

关于荣旗工业科技（苏州）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回复

天衡专字（2022）01703 号

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

**关于荣旗工业科技（苏州）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回复**

天衡专字（2022）01703 号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

中国证券监督管理委员会下发并由深圳证券交易所于2022年9月13日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函[2022]010891号）（以下简称“落实函”）已收悉。

根据中国证券监督管理委员会出具的《落实函》，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为荣旗工业科技（苏州）股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）申请首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，对落实函所列问题履行审慎核查义务后出具专项核查说明，具体情况如下：

1. 请发行人：结合苹果、亚马逊公司2022年已发布的新产品和未来产品上市计划、发行人目前在手订单和新客户开拓情况等，说明发行人业绩是否具有可持续性，是否存在业绩大幅下滑风险。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人

(一)结合苹果、亚马逊公司 2022 年已发布的新产品和未来产品上市计划、发行人目前在手订单和新客户开拓情况等，说明发行人业绩是否具有可持续性，是否存在业绩大幅下滑风险。

1、苹果、亚马逊公司 2022 年已发布的新产品和未来产品上市计划

报告期内，公司消费电子领域的主要直接客户为立讯精密、歌尔股份等电子制造服务（EMS）企业，公司根据苹果、亚马逊等终端客户与各 EMS 企业的合作情况，向 EMS 企业销售各类智能装备，以满足终端产品的生产检测需求。2022 年以来，苹果、亚马逊已发布新一代智能手机、无线耳机、智能手表、电子书、笔记本电脑、智慧屏等畅销产品，发行人通过 EMS 企业提供的装备产品具体对应情况如下：

终端产品	终端客户	终端产品系列	发行人提供的产品类型	应用环节
智能手机	苹果	iPhone 14 全系列、新款 iPhone SE 等	视觉检测装备、功能检测装备、治具等	原材料、无线充电模组、成品等检测
无线耳机	苹果	AirPods Pro 第二代	视觉检测装备、功能检测装备、智能组装装备、治具等	原材料、无线充电模组、成品等检测/组装
	亚马逊	新款 Echo Buds	治具	组装环节
智能手表	苹果	Apple Watch Series 8、Apple Watch SE 第二代、Apple Watch Ultra	视觉检测装备、功能检测装备、智能组装装备、治具等	原材料、无线充电模组、成品等检测
	亚马逊	新款 Halo 系列	治具	组装环节
电子书	亚马逊	新款 Kindle	智能组装装备、治具等	成品组装
笔记本电脑	苹果	新款 MacBook Air、新款 MacBook Pro	视觉检测装备、智能组装装备、治具等	模组、成品等检测/组装

智慧屏	亚马逊	新款 Echo Show	智能组装装备、治具等	成品组装
-----	-----	--------------	------------	------

从苹果、亚马逊历年产品发布情况来看，其作为消费电子领域全球风向标，未来将继续保持现有终端产品的持续性升级换代，并不断推出新品以满足消费者的需求。以苹果手机为例，苹果每年针对一部分功能进行提升或外观、尺寸进行修改，作为新系列产品的核心卖点，刺激消费者加快换机节奏。



资料来源：苹果官方网站

因此，苹果、亚马逊在 2023 年发布新品将包括手机、耳机、手表等年度换代产品。而且根据天风国际研究报告，苹果还计划在 2023 年首次推出智能眼镜产品，进一步丰富其智能穿戴设备产品组合。

受消费电子产品换代和新品发布的时间限制，公司必须提前配合终端客户需求，研发生产并销售相应的智能装备，以保障终端产品在既定时间顺利发布。2022 年 1-6 月，发行人针对苹果、亚马逊当年发行的新品和计划次年发布的产品提供了多种类的智能装备及治具，并向对应的 EMS 企业实现了销售。2022 年 1-6 月，公司向苹果、亚马逊产业链的销售情况如下：

单位：万元

苹果产业链				
终端产品	直接客户	收入金额	占同期苹果产业链收入的比例	占同期营业收入的比例
手机	立讯精密、富士康集团等	3,188.67	35.66%	30.44%
耳机	信维通信、博众精工等	3,190.75	35.68%	30.46%
手表	立讯精密、横店东磁等	225.05	2.52%	2.15%
其他	-	2,337.13	26.14%	22.31%
合计	-	8,941.59	100.00%	85.35%
亚马逊产业链				

终端产品	直接客户	收入金额	占同期亚马逊产业链收入的比例	占同期营业收入的比例
智能眼镜	仁宝电脑、亚马逊	444.54	62.20%	4.24%
耳机	东莞迪芬尼电声科技有限公司	184.55	25.82%	1.76%
其他	-	85.57	11.97%	0.82%
合计	-	714.66	100.00%	6.82%

2022 年 1-6 月，公司对亚马逊直接销售额 48.81 万元，对苹果、亚马逊的配套 EMS 企业实现销售收入 9,607.44 万元，实现苹果和亚马逊产业链销售收入合计 9,656.25 万元，占同期营业收入的 92.17%，较上年同期增长 12.59%，保持了较好的增长态势。2022 年 1-6 月，公司面向苹果、亚马逊产业链的销售主要集中于手机、耳机、手表等产品的智能装备，实现销售收入 6,789.02 万元，占同期营业收入的 64.81%，实现了随终端产品迭代持续稳定销售的经营目标；同时，公司重点面向终端客户的新产品进行开拓，并取得了较好的增长，相关智能装备实现销售收入 2,269.24 万元，占同期营业收入的 21.66%，成为公司收入增长的重要动力。

2、发行人目前在手订单和新客户开拓情况

（1）发行人目前在手订单

截至 2022 年 8 月末，公司在手订单及客户情况如下：

单位：万元

下游应用领域	终端客户	在手订单	占在手订单总额的比例	对应主要直接客户
消费电子	苹果	12,856.65	53.98%	立讯精密、信维通信、富士康、歌尔股份、领益智造等
	谷歌	1,421.10	5.97%	富士康、比亚迪等
	Facebook	462.47	1.94%	歌尔股份
	亚马逊	434.51	1.82%	富士康、仁宝电脑、亚马逊等
	其他	266.90	1.12%	-
	合计	15,441.64	64.84%	-
新能源	宁德时代	6,103.12	25.63%	宁德时代、宁德晟硕科技有限公司等
其他		2,270.93	9.54%	-

总计	23,815.69	100.00%	-
----	-----------	---------	---

截至 2022 年 8 月 31 日，公司在手订单为 23,815.69 万元，主要来源于消费电子领域和新能源动力电池领域，上述两领域的在手订单金额分别为 15,441.64 万元和 6,103.12 万元，较上年同期分别增长 2,637.94 万元和 6,103.12 万元，涨幅分别为 20.60%和 100%。两领域在手订单的变动情况分析如下：

① 消费电子领域：

截至 2022 年 8 月末，公司消费电子领域在手订单总金额为 15,441.64 万元，主要系应用于手机、智能眼镜、耳机等产品的智能装备，其中手机相关在手订单金额为 6,385.47 万元，占订单总额的 26.81%；智能眼镜相关在手订单金额为 5,175.07 万元，占订单总额的 21.73%；耳机相关在手订单金额为 2,831.62 万元，占订单总额的 11.89%。和上年同期相比，公司消费电子领域订单增长主要系以智能眼镜为代表的智能穿戴设备相关智能装备的市场需求增长所致。目前亚马逊、Facebook 均已有成熟的智能眼镜产品上市，而苹果则计划于 2023 年发布，目前处于产线建设期。在下游市场快速发展的情况下，公司积极开发新客户，向 EMS 厂商歌尔股份提供基于机器视觉的精密组装设备，经客户确认，该设备系应用于 Facebook 的智能眼镜产品的组装生产线。2022 年 1-6 月，公司向 EMS 厂商歌尔股份销售了 34.92 万元智能装备用于 Facebook 终端产品的生产；截至 2022 年 8 月末公司通过歌尔股份取得的 Facebook 订单金额为 462.47 万元，占在手订单总额的 1.94%，截至本回复出具日，上述订单已全部确认收入。

② 新能源领域

随着国内新能源动力电池产线质检环节智能化需求的提高，对电池相关的智能检测装备的需求增加，公司 2022 年新能源动力电池领域的订单亦随之增长。截至 2022 年 8 月末，公司新能源领域在手订单主要包括宁德时代直接下单的用于焊接、卷绕工序的智能检测装备，订单金额为 3,583.12 万元，占在手订单总额的 15.05%；宁德晟硕科技有限公司采购的专用于宁德时代结构件的智能检测装备，订单金额为 2,520.00 万元，占在手订单总额的 10.58%。宁德晟硕科技有限公司系宁德时代结构件供应商，为满足终端客户宁德时代的品质要求，向公司采购的智能检测装备均用于其自产结构件的质量检测。截至本回复出具日，上述

两客户订单的相关设备尚在生产调试过程中，均未确认收入。

综上所述，在手订单的稳步增长为公司未来业绩的提升提供了有力基础，亦说明公司经营业绩增长具有较强可持续性。

（2）新客户开拓情况

①消费电子领域

在消费电子领域，公司所处的智能装备制造行业的直接客户主要为各大 EMS 企业，如富士康、立讯精密、歌尔股份等，但与直接客户的合作主要受终端客户的影响。由于终端客户通常不具备生产制造能力，故在新品开发时，终端客户会确定合作的电子制造服务（EMS）企业，共同审核智能装备方案并确定装备供应商。同时，消费电子终端客户和 EMS 企业的市场集中度相对较高，而且两者间合作关系相对稳定，因此公司在消费电子领域重点开拓新的终端客户，再向其配套的 EMS 企业销售智能装备。

2022 年度，公司新开发的在消费电子领域终端客户为 Facebook，对应的直接客户为歌尔股份，截至 2022 年 8 月末公司取得歌尔股份相应装备的在手订单金额为 462.47 万元，占在手订单总额的 1.94%。此外，2022 年公司新开发的消费电子领域直接客户为 EMS 厂商比亚迪，公司主要向其提供应用于谷歌的智能装备，截至 2022 年 8 月末，公司从比亚迪收到的在手订单金额为 439.07 万元，占在手订单总额的 1.84%，截至本回复出具日，上述订单已有 125.28 万元通过验收确认收入，剩余部分尚在调试过程中。

②新能源动力电池

2021 年，公司抓住新能源行业快速发展的契机，切入动力电池视觉检测和自动化制造领域，通过设备集成商福建英业强智能装备有限公司（以下简称：英业强）为宁德时代提供动力电池部件检测装备。因订单紧迫性需求，英业强急于寻找能够研发和制造动力电池功能检测及组装设备的供应商，公司在获知信息后结合自身在检测方面的技术优势进行技术攻关，为其设计开发了应用于动力电池的功能检测及组装一体机，即通过单机站完成动力电池部件的耐压、电压等功能检测及自动上下料、材料整形、良品筛选及清洁等组装过程，同步提升了动力电

池客户的检测效率及生产效率。合作过程中，公司在检测技术和装备可靠性等方面的竞争优势得到了终端客户宁德时代的认可，于 2022 年 2 月取得了其供应商资格。

此外，公司还向宁德时代的供应商进行了横向拓展，开发了宁德晟硕科技有限公司等客户，公司向其提供专用于宁德时代结构件的智能检测装备，订单金额为 2,520.00 万元，占在手订单总额的 10.58%。

3、发行人业务的可持续性

从发行人自身客户开拓情况及目前在手订单情况来看，发行人在消费电子领域和新能源动力电池领域业务开拓情况较好，说明发行人的业务具有较好的可持续性。此外，从下游行业的发展趋势来看，下游行业快速发展，对智能装备的需求较大，亦为发行人的业务发展提供了广阔的市场空间，具体情况如下：

（1）消费电子领域

消费电子行业系发行人近年来收入增长的重要领域，消费电子行业具有迭代快、创新快、质控严的特点，使得其对于检测、组装等智能装备等固定资产投资的需求空间较大，且相应装备产品的业务持续性与终端产品的迭代、创新息息相关。因此，公司在开拓新终端客户的同时，持续挖掘既有终端客户的迭代需求以及新兴需求，消费电子领域业务具有较好的持续性。

①既有业务的升级迭代为公司带来稳定的订单需求

在终端产品的升级策略方面，以苹果为代表的消费电子品牌商为了保证持续性的产品创新以带动终端产品稳定销售，一直坚持“循序渐进”的产品升级策略，定期对包括手机、手表、智能穿戴装备等在内的产品进行外观、尺寸的改动，并新增一系列功能作为新款产品的核心卖点。终端产品更新换代的同时，其配套的生产环节及检测环节的智能装备亦需要进行全面更新迭代以契合新一代产品的生产及检测需求。

②现有客户的新兴业务为公司提供新业务增长点

根据 IDC 和德邦研究所预测，VR 眼镜设备的出货量将从 2020 年的约 500 万

台增加到 2025 年的超过 2,900 万台；AR 眼镜设备出货量预计将从 2020 年的约 30 万台增加到 2025 年的超过 1,400 万台。基于上述背景，苹果、亚马逊等消费电子品牌商将重点发展 AR/VR 智能眼镜等新型智能穿戴装备以拉动其经营规模增长，智能眼镜产品的推出亦会产生新的智能检测装备需求。

由此可见，随着现有终端产品的更新迭代、创新型终端产品的出现，相关的智能装备需求随之产生，亦将为公司业务的持续性提供有效保障。

（2）新能源动力电池

当前，新能源汽车、储能等产业的需求爆发带动新能源电池制造产业大规模扩张，新能源电池检测设备需求及其上游材料检测需求亦随之快速提升。

① 新能源电池制造业产能扩张带动产线自动化需求

伴随新能源汽车等电池应用产业的快速发展，以宁德时代为代表的多家动力电池龙头企业规划在现有产能基础上，未来 3 年将新增超过 1TWh 新能源电池生产能力。因此，以人工或半自动形式进行的检测环节将逐渐成为生产瓶颈，对生产企业大幅度的产能扩张形成了制约。其次，电池企业的产能扩建地点除现有生产基地及周边地区以外，还将在中西部地区以及欧洲和美洲等国家地区设厂，这些地区存在质检人员不足或人力成本较高的问题，电池生产企业必须配套成熟的自动化检测方案以实现“机器换人”，进一步提升产线自动化率。

② 上游材料检测需求

在新能源电池行业快速的同时，配套的上游材料需求量快速增长，材料供应商对智能检测装备的需求量也呈现快速增长的趋势。首先，上游材料的生产规模必须保持与电池行业同步扩张，依靠人力检测无法满足增量的需求，从而对智能检测需求旺盛。其次，随着电池制造质量标准的提升，对上游材料的品质要求更为严格，如结构件的尺寸标准、外观瑕疵等方面均要求达到六西格玛标准，即不良率不能超过百万分之 3.4，因此材料供应商必须使用智能检测装备以满足客户需求。在上述两方面因素共同作用下，电池行业上游材料检测需求将保持快速增长态势。

由此可见，新能源电池产能扩张、上游结构件材料检测需求旺盛等有效拉动

新能源电池行业对智能检测装备的需求，亦为公司在新能源电池领域的业务持续开拓提供了广阔的下游市场空间。

4、发行人发展存在的风险

报告期内公司生产的智能装备主要用于苹果、亚马逊等公司产品的检测和生产，若未来公司无法在其产业链中保持技术、服务优势，无法跟上终端厂商产品迭代升级的步伐，亦或苹果、亚马逊等终端厂商市场需求出现下滑，终端产品销量受到影响，则将会传导至上游装备供应商，从而对公司经营业绩产生重大不利影响。

目前，公司已在消费电子智能眼镜及新能源动力电池等新应用领域的检测装备上取得客户订单，并还在积极开拓其他业务机会，鉴于公司新业务发展时间较短，且相应领域的技术要求不同，检测环境、流程、参数要求不同，使得智能检测装备的技术性能、工艺特点存在一定差异，公司需针对不同领域、不同客户的需求进行相应的产品设计与研发。此外，公司新能源领域业务下游客户较为集中，未来业务收入增长受单一客户影响较大，因此发行人相应领域的业务收入存在波动的可能性。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“二、风险因素提示”和“第四节风险因素”之“三、经营风险”中披露上述风险。

5、发行人 2022 年 1-6 月经营业绩情况和 2022 年 1-9 月业绩预计情况

（1）2022 年 1-6 月经营业绩情况

2022 年 1-6 月，公司实现营业收入 10,476.06 万元，较上年度同期增长 14.65%，主要系公司的智能装备产品销售规模较上年同期增长所致；扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润 1,026.32 万元，较上年度同期增长了 408.33 万元。公司利润增长主要因为：①营业收入规模稳步增长带动营业毛利同步增长，而销售费用、管理费用和研发费用等开支相对刚性，使得营业利润增长较快；②2022 年上半年受人民币贬值影响，公司汇兑收益有所增长。

（2）2022 年 1-9 月业绩预计情况

结合公司当期经营状况及在手订单情况，预计公司 2022 年 1-9 月可实现营业收入 20,000 万元至 22,000 万元，较 2021 年 1-9 月增长 3.63%至 13.99%，产品销售收入保持增长；预计 2022 年 1-9 月可实现净利润 3,000 万元至 3,300 万元，较 2021 年 1-9 月增长 1.28%至 11.41%；预计 2022 年 1-9 月可实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润 2,800 万元至 3,050 万元，较 2021 年 1-9 月增长 0.35%至 9.32%。（上述 2022 年 1-9 月财务数据为公司初步预计数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测。）

综上所述，公司目前在手订单充足，公司在无线充电模组检测领域、智能眼镜领域、新能源动力电池领域进行了有效的客户资源拓展，为发行人未来的业务增长提供了广阔的发展空间，因此，发行人的业绩具有可持续性，不存在业绩大幅下滑的风险。

二、请保荐机构、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、通过查询苹果及亚马逊官网，查阅券商研究报告、新闻报道等方式，了解苹果及亚马逊 2022 年度已发布产品情况及未来拟发布产品情况；

2、访谈发行人管理人员及业务人员，查阅公司存货及收入明细，分析发行人为苹果及亚马逊已发布产品及未来拟发布产品相关的智能装备配套情况；

3、通过访谈发行人主要客户和管理人员、查阅公开资料等方式了解发行人主要客户产品的发展趋势、下游市场空间等行业情况以及发行人新领域拓展情况；

4、查阅行业研究报告，了解无线充电模组细分领域、智能眼镜细分领域和新能源动力电池领域行业发展趋势；

5、查阅了发行人 2022 年 8 月底的在手订单情况，分析了发行人业务及客户开拓情况；

6、取得了发行人 2022 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月销售收入明细，了解发行人 2022 年上半年的销售收入情况以及和上年同期的比较情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人在消费电子领域和新能源动力电池领域业务开拓情况较好，公司已逐步形成双赛道共同发展格局，为发行人未来经营业绩提升提供了重要抓手。截至2022年8月末，发行人在手订单金额较上年同期增加约77.94%，亦体现了发行人较好的业务成长性。因此，发行人业绩具有可持续性，不存在业绩大幅下滑的风险。

（本页无正文，为天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天衡专字（2022）01703号《关于荣旗工业科技（苏州）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回复》之签章页）



2022 年10月31日

中国注册会计师：

游世秋



中国注册会计师：

沈浩

