

关于苏州维嘉科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请
文件的第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2022] 215Z0209 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

容

容

北京注册会计师协会

业务报告统一编码报备系统

业务报备统一编码： 110100322022523005163

报告名称： 关于苏州维嘉科技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第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

报告文号： 容诚专字[2022]215Z0209 号

被审（验）单位名称： 苏州维嘉科技股份有限公司

会计师事务所名称： 容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

业务类型： 专项审计

报告日期： 2022 年 04 月 25 日

报备日期： 2022 年 04 月 26 日

支彩琴(320504010018),

签字人员： 马云峰(110101560181),

周思莹(110100320761)



（可通过扫描二维码或登录北京注协官网输入编码的方式查询信息）

说明：本备案信息仅证明该报告已在北京注册会计师协会报备，不代表北京注册会计师协会在任何意义上对报告内容做出任何形式的保证。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
关于苏州维嘉科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询
函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2022] 215Z0209 号

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 2 月 7 日下发的《关于苏州维嘉科技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第二轮审核问询函》（审核函【2022】010170 号）（以下简称“问询函”）收悉。对问询函所提财务会计问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“本所”）对苏州维嘉科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“维嘉科技”）相关资料进行核查，现做专项说明如下：

问题 1 关于股份支付

根据申报资料及审核问询回复：

（1）胡泽洪作为实际权益人持有的维嘉有限 30%股份，其中 20%股份由代持人王成东在 2018 年 12 月 31 日以 1,000 万元的价格转让予维嘉凯悦（持股平台），公司将该次股权转让作为股份支付处理。公司根据江苏华信资产评估有限公司出具的截至 2018 年 12 月 31 日净资产评估值 21,480 万元一次性确认股份支付费用 3,296 万元，前述费用确认在 2018 年。

（2）胡泽洪作为实际权益人持有的维嘉有限 10%股份，在 2020 年 7 月由

代持人钟培钊以 700 万元的价格转让予公司实际控制人邱四军。公司未将该次股权转让作为股份支付处理，认为该次股权转让定价基于胡泽洪出于迫切资金需求主动转让股东等原因具有公允性，该次转让与邱四军为发行人提供的商品或服务无关，仅是公司股东之间的股权转让行为。该次股权转让对应的公司估值为 7,000 万元。

(3) 2020 年 9 月，维嘉有限股东会作出决议，同意邱四军分别将其持有的维嘉有限 6.5%的股权以 3,250 万元的价格转让予丰年君和、木立创投，以及同意前述二者对公司进行增资。该次股权转让对应的公司估值为 50,000 万元。

(4) 前述 20%股权转让由维嘉有限于 2018 年 12 月 30 日作出股东会决议，王成东与维嘉凯悦于 2018 年 12 月 31 日签署《股权转让协议》。

(5) 维嘉凯悦受让股权的资金来源于维嘉凯悦合伙人的实缴出资，其中邱四军向维嘉凯悦出资中存在 246.3 万元系来源于邱四军从维嘉有限取得的借款；此外，因该次股权转让的转让协议签署时，维嘉凯悦合伙人出资尚未实缴完毕且胡泽洪存在迫切资金需求，邱四军代表维嘉凯悦先行向胡泽洪支付 280 万元，该 280 万元中 260 万元系邱四军从维嘉有限取得的借款。后续胡泽洪已向邱四军全额退还 280 万元后，邱四军使用其中 100 万元用于上述向维嘉凯悦的实缴出资，其余 160 万元归还给维嘉有限。2020 年 7 月邱四军受让维嘉有限 10%股份时，资金来源为邱四军向维嘉有限借款及其他对外借款。

(6) 公司经模拟测算邱四军受让 10%股权构成股份支付情形下的影响。该情形下公司 2018 年至 2020 年净利润分别为-1,694.35 万元、1,563.61 万元、1,253.31 万元，已不符合所选上市标准即“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”。公司及中介机构经模拟测算认为，该事项如构成股份支付情形未对发行人创业板发行上市条件构成重大不利影响。

(7) 2010 年 6 月股权激励、2011 年 5 月股权激励中存在邱四军代杨仁杰、常远出资的情形；2017 年 12 月股权激励中存在发行人及邱四军代何妍、朱劼出资的情形。

请发行人：

(1) 对于维嘉凯悦受让 20%股份事项，结合相关决议在 2018 年 12 月 30 日、《股权转让协议》在 2018 年 12 月 31 日签署等时点临近当期末的特点，说明前述决议、协议实际发生日期的准确性及支持材料充分性，支持材料是否包含充足的客观、第三方证据，如何确认相关文件不存在倒签风险；说明相应股权转让款项支付情况与协议约定的匹配性。

(2) 说明受让 20%股份时维嘉凯悦合伙人结构以及相关合伙人持有份额后续变动情况，受让时相关合伙人是否部分为代为持有“股权池”，结合《企业会计准则》对股份授予的定义，进一步说明公司股份支付确认时点的准确性。

(3) 结合 2020 年 7 月邱四军受让 10%股份公司估值 7,000 万元与 2020 年 9 月邱四军转让股权、公司增资时公司估值为 50,000 万元的重大差异，以及该次股权受让邱四军资金来源为“邱四军向维嘉有限借款及其他对外借款”等情况，说明邱四军低价获取相关股份是否实质上依赖于其实际控制人身份以及基于该身份从公司借取的资金，是否实质上等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军，股权转让未确认股份支付费用的合理性和合规性，并说明相关资金来源；说明该次股权转让未作为股份支付处理，而维嘉凯悦受让 20%股份作为股份支付处理二者存在较大差异的原因，相关会计处理逻辑的一致性，依据的充分性。

(4) 说明假设邱四军受让股权构成股份支付情形下公司净利润已不符合所选上市标准但公司仍认为未对发行人创业板发行上市条件构成重大不利影响相关信息披露的准确性；模拟测算维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度对发行上市条件的影响；模拟两种情形同时存在是否产生重大不利影响。

(5) 说明发行人、邱四军在历史上股东激励中曾为相关股东代为出资的具体情况及其合理性，是否符合商业逻辑，相关股份是否实质存在代持、委托持股等情形，代为出资事项对股权清晰、股份支付费用的影响。

请保荐人、申报会计师审慎发表明确意见，说明对上述事项的补充核查程序、核查情况及核查结论

发行人答复：

一、对于维嘉凯悦受让 20%股份事项，结合相关决议在 2018 年 12 月 30 日、《股权转让协议》在 2018 年 12 月 31 日签署等时点临近当期末的特点，说明前述决议、协议实际发生日期的准确性及支持材料充分性，支持材料是否包含充足的客观、第三方证据，如何确认相关文件不存在倒签风险；说明相应股权转让款项支付情况与协议约定的匹配性。

（一）说明前述决议、协议实际发生日期的准确性及支持材料充分性，支持材料是否包含充足的客观、第三方证据，如何确认相关文件不存在倒签风险

1、邱四军与胡泽洪商讨股权转让事宜并就交易价格达成一致（2018 年 12 月初至 12 月中旬）

根据邱四军的机票电子单据、邱四军在胡泽洪住处所拍摄的视频，并经胡泽洪、邱四军确认，邱四军于 2018 年 11 月 29 日自上海乘飞机前往深圳，并于 2018 年 12 月 1 日赴胡泽洪住所与其商谈维嘉凯悦受让王成东代胡泽洪持有的维嘉有限 20%股权事宜。双方于 2018 年 12 月中旬就该等股权转让的交易价格达成一致，并商定待后续履行股东会程序并签署协议后执行；由于胡泽洪当时存在迫切的资金需求且维嘉凯悦上层合伙人出资尚未实缴完毕，为保证交易进程的顺利进行，故各方在股权转让的交易价格已达成一致的前提下商定邱四军代表维嘉凯悦先行向胡泽洪支付 280 万元，待维嘉凯悦向胡泽洪支付部分股权转让款后胡泽洪即将上述 280 万元全部退还给邱四军。根据苏州银行江苏自贸试验区苏州片区支行出具的邱四军账号为 6214619999050905873 的银行账户交易明细对账单，邱四军分别于 2018 年 12 月 17 日、2018 年 12 月 19 日、2018 年 12 月 21 日及 2019 年 1 月 16 日，向胡泽洪账户转账 20 万元、20 万元、140 万元及 100 万元，共计 280 万元。

2、邱四军与胡泽洪敲定股权转让协议条款（2018 年 12 月 27 日）

根据胡泽洪与邱四军的微信聊天记录并经胡泽洪、邱四军确认，邱四军于 2018 年 12 月 27 日前往苏州昆山与胡泽洪会面商谈，敲定了本次股权转让协议条款。

3、维嘉有限召开股东会决议本次股权转让事宜（2018 年 12 月 30 日），并签署股权转让协议（2018 年 12 月 31 日）

根据邱四军的说明及公司内部股东常远、何妍、朱劼的确认，邱四军口头通知常远、朱劼参加股东会，何妍因当时在家休产假（已取得何妍产假的钉钉审批记录）且与时任公司财务总监朱劼时有日常工作邮件往来，朱劼在工作邮件中附带通知其参加股东会。根据该邮件，朱劼于 2018 年 12 月 28 日在与何妍的工作邮件中告知何妍维嘉有限拟于 2018 年 12 月 30 日召开股东会且外部股东王成东将会出席，需要其参会并签署股东会决议。根据中介机构对胡泽洪股权代持人王成东的访谈，胡泽洪在 2018 年 12 月下旬电话通知王成东参加 12 月 30 日的股东会。

2018 年 12 月 30 日，维嘉有限召开股东会，王成东及维嘉有限内部股东邱四军、朱劼、何妍、常远均出席，股东会作出决议同意王成东将其持有的维嘉有限 20%、10%的股权分别转让予维嘉凯悦、钟培钊。维嘉有限全体股东签署了前述股东会决议并就上述事宜出具了书面确认。

根据中介机构对王成东、胡泽洪的访谈及其出具的书面确认，就王成东将其持有的维嘉有限 20%的股权转让予维嘉凯悦事宜，王成东与维嘉凯悦于 2018 年 12 月 31 日签署了《股权转让协议》。维嘉有限于 2019 年 1 月 28 日将包括上述股东会决议及《股权转让协议》在内的书面材料递交苏州工业园区工商行政管理局办理股权变更登记，苏州工业园区工商行政管理局后向维嘉有限换发了出具日期为 2019 年 1 月 31 日、统一社会信用代码为 91320594660089186Y 的《营业执照》。

就上述股权转让事宜，中介机构履行了如下核查程序：

（1）就邱四军于 2018 年 12 月初赴胡泽洪住所与其商谈维嘉凯悦受让王成东代胡泽洪持有的维嘉有限 20%股权事宜，获取了邱四军 2018 年 11 月 29 日上海至深圳的机票电子单据、2018 年 12 月 8 日深圳至上海的机票电子单据、邱四军于 2018 年 12 月 1 日在胡泽洪住所所拍摄的视频；

（2）就邱四军与胡泽洪于 2018 年 12 月中旬就该等股权转让的交易价格达

成一致并分次向胡泽洪先行支付保证本次股权转让顺利进行的相关款项，获取了邱四军自 2018 年 12 月 17 日开始分次向胡泽洪先行支付保证本次股权转让顺利进行相关款项的银行账户交易明细对账单，以及邱四军与胡泽洪的书面确认；

（3）就邱四军于 2018 年 12 月 27 日前往苏州昆山与胡泽洪会面商谈并敲定本次股权转让协议条款，获取了邱四军与胡泽洪的微信聊天记录（微信聊天记录体现了邱四军于 2018 年 12 月 27 日询问胡泽洪是否到达入住酒店、约在苏州昆山见面的地理位置发送、胡泽洪于 2018 年 12 月 28 日约邱四军一同在酒店早餐的对话）、邱四军于 2018 年 12 月 27 日入住昆山酒店的住宿费发票，以及胡泽洪、邱四军的书面确认；

（4）就维嘉有限公司 2018 年 12 月 30 日召开股东会涉及的内部股东通知事宜，获取了控股股东邱四军的说明及内部股东常远、何妍、朱劼的确认，并查阅了朱劼与何妍之间的邮件往来记录、何妍的产假钉钉审批记录（产假期间为 2018 年 9 月至 2019 年 1 月）；

（5）就代持人王成东在 2018 年 12 月底赴苏州参加股东会并签署股权转让协议事宜对代持人王成东进行了访谈确认；

（6）取得了经苏州工业园区工商行政管理局备案的股东会决议、《股权转让协议》；

（7）取得了相关股东的书面确认。

综上，维嘉凯悦受让王成东代胡泽洪持有的维嘉有限 20%股权的决议及协议实际的发生日期准确，支持材料包括邱四军机票报销凭证、相关视频、邱四军自 2018 年 12 月 17 日开始分次向胡泽洪先行支付保证本次股权转让顺利进行价款的银行账户交易明细对账单、邱四军与胡泽洪的微信聊天记录、相关住宿发票、内部股东朱劼与何妍之间的往来邮件、相关股东的书面确认，可以佐证上述文件不存在倒签风险。

（二）说明相应股权转让款项支付情况与协议约定的匹配性

根据王成东与维嘉凯悦于 2018 年 12 月 31 日签署的《股权转让协议》第 1.3 条及 1.4 条之约定，维嘉凯悦应按如下约定将 1,000 万元股权转让价款支付

至实际股权出让方胡泽洪的账户：（1）于 2019 年 1 月 25 日前（含当日）支付 500 万元；（2）于 2019 年 3 月 15 日前（含当日）支付 400 万元；（3）于 2019 年 4 月 25 日前（含当日）支付 100 万元。

根据维嘉凯悦支付前述股权转让款的相关银行流水凭证，维嘉凯悦分期支付情况如下：

支付时间	付款方	支付金额（元）	收款方
2019 年 1 月 29 日	维嘉凯悦	5,500,000.00	胡泽洪
2019 年 4 月 1 日	维嘉凯悦	1,000,000.00	胡泽洪
2019 年 4 月 8 日	维嘉凯悦	500,000.00	胡泽洪
2019 年 4 月 22 日	维嘉凯悦	900,000.00	胡泽洪
2019 年 5 月 31 日	维嘉凯悦	1,000,000.00	胡泽洪
2019 年 7 月 18 日	维嘉凯悦	500,000.00	胡泽洪
2019 年 10 月 30 日	维嘉凯悦	600,000.00	胡泽洪
	合计	10,000,000.00	

根据邱四军及胡泽洪分别出具的书面确认及邱四军的银行账户交易明细对账单、维嘉凯悦的银行流水凭证，股权转让款实际支付日期与股权转让协议约定存在不一致的情形，原因是维嘉凯悦上层合伙人邱四军、常远、何妍、朱劼个人流动资金紧张导致未能及时完成向维嘉凯悦的实缴出资。经邱四军与胡泽洪口头协商，鉴于邱四军已于 2018 年 12 月 17 日、2018 年 12 月 19 日、2018 年 12 月 21 日及 2019 年 1 月 16 日代维嘉凯悦向胡泽洪累计支付了 280 万元的先期款项以保证交易顺利进行，暂时缓解了胡泽洪的迫切资金需求，因此胡泽洪同意维嘉凯悦适当延期支付股权转让款。根据胡泽洪的访谈确认，胡泽洪与维嘉凯悦及邱四军、常远、何妍、朱劼之间就上述股权转让款的延期支付事宜不存在任何争议及纠纷。

此外，根据邱四军的说明、股权转让相关方的确认以及邱四军的银行账户交易明细对账单，胡泽洪收到维嘉凯悦支付的首笔 550 万元股权转让款的当日（即 2019 年 1 月 29 日）即将邱四军所支付保证交易顺利进行的 280 万元先期款项全部退还给邱四军。

二、说明受让 20%股份时维嘉凯悦合伙人结构以及相关合伙人持有份额后续变动情况，受让时相关合伙人是否部分为代为持有“股权池”，结合《企业会计准则》对股份授予的定义，进一步说明公司股份支付确认时点的准确性。

（一）说明受让 20%股份时维嘉凯悦合伙人结构以及相关合伙人持有份额后续变动情况

1、受让 20%股份时维嘉凯悦合伙人结构

维嘉凯悦于 2018 年 12 月 28 日成立之时的合伙人分别为邱四军、常远、何妍和朱劼，合伙份额分别为 85%、5%、5%和 5%。2018 年 12 月 30 日，维嘉有限召开股东会并审议通过王成东将其所持有的 20%股权以 1,000 万的价格转让至维嘉凯悦，并同意王成东与维嘉凯悦签署相关的股权转让协议。2018 年 12 月 31 日，王成东与维嘉凯悦签署上述股权转让协议。

维嘉凯悦受让胡泽洪 20%股份时的合伙人结构为：

序号	维嘉凯悦合伙人	合伙份额
1	邱四军	85.00%
2	常远	5.00%
3	何妍	5.00%
4	朱劼	5.00%
合计		100.00%

2、相关合伙人持有份额后续变动情况

（1）2019 年 4 月，维嘉凯悦合伙人份额第一次变动

2019 年 4 月，维嘉凯悦同意合伙人邱四军减少认缴出资 90 万元（对应 9%份额），同意合伙人常远、朱劼、何妍各分别增加认缴出资 30 万元（合计对应 9%份额）。

本次合伙份额变动后维嘉凯悦的合伙人结构为：

序号	维嘉凯悦合伙人	合伙份额
1	邱四军	76.00%
2	常远	8.00%
3	何妍	8.00%

4	朱劼	8.00%
合计		100.00%

(2) 2019 年 5 月，维嘉凯悦合伙人份额第二次变动 – 第一次员工股权激励

2019 年 5 月 6 日，维嘉有限股东会决议同意对当时就职的部分主管级以上人员及具有突出贡献的正式员工进行股权激励。2019 年 5 月 6 日，维嘉凯悦作出了《合伙企业变更决定书》，同意邱四军向 11 名激励对象转让合伙企业出资份额，同日，邱四军与该等员工签署了《出资份额转让协议》、《入伙协议》、《认缴出资确认书》、《维嘉数控科技（苏州）有限公司高级管理人员及核心骨干股权激励计划》。2019 年 6 月 11 日，维嘉凯悦完成了相关工商变更登记。

本次合伙份额变动后维嘉凯悦的合伙人结构为：

序号	维嘉凯悦合伙人	合伙份额
1	邱四军	62.90%
2	何妍	8.00%
3	朱劼	8.00%
4	常远	8.00%
5	沈海涛	2.00%
6	苏永春	1.50%
7	邵军	0.50%
8	孟凡辉	2.00%
9	管凌乾	1.00%
10	袁绩	1.20%
11	庞士君	1.50%
12	韩轮成	0.75%
13	丁华萍	0.50%
14	张宏高	1.65%
15	覃少锋	0.50%
合计		100.00%

(3) 2020 年 8 月，维嘉凯悦合伙人份额第三次变动 – 第二次员工股权激励

2020年8月27日，维嘉有限股东会决议同意公司员工股权激励平台之普通合伙人邱四军向6名员工转让其持有的维嘉凯悦部分出资份额及对应的财产份额，2020年8月27日，维嘉凯悦作出了合伙企业变更决定书，同意邱四军向6名激励对象转让合伙企业出资份额，同日，邱四军与该等员工签署了《出资份额转让协议》、《入伙协议》、《认缴出资确认书》、《关于受让苏州维嘉凯悦企业管理中心（有限合伙）的合伙份额并加入企业合伙协议的同意函》。2020年10月21日，维嘉凯悦完成了相关工商变更登记。

本次合伙份额变动后维嘉凯悦的合伙人结构为：

序号	维嘉凯悦合伙人	合伙份额
1	邱四军	59.10%
2	何妍	8.00%
3	朱劼	8.00%
4	常远	8.00%
5	孟凡辉	2.00%
6	沈海涛	2.00%
7	张宏高	1.65%
8	苏永春	1.50%
9	庞士君	1.50%
10	袁绩	1.20%
11	管凌乾	1.00%
12	李奕奕	1.00%
13	韩轮成	0.75%
14	李卫东	0.75%
15	刘敏	0.75%
16	邵军	0.50%
17	覃少锋	0.50%
18	丁华萍	0.50%
19	董珊	0.50%
20	潘攀宇	0.50%
21	朱燕萍	0.30%
合计		100.00%

（二）受让时相关合伙人是否部分为代为持有“股权池”，结合《企业会计准则》对股份授予的定义，进一步说明公司股份支付确认时点的准确性

根据财政部会计司发布股份支付准则应用案例 1——实际控制人受让股份是否构成新的股份支付，“实务中，判断普通合伙人受让股份属于代持行为通常需要考虑下列证据：（1）受让前应当明确约定受让股份将再次授予其他激励对象；（2）对再次授予其他激励对象有明确合理的时间安排；（3）在再次授予其他激励对象之前的持有期间，受让股份所形成合伙份额相关的利益安排（如股利等）与代持未形成明显的冲突。”

根据维嘉凯悦成立时的《苏州维嘉凯悦企业管理中心（有限合伙）合伙协议》、维嘉凯悦受让王成东（实际为胡泽洪）20%股权时的发行人股东会决议和股权转让协议，该等文件均未约定维嘉凯悦的合伙人受让股份后续将再次授予其他激励对象。2019年4月实施第一次员工股权激励和2020年8月实施第二次员工股权激励系发行人基于当时的自身发展实际情况为了人才队伍的长期稳定而分别独立制定，在受让王成东（实际为胡泽洪）20%股权时未有对员工股权激励形成具体的安排计划。

综上，维嘉凯悦受让股权时相关合伙人不存在部分为代为持有“股权池”，发行人对维嘉凯悦受让20%股份以及后续维嘉凯悦合伙份额变动股份支付的会计处理准确。

三、结合2020年7月邱四军受让10%股份公司估值7,000万元与2020年9月邱四军转让股权、公司增资时公司估值为50,000万元的重大差异，以及该次股权受让邱四军资金来源为“邱四军向维嘉有限借款及其他对外借款”等情况，说明邱四军低价获取相关股份是否实质上依赖于其实际控制人身份以及基于该身份从公司借取的资金，是否实质上等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军，股权转让未确认股份支付费用的合理性和合规性，并说明相关资金来源；说明该次股权转让未作为股份支付处理，而维嘉凯悦受让20%股份作为股份支付处理二者存在较大差异的原因，相关会计处理逻辑的一致性，依据的充分性。

(一) 结合 2020 年 7 月邱四军受让 10%股份公司估值 7,000 万元与 2020 年 9 月邱四军转让股权、公司增资时公司估值为 50,000 万元的重大差异, 以及该次股权受让邱四军资金来源为“邱四军向维嘉有限借款及其他对外借款”等情况, 说明邱四军低价获取相关股份是否实质上依赖于其实际控制人身份以及基于该身份从公司借取的资金, 是否实质上等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军, 股权转让未确认股份支付费用的合理性和合规性, 并说明相关资金来源

1、2020 年 7 月邱四军受让 10%股份公司估值 7,000 万元与 2020 年 9 月邱四军转让股权、公司增资时公司估值为 50,000 万元的差异原因

2020 年邱四军受让 10%股份公司估值与 2020 年 9 月邱四军转让股权、公司增资时公司估值差异原因包括:

序号	主要原因	支撑材料及分析
1	胡泽洪的资金需求较为迫切	(1) 胡泽洪的访谈确认 (2) 胡泽洪在 2020 年仍存在较为迫切的资金需求。经公开网络查询, 胡泽洪所持有的兴达鸿业 2,077.55 万元股权在 2020 年被冻结, 执行通知文号为 (2020) 粤 2072 民初 13132 号
2	按照本次股权转让定价, 胡泽洪的投资收益为年化 10.22%, 获得较为合理投资收益	胡泽洪 2009 年收购 30%股权的投资成本为 720 万元, 对应公司整体股权估值为 2,400 万元。本次股权转让所对应的公司整体股权估值为 7,000 万元, 年化收益率为 10.22%
3	根据维嘉有限前一年度的经营业绩, 转让对价所对应的估值倍数具有合理性	(1) 截至 2019 年 12 月 31 日, 公司经审计的净资产为 5,461.20 万元。本次股权转让的定价水平在截至 2019 年末公司净资产的基础上给予一定溢价, 溢价金额为 1,538.80 万元, 与第一次股权转让估值的净资产溢价相当, PB 倍数为 1.28 (2) 2019 年公司营业收入为 22,968.56 万元, 扣除非经常性损益后的净利润为 1,704.19 万元, PE 倍数为 4.10 综上, 考虑到公司过往经营情况且当时未曾外部融资, 本次股权转让定价所对应的 PB 及 PE 倍数具有合理性
4	潜在受让对象较为有限且邱四军实际支付能力有限	当时公司未曾外部融资, 胡泽洪转让较大比例股权的受让渠道有限。此外, 胡泽洪与邱四军相识多年, 了解邱四军的资金实力有限

序号	主要原因	支撑材料及分析
5	胡泽洪前后两次股权转让对应的个人所得税及滞纳金合计 247.735 万元均由邱四军承担并代为缴纳	邱四军代胡泽洪缴税的完税凭证
6	2020 年 9 月邱四军转让股权、公司增资时对应的投资者丰年君合和木立创投均与发行人及实际控制人约定了特殊权利条款并签署了相关协议，对股权转让方或发行人进行约束，并保护股权受让方或增资方；而胡泽洪转让股权时并未对其进行约束，以及对股权受让方进行保护	2020 年 9 月邱四军转让股权、公司增资时的股权转让协议、增资协议及补充协议；邱四军受让胡泽洪 10% 的股权受让协议

2、邱四军受让股权的资金来源情况

本次股权转让的对价为 700 万元，资金来源具体如下：

序号	金额（万元）	资金来源
1	500.00	邱四军向苏州市聚创科技小额贷款有限公司借款 500 万元。2020 年 6 月 11 日邱四军与苏州市聚创科技小额贷款有限公司签署借款协议，2020 年 7 月 29 日贷款下放至邱四军个人银行账户。邱四军于 2020 年 8 月 5 日将 500 万元转至胡泽洪个人银行账户
2	200.00	邱四军于 2020 年 8 月 31 日向发行人借款 200 万元，并于当日将该 200 万元转至胡泽洪个人银行账户
合计	700.00	

3、邱四军低价获取相关股份并非实质上依赖于其实际控制人身份以及基于该身份从公司借取的资金，实质上不等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军

（1）邱四军低价获取相关股份并非实质上依赖于其实际控制人身份，系胡泽洪当时出于自身迫切的资金需求主动提出转让剩余公司股权，考虑到当时除邱四军以外的发行人主要股东均无力承接股权，故与邱四军协商将该等股份转让予邱四军。该等股权转让系股东之间协商一致的结果。

（2）邱四军低价获取相关股份并非实质上依赖于其实际控制人身份从公司借取的资金。如本题第三问第（一）小问第 2 小题之回复，邱四军所支付收购款项的 200 万元来自于借取发行人的资金，其余 500 万元来自个人外部借贷。邱四军于 2020 年 10 月归还发行人借款本金及利息，并在 2020 年 10 月归还苏州市聚创科技小额贷款有限公司借款本金及利息。在 2020 年 7 月邱四军受让

10%股份之时（即截至 2020 年 7 月末），邱四军向公司借款的净余额为 1,629.08 万元，但该等借款均已用于其他用途，并未用于本次股权收购，具体情况如下：

时间	借款用途	借款金额（万元）
2018 年 1 月	个人日常开支	0.70
2018 年 2 月	个人日常开支	3.38
	支付康明生股权转让款	15.00
2018 年 3 月	偿还蔡亮借款本息	100.00
	个人日常开支	1.83
2018 年 4 月	个人日常开支	0.62
2018 年 5 月	个人日常开支	3.01
2018 年 6 月	偿还蔡亮借款本息	21.90
	个人日常开支	1.07
2018 年 7 月	偿还蔡亮借款本息	120.06
	个人日常开支	0.85
2018 年 8 月	个人日常开支	1.74
2018 年 9 月	偿还蔡亮借款本息	100.00
	个人日常开支	0.78
2018 年 10 月	偿还蔡亮借款本息	100.00
	个人日常开支	1.27
2018 年 11 月	偿还蔡亮借款本息	16.64
	个人日常开支	0.75
2018 年 12 月	偿还蔡亮借款本息	100.00
	个人日常开支	65.20
	维嘉凯悦合伙人出资尚未实缴完毕且胡泽洪的资金需求迫切，故约定邱四军向胡泽洪先行支付部分股权转让款	160.00
2018 年合计		814.78
2019 年 1 月	个人日常开支	1.05
	维嘉凯悦合伙人出资尚未实缴完毕且胡泽洪的资金需求迫切，故约定邱四军向胡泽洪先行支付部分股权转让款	100.00
	支付维嘉凯悦投资款	40.00
2019 年 2 月	个人日常开支	0.08
2019 年 3 月	个人日常开支	0.80

时间	借款用途	借款金额（万元）
2019 年 4 月	偿还蔡亮借款本息	11.90
	个人日常开支	0.49
2019 年 5 月	偿还蔡亮借款本息	6.87
	个人日常开支	1.25
	支付维嘉凯悦投资款	10.00
2019 年 6 月	偿还蔡亮借款本息	100.00
	个人日常开支	0.67
	支付维嘉凯悦投资款	20.00
2019 年 7 月	偿还蔡亮借款本息	202.38
	偿还个人外部借款	34.66
	个人日常开支	2.92
	支付股权转让的个人所得税	18.00
	支付维嘉凯悦投资款	16.30
2019 年 8 月	个人日常开支	0.54
2019 年 9 月	个人日常开支	1.98
2019 年 10 月	个人日常开支	2.40
	支付维嘉凯悦投资款	60.00
2019 年 11 月	个人日常开支	12.39
2019 年 12 月	个人日常开支	2.39
2019 年合计		647.08
2020 年 1 月	个人日常开支	1.53
2020 年 2 月	个人日常开支	1.37
2020 年 3 月	偿还个人外部借款	129.92
	偿还胡泽洪借款本息	20.00
	个人日常开支	50.67
2020 年 4 月	偿还胡泽洪借款本息	80.00
	个人日常开支	0.47
2020 年 5 月	个人日常开支	2.86
2020 年 6 月	个人日常开支	0.67
2020 年 7 月	个人日常开支	2.85
2020 年 1-7 月合计		290.34

因此，邱四军低价获取相关股份并非实质上依赖于其实际控制人身份从公

司借取的资金，实质上不等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军。

4、股权转让未确认股份支付费用的合理性和合规性，以及相关资金来源

(1) 未确认股份支付费用的合规性分析

①符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 11 号 – 股份支付》规定，股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。根据企业会计准则对股份支付的定义，胡泽洪 2020 年 7 月将 10%股份转让予邱四军，目的并非是公司获取邱四军提供服务而授予其股份，仅是公司股东胡泽洪出于自身迫切的资金需求而转让公司剩余股权的行为，系股东之间的股权转让行为，不符合《企业会计准则》对股份支付的定义。

②符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的要求

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》（以下简称“《首发问答》”）问题 26 规定的股份支付具体适用情形，包括：对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号 – 股份支付》。

胡泽洪 2020 年 7 月将 10%股权转让予邱四军属于主要股东向职工转让股份，其中主要股东是指胡泽洪（但本次股份转让完成后胡泽洪不再是公司股东），职工为邱四军（邱四军作为公司高管），属于考虑股份支付的范围。然而根据《企业会计准则》对股份支付的定义，如上所述本次股份转让不符合《企业会计准则》对股份支付的定义。

综上，胡泽洪 2020 年 7 月将 10%股份转让予邱四军未进行股份支付处理符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定。

(2) 未确认股份支付费用的合理性分析

①胡泽洪出于自身迫切的资金需求向邱四军主动提出转让其持有的剩余公

司股权。综合考虑维嘉有限当期的净资产及过往实际经营情况、胡泽洪的初始投资成本及前次转让价格及其迫切的出售意愿、邱四军代胡泽洪承担相关股权转让成本、邱四军的实际支付能力等因素，转让价格是经胡泽洪与邱四军友好协商的结果，符合当时的客观实际情况，具有公允性。

②胡泽洪作为财务投资者自 2010 年联合收购公司股权以来未曾参与公司的日常经营及管理，本次股权转让完成后胡泽洪不再是公司股东，不构成对邱四军进行股权激励的事实基础。此外，邱四军所获取的股份不附带任何服务期限及业绩要求等限制条件，并非作为对邱四军为公司提供服务的补偿或激励。因此，本次股权转让仅是公司股东之间的股权转让行为。

③邱四军受让胡泽洪 10%股权的资金来源主要是邱四军的个人外部借款，仅少部分来源于向发行人的借款。受让前邱四军向发行人借取的资金均已用于其他用途，并未用于本次股权收购。因此，邱四军本次股权收购并非依赖于其实际控制人身份以及基于该身份从公司借取的资金，不等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军。截至 2020 年 10 月 21 日，邱四军向公司借款已还清，并按照市场利率水平向公司支付了利息。

④2020 年 7 月胡泽洪转让其剩余 10%股权时，除邱四军以外的发行人主要股东常远、何妍、朱劼（在过往股权激励实施的过程中曾出现由于个人流动资金紧张需邱四军进行无偿赠与或代为出资的情形，且曾向发行人借款用于个人短期资金周转）均无力承接该等股权，从而放弃同等条件下受让权。因此，邱四军受让胡泽洪 10%股权并非是公司对于邱四军的股权激励，而是股东之间的股权转让行为。

综上，2020 年 7 月邱四军受让胡泽洪 10%股权未确认股份支付费用具备合理性和合规性，邱四军低价获取相关股份不作为股份支付的论证充分，符合实质重于形式原则。

（3）相关资金来源

邱四军收购胡泽洪 10%股权的资金来源详见本题第三问第（一）小问第 2 小题之回复。

（二）说明该次股权转让未作为股份支付处理，而维嘉凯悦受让 20%股份作为股份支付处理二者存在较大差异的原因，相关会计处理逻辑的一致性，依据的充分性

1、胡泽洪第一次股权转让的对象为发行人员工持股平台维嘉凯悦。一方面，当时维嘉凯悦的合伙人包括邱四军、常远、何妍和朱劼，均为高级管理人员，另一方面胡泽洪在第一次转让股权后仍持有 10%的股份，具备对高级管理人员进行股权激励的主观动机。因此，胡泽洪向维嘉凯悦转让股份符合《企业会计准则》对股份支付的定义，故进行股份支付处理。

2、根据《企业会计准则》，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。胡泽洪第二次股权转让对象为邱四军个人，且第二次股权转让后胡泽洪不再是公司股东，不构成对邱四军进行股权激励的事实基础，目的并非是公司获取邱四军提供服务而授予其股份，不符合《企业会计准则》对股份支付的定义，故未进行股份支付处理。

3、邱四军收购胡泽洪 10%股权的资金来源主要是邱四军的个人外部借款，仅少部分来源于向发行人借款。受让前邱四军向发行人借取的资金均已用于其他用途，并未用于本次股权收购。因此，邱四军本次股权收购并非依赖于其实际控制人身份以及基于该身份从公司借取的资金，不等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军，不符合股份支付的定义。

针对上述两次股权转让，发行人严格按照《企业会计准则》对股份支付的定义进行会计处理，会计处理逻辑具有一致性，依据具有充分性。

四、说明假设邱四军受让股权构成股份支付情形下公司净利润已不符合所选上市标准但公司仍认为未对发行人创业板发行上市条件构成重大不利影响相关信息披露的准确性；模拟测算维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度对发行上市条件的影响；模拟两种情形同时存在是否产生重大不利影响。

（一）说明假设邱四军受让股权构成股份支付情形下公司净利润已不符合所选上市标准但公司仍认为未对发行人创业板发行上市条件构成重大不利影响相关信息披露的准确性

假设邱四军受让胡泽洪 10%股权构成股份支付，则发行人在申报时不符合所选创业板发行上市标准一“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”，但在申报时发行人仍能够满足创业板发行上市标准二“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于 1 亿元”。该情形将对是否符合标准一构成重大不利影响，但发行人仍符合标准二，因此发行人仍符合创业板发行上市条件。因此，修改第一轮问询回复第四题第（三）小问之回复内容，如下：

公司选用的发行上市条件为上市标准一“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币5,000万元”。若2020年胡泽洪向邱四军转让发行人10%股权被追认为股份支付，则发行人在申报时不满足上市标准一，但仍然能够满足上市标准二，因此该情形将对是否符合标准一构成重大不利影响，但发行人仍符合标准二，因此发行人仍符合创业板发行上市条件。具体模拟分析如下：

截至2021年9月26日（即首次申报日），A股C35专用设备行业平均市盈率为42.00倍，对应2020年公司的扣除非经常性损益后净利润为5,542.82万元，则市盈率相对估值法所对应的公司估值为23.28亿元。截至2022年4月25日收盘，A股C35专用设备行业对应2020年平均市盈率为35.62倍，对应2021年平均市盈率为35.41倍。2020年公司的扣除非经常性损益后净利润为5,542.82万元，则市盈率相对估值法所对应的公司估值为19.75亿元。2021年公司经审计的扣除非经常性损益后净利润为9,113.42万元，则公司的估值为32.27亿元。

如上所述，公司的预计市值将不低于10亿元，且最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元，仍可以满足创业板发行上市条件。

（二）模拟测算维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度对发行上市条件的影响；模拟两种情形同时存在是否产生重大不利影响

1、模拟测算维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度对发

行上市条件的影响

单位：万元

模拟前主要财务数据					
科目	2021 年	2020 年		2019 年	2018 年
营业收入	79,772.56	48,124.15		22,968.56	23,404.05
净利润	9,327.79	5,553.31		1,563.61	-1,694.35
净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	9,113.42	5,542.82		1,563.61	-1,694.35
科目	2021 年末	2020 年末	2020 年 10 月 31 日（股改基准日）	2019 年末	2018 年末
未分配利润	9,624.16	1,226.12	2,289.06	-1,652.04	-3,357.22
模拟后主要财务数据					
科目	2021 年	2020 年		2019 年	2018 年
营业收入	79,772.56	48,124.15		22,968.56	23,404.05
净利润	9,327.79	5,553.31		-1,732.39	1,601.65
净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	9,113.42	5,542.82		-1,732.39	1,497.22
科目	2021 年末	2020 年末	2020 年 10 月 31 日（股改基准日）	2019 年末	2018 年末
未分配利润	9,624.16	1,226.12	2,289.06	-1,652.04	-61.22

如上表所示，如果维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度，则发行人在申报时不符合所选创业板发行上市标准一“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”，但仍能够满足创业板发行上市标准二“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于 1 亿元”。因此该情形将对是否符合标准一构成重大不利影响，但发行人仍符合标准二，因此发行人仍符合创业板发行上市条件。

2、模拟两种情形同时存在的影响

假设维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度且 2020 年 7 月钟培钊（被代持人为胡泽洪）向邱四军转让 10%股权构成股份支付，模拟测算发行人的主要财务数据如下：

单位：万元

模拟前主要财务数据					
科目	2021 年	2020 年		2019 年	2018 年
营业收入	79,772.56	48,124.15		22,968.56	23,404.05
净利润	9,327.79	5,553.31		1,563.61	-1,694.35
净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	9,113.42	5,542.82		1,563.61	-1,694.35
科目	2021 年末	2020 年末	2020 年 10 月 31 日（股改基准日）	2019 年末	2018 年末
未分配利润	9,624.16	1,226.12	2,289.06	-1,652.04	-3,357.22
模拟后主要财务数据					
科目	2021 年	2020 年		2019 年	2018 年
营业收入	79,772.56	48,124.15		22,968.56	23,404.05
净利润	9,327.79	1,253.31		-1,732.39	1,601.65
净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）	9,113.42	1,253.31		-1,732.39	1,497.22
科目	2021 年末	2020 年末	2020 年 10 月 31 日（股改基准日）	2019 年末	2018 年末
未分配利润	8,726.73	-601.06	-1,827.18	-1,652.04	-61.22

如上表所示，若两种情形同时存在则导致公司在申报时不符合所选创业板发行上市标准一“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”，但仍能够满足创业板发行上市标准二“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于 1 亿元”。因此该情形将对是否符合标准一构成重大不利影响，但发行人仍符合标准二，因此发行人仍符合创业板发行上市条件。

五、说明发行人、邱四军在历史上股东激励中曾为相关股东代为出资的具体情况及其合理性，是否符合商业逻辑，相关股份是否实质存在代持、委托持股等情形，代为出资事项对股权清晰、股份支付费用的影响。

（一）说明发行人、邱四军在历史上股东激励中曾为相关股东代为出资的具体情况及其合理性，是否符合商业逻辑

发行人及邱四军在历史股东激励中曾为相关股东代为出资的具体情况如下：

股权激励	代为出资情形	代为出资的原因
2010年6月股权激励，邱四军代杨仁杰出资	王成东（实际为邱四军）将12%股权分别转让予康明生、常远、杨仁杰、江美文，杨仁杰受让该等股份当时并未支付对价，但杨仁杰于2017年11月出让其持有的维嘉有限全部股权时，将2010年6月取得股权激励应付未付股权转让款对价共计72万元通过债权债务抵扣的方式支付完毕，即杨仁杰应支付的股权转让款已实缴	本次股权转让实际系公司对核心员工康明生、常远、杨仁杰、江美文的股权激励。邱四军作为公司总经理及实际控制人，并未要求前述人员实际支付相关股权转让对价。杨仁杰后续因个人安排从公司离职时，经其与邱四军协商一致，同意邱四军以上述应收股权转让款抵扣相关债务，从而导致杨仁杰以该等债权债务抵扣的方式实际支付了前述股权转让款
2011年5月股权激励，邱四军代杨仁杰、常远出资	常远和杨仁杰的各自的股权转让价款91万元由邱四军代付，杨仁杰已归还邱四军91万元，常远已归还邱四军81万元，剩余10万元邱四军同意豁免	常远和杨仁杰个人流动资金紧张而无力短期内支付相关股权转让价款。邱四军作为公司总经理及实际控制人，为稳定和激励公司核心员工，经与常远和杨仁杰口头协商一致后，同意由邱四军代为先行支付前述股权转让款
2017年11月股权激励，发行人及邱四军代何妍、朱劼出资	何妍、朱劼转让对价200万元，其中实际支付130万元，剩余70万元由邱四军及发行人代为支付。邱四军代为出资的53万元，邱四军确认予以免除，维嘉有限代为出资的17万元已在其2017年应得奖金中予以抵扣	何妍、朱劼个人流动资金紧张而无力短期内支付全部的股权转让价款。邱四军作为公司总经理及实际控制人，为稳定和激励公司核心员工，经与何妍、朱劼口头协商一致后，同意由邱四军及公司代为支付何妍、朱劼无力支付的部分价款

综上，发行人、邱四军在历史上股东激励中曾为相关股东代为出资具备合理性，符合商业逻辑。

（二）相关股份是否实质存在代持、委托持股等情形，代为出资事项对股权清晰、股份支付费用的影响

1、相关股份是否实质存在代持、委托持股等情形，代为出资事项对股权清晰的影响

根据历次股权激励的相关股权转让协议、代为出资以及还款的资金流水凭证，以及邱四军、杨仁杰、常远、何妍、朱劼等人的说明及访谈确认，代为出资涉及的相关股份不存在代持、委托持股的情形。代为出资的相关款项均已清偿或被债权人豁免，相关股东之间对该等股权的权属不存在任何争议及纠纷。

因此，代为出资事项对发行人股权清晰不构成重大影响。

2、代为出资对股份支付费用的影响

针对股权激励中涉及的上述代为出资事项，发行人在进行股份支付处理时已考虑代为出资的影响，具体情形如下：

（1）2010 年 6 月股权激励时，由于杨仁杰受让 3%股份是邱四军代为出资且杨仁杰已归还邱四军代为出资款，故股份支付金额按照截至 2010 年 6 月末净资产（3,289.68 万元）*授予比例（3%）为公允价值，与实际转让价款 72 万元的差额确认股份支付费用 26.69 万元。

（2）2011 年 5 月股权激励时，由于杨仁杰受让 2%股份是邱四军代为出资且杨仁杰已归还邱四军代为出资款，故股份支付金额按照截至 2011 年 5 月末净资产（4,929.52 万元）*授予比例（2%）为公允价值，与实际转让价款 91 万元的差额确认股份支付费用 7.59 万元；由于常远受让 2%股份是邱四军代为出资且常远归还 81 万元，剩余 10 万元邱四军同意豁免，故股份支付金额按照截至 2011 年 5 月末净资产（4,929.52 万元）*授予比例（2%）为公允价值，与实际转让价款 81 万元的差额确认股份支付费用 17.59 万元。

（3）2017 年 11 月股权激励时，何妍、朱劼转让对价 200 万元，其中实际支付 130 万元，剩余 70 万元由邱四军及发行人代为支付。根据杨仁杰、何妍、朱劼与邱四军于 2017 年签署的《股权转让合同书》，约定：股权转让价款为 200 万元，杨仁杰因与邱四军、维嘉有限的债权债务安排抵扣 70 万元，上述债权债务安排执行后，杨仁杰对维嘉有限及邱四军的 70 万元债务变更为何妍、朱劼对维嘉有限及邱四军的债务。何妍、朱劼与邱四军的债务经邱四军确认予以免除，与维嘉有限的债务已在其 2017 年应得奖金中予以抵扣。故按照截至 2017 年 11 月末净资产（3,535.41 万元）*授予比例（5%）为公允价值，与实际转让价款 130 万元的差额确认股份支付费用 47.55 万元。

综上，发行人在进行股份支付处理时已考虑代为出资的影响，股份支付确认金额准确。

六、请申报会计师审慎发表明确意见，说明对上述事项的补充核查程序、核查情况及核查结论。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、关于维嘉凯悦受让王成东代胡泽洪持有的维嘉有限 20%股权的决议及协议实际发生日期的相关核查程序见本问询函回复之“问题 1 关于股份支付”之“问题一”之“问题（一）”中的相关回复；

2、获取并查阅维嘉凯悦成立时以及历次合伙份额变动涉及的合伙人协议、工商档案、股权激励计划、出资凭证等资料，取得维嘉凯悦受让 20%股权时的股东会决议、股权转让协议、股东会决议、资金流水凭证、工商档案等支持性依据；访谈发行人管理层，了解发行人制定股权激励计划的背景、份额授予的依据等情况；

3、对胡泽洪进行访谈了解其两次出售发行人股份的背景原因、通过网络公开渠道查询胡泽洪的资信状况，复核计算胡泽洪两次股权转让的投资收益率，取得维嘉有限历年财务报表数据、评估机构出具的评估报告、发行人外部股权融资协议等；

4、获取并复核邱四军占用公司资金的具体用途，取得相关原始资料；取得邱四军向苏州市聚创科技小额贷款有限公司的借款合同及资金流水凭证；复核发行人模拟测算股份支付对企业经营业绩的影响结果及对发行上市的影响；

5、取得历次股权激励的相关股权转让协议、代为出资以及还款的资金流水凭证，以及对邱四军、杨仁杰、常远、何妍、朱劼等人进行访谈；复核发行人历次股权变动以及维嘉凯悦合伙份额变动涉及的股份支付计算表。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、维嘉凯悦受让王成东代胡泽洪持有的维嘉有限 20%股权的决议及协议实际的发生日期准确，支持材料包括邱四军机票电子单据、相关视频、邱四军自

2018 年 12 月 17 日开始分次向胡泽洪先行支付保证本次股权转让顺利进行价款的银行账户交易明细对账单、邱四军与胡泽洪的微信聊天记录、相关住宿发票、内部股东朱劼与何妍之间的往来邮件、相关股东的书面确认，可以佐证上述文件不存在倒签风险；

2、维嘉凯悦受让王成东代胡泽洪持有的维嘉科技有限 20%股权对应的股权转让款与协议约定不一致，原因是维嘉凯悦上层合伙人邱四军、常远、何妍、朱劼个人流动资金紧张导致未能及时完成向维嘉凯悦的实缴出资；

3、维嘉凯悦受让 20%股权时相关合伙人不存在部分为代为持有“股权池”，发行人对维嘉凯悦受让 20%股份以及后续维嘉凯悦合伙份额变动股份支付的会计处理准确；

4、邱四军于 2020 年 7 月低价获得相关股份并非实质上依赖于其实际控制人身份以及基于该身份从公司借取的资金，实质上不等同于公司回购相关股份后低价授予邱四军。2020 年 7 月邱四军受让 10%股权未进行股份支付处理具有合理性及合规性，邱四军低价获取相关股份不作为股份支付的论证充分，符合实质重于形式原则。针对胡泽洪前后两次股权转让，发行人严格按照《企业会计准则》对股份支付的定义进行会计处理，会计处理逻辑具有一致性，依据具有充分性；

5、假设邱四军受让胡泽洪 10%股权构成股份支付，或维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度，或维嘉凯悦受让 20%股份相关股份支付费用计入 2019 年度且邱四军受让胡泽洪 10%股权构成股份支付，则该三种情形均将导致发行人在申报时不符合所选创业板发行上市标准一“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”，但在申报时发行人仍均能够满足创业板发行上市标准二“预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于 1 亿元”。因此该等情形对是否符合标准一构成重大不利影响，但发行人仍符合标准二，因此发行人仍符合创业板发行上市条件。发行人已就邱四军受让胡泽洪 10%股权构成股份支付的潜在影响相应修改信息披露；

6、发行人及邱四军在历史股东激励过程中曾为相关股东代为出资具备合理性，符合商业逻辑。代为出资涉及的相关股份不存在代持、委托持股的情形，

代为出资事项对发行人股权清晰不构成重大影响。发行人在进行股份支付处理时已考虑代为出资的影响，股份支付确认金额准确。

问题 2 关于主要客户及新增客户

根据申报资料及审核问询回复：

(1) 2021 年 1-9 月，发行人对嘉立创科技、旭昇电子销售的 Super D6CMSL 单价低于同时期客户且低于报告期其他年份，2018 年发行人对五株集团销售的 Super D6CMSL 单价低于同时期其他客户。

(2) 南通巨强 2020 年 5 月成立，发行人却在 2020 年 3 月即与其签署购销合同，2020 年南通巨强对发行人的采购额高于其经营规模。

(3) 前五大客户五株集团披露的招股说明书及审核问询回复显示，对发行人 2018 年和 2019 年的采购额分别为 3,762.93 万元和 2,769.49 万元，而发行人招股说明书披露金额为 3,850.27 万元和 3,477.24 万元。

(4) 前五大客户五株集团、南通巨强、惠州欣丰实业合同约定为融资租赁方式付款，实际为分期付款。五株集团、惠州欣丰实业期后回款存在较高的逾期金额。

(5) 2020 年和 2021 年 1-9 月前五大客户中，客户变动较大，多数为合作当年或成立不久即为前五大，且前五大客户采购大部分集中在发行人处。报告期内，发行人新增客户及销售额大幅增加，新增客户数量占比分别为 44.44%、36%、51.52%和 58.45%，新增客户销售额占比分别为 26.74%、17.58%、31.1%和 54.23%。

请发行人说明：

(1) 上述 Super D6CMSL 单价存在差异的原因及合理性。

(2) 发行人与南通巨强合同签署时间早于其成立时间的合理性，南通巨强采购额大于其销售额的合理性、采购额与其产线建设阶段、投产安排、周期等的匹配性，相关设备的实际运行情况，相关销售是否真实；发行人与南通巨强合同签署、发货、到货和验收等各关键节点的时间与支持性证据，并结合南

通巨强投产计划及安排，说明发行人对其收入确认时点是否合理。

(3) 发行人与五株集团披露的信息不一致的原因，是否存在信息披露不准确的情形、相关销售是否真实、发行人对其收入确认时点是否合理。

(4) 五株集团、南通巨强、惠州欣丰实业改变结算方式的原因，是否存在信用恶化或财务状况恶化的情形；如是，请进一步说明相关收入确认是否合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明以下事项：

(1) 是否存在其他合同签署时间早于客户成立时间、客户采购额与其经营规模不匹配的情形。

(2) 对主要客户和新增客户的访谈等核查过程中，对发行人设备的实地查看情况、如何确保查看的设备为发行人的设备。

(3) 对发行人主要客户和新增客户的成立时间、股权架构、注册地址、联系方式、经营规模与其场地、人员的匹配性、采购额与其经营规模、投产规划及时间的匹配性等事项的交叉核验情况，发行人主要客户和新增客户是否存疑、销售是否真实、收入确认时点是否合理。

发行人回复：

一、说明上述 Super D6CMSL 单价存在差异的原因及合理性。

2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-9 月，发行人向前五大客户销售 Super D6CMSL 设备的数量、单价及金额如下：

序号	客户名称	产品型号	数量（台）	均价（万元/台）	金额（万元）
2021 年 1-9 月					
1	嘉立创科技	Super D6CMSL	17	56.64	962.83
2	旭昇电子	Super D6CMSL	60	56.55	3,392.92
3	惠州润众	发行人当期未向其销售 Super D6CMSL 机器			
4	鼎新电路	发行人当期未向其销售 Super D6CMSL 机器			
5	捷配信息	Super D6CMSL	10	63.72	637.17
2020 年					

序号	客户名称	产品型号	数量（台）	均价（万元/台）	金额（万元）
1	奥士康	Super D6CMSL	36	58.03	2,089.15
2	五株集团	Super D6CMSL	60	58.94	3,536.28
3	南通巨强	Super D6CMSL	48	62.90	3,019.31
4	捷配信息	Super D6CMSL	5	64.60	323.01
5	惠州欣丰实业	Super D6CMSL	26	67.42	1,752.90
2019 年					
1	五株集团	Super D6CMSL	30	61.64	1,849.14
2	嘉立创科技	Super D6CMSL	45	63.80	2,870.79
3	奥士康	发行人当期未向其销售 Super D6CMSL 机器			
4	金禄电子	Super D6CMSL	20	62.30	1,246.02
5	江西红板	发行人当期未向其销售 Super D6CMSL 机器			
2018 年					
1	五株集团	Super D6CMSL	32	60.99	1,951.70
2	嘉立创科技	Super D6CMSL	43	65.10	2,799.48
3	苏州吴通电子	Super D6CMSL	17	66.38	1,128.45
4	崇达技术	Super D6CMSL	19	64.54	1,226.33
5	荷利兴业科技	Super D6CMSL	5	66.78	333.91

注 1：销售金额不含来自于配件及其他专用设备的销售金额；

注 2：来自于五株集团的销售金额含江西志浩电子科技有限公司、梅州市志浩电子科技有限公司、东莞市五株电子科技有限公司；

注 3：来自于金禄电子的销售金额含湖北金禄科技有限公司、金禄电子科技股份有限公司；

注 4：来自于崇达技术的销售金额含大连崇达电路有限公司、深圳崇达多层线路板有限公司及江门崇达电路技术有限公司；

注 5：来自于嘉立创科技的销售金额含惠州市聚真电路板有限公司、江苏嘉立创电子科技有限公司、金悦通电子（翁源）有限公司、先进电子（珠海）有限公司、江西中信华电子工业有限公司及江苏中信华电子科技有限公司；

注 6：来自于鼎新电路的销售金额含湖南鼎新电子科技有限公司、东莞市鼎新电路有限公司；

注 7：来自于捷配信息的销售金额含安徽捷配精密电路有限公司、安徽捷圆电子科技有限公司及江西捷配电子科技有限公司；

注 8：来自于江西红板的销售金额含红板（江西）有限公司、吉安市浚图科技有限公司。

2021 年 1-9 月，发行人对嘉立创科技销售的 D6CMSL 单价为 56.64 万元/台，低于同期客户销售均价且低于报告期内其他年份的主要原因是：1）嘉立创科技作为发行人的长期客户在报告期内持续向发行人进行较大规模的采购，从而享受一定的价格优惠；2）应嘉立创科技的要求，当期向其所销售的部分 Super

D6CMSL 设备配置不含备用主轴，成本下降导致销售均价较低。

2021 年 1-9 月，发行人向旭昇电子销售的 Super D6CMSL 单价为 56.55 万元/台，低于同期客户销售均价且低于报告期内其他年份的主要原因是应旭昇电子的要求，当期向其销售的 Super D6CMSL 设备配置了国产厂商昊志机电的主轴，成本下降导致销售均价较低。此外，旭昇电子作为发行人新开拓的重要客户在 2021 年 1-9 月采购量较大，发行人给予了一定的价格优惠。

2018 年，发行人向五株集团销售的 Super D6CMSL 单价为 60.99 万元/台，低于同期客户销售均价的主要原因系：1）当期五株集团在建江西志浩生产基地，共向发行人采购 32 台 Super D6CMSL 钻孔机，采购量较大，因此作为发行人的重要客户享受一定的价格优惠；2）当前所销售的 32 台 Super D6CMSL 钻孔机中的 30 台机器为江西志浩采购，均价为 61.64 万元/台；2 台机器为梅州志浩采购，该 2 台机器分摊同一合同下发行人向梅州志浩赠送的 Hole AOI 机器导致均价较低，仅为 51.28 万元/台，从而拉低了当期发行人向五株集团销售的 32 台 Super D6CMSL 机器均价。

二、发行人与南通巨强合同签署时间早于其成立时间的合理性，南通巨强采购额大于其销售额的合理性、采购额与其产线建设阶段、投产安排、周期等的匹配性，相关设备的实际运行情况，相关销售是否真实；发行人与南通巨强合同签署、发货、到货和验收等各关键节点的时间与支持性证据，并结合南通巨强投产计划及安排，说明发行人对其收入确认时点是否合理。

（一）发行人与南通巨强合同签署时间早于其成立时间的合理性，南通巨强采购额大于其销售额的合理性、采购额与其产线建设阶段、投产安排、周期等的匹配性，相关设备的实际运行情况，相关销售是否真实

南通巨强与昆山巨强均为自然人陈明雁控制的企业。昆山巨强于 2010 年 4 月 23 日成立，主要从事 PCB 加工业务。昆山巨强于 2019 年与发行人建立合作关系，向发行人采购 PCB 设备。

发行人与昆山巨强于 2020 年 3 月 11 日签订销售合同，合同号为 MKT-VMCN-015-2003，合同约定发行人向昆山巨强销售 D6CMSL 机器。后因昆山巨

强实际控制人陈明雁计划在南通建设新厂房，发行人与昆山巨强所签订的销售合同并未实际履行。南通巨强于 2020 年 5 月成立后与发行人签订新合同，合同号分别为 MKT-VMCN-043-2005、MKT-VMCN-043-2005-1、MKT-VMCN-117-2009、MKT-VMCN-015-2003，但合同落款日期仍为 2020 年 3 月 11 日，以与发行人与昆山巨强的合同签署日期保持一致。

南通巨强的 2020 年营业收入约为 2,000 万元，而当年向发行人采购金额为 3,024.88 万元，主要原因系：PCB 生产企业投产的前提是采购 PCB 生产设备并进行产线安装及调试。南通巨强成立于 2020 年 5 月，当年向发行人采购 PCB 钻孔及成型设备的金额较大，属于一次性的固定资产投资，但由于其生产产线的投产需要经过水气电路铺设、检查，以及设备安装、调试等过程，产能及收入效益陆续释放需要一定周期。南通巨强于 2020 年 5 月成立后购买设备并调试产线，并在 2020 年 6 月末调试完毕，于 7 月初开始投产。南通巨强在 2020 年的实际生产及销售时间仅为 5 个月，2021 年实现营业收入约 4,500 万元，因此南通巨强 2020 年营业收入低于当年采购额具备合理性。

经实地走访并核查相关销售合同、出货单、验收单，南通巨强的相关设备运行情况正常，相关销售真实。

（二）发行人与南通巨强合同签署、发货、到货和验收等各关键节点的时间与支持性证据，并结合南通巨强投产计划及安排，说明发行人对其收入确认时点是否合理。

发行人与南通巨强合同签署、发货、到货和验收等关键节点时间如下：

单位：万元

合同号	收入金额	型号	数量	单价	合同日期	送货日期	到货签收日期	验收日期
MKT-VMCN-015-2003	504.04	Super D6CMSL	8	63.00	2020/3/11	2020/5/30	2020/6/1	2020/7/4
MKT-VMCN-015-2003	441.03	Super D6CMSL	7	63.00	2020/3/11	2020/5/31	2020/6/1	2020/7/4
MKT-VMCN-015-2003	504.04	Super D6CMSL	8	63.00	2020/3/11	2020/6/16	2020/6/18	2020/7/4
MKT-VMCN-117-2009	63.00	Super D6CMSL	1	63.00	2020/3/11	2020/6/16	2020/6/18	2020/7/4

合同号	收入 金额	型号	数量	单价	合同日期	送货日期	到货签收 日期	验收日期
MKT-VMCN-117-2009	252.02	Super D6CMSL	4	63.00	2020/3/11	2020/6/18	2020/6/18	2020/7/4
MKT-VMCN-117-2009	252.02	Super D6CMSL	4	63.00	2020/3/11	2020/6/20	2020/6/20	2020/7/4
MKT-VMCN-117-2009	63.00	Super D6CMSL	1	63.00	2020/3/11	2020/6/21	2020/6/23	2020/7/4
MKT-VMCN-043-2005-1	60.81	Super D6CMSL	1	60.81	2020/3/11	2020/6/21	2020/6/23	2020/7/4
MKT-VMCN-043-2005-1	243.22	Super D6CMSL	4	60.81	2020/3/11	2020/6/22	2020/6/23	2020/7/4
MKT-VMCN-043-2005-1	60.81	Super D6CMSL	1	60.81	2020/3/11	2020/6/23	2020/6/23	2020/7/4
MKT-VMCN-043-2005-1	182.42	Super D6CMSL	3	60.81	2020/3/11	2020/6/23	2020/6/25	2020/7/4
MKT-VMCN-043-2005	130.97	Super D6CMSL	2	65.49	2020/3/11	2020/6/23	2020/6/25	2020/7/4
MKT-VMCN-043-2005	261.95	Super D6CMSL	4	65.49	2020/3/11	2020/6/24	2020/6/25	2020/7/4

注：南通巨强距维嘉科技车程在 2 小时以内，因此存在部分当天发货当天签收的情况

关于合同签订日期，支持性证据为发行人与南通巨强签署的合同落款日期。关于发货日期，支持性证据为发行人的发货单所载日期。关于收货日期，支持性证据为南通巨强经办人员在签收设备时于发货单上落款日期。关于验收日期，支持性证据为南通巨强向发行人出具的验收单所载日期。

根据发行人的会计政策，内销客户的收入确认需满足以下条件：发行人已根据合同约定将产品交付给客户，对于合同约定需要公司承担安装调试义务的，在设备安装调试完成、可交付生产，客户签署安装调试验收单后确认收入；对于合同未约定安装调试义务的，在设备完成交付，经客户验收合格后确认收入。南通巨强于 2020 年 5 月成立后购买设备并调试产线，并在 2020 年 6 月末调试完毕，于 7 月初开始投产。因此，南通巨强于 2020 年 7 月 4 日向发行人出具验收单，发行人在客户验收后确认收入，收入确认时点合理。

三、发行人与五株集团披露的信息不一致的原因，是否存在信息披露不准确的情形、相关销售是否真实、发行人对其收入确认时点是否合理。

根据《深圳市五株科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》，“e.江西志浩生产基地建设项目的主要供应商情况”处在江西志浩生产基地建设项目的前五大供应商中列式了江西志浩对发行人的采购金额，江西志浩是五株集团子公司，因此该处列式的采购金额并非五株集团对发行人的总采购金额，仅为江西志浩对发行人的采购金额。

根据《苏州维嘉科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》，发行人向五株集团的销售金额包含发行人向江西志浩电子科技有限公司、梅州市志浩电子科技有限公司、东莞市五株电子科技有限公司的销售金额。因此，发行人披露的向五株集团销售金额口径与五株集团披露的江西志浩生产基地建设项目前五大供应商的采购金额口径存在差异，从而导致信息存在不一致的情形。

经核查，2018 年、2019 年发行人向江西志浩销售金额与五株集团披露的江西志浩采购金额差异情况如下：

单位：万元

年度	发行人对江西志浩的销售金额	五株集团披露的江西志浩向发行人采购金额	差异
2018 年度	3,747.24	3,762.93	-15.69
2019 年度	2,769.49	2,769.49	0.00

如上所示，两者所披露的 2018 年度采购金额存在 15.69 万元的差异。申报会计师已就 2018 年发行人向江西志浩的销售金额进行函证，并获得确认回函，因此不存在信息披露不准确的情形。

经核查发行人与五株集团签署的销售合同、发货单、验收单，并实地走访五株集团，发行人对五株集团的相关销售真实。根据发行人的会计政策，发行人在对五株集团的销售均在设备安装调试完成且取得客户前述的验收单后确认收入，因此发行人对其收入确认时点合理。发行人披露的其向五株集团销售收入与五株集团披露的江西志浩采购金额存在差异主要系口径差异，并非收入确认时点不当导致。

四、五株集团、南通巨强、惠州欣丰实业改变结算方式的原因，是否存在信用恶化或财务状况恶化的情形；如是，请进一步说明相关收入确认是否合理。

报告期内五株集团存在合同约定进行融资租赁结算但改为分阶段付款的情形，主要原因是五株集团经营规模较大，对融资租赁条件要求较高，与融资租赁服务公司在部分合同的融资租赁利率条款最终未达成一致（五株集团要求的利率为 8%，大部分租赁公司在 10%-12%），故改为分阶段付款。

报告期内南通巨强存在合同结算方式改为分阶段付款的情况，主要原因系部分合同下融资租赁公司申请的额度无法将全部机器通过融资租赁进行结算，差额部分改为通过分阶段付款方式结算。

报告期内惠州欣丰实业存在合同结算方式改变分阶段付款的情况，主要原因是惠州欣丰实业与融资租赁公司在部分合同的融资租赁利率条款最终未达成一致，且惠州欣丰实业需要维嘉科技开具的抬头为本公司的发票申请当地政府补贴，经与不同融资租赁公司商业谈判后，最终选取利率较低的租赁公司采取售后回租模式，惠州欣丰实业在收到款项后直接打款至维嘉科技。

五株集团主营业务为印制电路板的研发、生产和销售，下游客户包括华为、中兴、鸿海精密、三星等大型企业，为全球 PCB 制造百强企业。经查询公开信息，未发现五株集团有财务明显恶化、经营恶化以及被列入失信执行人等负面信息。

南通巨强成立于 2020 年 5 月，注册资本为 8,472 万元，主营业务为印制电路板的生产制造。截至本问询函回复出具之日，南通巨强的生产经营状况正常。经查询公开信息，未发现南通巨强有财务明显恶化、经营恶化以及被列入失信执行人等负面信息，不存在信用恶化或财务状况恶化的情形。

惠州欣丰实业成立于 2019 年 6 月，注册资本为 5,000 万元，主营业务为印制电路板的生产制造。截至本问询函回复出具之日，惠州欣丰实业的生产经营状况正常。经查询公开信息，未发现惠州欣丰实业有财务明显恶化、经营恶化以及被列入失信执行人等负面信息，不存在信用恶化或财务状况恶化的情形。

请申报会计师发表明确意见，并说明以下事项：

五、是否存在其他合同签署时间早于客户成立时间、客户采购额与其经营规模不匹配的情形。

经核查报告期内全部客户的成立日期及发行人与客户签署合同日期，除发行人与南通巨强签署合同日期早于南通巨强成立日期外，其他合同签署时间早于客户成立时间的情况如下：

终端客户	合同签订日期	客户成立日期
东莞市久源隆电路板有限公司	2012/12/16	2013/3/12

根据发行人及东莞市久源隆电路板有限公司的说明，发行人与东莞市久源隆电路板有限公司签署的合同实际签署日期为 2020 年 12 月 16 日，合同中落款处为 2012 年 12 月 16 日系经办人员笔误。合同条款明确约定“机器于 2021 年 1 月 10 日前从乙方工厂发机”。发行人向东莞市久源隆电路板有限公司销售的 2 台 Super D6CMS 机器已于 2020 年 12 月 18 日发货，并在 2020 年 12 月 20 日签收及在 2021 年 1 月 10 日验收。经核查发行人与东莞市久源隆电路板有限公司的销售合同、发货单、验收函等文件，发行人向东莞市久源隆电路板有限公司的销售真实。

对报告期内主要客户和主要新增客户采购额与经营规模匹配性核查情况请见本题“七、对发行人主要客户和新增客户的成立时间、股权架构、注册地址、联系方式、经营规模与其场地、人员的匹配性、采购额与其经营规模、投产规划及时间的匹配性等事项的交叉核验情况，发行人主要客户和新增客户是否存在疑、销售是否真实、收入确认时点是否合理。”中的相关回复。

六、对主要客户和新增客户的访谈等核查过程中，对发行人设备的实地查看情况、如何确保查看的设备为发行人的设备。

申报会计师在主要客户和新增客户的访谈核查过程中，对设备的实地查看情况包括：（1）现场访谈时前往客户厂房进行实地查看，同时与带发行人商标的设备合影记录同时与带发行人商标的设备合影记录；（2）若实地走访的客户存在期末发出商品，则进行实地监盘确认，实地监盘的截至 **2021 年 9 月末和 2021 年末**发出商品比例如下：

单位：万元

项目	账面原值	实地监盘金额	监盘比例
截至 2021 年末	10,204.32	835.57	8.19%
截至 2021 年 9 月末	14,934.25	2,484.27	16.63%

截至 2021 年末的实地监盘金额占比较低主要系因为多个客户所在地新冠疫情爆发导致无法进行实地走访及监盘所致。

发行人的产品与国内外其他竞争对手的产品在外观、配色、铭牌钉制等方面均有显著差异，因 PCB 设备的体积较大、标识性较强，可明确清晰的识别厂房中放置的设备品牌，确保查看的设备属于发行人。此外，申报会计师在查看现场的过程中与工作人员进行交谈，询问其是否正在使用发行人设备进行 PCB 电路板制作，观察现场设备是否处于正常运行状态中，确认设备购销交易的真实性。

综上，申报会计师通过核对品牌标识、铭牌记录、询问现场人员、观察现场设备运行情况等方式对发行人所处客户设备进行了实地核查，确保查看的设备归属于发行人，产品销售具有真实性。

七、对发行人主要客户和新增客户的成立时间、股权架构、注册地址、联系方式、经营规模与其场地、人员的匹配性、采购额与其经营规模、投产规划及时间的匹配性等事项的交叉核验情况，发行人主要客户和新增客户是否存疑、销售是否真实、收入确认时点是否合理。

报告期内各期，发行人前五大客户的成立时间、股权结构、注册地址、联系方式、经营规模与其场地、人员匹配性、采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性核查情况如下：

序号	客户名称	子公司	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
2021 年												
1	嘉立创科技	惠州聚真电路板	-	2011-08-10	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	惠州市大亚湾霞涌义联移新村 66 号 0752-5583260	10-12 亿元	25,000	500 多人	2011 年 8 月	匹配	-
		江苏嘉立创电子科技有限公司	509.73	2018-01-04	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	淮安市涟水县兴盛路北、旺旺二路东、235 省道南、旺旺五路西(淮安新港电子产业园内) 0517-89738089		12,000	300 多人	2018 年 1 月	匹配	匹配
		翁源金悦通	2,938.05	2006-05-22	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	广东省翁源官渡经济开发区翁城工业园 15220567788		266,000	300 人左右	2020 年 12 月	匹配	匹配
		珠海先进电子	1,925.66	2001-10-22	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	珠海市斗门区富山工业区珠峰大道(荔山段南侧) 0756-5576086		53,000	700 人左右	2001 年 11 月	匹配	匹配
		江西中信华电子工业有限公司	-	2010-08-10	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	江西省吉安市万安县工业园区(二期) 0796-7207888		200,000	1,200 人	2010 年 8 月	匹配	-
		江苏中信华电子科技有限公司	4,247.79	2016-07-12	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	淮安市涟水县兴盛路北、旺旺二路东、235 省道南、旺旺五路西 0517-82382888		36,000	800 人	2016 年 7 月	匹配	匹配

序号	客户名称	子公司	发行人对该客户的主营业务收入金额 (万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积 (m ²)	人员 数量	投产时间	经营规模 与场地、 人员的匹 配性	采购额与经 营规模、投 产规划及时 间的匹配性
2	旭昇电子	-	7,287.08	2017-11-06	卢重阳, 持股 45.115%; 张文 敏, 持股 36.092%; 吉水县 众盈企业管理中 心(有限合 伙), 持股 9.023%	江西省吉安市吉水县 吉水工业园区城西工 业园金工大道东侧、 黄金大道南侧 0796-8680558	7.00 亿元	266,666	1,600 人左 右	2019 年 9 月	匹配	匹配
3	TTM 集团	惠州美锐 电子科技有限公司	1,152.01	2000-08- 25	TTM SERVICES (SINGAPORE) PTE. LTD., 持 股 100%	惠州仲恺高新区陈江 街道银岭路 23 号 0752-2617111	137.34 亿 元	90,000	1,000 - 2,000 人	2000 年 8 月	匹配	匹配
		皆利士多 层线路版 (中山) 有限公司	948.72	1999-09- 10	皆利士电脑版 (中国)有限公 司, 持股 100%	广东省中山市小榄镇 永宁螺沙 13823926800		133,000	3,000 - 4,000 人	1999 年 9 月	匹配	匹配
		东莞美维 电路有限 公司	474.36	2001-12- 24	迅达科技中国有 限公司, 持股 100%	广东省东莞市东城街 道山湖路东城段 28 号 0769-86228000		120,000	2,000 - 3,000 人	2004 年	匹配	匹配
		广州添利 电子科技 有限公司	135.53	1993-04- 10	皆利士电脑版 (中国)有限公 司, 持股 100%	广州市萝岗区九佛西 路 888 号 020-62719227		123,333	2,000 - 2,999 人	1993 年 4 月	匹配	匹配
4	惠州润众	-	2,193.63	2018-05-28	刘江艳, 持股 99.998%; 李峰, 持股 0.002%	惠州市水口镇龙津村 姚屋村小组地段同健 (惠阳)电子有限公司	2.6 亿元	30,000	580 人	2018 年 5 月	匹配	匹配

序号	客户名称	子公司	发行人对该客户的主营业务收入金额（万元）	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积（m ² ）	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
						厂房 0752-8218168						
5	鼎新电路	东莞鼎新	61.06	2011-09-05	汪金顺，持股 45%；马毅，持股 30%；蒋平，持股 25%	东莞市石碣镇西南村西南工业区 13602370039	2.5 亿元	10,000	167 人	2011 年 9 月	匹配	匹配
		湖南鼎新	1,814.72	2019-09-25	东莞市鼎新电路有限公司，持股 100%	湖南省郴州市桂阳县工业园共和项目区 0735-4295748		45,000	180-190 人	2021 年 3 月	匹配	匹配
2020 年												
1	奥士康	-	7,959.19	2008-05-21	深圳市北电投资有限公司，持股 50.39%；贺波，持股 13.23%；程涌，持股 6.30%	益阳市资阳区长春工业园龙塘村 0737-2227359	29.11 亿元	90,500	3,500 人	2009 年	匹配	匹配
2	五株集团	江西志浩电子	2,671.68	2016-11-30	深圳市五株科技股份有限公司，持股 100%	江西省赣州市龙南市龙南经济技术开发区新圳工业园(深商产业园) 0797-3521678	31 亿元	350,000	2,000 多人	2019 年 5 月	匹配	匹配
		梅州市志浩电子科技有限公司	-	2007-08-06	深圳市五株科技股份有限公司，持股 100%	梅州市经济开发区 AD1 区 A 座 0753-2329628		80,000	2,000 人左右	2007 年	匹配	-
		东莞五株电子	1,769.47	2010/12/2	深圳市五株科技股份有限公司，持股 100%	东莞市石碣镇刘屋科技中路 161 号 0769-81321318		210,000	3,000 多人	2011 年 3 月	匹配	匹配

序号	客户名称	子公司	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
3	南通巨强	-	3,019.31	2020/5/8	陈明雁，持股 87.6650%；刘自爱，持股 12.3350%	南通高新区碧华路 1199 号东久南通智造园 A6 厂房 13382519333	2,000 万元	3,800	40 人	2020 年 7 月	匹配	采购额大于经营规模，主要系南通巨强于 2020 年 7 月投产，2020 年仅正常生产及销售 5 个月。根据南通巨强说明，其 2021 年营业收入约为 4,500 万元，与采购额匹配。
4	捷配信息	安徽捷配精密电路有限公司	504.42	2020/9/22	杭州捷配信息科技有限公司，持股 100%	广德经济开发区国华路 11 号 18895669019	22,030 万元	6,000	12 人	2021 年	匹配	匹配
		安徽捷圆电子科技有限公司	33.63	2017/6/9	杭州捷配信息科技有限公司，持股 100%	广德县经济开发区 PCB 产业园区规划一路 0571-85317626		30,000	300 人	2017 年	匹配	匹配
		江西捷配	1,799.27	2020/5/12	杭州捷配信息科技有限公司，持股 100%	江西省赣州市信丰县高新技术产业园区众恒科技园 A 区 1 号厂房 0571-85317531		10,000	130 人	2020 年	匹配	匹配

序号	客户名称	子公司	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
5	惠州欣丰实业	-	1,752.90	2019/6/4	陈德丰, 持股 40.00%; 古玩辉, 持股 40.00%; 向姿峰持股 20.00%;	惠州市惠阳区淡水新桥惠澳大道东 0752-3383266	3,000 至 4,000 万元	6,000	90-100 人	2019 年 6 月	匹配	匹配
2019 年												
1	五株集团	江西志浩电子	2,769.49	2016/11/30	深圳市五株科技股份有限公司, 持股 100%	江西省赣州市龙南市龙南经济技术开发区新圳工业园(深商产业园) 0797-3521678	31 亿元	350,000	2,000 多人	2016 年	匹配	匹配
		梅州市志浩电子科技有限公司	205.00	2007/8/6	深圳市五株科技股份有限公司, 持股 100%	梅州市经济开发区 AD1 区 A 座 0753-2329628		80,000	2,000 人左右	2007 年	匹配	匹配
		东莞五株电子	501.61	2010/12/2	深圳市五株科技股份有限公司, 持股 100%	东莞市石碣镇刘屋科技中路 161 号 0769-81321318		210,000	3,000 多人	2011 年 3 月	匹配	匹配
2	嘉立创科技	惠州聚真电路板	1,850.10	2011/8/10	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	惠州市大亚湾霞涌义联移新村 66 号 0752-5583260	10-12 亿元	25,000	500 多人	2011 年 8 月	匹配	匹配
		江苏嘉立创电子科技有限公司	1,020.69	2018/1/4	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	淮安市涟水县兴盛路北、旺旺二路东、235 省道南、旺旺五路西(淮安新港电子产业园内) 0517-89738089		12,000	300 多人	2018 年 1 月	匹配	匹配

序号	客户名称	子公司	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
		翁源金悦通	-	2006/5/22	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	广东省翁源官渡经济开发区翁城工业园 15220567788		266,000	300人左右	2020年12月	匹配	-
		珠海先进电子	-	2001/10/22	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	珠海市斗门区富山工业区珠峰大道(荔山段南侧) 0756-5576086		53,000	700人左右	2001年11月	匹配	-
		江西中信华电子工业有限公司	147.71	2010/8/10	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	江西省吉安市万安县工业园区(二期) 0796-7207888		200,000	1,200人	2010年8月	匹配	匹配
		江苏中信华电子科技有限公司	-	2016/7/12	深圳市嘉立创科技发展有限公司, 持股 100%	淮安市涟水县兴盛路北、旺旺二路东、235省道南、旺旺五路西 0517-82382888		36,000	800人	2016年7月	匹配	-
3	奥士康	-	1,894.30	2008/5/21	深圳市北电投资有限公司, 持股 50.39%; 贺波, 持股 13.23%; 程涌, 持股 6.30%	益阳市资阳区长春工业园龙塘村 0737-2227359	29.11 亿元	90,500	3,500人	2009年	匹配	匹配
4	金禄电子	金禄电子科技股份有限公司	219.47	2006/10/19	李继林, 持股 28.87%; 麦睿明, 持股 13.14%; 叶庆忠, 持股 10.6%; 长江晨道	清远市高新技术开发区安丰工业园盈富工业区 M1-04,05A 号地 0763-3983168	7.92 亿元	40,000	1,300	2006年12月	匹配	匹配

序号	客户名称	子公司	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
					(湖北) 新能源产业投资合伙企业(有限合伙), 持股 9.59%; 周敏, 持股 6.87%; 叶劲忠, 持股 6.6%							
		湖北金禄科技有限公司	1,246.02	2017/12/21	金禄电子科技有限公司, 持股 100%	安陆市江夏大道特 8 号 0712-5719668		259,333	700 人左右	2018 年 1 月	匹配	匹配
5	江西红板	-	1,157.17	2005/10/17	红板有限公司(香港) 持股 95.1208%	江西省吉安市井冈山经济技术开发区京九大道 281 号 0796-8406792	35 亿元	400,000	2,000 多人	2008 年	匹配	匹配

注 1: 上市公司经营规模数据来自上市公司公告, 非上市公司经营规模数据来自访谈问卷, 均为 2020 年营业收入;

注 2: 场地规模、员工数目、投产时间等来自客户的访谈问卷或说明。

报告期内各期, 发行人各期新增客户中前五大厂商的成立时间、股权结构、注册地址、联系方式、经营规模与其场地、人员匹配性、采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性核查情况如下:

序号	客户名称	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
----	------	----------------------	------	------	-----------	------	-----------------------	------	------	----------------	----------------------

序号	客户名称	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
2021 年											
1	旭昇电子	7,287.08	2017-11-06	卢重阳, 持股 45.115%; 张文敏, 持股 36.092%; 吉水县众盈企业管理中心(有限合伙), 持股 9.023%	江西省吉安市吉水县吉水工业园区城西工业园金工大道东侧、黄金大道南侧 0796-8680558	7.00 亿元	266,666	约 1,600 人	2019 年 9 月	匹配	匹配
2	江西中络电子有限公司	1,752.21	2018-08-29	吉安市井开区金庐陵国华股权投资基金合伙企业(有限合伙), 持股 76.1905%; 曾建坤, 持股 11.4286%; 李晓知, 持股 11.1905%	江西省吉安市井冈山经济技术开发区罗家塘路 99 号 0796-8767999	10.85 亿元	75,000	420 人	2020 年	匹配	匹配
3	珠海市益天技术有限公司	1,676.11	2013-03-22	普联技术有限公司, 持股 100%	珠海市斗门区乾务镇富山二路 289 号 0755-26509559	2 亿元	200,000	1,000 人	2021 年 5 月	匹配	匹配
4	浩智诚数控科技(惠州)有限公司	1,472.57	2021-07-08	赵吉, 持股 70%; 赵小叶, 持股 30%	惠州市惠阳区沙田镇田头村长龙岗工业区一幢(厂房一)	2021 年 7 月成立, 2021 年为 150 万元	2,000	30 人	2021 年 10 月	该客户于 2021 年 7 月成立, 2021 年正常生产及销售时间	采购额大于经营规模, 主要系该客户于 2021 年 7 月成立, 2021 年正常

序号	客户名称	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
										较短, 故2021 年经营规模较低。	生产及销售时间较短, 故2021 年经营规模较低。
5	遂宁睿杰兴科技有限公司	1,322.12	2021-02-09	方映, 持股70%; 李建辉, 持股30%	四川省遂宁市经济技术开发区金桐路1号海金汇光电3栋1层第一层、2层第二层、3层第三层、4层第四层(顶层) 13691835239	2021 年成立, 2021 年为2.8 亿元	10,000	约400 人	2021 年4 月	匹配	匹配
2020 年											
1	江西捷配电子科技有限公司	1,799.27	2020/5/12	杭州捷配信息科技有限公司持股100%	江西省赣州市信丰县高新技术产业园区众恒科技园 A 区 1 号厂房 0571-85317531	捷配信息集团 22,030 万元	10,000	130 人	2020 年	匹配	匹配
2	惠州市欣丰实业有限公司	1,752.90	2019/6/4	陈德丰持股40%; 古玩辉持股40%; 向姿峰持股20%	惠州市惠阳区淡水新桥惠澳大道东 0752-3383266	3,000-4,000 万元	6,000	90-100 人	2019 年6 月	匹配	匹配
3	亨新电子工业(常熟)有限公司	929.20	2004/2/18	曾致强持股90%; 张海英持股10%	常熟市东南街道黄山路139号 13912712591	6,000 万元	30,000	少于50 人	2007 年9 月	匹配	匹配
4	广州添利电子科技有限公司	542.12	1993/4/10	皆利士电脑版(中国)有限公	广州市萝岗区九佛西路888号	集团21.05 亿	123,333	2,000-2,999	1993 年4 月	匹配	匹配

序号	客户名称	发行人对该客户的主营业务收入金额(万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积(m ²)	人员数量	投产时间	经营规模与场地、人员的匹配性	采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性
				司持股 100%	020-62719227	美金		人			
5	吉水中电科微波科技有限公司	506.19	2018/11/5	上海微波设备研究所(中国电子科技集团公司第五十一研究所)持股 70%; 中央企业乡村产业投资基金股份有限公司持股 30%	江西省吉安市吉水县军民融合产业园军工大道 18 号 18016251086	6,500 万元	15,000	160 人左右	2020 年 12 月	匹配	匹配
2019 年											
1	深圳威利固自动化设备有限公司	713.77	2018/5/24	李小涌持股 90%; 刘永华持股 10%	深圳市宝安区福海街道新和社区永和路 23 号永和大厦 406 15999666604	-	800	未披露	2018 年 5 月	-	-
2	昆山巨强电子有限公司	676.99	2010/4/23	陈明雁持股 87.6651%; 刘自爱持股 12.3349%	江苏省昆山市张浦镇港浦东路 430 号 13952450957	8,000 万元	3,800	37 人	2010 年	匹配	匹配
3	德育枫(无锡)电子科技有限公司	461.50	2019/3/12	邱绍榕持股 50%; 陈晓风持股 30%; 连淑兰持股 20%	无锡市梁溪区锡沪家艺中心 4-1515 18912468597	950 万元	5,000	未披露	2019 年	匹配	匹配
4	东莞市若美电子科技有限公司	458.62	2006/12/29	洪树鸿持股 55%; 洪少鸿持股 45%	东莞市企石镇科技工业园 0769-82211111	约 3.5 亿	30,000	412 人	2007 年 1 月	匹配	匹配
5	东莞市永联鑫达电子科技有限公司	276.11	2018/8/30	李娜持股 100%	东莞市长安镇涌头社区涌盛路 1 号一楼	900 万	2,200	未披露	2018 年 8 月	匹配	匹配

序号	客户名称	发行人对该客户的主营业务收入金额 (万元)	成立时间	股权架构	注册地址及联系方式	经营规模	场地面积 (m ²)	人员 数量	投产时间	经营规模 与场地、 人员的匹 配性	采购额与经 营规模、投 产规划及时 间的匹配性
					101 13590352926						

注 1：上市公司经营规模数据来自上市公司公告，非上市公司经营规模数据来自访谈问卷，均为 2020 年营业收入；

注 2：场地规模、员工数目、投产时间等来自客户的访谈问卷或说明。

经核查报告期内各期发行人前五大客户及前五大新增客户的成立时间、股权结构、注册地址、联系方式、经营规模与其场地、人员匹配性、采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性，发行人前五大客户与前五大新增客户的经营规模与场地、人员基本匹配，采购额与经营规模、投产规划及时间基本匹配。少数无法直接匹配的情况主要由于例如：1) 客户的产线在 2020 年年内投产，正常生产及销售不满一年，因此 2020 年的经营规模偏低；根据相关客户关于 2021 年经营规模的说明，其在正常运行满一年情况下经营规模与场地规模、员工数目，经营规模与采购额、投产规划及时间均匹配。2) 部分客户于 2021 年成立，在 2021 年购买发行人的设备以建设产线，客户 2021 年经营规模为其投产初期时的经营规模，相对偏低。

经交叉核验发行人主要客户和新增客户的成立时间、股权结构、注册地址、联系方式、经营规模与其场地、人员匹配性、采购额与经营规模、投产规划及时间的匹配性，发行人主要客户和新增客户不存在疑问、发行人对客户销售真实、收入确认时点合理。

八、核查程序和核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、取得并分析发行人报告期内各期的收入成本台账；分析发行人向嘉立创科技、旭昇电子、五株集团销售 Super D6CMSL 的相关合同、发货单、验收单；访谈发行人销售负责人，了解发行人向部分客户销售 Super D6CMSL 价格较低的原因；

2、访谈发行人销售负责人关于合同签署时间早于成立日期原因，南通巨强产线建设时间安排及 2021 年经营规模，并取得南通巨强说明函；

3、获取并复核发行人报告期内向五株集团及五株集团子公司江西志浩销售产品的合同、发货单及验收单；通过向客户询证报告期内交易额，核实双方金额差异；

4、访谈发行人销售负责人，了解五株集团、南通巨强、惠州欣丰实业改变结算方式的原因并获取相关访谈记录或说明；

5、取得发行人及东莞久源隆电路板有限公司关于合同签订日期的确认函；

6、查询公开信息，分析五株集团、南通巨强及惠州欣丰实业是否存在财务明显恶化、经营恶化以及被列入失信执行人等负面信息。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内发行人向嘉立创科技、旭昇电子、五株集团销售 Super D6CMSL 机器的均价较低具有商业合理性；

2、发行人与南通巨强合同签署时间早于其成立时间具备合理性；南通巨强采购额大于其 2020 年销售额具备合理性，南通巨强 2020 年的销售与其采购额、产线建设阶段相匹配；南通巨强向发行人采购的相关设备运行情况良好，相关销售真实；发行人与南通巨强合同签署、发货、到货和验收等各关键阶段时间均具备支持性证据；发行人对南通巨强收入确认时点合理；

3、发行人与五株集团披露的信息不一致主要系双方披露的数据口径存在差异，不存在信息披露不准确的情形；相关销售真实，发行人对其收入确认时点合理；

4、五株集团、南通巨强、惠州欣丰实业改变结算方式均具备合理性，不存在信用恶化或财务状况恶化的情形。

问题 3 关于行业发展状况及发行人业务可持续性

根据申报资料及审核问询回复：

（1）从行业趋势来看，全球 PCB 产业在向高精度、高密度和高可靠性方向靠拢，预计中国 PCB 行业的市场集中度将会提高。从产品结构来看，目前双层板、多层板、挠性板等普通 PCB 板占比相对较高，预计未来高端多层板、HDI 板及 IC 载板等高端 PCB 产品的占比将显著提升。

(2) 报告期内，发行人与 2020 年中国 PCB 行业前 30 强企业中的 10 家、前 50 名中的 20 家建立合作关系，发行人客户主要以中小型客户为主。

请发行人说明：

(1) 发行人现有产品和技术、拟研发的产品和技术能否应对 PCB 产业未来变化趋势。

(2) 发行人服务的 PCB 行业百强企业销售金额及占比、各期新增客户中 PCB 百强企业的数量及占比、销售金额及占比，进入和退出相关企业供应商目录的标准，发行人是否继续合作、是否仍在供应商目录中、截至目前对相关企业的在手订单。

(3) 发行人客户主要以中小型客户为主的情况下，结合中小型客户规模及发展情况，说明相关客户是否具有应对 PCB 未来变化趋势的能力，发行人与其合作是否具有持续性，若否，对发行人经营业绩的影响，并做充分的风险提示。

请保荐人、申报会计师发、发行人律师表明确意见。

发行人回复：

一、发行人现有产品和技术、拟研发的产品和技术能否应对 PCB 产业未来变化趋势。

(一) PCB 产业未来变化趋势

得益于 5G 通信网络的成熟、移动互联网的普及、集成电路的发展、大数据的应用及 Mini-LED、AR/VR、可折叠手机、电动汽车等新兴产品和新技术的出现，全球 PCB 市场呈现稳健增长态势。据 Prismark 预测，2020 年全球 PCB 产值达到 652.19 亿美元，应用最广泛的领域为手机、个人电脑等消费类电子产品。同时，由于新冠疫情造成人们的生活方式发生了深刻的改变，办公、学习、娱乐等线上化带动了 5G 通讯、消费电子、智能终端等下游领域发展迅猛，拉动 2021 年 PCB 行业超预期发展，据 Prismark 预测，2021 年全球 PCB 行业的增长率达到了 22.6%。

PCB 产品向高密度、高精度、高性能方向发展的趋势愈发明显。Prismark 预测 2025 年全球 PCB 产值将从 2020 年的 652.19 亿美元增长至 863.25 亿美元，复合增长率为 5.77%。分行业来看，服务器及数据中心领域的 PCB 产值将从 2020 年的 59 亿美元增长至 2025 年的 89 亿美元，复合增长率为 8.5%；同时，手机、无线通讯基础设施、汽车电子等领域的 PCB 产值亦将分别从 2020 年的 140、27、63 亿美元分别增长至 2025 年的 194、37、88 亿美元，复合增长率为 6.8%。

高端多层板、HDI 板及 IC 载板等高附加值产品的占比预计将显著提升。分产品类型来看，全球 IC 载板产值将从 2020 年的 101.88 亿美元增长至 2025 年的 161.94 亿美元，复合增长率为 9.71%；全球 HDI 板产值将从 2020 年的 99.54 亿美元增长至 2025 年的 137.41 亿美元，复合增长率为 6.66%；我国 18 层以上高多层板产值的 2020-2025 年复合增长率预计为 7.5%。

（二）发行人现有产品和技术

发行人的现有产品、所服务的 PCB 产品类型以及主要下游应用领域如下：

产品名称	所服务的PCB产品类型	主要应用领域
Super 系列钻孔机	HDI 板、多层板、单双面板、挠性板	智能终端、汽车电子、云计算、工业控制等
Multi 系列钻孔机	高多层板、IC 载板、刚挠结合板	5G 通讯、集成电路、汽车电子、航空航天等
激光钻孔切割机	挠性板、刚挠结合板、IC 载板	5G 通讯、智能终端、集成电路、航空航天等
Ultra 系列铣边机	HDI 板、多层板、单双面板、IC 载板	智能终端、汽车电子、云计算、工业控制等
Multi 系列铣边机	多层板、高多层板、刚挠结合板、金属基板、HDI 板	5G 通讯、智能终端、航天航空等
Super 系列铣边机	多层板、单双面板、陶瓷基板、铝基板	智能终端、汽车电子、云计算、工业控制等

在现有技术方面，发行人已经通过自主研发形成了包括 PCB 钻孔与成型装备控制技术、深度控制技术、基于多传感器融合的产线智能监控技术、多轴运动控制系统及上位软件、基于机器视觉的精密测量及精度补偿技术在内的多项核心技术。其中，发行人在 PCB 钻孔装备控制技术、深度控制技术、多轴运动控制技术等关键技术领域已达到国际先进水平，在钻孔及成型等关键专用设备的性能、品质、成本及服务方面均已具有一定竞争力。2021 年 12 月 8 日，发行

人荣获江苏省科学技术奖三等奖，已由市级科技奖项获得者成长为省级科技奖项获得者。综上，发行人自成立以来一直专注深耕 PCB 设备行业，从而成功积累并形成上述核心技术。随着发行人的不断发展及壮大，该等核心技术持续优化升级。

发行人的核心产品 Super 系列钻孔机及 Ultra 系列铣边机具有较强市场竞争力，能够较好地满足当前 PCB 行业的主要需求，亦可拓展用于 HDI 板、多层板等高端 PCB 产品。此外，受益于 PCB 孔数的增多及钻孔的高精度趋势，发行人的 AOI 产品将愈发受到市场重视，有助于发行人进一步获取市场份额。

另一方面，发行人预计高端 PCB 产品需求将显著提升。报告期内，发行人已成功推出 Multi 系列钻孔及成型设备，搭载 PCB 钻孔机成型领域的尖端技术—X/Y/Z 多轴独立分体结构成熟技术，综合技术已达到国际先进及国际领先水平，可用于高多层板、HDI 板、Mini LED 基板等符合未来 PCB 行业发展趋势的高端 PCB 产品。报告期内，发行人的 Multi 系列设备销量占比较低，但未来随着下游 PCB 行业不断迈向高密度、高精度化，销量有望实现较快增长。

同时，随着 PCB 产品线距、层数、精度要求的提升，亦将反向推动 PCB 钻孔及成型设备的迭代升级，发行人现已成功开发高端 CCD 背钻机并实现对外销售。该机型是 Multi 系列的进一步升级，主要用于 5G 通讯、新能源汽车、智能终端等领域所涉的 HDI 板、高多层板等高端 PCB，随着下游高端化浪潮的汹涌来袭，有望进一步推进 PCB 行业的国产替代趋势，该机型国内其他厂商暂未实现大批量供货。

此外，国内大部分 PCB 厂商目前在 IC 载板加工方面仍大量采购国外设备，针对高端 IC 载板钻孔这一细分应用领域可能带来较大的增量市场空间，发行人亦已成功开发出 IC 载板钻孔机。经发行人内部测试，该机型各项指标现均已达到良好标准，并正式加入产品矩阵。截至本问询函回复出具之日，发行人正在与深南电路等多家国内外大型客户商谈供货事宜。

综上，发行人的现有核心产品及技术与 PCB 行业发展趋势相匹配。

（三）拟研发的产品和技术

截至本问询函回复出具之日，发行人已拥有一定的技术创新储备，具体情况如下：

1、直线电机

发行人一直致力于解决核心零部件依赖问题，为此自主研发超大推力水冷直线电机，并已掌握直线电机结构设计、电磁优化和隔热散热水冷等设计技术。截至本问询函回复出具之日，发行人已实现 ILC-100-4-WC-TR-G 直线电机定子及 ILCM-100-256-G 直线电机定子的批量生产。

2、背钻孔缺陷检测专用 AOI 设备

针对目前背钻工艺后背钻孔缺陷较难被检测识别的行业痛点，发行人已成功开发背钻孔缺陷检测专用 AOI 设备。截至本问询函回复出具之日，该产品已通过内部测试验证，正处于多家客户的现场测试阶段。

3、无人化钻孔工艺和全自动钻孔机项目

为适应 PCB 工厂“无人化”、“智能化”的大趋势，发行人已开展无人化钻孔工艺和全自动钻孔机项目。截至本问询函回复出具之日，发行人已初步掌握板料收、发、暂存和运输等相关智能化技术，并研发出数台样机，正处于内部测试验证阶段。

上述技术储备均系发行人为适应 PCB 行业的未来发展趋势所研发。随着集成电路技术的不断进步，智能手机、平板电脑、可穿戴设备等智能终端功能及应用场景的不断丰富，5G 基站、新能源汽车及智能制造等新兴领域的不断拓展，PCB 产品向高密度、高精度、高性能方向发展的趋势愈发明显，未来高端多层板、HDI 板及 IC 载板等高端 PCB 产品的占比预计将显著提升。

此外，根据发行人的战略规划和 IPO 募集资金安排，发行人亦将积极开拓新产品例如智能钻孔机、激光钻孔机等，进一步打开业务增长空间。

综上，发行人针对多层板、HDI 板及 IC 载板等高端 PCB 产品均有相关的产品及技术储备，契合行业未来的发展趋势。

二、发行人服务的 PCB 行业百强企业销售金额及占比、各期新增客户中 PCB 百强企业的数量及占比、销售金额及占比，进入和退出相关企业供应商目录的标准，发行人是否继续合作、是否仍在供应商目录中、截至目前对相关企业的在手订单

（一）发行人服务的 PCB 行业百强企业销售金额及占比、各期新增客户中 PCB 百强企业的数量及占比、销售金额及占比

截至 2021 年末，发行人服务的 PCB 行业百强企业客户的累计数量为 30 家（合并口径）。

报告期内各期，发行人向 PCB 行业百强企业销售金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
百强企业客户销售金额	13,565.11	17,838.63	10,598.52
营业收入	79,772.56	48,124.15	22,968.56
占比	17.00%	37.07%	46.14%

报告期内，发行人与 PCB 行业百强企业的合作关系较为紧密，但百强企业客户的销售金额占当期营业收入比例有所下降的主要原因是：1）国内 PCB 行业竞争格局相对稳定，报告期内的百强企业名单变化较小。PCB 厂商采购设备具有周期性，因此一定程度上导致公司所服务的百强企业客户的销售金额占当期营业收入比例有所下降；2）自 2020 年起的新冠疫情导致全球 PCB 行业产能加速向中国大陆转移且下游需求旺盛，国内 PCB 行业涌入以中小型企业规模为主的新厂商，该等新产商的销售金额占发行人当期营业收入的比例较大。

报告期各期，发行人新增客户中 PCB 百强企业的数量及占比、销售金额及占比如下表所示：

单位：万元

	2021 年	2020 年	2019 年
新增客户中百强企业数量	8	2	3
新增客户数量	96	51	18
新增客户中百强企业数量占比	8.33%	3.92%	16.67%
新增客户中百强企业销售金额	5,263.36	276.99	300.71
新增客户销售金额	44,879.72	14,734.59	3,939.84

	2021 年	2020 年	2019 年
新增客户中百强企业销售金额占比	11.73%	1.88%	7.63%

报告期内，发行人的经营规模增长较快，新增客户数量总体亦随之呈现较快增长态势。虽然发行人在报告期内能够逐年稳定开发若干百强企业新客户，但占比相对较低，主要原因是自 2020 年起的新冠疫情导致全球 PCB 行业产能加速向中国大陆转移且下游需求旺盛，国内 PCB 行业涌入以中小型企业规模为主的新厂商。发行人凭借良好的产品性价比及较为专业且及时的服务获取了较多中小型 PCB 厂商的订单。

2019 年及 2020 年百强企业新客户所贡献的销售金额较低的主要原因是：1) 2019 年新增 PCB 百强企业客户为定颖电子（昆山）有限公司、赣州市深联电路有限公司、河北航凌电子科技有限公司。该三家企业在 2019 年采购金额较低一定程度受到 2019 年 PCB 行业整体较为低迷的影响。双方在 2019 年首次建立合作关系后，定颖电子（昆山）有限公司在 2020 年继续向发行人采购，赣州市深联电路有限公司于 2020 年和 2021 年持续向发行人采购；2) 2020 年新增 PCB 百强企业客户为江西威尔高电子科技有限公司、浙江罗奇泰克科技股份有限公司。该两家客户在 2020 年当年的设备需求较小，因此仅向发行人采购少量设备并借此建立合作关系。

（二）进入和退出相关企业供应商目录的标准，发行人是否继续合作、是否仍在供应商目录中、截至目前对相关企业的在手订单

发行人进入和退出 PCB 百强企业供应商目录的标准，是否继续合作、是否仍在供应商目录中、截至本问询函回复出具之日对相关企业的在手订单情况如下：

单位：万元

序号	PCB 百强企业客户名称	进入和退出供应商目录标准	是否继续合作	是否仍在供应商目录中	截至 2022 年 3 月 31 日对相关企业的在手订单
1	奥士康科技股份有限公司	1、技术指标达到客户标准； 2、特别 25"*30"和 25"*43"大台面钻孔机研发与供货实力； 3、服务质量与响应速度。	是	是	0.51
2	博敏电子股份有限公司	1、产品技术指标对标中国台湾品牌，主要考虑精度、速度技术指	是	是	-

序号	PCB 百强企业客户名称	进入和退出供应商目录标准	是否继续合作	是否仍在供应商目录中	截至 2022 年 3 月 31 日对相关企业的在手订单
		标; 2、保证供货能力与售后服务质量标准。			
	江苏博敏电子有限公司	1、产品技术指标对标中国台湾品牌，主要考虑精度、速度技术指标; 2、保证供货能力与售后服务质量标准。	是	是	4,212.00
3	大连崇达电路有限公司	1、评估供应商自主创新能力，需配合客户进行产品升级迭代; 2、通过试用满足生产要求; 3、对标日立品牌机器、性价比高，服务快捷方便。	是	是	-
	江门崇达电路技术有限公司	1、评估供应商自主创新能力，需配合客户进行产品升级迭代; 2、通过试用满足生产要求; 3、对标日立品牌机器、性价比高，服务快捷方便。	是	是	176.00
	深圳崇达多层线路板有限公司	1、评估供应商自主创新能力，需配合客户进行产品升级迭代; 2、通过试用满足生产要求; 3、对标日立品牌机器、性价比高，服务快捷方便。	是	是	-
	珠海崇达电路技术有限公司	1、评估供应商自主创新能力，需配合客户进行产品升级迭代; 2、通过试用满足生产要求; 3、对标日立品牌机器、性价比高，服务快捷方便。	是	是	8,276.00
4	定颖电子（昆山）有限公司	1、产品和技术满足生产加工要求; 2、对标国外进口设备性价比如何，是否实现国产替代; 3、服务质量和及时性是否优于进口设备供应商。	是	是	-
5	东莞市五株电子科技有限公司	1、评估小孔加工效率、精度指标，需满足 HDI 板生产; 2、对标国外设备，是否具有性价比、技术指标优势; 3、支持国产替代。	是	是	-
	江西志浩电子科技有限公司	1、评估小孔加工效率、精度指标，需满足 HDI 板生产; 2、对标国外设备，是否具有性价比、技术指标优势; 3、支持国产替代。	是	是	-
	梅州市志浩电子科技有限公司	1、评估小孔加工效率、精度指标，需满足 HDI 板生产;	是	是	-

序号	PCB 百强企业客户名称	进入和退出供应商目录标准	是否继续合作	是否仍在供应商目录中	截至 2022 年 3 月 31 日对相关企业的在手订单
	司	2、对标国外设备，是否具有性价比、技术指标优势； 3、支持国产替代。			
6	赣州金顺科技有限公司	1、行业内评价如何，机器的精度、速度是否具有优势； 2、对比设备性能、服务等多方面评估后选择供应商。	是	是	-
7	赣州市深联电路有限公司	1、考虑是否较早生产盲锣机器，技术先进性水平； 2、需经测试认可产品性能满足需求，性能稳定可靠； 3、支持国产设备替代。	是	是	-
8	高德（江苏）电子科技有限公司	1、因订单多为中小批量高难度板，供应商需产品系列丰富，满足不同种类板的加工情形； 2、CCD 机器的成熟程度及技术水平，能否帮助客户解决高精度加工的难题。	是	是	-
	高德（苏州）电子有限公司	1、因订单多为中小批量高难度板，供应商需产品系列丰富，满足不同种类板的加工情形； 2、CCD 机器的成熟程度及技术水平，能否帮助客户解决高精度加工的难题。	是	是	-
	高德（无锡）电子有限公司	1、因订单多为中小批量高难度板，供应商需产品系列丰富，满足不同种类板的加工情形； 2、CCD 机器的成熟程度及技术水平，能否帮助客户解决高精度加工的难题。	是	是	160.00
9	广东世运电路科技股份有限公司	1、关注两轴钻机的跨轴加工技术，是否满足大尺寸铝片的加工要求； 2、协助解决技术痛点的能力。	是	是	-
10	广州兴森快捷电路科技有限公司	1、考虑供应商研发 25"*43"大台面钻孔机的能力与技术水平，是否满足对于大尺寸通讯板的加工要求； 2、CCD 机器技术水平，能否解决高精度加工的难题； 3、因客户主要关注中小批量、样板加工，需考虑能否满足多样的定制化需求。	是	是	879.00
11	河北航凌电子科技有限公司	1、作为老牌军品加工企业，现有场内机器多为 10 年以上旧机，需适配购买新机，考虑技改能力；	是	是	-

序号	PCB 百强企业客户名称	进入和退出供应商目录标准	是否继续合作	是否仍在供应商目录中	截至 2022 年 3 月 31 日对相关企业的在手订单
		2、考虑合作市场，对于公司机器的了解程度。			
12	红板（江西）有限公司	1、评估能否提高小孔加工效率和精度，满足 HDI 板生产； 2、对标德国设，在技术指标、性价比上是否具有优势； 3、支持实现国产替代。	是	是	-
13	宏俐（汕头）电子科技有限公司	1、评估大台面产品技术是否优于竞争对手，对标中国台湾品牌，在精度、速度等各项指标上是否具有优势； 2、关注 25*30 大台面钻机性价比； 3、是否愿意提供试用机器。	是	是	-
14	黄石沪士电子有限公司	1、需通过多次测试认证，对比场内机器精度速度等各项指标是否有优势； 2、业内是否属于主流设备供应商，邀请谈判。	是	是	-
15	江门市奔力达电路有限公司	1、评估三轴全直线电机钻孔机技术性能； 2、满足生产要求； 3、考量交付速度，配合程度是否较高。	是	是	-
16	江西威尔高电子科技有限公司	1、评估三轴全直线电机成型机的技术特点，是否满足生产要求； 2、通过试用体验设备，是否具有高精度，高稳定性； 3、评估维护成本是否较低。	是	是	-
17	江西中络电子有限公司	1、评估产品、技术业内是否信任，使用设备前评估团队对供应商客户群做全面了解； 2、评估对比场内在用机器与供应商机器在精度、速度等各项指标上是否均具有优势； 3、供货能力； 4、服务和配合度是否较优。	是	是	1,980.00
18	金禄电子科技股份有限公司	1、设备技术指标符合要求； 2、服务快捷、配合度高； 3、对比原有设备性能是否具有优势。	是	是	-
	湖北金禄科技有限公司	1、设备技术指标符合要求； 2、服务快捷、配合度高； 3、对比原有设备性能是否具有优势。	是	是	-
19	景旺电子科技	1、盲孔、FPC 加工因供应商选择	是	是	152.00

序号	PCB 百强企业客户名称	进入和退出供应商目录标准	是否继续合作	是否仍在供应商目录中	截至 2022 年 3 月 31 日对相关企业的在手订单
	(龙川)有限公司	前全面依靠进口设备, 故需全面考虑设备技术性能对比情况, 考虑是否配置成熟的柱面独立压脚切换功能; 2、加工产品相比于场内在用机器在精度、速度等各项指标上是否均等同于或高于进口设备; 3、性价比优是否高于进口设备; 4、供货能力能否及时、满足客户需求。			
20	竞华电子(深圳)有限公司	1、除基础产品技术满足需求外, 评估盲孔、背钻工艺需求, 能否提供 25*43 的 CCD 钻机解决高难度需求; 2、供货能力满足要求; 3、服务能力满足要求。	是	是	-
21	龙南骏亚精密电路有限公司	需满足大尺寸板的加工需求, 如 6 轴 25*30 钻孔机。	是	是	-
22	上达电子(黄石)股份有限公司	1、除基础技术指标外, 评估软板专用技术, 能否优化断针侦测的方式; 2、评估钻孔机小孔加工效率、精度, 需满足软板生产要求; 3、对标国外设备, 考虑性价比和服务快捷的优势。	是	是	-
23	深圳中富电路股份有限公司	1、对标中国台湾设备, 是否达到精度高、速度快的优势; 2、技术支持与服务是否更加方便快捷。	是	是	-
	鹤山市中富兴业电路有限公司	1、对标中国台湾设备, 是否达到精度高、速度快的优势; 2、技术支持与服务是否更加方便快捷。	是	是	-
24	四会富仕电子科技股份有限公司	1、通过试用认可设备性能, 与进口设备对比性价比高; 2、技术支持能力良好; 3、服务快速, 配合度高。	是	是	-
25	铜陵安博电路板有限公司	1、供货能力需业内领先, 优于竞争对手; 2、产品配置比场内正在使用的高, 带来效率提升; 3、通过了解附近客户如宜兴硅谷, 博敏电子对供应商的使用口碑。	是	是	-
26	先进电子(珠海)有限公司	1、评估是否为嘉立创集团的合格供应商;	是	是	1, 304. 00

序号	PCB 百强企业客户名称	进入和退出供应商目录标准	是否继续合作	是否仍在供应商目录中	截至 2022 年 3 月 31 日对相关企业的在手订单
		2、评估嘉立创集团子公司聚真工厂对供应商设备的使用性能是否已得到高度认可； 3、服务优于竞争对手。			
27	浙江罗奇泰克科技股份有限公司	1、重点评估直线技术； 2、通过试用对比，相较于厂内在用机器在精度，速度等方面是否具有优势	是	是	-
28	浙江欧珑电气有限公司	1、评估产品技术在精度、速度等各项指标的情况； 2、供货能力优； 3、服务能力优	是	是	-
29	珠海越亚半导体股份有限公司	1、评估供应商行业内的使用口碑良好； 2、设备性能符合产品使用要求； 3、配合度高，交付能力强	是	是	-
30	吉安生益电子有限公司	1、评估产品技术在精度、速度等各项指标的情况； 2、评估企业服务能力、市场口碑等综合因素	是	是	-

注：进入和退出供应商目录标准来自客户说明

报告期内，发行人累计服务 30 家（合并口径）PCB 百强企业。截至本问询函回复出具之日，发行人与该等 30 家 PCB 百强企业仍保持良好的合作关系并仍处于供应商目录中，来自其中 8 家 PCB 百强企业的在手订单合计金额为 17,139.51 万元。

三、发行人客户主要以中小型客户为主的情况下，结合中小型客户规模及发展情况，说明相关客户是否具有应对 PCB 未来变化趋势的能力，发行人与其合作是否具有持续性，若否，对发行人经营业绩的影响，并做充分的风险提示。

（一）发行人客户主要以中小型客户为主的情况下，结合中小型客户规模及发展情况，说明相关客户是否具有应对 PCB 未来变化趋势的能力

根据中国电子电路行业协会发布的 2020 年中国内资 PCB 百强企业排行榜，2020 年第 84 名企业的收入金额为 2.03 亿元，第 85 名企业收入金额为 1.99 亿元，因此选取 2 亿元为中小型客户判断标准。若客户收入金额低于 2 亿元，则属于中小型客户。

报告期内各期，中小型客户的销售金额占发行人当期销售总额的比例分别为 27.93%、40.48%和 **41.85%**，总体呈现上升趋势，主要原因系：1）根据 N.T.Information 统计，全球 PCB 厂商的数量约为 2,800 家，中国 PCB 厂商约为 1,500 家。PCB 行业的竞争格局较为分散，行业集中度较低。如上所述，2020 年 PCB 百强企业第 85 名企业收入金额约为 2 亿元，则收入规模低于 2 亿元的 PCB 企业占比约达 94.33%；2）自 2020 年起的新冠疫情导致全球 PCB 行业产能加速向中国大陆转移且下游需求旺盛，国内 PCB 行业涌入以中小型企业规模为主的新厂商。发行人凭借良好的产品性价比及较为专业且及时的服务成功拓展不少中小型客户。

报告期内，发行人前五大客户中的中小型客户情况如下：

公司名称	注册资本	2020 年收入规模
南通巨强	8,472 万元	约 2,000 万元
惠州欣丰实业	5,000 万元	约 3,000 至 4,000 万元
荷利兴业科技	6,550 万港元	约 3,300 万元

注：南通巨强于 2020 年 7 月投产，2021 年收入规模约 4,000 万元，同一实控人控制下的昆山巨强 2020 年收入规模约 8,000 万元

目前，中国 PCB 行业的竞争格局较为分散，行业集中度较低，未来将呈现集中化趋势，逐步淘汰以生产单双层板等基础型 PCB 产品为主的低端 PCB 厂商。该等厂商通常采购精度较低且价格低廉的 PCB 专用设备进行生产，并不属于发行人的主要客户群体。

发行人的中小型客户大多专注于特定应用领域的 PCB 生产，定位于“小而专”、“小而精”的发展路线，产品具有较高的性价比及较为稳定的市场需求。受益于近年来我国 PCB 产业的快速发展，该等中小型客户的产品范围不仅包含单双层板、多层板、挠性板等当前市场主导产品，亦布局高多层板、HDI 板与 IC 载板等高端 PCB 产品，能够较好地应对 PCB 行业未来的发展趋势。

（二）发行人与其合作是否具有持续性，若否，对发行人经营业绩的影响，并做充分的风险提示

发行人的中小型客户大多专注于特定应用领域的 PCB 生产，定位于“小而专”、“小而精”的发展路线，产品具有较高的性价比及较为稳定的市场需求。

该等中小型客户的产品范围不仅包含单双层板、多层板、挠性板等当前市场主导产品，亦布局高多层板、HDI 板与 IC 载板等高端 PCB 产品，能够较好地应对 PCB 行业未来的发展趋势。发行人凭借良好的产品性价比及较为专业且及时的服务在开拓及维护中小型客户方面具有一定优势。根据申报会计师针对发行人主要中小型客户的访谈，该等客户普遍认为发行人的产品质量较优且售后服务及时，从未出现合同违约、产品质量等纠纷，并对 PCB 行业的整体发展前景及彼此的未来合作关系持较为正面积极的态度。综上，发行人与中小型客户的合作具有可持续性。

四、请申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、核查第三方独立机构出具的行业研究报告，并查阅 PCB 行业相关资料，分析未来行业发展趋势；
- 2、访谈发行人高管及研发部门人员，了解发行人现有产品和技术、拟研发的产品和技术以及下游应用行业情况；
- 3、查阅行业协会出具的中国电子电路行业百强排行榜并访谈发行人销售部门主管，了解其客户的供应商准入目录；
- 4、获取并分析发行人报告期内各期的收入成本台账、财务报表及在手订单情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人现有产品和技术均具有较强的竞争力，能够较好地满足当前 PCB 行业下游客户的主要需求；同时，发行人针对 PCB 产业高密度、高精度、高性能的发展趋势持续进行技术和产品研发，能较好地应对行业未来的发展趋势；
- 2、报告期内，发行人累计服务 **30** 家 PCB 百强企业。虽然发行人在报告期

内能够逐年稳定开发若干百强企业新客户，但百强企业客户数量及销售金额占比相对较低，主要原因是我国 PCB 行业集中度低及发行人凭借良好的产品性价比及较为专业且及时的服务在中小型客户拓展方面具有一定优势。截至本问询函回复出具之日，发行人与该等 30 家 PCB 百强企业仍保持良好的合作关系并仍处于供应商目录中；

3、发行人的中小型客户大多专注于特定应用领域的 PCB 生产，定位于“小而专”、“小而精”的发展路线，具有应对 PCB 未来变化趋势的能力且发行人与其合作具有可持续性。

问题 5 关于分阶段收款模式

根据申报资料及审核问询回复：

（1）报告期内各期，公司分期收款结算方式实现的销售收入分别为 8,286.84 万元、8,564.06 万元、20,398.26 万元和 25,076.02 万元，占营业收入比例分别为 35.41%、37.29%、42.39%和 41.83%。

（2）分期收款结算政策主要基于商业谈判的情况，给客户在结算周期上给予一定程度的延长，分期收款超过 12 个月情况，主要是因为客户现金流情况紧张，为了维护客户黏性制定的特殊付款方式，未考虑融资成本，不具有融资性质。

请发行人说明：

（1）报告期内分期收款结算方式占比逐步增加，对比同行业可比公司，说明是否处于合理水平，是否存在改变结算方式刺激销售增长的情形，对发行人资金及现金流带来的影响及压力，并做风险提示。

（2）对比同行业可比公司，说明对分期超过 12 个月的收款不认定具有融资性质的做法是否合理、普遍，对分期收款客户未按期回款下后续回款的坏账计提准备方法，是否充分考虑某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、报告期内分期收款结算方式占比逐步增加，对比同行业可比公司，说明是否处于合理水平，是否存在改变结算方式刺激销售增长的情形，对发行人资金及现金流带来的影响及压力，并做风险提示。

（一）报告期内分期收款结算方式占比逐步增加，对比同行业可比公司，说明是否处于合理水平

经查询同行业可比公司公开披露信息，由于芯碁微装、东威科技未披露分期收款金额，燕麦科技因主营产品单台价格相对较低未采用分期收款模式，故发行人与同行业可比公司大族数控就分期收款结算作如下分析。

大族数控对分期收款、全款结算的定义与发行人有所差异，具体如下：

结算模式	大族数控	发行人
全款结算	对主要客户一般会给予一定的信用账期，按预收款、发货款和安装调试及验收款等约定付款进度，这种赊销模式占据主要比例，公司归类为全款（额）结算，严格意义上的全款结算模式很少使用；公司一般要求客户在 12 个月内支付全部货款。在此模式下，还存在融资租赁结算方式	合约签订后在发机前支付一定比例首付款，发货、安装调试及验收等分阶段支付相应比例款项
分期收款	客户一般在 13 至 24 个月内分期支付货款	客户支付首付款后，在交货或验收后分期收款进行结算。一般在 6 至 24 个月内分期支付完毕

大族数控全款结算模式中除融资租赁模式披露相应收入金额外，分阶段付款（即“预收款、发货款和安装调试及验收款等约定付款进度”）及 6 至 12 个月的分期收款金额未予披露。考虑到数据可比性，发行人与大族数控在 12 个月以上分期收款实现的销售收入（不含税）及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大族数控	25,696.11	13.49%	24,884.03	11.26%	12,555.30	9.49%
	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发行人	12,301.33	15.42%	1,765.49	3.67%	147.71	0.64%

2019 年及 2020 年，发行人 12 个月以上分期收款实现的销售收入金额较小，占当年营业收入的比例显著较低，主要原因是一方面发行人对客户资质判断较为谨慎，为确保收入质量，提高销售回款速度，较少采用 12 个月以上的分期收款模式；另一方面大族数控经营规模较大，资金流状况较好，能够给予客户适当宽松的信用期。整体而言，受单台设备价值较高、市场竞争环境等因素的影响，较长信用期的分期收款模式在行业内较为普遍。发行人选择较为谨慎的信用政策，并给予客户较短的分期周期，从而有助于快速回款。

2021 年，发行人 12 个月以上分期收款实现的销售收入金额及比例增长较快的主要原因系部分大型客户采取分期收款结算模式且该等客户的销售金额增速较快，导致当期整体比例较高且显著增长。2021 年，分期收款期数在 12 个月以上的客户为 10 家，具体情况如下：

单位：万元

客户	分期数	对应分期收款实现收入金额	占比	是否为当期前五大客户	较 2020 年度主营业务收入增速
江苏中信华电子科技有限公司	24	4,247.79	34.53%	第一大客户嘉立创科技子公司	均为新增收入
惠州润众	15	2,193.63	17.83%	第四大客户	1204.63%
红板（江西）有限公司	24	1,518.58	12.34%	否	均为新增收入
捷配信息	18	1,041.15	8.46%	否	-28.19%
深圳市深溢电子科技有限公司	18	991.15	8.06%	否	均为新增收入
河南省浩达电子科技有限公司	15	876.11	7.12%	否	均为新增收入
盐城市大丰区博泰电子科技有限公司	16	753.98	6.13%	否	均为新增收入
江西旭昇电子有限公司	18	398.23	3.24%	第二大客户	均为新增收入
惠州市星之光科技有限公司	18	165.66	1.35%	否	80.00%
龙南骏亚精密电路有限公司	18	115.04	0.94%	否	均为新增收入
总计		12,301.33	100.00%		

注：捷配信息收入金额包括安徽捷配精密电路有限公司、安徽捷圆电子科技有限公司及江西捷配电子科技有限公司。

如上所示，12 个月以上分期收款金额较大的客户为：

（1）江苏中信华电子科技有限公司（以下简称“江苏中信华”）是嘉立创

科技于 2021 年 4 月新投产的子公司，基于长期合作建立的互信基础，发行人获得其大量订单。嘉立创科技集团内各子公司自 2018 年起与发行人的采购合同全部约定为分期收款方式结算。由于嘉立创科技为发行人的长期客户且作为大型集团公司谈判能力较强，信誉度较高，自身资质良好，与发行人合作时间较久，故经商议采用 12 个月以上分期收款模式。**2021 年**，发行人自江苏中信华新增销售金额达 **4,247.79** 万元，对当期分期收款比例影响较大，具有合理性；

（2）惠州润众为 2020 年发行人新增客户并在 **2021 年** 进入前五大客户行列。发行人与惠州润众合作以来一贯采用分期收款模式结算。**2021 年**，惠州润众的销售金额为 2020 年的 **13.05** 倍，考虑到客户资质较为良好，根据市场竞争情况经友好协商约定通过 12 个月以上的分期付款模式进行结算，因销售金额较高对当期分期收款比例影响较大，具有合理性；

（3）红板（江西）有限公司是 PCB 百强企业。2019 年江西红板存在融资需求，故通过融资租赁模式进行结算，2021 年经友好协商后约定通过分期收款结算。**2021 年**红板（江西）有限公司的采购金额较高，考虑到客户资质较好，根据市场竞争情况经友好协商约定通过 12 个月以上的分期付款模式进行结算。

综上，**2021 年**发行人 12 个月以上分期收款实现的收入占比增长较快主要原因是部分大型客户采取分期收款方式结算。总体而言，12 个月以上分期收款的客户数量较少，分期收款结算的销售金额及占比处于合理范围之内。

（二）是否存在改变结算方式刺激销售增长的情形，对发行人资金及现金流带来的影响及压力，并做风险提示

1、是否存在改变结算方式刺激销售增长的情形

结算方式的选择主要受到市场竞争环境、客户的信誉水平及资金状况以及公司应收账款坏账控制措施等因素的影响，发行人通常对合作时间较长或资质信誉良好的客户根据商业谈判情况适当调整增加信用期，采取分期收款模式结算。

报告期内，发行人不存在通过对较多客户放松信用期、改变结算方式而刺激销售增长的情形。存在少量与同一客户的结算方式由全款结算或融资租赁转

变为分期收款的情形，具体金额及占营业收入比例如下：

单位：万元

	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
同一客户的结算方式由全款结算或融资租赁转为分期收款	3,228.50	4.05%	1,917.89	3.99%	1,055.32	4.59%

由上表可见，发行人报告期内与同一客户的结算方式由全款结算或融资租赁转变为分期收款的金额较小，占营业收入比例较低。客户改变结算方式的主要原因系随着合作时间增长，双方合作关系趋于稳固，客户资质、信誉良好，发行人根据商业谈判情况适当调整增加信用期，将结算模式改变为分期收款，结算方式的改变均基于互信与谈判基础，属于正常合理的商业行为，不存在故意刺激销售增长的情形。

综上，发行人结算模式改变为分期收款的收入金额整体较小，不存在通过对同一客户改变结算方式刺激销售增长的情形，亦不存在对大量客户改变结算方式刺激销售增长的情形。

2、对发行人资金及现金流带来的影响及压力，并做风险提示

报告期内各期，公司经营活动产生的现金流量净额波动较大，分别为-3,154.04 万元、3,055.95 万元和**-8,586.28** 万元。

发行人所处专用设备制造业的行业特点和结算模式对经营活动现金流有较大影响，在原材料采购环节需进行部分主要原材料全额预付款、适度备货等，在与客户结算收款时，严格意义的全款结算较少，根据谈判与市场竞争采取一定比例的分期收款模式，其中分期数较长的款项回款进度与公司支付原材料采购款等的资金支出进度并不完全匹配同步，故分期收款模式导致的回款速度较慢对公司运营资金的占用有所增加，从而对公司资金及现金流带来一定压力。此外，少量由全款结算或融资租赁转变为分期收款的情形亦会对现金流形成一定压力。

公司未来业务规模扩张在一定程度上依赖资金的周转状况。报告期内各期，

发行人的应收账款周转天数分别为 157.21 天、112.85 天和 **123.29** 天，快于同行业可比公司均值 205.66 天、173.89 天和 **158.59** 天。公司虽存在分期收款模式导致一定程度的资金流承压，但销售回款周期仍处于合理范围内，且低于同行业可比公司，同时应收账款期后回款水平较高，款项回收不存在重大不确定性，不存在因销售回款导致重大的流动性紧张及偿债风险。

公司已积极采取相关措施，例如一方面与客户谨慎商定付款结算模式，并降低分期收款比例；另一方面控制采购支出，完善存货安全库存管理制度，加大与供应商票据结算的规模等，从而预计能够有效改善公司经营性现金流水平，进一步优化偿债能力，降低流动性紧张和偿债风险。

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“五、财务风险”中完善相关风险因素并补充披露如下：

（九）分期收款结算对现金流带来的影响

报告期内各期，公司分期收款结算方式实现的销售收入分别为8,564.06万元、20,398.26万元和**30,931.72**万元，占营业收入比例分别为37.29%、42.39%和**38.77%**，占比整体较高。公司经营活动产生的现金流量净额分别为-3,154.04万元、3,055.95万元和**-8,586.28**万元，波动较大。发行人所处专用设备制造业的行业特点和结算模式对经营活动现金流有较大影响，在原材料采购环节需进行部分主要原材料全额预付款、适度备货等，在与客户结算收款时，严格意义的全款结算较少，根据谈判与市场竞争采取一定比例的分期收款模式，其中分期数较长的款项回款进度与公司支付原材料采购款等的资金支出进度并不完全匹配同步，故分期收款模式导致的回款速度较慢对公司运营资金的占用有所增加，从而对公司资金及现金流带来一定压力。此外，少量由全款结算或融资租赁转变为分期收款的情形亦会对现金流形成一定压力。若公司面临因分期收款模式回款速度较慢、无法收回款项或大量变更结算模式为分期收款的情形，将导致公司运营资金不足及现金流情况较差，对公司生产经营产生不利影响。

二、对比同行业可比公司，说明对分期超过 12 个月的收款不认定具有融资性质的做法是否合理、普遍，对分期收款客户未按期回款下后续回款的坏账计提准备方法，是否充分考虑某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响

（一）对比同行业可比公司，说明对分期超过 12 个月的收款不认定具有融资性质的做法是否合理、普遍

对分期超过 12 个月的收款不认定具有融资性质的情形符合行业惯例，同行业可比公司具体情况如下表所示：

公司名称	具体情况
大族数控	不具有融资性质，披露如下：“分期收款结算政策主要基于商业谈判的情况，给客户在结算周期上给予一定程度的延长，未考虑融资成本，不具有融资性质，经对比采用分期收款结算模式销售的产品与其他结算模式销售的同一产品的单价，未发现分期收款模式销售的产品单价普遍较高的规律。公司认为客户采用分期收款结算模式不具有融资性质，不存在重大融资成分，公司分期收款结算模式的相关会计处理和列报披露符合《企业会计准则》的规定。”
芯碁微装	具有融资性质，披露如下：“公司长期应收款（包含一年内到期的非流动资产）均系分期收款销售产品所致，对于分期收款客户公司通常合同签订后收取 20%的预付款，自设备交付并通过验收后，按照不超过 2 年的期限分月收取剩余款项。报告期内，除深圳市鑫顺华电子有限公司收款期限为 2 年 8 个月，其余客户收款期限在 2 年内（含）。 ”
东威科技	不具有融资性质，披露如下：“从历史经验来看，公司确认收入后的 1 年以内可收回大部分款项，因特殊情况 1 年以内未能收回的应收账款大部分可在 2 年内收回。” 公司未对分期收款模式确认长期应收款

除同行业可比公司外，其他专用设备制造业上市公司分期超过 12 个月不认定为具有融资性质的情况如下：

公司名称	具体情况
泰坦股份	不具有融资性质，披露如下：“报告期内，公司 3 年以内的分期收款合同不存在重大融资成分。首先，公司及客户未在合同中明确（或者以隐含的方式）约定的分期收款条款为客户提供了重大融资利益。其次，公司与客户签订的分期收款合同中的单价与同型号产品同期销售均价不存在显著差异。报告期内，将赊销期 1-2 年的前五名和 2-3 年的前五名分期收款销售客户的单价与同期同型号产品销售均价进行对比，销售均价不存在显著差异。”
慈星股份	不具有融资性质，披露如下：“合同开始日，公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过二年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。”

综上，同行业各可比上市公司根据具体业务实质对融资成分进行判断，普遍存在未将分期超过 12 个月的收款认定为具有融资性质的情况。发行人分期收款方式销售的产品价格与其他结算模式销售的同一产品的单价不存在明显差异，分期收款情况及会计处理与同行业可比上市公司一致，相关会计处理合理、普遍。

（二）对分期收款客户未按期回款下后续回款的坏账计提准备方法，是否充分考虑某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响

报告期各期末，发行人对分期收款客户未按期回款的逾期情形进行了充分识别，充分考虑了客户回款情况、自身财务状况、现金流情况，对相应应收账款的可收回性进行了审慎评估。同时，结合某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响，对逾期应收账款客户是否需进行单项计提坏账准备进行了谨慎判断。具体如下：

1、对分期收款客户未按期回款下后续回款的坏账计提准备方法

鉴于，公司根据客户资质、市场竞争、客户需求以及双方商业谈判确定是否采取分期收款，且公司在各类结算模式下均会对客户资质和信用状况进行调查，不同结算模式下的客户资质、信用状况均需符合公司要求，均需具有相当程度的回款能力及信誉水平，故客户资质审核上总体并无显著差异。因此，公司对分期收款客户的坏账组合划分标准与其他结算模式客户应保持一致，执行公司应收账款坏账计提政策，相同账龄的客户具有类似预期信用损失率。

进一步针对存在未按期回款的分期收款客户，发行人坏账准备计提方法除按信用风险特征组合计提坏账准备外，均考虑逾期未按期回款下是否触发单项计提坏账的情形：即 2018 年及以前执行旧会计准则期间，区别单项金额重大并单项计提、单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项；2019 年及以后，公司按整个存续期的预期信用损失计量损失准备，判断是否存在需单项计提坏账准备的情形。

2、对某一期违约或连续多期违约的客户，充分考虑了某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响

针对某一期违约或连续多期违约的客户，发行人充分考虑了违约情形对后续坏账风险增大的影响，对是否需进行单项计提坏账准备进行了审慎判断。

2018 年及以前执行旧会计准则，发行人将 300 万元以上应收账款确定为单项金额重大，单独进行减值测试，评估客户经营情况是否存在重大异常，财务状况是否严重恶化，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提单项减值准备；经单独测试后未减值的应收款项，按信用风险特征组合计提坏账准备。

2019 年及以后，执行新会计准则，对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。报告期内发行人经营规模持续扩大，增速较快，但仍出于一致性、谨慎性考虑持续按此金额标准对单项重大进行审慎判断。

报告期各期末，300 万元以上的分期收款逾期客户及逾期期数、截至 2022 年 3 月 31 日的期后回款金额如下，其中 2020 年末无 300 万元以上分期收款逾期客户：

单位：万元

客户名称	分期收款 下期末应 收款项余 额	逾期金额	逾期比例	坏账计 提金额	逾期期 数 (月)	逾期期 后回款 金额	期后总回 款金额	逾期应 收账款 期后回 款比例	是否 经营 异常
2021 年 12 月 31 日									
嘉立创科技	6,000.76	1,181.85	19.69%	193.26	1-11	700.24	934.31	59.25%	否
亨新电子工业 (常熟)有限公司	480.40	480.40	100.00%	48.04	7	110.48	110.48	23.00%	否
惠州润众科技 股份有限公司	1,479.30	424.21	28.68%	44.38	2-4	81.68	119.43	19.25%	否
竞华电子(深 圳)有限公司	428.82	357.35	83.33%	12.86	6	142.93	142.93	40.00%	否
惠州市欣丰实 业有限公司	328.08	328.08	100.00%	32.81	6	66.69	66.69	20.33%	否
2019 年 12 月 31 日									

客户名称	分期收款 下期末应 收款项余 额	逾期金额	逾期比例	坏账计 提金额	逾期期 数 (月)	逾期期 后回款 金额	期后总回 款金额	逾期应 收账款 期后回 款比例	是否 经营 异常
嘉立创科技	1,536.14	563.95	36.71%	58.21	2-7	563.95	1,527.74	100.00%	否

注：上表中应收账款余额、逾期金额、期后回款金额均为客户主营业务收入中分期收款模式下相应金额。

惠州欣丰实业截至 **2021 年末** 的逾期比例较高的主要原因是其存在一定资金压力，逾期合同约定分 10 期结算，但每期回款金额少于应付金额。截至 **2022 年 3 月 31 日**，该逾期应收账款仍在陆续回款中，期后回款比例为 **20.33%**，不存在重大财务风险，不存在明显迹象表明款项不可收回，发行人未对惠州欣丰实业单项计提坏账准备具有合理性。

亨新电子工业（常熟）有限公司（以下简称“亨新电子”）截至 **2021 年末** 的逾期比例较高的主要原因是其存在一定资金压力。逾期合同约定分 12 期结算，但每期回款金额少于应付金额。截至 **2022 年 3 月 31 日**，该逾期应收账款期后回款比例为 **23.00%**。经核查，亨新电子在 2021 年各期内陆续回款，客户信誉度良好，预计逾期款项可全部收回，发行人未对亨新电子单项计提坏账准备具有合理性。

综上，发行人严格按照坏账准备计提政策，充分考虑某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响，结合违约金额、客户经营状况综合考虑是否单项计提坏账准备，具有合理性。

三、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、查询同行业可比公司分期收款结算方式金额及占比情况；
- 2、对比分析发行人分期收款结算模式金额较高的主要原因，是否处于合理水平；
- 3、分析 **2021 年** 发行人 12 个月以上分期收款实现的收入占比增长较快且高于大族数控的主要原因；

4、核查分期收款期数 12 个月以上客户的具体情况、资信水平等；

5、核查发行人是否存在改变结算方式刺激销售增长的情形，是否存在通过对同一客户改变结算方式或对大量客户改变结算方式刺激销售增长的情形；

6、分析分期收款模式对发行人资金及现金流带来的影响及压力，并做风险分析；

7、查询同行业可比公司中是否存在对分期超过 12 个月的收款不认定具有融资性质的情形，是否合理、普遍；

8、核查发行人对分期收款客户未按期回款下后续回款的坏账计提准备方法，是否充分计提坏账准备；

9、核查发行人坏账准备计提是否充分考虑了某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响，是否谨慎判断了需进行单项计提坏账准备的情形。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人 **2021 年** 12 个月以上分期收款实现的收入占比增长较快且高于大族数控，主要原因系受大型客户采取分期收款方式的影响；

2、发行人 **2021 年** 12 个月以上分期收款客户数量较少，不存在向大量客户普遍放松信用期而获取订单的情形，分期收款结算方式占比处于合理水平；

3、分期收款结算模式下，分期数较长的款项回款进度与公司支付原材料采购款等的资金支出进度并不完全匹配同步，故分期收款模式导致的回款速度较慢对公司运营资金的占用有所增加，从而对公司资金及现金流带来一定压力。发行人已在招股说明书中做出风险提示；

4、经查询对比同行业可比公司，分期超过 12 个月的收款不认定具有融资性质的做法合理、普遍；

5、报告期各期末，发行人严格按照坏账准备计提政策，充分考虑某一期违约或连续多期违约对后续坏账风险增大的影响，结合违约金额、客户经营状况

综合考虑是否单项计提坏账准备，具有合理性。

问题 6 关于融资租赁收款模式

根据申报资料及审核问询回复：

(1) 融资租赁收款模式下，融资租赁模式下，发行人与融资租赁公司、最终销售客户签署三个合同，发行人与终端客户签订销售合同、三方融资租赁合同、融资租赁公司与终端客户签署合同。三方融资租赁合同中约定融资租赁公司为设备购买方，对设备享有独立、完整的所有权。

(2) 报告期各期，公司融资租赁模式结算金额占营业收入的比例分别为 29.85%、16.68%、17.59%和 34.18%，大族数控通过融资租赁公司结算的金额占营业收入的比例分别为 7.56%、17.13%、13.05%和 11.92%。报告期各期，由融资租赁结算转为售后回租的金额占营业收入的比例为 6.43%、19.37%、28.92%和 17.67%。

(3) 融资租赁模式下，发行人、融资租赁公司、终端客户三方签署融资租赁合同，约定公司作为设备销售方，租赁公司为购买方，终端客户为设备使用方（终端客户与融资租赁公司另签订两方融资租赁协议）。该业务下，公司销售发票开具给融资租赁公司，销售回款由租赁公司支付。融资租赁公司通常一次性支付剩余款项，公司通过融资租赁收款避免了终端客户因分期支付造成的款项回收延迟或损失，因租赁公司提供了融资服务，故向公司收取一定的租赁服务费。

请发行人说明：

(1) 融资租赁结算模式下签署的三个合同中，对同一销售设备的购买方约定不一致，请说明前述合同的法律效力、相关销售是否存在潜在的法律纠纷。

(2) 发行人融资租赁比例明显高于同行业可比公司的原因及合理性，对比各自融资租赁结算方式下的客户规模及资质、发行人分阶段收款和融资租赁结算方式下的客户规模及资质，说明发行人融资租赁结算客户资金是否相对紧张、规模相对较小、双方合作能否持续，回款是否存在风险。

(3) 融资租赁公司实质是为最终客户提供融资服务，发行人对此支付服务费的合理性、是否符合行业通行做法；融资服务费的具体收费标准、报告期各期金额，对比行业通行做法及市场融资利率水平，说明收费价格的公允性，融资费用与营业收入的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、融资租赁结算模式下签署的三个合同中，对同一销售设备的购买方约定不一致，请说明前述合同的法律效力、相关销售是否存在潜在的法律纠纷。

融资租赁结算模式下签署的三个合同中对同一销售设备的购买方的约定如下：

合同类型	合同约定的购买方
发行人与客户签订销售合同	客户
发行人、客户、融资租赁公司签署的三方融资租赁合同	融资租赁公司
客户与融资租赁公司签订的租赁合同	不约定购买方

如上表所示，融资租赁结算模式下发行人、客户签订销售合同与发行人、客户、融资租赁公司签署的三方融资租赁合同对同一销售设备的购买方约定不一致，但在客户、融资租赁公司签署的三方融资租赁合同中会对发行人、客户签订的销售合同的效力进行约定，通常约定条款如下：

类型	三方融资租赁合同中对发行人、客户签订的销售合同的效力条款举例	融资租赁公司举例
直接约定发行人、客户签订的销售合同自动解除	卖方与使用方于本合同生效前签订的所有关于本合同项下设备购买事宜的合同文件，均于本合同生效之日起自动解除。本合同生效后，如果卖方与使用方双方协商一致，需要针对设备运输、安装、维修、保修期内服务描述、培训等条款可另行签订补充协议，且该补充协议内容不得与本合同内容、目的有任何矛盾和歧义，若与本合同约定有矛盾或产生歧义，以本合同约定的内容、目的为准。	海通恒信国际租赁股份有限公司、海尔融资租赁股份有限公司、上海鼎益融资租赁有限公司、欧力士融资租赁（中国）有限公司
约定发行人、客户签订的销售合同中的买卖条款失效，其他条款继续有效	本契约书签订后，乙丙间《买卖合同》中的买卖条款失效，余交货约定与售后服务等条款继续有效，《买卖合同》中约定的订金/头款等自动转化为本条款约定之乙方代甲方支付予丙方的设备款差额。	和运国际租赁有限公司、台骏国际租赁有限公司

类型	三方融资租赁合同中对发行人、客户签订的销售合同的效力条款举例	融资租赁公司举例
约定发行人、客户签订的销售合同与三方融资租赁合同冲突的，以三方融资租赁合同为准	乙方和丙方之间签署的相关合同、协议如与本合同发生冲突的，以本合同约定为准。	平安国际融资租赁有限公司、苏州金融租赁股份有限公司

综上，在融资租赁结算模式下，三方融资租赁合同中会对发行人与客户签订的销售合同的效力进行约定，包括全部自动解除、买卖条款解除或者约定两个合同存在冲突时以三方融资租赁合同为准等，故在该模式下买卖关系以三方融资租赁合同为准，相关销售不存在潜在法律纠纷。

二、发行人融资租赁比例明显高于同行业可比公司的原因及合理性，对比各自融资租赁结算方式下的客户规模及资质、发行人分阶段收款和融资租赁结算方式下的客户规模及资质，说明发行人融资租赁结算客户资金是否相对紧张、规模相对较小、双方合作能否持续，回款是否存在风险。

（一）发行人融资租赁比例明显高于同行业可比公司的原因及合理性

2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年，公司融资租赁模式结算金额占营业收入的比例分别为 29.85%、16.68%、17.59%和 **31.28%**，2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月大族数控通过融资租赁公司结算的金额占营业收入的比例分别为 7.56%、17.13%、13.05%和 11.92%，发行人融资租赁模式结算比例较高，主要原因包括：

1、从资金实力角度，由于 PCB 专用设备行业为资金密集型行业，对生产厂商的资金实力有较高要求，大族数控为上市公司子公司，则发行人相对大族数控而言，规模体量相对较小，资金实力较弱，发行人对营运资金的需求以及应收账款的周转效率要高于大族数控。发行人通过融资租赁模式进行货款结算可以快速收回应收账款，加快资金周转效率。

2、从客户规模角度，由于大族数控在 PCB 专用设备行业已经积累了较多规模较大的客户，包括覆盖 2019 年 NTI 全球百强 PCB 企业榜单中的 89 家及 CPCA2019 中国综合 PCB 百强排行榜中的 95 家，大族数控的客户群体相对规模较大，资金实力较强，故大族数控的客户群体中需要开展融资租赁的占比相对

较小。发行人因在报告期前期经营规模较小且资金链较为紧张，服务的中小型 PCB 厂商数量较多，一方面该部分客户群体规模相对较小，资金实力相对较弱，通过融资租赁方式融资的意愿相对较高，同时发行人也可通过融资租赁公司的信用识别机制控制应收账款坏账风险。

综上，发行人融资租赁比例明显高于同行业可比公司系公司资金实力相对可比公司较弱，同时客户群体规模相对较小，发行人通过融资租赁模式进行货款结算一方面可以加速回款，提高营运资金效率，另一方面可通过融资租赁公司的信用识别机制控制应收账款坏账风险，故具备合理性。

（二）对比各自融资租赁结算方式下的客户规模及资质、发行人分阶段收款和融资租赁结算方式下的客户规模及资质，说明发行人融资租赁结算客户资金是否相对紧张、规模相对较小、双方合作能否持续，回款是否存在风险

1、对比各自融资租赁结算方式下的客户规模及资质

大族数控披露了其报告期各期融资租赁结算模式下前五大融资租赁公司对应的前五客户的基本信息，为保证对比口径一致以下选取发行人报告期各期前五大融资租赁公司对应前五客户进行对比。

大族数控 2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月前五大融资租赁公司及对应前五客户的基本信息如下：

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额 (万元)	占当期各融资租赁公司对应 销售收入比重	注册资本 (万元)	客户规模	资质
2021 年 1-6 月	1	平安国际融资租赁有限公司	江西志博信科技股份有限公司	1,023.01	11.33%	16,788.95	/	-
			湖北龙腾电子科技有限公司	876.11	9.70%	5,550.00	4.5 亿	2020 年 PCB 综合百强榜 第 98
			广德星际电子有限公司	407.08	4.51%	3,000.00	/	-
			东莞市和美琳电路有限公司	382.30	4.23%	300.00	/	-
			广东盈硕电子有限公司	331.86	3.68%	1,009.00	/	-
			主要客户小计	3,020.36	33.45%	-	-	-
	2	海尔融资租赁股份有限公司	湖南省方正达电子科技有限公司	641.59	10.44%	3,317.41	约 8 亿	-
			遂川亚恒电路有限公司	530.97	8.64%	800.00	约 1 亿	-
			广东盈硕电子有限公司	464.60	7.56%	1,009.00	/	-
			遂川鑫诚睿佳电子有限公司	453.45	7.38%	1,000.00	约 7,000 万	-
			江西明诚电子科技有限公司	398.23	6.48%	1,000.00	/	-
			主要客户小计	2,488.85	40.49%	-	-	-
	3	君创国际融资租赁有限公司	九江华秋电路有限公司	198.58	11.90%	5,000.00	/	-
			惠州市鹏宏电子科技有限公司	193.81	11.62%	100.00	/	-
			信丰金钻电子有限公司	132.74	7.96%	50.00	/	-
			信丰寅午电子科技有限公司	132.74	7.96%	188.00	/	-
			深圳市金悦宏电路有限公司	130.44	7.82%	200.00	/	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额(万元)	占当期各融资租赁公司对应销售收入比重	注册资本(万元)	客户规模	资质
			主要客户小计	788.32	47.25%	-	-	-
	4	深圳市朗华融资租赁有限公司	信丰金钻电子有限公司	398.23	31.96%	50.00	/	-
			惠州市合业电子有限公司	261.95	21.03%	200.00	约 1,000 万	-
			深圳市安富诚科技有限公司	257.70	20.68%	300.00	/	-
			深圳市臻普达电子科技有限公司	199.12	15.98%	100.00	/	-
			赣州粤牛科技有限公司	128.85	10.34%	200.00	/	-
			主要客户小计	1,245.84	100.00%	-	-	-
	5	欧力士融资租赁(中国)有限公司	江西志博信科技股份有限公司	511.50	45.16%	16,788.95	/	-
			荣晖电子(惠州)有限公司	495.58	43.75%	1500(美元)	/	-
			江西荣晖电子有限公司	84.96	7.50%	10,000.00	/	-
			珠海市国日宏电子科技有限公司	40.71	3.59%	2,000.00	/	-
			主要客户小计	1,132.74	100.00%	-	-	-
2020 年度	1	海尔融资租赁股份有限公司	湖北金禄科技有限公司	2,229.51	17.21%	30,000.00	2.3 亿(母公司 7.92 亿)	母公司为 2019 年和 2020 年 PCB 综合百强榜第 61、69
			江西福昌发电路科技有限公司	1,267.26	9.78%	8,000.00	/	-
			江西荣晖电子有限公司	905.31	6.99%	10,000.00	/	-
			江西威尔高电子科技有限公司	785.84	6.07%	10,096.63	5.88 亿	2020 年 PCB 综合百强榜第 83

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额 (万元)	占当期各融资租赁公司对应 销售收入比重	注册资本 (万元)	客户规模	资质
			江西弘高科技有限公司	775.22	5.99%	7,000.00	/	-
			主要客户小计	5,963.14	46.04%	-	-	-
	2	平安国际融资租赁有限公司	江西旭昇电子有限公司	619.47	6.71%	10,510.00	/	-
			惠州市联翔电子有限公司	573.45	6.21%	500.00	/	-
			萍乡市丰达兴线路板制造有限公司	530.97	5.75%	6,000.00	1 亿	-
			惠州市惠展电子有限公司	473.89	5.14%	300.00	/	-
			梅州市嘉睿电子有限公司	407.79	4.42%	500.00	/	-
			主要客户小计	2,605.58	28.23%	-	-	-
	3	仲信国际租赁有限公司	江西中络电子有限公司	646.02	47.67%	12,600.00	10.85 亿	2020 年 PCB 综合百强榜 49
			江西荣晖电子有限公司	641.59	47.34%	10,000.00	/	-
			安徽巨康电子有限公司	67.70	5.00%	2,000.00	/	-
			主要客户小计	1,355.31	100.00%	-	-	-
	4	君创国际融资租赁有限公司	惠州市合业电子有限公司	412.04	34.45%	200.00	约 1,000 万	-
			深圳市臻普达电子科技有限公司	265.49	22.20%	100.00	/	-
			连盟电子（惠阳）有限公司	199.12	16.65%	1700.00（港元）	/	-
			深圳市安富诚科技有限公司	134.51	11.25%	300.00	/	-
			遂宁欧菲斯电子科技有限公司	123.89	10.36%	1,000.00	/	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额 (万元)	占当期各融资租赁公司对应 销售收入比重	注册资本 (万元)	客户规模	资质
2019 年度	5	远东宏信 (天津) 融资租赁有限公司	主要客户小计	1,135.04	94.89%	-	-	-
			深圳市强达电路有限公司	762.83	79.08%	5,653.18	约 5.08 亿	2019 和 2020 年 PCB 综合百强榜 100、89
			江西强达电路科技有限公司	201.77	20.92%	5,000.00	/	-
			主要客户小计	964.60	100.00%	-	-	-
	1	平安国际 融资租赁有限公司	九江华秋电路有限公司	672.57	9.32%	5,000.00	/	-
			深圳威利固自动化设备有限公司	629.20	8.72%	1,000.00	/	-
			江西新华盛电子电路科技有限公司	623.98	8.65%	8,000.00	/	-
			江西荣晖电子有限公司	585.40	8.11%	1,000.00	/	-
			信丰金钻电子有限公司	408.85	5.67%	50.00	/	-
			主要客户小计	2,920.00	40.46%	-	-	-
	2	中电投融和融资租赁有限公司	梅州市志浩电子科技有限公司	3,451.33	100.00%	20,000.00	约 11 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
			主要客户小计	3,451.33	100.00%	-	-	-
	3	仲信国际 融资租赁有限公司	四川英创力电子科技股份有限公司	2,150.17	76.15%	6,000.00	约 7.11 亿	2018-2020 年 PCB 综合百强榜 75、72 和 70
			广德王氏智能电路科技有限公司	400.00	14.17%	1,000.00	约 6,000 万	-
			惠州市特创电子科技有限公司	273.35	9.68%	4,318.46	7.54 亿	2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 80、71 和 66
			主要客户小计	2,823.51	100.00%	-	-	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额(万元)	占当期各融资租赁公司对应销售收入比重	注册资本(万元)	客户规模	资质
	4	远东国际融资租赁有限公司	湖北金禄科技有限公司	1,310.35	47.93%	30,000.00	2.3 亿（母公司为 7.92 亿）	母公司为 2019 年和 2020 年 PCB 综合百强榜第 61、69
			鹤山市中富兴业电路有限公司	1,206.90	44.14%	20,000.00	母公司为 10.82 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 56、46 和 50
			深圳中富电路有限公司	216.81	7.93%	17,579.60	10.82 亿	2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 56、46 和 50
			主要客户小计	2,734.06	100.00%	-	-	-
	5	海通恒信国际租赁有限公司	江西志浩电子科技有限公司	1,887.93	100.00%	60,000.00	约 5.5 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
			主要客户小计	1,887.93	100.00%	-	-	-
2018 年度	1	平安国际融资租赁有限公司	深圳市龙展科技有限公司	672.41	12.10%	500.00	/	-
			梅州鼎泰电路板有限公司	531.03	9.55%	5,000.00	/	-
			惠州市特创电子科技有限公司	410.02	7.38%	4,318.46	/	2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 80、71 和 66
			龙岩金时裕电子有限公司	377.59	6.79%	1,000.00	约 1 亿	-
			武平飞天电子科技有限公司	286.21	5.15%	3,000.00	/	-
			主要客户小计	2,277.26	40.97%	-	-	-
	2	华鑫思佰益融资租赁（上	梅州市志浩电子科技有限公司	1,059.83	63.27%	20,000.00	约 11 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额 (万元)	占当期各融资租赁公司对应 销售收入比重	注册资本 (万元)	客户规模	资质
		海)有限公司	东莞市五株电子科技有限公司	615.34	36.73%	40,000.00	约 15 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
			主要客户小计	1,675.17	100.00%	-	-	-
	3	远东国际租赁有限公司	惠州市特创电子科技有限公司	920.50	58.71%	4,318.46	/	2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 80、71 和 66
			鹤山市中富兴业电路有限公司	546.15	34.83%	20,000.00	母公司为 10.82 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 56、46 和 50
			深圳中富电路有限公司	101.28	6.46%	17,579.60	10.82 亿	2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 56、46 和 50
			主要客户小计	1,567.94	100.00%	-	-	-
	4	仲利国际租赁有限公司	江西新华盛电子电路科技有限公司	1,247.86	100.00%	8,000.00	/	-
			主要客户小计	1,247.86	100.00%	-	-	-
	5	合库金国际租赁有限公司	惠州市进新电子实业有限公司	440.52	45.83%	2,000.00	/	-
			吉安市吉展精密科技有限公司	268.97	27.98%	500.00	/	-
			龙岩金时裕电子有限公司	251.72	26.19%	1,000.00	约 1 亿	-
			主要客户小计	961.21	100.00%	-	-	-

注 1：经营规模为营业收入口径；因无可获取的公开数据，大族数控的客户规模仅列示大族数控与公司重叠客户的经营规模，或者中国 PCB 综合百强企业榜单公布的数据、上市公司或拟上市公司公开数据；无法获得经营规模的客户以“-”列示。

注 2：客户资质方面，因可获取的信息较为有限，以客户是否为 2018 年-2020 年中国 PCB 综合百强企业为标准，不在该榜单的客户以“-”列示，下同。

发行人 2018 年、2019 年、2020 年和 **2021** 年前五大融资租赁公司及对应前五客户的基本信息如下：

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额（万元）	占当期各融资租赁公司对应销售收入比例	注册资本（万元）	客户规模	客户资质
2021 年	1	欧力士融资租赁（中国）有限公司	湖南鼎新电子科技有限公司	1,258.52	31.64%	8,000.00	母公司约 2.5 亿	-
			南通铭佳辉电子科技有限公司	770.80	19.38%	2,580.00	约 4,000 万	-
			昆山聚美隆电子有限公司	382.30	9.61%	1,500.00	约 250 万	-
			惠州市永盛兴实业有限公司	335.75	8.44%	5,000.00	约 1,250 万	-
			惠州市华星博电子有限公司	309.73	7.79%	100.00	约 1 亿	-
			主要客户小计	3,057.10	76.86%	-	-	-
	2	和运国际租赁有限公司	湖南鼎新电子科技有限公司	516.37	14.31%	8,000.00	母公司约 2.5 亿	-
			桂林诗宇电子科技有限公司	495.58	13.74%	5,000.00	约 8,000 万	-
			惠州市永盛兴实业有限公司	335.75	9.31%	5,000.00	约 1,250 万	-
			惠州市精钻通科技有限公司	318.58	8.83%	500.00	约 1,000 万	-
			吉安鑫诺达电子科技有限公司	309.73	8.58%	500.00	2020 年 12 月投产，2021 年约 480 万	-
			主要客户小计	1,976.02	54.77%	-	-	-
	3	中电投融和融资租赁有限公司	江西旭昇电子有限公司	3,418.67	100%	10,510.00	约 7.0 亿	-
			主要客户小计	3,418.67	100%	-	-	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额（万元）	占当期各融资租赁公司对应销售收入比例	注册资本（万元）	客户规模	客户资质
	4	平安国际融资租赁有限公司	铜陵安博电路板有限公司	1,045.66	33.86%	12,500.00	约 4.72 亿	2020 年 PCB 综合百强榜第 95
			龙岩金时裕电子有限公司	402.65	13.04%	1,000.00	约 1 亿	-
			苏州德钻电子科技有限公司	260.18	8.43%	500.00	2020 年尚未投产, 2021 年约 470 万	-
			昆山聚美隆电子有限公司	254.87	8.25%	1,500.00	约 250 万	
			湖北永创鑫电子有限公司	245.31	7.94%	2,000.00	3.5 亿约	-
			主要客户小计	2,208.67	71.53%	-	-	-
	5	厦门星原融资租赁有限公司	江西旭昇电子有限公司	1,747.97	58.42%	10,510.00	约 7.0 亿	-
			厦门恒富达电子科技有限公司	1,244.25	41.58%	2,200	2022 年预计 2 亿元	-
			主要客户小计	2,992.21	100.00%	-	-	-
2020 年	1	平安国际融资租赁有限公司	龙岩金时裕电子有限公司	592.92	23.53%	1,000.00	约 1 亿	-
			江西捷配电子科技有限公司	553.54	21.96%	500.00	集团口径约 2.20 亿	-
			湖北永创鑫电子有限公司	367.96	14.60%	2,000.00	约 3.5 亿	-
			江苏联坤电子科技有限公司	309.73	12.29%	38,346.59	约 2.2 亿	-
			遂川县善德电子科技有限公司	193.81	7.69%	1,000.00	约 7,500 万	-
			主要客户小计	2,017.96	80.07%	-	-	-
	2	和运国际	东莞市华驰数码有限公司	361.06	21.15%	1,000.00	约 2,000 万	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额（万元）	占当期各融资租赁公司对应销售收入比例	注册资本（万元）	客户规模	客户资质
		租赁有限公司	东莞市永联鑫达电子科技有限公司	265.49	15.55%	200.00	约 900 万	-
			信丰汇和电路有限公司	247.79	14.52%	3,000.00	约 7,000 万	-
			信丰精钻科技有限公司	247.79	14.52%	500.00	约 1,400 万	-
			江门市明泓科技有限公司	135.73	7.95%	200.00	约 600 万	-
			主要客户小计	1,257.86	73.69%	-	-	-
	3	海尔融资租赁股份有限公司	湖北金禄科技有限公司	592.92	43.27%	30,000.00	2.3 亿（母公司 7.92 亿）	母公司为 2019 年和 2020 年 PCB 综合百强榜第 61、69
			龙岩金时裕电子有限公司	592.92	43.27%	1,000.00	约 1 亿	-
			江西捷配电子科技有限公司	184.51	13.46%	500.00	集团口径约 2.20 亿	-
			主要客户小计	1,370.35	100.00%	-	-	-
	4	欧力士融资租赁（中国）有限公司	江西捷配电子科技有限公司	738.21	62.59%	500.00	集团口径约 2.20 亿	-
			惠州市鑫宏鼎电子有限公司	126.55	10.73%	500.00	约 800 万	-
			惠州汇鼎盛实业有限公司	126.11	10.69%	200.00	约 800 万	-
			东莞市鼎新电路有限公司	123.01	10.43%	2,000.00	母公司约 2.5 亿	-
			广德县兰柯电子科技有限公司	65.49	5.55%	300.00	约 2,900 万	-
			主要客户小计	1,179.37	100.00%	-	-	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额（万元）	占当期各融资租赁公司对应销售收入比例	注册资本（万元）	客户规模	客户资质
2019 年	5	中电投融和融资租赁有限公司	江西志浩电子科技有限公司	919.47	100.00%	30,000.00	约 5.5 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
			主要客户小计	919.47	100.00%	-	-	-
	1	平安国际融资租赁有限公司	红板（江西）有限公司	1,157.17	53.75%	65,375.36	约 35 亿	2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 32、32 和 37
			昆山巨强电子有限公司	676.99	31.45%	712.378153（美元）	约 8,000 万	-
			广德新三联电子有限公司	128.85	5.98%	4,055.00	约 1.3 亿	-
			广德宝达精密电路有限公司	125.66	5.84%	1,428.57	约 6,000 万	-
			深圳市富亚科技有限公司	64.21	2.98%	800.00	约 3,000 万	-
			主要客户小计	2,152.88	100.00%	-	-	-
	2	苏州金融租赁股份有限公司	苏州市吴通电子有限公司	642.21	100.00%	5,000.00	约 3.5 亿	-
			主要客户小计	642.21	100.00%	-	-	-
	3	海通恒信国际租赁股份有限公司	东莞市诚业电子有限公司	377.59	75.03%	300.00	约 3,000 万	-
			河北航凌电路板有限公司	125.66	24.97%	1,517.00	/	-
			主要客户小计	503.25	100.00%	-	-	-
	4	和运国际租赁有限公司	东莞市永联鑫达电子科技有限公司	276.11	68.42%	200.00	约 900 万	-
			信丰汇和电路有限公司	127.43	31.58%	3,000.00	约 7,000 万	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额（万元）	占当期各融资租赁公司对应销售收入比例	注册资本（万元）	客户规模	客户资质
			主要客户小计	403.54	100.00%	-	-	-
	5	上海鼎益融资租赁有限公司	常熟固钻电子有限公司	129.31	100.00%	300.00（美元）	约 1,300 万	-
			主要客户小计	129.31	100.00%	-	-	-
2018 年	1	远东国际租赁有限公司	江西志浩电子科技有限公司	1,820.51	82.16%	30,000.00	约 5.5 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
			四川普瑞森电子有限公司	258.62	11.67%	7,000.00	约 1.5 亿	-
			鹤山市中富兴业电路有限公司	136.75	6.17%	20,000.00	母公司为 10.82 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 56、46 和 50
			主要客户小计	2,215.88	100.00%	-	-	-
	2	上海鼎益融资租赁有限公司	苏州市吴通电子有限公司	1,155.17	100.00%	5,000.00	约 3.5 亿	-
			主要客户小计	1,155.17	100.00%	-	-	-
	3	平安国际融资租赁（天津）有限公司	吉安市浚图科技有限公司	987.18	95.82%	32,980.00（港元）	母公司为 20.42 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 32、32 和 37
			鹤山市中富兴业电路有限公司	43.10	4.18%	20,000.00	母公司为 10.82 亿	母公司为 2018-2020 年 PCB 综合百强榜第 56、46 和 50
			主要客户小计	1,030.28	100.00%	-	-	-
	4	平安国际融资租赁	苏州市东亿数控有限公司	410.26	53.00%	1,000.00	约 5,000 万	-
			光月电子（东莞）有限公司	132.76	17.15%	120(美元)	约 800 万	-

年度	序号	融资租赁公司	通过该等融资租赁公司进行货款结算的前五客户名称	收入金额（万元）	占当期各融资租赁公司对应销售收入比例	注册资本（万元）	客户规模	客户资质
		有限公司	常熟固钻电子有限公司	129.31	16.71%	300.00（美元）	约 1,300 万	-
			江门市高智电子科技有限公司	101.72	13.14%	1,500.00	约 8,500 万	-
			主要客户小计	774.05	100.00%	-	-	-
	5	合库金国际租赁有限公司	荷利兴业科技（深圳）有限公司	468.38	87.73%	6,550.00（港元）	约 3,300 万	-
			深圳市嘉之宏电子有限公司	65.52	12.27%	1,217.18	约 2 亿	-
			主要客户小计	533.90	100.00%	-	-	-

注：2021 年存在部分约定通过融资租赁进行货款结算的合同尚未开展融资租赁交易，故 2021 年以已完成融资租赁结算的口径统计

如上所示，大族数控和发行人融资租赁模式结算下的主要客户均既包括规模较大的上市公司或 PCB 综合百强企业，也包括中小型客户。总体而言，大族数控和发行人融资租赁结算的主要客户规模和资质无显著差异。

2、发行人分阶段收款和融资租赁结算方式下的客户规模及资质

发行人 2019 年、2020 年和 2021 年分阶段收款模式下前五客户的基本信息如下：

年度	序号	客户名称	收入金额（万元）	注册资本（万元）	经营规模	资质
2021 年	1	嘉立创科技	9,621.24	33,000.00	约 10-12 亿	-
	2	TTM 集团	2,710.62	300.00USD	143.37 亿元	美股上市公司
	3	惠州润众科技股份有限公司	2,193.63	5,000.00	约 2.6 亿	-

年度	序号	客户名称	收入金额 (万元)	注册资本 (万元)	经营规模	资质
	4	奥士康	1,718.03	15,877.42	44.38 亿	上市公司, 2018 年-2020 年 PCB 综合百强榜 28、30 和 25
	5	珠海市益天技术有限公司	1,676.11	60,000.00	约 2 亿	-
2020 年	1	奥士康	7,959.19	15,877.42	29.11 亿	上市公司, 2018 年-2020 年 PCB 综合百强榜 28、30 和 25
	2	五株集团	3,521.68	23,577.00	约 31 亿	2018 年-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
	3	南通巨强	3,019.31	8,472.00	约 2000 万	-
	4	惠州欣丰实业	1,752.90	5,000.00	约 3500 万	-
	5	嘉立创科技	1,707.41	33,000.00	约 10-12 亿	-
2019 年	1	五株集团	3,476.11	23,577.00	24.73 亿	2018 年-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
	2	嘉立创科技	3,018.50	33,000.00	约 10-12 亿	-
	3	奥士康	1,894.30	15,877.42	22.76 亿	上市公司, 2018 年-2020 年 PCB 综合百强榜 28、30 和 25
	4	金禄电子	1,465.49	11,335.00	6.09 亿元	2019 年、2020 年 PCB 综合百强榜第 61、69
	5	KIMS	762.77	6,840.00 (韩币)	约 7,289 万	-

注 1: 受同一实际控制人控制的客户收入合并披露, 具体情况如下: 1、五株集团包含江西志浩电子科技有限公司、梅州市志浩电子科技有限公司、东莞市五株电子科技有限公司; 2、嘉立创科技包含惠州市聚真电路板有限公司、江苏嘉立创电子科技有限公司、江西中信华电子工业有限公司、金悦通电子(翁源)有限公司、江苏中信华电子科技有限公司、先进电子(珠海)有限公司; 3、金禄电子科技股份有限公司包含湖北金禄科技有限公司、金禄电子科技股份有限公司;

注 2: 注册资本为集团公司注册资本;

注 3: 上市公司或拟上市公司经营规模数据来自公司公告, 非上市公司经营规模数据来自访谈问卷, 下同。

发行人 2019 年、2020 年和 2021 年融资租赁收款模式下前五客户的基本信息如下：

年度	序号	客户名称	收入金额 (万元)	注册资本 (万元)	经营规模	资质
2021 年	1	江西旭昇电子有限公司	6,888.85	11,082.80	约 7.0 亿元	-
	2	鼎新电路	1,835.96	2,000.00	约 2.5 亿元	-
	3	江西中络电子有限公司	1,752.21	12,600.00	10.85 亿元	2020 年 PCB 综合百强榜第 49
	4	厦门恒富达电子科技有限公司	1,294.69	2,200.00	2022 年预计 2 亿元	-
	5	金禄电子	1,227.43	11,335.00	7.92 亿元	2019 年、2020 年 PCB 综合百强榜第 61、69
2020 年	1	捷配信息	1,799.27	2,308.99	约 2.2 亿	-
	2	龙岩金时裕电子有限公司	1,185.84	1,000.00	约 1 亿	-
	3	五株集团	919.47	23,577.00	约 31 亿	2018 年-2020 年 PCB 综合百强榜第 22、26 和 23
	4	金禄电子	592.92	11,335.00	7.92 亿	2019 年、2020 年 PCB 综合百强榜第 61、69
	5	苏州吴通电子	447.79	5,000.00	约 3.5 亿	-
2019 年	1	江西红板	1,157.17	65,375.36	35 亿	2018 年-2020 年 PCB 综合百强榜第 32、32 和 37
	2	南通巨强	676.99	8,472.00	约 2,000 万	-
	3	苏州市吴通电子	642.21	5,000.00	约 3.5 亿	-
	4	东莞市诚业电子有限公司	377.59	300.00	约 3000 万	-
	5	东莞市永联鑫达电子科技有限公司	276.11	200.00	约 900 万	-

注 1：受同一实际控制人控制的客户收入合并披露，具体情况如下：1、五株集团包含江西志浩电子科技有限公司；2、江西红板包含吉安市浚图科技有限公司、江西红板科技股份有限公司；3、南通巨强电子有限公司包含昆山巨强电子有限公司；4、捷配信息包含江西捷配电子科技有限公司；5、金禄

电子科技股份有限公司包含湖北金禄科技有限公司、金禄电子科技股份有限公司；6、鼎新电路收入金额包括湖南鼎新电子科技有限公司、东莞市鼎新电路有限公司；

注 2：注册资本为集团公司注册资本。

如上表所示，发行人分阶段收款模式和融资租赁模式下的前五大客户均包括规模较大的客户，如五株集团、金禄电子、江西红板等，由于该等客户采购规模较大，会结合其自身资金状况及融资需求，利用多种付款方式进行货款结算，同时两种模式下也均存在部分规模相对较小的中小型客户。综合而言，故发行人分阶段收款模式和融资租赁结算的客户在客户规模及资质上无显著差异，系发行人、客户综合资金状况、融资需求进行商业谈判的结果。

3、说明发行人融资租赁结算客户资金是否相对紧张、规模相对较小、双方合作能否持续，回款是否存在风险

经查询天眼查、网络新闻等公开信息，未发现发行人主要融资租赁结算客户存在资金紧张等相关负面信息。融资租赁结算模式为发行人货款结算的一种方式，货款结算模式的选择与发行人与客户的持续合作无直接关系，发行人与融资租赁结算客户的合作可持续。在融资租赁结算模式下，发行人、客户及融资租赁公司签署三方融资租赁合同后，发行人作为设备的销售方将设备销售给融资租赁公司，在满足三方融资租赁合同的付款条件后，融资租赁公司一次性向发行人支付合同剩余货款，自三方融资租赁合同签订至融资租赁公司支付合同货款，时间间隔通常较短。报告期各期末，由于融资租赁结算客户的货款基本已通过融资租赁公司支付至公司，且不附带担保责任，故对应回款不存在风险。

三、融资租赁公司实质是为最终客户提供融资服务，发行人对此支付服务费的合理性、是否符合行业通行做法；融资服务费的具体收费标准、报告期各期金额，对比行业通行做法及市场融资利率水平，说明收费价格的公允性，融资费用与营业收入的匹配性。

（一）融资租赁公司实质是为最终客户提供融资服务，发行人对此支付服务费的合理性、是否符合行业通行做法

发行人向融资租赁公司支付租赁服务费具备合理性，主要原因包括：

1、在融资租赁结算模式下，融资租赁公司为客户提供融资服务，但在该结算模式下，一方面发行人可以在较短时间内收取销售回款，保证收入质量，改

善公司的现金流状况，另一方面发行人可以借助融资租赁公司的风险评价机制识别客户的信用状况，减少应收账款坏账风险，相当于为发行人提供了融资服务，故发行人根据与融资租赁公司、客户的商业谈判情况，向融资租赁公司支付服务费。

2、在融资租赁模式下，发行人作为设备出售方将设备出售至融资租赁公司，融资租赁取得设备所有权之后再将设备以融资租赁方式出租给客户，从而实现发行人将设备货款收取权转移至融资租赁公司，则融资租赁公司承担了客户货款无法按期兑付的风险。针对此风险，在行业内部分融资租赁交易需要设备出售方承担连带责任担保，以保护融资租赁公司的货款回收。以下为 A 股设备行业公司通过融资租赁进行货款结算但需承担连带担保责任的部分案例：

公司简称	相关连带担保责任条款
星邦智能 (A20291.SZ)	一般情况下，星邦智能应为客户融资租赁业务的还款义务向融资租赁公司提供担保，担保义务包括垫付逾期租金及在满足回购条款后回购租赁物的义务，星邦智能对华运金租的担保范围以支付的保证金为限，对其他融资租赁公司的担保为客户全部未偿还租金；融资租赁公司有权要求星邦智能的实际控制人和客户的法定代表人或实际控制人提供共同担保；承租人需要缴纳保证金。
日发纺机 (A19500.SZ)	在发行人与客户签订的买方信贷、融资租赁合同中，明确规定发行人除了对客户的设备销售、提供的安装调试及保修等服务义务以外，还应当“客户发生逾期付款时公司承担垫付义务或“融资租赁公司有权要求公司垫付租金、利息或回购设备”。
华研精机 (301138.SZ)	公司销售产品给融资租赁公司客户及融资租赁直销客户时，除对所销售产品需要承担常见的权利瑕疵担保义务和质量瑕疵担保义务外，个别业务需要对相应债权承担的担保义务。乙方(指广东康腾企业集团有限公司)出现未按照约定支付租金或在租赁物上设定担保或其他第三方权利等情形的，甲方(指宝信国际融资租赁有限公司)有权要求公司回购租赁物。
千里马 (A20724.SZ)	公司与商业银行、融资租赁公司合作，向客户提供按揭、融资租赁付款方式，客户分期向银行或融资租赁公司支付按揭款或融资租赁款，公司提供履约担保。若出现客户未按期足额付款等违约情形，公司将履行担保责任，代客户先行向银行或融资租赁公司垫款，同时对客户予以追索。

对于发行人而言，报告期内发行人与客户、融资租赁公司进行的融资租赁交易中，无需发行人承担连带责任，故发行人支付的租赁服务费在一定程度上对融资租赁公司承担的风险进行弥补。

根据融租租赁公司的访谈确认，随着近年来融资租赁业务在专用设备制造行业发展，融资租赁业务模式进一步得到创新和发展，设备销售方可通过融资

租赁公司进行货款结算加速销售回款，实现了三方共赢等，设备销售方向融资租赁公司支付融资服务费也越来越为普遍，符合行业通行做法。

（二）融资服务费的具体收费标准、报告期各期金额，对比行业通行做法及市场融资利率水平，说明收费价格的公允性，融资费用与营业收入的匹配性

1、融资服务费的具体收费标准、报告期各期金额

报告期内，发行人融资租赁服务费的具体收费标准为：租赁期为 1 年的，租赁服务费占向融资租赁公司融资额的比例不得超过 5%；租赁期为 2 年的，租赁服务费占向融资租赁公司融资额的比例不得超过 10%；租赁期为 3 年的，租赁服务费占向融资租赁公司融资额的比例不得超过 15%。发行人已建立对融资租赁方案以及服务费的审批制度，具体为：（1）对需进行融资租赁的销售订单，市场销售人员应选择资信良好的融资租赁公司与客户进行商谈。针对大额销售订单，必须与财务部相关人员预先沟通。（2）融资方案确定后，销售人员必须在系统中提交融资方案经部门主管、市场总监、财务总监进行审批。若方案驳回，需重新商定并再次提交审批。

报告期各期，发行人融资租赁服务费的金额为 107.02 万元、654.44 万元和 1,486.37 万元。

2、对比行业通行做法及市场融资利率水平，说明收费价格的公允性

报告期内，发行人的租赁服务费率的年化平均值约在 3%-5%之间，则以下为测算对应不同融资租赁期数下的年化 IRR：

项目	年化 IRR		
	12 期	24 期	36 期
年化服务费率 3%	5.81%	6.18%	6.41%
年化服务费率 4%	7.87%	8.45%	8.83%
年化服务费率 5%	10.01%	10.83%	11.43%

如上表所示，发行人服务费率对应的年化 IRR 在 5.81%-11.43%之间，而对应中国人民银行一年期的银行贷款基准利率为 4.35%，考虑到融资租赁公司的一定利润空间，则总体而言融资租赁公司的收费相对公允。此外，根据对融资租赁公司的访谈，融资租赁公司向设备销售方收取融资服务费的年化 IRR 通常

在 8%-12%之间，与发行人租赁服务费收费价格无明显差异。

3、融资费用与营业收入的匹配性

在融资租赁货款结算模式下，因发行人可以快速收回应收账款，同时可以借助融资租赁公司的信用识别机制控制应收账款风险，故发行人根据商业谈判情况向融资租赁公司支付租赁服务费。此外，对于在客户未按照合同约定进行融资租赁结算后改为售后回租的，因该模式下客户在收到融资租赁公司融资款之后会一次性支付给发行人，故该模式下发行人与融资租赁模式类似，发行人也可以快速收回货款，同时也利用了融资租赁公司的风险评价机制，故如原本在融资租赁商业谈判中约定发行人支付服务费的，则如开展售后回租，服务费仍由发行人承担。

报告期各期，发行人租赁服务费、营业收入、融资租赁模式结算的收入金额、未按照合同约定进行融资租赁结算后改为售后回租的收入金额以及相应比例如下表：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
①租赁服务费	1,486.37	654.44	107.02
②营业收入	79,772.56	48,124.15	22,968.56
③融资租赁模式结算	24,955.11	8,467.31	3,831.19
④未按照合同约定进行融资租赁结算后改为售后回租	6,996.50	5,381.08	1,530.09
③+④融资租赁模式与售后回租模式收入之和	31,951.61	13,848.39	5,361.28
①/②租赁服务费占营业收入比例	1.86%	1.36%	0.47%
①/（③+④）租赁服务费占融资租赁和售后回租的收入比例	4.65%	4.73%	2.00%

2020 年和 2021 年，租赁服务费金额占营业收入比例较高的主要原因为：

（1）随着 PCB 行业景气度提升，发行人经营规模大幅提升，同时随着公司市场开拓加快，新客户增长较多，公司综合考虑客户信用水平与合作历史，为降低收款风险优先考虑融资租赁模式与新增客户合作，故融资租赁结算模式的收入金额大幅增加。（2）融资租赁模式和售后回租模式结算的收入中，需发行人向融资租赁公司支付服务费的收入比例增加，主要系 2020 年和 2021 年，在行业景气度向好的背景下，公司为保证收入质量、加快回款速度，提高资金周转

效率，发行人更多地利用融资租赁结算模式。

四、请申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、取得并查阅融资租赁结算模式下签署的相关合同资料、销售发票、资金流水凭证、服务费协议等，对主要融资租赁公司进行实地走访；
- 2、访谈发行人财务负责人及销售负责人，了解发行人融资租赁结算模式的具体业务流程以及相关合同的法律效力、发行人融资租赁结算模式销售占比高于同行业可比公司的原因以及向融资租赁公司支付租赁服务费的原因；
- 3、通过天眼查、网络等途径查询报告期各期发行人融资租赁模式及分阶段收款模式下主要的基本情况，查阅 2018 年-2020 年中国 PCB 综合百强排名数据，对比发行人及同行业可比公司融资租赁模式结算的主要客户的规模及资质，对比发行人分阶段收款和融资租赁模式结算的主要客户的规模及资质；
- 4、访谈发行人财务负责人了解发行人融资租赁服务费的收费标准及相关的审批流程，复核计算发行人租赁服务费对应不同融资租赁期数下的年化 IRR，并与市场融资利率水平对比，取得发行人租赁服务费统计表并与营业收入进行匹配分析；
- 5、访谈融资租赁公司，了解发行人支付租赁服务费的原因、支付租赁服务费是否为行业通行做法以及行业平均收费水平。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、在融资租赁结算模式下，三方融资租赁合同中会对发行人与客户签订的销售合同的效力进行约定，包括全部自动解除、买卖条款解除或者约定两个合同存在冲突时以三方融资租赁合同为准等，故在该模式下买卖关系以三方融资租赁合同为准，相关销售不存在潜在法律纠纷；

2、发行人融资租赁比例明显高于同行业可比公司系公司资金实力相对可比公司较弱，同时客户群体规模相对较小，发行人通过融资租赁模式进行货款结算一方面可以加速回款，提高营运资金效率，另一方面可通过融资租赁公司的信用识别机制控制应收账款坏账风险，故具备合理性；

3、大族数控和发行人融资租赁模式结算下的主要客户均既包括规模较大的上市公司或 PCB 百强企业，也包括中小型客户。总体而言，大族数控和发行人融资租赁结算的主要客户规模和资质无显著差异；

4、发行人分阶段收款模式和融资租赁模式下的前五大客户均包括规模较大的客户，也存在部分规模相对较小的中小型客户，综合而言，故发行人分阶段收款模式和融资租赁结算的客户在客户规模及资质上无显著差异，系发行人、客户综合资金状况、融资需求进行商业谈判的结果；

5、经查询天眼查、网络新闻等公开信息，未发现发行人主要融资租赁结算客户存在资金紧张等相关负面信息。融资租赁结算模式为发行人货款结算的一种方式，货款结算模式的选择与发行人与客户的持续合作无直接关系，发行人与融资租赁客户的合作可持续。由于报告期各期末融资租赁结算客户的货款基本已通过融资租赁公司支付至公司，且不附带担保责任，故对应回款不存在重大风险；

6、在融资租赁结算模式下，融资租赁公司为客户提供融资服务，但在该结算模式下，一方面发行人可以在较短时间内收取销售回款，保证收入质量，改善公司的现金流状况，另一方面发行人可以借助融资租赁公司的风险评价机制识别客户的信用状况，减少应收账款坏账风险，相当于为发行人提供了融资服务，故发行人根据与融资租赁公司、客户的商业谈判情况，向融资租赁公司支付服务费，符合行业通行做法；

7、经对比市场融资利率水平和同行业通行做法，报告期内融资租赁公司的收费价格具备一定公允性。2020 年和 2021 年租赁服务费占当期营业收入比例较高的主要原因是随着自 2020 年以来 PCB 行业景气度的提升，公司的经营规模显著增长，公司更多地利用融资租赁结算模式以便加速回款。

问题 7 关于收入确认政策

根据申报资料及审核问询回复：

（1）验收周期长短在实践中还通常受到客户的物流距离、客户的产线投产进度等因素的影响，会导致实际的验收周期与合同约定的验收周期存在一定出入。

（2）发行人验收周期主要集中在 7 天至 90 天，占比为 82.23%；验收周期偏离均值的占比为 17.77%，主要为验收周期高于 90 天。

（3）购销合同中，发行人对产品硬件、软件金额和价格分别进行了约定。

请发行人说明：

（1）报告期各期收入确认的安装、调试、验收周期，是否与合同约定一致，如否，请进一步说明存在差异的原因、是否存在调节收入确认时点的情形。

（2）合同中对软件产品的安装、使用、升级、维护等方面的明确约定，并结合相关条款、产品软硬件的关联度等因素，说明产品软件是否构成单项履约义务，发行人对其确认收入的会计处理及合规性、与同行业可比公司是否一致。

（3）产品中硬件和软件分别定价的原因及考虑，软件产品定价的依据及价格公允性，对同一产品的软件是否存在价格不一致的情形、原因及合理性，是否存在通过调整或虚增产品中软件价格获取增值税退税的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

发行人回复：

一、报告期各期收入确认的安装、调试、验收周期，是否与合同约定一致，如否，请进一步说明存在差异的原因、是否存在调节收入确认时点的情形。

发行人报告期内各期前十大合同中存在的安装、调试、验收周期与合同约定不一致情形已具备代表性，故以下选取发行人报告期各期前十大合同中关于安装、调试、验收周期的约定与实际情况对比分析如下：

2019 年收入确认前十大合同：

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期(天)	实际平均验收周期(天)	客户当年平均验收周期(天)	是否符合合同约定	异常说明
ASK20190326001	奥士康	乙方应在甲方签收之日起 14 日内安装和调试全部设备，设备安装调试后 7 日内，甲方组织验收	4-25	27.00	27.00	偏差较小	-
JXPURC2018080901	江西志浩电子	除非需方另有通知，供方应在设备到位后 7 日内完成安装调试。设备调试完成后试运行 30 天，试运行结束后，供应方提请需方对设备进行整体验收，以确保设备符合需方生产使用需求及约定的质量技术标准	41 天后	44.00	43.74	正常验收周期内	-
VMCN0021901	湖北金禄科技	未提及验收期限	未提及	7.00	7.00	未约定	-
JDGD19060017	江西红板	(1) 设备进厂检验、安装和调试 1 个月，甲方根据设备验收标准进行试产验收。(2) 试产各方面满足验收标准 3 个月以上，甲方再依据设备验收标准作为正式的验收条件，并以此作为判定结果和出具正式报告	124 天以上	103.5	103.5	验收周期偏短	江西红板内部正常装机流程短于一个月，故整体验收周期偏短
VMCN0751809	江苏嘉立创	未提及验收期限	未提及	97.5	97.5	未约定	-
VMCN0141903	惠州聚真电路板	未提及验收期限	未提及	35.6	24.07	未约定	-
JXPURC2019041801	江西志浩电子	除非需方另有通知，供方应在设备到位 3 天内完成安装调试。设备安装调试完成后，试运行 90 天，试运行结束后，供方应提请需方对设备进行整体验收，	97 天后	43.35	43.74	验收周期偏短	江西志浩电子科技有限公司的系五株集团的子公司，由于发行人与五株集团有较长的合作历史（2012 年开始合

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期(天)	实际平均验收周期(天)	客户当年平均验收周期(天)	是否符合合同约定	异常说明
		以确保设备符合需方生产使用需求及约定的质量技术标准					作)，发行人的产品获得五株集团的信任，双方合作关系良好，因此江西志浩电子科技有限公司作为五株集团的子公司亦信任发行人的产品，验收过程顺利，故实际周期偏短
VMCN0201904	惠州聚真电路板	未提及验收期限	未提及	11.71	24.07	未约定	-
VMCN0091902	深圳威利固	未提及验收期限	未提及	71.73	71.73	未约定	-
VMCN0151903	苏州吴通电子	未提及验收期限	未提及	24.00	24.00	未约定	-

2020 年收入确认前十大合同：

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期(天)	实际平均验收周期(天)	客户当年平均验收周期(天)	是否符合合同约定	异常说明
ASK20200306001	奥士康	乙方应在甲方签收之日起 6 日内完成设备安装并开始调试运行，设备安装调试后 90 日内，甲方组织验收（即验收期 3 个月）	4-104	47.27	54.86	正常验收周期内	-
JXPURC2020081210	江西志浩电子	除非需方另有书面通知，供方应在设备到位后 5 日内主动进行并完成安装、调试。设备进入试运行阶段，试运行 90 天。试运行期满且不存在未解决的质量问题后，进行整体验收，验收期 30 天	99 天	32.07	42.42	验收周期偏短	江西志浩电子科技有限公司的系五株集团的子公司，由于发行人与五株集团有较长的合作历史（2012 年开始合作），发行人的产品获得五

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期(天)	实际平均验收周期(天)	客户当年平均验收周期(天)	是否符合合同约定	异常说明
							株集团的信任，双方合作关系良好，因此江西志浩电子科技有限公司作为五株集团的子公司亦信任发行人的产品，验收过程顺利，故实际周期偏短
MKT-VMCN-015-2003	南通巨强	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格后一个月内完成	4-39	28.78	20.42	正常验收周期内	-
MKT-VMCN-76-1909	江苏嘉立创	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格后一周内完成	4-16	66.82	49.32	验收周期偏长	因客户新建子公司，导致实际生产线搭建时间与计划出现较大偏差，公司产品受制于客观条件无法按期完成安装调试
GSCM-PURC20191028	东莞五株电子	到货后 10 日内安装调试，调试后试运行 90 天后整体验收	104 天后	154.33	104.27	正常验收周期内	-
MKT-VMCN-033-2004	惠州欣丰实业	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格后一周内完成	4-16	42.29	32.31	验收周期偏长	惠州欣丰实业系 2020 年度新客户，在设备的安装调试、运行使用等方面存在磨合期，试运行时间较长

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期(天)	实际平均验收周期(天)	客户当年平均验收周期(天)	是否符合合同约定	异常说明
MKT-VMCN-100-2009	常熟亨新电子	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格一周内完成	4-16	15.19	15.19	正常验收周期内	-
ASK20200302003	奥士康	乙方应在甲方签收之日起6日内完成设备安装并开始调试运行，设备安装调试后90日内，甲方组织验收（即验收期3个月）	4-105	71.56	54.86	正常验收周期内	-
MKT-VMCN-081-2008	江西捷配	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格一周内完成	4-16	43	49	验收周期偏长	因客户新建厂房，其实际生产线搭建时间与计划出现偏差，导致新厂房对设备安装调试的能力尚不完全，延后了发行人设备的安装调试及验收流程
MKT-VMCN-093-2009	益阳明正宏	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格后30天内完成	4-39	44.13	36.72	偏差较小	-

2021 年收入确认前十大合同：

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期(天)	实际平均验收周期(天)	客户当年平均验收周期(天)	是否符合合同约定	异常说明
MKT-VMCN-097-2009	江苏中信华	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格后一个月内完成	4-39	78.56	89.11	验收周期偏长	江苏中信华生产线搭建时间与计划出现较大偏差，公司产品受制于客观条件无法按期完成安装调试
MKT-VMCN-066-2008	翁源金悦通	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格一周内完成	4-16	32.25	32.42	验收周期偏长	合同对应机器型号为SuperD6CMSL-2543 大台面机器。客户初次使用该型号机器，在设备的安装调试、运行使用等方面存在磨合期，故试运行时间较长
MKT-VMCN-134-2105	江西中络电子有限公司	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如果甲方发现设备有缺陷，应与七日内向乙方提出书面质询。设备安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格一周内完成。	4-16	84.33	84.33	验收周期偏长	因客户新建车间，其实际完工时间与计划出现偏差，导致新车间对设备安装调试的能力尚不完全，延后了发行人设备的安装调试及验收流程，故实际的周期偏长
XS-CG-202103-009	旭昇电子	乙方派员免费对产品进行安装调试完毕后，由甲方派出相关技术人员按照国家标准、行业标准以及合同约定的质量标准对产品进行验收。在经过安装调试完成后且甲方开始正常投入生产使用满30天且期间无任何异常情况，甲方方可向乙方出具产品验收单	34天后	14.83	21.6	验收周期偏短	客户对公司机器试运行情况较为满意，故验收周期偏短
XMCG2021096	珠海市益天技术有限公司	乙方应在甲方签收之日起五日内完成安装、调试。设备调试完成后试运行30	34天后	178.35	178.35	验收周期偏长	因客户新建厂区，新厂区对设备安装调试的能力尚不完

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期(天)	实际平均验收周期(天)	客户当年平均验收周期(天)	是否符合合同约定	异常说明
		天，试运行结束后，甲方整体验收。					全，延后了发行人设备的安装调试及验收流程，故实际的周期偏长
XS-CG-202103-010	旭昇电子	乙方派员免费对产品进行安装调试完毕后，由甲方派出相关技术人员按照国家标准、行业标准以及合同约定的质量标准对产品进行验收。在经过安装调试完成后且甲方开始正常投入生产使用满 30 天且期间无任何异常情况后，甲方方可向乙方出具产品验收单	34 天后	28.2	21.6	验收周期偏短	客户对公司机器试运行情况较为满意，故验收周期偏短
XS-CG-202103-011	旭昇电子	乙方派员免费对产品进行安装调试完毕后，由甲方派出相关技术人员按照国家标准、行业标准以及合同约定的质量标准对产品进行验收。在经过安装调试完成后且甲方开始正常投入生产使用满 30 天且期间无任何异常情况后，甲方方可向乙方出具产品验收单。	34 天后	24.00	20.04	验收周期偏短	通过前期的设备销售及调试磨合，客户对机器的性能了解程度上升，设备测试完成时间提前，故验收周期偏短
XS-CG-202103-012	旭昇电子	乙方派员免费对产品进行安装调试完毕后，由甲方派出相关技术人员按照国家标准、行业标准以及合同约定的质量标准对产品进行验收。在经过安装调试完成后且甲方开始正常投入生产使用满 30 天且期间无任何异常情况后，甲方方可向乙方出具产品验收单。	34 天后	16.87	20.04	验收周期偏短	通过前期的设备销售及调试磨合，客户对机器的性能了解程度上升，设备测试完成时间提前，故验收周期偏短
MKT-VMCN-074-2008	湖南鼎新	甲方需在机器安装前三天通知乙方，安装调试完毕，如甲方发现设备有缺陷，应于七日内向乙方提出书面质询。设备	4-16	40.03	39.71	验收周期偏长	因客户新建工厂，导致实际生产线搭建时间与计划出现较大偏差，公司产品受制于

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当年平均验收周期 (天)	是否符合合同约定	异常说明
		安装调试合格后甲乙双方共同组织验收，符合验收标准的视为合格。验收应在安装调试合格后一周内完成					客观条件无法按期完成安装调试
ASK20201209001	奥士康	乙方应在甲方签收之日起5日内完成设备安装并开始调试运行，设备安装调试后90日内，甲方组织验收。	4-104	330.67	319.04	验收周期偏长	该合同对应的 Super D6CMSL-2543 系列 PCB 钻孔机系公司的新型钻机产品，客户验收期间存在一定磨合期，故验收周期偏长

注 1：上表列示的合同为 2019 年、2020 年、**2021 年**收入确认金额前十大合同；

注 2：上表列示的“实际平均验收周期”计算方式为当月该合同项下确认收入的所有批次机器的平均周期，周期指从发货日期到验收日期的间隔天数；

注 3：上表列示的“合同约定验收周期”的计算方式为，计算平均发货与到货的间隔时间（1-4 天，第一轮审核问询函回复报告披露，此处取范围区间）+到货后与开始安装调试的间隔时间（合同约定，此处取区间计算，例如“7 天内”即为 0-7 天）+安装调试所需时间（3-5 天，售后经验值，此处取范围区间）+安装调试完成与验收完成的间隔时间（合同约定，此处取区间计算，例如“7 天内”即为 0-7 天），得出时间区间。若合同约定验收于...天后完成，即“按照合同约定的周期”为上述时间区间的下限值天数之后完成整体验收；若合同约定验收于...天内完成，即“按照合同约定的周期”为上述时间区间。计算中会结合具体的合同约定进行判断；

注 4：上表列示的“客户当年平均验收周期”的计算方式为，对应客户于当年确认收入的所有合同的平均周期；

注 5：“是否符合合同约定”的判定标准为，若实际验收周期与合同约定验收周期相差 5 天以上，即判断为存在周期明显异常。

综上表，部分合同存在实际执行与验收约定周期存在一定偏差的情况，主要原因如下：

1、发行人与部分客户的合作历史较长，合作关系良好。由于发行人的产品已获得客户的充分认可，故实际验收周期会短于合同约定的验收周期；

2、部分客户因生产厂区新建或搬迁导致实际生产线搭建及调试周期与计划出现较大偏差，因此发行人的产品碍于该等客观条件无法按期完成安装调试，故实际验收周期会长于合同约定的验收周期；

3、发行人与新客户在设备的安装调试及运行使用方面需要一定时间的磨合，从而导致实际验收周期会长于合同约定的验收周期；

4、部分大型客户在产品验收方面的要求较高，从而导致实际验收周期会长于合同约定的验收周期。

综上，上述导致实际验收周期与合同约定验收周期出现差异的原因具有商业合理性，发行人不存在调节收入确认时点的情形。

二、合同中对软件产品的安装、使用、升级、维护等方面的明确约定，并结合相关条款、产品软硬件的关联度等因素，说明产品软件是否构成单项履约义务，发行人对其确认收入的会计处理及合规性、与同行业可比公司是否一致。

（一）合同中对软件产品的安装、使用、升级、维护等方面的明确约定

软件在出厂前就已经安装在机器设备硬件系统中，与硬件系统配合一起使用实现相应功能。随硬件系统更换而更换，故未做单独约定，故发行人销售合同中未对软件产品的安装、使用、升级、维护等方面进行明确约定，仅有个别合同约定了软件过保后升级情况：“设备软件过保后，因软件落后需要升级和改造，乙方要免费给甲方改造和现场升级调试，同时对甲方的操作、维修人员和有关工艺技术人员进行操作培训，使之完全掌握全部使用技术”。

（二）结合合同条款、产品软硬件的关联度等因素，说明产品软件是否构成单项履约义务，发行人对其确认收入的会计处理及合规性、与同行业可比公司是否一致

1、产品软硬件关联度

软件基于机器设备硬件系统设计，用于收集设备运作相关信息、核心部件关键数据。通过数据统计和计算实现硬件状态监控、故障诊断等特定功能。软件安装于机器设备中并随其一并销售，构成机器设备的组成部分，随硬件系统的变更而变更，非独立运行，软硬件关联密切。

2、产品软件是否构成单项履约义务，相关会计处理合规性

根据《企业会计准则第 14 号 – 收入》（2017 年修订）第十条规定：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

①企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。

②该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。

③该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

报告期内，公司销售嵌入式软件产品，该软件与硬件具有高度关联性，软件产品无法单独销售，客户无法单独从设备硬件或软件任一项受益，同时也无法与其他易于获得资源一起使用中获益。发行人需要对其进行整合，向客户交付组合产品，故软件与硬件销售不可明确区分，应合并作为一项履约义务，在整体设备完成客户验收后确认收入，不涉及相关收入的分摊，符合《企业会计准则》的规定。

3、与同行业可比公司的比较

根据公开披露信息，同行业可比公司未披露软件产品的收入确认方式，故对比公司的范围扩大至 A 股专用设备制造业上市公司，具体比较情况如下：

对比公司	所处证监会行业	软件产品收入确认方式
巨一科技 (688162.SH)	专用设备制造业	公司销售的智能制造装备产品中包含嵌入在设备中的系统软件，构成《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号）所定义的嵌入式软件产品，鉴于软硬件的不可分割性，软件收入的实现依赖于整体设备的销售。通常包含在智能装备产品中，在项目验收后一并销售确认收入。
宏华数科 (688789.SH)	专用设备制造业	报告期内，嵌入式软件集成在公司数码喷印设备中，作为设备不可分割的组成部分与设备一同销售，未单独计价和确认收入。
京源环保 (699096.SH)	专用设备制造业	报告期内，公司软件是根据产品硬件指标及应用要求自行开发的操作系统，为具有控制、调度、操作、监控等功能的嵌入式软件，与合同设备硬件部分一起销售，是公司成套水处理设备的必要组成部分。报告期内，公司在与客户签订合同时将产品硬件和嵌入式的操作系统软件作为设备整体销售给客户，合同中明确标注设备所应用的嵌入式软件名称，但不单独注明嵌入式软件的单项金额，公司在财务核算上也没有单独拆分确认软件销售收入。报告期内，公司销售的嵌入式软件产品，在合同和财务核算中无法单独拆分，因此随合同设备一同销售并确认收入，符合企业会计准则的要求。
宏英智能 (001266)	仪器仪表制造业	软件并未亦无法进行独立销售，属于硬件产品出厂时自带的嵌入式软件，该嵌入式软件为发行人智能电控产品硬件必不可少部分，软件烧录作为发行人智能电控产品生产加工的工序之一，硬件与软件部分不可分割，客户仅在取得已烧录软件的硬件产品控制权时方可视为发行人合同义务的履约完成，软件不构成单项履约义务，因此在收入确认时不对软件及硬件单独区分，均以取得经客户验收后的签收单作为收入确认时点，按照特定智能电控产品在销售合同中约定的价格和数量进行收入确认。
发行人	专用设备制造	发行人产品中软件与硬件具有高度关联性，软件产品无法单独销售，需要对其进行整合，向客户交付组合产品，故软件与硬件销售不可明确区分，应合并作为一项履约义务，在整体设备完成客户验收后确认收入，不涉及相关收入的分摊。

由上表可见，发行人对软件产品收入确认政策与市场中间存在嵌入式软件产品的公司的收入确认方法不存在差异。

三、产品中硬件和软件分别定价的原因及考虑，软件产品定价的依据及价格公允性，对同一产品的软件是否存在价格不一致的情形、原因及合理性，是否存在通过调整或虚增产品中软件价格获取增值税退税的情形。

（一）产品中硬件和软件分别定价的原因及考虑

根据财政部、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）规定，满足著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》，经主管税务机关审核批准，销售嵌入式软件产品，按17%（现行税率13%）税率征收增值税后，对增值税实际税负超过3%的部分享受即征即退的优惠政策。报告期内，发行人嵌入式软件产品均取得软件登记证书，属于符合软件退税条件的产品。

发行人根据税务主管部门出具的相关税收征管政策，对产品中软硬件分别进行定价。

（二）软件产品定价依据及公允性，对同一产品的软件是否存在价格不一致的情形、原因及合理性

根据国家税法政策，发行人对嵌入式软件产品运用成本加成的定价方式，计算出软件部分产生的销售收入=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。其中硬件设备的销售收入按硬件生产成本加成10%计算而得。

报告期内，发行人根据国家税收征管政策对所有嵌入式软件产品采用一致的定价方式，同一产品的软件定价仅受到整体产品定价及硬件生产成本波动（即产品毛利率）影响，软件产品定价因此而被动波动，在定价方式上不存在实质差异。

（三）是否存在通过调整或虚增产品中软件价格获取增值税退税的情形

报告期内，发行人软件退税计算方式如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
即征即退软件销售收入①	13,460.55	7,083.37	3,778.52

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销项税税额②	1,749.87	920.84	504.32
进项税税额③	112.20	52.93	50.98
增值税实际税负④=②-③	1,637.67	867.91	453.34
应退税额⑤=④-①*3%	1,233.86	655.41	339.99
账面实收退税额⑥	1,341.86	665.98	336.58

附注：账面退税额系根据收付实现制原则记录的实际退税金额，与应退税额间存在时间差异，差异为：1）2017 年 11-12 月退税款 46.70 万元于 2018 年收到；2）2021 年 12 月退税款 42.73 万元于 2022 年收到。

公司销售的软件产品均取得相关软件著作权，相关软件著作权均已在税务部门进行备案，软件销售收入均已在税务系统中备案，增值税退税金额计算准确。已检查报告期内退税额银行回单，除 2021 年 8-9 月退税额在期后收到外，其他退税均已真实收到。此外，主管税务机关于 2021 年 4 月 28 日、2021 年 11 月 10 日、2022 年 3 月 3 日出具的《涉税信息查询结果告知书》中，已告知“该纳税人在查询所属期间内暂未发现有重大税务违法违章记录”、“该纳税人在查询所属期间未发现存在税务行政处罚记录”。

因此，报告期内公司软件退税对应销售的软件产品均按规定取得软件登记证书，软件产品定价及退税收入依据充分，公司根据国家税务政策确认软件退税金额，符合相关规定。综上所述，公司享受的软件产品增值税退税合法合规，发行人不存在通过调整或虚增产品中软件价格获取增值税退税的情形。

四、请申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、获取报告期内主要销售合同，检查合同中关于安装、调试、验收周期的关键条款，复核实际执行的设备验收周期，逐一了解实际验收周期偏离合同约定的原因，取得发行人及销售人员的说明，核实是否存在调节收入确认时点的情形；

2、获取报告期内主要销售合同，检查合同中关于软件产品的安装、使用、升级、维护等关键条款；通过主要合同关键条款的检查、了解产品软硬件的关

联度等，判断产品软件销售是否构成单项履约义务，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定；扩大可比公司范围，对比存在嵌入式软件产品的可比公司关于收入的确认方式，核实发行人软件产品收入确认是否一致；

3、访谈相关销售及财务人员，了解公司产品中软硬件分别定价的原因及考虑，了解软件产品定价依据并复核其合理性；了解软件增值税退税的流程及计算过程，并复核计算准确性；

4、获取公司报告期内软件产品在主管税务部门的备案资料及退税银行回单，检查退税是否真实收到；获取主管税务机关出具的公司合法合规纳税证明等文件。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，存在因客户产线投产进度、对产品验收要求等原因造成实际验收周期偏离合同约定周期的情形，但相关偏差原因具有合理性，发行人不存在调节收入确认时点的情形；

2、发行人销售合同中未对软件产品的安装、使用、升级、维护等方面进行明确约定，仅有个别合同对过保后的软件升级有所提及；发行人产品中软件与硬件具有高度关联性，需要对其进行整合，向客户交付组合产品，故软件与硬件销售不可明确区分，应合并作为一项履约义务，在整体设备完成客户验收后确认收入，符合《企业会计准则》的规定；扩大可比公司范围，发行人对软件产品收入确认政策不存在差异；

3、发行人根据税务主管部门出具的相关税收征管政策，对产品中软硬件分别进行定价；发行人软件产品的定价根据财政部、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）相关规定执行：对嵌入式软件产品运用成本加成的定价方式，计算出软件部分产生的销售收入=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。其中硬件设备的销售收入按硬件生产成本加成10%计算而得。报告期内定价方式前后一致，不存在通过调整或虚增产品汇总软件价格获取增值税退税的情形；

4、报告期内发行人软件退税对应销售的软件产品均按规定取得软件登记证书，软件产品定价及退税收入依据充分，公司根据国家税务政策确认软件退税金额，符合相关规定。发行人已获取主管税务机关就报告期内公司无重大税收违法行为出具的无违法违规证明，享受的软件产品增值税退税合法合规。

问题 8 关于主营业务收入

根据申报资料及审核问询回复：

(1) PCB 专用设备行业公司的收入确认存在一定的季节性特征，下半年确认收入占比较高，主要原因是下游 PCB 生产企业通常在上半年制定当年的项目扩产投资计划，期间陆续经过采购、安装、调试等流程，于下半年对设备进行验收。2018 年、2019 年和 2020 年，公司三、四季度合计主营业务收入占比分别为 54.79%、60.10%和 72.91%。

(2) 2020 年 Super 系列 PCB 钻孔设备平均销售单价较上年下降 0.58 万元，同比降幅为 0.92%，2021 年 1-9 月 Super 系列 PCB 钻孔设备平均销售单价较 2020 年下降 2.32 万元，降幅为 3.73%，主要系公司产品的主要原材料成本及生产成本下降所致。2020 年和 2021 年 1-9 月公司主要原材料的采购单位成本有所下降，同时公司通过实施模块化生产提升生产效率降低生产成本，单位成本的下降使得公司在产品定价方面具有一定灵活性，能够适度调整产品价格以获取订单。

(3) 公开资料显示，中国电子电路行业协会和中国电子信息行业联合颁发的“中国电子电路行业百强排行榜”包括综合 PCB 百强、内资 PCB 百强等名单，发行人不属于综合 PCB 百强企业、内资 PCB 百强企业，仅为 2018 年度和 2019 年度 PCB 专用设备和仪器 15 强企业，发行人在招股说明书中披露荣获的奖项为“中国电子电路行业百强企业”，两者存在差异；PCB 专用设备和仪器 15 强企业名单中公布的发行人 2018 年和 2019 年营业收入分别 1.5 亿元和 2.56 亿元，而发行人招股说明书披露金额为 2.34 亿元和 2.3 亿元。

(4) 招股说明书“核心产品及销量”和“核心产品销售价格变动情况”中披露的 PCB 钻孔设备和 PCB 成型设备数量不一致。

请发行人说明：

（1）对比同行业可比公司，说明报告期各期收入季节性分布是否符合行业特性；第四季度各月收入及对应的安装、调试、验收周期，是否与合同约定一致，是否存在周期明显异常的情形，如有，请进一步说明相关情况及是否存在调节收入确认时点的情形。

（2）发行人通过降低售价获取订单的方式对收入的贡献情况、该方式是否具有可持续性。

（3）前述信息披露不一致的原因，是否招股说明书信息披露错误；请全面自查申报资料及审核问询回复，说明是否存在信息披露不准确、不完整、不真实的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、对比同行业可比公司，说明报告期各期收入季节性分布是否符合行业特性；第四季度各月收入及对应的安装、调试、验收周期，是否与合同约定一致，是否存在周期明显异常的情形，如有，请进一步说明相关情况及是否存在调节收入确认时点的情形。

（一）对比同行业可比公司，说明报告期各期收入季节性分布是否符合行业特性

2019 年至 2021 年，发行人及同行业可比公司的主营业务收入按季度分布情况如下：

单位：万元

	2021 年度									
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大量科技	22,053.23	21.56%	30,182.60	29.51%	27,954.45	27.33%	22,099.22	21.60%	102,289.51	100.00%
大族数控	73,067.64	18.74%	109,247.74	28.02%	92,021.36	23.60%	115,588.43	29.64%	389,925.17	100.00%
芯基微装	8,140.98	16.54%	10,489.45	21.31%	10,548.68	21.43%	20,045.40	40.72%	49,224.51	100.00%
燕麦科技	6,945.40	16.24%	9,212.19	21.55%	11,004.54	25.74%	15,593.31	36.47%	42,755.44	100.00%
东威科技	16,160.99	20.09%	18,776.45	23.33%	21,460.90	26.67%	24,064.52	29.91%	80,462.87	100.00%
平均占比	25,273.65	18.63%	35,581.69	24.74%	32,597.99	24.95%	39,478.18	31.67%	132,931.50	100.00%
发行人	13,346.96	16.89%	20,966.69	26.53%	25,073.15	31.73%	19,630.75	24.84%	79,017.55	100.00%
	2020 年度									
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大量科技	7,591.79	13.30%	13,710.17	24.01%	16,319.47	28.58%	19,479.39	34.11%	57,100.82	100.00%
大族数控	30,409.25	14.56%	66,512.95	31.84%	57,451.89	27.50%	54,526.43	26.10%	208,900.51	100.00%
芯基微装	2,181.57	7.04%	5,408.65	17.44%	4,922.12	15.87%	18,496.42	59.65%	31,008.76	100.00%
燕麦科技	3,907.57	11.15%	5,988.98	17.09%	8,084.66	23.08%	17,055.18	48.68%	35,036.39	100.00%
东威科技	5899.16	10.64%	11,523.46	20.78%	18,230.75	32.88%	19,795.21	35.70%	55,448.58	100.00%
平均占比	-	11.34%	-	22.23%	-	25.58%	-	40.85%	-	-

发行人	4,769.38	10.07%	8,063.26	17.02%	16,531.54	34.89%	18,011.82	38.02%	47,376.00	100.00%
	2019 年度									
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大量科技	9,747.47	22.21%	11,282.77	25.71%	9,838.49	22.42%	13,010.78	29.65%	43,879.51	100.00%
大族数控	16,820.64	13.83%	21,808.26	17.93%	28,383.51	23.34%	54,595.66	44.89%	121,608.08	100.00%
芯碁微装	2,289.53	11.32%	2,173.63	10.75%	4,494.54	22.22%	11,268.42	55.71%	20,226.21	100.00%
燕麦科技	3,566.52	13.17%	5,905.29	21.80%	8,639.93	31.90%	8,972.22	33.13%	27,083.96	100.00%
东威科技	10,409.04	23.74%	11,103.53	25.33%	10,843.22	24.73%	11,482.44	26.19%	43,838.23	100.00%
平均占比	-	16.85%	-	20.30%	-	24.92%	-	37.91%		
发行人	1,820.11	8.12%	7,123.96	31.78%	6,927.30	30.90%	6,544.33	29.20%	22,415.70	100.00%

注 1：可比公司数据来自公开信息，芯碁微装 2021 年度数据来自业绩快报；

注 2：由于 2020 年度、2021 年度芯碁微装、燕麦科技、东威科技无公开披露的主营业务收入季度分布数据，故用公开披露的营业收入季度分布数据代替。

2019 年至 2021 年，发行人的第三季度收入占比分别为 30.90%、34.89%、31.73%，同行业可比公司的第三季度收入占比平均值分别为 24.92%、25.58%、24.95%；发行人的第四季度收入占比分别为 29.20%、38.02%、24.84%，同行业可比公司的第四季度收入占比平均值分别为 37.91%、40.85%、31.67%。因此，2019 年至 2021 年发行人的下半年收入占比分别为 60.10%、72.91%、56.57%，而同期同行业可比公司的下半年收入占比分别为 62.83%、66.43%、56.62%。由此可见，发行人与同行业可比公司均存在下半年收入占比较高的情形，发行人的收入季节性分布符合行业特性。

(二) 第四季度各月收入及对应的安装、调试、验收周期，是否与合同约定一致，是否存在周期明显异常的情形，如有，请进一步说明相关情况及是否存在调节收入确认时点的情形。

2019-2021 年第四季度各月金额前五大合同的安装、调试、验收周期及合同约定如下：

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
2019 年 10 月							
ASK20190326001	奥士康	到货 14 日内安装调试，调试后 7 日内验收，验收以加盖公章为准	4-30	31.00	31.00	否	-
VMCN0551908	TIMA LAND CO.,LTD.	未提及验收期限	未提及	70.50	70.50	否	-
MKT-VMCN0641909	金禄电子	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 1 周内完成验收	4-16	29.60	29.60	实际验收周期偏长	该合同项下于 2019 年 10 月共有 5 台 PCB 铣边机确认收入，其中 1 台于 2019 年 7 月 29 日发货、周期为 73 天，1 台于 2019 年 9 月 4 日发货、周期为 36 天，3 台于 2019 年 9 月 27 日发货、周期为 13 天。由于金禄电子建设新厂房，前 2 台设备送至金禄电子新厂房时其尚不具备对设备安装调试的客观条件，延缓了安装调试和验收流程，故前 2 台设备的周期偏长；后 3 台设备送至金禄电子新厂房时其已具备对设备安装调试的能力，故按照合同约定按时验收
FJ-20190918001	四会富仕	到货后 3 天内完成安装，无验收期限约定	未提及	6.00	6.00	否	-

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
MKT-VMCN0681909	东莞市永联鑫达电子科技有限公司	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 1 周内完成验收	4-16	32.00	32.00	实际验收周期偏长	本合同项下设备在东莞市永联鑫达电子科技有限公司进行验收过程中，客户的验收公章恰不在其厂房中，因此延后了加盖验收公章的环节，故实际的周期偏长
2019 年 11 月							
ASK20190326001	奥士康	到货 14 日内安装调试，调试后 7 日内验收，验收以加盖公章为准	4-30	22.20	22.20	否	-
MKT-VMCN0711909	河南浩达电子	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 1 周内完成验收	4-16	13.20	13.20	否	-
VMCN0521907	昆山巨强	安装调试后 7 日内可提出书面质询，安装调试合格后 1 周内完成验收	4-16	74.11	74.11	实际验收周期偏长	发行人首次与昆山巨强合作，客户针对首次合作的供应商存在较长的考察期，故实际的周期偏长
HL19090354	昆山沪利微电子有限公司	未提及验收期限	未提及	33.00	33.00	否	-
MZBMCG20190703	博敏股份	收到装机通知后 15 日内安装调试，调试后试运行 90 天后整体验收	假设到货后即装机通知，即为 109 天后	361.00	361.00	否	-
2019 年 12 月							
JXPURC2019041801	江西志浩电子	到货后 3 日内安装调试，调试后试运行 90 天后整体验收	97 天后	43.35	43.35	实际验收周期偏短	江西志浩电子系五株集团的子公司，由于发行人与五株集团有较长的合作历史（2012 年开始合作），发行人的产品获得五株集团的信任，双方合作

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
							关系良好，因此江西志浩电子作为五株集团的子公司亦信任发行人的产品，验收过程顺利，故实际的周期偏短
DL-P-201911-0002	大连崇达电路有限公司	收到装机通知后 7 日内安装调试，调试正常运行后整体验收	假设到货后即装机通知，即为 4 天后	33.50	33.50	否	-
VMCN0561908	德育枫（无锡）电子科技有限公司	未明确约定试用期，仅约定“验收应在安装调试合格后 1 周内完成”	4-16	59.50	59.50	实际验收周期偏长	2019 年下半年德育枫（无锡）电子科技有限公司将其工厂从昆山搬至无锡，本合同项下设备在其无锡工厂进行验收过程中验收公章恰不在无锡工厂中，因此延后了加盖验收公章的环节，故实际的周期偏长
MKT-VMCN-74-1910	广德新三联电子有限公司	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 1 周内完成验收	4-16	19.00	19.00	否	-
MKT-VMCN0651909	信丰汇和电路有限公司	验收期为 2 个月，自安装调试成功后起算	64 天后	18.00	18.00	实际验收周期偏短	发行人已在行业中积累起品牌口碑，信丰汇和电路有限公司对发行人产品较为信任，验收过程顺利，故实际的周期偏短
2020 年 10 月							
JXPURC2020081210	江西志浩电子	到货后 5 日内安装调试，调试后试运行 90 天后整体验收	99 天后	32.07	41.91	实际验收周期偏短	江西志浩电子系五株集团的子公司，由于发行人与五株集团有较长的合作历史（2012 年开始合作），发行人的产品获得五株集团的信任，双方合作

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
							关系良好，因此江西志浩电子作为五株集团的子公司亦信任发行人的产品，验收过程顺利，故实际的周期偏短
JXPURC2020081209	江西志浩电子	到货后 5 日内安装调试，调试后试运行 90 天后整体验收	99 天后	63.00	41.91	实际验收周期偏短	江西志浩电子系五株集团的子公司，由于发行人与五株集团有较长的合作历史（2012 年开始合作），发行人的产品获得五株集团的信任，双方合作关系良好，因此江西志浩电子作为五株集团的子公司亦信任发行人的产品，验收过程顺利，故实际的周期偏短
GSCM-PURC20191028	东莞五株电子	到货后 10 日内安装调试，调试后试运行 90 天后整体验收	104 天后	211.00	211.00	否	-
MKT-VMCN-084-2008	鑫科电子科技（惠州）有限公司	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 1 周内完成验收	4-16	45.00	45.00	实际验收周期偏长	发行人首次与鑫科电子科技（惠州）有限公司合作，故对方要求验证的内容较多，故实际的周期偏长
MKT-VMCN-089-2009	德育馨（无锡）电子科技有限公司	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 1 周内完成验收	4-16	20.80	20.80	否	-
2020 年 11 月							
MKT-VMCN-081-2008	江西捷配	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 1 周内完成验收	4-16	43.00	43.00	实际验收周期偏长	因客户新建厂房，其实际生产线搭建时间与计划出现偏差，导致新厂房对设备安装调试的能力尚不完全，延后了发行人设备的安装调试及验收流

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
							程，故实际的周期偏长
MKT-VMCN-083-2008	惠州欣丰实业	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 60 天内完成验收	4-69	21.67	20.67	否	-
MKT-VMCN-083-2008-1	惠州欣丰实业	安装调试后 7 日内可提出书面质询，调试合格后 60 天内完成验收	4-69	19.67	20.67	否	-
MKT-VMCN-100-2009	常熟亨新电子	安装调试后 7 日内可提出书面质询，验收于调试合格后 1 周内完成	4-16	13.00	13.00	否	-
MKT-VMCN-111-2009	深圳市鼎业电子有限公司	未明确约定试用期，仅约定“验收应在安装调试合格后 1 周内完成”	4-16	28.00	28.00	实际验收周期偏长	深圳市鼎业电子有限公司工厂从深圳搬迁至江西，江西新工厂的安装调试硬性条件无法完全适用于发行人本合同项下的 PCB 设备，导致发行人设备运送至客户江西新工厂后的安装调试及验收流程略有延后，待江西新工厂安装调试硬性条件进行进一步完善后对发行人产品进行了正常的安装调试及验收流程，故实际的周期偏长
2020 年 12 月							
MKT-VMCN-093-2009	益阳明正宏	安装调试后 30 天内完成验收	4-39	44.13	36.72	否	-
MKT-VMCN-080-2008	益阳明正宏	安装调试后 30 天内完成	4-39	25.60	36.72	否	-

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
MKT-VMCN-100-2009	常熟亨新电子	安装调试后 7 日内可提出书面质询, 验收于调试合格后 1 周内完成	4-16	16.89	16.89	否	-
MKT-VMCN-153-2010	安徽捷配	安装调试后 7 日内可提出书面质询, 调试合格后 1 周内完成验收	4-16	17.40	17.40	否	-
MKT-VMCN-163-2011	江苏嘉立创	安装调试后 7 日内可提出书面质询, 调试合格后 1 个月内完成验收	4-39	11.00	11.00	否	
2021 年 10 月							
XMCG2021096	珠海市益天技术有限公司	签收之日起 5 日内完成安装、调试。设备调试完成后试运行 30 天, 试运行结束后整体验收	34 天后	174.21	174.21	实际验收周期偏长	因客户新建厂区, 新厂区对设备安装调试的能力尚不完全, 延后了发行人设备的安装调试及验收流程, 故实际的周期偏长
MKT-VMCN-166-2106	厦门恒富达电子科技有限公司	安装调试后 7 日内可提出书面质询, 验收应在安装调试合格后 30 天内完成	4-39	60.45	60.45	实际验收周期偏长	因客户装修车间, 其车间装修进度与计划出现偏差, 导致新车间对设备安装调试的能力尚不完全, 延后了发行人设备的安装调试及验收流程, 故实际的周期偏长
XS-CG-202103-011	旭昇电子	安装调试完成后且正常投入生产使用满 30 天且期间无任何异常情况, 出具产品验收单	34 天后	27.00	20.63	实际验收周期偏短	通过前期的设备销售及调试磨合, 客户对机器的性能了解程度上升, 设备测试完成时间提前, 故验收周期偏短
XSIX-PC-2020012	宜兴硅谷电子科技有限公司	到货后 7 日内完成安装调试, 安装调试且合同设备可正常使用后 7 日内交付验收 (启动验收程序)	4-18	393.63	393.63	实际验收周期偏长	因客户车间尚未装修, 发行人设备到货后放置客户车间现场长达 7 个月左右; 此外, 客户内部验收内容较多, 整体延后了发行人设备的安装调试及

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
							验收流程，故实际的周期偏长
330133639	惠州美锐电子科技有限公司	未提及验收期限	未提及	164.29	164.29	否	-
2021 年 11 月							
XS-CG-202103-012	旭昇电子	安装调试完成后且正常投入生产使用满 30 天且期间无任何异常情况，出具产品验收单	34 天后	16.87	17.15	实际验收周期偏短	通过前期的设备销售及调试磨合，客户对机器的性能了解程度上升，设备测试完成时间提前，故验收周期偏短
MKT-VMCN-065-2103	珠海先进电子	安装调试后 7 日内可提出书面质询，验收应在安装调试合格后 1 周内完成	4-16	156.40	157.09	实际验收周期偏长	因客户新建厂房，其实际完工时间与计划出现偏差，导致新厂房对设备安装调试的能力尚不完全，延后了发行人设备的安装调试及验收流程，故实际的周期偏长
MKT-VMCN-099-2104	江苏中信华	安装调试后 7 日内可提出书面质询，验收应在安装调试合格后 1 个月内完成	4-39	130.17	130.17	实际验收周期偏长	因客户新建车间，其实际完工时间与计划出现偏差，导致新车间对设备安装调试的能力尚不完全，延后了发行人设备的安装调试及验收流程，故实际的周期偏长
XS-CG-202103-011	旭昇电子	安装调试完成后且正常投入生产使用满 30 天且期间无任何异常情况，出具产品验收单	34 天后	18.00	17.15	实际验收周期偏短	通过前期的设备销售及调试磨合，客户对机器的性能了解程度上升，设备测试完成时间提前，故验收周期偏短
MKT-VMCN-211-2109	浩智诚数控科技（惠州）有限公司	安装调试后 7 日内可提出书面质询，验收应在安装调试合格后 1 周内完成	4-16	42.30	42.30	实际验收周期偏长	因客户装修车间，其车间装修进度与计划出现偏差，导致新车间对设备安装调试的能力尚不完全，延后了发行人设备的安装调试及验收流程，故实际的周期偏长

合同号	客户名称	合同验收周期条款约定	合同约定验收周期 (天)	实际平均验收周期 (天)	客户当月平均验收周期 (天)	是否存在周期明显异常	异常说明
2021 年 12 月							
ASK20201209001	奥士康	签收之日起 5 日内完成设备安装并开始调试运行, 设备安装调试后 90 日内组织验收	4-104	330.67	319.04	实际验收周期偏长	该合同对应的 Super D6CMSL-2543 系列 PCB 钻孔机系公司的新型钻机产品, 客户验收期间存在一定磨合期, 故验收周期偏长
MKT-VMCN-134-2105	江西中络电子有限公司	安装调试后 7 日内可提出书面质询, 安装调试合格后 1 周内完成验收	4-16	119.50	119.50	实际验收周期偏长	因客户新建车间, 其实际完工时间与计划出现偏差, 导致新车间对设备安装调试的能力尚不完全, 延后了发行人设备的安装调试及验收流程, 故实际的周期偏长
4500193411	吉安生益电子有限公司	未提及验收期限	未提及	35.33	35.33	否	-
ZSL-20000106F	皆利士多层线路版(中山)有限公司	未提及验收期限	未提及	305.00	287.79	否	-
ZSL-21000001F	皆利士多层线路版(中山)有限公司	未提及验收期限	未提及	243.33	287.79	否	-

注 1: 上表列示的合同为 2019 年、2020 年、2021 年的 10 月、11 月、12 月的收入确认金额前五大合同;

注 2: 上表列示的“实际平均验收周期”计算方式为当月该合同项下确认收入的所有批次机器的平均周期, 周期指从发货日期到验收日期的间隔天数;

注 3: 上表列示的“合同约定验收周期”的计算方式为, 计算平均发货与到货的间隔时间(1-4 天, 第一轮审核问询函回复报告披露, 此处取范围区间)+到货后与开始安装调试的间隔时间(合同约定, 此处取区间计算, 例如“7 天内”即为 0-7 天)+安装调试所需时间(3-5 天, 售后经验值, 此处取范围区间)+安装调试完成与验收完成的间隔时间(合同约定, 此处取区间计算, 例如“7 天内”即为 0-7 天), 得出时间区间。若合同约定验收于...天后完成, 即“合同约定验收周期”为上述时间区间的下限值天数之后完成整体验收; 若合同约定验收于...天内完成, 即“合同约定验收周期”为上述时间区间。计算中会结合具体的合同约定进行判断;

注 4: 上表列示的“客户当月平均验收周期”的计算方式为, 对应客户于当月确认收入的所有合同的平均周期;

注 5: “是否存在周期明显异常”判定标准为, 若实际验收周期与合同约定验收周期相差 5 天以上, 即判断为存在周期明显异常。

由上表知，发行人 2019 年第四季度、2020 年第四季度、**2021 年第四季度**存在部分合同的实际安装、调试、验收周期与合同约定不一致的情形，主要原因如下：

1、发行人与部分客户的合作历史较长，合作关系良好。由于发行人的产品已获得客户的充分认可，故实际验收周期会短于合同约定的验收周期；

2、部分客户因生产厂区**及车间**新建或搬迁导致实际生产线搭建及调试周期与计划出现较大偏差，因此发行人的产品碍于该等客观条件无法按期完成安装调试，故实际验收周期会长于合同约定的验收周期；

3、发行人与新客户在设备的安装调试及运行使用方面需要一定时间的磨合，从而导致实际验收周期会长于合同约定的验收周期；

4、特殊的外部客观因素导致发行人产品无法按时完成验收，例如产品验收时客户验收公章恰无法使用等，从而导致实际验收周期会长于合同约定的验收周期。

综上，发行人在报告期内存在第四季度合同的实际安装、调试、验收周期与合同约定不一致的情形，但相关原因具备商业合理性。因此，发行人不存在调节收入确认时点的情形。

二、发行人通过降低售价获取订单的方式对收入的贡献情况、该方式是否具有可持续性。

报告期内，若发行人对客户销售某型号产品的均价相对上一年对同一客户销售同一型号产品均价较低则视为发行人通过降低售价获取订单。

报告期内，发行人通过降低售价获取订单对收入的贡献情况如下：

单位：万元

	2021年	2020年	2019年
公司通过降低售价获取订单对应收入	11,675.99	13,835.62	3,938.09
其中：降低售价超过 5%的订单对应收入	6,063.60	2,523.89	2,049.00
降低售价不超过 5%的订单对应收入	5,612.39	11,311.73	1,889.09
营业收入	79,772.56	48,124.15	22,968.56

	2021年	2020年	2019年
公司通过降低售价获取订单对应收入占比	14.64%	28.75%	17.15%
其中：降低售价超过 5%的订单对应收入占比	7.60%	5.24%	8.92%
降低售价不超过 5%的订单对应收入占比	7.04%	23.51%	8.22%

2019 年、2020 年和 2021 年，公司通过降低售价获取订单所对应的收入分别为 3,938.09 万元、13,835.62 万元和 11,675.99 万元，占当年营业收入的比例分别为 17.15%、28.75%和 14.64%。2020 年，公司通过降低售价获取订单对应收入占比较高主要系公司向奥士康销售的 Super D6CMSL-2543 机器均价有所降低，而该部分订单收入占比较高。2019 年，公司向奥士康销售的 Super D6CMSL-2543 均价为 78.93 万元/台，收入为 1,894.30 万元；2020 年，发行人向奥士康销售的 Super D6CMSL-2543 均价较 2019 年下降 4.33%至 75.51 万元/台，收入为 5,739.06 万元，主要原因是奥士康当期向发行人采购的 Super D6CMSL-2543 数量由 2019 年的 24 台大幅增至 76 台，公司给予奥士康一定价格优惠。

2019 年、2020 年和 2021 年，公司降低售价幅度超过 5%的订单收入占比分别仅为 8.92%、5.24%和 7.60%，发行人通过降低售价获取订单收入的占比相对较低。报告期内，公司主要原材料的采购单位成本整体呈下降趋势，同时公司通过实施模块化生产提升生产效率降低生产成本，单位成本的下降使得公司在产品定价方面具有一定灵活性，能够适度调整产品价格以获取订单。此外，在原材料成本降低的情况下通过小幅降低主要产品售价获取订单亦是行业内惯常做法。综上，报告期内发行人通过大幅降低售价获取订单的收入贡献比例较低，对发行人的盈利能力并未造成较大影响。此外，在原材料成本降低的情况下通过小幅降低主要产品售价以获取订单是行业内惯常做法。因此，该方式具备一定可持续性。

三、前述信息披露不一致的原因，是否招股说明书信息披露错误；请全面自查申报资料及审核问询回复，说明是否存在信息披露不准确、不完整、不真实的情形。

1、关于“中国电子电路行业百强企业”

关于公开资料显示，中国电子电路行业协会和中国电子信息行业联合颁发

的“中国电子电路行业百强排行榜”包括综合 PCB 百强、内资 PCB 百强等名单，发行人不属于综合 PCB 百强企业、内资 PCB 百强企业，为 2018 年度和 2019 年度 PCB 专用设备和仪器 15 强企业，发行人在招股说明书中披露荣获的奖项为“中国电子电路行业百强企业”，两者存在差异。项目组已核查中国电子电路行业协会、中国电子信息行业联合会于 2019 年 8 月授予维嘉科技的“2018 年度中国电子电路行业百强企业”铭牌，以及于 2020 年 8 月授予维嘉科技的“2019 年度中国电子电路行业百强企业”铭牌并取得相关底稿。此外，项目组取得中国电子电路行业协会工作人员对发行人获得 2018 年和 2019 年度中国电子电路行业百强企业称号事宜的确认邮件。为了确保信息披露的充分准确，发行人已修改招股说明书中相关表述为中国电子电路行业百强企业（专用设备和仪器板块）。

2、关于 PCB 专用设备和仪器 15 强企业名单中公布的发行人 2018 年和 2019 年营业收入与发行人招股书披露不一致

关于“PCB 专用设备和仪器 15 强企业名单中公布的发行人 2018 年和 2019 年营业收入分别 1.5 亿元和 2.56 亿元，而发行人招股说明书披露金额为 2.34 亿元和 2.3 亿元”，根据发行人的说明，PCB 专用设备和仪器 15 强企业名单所公布的发行人营业收入来源于发行人自行申报。出于商业信息保密的考虑，发行人向中国电子电路行业协会申报的营业收入与实际营业收入存在一定差异。

根据发行人 2018 年和 2019 年的原始报税报表，发行人 2018 年未经审计营业收入为 2.47 亿元，2019 年未经审计营业收入为 2.29 亿元，与发行人在招股书中披露的经审计 2018 年营业收入 2.34 亿元及 2019 年营业收入 2.3 亿元差异较小。因此，不存在招股说明书信息披露错误的情况。

因 PCB 专用设备和仪器排行榜中营业收入均为企业自行申报，同行业可比公司公开披露的营业收入金额亦存在一定差异，具体情况如下：

单位：亿元

可比公司名称	年份	PCB 专用设备和 仪器排行榜所披露的收入	公开披露的收入	差异额
大族数控	2019 年	18.53	13.23	5.30
	2018 年	19.97	17.23	2.74
芯碁微装	2019 年	2.02	2.02	0.00

	2018 年	1.75	0.87	0.88
东威科技	2019 年	4.34	4.42	-0.08
	2018 年	4.11	4.07	0.04

3、关于“招股说明书“核心产品及销量”和“核心产品销售价格变动情况”中披露的 PCB 钻孔设备和 PCB 成型设备数量不一致”

招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务经营情况”之“（一）公司的销售、生产情况”之“4、核心产品产量及销量情况”中披露的销量数据不包括返工机器及研发样机，主要系发行人的产量中未包含返工机器及研发样机，为保证产销率的计算口径一致，因此该表所列示的销量口径未包括返工机器及研发样机，并已在招股说明书中产量及销量表格下方予以说明，不存在招股说明书信息披露错误的情况。

经全面自查申报资料及审核问询回复，不存在信息披露不准确、不完整、不真实的情形。

四、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、查询并分析发行人与可比公司 **2019-2021** 年收入季节性分布情况；
- 2、取得收入成本台账，分析 **2019-2021** 年第四季度各月前五大合同对应的安装、调试、验收周期是否与合同约定一致；对存在差异的情形，取得发行人及销售人员关于相应差异形成具体原因的说明；
- 3、分析发行人通过降低售价获取订单对应的收入情况；
- 4、核查了发行人获取的中国电子电路行业协会及中国电子信息行业联合会于 2019 年 8 月颁发的“2018 年度中国电子电路行业百强企业”证书、于 2020 年 8 月颁发的“2019 年度中国电子电路行业百强企业”证书、中国电子电路行业百强排行榜，并对问询回复等申报文件的信息披露相关内容进行了谨慎检查；
- 5、取得发行人 2018 年和 2019 年原始纳税申报表，并与 PCB 专用设备和

仪器 15 强企业名单中公布的发行人 2018 年和 2019 年营业收入进行对比。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、与同行业可比公司相比，发行人报告期内各期收入季节性分布符合行业特性；

2、发行人第四季度各月收入及对应的安装、调试、验收周期基本与合同约定一致；少部分第四季度各月收入对应的安装、调试、验收周期与合同约定不一致，但均具备商业合理性；发行人不存在调节收入确认时点的情形；

3、发行人通过降低售价获取订单的收入贡献比例相对较低，该方式具备可持续性；

4、发行人针对公司被中国电子电路行业协会及中国电子信息行业联合会连续评选为“中国电子电路行业百强企业”（2018 年、2019 年）”的相关信息披露已作相应修改，以确保信息披露的充分准确，并避免引起投资者误解的情形。经全面自查申报资料及审核问询回复，不存在信息披露不准确、不完整、不真实的情形。

问题 9 关于人工

根据申报资料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人生产人员薪酬总额分别为 438.76 万元、407.05 万元、1,102.06 万元和 2,152.01 万元，生产人员平均人数（含劳务外包及派遣人员）分别为 67 人、64 人、128 人和 307 人，人均月度平均工时分别为 155.27 小时、155.01 小时、213.18 小时和 189.94 小时，生产人员平均工时工资为 35.15 元、34.19 元、33.66 元、41.01 元。前期公司产能处于爬升阶段，生产人员加班较少。

（2）模块化生产是指公司将原本按生产工艺依次进行的生产组装过程分为多个生产模块（如大理石模块，机械手模块、拖链模块等），多个模块同时进行组装生产，后续再进行模块的组装，可缩短单台机器的生产用时，从而提

升生产效率，降低生产成本。模块化降低单位成本具体体现在单位成本中单位直接人工降低。

请发行人说明：

（1）记录生产人员考勤和工时的内部控制及执行有效性；根据不同产品型号工艺流程，说明各阶段人工耗用情况，结合各工艺单位人工耗用及产品产量等因素，量化说明报告期各期生产人员总工时与产量的匹配性。

（2）生产人员月度平均工时的统计口径及计算方式；对比同行业可比公司，说明发行人报告期各期不同产品单位耗用工时、生产人员月度平均工时是否处于合理水平。

（3）分别说明不同系列钻孔机、成型设备在生产过程中的异同，工艺实施模块化生产提升生产效率降低生产成本的具体体现。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明对生产人员数量、薪酬、工时及营业成本的真实性、准确性、完整性的具体核查情况及核查结论，并结合营业成本与营业收入的匹配性，进一步说明发行人营业收入的真实性。

请保荐人、申报会计师质控和内核部门说明对发行人的营业成本的真实性、准确性、完整性、与营业收入匹配性的核查情况，并发表明确意见。

发行人回复：

一、记录生产人员考勤和工时的内部控制及执行有效性；根据不同产品型号工艺流程，说明各阶段人工耗用情况，结合各工艺单位人工耗用及产品产量等因素，量化说明报告期各期生产人员总工时与产量的匹配性。

（一）记录生产人员考勤和工时的内部控制及执行有效性

发行人记录生产人员考勤和工时的内部控制如下：

（1）关于考勤。公司通过打卡等方式对员工进行考勤，外出考勤由项目经理进行考勤，由各部门人力资源专员负责统计各部门考勤情况，考勤记录作为计算员工薪酬的依据。员工请假需事前提出请假申请，报所在部门负责人、中

心总监、总经理根据权限审批后传递至各部门人力资源专员。

（2）关于工时及成本分配原则

根据公司制定的内控手册，生产人员每日自行填报工时日报，经生产部主管审核后汇总整理形成工时统计表。每个工人记录的生产工时=订单工时（A）+其他工时（B）。其中：订单工时（A）为生产人员耗用在具体生产订单上的工时，包括整机装配和模块化生产工时，订单工时（A）对应具体的生产订单；其他工时（B）为生产人员参加待工、晨会、培训、搬运、发机等不直接耗用在具体生产订单上的工时，其他工时（B）不对应具体的生产订单。

次月初生产部将工时统计表提交至财务部复核工时统计表，重点复核当月生产订单与订单工时统计的匹配性。经确认无误后，财务部将订单工时（A）上传至 ERP 系统，以当月实际发生的人工成本及制造费用作为分配基数，并以当月每个生产订单所对应的订单工时（A）占订单工时总数的比例作为分配系数，对当月产成品及在产品进行人工成本、制造费用的分配。

财务部在每月末将归集生产人员的薪酬总额作为当月发生的人工成本总额（W），按照当月各生产订单所对应的订单工时（A）占订单工时总数的比例对人工成本总额（W）进行分配，将分配后的人工成本计入“生产成本-某生产订单-直接人工”核算。

具体而言，人工成本总额（W）包括生产人员的工资（基本工资+补贴+加班工资）、奖金、社保公积金等。假设当月有 n 个生产订单，则每月末各生产订单耗用的订单工时（A）为工人记录的每个生产订单所对应订单工时 a^i 的集合，为了更为准确地分配每个生产订单所对应的人工成本，发行人以每个订单对应的订单工时 a^i 占订单工时 A 的比例作为系数进行人工成本分配。

即：

$$A = \sum_{i=1}^n a^i, \text{ 每个订单对应的人工成本} = W \times \frac{a^i}{A}$$

因为生产人员的全部薪酬（包括订单工时及其他工时的薪酬）均作为人工成本总额进行分配，故不存在生产人员的其他工时所对应的薪酬成本未被计入

生产成本的情形。分配生产成本时剔除其他工时是为了更为准确地分配生产订单所对应的生产成本。

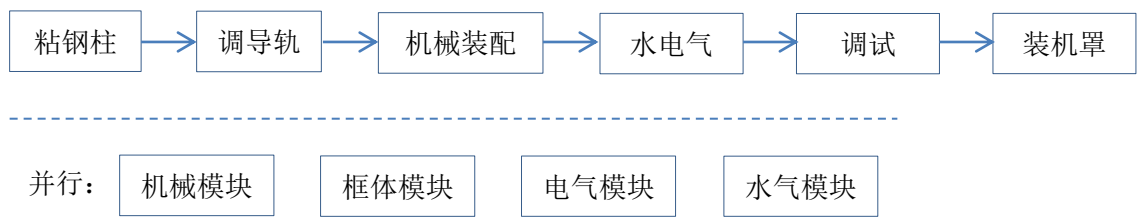
（二）根据不同产品型号工艺流程，说明各阶段人工耗用情况，结合各工艺单位人工耗用及产品产量等因素，量化说明报告期各期生产人员总工时与产量的匹配性

1、不同产品型号的工艺流程

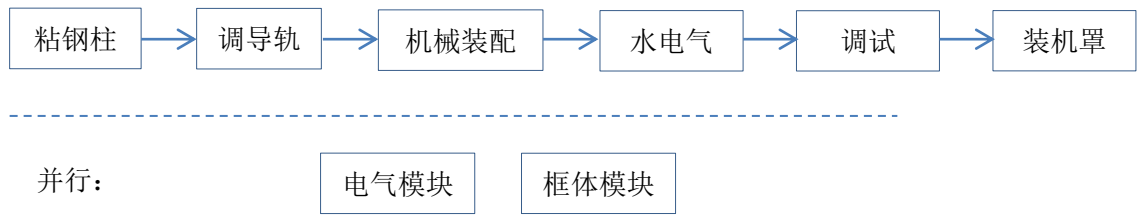
因同一产品同一系列下各型号的工艺流程类似，以下列示发行人不同产品系列的工艺流程：

（1）PCB 钻孔设备

①Super 系列 PCB 钻孔机



②Multi 系列 PCB 钻孔机



（2）PCB 成型设备

①Ultra 系列成型机



并行：

电气模块

框体模块

②Multi 系列成型机



并行：

电气模块

框体模块

③Super 系列成型机



并行：

电气模块

框体模块

2、各阶段人工耗用情况，结合各工艺单位人工耗用及产品产量等因素，量化说明报告期各期生产人员总工时与产量的匹配性

报告期各期，生产人员总工时、产量、以及各工艺单位人工耗用的匹配表如下：

单位：小时、台

工序段	2021 年	2020 年	2019 年
生产人员总工时	661,393.91	327,439.22	119,050.64
剔除：①模块化生产工时	241,933.91	94,963.72	21,907.14
②其他工时	182,909.50	77,568.00	32,249.50
③返工工时	1,497.00	456	564.5
调整在产品：加期初在产工时	5,924.50	3,267.00	2,435.00
减期末在产工时	21,200.50	5,924.50	3,267.00
生产人员整机总工时	219,777.50	151,794.00	63,497.50

各工艺段生产整机总工时			
粘钢柱	23,706.00	22,027.50	8,515.00
调导轨和机械装配	85,287.21	53,996.79	20,500.61
水电气	43,929.74	41,430.11	18,698.25
调试	47,262.55	21,774.00	8,715.00
装机罩	19,592.00	12,565.60	7,068.64
小计	219,777.50	151,794.00	63,497.50
产量	1,389.00	859	421
各工艺单位耗用			
粘钢柱	17.07	25.64	20.23
调导轨和机械装配	61.40	62.86	48.7
水电气	31.63	48.23	44.41
调试	34.03	25.35	20.7
装机罩	14.11	14.63	16.79
小计	158.23	176.71	150.83

注 1：发行人生产工艺流程包括整机装配过程（即粘钢柱、调导轨、机械装配、水电气、调试及装机罩），以及与整机装配时间并行的模块化生产，由于模块化生产的模块产品为半成品，且无法与当期完成产量对应，故予以剔除；

注 2：由于发行人生产人员存在参加晨会、培训、机器搬运、发机等其他工时，该部分也予以剔除；

注 3：为与完工产量对应，剔除在产品部分对应工时；

注 4：由于调导轨和机械装配人员分属同一部门，工时未做区分，故该两个工序段合并计算；

注 5：产量数据与招股书一致，为不包括返工机器和研发样机。

发行人生产人员总工时随着产量增加而增加，各工艺段对应的单位耗用工时如上表所示，总体上发行人各工艺单位耗用工时较为稳定。2020 年发行人各工艺单位耗用工时相对较高，主要原因包括：（1）2020 年发行人大台面 PCB 钻孔设备产量大幅提升，如 Super D6CMSL-2543 机型钻孔机产量从 2019 年的 31 台增至 2020 年的 90 台，大台面钻孔机单位耗用工时较高；（2）2020 年发行人部分机型钻孔机进行了迭代升级，如销量占比较高的 Super D6CMSL 机型钻孔机，迭代升级的新机型的单位耗用工时相对增加；（3）2020 年 PCB 行业景气度大幅提升，发行人经营规模及生产订单大幅提高，为保证生产产能，发行人新招聘较多生产人员，由于新入职的生产人员熟练度较低，从而一定程度上造成当年单位耗用工时增加。

综上，发行人生产人员总工时与产量基本匹配。

二、生产人员月度平均工时的统计口径及计算方式；对比同行业可比公司，说明发行人报告期各期不同产品单位耗用工时、生产人员月度平均工时是否处于合理水平。

（一）生产人员月度平均工时的统计口径及计算方式

生产人员的月度平均工时的统计口径及计算方式为：

生产人员每月月度平均工时=生产人员当月度总工时/生产人员当月人数，生产人员当月人数为领薪口径的生产人员数量。生产人员月度平均工时

$$= \frac{\sum_{i=1}^{12} \text{生产人员每月月度平均工时}}{12}$$

（二）对比同行业可比公司，说明发行人报告期各期不同产品单位耗用工时、生产人员月度平均工时是否处于合理水平

1、2018 年和 2019 年日均工时低于 8 个小时的合理性

1) 场外安装人员不计入生产人员的工时

生产人员人数统计口径为各月领薪口径的生产人员人数，包括生产部门直接参与生产的工人及在客户现场安排调试公司产品的场外安装人员。根据企业会计准则，发行人的设备产品在达到预定可使用状态前的安装、调试人员的薪酬应归集至成本核算，故发行人将场外安装人员的薪酬计入营业成本，并归为直接人工。第一轮问询函问题 17 第六小题第（一）小问“需发行人结合工人人数变动说明直接人工变动的合理性”，直接人工包括场外安装人员的薪酬，故为保持口径统一，第一轮问询函反馈回复所示的生产人员亦包含场外安装人员。

由于场外安装人员不统计工时，故第一轮问询函反馈回复所示的生产人员月均工时被拉低。2019 年、2020 年和 **2021 年**，场外安装人员的平均人数为 8 人、10 人和 10 人。

2) 公司当月离职、入职人员当月工作不饱和

每月因存在正常的生产人员离职、入职，比如某位生产人员在 20 日入职，

则该生产人员在当月的仅工作 10 天，但在计算生产人员的月均工时该生产人员按 1 人计算，可考虑将该生产人员按 $10/30=0.33$ 人计算。

综上所述，剔除上述因素后，公司生产人员的月均及日均工时如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
生产人员平均人数	297	128	64
生产人员月度平均工时（小时/人）	185.58	213.18	155.01
生产人员日均工时（小时/人）	8.91	10.23	7.44
一、生产人员平均人数剔除场外安装人员的影响：			
生产人员平均人数	287	118	55.17
生产人员月度平均工时（小时/人）	192.04	231.24	179.83
生产人员日均工时（小时/人）	9.22	11.1	8.63
二、生产人员平均人数剔除场外安装人员且剔除当月入职、离职人员工作不饱和的影响：			
生产人员平均人数	250.35	104.93	51.89
生产人员月度平均工时（小时/人）	220.16	260.05	191.20
生产人员日均工时（小时/人）	10.57	12.48	9.18

注：月度工作日时间按照 20.83 天/月计算，即 365 天扣除 104 天休息日和 11 天国家法定节假日。

2、与同行业可比公司对比情况

由于同行业可比公司未披露不同产品单位耗用工时，且仅大族数控披露了生产人员月度平均工时，以下对发行人与大族数控生产人员月度平均工时进行对比：

单位：小时

项目		2021 年	2020 年	2019 年
生产人员月度平均工时	大族数控	209.70	245.29	219.66
	维嘉科技	185.58	213.18	155.01

注：大族数控 2021 年为 1-6 月数据

如上所示，2019 年，发行人的生产人员月度平均工时明显低于大族数控的主要原因是发行人在 2019 年的经营及生产规模较小导致生产人员加班相对较少，同期发行人的钻孔设备产能利用率分别为 87.74%，成型设备分别为 76.23%。2020 年和 2021 年，发行人的经营规模显著增长，订单较为饱和，钻孔设备产能利用率提升至 104.17%和 81.37%，成型设备提升至 94.12%和 93.59%，因此

同期发行人的生产人员月度平均工时显著增加，若剔除场外安装人员的影响，发行人的生产人员月度平均工时与同期大族数控较为接近。

三、分别说明不同系列钻孔机、成型设备在生产过程中的异同，工艺实施模块化生产提升生产效率降低生产成本的具体体现。

(一) 不同系列钻孔机、成型设备在生产过程中的异同

1、不同系列钻孔机在生产过程中的异同

发行人不同系列钻孔设备在生产过程中的异同点如下：

钻孔机系列	内容
不同点	1.Super 系列钻机 X 轴采用 6 轴联动机构，由一个 X 轴直线电机拖动 6 个 Z 轴运动，Multi 系列钻机 X 轴采用独立分体式结构，由 6 个 X 轴直线电机拖动 6 个 Z 轴运动； 2.Super 系列钻机 Y 轴采用一个 Y 轴电机加 4 根导轨拖动一个 Y 轴工作台，Multi 系列钻机 Y 轴采用独立分体式结构，由 6 个 Y 轴直线电机加 12 根导轨拖动 6 个 Y 轴工作台运动，调导轨步骤需重复 6 次，故 Multi 系列较 Super 系列工时长； 3.Super 系列采用模块化装配技术，组装效率更快；Multi 系列因结构问题目前未实现模块化； 4.因 Multi 系列比 Super 系列多 5 个 X 轴电机，5 个 Y 轴工作台故水电气部分管线成倍增加； 5.调试部分 Multi 系列需要调 6 个工作台位置，6 个 Z 轴位置，6 个 X 轴位置。
相同点	1.主要的生产工艺流程基本一致。 2.在用料方面：都采用高性能直线电机驱动；都采用花岗岩大理石床身和横梁；机罩钣金机构类似。

2、不同系列成型设备在生产过程中的异同

发行人不同系列成型设备在生产过程中的异同点如下：

钻孔机系列	内容
不同点	1.Super、Ultra 系列成型机 X 轴采用 6 轴联动机构，由一个 X 轴直线电机拖动 6 个 Z 轴运动，Multi 系列钻机 X 轴采用独立分体式结构，由 6 个 X 轴直线电机拖动 6 个 Z 轴运动； 2.Super、Ultra 系列成型机 Y 轴采用一个 Y 轴电机加 4 根导轨拖动一个 Y 轴工作台，Multi 系列钻机 Y 轴采用独立分体式结构，由 6 个 Y 轴直线电机加 12 根导轨拖动 6 个 Y 轴工作台运动，调导轨步骤需重复 6 次，故 Multi 系列较 Super 系列工时长； 3.Super、Multi 系列成型机 Z 轴采用独立分体结构采用 6 个 Z 轴电机，Ultra 系列 Z 轴采用一体式结构，只有一个 Z 轴电机； 4.Super、Multi 系列成型机 Y 轴工作台结构为真空吸附+脱料结构，Ultra 系列为脱料结构； 5.因 Multi 系列比 Super 系列多 5 个 X 轴电机，5 个 Y 轴工作台故水电

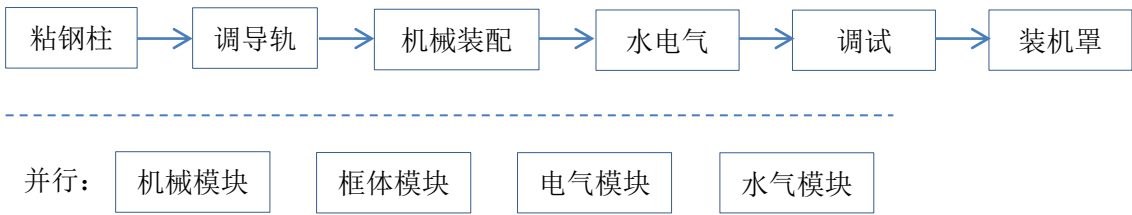
钻孔机系列	内容
	气部分管线成倍增加； 6.调试部分 Multi 系列需要调 6 个 Y 轴工作台位置，6 个 X 轴位置。
相同点	1. 主要的生产工艺流程基本一致。 2. Ultra 系列和 Multi 系列都采用高性能直线电机驱动；都采用花岗岩大理石床身和横梁；机罩钣金机构类似。

（二）工艺实施模块化生产提升生产效率降低生产成本的具体体现

1、模块化的定义

模块化生产是指公司将原本按生产工艺依次进行的生产组装过程分为多个生产模块（如 Z 轴机械模块、框体拖链模块、立柱电气模块等），多个模块同时进行组装生产，后续再进行模块的组装，可缩短单台机器的生产组装周期，从而提升生产效率，降低生产成本。模块化降低单位成本具体体现在单位成本中单位直接人工降低。

以 Super 系列钻孔机为例：



2、模块化对提升生产效率的具体体现

模块化生产将原本的整机装配过程中可离线同步作业的环节分离出来，如 Z 轴机械模块、框体拖链模块、立柱电气模块等，这些模块提前组装好，再一起装配成整机，这样整机的组装周期大大缩短，Super D6CMSL-2530 钻孔机为例，制造周期缩短 29%；另一方面模块化使员工作业分工更加专精，熟练度与效率大大提升，以 Super D6CMSL-2530 钻孔机为例，总工时缩短 13%。模块化生产提升了车间空间利用率，降低了人工成本。

四、请申报会计师发表明确意见。请申报会计师说明对生产人员数量、薪酬、工时及营业成本的真实性、准确性、完整性的具体核查情况及核查结论，并结合营业成本与营业收入的匹配性，进一步说明发行人营业收入的真实性。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、了解发行人与生产人员考勤与工时统计的内部控制制度，取得发行人生产人员考勤表以及工时统计表，对关键节点实施控制测试；

2、访谈发行人生产负责人，了解发行人不同产品型号的工艺流程，了解不同系列产品在生产过程中的异同，以及模块化生产的定义、对生产效率提高的具体体现；

3、获取发行人不同工艺流程对应的工时统计表，通过重新计算核对不同工艺流程对应的人工耗用，对生产人员总工时与产品进行匹配分析；

4、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书等公开信息，将公司不同产品单位耗用工时、生产人员月度平均工时与同行业上市公司披露数据进行对比分析。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人生产人员考勤和工时的内部控制执行有效，报告期各期生产人员总工时与产品基本匹配；

2、大族数控生产人员月度平均工时大于发行人，但差距逐年减小。2018年和2019年，发行人的生产人员月度平均工时明显低于大族数控的主要原因是发行人在2018年和2019年的经营及生产规模较小导致生产人员加班相对较少；2020年和**2021年**，发行人的经营规模显著增长，订单较为饱和，同期发行人的生产人员月度平均工时显著增加，若剔除场外安装人员的影响，发行人的生产人员月度平均工时与同期大族数控较为接近；

3、工艺实施对实施模块化生产的作用一方面体现在将原本的整机装配过程

中可离线同步作业的环节分离出来，缩短整机的组装周期，另一方面模块化使员工作业分工更加专精，熟练度与效率大大提升。

（三）请申报会计师说明对生产人员数量、薪酬、工时及营业成本的真实性、准确性、完整性的具体核查情况及核查结论，并结合营业成本与营业收入的匹配性，进一步说明发行人营业收入的真实性

1、对生产人员数量、薪酬、工时及营业成本的真实性、准确性、完整性的具体核查情况

（1）了解发行人与生产人员考勤与工时统计的内部控制制度，取得发行人生产人员考勤表以及工时统计表，对关键节点实施控制测试；

（2）取得报告期内公司员工花名册，根据花名册统计生产部门人数；

（3）取得报告期各期发行人生产人员各月工资表，根据花名册部门职位信息复核生产人员工资归集准确性，重新计算生产人员平均薪酬，并与当地平均工资以及同行业可比公司进行对比；

（4）通过期后工资实际发放数检查，复核报告期各期工资计提的准确性；

（5）分析报告期内公司生产人员工资总额、人数和人均薪酬，核实员工人数和人均薪酬的增长与公司业绩规模实际情况是否相匹配；

（6）结合公司具体业务流程，了解产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法，并评价其是否符合《企业会计准则》的规定；

（7）了解公司成本核算的过程和控制的关键环节，对具体成本工单的成本归集核算过程重新计算，并评价核算的规范性、准确性。

（8）获取并复核公司报告期产品成本明细表，分析各期主要产品成本构成，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，分析报告期各期变动的原因；

（9）执行董监高等自然人流水核查程序，核实是否存在体外代付工资的情形。

2、对生产人员数量、薪酬、工时及营业成本的真实性、准确性、完整性的具体核查结论

(1) 生产人员工资总额与生产人员数量、平均薪酬基本匹配，与发行人经营规模、业绩情况基本匹配；

(2) 报告期内公司生产人员平均薪酬总体低于同行业平均水平，主要系不同公司之间人工成本的差异系由业务规模、人均工时、所属地区平均工资水平等多方面因素共同影响所致，具备合理性；

(3) 报告期内发行人营业成本核算真实、准确、完整。

3、结合营业成本与营业收入的匹配性，进一步说明发行人营业收入的真实性

下表为报告期各期营业成本、营业收入以及综合毛利率：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	79,772.56	48,124.15	22,968.56
营业成本	57,954.40	35,194.53	16,701.62
毛利率	27.35%	26.87%	27.28%

如上表所示，报告期内发行人营业成本与营业收入基本匹配，2019 年发行人营业收入规模相对较小，相应营业成本也相对较低；2020 年和 **2021 年**，受行业景气度提升影响，发行人营业收入规模大幅提升，营业成本也随之提升。此外，报告期各期发行人营业成本与营业收入的匹配性也体现在综合毛利率的稳定，综合毛利率分别为 27.28%、26.87%和 **27.35%**，保持相对稳定。

五、请申报会计师质控和内核部门说明对发行人的营业成本的真实性、准确性、完整性、与营业收入匹配性的核查情况，并发表明确意见。

(一) 申报会计师质控及内核部门核查情况

(1) 了解发行人营业成本的核查和结转方法、核算过程及关键控制环节，判断发行人成本核算是否规范、内控设计及执行是否有效。

(2) 详细了解发行人申报期内营业成本的发生额波动情况及原因分析，关

注与营业收入变动趋势是否一致，判断营业成本发生额变动是否合理。

(3) 详细了解发行人报告期内整体及不同产品类型毛利率的变动情况及原因分析，并对重要客户的收入成本合同及相关单据进行检查复核，判断毛利率变动是否合理。

(4) 详细了解发行人营业成本、毛利率与同行业的对比情况及差异原因分析，判断发行人与同行业成本、毛利率的差异是否合理。

(5) 详细了解发行人重要供应商的设立时间、注册资本、股权结构等基本信息，了解发行人与供应商是否存在关联关系，并对报告期内重要供应商的采购规模变动情况进行分析，判断供应商的变动是否合理。

(6) 详细了解发行人报告期内职工薪酬的变动情况，核实各部门人员变动是否合理、人均薪酬及变动是否合理，现有人员与业务量是否匹配等情况，判断职工薪酬的变动是否合理。

(7) 对项目组执行的董监高流水核查工作进行了复核，复核是否存在体外代垫成本费用情形。

(8) 对项目组成本费用的重要底稿进行了复核。

(二) 申报会计师质控及内核部门核查结论

经复核，申报会计师内核及质控部门认为，申报会计师项目组就发行人营业成本核算执行的审计程序充分、有效，获取了充分、恰当的审计证据，能够合理保证发行人营业成本核算的真实性、准确性和完整性，营业成本与营业收入匹配。

问题 10 关于研发费用

根据申报资料，公司研发费用分别为 937.57 万元、1,176.03 万元、1,749.76 万元和 3,424.16 万元，主要为职工薪酬和材料费用。

请发行人：

(1) 说明研发项目费用归集方式、研发人员的分类、范围合理性及背景

能力匹配性，是否存在管理人员、生产人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式及其准确性，对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性，是否存在将产品定制研发归集至研发费用的情形。

(2) 说明报告期各期研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因，是否存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，是否存在相关法律或税务风险。

(3) 结合研发活动特点说明材料费用占比较高的合理性，与可比公司是否存在较大差异；材料费用的主要构成，材料费用与研发项目实际需要的匹配性；研发后的材料及研发产品去向，相关内部控制是否健全有效，相关原材料是否真实消耗在研发环节而非生产环节，是否存在利用研发领料调节利润的情形。

(4) 结合各期研发项目的立项及研发进度，说明 2021 年 1-9 月研发费用大幅增加的原因及合理性。

请保荐人、会计师发表明确意见。请保荐人、会计师重点关注材料费用的准确性及使用去向，研发费用的分类和归集是否准确、是否存在多计研发费用的情形，说明核查过程，并对研发费用的准确性发表明确意见。

发行人回复：

一、说明研发项目费用归集方式、研发人员的分类、范围合理性及背景能力匹配性，是否存在管理人员、生产人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式及其准确性，对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性，是否存在将产品定制研发归集至研发费用的情形。

(一) 说明研发项目费用归集方式、研发人员的分类、范围合理性及背景能力匹配性

1、研发项目费用归集方式

报告期内，公司按照研发支出归集范围、标准，按照研发项目设置账簿，以此按项目核算具体研发支出。报告期内，公司相关研发投入均采取费用化的会计处理，不存在研发支出资本化的情况。具体情况如下：

（1）材料费

研发人员根据实际领料用途，按研发项目设立材料出库单，领料时，参照原材料领用流程，填写研发领料申请单，针对出库单领料。财务部成本会计根据研发领料单，将物料费用归集到相应的研发项目成本。

（2）人工费

每月由研发小组成员根据参与各研发项目的工时，填写工时日报系统，由项目管理专员汇总统计人工工时，由研发中心助理并编制工时汇总表，经研发负责人审批后提交人力资源部。人力资源部根据研发中心助理提交的工时汇总表，按照各项目实际发生的工时计算各项目实际发生的项目成本编制工资表，经人力资源部负责人审核后，报财务总监审批。财务部会计根据工资表按照研发项目节点，将人工费用归集到相应的项目研发成本。

（3）折旧与摊销

对于研发中心使用的固定资产和无形资产，财务部每月在系统中计提相应的折旧，并按照工时统计表各项目工时比例将折旧费用分摊至各项目支出。

（4）其他

对于各项目过程中发生的费用，由经办人提出费用报销申请，后附相关发票及证明文件，履行费用报销流程。财务部会计汇总研发支出明细，将费用划入相应的项目研发费用。

2、研发人员分类、范围合理性及背景能力匹配性

公司以员工所属部门和承担的职责作为研发人员的划分标准，研发人员范围包括直接参与研发人员、研发部门管理人员和研发支持人员，其中：

（1）直接参与研发人员包括总体部、产品项目部、中试部以及电机事业部下子部门研发部的产品经理、工程师、项目助理等，负责执行公司各研发项目，

职责为负责根据项目或部门工作要求，完成机械、电气、软件、光学、电子等部分的设计以及测试验证，学历以本科及硕士研究生为主，一般毕业于相应专业院校或者具备相应设备制造行业工作经验。截至 2021 年 12 月 31 日，发行人直接参与研发人员中本科及硕士研究生学历占比为 91.74%。

(2) 研发部门管理人员包括公司副总经理常远、总工程师孟凡辉以及电机事业部副总监沈海涛，其中常远负责公司整体研发管理工作，孟凡辉负责总体部、中试部的管理工作，沈海涛负责电机事业部下研发部的研发管理工作。研发部门管理人员的背景能力详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“(一) 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”。

(3) 研发支持人员包括综合办的知识产权专员和研发助理，负责研发项目管理、知识产权管理、科技项目申报、产学研合作、研发资料录入管理等工作。

(二) 是否存在管理人员、生产人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式及其准确性

报告期内，发行人存在研发人员与其他职能部门共用情形，具体为：2021 年 3 月，发行人成立电机事业部，下设研发部、生产部、品质部，负责公司直线电机的自研和自产工作，其中研发部负责直线电机的研发，故研发部属于发行人的研发部门；生产部负责直线电机的生产；品质部负责直线电机生产过程的品质管控。由于公司直线电机的自研、自产尚处于起步阶段，故需要研发部中研发人员参与生产过程，负责品质的管控与提升以及对生产工艺进行优化，故电机事业部中存在部分研发人员协助电机的生产。

发行人根据该部分研发人员的工时统计表，按照每月参与生产的工时占当月生产总工时的比例将该等研发人员的职工薪酬划入制造费用，2021 年该部分研发人员对应的职工薪酬计入制造费用的金额分别为 62.21 万元。

综上，发行人存在研发人员与其他职能部门共用情形，系电机事业部中的研发部中部分研发人员协助电机的生产，发行人根据该部分研发人员的工时统

计表，按照每月参与生产的工时占当月生产总工时的比例将该等研发人员的职工薪酬划入制造费用，相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配准确。

（三）对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性，是否存在将产品定制研发归集至研发费用的情形

1、对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性

报告期内，发行人研发费用包括职工薪酬、材料费用、股份支付费用、折旧与摊销、专利申请费、咨询费等，其中材料费用主要为电气元器件类、机加钣金类、辅料及其他元器件、大理石基座类、系统类、电机类等，不存在复用性较高的投入。

2、是否存在将产品定制研发归集至研发费用的情形

发行人的研发模式包括三种模式，即第一种为公司根据预判技术发展方向并进行前瞻性布局的主动研发模式，第二种为快速响应行业变化并按照下游行业的潜在需求立项研发的以行业需求为导向的研发模式，第三种为公司对生产流程和生产工艺进行持续改善及技术创新的以生产需求为导向的研发模式。

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》之 2-8 定制化产品相关研发支出的会计处理，“企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履约成本的规定进行处理，最终计入营业成本。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，企业有充分证据表明能够控制相关研发成果，并且预期能够带来经济利益流入，企业应按照无形资产准则相关规定将符合条件的研发支出予以资本化。”

经核查，发行人未曾与客户签订为客户研发、生产定制化产品的合同，不存在将产品定制研发归集至研发费用的情形。

二、说明报告期各期研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因，是否存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，是否存在相关法律或税务风险。

（一）说明报告期各期研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因

2019 年、2020 年和 2021 年发行人研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因如下表：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
研发费用	4,987.43	1,749.76	1,176.03
加计扣除研发费用	4,868.54	1,568.82	995.30
差异金额	118.90	180.93	180.73
差异率（差异金额/研发费用）	2.38%	10.34%	15.37%
主要差异情况如下：			
1、研发部人员股份支付费用未纳入申请加计扣除范围	23.69	23.69	114.68
2、非仪器、设备的折旧摊销不得扣除（如厂房、土地等折旧摊销费用）	39.14	45.84	38.51
3、厂房租赁费及装修费不得扣除	17.76	21.07	-
4、培训费、招待费等未纳入申请加计扣除范围	26.63	13.34	7.64
5、超出 10%限额调整后的其他相关费用，未纳入申请加计扣除范围	-	76.99	19.91
6、委托境内机构或个人进行研发活动所发生的费用超 80%部分未扣除	11.67	-	-

具体差异原因如下：

1、研发部人员股份支付费用未纳入申请加计扣除范围。根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》，在人员人工费用方面，可加计扣除的为直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用，未包含对研发人员进行股权激励而产生的股份支付费用，故此部分未申报研发加计扣除。

2、非仪器、设备的折旧摊销不得扣除。根据国家税务总局《关于研发费用

税前加计扣除归集范围有关问题的公告》，在折旧费用方面，可加计扣除的为用于研发活动的仪器、设备的折旧费，不包括研发活动使用的厂房、土地等的折旧与摊销费，故此部分未申报研发加计扣除。

3、厂房租赁费及装修费不得扣除。根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》，厂房租赁费和装修费未包含在内，故此部分未申报研发加计扣除。

4、培训费、招待费等未纳入申请加计扣除范围。根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》，研发人员的培训费、招待费未包含在内，故此部分未申报研发加计扣除。

5、根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》，与研发活动直接相关的其他费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的10%，故超出10%限额调整后的其他相关费用，未纳入申请加计扣除范围。

6、根据《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的80%计入委托方研发费用并计算加计扣除，受托方不得再进行加计扣除。

（二）是否存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，是否存在相关法律或税务风险

报告期内，公司的研发费用归集对象为研发项目，归集范围为研发活动中发生的职工薪酬、材料费用、折旧与摊销等，研发费用与研发活动直接相关，不存在非研发活动作为研发费用归集的情形，公司严格按照税务相关法律法规进行研发费用加计扣除，不存在法律或者税务风险。

三、结合研发活动特点说明材料费用占比较高的合理性，与可比公司是否存在较大差异；材料费用的主要构成，材料费用与研发项目实际需要的匹配性；研发后的材料及研发产品去向，相关内部控制是否健全有效，相关原材料是否真实消耗在研发环节而非生产环节，是否存在利用研发领料调节利润的情形。

（一）结合研发活动特点说明材料费用占比较高的合理性，与可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司除对生产过程及生产工艺进行持续改善的研发项目以外，大部分研发项目的目标为形成可面向市场销售的产品，故研发活动会形成研发样机，因 PCB 专用设备单位价值较高，对原材料投入需求较大，同时在研发活动过程中会产生一定的试错成本，增加对材料的耗用。故报告期内公司研发费用中的材料费用占比较高。经对比同行业可比公司研发费用中材料费用占比，发行人研发费用中材料费占比与同行业可比公司不存在显著差异，具体如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
大族数控	16.66%	16.19%	16.07%
芯碁微装	-	45.66%	50.16%
燕麦科技	5.16%	8.08%	12.32%
东威科技	26.27%	27.25%	21.29%
平均值	16.03%	24.30%	24.96%
发行人	38.48%	29.72%	29.45%

注：芯碁微装未披露 2021 年度报告。

（二）材料费用的主要构成，材料费用与研发项目实际需要的匹配性

1、材料费用的主要构成

报告期各期，发行人研发费用中材料费用主要为电气元器件类、机加钣金类、辅料及其他元器件、大理石基座类、系统类、电机类等，具体主要构成如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
电气元器件类	435.37	105.38	62.48
机加钣金类	482.40	167.09	88.71
辅料及其他元器件	403.93	147.74	28.08
大理石基座类	136.43	12.66	24.73
系统类	126.11	20.29	36.10
电机类	104.42	20.39	25.64
主轴类	103.88	26.38	14.00
导轨类	73.14	15.19	14.61

项目	2021 年	2020 年	2019 年
光栅尺	53.30	4.89	27.37
整机	-	-	24.57
合计	1,918.98	520.01	346.30

如上表所示，报告期内，随着公司研发费用增加，研发费用中的材料费用也随之增加。2021 年，材料费用大幅增加，主要系发行人在 2020 年下半年完成外部股权融资后资金实力得到充实，公司自成立以来一直重视公司的研发与创新，故将资金更多地投入到研发活动中，2021 年发行人的研发项目主要为新开立的项目，研发活动领用的材料大幅增加，故 2021 年材料费用大幅增加。

2、材料费用与研发项目实际需要的匹配性

报告期内，发行人研发领用材料费用与各研发项目的匹配情况如下：

2021 年：

单位：万元

研发项目	材料领用 金额	项目总研 发费用	材料费用占 比
自产自用直线电机产业化项目	77.68	180.64	43.00%
应用于高端需求的新一代 PCB 钻孔机	248.25	652.74	38.03%
基于机器视觉的 PCBA 智能分板技术的研究项目	222.48	506.33	43.94%
高速高精度激光微加工工艺及设备研究	43.15	202.47	21.31%
应用于智慧工厂需求的智能化全自动数控钻孔产线	719.87	1,462.25	49.23%
基于 3D 控深技术的高端多层线路板钻孔成型工艺及设备研究	362.24	957.87	37.82%
基于线阵相机超大尺寸 5G 通讯板的高速高精度智能视觉检测项目	146.6	428.47	34.21%
应用于 5G 通讯板全自动 PCB 电性测试技术研究	198.22	537.86	36.85%
应用于大尺寸 PCB 板加工的高速高精度钻孔技术及平台项目	-16.46	13.05	-126.13%
基于自定义数控钻码技术的智能化工厂产品可追溯研究项目	-	0.84	-
应用于特殊工艺的大容量换刀技术及平台	-25.93	1.42	-1,826.06%
应用于 5G 通讯 PCB 背钻加工多参考层深度控制技术的研究项目	2.94	11.02	26.68%
基于水冷技术超大推力、低推力波动直线电机关键技术研究	-65.07	-26.38	246.66%
应用大尺寸 PCB 板加工、线性马达驱动高速高精度铣边机的开发	22.10	57.94	38.14%

研发项目	材料领用 金额	项目总研 发费用	材料费用占 比
基于高分辨率接触式图像传感器成像技术研究项目	-17.11	0.91	-1,880.22%
合计	1,918.96	4,987.43	38.48%

注：存在材料费用及项目总研发费用为负数的情形，系当期存在研发样机形成对外销售，发行人对应冲减研发费用所致，下同。

2020 年：

单位：万元

研发项目	材料领用 金额	项目总研 发费用	材料费用 占比
应用于高端需求的新一代 PCB 钻孔机	77.50	121.26	63.91%
基于机器视觉的 PCBA 智能分板技术的研究项目	52.15	131.89	39.54%
高速高精度激光微加工工艺及设备研究	37.36	79.32	47.10%
应用于智慧工厂需求的智能化全自动数控钻孔产线	19.68	106.39	18.50%
基于线阵相机超大尺寸 5G 通讯板的高速高精度智能视觉检测项目	-	15.14	0.00%
应用于大尺寸 PCB 板加工的高速高精度钻孔技术及平台项目	136.55	209.01	65.33%
基于线阵 CCD 及机器视觉的高速高精度 PCB 孔位精度检测技术研究项目	0.81	23.14	3.50%
关键零部件制造工艺升级技改项目	39.11	130.75	29.91%
应用于电路板激光开盖工艺的高精度控深 UV 激光切割机	3.43	12.39	27.68%
应用于大型云端服务器电路板视觉补偿加工的高精度钻孔机/锣机开发	-147.42	-4.28	3,444.39%
基于自定义数控钻码技术的智能化工厂产品可追溯研究项目	0.38	45.56	0.83%
应用于特殊工艺的大容量换刀技术及平台	119.07	320.7	37.13%
应用于 5G 通讯 PCB 背钻加工多参考层深度控制技术研究项目	95.89	209.87	45.69%
基于水冷技术超大推力、低推力波动直线电机关键技术研究	68.75	150.05	45.82%
应用大尺寸 PCB 板加工、线性马达驱动高速高精度铣边机的开发	-1.95	132.46	-1.47%
基于高分辨率接触式图像传感器成像技术研究项目	18.70	66.1	28.29%
合计	520.01	1,749.76	29.72%

2019 年：

单位：万元

研发项目	材料领用 金额	项目总研 发费用	材料费用 占比
应用于高端需求的新一代 PCB 钻孔机	49.38	124.84	39.55%

研发项目	材料领用 金额	项目总研发 费用	材料费用 占比
基于机器视觉的 PCBA 智能分板技术的研究项目	10.14	40.55	25.01%
应用于大尺寸 PCB 板加工的高速高精度钻孔技术及平台项目	-18.63	63.58	-29.30%
基于线阵 CCD 及机器视觉的高速高精度 PCB 孔位精度检测技术研究项目	10.20	45.14	22.60%
关键零部件制造工艺升级技改项目	18.26	114.65	15.93%
应用于电路板激光开盖工艺的高精度控深 UV 激光切割机	2.46	32.62	7.54%
应用于大型云端服务器电路板视觉补偿加工的高精度钻孔机/锣机开发	156.14	256.37	60.90%
基于自定义数控钻码技术的智能化工厂产品可追溯研究项目	4.87	110.16	4.42%
应用于特殊工艺的大容量换刀技术及平台	34.38	151.31	22.72%
应用大尺寸 PCB 板加工、线性马达驱动高速高精度铣边机的开发	67.74	165.58	40.91%
基于高分辨率接触式图像传感器成像技术研究项目	11.36	71.24	15.95%
合计	346.30	1,176.03	29.45%

报告期各期，发行人研发费用中材料费用占比分别为 29.45%、29.72%和 38.48%。2021 年材料费用占比较高，主要系发行人在 2020 年底完成两轮外部股权融资后资金实力得到充实，公司自成立以来一直重视公司的研发与创新，故将资金更多地投入到研发活动中，2021 年发行人的研发项目主要为新开立的项目，研发项目领用的材料较多，故 2021 年材料费用大幅增加。报告期各期，各研发项目中材料费用占比存在占比较低甚至为负的情形，主要原因包括：（1）部分项目对应的研发样机当期实现销售冲减当期研发费用；（2）新开立的项目还未开始领用或少量领用原材料，或者接近结项的项目已停止领用材料。各研发项目中材料费用占比存在占比超过 100%的情形，主要系当期研发样机实现销售，且主要冲减材料费用，导致对应项目的材料费用和研发费用均为负数，但因当期研发费用还包括折旧与摊销、非样机试制对应的职工薪酬等项目，故导致对应项目的材料费用占研发费用之比超过 100%。

综上，报告期内研发费用中的材料费用与公司研发项目相匹配。

（三）研发后的材料及研发产品去向，相关内部控制是否健全有效，相关原材料是否真实消耗在研发环节而非生产环节，是否存在利用研发领料调节利润的情形

1、研发后的材料及研发产品去向

报告期公司研发活动的材料去向包括：①形成研发样机；②在研发活动中被消耗，如易损件、测试板材、测试刀具、试验用物料等。公司研发形成的研发产品即研发样机的去向包括：①对外销售；②未形成销售的研发样机则存放于公司，用于公司的研发测试等用途。

研发样机的会计处理方面，因研发样机为公司在研发活动中产生的研发成果，因研发成果存在不确定性，故研发过程中的材料支出在实际发生时直接计入研发费用，即在研发领料时：

借：研发费用

贷：原材料

在研发样机实现销售时冲减研发费用：

借：应收账款

贷：主营业务收入

应交税费—应交增值税（销项税额）

借：主营业务成本

贷：研发费用

报告期各期，研发样机冲减研发费用的金额分别为 240.94 万元、719.94 万元和 491.58 万元。

2、相关内部控制是否健全有效

公司与研发领料相关的内部控制如下：

（1）研发人员根据实际领料用途，按研发项目设立材料出库单，领料时，

参照原材料领用流程，填写研发领料申请单，针对出库单领料。

（2）财务部成本会计根据研发领料单，将物料费用归集到相应的研发项目成本。

公司研发活动中研发样机的试制生产、日常保管、对外销售的内部控制如下：

（1）设计和开发相关文件输出完成后，由项目开发小组根据样机试制需求填写《样机试制单》，并将样机试制信息传递并进行样机的生产。在样机装配过程中，装配人员严格按照《样机制程机械装配检验记录表》、《样机制程电气检验记录表》内容进行记录。

（2）样机制作完成后由项目负责人组织人员进行调试。调试人员严格按照《样机制程调试检验记录表》内容进行记录。调试过程中发现的问题，由调试人员严格将相关数据记录于《异常记录表》中。

（3）调试完成后，项目开发小组进行内部测试，对设计输入规定的功能、性能，可靠性、可制造性、可维护性、可测试性等方面进行测试、验证，并填写《整机交检单》。

（5）在样机装配、调试、测试以及客户处使用过程中出现的问题，由项目负责人收集并协同项目开发人员完成跟踪、处理及设计优化整改，然后再通过相关测试以验证优化整改效果。

（6）发行人已建立研发样机备查簿对研发样机进行管理，项目组已取得研发样机备查簿和相应样机试制、生产、保管、发货等相关的原始单据和记录进行核查。

3、相关原材料是否真实消耗在研发环节而非生产环节，是否存在利用研发领料调节利润的情形

公司按照研发项目设置材料出库单，研发人员按照研发需求领用相关材料，公司研发环节与生产环节明确可区分，相关原材料真实消耗在研发环节而非生产环节，不存在利用研发领料调节利润情形。

四、结合各期研发项目的立项及研发进度，说明 2021 年 1-9 月研发费用大幅增加的原因及合理性。

报告期内发行人研发项目的立项及研发进度如下表：

单位：万元

项目名称	项目进展	项目预算	2021 年	2020 年	2019 年
自产自用直线电机产业化项目	在研	1,010.00	180.64	-	-
应用于高端需求的新一代 PCB 钻孔机	在研	1,170.50	652.74	121.26	124.84
基于机器视觉的 PCBA 智能分板技术的研究项目	在研	734.50	506.33	131.89	40.55
高速高精度激光微加工工艺及设备研究	在研	222.00	202.47	79.32	-
应用于智慧工厂需求的智能化全自动数控钻孔产线	在研	549.00	1,462.25	106.39	-
基于 3D 控深技术的高端多层线路板钻孔成型工艺及设备研究	在研	820.00	957.87	-	-
基于线阵相机超大尺寸 5G 通讯板的高速高精度智能视觉检测项目	在研	586.00	428.47	15.14	-
应用于 5G 通讯板全自动 PCB 电性测试技术研究	在研	948.00	537.86	-	-
应用于大尺寸 PCB 板加工的高速高精度钻孔技术及平台项目	结项	813.00	13.05	209.01	63.58
基于线阵 CCD 及机器视觉的高速高精度 PCB 孔位精度检测技术研究项目	结项	559.00	-	23.14	45.14
关键零部件制造工艺升级技改项目	结项	405.00	-	130.75	114.65
应用于电路板激光开盖工艺的高精度控深 UV 激光切割机	结项	125.00	-	12.39	32.62
应用于大型云端服务器电路板视觉补偿加工的高精度钻孔机/锣机开发	结项	395.00	-	-4.28	256.37
基于自定义数控钻码技术的智能化工厂产品可追溯研究项目	结项	70.00	0.84	45.56	110.16
应用于特殊工艺的大容量换刀技术及平台	结项	545.00	1.42	320.70	151.31
应用于 5G 通讯 PCB 背钻加工多参考层深度控制技术研究项目	结项	250.00	11.02	209.87	-
基于水冷技术超大推力、低推力波动直线电机关键技术	结项	960.00	-26.38	150.05	-

项目名称	项目进展	项目预算	2021 年	2020 年	2019 年
研究					
应用大尺寸 PCB 板加工、线性马达驱动高速高精度铣边机的开发	结项	1,105.00	57.94	132.46	165.58
基于高分辨率接触式图像传感器成像技术研究项目	结项	327.00	0.91	66.10	71.24
合计	-	11,594.00	4,987.43	1,749.76	1,176.03

注 1：项目进展为截至招股说明书签署日的状态；

注 2：结项项目 **2021 年** 研发费用变动主要系该项目对应的样机实现销售，对应的研发费用在形成销售当期相应冲减。

如上表所示，2019 年、2020 年和 **2021 年** 发行人研发立项数量分别为 1 个、6 个和 2 个，报告期各期存续的项目为 11 个、16 个和 15 个，2020 年和 **2021 年** 发行人存续期项目高于 2019 年。**2021 年** 发行人研发费用大幅增加，主要原因包括：

（1）**2021 年** 发行人存续的研发项目主要为新开发项目，立项时间较短，发行人投入的研发人员和材料费用相对较高，2020 年发行人存续的研发项目中老项目较多，其中 4 个项目在 2020 年当年结项，7 个项目在 **2021 年** 结项。

（2）**2021 年** 研发费用较大的研发项目包括应用于智慧工厂需求的智能化全自动数控钻孔产线、基于 3D 控深技术的高端多层线路板钻孔成型工艺及设备研究、基于机器视觉的 PCBA 智能分板技术的研究项目等。该等项目为公司的重点研发项目，研发的产品方向包括全自动叠板机等高端产品系列。

（3）2020 年下半年公司完成外部股权融资后资金实力显著提升，公司基于战略性考虑，将更多资金投入研发项目上，加强公司的产品创新性和竞争力，增强公司的综合实力。

五、请会计师发表明确意见。请会计师重点关注材料费用的准确性及使用去向，研发费用的分类和归集是否准确、是否存在多计研发费用的情形，说明核查过程，并对研发费用的准确性发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、取得发行人内部控制手册并访谈发行人财务负责人，了解发行人研发项目费用归集方式，取得发行人员工花名册及组织结构图，并访谈发行人研发负责人了解发行人研发人员分类及相应的职责及能力背景；

2、访谈发行人财务负责人及研发负责人，了解是否存在管理人员、生产人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，以及相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式，取得并复核对应共用人员的工时统计表及薪酬划分表；

3、取得发行人研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异表、研发费用加计扣除报告，查阅国家税务总局关于研发费用加计扣除的相关法律法规；

4、统计并对比分析同行业可比公司研发费用中材料费用占比，取得并复核发行人研发费用主要构成表。取得发行人报告期内研发项目台账以及对应的立项、结项报告等原始资料，了解是否存在复用性较高的成本，是否存在产品定制研发；

5、针对材料费用的准确性和去向，取得发行人研发费用对应的材料费用统计表及明细，访谈发行人研发负责人财务负责人及研发负责人研发活动材料及研发产品去向，样机的会计处理方法，取得发行人研发样机备查簿和报告期内研发样机对外销售对应的销售合同、验收单等原始资料，实地查看研发部门样机的保管存放状态；

6、针对研发费用分类与归集，获取并查阅发行人研发费用明细，了解发行人研发费用单项明细的核算范围，抽取发行人报告期各期研发费用各类付款单据、报销单据、发票、记账凭证等，从实际业务单据出发进行细节测试，检查各费用的归集和分类是否正确。针对报告期各期的研发费用实施截止性测试，检查是否存在跨期费用。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人研发项目费用归集方式合理、准确，研发人员包括直接参与研发

人员、研发部门管理人员和研发支持人员，范围合理，具备相应背景能力；

2、发行人不存在复用性较高的投入，发行人未曾与客户签订为客户研发、生产定制化产品的合同，不存在将产品定制研发归集至研发费用的情形；

3、报告期各期研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用差异原因合理，不存在非研发活动作为研发费用归集的情形，公司严格按照税务相关法律法规进行研发费用加计扣除，不存在法律或者税务风险；

4、报告期内公司研发费用中的材料费用占比较高具备合理性，符合公司研发活动特点，经对比同行业可比公司研发费用中材料费用占比，发行人研发费用中材料费占比与同行业可比公司不存在显著差异；

5、发行人研发费用中材料费用主要为电气元器件类、机加钣金类、辅料及其他元器件、大理石基座类、系统类、电机类等，研发费用中的材料费用与公司研发项目相匹配；

6、发行人研发后的材料去向包括：①形成研发样机；②在研发活动中被消耗。公司研发形成的研发产品即研发样机的去向包括：①对外销售；②未形成销售的研发样机则存放于公司，用于公司的研发测试等用途。发行人与研发领料及样机相关的内控控制健全；

7、公司按照研发项目设置材料出库单，研发人员按照研发需求领用相关原材料，公司研发环节与生产环节明确可区分，相关原材料真实消耗在研发环节而非生产环节，不存在利用研发领料调节利润情形；

8、**2021 年**发行人研发费用中材料费用大幅增加具有一定合理性，主要原因是当期大部分是新开发项目且为公司重点研发项目。此外，2020 年下半年公司完成外部股权融资后资金实力显著提升，公司基于战略性考虑，将更多资金投入研发项目；

9、报告期内发行人研发费用分类和归集准确，不存在跨期和多计研发费用情形。

问题 11 关于应收账款

根据审核问询回复，2018 年至 2020 年，发行人应收账款逾期金额占比逐年增高，分别为 21.16%、37.52%、41.92%，部分客户由于内部结算流程较慢、办理融资租赁手续时间较长或资金流状况欠佳等原因，导致其在合同约定的结算周期内尚未付款。2020 年应收账款回款较低，2021 年 9 月末应收账款回款情况、逾期金额及回款情况未披露。

请发行人说明截至目前 2021 年 9 月末应收账款逾期金额及回款情况，2020 年末和 2021 年 9 月末应收账款回款情况，并结合相关客户资信状况，继续说明坏账准备计提是否充分、收入确认是否合理。

请保荐人、会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、截至目前 2021 年 9 月末应收账款逾期金额及回款情况，相关客户资信状况，坏账准备计提是否充分、收入确认是否合理

发行人截至 2021 年末应收账款逾期金额及截至 2022 年 3 月 31 日的回款情况具体如下：

单位：万元

项目	截至 2021 年 12 月 31 日
应收账款余额①	36,414.88
逾期金额②	14,784.09
逾期款项占比（=②/①）	40.60%
其中：逾期 1 年以内金额	13,542.29
逾期 1 年以上金额	1,241.80
逾期 1 年以上占比	8.40%
逾期款项期后截至 2022 年 3 月 31 日回款金额③	5,046.46
逾期款项期后回款比例（=③/②）	34.13%
坏账准备④	1,482.57
坏账准备计提比例（=④/①）	4.07%

发行人截至 **2021 年末** 应收账款逾期账龄主要在 1 年以内，逾期时间较短。逾期 1 年以上的应收账款金额较小，公司已按照坏账计提政策充分对应收账款余额计提了坏账准备。截至 **2022 年 3 月 31 日**，逾期款项回款比例为 **34.13%**，保持良好水平。

截至 **2022 年 3 月 31 日**，**2021 年末** 前五大应收账款逾期客户的逾期金额期后回款情况如下：

单位：万元

2021 年 12 月 31 日								
客户名称	逾期金额	逾期 1 年以上 金额	逾期 1 年以上 比例	逾期金额占总 逾期金额比例	逾期金额期后 回款金额	逾期金额期后 回款比例	是否单项计提 坏账	未单项计提原因
五株集团	2,562.99	1,176.99	45.92%	17.34%	-	0.00%	否	发行人与客户长期合作，五株集团已于 2022 年 3 月 11 日与厦门星原融资租赁有限公司签署 950 万元售后回租协议，剩余款项将继续与融资租赁公司开展售后回租融资，款项预计可收回
嘉立创科技	1,181.85	-	-	7.99%	700.24	59.25%	否	客户与发行人长期合作，资质水平较好，款项预计可收回
珠海市铭鸿特电子科技有限公司	1,019.49	-	-	6.90%	-	0.00%	否	客户资质良好，往来余额函证相符，款项预计可收回
定南县锦鹏电子有限公司	860.00	-	-	5.82%	400.00	46.51%	否	客户与发行人合作关系良好，往来余额函证相符，款项预计可收回
兴森快捷	556.19	11.98	2.15%	3.76%	450.49	81.00%	否	客户长期合作，期后回款比例较高，款项预计可收回
合计	6,180.52	-	-	41.81%	1,550.73	25.09%		

上表中，截至 2021 年 12 月 31 日的应收账款逾期金额较大的客户为五株集团。五株集团已于 2022 年 3 月 11 日与厦门星原融资租赁有限公司签署 950 万元售后回租协议，剩余款项将继续与融资租赁公司开展售后回租融资，款项收回的可行性较高，未予单项计提坏账准备具有合理性。

公司对逾期客户资信状况进行了审慎评估，根据客户回款情况、信誉水平、财务状况、现金流情况等进行谨慎考量，充分计提坏账准备。2021 年末主要逾期客户的信用状况良好，处于持续回款中，未出现破产、经营情况发生严重困难的情形，无客观证据表明其发生了减值，实际发生坏账的风险较低，亦未发生应收账款收回可能性较小等需适用单项计提政策的情形。

综上，发行人对 2021 年末相关逾期客户坏账准备计提充分，相关逾期客户资信状况良好，经营稳健，与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入确认具有合理性。

二、截至目前 2020 年末和 2021 年 9 月末应收账款回款情况，相关客户资信状况，坏账准备计提是否充分、收入确认是否合理

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人截至 2020 年末和 2021 年末的应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款余额①	36,414.88	18,189.50
截至 2022 年 3 月 31 日回款金额②	8,886.09	14,075.44
回款比例（③=②/①）	24.40%	77.38%
未回款比例（=1-③）	75.60%	22.62%

因截止日距离 2021 年末时间较短，回款比例较低具有合理性。公司尚未收到的款项中不存在相关客户处于重大经营困难而造成坏账损失的情形，后续款项回收不存在重大不确定性。截至 2022 年 3 月 31 日，2021 年末和 2020 年末公司前五大应收账款客户的回款情况如下：

单位：万元

年份	单位名称	应收账款余额	截至 2022 年 3 月 31 日回款金额	回款比例	坏账准备金额	未回款原因	是否为失信被执行人
2021 年 12 月 31 日	嘉立创科技	6,002.43	934.31	15.57%	192.57	分期收款结算，由于回款流程较慢尚未支付完毕货款	否
	五株集团	2,563.63	-	-	256.36	近年来存在一定资金压力，从而导致未按期支付货款，已于 2022 年 3 月 11 日与厦门星原融资租赁有限公司签署 950 万元售后回租协议，剩余款项将继续与融资租赁公司开展售后回租融资	否
	江西中络电子有限公司	1,904.58	-	-	57.14	主要应收款项处于正常回款周期内	否
	中电投融和融资租赁有限公司	1,712.57	1,712.57	100.00%	51.38	已回款	否
	惠州润众科技股份有限公司	1,479.46	119.43	8.07%	44.38	分期收款结算，回款比例较低，处于正常回款中	否
2020 年 12 月 31 日	五株集团	4,358.64	1,795.65	41.20%	152.91	已与融资租赁公司开展售后回租融资	否
	益阳市明正宏电子有限公司	1,137.50	953.88	83.86%	34.13	由于回款流程较慢导致逾期	否
	惠州欣丰实业	885.49	624.10	70.48%	26.56	由于资金压力导致逾期	否
	亨新电子	804.58	433.73	53.91%	24.14	由于回款流程较慢导致逾期	否

年份	单位名称	应收账款余额	截至 2022 年 3 月 31 日回款金额	回款比例	坏账准备金额	未回款原因	是否为失信 被执行人
	平安国际融资租赁有限公司	670.19	670.19	100.00%	6.70	已回款	否

截至 2022 年 3 月 31 日，公司 2021 年末应收账款前五大客户的回款比例整体较低，主要原因系截止日距离 2021 年末时间较短，客户仍处于陆续回款中。除五株集团已开展售后回租支付货款外，其他主要客户中，采用分期付款结算的客户尚处于回款周期内；部分大型集团公司、租赁公司放款周期较长，尚未完全支付完毕货款，具有合理性。

截至 2022 年 3 月 31 日，公司截至 2020 年末应收账款前五大客户中回款比例较低的客户除五株集团外，亨新电子的回款比例为 53.91%，因其资金周转存在一定压力导致回款速度较慢。双方约定分 12 期结算，亨新电子各期回款金额小于应付金额造成部分逾期。亨新电子虽存在分期付款金额不足的情形，但 2021 年各期已陆续回款，不存在严重违约情形，预计逾期款项可全部收回。

报告期各期末，公司已严格按照坏账计提政策充分计提应收账款坏账准备，不存在因客户经营困难等客观证据导致的需要单项计提坏账准备的情况。截至本问询函回复出具之日，应收账款主要客户与发行人不存在纠纷或潜在纠纷，客户资信情况良好，处于陆续回款中或已形成可执行的回款计划，应收账款期后回收情况整体符合预期，与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入确认合理。

三、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、获取并复核公司 2020 年末、2021 年末应收账款账龄明细表及逾期账龄表；检查截至本问询函回复出具之日的回款情况；检查相应银行流水，核实期后回款的准确性；

2、通过网络公开信息检索相关客户的财务状况、偿债能力、资信及舆情情况，通过检索中国裁判文书网、信用中国、国家企业信用信息公示系统等核查主要客户是否存在失信被执行人、重大诉讼等情形，分析客户是否存在信用状况恶化导致款项无法收回的风险，核查是否涉及单项计提的情形；

3、获取应收账款坏账计提表，复核账龄及客户类别划分的准确性，结合前瞻性信息等利用预期信用损失模型重新计算应收账款坏账准备，核实发行人坏账计提的充分性；

4、了解客户可执行的回款计划，了解公司应收账款逾期管理、催收措施以及主要逾期应收账款客户的经营情况和财务状况、是否存在纠纷或潜在纠纷，审慎判断与交易相关的经济利益是否很可能流入企业，收入确认是否合理。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人截至 **2021 年末**的应收账款逾期账龄主要在 1 年以内，逾期时间较短，逾期 1 年以上的应收账款金额较小。发行人对截至 **2021 年末**相关逾期客户坏账准备计提充分，截至本问询函回复出具之日，相关逾期客户资信状况良好，经营情况正常，与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入确认具有合理性；

2、截至 **2022 年 3 月 31 日**，发行人截至 2020 年末及 **2021 年末**的应收账款回款比例分别为 **77.38%和 24.40%**。截至 2020 年末的应收账款期后回款情况较为良好。因截止日距离 **2021 年末**时间较短，回款比例较低具有合理性，不存在相关客户处于重大经营困难而造成坏账损失的情形，后续款项回收不存在重大不确定性；

3、截至本问询函回复出具之日，应收账款主要客户与发行人不存在纠纷或潜在纠纷，客户资信情况良好，处于陆续回款中或已形成可执行的回款计划，应收账款期后回收情况整体符合预期，与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入确认合理。

问题 12 关于存货

根据申报资料及审核问询回复：

（1）对库龄 6 个月内状态正常的原材料、半成品、委托加工物资一般未计提跌价准备，对于库龄 6 个月以上且预期未来无领用计划的原材料、半成品、

委托加工物资，公司需结合各部门的评估确认其可变现净值，对于成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(2) 公司未披露 2021 年 9 月末发出商品期后结转情况。

请发行人说明：

(1) 对比同行业可比公司跌价准备计提政策，说明原材料、半成品、委托加工物资跌价准备计提政策是否存在差异，差异的原因及合理性。

(2) 截至目前 2021 年 9 月末发出商品构成、对应在手订单及期后销售情况、试用商品库龄及期后转销售情况。

请保荐人、会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、对比同行业可比公司跌价准备计提政策，说明原材料、半成品、委托加工物资跌价准备计提政策是否存在差异，差异的原因及合理性

根据《企业会计准则》的规定，公司对存货跌价准备的计提方式为：于资产负债表日，按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

对原材料、半成品、委托加工物资跌价准备计提政策具体为：对库龄 6 个月内状态正常的原材料、半成品、委托加工物资一般未计提跌价准备；对于待报废及因市场或者其他原因无使用价值的原材料、半成品，按全额计提跌价准备；对于库龄 6 个月以上且预期未来无领用计划的原材料、半成品、委托加工物资，公司结合各部门的评估确认其可变现净值，对于成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

同行业可比公司原材料、半成品（在产品）、委托加工物资存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	具体情况
大族数控	公司库龄 1 年以内状态正常的原材料、半成品、委托加工物资一般未计提跌价准备；对于待报废及因市场或者其他原因无使用价值的原材料、半成

公司名称	具体情况
	品，按全额计提跌价准备；对于状态为不良的原材料、半成品、委托加工物资及库龄 1 年以上的原材料、半成品、委托加工物资，公司需结合各部门的评估确认其可变现净值，对于成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
芯碁微装	公司原材料和在产品，以在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日库存商品成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。
燕麦科技	原材料及在产品：需要经过加工的原材料、在产品，公司以所生产的产成品的估计售价减去原材料、在产品加工至产成品时的加工成本、销售税费后的金额确定原材料、在产品的可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料、在产品按成本计量；反之则该材料、在产品按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。公司对库龄一年以上的未正常用于生产出现呆滞迹象且公司无明确生产领用计划的材料按单个材料项目全额计提存货跌价准备。
东威科技	（1）原材料：公司原材料主要用途是用于生产，最终形成产品销售，各期末原材料中，主要是用于生产 VCP 设备的原材料。从公司在报告期各期存在跌价的产品中可以看出，存在跌价风险的主要是由于客户需求变更取消订单或者改造的工单需要追加成本较高、推广的新型设备验收不合格等原因导致，公司的 VCP 设备在一般情况下存在跌价的风险较小。此外，公司的原材料除了用于生产外，同时也能用于研发、售后服务等方面。综上，公司综合毛利率较高且相对稳定，原材料减值风险较低，故不计提减值准备。 （2）在产品：对于有对应销售合同的在产品，成本在对应的工单中归集，按照合同约定售价减去合理估计达到完工状态时需要发生的成本以及减去根据每年的销售费用率预计的销售费用及相关税金，测算相关产品是否存在跌价，根据测算结果计提跌价准备。无明确对应销售合同的在产品，主要为公司为缩短设备的交付周期，预先适量生产的 VCP 设备中标准化和通用程度较高的模块（如电镀槽段、上下料段）。该等产品一般情况下存在跌价的风险较小，故不计提减值准备。

上表中，大族数控与发行人对原材料、半成品、委托加工物资跌价准备计提政策相近，发行人与大族数控相比，对不同计提比例下按库龄划分的年限较短，更为谨慎，但不存在重大差异。

燕麦科技对于需全额计提存货跌价准备的原材料及在产品的库龄标准为 1 年以上、未正常用于生产、出现呆滞迹象且无明确生产领用计划的材料，发行人以 6 个月作为划分标准，较燕麦科技更为谨慎。

东威科技对原材料未计提减值准备，发行人与其原材料类型不尽相同，跌价准备计提政策更为谨慎。

综上，除芯碁微装未披露具体按库龄划分的计提政策外，发行人较同行业可比公司对原材料、半成品、委托加工物资跌价准备计提政策更为谨慎，不存

在显著差异，具有合理性。

二、截至目前 2021 年 9 月末发出商品构成、对应在手订单及期后销售情况、试用商品库龄及期后转销售情况

截至 2021 年末，公司发出商品余额包含已发货尚未验收的发出商品、试用发出商品，具体情况如下：

单位：万元

发出商品	截至 2021 年 12 月 31 日					
	余额	占比	截至 2022 年 3 月 31 日对应在手订单金额	在手订单支持率	截至 2022 年 3 月 31 日转销售金额	转销售比例
已发货尚未验收的发出商品	7,966.64	78.07%	7,966.64	100.00%	6,773.09	85.02%
试用发出商品	2,237.68	21.93%	94.52	4.22%	351.04	15.69%
合计	10,204.32	100.00%	8,061.16	79.00%	7,124.13	69.81%

发行人截至 2021 年末发出商品余额较 2020 年末增长 35.02%，其中已发货尚未验收的发出商品增幅为 27.31%，试用发出商品增幅为 72.17%。公司于 2021 年进一步加大了产品的推广力度，伴随客户的不断挖掘，潜在客户增多，试用发出商品亦随之增长较快。截至 2022 年 3 月 31 日，截至 2021 年末发出商品转销售比例为 69.81%，转销售比例较为良好。

截至 2021 年末，公司试用发出商品的库龄结构如下：

单位：万元

库龄	截至 2021 年 12 月 31 日	
	余额	占比
1-6 个月	1,497.60	66.93%
7-12 个月	576.19	25.75%
1 年以上	163.88	7.32%
合计	2,237.68	100.00%

截至 2022 年 3 月 31 日，截至 2021 年末试用发出商品转销售情况如下：

单位：万元

项目	截至 2021 年 12 月 31 日
试用数量（台）	44

项目	截至 2021 年 12 月 31 日
试用发出商品金额	2,237.68
转销售数量（台）	8
转销售金额	351.04
转销售率（按数量）	18.18%
转销售率（按金额）	15.69%
在手订单率（截至 2022 年 3 月 31 日，按数量）	4.55%
在手订单率（截至 2022 年 3 月 31 日，按金额）	4.22%

截至本问询函回复出具之日，公司截至 2021 年末试用发出商品库龄在 1 年以上的比例为 7.32%，比例较低。试用产品期后实现销售的比例（按金额）为 15.69%，期后尚未转销售的原因为：1）客户已签署正式合同但尚未验收完毕，截至 2022 年 3 月 31 日该类在手订单比例为 4.22%；2）客户已达成购买意向，处于正式合同签署的内部流程中，该类比例为 35.05%；3）少量试用机器尚未试用完毕或处于竞品比较阶段；4）存在 3 台退回试用机待销售。

综上，发行人截至 2021 年末发出商品增速较为稳定，试用发出商品增长较快，主要系伴随收入增长及客群增加带来的试用商品增多。截至 2021 年末部分试用发出商品虽尚未实现销售收入，但已签署正式合同及已达成购买意向的试用机较多，未来实现销售的预期较高，具有合理性。

三、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、查询同行业可比公司原材料、半成品、委托加工物资跌价准备计提政策，核查发行人跌价准备计提政策是否存在差异；

2、获取发行人发出商品明细表、对应在手订单情况，核查截至 2021 年末发出商品的对应的在手订单比例；

3、获取期后收入确认明细，核查发出商品截至本问询函回复出具之日的转销售情况；

4、核查试用发出商品期后转销售比例较低的原因，了解是否签署正式合同或谈判进度，了解试用发出商品未来实现销售的可行性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人较同行业可比公司对原材料、半成品、委托加工物资跌价准备计提政策更为谨慎，不存在显著差异，具有合理性；

2、发行人截至 **2021 年末**发出商品由已发货尚未验收的发出商品、试用发出商品构成，占比分别为 **78.07%**及 **21.93%**。截至 **2022 年 3 月 31 日**，截至 **2021 年末**发出商品转销售比例为 **69.81%**，整体较高，转销售情况较好；

3、发行人截至 **2021 年末**发出商品构成中的试用发出商品较截至 **2020 年末**增幅较大，主要原因系公司于 2021 年进一步加大了产品的推广力度，伴随客户的不断挖掘，潜在客户增多，试用发出商品亦随之增长较快；

4、截至本问询函回复出具之日，发行人截至 **2021 年末**部分试用发出商品转销售比例较低，但已签署正式合同及已达成购买意向的试用机较多，未来实现销售的预期较高，具有合理性。

问题 13 关于现金流量表项目的勾稽

请发行人说明报告期各期“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与其他会计科目的勾稽情况，是否存在较大差异、差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、说明报告期各期“销售商品、提供劳务收到的现金”与其他会计科目的勾稽情况，是否存在较大差异、差异的原因及合理性

报告期各期，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与其他会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	79,772.56	48,124.15	22,968.56
一、增加项：	-8,494.93	2,313.44	-3,155.45
销项税额	10,182.66	6,023.59	3,132.72
预收款项/合同负债、其他流动负债增加（期末-期初）	-92.32	2,075.74	-1,410.19
应收账款余额减少（期初-期末）	-18,193.53	-6,303.61	-3,980.90
应收票据/应收款项融资余额/其他流动负债减少（期初-期末）	-391.74	517.72	-897.08
二、扣除项：	15,197.57	14,527.00	10,010.07
计提的利息收入（含税）		63.39	92.33
出售固定资产缴纳的销项税额	0.18	1.07	
票据背书转让金额	14,449.47	12,578.15	8,165.04
前期未到期贴现的票据本期到期终止确认导致应收票据减少	465.06	1,356.75	622.69
前期通过应收账款保理收回款项本期终止确认导致应收账款减少	96.20		315.52
净额法结算导致应收账款减少	39.78		729.28
汇兑损益、票据贴现息及现金折扣	78.71	527.64	85.21
全额核销坏账	0.20		
债务重组损失	67.97		
三、销售商品、提供劳务收到的现金	56,080.05	35,910.59	9,803.04

由上表可见，报告期各期“销售商品、提供劳务收到的现金”与其他会计科目勾稽一致，不存在差异。

二、说明报告期各期“购买商品、接受劳务支付的现金”与其他会计科目的勾稽情况，是否存在较大差异、差异的原因及合理性

报告期各期，发行人购买商品、接受劳务支付的现金与其他会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业成本	57,954.40	35,194.53	16,701.62
一、增加项：	26,778.52	14,302.28	3,220.30
采购材料对应的进项税额（扣除进项税转出）	8,971.18	5,157.21	2,402.58

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货的增加（期末-期初）	14,860.33	7,070.97	1,967.28
本期转销的存货跌价损失	115.34	74.67	25.63
预付账款增加（期末-期初）	-645.55	674.23	-434.23
净额法支付/收回承兑汇票保证金（到期后支付货款）	1,608.75	816.71	-1,069.73
用于研发的存货出库	1,868.47	508.49	328.77
二、扣除项：	32,279.78	23,710.70	10,559.64
计入存货及营业成本的职工薪酬和资产折旧	5,374.79	2,377.27	917.24
计入营业成本的股份支付	32.54	10.85	
应付票据增加（期末-期初）	9,042.48	1,943.99	-1,942.21
票据背书-用以购买原材料	14,419.47	12,372.22	7,866.15
应付账款增加（期末-期初）	2,840.23	7,650.68	2,538.56
应付/预付账款增加中与采购商品、接受服务无关的项目增加	289.06	-590.77	127.42
净额法结算导致应付账款减少	39.78	-	729.28
通过应付账款保理导致的应付账款减少	-	-	281.68
汇兑损益及现金折扣	241.42	-53.55	41.51
三、购买商品、接受劳务支付的现金	52,453.14	25,786.12	9,362.28

由上表可见，报告期各期“购买商品、接受劳务支付的现金”与其他会计科目勾稽一致，不存在差异。

三、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、获取并复核发行人报告期各期现金流量表、现金流量表附注补充资料，对现金流量表整体进行分析性复核；
- 2、对现金流量表中的相关数据与发行人账面记录、财务报表进行核对，复核相关数据的准确性，并与相关会计科目进行勾稽，核查是否存在差异。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

发行人报告期各期“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”与其他会计科目勾稽一致，不存在差异。

问题 14 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，进一步说明资金流水具体核查情况，说明核查金额及占比，达到数量标准以上的流水往来的主要发生原因，大额资金流水所获取支持性材料是否充分，形成核查结论的依据是否充分；结合实际控制人邱四军资金借贷等情况，说明其外部借款的解决情况及目前负债情况；结合报告期内公司存在实际控制人占用资金及财务内控不规范等事项，说明核查范围未包括关键自然人的主要近亲属、认为发行人无需扩大资金流水的核查范围的合理性。

发行人回复：

一、进一步说明资金流水具体核查情况，说明核查金额及占比，达到数量标准以上的流水往来的主要发生原因，大额资金流水所获取支持性材料是否充分，形成核查结论的依据是否充分

（一）发行人及员工持股平台资金流水核查

1、核查金额及占比

结合金额和性质两个重要维度，申报会计师共抽取并查验报告期内发行人及其子公司、员工持股平台（持股平台在核查董监高流水时一并核查）银行流水共计 **12,218** 笔，资金流水核查标准确定如下：

1、获取报告期内所有账户的银行流水，结合交易频繁程度，核查主要账户账载及流水发生额，识别差异项：有差异的月份，逐月逐笔核对流水并核查差异原因；无差异的月份，对报告期内金额 50 万元以上的流入、流出资金进行全面核查。

2、银行对账单所载与自然人、关联方往来的银行流水：对发行人报告期内

交易对手方为自然人、关联方的银行流水进行重点核查，通过核查银行回单、合同等证明文件，分析该等资金流水的真实性、合理性、合规性，并判断发行人内控是否完善，是否存在异常资金流水情形。

报告期内各期，流水核查金额及占比如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
核查笔数	1,235.00	2,762.00	669.00	1,802.00	685.00	1,617.00	842.00	2,606.00
核查金额	129,098.52	136,105.98	122,919.11	96,590.89	47,716.24	45,499.78	49,053.45	47,559.65
银行流水总额	141,673.03	154,377.66	128,637.21	109,290.65	53,416.08	55,095.75	53,195.05	51,409.67
核查比例	91.12%	88.16%	95.55%	88.38%	89.33%	82.58%	92.21%	92.51%

2、达到数量标准以上的流水往来的主要发生原因，大额资金流水所获取支持性材料是否充分，形成核查结论的依据是否充分

报告期内，发行人银行对账单所载 50 万元及以上资金流水（剔除银行账户间互转）的金额及发生原因汇总列示如下：

单位：万元

	2021 年度				2020 年度				2019 年度				2018 年度			
资金用途	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数
销售收款	41,550.39	231	-	-	28,832.09	117	-	-	6,909.85	51	-	-	9,794.92	51	-	-
金融机构 贷款	6,000.00	7	8,974.53	13	9,900.00	23	6,753.27	22	9,850.00	18	9,142.44	26	6,510.00	13	5,572.81	13
票据兑 付、存入 保证金	2,778.84	15	12,301.67	27	2,452.82	19	8,409.00	37	1,078.48	12	5,418.81	36	194.00	2	479.86	3
购买理财	9,000.00	5	7,000.00	4	-	-	2,000.00	1	-	-	-	-	-	-	-	-
退税收入	1,758.27	14	-	-	637.65	8	-	-	216.24	3	-	-	-	-	-	-
供应商退 款	163.53	2	-	-	150.00	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
政府补助	150.00	1	-	-	-	-	-	-	100.00	2	-	-	-	-	-	-
代理销售 费用	-	-	105.40	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
退款客户	-	-	408.80	3	-	-	1,128.24	8	-	-	84.35	1	-	-	272.61	3
融资租赁 服务费	-	-	179.37	3	-	-	188.19	3	-	-	-	-	-	-	58.59	1
员工工 资、奖金	-	-	4,735.42	30	-	-	2,766.40	30	-	-	1,538.41	22	-	-	907.62	12
购买专利 费	-	-	153.60	2	-	-	206.40	3	-	-	-	-	-	-	-	-
支付凯捷 物流费	-	-	210.00	4	-	-	90.46	1	-	-	-	-	-	-	-	-
缴纳税费	-	-	3,407.98	26	-	-	1,790.74	12	-	-	455.22	5	-	-	253.60	2
购汇	4,884.31	11	7,826.27	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	2021 年度				2020 年度				2019 年度				2018 年度			
资金用途	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数
采购付款	-	-	20,472.87	152	-	-	11,644.09	108	-	-	2,158.98	27	-	-	1,830.14	26
房屋租赁	-	-	385.62	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
劳务外包 费	-	-	367.39	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
投资款	-	-	-	-	20,250.00	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
办理售后 回租收款	-	-	-	-	498.00	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
收回垫付 的融资租 赁款	-	-	-	-	93.56	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
购车款	-	-	-	-	-	-	75.26	1	-	-	-	-	-	-	-	-
实控人资 金占用及 还款	-	-	-	-	1,840.00	8	637.12	6	450.00	4	500.00	4	-	-	690.50	7
票据贴现					4,287.56	25	-	-	2,563.20	13	-	-	1,382.88	13	-	-
转贷					370.00	2	400.00	2	2,250.00	12	2,551.78	9	5,010.00	16	5,010.00	11
收到应收 账款保理 款					329.21	2	-	-	1,469.76	4	-	-	537.67	3	-	-
发行人拆 入、归还 款项及支 付利息					99.17	1	600.00	3	932.19	5	728.11	5	1,650.00	13	2,078.00	12
支付应付 账款保理 款					-	-	429.14	6	-	-	50.79	1	-	-	50.79	1

	2021 年度				2020 年度				2019 年度				2018 年度			
资金用途	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数	流入 金额	流入 笔数	流出 金额	流出 笔数
票据找零					-	-	-	-	-	-	52.00	1	-	-	351.50	4
融资租赁- 退还客户 部分首付 款					-	-	-	-			189.42	1	335.00	2	335.00	2
配合客户 走账					-	-	-	-				-	-	-	84.67	1
蔡亮返款					-	-	-	-				-	400.00	4	400.00	4
监管户退 款	-	-	-	-	-	-	2,013.40	2	-	-	-	-	-	-	-	-
总计	66,285.34	286	66,528.92	289	69,740.04	218	39,131.71	245	25,819.72	124	22,870.32	138	25,814.47	117	18,375.70	102

申报会计师对大额资金流水进行了充分核查，从银行收付款记录追查至对应财务凭证，针对不同资金流水用途，获取了相应银行回单、销售合同、采购合同、贷款合同、购买专利合同、纳税凭证、政府补助凭证、投资协议、客户供应商访谈问卷等一种或多种资料，判断资金流水是否具有真实交易背景、是否存在异常资金往来、是否存在体外资金循环等情形。

上表中，发行人对涉及的内控不规范事项均已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”中予以披露，申报会计师获取的相应支持性材料如下：

序号	资金用途	支持性材料
1	垫付融资租赁款	客户出具的垫付说明、签署的购销合同、融资租赁合同、梳理垫付及回收时间、银行回单
2	实际控制人资金占用及还款	报告期内实控人非经营性占用公司资金的记账凭证、银行回单、相关确认文件、对实控人进行访谈
3	无真实交易背景的票据融资（上表票据贴现分类中包含此项）	查阅票据背书转让贴现记录、对陈立进行访谈、拉取其全部资金流水以作交叉符合
4	转贷	获取了报告期内发行人银行贷款对应合同，结合资金流水检查贷款的资金流向，以确认公司报告期内银行流水对应的转贷情形，获取了银保监会苏州监管分局及相应贷款银行出具的说明函
5	发行人拆入、归还款项及支付利息	获取了相关借款协议、确认函、银行回单，逐条核查申报基准日前是否清偿完毕
6	票据找零	查阅承兑汇票、票据台账、查阅票据前后手、核查票据背书转让是否具有实际交易支持
7	融资租赁-退还客户部分首付款	与相关客户签署的购销合同、融资租赁合同，核查退还首付款事项是否具有真实的交易背景、银行回单、访谈财务负责人
8	配合客户走账	获取邱四军银行流水中对应的资金流转情况、相应购销合同、客户说明函

报告期内，除销售收款、采购付款、金融机构贷款等常规银行流水及已披露的内控不规范事项外，申报会计师重点关注的其他单笔金额大于 50 万元的银行流水具体情况如下：

(1) 退款客户

单位：万元

	2021 年			2020 年			2019 年			2018 年		
交易对手	流出 金额	流出 笔数	原因	流出 金额	流出 笔数	原因	流出 金额	流出 笔数	原因	流出 金额	流出 笔数	原因
EVERMOR AL TECHNOL OGY CO.				137.36	1	退 回 预 收 账 款，客户考虑 自 身 采 购 需 求，经友好协 商退款，合同 取消						
奥士康科技 股份有限公司	88.80	1	退 回 预 收 账 款，客户考虑 自 身 采 购 需 求，经友好协 商退款，合同 取消	102.00	1	合 同 数 量 变 更，由 12 台改 为 7 台，退回 多付的首付款						
大连崇达电 路有限公司										124.91	1	重复支付，退 回
东莞市合鼎 电路有限公 司							84.35	1	改为由国 信模式结 算，故退 回客户分 期款	88.80	1	改为由国信模 式结算，故退 回客户首付款
广德扬升电 子科技有限 公司				363.88	3	客户财务误电 汇支付，要求 使用承兑汇票 付款，协商后						

	2021 年			2020 年			2019 年			2018 年		
交易对手	流出 金额	流出 笔数	原因	流出 金额	流出 笔数	原因	流出 金额	流出 笔数	原因	流出 金额	流出 笔数	原因
						予以退回						
惠州市欣丰实业有限公司	320.00	2	客户考虑自身采购需求，经友好协商退款，合同取消									
江门市奔力达电路有限公司										58.90	1	预收账款支付金额超过合同约定，退回
江门市君业达电子有限公司				225.00	2	客户要求改为使用承兑汇票支付，协商后予以退款						
昆山巨强电子有限公司				300.00	1	合同变更为与南通巨强签署，首付款由南通巨强支付，故退款给昆山巨强						
总计	408.80	3		1,128.24	8		84.35	1		272.61	3	

针对上述向客户退款情形，申报会计师获取了相应合同取消或变更协议、合同台账、访谈销售人员，针对退款后变更为票据支付的，核对退款后客户是否按时使用票据回款，相关资金流水是否存在重大异常。经核查，退款客户情形均基于合理的商业理由，不存在资金空转、虚构交易的情形。

(2) 融资租赁服务费

单位：万元

年份	流水交易对方	流出金额	流出笔数	支持性材料
2021 年	海尔融资租赁股份有限公司	111.00	2	融资租赁服务费协议、租赁公司访谈、银行回单
2021 年	欧力士融资租赁（中国）有限公司	68.37	1	
2020 年	海尔融资租赁股份有限公司	60.44	1	
2020 年	欧力士融资租赁（中国）有限公司	69.10	1	
2020 年	平安国际融资租赁有限公司	58.65	1	
2018 年	平安国际融资租赁（天津）	58.59	1	

融资租赁服务费具体情况详见本问询函回复问题 6 之分析说明。

(3) 蔡亮返款

单位：万元

年份	流水交易对方	流入金额（万元）	流入笔数	流出金额（万元）	流出笔数	支持性材料
2018 年	蔡亮	400.00	4	-	4	邱四军与蔡亮借款协议、邱四军与蔡亮资金流水互为印证、访谈邱四军确认资金用途
2018 年	邱四军	-		400.00		

发行人产生上述流水的原因为：2011 年 5 月广州合泰转让股权，邱四军于 2011 年 5 月向蔡亮借款 1,000 万元用于支付股权转让价款。自 2016 年 2 月起，发行人代邱四军偿还蔡亮上述借款，即为邱四军向发行人拆借以偿还对蔡亮的借款。2016 年 2 月至 2018 年 9 月，维嘉科技银行账户直接向蔡亮账户支付的款项为 400 万元。为厘清债权债务关系，规范拆借支付路径，2018 年邱四军要求蔡亮

将该 400 万元退还发行人，邱四军个人账户向发行人借款 400 万元偿还给蔡亮，故存在上述资金流水。

上表中具体资金流情况如下：

单位：万元

持卡人	流水日期	流入金额	流出金额	流水交易对方	备注
维嘉科技	2018/10/22	100.00		蔡亮	为规范资金拆借路径，蔡亮将前期发行人向其打款归还至发行人
维嘉科技	2018/10/22		100.00	邱四军	发行人将借款打至邱四军账户
维嘉科技	2018/10/22	100.00		蔡亮	为规范资金拆借路径，蔡亮将前期发行人向其打款归还至发行人
维嘉科技	2018/10/22		100.00	邱四军	发行人将借款打至邱四军账户
维嘉科技	2018/12/27		100.00	邱四军	发行人将借款打至邱四军账户
维嘉科技	2018/12/27		100.00	邱四军	发行人将借款打至邱四军账户
维嘉科技	2018/12/28	100.00		蔡亮	为规范资金拆借路径，蔡亮将前期发行人向其打款归还至发行人
维嘉科技	2018/12/28	100.00		蔡亮	为规范资金拆借路径，蔡亮将前期发行人向其打款归还至发行人

综上，对于发行人资金流水核查情况，申报会计师认为：相关资金流向或用途不存在重大异常，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。发行人财务报表不存在重大错报风险，资金管理相关内部控制制度不存在重要或重大缺陷，截至首次申报基准日，发行人内部控制健全有效。申报会计师对大额资金流水均获取了支持性材料，资金流水相应证据材料充分，上述核查结论的依据具有充分性。

报告期内，子公司维嘉凯捷银行对账单所载 50 万元及以上资金流水均为收到自母公司的运输费用；员工持股平台维嘉凯悦银行对账单所载 50 万元及以上资金流水均为投资款、股权转让款。维嘉智能装备无 50 万元以上资金流水。

（二）自然人资金流水核查

报告期内，自然人银行对账单所载 5 万元以上资金流水的金额及发生原因汇总列示如下，申报会计师对大额流水获取了相应支持性材料，如购房合同、投资理财合同、亲属拆借款说明等，对于与发行人存在资金往来的情形，核查发行人账面信息、银行回款以作交叉复核，具体如下：

1、实际控制人邱四军

序号	流水交易对方	具体内容
1	发行人	①主要为工资、奖金、代缴股改个税； ②异常资金往来包括：转贷、资金拆借、代付购车款、配合客户走账，发行人均已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露； ③股权转让款监管户退款：2020 年 10 月，丰年君和为确保邱四军股权转让款用于清理资金占用，与发行人在宁波银行开立共管受限监管账户并签署《账户监管协议》，该账户对外支付指令仅可由丰年君和发出。基于上述清理资金占用目的，丰年君和投资款直接汇入该监管账户，发行人于 2020 年 10 月将清偿后结余的 2,013.40 万元退还邱四军； ④因蔡亮返款安排产生资金流水：详见本问题回复之（一）之 2、之（11）蔡亮返款
2	维嘉凯悦	员工持股平台投资款，2019 年合计 760 万元
3	发行人员工	主要为维嘉凯悦员工持股平台股权转让款，除此外，邱四军于 2020 年自董事、副总经理常远借款 15 万元，已于当年归还完毕
4	亲属及朋友	除向岳父马**转账买房款 10 万元外，其他均为自亲属及朋友借款，2018 年合计借入 20.00 万元，2019 年合计借入金额 442.00 万元，均于 2019 年至 2020 年间清偿完毕
5	蔡亮	①偿还历史借款本息，邱四军于 2011 年 5 月向蔡亮借款 1,000 万元用于支付历史股权转让款； ②蔡亮返款：详见本问题回复之（一）之 2、之（11）蔡亮返款
6	胡泽洪	均为偿还历史借款及支付股权转让款
7	共青城木立创业投资合伙企业	股权转让款 3,250.00 万元
8	配偶	均为补贴家用转账
9	苏州市聚创科技小额贷款有限公司	2020 年，邱四军向苏州市聚创科技小额贷款有限公司借款 1,400.00 万元，已于当年清偿完毕本息
10	客户股东	报告期内，存在发行人及邱四军配合客户河南省浩达电子科技有限公司（简称“浩达电子”）走账融资情形，具体资金流向为：2018 年 1

序号	流水交易对方	具体内容
		月，浩达电子将走账资金 84.66 万元支付至发行人账户，发行人将资金划款至邱四军账户，邱四军将该资金退回至浩达电子股东刘**。发行人已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
11	其他	主要为缴纳个税、购买保险、偿还金融机构贷款、学费等

2、实际控制人配偶马彦红

报告期内，实际控制人配偶资金往来主要为购买保险、购买理财、家庭成员间转账及个人工资等，不存在与发行人及关联方、客户、供应商等大额异常资金往来。实际控制人之子尚未成年，故未拉取其银行流水。

3、董事、监事、高级管理人员

序号	姓名	职务	具体内容
1	常远	董事、副总经理	①主要为工资、奖金、与配偶、父母家庭成员间转账； ②于 2020 年借款给邱四军 15 万元，已于当年收到归还款项； ③与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
2	何妍	董事、副总经理	①主要为工资、奖金、投资理财、购房款、学费、股权转让款； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
3	朱劼	财务负责人	①主要为工资、奖金、投资理财、购房款、股权转让款； ②与发行人资金拆借、代付电费，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
4	李奕奕	董事会秘书	主要为工资、奖金、投资理财、亲属间往来、装修款、员工股权激励投资款等
5	庞士君	监事会主席	①主要为工资、奖金、投资理财、亲属间往来、员工股权激励投资款等； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
6	张宏高	监事	①主要为工资、奖金、投资理财、配偶间往来、员工股权激励投资款等； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
7	季峰	职工代表监事	主要为工资、奖金、投资理财、父母间往来、购房款等

4、其他关键岗位人员

序号	姓名	职务	具体内容
----	----	----	------

序号	姓名	职务	具体内容
1	沈海涛	电机事业部 副总监	①主要为工资、奖金、员工股权激励投资款、个人银行贷款； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
2	孟凡辉	总工程师	①主要为工资、奖金、员工股权激励投资款、配偶转账、偿还房贷、个人银行贷款； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
3	管凌乾	产品经理	①主要为工资、奖金、员工股权激励投资款、购房款、配偶转账、亲属借款； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
4	袁绩	产品经理	①主要为工资、奖金、配偶及父母转账、购买理财、买卖房款、银行贷款、朋友借款； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
5	陶荪亚	财务经理	无 5 万元以上的银行流水
6	王媛媛	出纳	父母转账
7	蔡蓓	曾任出纳	①购买理财； ②与发行人资金拆借，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
8	沈春雨	曾任出纳 (已离职)	无 5 万元以上的银行流水
9	邵军	行政部主管	①主要为报销款、备用金、员工股权激励投资款、购车款、亲属往来； ②为发行人代付低值易耗品购买（通过报销回款），已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露
10	苏永春	销售总监	主要为工资奖金、投资理财、备用金、员工股权激励投资款、购房款、配偶往来、亲属购房借款
11	闵家兵	销售副总监	主要为工资奖金、投资理财、购房款、亲属往来
12	陈跃	销售副总监	主要为工资奖金、投资理财、购房购车贷款、配偶转账、亲属购房借款

综上，对于自然人资金流水核查情况，申报会计师认为：相关资金流向及用途真实合理，与发行人相关的异常资金往来均于招股说明书中予以披露。除已披露的内控不规范事项外，不存在重大异常，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。申报会计师对大额资金流水获取了支持性材料，同时通过核查发行人资金流水、记账凭证、银行回单及相应拆借合同等进行交叉验证复核，相关资金流水证据材料充分，核查结论所获取依据具有充分性。

二、结合实际控制人邱四军资金借贷等情况，说明其外部借款的解决情况及目前负债情况

报告期内，实际控制人邱四军除向发行人拆借资金外，个人外部借款及清偿情况如下：

单位：万元

类别	2021年初至2022年4月11日		2020年		2019年		2018年	
	借入	偿还	借入	偿还	借入	偿还	借入	偿还
亲属、朋友借款	-	-	-	522.50	442.50	50.00	20.00	10.00
苏州市聚创科技小额贷款有限公司	-	-	1,400.00	1,434.07	-	-	-	-
银行贷款	房贷余额 4.50	-	100.00	200.00	100.00	-	-	-
常远	-	-	15.00	15.00	-	-	-	-
合计	4.50	-	1,515.00	2,171.57	542.50	50.00	20.00	10.00

经核查，截至本问询函回复出具之日，邱四军仅存在个人商业住房贷款处于按期还款周期内尚未支付完毕外，其他外部借款均已清偿完毕，不存在大额个人负债、失信被执行人等情形。

三、结合报告期内公司存在实际控制人占用资金及财务内控不规范等事项，说明核查范围未包括关键自然人的主要近亲属、认为发行人无需扩大资金流水的核查范围的合理性

（一）扩大资金流水核查范围

1、对应当予以核查的资金流水进行完整核查

根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）中列明的应当予以核查的范围，即“发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管等相关人员应按照诚实信用原则，向中介机构提供完整的银行账户信息，配合中介机构核查资金流水”。申报会计师已对上述法人、自然人流水进行了全部审慎核查。

2、结合重要性原则和支持核查结论需要，扩大流水核查范围至相关人员

根据《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，即“报告期内存在以下情形的，保荐机构和申报会计师应考虑是否需要扩大资金流水

核查范围：（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；……（8）其他异常情况”。经申报会计师逐条对照《首发业务若干问题解答》所列情形，并综合考虑发行人于报告期内存在的内部控制不规范事项，针对重点关注内容，除明确规定的实际控制人、董事、监事、高管外，于首次申报前扩大了资金流水的核查范围，具体如下：

（1）实际控制人邱四军配偶马彦红

报告期内，实际控制人与发行人存在的资金拆借金额较大、频率较高，扩大流水核查范围至其近亲属，因其子未成年未予拉取流水。马彦红流水核查情况详见本题回复之一、之（二）之 2、实际控制人配偶马彦红。

（2）代收代付事项涉及的主要员工邵军

报告期内，行政部主管邵军因其岗位原因处理行政事务繁多，发生较多小额代付低值易耗品、代收房租、维修费等情形，代付系先由其对外支付后，再通过员工报销形式回款；代收亦通过其先行代收，再返还至发行人。申报会计师认为，代收代付虽整体金额较小，但属于内控不规范事项，故扩大流水核查范围至该员工邵军，全面核查是否存在其他体外代付、未报销入账、销售未回款等情形。

经核查，除已披露的代收代付情况外，不存在其他内控不规范情形。邵军银行流水的主要内容详见本问题回复之一、之（二）之 4、其他关键岗位人员。

（3）主要销售人员、核心技术人员

报告期内，发行人销售费用率、研发费用率较同行业可比公司较低，申报会计师扩大银行流水核查范围至 1 名销售总监、2 名销售副总监、4 名核心技术人员。经核查，主要销售人员及研发人员均不存在体外收付款、虚构交易、商业贿赂等情形。上述人员的银行流水情况详见本问题回复之一、之（二）之 4、其他关键岗位人员。

3、补充核查财务负责人朱劼岳父陈立

经核查，报告期内发行人内控不规范情形主要由资金管理规范性不足导致，发生转贷、资金拆借、代收代付、票据找零及无真实交易背景的票据融资。其中，公司财务负责人朱劼的岳父陈立配合公司获取票据融资 715.02 万元，金额较大，需予以较高关注。

申报会计师识别到相关不规范事项后，出于谨慎性考虑，合理怀疑陈立是否存在作为资金通道协助公司进行其他票据融资或资金交易的情形。为进一步确认相关事项，秉承应查尽查的原则，同时根据《首发业务若干问题解答》对扩大资金流水核查范围的要求，申报会计师获取了陈立报告期内全部银行流水。

经核查陈立报告期内资金流水主要为代发社保、养老金收支、电费水费缴纳等，异常资金流水仅为配合发行人进行票据融资的情形。具体资金流向为：公司将票据背书转让至其他无关联关系的第三方，贴现资金再由无关联关系第三方通过陈立转账至公司账户。通过陈立转账的原因系第三方贴现人员与陈立熟识，故出于安全信任角度打款至陈立，资金流向明确、清晰。发行人已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、公司内部控制制度的情况”之“（一）报告期内内控不规范事项”予以披露。

（二）除马彦红、陈立外未包括其他关键自然人的主要近亲属的合理性

申报会计师在自然人流水核查中，除马彦红、陈立外未包括其他关键自然人的主要近亲属的原因包括：

1、报告期内，除已披露的内控不规范事项外，发行人不存在其他资金管理的重大不规范情形：毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期变动保持在合理范围内，不存在经销或特殊销售模式的占比过高或重大变动，不存在委外加工费用大幅变动、成本费用大幅波动、进口或出口额较大异常的情形，不存在购销交易对应的资金流水在商业合理性方面存疑的情形，亦不存在员工薪酬重大变化等其他异常情况；

2、申报会计师更具针对性地扩大了流水核查范围：针对报告期内发行人内控不规范情形的核查与披露，申报会计师均印证了其资金流应予闭环、票据流转与资金流转对应、相关科目勾稽准确合理等。在逐个排查不合规情形的过程中，一旦获取相关异常信息，即对发行人流水、关键自然人流水进行双向核对，同步获取支持性材料，发现存在不合理的资金流向且交易对方频繁出现时，即对相应人员的资金流水进行全面核查，进而扩大了流水范围。此外，考虑对各项费用的进一步验证，申报会计师对主要销售人员、研发人员流水进行了全面核查，更具针对性地结合公司实际情况扩大了资金流水核查范围；

3、核查范围内的自然人与其近亲属无大额异常往来，除邱四军配合客户走账外，

其他自然人与发行人客户供应商无往来：经全面核查自然人流水，关注相关人员与其近亲属之间的往来是否仅为日常生活所需、借贷款项是否清偿、共同投资是否签署协议等，申报会计师已核实相关人员与近亲属无大额异常往来，除邱四军配合客户走账外，其他自然人与客户供应商无往来，故未进一步扩大近亲属核查范围。

综上，申报会计师保持合理怀疑的原则，审慎、充分的选择资金流水核查对象并扩大了核查范围，对具体事项进行了必要的调查、复核工作，不存在故意隐瞒、省略核查程序的情形。发行人对相关不合规事项披露完整、详尽，除已披露的内容外，发行人、关键岗位自然人及部分近亲属相关资金流水不存在重大异常，故未拉取关键自然人全部近亲属资金流水具有合理性。

四、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、获取发行人及其子公司、分公司、员工持股平台、关键自然人 2018 年 1 月 1 日至 **2021 年 12 月 31 日**全部资金流水；

2、针对大额资金流水，获取相关支持性材料并访谈相关人员，关注信息真实性、一致性，核查资金流水是否存在重大异常，异常原因及合理性；

3、获取截至 2022 年 **4 月 11 日**邱四军征信报告及截至本问询回复出具日无新增债务确认函，同时根据资金流水，核查其个人负债情况，是否清偿完毕，未清偿完毕的负债金额是否较大，是否存在失信被执行人的情形；

4、针对发行人报告期内存在的内控不规范情形，扩大资金流水核查范围，关注已核查流水中异常交易、频繁交易的相关人员，拉取选定人员全部银行流水，关注是否存在其他异常情形；

5、分析除马彦红、陈立外，是否存在其他关键自然人的主要近亲属需予以核查资金流水，论证所选核查范围的合理性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、申报会计师对资金流水的核查金额及占比较高，达到数量标准以上的流水往来

发生原因具有合理性，除已披露的异常资金流转外，不存在其他重大不规范情形；

2、获取的大额资金流水支持性材料充分，所获证据间可互相印证，资金流闭环，形成核查结论的依据具有充分性；

3、截至本问询函回复出具之日，邱四军仅存在个人商业住房贷款处于按期还款周期内尚未支付完毕外，其他外部借款均已清偿完毕，不存在大额个人负债、失信被执行人等情形；

4、经申报会计师逐条对照《首发业务若干问题解答》所列情形，并综合考虑发行人于报告期内存在的内部控制不规范事项，针对重点关注内容，除明确规定的实际控制人、董事、监事、高管外，扩大了资金流水的核查范围；

5、申报会计师审慎、充分地选择资金流水核查对象，对具体事项进行了必要的调查、复核工作，不存在故意隐瞒、省略核查程序的情形。发行人对相关不合规事项披露完整、详尽，除已披露的内容外，发行人、关键岗位自然人及部分近亲属相关资金流水不存在重大异常，故未拉取关键自然人全部近亲属资金流水具有合理性。

问题 16 关于媒体质疑情况

请相关中介机构认真检索媒体质疑情况，并对媒体质疑的主要内容进行逐一核查并发表明确结论。

发行人回复：

一、媒体质疑检索情况

经检索及核查，发行人的负面报告汇总情况以及中介机构对媒体质疑的主要内容逐一核查内容及核查结论如下：

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
1	维嘉科技首次发布招股说明书报告期内应收账款和存货不断增长（经济参考报）	应收账款和存货增长	1、报告期内，维嘉科技的应收账款和存货不断增长，潜在的应收账款坏账风险和存货跌价风险不容忽视。	已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中充分披露了报告期内应收账款与存货的整体情况与变动原因，并在“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中进行了风险提示。具体分析详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、流动资产分析”之“（4）应收账款”及“（7）存货”，风险提示详见招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（六）应收账款账面价值较大的风险”及“（七）存货余额较大的风险”。 核查结论：发行人应收账款及存货的增长属于企业发展的正常现象，随着营业收入的增加而增加，相应余额变动与营业收入变动相匹配，符合自身业务规模增长、客户信用政策等实际经营情况。发行人制定了较为谨慎的坏账准备计提政策及存货跌价准备计提政策，已充分识别了应收账款的信用风险并足额计提信用减值损失，已充分识别存货跌价风险并足额计提了存货跌价准备。
2	内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）	业绩波动	1、截至 2020 年末，维嘉科技的未分配利润为 1226.12 万元，在经营上刚刚“扭亏为盈”； 2、报告期内，维嘉科技经营活动产生的现金流量净额表现糟糕。	1、2020 年，公司主营业务收入为 47,376.00 万元，同比大幅增长 111.35%，2021 年，公司主营业务收入为 79,017.55 万元，同比大幅增长 66.79%。2020 年，公司扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润 5,542.82 万元，同比大幅增长 225.25%。2021 年，公司扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润 9,113.42 万元，同比增长 64.42%。公司核心竞争优势突出，处于良性的可持续增长状态，财务状况良好，资本结构合理，盈利能力较强，公司生产能力、研发能力逐步增强，为其未来的快速发展奠定了坚实基础。 核查结论：报告期内，公司财务业绩增长较快，经营状况良好，核心竞争优势突出，具有较强的成长性。 2、报告期内，公司经营性现金流量净额欠佳的主要原因为：（1）公司在手订单增加，相应加大原材料备货，购买商品、接受劳务支付的现金增加；（2）因生产规模扩大，公司员工数量大幅增加，支付给职工以及为职工支付的现金增幅较大；（3）受营业收入大幅增加、少量大客户应收账款余额较高、分期收款结算金额增加的影响，公司应收账款水平整体较高。具体分析详见招股说明书“第八

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
				节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力与流动性分析”之“（三）现金流量分析”。 为进一步改善公司经营性现金流情况，减小流动资金缺口，降低潜在的流动性紧张及偿债风险，公司拟采取进一步加强应收账款管理、严格管控付现成本支出及采购支出、制定并严格执行资金管理计划等措施。具体分析详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力与流动性分析”之“（三）现金流量分析”。 核查结论：报告期内，公司经营性现金流量净额的变动具有商业合理性；公司不存在重大的流动性紧张及偿债风险，公司正逐步完善预算管理体系，进一步做好资金预算安排，改善经营性现金流为负的情况。发行人已在招股说明书中进一步完善相关风险提示。
		内控不规范	1、报告期内，维嘉科技存在走账、员工代收代付、资金拆借、票据找零和无真实交易背景的票据融资等情况。	1、报告期内，相关内控不规范事项并非由公司主观恶意所导致，主要原因是发行人所处 PCB 专业设备行业为资金密集型行业，在公司发展初期形成的历史遗留问题较多，公司作为中小型民营企业融资渠道有限且实际控制人邱四军专注于维嘉科技的发展并无其他产业投资。 该等内控不规范事项所涉及的资金主要用于维持公司的正常生产经营及解决公司的历史遗留问题，未造成严重影响。申报基准日后，发行人已建立完善的内控制度并严格遵守。 核查结论：公司内控不规范事项非主观恶意行为，未造成严重影响，并已积极整改；截至申报基准日，发行人已建立完善的内控制度并严格遵守。
		过往欠税	1、2020 年 7 月，维嘉科技被国家税务总局苏州工业园区税务局稽查局处以行政处罚； 2、在维嘉科技报告期前，其还存在欠税的情况。天眼查显示，维嘉科技存在 14 次欠税公告，合计欠税总金额为 90 万元。	1、该行政处罚事项及相应的合规证明已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、公司最近三年违法违规及处罚情况”中详细披露。发行人已及时足额缴纳了全部税款、滞纳金及罚款，上述事项不属于重大违法违规行为。 核查结论：发行人接受处罚并已完成整改；上述事项不属于重大违法违规行为。 2、详见本问询函回复之“问题 15 关于其他事项”之“三、说明税

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
				务处罚所称“企业所得税方面编造虚假计税依据的行为”的具体情况……”之“（二）说明公司被税务部门公告催缴税款的具体情况，是否存在潜在处罚风险”。 核查结论：发行人于 2017 至 2018 年期间未按期缴纳税款系现金流紧张导致，已足额向税务机关缴纳或解缴了应缴税款及滞纳金，不存在被税务机关行政处罚的风险。
3	聚焦 IPO 维嘉科技营收真实性待解，独董或难独立履职（证券市场红周刊）	财务数据真实性	1、公司的营收数据与现金流量表和资产负债表的相关数据勾稽关系存在偏差； 2、五株集团招股书披露的该公司 2018 年和 2019 年对维嘉科技产生的采购额与维嘉科技披露的销售额不一致； 3、南通巨强成立时间点晚于合同的签订日期，维嘉科技与南通巨强交易的真实性存疑。	1、公司的营业收入数据与现金流量表和资产负债表的相关数据勾稽关系不存在偏差，具体详见本问询函回复之“问题 13 关于现金流量表项目的勾稽”。 核查结论：发行人报告期各期营业收入与现金流量表和资产负债表的相关数据勾稽一致，不存在偏差。 2、具体原因详见本问询函回复之“问题 2 关于主要客户与新增客户”之“三、发行人与五株集团披露的信息不一致的原因，是否存在信息披露不准确的情形、相关销售是否真实、发行人对其收入确认时点是否合理。” 核查结论：发行人与五株集团披露的信息不一致主要系双方披露的数据口径存在差异，不存在信息披露不准确的情形。 3、南通巨强成立时间点晚于合同的签订日期具体原因详见本问询函回复之“问题 2 关于主要客户与新增客户”之“二、发行人与南通巨强合同签署时间早于其成立时间的合理性”，维嘉科技与南通巨强交易具有真实性，各关键节点的支持性证据充分、完整，收入确认真实、准确。 核查结论：发行人与南通巨强的交易具有合理、真实的商业背景，合同签署、发货、到货和验收等各关键时间节点均具备支持性证据，收入确认真实。
		荣誉奖项真实性	2018 年度和 2019 年度，中国电子电路行业百强企业的名单中并未出现维嘉科技，维嘉科技“中国电子电路行业百强企业”的真实性存疑。	发行人所有奖项荣誉均有底稿支撑，不存在不实陈述，详见本问询函回复之“问题 15 关于其他事项”之“四、说明招股书所述公司被中国电子电路行业协会及中国电子信息行业联合会连续评选为……”。

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
				核查结论：发行人针对公司被中国电子电路行业协会及中国电子信息行业联合会连续评选为“中国电子电路行业百强企业”（2018年、2019年）”的相关信息披露已作相应修改，以确保信息披露的充分准确，并避免引起投资者误解的情形。经全面自查申报资料及审核问询回复，不存在信息披露不准确、不完整、不真实的情形。
		独董独立履职能力	1、曾曙从2018年10月至今任湖南省电子电路行业协会秘书长兼党支部书记，是否具有独立董事任职资格； 2、独立董事崔铮（ZHENG CUI）曾在公司合作研发单位任职，能否独立履职。	1、曾曙具备作为独立董事的独立性。详见本问询函回复之“问题15 关于其他事项”之“二、结合相关任职经历及业务往来，说明公司独立董事是否具备独立性，是否符合相关法规要求”。 曾曙具备作为独立董事的任职资格。根据《独立董事规则》，担任独立董事应当符合下列基本条件：（一）根据法律、行政法规及其他有关规定，具备担任上市公司董事的资格；（二）具有本规则所要求的独立性；（三）具备上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则；（四）具有五年以上法律、经济或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（五）法律法规、公司章程规定的其他条件。经核查，曾曙满足《独立董事规则》所规定的独立董事任职资格。 核查结论：曾曙符合相关法规对于独立董事独立性及任职资格的要求，其具备独立董事任职资格。 2、崔铮具备作为独立董事的独立性。详见本问询函回复之“问题15 关于其他事项”之“二、结合相关任职经历及业务往来，说明公司独立董事是否具备独立性，是否符合相关法规要求”。 核查结论：崔铮符合相关法规对于独立董事独立性的要求，其能够独立履职。
4	欠税、内控不规范，维嘉科技冲击A股前景几何？（凤凰网江苏）	过往欠税	维嘉科技最近三年存在着少缴应纳税款的问题，被国家税务总局苏州工业园区税务局稽查局行政处罚。	详见本表格第2篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲IPO（IPO日报）”之“过往欠税”之核查内容及核查结论。
		内控不规范	报告期内，维嘉科技存在走账、资金拆借、员工代收代付、票据找零和无真实交易背景的票据融资等事项。	详见本表格第2篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲IPO（IPO日报）”之“内控不规范”之核查内容及核查结论。

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
		研发费用率低	维嘉科技研发费用占营业收入的比例低于同行业可比公司平均值，研发投入规模较同行业可比公司存在一定差距。	报告期内公司研发费用率明显低于同行业平均水平，主要由于研发职工薪酬及材料费用相对较低，具体原因详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”。 核查结论：发行人研发费用率低于可比公司均值主要系研发职工薪酬及材料费用相对较低，不存在研发投入不足的情形，具有合理性。
5	维嘉科技IPO前8机构突击入股“围逼”上市 内控不足实控人违规占资欠税频出（长江商报）	对赌协议	发行人董事长邱四军没有实力回购8家机构手中股份，因此推动维嘉科技IPO上市。	已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本有关情况”之“（八）发行人、实际控制人签订的对赌协议及解除情况”中详细披露发行人、发行人实际控制人签订的对赌协议、发行人签署的对赌协议解除后的合法合规情况、实控人签署的对赌协议合法合规情况。 在实际控制人邱四军回购能力方面，根据邱四军的说明，其本人自维嘉科技成立以来一直倾力于公司发展，即使触发对赌条款所约定的回购义务，可通过出售其所持有的维嘉科技股份以获得资金进行回购，并非相关媒体所质疑的“邱四军没有实力回购8家机构手中股份”的情形。并且，即使触发回购义务，实际控制人邱四军通过出售股权回购机构股东所持股权，即便在极端情况下（即邱四军出售股权的受让方为同一控制下主体），邱四军股权回购义务特定事件触发导致发行人控制权发生变化的风险仍较为可控。具体分析请见《关于苏州维嘉科技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之回复报告》之“问题2 关于对赌协议”之“二、请发行人说明根据2021年8月邱四军与丰年君和等股东签署的协议，股权回购义务特定事件触发情形及协议其他重要条款是否均已完整披露；结合邱四军资信情况及履约能力，说明股权回购义务特定事件触发情形下对发行人股权结构、控制权稳定性的影响，相关信息披露是否充分”之“（二）结合邱四军资信情况及履约能力，说明股权回购义务特定事件触发情形下对发行人股权结构、控制权稳定性的影响，相关信息披露是否充分”。 在发行人上市目的方面，根据《苏州维嘉科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的申请》（维嘉科技[2021]第1号）及公

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
				司 2021 年第三次临时股东大会《关于公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的议案》，公司申请上市系为了提高综合竞争力、增强持续发展能力，而并非是被实际控制人邱四军因受其与发行人机构股东签订的对赌条款所迫而推动。 核查结论：根据测算，即使触发对赌条款约定的回购义务，发行人实际控制人邱四军可通过出售其持有的发行人股权以获得资金以回购机构股东所持股份，处置股份及回购预计不会影响实控人控制权稳定性；发行人申请上市系出于业务发展需求，并非被实际控制人邱四军因受对赌条款所迫而推动。
		内控不规范	报告期内，公司存在走账、资金拆借、员工代收代付、票据找零和无真实交易背景的票据融资等内控不规范事项。	详见本表格第 2 篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）”之“内控不规范”之核查内容及核查结论。
		过往欠税	公开信息显示，维嘉科技 14 次被税务部门公告催缴税款，合计欠税金额约为 90 万元。	详见本表格第 2 篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）”之“过往欠税”之核查内容及核查结论。
		募投产能消化不足	1、既然制约生产能力的关键因素是装配人员的工时数和生产场地面积，那么只需增加装配人员、扩大生产场地，为何要进行募投项目建设； 2、募投项目实施后，公司 PCB 钻孔机产能将增长 2.58 倍，产能能否顺利消化。	1、高速高精 PCB 钻铣及检测设备生产基地建设项目的建设目的即为扩大场地面积、提升生产人员数量。其次，除扩充产能以外，募投项目亦将丰富发行人产品结构，推动技术创新。发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中充分披露了募投项目的必要性并在本问询函回复进一步说明，具体详见招股说明书“第九节 募集资金运用及未来发展规划”之“二、必要性及可行性分析”之“（一）必要性分析”以及本问询函回复之“问题 15 关于其他事项”之“一、结合拟募集资金规模是公司 2021 年 9 月末净资产的 3 倍以上、第三方机构对行业未来发展趋势的预测……”。 核查结论：发行人的产能主要取决于生产人员的数量以及生产场地的面积。报告期内，由于场地面积及生产人员的不足，导致产能遇到瓶颈，对发行人业务的快速发展亦形成了较大制约。为此，发行人于 2020 年 12 月 29 日与苏州易事达置地有限公司签订《房屋租赁合同书》，承租面积为 6,886 平方米的房屋作为工业厂房使用。在工业 4.0 加速发展的大背景下，智能工厂的投产应用以及数字化转型成为 PCB 行业的必然发展趋势，为顺应新趋势、抢抓新机遇，发

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
				行人亦需加速现代化、数字化产线的建设，但由于租赁场地产权不归属发行人，因此在该场地上无法有效建立起体系完善且高标准的生产车间，加之该厂房仍无法完全满足下游客户对发行人产品日益增长的需求，发行人遂决定自建厂房，以保障现有业务长期稳定的发展。同时，发行人原有厂房将作为研发中心以及行政总部使用，原有生产基地则将用于研发，以进一步加强发行人的自主研发能力，并提升综合竞争实力，因此募投项目建设均具备合理性和必要性。 2、本次募投项目中高速高精 PCB 钻铣及检测设备生产基地建设项目及高端专用设备研发生产项目涉及产能扩充，上述项目均系顺应行业发展趋势所建设，相应新增产能预计均能顺利消化，详见本问询函回复之“问题 15 关于其他事项”之“一、结合拟募集资金规模是公司 2021 年 9 月末净资产的 3 倍以上、第三方机构对行业未来发展趋势的预测……”。 核查结论：高速高精 PCB 钻铣及检测设备生产基地建设项目为公司现有主营业务的发展所设，主要针对发行人现有产品进行产能扩充，不涉及拟推出的新系列产品，考虑到 Prismark 预测的 2020-2025 年 PCB 行业复合增长率为 5.77%，且 2021 年 PCB 行业市场规模增长率已大超预期，预计该项目的产能有望顺利消化；高端专用设备研发生产项目的产能扩充则主要针对高端钻孔及成型设备、其他专用设备，受下游消费电子、5G 通讯、智能终端等行业对高端 PCB 的需求拉动，高端化为未来 PCB 行业发展的大趋势，部分发行人下游客户亦已布局高多层板、IC 载板、HDI 板等高端 PCB 产品，故预计该项目带来的新增产能有望顺利消化。
6	维嘉科技因对赌协议紧急上市内控屡次不规范并遭行政处罚 2 次（和	对赌协议	维嘉科技开始 IPO 进程，与其签订的对赌协议有很大的关系。	详见本表格第 5 篇报道“维嘉科技 IPO 前 8 机构突击入股“围逼”上市 内控不足实控人违规占资欠税频出”之“对赌协议”之核查内容及核查结论
		内控不规范	维嘉科技存在走账、资金拆借、员工代收代付、票据找零和无真实交易背景的票据融资等内控不规范事项。	详见本表格第 2 篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）”之“内控不规范”之核查内容及核查结论。

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
	讯)	行政处罚	1、维嘉科技因少缴应纳税款，被国家税务总局苏州工业园区税务局稽查局行政处罚，合计罚款 154,441.23 元； 2、维嘉科技未按照规定对从业人员进行安全生产教育和培训，被苏州工业园区安全生产监督管理局处以 1.5 万元的罚款； 3、公开信息显示，维嘉科技曾 14 次被税务部门公告催缴税款，合计欠税金额约为 90 万元。	1、详见本表格第 2 篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）”之“过往欠税”之核查内容及核查结论。 2、该行政处罚事项及相应的合规证明已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、公司最近三年违法违规及处罚情况”中详细披露。发行人接受处罚后已按照要求完成整改，该事项不属于重大违法违规事项。 核查结论：发行人接受处罚并已完成整改；上述事项不属于重大违法违规行为。 3、详见本表格第 2 篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）”之“过往欠税”之核查内容及核查结论。
7	维嘉科技信息披露涉嫌误导投资者，频向员工拆借资金，新增产能消化存疑（时代周报）	内控不规范	1、报告期内，维嘉科技向多名员工、非金融机构及其他自然人拆入资金，但却在资金周转困难的同时，向实际控制人邱四军提供资金支持； 2、维嘉科技还存在无真实交易背景的票据融资行为。	1、报告期内，维嘉科技向多名员工、非金融机构及其他自然人拆入资金的时间与向实际控制人邱四军提供资金支持的时间并不完全同步，多为临时性公司经营款项的资金周转。邱四军借款主要用于直接支付其收购维嘉科技其他股东所持股权的价款，以及偿还历史上收购维嘉科技股权所导致的对外借款等。 邱四军已于 2020 年 10 月 21 日前将该借款本金余额全部清偿完毕，并根据实际借款金额、借款天数支付拆借利息，且该等借用发行人资金情形已作为关联方资金拆借提交发行人 2020 年年度股东大会审议确认通过。该等借款未对发行人及其股东造成任何损害后果，相关确认程序符合发行人公司章程及内部控制制度的规定，亦不构成对发行人虚假出资、抽逃出资的情形。 核查结论：报告期内，维嘉科技向多名员工、非金融机构及其他自然人拆入资金的时间与向实际控制人邱四军提供资金支持的时间并不完全同步；实际控制人邱四军已于 2020 年 10 月 21 日前将该借款本金余额全部清偿完毕，并支付拆借利息；实际控制人邱四军借用发行人资金的确认流程符合公司章程及内部控制制度，不存在虚假出资、抽逃出资的情形，未对发行人及其股东造成损害后果。

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
				2、详见本表格第 2 篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）”之“内控不规范”之核查内容及核查结论。
		荣誉奖项真实性	2018 年度和 2019 年度，中国电子电路行业百强企业的名单中并未出现维嘉科技，维嘉科技“中国电子电路行业百强企业”的真实性存疑。	详见本表格第 3 篇报道“聚焦 IPO 维嘉科技营收真实性待解，独董或难独立履职”之“荣誉奖项真实性”之核查内容及核查结论。
		客户真实性	南通巨强成立时间点晚于合同的签订日期，维嘉科技与南通巨强交易的真实性存疑。	详见本表格第 3 篇报道“聚焦 IPO 维嘉科技营收真实性待解，独董或难独立履职”之“财务数据真实性”之核查内容及核查结论。
		过往欠税及经营异常	1、2020 年 7 月 7 日，维嘉有限因少缴应纳税款被国家税务总局苏州工业园区税务局稽查局追缴多项税款合计 24.91 万元，并罚款合计 15.44 万元； 2、维嘉科技唯一一家分公司——苏州维嘉科技股份有限公司工业园区分公司曾被列入异常经营名录。	1、详见本表格第 2 篇报道“内控不规范、频繁欠税，这家公司刚“扭亏”就欲 IPO（IPO 日报）”之“过往欠税”之核查内容及核查结论。 2、该事项及相应的合规证明已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、公司最近三年违法违规及处罚情况”中详细披露。维嘉科技园区分公司未按规定公示年度报告的行为不属于《企业信息公示暂行条例》规定的严重违法行为，不构成发行人本次发行的实质性法律障碍。 核查结论：发行人分公司维嘉科技园区分公司未按规定公示年报的行为不属于重大违法违规事项，维嘉科技园区分公司已及时补交 2020 年年报，现已移除异常经营名录，不构成发行人本次发行的实质性法律障碍。
		募投产能消化	据 Prismark 预计，2020—2024 年中国大陆 PCB 产值年复合增速仅为 4.9%，因此维嘉科技募投项目建成投产后的新增产能能否顺利消化。	详见本表格第 5 篇报道“维嘉科技 IPO 前 8 机构突击入股“围逼”上市 内控不足实控人违规占资欠税频出”之“募投产能消化不足”之核查内容及核查结论。
8	维嘉科技同业竞争底气不足，核心	财务指标低于同业水平	1、报告期内，维嘉科技的研发费用率低于可比公司研发费用率均值； 2、报告期内，维嘉科技的综合毛利率低于	1、详见本表格第 4 篇报道“欠税、内控不规范，维嘉科技冲击 A 股前景几何？”之“研发费用率低”之核查内容及核查结论。

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
	产品销量数据披露前后矛盾（证券市场红周刊）		公司选取的五家可比公司的毛利率均值。	2、报告期内，公司的综合毛利率水平低于同行业可比公司的平均水平，主要原因是报告期内公司与同行业可比公司的主营产品、业务结构及定制化程度均存在不同程度的差异，具体原因详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率”。 核查结论：发行人的综合毛利率水平低于同行业可比公司的平均水平，主要原因系业务与产品存在一定差异，符合业务实际情况，具有合理性。
		销售真实性	招股书中 PCB 钻孔设备及 PCB 成型设备的销量披露前后不一致。	招股说明书中 PCB 钻孔设备及 PCB 成型设备的销量披露因口径不同予以调整，涉及产量、销量、产销量的计算，销量中不应包括返工机器及研发样机，发行人已于招股说明书相应统计表格下方予以脚注。 核查结论：招股说明书中 PCB 钻孔设备及 PCB 成型设备的销量披露不一致系计算口径不同所致，发行人已在招股说明书中予以说明。
		单一供应商依赖	报告期内，维嘉科技在控制系统的采购上极度依赖 SIEB&MEYE AG，且维嘉科技对 SIEB&MEYE AG 的议价能力较低。	由于国内 PCB 设备上游产业配套较为薄弱，控制系统对境外供应商存在依赖具有行业普遍性，发行人与 SIEB&MEYER AG 已建立长期稳定的合作关系，并已签订战略合作协议，约定“SIEB&MEYER AG 同意根据发行人现状和未来需求预测为发行人长期提供所需的产品，帮助发行人建立高质量、长期稳定、可靠安全的产品供应体系”。此外，公司正在积极推动国内供应商采购替代，已于 2021 年 8 月 1 日与控制系统提供商深圳市冰海科技有限公司签订战略合作协议，约定合作研发 PCB 钻孔及成型设备的控制系统。具体分析请见《关于苏州维嘉科技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之回复报告》之“问题 4 业务与技术”之“三、说明公司核心技术相关知识产权是否清晰……”之“2、发行人主营业务及应用场景是否存在部分基于国外的相关技术和产品……”及本问询函回复之“问题 4 关于部分原材料供应依赖境外及单一供应商的风险”。 核查结论：发行人在控制系统方面对境外供应商的依赖具有行业普遍性；发行人与 SIEB&MEYER AG 的合作关系稳定且持续，且已

序号	报道标题	关注方面	核心内容	核查内容及核查结论
				签订战略合作协议保障未来控制系统的供给；并且，公司正在积极推动控制系统的国内供应商采购替代。
		募投产能消化	在产销率持续下滑的情况下，维嘉科技的募投新增产能能否顺利消化。	详见本表格第 5 篇报道“维嘉科技 IPO 前 8 机构突击入股“围逼”上市 内控不足实控人违规占资欠税频出”之“募投产能消化不足”之核查内容及核查结论。

(此页无正文，为苏州维嘉科技股份有限公司容诚专字[2022]215Z0209 号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师：

支彩琴



支彩琴

中国注册会计师：

马云峰



马云峰

中国注册会计师：

周思莹



周思莹

2022 年 4 月 25 日