

## 上海澄明则正律师事务所

关于博众精工科技股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市之

补充法律意见书（二）



上海澄明则正律师事务所

上海市南京西路 1366 号恒隆广场二期 2805 室

电话：021-52526819 传真：021-52526089

[www.cm-law.com.cn](http://www.cm-law.com.cn)

## 目 录

第一部分 引 言.....	2
一、出具补充法律意见书的依据 .....	2
二、补充法律意见书的申明事项 .....	2
释 义.....	5
第二部分 正 文.....	7
一、    反馈意见第 2 条 .....	7
二、    反馈意见第 3 条 .....	31
三、    反馈意见第 4 条 .....	44
四、    反馈意见第 5 条 .....	47
五、    反馈意见第 6 条 .....	50
六、    反馈意见第 7 条 .....	58
七、    反馈意见第 8 条 .....	60
八、    反馈意见第 13 条 .....	62
九、    反馈意见第 14 条 .....	68

**上海澄明则正律师事务所**  
**关于博众精工科技股份有限公司首次公开发行股票**  
**并在科创板上市之补充法律意见书（二）**

致：博众精工科技股份有限公司

**第一部分 引 言**

**一、出具补充法律意见书的依据**

本所依据与公司签署的《专项法律服务委托协议》，担任公司本次发行上市的特聘专项法律顾问。

本所律师根据《公司法》、《证券法》、《科创板首发管理办法》、《上市规则》、《编报规则第 12 号》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对公司的相关文件资料和已存事实进行了核查和验证，并于 2019 年 3 月出具了《法律意见书》、《律师工作报告》、于 2019 年 4 月出具了补充法律意见书（一）。

根据上交所于 2019 年 5 月 6 日出具的《关于博众精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）[2019]83 号，以下简称“反馈意见”），本所律师在对公司与本次发行并上市相关情况进行核查和查证的基础上，就反馈意见中要求本所律师发表法律意见的有关事宜出具《上海澄明则正律师事务所关于博众精工科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在科创板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“本补充法律意见书”），对于法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）已经表述的部分，本补充法律意见书不再重复披露。

**二、补充法律意见书的申明事项**

本所律师依据本补充法律意见书出具日以前已发生或存在的事实和我国现

行有效的法律、法规和规范性文件的有关规定发表法律意见，并申明如下：

1、本所及经办律师依据《证券法》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》我国现行有效的法律、法规、规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

2、本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行申请的法律文件，随同其他申报材料一同上报，并愿意对本补充法律意见书的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

3、本所律师同意发行人部分或全部在招股说明书中自行引用或按中国证监会、上交所的审核要求引用本补充法律意见书的内容。

4、发行人保证：其已经向本所律师提供了为出具本补充法律意见书所必须的真实、完整、有效的原始书面材料、副本材料或者口头证言。

5、对于本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立证据支持的事实，本所律师依赖于有关政府部门、发行人或者其他有关单位出具的证明文件或对其进行访谈的访谈笔录。

6、本所律师仅就发行人本次发行的合法性及相关法律问题发表意见，不对发行人参与本次发行所涉及的会计、审计、资产评估等专业事项发表任何意见，本所在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计和资产评估报告中某些数据或结论的引用，除本所律师明确表示意见的以外，并不意味着本所对这些数据、结论的真实性和准确性做出任何明示或者默示的保证，对于这些文件内容，本所律师并不具备核查和做出评价的适当资格。

7、本所律师未授权任何单位或个人对本补充法律意见书作任何解释或说明。

8、本补充法律意见书仅供发行人为本次发行并上市申请之目的使用，不得用作其他任何用途。

9、本补充法律意见书系对本所已出具的法律意见书、律师工作报告、补充

法律意见书（一）的补充，法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）与本补充法律意见书不一致的部分以本补充法律意见书为准。

10、如无特别说明，本补充法律意见书中所使用的简称或术语与法律意见书、律师工作报告释义部分列明的含义相同。

## 释 义

在本补充法律意见书中，除非根据上下文另作解释，否则下列简称具有以下特定含义：

发行人、博众精工、股份公司或公司	指	博众精工科技股份有限公司
集团	指	博众精工科技股份有限公司及其控股子公司
博众有限	指	发行人前身苏州博众精工科技有限公司，曾用名“吴江市博众精工科技有限公司”
乔岳投资	指	乔岳投资有限公司，曾用名“苏州市乔岳国际贸易有限公司”
苏州众一	指	苏州众一投资管理合伙企业（有限合伙）
苏州众二	指	苏州众二股权投资合伙企业（有限合伙）
苏州众之三	指	苏州众之三股权投资合伙企业（有限合伙）
苏州众六	指	苏州众六投资合伙企业（有限合伙）
苏州众之七	指	苏州众之七股权投资合伙企业（有限合伙）
苏州众之八	指	苏州众之八股权投资合伙企业（有限合伙）
苏州众十	指	苏州众十投资合伙企业（有限合伙）
苏州乔之岳	指	苏州乔之岳科技有限公司
香港乔岳	指	乔岳自动化科技有限公司
下属企业	指	发行人下属全资或控股企业（控股指持股比例超过50%，不含50%，且能控制该企业并纳入合并报表范围）
苏州英仕杰	指	苏州英仕杰工程管理有限公司
香港博众	指	BOZHONG ( HONG KONG ) EXACTITUDE INDUSTRY TECHNOLOGY CO.,LIMITED
香港税务局	指	香港特别行政区政府税务局
本次发行上市	指	博众精工科技股份有限公司首次公开发行境内人民币普通股（A股）并在科创板上市
公司章程	指	发行人不时修订并适用之公司章程（具体视上下文而定）
《公司章程》（草案）	指	经发行人于2019年3月19日召开的2019年第一次临时股东大会通过的《博众精工科技股份有限公司章程》（草案）
本所	指	上海澄明则正律师事务所
华泰联合	指	华泰联合证券有限责任公司
立信会计师	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
《招股说明书（申报稿）》	指	发行人为本次发行上市编制并申报的《博众精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之招股说明书（申报稿）》
律师工作报告	指	本所为本次发行上市项目出具的《上海澄明则正律师事务所关于博众精工科技股份有限公司首次公开发行

		股票并在科创板上市的律师工作报告》
法律意见书	指	本所为本次发行上市项目出具的《上海澄明则正律师事务所关于博众精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的法律意见书》
补充法律意见书（一）	指	本所为本次发行上市项目出具的《上海澄明则正律师事务所关于博众精工科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在科创板上市之补充法律意见书（一）》
境外法律意见书	指	沈楠律师事务所于 2019 年 1 月 31 日出具的关于美国博众的法律意见书、沈楠律师事务所于 2018 年 12 月 13 日出具的关于美国博众机器人的法律意见书、沈楠律师事务所于 2019 年 1 月 10 日出具的关于美国激光的法律意见书、沈楠律师事务所于 2018 年 12 月 6 日出具的关于美国智立方的法律意见书、以及 POON,SUM&CHENG SOLICITORS&NOTARIES 于 2019 年 1 月 8 日出具的关于香港乔岳的法律意见书、SEAHONG&PARTNERS LLP 于 2019 年 2 月 18 日出具的关于新加坡博众的法律意见书的统称
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《科创板首发管理办法》	指	《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》
《上市规则》	指	《上海证券交易所科创板股票上市规则》
《编报规则 12 号》	指	《公开发行证券的公司信息披露的编报规则第 12 号/公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
上交所	指	上海证券交易所
报告期	指	2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
中国	指	中华人民共和国，仅为本补充法律意见书之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区

## 第二部分 正文

### 一、 反馈意见第 2 条

根据发行人及保荐机构对问询函第 7 题的回复，报告期各期发行人来自苹果公司及其指定代工厂的收入占比分别为 81.10%、84.84%、71.74%。

请发行人：（1）结合同行业可比上市公司数据，说明并披露客户集中度较高是否具有行业普遍性；（2）结合目前国际先进技术发展趋势，说明并披露与苹果公司之间的商业合作是否存在技术迭代的风险；（3）补充披露报告期各期外购定制件的金额及占营业成本的比例，外购定制件用于自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的数量及占比、金额及占比；（4）补充披露报告期各期向苹果公司指定代工厂销售自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的金额及占比，其中分别应用外购定制件的金额及占比；（5）补充披露治具及配件毛利率大幅高于自动化装配设备的原因及合理性，与同行业可比上市公司及行业现状是否相符；（6）结合 2018 年向苹果公司销售自动化设备金额下降、向苹果公司指定代工厂以销售治具及配件为主且金额大幅上升的变化情况，分析并补充披露公司是否具备与苹果公司产品、苹果产业链相配套的持续研发、创新能力，对苹果公司及其指定代工厂销售的产品结构发生变化的背景和原因，与苹果公司及其指定代工厂的合作是否稳定、可持续；（7）补充披露“根据公司了解，公司所销售的自动化组装设备占苹果公司采购的整机自动化组装设备的比例近 50%；公司所销售的设备占蔚来汽车采购的换电站相关设备的比例超过 80%”的数据来源；如不具备公信力，请删除，避免对投资者形成误导；（8）结合苹果一季度出货量下滑 30%，苹果产业链上市公司如蓝思科技、歌尔股份 2018 年度净利润大幅下滑，苹果公司收入结构中硬件产品尤其是苹果手机与 AppStore、ApplePay、云服务此消彼长的变化趋势，发行人向苹果公司及其代工厂仅销售设备和治具的现实等情况，进一步分析并披露苹果公司相对于发行人而言本身是否发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响，对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，并作重大事项提示。



请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

通过公开渠道、研究报告查询主要客户的主要客户销售占比情况、了解苹果公司近年来经营情况；获取公司报告期各期外购定制件的金额及占营业成本的比例，外购定制件用于自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的数量及占比、金额及占比数据；获取公司报告期各期向苹果公司指定代工厂销售自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的金额及占比，并获取应用外购定制件的金额及占比；并与公司董事长、财务总监沟通，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

**（一）结合同行业可比上市公司数据，说明并披露客户集中度较高是否具有行业普遍性**

通过公开渠道、研究报告查询，发行人与同行业可比公司的客户集中度情况比较如下：

公司名称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	第一大客户收入占比	前五大客户收入占比	第一大客户收入占比	前五大客户收入占比	第一大客户收入占比	前五大客户收入占比
赛腾股份	-	71.74%	-	93.33%	43.54%	87.25%
先导智能	-	68.92%	-	59.01%	-	59.07%
赢合科技	-	57.04%	-	48.94%	-	70.29%
机器人	-	19.79%	-	13.66%	-	14.42%
江苏北人	27.15%	64.78%	23.95%	65.11%	29.15%	60.52%
瀚川智能	35.94%	75.07%	50.67%	72.82%	58.03%	83.04%
利元亨	66.19%	92.52%	77.29%	88.91%	50.14%	87.97%
天准科技	28.51%	70.28%	29.46%	69.22%	13.11%	49.67%
<b>平均值</b>	<b>39.45%</b>	<b>65.02%</b>	<b>45.34%</b>	<b>63.88%</b>	<b>38.79%</b>	<b>64.03%</b>
<b>平均值 (剔除机器人)</b>	<b>39.45%</b>	<b>71.48%</b>	<b>45.34%</b>	<b>71.05%</b>	<b>38.79%</b>	<b>71.12%</b>
<b>博众精工</b>	<b>47.21%</b>	<b>74.35%</b>	<b>64.45%</b>	<b>83.72%</b>	<b>59.09%</b>	<b>81.44%</b>

通过与同行业公司对比可见，同行业可比公司第一大客户及前五大客户收入占比均相对较高，即客户集中度较高。博众精工客户集中度较高符合行业的普遍

特征。

其次，在同行业可比企业中，赛腾股份也系苹果公司供应商产业链上在整机产品的组装与测试生产阶段自动化设备供应商，2016年度至2018年度，其前五大客户收入占比分别为87.25%、93.33%和71.74%，与公司前五大客户收入占比情况较为接近。同时，根据公开披露信息，赛腾股份在2014年至2017年9月期间，应用于苹果公司终端品牌产品生产所实现的收入占比分别为90.92%、92.57%、90.57%及94.75%，其来源于苹果公司的收入占比亦具有占比较高的情况。

综上，公司客户集中度水平与行业情况相符，客户集中度较高具有行业普遍性。

## **（二）结合目前国际先进技术发展趋势，说明并披露与苹果公司之间的商业合作是否存在技术迭代的风险**

根据公开信息及公司说明可知，苹果公司作为国际顶级的消费电子品牌商，其产品以制造工艺难度大、精度要求高、设计领先性强等因素而著称。对于设备供应商而言，由于苹果公司对自动化生产设备高精度、高稳定性的严格要求，其对设备供应商提出的技术需求往往即代表了国际先进的技术要求和趋势。

苹果公司的各类消费电子产品每隔一段时期均需要进行更新、升级换代，在新产品中除了使用苹果公司最新的芯片、软件等技术外，还会采用新的设计、工艺和物理特性（如防水防尘），相应的就会对设备供应商提出组装、检测等方面的技术迭代需求。

具体而言，公司与苹果公司合作过程中主要面临两方面的技术迭代需求：

### **1. 精密机械设计、精密运动控制、机器视觉、核心算法等底层技术的不断开发与升级**

精密机械设计、精密运动控制、机器视觉、核心算法等底层技术的不断开发与升级需求核心在于提升自动化设备在原有基础上的精密度、速度和稳定性，从而提升客户产品的组装精密度、产能释放能力和保障客户产品新物理特性的实

现。

在这方面，公司主要向苹果公司提供手机终端组装设备，作为公司开发时间最长的产品类型，公司按照苹果公司的技术需求不断对其进行升级，成功在苹果公司各代产品的生产制造中使用，较好的满足了苹果公司的需求，应对了市场顶尖的技术迭代需求。

具体而言，在最开始合作过程中，初始设备产品停机维护率较高，高峰值会达到 1.5 小时/天，公司结合客户需求不断升级，进行技术升级迭代，克服多个技术难点，目前该类非标自动化设备的停机维护率基本稳定在 0.5 小时/天；另外，该类非标自动化设备的维护人员需求也由一开始的一条线 10~15 人减少到了目前的 2~3 人即可。设备良率方面，随着公司设计能力的不断提高和技术储备的不断丰富，设备良率也由 95% 提升到了 99%。整体而言，公司设备产品可靠性、良率的不断提升迭代，有效的保障了苹果公司产品的生产能力，满足了其在手机终端组装方面的需求。

## 2. 新功能开发、新技术应用的适配

如前所述，由于苹果公司新产品中新功能的开发、新技术的应用会对设备供应商提出新的技术需求，相应的也就对设备供应商的技术储备和技术迭代能力提出了较高的考验，因此也要求设备提供商不断的为自身设备开发新功能、储备新技术。

以公司成功开发的“手机摄像头支架模组自动贴装线”为例，公司实现了多项技术方面的突破，可有效保障客户的新技术在新产品上的应用。

具体而言，公司手机摄像头支架模组自动贴装线采用先进的直线电机模组配合自动流水线进行全自动贴合，其中通过自主开发的软件算法成功的将直线电机和流水线速度匹配，达到高速度、高精度贴装的要求，其产品贴合精度达到  $\pm 0.02\text{mm}$ ，最快速度达到 2 秒/颗产品，良率达到 99.5% 以上。同时，在如何伺服电机等核心零部件被国外厂商把持的大环境下，公司该自动贴装线产品在实现了业内领先的性能指标的基础上还成功应用了公司自主研发的远心镜头、相机光源、UV 固化光源等产品，对国产自动化设备行业实现进口替代意义重大。

由上可见，公司在与苹果公司的历史合作过程中较好的应对了苹果公司技术迭代需求。公司能够持续不断的满足客户的技术迭代需求，一方面是基于公司较为丰富的技术储备和较强的技术开发能力，另一方面，公司与苹果公司的合作模式也有效降低了公司的技术迭代风险，保障公司能够持续跟进并满足客户需求。具体而言，苹果公司在其产品设计初期即充分考虑产品功能的可实现性、稳定性和产品生产成本，自动化生产和检测设备是客户产品制造和质量测试的直接执行者，在产品生产体系中占有重要地位。因此，公司在苹果公司新产品的设计研发阶段就会积极参与，不断了解苹果公司的需求信息，与苹果公司反复讨论自动化设备设计方案，随着设计方案的成熟方开始提供设备样机供客户进行试生产验证。因此，较为紧密的合作方式也保证了公司能够及时跟进苹果公司的需求，同时紧密的合作方式也建立了较为通畅的沟通渠道，保障了公司技术开发方向能最终满足客户的需求，从而成功实现自身设备技术的升级迭代。

综上所述，得益于公司良好的客户基础，公司的技术开发工作紧跟国际先进技术发展趋势，同时，公司的技术能力和与客户的合作模式亦充分保障了公司能够及时进行技术升级迭代，整体而言公司与苹果公司之间的商业合作技术迭代的风险较低。

但是，由于公司所处行业属于技术密集型行业，技术升级和突破是行业发展的常态，如果公司不能及时跟进苹果公司需求，或者短期内市场上出现了跨越式的技术突破而公司未能跟进，则公司与苹果公司之间的商业合作可能面临技术迭代的风险。

为充分提示风险，发行人在《招股说明书（申报稿）》之“第四节 风险因素”之“一、经营及研发风险”之“（六）与苹果公司之间商业合作的技术迭代风险”中披露如下：

“苹果公司作为国际顶级的消费电子品牌商，其产品以制造工艺难度大、精度要求高、设计领先性强等因素而著称。由于苹果公司的各类消费电子产品每隔一段时期均需要进行更新、升级换代，在新产品中除了使用苹果公司最新的芯片、软件等技术外，还会采用新的设计、工艺和物理特性（如防水防尘），相应的就会对设备供应商提出组装、检测等方面的技术迭代需求。

由于公司所处行业属于技术密集型行业，技术升级和突破是行业发展的常态，如果公司不能及时跟进苹果公司需求，或者短期内市场上出现了跨越式的技术突破而公司未能跟进，则公司与苹果公司之间的商业合作可能面临技术迭代的风险，进而影响公司业绩。”

**（三）补充披露报告期各期外购定制件的金额及占营业成本的比例，外购定制件用于自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的数量及占比、金额及占比**

根据公司提供的资料，公司报告期各期外购定制件的金额及占营业成本的比例，外购定制件用于自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的数量及占比、金额及占比如下：

单位：万元、万件

项目	2018 年度				2017 年度				2016 年度			
	营业成本	外购定制件数量	外购定制件金额	占比	营业成本	外购定制件数量	外购定制件金额	占比	营业成本	外购定制件数量	外购定制件金额	占比
自动化装配	88,267.10	360.96	19,392.18	21.97%	53,249.59	215.33	11,523.99	21.64%	31,952.39	90.03	4,617.57	14.45%
自动化检测	18,986.37	36.82	1,982.13	10.44%	26,619.83	71.37	3,678.00	13.82%	29,892.03	51.46	2,538.07	8.49%
治具及零配件	34,449.81	121.35	6,402.69	18.59%	24,407.39	108.60	5,860.01	24.01%	23,360.69	79.48	4,050.71	17.34%
智能工厂	3,283.81	1.33	87.39	2.66%	147.09	-	-	-	-	-	-	-
核心零部件	1,393.18	-	-	-	522.49	-	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>146,380.28</b>	<b>520.45</b>	<b>27,864.40</b>	<b>19.04%</b>	<b>104,946.40</b>	<b>395.30</b>	<b>21,062.01</b>	<b>20.07%</b>	<b>85,205.11</b>	<b>220.97</b>	<b>11,206.35</b>	<b>13.15%</b>

（四）补充披露报告期各期向苹果公司指定代工厂销售自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的金额及占比，其中分别应用外购定制件的金额及占比

根据公司提供的资料，报告期内，公司向苹果公司指定代工厂销售产品的金额及占比，其中分别应用外购定制件的金额及占比情况如下：

单位：万元、万件

项目	2018 年度				2017 年度				2016 年度			
	营业收入	占比	外购定制件	外购定制件占营业成本比例	营业收入	占比	外购定制件	外购定制件占营业成本比例	营业收入	占比	外购定制件	外购定制件占营业成本比例
自动化装配	23,282.51	37.62%	3,160.13	22.95%	5,685.32	14.41%	726.00	24.24%	8,709.57	25.46%	414.69	8.43%
自动化检测	387.05	0.63%	24.30	13.18%	6,897.76	16.95%	642.71	16.36%	5,765.98	16.86%	230.49	10.04%
治具及零配件	38,216.36	61.75%	2,902.39	13.51%	28,112.90	69.08%	3,284.19	20.46%	19,733.13	57.68%	1,547.19	13.10%
智能工厂	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
核心零部件	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>61,885.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,086.82</b>	<b>17.18%</b>	<b>40,695.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,652.90</b>	<b>20.25%</b>	<b>34,208.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,192.37</b>	<b>11.52%</b>

**（五）补充披露治具及配件毛利率大幅高于自动化装配设备的原因及合理性，与同行业可比上市公司及行业现状是否相符**

**1. 治具及配件毛利率大幅高于自动化装配设备的原因及合理性**

根据公司提供的资料，报告期内，公司的治具及配件产品主要为根据消费电子领域客户需求，实现特定功能，自主研发，并配套生产销售的。报告期内，治具及配件毛利率和消费电子领域自动化装配设备的毛利率对比情况如下：

类别	2018 年度	2017 年度	2016 年度
消费电子领域自动化装配设备	40.12%	45.09%	39.35%
治具及配件	46.28%	49.92%	43.31%

由上表可见，治具及配件的毛利率高于消费电子领域自动化装配设备，主要原因如下：

①公司治具及配件也是实现公司自动化装配设备实现功能的关键部件，再根据客户需求，融合公司多项专利和技术成果。在定价策略上，考虑到主要治具及配件的关键作用、设计研发定制化特点以及订单相对零散、金额及产品单价通常远低于自动化设备等因素，从经济性角度出发，公司报价时保持了相对较高的毛利率。②公司的自动化装配产品订单金额相对较大、产品单价较高，公司在报价时也会综合考虑利润绝对额、客户开拓、合作关系维系等因素，这也在一定程度上影响了自动化装配设备的毛利率。

综上所述，报告期内治具及配件的毛利率高于自动化设备的情况具有合理性。

**2. 与同行业可比上市公司及行业现状比较情况**

经查询同行业上市公司公开披露的信息，除赛腾股份披露了治具及配件的毛利率外，其他可比公司均未披露相关的财务信息。赛腾股份自动化设备及治具类产品毛利率与公司对比情况如下：

单位：万元

类别	2018 年	2017 年	2016 年
赛腾股份			
自动化设备	48.84%	49.13%	52.18%
夹治具	40.58%	47.68%	43.16%



博众精工	自动化设备(线)	40.39%	46.54%	45.60%
	治具及零配件	46.28%	49.92%	43.31%

报告期内，赛腾股份夹治具类产品毛利率低于自动化设备类，而公司治具及零配件毛利率高于自动化装配设备，这主要是不同公司治具类产品在工艺难度、技术水平及定价策略上存在差异导致的。

另外，报告期内公司治具及零配件毛利率与赛腾股份各年度间的变动趋势保持一致，即 2017 度毛利率上升，2018 年度毛利率下降的变动情况，符合行业变动的趋势。报告期 2016 年度及 2017 年度，公司与赛腾股份治具及配件的毛利率水平基本一致。2018 年度毛利率相比较为高，主要是因为公司 2018 年度各批订单订购量相对较大，能够实现批量生产，且管控到位，有效降低了成本。

因此，公司治具及配件毛利率高于自动化装配设备的情况符合行业的现状。

(六) 结合 2018 年向苹果公司销售自动化设备金额下降、向苹果公司指定代工厂以销售治具及配件为主且金额大幅上升的变化情况，分析并补充披露公司是否具备与苹果公司产品、苹果产业链相配套的持续研发、创新能力，对苹果公司及其指定代工厂销售的产品结构发生变化的背景和原因，与苹果公司及其指定代工厂的合作是否稳定、可持续

1. 公司主要向苹果公司销售自动化设备产品，向其 EMS 厂商销售夹治具、配件产品的背景、原因

报告期内，公司向苹果公司及其主要代工厂合计销售的产品结构情况如下：

单位：万元

年度	产品	苹果公司		代工厂	
		金额	占比	金额	占比
2018 年	自动化设备	112,782.49	95.00%	23,669.56	38.25%
	治具及配件	5,930.21	5.00%	38,216.36	61.75%
	<b>总计</b>	<b>118,712.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>61,885.92</b>	<b>100.00%</b>
2017 年	自动化设备	124,444.36	97.04%	12,583.08	30.92%
	治具及配件	3,799.17	2.96%	28,112.90	69.08%

	总计	128,243.52	100.00%	40,695.97	100.00%
2016年	自动化设备	90,878.45	99.29%	14,475.55	42.32%
	治具及配件	647.21	0.71%	19,733.13	57.68%
	总计	91,525.66	100.00%	34,208.69	100.00%

在苹果公司的产品实际生产过程中，对于易损耗的夹治具、配件等物料，由于实际使用方通常为替苹果公司代工生产的 EMS 厂商，考虑到其金额较小、数量较大且更换较为频繁，故由 EMS 厂商根据实际情况及时进行采购更有助于提高生产效率。同时，根据苹果公司物料管理政策，对于 1,000 美元以下的物料一般由 EMS 厂商负责采购，因为夹治具、配件等物料金额较低，故苹果公司一般交由 EMS 厂商负责采购。

因此，由于苹果公司的生产经营安排所致，公司向苹果公司指定代工厂以销售治具及配件为主。

2. 公司对苹果公司及其指定代工厂销售的产品结构发生变化的背景、原因
- 报告期内，公司对苹果公司及其指定代工厂销售的产品结构情况如下：

单位：万元

产品	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	交易金额	交易占比	交易金额	交易占比
自动化设备	128,023.66	70.89%	124,930.68	73.95%	98,712.03	78.51%
治具及配件	52,574.96	29.11%	44,008.81	26.05%	27,022.32	21.49%
总计	180,598.62	100.00%	168,939.49	100.00%	125,734.35	100.00%

由上表可见，2018 年公司向苹果公司及其指定代工厂销售自动化设备金额下降，销售治具及配件金额较大幅度上升。2018 年公司向苹果公司及其代工厂治具及配件的销售金额为 52,574.96 万元，较 2017 年增加了 3.06 个百分点。一方面，2018 年苹果公司主力产品 iPhone Xs/Xs Max/Xr 非大换代产品，其产品的外观、内部结构等物理特性较 2017 年主力产品 iPhone X 未发生显著变化，因此，在生产工艺方面，部分原有设备进行升级改造后即可满足苹果公司 2018 年主要产品的生产需求。在此背景下，苹果公司新采购自动化设备数量亦有所降低，在公司主要向苹果公司销售自动化设备产品的销售结构下，使公司向苹果公司的直接销售金额有所降低；另一方面，由于苹果公司 2018 年产品生产过程中设备升

级改造需求较大，相应的使其设备的夹治具、配件需求有了较大程度的提升，在公司主要向苹果公司指定的 EMS 厂商销售治具及配件产品的销售结构下，使公司向 EMS 厂商的销售金额有了较大幅度的增长。

### 3. 公司具备与苹果公司产品、苹果产业链相配套的持续研发、创新能力

苹果公司作为国际顶级的消费电子品牌商，以其严格、高效的供应链管理体系著称，会对供应商进行严格的考察和全面的认证，确保供应商的研发能力、生产规模、质量控制与快速反应能力、管理水平等都能达到认证要求，才会考虑与其建立长期的合作关系。

发行人与苹果公司的合作始于 2011 年。2011 年苹果公司在中国投资设厂并选取自动化设备类供应商时，对公司进行了充分的考察，其中国技术团队、美国技术团队及美国采购团队先后抵达发行人现场，对公司的研发能力、生产规模、装备水平、反应速度、质量控制体系及保密性等方面进行全面考察与评估。自此伊始，发行人与苹果公司建立了合作关系，并在不断服务客户的过程中升级、积淀自身技术和研发实力。公司的产品从最初的治具、半自动设备产品开始，随着技术水平、技术含量的不断提升，目前主要向苹果公司销售各类自动化设备产品。与此同时，公司自主研发的直线电机、电光源等核心零部件产品还成功应用于公司的生产的设备产品之中，并获得了苹果公司的认可。

在服务苹果公司等客户的过程中，公司积累了优良的口碑，已成为国内智能装备行业的领军企业之一。公司构建了完整的技术体系，拥有 1,131 项专利，其中发明专利 744 项，实用新型专利 342 项，外观设计专利 45 项，位居同行业公司前列。同时，公司产品的稳定性、设备良率以及公司的响应能力在与苹果公司持续的合作当中得到反复印证，充分说明了公司具备与苹果公司产品、苹果产业链相配套的能力。

此外，公司还建立了比较完善和高效的研发体系，引入了世界先进的 IPD 研发管理体系，储备了一批国内外顶尖的研发人才，形成了未来持续将客户产品理念快速转化为设计方案和产品的能力。

整体而言，2018 年公司向苹果公司销售金额下降、向苹果公司指定代工厂销售金额上升且主要销售产品为治具、配件产品，系苹果公司正常业务经营安排

下公司与其保持配套所致，非因公司因技术或服务等自身条件不能满足客户需求所致。同时，公司目前的技术实力、研发实力亦能充分保证公司与苹果公司产品、苹果产业链相配套。

综上，公司具备与苹果公司产品、苹果产业链相配套的持续研发、创新能力。

#### 4. 公司与苹果公司及其指定代工厂的合作是否稳定、可持续

(1) 苹果公司高度重视供应商结构的稳定性以确保产品及时交付和较高的产品生产质量

苹果公司处于消费电子行业，消费类电子行业的激烈竞争不仅表现在不同终端品牌厂商硬件产品和软件系统的先进性方面，还在很大程度上体现为整个产品供应链的竞争。国际顶级终端品牌厂商极其重视合格供应商的开发与维护，并在全球范围内寻找优秀的供应商为其提供产品和服务。

公司所销售的自动化生产设备及治具主要应用于电子产品的组装和测试生产阶段（FATP），该阶段直接关系到电子产品的质量、安全及用户体验，同时作为电子产品生产的最后一道关键工序，生产设备能否有效运行直接影响电子产品能否及时推向市场，因此苹果公司对该工序设置了非常严苛的管理制度。

苹果公司的供应商管理制度非常严格，供应商需要经过复杂、长期的认证过程（认证过程通常需要一年或更长的时间）。苹果公司对综合供应商的技术研发能力、规模量产水平、品牌形象、质量控制及快速反应能力等各因素进行全面考核和评估后方会确定引进供应商。因为苹果公司严格的准入制度，供应商考核需要投入较高的资源、成本，故一般情况下进入其产业链的供应商相对稳定，业务可持续性较强。

苹果公司对供应商的严格准入充分反映了其对产品质量、供应商稳定性的重视。出于对供应商提供产品的稳定性、质量及交付周期的考虑，苹果公司一般均会与相关经过筛选考核的供应商建立长期稳定的合作关系，对于较高技术实力及规模量产能力的供应商尤其如此。

(2) 紧密的合作模式保障了公司与苹果公司合作的可持续性

发行人与苹果公司的具体合作模式亦保障了双方合作的可持续性。具体而

言，发行人与苹果公司建立了较为紧密的合作关系，发行人在新产品的研发设计阶段便已介入相关的工作之中，充分了解苹果公司产品的生产工艺、技术要求，并与苹果公司持续沟通自动化设备的具体设计、生产方案，直至获得其认可。此后，还需要经过样机测试、小批量验证等环节后方可正式签署销售订单进行销售。具体情况如下：

A、设计方案：苹果公司在新产品研发设计阶段，向发行人提出实现产品批量生产所需设备的需求，发行人据此制作设计方案（DFM）并提交苹果公司技术团队，经双方多次沟通、讨论、修改，最终确定方案。

B、打样测试：发行人按照确定的设备设计方案生产样机，并送至苹果公司总部实验室或其指定的代工厂商，进行性能测试及验证，在过程中会因新产品设计的改变或设备功能测试具体情况进行多次修改（简称为 P1、P2、P3 等阶段，每一阶段周期在 1 个月左右），对应客户产品设计或者需求变更会出现设备样机的不断修改，最终会随着苹果公司产品设计的定型而最终确定设备基本规格及技术标准。

C、小批量验证：样机通过打样测试后，发行人按照苹果公司的要求将多台样机送至其代工厂商（如富士康）的生产线上，进行小规模量产测试，测试现场工作由各方人员共同完成，代工厂商及苹果公司根据产线上设备运行情况提出反馈，发行人进行修改提升，经多次测试阶段，最终通过工程验证测试（EVT 及 DVT）；为确保其电子产品按照预定的时间及质量推出市场，苹果公司建立起了一整套极其严苛的生产设备打样测试程序及评估系统，整个周期将持续 6 个月左右时间，经反复多次修改以保证设备完全达到量产标准，苹果公司人员全程参与并对最终验证结果负责。

D、签署订单：在进行打样测试及小批量验证的同时，发行人与苹果公司进行订单价格及份额的谈判，主要按照设备全部投入成本加计一定利润率的方式报价及议价，在通过小批量验证后双方签订正式销售订单。

自动化生产和检测设备是产品制造和质量测试的直接执行者，在产品生产体系中占有重要地位。由上述合作流程可见，为保障产品功能的可实现性、稳定性，苹果公司高度重视与自动化生产和检测设备厂商合作过程中的流程把控，也正是

因此，公司在新产品的设计研发阶段即已经充分介入，并随着与苹果公司反复讨论自动化设备设计方案和提供设备样机供客户进行试生产验证等流程的推进，双方的合作紧密度不断加强。通常在客户新产品批量生产前，公司就会开始与其磋商自动化设备的订单数量及金额。由此可见，公司与客户的合作深入、密切且具有较高黏性，双方已经形成相互依赖的合作关系。

(3) 已售出设备的技术维护、升级改造必须由公司负责，由此形成实质上的持续合作关系

公司销售的设备及治具应用于终端电子产品的生产过程中，具备高度定制化特征，随着终端产品的设计结构及功能需求变更会相应进行调整更新，下游消费电子行业产品的激烈竞争表现在技术的快速迭代发展及消费者需求的不断升级，因此各品牌厂商必须不断推出新品以保持自身市场竞争力，目前主流品牌厂商推出新品的周期通常在一年左右，不同批次产品之间均会存在一定的硬件设计及功能差异，即使在产品设计及功能未发生根本性变化的情况下，生产设备仍需要不断进行局部升级改造以适应新机型的生产要求，而对已使用设备的升级改造基本都是由原生产厂商完成。另外，作为一种高强度使用的生产性设备，其使用过程中常会出现正常的配件损耗及小部件故障，在这种情况下，仅有原生产厂商具备进行技术维护的能力。据此，由于已售出设备的技术维护、升级改造必须由原生产厂商负责，由此形成较为稳固的持续合作关系。

(4) 公司与主要客户及其主要 EMS 厂商建立了稳定、互信的合作关系

对于苹果公司而言，其主要负责前端产品设计和工艺设计，并不执行产品的终端生产，生产过程一般由国际知名的 EMS 厂商完成。终端品牌厂商要求富士康、和硕联合、纬创、广达等主要 EMS 厂商对其使用的自动化设备的良品率、操作体验、运行稳定性等进行反馈，该反馈结果是终端品牌厂商对自动化设备供应商进行考评的一项重要依据。因此非标自动化设备供应商的产品既要满足终端品牌厂商的技术需求和工艺需求，也要注重提升主要 EMS 厂商的用户体验，新进竞争对手想要取得终端品牌厂商和 EMS 厂商的认可需要付出长时间努力。经过长期合作，博众精工与终端品牌厂商及主要 EMS 厂商均建立了稳定、互信的合作关系，公司的主要产品得到了终端品牌厂商和 EMS 厂商的一致认可，在行

业内建立了良好的口碑。公司与主要客户及其主要 EMS 厂商建立的稳定、互信的合作关系有助于促进公司与苹果公司合作的稳定性。

综上，公司具备与苹果公司产品、苹果产业链相配套的持续研发、创新能力，公司与苹果公司及其指定代工厂的合作稳定、可持续。

**（七）补充披露“根据公司了解，公司所销售的自动化组装设备占苹果公司采购的整机自动化组装设备的比例近 50%；公司所销售的设备占蔚来汽车采购的换电站相关设备的比例超过 80%”的数据来源；如不具备公信力，请删除，避免对投资者形成误导**

相关数据系公司结合与客户合作过程中所了解信息及自身判断所作出的估算，目的在缺乏权威行业调查数据的基础上反映公司产品所占比例。鉴于相关数据为公司估算数据，公司已在《招股说明书（申报稿）》中删除相关表述。

**（八）结合苹果一季度出货量下滑 30%，苹果产业链上市公司如蓝思科技、歌尔股份 2018 年度净利润大幅下滑，苹果公司收入结构中硬件产品尤其是苹果手机与 App Store、Apple Pay、云服务此消彼长的变化趋势，发行人向苹果公司及其代工厂仅销售设备和治具的现实等情况，进一步分析并披露苹果公司相对于发行人而言本身是否发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响，对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，并作重大事项提示**

IDC 在 2019 年第一季度的智能手机跟踪报告中显示，2019 年第一季度苹果公司的 iPhone 产品出货量同比下降 30.20%。根据苹果公司 2019 年第一季度财务报告，苹果公司 2019 年第一季度 iPhone 产品实现收入 310.51 亿美元收入，较 2018 年同期下降 17.33%。可见，产品价格的上升一定程度上抵消了苹果公司 iPhone 产品销售数量下降的影响。

在苹果公司供应链上，产业链不同位置的公司受到苹果公司产品销量下降的影响不同。如蓝思科技、歌尔股份等苹果公司产业链上市公司主要为苹果公司提

供前后盖玻璃、微型扬声器/受话器等产品，直接用于苹果公司产品之上，与苹果公司产品的销售数量有较为严格的配比变化关系，其 2018 年净利润大幅下降，受到苹果公司产品销售数量下降的影响较大。

公司主要向苹果公司提供自动化检测设备、自动化组装设备、生产治具及配件等产品，用于苹果公司各类产品的生产过程之中，在以下几方面因素的作用下，近期苹果公司的销量下降及收入结构变化不会对公司经营产生重大不利影响：

1. 苹果公司自动化设备采购量与其产品销量无严格的配比关系

根据 IDC 的统计数据，尽管苹果公司 iPhone 产品销量下降较大，但据其估计，2019 年第一季度，苹果公司 iPhone 出货量仍然超过了 3,600 万台，销售数量仍然较大。同时，苹果公司主力产品 iPhone Xs/Xs Max 定价较高，较高的产品利润率使苹果公司即便在销量未达预期的基础上仍然有着较高的盈利以支撑其大规模的设备投入。

自动化设备主要用于苹果公司的各类产品生产过程中，苹果公司的设备投入与其产品销量无严格的配比关系。一方面，为保障产品推出后的产量水平，苹果公司在产品推出之前即会根据其预期产品销量订购设备产品，因此，相关的设备销量主要取决于苹果公司的销售预期，其最终产品实际销售情况不能准确反映其设备的真实采购水平；另一方面，尽管销量未达预期，但苹果公司 iPhone 产品的销售规模仍然较大，为了保障产品生产的经济性和及时应对突然的需求上升，苹果公司仍需保有一定规模的自动化设备。此外，产品销量的下降首先影响的是自动化设备的开工时间/利用率，其后才会影响其设备使用量，因此，苹果公司 iPhone 产品的销量未达预期不会直接的影响到其设备的采购量。

2. 近期苹果公司的 iPhone 产品销量未达预期主要系其定价过高所致，苹果公司核心竞争力未发生重大不利变化

按照苹果公司两年对产品进行一次大换代的销售策略，2018 年其主力产品 iPhone Xs/Xs Max/Xr 非大换代产品，其产品的外观、内部结构等物理特性未发生显著变化，在硬件设计及功能创新上提升程度不大，因此，按照以往的市场反响来看，2018 年其手机出货量即不会较 2017 年有大幅增长。



同时，在产品硬件设计及功能创新提升程度不大的情况下，2018 年苹果公司继续对其 iPhone Xs/Xs Max/Xr 产品采取了涨价的定价策略，苹果公司 2017 年度 iPhone 产品最高端机型在定价提高了 20% 以上的基础上，2018 年度继续较大幅度的提高了产品定价，最高端机型涨幅超过 30%，两款核心产品（iPhone Xs/Xs Max）的旗舰配置机型定价甚至突破了 1 万元/台。因此，由于涨价幅度较大，一定程度上限制了市场对其产品的需求释放，从而使其产品销售量受到了一定程度的抑制。

尽管受定价策略的影响，苹果公司 iPhone 产品销售未达预期，但是从苹果公司的核心竞争力来看，其核心竞争力未发生重大不利变化。具体而言，苹果公司的核心竞争力体现在其一流的工业设计和技术实力、强大的资源整合与运营管理能力、杰出的市场营销能力和极具用户粘性的生态体系。

#### ①苹果公司技术积累仍然处于世界顶尖水平

从工业设计和技术实力而言，苹果公司是智能手机行业内唯一一家具备自研 CPU、GPU、性能控制器、神经网络单元、ISP 等核心组件的厂商，该等组件研发难度极高，对相关公司的技术能力要求苛刻。苹果公司在 2018 年实现了 CPU、GPU、性能控制器、神经网络单元、ISP 等核心组件的自主研发，不仅充分说明了其技术水平仍处于行业最顶级的水平，也说明了其技术仍在不断的升级迭代。

另外，苹果公司自研的 SOC（A12 Bionic 处理器）代表了苹果公司在 2018 年技术实力，其运算能力大幅度的领先于其他手机厂商产品，单核、多核运算能力均有明显优势，苹果公司自研的 A12 Bionic 处理器作为世界首款商用的 7nm 工艺制程的芯片，展示出了业界领先的性能和执行效率，充分印证了苹果公司仍然是智能手机行业内最具备技术实力的企业。

#### ②苹果公司供应链囊括了众多全球知名企业

苹果公司强大的资源整合与运营管理能力体现为其严格、高效的供应链管理体系。通过多年的优化，苹果公司与供应链各级企业构建了良好的经营生态，形成了良性、互利共赢的合作关系，构建了强大的供应链壁垒。与苹果公司良好的合作关系吸引各行各业优秀的厂商产能不断向其集中，从 2019 年度苹果公司 200 强供应商名单可见，苹果公司供应链仍然囊括了众多全球知名企业。此外，苹果

公司供应链未发生重大不利状况，其供应链竞争优势仍然较为显著。

### ③强大的品牌价值继续支撑苹果公司市场营销

作为《福布斯》杂志最有价值品牌评选中连续 8 年排名第一的公司，苹果公司形成了强大的品牌价值优势。强大的品牌价值是支撑苹果公司成功进行大规模市场营销的重要因素。根据 Brand Finance 于 2019 年 2 月发布的《2019 年全球最具价值品牌年度报告》，苹果公司仍然与亚马逊、谷歌位居全球前三。因此，苹果公司的品牌价值优势仍然显著。

### ④苹果公司构建的生态体系在业内仍有着极高的用户粘性

尽管苹果公司所销售的 iPhone、iPad、iMac 等多种硬件产品在消费电子市场取得了极大的成功，但是苹果公司自身未将其定义为硬件公司。苹果公司创始人史蒂夫·乔布斯认为苹果是一家软件公司。基于此，苹果公司的硬件产品是作为其软件产品、技术服务的载体而存在，因此，与其他硬件公司不同，苹果公司高度重视软件，重视软件与硬件的结合，苹果公司除了打造了 iPhone、iPad、iMac 等多种硬件产品外，还构建了以 iOS、OS X 为基础的生态体系。

基于苹果公司从底层软件技术即开始适配其自身的硬件产品，苹果公司的 iPhone、iPad、iMac 等产品最终体现在终端用户体验上就是有着较强的运行流畅性、稳定性和个人信息安全性，从而相关产品有着极高的用户粘性。同时，苹果公司还构建了 App Store 应用商店，目前已成为了最安全、应用数量最多的第三方软件获取途径。

截至目前，消费电子领域内仍然没有厂商能够达到与苹果公司同等的软硬结合程度，也没有厂商构建出可替代苹果公司 iOS、OS X 生态体系的产品。

因此，整体而言，苹果公司各项核心竞争力所形成竞争优势仍然显著，苹果公司销量的一定回调并不代表苹果公司技术能力等核心竞争能力的长期性减弱，其影响时间有限。同时，根据 Counterpoint Research 最新出具的报告显示，在高端机市场苹果公司仍以 51% 的占有率高居榜首，亦印证了苹果公司在行业内仍然具备较强的竞争力。

### 3. 作为苹果公司核心自动化设备供应商，受到苹果公司销量未达预期的影

响有限

尽管苹果公司近期销售收入较 2018 年同期有所下降, 但通过其 2019 年第一季度财务报告可见, 其全部产品销售规模仍然超过了 580 亿美元 (折合 3,924.92 亿人民币, 2019 年 5 月 7 日), 在消费电子领域, 苹果公司仍然是盈利能力最顶尖的公司。根据市场调研机构 Counterpoint 发布的 2018 年全球智能手机品牌的利润分布情况, 在 2018 年二季度苹果公司依然占据了全球手机市场 62% 的利润。尽管最新调研数据尚未公布, 但仍可预计苹果公司在 2019 年仍将占据全球手机市场的大部分利润, 苹果公司所具备的较高盈利水平保证了其供应链仍然是全球最具价值的供应链。

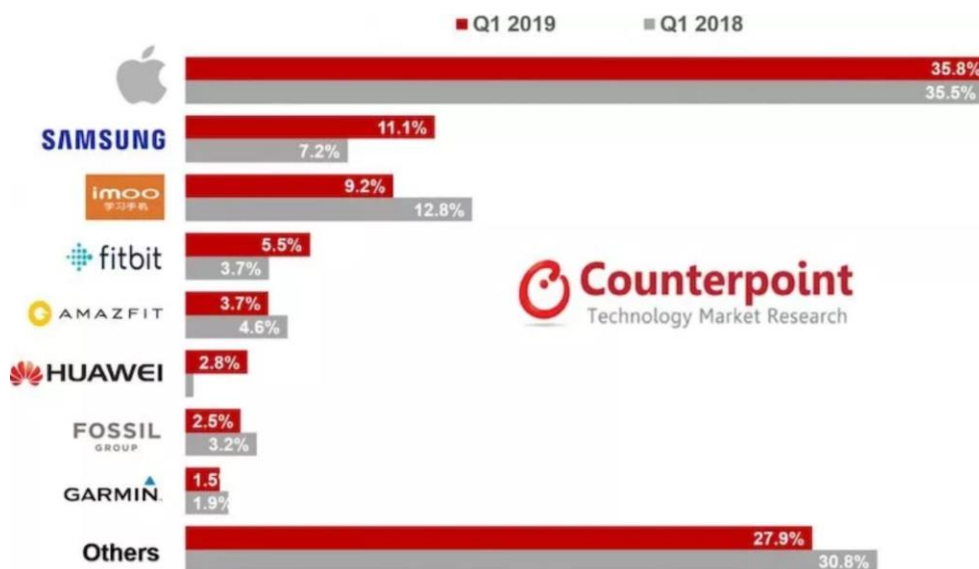
由于苹果公司销售规模较大、盈利水平较高, 其相应的采购规模也较大, 因此, 公司产品销售规模在其中仍有较大的成长空间。在此背景下, 作为苹果公司在整机产品的组装与测试生产阶段 (FATP, Final Assembly Test & Package) 国内销售规模最大的自动化组装设备供应商, 在长期与苹果公司的合作过程中, 公司的技术能力、响应能力、产品质量等均得到了苹果公司及其 EMS 厂商的广泛认可, 公司是苹果公司唯一一家在公司官网作为范例进行介绍的自动化设备供应商。因此, 公司是苹果公司的核心自动化设备供应商, 在苹果公司的自动化设备采购过程中, 公司的产品具备一定的优先性。

基于此, 由于苹果公司的自动化设备采购需求较大, 故即便在苹果公司销量未达预期的环境下, 公司仍存在较大的产品销售空间, 同时, 作为苹果公司核心自动化设备供应商, 公司产品销售具备一定的优先性。因此, 整体而言, 苹果公司销量未达预期对公司的直接影响有限。

4. 公司产品覆盖苹果公司多个产品, 对冲了 iPhone 产品销售未达预期的不利影响

公司目前所销售的设备及治具已应用于苹果的手机、手表、无线耳机等多种产品, 与苹果公司的合作几乎覆盖其全部终端产品部门。

根据 Counterpoint Research 的数据显示, 苹果公司目前在智能手表行业中已经占据了 35% 的市场份额, 较第二名的三星手表高 24%。可见, 目前苹果公司在可穿戴设备或智能手表领域已经形成了绝对优势的地位。



同时，根据苹果公司最新财务数据，苹果公司的 Apple Watch 还处于迅速增长阶段，各年间均保持了较快的增长速度。

与此类似，平板电脑方面，根据 Strategy Analytics 估计，苹果公司在 2018 年第四季度共售出 1,450 万台 iPad，较 2017 年第四季度增长约 10%。同时，苹果公司继续引领全球平板电脑市场，iPad 仍然是最受欢迎的平板电脑，根据 IDC 公司数据，2018 年苹果公司的 iPad 产品市场占有率为 29.20%，较第二名的三星平板电脑高 14%。

其次，苹果公司近年来推出的无线耳机 AirPods 产品表现亦非常突出，根据 Counterpoint Research 的最新调查报告，在 2018 年第四季无线耳机 1,250 万的出货量中，AirPods 就占据了 60% 的份额。

此外，作为苹果公司重要的合作伙伴，公司还在苹果公司的帮助下积极布局，致力于成为上游零部件领域（如外壳、显示屏等）的自动化设备供应商。目前公司开拓情况良好，该等核心部件领域不仅为苹果公司提供产品，也为其他终端客户提供产品，将成为公司未来继续成长的有利增量。

整体而言，苹果公司的新兴业务领域均取得了较为明显的竞争优势，并保持了较为良好的增长态势。同时，公司在苹果公司的帮助下还积极拓展苹果公司供应链上的多项核心部件领域，且开拓情况良好。公司的自动化设备产品应用于该等产品的生产，一定程度上对冲了 iPhone 产品销售未达预期的不利影响。

5. 由于苹果公司 App Store、Apple Pay、云服务等服务的独占性，苹果公司收入结构变化有利于苹果公司竞争力的保持

如前所述，苹果公司的核心竞争力之一在于其除了领先的硬件产品外，还构建了难以替代的软件生态。具体而言，在软件方面苹果公司形成了以 iOS、OS X 为主的生态系统平台、围绕 App Store 产生的应用平台和数据平台。

由于苹果公司垂直一体化的经营战略影响，苹果公司的 iOS、OS X、App Store 等软件产品不能用于其他公司的硬件产品。也正是基于此，苹果公司的诸多软件服务不会对自身的硬件产品产生挤出效应，相反，苹果公司软件服务竞争力的提升有利于其提高用户留存率、提高硬件产品对用户的粘性，形成真正意义上的生态捆绑。

具体而言，硬件产品只为用户提供了最基础的使用体验，而真正影响终端用户使用体验的是硬件产品背后的应用生态服务。因此，对于苹果公司而言，如 iPhone 一类的硬件产品作为容器存在，作为其所能提供的应用生态服务的展示平台。目前，苹果公司的 iOS 已成为了市场上最优秀的手机操作系统之一，其安全性、流畅性、易用性等诸多特性处于行业领先地位，同时，苹果公司的 App Store 服务亦已经成为了市场上最大的第三方应用分发平台。iOS、App Store 等应用生态的优质体验大幅增强了用户对苹果公司硬件产品的依赖，形成了对用户的深度捆绑。

根据 IDC 统计数据，2018 年全球智能手机出货量为 14.049 亿台，同比下滑 4.1%，目前的智能手机市场已发展为存量竞争的市场。对于智能手机制造商而言，如何在创新进入瓶颈期、用户换机需求放缓的现实下，增强用户粘性，同时实现不断的收入增长，以获取更多资源谋求创新突破从而从现有的竞争中突围已成为业内厂商首要考虑的问题。

苹果公司在原有的 iTunes、App Store、Apple Music、iBooks、iCloud 等一系列软件服务之外，再度推出 Apple News+、Apple Card、Apple Arcade、Apple TV+ 等一系列服务包，大力发展服务业务，即其为了应对当前的市场竞争环境所作出重要举措。在苹果巨大用户基数和较高付费意愿的现实下，该举措将进一步提升苹果公司的服务收入，从而增强终端产品的用户粘性，形成对用户更为深度的捆

绑。

从苹果公司 2019 年第一季度的财务数据来看，其服务业务收入较 2018 年同期增长了 16.24%，反映出苹果公司的策略已产生了一定的作用。

综上，考虑到苹果公司 App Store、Apple Pay、云服务等服务仅供其硬件产品使用，具有较强的独占性，其服务收入的增长不仅反映了苹果公司收入结构的变化，也同时反映了在存量竞争的市场环境下苹果公司所采取的竞争策略。随着苹果公司服务业务的顺利开展，将有利于其硬件产品对用户更为深度的捆绑，从而增强终端产品的用户粘性，助力其市场竞争。

对于公司而言，苹果公司客户粘性的提高将有利于保障苹果公司终端产品销售的稳定，而公司的自动化设备、治具产品主要用于苹果公司终端产品的组装和检测。因此，苹果公司服务业务的不断提升亦有利于保障公司产品的销售。

6. 公司利用自身技术优势不断挖掘新领域，将增强公司的持续经营能力，有助于降低苹果公司业务波动的影响

对于公司服务的众多 EMS 厂商而言，随着人力成本压力的日益增高，其机器替代人力的重要性不断加强，公司利用丰富的自动化装备经验开发了标准机器人与装备联机搬运设备，能有效提高 EMS 厂商客户生产效率，降低人力成本。例如，公司为广达开发的自动化设备产品已通过验证，获得了广达较好的评价。大型 EMS 厂商的机器人换人计划的市场空间巨大，公司目前已取得了较为实质的进展，随着 EMS 厂商的机器人换人计划的不断推进，将有利于促进公司的业务不断成长。

其次，随着 5G 网络的引入，有效切合了传统制造企业智能制造转型对无线网络的应用需求，能满足工业环境下设备互联和远程交互应用，将有效拉动市场对智能制造的需求。在智能制造生产场景中，需要自动化设备有自组织和协同的能力来满足柔性生产，未来预计将带来自动化设备的需求快速增长。公司正在紧密推动与 5G 核心部件接收器等部件提供商的合作，随着合作的推进和市场需求的增加，亦将有效带动公司业务的增长。

据前瞻产业研究院发布的《无人驾驶汽车行业发展前景预测与投资战略规划

分析报告》报告显示，2016 年全球无人驾驶汽车市场规模为 40 亿美元，到 2018 年全球无人驾驶汽车市场规模达到了 48.2 亿美元，到 2021 年，预计全球无人驾驶汽车市场规模将达 70.3 亿美元。公司亦积极布局自动驾驶领域，目前正在与多家国际型企业积极接洽，为公司的长期发展积极布局。

因此，公司充分利用自身多年的技术积累，不断挖掘新领域，为公司的未来发展布局，将增强公司的持续经营能力，有助于降低苹果公司业务波动的影响。

综上所述，苹果公司 iPhone 产品在 2019 年第一季度出货量同比下降主要系其产品非大换代产品同时产品定价过高所致，苹果公司自身的核心竞争力未发生重大不利变化。其次，考虑到公司作为自动化设备供应商与苹果公司产品销量无严格的线性关系，且公司产品已应用于苹果公司多项增长良好的新兴产品的生产之中，一定程度上对冲了 iPhone 产品销售未达预期的不利影响，整体而言，公司作为苹果公司核心自动化设备供应商，受到苹果公司销量未达预期的影响有限，苹果公司暂时性的销量下降不会对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响，亦不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

但是，如果苹果公司未来的产品设计、功能特性不能够获得终端消费者的认可，或者苹果公司的营销策略、定价策略等经营策略出现失误且在较长时间内未能进行调整，则可能对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。为充分提示风险，发行人在《招股说明书（申报稿）》之“第四节 风险因素”之“一、经营及研发风险”之“（七）重要客户苹果公司经营情况的风险”与“重大事项提示”之“九、特别提醒投资者关注公司及本次发行的以下风险”中披露如下：

“报告期内苹果公司及其指定 EMS 厂商销售收入占公司当期营业收入的比例分别为 81.10%、84.84% 和 71.74%，占比较高，苹果公司为公司的重要客户。

2018 年以来，受产品非大换代产品同时产品定价过高影响所致，苹果公司的 iPhone 产品销售情况未达预期。鉴于苹果公司的工业设计和技术实力、资源整合与运营管理能力、市场营销能力和生态体系等核心竞争能力未发生重大不利变化，公司作为自动化设备供应商与苹果公司产品销量也无严格的线性关系，且公司产品已应用于苹果公司多项增长良好的新兴产品的生产之中，一定程度上对冲了 iPhone 产品销售未达预期的不利影响，整体而言，公司作为苹果公司核心

自动化设备供应商，受到苹果公司销量未达预期的影响有限，苹果公司暂时性的销量下降不会对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响，亦不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

但是，如果苹果公司未来的产品设计、功能特性不能够获得终端消费者的认可，或者苹果公司的营销策略、定价策略等经营策略出现失误且在较长时间内未能进行调整，则可能对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。特提请投资者关注公司重要客户苹果公司经营情况所引致的经营风险。”

综上，本所律师认为，1) 公司客户集中度水平与行业情况相符，客户集中度较高具有行业普遍性；2) 得益于公司良好的客户基础，公司的技术开发工作紧跟国际先进技术发展趋势，同时，公司的技术能力和与客户的合作模式亦充分保障了公司能够及时进行技术升级迭代，整体而言公司与苹果公司之间的商业合作技术迭代的风险较低；为充分提示风险，公司披露了与苹果公司之间商业合作的技术迭代风险；3) 发行人已补充披露报告期各期外购定制件的金额及占营业成本的比例，外购定制件用于自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的数量及占比、金额及占比；4) 发行人已补充披露报告期各期向苹果公司指定代工厂销售自动化装配设备、自动化检测设备、治具及配件的金额及占比，其中分别应用外购定制件的金额及占比；5) 治具及配件毛利率大幅高于自动化装配设备的原因具有合理性，与同行业可比上市公司及行业现状相符；6) 公司具备与苹果公司产品、苹果产业链相配套的持续研发、创新能力，公司与苹果公司及其指定代工厂的合作稳定、可持续；7) 公司已在《招股说明书（申报稿）》中删除相关表述；8) 公司作为苹果公司核心自动化设备供应商，受到苹果公司销量未达预期的影响有限，苹果公司暂时性的销量下降不会对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响，亦不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。但是，如果苹果公司未来的产品设计、功能特性不能够获得终端消费者的认可，或者苹果公司的营销策略、定价策略等经营策略出现失误且在较长时间内未能进行调整，则可能对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。为充分提示风险，公司已补充披露了重要客户苹果公司经营情况的风险，并作重大事项提示。

## 二、 反馈意见第 3 条



请发行人：（1）进一步分析并披露香港乔岳在发行人业务体系中的定位和作用；（2）补充披露香港乔岳设立时是否履行境外投资审批、外汇登记程序，报告期内是否始终受到政府主管部门有效监管，是否规范运行；（3）补充披露报告期内香港乔岳采购、销售的交易内容、数量、金额、价格、定价依据，购销价格是否公允，报告期各期净利润大幅波动的原因；（4）补充披露香港乔岳企业所得税税率为零的原因，所适用的香港特别行政区税务相关规定，逐条分析并披露是否符合该等规定，报告期各期香港乔岳是否向香港税务局申报交易、收入、利润情况，是否取得香港税务局的确认；如不适用或不符合企业所得税税率为零的规定，测算并披露对报告期内经营成果和相关财务指标的影响；（5）报告期内香港乔岳未向发行人分红的原因，发行人取得香港乔岳分红是否应当缴纳税款，发行人是否已按母公司适用的税率计提相关税负，香港乔岳报告期各期末未分配利润金额，留存未分配利润的具体使用安排，香港乔岳章程性文件是否包含强制分红条款，以保证发行人有足够的分红能力实现投资者回报。

请保荐机构和发行人律师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）核查香港乔岳设立时未办理境外投资项目核准或备案手续是否构成重大违法行为，是否影响香港乔岳的依法设立、合法存续，是否存在受到行政处罚的法律风险，是否影响香港乔岳作为发行人海外销售平台开展业务，并发表明确核查意见，说明发表核查意见的依据。

经查阅香港乔岳设立及存续期间履行的境外投资审批、外汇登记程序相关证明/确认文件；POON,SUM&CHENG SOLICITORS&NOTARIES 出具的境外法律意见书；报告期内香港乔岳采购、销售的交易内容、数量、金额、价格、定价依据等；与香港税务师进行了讨论，并查阅了《香港税务条例》及释义和相关案例；取得香港乔岳的2016年度及2017年度的纳税申报文件；取得了发改委的关于《博众精工科技股份有限公司境外投资事项的情况说明》复函并进行了电话咨询，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

#### （一）进一步分析并披露香港乔岳在发行人业务体系中的定位和作用

香港乔岳定位于发行人的海外销售及相关贸易平台，主要功能为承接公司海

外客户订单并转交境内公司生产，境内公司完成生产后销售给香港乔岳并由香港乔岳销售给终端海外客户。

**(二) 补充披露香港乔岳设立时是否履行境外投资审批、外汇登记程序，报告期内是否始终受到政府主管部门有效监管，是否规范运行**

**1. 香港乔岳设立时履行的境外投资审批、外汇登记程序**

**(1) 商务主管部门**

2015年12月25日，发行人就设立香港乔岳取得江苏省商务厅颁发的境外投资证第N3200201501119号《企业境外投资证书》，设立方式为“新设”，中方投资总额为64.5万美元。

2017年11月27日，因发行人整体变更导致名称变化，江苏省商务厅换发了境外投资证第N3200201700632号《企业境外投资证书》，载明香港乔岳的中方投资主体名称由“苏州博众精工科技有限公司”变更为“博众精工科技股份有限公司”，中方投资总额仍为64.5万美元。

**(2) 外汇登记部门**

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）和《直接投资外汇业务操作指引》（以下简称“操作指引”），境内机构在以境内外合法资产或权益（包括但不限于货币、有价证券、知识产权或技术、股权、债权等）向境外出资前，应到注册地银行申请办理境外直接投资外汇登记。银行通过外汇局资本项目信息系统为境内机构办理境外直接投资外汇登记手续后，境内机构凭业务登记凭证直接到银行办理后续资金购付汇手续。

根据《业务登记凭证》和国家外汇管理局网上服务平台（ASone）系统显示，发行人已通过交通银行股份有限公司吴江经济开发区支行就境外投资香港乔岳办理资金购付汇手续，其境外投资外汇登记编号为FC2016062815。

**(3) 发改部门**

根据设立香港乔岳时适用的《境外投资项目核准和备案管理办法》（中华人

民共和国国家发展和改革委员会令第9号，以下简称“9号令”），“中华人民共和国境内各类法人以新建、并购、参股、增资和注资等方式进行的境外投资项目，以及投资主体以提供融资或担保等方式通过其境外企业或机构实施的境外投资项目”需要办理发改委备案或核准手续。根据9号令要求，发行人应就设立香港乔岳的境外投资事项办理境外投资备案手续。但上述规定在实际执行过程中存在监管差异，香港乔岳并非从事固定资产投资项目，因而发行人设立香港乔岳时并未办理主管发改委备案手续。

2019年4月，发行人向主管发改委提交了《关于博众精工科技股份有限公司境外投资事宜的请示》，就香港乔岳境外投资的相关情况向吴江区发改委和苏州发改委（以下简称“主管发改委”）进行了汇报和说明，主管发改委于《关于博众精工科技股份有限公司境外投资事项的情况说明》中复函确认表示不能补办手续，但未对发行人作出行政处罚。此外，根据电话咨询主管发改委获知，考虑到境外投资法规政策的变化、衔接，地方发改委的监管实践中，并未有就非固定资产投资类境外设立公司行为未办理发改委备案登记事宜作出过行政处罚决定的过往记录。

因此，香港乔岳设立时已履行主管商务部门备案及外汇登记等境外投资监管程序，香港乔岳设立时未能履行发改委备案事宜导致香港乔岳被处罚的风险极低，未能履行发改委备案事宜不构成发行人及香港乔岳的重大违法违规行为。

## 2. 报告期内是否始终受到政府主管部门有效监管，是否规范运行

如前所述，报告期内香港乔岳始终受到境外投资主要监管机构商务部主管部门及外汇主管部门的有效监管。此外，发行人已于2019年4月将香港乔岳的未办理备案的相关情况告知主管发改委，发行人主管发改委已获知上述情况，未因该等情形作出处罚决定。

根据 POON,SUM&CHENG SOLICITORS&NOTARIES 于2019年1月8日出具的境外法律意见书，香港乔岳为依照香港法律合法设立、有效存续的公司。

综上，本所律师认为，除未履行境外投资发改委备案手续外，香港乔岳设立时已履行主管商务部门备案及外汇登记等境外投资监管程序，报告期内香港乔岳始终受到境外投资监管部门的有效监管，且规范运行。

(三) 补充披露报告期内香港乔岳采购、销售的交易内容、数量、金额、价格、定价依据，购销价格是否公允，报告期各期净利润大幅波动的原因；

1. 报告期内香港乔岳采购、销售的交易内容、数量、金额、价格

(1) 报告期内，香港乔岳采购的产品、数量、金额、价格情况如下：

单位：件、台、万元

内容	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格
自动化设备	6,837	105,792.12	15.47	5,772	123,919.86	21.47	4,410	88,367.66	20.04
治具及配件	9,860	5,698.37	0.58	6,611	3,628.98	0.55	277	3.00	0.01

报告期内，香港乔岳销售的产品、数量、金额、价格情况如下：

单位：件、台、万元

内容	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格
自动化设备	6,837	112,887.33	16.51	5,772	124,999.80	21.66	4,410	90,558.63	20.53
治具及配件	9,860	6,033.26	0.61	6,611	3,947.54	0.60	277	9.00	0.03

(2) 报告期内香港乔岳定价依据，购销价格的公允性

报告期内，香港乔岳销售价格依据苹果订单价格确定，价格公允。香港乔岳采购价格依据其业务内容并确保正常运营前提下，每年保留 1%-4%左右的利润为目标确定采购价格。该水平系根据普华永道从 OSIRIS 数据库选取的从事相似业务的非受控企业组成可比公司样本并参考可比样本的平均利润率区间而确定，价格公允。

(3) 报告期内各期香港乔岳净利润大幅波动的原因

① 单体财务报表（原币）

报告期内，香港乔岳单体财务报表（原币）主要财务数据如下：

单位：万美元

科目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	17,752.67	19,144.05	13,486.69
营业成本	17,071.98	18,596.35	13,336.19
毛利率	3.83%	2.86%	1.12%
期间费用	3.50	12.66	16.19
净利润	677.18	535.04	134.31
净利率	3.81%	2.79%	1.00%

从单体财务报表（原币）上看，香港乔岳各期净利润率均在 1%-4%之间，符合发行人设定的在香港乔岳设定的利润留存目标。报告期期内净利润的水平并未出现明显大幅波动的情况。

## ②单体折算报表（人民币）

报告期内，用于编制合并报表的香港乔岳单体折算报表（人民币）的主要财务数据如下：

单位：万元

科目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
	人民币	人民币	人民币
营业收入	118,919.79	128,946.63	90,567.19
营业成本	111,489.92	127,547.61	88,369.94
期间费用	23.43	85.30	108.70
净利润	9,999.66	-1,660.36	1,551.62

从单体折算报表（人民币）上看，香港乔岳人民币报表的净利润波动较大，主要原因系：（1）受外汇汇率折算影响，2016 年、2017 年和 2018 年分别产生外币报表折算差额-1,154.50 万元、2,126.10 万元和-1,788.35 万元；（2）香港乔岳采用香港会计准则，与发行人采用的会计政策不一致，未对应收账款计提坏账准备，因此对香港乔岳的会计报表进行了必要的调整，2016 年、2017 年和 2018 年分别计提资产减值损失 536.92 万元、2,974.08 万元和-2,593.23 万元。因此，经调整和折算后，香港乔岳的单体折算报表（人民币）的净利润变动较单体财务报表（原币）有所增大。由于上述影响，报告期内用于编制合并报表的香港乔岳人民币报表净利润出现了大幅波动。

因此，报告期各期香港乔岳净利润大幅波动是由于合并报表编制引发。

(四) 补充披露香港乔岳企业所得税税率为零的原因，所适用的香港特别行政区税务相关规定，逐条分析并披露是否符合该等规定，报告期各期香港乔岳是否向香港税务局申报交易、收入、利润情况，是否取得香港税务局的确认；如不适用或不符合企业所得税税率为零的规定，测算并披露对报告期内经营成果和相关财务指标的影响；

1. 香港乔岳企业所得税税率为零的原因

根据《香港特别行政区税务条例》有关规定，香港公司所得税为“利得税”，并根据地域来源性原则征收。若企业业务在香港本地产生，企业需按利润的16.5%缴纳利得税；若企业以离岸方式进行运营，所有业务均不在香港本地产生，则所产生利润无需缴纳利得税。

香港乔岳定位于公司的海外销售及相关贸易平台，主要功能为承接公司海外客户订单并转交境内企业生产后销售给公司海外客户。因此，结合香港乔岳业务经营情况、《香港特别行政区税务条例》的有关规定以及过往法庭案例判断香港乔岳所产生的贸易收入及利润并不产生或来自香港，香港乔岳符合离岸申报的规定。

2. 适用香港特别行政区税务相关规定和符合情况，逐条分析并披露是否符合该等规定

香港是按“地域来源原则”以征收利得税。根据《香港税务条例》第14条（以下简称“税例第14条”），只有源自香港的利润才须在香港课税，而源自其他地方的利润则不须在香港缴纳利得税。

根据香港税务局《税务条例释义及执行指引第21号——利润来源地》（以下简称“条例指引第21号”）的规定，在评定香港公司从事商品或货物买卖交易所得利润的来源地时，香港税务局所依据的一般原则如下：

①如有关买卖合约在香港达成，所得利润须在港课税。②如有关买卖合约在香港以外的地方达成，所得利润不须在港课税。③如购买合约或售卖合约其中一项在香港达成，则初步的假设是所得利润须完全在港课税，并考虑各项情况，以

确定利润的来源地。④如果是销售予一名香港顾客（包括海外买家在香港的采购办事处），有关的销售合约通常会视作在香港达成。⑤如商品或货物是向香港供货商或制造商购买，有关的购货合约通常会视作在香港达成。⑥如有关人士不须离开香港，而是在香港透过电话、传真等方式，达成买卖合同，则有关合约会视作在香港达成。⑦有关的购货和销售合约固然重要，但必须考虑产生贸易利润的全部运作，以确定利润的来源地。

综合前述标准，与香港乔岳的业务比对情况如下：

序号	相关标准	香港乔岳基本情况
1	产品在何处采购	香港乔岳通过下单至中国境内方式向博众精工采购自动化设备等产品
2	产品在何处出售	香港乔岳在中国内地接收销售订单，与客户磋商条款及价格的相关活动，均由博众精工的管理人员到访海外客户时进行
3	产品销售给谁	主要销售给注册在美国加利福尼亚的苹果公司，不包括香港顾客在香港的采购办事处
4	向谁采购	香港乔岳主要向中国境内公司博众精工采购，不属于香港供应商或制造商
5	工作人员在哪	香港乔岳董事居住地不在香港、于香港亦无单独的工作人员，主要由发行人中国境内员工负责进行接单、生产及销售，不属于“不需离开香港，而是在香港透过电话、传真等方式，达成买卖合同的方式”
6	货物运送至何处	货物的运送安排由公司在香港以外的地方负责
7	存货存放在何处	香港乔岳在香港没有存货，大部份货物直接运送至客户指定在中国内地的区域
8	是否在境外存在融资	香港乔岳未通过香港银行进行融资或出具信用状

因此，香港乔岳的经营情况符合香港税务局关于离岸贸易公司认定的相关规定。

3. 报告期各期香港乔岳是否向香港税务局申报交易、收入、利润情况，是否取得香港税务局的确认

香港乔岳在 2016/17 及 2017/18 课税年度（即中国大陆 2016 及 2017 会计年度）已在其香港利得税申报表中，就其经审计的贸易收入及利润向香港税务局进行申报并作离岸利润豁免利得税申请。因 2018/19 课税年度（即中国大陆 2018 会计年度）利得税申报的期限为 2019 年 8 月 15 日，因此目前香港乔岳暂未向香港税务局就 2018/19 课税年度经审计的贸易收入及利润提出申请，考虑到香港乔岳在 2018/19 课税年度中的业务运作及收入来源与 2016 及 2017 年度的相同，香

港乔岳亦将会在 2018/19 课税年度就其贸易利润及服务收入向香港税务局进行申报并作离岸利润豁免利得税申请。

针对香港乔岳向香港税务局就其离岸业务性质审查所提出的申报申请，香港税务局已在 2018 年 3 月 14 日向香港乔岳发出询问，香港乔岳就有关提问已在 2018 年 11 月 15 日向香港税务局提交回复，香港乔岳在回复函中详细披露其在 2016/17 及 2017/18 课税年度的管理、业务运作、经营模式、流程以及提供相关文件佐证以证明其贸易利润及服务收入是源自香港以外地方，截至目前尚未收到香港税务局的正式回复。

香港乔岳上述情形未违反香港当地税收监管规定，如香港税务主管机构最终未认可香港乔岳作为离岸贸易公司的认定，将于正式回复中要求对香港乔岳课税年度之免税申报进行评税调整，届时，香港乔岳应当依法及时补缴各期的所得税，但并不会因此而被香港税务局行政处罚。另外，根据 POON,SUM&CHENG SOLICITORS&NOTARIES 出具的境外法律意见书，香港乔岳目前不存在任何涉及税务之诉讼记录。

因此，报告期各期香港乔岳已经向香港税务局申报交易、收入、利润情况，离岸收入申报尚待取得香港税务局的确认。

#### 4. 测算并披露对报告期内经营成果和相关财务指标的影响

如前所述，香港乔岳已向香港税务局就其离岸业务性质审查进行了申报，但截至目前尚未收到香港税务局的正式回复，如香港税务局要求对香港乔岳课税年度之免税申报进行评税调整，则根据报告期各期净利润对所得税费用进行测算，应计提的所得税费用分别为 148.82 万元、594.63 万元及 748.48 万元。考虑人民币折算等因素后，发行人报告期内经营成果和相关财务指标的具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
对合并报表净利润的影响金额	748.48	594.63	148.82
扣非后归属于母公司股东的净利润	30,674.64	28,155.74	26,010.96
测算金额的影响比重	2.32%	2.11%	0.57%

根据上述测算，计提所得税费用后对扣非后归属于母公司股东的净利润影响



很小。

同时，若按上述税率预提所得税费用等进行测算，发行人报告期各期模拟扣非前后孰低归属于母公司股东的净利润分别为 25,862.14 万元、7,444.26 万元和 29,926.16 万元，仍符合《上市规则》第二十二条规定的科创板上市条件，即发行人预计市值不低于 10 亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于 5,000 万元。

综上，结合香港乔岳业务经营情况、《香港特别行政区税务条例》的有关规定以及过往法庭案例判断，香港乔岳所产生的贸易收入及利润并不产生或来自香港，香港乔岳符合离岸收入申报的规定，但尚待取得香港税务局的最终确认；报告期各期香港乔岳已经向香港税务局申报交易、收入、利润情况，离岸收入申报尚待取得香港税务局的确认；发行人如按照香港法定税率全额预提所得税费用，经模拟测算后，发行人仍然符合《上市规则》第二十二条规定的科创板上市条件。

**（五）报告期内香港乔岳未向发行人分红的原因，发行人取得香港乔岳分红是否应当缴纳税款，发行人是否已按母公司适用的税率计提相关税负，香港乔岳报告期各期末未分配利润金额，留存未分配利润的具体使用安排，香港乔岳章程性文件是否包含强制分红条款，以保证发行人有足够的分红能力实现投资者回报。**

**1. 报告期内香港乔岳未向发行人分红的原因**

发行人报告期各期末货币资金分别为 43,658.43 万元、12,266.51 万元以及 59,066.88 万元，公司报告期内货币资金充裕，且无重大资金支出需求，报告期内发行人暂未要求香港乔岳进行利润分配。

此外，根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》、《香港特别行政区税务条例》、《内地和香港特别行政区关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的安排》和《香港税务条例释义及执行指引第 44 号（修订本）》等相关规定，如香港乔岳最终未被香港税务局认定为离岸贸易公司，则香港乔岳需要按照 16.5% 税率向香港税务局缴纳利得税，同时考虑到

博众精工适用所得税税率为 15%，即使实施利润分配的情况，也无须按照境内外税率差补缴企业所得税；如香港乔岳最终被香港税务局认定为离岸贸易公司，则无须向香港税务局缴纳利得税，如施行利润分配，则需就利润分配款项按博众精工适用所得税税率 15% 向中国主管税务机关缴纳企业所得税。

由此可知，两种认定方式下缴纳税率和缴纳对象存在一定差异，鉴于香港乔岳已向香港税务局递交离岸贸易收入免税申请报告，但目前尚未收到香港税务局的回复，为最大程度减轻税收负担，提高投资者收益，发行人拟于香港税务局回函确认本次申报结果后，再决定是否向发行人分红。

因此，报告期内香港乔岳暂未向发行人分红。

2. 发行人取得香港乔岳分红是否应当缴纳税款，发行人是否已按母公司适用的税率计提相关税负

发行人报告期内未取得香港乔岳分红，无须缴纳税款；如未来香港乔岳向发行人分红，发行人应当根据《内地和香港特别行政区关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的安排》等相关规定实际缴纳税款。因香港乔岳无明确利润分配计划，未来发行人应在收到香港乔岳分红的当期根据当期适用的税率根据相关税法规定申报并缴纳大陆与香港两地税差（如存在）。报告期内，发行人未按母公司适用的 15% 所得税税率计提相关税负。如按照母公司适用的所得税税率 15% 模拟计算应计提的税负，报告期各期所得税费用分别 135.29 万元、540.57 万元及 680.44 万元，对当期净利润影响如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
对合并报表净利润的影响金额	680.44	540.57	135.29
扣非后归属于母公司股东的净利润	30,674.64	28,155.74	26,010.96
测算金额的影响比重	2.22%	1.92%	0.52%

对公司当期扣非后归属于母公司股东的净利润影响很小。

3. 香港乔岳报告期各期末未分配利润金额和留存未分配利润的具体使用安排

## ①香港乔岳报告期各期末未分配利润金额

报告期内，香港乔岳各期末未分配利润金额如下：

单位：万美元

科目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
	美元	美元	美元
各期末未分配利润	1,346.53	669.35	134.31

## ②留存未分配利润的具体使用安排

截至目前，除维持香港乔岳正常运营所需资金外，香港乔岳留存未分配利润暂无特定使用安排，待香港税务局就香港乔岳利得税问题回函确认本次申报结果后，香港乔岳将根据章程约定向发行人分配利润。

4. 香港乔岳章程性文件是否包含强制分红条款，以保证发行人有足够的分红能力实现投资者回报

香港乔岳章程性文件并不包含强制分红条款，但香港乔岳为发行人的全资子公司，同时香港对企业利润汇出并无限制，因此发行人对香港乔岳的利润分配具有完全的控制能力，可以保证发行人有足够的分红能力实现投资者回报。

综上，本所律师认为，报告期内香港乔岳未向发行人分红的原因因为发行人报告期内货币资金充裕、无重大资金支出需求，发行人拟待香港税务局就香港乔岳利得税问题回函确认本次申报结果后再向发行人分红；由于香港税务局尚未回函确认本次申报结果，香港乔岳也未实际进行利润分配；发行人未按母公司适用的15%所得税税率计提相关税负；截至目前，除维持香港乔岳正常运营所需资金外，香港乔岳留存未分配利润暂无特定使用安排；香港乔岳为发行人的全资子公司，发行人对香港乔岳的利润分配具有完全的控制能力，可以保证发行人有足够的分红能力实现投资者回报。

（六）就核查香港乔岳设立时未办理境外投资项目核准或备案手续是否构成重大违法行为，是否影响香港乔岳的依法设立、合法存续，是否存在受到行政处罚的法律风险，是否影响香港乔岳作为发行人海外销售平台开展业务，并

**发表明确核查意见，说明发表核查意见的依据。**

1. 香港乔岳设立时未办理境外投资项目核准或备案手续是否构成重大违法，是否影响香港乔岳的依法设立、合法存续，是否存在受到行政处罚的法律风险

根据设立香港乔岳时适用的《境外投资项目核准和备案管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令第9号，以下简称“9号令”），“中华人民共和国境内各类法人以新建、并购、参股、增资和注资等方式进行的境外投资项目，以及投资主体以提供融资或担保等方式通过其境外企业或机构实施的境外投资项目”需要办理发改委备案或核准手续。此外，根据9号令，对于按照本办法规定投资主体应申请办理核准或备案但未依法取得核准文件或备案通知书而擅自实施的项目，以及未按照核准文件或备案通知书内容实施的项目，一经发现，国家发展改革委将会同有关部门责令其停止项目实施，并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律和行政责任。

若严格适用9号令要求，发行人应就设立香港乔岳的境外投资事项办理境外投资备案手续。但其时上述法规规定在实际执行过程中存在理解差异和监管差异，香港乔岳并非从事固定资产投资项目，因而发行人设立香港乔岳时并未办理主管发改委备案手续。但发行人就设立香港乔岳取得江苏省商务厅颁发的境外投资证第N3200201501119号《企业境外投资证书》以及就发行人整体名称变化取得了江苏省商务厅换发了境外投资证第N3200201700632号《企业境外投资证书》，并且已通过交通银行股份有限公司吴江经济开发区支行就境外投资香港乔岳办理资金购付汇手续，其境外投资外汇登记编号为FC2016062815。

2019年4月，发行人向主管发改委提交了《关于博众精工科技股份有限公司境外投资事宜的请示》，就香港乔岳境外投资的相关情况向主管发改委进行了汇报和说明，主管发改委于《关于博众精工科技股份有限公司境外投资事项的情况说明》中复函确认表示不能补办手续，但未对发行人作出行政处罚。此外，根据电话咨询主管发改委获知，考虑到境外投资法规政策的变化、衔接，地方发改委的监管实践中，并未有就非固定资产投资类境外设立公司行为未办理发改委备案登记事宜作出过行政处罚决定的过往记录。

并且，对违反规定应取得备案但未依法取得备案通知书而擅自实施的项目，9号令规定的直接法律后果时国家发展改革委将会同有关部门责令其停止项目实施，但考虑到发行人境外投资设立香港乔岳已经合法履行商务主管部门备案和外汇主管机构登记等行为，主管发改委会同其他主管部门对香港乔岳作出处罚的可能性极低。

根据 POON,SUM&CHENG SOLICITORS&NOTARIES 于 2019 年 1 月 8 日出具的境外法律意见书，香港乔岳为依照香港法律合法设立、有效存续的公司。

综上，发行人设立香港乔岳未能履行发改委备案事宜不构成发行人及香港乔岳的重大违法违规行为，不影响香港乔岳的依法设立、合法存续，未能履行发改委备案事宜导致香港乔岳被处罚的风险极低。

## 2. 是否影响香港乔岳作为发行人海外销售平台开展业务

如上述分析，发行人未能履行发改委境外投资备案事宜导致香港乔岳被处罚的风险极低，不会影响香港乔岳作为海外销售平台开展业务。

综上，发行人律师认为，发行人设立香港乔岳未能履行发改委备案事宜不构成重大违法违规行为，不影响香港乔岳的依法设立、合法存续，未能履行发改委备案事宜导致香港乔岳被处罚的风险极低，上述事项不会影响香港乔岳作为海外销售平台开展业务。

## 三、 反馈意见第 4 条

根据发行人及保荐机构对问询函第 1 题的回复，发行人设立时吕绍林委托其母陈兰芳、其姑母吕新娥代持股权。

请发行人补充披露公司设立时吕绍林委托其母陈兰芳、其姑母吕新娥代持股权的原因，吕绍林的从业经历，设立公司时的具体身份，是否限制经商办企业，是否存在竞业禁止或需履行对第三方的保密义务，投资开办发行人及通过发行人开展业务是否侵犯其他利益相关方的合法权益，是否存在争议或潜在纠纷，股权代持是否合法、有效，是否影响实际控制人所持发行人的股份权属清

晰，是否构成本次发行上市的法律障碍。

请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

经访谈陈兰芳、吕新娥，确认其股权代持情况；向吕绍林了解其从业经历情况并取得书面确认；核查发行人工商登记文件、股权转让协议等文件，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

#### **（一）吕绍林委托其母陈兰芳、其姑母吕新娥代持股权的原因**

根据吕绍林的说明，吕绍林在博众精工设立之初曾委托其母陈兰芳、其姑母吕新娥代持股权，系由于公司设立时市场竞争激烈，为避免市场过多关注企业股东真实情况而做的特殊安排。

**（二）吕绍林的从业经历，设立公司时的具体身份，是否限制经商办企业，是否存在竞业禁止或需履行对第三方的保密义务，投资开办发行人及通过发行人开展业务是否侵犯其他利益相关方的合法权益，是否存在争议或潜在纠纷**

吕绍林于 1997 年从中国南方航空动力机械公司工学院毕业后，进入佛山市顺德区顺达电脑厂有限公司任职工程师，1998 年至 2001 年于中达电通股份有限公司任职技术部主管，2001 年从上述单位辞职创业并于 2002 年设立吴江美日电子有限责任公司，进入自动化装备行业。吴江美日电子有限责任公司已于 2006 年 10 月注销。

根据上述简历并经吕绍林确认，发行人设立时，除经营吴江美日电子有限责任公司外，吕绍林未在其他单位任职，不存在因系公务员、现役军人、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》（中办发[2009]26 号）中规定的国有企业领导人员、《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》、《中共中央、国务院关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》等文件规定的党政干部等特殊身份而被限制经商办企业的情况。

根据吕绍林确认，发行人设立时，其与任何第三方均未签署竞业禁止协议或

保密协议，其无需向任何第三方履行竞业禁止或保密义务，投资开办发行人并通过发行人开展业务未侵犯其他利益相关方的合法权益，不存在争议或潜在纠纷。

因此，发行人设立时吕绍林不存在被限制经商办企业的情况；不存在竞业禁止或需履行对第三方的保密义务；投资开办发行人及通过发行人开展业务未侵犯其他利益相关方的合法权益，不存在争议或潜在纠纷。

### **（三）股权代持是否合法、有效，是否影响实际控制人所持发行人的股份权属清晰，是否构成本次发行上市的法律障碍**

根据本所律师对吕新娥、陈兰芳的访谈，吕新娥、陈兰芳对其作为公司名义股东不享有公司任何权利也不承担任何义务、不享有公司任何利润分配无任何异议，其确认吕绍林实际拥有博众精工股权。本所律师认为，上述股权代持系由双方真实意思表示作出，股权代持合法、有效。

2009年1月，吕绍林与吕新娥签署《股权转让协议》，约定吕新娥将其持有的全部公司股权（对应注册资本25万元）转让给吕绍林，吕新娥与吕绍林之间的股权代持关系解除。2012年12月，吕绍林与陈兰芳签署《股权转让协议》，约定陈兰芳将其持有的全部公司股权（对应注册资本100万元）转让给吕绍林，陈兰芳与吕绍林之间的股权代持关系解除。因此，本所律师认为，上述代持关系已解除，实际控制人所持发行人的股份权属清晰，上述股权代持情况不会构成本次发行上市的障碍。

因此，发行人历史上股权代持合法、有效，实际控制人股权代持已解除、所持发行人的股份权属清晰，发行人历史上股权代持不会构成本次发行上市的障碍。

综上所述，本所律师认为，发行人设立时吕绍林不存在被限制经商办企业的情况；不存在竞业禁止或需履行对第三方的保密义务；投资开办发行人及通过发行人开展业务未侵犯其他利益相关方的合法权益，不存在争议或潜在纠纷；历史上股权代持合法、有效，实际控制人所持发行人的股份权属清晰，发行人历史上股权代持不会构成本次发行上市的障碍。

#### 四、 反馈意见第 5 条

根据发行人及保荐机构对问询函第 10 题的回复，发行人 2018 年 1 月因商品价格错误申报被成都综合保税区海关罚款 9 万元，发行人工作人员将商品总价“155,076.48 美元”错误申报为“1,036,717.65 美元”，涉及货物价值为 607.97 万元人民币。保荐机构和发行人律师结合对苏州吴江海关相关人员的访谈发表核查意见，吴江海关并非原处罚机关。

请发行人：（1）补充披露上述违法行为发生的原因，涉及出口贸易还是进口贸易，是否出于发行人或其相关工作人员的主观故意，违法行为发生后的整改、补救措施，相关人员责任是否得到落实，相关内控制度是否得到完善；（2）补充披露上述行政处罚涉及货物的实际金额是 155,076.48 美元还是 1,036,717.65 美元；如是 155,076.48 美元，根据《海关行政处罚实施条例》第十五条第（五）项“影响国家外汇、出口退税管理的，处申报价格 10%以上 50%以下罚款”，实际罚款 9 万元占 10%，是否属于减轻处罚，访谈对象吴江海关相关工作人员是否有权对成都综合保税区海关上述行政处罚是否构成重大行政处罚发表意见，该等行为不属于重大违法行为的判断依据是否充分，是否符合相关法律、法规的明确规定；（3）补充披露该等交易申报金额远高于实际金额，是否导致发行人收入、销量、利润率或成本等财务指标发生异常，该等行为是否引致发行人与客户的纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见，说明发表核查意见的依据。

经查阅海关行政处罚的处罚决定书、罚款缴纳凭证；走访发行人海关主管机关；网络核查发行人海关合规情况；向发行人了解申报错误的具体原因及整改、补救措施，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

（一）补充披露上述违法行为发生的原因，涉及出口贸易还是进口贸易，是否出于发行人或其相关工作人员的主观故意，违法行为发生后的整改、补救措施，相关人员责任是否得到落实，相关内控制度是否得到完善；



根据发行人说明并经本所律师核查，发生上述违法行为系由于发行人工作人员疏忽，申报时计算错误，将商品实际价格 155,076.48 美元错误申报为 1,036,717.65 美元，上述环节涉及出口贸易，系由于发行人工作人员计算错误，非发行人或相关工作人员的主观故意。

发行人于开具出口发票前发现该错误，立即终止开票及出口退税程序，主动向成都综合保税区海关提出改单申请。发行人根据公司《员工守则》的规定，对报关操作人员作出扣除当月工资 1,000 元的处罚，对其主管领导作出扣除当月工资 2,000 元的处罚。发行人受到上述行政处罚后，为避免后续再次发生类似错误，及时组织多次内部检讨、学习，对全体关务人员进行培训，要求关务人员严格按照《中华人民共和国海关进出口货物报关单填制规范》等相关规定，执行单证自查和交叉审核，确保进出口货物报关单填写的真实性、准确性。

发行人已制定《进出口报关作业规范》、《报关单证管理规定》，对公司各部门在报关环节的权责、报关流程图、作业内容、报关资料审核信息范围等事宜作出明确规定，明确报关资料必须经过初审和复审，对出口报关资料和进口报关资料（价格、归类、原产国、数量、品名、规格等内容的真实性、准确性和规范申报信息）进行审核。初审为相互交叉审核，复审由关务经理审核。审核时相关资料需打印后逐步审核并整合留档以备海关审查，审核人需对审核结果负责。

综上，上述违法行为系由于发行人工作人员工作疏忽，非出于发行人或相关工作人员的主观故意，相关行为涉及出口贸易。上述行为发生后，发行人主动向海关报明并积极配合海关调查。相关人员责任已按照公司内部制度落实，发行人已制定《进出口报关作业规范》、《报关单证管理规定》内部管理制度，同时发行人组织多次内部培训，要求关务人员执行单证自查和交叉审核，确保进出口货物报关单填写的真实性、准确性，相关内控制度已得到完善。

**（二）补充披露上述行政处罚涉及货物的实际金额是 155,076.48 美元还是 1,036,717.65 美元；如是 155,076.48 美元，根据《海关行政处罚实施条例》第十五条第（五）项“影响国家外汇、出口退税管理的，处申报价格 10%以上 50%以下罚款”，实际罚款 9 万元占 10%，是否属于减轻处罚，访谈对象吴江海关**

相关工作人员是否有权对成都综合保税区海关上述行政处罚是否构成重大行政处罚发表意见，该等行为不属于重大违法行为的判断依据是否充分，是否符合相关法律、法规的明确规定；

上述行政处罚涉及货物的实际金额为 155,076.48 美元，申报价格为 1,036,717.65 美元，根据《海关行政处罚实施条例》第十五条第（五）项“影响国家外汇、出口退税管理的，处申报价格 10%以上 50%以下罚款”，处罚标准系根据“申报价格”确定而非货物价值，因此上述处罚的处罚标准系以申报价格 1,036,717.65 美元确定。且成都综合保税区海关在《行政处罚决定书》（蓉关综缉违字[2018]0001 号）（以下简称“《行政处罚决定书》”）中认定，“涉案货物价值为 607.96 万元人民币。可能影响出口退税款 103.31 万元人民币”，根据上述标准，实际罚款 9 万元占比不足申报价格的 10%。

同时，根据《行政处罚决定书》，成都综合保税区海关认定“当事人自查发现上述违法事实后，主动向海关报明，并积极配合海关调查，缴纳保证金，根据《中华人民共和国行政处罚法》第二十七条之规定，当事人具有减轻处罚情节”。因此，本所律师认为，上述行政处罚属于减轻处罚。

根据《海关行政处罚实施条例》第四十九条，海关作出暂停从事有关业务、暂停报关执业、撤销海关注册登记、取消报关从业资格、对公民处 1 万元以上罚款、对法人或者其他组织处 10 万元以上罚款、没收有关货物、物品、走私运输工具等行政处罚决定之前，应当告知当事人有要求举行听证的权利；《中华人民共和国行政处罚法》第四十二条，行政机关作出责令停产停业、……较大数额罚款等行政处罚决定之前，应当告知当事人有要求举行听证的权利。根据上述规定，海关行政处罚对“较大数额”的认定标准为“对法人或其他组织处 10 万元以上罚款”，发行人上述行政处罚为罚款 9 万元，未达到海关行政处罚中“较大数额”的标准。

综上，上述行政处罚金额未达《海关行政处罚实施条例》第十五条第（五）项规定的“申报价格 10%”下限并且未达到海关行政处罚中“较大数额”罚款的标准，同时成都综合保税区海关已在《行政处罚决定书》中认定发行人具有减轻处罚情节。因此，本所律师认为，该等违法行为不属于重大违法行为的认定符合

相关法律、法规的规定。

吴江海关关系发行人主管海关机关，且海关体系内已建立全国海关行政处罚信息共享系统，吴江海关已从信息系统中知悉上述行政处罚，且吴江海关与成都综合保税区海关就行政处罚事项按照海关法律、法规规定执行相同的处罚标准，因此，本所律师认为，吴江海关相关工作人员有权对上述行政处罚发表意见。

综上所述，本所律师认为，上述行政行政处罚属于减轻处罚，访谈对象吴江海关相关工作人员有权上述行政处罚行为发表意见，上述违法行为不构成重大违法行为的判断依据充分，符合相关法律、法规的规定。

**（三）补充披露该等交易申报金额远高于实际金额，是否导致发行人收入、销量、利润率或成本等财务指标发生异常，该等行为是否引致发行人与客户的纠纷或潜在纠纷。**

该等交易申报金额远高于实际金额，系由于发行人工作人员疏忽，申报时混淆出口货物的商品价格货币单位所致。发行人已于开具出口发票前发现该错误，立即终止开票及出口退税程序，主动向成都综合保税区海关提出改单申请。该等错误已及时整改、补救，且发行人收入确认原则与报关没有直接关系，不会导致发行人收入、销量、利润率或成本等财务指标发生异常。

根据发行人提供的上述行政处罚所涉货物的采购订单、付款凭证及发行人说明，上述处罚所涉货物的合同订单已按照货物实际价格履行完毕，发行人与客户就该批货物的价款支付情况不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，本所律师认为，该等交易申报金额远高于实际金额，不会导致发行人收入、销量、利润率或成本等财务指标发生异常；上述处罚所涉货物的合同订单已按照货物实际价格履行完毕，发行人与客户就该批货物的价款支付情况不存在纠纷或潜在纠纷。

## 五、 反馈意见第 6 条

根据发行人及保荐机构对问询函第 17 题的回复，公司实际控制人控制的香港博众与境外客户结算并收取客户货款后向发行人等额支付其收取的境外客户货款，发行人以出口报关单等出口单证办理出口收汇手续，通过银行向香港博众收汇及结算。

请发行人补充说明：（1）香港博众报告期各期的营业情况和各期末的财务状况；（2）通过香港博众实现境外销售时，是否存在发货至保税区外其他境内工厂的情形，实际发货数量和金额、账面记载的发货数量和金额、香港博众与境外客户合同约定的货物数量和金额、香港博众实际收取的和汇回境内的货款金额是否一致；是否存在明确约定的购销价差或销售代理费；（3）报告期外是否存在上述差异情形，对报告期期初数是否存在重大不利影响；（4）上述事项是否可能导致香港博众及公司实际控制人涉及外汇、税务方面的法律风险，香港博众是否受到政府主管部门有效监管。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表意见，说明核查过程、方法和发表核查意见的依据。

经查阅香港博众周年申报表及报税情况说明；香港博众报告期内的主要财务数据；获取报告内发行人与香港博众签订的合同/订单和交易清单，查看合同中的相关权利和义务约定；获取报告期内香港博众与苹果公司签订合同/订单和交易清单，查看合同中的有关权利和义务约定；查阅报告期内与香港博众有关交易的订单、发票、送货单、收款凭证等资料；向发行人管理层了解报告期外通过香港博众发生的与苹果公司的交易情况，了解实际发货数量和金额、账面记载的发货数量和金额、香港博众与境外客户合同约定的货物数量和金额、香港博众实际收取的和汇回境内的货款金额等情况；取得实际控制人出具的承诺函并向香港税务咨询机构进行咨询，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

#### **(一)香港博众报告期各期的营业情况和各期末的财务状况**

香港博众在 2015 年以前主要负责承接苹果公司对博众精工的订单，自 2016 年初开始已不再作为订单承接平台。2015 年下半年起，为规范和减少关联交易，博众精工成立了全资子公司香港乔岳，用于替代香港博众承接海外客户的订单，

2016 年度香港博众产生的收入来源于执行完成剩余的订单，报告期内已无其他生产经营活动。2016 年、2017 年和 2018 年，香港博众的营业收入分别为 1,017.14 万美元、0 万美元和 0 万美元，净利润分别为-20.66 万美元、-15.93 万美元和-13.67 万美元。截至本补充法律意见书出具之日，香港博众正在注销过程中。

**(二)通过香港博众实现境外销售时，是否存在发货至保税区外其他境内工厂的情形，实际发货数量和金额、账面记载的发货数量和金额、香港博众与境外客户合同约定的货物数量和金额、香港博众实际收取的和汇回境内的货款金额是否一致；是否存在明确约定的购销价差或销售代理费**

报告期内，发行人通过香港博众实现境外销售收入 7,004.54 万元，均发生在 2016 年度，系执行完成剩余订单产生的收入，产品为自动化组装设备及治具等，均直接由发行人发货至苹果指定的保税区内代工厂。

报告期内，发行人实际发货数量和金额、发行人账面记载的发货数量和金额、香港博众与境外客户合同约定的货物数量和金额、香港博众实际收取的和汇回境内的货款金额均一致。具体情况如下：

单位：台（套）、万元

类别	内容	博众精工向苹果指定代工厂	
实际发货	数量	373	
	金额	7,004.54	
类别	内容	博众精工向香港博众	香港博众向苹果
账面记载的发货	数量	373	373
	金额	7,004.54	7,004.54
合同约定	数量	373	373
	金额	7,004.54	7,004.54
收款	金额	7,004.54	7,004.54

如上表所示，报告期内，公司通过香港博众实现境外销售时，不存在购销价差或销售代理费，公司向香港博众销售产品的价格，均以香港博众与海外客户合同约定的价格执行，两者不存在差异。

因此，报告期内，通过香港博众实现境外销售时，不存在发货至保税区外其

他境内工厂的情形；发行人实际发货数量和金额、账面记载的发货数量和金额、与香港博众与境外客户合同约定的货物数量和金额保持一致，香港博众实际收取的和汇回境内的货款金额均保持一致；不存在约定的购销价差或销售代理费的情形。

### (三)报告期外是否存在上述差异情形，对报告期期初数是否存在重大不利影响

香港博众成立于 2010 年 8 月，主要负责承接苹果公司对博众精工的订单。香港博众自 2011 年承接苹果订单起至 2014 年各期间内发行人实际发货数量和金额、账面记载的发货数量和金额和香港博众与境外客户合同约定的货物数量和金额存在差异，各期间内香港博众实际收取的和汇回境内的货款金额存在差异。

#### 1. 产生差异的原因

(1) 数量差异：香港博众设立后由于管理水平和财务核算的原因，导致香港博众与境外客户的交易数量登记时没有和发行人各期间保持口径一致，香港博众因未及时记载发行人发往代工厂的的货物数量而导致各个期间产生的时间性差异。

(2) 金额差异：一方面，为上述数量时间性差异导致的金额差异；另一方面，发行人承接苹果公司订单之初，香港博众作为发行人的对外销售平台，香港博众与发行人、苹果公司之间的采购订单和销售订单存在合理的购销差价，主要用于香港博众日常经营支出。

#### 2. 上述差异对发行人财务报表期初数影响的结果

因报告期外香港博众和发行人的交易，导致发行人期初账面形成了对关联方的应收账款，对发行人财务报表期初数的影响结果具体如下：

单位：万元

影响的科目情况	美金	人民币	期后回款比例
应收账款	825.63	5,361.29	100.00%

除上述影响外,对发行人财务报表的可能影响主要为通过与香港博众的交易影响发行人营业收入确认的时点从而可能影响发行人报告期期初数。但是,因为发行人收入确认政策以客户验收确认作为收入实现的依据,发行人通过香港博众开展的境外业务,最终交付至境内保税区内代工厂,发行人以代工厂/境外客户验收通过作为收入确认的时点。所以,发行人的收入实现的时点并非以与香港博众之间的票据或资金往来作为依据。同时自 2015 年开始香港博众已加强管理和财务核算,发行人记载的发往代工厂的数量和金额,已和香港博众与境外客户订单约定的数量和金额保持基本一致。因此报告期期初发行人已不存在因为与香港博众的交易而产生跨期确认收入的情形。因而也不存在对报告期期初数的重大不利影响。

另外,上述的应收账款也已在报告期期内全部收回,从而不会对报告期期初数有重大不利影响。

综上所述,报告期外的差异情形,对发行人报告期期初数不存在重大不利影响。

#### **(四)上述事项是否可能导致香港博众及公司实际控制人涉及外汇、税务方面的法律风险,香港博众是否受到政府主管部门有效监管**

##### **1. 上述事项对香港博众涉及外汇、税务方面的法律风险分析**

###### **(1) 外汇方面**

公司与香港博众、苹果公司的交易中,博众精工将货物销售给香港博众,均根据国家相关规定履行海关报关手续,并依法办理了货物出口报关及货物出口收汇手续,有关出口收汇具有真实的贸易背景,符合国家外汇管理局《货物贸易外汇管理指引》第十四条“企业应当按照谁出口谁收汇、谁进口谁付汇原则办理贸易外汇收支业务”的规定以及国家其他有关外汇管理规定。

因此,上述交易不会导致香港博众产生外汇方面的法律风险。

###### **(2) 税务方面**

香港按“地域来源原则”征收利得税。根据《香港税务条例》第 14 条（以下简称“税例第 14 条”），只有源自香港的利润才须在香港课税，按利润的 16.5% 缴纳利得税，而源自其他地方的利润则不须在香港缴纳利得税。《香港税务条例》并没有详细阐述如何确定利润来源地，香港税务局一般会根据其发出的《香港税务条例释义及执行指引》第 21 号（修订本）（以下简称“条例指引第 21 号”）“利润来源地”内列出的验证原则作出税务评估。条例指引第 21 号内清楚指出，根据法庭案例，确定利润来源地的概括指导原则，是查明纳税人从事赚取有关利润的活动，以及该纳税人从事该活动的地方。换言之，正确的方法是查明产生有关利润的运作，并确定这些运作在何处进行。有关运作所包括的，并非纳税人在其业务过程中所进行的全部活动，重点是确定纳税人获利交易的地理位置，并将该等交易与其先前和次要的活动分开考虑。

香港博众定位于发行人的海外贸易平台，主要功能为承接发行人海外客户订单并转交境内公司生产后销售给海外客户，故香港博众在参考其他公司同类经营情况并基于条例指引第 21 号就贸易利润来源地的验证原则理解，将其所赚取的贸易利润视为来源自香港以外地方，并根据税例第 14 条不需要缴纳利得税的方式进行纳税申报。

根据《香港税务条例》规定，如香港税务局未认可香港博众的收入作为离岸贸易收入，香港博众存在被香港税务局要求补缴利得税的可能性；进一步地，如香港税务局认为香港博众在提交相关纳税申报表上数据依据不充分，香港博众还存在受到香港税务局行政处罚的可能性。目前，香港博众正在注销中，并已作出承诺如下：若香港博众在注销完成前，香港税务局未认可香港博众的收入作为离岸贸易收入，则香港博众将按照香港税务局要求依法及时缴纳利得税并缴纳相应罚款（如有）。

综上所述，上述交易不会导致香港博众产生外汇方面的法律风险。香港博众目前在注销过程中，若香港税务局未认可香港博众的收入作为离岸贸易收入，香港博众存在被香港税务局依法要求缴纳利得税的可能性；进一步地，如香港税务局认为香港博众在提交相关纳税申报表上数据依据不充分，香港博众还存在受到香港税务局行政处罚的可能性；但前述可能税务补缴或/和行政处罚的情形不会对发行人造成不利影响。



## 2. 上述事项对实际控制人吕绍林涉及外汇、税务方面的法律风险分析

### (1) 外汇方面

吕绍林先生于 2010 年 8 月设立香港博众作为贸易公司时并未办理境外投资外汇登记手续。

根据《个人外汇管理办法》第十六条规定，境内个人对外直接投资符合有关规定的，经外汇局核准可以购汇或以自有外汇汇出，并应当办理境外投资外汇登记。根据《外汇管理条例（2008 修订）》第四十八条规定，有下列情形之一的，由外汇管理机关责令改正，给予警告，对机构可以处 30 万元以下的罚款，对个人可以处 5 万元以下的罚款：……（五）违反外汇登记管理规定的。

吕绍林先生于设立香港博众时未办理境外投资外汇登记的情形，可能被主管机关视为违反《外汇管理条例（2008 修订）》第（五）项的情形，进而最高被处以 5 万元以下的罚款。并且，根据吕绍林先生的确认，考虑香港博众的定位是博众精工的海外销售及相关贸易平台，其并未通过资本项目外汇支出方式向香港博众投资。考虑到《外汇管理条例（2008 修订）》第四十八条所规定的处罚金额较低，最高处罚金额仅为 5 万，相较于《外汇管理条例（2008 修订）》法律责任部分其他条款的罚款金额非常小，不属于严重违反外汇管理规定的情形，即使未来被外汇管理局予以处罚，亦不构成重大违法行为，属于“违法行为显著轻微、罚款数额较小”的情形。对此，吕绍林已出具承诺，如外汇主管机关基于上述规定对本人作出罚款，本人承诺将及时、足额向外汇主管机关缴纳罚款。

此外，前述情形不属于贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪或欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的违法行为，未违反《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条关于“最近 3 年内实际控制人不存在其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为”所规定的发行条件。

因此，吕绍林设立香港博众未办理外汇登记的行为虽然可能被主管机关视为违反外汇管理规定的情形，但不构成《科创板首发管理办法》第十三条规定的重大违法行为，前述情形不构成本次发行上市的法律障碍。

## (2) 税务方面

香港博众在注销过程中,若香港税务局未认可香港博众的收入作为离岸贸易收入并要求就香港博众缴纳利得税,香港博众将按照香港税务局要求依法及时缴纳利得税。

根据香港税收法律的规定,如香港博众因未被认可离岸贸易收入而被香港税务局要求缴纳利得税,并且如香港税务局认为香港博众在提交相关纳税申报表上数据依据不充分,香港博众还存在受到香港税务局行政处罚的可能性。根据吕绍林先生确认,香港博众收入作为离岸贸易收入进行纳税申报并非出于逃税而蓄意填报错误的利得税申报表,而系结合香港博众实际业务情况以及《香港税务条例》关于离岸贸易收入的规定由香港博众自行进行纳税申报。因此,虽然公司实际控制人吕绍林先生为香港博众的股东及董事,但考虑到离岸收入申报纳税人为香港博众,即使香港博众被香港税务局要求缴纳利得税或/及处以行政处罚,也不会导致公司实际控制人吕绍林先生在香港税收法律下受到行政处罚或刑事责任。

综上,本所律师认为,吕绍林设立香港博众时未办理境外投资外汇登记,不符合法律规定,存在可能被处以现金罚款的外汇法律风险,但该等情形不构成《科创板首发管理办法》第十三条规定的重大违法行为,亦不构成本次发行上市的法律障碍;若香港税务局未认可香港博众的收入作为离岸贸易收入并要求香港博众缴纳利得税,香港博众将按照香港税务局要求依法及时缴纳利得税,不会导致公司实际控制人吕绍林先生在香港税收法律下受到行政处罚。

## 3. 香港博众是否受到政府主管部门有效监管

### (1) 境外监管方面

香港博众已于香港完成纳税申报、工商周年申报,香港博众受到香港政府主管部门有效监管。

### (2) 境内监管方面

#### A. 海关方面

报告期内,香港博众与公司的上述交易均依法办理了货物出口报关及货物出

口收汇手续，中国海关对香港博众与公司之间的交易进行了有效监管。

#### B. 商务委、发改委的审批备案方面

香港博众于 2010 年设立，根据当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》（国家发展和改革委员会令第 21 号）、《境外投资管理办法》（商务部令（2009）第 5 号）的规定，商务委、发改委并未将境内自然人境外直接投资即香港博众纳入其监管范围。

#### C. 外汇管理方面

吕绍林先生未就设立香港博众事宜办理境外投资外汇登记。因此，从吕绍林先生设立香港博众角度，香港博众未能受到中国境内外汇主管机关的有效监管；但如前述分析，香港博众和博众精工之间贸易往来受到中国境内外汇主管机关的有效监管。

综上，本所律师认为，除从吕绍林先生设立香港博众角度香港博众未能受到中国境内外汇主管机关的监管外，香港博众受到境内外政府主管部门的有效监管；吕绍林设立香港博众未办理外汇登记的行为不构成《科创板首发管理办法》第十三条规定的重大违法行为，不构成本次发行上市的法律障碍。

### 六、 反馈意见第 7 条

根据发行人及保荐机构对问询函第 35 题的回复，若发行人《招股说明书》所载之内容存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，且对判断发行人是否符合法律、法规、规范性文件规定的首次公开发行股票并在科创板上市的发行及上市条件构成重大且实质影响的，或存在以欺骗手段骗取发行注册的情形，则本企业/本人承诺将极力促使发行人依法购回其首次公开发行的全部新股，并购回已转让的原限售股份。

请发行人控股股东、实际控制人严格依照《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称《注册办法》）第六十八条的规定，作出公司欺诈发行时在一定期间从投资者手中购回本次公开发行的股票的承诺。

**请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。**

根据发行人及其控股股东、实际控制人更新出具的《关于不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏及对欺诈发行上市的股份购回的承诺》，截至本补充法律意见书出具之日，发行人控股股东、实际控制人已更新承诺如下：

“1、发行人首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏之情形，亦不存在发行人不符合发行上市条件而以欺骗手段骗取发行注册的情形。本企业/本人对相关文件所载内容的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任，若违反前述承诺，且发行人已经发行上市的，本企业/本人承诺，将尽力促成发行人在中国证监会认定有关违法事实后 30 天内启动依法回购发行人首次公开发行的全部新股工作（回购价格将不低于发行价并加算银行同期存款利息，亦不低于提示性公告日前 30 个交易日发行人股票的加权平均价；发行人上市后发生除权除息事项的，上述发行价格做相应调整），并在前述期限内以二级市场价格购回本次公开发行时发行人公开发售的股份。

2、若本公司《招股说明书》所载之内容存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，或存在以欺骗手段骗取发行注册的情形，致使投资者在买卖本公司股票的证券交易中遭受损失的，本企业/本人将在有关违法事实被中国证监会认定并作出处罚决定后 30 天内依法赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者因此而实际发生的直接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等细节内容待上述情形实际发生时，依据最终确定的赔偿方案为准，或中国证监会、司法机关认定的方式或金额确定。

3、本企业/本人若违反相关承诺，将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向发行人股东和社会公众投资者道歉，并按中国证监会、证券交易所及司法机关认定的实际损失向投资者依法赔偿。此外，在违反相关承诺发生之日起，停止在发行人处获得股东分红、停止在发行人处领取薪酬，同时本企业/本人持有的发行人股份将不得转让，直至按承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。

若法律、法规、规范性文件及中国证监会或证券交易所对本企业/本人因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，本企业/本人自愿无条件地

遵从该等规定。”

综上，本所律师认为，发行人控股股东、实际控制人已经严格依照《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第六十八条的规定，作出公司欺诈发行时在一定期间从投资者手中购回本次公开发行的股票的承诺。

## 七、 反馈意见第 8 条

我中心于 2019 年 4 月 16 日收到举报信，反映发行人在苏州市吴江区人民法院（2019）苏 0509 行初 13 号土地行政合同纠纷一案中被追加为第三人，该案的诉讼结果将对发行人的资产产生重大影响，未在招股说明书中披露。根据发行人及保荐机构对问询函第 36 题的回复，发行人确实涉及该项诉讼，苏州市吴江区人民法院于 2019 年 3 月 27 日向发行人出具《参加诉讼通知书》。本次发行上市招股说明书（申报稿）签署日期为 2019 年 3 月 31 日，未披露上述诉讼事项。

请发行人说明招股说明书（申报稿）未披露上述诉讼事项的原因，是否构成信息披露重大遗漏。

请发行人补充披露涉案地块的基本情况，发行人取得该地块使用权所履行的法律程序，地价款是否足额支付，该地块在发行人生产经营中所起的作用，是否导致发行人主要资产存在重大权属纠纷，发行人是否符合《注册办法》第十二条第（三）项规定的发行条件。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

经查阅发行人相关诉讼资料；查阅发行人招牌挂文件、不动产权证书、土地出让合同、缴款书、项目备案证等文件，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

**（一）请发行人说明招股说明书（申报稿）未披露上述诉讼事项的原因，是否构成信息披露重大遗漏。**

根据发行人说明，苏州市吴江区人民法院向发行人出具的《参加诉讼通知书》以快递方式寄送至发行人法定代表人吕绍林处，该快递物流信息显示，快递于 2019 年 3 月 29 日由第三方代签收，由于快递签收后内部流转及吕绍林出差未及

时拆封等原因，导致发行人实际知悉上述诉讼的日期晚于招股说明书（申报稿）签署日。因此本次发行上市招股说明书（申报稿）签署日前发行人尚未知悉其作为第三人涉及相关诉讼。此外，发行人已于问询函第 36 题的回复中对上述诉讼进行如实披露，不存在遗漏、隐瞒的主观故意。

因此，本所律师认为，招股说明书（申报稿）未披露上述诉讼事项不构成信息披露重大遗漏。

（二）关于涉案地块的基本情况，发行人取得该地块使用权所履行的法律程序，地价款是否足额支付，该地块在发行人生产经营中所起的作用，是否导致发行人主要资产存在重大权属纠纷，发行人是否符合《注册办法》第十二条第（三）项规定的发行条件。

根据发行人持有的涉案地块《不动产权证书》，涉案地块基本情况如下：

权利人	证号	坐落	土地性质	用途	面积（m <sup>2</sup> ）	使用权终止日期	权利限制
博众精工	苏（2019）苏州市吴江区不动产权第 9000888 号	吴江经济技术开发区富家路、乌金路交叉口西北侧	出让	工业用地	44,142.35	2068.5.5	无

2018 年 1 月 11 日，发行人填报《国有建设用地使用权网上挂牌竞买报名表》，报名参与 WJ-G-2017-066 地块网上挂牌竞买。

2018 年 3 月 6 日，发行人于苏州市吴江区国有建设用地使用权网上出让系统（工业）通过公开竞价，以人民币 17,038,947.1 元竞得涉案地块国有建设用地使用权。同日，发行人与苏州市吴江区国土资源局签署《国有建设用地使用权网上挂牌出让成交确认书》。

2018 年 3 月 13 日，发行人与苏州市吴江区国土资源局就 WJ-G-2017-066 地块土地使用权出让事宜签署《国有建设用地使用权出让合同》，出让价款为 17,038,947.1 元。

根据苏州市吴江区财政局出具的《江苏省非税收入一般缴款书（吴江区）》，截至 2018 年 3 月 22 日，发行人已足额支付上述土地使用权出让价款。

根据《江苏省投资项目备案证》（吴江发改备[2018]20号）、《江苏省投资项目备案证》（吴江发改备[2018]743号）等资料，上述地块将用于公司汽车、新能源行业自动化设备产业化建设项目等建设，目前上述项目已完成土建试桩和环评手续。

根据发行人提供的现有诉讼材料，原告平谦国际（苏州）工业发展有限公司（以下简称“平谦国际”）提交的竞买申请材料不齐全，经吴江区国土局书面告知补交后其在规定期限内仍未提供，因此平谦国际未能通过竞买资格审核；根据《吴江平谦国际现代产业园合作开发协议》及补充协议，平谦国际需通过公开招拍挂方式取得涉案地块国有土地使用权，平谦国际基于上述协议不能取得任何土地权利。

结合《招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权规定》、《江苏省国有土地使用权招标拍卖挂牌出让办法》、《江苏省工业用地最新招标拍卖挂牌出让办法》分析，本所律师认为，苏州市吴江区国土资源局挂牌出让 WJ-G-2017-66 地块给博众精工的具体行政行为的主体、内容、程序均合法，且不存在明显不合理，其法律效力应当予以维持。因此，上述争议不会导致发行人主要资产存在重大权属纠纷。

综上，本所律师认为，发行人通过合法、有效的法定程序竞拍取得 WJ-G-2017-66 地块国有建设用地使用权，并已足额支付土地出让款及相应契税、印花税，已取得合法有效的《不动产权证书》。苏州市吴江区国土资源局挂牌出让 WJ-G-2017-66 地块给博众精工的具体行政行为的法律效力应当予以维持。上述争议不会导致发行人主要资产存在重大权属纠纷，发行人符合《科创板首发管理办法》第十二条第（三）项规定的发行条件。

## 八、 反馈意见第 13 条

2017 年、2018 年末，公司劳务派遣人数占员工总数比例分别为 6.06%、7.16%，其中苏州博雅、苏州博者乐、吴江博华等劳务派遣合作公司营业执照载明经营范围均包括以承接服务外包方式从事企业生产流程处理和品质检测处理、产线制程改善。依据发行人及保荐机构对问询函第 14 题的回复，派遣人员的岗位安排中包含现场维护。在与同行业可比公司对比派遣用工问题时选择其

他公司的外协成本作为对比对象。

请发行人：（1）详细说明并披露上述公司的经营情况及财务状况，与发行人的交易占公司相关业务的比重，与发行人是否存在关联关系；（2）补充说明现场维护的具体内容、职责、人员背景，是否属于调试的环节；（3）说明以同行业可比公司外协成本作为派遣用工的对比对象是否合理，并对公司派遣用工的生产模式是否符合行业特点及趋势进行正面回答。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表意见。

经查阅发行人与劳务派遣机构签署的合同；通过工商信息系统及工商查询软件，核查劳务派遣公司的工商信息；访谈相关劳务派遣公司，取得其经营情况及财务状况，与发行人的交易占公司相关业务的比重，与发行人是否存在关联关系等信息；访谈公司业务部门负责人，了解公司劳务派遣中现场维护人员的相关情况；通过公开渠道查询发行人所处行业的主要企业情况，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

**（一） 详细说明并披露上述公司的经营情况及财务状况，与发行人的交易占公司相关业务的比重，与发行人是否存在关联关系**

**1. 劳务派遣合作公司的经营情况及财务状况**

苏州博雅、苏州博者乐、吴江搏华等劳务派遣合作公司的财务及经营状况如下：



单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度		经营情况
	收入	净利润	收入	净利润	收入	净利润	
苏州市广缘人力资源职介有限公司	15,764.77	846.29	13,062.05	513.42	3,942.59	384.09	有约 20 家客户，客户以制造业、金融业客户为主，目前正常开展业务经营。
河南泽丰劳务派遣服务有限公司	871.77	131.10	156.11	55.46	110.87	38.41	有近 30 家客户，其中政府事业单位 8 家，银行 2 家，其他单位 20 家，目前业务有序开展。
苏州市博雅人力资源职介服务有限公司	421.95	108.73	397.52	90.88	388.64	100.28	客户以智能设备制造商为主，目前正常开展业务经营。
赞华（江苏）企业管理有限公司	5,182.58	26.93	2,155.21	3.09	-	-	业务在全国领域开展，目前正常开展业务经营。
苏州市安德利服务外包有限公司	5,938.51	215.68	12,565.87	498.64	3,976.84	256.45	客户以消费电子领域设备制造商为主，目前正常开展业务经营。
苏州博者乐企业管理有限公司	126.33	2.49	136.85	2.99	0.69	-4.74	客户以消费电子领域设备制造商为主，目前正常开展业务经营。
吴江搏华劳务派遣有限公司	2,000.00	-	3,000.00	-	6,000.00	-	客户以电子领域设备制造商为主，目前正常开展业务经营。
河南彦臻电子科技有限公司	3,102.59	248.21	2,938.56	264.47	2,229.80	222.98	客户以消费电子领域设备制造商为主，目前正常开展业务经营。
苏州鼎睫技术服务有限公司	23,622.33	108.4	11,020.23	120.03	6,730.89	8.36	客户数量约 260 家，客户包括制造业、快递、酒店、电子行业、餐饮行业等，目前正常开展业务经营。
苏州诺兴企业管理有限责任公司	69.12	2.52	6.57	0.19	-	-	客户主以电子、装备制造等行业企业为主，目前正常开展业务经营。
深圳市联为智能教育有限公司	1,000.00	60.00	800.00	40.00	200.00	15.00	客户以自动化设备制造商为主，目前正常经营。

注：各年度财务数据系通过访谈，以及向其了解与发行人业务合作情况的专项函证中获取。其中苏州人乙企业管理服务有限公司、深圳市联为智能教育有限公司和深圳市新源劳务派遣有限公司等三家数据无法取得。

上述企业的营业范围中虽然载明以承接服务外包方式从事企业生产流程处理和品质检测处理、产线制程改善等内容，但在实际经营过程中仍主要是劳务派遣业务。报告期内，公司向上述企业的采购不存在承接服务外包方式从事企业生产流程处理和品质检测处理、产线制程改善等内容。

## 2. 劳务派遣合作公司与发行人的交易占公司相关业务的比重

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	交易金额	占比	交易金额	占比	交易金额	占比
苏州市广缘人力资源职介有限公司	2,647.73	16.80%	-	0.00%	-	0.00%
河南泽丰劳务派遣服务有限公司	730.91	83.84%	-	0.00%	-	0.00%
苏州市博雅人力资源职介服务有限公司	220.56	52.27%	-	0.00%	-	0.00%
赞华（江苏）企业管理有限公司	214.3	4.13%	-	0.00%	-	0.00%
苏州市安德利服务外包有限公司	112.76	18.79%	346.19	34.62%	-	0.00%
苏州博者乐企业管理有限公司	86.29	68.31%	-	0.00%	-	0.00%
吴江搏华劳务派遣有限公司	35.15	1.76%	-	0.00%	-	0.00%
河南彦臻电子科技有限公司	44.3	1.43%	45	1.53%	-	0.00%
苏州鼎睫技术服务有限公司	2.42	0.01%	-	0.00%	-	0.00%
苏州诺兴企业管理有限责任公司	0.59	0.86%	-	0.00%	-	0.00%
深圳市联为智能教育有限公司	0.72	0.07%	15.74	1.97%	-	0.00%

报告期内，上述劳务派遣公司并非专门为发行人提供服务。2018年，苏州博雅、苏州博者乐和河南泽丰与公司交易金额占其营业收入的比重较大，主要是因为上述公司自身经营规模较小，而博众精工业务规模大，对其的采购金额较大导致的。

## 3. 劳务派遣合作公司与发行人是否存在关联关系

上述公司工商档案的股东名单中，均不包括发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及持有公司5%以上股份的股东，发行人相关人员均未在上述劳务派遣合作公司中拥有任何权益及任职。

因此，本所律师认为，上述公司与发行人不存在关联关系。

## **(二) 补充说明现场维护的具体内容、职责、人员背景，是否属于调试的环节**

劳务派遣人员中现场维护人员的具体工作内容、职责如下：

- 1、料件及作业工具清洁与维护，场地整理；
- 2、接收并传达用户现场的设备异常反馈，及时将信息提交驻场的售后部门或技术部门；
- 3、按照保养清单进行设备日常的点检，如螺丝的紧固、设备的清洁等问题及时上报售后部门。

具体而言，为满足客户设备使用中问题的进行及时响应，发行人对客户提供 7 x 24 小时的售后支持服务，按照客户要求提供驻场服务。由于代工厂的园区面积非常大，通常达数百甚至数千亩占地，并且划分成几十个厂区。公司在不同厂区都有几十台甚至几百台设备。通常客户在每个厂区的特定区域设置一个售后办公室。公司对于客户厂区内的设备、物资都会进行日常的清理与点检，对作业区域会定期进行场地整理对设备的异常情况及时通知售后办公室，这些事项较为琐碎和繁杂，为不影响生产、售后人员正常工作，需要补充相应的劳务派遣人员在现场辅助公司员工进行工作。

由此可见，劳务派遣现场维护人员的工作内容、职责较为简单，技术需求较低，主要为重复性、临时性、辅助性、替代性的工作，这些工作除需要熟悉客户厂区所制定的规章制度外，无需特殊资质或能力，因此对上述人员的教育、技术背景要求不高。公司劳务派遣人员中现场维护人员主要毕业于各类技术专科学校，不具备较强的教育和技术背景。

综上，劳务派遣现场维护人员工作内容、职责主要为在产品交付之后于客户生产现场的简易配合性工作，不属于公司产品的调试环节。

## **(三) 说明以同行业可比公司外协成本作为派遣用工的对比对象是否合理，并对公司派遣用工的生产模式是否符合行业特点及趋势进行正面回答**

为合理反映具有相近似业态的公司的生产劳务用工情况，公司查询了近期上

市或披露的苹果产业链公司或装备制造业公司的生产劳务用工情况。同时，对于劳务派遣的披露口径，由于各公司之间不尽相同，因此，公司完整摘录了相关公司对于劳务用工的披露信息。其中，对于江苏北人机器人系统股份有限公司的劳务外包情况，由于无更明确披露信息说明其为劳务派遣，为避免歧义，公司删除了其相关情况。

调整后，可查阅到的近期上市或披露的苹果产业链公司或装备制造业公司的生产劳务用工情况的信息摘录如下：

公司名称	是否使用劳务派遣	生产劳务用工情况摘录	摘录位置
赛腾股份 (603283.SH)	是	2017年5月起，与苏州世友职业介绍有限公司、苏州工业园区佳诚企业管理服务有限公司、苏州国聚人力资源服务有限公司签订劳务派遣协议，约定由上述公司派遣部分劳务人员从事包装、检漏等辅助生产工作。截至2017年9月30日，赛腾股份无劳务派遣员工。	招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人员工及其社会保障情况”之“（二）公司执行社会保障制度的情况”之“2、社会保险费用缴纳情况”之“（2）是否存在劳务派遣用工”
瀛通通讯 (002861.SZ)	是	2014年、2015年和2016年，公司各期末员工人数分别为3,305、3,014和3,139，且存在使用部分劳务派遣员工的情况... 2014年-2016年，由于耳机半成品装配等工序所需生产员工较多，瀛通通讯子公司东莞开来、湖北瀛新存在部分使用劳务派遣员工的情况。	招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）人工成本上升导致的风险” 招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、发行人员工及其社会保障情况”之“（一）员工结构及薪酬情况”之“1、公司人员情况”
广东利元亨智能装备股份有限公司	是	向东莞市众智劳务派遣有限公司采购组装服务，东莞市众智劳务派遣有限公司为2018年第一大供应商，占采购总额的8.19%。	招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）报告期内各期前五名供应商采购情况”

通过对比可见，在业态相近的苹果产业链公司或装备制造业公司中，与劳务派遣机构合作解决公司临时性、辅助性或者替代性的用工需求较为常见。考虑到公司下游3C客户随着每年新产品发布的时间安排订单会存在一定的季节性，会出现一定时间内用工需求大幅增长的情况，因此，为提高企业管理效率，保持用工机动灵活，降低管理成本，提高企业经济效益，根据法律法规和实际经营情况，采取小批量劳务派遣为补充的方式解决用工需求的模式较为合理，反应了业内的用工趋势。因此，公司派遣用工的生产模式符合行业特点及趋势。

综上，本所律师认为：发行人已披露劳相关劳务派遣公司的经营情况及财务

状况，与发行人的交易占公司相关业务的比重，相关劳务派遣公司与发行人不存在关联关系；劳务派遣现场维护人员工作主要为在产品交付之后于客户现场的简易配合性工作，不属于公司产品生产过程中的调试环节；通过与同行业公司对比可见，在业态相近的苹果产业链公司或装备制造业公司中，与劳务派遣机构合作解决公司临时性、辅助性或者替代性的用工需求较为常见，公司派遣用工的生产模式符合行业特点及趋势。

## 九、 反馈意见第 14 条

根据相关数据，胡彦平在天津微关爱企业管理咨询合伙企业（有限合伙）持有 14.08% 财产份额，官玉振在苏州新坐标伍号投资管理合伙企业（有限合伙）持有 4.65% 财产份额。

请发行人：（1）全面核实公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况并补充披露，如有新增关联方请一并补充披露相关情况；（2）披露发行人关联方苏州乔之岳具体经营范围。

请保荐机构和发行人律师对公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的相關情况进行全面核查并发表意见。

经查阅发行人、股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填报的基本情况、社会关系及对外投资等调查表，并对有关人员进行访谈；调取上述人员对外投资企业的基本工商信息及经营情况，了解股权变动及经营变化情况；通过工商信息系统及相关应用软件对上述有关人员对外投资情况进行检索；查阅发行人管理层按《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》和证券交易所颁布的相关业务规则中关于关联方认定标准编制的关联方清单；取得了苏州乔之岳的工商资料、最新的营业执照，在前述基础上，本所律师发表意见如下：

（一）全面核实公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外投资情况并补充披露，如有新增关联方请一并补充披露相关情况；

截至本补充法律意见书出具之日，除通过乔岳投资、苏州众一、苏州众二、

苏州众之三、苏州众六、苏州众之七、苏州众之八和苏州众十间接持有本公司股份外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况如下：

序号	职务	投资单位	认缴金额 (万元)	比例
1	吕绍林	苏州乔之岳科技有限公司	9,311.27	36.37%
		苏州英仕杰工程管理有限公司	50.00	50.00%
		香港博众精工科技有限公司	1.00	100.00%
2	李晓	杭州慧保投资合伙企业（有限合伙）	300.00	1.36%
3	胡彦平	微关爱（北京）科技有限公司	14.08	12.68%
		天津农村商业银行股份有限公司	330.00	0.00%
		天津微关爱企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	2.97	14.08%
4	沈斌	帜携科技服务（上海）有限公司	3.00	30.00%
5	宫玉振	北京朗润赛富投资管理中心（有限合伙）	10.00	2.00%
		杭州慧保投资合伙企业（有限合伙）	200.00	0.91%
		苏州新坐标伍号投资管理合伙企业（有限合伙）	100.00	4.65%
6	吕军辉	苏州乔之岳科技有限公司	510.18	1.99%

公司对关联方和关联关系进行了进一步确认，因公司独立董事陈冬华担任江苏宜兴农村商业银行股份有限公司独立董事，该公司亦为公司关联方。报告期内该公司与发行人不存在任何关联交易。

截至本补充法律意见书出具之日，除发行人外，陈冬华合计担任 3 家境内上市公司独立董事，2 家非上市公司独立董事，共担任了 6 家境内公司独立董事。

根据 2014 年 9 月发布的《上市公司独立董事履职指引》第五条第二款的规定，独立董事应当确保有足够的时间和精力有效履行职责，原则上最多在五家上市公司兼任独立董事。根据 2016 年 9 月 30 日发布的《上海证券交易所上市公司独立董事备案及培训工作指引（修订稿）》第十四条的规定，已在五家境内上市公司担任独立董事的，不得再被提名为其他上市公司独立董事候选人。陈冬华虽然担任了 6 家境内公司独立董事，但其中 3 家并未上市，担任上市公司独立董事家数为 3 家，并未违反上述规定。同时，陈冬华均能够按时出席发行人召开的董事会、股东大会，并发表相应的独立意见，具备有效履行职责的条件，并且为了更好地履行博众精工独立董事的各项职责，陈冬华已向南通超达装备股份有限公司递交辞去独立董事任职的辞呈。因此，陈冬华的任职符合《上市公司独立董事

履职指引》以及《上海证券交易所上市公司独立董事备案及培训工作指引（修订稿）》中的规定。

## （二）披露发行人关联方苏州乔之岳具体经营范围

根据苏州乔之岳的《营业执照》，苏州乔之岳的经营范围为：新型材料研发；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；文化用品、家纺产品、服装服饰、日用品、工艺品、玩具、卫浴酒店用品；创业投资。（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）。

自 2017 年 6 月 16 日设立至今，苏州乔之岳均未开展具体经营活动。

综上所述，本所律师认为，发行人已补充披露了董事、监事、高级管理人员及核心人员对外投资情况；发行人已严格按照《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》和证券交易所颁布的相关业务规则的有关规定进行关联方认定并披露。发行人已披露了关联方苏州乔之岳的经营范围。

(本页无正文，为《上海澄明则正律师事务所关于博众精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（二）》之签字盖章页)

负责人 吴小亮  
吴小亮



经办律师 吴小亮  
吴小亮

陈拙  
陈拙

马奔霄  
马奔霄

2019年 5 月 21 日