

关于苏州鸿安机械股份有限公司
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]215Z0142 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 12 月 27 日出具的审核函（2022）011160 号《关于苏州鸿安机械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》（简称问询函）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“我们”或“本所”）对苏州鸿安机械股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“鸿安机械”）相关资料进行核查，现做专项说明如下：

问题 6、关于营业收入

申报材料及审核问询回复显示：

(1)2020 年至 2022 年上半年,发行人营业收入增长率分别为 1.73%、21.37%和 19.95%, 低于同期同行业可比公司营收增长率平均值, 后者分别为 15.39%、55.76%和 42.42%。

(2)报告期各期,发行人洁净工厂智能搬运系统业务收入分别 613.06 万元、8,995.30 万元、5,885.93 万元和 1,681.57 万元, 洁净环境项目实施业务收入分别为 14,415.58 万元、11,167.31 万元、12,615.32 万元和 2,225.32 万元, 整体均呈下滑趋势。

(3) 报告期内, 发行人第四季度收入占比较高且呈现逐年上升趋势, 各期第四季度收入占比分别为 18.69%、39.31%和 54.50%; 其中, 智能物流技术装备业务第四季度收入占比分别为 28.18%、54.14%和 62.01%, 项目实施与运维服务业务第四季度收入占比分别为 5.09%、11.41%和 39.78%, 两块业务 2021 年第四季度收入占比均明显提升。

请发行人：

(1) 进一步说明报告期内公司营业收入增长率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性, 公司在业务竞争力以及成长性方面较同行业可比公司是否存在明显不足;

(2) 按下游客户行业领域对报告期内公司主营业务收入进行分类, 说明公司来自液晶面板、半导体等洁净工厂领域收入呈下滑趋势的原因, 液晶面板及半导体行业产能扩张周期变动情况, 公司来自相关领域的收入是否存在进一步下滑的风险;

(3)补充说明公司报告期初营业收入季度分布特征不明显但 2020 年及 2021 年第四季度收入占比明显高于其他季度的原因及合理性, 2020 年及 2021 第四季度确认收入的主要项目情况, 包括项目名称、客户名称、合同金额、开工时间、验收时间、项目周期以及毛利率情况, 是否存在项目周期明显偏短的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。并说明针对 2020 年及 2021 年第四季

度收入占比高、是否涉及收入跨期情形的核查情况，包括具体核查方式、范围、过程、取得的证据和结论。

回复：

一、发行人说明

（一）进一步说明报告期内公司营业收入增长率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，公司在业务竞争力以及成长性方面较同行业可比公司是否存在明显不足

1、报告期内公司营业收入增长率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

公司的主要产品和服务包括智能物流技术装备、项目实施和运维服务，其中，项目实施和运维服务业务内容主要是在液晶半导体洁净环境、低温冷库、高温环境等复杂环境下实现设备的组装、联动、系统搭建、安装调试、维护等服务，国内不存在产品结构上与公司完全类似的上市公司；智能物流技术装备主要包括通用智能搬运系统和洁净工厂智能搬运系统，与今天国际、东杰智能等同行可比公司经营业务具有相似性和可比性。报告期内，公司各业务的营业收入增长情况如下：

（1）项目实施和运维服务业务

报告期各期，公司项目实施和运维服务业务的收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增速	金额	增速	金额
项目实施	13,287.90	3.08%	12,891.24	10.46%	11,670.92
运维服务	5,889.34	33.73%	4,403.88	47.32%	2,989.37
合计	19,177.25	10.88%	17,295.12	17.97%	14,660.29

项目实施业务方面，报告期各期，公司项目实施业务收入保持稳中有升的变动趋势，主要系公司项目实施的主要收入来自于大福集团，业务规模受大福集团在洁净领域的设备销售业务规模影响较大，考虑到大福集团近年来洁净设备销售业务规模整体保持稳定，因此公司项目实施业务收入整体保持稳定，具备合理性。

运维服务业务方面，报告期各期公司运维服务收入保持增长，主要系公司的运维服务项目以大福集团的液晶面板半导体工厂项目为主，随着大福集团与下游液晶面板半导体厂商合作的项目数量增加，大福集团每年的运维服务需求相应增长，有望带动公司运维服务收入规模逐年稳定增长。

（2）智能物流技术装备

报告期内，公司智能物流技术装备业务收入增长率与同行业可比公司平均水平比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
音飞储存	未披露	未披露	100,898.04	51.81%	66,464.04
今天国际	未披露	未披露	159,800.01	71.87%	92,976.56
东杰智能	未披露	未披露	129,973.05	25.64%	103,451.59
德马科技	未披露	未披露	148,268.99	93.32%	76,695.18
兰剑智能	未披露	未披露	60,388.99	33.66%	45,180.25
平均值	未披露	未披露	119,865.82	55.76%	76,953.52
公司	61,769.05	20.41%	51,297.27	21.37%	42,265.35
智能物流技术装备	42,561.87	25.52%	33,909.00	22.98%	27,573.06

如上表所示，报告期各期，智能物流技术装备业务分别实现收入 27,573.06 万元、33,909.00 万元和 42,561.87 万元，同比增长率分别为 22.98%、25.52%。其中，2021 年公司营业收入增长率低于同行业可比公司平均水平，主要系：虽然公司在 2021 年积极拓展了昆船智能、北起院、九州通达、瑞仕格等集成商客户，但是受客户需求变化影响，公司与华星光电、欣奕华、百事食品等客户的业务规模较 2020 年有所下降，拉低了公司整体营业收入增长率，进而导致低于同行业可比公司平均水平，具备合理性。

综上所述，报告期内公司营业收入变动与同行业可比公司整体情况基本一致，均呈现上升趋势，公司营收增长幅度小于可比公司平均水平，主要系新能源行业需求上升拉动了兰剑智能、今天国际收入增长，同时兰剑智能在 IPO 募投项目投产后大幅提升了产能，支撑了订单的履约以及收入的增长，因此公司与该等同行可比公司的营业收入增速存在差异具备合理性。

2、公司在业务竞争力以及成长性方面较同行业可比公司是否存在明显不足

公司的主要产品和服务包括智能物流技术装备、项目实施和运维服务。各业务的业务竞争力与成长性表现如下：

（1）项目实施和运维服务

项目实施和运维服务业务方面，公司主要向大福集团提供洁净环境下的设备安装、系统搭建、运营维护等服务。不同于常规环境下的项目实施与运维服务，洁净环境下生产制造的复杂程度、精细化程度和洁净环境等级要求较高，整体技术要求较高。公司作为少数可以提供洁净环境下安装服务的供应商之一，积累了丰富的液晶面板半导体设备的安装、服务和运维能力，并不断提高团队的专业水平、响应能力，能够及时响应客户需求，与大福集团建立了稳定且持续的业务合作关系，得到了大福集团对公司服务能力的认可，因此公司在项目实施和运维服务领域具备了较强的业务竞争力。

报告期内，公司项目实施业务收入规模相对稳定，运维服务收入规模保持增长，主要得益于大福集团的液晶面板半导体工厂项目数量日益增长，运维服务需求快速增长，进而拉动公司运维服务收入上升，具备较好的成长性。此外，公司近年来开拓了弥费、奥佳诺等客户，2023 年项目实施和运维服务业务有望迎来新的增长点。

（2）智能物流技术装备

在智能物流技术装备业务方面，公司的业务竞争力与成长性的表现如下：

1) 下游行业和应用场景多元化，行业增长空间广阔

从下游行业和应用场景来看，报告期内公司逐步拓展下游行业和应用场景，逐步实现了业务收入在不同行业的多元化分布。具体情况如下：

报告期初，公司智能物流技术装备业务专注于液晶面板半导体、电商零售领域，2020 年上述领域带来的收入占比保持在 70%以上，主要客户包括华星光电、盒马、大润发等客户，客户集中度相对较高，应用场景相对固定。

进入 2021 年，公司凭借高质量的产品和多元化的应用场景，将下游应用领域从液晶面板半导体、电商新零售逐步扩展到食品饮料、医药化工、仓储物流、

服装、烟草等领域。2021 年和 2022 年，液晶面板半导体和电商新零售领域的收入占比下降至 48.99%和 **28.68%**，食品饮料、医药化工、仓储物流、服装、烟草领域的收入占比上升至 29.79%、**38.20%**，成为了公司新的收入增长点。

从行业增长空间来看，公司覆盖了液晶半导体行业、电商新零售行业、食品饮料行业、医药化工行业、纺织服装行业、新能源行业多个细分行业，各个细分行业的智能物流需求稳定增长，有望带动智能物流技术装备业务收入相应增长，具体情况如下：

液晶半导体领域，中美贸易冲突促使半导体领域投资持续增加，预计 2025 年中国半导体市场规模将达到 3,070 亿美元，2021 年至 2025 年复合增长率为 12.4%，中国持续扩张液晶面板产能以发挥成本优势和规模优势，预计将由 2021 年约 2 亿平面板产能进一步扩大至 2025 年的 3 亿平，洁净工厂智能物流设备采购需求不断上升；电商新零售领域，盒马、大润发等新商超模式获得认可，带动传统超市加入自动化仓储改造，京东、希音、得物等电商平台亦需持续新建物流中心，自动化设备改造需求持续上升；食品饮料领域，企业经营规模庞大，在行业精细化管理程度、生产效率不断提高的背景下，智能物流技术普及率上升，将释放大量潜在需求；医药化工领域，人口老龄化、二孩政策奠定了医药产业规模广阔的发展空间，智能物流系统在生产车间、药品仓库和药店配送等环节能提升医药存储安全、提高拣选效率，未来需求增长空间较大；新能源电池行业，新能源汽车渗透率迅速提升，需求快速增长，锂电产业链、整车制造产业链持续快速扩产，产业链各环节间需要大量的智能物流技术装备以提高生产交付效率。

整体来看，根据灼识咨询统计，随着物流智能化技术的进一步发展，以及工业智能化的全面推广，预计 2024 年中国智能物流装备市场规模将增长至 1,067.6 亿元，2019 年至 2024 年的复合增长率预计能达到 20.5%。公司所处智能物流装备行业的市场规模持续增长，下游客户需求不断增多，公司业绩具有较大的增长空间。

2) 坚持服务优质集成商客户，深入优化终端客户业务合作

凭借优异的产品质量和多元化的应用场景，公司与华星光电、百事、得物、希音等知名终端客户和大福集团、德马泰克、昆船智能、北自所等集成商客户建

立长期稳定的合作关系。

集成商客户方面，进入 2021 年，公司积极拓展优质集成商客户，客户结构逐渐多元化，逐步与大福集团、德马泰克、霍尼韦尔、范德兰德等全球前五物流系统集成商（根据 Modern Materials Handling）和昆船智能、今天国际、北自所、北起院等国内前十物流系统集成商（根据高工机器人产业研究所）建立了稳定的合作关系，业务规模实现稳定增长。**2021 年和 2022 年，公司对集成商客户的收入分别为 32,500.73 万元和 47,160.08 万元，同比增速分别为 45.43%、45.10%，保持高水平增长。**

长期来看，公司的集成商客户覆盖了不同细分行业 and 不同应用场景，通过不断深入与优质集成商客户的业务合作，公司能够充分享受各个细分行业需求增长的红利，实现智能物流技术装备业务收入的持续稳定增长。截至 2022 年末，公司对集成商客户的在手订单已达到 35,015.55 万元，为公司的业务和收入持续稳定增长奠定良好基础。

终端客户方面，对于华星光电、三安光电、大润发、盒马鲜生、得物、希音、百事、海天等自身具备一定自动化物流系统集成能力的客户，公司充分发挥多年来积累的技术和经验优势，直接为其提供智能物流系统解决方案。**报告期各期，公司对终端客户收入分别为 19,977.41 万元、18,866.22 万元和 14,608.98 万元，各期收入有所下降，主要系公司对大润发、盒马鲜生的收入下降所致。**

未来公司将持续深耕液晶半导体、电商新零售、食品饮料等细分领域，深入研究该领域各生产与流通环节应用场景的特性，将产品应用环节逐步从仓储自动化扩大到产线自动化等环节，为终端客户提供更丰富的产品和更全面的解决方案，为公司的业绩带来新的增长点。

3）研发创新能力强，可提供洁净工厂设备

公司历来重视研发创新工作，组建了百人规模的研发队伍，持续增加对智能物流技术装备的研发投入，保障核心产品持续迭代优化，满足下游应用领域多样化的产品需求，并成为了国内少数可提供液晶面板洁净工厂智能搬运系统的供应商之一。

报告期各期，公司洁净工厂智能搬运系统收入分别为 8,995.30 万元、

5,885.93 万元和 8,172.77 万元，整体保持稳定。

此外，随着公司的研发进程不断推进、产品不断迭代，报告期各期洁净工厂智能搬运系统业务的自产比例分别为 35.58%、71.49%和 100.00%，保持逐年上升态势，2022 年公司洁净工厂智能搬运系统业务毛利率上升至 27.88%，较 2021 年大幅上升，反映了公司产品研发成果得到了终端客户的认可。

长期来看，在液晶面板洁净工厂领域的基础上，公司有望进一步开拓光伏、半导体等洁净工厂细分领域，目前已取得了晶科能源、欣旺达、宝丰能源、宁德时代、比亚迪、三安光电、三星等行业知名用户的项目订单。

综上所述，公司依托于丰富且高质量的产品体系、多元化的应用场景，坚持服务优质集成商客户，深入优化终端客户业务合作，能够充分享受各细分行业需求增长的红利，实现营业收入的稳定增长。此外，公司深耕液晶半导体领域业务，是国内少数可提供液晶面板洁净工厂智能搬运系统的供应商之一，近年来公司洁净工厂智能搬运系统业务毛利率稳步增长，并获得了晶科能源、欣旺达、宝丰能源等行业知名用户的项目订单，表现出良好的业务竞争力和成长性。

（二）按下游客户行业领域对报告期内公司主营业务收入进行分类，说明公司来自液晶面板、半导体等洁净工厂领域收入呈下滑趋势的原因，液晶面板及半导体行业产能扩张周期变动情况，公司来自相关领域的收入是否存在进一步下滑的风险

1、按下游客户行业领域对报告期内公司主营业务收入进行分类，说明公司来自液晶面板、半导体等洁净工厂领域收入呈下滑趋势的原因

（1）按下游客户行业领域对报告期内公司主营业务收入进行分类

公司的主要产品和服务包括智能物流技术装备、项目实施和运维服务。项目实施和运维服务业务内容主要是在液晶半导体洁净环境、低温冷库、高温环境等复杂环境下实现设备的组装、联动、系统搭建、安装调试等服务，下游行业主要为液晶面板和半导体行业。

公司的通用智能搬运系统主要包括托盘搬运系统、箱式搬运系统、垂直搬运系统、RGV 输送系统和智能悬挂输送分拣系统等，下游应用领域较为广泛，覆盖了液晶面板半导体、零售、食品饮料、医药化工、服装、日用品、烟草、新能

源等领域。

按照下游客户行业领域对报告期内公司主营业务收入进行分类，报告期各期收入情况如下：

单位：万元

行业	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
液晶面板半导体	25,851.45	41.85%	22,070.62	43.10%	23,786.40	56.32%
电商新零售	5,391.83	8.73%	10,910.43	21.31%	9,819.20	23.25%
食品饮料	9,403.33	15.22%	3,213.12	6.28%	2,397.51	5.68%
医药化工	5,235.69	8.48%	3,018.02	5.89%	1,014.14	2.40%
仓储物流	1,299.68	2.10%	2,615.16	5.11%	266.79	0.63%
服装烟草	1,679.90	2.72%	1,869.04	3.65%	625.05	1.48%
机械设备	3,042.16	4.93%	1,163.41	2.27%	36.81	0.09%
其他	9,865.02	15.97%	6,344.32	12.39%	4,287.45	10.15%
合计	61,769.05	100.00%	51,204.12	100%	42,233.35	100%

注：下游客户行业领域系根据项目的终端客户所处行业进行统计

如上表所示，2020 年，公司主营业务收入主要来自于液晶面板半导体、零售领域，占公司主营业务收入的比例分别为 79.57%，主要客户包括大福集团、华星光电、盒马、大润发等客户。进入 2021 年，公司不断开发新的应用场景、加大下游客户的拓展力度，下游应用领域从液晶面板半导体、电商新零售逐步扩展到食品饮料、医药化工、仓储物流、服装、烟草等领域，有望为公司带来增量收入，从而实现长期稳定的收入增长。

（2）公司来自液晶面板、半导体等洁净工厂领域收入呈下滑趋势的原因

报告期各期，公司来自液晶面板、半导体等洁净工厂领域收入分别为 23,786.40 万元、22,070.62 万元和 **25,851.45 万元**，主要来自于公司对大福集团的洁净环境项目实施业务收入和对华星光电的洁净工厂智能搬运系统收入。

1) 洁净环境项目实施业务

报告期各期公司洁净环境项目实施业务收入分别为 11,167.31 万元、12,615.32 万元和 12,011.40 万元，各期收入保持稳定。

2) 洁净工厂智能搬运系统业务

报告期各期，公司洁净工厂智能搬运系统收入分别为 8,995.30 万元、5,885.93 万元和 **8,172.77 万元**，**主要客户为华星光电，业务规模整体保持较高水平。**

此外，液晶面板行业的产品路线未来将从 LCD 逐步延伸到 QLED、MiniLED、MicroLED、OLED 等新型技术产品，下游液晶面板厂商已开始推进新型技术产品的产线建设，相应的设备需求稳步增长，受益于新产线的建设和扩张，公司洁净工厂智能搬运系统业务有望继续保持稳定表现。

综上所述，报告期内公司的洁净工厂智能搬运系统和洁净环境项目实施业务均出现不同程度的下滑，主要系 2022 年项目进度滞后，加上客户通常在下半年集中验收的特点，导致公司相关业务在 2022 年出现不同程度的下滑，从全年收入情况来看，预计相关业务收入不存在进一步下滑的趋势。

2、液晶面板及半导体行业产能扩张周期变动情况，公司来自相关领域的收入是否存在进一步下滑的风险

（1）液晶面板及半导体行业产能持续扩张

在中美贸易冲突背景下，国内半导体行业寻求自主可控的发展路径，近年来持续投资建设半导体工厂，以满足国内日益增长的半导体消费需求。根据世界半导体贸易统计组织（WSTS）的统计，2021 年中国半导体市场规模达到 1,925 亿美元，是全球最大的半导体消费市场，预计 2025 年中国半导体市场规模将达到 3,070 亿美元，2021 年至 2025 年复合增长率为 12.4%，中国市场占全球市场比重将从 35%提升至 42%，可见中国半导体行业仍将保持高速增长与快速发展。

随着中国在液晶显示领域的不断追赶，2017 年中国超越韩国成为全球显示面板产能规模第一的国家，并不断扩大了产能规模的优势。根据显示供应链顾问 DSCC 的测算，2021 年中国的面板产能约 2 亿平，占全球产能比重约 55%，预计到 2025 年中国的面板产能将进一步扩大至 3 亿平，占全球产能比重将提升至 70%。中国将在液晶面板领域进一步发挥成本优势和规模优势，在持续的扩产背景下，向全球输出品质优异的液晶面板产品。

(2) 收入是否存在进一步下滑的风险

1) 2022 年液晶面板半导体领域收入保持增长

公司来自液晶面板半导体领域的收入主要由洁净环境项目实施业务和洁净工厂智能搬运系统业务收入构成。公司 2022 年上半年，洁净环境项目实施业务的项目进度有所滞后，同时华星光电等客户通常选择在下半年集中验收，导致公司 2022 年上半年液晶面板半导体领域收入出现下滑。

2022 年下半年，随着公司经营恢复正常，客户项目验收工作顺利推进。公司 2022 年度洁净环境项目实施业务实现营业收入 12,011.40 万元，与 2021 年度不存在显著差异；与此同时，2022 年下半年，公司对华星光电的多个洁净垂直输送系统项目陆续完成验收，2022 年度洁净工厂智能搬运系统业务实现营业收入 8,172.77 万元，较 2021 年有所增长。

2) 公司持续拓展液晶面板半导体领域客户

公司近年来不断加大液晶面板和半导体领域的业务拓展力度，在与华星光电维持稳定合作的基础上，积极开拓京东方、深天马、维信诺等液晶面板厂商，以及三安光电、合肥晶合、芜湖熙泰等半导体厂商的业务机会，为公司在液晶面板半导体领域取得可持续的收入提供保障。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司在液晶面板半导体领域已取得华星光电、欣奕华（京东方项目）、三安光电等客户的在手订单合计 5,642 万元，公司在液晶面板、半导体领域的洁净工厂智能搬运系统收入具备可持续性。

3) 公司已补充披露相关领域收入下滑风险

公司已在招股书之“**第三节 风险因素**”之“**二、与行业相关的风险**”之“**(四) 洁净工厂智能搬运系统业务收入下滑的风险**”补充披露相关风险提示如下：

“报告期内，公司洁净工厂智能搬运系统的主要客户为华星光电，占各年度洁净工厂智能搬运系统收入的比重达到 100%、100%和 **79.53%**。随着华星光电对大型工厂的扩产趋于阶段性尾声，未来一段时间华星光电将聚焦于新型产品技术的中小型项目投资，或原先大型工厂的自动化改造。因此，公司对华星光电的收入存在下降的风险，并导致公司洁净工厂智能搬运系统业务存在收入下滑的风

险。”

(三) 补充说明公司报告期初营业收入季度分布特征不明显但 2020 年及 2021 年第四季度收入占比明显高于其他季度的原因及合理性，2020 年及 2021 年第四季度确认收入的主要项目情况，包括项目名称、客户名称、合同金额、开工时间、验收时间、项目周期以及毛利率情况，是否存在项目周期明显偏短的情形

1、公司报告期初营业收入季度分布特征不明显但 2020 年及 2021 年第四季度收入占比明显高于其他季度的原因及合理性

公司的主营业务主要为智能物流技术装备、项目实施和运维服务。报告期各期各类业务季度收入分布特征的原因及合理性分析如下：

(1) 智能物流技术装备业务

2019 年-2021 年公司智能物流技术装备业务第四季度收入占比分别为 28.18%、54.14%、62.01%，2019 年第四季度收入占比较低，2020 年和 2021 年第四季度收入占比明显上升，主要原因如下：

1) 2019 年

2019 年智能物流技术装备业务第四季度收入占比较低，全年收入季度分布特征不明显，主要系：公司 2019 年智能物流技术装备业务第一大客户盒马的第一季度收入占比为 43.80%，一定程度抵消了其他客户下半年或第四季度收入占比较高的特点，使得 2019 年智能物流技术装备业务季度收入分布特征不明显，具备合理性。结合盒马门店拓展情况来看，公司对盒马的第一季度收入占比较高的合理性分析如下：

一方面，2018 年和 2019 年盒马处于快速扩张期，门店数量迅速增长，两年新增门店数量合计超过 160 家，直接带动公司与盒马的业务合作规模稳步增长，使得盒马成为了公司 2019 年智能物流技术装备业务第一大客户，当期实现收入 9,712.25 万元，占当期智能物流技术装备业务收入的比例为 39.83%，是决定当期智能物流技术装备业务季度收入分布特征的重要因素。

另一方面，2018 年下半年到 2019 年初是盒马的快速扩张期，进入 2019 年

下半年，盒马门店扩张速度有所放缓。2019 年各季度公司对盒马实现收入基本与盒马门店扩张速度保持一致，因此 2019 年第一季度公司对盒马的收入处于较高水平，达到了 4,253.90 万元，占当期公司对盒马收入比例为 43.80%，进入第三、四季度，对盒马的收入规模有所回落，收入占比下降至 18.87%和 13.14%，具备合理性。

综上所述，受盒马门店扩张进度的影响，2019 年公司对盒马的第一季度收入规模及占比较高，一定程度抵消了其他客户第四季度收入占比较高的特点，使得 2019 年智能物流技术装备业务季度收入分布特征不明显，具备合理性。

2) 2020 年

2020 年第四季度智能物流技术装备业务收入占比达到了 54.14%，较 2019 年增加了 25.96%，主要系：

①华星光电、百事等新增终端客户第四季度收入占比较高

2020 年前五大客户中，华星光电和百事均为新增终端客户，当期实现收入 8,995.30 万元和 1,557.86 万元，合计占智能物流技术装备业务收入的比例为 38.27%。该类终端客户出于全年预算管理、供应商配合度、沟通效率等因素的考虑，通常选择在第四季度完成验收，导致下半年或第四季度验收项目的比例较高。华星光电和百事 2020 年第四季度收入占比分别为 72.19%和 59.08%，拉高了公司第四季度收入占比。

②受客户需求变化影响，盒马第四季度收入占比较 2019 年有所上升

2020 年公司对盒马实现收入 2,128.92 万元，其中第四季度收入占比达到了 40.31%，较 2019 年增长 27.17%，主要系：受 2020 上半年受客户需求变化影响，公司与盒马的项目签约时点、开工时点较计划有所滞后，集中在第二季度和第三季度，随着项目施工正常推进，相关项目陆续在第四季度完成了验收，盒马 2020 年第四季度收入占比较 2019 年有所上升，并提高了智能物流技术装备业务第四季度收入占比，具备合理性。

3) 2021 年

2021 年智能物流技术装备业务第四季度收入占比达到了 62.01%，较 2020

年进一步增长，主要系：

①集成商客户业务规模增长，拉动第四季度收入占比上升

2021 年公司对集成商客户的收入为 15,042.78 万元，同比增长 98.04%，占当期智能物流技术装备业务收入的比例为 44.36%，是影响季度收入分布特征的重要因素。该类客户的下半年或第四季度收入占比普遍较高，主要系下游终端客户出于全年预算规划的考虑，通常会选择在下半年或第四季度完成项目验收工作，一定程度上的影响了集成商客户对公司设备的验收进度。

此外，公司自 2020 年底开始，加大了拓展客户的力度，与昆船智能、北起院、九州通达、瑞仕格等客户建立了合作关系，上述客户的项目签约时点和开工时点集中在 2021 年上半年，项目验收工作集中在第四季度完成。

综上所述，在行业验收特点和项目进度等因素的共同作用下，2021 年公司对集成商客户的第四季度收入占比超过 70%，进而提高了智能物流技术装备第四季度收入占比，具备合理性。

②华星光电第四季度收入占比进一步上升

2021 年公司对华星光电实现收入 5,872.43 万元，占当期智能物流技术装备业务收入的比例为 17.32%。华星光电第四季度收入占比为 100%，主要系华星光电出于全年预算管理、供应商配合度、沟通效率等因素的考虑，通常选择在第四季度完成验收，与 2020 年公司对华星光电的季度收入分布特征保持一致，不存在异常情形。

③盒马收入占比下降，对季度收入分布特征影响较小

2021 年盒马门店扩展速度保持稳定，公司对盒马各季度收入占比保持稳定，分别为 16.72%、23.65%、29.13%、30.50%，但来自盒马的收入为 3,333.74 万元，占当期智能物流技术装备业务收入的比例下降至 9.83%，因此盒马对公司智能物流技术装备业务季度收入分布特征影响较小。

综上所述，报告期初公司受盒马门店扩张进度影响，对盒马的 2019 年第一季度收入规模及占比较高，抵消了其他集成商和终端客户第四季度收入占比较高的特点，使得全年各季度收入分布较为均匀。随着盒马收入规模及占比下降，华

星光电、百事等终端客户和昆船智能、北起院、九州通达等集成商客户的收入规模及占比上升，公司第四季度收入占比相应上升，符合行业惯例，具备合理性。

（2）项目实施业务

项目实施业务的单个项目金额较高、实施周期较长，该类业务的收入季度分布特征主要受大项目验收时点的影响，不同季度之间的经营业绩存在一定波动，不存在明显特征。

其中，2021 年项目实施业务第四季度收入占比较高，主要系：2021 年第四季度验收的项目签约时点主要集中在 2020 年底和 2021 年初，由于新签项目平均规模较往期有所下降，项目周期相应缩短至 10-12 个月，导致该等项目在 2021 年第四季度集中验收，进而提高了第四季度收入占比，具备合理性。具体项目情况参见本问题回复之“2、2020 年及 2021 第四季度确认收入的主要项目情况，包括项目名称、客户名称、合同金额、开工时间、验收时间、项目周期以及毛利率情况，是否存在项目周期明显偏短的情形”之“（2）2021 年第四季度主要项目”相关回复内容。

2、2020 年及 2021 第四季度确认收入的主要项目情况，包括项目名称、客户名称、合同金额、开工时间、验收时间、项目周期以及毛利率情况，是否存在项目周期明显偏短的情形

2020 年及 2021 第四季度收入 100 万元以上的主要项目情况如下：

（1）2020 年第四季度主要项目

1) 项目实施业务

2020 年第四季度，公司项目实施业务收入为 1,672.78 万元，其中收入 100 万元以上的项目收入为 897.79 万元，占第四季度项目实施业务收入的比例为 53.67%。具体项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/ 签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
1	项目 5-11	437.39	2020 年 3 月	2020 年 12 月	9	16.76%
2	项目 7-1	279.82	2019 年 11 月	2020 年 12 月	13	35.68%
3	项目 4-15	180.58	2020 年 4 月	2020 年 12 月	8	68.66%

注：开工时间/签约时间指开工时间与签约时间孰早时点

如上表所示，项目实施业务方面，公司 2020 年第四季度验收项目的项目周期保持在 8 个月以上，不存在明显偏短的情形。其中项目 4-15 毛利率高于其他项目，主要系半导体项目技术要求更高，毛利率整体高于其他项目，加之该项目规模较小，毛利率有一定波动。

2) 智能物流技术装备

2020 年第四季度，公司智能物流技术装备业务收入为 14,927.22 万元，其中收入 100 万元以上的项目收入为 10,250.88 万元，占第四季度智能物流技术装备业务收入的比例为 68.67%。具体项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/ 签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
1	项目 3-4	4,580.44	2015 年 9 月	2020 年 11 月	62	0.73%
2	项目 3-6	890.68	2015 年 12 月	2020 年 10 月	57	7.34%
3	项目 2-4	677.43	2019 年 12 月	2020 年 12 月	12	45.18%
4	项目 3-10	660.00	2019 年 3 月	2020 年 12 月	21	16.21%
5	项目 1-13	357.03	2019 年 12 月	2020 年 11 月	11	35.97%
6	项目 1-14	341.26	2017 年 10 月	2020 年 10 月	36	46.17%
7	项目 1-15	257.98	2019 年 2 月	2020 年 11 月	21	27.67%
8	项目 1-16	229.91	2020 年 4 月	2020 年 12 月	8	47.84%
9	项目 3-11	215.76	2019 年 1 月	2020 年 11 月	22	15.11%
10	项目 1-17	185.51	2020 年 6 月	2020 年 11 月	5	35.27%
11	项目 2-15	180.25	2020 年 6 月	2020 年 12 月	6	57.72%
12	项目 2-16	154.87	2020 年 8 月	2020 年 11 月	3	11.33%
13	项目 2-17	147.33	2020 年 6 月	2020 年 12 月	6	56.31%
14	项目 3-12	147.23	2017 年 4 月	2020 年 11 月	44	3.37%
15	项目 1-22	141.59	2020 年 2 月	2020 年 12 月	10	30.27%
16	项目 2-18	141.13	2020 年 8 月	2020 年 12 月	4	56.98%
17	项目 2-19	141.05	2020 年 7 月	2020 年 12 月	5	57.55%
18	项目 2-20	130.04	2020 年 9 月	2020 年 12 月	3	63.38%
19	项目 2-21	124.13	2020 年 6 月	2020 年 11 月	5	58.10%
20	项目 2-22	123.15	2020 年 5 月	2020 年 12 月	7	61.16%
21	项目 1-23	119.47	2019 年 12 月	2020 年 12 月	12	-9.04%

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/ 签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
22	项目 2-23	102.67	2020 年 1 月	2020 年 12 月	11	25.14%
23	项目 1-24	101.12	2019 年 12 月	2020 年 12 月	12	31.59%
24	项目 1-25	100.85	2020 年 1 月	2020 年 12 月	11	-29.41%

注：开工时间/签约时间指开工时间与签约时间孰早时点

如上表所示，受项目规模、项目复杂程度等因素影响，不同项目的项目周期存在一定的波动。具体情况如下：

华星光电的项目周期偏长，各个项目周期均超过 1 年，主要系华星光电的洁净工厂智能搬运系统项目规模较大，加上华星光电对项目验收标准较为严格，使得华星光电的项目周期整体长于其他项目；

大润发的项目周期偏短，集中在 4-6 个月，主要系大润发的门店项目规模相对较小，且标准化程度较高，因此项目周期短于其他项目；

其他客户的项目周期集中在 6 个月到 1 年之间，整体保持稳定。个别项目，如项目 1-15 和项目 1-14，项目周期超过 1 年，主要系项目 1-15 的终端客户为宁德时代，项目 1-14 的终端客户为伊利，该等终端客户的验收要求较高，一定程度上影响了集成商客户对公司设备的验收进度，因此项目周期偏长。

除上述情况外，部分项目周期短于平均水平，具体项目及原因如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/ 签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
1	项目 1-17	185.51	2020 年 6 月	2020 年 11 月	5	35.27%
2	项目 2-16	154.87	2020 年 8 月	2020 年 11 月	3	11.33%
3	项目 2-20	130.04	2020 年 9 月	2020 年 12 月	3	63.38%

①项目 1-17

合同未对交货日期、验收日期进行明确约定，公司在 2020 年 8 月完成了发货，经历 3 个月的安装调试时间后，世仓智能在 2020 年 11 月对公司设备进行了验收，不存在显著异常情形。

②项目 2-16

根据合同约定，公司需在 2020 年 9 月 1 日前交货至客户现场。项目在 2020

年 11 月底完成了验收，从交货、安装调试到最终验收的周期为 3 个月，符合公司一般项目的验收周期，不存在显著异常情形。

③项目 2-20

根据订单约定内容，该项目预计交货时间为 2020 年 10 月 11 日；根据框架协议约定，“在设备、工程交付的当时，甲方即进行设备品种及数量上的验收，开具出双方确认的送货单。设备、工程交付后的一个月内，甲方完成对设备质量及性能、工程质量的验收工作，开具出双方确认的品质验收单。超过两个月甲方未对设备提出异议的,视为验收合格。”

公司在 2020 年 10 月陆续完成了发货，并在 12 月上旬完成了验收工作，与合同约定项目进度安排基本保持一致，项目周期不存在显著异常情形。

(2) 2021 年第四季度主要项目

1) 项目实施

2021 年第四季度，公司项目实施业务收入为 6,879.84 万元，其中收入 100 万元以上的项目收入为 5,429.45 万元，占第四季度项目实施业务收入的比例为 78.92%。具体项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
1	项目 4-9	1,464.53	2020 年 12 月	2021 年 10 月	10	38.20%
2	项目 4-11	992.46	2021 年 5 月	2021 年 11 月	6	31.90%
3	项目 4-12	966.14	2021 年 1 月	2021 年 12 月	11	30.44%
4	项目 4-13	346.58	2021 年 7 月	2021 年 12 月	5	61.54%
5	项目 4-14	340.12	2021 年 2 月	2021 年 12 月	10	53.11%
6	项目 5-10	310.65	2021 年 2 月	2021 年 12 月	10	33.08%
7	项目 5-7	270.00	2020 年 11 月	2021 年 11 月	12	28.24%
8	项目 4-16	170.64	2021 年 6 月	2021 年 11 月	6	43.40%
9	项目 4-19	165.36	2021 年 3 月	2021 年 11 月	9	42.20%
10	项目 4-20	140.13	2021 年 1 月	2021 年 12 月	12	19.55%
11	项目 4-17	138.87	2021 年 1 月	2021 年 12 月	12	50.99%
12	项目 4-18	123.97	2020 年 8 月	2021 年 11 月	16	40.60%

注：开工时间/签约时间指开工时间与签约时间孰早时点

如上表所示，公司 2021 年第四季度验收的项目实施项目周期保持在 8 个月以上，个别项目周期偏短，主要原因如下：

项目 4-11 的项目周期为 6 个月，主要系：公司此前负责过类似项目，在人员规划、时间安排等方面积累了一定项目经验，工作效率明显提升，因此施工进度快于预期，项目周期短于其他项目具有合理性；

项目 4-16 的项目周期为 6 个月，主要系该项目工作内容主要为协助终端客户进行专项设备的测试，工作内容较通常的工项目更为简单，项目周期较短具备合理性。

2) 智能物流技术装备

2021 年第四季度，公司智能物流技术装备业务收入为 21,028.31 万元，其中收入 100 万元以上的项目收入为 15,927.17 万元，占第四季度项目实施业务收入的比例为 75.74%。具体项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/ 签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
1	项目 3-7	3,549.86	2020 年 6 月	2021 年 12 月	17	10.54%
2	项目 3-8	1,400.00	2019 年 10 月	2021 年 12 月	25	5.67%
3	项目 3-9	837.57	2018 年 1 月	2021 年 10 月	45	8.44%
4	项目 1-7	781.32	2021 年 1 月	2021 年 11 月	9	10.78%
5	项目 1-8	718.76	2021 年 3 月	2021 年 12 月	8	26.40%
6	项目 1-9	718.00	2020 年 10 月	2021 年 12 月	14	27.21%
7	项目 1-18	716.81	2021 年 4 月	2021 年 12 月	8	12.76%
8	项目 1-19	663.72	2021 年 3 月	2021 年 12 月	9	46.35%
9	项目 1-20	610.62	2021 年 1 月	2021 年 12 月	11	33.21%
10	项目 1-21	557.52	2021 年 3 月	2021 年 12 月	9	22.27%
11	项目 1-26	437.17	2021 年 7 月	2021 年 12 月	5	26.50%
12	项目 1-27	401.06	2021 年 7 月	2021 年 11 月	4	16.49%
13	项目 1-28	367.26	2020 年 2 月	2021 年 10 月	20	38.37%
14	项目 1-29	344.21	2020 年 6 月	2021 年 12 月	18	26.49%
15	项目 1-30	289.38	2021 年 7 月	2021 年 11 月	4	26.58%
16	项目 1-31	280.09	2021 年 5 月	2021 年 12 月	7	47.44%
17	项目 2-24	253.98	2021 年 7 月	2021 年 12 月	5	31.37%

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/ 签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
18	项目 1-32	248.67	2021 年 5 月	2021 年 12 月	7	44.84%
19	项目 1-33	224.78	2021 年 1 月	2021 年 12 月	11	2.02%
20	项目 1-34	212.74	2020 年 9 月	2021 年 12 月	15	23.89%
21	项目 1-35	208.52	2021 年 3 月	2021 年 12 月	9	-4.43%
22	项目 1-36	190.27	2020 年 12 月	2021 年 11 月	11	41.74%
23	项目 1-37	184.07	2021 年 3 月	2021 年 12 月	9	26.09%
24	项目 1-38	174.01	2021 年 3 月	2021 年 12 月	9	3.65%
25	项目 1-39	170.88	2020 年 12 月	2021 年 10 月	10	17.02%
26	项目 1-40	166.37	2020 年 9 月	2021 年 11 月	14	18.77%
27	项目 2-25	163.72	2021 年 5 月	2021 年 12 月	7	35.58%
28	项目 1-41	153.62	2021 年 5 月	2021 年 11 月	6	-11.97%
29	项目 1-42	153.27	2020 年 8 月	2021 年 11 月	15	11.13%
30	项目 1-43	146.02	2020 年 9 月	2021 年 12 月	15	37.84%
31	项目 2-26	142.39	2021 年 7 月	2021 年 12 月	5	21.45%
32	项目 2-27	123.72	2020 年 9 月	2021 年 12 月	15	21.35%
33	项目 1-44	120.69	2018 年 7 月	2021 年 12 月	42	43.50%
34	项目 1-45	115.33	2021 年 6 月	2021 年 12 月	6	36.68%
35	项目 2-28	100.77	2018 年 12 月	2021 年 11 月	36	29.43%

注：开工时间/签约时间指开工时间与签约时间孰早时点

如上表所示，受项目规模、项目复杂程度等因素影响，不同项目的项目周期存在一定的波动。

华星光电的项目周期偏长，各个项目周期均超过 1 年，与 2020 年验收的华星光电项目不存在明显差异；

其他客户的项目周期集中在 6 个月到 1 年，整体保持稳定。个别项目受项目技术难度、客户施工计划调整、终端客户验收标准等因素影响，项目周期明显长于一般项目，如项目 1-28 的项目周期偏长，主要系该项目的垂直输送高度较高，技术难度大，研发和设计调试时间较长，从而拉长了项目周期；项目 1-29 的项目周期偏长，主要系该项目因客户施工计划调整暂停了约 6 个月，因此项目周期高于一般水平；项目 1-44 的项目周期偏长，主要系终端客户的验收要求较高，一定程度上影响了集成商客户对公司设备的验收进度；项目 2-28 的项目周期偏

长，主要系客户门店现场的施工进度安排不及预期，导致公司的设备长时间处于无法进场安装调试的状态，项目施工暂停时间较长，导致项目周期显著高于一般水平。

除上述项目周期异常情况外，部分项目周期小于 6 个月，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同不含税金额	开工时间/ 签约时间	验收时间	项目周期	毛利率
1	项目 1-26	437.17	2021 年 7 月	2021 年 12 月	5	26.50%
2	项目 1-27	401.06	2021 年 7 月	2021 年 11 月	4	16.49%
3	项目 1-30	289.38	2021 年 7 月	2021 年 11 月	4	26.58%
4	项目 2-24	253.98	2021 年 7 月	2021 年 12 月	5	31.37%
5	项目 1-41	153.62	2021 年 5 月	2021 年 11 月	6	-11.97%
6	项目 2-26	142.39	2021 年 7 月	2021 年 12 月	5	21.45%
7	项目 1-45	115.33	2021 年 6 月	2021 年 12 月	6	36.68%

①项目 1-26

根据合同约定，2021 年 8 月 30 日，一期设备发货至现场，2021 年 10 月 30 日，二期设备发货至现场，安装调试工期各 30 个工自然日。

公司在 2021 年 7 月开始生产，2021 年 8 月 26 日完成了第一批设备的发货，按照合同约定进度完成了设备的发货、安装调试，并在 2021 年 12 月完成验收，符合合同规定，不存在明显异常情形。

②项目 1-27

根据合同约定，公司需在 2021 年 8 月 15 号-10 月 16 日前发货至项目现场，完成设备安装并具备通电条件。

公司根据合同约定进度完成了设备的发货、安装并具备了通电条件，最终在 2021 年 11 月底完成了设备验收，项目进度与合同约定基本保持一致，不存在明显异常情形。

③项目 1-30

根据合同约定，项目运行验收完毕的预计时间为 2021 年 11 月 5 日，与公司收入确认时点基本一致，不存在明显异常情形。

④项目 2-24

根据合同约定，项目运行验收完毕的预计时间为 2021 年 12 月 30 日，与公司收入确认时点基本一致，不存在明显异常情形。

⑤项目 1-41

根据合同约定，设备交货时点为 2021 年 7 月 15 日，要求 2021 年 8 月 20 日前完成设备安装并具备通电条件，项目实际运行验收完毕的时间为 2021 年 11 月，运行验收周期约为 3 个月且验收时点显著晚于设备安装和通电时点，不存在明显异常情形。

⑥项目 2-26

根据合同约定，项目运行验收完毕的预计时间为 2021 年 11 月 30 日，与公司收入确认时点基本一致，不存在明显异常情形。

⑦项目 1-45

根据订单约定，产品设备的交期为 90 天，订单签订时点为 2021 年 6 月 2 日，验收时点为 2021 年 12 月，项目周期大于约定交期，符合实际交付情况。此外，该项目规模相对较小，项目周期较短具备合理性。

综上所述，2020 年及 2021 年第四季度验收项目的项目周期整体保持稳定，虽然存在个别项目周期较短，但是该等项目合计收入规模较小，对第四季度收入规模影响较小，加之该等项目具有合理的业务背景，项目施工进度与合同约定交货时间、项目预计进度安排基本保持一致，符合实际经营情况，不存在项目周期显著异常的情形。

二、申报会计师核查**（一）核查程序**

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- （1）查询同行业可比公司公开披露资料并了解其主营业务内容；
- （2）了解公司收入结构及主要客户情况；
- （3）取得公司按下游行业分类的收入明细表，了解公司在液晶面板半导体

领域收入的主要构成以及变动原因；

(4) 获取公司 2020 年及 2021 年第四季度主要项目的项目开工、验收情况、毛利率。

针对 2020 年第四季度及 2021 年第四季度收入确认的准确性，保荐机构及申报会计师执行核查程序的情况说明如下：

(1) 了解公司的收入确认政策，结合业务合同的关键条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(2) 获取公司相关的内控制度，了解销售与收款循环内部控制设计的合理性，执行穿行测试及控制测试评价内部控制是否得到有效执行；

(3) 通过抽样方式，检查了收入确认的主要支持性单据，包括销售合同、项目验收单等，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度	2021 年第四季度
营业收入	16,600.00	27,908.14
检查金额	14,203.17	23,560.48
检查比例	85.56%	84.42%

(4) 通过抽样方式，检查了各项目从生产到确认销售过程的其他支持性单据，主要包括：材料 BOM 表、生产工时记录、材料领料记录、设备发货记录、销售发票、银行回单等，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度	2021 年第四季度
营业收入	16,600.00	27,908.14
检查金额	10,543.99	21,779.15
检查比例	63.52%	78.04%

(5) 实施函证，核实交易金额的真实性及准确性，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度	2021 年第四季度
营业收入	16,600.00	27,908.14
发函金额	12,984.63	24,797.38
发函比例	78.22%	88.85%

项目	2020 年第四季度	2021 年第四季度
回函可确认金额	10,720.72	22,241.51
回函可确认金额占营业收入比例	64.58%	79.70%
未回函执行替代测试金额	2,263.91	2,555.87
未回函执行替代测试金额占营业收入比例	13.64%	9.16%
合计核查比例	78.22%	88.85%

(6) 结合同行业可比公司收入季节性波动情况、公司自身实际经营情况，对公司收入季节性波动执行分析性程序，分析收入季节性波动原因及合理性；

(7) 执行收入确认截止性测试，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度	2021 年第四季度
营业收入	16,600.00	27,908.14
检查金额	15,826.19	25,484.18
检查比例	95.34%	91.31%

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，公司智能技术装备业务收入保持稳定增长，与同行业可比公司不存在显著差异，同时公司不断加大产品研发投入、积极拓展客户和下游应用场景，在业务竞争力以及成长性方面较同行业可比公司不存在明显不足。

2、报告期内，公司的洁净工厂智能搬运系统和洁净环境项目实施业务均出现不同程度的下滑，主要系 2022 年上半年项目进度滞后以及客户通常在下半年集中验收的特点，导致公司相关业务在 2022 年上半年出现不同程度的下滑，从全年收入情况来看，相关业务收入不存在下滑趋势。

3、2020 年及 2021 年第四季度验收项目的项目周期整体保持稳定，个别项目周期较短，但是该等项目具有合理的业务背景，项目施工进度与合同约定交货时间、项目预计进度安排基本保持一致，符合实际经营情况，不存在项目周期显著异常的情形。

问题 7、关于主要客户

申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人洁净工厂智能搬运系统的主要客户为华星光电，占各年度洁净工厂智能搬运系统收入的比重达到 75.53%、100%、100%和 0.54%；除了华星光电，公司积极拓展新客户，与惠科股份、天马、维信诺、合肥晶合、芜湖熙泰等客户建立了积极的沟通，未来有望带来新的洁净工厂智能搬运系统业务收入。

（2）报告期内，发行人项目实施的主要客户为大福集团下属子公司大福自动搬送设备（苏州）有限公司，报告期各期公司对大福自动搬送设备（苏州）有限公司的项目实施业务收入分别为 14,567.47 万元、11,551.88 万元、12,678.84 万元和 1,937.49 万元，占当期项目实施业务收入比例分别为 99.84%、98.98%、98.35%和 87.07%，合作内容主要为液晶面板、半导体领域的自动化设备的安装调试服务。

请发行人：

（1）补充说明公司洁净工厂智能搬运系统业务新客户拓展的具体情况，与相关客户目前已签订的合作协议以及合同订单金额情况；

（2）补充说明公司在洁净工厂智能搬运系统业务领域与公司第一大客户大福集团是否存在竞争关系，公司从液晶面板、半导体领域自动化设备安装调试服务商到自动化设备提供商的角色转变，是否会对公司与大福集团的合作关系以及合作稳定性产生重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）补充说明公司洁净工厂智能搬运系统业务新客户拓展的具体情况，与相关客户目前已签订的合作协议以及合同订单金额情况

1、公司洁净工厂智能搬运系统业务新客户拓展的具体情况

近年来，公司不断加大了洁净工厂智能搬运系统产品的研发投入，通过产品迭代升级提高了公司产品竞争力，通过集成商或直接与终端客户合作的方式，与华星光电、三安光电等客户建立了合作关系。截至 2022 年 12 月 31 日，公司在液晶面板半导体领域已取得华星光电、欣奕华（京东方项目）、三安光电等客户的在手订单合计 5,642 万元，公司在液晶面板、半导体领域的洁净工厂智能搬运系统收入具备可持续性。

除上述客户外，公司与深天马、维信诺等液晶面板厂商积极洽谈合作事情，并积极拓展半导体领域的设备销售业务，目前正与合肥晶合、芜湖熙泰等半导体厂商进行积极沟通，有望在 2023 年上半年取得新的订单，带动公司洁净工厂智能搬运系统业务收入增长。

（二）补充说明公司在洁净工厂智能搬运系统业务领域与公司第一大客户大福集团是否存在竞争关系，公司从液晶面板、半导体领域自动化设备安装调试服务商到自动化设备提供商的角色转变，是否会对公司与大福集团的合作关系以及合作稳定性产生重大不利影响

1、公司在洁净工厂智能搬运系统业务领域与公司第一大客户大福集团是否存在竞争关系

在洁净工厂智能搬运系统业务领域，公司与大福集团的产品类型、应用环节等方面均存在明显差异，双方不构成竞争关系。具体情况如下：

首先，大福集团为客户提供软件控制系统、洁净存储系统（Stocker）和空中无人搬运车（OHT）、空中无人穿梭车（OHS）等软件和设备，并基于上述软件和设备，为客户设计一套完整的自动化物流搬送系统（AMHS）解决方案，以提高液晶面板半导体产线的制造良率、成品率以及设备利用率；公司主要为客户提供液晶面板移栽机、洁净垂直输送系统等设备，与大福集团的产品类型存在明显差异。

其次，公司与大福集团的产品应用于自动化物流搬送系统（AMHS）的不同

环节。具体来看，一套完整的自动化物流搬运系统（AMHS）解决方案主要包括系统控制、洁净存储、高空搬运、水平搬运和垂直搬运等部分，大福集团的软件和设备主要负责系统控制、洁净存储、高空搬运等环节，公司的设备主要负责水平搬运和垂直搬运环节。

最后，从经营方向来看，大福集团自 2014 年开始逐步退出液晶面板移栽机等业务领域，专注于软件控制系统、洁净存储系统等高毛利率产品。公司自 2015 年开展液晶面板移栽机业务，并不断加大洁净垂直输送系统的研发投入，逐渐形成了以洁净垂直输送系统为主的洁净工厂智能搬运系统业务体系，同时近年来公司扩展了液晶面板半导体领域的立库集成系统业务，与国显等终端客户建立了稳定的合作关系。

综上所述，公司与大福集团在洁净工厂智能搬运系统业务领域的产品类型、产品应用环节以及业务发展方向等方面均存在明显差异，双方在洁净工厂领域更多的是合作关系，不构成竞争关系。

2、公司从液晶面板、半导体领域自动化设备安装调试服务商到自动化设备提供商的角色转变，是否会对公司与大福集团的合作关系以及合作稳定性产生重大不利影响

公司从事洁净工厂智能搬运系统业务，不会对公司与大福集团的合作关系以及合作稳定性产生重大不利影响，主要原因如下：

（1）公司与大福集团的自动化设备存在差异，不构成竞争关系

在洁净工厂智能搬运系统业务领域，大福集团为客户提供软件控制系统、洁净存储系统（Stocker）和空中无人搬运车（OHT）、空中无人穿梭车（OHS）等软件和设备，并提供完整的自动化物流搬运系统（AMHS）解决方案；公司主要为客户提供液晶面板移栽机、洁净垂直输送系统等设备，与大福集团的产品类型、产品应用环节和经营方向均存在明显差异，不构成竞争关系，因此公司从事洁净工厂智能搬运系统业务，不会对公司与大福集团的合作关系以及合作稳定性产生重大不利影响。

（2）公司与大福集团的业务规模保持稳定

自 2015 年公司与华星光电等液晶面板厂商开展自动化设备业务合作以来，

公司与大福集团始终保持稳定的合作关系。

在智能物流技术装备领域，公司凭借在通用智能物流搬运系统领域丰富的项目经验和差异化的市场定位，获得了众多客户对公司的认可，同时公司持续推进产品的技术迭代，以满足客户多样化、持续变化的需求，使得公司与大福集团在通用智能搬运系统领域的业务规模始终保持稳定。

在项目实施业务领域，公司凭借长期以来积累的液晶面板半导体设备的安装、服务和运维能力，并不断提高团队的专业水平、响应能力，及时响应客户需求，与大福集团建立了稳定且持续的业务合作关系。报告期各期，公司对大福集团的业务收入分别为 11,551.88 万元、12,678.84 万元和 **12,490.48 万元**，公司与大福集团的合作整体保持稳定，预计公司与大福集团未来将继续保持稳定合作关系。

二、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- 1、了解发行人在洁净工厂智能搬运系统业务领域的客户拓展情况和合同订单签约情况
- 2、查阅了大福集团公开披露的业务资料，并与发行人主营产品进行了比较；
- 3、查阅了公司对大福集团的收入明细表以及在手订单和合同情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、公司在液晶面板半导体领域与华星光电、欣奕华（京东方项目）、三安光电等客户建立了稳定的业务合作关系，并积极拓展新客户，洁净工厂智能搬运系统业务有望保持增长。
- 2、发行人在洁净工厂智能搬运系统业务领域与大福集团的主营产品的类型、应用环节均存在明显差异，不构成竞争关系；
- 3、发行人从液晶面板、半导体领域自动化设备安装调试服务商到自动化设备提供商的角色转变，不会对发行人与大福集团的合作关系以及合作稳定性产生

重大不利影响。

问题 8、关于营业成本

申报材料及审核问询回复显示，发行人智能物流技术装备业务成本主要为直接材料成本，各期直接材料成本占比在 80%左右，项目实施业务成本以外购劳务成本为主，各期外购劳务成本占比在 80%以上，运维服务业务成本以直接人工成本为主，各期直接人工成本占比在 60%以上。

请发行人补充说明项目实施业务成本与运维服务业务成本结构存在明显差异的原因及合理性，结合公司项目实施的业务实质说明其外购劳务成本占比高而人工成本占比低的商业合理性，公司项目实施业务是否依赖于外部劳务供应商来开展业务。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）补充说明项目实施业务成本与运维服务业务成本结构存在明显差异的原因及合理性，结合公司项目实施的业务实质说明其外购劳务成本占比高而人工成本占比低的商业合理性，公司项目实施业务是否依赖于外部劳务供应商来开展业务

1、项目实施业务成本与运维服务业务成本结构存在明显差异的原因及合理性

报告期各期，公司项目实施业务成本与运维服务业务成本结构对比如下：

单位：万元

项 目	成本分类	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
项目实施	直接材料	9.70	0.11%	137.01	1.68%	1.98	0.03%
	直接人工	888.18	10.24%	883.92	10.86%	450.76	6.14%
	外购劳务	7,174.56	82.71%	6,410.51	78.72%	6,028.25	82.13%
	其他费用	601.95	6.94%	711.47	8.74%	858.70	11.70%
运维服务	直接材料	4.19	0.10%	4.56	0.13%	5.08	0.25%
	直接人工	2,178.78	51.93%	2,003.28	57.93%	1,218.16	60.37%
	外购劳务	1,573.21	37.50%	1,173.50	33.93%	572.47	28.37%

项 目	成本分类	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	其他费用	439.29	10.47%	276.93	8.01%	222.26	11.01%

由上表可见，报告期内，公司项目实施业务成本以外购劳务成本为主，各期外购劳务成本占比分别为 82.13%、78.72%、**82.71%**，运维服务业务成本以直接人工成本为主，各期直接人工成本占比分别为 60.37%、57.93%、**51.93%**，两项业务成本结构存在一定差异。

项目实施业务成本结构中外购劳务成本占比较高，主要原因为：项目实施业务中，公司自有员工主要承担项目计划、组织、实施及过程质量控制，以及关键设备安装工艺、多设备协同控制调试等核心工作。同时，由于项目现场存在大量基础性劳务工作，且公司对劳务人员的采购需求受项目地点和期限影响存在随机性，因此公司通过劳务外包的方式将项目中零部件搬运、安装等简单重复的事项外包给劳务供应商完成。因此，项目实施业务对外购劳务需求较高，外购劳务成本占比较高具备合理性。

而运维服务业务成本结构中直接人工成本占比较高，主要原因为：公司对客户提供运维服务需要由专人负责，及时响应客户需求，对人员的技术要求及稳定性要求较高，因此，公司已组建一只近 200 名运维工程师组成的专业化服务团队，依靠自有运维团队解决客户的各类运维服务需求，提供设备保养维护、故障维修、软件升级、设备优化、技术培训等运维服务，已经为华星光电、京东方、惠科、海力士、三星、华虹半导体、长鑫存储、华润微等液晶面板半导体领域诸多客户提供驻场运维服务。因此，运维服务业务中自有人员占比较高，成本结构中直接人工成本占比较高具备合理性。

综上，公司项目实施业务与运维服务业务的不同业务特点造成了二者成本结构上的差异，具备合理性。

2、结合公司项目实施的业务实质说明其外购劳务成本占比高而人工成本占比低的商业合理性

公司深耕项目实施服务多年，已熟练掌握了常规物流环境及各类复杂环境下（液晶半导体洁净工厂、低温冷库、高温环境、防爆环境、超大型物流配送中心

等)保证系统运行效率、精度和稳定性的技术能力,可最大化实现既定的系统运行效果,尤其在液晶半导体洁净工厂领域,公司成功为华星光电、京东方、惠科、海力士、华虹半导体、长鑫存储等知名用户提供智能搬运系统的项目实施服务。

项目实施是一个较为复杂的系统工程,包含项目整体设计、实施方案规划、实施调度管理等阶段。

在项目整体设计阶段,公司需规划自动化仓库系统各环节的先后实施步骤,关键工艺要求、及人员需求等;在实施方案规划阶段,需确定项目各环节的具体技术标准、人员投入和时间计划;在实施调度管理阶段,需在项目现场统筹调度各劳务供应商开展工作,确保实施进度与计划保持一致,现场实施质量达到预期标准水平,提供技术指导,对设备进行测试调试等,负责这些事项需要有丰富的项目经验和专业的技术能力,由公司自有骨干工程师完成相关工作。而在项目实施过程中的零部件搬运、安装等简单重复事项,项目用工需求有波动、可替代性较强,但总体用工需求较大,公司主要通过劳务外包的方式完成相关工作。

因此,在骨干工程师把控整体方案、项目实施计划、组织、实施及过程质量控制等依赖项目成功经验和技术能力的事项之外,考虑到零部件搬运、安装等简单重复的事项具有用工不稳定、可替代性强等特点,以及成本控制、就近采购劳务的需要,公司将该类工作进行劳务外包,表现为项目实施业务外购劳务成本占比高而自有人工成本占比低,具备商业合理性。

3、公司项目实施业务是否依赖于外部劳务供应商来开展业务

一方面,报告期内,公司向前五大劳务供应商的采购金额分别为 4,330.95 万元、5,319.32 万元和 **5,834.70 万元**,占各年度劳务采购总额的比重分别为 57.22%、60.02%和 **41.67%**,公司与主要劳务供应商合作相对稳定且劳务采购较为分散。

另一方面,公司将零部件搬运、安装等简单重复的事项外包给劳务供应商,主要出于公司成本控制考虑,存在项目用工不稳定、就近采购劳务的需要。而关键的项目整体设计、实施方案规划、实施调度管理等,则由公司骨干工程师负责,可控制现场实施质量达到预期标准水平。

因此,公司项目实施业务不依赖外部劳务供应商来开展业务。

二、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

1、了解发行人对采购与付款循环、生产与仓储循环内部控制制度，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取发行人成本明细表，复核发行人成本核算方法及直接材料、直接人工、劳务成本、制造费用的归集和分配过程、产品结转方法；针对报告期内各类业务成本结构及变动情况执行分析性复核程序，分析变动情况的原因及合理性；

3、获取报告期内发行人主营业务成本中外购劳务成本的具体构成，对外购劳务的占比及其与业务规模的匹配性进行分析，结合外购劳务的数量及金额，对外购劳务单位采购成本变动执行分析性复核。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、公司项目实施与运维服务业务的不同业务特点造成了二者成本结构上的差异，具备合理性；

2、公司项目实施业务外购劳务成本占比高而人工成本占比低，原因在于骨干工程师负责把控整体方案、项目实施计划、组织、实施及过程质量控制，外包劳务承担承担零部件搬运、安装等简单重复等用工不稳定、可替代性强的事项，因此，具备商业合理性；

3、公司仅将零部件搬运、安装等简单重复的事项外包给劳务供应商，而核心流程由公司控制，且劳务采购不存在对个别劳务外包厂商的依赖，因此，公司项目实施业务不依赖于外部劳务供应商来开展业务。

问题 9、关于毛利率

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人通用智能搬运系统毛利率分别为 34.89%、46.29%、37.14%和 22.95%，项目实施业务毛利率分别为 27.27%、37.11%、36.83%和 41.49%，运维服务业务毛利率分别为 24.95%、32.50%、21.47%和 23.22%，2020 年度上述三块业务毛利率均大幅增加，发行人目前未进行充分解释。

(2) 2019-2021 年度，发行人通用智能搬运系统毛利率分别为 34.89%、46.29%和 37.14%，同行业可比上市公司同类业务平均毛利率为 30.76%、30.45%和 23.83%，报告期内发行人通用智能搬运系统毛利率水平明显高于同行业可比公司同类业务，且 2020 年度同行业可比公司同类业务毛利率整体维持稳定但发行人毛利率明显提升。

请发行人：

(1) 进一步说明 2020 年度公司通用智能搬运系统、项目实施以及运维服务三块业务毛利率同时大幅提升的原因及商业合理性；

(2) 补充说明报告期内公司通用智能搬运系统毛利率水平明显高于同行业可比公司同类业务，且 2020 年度同行业可比公司同类业务毛利率整体维持稳定但公司毛利率明显提升的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 进一步说明 2020 年度公司通用智能搬运系统、项目实施以及运维服务三块业务毛利率同时大幅提升的原因及商业合理性

2020 年度，公司通用智能搬运系统、项目实施以及运维服务三块业务毛利率分别较 2019 年度增加 11.40%、9.84%、7.55%，均大幅提升，具体情况如下：

1、2020 年通用智能搬运系统业务毛利率大幅提升的原因及商业合理性

2019 年及 2020 年，公司的通用智能搬运系统业务毛利率情况如下：

单位：万元

具体类别	2020 年度				2019 年度		
	收入	占比	毛利率	毛利率变动	收入	占比	毛利率
托盘搬运系统	6,903.17	39.58%	33.50%	18.84%	7,394.98	33.48%	14.66%
箱式搬运系统	4,423.72	25.37%	56.14%	8.98%	8,993.72	40.72%	47.16%
垂直搬运系统	6,104.97	35.01%	53.60%	9.45%	5,344.33	24.20%	44.15%
其他设备	7.08	0.04%	67.21%	61.55%	351.66	1.59%	5.66%
合计	17,438.95	100.00%	46.29%	11.40%	22,084.70	100.00%	34.89%

2020 年，公司通用智能搬运系统业务毛利率为 46.29%，较 2019 年上升 11.40%，主要类别托盘搬运系统、箱式搬运系统、垂直搬运系统毛利率分别上升 18.84%、8.98%、9.45%。

进一步从具体类别的单位售价、单位成本来分析毛利率变动原因：

单位：万元

具体类别	项目	2020 年度	2019 年度	变动率
托盘搬运系统	单位售价	2.84	2.92	-2.54%
	单位成本	1.89	2.49	-24.06%
	毛利率	33.50%	14.66%	18.85%
箱式搬运系统	单位售价	0.92	1.11	-16.64%
	单位成本	0.41	0.59	-30.80%
	毛利率	56.14%	47.16%	8.97%
垂直搬运系统	单位售价	20.02	21.29	-5.99%
	单位成本	9.29	11.89	-21.90%
	毛利率	53.60%	44.15%	9.45%

2020 年度，公司通用智能搬运系统的主要设备类别托盘搬运系统、箱式搬运系统和垂直搬运系统的单位成本分别下降 24.06%、30.80%、21.90%，系导致产品毛利率增加的主要原因。

结合 2020 年度公司主要材料采购单价变动情况分析单位成本变动原因：

采购类别	细分类别	主要型号	采购单价			
			单位	2020 年度	2019 年度	单价变动率
零部件及材料	滚筒	料箱类无动力	元/件	33.15	39.81	-16.73%
		料箱类有动力	元/件	800.05	931.37	-14.10%

采购类别	细分类别	主要型号	采购单价			
			单位	2020年度	2019年度	单价变动率
		托盘类无动力	元/件	111.44	136.95	-18.63%
	板材	钢材等	元/KG	5.44	4.15	31.08%
电子电控产品	电机	减速电机 0.37kw	元/件	1,527.03	1,596.60	-4.36%
		减速电机 0.37Bkw	元/件	2,289.21	2,329.95	-1.75%
		减速电机 0.55kw	元/件	1,365.30	/	/
		减速电机 0.55Bkw	元/件	2,270.77	2,686.48	-15.47%
		减速电机 0.75kw	元/件	1,825.00	1,937.88	-5.82%
		减速电机 0.75Bkw	元/件	2,462.85	2,666.35	-7.63%
		减速电机 K 系	元/件	6,411.69	6,441.10	-0.46%
		减速电机 Z 系	元/件	2,162.34	2,216.30	-2.43%
	传感器模块	4+4 远程模块	元/件	681.13	691.56	-1.51%
		CCLINK 模块	元/件	901.24	778.71	15.73%
		柜内级模块	元/件	292.00	333.52	-12.45%
		输入输出模块	元/件	441.58	451.47	-2.19%
		模块底座	元/件	61.19	70.54	-13.25%
		无线模块	元/件	3,803.48	3,674.83	3.50%
		远程 IO 模块	元/件	300.42	426.46	-29.55%
	变频器	变频器 0.4kw	元/件	811.26	794.26	2.14%
		变频器 0.55kw	元/件	/	771.28	/
		变频器 0.75kw	元/件	683.68	784.67	-12.87%
		变频器 1.5kw	元/件	974.08	970.56	0.36%
		变频器 2.2kw	元/件	1,919.20	1,696.15	13.15%
		变频器 3kw 以上及其他	元/件	2,385.88	2,892.63	-17.52%
	CPU	6ES7515-2AM02-0AB0	元/件	10,717.85	11,904.99	-9.97%
		6ES7215-1BG40-0XB0	元/件	2,202.72	2,275.91	-3.22%
		6ES7215-1HG40-0XB0	元/件	2,201.77	2,309.36	-4.66%

2020 年度，公司主要零部件及材料、电子电控产品的采购单价有所下降，如料箱类无动力滚筒采购单价下降 16.73%、减速电机 0.55Bkw 采购单价下降 15.47%、远程 IO 模块采购单价下降 29.55%、变频器 3kw 以上及其他单价下降 17.52%等。

上述主要材料采购单价下降的主要原因为公司 2020 年加强成本控制，并且进一步提高国产品牌采购占比，一定程度上降低了材料采购的平均单价。同时，2020 年起公司主要原材料电机的采购量快速增加，对电机供应商的议价能力有所提升，电机单位平均采购价格得以下降。以上主要材料采购单价下降使得托盘搬运系统、箱式搬运系统和垂直搬运系统的单位成本下降，毛利率相应提升。

综上，2020 年度公司通用智能搬运系统业务毛利率大幅提升，与公司采购成本控制有关，具备合理性。

2、2020 年项目实施业务毛利率大幅提升的原因及商业合理性

2019 年及 2020 年，公司的项目实施业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度				2019 年度		
	收入	占比	毛利率	毛利率变动	收入	占比	毛利率
洁净环境项目实施	11,167.31	95.68%	36.55%	9.08%	14,415.58	98.80%	27.47%
其中： 洁净环境工事	8,542.56	73.20%	43.13%	17.51%	10,788.71	73.95%	25.62%
洁净环境组立	2,624.74	22.49%	15.13%	-17.85%	3,626.87	24.86%	32.98%
常规环境项目实施	503.62	4.32%	49.66%	38.87%	174.57	1.20%	10.79%
合计	11,670.92	100.00%	37.11%	9.84%	14,590.15	100.00%	27.27%

2020 年度，公司洁净环境项目实施收入为 11,167.31 万元，占比为 95.68%，毛利率为 36.55%，较 2019 年度增加 9.08%，其中，洁净环境工事项目实施毛利率增加 17.51%，系 2020 年项目实施业务毛利率出现大幅提升的主要因素。

此外，2020 年度，常规环境项目实施收入为 503.62 万元，毛利率为 49.66%，较 2019 年增加 38.87%，一定程度上提升了项目实施业务毛利率。

（1）洁净环境工事项目实施毛利率增加的原因

2019 年度，洁净环境工事项目实施业务毛利率仅为 25.62%，低于正常项目水平，主要系：项目 4-1 在施工期间，因暴雨天气等原因，项目停工 1 个多月导致用工量超支，毛利率仅为 18.46%，明显偏低，该项目 2019 年收入为 4,181.69 万元，占当期洁净环境工事收入比例达 38.76%，导致 2019 年洁净环境项目实施业务毛利率偏低。剔除该项目影响，2019 年洁净环境工事项目实施业务毛利率

为 30.15%。

2020 年度，洁净环境工事项目实施业务毛利率回升至 43.13%，较 2019 年度增加 17.51%，主要系：

1) 同一项目的工事业务与组立业务的报价和毛利率具有一致性

根据业务内容不同，公司与大福集团的合作项目可以拆分为组立和工事两部分，两部分业务签约时间基本一致，但工事业务的施工进度和验收时点通常滞后于组立项目，因此同一个项目的组立、工事部分的报价和毛利率具有一致性。此外，由于工事部分的工作内容难度更大，因此同一个项目的工事部分毛利率通常高于组立部分。

具体来看，2020 年验收的主要工事项目，如项目 4-4、项目 4-5 及对应组立项目的签约时间、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目类型	签约时点	验收年份	收入	毛利率
1	项目 4-4	工事	2019 年 1 月	2020 年	4,400.72	39.49%
2	项目 4-5	工事	2019 年 4 月	2020 年	2,040.09	38.26%
3	项目 5-2	组立	2019 年 1 月	2019 年	1,426.54	31.82%
4	项目 5-3	组立	2019 年 5 月	2019 年	469.8	34.71%

如上表所示，项目 4-4、项目 4-5 及对应组立项目的签约时点基本保持一致，因此同一个项目的报价具有连续性。加之工事项目的工作难度更大，毛利率通常高于同一项目的组立项目，因此项目 4-4、项目 4-5 的毛利率较高，并拉动 2020 年洁净环节项目实施工事业务毛利率较 2019 年大幅增长，具备合理性。

2) 新增半导体项目毛利率高于液晶面板项目平均水平

2020 年，项目 4-6 完成了验收，当期确认收入 1,232.60 万元，项目毛利率较高，达 47.93%，主要系半导体工厂项目报价相对较高，加上项目技术要求较高，因此半导体工厂项目毛利率整体高于液晶面板工厂项目，进一步提高了当期洁净环境工事业务毛利率。

综上，公司 2020 年度洁净环境项目实施毛利率大幅提升具有合理性。

(2) 常规环境项目实施毛利率增加的原因

报告期各期，公司承接常规环境的项目实施业务，以维护客户业务关系为目的，整体收入规模较小，毛利率容易受到单个项目影响，呈现较大的波动性。2020年度，常规环境项目实施毛利率较2019年度增加38.87%，主要系公司与大福集团合作的某安装及调试项目毛利率较高，且该项目当期收入为355.88万元，收入占比较高，导致2020年整体毛利率偏高。因此，公司2020年度常规环境项目实施毛利率大幅提升具有合理性。

综上，公司2020年度项目实施业务毛利率出现大幅提升具备合理性。

3、2020年运维服务业务毛利率大幅提升的原因及商业合理性

2019年及2020年，公司的运维服务业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020年度				2019年度		
	收入	占比	毛利率	毛利率变动	收入	占比	毛利率
洁净环境项目	2,065.84	69.11%	36.31%	6.85%	1,797.49	73.79%	29.46%
常规环境项目	923.53	30.89%	23.96%	11.69%	638.49	26.21%	12.27%
合计	2,989.37	100.00%	32.50%	7.55%	2,435.98	100.00%	24.95%

2020年度，公司的运维服务毛利率为32.50%，较上年上升7.55%，其中，洁净环境运维服务、常规环境运维服务分别上升6.85%、11.69%。

2020年，公司的常规环境项目毛利率和洁净环境项目毛利率均有所上升，主要系公司对盒马的常规环境项目毛利率高于业务平均水平所致。具体来看，公司在2020年双十一双十二期间，向终端客户提供驻场服务，以满足客户二十四小时运维服务需求，该类业务具有需求集中、报价高的特点，毛利率高于一般的常规环境运维服务，2020年双十一、双十二期间该类业务实现毛利56.81万元，系2020年公司常规环境运维服务业务毛利的主要构成。

综上，公司2020年度运维服务业务毛利率出现大幅提升具备合理性。

(二) 补充说明报告期内公司通用智能搬运系统毛利率水平明显高于同行业可比公司同类业务, 且 2020 年度同行业可比公司同类业务毛利率整体维持稳定但公司毛利率明显提升的原因及合理性

1、报告期内公司通用智能搬运系统毛利率水平明显高于同行业可比公司同类业务的原因的及合理性

2019 年-2021 年, 公司通用智能搬运系统毛利率与同行业可比公司同类业务对比情况如下:

单位: 万元

客户类别	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
集成商客户	14,553.07	53.89%	29.45%	6,735.19	38.62%	29.70%	8,421.84	38.13%	18.23%
终端客户	12,453.05	46.11%	50.49%	10,675.39	61.22%	54.47%	13,596.09	61.56%	49.28%
合计	27,006.12	100.00%	37.14%	17,438.95	100.00%	46.29%	22,084.70	100.00%	34.89%
可比公司同类业务综合毛利率									
名称	2021 年度毛利率		2020 年度毛利率		2019 年度毛利率				
今天国际	22.60%		28.23%		26.99%				
音飞储存	22.32%		24.11%		33.85%				
东杰智能	24.48%		29.15%		31.62%				
德马科技	20.22%		28.34%		27.95%				
兰剑智能	31.39%		41.08%		37.84%				
昆船智能	21.98%		31.82%		26.34%				
可比公司平均值	23.83%		30.45%		30.76%				

由上表可见, 报告期内公司通用智能搬运系统业务毛利率高于可比公司毛利率, 主要系公司面向电商新零售终端客户的智能物流技术装备业务具有项目数量多、项目标准化程度高、规模经济等特点, 有利于公司实现对相关产品设备的成本控制, 该类业务毛利率高于一般通用智能搬运系统, 同时报告期内公司对电商新零售终端客户的收入占比保持相对较高水平, 各期占比分别为 60.96%、51.84%、34.83%, 因此拉高了通用智能搬运系统业务综合毛利率。

而同行业可比公司的项目主要为定制化项目, 针对电商新零售终端客户的标准化项目的销售规模较小, 故其综合毛利率低于发行人综合毛利率, 具备合理性。

2、2020 年度同行业可比公司同类业务毛利率整体维持稳定但公司毛利率明显提升的原因及合理性

2020 年度公司通用智能搬运系统毛利率有所上升，与公司采购成本控制等自身原因有关，参见本回复报告之“问题 9、（一）进一步说明 2020 年度公司通用智能搬运系统、项目实施以及运维服务三块业务毛利率同时大幅提升的原因及商业合理性”之“1、2020 年通用智能搬运系统业务毛利率大幅提升的原因及商业合理性”相关回复内容。因此，2020 年度公司毛利率相关变动与公司自身经营实际情况相符，而同期同行业可比公司同类业务毛利率保持稳定，二者毛利率变动差异具备合理性。

二、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- 1、获取公司主要设备的单位售价和单位成本、主要原材料的采购单价信息，分析发行人通用智能搬运系统业务毛利率变动原因；
- 2、了解报告期各期发行人主要设备销售单价、单位成本、毛利率的变动原因以及不同设备之间毛利率的差异原因；
- 3、获取发行人项目实施业务的收入成本明细表，了解主要项目毛利率情况以及不同项目之间的毛利率差异原因；
- 4、检查了发行人运维服务业务的大额收入所对应的凭证，了解报告期内运维服务毛利率变动原因；
- 5、查阅同行业公司公开披露信息，分析发行人智能搬运系统业务毛利率与同行业可比公司的差异原因。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、发行人已披露 2020 年度公司通用智能搬运系统、项目实施以及运维服务三块业务毛利率同时大幅提升的原因及商业合理性，符合经营实际，具备合理性；

2、发行人已披露报告期内公司通用智能搬运系统毛利率水平明显高于同行业可比公司同类业务，且 2020 年度同行业可比公司同类业务毛利率整体维持稳定但公司毛利率明显提升的原因及合理性，符合经营实际，具备合理性。

问题 10、关于期间费用

申报材料及审核问询回复显示：

(1)报告期内,发行人研发费用分别为 1,299.96 万元、1,889.52 万元、2,828.08 万元和 1,567.50 万元；2019-2021 年度，发行人研发人员人均薪酬分别为 12.26 万元、17.49 万元和 22.96 万元，呈大幅上升趋势。

(2)报告期内，发行人销售费用中售后服务费分别为 1,050.29 万元、831.37 万元、901.05 万元和 316.57 万元，公司营收持续增长但售后服务费整体下降，主要系新零售业务收入整体水平有所下降，导致相应计提售后服务费下降。

请发行人：

(1) 进一步说明报告期内发行人研发人员平均薪酬水平持续大幅提升的原因及合理性；

(2) 补充说明报告期各期售后服务费的明细发生情况，新零售业务与非新零售业务在售后服务费上存在明显差异的原因及合理性，结合前述情况进一步说明报告期内公司营收持续增长但售后服务费整体下降的商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 进一步说明报告期内发行人研发人员平均薪酬水平持续大幅提升的原因及合理性

报告期内，公司研发人员平均薪酬情况如下：

单位：万元、人

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发人员职工薪酬	2,491.48	1,985.82	1,180.24
平均人数	115.5	86.50	67.50
平均工资	21.57	22.96	17.49
研发费用合计	3,260.69	2,828.08	1,889.52

如上表所示，报告期内，公司研发费用中职工薪酬金额分别为 **1,180.24 万元、1,985.82 万元、2,491.48 万元**，研发人员平均薪酬分别为 **17.49 万元、22.96 万元和 21.57 万元**，呈现逐年增长态势，主要原因如下：

1、行业内高水平研发人员较为紧缺

2021 年，行业内研发人员平均薪酬普遍上涨，为顺应激烈的人才市场竞争环境对研发人员薪酬的要求，增强研发团队的稳定性，公司亦提高了研发人员的平均薪酬。2020 年至 2021 年，公司及同行业可比公司研发人员平均薪酬如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
音飞储存	10.93	16.72
东杰智能	12.59	8.70
德马科技	20.03	19.18
兰剑智能	15.24	12.49
昆船智能	16.18	15.74
可比公司平均值	14.99	14.57
发行人	22.96	17.49

如上表所示，除音飞储存的研发人员平均薪酬整体呈现下降外，同行业可比公司的研发人员平均薪酬在 2021 年均有一定程度的上升。

2、研发和技术人员学历结构不断优化

为了实现完善和扩充产品种类的发展目标，近年来公司不断提高研发和技术人员的招聘门槛，高学历研发人员的占比不断提高，使得研发人员平均薪酬整体有所上升。

报告期各期，公司研发和技术人员的学历结构情况如下：

学历	2022 年		2021 年		2020 年	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
中专及以下	3	2.27%	1	1.00%	0	0.00%
大专	31	23.48%	26	26.00%	22	30.14%
本科及以上	98	74.24%	73	73.00%	51	69.86%
合计	132	100.00%	100	100.00%	73	100.00%

如上表所示,报告期各期,本科及以上学历的研发和技术人员人数分别为 51 人、73 人和 98 人,占当期研发和技术人员总数的比例分别为 69.86%、73.00%和 74.24%,保持稳定上升趋势,因此公司研发人员平均薪酬上升具有合理性。

(二) 补充说明报告期各期售后服务费的明细发生情况,新零售业务与非新零售业务在售后服务费上存在明显差异的原因及合理性,结合前述情况进一步说明报告期内公司营收持续增长但售后服务费整体下降的商业合理性

1、报告期各期售后服务费的明细发生情况,新零售业务与非新零售业务在售后服务费上存在明显差异的原因及合理性

(1) 报告期各期售后服务费的明细发生情况

报告期各期,公司售后服务费的实际发生费用明细情况如下:

单位:万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	499.85	54.86%	409.80	44.49%	523.75	50.41%
劳务费	229.81	25.22%	182.46	19.81%	195.39	18.81%
物料消耗	83.24	9.14%	129.98	14.11%	110.12	10.60%
差旅费	45.95	5.04%	109.67	11.91%	124.26	11.96%
租赁费	6.71	0.74%	71.91	7.81%	68.22	6.57%
办公费	39.13	4.29%	11.44	1.24%	11.31	1.09%
折旧摊销	5.27	0.58%	2.17	0.24%	2.17	0.21%
运费	1.13	0.12%	3.74	0.41%	3.79	0.36%
合计	911.09	100.00%	921.17	100.00%	1,039.00	100.00%

注:公司每年基于智能物流技术装备销售收入金额计提预计负债-产品质量保证,同时确认销售费用-售后服务费;售后服务费实际发生时冲减预计负债。以上列示金额为申报期各期售后服务费的实际发生金额。

由上表可见,公司售后服务费主要构成为职工薪酬、劳务费及物料消耗等,其中职工薪酬占比最大,分别为 50.41%、44.49%和 54.86%。售后服务费构成与公司实际经营情况相符,具备合理性。

(2) 新零售业务与非新零售业务在售后服务费上存在明显差异的原因

公司的新零售业务与非新零售业务在售后服务费上存在以下差异:

首先，从质保期长度来看，公司新零售业务质保期一般为2年，而非新零售业务质保期多为1年，因此新零售业务质保期长于非新零售业务；其次，从项目分散程度来看，新零售项目分散在全国各个门店，而非新零售项目集中度相对较高；最后，从客户维护需求来看，新零售项目一般要求公司提供一年二检服务，而非新零售项目一般无类似明确要求。

因此，公司的新零售业务与非新零售业务在质保期限、项目分散程度、客户维保要求等方面存在差异，导致新零售业务需要开支更多的职工薪酬、劳务费及物料消耗、差旅费等，整体售后服务费投入规模更大，与公司实际经营情况相符，新零售业务计提售后服务费比例高于非新零售业务具备合理性。

2、结合前述情况进一步说明报告期内公司营收持续增长但售后服务费整体下降的商业合理性

公司每年基于智能物流设备销售收入金额计提产品质量保证，其中针对新零售业务，按照当年收入的7%计提产品质量保证；针对非新零售业务，按照当年收入的1%计提产品质量保证。

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
营业收入	新零售业务	3,777.13	8.87%	9,643.98	28.44%
	非新零售业务	38,784.75	91.13%	24,265.02	71.56%
	合计	42,561.87	100.00%	33,909.00	100.00%
售后服务费	新零售业务	264.40	37.06%	675.08	74.92%
	非新零售业务	449.05	62.94%	225.97	25.08%
	合计	713.45	100.00%	901.05	100.00%

(续上表)

项目		2020 年度	
		金额	占比
营业收入	新零售业务	9,110.19	33.04%
	非新零售业务	18,462.87	66.96%
	合计	27,573.06	100.00%
售后服务费	新零售业务	637.71	76.71%

	非新零售业务	193.65	23.29%
	合计	831.36	100.00%

注：公司每年基于智能物流技术装备销售收入金额计提预计负债-产品质量保证，同时确认销售费用-售后服务费，以上售后服务费主要为智能物流技术装备业务计提金额

由上表可见，报告期内公司智能物流技术装备业务营业收入分别为 27,573.06 万元、33,909.00 万元、**42,561.87 万元**，整体呈持续增长趋势；而售后服务费计提金额分别为 831.36 万元、901.05 万元、**713.45 万元**，整体有所下降。

从业务构成看，公司新零售业务占比逐年下降，销售占比由 2020 年度的 **33.04%** 下降至 2022 年度的 **8.87%**；而非新零售业务占比逐年上升，销售占比由 2020 年度的 **66.96%** 上升至 2022 年度的 **91.13%**。由于新零售业务与非新零售业务在质保期限、项目分散程度、客户维保要求等方面存在差异，导致新零售业务需要开支更多的职工薪酬、劳务费及物料消耗、差旅费等，整体售后服务费投入规模更大。

因此，虽然公司营收持续增长，但售后服务费支出规模较高的新零售业务占比下降，而售后服务费支出规模较低的非新零售业务占比上升，导致售后服务费整体规模有所下降，具备合理性。

二、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- 1、获取发行人研发费用明细以及研发人员花名册，了解研发人员的学历结构；
- 2、获取同行业可比公司研发人员数量、薪酬等相关资料，并与发行人研发人员薪酬进行比较分析；
- 3、了解售后服务费发生的实际情况及计提依据、核算方法，获取公司的售后服务费计提明细并查阅主要客户合同；对比报告期售后服务费实际发生与营业收入的变动情况并分析其合理性；

4、获取并查阅发行人销售费用明细、同行业可比公司公开信息，结合公司实际业务情况，分析报告期内发行人销售费用率、费用结构与同行业可比公司存在差异的原因；

5、对发行人销售费用执行截止性测试，确定相关交易是否记录于恰当的会计期间；

6、取得发行人报告期各期各类期间费用的明细账，抽查报告期内期间费用对应的记账凭证、合同、发票、付款单等原始单据，确认销售费用、管理费用、研发费用的归集是否准确、真实。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期各期发行人研发人员平均薪酬上升，主要系行业内高水平研发人员较为紧缺，发行人研发人员招聘门槛提升、高学历人才占比上升，拉高了研发人员平均薪酬，具备合理性；

2、报告期各期售后服务费的明细发生情况，与发行人实际经营情况相符，具备合理性；新零售业务与非新零售业务在质保期限、项目分散程度、客户维保要求等方面存在差异，导致两者售后服务费上存在明显差异，具有合理性；

3、报告期内，发行人营业收入持续增长但售后服务费整体下降，主要与售后服务费用计提比例较高的新零售业务收入规模下降有关，其变动具有合理性。

问题 11、关于 2022 年业绩预计

请发行人：说明 2020 年全年业绩预计情况，结合在手订单情况及消化速度、市场竞争态势、同行业可比公司情况等，补充披露发行人对 2022 年全年收入、成本、各类期间费用、归属于母公司的净利润进行预计的基础、假设和过程，相关预计是否保持谨慎性，是否充分考虑现有情况和潜在风险。

请保荐人和申报会计师说明对发行人 2022 年全年业绩预计的复核情况，对发行人业绩预计的谨慎性、合理性及可实现性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明 2022 年全年业绩预计情况，结合在手订单情况及消化速度、市场竞争态势、同行业可比公司情况等，补充披露发行人对 2022 年全年收入、成本、各类期间费用、归属于母公司的净利润进行预计的基础、假设和过程，相关预计是否保持谨慎性，是否充分考虑现有情况和潜在风险

1、2022 年全年业绩预计情况

2022 年度，公司与下游集成商、终端客户保持紧密的业务合作关系，但受 2022 年度国内经济下行、下游需求减弱以及区域性人员活动限制等不利因素影响，公司的部分项目工期延期，导致上半年经营业绩大幅下滑。随着公司经营逐步恢复正常，项目得以正常推进，公司全年经营业绩实现稳定增长。

经容诚会计师审计，公司 2022 年度财务数据具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
营业收入	61,769.05	51,297.27	10,471.78	20.41%
营业成本	45,348.95	34,764.11	10,584.84	30.45%
营业利润	9,125.32	9,482.15	-356.83	-3.76%
利润总额	9,125.84	9,484.22	-358.38	-3.78%
净利润	8,169.75	7,926.37	243.38	3.07%
归属于母公司股东的净利润	8,169.75	7,926.37	243.38	3.07%
扣除非经常性损益后归属于母	7,236.52	7,229.97	6.55	0.09%

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
公司股东的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	2,000.70	1,994.41	6.29	0.32%

注：2022 年度的财务数据已经容诚会计师审计

2022 年度，公司营业收入保持稳定增长，较 2021 年度同比增长 20.41%。

2022 年度，公司营业成本较 2021 年度增长 30.45%，导致毛利率从 32.23% 下降至 26.58%，同比下降 5.65%，主要原因系：一方面，2022 年度区域性人员活动限制等不利因素影响，项目工期有所延长，导致智能物流技术装备业务的项目成本明显上升，加上原材料成本上升，从而导致智能物流技术装备业务毛利率有所下降，进而拉低了整体业务毛利率；另一方面，相较于 2021 年度，2022 年度公司对终端客户验收项目相对较少，对集成商客户验收项目相对较多，由于集成商客户项目毛利率整体低于终端客户，一定程度上拉低了整体毛利率水平。

2022 年度，公司净利润同比增长 3.07%，增幅小于营业收入增幅，主要系 2022 年度，公司受国内经济下行、客户需求下降和区域性人员活动限制等不利因素的影响，面临项目延期、原材料成本增长等不利因素，加之智能物流技术装备业务中高毛利率的终端客户收入下降，使得公司智能物流技术装备业务毛利率较去年大幅下降，拉低了公司净利润增幅水平，具备合理性。

2、结合在手订单情况及消化速度、市场竞争态势、同行业可比公司情况等，补充披露发行人对 2022 年全年收入、成本、各类期间费用、归属于母公司的净利润进行预计的基础、假设和过程，相关预计是否保持谨慎性，是否充分考虑现有情况和潜在风险

容诚会计师对公司截至 2022 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2022 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审计，并出具了《审计报告》（容诚审字[2023]215Z0015 号）。公司无需依据在手订单情况及消化速度、市场竞争态势、同行业可比公司情况等，对 2022 年全年收入、成本、各类期间费用、归属于母公司的净利润进行预计。截至 2022 年末，公司在手订单情况如下：

序号	业务	金额（万元）
----	----	--------

序号	业务	金额（万元）
1	智能物流技术装备	38,343.18
2	项目实施	6,002.35
3	运维服务	677.54
合计		45,023.07

注：项目实施业务在手订单金额根据公司对大福集团访谈后预估得到

2022 年末公司在手订单金额为 45,023.07 万元，较 2021 年末在手订单金额上升 3,727.25 万元，公司在手订单金额整体保持稳定，不存在在手订单金额大幅下降、营业收入大幅下降的风险。

二、申报会计师核查

（一）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- 1、对主要会计报表项目数据与上年末数或上年同期数进行对比，分析变动原因；
- 2、了解发行人 2022 年度业绩及主要会计报表项目与上年末或同期相比变动较大的原因以及由此可能产生的影响；
- 3、查阅行业公开数据等，了解发行人市场竞争情况、市场环境和业务开拓相关措施，分析发行人收入、利润增长情况、变动趋势。

（二）核查结论

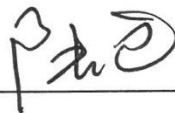
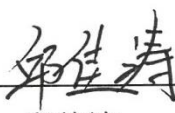
经核查，我们认为：

- 1、公司已披露 2022 年度全年经**审计**的业绩情况，并对主要业绩变动原因进行分析说明，符合经营实际情况，具备合理性。

（此页无正文，为苏州鸿安机械股份有限公司容诚专字[2023]215Z0142号报告之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师：		
	支彩琴	
中国注册会计师：		
	陆遥	
中国注册会计师：		
	邱佳涛	

2023 年 4 月 6 日



营业执照

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

(副本) (5-1)

名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

出资人 肖厚发

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、增资、减资、清算等事务中的会计审计；代理记账；企业管理咨询、软件及辅助系统开发；税务咨询、税务筹划；资产评估；项目评审；企业内部控制体系建设；其他市场主体依法规定的经营活动。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。)

成立日期 2013年12月10日

合伙期限 2013年12月10日至 长期

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

容诚会计师事务所(特殊普通合伙) 业务报告专用章



登记机关

2022年06月07日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0011869



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

名

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日

发证机关:

北京市财政局

二〇一三年六月十日

中华人民共和国财政部制

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用



Full Name: 袁彩琴
Sex: 女
Date of Birth: 1970-12-21
Working Unit: 江苏永衡会计师事务所
Identity Card No: 320504010018



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



袁彩琴(320504010018)
您已通过2017年年检
江苏省注册会计师协会



袁彩琴(320504010018)
您已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会

证书编号: 320504010018
No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2000 年 02 月 28 日
Date of Issuance

2017 04 20

注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred to

江苏永衡会计师事务所



同意调入
Agree the holder to be transferred to



10

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



袁彩琴(320504010018)
您已通过2019年年检
江苏省注册会计师协会

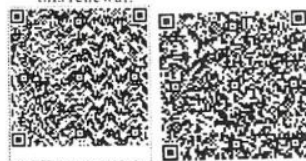


袁彩琴(320504010018)
您已通过2020年年检
江苏省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



袁彩琴(320504010018)
您已通过2021年年检
江苏省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d



姓名: 陆遥
 Full name: 陆遥
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1992-01-18
 Date of birth: 1992-01-18
 工作单位: 常州会计师事务所
 Working unit: 常州会计师事务所
 身份证号码: 320281199201187276
 Identity card No: 320281199201187276



110100320328

证书编号: 110100320328
 No. of Certificate: 110100320328
 批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: 江苏省注册会计师协会
 发证日期: 2019 08 29
 Date of Issuance: 2019 08 29

年度检验登记

Annual Renewal Registration



本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



陆遥(110100320328)
 您已通过2020年年检
 江苏省注册会计师协会



陆遥(110100320328)
 您已通过2021年年检
 江苏省注册会计师协会

年 月 日
 /y /m /d



姓名 Full name
 性别 Sex
 出生日期 Date of birth
 工作单位 Working unit
 身份证号码 Identity card No.



年度检验登记

Annual Renewal Registration



本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号:
No. of Certificate

110100320357

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2019 年 09 月 29 日
 Date of Issuance /y /m /d

邱佳涛(110100320357)
 您已通过2020年年检
 江苏省注册会计师协会

邱佳涛(110100320357)
 您已通过2021年年检
 江苏省注册会计师协会

年 月 日
 /y /m /d