



中银律师事务所
ZHONG YIN LAW FIRM

地址：北京市朝阳区光华路正大中心北塔 11-12 层

邮编：100020

电话：010-65876666 传真：010-65876666-6

北京中银律师事务所

关于广东雅达电子股份有限公司

向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易
所上市的

补充法律意见书（一）

二零二二年八月

中国·北京

北京中银律师事务所
关于广东雅达电子股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的
补充法律意见书（一）

致：广东雅达电子股份有限公司

北京中银律师事务所接受广东雅达电子股份有限公司的委托，担任其向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市项目的专项法律顾问，并获授权于 2022 年 6 月 7 日出具了《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之法律意见书》及《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之律师工作报告》。

鉴于北京证券交易所上市审核中心于 2022 年 6 月 28 日出具了《关于广东雅达电子股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》的要求并结合发行人申请文件上报至今的变化情况，本所律师进行了充分核查和验证，并在此基础上出具了《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“本补充法律意见书”）。

本补充法律意见书依据《公司法》《证券法》《注册管理办法》《上市规则》及中国证监会的其他有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神出具；本补充法律意见书是对《法律意见书》《律师工作报告》的补充完善，并构成《法律意见书》《律师工作报告》不可分割的一部分；除非另有说明，本补充法律意见书中的用词和简称的含义与《法律意见书》《律师工作报告》中所述一致。

本所得到发行人如下保证：雅达电子所提供的文件以及所作陈述和声明是

真实、准确、完整、有效的，且一切足以影响本补充法律意见书事实描述和结论得出的情形和文件均已向本所披露，无任何虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。雅达电子提供的所有扫描件、复印件均与原件一致，文件上的签名、印章均真实、合法、有效。

本所依据本补充法律意见书出具日以前已经发生或存在的事实及国家正式公布、实施的法律、法规和规范性法律文件，并基于对有关事实的了解和对法律的理解发表补充法律意见。对于出具本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所依赖政府有关部门、发行人或者其他有关机构出具的证明文件作出判断。

本所仅就与本次发行上市有关的法律问题发表意见，并不对有关审计、资产评估、投资决策等发表意见。本所在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计报告和评估报告中某些数据和结论的引述，不表明本所对这些数据、结论的真实性和准确性作出任何明示或暗示的保证，本所依赖具备资质的专业机构的意见对该等专业问题作出判断。

根据《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》及《编报规则第12号》的要求，本所独立地对发行人本次发行上市的合法性及对本次发行上市有重大影响的法律问题发表法律意见，并愿意承担相应的法律责任。

本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。本所同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件，随本次发行上市的其他申请材料一起上报，并依法对所出具的法律意见承担责任。

正文

一、《问询函》问题 1：收购中鹏新及对中鹏新的经营管理情况

根据申请文件，2019年7月，公司以16.5万元的价格收购深圳中鹏新55%的股份，成为中鹏新的控股股东，中鹏新另外45%的股份由包建伟持有。本次收购以实缴出资为定价依据。包建伟承诺中鹏新在2020-2022年三个年度内实现净利润合计不少于2100万元，未达到上述业绩指标时，以现金或股权补偿。2020年、2021年，中鹏新的净利润为-91.56万元和-28.39万元。2022年3月，公司与包建伟就业绩承诺作出调整，延长包建伟对中鹏新的业绩承诺期限一年，即由原来2020-2022年三个年度调整为2020-2023年四个年度。报告期内，中鹏新存在收入成本少记、成本跨期等财务不规范问题，2019年、2021年因未按规定进行应急预案备案、未设置安全警示标志、锁闭安全出口等问题两次受到应急管理局行政处罚。

请发行人：（1）结合与中鹏新及包建伟的合作历史、收购时中鹏新的主营业务、主要产品和客户情况、财务状况等，说明收购中鹏新的商业合理性及中鹏新在发行人公司业务布局中的具体定位。（2）收购时中鹏新已实际开展经营，以实缴出资作为收购定价依据是否合理。（3）说明包建伟做出大额业绩承诺的原因及合理性，收购后中鹏新2020年、2021年连续亏损的原因，结合中鹏新当前的经营状况，说明包建伟如何实现业绩承诺，公司是否会继续调整与包建伟的业绩承诺内容，如无法完成业绩承诺，包建伟是否有能力作出补偿。（4）说明发行人收购中鹏新后对中鹏新的整合及管理情况、相关责任人如何履职尽责，发行人的内控制度是否健全，是否能够有效执行。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

- 1、访谈公司高管和中鹏新总经理包建伟，了解发行人与中鹏新及包建伟的合作历史及收购时中鹏新的主营业务、主要产品和客户情况、财务状况；
- 2、取得了发行人及其实际控制人及包建伟出具的《确认函》；
- 3、查阅了中鹏新 2019 年 1-7 月财务报表，2020 年度、2021 年度审计报告或财务报表；
- 4、查阅了雅达股份三会文件、访谈了公司实际控制人王煌英，了解彼时收购中鹏新的背景及原因、商业合理性、定价依据、关于业绩承诺的原因及合理性、中鹏新在发行人公司业务布局中的具体定位以及以实缴出资作为收购定价依据的合理性等；访谈了包建伟，了解其如何实现业绩承诺等；
- 5、查阅了发行人与包建伟、中鹏新签署的《股权转让协议》及其补充协议；
- 6、查阅了包建伟及其投资的企业“企查查”报告、包建伟个人房产证，查阅了中国证券登记结算有限责任公司北京分公司于 2022 年 7 月 4 日出具的截至 2022 年 6 月 30 日的《全体证券持有人名册》、包建伟《个人信用报告》，对包建伟进行相关网络核查；
- 7、查阅了发行人的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规章制度；
- 8、查阅了大信出具的《内部控制鉴证报告》（大信专审字[2022]第 1-00104 号）；
- 9、查阅了中鹏新的行政处罚决定书、发行人及其子公司的合规证明等资料；

- 10、查阅了全国股转系统发布的《关于延长包建伟对子公司业绩承诺期限的公告》；
- 11、取得了公司实际控制人王焯英出具的关于业绩对赌相关事宜的承诺；
- 12、获取中鹏新开展业务涉及的主要销售、采购合同；获取中鹏新开展业务产生的采购订单、销售订单、出入库单、发票、银行回单等业务凭证，对中鹏新销售与采购循环进行控制测试和细节测试；
- 13、对中鹏新主要客户执行函证程序，函证情况及相关比例具体如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年8-12月
中鹏新主营业务收入金额	2,532.07	2,083.43	404.05
发函金额	2,270.50	1,995.40	379.91
发函比例	89.67%	95.77%	94.02%
回函金额	1,788.92	1,810.81	162.82
回函占中鹏新主营业务收入比例	70.65%	86.91%	40.30%
应收账款余额	3,612.76	1,508.43	694.24
发函金额	3,383.42	1,476.42	619.25
发函比例	93.65%	97.88%	89.20%
回函金额	3,099.19	1,252.11	170.19
回函占中鹏新应收账款比例	85.78%	83.01%	24.51%

注：1、2021年应收账款余额包含合同资产；2、收入和应收账款余额已剔除合并抵消部分。

- 14、对中鹏新主要客户进行走访，对中鹏新客户的走访金额及收入占比具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年8-12月
中鹏新收入	2,532.07	2,083.43	404.05
走访金额	1,895.30	1,758.04	112.73
走访比例	74.85%	84.38%	27.90%
其中：实地走访	45.70%	72.15%	25.01%
视频走访	29.15%	12.23%	2.89%

注：1、中鹏新2019年的客户较少进入发行人合并口径的前30大客户，故走访占比不高；2、中鹏新收入已剔除合并抵消部分。

（二）分析过程

- 1、结合与中鹏新及包建伟的合作历史、收购时中鹏新的主营业务、主要产

品和客户情况、财务状况等，说明收购中鹏新的商业合理性及中鹏新在发行人公司业务布局中的具体定位

（1）发行人与中鹏新及包建伟的合作历史

1) 发行人与中鹏新的合作历史

发行人与中鹏新的合作渊源主要系基于发行人与包建伟之前的合作背景，包建伟曾为发行人的代理商，后来其基于个人事业发展以及看好电气成套设备行业的智能化发展前景，于 2017 年 12 月通过股权受让方式取得了中鹏新 15% 的股权，于 2018 年 8 月再次通过股权受让方式取得了中鹏新 80% 的股权并成为中鹏新的控股股东和实际控制人。

中鹏新主要从事列头柜、配电柜等产品的研发、生产和销售，属于发行人下游行业。包建伟曾为发行人的代理商，对发行人的业务和产品较为熟悉，因此中鹏新向发行人采购电力监控仪表、电力监控装置等用于列头柜、配电柜等产品的生产。2018 年 11 月至 2019 年 7 月中鹏新被发行人收购前，发行人向中鹏新的销售额合计为 131.84 万元，占中鹏新原材料采购比例为 19.70%，金额较小；占发行人销售收入比重较低。

2) 发行人与包建伟的合作历史

根据发行人确认并经本所律师核查，包建伟曾代理发行人的产品进行销售，具体说明如下：

2004 年 12 月，经与雅达有限实际控制人王煌英协商后，王煌英、汤晓宇将其控制的深圳市雅爱达电子有限公司（注：当时尚处于无实际经营状态，以下简称“深圳雅爱达”）转让给程彬，由程彬、邹帆、包建伟经营深圳雅爱达并将该公司作为雅达有限的代理商。

2010 年，为进一步将公司做大做强，在与部分重要代理商协商后，雅达有限将部分重要代理商骨干引进为员工，当时程彬、包建伟、邹帆先后被引进为

雅达有限员工。2010年4月，程彬将深圳雅爱达股权转让给第三方，后续该公司于2014年10月被吊销营业执照，报告期内和发行人未发生交易。

2013年1月，程彬、包建伟为谋求个人发展，以自有资金共同设立深圳云帆代理销售雅达股份产品，后程彬的外甥女婿邹帆因在深圳云帆销售业绩突出，包建伟和程彬先后分别转让深圳云帆20%和10%的股权给邹帆。

2015年后，程彬因个人身体原因逐步退出深圳云帆的经营，包建伟逐渐专注于其他外部投资，也不再参与深圳云帆的经营，邹帆成为深圳云帆实际经营者。

截至本补充法律意见书出具之日，包建伟持有深圳云帆30%股权并担任其监事，但不参与深圳云帆实际经营。深圳云帆相关情况如下：

名称	成立时间	股权结构	实际控制人	业务情况
深圳云帆	2013.01.16	程彬持有40.00%股权、邹帆和包建伟各持有30.00%股权	程彬、邹帆	主营业务为电力监控产品的销售，但不具体从事生产，主要作为经销商代理发行人及其他厂家的产品

（2）收购时中鹏新的主营业务、主要产品和客户情况、财务状况

报告期内，公司收购了中鹏新55%的股权，属于非同一控制下企业合并，合并基准日为2019年7月31日，合并基准日中鹏新主要财务情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2019.7.31/2019年1-7月					
	总资产	负债合计	净资产	营业收入	净利润	经营活动现金流量净额
中鹏新	813.29	719.09	94.20	804.53	36.04	-268.84

注：以上财务数据未经审计。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人收购中鹏新时其主要从事配电柜产品的研发、生产和销售，属于公司业务的下流，其客户主要为电气成套设

备商、系统集成商等，行业前景良好。收购时，中鹏新拥有与经营相关的业务资质、专利和软件著作权等无形资产，且合法合规开展其自身业务，2018 年已实现营业收入 1,571.04 万元。但收购时点中鹏新运营资金缺口较大，研发投入不足，资产规模较小，融资能力较弱，业务发展困难。发行人基于看好中鹏新所处的细分行业前景和公司未来发展战略需要，决定收购中鹏新以扩展业务领域并延伸产业链，提高资源的有效配置水平；同时，被收购后中鹏新可以获得资金支持，提升营运能力，增加研发投入，持续保持研发能力和创新能力，与发行人形成较好的协同效应，实现客户资源共享，进一步提升市场竞争力。

（3）收购中鹏新的商业合理性及中鹏新在发行人公司业务布局中的具体定位

1) 发行人收购中鹏新的合理性

2019 年，发行人收购中鹏新符合发行人当时业务发展的战略布局愿景，具有合理性，具体说明如下：

①收购中鹏新可以发挥双方的协同效应

发行人主要从事电力监控仪表等产品研发、生产和销售，发行人的技术、市场与下游电气成套设备行业发展方向紧密相关，发行人看好下游电气成套设备智能化发展的前景，且具有向下游拓展的战略愿望，以期丰富发行人在数据中心产品及增强市场竞争力。

2019 年，发行人选择收购中鹏新可以发挥双方协同效应的作用，主要表现在以下两个方面：

一是中鹏新业务定位符合发行人业务拓展意愿，且中鹏新在数据中心及通信等领域已积累一定的行业市场经验，具有列头柜、配电柜等产品生产经验，且已合法合规经营一定时间，收购中鹏新相比发行人新设主体及搭建团队涉足下游成本更小；

二是收购时中鹏新自身经营规模较小、营运资金紧张，原有股东难以继续维持中鹏新经营，中鹏新具有引入新股东的战略需求。雅达股份作为新三板创新层公众公司，具有一定资金实力，市场资信情况良好，在行业中具有较高的知名度。雅达股份入股后，中鹏新可以依托雅达股份客户资源、资金实力来拓展中鹏新产品的销售范围及业务规模，以扩大整体销售额。

综上，收购中鹏新有利于双方形成战略协同。

②收购中鹏新可实现发行人拟在深圳设立分支机构的目的

发行人注册地及主要经营管理场所位于广东省河源市，属于广东省经济发展相对落后的北部生态发展区，区域优势相对较弱，难以吸引人才，不能满足公司业务快速发展的需要，发行人一直寻求在区域优势较强的深圳设立分支机构开展业务的机遇。彼时中鹏新已在深圳市龙华区福城街道塘前工业区 1 号中志创意产业园区实际运营，租赁的办公场所面积为 4,030 m²，正式员工为 21 人。发行人通过收购中鹏新可实现在深圳设立分支机构的目的。

③收购中鹏新前，发行人已与包建伟具有良好的合作基础

包建伟具有代理发行人产品销售的丰富经验，对发行人品牌及产品较为了解，且其持有 30%股权的深圳云帆为发行人经销商，截至收购完成时，深圳云帆代理发行人产品销售具有 6 年以上的经验，因此发行人在收购中鹏新之前，与包建伟具有良好的合作基础，双方较为了解，彼此信任程度高。

综上，发行人当时收购中鹏新具有合理性。

2) 中鹏新在发行人公司业务布局中的具体定位

发行人主要从事智能电力监控产品的研发、生产和销售以及电力监控系统集成服务，中鹏新主要从事于列头柜、配电柜等产品的研发、生产和销售，中鹏新业务属于发行人业务的下游。收购中鹏新将扩展发行人业务领域并延伸产业链，提高公司资源的有效配置水平，提升公司综合实力和竞争优势。

2、收购时中鹏新已实际开展经营，以实缴出资作为收购定价依据是否合理

合并基准日中鹏新主要财务情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2019.7.31/2019年1-7月						
	总资产	负债合计	净资产	资产负债率	营业收入	净利润	经营活动现金流量净额
中鹏新	813.29	719.09	94.20	88.42%	804.53	36.04	-268.84

注：以上财务数据未经审计。

由上表可知，公司收购中鹏新时点，其净资产规模小、资产负债率高。公司在收购前与被收购方包建伟及其他股东进行多次磋商，包建伟认为中鹏新的经营仅凭自身实力难以为继，需要引入有资金实力和行业影响力的第三方。在上述收购时点，中鹏新的注册资本为 3,000 万元，实收资本仅为 30 万元，净资产为 94.20 万元。

考虑到中鹏新彼时资产负债率为 88.42%，财务风险较高，难以进行后续运营，发行人与包建伟约定收购后共同将中鹏新的实缴注册资本由 30 万元增至 1,000 万元，后续双方将实缴注册资本由 30 万元增加至 1,000 万元并于 2020 年 12 月 30 日办理了工商变更登记，其中发行人补缴出资额 533.50 万元，包建伟补缴出资额 436.50 万元。同时发行人未来会根据中鹏新业务实际开展情况给予其一定资金支持，但具体借款金额在收购时点尚不确定，需经发行人履行内部审议程序后方可实施，后续发行人于 2020 年 5 月 12 日召开第四届董事会第六次会议，审议通过向中鹏新提供总额不超过 1,000 万元的借款议案，且截至目前发行人已审议通过向中鹏新提供总额不超过 2,000 万元的存量借款额度。

因此，在多次磋商后，且为促成本次收购的顺利推进，包建伟同意以实缴资本作价向公司转让中鹏新的控股权。

综上，收购中鹏新以实缴出资作为收购定价依据具有合理性。

3、说明包建伟做出大额业绩承诺的原因及合理性，收购后中鹏新 2020 年、

2021 年连续亏损的原因，结合中鹏新当前的经营状况，说明包建伟如何实现业绩承诺，公司是否会继续调整与包建伟的业绩承诺内容，如无法完成业绩承诺，包建伟是否有能力作出补偿

（1）包建伟做出大额业绩承诺的原因及合理性

包建伟基于在中鹏新的多年经营积累，对中鹏新情况的了解和对中鹏新技术储备、客户资源及行业前景及并购整合预期的认可，看好中鹏新的业务发展；同时包建伟认为中鹏新成为雅达股份的控股子公司后，可以依托雅达股份在行业内的声誉、客户资源以及资金获得更多的支持，中鹏新的业务将有较大程度提升。

彼时中鹏新营运资金规模较小，资产负债率较高，收购双方同意本次收购后将中鹏新的实缴注册资本由 30 万元增至 1,000 万元；同时发行人基于看好中鹏新的业务前景，初步商定收购完成后中鹏新作为控股子公司，发行人未来会根据中鹏新业务实际开展情况给予其一定资金支持，但具体借款金额在收购时点尚不确定，且需经发行人履行内部审议程序后方可实施。

发行人作为新三板公众公司，考虑中鹏新未来实际经营情况的不确定性，出于保障其股东利益的需要，防范收购投资风险，发行人亦要求包建伟对中鹏新作出业绩承诺。此外，较高的业绩承诺亦具有良好的激励与约束保障，一定程度上能够督促中鹏新经营管理层勤勉履责经营。

包建伟于 2017 年 12 月通过股权受让方式取得了中鹏新 15% 的股权，于 2018 年 8 月再次通过股权受让方式取得了中鹏新 80% 的股权并成为中鹏新的控股股东和实际控制人。2017 年度，中鹏新实现营业收入 443.00 万元、净利润-2.07 万元，包建伟参股中鹏新后开始参与中鹏新的经营，凭借包建伟在通信、数据中心等行业多年的销售经验及对市场和产品的了解，2018 年度，中鹏新实现营业收入 1,571.04 万元、净利润 36.50 万元，营业收入同比增长 254.64%。鉴于当时中鹏新的业绩增长态势，且收购后双方将进一步实缴注册资本至 1,000 万元，雅达股份会根据中鹏新的业务情况提供流动资金借款，中鹏新亦可以依托雅达股份客户资源、资金实力来拓展中鹏新产品的销售范围及业务规模，以扩大整体销售额。故包建伟确定了收购后中鹏新未来 3 年每年营业收入增长 100% 的目标，

即 2020 年实现营业收入 3,200 万元，2021 年实现营业收入 6,400 万元、2022 年实现营业收入 12,800 万元，2019 年-2022 年合计实现营业收入 22,400 万元，按照净利率 10%左右计算，最终确定业绩承诺为 2,100 万元。

包建伟在综合考虑中鹏新历史经营情况、未来发展预期、收购后发行人能够及时进行增资并后续给予一定资金支持、业务战略协同等因素认为其实现经双方谈判确定的业绩承诺金额的概率较高，并作出了业绩承诺。同时，发行人出于保障其股东利益以及激励与约束中鹏新管理层的需要，亦向包建伟提出较高的业绩承诺要求。上述业绩承诺是收购双方基于市场化交易的原则，在公平自愿的基础上，进行商业谈判的结果，未违反相关法律或行政法规。

本次收购完成后，发行人及包建伟已将中鹏新实缴注册资本由 30 万元增至 1,000 万元并于 2020 年 12 月 30 日办理了工商变更登记，其中发行人补缴出资额 533.50 万元，包建伟补缴出资 436.50 万元。同时发行人已根据中鹏新业务实际开展情况给予其一定资金支持。其中发行人于 2020 年 5 月 12 日召开第四届董事会第六次会议，审议通过向中鹏新提供总额不超过 1,000 万元的借款议案，且截至目前发行人已审议通过向中鹏新提供总额不超过 2,000 万元的存量借款额度。发行人已根据中鹏新的经营情况对其业绩承诺实现提供了支持条件。

综上，包建伟做出大额业绩承诺系其综合考虑中鹏新历史经营情况、未来发展预期、收购后发行人能够及时进行增资并后续给予一定资金支持、业务战略协同等因素后作出的自主决策。发行人作为新三板公众公司，考虑中鹏新未来实际经营情况的不确定性，出于保障其股东利益以及激励与约束中鹏新管理层的需要，亦向包建伟提出较高的业绩承诺要求，且在收购完成后发行人通过向中鹏新增资、提供借款、客户资源共享等方式对中鹏新实现业绩承诺提供了实质性支持。因此包建伟做出大额业绩承诺具有合理性。

（2）收购后中鹏新 2020 年、2021 年连续亏损的原因

2020 年受新冠疫情影响，中鹏新部分湖北籍的业务骨干（主要包含技术经理徐平、电气工程师廖庆文、品质主管范晓明）滞留湖北，无法正常开工，且中鹏新的产品销售须与客户进行技术交流沟通，疫情期间技术人员无法进入客户生产场所，产品销售进度延缓。同时，因疫情影响，较多客户拒绝现场沟通，

2020 年上半年中鹏新无法依托雅达股份资源进行客户拜访，导致客户开发进程较慢，未能快速发挥收购后的客户资源协同效应。此外，中鹏新的新产品开发周期较长，且其销售规模未明显增长，固定成本较高，最终导致收购后中鹏新 2020 年、2021 年连续亏损。

中鹏新 2020 年度和 2021 年度分别实现营业收入 2,124.34 万元、2,905.47 万元，净利润-91.56 万元、-28.39 万元，2021 年度同比 2020 年度经营情况有所好转。

（3）结合中鹏新当前的经营状况，说明包建伟如何实现业绩承诺，公司是否会继续调整与包建伟的业绩承诺内容，如无法完成业绩承诺，包建伟是否有能力作出补偿

1) 结合中鹏新当前的经营状况，说明包建伟如何实现业绩承诺，公司是否会继续调整与包建伟的业绩承诺内容

①中鹏新当前经营情况及说明包建伟如何实现业绩承诺

最近一年及一期，中鹏新财务情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业收入	净资产	净利润
1	中鹏新	2021 年度	2021.12.31	2021 年度
		2,905.47	783.58	-28.39
		2022 年 1-6 月	2022.06.30	2022 年 1-6 月
		623.50	613.72	-169.85

注：2021 年财务数据经大信所审计，2022 年 1-6 月财务数据经大信所审阅。

截至 2022 年 6 月 30 日，中鹏新主营业务在手订单共计 135.31 万元。

2020 年、2021 年，中鹏新合计实现净利润-119.94 万元，包建伟实现业绩承诺存在一定不确定性。2022 年 3 月 2 日，公司召开董事会审议通过了《关于调整包建伟对子公司业绩承诺的议案》，同意包建伟对中鹏新业绩承诺延期一年，即业绩承诺将在 2023 年到期。

中鹏新目前为国家高新技术企业，且已入选 2021 年深圳市“专精特新”中小企业名单（注：目前公示期已结束待后续审批），同时已拥有 6 项发明专利、

17 项实用新型专利和 37 项软件著作权，中鹏新高度重视研发工作，报告期内研发投入分别为 72.80 万元、148.85 万元和 300.91 万元，占中鹏新当期营业收入比例分别为 17.36%、7.01%和 10.36%，拥有黑牡丹（600510）的孙公司艾特网能、科信技术（300565）等下游优质客户，并与行业内知名企业浙江正泰电气科技有限公司、广东明阳电气股份有限公司、深圳市盛弘电气股份有限公司（300693）、日海智能科技股份有限公司（002313）的子公司、江苏中天科技股份有限公司（600522）的孙公司、武汉光信光电科技有限公司在前期小批量供货，在行业内具有良好的品牌形象和市场地位。未来中鹏新将在立足现有客户的基础上，不断开拓市场、开发新客户、研究新产品，以期积极实现业绩承诺。

②公司是否会继续调整与包建伟的业绩承诺内容

受 2020 年新型冠状病毒肺炎疫情不可抗力原因的影响，公司于 2022 年 3 月与包建伟就业绩承诺作出调整，延长包建伟对中鹏新的业绩承诺期限一年，即由原来 2020-2022 年三个年度调整为 2020-2023 年四个年度。本次调整已经公司第四届董事会第二十二次会议与第四届监事会第十六次会议审议通过，同时，独立董事对本次调整发表了同意的独立意见。此外，公司于 2022 年 3 月 3 日在全国股转系统发布了《关于延长包建伟对子公司业绩承诺期限的公告》。本次调整已严格按照《公司章程》以及全国股转公司监管规则等规定履行了相应的内部审批程序以及信息披露程序。

参考中国证监会公告[2022]16 号《上市公司监管指引第 4 号——上市公司及其相关方承诺》第十三条：“【可以变更、豁免的情形】出现以下情形的，承诺人可以变更或者豁免履行承诺：（一）因相关法律法规、政策变化、自然灾害等自身无法控制的客观原因导致承诺无法履行的；（二）其他确已无法履行或者履行承诺不利于维护上市公司权益的。”2020 年以来突发新型冠状病毒肺炎疫情属于中鹏新自身无法控制的客观原因，继续履行原承诺亦不利于维护雅达股份及其中小股东的权益。本次调整情形符合中国证监会相关指引规定。

目前业绩对赌期限虽然尚未到期，除无法预料且无法克服的不可抗力事件外，公司不会继续调整与包建伟的业绩承诺内容。

公司实际控制人王煌英亦出具承诺：“若公司未来调整业绩承诺主要内容，在符合届时监管规则的前提下，本人将督促公司提交股东大会审议。除不可抗力事件外，对于延长业绩对赌期限或不利于维护公司利益的调整，本人将在审议涉及业绩承诺调整的任何董事会、股东大会上投反对票。同时，本人将督促公司严格按照届时监管部门相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》等有关规定调整业绩承诺事项，切实维护公司和股东特别是中小股东的利益。”

2) 如无法完成业绩承诺，包建伟是否有能力作出补偿

根据《股权转让协议之补充协议》设置的业绩承诺、补偿与奖励条款，若中鹏新未达到上述业绩指标时，包建伟选择以现金或股权补偿。中鹏新 2020 年、2021 年合计实现净利润-119.94 万元，假设中鹏新 2022 年实现盈亏平衡，2023 年实现净利润 200.00 万元，预计已无法实现业绩承诺 2,100 万元。根据《股权转让协议之补充协议》约定，预计包建伟须以 2,000 万元左右的现金或等值的股权进行补偿。

①股权补偿能力

中鹏新目前为国家高新技术企业，且已入选 2021 年深圳市“专精特新”中小企业名单（注：目前公示期已结束待后续审批），同时已拥有 6 项发明专利、17 项实用新型专利和 37 项软件著作权，中鹏新高度重视研发工作，报告期内研发投入分别为 72.80 万元、148.85 万元和 300.91 万元，占中鹏新当期营业收入比例分别为 17.36%、7.01%和 10.36%，拥有黑牡丹（600510）的孙公司艾特网能、科信技术（300565）等下游优质客户，并与行业内知名企业在前期进行小批量供货，在行业内具有良好的品牌形象和市场地位。未来中鹏新将在立足现有客户的基础上，不断开拓市场、开发新客户、研究新产品，其股权具有一定的市场价值。

假设 2023 年中鹏新实现净利润 200.00 万元，根据市场估值水平假设取 8 倍 PE 倍数，则预计 2023 年 12 月 31 日的中鹏新估值为 1,600 万元左右，包建伟持有的中鹏新股权对应的估值为 720 万元左右；截至 2021 年 12 月 31 日，中鹏新净

资产为 783.58 万元，按账面净资产测算包建伟持有的股权价值为 352.61 万元。另截至本补充法律意见书出具之日，包建伟持有的中鹏新 45% 股权不存在质押、被查封、被冻结或遭到任何第三人追索或提出权利请求的情况，如包建伟无法完成业绩承诺，发行人可以要求包建伟按《股权转让协议之补充协议》约定的股权补偿计算标准以其持有的中鹏新的股权补偿给发行人。

② 现金补偿能力

根据包建伟的说明及相关资产证书，包建伟个人资产情况具体如下：

a. 对外投资

根据发行人确认并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，包建伟对外投资情况如下：

序号	公司名称	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	出资比例	主营业务	财务数据/股权价值	股权价值按市盈率测算
1	深圳中鹏新电气技术有限公司	1,000.00	1,000.00	45.00%	配电机柜产品的研发、生产和销售	截至 2021 年 12 月 31 日总资产为 5,157.91 万元、净资产为 783.58 万元，按账面净资产测算包建伟持有的股权价值为 352.61 万元	假设 2023 年中鹏新实现净利润 200.00 万元，根据市场估值水平假设取 8 倍 PE 倍数，则预计 2023 年 12 月 31 日的中鹏新估值为 1,600 万元左右，包建伟持有的中鹏新股权对应的估值为 720 万元左右。
2	深圳市云帆数智科技有限公司	2,000.00	250.00	30.00%	电力监控产品的销售	截至 2021 年 12 月 31 日总资产为 5,301.53 万元、净资产为 1,047.04 万元，按账面净资产测算包建伟持有的股权价值为 314.11 万元	深圳云帆 2021 年实现净利润 688.04 万元（未经审计），假设深圳云帆 2023 年实现净利润 650.00 万元，根据市场估值水平假设取 3 倍 PE 倍数，则预计 2023 年 12 月 31 日的深圳云帆估值为 1,950 万元左右，包建伟持

							有的深圳云帆股权对应的估值为585万元左右。
3	深圳市出租宝网络科技有限公司	1,333.33	857.51	控制合计12.10%股权	计算机软件、计算机系统集成研发及销售	截至2022年6月30日总资产为170.72万元、净资产为121.41万元，按账面净资产测算包建伟持有的股权价值为14.69万元	-

注：1、上表不包含包建伟对外投资的实收资本为0或账面净资产较少的企业；

2、中鹏新财务数据经大信审计，其他财务数据未经审计；

3、经统计2021年1月1日至2022年8月12日A股并购重组案例，中鹏新所属的“电气设备”行业重组标的平均市盈率为18.18倍，故基于谨慎原则对中鹏新采用8倍市盈率进行估值；

4、雅达股份目前所在电力监控行业发展良好，且下游数据中心、通信基站、新能源充电桩等行业前景广阔，深圳云帆为雅达股份合作多年的重要经销商，预计其未来经营及盈利情况将继续稳步发展，鉴于深圳云帆为贸易型公司，综合考虑其盈利能力等因素对其采用3倍市盈率进行估值。

综上，除中鹏新外，包建伟的主要对外投资的股权价值按照市盈率/账面净资产测算估值约为599.69万元；按照账面净资产测算估值约为328.80万元。

除持有上述公司股权外，包建伟还持有发行人10万股股票；截至停牌日（2022年6月8日）发行人每股价格为5.67元，故截至本补充法律意见书出具之日，包建伟持有发行人股票市值为56.70万元。

由上表可知，包建伟对外投资了多家企业，如无法完成业绩承诺，包建伟可以通过处置上述股权（具体股权价值，以届时评估机构评估的价值为准）或股票，并以现金方式进行补偿。

b.个人房产

根据发行人确认并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，包建伟拥有坐落于广东省东莞市或河源市的三处房产，市场价格合计约为363.07万元，具体如下：

序号	位置	面积（m ² ）	金额（万元）
1	广东省东莞市塘厦镇浪琴花园	102.23	216.64
2	广东省河源市通旺花园	118.84	78.60
3	广东省河源市百利宝花园	116.18	67.83

合计	363.07
----	--------

注：1、上述房产的市价数据系根据二手房交易平台安居客披露的近期同小区市场交易平均单价测算；2、根据包建伟的《个人信用报告》，截至2022年7月9日，上述房产中位于广东省东莞市塘厦镇浪琴花园的房产住房贷款余额为43.40万元，其他房产无权利受限的情况。

③资信状况

根据中国人民银行征信中心出具的《个人信用报告》，包建伟信用状况良好，不存在关注类、不良类/违约类信贷情况。经检索查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、信用中国等网站，截至本补充法律意见书出具之日，包建伟不存在重大诉讼、仲裁及行政处罚案件，未被列入失信执行人名单。对于业绩承诺补偿的差额部分，包建伟将向除发行人及其关联方外的第三方借款予以补足。

综上，基于中鹏新具有较好的发展潜力，未来股权价值将有所提升。包建伟持有的中鹏新45%股权不存在质押、被查封、被冻结等权利受限的情况，具备股权补偿能力。包建伟信用状况良好，除持有中鹏新股权之外，还拥有多家企业股权投资份额、部分个人房产等资产，财务情况良好，具备一定的现金补偿能力。此外，对于无法完成业绩承诺的情况，包建伟亦出具了《确认函》，保证其将严格根据《股权转让协议之补充协议》的约定以现金补偿或者股权补偿等方式补足业绩承诺，保证不损害雅达股份利益。

综上，预计中鹏新已无法实现业绩承诺2,100万元。根据《股权转让协议之补充协议》约定，预计包建伟须以2,000万元左右的现金或等值的股权进行补偿，包建伟持有的中鹏新股权价值（分别按照市盈率和账面净资产估值）及个人资产价值（所持深圳云帆股权分别按照市盈率和账面净资产估值）经测算合计为1,700万元左右或1,100万元左右，差额部分包建伟承诺向发行人及其关联方之外的第三方筹措借款补足。

如包建伟未及时足额进行补偿或拒绝补偿，发行人将按照《股权转让协议之补充协议》《确认函》等相关文件，及时采取财产保全等诉讼措施，确保发行

人权益不受损失。

4、说明发行人收购中鹏新后对中鹏新的整合及管理情况、相关责任人如何履职尽责，发行人的内控制度是否健全，是否能够有效执行

（1）发行人收购中鹏新后对中鹏新的整合及管理情况、相关责任人如何履职尽责

1) 发行人收购中鹏新后对中鹏新的整合及管理情况

2019年，基于看好中鹏新客户的细分行业前景和发行人未来发展战略需要，发行人决定收购中鹏新以扩展业务领域并延伸产业链，提高资源的有效配置水平。

发行人稳步推进公司治理、财务管理和业务层面的整合，使中鹏新在日常管理、财务规范和业务开展等方面对接发行人标准，实现与发行人的全面整合，推动中鹏新经营管理水平提升。

① 公司治理层面

发行人完成收购中鹏新后，在保证中鹏新业务经营正常开展的前提下，已对中鹏新的治理层进行改选和调整，由发行人的董事兼副总经理邓大智担任中鹏新执行董事和法定代表人，提高中鹏新的经营管理水平。

② 财务管理层面

发行人完成收购中鹏新后，由发行人财务部对中鹏新财务工作逐步进行统筹管理，具体包括以下方面：

A.统一发行人和中鹏新的会计政策；

B.将中鹏新纳入合并财务报表编制范围；

C.对中鹏新财务人员进行统一管理；

D.对中鹏新财务报表的编制进行审查，每季度对中鹏新的财务报表、税务报表等财务资料进行复核，并定期对中鹏新的财务系统数据进行检查监督；

E.对中鹏新的资金与资产进行控制管理，重新修订中鹏新的各项费用支出审批制度，其资金计划需经发行人财务部复核，款项支付须经发行人财务部授权。

③业务层面

发行人结合中鹏新现有生产经营情况和发行人整体战略规划，开展业务层面的优化和整合，加强对中鹏新经营计划和发展方向的指导，将中鹏新的经营理念、市场拓展等方面的工作纳入了发行人的整体发展规划。此外，公司还委派了具有较为丰富的管理经验的人员参与对中鹏新的生产、采购进行管控，具体包括以下方面：

A.按发行人要求重新梳理完善中鹏新的各项管理制度

发行人根据现有管理制度和中鹏新的实际情况，重新梳理完善中鹏新的各项管理制度，在适度差异化的同时强化日常管理要求的统一性，明确不同事项的审批权限和流程，做好母公司与子公司的分工和衔接工作，实现中鹏新日常管理的高效运行。

B.按发行人标准对中鹏新的各项业务进行统一规范

发行人收购中鹏新后，在采购、仓库、管理、生产、销售、财务和人力等制度及执行方面按照发行人的要求对中鹏新进行统一规范。

C.技术支持与生产优化

发行人收购中鹏新后，充分利用公司的技术优势和人才资源，加强发行人与中鹏新技术人员的合作和交流，对中鹏新给予专业技术指导与支持，对部分产品的生产线进行了技术优化和改造升级，提高了生产水平和产品竞争力。

综上，发行人收购中鹏新后，逐步推进中鹏新在公司治理、财务管理和业

务层面的整合工作，发行人实施的上述措施已经实现对中鹏新的有效整合，虽然报告期内存在内控不规范的情形，但中鹏新的各项内部控制制度已经建立并进行了完善，发行人对中鹏新能够实施有效控制。

2) 相关责任人履职尽责情况

根据中鹏新《公司章程》，其不设董事会，设执行董事一名，执行董事行使董事会权利，经营管理机构经理由执行董事聘任或解聘。发行人收购中鹏新后，发行人委派邓大智至中鹏新担任执行董事及总经理职务，负责中鹏新整体运营管理、战略规划以及日常经营管理工作。2020年1月，发行人考虑到包建伟对中鹏新的业务熟悉程度以及投入工作精力的因素，聘任包建伟担任中鹏新总经理职务。上述相关责任人严格按照《公司法》等法律法规、规范性文件以及中鹏新《公司章程》等相关规定，履行相关职责。执行董事负责执行股东会的决议，决定公司的经营计划和投资方案等重大事项；总经理则负责主持公司的生产经营管理工作，组织实施执行董事决定。

(2) 发行人的内控制度是否健全，是否能够有效执行

根据发行人确认并经本所律师核查，公司已根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规和规范性文件的规定，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《投资管理制度》《对外担保管理制度》等规章制度，建立健全了公司法人治理结构和内控制度。报告期内，公司组织机构职责分工明确，相互配合，制衡机制有效运作，决策程序及议事规则明确具体，公司股东大会、董事会及监事会能够切实履行职责。

根据申报会计师大信所出具的《内部控制鉴证报告》（大信专审字[2022]第1-00104号），发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2021年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

报告期内，中鹏新存在会计差错更正事项，针对前述差错，发行人于2022年5月19日召开了第四届董事会第二十三次会议、第四届监事会第十七次会议，审议通过了《关于公司2021年度会计差错更正的议案》，并已按照《公开发行

证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》及相关日常监管要求进行信息披露。此外，报告期内，中鹏新还存在无真实交易背景的票据转让情形，上述票据背书行为系出于临时性资金周转拆借，主要用于公司正常生产经营活动，该等票据已结清完毕，不存在纠纷或潜在的纠纷。

针对子公司中鹏新上述内控不规范问题，发行人已完善相关内控制度，重点加强了对子公司中鹏新合同签署、资金管理的内控管理；将子公司相关人员等纳入辅导培训，提高子公司相关人员规范运行意识。

报告期内，发行人虽存在部分会计差错更正以及票据使用不规范等情形，但已对相关问题进行整改规范。同时，申报会计师亦对内部控制情况出具了相应的内部控制鉴证报告，发行人财务基础或内控不存在重大缺陷的情形。

中鹏新 2019 年、2021 年因未按规定进行应急预案备案、未设置安全警示标志、锁闭安全出口等问题两次受到应急管理局行政处罚。针对 2019 年的行政处罚，中鹏新受到行政处罚的时间为 2019 年 5 月，在发行人收购中鹏新（2019 年 8 月）之前，因此不涉及发行人的内控制度问题。针对 2021 年的行政处罚，中鹏新已缴纳相应罚款并从完善制度、夯实责任、培训教育等方面采取了相应的整改措施。同时，根据《首发业务若干问题解答》及《深圳市应急管理行政处罚自由裁量权实施标准（2020 年版）》等相关规定，中鹏新 2021 年受到的行政处罚不构成重大违法行为。报告期内，发行人及其子公司不存在其他行政处罚事项。

综上，发行人的内控制度健全，且能够有效执行。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人收购中鹏新具有商业合理性；中鹏新主要从事列头柜、配电柜、PDU 模组等产品的研发、生产和销售，属于发行人业务的下游；

2、发行人收购中鹏新前，其规模小、资产负债率高，难以进行后续运营，发行人与包建伟约定收购后共同将中鹏新的实缴注册资本由 30 万元增至 1,000

万元，同时发行人未来会根据中鹏新业务实际开展情况给予其一定资金支持，但具体借款金额在收购时点尚不确定，为促成收购的顺利推进，包建伟同意以实缴资本作价向公司转让中鹏新的控股权，以实缴出资作为收购定价依据是双方磋商的结果，具有合理性；

3、包建伟做出大额业绩承诺系其综合考虑中鹏新历史经营情况、未来发展预期、收购后发行人能够及时进行增资并后续给予一定资金支持、业务战略协同等因素后作出的自主决策。发行人作为新三板公众公司，考虑中鹏新未来实际经营情况的不确定性，出于保障其股东利益以及激励与约束中鹏新管理层的需要，亦向包建伟提出较高的业绩承诺要求，且在收购完成后发行人通过向中鹏新增资、提供借款、客户资源共享等方式对中鹏新实现业绩承诺提供了实质性支持。因此包建伟做出大额业绩承诺具有合理性。

4、收购后中鹏新 2020 年、2021 年连续亏损的原因主要是受疫情及中鹏新产品开发周期较长的影响；根据《股权转让协议之补充协议》设置的业绩承诺、补偿与奖励条款，若中鹏新未达到上述业绩指标时，包建伟以现金或股权补偿。除无法预料且无法克服的不可抗力事件外，公司不会继续调整与包建伟的业绩承诺内容。

5、预计中鹏新已无法实现业绩承诺 2,100 万元。根据《股权转让协议之补充协议》约定，预计包建伟须以 2,000 万元左右的现金或等值的股权进行补偿，包建伟持有的中鹏新股权价值（分别按照市盈率和账面净资产估值）及个人资产价值（所持深圳云帆股权分别按照市盈率和账面净资产估值）经测算合计为 1,700 万元左右或 1,100 万元左右，差额部分包建伟承诺向发行人及其关联方之外的第三方筹措借款补足。

如包建伟未及时足额进行补偿或拒绝补偿，发行人将按照《股权转让协议之补充协议》《确认函》等相关文件，及时采取财产保全等诉讼措施，确保发行人权益不受损失。

6、收购后发行人从公司治理、财务管理和业务管理等方面实现对中鹏新的

有效整合，强化相关主体履行责任，发行人的内控制度健全，能够有效执行。

二、《问询函》问题 2：充分论证发行人市场地位及行业发展前景

根据申请文件，目前，国内电力监控市场总体较为分散，电力监控仪表市场主体由国外企业和国内企业组成，施耐德、ABB、溯高美、西门子等国外企业在国内电力监控仪表市场以其先进产品及系统解决方案占有一定市场份额，安科瑞、雅达股份、中电电力、派诺科技等国内企业销售渠道建设相对完善，在国内用户端配用电领域的电力监控仪表及装置市场占有较高的市场份额。2019 年，发行人与主要竞争对手中电电力、派诺科技等入围了腾讯数据中心智能电量仪主要供应商名录、阿里巴巴数据中心智能仪表、多功能表等产品主要供应商名录。在 2018 年、2020 年中国电信的集中采购项目中，与安科瑞、派诺科技、中电电力等共同被列为智能监测装置采购对象。发行人 2022 年 1-3 月收入同比增长 11.06%，净利润同比下降 50.21%。

请发行人：（1）按照产品类型，说明高中低端市场的划分及下游应用场景，结合市场份额、竞争优势等，说明发行人的市场地位。（2）结合各产品细分市场的容量及发展前景，说明发行人的市场空间是否充足。（3）结合毛利率下滑等情况，说明各产品下游应用领域的市场需求是否明显减弱，行业竞争格局是否发生明显变化，发行人的产品竞争力和市场地位是否明显改变。（4）说明阿里巴巴、腾讯、中国电信等主要客户选取供应商的标准，对供应商的管理方式，是否进行分类分级管理，发行人在客户供应商体系中的地位，同类产品与中电电力、派诺科技等共同进入供应商名录或被列为采购对象的企业相比，有哪些优劣势，是否存在被替代的风险。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

1、查阅仪器仪表相关行业网站及研究报告，了解是否存在相关第三方研究

机构对智能电力仪表、电力监控装置产品进行高中低端的市场划分；了解是否存在第三方机构对发行人市场地位、市场份额占比进行统计分析；

- 2、访谈发行人董事长、销售负责人，了解发行人市场地位，了解发行人下游细分市场容量情况；了解发行人 2022 年 1-3 月，毛利率下降的原因，了解发行人下游市场需求是否明显减弱，发行人产品竞争力和市场地位是否发生明显变化；
- 3、查阅相关行业资料，根据发行人产品应用案例，测算发行人下游市场空间；
- 4、访谈发行人销售负责人、研发负责人，了解发行人下游终端用户阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户选取供应商标准，对供应商管理方式以及是否对发行人该类供应商进行分级管理；了解发行人产品竞争优劣势，发行人产品是否存在被替代风险。

（二）分析过程

1、按照产品类型，说明高中低端市场的划分及下游应用场景，结合市场份额、竞争优势等，说明发行人的市场地位

（1）按照产品类型，说明高中低端市场的划分及下游应用场景

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人电力监控产品主要包括电力监控仪表、电力监控装置、用电安全保护装置、传感器四大类产品，客户主要为成套设备商、系统集成商和终端用户，应用场景主要为数据中心、通信基站、轨道交通、工业建筑与市政等领域。

目前，国内电力监控市场尚无权威的市场划分标准，行业内外资企业 ABB、施耐德、西门子、溯高美及国内上市或挂牌企业安科瑞、中电电力、派诺科技等亦未公开披露其高中低端市场划分情况。鉴于电力监控产品通常与低压电器（开关设备）配套使用，两者的应用场合和终端客户群体基本相同，客户对产

品质量和可靠性的要求一致，因此发行人参照低压电器行业的标准对高中低端市场进行划分，即按照产品技术性能、目标客户和价格敏感度划分。此外，仪器仪表行业科创板上市公司优利德（688628）的主要产品包括电子电工测试仪表、温度及环境测试仪表、电力及高压测试仪表、测绘测量仪表和测试仪器等，其根据产品的价格、技术指标、功能差异等因素综合判断，将相关产品划分为高中低端。

因此，发行人参照上述案例并结合发行人行业情况，根据电力监控产品的技术性能、目标客户/应用场景和价格对电力监控产品市场进行划分，具体划分说明如下：

市场类型	主要竞争对手	高中低端市场划分依据	
		产品技术要求	下游应用场景和价格敏感度
高端市场	施耐德、ABB、西门子、湖高美、中电电力、安科瑞、派诺科技等	<p>产品功能复杂度、性能指标均具有很高的要求，产品具有电能质量监测、网络通信等要求，以及满足高端应用场合和高端客户应用需求。</p> <p>（1）测量精度要求：0.2级或0.5级；</p> <p>（2）功能方面：RS485 远程通讯接口或兼具有网口、无线等通信接口要求，谐波等电能质量测量，具有各种告警、事件、电参量数据存储功能，不少于 5000 条；</p> <p>（3）电磁兼容技术指标要求：浪涌指标不低于 4kV，抗电磁干扰、电磁辐射指标须达到 B 级；</p> <p>（4）数据更新周期：数据更新周期小于 1 秒；</p> <p>（5）数据存储（周期）颗粒度：通常要求到分钟，个别数据要求到秒；</p> <p>（6）测量采样频率、点数要求：大于 256 点。</p>	<p>（1）下游应用场景：主要包括大型数据中心、大型地产、电信、金融、轨道交通等领域，对产品性能和可靠性要求高，要求签订质量保证协议。</p> <p>（2）价格：价格敏感度低。</p>

中端市场	安科瑞、中电电力、派诺科技等	<p>产品具有通讯功能要求，还须具有简单储存、计量、分析等功能，能满足所在行业的一些特殊应用需求。</p> <p>(1) 测量精度要求：0.2级、0.5级、1级；</p> <p>(2) 功能方面：RS485 远程通讯功能接口，全电参量测量，还须具有少量电参量数据存储功能，一般小于 100 条数据记录；</p> <p>(3) 电磁兼容技术指标要求：浪涌指标不低于 2kV，抗电磁干扰、电磁辐射指标须达到 A 级以上；</p> <p>(4) 数据更新周期：数据更新周期 1~2 秒；</p> <p>(5) 数据存储（周期）颗粒度：通常要求为天，个别数据要求到小时。</p> <p>(6) 测量采样频率、点数要求：无具体要求说明。</p>	<p>(1) 下游应用场景：主要用户与高端市场类似，同时面向行业应用。这个市场来自于高端市场的下探和中端市场向上拓展。</p> <p>(2) 价格：产品主打性价比，产品满足主流技术指标同时具有更高性价比。</p>
低端市场	其他中小厂家	<p>产品只满足基本测量功能，功能要求简单单一、标准化，一般不具远程通讯、智能化功能。</p> <p>(1) 测量精度要求：1级或2级；</p> <p>(2) 功能方面：功能单一、不具有存储或通讯等功能；</p> <p>(3) 电磁兼容技术指标要求：浪涌指标 2kV 或无具体要求，抗电磁干扰、电磁辐射无具体指标；</p> <p>(4) 数据更新周期：通常无具体要求；</p> <p>(5) 数据存储（周期）颗粒度：无存储功能及要求；</p> <p>(6) 测量采样频率、点数要求：无具体要求说明。</p>	<p>(1) 下游应用场景：面向小型低端项目和零售客户，功能要求简单、对产品技术指标无具体要求，如小型工业建筑、学校等。</p> <p>(2) 价格：价格敏感度高。</p>

注：上述产品技术要求来自于不同领域客户技术规范文件。

按照上述产品性能指标要求及参考客户所处领域作为划分标准，报告期内发行人电力监控产品业务中高中低端市场产品划分的收入占比情况如下：

单位：万元

产品分类	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高端市场产品	12,816.09	44.37%	12,964.89	47.81%	9,553.74	47.77%
中端市场产品	12,496.67	43.26%	11,458.27	42.25%	8,272.15	41.36%
低端市场产品	3,574.66	12.37%	2,693.84	9.93%	2,174.50	10.87%
小计	28,887.42	100.00%	27,117.00	100.00%	20,000.39	100.00%

报告期内，发行人电力监控产品业务主要集中于中高端市场，占电力监控产品业务收入比例分别为 89.13%、90.06% 和 87.63%。

（2）结合市场份额、竞争优势等，说明发行人的市场地位

1) 结合市场份额说明发行人市场地位

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人长期致力于智能电力监控产品的研发、生产和销售以及电力监控系统集成服务，是国内较早从事电力监控技术与产品研发的企业之一，行业先发优势显著。当前，行业协会或第三方研究机构未发布关于电力监控仪表、电力监控装置等电力监控产品市场规模、市场排名及市场占有率的权威报告数据。

发行人根据行业经验及电力监控产品在下游领域中的应用情况，并基于下游市场公开的市场规模数据测算细分领域市场规模，进而得出电力监控产品及电力监控系统集成业务在国内的市场规模，具体测算过程详见本题之“（二）结合各产品细分市场的容量及发展前景，说明发行人的市场空间是否充足”。2021 年度，发行人电力监控产品及电力监控系统集成业务销售收入为 3.11 亿元，根据测算该收入占电力监控行业市场规模的比例为 1.83%，发行人电力监控产品收入占电力监控产品市场规模的比例为 3.50%。

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司产品应用领域包括数据中心、通信基站、工业建筑与市政、轨道交通等领域，未来市场发展空间充足。根据测算，2021 年公司在上述领域的市场占有率情况如下：

项目	数据中心	通信基站	轨道交通、工业建筑与市政
公司收入（亿元）	1.07	0.79	1.08
公司测算的国内该行业所需的电力监控产品市场空间（亿元）	9.99	8.50	55.95
公司在该行业的市场占有率	10.71%	9.29%	1.93%

此外，根据中国信息通信研究院开放数据中心委员会发布的《数据中心白皮书》（2020 年），截至 2019 年底三大基础电信运营商共占我国 IDC 市场约

60%的份额，其中中国电信占比最高，约 29%，中国联通、中国移动分别次之，阿里巴巴、腾讯、万国数据等第三方 IDC 占据第三方 IDC45%的市场份额。而根据阿里巴巴《数据中心认证品牌名录》、腾讯《腾讯数据中心主要器件设备推荐选型名单》以及中国电信的招标文件及中标公示文件，除国外溯高美、ABB、施耐德、西门子国外品牌企业成为上述企业合格供应商名单外，国内仅发行人及派诺科技、中电电力等少数几家领先企业成为阿里巴巴、腾讯、中国电信等数据中心龙头企业的电力监控仪表及智能监测装置的备选名单。

综上，发行人电力监控仪表及智能监测装置在国内数据中心、通信基站领域具有较高的市场地位。

2) 结合竞争优势说明发行人市场地位

经过多年的持续发展与行业沉淀，发行人在技术研发、客户资源与品牌等方面保持了一定竞争优势，使得公司在电力监控产品市场具有一定市场地位，具体说明如下：

①技术研发优势

公司顺应行业技术发展趋势，通过不断参与客户产品研发合作、收集和分析下游产品的变化信息，及时掌握客户需求的变化并进行技术前期开发。

公司是广东省“专精特新”中小企业、国家高新技术企业，拥有省级“广东省智能电力测控仪表工程技术研究中心”和“广东省省级企业技术中心”创新平台，多项成果获得科技成果鉴定，另发行人子公司中鹏新目前为国家高新技术企业，且已入选 2021 年深圳市“专精特新”中小企业名单（注：目前公示期已结束待后续审批）。截至 2022 年 6 月 30 日，公司拥有发明专利 28 项、实用新型专利 77 项和外观设计专利 14 项，以及 146 项软件著作权和 6 项科技成果。经过研发团队长期自主研发，公司掌握了多回路电量精准测量及快速响应技术、高压直流绝缘监测技术和多协议通信技术等 10 项核心技术。通过这些技术的运用，公司可向数据中心、通信基站、轨道交通、新能源充电桩、工业建

筑与市政等领域提供相应产品，满足不同客户的需求，增强了市场竞争力。

②客户资源与品牌优势

根据发行人确认并经本所律师核查，公司凭借自身生产能力、产品和服务质量、技术创新、快速响应等多方面的优势积累了一批优质客户，包括知名的成套设备商、系统集成商和终端用户。其中，知名成套设备商客户包括中恒电气（002364）、科华数据（002335）、科士达（002518）、白云电器（603861）、动力源（600405）等，知名系统集成商客户包括维谛技术、科信技术（300565）、高新兴（300098）等，知名终端用户包括腾讯、阿里巴巴、中国移动、中国铁塔、中国电信等，与多数客户的合作年限在10年以上。

与行业标杆客户的长期稳定合作使得公司更易获得行业内潜在客户的认可。公司具有较大的客户粘性优势，客户资源优势突出。

③产品质量优势

电力监控产品质量直接影响着终端用户的用电安全、用电节能和用电高效的水平，终端用户对产品质量有着异常严格的要求。公司高度重视产品品质的提升，建立了严格的质量管控体系，并通过了ISO9001、ISO14001、OHSAS18001等管理体系认证。根据发行人确认并经本所律师核查，公司拥有先进的环境试验和生产检测设备，产品均通过浪涌、静电、电脉冲群、电源跌落、强磁场干扰、射频电场、辐射、自热、高低温、振动等多项环境试验。此外，公司多数产品已通过“华南国家计量测试中心”“国网电力科学研究院有限公司实验验证中心”等多家权威机构的检测，并通过“CCC”“欧盟CE”“CPA”等国内外机构的认证。

同时，公司管理层高度重视产品与服务质量管理，结合实际经营情况建立了全流程的质量管理体系，使公司从高层管理者到一线员工均参与到产品的质量管控过程中，保证客户从提出需求、产品设计、小批量试产、制造过程管理，到运输、交付、供应链管理的每一道流程均被纳入质量管控的范畴。基于良好

的产品品质，公司产品得到众多知名客户的认可。

④高效服务体系优势

电力监控产品一般采用定制化的生产模式。一方面，由于产品更新换代快，电力监控产品生产商需要将客户需求迅速转化为产品，才能在激烈的行业竞争中保持市场地位；另一方面，由于电力监控产品属于高技术含量的精密智能硬件产品，需经由专业工程人员进行调试后方可与周边环境的用电设备进行配套使用，客户对电力设备的稳定性和安全性要求异常严格。因此，专业高效、快速响应的服务配套体系之重要性日益凸显。

根据发行人确认并经本所律师核查，公司的研发团队在做好技术创新研究的同时，从产品规划、设计、中试到制造各环节为客户提供全面的一站式技术设计服务，大幅缩短产品开发时间，降低了客户的综合成本，在保证产品品质的同时，快速响应客户需求。

同时，公司还建立了完善的售前、售后服务体系，拥有快速响应的技术支持和客户服务团队，以保证及时有效地解决客户问题。公司高效服务与快速反应能力优势突出，得到了客户的高度认可。

综上，公司在技术研发、客户资源与品牌、产品质量和服务体系等方面的竞争优势，使得公司在电力监控产品市场具有一定市场地位。

2、结合各产品细分市场的容量及发展前景，说明发行人的市场空间是否充足

目前，国内尚无权威机构对电力监控产品市场规模及增速进行统计分析。发行人根据行业经验及电力监控产品在下游领域中的应用情况，并基于下游市场公开的市场规模数据直接测算细分领域市场规模及增速，进而得出电力监控产品及电力监控系统集成业务在国内市场规模情况如下：

项目	主要下游行业	2021 年度	2025E	2021-2025 年预计复合增速
----	--------	---------	-------	-------------------

电力监控产品市场规模（亿元）	数据中心	9.99	25.91	26.90%
	通信基站	8.50	19.98	23.82%
	新能源充电桩、光伏储能	8.09	25.22	32.88%
	轨道交通、工业建筑与市政等	55.95	101.27	15.99%
	小计	82.53	172.38	20.22%
	发行人电力监控产品收入	2.89	-	-
	电力监控产品市场占有率	3.50%	-	-
电力监控系统集成业务市场规模（亿元）	发行人电力监控系统集成业务	0.22	-	-
	电力监控系统集成	87.40	132	10.86%
	电力监控系统集成业务市场占有率	0.25%	-	-
市场规模汇总合计		169.93	304.38	15.69%

注：在测算轨道交通、工业建筑与市政领域电力监控产品的市场规模时，基于下游低压配电柜规模数据的可得性，仅测算了低压场合相关的电力监控仪表的市场规模。

具体下游细分领域市场规模测算依据及过程说明如下：

（1）数据中心领域电力监控产品应用市场规模及前景

发行人电力监控装置中的机柜监控装置、机房监控装置产品，系通过嵌套于列头柜、服务器机架而被应用于数据中心。

中国电信、中国移动 2018-2020 年公开招标采购的数据中心列头柜数据分别为 3.47 万个、3.05 万个和 5.23 万个。根据信通院前瞻产业研究院公布数据，中国电信、中国移动占数据中心市场份额为 43.20%^①，由此可推算出 IDC 数据中心的列头柜 2020 年总数=5.23÷43.20%=12.11 万个，按平均每个列头柜服务于^②10 个服务器机架计算，2020 年服务器机架市场规模约为 121.10 万个。根据 IDC 圈 2019 年的统计及预测，2019-2022 年间中国 IDC 业务市场规模复合增长率达到 26.90%，按照此增速测算的 2021 年和 2025 年列头柜需求数量将分别达到 15.37 万个和 39.85 万个，服务器机架数量将分别达到 153.70 万个、398.50 万个。

^① 资料来源：《中国 IDC(互联网数据中心)行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》

^② 数据来源：标准规范《腾讯 T-block 产品设计规范》

根据数据中心技术要求及行业经验，平均每个列头柜需配置 1 套机柜监控装置，每个服务器机架配置 2 套机房监控装置。由此推算，2021 年数据中心所需列头柜的机柜监控装置为 15.37 万套，服务器机架的机房监控装置为 $=2*153.70=307.40$ 万套。

根据当前发行人在数据中心电力监控产品销售价格情况，估算出该行业电力监控产品市场规模情况如下：

涉及发行人的相关产品		市场售价 (元/ 套)	需求数量 (万套)		市场规模 (亿元)	
			2021 年度	2025E	2021 年 度	2025E
电力 监控 装置	机柜监控装置	3,000	15.37	39.85	4.61	11.96
	机房监控装置	175	307.40	797.00	5.38	13.95
合计					9.99	25.91

注 1：机柜监控装置由多个（一般方案为 6-9 个）监控装置模块组成；

注 2：机房监控装置包含 1 条 PDU 电源分配装置及配套的传感器；

如上表所示，根据测算结果 2021 年度电力监控产品在数据中心的市场规模为 9.99 亿元，预计 2025 年电力监控产品市场规模为 25.91 亿元。

2021 年，中国整体 IDC 业务市场总体规模突破 3,000 亿元，达到 3,012.7 亿元，同比增长 34.6%，相较于 2020 年的 43.3%，增速有所放缓。根据科智咨询发布的《2021-2022 年中国 IDC 行业发展研究报告》（以下简称报告），我国 IDC 市场规模不断扩大，逐步向成熟阶段发展，同比增速有所放缓，但未来依旧将保持 20% 以上的增长，因此数据中心领域电力监控产品市场发展前景广阔。

（2）通信基站电力监控产品应用市场规模及前景

发行人应用于通信基站的产品主要为电力监控仪表、传感器和配电监控装置，组成 1 套电力监控产品后应用于通信基站，通常每个通信基站需要配置 1 套。

根据工信部统计数据，截至 2020 年底全国移动通信基站总数达 931 万个，全年净增 90 万个^①。2020 年后基站增量主要以 5G 基站建设为主，且数量会逐年增加，2021 年 5G 基站建设数量超 100 万个，到 2025 年的 5G 基站的年增量将达到 235 万个^②。通信基站的建设主要跟随新一代通信技术的升级迭代，其建设具有较强的周期性。

根据行业经验，按照通信基站配置每套电力监控产品市场价格为 850 元/套测算，2021 年、2025E 通信基站领域电力监控产品市场规模如下表所示：

涉及发行人的相关产品	市场售价 (元/套)	需求数量 (万套)		市场规模 (亿元)	
		2021 年度	2025E	2021 年度	2025E
电力监控仪表、传感器、配电监控装置	850	100.00	235.00	8.50	19.98
合计				8.50	19.98

如上表所示，根据测算结果 2021 年电力监控产品在通信基站的市场规模约为 8.50 亿元，2025 年预计将约为 19.98 亿元。未来随着 5G 基站的建设，通信基站电力监控产品市场将持续保持良好的市场需求。

（3）新能源行业电力监控产品应用市场规模及前景

1) 充电桩市场需求快速增长

在国家政策扶持下，自 2020 年下半年以来，中国新能源汽车市场一直保持高速增长。2021 年新能源汽车产销量分别为 354.5 万辆和 352.1 万辆，同比增长均约为 160%。电动汽车充电系统是维持电动汽车运行的能源补给设施，对于推广发展电动汽车至关重要，加快电动车充电桩、换电站等配套基础设施建设已迫在眉睫。

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟（EVCIPA）发布的数据，截至 2021 年底，全国充电桩保有量达 261.7 万台，较 2020 年新增 94 万台，同比增长

^① 数据来源：工信部《2020 年通信业统计公报》

^② 资料来源：前瞻产业研究院《中国 5G 基站建设行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》

56%。根据 EVCIPA 的预测和估算，预计 2021-2025 年充电桩新增数量分别为 94 万台、244 万台、265 万台、292 万台、403 万台，2021-2025 年新增充电桩数量年均复合增长率将达 44%。2019 年至 2021 年，直流充电桩和交流充电桩的占比结构相对稳定，交直流充电桩占比保持约 6: 4 左右。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人配套应用在充电桩的产品主要包括电力监控仪表和用电安全保护装置，用作充电计量收费和充电安全保护。参照近年发行人计量仪表与用电安全保护装置平均价格，直流充电桩电表平均 220 元/台，交流充电桩电表平均价格约 150 元/台，安全保护装置平均价格约 300 元/套。

根据充电桩建设要求，每个直流充电桩配置 1 套用电安全保护装置和 1 个直流电力监控仪表，每个交流充电桩配置 1 个交流电力监控仪表。假设 2021-2025 年交直流充电桩占比保持约 6: 4，按此估算出，2021 年、2025E 充电桩领域电力监控产品市场规模，具体情况如下：

涉及发行人的相关产品	市场售价 (元/套)	需求数量 (万套)		市场规模 (亿元)	
		2021 年度	2025E	2021 年度	2025E
用电安全保护装置	300.00	37.60	161.20	1.13	4.84
电力监控 仪表	直流	220.00	37.60	0.83	3.55
	交流	150.00	56.40	0.85	3.63
合计				2.81	12.02

如上表所示，2021 年度电力监控产品在新能源充电桩领域的市场规模约为 2.81 亿元，预计 2025 年市场规模约为 12.02 亿元。

从政策驱动上看，2022 年国家定调“稳增长”，充电桩、换电站的投资建设作为“新基建”系列，有望成为 2022 年基建促增长的重点领域之一，获得政策支持适度超前发展，充电桩产业链有望迎来风口，预计充电桩整体市场规模将突破千亿元，发行人电力监控仪表在充电桩市场的发展前景广阔。

2) 光伏储能用逆变器市场爆发，电力监控产品应用迎来机遇

据前瞻产业院测算，2021 年全球光伏逆变器市场规模大约为 378 亿元。预

计到 2028 年，全球市场规模将达到 810 亿元左右，年复合增长率达 11.5%。在光伏储能应用中，逆变器配套电力监控仪表可实现防逆流监测与控制，其需求也将引来爆发式增长。

目前，全球光伏逆变器的出货量基本处于高速增长状态，逐年增长趋势明显，据中金企信国际咨询公布的《2021-2027 年中国光伏逆变器市场竞争战略研究及投资前景预测报告》统计数据显示：2020 年全球光伏逆变器的新增及替换整体市场规模将达到约 135.7GW，且将在未来数年保持在平均 20% 以上的增长速度，至 2025 年全球光伏逆变器新增及替换整体市场将有望达到 401GW 的市场。

光伏逆变器是光伏发电系统的核心设备，光伏组件所产生的直流电需要通过逆变器才能转变为交流电并用于家用电器或并网发电。按技术路线及功率水平，光伏逆变器可分为集中式逆变器、组串式逆变器、模块化逆变器和微型逆变器等。其中，集中式逆变器与组串式逆变器为我国光伏逆变器的主流产品，占比分别为 45% 和 42%，逆变器功率主要为 60KW 以下为主，可以推测市场 2020 年逆变器需求数量超 220 万台（135.7GW/60kW \approx 220 万台），按照 20% 增速，2021 年为 264 万台，至 2025 年将达到 660 万台（401GW/60kW \approx 660 万台），同样与之配套智能监控电表需求数量至 2025 年亦将达到 660 万台。

根据逆变器配套电力监控仪表需求及价格来看，平均 200 元/套，按此估算得出，2021 年光伏逆变器用监控电表规模约 5.28 亿元，至 2025 年光伏逆变器用监控电表规模达 13.20 亿元。

综合来看，发行人在新能源行业电力监控产品市场规模情况如下：

细分领域	市场规模（亿元）	
	2021 年度	2025E
新能源充电桩	2.81	12.02
新能源光伏储能	5.28	13.20
合计	8.09	25.22

（4）轨道交通、工业建筑与市政行业应用市场规模及前景

发行人电力监控仪表、传感器等电力监控产品主要通过嵌入于低压配电柜而被应用于轨道交通、工业建筑和市政领域。

根据《低压开关柜成本敏感度分析及成本估算模型》^①文献对低压配电柜成本的分析和研究，人工成本与材料成本比值为 9.60%，设备制造成本与材料成本比值为 30.70%，由此可综合测算材料成本占整个低压配电柜成本约为 71.28%。针对低压配电柜分析，根据文献对低压配电柜各组成部分的成本分析，各原材料配件成本组占比情况如下表所示：

低压配电柜	材料成本组成							合计
	断路器	传感器	监控仪表	柜体	铜排	端子导线	刀开关	
成本比例 (%)	28.01	1.95	5.98	12.62	33.77	10.65	7.01	100.00

由上表可知，低压配电柜中电力监控仪表和传感器约占总成本比例为=（1.95%+5.98%）*71.28%=5.65%。

根据前瞻产业研究院发布的数据^②，2018-2023 年我国低压配电柜行业销售额增长基本维持在 8.40% 以上，预计 2018 年低压配电柜行业市场总量规模超过 200 亿元。未来随着我国对智能电网投入力度的增加，低压配电柜市场将迎来较长时间的景气周期，按照 8.40% 稳定增速测算，2021 年低压配电柜市场规模为 254.75 亿元，2025 年市场规模约为 351.75 亿元。由此可测算出 2021 年电力监控产品在低压配电柜中市场规模约为 14.39 亿元，2025 年约为 19.88 亿元。

发行人用电安全保护装置中的电气消防报警装置产品，配置在低压系统配电柜或配电箱应用于轨道交通、工业建筑与市政行业领域。根据统计数据^③2018 年中国电气火灾监控探测器行业产品市场规模达到 251.00 亿元，包括工业、民用、商用市场。根据行业经验，工业建筑和轨道交通的占比约为市场总

^① 《低压开关柜成本敏感度分析及成本估算模型》电力工程技术 2017 年 9 月第 36 卷

^② 前瞻产业研究院发布的《2018-2023 年中国低压配电柜行业发展前景与投资预测分析报告》

^③ 数据来源：中金企信国际咨询公布的《2020-2026 年中国电气火灾监控系统行业调研分析及投资战略预测评估报告》

规模的 10.00%左右。根据 Leadleo 数据显示，我国智慧消防行业的市场规模，2015-2020 年年均复合增长率为 18.30%，按照此增速 2021 年电气火灾监控探测器产品市场规模为 41.56 亿元。中国智慧消防行业的市场规模若保持此增速，由此可测算出 2025 年电气火灾监控探测器产品市场规模将达到 81.39 亿元。根据测算，发行人电力监控仪表及用电安全保护装置市场规模情况如下：

涉及发行人的相关产品	市场规模（亿元）	
	2021 年度	2025E
电力监控仪表	14.39	19.88
用电安全保护装置	41.56	81.39
合计	55.95	101.27

根据国家发改委和市场监管总局要求，各省要在今年年底前建成重点用能单位能耗在线监测系统省级平台，通过能耗在线监测和管控，提升重点用能单位能源管理水平，推动节能挖潜、降本增效，该系统采集电、水、气、热等多种数据，提供能耗监测服务。因此，随着政府对高能耗企业的监控愈发严格，将直接促使中大型高能耗企业对能耗监测系统建设需求提升，用户侧电力监控产品也将迎来更大的增长空间。

（5）电力监控系统集成业务市场规模情况

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人电力监控系统集成业务主要涉及电力、轨道交通、工业建筑和市政领域，提供系统集成业务包括电力监控系统、电力运维系统、电力能效与管理、智慧用能及计费、电气安全预警等系统。

根据观研天下发布的《中国数据采集与监视控制系统集成下游应用占比》统计，我国数据采集与监视控制系统集成系统（SCADA^①）下游应用领域中，电力行业已成为整体应用中占比最大的领域，比重达到 31.00%，市政领域占比 25.00%，轨道交通领域占比为 10.00%；数据显示^②中国 SCADA 行业呈持续稳定

^① SCADA(Supervisory Control And Data Acquisition)系统，即数据采集与监视控制系统。在电力系统中，SCADA 系统应用最为广泛，技术发展也最为成熟，可以对现场的运行设备进行监视和控制，以实现数据采集、设备控制、测量、参数调节以及各类信号报警等各项功能。

^② 观研报告网发布：《2020 年中国 SCADA 行业投资分析报告-市场现状与发展趋势预测》。

发展趋势，自 2014 年到 2018 年 SCADA 行业市场规模稳步上升，从 77.10 亿元增长至 100.20 亿元，复合年增长率为 6.80%。初步预估中国 SCADA 行业到 2021 年市场规模将增长到 132.43 亿元，2025 年有望超过 200.00 亿。

业务	行业领域	数据采集与监视控制系统集成系统市场规模（亿元）		数据采集与监视控制系统集成应用占比	市场规模（亿元）	
		2021 年度	2025E		2021 年度	2025E
电力监控系统集成业务	电力	132.43	200.00	31.00%	41.05	62.00
	轨道交通			10.00%	13.24	20.00
	市政			25.00%	33.11	50.00
合计					87.40	132.00

注：数据采集与监视控制系统集成系统即指电力监控系统。

由上表可知，从 SCADA 系统行业市场规模来分析测算发行人涉及业务领域的电力监控系统市场规模 2021 年为 87.40 亿元，2025 年市场规模为 132.00 亿元，未来随着电力系统信息化、物联网化的发展，电力监控系统应用需求将持续增长。

综上，根据各产品细分市场的容量及发展前景，发行人的市场空间充足，具有良好发展前景。

3、结合毛利率下滑等情况，说明各产品下游应用领域的市场需求是否明显减弱，行业竞争格局是否发生明显变化，发行人的产品竞争力和市场地位是否明显改变。

（1）毛利率下滑原因分析

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 38.80%、37.95% 和 36.85%，保持在相对稳定水平。2022 年 1-3 月，发行人主营业务毛利率为 31.11%，较上年度下降 5.74 个百分点，主要原因是：一是受原材料采购均价上升所致，二是发行人业务主要集中于华东、华南地区，受疫情影响及“东数西算”政策影响，发行人数据中心市场需求放缓，竞争变得激烈，产品价格有所降低。

(2) 下游应用领域的市场需求是否明显减弱

1) 2019年-2021年度，下游市场整体需求未明显减弱

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人毛利率虽略有下降，但整体保持在比较稳定的水平，且发行人下游各主要应用领域内产品销售额较为稳定，未出现明显下滑情形，具体情况如下表所示：

单位：万元

产品应用领域	2021年度		2020年度		2019年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
数据中心	10,667.39	12.40%	9,490.69	46.63%	6,472.50
通信基站	7,933.24	-2.54%	8,139.79	14.28%	7,122.69
工业建筑与市政	10,417.96	18.39%	8,799.88	10.66%	7,952.02
新能源充电桩	2,519.99	33.84%	1,882.81	8.30%	1,738.58
轨道交通	410.83	6.51%	385.71	16.34%	331.53
其他	132.03	-67.64%	408.04	4650.17%	8.59
合计	32,081.44	10.22%	29,106.91	23.20%	23,625.91

如上表所示，报告期内，公司主营业务收入主要来源于数据中心、通信基站和工业建筑与市政领域，报告期内该三个领域合计销售收入占主营业务收入的比例分别为91.20%、90.80%和90.45%，较为稳定。

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内公司主要产品的销售数量保持增长态势，下游应用需求产品数量需求良好，具体如下表：

产品	项目	2021年度	2020年度	2019年度
电力监控仪表	销量（台）	758,844	599,674	498,849
电力监控装置	销量（台）	261,259	230,878	163,103
用电安全保护装置	销量（台）	55,090	43,801	45,565
传感器	销量（台）	3,075,596	2,850,366	1,837,442

综上所述，从下游各应用领域市场销售收入及销量分析，发行人在下游应用领域市场需求没有出现明显减弱情形。

2) 2022年1-6月，数据中心需求增长不及预期

2021年5月，国家发改委等四部门联合发布《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》，根据该方案未来大型和超大型数据中心投资建设需布局到可再生能源等资源相对丰富的西部区域，以优化网络、能源等资源保障，即“东数西算”工程。受“东数西算”政策及疫情影响，2022年1-6月发行人终端用户中国电信、腾讯、阿里巴巴等在东部地区数据中心投资建设放缓，同时西部地区数据中心尚在规划设计中，导致数据中心应用领域电力监控产品市场需求不及预期，该领域的现有市场竞争变得更为激烈。随着疫情的好转，华东、华南地区的复工复产，数据中心领域陆续启动投资建设，发行人在该领域的市场需求将逐步转好。

3) 公司积极布局光伏、风电等新能源电力监控产品市场

未来，随着“双碳”政策的深入，分布式新能源将迎来快速发展，能效管理相关电力监控产品需求将日益完善，能效管理系统及相关电力监控产品将成为企业综合管理的必需品。另外，随着政府对高能耗企业的监控愈发严格，将直接促使中大型高能耗企业对能耗监测系统建设需求提升，用户侧电力监控产品也将迎来更大的增长空间。

根据发行人确认并经本所律师核查，公司积极利用自身技术优势和客户资源优势，拓展在风电及光伏新能源领域的电力监控产品市场。公司已成功研发配套逆变器使用的智能电表，产品已通过相关认证，公司与华为、科华数据、科士达等直接客户具有稳定的合作关系，该等客户在逆变器市场占有率较高，预计将给发行人逆变器智能电表打开市场空间，未来几年预计将持续为公司带来业绩贡献。

综上所述，发行人电力监控产品下游应用市场需求充分，虽然发行人受“东数西算”政策及疫情影响导致需求不及预期，发行人下游数据中心市场竞争变得有所激烈，但发行人近年持续研发新品，积极布局光伏、风电等新能源电力监控产品市场，下游整体市场空间充足，市场需求未出现明显减弱的迹象。

(3) 行业竞争格局是否发生明显变化，发行人的产品竞争力和市场地位是否发生明显变化

1) 行业竞争格局未发生明显变化

当前，国内电力监控产品行业内生产企业数量众多，但规模普遍较小，行业集中度较低，主要呈现分散竞争格局。我国智能电力仪表（智能电力监控产品）市场主体主要由国外企业和国内企业形成的三个梯度组成：

第一梯队主要由国外知名电力仪表企业组成，包括施耐德、巴赫芬、ABB、溯高美等。该企业凭借其品牌影响力，在国内智能电力监控产品应用领域占有一定份额。

第二梯队由国内知名度较高、实现规模化生产的企业组成，包括安科瑞、派诺科技、雅达股份、中电电力等。该企业产品质量较好、性能稳定，产品渠道建设相对完善，在国内智能电力监控产品领域占有较大比重。

第三梯队由国内中小企业组成，这些企业规模偏小，销售渠道建设尚不完善，产品质量与第一梯队企业产品尚有差距，但我国智能电力仪表市场总体仍处于较为分散的状态。

2) 发行人的产品竞争力和市场地位是否发生明显变化

根据发行人确认并经本所律师核查，2022年1-3月，发行人产品综合毛利率下滑的主要原因是：原材料采购均价上升，但销售价格略有下降，具体分析如下：

第一，发行人占据较大市场份额的数据中心、通信基站等领域终端用户主要采用集采方式采购产品，下游客户主要包括中恒电气、科华数据等，为维持良好的合作关系，发行人难以将原材料涨价完全向下游客户进行传导；

第二，2022年一季度受“东数西算”及国内疫情影响，发行人具有竞争优势的数据中心细分领域市场需求放缓，导致市场竞争趋于激烈。

虽然公司2022年1-3月产品综合毛利率下降，但发行人产品竞争力及市场

地位没有发生明显变化，其竞争力主要体现在产品技术的先进性方面。现选取市场应用主流产品与可比公司同类应用及档位产品进行对比分析，具体如下：

①衡量技术先进性的关键指标说明

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人技术先进性主要通过产品的性能体现，能够衡量产品性能的关键指标主要包括数据更新周期、精度、谐波次数等，指标具体说明如下：

序号	关键指标	关键指标具体含义及作用
1	数据更新周期	测量数据的更新周期，包含信号提取、计算、存储等的综合时间，是衡量电力监控产品反应用电负载情况的关键指标，由采样频率、测量算法、处理器运算速度决定。数据的更新周期越短，反应用电负载情况越及时。在数据中心应用中，数据更新越快，越能及时监测到故障，快速准确定位。
2	精度	精度是用来衡量电力监控产品测量参数准确度，精度等级有 0.2 级、0.5 级、1 级和 2 级等，精度数值越小表示其测量误差越小，即准确度越高，对生产工艺难度要求越高。电力监控产品精度包括电压、电流、剩余电流、功率、谐波、电能质量的测量精度，测量数据精度的高低，直接影响数据中心 PUE（评价数据中心能源效率的指标）指标计算结果。
3	谐波次数	谐波是市电 50Hz 整数倍频率的分量，63 次谐波相当于 3.15kHz，是衡量电网供电质量重要指标之一。电力监控产品能测量的谐波次数越高，对测量算法要求越高，更有利于全面分析故障隐患。过多的谐波对在网运行的相关设备产生危害，影响设备寿命，造成设备故障，同时谐波通过在供电系统内流动发热，浪费电能。
4	通信响应时间	从监测设备（电力监控产品）收到指令到响应并开始返回数据的时间，是衡量设备通信吞吐能力的关键指标之一，行业一般要求小于 500 毫秒。通信响应时间越短，整个系统平台响应越快，数据更新越快，越有利于用电设备故障的快速诊断。
5	绝缘监测时间	绝缘故障发生到监测设备（电力监控产品）检出报警的时间，绝缘监测时间越短，故障隐患被发现越及时，一般行业水平为 5~10 秒。由于数据中心场地面积大，直流电源系统庞大，输出支路多，绝缘故障点定位困难，在发生单点接地时，需要快速检测出绝缘故障，并找到故障点予以修复以预防事故的发生。
6	回路数	电力监控装置可监测的用电支路的数量，回路数越多需监测的数据量越大。可监测的回路数是衡量监测设备集中测量数据能力、运算分析数据能力的核心指标。在数据中心规模不断扩大，用电设备成倍增长，列头柜输出支路越来越多，现已超 100 回路，内部极为紧凑，需不断提高电力监测装置测量单位面积回路数。
7	电磁兼容等级	电磁兼容等级是评价设备可靠性的重要指标，等级越高表示设备抗干扰能力越强，可靠性越高。在复杂工业应用场合，一般要求等级高（分 1、2、3、4 级）。电磁兼容包含有静电放电抗扰度、电快速瞬变脉冲群抗扰度、传导骚扰和辐射骚扰等项目。电磁兼容等级低，产品

更容易损坏，导致用户对产品的认可度下降。

②同类产品的对比分析

由于电力监控行业的定制化特点以及下游电力成套设备商、电力监控系统集成商对其供应商的保密要求，同行业可比公司极少公开主要产品关键参数。基于数据的可得性及业务的相似性，发行人根据公开资料选取了国内领先企业中电电力、安科瑞和派诺科技，国外领先企业溯高美、施耐德同类产品作为关键指标对比对象。

A.电力监控仪表

电力监控仪表主要用于满足终端用户自身电力监控与管理需要，旨在帮助用户实现电压、电流、频率、有功功率、无功功率、相角、谐波、需量、电能等电力参数的测量与管理、电气故障的诊断和记录、设备运行的控制和保护，是用电系统智能化的关键智能硬件。

发行人选取了与核心技术相关的电力监控仪表产品与国内外领先企业最高水平进行对比分析。对比情况说明如下：

产品类别	关键指标	发行人	国内领先企业披露产品的最高水平	国外领先企业最高水平
智能电力测控仪表	精度	电压 0.1 级 电流 0.1 级 有功功率 0.2 级 有功电能 0.2S 级	电压 0.1 级 电流 0.1 级 有功功率 0.2 级 有功电能 0.2S 级	电压 0.1 级 电流 0.1 级 有功功率 0.1 级 有功电能 0.1S 级
	谐波次数	2-63 次	2-63 次	2-63 次
	电磁兼容等级	静电抗扰度 4 级 脉冲群抗扰度 4 级 浪涌抗扰度 4 级	静电抗扰度 4 级 脉冲群抗扰度 4 级 浪涌抗扰度 4 级	未公开披露

注 1：上述产品数据来自相应公司官网披露的产品手册或公开的产品说明书。

注 2：国内企业、国外企业的最高水平为竞争对手公开资料显示的最高水平。

如上表所示，在同类电力监控仪表产品对比方面，发行人电力监控仪表达达到国内领先企业最高水平，产品技术具有先进性。但同国外领先企业最高水平

相比，部分指标仍存在一定差距。

B. 电力监控装置

电力监控装置是指由多个仪表模块、传感器及其它配件组合成的装置。该类装置用于对多回路交流或直流用电负载进行精密测量控制，具备上行通信接口、数据分析处理、异常报警、存储记录、多路信号输入、多路自控/遥控输出、人机交互界面和可编程等功能。发行人电力监控装置包括机柜监控装置、机房监控装置和配电监控装置。

发行人机柜监控装置主要用于数据中心领域，该类装置由多个部件及系统软件组成，一般在行业应用中对产品整体水平评价不仅有性能技术指标，也体现在现场可操作性、便捷性等方面。发行人选取了与核心技术相关的机柜监控装置与国内外领先企业最高水平进行对比分析。对比情况说明如下：

产品类别	关键指标	发行人	国内领先企业最高水平	国外领先企业最高水平
机柜监控装置 (精密电源监控装置)	精度	电压：0.2级 电流：0.2级 电能：0.5级	电压：0.2级 电流：0.5级 电能：1级	电压：0.3级 电流：0.2级 电能：0.5级
	谐波次数	2~63次	2~63次	未公开披露
	数据更新周期	整个装置全部数据更新时间小于1秒	整个装置全部数据更新时间2~3秒	未公开披露
	回路数	单个支路模块测量回路数48路	单个支路模块测量回路数48路	无支路模块，主路单个模块最大支持72路
	绝缘监测时间(直流系统)	3秒	5秒	未公开披露

注：上述产品数据来自相应公司官网披露或公开的产品说明书。

如上表所示，发行人机柜监控装置的关键指标高于国内同行领先企业水平，技术具有先进性。由于国外领先企业该类产品只披露了精度、回路数指标，而未披露其他指标，发行人难以与其进行全面的对比分析。

此外，发行人在系统整体配置结构上，集成度更高、效率更高，占用空间更小，其中显示与主机一体化设计具备独特的优势，在行业市场优势明显，产

品技术具有先进性。

C.用电安全保护装置

用电安全保护装置是指一种集用电信息感知、用电安全分析、控制保护功能的装置。该类装置通过感知用电线路电气参数并进行用电安全诊断评估，以迅速发现电气线路或设备运行过程中存在的安全隐患，联动保护线路，保障设备和人身安全。发行人用电安全保护装置产品主要包括电气消防报警装置、电气设备保护控制装置和双电源开关设备。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人选取了与核心技术相关的用电安全保护装置与国内外领先企业最高水平进行对比分析。对比情况说明如下：

产品类别	关键指标	发行人	国内领先企业最高水平	国外领先企业最高水平
用电安全保护装置（电气消防报警装置）	精度	剩余电流 1 级	剩余电流 1 级	剩余电流 0.5 级
	回路数	装置系统最大测量回路数 1024	装置系统最大测量回路数 512	装置系统最大测量回路数 1024

注：上述产品数据来自相应公司官网披露的数据及中国消防产品网公开的产品检验报告。

如上表所示，发行人的用电安全保护装置在回路数指标方面领先于国内领先企业最高水平，技术具有先进性。但在精度指标上，发行人水平低于国外领先企业最高水平。

D.传感器

传感器指一种能直接将被测的电参量或物理量转换成易于传输和测量的标准信号输出器件。该类器件具有标准模拟信号或数字信号输出接口，具备可远距离传输，多路信号输入及隔离等功能。传感器产品主要包括交流电量传感器、直流电量传感器、非电量传感器和电量变送器。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人选取了与核心技术相关的传感器产品与国家标准进行对比分析，具体情况说明如下：

产品类别	关键指标	发行人最高水平	国家标准
传感器（智能变送器）	精度	0.1 级	最高精度等级 0.1 级
	数据更新周期	小于 350 毫秒	小于 400 毫秒

注：对比国家标准为 GB/T13850-1998《交流电量转换为模拟量或数字信号的电测量变送器》

如上表所示，发行人传感器（变送器）产品主要技术指标符合国家标准要求，产品性能优越，具有较强竞争力。

综上，发行人产品具有一定技术先进性，电力监控仪表、电力监控装置等主要产品在关键指标处于国内企业领先水平，在数据中心、新能源充电桩、通信基站等应用领域仍保持一定的竞争优势，发行人产品竞争力和市场地位未发生明显变化。

4、说明阿里巴巴、腾讯、中国电信等主要客户选取供应商的标准，对供应商的管理方式，是否进行分类分级管理，发行人在客户供应商体系中的地位，同类产品与中电电力、派诺科技等共同进入供应商名录或被列为采购对象的企业相比，有哪些优劣势，是否存在被替代的风险。

（1）说明阿里巴巴、腾讯、中国电信等主要客户选取供应商的标准，对供应商的管理方式，是否进行分类分级管理，发行人在客户供应商体系中的地位

1) 阿里巴巴、腾讯、中国电信等主要客户选取供应商标准

阿里巴巴、腾讯、中国电信等客户建立了完善的合格供应商筛选认证、采购管控以及供应商评价体系，由于具体选取标准制度文件属于客户机密文件，发行人难以取得。发行人若进入上述客户供应商体系，需经历如下阶段：

第一，由其供应商名录内知名上下游厂商推荐引入；

第二，对厂家实力资质进行审核，具体包括以下项目审核：①厂商实力及生产制造能力审核；②厂商研发实力、市场地位、生产供货能力、质量管理等的审核认证；③近年在行业内的应用知名案例审核；④相关产品与其他品牌竞品技术参数比较审核，包括国内外知名品牌以及已录供应商产品比较。

2) 对供应商的管理方式，是否进行分类分级管理

由于发行人产品一般通过与下游系统集成商或成套设备商进行产品配套而应用于阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户项目，因此阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户不对发行人及其他同类供应商进行直接管理和考核评级。

(2) 发行人在客户供应商体系中的地位

由于阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户对供应商相关信息具有较高的保密要求，因此发行人难以获取同类供应商相关信息及发行人在上述客户供应链中的供应商评级。

阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户供应商名录为不定期更新，一般只在有新的品类或品牌引入时才会进行更新，发行人近三年持续稳定向阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户的部分系统集成商提供智能仪表、多功能监测仪或智能监测装置等电力监控产品。

终端用户系统集成商引入相关供应商产品前通常需经过项目现场应用测试，发行人产品已通过下游系统集成商和电气成套商产品集成现场测试。此外，在产品进行集成测试前发行人技术人员一般会直接与阿里巴巴、腾讯等终端用户的技术人员进行相关技术和方案的沟通，以确定产品技术方案指标，发行人多次组织过与阿里巴巴、腾讯等技术人员关于项目招标前的技术方案沟通。

综上，发行人作为阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户智能电力仪表、多功能监测仪等产品的间接供应商，发行人在上述终端用户供应商体系中有一定地位。

（3）同类产品与中电电力、派诺科技等共同进入供应商名录或被列为采购对象的企业相比，有哪些优劣势，是否存在被替代的风险。

发行人与中电电力、派诺科技、安科瑞等企业的智能仪表、多功能监测仪、智能监测装置等产品，共同被列入阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户的采购名录。承接阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户数据中心建设的系统集成商仅能向在采购名录里的供应商采购智能电力仪表、多功能监测仪等产品，而不得向名录以外的企业进行上述产品的采购。

①阿里巴巴、腾讯产品数据中心项目所需智能仪表、多功能仪表等产品推荐采购对象名录

根据阿里巴巴数据中心认证品牌（2019年10月）和腾讯数据中心主要器件设备推荐选型名单（2019年9月），发行人同国外知名企业及国内中电电力、派诺科技成功入围了腾讯数据中心智能电量仪主要供应商名录，同国外知名企业及国内派诺科技成功入围了阿里巴巴数据中心智能仪表、多功能表等产品主要供应商名录。具体名单情况说明如下：

品类	阿里巴巴数据中心认证品牌名录
低压柜-智能仪表	溯高美、施耐德、西门子、ABB、雅达股份、派诺科技
中压柜-多功能表	溯高美、施耐德、西门子、ABB、雅达股份、派诺科技
直流列头柜-智能仪表/多回路监控仪	溯高美、施耐德、西门子、ABB、雅达股份、派诺科技
交流列头柜-智能仪表	溯高美、施耐德、西门子、ABB、雅达股份、派诺科技
配电箱-智能仪表	溯高美、施耐德、西门子、ABB、雅达股份、派诺科技
品类	腾讯数据中心主要器件设备推荐选型名单
智能电量仪	溯高美、施耐德、西门子、ABB、雅达股份、派诺科技、中电电力（试用）

②中国电信数据中心项目所需智能监测装置推荐采购对象名录

根据《中国电信电源列柜（2018年）集中采购项目01标包交流电源列柜-集中招标文件》（招标编号：HQZGYS201808160002-01）和《中国电信-48V直流电源列柜（2020年）集中采购项目-集中招标文件》（招标编号：HQZGYS202005070001），ABB、施耐德、西门子、伊顿、维谛技术、雅达股份、安科瑞、派诺科技、中电电力被列为智能监测装置采购对象。

③发行人与中电电力、派诺科技、安科瑞等企业相比有哪些优劣势，是否

存在被替代的风险。

发行人与中电电力、派诺科技等企业的上述产品在技术上均能够符合阿里巴巴、腾讯、中国电信等终端用户的技术标准和技术方案，彼此间存在被替代的风险，但完全被替代风险较小，一是下游客户通常会选择 2 家以上供应商作为采购对象；二是在数据中心、通信基站等重要场合，在未发生重大质量事故情况下，一般不会出现更换供应商的情况。发行人具有连续多年丰富的产品现场稳定运行经验，产品稳定性及技术服务领先于行业内大部分厂商，在系统对接调试的配合程度上效率更高、客户黏合度更高。在数据中心、通信基站领域，发行人产品与上述其他供应商相比具有以下优劣势：

1) 优势方面，从近年公示招标案例看，下游系统集成商或配电柜厂商采用发行人产品方案中标的份额较高，具体数据说明如下：

2018-2021 年度，发行人智能电力监控仪表产品被众多数据中心精密电源柜企业选为配套产品，用于参与中国电信、中国移动集中采购项目的招投标方案，且选用发行人产品方案的多数企业中标。根据中国移动、中国电信公布的低压成套开关、直流列头柜等集中采购中标人公示，中标人多为发行人报告期内主要客户，具体如下：

A. 中国移动集采中标公示情况

中国移动 2017 年至 2018 年交直流列头柜产品（一批次）集中采购					
标段	全部中标单位	中标份额	是否仅采用发行人产品投标	中标金额（万元）	采用雅达电子产品方案中标的总份额
标段一	香江科技股份有限公司	23.91%	是	-	76.09%
	中天宽带技术有限公司	19.57%	是	-	
	湖南丰日电源电气股份有限公司	17.39%	是	-	
	江苏通鼎宽带有限公司	15.22%	是	-	
	川开电气有限公司	13.04%	否	-	
	中山市明阳电器有限公司	10.87%	否	-	
标段二	香江科技股份有限公司	23.91%	是	-	86.96%

	中天宽带技术有限公司	19.57%	是	-	
	兰州海红技术股份有限公司	17.39%	是	-	
	湖南丰日电源电气股份有限公司	15.22%	是	-	
	广州午晨通信科技有限公司	13.04%	否	-	
	南京华脉科技股份有限公司	10.87%	是	-	
标段三	湖南丰日电源电气股份有限公司	30.77%	是	-	30.77%
	广州午晨通信科技有限公司	26.92%	否	-	
	宁波隆兴电信设备制造有限公司	23.08%	否	-	
	东莞铭普光磁股份有限公司	19.23%	否	-	
中国移动 2017-2018 年交直流列头柜产品（二批次）集中采购中标单位					
	全部中标单位	中标份额	是否仅采用发行人产品投标	中标金额（万元）	采用雅达电子产品方案中标的总份额
标段一	南京华脉科技股份有限公司	23.91%	否	-	45.66%
	中天宽带技术有限公司	19.57%	是	-	
	香江科技股份有限公司	17.39%	否	-	
	兰州海红技术股份有限公司	15.22%	是	-	
	广东海悟科技有限公司	13.04%	否	-	
	江苏通鼎宽带有限公司	10.87%	是	-	
	南京华脉科技股份有限公司	23.91%	否	-	
中天宽带技术有限公司	19.57%	是	-		
兰州海红技术股份有限公司	17.39%	是	-		
湖南丰日电源电气股份有限公司	15.22%	是	-		
深圳日海通讯技术股份有限公司	13.04%	否	-		
宁波隆兴电信设备制造有限公司	10.87%	否	-		
标段三	湖南丰日电源电气股份有限公司	32.26%	是	-	58.07%

	兰州海红技术股份有限公司	25.81%	是	-	
	宁波隆兴电信设备制造有限公司	22.58%	否	-	
	南京华脉科技股份有限公司	19.35%	否	-	
中国移动 2019 年交直流列头柜产品集中采购中标单位					
标段	全部中标单位	中标份额	是否仅采用发行人产品投标	中标金额（万元）	采用雅达电子产品方案中标的总份额
标段一	兰州海红技术股份有限公司	23.91%	是	1,192.74	84.78%
	江苏通鼎宽带有限公司	19.57%	是	976.24	
	湖南丰日电源电气股份有限公司	17.39%	是	867.49	
	香江科技股份有限公司	15.22%	否	759.24	
	常州太平通讯科技有限公司	13.04%	是	650.50	
	中天宽带技术有限公司	10.87%	是	542.25	
标段二	杭州东南吉通网络有限公司	23.91%	否	1,666.33	65.22%
	湖南丰日电源电气股份有限公司	19.57%	是	1,363.87	
	兰州海红技术股份有限公司	17.39%	是	1,211.94	
	中天宽带技术有限公司	15.22%	是	1,060.71	
	上海汇珏网络通信设备股份有限公司	13.04%	是	908.78	
	香江科技股份有限公司	10.87%	否	757.55	
标段三	兰州海红技术股份有限公司	40.00%	是	591.74	70.00%
	易事特集团股份有限公司	30.00%	否	443.80	
	湖南丰日电源电气股份有限公司	20.00%	是	295.87	
	江苏通鼎宽带有限公司	10.00%	是	147.93	
中国移动 2020-2021 年交直流列头柜产品集中采购中标单位					
标段	全部中标单位	中标份额	是否仅采用发行人产品投标	中标金额（万元）	采用雅达电子产品方案中标的总份额
标段一	香江科技股份有限公司	23.91%	否	1,024.70	56.52%

	宁波隆兴电信设备制造有限公司	19.57%	否	838.70	
	上海汇珏网络通信设备股份有限公司	17.39%	是	745.28	
	江苏通鼎宽带有限公司	15.22%	是	652.28	
	常州太平通讯科技有限公司	13.04%	是	558.85	
	南京华脉科技股份有限公司	10.87%	是	465.85	
标段二	湖南丰日电源电气股份有限公司	18.85%	否	1,706.27	37.67%
	常州太平通讯科技有限公司	15.94%	是	1,442.86	
	日海智能科技有限公司	14.49%	否	1,311.61	
	宁波隆兴电信设备制造有限公司	13.04%	否	1,180.36	
	深圳市科信通信技术股份有限公司	11.59%	是	1,049.11	
	南京华脉科技股份有限公司	10.14%	是	917.85	
	香江科技股份有限公司	8.70%	否	787.51	
	杭州东南吉通网络有限公司	7.25%	否	656.26	
中国移动 2022 年至 2024 年交直流列头柜产品集中采购项目中标单位					
标段	全部中标单位	中标份额	是否仅采用发行人产品投标	中标金额（万元）	采用雅达电子产品方案中标的总份额
标段一	上海汇珏网络通信设备股份有限公司	23.91%	否	2,873.23	52.18%
	中天宽带技术有限公司	19.57%	是	2,351.70	
	江苏通鼎宽带有限公司	17.39%	是	2,089.73	
	苏州苏陀通信科技股份有限公司	15.22%	是	1,828.96	
	广东海悟科技有限公司	13.04%	否	1,567.00	
	威胜电气有限公司	10.87%	否	1,306.23	
标段二	湖南丰日电源电气股份有限公司	18.85%	否	3,823.45	37.68%

	上海汇珏网络通信设备股份有限公司	15.94%	否	3,233.20
	杭州东南吉通网络有限公司	14.49%	否	2,939.09
	广东海悟科技有限公司	13.04%	否	2,644.98
	中天宽带技术有限公司	11.59%	是	2,350.87
	江苏通鼎宽带有限公司	10.14%	是	2,056.75
	常州太平通讯科技有限公司	8.70%	是	1,764.67
	苏州苏陀通信科技股份有限公司	7.25%	是	1,470.56

注 1：中国移动根据其数据中心建设需求一般每 1-2 年进行一次招标。

注 2：上述数据来源于中国移动中标公示文件，中标信息包括中标人、中标份额排名、投标商报价金额（其中 2017-2018 年集中采购中标文件未公示投标人报价金额）。

注 3：估算中标金额等于中标份额*各中标商投标报价额（不含税）的平均值。

B. 中国电信集采中标公示情况

中国电信电源列柜（2018 年）集中采购项目中标单位					
标段	全部中标单位	中标份额	是否仅采用发行人产品投标	中标金额（万元）	采用雅达电子产品方案中标的总份额
标段一	湖南丰日电源电气股份有限公司	20%-22%	是	1,227.62-1,350.39	100.00%
	上海汇珏网络通信设备股份有限公司	17%-19%	是	1,043.48-1,166.24	
	兰州海红技术股份有限公司	14%-16%	是	859.34-982.10	
	湖南省康普通信技术有限责任公司	12.00%	是	736.57	
	宁波隆兴电信设备制造有限公司	10.00%	是	613.81	
	南京华脉科技股份有限公司	8.00%	是	491.05	
	江苏通鼎宽带有限公司	7.00%	是	429.67	
	中天宽带技术有限公司	6.00%	是	368.29	
标段二	上海汇珏网络通信设备股份有限公司	20%-22%	是	1,150.11-1,265.12	94.00%
	湖南丰日电源电气股份有限公司	17%-19%	是	977.59-1,092.61	

	湖南省康普通信技术有限责任公司	14%-16%	是	805.08-920.09	
	兰州海红技术股份有限公司	12.00%	是	690.07	
	深圳市科信通信技术股份有限公司	10.00%	是	575.06	
	中天宽带技术有限公司	8.00%	是	460.04	
	南京华脉科技股份有限公司	7.00%	是	402.54	
	东莞铭普光磁股份有限公司	6.00%	否	345.03	
标段三	上海汇珏网络通信设备有限公司	26%-28%	是	462.18-497.74	81.00%
	湖南省康普通信技术有限责任公司	22%-24%	是	391.08-426.63	
	湖南丰日电源电气股份有限公司	18%-20%	是	319.97-355.53	
	福建越众科技发展有限公司	12.00%	否	213.32	
	中天宽带技术有限公司	9.00%	是	159.99	
	宁波隆兴电信设备制造有限公司	7.00%	否	124.43	
中国电信-48V 直流电源列柜 2020 年集中采购项目中标单位					
标段	全部中标单位	中标份额	是否仅采用发行人产品投标	中标金额（万元）	采用雅达电子产品方案中标的总份额
直流电源列柜	万马科技股份有限公司	28%-30%	是	2,776.51-2,974.84	75.00%-77.00%
	香江科技股份有限公司	23%-25%	否	2,280.71-2,479.03	
	中天宽带技术有限公司	18%-20%	是	1,784.90-1,983.22	
	深圳市科信通信技术股份有限公司	10.00%	是	991.61	
	湖南丰日电源电气股份有限公司	8.00%	是	793.29	
	南京华脉科技股份有限公司	7.00%	是	694.13	

注 1：根据《中国电信电源列柜（2018 年）集中采购项目 01 标包交流电源列柜-集中招标文件》（招标编号：HQZGYS201808160002-01）和《中国电信-48V 直流电源列柜（2020 年）集中采购项目-集中招标文件》（招标编号：HQZGYS202005070001），ABB、施耐德、西门子、伊顿、维谛技术、雅达电子、安科瑞、派诺科技、中电电力被列为智能监测装置采

购对象。

注 2：根据《中国电信电源列柜（2018 年）集中采购项目 01 标包交流电源列柜-集中招标文件》（招标编号：HQZGYS201808160002-01）和《中国电信-48V 直流电源列柜（2020 年）集中采购项目-集中招标文件》（招标编号：HQZGYS202005070001），投标电源列柜产品智能监测装置应采用同一品牌。

注 3：中国电信根据其数据中心建设需求每隔 1-2 年招标一次。

注 4：中标金额约等于中标份额*各中标商投标报价额（不含税）的平均值。

2) 劣势方面，发行人与安科瑞、中电电力等竞争对手相比，发行人存在发展资金不足、研发条件相对不足等劣势。具体说明如下：

A. 资金规模存在劣势，在电力监控行业，技术研发、业务扩展等都需要雄厚的资本作支撑。报告期内，跟安科瑞（上市公司）、中电电力（国企）相比，发行人主要依靠自有积累资金支撑技术研发和业务拓展，在资金规模上存在较大差距。虽然公司拥有众多优势产品储备和技术积淀，但受制于资金实力的制约，产能无法快速提升，产品难以迅速有效地推广，发行人需要进一步提升资金实力。本次利用资本市场的融资功能将有助于实现公司的跨越式发展。

B. 研发条件相对不足，公司在发展过程中高度重视电力监控产品相关技术的研发，由于资金方面的限制，目前公司研发平台建设比较薄弱，导致前瞻性、探索性产品研发及生产的投入不足；在研发团队方面，尽管公司的研发团队规模、研发实力在业内已处于领先地位，但是随着技术更新速度加快和市场需求不断升级，基于公司的长期发展战略，公司迫切需要加大研发投入并不断引进高端研发人才，完善研发平台，改善研发条件、优化技术创新机制，进一步增强研发实力。

综上，在数据中心、通信基站细分领域，发行人与安科瑞、中电电力、派诺科技等共同被列入中国电信等终端用户供应商名录，在产品技术上均具有能够符合供应商技术标准的产品和方案。发行人具有连续多年丰富的产品现场稳定运行经验，产品稳定性及技术服务领先于行业内大部分厂商，在系统对接调试的配合程度上效率更高、客户黏合度更高。发行人的产品存在被替代的风险，但完全被替代风险较小。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人参照案例并结合发行人行业情况，根据电力监控产品的技术性能、目标客户/应用场景和价格对电力监控产品市场进行划分，高端市场主要为应用于包括大型数据中心、大型地产、电信、金融、轨道交通等领域，中端产品与高端市场类似，同时面向行业应用，低端市场主要为面向小型低端项目和零售客户，功能要求简单、对产品技术指标无具体要求；发行人电力监控产品主要以中高端市场为主；根据测算发行人2021年在数据中心市场的占有率为10.71%、在通信基站市场的占有率为9.29%，故发行人电力监控仪表及智能监测装置在国内数据中心、通信基站领域具有较高的市场地位，且经过多年的持续发展与行业沉淀，发行人在技术研发、客户资源与品牌等方面保持了一定竞争优势，在电力监控产品市场具有一定市场地位。

2、目前，国内尚无权威机构对电力监控产品市场规模及增速进行统计分析。发行人根据行业经验及电力监控产品在下游领域中的应用情况，并基于下游市场公开的市场规模数据直接测算细分领域市场规模及增速，进而得出电力监控产品及电力监控系统集成业务在国内市场规模情况如下：

项目	主要下游行业	2021年度	2025E	2021-2025年预计复合增速
电力监控产品市场规模（亿元）	数据中心	9.99	25.91	26.90%
	通信基站	8.50	19.98	23.82%
	新能源充电桩、光伏储能	8.09	25.22	32.88%
	轨道交通、工业建筑与市政等	55.95	101.27	15.99%
	小计	82.53	172.38	20.22%
	发行人电力监控产品收入	2.89	-	-
	电力监控产品市场占有率	3.50%	-	-
电力监控系统集成业务市场规模（亿元）	发行人电力监控系统集成业务	0.22	-	-
	电力监控系统集成	87.40	132	10.86%
	电力监控系统集成业务市场占有率	0.25%	-	-
市场规模汇总合计		169.93	304.38	15.69%

注：在测算轨道交通、工业建筑与市政领域电力监控产品的市场规模时，基于下游低压配电柜规模数据的可得性，仅测算了低压场合相关的电力监控仪表的市场规模。

如上表所示，根据对下游应用领域市场空间测算分析，发行人产品应用领域广泛，发行人现有产品下游市场空间充足。

3、2022年1-3月，发行人主营业务毛利率为31.11%，较上年度下降5.74个百分点，主要原因是：一是受原材料采购均价上升所致，二是发行人业务主

要集中于华东、华南地区，受疫情影响及“东数西算”政策影响，发行人数据中心市场需求放缓，竞争变得激烈，产品价格有所降低；

发行人电力监控产品下游应用市场需求充分，虽然发行人受“东数西算”政策及疫情影响导致需求不及预期，发行人下游数据中心市场竞争变得有所激烈，但发行人近年持续研发新品，积极布局光伏、风电等新能源电力监控产品市场，下游整体市场空间充足，市场需求未出现明显减弱的迹象。

行业竞争格局未发生明显变化，发行人产品具有一定技术先进性，电力监控仪表、电力监控装置等主要产品在关键指标处于国内企业领先水平，在数据中心、新能源充电桩、通信基站等应用领域仍保持一定的竞争优势，发行人产品竞争力和市场地位未发生明显变化。

4、阿里巴巴、腾讯、中国电信等客户建立了完善的合格供应商筛选认证、采购管控以及供应商评价体系，由于具体选取标准制度文件属于客户机密文件，发行人难以取得；阿里巴巴、腾讯、中国电信等客户不对发行人及其他同类供应商进行直接管理和考核评级；发行人难以获取同类供应商相关信息及发行人在上述客户供应链中的供应商评级。

在数据中心、通信基站细分领域，发行人与安科瑞、中电电力、派诺科技等共同被列入中国电信等终端用户供应商名录，在产品技术上均具有能够符合供应商技术标准的产品和方案。发行人具有连续多年丰富的产品现场稳定运行经验，产品稳定性及技术服务领先于行业内大部分厂商，在系统对接调试的配合程度上效率更高、客户黏合度更高。发行人的产品存在被替代的风险，但完全被替代风险较小。

三、《问询函》问题 3：核心技术应用及产品竞争力

根据申请文件，（1）发行人掌握了多回路电量精准测量及快速响应技术、高压直流绝缘检测技术等 10 项核心技术，通过核心技术进行产品软硬件研发，采购电子元器件、集成电路、结构件、印制电路板等原材料组织生产，烧录自主研发的软件，检验合格后销售给下游客户。（2）受中美贸易摩擦及 2020 年新冠疫情影响，全球 IC 芯片供应短缺，2020 年公司所需 MCU 芯片的供货周期由

原来的平均 8-12 周延长至 12-52 周，对公司生产造成一定的影响。2021 年，公司通过调整技术方案的方式将主要芯片供应商改为国内供应商，目前采购周期一般为 12-16 周。（3）公司客户一般要求电力监控产品厂家具有小批量、多品种、定制化的快速设计及开发能力。

请发行人：（1）说明主要产品的核心部件有哪些，核心部件自产和外购的比例，核心技术主要应用于生产的哪些环节，如何对产品的性能发挥作用，产品的生产过程是否主要为组装。（2）结合定制化产品与通用产品的毛利率、技术指标和性能参数、开发难度、销售占比及销售金额等，说明定制化产品与通用产品有哪些差别，发行人如何满足客户的定制化需求，是否具有快速设计及开发能力。（3）说明公司产品使用的芯片类型及工艺要求，结合报告期内公司采购芯片涉及国内、国外的产品类型、技术标准、采购金额及相关芯片领域的市场竞争情况等，量化分析芯片供货紧张对公司经营业绩的影响，说明国产芯片是否能够替代进口芯片，在技术储备、成本和产品质量方面是否具备可行性。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

- 1、访谈发行人研发负责人、研发经理，了解发行人产品的核心部件构成情况；了解发行人核心技术主要应用于生产的环节；了解发行人核心技术如何对产品的性能发挥作用；了解产品的生产过程是否主要为组装；了解发行人定制化产品和通用产品差别；
- 2、取得并查阅发行人客户技术规范文件，了解客户对电力监控产品具体技术规范要求、性能要求等；
- 3、访谈研发负责人、研发经理，了解发行人如何满足客户的定制化需求，了解发行人是否具有快速设计及开发的能力；了解发行人采购芯片类型、采购金额、不同芯片技术标准、市场竞争情况；了解国产芯片是否能够

替代进口芯片，了解在技术储备、成本和产品质量方面是否具备可行性；

4、统计量化分析芯片采购价格变动对利润总额的影响；

5、查阅了其他重要的文件及资料。

（二）分析过程

1、说明主要产品的核心部件有哪些，核心部件自产和外购的比例，核心技术主要应用于生产的哪些环节，如何对产品的性能发挥作用，产品的生产过程是否主要为组装

（1）主要产品的核心部件，以及核心部件自产和外购的比例

1) 智能电力监控产品核心部件

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人智能电力监控产品核心部件为嵌入式软件和主控板，均为发行人自主研发、设计和生产，自产比例为 100%。

嵌入式软件为产品的关键核心部件，是产品核心功能及附加值的主要体现，同一个产品通过烧录不同嵌入式软件可以实现不同功能及性能指标。发行人研发主要集中在嵌入式软件的设计，包含测量算法、通信协议、显示界面、运算分析、逻辑控制等功能的实现。具体而言，嵌入式软件设计环节核心地位主要体现在两方面：一是体现核心技术掌握及应用能力，产品的各项功能、一般技术、性能指标等参数越复杂，嵌入式软件设计难度越高；二是产品附加值的体现，嵌入式软件实现了产品的高附加值，提升产品毛利率。

主控板是电力监控产品的控制中枢，可匹配嵌入式软件设计以实现产品功能，由集成电路、印制电路板、集成电路外围电路电子元器件等构成。发行人电力监控产品涉及的主控板均是发行人根据功能需求自主设计电路、PCB 板，生产组装后烧录发行人嵌入式软件程序，进行调试校准等，主控板的设计直接影响产品成本及运行的可靠性、稳定性。

根据发行人确认并经本所律师核查，公司电力监控产品核心部件构成具体情况如下表：

类别	主要原材料	构成部件	核心部件	外购和自产情况	
电力监控产品	电力监控仪表	(1) 嵌入式软件	嵌入式软件、主控板	(1) 嵌入式软件：100%自主开发	
		(2) 主控板		(2) 主控板：100%自产	
		(3) 显示组件、通讯组件、电源板		(3) 显示组件、通讯组件、电源板：自主设计、开发和生产	
	电力监控装置	电子元器件、集成电路、印制电路板、结构件等	(1) 嵌入式软件	嵌入式软件、主控板	(1) 嵌入式软件：100%自主开发
			(2) 主控板		(2) 主控板：100%自产
	(3) 显示组件、通讯组件、电源板		(3) 显示组件、通讯组件、电源板：自主设计、开发和生产		
	用电安全保护装置		(4) 电力监控仪表		(4) 电力监控仪表：100%自主研发生产
			(5) 传感器		(5) 传感器：100%自主研发生产
	传感器		(1) 嵌入式软件		嵌入式软件、主控板
		(2) 主控板	(2) 主控板：100%自产		
		(3) 通讯组件、电源板	(3) 通讯组件、电源板：自主设计、开发和生产		

2) 系统集成项目核心部件

系统集成项目核心部件包括电力监控仪表、电力监控装置、用电安全保护装置、传感器、通信管理机、服务器、电脑主机和电力监控软件等，除通信管理机、服务器、电脑主机、少数特定项目软件外购外，其他均为自主研发设计和生产。公司系统集成项目核心部件构成情况如下表所示：

类别	核心部件	外购和自产情况
电力监控系统集成项目	(1) 电力监控仪表、电力监控装置、用电安全保护装置、传感器	100%自主研发及生产
	(2) 通信管理机	主要为自主研发生产，少量外购；
	(3) 服务器、电脑主机	100%外购
	(4) 电力监控软件	除个别项目按照项目需要对外采购接口应用软件外，其余均为自主研发、设计和生产。

（2）发行人的核心技术主要应用于生产的哪些环节，如何对产品的性能发挥作用，产品的生产过程是否主要为组装

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人的核心技术主要体现在研发过程，包括硬件设计、软件设计、方案设计，具体是通过嵌入式软件和硬件方案体现，但生产过程不是简单的组装，生产环节包括 SMT、程序烧录、单板测试、组装、调试、老化、检验等环节，其中程序烧录、单板测试、调试、老化、检验环节涉及部分核心技术，具体体现及说明如下：

关键环节	涉及核心技术	主要内容	核心技术体现	对应的专利应用及软件著作权应用
程序烧录	(1) 多协议通信技术 (2) 自动分配地址技术 (3) 自动化生产及校检技术	(1) 根据不同产品设计功能烧录定制化软件程序； (2) 使用自动化工装和专业烧录工具的方式烧录。	(1) 烧录程序为发行人根据不同产品要求设计，所有程序均系自主开发，兼容性强，一个版本可以适用多个产品，使得烧录更为简单； (2) 烧录程序版本管理，烧录程序自带软件和硬件版本标识，可与系统发布版本对比，确保程序正确性，便于管理； (3) 烧录工装为自主研发，可以同时多个单板进行烧录，保障烧录效率以及降低人工劳动强度。	应用到的专利技术有“ZL201010571333.1一种多通信协议检测方法”，以及涉及到多项“智能电力测控嵌入式控制软件”软件著作权，通过结合专利技术与嵌入式软件的应用，解决程序多版本管理的问题和提高了生产效率。
单板测试		(1) 对贴片后的电路板检查是否有焊接问题； (2) 使用自动化单板测试工装，对单板测量性能、电源性能、通讯性能、控制操作等功能进行检测。	(1) 单板经过多重检测筛选，标准严格，确保合格单板的质量； (2) 单板测试过程中的工装设备以及测试软件均由自主开发，按照不同单板尺寸、测试点、测试功能要求定制开发； (3) 单板测试过程自动化程度较高，自动化工装测试项全面，可以对电路板性能和功能全面检查。	应用到的专利技术有“ZL201010571333.1一种多通信协议检测方法”“ZL201710736957.6一种为从节点设备分配网络地址的方法”“ZL201711348766.9一种直流表自动检测装置及方法”等，以及涉及到多项“智能电力测控嵌入式控制软件”“数据采集器嵌入式软件”软件著作权，通过结合专利技术与嵌入式软件的应

				用，实现多机自动检测和提高了生产效率。
调试	组装完成产品进行精度调试、控制单元调试、通讯单元调试、功能测试等。	<p>(1) 智能电力监控产品要满足高精度测量，需经过精度校准，精度校准方法一般是由产品设计方案以及软件算法硬件方案决定；</p> <p>(2) 调试方法、步骤、标准指标、调试写入参数等均由发行人根据定制产品要求，设计调试标准；</p> <p>(3) 发行人调试过程实现了自动化，采用了“自动分配地址技术”“多协议通信技术”“自动化生产及校检技术”，根据自身产品特点开发出一系列电力监控产品的辅助调试工装、设备、软件等，提高了生产效率，降低生产成本。</p>	应用到的专利技术有“ZL201010571333.1 一种多通信协议检测方法”“ZL201710736957.6 一种为从节点设备分配网络地址的方法”“ZL201711348766.9 一种直流表自动检测装置及方法”；“ZL201721777949.8 一种采用数字方式校准的直流电压变送器”“ZL201721436465.7 一种基站空调控制器调试系统”等，以及涉及到多项“智能电力测控嵌入式控制软件”“数据采集器嵌入式软件”软件著作权，通过结合专利技术与嵌入式软件的应用，实现多机自动组网与校准设备联网自动校准、判定等功能。	
老化	将调试好的产品置于高温、高湿的恶劣环境中，模拟现场运行，剔除不良产品。	<p>(1) 发行人配备了多个高温老化房，均系根据发行人产品特点自主设计老化工装设备，模拟产品实际应用场景；</p> <p>(2) 发行人老化自动化程度较高，产品的功能全面验证，实时监测，自动化老化测试软件系自主开发。</p>	应用到的专利技术有“ZL201010571333.1 一种多通信协议检测方法”“ZL201710736957.6 一种为从节点设备分配网络地址的方法”“ZL201821765186.X 托盘装置及产品老化系统”，以及涉及到多项“智能电力测控嵌入式控制软件”“数据采集器嵌入式软件”软件著作权，通过结合专利技术与嵌入式软件的应用，实现老化自动组网、系统集成中数据异常监测、记录等功能。	
检验	<p>(1) 耐压测试，按相应产品标准进行出厂试验；</p> <p>(2) 上电初检，对产品显示、按键、通讯、电源是否正常，软件</p>	<p>(1) 智能电力监控产品功能多，需检验功能、参数多达数百个，检验操作方法、步骤、技术指标均由发行人按照相关标准及客户定制指标要求制定；</p>	应用到的专利技术有“ZL201010571333.1 一种多通信协议检测方法”“ZL201710736957.6 一种为从节点设备分配网络地址的方法”“ZL201711348766.9 一种直流表自动检测装	

		<p>版本参数是否正 确进行检测；</p> <p>（3）精度检验， 按照相应标准要求 进行各项电参 量精度检验；</p> <p>（4）硬件功能检 验，各功能满足 执行标准；</p> <p>（5）软件功能检 验，各功能满足 执行标准；</p> <p>（6）检验数据记 录保存。</p>	<p>（2）发行人检验过程实 现了自动化，采用了“自 动分配地址技术”“多协 议通信技术”“自动化生 产及校检技术”，根据 自身产品特点开发出一系 列电力监控产品的辅助 检验工装、设备、软件 等，提高了生产效率， 降低生产成本；</p> <p>（3）发行人上位机软件 和下位机软件均为自主 开发，深度考虑整机功 能测试需求，为整机测 试效率和质量提供保 障，并对每个成品检验 数据进行存储记录，便 于追溯统计。</p>	<p>置及方法”等，以及涉及 到多项“智能电力测控嵌 入式控制软件”“数据采 集器嵌入式软件”软件著 作权，通过结合专利技 术与嵌入式软件的应 用，实现产品自动组 网、多机数据自动采集 检测、自动结果判定、 数据记录等功能。</p>
--	--	---	---	--

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人根据自身产品特点及当前掌握的核心技术情况，自主对上述环节进行了创新改良，并通过自主开发的专用设备和专用软件，提高生产效率以及保证产品性能，发行人的生产过程并非简单组装。

2、结合定制化产品与通用产品的毛利率、技术指标和性能参数、开发难度、销售占比及销售金额等，说明定制化产品与通用产品有哪些差别，发行人如何满足客户的定制化需求，是否具有快速设计及开发能力。

（1）定制化产品与通用产品的技术指标、性能参数和开发难度说明

定制化产品是指根据数据中心、通信基站、轨道交通等领域终端用户具体的定制化技术要求而开发的产品，上述终端用户主要以招标文件或技术规范文件形式对外公布具体技术要求。具体而言，客户定制化产品包括以下两种情况：一是为满足客户特定需求，公司进行产品研发，将研发成果转化为具有新技术或新工艺的全新产品；二是公司根据客户需求在现有产品的基础上调整定制化参数设置或功能等形成的新产品。

通用产品是指公司参照或引用国家标准或行业标准进行设计和生产，可满足各类客户通用需求的产品。

经过数十年发展，发行人积累的产品型号、参数众多，产品应用领域广泛，不同应用领域内客户根据不同应用场景和项目又有不同定制化需求，产品技术指标和性能参数存在差异，开发难度存在较大差异，定制化产品及通用产品技术指标或性能参数差异说明如下表所示：

技术指标/性能参数	通用产品	定制化产品	开发难度说明
产品规格	通用配电场合电压接入等级一般为400V以下。	测量规格，在新能源充电桩、风电等场合测量电压接入规格直流高达1000V，交流高达1140V。	接入电压等级越高，对产品绝缘、耐压设计等级越高，产品方案和器件选型难度大，在结构绝缘距离等设计上要求更多。
	通用标准安装方式和尺寸，或采用发行人现有结构设计。	安装规格，不同大小、安装规格要求，导轨、嵌入式安装，或指定非标的结构尺寸大小。	结构定制化设计，新结构涉及测试项目较多，设计更改较大，产品开发周期较长，对于部分要求尺寸较小的产品，开发难度很大。
电磁兼容等级	4KV，无防雷指标。	由于特殊的应用场景，如铁塔基站，浪涌指标要求实现6kV，防雷实现5kA。	指标越高，可靠性指标越好，厂家设计难度越大，需具有长期产品运行经验积累，以及更多的开发试验测试项目和投入。
	一般适应2000米海拔即可	要求适应海拔4000米高度	高海拔应用，对产品可靠性、寿命等影响较大，器件寿命、绝缘等级等要求更高，高冗余设计。
数据更新周期	一般要求数据刷新1秒即可。	特殊要求数据刷新 ≤ 300 毫秒、 ≤ 75 毫秒。	数据更新时间要求越短，对嵌入式软件算法、技术平台要求越高，成本差异较大，开发难度大。
通信功能	通用标准协议、或采用发行人设计的通用通信协议。	根据客户接入系统通信协议定制化开发，非标协议种类众多。	协议定制化类型较多，需要更改嵌入式软件设计，熟悉不同协议格式标准等；部分协议标准需更换开发平台等，难度和工作量较大，考验公司技术实力和核心技术储备。
	标准RS485通信接口。	要求TCP/IP网络接口、CAN总线等通信接口。	需重新进行产品硬件和软件设计、应用测试等，考验公司技术实力和核心技术储备。
回路数	通用为单回路测量产品	根据应用场景特点要求有4回路、8回路、24回路等，数据中心	测量回路扩展增多对产品集成度、软件算法、数据处理速度等都增加难度，技术平台要求更高，开发难度大。

		场景最大至 100 多回路。	
--	--	----------------	--

如上表所示，从发行人应用领域的定制化产品与通用产品整体差异比较来看，定制化产品有在产品规格、电磁兼容等级、数据更新周期、通信功能、回路数等方面要求进行特别设计，以满足应用场景和环境对产品高可靠性、高冗余、高性能、抗外部信号干扰、抗盐雾、耐湿热、抗机械冲击等特殊要求，因此增加了各种定制原材料的设计难度及采购数量，同时物料库存等管理难度加大，在一定程度上增加了开发难度。

(2) 定制化产品与通用产品的销售占比、销售金额及毛利率情况

单位：万元

产品类别	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
定制化产品	22,093.53	68.87%	38.90%	20,027.13	68.81%	41.25%	16,368.93	69.28%	41.19%
通用产品	9,987.91	31.13%	32.33%	9,079.76	31.19%	30.67%	7,256.98	30.72%	33.39%
合计	32,081.44	100.00%	-	29,106.91	100.00%	-	23,625.91	100.00%	-

注：上述定制化产品、通用产品系发行人依据报告期内客户具体定制化要求统计的占比及金额。

如上表所示，2019 年至 2021 年发行人定制化产品金额占主营业务收入比例分别为 69.28%、68.81% 和 68.87%，占比相对较高；定制化产品毛利率分别为 41.19%、41.25% 和 38.90%，显著高于同期通用产品毛利率。

(3) 发行人如何满足客户的定制化需求，是否具有快速设计及开发能力

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人能够持续满足客户定制化需求且具备快速设计及开发的能力，具体说明如下：

1) 公司具有较强的技术研发优势

公司顺应行业技术发展趋势，通过不断参与客户产品研发合作、收集和分析下游产品的变化信息，及时掌握客户需求的变化并进行技术前期开发。发行人与国内行业内知名企业华为技术、科华数据、维谛技术、中兴通讯等保持有长期深度合作，与该等知名客户的直接合作使公司保持了较强产品研发能力。

根据发行人确认并经本所律师核查，截至 2022 年 6 月 30 日，公司拥有发明专利 28 项、实用新型专利 77 项和外观设计专利 14 项，此外公司还拥有 146 项软件著作权和 6 项科技成果，公司研发成果转化突出。

2) 公司具有较为丰富的行业经验

通过数十年的行业沉淀和技术积累，发行人已积累了丰富的针对不同应用领域和场景的产品开发经验和产品现场运行经验，能够深度配合客户提高和优化产品各项性能，快速响应客户产品需求。

3) 公司建立了完善的研发、生产及售前售后服务体系

根据发行人确认并经本所律师核查，公司研发团队在做好技术创新研究的同时，从产品规划、设计、中试到制造各环节为客户提供全面的一站式技术服务，大幅缩短产品开发时间，降低了客户的综合成本，在保证产品品质的同时，快速响应客户需求。

如发行人下游直接客户华为技术，基于其公司的标准基线和国内、国外的应用场景，其在产品技术参数、性能指标要求、认证要求等通常高于普通客户标准，故发行人与华为技术合作的产品主要以定制开发为主。2021 年发行人给华为技术定制开发的光伏逆变器用智能电表 YDS60-80 产品，定制技术指标要求包括要求满足海拔适应高度为 4,000 米、结构尺寸定制，同时需适用中国、澳洲、欧洲的电网要求，兼容直通和互感式接线，具备 75ms 的数据更新响应能力。发行人快速开发新的技术平台和优化测量算法，完成该全新产品的定制，并于 2022 年 6 月完成产品国内外认证及小批量交付；后续 2022 年 3 月发行人收到华为技术关于直流充电桩电能表的技术规格需求，产品需实现双路直流回路测量、

双路 RS485 通信，以及 200 毫秒的电流波形采样，发行人基于充电桩行业的产品积累和丰富的行业经验，在现有充电桩单回路直流计量仪表产品基础上，快速实现了产品的定制，已完成测试及小批量交付。

综上，发行人具有较强的技术研发优势和较为丰富的行业经验，建立了完善的研发、生产及售前售后服务体系，能够根据下游客户要求快速开发出满足客户个性化要求的高性能产品。

3、说明公司产品使用的芯片类型及工艺要求，结合报告期内公司采购芯片涉及国内、国外的产品类型、技术标准、采购金额及相关芯片领域的市场竞争情况等，量化分析芯片供货紧张对公司经营业绩的影响，说明国产芯片是否能够替代进口芯片，在技术储备、成本和产品质量方面是否具备可行性

（1）公司产品使用的芯片类型及工艺要求

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人使用及采购的芯片类型包括 MCU 芯片、计量芯片、电源管理芯片、存储芯片、逻辑芯片、传感器芯片和运算放大器芯片等。其中，MCU 芯片为发行人使用量较大的芯片，亦是受中美贸易及新冠疫情影响导致供应短缺的芯片，而计量芯片、电源管理芯片、存储芯片等其他芯片已逐步采用国产化芯片。

按照不同应用场景分类，芯片可以分为 4 类，民用级（消费级）和工业级，汽车级和军工级，发行人使用的芯片类型主要为工业级；按照制造工艺难度分类，芯片又分为 90nm、65nm、40nm、28nm、14nm、10nm 和 7nm 难度级别芯片。

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人生产所需要的芯片主要为工业级 40nm\65nm 的 MCU 芯片、计量芯片。2022 年 8 月 9 日，美国总统拜登签署《芯片和科学法案》（以下简称“芯片法案”），美国实行对华芯片技术出口管制，主要管制的芯片为 14nm 以下制程的芯片，而发行人所需进口芯片主要为工业级 40nm\65nm 的 MCU 芯片。2019 年至 2022 年 1-6 月，发行人国产 MCU 芯片产品销售额占比分别为 42.49%、49.91%、58.72%和 75.50%，呈

现上升趋势，已逐步实现国产 MCU 芯片替代进口 MCU 芯片。因此，芯片法案的签署对发行人影响有限。

（2）结合报告期内公司采购芯片涉及国内、国外的产品类型、技术标准、采购金额及相关芯片领域的市场竞争情况等，量化分析芯片供货紧张对公司经营业绩的影响

1) 公司采购芯片涉及国内、国外的产品类型、技术标准、采购金额及相关芯片领域的市场竞争情况等说明

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人采购芯片主要为 MCU 工业芯片、计量芯片，采购金额合计分别为 1,196.74 万元、1,699.53 万元和 1,599.65 万元，该两类芯片占芯片总采购金额比例分别为 43.35%、45.99%和 47.38%，占芯片采购总额的比例相对较高，具体情况如下：

单位：万元

项目	采购厂商/品牌	采购金额比例			技术标准	市场竞争情况
		2021 年度	2020 年度	2019 年度		
MCU 芯片	国外：NXP、ST、Microchip、TI	497.31	949.47	619.58	32bit ARM Cortex-M3	MCU 芯片市场长期以来被国外芯片巨头垄断，国产率低。
	国内：锐能微、兆易创新、华大	791.01	451.75	335.45	32bit ARM Cortex-M3	
	小计	1,288.32	1,401.22	955.03	-	
计量芯片	国外：其他品牌	0.00	44.84	33.04	32bit ARM Cortex-M0	已基本实现国产替代
	国内：锐能微	311.33	253.47	208.67	32bit ARM Cortex-M0	
	小计	311.33	298.31	241.71	-	
-	合计	1,599.65	1,699.53	1,196.74	-	-
-	芯片总采购金额	3,376.22	3,695.46	2,760.80	-	-
-	占比	47.38%	45.99%	43.35%	-	-

2) 量化分析芯片供货紧张对公司经营业绩的影响

2020 年以来 IC 芯片整体供不应求，采购价格大幅上涨，电力监控仪表及装置所使用的 IC 芯片供应受到一定的影响，对发行人经营业绩产生重大影响的芯片主要为 MCU 芯片，受疫情影响及中美贸易摩擦影响之前，发行人电力监控产品主要采购国外 Microchip、TI、NXP、ST 等品牌的 MCU 芯片。中美贸易摩擦

及新冠疫情发生之后，发行人针对部分芯片已积极研究制定国产替代的备选方案和应对措施，调整技术方案，对多数客户产品订单已实现国产芯片替代进口芯片的技术方案。

目前 IC 芯片持续供应紧张对公司经营业绩产生的影响主要体现在两个方面：

第一，公司与华为、维谛技术、科华数据等客户签有 PCN 质量协议，正常情况下公司产品所用芯片更改需要通过客户端认证，客户会对公司替换为国产芯片方案的产品进行批量使用前的验证测试，但因客户端的产品方案验证周期长且严格（一般为 1-4 个月，根据客户项目需求情况而定，如果项目比较迫切，验证周期相对较快），通常从样品测试到大批量供货需要进行大量的现场产品测试，在国产芯片方案产品未通过认证之前，客户仍会要求使用进口芯片，导致发行人由于受国外芯片储备不足，故难以承接该等客户订单造成业绩影响。例如，2021 年发行人因 YDWS60 无线仪表、CPM5310 电力监控仪表等产品所需的进口芯片储备不足，导致发行人难以承接华为、维谛技术、科华数据等客户的相关订单。由于客户在与发行人沟通技术方案时，尚不确定具体订单金额，根据客户口头反馈的项目需求信息，估算该类产品订单金额约为 1000 万元-1500 万元。

截至 2022 年 6 月 30 日，供应华为的电力监控产品所使用的 IC 芯片均已通过国产替代验证测试；供应给维谛技术、科华数据的电力监控产品，除几款近年来供应量较少的产品（年度销售额小于 100 万元）尚处于国产芯片替换的验证测试过程中，其他电力监控产品均已完成国产替代验证测试，预计未来进口芯片供应的紧张对发行人经营业绩影响有限。

第二，芯片紧张造成发行人原材料成本上涨带来的业绩影响，发行人集成电路（芯片）采购价格变动对发行人利润总额影响情况如下：

原材料	采购均价变动对利润总额的影响			
	-10%	-5%	5%	10%
集成电路（芯片）	7.96%	3.98%	-3.98%	-7.96%
其中：MCU 芯片	2.42%	1.21%	-1.21%	-2.42%

如上表所示，根据测算如若芯片采购价格上涨 5%，对利润总额影响为-3.98%，如若芯片采购价格上涨 10%，对利润总额的影响为-7.96%，其中 MCU 芯

片采购价格上涨 10%，对利润总额影响为-2.42%，如若 MCU 芯片采购价格上涨 5%，对利润总额的影响为-1.21%。

（3）国产芯片是否能够替代进口芯片，在技术储备、成本和产品质量方面是否具备可行性

1) 国产芯片能否替代进口芯片说明

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人当前应用的主要芯片可使用国产芯片替代，具体说明如下：

当前，随着国内芯片原厂技术水平与产品质量的提升，相关芯片国产化程度正在逐步提高。凭借国内巨大的市场需求和良好的产业政策环境等有利因素，国内涌现出了一批技术水平较强、本土化程度高、专注于细分市场的国产芯片企业，国内芯片产能逐年提升。

目前，国内厂商中兆易创新、华大、锐能微等均已推出能够满足大多数电力监控仪表行业应用的芯片，在功能和性能上能够基本达到国外芯片指标。近年来，发行人持续推动芯片国产化替代，以解决部分紧缺进口品牌芯片的供应问题。发行人拥有自主的软硬件设计开发能力，与芯片供应商紧密开展技术和商务交流，并与客户协商利用国产化芯片方案替代，发行人针对当前应用到的主要芯片已完成国产替代方案论证，具体如下：

芯片类型	原主要采购国外品牌	国产替代品牌
MCU 芯片	ST	兆易创新
	NXP	兆易创新、华大
	Microchip	锐能微、兆易创新
	TI	锐能微、兆易创新

2) 在技术储备、成本和产品质量方面是否具备可行性

电力监控产品对于耐用性、可靠性、稳定性要求较高。MCU 芯片作为电力监控产品的核心物料，其使用关系到产品电路的设计、嵌入式软件设计与其他元器件的搭配兼容，对产品的整体研发设计方案、工艺流程、性能指标等均具

有一定影响。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人拥有自主软硬件设计开发能力，近年来持续推动芯片国产化替代，在许多新产品开发上已使用国产 MCU 芯片。目前发行人储备了多套国产芯片技术方案储备，并已根据市场供应情况的变化完成了部分芯片的国产替代方案的论证，报告期内发行人使用国产 MCU 芯片的产品销售额占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国产MCU产品	6,327.68	75.50%	10,782.61	58.72%	8,830.04	49.91%	5,819.38	42.49%
国外MCU产品	2,053.85	24.50%	7,579.67	41.28%	8,862.26	50.09%	7,875.91	57.51%
合计	8,381.53	100.00%	18,362.28	100.00%	17,692.30	100.00%	13,695.29	100.00%

如上表所示，发行人使用国产 MCU 芯片的销售额占比呈现上升趋势，而使用国外 MCU 芯片产品销售额占比呈下降趋势。发行人 MCU 芯片国产替代情况良好，在保证产品质量性能同时，熟练掌握了国产 MCU 芯片的技术应用，在技术储备上具有可行性。

发行人使用国产 MCU 芯片替代进口 MCU 芯片对上述国产 MCU 产品毛利率影响情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
毛利率增加比例	4.01%	2.17%	1.39%	1.40%

由上表可知，2019-2022年1-6月发行人使用国产 MCU 芯片替代进口 MCU 芯片对上述国产 MCU 产品毛利率分别提高 1.40 个百分点、1.39 个百分点、2.17 个百分点和 4.01 个百分点。

2020年后芯片整体供需紧张，进口芯片采购难度加大，进口芯片和国产化

芯片价格也随之上涨，为应对市场变化，发行人 2021 年开始启动国产替代方案，截至本补充法律意见书出具日，发行人核心产品基本已实现国产替代方案，替代方案 MCU 芯片采购均价对比举例说明如下：

单位：元/个

替代方案	MCU 品牌型号	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
方案 1	进口品牌：NXP	-	-	46.81	44.04
	国产品牌：兆易创新	47.76	50.59	-	-
方案 2	进口品牌：Microchip	-	6.95	6.67	5.99
	国产品牌：兆易创新	2.92	-	-	-
方案 3	进口品牌：Microchip	46.22	12.12	10.9	11.03
	国产品牌：锐能微	10.16	8.93	8.02	8.19
方案 4	进口品牌：NXP	98.84	39.24	35.08	35.05
	国产品牌：兆易创新	38.07	42.67	-	-
方案 5	进口品牌：NXP	-	36.33	35.21	35
	国产品牌：华大	29.02	32.5	-	-

如上表所示，同类性能的 MCU 芯片国产的价格相较同期进口的价格具有较大优势，部分替代国产芯片虽较前期进口芯片价格略有上涨，但上涨幅度较小且整体保持相对稳定，部分国产替代芯片品种甚至较前期进口芯片有明显的价格优势；长远来看随着国产芯片厂商技术水平、生产规模的提升，国产芯片成本将有所下降，性价比也会更高；同时发行人通过优化技术方案、产品整合、工艺优化等多项措施减少芯片价格上涨所带来的成本影响。

因此，综合成本和产品质量来看，国产芯片替代进口芯片在技术储备、成本和产品质量方面具备可行性。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人电力监控产品的核心部件为嵌入式软件及主控板，均为发行人自主研发、设计和生产；发行人电力监控系统集成核心部件包括电力监控仪表、电力监控装置、传感器、服务器、电脑主机等，电力监控仪表、电力监控装置等电力监控产品为发行人自主生产，服务器、电脑主机等为外购；发行人生产的程序烧录、单板测试、调试、老化、检验环节涉及部分核心技术，发行人自主对调试、老化、检验等环节进行了创新改良，并通过自主开发的专用设备和专用软件，提高生产效率以及保证产品性能；发人生产过程并非简单组装；

2、从发行人应用领域的定制化产品与通用产品整体差异比较来看，定制化产品有在产品规格、电磁兼容等级、数据更新周期、通信功能、回路数等方面进行特别设计，以满足应用场景和环境对产品高可靠性、高冗余、高性能、抗外部信号干扰、抗盐雾、耐湿热、抗机械冲击等特殊要求；报告期内定制化产品毛利率分别为 41.19%、41.25%和 38.90%，显著高于同期通用产品毛利率；发行人具有较强的技术研发优势和较为丰富的行业经验，建立了完善的研发、生产及售前售后服务体系，能够根据下游客户要求快速开发出满足客户个性化要求的高性能产品；

3、发行人生产所需要的芯片主要为工业级 40nm\65nm 的 MCU 芯片、计量芯片，涉及国内、国外的产品类型、技术标准、采购金额及相关芯片领域的市场竞争情况已说明；芯片持续的供应紧张对公司经营业绩产生的影响主要体现在两个方面：发行人由于受国外芯片储备不足导致发行人难以承接客户订单造成业绩的影响；芯片紧张造成发行人材料成本上涨带来的业绩影响。发行人集成电路采购价格变动对发行人利润总额影响，根据测算若芯片采购价格上涨 5%，对利润总额影响为-3.98%，如若芯片采购价格上涨 10%，对利润总额的影响为-7.96%，其中 MCU 芯片采购价格上涨 10%，对利润总额影响为-2.42%，如若 MCU 芯片采购价格上涨 5%，对利润总额的影响为-1.21%；发行人当前应用的主要芯片可使用国产芯片替代；综合成本和产品质量来看，国产芯片替代进口芯片在

技术储备、成本和产品质量方面具备可行性。

四、《问询函》问题 4：销售模式与同行业可比公司是否存在差异

根据申请文件，发行人主要采用直销为主、经销为辅的销售模式。直销模式下存在少量通过居间服务模式进行销售的情况，居间商主要系公司的经销商及终端客户所在区域有市场资源的第三方，通过其渠道将公司产品推广至终端客户，在完成产品销售并收回货款后，将佣金支付给居间商。在经销模式中，公司通过前员工经销商实现的销售占总经销收入比重分别为 79.50%、76.45% 和 82.12%。

请发行人：（1）说明发行人销售模式与同行业可比公司是否存在差异。（2）说明经销模式下发行人选取经销商的标准和方式，非前员工经销商占比较低的原因及合理性，采取经销模式的必要性，公司与终端客户直接建立合作是否存在障碍。（3）说明发行人直销和经销模式下的定价方式及合理性，发行人及其控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位人员与主要经销商及其实际控制人（含近亲属）之间是否存在异常资金往来，是否存在资金体外循环或利益输送等情形。（4）说明居间服务模式下，发行人与居间商和终端客户之间的具体合作方式，报告期主要居间商情况及与终端客户的关系，公司与居间商之间是否均签订了居间服务合同，佣金的付款方式；居间商包括经销商的原因及合理性，与经销模式的差异。（5）说明直销、经销、居间服务等各销售模式下，发行人与终端客户之间的销售层级情况，多层级销售的原因及合理性，是否符合行业惯例。（6）说明发行人销售活动开展是否合规，是否存在通过经销商或居间商进行商业贿赂或其他不正当竞争的情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

1、访谈发行人董事长、销售负责人，了解发行人采用直销与经销相结合销

售模式的原因，采用经销模式的必要性；了解公司经销模式下经销商的选取标准以及经销收入主要来自前员工经销商的原因，公司与终端客户直接建立合作是否存在障碍，发行人直销和经销模式下的定价方式及合理性；了解发行人是否存在通过经销商或居间商进行商业贿赂或进行其他不正当竞争的情形；通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站进行检索查询，了解发行人经销商或居间商是否因进行商业贿赂或其他不正当竞争受到行政处罚的情形；

- 2、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，了解可比公司销售模式情况；查阅公司经销商管理制度，了解经销商选取标准及需符合的条件；
- 3、取得主要经销商（报告期内前五大经销商）实际控制人的调查表，了解实际控制人近亲属名单；取得报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位人员银行流水以及部分主要经销商银行流水，核查上述主体流水与主要经销商（报告期内前五大经销商）及其实际控制人（含近亲属）之间是否存在异常资金往来，核查是否存在资金体外循环或利益输送的情形；
- 4、访谈发行人销售负责人，了解居间服务模式下，发行人与居间商和终端客户之间的具体合作方式；了解居间服务模式下，是否均签订了居间服务合同，佣金的付款方式，以及存在经销商作为居间商的原因及合理性；了解发行人与终端客户之间的销售层级情况；通过企查查、全国信用信息公示系统查询主要居间商基本情况，了解报告期主要居间商情况及与终端客户的关系。

（二）分析过程

1、说明发行人销售模式与同行业可比公司是否存在差异

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人采用直销和经销相

结合的销售模式，和同行业可比上市公司安科瑞、新三板挂牌企业派诺科技相同，符合行业惯例，具体说明如下：

可比公司	销售模式
安科瑞（300286）	经销和直销相结合的销售模式
派诺科技（831175）	直销为主、经销为辅的销售模式
发行人	直销为主、经销为辅的销售模式

注：安科瑞为国内上市企业，派诺科技为新三板挂牌企业。

2、说明经销模式下发行人选取经销商的标准和方式，非前员工经销商占比较低的原因及合理性，采取经销模式的必要性，公司与终端客户直接建立合作是否存在障碍

（1）经销商选取标准和方式

根据发行人确认并经本所律师核查，公司在选取经销商时，通常会对经销商进行全面评估，主要评估指标包括对公司产品认同度、经营实力、商业信誉、资源状况以及团队业务管理和市场开拓运营能力。

根据发行人确认并经本所律师核查，公司选取经销商的条件主要包括：（1）为在中国境内登记注册的企事业单位；（2）熟悉电力监控产品市场和相关产品；（3）有专职的销售人员，具有制定市场拓展计划并实施计划的能力，能配合公司开展市场推广活动；（4）在当地有一定的客户资源；（5）有一定的流动资金，有支付货款的能力。

（2）非前员工经销商占比较低的原因及合理性

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司通过经销模式实现的收入分别为 7,332.09 万元、8,527.69 万元和 8,262.00 万元，非前员工经销商实现的销售收入分别为 1,503.07 万元、2,008.11 万元和 1,447.42 万元，占经销渠道收入比例分别为 20.50%、23.55%和 17.88%，占比较低的主要原因是：

第一，非前员工经销商主要分布于非沿海地区，业务主要以工业建筑等项目为主，而发行人品牌优势主要体现在数据中心、通信基站等新基建领域，而该等领域业务主要集中于华南、华东等沿海地区；

第二，雅达产品具有较高的技术含量，经销此类产品需具有一定的专业知识，对产品功能、性能及相关技术需要较深的认识，同时对市场需求的挖掘和培育亦需要一个过程，非前员工经销商与雅达合作时间较晚、营销队伍相对较小，营销能力还处于逐步提高的过程之中；

第三，公司市场定位主要位于经济发达地区，该等地区市场需求大、市场开发较容易，容易优先发展。因此，较早获得该区域经销权的老经销商（前员工经销商）发展较好，如深圳云帆、南京雅爱达等前员工经销商位于数据中心、通信基站市场较为发达的华东华南地区，因此该等经销商业务量相对较大。

综上可知，非前员工经销商占比较低具有合理性。

（3）采取经销模式的必要性，公司与终端客户直接建立合作是否存在障碍

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司采取经销模式主要系由公司所处行业特点决定，但公司与终端客户直接建立合作并不存在障碍，具体说明如下：

第一，公司成立时间较早，经营时间较长，经销模式为原有直销模式的补充。早期受信息传递、物流运输、营销团队规模较小等因素限制，公司为将产品快速覆盖至各省市区的终端市场，需借助区域性经销商的销售网络渠道，因此发展和培养了一些经销商。

第二，发行人电力监控产品具有“小批量、多品种、定制化”的特点，因此客户较为分散，售后及服务难以全面覆盖，故借助区域性经销商贴近客户的优势，将经销模式作为直销模式的有效补充，实现快速占领市场的目标。

第三，经销商推广发行人产品仍然是基于“雅达”品牌进行推广，其客户系基于“雅达”品牌 and 产品质量向经销商采购，选择向经销商采购而不向发行人直接采购，主要系其为经销商开发的客户。

综上可知，发行人采取经销模式具有必要性，但发行人与经销商的客户直

接建立合作不存在障碍。

3、说明发行人直销和经销模式下的定价方式及合理性，发行人及其控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位人员与主要经销商及其实际控制人（含近亲属）之间是否存在异常资金往来，是否存在资金体外循环或利益输送等情形

（1）发行人直销和经销模式下的定价方式及合理性

根据发行人确认并经本所律师核查，直销模式下定价方式：发行人采用成本加成确定产品价格，即根据产品的生产成本，在保证一定毛利率水平的基础上，确定产品价格。

根据发行人确认并经本所律师核查，经销模式下定价方式：在直销模式产品价格的基础上制定经销价格，通常下浮一定比例；同时，发行人会根据经销商客户意向订货数量、客户开拓需求与经销商确定经销价格。对于竞争比较激烈、业务量比较大的项目，经销商根据情况可以与发行人协商，经发行人评估同意后可给予其特定价格。

综上，发行人直销和经销模式下定价方式具有合理性。

（2）说明发行人及其控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位人员与主要经销商及其实际控制人（含近亲属）之间是否存在异常资金往来，是否存在资金体外循环或利益输送等情形

①发行人银行流水说明

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人银行账户和主要经销商（报告期内前五大经销商）之间的资金往来性质为销售产品的回款、支付的居间费用等，系正常业务产生的资金往来。发行人与主要经销商（报告期内前五大经销商）之间不存在异常资金往来。

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人与主要经销商（报告期内前五大经销商）实际控制人（含近亲属）之间不存在资金往来。

②发行人控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位人员的银行流水说明

发行人控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位人员具体情况如下：

序号	姓名/名称	与发行人关系
1	王煌英	控股股东、实际控制人
2	袁晓楠	总经理
3	邓大智	副总经理
4	陈运平	董事会秘书兼副总经理
5	曾保权	副总经理
6	雷刚	副总经理
7	邓小花	采购负责人
8	刘华浩	财务总监
9	王妹	出纳
10	刁锦辉	销售负责人
11	包建伟	中鹏新总经理
12	刘潇	中鹏新出纳

根据发行人确认并经本所律师核查，通过对发行人控股股东、实际控制人、高级管理人员、关键岗位人员（出纳、销售经理及采购负责人）银行流水（单笔金额 5 万元以上以及虽低于 5 万元但异常的资金收支）与主要经销商（报告期内前五大经销商）及其实际控制人（含近亲属）名单进行比对分析。

报告期内上述主体之间资金往来具体情况如下：

单位：万元

银行账户	日期	支出金额	收入金额	交易对方	具体用途
发行人控股股东、实际控制人：王煌英	2019.12.24-2021.03.20	-	1.00	深圳云帆总经理程彬	正常人情往来
	2021.03.21	-	0.63	深圳云帆执行董事兼法定代表人邹帆	正常人情往来
	2021.03.21	-	0.28	深圳云帆监事包建伟	正常人情往来
	2020.09.19-2021.07.17	-	0.70	南京雅爱达控股股东刘金香配偶李政	正常人情往来
	2021.10.12	-	0.30	艾门达斯监事陈建坡	正常人情往来

综上，报告期内发行人控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位

人员与主要经销商（报告期内前五大经销商）及其实际控制人（含近亲属）之间不存在异常资金往来。

③是否存在资金体外循环或利益输送等情形

通过对发行人及其控股股东、实际控制人、高级管理人员、关键岗位人员银行流水进行分析、主要经销商（报告期内前五大经销商）及其实际控制人出具的说明，其与发行人不存在资金体外循环或利益输送等特殊利益安排的情形。

4、说明居间服务模式下，发行人与居间商和终端客户之间的具体合作方式，报告期主要居间商情况及与终端客户的关系，公司与居间商之间是否均签订了居间服务合同，佣金的付款方式；居间商包括经销商的原因及合理性，与经销模式的差异

（1）居间服务模式下，发行人与居间商和终端客户之间的具体合作方式

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人业务拓展以通过销售人员主动营销的方式为主，但为了开拓新区域市场以及优质客户，也会部分采用居间模式来获取订单。

根据发行人确认并经本所律师核查，在居间模式下，居间商凭借在当地的客户资源及对客户的深入了解，由其向公司介绍优质客户，有利于公司快速拓展业务，加速提升属地化市场开拓能力，巩固竞争优势。居间商主要负责向公司提供客户需求信息、人员对接及引荐等方面的服务。在居间商为发行人推介意向客户后，由发行人与客户直接进行沟通，包括具体技术细节、合同签订、发货运输、货款结算及售后服务等事项。发行人在发货完成且收到货款，并在取得居间商开具的居间服务费用发票后，向居间商支付居间服务费用。

公司居间费用确认需同时满足以下两个条件：一是居间商撮合的业务满足收入确认条件，并确认销售收入；二是相关款项已经收回。由上述居间费用确认条件可知，公司居间费用确认条件与收入确认条件相比，两者差异在于居间商撮合实现收入对应的款项是否收回，只有收回相关款项，才确认居间费用。

此外，根据《企业会计准则第 14 号——收入》第二十八条，“企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。”公司销售佣金计入销售费用符合上述规定。

报告期内各期公司支付、计提的佣金比例与金额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
计提的销售佣金	163.93	188.94	147.41
居间商撮合实现的收入金额	791.58	947.90	729.76
计提的销售佣金比例	20.71%	19.93%	20.20%
支付的销售佣金	132.07	175.68	358.62
支付的销售佣金比例	16.68%	18.53%	49.14%

注：计提的销售佣金比例和支付的销售佣金比例，为各自占居间商撮合实现的收入金额的比值。

由上表可知，公司 2020 年度和 2021 年度计提的销售佣金与支付的销售佣金差异较小，2019 年度计提的销售佣金与支付的销售佣金差异较大主要原因为：当年支付前期销售佣金金额 224.49 万元。

公司与其他上市公司关于居间费用的确认条件对比情况如下：

公司名称	居间费确认条件
中环海陆（301040）	根据回款金额及约定居间费率确认应支付的居间费
志特新材（300986）	境内项目按回款金额一定比例确认居间费
公司	根据款项收回情况确认应支付的居间费

由上表可知，公司居间费确认方式符合相关会计处理惯例。

（2）报告期主要居间商情况及与终端客户的关系，公司与居间商之间是否均签订了居间服务合同，佣金的付款方式

1) 报告期主要居间商基本情况

报告期内，公司主要居间商基本情况已豁免披露。

2) 报告期主要居间商与终端客户的关系

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人主要居间商与终端客户为业务撮合关系，彼此不存在股权关系。报告期内，公司居间模式下实现的销售收入分别为 729.76 万元、947.90 万元和 791.58 万元，占主营业务收入比例分别为 3.09%、3.25%和 2.47%，占比较低，产生的居间服务费用分别为 147.41 万元、188.94 万元和 163.93 万元。居间商撮合的客户情况已申请豁免披露。

3) 公司与居间商之间是否均签订了居间服务合同，佣金的付款方式

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司与居间商均签订了居间服务合同，发行人与居间商的居间费用按照约定结算价格进行结算，具体居间服务费用计算公式如下：

$$\text{居间服务费} = (\text{合同单价} - \text{结算价}) * \text{数量} * (1 - \text{扣除率})$$

注：扣除率是指公司按比例收取居间商的增值税、所得税等其他费用。

根据发行人确认并经本所律师核查，在服务期间内，发行人收到客户支付的货款后，居间商可要求发行人按照客户销售回款的一定比例向其支付佣金费用，发行人在取得居间商开具发票后以银行转账、汇票结算等方式支付居间商佣金费用。

(3) 居间商包括经销商的原因及合理性，与经销模式的差异

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人存在部分经销商作为居间商的主要原因是：实际业务开展过程中部分经销商开拓的客户担心经销商规模较小、风险承担能力较弱而不愿意与其签署合同，要求与雅达股份直接签署合同，该等经销商为发行人开拓的该部分客户销售收入作为直销收入进行核算，发行人向其支付居间费用。

综上所述，经销商作为居间商撮合的销售为直接销售，不同于发行人与经销商直接签订合同的经销模式。

5、说明直销、经销、居间服务等各销售模式下，发行人与终端客户之间的销售层级情况，多层次销售的原因及合理性，是否符合行业惯例

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，直销模式及居间服务模式下，发行人无多层次销售，发行人与终端客户直接签订销售合同、发生业务往来并收取货款；经销模式下，发行人的经销模式为买断式经销，经销商向发行人采购电力监控产品销售给终端客户，发行人不存在搭建二级经销商或多层级经销架构的情形，公司与经销商直接签订购销合同、发生业务往来并收取货款。

发行人的直销、经销结合的销售模式符合行业惯例，如安科瑞、派诺科技均采用了直销和经销相结合的模式。

对于居间服务模式，安科瑞、派诺科技等同行竞争对手在其定期报告中未有披露，但居间模式属于电子产品制造业中较为常见的一种销售模式，如天山电子（主要从事专业显示模组的研发、生产和销售）、柏承科技（主要从事高密度互连电路板、软硬结合板和印质印制电路板研发、生产和销售）均有披露居间销售模式的情形。

6、说明发行人销售活动开展是否合规，是否存在通过经销商或居间商进行商业贿赂或其他不正当竞争的情形

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人销售活动开展合规，不存在通过经销商或居间商进行商业贿赂或其他不正当竞争的情形，具体情况说明如下：

（1）报告期内发行人销售活动开展合规

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人主要采用直销为主、经销为辅的销售模式。发行人在与客户业务合作过程中，采用公开、公平或独立方式取得业务，如商务谈判或招投标等方式。发行人已制定了《反商业贿赂制度》，在生产经营过程中，严格遵守与反商业贿赂相关的法律法规，并明确要求包括销售人员在内的重点岗位人员均需签署《反商业贿赂承诺书》，销售人员需遵守

《中华人民共和国反不正当竞争法》等有关禁止商业贿赂行为的相关规定。同时，为规范经销商的行为，发行人制定了《经销商管理制度》《项目报备管理制度》等经销商相关内控制度，建立健全了经销商管理的相关内控制度安排。

发行人及其子公司所在地市场监督主管部门出具了证明或信用报告，发行人及其子公司报告期内没有因违反工商行政管理或市场监督管理法律法规而受到处罚的记录。

（2）报告期内，发行人不存在通过经销商或居间商进行商业贿赂或其他不正当竞争的情形

根据发行人确认并经本所律师核查，公司已建立了相关制度以防范商业贿赂等不正当竞争行为。发行人制定了《反商业贿赂制度》，对于物料采购、委外加工、设施工程、业务销售、设备采购等重要环节以及重点部位人员实行预防商业贿赂承诺制，重点岗位人员均须与公司签署《反商业贿赂承诺书》；同时，发行人还建立了《日常费用报销财务管理制度》《货币资金财务管理制度》等财务内部控制制度，市场推广费用、业务招待费用、差旅费等相关费用严格履行公司内部审批程序，从资金使用、差旅费管理、费用报销等方面采取措施防范商业贿赂行为的出现。同时，在日常工作中，发行人对销售人员进行反商业贿赂、不正当竞争相关法律法规知识的培训，要求员工加强对反商业贿赂、反不正当竞争相关知识的学习。

根据发行人确认并经本所律师核查，公司部分主要客户在采购环节要求公司签署类似反商业贿赂的廉洁协议，如公司与深圳中兴力维技术有限公司签署《廉洁诚信协议》、与安徽动力源科技有限公司签署《廉洁协议》等，该等协议对双方合作的公平、公正及业务往来的廉洁自律进行了明确约定。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人与主要经销商（报告期内前五大经销商）或居间商之间资金往来除正常业务产生的资金往来及居间费用外，不存在异常资金往来。

发行人主要经销商（报告期内前五大经销商）及居间商出具了声明，同时通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站进行检索查询，报告期内，发行人的主要经销商（报告期内前五大经销商）或居间商不存在因违反商业贿赂及不正当竞争等相关法律、行政法规的规定而受到行政处罚的情形，不存在因商业贿赂及不正当竞争而被起诉、判决等情形。

发行人取得了董事、监事、高级管理人员和主要销售人员无犯罪记录证明，报告期内发行人董事、监事、高级管理人员和主要销售人员不存在犯罪记录。

综上核查，发行人不存在通过经销商或居间商进行商业贿赂或进行其他不正当竞争的情形。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人采用直销和经销相结合的销售模式，和同行业可比上市公司安科瑞、新三板挂牌企业派诺科技相同，符合行业惯例；对于居间服务模式，安科瑞、派诺科技等同行业竞争对手在其定期报告中未有披露，但居间模式属于电子产品制造业中较为常见的一种销售模式，如天山电子（主要从事专业显示模组的研发、生产和销售）、柏承科技（主要从事高密度互连电路板、软硬结合板和印质印制电路板研发、生产和销售）均有披露居间销售模式的情形。

2、经销模式下发行人选取经销商的标准和方式已说明；报告期内，发行人非前员工经销商收入占比较低原因具有合理性；发行人经销模式具有必要性，发行人与终端客户建立合作不存在障碍。

3、直销模式下，发行人采用成本加成确定产品价格，即根据产品的生产成本，在保证一定的毛利率水平的基础上，确定产品价格；经销模式下，在直销模式产品价格的基础上制定经销价格，通常下浮一定比例；同时，发行人会根据经销商客户意向订货数量、客户开拓需求与经销商确定经销价格。对于竞争比较激烈、业务量比较大的项目，经销商根据情况可以与发行人协商，经发行

人评估同意后可给予其特定价格；发行人及其控股股东、实际控制人、主要管理人员、关键岗位人员与主要经销商（报告期内前五大经销商）及其实际控制人（含近亲属）之间不存在异常资金往来，亦不存在资金体外循环或利益输送等情形。

4、居间服务模式下，居间商主要负责向公司提供客户需求信息、人员对接及引荐等方面的服务；在居间商为发行人推介意向客户后，由发行人与客户直接进行沟通，包括具体技术细节、合同签订、发货运输、货款结算及售后服务等事项；发行人在发货完成且收到货款，并在取得居间商开具的居间服务费用发票后，以银行转账、汇票结算等方式支付居间商佣金费用；报告期发行人主要居间商与终端客户为业务撮合关系，彼此不存在股权关系；发行人主要居间商均签订了居间服务合同；服务期间内，发行人收到客户支付的货款后，居间商可要求发行人按照客户销售回款的一定比例向其支付佣金费用，发行人在取得居间商开具发票后以银行转账、汇票结算等方式支付居间商佣金费用；部分经销商作为居间商的主要原因系实际业务开展过程中部分经销商开拓的客户担心经销商规模较小、风险承担能力较弱而不愿意与其签署合同，要求与雅达股份直接签署合同；发行人居间模式为直销模式下一种销售模式，不同于经销模式。

5、直销模式及居间服务模式下，发行人无多层级销售，发行人与终端客户直接签订销售合同、发生业务往来并收取货款；经销模式下，发行人的经销模式为买断式经销，经销商向发行人采购电力监控产品销售给终端客户，发行人不存在搭建二级经销商或多层级经销架构的情形；发行人直销、经销、居间服务模式符合行业惯例。

6、发行人销售活动开展合规，不存在通过经销商或居间商进行商业贿赂或其他不正当竞争的情形。

五、《问询函》问题 5：补充披露曾参股公司相关情况

根据申请文件，报告期内，发行人曾有 3 家参股公司，其中，长胜实业主

营业务为房地产开发和销售，2020年6月，发行人将其持有的长胜实业35%的股权转让给古雄胜；长胜小贷主要从事办理小额贷款业务，2020年12月，发行人将其持有的长胜小贷30%的股权转让给长胜建设。

请发行人：（1）说明上述股权受让方与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在资金往来，股权转让的真实性，是否存在股份代持等情形。（2）发行人参股期间长胜实业、长胜小贷的经营情况，是否存在重大违法违规，是否存在重大诉讼或纠纷情形。（3）发行人参股及对外转让长胜实业、长胜小贷的背景原因，与公司主业的关系，参股期间发行人是否实际参与了长胜实业、长胜小贷的生产经营，后续是否存在继续从事房地产开发、小额贷款业务的相关规划。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

- 1、查阅长胜实业及长胜小贷的《公司章程》和《营业执照》；
- 2、查阅长胜实业及长胜小贷的全套工商档案；
- 3、获取信用广东平台出具的长胜实业及长胜小贷企业信用报告（无违法违规证明版）和信用记录报告；
- 4、通过“国家企业信用信息公示系统”“中国裁判文书网”“企查查”等网络公开渠道检索查询长胜实业及长胜小贷的相关信息；
- 5、核查长胜实业及长胜小贷股权转让价款支付凭证；
- 6、获取发行人及其主要关联方报告期内的银行流水；
- 7、查阅长胜实业、长胜小贷2019年及2020年度的审计报告或财务报表；

- 8、查阅公司转让长胜实业和长胜小贷参股权的相关公告；
- 9、取得相关政府监管部门出具的合规证明；
- 10、访谈了发行人实际控制人、王倩怡、叶德华及古雄胜等相关主体；
- 11、取得了长胜建设及古雄胜出具的《确认函》；
- 12、核查王倩怡购房款相关支付凭证以及河源市源城区住宅专项维修资金分户交存证明。

（二）分析过程

1、说明上述股权受让方与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在资金往来，股权转让的真实性，是否存在股份代持等情形

（1）受让方基本情况

1) 古雄胜的基本情况

古雄胜，男，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为：44252519681114****，住址为：广东省河源市源城区****，现任长胜小贷、河源市长胜集团有限公司、长胜实业、河源市长胜置业有限公司执行董事兼总经理。

2) 河源市长胜建设工程有限公司的基本情况

河源市长胜建设工程有限公司，成立于2014年12月8日，统一社会信用代码为91441602324750334F，住所为河源市新区文明路186号四楼，法定代表人为古晓帆，注册资本为1,000万元人民币，股东古晓帆和周海燕分别持有60%和40%股权，经营范围为市政公用工程施工；建筑工程施工；城市园林绿化工程施工；城市及道路照明工程施工；环保工程施工；建筑机电安装工程施工；建筑装饰装饰工程施工；古建筑工程施工；钢结构工程施工；地基基础工程施工；

防水防腐保温工程施工；消防设施工程施工；道路交通标杆、标牌、标线、交通信号灯工程施工；城市亮化、路灯、监控系统工程施工；电子与智能化工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

（2）说明上述股权受让方与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在资金往来

根据发行人确认并经本所律师核查，上述股权受让方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益关系。

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，古雄胜与发行人实际控制人王煌英之女王倩怡及发行人董事叶德华、汤晓宇存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

交易对方	日期	支出金额	收入金额	具体用途
王倩怡	20200327-20200716	222.62	-	卖房款
叶德华	20190131	27.6148	-	股权转让价款
	20190618	0.0270		股权转让价款
	20200630	-	223.19	返还解除股权代持的交易价款
汤晓宇	20200826	255.6640	-	因办证需要，购房款返回

注 1：2018 年 5 月，王倩怡购买长胜实业开发的位于河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边楼盘两套房产，房款合计为 168.9561 万元，王倩怡于 2018 年 5 月 25 日至 2019 年 5 月 20 日期间分多笔支付至长胜实业，并于 2018 年 10 月 23 日交存了住宅专项维修基金。后因王倩怡对上述房产不满意，经其与长胜实业协商，委托长胜实业出售上述房产，长胜实业出售两套房产所得价款（含房产增值溢价部分）由古雄胜转付至王倩怡。

注 2：2018 年 6 月，叶德华拟向长胜实业购买一套房产，房款总价为 75.8582 万元。2018 年 6 月 8 日，叶德华通过银行转账的方式向长胜实业实际控制人古雄胜支付了 38 万元。后因叶德华个人资金短缺，拟转让其持有的与剩余房款同等价值的公司股票冲抵剩余房款，同时古雄胜基于看好公司未来前景向股东叶德华提出愿意多受让一部分股票。经双方协商，叶德华以当时市场价格（1.65 元/股）转让其持有公司 70 万股股份给古雄胜或其配偶何润添，股权转让价款为 115.50 万元，古雄胜分别于 2018 年 11 月 5 日、2019 年 1 月 31 日、2019 年 6 月 18 日通过银行转账方式向叶德华支付了 50 万元、27.6148 万元、270 元，合计 77.6418 万元（具体计算方式为：77.6418 万元=115.50 万元股权转让价款-[75.8582 万元房款-38 万元已付房款]）。因古雄胜尚未开立全国股份转让系统账户，由叶德华代其持有该

等股份。2020年5月，古雄胜配偶何润添开立了新三板账户。2020年6月29日，叶德华通过大宗交易转让方式以3.85元/股的价格将其持有的发行人70万股股份转让给何润添。2020年6月30日，叶德华收到股权转让款并扣除税费后，通过银行转账方式将交易价款223.1931万元全部返还给了古雄胜。

注3：2018年5月，汤晓宇将600万元购房款支付至古雄胜，用于购买长胜实业开发的写字楼，但后续因部分房产办证需要，购房款不能支付给个人，故古雄胜将先前收到的部分购房款返回给汤晓宇，汤晓宇收到款项后，同日将255.6640万元支付至长胜实业。

除上述已披露的情形外，上述股权受让方与发行人及其关联方不存在其他资金往来。

（3）股权转让的真实性，是否存在股份代持等情形

2020年6月5日，发行人与古雄胜签订《河源市长胜实业有限公司股权转让合同》，约定将发行人持有的长胜实业35%的股权转让给古雄胜，以评估价值作为定价依据，转让价格为4,285.86万元，古雄胜已于2020年6月10日支付完毕全部股权转让款。2020年6月18日，双方完成了该次股权转让产权交割及工商变更登记手续。

2020年12月15日，发行人与长胜建设签订《河源市江东新区长胜小额贷款有限公司股权转让合同》，约定将发行人持有的长胜小贷的30%的股权全部转让给长胜建设，以评估价值作为定价依据，转让总价款为1,980.00万元。2020年12月17日，双方完成了该次股权转让产权交割及工商变更登记手续。长胜建设已于2021年4月19日支付完毕全部股权转让款。

根据长胜建设以及古雄胜出具的《确认函》，并经访谈发行人实际控制人、古雄胜，上述股权转让系真实转让，受让方不存在代持、委托持股或其他利益安排的情形，转让双方亦不存在股权纠纷或潜在纠纷。

综上，上述参股公司长胜实业、长胜小贷的股权转让事项均已履行了必要的法律程序，定价公允，价款已支付完毕且办理完毕工商变更登记手续，股权转让真实有效，不存在股权代持等情形。

2、发行人参股期间长胜实业、长胜小贷的经营情况，是否存在重大违法违规，是否存在重大诉讼或纠纷情形

长胜实业系于 2013 年 11 月 8 日设立的有限责任公司，设立时注册资本为 300 万元，设立时发行人持有长胜实业 35% 的股权。发行人于 2020 年 6 月转让了其持有的长胜实业的全部股权，不再持有长胜实业股权。发行人参股长胜实业的期间为 2013 年 11 月至 2020 年 6 月。

长胜小贷系于 2015 年 11 月 4 日设立的有限责任公司，设立时注册资本为 10,000 万元，设立时发行人持有长胜小贷 30% 的股权。发行人于 2020 年 12 月转让了其持有的长胜小贷的全部股权，不再持有长胜小贷股权。发行人参股长胜小贷的期间为 2015 年 11 月至 2020 年 12 月。

（1）发行人参股期间长胜实业、长胜小贷的经营情况

1) 长胜实业的经营情况

发行人参股长胜实业期间，长胜实业的主营业务为房地产开发、销售，具备房地产开发资质。根据长胜实业《公司章程》，长胜实业不设董事会，设执行董事和经理，均由其他股东河源市长胜置业有限公司实际控制人古雄胜担任，发行人未实际参与长胜实业的经营和日常管理。发行人参股长胜实业期间，长胜实业经营状态良好，不存在经营异常的情况。2019 年至 2020 年，长胜实业的经营情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31	2019 年度/2019.12.31
营业收入	2,306.47	3,524.27
净利润	110.25	65.14
总资产	34,292.24	29,834.99
净资产	8,561.77	9,177.35

注：2019 年财务数据经广东翔宇会计师事务所有限公司审计；2020 年财务数据未经审计。

2) 长胜小贷的经营情况

发行人参股长胜小贷期间，长胜小贷的主营业务为办理各项小额贷款，具备小额贷款资质。根据长胜小贷《公司章程》，长胜小贷不设董事会，设执行

董事和经理，自 2017 年 3 月起均由其他股东古雄胜担任。发行人未实际参与长胜小贷的经营和日常管理。发行人参股长胜小贷期间，长胜小贷经营状态良好，不存在经营异常的情况。截至 2020 年 12 月，长胜小贷累计发放贷款 650 笔，累计发放贷款金额超过 11.36 亿元。2019 年至 2020 年，长胜小贷的经营情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31	2019 年度/2019.12.31
营业收入	340.59	492.93
净利润	131.74	189.39
总资产	6,421.18	10,524.90
净资产	6,389.12	10,486.13
发放贷款	6,339.30	8,613.00

注：上述财务数据经广东翔宇会计师事务所有限公司审计。

（2）发行人参股期间长胜实业、长胜小贷的合法合规情况

根据长胜实业及长胜小贷出具的确认函，长胜实业及长胜小贷均已取得经营所需的业务资质，其实际经营业务均未超过其《营业执照》所记载的经营围。根据信用广东平台出具的长胜实业企业信用报告（无违法违规证明版）显示，发行人参股长胜实业期间，长胜实业在人力资源社会保障领域、文化执法领域、税务（含社保缴纳）领域、住房公积金领域、消防安全领域、基本建设投资领域、安全生产领域、市场监管领域、建筑市场监管领域等领域不存在违法违规受到行政处罚等情况。

根据信用广东平台出具的长胜小贷企业信用报告（无违法违规证明版）显示，发行人参股长胜小贷期间，长胜小贷在人力资源社会保障领域、文化执法领域、税务（含社保缴纳）领域、住房公积金领域、消防安全领域、基本建设投资领域、安全生产领域、市场监管领域、建筑市场监管领域等领域不存在违法违规受到行政处罚等情况。

根据长胜实业及长胜小贷出具的确认函，并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站进行检索查询，发行人参股长胜实业及长胜小贷期间不存在重大违法违规，不存在重大诉讼或纠纷情形。

3、发行人参股及对外转让长胜实业、长胜小贷的背景原因，与公司主业的关系，参股期间发行人是否实际参与了长胜实业、长胜小贷的生产经营，后续是否存在继续从事房地产开发、小额贷款业务的相关规划。

（1）发行人参股及对外转让长胜实业、长胜小贷的背景原因，与公司主业的关系

①参股及对外转让长胜实业的背景原因，与公司主业的关系

长胜实业系于 2013 年 11 月 8 日设立的有限责任公司，设立时注册资本为 300 万元，设立时发行人持有长胜实业 35%的股权。发行人于 2020 年 6 月转让了其持有的长胜实业的全部股权，不再持有长胜实业股权。发行人参股长胜实业的期间为 2013 年 11 月至 2020 年 6 月。

发行人截至 2013 年 10 月末的资产负债率为 21.24%，账面货币资金及理财产品为 4,171.40 万元，资产负债率较低且资金充裕，彼时广东省河源市房地产市场走势良好，行业发展前景可观，发行人拟参股长胜实业拓展投资领域，获取投资收益，于是经发行人第二届董事会第二次会议审议通过决定出资参股长胜实业。

后来因未来发展战略需要，逐步剥离发行人非主营业务资产，进而使发行人聚焦于主营业务与具备协同发展的相关行业，推动发行人进一步快速发展。长胜实业的主营业务为房地产开发，并非发行人所熟悉的行业和业务领域。故经发行人第四届董事会第三次会议以及 2020 年第一次临时股东大会审议通过，发行人于 2019 年 2 月 26 日向古雄胜转让长胜实业的股权，转让价格为该项资产的评估值，定价公允。发行人转让长胜实业股权符合发行人发展战略和经营需要，有利于发行人集中资源，专注行业发展，提升专业服务水平，巩固行业地位。

发行人参股及对外转让长胜实业事宜与公司主业无关。

②参股及对外转让长胜小贷的背景原因，与公司主业的关系

长胜小贷系于 2015 年 11 月 4 日设立的有限责任公司，设立时注册资本为 10,000 万元，设立时发行人持有长胜小贷 30%的股权。发行人于 2020 年 12 月

转让了其持有的长胜小贷的全部股权，不再持有长胜小贷股权。发行人参股长胜小贷的期间为 2015 年 11 月至 2020 年 12 月。

发行人参股长胜小贷旨在拓展投资领域，获取投资收益。河源市江东新区于 2014 年 5 月正式挂牌设立，为全面落实支持中小企业发展的金融政策，满足河源市众多中小微型企业日益增长的资金需求，为该地区优势中小微型企业提供小额贷款的资金支持，利用小额贷款公司方式灵活的优势，可以实现中小企业和小额贷款公司的共赢，因此经发行人第二届董事会第十三次会议通过决定出资参股长胜小贷。后来因未来发展战略需要，发行人转让长胜小贷全部股权，剥离了非主营业务资产，转让长胜小贷对发行人生产经营和财务状况无重大不利影响。长胜小贷属于小额贷款公司，系具有金融属性的企业，于 2015 年 11 月经广东省人民政府核准从事小额贷款业务，并非发行人所熟悉的行业和业务领域。出售长胜小贷的股权，符合发行人发展战略和经营需要，有利于发行人集中资源，专注行业发展，提升专业服务水平，巩固行业地位。

发行人参股及对外转让长胜小贷事宜与公司主业无关。

（2）参股期间发行人是否实际参与了长胜实业、长胜小贷的生产经营

根据长胜实业《公司章程》，长胜实业不设董事会，设执行董事和经理，均由股东河源市长胜置业有限公司实际控制人古雄胜担任。发行人未实际参与长胜实业的经营和日常管理。

根据长胜小贷《公司章程》，长胜小贷不设董事会，设执行董事和经理，自 2017 年 3 月起均由古雄胜担任。发行人未实际参与长胜小贷的经营和日常管理。

（3）后续是否存在继续从事房地产开发、小额贷款业务的相关规划

发行人后续不存在继续从事房地产开发、小额贷款业务的相关规划。

综上，发行人参股长胜实业、长胜小贷的主要原因为拓展投资领域，获取投资收益，对外转让长胜实业、长胜小贷的背景原因为专注公司主营业务，转让和公司主业无关的资产，参股与对外转让行为与公司主业无关；参股期间发

行人未实际参与长胜实业、长胜小贷的生产经营；后续不存在继续从事房地产开发、小额贷款业务的相关规划。

发行人已将上述说明事项在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“二、发行人挂牌期间的基本情况”之“（六）报告期内重大资产重组情况”中进行补充披露。

发行人参股长胜实业、长胜小贷期间的投资收益及财务列报情况参见本问询函回复之“问题 7.关联交易的必要性及关联方披露完整性”之“一、关于发行人说明的部分”之“说明处置参股公司约定的支付方式及实际支付情况、相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定，结合交易对方的基本情况、相关款项收付情况，说明转让的真实性，是否存在资金体外循环、利益输送的情形。”

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、上述股权受让方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益关系，股权转让真实、不存在股份代持等情形；报告期内，股权受让方古雄胜与发行人实际控制人王煌英之女王倩怡及发行人董事叶德华、汤晓宇存在资金往来，除此外，上述股权受让方与发行人及其关联方不存在其他资金往来；

2、发行人参股期间长胜实业、长胜小贷经营情况正常，不存在重大违法违规，不存在重大诉讼或纠纷情形；

3、发行人参股长胜实业、长胜小贷的背景原因为拓展投资领域，获取投资收益，对外转让长胜实业、长胜小贷的背景原因为专注公司主营业务，转让和公司主业无关的资产，参股与对外转让行为与公司主业无关；参股期间发行人未实际参与长胜实业、长胜小贷的生产经营；发行人后续不存在继续从事房地产开发、小额贷款业务的相关规划。

六、《问询函》问题 6：与前员工经销商合作的稳定性及交易真实性

根据申请文件，报告期内发行人经销商中存在 7 家经销商由发行人前员工设立，并且通过前员工经销商实现的销售收入占经销收入或营业收入的比例均较高，个别为前五大客户。经销模式下销售均为买断式销售，且 90%以上订单由公司直接发往经销商指定的终端客户。截至 2021 年 12 月末发行人在全国主要省、直辖市及重点城市发展了 26 家经销商。

请发行人：（1）说明与经销商之间具体结算安排、退换货条款、发行人产品的配送方式及运费承担方式，并结合经销商的进入、退出及存续情况以及相应经销收入的增减变动情况，并结合相关主体是否仅与发行人或其关联方发生交易等分析发行人与经销商之间的合作稳定性。（2）说明向经销商销售产品的终端销售情况、退换货情况以及经销商销售回款情况，是否存在第三方回款，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，是否存在向经销商压货提前确认收入的情形。（3）说明除前员工经销商外，其他主要经销商的基本情况、业务开展情况以及是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排；说明经销商是否存在非法人实体。（4）说明发行人前员工离职时间及其控制的经销商成立时间、报告期内的经营情况、主要财务数据、与发行人的交易金额占其总体交易金额的比例，说明经销商之间是否存在交易或资金往来等及原因，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形。（5）说明经销商中标中国移动等相关集采项目订单及对发行人业绩贡献情况。（6）说明是否存在直销客户和经销模式下最终客户重合或不同经销商客户的最终客户重合的情况、原因及商业合理性。

请保荐机构、发行人律师：（1）对上述事项核查并发表明确意见。（2）对发行人主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其关联方、股东、员工或前员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排进行核查并发表核查意见。

请保荐机构、申报会计师核查发行人经销收入确认原则、费用承担原则及给经销商的补贴或返利情况，结合经销商模式检查与发行人的交易记录及银行流水记录、经销商存货进销存情况、经销商退换货情况等，说明对经销商及终

端销售核查的方法、比例、证据等，核查是否充分、有效，并对经销收入真实性、经销商管理的有效性发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

1、取得并查阅报告期内发行人与主要经销商（2019 年至 2021 年的其中 1 年经销收入达到 100 万元以上则纳入）签订的经销协议，了解发行人与经销商约定的结算方式、退换货条款、产品配送方式及运费承担主体；取得并查阅发行人收入成本明细表，了解经销商客户各年收入增减变动情况；访谈发行人实际控制人、销售负责人，了解发行人与主要经销商的合作背景、业务开展情况及合作稳定性，了解经销商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

2、取得发行人直发经销商客户现场的发货地址台账、快递单台账、经销商合同单号，核查统计直发现场订单比例；检查经销商客户的销售合同、销售订单、送货单、物流信息和销售发票、回款单据等支持性文件，对报告期内销售收入发生额和应收账款余额实施函证程序，确认公司对经销商收入的真实性及准确性；

3、取得发行人退换货明细，了解报告期内发行人退换货情况，查阅发行人制定的《退换货管理制度》；取得经销商应收账款明细表，分析经销商销售回款情况；访谈财务负责人，了解对经销商销售，是否存在第三方回款的情形；

4、实地走访经销商，了解公司与经销商的交易背景、账期等情况，了解是否存在大量现金和第三方回款情形，了解经销商向发行人采购的流程，是否配备安全库存等情况，了解经销商是否与发行人及其关联存在关联关系或其他利益安排；取得经销商出具与发行人及其关联方无关联关系或特殊利益安排的声明；

5、取得前员工经销商涉及的前员工在发行人处的离职登记表，了解前员工

的离职时间；查阅前员工经销商工商登记信息，了解前员工经销商设立时间；取得经销商的纳税申报表，了解其主要财务数据及经营情况；获取前员工经销商的银行流水，了解前员工经销商之间是否存在资金往来，核查前员工经销商是否存在为发行人代垫成本费用情形；

6、对前员工经销商提供的银行流水进行分析；取得报告期内前五大经销商的客户明细表，核查其客户是否与发行人直接客户存在重合的情况；

7、查阅了其他重要的文件及资料。

（二）分析过程

1、说明与经销商之间具体结算安排、退换货条款、发行人产品的配送方式及运费承担方式，并结合经销商的进入、退出及存续情况以及相应经销收入的增减变动情况，并结合相关主体是否仅与发行人或其关联方发生交易等分析发行人与经销商之间的合作稳定性

（1）发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、发行人产品的配送方式及运费承担方式

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司与经销商的销售模式为买断式经销。公司与经销商对款项结算安排、退换货条款、配送方式及运费承担方式作出了如下具体约定：

项目	具体规定
款项结算安排	公司会根据客户销量规模、业务增速、下游客户类别、过往合作等因素综合考量，按照产品类别给予部分经销商一定的年度信用额度，并在允许的信用额度下结合经销商最终客户信用资质情况会给予经销商 1-3 个月账期。
退换货条款	对于年度业绩超过 100 万元经销商客户，公司给予的退换货额度为年度业绩的 1%。
配送方式及运费承担方式	公司销售给经销商货物主要采用直接发货的方式，公司负责委托物流将货物直接发货至经销商指定的收货地点，运费由公司承担。报告期内，公司销售给经销商货物，90% 以上订单数量由发行人发货至经销商的终端客户现场。

（2）结合经销商的进入、退出及存续情况以及相应经销收入的增减变动情

况，并结合相关主体是否仅与发行人或其关联方发生交易等分析发行人与经销商之间的合作稳定性

1) 经销商的进入、退出情况及相应主体经销收入增减变动情况

报告期各期末，发行人经销商数量分别为 23 家、26 家和 26 家，其中 2019 年至 2021 年的年经销收入达到 100 万元以上经销商家数分别为 11 家、9 家和 10 家，上述经销商贡献的经销收入金额合计分别为 6,910.36 万元、8,032.86 万元和 7,761.70 万元，占发行人经销渠道收入比例分别为 94.25%、94.20%和 93.94%，占比较为稳定。截至目前，上述经销商均处于正常存续状态。

报告期内，发行人经销商队伍总体稳定，不存在退出经销商的情况，新增经销商情况说明如下：

2020 年较 2019 年变动为：公司新签约经销商乌鲁木齐凯利新盛机电设备有限公司，其 2020 年交易金额为 48.20 万元；公司重新与昆明艾安特科技有限公司和甘肃天宇机电设备有限公司合作，2020 年度交易金额分别为 6.07 万元和 0.03 万元。

2021 年较 2020 年，发行人经销商未发生变动。

2) 主要经销商存续情况及相应经销收入增减变动情况

报告期内，发行人与主要经销商（2019 年至 2021 年的其中 1 年经销收入达到 100 万元以上则纳入）的交易金额及变动情况如下表所示：

单位：万元

序号	经销商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
1	深圳云帆	3,889.71	7.67%	3,612.52	16.04%	3,113.10
2	南京雅爱达	1,897.19	4.02%	1,823.88	0.06%	1,822.75
3	艾门达斯	434.66	-35.47%	673.58	22.47%	549.99
4	济南宏雅	300.93	3.80%	289.92	-7.36%	312.95
5	云南雅达	267.05	-48.34%	516.89	402.81%	102.80
6	湖北雅达	225.36	78.49%	126.26	-2.77%	129.86
7	湖南雅达电子设备有限公司（以下简称“湖南雅达”）	198.18	-51.53%	408.88	45.83%	280.39
8	福州海润	179.78	-8.21%	195.85	70.87%	114.62
9	贵州河源雅达科技有限公司	135.31	40.67%	96.19	27.81%	75.26

10	众业达（上海）	111.34	-22.44%	143.55	27.74%	112.38
11	河南雅达电子科技有限公司（简称“河南雅达”）	68.05	-11.77%	77.13	-50.78%	156.71
12	沈阳锐腾电气技术有限公司（简称“沈阳锐腾”）	54.14	-20.63%	68.21	-51.12%	139.55
-	主要经销商合计	7,761.70	-3.38%	8,032.86	16.24%	6,910.36
-	其他经销商合计	500.30	1.11%	494.83	17.33%	421.73
-	经销渠道收入	8,262.00	-3.12%	8,527.69	16.31%	7,332.09
-	占比	93.94%	-	94.20%	-	94.25%

注 1：截止 2021 年 12 月 31 日，发行人共有 26 家经销商，除上述主要经销商（2019 年至 2021 年的其中 1 年经销收入达到 100 万元以上则纳入）外，其余经销商与发行人交易金额较小，因此未列示；

注 2：艾门达斯终端客户主要集中于工业建筑与市政领域，2021 年艾门达斯代理销售额出现下滑的主要原因是：房地产市场下滑导致其 2021 年年度销售额下降；

注 3：云南雅达 2020 年代理销售额较高的主要原因是其中标高速公路项目，当年采购量增加，2021 年未持续中标相关项目，故向发行人采购金额下降；

注 4：湖北雅达 2021 年业绩增幅较大主要原因是：2021 年取得中国城乡总部基地项目、武汉长江中心项目、武汉越秀地产等项目电力监控产品订单；

注 5：湖南雅达 2020 年代理销售额较高的主要原因是其客户湖南康普顿选用雅达产品中标中国电信电源列头柜（2018 年）集中采购项目，项目在 2020 年实施导致采购量增加；

注 6：众业达（上海）、河南雅达、沈阳锐腾业绩下滑的主要原因是受疫情影响较大，造成业绩下滑。

如上表所示，报告期内发行人与部分主要经销商（2019 年至 2021 年的其中 1 年经销收入达到 100 万元以上则纳入）交易金额出现一定波动，主要系受经销商自身业务开拓力度及所在区域电力监控市场需求波动影响，经销渠道收入整体较为稳定。

3) 结合相关主体是否仅与发行人或其关联方发生交易等分析发行人与经销商之间的合作稳定性

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人多数经销商经营情况良好且非专门销售发行人产品，但发行人与其有约定不得销售发行人授权产品的同类竞争产品，发行人主要经销商（2019 年至 2021 年的其中 1 年经销收入达到 100 万元以上则纳入）与发行人交易金额占其营业收入比例详见本问询函回复本题之“（一）说明与经销商之间具体结算安排、退换货条款、发行人产品的配送方式及运费承担方式，并结合经销商的进入、退出及存续情况以及相应

经销收入的增减变动情况，并结合相关主体是否仅与发行人或其关联方发生交易等分析发行人与经销商之间的合作稳定性”。

此外，发行人与主要经销商（2019年至2021年的其中1年经销收入达到100万元以上则纳入）的合作年限均为3年以上，发行人与经销商之间合作具有稳定性。

综上，基于发行人与上述主要经销商（2019年至2021年的其中1年经销收入达到100万元以上则纳入）年度交易金额、合作期限可知发行人与主要经销商合作较为稳定。

2、说明向经销商销售产品的终端销售情况、退换货情况以及经销商销售回款情况，是否存在第三方回款，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，是否存在向经销商压货提前确认收入的情形

（1）说明向经销商销售产品的终端销售情况、退换货情况以及经销商销售回款情况，是否存在第三方回款

1) 向经销商销售产品的终端销售情况

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人经销商为提高资金回转率，会在取得其客户订单后才向发行人采购。发行人销售给经销商货物为买断式销售，经销商90%以上订单数量由发行人发货至经销商的客户现场。因此，实际经营过程中，经销商除配备少量用于维护客户的维修配件外，经销商基本无库存，发行人直接发货至经销商的客户处且已签收的产品视为已实现最终销售。

2) 向经销商销售产品的退换货情况以及经销商销售回款情况，是否存在第三方回款

①经销商退换货情况

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，经销商退换货金额分别为

145.19 万元、61.78 万元和 59.92 万元，占经销收入的比例分别为 0.85%、0.72% 和 0.73%，占比较低，如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商退换货金额	59.92	61.78	62.03
经销模式收入	8,262.00	8,527.69	7,332.09
经销商退换货金额/经销收入	0.73%	0.72%	0.85%

注：退换货主要原因包括无理由退换货、质量问题、客户下错单和发错型号等。

②经销商销售回款情况

根据发行人确认并经本所律师核查，截至 2022 年 6 月 30 日，经销商的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
经销商应收账款期末余额	2,242.14	1,697.65	1,025.40
经销商期后回款金额	1,926.54	1,697.65	1,025.40
应收期后回款比例	85.92%	100.00%	100.00%

注：期后回款截止时间为 2022 年 6 月 30 日。

如上表所示，报告期内经销商期后应收账款回款情况良好。

③向经销商销售产生的第三方回款情况

根据发行人确认并经本所律师核查，2021 年度，经销商河源市雅达电气有限公司的销售回款存在一笔 1.73 万元的第三方回款，由其实际控制人黄爱琼通过银行转账支付。除此之外，发行人向经销商销售产生的回款不存在第三方回款的情形。

（2）说明经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，是否存在向经销商压货提前确认收入的情形

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，经销商为提高资金使用效率，通常会在取得其客户订单后再向发行人实施采购并指定发行人将货物发往其终端客户或终端客户项目现场。发行人经销商实际经营过程中除配备少量用于维护客户的维修配件外，基本无库存，存货周转情况良好。因此，发行人不存在向经销商压货提前确认收入的情形。

3、说明除前员工经销商外，其他主要经销商的基本情况、业务开展情况以及是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排；说明经销商是否存在非法人实体

（1）说明除前员工经销商外，其他主要经销商的基本情况、业务开展情况以及是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

1) 其他非前员工主要经销商基本情况以及是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，每年向发行人采购金额在100万元以上的非前员工经销商基本情况如下表所示：

序号	非前员工经销商名称	成立时间	股权结构	实际控制人	合作期限
1	湖南雅达	2015.04.28	罗江 70%、刘娟 30%	罗江	7年
2	济南宏雅	2017.07.11	青岛钰宏电子科技有限公司 50%、李卫国 30%、董庆中 20%	鲍占省	5年
3	云南雅达	2014.01.06	王明海 25%、徐敬 25%、崔开莉 25%、业利萍 25%	王明海	8年
4	众业达（上海）	2017.06.09	众业达电气股份有限公司 100%	吴开贤	5年

注：众业达电气股份有限公司为深交所上市公司，股票代码为：002441。

由上表可知，发行人与前述非前员工经销商合作期限均为5年以上，合作

较为稳定。上述非前员工经销商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

2) 公司与非前员工主要经销商的业务开展情况

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，每年向发行人采购金额在100万元以上的非前员工经销商共有4家，具体交易金额情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占经销收入比例	金额	占经销收入比例	金额	占经销收入比例
湖南雅达	198.18	2.40%	408.88	4.79%	280.39	3.82%
济南宏雅	300.93	3.64%	289.92	3.40%	312.95	4.27%
云南雅达	267.05	3.23%	516.89	6.06%	102.8	1.40%
众业达（上海）	111.34	1.35%	143.55	1.68%	112.38	1.53%
合计	877.50	10.62%	1,359.24	15.94%	808.52	11.03%

如上表所示，发行人与非前员工经销商的交易金额分别为808.52万元、1,359.24万元和877.50万元，占经销收入比例分别为11.03%、15.94%和10.62%，占比相对较低。

（2）说明经销商是否存在非法人实体

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人经销商均为法人主体，不存在经销商为非法人主体的情形。

4、说明发行人前员工离职时间及其控制的经销商成立时间、报告期内的经营情况、主要财务数据、与发行人的交易金额占其总体交易金额的比例，说明经销商之间是否存在交易或资金往来等及原因，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形

（1）说明发行人前员工离职时间及其控制的经销商成立时间、报告期内的经营情况、主要财务数据、与发行人的交易金额占其总体交易金额的比例

1) 前员工离职时间及其控制经销商成立时间

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人前员工经销商共 7 家，其中陕西雅达、湖北雅达等四家规模较小，深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯等 3 家规模较大。设立深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯的前员工均在入职发行人之前已经独立从事或代理销售公司产品，后因公司进行前期 IPO 筹备工作实施股权激励，看好公司发展而加入公司，公司为与其长期合作，同意吸纳其作为公司员工，并非公司内部培养员工自行离职创业成为前员工经销商。7 家前员工经销商具体情况如下：

序号	前员工经销商名称	成立时间	股权结构	实际控制人	前员工姓名	前员工入职时间	前员工离职时间	合作年限
1	深圳云帆	2013.01.16	程彬持有40.00%；邹帆和包建伟均持有30.00%；	程彬、邹帆	程彬、邹帆、包建伟	程彬：2010.07.23 邹帆和包建伟：2011.02.24	程彬、邹帆和包建伟：2017.06.26	9年
2	南京雅爱达	2010.12.10	刘金香、刘贵分别持有90%、10%；	刘金香配偶李政	李政	2011.02.23	2017.06.26	11年
3	艾门达斯	2016.03.03	陈建坡持有100.00%	陈建坡	陈建坡配偶闵江萍	2010.07.23	2017.07.28	6年
4	陕西雅达	2013.06.13	史可、史娟分别持有70.00%、30.00%；	史可	史可	2005.03.12	2012.12.29	10年
5	福州海润	2014.12.18	张森持有100%	张森	张森	2011.04.01	2017.06.26	8年
6	湖北雅达	2017.10.25	黄冬玲、周金利分别持有51.00%、49.00%；	黄冬玲配偶王宏辉	周金利、黄冬玲和王宏辉	周金利：2011.05.23 黄冬玲：2018.04.23 王宏辉：2019.09.26	周金利：2017.06.30 黄冬玲：2020.10.26 王宏辉：2021.02.27	5年
7	河源雅美达	2017.04.19	黄爱琼持有100%；	黄爱琼	黄爱琼	2010.04.06	2017.06.26	5年

①前员工经销商成立的原因及背景

A.深圳云帆成为经销商的原因及背景

经本所律师核查，深圳云帆前身为深圳市雅达仪器仪表有限公司，该公司系由雅达有限前员工程彬、包建伟共同设立，主营业务为电力监控产品的销售。深圳云帆成为发行人经销商的具体原因及背景说明如下：

2000年3月，程彬设立深圳市海云辉电子有限公司（以下简称“海云辉”），开始以海云辉作为雅达有限代理商；2003年9月，程彬外甥女之配偶邹帆大学毕业并入职海云辉。

2004年12月，经与雅达有限的实际控制人王煌英协商后，王煌英、汤晓宇将其控制的深圳市雅爱达电子有限公司（注：当时尚处于无实际经营状态）转让给程彬，由程彬、邹帆、包建伟经营深圳市雅爱达电子有限公司并将该公司作为雅达有限的代理商，海云辉不再代理雅达有限产品销售。

2010年，为进一步将公司做大做强，在与部分重要代理商协商后，雅达有限将部分重要代理商骨干引进为公司员工，当时包括程彬、包建伟、邹帆先后被引进为公司员工，其中程彬参与了2010年筹划上市前的股权激励。2010年4月，程彬将深圳市雅爱达电子有限公司股权转让给第三方。

2013年1月，程彬、包建伟为谋求个人发展，以自有资金共同设立深圳云帆从事雅达有限产品的代理销售。

综上，深圳云帆代理公司电力监控产品的销售具有历史延续性和商业合理性。

B.南京雅爱达成为经销商的原因及背景

经本所律师核查，南京雅爱达系公司前员工李政实际控制的企业，李政系南京雅爱达股东刘金香之配偶，主营业务为电力监控产品的销售。南京雅爱达成为发行人经销商的具体原因及背景说明如下：

2002年11月，李政设立南京坤能中控技术有限公司（以下简称“南京坤能”），从事传感器产品的销售工作；2003年6月，李政通过南京坤能开始代理雅达有限电力监控产品的销售。

2010年1月，为更好推广雅达产品，李政以其配偶刘金香与配偶弟弟刘贵名义设立南京雅爱达代理雅达有限产品的销售。

2010年，为进一步将公司做大做强，在与部分重要的代理商协商后，雅达有限同意将部分重要的代理商骨干引进为公司员工，2011年李政被引进为公司员工。2012年李政为谋求个人发展，选择通过经营南京雅爱达从事雅达股份产品的代理销售。

综上，南京雅爱达代理发行人产品销售具有历史延续性和商业合理性。

C.艾门达斯成为经销商的原因及背景

经本所律师核查，艾门达斯成立于2016年3月3日，注册资本为200万元，陈建坡持有100%股权，主营业务为电气设备、电力设备、开关电源设备、充电桩及配件等产品的销售。艾门达斯成为发行人经销商的具体原因及背景说明如下：

1996年7月至2015年10月，陈建坡就职于重庆钢铁集团设计院有限公司，任电气设计师，负责对接雅达有限业务。

2010年，基于看好电力监控行业前景，陈建坡配偶闵江萍入职雅达有限。2016年，为谋求个人发展，陈建坡离职成立艾门达斯，开始从事电气设备、电力设备和电力监控产品的销售工作，并成为发行人重庆区域经销商。

综上，艾门达斯代理发行人产品销售具有历史延续性和商业合理性。

D.陕西雅达、福州海润、湖北雅达、河源雅美达成为经销商的原因

根据发行人确认并经本所律师核查，基于公司成功发展了深圳云帆、南京

雅爱达等经销商的背景下，2013年至2017年期间公司为扩大市场销售，尝试发展更多经销商，部分业务员出于自身职业发展的考虑，辞职成立公司代理销售发行人产品，由于该等人员熟悉公司产品性能特点和品牌，其从事公司产品销售具有优势，在此背景下，陕西雅达、福州海润、湖北雅达、河源雅美达成为发行人经销商。

综上，陕西雅达、福州海润、湖北雅达、河源雅美达成为公司的经销商，主要系前员工和公司双向选择的结果，具有商业合理性。

②前员工成立经销商的资金来源

经本所律师核查，上述前员工经销商中，除湖北雅达和福州海润外，上述前员工成立经销商出资来源均为自有资金。湖北雅达尚未实缴出资，福州海润系由前员工张森于2019年7月16日个人通过股权受让方式从无关联第三方刘丕焱处无偿取得该公司的控制权，未涉及出资。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人及其控股股东、实际控制人和发行人董事、监事及高级管理人员均未持有上述前员工经销商股权，且不参与该类经销商日常经营决策，亦不存在关联关系，发行人对该部分员工及其经销商不存在实质控制。

2) 报告期内的前员工经销商经营情况、主要财务数据、与发行人的交易金额占其总体交易金额的比例

①报告期内，前员工经销商经营情况及主要财务数据

根据发行人确认并经本所律师核查，前员工经销商经营情况良好且不专门销售公司产品，但有约定不得销售公司授权产品的同类竞争产品，前员工经销商主要经营情况及主要财务数据如下：

单位：万元

	2021年度	2020年度	2019年度
--	--------	--------	--------

公司名称	总资产	净资产	净利润	总资产	净资产	净利润	总资产	净资产	净利润
深圳云帆	5,301.53	1,047.04	688.04	4,023.69	1,746.15	507.63	4,112.02	1,263.16	480.39
南京雅爱达	1,576.89	525.54	34.90	1,526.91	490.69	65.49	2,319.15	325.25	86.18
艾门达斯	4,530.89	444.98	130.18	3,792.97	314.79	101.48	2,000.78	210.85	153.04
福州海润	232.58	6.07	7.67	162.44	-1.46	2.74	93.11	-4.20	20.62
湖北雅达	1,120.05	16.33	15.39	670.04	0.94	-	-	-	-
河源雅美达	79.52	-29.27	-9.46	54.47	-27.57	-10.05	35.05	-13.29	-6.69
陕西雅达	1,076.46	476.69	0.66	1,120.84	474.23	-0.26	1,011.10	476.27	-0.61

注：上述数据来源于经销商提供的数据。

②前员工经销商与发行人的交易金额占其总体交易金额的比例

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人前员工经销商营业收入及与发行人交易金额情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年度			2020年度			2019年度		
	营业收入	与发行人交易金额	交易金额占营业收入比例	营业收入	与发行人交易金额	交易金额占营业收入比例	营业收入	与发行人交易金额	交易金额占营业收入比例
深圳云帆	6,477.69	3,889.71	60.05%	6,038.90	3,612.52	59.82%	5,299.46	3,113.10	58.74%
南京雅爱达	2,688.67	1,897.19	70.56%	3,024.98	1,823.88	60.29%	3,524.30	1,822.75	51.72%
艾门	3,416.57	434.66	12.72%	3,807.38	673.58	17.69%	2,227.27	549.99	24.69%

达斯									
福州海润	212.93	179.78	84.43%	209.31	195.85	93.57%	174.81	114.62	65.57%
湖北雅达	374.09	225.36	60.24%	253.42	126.26	49.82%	232.42	129.86	55.87%
河源雅美达	122.47	73.49	60.01%	48.29	35.57	73.66%	14.63	8.71	59.54%
陕西雅达	236.53	84.39	35.68%	359.95	51.92	14.42%	283.16	89.99	31.78%

注 1：上述经销商营业收入金额来自经销商提供的年度纳税申报表或增值税纳税申报表；

注 2：除销售发行人产品外，深圳云帆还从事通讯设备销售以及上门安装、弱电工程、技术维护服务等；南京雅爱达还从事电子元器件、工业自动控制系统装置、消防设备等产品的销售及安装、调试等技术服务；艾门达斯还从事电气设备、电力设备等产品销售；福州海润还从事楼宇智能化系统、车库管理系统等工程施工与维护等业务；陕西雅达还从事电子传感器、低压开关等产品的销售。

注 3：湖北雅达、河源雅美达主要从事发行人产品的销售。

（2）说明经销商之间是否存在交易或资金往来等及原因，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形

1) 前员工经销商之间是否存在交易说明

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，发行人针对经销商销售行为制定了《串货及乱报价违规行为管理制度》，对经销商之间串货作出了明令禁止的规定。除深圳云帆与南京雅爱达在 2019 年存在一笔交易外，公司前员工经销商之间无其他交易行为。

根据发行人确认并经本所律师核查，2019 年深圳云帆向南京雅爱达采购了 263.53 万元的电能表，主要原因系该批电能表客户中达电子（江苏）有限公司（以下简称“中达电子”）系南京雅爱达业务员洽谈开发的客户，而由于中达电

子注册地址为上海，属于深圳云帆负责的经销区域。为平衡南京雅爱达和深圳云帆利益，经与雅达股份沟通协商，该项目所需电能表发行人销售给南京雅爱达后，再由深圳云帆向南京雅爱达采购，并最终由深圳云帆销售给中达电子，交易价格由深圳云帆与南京雅爱达双方自主协商确定及进行交易款项的结算，物流为货物从雅达股份直接发往中达电子。经核查深圳云帆和南京雅爱达银行流水，双方银行流水存在上述业务产生的资金往来。

此外，报告期内公司经销商90%以上订单数量由公司直发至终端客户现场，因此经销商之间发生串货的可能性较低。

2) 前员工经销商之间是否存在资金往来

发行人经过与前员工经销商沟通，取得了前员工经销商深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯、陕西雅达、湖北雅达、河源雅美达 6 家经销商的公司账户银行流水，占报告期内经销收入比例为 77.94%、74.16%、79.94%，占报告期内前员工经销商的收入比例为 98.03%、97.00%、97.35%，并核查了部分前员工经销商相关人员个人流水，具体核查情况如下：

序号	前员工经销商名称	成立时间	股权结构	实际控制人	前员工姓名	流水打印情况
1	深圳云帆	2013.01.16	程彬持有40.00%；邹帆和包建伟均持有30.00%	程彬、邹帆	程彬、邹帆、包建伟	打印深圳云帆和包建伟银行流水；程彬和邹帆认为个人银行流水属于个人隐私，拒绝打印。
2	南京雅爱达	2010.12.10	刘金香、刘贵分别持有90.00%、10.00%	刘金香配偶李政	李政	打印南京雅爱达及股东刘贵的流水；李政、刘金香认为个人银行流水属于个人隐私，拒绝打印。
3	艾门达斯	2016.03.03	陈建坡持有100.00%	陈建坡	陈建坡配偶闵江萍	打印艾门达斯及闵江萍的银行流水；陈建坡认为个人银行流水属于个人隐私，拒绝打印。
4	陕西雅达	2013.06.13	史可、史新娟分别持有70.00%、30.00%	史可	史可	打印陕西雅达及股东史可、史新娟的银行流水。
5	福州海润	2014.12.18	张森持有100.00%	张森	张森	基于公司商业秘密原因拒绝打印流水。

6	湖北雅达	2017.10.25	黄冬玲、周金利分别持有51.00%、49.00%	黄冬玲配偶王宏辉	周金利、黄冬玲和王宏辉	打印湖北雅达银行流水；打印了黄冬玲、周金利和王宏辉的银行流水。
7	河源雅美达	2017.04.19	黄爱琼持有100.00%	黄爱琼	黄爱琼	打印河源雅美达及股东黄爱琼的银行流水。

注：刘贵、闵江萍、史可、史新娟、黄冬玲、周金利、王宏辉、黄爱琼银行流水打印期间截至2021年11月。

通过对上述前员工经销商提供的资金流水进行比对分析，除上述深圳云帆与南京雅爱达存在一笔业务交易产生的资金往来外，发行人前员工经销商之间不存在资金往来。

3) 前员工经销商是否存在为发行人代垫成本费用的情形

根据发行人对深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯、陕西雅达、湖北雅达、河源雅美达6家前员工经销商出具的声明，以及对深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯、陕西雅达、湖北雅达、河源雅达6家前员工经销商法人主体的流水核查。经核查，发行人上述经销商不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

5、说明经销商中标中国移动等相关集采项目订单及对发行人业绩贡献情况

报告期内，发行人的经销商主要是通过其下游系统集成商或成套设备商客户间接参与中国移动、中国电信等企业集采项目，经销商的下游客户中标集采项目后，会根据其实施项目进度向经销商采购电力监控产品。发行人难以获取经销商的客户参与集采项目的投标及中标情况，且经销商下游客户中标集采项目后，实施周期存在跨年度实施的情形，因此难以量化分析经销商客户中标中国移动等相关集采项目订单对发行人业绩的影响。发行人拟通过以下方式测算上述集采项目订单对发行人业绩的影响，具体说明如下：

报告期内，发行人会根据中国移动、中国电信等运营商类终端用户技术规范要求定制开发相应的电力监控产品，以配合下游系统集成商或成套设备商参与终端用户的投标，报告期内发行人开发的用于参与集采投标的电力监控产品包括YD-DEMS、DCM3366-D2-T7、DTSD3366M、DTSD3366P和YDL-2DV等系列电力监控产品。

报告期内，发行人对外销售（包括经销和直销模式）的上述产品的金额分别为 7,656.93 万元、6,758.10 万元和 6,065.19 万元，具体收入及占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例
经销模式	2,452.90	7.65%	2,867.80	9.85%	2,658.47	11.25%
直销模式	3,612.29	11.26%	3,890.30	13.37%	4,998.46	21.16%
合计	6,065.19	18.91%	6,758.10	23.22%	7,656.93	32.41%

注：直销模式下主要通过发行人下游系统集成商客户或成套设备商客户参与中国移动、中国电信等企业集采项目

如上表所示，报告期内经销商的下游客户的集采投标项目订单产生的业绩对发行人主营业务收入的贡献分别为 2,658.47 万元、2,867.80 万元和 2,452.90 万元，占主营业务收入比例分别为 11.25%、9.85%和 7.65%。

6、说明是否存在直销客户和经销模式下最终客户重合或不同经销商客户的最终客户重合的情况、原因及商业合理性

（1）直销客户和经销模式下最终客户重合情况

发行人取得了报告期内前五大经销商的主要客户名单，经比对其客户名单与发行人客户情况，发行人存在少数几家直销客户与经销商客户重合的情况，主要原因系部分终端客户直接向发行人采购样品，具有商业合理性，具体情况说明如下：

序号	经销商名称	直销客户且为经销模式下最终客户	原因说明
1	深圳云帆	海安汇珏网络通信设备有限公司	既是深圳云帆客户，又是发行人控股子公司中鹏新客户，2019年8月至2021年12月31日其向中鹏新采购列头柜产品（采购金额分别为202.00万元、124.38万元和0.00万元），向深圳云帆采购电力监控仪表产品。
		上海汇珏网络通信设备股份有限公司	
		中达电通股份有限公司	
2	南京雅爱达	杭州大光明通信系统股份有限公司	2020年6月之前为南京雅爱达客户，2020年6月之后客户要求直接和厂家合作。2020年向发行人采购产品为铁塔项目用空调控制器308套（金额4.91万元）；2021年向发行人采购电力监控仪表 DTSD3366D-W1、智能仪表

			YD2037Y（金额 5.07 万元）。
		绵阳正能新能源技术有限公司	南京雅爱达客户，此外 2019 年向发行人采购 4 批互感器样品（金额 0.85 万元）。
3	艾门达斯	重庆众恒电器有限公司	艾门达斯客户，2019 年向发行人采购中国移动集采项目样品（金额 0.32 万元）。
4	济南宏雅	河南森源电气股份有限公司	既是发行人客户，又是济南宏雅客户，主要向发行人采购电力监控仪表产品（报告期向发行人采购金额分别为 3.70 万元、36.80 万元和 122.72 万元），2020 年其中泰煤化项目的相关电力监控产品系向济南宏雅采购，主要原因是该项目系济南宏雅开发维护。
		协成科技股份有限公司	既是发行人客户，又是济南宏雅客户，主要向发行人采购电力监控仪表产品（报告期向发行人采购金额分别为 6.63 万元、0.00 万元和 0.00 万元），2020 年其山东东营华泰项目的相关电力监控产品系向济南宏雅采购，主要原因是该项目系济南宏雅开发维护。

综上，直销客户和经销模式下最终客户重合的主要原因系采购产品的类型存在差异、部分终端客户直接向发行人采购样品或个别项目的合作维护为经销商原因，重合的金额及占比不高，具有商业合理性。

（2）不同经销商之间客户重合情况

根据发行人确认并经本所律师对前员工经销商提供的银行流水进行分析，以及对报告期内前五大经销商的客户名单进行比对分析，报告期内前五大经销商之间不存在主要客户重合的情况。

7、对发行人主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其关联方、股东、员工或前员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排进行核查并发表核查意见

（1）核查范围

考虑到发行人为新三板公众公司，公众股东众多，基于重要性原则，本所律师选取持股 5% 以上的主要股东进行核查；此外，发行人作为生产型企业，员工数量较多，本所律师亦选取关键岗位人员（出纳、销售经理及采购负责人）进行核查。

（2）关联关系、关联交易

根据发行人主要经销商（报告期内前五大经销商）实际控制人出具的说明，并通过“国家企业信用信息公示系统”“企查查”等网络公开渠道检索查询，除已披露的 7 家前员工经销商的情况外，发行人其他主要经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上的股东、关键岗位人员不存在关联关系。

主要经销商（报告期内前五大经销商）及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员具体情况如下：

序号	经销商名称	控股股东	实际控制人	董事、监事、高级管理人员	经办人员
1	深圳云帆	程彬	邹帆、程彬	执行董事：邹帆；监事：总经理：程彬	邹帆
2	南京雅爱达	刘金香	李政	执行董事兼总经理：刘贵；监事：刘金香	李政
3	艾门达斯	陈建坡	陈建坡	执行董事兼经理：闵江萍；监事：陈建坡	陈建坡
4	济南宏雅	鲍占省	鲍占省	执行董事：李卫国；监事：鲍占省；经理：董庆中	李卫国
5	云南雅达	王明海	王明海	执行董事兼总经理：王明海；监事：业利萍	王明海
6	湖南雅达	罗江	罗江	执行董事兼总经理：罗江；监事：刘娟	罗江

深圳市云帆数智科技有限公司监事包建伟之子包昊宇 2019 年 2 月 13 日至 2019 年 11 月 25 日期间在发行人智能仪表中心担任测试工程师，2019 年 11 月 26 日至 2020 年 8 月 25 日在发行人系统集成中心担任软件工程师，2020 年 8 月 26 日至今在发行人客户服务部担任售后工程师，为普通员工。

（3）资金往来或其他利益安排

发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上的股东、关键岗位人员具体情况如下：

序号	姓名/名称	与发行人关系
1	广东雅达电子股份有限公司	-
2	广东雅达电子股份有限公司广州分公司（已注销）	分公司

3	广州高谱技术有限公司	公司全资子公司
4	深圳中鹏新电气技术有限公司	公司控股子公司
5	王煌英	董事长、控股股东、实际控制人、5%以上的股东
6	汤晓宇	副董事长、5%以上的股东
7	袁晓楠	总经理
8	叶德华	董事
9	邓大智	董事兼副总经理
10	陈运平	董事会秘书兼副总经理
11	曾保权	副总经理
12	雷刚	副总经理
13	李桂友	监事会主席
14	陈伟明	监事
15	邓小花	职工监事、采购负责人
16	刘华浩	财务总监
17	王姝	出纳
21	刁锦辉	销售负责人
22	包建伟	中鹏新总经理
23	刘潇	中鹏新出纳

根据发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上的股东、关键岗位人员银行流水（单笔金额 5 万元以上以及虽低于 5 万元但异常的资金收支）交易对手方及摘要等记录与主要经销商（报告期内前五大经销商）及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员名单进行比对以及发行人主要经销商（报告期内前五大经销商）实际控制人出具的说明。

发行人主要经销商（报告期内前五大经销商）及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东、关键岗位人员之间资金往来具体情况如下：

①王煌英

单位：万元

日期	支出金额	收入金额	交易对方	具体用途
2019.12.24- 2021.03.20	-	1.00	深圳云帆总经理程彬	正常人情往来
2021.03.21	-	0.63	深圳云帆执行董事兼 法定代表人邹帆	正常人情往来

2021.03.21	-	0.28	深圳云帆监事包建伟	正常人情往来
2020.09.19- 2021.07.17	-	0.70	南京雅爱达控股股东 刘金香配偶李政	正常人情往来
2021.10.12	-	0.30	艾门达斯监事陈建坡	正常人情往来

②包建伟

2019年8月发行人收购中鹏新后至报告期末，包建伟与深圳云帆之间的资金往来包括深圳云帆发放给包建伟的劳务费、分红款以及包建伟归还前期拆借资金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年8-12月	
	收款	支出	收款	支出	收款	支出
分红款	228.00	-	-	-	-	-
劳务费	6.39	-	12.98	-	5.17	-
资金拆借还款	-	60.00	-	-	-	-

注：上述资金拆借还款 60 万元为包建伟归还 2018 年度向深圳云帆拆入的资金。

除上述情况外，发行人主要经销商（报告期内前五大经销商）及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、持股 5% 以上的股东、关键岗位人员之间不存在其他关联关系和资金往来，不存在关联交易和其他利益安排。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、发行人产品的配送方式及运费承担方式规定明确；报告期各期末，发行人经销商数量分别为 23 家、26 家和 26 家，发行人不存在较多新增与退出经销商的情况；发行人前员工经销商经营情况良好且不专门销售发行人产品，但有约定不得销售发行人授权产品的同类竞争产品；发行人与主要经销商（2019 年至 2021 年的其中 1 年经销收入

达到 100 万元以上则纳入）合作稳定；

2、报告期内发行人经销模式销售退换货金额较低、经销商销售回款良好、经销商销售不存在大额第三方回款；公司销售给经销商货物，90%以上订单数量由发行人发货至经销商的终端客户现场，报告期各期末经销商除配备少量维修件外，经销商基本无库存，发行人不存在向经销商压货提前确认收入情形；发行人对经销商销售产品已实现最终销售；存货周转情况良好；发行人不存在向经销商压货提前确认收入的情形；

3、报告期内，除前员工经销商外的其他主要经销商（每年向发行人采购金额在 100 万元以上）的基本情况、业务开展情况已说明，非前员工的其他主要经销商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；发行人经销商不存在非法人实体；

4、发行人前员工离职时间及其控制的经销商成立时间、报告期内的经营情况、主要财务数据、与发行人的交易金额占其总体交易金额的比例已说明；除深圳云帆与南京雅爱达在 2019 年存在一笔交易外，发行人前员工经销商之间不存在资金往来，具体原因已说明；发行人前员工经销商不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

5、报告期内，发行人经销商主要是通过其下游系统集成商或配电柜厂商客户间接参与中国移动、中国电信等企业集采项目，发行人不直接参与终端用户的投标；发行人难以量化分析经销商的客户集采项目订单对发行人业绩贡献的影响，但发行人会根据中国移动、中国电信等运营商类终端用户技术规范要求定制开发相应的电力监控产品，以配合下游系统集成商或成套设备商参与终端用户的投标，报告期内发行人开发的用于参与集采投标的电力监控产品包括 YD-DEMS、DCM3366-D2-T7、DTSD3366M、DTSD3366P 和 YDL-2DV 等系列电力监控产品。报告期内经销商向发行人采购上述型号产品金额合计分别为 2,658.47 万元、2,867.80 万元和 2,452.90 万元，占主营业务收入比例分别为 11.25%、9.85%和 7.65%，即为经销商下游客户集采项目订单对发行人的业绩贡献。

6、发行人与部分经销商存在少量客户重合的情形，主要原因系采购产品的类型存在差异、部分终端客户直接向发行人采购样品或个别项目的合作维护为

经销商原因，重合的金额及占比不高，具有商业合理性；报告期内前五大经销商之间不存在主要客户重合的情况。

7、除本补充法律意见书披露的情形外，发行人主要经销商（报告期内前五大经销商）及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上的股东、关键岗位人员之间不存在其他关联关系和资金往来，不存在关联交易和其他利益安排。

七、《问询函》问题 7：关联交易的必要性及关联方披露完整性

根据申请文件，（1）2020 年 4 月发行人向长胜实业购买写字楼用于办公，总建筑面积 3,313.92 平方米，金额为 2,013.21 万元。（2）2020 年 6 月发行人将持有的长胜实业 35%的股权以 4,285.86 万元转让给古雄胜；2020 年 12 月，发行人持有的长胜小贷的 30%的股权以 1,980.00 万元转让给长胜建设。根据公开信息，长胜建设与长胜实业及其控股股东长胜置业电话相同。（3）报告期内发行人存在多笔关联方资金拆借。（4）包建伟在发行人第一大客户深圳云帆担任监事并持有 30%股份，深圳云帆未被认定为发行人的关联方，仅作为前员工经销商披露。

请发行人：（1）结合自有房产、员工情况、办公楼的具体情况，说明购置办公楼的必要性及商业合理性。（2）说明处置参股公司约定的支付方式及实际支付情况、相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定，结合交易对方的基本情况、相关款项收付情况，说明转让的真实性，是否存在资金体外循环、利益输送的情形。（3）说明未将深圳云帆认定为发行人关联方的原因，是否符合相关规定，发行人向深圳云帆销售产品的类型、销售单价、毛利率等与其他经销商相比是否存在显著差异，是否显失公允。深圳云帆是否存在股权代持，发行人与包建伟是否有其他利益安排。（4）说明是否存在尚未披露的关联交易或者为发行人承担成本费用情形，是否存在关联交易非关联化的情形。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项，并就关联方的认定、关联交易信息披露的完整性、上述关联交易的必要性和价格的公允性发表明确

意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

- 1、查阅发行人的自有房产证书及员工名册，了解发行人的房产情况和员工情况；
- 2、访谈发行人董事长，了解购置办公楼的必要性及商业合理性；
- 3、查阅发行人处置参股公司的会议文件、相关合同及对价支付凭证及验资报告，比对参股公司约定的支付方式及实际支付情况；
- 4、查阅报告期内的审计报告和企业会计准则，验证处置参股公司的相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；
- 5、获取古雄胜的身份证信息及长胜建设的工商登记信息，了解参股公司股权转让受让方的基本情况；
- 6、访谈古雄胜及取得长胜建设的《确认函》，确认参股公司股权转让相关情况；
- 7、查询深圳云帆的工商登记资料，获取深圳云帆基本信息；
- 8、查询《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》的相关规定，结合资金流水核查情况综合判断发行人未将深圳云帆认定为发行人关联方的原因是否符合相关规定；
- 9、获取发行人报告期的收入成本明细表，判断发行人向深圳云帆销售产品的类型、销售单价、毛利率等与其他经销商相比是否存在显著差异，是否显失公允；

- 10、查阅深圳云帆的工商档案以及程彬、邹帆、包建伟的出资凭证及验资报告，确认深圳云帆不存在股权代持；
- 11、核查发行人及包建伟的银行流水，确认发行人与包建伟不存在其他利益安排；
- 12、获取程彬、邹帆、包建伟出具的《确认函》，并访谈包建伟，确认深圳云帆不存在股权代持；访谈发行人实际控制人及包建伟，确认发行人及包建伟不存在其他利益安排；
- 13、查阅报告期内审计报告、发行人及其关联方流水，确认是否存在尚未披露的关联交易或者为发行人承担成本费用的情形，是否存在关联交易非关联化的情形。

（二）分析过程

1、结合自有房产、员工情况、办公楼的具体情况等，说明购置办公楼的必要性及商业合理性

（1）自有房产及办公楼具体情况

截至本补充法律意见书签署日，除向长胜实业购买的办公楼外，公司拥有的其他房产情况如下：

序号	所有权人	房屋所有权证号	位置	建筑面积 (m ²)	用途
1	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0024207 号	河源市高埔岗农场新作塘作业区河埔大道东边（厂房）	11,713.38	厂房
2	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0024210 号	河源市区高埔岗 220kV 变电站南边规划 70 米道路北边（厂房 1）	13,217.58	厂房
3	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0024218 号	河源市高埔岗农场新作塘作业区河埔大道东边（宿舍 A）	3,195.92	宿舍
4	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0024215 号	河源市高埔岗农场新作塘作业区河埔大道东边（宿舍 B）	4,501.68	宿舍

序号	所有权人	房屋所有权证号	位置	建筑面积 (m ²)	用途
5	雅达股份	深房地字第3000646799号	深圳市深南大道以南安徽大厦2509	71.51	单身公寓
6	雅达股份	深房地字第3000646800号	深圳市深南大道以南安徽大厦2510	45.78	单身公寓
7	雅达股份	成房权证监证字第2673889号	成都市武侯区火车南站东路5号4栋1单元7层725号	127.11	住宅
8	雅达股份	西安市房权证雁塔区字第1050104005-11-1-10501~1号	西安市雁塔区高新区唐延路35号1幢1单元10501室	160.53	住宅
9	雅达股份	房地证津字第101021010456号	天津市和平区荣业大街与福安大街交口西北侧富顿大厦2-1-2105	117.74	居住
10	雅达股份	105房地证2011字第11120号	重庆市九龙坡区杨家坪西郊路29号15-6#	152.69	住宅
11	雅达股份	武房权证洪字第2011004157号	武汉市洪山区徐东大街122号兴华嘉天下二期（盛世徐东）2#栋12层1204室	150.68	住宅
12	雅达股份	粤房地权证河字第1700034059号	河源市新市区纬十一路北边大同路西边通旺花园B栋B3-802房	85.09	住宅
13	雅达股份	粤房地权证河字第1700034061号	河源市新市区纬十一路北边大同路西边通旺花园B栋B3-205房	111.49	住宅
14	雅达股份	粤房地权证河字第1700034607号	河源市新市区纬十一路北边大同路西边通旺花园B栋B3-203房	110.65	住宅
15	雅达股份	粤房地权证河字第1700034609号	河源市新市区纬十一路北边大同路西边通旺花园B栋B3-202房	84.31	住宅

注1：2017年11月28日，发行人与中国银行股份有限公司河源分行签订《最高额抵押合同》（合同编号：GDY477990120170033），约定序号2的房产为2017年11月28日至2022年12月31日期间发行人在该行办理约定的各类业务所形成的债权提供担保，最高担保金额25,377,754.00元。

注2：序号5至序号15的房产为公司驻外办事人员宿舍。

（2）员工情况

截至2021年12月31日，公司员工人数为707人，员工及具体区域分布如下：

序号	区域	员工人数（人）	占比
1	河源地区	619	87.55%

2	广州地区	43	6.08%
3	深圳地区	45	6.36%
合计		707	100.00%

（3）购置办公楼的必要性及商业合理性

公司 2020 年 4 月购置长胜实业办公楼具有必要性与商业合理性，符合彼时战略规划，具体说明如下：

①公司 85% 以上员工在总部办公，而总部位于河源市高埔岗，离市中心 20 多公里，位置较为偏远，而公司多数员工居住于市中心，通勤较为不方便，不利于吸引研发和销售人才。彼时为解决上述问题，发行人曾于 2010 年 12 月向河源市源城区人民政府提交《关于解决科研及生活配套用地的请示》，源城区政府将该请示转提交河源市人民政府，由市政府协调各部门关于公司用地，但最终未能解决具体用地问题。

后续因长胜实业 2020 年开发了一处“长胜国际”楼盘项目，其中包括长胜国际研发办公楼，该研发办公楼共 20 层及地下一层，房屋用途为办公，符合公司科研用房的需求，且该项目位于河源市源城区东城西片区文昌路西边永康大道北边，属于河源市中心区域，交通较为便利。经发行人第四届董事会第五次会议审议通过，2020 年 4 月公司向长胜实业购置了长胜国际研发办公楼 4-7 层写字楼，面积为 3,313.92 m²，拟将研发、销售等办公室员工迁往市区办公，方便员工上下班通勤。

②在市区设立研发办公地点、改善办公环境有利于提升公司整体形象、有利于公司吸引及招揽研发、销售人才，进而增强公司产品、技术的研发和销售能力。公司购买的长胜国际办公楼为毛坯房，公司目前拟对其进行装修，装修完成后预计在 2023 年投入使用。

③公司购置长胜实业办公楼具有商业合理性

公司购置的长胜实业办公楼相关情况如下：

序号	所有人	房屋所有权证号	位置	建筑面积 (m ²)	用途
1	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018166 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A01	62.67	办公

序号	所有人	房屋所有权证号	位置	建筑面积 (m ²)	用途
2	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018167 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A02	62.67	办公
3	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018168 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A03	60.56	办公
4	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018169 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A05	60.56	办公
5	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018170 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A06	60.56	办公
6	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018171 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A07	60.56	办公
7	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018172 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A08	62.67	办公
8	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018173 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A09	62.67	办公
9	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018174 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A10	85.62	办公
10	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018175 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A11	78.56	办公
11	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018177 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A12	84.21	办公
12	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018178 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 3A13	85.62	办公
13	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018179 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 501	62.67	办公
14	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018180 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 502	62.67	办公
15	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018181 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 503	60.56	办公
16	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018183 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 505	60.56	办公

序号	所有权人	房屋所有权证号	位置	建筑面积 (m ²)	用途
17	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018184 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 506	60.56	办公
18	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018185 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 507	60.56	办公
19	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018187 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 508	62.67	办公
20	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018188 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 509	62.67	办公
21	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018405 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 510	85.62	办公
22	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018406 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 511	78.56	办公
23	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018407 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 512	84.21	办公
24	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018408 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 513	85.62	办公
25	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018409 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 601	62.67	办公
26	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018410 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 602	62.67	办公
27	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018412 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 603	60.56	办公
28	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018413 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 605	60.56	办公
29	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018415 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 606	60.56	办公
30	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018274 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 607	60.56	办公
31	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018275 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 608	62.67	办公

序号	所有权人	房屋所有权证号	位置	建筑面积 (m ²)	用途
32	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018276 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 609	62.67	办公
33	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018282 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 610	85.62	办公
34	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018284 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 611	78.56	办公
35	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018302 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 612	84.21	办公
36	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018303 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 613	85.62	办公
37	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018304 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 701	62.67	办公
38	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018306 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 702	62.67	办公
39	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018307 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 703	60.56	办公
40	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018308 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 705	60.56	办公
41	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018309 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 706	60.56	办公
42	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018310 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 707	60.56	办公
43	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018312 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 708	62.67	办公
44	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018313 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 709	62.67	办公
45	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018314 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 710	85.62	办公
46	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018316 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 711	78.56	办公

序号	所有人	房屋所有权证号	位置	建筑面积 (m ²)	用途
47	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018317 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 712	84.21	办公
48	雅达股份	粤（2021）河源市不动产权第 0018318 号	河源市市区东城西片区文昌路西边永康大道北边长胜国际研发办公楼 713	85.62	办公

鉴于双方拥有良好合作关系，经公司与其协商，公司向其购买该写字楼房产，可享受略低于市场价格的优惠价。经公司调查研究，同期同区域内可比房产的市场成交价格约为 7,000 元/m²，经双方协商后最终确定成交价格为：第 4 至第 7 层单价分别为 6,000 元/m²、6,050 元/m²、6,100 元/m²、6,150 元/m²，交易总价款为 20,132,064.00 元，建筑面积为 3,313.92 m²，平均成交单价为 6,075 元/m²，略低于市场价格，具有商业合理性。

综上，公司彼时购置办公楼符合公司战略发展的需求，具有必要性和商业合理性。

2、说明处置参股公司约定的支付方式及实际支付情况、相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定，结合交易对方的基本情况、相关款项收付情况，说明转让的真实性，是否存在资金体外循环、利益输送的情形

(1) 处置参股公司约定的支付方式及实际支付情况

公司处置参股公司约定的支付方式与实际支付情况如下表所示：

被处置标的	合同约定股权受让方	股权转让款支付方	转让金额 (万元)	合同约定支付方式	实际支付情况与合同约定情况是否相符
长胜实业 35% 的股权	古雄胜	古雄胜	4,285.86	协议签订之日起 5 日内向发行人指定的银行账户支付 2,200.00 万元；2020 年 6 月 10 日前向发行人指定的银行账户支付 2,085.86 万元。支付方式为银行转账。	相符

长胜小贷 30%的股权	长胜建设	长胜建设	1,980.00	协议生效之日起十 个工作日之内向发 行人指定账户支付 股权转让款 1,000.00 万元；协议生效之 日起一个月之内向 发行人指定账户支 付股权转让款 980.00 万元。支付 方式为银行转账。	因长胜建设资金原 因，第二笔股权转让 款比合同约定时间晚 三个月支付。
----------------	------	------	----------	--	--

(2) 相关会计处理及列报是否符合企业会计准则的规定

根据发行人确认并经本所律师核查，公司处置参股公司的相关会计处理及列报主要涉及长期股权投资、持有待售资产、投资收益等科目的确认及列报，符合企业会计准则的规定，具体说明如下：

1) 报告期内处置长胜实业股权的相关会计处理及列报

①2019 年长期股权投资变化及处置的实际情况

单位：万元

被投资 单位	2018.12.31	本期增减变动			2019.12.31
		权益法下确认 的投资损益	宣告发放现金 股利或利润	其他	
长胜实业	3,414.32	22.80	-	-3,437.12	-

2019 年 12 月，经公司董事会批准，公司与古雄胜签署股权转让协议，约定将公司持有的长胜实业 35% 的股权转让给古雄胜，转让价格为 4,285.86 万元，上述股权转让事项的款项支付及工商变更手续未能在 2019 年末完成。协议约定相关股权需在 1 年以内完成交割，故根据《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》的相关规定，公司将对长胜实业的长期股权投资调整到“持有待售资产”中，相应减少长期股权投资 3,437.12 万元，该笔会计处理不产生股权转让损益。

②2020 年公司持有待售资产-长期股权投资变化情况

单位：万元

项目	2019.12.31	本期增加	本期减少	2020.12.31
长胜实业 35%的股权	3,437.12	-	3,437.12	-
合计	3,437.12	-	3,437.12	-

由上表可知，2020年初发行人持有待售资产-长期股权投资为 3,437.12 万元，期末余额为 0.00 万元，较期初减少 3,437.12 万元，变化原因为：截至 2020 年 12 月 31 日，公司已收到全部股权转让款，长胜实业已完成本次股权转让工商变更登记手续，公司不再持有长胜实业的股权。根据企业会计准则的规定，应调减持有待售资产-长期股权投资，该笔股权投资转让事项产生股权转让收益 848.74 万元。

2) 报告期内处置长胜小贷股权的相关会计处理及列报

单位：万元

被投资单位	2019.12.31	本期增减变动			2020.12.31
		权益法下确认的投资损益	宣告发放现金股利或利润	减少投资	
长胜小贷	3,151.52	29.77	151.51	3,029.78	-
合计	3,151.52	29.77	151.51	3,029.78	-

由上表可知，2020年初长期股权投资账面余额为 3,151.52 万元，期末余额为 0.00 万元，较期初减少 3,151.52 万元，主要为公司处置持有的参股公司长胜小贷股权所致，具体说明如下：为聚焦公司主业，2020年11月4日，公司召开第四届董事会第九次会议，审议通过了《关于出售参股公司股权的议案》，转让长胜小贷参股权无需提交股东大会审议。2020年12月15日，公司与长胜建设签订《河源市江东新区长胜小额贷款有限公司股权转让合同》，约定将公司持有的长胜小贷 30%股权全部转让给长胜建设，转让总价款为人民币 1,980.00 万元，本次转让价格以评估值为依据并高于该项权益资产的评估值。2020年12月17日，公司收到首期股权转让款 1,000 万元，长胜小贷在河源市市场监督管理局办理了工商变更登记手续；截至 2021 年 4 月 30 日，长胜建设已支付完毕全部款项。本次转让完成后，公司不再持有长胜小贷股权。根据企业会计准则的相关规定，相应减少长期股权投资 3,029.78 万元，该笔股权转让事项产生股权转让

收益 150.22 万元。

综上所述，发行人处置参股公司支付方式已由合同约定，相关款项已经实际支付、相关会计处理及列报符合《企业会计准则》规定。

（3）结合交易对方的基本情况、相关款项收付情况，说明转让的真实性，是否存在资金体外循环、利益输送的情形

1) 转让长胜实业股权

A. 受让方古雄胜的基本情况

古雄胜，男，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为：442525196811141****，住所为：广东省河源市源城区中兴街 33 号，转让时系长胜实业股东之一。

B. 相关款项收付情况

参见本题“1、处置参股公司约定的支付方式及实际支付情况”。

C. 股权转让的真实性

为聚焦主业，剥离发行人参股的房地产业务，满足上市条件要求。2019 年 12 月 26 日，发行人、古雄胜和长胜实业签署了《股权转让协议》。根据该协议，发行人将其持有的长胜实业 35%的股权作价 4,285.86 万元转让给古雄胜，该转让价格为截至 2019 年 10 月 31 日该项资产的评估值，定价公允。该协议是各方本着平等、互利、诚实信用的原则，根据《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国公司法》和其他相关法律的规定，在充分友好协商的基础上签署的，各方意思表示真实。2020 年 6 月 18 日，长胜实业已完成工商变更登记相关手续，发行人不再持有长胜实业的股权。截至 2020 年 6 月 30 日，公司已收到古雄胜支付的股权转让款 4,285.86 万元，公司与古雄胜之间的上述股权转让符合当时法律、法规和规范性文件的规定，且已履行了必要的法律程序，转让真实。

D.是否存在资金体外循环、利益输送的情形

通过“国家企业信用信息公示系统”和“天眼查”等网络公开渠道查询受让方古雄胜投资和任职企业情况，核查发行人及其主要关联方的资金流水，并与发行人报告期内主要客户及供应商进行比对，并获取受让方古雄胜出具的《确认函》，确认发行人不存在资金体外循环或可能导致利益输送的情形。

综上所述，上述股权转让事项系雅达股份为申报上市、剥离非主营业务的背景下进行的真实交易，发行人不存在资金体外循环或可能导致利益输送的情形。

2) 处置长胜小贷股权

A.股权受让方长胜建设基本情况

经本所律师核查，长胜建设系长胜小贷转让前的股东之一，成立于2014年12月8日，公司名称为河源市长胜建设工程有限公司，登记机关为河源市源城区市场监督管理局，统一社会信用代码为91441602324750334F，住所为河源市新区文明路186号四楼，法定代表人为古晓帆，注册资本为1,000万元人民币，公司类型为有限责任公司（自然人投资或控股），经营范围为市政公用工程施工；建筑工程施工；城市园林绿化工程施工；城市及道路照明工程施工；环保工程施工；建筑机电安装工程施工；建筑装修装饰工程施工；古建筑工程施工；钢结构工程施工；地基基础工程施工；防水防腐保温工程施工；消防设施工程施工；道路交通标杆、标牌、标线、交通信号灯工程施工；城市亮化、路灯、监控系统工程施工；电子与智能化工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动），经营期限自2014年12月8日至无固定期限，股权结构为古晓帆持股比例为60%，周海燕持股比例为40%。

B.相关款项收付情况

参见本题“1、处置参股公司约定的支付方式及实际支付情况”。

C.股权转让的真实性

2020年12月15日，发行人和长胜建设签署了《股权转让合同》。根据该合同，发行人将其持有的长胜小贷30%的股权作价1,980万元转让给长胜建设，本次转让价格以评估值为依据并高于该项权益资产的评估值，定价公允。该合同是双方本着平等、互利、诚实信用的原则，经友好协商达成的，意思表示真实。2020年12月17日，长胜小贷已完成办理本次股权转让工商变更登记手续，发行人不再持有长胜小贷的股权。截至2021年4月30日，发行人已收到长胜建设支付的全部股权转让款1,980万元。因此，发行人与长胜建设之间的上述股权转让符合当时法律、法规和规范性文件的规定，且已履行了必要的法律手续，转让真实。

D.是否存在资金体外循环、利益输送的情形

通过“国家企业信用信息公示系统”和“天眼查”等网络公开渠道查询受让方长胜建设投资和任职企业情况，核查发行人及其主要关联方的资金流水，并与发行人报告期内主要客户及供应商进行比对，并获取受让方长胜建设出具的《确认函》，确认发行人不存在资金体外循环或可能导致利益输送的情形。

综上所述，该股权转让事项系在雅达股份为申报上市，剥离房地产业务的背景下进行的真实转让，发行人不存在资金体外循环或可能导致利益输送的情形。

3、说明未将深圳云帆认定为发行人关联方的原因，是否符合相关规定，发行人向深圳云帆销售产品的类型、销售单价、毛利率等与其他经销商相比是否存在显著差异，是否显失公允。深圳云帆是否存在股权代持，发行人与包建伟是否有其他利益安排

（1）未将深圳云帆认定为发行人关联方的原因，是否符合相关规定

经本所律师核查，深圳云帆基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	股权结构	实际控制人	董事、监事、高级管理人员
1	深圳云帆	2013.01.16	程彬持有 40.00%、邹帆和包建伟均持有 30.00%	程彬、邹帆（程彬外甥女之配偶）	执行董事：邹帆 总经理：程彬 监事：包建伟

深圳云帆实际控制人程彬、邹帆均未持有发行人股份，未参与发行人经营管理与财务决策，亦未曾在发行人担任董事、监事、高级管理人员等职务。深圳云帆股东、监事包建伟未曾在发行人担任董事、监事、高级管理人员等职务，仅在发行人控股子公司中鹏新担任总经理职务，并持有发行人 0.0798% 的股份。同时，包建伟一直以来不参与深圳云帆日常经营，对深圳云帆的经营活动不构成控制、共同控制或重大影响。

根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》的相关规定，程彬、邹帆不是发行人的关联方。因此，其控制的深圳云帆亦未认定为公司的关联方。

综上，根据实质重于形式的原则，发行人经审慎考虑未将深圳云帆认定为发行人关联方，符合《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关规定。

（2）发行人向深圳云帆销售产品的类型、销售单价、毛利率等与其他经销商相比是否存在显著差异，是否显失公允

报告期内，发行人向深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯等经销商销售的产品型号达 600 多种，同一类型产品受应用领域、技术参数、结构设计、原材料使用、采购量等众多因素影响，不同经销商之间采购价格存在差异。其中深圳云帆、南京雅爱达的客户所处领域较为相似，而艾门达斯、湖北雅达等经销商的客户多数为工业建筑与市政等领域的客户。经销商的客户性质差异导致所需产品在具体参数、功能要求方面存在差异，因此不同经销商的客户产品价格存在差异。为论证发行人向深圳云帆销售产品价格公允性，发行人选择同型号产品进行价格对比分析以及同领域产品毛利率进行对比分析，具体对比分析说明如下：

1) 价格对比分析

报告期内，发行人向深圳云帆、南京雅爱达及其他经销商销售相同型号产品价格已申请豁免披露。

报告期内，发行人向深圳云帆与南京雅爱达销售同一型号产品价格差异较小，价格公允，而与其他经销商销售同一型号价格存在差异较大，主要原因是：第一，深圳云帆与南京雅爱达向公司总体采购量较大，公司给予适当的价格优惠；第二，深圳云帆与南京雅爱达主要销售领域为数据中心、通信基站领域内客户，产品类型、功能配置集中，且该领域内客户主要采用集采方式采购，公司给予一定市场竞争上的支持；第三，上述同一型号产品在参数规格和功能配置上存在差异，例如工作电源规格、通信接口类型、遥信数量等存在差异，而不同参数和功能配置在成本上会存在差异，因此价格存在差异。

2) 毛利率对比分析

报告期内，发行人向深圳云帆、南京雅爱达等经销商销售不同细分领域产品毛利率情况如下：

年度	细分领域	深圳云帆毛利率	南京雅爱达毛利率	艾门达斯毛利率	其他经销商毛利率	直销客户毛利率
2021年度	数据中心	25.76%	26.67%	-	32.39%	37.76%
	通信基站	26.61%	28.14%	-	47.91%	31.88%
	充电桩	29.01%	40.10%	-	45.96%	48.45%
	工业建筑与市政	30.20%	33.26%	39.59%	43.55%	45.53%
2020年度	数据中心	30.22%	34.83%	-	38.10%	44.41%
	通信基站	36.33%	35.80%	-	39.26%	38.34%
	充电桩	45.08%	44.93%	-	46.72%	53.91%
	工业建筑与市政	37.05%	41.27%	41.57%	47.09%	44.01%
2019年度	数据中心	35.99%	35.16%	-	39.04%	44.71%
	通信基站	40.26%	36.57%	-	45.71%	40.86%
	充电桩	36.79%	40.43%	-	43.55%	60.34%
	工业建筑与市政	35.34%	37.48%	44.11%	48.41%	51.29%

注 1：深圳云帆、南京雅爱达客户主要集中于数据中心、通信基站领域市场；而其他经销商客户分散在房地产、工业建筑与市政等领域；

注 2：对于部分竞争比较激烈的项目，为支持经销商参与市场竞争，发行人评估同意后给予经销商特价支持，在计算深圳云帆、南京雅爱达毛利率时，剔除了该部分特价产品（剔除金额约为 500 万元左右）；艾门达斯销售金额系剔除了少量其他应用领域定价略高产品后测算的毛利率；

注 3：在剔除特价因素后，报告期内深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯参与毛利率计算的金额占其当年度销售金额的比例为 80%左右；

注 4：深圳云帆 2021 年数据中心领域毛利率较 2020 年度出现下降主要原因是为竞争取得中国移动等相关集采项目订单。

如上表所示，发行人向深圳云帆销售产品的毛利率等与同为专注数据中心、通信基站领域的南京雅爱达毛利率相比，毛利率不存在显著差异，不存在显失公允的情况。发行人对其他经销商销售毛利率高于深圳云帆毛利率主要原因是其他经销商采购量相对较小，其客户价格敏感度相对较低；发行人对直销客户毛利率高于对深圳云帆毛利率主要系发行人给予深圳云帆的让利空间。

（3）深圳云帆是否存在股权代持，发行人与包建伟是否有其他利益安排

经查询深圳云帆工商档案以及程彬、邹帆、包建伟的出资凭证，并获取上述人员出具的《确认函》，确认深圳云帆不存在股权代持。

经核查发行人及关联方与包建伟的银行流水，并经访谈包建伟，确认发行人与包建伟不存在其他利益安排。

4、说明是否存在尚未披露的关联交易或者为发行人承担成本费用的情形，是否存在关联交易非关联化的情形。

公司已按相关规定披露了报告期内发生的关联交易，不存在其他尚未披露的关联交易或者为发行人承担成本费用的情形，不存在关联交易非关联化的情形。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人自有房产、员工情况、办公楼的具体情况已说明；发行人购买长胜实业开发的办公楼符合发行人长期战略发展的需求，具有必要性和商业合理性；

2、处置参股公司支付方式已由合同约定，相关款项已经实际支付、相关会计处理及列报符合《企业会计准则》规定，转让参股公司股权真实，不存在资金体外循环、利益输送的情形；

3、根据实质重于形式的原则，发行人未将深圳云帆认定为发行人关联方，符合《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关规定；发行人向深圳云帆与南京雅爱达销售同一型号产品价格和毛利率差异较小，价格公允，与其他经销商销售同一型号价格存在价格和毛利率差异，差异原因主要受经销商采购量、经销商客户性质、产品功能差异等因素的影响；深圳云帆不存在股权代持，发行人与包建伟不存在其他利益安排。

4、发行人不存在其他尚未披露的关联交易或者为发行人承担成本费用的情形，不存在关联交易非关联化的情形。

八、《问询函》问题 15：募投项目及现金分红

根据申请文件，发行人拟募集资金 24,589.00 万元用于智能电力仪表建设项目、电力监控装置扩产项目、传感器扩产建设项目，项目主要通过新增生产场所和增加生产设备开展。本次募投项目实施后，将扩大现有产品的生产规模，解决产能瓶颈问题。报告期内，发行人进行了现金分红，金额分别为 1253.15 万元、5639.18 万元、2506.30 万元，本次募集资金中铺底流动资金 3,689.92 万元。

请发行人：（1）具体说明募投项目在解决产能瓶颈的同时，如何“推动公司产品结构的调整升级，同时增强公司的研发和创新能力，促使公司产品的技术含量、工艺水平、产品质量进一步提高”。（2）说明进行大额现金分红的同时募集资金扩产的合理性，募集资金中铺底流动资金的测算依据及合理性。（3）说明报告期内现金分红的主要去向，主要股东资金使用情况，上述资金是否流向客户或供应商，是否存在利益输送。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

- 1、查阅了本次募集资金投资项目的《可行性研究报告》；
- 2、查阅了发行人现行有效的《公司章程》、相关法律法规及政策文件，与历次现金分红相关的三会文件和公告文件；
- 3、查阅同行业可比公司招股说明书，了解募投项目中铺底流动资金占项目投资总额的比例；
- 4、获取发行人董监高及内部主要股东的证券分红记录；
- 5、获取发行人董监高及内部主要股东涉及分红款去向的银行账户流水记录，核实交易发生的背景及原因，核查交易对方是否为客户、供应商及其主要关联方，核查是否存在体外资金循环的情况；
- 6、获取发行人销售台账、采购明细表、关联方名单，了解上述人员资金流水交易对手中是否存在关联方、客户和供应商及主要关联方等情形；
- 7、查阅了发行人停牌日《全体证券持有人名册》。

（二）分析过程

1、具体说明募投项目在解决产能瓶颈的同时，如何“推动公司产品结构的调整升级，同时增强公司的研发和创新能力，促使公司产品的技术含量、工艺水平、产品质量进一步提高”

（1）募投项目推动公司产品结构的调整升级并促使公司产品的技术含量、工艺水平、产品质量进一步提高的措施

根据发行人确认并经本所律师核查，公司募投项目主要产品为电力监控仪表、电力监控装置和传感器，具体应用在数据中心、通信基站、轨道交通、新能源充电桩和工业建筑与市政等领域。近年来上述行业发展迅速，市场容量逐

渐扩大，用户端电力监控产品逐步向数字化、网络化和多功能化方向发展，产品升级换代较快。公司所处行业下游客户一般要求电力监控产品生产厂家具有小批量、多品种、定制化的快速设计及开发能力，因此提高公司快速设计和生产能力，持续满足客户需求，将使公司在行业竞争中取得竞争优势。

本次募投项目将引进自动化生产设备、精密检测和智能仓储等设施，其中自动化生产设备通过配备机械臂与机械手实现自动化生产，同时生产设备配备了数据接口，可实现智能化、一体化监测与管理，可提高产品的生产工艺水平和产品质量；精密检测设备可对产品的性能和精度进行鉴定，可提高生产效率和产品技术含量；智能立体仓库搭载了MES自动化生产管理系统，以及配备专业的产品试、检测设备和智能仓储系统，可实现智能化管理。通过上述先进设备的购置，现有生产部门的硬件配备有效提升，结合公司目前所储备的核心技术，对原有产品的生产装配方式、调试检验工艺等进行调整并技术改进以满足自动化生产，提高生产效率，促使公司产品的技术含量、工艺水平、产品质量进一步提高，满足下游客户升级迭代较快的产品需求。

（2）募投项目增强公司的研发和创新能力的措施

根据发行人确认并经本所律师核查，本次募投项目购置了先进的检测设备，包括自动化检测平台、视觉检测设备、大电流互感器自动测试系统和大电流霍尔传感器自动测试系统等先进的检测设备。此外，本次募投项目的实施有助于公司吸引高素质研发及工艺人才，加速实现科技成果的转化，有助于提升公司的研发和创新能力。

2、说明进行大额现金分红的同时募集资金扩产的合理性，募集资金中铺底流动资金的测算依据及合理性

（1）发行人大额现金分红的合理性

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司进行现金分红具有合理性，具体说明如下：

1) 公司期末累计未分配利润较高，具备现金分红的基础

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司历次分红情况如下：

单位：万元

项目	2021年度 /2021.12.31	2020年7-12月 /2020.12.31	2020年1-6月 /2020.6.30	2019年度 /2019.12.31
未分配利润	11,348.34	9,720.65	9,919.30	9,053.31
分红金额	2,506.30	3,759.46	1,879.73	1,253.15
分红金额占分红所属期末未分配利润的比例	22.09%	38.67%	18.95%	13.84%

注：1、未分配利润以合并报表和母公司报表中可供分配利润孰低计算；

2、2019年4月23日，雅达股份2018年年度股东大会决议以总股本125,315,200股为基数，向全体股东每10股派1.00元人民币现金（含税）。该次利润分配已于2018年年度股东大会召开后两个月内实施完毕。

2020年5月12日，雅达股份2019年年度股东大会决议以总股本125,315,200股为基数，向全体股东每10股派人民币现金1.50元（含税）。该次利润分配已于2019年年度股东大会召开后两个月内实施完毕。

2020年9月8日，雅达股份2020年第三次临时股东大会决议以总股本125,315,200股为基数，向全体股东每10股派人民币现金3.00元（含税）。该次利润分配已于2020年第三次临时股东大会召开后两个月内实施完毕。

2021年5月20日，雅达股份2020年年度股东大会决议以总股本125,315,200股为基数，向全体股东每10股派人民币现金2.00元（含税）。该次利润分配已于2020年年度股东大会召开后两个月内实施完毕。

如上表所示，报告期内公司分红金额占分红所属年度期末未分配利润的比例处于合理水平。截至报告期末，公司货币资金为9,012.41万元，以合并报表和母公司报表中可供分配利润孰低计算的未分配利润为11,348.34万元，公司现金分红后仍持有充裕的货币资金可用于日常生产经营，同时留存了较高的未分

配利润用于后续再生产。

2) 公司现金分红政策充分结合实际经营需要和发展阶段的特点, 符合公司当时发展阶段的特点

根据发行人确认并经本所律师核查, 报告期内, 公司业务稳步发展, 盈利能力不断提升, 账面现金较为充裕。公司作为非上市公众公司, 在综合考虑了业务发展、资金规划、盈利情况和股东回报等因素后, 决议实施现金分红事项, 在保障公司业务可持续发展的基础上, 充分实现了公司利益、股东利益、员工利益的统一。

3) 公司现金分红政策和决策程序符合《公司法》《公司章程》的规定

根据发行人确认并经本所律师核查, 公司严格按照《公司法》《公司章程》等相关法律法规及内部制度, 实行持续、稳定的股利分配政策。公司成立以来的历次股利分配, 均履行了必要的决策程序, 合法合规。

4) 公司现金分红政策可以充分调动员工股东的积极性

根据发行人确认并经本所律师核查, 发行人系全国中小企业股份转让系统挂牌企业, 部分股东为公司员工, 且持股期限普遍超过 1 年。根据相关法律法规, 持股期限超过 1 年的自然人股东的股息红利所得暂免征收个人所得税, 故员工股东更倾向于现金分红。此外, 实施稳定的现金分红措施, 有利于将公司发展、股东回报和员工激励统一, 让员工员工进一步地共享公司经营成果, 推动公司业务实现更加持续地科学发展。

5) 公司现金分红政策给予了投资者合理的投资回报, 为投资者提供分享企业发展成果的机会

根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》(证监发[2012]37号), 监管机构鼓励上市公司给予投资者合理的投资回报, 为投资者提供分享经济增长成果的机会。公司作为公众公司, 亦积极落实相关文件规定,

重视对全体股东的合理投资回报，并兼顾主营业务可持续发展，在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如无重大投资计划或重大现金支出等事项，公司积极地采取现金、股票等方式分配股利。公司已按照监管机构对上市公司的相关要求，制定了股利分配政策和未来三年股东分红回报规划。公司在上市后将继续重视对投资者的合理投资回报，增强现有股东及未来投资者的信心，对公司未来发展具有积极作用。

综上所述，报告期内公司现金分红具备合理性。

（2）募集资金扩产的合理性

根据公司 2022 年第一次临时股东大会决议，本次公开发行股票募集资金将按轻重缓急顺序投资于以下项目：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	募集资金投入 (万元)	实施主体	项目建设期
1	智能电力仪表建设项目	10,565.14	10,565.00	公司	2 年
2	电力监控装置扩产项目	8,134.66	8,134.00	公司	2 年
3	传感器扩产建设项目	5,890.45	5,890.00	公司	2 年
合计		24,590.25	24,589.00		--

募集资金投资项目为智能电力仪表建设项目、电力监控装置扩产项目和传感器扩产建设项目。智能电力仪表建设项目、电力监控装置扩产项目、传感器扩产建设项目均是公司在目前已掌握的核心技术之上进行的产能扩建与升级，有助于公司进一步做大做强主营业务，巩固和提升市场地位，增强整体竞争力，具有必要性和合理性。

报告期内，公司月均经营活动现金支出情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	9,891.65	12,712.61	11,578.19
支付给职工以及为职工支付的现金	6,857.97	5,812.05	4,918.19
支付的各项税费	2,841.37	2,417.40	1,695.79
支付其他与经营活动有关的现金	3,359.28	2,074.59	2,170.09

经营活动现金流出小计	22,950.26	23,016.64	20,362.26
月均经营活动现金支出	1,912.52	1,918.05	1,696.86

注：月均经营活动现金支出=经营活动现金流出小计/当期月份数

如上表所示，报告期各期公司月均经营活动现金支出分别为 1,696.86 万元、1,918.05 万元和 1,912.52 万元，最近 3 年月均经营活动现金支出平均为 1,842.48 万元，公司日常运营资金需求较大。2019-2021 年度公司存货周转天数分别为 148.15 天、150.63 天和 171.43 天，平均周转天数为 156.73 天。公司需储备足额的货币资金（至少需满足 5 个月资金支出的可自由支配资金）作为日常运营资金储备以供日常经营需要，由此测算公司维持日常营运资金需求金额为 9,212.40 万元。（月均经营活动现金支出 1,842.48 万元*5）

根据公司 2022 年 4 月 25 日披露的《广东雅达电子股份有限公司 2021 年年度权益分派实施公告》（2022-039），公司以现有总股本 125,315,200 股为基数，向全体股东每 10 股派 1.50 元人民币现金。共计派发现金红利 18,797,280.00 元。

综上所述，公司 2021 年末货币资金余额为 9,012.41 万元，主要为保证公司日常经营资金需要及股东分红，本次募集资金投资项目投资总额为 24,590.25 万元，金额较大且实施周期较长，公司难以通过自有资金解决本次募集资金投资项目的长期资金需求，故须通过本次公开发行募集资金，本次募集资金具有合理性。

（3）募集资金中铺底流动资金的测算依据及合理性

根据发行人确认并经本所律师核查，公司本次募集资金投资项目分别为智能电力仪表建设项目、电力监控装置扩产项目和传感器扩产建设项目，上述项目中铺底流动资金占项目总投资的比例分别为 14.64%、15.75%和 14.64%。具体情况如下表所示：

项目	智能电力仪表建设项目		电力监控装置扩产项目		传感器扩产建设项目	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例

建设投资	9,018.68	85.36%	6,853.82	84.25%	5,027.83	85.36%
铺底流动资金	1,546.46	14.64%	1,280.84	15.75%	862.62	14.64%
项目总投资	10,565.14	100.00%	8,134.66	100.00%	5,890.45	100.00%

1) 募集资金铺底流动资金的测算依据

项目运营流动资金系公司根据过往年度流动资产（主要为应收账款、应收票据、存货、货币资金）与流动负债（主要为应付账款、应付票据和预收账款）的平均周转率，并结合募投项目预测主营业务收入与主营业务成本进行计算后所需的营运资金。根据《关于核定大中型基本建设项目总投资的通知》《国务院关于固定资产投资试行资本金制度的通知》规定铺底流动资金为项目所需流动资金的30%，本次募投项目测算铺底流动资金占项目所需补充的流动资金比例为14%-18%左右，具有谨慎性、合理性。具体情况说明如下：

① 智能电力仪表建设项目

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5-T10
流动资产①	-	70.02	9,212.35	14,457.62	17,954.47
货币资金	-	-	785.55	1,256.88	1,571.10
应收票据	-	-	2,020.99	3,233.58	4,041.97
应收账款	-	-	4,135.61	6,616.97	8,271.22
预付账款	-	2.78	81.15	118.65	143.65
其他应收款	-	-	225.34	360.54	450.67
存货	-	67.24	1,963.72	2,871.01	3,475.87
流动负债②	-	81.73	4,875.26	7,471.09	9,201.63
应付票据	-	38.67	1,129.30	1,651.07	1,998.92
应付账款	-	38.67	1,129.30	1,651.07	1,998.92
预收账款	-	-	2,488.33	3,981.33	4,976.66
其他应付款	-	4.39	128.33	187.62	227.15
流动资金③=①-②	-	-11.71	4,337.09	6,986.54	8,752.84
流动资金增加额④=③（第T年）-③（第T-1年）	-	-	4,348.80	2,649.45	1,766.30
所需补充的流动资金合计					8,764.55
本项目募集铺底流动资金⑥					1,546.46

如上表所示，智能电力仪表建设项目所需补充的流动资金合计为 8,764.55

万元，本募投项目的铺底流动资金为 1,546.46 万元，占所需补充的流动资金比例为 17.64%，符合相关规定，具有谨慎性、合理性。

② 电力监控装置扩产项目

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5-T10
流动资产①	-	112.22	7,598.56	11,954.19	14,857.94
货币资金	-	-	654.22	1,046.75	1,308.43
应收票据	-	-	1,683.11	2,692.97	3,366.21
应收账款	-	-	3,444.19	5,510.71	6,888.39
预付账款	-	4.45	64.66	95.39	115.87
其他应收款	-	-	187.66	300.26	375.32
存货	-	107.77	1,564.72	2,308.12	2,803.72
流动负债②	-	69.02	3,074.42	4,793.90	5,940.22
应付票据	-	-	-	-	-
应付账款	-	61.98	899.85	1,327.36	1,612.37
预收账款	-	-	2,072.32	3,315.71	4,144.63
其他应付款	-	7.04	102.25	150.83	183.22
流动资金③=①-②	-	43.20	4,524.15	7,160.29	8,917.72
流动资金增加额④=③（第 T 年）-③（第 T-1 年）	-	43.20	4,480.95	2,636.14	1,757.43
所需补充的流动资金合计					8,917.72
本项目募集铺底流动资金⑤					1,280.84

如上表所示，电力监控装置扩产项目所需补充的流动资金合计为 8,917.72 万元，本募投项目的铺底流动资金为 1,280.84 万元，占所需补充的流动资金比例为 14.36%，符合相关规定，具有谨慎性、合理性。

③ 传感器扩产建设项目

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5-T10
流动资产①	-	41.03	5,159.20	8,075.13	10,019.08
货币资金	-	-	437.04	699.27	874.09
应收票据	-	-	1,124.39	1,799.02	2,248.77
应收账款	-	-	2,300.87	3,681.39	4,601.74

预付账款	-	1.63	46.49	67.26	81.11
其他应收款	-	-	125.37	200.59	250.73
存货	-	39.40	1,125.04	1,627.60	1,962.64
流动负债②	-	25.23	2,104.91	3,257.40	4,025.73
应付票据	-	-	-	-	-
应付账款	-	22.66	646.99	936.01	1,128.68
预收账款	-	-	1,384.40	2,215.03	2,768.79
其他应付款	-	2.57	73.52	106.36	128.26
流动资金③=①-②	-	15.79	3,054.29	4,817.73	5,993.35
流动资金增加额④=③（第 T 年）-③（第 T-1 年）	-	15.79	3,038.50	1,763.44	1,175.62
所需补充的流动资金合计					5,993.35
本项目募集铺底流动资金⑥					862.62

如上表所示，传感器扩产建设项目所需补充的流动资金合计为 5,993.35 万元，本募投项目的铺底流动资金为 862.62 万元，占所需补充的流动资金比例为 14.39%，符合相关规定，具有谨慎性、合理性。

综上所述，上述铺底流动资金测算符合《关于核定大中型基本建设项目总投资的通知》《国务院关于固定资产投资项目试行资本金制度的通知》等法规的规定，测算具有谨慎性、合理性。

2) 同行业可比公司募投项目情况

经本所律师核查，同行业可比公司安科瑞、煜邦电力募投项目铺底流动资金情况如下表所示：

公司名称	项目名称	铺底流动资金 (万元)	占募投项目总金额的比例 (%)
安科瑞 (300286)	用户端智能电力仪表产业化项目	1,188.42	14.52
煜邦电力 (688597)	年产 360 万台电网智能装备建设项目	5,927.38	15.65
平均值			15.09

注：上述数据来源于公开披露的招股说明书数据。

同行业可比公司募投项目铺底流动资金占总投资金额的平均比例为 15.09%，公司本次募投项目中铺底流动资金占项目总投资的比例与同行业可比公司相比，

具有合理性。

综上所述，公司本次募投项目铺底流动资金测算具有谨慎性、合理性。

3、说明报告期内现金分红的主要去向，主要股东资金使用情况，上述资金是否流向客户或供应商，是否存在利益输送

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司控股股东、实际控制人、直接持股的董事、监事、高级管理人员及主要员工股东持有公司股份比例较高，主要股东现金分红后的资金具体去向和用途主要为证券投资、理财投资房屋装修等；公司实际控制人王煌英于 2019 年将 10 万元款项借款给发行人供应商河源市腾鸿自动化设备有限公司的实际控制人林传标，后续林传标已于 2021 年 12 月 30 日归还，除此外主要股东现金分红后的资金不存在其他直接或间接流向客户、供应商及其主要关联方的情况；不存在利益输送的情况。具体说明如下：

（1）报告期内现金分红的主要去向

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人系新三板挂牌企业，于 2014 年在全国股转系统挂牌，股票交易方式为做市交易。截至停牌日 2022 年 6 月 8 日，发行人共有 616 名股东，其中包括 33 家机构股东及 583 名自然人股东，部分股东系通过认购定向发行股票或协议转让、大宗交易及做市交易等二级市场交易方式成为发行人股东。报告期内，公司控股股东、实际控制人、直接持股的董事、监事、高级管理人员及主要员工股东持有公司股份比例较高。截至发行人停牌日 2022 年 6 月 8 日，上述主要股东持股比例合计为 66.21%，故选取该类主要股东的分红去向情况进行分析，上述主要股东截至停牌日持股比例及报告期内分红情况如下表所示：

单位：万元

序号	姓名	持股比例	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	王煌英	33.75%	845.96	1,903.22	417.56
2	汤晓宇	17.69%	443.32	997.48	221.61

3	叶德华	4.43%	111.08	262.22	62.94
4	李桂友	2.47%	65.70	147.82	32.85
5	邓大智	2.29%	58.92	137.53	30.65
6	陈伟明	0.97%	27.01	60.85	13.56
7	邓小花	1.05%	26.25	59.29	13.18
8	雷刚	0.40%	10.00	22.50	5.00
9	陈运平	0.36%	9.13	20.56	4.57
10	刘华浩	0.16%	4.00	9.00	2.00
11	曾保权	0.06%	2.00	4.50	1.05
12	黄国生夫妇	2.58%	66.07	156.79	37.28
合计		66.21%	1,669.44	3,781.76	842.25
各期分红总额			2,506.30	5,639.18	1,253.15
公司董监高及主要员工股东分红占比			66.61%	67.06%	67.21%

注：黄国生为发行人市场运营部经理及报告期内前任监事，其妻子所持有股份系来自于受让黄国生的股份，基于谨慎性考虑，将其股份与黄国生的股份合并计算。

（2）主要股东资金使用情况

1) 王煌英

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	407.56	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	10.00	林传标	朋友兼发行人 供应商河源市 腾鸿自动化设 备有限公司的 实际控制人	对外借款
2020年	980.00	中国农业银行	无关联关系	理财投资
	523.22	中信建投证券股份有限公司		证券投资
	400.00	龚占连、王倩怡	王煌英近亲属	亲属之间往来
2021年	445.96	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	400.00	龚占连	王煌英近亲属	夫妻之间往来

注：林传标于2021年12月30日向王煌英偿还该笔借款。

2) 汤晓宇

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	175.61	中国工商银行	无关联关系	活期存款
	10.00	汤敏剑		对外借款
	4.00	取现		日常消费
	22.00	刘美英	汤晓宇配偶	夫妻之间往来
	10.00	汤晓琼	汤晓宇妹妹	对外借款
2020年	224.82	中国工商银行	无关联关系	活期存款
	200.00	中信建投证券股份有限公司		证券投资
	50.00	向文华		支付房屋装修款
	7.00	取现		日常消费
	255.66	河源市长胜实业有限公司	发行人曾参股公司	购买房产
	150.00	刘美英	汤晓宇配偶	夫妻之间往来
	100.00	叶德华	发行人董事	对外借款
10.00	汤晓琼	汤晓宇妹妹		
2021年	403.32	中国工商银行	无关联关系	活期存款
	20.00	向文华		支付房屋装修款
	20.00	刘美英	汤晓宇配偶	夫妻之间往来

3) 叶德华

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	32.00	李佳蔚（叶德华儿子的女朋友）	无关联关系	对外赠与用于购买车辆
	15.18	-		日常消费往来
	7.00	何润添		转交分红款
	3.76	中信建投证券股份有限公司		证券投资
	5.00	骆建		对外借款
2020年	223.19	古雄胜	无关联关系	返还代持股权转让款
	10.50	何润添		转交分红款
	28.53	叶佳鑫	叶德华儿子	父子之间往来
2021年	101.08	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	10.00	俞怡芬	叶德华配偶	夫妻之间往来

4) 李桂友

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
----	----	------	------	----

2019年	32.85	中国农业银行	无关联关系	理财投资
2020年	127.82	-	无关联关系	理财投资
	10.00	安信证券股份有限公司		证券投资
	10.00	李晓平	李桂友配偶	夫妻之间往来
2021年	65.70	中国农业银行	无关联关系	理财投资

5) 邓大智

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	30.65	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
2020年	80.00	陈美段	邓大智配偶	夫妻之间往来
	57.53	中国工商银行	本人	偿还房贷
2021年	48.92	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	10.00	陈美段	邓大智配偶	夫妻之间往来

6) 陈伟明

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	7.50	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	6.06	-		日常消费
2020年	51.85	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	9.00	陈松山	陈伟明儿子	父子之间往来
2021年	27.01	东莞证券股份有限公司、 中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资

7) 邓小花

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	13.18	陈忠军	邓小花配偶	夫妻之间往来
2020年	56.29	陈忠军	邓小花配偶	夫妻之间往来
	3.00	取现	无关联关系	日常消费
2021年	22.25	东莞证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	4.00	取现		日常消费

8) 雷刚

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	5.00	中国工商银行	无关联关系	理财购买
2020年	22.50	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
2021年	10.00	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资

9) 陈运平

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	4.57	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
2020年	20.56	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
2021年	8.85	惠州展通丰田汽车销售有限公司	无关联关系	购买车辆
	0.28	东莞证券股份有限公司		证券投资

10) 刘华浩

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	1.90	中国银河证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	0.10	-		日常消费
2020年	8.70	国元证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	0.30	-		日常消费
2021年	1.00	国元证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	0.20	-		日常消费
	2.80	张彩云	刘华浩配偶	夫妻之间往来

11) 曾保权

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	1.05	-	无关联关系	日常消费
2020年	2.50	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	1.50	-		理财投资

	0.50	-		日常消费
2021年	2.00	-	无关联关系	理财投资

12) 黄国生夫妇

单位：万元

时间	金额	交易对方	相关关系	用途
2019年	15.00	黄素静	黄国生配偶	夫妻之间往来
	12.28	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	10.00	邓奇云		房屋装修
2020年	122.28	中信建投证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	31.40	国泰君安证券股份有限公司		购买保险
	3.11	中国人寿保险股份有限公司		
2021年	46.68	黄嘉骏	黄国生儿子	父子之间往来
	15.70	国泰君安证券股份有限公司	无关联关系	证券投资
	3.00	东莞证券股份有限公司		
	0.69	中国人寿保险股份有限公司		购买保险

(3) 上述资金是否流向客户或供应商，是否存在利益输送

根据发行人确认并经本所律师核查，除王煌英于 2019 年将一笔 10 万元款项借款给林传标外（林传标系发行人供应商河源市腾鸿自动化设备有限公司的实际控制人），现金分红资金不存在流向客户或供应商的情形，林传标于 2021 年 12 月 30 日向王煌英偿还了该笔借款。报告期内，发行人向河源市腾鸿自动化设备有限公司采购金额合计为 2.90 万元，采购金额较小。

(三) 结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、公司募投项目通过购置自动化生产设备、精密检测和智能仓储等配套设施为现有生产部门提供硬件支持，促进公司产品结构升级并促使产品的技术含量、工艺水平、产品质量的提高；并通过募投项目吸引高素质研发及工艺人才，提升公司的研发和创新能力；

2、发行人大额现金分红同时募集资金扩产具有合理性；募投项目根据实际

项目需要将铺底流动资金测算为项目所需流动资金的 14%-18%左右，测算具有合理性；

3、报告期内，公司控股股东、实际控制人、直接持股的董事、监事、高级管理人员及主要员工股东持有公司股份比例较高，主要股东现金分红后的资金具体去向和用途主要为证券投资、理财投资房屋装修等；公司实际控制人王煌英于 2019 年将 10 万元款项借款给发行人供应商河源市腾鸿自动化设备有限公司的实际控制人林传标，后续林传标已于 2021 年 12 月 30 日归还，除此外主要股东现金分红后的资金不存在其他直接或间接流向客户、供应商及其主要关联方的情况；不存在利益输送的情况。

九、《问询函》问题 17：其他问题

（1）控制权稳定性。公司控股股东、实际控制人王煌英持有公司 33.75% 的股份，本次发行完成后（未考虑超额配售选择权），王煌英的持股比例将降至 25.31%。公司股权结构较为分散。请发行人：①补充披露股东之间是否存在一致行动协议，说明其他股东是否存在通过一致行动协议或其他方式控制发行人的可能，如公司控制权发生转移，是否会对发行人的经营和发展产生不利影响。②说明发行人是否有相应措施维持控制权稳定。

（2）经销商使用公司“雅达”字号的风险。根据申请文件，部分经销商为推广公司产品，存在在企业名称中使用“雅达”字号的情形。若经销商违反相关授权协议中关于公司字号、商标使用的约定，导致法律纠纷或侵权行为，可能会对公司品牌及商誉造成不利影响。请发行人：①说明公司同意经销商使用雅达字号的具体标准，主要授权条款，终止授权情形。②补充披露被授权使用公司字号的经销商数量、名称、具体情况，前述经销商是否代理与发行人产品存在竞争的其他品牌产品。③说明发行人对字号、商标等重要无形资产的管理措施，如何避免被授权方不当行为导致公司品牌受损的风险。

（3）可比公司选取合理性。根据公开信息，挂牌公司派诺科技为发行人竞争对手，可获取公开数据，但发行人在管理层分析部分未将派诺科技作为可比

公司。发行人毛利率、应收账款周转率等指标与竞争对手安科瑞差异较大。请发行人：①结合可比公司产品类型、产品结构、主要工艺，说明同行业可比公司的可比性，是否存在选择性选取可比公司的情况。②结合产品可比性、客户类型、经营规模、供产销模式等影响因素，分析发行人与派诺科技、安科瑞主要财务指标（如应收款项占营业收入的比例）存在差异的原因及合理性。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

- 1、查阅发行人截至 2022 年 6 月 30 日的《全体证券持有人名册》；
- 2、获取发行人持股 5%以上的其他股东汤晓宇出具的《承诺函》；
- 3、查阅经销商与公司签署的《商号授权许可协议》；
- 4、通过“企查查”等网络公开渠道检索核查使用公司字号的经销商的基本情况；
- 5、查阅可比公司定期报告、招股说明书等资料，对比分析可比公司与发行人产品类型、产品结构、主要工艺及主要财务指标等情况。

（二）分析过程

1、控制权稳定性。公司控股股东、实际控制人王煌英持有公司 33.75%的股份，本次发行完成后（未考虑超额配售选择权），王煌英的持股比例将降至 25.31%。公司股权结构较为分散。请发行人：①补充披露股东之间是否存在一致行动协议，说明其他股东是否存在通过一致行动协议或其他方式控制发行人的可能，如公司控制权发生转移，是否会对发行人的经营和发展产生不利影响。②说明发行人是否有相应措施维持控制权稳定

（1）补充披露股东之间是否存在一致行动协议，说明其他股东是否存在通过一致行动协议或其他方式控制发行人的可能，如公司控制权发生转移，是否会对发行人的经营和发展产生不利影响

根据发行人确认并经本所律师核查，截至 2022 年 6 月 30 日，发行人的前十大股东情况如下：

序号	股东姓名或名称	持股数（股）	持股比例（%）
1	王煌英	42,298,000	33.7533
2	汤晓宇	22,166,200	17.6884
3	叶德华	5,550,800	4.4295
4	崔百海	3,210,000	2.5615
5	李桂友	3,092,800	2.4680
6	邓大智	2,866,200	2.2872
7	黄国生	2,269,000	1.8106
8	王兴辉	2,177,062	1.7373
9	广东弘臻私募证券投资基金管理有限公司 —弘臻臻享价值 1 期私募证券投资基金	2,004,900	1.5999
10	广州中海达卫星导航技术股份有限公司	2,000,000	1.5960

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人持股 5% 以上的主要股东之间不存在一致行动协议。

根据发行人确认并经本所律师核查，王煌英持有发行人 33.7533% 的股份，为发行人的控股股东，发行人其他股东股权分散、持股比例较低且始终与王煌英的持股比例差距较大，其他股东通过一致行动协议或其他方式控制发行人的可能性较低，公司控制权发生转移的可能性较低。

如公司控制权发生转移，可能造成公司主要管理人员、经营理念及业务方向发生变化，进而可能对发行人的经营和发展产生不利影响。

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”中补充披露如下：

“发行人持股 5% 以上的主要股东之间不存在一致行动协议，王煌英持有发行人 33.75% 的股份，为发行人的控股股东，发行人其他股东股权分散、持股比例较低且始终与王煌英的持股比例差距较大，其他股东通过一致行动协议或其他方

式控制发行人的可能性较低，公司控制权发生转移的可能性较低。如公司控制权发生转移，可能造成公司主要管理人员、经营理念及业务方向发生变化，进而可能对发行人的经营和发展产生不利影响。”

（2）说明发行人是否有相应措施维持控制权稳定

经本所律师核查，发行人持股 5% 以上的股东汤晓宇已出具关于不与他人建立一致行动关系且不谋求发行人控股权的承诺，承诺其在持有发行人股份期间，不会与他人建立一致行动关系，亦不会通过任何形式谋求或协助王煌英之外的第三方谋求发行人的实际控制权，并不会参与任何可能影响王煌英作为发行人实际控制人地位的活动。

基于股东汤晓宇的承诺并结合发行人股东结构情况，本次发行完成后，发行人能够有效维持控制权稳定。

2、经销商使用公司“雅达”字号的风险。根据申请文件，部分经销商为推广公司产品，存在在企业名称中使用“雅达”字号的情形。若经销商违反相关授权协议中关于公司字号、商标使用的约定，导致法律纠纷或侵权行为，可能会对公司品牌及商誉造成不利影响。请发行人：①说明公司同意经销商使用雅达字号的具体标准，主要授权条款，终止授权情形。②补充披露被授权使用公司字号的经销商数量、名称、具体情况，前述经销商是否代理与发行人产品存在竞争的其他品牌产品。③说明发行人对字号、商标等重要无形资产的管理措施，如何避免被授权方不当行为导致公司品牌受损的风险

（1）公司同意经销商使用雅达字号的具体标准，主要授权条款，终止授权情形

1) 经销商使用雅达字号的具体标准

电力监控行业的下游应用领域广泛、客户群体庞大，经销商在其企业字号中使用雅达品牌的字样，有助于其获得终端用户的认可，帮助其开拓市场，在行业内属于普遍现象。

根据发行人确认并经本所律师核查，从公司经销商及商号管理层面，公司经销商使用雅达字号需要满足以下基本条件：

①经销商注册企业名称满足企业名称登记管理相关规定且通过所在地登记主管机关核准；

②符合公司关于经销商选取标准，包括业务资质、资金实力、团队能力、社会资源等；

③经销商需要与公司签署《商号授权许可协议》。

根据发行人确认并经本所律师核查，目前，使用“雅达”商号的主要经销商已与公司签署《商号授权许可协议》。经销商不需要为使用“雅达”商号支付费用。

2) 经销商使用雅达字号的主要授权条款，终止授权情形

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人主要经销商（以下简称“乙方”）与公司（以下简称“甲方”）签署的《商号授权许可协议》（以下简称“本协议”），主要授权条款及终止授权情况如下：

项目	具体内容
主要授权条款	授权内容：甲方同意乙方以“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”作为企业名称前缀使用。
	授权期限：乙方可从本协议生效之日起一直使用“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”直至甲方收回授权。
	授权范围：乙方用于自身工商登记，开展合法合规的甲方产品经销业务。
	授权方式：甲方授权以“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”作为其企业名称前缀使用，该授权为非排他的、非独占性的，即甲方授权乙方使用后，甲方仍可继续使用，并且仍可授权他方使用。
终止授权条款	若乙方在使用“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”时，违反本协议的任一约定的，则甲方有权单方解除本协议。
	甲方享有任意、随时且不承担任何法律责任的单方解除权，当乙方收到甲方发出的解除通知后，则甲方给予乙方的授权使用同时终止。
	协议解除或终止后，则甲方给予乙方的授权使用同时终止，乙方应立即停止将“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”作为其企业名称前缀使用，且应在30日内办理完成企业名称工商变更登记；并且乙方应在60日内完成销毁带有“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”字样的产品、宣传册、广告、名牌、名片等；乙方不得对外宣传，与甲方有任何关系，包括曾经具有某种关系。

	若乙方在被授权使用期间，有重大违法违规行为受到工商、税务、食药监等行政机关的处罚，则甲方给予乙方的授权使用立即终止，同时本协议自动终止。
--	--

（2）补充披露被授权使用公司字号的经销商数量、名称、具体情况，前述经销商是否代理与发行人产品存在竞争的其他品牌产品

发行人已在招股说明书之“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）公司主要经营模式”之“4、销售模式”处披露了被授权使用公司字号的经销商数量、名称、具体情况等内容，具体披露内容如下：

“报告期内，发行人与经销商有约定不得代理与发行人产品存在竞争的其他同类产品，被授权使用公司字号的经销商共 8 家，具体情况如下：

序号	公司名称	成立日期	注册资本 (万元)	经营范围
1	贵州河源雅达科技有限公司	2015-05-18	100	销售：电子产品、计算机、办公设备、家用电器、日用百货、二三类机电产品、通讯设备、电线电缆、建材；软件开发。
2	河南雅达电子科技有限公司	2015-11-25	600	销售：五金交电，机电设备及配件，电子产品，数码产品，通信设备及配件，通讯设备及配件，计算机软硬件；计算机软硬件的技术开发，技术服务；计算机系统集成；机电设备，通讯设备，通信设备的维修；电子工程；建筑智能化工程；安全技术防范工程。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
3	河源市雅美达电气有限公司	2017-04-19	10	销售：电力测控装置、传感器、电能表、互感器、低压开关、系统软件及其他电力电子设备产品、电力技术咨询、电力实训系统（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
4	湖北雅达通正电子有限公司	2017-10-25	200	电力测控装置、传感器、电能表、互感器、低压开关、系统软件及其他电力电子设备产品研发、批零兼营；电力成套设备、五金交电批零兼营；货物及技术进出口（不含国家禁止或限制的货物及技术）；自动化控制系统

				工程设计、施工。（依法须经审批的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
5	湖南雅达电子设备有限公司	2015-04-28	300	计算机软件、电气机械设备、电气成套、监控设备、计算机应用电子设备的销售；电线、电缆、消防设备及器材的零售；通用仪器仪表销售；自动化控制系统的研发、安装、销售及售后服务；软件技术服务；软件开发系统集成服务；计算机技术开发、技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
6	南京雅爱达电子有限公司	2010-12-10	200	电子产品、电子元器件、仪器仪表、工业自动控制系统装置、普通机械设备、通讯设备、消防设备销售；计算机网络工程设计、施工、维护；计算机软硬件开发、销售、维护。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
7	陕西雅达电气自动化有限公司	2013-06-13	500	电子传感器、变速器、仪器仪表、高低压电器、互感器、低压开关的开发、生产、销售；电子配件、普通机械、化工原料（易制毒、危险化学品除外）、塑料、金属材料销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
8	云南雅达电气有限公司（现已更名为新云滕（云南）科技有限公司）	2014-01-06	5,000	一般项目：软件开发；电机及其控制系统研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；智能控制系统集成；计算机系统服务；工业互联网数据服务；集成电路设计；物联网技术研发；人工智能基础软件开发；智能农业管理；物联网应用服务；物联网技术服务；区块链技术相关软件和服务；电子专用设备制造；工业自动控制系统装置制造；集成电路制造；电气信号设备装置制造；环境监测专用仪器仪表制造；电子元器件与机电组件设备制造；通信设备制造；物联网设备制造；电子专用设备销售；机械电气设备销售；电子产品销售；智能输配电及控制设备销售；工业自动控制系统

				装置销售；仪器仪表销售；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；终端计量设备销售；互联网设备销售；数字视频监控销售；信息安全设备销售；软件销售；电气信号设备装置销售；环境监测专用仪器仪表销售；电子元器件与机电组件设备销售；物联网设备销售；通讯设备销售；普通机械设备安装服务；工程管理服务；对外承包工程；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
--	--	--	--	--

（3）说明发行人对字号、商标等重要无形资产的管理措施，如何避免被授权方不当行为导致公司品牌受损的风险

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人字号、商标等重要无形资产的管理措施如下：

1) 事前审批

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人通过授权协议设置相关条款，控制授权使用范围，并对使用条件进行合理限制。

根据《商号授权许可协议》的约定，发行人仅准许部分符合要求的经销商使用“雅达”“雅达电子”“雅达电气”字号，经销商用于自身工商登记，开展合法合规的甲方产品经销业务。经销商仅能在开展甲方产品的经销业务时使用“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”。

2) 事中监督

根据发行人确认并经本所律师核查，授权期间内，发行人加强对被授权经销商的监督管理，要求经销商不得实施任何有损发行人名誉的行为，包括但不限于实施侵犯、模仿、非法使用、滥用“雅达”“雅达电子”或“雅达电气”

商号字样的行为。如发行人发现经销商有违反授权协议事项，有权要求其及时进行整改或者立即终止授权。

3) 事后追责

根据发行人确认并经本所律师核查，若经销商出现不当行为时，发行人有权终止授权并取消其代理资格，对于严重影响发行人品牌形象的，发行人将及时通过法律途径追究其法律责任。

综上，发行人已建立对字号、商标等重要无形资产的管理措施，并通过事前审批、事中监督以及事后追责能够避免被授权方不当行为导致公司品牌受损的风险。

3、可比公司选取合理性。根据公开信息，挂牌公司派诺科技为发行人竞争对手，可获取公开数据，但发行人在管理层分析部分未将派诺科技作为可比公司。发行人毛利率、应收账款周转率等指标与竞争对手安科瑞差异较大。请发行人：**①结合可比公司产品类型、产品结构、主要工艺，说明同行业可比公司的可比性，是否存在选择性选取可比公司的情况。②结合产品可比性、客户类型、经营规模、供产销模式等影响因素，分析发行人与派诺科技、安科瑞主要财务指标（如应收款项占营业收入的比例）存在差异的原因及合理性**

（1）结合可比公司产品类型、产品结构、主要工艺，说明同行业可比公司的可比性，是否存在选择性选取可比公司的情况。

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司选取国内竞争对手安科瑞、派诺科技进行产品类型、产品结构、主要工艺进行对比分析，选取主要原因是该两家企业与公司产品较为相似，客户类型相同，构成直接竞争。在进行财务指标分析时，公司选取了安科瑞、西力科技和煜邦电力作为可比公司，选取安科瑞、西力科技、煜邦电力作为可比公司主要原因系其与发行人同属电工仪器仪表行业（其部分产品与公司有竞争或潜在竞争关系），且为上市公司数据较易获取。

此外，在财务指标对比分析时，考虑派诺科技为非上市公司，此前未将其作为可比对象，发行人本次已补充新三板挂牌公司派诺科技作为可比对象，发行人不存在选择性选取可比公司。可比公司产品类型、产品结构、主要工艺具体说明如下：

公司名称	产品类型/产品结构	主要工艺流程说明	应用领域
安科瑞	用户端智能电力仪表及系统	主要工艺流程包括贴片、插件、装配、调试、老化、成品检验等	集中于工矿企业、石油化工、建筑楼宇、市政工程等基础设施领域。
	能效管理产品及系统		
	电量传感器		
	消防产品及系统		
派诺科技	智能电力测控产品	主要工艺流程包括贴片、插件、装配、调试、老化、成品检验等	集中于公共建筑、数据中心、医院、轨道交通、学校、工业企业等领域
	用电与能源管理系统		
	电动汽车充电设备及系统	主要流程包括技术交流、方案选型、定制开发等	
西力科技	智能电表、用电信息采集终端、电能计量箱等电能计量产品	主要工艺流程包括贴片、插件、装配、调试、老化、成品检验等	主要为电力企业，包括各大电网、供电公司及其下属单位。
煜邦电力	智能用电产品、智能巡检以及信息技术服务		
雅达电子	电力监控仪表	主要工艺流程包括贴片、插件、装配、调试、老化、成品检验等	集中于数据中心、通信基站、轨道交通、充电桩、工业建筑和市政等领域。
	电力监控装置		
	用电安全保护装置		
	传感器		
	电力监控系统集成项目	主要工艺流程包括技术交流、方案选型、定制开发、安装、调试、验收等	

注：上述同行业可比公司的产品情况来自于其年度报告、招股说明书等公开资料。

如上表所示，发行人在选取可比公司时，遵循了以下选取标准：

①行业标准

根据《上市公司行业分类指引》（2012 修订），公司所处行业为“电工仪器仪表制造（C4012）”，故选择“电工仪器仪表制造（C4012）”公司作为同行业可比公司选择的标准。其中安科瑞、西力科技、煜邦电力、派诺科技均属

于电工仪器仪表制造（C4012）行业；

②业务标准

公司选取了在业务层面存在竞争或潜在竞争的企业作为可比对象，安科瑞、派诺科技、西力科技、煜邦电力与发行人都存在竞争或潜在竞争的产品；

③数据的可得性

安科瑞、派诺科技、煜邦电力、西力科技为上市公司或新三板挂牌公司，数据较易获取。

综合上述因素，公司同行业可比公司的选取具有全面性、可比性，不存在选择性选取可比公司的情况。

（2）结合产品可比性、客户类型、经营规模、供产销模式等影响因素，分析发行人与派诺科技、安科瑞主要财务指标（如应收款项占营业收入的比例）存在差异的原因及合理性。

公司与安科瑞、派诺科技主要财务指标对比情况如下：

1) 毛利率

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司与安科瑞、派诺科技毛利率对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安科瑞	45.72%	46.70%	47.17%
派诺科技	41.61%	47.00%	48.01%
公司	37.25%	37.97%	38.80%

公司客户需求呈现“小批量、多品种、定制化”的特点，与安科瑞相似，报告期内公司与安科瑞前五大客户销售收入占比情况如下：

单位：万元

项目		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比重	金额	比重	金额	比重
安科瑞	前五大客户销售收入	9,592.50	9.44%	7,564.32	10.52%	7,145.52	11.91%
	营业收入	101,698.28	100.00%	71,874.79	100.00%	60,020.83	100.00%
公司	前五大客户销售收入	11,536.18	35.61%	10,756.80	36.83%	8,678.63	36.60%
	营业收入	32,392.73	100.00%	29,204.35	100.00%	23,713.46	100.00%

由上表可知，报告期内公司对前五大客户销售收入金额及占比均高于安科瑞，单一客户采购量较大，毛利率相对较低。派诺科技产品主要应用于公共建筑领域，毛利率高于公司，报告期内公司工业建筑与市政领域毛利率分别为 46.59%、40.73% 和 43.89%，与派诺科技整体毛利率较为接近。

综上所述，公司与安科瑞、派诺科技毛利率存在差异的原因具有合理性。

2) 销售费用率

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内公司与安科瑞、派诺科技销售费用率对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安科瑞	11.94%	13.50%	14.43%
派诺科技	15.84%	21.95%	27.97%
公司	6.41%	6.90%	8.55%

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司销售费用率低于安科瑞和派诺科技，主要原因为：公司与安科瑞和派诺科技营销模式和客户类型结构存在差异，公司产品主要应用于数据中心、通信基站等领域，为客户提供配套产品，经过多年的发展，公司客户及业务量较为稳定，客户集中度相对较高，所需要的业务队伍人员相对较少，同时产生的职工薪酬和差旅费等相对较少；安科瑞和派诺科技主要客户类型为工矿企业、建筑楼宇、公共建筑等领域企业，客户较为分散，通常需在全国范围内设立分支机构以及时掌握上述类型客户项目需求动态，在各区域进行技术服务，快速响应客户需求，所需销售人员数量较多，职工薪酬等费用相对较高。

安科瑞组建了规模较大的销售代表在华东、华南、华中、华北、西北、西南和东北等七大销售区域推广产品，2019-2021 年末销售人员数量分别为 459 人、439 人和 190 人，销售人员数量较多，销售费用中职工薪酬占销售收入比例分别为 9.64%、8.93%和 8.70%。

派诺科技建立了以北京、上海、广州、深圳、武汉为区域中心的覆盖华北、华东、华南、华中、华西等地区的营销、工程和售后服务网络体系，在长沙、南京、杭州、济南、成都、天津、西安、乌鲁木齐等全国主要大中型城市设立办事处，销售人员较多，报告期各期末销售人员数量分别为 208 人、185 人和 217 人，销售费用中职工薪酬占销售收入比例分别为 13.49%、11.12%和 8.51%。

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期各期末，公司销售人员数量分别为 57 人、84 人和 86 人，数量相对少。

综上所述，公司与安科瑞、派诺科技销售费用率存在差异的原因具有合理性。

3) 管理费用率

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内公司与安科瑞、派诺科技管理费用率对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安科瑞	7.30%	8.17%	8.90%
派诺科技	6.89%	7.00%	7.01%
公司	7.37%	5.14%	5.00%

2019 年度和 2020 年度公司管理费用率低于安科瑞，主要原因为：安科瑞的管理费用率相对较高，主要是其以权益结算的股份支付较高，2019-2020 年度其股份支付占销售收入比例为 1.98%和 0.02%。

2019 年度和 2020 年度公司管理费用率低于派诺科技，主要原因为其办公费、聘请中介机构费等费用较高。

2021 年度公司管理费用率与安科瑞和派诺科技差异较小。

综上所述，公司与安科瑞、派诺科技管理费用率存在差异的原因具有合理性。

4) 研发费用率

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内公司与安科瑞、派诺科技研发费用率对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安科瑞	11.06%	10.52%	8.77%
派诺科技	7.57%	10.68%	12.67%
公司	7.76%	7.90%	8.39%

2019 年度和 2020 年度，公司研发费用率略低于安科瑞，整体上不存在重大差异；2021 年度公司研发费用率低于安科瑞主要是安科瑞以权益结算的股份支付较高，股份支付占销售收入比例为 1.84%，剔除股份支付后研发费用率为 9.22%，略高于公司，整体上不存在重大差异。

2019 年度和 2020 年度，公司研发费用率低于派诺科技，主要原因为：公司位于相对欠发达的广东河源地区，而派诺科技位于相对发达的广东珠海地区，其研发人员人均薪酬相对较高，2019 年度和 2020 年度派诺科技研发费用中职工薪酬占营业收入比例分别较发行人高 3.19 个百分点和 2.71 个百分点。

2021 年度公司研发费用率与派诺科技差异较小。

综上所述，公司与安科瑞、派诺科技研发费用率存在差异的原因具有合理性。

5) 财务费用率

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内公司与安科瑞、派诺科技财务费用率对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安科瑞	-0.01%	-0.05%	-0.02%
派诺科技	-0.44%	-0.42%	-1.72%
公司	-0.12%	0.03%	0.07%

报告期内，公司财务费用率与安科瑞、派诺科技财务费用率不存在重大差异。

6) 应收账款占营业收入比例

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内公司与安科瑞、派诺科技应收账款占营业收入的比例情况如下：

公司名称	2021 年末	2020 年末	2019 年末
安科瑞	12.67%	16.85%	15.88%
派诺科技	53.97%	59.27%	58.28%
本公司	46.36%	42.80%	44.80%

报告期内，公司应收账款占营业收入的比例低于派诺科技、高于安科瑞，主要系派诺科技用电能源监管系统项目一般于下半年完成验收，截至年末客户尚未支付验收款，导致期末应收账款较大；安科瑞应收账款期末余额占营业收入比例较低，系该公司主要信用政策为先款后货，单笔订单金额较小，客户付款压力较小，应收账款金额较小。

7) 存货周转率

根据发行人确认并经本所律师核查，报告期内，公司存货周转率与可比公司比较情况如下：

单位：次

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安科瑞	2.61	2.46	3.16
派诺科技	2.10	1.85	1.98
本公司	2.10	2.39	2.43

报告期内，可比公司安科瑞和派诺科技的存货周转率平均值分别为 2.57 次、

2.16次和2.36次，与公司存货周转率较为接近。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人持股5%以上的主要股东之间不存在一致行动协议；其他股东通过一致行动协议或其他方式控制发行人的可能性较低，公司控制权发生转移的可能性较低，如公司控制权发生转移，可能造成公司主要管理人员、经营理念及业务方向发生变化，进而可能对发行人的经营和发展产生不利影响；发行人已采取了相应措施维持控制权稳定。

2、关于发行人同意经销商使用雅达字号的具体标准，主要授权条款，终止授权情形的情况已说明，发行人已补充披露被授权使用公司字号的经销商数量、名称、具体情况，报告期内发行人与经销商有约定不得代理与发行人产品存在竞争的其他同类产品。发行人已建立对字号、商标等重要无形资产的管理措施，并通过事前审批、事中监督以及事后追责能够避免被授权方不当行为导致公司品牌受损的风险。

3、结合可比公司产品类型、产品结构、主要工艺，发行人同行业可比公司的选取具有全面性、可比性，不存在选择性选取可比公司的情况；结合产品可比性、客户类型、经营规模、供产销模式等影响因素，发行人与派诺科技、安科瑞主要财务指标存在差异的原因具有合理性。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（一）》的签字盖章页）



陈永学

经办律师: _____

王庭

谈俊

谈俊

聂东

聂东

2022年8月11日