

关于深圳市鑫信腾科技股份有限公司
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[2023]518Z0103 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

**关于深圳市鑫信腾科技股份有限公司
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[2023]518Z0103 号

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 1 月 13 日出具的《关于深圳市鑫信腾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（2023）010026 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。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“申报会计师”）对深圳市鑫信腾科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“鑫信腾”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

本专项说明中使用的术语、名称、释义，除特别说明外，其与在《深圳市鑫信腾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）》中的含义相同。

本专项说明中，除特别说明外所有数值均保留2位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题三：关于股权激励.....	1
问题四：关于销售收入.....	25
问题五：关于主要客户.....	53
问题六：关于原材料采购及主营业务成本.....	71
问题七：关于毛利率.....	82
问题八：关于期间费用.....	96
问题九：关于应收账款及存货.....	108
问题十：关于递延所得税资产.....	129
问题十二：关于审计截止日后财务信息及经营状况.....	133

问题三：关于股权激励

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 艾鑫投资及艾鑫成长持有发行人的股份比例分别为 11.68%和 6.73%，为发行人的员工持股平台。

(2) 艾鑫投资的合伙人中，邢秋君、张轶凡和李迎新系发行人顾问，并非发行人员工。

(3) 2020 年 9 月，黄开镔、郑国荣向摩勤智能、珠海睿宸转让股权，转让价格 17.70 元/注册资本，低于同期股东增资价格 22.12 元/注册资本，发行人确认了股份支付费用。

(4) 2022 年 6 月，同创财金、上银国发及燃点贰号受让小米长江基金的股权，受让价格 12 元/股，低于 2021 年股东增资价格 15 元/股，发行人未确认股份支付费用。

(5) 报告期内，发行人确认股份支付金额分别为 270.80 万元、2,392.97 万元、1,576.91 万元和 471.75 万元。

请发行人说明：

(1) 报告期内历次股权激励的主要内容、主要条件及满足情况，按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求说明股份支付对应的公允价格和确定依据，报告期各期股份支付金额的具体测算过程。

(2) 报告期内员工持股平台内部股权变动情况、增资或股权转让价格、定价依据、对应持有发行人股权价格，股权激励是否存在等待期、服务期、离职限制、业绩要求等，股份支付会计处理是否合规；员工入股的资金来源，是否存在向控股股东及实际控制人拆借的情形，以及离职员工的股份支付处理情况。

(3) 授予邢秋君、张轶凡和李迎新股份的时间及价格，并结合三人的基本情况、作为发行人顾问的具体工作内容、为发行人提供服务等说明对其实施股权激励的原因，三人是否与发行人及其关联方、客户、供应商等存在其他利益关系。

(4) 摩勤智能、珠海睿宸、同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股发行人的原因，是否存在股权代持或其他利益往来，同创财金、上银国发及燃点贰号

低价入股未确认股份支付的原因，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）报告期内历次股权激励的主要内容、主要条件及满足情况，按照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26的要求说明股份支付对应的公允价格和确定依据，报告期各期股份支付金额的具体测算过程。

1、报告期内历次股权激励的主要内容、主要条件及满足情况

根据发行人提供的股东（大）会决议文件、《员工持股管理办法》、员工花名册、工资表及社保、公积金缴纳证明、艾鑫投资及艾鑫成长工商档案资料、发行人出具的说明、激励员工出具的声明函等资料，报告期内，发行人执行的历次股权激励的主要内容、主要条件及满足情况如下：

（1）艾鑫投资持股平台

①2019年12月对金学龙、肖石头、陆勇等15人实施的股权激励

A、主要内容

2019年12月4日，鑫信腾有限股东会作出决议，全体股东一致同意金学龙等34名员工以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格通过艾鑫投资（15人）、艾鑫成长（19人）间接取得鑫信腾有限股权。

2019年12月，艾鑫投资普通合伙人郑国荣与金学龙、肖石头、陆勇等15人签署财产份额转让协议，约定相关员工以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格受让郑国荣所持有的艾鑫投资财产份额，从而间接取得鑫信腾有限股权。

2019年12月，艾鑫投资作出关于同意上述员工入伙的决定，金学龙、肖石头、陆勇等15人通过受让郑国荣所持有的艾鑫投资的财产份额间接取得鑫信腾有限45万元股权。

B、主要条件及满足情况

根据《员工持股管理办法》，持股员工的确定采用公司筛选与员工自愿相结合的原则，经申请后由公司根据员工对公司的贡献和价值、对公司的忠诚度等因

素确定。

根据发行人提供的本次股权激励相关股东会决议等资料及出具的说明、相关员工出具的声明函，上述股权激励的授予对象均愿意参与本次股权激励，且为公司生产、研发、销售、管理等部门的优秀骨干员工，其满足授予条件。

②2020年1月对张轶凡（外部顾问）、罗志平、许冰坤等7人实施的股权激励

A、主要内容

2020年1月16日，鑫信腾有限股东会作出决议，全体股东一致同意罗志平等36名员工/外部顾问以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格通过艾鑫投资（7人）、艾鑫成长（29人）间接取得鑫信腾有限股权。

2020年3月，艾鑫投资普通合伙人郑国荣与罗志平、许冰坤等6人签署财产份额转让协议，2020年4月，艾鑫投资有限合伙人李迎新与张轶凡签署财产份额转让协议，约定前述人员以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格受让郑国荣、李迎新所持有的艾鑫投资财产份额，从而间接取得鑫信腾有限股权。

艾鑫投资分别于2020年3月、2020年4月作出关于同意上述人员入伙的决定，张轶凡、罗志平、许冰坤等7人通过受让艾鑫投资普通合伙人郑国荣、有限合伙人李迎新所持有的艾鑫投资的财产份额间接取得鑫信腾有限29.40万元股权。

B、主要条件及满足情况

根据《员工持股管理办法》及发行人出具的说明，持股员工的确定采用公司筛选与员工自愿相结合的原则，经申请后由公司根据员工对公司的贡献和价值、对公司的忠诚度等因素确定；同时为巩固与外部顾问的长期合作关系并结合外部顾问对公司的贡献情况，公司授予外部顾问相应的激励股权。

根据发行人提供的本次股权激励相关股东会决议等资料及出具的说明、相关员工出具的声明函及对外部顾问的访谈，本次股权激励的授予对象均愿意参与本次股权激励，且为公司生产、研发、销售、管理等部门的优秀骨干员工及长期合作的外部顾问，其满足授予条件。

③2020年8月对刘永辉、刘永升等4人实施的股权激励

A、主要内容

2020年8月4日，鑫信腾有限股东会作出决议，全体股东一致同意刘永辉等7名员工以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格通过艾鑫投资（4人）、艾鑫成长（3人）间接取得鑫信腾有限股权。

2020年8月，艾鑫投资普通合伙人郑国荣与刘永辉、刘永升等4人签署财产份额转让协议，约定前述人员以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格受让郑国荣所持有的艾鑫投资财产份额，从而间接取得鑫信腾有限股权。

2020年8月，艾鑫投资作出关于同意上述员工入伙的决定，刘永辉、刘永升等4人通过受让郑国荣所持有的艾鑫投资的财产份额间接取得鑫信腾有限18万元股权。

B、主要条件及满足情况

根据《员工持股管理办法》，持股员工的确定采用公司筛选与员工自愿相结合的原则，经申请后由公司根据员工对公司的贡献和价值、对公司的忠诚度等因素确定。

根据发行人提供的本次股权激励相关股东会决议等资料及出具的说明、相关员工出具的声明函，上述股权激励的授予对象均愿意参与本次股权激励，且为公司生产、研发、管理部门的优秀骨干员工，其满足授予条件。

④2021年12月对魏东、刘强2人实施的股权激励

A、主要内容

2021年12月11日，发行人2021年第三次临时股东大会作出决议，全体股东一致同意魏东、刘强以对应发行人5元/注册资本的价格通过艾鑫投资间接取得发行人股份。

2021年12月，艾鑫投资普通合伙人郑国荣与魏东、刘强分别签署财产份额转让协议，约定前述人员以对应发行人5元/注册资本的价格受让郑国荣所持有的艾鑫投资财产份额，从而间接取得发行人股份。

2021年12月，艾鑫投资作出关于同意上述员工入伙的决定，魏东、刘强2人通过受让郑国荣所持有的艾鑫投资的财产份额间接取得发行人16万股股份。

B、主要条件及满足情况

根据《员工持股管理办法》，持股员工的确定采用公司筛选与员工自愿相结合的原则，经申请后由公司根据员工对公司的贡献和价值、对公司的忠诚度等因素确定。

根据发行人提供的本次股权激励相关股东会决议等资料及出具的说明、相关员工出具的声明函，上述股权激励的授予对象均愿意参与本次股权激励，且为公司管理、生产部门的优秀骨干员工，其满足授予条件。

(2) 艾鑫成长持股平台

①2019 年 8 月对郑国荣实施的股权激励

A、主要内容

发行人于 2019 年 6 月设立艾鑫成长作为持股平台，2019 年 8 月 15 日，鑫信腾有限股东会作出决议，全体股东一致同意鑫信腾有限的注册资本由 3,328 万元增加至 3,616 万元，艾鑫成长以 1,118 万元的价格认缴鑫信腾有限新增注册资本 288 万元。

根据发行人及其实际控制人郑国荣出具的说明，艾鑫成长由郑国荣作为普通合伙人、李卫东作为有限合伙人共同设立，其中郑国荣以对应鑫信腾有限 3.88 元/注册资本的价格间接取得鑫信腾有限 1 万元股权；李卫东以对应鑫信腾有限 3.88 元/注册资本的价格间接取得的鑫信腾有限 287 万元股权为预留激励股权，待后续转让予激励员工。

B、主要条件及满足情况

根据发行人及其实际控制人郑国荣出具的说明，本次股权激励的授予对象为发行人实际控制人郑国荣，考虑其对公司的贡献情况授予相应的激励股权，其满足授予条件。

②2019 年 12 月对胡斌、钟汉龙、郭文龙等 19 人实施的股权激励

A、主要内容

2019 年 12 月 4 日，鑫信腾有限股东会作出决议，全体股东一致同意金学龙等 34 名员工以鑫信腾有限 3.88 元/注册资本的价格通过艾鑫投资、艾鑫成长间接

取得鑫信腾有限股权。

2019 年 12 月，李卫东与胡斌、钟汉龙、郭文龙等 19 人签署财产份额转让协议，约定前述人员以对应鑫信腾有限 3.88 元/注册资本的价格受让李卫东所持有的艾鑫成长财产份额，从而间接取得鑫信腾有限股权。

2019 年 12 月，艾鑫成长作出关于同意上述员工入伙的决定，胡斌、钟汉龙、郭文龙等 19 人通过受让李卫东所持有的艾鑫成长的财产份额间接取得鑫信腾有限 142 万元股权。

B、主要条件及满足情况

根据《员工持股管理办法》，持股员工的确定采用公司筛选与员工自愿相结合的原则，经申请后由公司根据员工对公司的贡献和价值、对公司的忠诚度等因素确定。

根据发行人提供的本次股权激励相关股东会决议等资料及出具的说明、相关员工出具的声明函，上述股权激励的授予对象均愿意参与本次股权激励，且为公司生产、研发、销售、管理等部门的优秀骨干员工，其满足授予条件。

③2020 年 1 月对成记梅、刘静静、罗兵等 29 人实施的股权激励

A、主要内容

2020 年 1 月 16 日，鑫信腾有限股东会作出决议，全体股东一致同意罗志平等 36 名员工/外部顾问以对应鑫信腾有限 3.88 元/注册资本的价格通过艾鑫投资（7 人）、艾鑫成长（29 人）间接取得鑫信腾有限股权。

2020 年 3 月，李卫东与成记梅、刘静静、罗兵等 29 人签署财产份额转让协议，约定前述人员以对应鑫信腾有限 3.88 元/注册资本的价格受让李卫东所持有的艾鑫成长财产份额，从而间接取得鑫信腾有限股权。

2020 年 3 月，艾鑫成长做出关于同意上述员工入伙的决定，成记梅、刘静静、罗兵等 29 人通过受让李卫东所持有的艾鑫成长的财产份额间接取得鑫信腾有限 94 万元股权。

B、主要条件及满足情况

根据《员工持股管理办法》，持股员工的确定采用公司筛选与员工自愿相结合

合的原则，经申请后由公司根据员工对公司的贡献和价值、对公司的忠诚度等因素确定。

根据发行人提供的本次股权激励相关股东会决议等资料及出具的说明、相关员工出具的声明函，上述股权激励的授予对象均愿意参与本次股权激励，且为公司生产、研发、销售、管理等部门的优秀骨干员工，其满足授予条件。

④2020年8月对张志立、郑国荣、李卫东3人实施的股权激励

A、主要内容

2020年8月4日，鑫信腾有限股东会作出决议，全体股东一致同意刘永辉等7名员工以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格通过艾鑫投资（4人）、艾鑫成长（3人）间接取得鑫信腾有限股权。

2020年8月，李卫东与苏州讯腾信息咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“苏州讯腾”，系张志立与郑国荣共同设立的合伙企业）签署财产份额转让协议，约定苏州讯腾以对应鑫信腾有限3.88元/注册资本的价格受让李卫东所持有的艾鑫成长财产份额，从而间接取得鑫信腾有限股权。

2020年8月，艾鑫成长作出关于同意苏州讯腾入伙的决定，张志立、郑国荣、李卫东通过艾鑫成长间接取得鑫信腾有限66.14万元股权。

B、主要条件及满足情况

根据《员工持股管理办法》，持股员工的确定采用公司筛选与员工自愿相结合的原则，经申请后由公司根据员工对公司的贡献和价值、对公司的忠诚度等因素确定。

根据发行人提供的本次股权激励相关股东会决议等资料及出具的说明、相关员工出具的声明函，上述股权激励的授予对象均愿意参与本次股权激励，且为公司管理骨干员工，其满足授予条件。

2、按照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26的要求说明股份支付对应的公允价格和确定依据，报告期各期股份支付金额的具体测算过程

(1) 按照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26的要求说明股份支付对应的公允价格和确定依据

①对员工及顾问的股份支付

发行人对员工及顾问的股份支付对应的公允价格和确定依据如下表：

对应持股平台	项目	授予时间	授予数量 (万股)	授予价格 (元/股)	公允价值 (元/股)	公允价格确定依据
艾鑫投资	2017年7月股权激励	2017.7	500.00	1.65	4.17	2017年11月A轮增资价格
艾鑫投资	2018年8月股权激励	2018.8	48.00	1.65	7.81	2018年12月B轮融资价格
艾鑫投资	2019年12月股权激励	2019.12	45.00	3.88	12.06	以2019年12月31日为基准日的评估价格
艾鑫投资	2020年1月股权激励	2020.1	29.40	3.88	12.06	以2019年12月31日为基准日的评估价格
艾鑫投资	2020年8月股权激励	2020.8	18.00	3.88	22.12	2020年9月C轮融资价格
艾鑫投资	2021年12月股权激励	2021.12	16.00	5.00	15.00	2021年12月C+轮价格（注）
艾鑫成长	2019年8月股权激励	2019.8	1.00	3.88	12.06	以2019年12月31日为基准日的评估价格
艾鑫成长	2019年12月股权激励	2019.12	142.00	3.88	12.06	以2019年12月31日为基准日的评估价格
艾鑫成长	2020年1月股权激励	2020.1	94.00	3.88	12.06	以2019年12月31日为基准日的评估价格
艾鑫成长	2020年8月股权激励	2020.8	66.14	3.88	22.12	2020年9月C轮融资价格

注：由于股改后，发行人总股本增加导致发行人每股对应价格降低，故本次增资价格低于股改前进行的前次增资价格。

②对摩勤智能和珠海睿宸的股份支付

发行人对摩勤智能和珠海睿宸的股份支付对应的公允价格和确定依据如下表：

受让方	转让方	转让时间	转让数量 (万股)	转让价格 (元/股)	公允价值 (元/股)	公允价格确定依据
摩勤智能	郑国荣	2020.9	30.00	17.70	22.12	2020年9月C轮融资价格
	黄开铨	2020.9	50.00	17.70	22.12	2020年9月C轮融资价格
珠海睿宸	黄开铨	2020.9	10.00	17.70	22.12	2020年9月C轮融资价格

摩勤智能、珠海睿宸通过股权转让方式取得的发行人的股权，鉴于股权转让款并不能为发行人所用，本次股权转让价格在本次增资价格基础有所折减，按2020年9月C轮增资价格（22.12元/股）的80%计算。鉴于转让方为实际控制人郑国荣及其一致行动人黄开铨，基于谨慎性考虑，发行人针对折价部分确认了股份支付费用。

（2）报告期各期股份支付金额的具体测算过程

①艾鑫投资持股平台股份支付金额的具体测算过程

报告期内，艾鑫投资持股平台股份支付金额的具体测算过程如下：

项目	授予数量 (万股)	授予价格 (元/股)	公允价值 (元/股)	股份支付金额 (万元)	授予/摊销 开始时间	摊销结束 时间	确认股份支付费用金额（万元）			
							2019 年	2020 年	2021 年	2022年 1-6月
2017年7月股权激励	500.00	1.65	4.17	1,260.00	2017.7.11	2023.12.31	92.24	52.87	78.34	42.99
2018年8月股权激励	48.00	1.65	7.81	295.80	2018.8.16	2023.12.31	20.63	20.68	20.63	10.31
2019年12月、 2020年1月股权激励	54.40	3.88	12.06	444.99	2019.12.3	2023.12.31	6.92	106.45	94.28	50.34
2020年1月股权激励（外部 顾问）	20.00	3.88	12.06	163.60	2020.1.15	2023.12.31	--	163.60	--	--
2020年8月股权激励	18.00	3.88	22.12	328.32	2020.8.3	2023.12.31	--	28.57	54.44	29.42
2021年12月股权激励	16.00	5.00	15.00	160.00	2021.11.25	2023.12.31	--	--	7.52	38.12
2019年5月实际控制人回购 离职员工何忠耀、黄志凤的 财产份额	18.00	1.65	7.81	110.93	2019.5.20	--	110.93	--	--	--
2020年3月实际控制人回购 员工吴俊强的财产份额	24.00	3.88	12.06	196.32	2020.3.16	--	--	196.32	--	--

项目	授予数量（万股）	授予价格（元/股）	公允价值（元/股）	股份支付金额（万元）	授予/摊销开始时间	摊销结束时间	确认股份支付费用金额（万元）			
							2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
2020年5月实际控制人回购离职员工鲁剑的财产份额	3.00	3.88	12.06	24.54	2020.2.29	--	--	24.54	--	--
2020年10月实际控制人回购离职员工曾庆才的财产份额	12.00	1.65	22.12	245.64	2020.9.25	--	--	245.64	--	--
2021年8月实际控制人回购离职员工钟锦娣的财产份额	7.20	1.94（注1）	15.00	94.04	2021.7.21	--	--	--	94.04	--
合计	--	--	--	--	--	--	230.71	838.67	349.24	171.18

注：由于股改，发行人股份数增加，每股对应价格减少，对应股改前授予价格 3.88 元/注册资本。

②艾鑫成长持股平台股份支付金额的具体测算过程

报告期内，艾鑫成长持股平台股份支付金额的具体测算过程如下：

项目	授予数量（万股）	授予价格（元/股）	公允价值（元/股）	股份支付金额（万元）	授予/摊销开始时间	摊销结束时间	确认股份支付费用金额（万元）			
							2019年	2020年	2021年	2022年1-6月
2019年8月股权激励	1.00	3.88	12.06	8.18	2019.8.15	--	18.24	--	--	--
2019年12月股权激励	142.00	3.88	12.06	1,161.56	2019.12.3	2023.12.31	21.84	234.48	118.95	90.23
2020年1月股权激励	94.00	3.88	12.06	768.92	2020.1.15	2023.12.31	--	160.83	155.10	80.53
2020年8月股权激励	66.14	3.88	22.12	1,206.39	2020.8.3	2023.12.31	--	377.71	267.43	129.81
2020年10月实际控制人回购离职员工黄英的财产份额	3.00	3.88	22.12	54.73	2020.10.14	--	--	54.73	--	--
2020年12月实际控制人回购	36.00	1.94（注）	11.06（注）	328.39	2020.12.16	--	--	328.39	--	--

项目	授予数量 (万股)	授予价格 (元/股)	公允价值 (元/股)	股份支付 金额 (万元)	授予/摊销 开始时间	摊销结束 时间	确认股份支付费用金额(万元)			
							2019 年	2020 年	2021 年	2022 年 1-6 月
离职员工 陈炳荣、 孙卫东的 财产份额										
2021 年 3 月实际控制 人回购 离职员工 袁阳、吕 振、陈洪 的财产份 额	38.00	1.94 (注)	11.06 (注)	346.63	2021.3.29	--	--	--	346.63	--
2021 年 4 月实际控制 人回购 离职员工 沈志清的 财产份额	6.00	1.94 (注)	15.00	78.36	2021.4.19	--	--	--	78.36	--
2021 年 7 月实际控制 人回购 离职员工 王雷鸣的 财产份额	20.00	1.94 (注)	15.00	261.20	2021.7.29	--	--	--	261.20	--
合计	--	--	--	--	--	--	40.09	1,156.14	1,227.67	300.57

注：由于股改，股份数量增加，每股对应授予价格及公允价值均减少，股改后授予价格 1.94 元/股对应股改前授予价格 3.88 元/注册资本，股改后公允价值 11.06 元/股对应股改前公允价值 22.12 元/注册资本。

③摩勤智能和珠海睿宸的股份支付的具体测算过程

报告期内，摩勤智能和珠海睿宸的股份支付金额的具体测算过程如下：

项目	转让 数量 (万股)	转让 价格 (元/ 股)	公允 价值 (元/ 股)	股份支 付金额 (万 元)	授予/摊销 开始时间	摊销结 束时间	确认股份支付费用金额(万元)			
							2019 年	2020 年	2021 年	2022 年 1-6 月
摩勤智能股份 支付	80.00	17.70	22.12	353.91	2020 年 9 月	--	--	353.91	--	--
珠海睿宸股份 支付	10.00	17.70	22.12	44.24	2020 年 9 月	--	--	44.24	--	--
合计	--	--	--	398.15	--	--	--	398.15	--	--

根据《员工持股管理办法》的约定：“A 类持股员工所持合伙企业的财产份额自 2019 年 9 月 30 日起 3 年内或公司上市后 12 个月内（以孰晚为原则）、B

类持股员工所持合伙企业的财产份额自其持股之日起 3 年内或公司上市后 12 个月内（以孰晚为原则），在持股员工不存在本办法第 4.4 条规定的情形下而离职的，执行事务合伙人有权要求持股员工向执行事务合伙人或其指定的第三方转让持股员工所持有的财产份额”，发行人对员工的股权激励存在等待期、服务期的约定。由于上市后的回购价格为市场公允价格，因此等待期（服务期）为授予日至发行人上市之日。根据创业板审核历史经验数据并结合公司实际情况，发行人预计 2023 年 12 月 31 日左右完成挂牌上市。因此，发行人对于存在服务期约定的员工股份支付在授予日至 2023 年 12 月 31 日与股份支付授予满三年孰晚的日期之间进行分摊。

对于授予给实际控制人及其一致行动人、摩勤智能和珠海睿宸的股份支付，不存在服务期约定，系授予后立即可行权的股份支付，发行人于授予时一次性确认股份支付费用。

综上，报告期内发行人确认股份支付费用金额分别为 270.80 万元、2,392.97 万元、1,576.91 万元和 471.75 万元。

（二）报告期内员工持股平台内部股权变动情况、增资或股权转让价格、定价依据、对应持有发行人股权价格，股权激励是否存在等待期、服务期、离职限制、业绩要求等，股份支付会计处理是否合规；员工入股的资金来源，是否存在向控股股东及实际控制人拆借的情形，以及离职员工的股份支付处理情况。

1、报告期内持股平台的股权变动相关情况

报告期内，发行人员工持股平台艾鑫投资、艾鑫成长内部股权变动情况、增资或股权转让价格、定价依据、对应取得发行人股权价格具体如下：

(1) 艾鑫投资

工商登记时间	变动类型	变动详情及价格	定价依据	对应取得发行人股权/股份价格（元/注册资本、股）
2019.5.21	财产份额转让	何忠耀、黄志凤因离职，分别以4.95万元、19.8万元的价格向郑国荣转让财产份额9.9万元（其中实缴4.95万元）、19.8万元（均已实缴）	按实际出资额退出	1.65
2019.12.27	财产份额转让	郑国荣分别以19.4万元、7.76万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、	发行人在净资产价格基础上结合激	3.88

工商登记时间	变动类型	变动详情及价格	定价依据	对应取得发行人股权/股份价格（元/注册资本、股）
		7.76万元、7.76万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、15.52万元的价格向熊凯、邓辉煌、李水华、李煜、余同春、刘慧妍、陆勇、许冰坤、罗志平、李吉利、秦荣贵、董一满、黎由样、肖石头、金学龙转让均已实缴的财产份额8.25万元、3.3万元、4.95万元、4.95万元、4.95万元、4.95万元、4.95万元、3.3万元、3.3万元、4.95万元、4.95万元、4.95万元、4.95万元、6.6万元	励目的确定	
2020.3.23	财产份额转让	郑国荣分别以7.76万元、7.76万元、7.76万元、3.88万元、3.88万元、5.432万元的价格向李水华、刘慧妍、许冰坤、罗志平、李吉利、钟锦娣转让均已实缴的财产份额3.3万元、3.3万元、3.3万元、1.65万元、1.65万元、2.31万元		3.88
2020.3.30	财产份额转让	吴俊强因离职，以93.12万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额39.6万元	结合离职情形，根据《员工持股管理办法》并经双方协商确定	3.88
2020.5.13	财产份额转让	鲁剑因离职，以11.64万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额4.95万元；李迎新因公司调整激励份额，以77.6万元向公司新增激励对象张轶凡转让均已实缴的财产份额33万元		3.88
2020.8.21	财产份额转让	郑国荣分别以19.4万元、11.64万元、7.76万元、31.04万元的价格向何建峰、刘永升、刘永辉、赵东伟转让均已实缴的财产份额8.25万元、4.95万元、3.3万元、13.2万元	发行人在净资产价格基础上结合激励目的确定	3.88
2020.10.16	财产份额转让	曾庆才因离职，以19.8万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额19.8万元	结合离职情形，根据《员工持股管理办法》并经双方协商确定	1.65
2020.12.15	财产份额转让	何建峰因离职，以19.4万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额8.25万元		1.94
2021.3.19	财产份额转让	刘永辉因离职，以7.76万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额3.3万元		1.94
2021.8.4	财产份额转让	李吉利、钟锦娣因离职，分别以11.64万元、19.4万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额4.95万元、8.25万元		1.94
2021.12.15	财产份额转让	郑国荣分别以60万元、20万元的价格向魏东、刘强转让均已实缴的财	发行人在净资产价格基	5.00

工商登记时间	变动类型	变动详情及价格	定价依据	对应取得发行人股权/股份价格（元/注册资本、股）
		产份额9.9万元、3.3万元	础上结合激励目的确定	

(2) 艾鑫成长

工商登记时间	变动类型	变动详情及价格	定价依据	对应取得发行人股权/股份价格（元/注册资本、股）
2019.6.27	设立	郑国荣认购3.88万元的财产份额、李卫东认购1,114.12万元的财产份额	发行人在净资产价格基础上结合激励目的确定	3.88
2019.12.26	财产份额转让	李卫东均以1元的价格分别向孙卫东、胡斌、张晓、王雷鸣、钟汉龙、陈洪、郭文龙、吕振、刘家杰、余佐罗、曾广杰、蔡仕勋、刘耀邦、李建唐、宋志伟、袁阳、夏时雨、徐翼、董良转让均实缴1元的财产份额116.4万元、116.4万元、77.6万元、38.8万元、38.8万元、23.28万元、23.28万元、11.64万元、11.64万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元		3.88
2020.4.1	财产份额转让	李卫东均以1元的价格分别向刘敏超、顾芳蕾、吴华庆、章雯娟、谢娟、刘静静、成记梅、刘秀琴、赵彖宇、晁梓巍、欧尘、陈炳荣、黄英、龙毅、王润、朱孟俭、周克东、沈志清、吴礼杰、高伟肖、邢宁、文祖来、罗兵、王席磊、李凯、刘志发、叶国森、陈洪、吕振转让均实缴1元的财产份额38.8万元、7.76万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、19.4万元、19.4万元、19.4万元、19.4万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、11.64万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、11.64万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、7.76万元、15.52万元、11.64万元		3.88
2020.8.19	财产份额转让	李卫东以1元的价格向苏州讯腾转让财产份额195万元（其中实缴1元）		3.88
		孙卫东由于认购资金不足需退还部分份额，以1元的价格向李卫东	按实际出资额定价	

工商登记时间	变动类型	变动详情及价格	定价依据	对应取得发行人股权/股份价格（元/注册资本、股）
		转让财产份额58.2万元（其中实缴1元）		
2020.10.14	财产份额转让	黄英因离职，以11.64万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额11.64万元	结合离职情形，根据《员工持股管理办法》并经双方协商确定	3.88
2020.12.16	财产份额转让	陈炳荣、孙卫东因离职，分别以11.64万元、58.2万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额11.64万元、58.2万元		1.94
2021.3.29	财产份额转让	陈洪、吕振、袁阳因离职，分别以38.8万元、23.28万元、11.64万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额38.8万元、23.28万元、11.64万元		1.94
2021.4.19	财产份额转让	沈志清因离职，以11.64万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额11.64万元		1.94
2021.7.29	财产份额转让	王雷鸣因离职，以38.8万元的价格向郑国荣转让均已实缴的财产份额38.8万元		1.94

2、股权激励是否存在等待期、服务期、离职限制、业绩要求等

发行人对员工的股权激励存在等待期、服务期，不存在业绩要求，不存在离职限制，但员工离职的，员工应按照《员工持股管理办法》将所持激励财产份额转让给执行事务合伙人或其指定的第三方。具体如下：

根据《员工持股管理办法》的约定：

“4.1 2019 年 6 月前取得深圳市艾鑫投资合伙企业（有限合伙）财产份额的持股员工，为 A 类持股员工；除前述持股员工外的其他持股员工为 B 类持股员工。

4.3 A 类持股员工所持合伙企业的财产份额自 2019 年 9 月 30 日起 3 年内或公司上市后 12 个月内（以孰晚为原则）、B 类持股员工所持合伙企业的财产份额自其持股之日起 3 年内或公司上市后 12 个月内（以孰晚为原则），在持股员工不存在本办法第 4.4 条规定的情形下而离职的，执行事务合伙人有权要求持股员工向执行事务合伙人或其指定的第三方转让持股员工所持有的财产份额，转让价格为：（1）上市前：1）A 类持股员工持有的该财产份额所对应的公司的净资产

产值（以该等财产份额转让时公司上一年度经审计的合并财务报表为准）扣减持股员工转让该等财产份额时当年度其取得的分红（如有）；2）B 类持股员工所持合伙企业的财产份额自其持股之日起 3 年内，转让价格为该持股员工入伙合伙企业的实际出资额减扣持股期间取得的分红款（如有）；B 类持股员工所持合伙企业的财产份额自其持股之日起满 3 年的，价格为 B 类持股员工持有的该财产份额所对应的公司的净资产值（以该等财产份额转让时公司上一年度经审计的合并财务报表为准）扣减持股员工转让该等财产份额时当年度其取得的分红（如有）；

（2）上市后未解禁（即相关规定及合伙企业、持股员工上市前向监管机构承诺的股份锁定期尚未届满），持股员工所持有的标的股权的市值（按照转让财产份额之日公司股份的收盘价及前二十个交易日公司股份的收盘价，以孰低者为准）。

执行事务合伙人按照本条规定提出回购要求时，该等持股员工应当按照执行事务合伙人要求的期限配合执行事务合伙人完成该等回购事宜。

4.4 自 A 类持股员工所持合伙企业的财产份额自 2019 年 9 月 30 日起、B 类持股员工所持合伙企业的财产份额自其持股之日起 3 年内或公司上市后 12 个月内（以孰晚为原则），持股员工若发生以下情形之一者，执行事务合伙人有权要求持股员工在出现该等情形后（若出现该等情形时持股员工尚需遵守在公司上市时按照监管部门的要求所作出的锁定承诺以及存在其他不适宜减持股票情形的，自锁定期满及不适宜减持股票情形消除后再行办理相关工商变更手续）按照执行事务合伙人要求的期限将其持有的合伙企业财产份额一次性转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方：

4.4.1 严重违法适用于公司的任何法律、法规或公司章程；

4.4.2 从事任何违法行为，且受到影响履职的行政处罚，或者遭受刑事处罚；

4.4.3 因严重违法《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》等法律、行政法规或其与公司签订的劳动合同、向公司作出的承诺以及公司的规章制度，被公司解除劳动合同的；

4.4.4 违反公司任何规章制度并给公司的财产、声誉或其他员工或董事造成损失、损害或伤害；

4.4.5 公司董事会认定的其他严重违法公司有关规定或严重损害公司利益的

情形；

4.4.6 持股员工应将所持财产份额转让予执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方，除双方另行约定，发生本条约定的前述情形，则持股员工在合伙企业的财产份额转让价格为：上市前：（1）该持股员工入伙合伙企业的实际出资额减扣持股期间取得的分红款（如有）；（2）该财产份额所对应的公司的净资产值（以持股员工因发生前述规定情形而被执行事务合伙人要求转让财产份额/退伙之日该等财产份额转让时公司上一年度经审计的合并财务报表为准）扣减持股员工发生前述规定情形当年度取得的分红（如有）。前述两个价格，以孰低者为准。上市后：（1）该持股员工入伙合伙企业的实际出资额减扣持股期间取得的分红款（如有）；（2）该财产份额所对应的公司的净资产值（以持股员工因发生前述规定情形而被执行事务合伙人要求转让财产份额/退伙之日该等财产份额转让时公司上一年度经审计的合并财务报表为准）扣减持股员工发生前述规定情形当年度取得的分红（如有）；（3）持股员工持有标的股权所对应的公司股份的市值（按照持股员工因发生前述规定情形而被执行事务合伙人要求转让财产份额/退伙之日公司股份的收盘价为基准）。前述三个价格，以孰低者为准。”

3、股份支付会计处理是否合规

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》以及财政部发布的股份支付准则应用案例，对于以权益结算的股份支付，发行人按照以下原则处理：

（1）授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日以权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

（2）完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入成本或费用和资本公积。

发行人根据股权激励方案，对于不存在服务期或隐形服务期的股份支付，在授予日以权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；对于存在服务期或隐形服务期的股份支付，在服务期内分摊计入成本或费用，相应增加资本公积，具体过程详见本题回复“（一）/2、按照《首发业务若干问题解答（2020

年 6 月修订)》问题 26 的要求说明股份支付对应的公允价格和确定依据, 报告期各期股份支付金额的具体测算过程。”部分所述, 发行人对于股份支付的处理符合企业会计准则的相关规定。

4、员工入股的资金来源, 是否存在向控股股东及实际控制人拆借的情形, 以及离职员工的股份支付处理情况

(1) 员工入股的资金来源, 是否存在向控股股东及实际控制人拆借的情形

报告期内, 发行人通过艾鑫投资、艾鑫成长两个合伙平台间接持股的方式实施股权激励, 艾鑫投资、艾鑫成长中员工入股的资金来源于自有或自筹的合法资金, 不存在向发行人控股股东及实际控制人拆借的情形。

(2) 离职员工的股份支付处理情况

发行人参与股权激励的员工离职时, 离职员工根据《员工持股管理办法》等相关约定将其持有的财产份额转让给持股平台执行事务合伙人, 即发行人实际控制人, 该部分合伙份额对应的股权激励原分摊金额冲回;

2019 年 1 月至 2022 年 6 月, 持股平台内合计有 17 名员工离职, 该等员工离职时已根据《员工持股管理办法》等相关约定将其所持财产份额转让给发行人实际控制人。

综上, 发行人对员工的股权激励存在等待期、服务期, 不存在离职限制和业绩要求, 发行人对于股份支付的处理符合企业会计准则的相关规定; 员工入股的资金来源于自有或自筹的合法资金, 不存在向发行人控股股东及实际控制人拆借的情形。

(三) 授予邢秋君、张轶凡和李迎新股份的时间及价格, 并结合三人的基本情况、作为发行人顾问的具体工作内容、为发行人提供服务等说明对其实施股权激励的原因, 三人是否与发行人及其关联方、客户、供应商等存在其他利益关系。

1、李迎新

(1) 授予股份的时间及价格

李迎新于 2017 年 6 月入股发行人持股平台艾鑫投资, 以对应鑫信腾有限 1.65 元/注册资本的价格取得激励股权 (截至本回复出具之日, 对应持有发行人 40 万

元的股份），并办理完毕相应的工商变更登记手续。

（2）基本情况

根据李迎新填写的简历、学位证书、工作证明及其出具的确认函，李迎新拥有南京理工大学物理电子学与光电子学专业硕士学位，现主要工作单位及职位为 **General Motors of Canada Company** 车载软件测试工程师。

（3）作为发行人顾问的具体工作内容及提供的服务

根据发行人出具的说明、发行人提供的资料及对其的访谈，李迎新具有工业自动化和电子技术相关专业背景及多年软件设计和测试相关工作经验，故受邀向发行人及其子公司提供自动化测试软件、射频技术相关指导。发行人考虑到李迎新为公司提供的服务及为巩固与其的长期合作关系，同时李迎新看好发行人未来发展，经协商一致，发行人向李迎新授予激励股权。

（4）与发行人及其关联方、客户、供应商的关系

截至本回复出具之日，除通过艾鑫投资间接持有发行人激励股份外，李迎新与发行人及其关联方、客户、供应商不存在其他利益关系。

2、邢秋君

（1）授予股份的时间及价格

邢秋君于2018年8月入股发行人持股平台艾鑫投资，以对应鑫信腾有限1.65元/注册资本的价格取得激励股权（截至本回复出具之日，对应持有发行人60万元的股份），并办理完毕相应的工商变更登记手续。

（2）基本情况

根据邢秋君填写的简历、学位证书、劳动合同、工作证明及其出具的确认函，邢秋君拥有北京航空航天大学机械电子工程专业博士学位，现主要工作单位及职位为深圳市英诺美达科技有限公司副总经理。

（3）作为发行人顾问的具体工作内容及提供的服务

根据发行人出具的说明、发行人提供的资料及对其的访谈，邢秋君具有自动化领域测量与控制相关专业背景及工作经验，故受邀向发行人及其子公司提供深

度学习算法、自动检测、自动控制、视觉识别算法等方面的指导。发行人考虑到邢秋君对公司提供的服务及为巩固与其的长期合作关系，同时邢秋君看好发行人未来发展，经协商一致，发行人向邢秋君授予激励股权。

（4）与发行人及其关联方、客户、供应商的关系

截至本回复出具之日，除通过艾鑫投资间接持有发行人激励股份外，邢秋君与发行人及其关联方、客户、供应商不存在其他利益关系。

3、张轶凡

（1）授予股份的时间及价格

张轶凡于 2020 年 5 月入股发行人持股平台艾鑫投资，以鑫信腾有限 3.88 元/注册资本的价格取得激励股权（截至本回复出具之日，对应持有发行人 40 万元的股份），并办理完毕相应的工商变更登记手续。

（2）基本情况

根据张轶凡填写的简历、学位证书、工作证明及其出具的确认函，张轶凡拥有北京邮电大学电路与系统专业博士学位，现主要工作单位及职位为北京邮电大学信息与通信工程学院副教授。

（3）作为发行人顾问的具体工作内容及提供的服务

根据发行人出具的说明、发行人提供的资料及对其的访谈，张轶凡学术研究方向与图像处理技术领域接近，故受邀向鑫信腾及其子公司提供计算机视觉检测、显示器检测相关指导，发行人考虑到张轶凡为公司提供的服务及为巩固与其的长期合作关系，同时张轶凡看好发行人未来发展，经协商一致，发行人向张轶凡授予激励股权。

（4）与发行人及其关联方、客户、供应商的关系

截至本回复出具之日，除通过艾鑫投资间接持有发行人激励股份外，张轶凡与发行人及其关联方、客户、供应商不存在其他利益关系。

综上，发行人系结合相关外部顾问对公司的贡献情况及为巩固与相关外部顾问的长期合作关系，向李迎新、邢秋君和张轶凡授予激励股权，前述人员除通过艾鑫投资间接持有发行人激励股份外，与发行人及其关联方、客户、供应商不存

在其他利益关系。

(四) 摩勤智能、珠海睿宸、同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股发行人的原因，是否存在股权代持或其他利益往来，同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股未确认股份支付的原因，是否符合《企业会计准则》的规定。

1、摩勤智能、珠海睿宸、同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股发行人的原因，是否存在股权代持或其他利益往来

(1) 摩勤智能、珠海睿宸入低价入股发行人的原因

根据相关股东入股发行人时签署的股权转让协议、增资协议，及对相关股东的访谈，2020 年 9 月摩勤智能、珠海睿宸增资系因为看好行业前景及发行人未来发展，增资价格系在综合考虑发行人 2020 年度预期利润、业务规模等因素的基础上，按照投前估值 8 亿元定价，取得价格与同批次增资入股的其他投资者价格一致。

同时，摩勤智能、珠海睿宸通过股权转让方式取得的发行人部分股权，鉴于股权转让款并不能为发行人所用，本次股权转让价格在本次增资价格基础有所折减，按 2020 年 9 月 C 轮增资价格（22.12 元/股）的 80% 计算。

(2) 同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股发行人的原因

2022 年 6 月 21 日，小米长江基金与同创财金、上银国发、燃点贰号分别签署股份转让协议，合计向前述主体转让所持发行人 5.93% 的股份。本次股份转让的情况具体如下：

转让方	受让方	对应股份 (万股)	对应股权 比例	转让金额 (万元)	每股价格 (元/股)
小米长江基金	同创财金	250	2.92%	3,000	12
	上银国发	150	1.75%	1,800	12
	燃点贰号	108	1.26%	1,296	12

本次股份转让主要系小米长江基金入股至本次股份转让时已经取得了一定的投资收益，及其内部需调整投资项目相关安排，同时上银国发、燃点贰号、同创财金均看好发行人的未来发展前景，故进行了本次股份转让；上银国发、燃点贰号、同创财金受让股份价格为 12 元/股，对应的市盈率为 19.39 倍，鉴于本次股份转让与前次增资的时间间隔不长且股份转让款并不能为发行人所用，故在前

次增资价格的基础上进行适当折减，本次股份转让的价格具有公允性，不存在异常的情况。

(3) 是否存在股权代持或其他利益往来

根据发行人提供的股权/股份转让协议、股东会/股东大会决议、股权/股份转让价款支付凭证、发行人出具的书面说明、相关股东出具的确认函并对相关股东进行访谈，摩勤智能、珠海睿宸、同创财金、上银国发及燃点贰号通过股权转让方式受让发行人股权均为转受让方的真实意思表示，不存在股权代持和其他利益往来。

2、同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股未确认股份支付的原因，是否符合《企业会计准则》的规定

《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”；《首发业务若干问题解答》规定，“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》”。

根据上述规定，由于转让方小米长江基金非发行人控股股东，受让方同创财金、上银国发及燃点贰号也非发行人员工、客户、供应商，发行人也未获取其提供服务，因此同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股不构成股份支付，该处理符合《企业会计准则》的规定。

综上，鉴于股权转让款并不能为发行人所用，摩勤智能、珠海睿宸通过股权转让方式取得发行人部分股权的价格，较其同时期对发行人进行增资的价格有所折减，具有公允性；同创财金、上银国发及燃点贰号受让发行人股份的时间与前次增资的时间间隔不长且股份转让款并不能为发行人所用，故该等股东取得发行人股份的价格在前次增资价格的基础上进行适当折减，具有公允性；摩勤智能、珠海睿宸、同创财金、上银国发及燃点贰号通过股权转让方式受让发行人股权均为转受让方的真实意思表示，不存在股权代持和其他利益往来；同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股未确认股份支付符合《企业会计准则》的规定。

（五）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

- （1）查阅艾鑫投资、艾鑫成长完整工商档案资料；
- （2）查阅艾鑫投资、艾鑫成长合伙人实缴出资额的银行回单；
- （3）查阅艾鑫投资、艾鑫成长合伙人之间转让合伙企业财产份额的转让价款相关银行回单；
- （4）查阅发行人制定的《深圳市鑫信腾科技有限公司员工持股管理办法》（以下简称“《员工持股管理办法》”）；
- （5）查阅发行人股东（大）会审议股权激励相关事宜的会议文件；
- （6）查阅发行人报告期内的员工花名册、工资表及社保、公积金缴纳证明；
- （7）查阅艾鑫投资、艾鑫成长合伙人出具的声明函；
- （8）核查发行人控股股东及实际控制人的银行流水；
- （9）访谈发行人历史及在册股东并取得书面访谈记录；
- （10）取得发行人股东填写的调查表及出具的声明与承诺；
- （11）发行人历次变更所涉及的股权转让协议、增资协议及其补充协议；
- （12）查阅摩勤智能、珠海睿宸、同创财金、上银国发及燃点贰号入股发行人时签署的股权转让协议及股权转让款支付的银行回单；
- （13）对李迎新、邢秋君、张轶凡进行访谈，并取得由李迎新、邢秋君、张轶凡签字确认的访谈笔录；
- （14）查阅李迎新、邢秋君、张轶凡填写的简历、学位证书、身份证、劳动合同、工作证明、社保公积金缴纳凭证及该等人员出具的声明函；
- （15）查阅外部顾问为发行人及其子公司提供顾问服务的记录；
- （16）访谈发行人及其子公司主要客户、供应商并取得书面访谈记录；
- （17）通过企查查、天眼查平台检索李迎新、邢秋君、张轶凡任职及对外投

资情况，并将检索结果与发行人报告期内客户、供应商清单进行比对；

（18）查阅发行人董事、监事及高级管理人员填写的调查问卷；

（19）取得发行人出具的书面说明；

（20）查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》等规定以及财政部发布的股份支付准则应用案例；

（21）复核发行人报告期各期股份支付公允价格确定依据、股份支付金额测算表。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人对员工的股权激励存在等待期、服务期，不存在离职限制和业绩要求，发行人对于股份支付的处理符合企业会计准则的相关规定；员工入股的资金来源于自有或自筹的合法资金，不存在向发行人控股股东及实际控制人拆借的情形。

（2）发行人系结合相关外部顾问对公司的贡献情况及为巩固与相关外部顾问的长期合作关系，向李迎新、邢秋君和张轶凡授予激励股权，前述人员除通过艾鑫投资间接持有发行人激励股份外，与发行人及其关联方、客户、供应商不存在其他利益关系。

（3）鉴于股权转让款并不能为发行人所用，摩勤智能、珠海睿宸通过股权转让方式取得发行人部分股权的价格，较其同时期对发行人进行增资的价格有所折减，具有公允性；同创财金、上银国发及燃点贰号受让发行人股份的时间与前次增资的时间间隔不长且股份转让款并不能为发行人所用，故该等股东取得发行人股份的价格在前次增资价格的基础上进行适当折减，具有公允性；摩勤智能、珠海睿宸、同创财金、上银国发及燃点贰号通过股权转让方式受让发行人股权均为转受让方的真实意思表示，不存在股权代持和其他利益往来；同创财金、上银国发及燃点贰号低价入股未确认股份支付符合《企业会计准则》的规定。

问题四：关于销售收入

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）发行人向客户提供技术服务，相关服务不涉及验收、交付等环节，在服务期内经与客户对账后分期确认收入；

（2）报告期内，发行人单体自动化设备销售收入增长有所放缓，而具有一定替代效应的线体自动化设备销售收入增长速度明显；

（3）报告期内，发行人设备配件及其他的销售收入占主营业务收入比例分别为 19.95%、13.56%、14.47%、18.74%；

（4）报告期内，发行人收入季节性分布较为平均，发行人 2022 年二季度销售收入为 12,637.01 万元，较 2022 年一季度销售收入和 2021 年二季度销售收入分别增长 101.49%、43.53%。

请发行人：

（1）说明报告期各期发行人技术服务销售收入金额，发行人向客户提供技术服务的具体内容，相关服务不涉及验收、交付等环节的合理性；并结合技术服务合同中关于履约义务的履行确认约定，分析以对账作为技术服务收入确认手段的合理性、合规性；

（2）说明线体自动化设备对单体自动化设备的替代是否为行业发展趋势，并分析发行人在不同设备产品领域的市场份额、竞争优势以及预计对发行人未来业绩的影响，线体自动化设备 2022 年 1-6 月销售收入下降的原因，功能相对单一的单体自动化设备未来是否存在被市场淘汰的风险；

（3）说明报告期内自动化设备销售收入增长速度放缓而设备配件及其他销售收入快速增长的原因及合理性，相关趋势是否具有持续性以及与同行业公司相比是否一致；

（4）说明 2022 年二季度销售收入环比、同比均大幅增长的原因及合理性，并分析报告期各期各季度平均销售周期（销售合同签署至发出商品）和验收周期（发出商品至客户验收确认）是否存在显著异常，是否存在提前确认收入的情形；

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并明确说明对发行人主要客户的函证

回函情况（如回函相符、不符的金额、比例等）以及对发行人销售收入执行细节测试的具体方式、金额、比例。

回复：

（一）说明报告期各期发行人技术服务销售收入金额，发行人向客户提供技术服务的具体内容，相关服务不涉及验收、交付等环节的合理性；并结合技术服务合同中关于履约义务的履行确认约定，分析以对账作为技术服务收入确认手段的合理性、合规性

1、说明报告期各期发行人技术服务销售收入金额，发行人向客户提供技术服务的具体内容，相关服务不涉及验收、交付等环节的合理性

（1）报告期各期发行人技术服务销售收入金额

报告期各期，发行人通过技术服务实现的收入金额分别为 38.80 万元、121.07 万元、144.18 万元和 223.37 万元，金额较小。报告期各期，发行人技术服务主要客户情况如下：

单位：万元				
期间	序号	客户名称	金额	占营业收入比
2022 年 1-6 月	1	苹果公司	213.75	1.13%
	2	Lava International Ltd.	4.35	0.02%
	3	通力科技股份有限公司	2.21	0.01%
	4	博弛电子	1.90	0.01%
	5	富士康	1.16	0.01%
	合计		223.37	1.18%
2021 年度	1	苹果公司	126.96	0.34%
	2	富士康	6.49	0.02%
	3	Lava International Ltd.	4.98	0.01%
	4	摩托罗拉（武汉）移动技术通信有限公司	4.61	0.01%
	5	北京字节跳动网络技术有限公司	0.70	0.00%
	合计		143.74	0.38%
2020 年度	1	苹果公司	62.17	0.19%
	2	龙旗科技	32.50	0.10%
	3	华勤技术	18.52	0.06%

期间	序号	客户名称	金额	占营业收入比
	4	小米集团	3.77	0.01%
	5	富士康	2.85	0.01%
	合计		119.81	0.37%
2019 年度	1	龙旗科技	10.34	0.06%
	2	华勤技术	8.30	0.05%
	3	惠州海格科技股份有限公司	8.02	0.04%
	4	深圳市溢旭电子有限公司	4.53	0.02%
	5	广东以诺通讯有限公司	3.30	0.02%
	合计		34.49	0.19%

由上表可知，2019 年公司技术服务销售收入金额较小，2020 年至 2022 年 1-6 月金额有较大幅度增加，主要系对苹果公司的技术服务增加所致，公司自 2019 年 12 月开始成为苹果公司的合格供应商，并为其提供软件研发服务。

（2）发行人向客户提供技术服务的具体内容

报告期，发行人向主要客户提供技术服务的具体内容如下：

客户名称	涉及会计年度	技术服务项目	技术服务具体内容
苹果公司	2022 年 1-6 月、2021 年度、2020 年度	研发劳务	乙方（发行人）向甲方（苹果公司）派遣项目人员，按甲方的要求提供研发服务。 甲方（苹果公司）应按照乙方派出人员的服务费价格、考勤工作量向乙方支付服务费用。
龙旗科技	2020 年度、2019 年度	软件开发支持、海外支持服务	乙方（发行人）指派项目人员，按本合同和《工作说明书》的约定提供服务。服务期限、地点、内容、考核标准、项目人员、费用等与服务相关的事项应在《工作说明书》中具体约定。 甲方（龙旗科技）应按乙方派出人员的服务费价格、考勤工作量向乙方支付服务费用。
华勤技术	2020 年度、2019 年度	软件开发支持	乙方（发行人）应甲方（华勤技术）要求，在合同约定期间内，指派相应的人员服务甲方完成各项工作。包括 ODC（离岸开发中心）和 ONSITE（现场开发）两种形式。 甲方以人月费用及完成的工作量方式结算服务费，乙方人员当月工作量不足一个人月的按照当月实际服务天数减去当月缺勤天数的方式计

客户名称	涉及会计年度	技术服务项目	技术服务具体内容
			算。

(3) 相关服务不涉及验收、交付等环节的合理性

发行人报告期内主要系向苹果公司提供研发劳务、向龙旗科技提供软件开发支持和海外支持服务、向华勤技术提供软件开发支持服务等，该等服务主要系劳务外包性质的服务，发行人派出人员参与客户项目，客户对发行人派出人员进行考勤考核，并按照发行人派出人员的工作量结算服务费。由于客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益，相关服务不涉及验收、交付等环节，具备合理性。

2、并结合技术服务合同中关于履约义务的履行确认约定，分析以对账作为技术服务收入确认手段的合理性、合规性

发行人对于服务提供合同的收入确认政策如下：

公司的服务提供合同涉及向客户提供设备租赁服务与技术服务，对于按期（如月度或季度）提供且合同约定不需要验收的，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务期内经与客户对账确认后分期确认收入；对于合同约定技术服务需要验收的，在提供了相关技术服务并完成验收后确认收入。

报告期内，发行人的技术服务类收入主要涉及向客户提供研发劳务、软件开发支持、海外支持服务等技术服务，该服务通常为按期（如月度或季度）提供，并根据合同约定进行结算，不需要验收。根据《企业会计准则第 14 号-收入（2017 修订）》发行人所提供技术服务满足属于在某一时段内履行履约义务的条件之一“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”，发行人将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务期内经与客户对账确认后，分期确认收入。该确认方式符合《企业会计准则》的规定，具备合理性。

(二) 说明线体自动化设备对单体自动化设备的替代是否为行业发展趋势，并分析发行人在不同设备产品领域的市场份额、竞争优势以及预计对发行人未来业绩的影响，线体自动化设备 2022 年 1-6 月销售收入下降的原因，功能相对单一的单体自动化设备未来是否存在被市场淘汰的风险

1、线体自动化设备对单体自动化设备的替代是否为行业发展趋势，线体自

自动化设备 2022 年 1-6 月销售收入下降的原因，功能相对单一的单体自动化设备未来是否存在被市场淘汰的风险

(1) 线体自动化设备对单体自动化设备的替代是否为行业发展趋势，功能相对单一的单体自动化设备未来是否存在被市场淘汰的风险

①线体自动化设备具有广阔的市场空间，客户需求呈现增长趋势

A.国家政策创造良好发展机遇

随着国务院发布的《中国制造 2025》“推进制造过程智能化，在重点领域试点建设智能工厂/数字化车间”等内容，并确立了“到 2025 年，制造业重点领域全面实现智能化”的发展目标，《“十四五”智能制造发展规划》中提及，到 2025 年，“规模以上制造业企业大部分实现数字化网络化，重点行业骨干企业初步应用智能化”，智能制造装备作为智能制造产业中不可缺少的组成部分，也将迎来良好发展机遇。随着智能化技术的进一步成熟，智能检测、组装、包装等重要生产环节的智能化装备将逐渐丰富，产线智能化将成为未来制造业转型升级的重要发展趋势。《智能制造发展规划（2016-2020 年）》中明确表示“支持装备制造企业以装备智能化升级为突破口，加速向系统解决方案供应商转变”。公司智能化、自动化程度更高的线体自动化设备是智能制造系统解决方案的一部分，助力客户打造智能化生产线。

B.劳动年龄人口逐渐减少下的必然趋势

在过去的几十年，我国的经济及制造业水平能够腾飞很大程度上得益于庞大人口基数产生的人口红利，而如今这种人口红利在逐步消退。根据国家统计局的数据显示，中国 15-64 岁劳动年龄人口占比从 2011 年以来逐年递减，绝对数量也自 2014 年开始出现负增长。2011 至 2020 年，中国的总人口从 13.49 亿增至 14.12 亿，但是 15-64 岁的劳动年龄人口从 10.04 亿降至 9.69 亿，占比亦从 74.40% 降至 68.60%。劳动年龄人口逐渐减少带来的是劳动力缺少，企业劳动力成本上升，以人口红利为基础的传统制造业原有优势逐渐消失。而以智能制造为主的高端装备制造则迎来发展机遇，以机器人代替人工作为主要劳动力的趋势已逐渐显现。因此，对于公司而言，自动化程度更高的线体自动化设备将迎来发展机遇。

C.客户需求不断增长

随着上述趋势的不断凸显，线体自动化设备的市场需求不断增长。自公司推出线体自动化设备产品以来，市场表现不断向好，客户认可度不断增强。报告期内，公司与同行业可比公司中单独披露线体产品销售收入的情况如下：

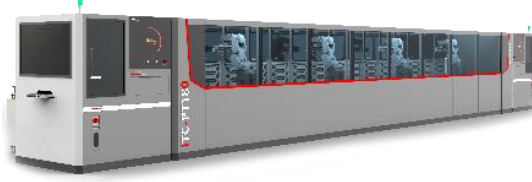
单位：万元

公司	产品	2022 年 1-6 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	金额	变动 幅度	金额	变动 幅度	金额
发行人	线体自动化设备	2,217.42	5,678.32	71.45%	3,311.92	623.52%	457.75
智信精密	自动化线体	6,158.32	15,665.85	14.41%	13,692.58	107.51%	6,598.63

2019 年至 2021 年，发行人和智信精密线体自动化设备（自动化线体）销售收入不断增长。2022 年 1-6 月，发行人自动化设备销售收入虽不及 2021 年度的一半，但根据发行人经审阅的 2022 年度报表，2022 年全年发行人线体自动化设备销售收入较 2021 年度保持了持续增长。而 2022 年 1-6 月，智信精密线体自动化线销售收入虽不及 2021 年度的一半，其自动化线销售收入占营业收入的比例仍然由 2021 年度的 32.19%增长至 2022 年 1-6 月的 48.30%。

②线体自动化设备在短期内不会完全替代单体自动化设备，单体自动化设备在短期内不存在被市场淘汰的风险

单体自动化设备与线体自动化设备的形态上的区别如下：

单体自动化设备	线体自动化设备
	
	

单体自动化设备	线体自动化设备
	

单体自动化设备从形态上来看均为单个设备，而线体自动化设备为多个单站的串联，每个单站具有检测、上下料等功能；从大小及所占空间来看，线体自动化设备明显需要更大空间进行摆放，其整线的大小、长度明显大于单体自动化设备；从功能来看，单体自动化设备仅能完成单个功能或环节的检测，如整机音频测试、屏幕测试、摄像头测试等，而线体自动化设备可根据客户的要求进行定制化设计，完成多个功能或环节的测试。以公司的直线式传感器测试线产品为例，该产品是一款可实现手机各类传感器功能测试的自动化测试线，具体检测的传感器包括亮度传感器、距离传感器、NFC 读卡器、重力传感器、加速度传感器、屏下指纹传感、防闪烁传感器等，而单体自动化设备产品无法做到一次性检测上述所有环节。客户可根据自身需求选择购买线体自动化设备或单体自动化设备。

近年来，客户生产线向智能化、自动化、柔性化的升级过程中，增加了对自动化程度更高的线体自动化设备的需求，新建产线时，对线体自动化设备的接受程度更高。报告期内，公司线体自动化设备的主要客户新建产线项目情况如下：

单位：万元

客户	项目	报告期内线体自动化设备销售收入
蓝思科技（湘潭）有限公司	湘潭工厂	2,178.66
西安比亚迪电子有限公司	西安工厂	1,793.69
小米通讯技术有限公司	北京亦庄黑灯工厂	816.29
昆明闻讯实业有限公司	昆明工厂	533.94

当客户对已有产线进行更新、改造或者升级时，往往不会将所有原有设备进行替代，而是通过购买单体自动化设备替代部分原有设备，从而达到满足生产、检测新产品或提高产线效率的目的。

此外，客户亦可通过购买单体自动化设备，经过柔性控制、智能调度，无缝

地集成进自动化线中，以满足新的生产需求。

因此，线体自动化设备在短期内不会完全替代单体自动化设备，单体自动化设备在短期内不存在被市场淘汰的风险。

(2) 线体自动化设备 2022 年 1-6 月销售收入下降的原因

公司 2021 年线体自动化设备销售收入为 5,678.32 万元，2022 年 1-6 月线体自动化设备销售收入为 2,217.42 万元，低于 2021 年全年的一半，主要是由于 2022 年 1-6 月，宏观经济波动对发行人线体自动化设备的生产和销售造成了一定影响，具体如下：

A. 发行人生产周期延长

公司生产基地和客户现场生产周期有所延长，进而影响当年订单的交付和验收。此外，生产周期延长也将使得单个项目分摊固定成本有所增加。

B. 新订单的签订延迟

2022 年 1-6 月新增订单额较 2021 年同期下降较多，主要系由于发行人市场开发活动受到客观因素影响，用户需求延迟，导致 2022 年上半年新增订单较少，下半年影响减弱后，发行人新签订单量开始恢复，截至本回复出具之日，发行人在手订单金额为 28,722.32 万元，较 2022 年 6 月 30 日的 13,361.32 万元大幅增加。

C. 产品的交付和验收有所延迟

2022 年 1-6 月受客观因素影响，公司设备交付和验收均有所延迟，部分客户所在地为上海及周边地区无法正常发货，设备的交付有所延迟，使得设备的最终验收也受到影响。

随着 2022 年下半年发行人及主要客户所在地受影响程度得到一定缓解，2022 年全年线体自动化设备销售收入高于 2021 年。

2、发行人在不同设备产品领域的市场份额

发行人所处行业为智能制造装备行业，若按照产品用途分类，发行人报告期各期主营业务收入构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自动化检测设备（线）	13,365.00	70.68%	30,400.93	80.89%	27,379.57	84.57%	14,636.35	80.05%
自动化组包装设备	2,000.04	10.58%	1,744.39	4.64%	605.93	1.87%	-	-
设备配件及其他	3,543.84	18.74%	5,436.56	14.47%	4,391.00	13.56%	3,647.50	19.95%
合计	18,908.88	100.00%	37,581.87	100.00%	32,376.50	100.00%	18,283.85	100.00%

报告期内，发行人产品应用在不同下游行业的销售收入情况具体如下：

单位：万元

应用领域	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
消费电子	17,823.76	94.26%	37,662.84	99.72%
汽车电子	945.04	5.00%	66.01	0.17%
其他	140.08	0.74%	39.81	0.11%
合计	18,908.88	100.00%	37,768.66	100.00%
应用领域	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
消费电子	32,414.85	99.86%	18,218.85	98.73%
汽车电子	10.18	0.03%	7.29	0.04%
其他	36.75	0.11%	227.84	1.23%
合计	32,461.78	100.00%	18,453.99	100.00%

如上表所示，发行人报告期内主要收入来源于自动化检测设备（线）产品的销售，因此发行人主要在智能检测领域进行竞争。而从下游应用行业来看，报告期内，发行人主要收入来源于消费电子领域，且主要为安卓产业链的头部品牌。

不同于苹果产业链较为单一的代工制造体系，安卓产业链内随着智能产品线的丰富、以及生产专业化分工的发展，采用 ODM 模式制造的智能产品越来越多。因此，发行人直接客户既包括比亚迪、富士康、光弘科技等 EMS 企业，亦涵盖华勤技术、龙旗科技、闻泰科技、天珑集团、中诺通讯等头部 ODM 企业，且发行人为上述 ODM 头部公司的重要设备供应商。

近年来，全球 ODM 市场整合加速，份额不断向行业龙头集中，其中，华勤技术、龙旗科技、闻泰科技和天珑集团为全球消费电子 ODM 市场的龙头厂商。

以智能手机 ODM 为例，上述四家企业在智能手机 ODM 市场的市场占有率合计已超过 80%，且行业集中度有进一步提升的趋势，具体如下表：

公司名称	2022 年上半年智能手机 ODM 市场占有率	2021 年智能手机 ODM 市场占有率
华勤技术	30%	31%
龙旗科技	25%	21%
闻泰科技	20%	18%
天珑集团	8%	8%
合计	83%	78%

数据来源：Counterpoint

根据华勤技术、龙旗科技、闻泰科技、天珑集团分别出具的说明，发行人为上述四家公司在检测设备领域累计的第一大供应商，且从设备保有量统计，从发行人处采购的设备数量亦在上述四家企业的检测设备供应商中排名第一。因为发行人在上述消费电子 ODM 行业内前四家占有主要市场空间的企业的检测设备供应商中均排名第一，可合理推断，发行人为消费电子 ODM 行业排名第一的检测设备供应商，发行人在消费电子行业中安卓产业链的检测设备领域市场份额较高。

而从整个消费电子设备行业来看，根据东吴证券的研究报告显示，从收入规模来看，2021 年博众精工和赛腾股份分别实现营收 38.27 和 23.19 亿元领跑消费电子设备同行，其估算 2021 年博众精工和赛腾股份在我国消费电子设备行业的市场占比均不足 1%，由此可估算发行人消费电子设备行业市场占有率亦不足 1%，市场份额较低。

随着公司对于客户设备需求的不断挖掘和新产品的持续研发，公司自 2020 年推出自动化组包装设备以来，市场关注度不断增长，客户认可度和订单量不断增长，自动化组包装设备销售收入不断增长；自 2020 年起，苹果公司及其产业链内的 EMS 厂商开始批量采购发行人产品及服务，公司来自苹果产业链的收入呈现持续增长的趋势，随着合作的深入，未来有望进一步增长；在稳固消费电子领域业务以外，发行人也积极布局其他业务领域，拓展了市场需求较大、未来成长性较高的汽车电子、AR/VR、半导体等领域客户。未来，发行人在消费电子行业外、安卓产业链外、检测设备外的领域有望进一步增长，不断提高在整个自动化设备市场的份额。

3、竞争优势劣势以及预计对发行人未来业绩的影响

(1) 发行人的竞争优势及对未来业绩的影响

①技术优势及对未来业绩的影响

A.技术优势

公司具有丰富的技术储备，底层技术实力雄厚。公司始终坚持自主创新的研发模式，经过多年的技术沉淀，逐步掌握了声学、光学、射频通信、信息化等多领域底层技术，并且在柔性控制、精密组装、信息管理与控制等应用技术方面也不断取得创新和突破，大幅提升应对客户需求的响应能力，推动客户生产模式的自动化、智能化改造，为公司助力“无人工厂”、“智慧工厂”等整体解决方案提供了强有力的技术支撑。

公司在布局多领域核心技术研发工作的同时，注重对底层技术的归纳和分析，通过由量变产生质变，积极推动各领域技术的平台化发展，极大提高后续测试项目的开发效率，节约了开发时间，降低新项目开发难度，实现了平台与项目可独立升级的模式，产品可向不同领域的快速应用推广，为公司持续保持技术优势及开拓新领域奠定坚实基础。

公司建立了以集团研发中心和各地研发部门为核心的研发体系，既保证公司具备及时、快速的市场需求响应能力，同时密切关注行业技术、产品发展动向，确保公司技术领域优势。

B.技术优势对未来业绩的影响

公司技术优势保证了可为客户提供“一站式”服务，可节约客户寻源采购的资源，同时，新领域产品的开发时间短的优势可对客户需求快速进行响应，为公司市场竞争提供了优势，有利于公司不断获取市场空间；同时技术平台的发展提高了开发效率，节约了成本费用，有利于在未来市场竞争中保留更多的利润空间。

②产品优势及对未来业绩的影响

A.产品优势

公司依托“核心技术+平台化+应用开发”的技术体系和发展理念，持续推出涵盖音频测试、屏幕缺陷测试、传感器功能测试、摄像头测试、组包装等消费电子行业中多领域的智能化装备，完成由单体智能化到分段智能化，再到整线智能

化解决方案的进阶。公司已具备提供配置“无人化”智能检测车间解决方案能力，并通过深度参与客户“无人工厂”项目获得宝贵实践经验，形成了先发优势和技术壁垒，逐步实现由设备提供商向具备自主核心技术的整体智能检测解决方案提供商的角色转变，显著提升公司核心竞争力。

B.产品优势对未来业绩的影响

随着《中国制造 2025》、《“十四五”智能制造发展规划》等文件的发布，及劳动人口比例进一步下降，产线智能化将成为未来制造业转型升级的重要发展趋势。公司依托产品优势，可为客户提供整体智能检测解决方案，助力客户打造“无人工厂”、“智慧工厂”等，在此过程中，将帮助发行人在未来的市场竞争中取得先机。

③客户资源优势及对未来业绩的影响

A.客户资源优势

目前，公司已服务包括小米、三星、华为、荣耀、vivo、OPPO、亚马逊、联想、中兴、传音、索尼、LG、苹果、微软等全球知名消费电子领域品牌客户，闻泰科技、华勤技术、龙旗科技、中诺通讯、天珑集团等头部 ODM 企业，以及比亚迪、富士康、伟创力、光弘科技、蓝思科技等大型 EMS 企业，为上述大型企业提供智能装备或解决方案，并成为上述知名企业智能检测设备的核心供应商。

B.客户资源优势对未来业绩的影响

电子产品精密度高、安全性要求高等特点使得下游客户对智能检测装备厂商的选择标准十分严格，通常需要较长时间的认证过程，所以已确立的合作关系轻易不会改变。并且，在长期密切的合作过程中，公司不断加深下游行业市场发展趋势、技术水平及特点等的认知，在满足客户多样化需求的同时，自身研发能力、管理能力、生产组织能力、质量控制能力等方面均取得了较大的进步，公司的综合竞争力随之提升，为公司未来不断开拓新的行业市场 and 客户奠定了坚实的基础。

(2) 发行人的竞争劣势及对未来业绩的影响

①竞争劣势

A.公司规模较小，产能有待进一步提升

公司经过多年行业经营，积累了在声学、光学、射频通信、信息化等方向的核心技术，并凭借着强劲的研发能力和产品交付能力，拓展了一批在不同领域内的知名大型客户。随着公司在行业内声誉不断提升，公司现有生产规模将很快难以满足订单量持续增长，这将不利于公司市场份额的进一步扩大和竞争地位的提升。

B.公司深耕安卓领域，进入苹果产业链较晚

发行人与同行业公司消费电子领域所服务终端客户的产品定位及生产投入偏好有所不同。同行业公司的主要终端客户苹果公司，其产品定位均为高端机型、定价较高，为保证产品质量和用户体验，其产业链内的代工厂在多道生产工序中存在大量检测环节，同行业公司通过与苹果合作获取了较大的发展空间。而发行人主要深耕安卓产业链，与苹果公司的合作仍有待进一步拓展。

C.下游应用领域待进一步拓展

智能检测设备及智能组包装设备市场广阔，下游应用广泛，消费电子、汽车电子、半导体、新能源、医疗、大型零售、机械零部件等国民经济重要领域均有较大需求。目前公司的主要下游应用领域主要为消费电子领域，已在汽车电子、AR/VR 等领域有了一定的发力，但公司产品的下游应用领域有待进一步拓展。

②发行人的竞争劣势对未来业绩的影响

发行人规模较小，报告期内，发行人产能利用率处在较高的水平。若未来发行人不能提高自己的规模，则可能发生由于生产饱和产生的订单饱和或订单延期交付的可能。报告期内，公司仍处于业务快速发展阶段，2019 年至 2021 年公司营业收入复合增长率达到 43.06%，增长速度较快。发行人所处的智能制造装备行业内竞争者数量众多，整体集中度较低，以目前预计市场规模测算，发行人市场占有率不足 1%，因此未来发行人所面向的市场空间仍然较大。

发行人进入苹果产业链较晚，与苹果公司的合作仍有待进一步拓展。若未来发行人不能提高在苹果产业链的份额，则可能使业务规模增长的速度放缓。目前发行人已与苹果公司形成了良好的合作关系，形成了一定的收入规模，未来有望进一步深化合作。

报告期内，发行人营业收入主要来自于消费电子领域。近年来，在全球经济周期波动和国际贸易环境变化的影响下，消费电子等下游行业的发展存在一定的波动性，若未来行业波动加剧，则可能对公司的生产经营活动造成不利影响。在稳固消费电子领域业务以外，发行人积极布局其他业务领域，拓展了市场需求较大、未来成长性较高的汽车电子、AR/VR、半导体等领域客户，有利于为发行人未来经营业绩的稳定和增长提供保障。

（三）说明报告期内自动化设备销售收入增长速度放缓而设备配件及其他销售收入快速增长的原因及合理性，相关趋势是否具有持续性以及与同行业公司相比是否一致

1、报告期内自动化设备销售收入增长速度放缓而设备配件及其他销售收入快速增长的原因及合理性

报告期各期，发行人自动化设备与设备配件及其他销售收入及变动幅度情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
自动化设备	15,365.04	32,145.32	14.86%	27,985.51	91.21%	14,636.35
设备配件及其他	3,543.84	5,436.56	23.81%	4,391.00	20.38%	3,647.50

（1）自动化设备销售收入增长速度放缓的原因

以下原因导致自动化设备销售收入增长速度放缓：

①公司产品服务领域具有一定的周期性

自动化设备销售收入增长速度放缓主要系由于公司产品服务领域具有一定的周期性。报告期内，公司产品主要应用于消费电子领域。由于消费电子领域产品具有一定的使用寿命，新品发布具有一定的周期，导致消费者选择购买产品时点也存在一定的周期性。报告期内，智能手机上市新机型数量、及公司单体自动化设备收入情况如下表所示：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量 /金额	变动 幅度	数量 /金额	变动 幅度	数量 /金额	变动 幅度	数量 /金额
智能手机新上市机型（种）	168.00	3.07%	392.00	7.99%	363.00	-14.39%	424.00

自动化设备销售收入（万元）	15,365.04	/	32,145.32	14.86%	27,985.51	91.21%	14,636.35
---------------	-----------	---	-----------	--------	-----------	--------	-----------

数据来源：同花顺 iFinD、工信部

注：2022 年 1-6 月变动幅度数据系与 2021 年同期相比数据。

由于公司位于智能手机产业链的上游，公司产品的销售相比于智能手机市场具有一定前置性。如上表所示，公司 2020 年自动化设备收增长与 2021 年新上市机型数量上升具有一定匹配性；公司 2021 年自动化设备销售收入增长放缓与 2022 年上半年新上市机型数量增长放缓具有一定匹配性。由于公司产品服务领域具有一定的周期性，公司自动化设备产品销售收入增长率受到一定的影响。

②报告期早期发行人规模较小，增长空间更为广阔

报告期早期发行人规模较小，增长空间更为广阔，发行人抓住了下游市场变化的机遇，销售收入增长较快。

随着手机、平板电脑等消费电子产品的不断升级迭代，其功能不断增加、各项功能的性能也不断增强，因此，在生产环节中，各生产厂商对生产检测设备的功能、性能要求也不断增加。报告期早期，公司虽然规模较小，但凭借多年的技术积累，抓住了市场机遇，各类产品的性能、质量等获得客户的认可，在市场竞争中脱颖而出，营业收入及生产经营规模较快增长。

自 2021 年起，公司自动化设备销售收入增长速度放缓，但发行人所处的智能制造装备行业、智能检测领域市场空间仍然较大，以目前预计市场规模测算，发行人市场占有率不足 1%。

为在市场竞争中取得有利地位，获取更多的市场份额，公司自 2020 年开始不断推出组包装设备、模组测试设备、其他测试设备等一系列新产品。2020 年，公司来自于上述新产品的销售收入合计为 685.93 万元，并在 2021 年进一步增长至 2,637.42 万元。

在稳固消费电子领域业务以外，发行人也积极布局其他业务领域，拓展了市场需求较大、未来成长性较高的汽车电子、AR/VR、半导体等领域客户。

根据赛迪智库数据，乘用车汽车电子成本在整车成本中占比由上世纪 70 年代的 3%已增至 2015 年的 40%左右，预计 2025 年有望达到 60%。随着汽车电动化和智能化水平的日益提高、单车汽车电子成本的提升以及无人驾驶、智能驾驶渗透率的提高，汽车电子市场规模迅速攀升，根据华经产业研究院和前瞻产业研

究院的统计数据，2017 年我国汽车电子市场规模为 795 亿美元，而 2021 年已经达到了 1,104 亿美元，年均复合增长率为 8.56%，预计 2026 年将达到 1,486 亿美元的市场规模水平。

AR/VR 市场较为繁荣，据 IDC 预测，2022 年上半年，中国消费级 VR 一体机出货量同比增长 166.2%，其中一季度出货量为 22.9 万台，二季度出货量达到 27.3 万台，预计到 2026 年，中国消费级 VR 出货量将近 700 万台。

通过布局上述市场需求较大、未来成长性较高的行业领域有利于为发行人经营业绩的稳定和增长提供保障。

（2）设备配件及其他销售收入快速增长的原因

报告期各期，发行人设备配件及其他的销售收入分别为 3,647.50 万元、4,391.00 万元、5,436.56 万元和 3,543.84 万元，占主营业务收入比例分别为 19.95%、13.56%、14.47%和 18.74%。

报告期内，发行人设备配件及其他的销售收入呈现逐年增长的趋势，主要系由于一般而言，公司设备类产品具有一定的使用寿命。客户在设备使用周期内，可通过更换定制化的夹治具及配件满足部分改款产品的检测及组装。随着报告期内发行人设备销量的不断增长，客户所有的公司所销售的设备存量不断增加，公司设备配件及其他的销售收入也相应增加。

2022 年 1-6 月，发行人设备配件及其他销售收入占主营业务收入比例为 18.74%，较 2021 年的 14.47%有所上升，一方面系由于受下游服务领域的周期性影响，公司自动化设备产品收入增长率有所下降，自动化设备产品销售收入占比有所下降；另一方面系由于消费电子产品，尤其是智能手机产品的主要功能、工业设计等未发生重大革新，客户通过对存量设备进行改造、更换配件即可满足新产品的生产与检测，出于节约成本的考虑，客户优先对原有设备进行改造或更换备件。因此，2022 年 1-6 月发行人设备配件及其他销售收入占主营业务收入比例较 2021 年有所上升。

2、相关趋势是否具有持续性以及与同行业公司相比是否一致

(1) 相关趋势是否具有持续性

由于公司自动化设备产品与设备配件及其他销售收入占主营业务收入的比例呈反向关系，而占比高低受公司产品服务领域的周期性和下游领域产品的更新换代等因素影响，因此，二者占比将在一定的范围内波动，自动化设备产品销售收入占比不会持续下降，设备配件及其他销售收入不会持续上升。

(2) 与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司“设备配件及其他”销售收入占比对比分析情况如下：

期间	华兴源创	博众精工	燕麦科技	博杰股份	智信精密	行业算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	未披露	未披露	未披露	10.30%	未披露	10.30%	18.74%
2021 年度	21.70%	15.86%	9.16%	11.54%	12.37%	14.12%	14.39%
2020 年度	19.45%	17.08%	9.04%	8.32%	20.60%	14.90%	13.53%
2019 年度	28.53%	19.27%	11.97%	12.98%	1.55%	14.86%	19.77%

2019 年度至 2021 年度，发行人设备配件及其他销售收入占营业收入的比例处于行业中间水平，其中 2021 年度和 2020 年度占比与同行业可比公司平均值基本一致，2019 年度占比高于同行业可比公司平均值，主要系智信精密占比偏低拉低平均值所致。

2022 年 1-6 月，华兴源创、博众精工、燕麦科技均未披露具体的营业收入构成，智信精密未依照以前年度披露类别披露其“夹治具”收入数据，因此 2022 年 1-6 月无法进行同行业可比数据分析。

针对设备配件及其他收入，申报会计师执行了细节测试，获取销售合同/订单、送货单、签收单、报关单（境外收入）等入账凭证，核查发行人销售相关内部控制制度执行的有效性及其收入确认的真实、准确以及是否存在跨期；对主要客户销售收入进行了函证确认，其中，2022 年 1-6 月函证确认的配件及其他销售收入占比为 82.95%。

经核查，申报会计师认为发行人配件及其他销售收入真实，不存在跨期的情况。

(四)说明 2022 年二季度销售收入环比、同比均大幅增长的原因及合理性，

并分析报告期各期各季度平均销售周期（销售合同签署至发出商品）和验收周期（发出商品至客户验收确认）是否存在显著异常，是否存在提前确认收入的情形

1、2022 年二季度销售收入环比、同比均大幅增长的原因及合理性

报告期内，发行人 2022 年第二季度销售收入环比及同比增长情况如下：

单位：万元

项目	金额/占比
2022 年第二季度收入①	12,637.01
2022 年第一季度收入②	6,271.87
2022 年第二季度环比增长③=①/②-1	101.49%
2021 年第二季度收入④	8,804.60
2022 年第二季度同比增长⑤=①/④-1	43.53%

2022 年二季度公司销售收入环比增长 101.49%、同比增长 43.53%，增幅较为明显，主要系受客户需求影响，公司产品销售季度间存在一定波动，公司按季度收入金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一季度	6,271.87	11,757.85	6,024.59	2,350.69
二季度	12,637.01	8,804.60	6,544.33	3,143.15
三季度	/	7,940.54	7,589.65	7,616.64
四季度	/	9,078.89	12,217.92	5,173.37
合计	18,908.88	37,581.87	32,376.50	18,283.85

从各年度分季度收入来看，报告期内销售收入无明显季度性，受客户需求影响，公司产品销售季度间存在一定波动。2022 年二季度公司销售收入环比增加 6,365.14 万元、同比增加 3,832.41 万元，环比增长 101.49%、同比增长 43.53%，增幅较大，主要系龙旗科技、蓝思科技、天珑集团、光弘科技等客户需求变动较多，收入有较大增幅所致。根据公开数据显示，2022 年上半年龙旗科技主营业务收入同比增加 28.18%，增幅较大；2022 年蓝思科技预计营业收入同比增长 17%-22%；天珑集团 2022 年三季报营业收入同比增加 3.73%；光弘科技 2022 年三季报营业收入同比增加 36.64%，增幅较大。2022 年二季度公司对上述客户销售收入、环比及同比变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年二季度①	2022 年一季度②	2021 年二季度③	环比增长率④=①/ ②-1	同比增长率⑤=①/ ③-1
龙旗科技	2,060.40	975.31	1,584.83	111.26%	30.01%
蓝思科技	1,589.83	63.44	686.69	2406.04%	131.52%
天珑集团	1,470.99	1.51	/	97316.56%	/
光弘科技	1,273.41	190.29	1,162.01	569.19%	9.59%
合计	6,394.63	1,230.55	3,433.53	419.66%	86.24%

2022 年二季度公司销售收入金额较大且环比、同比均大幅增长系：①龙旗科技在惠州、南昌生产基地有序扩张产能、购置设备增加，其 2022 年 6 月末机器设备及仪器设备账面余额合计为 105,123.78 万元，比 2021 年末增加 36.20%，龙旗科技的设备需求带动了公司的销售收入的增长；②受募投项目推进，蓝思科技机器设备等采购量较大，2022 年 6 月末机器设备账面原值比 2021 年末增加 164,924.92 万元，增幅 5.09%，随着蓝思科技新项目落地，公司对其销售的产品不断增加；③2022 年初天珑集团承接联想客户手机项目、OPPO 客户平板项目，项目金额较大，因此，2022 年第二季度天珑集团销售收入增幅较大；④光弘科技 2022 年二季度同比增幅 9.59%，增幅不大，受其需求季节性影响，公司对其收入环比增幅较大；2022 年第二季度，光弘科技在小米项目、华为项目、OPPO 项目、三星项目等增加需求，此外，其海外印度、孟加拉、越南等地需求较大，整体需求带动二季度收入环比增长。

综上所述，受龙旗科技、蓝思科技、天珑集团、光弘科技等客户需求影响，公司产品销售季度间存在一定波动，2022 年二季度销售收入环比、同比均大幅增长。

2、报告期各期各季度平均销售周期（销售合同签署至发出商品）

报告期各期设备各季度平均销售周期情况如下：

（1）单体自动化设备

单位：天

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一季度	23.94	17.04	28.53	17.85
二季度	34.69	20.17	18.81	19.42

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三季度	/	28.58	17.34	19.93
四季度	/	32.87	31.93	13.36
平均	31.81	23.96	25.55	17.76

(2) 线体自动化设备

单位：天

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一季度	58.51	75.20	92.00	80.45
二季度	27.46	39.28	56.37	/
三季度	/	51.48	126.29	33.17
四季度	/	47.73	28.02	21.00
平均	39.53	53.20	48.09	50.96

上表可看出单体自动化设备整体销售周期在一个月左右，受客户需求时间及公司排产情况的影响，季度间存在一定波动；线体自动化设备整体销售周期在 50 天左右，由于一条自动化线包含多个单体设备，导致线体自动化设备的整体销售周期高于单体自动化设备。2022 年第二季度销售周期较短主要系两方面原因所致：①本季度向蓝思科技销售的线体设备均为自动化单站，自动化单站系公司自动化线的专用组成部分，客户可根据自己的定制化需求购买整条自动化线，或单独购买自动化单站，与原有单体自动化设备自行进行有效组合、拼配安装成自动化线。因此相较整条自动化线，每单台自动化单站的平均生产出机速度更快。②2022 年第二季度公司向蓝思科技销售自动化单站的金额为 490.79 万、占 2022 年第二季度线体销售比重为 36.21%；该自动化单站产品蓝思科技 2021 年已多次采购，产品较为成熟。根据双方合同约定该批产品需在三周内交货，客户需求较为紧急，项目交期较短。为响应客户需求，公司在合同签订后安排生产并陆续发货，故整体销售周期较短，拉低了 2022 年第二季度的销售周期。

3、报告期各期各季度平均验收周期（发出商品至客户验收确认）

报告期各期设备各季度平均验收周期情况如下：

(1) 单体自动化设备

单位：天

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一季度	94.90	73.79	129.82	113.26
二季度	101.96	91.29	79.54	92.64
三季度	/	115.92	132.03	85.95
四季度	/	90.10	68.79	86.43
平均	89.10	91.27	96.12	90.39

(2) 线体自动化设备

单位：天

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一季度	48.52	95.61	23.00	61.00
二季度	164.47	153.54	124.04	/
三季度	/	113.23	243.15	225.37
四季度	/	186.02	732.68	339.00
平均	108.01	144.06	579.72	165.20

如上表所示，报告期内单体各季度设备整体验收周期较为稳定，但各季度平均验收周期存在一定差异。2020 年四季度及 2021 年一季度验收周期较短主要系 2020 年下半年随着经济形势逐步向好，市场对 2021 年的消费电子需求有较好的预期，因此客户在 2020 年四季度及 2021 年一季度逐渐扩充产能，并期望尽快启动生产以更快速地响应市场需求。

报告期内，发行人线体自动化设备各季度验收周期存在波动。发行人线体自动化设备包括整机自动化测试线、直线式传感器测试线和 PCBA 自动化测试线等自动化线和直线式传感器测试工站、上下料单站等自动化单站，产品规格较多，产品的复杂程度、单位价格均差异较大。客户由于自身产线需求、产品测试功能需求等不同，客户对线体自动化设备的配置需求亦存在较大差异，导致产品验收周期亦存在较大差异。

线体自动化设备 2020 年一季度验收周期较短主要系公司该季度公司仅销售一台自动化单站设备，该设备金额为 16.60 万元，设备规模较小、客户需求较为紧急，设备安装调试时间短，因此 2020 年一季度验收周期较短；2020 年四季度验收周期较长主要系公司与华智智能于 2017 年签订的 1,478 万合同设备由于客户场地建设原因一直未能完成验收，至 2020 年该合同的权利义务由贵州欧拓承

接后才完成验收，该事项验收周期较长拉高了整体验收周期；2022 年一季度验收周期较短主要系该季度的主要客户的研发中心在发行人厂址附近，客户的技术工程师在设备出厂前即较深入参与了公司对设备的部分关键技术指标的验证和调试过程，因此设备到厂后的验收时间相对较短。

4、报告期各期，公司不存在提前确认收入的情形

从各年度分季度收入来看，报告期内销售收入无明显季度性，受龙旗科技、蓝思科技、天珑集团、光弘科技等客户需求影响，公司产品销售季度间存在一定波动，2022 年二季度销售收入环比、同比均大幅增长。受客户需求、合同金额大小、产品类别及客户验收时间的影响，报告期各期各季度平均销售周期（销售合同签署至发出商品）和验收周期（发出商品至客户验收确认）存在一定波动，不存在显著异常的情形。

公司严格按收入确认政策及具体原则对产品销售收入进行确认，在产品风险报酬转移或控制权转移时确认收入，不存在突击发货的情况，亦不存在期后大量退货的情况。

综上所述，公司不存在跨期提前确认收入的情形。

5、对发行人主要客户的函证回函情况以及对发行人销售收入执行细节测试的具体情况

（1）发行人主要客户验收流程及相关验收单据情况

根据公司与客户签署合同约定，客户对调试完的设备进行验收，客户验收流程主要包括以下情况：1）设备数量及规格；2）设备运行情况及验收意见。主要客户间验收流程不存在明显差异。

①发行人主要客户验收情况

客户	是否有验收单			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
龙旗科技	是	是	是	是
蓝思科技	是	是	是	是
天珑集团	是	不适用	不适用	不适用
光弘科技	是	是	是	是

客户	是否有验收单			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华勤技术	是	是	是	是
闻泰科技	是	是	是	是
比亚迪	是	是	是	是
卓翼科技	是	是	是	是
富士康	是	是	是	是

注：公司主要客户按照受同一实际控制人控制或归属于同一集团公司的客户的销售情况以合并口径列示。具体如下：

(1) 龙旗科技包含：南昌龙旗信息技术有限公司、龙旗电子（惠州）有限公司、上海龙旗科技股份有限公司；

(2) 蓝思科技包含：蓝思科技（湘潭）有限公司、蓝思科技（长沙）有限公司；

(3) 天珑集团包含：广东美晨通讯有限公司、宜宾市美捷通讯科技有限公司、江西美晨通讯有限公司；

(4) 光弘科技包含：惠州光弘科技股份有限公司、光弘电子（惠州）有限公司；

(5) 华勤技术包含：南昌华勤电子科技有限公司、东莞华贝电子科技有限公司、南昌勤胜电子科技有限公司、广东瑞勤科技有限公司、华勤技术股份有限公司、南昌逸勤电子科技有限公司；

(6) 闻泰科技包含：昆明闻讯实业有限公司、嘉兴永瑞电子科技有限公司、无锡闻讯电子有限公司、闻泰通讯股份有限公司、闻泰科技（无锡）有限公司、WINGTECH MOBILE COMMUNICATIONS (INDIA) PRIVATE LIMITED、上海闻泰信息技术有限公司；

(7) 比亚迪包含：西安比亚迪电子有限公司、BYD INDIA PRIVATE LIMITED、深圳市比亚迪供应链管理股份有限公司、西安比亚迪电子有限公司集贤分公司、比亚迪精密制造有限公司、惠州比亚迪电子有限公司、汕尾比亚迪电子有限公司；

(8) 卓翼科技包含：深圳市卓翼智造有限公司、天津卓达科技发展有限公司、卓翼科技（河源）有限公司；

(9) 富士康包含：富智康精密电子（廊坊）有限公司、BHARAT FIH PRIVATE LIMITED、富泰京精密电子（北京）有限公司、鸿富泰精密电子（烟台）有限公司；

(10) 不适用系当年无交易。

② 发行人主要客户验收单据签字盖章情况

报告期，公司主要客户签字盖章情况未发生明显变化，验收单据签字盖章主要情况如下：

客户	验收单据签字盖章情况			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
龙旗科技	盖章	盖章	盖章	盖章
蓝思科技	内部系统验收单	内部系统验收单	不适用	不适用
天珑集团	盖章	不适用	不适用	不适用
光弘科技	盖章并签字	盖章并签字	盖章并签字	盖章并签字
华勤技术	内部系统验收单	内部系统验收单	内部系统验收单	内部系统验收单

客户	验收单据签字盖章情况			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
龙旗科技	盖章	盖章	盖章	盖章
蓝思科技	内部系统验收单	内部系统验收单	不适用	不适用
闻泰科技	盖章并签字	盖章并签字	盖章并签字	盖章并签字
比亚迪	盖章或系统验收	盖章	盖章	盖章
卓翼科技	盖章并签字	盖章并签字	盖章并签字	盖章并签字
富士康	内部系统验收单	内部系统验收单	内部系统验收单	内部系统验收单

报告期，公司主要客户以上市公司及拟上市公司为主，客户规模较大，上述客户资信较好、内部管理较为健全，结合客户出具的验收报告或内部系统验收单、客户相关人员在验收单上的签字确认以及相应订单的回款、走访记录、函证回函等情况，足以表明客户对公司设备验收情况的认可。

（2）对发行人主要客户的函证回函情况

①主要客户销售收入回函情况如下：

单位：万元

项目-收入	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入总额	18,908.88	37,768.66	32,461.78	18,453.99
发函金额	17,547.26	35,245.46	30,192.90	17,125.87
回函相符金额	11,963.24	19,990.48	24,371.10	15,664.12
回函相符占发函金额比例	68.18%	56.72%	80.72%	91.46%
回函相符占营业收入比例	63.27%	52.93%	75.08%	84.88%
回函不符金额	4,515.13	14,256.06	4,020.66	0.00
回函不符占发函金额比例	25.73%	40.45%	13.32%	0.00%
回函不符占营业收入比例	23.88%	37.75%	12.39%	0.00%
回函实际差异金额	0.00	0.00	0.00	0.00
回函实际差异占营业收入比例	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

②主要客户应收账款回函情况如下：

单位：万元

项目-应收账款	2022 年 6 月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款余额	14,373.09	13,940.58	12,104.38	7,933.56
发函金额	13,267.94	12,939.86	11,608.13	7,273.85
回函相符金额	7,724.00	8,034.25	8,828.18	6,474.18
回函相符占发函金额比例	58.22%	62.09%	76.05%	89.01%
回函相符占应收账款比例	53.74%	57.63%	72.93%	81.60%
回函不符金额	4,512.34	4,759.87	2,282.33	0.00
回函不符占发函金额比例	34.00%	36.78%	19.66%	0.00%
回函不符占应收账款比例	31.39%	34.14%	18.86%	0.00%
回函实际差异金额	7.00	155.75	0.00	0.00
回函实际差异占应收账款比例	0.05%	1.12%	0.00%	0.00%
发行人是否已对回函差异金额进行调整	是	是	不适用	不适用

注：以上回函不符金额口径为客户回函不符的询证函涉及的完整应收金额及收入金额

发行人回函不符主要系双方入账时间差异所致，公司收入确认按照权责发生制，验收后确认收入，部分客户在收到发票时入账或财务入账滞后，导致双方存在记账时间差异。针对不符函证发行人均与客户核对差异原因并编制调节表，经调节后双方确认数据相符。检查发行人收入明细表、销售合同、出库单、设备验收单、销售发票、银行回单等相关支持性文件对相关交易金额进行核查，确认收入的真实性和应收账款的准确性，核查结果无异常情形，发行人收入真实、准确，不存在重大跨期的情况。

公司 2019 年营业收入金额较小，客户于 2019 年底出具验收报告的数量较少，因此回函不符情况较少，客户函证回函相符比例较高。2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月回函不符金额占比较大主要系光弘科技、比亚迪、龙旗科技等客户向公司出具设备验收单与其设备转固入账时间存在差异所致。光弘科技、比亚迪、龙旗科技于 2020 年底、2021 年底和 2022 年 6 月末存在部分项目已向公司出具验收单，但因其内部固定资产转固流程审批较慢，其财务部门尚未完成内部转固流程，导致双方存在差异，因此存在回函不符的情况，经调节已核对一致。2021 年应收账款回函实际差异较大系西安比亚迪已验收发行人未将应收金额与预收金额对抵所致。

未回函客户整体金额占比较小，已执行替代测试。检查未回函客户的销售合同、销售发票、设备验收单、银行回单等支持性文件，核查结果无异常情形，发行人收入真实、准确，不存在重大跨期的情况。

（3）对发行人销售收入执行细节测试的具体方式、金额、比例

对报告期各期主要客户进行销售细节测试，获取销售合同、送货单、验收单等入账凭证，核查发行人销售相关内部控制制度执行的有效性 & 收入确认的真实、准确以及是否存在跨期。对收入确认主要依据-验收单执行细节测试的收入金额及比例具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入①	18,908.88	37,768.66	32,461.78	18,453.99
需安装调试设备收入②	15,365.03	32,145.31	27,985.50	14,636.35
细节测试收入金额③	14,527.81	29,775.95	25,364.81	13,232.69
占比③/①	94.55%	92.63%	90.64%	90.41%

经检查，客户主要验收单据无明显异常，客户收入确认符合收入确认相关准则，不存在跨期提前确认收入的情形。

（五）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取发行人技术服务收入的明细，检查技术服务协议、结算单据，确认技术服务是否涉及验收、交付等环节，并结合发行人收入确认政策判断技术服务收入确认时点是否符合《企业会计准则》的要求；

（2）获取设备配件收入相关的销售合同/订单、送货单、签收单、报关单（境外收入）等入账凭证，核查发行人销售相关内部控制制度执行的有效性 & 收入确认的真实、准确以及是否存在跨期；

（3）查阅自动化装备行业研究报告，了解自动化装备行业的发展趋势，行业规模等信息；

（4）对发行人相关人员进行访谈，了解发行人的竞争优势和劣势、各产品

销售收入波动的原因、客户在选择单体自动化设备和线体自动化设备时考虑的需求等；

（5）访谈发行人销售负责人，了解发行人 2022 年二季度收入变动的原因；

（6）查看龙旗科技、蓝思科技、天珑集团、光弘科技 2022 年半年报，了解其固定资产投资情况；

（7）获取发行人报告期各期各季度平均销售周期统计表，了解并分析其波动合理性；

（8）获取发行人报告期各期各季度平均验收周期统计表，了解并分析其波动合理性；

（9）抽取部分订单对订单销售周期进行检查，核实销售周期数据的准确性；

（10）抽取部分验收单对订单验收周期进行检查，核实公司收入确认时点是否准确；

（11）对报告期内发行人主要客户进行函证，对交易内容、交易发生额及余额等信息进行函证，验证了发行人与下游客户发生交易的真实性与合理性；

（12）针对回函不符函证，获取回函差异调节表，检查发行人收入明细表、销售合同、出库单、设备验收单、销售发票、银行回单等相关支持性文件对相关交易金额进行核查，确认收入的真实性和应收账款的准确性；

（13）对主要客户进行走访，对主要客户的生产场所进行了查看，查看发行人设备运行情况，核实发行人业务的真实性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人一般根据合同约定提供服务，按月与客户核对人员劳务费用结算表，对账无误后分期确认收入。发行人提供技术服务属于企业会计准则中在某一时段内履行的履约义务，发行人按照与客户核对确认后的对账金额，分期确认收入，该确认方式符合《企业会计准则》的规定。经对比，发行人与同行业可比公司收入确认政策不存在显著差异；

(2) 线体自动化设备具有广阔的市场空间，客户需求呈现增长趋势，但线体自动化设备在短期内不会完全替代单体自动化设备，单体自动化设备在短期内不存在被市场淘汰的风险；

(3) 2022 年 1-6 月线体自动化设备销售收入低于 2021 年全年的一半，主要系由于 2022 年 1-6 月，宏观经济波动对发行人线体自动化设备的生产和销售造成了一定影响；

(4) 发行人的设备配件收入真实、准确，并已确认在正确期间；

(5) 报告期内自动化设备销售收入增长速度放缓而设备配件及其他销售收入快速增长具有合理原因，自动化设备产品与设备配件及其他销售收入占主营业务收入的比例变动将在一定范围内波动，自动化设备产品销售收入占比不会持续下降，设备配件及其他销售收入不会持续上升；

(6) 发行人 2022 年二季度收入同比、环比均增长具有合理性，主要客户收入增长符合最终客户需求，发行人各季度验收周期、销售周期无明显异常，具有合理性，不存在跨期提前确认收入的情形；

(7) 对报告期发行人主要客户的交易内容、交易发生额及余额等信息进行函证，经客户回函确认，发行人与下游客户发生交易真实、准确，不存在重大差异；

(8) 选取样本对报告期发行人销售收入执行细节测试，经检查，客户验收单据无明显异常，发行人收入确认符合收入确认相关准则，不存在跨期提前确认收入的情形。

问题五：关于主要客户

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）2021 年度，发行人对比亚迪、富士康的销售收入分别为 7,935.43 万元、1,619.32 万元；2022 年 1-6 月，发行人对比亚迪、富士康的销售收入分别大幅下滑至 857.61 万元、355.49 万元；发行人核心技术人员黄培坤、董劳成、曹利锋以及监事唐宏开曾任职于比亚迪。

（2）报告期内，发行人销售规模相对同行业可比公司较小，主要是同行业可比公司终端客户为苹果公司，苹果公司高端机型检测环节较多；而发行人终端客户主要为安卓手机品牌，产品机型较多，未来随着国产品牌重点发力高端机型，发行人下游客户预计将加大检测环节的投入。

（3）据公开媒体报道，苹果公司近期存在“砍单”以及产能转移的计划；自 2020 年起，苹果公司开始批量采购发行人产品及服务，预计 2022 年全年公司直接及间接来自苹果公司的收入将超过 1,000 万元。

（4）发行人报告期内主要客户小米集团、光弘科技、华勤技术及其关联方均为发行人股东。

请发行人：

（1）说明 2022 年 1-6 月向比亚迪、富士康销售金额大幅减少的原因，发行人对比亚迪、富士康的销售规模是否与客户自身业务发展、采购需求的变化相匹配，发行人是否存在未能持续获取主要客户重要订单或订单被取消的情形。

（2）结合当前高端手机的市场竞争格局及发展趋势，说明发行人下游客户提升高端手机市场份额并加大向发行人采购检测设备的可能性，发行人相关产品设备是否能够满足高端消费电子的检测需求。

（3）说明苹果公司“砍单”、产能转移计划对发行人所处行业竞争环境、供需格局的影响以及具体的传导路径，发行人与苹果公司合作的持续性和稳定性，苹果产业链的同类型企业参与发行人所处领域竞争的情况及未来趋势判断，发行人是否存在经营环境已经或将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

(4) 说明小米集团、光弘科技、华勤技术入股发行人前后的采购产品类型以及发行人对其平均销售毛利率是否发生较大变化，小米集团、光弘科技、华勤技术报告期内是否为发行人提供介绍客户、推荐商业机会、技术合作等业务发展便利或其他利益输送行为，相关业务合作是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 说明 2022 年 1-6 月向比亚迪、富士康销售金额大幅减少的原因，发行人与比亚迪、富士康的销售规模是否与客户自身业务发展、采购需求的变化相匹配，发行人是否存在未能持续获取主要客户重要订单或订单被取消的情形

1、说明 2022 年 1-6 月向比亚迪、富士康销售金额大幅减少的原因，发行人与比亚迪、富士康的销售规模是否与客户自身业务发展、采购需求的变化相匹配

2021 年度，发行人与比亚迪、富士康的销售收入分别为 7,935.43 万元、1,619.32 万元；2022 年 1-6 月，发行人与比亚迪、富士康的销售收入分别为 857.61 万元、355.49 万元，发行人与比亚迪、富士康的销售收入大幅减少的主要原因系上述客户自身采购需求同比有所下滑所致，具体分析如下：

根据比亚迪披露的 2022 年半年度报告显示，2022 年上半年受消费电子需求下降以及供应链紧张和物流受限等因素综合影响，比亚迪智能手机及笔记本电脑板块行业景气度有所回落。2022 年 1-6 月，比亚迪分产品收入中的“手机部件、组装及其他产品”板块实现收入 410.70 亿元，同比下降 4.78%；2022 年 1-6 月，比亚迪购置的机器设备 12.30 亿元，较 2021 年全年购置 69.00 亿元机器设备的规模亦有所降低。2022 年全年，发行人向比亚迪实现销售 2,272.94 万元，较 2021 年度 7,935.43 万元的销售金额有所降低，主要是由于西安比亚迪高端智能终端产业园项目于 2019 年初开始建设，2021 年正式投产，在投产阶段固定资产投资规模较大所致。鉴于发行人的自动化设备产品具有 1-2 年的使用周期，因此 2022 年西安比亚迪新购的设备规模相较于 2021 年有所降低，进而导致对发行人的采购金额亦有所降低。

2022 年 1-6 月及 2022 年全年，公司对富士康的销售收入均同比有所下滑，主要是由于公司对富士康的销售主体主要为廊坊富士康，2022 年 3-4 月份受客

观因素影响，廊坊富士康停业近两个月，每年代工厂的生产峰值期一般为 3-5 月份，由于廊坊富士康无法保证新项目出货，原属于廊坊富士康的产代工订单被终端客户转移分摊到其他厂商，直接导致富士康对公司设备的采购需求也相应有所下滑。

综上，2022 年 1-6 月向比亚迪、富士康销售金额大幅减少主要系上述客户自身采购需求同比有所下滑所致。发行人对比亚迪、富士康的销售规模与客户自身业务发展、采购需求的变化具有匹配性。

2、发行人是否存在未能持续获取主要客户重要订单或订单被取消的情形

（1）公司已经与下游知名客户建立了稳定的合作关系，能够持续取得主要客户重要订单

长期以来，公司凭借着优质的产品质量、领先的研发能力及高效的交付能力服务了众多国内外知名企业。目前，公司已服务的客户包括闻泰科技、华勤技术、龙旗科技等头部 ODM 企业，以及比亚迪、富士康、伟创力、蓝思科技、光弘科技等大型 EMS 企业，并与上述知名企业达成长期、良好、稳定的合作关系。

以前五大客户为例，报告期内公司前五大客户的收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度	2022 年 7-12 月	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	龙旗科技	4,735.35	1,699.64	3,035.71	3,852.00	3,799.33	1,512.02
2	蓝思科技	2,923.67	1,270.40	1,653.27	4,909.35	-	-
3	光弘科技	2,813.56	1,349.86	1,463.70	4,953.60	1,344.45	444.12
4	华勤技术	3,119.36	1,858.41	1,260.95	3,654.86	2,692.39	525.46
5	闻泰科技	2,404.74	1,201.50	1,203.24	2,219.86	4,791.88	5,920.08
6	比亚迪	2,243.24	1,385.62	857.61	7,935.43	3,982.75	1,394.06
7	卓翼科技	813.60	65.55	748.06	1,635.24	3,554.86	1,154.42
8	富士康	622.78	267.29	355.49	1,619.32	1,699.66	2,034.81
9	天珑集团	2,971.64	1,499.14	1,472.50	0.16	-	-

注：公司 2022 年度财务数据已经会计师审阅。

由上表可知，报告期各期公司前五大客户累计 9 家，其中蓝思科技于 2021 年起采购公司产品、天珑集团于 2021 年起采购公司产品，其余 7 家主要客户报

告期内均向发行人持续采购。同时，截至本回复出具之日，公司在手订单金额为 28,722.32 万元，对主要客户取得在手订单情况良好，公司具备持续取得主要客户重要订单的能力。

因此，公司已经与下游知名客户建立了稳定的合作关系，能够持续取得主要客户重要订单。

(2) 公司存在少量因主要客户需求变化导致订单取消的情形，未对公司持续经营造成重大不利影响

报告期内，公司存在少量因主要客户需求变化导致订单取消的情形，相关订单金额较小，报告期内取消订单金额分别为 408.44 万元、184.61 万元、116.82 万元和 41.27 万元，占当期营业收入比例分别为 2.21%、0.57%、0.31%和 0.22%，占比较低，未对公司持续经营造成重大不利影响。

综上，公司已经与下游知名客户建立了稳定的合作关系，能够持续取得主要客户重要订单；公司存在少量因主要客户需求变化导致订单取消的情形，未对公司持续经营造成重大不利影响。

(二) 结合当前高端手机的市场竞争格局及发展趋势，说明发行人下游客户提升高端手机市场份额并加大向发行人采购检测设备的可能性，发行人相关产品设备是否能够满足高端消费电子的检测需求

1、当前高端手机的市场竞争格局及发展趋势

高端手机的发展趋势方面，自 2018 年开始国产手机厂商纷纷重点布局高端路线，转型高端机型已经成为行业发展趋势。由于高端手机利润远高于中低端手机，以苹果公司为例，其长期获取全球手机行业过半利润，一直是行业里高利润的代表。因此，追求高毛利率产品已经成为国产手机厂商的行业共识。同时，相对中低端手机，高端手机受经济周期影响相对较小。即使 2022 年第二季度，国内高端手机市场表现更加坚挺。根据 Counterpoint Research 的统计的数据显示，中国高端智能手机市场销量份额，从 2021 年第二季度的 31%提升至 2022 年第二季度的 33%。因此，国产手机品牌向高端机型转型未来已经不可避免。

高端手机市场竞争格局方面，以华为、小米、OPPO、vivo 为代表的国内手机厂商持续发力高端机型，旗舰机型均对标苹果公司的主力机型，并在手机高端

市场已经取得一定市场份额，形成相应竞争力。根据 Counterpoint Research 的统计的数据显示，2022 年第二季度国内高端智能手机（售价大于 400 美元）市场份额，vivo、华为、荣耀、小米、OPPO 合计市场份额达 49%，合计市场份额已经超过苹果（46%）。因此，安卓高端手机市场竞争力逐年增强且寡头垄断的竞争格局局面将愈发明显。

2、发行人下游客户提升高端手机市场份额并加大向发行人采购检测设备的可能性

由上分析可知，从高端手机的市场竞争格局及发展趋势来看，一方面转型高端机型已经成为行业发展趋势，相关高端手机市场份额将会逐步提高，另一方面高端手机市场形成苹果、vivo、华为、荣耀、小米、OPPO 等主要品牌寡头垄断的竞争格局局面将愈发明显。

高端手机市场份额的增长以及苹果、vivo、华为、荣耀、小米、OPPO 等主要品牌在高端手机市场集中度的提高，有利于发行人相关产品销量的提升，发行人下游客户提升高端手机市场份额并加大向发行人采购检测设备具有较大可能。具体分析如下：

（1）经过多年发展，发行人已经与高端手机市场主要品牌及 ODM/EMS 企业形成良好的合作关系，并在合作过程中逐步增强了客户粘性

公司依托“核心技术+平台化+应用开发”的技术体系和发展理念，持续推出涵盖音频测试、屏幕缺陷测试、传感器功能测试、摄像头测试、组包装等消费电子行业中多领域的智能化装备，完成由单体智能化到分段智能化，再到整线智能化解决方案的进阶。公司已具备提供配置“无人化”智能检测车间解决方案能力，并通过深度参与客户“无人工厂”项目获得宝贵实践经验，形成了先发优势和技术壁垒，逐步实现由设备提供商向具备自主核心技术的整体智能检测解决方案提供商的角色转变，显著提升公司核心竞争力。

公司完整的产品线及出色的产品竞争力赢得了多个行业内知名客户的认可。目前，公司已经与小米、华为、荣耀、vivo、OPPO 等主要高端手机品牌形成良好合作关系，并持续供货下游华勤技术、龙旗科技、天珑集团、蓝思科技、比亚迪、富士康、伟创力、光弘科技等大型 ODM 及 EMS 企业，为上述大型企业提

供智能装备或解决方案，并成为上述知名企业智能检测设备的核心供应商。公司亦曾多次获得小米、华勤技术、闻泰科技等优质客户颁发的“年度优秀合作伙伴”、“优秀供应商”、“战略供应商”等奖项，在与客户端的合作过程中逐步增强了客户粘性。

（2）高端机型主要系原有产品的迭代升级，基于品控稳定、更换成本等多种因素考虑，客户一般选择继续采购原有供应商设备产品

高端机型主要系原有产品的迭代升级，公司对下游客户相关工艺熟悉、与客户配合较好，已经形成了一定的先发优势。而对下游客户而言，更换自动化设备制造商的时间成本较高，产品质量风险较大，且可能导致生产周期延误。同时，客户产品精细化程度较高，客户对自动化设备的精密度、可靠性、稳定性要求较高，因此下游客户对供应商的准入要求极为严格，合格供应商认证流程长。因此，下游客户对设备制造商的认定较为谨慎，在选购设备时往往会优先向已合作时间较久的供应商采购，若供应商的综合实力和产品表现值得信赖，则不会轻易进行变更。

以小米最新高端手机型号小米 13 Pro 型号手机产品为例，由于发行人于 2021 年 1 月即深度参与小米 11 型号手机的检测，因此对该型号手机的主要测试项及测试指标和要求有着深入的了解，可以根据客户的定制化需求进行后续迭代更新、基于公司与直接客户和终端客户在前代手机测试过程中形成的良好合作关系，公司在小米 13 Pro 型号手机早期阶段便获得了相应的客户检测项和检测需求数据，并提前布局，特别是在高端手机的重点领域进行了布局，自主设计并研发了相应迭代更新的检测设备，如摄像头测试设备版本迭代升级、新增设备单独测试主摄相机防抖拍照等，并得到客户的广泛认可。因此，公司于 2022 年 7 月取得小米 13 Pro 型号手机的相关检测设备订单，顺利实现了对高端手机相应检测设备的迭代升级。

报告期内，由于发行人部分检测设备具有较强的通用型，可同时覆盖高中低端手机的检测，因此无法准确划分发行人用于高端手机检测的设备销售金额。鉴于：（1）公开数据显示，下游终端品牌小米、荣耀、OPPO、vivo 等高端手机销售收入逐年增长；（2）发行人来自苹果公司的收入逐年增长；可以合理推断公司用于高端手机检测的设备销售金额亦应呈逐年上升趋势。

(3) 公司在多个工业检测环节持续进行技术创新，在高端机型的相应检测设备领域具有较强的竞争力

相较于中低端机型的手机，为保证产品质量和用户体验，高端机型手机要求检测环节更多、检测要求更高，进而对相关供应商的技术水平和创新能力提出了更高的要求。公司技术能力突出，自成立以来通过持续的研发投入、技术积累和自主创新，已突破了行业技术门槛并不断巩固提高形成自身的技术壁垒，逐渐形成以声学、光学、射频通信、信息化技术领域为核心的底层技术体系。

随着核心技术的不断进步，公司产品功能逐渐多样化，服务领域更加广阔，现已实现产品从单体自动化设备到线体自动化设备，测试环节从整机测试到模组测试，工艺路线从检测到组装、包装再到“无人工厂”整体解决方案的多维度实力提升，发行人在高端机型的相应检测设备领域具有较强的竞争力。

综上，经过多年发展，发行人已经与高端手机市场主要品牌及下游 ODM/EMS 企业形成良好的合作关系，并在合作过程中逐步增强了客户粘性；高端机型主要系原有产品的迭代升级，基于品控稳定、更换成本等多种因素考虑，客户一般选择继续采购原有供应商设备产品；公司在多个工业检测环节持续进行技术持续创新，在高端机型的相应检测设备领域具有较强的竞争力。因此，发行人下游客户提升高端手机市场份额并加大向发行人采购检测设备具有较大可能。

3、发行人相关产品设备是否能够满足高端消费电子的检测需求

相较于中低端手机，高端手机在拍照影像、声音控制、射频信号、传感器等领域均具有更高的检测需求。针对上述检测需求，发行人经过持续研发投入，掌握了与之相符的检测技术，并成功研发出各类检测设备产品，具体如下：

应用领域	高端手机检测需求	发行人相应技术及产品
拍照影像	高端手机需要更高的分辨率实现更加清晰的成像；引入 OIS 光学防抖技术实现拍照和录像防抖，保证画面清晰，并通过长焦镜头可以拍摄更远的景物	对主摄像头、广角摄像头、微距摄像头、长焦摄像头等的检测，发行人基于核心摄像头检测技术，根据摄像头器件的参数，更换适配的测试图卡以及背光源，即可兼容高端手机的测试；高端手机逐步配置 OIS 光学防抖器件和技术，发行人针对该新工艺需求，研发三轴 OIS 测试设备和五轴 OIS 测试设备，模拟特定场景和用户使用场景，满足 OIS 防抖功能的测试需求，保证出货产品的 OIS 功能使用正常；在知识产权保护方面，发行人申请了核心技术专利，包括“一种摄像头脏污检测方法、装置及设备”、“一种光学防抖振动发生器的实现方法、装置及设备”、“光学防抖测试装置”、“光学防抖测试装置以及光学防抖测试仪”等

应用领域	高端手机检测需求	发行人相应技术及产品
声音控制	高端手机麦克风的录音音质和扬声器的播放音质更优，在特定模式下可以体验 HiFi 级别音质，耳机插孔上实现充电口和耳机口合并，统一采用 Type-C 口	发行人基于核心声学技术，根据高端手机由驻极体麦克风和单体喇叭升级为 MEMS 麦克风和腔体喇叭场景，优化测试技术由低端手机的单频测试升级为多频率的扫频测试；高端手机采用了更好的音频芯片和功放来实现 Hi-Fi 音质，而 Hi-Fi 音质的检测无法通过人工测试来保证，发行人自主研发的 Hi-Fi 检测技术，可以将测试设备硬件电路的噪声做到极低，有效保证被测件的 Hi-Fi 音质；Type-C 的应用给音频测试带来了一个难题，由于 Type-C 端口被用作耳机时，无法用于 usb 通讯交互，发行人自主研发了 Type-C 耳机测试模块，可以实现 usb 和耳机的自由切换检测；在知识产权保护方面，发行人申请了核心技术专利，包括“一种音频测试设备”、“鑫信腾音频测试软件 V2.0”等
射频信号	高端手机射频信号已经从 4G 发展至 Sub-6G/5G、毫米波，使用户能够体验更快更清晰的在线观影，更高的通话质量	Sub-6G/5G、毫米波在高端手机是的应用，给射频测试带来了更高的需求。发行人基于核心的射频通信技术，在原有设备基础上，实现对 Sub-6G 的兼容测试；针对 5G、毫米波，发行人则开发了专用的 5G 毫米波射频测试设备；针对高端手机一拖多测试场景，发行人研发了电磁混响室技术，通过混响室测试设备实现一拖多测试高端手机，实现高效检测；在知识产权保护方面，发行人申请了核心技术专利，包括“生产线上手机天线耦合测试系统及方法”、“一种天线测试装置”等
传感器	高端手机在传感器方面，增加了陀螺仪和加速度计，实现横竖屏自动切换功能和提升游戏体验；增加红外传感器，实现智能遥控功能；增加光线和距离传感器，实现贴脸通话息屏省电和自动调节手机屏幕亮度功能；增加屏下指纹识别功能	针对陀螺仪和加速度计，发行人升级设备翻转测试组件，满足不同测试角度的测试需求；针对红外传感器的测试，发行人开发了专用于电子产品的红外传感器测试模组，实现红外功能的测试；针对光线和距离传感器，发行人根据客户产品的传感器特性，选择合适的测试灰卡和光源，实现测试场景的模拟，保证高端手机的自动息屏和自动调节亮度功能；针对屏下指纹功能，发行人开发了专用于屏下指纹测试的自动化设备，保证屏下指纹的录入和使用；在知识产权保护方面，发行人申请了核心技术专利，包括“鑫信腾手机陀螺仪测试软件 V1.0”、“测试用指纹识别头及其测试机构”、“一种测试翻转机构”、“移动终端检测装置”等

由上表可知，发行人紧跟市场需求，不断迭代研发满足高端消费电子产品检测需求的相关检测设备。报告期内发行人设备产品已经实现为小米 13 Pro 等高端手机品牌提供检测服务，能够满足高端消费电子的检测需求。

（三）说明苹果公司“砍单”、产能转移计划对发行人所处行业竞争环境、供需格局的影响以及具体的传导路径，发行人与苹果公司合作的持续性和稳定性，苹果产业链的同类型企业参与发行人所处领域竞争的情况及未来趋势判断，发行人是否存在经营环境已经或将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项

1、苹果公司“砍单”、产能转移计划对发行人所处行业竞争环境、供需格局的影响以及具体的传导路径

据公开媒体报道，受自身需求减弱影响，苹果公司可能存在削减苹果无线耳机、苹果智能手表和笔记本电脑元器件订单的“砍单”计划；同时，近年来受中国人工成本上涨、中美贸易摩擦等因素影响，苹果公司着手将其中国境内供应链的部分产能转移到印度、越南等国家和地区。苹果公司“砍单”、产能转移计划对发行人所处行业竞争环境、供需格局的影响以及具体的传导路径具体如下：

（1）苹果公司“砍单”对发行人所处行业竞争环境、供需格局的影响以及具体的传导路径

苹果公司“砍单”主要系受整体消费电子行业需求下滑所致。2022年以来，受宏观经济增速放缓等因素影响，终端消费者对电子类产品的需求呈现下滑的趋势。公司所处的检测设备行业受终端需求下滑影响，诸多厂商产能无法充分释放，导致行业整体竞争加剧，进而会对产品销售价格等可能产生不利影响。但长期来看，苹果公司需求放缓不会对发行人造成重大不利影响。具体分析如下：

①发行人所处的智能装备市场市场空间巨大且仍呈现持续增长趋势。根据国际市场研究机构 GrandView Research 的研究数据显示，预计 2021 年全球智能制造市场规模为 2,596.3 亿美元，到 2028 年将快速增长至 5,899.8 亿美元，期间年复合增长率约为 12.4%。国内方面，在“中国制造 2025”战略的不断落实与推进以及物联网、云技术、人工智能等新兴技术的推动下，我国智能制造装备行业将保持较快增长。根据高工产业研究院（GGII）的相关预测，到 2025 年，中国智能装备市场规模将达到 4.95 万亿元，接近 5 万亿元。发行人所处的智能制造装备是万亿级别的大市场，是制造业的核心组成部分，也是国家工业发展的基石所在，智能制造亦是国家大力支持发展的重要方向。

②公司的自动化设备产品主要是受人口结构变化及用工成本上升因素驱动，整体提升趋势及规模增长不会受到长期不利影响。在过去的几十年，我国的经济及制造业水平能够腾飞很大程度上得益于庞大人口基数产生的人口红利，而如今这种人口红利在逐步消退。同时人工工资高企，使得以人口红利为基础的传统制造业原有优势逐渐消失，而以智能化、自动化、无人化为目标的智能制造装备行业则迎来发展机遇。在电子设备制造厂中采用工业自动化代替流水线、工业机器人代替人工已成为必然的发展趋势，发行人所处的智能检测、智能组包装行业将迎来高速发展期。

③发行人产品可应用于汽车电子、新能源等多种领域，可以有效分散消费电子终端需求下滑的相关风险。为应对消费电子行业整体需求放缓的情形，发行人以及发行人的同行业公司如博杰股份、智信精密、博众精工等均积极开拓诸如汽车电子、新能源等其他领域，以拓展产品的应用场景，抵消消费电子需求下滑对整体检测设备行业的不利影响。截至本回复出具之日，发行人在汽车电子领域的在手订单的金额为 8,860.98 万元，在消费电子领域外的拓展已经取得积极效果。

（2）苹果公司产能转移计划对发行人所处行业竞争环境、供需格局的影响以及具体的传导路径

与“砍单”主要受下游需求减弱不同，苹果公司产能转移计划主要受中国人工成本上涨、中美贸易摩擦等因素影响。但是，基于在制造、成本方面的优势及在苹果产业链中重要性，转移难度较大，预计短期内不会对发行人所处行业竞争环境、供需格局产生大规模影响，进而不会对发行人经营产生重大不利影响。具体分析如下：

① 我国具有明显的配套产业链集群优势

经过多年的快速发展，我国已形成具有明显优势的配套产业链集群优势。印度、越南等苹果重点布局的国家无论在基础设施建设、产业链配套、工人素质等方面，均与我国存在较大差距，且短期内无法迅速提升。因此，我国具有明显的配套产业链集群优势，导致苹果公司难以短期内将大量产能转移。

② 苹果转换国内供应商成本较高

苹果公司对其产业链上的供应商在技术实力、制造能力、资金实力、质量控制等方面均具有较高要求，供应商认证严格、复杂、周期较长，形成了较高的进入壁垒。我国境内的果链供应商链中已相互配合多年，更换供应商的效率损失成本较高。

③ 行业内相关企业亦适当布局海外投资，以抵消苹果公司产能转移可能带来的对行业竞争环境、供需关系的不利影响

根据公开资料显示，近年来行业内相关企业亦适当布局海外投资，如博众精工在分别在印度和越南设立子公司、华兴源创在越南设立子公司，以抵消苹果公司产能转移可能带来的对行业竞争环境、供需关系的不利影响。

2、发行人与苹果公司合作的持续性和稳定性

(1) 发行人与苹果公司合作具有持续性

发行人自 2019 年 5 月开始与苹果公司直接接触，并根据其检测需求提供定制化软件研发服务。在历经苹果公司对发行人研发能力、质量控制能力、供应链能力、综合管理能力全面考察和认证后，公司于 2019 年 12 月取得苹果公司的供应商代码，正式成为苹果公司合格供应商。自 2020 年起，苹果公司及其产业链内的 EMS 厂商开始批量采购发行人产品及服务，截至目前发行人已服务过闻泰科技、蓝思科技、歌尔股份、捷普集团等苹果产业链内企业。2020 年、2021 年及 2022 年上半年，公司来自苹果产业链的收入分别为 62.17 万元、192.78 万元及 595.12 万元，呈现持续增长的趋势。截至本回复出具之日，公司取得来自苹果产业链的在手订单为 2,100 万元，公司与苹果公司合作具有持续性。

(2) 发行人与苹果公司合作具有稳定性

苹果公司对检测设备的技术水平要求较高，加之发行人所处的行业具有技术门槛较高、定制化程度较高的行业特点，因此双方一旦形成合作关系，合作的稳定性相对较高。具体分析如下：

① 苹果公司对检测设备的技术水平要求较高

苹果公司作为全球消费电子产品的龙头企业，由于对产品质量、用户体验追求较高，因此对于产品的检测需求在消费电子领域亦处于全球最高水平。报告期内，发行人在服务客户的过程中不断升级、积淀自身技术，主要在软件开发、射频测试设备、组包装设备等领域与苹果公司展开合作。发行人自身技术水平已经得到苹果公司的认可。

② 发行人所处的行业技术门槛较高

智能检测装备行业属于跨学科的技术密集型行业，核心技术的积累和持续的技术创新能力是企业掌握核心竞争优势的关键因素之一。作为行业优秀的智能装备制造制造商或解决方案提供商，不仅需要掌握机械、电子、测试测量、软件算法、云计算等多门类的技术，还需要随时掌握被服务行业的技术变化，不断提高自身的创新能力和研发能力、革新技术和更新设计理念。因此，智能检测装备行业技术门槛较高。

③ 发行人所处的行业具有定制化程度较高的行业特点

智能检测设备行业具有定制化属性。从前端来看，定制化的智能检测设备需要经过方案设计、样机验证、批量生产等流程，更换设备供应商无法迅速完成定制化开发到批量供应的一系列流程。特别是对于苹果公司而言，其电子产品的销量较大，需要短时间内大规模自动化生产和检测，因此同类型检测设备一旦确定技术方案，苹果公司通常不会出现更换设备供应商的情形。

3、苹果产业链的同类型企业参与发行人所处领域竞争的情况及未来趋势判断

苹果公司“砍单”、产能转移计划特别是受需求降低的“砍单”行为未来可能导致苹果产业链的同类型企业在安卓领域与发行人进行竞争的情形。发行人在服务安卓客户的过程中完成了自身技术积累，同时由于下游客户的需求、终端客户的供应链结构不同使得公司在面对上述在安卓领域竞争加剧情形时具有一定竞争优势，具体如下：

（1）安卓产业链内的客户在选择设备供应商时，会要求供应商具有同时提供底层算法、上层软件平台、硬件机构、电控组件、运动视觉算法等方面的整体解决能力，而苹果公司通常会将硬件机构、电控组件、运动检测算法等部分和底层算法和上层软件平台等部分分开，分别由不同供应商提供。因此，苹果产业链设备企业更专注于单一领域，在综合解决方案方面发行人更具竞争力。

（2）在服务安卓供应链的客户时，由于下游电子产品制造厂商存在同时服务于多个品牌客户的情形，在考虑到产线的重复利用率后，会对公司提出一定的通用化、标准化和兼容性要求。而苹果产业链内的设备供应商由于产品只服务于苹果单个品牌，甚至设备产品可能只运用于单个机型，在产品设计、软件架构搭建时并不会考虑提高标准化、通用化程度。相较于竞争对手，发行人所具有的高兼容性软硬件设计能力具有优势，能够帮助客户提高生产换线效率、降低技术支持难度、提升产线重复利用率。

（3）由于苹果公司的 IOS 系统系相对封闭的系统，苹果公司没有给供应商提供任何系统定制化开发的接口和通道，所有的测试标准和测试方法供应商必须按照苹果公司的要求进行，因此苹果产业链内的企业相对缺少操作系统嵌入式软

件和驱动深入研究和开发经验。而发行人自成立以来主要服务于安卓产业链，其为相对开放的系统，安卓的产品可以进行相应的嵌入式软件和驱动定制开发，来达到更高测试的效率。发行人在安卓产业链内多年的积累使得发行人具有大量对安卓产品测试系统的开发经验，令发行人面对竞争对手时候具有优势。

4、发行人是否存在经营环境已经或将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项

由前文分析可知，发行人与苹果公司合作具有持续性和稳定性；现阶段苹果公司业务量占比仍相对较小，报告期各期公司直接及间接来自苹果公司的收入占当期营业收入的比例分别为 0%、0.19%、0.51%及 3.15%，占比相对较小，公司与苹果公司业务量的波动对发行人不会产生重大不利影响；苹果公司“砍单”、产能转移计划特别是受需求降低的“砍单”行为，未来可能导致苹果产业链的同类型企业在安卓领域与发行人进行竞争的情形，但公司在面对上述在安卓领域竞争加剧情形时具有一定竞争优势。综上，发行人不存在经营环境已经或将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

同时，就在安卓领域可能存在竞争加剧的情形，发行人已经进行风险揭示，并在招股说明书中“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”章节进行相应披露，具体如下：

“（四）市场竞争风险

公司产品主要为自动化设备，国外厂商凭借其技术优势在行业竞争中处于优势地位，国内厂商由于技术积累相对薄弱，但受市场拉动和政策支持的影响，发展速度较快，各企业处于争夺市场的关键阶段。同时，由于我国智能制造装备行业前景广阔，新进入者投资意愿较强，未来行业竞争可能进一步加剧。

此外，据公开媒体报道，受自身需求减弱影响，苹果公司可能存在削减订单的“砍单”计划；同时，近年来受中国人工成本上涨、中美贸易摩擦等因素影响，苹果公司着手将其中国境内供应链的部分产能转移到印度、越南等国家和地区。现阶段同行业可比上市公司主要集中于苹果系统领域，未来上述苹果公司“砍单”、产能转移计划的实施可能导致存在苹果领域内的自动化装备企业转入安卓系统领域从而与发行人直接产生竞争的情形，进而进一步加剧公司面临的市场竞争环

境。如果公司不能持续提升技术研发和服务水平、加强产品质量控制和成本管理，未来由于市场竞争加剧将可能导致公司产品的市场价格出现下降，对公司未来的盈利能力产生不利影响。”

（四）说明小米集团、光弘科技、华勤技术入股发行人前后的采购产品类型以及发行人对其平均销售毛利率是否发生较大变化，小米集团、光弘科技、华勤技术报告期内是否为发行人提供介绍客户、推荐商业机会、技术合作等业务发展便利或其他利益输送行为，相关业务合作是否具有持续性

1、说明小米集团、光弘科技、华勤技术入股发行人前后的采购产品类型以及发行人对其平均销售毛利率是否发生较大变化

小米集团、光弘科技、华勤技术入股发行人前后的采购产品类型以及发行人对其平均销售毛利率等情况分析因涉及商业机密，因此本回复内容已申请豁免信息披露。

下游客户向发行人采购产品的类型以及对应的采购金额主要取决于下游客户自身业务发展需求；因小米集团、光弘科技、华勤技术入股前后的需求不同，故向入股前后发行人采购的产品类型及交易金额存在较大变化；小米集团、光弘科技、华勤技术入股发行人前后的采购各产品类型对应的平均销售毛利率存在一定的变动，变动均具有合理原因。

2、小米集团、光弘科技、华勤技术报告期内是否为发行人提供介绍客户、推荐商业机会、技术合作等业务发展便利或其他利益输送行为，相关业务合作是否具有持续性

根据对上述客户的实地走访及访谈、以及发行人出具的说明，小米集团、光弘科技、华勤技术报告期内不存在为发行人提供介绍客户、推荐商业机会、技术合作等业务发展便利或其他利益输送行为。

发行人与小米集团、光弘科技、华勤技术相关业务合作具有持续性。具体分析如下：

（1）发行人与小米集团、光弘科技、华勤技术均具有较长的合作历史且合作关系良好。具体合作背景及合作历史如下：

序号	客户名称	合作背景及合作历史
1	小米集团	小米集团作为世界知名的消费电子品牌商，一直系发行人的重点开拓客户。发行人自 2015 年起向小米集团的代工厂南京英华达和廊坊富士康供应音频检测设备和传感器功能测试设备，并以此通过其下游代工厂开始与小米集团建立联系。 2016 年，小米集团研发部门拟导入检测设备，发行人开始与小米集团直接对接，经过多轮送样、验证，发行人于 2017 年 11 月取得小米集团的供应商资质，双方开始进入正式合作阶段。 2018 年起，随着小米集团自身规模的扩张，小米集团亦开始采取自购自动化设备供给代工厂使用的模式，以减轻代工厂的固定资产投入。经过前期多年业务合作，发行人的产品、技术、服务能力得到小米集团的认可，发行人开始取得小米集团直接采购订单。 2020 年发行人取得小米集团认证的“小米智能工厂 2020 年年度优秀合作伙伴”称号。
2	光弘科技	2012 年 4 月发行人子公司艾特讯取得光弘科技合格供应商代码，并于当年即取得订单，后续开始批量供货发行人自研的自动化设备产品。鉴于光弘科技系行业内知名的 EMS 工厂，主要代工生产手机/平板/手表等产品，因此近年来随着双方合作深度、广度不断延伸，公司陆续为客户提供自动化测试/包装段自动化设备等整体解决方案。
3	华勤技术	华勤技术作为行业内知名的 ODM 厂商，对自动化设备的需求与发行人的产品相匹配，因此发行人一直寻求与华勤技术的合作机会。发行人于 2016 年开始与华勤技术进行商务接洽，并历经送样、测试等多轮验证，于 2017 年 12 月正式取得华勤技术的供应商资质。2017 年至今，发行人凭借优质的产品和服务取得华勤技术的认可，并取得其认证的“2020 年优秀供应商”称号。

发行人与小米集团、光弘科技、华勤技术均保持了较长的合作时间，在其同类项目采购体系中具有较为重要的地位且具备竞争优势，且发行人产品均获得了上述客户的认可，发行人与主要客户的合作关系稳定。小米集团、光弘科技、华勤技术入股发行人也是基于保证自身供应链稳定性的考虑。

(2) 小米集团、光弘科技、华勤技术对自身的供应商设有严格、复杂、长期的认证程序，故双方一旦建立合作关系，不会轻易更换，更换供应商的潜在成本较高

小米集团、光弘科技、华勤技术对自身的供应商设有严格、复杂的认证周期，需要对相关供应商的研发能力、量产水平、质量控制及快速服务能力等进行全面的考核和评估，认证周期相对较长。因此，选取新的供应商需要耗费大量的考察时间，更换成本较高；一旦双方形成长期合作，客户不会轻易进行供应商变更。

(3) 报告期内，小米集团、光弘科技、华勤技术持续向发行人采购产品

报告期内，发行人对小米集团、光弘科技、华勤技术的收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	小米集团	162.44	1,089.24	2,560.60	193.90
2	光弘科技	1,463.70	4,953.60	1,344.45	444.12
3	华勤技术	1,260.95	3,654.86	2,692.39	525.46

由上表可知，报告期各期小米集团、光弘科技、华勤技术均向发行人持续采购。且 2022 年 1-6 月，发行人对小米集团、光弘科技、华勤技术实现的收入分别为 162.44 万元、1,463.70 万元和 1,260.95 万元，其中光弘科技、华勤技术仍为公司前五大客户。

（4）发行人与小米集团、光弘科技、华勤技术目前的合作情况

发行人和小米集团在手机业务领域展开了深度合作，针对小米的机型迭代、高端机新功能、快充、摄像机的防抖等测试需求，发行人均做好测试设备的迭代研发。发行人与光弘科技的合作情况，在消费电子领域，发行人和光弘科技从手机平板、手表等领域已经展开全方位合作，向光弘科技提供的自动化设备涵盖测试设备、组装设备、自动化线体，覆盖面广；另外在光弘科技拓展的汽车电子领域和新能源领域，发行人也开始和光弘科技进行项目接洽及 DFM（可制造性设计）方案评审。与华勤技术的合作情况，在消费电子领域，发行人和华勤技术从手机、平板、笔记本电脑、TWS 蓝牙耳机、手表、手环等领域已经展开全方位合作，设备涵盖测试设备、组装设备、自动化线体；在汽车电子领域，发行人与华勤技术也有了深度的合作，并已经获取相关订单。

（五）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）通过查阅公司 2022 年 1-6 月公司对比亚迪、富士康的销售明细，确定交易金额的准确性；

（2）通过对发行人相关人员进行访谈、查阅公开资料等形式，了解公司向比亚迪、富士康销售金额大幅减少的原因；

（3）通过查阅公司对主要客户的订单明细，了解被取消订单的主要原因；

(4) 通过查阅 Canalys、IDC 等行业数据报告，了解近当前高端手机的市场竞争格局及发展趋势；

(5) 通过查阅公司设备产品应用的相关资料，了解相关产品设备是否能够满足高端消费电子的检测需求；

(6) 通过查阅公开媒体报道的形式，了解苹果公司“砍单”、产能转移计划，并分析可能对发行人所处行业竞争环境、供需格局的影响以及具体的传导路径；

(7) 查阅公司与苹果公司签订的订单等形式，结合检测设备行业的行业特点，分析发行人与苹果公司合作的持续性和稳定性；

(8) 通过对发行人相关人员进行访谈、查阅公开资料等形式，了解公司未来面对可能存在的竞争加剧情形时的竞争优势，并分析公司是否存在经营环境已经或将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项；

(9) 查阅发行人收入成本明细表，分析发行人向小米集团、光弘科技、华勤技术销售产品的类型及销售价格、毛利率；

(10) 实地走访小米集团、光弘科技、华勤技术，访谈发行人客户相关人员，了解客户的经营规模、经营情况，了解其与发行人的合作时间、销售产品类型、结算方式、交易模式、产品质量、关联交易等情况，核查发行人客户的真实性和交易的真实性，了解发行人与上述客户合作情况，分析发行人与主要客户合作的稳定性、可持续性、主要产品的可替代性；

(11) 访谈公司管理层及销售负责人，了解公司对小米集团、光弘科技、华勤技术的开发方式，了解发行人与上述客户的合作关系及客户在行业中地位与经营状况；

(12) 查阅发行人截至 2022 年 6 月 30 日的在手订单统计表，并分析小米集团、光弘科技、华勤技术截至 2022 年 6 月 30 日的在手订单金额。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 2022 年 1-6 月向比亚迪、富士康销售金额大幅减少主要系上述客户自

身采购需求同比有所下滑所致；发行人对比亚迪、富士康的销售规模与客户自身业务发展、采购需求的变化具有匹配性；公司已经与下游知名客户建立了稳定的合作关系，能够持续取得主要客户重要订单；公司存在少量因主要客户需求变化导致订单取消的情形，未对公司持续经营造成重大不利影响；

（2）发行人下游客户提升高端手机市场份额并加大向发行人采购检测设备的具有较大可能性；发行人相关产品设备能够满足高端消费电子的检测需求；

（3）苹果公司“砍单”主要系受整体消费电子行业需求下滑所致，受终端需求下滑影响可能导致行业整体竞争加剧的情形；苹果公司产能转移计划预计短期内不会对发行人所处行业竞争环境、供需格局产生大规模影响；发行人与苹果公司合作的持续性和稳定性；苹果公司“砍单”、产能转移计划未来可能导致苹果产业链的同类型企业在安卓领域与发行人进行竞争的情形。发行人在面对上述在竞争加剧情形时具有一定竞争优势；发行人不存在经营环境已经或将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项；

（4）下游客户向发行人采购产品的类型以及对应的采购金额主要取决于下游客户自身业务发展需求；因小米集团、光弘科技、华勤技术入股前后的需求不同，故向入股前后发行人采购的产品类型及交易金额存在较大变化；小米集团、光弘科技、华勤技术入股发行人前后的采购各产品类型对应的平均销售毛利率存在一定的变动，上述变动均具有合理原因。小米集团、光弘科技、华勤技术报告期内不存在为发行人提供介绍客户、推荐商业机会、技术合作等业务发展便利或其他利益输送行为，相关业务合作具有持续性。

问题六：关于原材料采购及主营业务成本

申报材料及前次审核问询回复显示，自 2021 年以来，发行人主要原材料的采购单价呈现持续的上涨趋势，且上涨幅度较大。

请发行人结合报告期内各主要产品原材料采购价格的波动情况、定价依据，说明原材料采购价格对发行人主要产品销售单价及毛利率稳定性的影响，发行人能否有效向下游客户传导上游采购成本压力，并充分提示经营成本波动的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）结合报告期内各主要产品原材料采购价格的波动情况、定价依据，说明原材料采购价格对发行人主要产品销售单价及毛利率稳定性的影响，发行人能否有效向下游客户传导上游采购成本压力，并充分提示经营成本波动的风险

1、报告期内各主要产品原材料采购价格的波动情况、定价依据

公司报告期内采购原材料的情况具体如下：

单位：万元

原材料分类	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
标准件-光电类	3,393.20	40.87%	8,043.78	44.76%	7,957.28	45.94%	6,521.51	52.74%
标准件-机械类	1,299.50	15.65%	2,518.94	14.02%	2,199.74	12.70%	1,004.85	8.13%
标准件-气动类	595.50	7.17%	1,257.29	7.00%	1,041.40	6.01%	988.52	7.99%
标准件-其他类	471.48	5.68%	883.41	4.92%	992.57	5.73%	647.39	5.24%
非标加工件	2,541.88	30.62%	5,269.10	29.32%	5,128.74	29.61%	3,204.25	25.91%
合计	8,301.56	100.00%	17,972.52	100.00%	17,319.72	100.00%	12,366.52	100.00%

如上表所示，发行人在报告期内采购原材料的主要类别较为稳定，均主要以光电类标准件和非标加工件为主，上述两类原材料的采购金额占公司采购原材料总额的比例各年都在 70%以上，为发行人的主要原材料。

因此，以下主要对上述两类原材料进行分析：

（1）采购非标加工件的价格波动情况及定价依据

发行人采购非标加工件在报告期内的单价及变动情况如下：

单位：元/件

原材料分类	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价
非标加工件	49.51	13.57%	43.60	7.48%	40.56	0.62%	40.31

发行人报告期内采购的非标加工件主要包括钣金和机加工件，用于设备产品的外壳、底座及带有固定功能的零部件。发行人采购非标加工件的单价由 2020 年的 40.56 元/件逐步上升至 2022 年 1-6 月的 49.51 元/件。

发行人所采购的非标加工件中机加工件的原材料主要为铝材，钣金的原材料主要为钢材，因此采购时的价格会受采购时铝材和钢材的价格波动所影响。此外，公司非标加工件的价格还受表面大小、加工费用和表面处理费用影响。

报告期内，LME 铝现货结算价走势如下：



数据来源：同花顺 ifind

报告期内，中国钢材综合价格指数（CSPI）走势如下：



数据来源：同花顺 ifind

由上图可知，铝材和钢材的价格 2019-2020 年总体趋于稳定，2021 年价格指数呈现上涨趋势，2022 年上半年呈现波动的趋势。受采购时铝材和钢材的价格波动所影响，发行人非标加工件 2020 年较 2019 年、2021 年较 2020 年、2022 年 1-6 月较 2021 年的波动比例分别为 0.62%、7.48%、13.57%，与上述铝材钢材的价格波动趋势一致。

发行人对于采购非标加工件有非常严格的定价规则，并有专门的核价人员进行单价计算，确保采购价格公允。下单前，发行人的核价人员会将拟采购件的体积/面积数据（长、宽、高）、预计加工工序所耗用的时间（如 CNC 加工、热处理、切割线加工等）及预计表面处理所耗用的时间等参数输入发行人内部的 MES 系统，MES 系统通过内嵌公式自动生成单价，后续发行人的采购部门进行采购下单时不可以超出该单价进行采购，并结合交期及各供应商的加工能力按照已生成单价与供应商进行下单。

发行人同行业可比公司均未披露报告期内采购机加件的价格波动情况，经查询已过会同行业公司荣旗科技公开披露的信息，荣旗科技 2019 年至 2021 年采购机加件的变动幅度分别为 4.78%和 10.90%，与发行人不存在较大差异。

（2）采购光电类标准件的价格波动情况及定价依据

发行人采购光电类标准件在报告期内的单价及变动情况如下：

单位：元/件

原材料分类	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价
标准件-光电类	60.53	1.99%	59.35	29.05%	45.99	-17.62%	55.83

发行人报告期内采购的光电类标准件主要包括音频箱、PC 主机、工控机、工业相机、面光源、中继镜等。公司产品具有高度定制化特征，且设备产品一般呈小批量、多型号的特征；为实现不同客户的差异化需求，公司光电类标准件原材料采购也随之呈现种类多、功能多样的特点，即使是同种类型的原材料也会因品牌、材质和规格的不同而有较大的价格差异。

报告期各期，发行人采购光电类标准件的单价分别为 55.83 元/件、45.99 元/件、59.35 元/件和 60.53 元/件，2020 年较 2019 年、2021 年较 2020 年、2022 年 1-6 月较 2021 年的波动比例分别为-17.62%、29.05%、1.99%。2020 年光电类标准件采购价格下降的原因主要为①2020 年收入规模上涨，采购需求量上升，公司集中采购利用规模优势提高公司议价能力从而降低采购成本；②持续引入了新的供应商；③在产品性能和功能保持不变的情况下，选用性价比更高的替代材料。2021 年光电类标准件采购单价上涨原因主要为：①公司主要客户对定制化产品的性能需求更高，公司产品中配置的部分光电类标准件如 PC 主机、工控机、音频箱等，采用了更高规格的型号，其单价更高，拉高了相应品类的采购单价；②光电类标准件如显示器、光电传感器、运动控制卡等由于市场上较为紧缺，行业内价格普遍上涨导致公司采购单价上升。

公司报告期内采购金额前 10 的光电类标准件的主要供应商及其定价依据如下：

原材料名称	主要供应商	定价依据
PC 主机	深圳华杰共创科技有限公司	采用如戴尔、凌华等国际知名品牌，而发行人主要是向上述品牌厂商在境内的代理商进行采购。代理商参考品牌原厂的指导价，与发行人商务洽谈后确定采购价格。
工控机	深圳市大风科技有限公司	
显示器	深圳华杰共创科技有限公司	
工业相机	杭州海康智能科技有限公司 南京汇川工业视觉技术开发有限公司	向国内外知名厂商直接采购。根据供应商内部定价规则及与发行人商务洽谈后确定价格。
运动控制卡	深圳市雷赛智能控制股份有限公司	

原材料名称	主要供应商	定价依据
音频箱	深圳理声士技术有限公司	以历史采购数据为支撑，严格执行内部询价比价的采购程序，同时积极引入新供应商验证性价比更优的原材料，以此对采购价格进行严格把控。
面光源	东莞市清联电子科技有限公司	
	深圳市华周测控技术有限公司	
	深圳市思奥特照明科技有限公司	
中继镜	中山依瓦塔光学有限公司	
PCBA 板	深圳市大鱼号科技有限公司	
人工嘴	杭州兆华电子股份有限公司	
	深圳市美格信测控技术有限公司	

公司主要产品为各类智能化、自动化设备，具有高度定制化特征，且设备产品一般呈小批量、多型号的特征。为实现不同客户的差异化需求，公司所采购的原材料品类多样、型号众多，多数不存在统一、公开的价格市场。对于同一种原材料，公司一般选择 3 家以上供应商进行询价、议价、比价，并综合考虑产品质量、报价、交期等因素后进行采购。公司建立了多个采购相关的管理制度，包括《新供应商开发作业规范》、《采购作业规范》、《物控作业规范》、《供应商管理作业规范》、《样品管理规范》、《物料价格规范》等，确保采购价格公允、公司的采购工作得以有序进行。

2、原材料采购价格对发行人主要产品销售单价及毛利率稳定性的影响

公司产品主要包括单体自动化设备、线体自动化设备和设备配件及其他，所使用的原材料主要包括光电类标准件、机械类标准件、气动类标准件、非标加工件。

报告期各期，公司主要产品的销售收入金额、占比及销售单价如下：

单位：万元、万元/台（套）

产品名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
单体自动化设备	收入金额	13,147.62	26,467.00	24,673.59	14,178.60
	收入占比	69.53%	70.42%	76.21%	77.55%
	平均单价	6.23	5.44	5.22	5.40
线体自动化设备	收入金额	2,217.42	5,678.32	3,311.92	457.75
	收入占比	11.73%	15.11%	10.23%	2.50%
	平均单价	31.68	20.35	75.27	65.39
设备配件及其他	收入金额	3,543.84	5,436.56	4,391.00	3,647.50

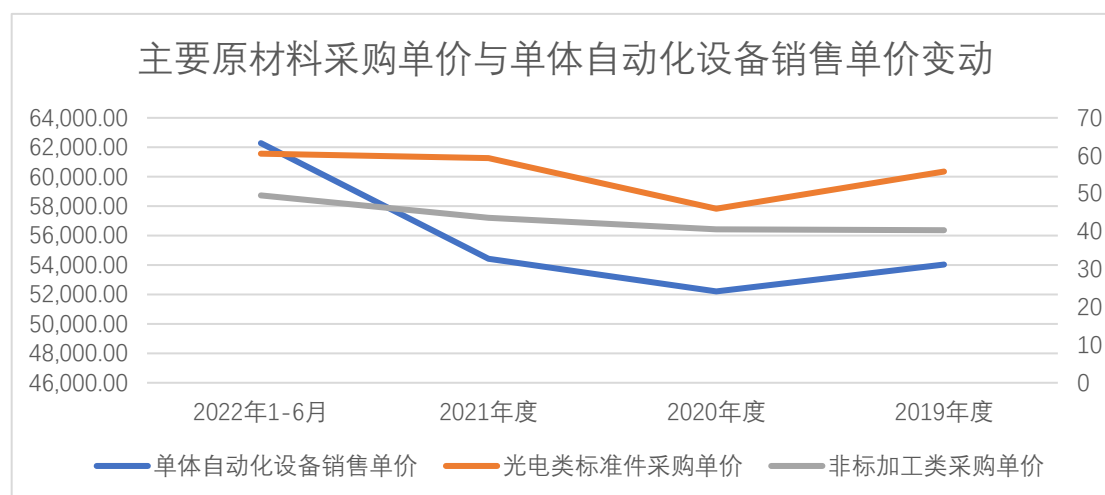
产品名称	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
	收入占比	18.74%	14.47%	13.56%	19.95%
	平均单价	0.07	0.04	0.04	0.04

如上表所示,单体自动化设备的销售收入金额占全年主营业务收入占比在70%左右,比例较高。

因此,以下主要分析光电类标准件和非标加工件的采购价格对单体自动化设备销售单价及毛利率稳定性的影响。

报告期各期光电类标准件及非标加工件原材料采购单价与单体自动化设备销售单价变动情况如下:

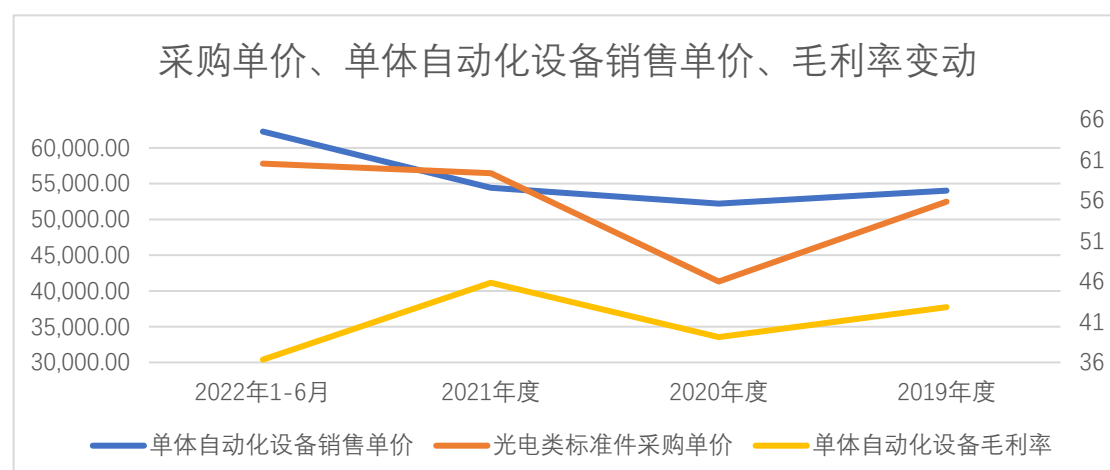
单位:元/台,元/件



如上图所示,报告期各期,单体自动化设备销售单价与光电类标准件、非标加工类采购单价整体变动趋势一致,说明发行人有一定能力向下游客户传导上游采购价格波动。2020年非标加工件采购单价较2019年有小幅增长,同时光电类标准件采购单价较2019年明显下降,传导至整体销售单价呈下降趋势。

报告期内直接材料的主要类别较为稳定,光电类标准件成本金额占比各年都在40%以上。因此以下主要分析光电类标准件的采购价格对单体自动化设备毛利率稳定性的影响。

单位：元/台、元/件、%



报告期各期单体自动化设备的毛利率分别为 42.82%、39.14%、45.83%、36.35%。2020 年较 2019 年、2021 年较 2020 年、2022 年 1-6 月较 2021 年的毛利率波动比例分别为-3.68%、6.69%、-9.48%。

如上图所示，受产品结构变化、产品设计优化及供应链管理加强等因素影响，2019-2021 年采购单价先降后升，销售单价也呈现先降后升的趋势，受此影响发行人毛利率先降后升。采购价格至产品毛利率有一定传导性。

在宏观经济波动、物流受限的背景下，2022 年 1-6 月消费电子行业需求暂时下降。受此影响，材料采购价格至产品毛利率的传导性受到影响。2022 年 1-6 月采购单价上涨，公司毛利率有所下降。主要原因系：①自 2021 年下半年起，受客户对部分产品性能需求提高导致采购的部分原材料规格型号升级的影响、部分光电类原材料市场紧缺价格上涨的影响及钢铁、铝等大宗商品价格上升的影响，公司主要光电类标准件及非标加工件原材料采购单价呈现上升的趋势。由于公司自原材料采购至产品的最终销售要经过原材料领用-生产-产成入库-发货-安装调试-验收等环节，周期较长，原材料价格上涨集中反应于 2022 年 1-6 月，导致单位直接材料上升有所上升。②2022 年上半年，由于部分调试人员无法到客户现场进行安装调试，公司新招募了部分调试人员以备临时调用，导致公司生产人员人数及薪酬有所上升。此外，由于公司开工时间缩短，产量不及 2021 年的一半，导致公司产品分摊的固定成本有所上升。上述原因导致公司单位直接人工和单位制造费用有所上升，2022 年 1-6 月毛利率下降。

3、发行人能否有效向下游客户传导上游采购成本压力，并充分提示经营成

本波动的风险

公司采用非标准化的定制产品销售模式，参考满足客户要求所需使用原材料的构成、价格及其变化趋势，并根据市场竞争等多方面情况综合考虑进行报价。

(1) 公司目前的定价政策及相应内控制度

公司对产品的定价均按照成本加成的定价原则。在销售部获取客户需求后，研发部根据客户要求进行产品研发和设计并输出产品 BOM（物料清单）和设计图纸。商务部根据 ERP 系统中最新的物料价格结合物料清单，综合考量研发和设备投入、组装调试等人工成本，加上合理利润等核算后输出指导价格给销售部。销售部根据客户采购量、付款信用期、销售地域、产品竞争情况、产品设计变更与工艺变化、研发和设备投入、新产品投产等多种因素确认初步报价经营销中心审批后正式报价给客户。公司建立了《销售报价作业规范》等多个管理制度，以确保公司合理报价，保证客户及公司的最大利益化。

发行人定价政策与同行业可比公司的对比情况见下：

公司简称	定价政策
华兴源创	综合考虑利润绝对额、客户开拓、合作关系维系等因素等进行定价
博众精工	根据产品生产所需的材料成本为基础，并考虑产品的创新程度及综合技术含量，所投入的研发设计成本，以及客户的后续业务机会、项目合同金额、生产交货周期等因素，与客户协商确定相关产品价格
燕麦科技	采取“成本加成”的定价模式： 即根据产品的直接成本、前期研发费用及各项综合费用之后确定基础价格，同时综合考虑市场环境、产品技术附加值等因素以成本加成的方法确定最终的销售价格
博杰股份	根据产品成本、费用及合理的利润而确定： 各个客户的定制化产品差异较大，公司在综合考虑原材料采购成本、产品技术开发难度、研发周期、生产交货周期、订单数量及合同总额等因素后，确定产品报价
智信精密	销售产品采用“成本加成”的定价政策： 即根据客户需求，以产品原材料耗用、人工工时及制造费用等生产成本为基础，结合技术、工艺难度、订单业务量、后续业务合作机会、生产交货周期、下游应用行业和竞争情况及合理利润等因素确定初步价格，经内部审核通过后向客户报价
发行人	销售产品采取“成本+利润”的定价政策： 根据客户对产品的实际需求，产品所需的物料及人工成本、组装和调试难度等因素对生产成本进行测算，在此基础上结合市场竞争情况、订单业务量、客户预算及公司内部要求利润情况向客户报价

经对比，发行人与同行业可比公司定价政策不存在显著差异。

(2) 原材料价格上涨时公司如何管控毛利

由于公司产品在行业内已形成一定品牌知名度，具有较强的市场竞争力，未

来毛利率可能会在合理区间进行一定波动，但不存在大幅下降的风险。公司已采取以下措施应对原材料价格上涨时毛利率下滑而导致业绩下降的风险：

①后端采购环节监控原材料采购价格、降低采购成本，降低产品调价的滞后性

采购部在公司 ERP 系统中维护历史物料价格。如 ERP 系统中无物料价格或最近的采购时间距报价已超过 3 个月，商务报价专员将标准件原材料发给采购工程师进行询价，机加件、钣金件等非标加工件发给核价工程师核价。针对供应商、采购价格的管控，公司建立了《新供应商开发作业规范》、《物料价格规范》等多个管理制度，具体详见本回复“问题六/（一）/1、报告期内各主要产品原材料采购价格的波动情况、定价依据。

公司与客户签订的为订单式合同，由于公司产品定制化程度较高，会基于每笔订单产品的配置、规格以及原材料最新的采购价格进行报价，故公司可在报价时充分考虑原材料的涨价因素，从而减少原材料价格波动的影响，降低产品调价的滞后性。

针对 PC 主机、工控机、运动控制卡等通用型标准件，公司结合订单需求，综合考虑当前原材料市场走势，向供应商大批量订购。集中采购利用规模优势，提高公司议价能力从而降低采购成本，利于成本控制。同时，通过保证一定安全库存，有益于公司及时应对突发订单，保证原材料的及时、足额供应，维持公司正常生产经营。

为保证公司生产经营的稳定性及交货的及时性，同时为进一步降低原材料的采购成本，报告期内公司持续优化供应链结构，降低对单个供应商的依赖并提高采购效率。在不影响产品质量的情况下优先选用国内品牌进行国产替代，在验证价格更优的替代型号材料，逐步引进引入了新的供应商。

②研发部门进行产品设计优化

研发部门持续对部分产品进行设计优化，在产品性能和功能保持不变的情况下，与采购工程师配合研发评估物料成本优化，通过改善内部结构设计、选用性价比更高的替代材料，降低原材料使用成本。

③适当让利，达成客户集中采购，确保销售增长的可持续性

受 2022 年宏观经济波动、物流受限等因素影响，在消费电子行业需求暂时下降的宏观背景下，消费电子行业客户对于降低成本的要求强烈，市场竞争激烈，公司终端价格有所下降。受到售价端和成本端挤压影响，公司毛利率出现暂时下滑。公司与客户进行商务洽谈时，综合考量公司目前存货端已有备货，向客户承接更多销售订单。在有效消耗库存的同时，确保了客户及公司的最大利益化、未来销售增长的可持续性。

综上所述，公司生产经营所使用的原材料包括光电类、机械类、气动类、其他类等标准件及非标加工件，上述主要原材料采购成本受大宗商品价格、原材料设计变更工艺变化、市场供需关系等因素影响会出现一定程度波动。若因未来公司不能通过提高售价、技术创新方式将采购成本压力充分向销售端转移，不能有效控制其他成本费用，以及产品调价滞后于原材料价格变动将面临毛利率波动甚至下滑的风险。基于现有的定价策略、公司对毛利的管控手段，公司能在一定程度上减少原材料价格上涨对经营业绩和主营业务毛利率波动的影响。

（4）发行人已补充披露经营成本波动的风险

发行人已经在招股书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中针对经营成本波动的风险进行了补充披露，具体如下：“

随着经济发展以及受通货膨胀等因素的影响，未来公司人力成本将相应上升。如果人均产值无法相应增长，则人力成本的上升可能会对公司的经营业绩带来不利影响。

公司主要产品为单体自动化设备、线体自动化设备及设备配件等，报告期内采购原材料的主要类别较为稳定，均主要以光电类标准件和非标加工件为主，上述两类原材料的采购金额占公司采购原材料总额的比例各年都在 70%以上。2021 年以来公司所采购的主要原材料的价格呈现逐渐上涨的趋势，对发行人的业绩产生了一定影响。如果未来主要原材料价格大幅波动，且公司未能通过有效的措施合理控制生产成本或未能将原材料价格上涨的影响有效传导至下游客户，将会对公司产品毛利率和经营业绩产生不利影响”

（二）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）了解发行人与采购业务相关的关键内部控制，评价其设计是否得到执行，并对采购业务相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试；

（2）获取发行人报告期各年的采购明细表，按照采购原材料类别核查发行人各类原材料的价格变动情况，并将原材料采购价格与同行业可比公司、公开市场数据进行对比，分析发行人各类原材料采购价格变动的原因及合理性；

（3）分析发行人主要原材料采购价格走势，与发行人销售单价、毛利率的关联关系；

（4）获取发行人销售报价相关制度，访谈发行人相关业务人员，了解发行人产品定价策略，与同行业可比公司对比；

（5）访谈发行人相关业务人员，了解发行人向下游客户传导上游采购成本压力的机制。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内发行人采购各类主要原材料均遵循公司相关采购制度，采购价格具有公允性，并经主要供应商访谈确认，与发行人所进行的交易均系根据双方实际业务需要真实发生，不存在代发行人分担成本费用、调节利益、利益输送的情形；

（2）发行人已披露光电类标准件及非标加工件采购价格波动的原因，报告期内材料采购单价波动具有合理性；

（3）发行人主要原材料采购价格走势，对发行人销售单价、毛利率的影响有一定滞后性，分析结果合理；

（4）报告期内发行人销售报价均遵循公司相关报价制度，定价策略与同行业可比公司对比无显著差异；

（5）发行人向下游客户传导上游采购成本压力的机制合理，能有效将采购成本压力向销售端转移。

问题七：关于毛利率

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）受原材料价格上涨、新冠疫情、产能下降等因素影响，发行人单体自动化设备 2022 年 1-6 月毛利率出现较大幅度下滑；

（2）报告期各期，发行人汽车电子产品销售毛利率分别为 51.39%、67.73%、40.67%、25.13%；

（3）2022 年 1-6 月，发行人及同行业可比公司的综合毛利率较 2021 年度分别下降 7.88 个百分点和 1.64 个百分点；

请发行人：

（1）结合下游客户行业的景气程度分析发行人 2022 年 1-6 月是否存在销售价格下降或无法及时依据生产成本调整销售价格的情形，导致发行人单体自动化设备毛利率下降的因素是否具有持续性；

（2）说明汽车电子产品的技术来源、研发过程以及行业竞争力情况，并分析报告期内汽车电子产品销售毛利率大幅下滑的原因及合理性；

（3）说明发行人 2022 年 1-6 月综合毛利率下降幅度显著高于同行业可比公司的原因及合理性，并结合发行人 2022 年下半年的毛利率变动情况分析发行人综合毛利率是否存在持续下滑风险；

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）结合下游客户行业的景气程度分析发行人 2022 年 1-6 月是否存在销售价格下降或无法及时依据生产成本调整销售价格的情形，导致发行人单体自动化设备毛利率下降的因素是否具有持续性

1、结合下游客户行业的景气程度分析发行人 2022 年 1-6 月是否存在销售价格下降或无法及时依据生产成本调整销售价格的情形

（1）公司下游客户行业的景气程度

①消费电子领域

公司核心产品主要包括整机测试设备、模组测试设备、组包装设备以及线体自动化设备，主要应用于消费电子领域。就消费电子领域而言，公司产品在智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备、智能硬件等领域均有所应用。

从智能手机来看，最近的国际局势影响了欧洲地区整体的智能手机出货量，也一定程度上影响了全球智能手机的消费意愿，2022 年上半年全球智能手机出货量为 6.01 亿部，同比下降 8.9%。根据 IDC 预测，今年的全球智能手机出货量约为 13.10 亿部，较去年下降 3.5%，但下降趋势仍是短期受供应链和需求链影响的结果，IDC 预计未来五年全球智能手机出货量较为平稳，复合增长率约为 1.9%。

从电脑来看，根据 IDC 统计数据显示，2022 年一季度全球个人电脑（包括台式机和笔记本电脑）出货量为 0.81 亿台，较上年同期下降 5.1%；2022 年第一季度全球平板电脑出货量为 3,840 万台，相较于 2021 年同期下降 3.9%，依然处于历史高位。而即便是在供应链挑战预期下，市场仍然对 PC 未来前景积极看好，IDC 预测，PC 市场未来 5 年将实现 3.3%的复合年增长率。

从可穿戴类设备来看，根据 Counterpoint Research 公布数据显示，2022 年上半年全球智能手表出货量同比增长 13%。根据 Canalys 最新统计数据显示，2022 年第三季度，全球 TWS 耳机出货量同比增长 6%。根据 Counterpoint Research 预测，2022 年智能手表的全年销售量将较去年增长 14%，TWS 耳机的全年销售量将较去年增长 24%。

由以上数据可知，短期内受到市场宏观因素影响，智能手机、笔记本电脑、平板电脑出货量有所下降，公司消费电子行业客户的需求也相应有所放缓；但可穿戴设备的出货量呈现了良好的增长趋势；从长期来看，消费电子终端产品的出货量还将保持稳定增长态势，行业景气度也将有回升。

公司长期以来，公司凭借着优质的产品质量、领先的研发能力及高效的交付能力在消费电子领域服务了众多国内外知名企业。目前，公司已服务的客户包括小米、三星、华为、荣耀、vivo、OPPO、亚马逊、联想、传音等全球知名消费电子领域品牌客户，闻泰科技、华勤技术、龙旗科技、天珑集团等头部 ODM 企业，以及比亚迪、富士康、伟创力、蓝思科技、光弘科技等大型 EMS 企业，并与上述知名企业达成长期、良好、稳定的合作关系。

因此，广泛的产品覆盖领域和优质稳定的客户群能够有效提升发行人对下游细分领域波动的抗风险能力，消费电子行业客户需求放缓、行业景气度短期波动不会对发行人业绩产生重大不利影响。

②汽车电子、AR/VR、半导体等领域

在稳固消费电子领域业务以外，发行人积极布局其他业务领域，拓展了市场需求较大、未来成长性较高的汽车电子、AR/VR、半导体等领域客户。

根据赛迪智库数据，乘用车汽车电子成本在整车成本中占比由上世纪 70 年代的 3% 已增至 2015 年的 40% 左右，预计 2025 年有望达到 60%。随着汽车电动化和智能化水平的日益提高、单车汽车电子成本的提升以及无人驾驶、智能驾驶渗透率的提高，汽车电子市场规模迅速攀升，根据华经产业研究院和前瞻产业研究院的统计数据，2017 年我国汽车电子市场规模为 795 亿美元，而 2021 年已经达到了 1,104 亿美元，年均复合增长率为 8.56%，预计 2026 年将达到 1,486 亿美元的市场规模水平。

AR/VR 市场较为繁荣，据 IDC 预测，2022 年上半年，中国消费级 VR 一体机出货量同比增长 166.2%，其中一季度出货量为 22.9 万台，二季度出货量达到 27.3 万台，预计到 2026 年，中国消费级 VR 出货量将近 700 万台。

通过布局上述市场需求较大、未来成长性较高的行业领域有利于为发行人经营业绩的稳定和增长提供保障。

（2）2022 年 1-6 月，发行人主要产品单价及毛利率变动情况分析

2022 年 1-6 月，发行人主要产品销售单价变动情况如下：

单位：万元/台（条）			
产品	2022 年 1-6 月	2021 年度	变动幅度
单体自动化设备	6.23	5.44	14.43%
线体自动化设备	31.68	20.35	55.64%

由上表可知，发行人主要产品不存在价格下降的情形。

2022 年 1-6 月，发行人主要产品的毛利率较 2021 年度变动情况及原因如下：

单位：万元/台（条）				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	变动幅度	变动的主要原因
单体自动化设备	36.35%	45.83%	-9.48%	/

其中：整机测试设备	39.18%	46.52%	-7.34%	部分原材料价格上涨及单位人工和单位制造费用上涨，导致单位成本上升幅度高于销售单价的上升幅度
组包装设备	25.07%	36.86%	-11.79%	产品结构变化，当期新产品自动点胶设备前期材料和人工成本投入较高，毛利率较低
模组测试设备	30.78%	44.68%	-13.90%	为加快存货周转，提高运营效率，适当降低了部分库龄较长的板测屏蔽箱的销售价格进行出售
线体自动化设备	29.53%	36.21%	-6.68%	产品结构变化，汽车电子领域新产品前期材料和人工成本投入较高，毛利率较低

如上图所示，2022 年 1-6 月，公司主要产品中，整机测试设备毛利率下降系由于其单位成本上升幅度高于其销售单价。2022 年 1-6 月，整机测试设备的单位直接材料，单位直接人工和单位制造费用均较 2021 年有所上升，具体原因如下：

A.原材料采购单价上升导致单位直接材料有所上升

公司产品原材料主要包括光电类标准件、机械类标准件、气动类标准件、非标加工类等，其中，光电类标准件及非标加工类采购金额占比较高，报告期各期合计占比均在 70%左右。自 2021 年下半年起，公司部分品类的原材料的采购单价有所上升。由于公司自原材料采购至产品的最终销售要经过原材料领用-生产-产成入库-发货-安装调试-验收等环节，原材料采购单价上升的影响集中体现于 2022 年 1-6 月，导致当期单位直接材料有所上升。

2021 年下半年起，公司部分品类的原材料的采购单价有所上升的原因主要有：a.对于光电类标准件，一方面，公司主要客户对定制化产品的性能需求更高，公司产品中配置的部分光电类标准件如 PC 主机、工控机、音频箱等，采用了更高规格的型号，其单价更高，拉高了相应品类的采购单价；另一方面，光电类标准件如显示器、光电传感器、运动控制卡等由于市场上较为紧缺，行业内价格普遍上涨导致公司采购单价上升。b.受铝和钢铁等价格上涨的影响，公司非标加工类原材料总体采购单价呈现上升的趋势，由 2020 年的 40.56 元/件逐步上升至 2022 年 1-6 月的 49.51 元/件。

B.单位直接人工和单位制造费用上升的原因

2022 年 1-6 月，由于部分调试人员无法到客户现场进行安装调试，公司新招

募了部分调试人员以备临时调用，导致公司生产人员数量及薪酬有所上升。此外，由于公司开工时间缩短，产量不及 2021 年的一半，导致公司产品分摊的固定成本有所上升。上述原因导致公司整机测试设备单位直接人工和单位制造费用有所上升。

发行人与客户议价调价相较于成本上升具有一定的滞后性，导致 2022 年 1-6 月公司整机测试设备单位成本上升幅度高于销售单价的上升幅度，导致其毛利率有所下降。

2、导致发行人单体自动化设备毛利率下降的因素是否具有持续性

（1）导致整机测试设备毛利率下降的因素是否具有持续性

随着铝和钢铁等价格的回落、部分光电类标准件紧缺的局面有所改善，整机自动化设备单位直接材料价格将趋于稳定；随着宏观经济恢复上升趋势，公司生产经营将回归正常，单位直接人工和单位制造费用也将趋于正常水平。因此，公司整机测试设备的成本上涨不具有持续性。

公司采取“成本加成”的定价模式，在部分原材料价格出现阶段性上涨的背景下，新签订销售订单时，积极与客户沟通，进行一定程度的议价，进而缓解了成本上涨所侵蚀的利润空间。

综上所述，导致整机测试设备毛利率下降的因素不具有持续性。

（2）导致组包装设备和模组测试设备毛利率下降的因素是否具有持续性

组包装设备毛利率下降主要系由于产品结构变化所致。2022 年 1-6 月，公司新产品自动点胶设备由于前期材料和人工成本投入较高，毛利率较低。随着新产品的量产，规模效应将使得其成本下降。因此，导致组包装设备下降的因素不具有持续性。

模组测试设备毛利率下降主要系由于为加快存货周转，提高运营效率，公司于 2022 年 1-6 月适当降低了部分库龄较长的板测屏蔽箱的销售价格进行出售，拉低了当期模组测试设备的毛利率。随着库存结构得以改善，导致模组测试设备下降的因素不具有持续性。

综上所述，导致发行人单体自动化设备毛利率下降的因素不具有持续性。根

据发行人经审阅的财务报表，发行人 2022 年 7-12 月的综合毛利率为 42.40%，较 2022 年 1-6 月的 37.89%已有所回升。

（二）说明汽车电子产品的技术来源、研发过程以及行业竞争力情况，并分析报告期内汽车电子产品销售毛利率大幅下滑的原因及合理性

1、汽车电子产品的技术来源、研发过程以及行业竞争力

（1）汽车电子产品的技术来源

发行人主要深耕声学、光学、射频、信息技术等核心技术以及精密机械、柔性控制等工程技术，从上述几项底层技术的发展脉络和技术基础上，汽车电子和发行人具备竞争优势的消费电子是相通的。进入到汽车电子行业之后，发行人的技术积累和技术成果仍然可以无缝应用或者稍作变更即可进行应用。同时，针对电子技术研究和汽车电子工艺技术研究，发行人原有部分核心技术人员和技术骨干对此有一定项目经验和技术积累，经过不断的学习和实践积累，并在发行人加大在汽车电子研发投入的支撑下，构成了发行人在汽车电子领域较为完整和清晰的产品技术发展脉络和技术支撑。

（2）汽车电子产品的研发过程

发行人从 2019 年开始研发和生产声学相关的车载部件的产品和设备。通过不断的行业调研、学习积累、技术研究、工程实践以及持续加大的研发投入，发行人积累了较为丰富的汽车电子部件研发经验。

在技术方向上，发行人逐步由声学拓展到光学、射频、精密组装、柔性控制等多个技术方向，并积极在噪音检测、语音评价、振动检测、视觉检测算法、毫米波雷达校准及测试技术、车联网测试技术等方向上投入和布局。

在产品应用上布局上，发行人从单一的后装市场电子后视镜声学测试，全面拓宽和推进到智能驾驶 HUD 抬头显示、毫米波雷达、激光雷达、中控屏、中控主机、智能网联 T-BOX、智能车灯、智能电机电控等新兴部件的测试及组装自动化解决方案和技术的应用。

（3）发行人汽车电子产品的行业竞争力

发行人在汽车电子产品领域具有较强的竞争力，主要体现在以下方面：

①发行人在汽车电子起步较早，具有先发优势

发行人在汽车电子领域起步较早，积极洞悉行业发展动态和需求动态。在技术方向上，发行人积极在噪音检测、振动检测、视觉检测算法、毫米波雷达校准及测试技术、车联网测试技术等方向上投入和布局；在产品应用上布局上，发行人目前可提供包括电子后视镜声学测试、HUD 抬头显示、毫米波雷达、激光雷达、中控屏、中控主机、智能网联 T-BOX、智能车灯、智能电机电控等新兴部件的测试及组装自动化解决方案，覆盖面广泛。经过多年的研发和技术积累，发行人相关技术应用已趋于成熟、产品线日趋丰富，和客户的合作中逐步获得认可，在汽车电子领域目前已经具备一定的先发优势。

②发行人技术储备丰厚，底层技术实力雄厚

公司始终坚持自主创新的研发模式，经过多年的技术沉淀，逐步掌握了声学、光学、射频通信、信息化等多领域底层技术；在对底层技术的归纳和分析过程中，通过由量变产生质变，积极推动各领域技术的平台化发展，极大提高后续测试项目的开发效率，节约了开发时间，降低新项目开发难度，实现了平台与项目可独立升级的模式，产品可向不同领域的快速应用推广，为公司持续开拓新领域奠定坚实基础。随着“电动化、网联化、智能化”发展趋势日益强烈，汽车逐步会变成一个智能化大终端，智能驾驶体验将成为我们生活不可或缺的部分，特别是在感知、视觉、语音、互联通讯端、决策层及 AI 几大方向技术上有较快速的发展。发行人以多年深耕的研发技术积累和完善的运营体系作为基础，将会扩大在汽车电子传感器、视觉、音频、射频、电机等部件的自动化检测和组装的产品竞争优势，从而进一步扩大发行人在汽车电子行业的整体竞争优势。

③发行人已积累了一定的客户资源优势

汽车电子产品精密度高、安全性要求高等特点使得下游客户对智能设备厂商的选择标准十分严格，通常需要较长时间的认证过程。在密切的合作过程中，发行人不断加深对汽车电子行业发展趋势、技术水平及特点等的认知，在满足客户多样化需求的同时，自身研发能力、管理能力、生产组织能力、质量控制能力等方面均取得了较大的进步，公司的综合竞争力随之提升。目前，发行人在汽车电子领域拓展的主要客户包括比亚迪、京东方精电、道通科技、锐思华创等行业内

知名企业，具有一定的客户资源优势。

④发行人在汽车电子领域已研发出了多款成熟产品并实现供货，产品设计及技术指标具有较强的竞争力，具体分析如下：

产品名称	产品功能/用途	产品优势/技术水平
汽车 HUD 检测设备	用于汽车 HUD 成像亮度、颜色、亮度均匀性、颜色均匀性、虚像大小尺寸、图像质量等关键光学参数的测试	1、可支持双工位测试，最大限度的满足产能要求，以及提高复用仪器的效率； 2、支持左右驾驶模式； 3、模块化设计，可实现夹具及挡风玻璃快速更换； 4、软件及算法平台化设计； 5、测试精度高，机构定位精度 $\pm 0.02\text{mm}$ ，图像检测精度 $\pm 0.05\text{mm}$ ，旋转检测精度 $\pm 0.1^\circ$ 。
电子后视镜测试设备	用于汽车电子后视镜的光学及显示功能测试	1、可用于待机电流、功耗电流、雨雾模式、镜片加热、强光抑制功能、超车提醒、倒车预警、车门提醒、转弯提醒、天地线、视野放大等多种功能的测试； 2、使用定制高频视频探针连接，支持机器人上下料对接，最大支持传输频率 6GHz； 3、测试精度高，视觉识别精度可达 0.05mm，设备电流测试精度最高 0.01mA； 4、自研算法平台，可支持算法功能定制开发； 5、软件及算法平台化设计，方便根据生产及产品需要进行灵活配置。
毫米波雷达装配测试线	用于车载毫米波雷达测试，可满足车载 24G/77-81GHz 前向毫米波雷达和角毫米波雷达发射信号的性能指标和雷达目标检测的性能指标	1、模块化、平台化设计，方便设备维护及拓展； 2、具有自动生存保存报表、支持 MES 对接功能； 3、可结合设备管理平台和 MES 管理系统，实现信息化生产和过程生产管控； 4、支持发射信号频率、频率精度、相位噪声、频谱功率参数、调制信号周期、调制线性度、发射 ERIP、接收机频率范围、接收机灵敏度。
汽车中控屏测试设备	用于汽车中控屏的画屏、点线缺陷等测试项	1、设备采用流线式作业方式，人工将产品放入工装，产品测试完毕之后流入下一工位支持自动化，可扩展支持机械手取放料； 2、自研算法平台，可支持算法功能定制开发；软件及算法平台化设计，方便根据生产及产品需要进行灵活配置； 3、夹具采用模块化设计，可实现快拆拆换； 4、画屏测试精度 $\pm 0.05\text{mm}$ ，点线缺陷检出精度 $> 0.02\text{mm}$ ； 5、支持 MES 对接。
汽车中控主机测试设备	用于汽车中控主机的功能、协议和仿真测试	1、采用一拖二方式，人工将产品放入型腔，产品压紧后自动插入插件，完成所有测试，测试完成后取出产品； 2、夹具采用模块化设计，可实现快拆拆换； 3、可拓展成自动化上下料； 4、测试针对位精度 $\pm 0.1\text{mm}$ ； 5、支持 MES 对接。

2、报告期内汽车电子产品销售毛利率变动的原因及合理性

报告期内，发行人汽车电子产品的销售收入及毛利率变动情况如下：

单位：万元

期间	销售收入	毛利率
----	------	-----

2022 年 1-6 月	945.04	25.13%
2021 年度	66.01	40.67%
2020 年度	10.18	67.73%
2019 年度	7.29	51.39%

由上表可知，2019 年至 2021 年，发行人汽车电子产品销售收入较低。由于客户下订单规模较小，综合考虑了前期研发投入后，发行人报价相对较高，导致 2019 年至 2021 年发行人汽车电子产品毛利率相对较高。

2022 年 1-6 月，公司在汽车电子领域取得突破，实现收入 945.04 万元。其中，精电（河源）显示技术有限公司为公司主要客户。精电（河源）显示技术有限公司系香港上市公司京东方精电（00710.HK）的附属企业，系公司在汽车电子领域拓展的主要客户，发行人主要向其提供汽车 HUD 相关组装和检测设备。由于 2022 年 1-6 月，发行人向京东方精电销售的相关设备为发行人新产品，生产新产品的前期材料和人工成本投入较高，导致毛利率较低。

相比于消费电子行业，应用于汽车电子行业的智能设备毛利率总体相对较低。2022 年 1-6 月，发行人汽车电子产品毛利率与同行业较为接近。报告期内，覆盖汽车电子行业装备产品的同行业上市公司毛利率如下：

公司	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
均普智能	综合毛利率	22.24%	18.36%	21.46%	23.24%
克来机电	柔性自动化生产装备	未披露	30.15%	38.06%	36.77%
豪森股份	综合毛利率	26.30%	25.56%	27.19%	28.07%
瀚川智能	综合毛利率	31.67%	33.76%	30.27%	36.14%
平均值	/	26.74%	26.96%	29.25%	31.06%
发行人	汽车电子	25.13%	40.67%	67.73%	51.39%

虽然应用于汽车电子行业的智能设备毛利率相对较低，但根据赛迪研究院发布的《2020 年中国汽车电子产业发展形势展望》，全球汽车电子市场规模预计到 2022 年将达到 21,399 亿元，市场空间较大，增长较为迅速。未来随着汽车电动化、智能化浪潮来袭，有望带动公司在这一新兴领域打开市场空间。

总体而言，发行人汽车电子产品销售毛利率变动具有合理性。

(三) 说明发行人 2022 年 1-6 月综合毛利率下降幅度显著高于同行业可比公司的原因及合理性，并结合发行人 2022 年下半年的毛利率变动情况分析发行人综合毛利率是否存在持续下滑风险

1、发行人 2022 年 1-6 月综合毛利率下降幅度显著高于同行业可比公司的原因及合理性

发行人 2022 年 1-6 月综合毛利率较 2021 年变动情况与同行业可比公司比较情况如下：

公司		综合毛利率		变动幅度
		2022 年 1-6 月	2021 年度	
同行业可比公司	华兴源创	55.96%	53.04%	2.92%
	博众精工	36.13%	33.60%	2.53%
	燕麦科技	58.10%	58.79%	-0.69%
	博杰股份	45.94%	49.24%	-3.30%
	智信精密	39.17%	48.83%	-9.66%
	平均值	47.06%	48.70%	-1.64%
发行人		37.89%	45.77%	-7.88%

由上表可知，多数同行业公司 2022 年 1-6 月的综合毛利率低于 2021 年度，与发行人一致。

在上述列示的同行业可比公司中，2022 年 1-6 月，华兴源创和博众精工毛利率较 2021 年有所上升。

根据公开信息披露，2022 年 1-6 月华兴源创毛利率上升系由于其当期加强了成本管理，提高生产效率，及产品结构优化；博众精工 2021 年因原材料和人工费用上涨导致其 2021 年毛利率较 2020 年下降了 9.30%，处于较低水平，2022 年 1-6 月略有回升。

而随着华兴源创和博众精工在各自细分产品领域的业务拓展，华兴源创和博众精工 2022 年 1-6 月营业收入分别同比增长 30.35%和 26.36%，规模效应有利于固定成本的摊薄，进而有利于毛利率的增长。

智信精密综合毛利率下降幅度略高于发行人，根据其公开披露信息，下降原因包括“①受新冠疫情等因素影响，部分原材料采购价格和人力成本出现阶段性

上涨情形，毛利率水平有所下降；②自动化线体收入占比上升，其中手机附件全自动智能分拣包装线为新研发并首次实现批量交付的产品，由于该产品系首次开发且无市场先例，实践经验不足，导致成本较高；同时考虑到在制造业“人工替代”的大趋势下，该产品市场空间较大，公司为开拓未来类似产品销量，在产品导入阶段采取了战略性定价，综合导致该产品毛利率较低……”。

发行人 2022 年 1-6 月综合毛利率下降较高的原因主要原因如下：

（1）受客观因素影响，自 2022 年以来，公司部分原材料采购价格出现阶段性上涨情况，尤其是 PC 主机、工控机、显示器、PLC、运动控制卡等材料价格上涨情况较为明显，增加了公司的采购成本，进而降低了公司相应产品的毛利率。

（2）公司在生产基地和客户现场均有一定的人工成本增加情形。主要包括以下几个方面：

①受物流和上海进口清关延误影响，部分原材料采购周期延长，无法匹配原计划的生产周期，导致效率降低形成误工；

②公司员工前往经营所在地之外的客户现场活动不便，不同地区客户现场人员调度灵活性下降，造成一定的误工损失；

③为应对可能出现的突发情况、保证产线安装、调试、运行的有序稳定，客户对现场储备人员增加了人数要求；

④短期停工占用了部分正常生产工时，造成一定损耗。

以上情形均相应增加了人力成本，进而增加了公司的生产成本，对毛利率和净利润造成一定的负面影响。

（3）新领域产品开拓市场阶段毛利率较低

在稳固消费电子领域业务以外，发行人积极布局其他业务领域，拓展了市场需求较大、未来成长性较高的汽车电子、AR/VR、半导体等领域客户。2022 年 1-6 月，来自非消费电子领域的汽车电子和其他领域的毛利率分别为 25.13%和 13.21%，相对较低，在新领域新产品开拓市场阶段由于早期材料和人工投入较高，成本较高，毛利率较低。

虽然应用于汽车电子及其他行业的自动化设备产品毛利率相对较低，但该市

场未来需求较大、成长性较高。根据赛迪研究院发布的《2020 年中国汽车电子产业发展形势展望》，全球汽车电子市场规模从 2017 年的 14,568 亿元预计增长至 2022 年的 21,399 亿元，年均复合增长率为 7.99%;据 IDC 预测，2022 年上半年，中国消费级 VR 一体机出货量同比增长 166.2%，其中一季度出货量为 22.9 万台，二季度出货量达到 27.3 万台，预计到 2026 年，中国消费级 VR 出货量将近 700 万台。汽车电子和 AR/VR 领域市场空间较大，增长较为迅速，有望带动公司在新兴领域打开市场空间。

总体而言，2022 年 1-6 月，智信精密综合毛利率下降幅度及下降原因与发行人较为接近。

综上所述，发行人 2022 年 1-6 月综合毛利率下降趋势与同行业公司基本一致，下降幅度高于同行业可比公司平均值具有合理原因。

2、结合发行人 2022 年下半年的毛利率变动情况分析发行人综合毛利率是否存在持续下滑风险

发行人为应对毛利率下滑的风险，及时采取了各项针对性措施，具体措施如下：

（1）公司采取“成本加成”的定价模式，在部分原材料价格出现阶段性上涨的背景下，新签订销售订单时，积极与客户沟通，进行一定程度的议价；

（2）持续通过优化产品设计、供应链的优化管理等措施降低原材料成本，以提高产品盈利水平；

（3）继续加大研发力度，加快产品的更新迭代，推出更高附加值的产品，优化产品结构；

（4）在稳固消费电子领域业务以外，发行人积极布局其他业务领域，拓展了汽车电子、AR/VR、半导体等领域。汽车电子和 AR/VR 领域市场空间较大，增长较为迅速，有望带动公司在新兴领域打开市场空间，对冲消费电子领域毛利率下滑的风险。

总体而言，由于公司采取“成本加成”的定价模式，且公司产品在行业内已形成一定品牌知名度，产品具有较强的市场竞争力，未来毛利率可能会在合理区

间进行一定波动，持续下滑的风险较低。根据发行人经审阅的财务报表，2022 年 7-12 月，发行人综合毛利率为 42.40%，较 2022 年 1-6 月已有所回升。

（四）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

- （1）对发行人的销售收入情况进行核查；
- （2）对发行人的采购及成本情况进行核查；
- （3）查阅发行人及其应用行业的研究报告，了解其发展趋势、行业景气程度；
- （4）访谈发行人相关业务人员，了解各产品毛利率的变动原因，了解汽车电子产品的技术来源、研发过程以及行业竞争力情况；
- （5）查阅同行业可比公司公开披露资料，对比分析同行业可比公司相关产品毛利率差异情况及其原因。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- （1）发行人 2022 年 1-6 月存在销售价格调整相对成本上升滞后的情形，导致发行人单体自动化设备毛利率下降的因素不具有持续性；
- （2）汽车电子产品的技术为发行人自研，具有行业竞争力，报告期内汽车电子产品销售毛利率下滑具有合理原因；
- （3）发行人 2022 年 1-6 月综合毛利率下降幅度高于同行业可比公司的平均值具有合理原因；
- （4）多数同行业公司 2022 年 1-6 月的综合毛利率低于 2021 年度，与发行人一致；
- （5）发行人应对毛利率下滑的风险，及时采取了针对性措施，由于公司采取“成本加成”的定价模式，且公司产品在行业内已形成一定品牌知名度，产品具有较强的市场竞争力，未来毛利率可能会在合理区间进行一定波动，但不存在

持续下降的风险。

问题八：关于期间费用

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）2022 年 1-6 月，发行人同行业可比公司的期间费用率均较 2021 年度呈现明显的提高，而发行人的期间费用率则保持稳定。

（2）报告期各期，发行人研发费用增长速度较快；其中，发行人研发人员中大专学历的员工数量分别为 49 人、77 人、90 人、93 人，发行人报告期末大专学历的研发人员数量占比接近 50%。同时，在大专学历研发人员比例不断提高的情况下，发行人报告期内研发人员平均薪酬增长幅度高于销售人员及管理人员。

请发行人：

（1）结合经营策略、竞争环境、研发方向等因素，分析发行人 2022 年 1-6 月期间费用率变动方向与同行业可比公司不一致的原因及合理性。

（2）说明报告期内大专学历的研发人员数量及比重大幅提高的原因，并分析发行人研发人员划分标准的合理性以及研发人员学历结构与同行业可比公司是否一致。

（3）说明报告期内员工薪酬制定标准及变化情况，研发人员薪酬较其他员工显著增加的合理性。

（4）请结合上述第（2）问及第（3）问，综合分析发行人研发费用是否符合实际研发情况，研发费用的归集是否真实、准确。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）结合经营策略、竞争环境、研发方向等因素，分析发行人 2022 年 1-6 月期间费用率变动方向与同行业可比公司不一致的原因及合理性

1、报告期，公司的经营策略、竞争环境、研发方向

（1）经营策略

报告期内发行人的经营策略未发生重大变化，主要以通过向消费电子等领域

客户提供应用于检测、量测、包装、组装等关键生产环节的单体自动化设备、线体自动化设备及相关设备配件等产品，获取收入和利润；其次，为降低对消费电子行业的依赖，公司在巩固现有优势产品领域的基础上，积极向汽车电子、新能源、半导体、AR/VR 等领域拓展，并已经在相关领域取得了实质性的业务进展。

（2）竞争环境

目前，全球智能终端操作系统基本以安卓系统和苹果 iOS 系统为主，根据 Statista 数据显示，在移动操作系统市场中，安卓系统的市场份额约为 70%，iOS 系统的市场份额约为 29%，合计占据了 99% 的市场份额。以客户智能终端操作系统进行归类，发行人产品主要终端品牌客户如小米、华为、三星、OPPO、荣耀、中兴等均采用安卓系统。华兴源创等同行可比公司主要终端品牌主要为苹果等公司。相较于同行业内的竞争对手而言，公司的竞争力主要体现在丰富的产品线、与优质客户建立的长期合作关系、在不同领域深厚的技术积累。

（3）研发方向

作为国家高新技术企业，研发技术和创新能力是公司生存发展的核心竞争力，也是公司持续稳定成长的原动力。公司以不断提升客户生产线智能化水平为主要研发方向，并且结合行业技术发展特点以及客户实际需求开展具体研发工作。目前已形成多个核心技术平台，并与外部高等院校、科研机构积极开展产学研合作，为公司发展提供持续动力。公司通过长期研发创新的经验积累，逐渐形成以声学、光学、射频通信、信息化技术等领域的底层技术体系。依托上述技术体系，公司可以在项目开发过程中快速复制底层共性基础技术模块，大幅缩短项目时间，及时满足下游电子产业客户的智能化检测、组包装设备需求，提升客户产线的整体智能化水平。

2、发行人 2022 年 1-6 月期间费用率变动方向与同行业可比公司不一致的原因

由于发行人仍处于业务快速发展阶段，为稳定核心团队和业务骨干，激励中高层管理人员和核心骨干员工，进一步提高公司凝聚力，通过设立有限合伙企业作为员工持股平台，以此提高业务骨干团队的稳定性和工作积极性。同行业可比公司在发展阶段、经营规模等方面与公司存在一定差异，报告期公司与同行业可

比公司在授予股权激励方面存在一定差异，股份支付费用也各不相同。为保证期间费用率可比性，剔除股份支付后，发行人及可比公司期间费用率对比情况如下：

(1) 发行人及可比公司期间费用率

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华兴源创	36.61%	33.82%	29.99%	31.14%
博众精工	35.24%	25.45%	28.13%	28.15%
燕麦科技	54.99%	31.11%	29.23%	31.85%
博杰股份	32.70%	27.68%	22.65%	29.41%
智信精密	52.73%	23.68%	24.02%	31.34%
行业平均	42.46%	28.35%	26.80%	30.38%
发行人	25.13%	24.41%	22.83%	30.17%

注 1：数据取自可比公司招股说明书、问询函回复及年度报告等公开披露的信息。

注 2：为保持可比性，发行人、可比公司期间费用率均使用剔除股份支付后的金额计算。

注 3：上表期间费用率不包含财务费用率。

若剔除股份支付的影响后，发行人 2022 年 1-6 月期间费用率变动方向与同行业可比公司一致，相比于 2021 年度，2022 年 1-6 月发行人及同行业可比公司期间费用率均有所上升。

2022 年 1-6 月发行人期间费用率显著低于同行业可比公司主要系可比公司主要终端客户以苹果等公司为主，受下游客户订单需求影响，同行业可比公司收入季节性波动较大，且主要集中在下半年，2022 年上半年收入较小从而拉高了期间费用率均值。发行人与可比公司下游客户及季度收入情况如下：

①发行人与可比公司下游客户比较情况如下：

公司名称	下游客户
华兴源创	直接客户包括京东方、立讯集团、LG 集团等，主要终端客户为苹果、三星
博众精工	直接客户包括苹果、广达集团、富士康、立讯精密、蔚来汽车等，主要终端客户为苹果
燕麦科技	直接客户包括鹏鼎控股、日本旗胜、日本藤仓等，主要终端客户为苹果
博杰股份	直接客户包括苹果、立讯精密、鸿海集团、广达集团、和硕集团等，主要终端客户为苹果、微软、谷歌
智信精密	直接客户包括苹果、立讯精密、富士康、伟创力、捷普集团等，主要终端客户为苹果
发行人	直接客户包括比亚迪、光弘科技、蓝思科技、闻泰科技、华勤技术等，主要终端客户为小米、华为、三星、OPPO、荣耀、中兴

注：数据来源于各公司的公开披露文件。

同行业可比公司博众精工、燕麦科技、智信精密终端客户较单一，主要为苹果公司，苹果公司新产品通常在下半年发布，故博众精工、燕麦科技、智信精密收入存在较为明显的季节性。华兴源创、博杰股份终端客户相对分散，收入季节性不明显。

②报告期内发行人与可比公司上、下半年收入占比情况如下：

项目	2021		2020		2019	
	上半年	下半年	上半年	下半年	上半年	下半年
华兴源创	41.85%	58.15%	36.19%	63.81%	55.48%	44.52%
博众精工	29.58%	70.42%	18.05%	81.95%	40.25%	59.75%
燕麦科技	37.79%	62.21%	28.25%	71.75%	34.97%	65.03%
博杰股份	44.96%	55.04%	31.19%	68.81%	49.15%	50.85%
智信精密	29.15%	70.85%	14.72%	85.28%	42.84%	57.16%
平均值	36.67%	63.33%	25.68%	74.32%	44.54%	55.46%
发行人	54.71%	45.29%	38.82%	61.18%	30.05%	69.95%

注：数据来源于各公司的公开披露文件。

由上表可见，2020 年度及 2021 年度博众精工、燕麦科技、智信精密下半年收入占比均超过 60%，甚至高达 85%，苹果供应链公司季节性较为明显，上半年收入占比较小，故 2022 年 1-6 月可比公司期间费用率均值高于发行人具有合理性。

（2）管理费用、销售费用、研发费用分别与同行业可比公司进行对比

以下分解至管理费用、销售费用、研发费用分别与同行业可比公司进行对比：

①发行人及可比公司管理费用率

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华兴源创	12.26%	8.36%	8.43%	8.51%
博众精工	7.35%	6.08%	6.44%	6.59%
燕麦科技	12.03%	7.00%	6.30%	7.80%
博杰股份	8.74%	7.49%	5.57%	7.06%
智信精密	17.91%	8.17%	8.93%	10.23%
行业平均	11.66%	7.42%	7.14%	8.04%
发行人	6.01%	6.34%	5.66%	7.24%

注 1：数据取自可比公司招股说明书、问询函回复及年度报告等公开披露的信息。

注 2: 为保持可比性, 发行人、可比公司管理费用率均使用剔除股份支付后的金额计算。

剔除股份支付后, 发行人 2022 年 1-6 月管理费用率小幅降低。主要因为 2022 年上半年客观原因导致差旅、业务招待活动有所下降。华兴源创 2022 年 1-6 月管理费用率增长 3.9%, 主要因为计提华兴欧立通超额奖励导致; 博杰股份 2022 年 1-6 月管理费用率增长 1.25%, 主要因为厂房装修费摊销费、管理人员薪酬增长。博众精工、燕麦科技、智信精密收入主要集中在下半年。其中燕麦科技 2022 年上半年, 受宏观经济影响, 行业市场不景气, 终端市场需求不及预期, 公司产品销量同比下降, 营业收入同比下降 20.70%, 进一步拉高可比公司管理费用率均值。

②发行人及可比公司销售费用率

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华兴源创	8.51%	8.36%	6.50%	7.29%
博众精工	11.08%	8.04%	8.27%	8.14%
燕麦科技	11.34%	6.69%	7.06%	7.92%
博杰股份	9.65%	8.55%	7.91%	10.42%
智信精密	11.96%	6.02%	6.38%	8.98%
平均值	10.51%	7.53%	7.22%	8.55%
发行人	7.99%	7.31%	6.89%	10.76%

注 1: 数据取自可比公司招股说明书、问询函回复及年度报告等公开披露的信息。

注 2: 为保持可比性, 发行人、可比公司销售费用率均使用剔除股份支付后的金额计算。

剔除股份支付后, 发行人 2022 年 1-6 月销售费用率小幅增长, 与同行业可比公司均值变动方向一致, 变动幅度与华兴源创、博杰股份接近。而博众精工、燕麦科技、智信精密收入主要集中在下半年, 其中燕麦科技 2022 年上半年营业收入同比下降 20.70%, 进一步拉高可比公司销售费用率均值。

③发行人及可比公司研发费用率

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华兴源创	15.85%	17.11%	15.06%	15.34%
博众精工	16.81%	11.33%	13.41%	13.43%
燕麦科技	31.63%	17.41%	15.87%	16.13%
博杰股份	14.32%	11.64%	9.17%	11.92%
智信精密	22.87%	9.49%	8.71%	12.13%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
平均值	20.29%	13.40%	12.45%	13.79%
发行人	11.14%	10.76%	10.28%	12.18%

注 1：数据取自可比公司招股说明书、问询函回复及年度报告等公开披露的信息。

注 2：为保持可比性，发行人、可比公司销售费用率均使用剔除股份支付后的金额计算。

剔除股份支付后，发行人 2022 年 1-6 月研发费用率小幅增长，与同行业可比公司均值变动方向一致。华兴源创对国内外客户开发力度加大，自动化检测设备及汽车电子检测业务显著增长，高于研发费用增长幅度，导致研发费用率下降。博杰股份针对 AR/VR 等新一代消费电子流行设备研发投入，导致研发费用率增加。而博众精工、燕麦科技、智信精密收入主要集中在下半年，其中智信精密 2022 年上半年继续加大新产品研发力度和研发人员的招聘，截至 2022 年 6 月末，公司研发人员 284 人，较年初增加 105 人，增幅为 58.66%；燕麦科技 2022 年上半年营业收入同比下降 20.70%，进一步拉高可比公司研发费用率均值。

综上，发行人 2022 年 1-6 月期间费用率变动方向与同行业可比公司不一致原因主要如下：A、2021 年发行人确认大额股份支付；B、部分同行业可比公司收入主要集中在下半年；C、华兴源创 2022 年 1-6 月对并购单位华兴欧立通计提超额奖励；D、博杰股份针对 AR/VR 等新一代消费电子流行设备研发投入，导致研发费用率增加；E、智信精密 2022 年上半年招聘大量研发人员。

综上所述，发行人 2022 年 1-6 月期间费用率变动方向具有合理性。

（二）说明报告期内大专学历的研发人员数量及比重大幅提高的原因，并分析发行人研发人员划分标准的合理性以及研发人员学历结构与同行业可比公司是否一致

1、发行人各期大专学历的研发人员数量及比重大幅提高的原因

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
大专	93	90	77	49
合计	192	188	174	124
大专占比	48.44%	47.87%	44.25%	39.52%
大专增长率	3.33%	16.88%	57.14%	不适用

注 1：发行人研发人员各学历人数取自报告期各期末人数，包含技术人员，下同。

报告期各期末，公司员工人数分别为 334 人、478 人、564 人及 605 人，随

着公司业务的不不断拓展，销售规模逐年增加，公司加大了研发投入，研发人员数量逐年增加。报告期，公司大专学历的研发人员占比分别为 39.52%、44.25%、47.87%和 48.44%，整体呈上升趋势，并趋于稳定。公司研发人员大专及以上学历人数占比分别为 96.77%、98.28%、97.87%和 96.88%。研发人员整体学历较高。

经过多年的发展及对关键技术的积累与创新，发行人逐渐形成以声学、光学、电学、射频通信、精密装配、柔性控制、工业信息化及人工智能等领域为核心的底层技术体系。同时，发行人不断加大针对软硬件技术的研发投入，将底层技术与自主研发的软硬件相结合，组成可同时满足客户多方面需求的核心功能模块，并通过功能模块的累积搭建起可快速应对定制化项目开发的多个技术平台，实现新产品的模块化、通用化开发，进而可达到定制化智能制造装备的标准化生产。依托上述“技术→模块→平台→产品→行业应用”的发展模式，公司以消费电子检测领域为切入点向新的领域快速渗透。基于上述背景下，发行人为了更快的产出，招聘政策主要侧重于工作经验丰富、工作年限长的员工，并非侧重于更高学历；而且通过软件平台通用化、模块化、平台化的技术优势，可以在大专学历占比增加的情况下，仍然支撑业务的增长。

因此，受公司研发人才储备（工作经验、行业年限）及研发策略（通用化、模块化、平台化）等的影响，报告期内大专学历的研发人员数量及比重有所提高。

2、研发人员划分标准的合理性

报告期内，公司对研发人员与生产人员以及其他人员进行了有效的区分。依照《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》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的相关规定，直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。

公司将以增强企业自主创新能力和提高企业技术水平为目的进行研究开发的人员认定为研发人员和技术人员，其专业背景覆盖机械设计、自动控制等，多学科融合的人员配备能够满足公司不同核心技术的研发需要。公司将参与研发活

动的技工认定为研发辅助人员，主要为有经验的技工人员，其需要协助项目组研究人员和技术人员进行材料试验、设备调试、样品试制及验证等一系列实用性研发工作，该类人员属于上述规定的辅助人员范畴。

综上所述，研发人员认定标准符合相关规定对研发人员的定义。公司专职研发人员与其他人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，研发人员划分标准具有合理性。

3、研发人员学历结构与同行业可比公司对比情况

发行人与可比公司大专及以上学历研发人员比重如下：

公司	2022年6月 30日	2021年12月 31日	2020年12月 31日	2019年12月 31日
华兴源创	26.13%	27.81%	29.26%	24.62%
博众精工	39.71%	37.01%	未披露	未披露
燕麦科技	7.25%	6.19%	8.05%	未披露
博杰股份	未披露	44.12%	43.47%	未披露
智信精密	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	24.36%	28.78%	26.93%	24.62%
发行人	51.56%	50.00%	45.98%	42.74%

发行人研发人员大专及以上学历人数占比高于同行业可比公司均值。其中华兴源创、燕麦科技在继续深耕消费电子领域的同时，积极向行业上下游延伸，其中华兴源创研发机构专设半导体测试部，其公告显示研发费用2020年度较2019年度增长30.93%，主要原因是公司扩大了研发队伍，持续加大对半导体测试设备（SOC芯片测试设备）以及可穿戴检测、组装设备的研究开发投入；燕麦科技2021年年度报告显示其未来将重点布局的半导体测试领域、人工智能缺陷检测领域，需要引入高端人才。因而，华兴源创、燕麦科技将半导体测试设备作为重点布局领域，故需要持续引入高端人才。剔除华兴源创、燕麦科技后，发行人研发人员学历结构与博众精工、博杰股份接近。

（三）说明报告期内员工薪酬制定标准及变化情况，研发人员薪酬较其他员工显著增加的合理性

1、报告期内员工薪酬制定标准及变化情况

根据公司《薪酬福利管理作业规范》制度，员工各月工资由基本工资、岗位

工资含保密津贴、绩效工资构成，具体情况如下：

类别	含义
基本工资	指参照当地基本生活水平，为保障员工基本生活所确定的工资。
岗位工资	指按照岗位、专业能力、技术能力等各项劳动要素评测结果的工资。
绩效工资	指依据各部门经营状况的变化、经济效益情况以及员工绩效考核结果确定的工资

公司根据员工级别确定员工基本工资、岗位工资、绩效工资，员工级别由各部门长及人事主管根据员工的岗位、专业能力、技术能力共同确定，级别从 A 至 G 共分为 8 级，每级分为 1-3 小级，由 A 至 G 逐级递减，其中 A3 级别最高，G1 级最低。

级别	行政级别
A	总裁/副总裁
B	分公司总经理
C	总监
D	经理
E	主管
F	非产线员工
G	产线员工

报告期内员工薪酬制定标准未发生重大变化，研发人员及其他人员均参照该标准进行制定，无明显差异。

2、研发人员薪酬较其他员工增加的合理性

报告期各期，发行人销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬及变动情况：

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售人员	薪酬总额（万元）	1,120.89	2,117.82	1,678.32	1,225.21
	平均人数（人）	119	83	71	42
	人均薪酬（万元）	9.42	25.52	23.64	29.17
管理人员	薪酬总额（万元）	695.34	1,468.59	1,040.90	858.75
	平均人数（人）	78	76	59	45
	人均薪酬（万元）	8.91	19.32	17.64	19.08
研发人员	薪酬总额（万	1,734.00	3,243.96	2,581.80	1,482.85

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	元)				
	平均人数 (人)	164	152	142	89
	人均薪酬 (万元)	10.57	21.34	18.18	16.66
深圳市平均薪酬水平	人均薪酬 (万元)	未公开	8.52	7.46	7.02

注 1: 人均薪酬=各期薪酬总额/平均人数, 各期平均人数=Σ 各月末人数/12 或 6。

注 2: 深圳市平均薪酬水平取自 2019 年、2020 年、2021 年深圳市城镇单位就业人员年平均工资数据公报。2022 年 1-6 月深圳市城镇单位就业人员年平均工资数据未公开。

报告期内, 销售人员人均薪酬有所波动, 2020 年、2022 年 1-6 月人均薪酬下降主要系当年度招聘较多新员工, 而新员工主要为辅助销售人员, 其与销售业务员的薪酬差距较大, 拉低了销售人员的整体人均薪酬。

报告期内, 管理人员人均薪酬整体稳定, 2020 年阶段性下降主要因为随着发行人业务量增加, 各管理部门的工作量也大幅增加, 各职能管理部门扩招基层管理人员数量较多, 导致管理人员人均薪酬小幅下降。

报告期内, 研发人员人均薪酬逐年增长, 主要因为公司高度重视自主创新技术研发, 始终将技术创新、产品和服务创新以及管理模式创新作为持续发展的重要驱动力, 自成立以来持续投入大量资金和人力。随着发行人软件平台的成熟, 以及 3C 消费电子检测设备丰富的经验, 研发团队招聘更倾向于工作年限长的员工, 新员工虽然入职时间短, 但薪酬仍然保持较高水平, 使发行人研发团队整体薪酬稳定增长, 因此, 研发人员薪酬较其他员工增加具有合理性。

(四) 请结合上述第(2)问及第(3)问, 综合分析发行人研发费用是否符合实际研发情况, 研发费用的归集是否真实、准确

发行人研发人员学历结构符合公司业务特点, 与同行业可比公司研发人员学历结构存在差异具有合理性; 研发人员认定标准符合相关规定对研发人员的定义, 公司专职研发人员与其他人员能够明确划分, 有明确的岗位职责分工, 不存在与其他人员混同的情形;

报告期内薪酬制度未发生重大变化, 研发人员与其他人员均按照同一制度发放薪酬, 无明显差异。相比其他员工薪酬增长主要因为:

(1) 发行人所处行业具有技术驱动型的特点。报告期内, 发行人产品主要

应用于消费电子行业，相关行业具有产品迭代快、客户需求变化快等特点。因此，发行人需通过不断加强对各种新技术、新工艺、新产品的研究开发，持续投入大量资金和人力，才能紧跟行业发展趋势，适应不断变化的市场需求。

（2）管理人员、销售人员岗位类别多，基层员工相比高级管理人员、销售业务员差异较大，随着公司经营规模扩大，基层员工占比进一步扩大，导致管理人员、销售人员人均薪酬增长缓慢或略微下降。

综上所述，发行人研发费用符合实际研发情况，归集真实、准确。

（五）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师核查程序如下：

（1）访谈公司管理层，了解公司经营策略、竞争环境、研发方向等情况；

（2）查阅可比公司财务报告，了解其期间费用构成、股权激励情况及期间费用变动情况；

（3）对比发行人及可比公司期间费用率，分析其期间费用率变动；

（4）分析各项期间费用的波动情况，对金额重大或者波动较大项目进行重点关注，分析相关费用支出的合理性及波动原因，抽查发行人大额费用支出相关会计凭证及附件，核查费用发生的真实性及准确性；

（5）查阅了同行业可比公司年度报告、招股说明书、反馈意见，比较期间费用变动情况、收入季节性特征，获取研发人员数量及学历情况；

（6）获取发行人报告期员工花名册，统计报告期各期研发人员数量及学历情况；访谈发行人研发负责人，了解研发人员与生产人员的区分标准，研发人员工时如何归集和统计、是否存在研发人员从事非研发工作等情况；

（7）通过查阅同行业可比公司公开资料，分析适用下游不同行业的产品生产技术、设备是否具备通用性；

（8）查阅报告期内发行人销售人员、管理人员、研发人员工资明细表，分析人员工资情况。了解公司薪酬制定标准及变化情况，分析职工薪酬变动的合理

性；

（9）了解发行人研发费用归集和核算方法，获取并检查研发费用明细账、研发费用分项目明细表、研发领料明细情况、研发人员薪酬明细表；检查与研发费用相关的合同、发票、付款单据、领料单等原始凭证是否真实完整，检查研发费用归集的准确性，研发支出发生的真实性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人 2022 年 1-6 月期间费用率变动方向与同行业可比公司不一致具有合理性。

（2）发行人大专学历人员大幅提高符合其研发理念、技术优势、经营情况，与同行业可比公司研发人员学历结构不一致具有合理性。

（3）发行人专职研发人员与生产人员、技术人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，研发人员划分标准具有合理性。

（4）发行人报告期内员工薪酬制定标准无重大变化，研发人员与其他人员均适用该标准。发行人所处行业研发人员薪酬较其他员工增加符合行业技术密集型的特征，具有合理性。

（5）发行人研发费用符合实际研发情况，研发费用的归集真实、准确。

问题九：关于应收账款及存货

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 报告期各期末，发行人逾期一年以上的应收账款账面余额分别为 254.28 万元、9.18 万元、1,244.36 万元和 1,361.81 万元，发行人报告期各期末针对逾期一年以上的应收账款账面余额计提坏账准备的比例分别为 100.00%、100.00%、20.81% 和 31.41%。

(2) 报告期内，发行人存在到期不能立即收回质保金的情况，发行人应收客户的质保金到期后未收回则会转为应收账款。

(3) 2022 年 6 月末，发行人库龄一年以上的库存商品、原材料账面余额占比分别为 38.85%、31.15%，相关比例增长幅度较大；同时，报告期各期末，发行人存货跌价准备占存货余额比例分别为 9.35%、8.56%、10.89% 和 12.98%，发行人同行业可比公司存货跌价准备占存货余额平均比例分别为 6.34%、4.91%、5.62% 和 4.73%。

请发行人：

(1) 说明报告期各期末逾期一年以上应收账款对应客户名称、经营情况、支付能力、未能及时回款的原因等，发行人各期末一年以上应收账款逐期增加以及相关款项坏账准备计提大幅下降的原因及合理性，发行人逾期时间较长的应收账款坏账计提是否充分。

(2) 说明报告期各期到期未能收回的质保金金额、对应客户名称、未能收回的原因、期后回款情况以及是否与客户存在纠纷等，到期未能收回质保金转为应收账款的账龄是否连续计算以及坏账准备计提的具体方法。

(3) 说明报告期内库龄一年以上的库存商品、原材料账面余额比例大幅提高的原因及合理性，发行人原材料采购备货金额与新增订单金额是否匹配，报告期内是否存在订单取消、产品未能通过客户验收的情形，存货跌价准备计提是否充分。

(4) 说明报告期各期发行人存货跌价准备占存货余额比例高于同行业可比公司且相关差异逐期扩大的原因及合理性，发行人是否存在产品竞争力下滑的

风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）说明报告期各期末逾期一年以上应收账款对应客户名称、经营情况、支付能力、未能及时回款的原因等，发行人各期末一年以上应收账款逐期增加以及相关款项坏账准备计提大幅下降的原因及合理性，发行人逾期时间较长的应收账款坏账计提是否充分

1、报告期各期末逾期一年以上应收账款对应的主要客户及其经营情况、支付能力、未能及时回款的原因

报告期各期末逾期一年以上应收账款对应的主要客户包括两大类：一是客户正常经营，应收账款出现暂时性逾期但信用减值风险未显著增加；二是客户经营状况恶化，应收账款已发生信用减值风险。

（1）暂时性逾期但信用减值风险未显著增加的应收账款，公司采用账龄组合方式计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期一年以上应收账款金额		坏账计提金额		坏账计提比例		经营情况	期后回款情况（支付能力）	未能及时回款的原因
		2022年6月末	2021年末	2022年6月末	2021年末	2022年6月末	2021年末			
1	深圳市卓翼智造有限公司	453.85	919.5	45.38	91.95	10.00%	10.00%	正常经营	2021年末：已回款100%； 2022年6月末：已回款100%	由于客户内部组织架构调整、高管人员变动等导致付款周期变长，回款速度暂时性放缓。期后均已回款
2	西安比亚迪电子有限公司	584.05	-	58.41	-	10.00%	-	正常经营	2022年6月末：已回款100%	因该项目较大、项目周期较长，双方对账及付款滞后出现暂时逾期，期后均已回款
合计		1,037.90	919.50	103.79	91.95	10.00%	10.00%			

(2) 已发生信用减值风险的应收账款，公司采用单项计提方式计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期一年以上应收账款金额				坏账计提金额				坏账计提比例（%）				经营情况	支付能力	未能及时回款的原因
		2022 年6月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2022 年6月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2022 年6月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末			
1	贵州欧拓科技有限公司	315.67	315.67	-	-	315.67	157.84	-	-	100.00	50.00	-	-	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，发行人于2022年5月对其提起诉讼，2022年8月发行人胜诉，但综合考虑其偿债意图与能力较弱	无偿还能力	客户发生信用风险，不愿或无力履行合同
2	HIPADTECHNOLOGY INDIAPVT. LTD	-	-	-	152.12	-	-	-	152.12	-	-	-	100.00	该客户为海派科技的境外子公司，海派科技存在较多诉讼，且其多家子公司被列为失信被执行人	无偿还能力，该款项已核销	
3	南昌振华通信设备有限公司	-	-	-	42.52	-	-	-	42.52	-	-	-	100.00	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，且被列为失信被执行人	无偿还能力，该款项已核销	
4	杭州禾声科技有限公司	-	-	-	33.83	-	-	-	33.83	-	-	-	100.00	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，且被列为失信被执行人	无偿还能力，该款项已核销	

序号	客户名称	逾期一年以上应收账款金额				坏账计提金额				坏账计提比例（%）				经营情况	支付能力	未能及时回款的原因
		2022 年6月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2022 年6月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2022 年6月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末			
5	智慧海派科技有限公司	-	-	-	20.91	-	-	-	20.91	-	-	-	100.00	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，且其子公司多家被列为失信被执行人	无偿还能力，该款项已核销	
6	深圳市博鹏发实业发展有限公司	2.54	3.48	3.48	-	2.54	3.48	3.48	-	100.00	100.00	100.00	-	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，且被列为失信被执行人	无偿还能力	
7	深圳大友迅捷科技有限公司	1.92	1.92	1.92	1.92	1.92	1.92	1.92	1.92	100.00	100.00	100.00	100.00	营业执照已被吊销	无偿还能力	
8	深圳福盛高科电子技术有限公司	1.39	1.39	1.39	1.39	1.39	1.39	1.39	1.39	100.00	100.00	100.00	100.00	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，且被列为失信被执行人	无偿还能力	
9	惠州市兴飞技术有限公司	1.84	1.84	1.84	-	1.84	1.84	1.84	-	100.00	100.00	100.00	-	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，且被列为失信被执行人	无偿还能力	
10	深圳市兴飞科技有限公司	0.56	0.56	0.56	-	0.56	0.56	0.56	-	100.00	100.00	100.00	-	公开资料显示，该客户存在较多诉讼，且被列为失信被执行人	无偿还能力	
11	广东亿纬电	-	-	-	1.60	-	-	-	1.60	-	-	-	100.00	已注销	无偿还能	

序号	客户名称	逾期一年以上应收账款金额				坏账计提金额				坏账计提比例（%）				经营情况	支付能力	未能及时回款的原因
		2022 年 6 月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2022 年 6 月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2022 年 6 月 末	2021 年末	2020 年末	2019 年末			
	子有限公司														力，该款项已核销	
	合计	323.91	324.86	9.18	254.28	323.91	167.02	9.18	254.28	100.00	51.42	100.00	100.00			

2、发行人各期末一年以上应收账款逐期增加以及相关款项坏账准备计提大幅下降的原因及合理性，发行人逾期时间较长的应收账款坏账计提是否充分

（1）各期末一年以上应收账款逐期增加以及相关款项坏账准备计提大幅下降的原因及合理性

发行人 2021 年末及 2022 年 6 月末逾期一年以上的应收账款金额出现较明显增加，主要系受卓翼科技和西安比亚迪应收账款出现暂时性逾期以及贵州欧拓发生信用减值风险未回款所致。2022 年 1-6 月公司已发生信用减值风险的客户未进一步扩大，新增逾期的客户主要为上市公司卓翼科技和西安比亚迪，应收款项为暂时性逾期，信用减值风险未显著增加。因此，发行人各期末一年以上应收账款逐期增加以及相关款项坏账准备计提大幅下降。

（2）发行人逾期时间较长的应收账款坏账计提充分

发行人报告期各期末逾期一年以上应收账款及坏账准备计提情况如下：

单位：万元				
项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
逾期 1 年以上应收账款金额	1,361.81	1,244.36	9.18	254.28
其中：单项计提	323.91	324.85	9.18	254.28
账龄组合	1,037.90	919.51	-	-
逾期 1 年以上应收账款计提的坏账准备金额	427.7	258.97	9.18	254.28
其中：单项计提	323.91	167.02	9.18	254.28
账龄组合	103.79	91.95	-	-
坏账准备计提比例	31.41%	20.81%	100.00%	100.00%
其中：单项计提	100.00%	51.41%	100.00%	100.00%
账龄组合	10.00%	10.00%	-	-

发行人报告期各期末逾期一年以上应收账款包括两类，第一类为已发生信用减值风险的应收账款，公司基于其可收回性，对其进行单项减值测试。报告期，该类应收账款坏账准备计提比例分别为 100.00%、100.00%、51.41%和 100.00%。2021 年末，贵州欧拓科技有限公司刚发生信用风险，公司对其应收账款计提了 50%的坏账准备，因此 2021 年末应收账款坏账比例有所下降。第二类为暂时性逾期但信用减值风险未显著增加的应收账款，该部分应收账款为深圳市卓翼智造

有限公司和西安比亚迪电子有限公司，卓翼科技和西安比亚迪均为上市公司，经营情况良好、信用等级较高，受客户内部组织架构调整、高管人员变动、客户货款结算习惯等的影响，出现暂时逾期，2021 年末及 2022 年 6 月末，该类应收账款坏账准备计提比例分别为 10.00%和 10.00%。卓翼科技和西安比亚迪期后均正常回款。因此，发行人逾期时间较长的应收账款坏账计提充分。

综上所述，发行人各期末逾期一年以上应收账款逐期增加以及相关款项坏账准备计提大幅下降主要系采用不同坏账准备计提方法的逾期应收账款结构占比发生变化所致。发行人逾期时间较长的应收账款坏账已计提充分。

（二）说明报告期各期到期未能收回的质保金金额、对应客户名称、未能收回的原因、期后回款情况以及是否与客户存在纠纷等，到期未能收回质保金转为应收账款的账龄是否连续计算以及坏账准备计提的具体方法

1、报告期各期到期未能收回的质保金整体情况

报告期各期末已到期未能收回的质保金情况整体如下：

单位：万元			
期间	期末到期未能收回的质保金金额	期末应收账款余额	占比
2022 年 6 月末	14.30	14,373.09	0.10%
2021 年末	30.20	13,940.58	0.22%
2020 年末	276.90	12,104.38	2.29%
2019 年末	113.66	7,933.56	1.43%

由上表可见，发行人报告期各期末已到期未能收回的质保金总体金额及占比较小，且整体金额呈现下降趋势，主要系由于（1）西安比亚迪电子有限公司为了减少采购和财务付款的工作量，自 2020 年 10 月起开始取消 10%质保金，验收后直接付尾款；（2）嘉兴永瑞电子科技有限公司 2019 年采购批量较大，质保金付款审批时间较长，出现暂时逾期。

2、报告期各期到期未能收回的质保金对应客户名称、未能收回的原因、期后回款情况以及是否与客户存在纠纷情况

报告期各期末已到期未能收回的质保金对应客户名称、未能收回的原因、期后回款情况以及是否与客户存在纠纷情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	质保期	期末到期未能收回的质保金金额	占比	未能收回的原因	期后回款金额	期后回款比例
2022 年 6 月末	广东美晨通讯有限公司	3 个月	13.80	96.50%	客户货款结算习惯以及付款审批流程较长	13.80	100.00%
	深圳市奋达智能技术有限公司	3 个月	0.50	3.50%		0.50	100.00%
小计			14.30	100.00%		14.30	100.00%
2021 年 末	深圳市奋达智能技术有限公司	3 个月	27.60	91.39%	客户货款结算习惯以及付款审批流程较长	27.60	100.00%
	惠州市骁巨智能科技有限公司	3 个月	2.00	6.62%		2.00	100.00%
	西可通信技术设备（河源）有限公司	3 个月	0.60	1.99%		0.60	100.00%
小计			30.20	100.00%		30.20	100.00%
2020 年 末	西安比亚迪电子有限公司	6 个月	254.53	91.92%	客户货款结算习惯以及付款审批流程较长	254.53	100.00%
	小米通讯技术有限公司	3 个月	21.72	7.84%		21.72	100.00%
	嘉兴永瑞电子科技有限公司	3 个月	0.66	0.24%		0.66	100.00%
小计			276.90	100.00%		276.90	100.00%
2019 年 末	嘉兴永瑞电子科技有限公司	3 个月	46.99	41.34%	客户货款结算习惯以及付款审批流程较长	46.99	100.00%
	西安比亚迪电子有限公司	6 个月	33.67	29.62%		33.67	100.00%
	创维液晶器件（深圳）有限公司仲恺分公司	6 个月	26.60	23.40%		26.60	100.00%
	惠州比亚迪电子有限公司	6 个月	6.40	5.64%		6.40	100.00%
小计			113.66	100.00%		113.66	100.00%

报告期各期到期未能收回的质保金未收回的原因主要系受客户货款结算习惯以及付款审批流程较长所致，期后均已收回，与客户不存在纠纷。

3、到期未能收回质保金转为应收账款的账龄是否连续计算以及坏账准备计提的具体方法

发行人报告期内已到期未能收回的质保金转为应收账款后账龄系连续计算，坏账准备计提方法与应收账款保持一致。具体情况如下：

对于应收账款，发行人按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。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应收账款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账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组

合的依据如下：

应收账款组合 1 账龄组合

应收账款组合 2 合并范围内关联方组合

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。

（三）说明报告期内库龄一年以上的库存商品、原材料账面余额比例大幅提高的原因及合理性，发行人原材料采购备货金额与新增订单金额是否匹配，报告期内是否存在订单取消、产品未能通过客户验收的情形，存货跌价准备计提是否充分

1、报告期内库龄一年以上的原材料账面余额比例大幅提高的原因及合理性，发行人原材料采购备货金额与新增订单金额匹配情况

（1）报告期内库龄一年以上的原材料账面余额比例大幅提高的原因及合理性

报告期各期末库龄一年以上原材料金额及其占公司存货整体比重、跌价计提情况具体如下：

单位：万元				
项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
库龄一年以上原材料 账面余额	399.35	316.54	170.84	125.59
占整体存货比例	4.27%	2.93%	1.84%	1.57%
库龄一年以上原材料占 原材料账面余额比重	38.85%	22.41%	14.70%	14.92%
跌价准备金额	272.21	229.33	127.80	93.75
跌价计提比例	68.16%	72.45%	74.81%	74.65%

报告期各期末库龄一年以上的原材料账面余额分别为 125.59 万元、170.84 万元、316.54 万元和 399.35 万元，占公司存货整体比重分别为 1.57%、1.84%、2.93% 和 4.27%，整体占比较小。库龄一年以上的原材料主要为工业相机、面光源、震动传感器、气缸、人工嘴、电机等各类标准件的零配件原材料，可用于公司日后的设备生产、维修服务及配件销售。公司基于采购成本控制以及保证公司产品交

期等方面的考虑，对核心标准件原材料根据未来销售预测以及安全库存进行储备。随着公司产品线增加，原材料安全储备数量有所增加，2021 年库龄一年以上的原材料账面余额占比有所提高主要系公司 2020 年产品大规模升级迭代以及业务规模实现了较快增长，订单增加的同时，因产品更新迭代、研发设计变更等原因导致当年采购的部分型号原材料无法及时消耗；公司不断强化对存货的监督管理工作，提升存货周转效率，存货周转率由 2019 年的 1.91 次提高到 2022 年的 2.65 次，2022 年 6 月末原材料账面余额较小，因此，库龄一年以上的原材料比例有所提升。

发行人仓库人员每月末整理存放半年以上的呆滞物料明细给其他部门，品质部对其进行检验，由采购部、研发部、财务部等部门确认，根据物料是否变质、是否可修改规格利用、是否能退回给供应商等，对物料及时报废或退货处理。如确认呆滞库存无使用价值，则按相关内控制度对呆滞库存进行拆解报废。公司建立了多个采购相关的管理制度，包括《存货管理作业规范》、《呆滞库存拆解报废作业规范》、《售后物料管理作业规范》、《仓库管理作业规范》、《盘点作业规范》等，确保公司的存货管理工作得以有序进行。基于谨慎性原则，公司按可变现净值对其进行减值测试并计提存货跌价准备。报告期各期末库龄一年以上原材料的跌价计提比例均在 65%以上，跌价比例较高。

综上所述，受 2020 年产品大规模升级迭代、研发设计变更等原因部分型号原材料消耗进度缓慢，2021 年库龄一年以上原材料金额明显增长；此外，公司不断强化对存货的监督管理工作，提升存货周转效率，精准备货，受 2022 年 6 月末原材料余额减少的影响，库龄一年以上的原材料账面余额比例有所增加。因此，公司原材料账面余额比例大幅提高的原因具备合理性。

（2）发行人原材料采购备货金额与新增订单金额具有匹配性

报告期各期发行人采购金额与新增订单金额的变动对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
采购金额	8,301.56	-7.62%	17,972.52	3.77%	17,319.72	40.05%	12,366.52

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
新增订单金额	17,814.30	-7.91%	38,687.04	5.64%	36,622.51	58.41%	23,119.40

注 1：2022 年 1-6 月变动比率计算公式为 2022 年 1-6 月金额/（2021 年金额/2）-1；

注 2：上述订单金额为非服务类订单不含税金额。

由上表所示，报告期各期发行人采购金额与新增订单金额的变化方向基本一致，发行人原材料采购备货金额与新增订单金额相匹配。

2、报告期内库龄一年以上的库存商品账面余额比例大幅提高的原因及合理性

报告期内库龄一年以上的库存商品账面余额及其对应比例情况见下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
库龄一年以上库存商品 账面余额①	1,066.70	619.57	499.05	638.46
库存商品账面余额②	3,424.48	2,889.06	2,710.04	1,173.96
占比③=①/②	31.15%	21.45%	18.41%	54.39%
单项计提跌价准备的项 目④	351.26	351.26	351.26	351.26
剔除单项计提跌价准备 的项目后库龄一年以上 库存商品账面余额 ⑤=①-④	715.44	268.31	147.79	287.20
剔除单项计提跌价准备 的项目后库存商品账面 余额⑥=②-④	3,073.22	2,537.80	2,358.78	822.70
剔除单项计提跌价准备 的项目后占比 ⑦=⑤/⑥	23.28%	10.57%	6.27%	34.91%

注：“单项计提跌价准备的项目”的构成及原因为：①公司于报告期前与南昌振华通信设备有限公司（以下简称“南昌振华”）、深圳市振华通信设备有限公司（以下简称“深圳振华”）签订了设备销售合同，并获取验收报告。后因深圳振华与南昌振华的经营情况恶化，濒临破产，将相应 523.50 万元存货转让给公司以清偿债务。经拆解报废后，报告期内存货余额为 205.29 万元；②公司于 2017 年 7 月 13 日与江苏富联通讯技术有限公司（以下简称“富联通讯”）签订了设备销售合同。因公司未能按期调试到合同约定的验收标准，该合同已解除。基于谨慎性原则，南昌振华、深圳振华、富联通讯涉及的账面余额合计 351.26 万元的设备均已全额计提跌价。

由上表可见，报告期各期末库龄一年以上库存商品占库存商品比重分别为 54.39%、18.41%、21.45%和 31.15%，占比较高主要系受“单项计提跌价准备的

项目”库龄时间较长且金额较大所致。剔除“单项计提跌价准备的项目”后库龄一年以上库存商品账面余额分别为287.20万元、147.79万元、268.31万元和715.44万元，占比分别为34.91%、6.27%、10.57%和23.28%，库龄一年以上库存商品占库存商品比重有所下降。除2019年末受库存商品总额较小导致比重较大以外，2020年-2022年上半年各期末比重呈上升趋势，其主要系因为公司产品型号增加、产品备货增加所致。

为开拓市场、快速响应市场需求，公司根据客户需求、市场预测等情况，组织相关部门输出技术方案，增加新产品的备货供客户试生产，并在通过测试后与客户签订销售合同或订单。公司在整个过程中保持与客户的沟通与技术交流，根据下游客户反馈不断改进设备设计方案，在下游客户产品更新换代时能够充分满足客户需求，该部分新产品测试周期较长。报告期，受宏观环境影响，该部分备品转销售有所放缓，占比有所提升，发行人已对其中大部分产品与客户洽谈并在期后实现销售。剔除“已单项计提跌价准备的项目”影响后，截止2022年12月31日，报告期各期末库龄1年以上库存商品期后直接或升级改造后销售比例分别为100.00%、98.33%、87.91%和84.73%，期后销售比例较高。

综上所述，受“单项计提跌价准备的项目”库龄时间较长且金额较大影响以及公司产品型号增加、产品备货增加的影响，报告期内库龄一年以上的库存商品账面余额比例较高且比重有所提高。针对库龄一年以上的库存商品，公司加快与客户沟通对接，提高存货的周转效率。

3、报告期内存在少量订单取消、产品未能通过客户验收的情形

报告期内，公司存在少量因客户需求变化导致订单取消、产品未能通过客户验收的情形，总体情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
取消订单金额	41.27	116.82	184.61	408.44
产品未能通过客户验收金额	0.00	34.34	15.34	14.48
营业收入（万元）	18,908.88	37,768.66	32,461.78	18,453.99
取消订单金额占比	0.22%	0.31%	0.57%	2.21%
产品未能通过客户验收金额占比	0.00%	0.09%	0.05%	0.08%

如上表所示，报告期内客户取消订单金额及产品未能通过客户验收金额较小。取消订单金额分别为 408.44 万元、184.61 万元、116.82 万元和 41.27 万元，占当期营业收入比例分别为 2.21%、0.57%、0.31%和 0.22%；产品未能通过客户验收金额的金額分别为 14.48 万元、15.34 万元、34.34 万元和 0.00 万元，占当期营业收入比例均小于 0.10%。以上对公司整体影响较小。客户取消订单的主要形成原因及结果列示如下：

客户名称	取消年份	合同金额 (不含税)	占当期营业收入的比例	取消原因	结果
KHY Electronics India Private	2019 年	220.60	1.20%	客户需求变化，后续采购其他设备	双方友好协商解决
TCL 集团	2019 年	112.07	0.61%	客户需求变化，后续采购其他设备	双方友好协商解决
传音控股	2020 年	87.09	0.27%	客户需求变化，后续采购其他设备	双方友好协商解决
惠州海格	2020 年	60.34	0.19%	客户需求变化，后续采购其他设备	双方友好协商解决
华勤技术	2021 年	67.33	0.18%	客户需求变化，后续采购其他设备	双方友好协商解决
华勤技术	2022 年	27.26	0.14%	客户需求变化，后续采购其他设备	双方友好协商解决

4、报告期各期，公司存货跌价准备计提充分

报告期各期末，公司根据《企业会计准则》的规定，对原材料、库存商品等存货进行减值测试，对存在减值风险的存货计提存货跌价，公司存货跌价准备占存货余额比例分别为 9.35%、8.56%、10.89%和 12.98%，基于谨慎性原则，公司存货跌价比例较高，且高于发行人同行业可比公司存货跌价准备计提比例。报告期各期，公司存货跌价准备计提充分。

综上所述，报告期内，公司库龄一年以上存货形成的原因合理，公司已对存在减值迹象的存货充分计提存货跌价准备，并采取相关内控措施提高存货周转速度；对于报告期各期末库龄一年以上的存货，公司已充分考虑期后领用或销售情况、销售可实现情况等因素，公司存货跌价准备计提较为充分，存货跌价计提政策符合《企业会计准则》的要求。

（四）说明报告期各期发行人存货跌价准备占存货余额比例高于同行业可比公司且相关差异逐期扩大的原因及合理性，发行人是否存在产品竞争力下滑

的风险

1、报告期各期发行人存货跌价准备占存货余额比例高于同行业可比公司且相关差异逐期扩大的原因及合理性

报告期内公司存货跌价准备占存货余额比例与可比公司对比情况如下：

同行业可比公司	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
华兴源创	9.13%	8.66%	7.41%	6.87%
博众精工	2.91%	2.74%	3.04%	3.63%
燕麦科技	6.81%	8.22%	6.13%	9.40%
博杰股份	2.35%	2.95%	3.88%	3.73%
智信精密	2.46%	5.54%	4.08%	8.07%
平均	4.73%	5.62%	4.91%	6.34%
发行人	12.98%	10.89%	8.56%	9.35%

注：以上数据来源于同行业公司招股说明书、反馈意见回复。

由上表可知，公司存货跌价准备占存货余额的比例高于可比公司平均水平。同行业各可比公司之间存货跌价计提比率差异较大，公司存货跌价计提比率与华兴源创和燕麦科技较为接近。总体而言，公司存货跌价计提较为谨慎。

报告期各期发行人存货跌价准备占存货余额比例高于同行业可比公司且相关差异逐期扩大的原因主要如下：

（1）“单项计提跌价准备的项目”事项的影响

基于谨慎性原则，发行人对报告期前因客户南昌振华、深圳振华和富联通讯订单取消、产品未能通过客户验收退回的设备全额计提跌价。报告期各期，单项计提跌价准备的项目分别为 351.26 万元、351.26 万元、351.26 万元和 351.26 万元。

（2）原材料跌价计提比例较同行业平均水平明显较高

发行人与同行业原材料的跌价准备占存货余额比例对比情况如下：

同行业可比公司	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
华兴源创	10.36%	10.72%	14.63%	8.07%
博众精工	8.50%	6.29%	10.31%	3.73%
燕麦科技	10.16%	6.07%	7.91%	19.04%

同行业可比公司	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
博杰股份	6.32%	5.09%	9.12%	8.99%
智信精密	未披露	19.61%	23.43%	32.23%
平均	8.83%	9.56%	13.08%	14.41%
发行人	31.82%	19.99%	14.61%	12.07%

注 1：原材料比较口径为同行业可比公司披露原材料与周转材料之和

注 2：智信精密仅披露了总体跌价准备，未披露各存货明细的跌价准备

2019 年、2020 年公司原材料跌价计提比例与同行业平均水平接近，2021 年计提比例高于同行业，与智信精密接近。2022 年 6 月末计提比例明显高于同行业。2022 年 6 月末，库龄一年以上的原材料金额为 399.35 万元，占公司存货整体比重为 4.27%，整体占比较小。公司不断强化对存货的监督管理工作，提升存货周转效率，存货周转率由 2019 年的 1.91 次提高到 2022 年的 2.65 次。2022 年 6 月末原材料账面余额较小，因此，库龄一年以上的原材料比例有所提升。该部分存货主要系公司为快速响应市场需求，用于设备生产、维修服务等的备品较高所致，此外，因产品更新迭代、研发设计变更等原因导致当年采购的部分型号原材料无法及时消耗。针对该部分库龄较长的原材料，基于谨慎性原则，公司按可变现净值对其进行减值测试并计提存货跌价准备，跌价比例较高。未来公司将盘活该部分库龄较长的存货，提升资产使用效率。剔除上述“已单项计提跌价准备的项目”及原材料的影响后，报告期各期末存货跌价准备计提情况与同行业公司比较情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
存货账面余额①	9,343.65	10,800.54	9,282.45	7,990.38
存货跌价金额②	1,212.86	1,176.63	794.75	747.26
已单项计提跌价准备的项目③	351.26	351.26	351.26	351.26
剔除“已单项计提跌价准备的项目”影响后跌价计提比例④= (②-③) / (①-③)	9.58%	7.90%	4.97%	5.18%
原材料账面余额⑤	1,027.92	1,412.37	1,161.98	841.85
同行业原材料跌价计提比例⑥	8.83%	9.56%	13.08%	14.41%
按同行业原材料跌价比例测算原材料跌价⑦=⑤*⑥	90.80	134.98	151.99	121.35
原材料跌价金额⑧	327.09	282.27	169.81	101.59
剔除“已单项计提跌价准备的项目”及原材料影响后跌价计提比例	6.95%	6.49%	4.77%	5.44%

项目	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
⑦= (②-③-⑧+⑦) / (①-③)				
同行业可比公司平均跌价计提比例	4.73%	5.62%	4.91%	6.34%

如上图所示，剔除上述“已单项计提跌价准备的项目”及原材料的影响因素影响后，报告期各期末发行人跌价计提比例与同行业差异明显缩小。考虑到同行业各可比公司之间存货跌价计提比率差异较大，报告期各期末发行人跌价计提比例与同行业可比公司的差异合理。

2、发行人不存在产品竞争力下滑的风险

公司深耕智能制造装备领域多年，是一家专注于工业自动化和智能化设备研发、设计、生产和销售的高新技术企业。经过多年的行业积累与发展，公司现已成为国内智能化检测行业领先企业之一，成为多家消费电子领域内大型企业的重要智能设备供应商，并不断向汽车电子、新能源、半导体领域拓展。

（1）雄厚的技术实力和独特的技术发展路径

公司高度重视自主创新技术研发，持续投入大量资金和人力，技术体系完善，支撑公司在产品开发与产品应用方面均取得较大的自主性，不局限于某一细分领域，全面发展。同时，公司在丰富的技术积累基础上，通过总结技术及客户需求共性，采取模块化发展思维，实现技术模块在不同项目之间的大量复用，显著降低研发周期和产品开发难度。此外，将公司积攒的不同技术、软件、硬件等模块搭建成具备较强外延性的多个通用化平台，在不同应用场景中沿用“技术→模块→平台→产品→行业应用”的发展模式，促进技术向产品的快速转化。

（2）优质的产品质量和丰富的产品线

公司一贯注重对产品质量的检测与控制，建立了严格的质量控制制度及产品追溯管理制度，并通过了 ISO9001 质量管理体系认证。在具体生产经营活动中，针对研发、采购、生产、销售、财务等各重要环节制定了详细、科学的作业指导书、操作规范等质控文件，实行全流程管控模式，通过对内对外严格把控，确保产品质量及服务精准到位。

公司依托“核心技术+平台化+应用开发”的技术体系和发展理念，持续推出涵盖音频测试、屏幕缺陷测试、传感器功能测试、摄像头测试、组包装等消费电

子行业中多领域的智能化装备，完成由单体智能化到分段智能化，再到整线智能化解决方案的进阶。

（3）长期稳定的客户关系

公司自创立起始终专注于智能检测领域，通过在设备功能、生产技术以及售后服务等方面的不断完善和创新，力求做到为不同客户提供优质的智能化检测解决方案和服务。目前，公司已服务包括小米、三星、华为、荣耀、vivo、OPPO、亚马逊、联想、中兴、传音、索尼、LG 等全球知名消费电子领域品牌客户，闻泰科技、华勤技术、龙旗科技、中诺通讯、天珑集团等头部 ODM 企业，以及比亚迪、富士康、伟创力、光弘科技、蓝思科技等大型 EMS 企业，为上述大型企业提供智能装备或解决方案，并成为上述知名企业智能检测设备的核心供应商。

电子产品精密度高、安全性要求高等特点使得下游客户对智能检测装备厂商的选择标准十分严格，通常需要较长时间的认证过程，所以已确立的合作关系轻易不会改变。并且，在长期密切的合作过程中，公司不断加深对外下游行业市场发展趋势、技术水平及特点等的认知，在满足客户多样化需求的同时，自身研发能力、管理能力、生产组织能力、质量控制能力等方面均取得了较大的进步，公司的综合竞争力随之提升，为公司不断开拓新的行业市场 and 客户奠定了坚实的基础。

（4）对产品应用领域的持续创新拓展，多维度的高速增长

随着核心技术的不断进步，公司产品功能逐渐多样化，服务领域更加广阔，现已实现产品从单体自动化设备到线体自动化设备，测试环节从整机测试到模组测试，工艺路线从检测到组装、包装再到“无人工厂”整体解决方案的多维度实力提升，下游领域从消费电子领域延展到汽车电子、新能源、半导体领域，已研发出针对智能汽车关键部件的检测设备并开始向行业内的龙头企业批量供货。经过前期技术积淀和客户拓展，公司目前在汽车电子领域、新能源领域均取得一定进展。最近三年及一期，公司汽车电子领域收入分别为 7.29 万元、10.18 万元、66.01 万元和 945.04 万元，收入规模逐年增长；2022 年 1-6 月，公司研发生产的新能源电池的组装设备取得收入 83.69 万元。

综上所述，剔除上述“已单项计提跌价准备的项目”及原材料的影响因素影响后，报告期各期末发行人跌价计提比例与同行业的差异较小。总体而言，公司

存货跌价计提较为谨慎，具有合理性。此外，发行人凭借对自主创新技术研发的持续投入、优质的产品质量和丰富的产品线，与现有客户建立了长期稳定的合作关系，并持续延展下游应用领域，不存在产品竞争力下滑的风险。

（五）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师核查程序如下：

（1）针对应收账款

①了解与应收账款相关的内部控制，评价其是否得到有效执行，并测试相关内控控制的运行有效性；

②获取发行人报告期各期末应收账款逾期明细表，了解报告期各期末逾期一年以上应收账款对应的客户情况，检查期后回款情况及回款比例；获取逾期一年以上应收账款的坏账准备计提明细，复核坏账准备计提方法及计算过程，结合天眼查等公开信息确认客户经营情况，检查坏账准备计提是否充分；

③获取发行人应收账款账龄统计表，了解报告期各期末到期未能收回的质保金金额、对应客户名称，向公司了解未能及时收回的原因，检查期后回款情况，并结合诉讼情况、函证、走访等了解公司是否与客户存在纠纷；检查到期未能收回的质保金转为应收账款账龄是否连续计算以及坏账准备计提的具体方法。

（2）针对存货

①了解与生产与仓储、存货管理相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

②获取发行人报告期各期末库龄一年以上原材料明细，访谈发行人相关业务人员，了解 2021 年原材料库龄一年以上金额明显增长原因，分析发行人原材料库龄一年以上占比逐年增长的原因及合理性，评估跌价计提是否充分；

③获取发行人报告期内各期新承接订单，分析各期原材料采购备货金额与新增订单金额是否匹配；

④获取发行人报告期各期末库龄一年以上库存商品明细，访谈发行人相关业务人员，了解 2022 年 6 月末库存商品库龄一年以上金额明显增长原因；

⑤获取报告期各期末库龄一年以上库存商品明细及分类，分析发行人库存商品库龄一年以上占比逐年增长的原因及合理性；

⑥检查报告期各期末库存商品期后流转情况，评估跌价计提是否充分；

⑦与报告期各期同行业可比公司存货跌价准备占存货余额比例对比，并分析发行人跌价计提比例高于同行业可比公司且差异逐期扩大的原因及合理性；

⑧结合发行人的研发投入、质量控制、客户资源等情况，分析发行人是否存在产品竞争力下滑的风险。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）针对应收账款

①发行人各期末逾期一年以上应收账款逐期增加以及相关款项坏账准备计提大幅下降主要系采用不同坏账准备计提方法的逾期应收账款结构占比发生变化所致，具有合理性；发行人逾期时间较长的应收账款坏账已计提充分；

②发行人报告期各期末已到期未能收回的质保金总体金额及占比较小，逾期主要系由于客户货款结算习惯以及付款审批流程较长，期后回款情况良好，与客户不存在纠纷，报告期内已到期未能收回的质保金转为应收账款后账龄系连续计算，坏账准备计提方法与应收账款保持一致。

（2）针对存货

①受部分型号原材料消耗进度缓慢及 2022 年 6 月末原材料账面余额较小的影响，库龄一年以上的原材料账面余额比例有所增加。公司按可变现净值对原材料进行减值测试，各期末公司原材料存货跌价准备计提较为充分；

②报告期各期发行人采购金额与新增订单金额的变化方向基本一致，发行人原材料采购备货金额与新增订单金额匹配；

③受公司产品型号增加、产品备货增加的影响，库龄一年以上库存商品账面余额比例有所增加；

④报告期内公司存在少量因主要客户需求变化导致订单取消的情形，金额较

小，相关订单占当期营业收入比例分别为 2.21%、0.57%、0.31%和 0.22%，对公司整体影响较小；

⑤公司已充分考虑期后领用或销售情况、销售可实现情况等因素对库存商品进行减值测试，各期末公司库存商品存货跌价准备计提较为充分；

⑥剔除“已单项计提跌价准备的项目”及原材料的影响因素影响后，报告期各期末发行人跌价计提比例与同行业差异明显缩小。考虑到同行业各可比公司之间存货跌价计提比率差异较大，报告期各期末发行人跌价计提比例与同行业可比公司的差异合理；

⑦发行人凭借对自主创新技术研发的持续投入、优质的产品质量和丰富的产品线，与现有客户建立了长期稳定的合作关系，并持续延展下游应用领域，不存在产品竞争力下滑的风险。

问题十：关于递延所得税资产

申报材料及前次审核问询回复显示，报告期各期末，发行人依据子公司苏州鑫信腾可抵扣亏损确认的递延所得税资产分别为 78.45 万元、311.19 万元、403.49 万元和 434.85 万元，苏州鑫信腾报告期各期实现的利润总额分别为-385.54 万元、-1,442.81 万元、-726.82 万元和-86.74 万元，发行人预测苏州鑫信腾 2022 年至 2024 年分别实现利润总额 506.89 万元、767.66 万元和 1,777.63 万元。

请发行人说明苏州鑫信腾业务定位、经营情况以及报告期内持续亏损的原因，结合苏州鑫信腾 2022 年 7-12 月的经营损益情况分析发行人对苏州鑫信腾 2022 年至 2024 年实现利润总额预测的合理性及可实现性，并进一步说明发行人对苏州鑫信腾报告期内亏损额确认递延所得税资产是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）说明苏州鑫信腾业务定位、经营情况以及报告期内持续亏损的原因，结合苏州鑫信腾 2022 年 7-12 月的经营损益情况分析发行人对苏州鑫信腾 2022 年至 2024 年实现利润总额预测的合理性及可实现性，并进一步说明发行人对苏州鑫信腾报告期内亏损额确认递延所得税资产是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、苏州鑫信腾业务定位、经营情况以及报告期内持续亏损的原因，苏州鑫信腾 2022 年 7-12 月的经营损益情况

苏州鑫信腾的业务定位主要为组包装设备的研发、生产和销售，其于 2019 年 8 月成立，成立初期苏州鑫信腾尚未正式生产，仅有少量业务，处于亏损状态；2020 年苏州鑫信腾开始生产并对外销售，受建设期费用支出较大及产量较低等原因的影响，2020 年苏州鑫信腾出现暂时性亏损；2021 年早期苏州鑫信腾与发行人其他主体存在部分贸易交易，毛利率较低，随着 2021 年后期苏州鑫信腾产能稳步提升，其自主生产产品销售规模扩大，自主生产产品毛利较高，2021 年苏州鑫信腾亏损有所减少；2022 年 1-6 月，苏州鑫信腾自主生产产品产量及销售规模进一步提升，毛利率有所上升，亏损进一步缩小。因此，受公司产能及销售规

模的等因素的影响，报告期内出现持续亏损的情况，但相关亏损逐渐缩小。

随着苏州鑫信腾产能及销售规模扩大，2022年下半年苏州鑫信腾开始盈利，苏州鑫信腾2022年7-12月的经营损益情况具体如下：

单位：万元

项目	2022年7-12月	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	4,453.08	4,496.95	8,086.55	3,092.12	0.40
利润总额	1,183.50	-86.74	-726.82	-1,442.81	-385.54
剔除当期冲回的股份支付费用影响后的利润总额	616.40	-86.74	-726.82	-1,442.81	-385.54

注1：上表中2022年7-12月数据已经审阅；

注2：2022年9月因员工张志立离职，其在股份激励计划中被授予的股份由董事长郑国荣按授予价赎回后重新授予给其他员工，该事项导致苏州鑫信腾2022年7-12月冲回张志立累计已摊销的股份支付费用，使利润总额增加567.10万元，因此2022年7-12月将该影响数剔除后进行分析；

注3：随着产线的落地，报告期苏州鑫信腾自主生产产品比重由0%逐步提升至70%左右，毛利率逐步提高，苏州鑫信腾盈利能力增强，销售利润有所增加。

2、苏州鑫信腾2022年至2024年实现利润总额预测的合理性及可实现性

苏州鑫信腾2022年至2024年的盈利预测数据如下：

单位：万元

项目	2022年	2023年	2024年
预测利润总额情况	506.89	767.66	1,777.63

随着苏州鑫信腾经营管理趋于稳定、产能及销售规模扩大，亏损总额逐渐下降，并于2022年下半年实现盈利。2022年全年实际利润总额与预测数差异金额较小，利润总额预测较为合理。此外，苏州鑫信腾为智能装备扩产建设项目的实施主体，公司将在苏州建立生产基地，引进国内外先进生产及检测设备，建设新生产线，以对整机测试设备、线体智能装备、组包装设备、装备配件等进行扩产，提升公司在长三角区域的综合实力，并优化各区域的场地、设备、人员等资源配置，进一步提高公司生产的自动化水平和快速响应能力，满足下游市场的多样化需求，助力公司进一步抢占市场份额。随着生产规模的扩大及产能的释放，2023年及2024年公司销售规模及利润总额将进一步扩大。

综上所述，苏州鑫信腾未来具有较好的发展潜力，2022年至2024年实现利

润总额预测具有合理性及可实现性。

3、对苏州鑫信腾报告期内亏损额确认递延所得税资产符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 准则规定

《企业会计准则第 18 号——所得税》第十三条规定：“企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产”；

第十五条规定：“企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产”。《中华人民共和国企业所得税法》第十八条规定：“企业纳税年度发生的亏损，准予向以后年度结转，用以后年度的所得弥补，但结转年限最长不得超过五年”。

《财政部国家税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号）规定：“自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年”。

根据上述规定，公司是否确认可抵扣亏损递延所得税资产取决于未来能否在可弥补期间很可能获得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额的预期。

(2) 对苏州鑫信腾报告期内亏损额确认递延所得税资产情况

苏州鑫信腾报告期各期的利润总额、累计可弥补亏损及对应递延所得税资产情况如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
报告期内的利润总额情况	-86.74	-726.82	-1,442.81	-385.54
累计可弥补亏损	2,899.01	2,689.92	2,074.58	523.00
可弥补亏损对应递延所得税资产	434.85	403.49	311.19	78.45

由于苏州鑫信腾报告期内出现的亏损为投产初期出现的暂时性亏损，根据以

上分析，其 2022 年至 2024 年实现利润总额的预测具有合理性及可实现性，且预计可以取得《高新技术企业证书》，因此按照 15%税率确认递延所得税资产。并且根据财税（2018）76 号规定，“自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年”，也即苏州鑫信腾报告期内的亏损金额未来很可能在可弥补期间获得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额。

综上所述，苏州鑫信腾 2022 年至 2024 年实现利润总额的预测具有合理性及可实现性，对其报告期内亏损额确认递延所得税资产符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师核查程序如下：

（1）了解苏州鑫信腾的业务定位，获取其报告期内的财务报表了解经营情况及报告期内持续亏损原因；

（2）了解苏州鑫信腾未来业务规划，获取苏州鑫信腾未来的利润总额预测底稿，判断该盈利预期的合理性及可实现性；

（3）查阅《企业会计准则》关于可抵扣亏损额确认递延所得税资产的相关规定；

（4）取得苏州鑫信腾可抵扣亏损额确认递延所得税资产计算表，复核相关计算的准确性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

苏州鑫信腾未来具有较好的发展潜力，2022 年至 2024 年实现利润总额的预测具有合理性及可实现性，对其报告期内亏损额确认递延所得税资产符合《企业会计准则》的相关规定。

问题十二：关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人按照《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，补充披露相关财务信息比较情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）补充披露财务信息比较情况

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、发行人财务报告审计基准日后主要财务信息及经营状况”中补充披露如下：“

公司财务报告审计截止日为 2022 年 6 月 30 日，审计截止日至本招股说明书签署之日，公司的采购、销售及项目管理模式、核心业务、税收政策等方面均未发生重大不利变化。公司提醒投资者注意本招股说明书的“第三节 风险因素”。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审阅了发行人截至 2022 年 12 月 31 日的资产负债表、2022 年度利润表、现金流量表以及相关季度财务报表附注，并出具了容诚专字[2023]518Z0168 号《审阅报告》，发表意见如下：“我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映鑫信腾公司 2022 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2022 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”发行人财务报告审计截止日之后的主要财务信息及经营状况如下：

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人的资产总额和所有者权益分别为 62,841.30 万元和 47,340.07 万元，较上年末分别增加 6.38%和 11.07%，主要是由于 2022 年度所实现的净利润所致。

2022 年度，发行人实现营业收入 37,698.77 万元，同比下降 0.19%；净利润为 5,318.60 万元，同比增长 0.38%；扣除非经常性损益后的净利润为 5,108.56 万元，同比减少 12.68%。总体而言，发行人 2022 年度经营业绩相比 2021 年较为接近。”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”中补充披露如下：“

公司财务报告审计截止日为 2022 年 6 月 30 日，审计截止日至本招股说明书签署之日，公司的采购、销售及项目管理模式、核心业务、税收政策等方面均未发生重大不利变化。公司提醒投资者注意本招股说明书的“第三节 风险因素”。

（一）主要财务信息

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审阅了发行人截至 2022 年 12 月 31 日的资产负债表、2022 年度利润表、现金流量表以及相关季度财务报表附注，并出具了容诚专字[2023]518Z0168 号《审阅报告》，发表意见如下：“我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映鑫信腾公司 2022 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2022 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”发行人财务报告审计截止日之后的主要财务信息及经营状况如下：

1、主要财务数据

单位：万元			
项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	变动幅度
资产合计	62,841.30	59,072.53	6.38%
负债合计	15,501.23	16,449.56	-5.77%
所有者权益合计	47,340.07	42,622.97	11.07%
项目	2022 年度	2021 年度	变动幅度
营业收入	37,698.77	37,768.66	-0.19%
营业利润	5,621.08	5,921.93	-5.08%
利润总额	5,616.30	5,922.70	-5.17%
净利润	5,318.60	5,298.49	0.38%
扣除非经常性损益后的净利润	5,108.56	5,850.22	-12.68%
经营活动产生的现金流量净额	10,365.16	5,286.90	96.05%

2、非经常性损益明细

单位：万元

非经常性损益明细	2022 年度	2021 年度
非流动资产处置损益	8.48	15.47
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	351.44	178.03
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、其他非流动金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、其他非流动金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	254.62	73.31
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-9.95	3.90
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-306.00	-780.24
非经常性损益总额	298.60	-509.53
减：非经常性损益的所得税影响数	88.56	42.20
非经常性损益净额	210.04	-551.73

3、主要会计报表项目变动情况分析

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人的资产总额和所有者权益分别为 62,841.30 万元和 47,340.07 万元，较上年末分别增加 6.38%和 11.07%，主要是由于 2022 年度所实现的净利润所致。

2022 年度，发行人实现营业收入 37,698.77 万元，同比下降 0.19%；净利润为 5,318.60 万元，与上一年度基本持平；扣除非经常性损益后的净利润为 5,108.56 万元，同比减少 12.68%。总体而言，发行人 2022 年度经营业绩相比 2021 年较为接近。

2022 年度，发行人经营活动产生的现金流量净额为 10,365.16 万元，相比于 2021 年度增长 96.05%，经营现金流有所改善。

2022 年度，发行人非经常性损益净额为 210.04 万元，相比去年同期有所增加，主要是由于 2021 年一次性计入发生当期的股份支付金额较大，为 780.24 万元，2022 年一次性计入发生当期的股份支付金额较小，为 306.00 万元。2022 年非经常性损益项目对于发行人经营业绩不构成重大影响。

（二）发行人 2023 年第一季度经营预计情况

发行人目前在手订单充足，截至本招股说明书签署日，在手订单金额为 28,722.32 万元，涵盖消费电子、汽车电子、家居制造等多个领域。在汽车电子

领域，发行人目前在手订单中包括 5,454.74 万元来自比亚迪的订单、2,138.00 万元来自承泰科技毫米波雷达装配测试线的订单等，汽车电子领域合计在手订单金额为 8,860.98 万元，汽车电子领域收入将成为发行人 2023 年第一季度和未来业绩持续增长的有力支撑。

基于在手订单及目前公司经营情况，发行人 2023 年第一季度预计经营情况，及与 2022 年同期经营情况对比如下：

单位：万元

项目	2023 年第一季度预计数	2022 年第一季度	增长幅度区间
营业收入	6,300-8,300	6,271.87	0.45%-32.34%
净利润	220-700	198.29	10.95%-253.02%
扣除非经常损益后的净利润	150-630	148.42	1.06%-324.47%

发行人预计 2023 年第一季度经营情况良好，营业收入、净利润等财务指标均较 2022 年同期稳定增长。

前述业绩情况系发行人预计数据，不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。”

（二）中介机构核查意见

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取发行人 2021 年和 2022 年的财务报表，了解发行人主要财务数据情况，复核主要财务数据是否存在重大异常；

（2）访谈发行人相关负责人，了解发行人 2022 年与 2021 年相比主要财务数据变动的原因，分析验证其合理性；

（3）获取发行人 2022 年 1-3 月的财务报表，复核主要财务数据是否存在重大异常；

（4）获取发行人 2022 年末在手订单明细，了解发行人在手订单情况；

（5）获取发行人编制的 2023 年第一季度经营预计的财务报表，复核主要财务数据是否存在重大异常。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人经营情况正常，预计期后业绩不存在大幅下滑的风险，不存在重大不确定性；

（2）发行人已根据相关规定在招股说明书中披露下一报告期业绩预告信息。

（以下无正文，为深圳市鑫信腾科技股份有限公司容诚专字[2023]518Z0103 号
报告之签字盖章页）

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：_____

 
任晓英（项目合伙人）

中国注册会计师：_____

 
张先发

2023年3月8日