

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
文件的第三轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2022] 215Z0292 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

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三轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2022] 215Z0292 号

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 15 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三轮审核问询函》（审核函[2022]010633 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 2 关于结算模式

根据审核问询回复：

（1）分期收款系发行人综合考虑市场竞争环境、更好地维护客户关系以及扩大市场份额后的商业行为，定价不受产品结算方式影响，不具有融资性质。

（2）融资租赁模式下，发行人支付融资租赁服务费具有合理性，一方面是该方式为发行人提供了融资服务，另一方面支付租赁服务费在一定程度上是对融资租赁公司承担的风险进行弥补。

（3）经查询公开信息，同行业可比公司大族数控融资租赁结算模式下，未支付融资租赁服务费，且合作的融资租赁公司与发行人基本重合。审核问询回复中列举的设备公司采用融资租赁结算模式，其实质为设备公司的买方信贷业务，银行或融资租

赁公司基于设备公司的信用与担保为其客户提供贷款，而发行人的融资租赁结算模式是客户结合自身情况选择融资租赁方式，融资租赁公司也综合考虑客户的信用资质等情况后决定是否合作，两者存在差异。

请发行人：

（1）对照《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018）关于构成重大融资成分的要件，结合分期销售与现货销售的毛利率差异情况等，进一步论证说明分期收款是否含有融资成分。

（2）进一步论证融资租赁结算模式支付服务费的合理性，是否存在其他利益或潜在安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、对照《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018）关于构成重大融资成分的要件，结合分期销售与现货销售的毛利率差异情况等，进一步论证说明分期收款是否含有融资成分。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南（2018 年）中关于重大融资成分的规定：合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额（即，现销价格）确定交易价格。在评估合同中是否存在融资成分以及该融资成分对于该合同而言是否重大时，企业应当考虑所有相关的事实和情况，包括：一是已承诺的对价金额与已承诺商品的现销价格之间的差额，如果企业（或其他企业）在销售相同商品时，不同的付款时间会导致销售价格有所差别，则通常表明各方知晓合同中包含了融资成分。二是企业将承诺的商品转让给客户与客户支付相关款项之间的预计时间间隔和相应的市场现行利率的共同影响，尽管向客户转让商品与客户支付相关款项之间的时间间隔并非决定性因素，但是，该时间间隔与现行利率两者的共同影响可能提供了是否存在重大融资利益的明显迹象。

根据上述规定，考虑是否存在重大融资成分可以比较已承诺对价金额与已承诺商品的现销价格的差额，故可以对比发行人分期付款模式下的销售单价与现货销售的销售单价（包括毛利率）差异。报告期内，发行人的结算模式包括分阶段收款模式和融资租赁收款模式，分阶段收款模式还包括分期收款结算模式，发行人严格意义上的现

货销售很少使用。根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南（2018 年），一年以内的结算的销售合同可以不考虑重大融资成分，因发行人严格意义上的现货销售很少使用，故以除分期结算以外且实际回款周期在 1 年以内的销售替代作为现货销售，选取除分期结算以外且实际回款周期在 1 年以内的合同对应的销售单价作为现销单价，与同期分期付款的销售单价进行对比分析。

以下选取钻孔设备和成型设备主要机器型号下分期销售和现货销售的单价及毛利率对比：

单位：万元

单位：万元

产品	型号	结算模式	2021 年	2020 年	2019 年
一、销售单价					
钻孔设备	Super D6CMS	分期销售模式①	59.28	60.25	62.85
		现货销售模式②	61.00	60.77	62.04
		差异率③=①/②-1	-2.82%	-0.86%	1.31%
	Super D6CMSL	分期销售模式①	59.79	61.92	63.70
		现货销售模式②	61.92	63.45	66.17
		差异率③=①/②-1	-3.44%	-2.41%	-3.73%
成型设备	Ultra R6	分期销售模式①	37.42	42.48	-
		现货销售模式②	44.64	46.58	42.87
		差异率③=①/②-1	-16.17%	-8.80%	-
	Ultra R6L	分期销售模式①	43.38	44.63	46.90
		现货销售模式②	42.37	44.71	48.23
		差异率③=①/②-1	2.38%	-0.18%	-2.76%
二、毛利率					
钻孔设备	Super D6CMS	分期销售模式①	27.28%	25.70%	26.70%
		现货销售模式②	28.84%	27.37%	27.02%
		差异③=①-②	-1.56%	-1.67%	-0.32%
	Super D6CMSL	分期销售模式①	25.08%	24.64%	21.15%
		现货销售模式②	29.69%	28.75%	28.31%
		差异③=①-②	-4.61%	-4.11%	-7.16%
成型设备	Ultra R6	分期销售模式①	18.46%	21.99%	-
		现货销售模式②	30.01%	23.74%	20.48%
		差异③=①-②	-11.55%	-1.75%	
	Ultra R6L	分期销售模式①	27.26%	28.74%	26.81%
		现货销售模式②	23.12%	25.53%	34.64%

		差异③=①-②	4.14%	3.21%	-7.83%
--	--	---------	-------	-------	--------

注 1：以上选取分期销售和现货销售报告期各期均连续销售的型号；现货销售的统计口径为除分期结算模式以外且实际回款周期在 1 年以内的销售合同。

注 2：以上销售单价为不含税单价。

如上表所示，2019 年 Super D6CMSL 型号钻孔机分期销售毛利率较低主要系当年集中向嘉立创集团销售 45 台该型号机器，给予了一定价格优惠；2019 年 Ultra R6L 型号成型机现货销售毛利率较高主要系向昆山沪利微电有限公司销售该型号成型机配置较高，配置 350 把刀，故单价及毛利率相对较高，2021 年 Ultra R6 型号成型机分期销售的单价和毛利率较低，主要系 2021 年公司基于战略考虑逐步停产 Ultra R6 小台面成型机，集中向中富电路低价销售该型号机器。

综上，除个别型号因采购量、特殊配置等原因存在一定差异外，报告期内发行人分期销售与现货销售的同型号机器的销售单价和毛利率不存在明显差异，未发现分期收款模式销售的产品单价、毛利率普遍较高的规律。综上，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。

根据同行业可比公司大族数控公开披露信息，其也存在超过 1 年以上的分期付款结算模式，大族数控对比了其分期收款结算模式和其他结算模式下同一产品的销售单价，未发现分期收款模式销售的产品单价普遍较高的规律，故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。大族数控对于分期付款结算模式是否存在重大融资成分的判断方法、依据和结论与发行人不存在差异。

二、进一步论证融资租赁结算模式支付服务费的合理性，是否存在其他利益或潜在安排。

发行人向融资租赁公司支付租赁服务费的原因包括：

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，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、在融资租赁结算模式下，发行人与融资租赁公司、客户签订三方合同，通常约

定客户以自有资金向公司支付设备首付款（一般为 10%、20%、30%不等），当满足了与融资租赁公司约定的相关付款条件后，剩余款项由融资租赁公司一次性支付给公司，融资租赁公司分期收取客户的租金。该模式下，发行人相当于将对客户的应收账款收取权转移至融资租赁公司，起到与应收账款保理相同的目的（基于三方融资租赁和应收账款保理在合同法律关系上并不相同，不能完全等同，详见第一轮问询问题回复问题 14 第五问之回复），通常在应收账款保理交易中融资方需要向保理商支付保理费用，与发行人向融资租赁公司支付的租赁服务费类似。

3、在融资租赁结算模式下，发行人作为设备出售方将设备出售至融资租赁公司，融资租赁公司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，随着控制权的转移，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，行业内部分租赁公司要求设备出售方承担连带责任担保，以保障融资租赁公司的货款回收，该种模式即为发行人第二轮问询函回复中列举的设备公司采取的方式，实质上形成了设备公司的买方信贷业务；而发行人采用的方式则为向融资租赁公司支付服务费的方式，在一定程度上对融资租赁公司承担的风险进行弥补。发行人审核问询函中列举的设备公司和发行人在进行融资租赁结算时，对融资租赁公司风险弥补方式不同，但本质上均为对融资租赁公司风险的补偿，均具备合理性。

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。

报告期内发行人合作的主要融资租赁公司为国有背景或者大型金融集团公司下属的融资租赁子公司，根据保荐人和申报会计师对主要融资租赁公司的实地走访，确认其与发行人之间的交易均为真实交易，不存在无真实背景资金往来，不存在其他影响交易公平性或真实性的安排，与发行人及发行人的主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或者其他除正常商业往来的利益关系。

综上，发行人向融资租赁公司支付租赁服务费具备合理性，不存在其他利益或潜在安排。

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、取得了报告期内发行人的收入成本台账，复核分期销售和现货销售下同期同型号机器的销售单价和毛利率，对比分析是否存在显著差异；

2、访谈发行人销售部门负责人，了解发行人产品定价政策、采取分期收款客户类型、资质、合作历史及发行人采用分期收款销售的原因；

3、对照《企业会计准则第14号——收入》应用指南（2018年），检查发行人会计处理方式是否符合企业会计准则的规定；对比同行业可比公司分期销售结算模式的会计处理是否与发行人一致；

4、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、服务费协议及对应发票等基本资料，对主要融资租赁公司进行实地走访；

5、访谈发行人财务负责人、销售负责人及融资租赁公司，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。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内发行人分期销售与现货销售结算模式下，同型号机器的销售单价和毛利率不存在明显差异，未发现分期收款模式销售的产品单价、毛利率普遍较高的规律。发行人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，发行人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；

2、发行人向融资租赁公司支付租赁服务费具备合理性，不存在其他利益或潜在安排。

问题3 关于控制系统

根据审核问询回复，发行人向 SIEB&MEYERAG 采购的控制系统平均单价为 3-4 万不等，根据公开资料，发行人同行业可比公司对该公司的控制系统采购单价为 2,000 元左右。

请发行人补充说明控制系统单价差异较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、请发行人补充说明控制系统单价差异较大的原因及合理性。

报告期内发行人和同行业可比公司大族数控均向 SIEB&MEYER AG 采购控制系统类原材料，但两者的采购内容有所不同，具体如下：

项目	发行人	大族数控
采购内容	通常采购整套控制系统（名称为“钻孔机床用数控装置”），零星补充采购损坏或需替换的控制系统配件。	为硬件和软件分开以模组的形式采购（如外购模组类/IO 模块、外购模组类/MC84 模块等、外购模组类/连接板和外购模组类/伺服模块），且模组配置和命名与发行人存在一定差异。

发行人通常向 SIEB&MEYER AG 采购整套控制系统，故采购单价相对较高。大族数控则单独采购若干模组。根据大族数控的公开披露信息，大族数控向 SIEB&MEYER AG 主要采购伺服模块用于机械钻孔机生产，2018 年、2019 年和 2020 年其采购外购模组类/伺服模块等的平均单价为 2,000.15 元、3,111.76 元和 3,649.64 元，计算口径为该大类下各类组件的平均单价。

2018 年、2019 年和 2020 年发行人和大族数控分别向 SIEB&MEYER AG 采购单价情况如下表：

单位：元

公司名称	采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人	控制系统类	38,524.56	33,793.27	35,583.91
大族数控	外购模组类/伺服模块等	3,649.64	3,111.76	2,000.15
	其中：伺服模块型号 1	17,393.69	18,302.92	18,257.46
	伺服模块型号 2	9,980.65	11,340.92	-
	伺服模块型号 3	6,474.19	6,739.33	-
	伺服模块型号 4	7,521.64	5,811.57	6,027.17
	电源模块	2,808.64	2,956.57	3,085.24
	抗干扰滤波器	944.53	995.90	1,037.11
	模块机架型号 1	-	1,837.98	1,937.40
	模块机架型号 2	1,635.42	1,716.49	-

公司名称	采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	刹车电阻	224.05	237.72	228.09
	温度转速控制卡	730.30	769.65	802.41

注：大族数控的数据来自于公开披露的《审核中心意见落实函的回复》；因大族数控仅披露了 2018 年、2019 年和 2020 年数据，故发行人此处也列示 2018 年、2019 年和 2020 年数据。

如上所示，大族数控采购的“外购模组类/伺服模块等”采购大类中既包括单价较高的伺服模块 1、伺服模块 2 等，也包括单价较低的抗干扰滤波器、刹车电阻、温度转速控制卡等。发行人采购的单套控制系统通常包括 CPU 运动控制卡、XY 轴伺服驱动器及插头、Z 轴伺服驱动器及插头、电源模块及插头、变频器及插头、刹车电阻、光纤、机壳等二十多个子组件，发行人采购成套控制系统，单套价格为上述子组件单价的合计金额。

二、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、取得发行人向 SIEB&MEYER AG 的采购明细，复核计算控制系统类原材料的采购单价情况；访谈发行人采购主管，了解发行人向 SIEB&MEYER AG 采购的具体内容、采购模式、定价方式等情况；

2、查阅同行业可比公司向 SIEB&MEYER AG 采购的公开资料，了解同行业可比公司向 SIEB&MEYER AG 采购的原材料种类、采购模式、定价方式等；

3、访谈发行人采购负责人，了解发行人向 SIEB&MEYER AG 采购控制系统单价与同行业可比公司披露的采购单价存在差异的原因；

4、对 SIEB&MEYER AG 进行视频走访，了解其与发行人的采购内容、采购模式、定价原则等。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

发行人和同行业可比公司向 SIEB&MEYER AG 采购控制系统单价差异较大的原因主要系发行人通常向 SIEB&MEYER AG 采购整套控制系统，单套的价格为各个子组件单价的合计金额；大族数控则单独采购若干模组，所披露的数据口径是该大类下各类

组件的平均单价。

问题 4 关于票据

根据审核问询回复：

（1）报告期各期，发行人销售商品、提供劳务收到的现金中扣除项票据背书转让金额 8,530.93 万元、8,165.04 万元、12,578.15 万元和 10,379.52 万元，购买商品、接受劳务支付的现金中扣除项票据背书转让金额为 8,057.01 万元、7,866.15 万元、12,372.22 万元和 10,349.52 万元。

（2）报告期内，发行人存在票据找零、无真实交易背景的票据融资等不规范行为。其中，2018 年通过陈立进行票据融资的金额为 737.7 万元。陈立系公司财务负责人朱劼的岳父，对于自陈立获取的资金，公司系将票据背书转让至其他无关联关系的第三方，资金自无关联关系第三方通过陈立转给公司。

请发行人说明：

（1）报告期各期销售商品、采购原材料中票据背书的具体情况，是否存在无真实交易的票据流转情形，相关销售或采购是否真实。

（2）通过陈立进行票据融资时，以其他无关联关系的第三方做中间人的原因及合理性；自查并说明报告期各期是否存在以其他第三方做中间人进行票据融资的情形。

请保荐人、会计师发表明确意见，并补充说明核查情况。

发行人回复：

一、报告期各期销售商品、采购原材料中票据背书的具体情况，是否存在无真实交易的票据流转情形，相关销售或采购是否真实

（一）销售商品、提供劳务收到的现金中票据背书的具体情况

根据现金流量表项目的勾稽关系，自“营业收入”科目出发，调整至“销售商品、提供劳务收到的现金”，其中 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年度扣除项“票据背书转让金额”分别为 8,530.93 万元、8,165.04 万元、12,578.15 万元和 14,449.47 万元。

扣除项“票据背书转让金额”系发行人收到客户使用票据支付的销售货款后，未将票据全部贴现，而将部分票据背书转让至其他公司的金额。因票据背书不产生现金流，

故计算销售收现时予以全额扣除（无论其用途是否为支付供应商采购款，或用于票据找零，均不产生现金流）。由此可知，该扣除项“票据背书转让金额”涉及的票据流转仅为发行人营业收入中未收现部分，对营业收入的核算无影响。自“营业收入”出发经过调整非收现科目，可匹配勾稽至“销售商品、提供劳务收到的现金”，发行人相关销售具有真实性。

“票据背书转让金额”的具体构成如下：

单位：万元

类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用于购买原材料	14,419.47	12,372.22	7,866.15	8,057.01
用于向客户票据找零	-	173.84	88.31	165.94
用于退还客户预付款 （因合同取消、变更）	-	32.09	10.00	144.35
用于支付费用款	-	-	200.59	138.92
用于购买固定资产	30.00	-	-	24.72
总计	14,449.47	12,578.15	8,165.04	8,530.93

上表中，“用于向客户票据找零”即为发行人收到的客户超出应收账款金额支付的较大面额票据后，向客户找出小额票据的金额。发行人已在招股说明书之“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”之“4、票据找零、无真实交易背景的票据融资”之“2）客户票据找零情况”中予以披露。

（二）购买商品、接受劳务支付的现金中票据背书的具体情况

与上述勾稽关系相同，自“营业成本”科目调整至“购买商品、接受劳务支付的现金”，需将未付现成本扣除，即扣除项“票据背书-用以购买原材料”，2018 年度至 2021 年度各期金额分别为 8,057.01 万元、7,866.15 万元、12,372.22 万元和 14,419.47 万元。该扣除项即为营业成本中使用票据购买原材料而不产生现金流出的部分。

发行人成本勾稽中不存在无真实交易的票据流转情形，自“营业成本”出发经过调整非付现科目，可匹配勾稽至“购买商品、接受劳务支付的现金”，发行人相关采购具有真实性。

（三）票据找零的具体原因，相关销售或采购是否真实

发行人在报告期内产生不规范的票据找零的具体原因为：因发行人产品设备单台

价值较高，发行人自客户处收取了相对大额的承兑票据，如直接贴现需等待银行处理时间且需扣划一定比例的贴现息，故发行人大多将大额票据背书转让至供应商以支付采购款。待发行人与供应商结算，当采取分期付款、或单次结算的应付账款金额较小时，若发行人仍使用票面金额较大的自客户处收取的票据支付给供应商，则会产生背书的票据金额与应付金额不匹配的情形，故将应付账款冲减票据金额后，差额部分由供应商找回。此时，供应商为节省现金流，亦大多向发行人找零票据。同样的，客户采用承兑票据向发行人支付货款时，其票面金额大于发行人应收账款时，发行人需亦将票面金额较小的承兑票据找零返还给客户。

综上，因销售、采购过程中使用票据结算的模式所致，发行人与客户、供应商之间产生了票据找零的情形，该行为均建立在真实业务背景基础上，均具有清晰的债权债务关系。找零行为仅为各商业主体出于高效流转票据考虑而产生的不规范背书转让情形，不存在虚构销售、采购的交易，不对收入成本核算产生影响，发行人相关销售、采购业务具有真实性。

二、通过陈立进行票据融资时，以其他无关联关系的第三方做中间人的原因及合理性；自查并说明报告期各期是否存在以其他第三方做中间人进行票据融资的情形

陈立系公司财务负责人朱劼的岳父，2018 年陈立介绍了票据融资渠道，发行人获取票据贴现融资 715.02 万元。具体资金流向为：发行人将票面金额合计 737.70 万元的票据背书转让至其他无关联关系的第三方，贴现资金由无关联关系第三方打款至陈立，金额为 718.30 万元，再由陈立转账至公司账户，转账金额 715.02 万元。

在上述票据融资过程中，陈立仅为票据融资渠道的介绍人，实际资金提供方为无关联关系的第三方。发行人通过该第三方贴现的原因包括：（1）可获得快于银行贴现速度的资金周转以支付经营、采购款项；（2）获取商业承兑票据贴现资金；（3）在第三方贴现可不限额度（报告期早期部分银行需票面金额达一定金额以上才予以贴现）。

此外，通过陈立转账的原因包括：一方面第三方贴现人员与陈立熟识，该笔票据融资系由陈立介绍相关方开展，故出于安全信任角度，第三方将资金打款至陈立，避免与公司账户的直接往来；另一方面，陈立因在发行人资金周转过程中介绍了该种票据融资渠道，故收取了 3.28 万元的介绍费用。

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

主要为养老金、电费水费等，异常资金流水仅为配合发行人进行上述票据融资的情形，资金流向明确、清晰，提供贴现资金的无关联第三方易于识别。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。

发行人对票据贴现方进行了全面自查，除上述经陈立介绍通过第三方进行的贴现情形外，不存在以其他第三方做中间人进行票据融资的情形。

三、请会计师发表明确意见，并补充说明核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、复核现金流量表勾稽科目的计算过程，获取并检查勾稽扣除项票据背书转让的具体内容；
- 2、获取并核查了陈立报告期内全部银行流水、对陈立进行访谈；
- 3、对发行人财务负责人进行访谈，了解票据找零的原因及商业理由，了解票据融资的原因及资金流向、票据流向；
- 4、获取报告期各期应收票据备查簿及对应的财务凭证，核查相关应收票据的实际背书转让情况及是否存在真实的交易背景，核查是否存在其他第三方资金通道的情形；
- 5、获取并复核票据找零明细表，检查支付票据和找回票据的具体情况，取得票据找零相关的原始凭证；核查发生的票据找零数据真实性、是否有对应的真实交易背景；
- 6、获取并检查票据管理相关的内部控制制度，评价票据管理相关内部控制设计是否合理，执行是否有效。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、现金流量表勾稽中扣除项“票据背书转让金额”涉及的票据流转仅为发行人营业收入、营业成本中不产生现金流的部分，未对营业收入、营业成本的核算产生不利影响，发行人相关销售、采购具有真实性；
- 2、发行人不存在通过票据交易虚构销售、采购的情形，发行人相关销售、采购业

务具有真实性；

3、经核查，除经陈立介绍通过第三方进行的贴现情形外，不存在以其他第三方做中间人进行票据融资的情形；

4、针对票据使用不规范情形，发行人逐步建立健全了票据使用相关的内控制度，规范票据开具、收取、支付的使用流程；

5、申报基准日后，发行人未再发生票据找零、无真实交易背景的票据融资行为，严格遵守票据使用规范，杜绝无真实交易背景的票据融资，相关内部控制制度得到了有效执行。

问题 5 关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人：

(1) 按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露 2022 年上半年财务数据情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

(2) 补充披露 2022 年业绩预计情况，提供最新的在手订单情况及其收入预计实现期间，说明发行人是否面临业绩下滑的风险，如有，充分论证发行人的持续经营能力，并充分揭示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露 2022 年上半年财务数据情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后主要经

营状况”及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十八、财务报告审计截止日后主要经营状况”中补充披露如下：

公司财务报告审计截止日为 2021 年 12 月 31 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》，容诚会计师事务所对公司 2022 年 6 月 30 日合并资产负债表，2022 年 1-6 月合并利润表、合并现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了容诚专字[2022]215Z0285 号审阅报告。

公司 2022 年 1-6 月的主要财务信息如下：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	变动幅度
资产总计	89,698.65	88,902.04	0.90%
负债总计	48,930.51	51,381.06	-4.77%
所有者权益总计	40,768.14	37,520.98	8.65%
归属于母公司所有者权益总计	40,768.14	37,520.98	8.65%

截至 2022 年 6 月 30 日，公司的资产总额为 89,698.65 万元，与截至 2021 年 12 月 31 日的资产总额基本持平；负债总额为 48,930.51 万元，较截至 2021 年 12 月 31 日下降 4.77%；所有者权益总额为 40,768.14 万元，较截至 2021 年 12 月 31 日增长 8.65%。公司所有者权益总额的增加主要系公司经营利润的积累。

（二）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	同比变动幅度
营业收入	32,001.47	34,724.59	-7.84%
主营业务收入	31,723.29	34,313.65	-7.55%
营业成本	23,006.99	24,849.18	-7.41%
营业利润	3,297.00	4,494.59	-26.65%
利润总额	3,283.54	4,430.04	-25.88%
净利润	3,192.18	4,036.23	-20.91%
归属于母公司所有者的净利润	3,192.18	4,036.23	-20.91%
扣除非经常性损益后归属	3,142.25	3,848.53	-18.35%

于母公司所有者的净利润			
-------------	--	--	--

2022 年 1-6 月，公司的营业收入为 32,001.47 万元，同比下滑 7.84%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 3,142.25 万元，同比下滑 18.35%。2022 年 1-6 月，发行人的主营业务毛利率为 27.96%；2021 年 1-6 月主营业务毛利率 28.27%，毛利率基本保持平稳。2022 年 1-6 月，发行人的净利润下降幅度较大主要系公司持续加大研发投入，布局新产品和新技术研发，当期研发费用为 2,761.35 万元，同比增长 36.66%。

2022 年上半年，公司的经营业绩出现小幅下滑的主要原因如下：

1、公司总部位于苏州，采购、生产、物流及销售活动均受到疫情管控影响，导致 2022 年 1-6 月期间部分订单交付迟缓

今年上半年，苏州及上海地区陆续爆发较为严重的新冠疫情，当地实施严格的疫情管控措施，从而对公司的采购、生产、物流及销售活动的正常开展造成了一定影响。采购方面，发行人部分核心原材料如主轴、系统等需经上海地区海关进口，上海疫情封控导致发行人部分原材料未及时到货；生产方面，发行人多名生产及运营管理人员因疫情封控无法正常参加生产，对生产进度的安排造成了一定影响；物流方面，疫情管控政策导致多条高速公路封控，影响了发行人向客户及时发机；销售方面，2022 年上半年全国多地爆发疫情，包括华东地区上海、昆山、无锡等多个发行人重要客户所在城市，导致发行人部分设备无法按期发货或到货后客户无法及时验收，从而造成 2022 年 1-6 月部分订单交付迟缓。

2、新冠疫情持续以及全球宏观经济下行导致电子终端产品市场需求较为低迷，进而导致公司下游 PCB 厂商产能扩充速度减缓

在新冠疫情及全球地缘政治局势剧烈波动的背景下，全球宏观经济面临下行压力，电子终端产品市场需求较为低迷。根据 Canalys 统计，2022 年一季度及二季度，全球智能手机出货量分别下滑 11%和 9%。智能手机所代表的消费电子产业整体景气度与宏观经济周期高度相关，在宏观经济下行时，包括消费电子产业在内的电子终端产品均会受到一定影响，市场需求较为低迷。下游电子终端产品低迷的市场需求会导致 PCB 需求受到影响，进而导致公司下游 PCB 厂商产能扩充速度减缓，对 PCB 设备的采购需求及意愿有所下滑。

新冠疫情对今年上半年 PCB 公司的生产经营普遍造成了影响，部分上市公司在公

开披露文件中提到疫情对生产经营及募投项目进度影响如下：

上市公司披露文件	涉及疫情影响生产及募投项目推进的描述
中富电路于 2022 年 4 月 28 日披露的关于部分募集资金投资项目延期的公告	公司募投项目虽然已在前期经过了充分的可行性论证，但实际投入过程中受新冠疫情、市场环境变化以及公司实际经营情况等多重因素的影响，项目的整体进度放缓，预计无法在计划的时间内完成建设。公司根据募投项目当前的实际建设进度，经审慎研究，计划将“新增年产 40 万平方米线路板改扩建项目”的建设期截止时间调整至 2022 年 12 月 31 日。
芯基微装于 2022 年 5 月 7 日披露的海通证券股份有限公司关于合肥芯基微电子装备股份有限公司 2021 年度持续督导年度报告	截至目前，全球新冠疫情仍比较严重，封控措施会导致原材料供货不稳定、原材料价格上涨、客户停工停产、物流发货受阻等问题，由此对公司经营产生一定的不利影响。
四会富仕于 2022 年 4 月 6 日披露的投资者关系活动记录表	自香港新一轮疫情爆发以来，对公司产品的交付时效产生了一定的影响，公司外销产品由陆运改为海运，成本及运输时间都有相应增加，对客户交期及收入确认造成了影响。受上海疫情的影响，公司部分客户的产品交付受到了限制，对客户交期及收入确认造成一定影响。
胜宏科技于 2022 年 5 月 9 日披露的 300476 胜宏科技业绩说明会、路演活动信息	疫情地区物流不畅导致了部分产品交付后延，但公司在手订单饱满，生产经营活动按计划有序开展，疫情影响可控。
胜宏科技于 2022 年 5 月 9 日披露的 300476 胜宏科技业绩说明会、路演活动信息	本轮疫情对于 PCB 行业的影响较大。如 PCB 集中的昆山，部分企业均有出现不同情况的停工，对于覆铜板的需求、供货产生一定的影响，特别是物流的紧张，造成运费大幅上涨、供货周期延长。上海是汽车电子的核心地区，疫情对于整个汽车电子的影响甚大，但汽车电子整体需求仍较旺盛，预计后续疫情解除后，会有较多的订单释放。
兴森科技于 2022 年 4 月 20 日披露的 2021 年年度报告	“盐城东山通信技术有限公司无线模块生产建设项目”、“Multek 5G 高速高频高密度印刷电路板技术改造项目”、“Multek 印刷电路板生产线技术改造项目”受 5G 低于预期、疫情等影响，投资进度放缓。公司将积极关注所处行业并结合自身实际，加快推进募投项目投资进度，提升募集资金使用效率。
方邦股份于 2022 年 3 月 19 日披露的广州方邦电子股份有限公司关于上海证券交易所《关于广州方邦电子股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复	新投的“新型特种印制电路板产业化（一期）建设项目”正在建设推进中，由于疫情影响，部分机电设备到货时间滞后而影响项目建设进度，预计项目将延后至 6 月底进行试产，因此新年度预计新项目新增营收比原预期减少。
澳弘电子于 2022 年 3 月 23 日披露的公司 2021 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告	“年产高精密度多层板、高密度互连积层板 120 万平方米建设项目”因“新冠疫情”对项目开工时间、建设进度及设备采购带来一定不利影响，且因公司支付募投项目款项的银行承兑汇票、信用证尚未到期兑付以致未及时置换，导致项目募集资金投入未达计划进度。

截至本招股说明书签署之日，预计新冠疫情对行业的影响在短期内仍将持续一定时间，但长期来看，随着新冠疫情形势的逐渐好转，下游的 5G 通信、新能源汽车、数据中心、消费电子等新兴行业的市场需求将回暖。根据研究报告，5G 通信方面，2022 年 5G 建设预计将维持 2021 年 5G 建设规模；新能源汽车方面，在疫情好转、复

工复产稳步推进、电动化智能化新车型产品力的驱动下，新能源汽车销量有望迎共振复苏，同步带动汽车电子市场需求攀升；数据中心方面，全球数字经济发展的趋势将持续推动数据中心的建设需求；消费电子方面，在 5G 应用和疫情后的追单需求的驱动下，消费电子将迎来旺季。根据中国信通院数据，2022 年 5 月国内手机市场总体出货量 2080.5 万部，同比下降 9.4%，环比增加 15.1%，同比跌幅较 2022 年 1-4 月大幅收窄。疫情影响趋弱下逐步复工复产，预计后续消费电子需求将底部复苏。由上可见，长期来看，随着新冠疫情好转，PCB 行业下游的终端应用领域的市场需求将回暖，预计将带动 PCB 行业上游的 PCB 设备市场需求迎来复苏。

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	同比变动幅度
经营活动产生的现金流量净额	-5,140.98	-10,221.00	49.70%
投资活动产生的现金流量净额	-621.25	-1,033.62	39.90%
筹资活动产生的现金流量净额	947.51	-3,035.50	131.21%
现金及现金等价物净增加额	-4,582.53	-14,307.23	67.97%

2022 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-5,140.98 万元，主要系：2022 年 1-6 月，受少量大客户应收账款余额较高、分期收款结算占比较高的影响，公司应收账款水平整体较高，经营活动现金流入增幅小于经营活动现金流出增幅，导致经营活动现金流净额为负。相对于 2021 年 1-6 月，2022 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额增加 49.70%，主要系公司加强了对应收账款的管理，回款情况较 2021 年同期转好。

2022 年 1-6 月，公司投资活动产生的现金流量净额为-621.25 万元，相对于 2021 年同期增加了 39.90%，主要系公司当期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金大幅减少。

2022 年 1-6 月，公司筹资活动产生的现金流量净额为 947.51 万元，相对于 2021 年同期净额增加 131.21%，主要系公司加大了通过借款筹资的力度。

（四）非经常性损益数据

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	同比变动幅度
非流动性资产处置损益	0.23	-1.67	113.72%
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外；	72.67	221.77	-67.23%
委托他人投资或管理资产的损益	-	75.43	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-13.46	-64.55	79.15%
非经常性损益总额	59.44	230.98	-74.26%
减：非经常性损益的所得税影响数	9.51	43.28	-78.03%
非经常性损益净额	49.93	187.70	-73.40%
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数	-	-	-
归属于公司普通股股东的非经常性损益	49.93	187.70	-73.40%

2022 年 1-6 月，发行人归属于公司普通股股东的非经常性损益为 49.93 万元，主要来自政府补助以及营业外收入。

财务报告审计截止日至招股说明书签署之日，公司经营状况正常，经营模式未发生重大变化，除上述导致 2022 年 1-6 月经营业绩同比下滑的因素外，不存在其他可能影响投资者判断的重大事项。

二、补充披露 2022 年业绩预计情况，提供最新的在手订单情况及其收入预计实现期间，说明发行人是否面临业绩下滑的风险，如有，充分论证发行人的持续经营能力，并充分揭示相关风险。

（一）补充披露 2022 年业绩预计情况，提供最新的在手订单情况及其收入预计实现期间，说明发行人是否面临业绩下滑的风险

2022 年 1-6 月，发行人的营业收入为 3.20 亿元。

截至 2022 年 7 月 23 日，发行人在手订单总金额约为 5.74 亿元。发行人综合考虑在手订单的装机时间、客户的验收进度等因素，在手订单的收入预计确认计划如下：

	在手订单总额：5.74 亿元	
	2022 年下半年预计确认收入 4.50 亿元	
	2022 年三季度	2022 年四季度
确认收入金额（亿元）	1.70	2.80

2021 年发行人的合同取消及延期比例分别为 6.00%、13.10%。依此测算，考虑订

单取消及延期情况下，截至 2022 年 7 月 23 日在手订单可在 2022 年内确认收入约 3.64 亿元，2022 年全年收入预测如下：

单位：亿元

	2022 年 1-6 月 营业收入	2022 年 7-12 月 预计营业收入	2022 年预测收入
不考虑取消及延期	3.20	4.50	7.70
考虑取消及延期	3.20	3.64	6.84

截至 2022 年 7 月 23 日，发行人在手订单总金额为 5.74 亿元，其中预计将于 2022 年下半年确认收入的金额为 4.50 亿元，若考虑取消及延期情况，则 2022 年下半年内有望确认收入约 3.64 亿元。由于 2022 年 1-6 月发行人已实现营业收入 3.20 亿元，在不考虑 2022 年 8-12 月新签订单及取消及延期的情况下，发行人 2022 年全年的预测营业收入约为 7.70 亿元，同比下滑约 3.48%；若考虑取消及延期情况，则 2022 年全年预测收入约 6.84 亿元，同比下滑约 14.26%。

2022 年 1-6 月，发行人的净利润率（扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润）为 9.91%，同比下降 1.31 个百分点，主要系公司持续加大研发投入，布局新产品与新技术研发，研发费用率由 2021 年 1-6 月的 5.82% 提升至 2022 年 1-6 月的 8.63%。若按照 2022 年上半年的净利润率作测算，并结合 2022 年约 6.84 亿元的全年收入预测，则发行人 2022 年全年的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润预计约为 6,778.44 万元。

综上，发行人存在 2022 年全年经营业绩有所下滑的风险。

（二）如有，充分论证发行人的持续经营能力，并充分揭示相关风险

1、PCB 产业整体呈现“周期+成长”特性，市场规模整体将呈现上升趋势

PCB 作为电子产品的关键元器件几乎应用于所有的电子产品，是电子信息产业的基础材料。尽管因新冠疫情及全球宏观经济下行导致电子终端产品市场需求较为低迷，进而导致 PCB 行业的需求转弱，但作为电子信息产业的基础材料，长期来看 PCB 行业市场规模仍将保持上升趋势。根据 Prismark 的统计，全球 PCB 行业产值从 2010 年的 525 亿美元增长至 2020 年的 652 亿美元。尽管在部分年份 PCB 行业产值受到宏观经济下行及电子终端产品市场需求下降影响而出现负增长，但绝大多数年份依然保持正增长，且长期来看 PCB 行业产值保持持续上升趋势。

尽管新冠疫情和宏观经济下行对 PCB 行业需求造成了短期冲击，但长期来看，根

据相关研究报告，未来疫情缓解后宏观经济将迎来复苏，下游的 5G 通信、新能源汽车、数据中心、消费电子等新兴行业的市场需求将回暖。根据中国信通院数据，2022 年 5 月国内手机市场总体出货量 2,080.5 万部，同比下降 9.4%，环比增加 15.1%，同比跌幅较 2022 年 1-4 月大幅收窄。疫情影响趋弱下逐步复工复产，预计后续消费电子需求将底部复苏。5G 通信方面，2022 年 5G 建设预计将维持 2021 年 5G 建设规模；新能源汽车方面，在疫情好转、复工复产稳步推进、电动化智能化新车型产品力的驱动下，新能源汽车销量有望迎共振复苏，同步带动汽车电子市场需求攀升；数据中心方面，全球数字经济发展的趋势将持续推动数据中心的建设需求；消费电子方面，在 5G 应用和疫情后的追单需求的驱动下，消费电子将迎来旺季。由上可见，长期来看，随着新冠疫情好转，PCB 行业下游的终端应用领域的市场需求将回暖，并拉动 PCB 市场需求迎来复苏，预计全球 PCB 市场将呈现稳健增长态势。Prismark 预测 2025 年全球 PCB 产值将从 2020 年的 652 亿美元增长至 863 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%。

受益于国内市场空间持续增长、产业政策支持、产业加工技术成熟、下游电子终端产品制造蓬勃发展等因素的推动，中国 PCB 行业整体呈现出较快的发展趋势，并实现了低、中、高端 PCB 产品全线布局，目前已处在亚洲 PCB 市场的中心地位。根据 Prismark 统计，2010-2020 年，中国 PCB 行业产值从 202 亿美元增长至 334 亿美元，年化复合增长率为 5.2%，大幅高于全球 PCB 行业产值增速。2010-2020 年间，中国 PCB 行业产值持续保持增长，未出现负增长的情况。

随着 PCB 产品向高密度、高精度、高性能方向发展，下游 PCB 厂商对设备的数量需求持续增加，对设备的技术工艺水平要求也在持续迭代，推动 PCB 设备市场规模持续增长。根据 Prismark，下游 PCB 厂商资本支出占总产值的比例约为 10%-11%，其中设备端的投资支出占比约为 70%-80%。2019-2021 年，全球 PCB 行业设备端产值达到 49 亿美元、64 亿美元、82 亿美元，占 PCB 行业产值比例分别为 8.0%、9.9%、10.4%，占比稳步提升。

因此，尽管短期内受新冠疫情及宏观经济下行影响，电子终端产品需求受到影响，进而导致 PCB 行业需求出现一定波动，但 PCB 作为电子信息产业的基础材料，广泛应

用于几乎所有的电子终端产品中，预计未来仍将保持稳健增长。中国作为全球 PCB 重要生产基地，国内 PCB 行业增速有望超过全球 PCB 行业平均增速。在 PCB 行业产值长期稳健增长的基础上，对 PCB 设备的需求将持续增长，预计 PCB 设备行业市场规模也将稳健增长。

2、公司积极开展新产品研发，在部分创新领域已具备先发优势，新产品销售已取得良好进展

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。受益于客户对钻孔品质检测和控制的要求越来越高，发行人的 AOI 产品拥有良好的市场前景。

此外，公司已成功开发 Multi 系列钻孔及成型设备、高端 CCD 背钻机、IC 载板钻孔机等新产品，预计具备较强市场竞争力。

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。

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。随着新能源汽车、5G 通讯等产业的快速发展，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，公司具备先发优势。

IC 载板钻孔机方面，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。

除 PCB 领域外，公司积极拓展半导体设备和 SMT 设备。截至本问询函回复出具之

日，公司已成功开发半导体分选机，主要应用于集成电路封装测试领域，对经划片机切割的芯片进行检查和分选，目前划片后的分选设备市场几乎被国外设备厂商所垄断，韩国 Hanmi 及日本 TOWA 合计市占率超过 90%。截至本问询函回复出具之日，公司已与合作开发商江苏京创先进电子科技有限公司签订销售合同。在 SMT 设备行业，公司已与闻泰科技签订分板机销售合同，部分产品已进入验收程序，有望成为新的业绩增长点。

3、公司重点开发高质量客户，大客户订单规模逐步增长

维嘉科技深耕 PCB 设备领域多年，坚持为客户提供高品质的专用设备和快速专业的服务，凭借过硬的产品质量、良好的技术创新能力和专业的综合服务能力，积累了丰富的客户资源和良好的市场口碑。

中国 PCB 行业的竞争格局较为分散，公司凭借高性价比的产品在服务中小型 PCB 厂商方面具备较强竞争力，为公司在报告期内的业务快速发展奠定良好基础，公司服务客户数目持续增加。报告期内各期，公司所服务的客户数目分别为 50 家、99 家与 160 家。与此同时，公司也通过长期不懈的努力陆续成为若干境内外大型 PCB 厂商的设备供应商。报告期内，公司客户亦已覆盖 TTM 集团（TTML.O）、景旺电子（603228.SH）、崇达技术（002815.SZ）、兴森科技（002436.SZ）、五株集团、奥士康（002913.SZ）、博敏电子（603936.SH）、生益电子（688183.SH）等多家全球前五十强 PCB 制造商。

截至本问询函回复出具之日，公司正在重点开拓业内高质量客户，已与东山精密（2021 年中国 PCB 百强排行榜第二名）、健鼎集团（2021 年中国 PCB 百强排行榜第三名）、深南电路（2021 年中国 PCB 百强排行榜第四名）、闻泰科技（A 股上市半导体公司，2021 年营业收入 527 亿元）、安捷利集团（2021 年中国 PCB 百强排行榜第十三名）、依顿电子（2021 年中国 PCB 百强排行榜第三十三名）、东莞康源（2021 年中国 PCB 百强排行榜第五十六名）签订销售合同或试用协议。发行人已就 AOI 产品与健鼎集团、深南电路签署试用协议。

截至 2022 年 7 月 23 日，发行人在手订单总金额约为 5.74 亿元。在手订单贡献前 10 大客户的合计金额为 4.85 亿元，占在手订单总金额的比例约为 84.49%。该 10 大客户包括 7 家外资（包括中外合资）、港资及 PCB 内资百强客户，合计金额约为 4.16 亿元，占在手订单总金额的比例约为 72.47%。

综上所述，发行人具备良好、稳健的持续经营能力。首先，新冠疫情持续以及全球宏观经济下行导致电子终端产品市场需求较为低迷，进而导致公司下游 PCB 厂商产能扩充速度减缓，对 PCB 设备的采购需求及意愿有所下滑，但中长期来看 PCB 行业整体仍呈现健康向好趋势，预计未来国内 PCB 设备需求将稳健增长；其次，公司积极布局新技术和新产品研发，在高端 CCD 背钻机、IC 载板钻孔机等领域具备先发优势，并在半导体设备及 SMT 设备领域已实现良好开拓进展，有望成为新的业绩增长点；再次，公司在广泛服务 PCB 行业中小客户的同时加大高质量客户的覆盖力度，大客户订单规模逐步增长。

关于业绩下滑的风险，发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（七）经营业绩下滑的风险”及“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（二）经营业绩下滑的风险”披露了业绩下滑风险，具体如下：

“报告期内，公司的经营业绩整体呈快速增长趋势。2022 年上半年全国各地多点疫情爆发，上海市及华东地区实施较长时间的疫情管控，发行人的采购、生产、销售及物流活动均受到一定影响。新冠疫情封控措施也导致部分客户产能扩充进度转缓，进而延迟了对发行人产品的验收，导致发行人部分订单交付有所延迟。此外，新冠疫情的持续及全球宏观经济下行导致电子终端产品市场需求较为低迷，进而导致公司下游 PCB 厂商产能扩充速度减缓，对 PCB 设备的采购需求及意愿有所下滑。上述因素可能导致发行人 2022 年经营业绩出现下滑。”

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、获取发行人 2022 年 1-6 月财务报表，分析 2022 年 1-6 月的主要会计项目相较于 2021 年 1-6 月的变动趋势，并结合对发行人 2022 年 1-6 月业务资料的核查，分析发行人主要会计报表项目的变动原因及合理性；

2、取得发行人与客户签署的合同台账，统计最新在手订单情况；

3、取得发行人关于在手订单预计未来确认收入进度的说明；

4、关于发行人开拓客户进展访谈发行人销售负责人；

5、查阅发行人与客户签署的产品试用协议。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2022 年 1-6 月，发行人营业收入及净利润同比出现小幅下滑，主要原因系：一方面，发行人总部位于苏州，生产、采购、销售及物流活动受到上海及周边地区疫情管控影响，导致发行人 2022 年 1-6 月部分订单交付迟缓；另一方面，新冠疫情持续以及全球宏观经济下行导致电子终端产品市场需求较为低迷，进而导致公司下游 PCB 厂商产能扩充速度减缓，对 PCB 设备的采购需求及意愿有所下滑；

2、2022 年 1-6 月，公司的营业收入为 3.20 亿元。截至 2022 年 7 月 23 日，发行人在手订单总金额约为 5.74 亿元，预计其中 4.5 亿元有望在 2022 年下半年内确认收入。在不考虑 2022 年 8-12 月新签订单及取消及延期的情况下，预计发行人 2022 年的营业收入约为 7.70 亿元，同比下滑约 3.48%；若考虑取消及延期情况，则 2022 年的营业收入约为 6.84 亿元，同比下滑约 14.26%。若按照 2022 年上半年的净利润率作测算，并结合 2022 年约 6.84 亿元的全年收入预测，则发行人的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润预计约为 6,778.44 万元；发行人存在 2022 年全年经营业绩有所下滑的风险；

3、发行人具备良好、稳健的持续经营能力。首先，新冠疫情持续以及全球宏观经济下行导致电子终端产品市场需求较为低迷，进而导致公司下游 PCB 厂商产能扩充速度减缓，对 PCB 设备的采购需求及意愿有所下滑，但中长期来看 PCB 行业整体仍呈现健康向好趋势，预计未来国内 PCB 设备需求将稳健增长；其次，公司积极布局新技术和新产品研发，在高端 CCD 背钻机、IC 载板钻孔机等领域具备先发优势，并在半导体设备及 SMT 设备领域已实现良好开拓进展，有望成为新的业绩增长点；再次，公司在广泛服务 PCB 行业中小客户的同时加大高质量客户的覆盖力度，大客户订单规模逐步增长；

4、关于业绩下滑的风险，发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（七）经营业绩下滑的风险”及“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（二）经营业绩下滑的风险”补充披露了业绩下滑风险。

问题 6 关于主营业务收入

(1) 根据申报资料及审核问询回复, 2019 年, 中美贸易摩擦、下游消费电子需求不振等因素导致 PCB 行业疲软。公司主营业务收入为 22,415.70 万元, 同比小幅下降 2.09%。2020 年和 2021 年, PCB 行业迎来景气周期拐点后持续高企, 下游需求回暖。公司主营业务收入 2020 年为 47,376.00 万元, 同比大幅增长 111.35%; 2021 年为 79,017.55 万元, 同比增长 66.79%。

(2) 保荐业务现场督导发现, 发行人报告期内向部分客户销售设备时, 提供 2 年至 5 年不等的质保期服务, 超出发行人披露的“整机质保期为 1 年, 主轴质保期为半年”的常规期限, 属于服务类质保。发行人未按照新收入准则的相关规定, 将超出常规质保期的质保服务作为单项履约义务分担交易价格并确认收入。

请发行人:

(1) 就 PCB 行业变化及未来收入可能无法保持快速增长进行充分风险提示。

(2) 自查并补充说明报告期内未将服务类质保单独确认收入的具体情况、出现前述情况的具体原因, 对发行人经营业绩的影响程度。

请保荐人、会计师发表明确意见, 并补充说明核查情况。

发行人回复:

一、就 PCB 行业变化及未来收入可能无法保持快速增长进行充分风险提示。

发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“(八) 经营业绩无法保持持续快速增长的风险”及“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“(三) 经营业绩无法保持持续快速增长的风险”补充披露了相关风险, 具体如下:

“PCB 行业整体呈现“周期+成长”的特性, 行业整体规模及增长情况与下游行业景气程度及终端客户需求高度相关。近年来, 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。在 PCB 行业快速增长的带动下, 报告期内各期, 公司营业收入分别为 22,968.56 万元、48,124.15 万元及 79,772.56 万元, 扣除非经常性损益后的净利润为 1,704.19 万元、5,542.82 万元及 9,113.42 万元, 整体呈现较快增长态势。若未来宏观经济下行导致通讯、计算机、

汽车电子、消费电子等 PCB 主要下游应用领域需求低迷，进而导致公司下游 PCB 厂商产能扩充速度减缓，发行人下游客户对 PCB 设备需求也将受到影响，发行人可能存在经营业绩无法持续快速增长的风险。”

二、自查并补充说明报告期内未将服务类质保单独确认收入的具体情况、出现前述情况的具体原因，对发行人经营业绩的影响程度。

（一）说明报告期内未将服务类质保单独确认收入的具体情况

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十三条的规定“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理。”

同时，在评估一项质量保证是否在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，应当考虑的因素包括：该质量保证是否为法定要求、质量保证期限、企业承诺履行任务的性质等。

发行人部分客户销售合同中约定的质保期限超出“整机质保期为 1 年，主轴质保期为半年”的常规约定，部分超过常规质保期的合同约定，主要系构建良好的客户信任关系，具体参见本题回复（二）说明报告期内未将服务类质保单独确认收入的具体原因。

对发行人报告期内全部销售合同进行梳理、统计，对质保期分布情况汇总如下：

单位：万元

质保期限	2021 年度		2020 年度	
	主营业务收入 (不含税)	占比	主营业务收入 (不含税)	占比
1 年	50,782.77	69.35%	30,707.42	64.82%
14 个月	-	-	274.34	0.58%
15 个月	-	-	41.59	0.09%
18 个月	4,202.04	5.74%	1,050.44	2.22%
2 年	14,136.10	19.30%	13,338.55	28.15%
3 年	1,856.64	2.54%	-	-
5 年	1,761.90	2.41%	1,852.80	3.91%
未约定	485.84	0.66%	110.85	0.23%
总计	73,225.28	100.00%	47,376.00	100.00%

注：鉴于 2020 年 1 月 1 日开始适用新收入准则，上表仅列示 2020 年度及 2021 年度的数据

由上表可见，发行人 2020 年度、2021 年度质保期限在 1 年以上的主营业务收入占比分别为 34.95%和 29.99%，整体规模呈下降趋势。

（二）说明报告期内未将服务类质保单独确认收入的具体原因

1、延长质保期以建立客户信任关系

通常情况下，一年的质保期为行业内较为普遍约定的质保期限，发行人部分合同约定质保期限较长的主要原因系为了与新客户在初始合作时达成稳定合作，或客户对机器性能指标要求高于行业平均水平，故通过延长质保期来建立信任关系，更符合保证类质保的定义。

报告期内，质保期限超过 1 年的前五大客户收入情况及原因如下：

2021 年度						
序号	客户名称	金额 (万元)	占质保期 1 年以上 收入比例	质保年 限	合同号	质保期限超过 1 年 原因
1	旭昇电子	6,888.85	31.37%	2 年	CGDD210618016、XS-CG-202103-009、XS-CG-202103-010、XS-CG-202103-011、XS-CG-202103-012	2021 年开始合作，通过延长质保建立信任关系
2	TTM 集团	1,761.90	8.02%	5 年	330124719、330127436、330127437、330131214、330133639、3880005486、3880005848、GZ-PRO-2020-069	外资企业，对机器稳定性等性能指标要求高于行业平均水平，通过延长质保建立信任关系
3	捷配信息	1,678.32	7.64%	18 个月	MKT-VMCN-111-2104、MKT-VMCN-153-2010、MKT-VMCN-063-2103	客户大批量采购，对机器稳定性要求较高
4	珠海市益天技术有限公司	1,676.11	7.63%	2 年	XMCG2021096	2021 年开始合作，通过延长质保建立信任关系
5	江西红板	1,460.18	6.65%	3 年	JDGD21020002、JDGD20090029	PCB 百强企业，对机器性能指标要求高于行业平均水平，通过延长质保建立信任关系
	合计	13,465.35	61.33%			
2020 年度						
序号	客户名称	金额 (万元)	占质保期 1 年以上 收入比例	质保年 限	合同号	质保期限超过 1 年 原因

1	奥士康	7,959.19	48.07%	2 年	ASK20190326001、ASK20190505001、ASK20191011003、ASK20200302003、ASK20200302004、ASK20200306001	PCB 百强企业，对机器性能指标要求高于行业平均水平，通过延长质保建立信任关系
2	崇达技术	1,436.99	8.68%	2 年	DL-P-201911-0002、JM1-P-201912-0003、JM1-P-202004-0001、SZ-P-202001-0004、SZ-P-202005-0008	PCB 百强企业，对机器性能指标要求高于行业平均水平，通过延长质保建立信任关系
3	嘉立创科技	1,107.38	6.69%	5 年	MKT-VMCN-76-1909	客户大批量采购，客户要求延长质保期以保证设备性能稳定，2020 年下半年开始缩短为 1 年
4	惠州欣丰实业	792.73	4.79%	2 年	MKT-VMCN-083-2008	2020 年开始合作，通过延长质保建立信任关系
5	TTM 集团	745.42	4.50%	5 年	3880002598、GZ-PRO-2020-027	2020 年开始合作，外资企业，对机器稳定性等性能指标要求高于行业平均水平，通过延长质保建立信任关系
	合计	12,041.71	72.73%			
2019 年度						
序号	客户名称	金额 (万元)	占质保期 1 年以上 收入比例	质保年限	合同号	质保期限超过 1 年 原因
1	嘉立创科技	2,870.79	36.10%	5 年	VMCN0751809、VMCN0141903、VMCN0201904	开发新子公司江苏嘉立创及惠州聚真，建立新的合作信任关系，2020 年下半年开始缩短为 1 年
2	奥士康	1,894.30	23.82%	2 年	ASK20190326001	建立合作关系后执行的第一个合同，机器采购数量多（30 台），为了保证机器质量及后期良好的合作关系
3	江西红板	1,157.17	14.55%	3 年	JDGD19060017	PCB 百强企业，对机器性能指标要求高于行业平均水平，通过延长质保建立信任关系
4	崇达技术	740.35	9.31%	2 年	DL-P-201911-0002、DL-P-201906-0004、JM1-P-201802-0005	战略性客户，客户要求发行人质保时间跟竞争对手保持一致

5	苏州市东亿数控有限公司	372.41	4.68%	18个月	VMCN0841812	生产过程中发生部件损坏，因客户交期较紧，故协商延长半年质保期
	合计	7,035.02	88.48%			
2018年度						
序号	客户名称	金额(万元)	占质保期1年以上收入比例	质保年限	合同号	质保期限超过1年原因
1	嘉立创科技	2,937.42	42.70%	5年	VMCN0471706、 VMCN0441805、 VMCN0451805、 VMCN0741809	与子公司先进电子开始合作，通过延长质保建立信任关系，2020年下半年开始缩短为1年
2	崇达技术	1,226.33	17.83%	2年	DL-P-201804-0001、JM1-P- 201802-0005、JM1-S- 201712-0005	2018年开始合作，通过延长质保建立信任关系
3	江西红板	987.18	14.35%	3年	JJTD17090003	PCB 百强企业，对机器性能指标要求高于行业平均水平，通过延长质保建立信任关系
4	兴达鸿业	535.34	7.78%	15个月	VMCN0731710、 VMCN0541807	商务条件谈判结果，延长质保期3个月可以加快货款的回收
5	广德扬升电子科技有限公司	458.65	6.67%	2年	VMCN0031801、 VMCN0681808	商务条件谈判结果，延长质保期可以加快货款的回收
	合计	6,144.92	89.33%			

2、无法合理确认服务类质保的收入基准

如上所述，发行人延长部分客户质保期，主要是为了与新客户或重要客户建立信任关系，以保证业务的可持续发展，发行人在进行产品定价时，未单独考虑额外延长的质保期影响。

报告期内，主要型号产品不同质保期下单价（不含税）对比情况如下：

单位：万元

产品	型号	质保期限	2021年	2020年	2019年	2018年
钻孔设备	Super D6CMS	质保期1年以内①	60.32	61.43	61.65	61.98
		质保期1年以上②	58.11	59.13	-	62.92
		差异率③=②/①-1	-3.66%	-3.74%	-	1.52%
	SuperD6CMSL	质保期1年以内①	60.76	61.77	64.22	64.42

产品	型号	质保期限	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
		质保期 1 年以上②	59.24	62.23	63.14	65.06
		差异率③=②/①-1	-2.50%	0.74%	-1.68%	0.99%
	SuperD6CMSL-2543	质保期 1 年以内①	71.84	82.30	86.21	81.02
		质保期 1 年以上②	73.77	75.72	78.93	-
		差异率③=②/①-1	2.69%	-8.00%	-8.44%	-
成型设备	UltraR6	质保期 1 年以内①	42.70	42.21	43.71	44.58
		质保期 1 年以上②	-	-	41.33	-
		差异率③=②/①-1	-	-	-5.44%	-
	UltraR6L	质保期 1 年以内①	44.28	45.31	45.75	38.79
		质保期 1 年以上②	42.05	44.25	50.44	47.58
		差异率③=②/①-1	-5.04%	-2.34%	10.25% ^{注1}	22.66% ^{注2}

注 1：2019 年销售给客户昆山沪利微电有限公司，质保期 7 年，定价偏高系装机配置高于同型号其他产品，配置 350 把刀；

注 2：2018 年销售给客户江西志浩，质保期 1 年，定价较低原因系当年五株集团采购包括 60 台 Super D6CMSL 钻孔机及 2 台 Ultra R6L 成型机，因 6 轴大台面 Super D6CMSL 钻孔机采购量大，故发行人以接近成本价格销售 Ultra R6L 成型机。

从上表可见，延长质保期对定价存在正向或负向影响，整体不存在质保期越长，定价越高的情形。故发行人未将超过一年质保期的部分参照单项履约义务在产品定价时予以单独考虑，分摊交易价格。

同时，用以确定服务类质保交易价格的基准较少，报告期内，发行人仅执行了两个机器保养协议，统计如下：

单位：台、元

客户	机器型号	出厂日期	机器数量	单价（台/月）	合计（含税）	合同期限
苏州吴通电子有限公司	Super D6CMSL	2018-2019	32	1,800.00	691,200.00	2021 年 8 月-2022 年 7 月
苏州东亿数控有限公司	Super D6CMSL	2018-2019	12	1,600.00	230,400.00	2020 年 7 月-2025 年 6 月

3、历史售后服务成本无法合理区分

由于发行人历史上实际发生的售后服务支出较难在比较长的期限内进行统计，进而较难区分出实际发生的售后服务支出是否为正常质保期内发生的、或延长质保期发生的，故统一在测算保证类质保期的售后服务费时考虑，并充分在预计负债中计提。

4、同行业可比公司情况

根据同行业可比公司大族数控公开信息披露，其收入确认及预计负债计提政策如下：

同行业可比公司	收入确认具体方法	三包费用计提情况
大族数控	内销产品收入确认需要满足以下条件：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，设备安装调试完成，可交付生产，客户签署设备安装调试报告后确认收入；对于合同未约定需要承担安装调试义务的，经客户签收后确认收入。外销产品收入确认需要满足以下条件：已根据订单发货，完成报关手续，取得报关单、货运提单后确认收入。对于出口至保税区、出口加工区，合同约定需要承担安装调试义务的，设备安装调试完成，可交付生产，客户签署设备安装调试报告后确认收入。	对于销售的产品，自安装调试正式投入使用日期起 提供 1 年期不等的免费维护 ，根据对售出机器设备实际的维护成本，按质保期长短及剩余质保期于资产负债表日计提产品质量保修费用，质保期第 1 年，计提比例为 1%，质保期第 2 年，计提比例为 1.2%，第 3 年为 1.4%，以此类推
发行人	内销产品收入确认需满足以下条件：本公司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。外销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定发货，完成报关手续，经客户验收合格后确认收入。	按当期主营业务收入的 1.6% 计提

根据大族数控对三包费用计提情况的描述，也存在质保期超过 1 年的质保服务，但未作为单项履约义务在递延期间确认收入成本，而作为保证类质保在预计负债——三包费用中进行了计提。发行人政策与大族数控可比。

综上，发行人未将超过正常质保期的部分识别为单项履约义务。同时，为了避免提前确认收入和利润，发行人充分计提了售后服务对应的预计负债。

（三）说明报告期内未将服务类质保单独确认收入对发行人经营业绩的影响程度

1、服务类质保单独确认收入的前提

收入端：服务类质保收入定价参考基准较少，报告期内发行人仅履行了两个保养合同，取上述两个合同平均定价：1,700.00 元/月（含税）。

同时需要考虑成本端的配比调整，成本费用方面需要进一步考虑以下几点：

（1）在预计负债的售后服务费的计提比例确定过程中，需要将历史数据中，超过正常质保期的费用支出予以剔除，重新确认预计负债的计提比例。

（2）在实际发生的售后服务费中，需要区分正常质保期与超过正常质保期的成本支出。因发行人无法区分历史售后服务成本，故参考发行人报告期内仅有的两项保养服务的毛利率进行匡算。

考虑超过 1 年质保期的服务确认单项履约义务，自 2020 年 1 月 1 日适用新收入准则开始，剔除主营业务收入、售后维修费中 1 年以上的金额，重新确认预计负债计提比例如下：

单位：万元

年份	主营业务收入①	维修费发生额②	占比（①/②）
2016 年度	5,332.57	124.70	2.34%
2017 年度	9,598.44	86.48	0.90%
2018 年度	22,893.51	382.92	1.67%
2019 年度	22,415.70	275.55	1.23%
平均值（2016 年至 2019 年）			1.54%
年份	主营业务收入（剔除 1 年以上服务类质保收入）① 注 1	维修费发生额（剔除 1 年以上质保期发生额） ② 注 2	占比（①/②）
2020 年度	46,792.73	107.31	0.23%
2021 年度	78,497.62	142.86	0.18%
平均值（2017 年至 2020 年）			0.84%
平均值（2018 年至 2021 年）			0.53%

注 1：以保养协议平均含税价 1,700.00 元/月为售价 Q，统计质保期超过 1 年的设备数量 N，当年剔除的业务收入= $N*Q/(1+税率) * (质保月数-12 个月)$ ；

注 2：以报告期内仅有的两项保养服务的毛利率为基础，计算 1 年以上质保业务成本，自销售费用—售后维修费剔除，确认营业成本

2020 年执行新收入准则之前，仍按 1.60% 计提；2020 年开始，考虑超过一年的质保作为单项履约义务确认收入，自当期主营业务收入中剔除，参照新的计提比例计提预计负债。

2、服务类质保单独确认收入对报告期影响

将超过一年质保期的质保服务视同服务类质保，并将其作为一项单项履约义务并分摊交易价格，模拟调整后，对各报告期财务报表数据影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
其他流动资产	-	28.75
递延所得税资产	-145.07	-54.81
合同负债	805.50	583.27
应交税费	-120.83	-58.74
预计负债	-963.57	-365.41
盈余公积	13.44	-18.52
未分配利润	120.92	-166.66
所有者权益	134.36	-185.18
营业收入	-222.24	-583.27
营业成本	247.13	-
销售费用	-845.29	-365.41
所得税费用	56.92	-32.68
净利润	322.56	-185.18
占调整前净利润比例	3.46%	-3.33%

上述调整整体对净利润的影响金额较小，对发行人经营业绩不构成重大影响。

三、请申报会计师发表明确意见，并补充说明核查过程。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、查阅 PCB 行业相关研究报告，分析 PCB 行业未来增长情况；
- 2、访谈发行人销售部门负责人，了解发行人产品定价政策、质保期限设定依据、行业平均质保期限及发行人部分合同约定质保期限超过正常质保期限的原因；
- 3、获取发行人报告期所有销售合同，逐一检查合同中关于售后服务、质保期限等约定；
- 4、结合收入准则及发行人对质保期限的执行情况，了解报告期内未将超出正常质保期限的质保作为单项履约义务，分摊交易价格的原因；查询同行业可比公司大族数控公开信息，对比超过正常质保期限的质保的会计处理；
- 5、获取发行人报告期内已执行或正在执行的保养协议，检查相关定价依据；核查保养业务对应的成本，匡算其毛利率；

6、对发行人模拟测算将该服务类质保单独确认收入对发行人收入、成本费用及利润总额的影响进行复核，判断是否对发行人经营业绩产生重大影响。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人存在经营业绩无法保持持续快速增长的风险，并已在招股说明书中进行补充披露；

2、2020年1月1日开始适用新收入准则，超过1年质保期的服务类质保对应主营业务收入金额为16,557.73万元、21,956.67万元，占主营业务收入比分别为34.95%和29.99%，整体规模呈下降趋势；

3、考虑到（1）发行人与部分新客户在初始合作时，或重要客户对机器性能指标要求高于行业平均水平时，通过延长质保期来建立信任关系，更符合保证类质保的定义。（2）延长质保期与销售定价关联度较低，整体不存在质保期越长，定价越高的情形。同时报告期内仅执行了2个保养协议，用以确定服务类质保交易价格的基准较少。

（3）发行人历史上实际发生的售后服务支出中较难区分是否为正常质保期内发生的、或延长质保期发生。（4）根据大族数控对三包费用计提情况的描述，也存在质保期超过1年的质保服务，但未作为单项履约义务在递延期间确认收入成本，而作为保证类质保在预计负债—三包费用中进行了计提。发行人政策与大族数控可比。故发行人未将超过正常质保期的部分识别为单项履约义务。同时，为了避免提前确认收入和利润，发行人充分计提了售后服务对应的预计负债；

4、经模拟测算，将服务类质保单独确认收入，对发行人2020年、2021年净利润的影响为-185.18万元、322.56万元，对净利润影响比例为-3.33%、3.46%，对发行人经营业绩不构成重大影响。

问题7 关于发行人客户群体为中小型厂商的经营风险

（1）根据审核问询回复，发行人的客户中，PCB百强企业占比较少，主要为中小型厂商。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。该等客户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，发行人与其合作具有稳定性、持续性。

(2) 保荐业务现场督导发现，发行人客户资质较弱，前五大、新增客户和整体客户中 PCB 百强企业的占比不断下降；分期收款及逾期应收款占比较高且呈上升趋势，应收款回款压力持续上升；经营活动现金流量净额由 2018 年的 2,956.53 万元下降至 2021 年 1-9 月的-12,075.85 万元，现金流状况恶化，发行人通过放宽信用政策刺激销售引起的财务压力已明显传导至采购端，自 2020 年 4 月开始，与 23 家供应商的结算账期调整为分 12 期支付，账期明显拉长，由此导致部分长期供应商对发行人的供货稳定性显著下降，例如华云精密与正阳精密已经将其主要产能用于供应发行人竞争对手大族数控。

请发行人对现有客户适当分层，结合现有客户规模及产品具体情况、技术发展水平等因素，用量化数据说明发行人与客户的合作是否具有持续性，未来客户经营状况的变动对发行人经营业绩、采购及稳定性、经营现金流的影响，应收账款回款是否存在不确定性及坏账准备计提的充分性，并做充分的相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并补充说明核查情况。

发行人回复：

一、请发行人对现有客户适当分层，结合现有客户规模及产品具体情况、技术发展水平等因素，用量化数据说明发行人与客户的合作是否具有持续性，未来客户经营状况的变动对发行人经营业绩、采购及稳定性、经营现金流的影响，应收账款回款是否存在不确定性及坏账准备计提的充分性，并做充分的相关风险提示。

经营规模能够一定程度的反映企业的综合竞争力，因此根据企业经营规模对现有客户进行适当分层。客户规模的数据主要来自走访问卷、中国 PCB 综合百强企业榜单数据、上市公司或拟上市公司公开数据及客户确认。因走访主要发生在 2021 年，所获取的客户经营规模数据主要为 2020 年营业收入数据，少量 2021 年新增客户在 2021 年投产则获取了其 2021 年营业收入数据，因此主要使用 2020 年营业收入数据对客户进行分层。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 亿元为分层标准。若收入金额低于 2 亿元，则属于中小型客户；若收入金额高于 2 亿元，则属于大型客户。

2019 年至 2021 年，大型客户的销售金额占发行人当期销售总额的比例分别为 72.07%、59.52%、58.15%，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%。2020-2021 年，发行人向中小型客户销售金额占比相对于 2019 年有所增加，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。2020 年 PCB 百强企业第 85 名企业收入金额约为 2 亿元，收入规模低于 2 亿元的 PCB 企业数量占比约达 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。

2019 年至 2021 年，公司所服务的客户数目分别为 50 家、99 家与 160 家。因发行人整体客户数目较多，因此分别选取各期中小型客户前二十大和大型客户前十大进行分析，具体分析如下：

（一）关于中小型客户的分析

2019 年至 2021 年，发行人向各期前二十大中小型客户销售金额、客户规模和产品情况如下：

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
2021 年							
1	浩智诚数控科技	-	-	-	1,472.57	2021 年 7 月成立， 2021 年 10 月开始生产， 2021 年营业收入为 150 万元	柔性板、HDI 板、普通多层板、单双面板
2	定南锦鹏	-	-	-	1,316.81	约 1 亿元	普通多层板、单双层板
3	遂川善德	-	-	193.81	1,168.22	约 7,500 万元	普通多层板、单双层板
4	珠海铭鸿特	-	-	-	1,127.72	约 3,000 万元	PCB 板钻孔代工
5	深圳深溢	-	-	-	991.15	约 2,400 万元	刚挠结合板及其他、柔性板、IC 封装基板、HDI 板、普通多层板、单双层板
6	河南浩达电子	-	619.47	-	876.11	超 5,000 万元	高精密的双面/多层板（2-20 层）、高 Tg 厚铜箔板、背板、PCMCIA 及半孔板，特殊材料板如陶瓷板、聚四氟乙烯高频板、金属基板、混合介质板、HDI 板等
7	深圳鼎业	-	-	382.30	862.83	约 1 亿元	盲埋孔电路板，铝基板、铜基板、铁氟龙板、高频板、高 TG、高 CTI、阻抗控制电路板及厚铜箔板等
8	南通铭佳辉	-	-	-	770.80	约 4,000 万元	HDI 板、普通多层板、单双面板
9	盐城博泰电子	-	-	-	753.98	2021 年 3 月开始生产以来，300 万左右	HDI 板
10	吉安鑫诺达	-	-	247.79	743.36	2020 年 12 月投产， 2021 年约 480 万	PCB 板钻孔代工

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
11	湖北久祥电子	-	-	-	742.48	约 12,000 万元	IC 封装基板
12	江西诺思特	-	-	-	726.71	2020 年 12 月成立， 2021 年约 4,250 万元	普通多层板
13	深圳深新科技	-	-	-	722.12	约 3,000-4,000 万元	柔性板、HDI 板、普通多层板、单双层板、刚挠结合板及其他
14	惠州永盛兴	-	-	-	671.50	约 1,250 万元	单双面板
15	昆山聚美隆	-	-	-	637.17	约 250 万元	普通多层板、单双面板
16	惠州精钻通	-	-	-	636.53	2021 年 1 月成立， 2021 年约 1,000 万元	普通多层板、单双面板
17	惠州华星博	-	-	-	632.74	约 1 亿元	普通多层板、单双面板
18	深圳博欣睿	-	-	-	610.62	约 2,000 万	IC 封装基板、HDI、多层板
19	荷利兴业科技	-	-	872.57	599.12	3,300 万元	PCB 板钻孔代工
20	KIMS	-	762.77	989.82	555.78	约 7,289 万元	HDI 板、FCBGA 板、BGA 板等
2020 年							
1	巨强电子	南通巨强电子有限公司	-	3,019.31	-	约 2,000 万元	普通多层板
		昆山巨强电子有限公司	676.99	-	-	约 8,000 万元	普通多层板
2	惠州欣丰实业	-	-	1,752.90	-	约 3,500 万元	HDI 板，普通多层板，柔性板、单双面板
3	龙岩金时裕	-	-	1,185.84	469.91	约 1 亿元	双面、多层高精密电路板及电子元器件

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
4	KIMS	-	762.77	989.82	555.78	约 7,289 万元	HDI 板、FCBGA 板、BGA 板等
5	常熟亨新电子	-	-	929.20	-	6,000 万元	HDI 板、普通多层板、单双面板
6	荷利兴业科技	-	-	872.57	599.12	3,300 万元	PCB 板钻孔代工
7	吉水中电	-	-	506.19	-	约 6,500 万元	刚挠结合板及其他、HDI 板
8	鑫科电子	-	-	502.65	-	2020 年 9 月成立， 2020 年营业收入约 200 万元	普通多层板，单双面板
9	东莞兴强线路板	-	-	495.58	-	约 1.4 亿元	双面 OSP 板、四层 OSP 板、 六层兰油板、双面兰油板、 六层沉金板、四层沉金板、 双面碳油板等
10	江西晨道	-	-	484.07	-	约 2,000 万元	普通多层板、单双面板
11	德育馨电子	德育馨 （无锡） 电子科技有限公司	-	464.60	236.73	集团 950 万元	普通多层板，单双层板，汽 车电路板，机器主板
		德育枫 （无锡） 电子科技有限公司	461.50	-	248.23		贸易（PCB 代加工等）
12	江门君业达	-	-	407.08	272.57	约 1.1 亿元	普通多层板、单双层板
13	惠州兴成电子	-	-	388.67	-	2020 年 11 月成立， 2020 年约 300 万元	普通多层板、单双层板、HDI 板
14	中山小榄镇精科技	-	-	385.84	-	约 1,400 万元	PCB 板钻孔代工

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
15	深圳鼎业	-	-	382.30	862.83	约 1 亿元	盲埋孔电路板，铝基板、铜基板、铁氟龙板、高频板、高 TG、高 CTI、阻抗控制电路板及厚铜箔板等
16	东莞华驰数码	-	-	361.06	-	约 2,000 万元	柔性板、普通多层板、单双层板
17	吉安嘉之宏	-	-	361.06	120.35	2020 年投产，约 1,000 万元	柔性板
18	博罗金誉电子	-	-	309.73	123.89	约 1,200 万元	刚挠结合板及其他、柔性板、IC 封装基板、HDI 板、普通多层板、单双层板
19	中山国昌荣电子	-	-	305.31	-	约 15,000 万元	普通多层板、单双层板、HDI 板
20	东莞永联鑫达	-	276.11	265.49	127.43	约 900 万元	IC 封装基板、HDI 板、工控电源板、汽车板
2019 年							
1	东莞诚业	-	765.20	-	-	约 3,000 万元	刚挠结合板及其他、柔性板、IC 封装基板、HDI 板、普通多层板、单双层板
2	KIMS	-	762.77	989.82	555.78	约 7,289 万元	HDI 板、FCBGA 板、BGA 板等
3	巨强电子	南通巨强电子有限公司	-	3,019.31	-	约 2,000 万元	普通多层板
		昆山巨强电子有限公司	676.99	-	-	约 8,000 万元	普通多层板
4	河南浩达电子	-	619.47	-	876.11	超 5,000 万元	高精密的双面/多层板（2-20 层）、高 Tg 厚铜箔板、背

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
							板、PCMCIA 及半孔板，特殊材料板如陶瓷板、聚四氟乙烯高频板、金属基板、混合介质板、HDI 板等
5	德育馨电子	德育枫（无锡）电子科技有限公司	461.50	-	248.23	集团 950 万元	贸易（PCB 代加工等）
		德育馨（无锡）电子科技有限公司	-	464.60	236.73		普通多层板，单双层板，汽车电路板，机器主板
6	苏州东亿数控	-	372.41	261.95	-	约 5,000 万元	普通多层板
7	东莞永联鑫达	-	276.11	265.49	127.43	约 900 万元	IC 封装基板、HDI 板、工控电源板、汽车板
8	浙江君浩电子	-	177.59	-	-	约 1.9 亿元	单、双面 PCB 板及多层板
9	Pluriservices.r.l.	-	167.39	-	-	约 7,536 万元	PCB 设备
10	浙江华邦电子	-	138.05	-	127.43	约 1.1 亿元	单双层 PCB 板、SMT
11	常熟固钻	-	129.31	-	-	约 1,300 万元	双层板
12	广德新三联电子	-	128.85	125.66	-	约 1.3 亿元	普通多层板、单双层板
13	江西豪越鑫电子	-	128.37	-	-	约 7,000 万元	普通多层板、单双层板
14	信丰汇和	-	127.43	247.79	-	6,000-8,000 万元	双面多层
15	广德宝达	-	125.66	120.35	-	约 6,000 万元	普通多层板
16	湖北田菱电子	-	94.25	-	61.95	约 1,000 万元	普通单面板

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
17	肇庆昌隆电子	-	81.42	-	-	约 11,000 万元	刚挠结合板及其他、柔性板、IC 封装基板、HDI 板、普通多层板、单双层板
18	深圳富亚科技	-	64.21	-	-	约 3,000 万元	普通多层板、单双层板
19	东莞曜诚电子	-	61.95	61.95	61.06	约 3,000 万元	普通多层板、单双层板、HDI 板
20	深圳戴威利	-	61.06	-	-	约 2,000 万元	双面多层板

注 1：经营规模为营业收入口径，为客户 2020 年营业收入；数据来源为中国 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：客户主要产品信息来源于客户官方网站、访谈问卷及客户确认；

注 3：上表中，“浩智诚数控科技（惠州）有限公司”简称为“浩智诚数控科技”；“定南县锦鹏电子有限公司”简称为“定南锦鹏”；“珠海市铭鸿特电子科技有限公司”简称为“珠海铭鸿特”；“深圳市深溢电子科技有限公司”简称为“深圳深溢”；“深圳市鼎业电子有限公司”简称为“深圳鼎业”；“南通铭佳辉电子科技有限公司”简称为“南通铭佳辉”；“盐城市大丰区博泰电子科技有限公司”简称为“盐城博泰电子”；“吉安鑫诺达电子科技有限公司”简称为“吉安鑫诺达”；“湖北久祥电子科技股份有限公司”简称为“湖北久祥电子”；“江西诺思特电路有限公司”简称为“江西诺思特”；“深圳市深新科技发展有限公司”简称为“深圳深新科技”；“惠州市永盛兴实业有限公司”简称为“惠州永盛兴”；“昆山聚美隆电子有限公司”简称为“昆山聚美隆”；“惠州市精钻通科技有限公司”简称为“惠州精钻通”；“惠州市华星博电子有限公司”简称为“惠州华星博”；“深圳市博欣睿电子科技有限公司”简称为“深圳博欣睿”；“龙岩金时裕电子有限公司”简称为“龙岩金时裕”；“吉水中电科微波科技有限公司”简称为“吉水中电”；“鑫科电子科技（惠州）有限公司”简称为“鑫科电子”；“东莞兴强线路板有限公司”简称为“东莞兴强线路板”；“江西晨道电路板有限公司”简称为“江西晨道”；“东莞市诚业电子有限公司”简称为“东莞诚业”；“苏州市东亿数控有限公司”简称为“苏州东亿数控”；“东莞市永联鑫达电子科技有限公司”简称为“东莞永联鑫达”；“浙江君浩电子股份有限公司”简称为“浙江君浩”；“浙江华邦电子有限公司”简称为“浙江华邦电子”；“江门市君业达电子有限公司”简称为“江门君业达”；“惠州兴成电子有限公司”简称为“惠州兴成电子”；“中山市小榄镇精的科技电子有限公司”简称为“中山小榄镇精科技”；“东莞市华驰数码有限公司”简称为“东莞华驰数码”；“吉安嘉之宏电子有限公司”简称为“吉安嘉之宏”；“博罗金誉电子科技有限公司”简称为“博罗金誉电子”；“中山国昌荣电子有限公司”简称为“中山国昌荣电子”；“广德新三联电子有限公司”简称为“广德新三联电子”；“江西豪越鑫电子有限公司”简称为“江西豪越鑫电子”；“广德宝达精密电路有限公司”简称为“广德宝达”；“湖北田菱电子科技有限公司”简称为“湖北田菱电子”；“肇庆昌隆电子有限公司”简称为“肇庆昌隆电子”；“深圳市富亚科技有限公司”简称为“深圳富亚科技”；“东莞市曜诚电子科技有限公司”简称为“东莞曜诚电子”；“深圳市戴威利科技有限公司”简称为“深圳戴威利”。

如上所示，2019 年至 2021 年发行人前二十大中小客户数量合计为 52 家，2019-2021 年发行人向前二十大中小客户销售金额占发行人向当期全部中小客户销售金额的比例为 86.56%、74.93%、50.25%，因此上表所选取的中小客户范围具备一定代表性。

从客户的经营规模来看，上述 52 家中小型客户中，向发行人采购设备当年仍在建设产线而投产时间不足一年的客户数量为 9 家，其余 43 家客户的当年平均经营规模为 6,175 万元，具备一定的经营规模且与当年的采购金额相匹配。

从客户合作的可持续性来看，若下游客户在 2019-2021 年期间曾至少 2 年向发行人采购设备，则视为发行人与客户的合作具备一定的可持续性，否则则视为合作不具备可持续性。上述 52 家中小型客户中发行人与其中 20 家客户的合作具备可持续性，占比为 38.46%。除此之外，2021 年前二十大中小型客户浩智诚数控科技、定南锦鹏、遂川善德、深圳深溢、KIMS 均有在手订单拟于 2022 年确认收入，因此发行人与中小型客户的合作具备一定的可持续性。

从客户成立时间来看，除无法公开查询成立时间的境外客户外，2019 年至 2021 年成立时间在 5 年及以上的中小型客户数量占比为 60.76%，具有一定的经营历史，经营情况相对稳定。

从客户的产品情况及技术发展前景来看，PCB 电路板主要包括单双层板、多层板、HDI 板、IC 载板、挠性板。根据 Prismark 统计，2019 年全球 PCB 板市场中单双层板占比为 13.2%，多层板占比为 38.9%，HDI 板占比为 14.7%，IC 载板占比为 13.3%，挠性电路占比为 19.9%。2000-2019 年，单双层板年化复合增长率为-1.3%，多层板复合增长率为 0.4%，HDI 板复合增长率为 8.0%，IC 载板复合增长率为 4.5%，挠性板复合增长率为 6.9%。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，单双层板等基础 PCB 产品市场规模将逐步减少。PCB 行业亦将呈现集中化趋势，逐步淘汰以生产单双层板等基础型 PCB 产品为主的 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中小客户群体。若以生产单双层板及从事代工为标准判断客户的产品水平，则上述 52 家前二十大中小客户中仅有 7 家从事该等业务，占比仅为 13.46%。

总体来说，一方面公司的阶段性产能瓶颈导致在下游需求旺盛之时无法及时有效地满足大客户的采购要求，因此所服务的中小客户数量较多；另一方面，发行人决定是否与下游客户建立正式合作关系之时会谨慎核查客户资质，综合评估客户的产品特性、信用水平、经营能力，对评价指标设置评分权重从而进行客户等级评定，评估指标涵盖客户生产规模、销售规模、业内声誉、支付能力、员工素质、不良记录等。报告期内，发行人主要中小客户的产品类型相对丰富，具备一定的技术水平，定位于“小而专”、“小而精”的发展路线，发展前景较为稳健。

1、主要中小型客户具备一定的经营规模，产品类型相对丰富，拥有一定的技术水平，具备持续经营能力

发行人的主要中小型客户大多专注于特定应用领域的 PCB 生产，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。因此，主要中小客户具备持续经营能力。

尽管报告期内中小客户与发行人采用分期回款结算比例较高，导致发行人经营现金流量净额有所下降，但考虑到发行人的主要中小型客户具备一定的经营规模及经营历史，预计能够较好地应对行业趋势实现稳定发展，从而对发行人的经营业绩具备一定的正面影响。短期内 PCB 行业受到疫情及下游需求转弱的不利影响，但长期来看 PCB 行业整体仍呈现“周期+成长”趋势，随着 PCB 行业的逐渐回暖，发行人主要下游中小客户的经营情况有望改善，预计主要中小客户的回款不存在较大不确定性。

2、少数中小型客户经营规模较小，产品类型相对单一，未来经营情况或有所恶化

发行人的少数中小型客户经营规模较小，产品类型相对单一，未来可能无法适应 PCB 产品高端化的发展趋势从而导致经营情况恶化，进而对发行人的经营业绩造成一定不利影响，发行人对该等客户的应收账款回款或存在一定不确定性。

关于应收账款坏账准备计提充分性的分析，请见本问询函回复之“问题 8 关于应收账款坏账准备计提充分性”中的相关回复。

（二）关于大型客户的分析

2019-2021 年，发行人向各期前十大大型客户销售金额、客户规模、主要产品情况如下：

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
2021 年							
1	嘉立创科技	惠州市聚真电路板有限公司	1,850.10	-	-	集团 10-12 亿元	单、双面及多层线路板
		江苏嘉立创电子科技有限公司	1,020.69	1,562.48	509.73		双层板
		江苏中信华电子科技有限公司	-	-	4,247.79		单面、双面 FR-4、多层板等
		江西中信华电子工业有限公司	147.71	-	-		双面板、多层板、电源板、电表板、安防板、铝基板
		金悦通电子（翁源）有限公司	-	-	2,938.05		HDI 板、OSP 板、沉金板、沉锡板
		先进电子（珠海）有限公司	-	144.93	1,925.66		PCB、SMT 贴片、激光钢网
2	旭昇电子	-	-	-	7,287.08	7 亿元	双面板、多层板
3	TTM 集团	东莞美维电路有限公司	-	203.30	474.36	TTM 集团 137.34 亿元	HDI 板、普通多层板
		广州添利电子科技有限公司	-	542.12	135.53		高端多层板
		惠州美锐电子科技有限公司	-	-	1,152.01		HDI 板、普通多层板
		皆利士多层线路版（中山）有限公司	-	-	948.72		HDI 板、普通多层板
4	惠州润众	-	-	168.14	2,193.63	2.6 亿元	HDI 板、普通多层板
5	鼎新电路	东莞市鼎新电路有限公司	-	123.01	61.06	集团 2.5 亿元	双面、多层线路板、铝基板、PCB 线路板、多层 PCB 板、双层 PCB 板
		湖南鼎新电子科技有限公司	-	-	1,814.72		普通多层板、单双层板

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
6	中络电子	-	-	-	1,752.21	10.85 亿	双面、多层高精密 PCB
7	奥士康	-	1,894.30	7,959.19	1,718.03	29.11 亿元	铜基板、厚铜板、HDI 板、POFV 板、多层板
8	捷配信息	江西捷配电子科技有限公司	-	1,799.27	700.00	集团 22,030 万元	普通多层板、单双面板
		安徽捷配精密电路有限公司	-	504.42	26.55		普通多层板、单双面板
		安徽捷圆电子科技有限公司	-	33.63	951.77		普通多层板、单双面板
9	珠海益天	-	-	-	1,676.11	2 亿元	单面、双面、精密、高多层板
10	江西红板	-	1,157.17	-	1,518.58	35 亿元	一阶 HDI 板、二阶 HDI 板、三阶 HDI 板、任意互联线路板
2020 年							
1	奥士康	-	1,894.30	7,959.19	1,718.03	29.11 亿元	铜基板、厚铜板、HDI 板、POFV 板、多层板
2	五株集团	东莞市五株电子科技有限公司	501.61	1,769.47	-	集团 31 亿元	高多层、HDI、FPC 电路板
		江西志浩电子科技有限公司	2,769.49	2,671.68	-		
		梅州市志浩电子科技有限公司	205.00	-	-		
3	捷配信息	江西捷配电子科技有限公司	-	1,799.27	700.00	集团 22,030 万元	普通多层板、单双面板
		安徽捷配精密电路有限公司	-	504.42	26.55		普通多层板、单双面板
		安徽捷圆电子科技有限公司	-	33.63	951.77		普通多层板、单双面板
4	嘉立创科技	惠州市聚真电路板有限公司	1,850.10	-	-	集团 10-12 亿元	单、双面及多层线路板

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
		江苏嘉立创电子科技有限公司	1,020.69	1,562.48	509.73		双层板
		江苏中信华电子科技有限公司	-	-	4,247.79		单面、双面 FR-4、多层板等
		江西中信华电子工业有限公司	147.71	-	-		双面板、多层板、电源板、电表板、安防板、铝基板
		金悦通电子（翁源）有限公司	-	-	2,938.05		HDI 板、OSP 板、沉金板、沉锡板
		先进电子（珠海）有限公司	-	144.93	1,925.66		PCB、SMT 贴片、激光钢网
5	益阳明正宏	-	-	1,438.05	105.31	约 3 亿元	单双面印制板、HDI 板及多层印制电路板多层印制电路板
6	崇达技术	大连崇达电路有限公司	740.35	500.88	72.57	集团 43.68 亿元	高精密度双面板及多层线路板
		江门崇达电路技术有限公司	-	811.33	-		双面线路板、多层线路板、柔性线路板
		深圳崇达多层线路板有限公司	-	124.78	-		双面及多层线路板
		珠海崇达电路技术有限公司	-	-	489.38		双面线路板、多层线路板、柔性线路板
7	四会富仕	-	309.73	1,345.13	-	6.5 亿元	高可靠性线路板、高品质线路板、高精密线路板、PCB 线路板、PCB 厚铜板、PCB 金属基板、HDI 线路板、双面线路板、双面线路板
8	金禄电子	湖北金禄科技有限公司	1,246.02	966.73	762.83	集团 7.92 亿元	高密度互连和刚挠结合、新能源汽车配套高端印制电路板
		金禄电子科技股份有限公司	219.47	-	464.60		汽车 PCB
9	兴森快捷	广州兴森快捷电路科技有限公司	703.45	195.13	81.42	40.35 亿元	PCB 硬板、FPC、载板

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
		宜兴硅谷电子科技有限公司	-	744.25	1,426.55		中小批量高层 PCB 板、刚挠板和 HDI 板
10	广德扬升	-	371.68	786.73	355.75	3.31 亿元	多层电路板、智能电表电路板、LED 电路板、控制器电路板、汽车电子电路板、医疗器械电路板
2019 年							
1	五株集团	东莞市五株电子科技有限公司	501.61	1,769.47	-	集团 31 亿元	高多层、HDI、FPC 电路板
		江西志浩电子科技有限公司	2,769.49	2,671.68	-		
		梅州市志浩电子科技有限公司	205.00	-	-		
2	嘉立创科技	惠州市聚真电路板有限公司	1,850.10	-	-	集团 10-12 亿元	单、双面及多层线路板
		江苏嘉立创电子科技有限公司	1,020.69	1,562.48	509.73		双层板
		江苏中信华电子科技有限公司	-	-	4,247.79		单面、双面 FR-4、多层板等
		江西中信华电子工业有限公司	147.71	-	-		双面板、多层板、电源板、电表板、安防板、铝基板
		金悦通电子（翁源）有限公司	-	-	2,938.05		HDI 板、OSP 板、沉金板、沉锡板
		先进电子（珠海）有限公司	-	144.93	1,925.66		PCB、SMT 贴片、激光钢网
3	奥士康	-	1,894.30	7,959.19	1,718.03	29.11 亿元	铜基板、厚铜板、HDI 板、POFV 板、多层板
4	金禄电子	湖北金禄科技有限公司	1,246.02	966.73	762.83	集团 7.92 亿元	高密度互连和刚挠结合、新能源汽车配套高端印制电路板
		金禄电子科技股份	219.47	-	464.60		汽车 PCB

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）			客户经营规模	产品情况
			2019 年	2020 年	2021 年		
		有限公司					
5	江西红板	-	1,157.17	-	1,518.58	35 亿元	一阶 HDI 板、二阶 HDI 板、三阶 HDI 板、任意互联线路板
6	崇达技术	大连崇达电路有限公司	740.35	500.88	72.57	集团 43.68 亿元	高精密度双面板及多层线路板
		江门崇达电路技术有限公司	-	811.33	-		双面线路板、多层线路板、柔性线路板
		深圳崇达多层线路板有限公司	-	124.78	-		双面及多层线路板
		珠海崇达电路技术有限公司	-	-	489.38		双面线路板、多层线路板、柔性线路板
7	兴森快捷	广州兴森快捷电路科技有限公司	703.45	195.13	81.42	40.35 亿元	PCB 硬板、FPC、载板
		宜兴硅谷电子科技有限公司	-	744.25	1,426.55		高多层 PCB 板、刚挠板和 HDI 板
8	苏州吴通电子	-	642.21	447.79	-	约 3.5 亿元	单面板、双面板、多层板
9	东莞若美	-	458.62	-	226.55	约 3.5 亿元	高精度、高密度、高可靠性的双面、多层印制电路板、软硬结合板
10	江门奔力达	-	404.67	-	-	6.88 亿元	高精度双面、多层印刷线路板

注 1：经营规模为营业收入口径；数据来源为中国 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：客户主要产品信息来源于客户官方网站、访谈问卷及客户确认；

注 3：上表中，“江西中络电子有限公司”简称为“中络电子”；“珠海市益天技术有限公司”简称为“珠海益天”；“广德扬升电子科技有限公司”简称为“广德扬升”；“东莞市若美电子科技有限公司”简称为“东莞若美”；“江门市奔力达电路有限公司”简称为“江门奔力达”。

如上所示，2019 年至 2021 年，发行人前十家大型客户数量合计为 20 家，2019 年至 2021 年发行人向前十家大型客户销售金额占发行人向当期全部大型客户销售金额的比例为 86.42%、82.83%、69.72%，因此上表所选取的大型客户范围具备一定的代表性。

从客户的经营规模来看，上述 20 家大型客户的当年平均经营规模为 19.46 亿元，该等客户当年向发行人采购设备的平均金额为 3,775.06 万元，具有匹配性。报告期内部分大型客户如五株集团、旭昇电子回款速度较慢导致发行人经营性现金流量持续下降，但该等客户的经营规模较大，经营规模远超其向发行人采购设备的金额，预计回款不存在较大不确定性。随着 PCB 行业的逐步回暖，发行人的主要下游大型客户的经营情况有望得到显著提升，进而发行人的经营性现金流情况亦将明显改善。

从客户合作的可持续性来看，若下游客户在 2019-2021 年期间曾至少 2 年向发行人采购设备，则视为发行人与客户的合作具备一定的可持续性，否则则视为合作不具备可持续性。上述 20 家大型客户中，发行人与其中 16 家客户的合作具备一定的可持续性，占比为 80%。发行人与下游大型客户的合作具备较强的可持续性。

从客户成立时间来看，除无法公开查询成立时间的境外客户外，2019 年至 2021 年成立时间在 5 年及以上的大型客户占比达 90.12%，经营情况稳健。

从产品情况及技术发展前景来看，发行人下游主要大型客户的产品类型齐全，包括 HDI 板、IC 载板等高端 PCB 产品以及新能源汽车用 PCB 等市场需求增长较快的 PCB 产品。发行人下游主要大型客户的技术水平业内领先，产品类型丰富，将充分受益于 PCB 产品向高密度、高精度、高性能方向发展的行业趋势。

关于坏账准备计提充分性的分析，请见本问询函回复之“问题 8 关于应收账款坏账准备计提充分性”中的相关回复。

（三）关于采购及稳定性的分析

自 2020 年 4 月开始，发行人与 23 家供应商的结算账期调整为分 12 期支付，主要系受到 PCB 行业整体需求收缩的影响，发行人下游客户资金周转存在一定压力，进而导致下游客户向发行人回款放缓，发行人通过调整向供应商结算账期以缓解资金压力，该等结算账期的调整均经过发行人与供应商友好协商确定，不存在商业纠纷。部分供应商考虑到自身资金情况，选择调整与发行人的合作计划，具备商业合理性且不会对发行人的采购稳定性造成实质影响。

发行人向该等 23 家供应商采购主要物料如下：

序号	供应商名称	采购物料
1	昆山市恩凯昱五金机电有限公司	辅料及其他元器件
2	苏州芳冠机械有限公司	辅料及其他元器件、机加件、委外加工
3	济南华云精密机械有限公司	大理石
4	苏州金蚂蚁精密钣金有限公司	机罩
5	济南展风花岗石机械构件有限公司	大理石、辅料及其他元器件
6	济南正阳精密机械有限公司	大理石、辅料及其他元器件
7	宁波亿文特自动化科技有限公司	电机、电气元器件、机加件
8	苏州建恩机械设备有限公司	电气元器件、辅料及其他元器件、机加件
9	苏州新中天电脑科技有限公司	电气元器件、辅料及其他元器件
10	苏州顶协机电有限公司	辅料及其他元器件、机加件
11	苏州金秋自动化科技有限公司	机加件、委外加工
12	东莞市科欣电子有限公司	辅料及其他元器件、机加件
13	苏州荣之茂机械设备有限公司	机加件、委外加工
14	苏州市三角精密机械有限公司	辅料及其他元器件、机加件、委外加工
15	苏州通乐莱富精密制造科技有限公司	机加件、委外加工
16	苏州伟展精工科技有限公司	辅料及其他元器件、机加件、委外加工
17	苏州工业园区新盛峰精密机械有限公司	辅料及其他元器件、机加件、委外加工
18	苏州市鑫渭阀门有限公司	辅料及其他元器件、机加件、机罩、委外加工
19	苏州亿晶半导体精密有限公司	机加件、委外加工
20	苏州艺捷特机械科技有限公司	机加件、委外加工
21	苏州市皓怡凯金属科技有限公司	辅料及其他元器件、机加件、机罩
22	苏州中信顺自动化科技有限公司	机加件、委外加工
23	苏州固领精密五金有限公司	辅料及其他元器件、机加件

上述 23 家供应商向发行人提供的产品主要为机加件、辅料及其他元器件、委外加工、大理石、电机、电气元器件、机罩等，均不属于发行人的核心原材料，市场供应充足。即使因为账期问题，前述供应商选择与发行人终止合作，也不会影响相关原材料的供应。根据发行人的说明，目前上述供应商除华云精密、正阳精密已经将其主要产能用于供应发行人竞争对手大族数控外，其他供应商与发行人的合作均正常，未因为账期调整受到影响。

报告期内，发行人主要向华云精密、正阳精密采购大理石基座。大理石基座属于资源类原材料，并非发行人的核心原材料，作为发行人设备的基础支撑结构，技术门槛较低，市场供应充足，国内供应商较多；除华云精密和正阳精密外，发行人的其他大理石基座类供应商还包括济南展风花岗石机械构件有限公司、高唐县德龙义工贸有限公司、山东沐坤机械科技有限公司等 17 家供应商。因此，尽管华云精密、正阳精密调整了与发行人的合作计划，但不会对发行人大理石基座原材料供应造成实质不利影响，发行人大理石基座的供应稳定充足。

发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（五）发行人中小客户占比较高的风险”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）发行人中小客户占比较高的风险”披露了相关风险，具体如下：

“报告期内各期，发行人向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，主要系国内PCB行业竞争高度分散，且自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。发行人部分中小客户的经营规模较小，产品类型相对单一，若未来该等客户无法适应PCB产品高端化发展趋势，或导致经营情况有所恶化，进而导致发行人无法继续与该等客户合作及应收账款回款情况存在不确定性。”

二、请申报会计师发表明确意见，并补充说明核查情况。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

- 1、获取并复核了发行人 2019-2021 年收入成本台账；
- 2、查阅 PCB 行业研究报告，分析 PCB 行业最新发展情况及未来发展趋势；

3、了解报告期内发行人全部客户经营规模数据及主要产品的相关情况，对客户按照经营规模进行分层，并对不同层次客户未来发展情况，对发行人经营情况、经营现金流量、应收账款回款、采购稳定性的影响进行分析。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人与下游中小型客户的合作具备一定的可持续性；发行人与大型客户的合作具备较强的可持续性；

2、发行人的主要中小型客户拥有一定的经营规模及经营历史，能够较好地应对 PCB 行业趋势，具备一定的持续经营能力。短期内 PCB 行业受到疫情及下游需求转弱的不利影响，但长期来看 PCB 行业整体仍呈现“周期+成长”趋势，随着 PCB 行业的逐渐回暖，发行人主要下游中小客户的经营情况有望改善，预计主要中小客户的回款不存在较大不确定性，坏账准备计提充分；

3、发行人的少数中小型客户经营规模较小，产品类型相对单一，未来可能无法适应 PCB 产品高端化的发展趋势从而导致经营情况恶化，进而对发行人的经营业绩造成一定不利影响，发行人对该等客户的应收账款回款或存在一定不确定性；

4、发行人的主要大型客户经营规模较大，具备较强的综合竞争力，技术水平领先，产品类型丰富。该等大型客户将充分受益于 PCB 产品向高密度、高精度、高性能方向发展的行业趋势，预计未来经营状况稳中向好。随着 PCB 行业的逐步回暖，发行人的主要下游大型客户的经营情况有望得到显著提升，进而发行人的经营性现金流情况亦将明显改善，坏账准备计提充分；

5、原材料及采购方面，发行人与部分供应商结算账期的调整均经过发行人与供应商友好协商确定，不存在商业纠纷。该等供应商向发行人供应物料均非核心原材料，市场供应充足，发行人均有充足可替代的供应商。部分供应商考虑到自身资金情况，选择调整与发行人的合作计划，具备商业合理性且不会对发行人的采购稳定性造成实质影响。华云精密及正阳精密所供给原材料并非发行人核心原材料，市场供给充足，该等供应商调整与发行人的合作计划不会对发行人大理石基座原材料供应造成实质不利影响，发行人大理石基座的供应稳定；

6、发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（五）发行人中小客户占比较高的风险”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）发行人中小客户占比较高的风险”披露了相关风险。

问题 8 关于应收账款坏账准备计提充分性

保荐业务现场督导发现：

（1）对于 1 年以内的应收账款坏账计提比例，内销终端客户为 3%，内销融资租赁客户、外销客户均仅为 1%。同行业可比上市公司中，大族数控对 1 年以内的应收账款坏账计提比例均为 3%，芯碁微装、燕麦科技和东威科技均为 5%。发行人坏账计提比例整体较低。

（2）发行人五株集团、嘉立创和惠州润众存在较高信用风险，发行人未依据会计准则规定，基于前述客户信用风险特征显著不同，将其从现有组合中剔除进行单独考虑，对其应收账款单项计提坏账。

请发行人结合客户资质、应收账款回款及逾期的具体情况、且不及同行业可比公司的情况下，补充说明 1 年内应收账款坏账准备计提比例低于同行业的原因及合理性，对较高信用风险客户未单项计提坏账的原因及合理性，相关会计估计是否准确、坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并补充说明核查过程。

发行人回复：

一、1 年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业的原因及合理性

（一）发行人坏账准备计提比例计算过程及依据

1、预期信用损失计量

发行人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款项单独进行减值测试，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款项或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，发行人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。对于划分为组合的应收账款，发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

2、复核应收账款预期信用损失计算过程

(1) 应收账款组合的确定及依据

发行人在确定应收账款组合类别的过程中，针对客户风险特征进行分层，依据客户性质、业务性质、历史回款情况、违约风险敞口等信用风险确定应收账款组合：发行人内销终端客户在应收账款余额中占比较高，且中小客户较多，部分客户经营规模较小，故将内销终端客户确认为单独组合；对于融资租赁客户，发行人合作方均为国内大型融资租赁公司，信誉度水平与资金实力较强，历史回款速度较快且无违约情形，故将内销融资租赁公司划分为单独组合；外销客户回款情况良好，逾期情况较少且外销金额占比较低，故将外销客户划分为单独组合，具体如下：

应收账款组合 1 应收内销终端客户

报告期内，发行人应收账款余额构成主要为内销终端客户，占比在 90%以上，客户采用分阶段或分期方式结算销售货款。

应收账款组合 2 应收内销融资租赁公司

发行人同时引入融资租赁公司，融资租赁模式下，终端客户支付 10%-30%首付款，在满足融资租赁公司付款条件后，融资租赁公司一次性支付剩余款项。融资租赁客户期末存在应收账款余额，一般为临近资产负债表日，租赁公司付款审批流程较慢，故于第二年年年初支付货款，历史年度尚未出现租赁公司支付违约的情况。

应收账款组合 3 应收外销客户

外销客户为销售境外的客户，按合同流程正常回款，款项无法回收的风险较低。

报告期内，发行人各组合下应收账款余额及占比如下：

单位：万元

组合类型	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2019 年 1 月 1 日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
内销终端客户	34,334.74	94.29%	16,874.11	92.77%	11,668.26	97.18%	7,623.57	94.99%
内销融资租赁客户	1,744.97	4.79%	1,258.12	6.92%	307.60	2.56%	384.27	4.79%
外销客户	335.17	0.92%	57.27	0.31%	30.70	0.26%	17.82	0.22%
合计	36,414.88	100.00%	18,189.50	100.00%	12,006.56	100.00%	8,025.66	100.00%

由上表可见，报告期各期末，发行人应收账款余额构成主要为内销终端客户货款，内销融资租赁客户、外销客户应收账款占比较低。融资租赁结算模式下，租赁公司在

合同约定的付款条件达成后及时将剩余货款一次性付清，期末时点形成的余额较低。外销客户回款良好，外销收入占比较小，应收账款余额占比较低。综上，发行人按上述组合分类具有合理性。

（2）编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

在确认预期信用损失率的过程中，首先计算各组合下各账龄类别的历史损失率，然后进行前瞻性调整，确定各组合各账龄下最终的预期信用损失率，并在以后年度定期对该预期信用损失率进行复核，评估该会计估计的合理性。

① 2019 年开始适用新金融工具准则时初始确认

组合 1：内销终端客户

账龄	2015 年至 2018 年平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	取整后预期信用损失率
1 年以内	16.88%	1.47%	5.00%	1.54%	3.00%
1-2 年	15.61%	8.70%	6.00%	9.22%	10.00%
2-3 年	55.74%	55.74%	7.20%	59.75%	60.00%
3 年以上		100.00%		100.00%	100.00%

组合 2：应收内销融资租赁公司

账龄	2015 年至 2018 年平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	取整后预期信用损失率
1 年以内	7.50%	0.55%	5.00%	0.57%	1.00%
1-2 年	22.74%	7.28%	6.00%	7.72%	10.00%
2-3 年	32.02%	32.02%	7.20%	34.32%	35.00%
3 年以上		100.00%		100.00%	100.00%

组合 3：应收外销客户

账龄	2015 年至 2018 年平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率	取整后预期信用损失率
1 年以内	2.43%	0.81%	5.00%	0.85%	1.00%
1-2 年	33.33%	33.33%	6.00%	35.33%	35.00%
2-3 年	0.00%	100.00%	7.20%	100.00%	100.00%
3 年以上		100.00%		100.00%	100.00%

以应收账款账龄 1 年以内举例，发行人根据应收账款历史损失率、结合前瞻性调整，计算出上述三个组合下预期信用损失率分别为 1.54%、0.57%、0.85%。考虑到：

（1）发行人中小客户较多，部分客户经营规模较小，资质稍弱；（2）参考同行业大族

数控计提比例进行调整。向上取整后，发行人报告期内实际执行的 1 年以内预期信用损失率为 3%、1%、1%。

对于内销终端客户，若将 1 年以内预期信用损失率调整至 5%，模型中前瞻性调整系数需相应由 5.00% 大幅增加至 240.00%，前瞻性调整系数与宏观经济发展、所处行业前景密切相关，目前经验值多以中国银保监会公布的同期商业银行贷款拨备率（1.5%-2.5%）参考计算，故将预期信用损失率调整至 5% 存在模型底稿证据支撑不足的情形。

发行人对融资租赁公司均为账龄 1 年以内的应收账款，融资租赁模式下，当终端客户满足了与租赁公司约定的相关付款条件后，剩余款项由租赁公司一次性支付给发行人。发行人合作方均为国内大型融资租赁公司，资金实力较强，信誉度较高，历史年度未发生租赁公司违约事项。综上，租赁公司与终端客户信用风险等级存在明显差异，应单独作为一个组合，按向上取整的预期信用损失率 1% 计提坏账准备。大族数控未区分风险组合，与发行人有所差异。

发行人外销客户应收账款账龄均在 2 年以内，公司外销金额占比较低，境外客户逾期情况较少，通常按合同约定的付款进度及时支付货款，结合计算的预期信用损失率，向上取整至 1% 计算坏账准备。大族数控未区分风险组合，与发行人有所差异。

② 报告期内各期末复核预期信用损失率

发行人于报告期各期末对预期信用损失率执行重新计算程序，复核与前期相比是否发生重大变动，会计估计是否合理，坏账准备计提是否充分：

组合 1：内销终端客户

账龄	2019 年复核预期信用损失率	2020 年复核预期信用损失率	2021 年复核预期信用损失率	报告期内执行预期信用损失率
1 年以内	1.54%	1.10%	1.06%	3.00%
1-2 年	9.55%	7.65%	5.97%	10.00%
2-3 年	59.35%	54.86%	49.59%	60.00%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

组合 2：应收内销融资租赁公司

账龄	2019 年复核预期信用损失率	2020 年复核预期信用损失率	2021 年复核预期信用损失率	报告期内执行预期信用损失率
1 年以内	0.24%	0.13%	0.07%	1.00%
1-2 年	4.34%	2.78%	1.93%	10.00%

账龄	2019 年复核预期信用损失率	2020 年复核预期信用损失率	2021 年复核预期信用损失率	报告期内执行预期信用损失率
2-3 年	25.74%	20.59%	17.16%	35.00%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

组合 3：应收外销客户

账龄	2019 年复核预期信用损失率	2020 年复核预期信用损失率	2021 年复核预期信用损失率	报告期内执行预期信用损失率
1 年以内	0.48%	0.99%	0.96%	1.00%
1-2 年	26.50%	21.20%	17.67%	35.00%
2-3 年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，发行人整体预期信用损失率呈下降趋势，为保持报告期内数据可比，故未下调预期信用损失率。

综上，发行人应收账款预期信用损失模型科学、谨慎、合理，符合发行人的实际情况，报告期各期坏账准备计提充分、准确。

（二）与同行业可比公司对比分析

发行人执行新金融工具准则，搭建预期信用损失模型对应收账款计提坏账比例，客观体现历史损失率、评估前瞻性调整，同时，综合客户资质、期后回款情况谨慎制定坏账准备计提政策。与同行业可比公司对比分析如下：

1、客户信用资质方面

为便于量化分析下游客户情况，选取 PCB 百强企业占比作为衡量标准，具有一定参考性。根据公开信息查询，2018 年至 2021 年，发行人与可比公司前五大客户中，PCB 百强企业销售金额及占比如下：

单位：万元

公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大族数控	44,603.91	100.00%	74,497.82	100.00%	28,542.54	70.09%	70,781.92	100.00%
芯碁微装	-	-	2,420.36	69.34%	9,967.97	88.20%	679.26	13.16%
燕麦科技	-	-	-	-	11,009.22	40.64%	10,891.95	44.67%
东威科技	-	-	14,675.57	83.92%	8,658.92	62.21%	8,776.45	64.67%
发行人	16,916.25	71.38%	12,401.31	63.54%	11,016.35	100.00%	8,477.56	77.59%

注：大族数控为 2021 年 1-6 月数据，芯碁微装为 2020 年 1-6 月数据，发行人客户嘉立创科技子公

司先进电子为百强企业，将嘉立创科技销售金额纳入计算

上表中，大族数控前五大客户中百强企业占比远高于其他可比公司及发行人。伴随近年发行人在业内逐步获得较高认可度，树立了良好的产品口碑，与大族数控竞争日益激烈，对下游重合客户的争夺亦处于白热化阶段。发行人在逐步获得下游龙头客户的同时，仍需与大族数控形成差异化竞争，面对下游大量的中小型客户及新增客户旺盛的采购需求，需主动发挥比较优势获取更多客户，灵活调整目标客群并广泛布局，提升下游行业的市占率水平。

特别的，2021 年发行人前五大客户中，第三大客户 TTM 集团（TTML.O）虽不在百强榜单中，但为国际大型综合 PCB 集团厂商，美股上市公司，客户资质水平高。TTM 集团 2020 年营业收入 137.34 亿元，2021 年营业收入 143.37 亿元，按营收规模可入围 PCB 榜单前 5 名，若将 TTM 计入百强比例，2021 年发行人前五大客户百强比例可达 82.82%。2020 年度，发行人该比例较低，主要系嘉立创科技为当年第 6 大客户，引起比例存在一定波动。

除大族数控外，发行人与其他可比公司该比例的平均值基本持平，不存在较大差异。

整体而言，发行人的销售并不依赖于前五大客户，坏账准备计提比例的衡量需对客户回款的整体情况做出审慎判断。发行人虽对中小客户的覆盖率较高，但中小客户大多为专注于特定细分应用领域的 PCB 生产企业，定位于“小而专”、“小而精”的发展路线，与大型客户全产业链打通的业务策略不同，故销售规模不同。客户自身营收规模的差异并不绝对代表其信用水平低，对比发行人及可比公司应收账款周转率如下：

公司名称	应收账款周转率			
	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
大族数控	2.51	2.15	1.39	1.74
芯碁微装	1.95	2.07	2.65	1.87
燕麦科技	2.57	2.56	2.37	1.87
东威科技	2.01	2.03	1.86	1.62
发行人	2.92	3.19	2.29	3.40

由上表可见，发行人应收账款周转率高于大部分可比公司数值。从公司整体平均收现期的角度，发行人应收账款回收期较短，客户回款信用风险较低，资信水平较高，降低了发生坏账损失的风险。另一方面，公司奉行较为谨慎的信用政策亦提升了应收

账款周转率，通过严格的信用审查方式核查新客户资信，保持新客户开发的同时减少了应收账款信用减值风险。

对比发行人与可比公司实际核销的应收账款金额如下，发行人实际核销坏账金额小，占应收账款余额比例低，应收账款发生实际损失的风险小：

单位：万元

公司	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
大族数控	811.22	46.56	21.09	37.54
芯碁微装	75.46	-	-	-
燕麦科技	-	-	-	-
东威科技	49.67	28.45	-	344.19
发行人	0.40	-	-	-

发行人报告期内因应收账款未收回而实际核销的仅为单个客户的一笔配件款，客户整体资信水平良好。

综上，在客户资质信用水平方面，发行人显示出了较高的客户筛选能力，客户资质良好，诚信度较高。发行人根据客户实际回款情况计算的历史损失率真实、准确，前瞻性调整合理、充分，1 年以内应收账款坏账准备计提比例为 3%支持度高，具有合理性。

2、应收账款回款情况

发行人及可比公司应收账款回款情况对比如下：

单位：万元

应收账款截止日	发行人			大族数控		
	期末余额	截至 2022 年 6 月 30 日回款金额	回款比例	期末余额	截至 2021 年 8 月 31 日回款金额	回款比例
2021 年 12 月 31 日/2021 年 6 月 30 日	36,414.88	15,732.17	43.20%	150,793.09	34,440.89	22.84%
2020 年 12 月 31 日	18,189.50	15,467.67	85.04%	116,430.03	86,673.63	74.44%
2019 年 12 月 31 日	12,006.56	11,983.50	99.81%	90,942.27	90,201.49	99.19%
2018 年 12 月 31 日	8,025.66	8,002.60	99.71%	99,126.61	98,479.92	99.35%

注：大族数控 2021 年应收账款截止日为 6 月 30 日

芯碁微装披露的其报告期内应收账款回款比例如下：

单位：万元

芯碁微装	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
应收账款余额	9,808.46	10,613.54	4,659.72	986.64
截至2020年8月31日 回款金额	1,110.83	9,005.34	4,342.58	789.94
回款比例	11.33%	84.85%	93.19%	80.06%

东威科技披露的其报告期内应收账款回款比例如下：

单位：万元

东威科技	应收账款余额	逾期应收账款金额	逾期比例	截止2021年2月28 日期后回收比例
2020年末	32,250.02	18,308.05	56.77%	21.22%
2019年末	22,416.19	15,085.29	67.30%	73.39%
2018年末	25,129.41	16,174.46	64.36%	91.71%

发行人与同行业可比公司相比，应收账款期后回款比例相当，略高于芯碁微装、东威科技（燕麦科技未披露应收账款的期后回款情况），不存在因客户资质水平导致应收账款回收风险显著增加的情形。发行人1年以内应收账款坏账准备计提比例为3%具有合理性。

3、应收账款逾期情况

发行人严格按照合同约定的付款周期计算应收账款逾期金额，2018年末、2019年末、2020年末和2021年末应收账款逾期情况如下（期后回款数据统计至2022年6月30日）：

单位：万元

项目	2021年12月 31日	2020年12月 31日	2019年12月 31日	2018年12月 31日
应收账款余额①	36,414.88	18,189.50	12,006.56	8,025.66
逾期金额②	14,784.09	7,625.63	4,505.06	1,698.27
逾期款项占比（=②/①）	40.60%	41.92%	37.52%	21.16%
其中：逾期1年以内金额	13,542.29	7,491.15	4,269.06	1,512.56
逾期1年以上金额	1,241.80	134.48	236.00	185.72
逾期1年以上占比	8.40%	1.76%	5.24%	10.94%
逾期款项期后回款金额③	8,639.79	7,335.04	4,483.00	1,676.21

项目	2021年12月 31日	2020年12月 31日	2019年12月 31日	2018年12月 31日
逾期款项期后回款比例(=③/②)	58.44%	96.19%	99.51%	98.70%

大族数控各期末应收账款逾期情况如下（期后回款数据统计至 2021 年 8 月 31 日）：

单位：万元

项目	2021年6月30 日	2020年12月 31日	2019年12月 31日	2018年12月 31日
应收账款余额①	150,793.09	116,430.03	90,942.27	99,126.61
其中：逾期金额②	9,543.24	4,827.89	11,963.97	9,781.46
逾期款项占比(=②/①)	6.33%	4.15%	13.16%	9.87%
逾期款项期后回款金额③	611.77	3,494.49	11,048.24	8,922.08
逾期款项期后回款占比(=③/②)	6.41%	72.38%	92.35%	91.21%

芯碁微装各期末应收账款逾期情况如下（期后回款数据统计至 2020 年 8 月 31 日）：

单位：万元

项目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
应收账款余额	9,808.46	10,613.54	4,659.72	986.64
逾期金额	4,418.25	2,200.23	718.77	185.85
逾期金额占比	45.05%	20.73%	15.43%	18.84%
逾期金额期后回款	579.46	1,272.61	557.45	185.85
逾期金额期后回款比	13.12%	57.84%	77.56%	100.00%

注：逾期金额为超过合同约定的信用期限而尚未付款的应收账款。

发行人逾期比例高于大族数控、芯碁微装，但逾期应收账款期后回款比例较高，逾期应收账款不存在较高的回收风险。

燕麦科技各期末应收账款逾期情况如下（期后回款数据统计至 2020 年 4 月 24 日）：

单位：万元

日期	应收账款余额	其中：逾期 余额	逾期余额占 比	逾期账款期 后回款金额	逾期账款期后 回款比例
2019年12月31日	9,845.43	200.96	2.04%	-	-
2018年12月31日	13,049.37	684.24	5.24%	684.24	100.00%
2017年12月31日	13,967.62	141.42	1.01%	141.42	100.00%

燕麦科技对信用期的统计口径为：“客户一般在信用期到期，启动付款审批流程，一般约 1 个月内，因此公司信用期系在合同规定信用期加一个月的请款期”。发行人严

格按照合同约定的付款节点计算逾期金额，未将请款期延长信用期，较燕麦科技逾期金额占比计算更为谨慎。

东威科技各期末应收账款逾期情况如下（期后回款数据统计至 2021 年 2 月 28 日）：

单位：万元

报告期各期末	应收账款余额	逾期应收账款金额	逾期比例	期后回收比例
2020年末	32,250.02	18,308.05	56.77%	21.22%
2019年末	22,416.19	15,085.29	67.30%	73.39%
2018年末	25,129.41	16,174.46	64.36%	91.71%

发行人应收账款逾期比例与东威科技相比较低，期后回款比例较高，逾期应收账款不存在较高的回收风险。

综上所述，发行人与可比公司相比，客户资质良好，期后回款水平相当或较高，不存在应收账款逾期风险或逾期款项回收风险显著较大的情形，相关比例优于部分可比公司，历史损失率计算真实准确、前瞻性调整评估合理充分，1年以内内销终端客户应收账款坏账准备计提比例为 3%具有合理性。

二、对较高信用风险客户未单项计提坏账准备的原因及合理性

（一）五株集团

1、应收账款余额、逾期及回款情况

发行人 2021 年末对五株集团 2,563.63 万应收账款余额构成、期后回款金额、逾期金额及占比如下：

单位：万元

客户名称	截至 2021 年末应收账款余额	逾期金额	逾期金额占比	截至 2022 年 6 月 30 日期后回款	期后回款比例
东莞市五株电子科技有限公司	979.32	978.99	99.97%	950.33	97.04%
江西志浩电子科技有限公司	1,584.31	1,584.00	99.98%	0.31	0.02%
合计	2,563.63	2,562.99	99.98%	950.64	37.08%

东莞市五株电子科技有限公司（以下简称“东莞五株”）2021 年末应收账款余额中，含 0.33 万元配件销售款，已于期后全额回款；其余应收账款对应设备销售合同总额 1,224.00 万元，已于 2020 年 9 月、2021 年 11 月回款 245.01 万元，截至 2021 年 12

月 31 日，形成逾期应收账款 978.99 万元。

江西志浩电子科技有限公司（以下简称“江西志浩”）2021 年末应收账款余额中，含 0.31 万元配件销售款，已于期后全额回款；其余应收账款对应设备销售合同总额 1,980.00 万元，已于 2021 年 11 月回款 396.00 万元，截至 2021 年 12 月 31 日，形成逾期应收账款 1,584.00 万元。

2、减值迹象判断

发行人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款项单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。

报告期各时点对五株集团应收账款减值风险判断如下：

时点	审计报告 出具时点	减值迹象	管理层判断及结论
2021 年 3 月 31 日	2021 年 9 月 1 日	2020 年 10 月验收的设备，2021 年 9 月 1 日前无回款，截至 2021 年 3 月 31 日逾期金额 3,475.18 万元	● 五株集团是 PCB 行业百强企业，名单位于 23 位（2020 年度排名）； ● 于 2020 年 7 月提交创业板上市申请并受理； ● 管理层已与五株集团沟通相关回款安排，预计 11 月回款； ● 整体应收账款回收风险较低，无需单项计提
2021 年 9 月 30 日	2021 年 11 月 26 日	五株集团于 2021 年 9 月 30 日终止 IPO，截至 2021 年 9 月 30 日逾期金额 3,199.68 万元	● 五株集团已于 2021 年 11 月 20 日回款 636.70 万元； ● 五株集团在 2021 年 PCB 百强企业名单中位于 24 位（2020 年 23 位），排名未见明显下降； ● 五株集团要求剩余款项分 36 期支付，管理层基于应收账款余额较高及现阶段资金流压力未同意，经协商五株集团通过与融资租赁公司开展售后回租业务，支付剩余货款； ● 五株集团正在接洽厦门星原融资租赁公司，有明确回款计划，无需单项计提
2021 年 12 月 31 日	2022 年 3 月 17 日	2021 年 11 月之后无回款，截止 2021 年 12 月 31 日逾期金额 2,562.99 万元	● 五株集团于 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，于 2022 年 4 月 20 日回款 950 万元；五株集团对租赁公司的分期款正常支付中，无违约事项； ● 五株集团正在接洽多家融资租赁有限公司，受疫情影响，审厂进程推进缓慢； ● 950 万售后回租业务合同的签署与放款，进一步证明了五株集团资信已通过融资租赁公司的信用审查，不存在重大信用风险，无需单项计提

综上，发行人在各个资产负债表日，对五株集团应收账款进行单项减值测试，虽然应收账款回款存在逾期，但五株集团已积极洽谈租赁公司，通过融资租赁公司回款；公开信息未查询到五株集团存在严重财务困难、现金流严重恶化等情况，不存在客观证据表明应收账款发生减值，故未单项计提减值准备。

3、同行业可比公司数据对比

经查阅同行业大族数控反馈回复数据及 2021 年年报数据，大族数控截至 2020 年 12 月 31 日对江西志浩应收账款为 10,653.08 万元，2021 年 6 月 30 日应收账款为 10,871.34 万元（2021 年年报信息中，前五大应收账款客户名称豁免披露），但上述期间均未见其对江西志浩应收账款的单项计提。

综上，发行人未对五株集团应收账款坏账准备进行单项计提具有合理性。

（二）嘉立创科技

1、应收账款、逾期及回款情况

发行人 2021 年末对嘉立创科技 6,002.43 万元应收账款余额构成及期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	截至 2021 年末应收账款余额	逾期金额	逾期金额占比	截至 2022 年 6 月 30 日期后回款	期后回款比例
惠州市聚真电路板有限公司	0.29	0.00	0.00%	0.29	100.00%
金悦通电子（翁源）有限公司	1,078.90	424.30	39.33%	1,070.90	99.26%
先进电子（珠海）有限公司	1,130.46	175.64	15.54%	589.36	52.13%
江西中信华电子工业有限公司	10.80	10.80	100.00%	10.00	92.59%
江苏中信华电子科技有限公司	3,501.15	350.00	10.00%	523.29	14.95%
江苏嘉立创电子科技有限公司	280.84	221.11	78.73%	218.00	77.62%
合计	6,002.43	1,181.85	19.69%	2,411.83	40.18%

2、减值迹象判断

上述客户中，期后回款比例相对较低的客户主要系江苏中信华电子科技有限公司（以下简称“江苏中信华”），江苏中信华系嘉立创科技于 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。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，订单金额较大，故经商议对江苏中信华采用 24 个月分期收款模式。

江苏中信华系嘉立创科技 2021 年新投产公司，前期投资成本高，加之其分期付款方式及集团内部回款流程较慢的影响，期后回款金额较少，但整体处于回款流程中。嘉立创科技整体资质良好，根据其官网（<https://www.jlc.com/>）信息查询，公司现有核心技术团队 400 余人、6 大数字化生产基地，在香港、德国设有子公司，产品及服务遍及全球 170 多个国家和地区，拥有超 200 万用户。在与中信华进行战略整合后，打通了“PCB 设计软件→PCB 智造→元器件商城→激光钢网→SMT 贴片”的全产业链各环节，在其官网可见各车间直播时况，发行人设备亦处于正常生产运转中，工厂经营情况良好。根据公开信息，2021 年 2 月，嘉立创科技完成 A 轮融资，由红杉资本、钟鼎资本合计投资 5 亿元，获得知名投资机构认可。相关媒体报道：红杉中国方面表示，嘉立创集团目前建立了牢固的护城河，集团产业布局已经贯穿电子工程师研发和小批量生产整个链条……是国内领先的一站式产业互联网平台，是真正的“工业互联”。

在嘉立创科技集团的整体经营管理下，各子公司均在陆续回款中，且经公开信息查询，未见嘉立创科技存在重大经营或信用风险。同时，发行人业务人员定期对其应收款项进行催收，推动对应收账款资金的回收。

综上，发行人未对嘉立创科技应收账款坏账准备进行单项计提具有合理性。

（三）惠州润众

1、应收账款、逾期及回款情况

发行人 2021 年末对惠州润众应收账款余额、期后回款金额、逾期金额及占比如下：

单位：万元

客户名称	截至 2021 年 12 月 31 日应收账款余额	逾期金额	逾期金额占比	截至 2022 年 6 月 30 日期后回款	期后回款比例
惠州润众科技股份有限公司	1,479.46	424.21	28.67%	276.18	18.67%

2、惠州润众基本情况

（1）惠州润众与同健电子的历史关系

经公开信息查询，惠州润众的注册地址、电话、邮箱、人员等与同健（惠阳）电

子有限公司（以下简称“同健电子”）关联度较高。同健电子及其关联企业 2018 年至 2022 年作为被告身份的涉诉案件众多，已被列为失信被执行人且法定代表人贺东红被采取限制高消费措施，具有较高信用风险。

根据企业信用信息公示系统、企查查等公开网络途径的查询，惠州润众、同健电子的股权结构分别如下：

公司名称	股东名称	持股比例	股东向上穿透至自然人
惠州润众	刘江艳	100%	刘江艳
同健电子	耀顶实业有限公司（香港公司）	100%	杨秀云

保荐机构及发行人律师于 2022 年 5 月 30 日分别对同健电子进行实地访谈、对惠州润众进行电话访谈，受访人分别为同健电子实际控制人陶寅、惠州润众实际控制人刘江艳。

1) 惠州润众与同健电子实际控制人不同，非同一控制下企业

根据对同健电子总经理陶寅的访谈，同健电子直接股东耀顶实业有限公司系其委托配偶杨美如设立的公司，目前耀顶实业股权登记在其配偶的母亲杨秀云名下，实际由陶寅及其配偶控制。此外，法人代表贺东红系陶寅朋友，陶寅聘请其作为职业法定代表人。

根据对发行人客户即惠州润众董事长刘江艳的访谈，惠州润众的实际控制人为其本人刘江艳，刘江艳对惠州润众独立经营，陶寅不在惠州润众担任任何职务或持有任何股权。

2) 惠州润众存在租用同健电子设备、土地、厂房并聘用同健电子原部分员工的情形

同健电子前管理人员涉嫌侵占公司资产，导致公司经营恶化后，公司被供应商等债权人相继起诉。通过企查查、中国裁判文书网等公开网络途径的查询，以及对实控人陶寅的访谈，以同健电子作为被告的人民法院诉讼案件相关裁判文书（执行、保全案件除外）共约 140 份，涉诉金额累计逾 1 亿元。故同健电子通过出租设备、土地、厂房等方式盘活公司资产筹集资金，积极偿还各类债务。

陶寅与刘江艳结识有一定历史渊源。经访谈，2018 年，刘江艳同意向同健电子提供供应链融资支持，故其于 2018 年设立了惠州市润众供应链管理有限公司。2019 年刘

江艳看好 PCB 产业发展前景，决定逐步对同健电子厂房、土地、设备进行整体租赁，同时，考虑到 PCB 行业具有高度专业度，决定聘用同健电子前团队成员。

3) 同健电子此前的经营状况、法律纠纷等均与惠州润众无关

根据对陶寅及刘江艳的访谈了解到，惠州润众曾与同健电子作为买卖合同纠纷案件的共同被告或作为执行案件的共同被申请人，具体原因：因同健电子公司账户被冻结，惠州润众无法向其支付租金款项，故采取代同健电子支付应付款项的方式抵扣租金，导致其公司名称及银行账户被同健电子的债权人获知，故共同列为被告。

综上，惠州润众及同健电子为两个独立经营主体，实际控制人无关联关系，同健电子此前的经营状况、法律纠纷等均与惠州润众无关，不存在同健电子财务状况恶化而对惠州润众产生重大影响的情形。

(2) 惠州润众生产经营情况

惠州润众 2021 年被评为广东省高新技术企业，产品覆盖移动通信、便捷电脑、数码摄像机、医疗器材、汽车、工业仪器等领域。经查询公开信息，2022 年 5 月 17 日 PCB 人才网发布企业信息，惠州润众占地 2.8 万平方米，厂房面积约 4 万平米。目前已通 ISO9001、ISO14001、ISO/IATF6949 等多项国际认证，并拥有多项核心专利技术。经进一步检索，惠州润众近期于 PCB 人才网发布人才招聘，截至 2022 年 7 月 21 日，在招职位 34 个，共邀面试 242 场，简历处理率达 99%。

申报会计师于 2021 年 7 月 20 日前往惠州润众进行走访访谈并前往工厂进行实地核查，惠州润众工厂处于正常生产经营中，发行人设备亦处于持续运行状态。2022 年 5 月 30 日，对惠州润众进行了补充走访访谈，其仍处于正常经营活动中，不存在停业、无办公人员等异常情形。

根据访谈，惠州润众目前已拟定将场地扩产至 4.5 万平米，进一步扩大经营规模，以满足下游的采购需求。惠州润众设立以来，独立扩展销售渠道，下游客户涵盖百度、哈罗单车、佛吉亚、中国船舶等众多中外知名客户，经营情况未出现异常。

3、减值迹象判断

发行人单项计提坏账准备的相关政策为：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款项单独进行减值测试，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，在组合基础上计算预期信用损失。

发行人判断惠州润众是否单项计提需考虑如下因素：（1）查询其资信水平，是否存在破产清算、重大经营或财务风险、贷款违约、重大诉讼等事实，是否存在客观证据表明其明显存在减值迹象；（2）历史回款情况、逾期原因、是否与公司普遍回款规律存在重大差异。经核查，惠州润众不存在上述单项计提的客观证据，将其按组合计提可充分反映相关应收款项的风险情况，具体如下：

（1）惠州润众资信水平良好，生产经营状况正常

如上“2、惠州润众基本情况”所述，惠州润众独立经营，资信水平良好。同时经两次实地走访，惠州润众生产经营均正常开展，不存在破产、停业等异常情形。经核查其与同健电子历史关系可验证惠州润众无高额负债、重大诉讼等法律风险，不存在资金流断裂、失信被执行等经营困难情形。因此，惠州润众不存在事实情况表明其很可能无法履行还款义务，发行人应收账款的回收不存在重大风险，不具备因资信水平恶化引起的单项计提减值准备的客观证据。

（2）回款存在逾期系暂时性资金流欠佳，整体与公司普遍回款规律不存在重大差异

发行人 2021 年末对惠州润众应收账款余额为 1,479.46 万元，因发行人与惠州润众结算模式均为分期收款，故期末形成较大金额的应收账款，应收账款逾期比例 28.67%，逾期账龄均为 1 年以内。

惠州润众截至 2021 年末应收账款逾期主要集中于三个设备购销合同：

单位：万元

合同号	合同金额	验收时间	截至 2021 年末应收账款余额	逾期金额	逾期支付原因
MKT-VMCN-123-2010	813.60	2021 年 3 月	315.34	71.27	分 15 期支付，2021 年上半年惠州润众的下游客户回款有所延迟，故其对发行人的部分分期付款存在延迟支付或少额支付的情形，形成逾期
MKT-VMCN-020-2101	173.60	2021 年 5 月	83.33	20.83	
MKT-VMCN-043-2102	2,712.00（发机金额 1,491.60）	2021 年 5 至 8 月	1,080.63	332.11	

经检查上述三个合同在 2021 年至 2022 年 6 月的回款情况，除 2022 年 1 月未回款外，其余月份均有回款。惠州润众主要存在各月回款金额不足的情形，导致回款进度逾期，但整体而言，回款频率较高、回款意愿较高。惠州润众产生逾期支付的原因主要为暂时性的资金流欠佳，受其自身下游客户回款速度变慢的传导影响，惠州润众对发行人亦存在一定程度的压款情形，属于产业链中资金流转的波动调整。从惠州润众每月均向发行人支付货款的连续性来看，其自身信誉水平较高，虽在各分期付款节点上存在一定程度的延迟支付，但仍于年底前积极回款，不存在客观证据表明惠州润众的应收账款期后预计无法收回。

经核查发行人客户回款的整体情况，存在逾期的普遍原因包括自身资金流状况欠佳、内部结算流程较慢等，客户在合同约定的结算周期内推迟了部分款项的支付节点或在部分支付节点中未能足额支付，惠州润众不存在除上述所述的以外其他重大问题导致的逾期。此外，结合同行业可比公司的期后回款情况、逾期情况，观察到行业内下游客户普遍存在销售货款因暂时流动性水平的波动而延迟支付的情形。因此，惠州润众的回款情况与发行人其他客户、行业内可比公司客户的普遍回款规律不存在重大差异，不存在显著风险，未单项计提减值准备具有合理性。

综合上述因素，资产负债表日各时点对惠州润众应收账款减值风险判断总结如下：

时点	审计报告出具时点	减值迹象	管理层判断及结论
2021 年 12 月 31 日	2022 年 3 月 17 日	未按合同约定按月足额支付，截至 2021 年 12 月 31 日逾期金额 424.21 万元	- 结合惠州润众 2021 年及 2022 年 1-3 月的整体回款情况，惠州润众不存在无力支付的情形，整体回款频率较高，处于持续回款中； - 经公开信息查询，惠州润众不存在被纳入失信被执行人名单、银行账户冻结、经营困难等负面信息，不存在客观证据表明惠州润众无法履行货款支付约定，无需单项计提
2022 年 6 月 30 日	2022 年 8 月 10 日 (审阅报告)	2021 年末应收账款期后回款比例为 18.67%，比例较低；作为同健电子买卖合同纠纷案件的共同被告	- 发行人正与惠州润众积极洽谈，协商剩余款项通过融资租赁模式结算。融资租赁公司已介入进行资信审核并实地审厂，融资额度及利率条款亦在谈判过程中； - 惠州润众独立经营，不承担同健电子相关债务的连带赔偿责任，同健电子财务状况恶化不会对惠州润众产生重大影响，无需单项计提

上述相关证据表明，惠州润众目前因其回款速度较慢而引起期后回款比例较低，并不代表其破产、经营陷入严重困难，不具备单项计提减值准备的客观证据。此外，发行人历史年度不存在对惠州润众实际核销应收账款的情形，报告期内实际核销其他

客户的应收账款仅为一笔配件款（0.40 万元）。

综上，发行人未对惠州润众应收账款坏账准备进行单项计提具有合理性。

三、请申报会计师发表明确意见，并补充说明核查过程

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人市场定位、发展路线等；

2、查询中国电子电路行业协会发布的中国 PCB 行业百强企业榜单、同行业可比公司大族数控、芯碁微装、燕麦科技、东威科技相关公开信息，对比客户资质、应收账款回款及逾期情况，分析坏账准备计提比例制定是否合理、充分；

3、复核 2019 年初始适用新金融工具准则下发行人关于预期信用损失计算逻辑及测算模型，对客户信用组合划分、应收账款迁徙率、历史损失率、前瞻性调整率、预期信用损失率等关键信息进行重点关注，重新计算应收账款坏账准备；每年年末对预期信用损失率再次重新计算，核实相关会计估计是否准确、坏账准备计提是否充分；

4、逐一统计并检查较高信用风险客户涉及的应收账款及其逾期、回款情况；访谈相关业务人员，了解客户应收账款逾期支付的原因、发行人对逾期款项的回收管理情况；

5、对客户公开信息进行检索，对客户进行实地访谈，核实生产经营情况，是否存在重大失信行为或无力偿还货款迹象，结合管理层判断对上述应收账款执行单项减值测试。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人根据信用风险划分客户组合，并通过预期信用损失模型计算应收账款坏账准备，较为科学、严谨、合理，符合发行人的实际情况。发行人相关会计估计准确、坏账准备计提充分；

2、发行人客户中，PCB 百强企业占比较少，主要为中小型厂商。发行人与同行业大族数控市场定位不同，形成差异化竞争。发行人与同行业可比公司相比，应收账款

期后回款比例相当，不存在因客户资质弱导致应收账款回收风险显著增加的情形；

3、发行人与可比公司相比，客户资质良好，期后回款水平相当或较高，不存在应收账款逾期风险或逾期款项回收风险显著较大的情形，相关比例优于部分可比公司，历史损失率计算真实准确、前瞻性调整评估合理充分，1年以内应收账款坏账准备计提比例为3%具有合理性；

4、发行人已根据存在的客观证据逐一对五株集团、嘉立创科技、惠州润众应收账款进行单项减值测试，上述客户虽存在应收账款逾期，但期后陆续回款或已通过介入融资租赁公司更改结算方式；同时经公开信息查询，未查询到上述公司存在被纳入失信被执行人名单、银行账户冻结、经营困难等负面信息，发行人未单项计提坏账准备具有合理性。

问题9 关于成本费用

保荐业务现场督导发现：

(1) 苏州芳冠机械有限公司等5家供应商的实际控制人均为发行人前员工，且其实际生产经营地址（曾）为发行人办公楼或因“通过登记的住所或者经营场所无法联系”而被列入经营异常名录，保荐人未进行核查与披露。2021年，发行人前述供应商实际控制人范全恩与发行人采购人员全立民存在资金往来，范全恩与发行人采购人员李银龙存在资金往来。2018-2021年，全立民还存在存现。

(2) 报告期内，对于通过融资租赁方式销售设备，发行人部分情形下会承担一定的融资租赁服务费，将其作为融资利息计入财务费用。经检查，发行人与融资租赁公司签订的合同为咨询服务合同，发行人收到的发票亦为咨询服务费发票，并非融资利息支出。

请发行人自查并补充说明：

(1) 上述供应商与发行人员工资金往来的具体情况及原因，相关资金是否具有合理用途，发行人员工存现的具体情况及成因，是否存在体外循环虚增收入、支付费用等情形。

(2) 融资租赁服务费归集分类的依据、是否合理，对发行人经营业绩的影响程度、整改规范措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并补充说明核查过程。

发行人回复：

一、上述供应商与发行人员工资金往来的具体情况及原因，相关资金是否具有合理用途，发行人员工存现的具体情况及成因，是否存在体外循环虚增收入、支付费用等情形。

（一）上述供应商与发行人员工资金往来的具体情况及原因，相关资金是否具有合理用途

1、范全恩与发行人采购人员全立民存在资金往来的具体情况

申报会计师已取得全立民的全部资金流水。

经核查全立民的资金流水，其与范全恩存在资金往来的情况如下：

交易日期	支出金额（元）	收入金额（元）	备注
2020/3/27	-	36,000.00	全立民向范全恩借款
2020/9/4	-	9,500.00	全立民向范全恩借款
2021/3/2	-100.00	-	短期资金拆入拆出以制造大额流水往来
2021/3/2	-399,900.00	-	短期资金拆入拆出以制造大额流水往来
2021/3/3	-	500,000.00	短期资金拆入拆出以制造大额流水往来
2021/3/3	-500,000.00	-	短期资金拆入拆出以制造大额流水往来
2021/3/4	-	500,000.00	短期资金拆入拆出以制造大额流水往来
2021/3/4	-500,000.00	-	短期资金拆入拆出以制造大额流水往来
2021/3/5	-	400,000.00	短期资金拆入拆出以制造大额流水往来
2021/3/8	-	15,432.00	范全恩向全立民还款
2021/5/25	-	19,000.00	范全恩向全立民还款
2021/6/8	-	19,000.00	范全恩向全立民还款
2021/7/29	-	19,000.00	范全恩向全立民还款
2021/9/7	-	19,000.00	范全恩向全立民还款
2021/9/10	-	19,000.00	范全恩向全立民还款
2021/11/10	-	9,400.00	范全恩向全立民还款
2021/12/11	-	9,400.00	范全恩向全立民还款

交易日期	支出金额（元）	收入金额（元）	备注
合计	-1,400,000.00	1,574,732.00	
净流入金额	-	174,732.00	

2018-2021 年，全立民与范全恩的资金往来为净流入 17.47 万元（流入 157.47 万元，流出 140 万元）。根据全立民的说明，其与范全恩此前是同事，私交较好（范全恩系发行人前员工，于 2007 年 6 月入职发行人，后于 2018 年 10 月离职）。

根据全立民及范全恩的说明，2020 年范全恩向其打款合计 45,500 元，主要系其需要资金周转，向范全恩借款，后全立民向范全恩现金还款。2021 年 3 月 2 日至 3 月 5 日，全立民配合范全恩向其转入 140 万元后，短时间内打回 140 万元，主要系为了协助范全恩在其银行流水上制造大额流水，以提升银行账户的信用等级，方便申请银行贷款。

根据全立民及范全恩的说明及全立民与范全恩的借条，自 2021 年 3 月 8 日开始，范全恩数次向全立民打款，主要系范全恩早前曾向全立民现金借款，2021 年 3-12 月期间范全恩陆续通过银行转账还款。

综上，全立民与范全恩的资金往来主要包括短期内拆入拆出以制造大额流水提升银行账户信用等级，全立民向范全恩借款，范全恩对全立民的还款等，资金往来具备合理性。

2、范全恩与发行人采购人员李银龙存在资金往来的具体情况

经核查李银龙的资金流水，其借记卡于 2018-2021 年及 2022 年 1-5 月与范全恩存在资金往来的情况如下：

交易日期	支出金额（元）	收入金额（元）	备注
2018/6/8	-900.00	-	日常小额往来
2018/6/15	-	1,955.00	日常小额往来
2018/8/6	-900.00	-	日常小额往来
2018/8/27	-900.00	-	日常小额往来
2018/9/11	-	4,000.00	日常小额往来
2018/9/29	-900.00	-	日常小额往来
2018/10/10	-	4,680.00	日常小额往来
2018/11/2	-	1,500.00	日常小额往来

交易日期	支出金额（元）	收入金额（元）	备注
2018/12/3	-900.00	-	日常小额往来
2018/12/10	-	2,000.00	日常小额往来
2019/3/9	-900.00	-	日常小额往来
2019/4/7	-900.00	-	日常小额往来
2019/4/24	-50,000.00	-	范全恩借款
2019/4/25	-50,000.00	-	范全恩借款
2019/4/26	-49,900.00	-	范全恩借款
2019/4/27	-50,000.00	-	范全恩借款
2019/4/28	-50,000.00	-	范全恩借款
2019/4/29	-50,000.00	-	范全恩借款
2019/4/30	-40,000.00	-	范全恩借款
2019/5/13	-	200,000.00	范全恩还款
2021/5/19	-	22,300.00	李银龙为范全恩代为购买酒水货款
2022/1/28	-	71,000.00	李银龙借款
2022/1/28	-50,000.00	-	李银龙还款
2022/1/29	-21,000.00	-	李银龙还款
合计	-417,200.00	307,435.00	-
净流出	-109,765.00		-

2018-2021 年及 2022 年 1-5 月，李银龙累计向范全恩打款 41.72 万元，收款 30.74 万元，净流出 10.98 万元。根据李银龙的说明及其与范全恩的借条，范全恩曾为李银龙上司，两人私交较好（范全恩系发行人前员工，于 2007 年 6 月入职发行人，后于 2018 年 10 月离职）。范全恩曾于 2019 年向李银龙借款 44 万元，其中通过银行转账借款 33.99 万元，另外 10 万元通过李银龙配偶支付宝向范全恩打款。范全恩已通过银行转账还款 20 万元；另外 24 万元借款，范全恩通过支付宝转账归还，并支付 6000 元利息，目前范全恩向李银龙借款已清偿完毕。

李银龙与范全恩支付宝往来如下表所示，其中 2019 年 7 月 27 日至 7 月 28 日，范全恩通过支付宝归还剩余 24 万元欠款及 6,000 元利息。

交易时间	支出金额（元）	收入金额（元）	备注
2018/2/24	-2,000.00	-	日常小额往来
2019/1/10	-900.00	-	日常小额往来
2019/1/26	-900.00	-	日常小额往来

交易时间	支出金额（元）	收入金额（元）	备注
2019/11/1	-900.00	-	日常小额往来
2019/12/28	-900.00	-	日常小额往来
2019/7/27	-	150,000.00	范全恩还款本金
2019/7/28	-	6,000.00	范全恩还款利息
2019/7/28	-	90,000.00	范全恩还款本金

2021年5月19日，范全恩向李银龙打款2.23万元，根据李银龙的说明，主要系李银龙代范全恩购买酒水的货款。

2022年1月28日、29日，李银龙配合范全恩转入、转出7.1万元，系李银龙急需资金周转，借入后当日及次日即归还。

综上，李银龙与范全恩的资金往来主要包括其为范全恩提供借款、范全恩还款及利息、其向范全恩短期借款进行资金周转、范全恩支付为其代购酒水的货款等，相关资金往来具备合理性。

（二）发行人员工存现的具体情况及其成因

经核查全立民的全部银行账户、支付宝账户及微信账户，2018-2021年全立民个人资金账户存在存现情况统计如下：

单位：万元

	2018年	2019年	2020年	2021年
存现金额	19.25	26.99	37.46	95.02

上述存现呈现单次金额较小，存现次数多的特征。2018-2021年，全立民共存现218次，合计金额为178.72万元，平均单次存现金额为0.82万元。

根据全立民的说明，其在2018-2021年存在大额存现主要系其通过多种方式取得了大量现金，主要现金来源如下：

1、全立民配偶齐宝平兼职平安寿险的保险代理人，存在代客户购买团体保险或理财产品的情形。齐宝平在收到现金后通过ATM存现后购买平安寿险的团体保险或理财产品，因此存在多笔存现后转出至“平安付科技代付”。针对该项情况，申报会计师核查了全立民配偶齐宝平的名片以核实其身份，并核查了全立民资金流水中存现后转出至“平安科技代付”的记录。

2、全立民与齐宝平妹妹的配偶皇甫尚星共同经营两家照相馆，日常经营主要由皇甫尚星负责，照相馆定期做现金分红，每年约 10-20 万元。针对该项情况，申报会计师核查了全立民与皇甫尚星出具的说明及照相馆的营业执照。

3、全立民本人从事民间借贷业务，收到贷款人现金还款后存入银行。

经核查全立民已提供的银行、支付宝和微信流水，未发现全立民现金存款后向发行人或发行人董事、监事、高管大额转账的情形，全立民存现资金主要用于购买理财产品及子女教育。经核查全立民妻子齐宝平的理财账户，截至 2022 年 5 月 26 日，其理财账户余额为 100.89 万元，可侧面证明全立民存现资金主要用于购买理财产品。经核查全立民之子在国际学校就读的收费单、汇款单等单据，全立民之子在 2018-2021 年学费合计约 40 万元。

（三）是否存在体外循环虚增收入、支付费用等情形

中介机构曾尝试打印离职员工设立供应商及其实际控制人流水，以核查是否存在体外代垫成本费用或套取发行人资金等行为。经发行人与前述供应商及其实际控制人多次沟通，前述供应商及其实际控制人因担心泄露公司及其个人隐私，拒绝配合提供相应的资金流水。

申报会计师采取了如下替代程序：

1、打印发行人采购部门全部采购人员的资金流水（督导组指定的 22 家银行及微信、支付宝），核查采购人员与前述供应商及其实控人是否存在资金往来；

2、核查发行人与前述供应商实际控制人是否存在资金往来，与前述供应商的资金往来是否与采购合同、相关凭证对应；

3、核查发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员是否与前述供应商及前述供应商实际控制人、发行人的采购人员存在资金往来。

经核查，除上述情形及正常的采购交易外，发行人、发行人采购人员、发行人实控人及董监高不存在其他与前述供应商、前述供应商实际控制人发生异常资金往来的情形，发行人报告期内与前述公司的采购交易真实、完整，发行人不存在通过前述交易体外循环虚增收入、支付费用等情形。

二、融资租赁服务费归集分类的依据、是否合理，对发行人经营业绩的影响程度、整改规范措施。

（一）融资租赁服务费归类分类的依据及合理性

融资租赁模式下，终端客户支付 10%-30%首付款，在满足融资租赁公司付款条件后，融资租赁公司支付剩余款项。该结算模式下如涉及融资租赁服务费，发行人会和相关融资租赁公司补充签订一份与融资租赁服务相关的《咨询服务合同》，以下摘录典型融资租赁公司咨询服务的合同内容：

租赁服务费合同	合同核心条款
平安国际融资租赁有限公司 (协议编号：2020PAZL200022471-FWH-02)	(1) 甲方作为乙方的合作伙伴，向乙方提供发展方案策划、业务咨询、行业竞争分析、流程优化改进、财务规划咨询、管理咨询等服务，为乙方业务发展、管理提升作出了贡献； (2) 甲方向乙方、江西捷配（承租人）就设备采购事宜提供融资租赁的方案策划、业务咨询，促进了乙方的设备销售； (3) 乙方确认甲方提供的上述服务已完成并符合乙方要求，乙方向甲方支付报酬 179,000.00 元。
欧力士融资租赁（中国）有限公司 (协议编号：O2020031760)	鉴于乙方希望通过利用甲方的融资租赁的方式，迅速高效地开拓中国大陆市场，为此甲方为乙方提供了融资租赁相关的咨询服务，并促成了设备的销售； 本咨询服务内容，指与融资租赁相关的咨询及其附带业务。作为甲方向乙方提供本咨询服务的对价，乙方同意向甲方支付服务费计人民币 138,000.00 元。

该模式下，发行人将融资租赁服务费归集分类为财务费用的依据如下：

(1) 从支付融资租赁服务费的商业实质角度，融资租赁公司实质上为公司提供融资服务。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) 从融资租赁服务费的计算过程角度，咨询服务费的确定过程是按照融资租赁相关的内涵报酬率来计算。以下以发行人、湖北金禄科技有限公司和海尔融资租赁股份有限公司签订的三方融资租赁合同 ZNZZ-202009-918-004-ZZ-P01 为例，该合同下融资金额为 560 万元，期限为 2 年，发行人承担的租赁服务费按照年利率 4% 计算，应支

付租赁服务费为 $560 \times 4\% \times 2 = 44.7$ 万元。

(3) 从会计处理实质重于形式角度，发行人认为，该笔咨询服务费的确定过程是按照融资租赁相关的内涵报酬率来计算的，且公司采用该结算模式，主要是为了解决资金紧张问题，同时利用融资租赁公司对终端客户的筛查机制，把控终端客户的信用风险，因此，发行人将其判断为一项融资成本，从会计处理的实质重于形式原则，计入财务费用-融资租赁服务费。

(4) 报告期内，发行人与融资租赁公司签订的合同为咨询服务合同，发行人收到的发票包括金融服务手续费发票和咨询服务费发票两种，其中部分融资租赁公司向发行人开具咨询服务费发票的原因为融资租赁公司内部财务管理原因，不能向发行人开具手续费发票，替代以咨询服务发票。

综上，发行人根据融资租赁服务费的商业实质、计算过程和会计处理的实质重于形式角度考虑将其归类为财务费用具备合理性。

(二) 对发行人经营业绩的影响程度、整改规范措施

如果基于咨询服务合同和发票的形式要件，将公司承担的该项咨询服务费，视为销售相关的咨询服务费用，计入销售费用-服务费，则对发行人造成的影响主要是财务费用与销售费用的重分类，非重大会计差错，对报告期内发行人的资产负债表、主要利润表科目（除财务费用与销售费用外）无影响，亦不构成对报表使用者的误导，相关调整对各报告期的影响测算如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用	-1,486.37	-645.44	-107.02	-126.74
销售费用	1,486.37	645.44	107.02	126.74

针对上述事项，发行人后续将尽量要求融资租赁公司开具金融服务手续费发票。

三、请申报会计师发表明确意见，并补充说明核查过程。

(一) 核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、打印发行人采购部门全部采购人员的资金流水，核查全部采购人员与前述供应商及其实控人是否存在资金往来；

2、关于全立民与范全恩的资金往来情况以及全立民的存现情况对全立民和范全恩进行访谈，并获取相关借条、营业执照、全立民配偶名片等支持性证据；

3、关于李银龙与范全恩的资金往来情况对李银龙和范全恩进行访谈，取得李银龙与范全恩的借条，并核查李银龙配偶的支付宝转账记录；

4、核查发行人与报告期内离职员工是否存在资金往来，与离职员工所设立供应商的资金往来是否与采购合同、相关凭证对应；

5、核查发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员是否与离职员工设立供应商及实际控制人、发行人的采购人员存在资金往来；

6、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、服务费合同、服务费发票等，对主要融资租赁公司进行实地走访；

7、访谈发行人财务负责人和销售负责人，了解支付租赁服务费的原因、商业实质以及将租赁服务费计入财务费用的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人报告期内离职员工与发行人员工存在资金往来具有合理用途，发行人员工存现主要系其获取了大量现金进行存款，相关现金来源具备一定合理性；全立民存现后主要资金用于理财及子女教育，未发现全立民现金存款后向发行人或发行人董事、监事、高管大额转账的情形；

2、除本问题中已披露情形及正常的采购交易外，发行人、发行人采购人员、发行人实控人及董监高不存在其他与前述供应商、前述供应商实际控制人发生异常资金往来的情形，发行人报告期内与离职员工设立供应商的采购交易真实、完整，发行人不存在通过前述交易体外循环虚增收入、支付费用等情形；

3、发行人根据融资租赁服务费的商业实质、计算过程和会计处理的实质重于形式角度考虑将其归类为财务费用具备合理性；

4、如果基于咨询服务合同和发票的形式要件，将公司承担的该项咨询服务费，视为销售相关的咨询服务费用，计入销售费用-服务费，则对发行人造成的影响主要是财务费用与销售费用的重分类，非重大会计差错，对报告期内发行人的资产负债表、主

要利润表科目（除财务费用与销售费用外）无影响，亦不构成对报表使用者的误导。

问题 13 关于前述 6-12 问题相关内容对报告期内财务数据的累积影响

请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条的规定，逐条梳理并说明出现前述 6-12 问题相关内容对报告期内财务数据的累积影响，是否涉及重大会计差错更正，对应的金额及比例，发行人是否符合发行条件。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

一、请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条的规定，逐条梳理并说明出现前述 6-12 问题相关内容对报告期内财务数据的累积影响，是否涉及重大会计差错更正，对应的金额及比例，发行人是否符合发行条件。

（一）前述问题 6-12 模拟测算对报告期内财务数据进行追溯调整的事项

以下逐条梳理前述 6-12 问题相关内容是否构成对报告期内财务数据的影响进行分析：

问题	可能涉及影响财务数据的事项	如调整，是否影响财务数据
问题 6	超出正常质保期的质保服务不单独确认收入	是，如将超出正常质保期的质保服务单独确认收入，则涉及调整营业收入、营业成本、销售费用、预计负债等科目
问题 7、8	1 年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业；未单项计提坏账准备	是，如将 1 年以内坏账准备计提比例调整至同行业可比比例；计提单项坏账准备，则涉及调整应收账款、资产减值损失、信用减值损失等科目
问题 9	融资租赁服务费计入财务费用	是，如将租赁服务费计入销售费用，则涉及财务费用和销售费用之间重分类
问题 10	不涉及	不涉及
问题 11	工时填报原始单据存在遗失或未见生产部主管审批；未将劳务派遣和劳务外包工时统计进入生产工时；同一月份同一产品工时存在较大差异	不影响生产成本的完整性，影响不同生产订单之间成本分摊的准确性，但因发行人 PCB 专用设备中直接材料占比均超过 94%，主要为直接材料，人工成本和制造费用占成本比重较低，生产订单因工时统计不准确对该生产订单对应的生产成本的影响相对较小
	未对生产人员兼职从事研发、品保、市场等工作的工时进行准确区分	2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年生产人员平均时薪计算该部分兼职工时对应的金额分别为 0.29 万元、0.81 万元、2.50 万元和 0.00 万元，金额较小，对发行人的成本核算、产品成本和期间费用准确性影响极小
	实际控制人资金占用利率参照 5 年期银行贷款利率	是，涉及调整营业收入、其他应收款等科目

问题	可能涉及影响财务数据的事项	如调整，是否影响财务数据
问题 12	不涉及	不涉及

以下对影响报告期内财务数据的事项进行分析：

1、超出正常质保期的质保服务单独确认收入

如将超出正常质保期的质保服务作为单项履约义务，单独确认收入，则如进行模拟会计调整，对各报告期财务报表数据影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
其他流动资产	-	28.75
递延所得税资产	-145.07	-54.81
合同负债	805.50	583.27
应交税费	-120.83	-58.74
预计负债	-963.57	-365.41
盈余公积	13.44	-18.52
未分配利润	120.92	-166.66
所有者权益	134.36	-185.18
营业收入	-222.24	-583.27
营业成本	247.13	-
销售费用	-845.29	-365.41
所得税费用	56.92	-32.68
净利润	322.56	-185.18

注：正数表示调增，负数表示调减，下同

2、应收账款坏账计提比例及单项坏账计提

如果将发行人报告期内应收款项等科目的 1 年以内坏账计提比例调至 5%，以及对五株集团、嘉立创科技和惠州润众进行单项计提坏账准备（模拟对五株集团、嘉立创科技、惠州润众应收账款回收情况的极端最差预计，对该三家客户截至 2021 年末应收账款逾期金额扣除截止审计报告出具日已回款金额或较为确定可回款金额，全额进行单项计提），经模拟测算对发行人各报告期财务报表数据模拟影响如下：

项目	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
应收票据	-81.83	-81.82	-121.86	-42.04

应收账款	-2,627.14	-370.02	-223.40	-146.59
递延所得税资产	406.35	67.78	51.79	28.29
盈余公积	-230.26	-38.41	-	-
未分配利润	-2,072.36	-345.66	-293.48	-160.34
资产减值损失	-	-	-	-45.55
信用减值损失	-2,257.13	-106.57	-125.33	-
所得税费用	-338.57	-15.99	-18.80	-6.83
净利润	-1,918.56	-90.59	-106.53	-38.71

3、将融资租赁服务费调整至销售费用

如果基于咨询服务合同和发票的形式要件，将公司承担的该项咨询服务费，视为销售相关的咨询服务费用，计入销售费用-服务费，如模拟调整，则2018年财务费用调减126.74万元，销售费用调增126.74万元；2019年财务费用调减107.02万元，销售费用调增107.02万元；2020年财务费用调减645.44万元，销售费用调增645.44万元；2021年财务费用调减1,486.37万元，销售费用调增1,486.37万元。

4、实际控制人资金占用利率调整至8%

若采用发行人向员工借入资金的利率成本8%测算实际控制人资金占用应支付的利息为667.35万元，对2018-2021年财务数据影响如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度
其他应收款	245.67	245.67	207.57	146.54
递延所得税资产	1.94	1.94	-11.52	-2.92
应交税费	35.19	35.19	13.85	10.15
盈余公积	21.24	21.24	-	-
未分配利润	191.18	191.18	182.20	133.47
营业收入	-	37.83	55.11	33.27
税金及附加	-	0.27	0.40	0.24
资产减值损失	-	-	-	-9.79
信用减值损失	-	-2.01	2.61	-
所得税费用	-	5.33	8.60	3.49
净利润	-	30.22	48.73	19.75

(二) 累积影响以及是否涉及重大会计差错更正，对应的金额及比例，发行人是否符合发行条件

1、对财务报表的累计影响

以上模拟调整事项对报告期各期财务报表的累计影响如下：

(1) 对 2018 年财务报表的影响

单位：万元

科目名称	目前数据	模拟调整后数据	模拟调整金额
应收票据	2,314.19	2,272.15	-42.04
应收账款	7,628.44	7,481.85	-146.59
其他应收款	1,916.19	2,062.74	146.54
递延所得税资产	419.78	445.15	25.37
应交税费	342.52	352.67	10.15
未分配利润	-3,357.22	-3,384.09	-26.86
所有者权益	3,427.30	3,400.43	-26.86
营业收入	23,404.05	23,437.33	33.27
税金及附加	216.70	216.94	0.24
销售费用	1,691.40	1,818.14	126.74
财务费用	904.32	777.58	-126.74
资产减值损失	-330.02	-385.36	-55.34

科目名称	目前数据	模拟调整后数据	模拟调整金额
所得税费用	196.77	193.42	-3.35
净利润	-1,694.35	-1,713.31	-18.96

(2) 对 2019 年财务报表的影响

单位：万元

科目名称	目前数据	模拟调整后数据	模拟调整金额
应收票据	4,881.35	4,759.49	-121.86
应收账款	11,444.54	11,221.14	-223.40
其他应收款	2,282.41	2,489.98	207.57
递延所得税资产	191.26	231.52	40.27
应交税费	376.92	390.77	13.85
未分配利润	-1,652.04	-1,763.32	-111.28
所有者权益	5,461.20	5,349.92	-111.28
营业收入	22,968.56	23,023.66	55.11
税金及附加	162.71	163.11	0.40
销售费用	1,764.43	1,871.44	107.02
财务费用	743.65	636.63	-107.02
信用减值损失	-307.24	-429.95	-122.71
所得税费用	205.07	194.86	-10.20
净利润	1,563.61	1,505.81	-57.80

(3) 对 2020 年财务报表的影响

单位：万元

科目名称	目前数据	模拟调整后数据	模拟调整金额
应收票据	3,791.39	3,709.57	-81.82
应收账款	17,547.40	17,177.38	-370.02
其他应收款	97.1	342.76	245.67
其他流动资产	105.93	115.89	9.96
递延所得税资产	222.74	237.64	14.90
合同负债	3,201.71	3,784.98	583.27
应交税费	165.14	122.8	-42.34
预计负债	449.55	84.14	-365.41
盈余公积	202.33	166.64	-35.68
未分配利润	1,226.12	904.98	-321.14

科目名称	目前数据	模拟调整后数据	模拟调整金额
所有者权益	28,083.24	27,726.42	-356.82
营业收入	48,124.15	47,578.72	-545.43
税金及附加	206.51	206.78	0.27
销售费用	2,302.56	2,582.60	280.03
财务费用	1,812.59	1,167.14	-645.44
信用减值损失	78.08	-30.5	-108.58
所得税费用	796.16	752.83	-43.33
净利润	5,553.31	5,307.76	-245.54

(4) 对 2021 年财务报表的影响

单位：万元

科目名称	目前数据	模拟调整后数据	模拟调整金额
应收票据	3,400.05	3,318.22	-81.83
应收账款	34,932.31	32,305.16	-2,627.14
其他应收款	100.12	345.79	245.67
递延所得税资产	494.52	757.74	263.22
合同负债	3,177.61	3,983.11	805.50
应交税费	439.46	353.83	-85.64
预计负债	1,273.28	309.71	-963.57
盈余公积	1,132.06	936.48	-195.59
未分配利润	9,624.16	7,863.90	-1,760.27
所有者权益	37,520.98	35,565.13	-1,955.86
营业收入	79,772.56	79,550.32	-222.24
税金及附加	57,954.40	58,201.53	247.13
销售费用	3,871.76	4,512.84	641.08
财务费用	1,456.21	-30.15	-1,486.37
信用减值损失	-834.57	-3,091.70	-2,257.13
所得税费用	828.07	546.42	-281.65
净利润	9,327.79	7,728.76	-1,599.03

2、是否涉及重大会计差错更正，对应的金额及比例，发行人是否符合发行条件

上述问题 6-12 相关追溯调整内容，均为模拟测算结果，不涉及会计差错更正。经模拟测算后，如进行上述调整后，2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年净利润分别为-

1,713.31 万元、1,505.81 万元、5,307.76 万元和 7,728.76 万元，发行人在首次申报以及后续历次财务数据更新时仍满足所选上市标准之“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”。

公司与财务相关的内部控制设计健全，所有重大、重要的关键管理措施得到了有效执行，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不存在因会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，不存在使得发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形。

二、请申报会计师发表明确意见，并补充说明核查过程。

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了如下核查程序：

1、复核问题 6-12 相关事项模拟测算结果，逐项分析上述事项形成原因，对报告期内财务数据累积影响；

2、对比《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条相关规定，分析上述事项是否反映发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、上述问题 6-12 相关追溯调整内容，均为模拟测算结果，不涉及会计差错更正。经模拟测算后，如进行上述调整后，2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年净利润分别为-1,713.31 万元、1,505.81 万元、5,307.76 万元和 7,728.76 万元，发行人在首次申报以及后续历次财务数据更新时仍满足所选上市标准之“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”。

2、发行人与财务相关的内部控制设计健全，所有重大、重要的关键管理措施得到了有效执行，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不存

在因会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，不存在使得发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形。

问题 15 关于保荐人、申报会计师、发行人律师内核及质控部门的核查情况及结论

请保荐人、申报会计师、发行人律师内核及质控部门说明针对项目组就历次问询函、现场督导所涉及问题回复及工作相关内容的核查情况及核查结论，特别是发行人实际控制人股权的清晰和稳定性、发行人客户及业务的稳定性及可持续性、应收账款坏账准备计提充分性、各类成本费用的完整性和准确性及对发行上市条件的影响等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关质控结论。

一、请申报会计师内核及质控部门说明针对项目组就历次问询函、现场督导所涉及问题回复及工作相关内容的核查情况及核查结论，特别是发行人客户及业务的稳定性及可持续性、应收账款坏账准备计提充分性、各类成本费用的完整性和准确性及对发行上市条件的影响等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关质控结论。

（一）申报会计师质控部门对核查情况及核查结论的说明

申报会计师已根据《中国注册会计师审计准则第 1121 号—对财务报表审计实施的质量控制》、《质量控制准则第 5101 号—会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》和本所质量规程的要求，为发行人 IPO 项目委派了项目质量控制复核人员，对发行人首次公开发行股票并在创业板上市的相关申报材料及申报会计师工作进行了复核。

申报会计师质控部门项目质量控制复核人查阅并复核了项目组就历次问询函、现场督导所涉及问题的回复及提交的核查底稿；复核项目组是否执行了充分、有效的审计程序，获取了充分、恰当的审计证据以对相关申报材料发表审计意见。

2、核查结论

申报会计师质控部门认为：审计项目已严格根据相关准则和本所规章制度的要求履行了复核程序，申报会计师项目组就历次问询函、现场督导所涉及问题回复等申报

文件执行的审计程序充分、有效，获取了充分、恰当的审计证据，并同意将申报会计师对问询函回复作为申请文件对外报送。

（二）特别地，申报会计师就发行人客户及业务的稳定性及可持续性、应收账款坏账准备计提充分性、各类成本费用的完整性和准确性及对发行上市条件的影响等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关质控结论

1、申报会计师质控部门就相关执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作

申报会计师质控部门项目质量复核人再次查阅并复核了项目组审计工作底稿，重点关注了项目组执行的以下程序及对应底稿：

（1）发行人客户及业务的稳定性及可持续性

- 1）查阅 PCB 行业相关研究报告，分析 PCB 行业未来增长情况；
- 2）获取并复核发行人报告期内的收入成本台账、财务报表、在手订单及主要销售合同，核实发行人业务的稳定性及可持续性；
- 3）设计客户走访问卷并执行实地访谈程序，了解报告期内发行人主要客户经营规模数据及主要产品的相关情况。

（2）应收账款坏账准备计提充分性

- 1）对发行人销售负责人进行访谈，了解发行人市场定位、发展路线等，分析发行人市场定位与其客户类型的匹配性；
- 2）查阅同行业可比公司大族数控、芯碁微装、燕麦科技、东威科技相关公开信息，对比客户资质、应收账款回款及逾期情况，了解坏账准备计提比例制定是否合理、充分；
- 3）复核发行人与预期信用损失计量相关的内部控制的设计及运行有效性；
- 4）检查较高信用风险客户涉及的应收账款及其逾期、回款情况；对相关业务人员进行访谈以核实客户应收账款逾期支付的原因、发行人对逾期款项的回收管理情况；检索发行人客户公开信息，对客户进行实地访谈核实其生产经营情况，核实是否存在重大失信行为或无力偿还贷款迹象，是否存在应收账款单项减值风险；

5) 复核管理层对应收款项预期信用损失计量的相关考虑及客观证据, 通过考虑历史上同类应收款项组合的实际坏账发生金额及情况, 结合客户信用和市场环境等因素, 评估管理层将应收款项划分为若干组合进行预期信用损失评估的方法和计算是否适当;

6) 获取应收账款组合及账龄明细表, 选取样本复核应收账款组合及账龄划分的准确性; 对不同组合预期信用损失进行重新测算, 评估计算模型中关键参数的合理性, 包括历史违约率计算、前瞻性信息预测等, 并验证其计算的准确性; 结合期后回款情况检查, 复核相关会计估计是否准确、坏账准备计提是否充分。

(3) 各类成本费用的完整性和准确性

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, 评价发行人成本核算是否规范、内控设计及执行是否有效;

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

3) 获取发行人成本及期间费用明细表, 了解发行人的成本及期间费用变动原因以及与营业收入变动的匹配关系, 了解各成本费用明细科目构成与发行人主营业务是否相一致、报告期各期变动原因及其合理性;

4) 对发行人营业成本、期间费用执行截止性测试, 核实成本费用的完整性; 对比发行人期间费用率及同行业对比情况, 了解差异的原因及其合理性;

5) 补充获取发行人业务端资料, 反向核查已发生成本费用是否在发行人账面完整体现, 重点关注人工成本、材料成本、主要费用核算的准确性、完整性, 具体如下:

获取发行人员工花名册、市场中心的年终总结报告、生产人员工时日报表等业务资料, 并与各期工资表进行核对, 重点核查业务资料中员工是否体现在工资表中的员工名单中, 核查人工成本的完整性; 获取发行人销售人员提成计算表, 了解提成计算逻辑, 抽样复核销售人员提成, 并与员工工资表进行核对, 核查销售人员提成金额完整性;

获取发行人材料收发存明细表及投料明细表, 按产品型号对主要原材料投入产出进行分析, 结合各型号产品理论用量与实际领用的对比, 核查材料费用的完整性及准确性;

了解发行人业务招待费、运输费等与公司业务开展之间的关系，并获取发行人关于销售人员业务招待费使用情况的年度汇报资料、发行人对不同区域的运输及吊装单价等业务资料，重新测算年度的业务招待费、运输吊装费金额，复核其准确性及完整性；通过发行人钉钉、分贝通报销平台获取员工差旅报销明细，抽取部分员工报销明细，复核相应员工的报销申请单、行程明细、差旅费发票以及最终的记账凭证，核实差旅费用入账的完整性；获取发行人业务部门的展会费台账，抽样复核相关展会记录对应的展会合同、展会报销记录以及最终的记账凭证，复核展会费的完整性；同时通过网络查询，查询相关展会开展信息，核实其真实准确性；

6) 补充核查发行人采购部门全部采购人员的资金流水，了解全部采购人员与供应商及其实控人，特别是与离职员工设立供应商及实际控制人是否存在资金往来；核实相关资金往来的真实性及合理性，复核相关支持性证据；核查发行人报告期内与前述公司采购交易的真实性、完整性，是否存在体外代垫成本费用、违规套取发行人资金等行为。

(4) 上述事项对发行上市条件的影响

1) 就上述事项对财务数据的影响进行测算、核实是否涉及重大会计差错更正、是否影响发行人发行条件；

2) 结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条相关规定，核实上述事项是否反映发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件。

2、申报会计师质控部门结论

申报会计师质控部门已对项目组就发行人客户及业务的稳定性及可持续性、应收账款坏账准备计提充分性、各类成本费用的完整性和准确性及对发行上市条件的影响执行的程序进行复核。申报会计师质控部门认为，项目组执行的审计程序充分、有效，获取了充分、恰当的审计证据，并同意将申报会计师对问询函回复作为申请文件对外报送。

(此页无正文，为苏州维嘉科技股份有限公司容诚专字[2022]215Z0292 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（项目合伙人）

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 7 月 29 日