



关于浙江禾川科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
的发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



（北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

根据中国证券监督管理委员会《浙江禾川科技股份有限公司注册阶段问询问题》（以下简称“落实函”）已收悉。浙江禾川科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“禾川科技”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、上海市广发律师事务所（以下简称“广发”、“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”、“申报会计师”）等相关方对落实函所列问题进行了逐项核查，现答复如下，请予审核。

如无特别说明，本答复使用的简称与《浙江禾川科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》中的释义相同。

落实函所列问题	黑体
落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的引用	宋体
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本落实函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	3
问题一.....	4
问题二.....	10
问题三.....	11
保荐机构总体意见	21

问题一

关于核心人员

请发行人：结合相关核心技术人员的主要从业经历，说明发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明，是否来源于上述原任职单位、或与原任职单位相关，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）发行人核心技术人员的从业经历及竞业限制协议签署情况

1、发行人核心技术人员主要从业经历

发行人现有 3 名核心技术人员，分别为鄢鹏飞、张宇以及李波，上述 3 名核心技术人员的基本情况及主要从业经历如下：

鄢鹏飞先生，中国国籍，无境外永久居留权，1985 年 10 月出生，中专学历，毕业于江西中山计算机学院计算机应用专业。2002 年 6 月至 2008 年 6 月，任职于纬创资通（中山）有限公司；2008 年 7 月至 2009 年 2 月，担任大争工业股份有限公司电控软件经理；2009 年 3 月至 2011 年 2 月，担任上海阳程科技有限公司（以下简称“阳程科技”）电控经理；2011 年 11 月至今，历任禾川科技副总经理、研发总监。

张宇先生，中国国籍，拥有加拿大永久居留权，1983 年 7 月出生，硕士研究生学历，毕业于加拿大萨斯喀彻温大学电子工程/数字系统专业。2010 年 2 月至 2014 年 10 月，担任加拿大 PMC-Sierra Inc.（以下简称“PMC”）芯片研发工程师；2014 年 11 月至 2016 年 1 月，独立从事芯片项目外包业务；2016 年 2 月至 2019 年 8 月，担任加拿大 Network Intelligence Inc.（以下简称“Network”，2018 年 1 月，Network 通过法院批准程序破产，NETINT Technologies Inc.承接 Network 业务）高级芯片研发工程师；2019 年 9 月至今担任杭州禾芯总经理。

李波先生，中国国籍，无境外永久居留权，1986 年 8 月出生，本科学历，

毕业于西华大学测控技术与仪器专业。2010年7月至2013年5月，担任中达电子（江苏）有限公司（以下简称“中达电子”）工程师；2013年5月至今历任禾川科技控制事业部硬件经理、禾川科技控制研发事业部总监。

2、核心技术人员与前单位竞业禁止义务情况的核查

根据鄢鹏飞出具的承诺函，阳程科技系主要从事光电触控面板制程设备、客制化专用设备、智能自动化系统集成、PCB/CCL 制程设备设计、研发和制造业务，鄢鹏飞在阳程科技任职期间主要负责设备集成的系统规划，与发行人主营产品伺服电机无关，阳程科技与鄢鹏飞之间不存在任何竞业禁止协议、保密协议或附有类似义务的协议；阳程科技未向鄢鹏飞支付任何竞业禁止补偿金。

张宇原在 Network 主要从事芯片研发工作，2016年2月，张宇曾与原任职单位 Network（Network 已于2018年破产，后 NETINT Technologies Inc 通过加拿大法院批准承接了 Network 业务，NETINT Technologies Inc 以下简称“NETINT”）签订了带有竞业限制条款的《劳动合同》及《保密协议》，约定张宇自《保密协议》签署之日及签署后两年内，不得从事、实施、参与原任职单位及其关联方从事的节能服务系统、网络安全系统、移动应用开发或其他信息技术系统相关技术的任何研究、开发或对其进行商业化，如果该等研究、开发或商业化是以原单位的保密信息为基础或来源于、改造于或以其他方式与原任职单位的保密信息相关。NETINT 已于2021年1月出具了确认函，确认张宇离职后入职杭州禾芯不违反其与原任职单位签署的《劳动合同》、《保密协议》；NETINT 与张宇、杭州禾芯以及发行人不存在任何现有的或潜在的诉讼、仲裁或争议、纠纷。

根据李波出具的承诺函，中达电子系台达集团下属子公司，主要从事通讯电源系统、光纤收发模块、电源管理产品、不断电电源系统、工业自动化产品、视讯产品、无刷直流风扇、磁性组件等研发、生产，中达电子与李波之间不存在任何竞业禁止协议、保密协议或附有类似义务的协议；根据李波自前单位离职后两年的银行流水及承诺函，中达电子未向李波支付任何竞业禁止补偿金。

综上所述，发行人核心技术人员鄢鹏飞、李波与前任职单位不存在任何竞业禁止协议、保密协议或附有类似义务的协议，不存在收到前单位支付的竞业

禁止补偿金的情形；张宇与前任职单位 Network 曾签署附有竞业限制条款的劳动合同及保密协议，其原任职单位已确认张宇不存在违反该条款的情形，其与张宇、发行人、杭州禾芯不存在任何现有的或潜在的诉讼、仲裁或争议、纠纷。

（二）关于发行人的核心技术、其他专利技术、非专利技术来源情况

1、发行人核心技术、其他专利技术、非专利技术来源于自主研发积累

发行人自设立以来，始终坚持以客户需求为导向，以前沿技术为引领的研发驱动机制，目前已形成了多项核心技术，并应用于伺服电机、PLC 等主要产品 and 储备类项目；截至本落实函回复出具之日，发行人根据产品结构和发展战略配置，已形成了完善的研发架构，研发团队人数超过 300 人，发行人拥有自行组织研发的各类资源要素，并制定了相应研发流程及内部控制制度，发行人核心技术成果及主要产品均主要来源于自主研发积累。

发行人针对伺服系统和 PLC 产品的特点，设立了研发总监鄢鹏飞和控制研发事业部总监李波负责的控制技术事业部、运动控制事业部和产业驱动事业部，专门从事伺服系统和 PLC 产品的研发；针对芯片、新一代工控软件类产品的技术难度更高、专业性更强的研发领域，发行人专门设立子公司杭州禾芯和大连川浦，并聘请张宇等专业团队，专门从事芯片及新一代工控软件类产品的研发工作。除核心技术人员外，发行人各事业部主要负责人均具有丰富的产业经验，可以在所负责产品领域中牵头带领团队进行研发。

因此，发行人现有核心技术、其他专利技术、非专利技术均来自于其自主研发积累。

2、核心技术人员参与的核心技术、其他专利技术、非专利技术不存在系前单位职务发明或职务作品的情况

根据《中华人民共和国专利法实施细则》第十二条：“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（一）在本职工作中作出的发明创造；（二）履行本单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造；（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。”

根据《著作权法》第十八条：“有下列情形之一的职务作品，作者享有署名

权，著作权的其他权利由法人或者非法人组织享有，法人或者非法人组织可以给予作者奖励：（一）主要是利用法人或者非法人组织的物质技术条件创作，并由法人或者非法人组织承担责任的工程设计图、产品设计图、地图、示意图、计算机软件等职务作品”。

截至本落实函回复出具之日，发行人及子公司发行人及子公司共拥有 168 项专利，其中：发明专利 19 项、实用新型专利 82 项、外观设计专利 67 项；软件著作权 80 项、集成电路布图设计专有权 9 项。上述 3 名核心技术人员不存在作为作者署名由发行人申请的软件著作权或集成电路布图设计专有权；由 3 名核心技术人员自前任职单位离职后 1 年内作为发明人申请的发行人专利情况如下：

序号	专利权人	专利号	专利类别	专利名称	申请日	发明人
1	发行人	ZL201410028847.0	发明	一种变频器电机驱动电路及变频器	2014.1.22	李波
2	发行人	ZL201420041036.X	实用新型	一种变频器电机驱动电路及变频器	2014.1.22	李波

上述两项专利系李波自中达电子离职后一年内作为发明人、由发行人申请的专利，根据李波以及发行人的实际控制人王项彬出具的承诺函，李波入职发行人之后，主要负责伺服驱动器、控制器及变频器的研发，以上两项专利主要系变频器电机驱动电路相关技术，系发行人基于客户需求及自身研发项目分配给李波项目组的研发任务形成的知识产权成果，属于李波为执行发行人的任务且主要是利用发行人的资金、设备、零部件、原材料或者不对外公开的技术资料所完成的发明创造，不涉及在原任职单位的职务发明，未侵犯原任职单位或任何第三方的知识产权，不存在任何第三方可就上述知识产权主张权利；李波、禾川科技与中达电子不存在任何现有的或潜在的诉讼、仲裁或争议、纠纷；如因前述知识产权产生纠纷给发行人造成损失的，李波及发行人的实际控制人将进行全额赔偿。

（三）发行人及其核心技术人员与原单位纠纷情况

保荐机构与发行人律师通过以下方式对于发行人及其核心技术人员与原单位纠纷情况进行了核查：

访谈发行人核心技术人员；通过企查查检索了相关核心技术人员前单位的

基本信息及专利情况；通过阳程科技母公司台湾阳程科技股份有限公司（www.usuntek.com.tw）、台达集团（<http://www.bhscdn.com>）、NETINT（<https://netint.ca>）等公司网站对其主营业务、产品及专利情况进行了查询；通过国家知识产权网站（<http://www.sipo.gov.cn>）、世界知识产权组织（<https://www.wipo.int>）查阅了发行人核心技术人员作为发明人参与的发行人及其前单位专利的权利说明书等；并查阅了发行人营业外支出明细，通过裁判文书网对发行人及其核心技术人员以及其前任职单位的诉讼裁判情况进行的检索查询。

根据保荐机构和发行人律师的核查，发行人核心技术人员未作为主要发明人在前单位形成专利成果，截至本落实函回复出具之日，发行人及其核心技术人员与其前任职单位之间不存在任何诉讼，亦未收到任何前任职单位提出的权利要求或主张。发行人及其核心技术人员与原单位不存在因专利、商业秘密侵权等引发的任何纠纷或潜在纠纷。

综上所述，发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术不属于核心技术人员于原单位任职时的职务发明或职务作品，不存在来源于原任职单位或与原任职单位相关的情况；发行人及其核心技术人员与核心技术人员原任职单位不存在因专利、商业秘密侵权等引发的任何争议、纠纷或潜在纠纷。

二、保荐机构核查并发表意见

（一）核查程序

- 1、查阅发行人核心技术人员的身份证件、简历、调查表；
- 2、访谈发行人核心技术人员、实际控制人及研发总监；
- 3、查阅发行人核心技术人员张宇与原任职单位签署的劳动合同、保密协议、入职发行人前所任职单位出具的确认函等文件；
- 4、获取核心技术人员鄢鹏飞出具的承诺函，获取核心技术人员李波出具的承诺函以及自前单位离职后两年的银行流水，获取实际控制人王项彬出具的承诺函；
- 5、通过企查查检索相关核心技术人员前单位的基本信息及专利情况；通过

阳程科技母公司台湾阳程科技股份有限公司（www.usuntek.com.tw）、台达集团（<http://www.bhscdn.com>）、NETINT（<https://netint.ca>）对其主营业务、产品及专利情况进行核查；通过国家知识产权局网站（<http://www.sipo.gov.cn>）、世界知识产权组织（<https://www.wipo.int>）查阅发行人核心技术人员作为发明人参与的发行人及其前单位专利的权利说明书；

6、查阅发行人现有核心技术涉及的专利及非专利技术研发过程中的相关项目文档及发行人组织架构图；

7、查阅发行人营业外支出明细；

8、通过裁判文书网对发行人及其核心技术人员以及其前任职单位的诉讼裁判情况进行的检索查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术不属于核心技术人员于原单位任职时的职务发明或职务作品，不存在来源于原任职单位或与原任职单位相关的情况；发行人及其核心技术人员与核心技术人员原任职单位不存在因专利、商业秘密侵权等引发的任何争议、纠纷或潜在纠纷。

问题二

关于实际控制人亲属股份锁定

根据招股说明书，发行人股东禾川投资持有发行人 12.29%的股份，发行人实际控制人王项彬亲属李菲菲、徐胜分别持有禾川投资 0.36%、0.14%的股份，从而间接持股发行人。

请发行人实际控制人亲属所持股份按照有关规定比照实际控制人自发行人股票上市之日起进行 36 个月的锁定。

回复：

一、发行人披露事项

2022 年 2 月，发行人实际控制人亲属李菲菲及徐胜已比照实际控制人出具了《股份锁定及限售承诺函》。

发行人已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺”之“1、本次发行前股东对所持股份的流通限制及自愿锁定承诺”中补充披露如下：

“（12）发行人间接股东李菲菲、徐胜的承诺

李菲菲、徐胜的承诺：

一、自发行人股票上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。

二、如果本人违反上述承诺内容的，本人将继续承担以下义务和责任：1、在有关监管机关要求的期限内予以纠正；2、给投资者造成直接损失的，依法赔偿损失；3、有违法所得的，按相关法律法规处理；4、如违反承诺后可以继续履行的，将继续履行该承诺；5、根据届时规定可以采取的其他措施。”

综上，实际控制人王项彬的亲属李菲菲及徐胜所持股份均已按照有关规定比照实际控制人自发行人股票上市之日起进行 36 个月的锁定。

问题三

关于收入

请发行人说明，（1）持有发行人股份和入股禾川投资的客户的背景、经营规模、销售实现情况，相关收入是否真实；

（2）商号有“禾”“川”字样的主要客户的背景、经营规模、销售实现情况，是否与发行人有关联关系，是否有发行人原职工任职，相关收入的真实性；

（3）2020年度经销商数量大幅度增加的合理性，公司经销商管理、收入政策是否有重大变化。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）持有发行人股份和入股禾川投资的客户的背景、经营规模、销售实现情况，相关收入是否真实

截至本落实函回复出具日，持有发行人股份和入股禾川投资的客户关联方系经销商杭州展川自动化科技有限公司和昆山丰高自动化科技有限公司的股东或员工，共计4人，其持有发行人股份和入股禾川投资的情况具体如下：

序号	姓名	在客户中的任职	间接持有禾川科技的股份数 (万股)	间接持有禾川科技的股份比例
1	廖晓龙	任发行人经销商杭州展川自动化科技有限公司的执行董事、总经理，在杭州展川自动化科技有限公司持股比例为70%	54	0.4768%
2	黄孟东	任发行人经销商昆山丰高自动化科技有限公司业务经理	36	0.3179%
3	付金龙	任发行人经销商昆山丰高自动化科技有限公司业务经理	2	0.0177%
4	华海林	任发行人经销商昆山丰高自动化科技有限公司业务经理	2	0.0177%
合计			94	0.8300%

廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林不属于公司的现员工或前员工，报告期

内其任职或持股的经销商与公司的交易价格公允，公司与上述经销商不存在除正常购销业务外的其它资金往来或利益安排，报告期内公司与上述经销商交易情况如下：

单位：万元

姓名	任职或持股的经销商	期间	交易金额	占主营业务收入比例	毛利率	当期经销收入平均毛利率
廖晓龙	杭州展川自动化科技有限公司	2021 年度	148.10	0.20%	28.42%	38.69%
		2020 年度	174.79	0.32%	45.31%	43.55%
		2019 年度	82.43	0.26%	44.02%	42.39%
黄孟东、付金龙、华海林	昆山丰高自动化科技有限公司	2021 年度	492.84	0.67%	36.39%	38.69%
		2020 年度	754.00	1.39%	44.14%	43.55%
		2019 年度	441.04	1.41%	37.39%	42.39%

报告期内，公司向杭州展川自动化科技有限公司、昆山丰高自动化科技有限公司销售金额占营业收入比例较小，除**2021年**公司向杭州展川自动化科技有限公司折价处理一批老旧机型伺服电机造成毛利率较低外，总体销售毛利率水平与当期经销收入平均毛利率不存在较大差异，双方交易价格公允。

杭州展川自动化科技有限公司成立于2012年9月7日，成立后与公司开始开展业务合作，昆山丰高自动化科技有限公司成立于2012年5月23日，于2016年开始与公司进行业务合作。公司供应链中心总监叶亚剑与杭州展川自动化科技有限公司股东廖晓龙系朋友关系，叶亚剑配偶与昆山丰高自动化科技有限公司黄孟东为龙游同乡，黄孟东、付金龙、华海林三人为同事关系，私交较好，廖晓龙、黄孟东等人看好公司未来发展，经叶亚剑介绍入股。

上述两家客户经营情况如下：

单位：万元

客户名称	成立日期	业务合作时间	2021 年销售规模	经营产品	各期期末客户库存中公司存货余额		截至目前已销售金额
					2021-12-31	45.16	
杭州展川自动化科技有限公司	2012 年 9 月 7 日	2012 年	600 万元	禾川品牌全系列自动化产品；联想电脑及配件；WD，希捷硬盘及固态硬盘；闪迪优盘等	2021-12-31	45.16	约 30 万元
					2020-12-31	55.25	已全部实现销售
					2019-12-31	42.35	已全部实现销售

客户名称	成立日期	业务合作时间	2021年销售规模	经营产品	各期末客户库存中公司存货余额		截至目前已销售金额
					2021-12-31	2020-12-31	
昆山丰高自动化科技有限公司	2012年5月23日	2016年	1450万元	禾川科技伺服产品，纽格尔减速机	2021-12-31	31.00	约25万元
					2020-12-31	110.65	已全部实现销售
					2019-12-31	75.89	已全部实现销售

杭州展川自动化科技有限公司除销售公司产品外，还销售电脑、硬盘及配件等；昆山丰高自动化科技有限公司除销售公司伺服产品外，还代理纽格尔减速机等产品，公司向其销售产品的销售情况良好，不存在大量囤货情形。

公司对上述两家客户的销售收入是真实的，双方交易价格是公允的。

（二）商号有“禾”“川”字样的主要客户的背景、经营规模、销售实现情况，是否与发行人有关联关系，是否有发行人原职工任职，相关收入的真实性

报告期内，结合公司销售规模及经销商分类管理标准，将任一年度交易额在500万元以上的客户认定为主要客户，其中名称中有“禾”“川”字样的主要客户的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年	2020年	2019年	成立日期	业务合作时间	合作背景
禾一自动化 ¹	1,953.28	2,949.60	1,469.68	2018-6-29	2018年	禾一自动化实际控制人一直从事电机代理业务，其与公司进行业务洽谈后开始合作，拓展伺服系统产品代理业务
广东海川自动化有限公司	1,648.27	1,440.33	923.29	2012-5-14	2012年	公司发展初期自行开拓的首批经销商
惠州市大川自动化技术有限公司	1,629.46	1,655.94	435.32	2016-3-9	2016年	行业展会上接触后开始合作
无锡市合鑫川自动化设备有限公司	1,622.76	809.93	478.21	2011-12-6	2012年	公司发展初期自行开拓的首批经销商
鑫禾川（深圳）科技有限公司	837.33	754.48	709.72	2013-10-15	2013年	公司发展初期自行开拓的首批经销商
佛山金禾自控系统技术有限公司	949.29	535.77	192.55	2018-11-7	2018年	行业展会上接触后开始合作
乐清川合机电设备有限公司	567.60	569.90	365.82	2011-11-12	2012年	公司发展初期自行开拓的首批经销商

客户名称	2021年	2020年	2019年	成立日期	业务合作时间	合作背景
珠海禾创机电有限公司	399.28	647.34	419.24	2018-1-9	2018年	公司自行拓展开发
合计	9,607.27	9,363.29	4,993.83	-	-	-
占当期主营业务收入比例	13.07%	17.30%	16.02%	-	-	-

(续上表)

客户名称	股东	主要人员	2021年度销售规模	主要经营产品或品牌	2021年末公司产品在客户的库存余额	截至目前转销情况
禾一自动化	王琮纯、何炯毅	王琮纯、何炯毅	约2700万元	鸣志、禾川、卓蓝减速机、配套附件	308.85万元	余140万元左右
广东海川自动化有限公司	叶全灵、雷常坤、冷鹏	叶全灵、雷常坤	约4500万元	三菱、禾川、松下、威纶、减速机	99.37万元	余37.37万元左右
惠州市大川自动化技术有限公司	柯阿兰	柯阿兰、周展俊	约1400万元	禾川、威格减速机、配磁线缆	107.99万元	余20万元左右
无锡市合鑫川自动化设备有限公司	徐冰、李阳	徐冰、李阳	约3280万元	禾川、盈可润减速机、斯柯特模组、自营线缆、松本交流电机、斯鲁克调速器	304.25万元	余49.25万元左右
鑫禾川(深圳)科技有限公司	马承明、胡文莉	马承明、胡文莉	约1180万元	禾川、德弗变频器、繁易触摸屏、锐特步进电机、纽格尔减速机	4.48万元	余3.33万元左右
佛山金禾自控系统技术有限公司	程余财、陈晓明	程余财、陈晓明	约1000万元	禾川、代理威格减速机、卡尔德线缆、气动元件	210.55万元	余151万元左右
乐清川合机电设备有限公司	董合顺、陈旭微	董合顺、刘付军	约860万元	禾川、三菱配件、威纶触摸屏	77.19万元	余34.19万元左右
珠海禾创机电有限公司	毛小马	毛小马、王克非	约800万元	禾川、西克马达、光电开关、青岛同日DDR马达	134.00万元	余35.80万元左右

注1：禾一自动化包括无锡禾一自动化科技有限公司、苏州禾欣杰自动化科技有限公司和东莞禾捷自动化科技有限公司，下同。

注2：上述经销商成立不久即与公司合作，主要原因包括：（1）禾一自动化、惠州市大川自动化技术有限公司、佛山金禾自控系统技术有限公司的实际控制人原从事工控行业其它产品或品牌的代理或贸易业务，为拓展业务范围与禾川合作，新设主体开展业务；（2）广东海川自动化有限公司、无锡市合鑫川自动化设备有限公司、鑫禾川（深圳）科技有限公司、乐清川合机电设备有限公司为2011年-2013年期间设立，与公司同处于创业阶段，受限于初创企业规模较小等原因无法代理国外高端品牌或国内成熟品牌，因此选择与公司合作；（3）珠海禾创机电有限公司的实际控制人为龙游本地人，较为了解公司情况，创业后选择与公司合作。

注3：上表信息来自网络工商信息查询及客户访谈和书面说明。

由上可知，上述客户均系由公司自行通过业务洽谈、展会等方式开发，经营规模较大，公司向其销售的产品对外销售情况良好，不存在大量囤货情形。公司通过向客户了解及网络查询，获取其主要人员信息，并对比公司关联方清单以及最近五年内公司员工花名册及离职人员名单，确认不存在前员工为公司经销商的情况，上述客户和公司及其关联方之间不存在关联关系或其他利益关系。

公司对上述客户的销售收入是真实的。

（三）2020 年度经销商数量大幅度增加的合理性，公司经销商管理、收入政策是否有重大变化

1、2020 年度经销商数量大幅度增加的合理性

报告期各期按销售额区间统计的经销商数量、对应收入分布情况如下：

年度	销售规模	客户数量 (家)	销售金额 (万元)	销售金额 占比	客户数量 变动 (家)	销售金额 变动 (万元)
2021 年	1000 万以上	11	18,198.35	32.37%	4	5,048.34
	500-1000 万	14	9,500.55	16.90%	-1	-743.56
	200-500 万	37	12,030.46	21.40%	13	4,351.72
	200 万以下	645	16,496.49	29.34%	220	7,683.07
小计		707	56,225.85	100.00%	236	16,339.57
2020 年	1000 万以上	7	13,150.01	32.97%	4	9,318.88
	500-1000 万	15	10,244.11	25.68%	5	3,389.63
	200-500 万	24	7,678.74	19.25%	7	2,231.24
	200 万以下	425	8,813.42	22.10%	186	2,359.66
小计		471	39,886.28	100.00%	202	17,299.41
2019 年	1000 万以上	3	3,831.13	16.96%	1	1,480.15
	500-1000 万	10	6,854.47	30.35%	1	232.18
	200-500 万	17	5,447.50	24.12%	1	106.97
	200 万以下	239	6,453.76	28.57%	7	1,207.97
小计		269	22,586.87	100.00%	10	3,027.26

由上可知，2020 年及 2021 年公司经销商数量增加了 202 家和 236 家，主要系单家销售收入在 200 万元以下的小型经销商数量增加 186 家和 220 家所致。

报告期内，原有大中型经销商与公司合作不断加深，同时小型经销商得到不断开发和拓展。2020年及2021年，小型经销商家数增加了186家和220家，分别实现新增收入2,359.66万元和7,683.07万元，主要系公司经销商布局策略变化所致。

2020年开始，公司利用自身市场影响力和良好的产品和服务口碑，积极布局市场，在坚持经销商严格管理的原则下，继续深化开拓大型经销商客户，同时，公司也加强与具备较强技术实力的小型设备集成商进行合作，该类小型设备集成商技术实力较强，其在经营过程中不仅销售产品，而且还为终端客户提供整体解决方案，满足了终端客户的技术服务需求，在客户服务半径内，客户粘性较强。在小型设备集成商的上述拓展模式下，经销商数量增长较快，促进公司整体业务增长。

2、经销商管理制度

公司制定了完善的经销商管理制度，明确了经销商进入和退出机制、价格政策、结算政策、激励政策等，有效保障公司与经销商双方共同利益，报告期内未发生重大变化，并严格按照制度执行。具体内容包括：

（1）经销商的选取标准

公司择优选取工业自动化行业内的优秀经销商，具有独立的经营实体，了解公司产品，具备自动化控制经营经验，并能提供基本的技术服务，同时还要求经销商拥有一定客户资源和资金实力，具体的参考因素如企业销售规模、同类产品或同行业经营年限、人员数量、客户群体、流动资金情况等。

随着公司产品应用领域的拓宽，公司更关注经销商是否具备系统集成能力，是否在细分行业有其自身的技术服务优势，以助力公司的产品扩大市场份额，增强客户粘性。

（2）经销商价格政策

公司为了维护产品价格市场稳定，防止经销商串货，在经销协议约定：“经销商不得低于‘最低销售价格’出售相应产品”，针对经销商对终端客户的销售价格，公司对经销商实行统一底价限制，即经销商如低于底价销售，需经公司审批同意，并提供终端销售的合同和发票等资料。

（3）经销商激励政策

公司制定了完备的返利政策对经销商进行激励，2018-2020 年度，公司的返利政策分为年度总销售返利及伺服产品独立返利。2021 年，返利政策分为控制类产品返利和伺服产品返利，返利政策更细化，伺服产品返利增加了销售增长率指标，控制类产品返利是为了进一步推广公司的 PLC、变频器等控制类产品。公司每年末会对经销商的销售完成情况进行核对，按返利政策约定计算返利金额，而对于多年未完成既定销售目标的经销商，公司有权根据情况调整该经销商市场或不再与其续签合同。

（4）经销商区域管理、串货管理

公司在经销协议中明确经销商对应的销售区域，为保护经销商利益，对经销商采取了大客户报备制度，一旦经销商对指定客户进行了报备，其他经销商不得再与此客户进行接触。若经销商报备后 6 个月内未向客户销售产品，则其他经销商可与此客户接触。

公司督促经销商按照公司指导价格进行销售，如经销商向公司申请特价销售需要提供与下游终端客户签署的销售合同及对终端客户开具的发票，以有效防止串货和相互间的销售。

（5）经销商结算制度

为保障公司经销商货款及时回笼，公司每月五日将上月对账单发送给经销商，经销商于收到对账单后 15 个工作日内完成对账工作，并签章寄回纸质对账单原件给公司，若经销商当月未寄回纸质对账单原件的，公司停止发货。

经销商根据《经销协议》约定的信用期结清货款，经销商超过账期未付款的，公司将停止发货。

（6）终止经销合作

经销商发生以下情形之一，公司有权终止其经销资格并追究其民事赔偿责任：

- ① 存在违反国家法律、法规的非法经营现象，且将对公司产生负面影响；
- ② 被国家行政机关吊销营业执照，企业法人资格消失；
- ③ 采用欺诈手段签订、履行经销协议；
- ④ 严重违反经销约定条款。

⑤ 拒绝履行或者怠慢履行经销协议，对经销协议约定的义务严重的不作为，年度销售任务完成率不到 30%。

报告期内，公司经销商管理未发生重大变化，并严格按照制度执行。

3、收入确认政策

报告期内，公司工控产品采取经销为主、直销为辅的销售模式，公司机床产品销售均为直销模式。公司经销模式下的工控产品销售，均系买断式经销。

在新收入准则下，公司工控产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务，在产品交付给客户并经客户签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。公司机床销售业务属于在某一时点履行的履约义务，在客户收到机床并经验收合格、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。在原收入准则下，公司已根据合同约定将产品交付给购货方并经客户签收、且产品销售收入金额已确定、已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入、产品相关的成本能够可靠地计量确认收入。

由上可知，公司工控产品的收入确认时点为产品交付给客户并经客户签收，且报告期内一贯执行。

二、保荐机构核查并发表意见

（一）核查程序

1、访谈公司实际控制人、销售负责人，了解廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林入股禾川投资的背景，以及公司与杭州展川自动化科技有限公司、昆山丰高自动化科技有限公司客户开拓及合作情况；

2、获取廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林对入股公司相关入股背景出具的专项确认函；

3、获取公司销售明细表，查询商号有“禾”“川”字样的主要客户的销售金额；

4、结合实地走访记录，核查杭州展川自动化科技有限公司、昆山丰高自动化科技有限公司、商号有“禾”“川”字样的主要客户的背景、经营规模、销售实现情况、是否存在前员工在客户任职情况、与公司是否存在关联关系及其他利益安排；

5、获取上述客户销售合同、销售清单，对销售发票、货物运输签收记录、收款凭证进行检查，并对交易金额及应收账款执行函证程序；同时，对上述客户的产品交易价格、毛利率情况与产品平均价格进行对比分析；

6、获取报告期期内公司收入成本明细表，并对经销商收入按照销售规模进行分层，对各级经销商收入规模、应收账款变动情况进行分析；并与实际控制人进行访谈，了解公司经销商布局策略；

7、查阅公司经销商管理制度，并对董事长、总经理、销售负责人、财务负责人进行访谈，了解经销商管理制度的具体执行情况；

8、查阅公司与经销商签署的经销协议，了解主要合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求，且是否一贯执行；

9、查阅销售合同及实际履约情况，判断其履约义务时点等关键因素与合同约定是否一致。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、杭州展川自动化科技有限公司成立于 2012 年 9 月 7 日，成立后与公司开始开展业务合作；昆山丰高自动化科技有限公司成立于 2012 年 5 月 23 日，与 2016 年开始与公司进行业务合作。杭州展川自动化科技有限公司、昆山丰高自动化科技有限公司由公司自行进行业务开拓而来，杭州展川自动化科技有限公司销售规模较小，除销售公司产品外，还销售电脑、硬盘及配件等；昆山丰高自动化科技有限公司除销售公司伺服产品外，还代理纽格尔减速机等产品，公司向其销售的产品对外销售情况良好，不存在大量囤货情形。公司对上述两家客户的销售收入真实，双方交易价格公允；

2、商号有“禾”“川”字样的主要客户系由公司自行开拓而来，公司向其销售的产品对外销售情况良好，不存在大量囤货情形；不存在公司原职工任职情况，上述客户和公司及其关联方之间不存在关联关系或其他利益关系，相关收入是真实的；

3、2020 年及 2021 年经销商数量大幅增加，主要系公司经销商布局策略变

化所致：2020 年开始，公司加强与具备较强技术实力的小型设备集成商进行合作，该类小型设备集成商技术实力较强，其在经营过程中不仅销售产品，而且还为终端客户提供整体解决方案，满足了终端客户的技术服务需求，在客户服务半径内，客户粘性较强。在小型设备集成商的上述拓展模式下，经销商数量增长较快，促进公司整体业务增长，公司经销商数量增加原因合理；公司经销商管理、收入确认政策不存在重大变化情形，公司严格按照经销商管理制度以及收入确认政策执行。

保荐机构总体意见

对本落实函回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

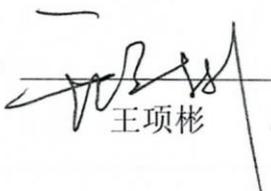
（以下无正文）

（此页无正文，为浙江禾川科技股份有限公司《关于浙江禾川科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读浙江禾川科技股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函的回复报告的全部内容，本发行注册环节反馈意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：
王项彬



（此页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于浙江禾川科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页）

保荐代表人：

郝晓鹏
郝晓鹏

刘帆
刘帆



2022年 3 月 16 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江禾川科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本发行注册环节反馈意见落实函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：_____



沈如军



中国国际金融股份有限公司

2022年3月16日