

关于深圳市兴禾自动化股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核中心意见落实函的回复

深圳证券交易所：

根据贵单位下发的《关于深圳市兴禾自动化股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》(以下简称“审核中心意见落实函”)的要求，深圳市兴禾自动化股份有限公司(以下简称“发行人”、“公司”、“兴禾自动化”)会同保荐机构国信证券股份有限公司(以下简称“保荐人”、“国信证券”)、北京市金杜律师事务所(以下简称“发行人律师”)、大华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”)，对审核中心意见落实函中提出的问题进行了逐项落实、核查，并出具本回复报告，请予审核。

如无特殊说明，本回复报告中简称与招股说明书中简称具有相同含义。

字体	含义
黑体、加粗	审核中心意见落实函所列问题
宋体	对审核中心意见落实函的回复
宋体、加粗	对审核中心意见落实函核查的结论性意见
楷体、加粗	涉及对招股说明书等申请文件的修改内容

在本回复报告中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1：关于营业收入。	3
问题 2：关于存货。	19

问题 1：关于营业收入。

根据申报材料和审核问询回复：

(1)2018 年至 2020 年第四季度收入占比分别为 34.14%、33.36%和 74.55%，2020 年四季度收入占比大幅高于以往年份。

(2) 报告期内，公司存在验收单只签字未盖章的情形。赛尔康只签字、不盖章，主要系会根据设备验收的具体情况出具内部验收报告，并提供给供应商作为验收完成的依据。部分其他客户也存在验收单只有签字没有盖章的情形。

(3) 珠海冠宇为 2020 年新进前五大客户，且与发行人存在共同股东，当年实现收入 5,306.90 万元。

请发行人：

(1)列示 2020 年赛尔康内部验收报告落款时间和验收单时间的差异情况，分析差异的合理性；列示验收单只有签字没有盖章的其他客户 2020 年各月的收入分布情况，分析收入分布的合理性。

(2) 说明珠海冠宇 2020 年各月的收入分布情况，分析收入分布的合理性，是否存在四季度集中验收及配合提前验收的情形。

请保荐人、申报会计师结合上述情况就发行人收入季节性波动的合理性，收入截止性测试的准确性，珠海冠宇较短时间内进入前五大客户的合理性发表明确意见。

【发行人说明】

一、列示 2020 年赛尔康内部验收报告落款时间和验收单时间的差异情况，分析差异的合理性；列示验收单只有签字没有盖章的其他客户 2020 年各月的收入分布情况，分析收入分布的合理性

(一)列示 2020 年赛尔康内部验收报告落款时间和验收单时间的差异情况，分析差异的合理性

2020 年，公司选取了对赛尔康技术（深圳）有限公司的收入金额为 100 万元以上的订单，该部分订单确认的收入金额占公司对赛尔康技术（深圳）有限公司当年收入的比例为 97.19%，复核内部验收报告落款时间和公司制式验收单时间的差异情况，具体情况如下：

订单	收入金额/ 万元	占当年该客户 收入的比例	赛尔康内部验收 报告落款时间	公司制式验 收单时间	收入确认时间
订单 1	464.63	5.92%	无	2020-7-18	2020 年 7 月
订单 2	464.63	5.92%	无	2020-7-18	2020 年 7 月
订单 3	464.63	5.92%	无	2020-9-8	2020 年 9 月
订单 4	464.63	5.92%	无	2020-9-8	2020 年 9 月
订单 5	464.63	5.92%	无	2020-9-28	2020 年 9 月
订单 6	476.51	6.07%	无	2020-9-28	2020 年 9 月
订单 7	3,371.92	42.97%	无	2020-11-26	2020 年 11 月
订单 8	485.18	6.18%	2020-12-11、 2020-12-15	2020-12-10	2020 年 12 月
订单 9	485.18	6.18%	2020-12-10、 2020-12-15	2020-12-10	2020 年 12 月
订单 10	485.18	6.18%	2020-12-11、 2020-12-15	2020-12-10	2020 年 12 月
合计	7,627.13	97.19%			

注：若同一订单存在分批验收，则各批次验收设备的落款日期均列示在上表中。

1、2020 年 7 月、9 月和 11 月确认的收入

公司与赛尔康的销售合同约定“安装调试试运行一个月后，买方安排验收，通过双方的合格验收并由买方出具验收报告”“验收报告是买方付款凭证的必须项”。2020 年 11 月及其以前月份，赛尔康内部验收报告为线下审批的纸质报告，由赛尔康安全部门、品质部门、设备经理、生产部门、工程总监等经办人签署，内部验收报告中仅显示设备交货日期，未显示验收日期。

2、2020 年 12 月确认的收入

2020 年 12 月起，赛尔康改用线上方式审批内部验收报告，审批流程会显示审批通过日期。

公司制式验收单的签字人员是赛尔康设备使用部门的总监，相关签字人员在完成内部验收报告审批之后再签署公司的制式验收单，内部验收报告经相关签字人员审批完成后仅需设备导入管理负责人最终审批即可完成验收流程，设备导入管理负责人审批完成的日期会略晚于设备使用部门的总监的审批日期以及其在公司制式验收单上的签字日期，但间隔时间通常不超过一周。赛尔康 2020 年 12 月的内部验收报告落款时间和公司制式验收单时间相近，且不存在跨月情形，不存在显著差异。

综上所述，2020 年赛尔康内部验收报告落款时间和验收单时间不存在显著差异，2020 年 12 月存在的一周以内的差异具有合理性。

（二）列示验收单只有签字没有盖章的其他客户 2020 年各月的收入分布情况，分析收入分布的合理性

公司选取了 2020 年收入确认金额占当期主营业务收入前 90% 的订单，复核其验收单上仅签字未盖章的情况。除赛尔康技术（深圳）有限公司外，当年验收单上只有签字没有盖章的客户仅有宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”），2020 年 9 月，公司对宁德时代销售点胶机单机设备确认收入 110.50 万元，占当期主营业务收入的比例为 0.21%，对公司业绩不产生重大影响。

该笔收入所涉合同约定设备满足外观、重量、功能完备性、技术指标等要求后进行验收。验收单没有盖章主要系当时客户不愿意为公司制式的验收单盖章，公司考虑到合同金额不重大且销售合同中未明确要求验收单必须在盖章的情形下生效以及客户良好的信用状况，经双方协商由客户负责人签字验收，相关尾款已于 2021 年 5 月全部收回。

公司该笔收入确认在 2020 年 9 月，并非四季度，亦不存在异常分布。

综上所述，验收单只有签字没有盖章的其他客户的收入分布情况具有合理性。

二、说明珠海冠宇 2020 年各月的收入分布情况，分析收入分布的合理性，是否存在四季度集中验收及配合提前验收的情形

2020 年，公司对珠海冠宇的收入按月分布情况如下：

收入确认月份	收入确认金额/万元	占比
1 月	586.02	11.04%
2 月	189.45	3.57%
3 月	-	0.00%
第一季度小计	775.47	14.61%
4 月	43.36	0.82%
5 月	0.09	0.00%
6 月	-	0.00%
第二季度小计	43.45	0.82%
7 月	0.17	0.00%
8 月	87.44	1.65%
9 月	0.19	0.00%
第三季度小计	87.80	1.65%
10 月	0.71	0.01%
11 月	22.57	0.43%
12 月	4,376.90	82.48%
第四季度小计	4,400.18	82.91%

收入确认月份	收入确认金额/万元	占比
合计	5,306.90	100%

2020 年，公司对珠海冠宇的收入集中于当年四季度特别是 12 月份，其合理性具体分析如下：

（一）受开始合作时点、订单投放周期等因素影响，2020 年公司对珠海冠宇的销售集中于四季度

1、公司与珠海冠宇开展业务合作的时间不长，受 2019 年末在手订单规模较低和新冠疫情两个因素影响，2020 年前三季度大部分订单不满足收入确认的条件，收入规模较低。

公司与珠海冠宇开展业务合作的时间不长。2018 年 11 月起，公司与珠海冠宇开始进行业务沟通；2019 年 5 月，珠海冠宇主动邀请公司参与自动贴胶设备的业务投标，公司参与珠海冠宇的业务投标并中标，正式开始与珠海冠宇进行业务合作。受 2019 年在手订单规模较低和新冠疫情两个因素影响，2020 年前三季度收入规模较低，具体分析如下：

（1）2019 年末在手订单规模较低。公司自 2019 年起获取珠海冠宇的订单并自 2020 年起实现销售收入，2019 年末在手订单规模较低，是 2020 年前三季度收入规模较低的最主要原因。2019 年和 2020 年，公司对珠海冠宇的新签订单金额分别为 1,474.65 万元和 14,170.37 万元，其中 2020 年上半年新签订单金额 4,143.50 万元。2019 年末，公司对珠海冠宇的在手订单金额为 1,474.65 万元，期末在手订单金额较小，造成 2020 年前三季度收入规模较低；而 2020 年上半年新增订单规模较大，批量设备收入的验收确认始于 2020 年四季度。

（2）新冠疫情影响。受新冠疫情影响，2020 年上半年国内主要行业存在一定的停工停产期，自动化设备验收周期放缓，而公司向珠海冠宇的销售产品以整线整段设备为主，设备安装调试进程受疫情的影响程度更大，一定程度上也影响了公司 2020 年前三季度设备验收及收入确认。

2、受客户订单投放周期影响，公司 2020 年一、二季度新增订单规模较高，造成 2020 年 12 月收入规模较高。

（1）12 月收入规模较高与订单获取时间相匹配

公司 2020 年 12 月确认收入的订单获取时间分布情况如下：

金额单位：万元

时间	新签订单金额	在 2020 年 1 月至 11 月验收的订单金额	在 2020 年 12 月验收的订单金额	截至 2020 年末验收金额合计占比
2020 年之前获取的订单	1,474.65	819.70	394.42	82.33%
2020 年 1 月	147.09	86.73	-	58.96%
2020 年 2 月	1,007.08		1,007.08	100.00%
2020 年 3 月	181.95	22.57	-	12.40%
2020 年 4 月	175.18		22.48	12.83%
2020 年 5 月	1,035.40		907.96	87.69%
2020 年 6 月	1,596.81		1,324.07	82.92%
2020 年 7 月	2,713.98		720.88	26.56%
2020 年 8 月	781.68	0.71	-	0.09%
2020 年 9 月	643.38	0.29	-	0.05%
2020 年 10 月	2,519.91		-	0.00%
2020 年 11 月	346.90		-	0.00%
2020 年 12 月	3,021.02		-	0.00%
合计	15,645.02	930.00	4,376.90	33.92%

公司 2020 年 12 月确认收入的订单获取时间主要为当年第一、二季度，当年下半年获取订单仅有 7 月获取的订单 720.88 万元于当年验收，不存在获取订单至验收的周期极短的情形。

公司对珠海冠宇 2020 年 12 月收入的加权平均业务周期（从获取订单到验收确认收入，下同）为 8.20 个月。公司对珠海冠宇 2020 年 1-11 月收入的业务周期为 8.00 个月；2020 年 12 月，公司除珠海冠宇以外的其余电池设备收入的业务周期为 8.55 个月。公司对珠海冠宇业务周期与同一客户不同期间的业务周期、同一期间其他客户的业务周期均不存在显著差异。

（2）12 月验收的主要项目的业务周期具有合理性

2020 年 12 月，公司对珠海冠宇实现销售收入 4,376.90 万元，占当年对珠海冠宇收入的比例为 82.48%，选取当月销售收入超过 100 万元的主要项目进行分析，具体情况如下：

项目	产线名称	12 月实现收入（万元）	占当月该客户的收入比重	合同获取时间	首次出货时间	验收时间	业务周期（月）	客户量产时间
项目 1	3.5 代柔性 Pack 通用线	1,499.12	34.25%	2020 年 2 月	2020 年 4 月	2020 年 12 月	9.40	2020 年 7 月
项目 2	穿戴类电池自动生产线	1,270.62	29.03%	2020 年 5 月	2020 年 7 月	2020 年 12 月	6.85	2020 年 10 月

项目	产线名称	12月实现收入（万元）	占当月该客户的收入比重	合同获取时间	首次出货时间	验收时间	业务周期（月）	客户量产时间
项目 3	笔记本电脑 Pack 线	454.87	10.39%	2020 年 5 月	2020 年 6 月	2020 年 12 月	5.97	2020 年 9 月
项目 4	SMT 笔电 NBT	428.94	9.80%	2019 年 11 月	2019 年 12 月	2020 年 12 月	9.87	2020 年 5 月
项目 5	微软 Pack 线	140.71	3.21%	2019 年 12 月	2020 年 3 月	2020 年 12 月	10.80	2020 年 5 月
项目 6	小米 Pack 线	105.31	2.41%	2019 年 11 月	2020 年 1 月	2020 年 12 月	11.12	2020 年 7 月
合计	-	3,899.57	89.09%	-	-	-	-	-

注：项目 1、项目 2 及项目 4 为整线整段设备销售；项目 3、项目 5 及项目 6 为单机设备销售。

整体上看，上述 6 个项目的验收时点均晚于客户量产时点，不存在异常。不同期间量产的设备均于 2020 年 12 月验收完毕，一方面系客户不同项目自量产至验收的周期存在差异，另一方面系根据客户内部安排，在特定时段对公司销售的多个产线的验收批量启动内部流程，造成验收日期集中在 12 月份。

上述项目的业务周期在 5.97 个月至 11.12 个月之间，不存在显著异常。其中，项目 2、项目 3 的加权平均业务周期相对较短的具体分析如下：

1) 项目 2 系穿戴电池产线。一方面，公司与承接该项目前，已经向新普科技集团、德赛电池销售多条穿戴电池封装产线，在产线设计、加工制造、整线总装、设备调试等方面积累了丰富的经验，对客户需求有深刻理解，能够快速响应客户需求；另一方面，公司自 2019 年 12 月起即为珠海冠宇设计半自动穿戴电池封装产线，积累了一定的生产经验及与客户磨合的基础，2020 年 12 月验收的产线系前述产线的迭代线，与客户配合良好，基于上述原因，该产线在客户厂区内组装、调配、试运行的周期较短，即达到了客户的验收要求。

2) 项目 3 系笔记本电池单机通用设备，技术难度相对较低，公司生产工艺成熟，设备在客户厂区内组装、调配、试运行的周期较短，即达到了客户的验收要求。

3、2020 年 12 月末，公司对珠海冠宇在手订单情况良好，不存在显著异常

2020 年 12 月对珠海冠宇的销售收入 4,376.90 万元，截至 2020 年 12 月末，

公司对珠海冠宇仍有在手订单 10,338.12 万元（其中已出货未验收订单 5,499.71 万元），表明公司对珠海冠宇的业务具有较好的可持续性。

2020 年 12 月验收比例仅为 29.74%【12 月验收收入/（12 月验收收入+12 月期末在手订单）】，剔除未出货在手订单后的验收比例上升至 44.32%，均不存在显著异常。

（二）公司对珠海冠宇的销售收入时点分布与珠海冠宇的实际情况相匹配

1、珠海冠宇的产能快速增长及固定资产转固均集中在 2020 年下半年。

一方面，2020 年下半年，特别是 2020 年四季度系珠海冠宇产能的快速集中扩张期。根据珠海冠宇公开披露信息，2018 年、2019 年和 2020 年上半年，珠海冠宇消费类电芯的月均产能分别为 1,534.67 万只、1,948.89 万只和 1,907.41 万只，相对稳定；2020 年三季度和四季度月均产能分别为 2,723.33 万只和 3,075.00 万只，较 2020 年上半年分别增长 42.78%和 61.21%，处于快速增长期。另一方面，2020 年下半年，珠海冠宇通过在建工程转固机器设备金额 9.99 亿元，占全年的比例为 63%，表明珠海冠宇固定资产投入使用集中在下半年。

2、公司与珠海冠宇的合作基于市场化原则，珠海冠宇内控管理严格，不存在配合公司提前验收的情况。

公司于 2014 年进入软包电池 Pack 领域并于 2016 年实现电池封装整线自动化，是电池封装领域少有的专注于整线集成的自动化设备厂商，与苹果产业链主要的电池封装厂商德赛电池、欣旺达、新普科技集团等均建立了业务合作关系，在电池封装领域具有技术优势和客户优势。2019 年 5 月，公司参与珠海冠宇的业务投标并中标，凭借良好的创新设计能力和优秀的产品质量与珠海冠宇建立良好的商业合作关系。合作过程中，公司产品得到了客户的高度认可，珠海冠宇除原有电池封装产线的采购外，还加大了电芯自动化制造线的采购规模，双方合作的规模持续提升。

珠海冠宇作为行业内知名上市公司，对于设备采购有着严格的内控制度，制定了《设备采购管理制度》，对设备的申购、设备采购的招标、设备采购合同的签订等相关流程作出了明确的规定并严格执行，公司向珠海冠宇销售的设备验收需经过客户设备使用部门、采购部门等多部门共同审批。公司并不具备要求客户配合提前验收的能力，且公司对珠海冠宇销售的于 2021 年 12 月验收的设备，在

客户产线量产后一定时间后才完成验收，并不属于提前验收的情形。

珠海冠宇于 2021 年下半年在科创板上市，正处于良好的快速发展阶段，身处充分竞争的市场环境，配合公司进行提前验收有悖于其经济利益和市场声誉，不具有配合公司提前验收的动机。

珠海冠宇已出具专项说明：“我司（含我司子公司）与深圳市兴禾自动化股份有限公司（以下简称“发行人”）的交易系公平互利的正常商业行为，是基于我司的实际生产需求，不存在超出我司实际需求的采购行为，与我司股东湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙）、广东恒兆亿新动能股权投资合伙企业（有限合伙）、南京俱成秋实股权投资合伙企业（有限合伙）无关，不存在利益输送、商业贿赂等不正当竞争情形，亦不存在配合发行人提前验收的情形”。

（三）珠海冠宇的验收时点分布符合公司历年业务分布规律和行业特征。

2020 年，公司对珠海冠宇的收入确认集中在四季度符合公司历年业务分布规律，亦符合行业特征，具体说明如下：

1、公司历年业务分布呈现明显的季节性特征。

报告期内，公司业务集中于消费电子领域且产品以整线整段设备销售为主。通常情况下，消费电子下游厂商客户的生产高峰期为每年的三、四季度，如珠海冠宇 2020 年第三季度和第四季度消费类电芯产量占全年产量的比例分别为 30% 和 33%。在不考虑客户日常扩产、追加产线的情况下，公司主要于前一年末或当年年初开始承接消费电子新品的自动化设备订单，安排生产装配并陆续运至客户工厂进行总装、调试。客户通常于三季度、四季度完成试产后，对公司产品进行验收并开始大规模生产，由此导致公司主营业务收入集中于下半年。考虑到公司产品以整线整段设备销售为主，产品验收与客户产线整体的运行情况密切相关，验收周期可能会长于单机自动化设备产品，因此，下半年的收入更集中在四季度。此外，每年 1 月份正值国内外节假日（圣诞元旦假期和春节假期）集中期以及公司和客户职员的集中休假期，下游厂商通常较少安排设备验收，因此，上一年度及当年上半年获取的订单通常会在当年四季度完成验收。

受上述因素影响，2018 年和 2019 年全年主营业务收入中，公司下半年收入占比分别为 75.17% 和 73.23%，其中四季度收入占比分别为 34.14% 和 33.36%，收入的季节性较为明显。公司对珠海冠宇的较多订单集中在 2020 年 12 月完成验

收符合公司历年业务运作规律。

2、2020 年验收集集中在四季度符合行业特征。

公司 2020 年收入集中在四季度且集中程度高于 2018 年和 2019 年，这一现象符合行业特征。2021 年申报创业板上市的智信精密、荣旗科技、瑞能实业存在同类情形，公司与上述三家拟上市公司 2020 年四季度收入占比情况及其与 2019 年的对比情况列示如下：

金额单位：万元

公司名称	四季度收入占比			第四季度收入			前三季度收入		
	2020 年	2019 年	变动	2020 年	2019 年	变动率	2020 年	2019 年	变动率
智信精密①	76.34%	30.32%	46.02%	30,235	7,272	316%	9,373	16,711	-44%
荣旗科技②	65.81%	28.68%	37.12%	14,581	2,927	398%	7,576	7,279	4%
瑞能实业	57.18%	25.48%	31.70%	17,284	9,692	78%	12,942	28,347	-54%
瑞能实业-生产线③	95.25%	11.90%	83.35%	8,194	2,684	205%	408	19,878	-98%
平均（①+②+③）/3	79.13%	23.63%	55.50%	-	-	306%	-	-	-46%
发行人	74.55%	33.36%	41.19%	39,698	23,438	69%	13,551	46,822	-71%

注：1、四季度收入占比=四季度主营业务收入/全年主营业务收入；2、四季度收入占比变动=2020 年四季度收入占比-2019 年四季度收入占比；3、收入变动率=（2020 年收入-2019 年收入）/2019 年收入；4、瑞能实业披露了全部收入及单独列示生产线销售收入两种口径的季节性分布情况，考虑到公司产品以整线整段销售为主，因此选择瑞能实业可比性更高的生产线销售收入的口径统计平均值。

智信精密、荣旗科技、瑞能实业三家公司均属于消费电子和锂电制造相关的非标自动化设备行业，其产品和客户分布与公司存在较大的相似性。其中：（1）智信精密的产品包括较多自动化生产线，2019 年和 2020 年产线收入分别为 6,598.63 万元和 13,692.58 万元，占全部主营业务收入的比例为 27.51%和 34.57%，其主要客户为苹果产业链厂商客户，与公司业务及客户的重合程度较高，智信精密的前五大客户赛尔康、伟创力、宁德新能源、雅达电子亦为公司主要客户；（2）荣旗科技的产品包括检测和组装工序的单功能设备和成套生产线，存在对苹果产业链依赖的风险，主要终端客户包括苹果和亚马逊，其产品和客户与公司有一定的重合程度；（3）瑞能实业产品包括锂电池检测设备和后段生产线，其中，后段生产线主要是 PACK 设备，与公司 2020 年销售给珠海冠宇的产品类型较为接近。

上述可比公司 2019 年和 2020 年四季度收入集中度分别为 23.63%和 79.13%，

2020 年四季度收入占比提升 55.50 个百分点，主要系前三季度受疫情影响下降较多所致：2020 年前三季度收入较 2019 年同期下降 46%，由此导致较多收入延迟至 2020 年四季度验收，拉高了 2020 年四季度收入占比。公司珠海冠宇等客户集中在四季度验收符合行业特征，一方面，2020 年公司前三季度收入同比下降 71%，较多收入延迟至四季度验收；另一方面，公司 2020 年四季度收入占比较 2019 年提升 41.19 个百分点，接近并低于上述可比公司提升的均值 55.50 个百分点。

（四）珠海冠宇较短时间内进入前五大客户是由下游行业发展态势决定的，与公司历史以来的客户开发周期相匹配。

1、珠海冠宇成为公司前五大客户是由下游锂电行业的发展态势决定的。

报告期内，锂电行业的景气度持续向好。根据华经产业研究院数据，2020 年全球 3C 消费电子软包锂电市场的前四大厂商及其市场份额分别是：宁德新能源（37%）、珠海冠宇（14%）、LG 化学（12%）和三星 SDI（10%），市场份额合计达到 63%。由于行业处于快速增长期，头部锂电制造厂商均加快了产能扩建的步伐，由此使得相关厂商客户存在大规模的设备投资需求。

公司在报告期内仍处于成长期，业务规模整体不大。由于头部厂商设备采购规模处于较高水平，在该等客户中获取较少份额的订单也会使得相关客户成为公司的主要客户。2018 年至 2020 年，公司第五大客户的门槛分别为 3,600 万元、8,900 万元和 3,600 万元（2020 年不考虑珠海冠宇，为公司向第六大客户的销售额），根据公开披露信息，珠海冠宇 2020 年机器设备采购金额 15.19 亿元，公司仅需获取珠海冠宇机器设备采购约 2.30%的市场份额即可将其作为前五大客户。

2、双方自 2019 年 5 月建立合作关系，批量销售产品于 2020 年 12 月集中验收与公司历史以来的客户开发周期相匹配。

在头部锂电制造客户存在较高的设备投资需求的背景下，公司作为自动化行业内具有一定技术实力的创新型公司，正处于业务发展期，必然选择上述头部客户作为业务拓展对象。报告期期初以来，公司实现了对上述四家头部锂电制造客户的批量销售，且业务拓展周期均为 1 年半左右的时间，首次批量确认收入均集中在特定的月份，珠海冠宇在较短时间内成为公司前五大客户与公司历史的业务拓展情况相一致，按时间顺序具体说明如下：

2017 年 4 月，公司与 LG 化学建立合作关系（以首次获取客户意向订单的时

点统计，下同)。2018年，LG化学首次成为公司前五大客户，销售规模20,379.28万元；当年收入中，首次批量确认收入时点系当年7月和8月，相关月份收入合计20,379.28万元，占比达到100%。

2017年10月，公司与宁德新能源建立合作关系。2019年，宁德新能源首次成为公司前五大客户，销售规模9,025.02万元；当年收入中，首次批量确认收入时点系当年11月和12月，相关月份收入合计8,992.85万元，占比达到99.64%。

2019年11月，公司与三星SDI建立合作关系。2020年，天津三星（三星SDI的子公司）首次成为公司前五大客户，销售规模6,797.99万元；当年收入中，首次批量确认收入时点系当年10月，相关月份收入合计6,777.56万元，占比达到99.70%。

2019年5月，公司与珠海冠宇建立合作关系。2020年，珠海冠宇首次成为公司前五大客户，销售规模5,306.90万元；当年收入中，首次批量确认收入时点系当年12月，相关月份收入合计4,376.90万元，占比达到82.48%。

公司与LG化学、宁德新能源、三星SDI三家头部客户合作从建立合作关系至首次批量确认收入的周期分别为15个月、25个月和11个月，平均为17个月，公司与珠海冠宇的这一周期为19个月，接近并超出与其余三家头部客户合作的平均周期，珠海冠宇在短期内成为公司主要客户与公司业务拓展的周期相匹配。

综上所述，公司对珠海冠宇2020年收入分布合理，尽管存在四季度集中验收的情形，但不属于配合提前验收的情形。

【中介机构核查情况】

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

一、针对收入季节性波动的合理性、收入截止性测试的准确性。

（一）季节性波动的合理性。

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查看发行人报告期内订单及收入分布明细，访谈发行人高级管理人员及业务经办人员，了解发行人的业务运作规律、业务季节性的产生原因及2020年第四季度收入占比大幅提升的原因；

2、分析报告期各期发行人收入季节性的分布情况，重点关注不同年度之间

收入的季节性变化是否合理，是否与订单获取时点分布、疫情等突发因素、下游客户的实际生产经营情况相匹配；

3、对比专用设备制造业可比上市公司及拟上市公司产品及客户具体情况，分析可比公司业务的可比性、收入的季节性分布及不同年度之间的变动情况，了解发行人收入的季节性波动与可比公司相比是否一致，相关差异是否合理；

4、核查发行人报告期各期 12 月和 1 月（含 2021 年 1 月）的收入金额、占比以及变动原因，核查 2020 年前期订单收入贡献比例大幅低于以往年份、第四季度收入占比大幅高于以往年份的原因及合理性；

5、针对发行人（1）同一订单分批验收、（2）产品未量产即进行验收、（3）验收单只有签字未有盖章等特定情形，取得相关订单、验收单，结合该等特定情形与常规情形的差异对比情况，重点关注其收入确认依据及验收时点的合理性，确认收入是否计入了恰当的期间；

6、查看发行人主要项目的验收时点，核查设备的订单获取日期、出货日期、验收日期、付款日期等关键节点，履行以下核查程序：（1）检查出货日期、验收日期、付款日期等是否符合合同约定；（2）持续关注期后回款情况及退换货情况，核查是否存在截止日前确认收入、截止日后退换货或回款异常的情况；（3）统计项目的发货周期和验收周期，分析其是否异常，与同类产品相比是否存在显著差异，不同期间的业务运作周期变动是否合理；（4）结合发行人与客户的邮件沟通记录，了解下游客户产线的量产时点、终端产品的发布时间，分析产品验收时点与上述关键时点的关联性及规律；

经核查，保荐人、申报会计师认为：

2019 年末在手订单规模较低及新冠疫情导致发行人 2020 年前三季度收入较少、2020 年一季度订单较多使得发行人 2020 年四季度收入规模较高，订单投放周期及疫情等因素共同造成 2020 年第四季度收入占比大幅高于以往年份，发行人收入季节性波动具有合理性，符合发行人业务运作规律及行业特征。

（二）收入截止性测试的准确性。

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、**内控制度的检查及评价。**查阅发行人《销售业务管理制度》《客户管理制度》《应收账款管理制度》等内控制度，了解发行人关于验收的内部控制制度，

获取发行人的销售合同、发货单、验收单、收入确认凭证及银行回单，评价内控制度的执行情况；

2、核查收入确认政策。检查主要客户的销售合同，询问发行人财务负责人、业务经办人员，了解发行人与销售业务相关的内部控制制度以及收入确认的方法、时点和依据，结合同行业可比公司的业务模式及会计确认政策，判断发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

3、细节测试。

(1) 重点核查发行人报告期各期末前后一个月的设备验收单、合同、发货单等收入确认支持性文件，确认收入是否计入了恰当的期间，查验相关时点有无跨期，核查范围及比例如下：

金额单位：万元

年度	资产负债表日前一个月			资产负债表日后一个月		
	查验金额	主营业务收入	核查比例	查验金额	主营业务收入	核查比例
2021 年 1-6 月	11,980.57	12,355.03	96.97%	251.16	268.87	93.41%
2020 年度	11,957.39	12,280.44	97.37%	787.74	833.16	94.55%
2019 年度	7,412.10	7,572.96	97.88%	591.90	639.81	92.51%
2018 年度	12,709.74	12,765.11	99.57%	1,631.16	1,679.75	97.11%

经核查，验收相关时点不存在跨期的情形。

(2) 获取并检查发行人主要客户应收账款的期后回款情况，确认应收账款的回收情况。获取发行人报告期内银行对账单、银行流水以及销售收款明细账，抽取样本，检查销售收款对应的记账凭证、银行回单等原始资料，确认销售回款的真实性。

经核查，发行人主要客户应收账款期后回款情况良好。

4、走访主要客户。实地走访发行人主要客户，了解主要合同的签订及履约情况，了解发行人产品的验收流程及重要时点安排，确认风险报酬及控制权转移的依据。报告期各期，已走访的客户对应的主营业务收入占主营业务收入的比例分别为 98.51%、98.13%、96.81%和 70.70%。

5、关注主要客户的内控制度。通过网络检索的方式查询主要客户公开披露的工商登记信息、经营信息等，了解客户的供应商管理制度，查询客户的《内部控制自我评价报告》及《内部控制鉴证报告》，了解客户是否建立运行有效的内部控制制度，结合发行人与客户之间的关联关系排查结果，分析是否可能存在下

游客户配合发行人提前进行产品验收的情形；

6、独立的函证程序。对报告期各期发行人对主要客户的营业收入及期末应收账款余额进行独立发函，确认本期销售金额及期末应收账款余额，以评价收入确认的真实性、准确性、完整性。保荐机构、申报会计师对函证的全过程进行控制，包括函证联系方式、发函地址的确认、函证的寄出与收回等。对未回函或回函不符的客户，保荐机构、申报会计师实施了替代程序包括：检查与销售有关的文件、检查期后回款，取得回函差异调节表并检查差异形成的原因以测试和验证销售额的真实性。

报告期各期，主要客户营业收入、应收账款的发函比例及回函比例如下：

(1) 营业收入函证情况

金额单位：万元

年度	营业收入	发函金额	发函比例	回函确认金额	回函比例
2021年1-6月	17,416.94	16,379.06	94.04%	16,378.68	94.04%
2020年度	53,410.82	46,811.47	87.64%	46,811.47	87.64%
2019年度	70,477.78	68,731.73	97.52%	53,918.68	76.50%
2018年度	64,027.99	59,842.43	93.46%	58,422.61	91.25%

(2) 应收账款函证情况

金额单位：万元

年度	应收账款	发函金额	发函比例	回函确认金额	回函比例
2021-6-30	23,295.31	22,773.05	97.76%	22,663.14	97.29%
2020-12-31	30,788.40	28,382.11	92.18%	28,382.11	92.18%
2019-12-31	15,032.42	14,860.40	98.86%	14,516.43	96.57%
2018-12-31	13,568.01	13,048.63	96.17%	12,079.24	89.03%

7、在资产负债表日实地查看发行人的产品。2020年末和2021年6月末，对发行人报告期内已确认收入进行实地盘点，重点关注资产负债表前一个月验收产品的实际使用情况，具体核查程序包括：(1)实地查看客户现场对设备的使用情况，确认设备是否存在已验收未投产，或未验收已投产的情况；(2)在实地查看的现场询问客户生产人员或陪同盘点的发行人安装调试人员，了解设备实际使用情况、是否达到可使用状态等信息。因发行人的产品大多需在客户现场进行一段时间的调试后才能进行验收，所以辨别客户现场已确认收入设备和发出商品的运行情况设备的情况能够为收入截止性认定提供有效可靠的证据。2020年末和2021年6月末，本项核查程序涉及走访的客户家数分别为14家和11家，已实际查看设备的收入占资产负债表日前一个月全部主营业务收入的比例分别为

96.28%和 83.28%。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内发行人不存在收入跨期、调整验收或结算时点的情形，不存在客户配合验收或其他异常情形，发行人收入确认真实、准确、完整。

二、针对珠海冠宇较短时间内进入前五大客户的合理性。

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员和业务经办人员，了解发行人与珠海冠宇的合作历史与业务拓展方式；了解珠海冠宇向发行人采购设备或产线的具体情况；了解发行人的在手订单以及未来业务拓展计划，分析发行人与珠海冠宇业务合作的可持续性；

2、查看发行人对珠海冠宇的订单及收入明细，查看订单、出货单、验收单、发票、银行回单、邮件沟通记录等业务支持凭证，核查收入的真实性和准确性；

3、查阅珠海冠宇公开披露资料，了解珠海冠宇的业务发展、产能变动、设备采购等情况，分析发行人与珠海冠宇合作规模大幅增长的合理性；结合珠海冠宇 2020 年上半年、三季度、四季度等相关业务或财务指标的变动，分析发行人在 2020 年四季度对珠海冠宇确认较多收入是否与珠海冠宇的实际经营情况相匹配；

4、实地走访珠海冠宇，通过现场访谈和电话访谈的方式两次访谈珠海冠宇采购负责人，通过公开资料查询珠海冠宇的内控制度，了解珠海冠宇的经营情况及设备采购需求，了解发行人与珠海冠宇合作的具体情况与业务拓展方式，了解珠海冠宇的供应商管理体系，了解 2020 年 12 月集中验收的合理性，分析珠海冠宇是否存在配合发行人提前验收或其他利益输送行为的可能性；

5、核查发行人拓展珠海冠宇业务过程中的招投标程序记录等文件，确认发行人获取珠海冠宇业务的合规性；

6、执行分析性程序，结合发行人对珠海冠宇的订单获取日期、出货日期、验收周期、期后回款情况、客户产线量产日期等，分析发行人于 2020 年四季度确认对珠海冠宇的批量收入是否符合业务运作规律；

7、核查珠海冠宇、小米基金、俱成秋实、广东恒兆亿、发行人及其实际控制人出具的关于不存在利益输送的书面声明；

8、在资产负债表日对发行人 2020 年四季度确认收入的产品进行现场盘点，于 2020 年 12 月 28 日、12 月 30 日，分别前往珠海冠宇及其分/子公司进行现场盘点，实地查看客户现场对设备的使用情况及是否达到可使用状态等信息，重点关注当年已验收设备的运行状态，确认设备是否存在已验收未投产的情况，核查发行人收入的真实性和收入确认时点的准确性；

9、对珠海冠宇的收入进行函证，取得客户回函并对客户回函确认的差异事项制作差异明细表，同时取得客户对差异明细表的盖章确认；

10、查阅珠海冠宇 IPO 申报材料中公开披露的机器设备新增采购金额、向发行人等设备供应商采购金额，印证发行人收入确认规模的真实性和准确性。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人与珠海冠宇的合作基于市场化原则，发行人凭借良好的创新设计能力和优秀的产品质量与珠海冠宇建立良好的商业合作关系，产品得到了客户的认可。受益于珠海冠宇自身良好的经营业绩、持续加大自动化设备投入等因素，双方合作的规模快速提升，珠海冠宇在 2020 年成为发行人前五大客户具有合理性。

问题 2：关于存货。

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 2020 年末，伟创力、赛尔康取消订单对应存货余额 1,556.87 万元，计提跌价准备金额 192.36 万元。2021 年 5 月，公司开始与客户洽谈电源设备新项目，公司认为上述存货可用于该新项目，因此转回部分存货跌价准备。

(2) 除伟创力、赛尔康取消订单外，公司其他取消订单基本上全额计提存货跌价准备。

请发行人：

(1) 说明 2021 年 6 月末存货跌价准备转回的具体情况、对当前净利润的影响金额及比例，未签署合同即转回存货跌价准备的合理性，相关会计处理依据的充分性。

(2) 结合其他取消订单基本全额计提存货跌价准备的情况，充分分析伟创力、赛尔康取消订单对应存货未全额计提存货跌价准备的合理性，报告期内会计处理的一致性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、说明 2021 年 6 月末存货跌价准备转回的具体情况、对当前净利润的影响金额及比例，未签署合同即转回存货跌价准备的合理性，相关会计处理依据的充分性

(一) 说明 2021 年 6 月末存货跌价准备转回的具体情况

1、2021 年 6 月末存货跌价准备转回的具体情况

2020 年末和 2021 年 6 月末，伟创力、赛尔康取消订单所涉存货跌价准备余额分别为 192.36 万元和 35.87 万元，跌价准备于 2021 年 1-6 月转回 156.49 万元，转回的具体情况如下：

第一，因实际发生退料而转回跌价准备 50.25 万元。该部分退料涉及工控机、气爪、可编程控制器、导轨等物料，以市购件零散件为主。根据其他项目的物料需求，部分原材料从在产品中退回后重新入库，供其他项目领用，由此产生退料涉及的跌价准备 50.25 万元，该等情况下的退料能够被其他项目正常消耗，存货减值迹象已消失，因此转回其跌价准备。

第二，因处置计划的变更而转回跌价准备 106.24 万元。2021 年 5 月，公司开始与客户洽谈电源设备新项目，新项目系原被取消订单项目的迭代产品，公司预计新项目生产能够利用原被取消订单项目的物料。基于处置计划的变更，2021 年 6 月末，公司重新评估其可被后续订单所消耗，因此可变现净值增加，需计提的跌价准备余额下降，进而转回其跌价准备 106.24 万元。该部分转回的物料以机加件为主，因公司预计可在原有物料的基础上整体改造后对外出售，因此无需将相关机加件报废处置，进而转回部分跌价准备。

2、该等存货的最新期后处置进展

2021 年 6 月末，因伟创力、赛尔康取消订单形成的 1 年以上在产品余额 1,128.03 万元，2021 年下半年最新的期后处置进展情况如下：

第一部分：2021 年 7 月至 2021 年 11 月，退料及重新领用的物料 104.86 万元。

第二部分：已获得正式订单预计可利用物料 756.67 万元。截至 2021 年 12 月 31 日，公司已与客户深圳市格瑞普电子科技有限公司（以下简称“格瑞普”）新签订了电源组装业务订单，订单标的为电源组装设备，其工艺制程涉及成型插件、分板点胶和组装工序，并需配置部分人工工位以满足部分人工作业需求，因此伟创力、赛尔康取消订单的部分存货可用于前述订单。已获取订单的合同价款为 791.82 万元（未税），预计耗用该部分取消订单存货成本金额 756.67 万元。

格瑞普成立于 2015 年 11 月 4 日，注册资本为 1,000.00 万元人民币，其主营业务为电子产品、电源适配器等产品的生产及销售，因此具有电源组装业务的自动化需求而采购公司产品，双方交易系正常商业行为，公司及公司董监高、主要关联方、员工或持有 5%以上股份股东与该客户及其关联方不存在关联关系或其他可能导致利益输送的关系。

第三部分：剩余未获取正式订单的物料 266.50 万元。该部分物料主要为人工位、喂料器及其他设备，相关存货具有通用性，预计可供后续其他订单使用，其中，公司正与客户就部分人工位、喂料器商洽新项目。

（二）对当前净利润的影响金额及比例

1、对 2021 年 1-6 月经营业绩及财务状况的影响

2021 年 1-6 月，伟创力、赛尔康取消订单所涉存货跌价准备转回 156.49 万

元，占当期净利润的比例为 6.62%（已扣除所得税影响，下同）。其中，因处置计划变更而转回的存货跌价准备 106.24 万元，占当期净利润的比例为 4.50%，占 2021 年 6 月末存货余额的比例为 0.50%，对公司 2021 年 1-6 月净利润及期末存货计价的准确性不构成重大影响。

2、预计对 2021 年全年经营业绩及财务状况的影响

基于存货的最新处置进展，预计相关存货 2021 年末的跌价准备计提情况如下：

第一部分已退料、领料的物料，该等情况下的物料均能够被其他项目正常消耗，预计物料的可变现净值高于成本，无需计提跌价。

第二部分预计能够改造后销售给格瑞普的物料。考虑对相关物料继续生产发生的后续改造成本及预计的销售费用、相关税金，预计 2021 年 12 月末对该部分存货计提的存货跌价准备余额为 154.02 万元。

第三部分剩余未获取正式订单的物料。极端情况下，若相关设备全部无法实现销售，需对其中的委托加工件、直接人工和制造费用投入全额计提存货跌价准备 118.88 万元。物料成本金额 266.50 万元与存货跌价计提金额 118.88 万元的差额 147.62 万元，系械标准件、电气标准件等市购件材料，因其可拆解后或改造后用于其他订单产品，仍具有使用价值且可变现净值高于成本，预计该部分物料无需计提存货跌价准备。

综合上述分析，若不考虑第三部分剩余物料的极端情形，预计 2021 年末相关物料计提的存货跌价准备余额 154.02 万元。

以 2020 年 12 月 31 日存货跌价准备 192.36 万元为基准，则 2021 年全年该项目需转回存货跌价准备 38.34 万元，预计公司 2021 年全年归母净利润 9,687.30 万元（取公司预计净利润区间的中值，下同），相关存货跌价准备转回金额对 2021 年归母净利润的影响为 0.40%。

以 2021 年 6 月 30 日存货跌价准备 35.87 万元为基准，则 2021 年 7-12 月该项目需新增计提存货跌价准备 118.15 万元，预计公司 2021 年下半年归母净利润 7,674.47 万元，相关存货跌价准备转回金额对 2021 年下半年归母净利润的影响为 1.22%。

综上所述，基于最新预计的存货跌价准备计提情况，2021 年上半年因处置

计划变更而引起的存货跌价准备转回金额不会对公司 2021 年全年及 2021 年下半年的业绩情况产生重大不利影响。

(三) 未签署合同即转回存货跌价准备的合理性，相关会计处理依据的充分性

1、未签署合同即转回存货跌价准备的合理性

公司在资产负债表日按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。销售合同是计量存货可变现净值的重要依据而非唯一依据，若有其他有效证据证明相关存货的可变现净值可能发生变动，公司需要根据最新的对可变现净值的预估情况调整存货跌价准备。

相关存货属于电源组装设备，为原有产品的迭代产品，可以根据具体客户的具体需求进行一定程度的改造，进而实现销售。据此，若仅以是否签署合同作为评估存货可变现净值的依据，则会忽略其后续二次销售的可能性，难以合理估计其可变现净值。因此，为了合理评估其可变现净值，报告期各期末，需要对其销售可能性进行评估。

2021 年上半年，公司积极对该取消订单相关存货商谈新项目，根据商谈的意向客户的需求，上一年度期末计提跌价准备的部分物料亦可改造后重新销售，公司参考同规格产品的历史销售价格及初步报价估计可变现净值高于成本，2021 年 6 月末，因处置方案变更转回部分存货跌价准备。

该部分存货大多已在 2021 年下半年取得了正式合同。基于最新的存货处置进展情况，即使截至 2021 年 6 月末公司未获取正式订单，但公司在当时根据销售预期以预计产品能够实现二次销售具有合理性。

2、公司根据销售预期测算存货跌价的情况符合行业特征

与公司同处专用设备制造业的公司也存在取消订单或退回物料未重新签署合同，根据销售预期测算存货跌价的情况，具体如下：

公司名称	定制化业务模式说明	订单取消或设备退回且未签新合同时，根据销售预期计提跌价准备的情形
盛美上海	公司产品均为根据客户的差异化需求，进行定制化设计及生产制造，主要采取以销定产的生产模式，按客户订单组织生产。	(1) 订单 1 2017 年该客户通知公司不再执行合同。经销售团队内部讨论，该设备可以销售至其他意向客户，自 2017 年合同取消至 2018 年末，盛美上海亦在与意向客户就该设备的销售进行商谈，商谈的价格为 125.30 万美元（约为 797.60 万元人民币）。根据商谈的价格及参考同规格产品的销售价格（约为 800.00 万元人民币），盛美上海认为该台设备

公司名称	定制化业务模式说明	订单取消或设备退回且未签新合同时，根据销售预期计提跌价准备的情形
		的可变现价值高于成本，因此未计提跌价准备。 2019 年末，盛美上海评估了该设备为了达到其他意向客户的定制化需求，所需要替换的零部件金额，根据评估更换后无法重复使用的、预期会报废的零部件金额，计提了 60.76 万元的跌价准备。 （2）订单 2 截至 2019 年底，由于中芯国际项目进度变更、人员调动等问题，该设备采购工作未能正式开展。2020 年 8 月，盛美上海重新开始与中芯国际商议采购方案，截至 2020 年底，采购方案细节仍在商谈之中。2021 年 6 月，该设备的技术协议已经确认完毕，中芯国际与盛美上海管理层正在积极沟通购买事宜。 该设备为单片清洗设备，虽然属于专用定制设备，但此单片清洗设备在改造后可应用于其他客户的生产线。按照意向客户商谈的购买同类型产品的价格（约为 2,000.00 万元），评估该设备的市场价高于成本加改造费用，改造费用约为成本的 2%，因此不存在减值风险。
慈星股份	公司主要产品为高度机电一体化的精密高速设备，客户零部件定制选择、零部件及原材料品质控制、整套设备装配、专业调试和产品质量检验共同构成了生产过程的核心环节。	为单一客户定制产品后终止，其定制产品需更新改造后再对外出售。 存货跌价准备按照（1）改造后机型当期实际成交价、（2）旧机预计售价（不含税）、（3）产品已签订销售合同尚未达到收入确认条件或参考同类产品实际成交价作为预计售价（不含税），减去进一步加工成本（改造成本）、销售费用、税金及附加、加替换零部件变现收入作为可变现净值，将库存商品账面价值与其可变现净值进行比较。其中可变现净值低于库存商品账面价值的，两者的差额即为应计提的存货跌价准备。
东威科技	公司主要产品属于定制化设备，具有单台设备价格高、使用周期长的特点。	由于客户产品结构 with 工艺路线发生变化导致需求变更，客户东莞市五株电子科技有限公司取消订单。 2017 年至 2020 年 6 月各期末，东威科技根据产品最可能改造的方向估计其市场售价，并预计追加成本，结合相关税费计算可变现净值，测算跌价，每期末根据测算结果调整跌价。各期末计提跌价金额分别为 148.88 万元、177.29 万元、179.77 万元和 80.55 万元。

综上所述，一方面，公司在 2021 年 6 月末均根据当时的实际情况和预计销售计划评估该取消订单存货的可变现净值，期后大部分存货亦取得了正式订单，表明公司对其销售预期、可变现净值的评估合理，相关存货跌价准备的转回金额对公司经营业绩不产生重大影响；另一方面，公司根据最新销售预期对存货跌价准备计提的情形符合行业惯例，相关会计处理依据充分。

二、结合其他取消订单基本全额计提存货跌价准备的情况，充分分析伟创力、赛尔康取消订单对应存货未全额计提存货跌价准备的合理性，报告期内会计处

理的一致性

公司于资产负债表日，对取消订单相关存货的可变现净值进行单项复核。可变现净值的确定取决于存货的二次利用情况，而存货是否可后续利用及其可利用的程度较大程度取决于产品的具体特点及非标准化程度。

若该存货系针对新客户或新机型生产的存货，若客户取消订单，相关存货二次利用的可能性较低，则公司谨慎估计相关存货项目的可变现净值为0，对其全额计提存货跌价准备；若客户取消订单，但有其他合适使用客户，则公司根据历史销售情况以及预计销售计划估计可变现净值，并对成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，公司取消订单所涉存货的存货跌价准备计提情况具体如下：

金额单位：万元

产品类型	客户名称	取消订单期间	产品应用领域	当期期末存货余额	当期期末跌价准备金额	跌价计提情况	减值准备的计提依据
新开发产品	闻泰科技	2021年1-6月	手机组装	3.85	3.85	全额计提	新机型，订单取消后，其后续设备改造或销售存在一定不确定性，经项目部审慎评估，处置计划为拟报废，期后基本已报废
	光弘科技	2020年	手机组装	198.58	198.58		
	光宝集团	2020年	电源组装	33.21	33.21		
	光宝集团	2020年	电源组装	12.81	12.81		
	四川长虹精密电子科技有限公司	2020年	其他	12.40	12.40		
	/（定制化产品备料）	2020年	电芯制造	3.29	3.29		
	光宝集团	2019年	电源组装	286.74	286.74		
	伟创力	2019年	电源组装	22.08	22.08		
	苏州启航电子有限公司	2018年	其他	33.58	31.91	扣除预计残值后，全额计提	
	深圳市圆周率软件科技有限责任公司	2018年	其他	9.55	9.07		
	比瑞科技（深圳）有限公司	2018年	电池封装	1.22	-	未计提	涉及存货成本金额较小且已于下一年度报废
原有产品	比瑞科技（深圳）有限公司	2018年	电池封装	7.03	-	无需计提	电池封装设备，可供其他项目使用，期后已消耗
	四川长虹精密电子科技有限公司	2018年	其他	1.25	-	无需计提	插件机，可供其他具有项插件制程项目使用，期后已消耗
原有产品的迭代产品	伟创力、赛尔康	2020年	电源组装	1,556.87	192.36	部分计提	对无法二次销售或领用的部分全额计提；其余部

产品类型	客户名称	取消订单期间	产品应用领域	当期期末存货余额	当期期末跌价准备金额	跌价计提情况	减值准备的计提依据
							分因可再次销售或可供后续生产领用, 无需计提

报告期各期末, 根据订单标的产品类型, 公司取消订单相关存货主要可分为新开发产品、原有产品以及原有产品的迭代产品:

第一, 针对新客户或新机型生产的存货属于新开发产品。该部分产品主要涉及公司拓展的手机组装等新兴业务, 以及基于特定客户新的工艺自动化需求而产生的电源组装、电芯制造等业务, 非标属性相对较高, 且该等产品的销售频率较少, 可利用预期较低。订单取消后, 新开发产品的后续改造或销售存在一定不确定性, 大多拟报废处理。报告期各期末, 除少量新开发产品未计提跌价外 (涉及期末存货金额 1.22 万元且已于下一年度报废), 公司均谨慎估计该类存货的可变现净值为 0 或少量残值, 基本已全额计提存货跌价准备。

第二, 原有产品。对于公司存在销售历史的原有产品, 通常可再次销售给同类客户。报告期各期末, 公司判断该类存货的处置计划, 若可用于其他项目, 则其可变现净值大于成本, 无需计提存货跌价准备。报告期各期末, 公司对可供其他项目使用的原有产品类存货, 未计提存货跌价准备。

第三, 原有产品的迭代产品。伟创力、赛尔康取消订单对应存货系由于新品发布产生的电源产品组装迭代需求, 属于原有产品的迭代产品且金额重大, 项目部对其单项评估。因此, 公司在资产负债表日, 根据历史销售情况以及预计销售计划估计可变现净值并计提存货跌价准备。截至本回复出具日, 该类存货中约 800 万元存货已取得正式订单, 尚余约 200 万元存货仍与客户就新项目商洽或积极寻找其他客户中, 该类存货的期后处置进展详见本问题“一”之“(一)”之“2、该等存货的最新期后处置进展”的回复内容。

综上所述, 报告期各期末, 对于取消订单相关存货, 公司均按照企业会计准则对该取消订单的存货进行减值测试, 并基于订单标的产品类型、历史销售情况、预计处置计划等因素, 对存货的可变现净值进行合理估计, 报告期内会计处理具有一致性。不同产品存货跌价计提比例的差异主要是产品特性的不一致使得公司对其二次利用预期存在差异, 进而导致其预计的可变现净值的差异及计提跌价准备比例和金额的差异, 并不影响各期会计处理的一致性。

【中介机构核查情况】

一、针对存货跌价准备转回事项

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得有关订单存货明细、领退料明细及跌价计提测试记录，分析其存货跌价准备的转回情况及对当前净利润的影响情况；

2、访谈发行人项目相关人员，了解相关存货的最新处置进展及后续处置安排，获取发行人与意向客户的持续沟通记录，确认相关存货实现销售的可能性，分析相关事项的合理性；访谈意向客户，了解发行人与其就取消订单存货二次销售的合作进展情况；

3、了解相关存货新获取正式订单的具体情况，获取其合同及与该客户的沟通记录，确认销售合同的真实性，分析相关事项的合理性；

4、对下达正式订单的客户格瑞普进行访谈，了解交易的具体情况，确认该客户与发行人不存在关联关系、该订单不存在商业贿赂或利益输送、交易的公允性等情况。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2021年6月末，发行人转回存货跌价准备的主要原因系退料被领用、处置计划变更，具有合理性；

2、发行人未签署合同即转回存货跌价准备具有合理性，相关会计处理依据充分。

二、针对取消订单存货跌价准备相关事项

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得报告期各期所有取消订单明细及相关存货明细，了解订单取消的背景及原因、存货跌价准备的计提方法及计提依据，分析发行人对取消订单存货计提的跌价准备的充分性；

2、对于新开发产品，抽样获取其后续报废的审批单据，确认存货报废的原因，分析其合理性；

3、对于原有产品，获取其后续被其他项目领用等记录，分析其合理性；

4、对于伟创力、赛尔康相关产品，取得其领退料明细、与客户的商洽记录

及新获取订单的相关资料，确认相关存货实现销售的可能性，分析相关事项的合理性。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期各期末，对于取消订单相关存货，发行人均按照企业会计准则对该取消订单的存货进行减值测试，并基于订单标的产品类型、历史销售情况、预计处置计划等因素，对存货的可变现净值进行合理估计，报告期内会计处理具有一致性。

（以下无正文，为《关于深圳市兴禾自动化股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之签字盖章页）



深圳市兴禾自动化股份有限公司（盖章）

法定代表人：

宾兴

2022年 1 月 5 日

（以下无正文，为《关于深圳市兴禾自动化股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：

王跃先

王跃先

郑凌云

郑凌云



保荐人（主承销商）总经理声明

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

总经理：


邓 舸

