艺，旨在解决纸塑热压成型时间过长，生产效率低的问题。该项目主要领料为非标准件、电器元件等，主要研发领料情况如下：

单位：件、万元

明细类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额
自制非标准件	-	4.76	-	-	-	-	-	-
伺服电机及驱动器	62	1.71	-	-	-	-	-	-
可编程控制器	38	3.16	-	-	-	-	-	-
减速机	17	0.50	-	-	-	-	-	-
外购非标准件	-	13.91	-	-	-	-	-	-
直线导轨	645	3.49	-	-				
型材	-	4.09	-	-				

其他	-	9.08	-	-	-	-	-	-
合计	**-**	**40.70**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

（2）酒盒的高速围边成型的研究与开发

该项目公司于 2021 年 1 月立项，2021 年 2 月正式开展该项目的研发，项目验收时间为 2022 年 5 月。项目主要研发内容为酒盒的高速围边成型的研究与开发，具体研发内容为实现面纸过胶、面纸与灰板的精确定位、折边、围边成型、压泡等工艺自动化完成，使得酒盒高速自动化生产。该项目主要领料为非标准件、电器元件等，主要研发领料情况如下:

单位：件、万元

明细类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额
自制非标准件	-	8.21	-	-	-	-	-	-
伺服电机及驱动器	55	2.50	-	-	-	-	-	-
可编程控制器	48	3.78	-	-	-	-	-	-
减速机	23	1.12	-	-	-	-	-	-
外购非标准件	23	1.77	-	-	-	-	-	-
直线导轨	111	1.04	-	-				
型材	-	8.83	-	-				
其他	-	5.87	-	-	-	-	-	-
合计	**-**	**33.12**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

（3）N95 口罩高速生产的研究开发

该项目公司于 2020 年 2 月立项，2020 年 3 月正式开展该项目的研发，项目验收时间为 2020 年 6 月。项目主要研发内容为 N95 口罩高速生产的研究开发，具体研发内容为实现口罩机各个模块的设计组装调试、KN95 口罩的全自动化生产、高速生产等。该项目主要领料为非标准件、电器元件等，主要研发领料情况如下:

单位：件、万元

明细类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额
自制非标准件	-	-	-	15.34	-	-	-	-
伺服电机及驱动器	-	-	33	1.98	-	-	-	-
可编程控制器	-	-	20	1.57	-	-	-	-

减速机	-	-	32	1.83	-	-	-	-
超声波焊接系统	-	-	20	23.36	-	-	-	-
外购非标准件	-	-	-	81.26	-	-	-	-
其他	-	-	-	14.88	-	-	-	-
合计	**-**	**-**	**-**	**140.22**	**-**	**-**	**-**	**-**

（4）基于工业机器人的高速全自动方形包装盒制盒成型生产线研发及产业化

公司于 2017 年 1 月正式开展该项目的研发，项目验收时间为 2019 年 10 月。该项目主要包含三个模块：①研究生产线各硬件组件研发；②多工序协同控制技术及控制系统研发；③光学检测与快速图像处理及定位技术。该项目主要研发领料情况如下：

单位：件、万元

明细类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用数量	领用数量	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额
自制非标准件	-	-	-	-	-	45.83	-	81.22
伺服电机及驱动器	-	-	-	-	126	16.00	120	15.66
视觉工控系统	-	-	-	-	9	2.95	22	6.45
可编程控制器	-	-	-	-	15	4.35	15	3.92
水平多关节机器人	-	-	-	-	1	5.22	3	11.70
直线导轨	-	-	-	-	120	4.44	142	5.99
减速机	-	-	-	-	54	4.70	56	4.37
外购非标准件	-	-	-	-	-	20.64	-	22.20
型材	-	-	-	-	-	4.23	-	25.11
其他	-	-	-	-	-	143.95	-	148.76
合计	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**252.31**	**-**	**325.37**

（5）基于 PLC 控制的全自动智能制盒机的研究开发

公司于 2019 年 1 月正式开展该项目的研发，项目验收时间为 2019 年 12 月。该项目研发目的为基于 PLC 控制系统，为设备加入喷胶、贴底等新工艺，研发自动化程度更高、生产效率更高的新机型。该项目研发过程中领用有伺服控制系统、同步带轮结构、热熔胶机等，涉及对设备的零部件、功能机构、可编程控制系统、电路等的设计与调试。该项目主要研发领料情况如下：

单位：件、万元

明细类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额
自制非标准件	-	-	-	-	-	64.16	-	-
伺服电机及驱动器	-	-	-	-	178	22.61	-	-
视觉工控系统	-	-	-	-	17	5.44	-	-
可编程控制器	-	-	-	-	16	4.53	-	-
直线导轨	-	-	-	-	116	4.06	-	-
减速机	-	-	-	-	66	5.74	-	-
热熔胶机及配件	-	-	-	-	7	7.10		
外购非标准件	-	-	-	-	-	20.86	-	-
型材	-	-	-	-	-	16.37	-	-
其他	-	-	-	-	-	130.92	-	-
合计	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**281.78**	**-**	**-**

（6）全自动丝印贴卡机的研究与开发

该项目主要进行丝印局部涂胶技术的研发，以及该项技术的具体应用研究。公司根据市场反馈，滚筒过胶方式无法对贴卡面纸进行过胶，经过调研分析后，公司于2018年1月成立研发项目组对基于丝印局部涂胶技术的全自动丝印贴卡机开展研发。项目组对已有的丝印平台、丝印工艺进行了升级改造，并将其设计应用于新机型。公司于2018年底完成了该产品技术的研发，于2019年正式投产应用。该项目主要研发领料情况如下:

单位：件、万元

明细类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额
自制非标准件	-	-	-	-	-	-	-	50.21
伺服电机及驱动器	-	-	-	-	-	-	215	27.95
视觉工控系统	-	-	-	-	-	-	42	11.76
可编程控制器	-	-	-	-	-	-	27	6.70
水平多关节机器人	-	-			-	-	1	3.50
直线导轨	-	-	-	-	-	-	52	2.14
减速机	-	-	-	-	-	-	64	4.95
外购非标准件	-	-	-	-	-	-	-	9.67

型材	-	-	-	-	-	-	-	20.12
其他	-	-	-	-	-	-	-	38.18
合计	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**175.18**

（7）自动贴膜机的研究与开发

公司于 2018 年 1 月正式立项开展该项目的研发，项目验收时间为 2018 年 12 月。该项目主要进行新机型自动贴膜机的研发，适用于天地盒类的面纸贴膜。该项新型号配套设备的研发，主要涉及上纸部、纸张纠偏部、传送部、感应控制部、贴膜部、中控电器等配置的设计、研发、调试，领用材料主要为非标准件及电器元件。该项目主要研发领料情况如下:

单位：件、万元

明细类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额	领用数量	领用金额
自制非标准件	-	-	-	-	-	-	-	16.24
伺服电机及驱动器	-	-	-	-	-	-	150	19.27
视觉工控系统	-	-	-	-	-	-	58	17.03
可编程控制器	-	-	-	-	-	-	18	5.05
水平多关节机器人							1	3.11
直线导轨	-	-	-	-	-	-	48	1.91
减速机	-	-	-	-	-	-	48	3.69
外购非标准件	-	-	-	-	-	-	-	11.91
型材	-	-	-	-	-	-	-	14.77
其他	-	-	-	-	-	-	-	66.73
合计	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**159.71**

（二）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能够明确划分，是否存在研发费用归集不恰当的情况

报告期内，公司以研发项目可行性报告中的研发项目为对象，将发生的研发费用进行归集。公司将研发活动中直接发生的研发人员薪酬、直接投入、折旧及摊销、以及其他费用界定为研发费用。具体核算内容如下:

项目	核算内容
职工薪酬	指在项目研发过程中直接参与项目实施的在职研发人员工资、绩效、社保、公积金及补助等薪酬支出;

直接投入	公司严格区分研发活动与生产活动发生的直接材料投入成本。发行人将研发项目消耗的材料，发生时计入研发费用。为严格规范研发费用与项目支出成本费用的正确核算，对于用于研发项目的相关原材料需经过研发领料审核，材料用途区分明确。公司财务部门每月复核和汇总研发领料单据，建立研发项目台账。
折旧及摊销	公司根据固定资产和无形资产的具体用途和使用人所属部门，将研发相关资产对应的折旧及摊销费计入研发费用。
其他费用	其他费用主要为核算差旅费、装修费、办公费、专利服务费等。其中，差旅费均为研发人员因研发项目产生的出差需求所对应产生的差旅费用；装修费、办公费为研发中心对应产生的费用。

公司采取“计划生产”和“订单生产”相结合的生产模式，根据市场预测或客户订单制定生产计划，确定生产工单 BOM 物料清单，生产部门按照生产工单号的 BOM 进行领料，进行物料成本归集核算。公司研发人员根据研发项目需求提出领料申请，经审批后领取物料，并按研发项目号进行归集和核算。生产领料和研发领料使用不同的领料单和审批流程，并分别按照生产工单号和研发项目号进行独立核算，可以明确区分。

公司在与客户签订的销售合同中，明确约定产品需使用全新材料生产，否则将承担违约责任。而研发材料经过各种工况条件下的极限试验后，亦难以重新用于产品的生产。报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，根据各部门职能分工，将承担研发职能的相关部门以及人员的费用，计入研发费用。公司已建立研发相关的内部控制，且得到有效执行。

报告期内，公司为加强研发材料的管理，针对研发材料的后续处理制定了相关管理制度，从研发材料的报废审批、收集到处理，各部门严格遵守公司管理制度执行。对于研发过程中未能达到研发立项文件中规定的相关参数及技术要求的废料，由于后续无法正常使用，公司将统一收集管理并拆解报废。研发领用的原材料及自制非标准件因随相关研发产品形成废料而报废；研发用耗材在研发过程中随研发进程被消耗。因此，相应材料不存在回收后重新供生产领用的情况。

公司建立的研发项目跟踪管理系统，对研发项目进行记录并有效监控公司研发部门从预算制定、研发立项、项目变更、过程管理、结题验收、验收转产、研发档案管理各环节。

公司建立的研发费用核算制度，明确了研发费用支出范围和标准，按研发项目核算；公司严格按照研发费用支出用途、性质，据实列支研发费用，与研发费用无关支出不得在研发费用中列支；公司还建立了包括研发领料审批程序以及其

他各项费用审批程序。

综上，公司研发费用归集准确，与其他费用或生产成本能明确区分，不存在研发费用归集不恰当的情况。

四、说明发行人提交所得税加计扣除和高新技术企业申报的研发费用明细与财务会计报表中研发费用明细是否存在差异，如是，请说明原因

[说明]

发行人以 2015-2017 年度研发投入情况于 2018 年通过高新技术企业复审。2018-2020 年度研发投入情况将于 2021 年下半年进行高新技术企业复审申报，公司高新技术企业证书有效期至 2021 年 11 月 28 日，按照规定，公司应于到期前 3 个月进行高新技术企业复审申报，因此尚未有 2018-2020 年度高新技术企业申报的研发费用明细。

报告期内公司财务报表中研发费用与加计扣除优惠政策、高新技术企业申报的研发费用之间的差异情况如下:

（一）2021年1-6月差异情况

单位：万元

项目	研发加计扣除金额	高新技术企业申报金额	财务报表中研发费用	差异
职工薪酬	301.16	-	301.16	-
直接投入	335.30	-	335.30	-
折旧与摊销	21.33	-	21.33	-
其他	26.02	-	26.02	-
合计	**683.82**	**-**	**683.82**	**-**

2021 年 1-6 月，公司所得税研发加计扣除的金额和财务报表中研发费用明细不存在差异。

（二）2020年度差异情况

单位：万元

项目	研发加计扣除金额	高新技术企业申报金额	财务报表中研发费用	差异
职工薪酬	578.24	-	578.24	-
直接投入	877.44	-	877.44	-
折旧与摊销	42.97	-	42.97	-

其他	3.14	-	3.14	-
合计	**1,501.79**	**-**	**1,501.79**	**-**

2020 年度，公司所得税研发加计扣除的金额和财务报表中研发费用明细不存在差异。

（三）2019年度差异情况

单位：万元

项目	研发加计扣除金额	高新技术企业申报金额	实际发生研发费用	差异
职工薪酬	625.40	-	533.08	92.32
直接投入	661.64	-	661.64	-
折旧与摊销	56.05	-	56.05	-
其他	42.29	-	42.29	-
合计	**1,385.38**	**-**	**1,293.06**	**92.32**

职工薪酬差异系 2019 年度研发加计扣除申报时将同时从事公司研发与管理的总经理--金健全部薪酬计入所致。

（四）2018年度差异情况

单位：万元

项目	研发加计扣除金额	高新技术企业申报金额	实际发生研发费用	差异
职工薪酬	592.44	-	384.96	207.48
直接投入	569.38	-	664.42	-95.04
折旧与摊销	40.03	-	40.03	-
其他	98.84	-	78.30	20.54
合计	**1,300.69**	**-**	**1,167.72**	**132.98**

1.职工薪酬差异系2018年度研发加计扣除申报时将2017年度研发人员年终奖计入所致；以及将同时从事公司研发与管理的总经理--金健全部薪酬计入所致。

2.直接投入差异系根据财税〔2015〕119号文件规定，企业产品（服务）的常规性升级不适用税前加计扣除政策。公司部分研发项目属于技术升级改造，为常规性升级项目。因此，公司根据相关文件规定对该部分项目不予加计扣除。

3.其他差异系研发加计扣除申报时公司将部分直接投入误计入其他项目所致。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

（一）针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1.获取发行人销售费用明细项目的构成情况并分析其变动情况，查阅同行业可比上市公司年报、wind 资讯数据，结合同行业上市公司披露数据，对比分析发行人销售费用率合理性；

2.检查期末工资、奖金计提依据、期后发放数据等，核查发行人工资费用确认的准确性和完整性；取得发行人员工花名册，了解销售部门员工实际数量是否与账上计提薪酬的员工数量一致；

3.结合公司销量的变动情况和计提提成的政策标准，分析销售费用职工薪资变动合理性和与销量变动的匹配性；

4.获取业务服务费明细，查验业务服务费合同、银行回单、境外汇款申请书和发票，查看合同条款及业务服务费支付的确定依据和相关政策标准，并结合对应的客户及其销售合同，判断业务服务费用的合理性及准确性；

5.查阅同行业可比上市公司年报、wind 资讯数据，了解同行业可比上市公司业务服务费的发生情况；

6.取得发行人报告期各期研发人员工资发放表和员工花名册，将研发费用薪酬中人员情况与研发部门人员花名册进行核对，并对研发费用中的薪酬进行抽样凭证测试，检查研发人员薪酬的发放情况；

7.了解发行人研发费用归集和核算方法，获取并检查研发费用明细账、研发费用分项目明细表、研发领料明细；

8.抽样检查与研发费用相关的合同、发票、付款单据、领料单等原始凭证是否真实完整，相关支出是否严格区分其用途、性质据实列支，检查研发费用归集的准确性，研发支出发生的真实性；

9.查阅发行人报告期各年度所得税汇算清缴报告，与发行人实际发生的研发费用逐项进行比较，并明确具体差异原因。

（二）针对期间费用的真实性、准确性、完整性，申报会计师履行了以下核查程序：

1.了解、评价和测试发行人各项期间费用相关的关键内部控制设计的合理性及执行的有效性；

2.检查各项期间费用明细，了解发行人各项明细科目的核算内容及其合理性；

3.对发行人各项期间费用抽样进行细节测试和截止性测试，抽查相关会计凭证，检查费用支出对应的合同、发票、银行流水记录、银行回单及相关附件、计提与付款情况，评估各项期间费用的真实性、准确性和完整性；

4.对报告期各期末期间费用执行截止性测试，检查截止日前后凭证及其原始单据，确认是否存在费用跨期的情况；

5.结合发行人的业务发展情况，对各项期间费用明细进行分析性复核，评估各项明细费用波动与业务发展的匹配性；

6.结合同行业可比公司情况，对比分析发行人各项期间费用明细的金额及占比情况，确认发行人各项期间费用率的合理性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1.报告期内发行人因业务发展需要，销售团队扩充导致职工薪酬和费用支出增加，其销售费用率高于同行业可比公司具有合理性；

2.销售人员的职工薪酬大幅上涨具有合理性，与销量变动、销售回款具有匹配关系；

3.报告期内发行人业务服务费确定依据合理，相关政策标准、审批流程、付款方式、财务处理符合公司内部控制及企业会计准则规定。公司发生业务服务费的情况，符合行业特点；

4.发行人内部设置了专门的研发部门，研发部门人员和其他人员划分标准明确，不存在研发人员从事非研发工作的情况；

5.报告期内，研发费用“直接投入”的具体核算内容包括材料成本，检验、测试费，相关费用归集符合会计准则规定。研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，研发费用归集恰当；

6.报告期内，发行人实际发生的研发费用金额与加计扣除优惠政策、高新技术企业申报的研发费用之间的差异，主要系会计处理与税务部门认定口径的差异，差异原因合理；

7.报告期内发行人期间费用真实、准确、完整。

17.关于应收账款和应收票据

申报材料显示：

（1）发行人应收账款主要为公司应收客户货款。报告期内，公司应收账款账面价值分别为 8,761.12 万元、9,823.70 万元和 8,402.64 万元，占营业收入比重为 44.77%、40.81%、30.31%；报告期各期末，发行人一年以内的应收账款余额占比为 85.91%、86.79%和 77.12%；

（2）报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资账面价值合计为 958.82 万元、877.63 万元和 1,948.68 万元；

（3）发行人对外销客户的信用政策为装船发货前支付全额货款。

请发行人说明：

（1）单项计提坏账准备的应收账款形成原因、账龄、坏账准备计提比例确定依据及是否充分；一年以上应收账款的主要客户、未回款原因及占相关合同总金额的比例，是否存在回款风险；

（2）一年以内应收账款坏账准备计提比例的确定依据，计提比例与同行业可比公司是否存在差异及原因，结合历史坏账率分析坏账准备计提比例的充分性；

（3）发行人给予主要客户的信用政策和结算政策在报告期内是否发生较大变化，国外企业客户应收账款与发行人外销客户信用政策描述是否不符；

（4）报告期内银行承兑汇票保证金与汇票发生额是否匹配；各期末终止确认的票据的承兑行等的具体情况，是否符合终止确认的相关要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、单项计提坏账准备的应收账款形成原因、账龄、坏账准备计提比例确定依据及是否充分；一年以上应收账款的主要客户、未回款原因及占相关合同总金额的比例，是否存在回款风险

[说明]

（一）单项计提坏账准备的应收账款形成原因、账龄、坏账准备计提比例确

定依据及是否充分

公司对于资产负债表日已发生信用减值但并非购买或源生已发生信用减值的应收账款，按单项计提预期信用损失。公司单项计提主要是考虑合同逾期未支付的客户涉诉、已破产或很可能破产、或发生重大财务困难。

报告期各期末，公司单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

1.2021年6月末单项计提坏账准备的应收账款情况

单位：万元

名称	2021.6.30						
	账面余额	坏账准备	坏账准备计提比例（%）	形成原因	账龄	坏账准备计提比例确定依据	坏账准备计提是否充分
安徽百纳德包装科技有限公司	227.50	126.38	55.55	受到多起诉讼，偿债能力存疑	1-2 年	收回可能性	是
越南森林印刷包装有限公司	226.80	226.80	100.00	经仲裁后尚未付款，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
东莞市晟杰包装有限公司	89.43	89.43	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
青岛益泰丰和实业有限公司	32.80	32.80	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
东莞市吉强自动化设备有限公司	2.24	2.24	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	3 年以上	预计无法收回	是
合计	**578.77**	**477.65**	**82.53**				

2.2020年末单项计提坏账准备的应收账款情况

单位：万元

名称	2020.12.31						
	账面余额	坏账准备	坏账准备计提比例（%）	形成原因	账龄	坏账准备计提比例确定依据	坏账准备计提是否充分

越南森林印刷包装有限公司	226.80	226.80	100.00	经仲裁后尚未付款，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
佛山市弘球工艺实业有限公司	97.00	55.48	57.20	经诉讼后尚未付款，偿债能力存疑	2-3 年	回收可能性	是
东莞市晟杰包装有限公司	89.43	89.43	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
青岛益泰丰和实业有限公司	32.80	32.80	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
东莞市吉强自动化设备有限公司	2.24	2.24	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	3 年以上	预计无法收回	是
合计	**448.27**	**406.75**	**90.74**				

3.2019年末单项计提坏账准备的应收账款情况

单位：万元

名称	2019.12.31						
	账面余额	坏账准备	坏账准备计提比例（%）	形成原因	账龄	坏账准备计提比例确定依据	坏账准备计提是否充分
越南森林印刷包装有限公司	226.80	226.80	100.00	经仲裁后尚未付款，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
佛山市弘球工艺实业有限公司	97.00	49.55	51.08	经诉讼后尚未付款，偿债能力存疑	1-2 年	回收可能性	是
东莞市晟杰包装有限公司	90.62	90.62	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是
青岛益泰丰和实业有限公司	32.80	32.80	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	3 年以上	预计无法收回	是

湘潭市华鹏包装有限公司	9.10	9.10	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	3年以上	预计无法收回	是
东莞市吉强自动化设备有限公司	2.24	2.24	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	2-3年	预计无法收回	是
东莞市创世富尔传动机械有限公司	0.66	0.66	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	3年以上	预计无法收回	是
合计	**459.22**	**411.77**	**89.67**				

4.2018年末单项计提坏账准备的应收账款情况

单位：万元

名称	2018.12.31						
	账面余额	坏账准备	坏账准备计提比例（%）	形成原因	账龄	坏账准备计提比例确定依据	坏账准备计提是否充分
越南森林印刷包装有限公司	226.80	226.80	100.00	经仲裁后尚未付款，偿债能力严重存疑	3年以上	预计无法收回	是
东莞市晟杰包装有限公司	90.62	90.62	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	3年以上	预计无法收回	是
青岛益泰丰和实业有限公司	32.80	32.80	100.00	受到多起诉讼，已被列为失信被执行人，偿债能力严重存疑	2-3年、3年以上	预计无法收回	是
湘潭市华鹏包装有限公司	9.10	9.10	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	2-3年	预计无法收回	是
东莞市吉强自动化设备有限公司	2.24	2.24	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	1-2年	预计无法收回	是
东莞市创世富尔传动机械有限公司	0.66	0.66	100.00	经诉讼后尚未付款，受到多起诉讼，偿债能力存疑	2-3年	预计无法收回	是
合计	**362.22**	**362.22**	**100.00**				

（二）一年以上应收账款的主要客户、未回款原因及占相关合同总金额的比例，是否存在回款风险

报告期各期末，账龄在一年以上应收账款余额前五的客户如下：

单位：万元

报告期末	客户名称	一年以上余额	占一年以上应收账款余额比例（%）	未回款原因	期后回款（截至2021年8月31日）	回款比例（截至2021年8月31日）	占相关合同总金额的比例	是否存在回款风险
2021年6月30日	重庆凯成科技有限公司及其子公司	532.17	25.65	付款审批流程长，陆续回款	66.25	12.45%	92.29%	陆续回款中，对一年以上未回款部分按照风险特征计提了相应坏账准备，风险敞口较低
	广州凯艺纸品包装有限公司	325.18	15.68	按合同约定分期收款	30.02	9.23%	45.43%	陆续回款中，对一年以上未回款部分按照风险特征计提了相应坏账准备，风险敞口较低
	越南森林印刷包装有限公司	226.80	10.93	公司经营情况不佳，出现财务困难	-	-	37.90%	存在回款风险，已全额计提坏账准备
	安徽百纳德包装科技有限公司	227.50	10.97	公司经营情况不佳，出现财务困难	-	-	68.62%	存在回款风险，已按照回收可能性单项计提坏账准备
	深圳市宏悦彩包装印刷有限公司	169.46	8.17	按合同约定分期收款	2.85	1.68%	32.34%	陆续回款中，对一年以上未回款部分按照风险特征计提了相应坏账准备，风险敞口较低
	小计	**1,481.11**	**71.40**		**99.12**	**6.69%**	**68.95%**	
2020年12月31日	重庆凯成科技有限公司及其子公司	665.71	31.13	付款审批流程长，陆续回款	531.66	79.86%	59.58%	陆续回款中，对一年以上未回款部分按照风险特征计提了相应坏账准备，风

								险敞口较低
	中山市为创包装有限公司	339.58	15.88	付款审批流程长，陆续回款	339.58	100.00%	21.40%	期后已收回，不存在回款风险
	越南森林印刷包装有限公司	226.80	10.60	公司经营情况不佳，出现财务困难	-	-	37.90%	存在回款风险，已全额计提坏账准备
	安徽百纳德包装科技有限公司	178.10	8.33	公司经营情况不佳，出现财务困难	-	-	61.88%	存在回款风险，已按照回收可能性单项计提坏账准备
	广州凯艺纸品包装有限公司	116.30	5.44	按合同约定分期收款	116.30	100.00%	26.33%	陆续回款中，对一年以上未回款部分按照风险特征计提了相应坏账准备，风险敞口较低
	小计	**1,526.50**	**71.37**		**987.54**	**64.69%**	**37.86%**	
2019 年 12 月 31 日	重庆凯成科技有限公司及其子公司	392.22	27.45	付款审批流程长，陆续回款	392.22	100.00%	43.83%	期后已收回，不存在回款风险
	越南森林印刷包装有限公司	226.80	15.87	公司经营情况不佳，出现财务困难	-	-	37.90%	存在回款风险，已全额计提坏账准备
	深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	137.53	9.63	付款审批流程长，陆续回款	137.53	100.00%	4.67%	期后已收回，不存在回款风险
	昆玺实业有限公司	109.91	7.69	付款审批流程长，陆续回款	109.91	100.00%	95.47%	期后已收回，不存在回款风险
	佛山市弘球工艺实业有限公司	97.00	6.79	公司经营情况不佳，出现财务困难	97.00	100.00%	69.07%	期后已收回，不存在回款风险
	小计	**1,091.46**	**76.39**		**736.66**	**67.49%**	**23.24%**	
2018 年 12 月 31 日	重庆凯成科技有限公司及其子公司	367.44	27.01	付款审批流程长，陆续回款	367.44	100.00%	22.21%	期后已收回，不存在回款风险
	美盈森集团股份有	314.00	23.08	付款审批流程长，陆	314.00	100.00%	17.94%	期后已收回，不存在回款

	限公司及其子公司			续回款				风险
	越南森林印刷包装有限公司	226.80	16.67	公司经营情况不佳，出现财务困难	-	-	37.90%	存在回款风险，已全额计提坏账准备
	东莞市晟杰包装有限公司	90.62	6.66	公司经营情况不佳，出现财务困难	1.19	1.32%	47.69%	存在回款风险，已全额计提坏账准备
	义乌市聚盒包装盒有限公司	82.00	6.03	付款审批流程长，陆续回款	82.00	100.00%	18.35%	期后已收回，不存在回款风险
	小计	**1,080.86**	**79.46**		**764.63**	**70.74%**	**23.30%**	

二、一年以内应收账款坏账准备计提比例的确定依据，计提比例与同行业可比公司是否存在差异及原因，结合历史坏账率分析坏账准备计提比例的充分性

[说明]

（一）一年以内应收账款坏账准备计提比例的确定依据，计提比例与同行业可比公司是否存在差异及原因

公司充分考虑自身经营特点和行业特征，结合客户的销售规模和实际财务状况以及现金流量情况，并考虑以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率，制定了谨慎、稳健的坏账准备计提政策。

1.报告期内，公司与同行业可比公司的坏账计提政策进行比较如下:

（1）2021年1-6月

账龄	赛腾股份	斯莱克	新美星	中亚股份	鸿铭股份	
	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	应收国内客户账龄组合计提比例（%）	应收国外客户账龄组合计提比例（%）
1年以内	3.23	5.00	5.00	5.00	2.82	2.42
1-2年	40.41	10.00	10.00	10.00	18.33	7.48
2-3年	98.37	50.00	30.00	50.00	100.00	100.00
3-4年	100.00	100.00	50.00	100.00	100.00	100.00
4-5年			80.00			
5年以上			100.00			

（2）2020年度

账龄	赛腾股份	斯莱克	新美星	中亚股份	鸿铭股份	
	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	应收国内客户账龄组合计提比例（%）	应收国外客户账龄组合计提比例（%）
1年以内	2.53	5.00	5.00	5.00	2.87	3.04
1-2年	38.81	10.00	10.00	10.00	20.50	10.64
2-3年	70.65	50.00	30.00	50.00	100.00	100.00
3-4年	100.00	100.00	50.00	100.00	100.00	100.00

4-5 年			80.00			
5 年以上			100.00			

（3）2019年度

账龄	赛腾股份	斯莱克	新美星	中亚股份	鸿铭股份	
	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	应收国内客户账龄组合计提比例（%）	应收国外客户账龄组合计提比例（%）
1 年以内	2.95	5.00	5.00	5.00	3.65	3.05
1-2 年	33.20	10.00	10.00	10.00	24.24	16.47
2-3 年	85.71	50.00	30.00	50.00	100.00	100.00
3-4 年	100.00	100.00	50.00	100.00	100.00	100.00
4-5 年			80.00			
5 年以上			100.00			

（4）2018年度

账龄	赛腾股份	斯莱克	新美星	中亚股份	公司
	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）	账龄组合计提比例（%）
1 年以内	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3 年	20.00	50.00	30.00	50.00	30.00
3-4 年	50.00	100.00	50.00	100.00	50.00
4-5 年	80.00		80.00		80.00
5 年以上	100.00		100.00		100.00

2.2019年1月1日，实行新金融工具准则后，公司按组合计提的应收账款坏账准备计提政策变动影响情况分析:

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	应收国内客户	应收国外客户	应收国内客户	应收国外客户	应收国内客户	应收国外客户
1 年以内应收账款余额	7,717.27	130.69	7,187.86	19.71	8,920.71	465.80
1 至 2 年应收账款余额	1,418.17	0.97	1,498.84	188.98	750.47	192.75
2 至 3 年应收账款余额	63.00	11.57	2.71	-	23.61	-

3 至 4 年应收账款余额	1.91	0.00	-	-	2.82	-
合　计	**9,200.36**	**143.23**	**8,689.41**	**208.69**	**9,697.61**	**658.55**
坏账准备计提金额	542.49	14.80	516.27	20.71	533.95	45.95
坏账准备计提比例（A）	5.90%	10.33%	5.94%	9.92%	6.14%	6.98%
按照2018年坏账政策应计提坏账准备	547.54	10.10	510.09	19.88	529.58	42.56
按照2018年坏账政策应计提比例（B）	5.95%	7.05%	5.87%	9.53%	5.46%	6.46%
差异（C=A-B）	-0.05%	3.28%	0.07%	0.39%	0.68%	0.51%

2019年1月1日后，公司按照新金融工具准则相关规定计提应收账款坏账准备，计提比例与按照2018年末坏账政策计提比例差异较小。公司主要客户为国内中大型包装生产企业，具有较强经济实力，发生坏账的概率较小，故公司1年以内坏账计提比例在2.82%-5%之间具有合理性。

综上，公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司坏账计提政策无重大差异，符合公司的实际情况。

（二）结合历史坏账率分析坏账准备计提比例的充分性

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙模型测算出历史损失率，并在此基础上进行前瞻性因素的调整计算出预期损失准备率。

1.外销组合历史坏账率具体过程

第一步：计算平均迁徙率

近四年的应收款项迁徙率计算如下：

账龄	2017 年迁徙至 2018 年（%）	2018 年迁徙至 2019 年（%）	2019 年迁徙至 2020 年（%）	平均迁徙率（%）
1 年以内	-	53.37	40.57	31.31
1-2 年	-	-	-	0.41[注]
2-3 年	100.00	-	-	33.33
3 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

[注]：账龄 1-2 年应收账款平均迁徙率参考 2016-2019 年平均迁徙率计算得出

第二步：根据平均迁徙率来计算历史损失率

账龄	注释	迁徙率(%)	使用本时间段及后续时间段的迁徙率计算历史损失率计算过程	历史损失率（%）	公司坏账准备计提比例
1 年以内	A	31.31	A*B*C*D	0.04	3.04
1-2 年	B	0.41	B*C*D	0.14	10.64
2-3 年	C	33.33	C*D	33.33	100.00
3 年以上	D	100.00	D	100.00	100.00

2.内销组合历史坏账率具体过程

第一步：计算平均迁徙率

近四年的应收款项迁徙率计算如下：

账龄	2017 年迁徙至 2018 年（%）	2018 年迁徙至 2019 年（%）	2019 年迁徙至 2020 年（%）	平均迁徙率（%）
1 年以内	15.75	10.69	15.99	14.14
1-2 年	11.55	2.54	11.77	8.62
2-3 年	18.54	17.92	0.00	12.15
3 年以上	84.10	99.92	90.32	91.45

第二步：根据平均迁徙率来计算历史损失率

账龄	注释	迁徙率(%)	使用本时间段及后续时间段的迁徙率计算历史损失率计算过程	历史损失率（%）	公司坏账准备计提比例
1 年以内	A	14.14	A*B*C*D	0.14	2.87
1-2 年	B	8.62	B*C*D	1.00	20.50
2-3 年	C	12.15	C*D	11.56	100.00
3 年以上	D	91.45	D	95.12	100.00

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对根据平均迁徙率所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。考虑前瞻性信息并基于谨慎性的原则，公司将历史损失率进行了一定程度的上调。

综上，发行人账龄在一年以内的应收账款的历史损失率为0.04%-0.14%之间，低于一年以内坏账准备计提比例，公司坏账准备计提比例具有充分性。

三、发行人给予主要客户的信用政策和结算政策在报告期内是否发生较大变化，国外企业客户应收账款与发行人外销客户信用政策描述是否不符

[说明]

（一）发行人给予主要客户的信用政策和结算政策在报告期内是否发生较大变化

公司制定了较为健全的客户信用评估流程以及管理制度，公司按照制定的制度，严格执行应收账款信用审批程序，并开展应收账款的管理及催收工作，公司的应收账款信用审批程序执行情况良好。

报告期内，公司应收账款信用政策如下：

客户类型	付款方式	信用政策
A 类客户	银行转账或承兑汇票	合同签订后要求支付一定比例定金（通常收款 10%-30%左右），发货前或者安装调试合格后在一定信用期内（通常为 1-6 个月）支付一部分货款（通常累计收款 90%左右），调试合格后或者使用一定期间后付剩余尾款（全部收款完毕）。
B 类客户	银行转账或承兑汇票	装船发货前支付全额货款。
C 类客户	银行转账或承兑汇票	合同签订后要求支付一定比例定金（通常收款 10%-30%左右），剩余尾款在一定信用期（12 个月左右）内分期支付。

注：公司部分 A 类客户采取与融资租赁公司合作的方式支付设备货款：公司与客户双方签订设备销售合同，同时公司、融资租赁公司与客户签署的三方协议《购买合同》，融资租赁公司根据客户的资质，与终端客户约定各自承担的设备款项支付比例，双方的付款比例均在合同中明确，融资租赁公司、终端客户根据《购买合同》约定的付款条件向公司支付货款。

根据公司《应收账款管理制度》，公司将客户分为ABC三类客户，A类客户为内销客户以及内销客户在国外的关联公司，B类客户为外销客户，C类客户为首次合作、规模较小或具有发展潜力的客户。

报告期内，公司前五大客户信用政策和结算政策情况如下：

客户名称	信用政策、结算政策
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	验收合格后支付货款总额的 90%，使用一段期间（通常 1-3 个月）后一次性付清余款；
	或合同签订后支付 30%定金，调试完成后支付 60%，余款 10%自买方验收合格后 3 个月内付清。
慈溪市华星医疗器械有限公司	签订合同时支付定金 1000 万，卖方每批设备交货前通知

	买方交货数量及时间，买方依据卖方通知安排货款，卖方收到每批设备全额货款后两天内发货。
重庆凯成科技有限公司及其子公司	合同签订后支付 30%，验收合格收到发票后支付 60%，验收合格后 3 个月后一次性支付尾款。
佛山市德启首饰包装有限公司	合同签订支付 30%，发货前预付款 60%，安装调试完成后付清余款。
东莞市现代包装制品有限公司	定金 10 万，余款分 6 期支付，每月 21 万
	定金 20%，融资租赁 80%
	定金 10%，融资租赁 90%
中山市为创包装有限公司	合同签订支付 30%，发货前预付款 60%，安装调试完成后付清余款。
美盈森集团股份有限公司及其子公司	预付款 30%，验收后支付 60%，保修到期后支付 10%尾款。
PercetakanTenagaSdnBhd	发货前付清全款。
重庆海派环保包装有限公司及其子公司	定金 10%，余款分 9 期支付，每月 20 万。
东莞新洲印刷有限公司	合同签订支付 30%，发货前预付款 60%，安装调试完成后付清余款。
金箭印刷科技（昆山）有限公司	合同签订 30%，发货前 40%，验收合同并提供发票后付 25%，质保金 5%。
上海千寻纸品有限公司	定金 30%，融资租赁 70%。
昆山大唐彩印有限公司	合同签订支付 10%，设备到达并安装调试完成后付 10%，余款 80%在验收合同后 6 个月内分期支付。
United Creation Packaging Solutions(Chonburi)CO.,Ltd	合同签订之日起 5 日内支付合同总价的 20%作为定金，发货前支付合同总价的 80%。

报告期内，公司对主要客户的信用政策不存在重大变动。

（二）国外企业客户应收账款与发行人外销客户信用政策描述是否不符

公司客户分类中，A类客户为内销客户以及内销客户在国外的关联公司，其中内销客户在国外的关联公司信用政策与内销客户一致，一般在调试合格后或者使用一定期间后付剩余尾款，故存在应收国外企业客户的情况。因此，国外企业

客户应收账款与发行人外销客户信用政策描述相符。

四、报告期内银行承兑汇票保证金与汇票发生额是否匹配；各期末终止确认的票据的承兑行等的具体情况，是否符合终止确认的相关要求

[说明]

（一）报告期内银行承兑汇票保证金与汇票发生额是否匹配

银行承兑汇票保证金与汇票发生额匹配情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
银行承兑汇票保证金发生额	3,190.00	4,692.00	730.00	-
汇票发生额	2,650.00	3,300.20	670.00	-

公司银行承兑汇票开立条件为公司购买理财产品或定期存款质押开票，保证金额一般大于等于实际开票金额。银行承兑汇票保证金与汇票发生额具有匹配关系。

（二）各期末终止确认的票据的承兑行等的具体情况，是否符合终止确认的相关要求

各期末终止确认的票据的承兑行等的具体情况如下:

单位：万元

项目	承兑人	客户	金额	出票日	到期日
2021/6/30	浙商银行股份有限公司台州临海支行	湖北正华瑞通科技有限公司	10.00	2021/1/7	2021/7/7
	浙商银行股份有限公司台州临海支行	湖北正华瑞通科技有限公司	10.00	2021/1/7	2021/7/7
	中国工商银行股份有限公司深圳龙华支行	湖南裕同印刷包装有限公司	20.00	2021/1/18	2021/7/19
	中信银行股份有限公司	重庆慧禾纸制品有限公司	10.00	2021/1/27	2021/7/27
	中国银行重庆市分行渝北支行	重庆慧禾纸制品有限公司	10.00	2021/1/22	2021/7/22
	平安银行股份有限公司珠海分行营业部	杭州博源印刷物资有限公司	20.00	2021/1/25	2021/7/25
	平安银行深圳分行	陕西裕凤包装科技有限公司	10.00	2021/3/4	2021/9/4
	中信银行股份有限公司宝鸡分行营业部	陕西裕凤包装科技有限公司	100.00	2021/3/17	2021/9/17
	浦发银行青岛分行营业部	青岛富盈康印刷器材有限公司	12.78	2021/2/26	2021/8/30

	兴业银行股份有限公司潍坊分行	青岛富盈康印刷器材有限公司	30.00	2021/4/22	2021/7/22
	平安银行深圳分行	陕西裕凤包装科技有限公司	20.00	2021/3/4	2021/9/4
	中国建设银行股份有限公司重庆璧山支行	重庆慧禾纸制品有限公司	15.00	2021/4/28	2021/10/28
	上海浦东发展银行苏州分行	深圳市德立隆印刷有限公司	5.00	2021/6/2	2021/11/30
	招商银行深圳龙华支行	深圳市富康美印刷有限公司	10.00	2021/5/28	2021/11/28
	合计		**282.78**		
2020/12/31	招商银行股份有限公司北京通州分行营业部	杭州博源印刷物资有限公司	20.00	2020/11/23	2021/5/23
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	3.20	2020/10/28	2021/4/28
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	5.00	2020/10/28	2021/4/28
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	5.00	2020/10/28	2021/4/28
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	5.00	2020/10/28	2021/4/28
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	5.00	2020/10/28	2021/4/28
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	5.00	2020/10/28	2021/4/28
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	5.00	2020/10/28	2021/4/28
	上海浦东发展银行青岛分行	东莞铭丰包装股份有限公司	5.00	2020/10/28	2021/4/28
	中国工商银行潍坊市开发区支行	青岛嘉德利包装有限公司	21.93	2020/11/24	2021/5/27
	兴业银行股份有限公司太原分行	浙江腾发包装有限公司	20.00	2020/11/24	2021/5/24
	中国工商银行股份有限公司台州新前支行	浙江腾发包装有限公司	5.00	2020/9/25	2021/3/25
	上海浦东发展银行长沙分行	浙江腾发包装有限公司	2.00	2020/9/21	2021/3/21
	上海浦东发展银行长沙分行	浙江腾发包装有限公司	2.00	2020/9/9	2021/3/9
	华夏银行股份有限公司深圳分行东门支行	深圳市裕同包装科技股份有限公司	74.33	2020/11/17	2021/5/13
	华夏银行股份有限公司重庆分行	深圳市冠达印刷有限公司	11.00	2020/10/23	2021/4/23
	华夏银行股份有限公司温州永嘉支行	浙江芙蓉印务有限公司	10.00	2020/10/29	2021/4/29
	浦发银行宁波西门支行	杭州博源印刷物资有限公司	10.00	2020/10/29	2021/4/25
	浦发银行贵阳分行营业部	杭州博源印刷物资有限公司	9.52	2020/10/26	2021/4/23

	中国民生银行股份有限公司深圳分行	南昌市福威智印刷有限公司	10.00	2020/10/15	2021/3/30
	中国工商银行股份有限公司汾阳杏花支行	深圳朋凯印刷有限公司	50.00	2020/9/23	2021/3/20
	中国光大银行无锡分行	南昌市福威智印刷有限公司	33.22	2020/10/27	2021/1/27
	兴业银行股份有限公司潍坊分行	青岛嘉德利包装有限公司	30.00	2020/10/28	2021/4/28
	中国工商银行股份有限公司汾阳杏花支行	深圳朋凯印刷有限公司	50.00	2020/9/23	2021/3/20
	上海浦东发展银行青岛城阳支行	青岛富盈康印刷器材有限公司	0.86	2020/8/28	2021/2/28
	交通银行潍坊分行营业部	青岛富盈康印刷器材有限公司	1.21	2020/8/27	2021/2/27
	交通银行股份有限公司无锡锡东支行	青岛富盈康印刷器材有限公司	15.00	2020/8/19	2021/2/19
	兴业银行股份有限公司台州临海支行	青岛嘉德利包装有限公司	27.68	2020/7/16	2021/1/16
	浙商银行绍兴新昌支行	青岛嘉德利包装有限公司	5.11	2020/7/9	2021/1/9
	兴业银行股份有限公司深圳分行	深圳市福威智印刷有限公司	139.38	2020/7/20	2021/1/20
	合计		**586.44**		
2019/12/31	浦发银行威海分行	青岛富盈康印刷器材有限公司	10.00	2019/7/30	2020/1/30
	中国民生银行股份有限公司西安分行	深圳市裕同包装科技股份有限公司	12.00	2019/7/4	2020/1/4
	浦发青岛分行营业部	青岛富盈康印刷器材有限公司	1.93	2019/7/26	2020/1/25
	中国工商银行长沙市全通支行	湖北正华瑞通科技有限公司	100.00	2019/8/19	2020/2/19
	浦发贵阳分行营业部	深圳市君信供应链管理有限公司	50.00	2019/6/12	2020/6/11
	浦发贵阳分行营业部	深圳市君信供应链管理有限公司	50.00	2019/6/12	2020/6/11
	浙商银行股份有限公司营业部	泸州益和纸品包装有限公司	15.00	2019/7/26	2020/1/26
	浙商银行济南分行	青岛富盈康印刷器材有限公司	0.12	2019/9/10	2020/3/9
	浙商银行济南分行	青岛富盈康印刷器材有限公司	11.50	2019/8/26	2020/2/26
	浙商银行济南分行	青岛富盈康印刷器材有限公司	2.60	2019/7/24	2020/1/24
	合计		**253.15**		
2018/12/31	浙商银行上海分行营业部	平安国际融资租赁有限公司	50.00	2018/7/9	2019/1/9
	中国农业银行股份有限公司平湖市支行	慈溪市圣保彩印包装有限公司	8.00	2018/7/19	2019/1/19
	中国农业银行义乌义亭支行	义乌市海派彩印	8.00	2018/7/	2019/1

		包装有限公司		31	/31
	中国银行平湖支行	慈溪市圣保彩印包装有限公司	8.00	2018/8/17	2019/2/10
	中国建设银行平湖支行营业部	慈溪市圣保彩印包装有限公司	11.00	2018/9/21	2019/3/21
	中国民生银行青岛分行	青岛富盈康印刷器材有限公司	1.00	2018/9/14	2019/3/14
	中国民生银行青岛分行	青岛富盈康印刷器材有限公司	1.00	2018/9/14	2019/3/14
	招商银行股份有限公司青岛城阳支行	青岛富盈康印刷器材有限公司	3.21	2018/8/16	2019/2/15
	中国农业银行义乌义亭支行	义乌市海派彩印包装有限公司	10.00	2018/9/27	2019/3/27
	中国民生银行股份有限公司天津分行	天津新特印刷有限公司	10.00	2018/9/19	2019/3/19
	中国工商银行股份有限公司深圳龙华支行	深圳市君信供应链管理有限公司	161.00	2018/10/24	2019/4/24
	平安银行太原分行	江阴市永乐印务有限公司	20.00	2018/4/25	2019/4/25
	合计		**291.21**		

根据《企业会计准则第23号-金融资产转移》（财会〔2017〕8号）第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1.收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2.该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。《企业会计准则第23号-金融资产转移》应用指南（2018年修订）指出：“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险（或报酬）、权益价格风险等。”

公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发【2019】133号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，遵照谨慎性原则对公司收到的银行承兑汇票的承兑银行的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的6家大型商业银行和10家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行及财务公司（以下简称“信用等级一般银行”）。6家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，10家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大

银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行、渤海银行。上述银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，根据银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到AAA级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此公司将其划分为信用等级较高银行。

公司将上述信用等级较高银行的6家大型商业银行和10家上市股份制商业银行作为承兑人的应收票据背书进行终止确认，其他银行不终止确认。已终止确认的银行承兑汇票满足终止确认的条件。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1.检查报告期各期应收账款回款情况，主要客户回款凭证、银行回单等支持性文件；对比分析应收账款变动的合理性；

2.了解发行人应收账款相关内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

3.根据新金融工具准则，评估管理层对于预期信用损失率的确定是否合理，同时比较报告期内发行人客户及其信用是否存在重大变化；

4.了解发行人的应收账款管理政策，取得报告期各期末应收账款明细表，复核期末应收账款账龄；

5.获取单项计提坏账准备的客户相关催收、诉讼资料；向相关负责人员了解款项未收回原因、预计可回收情况；向发行人常务律师发函，了解该公司情况及款项可回收性；

6.分析报告期各期末的应收账款余额的增长与营业收入的增长关系，并分析其合理性；

7.通过互联网检索和公开信息披露查询等方式对主要逾期客户的经营背景、业绩规模和信用信息进行调查；

8.核查发行人主要客户的期后回款凭证，对于长期未回款的客户核查对应销

售合同条款、坏账计提比例，并了解其经营情况，评估应收款项回收风险；

9.通过对相关销售人员的访谈、核对报告期内主要客户的销售合同、对信用政策条款进行对比分析，了解报告期内公司与主要客户的销售结算模式及信用政策是否存在重大变动，是否存在通过放宽信用政策促进销售的情形；

10.对发行人主要客户应收账款实施了函证程序，报告期各期，回函确认金额占应收账款余额比例分别为88.22%、87.22%、86.21%、86.94%；

11.通过公开披露信息查询了解可比公司的坏账计提政策，与发行人比较分析，核查应收账款坏账准备计提政策是否符合公司业务特征；

12.取得发行人应付票据备查簿及应付票据开立协议，分析报告期各期银行承兑汇票保证金与汇票发生额的匹配性；

13.向应付票据开立银行函证报告期各期票据开立情况，回函确认比例分别为100%、100%、100%、100%；

14.获取报告期各期末已背书未到期票据清单，并结合承兑人信用等级、期后到期情况，分析主要风险和报酬的转移情况，是否符合终止确认条件，复核相关终止确认的会计处理是否恰当；

15.检查报告期内应收票据的具体情况，包括承兑银行、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额、到期日等信息，对于大额票据，取得相应合同或协议等原始资料进行核对，以证实是否存在真实的交易；

16.检查发行人应收票据的到期承兑情况，分析应收票据风险情况；

17.对发行人报告期各期应收票据发函，确认各期应收票据发生额的准确性。报告期各期，回函确认金额占应收票据发生额比例分别为85.09%、84.75%，96.78%、83.14%；

18.对应收票据进行监盘，确认各期末应收票据的真实性、准确性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1.发行人已准确披露单项计提坏账准备的应收账款形成原因、账龄、坏账准备计提比例确定依据，确定依据充分；

2.发行人已准确说明一年以上应收账款的主要客户、未回款原因及占相关合同总金额的比例情况，发行人应收账款期后回款进度与信用政策基本一致，发行人制定了与应收账款相关风险控制措施且在报告期一贯执行，应收账款无法收回的风险较低；

3.发行人账龄在一年以内的应收账款坏账准备计提比例依据充分，计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，发行人坏账准备计提比例充分合理；

4.发行人给予主要客户的信用政策和结算政策在报告期内未发生较大变化，国外企业客户应收账款与发行人外销客户信用政策描述相符；

5.报告期内银行承兑汇票保证金与汇票发生额匹配；

6.各期末终止确认的票据符合终止确认的《企业会计准则》要求。

18.关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 10,710.40 万元、11,591.15 万元和 11,454.13 万元，在手订单覆盖率分别为 12.34%、27.34%、20.18%；

（2）2020 年度，公司口罩机相关存货计提跌价金额为 1,483.92 万元，占存货跌价比例为 87.75%。

请发行人：

（1）结合发行人订单获取模式、获取周期、消化周期，在手订单报告期各期变动情况，分析期末存货在手订单覆盖率较低的合理性，与同行业可比公司对比情况，是否存在业绩下滑的风险；

（2）结合报告期各期末在手订单及存货金额变动情况进一步分析订单金额与原材料、库存商品、委托加工物资、发出商品等存货余额的匹配情况；

（3）结合发行人原材料采购、在产品生产和产品发货的周期及备货策略分析说明存货周转率的合理性；

（4）说明长库龄存货的形成原因及后续处理情况，1 年以上存货的期后领用、结转和销售情况，相关存货跌价准备计提是否充分；剔除口罩机产品后，其他产品计提存货跌价准备的具体方式，存货减值测试，与同行业公司存货跌价准备计提比例的对比情况及差异原因，说明各期存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并对发行人存货的核算方法是否符合实际经营

情况和《企业会计准则》的要求、存货跌价准备计提是否充分、存货的真实完整和计价准确性发表明确意见，说明存货监盘具体情况，包括实地监盘的时间、地点、人员，监盘的金额、比例及监盘结论。

[回复]

一、结合发行人订单获取模式、获取周期、消化周期，在手订单报告期各期变动情况，分析期末存货在手订单覆盖率较低的合理性，与同行业可比公司对比情况，是否存在业绩下滑的风险;

[说明]

（一）结合发行人订单获取模式、获取周期、消化周期

按照产品销售占比及重要性，公司选取自动化包装设备及口罩机所有的销售合同作为样本，统计样本订单获取模式、获取周期和消化周期情况，样本合同金额分别为：16,605.66 万元、19,053.81 万元、23,204.89 万元和 13,628.54 万元，占当期收入比例分别为 77.03%、71.90%、75.26%和 74.68%，发行人订单主要获取模式为展会、网络平台推广、业务员拜访等，大额订单从开始接触到完成谈判一般需要 1-3 个月，平均订单获取周期通常稳定在 2 天左右，平均订单消化周期在两个月左右，统计结果具体情况如下表所示：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
订单获取模式	展会、网络平台推广、业务员拜访等	展会、网络平台推广、业务员拜访等	展会、网络平台推广、业务员拜访等	展会、网络平台推广、业务员拜访等
平均订单获取周期（天）	1.86	1.94	2.30	2.61
平均订单消化周期（天）	49.88	53.54	71.09	54.48

注：平均订单获取周期指全年所有订单的平均签订时间，平均订单获取周期=365 天/年度签订总订单数；平均订单消化周期指订单开始至验收完成确认收入的平均时长，平均订单消化周期=∑(订单收入确认时点-订单开始时点)/该年度签订且截止 2021 年 6 月已完成订单总数。

公司自动化包装设备及口罩机平均订单获取周期逐年下降，公司订单量逐年增长；报告期内，公司平均订单消化周期呈现下降趋势，其中 2019 年有所增长主要系：①2020 年受新冠疫情影响，使得 2019 年末签订的国内外部分地区订单无法及时进行产品安装调试，导致 2019 年末签订的订单完成时间增加；②2019 年末签订的部分大额订单产品于 2020 年、2021 年 1-6 月陆续交付客户，并于 2021 年 1-6 月完成整体订单，导致 2019 年签订的订单完成时间增加。

（二）报告期内，公司在手订单成本金额覆盖率较低的主要因素

报告期各期公司在手待执行订单销售金额及存货在手订单覆盖率变动情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
在手待执行订单销售金额	6,467.88	5,492.61	6,509.82	3,059.25
期末存货在手订单覆盖率（注）	19.31%	20.18%	27.34%	12.34%

注：期末存货在手订单覆盖率=在手订单对应的成本金额/期末存货金额

报告期内，公司主要产品为包装设备和包装配套设备，客户采购公司设备为生产所用的固定资产，客户对公司产品设备下采购订单的时间主要取决于其生产线的建设进度，期末在手订单金额主要受客户下订单时间的影响，存在一定的波动。

公司在手订单成本金额覆盖率较低主要是由于:

1.报告期内公司新订单获取周期在 2 天左右，新订单获取速度较快，持续稳定的订单获取率保证了公司报告期内收入的持续增长;公司订单平均完成周期在 2 个月左右，订单平均完成周期较短，期末在手订单金额与公司订单完成周期相匹配;

2.公司采取“计划生产”和“订单生产”相结合的生产模式，期末在手订单成本金额为 1,371.29 万元、3,296.56 万元、2,723.76 万元和 3,113.26 万元，期末发出商品及库存商品金额为 2,761.93 万元、4,625.81 万元、3,578.27 万元和 3,905.09 万元，期末在手订单成本金额占库存商品及发出商品期末余额的覆盖率达 49.65%、71.26%、76.12%和 79.72%；公司的自动化包装设备是由多个部装组合而成，部分相同的部装可适用于不同型号的设备，具有一定的通用性。因此为了加快交货速度，公司会进行适当计划生产部分半成品及产成品;

3.公司的原材料及产品主要组成部分为各类金属件，不属于易损坏、变质的产品，公司结合自身经验及对未来市场的判断，在合适的时候对部分原材料进行批量采购，形成规模采购效应，降低采购成本，从而形成期末原材料备货。

综上，根据公司订单获取周期、订单平均完成周期，公司的生产特点及备货等分析，公司期末在手订单成本金额覆盖率较低具有合理性。

（二）与同行业可比公司对比情况

因同行业上市公司并未公布其期末存货在手订单覆盖率信息，各期公司存货余额、周转率情况与同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

项目	单位	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货余额	斯莱克	77,449.02	64,620.16	64,205.15	57,268.98
	新美星	67,326.05	59,332.50	56,751.80	50,476.04
	赛腾股份	88,127.72	40,869.97	31,564.64	23,400.50
	中亚股份	77,645.12	69,838.21	63,227.54	63,068.39
	平均值	**77,636.98**	**58,665.21**	**53,937.28**	**48,553.48**
	本公司	**16,121.56**	**13,497.18**	**12,057.41**	**11,116.91**
存货周转率（次/年）	斯莱克	0.33	0.93	0.79	0.90
	新美星	0.40	0.90	0.87	0.78
	赛腾股份	0.67	3.52	2.50	2.27
	中亚股份	0.40	0.71	0.86	0.67
	平均值	**0.45**	**1.52**	**1.26**	**1.15**
	本公司	**0.71**	**1.37**	**1.27**	**1.18**

注：2021 年 1-6 月存货周转率数据未年化处理

报告期内，公司存货余额小于同行业平均水平，存货周转率与同行业可比上市公司平均水平较为接近，公司存货周转率呈逐年上升的趋势。

（三）公司是否存在业绩下滑的风险

2020 年受新冠疫情影响，公司自动化包装设备及配套设备销售收入较上年增长率较低，使得公司主要产品收入的增速放缓。

报告期内，公司持续加大研发投入，研发费用分别为 1,167.72 万元、1,293.06 万元、1,501.79 万元和 683.82 万元，持续的研发投入有利于公司不断进行技术创新，保持产品和服务的技术领先水平。同时，报告期内，公司不断加大市场开发力度，积极参加国内外大型展会活动，各期新增客户数量分别为 179 家、177 家、278 家和 153 家，新增客户当期实现收入分别为 7,479.20 万元、11,270.17 万元、14,365.67 万元和 7,672.56 万元，新增客户收入贡献率持续增长，新增客户开拓能力持续增强，新客户的导入有利于公司收入的增加。此外，随着疫情对海内外市场影响呈现下降的态势，市场对公司产品需求有望增加，2021 年 1-6 月公司营业

收入、净利润和扣除非经常性损益后的净利润分别为 18,249.68 万元、3,808.89 万元和 3,563.56 万元，相比 2020 年 1-6 月分别增长 58.83%、64.92%和 122.98%。因此，公司业绩下滑的可能性较小。

综上所述，公司在手订单报告期各期变动情况正常，期末存货在手订单覆盖率较低具有合理性。

二、结合报告期各期末在手订单及存货金额变动情况进一步分析订单金额与原材料、库存商品、委托加工物资、发出商品等存货余额的匹配情况

[说明]

报告期各期末存货余额和在手订单变动情况如下:

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	账面余额	增长率	账面余额	增长率	账面余额	增长率	账面余额
原材料	4,332.22	49.20%	2,903.70	64.94%	1,760.43	-34.17%	2,674.27
自制半成品	3,197.62	-5.07%	3,368.41	26.60%	2,660.58	-12.95%	3,056.23
在产品	4,647.48	28.01%	3,630.58	20.72%	3,007.42	15.05%	2,614.01
库存商品	2,242.07	19.55%	1,875.43	-23.59%	2,454.31	32.01%	1,859.18
发出商品	1,663.01	-2.34%	1,702.84	-21.58%	2,171.50	140.54%	902.75
委托加工物资	39.15	141.38%	16.22	411.00%	3.17	-69.69%	10.47
合计	**16,121.56**	**19.44%**	**13,497.18**	**11.94%**	**12,057.41**	**8.46%**	**11,116.91**
在手订单销售金额	6,467.88	17.76%	5,492.61	-15.63%	6,509.82	112.79%	3,059.25

1.原材料

报告期各期末，原材料账面余额分别为 2,674.27 万元、1,760.43 万元、2,903.70 万元和 4,332.22 万元，占存货账面余额的比重分别为 24.06%、14.60%、21.51%和 26.87%。

报告期各期末，原材料账面余额构成主要结构为:

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动(%)	金额	变动(%)	金额	变动(%)	金额

标准件	949.99	63.99	579.30	31.61	440.17	-38.10	711.09
非标准件	765.92	15.81	661.38	21.97	542.24	-33.82	819.28
电气元器件	1,986.64	47.43	1,347.54	157.87	522.58	-39.60	865.23
钢材及其他	629.67	99.59	315.48	23.50	255.45	-8.33	278.67
合计	**4,332.22**	**49.20**	**2,903.70**	**64.98**	**1,760.06**	**-34.12**	**2,671.69**

报告期各期，原材料余额变动呈现先减后增的趋势。

公司原材料 2019 年末略有下降，主要系公司根据订单以及以前年度的销售情况加大了包装设备产量，部分原材料在该年末已加工成为在制品、自制半成品和库存商品。

公司原材料2019年至2021年6月持续增长的主要原因详见下述各明细分析。

（1）标准件

报告期内，各项材料明细变动列示如下:

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额
机器手类	334.81	87.65	178.42	67.33	106.63	-58.30	255.69
直线导轨/滚珠丝杆类/滑块模组	205.78	45.76	141.18	-26.74	192.70	2.20	188.55
轮类(带轮/齿轮/链轮/联轴器)	104.91	64.03	63.95	52.96	41.81	-57.91	99.33
同步带、输送带、片基带类	66.67	66.49	40.04	82.88	21.90	-40.73	36.95
轴承类	62.26	35.40	45.98	161.66	17.57	-56.17	40.10
合计	**774.43**	**0.64**	**469.58**	**31.61**	**380.60**	**-38.10**	**620.61**
占比（%）	**81.52**		**81.06**		**86.47**		**87.28**

注：上表数据选取标准为 2021 年 6 月末余额大于 50 万的存货类别。

2019 年末至 2021 年 6 月末，公司标准件存货余额上涨的主要原因为:

①江苏鸿禧配套设备产量逐年增长，存货规模逐年扩大，配套设备相关的标准件存货增加，2020 年末增加 45.53 万元，2021 年 6 月末增加 141.43 万元。

②公司采购为取得规模效益，批量采购原材料进行备货以取得价格谈判优势，公司期末原材料备货有所增长。

③公司基于期末在手订单情况及生产、销售情况，对主要的标准件原材料进行了一定备货。

（2）非标准件

报告期内，各项材料明细变动列示如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额
板件类	342.27	29.02	265.28	22.74	216.13	-23.65	283.08
轴类	70.14	12.05	62.59	42.29	43.99	-40.12	73.46
销类、套类、法兰	67.88	19.17	56.96	47.12	38.72	-50.96	78.95
钣金类	56.98	-42.69	99.44	74.99	56.82	-53.87	123.18
滚筒类	56.02	37.26	40.82	80.93	22.56	-66.72	67.78
丝杆/螺帽/自制螺丝/蜗轮类	53.57	29.11	41.49	30.52	31.79	-47.22	60.22
合计	**646.86**	**14.17**	**566.57**	**38.19**	**410.00**	**-40.29**	**686.67**
占比（%）	**84.45**		**85.67**		**75.61**		**83.81**

注：上表数据选取标准为 2021 年 6 月末余额大于 50 万的存货类别。

2019 年末至 2021 年 6 月末，公司非标准件存货余额上涨的主要原因如下：

①江苏鸿禧配套设备产量逐年增长，存货规模逐年扩大，配套设备相关的非标准件存货增加，2020 年末增加 38.95 万元，2021 年 6 月末增加 65.61 万元。

②公司采购为取得规模效益，批量采购原材料进行备货以取得价格谈判优势，公司期末非标准件原材料备货有所增长。

③公司基于期末在手订单情况及生产、销售情况，对主要的非标准件原材料进行了一定备货。

（3）电气元器件

报告期内，各项材料明细变动列示如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额
电器元件	461.90	12.66	409.99	1,637.93	23.59	-45.69	43.44

电机类	639.56	60.04	399.63	119.21	182.30	-29.57	258.82
气动元件\真空元件类	155.34	42.37	109.11	114.06	50.97	-52.18	106.60
减速机\真空泵\空压机类	165.94	72.60	96.14	10.41	87.08	-26.15	117.91
可编程控制器	86.56	37.28	63.06	402.58	12.55	-60.15	31.48
传感器类	155.33	152.81	61.44	3.00	59.65	-19.46	74.06
触摸屏类	84.18	44.38	58.30	103.06	28.71	-48.97	56.26
合计	**1,748.82**	**46.02**	**1,197.67**	**169.23**	**444.85**	**-35.40**	**688.58**
占比（%）	**88.03**		**88.88**		**85.13**		**79.58**

注：上表数据选取标准为 2021 年 6 月末余额大于 50 万的存货类别。

公司电气元件 2019 年末至 2021 年 6 月末增长的主要原因为：

①2020 年新增口罩机业务，口罩机主要部件超声波焊接系统归属于电器元件类，2020 年末、2021 年 6 月末超声波焊接系统存货余额约为 370 万元，剔除该部分存货影响，电器元件变动较小。

②江苏鸿禧配套设备产量逐年增长，存货规模逐年扩大，配套设备相关的电气元件备货增加，2020 年末增加 62.41 万元，2021 年 6 月末增加 235.53 万元。

③2020 年新增纸浆模型成型设备的生产销售，相关电气元件备货增加。

④公司采购为取得规模效益，批量采购原材料进行备货以取得价格谈判优势，公司期末原材料备货有所增长。

⑤公司基于期末在手订单情况及生产、销售情况，对主要的电气元器件原材料进行了一定备货。

（4）钢材及其他

报告期内，各项材料明细变动列示如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额
钢材	316.38	177.91	113.84	81.23	62.82	125.66	27.84
铝材	63.88	36.46	46.81	121.82	21.10	-44.54	38.05
不锈钢材料	47.15	204.95	15.46	29.88	11.91	29.86	9.17
铸件压铸毛坯件类	44.60	-4.73	46.81	2.53	45.66	-45.00	83.01

合计	472.02	111.73	222.93	57.57	141.48	-10.49	158.06
占比（%）	74.96		72.48		55.47		57.25

注：上表数据选取标准为 2021 年 6 月末余额大于 40 万的存货类别。

公司钢材及其他 2019 年末至 2021 年 6 月末增长的主要原因为：

①江苏鸿禧配套设备产量逐年增长，存货规模逐年扩大，配套设备相关的钢材及其他备货增加，2020 年末增加 55.76 万元，2021 年 6 月末增加 107.55 万元。

②钢材等型材自 2020 年下半年至 2021 年 6 月末，采购单价呈上涨趋势，且 2021 年 6 月末，公司开设钣金车间，钢材等型材存货增加系为后续钣金车间生产备货。

③公司采购为取得规模效益，批量采购原材料进行备货以取得价格谈判优势，公司期末原材料备货有所增长。

2.自制半成品

报告期各期末，自制半成品账面余额分别为 3,056.23 万元、2,660.58 万元、3,368.41 万元和 3,197.62 万元，占存货账面余额的比重分别为 27.49%、22.07%、24.96%和 19.83%。

公司包装设备涉及过胶、定位、贴角、成型等多级部装，自制半成品主要由各个部装的产成品完成入库形成，由于自制半成品存在通用性，部分物料为包装设备与配套设备同时使用，自制半成品按产品类型情况列示如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额
自动化包装设备及配套设备	2,900.22	-0.66	2,919.62	9.74	2,660.58	-12.95	3,056.23
口罩机	297.40	-33.73	448.79	100.00	-	-	-
合计	3,197.62	-5.07	3,368.41	26.60	2,660.58	-12.95	3,056.23

自动化包装设备及配套设备自制半成品 2019 年末较 2018 年末下降 12.95%，主要系公司根据订单以及以前年度的销售情况加大了包装设备产量，部分自制半成品在该年末已加工成为在制品和库存商品。

自动化包装设备及配套设备自制半成品 2020 年末较 2019 年末上涨 9.74%，

主要系公司基于期末在手订单情况及生产、销售情况，进行了一定备货。

2021 年 6 月末自动化包装设备及配套设备自制半成品与 2020 年末基本保持平稳。

3.在产品

报告期各期末，在产品账面余额分别为 2,614.01 万元、3,007.42 万元、3,630.58 万元和 4,647.48 万元，占存货账面余额的比重分别为 23.51%、24.94%、26.90%和 28.83%。

报告期各期末，在产品按产品类型列示如下:

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例（%）	金额	变动比例（%）	金额	变动比例（%）	金额
自动化包装设备	2,581.76	61.64	1,597.28	-15.91	1,899.48	23.46	1,538.56
包装配套设备	1,136.31	16.75	973.29	-12.15	1,107.94	3.02	1,075.45
口罩机及配套设备	929.41	-12.32	1,060.02	100.00	-	-	-
合计	**4,647.48**	**28.01**	**3,630.58**	**20.72**	**3,007.42**	**15.05**	**2,614.01**

报告期各期末，公司在产品呈现增长趋势，各类在产品变动如下:

自动化包装设备: 在产品余额变动主要系公司根据在手订单情况以及各期销售情况调整期末存货备货，公司 2020 年末自动化包装设备在手订单较 2019 年末下降 15.63%，故自动化包装设备期末备货略有下降；公司 2021 年 1-6 月自动化包装设备收入较 2020 年 1-6 月上涨 89.51%，2021 年 6 月末在手订单较 2020 年末增长 17.76%，基于良好的销售情况及期末在手订单情况，公司期末自动化包装设备在产品较 2020 年末大幅增长。

包装配套设备: 各期变动较为稳定，公司基于当期收入及期末在手订单情况进行生产备货。

口罩机及配套设备: 2020 年，新冠疫情爆发，公司新增口罩机的生产及销售，口罩机在产品增加， 2021 年 1-6 月，公司根据市场供需情况，调整口罩机生产经营策略，减少口罩机的产量，故口罩机在产品金额有所下降。

4.库存商品

公司库存商品为加工装配完成的包装设备和包装配套设备。报告期各期末，库存商品各类产品主要存量列示如下:

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例（%）	金额	变动比例（%）	金额	变动比例（%）	金额
自动包装设备	839.18	31.39	638.67	-50.44	1,288.69	20.04	1,073.58
配套设备	1,364.81	16.99	1,166.65	0.09	1,165.62	48.37	785.60
口罩机及配套设备	38.09	-45.68	70.12	100.00	-	-	-
合计	**2,242.07**	**19.55**	**1,875.43**	**-23.59**	**2,454.31**	**32.01**	**1,859.18**

报告期各期末，公司自动化包装设备库存商品余额变动主要系公司根据各期销售情况、期末在手订单及市场预期控制实际库存，其中 2020 年末余额较少主要受新冠疫情影响所致。

配套设备期末余额逐年增长，主要系公司2019年子公司江苏鸿禧正式投产，由于鸿禧厂房为新设，为取得规模生产效益，形成了一定备货。

5.发出商品

公司发出商品主要为已发出、客户尚未签收或处于安装调试过程中、客户尚未最终验收的包装设备及其配套设备。报告期各期末，发出商品账面余额分别为 902.75 万元、2,171.50 万元、1,702.84 万元及 1,663.01 万元，期末在手订单销售金额为 3,059.25 万元、6,509.82 万元、5,492.61 万元及 6,467.88 万元，发出商品的期末余额变动情况与当期期末在手订单变动情况基本保持一致。

综上，报告期各期末，公司在手订单与公司的原材料、自制半成品、在产品、库存商品及发出商品等余额变动相匹配。

三、结合发行人原材料采购、在产品生产和产品发货的周期及备货策略分析说明存货周转率的合理性

[说明]

（一）存货周转情况

公司存货周转率及周转天数如下:

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货周转率（次/年）	0.71	1.37	1.27	1.18
存货周转天数（天）	253.52	266.42	287.40	309.32

注：2021 年 1-6 月存货周转率数据未年化处理。

（二）公司原材料采购、在产品生产和产品发货的周期及备货策略

原材料采购，公司原材料主要为标准件、非标准件、电气元器件、钢材等。公司标准件、电气元器件及钢材等一般 1 个月内到货；公司非标件主要为定制的钣金焊接件、金属件等，由于涉及到设计、供应商打样、检验、生产等过程，一般 1-2 个月到货。

在产品生产，公司包装设备涉及过胶、定位、贴角、成型等多级部装，整体生产周期较长，从最初级的金属零件加工生产、领用到完成部装装配、成品机组装并试运行需要较长的时间。公司各级部装生产时长大致 1-2 个月，组装成为成品机且进行成品调试时长大致需 1 个月，公司在“计划生产”模式下会根据历史销售记录、手持订单和对未来市场的判断，保持合理的存货仓储量，进行一定的备货。

产品发货，一般 1 周内达到国内客户，1-2 个月达到国外客户，在客户现场安装调试一般 1 个月内完成。

综上，公司产品周转时间大致为 6-11 个月，即 180 天-330 天左右，与公司存货周转率及周转天数相匹配，具有合理性。

四、说明长库龄存货的形成原因及后续处理情况，1年以上存货的期后领用、结转和销售情况，相关存货跌价准备计提是否充分；剔除口罩机产品后，其他产品计提存货跌价准备的具体方式，存货减值测试，与同行业公司存货跌价准备计提比例的对比情况及差异原因，说明各期存货跌价准备计提是否充分。

[说明]

（一）长库龄存货的形成原因及后续处理情况

1.长库龄存货的形成原因

长库龄存货形成主要有以下几个原因：

（1）公司产品零配件种类繁杂，具有小额多品种的特点，1 年以上库龄的

存货主要为售后维修配件、生产备料以及因产品设计调整暂时闲置的物料。部分原材料体积小、易储存，集中采购和集中生产有助于降低成本，因此存在一定量的备货。

（2）公司产品在生产、销售过程中，不断调整产品细节设计、更换产品零部件来提高整体产品性能，存在因产品设计调整而暂时闲置部分物料的情况。

2.长库龄存货的后续处理情况

公司对存货制定了存货管理制度，对于售后维修配件及生产备料，定期进行盘点维护，确认其保存状态良好；对于因产品设计调整而暂时闲置的物料，生产部门积极通过零件改造等方式消化库存；对于确认已不再使用的材料，做报废处理。库龄超过一年的库存商品主要系产品备货，对于销售量较少的库存商品类别，公司已按照可变现净值计提跌价准备。

（二）1 年以上存货的期后领用、结转和销售情况，相关存货跌价准备计提是否充分

1.1 年以上存货的期后领用、结转和销售情况

公司 1 年以上存货的期后领用、结转和销售情况列示如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1 年以上库龄存货金额	3,557.41	2,833.76	1,174.59	777.94
期后领用、结转或销售情况[注]	997.65	1,803.24	252.82	290.48
期后结转率或销售率(%)	28.04	63.63	21.52	37.34

注：2018 年末及 2019 年末为期后 1 年的领用、结转或销售情况，2020 年末的期后结转为期后 8 个月的领用、结转或销售情况，2021 年 6 月末的期后结转为期后 2 个月的领用。

公司各期末 1 年以上库龄存货期后结转率为 37.34%、21.52%、63.63%及 28.04%，2019 年末期后结转率或销售率较低主要系受新冠疫情的影响，2020 年末期后结转率或销售率有所增长，主要系 2021 年上半年订单增加，公司产量及销量较上期有一定增长。

2018 年及 2019 年，1 年以上库龄的存货主要为原材料和自制半成品，系售后维修配件、生产备料以及因产品设计调整暂时闲置的物料。部分原材料体积小、易储存，集中采购和集中生产有助于降低成本，因此存在一定量的备货。

2020 年新增 1 年以上库龄存货主要为自制半成品、在产品及库存商品，增长的主要原因为：2019 年底突发新冠疫情，公司 2020 年的生产受到一定的影响，故 2019 年末 1 年以上库龄存货结转率低于 2018 年末，2020 年末 1 年以上库龄存货有所增长。随着 2021 年销售订单的增加，2020 年期末备货投入生产、销售，截至 2021 年 8 月 31 日，2020 年末 1 年以上库龄存货期后结转率或销售率为 63.63%，高于 2019 年、2018 年同期结转率。

2021 年 6 月末新增 1 年以上库龄的存货主要为口罩机相关的存货，由于期后结转时间较短，故期后结转率低于 2020 年末 1 年以上库龄存货的期后结转率。

公司对存货制定了存货管理制度，对于售后维修配件及生产备料，定期进行盘点维护，确认其保存状态良好；对于因产品设计调整而暂时闲置的物料，生产部门积极通过零件改造等方式消化库存；对于确认已不再使用的材料，做报废处理。库龄超过一年的库存商品主要系产品备货，对于销售量较少的库存商品类别，公司已充分考虑可变现净值计提跌价准备。

2.相关存货跌价准备计提是否充分

公司于各报告期末，按照存货成本与可变现净值孰低原则，对成本高于可变现净值部分，相应计提存货跌价准备并计入当期损益。公司 1 年以上期末存货余额中在产品、自制半成品及产成品占比较大，公司的原材料不存在对外销售的情况，全部用于生产或者其他用途领用，公司的产品毛利率较高，考虑进一步销售税费后发生减值的可能性较低。报告期各期，公司对存货执行了严格的内控管理，且公司的原材料及产品主要组成部分为各类金属件，不属于易损坏、变质的产品，报告期各期末，公司存货状态良好，不存在大额报废、毁损、无法销售或使用的情况。

出于谨慎性考虑，公司财务人员与技术人员及仓库人员对长库龄存货经过仔细分析后，对于确实不能使用或者损坏的存货进行减值处理。报告期内，1 年以上存货跌价准备计提金额分别为 248.6 万元、317.24 万元、536.91 万元和 800.38 万元，随着 1 年以上存货金额的增加，存货跌价准备的金额随之有所增加，存货跌价准备计提充分。

（三）除口罩机产品后，其他产品计提存货跌价准备的具体方式，存货减值测试，与同行业公司存货跌价准备计提比例的对比情况及差异原因，说明各

期存货跌价准备计提是否充分

1.除口罩机产品后，其他产品计提存货跌价准备的具体方式、存货减值测试

在资产负债表日，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。报告期内，公司存各类存货项目减值测试的具体计算过程如下:

（1）对于长库龄或毁损的存货，期末公司的技术人员、仓库管理人员等有关人员结合期末存货盘点情况，对于存货中库龄较长（3 年以上）或者毁损的存货根据其状态进行鉴定，对于无使用价值且无销售价值的存货全额计提存货跌价准备;

（2)对于其他正常存货，公司根据估计售价减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失;

（3）可变现净值中预计售价的确定：对于有订单支撑的存货，根据对应订单产品的销售价格确定；对于没有订单支撑的存货，根据按同类产品期后销售均价或当期销售均价确定;

（4）可变现净值中进一步完工时将要发生的成本的确定：根据历史平均进一步完工需要的料工费进行估计;

（5）可变现净值中销售费用及税费的确定：根据销售费用总额除以营业收入总额确定销售费用率，根据营业税金总额除以营业收入总额确定税费率。

2.与同行业公司存货跌价准备计提比例的对比情况及差异原因

公司名称	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
发行人	5.55%	4.86%	3.87%	3.66%
同行业上市公司				
赛腾股份	0.78%	2.37%	3.55%	3.07%
斯莱克	3.98%	4.34%	2.52%	1.74%
新美星	0.18%	0.23%	-	-
中亚股份	0.81%	0.93%	0.26%	0.24%
同行业平均水平	**1.44%**	**1.97%**	**1.58%**	**1.26%**

注：上表中发行人 2020 年末、2021 年 6 月末存货跌价计提比例剔除口罩机部分。

报告期各期，公司存货跌价准备占存货余额的比例高于同行业可比公司平均水平，其中中亚股份、新美星存货跌价准备占存货余额较低，主要系新美星存货中的原材料、在产品和产成品未计提跌价，中亚股份存货以发出商品为主，发出商品未出现跌价。公司存货跌价准备占存货余额的比例与赛腾股份、斯莱克相差不大。报告期内，公司已充分考虑实际经营情况、存货具体情况计提存货跌价，跌价准备计提充分。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1.了解公司采购、生产的主要流程、成本核算管理方法、内部控制制度等，并相应执行穿行测试及控制测试；对发行人采购部门、生产部门、销售部门负责人进行访谈，了解发行人的备货及生产周期、库存商品产销配比情况；

2.获取报告期各期末发行人存货余额明细，进行公司存货出、入库单据检查和存货计价测试检查，并检查原材料采购订单、银行付款凭证、相关发票等原始单据；分析各主要项目占比是否符合发行人生产经营情况；获取报告期各期末发行人在手订单明细，计算各期末存货订单覆盖率；获取报告期各期发行人存货收发存明细表，测算各期末存货期后结转率或销售率；

3.获取发行人报告期内的盘点计划、盘点记录和盘点报告，并与账面进行核对，检查盘点结果的最终处理情况；

（1）对于 2018 年末的存货，申报会计师核对了公司的盘点记录，取得并复核了保荐机构的监盘工作底稿；根据盘点工作记录，2018 年末公司存货保存良好，记录数量真实准确，与账面不存在重大差异，保荐机构对 2018 年末存货的监盘具体情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31
监盘地点	发行人仓库、车间、客户生产经营场所、外协厂商处
监盘时间	2018 年 12 月 31 日-2019 年 1 月 1 日
监盘范围	发行人各项存货
监盘人员	保荐机构项目组成员：张名锋、吕晓曙、任佳裕、

	程政
存货账面余额	11,116.91
存货抽盘金额	8,328.75
存货抽盘比例	74.92%
抽盘差异-盘盈[注]	9.22
抽盘差异-盘亏[注]	8.74

注：抽盘盘盈主要由小五金件的磅秤误差、钢材等材料出入库测算差异引起；抽盘盘亏主要由领料单未及时结转引起。

（2）对于 2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末的存货，申报会计师和保荐机构执行了期末监盘，经抽盘，公司期末存货盘点记录完整、期末存货数量真实准确，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货；

对于盘点差异，申报会计师和保荐机构获取了发行人提供的盘点差异明细，与账面处理记录进行核对；对于领料单未及时结转引起的盘亏，申报会计师和保荐机构在盘点过程中获取了未及时处理的领料单复印件，并确认盘点后发行人对单据的处理情况。

2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末盘点情况具体如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31
监盘地点	发行人仓库、车间、客户生产经营场所、外协厂商处	发行人仓库、车间、客户生产经营场所、外协厂商处	发行人仓库、车间、客户生产经营场所、外协厂商处
监盘时间	2021 年 7 月 1 日-2021 年 7 月 3 日	2021 年 1 月 1 日-2021 年 1 月 3 日	2020 年 1 月 1 日-2020 年 1 月 4 日
监盘范围	发行人各项存货	发行人各项存货	发行人各项存货
监盘人员	保荐机构项目组成员：张名锋、谭利平、陈小宇、郭晓敏；会计师事务所项目组成员：褚慧琳、朱江航、王若鹏	保荐机构项目组成员：张名锋、程政、陈小宇、任佳裕；会计师事务所项目组成员：章雨轩、陶丹、高帆杨	保荐机构项目组成员：张名锋、吕晓曙、任佳裕、程政；会计师事务所项目组成员：章雨轩、褚慧琳、朱江航、王若鹏
存货账面余额	16,121.56	13,497.18	12,057.41
存货抽盘金额	13,541.76	11,184.06	9,712.15
存货抽盘比例	84.00%	82.86%	80.55%
抽盘差异-盘盈[注]	2.96	3.27	13.16
抽盘差异-盘亏[注]	5.73	6.42	7.02

注：抽盘盘盈主要由小五金件的磅秤误差、钢材等材料出入库测算差异引起；抽盘盘亏主要由领料单未及时结转引起。

（3）保荐机构和申报会计师抽取样本并盘点了主要产品的 BOM 清单。

盘点日期：2020 年 9 月 6 日

盘点范围：6418G、350D

盘点方法：

①保荐机构和申报会计师取得公司 ZD6418G 和 ZD350D 最新的 BOM 表，明确 ZD6418G 和 ZD350D 机器 BOM 生产领料主要部装成分；

②公司安装人员依据 ZD6418G 和 ZD350D 工艺图对机器进行安装，保荐机构及申报会计师获取 ZD6418G 和 ZD350D 各部装工艺图；

③保荐机构和申报会计师沿机器实物——机器部装工艺图——BOM 表的顺序核查 ZD6418G 与 ZD350D 机器实物零部件是否均体现在机器部装工艺图及 BOM 表中；沿 BOM 表——机器部装工艺图——机器实物顺序核查 BOM 表中机器部装是否均已体现在部装工艺图及机器实物中，双向核查以此验证 BOM 清单的可靠性。

盘点人员安排：

机器	盘点内容	人员
ZD6418G	各部装	公司工程部工程师：李指辉、何晓暾、张国辉、韩松柏 保荐机构项目组成员：周璇 会计师事务所项目组成员：曾涛、章雨轩
ZD350D	各部装	公司工程部工程师：鲁超、韩松柏、张国辉、李德齐、张国辉、 保荐机构项目组成员：危俊平、陈南岳、张名锋 会计师事务所项目组成员：王若鹏

盘点结论：随机配送件从仓库直接发货，未在机器现场，未在现场盘点到，通过执行替代程序确认。部分零星 4 层小部件已封装入 3 层部件中，无法直接观察，通过确认 3 层部件，确认 4 层部件。电路部分中电线部分未精确测量长度，通过现场测算长度符合 BOM 表数量，拟确认。除以上特殊情况外，保荐机构及申报会计师通过双向核对，BOM 表及机器实物双向核对一致。

4.获取发行人报告期内与存货管理相关的内控制度，核查内部控制设计合理性及执行的有效性；

5.获取报告期各期末发出商品明细，通过访谈销售负责人，了解产品运输、安装和验收周期，并选取报告期各期末 70%左右发出商品，检查其订单、发货单、期后验收报告、发票等单据进行复核分析，以确定是否存在长期未结转的情况；

6.针对 2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末存放有大额发出商品且尚未实现收入的客户，申报会计师执行了实地走访程序并进行现场监盘，确认发出商品的数量及实际状态；对因疫情影响无法接受实地走访及监盘的客户，执行了视频访谈及函证程序。程序具体执行情况如下：

单位：万元

2021 年 6 月 30 日						
客户名称	存货金额	合同、发运单据查验	实地走访	现场监盘	视频访谈	函证
湛江卷烟包装材料印刷有限公司	328.80	√	√	√		√
NBG PRINTOGRAPHIC MACHINERY CO PVT LTD	126.75	√			√	√
广州市番禺铭郡纸制品厂	117.86	√	√	√		√
广东旺盈环保包装实业有限公司	117.49	√	√	√		√
TREFL SpółkaAkcyjna	96.52	√			√	√
PAISHING VIET NAM JOINT STOCK COMP ANY	96.44	√			√	√
广东银华食品包装有限公司	68.41	√	√	√		√
深圳市国鼎包装制品有限公司	63.88	√	√	√		√
江苏金印彩印有限公司	49.71	√			√	√
Bigso UAB	48.83	√				√
Eco Centrum Jerzy Malina	47.95	√				√
惠州柏星龙包装有限公司	44.59	√	√	√		√
Thunder Print Sdn.Bhd	44.46	√				√
苏州裕同印刷有限公司	39.33	√	√	√		√
查验金额占发出商品金额比例	77.63%	69.14%	46.93%	46.93%	22.21%	77.63%
2020 年 12 月 31 日						
客户名称	存货金额	合同、发运单据查验	实地走访	现场监盘	视频访谈	函证
UnitedCreationPackagingSolutions(Chonburi)Co.,Ltd	207.74	√				√
宜宾市裕同环保科技有限公司	150.71	√				√
昆山大唐彩印有限公司	124.86	√	√	√		√
九江市裕同印刷包装有限公司	117.50	√	√	√		√
SEOGYEONG	115.34	√			√	√
湛江卷烟包装材料印刷有限公司	114.01	√	√	√		√
东莞市裕同包装科技有限公司	103.78	√	√	√		√

广州川祥包装制品有限公司	101.11	√	√	√		√
深圳市德立隆印刷有限公司	88.52	√	√	√		√
广州伊富彩印有限公司	65.44	√	√	√		√
义乌市聚盒包装盒有限公司	55.56	√	√	√		√
佛山市南海区华阳包装有限公司	50.78	√	√	√		√
EcoCentrumJerzyMalina	47.95	√				√
BigsoUAB	46.31	√				√
宁波祥成印刷发展有限公司	46.19	√				√
上海憬之礼品包装有限公司	41.93	√				√
查验金额占发出商品金额比例	86.78%	86.78%	48.25%	48.25%	6.77%	86.78%
2019 年 12 月 31 日						
客户名称	**存货金额**	**合同、发运单据查验**	**实地走访**	**现场监盘**	**视频访谈**	**函证**
昆山大唐彩印有限公司	229.60	√	√	√		√
AnyGraphicspvtltd	159.14	√			√	√
重庆慧禾纸制品有限公司	53.06	√				√
东莞铭丰包装股份有限公司	41.71	√				√
查验金额占发出商品金额比例	77.73%	77.73%	36.66%	36.66%	25.41%	77.73%

上述程序执行结果均未发现异常情况，发出商品回函确认相符。通过实地走访及视频访谈程序，查看设备实际调试情况，确认大额发出商品尚未确认收入的原因，且无相关纠纷或异常情况。

7.结合存货监盘程序，检查存货的存放地点、存放状态和数量，以及仓库的管理情况等，检查是否存在呆滞物料；

8.获取期末存货库龄分析表，检查是否存在库龄较长的存货，并通过访谈相关管理人员了解相关原因及处理，复核存货流动性情况；结合公司的生产工艺、生产周期复核分析账龄的合理性；

9.询问发行人管理层及财务负责人，了解发行人存货跌价准备计提具体计算过程、存货跌价准备的计提政策及方法，判断发行人存货跌价准备的政策及计提方法是否合理，是否符合企业会计准则规定，且在报告期内一贯执行；

10.对管理层估计的可变现净值所涉及的重要假设进行评价，如抽样检查期后已销售的部分存货、销售费用以及相关的税金等，评估管理层估计的合理性；

获取存货跌价准备计算表，复核管理层对可变现净值的估计以及存货跌价准备的计算过程；

11.查阅同行业可比上市公司各期末存货余额、存货构成以及存货周转率等信息，并结合公司实际采购、生产和销售模式，复核公司各期末存货余额、存货结构以及存货周转率的合理性；查阅同行业可比公司存货跌价准备计提方式、各期末存货跌价准备计提比例情况，与发行人各期末存货跌价准备计提情况进行对比分析。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1.发行人的存货核算方法符合实际经营情况及《企业会计准则》的要求；发行人存货跌价准备计提政策及计算方式合理，存货跌价准备计提充分；存货真实完整，计价准确；

2.发行人存货在手订单覆盖率较低具有合理性；同行业上市公司并未公布其期末存货在手订单覆盖率信息，发行人存货周转率与同行业上市公司存货周转率平均水平较为接近；发行人业绩下滑的风险较小；

3.报告期各期末，公司在手订单与公司的原材料、库存商品、委托加工物资、发出商品等余额变动相匹配，公司在手订单成本金额覆盖率较低符合公司的销售模式及生产模式，在手订单覆盖率较低存在合理性。

4.发行人产品周转时间大致为 6-11 个月，即 180 天-330 天左右，与公司存货周转率及周转天数相匹配，具有合理性。

5.发行人长库龄存货形成的原因合理，发行人已对存在减值迹象的存货充分计提存货跌价准备，并采取相关内控措施积极提高存货周转速度；对于报告期各期末 1 年以上库龄的存货，发行人已充分考虑期后领用或销售情况、销售可实现情况等因素，存货跌价准备计提充分；公司剔除口罩机外存货跌价准备占存货余额比例高于同行业公司平均水平，已充分考虑公司的实际经营情况、存货具体情况，跌价准备计提充分。

6.报告期内，发行人已建立健全的存货盘点制度并有效执行，报告期各期末公司均执行了存货盘点工作，中介机构对发行人履行了监盘程序，盘点结果实物

与账面记录不存在重大差异。

19.关于固定资产与在建工程

申报材料显示:

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 1,073.78 万元、3,540.10 万元、3,782.43 万元，主要为新建的房屋建筑物、用于生产经营的机器设备;

（2）发行人在建工程账面余额分别为 683.26 万元、389.30 万元、1,523.61 万元。

请发行人:

（1）结合鸿禧科技厂房转固及机器采购，分析报告期内发行人新增厂房及设备增长与发行人产能变化是否匹配；机器设备原值与营业收入的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异;

（2）说明报告期各期在建工程转固时点确定依据及合规性，与相关工程记录时点是否相符；在建工程的会计核算方法、入账价值的确定依据，与募投项目的关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、结合鸿禧科技厂房转固及机器采购，分析报告期内发行人新增厂房及设备增长与发行人产能变化是否匹配；机器设备原值与营业收入的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异

[说明]

（一）结合鸿禧科技厂房转固及机器采购，分析报告期内发行人新增厂房及设备增长与发行人产能变化是否匹配

报告期内，公司厂房及机器设备原值与产能变动情况如下:

单位：万元、小时、台

项目	2021.6.30/ 2021 年 1-6 月	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
厂房原值	1,857.46	1,857.46	1,398.02	-
增幅	-	32.86%	-	-

机器设备原值	3,497.31	3,044.33	2,967.85	1,850.50
增幅	14.88%	2.58%	60.38%	-
产能—装配人员实际工时数	82,833	137,904	141,543	138,471
增幅	29.20%	-2.57%	2.22%	-
产量—包装设备及配套设备产量、口罩机	772	1,031	1,121	1,028
增幅	123.12%	-8.03%	9.05%	-

（1）公司生产能力受机器设备限制相对较小

区别于传统制造行业，公司产品为实现高效率、高精度的自动化生产，零部件繁多，装配流程复杂。核心部件的装配、软件安装、设备调试等环节，系公司生产的核心环节。因此，制约公司生产能力的环节主要为装配调试环节，其产量与装配人员的实际工时呈现强相关，公司生产能力主要跟生产调试人员数量、熟练度、生产场地面积等相关，受机器设备影响较小。

（2）主要机器设备的原值与产能产量变动趋势基本一致

2018 年至 2019 年，公司营业收入分别为 21,557.15 万元及 26,501.88 万元，业务规模持续扩大。公司机器设备原值保持增长，分别为 1,850.50 万元及 2,967.85 万元，主要系业务规模持续扩张所需。2020 年，公司机器设备账面价值保持稳定，受疫情影响，生产工作未全面展开，产能产量有所下降。2021 年 1-6 月，随着新冠疫情影响减少，公司生产工作逐步展开，产能产量较上年同期增加较大。

2019 年，公司子公司鸿禧科技新建厂房竣工，对应采购的机器设备于 2019 年下半年陆续进行安装调试，尚未正式批量投产。因而 2019 年末，生产设备账面价值大幅增加，但其所带来的产能无法完全反映在 2019 年中。剔除该项新增生产设备后，主要机器设备的价值变动与产能产量变动趋势基本一致。

综上，报告期内公司新增厂房及设备增长与发行人产能变化基本一致。

（二）机器设备原值与营业收入的比例与同行业可比公司比较情况

机器设备原值与营业收入的比例与同行业可比公司比较情况

单位：万元

公司名称	项目	2021.6.30/2021 年 1-6 月	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
赛腾	机器设备原值	8,777.51	8,677.37	7,378.59	6,415.53

股份	营业收入	75,545.37	202,836.96	120,551.28	90,438.64
	机器设备原值与营业收入的比例	11.62%	4.28%	6.12%	7.09%
斯莱克	机器设备原值	26,781.33	26,026.45	26,054.27	23,710.43
	营业收入	38,905.21	88,286.56	79,181.67	73,936.61
	机器设备原值与营业收入的比例	68.84%	29.48%	32.90%	32.07%
新美星	机器设备原值	16,867.61	16,904.45	15,367.56	15,138.59
	营业收入	36,686.49	69,149.85	69,194.12	55,648.87
	机器设备原值与营业收入的比例	45.98%	24.45%	22.21%	27.20%
中亚股份	机器设备原值	21,211.44	20,458.47	19,635.82	15,687.94
	营业收入	49,272.83	66,205.06	85,813.96	71,818.68
	机器设备原值与营业收入的比例	43.05%	30.90%	22.88%	21.84%
同行业可比公司机器设备原值与营业收入的比例平均值		36.74%	36.74%	19.29%	20.89%
鸿铭股份	机器设备原值	3,497.31	3,044.33	2,967.85	1,850.50
	营业收入	18,249.68	30,834.58	26,501.88	21,557.15
	机器设备原值与营业收入的比例	19.16%	9.87%	11.20%	8.58%

公司机器设备原值与营业收入的比例与同行业可比公司存在差异主要为:

公司产品主要应用于消费类电子包装盒、食品烟酒盒、医药保健品盒、化妆品盒、珠宝首饰盒、礼品盒、服装服饰盒等各类包装盒及纸浆模塑制品的生产，国内尚无与本公司处于同一细分行业的上市公司。

同行业可比公司中赛腾股份生产的主要产品包括自动化组装设备、自动化检测设备及治具类产品；斯莱克产品主要为易拉盖、易拉罐的生产设备；新美星主要产品为液态包装设备；中亚股份主营产品为各类灌装封口设备、后道智能包装设备、中空容器吹塑设备；鸿铭股份产品设备用于精品纸质包装盒的生产，设备下游产品的不同使得产品设备的结构、工艺复杂度、自动化以及精密程度存在一定的差异。因此机器设备单位产值可比性较差。

二、说明报告期各期在建工程转固时点确定依据及合规性，与相关工程记

录时点是否相符；在建工程的会计核算方法、入账价值的确定依据，与募投项目的关系

[说明]

（一）说明报告期各期在建工程转固时点确定依据及合规性，与相关工程记录时点是否相符

在建工程转固时点情况如下:

单位：万元

项目	账面价值	转固时点	相关依据
鸿禧科技办公楼	459.43	2020 年 6 月 30 日	预定可使用状态
鸿禧科技 1 号厂房	541.48	2019 年 6 月 28 日	预定可使用状态
鸿禧科技 2 号厂房	546.10	2019 年 6 月 28 日	预定可使用状态
附属工程	310.45	2019 年 6 月 28 日	预定可使用状态

报告期内，在建工程转固时点均为工程竣工验收报告验收日期，工程竣工验收报告由勘察单位、设计单位、施工单位、监理单位以及建设单位共同盖章签署确认。公司在建工程严格按照达到预定可使用状态时点确认转入固定资产。

（二）在建工程的会计核算方法、入账价值的确定依据，与募投项目的关系

1.在建工程的会计核算方法、入账价值的确定依据

报告期内，公司在建工程主要为江苏鸿禧厂区、鸿铭东莞总部建设项目及设备安装工程项目，工程项目建设期间所发生的成本费用通过“在建工程”科目核算。

报告期各期末，在建工程成本包括建筑费用、监理费、设计费等为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出。建设成本按照当期实际工程支出并结合工程完工进度确定，工程完工进度百分比依据每季度末公司、施工方、监理方三方共同盖章确认的工程施工进度表确认。

2.在建工程与募投项目的关系

报告期内，公司在建工程主要为江苏鸿禧厂区、鸿铭东莞总部建设项目。

鸿铭东莞总部建设项目为公司募投项目，其建设内容主要为在东莞市东城科技园建设生产、研发、营销中心。其中生产中心建设项目是围绕公司主营业务，

结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托实施的投资计划，是对现有主营业务的进一步拓展，将缓解现有产品产能不足的瓶颈，增强公司市场地位，并补充优化公司产品结构，提升公司的主营业务规模和综合竞争实力；研发中心的建设将有助于公司加大研发投入，提升研发实力，满足经营规模扩大的需要；销售中心建设项目将有利于优化并完善营销网络布局，实现销售收入持续、快速的增长，巩固公司在国内市场的地位，加大对国外市场出口份额。

江苏鸿禧厂区项目非公司募投项目，其位于东台市富安印刷包装机械产业园内，为负责生产和组装自动化包装设备、包装配套设备以及配套生产机械零配件产业化基地。建成后，公司利用当地的区位优势、成本优势、政策优势，新建生产加工中心，负责包装配套设备及零配件的生产。公司通过新建厂房并配置相应生产设备，扩大生产经营规模，进一步增强公司的生产能力，满足客户需求。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1.取得发行人报告期各期的工时统计表，核查了各期工时耗用情况，检查工时与生产员工数量的匹配性，量化分析工时与产量的关系；

2.取得发行人报告期各期的机器设备明细表，对机器设备进行监盘，了解其使用情况及具体用途，分析设备价值变动与产能变化趋势是否一致，产能是否受机器设备产能限制；

3.对报告期内新增的机器设备，通过抽查采购合同、发票、付款单据等资料，确认其入账时间、入账价值是否准确，会计处理是否正确。

4.查阅同行业可比公司年报数据，比较公司机器设备原值与营业收入的比例与同行业可比公司差异情况；

5.了解发行人在建工程相关的内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

6.于临近资产负债表日现场查看在建工程项目进度，实地询问了解在建工程项目施工进度等事项；

7.获取监理周报、月报，查看各期工程进度，并与财务入账情况进行对比；查看在建工程转为固定资产的相关内外部证据，评价转固依据是否充分、合理，转固时点是否准确；

8.了解发行人固定资产的相关采购内控制度及支付审批流程，获取大额机器设备的询价单，判断其采购价格是否公允；

9.对期末固定资产执行监盘程序，确认机器设备的数量、使用情况，具体情况如下：

金额：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
盘点地点	生产车间、仓库、办公区等	生产车间、仓库、办公区等	生产车间、仓库、办公区等	生产车间、仓库、办公区等
盘点时间	2021 年 7 月 1 日	2021 年 1 月 1 日	2020 年 1 月 1 日	2018 年 12 月 31 日
监盘人员	保荐机构项目组成员：张名锋、谭利平、陈小宇；会计师事务所项目组成员：王若鹏、郑远琳	保荐机构项目组成员：程政、陈小宇；会计师事务所项目组成员：褚慧琳、陆靖、王莺茜	保荐机构项目组成员：任佳裕、陈小宇；会计师事务所项目组成员：褚慧琳、王若鹏	保荐机构项目组成员：吕晓曙
盘点方法	静态实地盘点	静态实地盘点	静态实地盘点	静态实地盘点
固定资产原值	5,662.74	5,188.18	4,606.53	2,070.55
监盘金额	5,304.24	4,907.35	4,120.84	1,788.96
监盘比例	93.67%	94.59%	89.46%	86.40%
监盘结果	无重大差异	无重大差异	无重大差异	无重大差异

注：对于 2018 年末的固定资产，申报会计师核对了公司的盘点记录，取得并复核了保荐机构的监盘工作底稿；根据盘点工作记录，2018 年末公司固定资产记录数量真实准确，与账面不存在重大差异。

10.访谈在建工程主要施工方，了解施工合同内容、验收时点、定价依据等；

11.访谈公司管理层，了解在建工程与发行人募投项目的关系。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1.制约发行人生产能力的环节主要为装配调试环节，公司生产能力主要跟生产调试人员数量、熟练度、生产场地面积等相关，受机器设备影响较小。报告期内，厂房及主要机器设备的价值变动与产能产量变动趋势基本一致；

2.由于生产产品设备的结构、工艺复杂度、自动化以及精密程度存在一定的差异，公司机器设备原值与营业收入的比例与同行业可比公司相比存在差异具有合理性；

3.发行人在建工程的核算符合企业会计准则相关规定，转入固定资产的时点合理，依据充分，与相关工程记录时点相符；

4.报告期各期末在建工程按实际发生的成本计量，发行人在建工程真实存在、计量方法恰当、金额准确、依据充分；

5.发行人已如实说明在建工程与募投项目的关系。

20.关于预收款项和合同负债

申报材料显示：

报告期各期末，公司预收款项/合同负债金额分别为 742.58 万元、1,292.88 万元和 1,988.15 万元，均为预收客户的设备销售款。

请发行人说明：

（1）预收账款及合同负债金额变化原因，期后收入结转情况，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）报告期内是否存在账龄一年以上预收账款及合同负债，如存在，请说明具体情况，包括客户名称、合同金额、报告期内收入金额、预收款项金额、账龄等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、预收账款及合同负债金额变化原因，期后收入结转情况，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

[说明]

（一）预收账款及合同负债金额变化原因

报告期各期，公司预收款项及合同负债占营业收入的比例变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021.6.30/2021年1-6月	2020.12.31/2020年	2019.12.31/2019年	2018.12.31/2018年
预收款项/合同负债账面余额	2,256.04	1,988.15	1,292.88	742.58
营业收入	18,249.68	30,834.58	26,501.88	21,557.15
占比	12.36%	6.45%	4.88%	3.44%

2018至2020年，公司预收款项占营业收入的比重分别为3.44%、4.88%和6.45%，其中：（1）2019年预收款项占营业收入的比例上升，主要原因系当期新增部分金额较大的直销客户、预付公司款项较多所致；（2）2020年预收款项余额占当期营业收入的比例上升，主要为部分预收款销售金额较大的外销客户因海外新冠肺炎疫情影响，安装进度较慢，导致项目尚未达到收入确认条件。

2021年1-6月，公司预收款项占营业收入的比重为12.36%，相比2020年度增加，主要系期末在手订单增加、客户预付的款项增加所致。

（二）期后收入结转情况，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1.期后收入结转情况

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末预收账款/合同负债余额	2,256.04	1,988.15	1,292.88	742.58
截至2021年8月31日结转金额	946.56	1,988.15	1,292.88	742.58
结转比例	41.96%	100.00%	100.00%	100.00%

截至2021年8月31日，公司2018-2020年各年末预收账款/合同负债余额结转比例均为100.00%，各年末预收账款/合同负债余额对应设备在期后均已确认收入并结转预收账款。2021年6月末合同负债受期后统计时间较短影响，结转比例较低，具有合理性。

2.会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司属于专用设备制造业，公司的主要产品为各种包装设备，按照行业惯例公司与客户签署的合同一般会收取一定比例的预收款，公司的包装设备需要安装调试合格才能确认收入，在未满足收入确认条件之前，公司所收取的货款均在预收账款科目核算。2020年，公司执行《企业会计准则第14号-收入准则》，将预收账款调整至合同负债科目。公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、报告期内是否存在账龄一年以上预收账款及合同负债，如存在，请说明具体情况，包括客户名称、合同金额、报告期内收入金额、预收款项金额、账龄等

[说明]

（一）公司报告期内预收账款及合同负债账龄情况

公司报告期内预收账款及合同负债账龄情况如下:

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末预收账款/合同负债余额	2,256.04	1,988.15	1,292.88	742.58
账龄：1年以内	2,256.04	1,988.15	1,292.88	742.58
1-2年	-	-	22.29	-

报告期内，发行人不存在账龄一年以上重要预收账款及合同负债。公司仅在2019年末存在账龄一年以上预收账款的情况，金额为22.29万元，占比1.72%，占比较小。

（二）账龄一年以上预收账款具体情况

公司2019年末账龄一年以上主要预收账款情况如下:

单位：万元

客户名称	合同金额	报告期内收入金额	预收账款金额	账龄	原因
台州易都印刷有限公司	34.80	-	5.30	1-2年	客户经营情况不佳，发生退货，后续退回款项
温州伍升包装有限公司	108.00	95.58	5.00	1-2年	客户在展会时预付采购意向款，预付后客户订单不足，延迟下单

公司2019年末其他小额预收款主要为展会时客户预付的采购意向款，并未签订合同，后续并未实现销售所致。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序:

1.取得签订的销售订单或销售协议，检查具体合同条款及合同实际执行情况，分析合同实际执行情况与信用政策是否相符，查阅结算模式及信用期并进行报告

期内同期比较，确定其是否发生变化；

2.获取发行人预收账款及合同负债明细、账龄明细，分析账龄是否准确；

3.对大额预收账款及合同负债客户发函以确认预收账款及合同负债余额真实、准确。报告期各期，回函确认金额占预收款项比例分别为 91.44%、89.12%、89.61%、77.03%；

4.查验预收账款及合同负债期后结转收入情况；

5.访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解发行人与结算政策、信用期等相关的内控制度，并确认内控得到有效执行；

6.对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户与发行人的合作历程、产品定价、结算方式、信用政策等业务往来情况；

7.与同行业可比上市公司销售信用政策进行比较，分析发行人信用政策是否符合行业惯例。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1.预收账款及合同负债金额变化情况与收入变动情况一致，具有合理性。预收账款及合同负债已于期后结转收入，不存在长期未结转的情形；会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2.报告期内，发行人 1 年以上的预收账款及合同负债金额较小，不存在重要的账龄一年以上的预收账款及合同负债。

21.关于政府补助与税收优惠

申报材料显示：

（1）报告期内发行人计入当期损益的政府补助分别为 190.73 万元、126.32 万元、2,067.34 万元；其中 2020 年发行人在东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目补助获得补助金额 1,445.60 万元；

（2）报告期内，发行人软件产品的销售收入享受软件产品增值税即征即退优惠政策，金额分别为 913.29 万元、947.48 万元和 767.17 万元。

请发行人说明:

（1）东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目补助具体情况，确认划分为与收益相关的标准是否准确，政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额，发行人政府补助会计处理是否符合《企业会计准则》的规定;

（2）报告期各期软件产品与硬件产品划分，收入确认是否存在不同，软件产品销售收入与增值税即征即退优惠金额的匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目补助具体情况，确认划分为与收益相关的标准是否准确，政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额，发行人政府补助会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

[说明]

（一）东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目补助具体情况，确认划分为与收益相关的标准是否准确

1.东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目补助具体情况

①首台套项目定义

首台（套）重大技术装备（简称“首台套”）是指在国内或省内实现重大技术突破、拥有自主知识产权、经用户初步使用或尚未取得市场业绩的装备产品，包括前三台（套）或批（次）成套设备、整机设备及核心部件、控制系统、基础材料、软件系统等。

②公司首台套产品情况

公司首台套项目对应产品为HM-ZD6418全自动智能制盒机，主要适用于多种精品包装盒的生产，如鞋盒、手机盒、首饰盒、酒盒、烟盒、月饼盒、化妆品盒、茶叶盒等。

该产品在国内首次提出参数化调节、多模式制盒、双工位成型、多关节机器人图像定位等技术方案，自主研发分层凸轮成型结构，有效解决了传统制盒机换模速度慢，生产效率低，定位精度差，成型模式单一等关键问题。且将异型盒单元模块化，更加丰富了新型包装市场需求，有效填补了国内在智能制盒机和高速制盒机开发上的空白。

③首台套补助申报条件及匹配性

申报条件	是否满足
(一)已在东莞市办理工商、税务登记，具有独立法人资格和健全的财务管理制度，其产品符合《指导目录》的范围;	是
(二)产品具有清晰的知识产权和自主品牌。申报企业经过其投资主导的技术创新活动，在国内外依法拥有自主知识产权的所有权；或者通过依法受让取得知识产权的使用权。申报企业拥有该产品注册商标的所有权;	是
(三）产品已形成批量销售，2019 年度销售台（套）数为 3 台（套)(含 3 台（套))以上;	是
(四）申报单位在经营活动中没有违反《关于印发<关于东莞市科技发展和产业转型升级财政专项资金不予资助具体范围的若干规定>的通知》(东财〔2017〕341 号）和《关于东莞市科技发展和产业转型升级财政专项资金不予资助具体范围的补充通知》(东财〔2018]265 号）的相关规定。	是

2018年度至2020年度，公司申报首台套补助对应产品HM-ZD6418全自动智能制盒机销售收入金额分别为6,899.18万元、8,391.69万元、8,164.11万元，公司申报符合首台套补助标准，东莞市工业和信息化局按照相应补助政策给予公司补助。

④首台（套）项目补助具体情况

单位：万元

序号	补助机构	收到补助款企业名称	认定产品名称	收到补助款及确认补助的时间	拨付文件名称及文号	申报通知文件名称及文号	主要条款	补助金额
1	东莞市工业和信息化局	广东鸿铭智能股份有限公司	HM-ZD6418全自动智能制盒机	2020 年 6 月	关于2019年度东莞市首台（套）重点技术装备项目资助计划的公示	关于组织申报 2019 年度东莞市首台（套）重点技术装备项目的通知	按照不超过产品销售额的 10%进行奖励，当年度一家企业可奖励不超过三个目录类别产品，产品总数量不超过 100 台（套），奖励总额最高 500 万元。其中，对属于首台（套)装备关键配套基础件或核心部件的产	413.84

							品，按照不超过产品销售额的 10%进行奖励，产品数量不限，年度奖励总额最高 300 万元。	
2	东莞市工业和信息化局、东莞市倍增计划工.作领导小组办公室	广东鸿铭智能股份有限公司	HM-ZD6418 全自动智能制盒机	2020 年 9 月	关于拨付 2019 年度东莞市首台（套）重点技术装备项目倍增部分奖补资金的通知	关于印发《2020 年“倍增计划”试点企业产业政策倍增扶持资助目录》的通知(东倍增办(2020]143 号)	对经认定为 2019 年度东莞市首台（套）重点技术装备的，按照认定产品 2019 年度销售额不超过 20%进行奖励，单个项目奖励金额最高不超过 800 万元。其中，关键配套基础件项目奖励金额最高不超过 500 万元。具体资助比例参照 2019 年度市首台（套）重点技术装备项目的资助比例执行	386.16
3	东莞市工业和信息化局	广东鸿铭智能股份有限公司	HM-ZD6418 全自动智能制盒机	2020 年 7 月	关于拨付保企业促复苏稳增长资金首台（套）重点技术装备推广奖励资助资金的通知（东工信函〔2020〕173 号）;	关于组织申报保企业促复苏稳增长资金—首台（套）重点技术装备推广奖励项目的通知(东工信函〔2020〕128 号)	一）按照认定产品 2020 年度销售额不超过 15%的比例进行资助；（二）单个企业年度可资助不超过最末级目录三个相对应的产品；（三）单个企业年度资助总额最高不超过 750 万元。其中，对属于首台（套）装备关键配套基础件或核心部件的产品，年度资助最高不超过 450 万元。	232.74
4	东莞市工业和信息化局	广东鸿铭智能股份有限公司	HM-ZD6418 全自动智能制盒机	2020 年 11 月	关于拨付保企业促复苏稳增长资金首台（套）重点技术装备推广奖励项目（第三批）资金的通知			412.86
合计								**1,445.60**

2.确认划分为与收益相关的标准是否准确

公司按照《企业会计准则第16号——政府补助》相关规定，将取得的用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助，自相关资产达到可使用状态时起，在相关资产使用寿命内平均分摊，计入当期损益；除此之外划分为与收益相关的政府补助。首台套项目补助为政府支持企业发展，促进重点技术装备推广应用，并非用于奖励公司构建长期资产，属于与收益相关的政府补助。公司将首台套补助确认划分为与收益相关的标准准确。

（二）政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额，发行人政府补助会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1.报告期内发行人到账的政府补助相关情况

（1）2021年1-6月

单位：万元

补助项目	依据	计入当期收益	计入递延收益	划分标准
东莞市市场监督管理局（产权优势示范企业培育）补助	《广东省市场监督管理局关于做好2021年市场监管系统转移市县专项资金管理工作的通知》（粤市监财〔2021〕6号）、《东莞市市场监督管理局关于拨付2019年国家知识产权优势示范企业培育项目省级资金的通知》（东市监知促〔2021〕9号）	5.00	-	与收益相关的政府补助
东莞市东城国税2020年度个人所得税手续费返还	《中华人民共和国个人所得税法》	7.85	-	与收益相关的政府补助
软件产品即征即退	国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知（财税〔2011〕100号财政部）	176.30	-	与收益相关的政府补助
东莞市市场监督管理局国家知识产权优势示范企业奖励	《东莞市人民政府办公室关于印发<东莞市专利促进项目实施办法>的通知》（东府办〔2019〕60号）、《东莞市市场监督管理局关于拨付2019年国家知识产权优势示范企业配套奖励项目资金的通知》（东市监知促〔2021〕44号）	10.00	-	与收益相关的政府补助
东莞市工业和信息化局制造企业情况综合数据采集工作	《广东省工业和信息化厅关于加强省级企业情况综合工作经费管理使用的通知》（粤工信运行综合函〔2020〕598 号）、关于东莞市省级企业情况综合（2020年6月至2020年10	0.05	-	与收益相关的政府补助

经费	月广东省企业情况综合平台信息采集）工作经费分配计划的公示			
设备与地坪奖励补贴	富安镇人民政府与江苏鸿禧科技有限公司协议书（根据东政发【2019】6号、富发【2019】8号等文件精神）	-	200.00	与资产相关的政府补助
合计		**199.20**	**200.00**	

（2）2020年度

单位：万元

补助项目	依据	计入当期收益	计入递延收益	划分标准
东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目补助	关于2019年度东莞市首台（套）重点技术装备项目资助计划的公示；关于拨付2019年度东莞市首台（套）重点技术装备项目倍增部分奖补资金的通知（东工信函〔2020〕287号）；关于拨付保企业促复苏稳增长资金首台（套）重点技术装备推广奖励资助资金的通知（东工信函〔2020〕173号）；关于拨付保企业促复苏稳增长资金首台（套）重点技术装备推广奖励项目（第三批）资金的通知	1,445.60	-	与收益相关的政府补助
软件产品即征即退	国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知（财税〔2011〕100号财政部）	767.17	-	与收益相关的政府补助
2020年东莞市培育企业利用资本市场奖励	东莞市人民政府办公室关于印发《东莞市鼓励企业利用资本市场扶持办法》的通知（东府办〔2017〕124号）	200.00	-	与收益相关的政府补助
2020年省级促进经济高质量发展专项资金--上市融资项目奖励	关于拨付2020年省级促进经济高质量发展专项资金（降低民营企业融资成本）的通知（东工信函〔2020〕367号）	166.89	-	与收益相关的政府补助
东城街道促进企业科技创新专项资金	关于立项2016年“东城街道促进企业科技创新专项资金”资助项目的通知（东城府[2015〕29号）	89.16	-	与收益相关的政府补助
东莞市财政局东城分局东城街道2018年“倍增券”奖励补助	《东城街道办事处办公室关于印发<东城街道重点企业规模与效益“倍增计划”方案>的通知》(东城府办〔2017〕4号)、《东城街道关于多措并举推动企业高质量倍增发展实施方案》(东城府〔2018〕116号)	68.33	-	与收益相关的政府补助
2018年省级工程技术研究中心配套资助项目经费	广东省科学技术厅关于2018年拟认定广东省工程技术研究中心名单的公示（粤科公示〔2018〕51号）、市科技局关于协助核查2018年度工程技术研究中心和重点实验室拟立项项目承拍单位情况的通知（东科通[2020〕4号）	40.00	-	与收益相关的政府补助
个税手续费返	《中华人民共和国个人所得税法》	11.76	-	与收益相关

还				的政府补助
保企业促复苏稳奖励	关于拨付保企业促复苏稳增长资金首台(套)重点技术装备推广奖励资助资金的通知（东工信函[2020〕173 号）	6.50	-	与收益相关的政府补助
发明专利项目补助企业资金	《东莞市人民政府办公室关于印发<东莞市专利促进项目实施办法>的通知》（东府办〔2019〕60 号）	5.10	-	与收益相关的政府补助
东莞市财政局东城分局 2018 年高新技术企业补贴	东城街道办事处关于印发《东城街道关于促进街道创新驱动发展的扶持办法（试行)》的通知（东城府〔2017〕66 号）	5.00	-	与收益相关的政府补助
东台市职业技能提升行动专账资金	关于印发《东台市职业技能提升行动专账资金使用管理细则》的通知（东人社发〔2020〕136 号）	4.10	-	与收益相关的政府补助
2018 年高新技术企业奖	东城街道办事处关于印发《东城街道关于促进街道创新驱动发展的扶持办法(试行)》的通知（东城府[2017]66 号）	3.00	-	与收益相关的政府补助
外贸发展专项资金奖励	关于拨付中央财政 2020 年度外经贸发展专项资金（开拓重点市场事项）项目（第一期）的通知（根据粤商务贸函〔2020〕31 号）	1.56	-	与收益相关的政府补助
东莞市工业和信息化局（CZ01047001 省级企业情况综合工作）款项	关于下达东莞市省级企业情况综合（2019 年 10 月至 2020 年 5 月广东省企业情况综合平台信息采集）工作经费分配计划的通知（东工信函〔2020〕235 号）	0.04	-	与收益相关的政府补助
设备与地坪奖励补贴	富安镇人民政府与江苏鸿禧科技有限公司协议书（根据东政发【2019】6 号、富发【2019】8 号等文件精神）	-	137.21	与资产相关的政府补助
合计		**2,814.21**	**137.21**	

（3）2019年度

单位：万元

补助项目	依据	计入当期收益	计入递延收益	划分标准
发明专利项目补助企业资金	《东莞市人民政府办公室关于印发<东莞市专利促进项目实施办法>的通知》（东府办〔2019〕60 号）	1.80	-	与收益相关的政府补助
外贸发展专项资金奖励	关于拨付中央财政 2020 年度外经贸发展专项资金（开拓重点市场事项）项目（第一期）的通知（根据粤商务贸函〔2020〕31 号）	7.56	-	与收益相关的政府补助

对“双工位全自动智能制盒装备研发与产业化”项目的补助	《东城街道产学研合作项目合同书-双工位全自动智能制盒装备研发与产业化》（东科[2011]16号）	12.14	-	与收益相关的政府补助
2017年企业研发投入奖	东城街道办事处关于印发《东城街道关于促进街道创新驱动发展的扶持办法（试行）》的通知（东城府【2017】66号）	3.40	-	与收益相关的政府补助
企业研发机构奖励项目补助	东城街道办事处关于印发《东城街道关于促进街道创新驱动发展的扶持办法（试行）》的通知（东城府【2017】66号）	20.00	-	与收益相关的政府补助
两化融合贯标项目东城奖励	关于申报2018年东莞市经济和信息化专项资金服务型制造专题（两化融合贯标）的通知（东经信函〔2018〕267号）	20.00	-	与收益相关的政府补助
民营企业上市融资补助	2019年省级促进经济高质量发展专项资金（降低民营企业融资成本-上市挂牌融资奖补专题）使用计划公示（东经信[2017J298号）	14.15	-	与收益相关的政府补助
东城街道2017年“倍增”补助	《东城街道办事处办公室关于印发<东城街道重点企业规模与效益“倍增计划”方案>的通知》(东城府办〔2017〕4号) 《东城街遒关于多措并举推动企业高质量倍增发展实施方案》(东城府〔2018]116号)	30.32	-	与收益相关的政府补助
2019年展会补贴	根据《广东省商务厅关于下达中央财政2019年度外经贸发展专项资金(开拓重点市场事项）项目计划的通知》（粤商务贸函〔2019〕196号) 《广东省商务厅关于印发中央财政2019年度外经贸发展专项资金申报指南的通知》（粤商务财字〔2019〕1号)	7.45	-	与收益相关的政府补助
软件产品即征即退	国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知（财税〔2011〕100号财政部）	947.48	-	与收益相关的政府补助
合计		**1,064.30**	**-**	

（4）2018年度

单位：万元

补助项目	依据	计入当期收益	计入递延收益	划分标准
东城街道促进企业科技创新专项资金	关于立项2016年“东城街道促进企业科技创新专项资金”资助项目的通知（东城府[2015〕29号）	22.56	-	与收益相关的政府补助
软件产品即征即退	国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知（财税〔2011〕100号财政部）	913.29	-	与收益相关的政府补助
土地和基础设施奖励补贴	富安镇人民政府与江苏鸿禧科技有限公司补助协议	-	380.00	与资产相关的政府补助

2017年省级工业和信息化专项资金	关于申报2017年省级工业和信息化专项资金（促进民营经济发展）项目的通知（东经信〔2017〕298号）	118.96	-	与收益相关的政府补助
2017年广东省企业研究开发省级财政补助	广东省科学技术厅关于组织申报2017年广东省企业研究开发省级财政补助资金的通知（粤科函政字[2017]1131号）	49.21	-	与收益相关的政府补助
合计		1,104.02	380.00	

2.发行人政府补助会计处理符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人政府补助包括与资产相关、与收益相关的各项补助。发行人按照《企业会计准则第16号——政府补助》相关规定，将取得的用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助，自相关资产达到可使用状态时起，在相关资产使用寿命内平均分摊，计入当期损益；除此之外划分为与收益相关的政府补助，其中用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间计入当期损益；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的直接计入当期损益；对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，区分不同部分分别进行会计处理，难以区分的，整体归类为与收益相关的政府补助。发行人政府补助相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

二、报告期各期软件产品与硬件产品划分，收入确认是否存在不同，软件产品销售收入与增值税即征即退优惠金额的匹配关系

[说明]

（一）报告期各期软件产品与硬件产品划分

报告期内，公司享受增值税即征即退的软件产品内容是母公司嵌入式软件产品。报告期各期母公司嵌入式软件产品软硬件销售额划分方式如下:

软件和硬件销售额的分配方法、金额及占比依照国家财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）的规定，嵌入式软件产品，计算机硬件和机器设备销售额按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定。

当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与硬件设备销售额合计-当期硬件设备销售额;

硬件设备销售额根据组成计税价格计算，硬件设备组成计税价格=硬件设备成本×（1+10%）。

报告期各期，公司分类别软件销售收入及占对应产品销售收入比例情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自动化包装设备软件销售收入	2,611.06	6,177.21	6,916.72	6,503.46
自动化包装设备销售收入	13,380.10	19,721.12	19,053.81	16,605.66
自动化包装设备软件销售占比	19.51%	31.32%	36.30%	39.16%
包装配套设备软件销售收入	31.42	138.79	1,015.05	474.22
包装配套设备销售收入	4,224.28	6,758.44	6,539.42	4,383.54
包装配套设备软件销售占比	0.74%	2.05%	15.52%	10.82%

注：公司外销收入无需缴纳增值税，故其对应销售收入不能申请增值税即征即退。不含软件的产品的销售收入主要为公司生产的自动化程度较低的设备及零配件产品，该类产品不包含软件，故其销售收入不能申请增值税即征即退。

报告期各期，软件产品销售收入占对应产品销售收入的比重呈现出一定的波动，主要为：（1）2019年度自动化包装设备软件销售占比下降主要系2019年度外销收入占比增加，由于外销收入无需缴纳增值税，其对应销售收入不能申请增值税即征即；（2）公司2020年新研发销售自动化包装设备——纸浆模塑成型机，该产品相关软件认证正在申请中，其对应收入无法申请增值税即征即退，使得2020年度和2021年1-6月自动化包装设备软件销售占比下降；（3）2019年度公司上糊定位机的销售占比增加，相应的软件收入增加，使得2019年度包装配套设备软件销售收入占比上升；（4）2020年度和2021年1-6月包装配套设备软件销售占比下降,主要受上糊定位机毛利率下降及包装配套设备中不含软件的设备收入增加的影响。

（二）收入确认是否存在不同

公司的软件产品为嵌入式软件，需与专用电路模块及公司硬件设备配合使用，无法单独使用或销售软件。软件产品与硬件产品整体达到合同验收标准约定的机械、电器等部分的安装合理、运行平稳，控制动作流畅的条件后，客户签署验收报告，产品控制权转移，公司在产品整体达到收入确认标准时同时确认软件产品和硬件产品收入，

确认时间及方式不存在差异。

（三）软件产品销售收入与增值税即征即退优惠金额的匹配关系

报告期各期，软件产品销售收入与增值税即征即退优惠金额匹配情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期申请的增值税即征即退金额（A）	176.30	644.32	604.90	857.87
本期申请退税在下期收到的部分（B）	87.05	644.32	122.85	465.43
上期申请退税在本期收到的部分（C）	767.17	-	465.43	520.85
当期实际收到的增值税即征即退金额（D=A-B+C）	856.42	-	947.48	913.29
增值税纳税申报表软件销售收入（E）	2,271.14	7,451.10	6,445.68	7,180.98
当期申请的增值税即征即退金额占申报表软件销售收入比例（F=A/E）	7.76%	8.65%	9.38%	11.95%

报告期各期，当期申请的增值税即征即退金额占申报表软件销售收入比例分别为11.95%、9.38%、8.65%和7.76%，与增值税实际税负超过3%的部分具有匹配性。2019年度、2020年度及2021年1-6月占比略低主要系从2019年4月起增值税率由16%下降到13%。整体来看，报告期内软件产品增值税即征即退金额与软件销售收入相匹配。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序:

1.获取并检查发行人政府补助明细账、政府补助文件、银行进账单及申报资料，复核发行人政府补助确认依据、时间以及补助性质，判断发行人区分与资产相关、与收益相关的政府补助分类是否准确;

2.检查发行人报告期内银行流水及其他报表项目核算情况，关注发行人核算的政府补助是否完整;

3.结合与资产相关的政府补助申报文件，统计其对应的相关长期资产情况，检查相关资产达到预定可使用状态时点及其折旧计提情况;

4.检查发行人与政府补助相关的会计政策是否符合《企业会计准则》相关规定，且得到一贯执行;

5.获取发行人与资产相关的政府补助摊销计算表，复核政府补助摊销金额是否准确；

6.向发行人财务负责人了解公司软件产品内容及软件产品销售的核算方式和分配方法，了解公司软、硬件产品销售的会计处理和核算方式，了解税收相关内部控制及执行情况，了解发行人报告期内的纳税情况；

7.获取并查阅发行人相关软件产品的计算机软件著作权登记证书、软件测试报告；查阅报告期内发行人申请软件产品增值税即征即退的资料及汇总软件硬件收入明细；

8.获取发行人软件产品增值税即征即退计算表进行复核；查阅发行人软件产品增值税即征即退相关文件，并与发行人账面记录核对；

9.获取发行人的税务资格备案表、嵌入式软件产品增值税即征即退计算表、退（抵）税申请审批表、即征即退明细账及对应凭证，确认即征即退入账的及时性和真实性；

10.根据当期软件产品销售收入按法律相关规定匡算应退税额，并与发行人账面数据比较分析。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1.发行人已完整披露取得的东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目补助具体情况，确认划分为与收益相关的标准准确；

2.发行人政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据充分，金额准确，发行人政府补助会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3.报告期各期软件产品与硬件产品收入区分符合相关政策规定，相关收入确认方式一致，软件产品销售收入与增值税即征即退优惠金额具有匹配关系。

22.关于财务内控

申报材料显示：

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 1,020.04 万元、409.42 万元、1,505.05 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 4.74%、1.55%和 4.88%。

请发行人说明：

（1）报告期各期第三方回款对应的境内外主要客户、金额、第三方回款类型、具

体付款方名称等，是否符合行业经营特点；与销售收入的勾稽情况，是否与收入一致，相关收入是否具有可验证性；

（2）报告期内是否存在转贷、无真实交易背景的票据融资行为、非经营性资金往来、违反内部资金管理规定进行大额现金借支或挪用资金等情形。

请保荐人、发行人律师和申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于财务内控规范等相关规定对上述事项进行核查并发表明确意见。

[回复]

一、报告期各期第三方回款对应的境内外主要客户、金额、第三方回款类型、具体付款方名称等，是否符合行业经营特点；与销售收入的勾稽情况，是否与收入一致，相关收入是否具有可验证性

[说明]

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 1,020.04 万元、409.42 万元、1,505.05 万元和 158.53 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 4.74%、1.55%、4.88%和 0.87%，占比较低。第三方回款类别如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户股东、高管及其亲属	63.50	40.06%	136.05	9.04%	38.95	9.51%	710.61	69.67%
客户员工	10.77	6.79%	-	-	97.15	23.73%	171.68	16.83%
其他第三方	75.00	47.31%	1,018.30	67.66%	26.18	6.39%	125.24	12.28%
境外销售第三方回款	9.26	5.84%	350.70	23.30%	62.34	15.23%	12.51	1.23%
融资租赁公司回款	-	-	-	-	184.80	45.14%	-	-
合计	**158.53**	**100.00%**	**1,505.05**	**100.00%**	**409.42**	**100.00%**	**1,020.04**	**100.00%**

2020 年度，扣除慈溪市华星医疗器械有限公司、Eco Centrum Jerzy Malina 和 Signature Ltd 销售口罩机第三方回款后，2020 年度第三方回款金额为 154.35 万元。

报告期内，各期前五大境内外第三方回款客户、金额、第三方回款类型、具体付

款方名称等情况如下:

（一）2021 年 1-6 月

单位：万元

客户类型	序号	客户名称	回款金额	占各期第三方回款比重	付款方名称	第三方回款类型
境内客户	1	东莞市祺鑫盛包装科技有限公司	75.00	47.31%	严瑞	其他第三方
	2	义乌市宸德包装有限公司	20.00	12.62%	范芳德	客户股东、高管及其亲属
	3	广州彩丽珑包装有限公司	13.50	8.52%	邓婷良	客户股东、高管及其亲属
	4	温州瑜轩包装有限公司	10.68	6.74%	章国辉	客户员工
	5	广东玖色纸制品有限公司	10.00	6.31%	付文文	客户股东、高管及其亲属
	小计		**129.18**	**81.49%**	-	-
境外客户	1	Light Group LLC	9.26	5.84%	Premium Vertex Trading LLC	境外销售第三方回款
合计			**138.44**	**87.33%**	-	-

（二）2020 年度

单位：万元

客户类型	序号	客户名称	回款金额	占各期第三方回款比重	付款方名称	第三方回款类型
境内客户	1	慈溪市华星医疗器械有限公司	1,000.00	66.44%	慈溪市圣保彩印包装有限公司	其他第三方
	2	温州瑜轩包装有限公司	85.32	5.67%	章锦招	客户股东、高管及其亲属
	3	四川金鹏宏达实业有限公司	13.33	0.89%	曹宗明	客户股东、高管及其亲属
	4	温州赫东包装有限公司	10.00	0.66%	章青芸	其他第三方
	5	昆玺实业有限公司	10.00	0.66%	蒋昆伦	客户股东、高管及其亲属
	小计		**1,118.65**	**74.33%**	-	-
境外客户	1	Eco Centrum Jerzy Malina	247.57	16.45%	Galakta Dariusz Waszkiewicz	境外销售第三方回款
	2	Signature Ltd	103.13	6.85%	MR W S EID	境外销售第三方回款

	小计	**350.70**	**23.30%**	-	-
合计		**1,469.36**	**97.63%**	-	-

注：2020 年度公司向慈溪市华星医疗器械有限公司销售口罩机实现收入 884.96 万元，含税收入 1,000.00 万元，因慈溪市华星医疗器械有限公司工商注册登记尚未完成，其委托第三方公司慈溪市圣保彩印包装有限公司支付口罩机预付款 1,000.00 万元，公司已取得慈溪市华星医疗器械有限公司以及第三方公司确认的委托付款协议。

（三）2019 年度

单位：万元

客户类型	序号	客户名称	回款金额	占各期第三方回款比重	付款方名称	第三方回款类型
境内客户	1	汕头市华绣科技有限公司	114.80	28.04%	台新融资租赁（中国）有限公司	融资租赁公司回款
	2	深圳市京宝包装有限公司	70.00	17.10%	台新融资租赁（中国）有限公司	融资租赁公司回款
	3	中山市隆沃包装科技有限公司	38.00	9.28%	毛世成	客户员工
	4	昆玺实业有限公司	35.00	8.55%	蒋昆仑	客户股东、高管及其亲属
	5	莆田市金盒子包装有限公司	21.00	5.13%	魏德利	客户股东、高管及其亲属
	小计		**278.80**	**68.10%**	**-**	**-**
境外客户	1	The Print Shop	36.80	8.99%	Lumisoq HK Limited	境外销售第三方回款
	2	PT Printec Perkasa	10.45	2.55%	(JW)Grafitecindo Ciptaprima	境外销售第三方回款
	3	Dialex-Decor Ltd	9.43	2.30%	(JW)Craft Holdings Limited	境外销售第三方回款
	4	Paupants Cajas Finas	5.54	1.35%	(JW)Antonio Chavez Curiel	境外销售第三方回款
	5	Zinger Group	0.11	0.03%	(JW)Homyakov Aleksandr Igorevich	境外销售第三方回款
	小计		**62.34**	**15.23%**	-	-
合计			**341.14**	**83.32%**	-	-

注：2019 年度汕头市华绣科技有限公司、深圳市京宝包装有限公司通过台新融资租赁（中国）有限公司付款，因汕头市华绣科技有限公司、深圳市京宝包装有限公司系分别单独与台新融资租赁（中国）有限公司签订融租租赁合同，委托该融租租赁公司回款，公司将此类回款归属于融资租赁公司回款。

（四）2018 年度

单位：万元

客户类型	序号	客户名称	回款金额	占各期第三方回款比重	付款方名称	第三方回款类型
境内客户	1	昆山市久源包装制品有限公司	200.00	19.61%	林红军、刘永庆和朱金红	客户股东、高管及其亲

						属
	2	中山市隆沃包装科技有限公司	162.00	15.88%	毛世成	客户员工
	3	广州凯艺纸品包装有限公司	130.80	12.82%	贺建刚	客户股东、高管及其亲属
	4	广州市里外美包装制品有限公司	90.00	8.82%	黄美荣、沈廷交	客户股东、高管及其亲属
	5	东莞市驰沃礼品盒有限公司	87.02	8.53%	杨远佳	客户股东、高管及其亲属
	小计		**669.82**	**65.67%**	-	-
境外客户	1	Print Dynamis	11.07	1.09%	Crisp, Randon	境外销售第三方回款
	2	SBC INTERNATIONAL CO.	0.87	0.09%	KHANIMAHER	境外销售第三方回款
	3	Seagull Enterprises	0.57	0.06%	Centex Olden Services Corporation	境外销售第三方回款
	小计		**12.51**	**1.23%**	-	-
合计			**682.33**	**66.89%**	-	-

如上所述，公司第三方回款以国内客户为主，公司国内客户为满足自身资金周转的需要，委托其法定代表人、股东、高管、员工或其亲属、融资租赁公司协助客户进行货款的支付。国外销售过程中，少数国外客户受当地银行账户限制，出现无法使用美元货币进行结算的情形，采取通过第三方公司或者个人的方式进行付款。

公司第三方回款具有合理的原因，符合自身经营模式、行业经营特点，具有必要性和合理性。

同时，公司建立了与第三方回款相关的内控制度，具体包括:

1.公司根据客户下达的订单或合同进行生产、发货，财务人员根据客户签回的送货单、验收报告、合同或订单、报关单、提单等单据在财务系统确认收入;

2.客户回款时，由财务人员逐笔登记入账，如出现付款人名称与财务系统客户名称不一致时，由销售业务人员对付款人信息及对应的客户进行确认，同时公司与客户、代付方签订委托付款协议，并据此作为账务处理的依据。

报告期内，公司第三方回款能与对应的合同或订单、报关单、提单、送货单和验

收报告等业务单据相匹配，第三方回款与相关的收入勾稽一致，具有可验证性。

二、报告期内是否存在转贷、无真实交易背景的票据融资行为、非经营性资金往来、违反内部资金管理规定进行大额现金借支或挪用资金等情形

[说明]

报告期内，除 2019 年度公司向银行取得 100.00 万元贷款以外，公司不存在其他银行贷款，上述银行贷款用于支付供应商深圳市普雅自动化设备有限公司货款，该交易具有真实业务支持。同时，报告期内公司不存在为客户提供银行贷款资金走账的情形。由此，报告期内公司不存在转贷行为。

报告期内，公司基于与供应商、客户真实的交易背景，向供应商开具商业票据、取得客户开具或背书转让的商业票据，公司不存在无真实交易背景的票据融资行为。

报告期内，公司建立了货币资金管理制度，对资金管理的职责分工、权限范围、审批程序和日常管理等进行了约定，并按照相关制度有效运行，报告期内公司不存在非经营性资金往来、违反内部资金管理规定进行大额现金借支或挪用资金等情形。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序:

1.访谈了发行人财务负责人，了解发行人第三方回款情况、是否存在转贷、无真实交易背景的票据融资行为、非经营性资金往来、违反内部资金管理规定进行大额现金借支或挪用资金等情形，查看发行人销售管理、货币资金管理等内控制度;

2.获取报告期内发行人第三方回款明细，通过比对发行人银行对账单与银行日记账核实第三方回款明细的完整性，获取第三方回款对应的委托付款协议或证明，核实第三方回款的原因、客户与付款方的关系、委托付款的真实性;

3.抽样选取第三方回款明细样本和银行对账单回款记录，并追查至相关的合同或订单、发票、送货单、验收报告、报关单、提单等业务单据，验证发行人与第三方回款客户交易的真实性、第三方回款与相关销售收入的可勾稽性和可验证性，抽查比例分

别为 93.45%、98.80%、99.45%和 99.94%;

4.对第三方回款金额较大的客户进行走访访谈，确认其与发行人交易的真实性，2018 年度至 2020 年度走访比例分别为 30.07%、45.87%、84.29%;

5.检查全部第三方回款客户与付款方的基本信息，比对发行人关联方名单，检查相关方是否为发行人的关联方，取得发行人及其实际控制人、董监高出具的说明，检查发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付是否存在关联关系或其他利益安排;

6.取得发行人报告期内银行借款合同、银行对账单，检查发行人与深圳市普雅自动化设备有限公司交易的单据，包括但不限于交易合同、发票、银行回单等业务单据，判断发行人通过银行贷款支付货款业务的真实性;

7.获取发行人应付票据、应收票据台账，检查台账中供应商、客户与发行人交易的合同、订单、发票、送货单、银行回单或票据等业务单据，判断发行人是否存在无真实交易背景的商业票据;

8.获取发行人银行日记账、现金日记账和往来款明细，检查是否存在非经营性资金往来和违反内部资金管理规定进行大额现金借支或挪用资金等情形。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为:

1.报告期内发行人第三方回款具有商业合理性和必要性，符合自身的业务经营模式和行业经营特点，第三方回款真实，与销售收入的勾稽一致，相关收入具有可验证性，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，不存在虚构交易或调节账龄的情形，不影响销售循环内部控制有效性的认定，报告期内发行人第三方回款占营业收入的比例较低，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，发行人第三方回款符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

2.报告期内，发行人不存在转贷、无真实交易背景的票据融资行为、非经营性资金往来、违反内部资金管理规定进行大额现金借支或挪用资金等情形，符合《深圳证券

交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

23.关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》关于资金流水核查的要求，逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查金额的重要性水平、核查范围及核查结论，并结合上述资金流水核查情况就发行人实际控制人是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，发行人内部控制是否健全有效，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

[回复]

一、对发行人及相关人员资金流水的核查程序及核查手段

对于发行人及相关人员报告期内的资金流水，保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序:

（一）对发行人资金流水核查情况

1.了解、评价发行人与资金管理相关的关键内部控制，公司制定了《货币资金管理制度》，发行人根据上述制度的要求，确定货币资金授权审批权限，以确保货币资金业务的授权批准方式、权限、程序、责任，相关控制措施符合相关规定并有效运行。

2.核查人员陪同公司相关人员持基本户开户许可证前往发行人的基本户开户行打印已开立银行账户结算清单，与发行人提供的银行账户记录表进行核对，核查双向账户记录是否一致，分析账户完整性及开户合理性；检查是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，结合公司经营情况与业务主要开展地区判断开立的银行账户数量与分布是否存在异常；获取发行人各银行账户报告期内的资金流水，抽取发行人 1 万元以上银行流水发生额及 1 万元以下异常银行流水发生额与银行存款日记账明细进行银行流水与银行存款日记账、银行存款日记账与银行流水的双向比对，分析是否存在未入账或虚假入账的情况。

3.对发行人报告期内的银行账户进行函证，核实银行存款余额以及权利、义务，并查验银行账户完整性、存款余额准确性及是否存在受限账户。对银行函证收发过程进

行控制，检查银行函证是否已全部回函，所列信息是否相符、印章是否符合要求。

4.实施截止性测试和收支检查程序，核查银行流水发生额与凭证、原始资料的记录是否一致。具体而言，抽取发生额较大、或非经常性交易的凭证，并将后附的合同、回单等资料与账面记录、银行流水核对。

5.对核查账户涉及的大额或异常资金流入及流出交易进行抽查，通过抽凭进行复核，核查是否具备真实交易背景，对发行人流水中大额收支款进行查验，检查款项性质，检查发行人付款款项用途是否存在异常，是否有大额异常资金交易，了解是否存在关联方代发行人收付款情况，核查公司是否存在无真实交易的资金流出。

6.走访发行人的主要客户和供应商，查阅访谈纪要、受访人员名片或员工身份证明、受访人身份证复印件及客户和供应商营业执照复印件、访谈视频、客户和供应商办公地址照片等。确认发行人与主要客户的结算方式，是否存在私下签订协议或其他利益交换的情形；确认发行人与主要供应商的合作方式，是否存在通过第三方代收或代付资金的情况；确认客户供应商与发行人及关联方之间不存在利益输送、代替承担成本费用等情形。

7.关注发行人流水是否存在大额或频繁存取现，是否在发行人不同账户或同一账户之间，发生金额、日期相近的异常大额资金进出。

8.获取发行人征信报告，核实企业资信状况。

（二）对发行人相关人员报告期内个人银行账户资金流水执行的核查程序

核查个人银行卡流水，核查人员获取报告期内公司控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、出纳及其他关联人员个人账户银行对账单，对控股股东、实际控制人银行流水单笔发生额在 1 万元以上、其他自然人银行流水单笔发生额在 5 万元以上进行核对，自然人银行流水中单笔金额虽未达到上述标准，但对于往来频繁、交易对手名字异常的交易信息也予以核对。

对达到上述重要性标准的人员银行流水，在查验对账单真实性后，逐条记录达到重要性标准的包括公司户名及账号、交易对方户名及账号、交易时间、交易金额、交易摘要（如有）等信息，核查人员与相关人员进行沟通，对大额流水获取必要的支撑

证据，直至确认相关银行流水发生的合理性及合规性。

二、核查范围和核查金额的重要性水平

（一）资金流水核查范围的考虑因素

保荐机构和申报会计师按照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，充分评估了发行人所处的经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定发行人及相关人员资金流水的核查范围以及是否需要扩大资金流水核查范围，具体过程如下:

序号	关注情形	发行人是否存在相关情形
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形;	不存在
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致;	不存在
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常;	不存在
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业;	不存在
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常;	不存在
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问;	不存在
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化;	不存在
8	其他异常情况	不存在

（二）对发行人及其子公司的资金流水的核查范围

保荐机构、申报会计师陪同企业相关人员持基本户开户许可证前往发行人及子公司的基本户开户行打印已开立银行账户结算清单，与发行人提供的银行账户记录表进行核对，核查双向账户记录是否一致，分析账户完整性及开户合理性；保荐机构、申报会计师获取并核查了发行人、及其子公司报告期内的全部银行账户流水，包含报告期内已注销账户流水，抽取了 1 万元以上银行流水发生额及 1 万元以下异常银行流水发生额与银行存款日记账明细进行银行流水与银行存款日记账、银行存款日记账与银行流水的双向比对，分析是否存在未入账或虚假入账的情况，具体核查范围如下:

序号	所属公司	与发行人关系	开户银行	核查账户个数

1	鸿铭股份	发行人	中国农业银行、东莞农村商业银行、中信银行、中国工商银行、中国银行	12 个
2	鸿禧科技	发行人子公司	中国农业银行	1 个
3	鸿博科技	发行人子公司	中国工商银行	1 个

注：鸿铭股份 12 个账户中包含 1 个基本存款账户、5 个一般存款账户、1 个非预算单位专用存款账户、2 个美元账户、1 个定期美元账户、1 个欧元账户、1 个定期人民币账户；鸿禧科技为 1 个基本存款账户；鸿博科技为 1 个基本存款账户。

（三）发行人相关人员报告期内任职期间个人银行账户资金流水的核查范围

保荐机构、申报会计师取得并核查了发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、出纳人员及其他人员的银行对账单，具体如下：

序号	姓名	与发行人关联关系	开户银行	核查账户个数
1	金健	实际控制人之一	工商银行、农业银行、建设银行、东莞农村商业银行、平安银行、中信银行、东莞银行、广发银行、交通银行	28 个
2	蔡铁辉	实际控制人之一	工商银行、农业银行、中国银行、东莞农村商业银行、东莞银行	17 个
3	金玺	金健、蔡铁辉儿子	工商银行、东莞银行	3 个
4	金莹	金健、蔡铁辉女儿	工商银行	1 个
5	夏永阳	董事	工商银行、招商银行、邮政储蓄银行	3 个
6	袁晓强	董事	工商银行、交通银行、招商银行、浦发银行、兴业银行、民生银行、平安银行	12 个
7	刘江	副总经理	农业银行、工商银行、浦发银行、邮政储蓄银行、东莞农村商业银行	6 个
8	李指辉	副总经理	工商银行	2 个
9	王兵	副总经理	工商银行、农业银行、广发银行、邮政储蓄银行	6 个
10	张孝仲	财务总监	民生银行、交通银行、建设银行、工商银行、福建海峡银行、中国银行	14 个
11	曾晴	副总经理、董事会秘书	工商银行、建设银行	3 个
12	易红	监事会主席	工商银行	1 个
13	孙电光	监事	工商银行、邮政储蓄银行、农业银行、平安银行	5 个
14	曹荣昌	监事	工商银行、邮政储蓄银行、东莞农村商业银行	5 个
15	李德齐	核心技术人员	农业银行、中国银行、工商银行	5 个
16	余嘉妮	出纳	工商银行、建设银行、农业银行、中国银行	6 个
17	金荣禄	金健父亲	工商银行	1 个
18	吕启芳	金健母亲	工商银行	1 个

19	蔡超群	蔡铁辉父亲	邮政储蓄银行	1 个
20	梁雪娇	蔡铁辉母亲	邮政储蓄银行	1 个
21	余增峰	曾任公司财务负责人，现任总经理助理	工商银行、建设银行	4 个
22	蔡畅	曾任公司副总经理，现任公司技术服务部经理	建设银行、光大银行、工商银行、邮政储蓄银行	3 个
23	赵金平	曾任公司监事，现任公司电气工程部电工	工商银行、农业银行	2 个

注：上述账户核查个数不含信用卡；金健核查账户个数为 28 个，其中已注销账户个数为 17 个、社保公积金账户个数为 2 个、目前正常使用账户个数为 9 个（不含社保、公积金账户）。蔡铁辉核查账户个数为 17 个（含 1 个金健、蔡铁辉联名户），其中已注销账户个数为 6 个、社保公积金账户个数为 2 个，目前正常使用账户个数为 9 个（不含社保、公积金账户）；其中蔡铁辉工商银行正常使用账户中有 3 张活期多币种账户、1 张定期一本通账户为“个人综合账户卡、个人新 E 代卡主卡”下挂账户，其流水会在“个人综合账户卡、个人新 E 代卡主卡”中体现，剔除后，蔡铁辉目前正常使用账户个数为 5 个（不含社保、公积金账户）。

报告期内发行人独立董事未提供银行流水，考虑到独立董事未参与发行人的实际经营，独立董事承诺报告期内不存在占用发行人资金、不存在向发行人的客户或供应商收付款项、不存在代发行人或通过他人代发行人支付成本、费用等情形；且保荐人和申报会计师在核查对发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、出纳人员及相关关联人员的资金流水时已核实前述主体与独立董事及其控制或担任董监高的关联法人不存在资金往来情况；根据实质重于形式原则，保荐人及申报会计师因独立董事不愿意提供个人资金流水而未直接核查独立董事的资金流水未违反中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求。

（四）核查金额的重要性水平

保荐机构及申报会计师对发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素进行充分评估后，确定了资金流水的核查标准，具体标准如下：

1、对发行人报告期内银行账户资金流水执行的核查标准

保荐人、申报会计师对发行人及子公司各报告期内的所有已开立银行账户交易流水明细，抽取单笔发生额在 1 万元以上及 1 万元以下异常发生额进行核查，与发行人账

面记录的收付款方、金额、款项性质进行双向核对，分析是否存在未入账或虚假入账的情况，是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况。

2、发行人相关人员报告期内任职期间个人银行账户资金流水执行的核查标准

对于发行人相关人员的个人银行账户资金流水，保荐机构及申报会计师抽取其报告期内任职期间的个人银行账户资金流水中所有金额大于 5.00 万元的样本进行核查，对于实际控制人金健和蔡铁辉重点核查 1 万元及以上的交易，其中金玺、金莹账户为实际控制人实际使用，按照实际控制人流水核查标准进行核查，具体核查情况如下表所示:

序号	姓名	核查交易笔数情况		核查交易金额情况	
		转入笔数（笔）	转出笔数（笔）	转入金额合计（万元）	转出金额合计（万元）
1	金健	39	86	1,868.83	2,008.24
2	蔡铁辉	61	67	5,447.74	5,131.27
3	金玺	12	24	4,190.13	3,232.53
4	金莹	9	11	1,974.86	3,241.20
5	夏永阳	12	22	300.62	400.60
6	袁晓强	188	193	58,280.13	63,234.71
7	刘江	4	4	28.04	20.00
8	李指辉	-	2	-	23.00
9	王兵	21	30	549.95	566.13
10	张孝仲	22	28	590.92	527.85
11	曾晴	4	5	30.00	25.00
12	易红	-	-	-	-
13	孙电光	-	-	-	-
14	曹荣昌	-	-	-	-
15	李德齐	5	1	35.12	11.43
16	余嘉妮	-	1	-	5.36
17	金荣禄	3	-	20.00	-
18	吕启芳	2	1	11.00	5.00
19	蔡超群	-	-	-	-
20	梁雪娇	-	-	-	-

21	余增峰	2	4	25.03	51.82
22	蔡畅	11	99.67	5	38.5
23	赵金平	-	-	-	-

注：空格表示报告期内未发生 5 万元以上转入或转出银行流水金额

三、核查情况和核查结论

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

报告期内，公司根据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》等有关法律法规及中国证监会的相关要求，完善了由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成的公司治理结构，修订完善了《股份有限公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作细则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《募集资金管理制度》等制度文件，保荐人、申报会计师获取并查阅发行人的《财务管理制度》《采购管理制度》《会计核算制度》《货币资金管理制度》等财务规章制度，对公司资金管理、关联交易及其审批、决策权限、程序的规范运作、资金管理安全性和使用规范性进行评价。

经核查，申报会计师认为：发行人建立了完善的资金管理相关内控制度，相关内控制度设计合理且得到有效执行，发行人资金管理相关内控制度不存在较大缺陷。

（二）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

核查人员陪同公司相关人员持基本户开户许可证前往发行人的基本户开户行打印已开立银行账户结算清单，与发行人提供的银行账户记录表进行核对，核查双向账户记录是否一致，分析账户完整性及开户合理性；检查是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，结合公司经营情况与业务主要开展地区判断开立的银行账户数量与分布是否存在异常；获取发行人各银行账户报告期内的资金流水，抽取发行人 1 万元以上银行流水发生额及 1 万元以下异常银行流水发生额与银行存款日记账明细进行银行流水与银行存款日记账、银行存款日记账与银行流水的双向比对，分析是否存在未入账或虚假入账的情况。

对发行人报告期内的银行账户进行函证，核实银行存款余额以及权利、义务，并查验银行账户完整性、存款余额准确性及是否存在受限账户。对银行函证收发过程进行控制，检查银行回函是否已全部回函，所列信息是否相符、印章是否符合要求。

经核查，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与业务需要相符。

（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐人、申报会计师对发行人及子公司各报告期内的所有已开立银行账户交易流水明细，抽取单笔发生额在 1 万元以上，与发行人账面记录的收付款方、金额、款项性质进行双向核对，分析是否存在未入账或虚假入账的情况。

对核查账户涉及的大额或异常资金流入及流出交易进行抽查，通过抽凭进行复核，核查是否具备真实交易背景，对发行人流水中大额收支款进行查验，检查款项性质，检查发行人付款款项用途是否存在异常，是否有大额异常资金交易，了解是否存在关联方代发行人收付款情况，核查公司是否存在无真实交易的资金流出。

经核查，发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等活动相匹配。

（四）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐人、申报会计师对发行人单笔发生额在 1 万元以上流水的收付款方、金额、款项性质进行核对，核查发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在大额资金往来。保荐人、申报会计师将控股股东、实际控制人单笔发生额在1万元以上、其他自然人单笔发生额在5万元以上流水的往来对手方、交易金额、交易时间等信息进行核对，自然人银行流水中单笔金额虽未达到核查标准，但对于往来频繁、交易对手名字异常的交易信息也予以核对。

经核查，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员除正常工资薪酬、差旅垫支外，不存在异常大额资金往来。

（五）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐人、申报会计师查阅发行人现金日记账并结合银行流水进行核对，核查银行流水发生额与凭证、原始资料的记录是否一致，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，发行人取现用途与公司日常经营活动相匹配，不存在无合理解释的大额或频繁取现情形，发行人不存在无合理解释的同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金进出情形。

（六）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务且不符合商业合理性的情形

经核查，报告期内，发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务且不符合商业合理性的情形。

（七）发行人实际控制人个人账户是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐人、申报会计师获取实际控制人金健和蔡铁辉报告期内全部银行账户资金流水并获取实际控制人已提供全部银行账户的承诺函，对实际控制人资金流水单笔发生额在 1 万元以上流水进行核对，对单笔金额虽小于 1 万元，但往来频繁、交易对手名字异常的交易信息也予以核对核查款项来源或用途。对金额 1 万资金往来访谈确认交易性质、交易对方背景，获取交易访谈记录、购房协议、房屋装修协议、理财协议等原始单据。

报告期实际控制人大额存取现（1 万元以上）情况如下表所示:

单位：万元

姓名	时间	取现金额	款项用途
金健	2018/3/6	10.1	银行卡销户取现后用于日常消费
	2018/3/16	10.00	用于日常消费

	2019/1/30	1.00	用于日常消费
	2019/1/31	4.00	用于日常消费
	2020/1/19	1.00	用于日常消费
	时间	**存现金额**	**资金来源**
	2021/3/3	5.51	家庭日常使用现金结余存入
姓名	**时间**	**取现金额**	**款项用途**
蔡铁辉	2018/2/13	12.1	春节备款
	2018/7/24	40.00	用于别墅景观树、景观鱼、水泥沙子等装修零星付款
	2018/12/26	15.00	用于家庭日常消费及春节备款
	2020/1/17	2.55	用于家庭日常消费
	2020/7/2	8.5	用于家庭日常消费
	时间	**存现金额**	**资金来源**
	无		

经核查，报告期内，实际控制人大额存取现符合其实际需求，具备合理解释。

（八）控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

保荐人、申报会计师对发行人、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的大额资金流水进行了核查，具体情况如下:

1.控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、出纳人员及相关关联人员没有从发行人获得大额现金分红款、资产转让款。

2.发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内报酬情况如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
关键管理人员薪酬	382.18	750.02	621.10	612.28

经核查，关键管理人员获得的正常工资薪酬或在历次发行人股权转让中获得的股权转让款用于个人日常开销或资金支配，流向不存在重大异常。

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联

方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

根据发行人的采购明细表和销售明细表，确定报告期客户、供应商名单（均前 20 名，下同），确认合同或订单上载明的客户/供应商签署方、合作关键经办人，获取中国出口信用保险公司出具的发行人报告期内前十大客户中的境外客户海外资信报告记载的股东、董事、高级管理人员基本情况，获取企查查官网查询的境内客户及供应商股东、董事、监事、高级管理人员、法定代表人信息及变更信息（以上信息统称“报告期客户供应商及关联方信息”），将前述获取的发行人控股股东、实际控制人流水对手方信息与报告期客户供应商及关联方信息进行比对以确认是否存在重名情况。如存在重名，逐笔确认银行流水的交易对手方是否即为发行人客户和供应商及其关联方，结合相关款项性质判断发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与流水中重名交易对手方是否存在非正常关联交易、资金往来、其他利益安排；

通过实地走访主要客户、供应商，获取其出具的无关联关系声明，通过流水核查，发现报告期内控股股东、实际控制人与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来情况如下：

交易对方	关联关系	交易日期	交易事项	保留的书面文件	目前的状态
黎惠成[注]	为鸿铭股份承租厂房东莞市汇景实业投资有限公司股东黎露霖关系密切的家庭成员、监事	2019/1/31	金健向其转账 50.33 万元	无	已结清

注：2017 年起，周士年因经营需要向黎航锋租赁位于梨川工业区的厂房 8,245.35 平方米，彼时金健与周士年、武红英夫妇存在资金往来尾款，故周士年于 2019 年 1 月 31 日委托金健向黎航锋之父黎惠成支付租赁房产相关费用 50.33 万元，上述情况已经金健、黎惠成、黎航峰、周士年确认。

经核查，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐人、申报会计师针对是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形，执行了如下核查程序：

1.核查发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，对实际

控制人报告期内单笔金额在 1 万以上的流水进行核查，对董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内单笔金额在 5 万以上的流水进行核查，主要是对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排；

2.获取发行人报告期内主要客户、供应商签字盖章的访谈记录，确认主要客户、供应商与发行人关联方不存在资金往来或其他利益安排。

经核查，报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

四、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人资金管理相关内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

24.关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人说明：

（1）2021 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

（2）如 2021 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

[回复]

一、2021 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

[说明]

公司 2021 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比变动情况如下:

（一）利润表主要项目与上年同期比较情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动额	变动率	重大变动说明及影响	影响因素是否具有持续性
营业收入	18,249.68	11,489.78	6,759.91	58.83%	发行人营业收入相比上期大幅增加主要系发行人业务规模扩大所致，且本期发行人经营受疫情影响较小。	业务规模扩大的因素具有可持续性
营业成本	10,491.47	6,521.41	3,970.06	60.88%	发行人业务规模扩大所致	是
销售费用	1,712.92	1,184.72	528.20	44.58%	发行人业务规模扩大所致	是
管理费用	659.15	569.20	89.94	15.80%	发行人业务规模扩大所致	是
研发费用	683.82	758.79	-74.97	-9.88%	2020 年 1-6 月存在口罩机项目的研发，使得 2020 年 1-6 月的研发费用较高	否
财务费用	130.59	-47.56	178.15	-374.55%	受本期美元兑换人民币的影响，本期汇兑损益为正数	否
归属于母公司股东的净利润	3,808.89	2,309.58	1,499.31	64.92%	发行人业务规模扩大所致	是

（二）资产负债表主要项目与上年末比较情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	变动额	变动率	重大变动说明及影响	影响因素是否具有持续性
货币资金	14,979.04	8,507.41	6,471.63	76.07%	本期末货币资金较上年末大幅增加主要系：（1）发行人业务规模扩大和加强客户回款所致；（2）2021 年 6 月发行人赎回理财产品所致	发行人业务规模扩大和加强客户回款所致具有可持续性，理财产品赎回不具

						有可持续性
交易性金融资产	7,550.00	11,900.00	-4,350.00	-36.55%	主要系2021年6月发行人赎回部分理财产品所致	否
应收账款	8,887.41	8,402.64	484.76	5.77%	发行人业务规模扩大所致	是
存货	14,048.23	11,454.13	2,594.10	22.65%	发行人业务规模扩大，采购额增加导致本期末存货账面价值增加	是
固定资产	4,046.76	3,782.43	264.34	6.99%	发行人业务规模扩大增加机器设备投入	是
在建工程	3,487.94	1,523.61	1,964.33	128.93%	发行人在建工程进度逐步推进所致	是
无形资产	2,297.74	2,329.51	-31.77	-1.36%	-	-
资产总计	60,626.75	51,703.98	8,922.77	17.26%	发行人业务规模扩大所致	是
应付票据	2,310.00	1,585.00	725.00	45.74%	发行人业务规模扩大，采购额增加导致本期末应付票据增加	是
应付账款	7,793.07	5,797.87	1,995.20	34.41%	发行人业务规模扩大，采购额增加导致本期末应付客户款项增加	是
合同负债	2,256.04	1,988.15	267.89	13.47%	发行人业务规模扩大，在手订单增加，预收客户的款项增加所致	是
应付职工薪酬	914.05	1,817.93	-903.88	-49.72%	发行人上年末计提的员工年终奖在本期支付所致	否
负债合计	18,428.29	13,386.63	5,041.65	37.66%	发行人业务规模扩大所致	是
未分配利润	26,509.44	22,700.55	3,808.89	16.78%	发行人业务规模扩大所致	是
股东权益	42,198.74	38,317.35	3,881.12	10.13%	发行人业务规模扩大所致	是

[披露]

发行人已将 2021 年 1-6 月经申报会计师审计的财务数据更新至招股说明书，并在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中披露主要财务数据及其变化情况。

二、如 2021 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

[说明]

公司 2021 年 1-6 月营业收入、净利润和扣除非经常性损益后的净利润分别为 18,249.68 万元、3,808.89 万元和 3,563.56 万元（已由申报会计师审计），相比 2020 年 1-6 月分别增长 58.83%、64.92%和 122.98%。公司 2021 年 1-6 月经营业绩不存在下滑的情形。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1.获取发行人 2021 年 1-6 月财务报表，分析主要会计报表项目与上年末或同期相比的变化情况；

2.访谈发行人管理层，了解 2021 年 1-6 月发行人经营业绩情况及变化原因。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人已将 2021 年 1-6 月经申报会计师审计的财务数据更新至招股说明书，并在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中披露主要财务数据及其变化情况；

2.发行人 2021 年 1 至 6 月经营业绩不存在下滑的情形。

我们根据审核问询的落实情况及再次履行审慎核查义务之后，提供了本落实审核问询的专项说明。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师

中国注册会计师

中国·北京

二〇二一年十一月一日