

南京茂莱光学科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板
上市申请文件的审核问询函的回复

中天运[2020]审字第 90726 号附 2 号



中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

JONTEN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

南京茂莱光学科技股份有限公司
公开发行股票并在科创板上市申请文件的
审核问询函的回复

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 10 日出具的《关于南京茂莱光学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）[2020]902 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉，中天运会计师事务所（特殊普通合伙）作为申报会计师，与南京茂莱光学科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）、中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

目 录

目 录	2
五、关于采购	3
六、关于收入确认	17
问题 6.1	17
问题 6.2	24
七、关于销售费用	35
问题 7.1	35
问题 7.2	51
八、关于应收账款	54
九、关于存货	66
十、关于其他	76
问题 10.1	76
问题 10.2	83
问题 10.3	90
问题 10.4	96
问题 10.5	102
问题 10.7	106
问题 10.8	107

五、关于采购

根据首轮问询回复，报告期内公司定制化采购及标准化部件采购的主要内容均包括光学件、光坯等光学材料，EM 等电子材料及紧固件等机械材料。报告期内公司定制件广泛应用于公司所有类别的产品。将部分具有通用性且非核心部分的定制化材料通过定制厂商生产定制件的模式获取符合行业惯例。

请发行人具体披露定制化采购及标准化部件采购的区别及联系，两种采购内容的具体差异，报告期内对定制化采购及标准化部件采购的标准及是否一贯执行。

请发行人说明：（1）定制件采购是否均为具有通用性且非核心部分的定制化材料，上述情况是否已在招股说明书的信息披露中准确体现，对定制厂商是否存在依赖；（2）定制化采购及标准化部件采购的内部控制是否健全有效。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师对首轮问询涉及的以下事项重新发表明确核查意见：（1）定制厂商是否存在主要或仅为发行人加工产品的情形，交易价格的公允性，定制厂商与发行人是否存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排；（2）各类产品产量和采购量是否匹配；（3）报告期内公司能耗与产量不匹配的原因及合理性。

回复：

一、发行人披露

（一）定制化采购及标准化部件采购的区别及联系，两种采购内容的具体差异，报告期内对定制化采购及标准化部件采购的标准及是否一贯执行

定制化采购是指公司向供应商提供产品设计需求，供应商根据产品设计需求自行采购原材料进行生产加工；标准化采购是指公司采购的原材料系供应商按通用标准进行生产，根据产品生产的相关要求选用供应商已成熟量产并在公开市场出售的系列型号或规格的原材料。

定制化采购涉及的相关技术要求列示如下：

技术要求	具体说明
------	------

技术要求	具体说明
材料选择基准	折射率、阿贝数、气泡、条纹、应力、膨胀系数等
表面精度	粗糙度、光洁度、尺寸公差等
光学性能	面型
检测方法	干涉仪与激光测长配合测量、干涉仪与分析软件配合测量

定制化采购及标准化部件采购的区别：定制化采购涉及公司对于具体技术参数选择，标准化采购根据通用标准不涉及技术参数的定制要求。定制化采购及标准化部件采购的联系主要在于除技术参数要求存在差异外，原材料特性基本一致。

以光学材料-块料为例，报告期内公司购买的某款块料材料，需利用检测设备检测与其配套的零部件的折射率后计算块料的可用折射率范围，定制厂商根据公司确定的折射率范围生产符合公司参数要求的块料；以电子材料-EM(机电器件)为例，公司购买某款积分球材料，需计算积分球的光谱范围，定制厂商则根据特定光谱范围定制积分球；以机械材料-机构件为例，公司购买某款镜座材料，需依据光学器件的结构和装配要求，设计镜座的平面图纸，提出精度要求，定制厂商根据公司精度要求定制镜座。

定制化采购系供应商根据公司的具体技术参数要求购买并对材料进行定制加工，最终形成符合公司要求的定制件；标准化部件采购系公司直接购买市场上具有通用标准的标准化部件。报告期内，定制化采购及标准化部件采购的标准得到一贯执行。

二、发行人说明

(一) 定制件采购是否均为具有通用性且非核心部分的定制化材料，上述情况是否已在招股说明书的信息披露中准确体现，对定制厂商是否存在依赖

1、定制件采购是否均为具有通用性且非核心部分的定制化材料，上述情况是否已在招股说明书的信息披露中准确体现

公司产品主要系定制化产品，产品类别、规格众多，因此对原材料的需求多为定制化。定制化采购过程中，定制厂商按照公司提供的需求进行原材料的定制化加工。

定制化加工所需原材料为通用材料（如光学材料中的块料），所需生产设备为通用设备，所涉及的工序为非核心工序（如切割、粗磨、高抛等工序）。定制件从通用原材料到定制件的过程中不涉及核心工序和工艺，公司具备对通用材料的加工能力，定制化采购有利于集中精力在定制件采购后的核心工艺和工序（如镀膜、胶合等），最大程度

提升产能。

从生产工艺角度出发，公司定制件采购主要系通过定制厂商采用通用性原材料进行定制化生产。该过程中，定制厂商应用的原材料在定制化生产前属于通用性材料，经定制化后转变为公司专用的定制件（如光学材料中的光坯及毛坯）。定制件采购不涉及公司核心工艺，公司将非核心的生产过程交由定制厂商进行生产，后续核心工艺均为公司自主生产。

综上，定制件采购均为具有通用性且非核心部分的定制化材料，定制件采购的原材料在定制前属于通用性材料，经定制化后转变为公司专用的定制件，公司后续经过核心工艺加工形成公司产品。

2、对定制厂商是否存在依赖

报告期各期，公司前五大定制件供应商采购的具体情况如下：

单位：万元

报告期	供应商名称	定制化采购主要内容	采购金额	占定制件采购的比例
2020年1-9月	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	482.48	9.14%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	287.15	5.44%
	凌云光技术股份有限公司	机电器件-相机系统	223.89	4.24%
	东莞市彼联机械科技有限公司	机械材料-机构件	201.12	3.81%
	Ohara Corporation	毛坯-平片	187.03	3.54%
	合计		1,381.68	26.17%
2019年	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	860.53	14.38%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	341.23	5.70%
	南京东利来光电实业有限责任公司	光学件-透镜	303.68	5.08%
	东莞市彼联机械科技有限公司	机械材料-机构件	300.49	5.02%
	泰州三晶光电有限公司	光坯-棱镜	228.69	3.82%
	合计		2,034.62	34.00%
2018年	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	430.78	8.48%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	279.04	5.49%
	常州拓航精密机械有限公司	机械材料-机构件	273.09	5.38%
	江阴信邦电子有限公司	电子材料-PCBA	260.61	5.13%
	上海互棱光电有限公司	光学件-透镜	221.71	4.37%

报告期	供应商名称	定制化采购主要内容	采购金额	占定制件采购的比例
	合计		1,465.23	28.85%
2017年	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	590.91	12.97%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	453.62	9.96%
	武汉杉合光电有限公司	光学件-平片	297.28	6.53%
	常州拓航精密机械有限公司	机械材料-机构件	266.17	5.84%
	上海互棱光电有限公司	光学件-透镜	204.26	4.48%
	合计		1,812.24	39.78%

报告期内，公司向前五定制件供应商采购的金额占各期定制件采购总额的占比分别为 39.78%、28.85%、34.00% 和 26.17%，公司不存在向单一定制厂商采购主要原材料的情形，因此公司对定制厂商不存在依赖。

（二）定制化采购及标准化部件采购的内部控制是否健全有效

公司采购模式分为供应商开发管理及执行采购两个模块，并就相关采购流程制定了《供应商管理程序》、《采购管理程序》等制度，严格规范采购各个环节的执行和管理。具体如下：

（1）供应商开发管理

公司设有严格的合格供应商开发、管理、评价、考核体系和制度，并建有合格供应商名录。针对初次合作的供应商，公司综合考察供应商的经营资格、资质证书、研发和设计能力、质量管控能力及生产能力，并由供应商向公司提供样件，经质量部及技术部相关物料主管工程师对供应商及样件进行审核。审核通过后，供应商转入合格供应商名录。为保证采购质量，公司定期对现有合格供应商进行评审，并按照评审结果，对不符合标准的供应商采取停供、限期整改等措施。

（2）执行采购

公司以内部采购管理制度为基础，根据在手销售订单及销售预测情况，综合考虑各类产品的生产周期、供货周期后制定排产计划，并结合生产计划、材料库存结余情况及不同原材料的采购周期制定采购计划，向供应商下达采购订单。同时，采购部门亦会参考当年的市场预测情况提前进行适度预投备料，确保产品及时生产交货。

对于定制化采购，由公司研发中心根据客户订单进行产品设计，确定所需原材料参

数并形成技术图纸后，由采购部在现有的合格供应商名录中选择 2 至 3 家具备相应生产能力的供应商进行询价，并通过内部订单评审会议确定最终供应商，从而下达采购订单。

对于标准化采购，公司直接向原供应商进行采购，或根据部件类型，从合格供应商名录中挑选相应供应商直接询价，最终根据供应商的历史质量表现，结合报价和交付期，确定供应商。

综上，报告期内公司定制化采购及标准化采购的内部控制健全有效。

三、中介机构核查

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人采购负责人，了解定制化采购与标准化部件采购的主要内容，了解定制化采购及标准化采购的区别及联系；

2、访谈发行人采购负责人，了解、评价并测试与采购相关的关键内部控制设计和运行的有效性；

3、获取发行人定制化采购与标准化部件采购清单，检查定制化采购及标准化采购的划分依据是否准确，对定制化采购及标准化部件采购的划分标准是否一贯执行；

4、获取发行人的采购管理制度、供应商管理制度，了解发行人采购模式、选择定制厂商的标准和具体方式，检查定制化采购及标准化采购内部控制执行情况等。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、已补充披露定制化采购及标准化部件采购的区别及联系，定制化采购是指公司向供应商提供产品设计需求，供应商根据产品设计需求自行采购原材料进行生产加工；标准化采购是指公司采购的原材料系供应商按通用标准进行生产，根据产品生产的相关要求选用供应商已成熟量产并在公开市场出售的系列型号或规格的原材料；报告期内定制化采购及标准化部件采购的标准得到一贯执行；

2、发行人定制件采购均为具有通用性且非核心部分的定制化材料，定制件采购的原材料在定制前属于通用性材料，经定制化后转变为发行人专用的定制件，发行人后续

经过核心工艺加工形成发行人产品。发行人对定制厂商不存在依赖，主要原因系定制厂商的选择范围广泛和定制件生产工艺成熟；

3、发行人定制化采购及标准化采购的内部控制健全有效。发行人采购模式分为供应商开发管理及执行采购两个模块，并就相关采购流程制定了《供应商管理程序》、《采购管理程序》等制度，严格规范采购各个环节的执行和管理。

四、重新发表明确核查意见

(一) 定制厂商是否存在主要或仅为发行人加工产品的情形，交易价格的公允性，定制厂商与发行人是否存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排

1、发行人说明事项

(1) 定制厂商是否主要或仅为发行人加工产品

报告期各期，公司前五大定制件供应商采购的具体情况如下：

单位：万元

报告期	定制厂商名称	定制产品名称	采购金额	占供应商当期营业收入比例
2020年1-9月	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	482.48	5.36%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	287.15	1.25%
	凌云光技术股份有限公司	机电器件-相机系统	223.89	0.11%
	东莞市彼联机械科技有限公司	机械材料-机构件	201.12	2.01%
	Ohara Corporation	毛坯-平片	187.03	0.75%
2019年	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	860.53	9.56%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	341.23	0.82%
	南京东利来光电实业有限责任公司	光学件-透镜	303.68	2.53%
	东莞市彼联机械科技有限公司	机械材料-机构件	300.49	2.38%
	泰州三晶光电有限公司	光坯-棱镜	228.69	7.92%
2018年	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	430.78	4.90%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	279.04	0.71%
	常州拓航精密机械有限公司	机械材料-机构件	273.09	27.44%
	江阴信邦电子有限公司	电子材料-PCBA	260.61	0.19%
	上海互棱光电有限公司	光学件-透镜	221.71	12.32%

报告期	定制厂商名称	定制产品名称	采购金额	占供应商当期营业收入比例
2017年	上海联合仪器配套有限公司	光坯-棱镜	590.91	0.70%
	江苏宇迪光学股份有限公司	光学件-透镜	453.62	1.43%
	武汉杉合光电有限公司	光学件-平片	297.28	38.11%
	常州拓航精密机械有限公司	机械材料-机构件	266.17	31.31%
	上海互棱光电有限公司	光学件-透镜	204.26	12.02%

报告期内公司向定制厂商采购的定制产品金额占供应商当期营业收入的比例较低，供应商在为公司提供相关服务的同时也为其他企业提供产品或服务，不存在主要或仅为公司加工产品的情形。

(2) 交易价格的定价依据及公允性

公司不同产品对于定制化材料的规格型号要求不同，缺乏市场公开数据，难以与市场价格进行比较。目前公司定制厂商的选择较为广泛，公司通过获取不同定制厂商的报价，通过比价确定定制化材料的价格区间，然后在定制厂商报价的基础上，根据其技术水平、质量稳定性、历史合作情况、采购金额协商确定交易价格。对于定制化采购，相关价格根据定制件原材料，如镜片毛坯等商品的价格变动进行调整。

综上所述，公司采购价格由不同定制厂商的报价，通过比价的方式形成，定价依据为采用市场价的基础上协商确认价格，价格公允。

(3) 定制厂商与发行人是否存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排

申报会计师核查了公司报告期内与定制厂商的采购合同、采购发票等支持性资料及资金流水的支出情况，核查了定制厂商与公司是否存在购销以外的其他关系；通过网络查询供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，结合其提供的注册登记资料分析其是否具有提供相应服务的生产能力，核查与公司及其关联方是否存在关联关系；访谈供应商，询问其向公司销售产品的比重、交易价格的定价依据及公允性以及与公司及其公司的关联方是否存在关联关系或其他安排。

经核查，定制厂商与公司不存在购销业务以外的其他关系，与公司及其公司的关联方不存在关联关系或其他安排。

2、申报会计师核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取发行人报告期内与定制厂商的采购合同、采购发票等支持性资料及资金流水的支出情况，核查定制厂商与发行人是否存在购销以外的其他关系；

(2) 通过网络查询供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，结合其提供的注册登记资料分析其是否具有提供相应服务的生产能力，核查与发行人及其关联方是否存在关联关系；

(3) 访谈供应商，询问其向发行人销售产品的比重、交易价格的定价依据及公允性以及与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排。

3、申报会计师核查结论

经核查，申报会计师认为：

定制厂商不存在主要或仅为发行人加工产品的情形，发行人向定制厂商采购按照市场化交易原则进行，价格公允；定制厂商与发行人不存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方不存在关联关系或其他安排。

(二) 各类产品产量和采购量是否匹配

1、发行人说明事项

公司的经营模式为“多品种、小批量、定制化”。受此影响，报告期内公司生产了总计数千种精密光学器件类产品。各类产品根据产品属性和制造工艺的不同，其产量与主要原材料采购量的匹配关系也有所不同。

报告期内，公司主要产品为精密光学器件、高端光学镜头以及精密光学系统，其中精密光学器件的产量与原材料采购量存在一定的对应关系，主要原因系精密光学器件加工过程不涉及对于原材料本身属性的改变，产量与原材料采购量可形成对应关系。

高端光学镜头以及精密光学系统的产量与原材料总体采购量不存在明显的对应关系，主要原因系高端光学镜头以及精密光学系统所涉及的原材料种类较为广泛，部分原材料属于共用件，同时应用于多个不同产品，针对单一产品的产量与原材料采购量之间难以形成对应关系；此外公司具备相应的定制件生产设备和生产能力，部分原材料系通过自行加工而非外部采购的方式获得，故产品的产量与原材料采购量之间难以匹配。但高端光学镜头以及精密光学系统中核心光学部件的领用量与产量之间由于原材料属性

与精密光学器件应用的原材料类似，存在一定的对应关系。

(1) 精密光学器件产品产量与主要原材料采购量匹配性分析

选取精密光学器件类产品中的透镜、棱镜和平片中的一项主要产品进行产品产量与主要原材料采购量匹配性分析。

报告期内，透镜、棱镜和平片产品的平均销售种类为 971 类、164 类、547 类，每类平均销售金额为 3.98 万元、12.04 万元和 7.34 万元。选取透镜产品中工业测量用反射镜、棱镜产品中的指纹识别棱镜和平片产品中的激光测距窗口说明产品产量与主要原材料采购量之间的关系，三类产品报告期内平均销售金额分别为 154.59 万元、460.97 万元和 36.35 万元。

报告期内公司精密光学器件产品产量与原材料采购量明细如下：

单位：片/台/套

产品类型	产品名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		原材料采购量	产量	原材料采购量	产量	原材料采购量	产量	原材料采购量	产量
透镜	工业测量用反射镜	29,250.00	24,887.00	22,750.00	18,837.00	26,000.00	17,583.00	18,850.00	20,833.00
棱镜	指纹识别棱镜	1,132.00	1,133.00	1,838.00	1,839.00	186.00	201.00	963.00	960.00
平片	激光测距窗口	3,708.00	5,674.00	10,079.00	8,373.00	6,070.00	11,386.00	12,485.00	10,518.00

1) 透镜

报告期内，透镜产品的原材料采购量与产量大致具有 1 比 1 的对应关系，原材料采购量总体高于产量，主要原因系光学玻璃在生产过程中存在一定程度的损耗等。2018 年度至 2020 年 1-9 月，透镜产品的原材料采购量高于实际产量，主要原因系公司根据客户订单及实际生产情况对原材料进行了提前备货。

2) 棱镜

报告期内，棱镜产品的原材料采购量与产量大致具有 1 比 1 的对应关系，原材料采购量与产量变动趋势基本相同。

3) 平片

报告期内，平片产品的原材料采购量与产量大致具有 1 比 1 的对应关系，2017 年度以及 2019 年度，平片产品的原材料采购量高于产品产量，主要原因系公司根据客户订单及实际生产情况对原材料进行了提前备货。2020 年 1-9 月平片产品的原材料采购量低于产品产量，主要原因系前期已提前储备原材料，故当期原材料的采购量下降。

(2) 高端光学镜头以及精密光学系统产品产量与核心光学部件领用量匹配性分析

选取高端光学镜头类产品以及精密光学系统类产品中的一项主要产品进行产品产量与核心光学部件领用量匹配性分析。

选取高端光学镜头产品中生物识别用镜头以及精密光学系统中光学短相干干涉部件说明产品产量与主要原材料采购量之间的关系，两类产品在报告期内的平均销售金额分别为 55.40 万元和 59.84 万元。

由于两类产品涉及的原材料种类较为广泛，且部分原材料系通过内部多道加工方式获得，故两类产品的产量与原材料采购量之间不存在直接对应关系，而核心光学部件的领用量与产量间存在对应关系。

报告期内公司高端光学镜头以及精密光学系统产品产量与核心光学部件领用量明细如下：

单位：片/台/套

产品名称	核心光学部件名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		核心光学部件领用量	产量	核心光学部件领用量	产量	核心光学部件领用量	产量	核心光学部件领用量	产量
生物识别用镜头	胶合透镜	844.00	829.00	775.00	750.00	352.00	339.00	1,024.00	940.00
	透镜	835.00	829.00	767.00	750.00	338.00	339.00	938.00	940.00
光学短相干干涉部件	OCT 整组底板	48.00	48.00	-	-	22.00	23.00	7.00	5.00
	透镜	51.00	48.00	-	-	22.00	23.00	8.00	5.00

报告期，高端光学镜头产品以及精密光学系统产品的产量与核心光学部件的领用量之间存在大致 1 比 1 的对应关系，但由于两类产品涉及的原材料种类较为广泛，且部分原材料系通过自行加工方式获得，故两类产品的产量与采购量之间不存在对应关系。

综上，公司精密光学器件的产品产量与原材料采购数量存在一定的对应关系，产品产量与原材料采购数量的变动趋势相近，高端光学镜头产品以及精密光学系统产品产量与原材料采购数量不存在直接的对应关系，但核心光学部件的领用量与产量间存在一定

的对应关系。

2、申报会计师核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

结合报告期各期发行人的采购明细表、生产领料明细表和产销量统计表，对主要原材料的采购量、领用量以及产品产量之间的匹配关系进行检查。

3、申报会计师核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，精密光学器件的产量与原材料采购量存在一定的对应关系，主要原因系精密光学器件加工过程不涉及对于原材料本身属性的改变，产量与原材料采购量可形成对应关系。

高端光学镜头产品以及精密光学系统产品的产量与核心光学部件的领用量之间存在对应关系，但由于两类产品涉及的原材料种类较为广泛，且部分原材料系通过自行加工方式获得，故两类产品的产量与采购量之间不存在对应关系。

综上，公司精密光学器件的产品产量与原材料采购数量存在一定的匹配关系，高端光学镜头产品以及精密光学系统产品产量与原材料采购数量不存在对应关系，但核心光学部件的领用量与产量间存在一定的匹配关系。

（三）报告期内公司能耗与产量不匹配的原因及合理性

1、发行人说明事项

报告期内公司主要能源采购明细如下：

单位：万元

类别	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
电费支出	314.77	417.91	344.99	316.33
水费支出	4.94	7.90	7.57	11.56
合计	319.71	425.81	352.56	327.89

报告期内，公司水费支出相对较少，公司用水分为日常办公用水和生产用水两部分，其中日常办公用水约占 30%，生产用水约占 70%，主要生产用水环节为精密光学器件的超声波清洗。2017 年度公司水费支出相对较高，主要原因系公司在厂区内新建花坛

导致用水量上升，2018 年度公司对花坛进行了节水改造导致水费支出下降，2019 年度公司水费支出变动较小。

报告期内，公司主要能耗为电力，生产过程中电力消耗较高的工序为镀膜和抛光，主要涉及的生产设备为镀膜机、冷加工机台等，耗电量占总体的比例在 70%左右。由于高端光学镜头和精密光学系统的工艺流程中不涉及高耗电的生产工序，故公司电力能源消耗主要与精密光学器件生产相关。

公司精密光学器件中的各类产品由于产品尺寸和制造工艺的不同，在耗电量相同的情况下，产品产量存在较大差异，工艺难度越低，尺寸越小，产品产量越高。以镀膜工序为例，镀膜机的满罩镀膜数量为 5,000 片，而在生产过程中每批次镀膜产品的实际需求从十几片到几千片不等，但每批次单位小时的耗电量基本相同，故产品产量与生产设备的耗电量之间关联度较低，产品产量主要与产品结构的变动相关。

报告期内公司精密光学器件产量明细如下：

单位：片/台/套

项目/产量	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	产量	变动比例	产量	变动比例	产量	变动比例	产量
精密光学器件	2,003,700	-	2,369,994	32.28%	1,791,657	-66.71%	5,381,347
其中：平片-生物识别用小反射镜	1,248,290	-	1,235,220	130.00%	537,047	-87.32%	4,236,120
其余光学器件	755,410	-	1,134,774	-9.55%	1,254,610	9.55%	1,145,227

报告期内，公司精密光学器件产量呈现不规律波动，主要原因系精密光学器件的产量变化主要受产品结构变动影响，受公司生产的一种平片的波动影响较大，由于该平片尺寸较小，工艺难度较低，可进行大批量生产，2018 年精密光学器件产量为 179.16 万(片/台/套)，较 2017 年产量 538.13 万（片/台/套）下降了 66.71%，主要原因系公司在 2017 年对该平片进行了大批量生产、销售及备货，除了满足当年度的需求外，同时为后续年度提前备货，该平片 2017 年度的产量为 423.61 万片，2018 年的产量为 53.70 万片；2019 年精密光学精密光学器件产量为 236.99 万（片/台/套），较 2018 年产量 179.16 万(片/台/套)增长 32.28%，主要原因系公司 2019 年度该平片的生产数量大幅提升，该平片 2018 年的产量为 53.70 万片，2019 年度的产量为 123.52 万片。综上，公司产量变化主要受产品结构的变动影响，产量呈现不规律变动。

报告期内，公司精密光学器件生产设备及单位用电匹配关系如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
用电量（万千瓦时）	544.33	610.94	509.88	465.45
精密光学器件生产设备数量	27.00	23.00	21.00	20.00
月单位用电（万千瓦时/台）	2.24	2.21	2.02	1.94

2017年、2018年和2019年，公司精密光学器件的生产设备月单位用电量分别为1.94万千瓦时/台、2.02万千瓦时/台和2.24万千瓦时/台，变动幅度较小，公司电费支出金额主要与精密光学器件生产设备数量有关。

综上，报告期内公司电费支出金额主要与精密光学器件生产设备数量有关，随着生产规模逐渐扩大，精密光学器件生产设备数量增加，耗电量随之上升，电费支出呈现稳定上升趋势，而公司产量变化主要受产品结构变动影响，产量呈现不规律波动，故报告期内公司能耗与产量不匹配。

2、申报会计师核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

- （1）访谈发行人的生产负责人，了解能源消耗的变动原因；
- （2）获取发行人报告期各期能耗统计表和产量统计表，对公司能耗与产量匹配情况进行分析。

3、申报会计师核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人能耗与产量之间不存在直接匹配关系，其中电费支出和产量不匹配原因系电费支出主要与精密光学器件生产设备数量有关，随着生产规模逐渐扩大，精密光学器件生产设备数量增加，耗电量随之上升，电费支出呈现稳定上升趋势，而由于发行人产品具有定制化特点，产量变化主要受产品结构变动影响，产量呈现不规律波动。

水费支出和产量不匹配的原因系发行人除精密光学器件的超声波清洗工序外，其余工序耗水量相对较小，水费与产量之间不存在匹配关系，2017年度发行人水费支出相对较高，主要原因系发行人在厂区内新建花坛导致用水量上升，2018年度发行人对花坛进行了节水改造，导致水费支出下降，2019年度发行人水费支出变动较小。

综上，报告期内发行人能耗与产量之间不存在直接匹配关系主要系生产特点和节水规划所致，具有合理性。

六、关于收入确认

问题 6.1

根据问询回复，2019 年，公司第四季度收入占比同比增长 10.52 个百分点，主要原因是公司在 2019 年第四季度业务量的增长以及相关产品完成验收。

请发行人详细列表说明 2019 年四季度确认收入的主要客户、订单及金额、确认收入的具体金额、合同签订日期、发货日期、检测报告发送及认可日期、出口报关单据的日期（如为境外收入）及验收日期等，并结合境内/境外、需要验收/不需要验收等收入确认的具体方法及执行标准，说明是否存在提前确认收入的情况，收入确认的金额是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

公司 2019 年第四季度确认收入的主要客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占 2019 年第四季度收入的比例
1	客户 A	1,560.71	16.42%
2	客户 K	1,252.87	13.18%
3	客户 H	1,159.11	12.20%
4	客户 E	783.70	8.25%
5	客户 D	496.91	5.23%
6	客户 L	477.61	5.03%
7	客户 J	423.17	4.45%
8	客户 M	282.88	2.98%
9	客户 C	247.19	2.60%
10	客户 B	176.84	1.86%
合计		6,860.99	72.20%

公司 2019 年第四季度前十大客户确认收入合计为 6,860.99 万元，占 2019 年第四季度收入的比例为 72.20%。第四季度主要客户分境内/境外、需要验收/不需要验收的收

入确认具体方法如下：

分类	项目	明细	主要对应客户	收入确认的具体方法
商品销售收入	需要验收	国内销售收入	北京空间机电研究所、华大智造、上海微电子装备（集团）股份有限公司	公司在客户验收合格后确认收入。
		子公司美研中心在美销售	2019年4季度当期不存在销售	公司在客户确认验收合格后确认收入。
	不需要验收	中国境内销往境外的销售收入	ALIGN、IDEMIA、Camtek、Gooch & Housego PLC、CYBEROPTICS、Cross Match、Facebook	公司在办理出口报关货物离境并取得海关的出口报关单据后确认销售收入。
服务收入	需要验收	-	Facebook	公司在客户验收后确认收入。

公司 2019 年第四季度收入分月情况如下：

单位：万元

月份	收入金额	占 2019 年第四季度收入的比例
10	2,201.09	23.16%
11	2,553.66	26.87%
12	4,747.99	49.97%
合计	9,502.74	100.00%

2019 年第四季度中，公司 12 月收入金额为 4,747.99 万元，占第四季度收入的比例为 49.97%。因公司客户数较多、订单量较大，选取 12 月份前十大客户订单单日发货收入确认金额超过 10 万元的具体情况如下：

序号	客户名称	境内/ 境外	销售订单号	订单金额 (原币含税、 万美元/万元)	收入确认金 额(万元)	合同签订 日期	发货日期	检测报告发 送日期	检测报告认 可日期	出口报关单 日期	验收日期
1	客户 A	境外	4200003423	68.28	226.41	2018/12/25	2019/12/26、 2019/12/27	2019/12/26、 2019/12/27	2019/12/26、 2019/12/27	2019/12/29	-
			4200004877	37.05	35.13	2019/7/17	2019/12/19	2019/12/19	2019/12/19	2019/12/25	-
			4100042471	31.01	161.25	2019/8/26	2019/11/29	2019/11/29	2019/11/29	2019/12/3	-
			4200005475	3.54	22.76	2019/10/22	2019/11/29	2019/11/29	2019/11/29	2019/12/1	-
			4200005372	58.06	407.91	2019/10/3	2019/12/19	2019/12/19	2019/12/19	2019/12/25	-
			4200005535	30.52	153.19	2019/10/30	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-
2	客户 K	境内	534	51.90	45.93	2019/8/28	2019/12/26	2019/12/26	2019/12/27	-	2019/12/27
			748	98.00	78.07	2019/9/20	2019/12/25、 2019/12/27	2019/12/25、 2019/12/27	2019/12/31	-	2019/12/31
			771	90.00	22.12	2019/3/11	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-	2019/12/27
			772	90.00	22.12	2019/5/10	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-	2019/12/27
			773	90.00	22.12	2019/5/12	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-	2019/12/27
			774	90.00	22.12	2019/1/25	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-	2019/12/27
			775	67.50	19.91	2019/5/15	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-	2019/12/27
			776	67.50	19.91	2019/5/16	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-	2019/12/27
			12529	270.00	238.94	2019/6/1	2017/10/31、 2018/1/31、 2018/2/28、 2018/3/8、 2018/4/26、 2019/2/20、 2019/10/30	2017/10/31、 2018/1/31、 2018/2/28、 2018/3/8、 2018/4/26、 2019/2/20、 2019/10/30	2019/12/19	-	2019/12/19

序号	客户名称	境内/ 境外	销售订单号	订单金额 (原币含税、 万美元/万元)	收入确认金 额(万元)	合同签订 日期	发货日期	检测报告发 送日期	检测报告认 可日期	出口报关单 日期	验收日期
3	客户 H	境内	18000-605379	152.85	75.75	2019/9/9	2019/11/22、 2019/12/4、 2019/12/10、 2019/12/11、 2019/12/18	2019/11/22、 2019/12/4、 2019/12/10、 2019/12/11、 2019/12/18	2019/12/25	-	2019/12/25
			18000-607423	61.32	12.06	2019/10/14	2019/12/10	2019/12/10	2019/12/26	-	2019/12/26
			19300-605000	646.54	254.29	2019/11/1	2019/12/26	2019/12/26	2019/12/30	-	2019/12/30
4	客户 E	境外	3520047336	3.54	10.90	2019/8/2	2019/12/23	2019/12/23	2019/12/23	2019/12/25	-
			3520047597	22.79	142.63	2019/9/3	2019/11/29、 2019/12/26	2019/11/29、 2019/12/26	2019/11/29、 2019/12/26	2019/12/1、 2019/12/27	-
			3520047729	4.00	12.98	2019/9/11	2019/12/23	2019/12/23	2019/12/23	2019/12/25	-
			3520048136	1.78	12.54	2019/10/11	2019/12/26	2019/12/26	2019/12/26	2019/12/27	-
			3520047940	33.04	190.79	2019/10/7	2019/12/23、 2019/12/26、 2019/12/27	2019/12/23、 2019/12/26、 2019/12/27	2019/12/23、 2019/12/26、 2019/12/27	2019/12/25、 2019/12/27、 2019/12/29	-
5	客户 L	境外	4600000188	56.12	211.94	2019/4/3	2019/12/20	2019/12/20	2019/12/20	2019/12/22	-
			4600000192	10.28	20.63	2019/8/14	2019/12/20	2019/12/20	2019/12/20	2019/12/22	-
			4500076495	1.83	12.84	2019/11/11	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/27	-
6	客户 D	境外	551	56.49	24.41	2019/8/1	2019/11/29、 2019/12/25	2019/11/29、 2019/12/25	2019/11/29、 2019/12/25	2019/12/3、 2019/12/28	-
			1269	68.39	11.70	2019/12/1	2019/12/26	2019/12/26	2019/12/26	2019/12/31	-
7	客户 J	境内	600000ms-ila-1	330.00	292.04	2019/5/10	2019/9/29	2019/9/29	2019/12/26	-	2019/12/26
			6000000SSB500	26.18	14.03	2019/11/12	2019/11/20	2019/11/20	2019/12/24	-	2019/12/24
8	客户 M	境外	1279508	34.85	114.88	2019/10/18	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/25	2019/12/26	-

序号	客户名称	境内/ 境外	销售订单号	订单金额 (原币含税、 万美元/万元)	收入确认金 额(万元)	合同签订 日期	发货日期	检测报告发 送日期	检测报告认 可日期	出口报关单 日期	验收日期
			1260852	10.00	70.73	2019/9/13	-	-	-	-	2019/12/3
			1293306	8.60	60.43	2019/11/13	-	-	-	-	2019/12/28
9	客户 C	境外	P95017	7.05	12.39	2019/5/10	2019/12/21	2019/12/21	2019/12/21	2019/12/23	-
			P95323	1.89	13.29	2019/8/29	2019/12/5	2019/12/5	2019/12/5	2019/12/5	2019/12/6
10	客户 B	境外	20190170	25.43	176.84	2019/1/30	2019/12/9	2019/12/9	2019/12/9	2019/12/9	-
合计					3,245.98						

注 1: 公司订单主要为分批发货, 上表数据选取标准为主要客户 12 月份确认收入超过 10 万元所对应的单日发货批次。因此, 存在订单金额大于对应收入确认金额的情况。

注 2: 客户 M 的 1260852 及 1293306 订单系服务收入, 公司向客户提供报告, 不涉及发货日期、检测报告发送日期、检测报告认可日期、出口报关日期。

上述订单合计收入确认金额为3,245.98万元,占2019年12月收入的比例为68.36%。

上述主要订单确认收入以境外为主,境外收入确认金额为2,106.57万元,占2019年12月境外收入的比例为68.02%。公司12月确认收入的主要境外客户包括客户A、客户K、客户H、客户E、客户L、客户D、客户J、客户M、客户C和客户B。

公司在取得出口报关单时确认外销收入。公司与境外客户签订合同后,根据客户的具体需求计划和公司交付能力安排生产和发货进度,发货前取得了客户的相关需求计划并通过邮件等形式确认,发货后履行报关程序并确认收入。公司外销发货在12月较为集中的主要原因系境外客户具体需求较多和公司产品交付相对集中,以上述订单第一大境外客户A为例,客户A第四季度产品需求较高,考虑公司实际交付能力,产品交付在12月较为集中。公司境外收入不存在提前确认的情况。

上述主要订单境内收入确认金额为1,139.41万元,占2019年12月境内收入的比例为69.02%。公司12月确认收入的主要境内客户包括客户K、客户H和客户J。

公司在取得客户验收单时确认境内收入。公司发货后客户自行决定验收安排,验收合格后向公司出具验收单。境内客户验收在12月较为集中的主要原因系客户自身的项目安排、验收习惯和产品特点,以上述订单第一大境内客户K为例,客户K根据自身项目进度安排确定验收时间,导致部分产品验收集集中在12月。公司境内收入不存在提前确认的情况。

针对上述订单确认收入的部分异常情况说明如下:

1、合同签订日期晚于发货日期、发货日期与验收日期间隔较长

客户K的12529订单对应的合同签订日期晚于发货日期,主要原因系该订单对应的多色滤光片产品属于非民用领域,系客户因国家某专项项目首次在国内采购,该产品客户此前一直在国外采购,因此对相关采购决策较为慎重。客户与公司沟通初步意向后,要求公司先将产品发货至现场进行技术确认,客户确认多批产品均符合要求后才与公司统一签订合同。

客户K的12529订单对应的部分批次产品发货日期与验收日期间隔超过1年,主要原因系客户根据项目进度安排,对公司发出的多批产品先进行技术确认,待整个项目完成后统一进行验收。

2、合同签订日期与发货日期间隔较长

客户 A 的 4200003423 订单对应的合同签订日期与发货日期间隔为 1 年，主要原因系该订单对应的光学相位延迟片产品 2018 年已进入批量生产阶段，客户一般会一次性下达未来一年的需求计划，该订单对应最后一批发货的产品，导致合同签订日期与发货日期间隔较长。

3、发货日期与验收日期间隔较短

客户 K 的 534 订单和 771-776 订单对应的发货日期与验收日期间隔 1 天或 2 天，主要原因系该订单对应的镜头产品属于影响客户项目进度的急需产品，客户验收时间较快以满足项目的紧急需求。

客户 K 的 748 订单对应的发货日期与验收日期间隔 1 周以内，主要原因系该订单对应的引导相机产品属于影响客户项目进度的急需产品，客户验收时间较快以满足项目的紧急需求。

客户 H 的 19300-605000 订单对应的发货日期与验收日期间隔 4 天，主要原因系该订单对应的基因测序仪产品系客户临时追加订单，客户已经完成之前批次相同产品的验收，因此相关验收程序可较快完成。

综上，公司按照收入确认的具体方法及执行标准确认收入，不存在提前确认收入的情况，部分订单确认收入异常情况具有合理性，收入确认的金额准确。

二、中介机构核查

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、通过访谈管理层、销售人员及财务人员，了解报告期内发行人的收入确认政策、各类业务收入的具体内容、销售流程和具体会计处理方法；

3、查阅报告期内发行人与主要境内、境外客户签订的合同或订单，识别有关客户取得相关商品或服务的控制权以及与商品或服务所有权有关的风险和报酬发生转移的

关键条款，评价发行人收入确认时点是否恰当以及发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

4、获取主要海外客户的销售合同或订单，了解发行人与海外客户的贸易条款，交货方式等；

5、对于第四季度内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、验收单、物流单等；对于第四季度出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同或订单、出口报关单、销售发票、物流单等支持性文件；

6、查阅同行业可比公司公告信息，分析比较同行业收入确认政策与发行人是否存在重大差异；

7、抽取 2019 年末样本实施关于收入截止性的控制测试，核对验收单日期或出口报关单日期与收入确认期间，检查是否存在未取得验收单或出口报关单提前进行收入确认的情形；

8、对报告期内主要客户执行函证程序，询证包括销售金额、各报告期期末应收款项余额，核查销售金额和应收账款余额的真实性；

9、对发行人报告期各期主要客户进行访谈，了解发行人客户 2019 年第四季度采购的原因，交易是否真实，核查客户、收入真实性及是否存在提前入账情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人已详细列表说明 2019 年 12 月份前十大客户订单单日发货收入确认金额超过 10 万元的具体情况，发行人收入确认原则符合企业会计准则，不存在提前确认收入的情况，收入确认的金额准确。

问题 6.2

根据合同主要条款，公司在交付产品前需要按照客户的要求，并根据合同约定的验收测试程序和标准对产品进行检查和测试，发送检测报告，在客户认可检测报告后方可送至客户指定地点，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户，公司在办理出口

报关货物离境并取得海关的出口报关单据后确认销售收入。先进光学系统产品的整机产品需向客户出具符合客户要求性能报告。

请发行人说明：（1）检测报告的出具流程，是否由公司内部出具，是否需第三方或客户参与；（2）将各类产品按境内、境外收入情况列示，并说明是否所有产品均需发送检测报告待客户认可后发货，部分产品不需要检测报告的原因，是否由第三方或客户进行检测，收入确认的时点是否均在检测报告认可之后，是否存在出具检测报告前确认收入的情况；（3）需验收的产品，客户确认验收合格的具体验收单据包括哪些，各类单据上所确认的具体验收内容，是否符合风险报酬转移的要求；（4）公司各类收入的收入确认时点是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师核查发行人各外销合同，并对公司从中国境内将产品销往境外公司均采用 FOB、CIF 方式是否符合合同约定发表意见；请保荐机构及申报会计师对发行人各类合同是否均不涉及产品安装调试核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）检测报告的出具流程，是否由公司内部出具，是否需第三方或客户参与

检测报告由公司内部出具，产品生产完成后送质量部进行检测，质量部根据客户提供的检测要求进行检验，检验合格后出具相应检测报告。

根据行业惯例，检测报告由具有检测能力的供应商自行出具，不涉及第三方参与。公司经过多年的积累已具备行业内较为全面的检测能力，已购置拼接式测量干涉仪、轮廓仪、全欧双光路中心偏差及镜面定位测量仪、MTF 检测仪、Zygo 干涉仪等精密光学检测设备，并配备经验丰富的质检工程师，基本能满足客户的检测需求。

公司出具检测报告需要客户参与，主要系检测前客户会与公司协商具体产品的检测技术要求和检测标准，确保相关产品经检测后符合客户要求。

综上，检测报告由公司内部出具，不需要第三方参与，需要客户参与。

(二) 将各类产品按境内、境外收入情况列示, 并说明是否所有产品均需发送检测报告待客户认可后发货, 部分产品不需要检测报告的原因, 是否由第三方或客户进行检测, 收入确认的时点是否均在检测报告认可之后, 是否存在出具检测报告前确认收入的情况

1、将各类产品按境内、境外收入情况列示, 并说明是否所有产品均需发送检测报告待客户认可后发货, 部分产品不需要检测报告的原因, 是否由第三方或客户进行检测

报告期内, 公司各类产品按境内、境外收入情况列示如下:

单位: 万元

项目	境内/ 境外	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密光学器件	境内	1,823.45	12.40%	3,350.99	15.30%	2,900.93	15.99%	1,727.05	11.41%
	境外	5,580.55	37.95%	9,926.29	45.32%	7,285.49	40.17%	6,807.92	44.98%
高端光学镜头	境内	380.85	2.59%	1,061.56	4.85%	1,174.01	6.47%	1,357.96	8.97%
	境外	3,298.17	22.43%	4,461.98	20.37%	3,217.56	17.74%	3,016.12	19.93%
精密光学系统	境内	897.69	6.10%	2,310.90	10.55%	1,442.63	7.95%	1,429.49	9.44%
	境外	2,725.01	18.53%	792.03	3.62%	2,117.54	11.67%	796.37	5.26%
合计		14,705.72	100.00%	21,903.74	100.00%	18,138.16	100.00%	15,134.91	100.00%

报告期内, 公司产品整体以境外销售为主, 精密光学器件和高端光学镜头报告期各期境外销售收入均高于境内, 精密光学系统 2018 年和 2020 年 1-3 月境外销售收入高于境内。

公司所有产品均需发送检测报告, 但不是所有产品均需发送检测报告待客户认可后发货。

对于外销产品, 在小样验证阶段, 公司产品需要发送检测报告待客户认可后发货; 通过小样验证阶段后进入批量交付阶段, 公司产品不需要发送检测报告待客户认可后发货, 主要原因系批量交付阶段客户同意公司在发货前根据约定的技术标准对产品进行检测, 出具检测报告随货发送, 不需要在每次发货前单独取得客户对检测报告的认可。

对于内销产品和子公司美研中心在美销售产品, 公司随货发送检测报告, 客户对货

物进行验收，客户验收合格视为对检测报告的认可。

公司所有产品均需发送检测报告，不涉及第三方或客户代为出具检测报告的情形。

2、收入确认的时点是否均在检测报告认可之后，是否存在出具检测报告前确认收入的情况

公司收入确认的时点均在检测报告认可后，不存在出具检测报告前确认收入的情况。

对于外销产品，公司收入确认的时点为根据出口报关单确认收入，小样验证阶段公司发货前需要取得客户对检测报告的认可，批量交付阶段公司随货发送检测报告视为客户对检测报告的认可，因此公司收入确认的时点均在检测报告认可之后。

对于内销产品和子公司美研中心在美销售产品，公司收入确认的时点为根据验收单确认收入，公司随货发送检测报告，客户验收合格视为对检测报告的认可，因此公司收入确认的时点在检测报告认可之后。

（三）需验收的产品，客户确认验收合格的具体验收单据包括哪些，各类单据上所确认的具体验收内容，是否符合风险报酬转移的要求

对于需验收的产品，客户确认验收合格的具体验收单据为验收单。对于该类产品，客户在验收合格后出具验收单，注明验收日期并盖章或签字，具体验收内容包括产品的名称、型号、数量、价格和验收意见。

公司在取得客户的验收单时，表明产品已满足双方约定的验收条件，公司已将产品所有权上的主要风险和报酬以及产品控制权转移给客户，公司此时确认收入符合风险报酬转移的要求。

（四）公司各类收入的收入确认时点是否准确。

公司各类收入的收入确认时点准确，结合公司合同条款及与客户的确认情况、同行业可比公司情况和公司退换货情况说明如下：

1、合同条款及与客户的确认情况

公司各类收入中典型客户的合同条款及与客户的确认情况约定情况如下：

收入类型	典型客户	相关合同条款	公司收入确认时点
内销商品收入	深圳华大智造科技股份有限公司	1、供方交货时需提供如下材料： 供方的出货自检报告或证明、《送	以验收单作为收入确认依据

收入类型	典型客户	相关合同条款	公司收入确认时点
		货清单》、其他需方要求的材料如产品说明书等； 2、验收标准：双方约定的质量标准及需方要求进行验收； 3、验收方式：需方的验收，不局限于对货物的数量及表面核查，也须对货物品质进行确认。	
	北京空间机电研究所	甲方（北京空间机电研究所）组织验收评审委员会根据合同约定的方法进行最终验收。在验收评审委员会出具同意验收结论后进行产品交接。	
外销商品收入	ALIGN TECHNOLOGY LTD.	约定交付方式为 EXW，合同无安装调试条款。在产品小样验证阶段，客户对产品检测报告验收后公司发货；在批量交付阶段随货发送检测报告，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户。	以出口报关单作为收入确认依据
	Mack Technologies, Inc.	约定交付方式为 FOB，合同中无验收及安装调试条款。	以出口报关单作为收入确认依据
服务收入	Facebook Technologies, LLC	要求书面确认。	以验收单作为收入确认依据

内销商品收入以深圳华大智造科技股份有限公司和北京空间机电研究所为例，相关合同条款均明确约定客户的验收要求，以验收单作为收入确认依据符合合同条款约定。

外销商品收入以 ALIGN TECHNOLOGY LTD.为例，合同条款约定交付方式为 EXW，合同中无安装调试条款。根据合同条款及与客户的确认情况，在产品小样验证阶段，客户对产品检测报告验收后公司发货；在批量交付阶段随货发送检测报告，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户。

外销商品收入以 Mack Technologies, Inc 为例，合同条款约定交付方式 FOB，合同中无验收及安装调试条款。

EXW 模式下公司将货物交付给客户指定的承运人后，货物的主要风险报酬转移给客户，实际业务过程中，公司基本采用快递运输，从发货到产品完成报关手续的时间差距通常较短，出于谨慎考虑以出口报关单作为收入确认符合企业会计准则的谨慎性原则。

服务收入以 Facebook Technologies, LLC 为例，相关合同条款中要求书面确认，公

公司以验收单作为收入确认依据符合合同条款约定。

综上，从合同约定的角度来看，公司收入确认符合企业会计准则的规定，收入确认时点准确。

2、同行业可比公司收入确认时点

同行业可比公司收入确认时点的情况如下：

公司名称	收入类型	产品类型	收入确认时点	外销收入占主营业务收入的比例
福光股份	内销	公司产品包括激光、紫外、可见光、红外系列全光谱镜头及光电系统	对于定制产品，经客户签收取得 <u>验收合格单</u> （交接单）时确认收入。对于非定制产品，经客户 <u>签收</u> 后确认收入，合同约定交易双方需进行对账确认的，根据 <u>对账单</u> 信息确认收入。	2017年度：26.04%； 2018年度：28.34%； 2019年度：38.42%；
	外销		公司在产品发出，完成出口报关手续并 <u>取得报关单据</u> 时确认收入。	
永新光学	内销	显微镜、光学元件组件等	公司取得客户 <u>签收</u> 确认单据时确认收入。	2017年度：64.83%； 2018年度：62.02%； 2019年度：58.30%；
	外销		产品报关，取得 <u>提单</u> 确认收入。	
福特科	内销	精密光学元件、高清光学镜头	一般模式下：在货物发运给客户，经客户 <u>签收</u> 时确认收入。	2017年度：42.17%； 2018年度：40.28%； 2019年度：36.52%；
	外销		公司根据 <u>出口报关单</u> 上实际出口日期确认出口销售收入。	
	服务	安防工程收入	在技术服务工作已完成，并取得项目 <u>验收单</u> 时确认收入。	
蓝特光学	内销	光学棱镜、玻璃非球面、玻璃晶圆、汽车后视镜等	在获取购货方 <u>对账清单</u> 后确认收入。	2017年度：73.59%； 2018年度：58.84%； 2019年度：61.42%；
	外销		FOB和CIF方式：公司在取得经海关审验的产品 <u>出口报关单、提单</u> （空运为快递单）后确认收入； DDU方式：公司在取得 <u>签收</u> 凭据后确认收入； EXW和FCA方式：公司在交货给客户委托的 <u>物流公司</u> 并取得 <u>确认单据</u> 后确认收入。	

与同行业可比公司相比，公司外销收入确认原则以取得出口报关单据为收入确认依据，与福光股份、福特科、蓝特光学一致；公司的产品主要系定制产品，公司内销收入确认原则以取得客户验收单为收入确认依据，与福光股份的定制产品一致，且公司内销产品采用的验收合格确认收入原则较其他同行业可比公司普遍采用的签收、对账确认收入更为谨慎。

综上，从同行业可比公司的角度来看，公司收入确认时点准确。

3、退换货情况

报告期内，公司退换货金额占收入的比例分别为 0.41%、0.80%、0.55%、0.02%，退换货占收入比例较低，期后不存在重大的销售退回的情况。

综上，从公司各类收入的相关合同条款及与客户确认情况、与同行业可比公司收入确认原则相类似且更加谨慎、退换货占收入比例较低等方面看，各类收入的收入确认时点准确，符合企业会计准则规定。

二、中介机构核查

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、通过访谈管理层、销售人员及财务人员，了解报告期内发行人的收入确认政策、各类业务收入的具体内容、销售流程和具体会计处理方法；
- 2、通过访谈质量部负责人，了解发行人出具检测报告的流程，是否需要第三方或客户参与，是否由第三方或客户进行检测；
- 3、查阅同行业可比公司公告信息，分析比较同行业收入确认政策与发行人是否存在重大差异；
- 4、获取主要海外客户的销售合同或订单，了解发行人与海外客户的贸易条款、交货方式，对重要海外客户进行访谈等；
- 5、对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、验收单、物流单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同或订单、出口报关单、销售发票、物流单等支持性文件；
- 6、对于需验收的产品，获取客户确认验收合格的验收单，查看验收单的具体内容，判断确认收入时点符合风险报酬转移的要求。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明产品检测报告的出具流程，检测报告由发行人内部出具；出具检测报告需要客户参与，主要系检测前客户会与发行人协商具体产品的检测技术要求和检测标准，确保相关产品经检测后符合客户要求；出具检测报告不需要第三方参与，主要系发行人检测能力能满足客户的检测需求；

2、发行人已说明境内、境外各类产品收入情况，产品整体以境外销售为主；发行人所有产品均需要发送检测报告，但不是所有产品均需发送检测报告待客户认可后发货；发行人收入确认的时点均在检测报告认可后，不存在出具检测报告前确认收入的情况；

3、对于发行人需验收的产品，客户确认验收合格的具体验收单据为验收单，客户在验收合格后出具验收单，注明验收日期并盖章或签字，具体验收内容包括产品的名称、型号、数量、价格和验收意见；

4、结合发行人各类收入的相关合同条款及与客户确认情况、与同行业可比公司相比不存在重大差异、退换货占收入比例较低等方面因素，发行人的收入确认时点准确，符合企业会计准则规定。

三、保荐机构及申报会计师核查发行人各外销合同，并对公司从中国境内将产品销往境外公司均采用 **FOB、CIF** 方式是否符合合同约定发表意见；请保荐机构及申报会计师对发行人各类合同是否均不涉及产品安装调试核查并发表意见。

(一) 公司从中国境内将产品销往境外公司均采用 **FOB、CIF** 方式是否符合合同约定

报告期内，公司前五名外销客户的合同约定及与客户确认情况如下：

单位：万元

项目	序号	境外客户名称	收入金额	合同约定及与客户确认情况
2020年1-3月	1	Microsoft Corporation	1,271.66	美国子公司在美销售，验收确认
	2	IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE	940.41	FCA
	3	CYBEROPTICS CO.	853.41	FOB
	4	Camtek Ltd	795.65	交付方式为EXW，在产品小样验证阶段，客户对产品检测报告验收后公司发货；在批量交付阶段随货发送检测报告，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户。

项目	序号	境外客户名称	收入金额	合同约定及与客户确认情况
	5	Spanoptic Ltd (A Gooch and Housego Company)	791.81	CIF
	小计		4,652.94	-
	外销收入		11,864.74	-
	占比		39.22%	-
2019 年度	1	ALIGN TECHNOLOGY LTD.	3,227.34	交付方式为 EXW，在产品小样验证阶段，客户对产品检测报告验收后公司发货；在批量交付阶段随货发送检测报告，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户。
	2	IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE	1,589.96	FCA
	3	Spanoptic Ltd (A Gooch and Housego Company)	1,518.50	FOB
	4	Mack Technologies, Inc.	1,421.92	FOB
	5	Camtek Ltd	994.10	交付方式为 EXW，在产品小样验证阶段，客户对产品检测报告验收后公司发货；在批量交付阶段随货发送检测报告，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户。
	小计		8,751.82	-
	外销收入		15,466.19	-
	占比		56.59%	-
2018 年度	1	ALIGN TECHNOLOGY LTD.	1,669.79	交付方式为 EXW，在产品小样验证阶段，客户对产品检测报告验收后公司发货；在批量交付阶段随货发送检测报告，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户。
	2	Mack Technologies, Inc.	1,655.71	FOB
	3	Spanoptic Ltd (A Gooch and Housego Company)	1,535.28	CIF
	4	Idemia Identity & Security USA LLC	1,098.81	EXW
	5	CYBEROPTICS CO.	874.18	FOB
	小计		6,833.78	-
	外销收入		12,859.56	-
	占比		53.14%	-
2017 年度	1	IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE	1,960.03	FCA
	2	Spanoptic Ltd (A Gooch and Housego Company)	1,610.43	CIF

项目	序号	境外客户名称	收入金额	合同约定及与客户确认情况
	3	CYBEROPTICS CO.	838.26	FOB
	4	Prim' tools Ltd.	581.82	FOB
	5	ALIGN TECHNOLOGY LTD.	579.25	交付方式为 EXW，在产品小样验证阶段，客户对产品检测报告验收后公司发货；在批量交付阶段随货发送检测报告，货物报关出口后视为产品已按合同约定交付客户。
	小计		5,569.79	-
	外销收入		10,687.08	-
	占比		52.12%	-

选取报告期各期前五名外销客户的合同进行核查，从合同约定及与客户的确认情况和行业惯例进行说明，具体如下：

1、合同约定及与客户的确认情况

公司从中国境内将产品销往境外公司中合同约定交付方式为 FOB、CIF、EXW、FCA，未对安装调试进行明确约定。个别客户在合同中的验收条款系对小样检测结果的确认，其他客户合同中未明确约定验收条款。

根据国际贸易规则条款，FOB 及 CIF 贸易模式下，其货物的风险转移界限均为“货物交到船上时”，即货物交给买方指定的装运港船上。EXW 及 FCA 贸易模式下，公司将货物交付给客户指定的承运人后，货物的主要风险报酬(或货物控制权)转移给客户。

2、行业惯例

与同行业可比公司相比，公司外销收入确认原则和福光股份、福特科、蓝特光学一致，均在取得出口报关单据时确认收入。

综上，公司从中国境内将产品销往境外公司的合同就交付方式进行约定，未约定安装调试条款，个别客户在合同中的验收条款系对小样检测结果的确认，其他客户合同中未明确约定验收条款。公司采用 FOB、CIF 方式以出口报关单据后确认收入符合行业惯例和企业会计准则的规定。

（二）发行人各类合同是否均不涉及产品安装调试

经核查，报告期内，公司内销合同和外销合同均不涉及产品安装调试相关条款。公司产品包括精密光学器件、高端光学镜头和精密光学系统，其中精密光学器件、高端光学镜头和部分精密光学系统属于光学组件，作为客户最终产品的组成部分，公司不负责安装调试；部分精密光学系统属于整机产品，发货前由公司检测，并向客户出具检测报告，该类产品客户端接通电源即可使用，公司不需要在客户现场进行安装、调试等工作。

（三）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、选取样本检查境外销售合同，识别有关客户取得相关商品或服务的控制权以及与商品或服务所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款，评价发行人收入确认时点是否符合企业会计准则的相关要求；

2、对境外销售收入进行了细节测试，获取发行人境外销售台账等基础数据，取得发行人出口报关单、发票、销售订单等，检查核对相关原始单据、入账日期、销售数量、收入金额等与发票、销售订单是否一致，以验证收入的真实性、准确性和完整性；

3、对发行人报告期内主要境外客户的营业收入和应收账款余额进行函证，核实营业收入金额、应收账款余额的准确性；

4、检查发行人外销合同，关注合同条款中对于交付方式、验收等的约定；

5、检查发行人各类合同，关注合同条款中对于安装调试的约定。

（四）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人从中国境内将产品销往境外公司的合同就交付方式进行约定，未约定安装调试条款。个别客户在合同中的验收条款系对小样检测结果的确认，其他客户合同中未明确约定验收条款。

综上，发行人采用 FOB、CIF 方式以出口报关单据后确认收入符合行业惯例和企业会计准则的规定。

2、发行人各类合同均不涉及产品安装调试相关条款。

七、关于销售费用

问题 7.1

根据问询回复，公司销售佣金系支付给海外销售顾问的销售提成，咨询费系支付给海外销售顾问定期对客户进行维护的固定费用。报告期内，公司有 3 名主要的海外销售顾问，分别为 Keren Fradkin、Edward Patton 以及 Jurgen Kantner。

请发行人说明：（1）上述海外销售顾问是否均为个人，所签订合同的属性、内容，代理的主要客户，通过聘请个人进行海外销售服务是否符合行业惯例及所代理客户的销售惯例；（2）销售提成费用与具体销售产品及销售量的匹配性，固定咨询费的具体确定方式，计提的依据是否合理，计提是否准确；（3）对何种客户需通过销售顾问进行销售，其余客户是否均不需通过销售顾问进行销售，请说明具体的区分依据及合理性，销售提成费及固定维护费用的完整性；（4）公司与海外销售顾问相关的内部控制制度，以及对顾问的聘用、考核等内部制度，相关内部控制及制度是否健全有效。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师说明对相关销售费用完整性的核查是否充分、有效，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）上述海外销售顾问是否均为个人，所签订合同的属性、内容，代理的主要客户，通过聘请个人进行海外销售服务是否符合行业惯例及所代理客户的销售惯例

1、上述海外销售顾问是否均为个人，所签订合同的属性、内容

报告期内，公司有 3 名主要的海外销售顾问，分别为顾问 A、顾问 B 以及顾问 C，上述海外销售顾问均为个人。公司与海外销售顾问个人签订的合同属性为咨询顾问协议。公司海外销售模式均为直销，公司与海外客户签订销售合同，产品由公司发送给客户，货款由客户汇回公司。海外销售顾问为公司提供的主要咨询服务为维护区域内现有客户关系，并在公司平台的基础上，基于公司的拓展渠道，与公司客服、研发、生产等多部门紧密合作，在现有客户中积极推介新产品，并在各自区域内寻找销售机会，开拓新客户。

公司与海外销售顾问签订长期协议，协议约定的主要内容如下：

项目	内容
主要内容	1、咨询范围：开拓新客户，寻求销售机会，以达到销售目标；区域内现有客户关系维护，提供技术交流和客户服务。在现有客户中赢得新项目，目标是在主要目标客户中实现销售收入最大化；制定茂莱光学品牌在当地市场的营销策略；提供主要应用领域的市场情报，包括医药、生物医药和工业市场，以及主要的茂莱光学竞争对手；高达 40% 的出差需要，包括到茂莱总部的国际出差等。
	2、合同期限：5 年。
	3、报酬及支付时间： A 咨询费：每月固定咨询费，在每月的 15 日前支付； B 佣金：公司将提供其现有客户的完整清单，编号和项目名称。为履行本协议，任何未在乙方名单上的客户将被视为新客户。新客户和新产品的佣金将在每季度末根据收款计算，并在下个季度首月的 15 日前支付。

2、代理的主要客户

公司海外销售顾问主要承担 2 大职能：（1）维护区域内既有客户关系；（2）开发新客户。公司对海外销售顾问主要根据上述 2 类客户每年的销售回款根据不同比例计提佣金。

因此，报告期内“代理的主要客户”选取标准为海外销售顾问新开发的客户及维护的既有客户。

海外销售顾问	所在区域	代理的主要客户	
		新开发的客户	维护的既有客户
顾问 B	北美	KLA-Tencor Corporation、Waymo LLC、Thorlabs corporate、Facebook Technologies, LLC、Microsoft Corporation	Mack Technologies, Inc.、CYBEROPTICS CO.、Idemia Identity & Security USA LLC
顾问 C	欧洲	SODERN Ariane Group、DESKO GmbH	SICK AG、IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE、Servicevision BIS S.L.
顾问 A	以色列	-	ALIGN TECHNOLOGY LTD.、Camtek Ltd、Orbotech LTD.、Mobile Optical Detection Technologies、Flex Israel Ltd.

3、通过聘请个人进行海外销售服务是否符合行业惯例及所代理客户的销售惯例

同行业可比公司及科创板上市公司存在通过聘请个人进行海外销售服务的情形，具

体情况列示如下：

公司名称	所属行业	聘请个人进行海外销售服务情况
福特科 (833682.OC)	精密光学行业	福特科曾聘请个人海外销售顾问 Michael Ray Young 于美国进行客户的维护和开拓工作。
天臣医疗 (688013.SH)	医疗仪器设备 及器械制造	天臣医疗聘任澳大利亚籍 YULIN TAO 和居住在迪拜的 USAMA NASR 作为公司海外销售业务推广顾问，帮助公司拓展了巴西、法国、芬兰、中东等多个国家和地区市场。

此外，同行业公司永新光学（603297.SH）存在海外销售相关咨询服务性质的费用支出，例如其 2019 年外销收入占比高达 58.30%，委托服务商提供开发、维护海外客户和市场的服务，按实现销售额的一定比例向服务商支付服务费。但永新光学并未明确披露服务商是否为个人。

公司采用个人海外销售顾问的形式协助海外市场拓展和维护的主要原因在于报告期初期公司在海外当地尚未成立子公司，海外销售顾问出于所在国法律、文化差异等原因，未直接成为公司的正式员工。未来，随着公司海外子公司的建立，在海外销售顾问个人同意的前提下，公司计划将上述聘请的主要个人海外销售顾问转为公司正式员工。其中，顾问 B 已经于 2020 年 8 月与公司的美国子公司美研中心签订正式员工协议，成为公司的美国子公司正式员工。

个人海外销售顾问所代理的部分海外客户已出具专项说明，确认个人海外销售代理模式符合其采购惯例。出具专项说明的海外客户包括以色列客户 V-Gen Ltd、北美客户 CYBEROPTICS CO.以及欧洲客户 DESKO GmbH 等，2019 年度 V-Gen Ltd 营业收入为 18.79 万元，占以色列收入比重为 0.41%；2019 年度 CYBEROPTICS CO.营业收入为 760.54 万元，占北美收入比重为 16.70%；2019 年度 DESKO GmbH 营业收入为 81.36 万元，占欧洲收入比重为 1.56%。

综上，公司通过聘请个人进行海外销售服务符合行业惯例及所代理客户的采购惯例。

（二）销售提成费用与具体销售产品及销售量的匹配性，固定咨询费的具体确定方式，计提的依据是否合理，计提是否准确

1、销售提成费用与具体销售产品及销售量的匹配性

报告期内，公司销售提成费用主要系支付给海外销售顾问的销售佣金，3 名海外销售顾问销售佣金占公司销售提成费用的比例报告期各期分别为 75.04%、91.20%、92.41% 以及 90.15%，针对海外销售顾问的销售佣金，公司综合考虑销售顾问对新、老客户的

开发和维护情况，按客户销售回款金额的 0.5%-5% 的比例计提销售佣金。

报告期内，除 3 名海外销售顾问外，公司的其他销售佣金对象主要包括海外公司 OPTICS CONCEPT、ROSH ELECTROPTICS 以及 RELCOM SYSTEMS LTD.，报告期各期合计金额分别为 27.00 万元、14.35 万元，支付给 OPTICS CONCEPT 的销售佣金系根据 IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE 部分产品回款金额计算，支付给 ROSH ELECTROPTICS 的销售佣金系根据 2017 年度部分以色列客户回款金额计算，支付给 RELCOM SYSTEMS LTD. 的销售佣金系根据 Camtek Ltd 部分产品回款金额计算，随着公司与海外销售顾问的合作开展，海外公司的销售佣金占比逐年降低。报告期内，3 名海外销售顾问销售提成费用与具体销售产品及销售量的情况列示如下：

(1) 顾问 B

根据公司与顾问 B 签订的咨询顾问协议，公司北美区域的海外客户由顾问 B 进行维护开发，销售佣金的计提方式为：针对公司既有客户，按照既有产品销售回款金额的 0.5% 计提销售佣金，同时按照新开发产品销售回款金额的 1% 计提销售佣金；针对新开发客户，按照新开发客户销售回款金额的 3% 计提销售佣金，具体情况列示如下：

报告期	佣金计提比例	产品类别	回款金额 (万美元)	销售量 (件)	销售佣金 (万美元)	
2020 年 1-9 月	0.5%	透镜	49.69	27,179	0.25	
		平片	21.12	25,377	0.11	
		机器视觉镜头	37.43	9,231	0.19	
		其他	16.51	25,925	0.08	
	小计			124.75	87,712	0.63
	1%	透镜	23.62	2,006	0.24	
		棱镜	14.06	19,437	0.14	
		机器视觉镜头	9.96	218	0.10	
		监测镜头	10.15	1,273	0.10	
		其他	11.93	1,439	0.12	
	小计			69.72	24,373	0.70
	3%	分子诊断光学系统	10.56	2	0.32	
		5G 可穿戴设备光学测试系统	188.49	58	5.63	
		其他	39.69	1,059	1.19	
	小计			238.74	1,119	7.14

报告期	佣金计提比例	产品类别	回款金额 (万美元)	销售量 (件)	销售佣金 (万美元)	
		合计	433.21	113,204	8.47	
2019 年度	0.5%	透镜	113.73	58,397	0.57	
		平片	43.65	56,895	0.22	
		棱镜	69.88	15,327	0.35	
		机器视觉镜头	121.54	27,457	0.61	
		生物识别设备	188.51	38,690	0.94	
		其他	3.92	18,587	0.02	
			小计	541.23	215,353	2.71
	1%	透镜	59.56	3,679	0.60	
		机器视觉镜头	48.91	394	0.49	
		生物识别设备	27.24	60	0.27	
		其他	28.16	5,401	0.28	
			小计	163.87	9,534	1.64
	3%	成像镜头	57.90	1,994	1.74	
		半导体检测光学系统	23.33	66	0.70	
		其他	39.71	1,143	1.19	
		小计	120.94	3,203	3.63	
		合计	826.04	228,090	7.98	
2018 年度	0.5%	透镜	105.29	52,285	0.53	
		平片	42.28	60,399	0.21	
		棱镜	52.57	16,699	0.26	
		机器视觉镜头	106.43	30,650	0.53	
		生物识别设备	201.14	53,429	1.01	
		其他	15.37	48,460	0.08	
			小计	523.08	261,922	2.62
	1%	透镜	41.54	2,343	0.42	
		棱镜	36.44	2,615	0.36	
		机器视觉镜头	19.44	831	0.19	
		其他	20.30	864	0.20	
			小计	117.72	6,653	1.17
	3%	透镜	27.78	1,304	0.83	
半导体检测光学系统		26.54	12	0.80		

报告期	佣金计提比例	产品类别	回款金额 (万美元)	销售量 (件)	销售佣金 (万美元)
		其他	30.18	276.00	0.90
		小计	84.50	1,592	2.53
		合计	725.30	270,167	6.32
2017 年度	0.5%	透镜	117.93	48,518	0.59
		平片	35.63	39,175	0.18
		棱镜	26.79	10,845	0.13
		机器视觉镜头	83.34	54,523	0.42
		其他	27.14	119,397	0.14
		小计	290.83	272,458	1.46
	1%	透镜	65.65	3,874	0.66
		机器视觉镜头	33.97	767	0.34
		其他	22.52	2,721	0.23
		小计	122.14	7,362	1.23
	3%	透镜	3.83	585	0.11
		棱镜	0.49	50	0.01
		小计	4.32	635	0.12
		合计	417.29	280,455	2.81

(2) 顾问 C

根据公司与顾问 C 签订的咨询顾问协议，公司欧洲区域的海外客户由顾问 C 进行维护开发，销售佣金的计提方式为，针对公司既有客户，按照新开发产品销售回款金额的 1% 计提销售佣金；针对新开发客户，按照新开发客户销售回款金额的 3% 计提销售佣金；由于公司与欧洲区域的海外客户已建立成熟的合作关系，针对公司既有客户的既有产品，公司不计提销售佣金。2017-2018 年度顾问 C 未开发新产品或新客户，故不计提销售佣金，具体情况列示如下：

报告期	佣金计提比例	产品类别	回款金额 (万美元)	销售量(件)	销售佣金 (万美元)	
2020年 1-9月	1%	透镜	111.26	10,922	1.11	
		棱镜	24.15	11,164	0.24	
		机器视觉镜头	103.50	14,255	1.03	
		其他	11.96	9,327	0.12	
			小计	250.87	45,668	2.50
	3%	成像镜头	21.81	566	0.65	
			小计	21.81	566	0.65
			合计	272.68	46,234	3.15
2019 年度	1%	透镜	32.64	2,080	0.33	
		平片	15.20	5,116	0.15	
		机器视觉镜头	41.44	4,975	0.41	
		其他	4.11	709	0.04	
			小计	93.39	12,880	0.93
	3%	机器视觉镜头	19.19	30	0.58	
		成像镜头	56.48	1,854	1.69	
			小计	75.67	1,884	2.27
			合计	169.06	14,764	3.20

(3) 顾问 A

根据公司与顾问 A 签订的咨询顾问协议，公司以以色列区域的海外客户由顾问 A 进行维护开发，销售佣金的计提方式为：针对公司以色列地区客户，公司鼓励以色列地区开发和维护，按照客户销售回款金额的 5% 计提销售佣金，由于 2019 年度 ALIGN 业务规模大幅上升，2020 年针对 ALIGN 根据销售回款金额的 3% 计提销售佣金，其余客户按销售回款金额的 5% 计提销售佣金，具体情况列示如下：

报告期	佣金计提比例	产品类别	回款金额 (万美元)	销售量(件)	销售佣金 (万美元)	
2020年 1-9月	3%	平片	124.90	14,111	3.75	
		棱镜	43.20	2,915	1.30	
		其他	43.35	7,060	1.30	
			小计	211.45	24,086	6.35
	5%	透镜	27.31	33,786	1.37	

报告期	佣金计提比例	产品类别	回款金额 (万美元)	销售量 (件)	销售佣金 (万美元)
		平片	23.33	4,925	1.17
		显微物镜	111.99	402	5.60
		其他	30.82	3,018	1.54
	小计		193.45	42,131	9.68
	合计		404.90	66,217	16.03
2019 年度	5%	平片	360.06	55,587	18.00
		棱镜	20.13	18,091	1.01
		显微物镜	70.94	158	3.55
		其他	61.31	6,288	3.07
	合计		512.44	80,124	25.63
2018 年度	5%	透镜	31.91	13,299	1.60
		平片	219.78	62,869	10.99
		显微物镜	31.29	69	1.56
		其他	33.55	5,168	1.68
	合计		316.53	81,405	15.83
2017 年度	5%	透镜	36.50	11,055	1.82
		平片	118.74	24,598	5.94
		棱镜	13.55	4,019	0.68
		其他	18.24	976	0.91
	合计		187.03	40,648	9.35

报告期内，海外销售顾问销售提成金额及销售回款金额的占比情况列示如下：

单位：万美元

顾问	报告期	回款金额	销售佣金	平均佣金比率
顾问 B	2020 年 1-9 月	433.21	8.47	1.96%
	2019 年度	826.04	7.98	0.97%
	2018 年度	725.30	6.32	0.87%
	2017 年度	417.29	2.81	0.67%
顾问 C	2020 年 1-9 月	272.68	3.15	1.16%
	2019 年度	169.06	3.20	1.89%
顾问 A	2020 年 1-9 月	404.90	16.03	3.96%
	2019 年度	512.44	25.63	5.00%

	2018 年度	316.53	15.83	5.00%
	2017 年度	187.03	9.35	5.00%

报告期内，海外销售顾问销售提成金额根据公司与海外销售顾问签订的咨询顾问协议，按客户销售回款金额的 0.5%-5% 的比例计提，经测算，海外销售顾问各年度的销售佣金计提比例均在合同约定的佣金计提的比例范围内，销售佣金的计算金额与客户销售回款金额存在直接对应关系；但由于公司销售产品主要系定制化产品，产品种类较多，以精密光学器件为例，报告期内透镜、棱镜和平片产品的平均销售种类为 971 类、164 类、547 类，此外产品的计量单位之间存在较大差异，故销售佣金的计算金额与产品销售数量间不存在明显的匹配关系。

综上，销售提成费用根据销售回款金额按协议约定的比例计提，与具体销售产品的回款金额相匹配，与销售量不存在明显的匹配关系。

2、固定咨询费的具体确定方式

固定咨询费系支付给海外销售顾问定期对客户进行维护的固定费用，主要包括项目信息的收集与反馈、客户关系的维护等。每月末，公司根据协议约定计算咨询费并向海外销售顾问支付。目前公司通过与海外销售顾问个人协商的方式确定支付的固定咨询费，主要考虑因素包括所在销售区域、公司对所在销售区域的销售政策、顾问个人的从业经历及行业经验、销售佣金的计提政策等。

报告期内，公司海外销售顾问固定咨询费情况列示如下：

海外销售顾问	所在区域	固定咨询费金额
顾问 B	北美	150,000 美元/年
顾问 C	欧洲	60,000 欧元/年（2020 年 2 月起 84,000 欧元/年）
顾问 A	以色列	36,000 美元/年

报告期内，海外销售顾问的固定咨询费存在较大差异，顾问 B 的固定咨询费金额偏高，主要原因系顾问 B 所在区域为北美地区，报告期内北美区域为公司重点开发区域，由于报告期初期公司北美大客户较少，北美区域营业收入较小，公司支付高额报酬用于激励销售顾问开发北美区域客户，此外顾问 B 本人的从业年限较长，行业经验及资源较为丰富，故公司给予顾问 B 较高的固定咨询费；顾问 A 的固定咨询费金额偏低，主要原因系顾问 A 所在区域为以色列地区，为进一步开拓该地区，公司采用低固定报

酬加上高销售佣金比例的方式激励销售顾问开发和维护以色列区域客户；顾问 C 的固定咨询费金额偏低，主要原因系顾问 C 所在区域为欧洲地区，市场开发程度较高，公司已建立成熟的合作关系，此外顾问 C 与公司合作时间较晚，故顾问 C 的固定咨询费金额偏低。

综上，固定咨询费的具体确定方式为协商确定，主要考虑因素包括所在销售区域、公司对所在销售区域的销售政策、所在区域的行业薪酬水平、顾问个人的从业经历及行业经验、销售佣金的计提政策等。

3、计提的依据是否合理，计提是否准确

报告期内，销售提成费用主要系支付给海外销售顾问的销售佣金，目前公司综合考虑销售顾问对新、老客户的开发和维护情况，按客户货款回款金额的 0.5%-5% 的比例计提销售佣金；固定咨询费系支付给海外销售顾问定期对客户进行维护的固定费用，每季末公司根据协议约定计算销售佣金支付给海外销售顾问，每月末公司根据协议约定计算固定咨询费支付给海外销售顾问。公司销售提成费用系根据销售客户的回款金额按照协议约定的比例计提，固定咨询费系根据协议约定的金额计提并支付，销售佣金及固定咨询费计提金额准确。

综上，公司海外销售顾问的销售佣金及固定咨询费金额计提依据合理，计提金额准确。

（三）对何种客户需通过销售顾问进行销售，其余客户是否均不需通过销售顾问进行销售，请说明具体的区分依据及合理性，销售提成费及固定维护费用的完整性

1、对何种客户需通过销售顾问进行销售，其余客户是否均不需通过销售顾问进行销售，请说明具体的区分依据及合理性

（1）通过销售顾问进行海外销售的具体情形

报告期内，公司主要通过 3 名海外销售顾问对北美、欧洲、以色列三大重点外销区域进行销售维护。公司的海外销售顾问主要承担 2 大职能：1) 维护区域内既有客户关系，并基于公司的拓展渠道，与公司客服、研发、生产等多部门紧密合作，在现有客户中积极推介新产品；2) 在各自区域内寻找销售机会，开发新客户。

对于海外销售顾问本人开发的新客户，在获客阶段需通过销售顾问进行销售，而公

公司的既有客户，销售顾问主要起客户维护及新品开发作用。针对海外销售顾问本人开发的新客户，公司在协议约定中给予较高的佣金计提比例，而对于既有客户以及基于公司拓展渠道自行开发的新客户，公司根据客户所处地区及产品销售回款情况，区分既有客户产品维护和新品开发而给予不同的佣金计提比例。

在不同重点区域中，销售顾问的具体职能及其激励方式根据公司在不同区域的发展策略和销售顾问的实际能力而有所不同。报告期内，通过海外销售顾问进行销售的情况列示如下：

1) 顾问 B

根据公司与顾问 B 签订的咨询顾问协议，公司北美区域的海外客户由顾问 B 进行维护开发，报告期内，公司存在通过顾问 B 本人开发的销售客户，并通过其进行既有客户的维护和新产品推广，具体情况列示如下：

佣金计提比例	计提依据	主要客户名称
0.5%	既有客户既有产品	Mack Technologies, Inc.、CYBEROPTICS CO.、Idemia Identity & Security USA LLC、Laser Reference Inc.、Quality Aspirators
1%	既有客户新产品	CYBEROPTICS CO.、Cross Match Technologies, Inc.、Integrated Micro-Electronics Inc、Quality Vision International Inc.、Corning Tropol Corporation
3%	销售顾问新开发客户	KLA-Tencor Corporation、Waymo LLC、Thorlabs corporate、Facebook Technologies, LLC、Microsoft Corporation

顾问 B 新开发客户的营业收入占比情况列示如下：

单位：万元

报告期	新开户客户营业收入	营业收入占比
2020年1-9月	2,303.69	15.39%
2019年度	802.23	3.62%
2018年度	588.50	3.20%
2017年度	85.33	0.56%

报告期内，顾问 B 新开发客户的营业收入占比不重大，新开发客户对于公司整体经营情况不产生重大影响。

2) 顾问 C

根据公司与顾问 C 签订的咨询顾问协议，公司欧洲区域的海外客户由顾问 C 进行维护开发，报告期内，公司存在通过顾问 C 本人开发的销售客户，并通过其进行既有客户的新品推广，具体情况列示如下：

佣金计提比例	计提依据	主要客户名称
1%	既有客户新产品	SICK AG、IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE、Servicevision BIS S.L.、Spanoptic Ltd、Thales LAS France SAS
3%	销售顾问新开发客户	SODERN Ariane Group、DESKO GmbH

顾问 C 新开发客户的营业收入占比情况列示如下：

单位：万元

报告期	新开户客户营业收入	营业收入占比
2020 年 1-9 月	149.90	1.00%
2019 年度	430.23	1.94%

报告期内，顾问 C 新开发客户的营业收入占比较小，新开发客户对于公司整体经营情况不产生重大影响。

3) 顾问 A

根据公司与顾问 A 签订的咨询顾问协议，公司以以色列区域的海外客户由顾问 A 进行维护开发。报告期内，公司不存在通过顾问 A 进行开发的新客户的情形，但是，由于以色列地区在光学领域具有重要业务价值，且相较北美、欧洲等成熟市场而言需要更多投入维护，因此，公司采用低固定报酬加上高销售佣金比例的方式激励海外销售顾问开发客户产品。

佣金计提比例	计提依据	主要客户名称
3%	既有客户产品	ALIGN TECHNOLOGY LTD. (2020 年起)
5%	既有客户产品	ALIGN TECHNOLOGY LTD. (2017-2019 年)、Camtek Ltd、Orbotech LTD.、Mobile Optical Detection Technologies、Flex Israel Ltd.

(2) 无需通过销售顾问进行海外销售的情形

报告期内，3名海外销售顾问对北美、欧洲、以色列三大重点外销区域进行销售维护，对于其余外销区域的客户，公司均无需通过销售顾问进行海外销售，公司按区域划分的境外收入总体占比情况列示如下：

单位：万元

地区	2020年 1-9月	收入占比	2019年度	收入占比	2018年度	收入占比	2017年度	收入占比
境外收入								
其中：欧洲	4,174.88	35.19%	5,224.50	33.78%	3,416.99	26.57%	5,069.33	47.43%
中东	1,833.98	15.46%	4,625.46	29.91%	2,325.86	18.09%	1,079.66	10.10%
北美	5,097.67	42.96%	4,555.34	29.45%	5,611.98	43.64%	3,200.24	29.95%
亚洲	751.50	6.33%	953.23	6.16%	1,384.35	10.76%	1,246.41	11.66%
大洋洲	6.70	0.06%	107.66	0.70%	120.39	0.94%	91.42	0.86%
合计	11,864.74	100.00%	15,466.19	100.00%	12,859.57	100.00%	10,687.06	100.00%
通过销售顾问进行销售	11,106.54	93.61%	14,405.30	93.14%	11,354.83	88.30%	9,349.23	87.48%
不通过销售顾问进行销售	758.20	6.39%	1,060.89	6.86%	1,504.74	11.70%	1,337.83	12.52%

报告期内，公司境外收入主要来源于欧洲、中东以及北美地区，报告期各期三大重点外销区域的收入占比分别为 87.48%、88.30%、93.14% 以及 93.61%，公司主要通过 3 名海外销售顾问对重点外销区域进行销售维护，除三大区域外，其余地区外销收入的占比较低，报告期各期收入占比分别为 12.52%、11.70%、6.86% 以及 6.39%。公司的外销策略为针对三大重点外销区域进行销售关系的维护与新客户的开发，当前主要的客户维护及开发集中在重点区域，对于非重点区域以自行开拓为主。

综上，公司主要通过 3 名海外销售顾问对北美、欧洲、以色列三大重点外销区域进行销售维护，对于海外销售顾问本人开发的新客户，在获客阶段需通过销售顾问进行销售，而公司的既有客户，销售顾问主要起客户维护及新品开发作用，其余外销区域的客户均不需通过销售顾问进行销售。

2、销售提成费及固定维护费用的完整性

报告期内，公司已根据与海外销售顾问签订的协议，针对应计提销售佣金的海外客户，根据约定的计算方式区分销售客户的回款金额，并按照协议约定的比例计提销售佣金，并根据协议约定的金额计提并支付固定咨询费。

报告期内，已核查公司控股股东、实际控制人、董监高和其他关键人员的个人资金流水，核查是否存在与海外销售顾问之间的资金往来，是否存在代垫费用的情况，经核查，公司控股股东、实际控制人、董监高与海外销售顾问之间无资金往来，不存在代垫费用的情况。

综上，公司通过海外销售顾问进行所负责区域内的新开发客户、既有客户的维护和新品开发，已根据协议约定区分不同情形对应计提销售佣金的海外客户计提销售佣金，并根据协议约定支付固定咨询费，销售提成费及固定维护费用计提金额完整准确。

（四）公司与海外销售顾问相关的内部控制制度，以及对顾问的聘用、考核等内部制度，相关内部控制及制度是否健全有效。

公司针对海外销售顾问，以及对顾问的聘用、考核等已建立相应的内部控制制度，严格规范海外销售顾问各个环节的执行和管理。

公司制定了海外销售顾问管理办法，适用于公司所有海外区域顾问、聘用制销售及管理人员。该办法规定海外销售顾问团队的选拔、调整、培训、考评及薪酬、福利等方面的内容。

1、海外销售顾问相关的内部控制流程说明如下：

业务计划成本控制方面，海外销售及国内主管部门营销中心每年末共同制定海外销售顾问团队涉及的相关费用计划，经公司管理层批准后的计划应报财务部及人力资源部备案。

海外销售顾问团队应在成本及公司整体经营计划内进行日常业务拓展，超出计划须报总经理批准；因业务调整等特殊情况下，须中途调整计划，经总经理批准后向财务部及人力资源部报备。

在协议期内，每季度初各海外销售顾问应当提交本季度的业务发展计划，包括业务发展目标和目标客户预测相关费用和其他相关的信息，由总经理及公司批准。公司应审查业务开发建议，并在收到员工的业务开发建议后的一周内通知海外销售顾问公司是否批准该建议。

商务出差费用控制方面，公司承担因业务拓展所必须的差旅费用，但所有的出差均应提前获得批准，并在报销费用时提供相关发票或其他证据。

2、对顾问的聘用、考核等内部控制流程说明如下：

海外销售顾问的录用需通过严格、合法的背景调查程序，再经国内销售部、人力资源部、总经理面试通过，并由董事长、总经理以及副总经理批准后，方可录用。

公司总部会对海外销售顾问按季度进行绩效考核，海外销售顾问就业绩结果、销售费用及业务规划等多维度应以书面及远程会议（必要时至总部）向总部进行季度汇报；如无不可抗力因素，每年年终，海外销售顾问团队应至总部进行年度述职；不能胜任本职工作，6个月内经考核无业绩者，公司在符合当地法律法规的前提下，可提前终止顾问协议。

综上，报告期内公司已建立海外销售顾问相关的内部控制制度，以及对顾问的聘用、考核等内部制度，相关内部控制及制度健全有效。

二、中介机构核查

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部负责人，了解发行人聘请海外销售顾问的原因，查询同行业及科创板上市公司相关销售模式，分析海外销售顾问模式的合理性；

2、访谈发行人销售部负责人，了解报告期内主要海外销售顾问的基本情况，了解海外销售顾问的主要职责，报告期内海外销售顾问代理的主要客户；

3、获取发行人与海外销售顾问签订的咨询顾问协议，检查协议中的主要内容以及双方的权利义务，检查海外销售顾问销售佣金与固定咨询费的计提及支付方式；

4、获取发行人报告期各期销售佣金及咨询费计提明细，复核各期销售佣金及咨询费的计算方式及金额，核查销售佣金及咨询费的支付情况，核查相关费用的支付依据是否经过适当审批、金额是否准确；

5、核查发行人控股股东、实际控制人、董监高个人资金流水，核查是否存在与海外销售顾问之间的资金往来，是否存在代垫费用的情况；

6、获取发行人制定的海外销售顾问管理办法，检查针对海外销售顾问的内部控制的设计及执行情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人上述海外销售顾问均为个人，发行人与海外销售顾问个人签订的合同属性为咨询顾问协议，代理的主要客户按所在区域划分，其中顾问 B 代理的主要客户为 Mack Technologies, Inc.、CYBEROPTICS CO.等北美客户，顾问 C 代理的主要客户为 SODERN Ariane Group、SICK AG 等欧洲客户，顾问 A 代理的主要客户为 ALIGN TECHNOLOGY LTD.、Camtek Ltd 等以色列客户，发行人通过聘请个人进行海外销售服务符合行业惯例及所代理客户的采购惯例；

2、报告期内，发行人销售提成费用根据销售回款金额按协议约定的比例计提，与具体销售产品的回款金额相匹配，但由于发行人销售产品主要系定制化产品，产品种类较多，且产品的计量单位之间存在较大差异，故与销售量不存在明显的匹配关系；固定咨询费的具体确定方式为协商确定，主要考虑因素包括所在销售区域、发行人对所在销售区域的销售政策、顾问个人的从业经历及行业经验、销售佣金的计提政策等；发行人海外销售顾问的销售佣金及固定咨询费金额计提依据合理，计提金额准确；

3、报告期内，发行人主要通过 3 名海外销售顾问对北美、欧洲、以色列三大重点外销区域进行销售维护，对于海外销售顾问本人开发的新客户，在获客阶段需通过销售顾问进行销售，而公司的既有客户，销售顾问主要起客户维护及新品开发作用，其余外销区域的客户均不需通过销售顾问进行销售；公司通过海外销售顾问进行所负责区域内的新开发客户、既有客户的维护和新品开发，已根据协议约定区分不同情形对应计提销售佣金的海外客户计提销售佣金，并根据协议约定支付固定咨询费，销售提成费及固定维护费用计提金额完整准确。

4、报告期内发行人已建立海外销售顾问相关的内部控制制度，以及对顾问的聘用、考核等内部制度，相关内部控制及制度健全有效。

三、保荐机构及申报会计师说明对相关销售费用完整性的核查是否充分、有效，并发表明确核查意见

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部负责人，了解报告期内主要海外销售顾问的基本情况，了解海外销售顾问的主要职责，报告期内海外销售顾问代理的主要客户；

2、获取发行人与海外销售顾问签订的咨询顾问协议，检查协议中的主要内容以及双方的权利义务，检查海外销售顾问销售佣金与固定咨询费的计提及支付方式；

3、获取发行人报告期各期销售佣金及咨询费计提明细，复核各期销售佣金及咨询费的计算方式及金额，核查销售佣金及咨询费的支付情况，核查相关费用的支付依据是否经过适当审批、金额是否准确；

4、核查发行人控股股东、实际控制人、董监高以及其他关键人员个人资金流水，核查是否存在与海外销售顾问之间的资金往来，是否存在代垫费用的情况。

5、获取海外销售顾问针对有关与公司间资金往来及相关业务的承诺函。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人销售佣金系支付给海外销售顾问的销售提成，咨询费系支付给海外销售顾问定期对客户进行维护的固定费用，公司通过海外销售顾问进行所负责区域内的新开发客户、既有客户的维护和新品开发，已根据协议约定区分不同情形对应计提销售佣金的海外客户计提销售佣金，并根据协议约定支付固定咨询费，已核查发行人控股股东、实际控制人、董监高个人资金流水，相关个人与海外销售顾问之间无资金往来，不存在代垫费用的情况，销售佣金和咨询费的计提金额完整准确，对相关销售费用完整性的核查充分、有效。

问题 7.2

根据问询回复，自 2020 年 1 月 1 日起，由于执行新收入准则，销售运输费用作为合同履行成本进行核算，随着商品实现销售相应分摊至营业成本，金额为 36.02 万元，故 2020 年 1-3 月不存在运杂费。

请发行人说明，销售运输的具体方式，每单合同的具体产品是否单独运输，销售运输费用作为合同履行成本核算，是否能明确区分该项履约成本，并准确与该笔合同的收

入进行对应，会计核算是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）销售运输的具体方式，每单合同的具体产品是否单独运输

公司的客户分为境内客户和境外客户，以境外客户为主。绝大多数境内客户的运费由公司承担，少数境内客户因其验收需求，在公司现场验收后自提；大多境外客户的运费由客户自行承担，少数境外客户的运费由公司承担。销售运输主要通过顺丰、联邦快递 Fedex、敦豪快递 DHL、联合包裹 UPS 等快递公司采取空运的方式运输，少量采用海运和自提方式。

公司的经营模式为“多品种、小批量、定制化”，下游行业较为多元和分散，客户及订单分布较广，每单合同的具体产品单独运输的成本较高，因此，公司运输时按同一客户多个合同的产品交期批量发货。

（二）销售运输费用作为合同履约成本核算，是否能明确区分该项履约成本，并准确与该笔合同的收入进行对应，会计核算是否准确

公司的销售运输费用发生在相关商品的控制权转移时点之前，该运输活动不构成单项履约义务，而只是发行人为了履行销售合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本。公司定期与快递公司结算销售运输费用，能明确区分该项履约成本，但由于公司的客户及订单分布较广，运输时按多个合同的产品交期批量发货，无法对应到每笔合同收入中。报告期各期的运输费用分别为 123.68 万元、123.01 万元、125.64 万元和 82.84 万元，占对应的营业收入的比例分别为 1.87%、1.70%、1.45%和 1.61%，2020 年 1-9 月运输费用金额和占比均较小但涉及的订单以及批次较多，因此将 2020 年 1-9 月的运输费用在需要分摊运输费用的订单之间按照收入金额进行分配，相关会计核算能够合理地反映企业实际经营情况，这样的处理分配方法符合企业会计准则的相关规定。

二、中介机构核查

（一）核查过程

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈销售人员，了解发行人运输的具体方式、运输的具体流程、每单合同的具体产品是否单独运输；

2、抽查报告期各期销售费用中运杂费相关的记账凭证、发票、银行付款回单等原始凭证，获取与物流公司签订的运输协议、与主要客户的销售合同和出库单，获取与运输公司的运费结算明细，并与账面运杂费进行核对；

3、检查发行人报告期各期的期后运杂费，执行截止性测试；

4、获取发行人报告期各期运杂费明细账、营业收入明细账，分析运杂费与销售数量的比例、运杂费与营业收入的比例是否具有合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售运输主要通过快递公司采取空运的方式运输，少量采用海运和自提方式，每单合同的具体产品不是单独运输；

2、发行人销售运输费用作为合同履行成本核算能明确区分该项履约成本，不能准确与合同收入进行对应的主要原因系运输时按多个合同的产品交期批量发货，对于需要分摊运输费用的订单按照收入金额分配销售运输费用，相关会计核算能够合理地反映企业实际经营情况，这样的处理分配方法符合企业会计准则的相关规定。

八、关于应收账款

报告期各期末公司应收账款逾期主要为国内客户产生的短期应收账款逾期，主要原因一部分系客户内部审批流程较长，付款周期延长，另一部分系客户内部的结算政策与销售合同的相关信用期规定不一致。公司与 Microsoft Corporation 的信用政策通过依据具体合同双方洽谈确定，因此在报告期内发生了改变，具体包括：A：订单签订预付 50%；CDR 关键指标初步评审 30%；设计验收 PDR20%；B：订单预付 50%；产品交付 50%。

请发行人说明：报告期各期内销及外销客户的应收账款逾期情况，外销客户应收账款逾期的具体原因，请结合相关合同约定及风险报酬转移的具体依据，说明对境外客户存在较多应收账款的原因，结合境外主要客户的付款政策及合同约定，进一步说明是否双方对风险报酬转移的时点认定不一致，公司的收入确认时点是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期内销及外销客户的应收账款逾期情况，外销客户应收账款逾期的具体原因

1、报告期各期内销及外销客户的应收账款逾期情况

报告期各期末内销及外销客户的应收账款逾期及期后回款情况如下：

项目	2020年9月30日						2019年12月31日					
	境内		境外		合计		境内		境外		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	1,835.11	38.88%	2,884.52	61.12%	4,719.63	100.00%	3,895.51	51.97%	3,599.62	48.03%	7,495.13	100.00%
应收账款逾期金额	1,009.33	60.44%	660.77	39.56%	1,670.10	100.00%	2,015.73	76.49%	619.55	23.51%	2,635.28	100.00%
应收账款逾期比例	55.00%		22.91%		35.39%		51.74%		17.21%		35.16%	
期后回款比例	96.18%		94.98%		95.45%		98.66%		96.53%		97.64%	

(续)

项目	2018年12月31日						2017年12月31日					
	境内		境外		合计		境内		境外		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	1,996.08	44.19%	2,521.31	55.81%	4,517.39	100.00%	634.15	29.08%	1,546.78	70.92%	2,180.93	100.00%
应收账款逾期金额	921.86	51.02%	885.00	48.98%	1,806.86	100.00%	171.15	27.90%	442.28	72.10%	613.43	100.00%
应收账款逾期比例	46.18%		35.10%		40.00%		26.99%		28.59%		28.13%	
期后回款比例	98.98%		96.10%		97.37%		100.00%		93.70%		95.53%	

注：期后回款比例统计的截止日期为2021年1月15日。

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为613.43万元、1,806.86万元、2,635.28万元和1,670.10万元，逾期金额占应收账款总余额的比例分别为28.13%、40.00%、35.16%和35.39%；应收账款的期后回收比例分别为95.53%、97.37%、97.64%和95.45%。

报告期各期末，公司内销客户应收账款逾期金额分别为 171.15 万元、921.86 万元、2,015.73 万元和 1,009.33 万元，内销客户应收账款逾期金额占应收账款总余额的比例分别为 7.85%、20.41%、26.89%和 21.39%，内销客户应收账款逾期金额占内销应收账款余额的比例分别为 26.99%、46.18%、51.74%和 55.00%，内销应收账款的期后回收比例分别为 100.00%、98.98%、98.66%和 96.18%。

报告期各期末，公司外销客户应收账款逾期金额分别为 442.28 万元、885.00 万元、619.55 万元和 660.77 万元，外销客户应收账款逾期金额占应收账款总余额的比例分别为 20.28%、19.59%、8.27%和 14.00%，外销客户应收账款逾期金额占外销应收账款余额的比例分别为 28.59%、35.10%、17.21%和 22.91%，外销应收账款的期后回收比例分别为 93.70%、96.10%、96.53%和 94.98%。

2、外销客户应收账款逾期的具体原因

报告期各期末，公司外销客户应收账款逾期余额占应收账款总余额的比例分别为 20.28%、19.59%、8.27%和 14.00%，2017 年末至 2019 年末外销客户整体逾期占应收账款的比例呈逐年下降趋势，2020 年 9 月末受新冠疫情影响，逾期比例有所上升。外销客户逾期主要受客户资金周转安排、客户付款周期、业务合作历史、客户经办人员变动以及新冠疫情等情况的影响。

报告期各期末，公司前五名逾期外销客户情况如下：

单位：万元

项目	序号	客户	应收账款余额	逾期金额	期后回款比例
2020 年 9 月末	1	客户 W	146.98	116.99	100.00%
	2	客户 C	303.63	91.56	100.00%
	3	客户 I	105.90	39.85	100.00%
	4	客户 X	40.90	35.30	100.00%
	5	客户 Q	26.46	26.46	68.54%
			小计	623.88	310.15
2019 年末	1	客户 F	72.28	72.28	100.00%
	2	客户 O	109.58	51.05	100.00%
	3	客户 D	380.87	35.30	100.00%
	4	客户 C	238.74	34.68	100.00%
	5	客户 Q	27.10	27.10	68.54%
			小计	828.57	220.41
2018 年末	1	客户 R	372.13	186.79	100.00%
	2	客户 C	299.78	70.01	100.00%
	3	客户 S	73.71	41.19	100.00%
	4	客户 T	52.86	33.35	100.00%
	5	客户 U	70.90	33.13	100.00%
			小计	869.38	364.47
2017 年末	1	客户 V	78.28	37.42	100.00%
	2	客户 Q	25.38	25.38	68.54%
	3	客户 T	47.44	25.09	100.00%
	4	客户 C	73.33	20.14	100.00%
	5	客户 D	29.55	14.55	100.00%

项目	序号	客户	应收账款余额	逾期金额	期后回款比例
		小计	253.98	122.58	-

注：期后回款比例统计的截止日期为 2021 年 1 月 15 日

公司外销合同条款中大部分会约定付款期限，但在实际过程中，存在部分外销客户未严格按照合同约定期限付款，导致超过合同约定期限付款的情形，上述主要客户逾期的具体原因如下：

1、2020 年 9 月末，客户 W 应收账款逾期 116.99 万元，主要原因系受新冠疫情的影响，导致客户付款延迟。逾期款项已于 11 月全部收回；

2、2020 年 9 月末，客户 I 应收账款逾期 39.85 万元，系因公司未及时上传发票至客户付款系统，导致付款延迟。公司已于 2020 年 10 月收回全部逾期款项；

3、2020 年 9 月末，客户 X 应收账款逾期 35.30 万元，客户于 9 月末付款，因国庆假期银行处理延迟，形成未达账项。公司已于 10 月收到款项；

4、报告期各期末，客户 C 应收账款逾期金额分别为 20.14 万元、57.73 万元、34.68 万元和 91.56 万元，客户基于资金安排、付款流程等因素的影响定期集中支付，导致该客户报告期内各期末均存在逾期情况，后期逾期款项均已收回；

5、2019 年末，客户 O 应收账款逾期 51.05 万元，主要原因系受客户相关经办人员变动影响，双方对账周期延长，导致客户的付款周期延长。公司已于 2020 年 4 月收到上述逾期的款项；

6、2019 年末，客户 F 逾期 72.28 万元，主要系客户内部资金安排的影响，导致付款周期延长。公司已于 2020 年 4 月收到上述逾期的款项；

7、2018 年末，客户 R 应收账款逾期金额 186.79 万元，主要受客户资金安排周期的影响，延迟付款，公司已于 2019 年 2 月收到上述逾期的款项；

8、2018 年末，客户 S 应收账款逾期金额 41.19 万元，客户已在合同约定的期限内从境外直接支付人民币，但由于公司首次接触跨境人民币交易流程，导致该笔货款实际到账日期超过合同约定期限；

9、报告期各期末，客户 Q 应收账款逾期金额均为 3.89 万美元，主要系客户该产品

的终端市场未能如期开拓成功，长期不付该笔货款所致。茂莱仪器于 2019 年 5 月向以色列当地法院提起诉讼，2020 年 9 月 15 日达成和解协议，客户 Q 将支付茂莱仪器 13.31 万美元，截至 2020 年 11 月 30 日已收到第一笔货款 2.66 万美元。

综上所述各种因素，公司部分外销客户存在一定程度的延期支付，但这些客户的信用历史、经营情况和还款能力较好，且期后均在陆续回款，公司外销客户整体逾期风险可控。

（二）结合相关合同约定及风险报酬转移的具体依据，说明对境外客户存在较多应收账款的原因，结合境外主要客户的付款政策及合同约定，进一步说明是否双方对风险报酬转移的时点认定不一致，公司的收入确认时点是否准确。

1、报告期各期末，境外应收账款前五名的付款政策及合同约定情况如下：

2020年9月末公司境外前五名应收账款客户付款政策及合同约定如下：

序号	客户	应收账款余额 (万元)	占境外应收账款 总额比例	付款政策	合同约定	合同约定的 交付方式
1	CYBEROPTICS CO.	303.63	10.53%	发票开具后 60 天	发票后 60 天	FOB
2	Camtek Ltd	251.59	8.72%	发票开具后 30 天	月结 30 天	EXW
3	IDEMIA IDENTITY & SECURITY USA LLC.	251.51	8.72%	发票开具后 45 天	发票后 45 天	EXW
4	IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE	249.63	8.65%	发票开具后 60 天	月结 60 天，每月 10 号	FOB
5	ALIGN TECHNOLOGY LTD.	215.59	7.47%	发票开具后 30 天	30 天	EXW
小计		1,271.95	44.10%	-	-	-

2019年末公司境外前五名应收账款客户付款政策及合同约定如下：

序号	客户	应收账款余额 (万元)	占境外应收账款 总额比例	付款政策	合同约定	合同约定的 交付方式
1	ALIGN TECHNOLOGY LTD.	980.07	27.23%	发票开具后 30 天	30 天	EXW
2	IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE	528.70	14.69%	发票开具后 60 天	月结 60 天，每月 10 号	FOB
3	Spanoptic Ltd (A Gooch and Housego Company)	380.87	10.58%	发票开具后 60 天	合同未约定	CIF
4	Camtek LTD	310.13	8.62%	发票开具后 30 天	月结 30 天	EXW
5	CYBEROPTICS CO.	238.74	6.63%	发票开具后 60 天	发票后 60 天	FOB
小计		2,438.51	67.75%	-	-	-

2018 年末公司境外前五名应收账款客户付款政策及合同约定如下：

序号	客户	应收账款余额 (万元)	占境外应收账款 总额比例	付款政策	合同约定	合同约定的 交付方式
1	Idemia Identity & Security USA LLC	372.13	14.76%	发票开具后 45 天	发票后 45 天	EXW
2	CYBEROPTICS CO.	299.78	11.89%	发票开具后 60 天	发票后 60 天	FOB
3	Mack Technologies, Inc.	223.54	8.87%	发票开具后 60 天	发票后 30 天	FOB
4	Spanoptic Ltd (A Gooch and Housego Company)	174.87	6.94%	发票开具后 60 天	合同未约定	CIF
5	Leica Geosystems Technologies Pte Ltd.	174.12	6.91%	发票开具后 90 天	发票后 90 天	CIF
小计		1,244.44	49.37%	-	-	-

2017 年末公司境外前五名应收账款客户付款政策及合同约定如下：

序号	客户	应收账款余额 (万元)	占境外应收账款 总额比例	付款政策	合同约定	合同约定的 交付方式
1	Leica Geosystems Technologies Pte Ltd.	237.60	15.36%	发票开具后 90 天	发票后 90 天	CIF
2	Spanoptic Ltd (A Gooch and Housego Company)	225.13	14.55%	发票开具后 60 天	合同未约定	CIF
3	Gooch & Housego (UK) Ltd	125.57	8.12%	发票开具后 60 天	合同未约定	FOB
4	Prim' tools Ltd.	78.28	5.06%	发票开具后 60 天	结单 30 天后月结	FOB
5	Safran Identity & Security SAS	77.06	4.98%	发票开具后 60 天	月结 60 天，每月 10 号	FCA
小计		743.64	48.07%	-	-	-

2、境外客户存在较多应收账款的原因

境外客户各报告期末应收账款分别为 1,546.78 万元、2,521.31 万元、3,599.62 万元、**2,884.52** 万元，占各期总应收账款余额比例分别为 70.92%、55.81%、48.03%、**61.12%**，各报告期境外收入占整体收入比例分别为 70.30%、69.98%、69.70%、**79.26%**，境外客户应收账款规模和收入规模整体匹配。

此外，合同中一般会约定一定的付款周期，通常为 30-90 天不等，但部分外销客户受资金周转安排、客户付款周期、业务合作历史、客户经办人员变化以及新冠疫情等原因的影响未严格按照合同约定的期限付款，导致客户超过合同约定期限付款，因此境外客户各期末存在一定程度的应收账款。

3、说明是否双方对风险报酬转移的时点认定不一致，公司的收入确认时点是否准确。

从合同约定及客户确认情况和行业惯例方面进行说明，具体如下：

（1）合同约定及客户确认情况

公司从中国境内将产品销往境外公司的合同就交付方式进行约定，交付方式为 EXW、FOB、CIF、FCA，未约定安装调试条款。个别客户在合同中的验收条款系对小样检测结果的确认，其他客户合同中未明确约定验收条款。

根据国际贸易规则条款，FOB 及 CIF 贸易模式下，其货物的风险转移界限均为“货物交到船上时”，即货物交给买方指定的装运港船上。EXW 及 FCA 贸易模式下，公司将货物交付给客户指定的承运人后，货物的主要风险报酬（或货物控制权）转移给客户。

EXW 及 FCA 实际业务过程中，公司基本采用快递运输，产品从发货到完成报关手续的时间差距通常较短，出于谨慎考虑，以出口报关单据确认收入符合企业会计准则的谨慎性原则。

公司子公司美研中心在美销售的客户 Microsoft Corporation 的相关合同条款中约定供应商和 Microsoft Corporation 应以书面形式就

验收计划达成一致意见，并向供应商发出书面确认函，公司以验收单作为收入确认依据符合合同条款约定。因此，双方对风险报酬转移的时点认定一致，公司的收入确认时点准确。

综上，交易双方对风险报酬转移的时点认定一致，公司的收入确认时点准确。

（2）行业惯例

与同行业可比公司相比，公司外销收入确认原则和福光股份、福特科、蓝特光学一致，均在取得出口报关单据时确认收入。因此，双方对风险报酬转移的时点认定一致，公司的收入确认时点准确。

综上所述，公司与境外客户双方对风险报酬转移的时点认定一致，公司的收入确认时点准确。

二、中介机构核查

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师核查过程如下：

- 1、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解销售业务流程及内部控制；
- 2、查阅发行人报告期主要客户的销售合同/订单，检查支付条款、主要客户信用政策、结算方式、结算周期及其变化情况、变化原因，分析发行人信用政策的实际执行情况；
- 3、获取发行人客户逾期情况、期后回款金额，分析应收账款逾期的原因，分析是否存在回款风险较大的客户；
- 4、查阅同行业可比上市公司的公开披露信息，对比发行人与同行业可比上市公司应收账款账龄分布及坏账准备计提政策，分析坏账准备计提是否充分；
- 5、获取发行人应收账款明细以及账龄明细表，复核测算应收账款账龄及坏账计提金额是否合理；
- 6、对报告期内主要客户进行函证，函证报告期内销售金额、报告期各期末应收账款余额；
- 7、对报告期内主要客户进行走访和访谈，了解客户与发行人的交易情况；
- 8、获取发行人报告期及报告期后商业票据备查簿，检查商业票据的收到、背书、贴现、质押、托收等情况，是否与账面记录一致。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已说明报告期各期内销及外销客户的应收账款逾期情况，外销客户应收账款逾期的具体原因主要系客户资金周转安排、客户付款周期、业务合作历史、客户经办人员变动以及新冠疫情等；
- 2、发行人境外客户存在较多应收账款的原因主要系存在一定的信用期，同时部分外销客户受资金周转安排、客户付款周期、业务合作历史、客户经办人员变动以及新冠

疫情等原因的影响未严格按照合同约定的期限付款，因此期末境外客户存在较多应收账款；

3、从合同约定及客户确认情况和行业惯例方面来看，发行人与境外客户双方对风险报酬转移的时点认定一致，发行人的收入确认时点准确。

九、关于存货

根据问询回复，公司发出商品、在产品占比整体高于可比公司，发出商品高主要原因为国内销售的产品生产完成发往客户现场均需要客户验收，定制产品的验收周期需要根据客户最终产品项目的验收时间确定。公司1年以内的存货占比略低于可比公司。首轮回复对于在产品及产成品的订单覆盖率计算未针对在产品及产成品进行计算。

请发行人说明：（1）报告期内需要验收及不需要验收的产品金额、比例，需要验收的产品销售收入与发出商品的变动是否匹配，若比例变化较大请说明原因及合理性；（2）公司产品生产周期较短，且为定制化产品，存货库龄整体高于可比公司的原因，长库龄发出商品与在产品的形成原因及可销售性，减值准备计提是否充分；（3）请重新计算在产品及产成品所对应的订单金额，以及在产品及产成品所对应的订单覆盖率，并说明计算的准确性；（4）无订单覆盖的在产品及产成品内容、金额及存货跌价准备计提情况，未计提部分的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内需要验收及不需要验收的产品金额、比例，需要验收的产品销售收入与发出商品的变动是否匹配，若比例变化较大请说明原因及合理性

1、报告期内需要验收及不需要验收的产品金额、比例

报告期内，公司商品销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
需要验收的商品	4,336.52	29.49%	6,723.45	30.70%	5,517.57	30.42%	4,514.51	29.83%
不需要验收的商品	10,369.20	70.51%	15,180.30	69.30%	12,620.59	69.58%	10,620.41	70.17%
合计	14,705.72	100.00%	21,903.74	100.00%	18,138.16	100.00%	15,134.91	100.00%

报告期内，公司产品以外销为主。需要验收的商品主要系内销产品，2017年至2020年1-9月的收入分别为4,514.51万元、5,517.57万元、6,723.45万元和4,336.52万元，占产品收入的比例分别为29.83%、30.42%、30.70%和29.49%，各期比例较为平稳。

2、需要验收的产品销售收入与发出商品的变动是否匹配，若比例变化较大请说明原因及合理性

报告期内，公司需要验收的产品销售收入与发出商品的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月/ 2020年9月末		2019年度/2019年末		2018年度/2018年末		2017年度/ 2017年末	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动
需要验收的产品销售收入	4,336.52	-	6,723.45	21.86%	5,517.57	22.22%	4,514.51	-
需要验收产品的发出商品增加额	1,614.12	-	3,055.15	16.73%	2,617.35	6.99%	2,446.43	-
需要验收产品的发出商品余额	330.23	-	355.25	23.59%	287.45	-47.74%	550.02	-

报告期内，2017年至2019年需要验收的产品销售收入逐年增长，增长比例分别为22.22%、21.86%，2017年至2019年需要验收的产品发出商品增加金额逐年增长，增长比例分别为6.99%、16.73%，发出商品2017年末至2019年末余额先减少后增加，变动比例分别为-47.74%、23.59%。2017年至2019年，公司需要验收的产品销售收入与发出商品增加额的变动趋势一致，与发出商品余额的变动趋势不一致。

公司2017年至2019年需要验收的产品销售收入与各期末发出商品余额的变动不匹配的原因具体如下：

(1) 不同客户对于不同产品的验收周期存在差异。验收周期存在差异的原因主要为：1) 公司的产品主要系多品种、小批量的定制化产品，不同产品对应的验收标准和要求存在差异；2) 不同客户根据自身项目的进展阶段，对不同产品的验收周期存在差异。

(2) 发出商品余额受客户的采购时间和客户的定制化项目合作情况等因素的影响出现波动，具体情况如下：

2018年末较2017年末发出商品余额减少240.78万元，主要原因系：

1) 深圳市安健科技股份有限公司2017年末、2018年末发出商品余额分别为132.37万元、42.93万元，2018年末较2017年末减少89.44万元，主要原因系该客户2018年进行了产品转型，对DDR3镜头的采购额从2017年至2019年逐年减少，并于2019年2月以后已不再与公司合作。

2)北京空间机电研究所 2017 年末、2018 年末发出商品余额分别为 81.25 万元、9.77 万元，2018 年末较 2017 年末减少 71.48 万元，主要原因系该客户主要负责国家科研项目，某些项目难度较大，实施周期较长，公司发出的部分产品也会经过较长时间的验证，因此发出商品会随着客户项目进展和验收进度而波动。

3)天宝寰宇电子产品(上海)有限公司 2017 年末至 2018 年末发出商品余额从 55.11 万元减少到 9.73 万元，主要原因系其项目结束，后期无滤光片、楔片等产品的需求。

2019 年较 2018 年末发出商品余额减少 52.83 万元，主要原因系深圳市安健科技股份有限公司于 2019 年 2 月以后已不再与公司合作，2019 年末不存在对其发出商品。

综上，公司需要验收的产品销售收入与发出商品增加额的变动趋势一致，与发出商品余额的变动趋势不匹配，主要原因系公司的产品主要系多品种、小批量的定制化产品，不同产品对应的验收标准和要求存在差异，以及不同客户根据自身项目的进展阶段，对不同产品的验收周期存在差异。

(二)公司产品生产周期较短，且为定制化产品，存货库龄整体高于可比公司的原因，长库龄发出商品与在产品的形成原因及可销售性，减值准备计提是否充分

1、公司产品生产周期较短，且为定制化产品，存货库龄整体高于可比公司的原因

同行业可比公司中，仅有 2 家公司披露了存货库龄的相关信息，与公司对比情况如下：

库龄结构	福光股份		蓝特光学			茂莱光学		
	2018/12/31	2017/12/31	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
1 年以内	88.39%	89.40%	79.52%	86.30%	88.39%	79.20%	74.99%	78.68%
1-2 年	7.51%	8.16%	13.10%	7.47%	7.51%	6.92%	7.69%	10.83%
2-3 年	2.35%	1.40%	2.98%	1.53%	2.35%	3.62%	8.27%	2.19%
3 年以上	1.74%	1.03%	4.40%	4.70%	1.74%	10.26%	9.06%	8.30%

报告期各期末，公司库龄在 1 年以上的存货账面余额构成如下：

项目	2020 年 9 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	1 年以上	占比	1 年以上	占比	1 年以上	占比	1 年以上	占比
原材料	987.45	75.50%	695.98	57.05%	686.33	56.89%	632.28	59.82%
库存商品	280.34	21.43%	491.99	40.33%	477.89	39.61%	405.73	38.38%

发出商品	40.20	3.07%	31.93	2.62%	42.15	3.49%	19.04	1.80%
在产品	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	1,307.99	100.00%	1,219.91	100.00%	1,206.38	100.00%	1,057.05	100.00%

公司库龄在 1 年以上的存货主要由原材料和库存商品构成，由于公司主要为客户提供定制化产品，备货部分的产品周转率慢，导致公司存货库龄整体高于可比公司，具体原因包括：

(1) 产能利用：公司主要产品的部分生产工序（如镀膜等）有批量加工必要性，主要原因系生产设备产能较大，公司生产原材料成本占比较小的产品时，为充分利用该道工序的产能，降低产品的单位人工费用及制造费用，会按生产设备的额定产量进行生产，但由于客户需求不稳定，导致该部分产品周转率慢，从而形成较长库龄的库存商品。

(2) 产品合理损耗：因定制化生产的特殊性，公司产品次品率较难准确预估，为确保能及时向客户提供足额的合格产品，公司在生产过程时会额外增加产量，部分不符合客户标准的产品会以半成品或成品的状态留存，形成较长库龄的库存商品。

(3) 客户需求变化：考虑到长期合作客户需求稳定，产品类型明确，公司在采购相应原料的时候会放有适当备货，但后期客户产品发生转型不再有该产品的需求，导致该部分库存商品和原材料的库龄较长。

2、长库龄发出商品与在产品的形成原因及可销售性，减值准备计提是否充分

(1) 长库龄发出商品的形成原因及可销售性，减值准备计提是否充分

单位：万元

项目	2020 年 9 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 个月以内	348.10	61.73%	264.25	72.31%	303.25	72.50%	340.33	51.64%
1-6 个月	83.02	14.72%	50.51	13.82%	59.47	14.22%	282.22	42.82%
6-12 个月	92.63	16.42%	18.75	5.13%	13.40	3.20%	17.47	2.65%
12 个月以上	40.19	7.13%	31.93	8.74%	42.15	10.08%	19.03	2.89%
发出商品合计	563.94	100.00%	365.44	100.00%	418.27	100.00%	659.05	100.00%

报告期各期末，公司超过 12 个月的长库龄发出商品余额分别为 19.03 万元、42.15 万元、31.93 万元、40.19 万元，占发出商品余额的比例分别为 2.89%、10.08%、8.74%、7.13%。

因公司“多品种、小批量、定制化”的特点，发出商品的种类较多，金额较为分散，公司1年以上库龄的发出商品主要系发给内销客户尚未验收的产品。公司长库龄发出商品形成的主要原因包括：

1) 公司为争取客户未来其他项目的订单，将样品提供给客户配套其他项目，导致发出商品库龄超过1年以上。公司对于该类产品在各期已全额计提减值。如2017年11月和12月将物镜、二维运动导轨等合计14.04万元的样品提供给客户H试用配套其他项目，导致2018年末发出商品余额超过1年以上。2019年4月将光学器件7.24万元提供给南京理工大学用于研究镀膜性能课题以及2016年12月至2020年9月末陆续将XY镜头、紫外镜头、全色镜头等合计8.16万元提供给客户K用于卫星载荷项目，导致2020年9月末发出商品余额中15.40万元超过1年以上。

2) 某些产品需要与订单中的其他产品成套使用，但其中某种产品的加工难度大，生产周期长，长期未交货，导致订单中的其他产品形成长库龄。如中国计量科学研究所的NIM4窗玻璃2019年1月发货，发射镜和SPBS陆续在2019年5月、8月发货，需要与订单中落体用直角棱镜成套使用，但其中落体用直角棱镜加工难度大，生产周期较长，截止2020年9月末尚未交货，导致NIM4窗玻璃、发射镜及SPBS产品共形成1年以上的发出商品5.19万元。

3) 公司已向该客户提供合格透镜产品，但因客户市场开拓失败，一直拒绝验收，形成长库龄发出商品。公司对于该类产品在各期已全额计提减值。如撼山影像器材（上海）有限公司报告期各期末超过一年以上的发出商品余额均为12.83万元。

2020年9月末，公司库龄超过1年的主要发出商品的基本情况、可销售性和存货跌价准备测算情况如下表所示：

单位：万元

存货库龄	存货原值	存货跌价准备	可销售性	跌价准备的计提是否充分
1-2年	11.82	6.63	其中NIM4窗玻璃发射镜、SPBS共5.19万元因需配套使用验收周期较长，2020年10月验收。其他产品不具有可售性	NIM4窗玻璃、发射镜、SPBS：根据订单合同作为预计售价，结合相关税费计算可变现净值测算跌价，跌价准备计提充分；不具有可售性：全额计提跌价准备，跌价准备计提充分。
2-3年	11.59	11.59	不具有可售性	全额计提跌价准备，跌价准备计提充分。
3年以上	16.78	16.78	不具有可售性	

存货库龄	存货原值	存货跌价准备	可销售性	跌价准备的计提是否充分
合计	40.19	35.00	-	-

(2) 在产品的形成原因及可销售性，减值准备计提是否充分

公司在产品形成的主要原因与公司生产规模有关，主要系公司为执行在手订单而使得在产品规模增长和公司为优化产能利用，对部分主要客户的定制化产品根据其预测订单进行了部分工序的提前排产所致。

2020年9月末，公司在产品的订单覆盖情况、可销售性和存货跌价准备测算情况如下表所示：

单位：万元

项目	存货原值	存货跌价准备	可销售性	跌价准备的计提是否充分
有订单覆盖	3,772.43	286.08	Cross Match 的指纹扫描仪 586.95 万元，Align 的相位延迟片等 460.93 万元，华大智造的光机引擎 427.36 万元，Thales 的光学透镜 207.59 万元，Waymo、Cyberoptic、G&H 的镜头、光学透镜、平片产品 519.71 万元等有对应的订单，产品具有可售性	根据预计售价结合相关税费计算可变现净值测算跌价，跌价准备计提充分。
无订单覆盖	588.20	178.38	若客户需求发生改变，在产品可以通过更改工艺和规格满足客户需求，具有较强的可销售性	根据预计售价结合相关税费计算可变现净值测算跌价，跌价准备计提充分。
	2.52	2.52	用于工艺开发，不具有可售性	全额计提跌价准备，跌价准备计提充分。
合计	4,363.15	466.98	-	-

此外，2017-2019 年，公司与同行业可比公司在产品存货跌价准备计提比例对比如下：

公司名称	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
永新光学	-	-	-
福光股份	-	-	3.15%
福特科	-	-	-
蓝特光学	3.51%	4.62%	-
茂莱光学	8.80%	6.59%	6.54%

公司在产品存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司。

综上，公司在产品跌价准备计提充分。

（三）请重新计算在产品及产成品所对应的订单金额，以及在产品及产成品所对应的订单覆盖率，并说明计算的准确性

报告期各期末，公司在产品及产成品所对应的订单金额及订单覆盖率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年9月30日			2019年12月31日		
	账面余额	对应的订单金额	订单覆盖率	账面余额	对应的订单金额	订单覆盖率
在产品	4,363.15	3,772.43	86.46%	2,151.68	1,698.98	78.96%
产成品	1,284.31	1,061.88	82.68%	1,215.14	859.48	70.73%
合计	5,647.46	4,834.31	85.60%	3,366.82	2,558.46	75.99%

（续）

项目	2018年12月31日			2017年12月31日		
	账面余额	对应的订单金额	订单覆盖率	账面余额	对应的订单金额	订单覆盖率
在产品	1,770.99	1,430.08	80.75%	1,718.96	1,342.55	78.10%
产成品	1,151.50	757.57	65.79%	1,256.18	914.67	72.81%
合计	2,922.49	2,187.65	74.86%	2,975.14	2,257.22	75.87%

已重新计算在产品及产成品所对应的订单金额，以及在产品及产成品所对应的订单覆盖率，具体计算过程如下：

项目	具体计算过程
产成品	1、根据产成品物料号从在手订单清单匹配出其对应的订单数量； 2、产成品对应的订单金额=存货单价 X 订单数量和库存数量的孰低值； 3、产成品订单覆盖率=产成品对应的订单金额/产成品账面余额。
在产品	1、根据物料清单把在产品匹配成对应的产成品物料号； 2、计算出产成品的约当产量； 3、根据对应产成品号从未清在手订单清单（剔除已匹配库存商品的数量）中匹配出产成品剩余的订单数量； 4、在产品对应的订单金额=存货单价 X 订单数量和产成品数量的孰低值； 5、在产品订单覆盖率=在产品对应的订单金额/在产品账面余额。

注：产成品的约当产量是指根据期末在产品的投料和物料清单中约定物料比例，将在产品按一定标准折合为相当于完工产品的数量。

综上，上述计算过程具有合理性，计算准确。

（四）无订单覆盖的在产品及产成品内容、金额及存货跌价准备计提情况，未计提部分的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性

公司的经营模式为“多品种、小批量、定制化”，报告期各期末，公司无订单覆盖的在产品及产成品内容包括透镜、棱镜和平片，成像镜头、机器视觉镜头、监测镜头、显微物镜，半导体检测光学系统、分子诊断光学系统、生物识别设备、5G 可穿戴设备光学测试系统，金额及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	无订单覆盖的金额	存货跌价准备	无订单覆盖的金额	存货跌价准备	无订单覆盖的金额	存货跌价准备	无订单覆盖的金额	存货跌价准备
在产品	590.72	180.90	452.70	96.94	340.90	15.08	376.40	12.83
产成品	222.43	81.16	355.65	159.02	393.93	159.79	341.51	160.09
合计	813.15	262.06	808.35	255.96	734.83	174.87	717.91	172.92

2019年末及2020年9月末在产品无订单覆盖的金额对应的减值较高，原因如下：

1、2019年开始重点开展了现有产品工艺优化的项目，投入了相应的材料，考虑该部分材料未来形成产品的可能性低，为此计提了相应减值；

2、对于加工难度较大的产品，为了保证正式订单产品生产的合格率，公司会事先投料，进行产品的预生产，用以识别加工过程的风险。考虑未来形成产品的可能性低或者未来会形成有缺陷的产品可能性较大，计提了相应减值。该类产品和技术方向，加工难度大小相关，每年有不同的结构。

3、2020年9月末，对于备库存的批量产品，考虑到国外的疫情依然形势严峻，对于部分客户的备货计提了相应的减值。

对于无订单覆盖的在产品和产成品中虽无对应的在手订单，但客户有采购意向的部分产品，公司以其产成品的预计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。若存货成本高于其可变现净值则计提存货跌价准备，若存货成本低于其可变现净值则不计提存货跌价准备。此外，对于3年以上的产成品，公司考虑其可售性较低，全额计提跌价准备。因此，公司无订单覆盖的在产品及产成品中存在未计提跌价准备的情况，未计提部分原因合理。

2017-2019年，公司与同行业可比公司在产品及产成品存货跌价准备计提比例对比如下：

项目	公司名称	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
在产品	永新光学	-	-	-
	福光股份	-	-	3.15%
	福特科	-	-	-
	蓝特光学	3.51%	4.62%	-
	茂莱光学	8.80%	6.59%	6.54%
库存商品	永新光学	0.54%	0.40%	0.70%
	福光股份	6.13%	8.00%	10.01%
	福特科	12.66%	8.97%	7.24%
	蓝特光学	25.13%	24.12%	19.29%
	茂莱光学	33.37%	31.45%	29.81%

公司以预计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，存货在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。同时，考虑存货库龄的影响，对于3年以上的产成品，公司考虑其可售性较低，全额计提跌价准备。此外，公司在产品及产成品存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，存货跌价准备计提充分。

二、中介机构核查

（一）核查过程

- 1、了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，了解其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、访谈发行人业务人员及生产人员，了解长库龄发出商品与在产品的形成原因及可销售性；
- 3、获取发行人存货跌价准备计提明细表进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，尤其是预计售价、进一步生产的成本、销售费用和相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算；

4、获取发行人在产品及产成品的订单覆盖率的计算标准，并对其计算过程进行复核，评估其合理性，并重新进行计算；

5、查阅同行业上市公司年报、招股说明书等公开信息，将发行人的在产品和产成品的存货跌价准备计提比例与同行业上市公司进行对比，分析在产品及产成品存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明报告期内需要验收及不需要验收的产品金额、比例；发行人需要验收的产品销售收入与发出商品增加额的变动趋势一致，与发出商品余额的变动趋势不匹配，具体原因系公司的产品主要系多品种、小批量的定制化产品，不同产品对应的验收标准和要求存在差异，以及不同客户根据自身项目的进展阶段，对不同产品的验收周期存在差异；

2、发行人长库龄发出商品形成原因合理，大部分不具备可销售性，跌价准备的计提充分；发行人在产品的形成原因合理，在产品具备较强的可销售性，跌价准备的计提充分；

3、发行人已重新计算报告期各期末在产品及产成品所对应的订单金额以及订单覆盖率，计算过程具有合理性及准确性；

4、发行人已说明无订单覆盖的在产品的内容、金额、相应存货跌价准备计提金额以及未计提存货跌价部分的原因，该未计提部分的主要原因系部分无订单覆盖的在产品和产成品中虽无对应的在手订单，但客户有采购意向；发行人在产品及产成品存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，存货跌价准备计提充分。

十、关于其他

问题 10.1

关于首轮问询问题 10.1, (1) 请删除公司向各期前五大客户的销售金额及变动情况的表格, 简要分析披露前五大客户的变动原因; 公司三类产品各期前五大客户的基本情况应包括但不限于成立时间和持续经营情况、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、报告期内的合作历史等信息; (2) 保荐机构及申报会计师选取发行人营业收入发生额较大的客户以及应收账款期末余额较大的客户执行函证程序, 请进一步说明函证客户的具体选取标准, 占收入及应收账款的比例, 样本是否足以代表总体, 函证核查是否充分、有效, 以及是否存在回函不符或未回函的情形及具体原因。

回复:

一、发行人说明

(一) 请删除公司向各期前五大客户的销售金额及变动情况的表格, 简要分析披露前五大客户的变动原因; 公司三类产品各期前五大客户的基本情况应包括但不限于成立时间和持续经营情况、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、报告期内的合作历史等信息

2018 年, 公司前五大变动客户为 ALIGN TECHNOLOGY LTD.、Mack Technologies, Inc. 以及 Cross Match Technologies, Inc., 新增 ALIGN 的主要原因是该客户的 3D 牙科扫描系统产品市场份额不断提升; 新增 Mack Technologies, Inc. 及减少 Cross Match Technologies, Inc. 的主要原因是 Mack Technologies, Inc. 为公司客户 Cross Match Technologies, Inc. 的指定装配商, 在客户要求下, 公司将产品出售给装配商。

2019 年, 公司前五大客户较为稳定, 并未发生变化。

2020 年 1-9 月, 公司前五大变动客户为 Microsoft Corporation、CYBEROPTICS CO.、Camtek Ltd、ALIGN、Mack Technologies, Inc. 以及华大智造。新增 Microsoft Corporation 的主要原因是公司与该客户的合作项目进入量产阶段, 当期实现大规模销售收入; 新增 CYBEROPTICS CO. 和 Camtek Ltd 的主要原因是半导体行业活跃度显著升高, 当期该客户的需求量增加; 减少 ALIGN 的主要原因是受全球新冠疫情的影响, 客户订单延迟交付; 减少 Mack Technologies, Inc. 的主要原因是公司客户 Cross Match Technologies, Inc

不再指定 Mack Technologies, Inc.为其装配商;减少华大智造的主要原因是受新冠疫情影响, 2020 年全球基因测序服务行业下游需求增速放缓。

报告期内, 公司三类产品各期前五大客户的基本情况如下:

序号	客户名称	成立时间	持续经营情况	注册资本	主营业务	经营规模	股权结构	报告期内的合作历史
1	ALIGN TECHNOLOGY LTD.	1997 年 3 月	持续经营	20,000 美元	牙科医疗设备的研发、制造和销售	2019 年营业收入为 24.07 亿美元	The Vanguard Group (10.15%)、BlackRock, Inc.(8.21%)、Edgewood Management LLC(5.96%)、其他 (75.68%)	2013 年开始合作, 公司主要为其牙科医疗设备提供光学部件。
2	ASM Pacific Technology	1968 年	持续经营	4,088.90 万港元	公司为半导体封装及电子产品生产的所有工艺步骤提供技术和解决方案的设备制造商,包括从半导体封装材料和后段(芯片集成、焊接、封装)到 SMT 工艺。	2019 年营业收入为 20.30 亿美元	ASM International N.V.(25.19%) ASM Pacific Holding B.V.(25.19%) Schroders Plc(9.94%) Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc.(6.92%) 其他 (32.76%)	合作时间已逾 10 年, 主要提供透镜、平片等, 应用在其半导体后道封装等设备。
3	Camtek Ltd	1987 年	持续经营	1,000,000 以色列谢克尔	设计、生产和销售用于改善半导体和集成电路板生产流程与产量的自动化解决方案	2019 年营业收入为 1.34 亿美元	PriorTech Ltd.(23.92%)、Chroma ATE Inc.(20.21%)、Federated Hermes, Inc.(5.17%)、其他 (50.70%)	2015 年开始合作, 为其提供显微物镜和光学测量光机, 应用在其缺陷检测设备。
4	COLE-PARMER LTD.	1955 年	持续经营	公开资料未查询到	科学实验室设备的主要供应商, 主要涉及生物、化学、医学研究、环境检测及化工、制药等生产应用。	2019 年度营业收入为 6,000 万英镑	GTCR, LLC 100%	2014 年开始合作, 为其产品 PCR 仪提供光学引擎。
5	Cross Match Technologies, Inc.	1996 年	持续经营	120,080 美元	在指纹和掌纹方面提供生物测量识别方案的全球领先供应商。	公开资料未查询到	HID 100%	合作时间超过 10 年, 主要提供光学镜头、光学系统等产品, 用在其生物识别设备。
6	CYBEROPTICS CO.	1984 年	持续经营	147,326 美元	传感器及检测系统的供应商, 产品主要用在控制半导体与太阳能元件的生产过程	2019 年营业收入为 0.59 亿美元	Royce & Associates, LP(9.64%)、BlackRock, Inc.(7.13%)、Dimensional Fund Advisors LP(6.55%)、Wellington Trust Company, NA(5.05%)、	客户合作时间超过 10 年, 主要提供透镜、胶合透镜、平片等, 应用在其 3D 光学测量设备。

序号	客户名称	成立时间	持续经营情况	注册资本	主营业务	经营规模	股权结构	报告期内的合作历史
							其他（71.63%）	
7	Facebook Technologies, LLC	2004年	持续经营	54,846 美元	全球最大的社交网络网站。公司提供各种工具，使用户能够连接，分享，探索，并与对方在移动设备和电脑进行通讯。	2019年营业收入为707亿美元	扎克伯格（26.04%）、The Vanguard Group(6.45%)、BlackRock,Inc.(5.55%)、其他（61.96%）	2019年开始合作，主要提供光学系统。
8	Flextronics International USA Inc	1969年	持续经营	公开资料未查询到	伟创力是全球领先的电子产品的原始设备制造商和服务商，为航空航天、汽车、医疗等多个领域提供完整的设计、工程和制造服务。	集团公司 Flex International Ltd 2020年营业收入为242亿美元	公开资料未查询到	2020年因客户指定装配合作商，向 Flextronics international USA Inc 供应高端光学镜头。
9	Gooch & Housego PLC	1953年	持续经营	5,008 万英镑	研究、设计和制造用于工业、生命科学和科学研究等领域光子系统，组件和仪器，通过广泛的互补技术提供设计、开发和制造专业知识。	2019年营业收入为1.29亿英镑	Octopus Investment(14.03%)、BlackRock,Inc.(5.35%)、其他（80.62%）	合作时间超过10年，为其提供各种光学器件，广泛应用在光学测量设备。
10	IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE	2001年	持续经营	5.17 亿欧元	专注于安全和身份解决方案，在民事身份、公共安全、商业市场、生物特征识别和文件认证方面具有领先地位，是增强身份识别领域的全球领导者	2018年营业收入为4.24亿欧元	IDEMIA FRANCE 100%	合作超过10年，主要提供光学器件、光学镜头和光学系统，主要应用在生物识别设备中。
11	KLA-Tencor Corp.	1997年4月	持续经营	50 万美元	从事半导体及相关纳米电子产业的设计、制造及行销制程控制和良率管理解决方案商，其产品包括晶片制造、晶圆制造、光罩制造、互补式金属氧化物半导体(CMOS)和图像	2019年营业收入为58.06亿美元	The Vanguard Group（11.77%）、BlackRock Inc.(8.03%)、PRIMECAP Management Company(6.56%)、Wellington Management Group(5.27%)、其他（68.37%）	2017年开始合作，为其提供光学器件和光学系统，主要应用在其缺陷检测设备中。

序号	客户名称	成立时间	持续经营情况	注册资本	主营业务	经营规模	股权结构	报告期内的合作历史
					感应器制造、太阳能制造、LED制造、资料储存媒体/读写头制造、微电子器械系统制造及通用/实验室应用等。			
12	Mack Technologies, Inc.	1993年	持续经营	公开资料未查询到	领先的印刷电路板组装、系统组装和电子制造服务供应商，服务于国防、通信、工业、能源和医疗行业	2019年营业收入为1.50亿美元	The Mack group LLC 100%	Cross Match Technologies, Inc.的指定合作商，2017年开始合作，给客户提供光学器件和系统，用于生物识别应用领域。
13	Microsoft Corporation	1975年	持续经营	15万美元	是世界PC（Personal Computer，个人计算机）软件开发的先导。	2019年营业收入为1430亿美元	The Vanguard Group(8.20%)、BlackRock, Inc.(6.77%)、其他（85.03%）	2016年接触，2017年开始合作。
14	SICK AG	1946年	持续经营	26,405,000欧元	全球自动化、安全技术、环境监测系统和自动识别系统等传感器领域的领先企业	2018年营业收入为11.30亿欧元	Sick Holding GmbH 100%	合作超过10年，主要提供光学器件和镜头，客户产品主要为传感器。
15	Thales LAS France SAS	1980年	持续经营	56.86亿欧元	是设计、开发和生产航空、防御及信息技术服务产品的专业电子高科技公司，是防务类机械电子科技的领先企业	2019年营业收入为184亿欧元	TSA(25.68%)、Dassault Aviation (24.63%)、Thales(0.26%)、Employees(2.90%)、Other(46.53%)	2017年开始合作至今，提供精密光学器件，主要用于高端电影摄影、航空等应用领域。
16	客户 I	2017年6月	持续经营	公开资料未查询到	谷歌母公司 Alphabet 旗下自动驾驶平台	公开资料未查询到	Waymo Holdings Inc.100%	2018年接触，2019年开始合作，主要提供透镜、平片和镜头等。
17	北京空间机电研究所(508所)	1958年8月	持续经营	9111万元	是中国最早从事空间技术研究的单位，是中国唯一从事航天器回收着陆技术的专业研究单位。	营业收入区间：10亿元-20亿元	隶属于中国航天科技集团公司中国空间技术研究院	合作超过10年，主要提供光学器件和镜头，产品主要应用在卫星。
18	东莞欧达电子有限公司	2003年9月	持续经营	1150万港元	是海克斯康集团旗下其中主要生产基地，重点生产雷射水平仪	公开资料未查询到	柏图亚有限公司 100%	合作超过10年，主要提供光学器件和镜头，主要应用在大

序号	客户名称	成立时间	持续经营情况	注册资本	主营业务	经营规模	股权结构	报告期内的合作历史
					器，并销售到欧洲。母公司海克斯康集团（Hexagon AB）是世界著名的土地测量及工业测量仪器生产及分销商			地测量设备。
19	深圳华大智造科技股份有限公司	2016年4月	持续经营	3.72亿元	专注于生命科学与医疗健康领域仪器设备、试剂耗材等相关产品的研发、生产和销售	2019年营业收入为28亿元	深圳华大智造控股有限公司（42.5004%）、西藏华瞻创业投资有限公司（11.5119%）、CPE Investment (Hong Kong)2018 Limited(7.3274%)、其他（38.66%）	2014年开始合作，主要为其基因测序仪提供光机引擎。
20	深圳市安健科技股份有限公司	2002年4月	持续经营	1.10亿元	国内领先数字医疗影像设备的供应商，业务覆盖医学影像设备的研发、制造、销售、服务等全产业链环节	2016年营业收入3.03亿元（2016年后公司未公开披露年度经营数据）	深圳市深湾创新投资管理有限公司（20%）、李芳（18.9955%）、杜碧（11.0850%）、张一飞（10.8428%）、其他（39.08%）	2012年开始合作，主要提供光学镜头，应用于医疗影像设备，2019年2月起至今暂无交易。
21	视微影像（河南）科技有限公司	2015年10月	持续经营	270.49万元	致力于高端眼科影像设备的自主开发与生产，研发方向包括新一代以扫频激光为光源的硬件应用研发、大视野光学设计以及影像算法等	公开资料未查询到	XIANZHAO PENG(31.5032%)、杭州圣泽恩厚创业投资合伙企业（有限合伙）（24.6279%）、宁波保税区视著管理咨询合伙企业（有限合伙）（13.0863%）、宁波保税区若拙管理咨询合伙企业（有限合伙）（12.1165%）、嘉兴飞图胜元创业投资合伙企业（有限合伙）（10.2300%）、其他（8.4361%）	2016年开始合作，为其提供光学系统，应用于眼科影像设备。

二、保荐机构和申报会计师说明

(一) 保荐机构及申报会计师选取发行人营业收入发生额较大的客户以及应收账款期末余额较大的客户执行函证程序，请进一步说明函证客户的具体选取标准，占收入及应收账款的比例，样本是否足以代表总体，函证核查是否充分、有效，以及是否存在回函不符或未回函的情形及具体原因

1、函证客户的具体选取标准

(1) 报告期内各年度，确定大额标准（收入金额 35 万元以上、应收账款余额 15 万元以上）后，通过分层抽样的方式选取样本发函；

(2) 对于大额标准以上的样本，全部发函；

(3) 对于大额标准以下的样本，通过随机抽样的方式选取样本发函；

(4) 收入金额发函比例及应收账款余额发函比例均在 80% 以上。

2、收入及应收账款发函及回函比例

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月 /2020 年 9 月末	2019 年/ 2019 年末	2018 年/ 2018 年末	2017 年/ 2017 年末
应收账款余额	4,719.63	7,495.13	4,517.39	2,180.93
应收账款余额发函	4,007.32	7,035.84	4,019.97	1,834.80
应收账款余额发函比例	84.91%	93.87%	88.99%	84.13%
应收账款余额回函	3,901.42	6,853.77	3,520.23	1,693.94
应收账款余额回函比例	82.66%	91.44%	77.93%	77.67%
收入金额	14,969.09	22,189.64	18,377.14	15,201.58
收入发函金额	12,704.84	20,200.47	16,310.81	13,204.13
收入发函比例	84.87%	91.04%	88.76%	86.86%
收入回函金额	12,475.66	19,283.67	14,504.74	13,021.31
收入回函比例	83.34%	86.90%	78.93%	85.66%

3、样本是否足以代表总体，函证核查是否充分、有效，以及是否存在回函不符或未回函的情形及具体原因

报告期内抽取样本时通过分层抽样的方式选取样本发函，收入金额 35 万元以上、应收账款余额 15 万元以上的样本全部发函，其他样本通过随机抽样的方式选取样本发

函，收入金额发函比例及应收账款余额发函比例均在 80% 以上，样本足以代表总体。

报告期内，公司应收账款回函具体情形如下：

项目	2020年1-9月 /2020年9月末	2019年/ 2019年末	2018年/ 2018年末	2017年/ 2017年末
回函相符直接确认	89.53%	83.27%	71.48%	69.20%
回函不符经调节后确认	7.82%	14.14%	16.08%	23.12%
未回函	2.65%	2.59%	12.44%	7.68%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司销售额回函具体情形如下：

项目	2020年1-9月 /2020年9月末	2019年/ 2019年末	2018年/ 2018年末	2017年/ 2017年末
回函相符直接确认	81.21%	67.82%	61.72%	79.68%
回函不符经调节后确认	16.99%	27.63%	27.21%	18.93%
未回函	1.80%	4.55%	11.07%	1.39%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(1) 回函不符的具体原因：

1) 内销客户已收到货物进行入库，形成应付账款，公司未收到客户提供的验收单据，未确认收入，形成差异；

2) 外销客户收到茂莱邮箱发送的电子发票，提前确认应付账款，实际货物仍未报关出口，未达到风险报酬转移时点，公司未确认收入，形成差异；

3) 公司以出口报关单中日期确认收入，存在时间性差异。

(2) 未回函的具体原因：

1) 申报会计师对公司三年一期的应收账款及收入数据进行抽样发函，部分客户在报告期内与公司存在合作历史，但发函时双方已基本结束合作关系，客户未对函证进行回复；

2) 公司与 CAA INDUSTRIES LTD 存在产品购销合同纠纷，于 2019 年 5 月向以色列当地法院提起诉讼，对方未对函证进行回复；

3) 公司已多次催函, 但是客户仍然未对函证进行回复。

综上, 样本足以代表总体, 函证核查充分、有效, 存在部分回函不符或未回函的情形, 对于回函不符的情形编制余额调节表, 对未回函的内销客户, 检查销售合同或订单、销售发票、验收单、物流单、期后回款情况等; 对未回函的外销客户, 检查销售合同或订单、出口报关单、销售发票、物流单、期后回款情况等。

问题 10.2

关于首轮问询问题 10.2, 请正面就题干涉及的企业, 及公司与下游客户之间是否存在外协及代工关系进行说明, 并明确说明个别部件采购的供应商由客户指定的具体情况, 结合公司与各下游客户交易的商业实质, 说明是否存在委托加工情形, 相关会计处理是否符合企业会计准则。请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查, 发表明确意见; 并结合发行人与下游客户签订合同的属性类别, 合同中主要条款, 发行人是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险, 是否具备对最终产品的完整销售定价权, 是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险, 发行人对原材料加工的复杂程度, 加工物料在形态、功能等方面变化程度等情况, 充分说明发行人作为购销业务或委托加工业务处理的依据, 请保荐机构、申报会计师明确发表意见。

回复:

一、发行人说明事项

(一) 请正面就题干涉及的企业, 及公司与下游客户之间是否存在外协及代工关系进行说明, 并明确说明个别部件采购的供应商由客户指定的具体情况, 结合公司与各下游客户交易的商业实质, 说明是否存在委托加工情形, 相关会计处理是否符合企业会计准则

(1) 报告期内公司与 ALIGN 合作的具体情况如下:

报告期内, 公司在与客户长期的合作过程中, 根据客户自身需求, 不断升级公司产品, 较为常见的模式为公司以自主生产的核心部件为基础, 采用客户库存的辅助材料, 或自行采购, 或根据客户要求向指定供应商采购, 开发生产相应的光学组件。

2018 年前, 公司主要向 ALIGN 供应精密光学器件, 该部分器件主要为光学部件。

此后 ALIGN 出于供应链转移的需求，考虑光学部件已在公司稳定量产，将光学组件业务转移给公司。ALIGN 出于消耗多余库存的目的，将光学组件生产中涉及的辅助材料销售给公司，多余库存消耗完毕后，公司会自行选择供应商采购材料。

(2) 报告期内公司与华大智造合作的具体情况如下：

公司销售给华大智造主要产品为基因测序光学引擎，该产品核心光学部件均由公司研发和制造，公司通过自行采购相适配的光学组件，以保证光学引擎的整体性能。目前华大智造会向公司提供结构件用于装配，该部分结构件对于公司销售产品的定价无影响，公司根据核心光学部件确定产品售价。

(3) 明确说明个别部件采购的供应商由客户指定的具体情况

报告期内，个别部件采购的供应商由客户指定的具体情况列示如下：

1) 2018 年至 2020 年 1-9 月，公司向 ALIGN 采购辅助材料金额分别为 0.91 万元、44.55 万元和 30.82 万元；

2) 2018 年和 2020 年 1-9 月，公司向 Cross Match Technologies, Inc（包括指定装配商 Mack Technologies, Inc.）和其指定的 CMOS 芯片生产商 ON Semiconductor 在香港的代理商骏龙科技有限公司采购电子材料-IC（集成电路）。

报告期内，公司存在个别部件采购的供应商由客户指定的具体情况，公司向 ALIGN 采购辅助材料的主要原因系客户出于供应链转移的需求，考虑光学部件已在公司稳定量产，将光学组件业务转移给公司，并将光学组件生产中涉及的辅助材料销售给公司；公司向 Cross Match Technologies, Inc 采购 ON Semiconductor 的 CMOS 芯片的主要原因系报告期初 Cross Match 采购 ON Semiconductor 的 CMOS 芯片具有价格优势，2019 年公司开始向 ON Semiconductor 的代理商骏龙科技有限公司采购。

(4) 对公司与下游客户之间是否存在外协及代工关系进行说明，结合公司与各下游客户交易的商业实质，说明是否存在委托加工情形，相关会计处理是否符合企业会计准则

以公司与 ALIGN 的交易为例，公司出售给客户的产品系光学组件，辅助材料主要系装配部件；以公司与华大智造的交易为例，公司出售给客户的产品系基因测序光学引擎，客户提供的结构件系装配部件；以公司与 Cross Match Technologies, Inc 的交易为例，

公司出售给客户的产品系指纹扫描仪，CMOS 芯片为扫描仪提供光电信号转换。

目前公司与客户及供应商签订的合同均为购销合同，公司根据产品单价和数量确定销售价格，根据原材料单价和数量确定采购价格；公司与供应商签订的采购合同中约定，当原材料无质量问题并交付完毕后，原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险由公司自行承担；公司与客户签订的销售合同约定定价依据为产品，公司具备最终产品的完整销售定价权；公司与客户签订的销售合同中约定了相应的付款条件及信用期限，相关信用风险单独存在，与原材料采购的信用风险无关联，公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险；公司产品主要部分系为核心光学部件，该部分由公司自主设计研发，对应原材料由公司自行采购，加工后形成的部件与原材料相比在光学性能上已发生较大变化，而向客户采购的原材料或客户提供的原材料主要为装配部件，公司对于该部分原材料不进行加工处理，形态功能无变化。

目前公司根据与客户签订的销售合同的约定确认为产品销售收入，根据与客户或指定供应商签订的采购合同的约定核算原材料采购金额并在产品出售时结转为产品销售成本，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

综上，报告期内，公司与 ALIGN 和华大智造不存在外协及代工关系，公司与下游客户交易系销售精密光学产品，不存在外协及代工关系。除个别部件采购的供应商由客户指定外，其余部件的采购均由公司自行决定供应商，公司与各下游客户交易的商业实质为出售精密光学产品，不存在委托加工情形，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(二) 并结合发行人与下游客户签订合同的属性类别，合同中主要条款，发行人是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，是否具备对最终产品的完整销售定价权，是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险,发行人对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等情况，充分说明发行人作为购销业务或委托加工业务处理的依据

报告期内，以公司与 Cross Match Technologies, Inc 交易为例，说明个别部件采购的供应商由客户指定的合同主要条款，列示如下：

合同签订主体	合同属性	合同单价 (美元)	产品数量	产品名称	主要条款
Mack Technologies, Inc.	购销合同	373.33	3,002	Patrol ID	约定交付方式为 FOB，付款条件为发票开具后 30 天内付款

合同签订主体	合同属性	合同单价 (美元)	产品数量	产品名称	主要条款
Cross Match Technologies, Inc	购销合同	178.91	400	Patrol ID	约定交付方式为 FOB, 付款条件为发票开具后 30 天内付款
Cross Match Technologies, Inc	购销合同	95.00	3,402	CMOS	未约定交付方式, 质量条款为乙方交货后, 如无质量问题, 甲方按合同规定的付款方式支付。

注：公司向 Mack Technologies, Inc.交付的系产品 F，向 Cross Match Technologies, Inc 交付的系产品 F 备件，故产品单价存在差异。

根据公司目前与供应商及客户签订的协议约定，公司将产品销售作为购销业务处理符合相关规定，主要原因系：

(1) 公司与客户及供应商签订的合同均为购销合同，合同中价款确定基础为产品或原材料的单价和数量，定价方式为产品或原材料价格，而非加工费。

(2) 公司与供应商签订的采购合同中注明，供应商交货后，如无质量问题，公司需根据合同规定方式付款，当原材料无质量问题并交付完毕后，原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险由公司自行承担。

(3) 公司与客户签订的销售合同定价依据为产品，公司具备最终产品的完整销售定价权。

(4) 公司与客户签订的销售合同中约定了相应的付款条件及信用期限，相关信用风险单独存在，与原材料采购的信用风险无关联，公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

(5) 公司销售产品需对核心光学部件采购的原材料进行加工处理，复杂程度较高，而对客户提供或者指定采购的低价值物料则不进行加工，公司最终产品在形态、功能等方面已发生较大变化。

综上，公司与客户及供应商签订的合同均为购销合同，合同中价款确定基础为产品或原材料的单价和数量，定价依据为产品或原材料价格，公司完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，公司具备对最终产品的完整销售定价权，公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险，公司对原材料加工的复杂程度较高，加工物料在形态、功能等方面存在较大变化，公司将产品销售作为购销业务处理依据充分。

二、中介机构核查

（一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人与下游客户之间的合作方式，询问报告期内是否存在为下游客户提供外协或代工的情形；

2、访谈发行人采购负责人，了解发行人采购模式，了解采购业务供应商的选择方式，询问报告期内是否存在个别部件采购的供应商由客户指定的情形；

3、获取发行人报告期销售合同清单及采购合同清单，核查是否存在向销售客户采购原材料的情形，核查是否存在个别部件采购的供应商由客户指定的情形；

4、选取发行人报告期内与相关客户签订的可能存在异常情况的销售合同及采购合同，核查销售合同及采购合同的相关条款，查看合同中约定的产品/原材料名称、产品/原材料价格、定价方式、结算条款、信用期限以及质量条款等相关内容，评价发行人相关交易行为的商业实质，评价发行人相关会计处理是否符合企业会计准则的要求；

5、针对上述列明的交易事项，访谈发行人研发及生产部门负责人，了解发行人产品的生产工艺及加工过程，判断相关产品的生产过程是否属于外协或者代工。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与 ALIGN 和华大智造不存在外协及代工关系，发行人与下游客户交易系销售精密光学产品，不存在外协及代工关系，除个别部件采购的供应商由客户指定外，其余部件的采购均由发行人自行决定供应商，发行人与各下游客户交易的商业实质为出售精密光学产品，不存在委托加工情形，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

2、发行人与客户及供应商签订的合同均为购销合同，合同中价款确定基础为产品或原材料的单价和数量，定价依据为产品或原材料价格，发行人完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，发行人具备对最终产品的完整销售定价权，发行人承担了最终产品销售对应账款的信用风险，发行人对原材料加工的复杂程度较高，加工物料在形态、功能等方面存在较大变化，发行人将产品销售作为购销业务处理依据充分。

问题 10.3

关于首轮问询问题 11.1, (1) 发行人将境外经营的具体情况在第八节进行了披露, 请按照题目要求, 在第六节发行人境外经营情况进行分析披露; (2) 请发行人将报告期内对美销售及采购的情况汇总披露, 简化披露对具体客户销售及对具体供应商采购情况的表格, 并结合国际贸易摩擦对采购、生产、销售等方面的具体影响, 及具体的应对措施, 重新回复披露事项 (三); (3) 报告期内, 公司存在少量境外客户通过第三方回款的情况。请保荐机构及申报会计师说明是否符合《审核问答 (二)》之 15 的要求; (4) 请保荐机构及申报会计师具体说明发行人境外收入与出口信用保险投保金额的具体匹配情况。

回复:

一、发行人披露

(一) 发行人将境外经营的具体情况在第八节进行了披露, 请按照题目要求, 在第六节发行人境外经营情况进行分析披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人境外经营情况”之“(三) 发行人对美采购及销售的情况”调整披露境外经营的具体情况。

(二) 请发行人将报告期内对美销售及采购的情况汇总披露, 简化披露对具体客户销售及对具体供应商采购情况的表格, 并结合国际贸易摩擦对采购、生产、销售等方面的具体影响, 及具体的应对措施, 重新回复披露事项 (三)

1、对美销售及采购的情况汇总

报告期内, 公司对美销售及采购的情况汇总如下表所示:

单位: 万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	报告期总计
对美销售	5,091.18	4,551.10	5,608.58	3,198.73	18,449.59
占营业收入比重	34.01%	20.51%	30.52%	21.04%	26.08%
对美采购	565.00	395.50	676.04	405.78	2,042.32
占采购总额比重	4.67%	3.49%	8.72%	5.06%	5.21%

2、对美销售和对美采购的具体情况

报告期内，公司对美销售及采购的具体情况如下表所示：

(1) 对美销售的具体情况

单位：万元

客户名称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度	报告期总计	主要销售内容
Mack Technologies, Inc.	53.01	1,421.92	1,655.71	31.44	3,162.08	平片、机器视觉镜头
CYBEROPTICS CO.	853.41	760.54	874.18	838.26	3,326.39	透镜、平片
IDEMIA IDENTITY & SECURITY FRANCE	252.08	47.39	1,098.81	107.48	1,505.76	生物识别设备
Microsoft Corporation	1,271.66	-	-	62.18	1,333.84	产品 A
Quality Vision International Inc.	133.34	218.47	286.62	369.73	1,008.16	透镜
其他	2,527.68	2,102.78	1,693.26	1,789.64	8,113.36	-
合计	5,091.18	4,551.10	5,608.58	3,198.73	18,449.59	-
占营业收入比重	34.01%	20.51%	30.52%	21.04%	26.08%	-

(2) 对美采购的具体情况

单位：万元

供应商名称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度	报告期总计	采购内容
Schott Corporation	56.57	92.09	114.15	99.08	361.89	玻璃
Chroma Technology Corp	-	177.15	18.83	131.35	327.33	滤光片
骏龙科技有限公司 (代理商)	305.66	-	-	-	305.66	图像传感器
Cross Match Technologies, Inc	-	-	213.90	-	213.90	图像传感器
Glass FAB Inc.	104.77	69.51	73.15	28.64	276.07	石英
其他	98.00	56.75	256.01	146.73	557.49	-
合计	565.00	395.50	676.04	405.78	2,042.32	-
占采购总额比重	4.67%	3.49%	8.72%	5.06%	5.21%	-

3、精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的原材料采购或产品销售受贸易摩擦的具体影响

报告期内，公司对美采购占比在 5%左右，采购占比较低。在精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的原材料中，对于直接来自美国供应商的原材料或者终端来自美国供应商的原材料，公司均可采用自产或国内供应商替代的方式来降低受贸易摩擦的影响，贸易摩擦对公司精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的原材料采购不构成重大不利影响。

报告期内，公司对美国客户的精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的销售收入占比分别为 20.61%、29.24%、19.63%和 32.61%。公司的精密光学器件、高端光学镜头和精密光学系统在美国对中国商品加征关税的范围内，上述产品均为定制类产品，涉及行业广泛，在短时间内无法被替代，具有较强的议价能力。公司出口美国产品加征的关税主要由美国客户承担。因此，贸易摩擦对公司精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的销售不构成重大不利影响。

4、国际贸易摩擦对采购、生产、销售等方面的具体影响

（1）国际贸易摩擦对采购的具体影响

报告期内，公司对美采购的金额占当期采购总额比重分别为 5.06%、8.72%、3.49%以及 4.67%，对美采购占比总体在 5%左右，采购占比较低，不存在重大依赖，且可通过自产或者国产替代，国际贸易摩擦对公司采购不构成重大不利影响。

（2）国际贸易摩擦对生产的具体影响

公司目前的泰国子公司作为海外生产基地已进入投产阶段。报告期内，公司的对美采购占比较低，同时公司加强自主研发能力，提高主要原材料自供能力，并积极与其他国产替代供应商合作。国际贸易摩擦对公司生产不构成重大不利影响。

（3）国际贸易摩擦对销售的具体影响

报告期内，公司对美销售的金额占当期营业收入比重分别为 21.04%、30.52%、20.51%和 34.01%，对美销售占比总体在 26%左右。2020 年 1-9 月对美销售占比较高，主要系美研中心向客户交付价格较高的精密光学系统。公司的精密光学器件、高端光学镜头和精密光学系统在美国对中国商品加征关税的范围内，上述产品系定制类产品，涉

及行业广泛，在短时间内无法被替代，具有较强的议价能力，公司出口美国产品加征的关税主要由美国客户承担。此外，公司的泰国子公司作为海外生产基地已投产使用，公司在美国设立子公司美研中心降低贸易摩擦对销售的影响。因此，国际贸易摩擦对公司销售不构成重大不利影响。

综上，国际贸易摩擦带来的国际经济形势变化对公司的采购、销售、生产经营及业绩不造成重大不利影响。

5、公司对国际贸易摩擦采取的具体应对措施

为减少国际贸易摩擦对公司的影响，公司制定的具体应对措施如下：

- (1) 增强自主研发能力，保持研发投入，提高主要原材料的自供自给能力；
- (2) 扩大与具备国产替代能力的其他供应商合作，减少对单一供应商的依赖程度，保证采购渠道的多元化和稳定性；
- (3) 加强与海外客户的沟通，强化自身产品的竞争力，保证客户粘性；
- (4) 公司已经在泰国设立海外生产基地并投产，在美国设立研发中心，降低国际贸易摩擦带来的风险。”

6、对美销售和采购的风险

报告期内，公司对美国客户销售金额分别为 3,198.73 万元、5,608.58 万元、4,551.10 万元和 5,091.18 万元，占各期销售收入的比例分别为 21.04%、30.52%、20.51%和 34.01%。公司对美国供应商的采购金额分别为 405.78 万元、676.04 万元、395.50 万元和 565.00 万元，占采购总额的比例分别为 5.06%、8.72%、3.49%和 4.67%。公司的精密光学器件、高端光学镜头、精密光学系统在美国对中国商品加征关税的范围内。未来，如果中美摩擦持续升级，将可能会对公司销售和采购产生一定程度的不利影响。”

二、保荐机构和会计师说明

(一) 报告期内，公司存在少量境外客户通过第三方回款的情况。请保荐机构及申报会计师说明是否符合《审核问答（二）》之 15 的要求

报告期内，公司第三方回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
同一控制下其他主体代付	-	7.63	1.29	-
占境外收入比例	-	0.05%	0.01%	-

2018年和2019年，发行人第三方回款金额占当期收入金额的比例分别为0.01%和0.05%，均系ASM Pacific Technology在香港及新加坡的两个全资子公司为其母公司支付回款，符合企业在正常经营活动中存在第三方回款的条件，符合《审核问答（二）》之15的要求。

针对发行人存在第三方回款的情况，申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答的要求，主要履行了如下核查程序，并发表了如下核查意见：

审核问答中中介机构核查要求	实际核查程序、过程	核查结论
1、第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	获取报告期内发行人第三方回款统计明细表，检查第三方回款涉及的销售合同或订单、物流单据、出口报关单及银行回款单据等原始凭证，以核查发行人交易的真实性；获取发行人报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，核查发行人是否存在期后将款项退还给客户的情形，核查发行人是否存在调节账龄的情形。	经核查，报告期内发行人第三方回款真实、完整，报告期内发行人第三方回款对应的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形。
2、第三方回款形成收入占营业收入的比例	2018年和2019年，发行人第三方回款金额占当期收入金额的比例分别为0.01%和0.05%。	经核查，报告期第三方回款占营业收入的比例较低。
3、第三方回款的原因、必要性及商业合理性	访谈发行人管理层，了解第三方回款的原因，获取第三方的背景资料并分析其回款的必要性及商业合理性。	经核查，第三方回款的情况均具有商业合理性。
4、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	获取发行人实际控制人和董监高亲属名单，核查是否与第三方回款的付款方存在关联关系；获取发行人实际控制人和董监高及其他关联方的资金流水，核查是否与第三方回款的付款方存在体外资金往来。	经核查，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。
5、境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	访谈发行人管理层，了解境外第三方回款的原因；获取第三方的背景资料并分析其代付行为的商业合理性或合法合规性。	经核查，境外第三方的代付行为具有商业合理性、合法合规，且该类回款金额不大。
6、报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	检查管理费用、营业外支出等科目明细账，核实是否存在与第三方回款相关的律师费用、诉讼费用；询问发行人律师、查询企查查等网站，以核实报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。	经核查，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。
7、如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具	询问销售负责人，是否存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情况；抽查销售合同或订单检查是否存在相关约定。	经核查，发行人不存于签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情

审核问答中中介机构 核查要求	实际核查程序、过程	核查结论
有合理原因		况。
8、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	获取报告期内发行人第三方回款统计明细表，检查第三方回款涉及的销售合同或订单、物流单据、出口报关单及银行回款单据等原始凭证，以核查发行人交易的真实性以及资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。	经核查，报告期内发行人销售业务实物流与合同约定及商业实质一致。

综上，报告期内，公司存在少量境外客户通过第三方回款的情况符合《审核问答(二)》之 15 的要求。

(二) 请保荐机构及申报会计师具体说明发行人境外收入与出口信用保险投保金额的具体匹配情况

报告期内，公司境外收入与出口信用保险投保金额的具体匹配情况列示如下：

单位：万元

报告期	投保金额	境外收入	差异金额
2020 年 1-9 月	15,416.56 (覆盖 2020 年 2 月 1 日至 2021 年 1 月 31 日)	11,864.74	3,551.82
2019 年度	-	15,466.19	-15,466.19
2018 年度	-	12,859.57	-12,859.57
2017 年度	-	10,687.08	-10,687.08

注：公司投保金额为美元，2020 年根据投保签订日的即期汇率折算成人民币。

2017 年度至 2019 年度，公司未购买短期出口信用保险，2020 年 4 月 9 日公司向中国出口信用保险公司江苏分公司购买出口信用保险并签订相关协议，协议约定，出口信用保险的保单有效期为 2020 年 2 月 1 日至 2021 年 1 月 31 日，投保金额根据近 12 个月公司累计出口金额计算确定，被保险人南京茂莱光学科技股份有限公司的保险金额为 1,470.83 万美元，被保险人茂莱（南京）仪器有限公司保险金额为 714.80 万美元，经测算，投保金额合计为 15,416.56 万元，与 2019 年度公司境外收入接近，2020 年 1-9 月境外收入与出口信用保险投保金额相匹配。

报告期内，公司 2017 年度至 2019 年度未购买短期出口信用保险，2017 年度至 2019 年度境外收入与出口信用保险投保金额不存在匹配关系；2020 年 1-9 月，公司购买短期出口信用保险，投保金额根据近 12 个月公司累计出口金额计算确定，经测算，投保金额与 2019 年境外收入接近，2020 年 1-9 月境外收入与出口信用保险投保金额相匹配。

三、中介机构核查

(一) 核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人对美采购及销售的内容，访谈发行人主要管理人员和相关业务人员，了解国际贸易摩擦对发行人采购、生产、销售的影响，了解发行人针对国际贸易摩擦采取的应对措施；

2、访谈了发行人销售部门负责人、采购部门负责人、生产部门负责人、财务总监等，了解与境外销售、采购、生产有关的内部控制的设计与执行，了解了发行人境外客户、供应商的基本情况和境外子公司主要职能；

3、获取了发行人报告期内出口信用保险保单，分析发行人外销收入与外销投保金额之间是否匹配。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对美采购的内容主要为光学材料和电子材料，金额分别为405.78万元、676.04万元、395.50万元和565.00万元，占当期采购总额比重分别为5.06%、8.72%、3.49%以及4.67%；报告期内，发行人对美销售的内容主要为精密光学器件、高端光学镜头、精密光学系统等，对美销售各期金额分别为3,198.73万元、5,608.58万元、4,551.10万元和5,091.18万元，占当期营业收入比重分别为21.04%、30.52%、20.51%和34.01%；

2、在精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的原材料中，对于来自美国供应商的原材料，发行人均可采用自产或国内供应商替代的方式来降低贸易摩擦的影响，贸易摩擦对发行人精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的原材料采购不构成重大不利影响；

3、发行人的精密光学器件、高端光学镜头和精密光学系统在美国对中国商品加征关税的范围内，上述产品系定制类产品，涉及行业广泛，在短时间内无法被替代，具有较强的议价能力，发行人出口美国产品加征的关税主要由美国客户承担。因此，贸易摩

擦对发行人精密光学器件、高端光学镜头及精密光学系统的销售不构成重大不利影响；

4、发行人在报告期内对美采购占比较低，不存在重大依赖，且可通过自产或者国产替代降低贸易摩擦影响；发行人目前的泰国子公司作为海外生产基地已进入投产阶段，，发行人对美采购占比较低，同时发行人加强自主研发能力，提高主要原材料自供能力，并积极与其他国产替代供应商合作；发行人的精密光学器件、高端光学镜头和精密光学系统在美国对中国商品加征关税的范围内，上述产品系定制类产品，涉及行业广泛，在短时间内无法被替代，具有较强的议价能力，发行人出口美国产品加征的关税主要由美国客户承担，此外，公司的泰国子公司作为海外生产基地已投产使用，公司在美国设立子公司美研中心积极应对贸易摩擦对销售的影响。国际贸易摩擦对发行人销售不构成重大不利影响；综上，国际贸易摩擦带来的国际经济形势变化对发行人的采购、销售、生产经营及业绩不造成重大不利影响；

5、发行人对国际贸易摩擦采取了如下具体应对措施：

(1) 增强自主研发能力，保持研发投入，提高主要原材料的自供自给能力；

(2) 扩大与具备国产替代能力的其他供应商合作，减少对单一供应商的依赖程度，保证采购渠道的多元化和稳定性；

(3) 加强与海外客户的沟通，强化自身产品的竞争力，保证客户粘性；

(4) 公司已经在泰国设立海外生产基地并投产，在美国设立研发中心，降低国际贸易摩擦带来的风险。

6、对美国销售和采购的风险已在招股说明书补充披露，招股说明书相关风险揭示充分、准确；

7、2018年和2019年，发行人第三方回款金额占当期收入金额的比例分别为0.01%和0.05%，均系同一控制下其他主体为公司境外客户支付回款，符合企业在正常经营活动中存在第三方回款的条件，符合《审核问答（二）》之15的要求；

8、发行人2017年度至2019年度未购买短期出口信用保险，2017年度至2019年度境外收入与出口信用保险投保金额不存在匹配关系；2020年度发行人根据近12个月公司累计出口金额按万分之五的比例计算并购买出口信用保险，2020年1-9月，公司购买短期出口信用保险，投保金额根据近12个月公司累计出口金额计算确定，投保金额

与 2019 年境外收入接近，2020 年 1-9 月境外收入与出口信用保险投保金额相匹配。

问题 10.4

关于首轮问询问题 13，（1）请避免重复一般性的会计政策，避免反复披露冗余信息，增强招股说明书的可读性，对发行人的境内境外各类产品的收入确认的具体执行标准进行针对性披露；（2）请修改说明事项（一）的表格格式错误；（3）请发行人正面说明先进光学系统产品根据合同是否需发行人承担安装、调试工作，收入确认的具体时点及准确性；（4）说明事项（三）请明确外销收入均在办理出口报关货物离境并取得海关的出口报关单据后确认收入是否符合合同条款，收入确认时点是否准确，境外销售是否存在提前确认收入的情形。报告期内公司发出商品是否均为境内销售产品，发出商品库龄较长的原因及合理性。

回复：

一、发行人说明

（一）请避免重复一般性的会计政策，避免反复披露冗余信息，增强招股说明书的可读性，对发行人的境内境外各类产品的收入确认的具体执行标准进行针对性披露

发行人已在招股说明书中删除首轮问询问题 13 中重复一般性的会计政策，删除反复披露冗余信息，增强招股说明书的可读性，并对发行人的境内境外各类产品的收入确认的具体执行标准进行针对性披露。

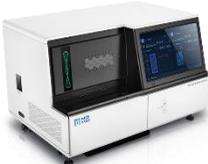
（二）请修改说明事项（一）的表格格式错误

发行人已在首轮问询回复根据问询要求修改说明事项（一）的表格格式错误。

（三）请发行人正面说明先进光学系统产品根据合同是否需发行人承担安装、调试工作，收入确认的具体时点及准确性

公司的精密光学系统本质是精密光学器件和高端光学镜头的延伸。主要分为两类，第一类是光学组件，作为客户最终产品的组成部分，公司不负责安装和调试；第二类是整机产品，发货前由公司检测，并向客户出具检测报告，该产品客户端接通电源即可使用，公司不需要在客户现场进行安装、调试等工作。在精密光学系统产品合同中未约定由公司承担安装、调试工作。

精密光学系统的具体产品举例如下：

序号	产品名称	类别	是否需要安装调试	产品图片	产品应用简要描述	终端应用产品	终端产品图片
1	基因测序光机引擎	光学组件	否		客户将公司的产品，连同生化流体部分，主控模块和软件系统进行集成，集成为 DNA 测序仪	DNA 测序仪	
2	护照扫描仪	整机	否		客户端接通电源即可使用	护照扫描仪	
3	虹膜扫描仪	整机	否		客户端接通电源即可使用	虹膜扫描仪	

对于上表中的精密光学系统产品，选取其对应的合同或订单情况如下：

序号	客户名称	产品名称	类别	安装调试条款	验收条款
1	客户 H	OSP V2-光学平台（配置 A）	光学组件	未约定	1、供方交货时需提提供如下材料：供方的出货自检报告或证明、《送货清单》、其他需方要求的材料如产品说明书等； 2、验收标准：双方约定的质量标准及需方要求进行验收； 3、验收方式：需方的验收，不只限于对货物的数量及表面核查，也须对货物品质进行确认。
2	客户 E	B5000C-02	整机	未约定	未约定
3	客户 B	ISCAN	整机	未约定	未约定

同行业可比公司中与公司的精密光学系统类似产品的收入确认时点如下：

公司名称	可比公司产品名称	收入类型	收入确认时点
福光股份	光电系统	内销	对于定制产品，客户签收取得验收合格单（交接单）时确认收入。对于非定制产品，客户签收后确认收入，合同约定交易双方需进行对账确认的，根据对账单信息确认收入。
		外销	完成出口报关手续并取得报关单据时确认收入。
永新光学	显微镜	内销	取得客户签收确认单据
		外销	已根据合同约定将产品报关，取得提单。
茂莱光学	精密光学系统	内销	公司在客户确认验收合格后确认收入。
		外销	公司在办理出口报关货物离境并取得海关的出口报关单据后确认销售收入。

综上，公司的精密光学系统产品根据合同不需要发行人承担安装、调试工作。与同行业公司相比，公司外销收入确认原则与同行业公司相符，不存在明显差异；同行业公司内销确认原则包括对账确认、签收确认、验收确认等，公司内销收入确认原则为验收确认，总体更加谨慎。公司出口的精密光学系统产品在办理出口报关货物离境并取得海关的出口报关单据后确认收入，公司内销产品和美国子公司在美销售的精密光学系统产品根据验收单确认收入，收入确认时点准确。

（四）说明事项（三）请明确外销收入均在办理出口报关货物离境并取得海关的出口报关单据后确认收入是否符合合同条款，收入确认时点是否准确，境外销售是否存在提前确认收入的情形。报告期内公司发出商品是否均为境内销售产品，发出商品库龄较长的原因及合理性

1、外销收入均在办理出口报关货物离境并取得海关的出口报关单据后确认收入是否符合合同条款，收入确认时点是否准确，境外销售是否存在提前确认收入的情形

从合同约定及客户确认情况、行业惯例方面进行说明，具体如下：

（1）合同约定及客户确认情况

公司从中国境内将产品销往境外公司中合同约定交付方式为 FOB、CIF、EXW、FCA，未对安装调试进行约定。个别客户在合同中的验收条款系对小样检测结果的确认，其他客户合同中未明确约定验收条款。

根据国际贸易规则条款，FOB 及 CIF 贸易模式下，其货物的风险转移界限均为“货物交到船上时”，即货物交给买方指定的装运港船上。EXW 及 FCA 贸易模式下，公司将货物交付给客户指定的承运人后，货物的主要风险报酬(或货物控制权)转移给客户。在 EXW 及 FCA 实际业务过程中，公司基本采用快递运输，产品从发货到完成报关手续的时间差距通常较短，出于谨慎考虑，以出口报关单据确认收入。

（2）行业惯例

与同行业可比公司相比，公司外销收入确认原则和福光股份、福特科、蓝特光学一致，均在取得出口报关单据时确认收入。

综上，公司从中国境内将产品销往境外公司的合同就交付方式进行约定，未约定安装调试条款。个别客户在合同中的验收条款系对小样检测结果的确认，其他客户合同中未明确约定验收条款。公司采用 FOB、CIF 方式以出口报关单据后确认收入符合行业惯例和企业会计准则的规定。

2、报告期内公司发出商品是否均为境内销售产品，发出商品库龄较长的原因及合理性

（1）报告期内公司发出商品是否均为境内销售产品

报告期内，公司发出商品包括境内销售产品和境外销售产品。报告期内，公司发出

商品分境内、境外产品情况如下：

类型	2020年9月末		2019年末		2018年末		2017年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售产品	330.23	58.56%	355.25	97.21%	287.45	68.72%	550.02	83.46%
境外销售产品	233.71	41.44%	10.20	2.79%	130.83	31.28%	109.02	16.54%
合计	563.94	100.00%	365.44	100.00%	418.27	100.00%	659.05	100.00%

由上表可知，2017年-2019年末公司发出商品主要为境内销售产品，公司主要采取空运方式运输，2017年及2018年末境外销售产品形成发出商品的主要原因系年末航空物流资源紧张，货物已经发出等待物流安排但尚未出口报关成功。2020年受新冠疫情的影响，国际航班减少，部分9月末发出的商品需等待物流安排，实际在10月出口报关成功，因此2020年9月末发出商品境外销售产品金额和占比上升。

综上，报告期内公司发出商品并非均为境内销售产品。

(2) 发出商品库龄较长的原因及合理性

报告期各期末，公司超过12个月的长库龄发出商品余额分别为19.03万元、42.15万元、31.93万元、40.19万元，占发出商品余额的比例分别为2.89%、10.08%、8.74%、7.13%，库龄较长的发出商品主要为境内销售产品，主要原因系：

1) 公司已向该客户提供合格透镜产品，但因客户市场开拓失败，一直拒绝验收，形成长库龄发出商品。公司对于该类产品在各期已全额计提减值。如撼山影像器材（上海）有限公司报告期各期末超过一年以上的发出商品余额均为12.83万元。

2) 公司为争取客户未来其他项目的订单，将样品提供给客户配套其他项目，导致发出商品库龄超过1年以上。公司对于该类产品在各期已全额计提减值。如2017年11月和12月将物镜、二维运动导轨等合计14.04万元的样品提供给客户H试用配套其他项目，导致2018年末发出商品余额超过1年以上。2019年4月将光学器件7.24万元提供给南京理工大学用于研究镀膜性能课题以及2016年12月至2020年9月末陆续将XY镜头、紫外镜头、全色镜头等合计8.16万元提供给客户K用于卫星载荷项目，导致2020年9月末发出商品余额中15.40万元超过1年以上。

3) 某些产品需要与订单中的其他产品成套使用，但其中某种产品的加工难度大，

生产周期长，长期未交货，导致订单中的其他产品形成长库龄。如中国计量科学研究所的 NIM4 窗玻璃 2019 年 1 月发货，发射镜和 SPBS 陆续在 2019 年 5 月、8 月发货，需要与订单中落体用直角棱镜成套使用，但其中落体用直角棱镜加工难度大，生产周期较长，截止 2020 年 9 月末尚未交货，导致 NIM4 窗玻璃、发射镜及 SPBS 产品共形成 1 年以上的发出商品 5.19 万元。

综上，发出商品库龄较长的原因具有合理性。

问题 10.5

关于首轮问询问题 16.3，公司存在固定资产售后回租的情况，最近一期末融资租赁的固定资产金额 4,405.77 万元，根据回复，发行人不存在流动性压力或偿债风险。请进一步结合发行人的主要财务指标以及与同行业的比较情况，抵押、质押的资产内容及占比、短期长期借款的情况等各方面因素，说明是否存在重大偿债风险，是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 请进一步结合发行人的主要财务指标以及与同行业的比较情况，抵押、质押的资产内容及占比、短期长期借款的情况等各方面因素，说明是否存在重大偿债风险，是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

1、发行人的主要财务指标以及与同行业的比较情况

公司名称	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动比率				
福光股份	3.41	8.11	3.06	2.71
永新光学	9.07	7.02	7.43	2.85
福特科	-	1.56	1.34	1.35
蓝特光学	11.82	2.06	2.79	1.64
可比公司均值	8.10	4.69	3.66	2.14
本公司	2.13	2.27	1.43	1.42

公司名称	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
速动比率				
福光股份	2.91	6.99	2.08	2.09
永新光学	7.84	6.10	6.43	1.77
福特科	-	0.99	0.77	0.76
蓝特光学	11.03	1.58	2.26	1.35
可比公司均值	7.26	3.92	2.89	1.49
本公司	1.39	1.68	0.97	0.90
资产负债率（合并）				
福光股份	19.04%	12.18%	17.84%	24.29%
永新光学	8.15%	10.84%	11.25%	20.69%
福特科	-	36.14%	39.10%	37.92%
蓝特光学	10.72%	26.09%	22.72%	39.62%
可比公司均值	12.64%	21.31%	22.73%	30.63%
本公司	38.10%	31.98%	46.22%	49.01%

注：福特科无需披露 2020 年三季度报告。

报告期内，公司资产负债水平高于行业水平，流动比率及速动比率低于行业平均水平。2018 年永新光学公开发行股票融资，2019 年福光股份科创板上市融资，**2020 年蓝特光学科科创板上市融资**，流动性相对较好。2019 年，随着公司成功实现股权融资，货币资金储备增加，流动比率、速动比率和资产负债率均有了明显改善。

2、抵押、质押的资产内容及占比、短期长期借款的情况

报告期内，公司不存在质押的资产，但存在抵押的资产，抵押资产情况如下：

单位：万元

项目	内容	2020年9月末		2019年末		2018年末		2017年末	
		金额	占总资产的比例	金额	占总资产的比例	金额	占总资产的比例	金额	占总资产的比例
抵押	土地、厂房（苏（2016）宁江不动产权第 0014902 号）	1,650.44	4.14%	1,739.79	5.65%	1,858.92	8.62%	-	-
抵押	土地（苏（2020）宁江不动产权证第 0005092 号）	2,026.79	5.08%						
	合计	3,677.23	9.22%	1,739.79	5.65%	1,858.92	8.62%	-	-

报告期各期末，短期、长期借款情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月末		2019年末		2018年末		2017年末	
	金额	占总负债的比例	金额	占总负债的比例	金额	占总负债的比例	金额	占总负债的比例
短期借款	4,596.00	30.25%	1,400.00	14.20%	1,500.00	15.05%	1,500.00	16.04%
长期借款 ¹	3,156.20	20.78%	1,057.35	10.73%	-	-	-	-
合计	7,752.20	51.03%	2,457.35	24.93%	1,500.00	15.05%	1,500.00	16.04%

注 1：长期借款项目核算借款期限在一年以上的银行借款及固定资产售后回租业务。该项目包括报表附注中长期借款科目金额及一年内到期的长期借款金额

3、说明是否存在重大偿债风险，是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

(1) 公司所在的精密光学器件行业属于技术密集型行业，公司因业务规模扩大购置生产设备需要大量的资金，采用融资租赁避免因短期内支付较大金额款项带来资金压力。此外，为维持公司日常经营运转也需要保持足够的资金。2018年末、2019年末和2020年9月末，因抵押借款而使部分资产的使用权或所有权受到限制的账面价值分别为1,858.92万元、1,739.79万元和3,677.23万元，各期末各类借款合计金额分别为1,500.00万元、1,500.00万元、2,457.35万元和7,752.20万元。2019年末及2020年初，随着公司成功实现股权融资，货币资金储备增加7,000.00万元，可以缓解偿债压力。

(2) 公司关注资产和负债到期日的匹配，合理安排资金，有效保证到期债务的支付。公司自有资产的抵押借款到期，可以继续通过资产抵押以及其他融资方式满足公司的资金需求，目前公司银行融资渠道通畅，可以保证公司流动性不受影响。同时，报告期内，公司生产经营情况正常，盈利状况较好，经营活动产生的现金均为现金净流入，销售业务获取现金的能力较强，经营活动能够得到有效的现金流支持，也可有效保证公司的流动性。

(3) 报告期内，公司未出现银行借款逾期情况，未曾触发抵押、担保合同的违约条款，债权人未就公司抵押物提出或采取处置措施。公司用于抵押的资产权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷，符合资产完整性的要求。

(4) 2017年至2019年，公司流动比率和速动比率呈增长趋势，体现了营运效率和短期偿债能力的提升。2017年至2019年，公司资产负债率呈下降趋势，说明公司资

金充足，偿债能力持续增强。

(5) 2018年末、2019年末和2020年9月末，公司抵押资产占总资产的比例分别为8.62%、5.65%和9.22%，抵押资产的价值分别为2,387万元、2,389万元和4,739.00万元。报告期各期末，保证人担保金额分别为2,300.00万元、3,387.00万元、5,337.00万元和14,789.00万元，借款余额分别为1,500.00万元、1500.00万元、1,400.00万元和6,496.00万元，抵押资产的价值和保证人的担保金额合计数均能覆盖各期末借款金额，因此，抵押的情形未对公司偿债能力产生重大不利影响。此外，报告期内，公司生产经营状况良好，未曾出现担保违约情况，不存在重大偿债风险。

综上，公司虽因抵押借款而使部分资产的使用权或所有权受到限制，但受限资产中未涉及流动资产，对流动性偿付能力未造成影响。同时，随着公司盈利能力逐步增强，报告期内经营活动产生的现金均为现金净流入，也可有效保证公司的流动性；公司用于抵押、质押的资产权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷，符合资产完整性要求；报告期内，公司生产经营情况良好，未曾出现担保违约情况，不存在重大偿债风险；公司资产抵押、质押的情形未对持续经营能力构成重大不利影响。

二、中介机构核查

(一) 核查过程

针对上述事项，申报会计师核查过程如下：

1、获取了报告期内发行人的抵押、质押合同及相关的银行贷款合同，核查上述受它项权利约束的资产对发行人流动性的影响，是否存在重大偿债风险，是否对持续经营有重大不利影响等情况；

2、查看不动产证，查看抵押物凭证是否真实有效，并与发行人提供的不动产抵押复件核对是否一致；

3、报告期内，对银行等抵押权人、质权人实施函证，确认发行人资产抵押、质押情况是否与了解情况一致；

4、获得中国人民银行征信中心出具的关于发行人《企业信用报告》，确认发行人的资信状况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人经营情况基本稳定，经营业务和业绩水平处于正常状态，业务实现稳定增长，不存在重大偿债风险；发行人资产抵押、质押的情形未对持续经营能力构成重大不利影响。

问题 10.7

关于首轮问询问题 21.9, 请进一步说明, 公司是否需计提安全生产费等专项储备。请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企[2012]16号）第二条规定，在中华人民共和国境内直接从事煤炭生产、非煤矿山开采、建设工程施工、危险品生产与储存、交通运输、烟花爆竹生产、冶金、机械制造、武器装备研制生产与试验（含民用航空及核燃料）的企业以及其他经济组织（以下简称企业）适用本办法。其中，机械制造是指各种动力机械、冶金矿山机械、运输机械、农业机械、工具、仪器、仪表、特种设备、大中型船舶、石油炼化装备及其他机械设备的制造活动。

公司专业从事精密光学器件、高端光学镜头和精密光学系统等产品的研发、设计、制造和销售。另外，公司不属于重污染、高危险行业，日常生产经营中产生的污染较少，主要为废水、废气、噪声等。公司不生产危化品，日常主要使用酒精、丙酮和乙醚等危化品，由于安全管理要求公司不设危化品库，每天危化品供应商按当天用量送货上门，做到日清日结，现场均设置了防爆柜作为当天暂存使用。因此公司不需要计提安全生产费。

此外，根据同行业可比上市公司福光股份、福特科、蓝特光学对外披露的定期报告，均未计提安全生产费。因此，公司不计提安全生产费符合行业惯例。

综上，公司无需计提安全生产费。

二、中介机构核查

（一）核查过程

1、查阅财政部、国家安全生产监督管理总局发布的《企业安全生产费用提取和使用管理办法》具体规定，核对发行人安全生产费用计提的范围、标准和金额是否符合上述规定；

2、查阅同行业上市公司的招股说明书及年报等信息，对比同行业可比上市公司安全生产费的计提情况；

3、询问发行人生产负责人，了解生产过程中产生的污染情况，检查营业外支出科目明细账，核实是否存在与污染相关的罚款。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人不属于重污染、高危险行业，日常生产经营中产生的污染较少，主要为废水、废气、噪声等，且无危险品生产与储存，无需计提安全生产费。

问题 10.8

请发行人、保荐机构及相关证券服务机构：（1）说明首轮回复存在较多问题的原因及整改情况，全面核查首轮回复是否存在其他未回复、回复存在问题或未按题意明确发表核查意见的情况，并修改完善；（2）根据招股说明书准则等规定对招股说明书修改完善，删除冗余内容，增强招股说明书的可读性。

回复：

一、发行人说明

（一）说明首轮回复存在较多问题的原因及整改情况，全面核查首轮回复是否存在其他未回复、回复存在问题或未按题意明确发表核查意见的情况，并修改完善

首轮回复中存在核查结论未明确回答问询问题的情形，原因系部分核查意见的回复

方式冗长反复，部分未切合问询问题的要点进行答复，已根据问询要求全面核查首轮回复中的问询问题及核查意见，并修改相关问询问题的回复，不存在其他未回复、回复存在问题或未按题意明确发表核查意见的情况。本轮回复修改首轮回复的主要内容列示如下：

1、首轮问询回复第9题关于采购发行人披露（2）在生产模式部分披露外协加工的具体情况，修改外协工序的名称及相关说明，重分类调整2018年度外协工序加工费明细的金额。具体回复内容请参见本回复第2题。

2、首轮问询回复第9题关于采购发行人说明（1）对定制厂商是否存在依赖，修改相关回复。具体回复内容请参见本回复第5题。

3、首轮问询回复第9题关于采购，对首轮问询中涉及的以下事项重新发表明确核查意见：（1）定制厂商是否存在主要或仅为发行人加工产品的情形，交易价格的公允性，定制厂商与发行人是否存在购销以外的其他关系，与发行人及发行人的关联方是否存在关联关系或其他安排；（2）各类产品产量和采购量是否匹配；（3）报告期内公司能耗与产量不匹配的原因及合理性。具体回复内容请参见本回复第5题。

4、首轮问询回复第10题关于主要客户问题10.1，删除公司向各期前五大客户的销售金额及变动情况的表格，简要分析披露前五大客户的变动原因，补充说明公司三类产品各期前五大客户的基本情况。具体回复内容请参见本回复第10.1题。

5、首轮问询回复第10题关于主要客户问题10.2，对首轮问询中题干涉及的企业，及公司与下游客户之间是否存在外协及代工关系正面进行说明。具体回复内容请参见本回复第10.2题。

6、首轮问询回复第11题关于境外经营及境外销售问题11.1，已根据首轮问询的要求，将境外经营的具体情况在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人境外经营情况”中对发行人境外经营情况进行分析披露；对发行人报告期内对美销售及采购的情况汇总披露，简化披露对具体客户销售及对具体供应商采购情况的表格，并结合国际贸易摩擦对采购、生产、销售等方面的具体影响，及具体的应对措施，重新回复披露事项（三）；此外，对发行人境外收入与出口信用保险投保金额的具体匹配情况重新发表核查意见，具体回复内容请参见本回复第10.3题。

7、首轮问询回复第13题发行人说明：（1）商品销售（区分需要验收及不需要验收

等情况)、服务收入等在报告期各期的金额、占比,对应的主要销售内容或产品,在列示 2020 年 1-3 月需要验收的商品收入时,没有将子公司美研中心当期在美销售的收入列示,重分类后重新回复如下:

报告期内,发行人商品销售(区分需要验收及不需要验收等情况)、服务收入等情况如下:

单位:万元

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商品销售	3,832.18	99.04%	21,903.74	98.71%	18,138.16	98.70%	15,134.91	99.56%
其中:需要验收的商品	1,770.80	45.76%	6,723.45	30.30%	5,517.57	30.02%	4,514.51	29.7%
不需要验收的商品	2,061.38	53.28%	15,180.30	68.41%	12,620.59	68.68%	10,620.41	69.86%
服务收入	37.12	0.96%	285.90	1.29%	238.97	1.30%	-	-
其他业务收入	-	-	-	-	-	-	66.67	0.44%
合计	3,869.30	100.00%	22,189.64	100.00%	18,377.14	100.00%	15,201.58	100.00%

公司收入主要包括为客户提供定制化的精密光学器件、高端光学镜头和精密光学系统销售收入、服务收入,各期收入对应的主要销售内容或产品如下:

单位:万元

项目	对应的产品	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
需要验收的商品销售	精密光学器件	352.65	9.11%	3,350.99	15.10%	2,900.93	15.78%	1,727.06	11.36%
	高端光学镜头	39.12	1.01%	1,061.56	4.78%	1,174.01	6.39%	1,357.96	8.93%
	精密光学系统	1,379.04	35.64%	2,310.90	10.41%	1,442.63	7.85%	1,429.49	9.40%
不需要验收的商品销售	精密光学器件	1,258.89	32.54%	9,926.29	44.73%	7,285.49	39.64%	6,807.92	44.78%
	高端光学镜头	715.16	18.48%	4,461.98	20.11%	3,217.56	17.51%	3,016.12	19.84%
	精密光学系统	87.33	2.26%	792.03	3.57%	2,117.54	11.52%	796.37	5.24%
服务收入	技术服务	37.12	0.96%	285.90	1.29%	238.97	1.30%	-	-
其他业务收入	其他	-	-	-	-	-	-	66.67	0.44%
合计		3,869.30	100.00%	22,189.64	100.00%	18,377.14	100.00%	15,201.58	100.00%

9、首轮问询问题 21.3，按照相关问答，简化相关披露，就实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面有无影响，具体有何影响，影响程度进行准确披露，避免使用“不产生实质性影响”“无实质性差异”等表述。具体回复内容请参见本回复第 10.6 题。

（二）根据招股说明书准则等规定对招股说明书修改完善，删除冗余内容，增强招股说明书的可读性

发行人已根据招股说明书准则等规定对招股说明书修改完善，删除冗余内容，增强招股说明书的可读性。

（此页无正文，专用于《中天运会计师事务所（特殊普通合伙）关于南京茂莱光学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审核问询函的回复》之签字盖章页）

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

蔡卫华

中国注册会计师
蔡卫华
320000100035

中国注册会计师：

周文阳

中国注册会计师
周文阳
320000104818

中国注册会计师：

信翠双

中国注册会计师
信翠双
110002040169

中国·北京

2021年3月30日