

**安信证券股份有限公司关于
苏州瀚川智能科技股份有限公司
2020 年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见**

上海证券交易所科创板公司监管部：

根据贵部于 2021 年 5 月 7 日下发的上证科创公函【2021】0031 号《关于苏州瀚川智能科技股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”），安信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）就问询函涉及保荐机构发表意见的相关问题进行了核查，现就有关情况回复如下：

1、关于经营业绩。年报显示，分行业看，汽车电子智能制造装备的销售收入为 2.55 亿元，同比下滑 39.26%，收入占比由上年 91.69%降至 42.24%，毛利率为 24.57%，较上年减少 11.60 个百分点；医疗健康智能制造装备的销售收入为 1.49 亿元，同比增长 526.94%，收入占比由 3.86%增长至 24.76%；新能源智能制造装备的销售收入为 1.61 亿元，同比增长 47,926.00%，收入占比由 0.07%增长至 26.62%。公司前五名客户中，客户二至客户五均为本年度新增前五名客户。请你公司：（1）结合汽车电子智能制造装备的核心产品、主要客户、在手订单等情况，详细说明公司主营业务结构变化的背景及原因，汽车电子智能制造装备收入、毛利率大幅下滑的原因、是否具有持续性，以及公司的应对措施，并充分提示风险；（2）补充披露报告期内医疗健康、新能源智能制造装备行业前五名客户名称、销售收入金额及占比，截止一季度在手订单金额；（3）结合公司医疗健康、新能源智能制造装备业务情况，与同行业可比公司的营业收入、净利润、市场占有率及技术实力进行比较，并说明公司医疗健康、新能源智能制造装备业务是否具有竞争力，以及订单是否具有可持续性。请保荐机构核实并发表意见。

【回复说明】

一、公司汽车电子智能制造装备业务的情况

（一）汽车电子智能制造装备的核心产品、主要客户、在手订单等情况

公司目前汽车电子智能制造装备的核心产品未发生显著变化，在电连接制造

领域，公司有板端/线端连接器自动生产线、高压连接器自动生产线、高速 HSD/高频 Fakra 数据线束自动生产线、安全气囊线束自动生产线等产品；在传感器制造领域，公司有轮速/发动机速度传感器自动生产线、压力传感器自动生产线、温度传感器自动生产线、IBS 智能电池传感器生产线等产品；在控制器制造领域，公司有汽车座椅控制器自动生产线、PCB Press-fit 插针机等产品；在执行器制造领域，公司有继电器自动组装生产线、ABS 线圈自动生产线、汽车微型马达自动生产线、电磁阀自动生产线等智能制造装备产品。

由于整体汽车电子智能装备销售收入的下降，该领域公司主要客户发生了一定的变化，2020 年度主要包括泰科集团、赫尔思曼集团、上海 ABB 工程有限公司等公司，以前年度的主要客户莫仕集团、力特集团未进入前五大客户。2019 年度和 2020 年度，公司汽车电子智能制造装备行业前五大客户如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占主营业务收入的比 例（%）
2020 年度			
1	泰科集团	10,337.88	17.15
2	赫尔思曼集团	2,014.65	3.34
3	上海 ABB 工程有限公司	1,854.96	3.08
4	大陆集团	1,600.47	2.66
5	森萨塔集团	1,291.40	2.14
	合计	17,099.35	28.37
2019 年度			
1	大陆集团	10,925.19	23.88
2	泰科集团	10,266.69	22.44
3	莫仕集团	4,082.69	8.92
4	力特集团	3,636.74	7.95
5	康普集团	2,588.64	5.66
	合计	31,499.95	68.85

截至 2021 年 3 月 31 日，公司在汽车电子智能制造装备行业的在手订单为 36,243.09 万元。

（二）公司主营业务结构变化的背景及原因

公司 2020 年度相比 2019 年度分行业的主营业务收入变化情况如下：

单位：万元

分行业	2020 年度营业收入	2019 年度营业收入	同比变化幅度（%）
-----	-------------	-------------	-----------

汽车电子智能制造装备	25,479.16	41,947.48	-39.26
工业互联智能制造系统	3,143.51	1,081.80	190.58
医疗健康智能制造装备	14,932.26	1,766.90	526.94
新能源智能制造装备	16,053.48	33.43	47,926.00

公司产品主要应用于汽车电子、医疗健康、新能源行业和工业互联系统，另有部分产品应用于其他行业的智能制造。

2020 年由于全球新冠疫情的流行，对于公司的生产经营造成显著的影响，特别是对主要客户是国外客户及其在国内的子公司的汽车电子智能制造装备业务造成的影响最为显著。同时由于汽车电子的下游汽车整车行业整体景气度的下降，导致上游包括汽车电子在内的零部件行业的投资放缓，对公司汽车电子智能制造装备业务的开展也产生了一定的负面影响。共同造成了公司在 2020 年度汽车电子智能制造装备的销售收入为 25,479.16 万元，较上期同比下滑 39.26%。

2020 年度，新能源产业和医疗健康领域产业快速发展，相关产业的投资需求旺盛，同时公司积极进行产品行业结构的调整。公司依托对自动化生产底层技术和工艺的理解和积累，切入到医疗健康领域，获得了深圳市柏明胜医疗器械有限公司、柯惠集团、3M 集团等市场知名客户。新能源智能制造装备业务在以前年度曾经是公司业务的重要组成部分，2018 年度公司对惠州亿纬锂能股份有限公司实现销售收入 3,603.42 万元。但由于当时公司整体处于汽车电子产能较为不足的状态，再加上通常新能源业务的客户的账期较长，因而公司在 2019 年对于新能源产业领域的关注较少。在 2020 年度，由于汽车电子的产能利用率不足，同时新能源产业的迅猛发展，公司开始重新重视新能源产业领域，并借助标杆产品，获取了江西巴特威新能源科技有限公司、氢普（德州）新能源科技有限公司等公司的大额订单。2020 年度医疗健康智能制造装备的销售收入为 14,932.26 万元，较上期同比增长 526.94%；新能源智能制造装备的销售收入为 16,053.48 万元，较上期同比增长 47,926.00%。

工业互联系统是公司近年来稳定快速增长的特色业务，目前公司共有 2 大解决方案、8 个产品（线），并拥有泰科电子、欣旺达、宁德时代、赫比国际、立讯精密等优质客户，该业务发展时间虽不长，但已具备与一线同行竞争的实力。2020 年度工业互联智能制造系统的销售收入为 3,143.51 万元，较上期同比增长 190.58%。

二、汽车电子智能制造装备收入、毛利率大幅下滑的原因、是否具有持续性，以及公司的应对措施

（一）汽车电子智能制造装备收入下滑的原因

2020 年度，公司汽车电子智能制造装备的销售收入为 25,479.16 万元，同比下滑 39.26%，收入占比由 2019 年度 91.69%降至 42.24%，主要是由于：①公司汽车电子智能制造装备业务的主要客户是国外客户及其在国内的子公司，2020 年由于新冠疫情的影响，国外项目及跨国公司的国内子公司项目的投资建设进度均有所放缓，因此对公司汽车电子智能制造装备的销售造成一定的影响；②由于汽车电子的下游汽车整车行业，在 2020 年整体产销量略有下滑，引致上游包括汽车电子在内的零部件行业的投资较为谨慎，因而也对公司的汽车电子智能制造装备业务产生了影响。

（二）汽车电子智能制造装备毛利率下滑的原因

2020 年度，公司汽车电子智能制造装备毛利率为 24.57%，较上年减少 11.60 个百分点，主要是由于：①在公司汽车电子智能制造装备整体收入下滑的情况下，厂房租金、工人工资等固定成本变化较小，因此造成成本的下降幅度低于收入的下降幅度；②2020 年由于新冠疫情的影响，公司部分项目特别是对于海外项目由于整体项目周期的延长，以及工程师的差旅费用、补贴等的提高，造成交付成本有所上升。

（三）汽车电子智能制造装备收入、毛利率大幅下滑是否具有持续性，以及公司的应对措施

1、汽车电子智能制造装备收入和毛利率继续大幅下滑的可能性较小

公司汽车电子智能制造装备业务与下游汽车零部件以及汽车整车行业具有较强的关联度，在目前整车市场增长总体趋缓的情况下，公司的汽车电子智能制造装备业务的发展也将趋于稳定。预计在短期内，公司的汽车电子智能制造装备业务的发展较为稳定，相比 2020 年度，收入和毛利率大幅下滑的可能性较小。

2、公司的应对措施

基于行业发展的趋势，公司加强了与汽车电子领域客户的沟通，并针对汽车当前新能源化、智能化的发展方向，对公司的产品进行调整和改进。同时努力拓展医疗健康、新能源、工业互联等高速发展的行业的业务，在 2020 年度相关行

业的收入均有明显增长。

（四）风险提示

公司已经在修订后的《苏州瀚川智能科技股份有限公司 2020 年年度报告》第四节“经营情况讨论与分析”之“二、风险因素”部分增加了“汽车电子智能装备业务收入及毛利率下滑的风险”具体情况如下：

2020 年度，由于新冠疫情以及下游行业的整体变化，公司汽车电子智能制造装备的销售收入为 25,479.16 万元，同比下滑 39.26%，收入占比由上年 91.69% 下降至 42.24%，毛利率为 24.57%，较上年减少 11.60 个百分点。公司对此进行了积极应对，但目前汽车电子智能制造装备业务仍然是公司重要的业务组成部分，如果后续年度汽车电子智能制造装备业务收入和毛利率进一步下滑，将会对公司整体的盈利能力造成影响。

三、报告期内医疗健康、新能源智能制造装备行业前五名客户名称、销售收入金额及占比，截止一季度在手订单金额

2020 年度，公司医疗健康、新能源智能制造装备行业前五大客户如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占主营业务收入的 比例（%）
医疗健康			
1	Eclipse Automation Inc.	2,287.19	3.79
2	深圳市柏明胜医疗器械有限公司	1,467.93	2.44
3	柯惠集团	1,411.00	2.34
4	奥美医疗用品股份有限公司	1,252.88	2.08
5	重庆再升科技股份有限公司	703.88	1.17
合计		7,122.88	11.82
新能源			
1	江西巴特威新能源科技有限公司	8,616.37	14.30
2	氢普（德州）新能源科技有限公司	2,690.27	4.46
3	深圳橙子自动化有限公司	2,391.45	3.97
4	扬州奥斯法自动化设备有限公司	884.96	1.47
5	江苏耀扬新能源科技有限公司	313.95	0.52
合计		14,897.00	24.72

截至 2021 年 3 月 31 日，公司在医疗健康、新能源智能制造装备行业的在手订单分别为 5,694.01 万元、24,398.19 万元。

四、结合公司医疗健康、新能源智能制造装备业务情况，与同行业可比公司的营业收入、净利润、市场占有率及技术实力进行比较，并说明公司医疗健康、新能源智能制造装备业务是否具有竞争力，以及订单是否具有可持续性。

(一) 公司新能源智能制造装备领域业务情况

1、公司与同行业公司对比情况

(1) 经营数据比较情况

在新能源智能制造装备领域，公司专注于数码电池、动力电池、扣式电池以及燃料电池等领域的智能制造。在新能源电池产品叠片、注液、装配、化成分容、检测、数据追溯等专业领域具备核心技术，并形成了一系列成熟的产品和解决方案。

报告期内，公司在新能源智能制造装备领域与同行业公司有关对比情况如下：

单位：万元

公司	营业收入	毛利	毛利率
先导智能-锂电池设备	323,798.00	108,590.99	33.54%
赢合科技-锂电池专业生产	165,219.63	42,930.86	25.98%
利元亨-锂电池制造设备	118,939.97	44,905.61	37.75%
平均数	202,652.53	65,475.82	32.42%
瀚川智能-新能源智能制造装备	16,053.48	3,349.59	20.87%

注：上述同行业公司的数据均来源于相关公司披露的年报，相关行业名称为年报分类名称。广东利元亨智能装备股份有限公司（以下简称“利元亨”）数据来源于公司披露的《招股说明书》。

先导智能（300450）是专业从事高端非标智能装备的研发设计、生产和销售的新能源装备提供商。公司业务涵盖锂电池智能装备、光伏智能装备、3C 智能装备、智能物流系统、汽车智能产线等。

赢合科技（300457）主要为客户提供锂电池自动化装备和服务，以及电子烟 ODM 代工业务，2020 年度锂电装备业务收入为 16.52 亿元，占比为 69.28%。公司锂电池自动化装备广泛应用于锂电池生产的中前段主要工序。

利元亨主要从事智能制造装备的研发、生产及销售，为锂电池、汽车零部件、精密电子、安防、轨道交通等行业提供高端装备和工厂自动化解决方案。公司是国内锂电池制造装备行业领先企业之一，目前正在申请在上海证券交易所科创板上市。

2020 年度，公司在新能源智能制造装备领域的毛利率水平略低于同行业可比公司，主要是由于公司战略选择以及产品差异的原因。公司在新能源领域选择以核心标杆产品来带动整体市场开拓，2020 年度公司对江西巴特威新能源科技

有限公司、氢普（德州）新能源科技有限公司、深圳橙子自动化有限公司三家客户的收入达到 13,698.09 万元，占公司整体新能源智能装备收入的 85.33%。在对这些标杆项目的报价上，公司总体保留的毛利率水平较低。

（2）市场占有率及技术实力比较情况

在新能源智能制造装备领域，公司总体的业务规模相比目前市场较为知名的公司规模仍较小。这主要是由于上述同行业公司从事相关领域的时间较长，具有一定的行业积累，而公司之前一直主要专注于汽车电子的智能制造领域，相关的行业积累相对较少。

如果参照利元亨《招股说明书》披露的 2020 年国内锂电设备市场规模 267 亿元，以及各公司在该行业的营业收入数据测算的市场占有率情况如下：

公司	营业收入（万元）	市场占有率
先导智能-锂电池设备	323,798.00	12.13%
赢合科技-锂电池专业生产	165,219.63	6.19%
利元亨-锂电池制造设备	118,939.97	4.45%
瀚川智能-新能源智能制造装备	16,053.48	0.60%

由于总体上，公司的行业积累较少，同时由于新能源智能制造装备行业是一个巨大市场，因此在市场占有率上，公司占比也较小。

目前新能源智能制造装备领域是公司重点支持和发展的业务领域，2020 年度，公司研发了适用于电池检测系统的低成本高精度 5V3A、5V15A 化成电源，基于 Buck/Boost 拓扑结构，摒弃了使用集成芯片控制电源的传统方式，使用灵活便捷的分立元件方案以纯硬件方式实现 PWM 控制，电流电压精度高达 0.05%，充放电效率 80% 以上，能量回馈效率 75% 以上，成本低，与市场上同类产品相比优势明显。公司对化成分容一体机进行了迭代升级，研究开发了即冷即热技术，该技术可将夹具温度进行快速变温，使得化成和分容过程不需转移，可通过切换软件和温度实现化成和分容夹具之间的互通使用，大幅降低客户设备投入，助力客户提高生产力。同时公司在氢能源领域也取得了重大成果，率先开发出氢燃料电池七合一、五合一、极板贴合点胶设备和燃料电池叠堆封装测试设备，拥有国内较为齐全的氢燃料电池解决方案。

截至目前，公司在新能源方面拥有 33 项实用新型专利，另有 6 项正在申请的发明专利。总体发明专利数量相比可比公司的数量还较少，后续公司也将加强

研发，并加大专利申请的力度。

2、公司订单具有可持续性

公司目前在部分锂电池制造装备领域已经形成了自己的核心竞争优势，并随着部分标杆项目的落地，市场知名度也逐渐打开。目前在手订单包括亿纬锂能（300014）、宁德时代（300750）、欣旺达（300207）等市场知名客户。截至 2021 年 3 月 31 日，公司在新能源智能制造装备行业的在手订单为 24,398.19 万元，公司的订单具有可持续性。

（二）公司医疗健康智能制造装备领域业务情况

1、公司与同行业公司对比情况

（1）经营数据比较情况

在医疗健康智能制造装备领域，公司专注于医疗器械、辅材、设备的智能制造。目前公司在医疗产品装配、检测、测试、包装、物流以及数据管理等专业领域具备独特技术优势，并形成了一系列成熟的产品和解决方案。

报告期内，公司在医疗健康智能制造装备领域与同行业公司有关对比情况如下：

单位：万元

分行业	营业收入	毛利	毛利率
楚天科技-制药装备行业	356,886.12	121,222.90	33.97%
赢合科技-口罩生产设备	27,596.23	10,972.60	39.76%
利元亨-医疗	5,501.42	2,267.14	41.21%
平均数	129,994.59	6,619.87	38.31%
瀚川智能-医疗健康智能制造装备	14,932.26	6,856.15	45.92%

注：上述楚天科技、赢合科技的数据均来源于相关公司披露的年报，相关行业名称为年报分类名称。

楚天科技（300358）主营业务为制药装备的研发、设计、生产、销售和服务。公司已利用自动化与信息化技术成功研制了部分智能医药生产机器人及其生产线，正向打造医药工业工厂整体解决方案的 EPC 服务商转型。

在毛利率上公司高于同行业公司。公司在医疗健康领域的主要产品包括 N95 口罩机、碳口罩焊接机、BD 试剂盒自动组装检测设备、双 tip 头装盒检测包装设备等；楚天科技主要从事制药装备生产线；赢合科技和利元亨的医疗业务主要是口罩机业务。2020 年度，由于新冠疫情的影响，包括公司以及赢合科技、利

元亨在内的以口罩机为主的医疗健康领域业务的毛利率水平均处于较高水平。

(2) 市场占有率及技术实力比较情况

医疗健康智能制造装备领域的产品差异较大，且市场公开信息较少。目前公司在医疗健康领域的业务规模显著小于专门从事制药装备的楚天科技，与部分业务从事医疗健康的赢合科技、利元亨较为接近。

公司目前在医疗健康领域的部分领域已经积累了一定的核心技术，具体体现在：在组装上，对于试剂盒组装，通过提升机上料、视觉引导定位，实现产品上盖和下盖无二次损伤的自动精准装配，单个动作节拍达到 1.5S；在尺寸检测上，对移液管的检测装盒，自动对从注塑机中取出的移液管进行上下孔的同轴度、孔边毛刺、孔直径进行检测，检测完的产品进行自动装盒包装，可以 8S 完成 32 个产品检测；在外观检测上，对反应杯的外观无死角进行异色、气泡、划伤进行检测；在提取上，通过真空吸将注塑机里的 32 穴 tip 头取出放入载具，可以检测到模具里的 tip 头是否完全取出，tip 取出过程不会有任何划伤。

2、公司订单具有可持续性

医疗健康一直是公司重要的业务组成部分之一，与包括柯惠集团、3M 集团等知名客户一直保持良好的合作关系。且在医疗健康领域，口罩机业务一直是公司的传统业务范围，并非因疫情影响而带来的短期口罩机订单。在 2020 年度口罩机销量大幅上升的情况下，公司医疗健康业务中非口罩机业务的收入为 3,263.37 万元，占 21.85%。截至 2021 年 3 月 31 日，公司在医疗健康智能制造装备行业的在手订单为 5,694.01 万元，公司的订单具有可持续性。

五、保荐机构核查意见

保荐机构对公司管理层进行了访谈，查看了同行业公司公开资料以及有关行业研究报告，并对有关资料进行比对分析。

经核查，保荐机构认为：公司主营业务结构变化的原因具有合理性，汽车电子智能制造装备收入、毛利率大幅下滑是由于市场环境以及新冠疫情的综合影响；短期内，公司的汽车电子智能制造装备业务的发展较为稳定，相比 2020 年度，收入和毛利率大幅下滑的可能性较小；公司对此进行了积极应对并进行了风险披露；公司目前的医疗健康、新能源智能制造装备业务虽然总体规模较小，但订单具有可持续性。

2、关于应收账款。年报显示，公司应收账款期末余额 2.88 亿元，同比增长 99.58%，远高于营业收入增长率 31.84%。按组合计提坏账准备，分为民营企业客户、外资控股企业客户。应收民营企业客户应收账款期末余额为 1.66 亿元，同比增长 617.03%；应收外资控股企业客户应收账款期末余额为 1.22 亿元，同比增长 0.93%。请你公司：（1）补充披露民营企业客户、外资控股企业客户应收账款欠款方前五名的名称、应收账款金额、账龄、坏账准备余额及回款情况；（2）结合公司对主要客户信用政策及变化情况，分析应收账款大幅上升的原因及合理性，并说明是否存在放宽信用政策的情形；（3）结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。请保荐机构、年审会计师核查并发表意见。

【回复说明】

一、补充披露民营企业客户、外资控股企业客户应收账款欠款方前五名的名称、应收账款金额、账龄、坏账准备余额及回款情况；

截至 2020 年 12 月 31 日，公司民营企业客户应收账款欠款方前五名的名称、应收账款金额、坏账准备余额及期后回款情况如下：

单位：元

客户名称	应收账款余额	坏账准备	截至 2021 年 5 月 12 日回款情况
江西巴特威新能源科技有限公司	72,191,029.97	3,609,551.50	2,000,000.00
氢普（德州）新能源科技有限公司	40,160,000.00	2,008,000.00	
深圳橙子自动化有限公司	20,495,032.60	1,036,083.26	2,675,000.00
亿纬锂能集团	9,697,235.87	2,758,394.64	842,763.84
上海感图网络科技有限公司	5,834,434.08	291,721.70	4,195,004.53
合计	148,377,732.52	9,703,751.10	9,712,768.37

截至 2020 年 12 月 31 日，已收到江西巴特威新能源科技有限公司（以下简称巴特威）的货款 25,173,970.33 元，剩余未收到的款项，尚未达到合同约定的付款时点，由于新能源电池行业本身的回款周期较长，故对巴特威的应收账款余额较大。

亿纬锂能集团尚未回款的原因系该客户为公司重要战略合作伙伴，除了业务合作规模持续扩大外，还有多项战略标杆项目持续推进，对公司进一步打开新能源业务市场有重要影响，2020年11月至2021年2月公司与亿纬锂能集团新签订订单2,172万，同时，还有其他订单在商务洽谈中；基于亿纬锂能的战略合作地位及其作为上市公司良好资信水平和还款能力，公司未对其进行催款，公司目前正在与亿纬锂能集团协商后续回款事宜。

截至2020年12月31日，公司民营企业客户应收账款欠款前五名的账龄情况如下：

单位：元

客户名称	应收账款余额	1年以内	1-2年	2-3年	1年以内占比	1-2年占比	2-3年占比
江西巴特威新能源科技有限公司	72,191,029.97	72,191,029.97			100.00%		
氢普（德州）新能源科技有限公司	40,160,000.00	40,160,000.00			100.00%		
深圳橙子自动化有限公司	20,495,032.60	20,268,400.00	226,632.60		98.89%	1.11%	
亿纬锂能集团	9,697,235.87	603,104.52		9,094,131.35	6.22%		93.78%
上海感图网络科技有限公司	5,834,434.08	5,834,434.08			100.00%		
合计	148,377,732.52	139,056,968.57	226,632.60	9,094,131.35	93.72%	0.15%	6.13%

截至2020年12月31日，公司外资控股客户应收账款欠款方前五名的名称、应收账款金额、坏账准备余额及期后回款情况如下：

单位：元

客户名称	应收账款余额	坏账准备	截至2021年5月12日回款情况
泰科集团	42,227,812.93	2,735,876.32	25,329,887.37
法雷奥集团	14,257,075.79	1,276,581.51	4,570,590.10
大陆集团	8,817,246.40	922,674.88	5,514,870.23
上海ABB工程有限公司	8,131,330.00	406,566.50	
莫仕集团	7,856,986.42	473,861.42	6,719,494.77
合计	81,290,451.54	5,815,560.63	54,938,292.86

公司与上海 ABB 工程有限公司（以下简称 ABB 公司）合同约定的账期为收到发票后 120 天付款，公司于 2021 年 5 月初开具剩余款项的发票给 ABB 公司，截至 2021 年 5 月 12 日尚未达到付款时点，故尚未收到回款。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司外资控股企业客户应收账款欠款前五名的账龄情况如下：

单位：元

客户名称	应收账款余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	1 年以内占比	1-2 年占比	2-3 年占比
泰科集团	42,227,812.93	34,827,281.15	6,128,236.31	1,272,295.47	82.47%	14.51%	3.01%
法雷奥集团	14,257,075.79	6,539,321.30	6,828,554.49	889,200.00	45.87%	47.90%	6.24%
大陆集团	8,817,246.40	2,398,474.98	5,614,401.49	804,369.93	27.20%	63.68%	9.12%
上海 ABB 工程有限公司	8,131,330.00	8,131,330.00			100.00%		
莫仕集团	7,856,986.42	6,236,744.54	1,620,241.88		79.38%	20.62%	
合计	81,290,451.54	58,133,151.97	20,191,434.17	2,965,865.40	71.51%	24.84%	3.65%

二、结合公司对主要客户信用政策及变化情况，分析应收账款大幅上升的原因及合理性，并说明是否存在放宽信用政策的情形；

公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，公司的汽车电子设备销售一般采用分阶段收款，在签订合同后收取 30%左右的预收款，预验收通过后收到 90%左右的货款，终验收通过后收取剩余 10%左右的尾款；新能源电池行业本身的回款周期较长，故公司的新能源客户应收账款余额较大，回款较慢，一般为达到收款条件后的 3 个月或 6 个月左右回款。公司不存在放宽信用政策的情形。

但由于公司部分重要的下游客户开拓新的业务领域，如泰科集团、大陆集团在开拓新能源等市场领域，前期投入成本较高，盈利速度较慢，故对瀚川智能等设备供应商未按照合同约定回款，回款速度较慢，导致应收账款上升幅度较大。

三、结合应收账款账龄结构变化、客户资信状况、坏账准备计提政策等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

1、公司应收账款账龄结构变化情况

2020 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日，民营企业客户账龄结构变化及计提坏账准备的情况如下：

单位：元

账龄	2020年12月31日			2019年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	155,154,161.06	7,757,708.07	5.00	5,787,966.99	289,398.35	5.00
1-2年	1,463,221.64	146,322.16	10.00	16,910,973.91	1,691,097.39	10.00
2-3年	9,144,131.35	2,743,239.41	30.00	395,701.06	118,710.32	30.00
3-4年	12,627.25	6,313.63	50.00	24,845.44	12,422.72	50.00
合计	165,774,141.30	10,653,583.27	6.43	23,119,487.40	2,111,628.78	9.13

2020年12月31日、2019年12月31日，外资控股企业客户账龄结构变化及计提坏账准备的情况如下：

单位：元

账龄	2020年12月31日			2019年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	92,714,112.74	4,635,705.64	5.00	112,824,101.57	5,641,205.10	5.00
1-2年	26,326,682.16	2,632,668.22	10.00	8,100,124.24	810,012.42	10.00
2-3年	3,361,118.53	1,008,335.56	30.00	192,100.00	57,630.00	30.00
3-4年				117,000.00	58,500.00	50.00
4-5年				38,961.00	27,272.70	70.00
合计	122,401,913.43	8,276,709.42	6.76	121,272,286.81	6,594,620.22	5.44

2、公司主要客户的资信情况

公司主要客户的资信情况如下：

客户名称	客户简介	资信水平、还款能力
泰科集团	TE Connectivity Ltd.总部位于美国，是美国纽约证券交易所上市公司（证券代码：TEL）。泰科电子是全球领先的连接器（2017年连接器全球第一）、传感器制造商，曾入选全球500强企业名单。	资信水平良好、还款能力强
法雷奥集团	Valeo Group，法雷奥集团2018年位列全球汽车零部件供应商第10位，为世界领先的汽车零部件供应商。	资信水平良好、还款能力强
莫仕集团	Molex 成立于1938年，总部位于美国，是全球领先的连接器（2017年连接器全球第二）制造商。Molex的母公司科氏工业集团（Koch Industries）位列2018年福布斯美国最大非上市公司榜第二位。	资信水平良好、还款能力强
上海ABB工程有限公司	上海ABB工程有限公司成立于1998年，2019年上海市外商投资企业创造就业百强第78位，2019年中国电气工业100强	资信水平良好、还款能力强

客户名称	客户简介	资信水平、还款能力
	名单上第 4 位。	
大陆集团	ContinentalAG 成立于 1871 年，总部位于德国，系全球前五大汽车零部件供应商，2018 年财富世界 500 强排名第 206 位，产品涉及轮胎、制动系统、汽车安全、通信系统等领域。	资信水平良好、还款能力强
江西巴特威新能源科技有限公司	江西巴特威新能源科技有限公司成立于 2017 年，公司位于江西萍乡安源工业园，主要从事锂离子电池、锂离子电池组、电源系统、移动储能电池的研发、生产、销售等。	资信水平良好、还款能力强
氢普（德州）新能源科技有限公司	氢普（德州）新能源科技有限公司成立于 2019 年，由北京氢璞创能科技有限公司和德州建能实业集团有限公司（由德州经济技术开发区财政局 100% 控股）共同投资成立，占股分别为 60% 与 40%。	资信水平良好、还款能力强
深圳橙子自动化有限公司	深圳橙子自动化有限公司成立于 2014 年，在 3C 电子行业柔性生产制造领域有领先的技术优势，是德国库卡机器人有限公司全球核心价值合作伙伴，以及阿西布朗勃法瑞公司战略合作伙伴。	资信水平良好、还款能力强
惠州亿纬锂能股份有限公司	惠州亿纬锂能股份有限公司，成立于 2001 年，系深圳证券交易所上市公司（证券代码：300014），是全球领先的锂原电池生产商。	资信水平良好、还款能力强
上海感图网络科技有限公司	上海感图科技创立于 2018 年 4 月，为头部手机零配件供应商和汽车关键安全类铸件制造商提供 AI 表面检测一体机及 AI 检测视觉系统。2020 年以来，该公司共进行了 3 轮融资，股东中包括高通创投、红杉资本中国、创业邦等国内外知名投资机构。	资信水平良好、还款能力强

3、应收账款坏账准备计提政策

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，公司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 应收国家机关或事业单位客户
- 应收账款组合 2 应收国有企业客户
- 应收账款组合 3 应收民营企业客户
- 应收账款组合 4 应收外资控股企业客户
- 应收账款组合 5 应收合并范围内关联方企业客户

对于划分为组合的应收账款，公司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。

2020年12月31日，公司对应收账款进行减值测试，未发现需要单项评估并单项进行减值测试的应收账款，公司按照信用风险特征组合，在组合的基础上计算应收账款预期信用损失，应收账款坏账计提政策符合公司业务特征。

综上所述，公司应收账款的账龄结构、客户资信状况未发生重大变化，应收账款坏账计提比例未发生变化，公司对应收账款的坏账准备计提政策保持一致性，能够体现公司实际的预计信用损失情况，坏账准备计提充分。

四、保荐机构核查意见

保荐机构执行了如下核查程序：

- (1) 获取公司应收账款明细账，核查了应收账款的发生额、余额等情况；
- (2) 抽查应收账款增加、回款的相关凭证及银行回单，核查交易回款的真实性；
- (3) 检查公司与主要客户签订的销售合同或订单，核查了主要客户的信用政策；
- (4) 查询主要客户的企业信息，核查主要客户的真实性，并通过公开信息检索以及对公司管理人员的访谈，了解主要客户的资信情况；
- (5) 分析主要客户的账龄情况，核查了应收账款余额形成原因；
- (6) 了解公司坏账计提政策，进行重新计算，核查了坏账准备计提的准确性。

经核查，保荐机构认为：公司对主要客户信用政策未发生重大变化，应收账款大幅上升具有合理性，应收账款坏账准备的计提政策符合公司业务特征，坏账准备计提充分。

3、关于负债。报告期末，货币资金余额 5.61 亿元，较上年增长 182.84%，短期借款 2.18 亿元，同比增长 2,614.44%，长期借款余额为 0.12 亿元，上年同期为 0。请你公司说明在货币资金相对充裕的情况下短期借款较高的原因及合理性，并结合相关借款用途、银行授信情况、现金流状况、日常经营周转资金需

求、还款安排等。分析公司是否存在短期偿债风险及拟采取的解决措施。请保荐机构、年审会计师核查并发表意见。

【回复说明】

一、在货币资金相对充裕的情况下短期借款较高的原因及合理性

截至 2020 年 12 月 31 日，公司的货币资金余额为 560,899,906.67 元，其中银行存款余额为 539,948,091.17 元，银行存款中：募集资金专项账户金额为 16,498,896.59 元；根据《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法》及公司《募集资金管理制度》的相关规定，使用闲置募集资金进行现金管理，购买银行短期大额存单金额为 420,000,000.00 元；剩余可随时支配的银行存款金额为 103,449,194.58 元。公司使用募集资金购买银行短期大额存单是综合考虑在保障募投项目使用资金前提下降低财务费用的措施。

公司 2020 年经营活动现金流出为 698,252,802.58 元，2021 年 1-3 月经营活动现金流出为 290,127,249.55 元，剩余可随时支配的银行存款金额无法完全满足公司日常生产经营的资金需求，需要向银行借款用于公司日常生产经营的资金周转，故公司在货币资金相对充裕的情况下短期借款较高具有合理性。

二、分析公司是否存在短期偿债风险及拟采取的解决措施

公司主要借款及用途的情况如下：

单位：元

借款银行	借款日	还款日	银行授信金额/ 保证金额	借款金额	借款用途
国家开发银行股份有限公司苏州市分行	2020/6/29	2021/6/28	50,000,000.00	45,674,300.00	支付货款
中国工商银行股份有限公司苏州工业园区支行	2020/6/10	2021/6/10	100,000,000.00	40,000,000.00	支付货款
中国工商银行股份有限公司苏州通园分理处	2020/12/7	2021/12/7		31,000,000.00	支付货款
中国工商银行股份有限公司苏州通园分理处	2020/11/18	2021/11/18		20,000,000.00	支付货款
中国工商银行股份有限公司苏州通园分理处	2020/9/15	2021/9/15		9,000,000.00	支付货款
中国银行股份有限公司苏州工业园区分行	2020/12/28	2021/12/28	100,000,000.00	30,000,000.00	支付货款

借款银行	借款日	还款日	银行授信金额/ 保证金额	借款金额	借款用途
宁波银行股份有限公司 苏州分行营业部	2020/3/13	2021/3/13	100,000,000.00	24,075,000.00	支付货款
宁波银行股份有限公司 苏州分行营业部	2020/11/23	2021/5/20		13,958,685.00	支付货款
苏州银行股份有限公司 工业园区支行	2020/12/21	2023/12/16	44,000,000.00	12,000,000.00	赣州厂房建设
苏州银行股份有限公司 工业园区支行	2020/8/28	2021/8/20	15,000,000.00	3,000,000.00	支付货款
合计			409,000,000.00	228,707,985.00	

根据上表，公司的实际借款金额均未超过银行授信额度和保证额度。

截至 2021 年 4 月 30 日，公司已经偿还的借款金额为 24,075,000.00 元，2021 年剩余需要偿还的借款金额为 193,132,985.00 元，公司 2020 年经营活动现金流入为 585,912,074.95 元。截至 2021 年 4 月 30 日，公司的在手订单金额约为 678,141,484.05 元，公司可以按照借款合同约定的还款日期正常还款，且金融机构 2021 年给公司的授信额度为 115,900 万元，公司具有持续融资的能力，不存在短期偿债的风险。

三、保荐机构核查意见

保荐机构执行了如下核查程序：

(1) 取得报告期内公司的借款合同以及相应的授信、保证合同，对借款金额、授信及保证金额、借款用途等进行了检查，核实了银行借款的真实性；

(2) 取得公司的征信报告，对银行借款、担保事项进行检查，核实了银行借款的完整性；

(3) 取得公司银行账户的对账单，将对账单金额与公司账面金额进行核对，核实了银行存款的准确性；

(4) 对公司管理层进行访谈，了解公司借款的原因及用途，后续还款计划等。

经核查，保荐机构认为：公司在货币资金相对充裕的情况下短期借款较高具有合理性，公司不存在短期偿债风险。

4、关于存货。年报显示，存货期末余额 3.17 亿元，同比增长 95.64%；其

中发出商品期末余额 1.01 亿元，同比增长 1,186.99%。报告期内计提存货跌价准备 810.4 万元。请你公司：（1）结合公司发展战略、经营模式等，说明存货结构变动、发出商品大幅增长的原因；（2）补充披露计提存货跌价准备的原因，结合库龄、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分。请保荐机构、年审会计师核查并发表意见。

【回复说明】

一、结合公司发展战略、经营模式等，说明存货结构变动、发出商品大幅增长的原因

2020 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日，公司存货结构如下：

项 目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
原材料	29,940,369.33	9.43	20,395,934.23	12.57
在产品	186,181,203.98	58.66	133,957,475.77	82.58
发出商品	101,244,208.24	31.90	7,866,765.76	4.85
合计	317,365,781.55	100.00	162,220,175.76	100.00

基于公司非标设备制造的业务模式，存货的期末余额波动与公司的订单数量、项目金额、开工时间及进度密切相关。如果公司订单数量多、项目金额大或者开工时间集中在下半年，则会导致存货的期末余额变大；如果尚未完成初验收的项目较多，则在产品余额较大；如果已发货未终验收的项目较多，则发出商品金额较大。

2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日，公司发出商品金额分别为 7,866,765.76 元、101,244,208.24 元，占存货金额的比例分别为 4.85%、31.90%，在产品金额分别为 133,957,475.77 元、186,181,203.98 元，占存货金额的比例分别为 82.58%、58.66%。公司存货结构变动主要原因是发出商品的增加。

由于新冠疫情的影响，人员调配、工作安排受到限制，导致国外需要调试运行的大型产线项目验收进度较慢，同时由于受到部分客户智能制造装备项目建设、改造计划及实施进度等影响，部分项目安装调试时间较长，使得 2020 年末发出商品余额较高。截止 2020 年 12 月 31 日，Continental_BMW 轮速传感器项目、惠州锂威化成分容一体机、法雷奥方向盘开关、上海东洋电装 PWS MAS CASE 等项目（合计金额为 8529 万），已经在客户处安装调试，但尚未验收，

因此在期末计入发出商品。截至 2021 年 4 月 30 日，惠州锂威化成分容一体机和上海东洋电装_PWS MAS CASE（两个项目合计金额为 3204 万）已经完成终验收。

因此，报告期各期末公司存货结构与其生产经营模式相匹配，在 2020 年发出商品余额增长比例高于营业收入增长比例，主要系新冠疫情影响，部分项目未能及时完成验收，进而导致发出商品占比变动。

二、补充披露计提存货跌价准备的原因，结合库龄、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价准备的计提方法

计提存货跌价准备的原因是，资产负债表日存货成本高于其可变现净值。

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

2、结合库龄情况，分析存货跌价准备计提的充分性

项 目	2020 年 12 月 31 日
1 年以上存货	30,111,236.97
期末存货跌价准备	420,524.49
期末存货跌价准备占 1 年以上存货余额的比例	1.35%

在资产负债表日，公司对期末存货进行减值测试，根据存货成本超过可变现净值的部分计提存货跌价准备。

公司生产模式具有非标定制化生产的特点，每个项目均对应有相应的销售合同，有确定的合同金额，同时公司按照单个合同项目归集生产成本，故公司按照单个存货项目进行减值测试并计提存货跌价准备，对于因客户设计变更导致生产周期变长、公司提前备料产生的长库龄存货，当可变现净值低于预计存货成本时，公司计提存货跌价准备。

3、结合同行业可比公司情况，分析存货跌价准备计提的充分性

公 司	2020 年末存货余额	2020 年末存货跌价准备	存货跌价比例 (%)
-----	-------------	---------------	------------

公 司	2020 年末存货余额	2020 年末存货跌价准备	存货跌价比例 (%)
克来机电	91,313,499.16	1,503,454.60	1.65
迈为股份	2,114,747,016.93	17,277,389.03	0.82
赢合科技	923,660,689.07	67,388,355.55	7.30
利元亨	1,041,806,033.92	25,421,748.98	2.44
平均值	1,042,881,809.77	27,897,737.04	2.68
瀚川智能	317,365,781.54	8,407,616.86	2.65

2020 年，同行业可比上市公司存货跌价准备/存货的比例为 2.68%，公司存货跌价准备/存货的比例为 2.65%。计提比例与同行业可比上市公司基本持平，公司存货跌价准备计提充分。公司根据业务及项目的实际情况对期末存货进行减值测试并相应计提存货跌价准备，除上述已计提减值准备的存货外，其他存货未发现减值迹象，公司存货跌价准备计提充分。

三、保荐机构核查意见

保荐机构执行了如下核查程序：

- (1) 取得公司期末存货的明细，并对管理层进行访谈；
- (2) 复核对期末存货实施的存货跌价准备测试结果；
- (3) 获取发出商品期末明细和销售台账，检查产品发货单、验收单和销售合同，核实发出商品的真实性和准确性。

经核查，保荐机构认为：报告期内公司存货结构变动、发出商品大幅增长，主要是由于期末因疫情影响未验收的项目较多所致，进而导致在产品 and 发出商品占比变动；报告期末，公司的存货跌价准备计提充分。

5、关于费用。年报显示，销售费用 4,431.57 万元，同比增长 55.96%，管理费用 6,498.91 万元，同比增长 79.69%，研发费用 4,391.81 万元，同比增长 52.04%。请你公司：(1) 补充披露近三年三费具体项目的金额及变动情况，说明三费较上年大幅增长的原因；(2) 结合费用结构，分析说明公司与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异情况及原因。请保荐机构、年审会计师核查并发表意见。

【回复说明】

一、补充披露近三年三费具体项目的金额及变动情况，说明三费较上年大幅增长的原因

1、2018年至2020年，公司销售费用具体项目的金额及变动情况如下：

单位：元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年同比 增长	2019 年同比 增长
售后服务费	12,053,805.72	9,140,193.84	8,618,976.80	31.88%	6.05%
职工薪酬	16,156,875.81	7,896,183.87	3,987,263.55	104.62%	98.04%
运杂费	3,276,077.84	3,702,189.44	1,649,748.61	-11.51%	124.41%
差旅费	3,693,339.43	2,996,168.63	1,114,616.18	23.27%	168.81%
业务招待费	3,316,585.79	1,869,742.27	1,094,215.37	77.38%	70.88%
业务宣传费	1,476,059.39	1,018,488.70	1,454,172.67	44.93%	-29.96%
行政办公费及 其他	3,612,033.73	1,211,464.69	856,429.48	198.15%	41.46%
折旧摊销	730,882.70	580,047.34	413,339.11	26.00%	40.33%
合计	44,315,660.41	28,414,478.78	19,188,761.77	55.96%	48.08%

①公司的售后服务费根据确认的智能制造装备销售收入的 2% 进行计提，公司 2018 年至 2020 年销售收入持续增长，故售后服务费同步增长；

②为扩大业务规模，公司销售人员增加较多，2018 年至 2020 年，公司的销售人员平均人数由 21 人增加至 56 人，故销售员工工资增长较多；

③根据新收入准则，自 2020 年起，销售设备的运费计入合同履行成本，不再计入销售费用，同时在 2020 年，公司的售后运费发生较多，故综合影响 2020 年运杂费较 2019 年略有下降；

④公司 2018 年至 2020 年的销售收入持续增长，故差旅费同步增长；

⑤业务招待费系公司为拓展业务产生的，2018 年至 2020 年公司销售收入持续增长，故业务招待费同步增长；

⑥2020 年，公司为拓展新能源领域及医疗健康领域的业务，投入的业务宣传较多，故业务宣传费较 2019 年增长较多；

⑦2020 年，公司为拓展业务，设立了匈牙利、墨西哥两家海外子公司，发生的相关费用较多，故行政办公费等较 2019 年增长较多。

2、2018 年至 2020 年，公司管理费用具体项目的金额及变动情况如下：

单位：元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年同比 增长	2019 年同比 增长
职工薪酬	27,651,407.83	20,372,889.66	19,920,671.55	35.73%	2.27%
行政办公费	11,531,733.27	5,608,417.16	5,222,570.25	105.61%	7.39%
折旧摊销	6,565,063.42	4,183,825.46	3,349,223.72	56.92%	24.92%
业务招待费	1,478,089.61	626,816.33	1,342,923.28	135.81%	-53.32%
中介咨询费	8,800,730.38	3,318,323.14	1,293,393.01	165.22%	156.56%
差旅费	793,164.87	1,353,173.74	1,273,260.24	-41.38%	6.28%
其他	1,255,833.07	704,076.03	280,606.71	78.37%	150.91%
股份支付	6,913,039.02				
合计	64,989,061.47	36,167,521.52	32,682,648.76	79.69%	10.66%

①2018 年至 2020 年，公司业务规模持续扩展，管理人员增加较多，平均人数由 85 人增加至 138 人，故管理人员薪酬增长较多；

②2020 年行政办公费同比 2019 年增长较多，主要系公司为开拓业务，将子公司东莞瀚川自动化科技有限公司的生产及办公场所搬迁至深圳，深圳的租赁费较高，故 2020 年行政办公费增加较多；

③2018 年至 2020 年，公司的管理人员增加，相应的办公设备、电子设备等增加，故折旧摊销等同步增长；

④2020 年，公司为变革提升管理体系，发生的培训活动和咨询活动较多，相应的招待费增加较多，故 2020 年业务招待费较 2019 年增长较多；

⑤2018 年至 2020 年，公司的中介咨询费持续增长，主要系公司为提高管理人员专业水平、变革提升管理体系，产生的培训费、咨询服务费等较多，变革提升管理体系主要包括：三大业务流程体系变革，即 IPD（集成产品研发）、ISC（集成供应链）、L2C（从线索到回款），“管理体系 1.0 建设及管理者开发”以及“质量提升”等管理变革活动；

⑥2020 年差旅费较 2019 年减少较多，主要系疫情影响，公司管理人员出差减少较多；

⑦2018 年至 2020 年，管理费用中的其他费用增长较多主要系保险费、维修费等增加较多；

⑧2020 年股份支付系公司 2020 年 5 月对员工进行股权激励。

3) 2018 年至 2020 年，公司研发费用具体项目的金额及变动情况如下：

单位：元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年同比 增长	2019 年同比 增长
材料	21,652,469.75	9,636,802.47	7,312,539.10	124.69%	31.78%
人工	16,911,454.42	14,722,322.52	9,398,629.56	14.87%	56.64%
办公费	1,958,685.56	1,484,388.40	1,118,270.39	31.95%	32.74%
折旧与摊销	948,019.68	603,652.36	635,466.05	57.05%	-5.01%
其他	2,447,450.05	2,439,375.54	814,985.06	0.33%	199.32%
设计费			319,735.89		-100.00%
合计	43,918,079.46	28,886,541.29	19,599,626.05	52.04%	47.38%

①2020 年研发领用材料较 2019 年增幅较大，主要系 2020 年度对 Fakra RG174 SL1 原理平台开发、电池外观检测、化成分容新技术等新项目研发投入较大，因此研发需求产生了较多的领料；

②2018 年至 2020 年，公司研发人员增加较多，平均人数由 82 人增加至人 92 人，故研发人员工资增长较多；

③2018 年至 2020 年，公司研发项目及研发使用的设备增加较多，故计入办公费中的水电费、厂房租赁费等，以及折旧与摊销费用同步增长。

二、结合费用结构，分析说明公司与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异情况及原因

（一）销售费用率情况

公司与同行业可比上市公司的销售费用率比较情况如下：

同行业上市公司名称	2020 年度	2019 年度
克来机电	0.86%	1.03%
利元亨	5.53%	5.91%
迈为股份	5.00%	6.86%
赢合科技	4.74%	4.86%
算术平均值	4.03%	4.67%
公司	7.35%	6.21%

2020 年公司的销售费用率为 7.35%，高于同行业可比上市公司的平均值 4.03%，2019 年公司的销售费用率为 6.21%，高于同行业可比上市公司的平均值 4.67%，主要原因为：①同行业可比上市公司中的克来机电销售费用率较低，明显低于同行业其他公司；②同行业可比上市公司中，克来机电、利元亨、赢合科

技均未计提售后服务费，迈为股份按照设备销售额的 1% 计提售后服务费，公司按照智能制造装备收入 2% 的比例计提售后服务费，计提售后服务费比例与同行业可比上市公司相比，较为谨慎，能覆盖期后售后服务费实际支出。故销售费用率高于同行业可比上市公司。

（二）管理费用率情况

公司与同行业可比上市公司的管理费用率比较情况如下：

同行业上市公司名称	2020 年度	2019 年度
克来机电	5.60%	5.16%
利元亨	11.09%	10.11%
迈为股份	4.36%	4.84%
赢合科技	5.15%	5.59%
算术平均值	6.55%	6.43%
公司	10.78%	7.91%

2020 年公司的管理费用率为 10.78%，高于同行业可比上市公司的平均值 6.55%，主要系公司的股份支付费用、管理员工资、中介咨询费等占比高于同行业可比上市公司，主要是因为随着公司经营规模的扩大，公司管理人员增加，导致职工薪酬总额增加，同时公司为提高管理人员专业水平、变革提升管理体系，产生的培训费、咨询服务费等较多，故公司的管理费用率高于同行业可比上市公司。

2019 年公司的管理费用率为 7.91%，略高于同行业可比上市公司的平均值 6.43%。

（三）研发费用率情况

公司与同行业可比上市公司的研发费用率比较情况如下：

同行业上市公司名称	2020 年度	2019 年度
克来机电	5.77%	6.24%
利元亨	11.48%	14.14%
迈为股份	7.26%	6.56%
赢合科技	7.26%	8.08%
算术平均值	7.94%	8.76%
公司	7.28%	6.31%

2020 年公司的研发费用率为 7.28%，与同行业可比上市公司的平均值 7.94% 基本持平；

2019 年公司的研发费用率为 6.31%，低于同行业可比上市公司的平均值 8.76%，主要系同行业可比上市公司中的利元亨的研发费用率明显高于其他同行业公司，公司的研发费用率与其他三家同行业公司基本持平。

三、保荐机构核查意见

保荐机构执行了如下核查程序：

(1) 取得报告期内三项费用明细表，执行了分析性程序，对各费用项目波动情况及占比情况进行分析；

(2) 了解公司费用报销流程及审批手续，通过抽取大额的费用发生明细并检查其报销单、发票或银行回单等原始单据，核查了费用的真实性、费用报销是否经过恰当审批、费用归集期间及发生金额的准确性；

(3) 检查报告期内售后服务费计提计算表，并进行了重新计算；

(4) 取得公司研发项目明细表及各项目的立项文件等资料，核查有无异常；

(5) 针对期间费用的变动等与管理层进行沟通，了解变化的原因及合理性。

经核查，保荐机构认为：公司三项费用 2020 年较 2019 年大幅增长的主要原因包括：员工人数增加、厂房租赁费增加、研发项目增加、公司业务规模扩大，招待费、办公费、折旧摊销费等相应增加、股权激励等，公司与同行业可比上市公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异具有合理性。

6、关于募投项目。募投项目“智能制造系统及高端装备的新建项目”承诺投资总额 46,758.00 万元，项目达到预定可使用状态日期为 2021 年 12 月，截至 2020 年末累计投入金额 9,500.77 万元，投入进度 20.32%。请你公司补充披露该募投项目截至目前的进展情况，是否存在延期风险。请保荐机构核查并发表意见。

【回复说明】

一、公司募投项目建设的基本情况

经公司 2019 年 3 月 4 日召开的第一届董事会第十次会议及 2019 年 3 月 19 日召开的 2019 年第一次临时股东大会审议，公司募集资金将用于“智能制造系

统及高端装备的新建项目”的建设，总投资额预计 46,758.00 万元。项目的具体投资构成情况如下表：

序号	项目	金额（万元）	比例
1	建设投资	43,048.90	92.07%
1.1	建筑工程及其他费用	19,322.00	41.32%
1.2	设备购置及安装	16,984.57	36.32%
1.2.1	设备购置	16,565.01	35.43%
1.2.2	设备安装	419.56	0.90%
1.3	土地购置费	1,142.00	2.44%
1.4	软件购置	3,785.00	8.09%
1.5	预备费	1,815.33	3.88%
2	铺底流动资金	3,709.10	7.93%
总计		46,758.00	100.00%

截至 2020 年 12 月 31 日，该项目累计使用募集资金 9,500.77 万元，占承诺投资额的 20.32%，主要是土地购置费以及前期建筑工程的投入。

公司在 2019 年主要进行土地的平整及基础设施的铺设、项目规划和设计方案的比选、建筑工程和设备供应商的初步谈判等工作，计划在 2020 年全面开展建设工作。但 2020 年由于新冠疫情的影响，公司的募投项目工程在 2020 年上半年受到较大影响，2020 年下半年随着疫情的缓解，相关建设工作开始恢复，但总体的建设进度有所延误。

此外公司基于降低公司财务成本，提高募集资金使用效率的考虑，公司 2020 年 4 月 23 日召开第一届董事会第二十三次会议、第一届监事会第十二次会议审议通过了《关于使用银行承兑汇票方式支付募投项目所需资金并以募集资金等额置换的议案》，同意公司在募集资金投资项目实施期间，使用银行承兑汇票方式支付募投项目所需资金，之后定期以募集资金等额置换，并从募集资金专户划转至公司一般账户，该部分等额置换资金视同募投项目使用资金。由于上述募集资金使用方式，公司存在一定金额实际已经以承兑汇票进行投入，但还未使用募集资金置换的情况，截至 2020 年 12 月 31 日，公司实际已经投入募投项目但尚未以募集资金置换的金额为 1,531.90 万元。

二、公司目前募投项目的建设进度

2021 年以来，公司加快了募投项目的建设进度，相关工程进展顺利。截至 2021 年 4 月 30 日，公司募投项目累计投入金额 13,853.04 万元，公司实际已通过承兑汇票支付但尚未置换的募集资金金额为 1,599.55 万元，合计投入 15,452.59 万元，占计划总投资的 33.05%。

目前该项目的建筑主体工程已经封顶，即将开始装修工程和设备的采购和安装。公司预计在 2021 年底，“智能制造系统及高端装备的新建项目”能够顺利建成，预计不存在项目延期的风险。

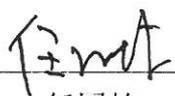
三、保荐机构核查意见

保荐机构查看了公司募投项目的可行性报告、募集资金存放与使用报告，对公司管理层进行了访谈，查阅了募集资金专户的对账单等资料。

经核查，保荐机构认为：公司截至 2020 年 12 月 31 日，使用募集资金进度较慢的原因具有合理性，预计目前募投项目不存在延期的风险。

(本页无正文, 为《安信证券股份有限公司关于苏州瀚川智能科技股份有限公司
2020 年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见》之签署页)

保荐代表人:


任国栋


陈李彬



安信证券股份有限公司

2021年 5月 14日