



**关于广东鸿铭智能股份有限公司申请首次
公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



地址：东莞市莞城区可园南路一号

二零二二年九月

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于2022年7月5日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010586号）（以下简称“落实函”）已收悉。广东鸿铭智能股份有限公司（以下简称“鸿铭股份”、“发行人”、“公司”）与东莞证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京植德律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就落实函所提意见逐项进行了认真核查及讨论，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函回复使用的简称与《广东鸿铭智能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》中的释义相同。

落实函所列问题	黑体（加粗）
对落实函所列问题的回复	宋体
回复中涉及补充披露与修订招股说明书等申请文件的内容	楷体（加粗）

目录

目录.....	3
1. 关于收入及前次 IPO 申报.....	4

1. 关于收入及前次 IPO 申报

根据申报材料：

(1) 发行人收入具有客户集中度低、新增客户收入贡献大的特点。报告期内，发行人主营业务收入为 26,433.15 万元、30,810.86 万元、32,246.60 万元，主要来自于自动化包装设备和包装配套设备，客户对包装设备的复购率分别为 27.52%、28.45%和 29.37%，新增客户收入占主营业务收入的比重分别为 42.64%、46.63%和 43.39%。

(2) 公司 2020 年营业收入增长主要为受疫情因素，实现口罩机及配套设备销售收入 3,554.74 万元，但随着口罩产量日益饱和，公司口罩机销量受到一定影响，口罩机相关存货计提跌价金额为 1,483.92 万元，占存货跌价比例为 87.75%。

(3) 发行人于 2020 年 4 月 28 日向上海证券交易所提交首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件，2021 年 1 月 19 日，发行人向上海证券交易所申请撤回申请文件，在审期间，中介机构曾接受过现场督导，督导关注的主要事项包括收入确认时点、成本核算及存货库龄、融资租赁业务模式等。

(4) 报告期内，公司存在部分客户选择融资租赁模式购买公司设备的情况，公司在融资租赁模式下实现的销售收入分别为 3,479.61 万元、4,078.94 万元和 3,238.05 万元；其中，发行人与平安融资租赁及终端客户签订的《三方购买合同》约定，如果租赁合同被解除或被确认无效的，则平安租赁有权解除本合同，发行人应返还平安租赁已支付的全部款项，并由终端客户赔偿由此给平安租赁及公司造成的全部损失；发行人按照终端客户应付平安租赁本金余额的 2%计提预计损失，并计入营业外支出及预计负债；2021 年以后发行人改变与平安租赁的合作方式。

请发行人：

(1) 结合报告期各期主要客户合同签订、生产、发货、验收、收入确认及

回款情况等，进一步说明是否存在跨期确认销售收入的情形；

(2) 结合最新业绩情况、报告期各期新增客户复购情况、订单执行情况等，进一步充分说明公司业绩是否存在下滑风险；

(3) 结合非经常性损益的定义，说明口罩机业务相关财务信息披露的合规性；

(4) 结合主要合同条款、取得设备款全额收款权的具体时点、同行业可比情况等，说明报告期内与平安租赁等客户的融资租赁模式相关业务收入确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定、按照 2%计提预计损失的计量依据，并补充说明融资租赁模式业务相关订单最新执行情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

[回复]

一、结合报告期各期主要客户合同签订、生产、发货、验收、收入确认及回款情况等，进一步说明是否存在跨期确认销售收入的情形

[说明]

(一) 公司与主要客户交易的整体情况

报告期内，公司与主要客户的合同签订、生产、发货、验收、收入确认及回款的一般业务流程如下：(1) 公司业务人员与客户进行商务谈判确定合作关系后，双方签订合同；(2) 公司根据客户下达的产品需求组织生产，生产完成后进行出厂前内部测试，在确认各项指标满足技术和质量要求情况下验收入库；(3) 公司安排货物出库，并安排物流、报关（外销）等事项；(4) 客户签收后，公司负责安装调试需安装的设备，验收完成后，客户在送货单、验收报告等单据上签字盖章确认；(5) 公司核对送货单、验收报告、合同、报关单（外销）、提单（外销），其中需要承担安装调试义务的成套设备在客户现场安装调试完毕并达到验收标准后经客户验收确认且与客户签署正式销售合同后，公司以验收报告为依据，一次确认收入。零配件项目及无需承担安装调试义务的设备在完成内部检测后发货到达客户指定现场后经客户签收确认且与客户签署正式销售合同后，公司以签收单为依据，一次确认收入；(6) 客户根据合同约定的付款条件进行付款。

报告期各期，公司前五大客户销售收入占主营业务收入占比分别为 24.44%、19.82%、23.17%和 29.10%，其中先发货后签合同、发货至验收时长较长形成合同签订、生产入库、发货、验收和收入确认不在同一个会计期间的情况主要发生于公司前五大客户，占比为 78.88%，故将报告期各期公司前五大客户作为分析样本，样本具有代表性。报告期各期，前五大客户的销售情况如下：

1.2022 年 1-6 月

2022 年 1-6 月，公司前五大客户合同签订、生产、发货、验收、收入确认及回款情况如下：

单位：万元、台、套

客户名称	收入确认金额	收入确认台数	2022 年 1-6 月收入确认的设备合同签订情况		2022 年 1-6 月收入确认的设备生产情况		2022 年 1-6 月收入确认的设备发货情况		2022 年 1-6 月收入确认的设备验收情况	截至本回复出具之日回款比例
			2022 年 1-6 月合同签订台数	2021 年度合同签订台数	2022 年 1-6 月生产入库台数	2021 年度生产入库台数	2022 年 1-6 月发货台数	2021 年度发货台数	2022 年 1-6 月验收台数	
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	1,497.52	24	23	1	23	1	23	1	24	42.16%
广东环宇包装有限公司	1,154.28	12	12	-	12	-	12	-	12	29.40%
佛山市德启首饰包装有限公司	1,061.99	12	12	-	12	-	12	-	12	8.33%
青岛富盈康印刷器材有限公司	574.13	4	4	-	3	1	4	-	4	40.90%
重庆凯成科技有限公司及其子公司	517.74	4	4	-	4	-	4	-	4	97.53%
小计	4,805.66	56	55	1	54	2	55	1	56	

注：合同签订台数、生产入库台数、发货台数、验收台数、收入确认台数均为包装设备数量。

2.2021 年度

2021 年度，公司前五大客户合同签订、生产、发货、验收、收入确认及回款情况如下：

单位：万元、台、套

客户名称	收入确认 金额	收入 确认 台数	2021 年度收入确认的 设备合同签订情况		2021 年度收入确认的 设备生产情况		2021 年度收入确认的 设备发货情况		2021 年度收入 确认的设备验收 情况	截至本回复出 具之日回款比 例
			2021 年度 合同签订 台数	2020 年度 合同签订 台数	2021 年度 生产入库 台数	2020 年度 生产入库 台数	2021 年度 发货台数	2020 年度 发货台数	2021 年度验收 台数	
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	5,275.98	50	41	9	43	7	43	7	50	99.19%
United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd	579.00	4	-	4	-	4	-	4	4	100.00%
东莞市虎昌纸制品有限 公司	557.61	6	6	-	6	-	6	-	6	69.47%
重庆凯成科技有限公司 及其子公司	535.54	4	4	-	4	-	4	-	4	100.00%
昆山大唐彩印有限公司	523.45	4	2	2	2	2	2	2	4	50.72%
小计	7,471.58	68	53	15	55	13	55	13	68	

注：合同签订台数、生产入库台数、发货台数、验收台数、收入确认台数均为包装设备及口罩机数量。

3.2020 年度

2020 年度，公司前五大客户合同签订、生产、发货、验收、收入确认及回款情况如下：

单位：万元、台、套

客户名称	收入确认 金额	收入 确认 台数	2020 年度收入确认的 设备合同签订情况		2020 年度收入确认的 设备生产情况		2020 年度收入确认 的设备发货情况		2020 年度收入确认的设 备验收情况		截至本回 复出具之 日回款比 例
			2020 年度 合同签订 台数	2019 年度 合同签订 台数	2020 年度 生产入库 台数	2019 年度 生产入库 台数	2020 年 度发货 台数	2019 年 度发货 台数	2020 年度 验收台数	2019 年度 验收台数	
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	3,248.36	26	21	5	19	7	19	7	24	2	100.00%
慈溪市华星医疗器械有限公司	884.96	8	8	-	8	-	8	-	8	-	100.00%
重庆凯成科技有限公司及其子公司	703.28	5	4	1	4	1	4	1	5	-	100.00%
佛山市德启首饰包装有限公司	679.77	6	6	-	6	-	6	-	6	-	100.00%
东莞市现代包装制品有限公司	588.93	7	1	6	3	4	3	4	7	-	100.00%
小计	6,105.30	52	40	12	40	12	40	12	50	2	

注：合同签订台数、生产入库台数、发货台数、验收台数、收入确认台数均为包装设备及口罩机数量。

4.2019 年度

2019 年度，公司前五大客户合同签订、生产、发货、验收、收入确认及回款情况如下：

单位：万元、台、套

客户名称	收入确认 金额	收入 确认 台数	2019 年度收入确认的 设备合同签订情况		2019 年度收入确认的 设备生产情况		2019 年度收入确认 的设备发货情况		2019 年度收入确认的设 备验收情况		截至本回 复出具之 日回款比 例
			2019 年度 合同签订 台数	2018 年度 合同签订 台数	2019 年度 生产入库 台数	2018 年度 生产入库 台数	2019 年 度发货 台数	2018 年 度发货 台数	2019 年度 验收台数	2018 年度 验收台数	
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	2,075.54	15	13	2	11	4	13	2	15	-	100.00%
中山市为创包装有限公司	1,404.03	13	9	4	10	3	11	2	13	-	100.00%
美盈森集团股份有限公司及其子公司	1,315.28	10	10	-	6	4	6	4	10	-	100.00%
重庆凯成科技有限公司及其子公司	988.77	10	10	-	9	1	9	1	9	1	100.00%
Percetakan Tenaga Sdn Bhd	677.94	4	4	-	3	1	4	-	4	-	100.00%
小计	6,461.56	52	46	6	39	13	43	9	51	1	

注：合同签订台数、生产入库台数、发货台数、验收台数、收入确认台数均为包装设备及口罩机数量。

由上表可知，公司前五大客户回款正常，不存在长期未回款或者诉讼的情况。其中东莞市虎昌纸制品有限公司截至本回复出具之日回款比例为 69.47%，对应的销售设备于 2021 年底完成验收，目前在合同约定的信用期内及时回款，昆山大唐彩印有限公司截至本回复出具之日回款比例为 50.72%，该客户受 2021 年下半年下游客户订单需求减少和 2022 年上半年度上海疫情等影响，相关回款进度有所延迟，公司已按照坏账政策计提信用减值损失，目前该客户经营情况正常，未发生重大不利影响。

公司与主要客户的交易存在合同签订年度、生产入库年度、发货年度、验收年度、收入确认年度不在同一期间的情况，主要原因是：（1）公司设备包括部件装配、整机装配、控制程序编写等多个生产过程，在设备完成生产后，生产人员需对设备进行调试，调试结束后成品检验部进行设备内部验收，在确认设备各项指标满足技术和质量要求情况下验收入库；（2）公司设备发货至客户现场后，需进行后续的安装调试和验收工作，报告期内，需承担安装调试义务的内销设备从发货到验收时长一般在 60 天以内，外销设备因报关海运等影响，需承担安装调试义务的外销设备从发货到验收时长一般在 90 天以内。

除上述情况外，公司存在少部分先发货后签合同形成合同签订时间与发货、验收和收入确认不在同一个会计期间的情况，以及少部分因客户自身较为严苛的生产技术指标要求、客户生产场地和操作人员准备不足、疫情等不可抗力的原因，导致安装调试工作时长较长形成合同签订时间、发货、验收和收入确认不在同一个会计期间的情况。

（二）与客户的合同签订、发货、验收和收入确认不在同一个会计期间的特殊情形

报告期内，公司先发货后签合同、发货至验收时长较长（超过 90 天）导致的上述交易时点不在同一个会计期间的全部客户的交易情况如下：

1.先发货后签合同形成合同签订、发货、验收和收入确认不在同一个会计期间的情况

报告期内，公司销售过程中存在先发货后签订合同的情况，主要系部分大客户由于生产需要需求较急，其合同签署流程较长，故在合同尚未签订的情况下，

公司与客户达成了口头约定后根据客户需求向客户进行发货,后续再签订合同或订单。

报告期各期,公司仅2019年度和2020年度存在先发货后签订合同且相关日期不在同一个会计期间的情况,具体销售情况如下:

(1) 2020年度

2020年度，公司先发货后签订合同的情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	合同金额	合同日期	发货时间	验收/签收时间	收入确认期间	确认收入金额
深圳市裕同包装科技股份有限公司及其子公司	自动化包装设备及配套设备	260.00	2020/4/26	2019/8/14	2019/9/25	2020 年度	230.09
	自动化包装设备及配套设备	130.00	2019/12/16	2019/11/29	2020/2/27	2020 年度	115.04
小计		390.00					345.13
重庆凯成科技有限公司及其子公司	自动化包装设备	85.00	2019/12/2	2019/9/25	2020/1/8	2020 年度	75.22

(2) 2019年度

2019年度，公司先发货后签订合同的情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	合同金额	合同日期	发货时间	验收/签收时间	收入确认期间	确认收入金额
美盈森集团股份有限公司及其子公司	自动化包装设备及配套设备	180.00	2019/11/12	2018/11/17	2019/12/8、2019/12/20	2019 年度	159.14
	自动化包装设备及配套设备	318.75	2019/11/12	2018/12/21	2019/12/2、2019/12/5	2019 年度	270.63
小计		498.75					429.77
重庆凯成科技有限公司及其子公司	自动化包装设备	256.00	2019/12/25	2018/10/16	2018/12/25	2019 年度	110.34

中星中大印刷（深圳）有限公司	包装及配套设备	118.00	2018/12/7	2018/11/17	2019/3/25	2019 年度	101.72
----------------	---------	--------	-----------	------------	-----------	---------	--------

注：受客户对不同设备验收时间差异的影响，同一份合同下的设备存在多个验收/签收时间，下同。

2.发货至验收时长较长形成合同签订、发货、验收和收入确认不在同一个会计期间的情况

报告期内，公司需承担安装调试义务的设备从发货至验收时长形成合同签订、发货、验收和收入确认不在同一个会计期间的情况如下：

客户	金额（万元）	合同签订时间	发货日期	验收日期	发货-验收时长（天）	内外销	收入确认年度	从发货至验收时长较长原因
深圳市君信供应链管理有限公司	283.90	2018 年 11 月	2018/12/10 2018/12/13	2019/3/28	108/105	内销	2019 年度	产线自动化包装设备中新机型与整体产线运行匹配调试时间较长，导致从安装调试完成至验收时长较长
Any Graphics pvt ltd	312.67	2019 年 10 月	2019/11/20	2020/7/10	233	外销	2020 年度	疫情原因，外销报关清关时间较长，且客户所在地停工停产，导致到货后无法及时开展安装调试工作，导致从发货至安装开始时长较长
Bigso UAB	141.81	2020 年 10 月	2020/12/4	2021/3/8	94	外销	2021 年度	疫情原因，外销报关清关时间较长，且客户所在地停工停产，导致到货后无法及时开展安装调试工作，导致从发货至安装开始时长较长
United Creation Packaging Solutions(Chonburi) Co., Ltd	579.00	2020 年 6 月	2020/11/7	2021/6/29	234	外销	2021 年度	疫情原因，外销报关清关时间较长，且客户所在地停工停产，导致到货后无法及时开展安装调试工作，导致从发货至安装开始时长较长
Eco Centrum Jerzy Malina	134.48	2020 年 11 月	2020/12/23	2021/7/15	204	外销	2021 年度	疫情原因，外销报关清关时间较长，且客户所在地停工停产，导致到货后无法及时开展安装调试工作，导

								致从发货至安装开始时长较长
昆山大唐彩印有限公司	212.39/ 212.39	2020 年 12 月/ 2019 年 12 月	2020/12/22/ 2019/12/31	2021/5/4/ 2020/7/17	133/199	内销	2021 年度/ 2020 年度	2020 年底发货部分在 2021 年确认收入是由于模具不适配，模具重制后再进行调试，导致从发货至验收时长较长；2019 年底发货部分在 2020 年确认收入是由于 2020 年初疫情影响使得安装调试时间较长。
宜宾市裕同环保科技有限公司	331.86	2020 年 6 月	2020/8/18	2021/6/22	308	内销	2021 年度	本期新开发设备，客户未及时配置对应专业操作人员，后期操作人员熟练度不高，使得调试时间较长，导致从发货至验收时长较长

（三）报告期内公司存货生产情况

公司根据历史销售记录、手持订单和对未来市场的判断，结合库存情况制定生产计划，组织产品生产、检验和交货，并保持合理的存货仓储量。

公司主要生产流程为技术研发中心完成设备研发并形成技术资料后，生产制造中心负责零部件的生产，根据生产计划进行部件装配和整机装配，并将自主编写的控制程序写入控制系统后开始设备调试，调试结束后成品检验部进行设备内部验收，对设备功能与各项质量技术指标进行检测，在确认设备各项指标满足技术和质量要求情况下验收入库；设备运送至客户现场，公司再根据客户的要求，进行设备的安装、调试等相关工作。由于设备的功能和复杂程度不同，交货周期也有所不同。报告期内公司存货周转率及周转天数如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货周转率（次/年）	1.32	1.27	1.37	1.27
存货周转天数（天）	272.41	282.39	266.42	287.40

注：2022 年 1-6 月存货周转率和存货周转天数已年化处理。

报告期内公司存货生产周期及周转率较为稳定，不存在明显的异常变化情形。

综上，公司与主要客户的交易存在合同签订年度、生产入库年度、发货年度、验收年度、收入确认年度不在同一期间的情况。除一般情形（比如：机器生产、运输和安装调试需一定的生产周期等）和客观原因导致的发货至验收时长较长导致合同签订年度、生产入库年度、发货年度、验收年度、收入确认年度不在同一期间的情况以外，针对先发货后签合同形成的跨期情况，公司通过逐步加强先发货后签合同内部审批管控的方式，对于无特殊情况客户订单需求，要求合同签订后再进行发货，自 2020 年起，先发货后签订合同销售收入逐渐减少，2021 年已不存在先发货后签订合同情况，公司需要承担安装调试义务的设备收入确认严格按照设备安装调试完毕并经客户验收合格及签署正式合同后确认，公司收入确认符合收入确认政策和《企业会计准则》的规定。

二、结合最新业绩情况、报告期各期新增客户复购情况、订单执行情况等，进一步充分说明公司业绩是否存在下滑风险

[说明]

（一）最新业绩情况

申报会计师已对公司 2022 年 1-6 月的财务数据进行审计，公司 2022 年 1-6 月主要经营业绩数据及与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动情况
营业收入	16,562.91	18,249.68	-9.24%
净利润	4,055.82	3,808.89	6.48%
归属于母公司股东的净利润	4,055.82	3,808.89	6.48%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,457.63	3,523.96	-1.88%

根据上表，公司 2022 年 1-6 月的营业收入为 16,562.91 万元，相比上年同期下降 9.24%，2022 年上半年国内疫情呈现点多、面广、频发的特点，特别是上海等长三角疫情，对公司下游客户的正常生产经营、物流运输造成较大影响。

公司包装设备主要应用于消费类电子包装盒、珠宝首饰盒、礼品盒、化妆品盒、医药保健品盒、服装服饰盒、食品烟酒盒等的生产，上海疫情对国内海运、原材料价格、企业供应链等影响较大，使得消费类电子设备、珠宝首饰、化妆品等终端消费品的生产和消费需求减少，同时也对江苏省等周边地区企业的物流、生产造成不利影响，使得公司在该等地区的业务开拓受阻；同时，疫情采取的封控措施使得裕同科技、金箭印刷、昆山大唐等主要老客户在长三角的生产基地生产受限，影响客户的生产、扩产计划，直接导致公司对该部分老客户的销售减少。2022 年上半年，公司在上海市和江苏省的销售收入与上年同期下降较多，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动情况
上海市	552.21	1,458.67	-62.14%
江苏省	1,488.51	2,988.83	-50.20%

因此，受疫情的影响，2022 年上半年公司客户订单需求有所减少，使得 2022 年 1-6 月收入相比往年有所下降。2022 年 1-6 月，公司净利润相比上年同期增长 6.48%，主要原因系公司申请并获得“东莞市财政局东城分局东莞市工业和信息化局市首台（套）项目”政府补助 500.00 万元。

随着上海等地疫情得到控制，公司下游客户的订单需求将逐步恢复，公司未来的业绩有望得到改善，一方面公司所处的行业下游市场需求较大，根据 Verified Market Research 发布的报告数据显示，2020 年，全球纸包装及纸板包装市场规模约为 2,024.60 亿美元，预计在 2028 年将达到 2,423.7 亿美元；另一方面公司经过多年的发展，已积累了较多的关键技术，拥有较强的产品开发能力，产品总体技术和品质达到了行业较高水平，较强的产品研发实力和有效的销售策略为公司业绩的持续稳定增长奠定了良好的基础。

（二）新增客户复购情况

报告期内，公司新增客户购置自动化包装设备的复购率如下：

单位：家

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期新增客户中购置自动化包装设备的客户数量（A）	34	71	58	56
当期新增客户中以后年度购置自动化包装设备的客户数量（B）	1	10	14	21
新增客户复购率（B/A）	2.94%	14.08%	24.14%	37.50%

注：新增客户后续持续交易的统计数据截至 2022 年 8 月 31 日。

报告期内，公司新增客户中购置自动化包装设备的客户数量分别为 56 家、58 家、71 家和 34 家，新客户自动化包装设备的复购率分别为 37.50%、24.14%、14.08%和 2.94%，因统计数据的截止时间为 2022 年 8 月末，故 2021 年度和 2022 年 1-6 月的复购率相对较低。公司的产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分，客户对设备的采购需求主要受其新工厂或新生产线的规划建设、产品结构调整进行的设备升级以及旧设备的改造更新等因素的影响，固定资产投资属性决定了其不同于普通的消费品，终端客户的复购需求相对较少；此外，新客户因合作时间较短，部分客户会先购置单价较低的包装配套设备，客户对配套设备各项性能较为满意之后，会逐步向公司采购自动化包装设备，因此，2019 年的新客户采购自动化包装设备的复购率较高。

虽然公司新客户购买自动化包装设备的复购率较低，但公司在新客户采购自动化包装设备后提供完善及时的售后服务，确保其对公司的产品满意。公司业务人员在提供服务的同时，密切关注客户的需求，积极向其推广公司的自动化包装

设备、包装配套设备、零配件等。因此，报告期内，公司新客户的交易大部分并非一次性交易，新客户在后续期间持续与公司发生交易的数量较多，具体情况如下：

单位：家

年份	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新增客户数量 (A)	128	272	278	177
新增客户在后续期间持续有交易的数量 (B)	17	101	144	118
新增客户持续交易率 (B/A)	13.28%	37.13%	51.80%	66.67%

注：新增客户后续持续交易的统计数据截至 2022 年 8 月 31 日。

报告期内，公司新增客户在后续期间（截至 2022 年 8 月 31 日）持续有交易的数量分别为 118 家、144 家、101 家和 17 家，除 2022 年 1-6 月因统计数据期间只有 2022 年 7 月和 8 月使得复购的客户数量较低以外，2019 年至 2021 年复购的客户数量较多。

（三）订单执行情况

报告期内，公司各类产品的订单执行情况如下：

单位：万元

设备类型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
自动化包装设备	获取订单金额	10,930.39	25,473.29	18,399.51	22,218.88
	执行订单金额	12,957.69	22,998.40	19,721.12	19,053.81
	未执行订单金额	4,279.71	6,307.01	3,832.13	5,153.73
包装配套设备	获取订单金额	3,203.40	7,987.75	6,950.05	6,944.75
	执行订单金额	3,146.56	8,082.87	6,758.44	6,539.42
	未执行订单金额	935.76	878.92	974.04	782.43
零配件及其他	获取订单金额	403.50	898.95	784.89	858.52
	执行订单金额	409.62	916.89	776.56	839.91
	未执行订单金额	2.88	9.00	26.94	18.61
口罩机及配套设备	获取订单金额	-	97.11	3,706.07	-
	执行订单金额	-	248.44	3,554.74	-
	未执行订单金额	-	-	151.33	-
合计	获取订单金额	14,537.30	34,457.11	29,840.52	30,022.14
	执行订单金额	16,513.88	32,246.60	30,810.86	26,433.14

	未执行订单金额	5,218.35	7,194.93	4,984.43	5,954.77
--	---------	----------	----------	----------	----------

注：上述数据为不含税金额，期末未执行订单金额=上期期末未执行订单金额+本期获取订单金额-本期执行订单金额。

2020年度受新冠疫情的影响，自动化包装设备和包装配套设备获取订单金额和执行订单金额略有下降，随着疫情影响的减弱，2021年度公司获取订单金额和执行订单金额超过往年水平。报告期内，公司凭借较强的市场竞争优势和订单获取能力，可快速获取新订单，公司新订单获取周期在2-3天，订单平均完成周期为2个月左右，订单获取周期和订单平均完成周期较短，因此，公司期末在手订单金额存在一定的波动，但公司在手订单处于较为充足状态。

综上，公司2022年1-6月的业绩相比上年同期略有下滑，主要原因系国内外疫情影响所致；公司的产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分，客户对设备的采购需求主要受其新工厂或新生产线的规划建设、产品结构调整进行的设备升级以及旧设备的改造更新等因素的影响，固定资产投资属性决定了其不同于普通的消费品，终端客户的复购需求相对较少，导致客户对自动化包装设备的复购率较低，新增客户对自动化包装设备的复购率符合公司产品的特性，不存在异常变化的情形，新客户在后续期间持续与公司发生交易的数量较多；报告期内，公司各类产品订单执行金额和获取金额整体水平较高，公司订单获取周期和平均完成周期较短，在手订单较充裕，但受宏观经济波动、疫情反复等因素的影响，公司的业绩存在下滑的风险。

针对可能影响公司业绩下滑的相关风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”和“七、其他风险”披露了如下风险：

三、经营风险

.....

（三）受宏观经济波动及下游行业集中影响的风险

公司是一家集研发、生产和销售于一体的包装专用设备生产商，主要产品为自动化包装设备、包装配套设备，下游行业为包装印刷行业，终端应用领域包括消费电子、医药保健品、化妆品、服装服饰、食品烟酒等。由于公司生产的包装设备产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分，公司下游客户对包装机械设备的采购需求主要源于新工厂或新生产线的规划建设、为调整产品结构进行的设

备更新升级、原有旧设备的改造更新等，因此公司产品销售、生产等经营模式受下游客户所处行业的行业特性及下游客户经营模式影响较大。

同时，由于包装专用设备是包装印刷行业的固定资产投资，包装印刷行业对国内外宏观经济、经济运行周期变动、终端消费者的消费喜好和消费习惯较为敏感。消费者对具有创新性设计的包装产品展现出更大关注度，消费购物的过程成为展现个人风格不断清晰化的过程。在竞争日趋激烈的市场环境下，产品包装之间的同质化现象较为严重。为迎合消费者的消费喜好、消费习惯，凸现创新化、个性化的包装产品需求不断增多。因此，如果国内外宏观经济发生重大变化、经济增长速度放缓或出现周期性波动，或者消费者对包装产品的喜好发生较大变化而公司未能及时对行业需求进行合理预期并调整公司的经营策略，可能对公司未来的发展产生一定的负面影响，导致业务增速放缓。

（十）市场竞争加剧的风险

国内纸包装机械行业集中度较高，生产企业整体呈金字塔状。底部企业数量相对较多，主要生产技术含量较低的产品，设备品质不高，价格竞争激烈，利润率较低；中端产品的制造企业具有一定的经济实力及新产品开发能力，但设备仿制多、创新少、技术含量及附加值不高，难以进入高端市场；在高端市场方面，经过多年的发展，国内的纸包装机械行业逐步形成了一批具有较强研发能力、拥有自主知识产权、能够与国际企业展开竞争的包装设备制造商。

报告期内公司的主要竞争对手为EMMECI S.P.A（艾迈奇）、府中纸工株式会社、温州中科包装机械有限公司、浙江正润机械有限公司，以及同行业上市公司竞争对手苏州赛腾精密电子股份有限公司、苏州斯莱克精密设备股份有限公司、江苏新美星包装机械股份有限公司、杭州中亚机械股份有限公司。由于国内市场竞争较为激烈，纸包装机械行业生产企业众多，市场占有率依然较低。如果公司未来不能在产品研发、技术创新、客户服务等方面继续保持竞争优势，则公司将面临国内外纸包装机械高端领域厂家的竞争，公司未来的经营业绩将受到不利影响。

（十一）国际政治及贸易变化的风险

报告期内，公司海外销售的金额分别为 5,147.86 万元、5,424.18 万元、4,432.41

万元和**2,333.86万元**，占主营业务收入的比重分别为19.29%、17.60%、13.75%和**14.13%**。进口国贸易政策的变化，将对公司的业务开拓和盈利能力增长造成一定程度的影响。

2019年至今，中美贸易摩擦不断。由于公司部分下游客户的终端产品销往美国，因此中美贸易摩擦直接影响到公司下游客户，继而可能沿产业链间接影响至公司。截至招股说明书签署日，公司对境内终端客户的销售暂未受到中美贸易摩擦影响。但若未来中美贸易摩擦持续升级，不排除公司下游客户经营状况会发生不利变化，进而影响公司产品的销售情况。

（十三）收入增长的稳定性和持续性风险

报告期内，公司扣除口罩机后的营业收入分别为26,501.88万元、27,279.84万元、32,102.81万元和**16,562.91万元**，**2020年度和2021年度**变动幅度分别为2.94%、17.68%。一方面，国内外疫情反复对交通、供应链、物流、设备交付的负面影响较大，导致公司客户拜访及业务开拓受限、设备交付及验收延迟等问题，从而对公司业绩有直接影响；另一方面，2020年以来，受国际海运能力大幅下降、出口集装箱订舱困难，以及“限电”等因素的影响，下游包装行业需求降低、订单减少进而导致对公司设备需求降低、订单减少。

未来，如果国内外疫情不断反复或各国仍采取较为严格的管控措施、国际海运能力未逐步提升、出口集装箱订舱困难未得到有效缓解、工业动力能源等使用继续受到限制，将对公司收入增长的稳定性和持续性产生重大不利影响。

（十四）客户需求不足导致公司经营业绩下降的风险

公司的包装设备及配套设备用于各类包装盒及纸浆模塑制品的生产，面向的客户为纸包装盒生产商，下游行业空间较大、集中度较低。同时，客户对包装设备的采购需求主要受其新工厂或新生产线的规划建设、产品结构调整进行的设备升级以及旧设备的改造更新等因素的影响，使得公司包装设备的复购率较低，报告期内，客户对包装设备的复购率分别为27.52%、28.45%、29.37%和**33.33%**。报告期内，公司新增客户收入分别为11,270.17万元、14,365.67万元、13,992.21万元和**6,405.60万元**，新增客户收入占主营业务收入的比重分别为42.64%、46.63%、43.39%和**38.79%**。因此，公司收入具有客户集中度低、新增客户收入

贡献大的特点。

未来，如果受宏观经济环境恶化、下游包装行业需求下降等因素影响，公司老客户复购率进一步降低，公司不能持续开发新客户或开发的新客户收入贡献大幅下降，将导致公司发生经营业绩下降的风险。

（十五）与裕同科技合作稳定性及持续性风险

报告期内，随着裕同科技的经营规模不断扩大，其对机器设备等固定资产的投资不断加大，因此，裕同科技向公司采购机器设备的金额不断增加，交易金额分别为 2,075.54 万元、3,248.36 万元、5,275.98 万元和 **1,497.52 万元**，占公司主营业务收入的比例分别为 7.85%、10.54%、16.36%和 **9.07%**。

未来，如果裕同科技业务扩张趋于平稳，投资计划因此发生重大调整，资本开支逐步降低、机器设备等固定资产的投资逐渐减少，或其行业本身或其上下游的行业发生变化，导致其对公司产品的需求量降低，从而减少对公司的设备采购，公司对裕同科技的销售存在大幅下滑的风险；另一方面，如果未来公司技术水平、产品质量、管理水平以及持续创新能力不足，或未能持续保持相对于同行业竞争者的竞争优势，导致裕同科技减少甚至取消与公司的合作，可能会导致公司业绩增速放缓甚至下滑，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

七、其他风险

（四）新冠肺炎疫情疫情影响风险

2020 年初以来，全球各地相继爆发了新型冠状病毒疫情。国内外多数行业均遭受了不同程度的影响和冲击。报告期内，公司海外客户主要处于亚洲和欧洲地区。2020 年度上述地区受新冠肺炎疫情影响，使得公司部分客户订单数量不及预期。报告期内，公司主营业务收入分别为 26,433.15 万元、30,810.86 万元、32,246.60 万元和 **16,513.88 万元**，海外销售比例分别为 19.29%、17.60%、13.75%和 **14.13%**。如果上述地区疫情不能得到有效控制，公司海外销售收入将受到不利影响。

2022 年以来，深圳、上海、北京等多地出现疫情反弹，对全国物流、供应链等都产生不同程度的不利影响。2022 年国内新冠疫情反弹对公司采购、生产、销售等产生了一定不利影响。虽然 2022 年 5 月以来上海疫情逐步得到控制，物

流逐渐恢复，但全国疫情仍有所反复，或对各地物流、供应链等方面产生不利影响。若国内新冠疫情出现进一步反复或加剧，会对公司生产经营产生一定程度的不利影响，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

三、结合非经常性损益的定义，说明口罩机业务相关财务信息披露的合规性

[说明]

（一）公司口罩机业务属于公司正常的经营活动

2020年年初，受新型冠状病毒感染肺炎疫情的影响，全球口罩需求激增，因产能不足出现巨大缺口，发行人基于对智能制造装备技术积累，开始研发并生产口罩机。口罩机业务的销售模式、研发设计及生产、原材料构成及供应链体系等方面，与发行人的其它专用装备业务不存在显著差异：（1）在业务人员与销售模式方面，公司口罩机的销售模式主要采用按客户订单组织研发生产，与发行人其它专用设备业务模式基本一致；从事口罩机相关的业务人员包括销售、研发设计、生产装配等人员，与公司已有业务的业务人员不存在重大差异；（2）在研发设计及生产方面，公司依靠现有的研发团队及流程进行口罩机的研发设计；（3）在原材料构成及供应链体系方面，公司口罩机的零部件构成、供应链体系与其它专业设备基本一致。口罩机的主要部件构成为：PLC控制系统、气动装置、减速电机、传输系统以及五金机加工件等。公司口罩机供应链纳入公司的供应链体系管理，与公司已有的业务的原材料构成及供应链管理不存在重大差异。

因此，公司口罩机业务与其他业务存在一定的协同效应，属于公司医疗健康领域的拓展，属于公司的正常经营活动。

（二）公司口罩机业务不具有长期可持续性

新冠疫情爆发后，为响应国家疫情防控号召和应当地政府要求，公司集中相关人员优先投入口罩机的研发设计和生产中，公司凭借在设备行业相关的技术优势以及供应链管理能力和组织口罩机的生产及销售。2020年度，公司口罩机相关业务的营业收入、净利润分别为3,554.74万元、268.11万元，占公司主营业务收入、净利润的比例分别为11.54%、4.42%。2021年度公司口罩机相关业务的营业收入、净利润分别为248.44万元、39.60万元，占公司主营业务收入、净利润的比

例分别为0.77%、0.65%。

2021年上半年公司存在部分口罩机业务销售，考虑到市场对口罩机的需求逐步减少，且2021年下半年至今公司未获取新的口罩机业务订单，在充分了解口罩机市场需求未来变化的情况下，公司未对口罩机业务进行进一步的深入研发、生产，因此，公司口罩机业务不具有长期可持续性。

（三）公司口罩机业务损益调整为非经常性损益

根据中国证券监督管理委员会公告〔2008〕43号《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的规定：“非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。”

考虑到市场对口罩机的需求减少，公司后续也未对口罩机业务进行进一步的研发、生产，公司口罩机业务不具有长期可持续性。基于谨慎性原则，为了不致因口罩机业务影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断，公司将2020年度、2021年度口罩机业务净利润268.11万元、39.60万元调整为非经常性损益，并同步修改了招股说明书、财务报表附注、非经常性损益明细表等文件。

公司2019年度和2022年1-6月不存在口罩机业务，将口罩机业务损益调整为非经常性损益对公司2019年度和2022年1-6月的财务数据无影响，对2020年度和2021年度公司非经常性损益、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润、净资产收益率及每股收益的影响如下：

1.对非经常性损益、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的影响

单位：万元

项目	2021年度			2020年度		
	调整后	调整前	差额	调整后	调整前	差额
非经常性损益	563.05	523.44	39.60	2,264.20	1,996.09	268.11
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,136.18	6,175.79	-39.60	3,801.52	4,069.63	-268.11

注：上述调整对公司2019年度和2022年1-6月的财务数据无影响。

2.对扣除非经常性损益的净资产收益率及每股收益的影响

报告期利润	期间	项目	加权平均净资产收益率(%)	每股收益(元/股)	
				基本每股收益	稀释每股收益
扣除非经常性损益后的净利润	2021年度	调整后	14.73	1.64	1.64
		调整前	14.81	1.65	1.65
		差额	-0.08	-0.01	-0.01
	2020年度	调整后	10.80	1.01	1.01
		调整前	11.56	1.09	1.09
		差额	-0.76	-0.08	-0.08

注：上述调整对公司2019年度和2022年1-6月的财务数据无影响。

将口罩机业务损益调整为非经常性损益后，公司 2020 年度和 2021 年度归属于母公司所有者净利润（扣除非经常性损益后孰低）分别为 3,801.52 万元、6,136.18 万元。上述调整后，公司最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，仍满足《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第二章第 2.1.2 条规定的第（一）项上市标准。

综上所述，公司已将口罩机业务损益调整为非经常性损益，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，公司调整后的口罩机业务相关财务信息披露合规。

四、结合主要合同条款、取得设备款全额收款权的具体时点、同行业可比情况等，说明报告期内与平安租赁等客户的融资租赁模式相关业务收入确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定、按照2%计提预计损失的计量依据，并补充说明融资租赁模式业务相关订单最新执行情况

[说明]

（一）与平安租赁等客户的融资租赁模式相关业务收入确认符合《企业会计准则》的规定

1. 融资租赁业务的基本情况

（1）融资租赁业务中各方当事人的法律关系

公司融资租赁业务模式下，融资租赁公司、终端客户、公司之间的法律关系性质为融资租赁合同关系，其中公司是设备出售方，融资租赁公司既是设备购买方又是融资租赁业务的出租方，终端客户既是设备的实际使用者又是融资租赁业

务的承租方。

（2）各方签署合同的情况

①涉及的相关合同

在公司通过融资租赁方式销售产品的模式下，各方签署的合同有《设备销售合同》《购买合同》以及《融资租赁合同》。

终端客户与公司签署的《设备销售合同》是终端客户出于选择出卖人、目标设备的目的而签署的合同；融资租赁公司、终端客户、公司签署的《购买合同》是终端客户选择好出卖人、设备之后，由融资租赁公司作为买方向公司购买设备而签署的合同；融资租赁公司与终端客户签署的《融资租赁合同》是出租人融资租赁公司根据承租人终端客户对出卖人、租赁物的选择，向公司购买机器设备后，提供给承租人使用，承租人向融资租赁公司支付租金的合同。

②相关合同的主要内容

A. 《设备销售合同》主要条款如下：

合同双方	甲方（买方）：终端客户 乙方（卖方）：广东鸿铭智能股份有限公司
结算条款	一般支付 10%-30%定金，剩余货款以融资租赁方式支付
交货方式及地点	卖方送货至买方指定地点
安装验收条款	安装调试：设备到达现场后，卖方派人到买方现场进行安装调试； 验收：买方须安排有关人员在机器安装调试完毕后在规定期限内对机器进行验收，验收合格后签署验收报告。
质保条款	卖方向终端客户保证：机器安装完毕，保证机器能够按照卖方相关技术标准保质保量正常运行； 保修期：从设备安装调试完毕后开始免费保修 1 或 2 年；
违约责任条款	设备有余款时，买方须按合同约定支付机器余款，不得无故拖欠。如买方未能按约定支付款项，则须按规定支付违约金。

B. 《购买合同》主要条款如下：

合同三方	甲方（买方）：融资租赁公司 乙方（卖方）：广东鸿铭智能股份有限公司 丙方：设备使用方即终端客户
合同订立前提	甲方根据丙方对乙方和乙方设备（即租赁合同中的租赁物）的完全自主选定，向乙方购买设备，以租给丙方使用，丙方向甲方按时、足额支付租金
结算条款	甲方向乙方支付剩余款项需满足以下条件： 1. 甲方收到丙方出具的付款通知书正本； 2. 甲方收到乙方及丙方需向甲方提供的首付款款项确认函和银行到账凭证复

	印件并审核确认无误； 3. 甲方收到乙方出具的金额为设备价款总额的增值税专用发票（增值税税率为13%）正本； 4. 甲方收到丙方出具的“租赁物接验收证明”正本并审核无误。
交货方式及地点	1. 设备在交货地点由乙方直接向丙方交货； 2. 乙方负责设备在本合同约定的交货地点交付之前的运输并承担运输费用；
安装验收条款	1. 在丙方按乙方要求准备好设备的设置场所和配套调入的条件下并且在设备抵达设置场所后5个工作日内，乙方保证提供专业技术人员并完成设备安装和调试。 2. 丙方在安装、调试、验收过程中发现设备的品质规格、技术性能和数量等条件不符合购买合同的约定，丙方应于发现后1个工作日内将上述情况书面通知甲方。 3. 丙方应在设备交货且检验、安装、调试、验收合格之后1个工作日内向甲方出具《租赁物接验收证明》，如丙方未按前述约定出具该《租赁物接验收证明》，即视为设备已在完好的状态下向丙方交付并由丙方验收合格。 4. 与验收相关单据的转移：乙方应于丙方向其签署验收报告后的3个工作日内向甲方传真验收报告。
质保条款	免费保修期内，乙方负责对整机的保修，包括所有零件及人工费用。免费保修期后，由乙方负责售后维修服务，涉及维修服务费用由乙、丙方自行协商解决

C.《融资租赁合同》主要条款如下：

合同双方	甲方（出租人）：融资租赁公司 乙方（承租人）：终端客户
租金支付	起租日开始后，乙方按约定分期支付租金
签署本合同的目的	甲方根据乙方的要求及乙方对卖方和租赁物的完全自主选定，向卖方购买租赁物，租赁给乙方使用，乙方同意按本合同条款租入租赁物并向甲方支付租赁，合同有效期届满甲方将租赁物所有权转让给乙方。

注1：公司与平安融资租赁及终端客户三方签订的《购买合同》约定，如果租赁合同被解除或被确认无效的，则平安租赁有权解除本合同，公司应返还平安租赁已支付的全部款项，并由终端客户赔偿由此给平安租赁及公司造成的全部损失，公司与其他融资租赁公司签署的《购买合同》不存在该条款。

注2：根据与平安租赁访谈确认，“注1”所述条款为平安租赁出于自身风险控制而统一拟定的条款，平安租赁与其他设备供应商签订的《购买合同》亦存在使用该统一合同模板的情形，该条款具有一定的普遍性。

注3：根据公司与融资租赁公司、终端客户签署的销售合同及相关资料，报告期内，公司未对客户采用融资租赁方式购买公司设备提供担保，公司也未设定相应的对外担保额度等。

注4：根据公司与融资租赁公司、终端客户签署的销售合同及相关资料，报告期内，公司与融资租赁公司不存在设备回购约定，没有为租金支付承担连带保证责任的约定，也没有为设备购买款项或者租金支付提供财务性支持的安排，融资租赁公司、公司、终端客户之间

不存在将回款风险转移至公司的约定的情况。

③相关合同之间的关系

A. 《购买合同》与《设备销售合同》之间的关系

《购买合同》与《设备销售合同》是原协议与补充协议的关系，具体分析如下：

a. 《设备销售合同》与《购买合同》之间是原协议与补充协议的关系，《购买合同》对《设备销售合同》所约定的买卖关系、合同主体、付款等主要内容进行了变更和补充。

终端客户出于自身资金安排的考虑，先与公司签署《设备销售合同》并支付定金，后引入融资租赁公司作为融资方并签署三方《购买合同》；《购买合同》中明确约定：公司和终端客户之间签署的相关合同、协议如与本合同发生冲突的，以本合同约定为准。因此，《购买合同》是《设备销售合同》的补充协议，《购买合同》是在原已存在的《设备销售合同》的基础上，经过三方当事人协商一致后，对《设备销售合同》法律关系、合同主体、合同付款等内容进行明确、补充及变更后形成的，《设备销售合同》与《购买合同》的约定有冲突的或者不一致的，应当以《购买合同》的约定为准。

b. 根据相关送货单、验收报告、租赁物接验收证明载明的设备机身编码、设备名称及规格型号等，《设备销售合同》与《购买合同》的标的物系同一特定标的物，公司向终端客户交付该特定标的物，即全面履行了《购买合同》与《设备销售合同》约定的标的物交付义务。公司根据上述合同安排将特定标的物（标有唯一机身编码）交付给终端客户，且终端客户已分别向公司与融资租赁公司具文确认：公司已实际履行了该特定标的物的交付义务。基于上述，即使融资租赁公司基于《购买合同》相关条款主张单方解除《购买合同》，因公司全面履行了《购买合同》与《设备销售合同》约定的标的物交付义务，且自始至终只收取过1次设备款，因此终端客户无法再依据《设备销售合同》向公司主张再次交付特定标的物的权利，公司不存在违约责任的风险。

同时，基于签署在后的《购买合同》中“所有权转移”条款的约定，该特定标的物的权属属于融资租赁公司，三方就该标的物的权属不存在争议或者纠纷，因此也不存在“一物二卖”的情形。

c.综上所述,《设备销售合同》与《购买合同》之间是原协议与补充协议的关系,且两份合同的标的均指向同一特定物,公司已全面履行了《购买合同》《设备销售合同》约定的交付义务,不存在因此而被追究违约责任的风险。

B.《融资租赁合同》与《购买合同》之间的关系

融资租赁公司根据《购买合同》向公司购买设备,以出租人身份将该设备租赁给承租人(终端客户)使用,并由承租人(终端客户)向出租人(融资租赁公司)支付租金,为明确双方的设备租赁关系,双方签署《融资租赁合同》,《购买合同》与《融资租赁合同》一起构成了完整的融资租赁法律关系。

(3) 各方当事人权利义务的划分

通过上述合同的主要内容可以看出,在融资租赁业务模式中,公司实质上属于设备出售方,融资租赁公司既是设备购买方又是融资租赁业务的出租方,终端客户既是设备的实际使用者又是融资租赁业务的承租方。因此公司的主要权利在于交付设备后收取货款,主要责任义务在于将设备运输至买方指定地点、安装调试并交付;终端客户的主要权利在于获得设备的使用权,主要责任义务在于向融资租赁公司支付融资租赁款项;融资租赁公司的主要权利在于向终端客户收取融资租赁款项,义务在于向公司支付设备款。

综上,在融资租赁业务模式下,公司所享受的权利和需要承担的责任义务与一般销售并无本质区别。

2. 取得设备款全额收款权的具体时点分析

(1) 融资租赁模式下的业务流程

报告期内,融资租赁模式下公司与所有合作的融资租赁公司的(设备名义买方)业务流程如下:

①签署《设备销售合同》:终端客户通过展会、业务员推广、网络推广等了解到公司产品后,向公司提出采购设备需求,与公司商定产品型号、数量后,公司与终端客户签署《设备销售合同》,由于公司设备销售单价相对较高,部分规模较小的印刷包装类客户出于自身资金安排考虑,会选择采用融资租赁的模式付款,在融资租赁模式下,合同中约定终端客户支付一定比例的预付款后,剩余货款以融资租赁形式支付;

②选择合作的融资租赁公司:当终端客户了解融资租赁业务,并有熟悉的融

融资租赁公司时，终端客户会自主寻求与之合作的融资租赁公司；当终端客户对融资租赁业务和融资租赁公司不了解时，公司会向终端客户推荐若干合作过的融资租赁公司。终端客户自行与融资租赁公司接洽、商谈融资租赁条款，选取符合自身需求的融资租赁公司合作；

③资质审核：融资租赁公司对终端客户进行信用风险评估，并根据自身的内控要求对终端客户的资质进行审核；

④签署《购买合同》《融资租赁合同》：通过融资租赁公司的审核后，公司与终端客户、融资租赁公司三方签署《购买合同》；同时，融资租赁公司和终端客户签署《融资租赁合同》，融资租赁公司向终端客户提供融资租赁服务，终端客户向融资租赁公司分期支付租金；

⑤收到定金并发货：公司在收到终端客户支付的定金后，根据《设备销售合同》的约定发货到终端客户指定地点并打印送货单，送货单的要素包括：设备对应的《设备销售合同》的合同号、设备唯一的机身编码、设备名称及规格型号、数量等；

⑥收货并安装调试：终端客户收到设备并检查无误后，在送货单上盖章签字确认；公司根据终端客户的要求派出售后人员进行安装调试，安装调试合格后，终端客户在公司出具的验收报告上盖章并签字确认，验收报告上会注明设备的名称、日期、设备唯一的机身编码等信息；公司在收到终端客户盖章签署的验收报告后的当月，并检查合同、送货单等单据的完整性后，确认收入并结转成本：

借：应收账款

贷：营业收入

应交税费-应交增值税-销项税

借：营业成本

贷：存货

终端客户根据《企业会计准则-租赁准则》的规定，设备验收合格后确认为自身固定资产：

借：固定资产-融资租入固定资产/使用权资产（新准则）

借：未确认融资费用

贷：长期应付款-应付融资租赁款/租赁负债（新准则）

并在向融资租赁公司每月支付租金时，进行如下账务处理：

借：长期应付款——应付融资租赁款/租赁负债（新准则）

借：应交税费—进项税

贷：银行存款

借：财务费用

贷：未确认融资费用

⑦出具《租赁物接验收证明》：设备验收合格后，终端客户向融资租赁公司出具《租赁物接验收证明》，该证明上注明对应的三方签署的《购买合同》的合同编号，设备唯一的机身编码，设备名称，规格型号，数量等信息；

⑧开具增值税发票：公司向融资租赁公司开具全额设备价款的增值税专用发票；

⑨收到剩余货款：融资租赁公司根据三方签署的《购买合同》的约定，收到发票、确认终端客户已支付定金等后向公司支付了除定金以外的剩余货款；

⑩终端客户分期向融资租赁公司支付租金，融资租赁公司向其开具租金发票。

从以上流程可以看出，公司在业务开展过程中，部分终端客户出于资金安排考虑，与公司确定设备的型号、价格等关键参数并签署《设备销售合同》后，再确认引入合作的融资租赁方，并由三方签署《购买合同》。从三方签署的《购买合同》主要条款可以看出，交易的标的设备是终端客户完全自主选定，无论是送货地点、设备的接收、验收责任，以及质保条款约定的服务对象均是终端客户。该合同约定的交货方式、地点、质保、安装调试条款等均与公司与终端客户签署的《设备销售合同》中的条款没有矛盾。

（2）取得设备款全额收款权的具体时点分析

①设备的全额收款权

从公司、融资租赁公司、终端客户三方签署的《购买合同》的结算条款可以看出，公司取得向融资租赁公司收款权的时点为“终端客户出具的租赁物接验收证明”，该证明为在公司向终端客户交付货物并安装调试完毕后出具。

因此，公司对设备的全额收款权时点为公司设备安装调试完毕并取得终端客

户签署的验收报告。

②融资租赁业务的会计处理

公司收入确认与新收入准则中收入确认规定对比情况如下：

新准则相关规定	公司对应情况
第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。	公司按照合同约定，将设备交付给终端客户，终端客户对设备进行验收后，能够主导设备的使用，并能够从中获得几乎全部的经济利益，设备相关控制权转移。公司于此时确认收入，符合新收入准则中收入确认相关规定。
第五条 当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：	-
（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；	公司与终端客户签订《设备销售合同》，双方约定并承诺会按照合同履行各自义务，即公司负责交付设备并安装调试合格等，终端客户负责按约定支付货款等。如各方未履行相关义务，将承担各自的违约责任。 公司、融资租赁公司、终端客户三方签署的《购买合同》约定了各方需承担的义务，即公司负责交付设备并经终端客户验收合格，融资租赁公司在收到终端客户出具的设备验收合格证明后承担付款义务。如各方未履行相关义务，将承担各自的违约责任。
（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；	公司与终端客户签订的《设备销售合同》，三方签署的《购买合同》均明确约定了各方的权利与义务。
（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；	公司与终端客户签订的《设备销售合同》以及三方签署的《购买合同》均明确约定了终端客户支付定金，及融资租赁公司支付剩余货款的条款。
（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；	公司与终端客户签订《设备销售合同》以及三方签署的《购买合同》明确约定了具体交货时间、交货地点、安装条款、验收条款、支付条款等，履行该合同将改变公司未来现金流量的风险、时间分布及金额。
（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	公司与终端客户签订的《设备销售合同》明确约定了终端客户的付款责任，如果终端客户违约，则需要承担支付违约金，机器停止运行等后果； 三方签署的《购买合同》明确约定设备经安装调试完毕并取得终端客户的验收报告后，公司即取得对融资租赁公司的收款权，在履行完融资租赁公司内部审批流程后，公司即能收到剩余的货款。否则融资租赁公司须承担相应的违约责任。 因此，设备的对价很可能收回。

根据上述合同条款与新收入准则的比照可知，公司根据《设备销售合同》及《购买合同》的约定对设备进行安装调试并取得终端客户签署的验收报告后，终端客户能够主导设备的使用，并能够从中获得几乎全部的经济利益，设备对应的

风险与报酬转移,设备相关控制权由公司转移至终端客户,公司在此时确认收入,符合新收入准则中收入确认相关规定。

3. 如融资租赁合同解除, 公司承担返还平安租赁已支付的全部款项后, 全额收款权分析

报告期内, 公司与平安租赁、终端客户签订的《购买合同》约定“6.6 如租赁合同被解除或被确认无效的, 则甲方(指“平安国际融资租赁有限公司”)有权解除本合同, 乙方(指“发行人”)应返还甲方已支付的全部款项, 并由丙方(指“终端客户”)赔偿由此给甲方及乙方造成的全部损失”;同时平安租赁和终端客户签订的《融资租赁合同》中约定, 乙方(指“终端客户”)或/和担保人所有合同项下出现未清偿到期应付债务, 或发生重大事件且甲方认为这些事件对债权实现产生实质、不利影响等事项, 乙方构成违约, 甲方有权解除租赁合同、购买合同等。

除与平安租赁签署的《购买合同》中存在上述条款以外, 报告期内, 公司与其他融资租赁公司签署的合同中不存在上述条款。

经公司与平安租赁法务部工作人员沟通, 其表示上述条款系平安租赁内部为自身风险控制而制定、使用的统一的格式条款, 平安租赁与其他设备厂商开展的融资租赁业务中也有同样的条款, 该格式条款不能在合同中删除。

公司融资租赁业务开展过程中, 未发生因终端客户违约导致三方签署的合同被解除的情形。同时, 平安租赁已对终端客户的信用风险进行评估, 比如要求终端客户的实际控制人提供担保等, 终端客户违约的风险较小, 公司也建立了一整套成熟有效的融资租赁风险控制体系, 比如事前对融资租赁业务进行审核、不对融资租赁业务提供担保等, 故公司认为上述格式条款的实际风险较小, 在终端客户选择由平安租赁提供融资服务后, 公司与平安租赁、终端客户签署了带有上述格式条款的《购买合同》。

为了不再增加融资租赁模式下新的风险敞口, 2021 年起公司改变与平安租赁的合作方式, 公司不再与平安租赁、终端客户签订三方协议, 由公司直接与终端客户签订购买合同并收取部分货款, 客户单独与平安租赁签订融资租赁合同获得融资, 并由平安租赁向公司支付剩余货款。

上述格式条款不影响公司收入确认的具体时点，对公司的影响较小，且即使融资租赁合同被解除，公司的损失也较小，具体分析如下：

（1）融资租赁公司约定公司需承担返还融资租赁款项的义务为融资租赁公司为减小其收款风险的合同条款，根据《企业会计准则》的规定，设备控制权的转移与销售方是否履行了履约义务相关，根据公司与终端客户签署的《设备销售合同》及三方签署的《购买合同》，公司将设备移交至终端客户处安装调试完毕并取得验收报告后，公司已按合同约定履行了履约义务，取得全额收款权。因此该条款不影响收入确认的具体时点。

（2）从该交易的实质来看，公司实质上属于设备出售方，融资租赁公司是名义上的购买方及出租方，实质是该交易的资金融通方，终端客户是设备的实际使用者即实质购买方。因此即使融资租赁合同被解除，公司仍然可以要求终端客户继续履行《设备销售合同》，在公司履行了履约义务即交付设备及安装调试完毕并验收合格后，终端客户须承担剩余货款的义务，否则需要承担支付违约金的责任。因此，在融资租赁合同被解除的情况下，公司与终端客户的权利义务与普通模式下公司与客户的权利义务一致，公司仍享有设备完整对价的收款权，融资租赁合同被解除不影响公司收入确认的满足条款。如因终端客户无法履行原合同导致融资租赁合同被解除，公司也可以要求返还设备，以维护公司的利益，终端客户与融资租赁公司约定的融资期限一般为1-2年，融资租赁合同被解除后，公司原销售给终端客户的设备成新率较高，公司可对设备再出售。因此，如融资租赁合同被解除，公司的损失较小。

（3）报告期内，公司与平安国际融资租赁有限公司已签订的所有合同均未发生终端客户违约要求全额返还融资款项的情况，根据历史交易情况，且截止目前终端客户尚未归还平安租赁本金余额较小，公司预计需承担返还融资租赁款项的义务的可能性极低，因此该条款的存在不影响公司全额收款权即收入的确认。

（4）与普通模式下的赊销销售相比，融资租赁模式下的销售对应的设备货款均已经实际收到，而普通模式下的赊销销售，并未收到全部的货款。融资租赁模式下面临的风险是融资租赁合同被解除而返还已收到的货款，普通赊销模式面临的风险是收不回相应的货款，从交易的实质看，两者的风险均是终端客户不能支付货款的信用风险，两者的风险并无本质区别。并且由于引入了融资租赁公司

的信贷审查机制，可以使风险控制在一定的较低水平之内，可以合理保证交易的顺利完成，从历史交易记录来看，公司与平安租赁的合作从未发生过被解除合同返还货款的情况。

综上，公司融资租赁模式下销售收入确认时点与非融资租赁模式下收入确认时点相同，具有合理性。

4. 其他上市公司的处理方式

(1) 其他上市公司收入确认政策

选取与平安国际融资租赁有限公司合作进行产品销售的上市公司，其相关收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
新益昌（688383）	与非融资租赁模式收入确认一致。公司设备类产品销售，境内销售分为验收和签收两类收入确认方式。境外销售需要安装的以验收作为收入确认方式，不需要安装的以取得报关单，且货物实际放行确认收入
国盛智科（688558）	与非融资租赁模式收入确认一致。对于承担安装义务的数控机床，在货物已交付且安装调试合格后，取得客户确认的安装验收报告后确认收入。对于不承担安装义务的数控机床，内销收入在公司将产品送至合同约定交货地点并由客户确认接受确认收入。外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
浙海德曼（688577）	与非融资租赁模式收入确认一致。外销根据合同约定报关，产品离港并取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。内销根据合同约定，其中对于普及型数控车床按照合同约定无需验收的，以完成交付并经客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；对于高端型数控车床、自动化生产线以及合同约定需要验收的普及型数控车床组成的多机组合，以安装验收合格并经客户确认取得相应终验收单、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认
明志科技（688355）	与非融资租赁模式收入确认一致。境内外装备业务收入确认原则为客户验收合格后确认收入。内销铸件业务收入确认原则如下：①未设中间仓的：公司将产品送至指定地点，交付客户后确认收入；②设有中间仓的：公司将产品运送至指定的中间仓，客户领用产品出具领用清单后公司确认收入。外销铸件业务收入确认原则如下：①采用 DAP 条款的，公司将产品运送至指定收货地点，交付客户后确认收入；②采用 FOB/CIF 条款的，产品报关离境后，公司确认收入；③采用 EXW 条款的，客户指定承运人上门提货后，公司确认收入。
远信工业（301053）	与非融资租赁模式下收入确认政策一致。销售热风拉幅定形机及定形机改造项目：公司已根据合同约定将产品交付给购货方并完成安装验收，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。销售配件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

由上表可知，公司融资租赁销售收入确认政策与其他与平安租赁进行合作销售的上市公司不存在重大差异。

（2）其他上市公司的合同签署情况

经查询公开资料，新益昌（688383）和明志科技（688355）在融资租赁模式中，存在公司先与终端客户签订《销售合同》（或《采购合同》），后续公司与终端客户、融资租赁公司再签署三方《购买合同》的情况，具体情况如下：

①深圳新益昌科技股份有限公司的情况（简称：新益昌）

新益昌 2020 年 10 月 19 日披露的《8-1 发行人及保荐机构回复（一）（2020 年半年报财务数据更新版）》之“问题 14 关于收入确认及销售模式”之“问题 14.1”之“（六）报告期发行人直接客户为融资租赁客户的情况，相关权利义务划分，与直接销售给终端客户之间的差异性，收入确认时点，是否符合会计准则规定”披露的关于融资租赁模式内容如下：

“1.公司与客户（即设备使用方）签署销售合同，约定公司销售设备的具体型号、产品数量、价格等；

2.客户确定合作的融资租赁公司后，公司与客户、融资租赁公司三方签署购买合同，其主要内容及条款如下：

（1）购买合同的设备标的与销售合同一致，约定的设备型号、价格、数量等保持一致；

（2）购买合同中的买方为融资租赁公司、卖方为公司、使用方为客户；公司按照购买合同中约定的价格将该设备销售给融资租赁公司，融资租赁公司根据购买合同约定的付款条件向公司支付货款；公司按照客户要求将设备发往指定的地点，并由客户进行验收确认；

（3）公司根据设备总额向融资租赁公司开具全额发票；

（4）客户根据与融资租赁公司的约定，分期向融资租赁公司分期支付融资租赁款项。”

②苏州明志科技股份有限公司的情况（简称：明志科技（688355））

明志科技 2020 年 12 月 3 日披露的《8-1-2 发行人及保荐机构第二轮审核问询函的回复意见》之“问题 3、关于营业收入”之“（六）发行人与万向租赁有限公司和平安国际融资租赁有限公司以及最终客户签署合同的具体情况、主要权

利义务的具体约定，融资租赁方式销售是否为发行人装备业务销售的发展方向”披露的关于融资租赁模式内容如下：

“2017 年 11 月 16 日，发行人与山东浩信浩德精密机械有限公司签订《设备采购合同》（20171116），发行人以 1,000.00 万元向山东浩信浩德精密机械有限公司销售冷芯盒制芯单元，2018 年 1 月 30 日，双方签订补充协议（HX-FR7401-15），增加两组组芯转台，增加合同金额 26.00 万元。后山东浩信浩德精密机械有限公司决策通过融资租赁方式购入该装备产品，经协商一致后，双方与万向租赁有限公司于 2018 年 3 月 28 日签订《设备买卖合同》（2018WX-ZZ-001-MM002 号），前述设备采购合同及补充协议均系附件。”

5. 融资租赁模式下收入模拟测算

如果公司按照终端客户依据《融资租赁合同》约定偿还完毕融资租赁公司的租金后作为收入确认时点，模拟调整的收入金额如下：

单位：万元

年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
收入调整金额	-1,365.22	-2,393.72	-2,027.60	1,134.60	3,597.08	1,054.87

注：上述金额按照终端客户偿还完毕融资租赁公司的租金后，作为融资租赁模式下收入确认的时点测算得到。

由上表可见，融资租赁模式下，如按照终端客户依据《融资租赁合同》约定偿还完毕融资租赁公司的租金后作为收入确认时点，该种收入确认方式会导致调减 2018 年度至 2020 年度的主营业务收入，调增 2021 年度及以后年度的主营业务收入。

综上，结合主要合同条款、取得设备款全额收款权的具体时点、同行业可比情况等，报告期内与平安租赁等客户的融资租赁模式相关业务收入确认的会计处理符合《企业会计准则》规定。

（二）按照2%计提预计损失的计量依据

报告期内，公司与平安国际融资租赁有限公司的合作未发生终端客户逾期还款或违约的情形，未与其发生纠纷或诉讼。公司根据过往违约情况并参考其他公司同类业务风险计提比例，按照终端客户应付平安国际融资租赁有限公司本金余额的 2%计提预计融资租赁信用风险损失。

公司融资租赁模式下预计负债计提情况和销售相关会计处理与设备行业上市公司类似业务会计处理对比情况如下：

公司名称	预付负债计提情况
新美星（300509）	未计提预计负债
泰坦股份（003036）	按照账龄分析法对期末担保余额计提风险准备金，未逾期的计提 2%、逾期 1-3 月的计提 5.00%、逾期 4-6 月的计提 20.00%、逾期 7-12 月的计提 50.00%、逾期 12 月以上的计提 100.00%。
捷佳伟创（300724）	在“卖方担保买方融资”业务中，公司根据信贷担保余额计提一定的买方信贷损失准备金，作为预计负债核算。
海天精工（601882）	买方信贷采用账龄分析法计提风险准备，对逾期的买方信贷单独进行风险测试，预计未来可能承担的担保损失，经单独测试不需个别计提风险准备的与未逾期的销售担保贷款一起按信用风险特征划分若干组合，采用账龄分析法计提风险准备。计提比例如下：未逾期的计提 2%、逾期 1-3 月的计提 5.00%、逾期 4-6 月的计提 20.00%、逾期 7-12 月的计提 50.00%、逾期 12 月以上的计提 100.00%。
明志科技（688355）	未计提预计负债
新益昌（688383）	未计提预计负债
国盛智科（688558）	未计提预计负债
浙海德曼（688577）	未计提预计负债
远信工业（301053）	未计提预计负债

注：上述数据来源于上市公司公开披露的年度报告和招股说明书等。

根据上表，上述公司中，泰坦股份（003036）、捷佳伟创（300724）、海天精工（601882）对融资租赁模式或类似业务计提了预计负债，其中泰坦股份（003036）、海天精工（601882）对期末担保余额中未逾期的部分按照 2%计提预计负债，与公司政策一致。报告期内，公司与平安国际融资租赁有限公司的合作未发生终端客户逾期还款或违约的情形，公司按照终端客户未逾期还款本金余额的 2%计提预计损失符合行业惯例，计提比例充分。

（三）融资租赁模式业务相关订单最新执行情况

公司融资租赁模式下的交易情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月/2022 年 6 月末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末
公司融资租赁模式下交易金额	388.48	3,238.05	4,078.94	3,479.61
其中：平安租赁部分交易金额	-	57.96	3,279.29	2,886.46
平安租赁对应的终端客户剩余还款余额	626.67	1,427.82	3,704.46	2,731.70

融资租赁公司回款（注 1）	-	416.40	-	184.80
---------------	---	--------	---	--------

注 1：2019 年和 2021 年，融资租赁公司分别回款 184.80 万元和 416.40 万元，该回款为非融资租赁合作模式下，公司与客户签订销售合同，客户单独与融资租赁签订融资租赁合同，委托融资租赁公司付款。

由上表可知，公司融资租赁交易金额总体呈下降趋势，其中 2021 年后公司与平安融资租赁公司无新增业务，且该年度起公司改变与平安租赁的合作方式，具体为：公司不再与平安租赁、客户签订三方协议，由公司直接与终端客户签订购买合同并收取部分货款，客户单独与平安租赁签订融资租赁合同获得融资，并由平安租赁向公司支付剩余货款，公司不再增加融资租赁模式下新的风险敞口。

[中介机构核查意见]

一、核查程序

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（一）针对发行人销售收入确认是否存在跨期履行的核查程序

1.访谈发行人高级管理人员及销售部负责人，了解具体业务的销售流程及收入确认会计政策，确认是否符合《企业会计准则》的规定并保持一贯运用；

2.了解和评价与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键控制运行的有效性；进行穿行测试，检查内部控制制度设计是否合理有效并有效执行；抽查重要销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合收入相关的会计政策；

3.获取发行人境内外销售收入明细账，对报告期内各期合同对应销售收入大于 100 万的合同全部抽样并对销售收入小于 100 万的合同进行随机抽样，核查境内外销售收入对应的原始单据，如销售合同、发运单据、海关提单、海关报关单、客户签收单及验收报告等收入确认相关的支持性文件，报告期各期具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
核查范围	对报告期内各期合同对应销售收入大于 100 万的合同全部抽样并对销售收入小于 100 万的合同进行随机抽样			
核查销售金额-内销（A）	13,382.50	25,911.89	21,665.66	16,615.03
销售收入-内销（B）	14,180.01	27,814.18	25,386.69	21,285.28

占比 (A/B)	94.38%	93.16%	85.34%	78.06%
核查销售金额-外销 (C)	2,008.64	3,831.78	4,663.30	4,231.99
销售收入-外销 (D)	2,333.86	4,432.41	5,424.18	5,147.86
占比 (C/D)	86.06%	86.45%	85.97%	82.21%

报告期各期，境内销售核查比例分别为 78.06%、85.34%、93.16%、94.38%，境外销售核查比例分别为 82.21%、85.97%、86.45%、86.06%；

4.对重大客户实施函证程序，确认各期双方交易金额。函证抽样方法：对报告期各期的销售额及应收账款余额、预收账款余额选取样本执行函证程序：①将报告期各期确认收入的项目及各期末存在应收账款、预收账款余额的项目作为总体；②结合总体金额、实际执行重要性水平、控制测试及实质性分析程序等确定样本规模；③将各期销售额及应收账款余额、预收账款余额从大到小进行排序，参考各期实际执行重要性水平，抽取约当年收入金额 70%的样本作为关键项目，同时对除该部分样本外的应收账款余额、预收账款余额较大或当期新增的其余单位进行随机抽样；④将全部关键项目与随机抽样结果作为发函的样本项目；对于未回函的客户执行替代程序，替代测试主要包括检查货物的发运单据、物流记录、海关报关单、海关提单和客户签字盖章的签收单、验收报告，以及检查客户的期后回款结算情况。

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司营业收入 (A)	16,562.91	32,351.25	30,834.58	26,501.88
回函客户销售收入 (B)	12,789.27	26,637.71	23,582.67	20,727.50
回函占营业收入比例 (B/A)	77.22%	82.34%	76.48%	78.21%

报告期各期回函金额占销售收入比例分别为 78.21%、76.48%、82.34%和 77.22%；

5.对重要客户进行现场走访和网络背景调查，了解其与发行人的业务合作情况、销售流程情况、对产品的评价情况，并核实公司对其的销售情况；访谈样本抽样方式为：对报告期各期前二十大客户或报告期内销售收入超过 100 万的客户进行访谈，销售收入 100 万以下每隔 10 家抽取 1 家客户进行访谈。报告期内各期实际访谈情况如下：

单位：家、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
走访客户数量	276			
走访时间	2022 年 9 月 13 日至 2022 年 9 月 27 日	2019 年 11 月 15 日至 2022 年 3 月 1 日	2019 年 11 月 15 日至 2022 年 3 月 1 日	2019 年 11 月 15 日至 2022 年 3 月 1 日
公司主营业务收入 (A)	16,513.88	32,246.60	30,810.86	26,433.15
访谈客户销售收入 (B)	12,081.89	24,180.57	23,084.90	20,085.90
访谈比例 (C=B/A)	73.77%	86.04%	76.88%	79.83%
视频访谈客户销售收入 (D)	2,699.06	3,305.68	3,276.07	3,554.60
视频走访比例 (E=D/B)	22.34%	13.67%	14.19%	17.70%
实地走访客户销售收入 (F)	9,382.82	20,874.90	19,808.83	16,531.30
实地走访比例 (G=F/B)	77.66%	86.33%	85.81%	82.30%
核查结果	未见异常	未见异常	未见异常	未见异常

6.执行穿行及控制测试，检查先发货后签订合同模式下，收入确认及发出商品管理内部控制制度设计是否合理并有效执行；

7.对先发货后签合同对应的外部沟通记录（微信洽谈记录、邮件及申请单）进行核查，报告期内的查验比例均超过 80%。

8.核查先发货后签订合同对应的发货单、验收报告、合同、发票、收款单据，核查比例为 100%；

9.针对资产负债表日前后确认的营业收入进行抽样检查，核对验收报告、客户签收单、提单等支持性文件，以评估营业收入是否在恰当的期间确认；

10.获取发行人销售台账和回款统计表，统计主要客户的合同签订、生产、发货、验收、收入确认及回款等情况，分析是否存在异常的情形。

（二）针对发行人业绩是否存在下滑的风险履行的核查程序

1.获取发行人2022年1-6月主要财务数据，分析发行人最新业绩变化情况；

2.访谈发行人高级管理人员，了解发行人的销售策略及市场开拓等情况；

3.获取发行人销售台账和在手订单，统计发行人新增客户复购率、各类产品的订单执行情况等数据，分析发行人新增客户复购和订单执行情况对发行人业绩

的影响。

（三）针对发行人口罩机业务的会计处理合规性履行的核查程序

1.获取发行人销售台账，统计发行人口罩业务相关的设备清单，分析其变动情况；

2.访谈发行人管理层，了解发行人拓展口罩机业务的背景、原因以及对该业务的发展计划；

3.查询《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》中对非经常性损益的定义，分析复核发行人口罩机业务的会计处理，是否符合相关规定。

（四）针对发行人融资租赁业务履行的核查程序

1.访谈发行人高级管理人员，了解发行人融资租赁业务的具体情况；

2.获取并查阅融资租赁模式下发行人与客户的销售合同、公司与客户、融资租赁公司三方签署《买卖合同》以及发货记录、送货单、验收单等相关资料，了解该合作模式下资金流转、货物流转和单据流转的详细情况；

3. 查阅了发行人报告期内所有与平安国际融资租赁有限公司、欧力士融资租赁（中国）有限公司、海通恒信国际融资租赁股份有限公司、君创国际融资租赁有限公司、裕融租赁有限公司、长荣华鑫融资租赁有限公司、台新融资租赁（中国）有限公司、永赢金融租赁有限公司、日盛国际租赁有限公司、海通恒信小微融资租赁（上海）有限公司10家融资租赁公司及相关终端客户签订的设备购买合同、发行人和终端客户签订设备销售合同、以及融资租赁公司与终端客户之间签订的融资租赁合同文件，查看是否存在回购、担保条款以及关于合同解除权的约定，检查融资租赁销售模式下所有订单的销售合同、买卖合同、签收单、验收报告、收款单，检查融资租赁销售模式下，公司与客户、融资租赁公司三方签署的《买卖合同》以及公司与客户签订的《设备销售合同》之间的匹配性，包括检查合同约定的设备名称及规格型号等要素，确认《设备销售合同》与《购买合同》的标的物系同一特定标的物。

检查的具体情况如下：

融资租赁公司名称	核查比例				
	设备销售合同	买卖合同	送货单	签收单\验收报告	收款单
平安国际融资租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
欧力士融资租赁（中国）有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
海通恒信国际融资租赁股份有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
君创国际融资租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
裕融租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
长荣华鑫融资租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
台新融资租赁（中国）有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
永赢金融租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
日盛国际租赁有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
海通恒信小微融资租赁（上海）有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

4.获取发行人融资租赁交易的明细，计算和获取平安融资租赁公司报告期各期末主要客户还款余额明细；

5.对平安国际融资租赁有限公司的业务经办人员进行访谈，详细了解融资租赁模式、发行人在此模式下是否承担担保或潜在担保义务，是否与发行人签订战略合作协议，是否与发行人及其关联方、实际控制人及其近亲属、最终用户签署与融资租赁事务相关的任何其他协议（包括但不限于设备回购协议、履约保证担保协议、设备购买款项或者租金支付的财务性支持安排协议、其他补充协议等）或者是否存在承担任何设备回购担保、租金支付连带保证责任等担保责任、设备购买款项或者租金支付的财务性支持的口头安排等事项；公司与平安租赁、终端客户签署的三方购买合同中涉及平安租赁有权解除购买合同的约定是否为平安租赁与其他机器设备厂商开展融资租赁业务的通用性条款；

6.获取平安租赁与其他合作的设备出售方、购买方签订的三方购买协议，检查协议是否存在涉及平安租赁有权解除购买合同的约定；

7.对平安国际融资租赁有限公司进行函证和网络查询，以确认发行人及关联方、实际控制人及其近亲属等利益相关方是否为报告期内的融资租赁交易提供了相关担保、保证，终端客户是否存在逾期情况；

8.查看新美星（300509）、泰坦股份（003036）、捷佳伟创（300724）、海天精工（601882）、明志科技（688355）、新益昌（688383）、国盛智科（688558）、浙海德曼（688577）等机械设备行业公司的年报和招股说明书等公告，了解其融资租赁模式或类似业务的销售情况及会计处理方式，与发行人会计处理方式进行对比，分析是否存在重大差异。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1. 综上，公司与主要客户的交易存在合同签订年度、生产入库年度、发货年度、验收年度、收入确认年度不在同一期间的情况。除一般情形（比如：机器生产、运输和安装调试需一定的生产周期等）和客观原因导致的发货至验收时长较长导致合同签订年度、生产入库年度、发货年度、验收年度、收入确认年度不在同一期间的情况以外，针对先发货后签合同形成的跨期情况，公司通过逐步加强先发货后签合同内部审批管控的方式，对于无特殊情况的客户订单需求，要求合同签订后再进行发货，自 2020 年起，先发货后签订合同销售收入逐渐减少，2021 年已不存在先发货后签订合同情况，公司需要承担安装调试义务的设备收入确认严格按照设备安装调试完毕并经客户验收合格及签署正式合同后确认，公司收入确认符合收入确认政策和《企业会计准则》的规定；

2. 公司 2022 年 1-6 月的业绩相比上年同期略有下滑，主要原因系国内外疫情影响所致；公司的产品属于下游客户生产性固定资产的组成部分，客户对设备的采购需求主要受其新工厂或新生产线的规划建设、产品结构调整进行的设备升级以及旧设备的改造更新等因素的影响，固定资产投资属性决定了其不同于普通的消费品，终端客户的复购需求相对较少，导致客户对自动化包装设备的复购率较低，新增客户对自动化包装设备的复购率符合公司产品的特性，不存在异常变化的情形，新客户在后续期间持续与公司发生交易的数量较多；报告期内，公司各类产品订单执行金额和获取金额整体水平较高，公司订单获取周期和平均完成周期较短，在手订单较充裕，但受宏观经济波动、疫情反复等因素的影响，公司的业绩存在下滑的风险；

3. 发行人已将口罩机业务损益调整为非经常性损益，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，公司调整后的口罩机业务相关财务信息披露合规；

4.结合主要合同条款、取得设备款全额收款权的具体时点、同行业可比情况等，报告期内发行人与平安租赁等客户的融资租赁模式相关业务收入确认的会计处理符合《企业会计准则》规定；发行人根据过往违约情况并参考其他公司同类业务风险计提预计负债，计提依据符合行业惯例；融资租赁模式下销售相关会计处理与其他机械设备行业类似业务的会计处理相似，不存在重大差异；发行人已准确说明融资租赁模式业务相关订单最新执行情况；

经查看公司与终端客户签订的《设备销售合同》以及公司与终端客户、融资租赁公司签署的《购买合同》，上述两份合同的标的物系同一特定标的物，三方就该标的物的权属不存在争议或者纠纷，公司融资租赁模式下的设备销售不存在“一物二卖”的情形，融资租赁模式下的销售收入真实。

（本页无正文，为广东鸿铭智能股份有限公司《关于广东鸿铭智能股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人（签名）：



金健

广东鸿铭智能股份有限公司

2022年9月28日



发行人董事长声明

本人已认真阅读广东鸿铭智能股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，本人承诺本次发行注册环节反馈意见落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（签名）：



金健

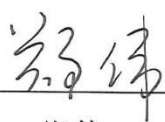
广东鸿铭智能股份有限公司

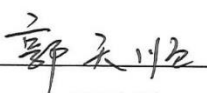


2022年9月28日

（本页无正文，为东莞证券股份有限公司《关于广东鸿铭智能股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


郑伟


郭天顺



东莞证券股份有限公司

2022年9月28日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读广东鸿铭智能股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次发行注册环节反馈意见落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（签名）：


陈照星