



关于
浙江禾川科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（北京市建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

浙江禾川科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

上海证券交易所：

贵所于 2021 年 9 月 15 日出具的《关于浙江禾川科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）（2021）581 号，以下简称“问询函”、“反馈意见”）已收悉。中国国际金融股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

本回复的字体代表以下含义：

● 黑体（加粗）：	问询函所列问题
● 宋体（不加粗）：	对问询函所列问题的回复
● 楷体（加粗）：	对招股说明书的补充披露或修改，及对问询函所列问题的回复的修改

由于招股说明书涉及补充披露的内容较多，本回复补充披露部分主要采取“补充披露涉及内容开始部分+.....+补充披露涉及内容结束部分”的方式。

目录

问题 1: 关于技术	3
问题 2: 关于股东	15
问题 3: 关于经销模式下的收入确认.....	31
问题 4: 关于经销模式下的推广服务费.....	43
问题 5: 关于伺服系统毛利率显著高于同行业.....	49
问题 6: 关于研发费用.....	57
问题 7: 其他	64
保荐机构总体意见	80

问题 1：关于技术

1.1 根据首轮问询问题 1 的回复，发行人的核心技术主要体现在软件算法、架构模块化设计和工艺技术等方面的优化。

发行人核心技术中包括与传感产品和工控芯片相关的核心技术。发行人的智能相机产品目前已形成研发样机，尚未对外实现销售。发行人的驱动控制一体化芯片目前已实现销售，2021 年 1-6 月实现销售收入 126.51 万元。

招股说明书披露，公司主要的原材料分为电子元器件、IC 芯片、五金件、PCB 四大类。

请发行人说明：

- (1) 将与传感产品和工控芯片相关的核心技术认定为核心技术的原因；
- (2) 智能相机和驱动控制一体化芯片与主营业务的关系，未来的经营安排和影响；
- (3) 自产芯片和采购芯片的用途和差异，自产芯片的生产模式，若与其他产品的生产模式存在差异，请进行补充披露。

回复：

一、发行人说明

(一) 将与传感产品和工控芯片相关的核心技术认定为核心技术的原因

1、传感产品和工控芯片是公司实现工业自动化整体解决方案的重要组成部分

工业自动化控制主要分为控制层、驱动层、执行层与传感层四个层面，并通过系统集成最终应用于工业机器人、电机模组、数控机床等机电层产品。各层面作用及对应产品情况如下：

序号	层面	作用	对应产品
1	控制层	控制生产制造过程的温度、压力、流量、物位等变量或物体位置、倾斜、旋转等参数	PLC、HMI 等
2	驱动层	根据控制端发出的具体指令驱动终端设备执行相关动作	伺服系统、变频器等
3	执行层		
4	传感层	感应、测量、反馈内外部信息并传输相关	传感器、视觉相机等

	信号	
--	----	--

报告期内，公司已经实现了控制层、驱动层、执行层和机电层内 PLC、伺服系统、数控机床等产品的规模化销售。

公司的传感产品属于工业自动化控制的传感层，目前处于储备阶段，其所运用的核心技术“智能图像识别传感技术”可以实现算法运行、高速传图、正常通讯的并存处理，市场发展前景广阔，对未来公司实现工业自动化控制领域内的全覆盖拥有重要意义。

公司的工控芯片为 SIP 主控芯片，是伺服系统和 PLC 核心部件，决定了伺服系统和 PLC 产品的控制精度和反应速度，其所运用的核心技术“高速高性能芯片技术”将控制器、存储器和实时以太网 IP 进行封装集成，可以在保持控制精度、动态调整同步精度的情况提高芯片产品的集成度并有效降低成本。在目前国际贸易形势复杂，关键技术领域自主可控需求不断提高的大环境下，工控芯片产品对公司的发展有着战略性意义。

2、相关技术已进行产业化应用或具有产业化应用潜力

公司的核心技术根据应用频率及收入占比差异，可以分为储备阶段、初步应用、小规模应用和成熟应用四个阶段，具体如下：

序号	阶段	表现情况
1	储备阶段	属于待批量应用的阶段，核心技术已研发完毕并经试用，寻求市场首次应用的突破口
2	初步应用	属于起步中的阶段，核心技术研发完毕并具备市场推广能力时，首次推向市场使用
3	小规模应用	属于发展中的阶段，将核心技术产品推向市场后，根据应用情况和市场反馈情况进行改进完善，并逐步扩大市场应用规模
4	成熟应用	属于大规模应用的阶段，核心技术应用的产品服务成为公司核心业务，市场应用已具规模，收入贡献度较大

公司的传感产品已形成样品并送至客户处进行产品验证，其核心技术处于储备阶段，且是公司对相关未来产品实现市场化推广进行的技术储备；工控芯片产品的核心技术处于初步应用阶段，2021年1-6月实现销售收入126.51万元，未来

将逐步实现在自有伺服系统和 PLC 产品中的成熟应用。

公司的核心技术从开始研发到投入应用是一个逐步的过程，并将随着技术理论的深化和实践反馈的积累逐步达到成熟应用阶段，部分核心技术虽处于储备和初步应用阶段，但鉴于其具有较高的产业化应用潜力，且对未来公司实现工业自动化控制领域内的全覆盖拥有重要意义，因此仍将其认定为核心技术。

3、传感产品和工控芯片的相关技术已形成知识产权

传感产品和工控芯片对应的核心技术系公司通过自主研发取得，公司完整拥有与其相关的各项专利、软件著作权和集成电路布图设计权，具体如下：

序号	名称	知识产权类型	专利号/登记号	对应产品
1	一种图像采集过程中的数据传输方法、系统及相关装置	发明专利	ZL201910308627.6	传感产品
2	禾川基于 Zynq Soc 的视觉相机系统软件[简称: Zynq 视觉系统]V1.0	发明专利	2020SR0648866	
3	禾川光源控制器软件[简称: 光源控制器软件]V1.0	软件著作权	2020SR0660192	
4	LM-R32357V215	集成电路布图设计专有权	BS.145002721	工控芯片
5	LM-EX32CC32		BS.145002713	
6	LM-EX32F107		BS.145002683	
7	LM-DL32F108		BS.145002691	
8	LM-DL32F116		BS.145002705	
9	LM-EX32F115		BS.14500273X	
10	LM-BPUF140		BS.145002675	
11	LM-M310106		BS.145002756	
12	LM-RTC8521AM		BS.145002748	

综上，传感产品和工控芯片产品是公司实现工业自动化整体解决方案的重要组成部分，对公司的业务发展具有重要意义，其相关技术已进行产业化应用或具有产业化应用潜力，且公司完整拥有与其相关的各项专利、软件著作权和集成电路布图设计权，因此将其认定为核心技术。

(二) 智能相机和驱动控制一体化芯片与主营业务的关系，未来的经营安排和影响

智能相机和驱动控制一体化芯片是公司产品的重要组成部分，对公司实现工业自动化整体解决方案具有战略性意义，具体论述请见本题“（1）将与传感产品和工控芯片相关的核心技术认定为核心技术的原因”之“1）传感产品和工控芯片是公司实现工业自动化整体解决方案的重要组成部分”。

公司的智能相机属于传感产品类，已形成样品并送至客户处进行产品验证；驱动控制一体化芯片 2021 年 1-6 月实现销售收入 126.51 万元，将逐步实现在公司自有伺服系统和 PLC 产品中的成熟应用。未来，公司将进一步加大在智能相机和驱动控制一体化芯片的投入，加大市场推广的同时研发新一代智能相机和基于 SoC 架构的驱动控制一体化芯片，并配合现有的 PLC、伺服系统、数控机床等产品，力争实现工业自动化控制产品的全覆盖。

（三）自产芯片和采购芯片的用途和差异，自产芯片的生产模式，若与其他产品的生产模式存在差异，请进行补充披露

1、自产芯片和采购芯片的用途和差异

公司采购的芯片主要包括处理器、隔离器件、电源管理器件、逻辑器件、存储器和模拟器件，主要应用于公司的伺服系统和 PLC 产品中，其主要用途如下：

序号	芯片名称	用途
1	处理器	包括 CPU、FPGA 和 MCU 芯片等，为伺服系统和 PLC 的中枢处理器，主要用于执行过程中的控制精度和运算
2	隔离器件	包括光电耦合器、容性耦合器等，用于对输入和输出信号的隔离，保证伺服系统和 PLC 产品的电绝缘能力和抗干扰能力
3	电源管理器件	包括 DC/DC、MOSFET、低压 LDO 芯片等，用于电流的控制和高低压的转换，保证伺服系统和 PLC 产品运行时的稳定性
4	逻辑器件	包括驱动芯片等，用于伺服系统，负责伺服驱动器对伺服电机的驱动
5	存储器	包括 FLASH、DRAM、EEPROM 等，用于伺服系统和 PLC，负责数据存储
6	模拟器件	包括放大器、开关等，用于伺服系统，负责模拟信号和数字信号的交流转换，实现设备高精度运行

公司的自产芯片为驱动控制一体化 SIP 芯片，其将外购的 MCU、CPU 和 FLASH 芯片和公司自主研发设计的工业实时以太网 IP 芯片通过系统级封装（SIP）进行集成，实现处理器运算、存储器存储、模拟器件交流的完整功能，可以有效提高芯片的集成度并降低运行功耗。

2、自产芯片的生产模式，若与其他产品的生产模式存在差异，请进行补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品或服务的情况”之“(二) 主要经营模式”之“3、生产模式”补充披露如下：

“

(1) 一般工控产品的生产模式

1) 生产情况

.....

①标准产品

.....

②定制产品

.....

(2) 芯片产品的生产模式

公司采用 fabless 模式，自身负责芯片设计，不从事集成电路芯片的生产和加工，并将封装测试服务外包给封测厂商。

公司完成芯片版图设计后，采购 FPGA 芯片将设计版图在 FPGA 芯片上进行原型验证并形成工业实时以太网芯片，委托封测厂商将工业实时以太网芯片与外购的 CPU、MCU、存储芯片等进行 SIP 系统级封装，最终形成驱动控制一体化 SIP 芯片。

(3) 委托加工情况

公司产品由软件、众多电子元器件和配件构成，对于伺服系统、PLC 等工控类产品，公司自原材料采购后涉及的 PCBA 生产、五金件和结构件生产、整机装配、软件烧录、老化测试等环节均自主生产加工；对铝材切割、线材加工等少量非核心加工工序，公司委托专业厂商按照公司要求加工；对于芯片类产品，公司委托封测厂商进行封测。

报告期内，公司委托加工金额分别为 258.21 万元、95.34 万元、44.75 万元和 21.02 万元，整体金额较低。

”

1.2 根据首轮问询问题 10 的回复，发行人在招股说明书中将“全流程工厂”改为“深度制造产线”，“完整产业链”改为“垂直产业链”。招股说明书披露，公司主要负责生产工序中的组装和测试环节。

请发行人说明前述信息披露是否存在矛盾，若否，请说明原因。

回复：

一、发行人说明

公司的主要产品包括伺服系统（伺服驱动器、伺服电机）和 PLC。其中，伺服驱动器和 PLC 需要先经过软件架构设计、模块设计、架构整合后，通过贴片、插件、特性测试、组装、老化测试等多个生产工序；伺服电机的生产流程包括轴承压入、绕组组装、动力线组装、编码器组装、老化测试等。

公司的伺服驱动器和 PLC 均采用自主设计研发的软件算法架构，并建有电子贴装车间和全自动组装车间，覆盖了伺服驱动器、PLC 和伺服电机的整个生产工序；同时，公司还向产业链的上游延伸，其 CNC 精密车间和自动化压铸车间可以生产电机转子、电机定子、外壳件等重要原材料部件，是一家拥有从产品设计、模具及压铸件生产、到零部件组装的企业。同时，基于优化生产效益，提高整体产能的需要，公司会将生产工序中包括铝材切割、线材加工等的少量加工工序委托专业厂商生产加工，前述工序并非公司的核心工序，不会对公司的产品质量和核心竞争力产生重大影响。

招股说明书中披露的“公司主要负责生产工序中的组装和测试环节”指公司 PLC 及伺服系统的生产工序，未包含上游的重要原材料部件生产，与招股说明书中关于“深度制造产线”、“垂直产业链”的表述不存在矛盾。为保证招股说明书全文表述的一致性并基于谨慎性原则，公司已将招股说明书中关于“公司主要负责生产工序中的组装和测试环节”的相关表述修改为“对于伺服系统、PLC 等工控类产品，公司自原材料采购后涉及的 PCBA 生产、五金件和结构件生产、整机装配、

软件烧录、老化测试等环节均自主生产加工”。

1.3 招股说明书仅披露了主要产品关键技术参数对比情况，未予以分析。

请发行人补充披露主要产品技术参数及技术优劣势分析。

回复：

一、发行人补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人行业竞争地位”之“(二) 主要竞争对手及比较情况”之“2、发行人与同行业可比公司的比较情况”之“(4) 技术实力”补充披露如下：

“

1) 伺服驱动器

①伺服驱动器的关键技术指标

.....

②公司伺服驱动器与同行业公司的对比情况

公司根据报告期内市场中伺服驱动器的主要竞争产品、主要竞争对手及产品的市场占有率、下游客户对伺服驱动器产品的需求，并参考同行业上市公司披露情况等，选取与公司伺服驱动器可比的同行业公司的主流先进产品进行比较，具体如下：

关键性能	技术指标	衡量标准	安川 Σ -7	松下 A6	汇川 SV660 [®]	伟创 SD700 [®]	信捷 DS5	禾川 X6
控制性能	转矩精度	该值越小代表转矩控制精度越高	$\pm 1\%$	-	$\pm 2\%$	$\pm 1\%$	-	$\pm 1\%$
	调速范围	该值越大代表可控制的电机范围越广	1:5000	1:5000	1:5000	1:5000	-	1:5000
	速度波动率	该值越小代表速度控制精度越高	$\pm 0.01\%$	-	$< 0.5\%$	$\pm 0.01\%$	-	$\pm 0.01\%$
	速度环带宽	该值越大代表反映速度越快，转矩控制性能越好	3.1kHz	3.2kHz	3kHz	3kHz	-	3kHz
总线控制	总线类型	总线类型多能够丰富驱动器应用场合	ETHERCAT M2/MIII	ETHERCAT、RTEX	ETHERCAT CANOPEN CANLINK	ETHERCAT M2/MIII	ETHERCAT CANOPEN	ETHERCAT CANOPEN PROFINET MIII
	控制周期	该值越小代表反映速率越快	125us	125us	250us	250us	125us	125us

高级智能调整算法	自调整功能	是否具备此功能,可解决伺服驱动器在不同场合的适应性	免调整	单参数整定	单参数整定	单参数整定	单参数整定	单参数整定	单参数整定自调谐
	模型跟踪控制	是否具备此功能,决定驱动器的抗扰能力和指令动态跟随能力	模型跟踪	二自由度	-	-	-	-	模型跟踪
	观测器功能	是否具备此功能,可减少负载突变引起的速度波动	速度观测器扰动观测器						
	制振控制	是否具备此功能,可解决定位抖动问题,实现快速定位	自动/手动陷波/滤波						

注：①数据来源为对应产品规格型号的官网或技术宣传手册。②汇川 SV660 为其主流先进在售机型，其于 2021 年上半年推出新机型 SV680，最高速度环带宽达 3.5kHz，支持 26 位编码器，控制性能进一步提升，其他参数指标与 SV660 一致。③伟创 SD700 为其主流先进在售机型，其于 2021 年 6 月推出 SD710，支持更多总线类型，其他参数指标与 SD700 一致。

为实现 1%的转矩精度，公司的 X6 系列伺服驱动器采用 16 位高精度电流采样芯片和高性能 ARM 主控芯片，并通过数字信号处理技术，在电流采样端就实现电流模拟信号转化为数字信号，提高电流信号的传输速率，降低电流信号传输的噪声，保证电流采样的精度。

为实现 1:5000 的调速范围、±0.01%的速度波动率和 3kHz 的速度环带宽，公司自研出较高的电流环带宽，确保在低速实现稳定的额定转矩运行，同时设计合理的速度滤波器和速度观测器，以快速计算出反馈速度和指令速度的精准偏差，生成电流控制信号，并经过电流环的快速调整，实现较低的速度波动率和较高的速度环带宽。

为实现 125us 的控制周期，公司采用基于以太网为基础的实时工业以太网现场总线协议，通过优化数据链等方式，降低了通讯时间，缩短了控制周期。同时，为实现单参数整定自调谐的自调整功能，公司通过调整速度环增益、速度环积分等多个增益参数，优化响应性能，实现伺服驱动器的最优参数设定。

公司的 X6 系列伺服驱动器在产品参数上与同行业公司的同类可比产品基本处于同一水平，其转矩精度达±1%、调速范围达 1:5000、速度波动率达±0.01%、速度环带宽达 3kHz；同时，X6 系列伺服驱动器还搭载了公司自主研发的 23/25 位编码器和各种高级智能调整算法，并支持 EtherCAT、Profinet、CANopen、MII 四

类总线，最小控制周期可达 125us。目前，公司的伺服驱动器仍以通用伺服为主，下游涵盖 3C 电子、光伏、锂电池、包装、纺织、物流、机器人、木工、激光等行业，而以汇川技术等为代表的同行业公司凭借在行业内的长期积累，除通用伺服外还形成了为特定行业定制化使用的专用伺服，其伺服驱动器产品的下游应用领域较公司更为广泛。

2) 伺服电机

①伺服电机的关键技术指标

.....

②公司伺服电机与同行业公司的对比情况

公司与行业内其他公司同类可比产品的比较情况如下：

关键性能	衡量标准	安川 SGM7G-13A	松下 MGMF132L1	禾川 X6-MG130A
额定转矩	该值越大代表电机在一定电流比下的转矩越大	8.34	8.28	8.28
负载特性	该值越大代表伺服电机的负载能力越强	2.8 倍过载	2.8 倍过载	3 倍过载
编码器分辨率	该值越高代表编码器精度越高	24bit	23bit	23/25bit

注：数据来源为对应产品规格型号的官网或技术宣传手册

为实现 8.28 的额定转矩、3 倍过载的负载特性和最高 25bit 的编码器分辨率，公司通过运用电磁仿真设计技术优化、高性能磁钢及硅钢材料的选用、定子冲片叠压工艺等，通过不断试验评估出最优的伺服电机性能，提升伺服电机的转矩范围和负载特性。同时，公司依托已有的芯片、软件、硬件、结构和工艺设计团队，通过对编码器光磁系统架构、信号解析及传输电路、分体及整体结构方面的优化，开发最高达 25 位的高精度、高安全编码器，保证了 X6 系列伺服电机的高性能。

公司的 X6 系列伺服电机额定转矩可达 8.28、负载特性达 3 倍过载、编码器分辨率最高可达 25bit，在产品参数上与同行业公司的同类可比产品基本处于同一水平。

3) PLC

①PLC 的关键技术指标

.....

②公司 PLC 与同行业公司同类可比产品的对比情况

公司与行业内其他公司同类可比产品的比较情况如下：

关键性能	技术指标	衡量标准	OMRONNX102	三菱 FX5U	汇川 AM600	信捷 XS3	禾川 Q1
高速实时控制	指令速度	该值越小代表运行速度越快	3.3ns/70ns	50ns	1ns/150ns	-	1ns/70ns
	控制周期		1ms	1ms	1ms	1ms	1ms
	控制规模	该值越大代表可控制的电机类型越多	8192 点	1024 点	8192 点	8192 点	8192 点
	总线抖动	该值越小代表稳定性越高	1us	-	1us	-	1us
高精运动控制	高速输入	该值越大代表定位精度越高	无	4 路	4 路	4 路	8 路
	脉冲定位		无	4 轴	4 轴	4 轴	8 轴
	运动控制	是否具备此功能，决定 PLC 的运动算法	IEC61131-3	-	IEC61131-3	IEC61131-3	IEC61131-3
	插补控制	该值越大代表可控制的电机数量越多	12 轴	SSNET-16 轴	16 轴	32 轴	64 轴
现场总线控制	总线类型	总线类型多能够丰富 PLC 应用场合	ETHERCAT OPCUA ETHERNET/IP MODBUS	CC-LINK ETHERNET/IP MODBUS	ETHERNET CANOPEN MODBUS	ETHERCAT MODBUS	ETHERCAT OPCUA ETHERNET/IP CANOPEN MODBUS
	总线周期	该值越小代表运行速度越快	500us	1ms	1ms	1ms	500us
	通信接口	是否具备此功能，决定 PLC 能否实现高速高精的实时互联	3 路串口+CAN	无	无	2 路串口+CAN	3 路串口+CAN
	网络接口		3 路千兆	3 路千兆	1 路百兆	2 路百兆	3 路千兆
安全保护	程序保护	是否具备此功能，决定 PLC 能否有效防止信息泄露	读/写可设置	读/写可设置	读/写可设置	读/写可设置	读/写可设置
	功能块保护		读/写可设置	读/写可设置	读/写可设置	读/写可设置	读/写可设置
	安全算法		-	-	-	-	SHA256

注：数据来源为对应产品规格型号的官网或技术宣传手册

为实现 1ns/70ns 的指令速度，公司的 Q1 系列 PLC 采用双核 A7 处理器+FPGA 构架，配以纳米碳散热技术，保证了 CPU 的运算效率和散热能力，使其得以发挥最大性能。同时，公司采用编译型处理方式，极大地提高了系统的执行效率；为实现 1ms 的控制周期，公司在软件系统改进内核实时调度算法、重构实施驱动，使 CPU 得以执行 PLC 的高优先级任务。

为实现 8192 点的控制规模，公司采用采用高速实时以太网总线控制技术的

ETHERCAT，达到百兆全双工模式传输；为实现 1us 的总线抖动，公司的 ETHERCAT 总线支持分布式时钟同步，可以由主站非周期性校准各个从站的节点时间，各个从站相应调整，降低了抖动时间；为实现 500us 的总线周期，公司采用多核 CPU 多任务处理方式，以用户态、内核态隔离方式，依据应用场景的不同合理分配各 CPU 的功能。

公司的 Q1 系列 PLC 在最为核心的指令速度、控制周期、控制规模、总线抖动等实时控制指标上与国内外同行业公司处于同一水平，并搭载配备了更丰富的总线类型和更完备的安全保护功能。但是，相较于三菱、欧姆龙、汇川技术、信捷电气等境内外龙头公司，公司 PLC 产品的市场占有率相对较低且产品系列相对较少，在下游应用领域和可供选择的产品种类等方面存在一定劣势。

”

二、通用伺服系统和专用伺服系统在市场规模、产品技术、应用领域的区别

伺服系统可以分为通用伺服系统产品和专用伺服系统产品，其在市场规模、产品技术、应用领域等方面的差异情况如下：

1、市场规模

我国伺服系统行业起步较晚，后续通过引进、消化吸收国际先进技术等方式，迅速发展自主研发的伺服系统，不断提升伺服系统产品的质量和技术水平，并逐渐在部分应用市场中占据一定的份额。

在通用伺服市场，国外品牌厂商凭借着规模化的通用型产品以及品牌口碑等因素占据了主要市场份额。在专用伺服市场，我国伺服厂商凭借理解和贴近下游客户特定需求、具备提供较之国外品牌更具性价比的产品等因素，占据较大的市场份额。根据睿工业数据，2020 年我国通用伺服系统市场规模达到 164.38 亿元，专用伺服系统市场规模达到 37.28 亿元。

2、产品技术

在产品技术水平方面，专用伺服系统基于不同行业应用需求的差异存在较为明显的行业属性，专用伺服厂商需要根据下游客户需求和行业特点，提供符合行业需求的专业化产品。通用伺服系统的下游应用领域广泛，通用伺服厂商需要不

断研发新技术，以使其产品在不同应用领域内保持高水平的运作。专用伺服和通用伺服在产品技术难度上不存在高低之分，路线上各有侧重，通用伺服注重产品的通用性，专用伺服更加注重在特定行业的适配性。

3、应用领域

在应用领域方面，通用伺服系统的发展较早，总体行业规模较大，已经形成较为成熟的产品体系，不同品牌厂商均推出了产品性能较为接近的通用型伺服系统产品，应用在对扭矩、速度、位置控制等并无特殊需求的场景之中，主要包括包装、物流、3C 电子、锂电池、机器人、木工、激光等行业。

专用伺服系统根据行业或者应用领域的需求，形成具有显著行业特性的伺服系统，其主要应用于通用伺服无法直接应用和匹配的应用场景，包括风力发电、矿山机械、缆车索道、电梯等。

问题 2：关于股东

根据首轮问询问题 11 的回复，2015 年，越超公司增资入股时，约定如公司研发及经营取得突破性进展，则越超公司同意向王项彬转回届时公司股份总数的 1%以奖励其所作出的贡献。2016 年度，因发行人研发及经营业绩达成双方约定的条件，越超公司于 2016 年 12 月按照 1 元/股的价格向王项彬转让 90 万股股份作为奖励。

2020 年 6 月，发行人拟以增资方式向公司员工再进行股权激励时，经各方协商一致，为避免越超公司所持公司股份比例被进一步稀释，由王项彬向越超公司平价转让 46.0914 万股股份，以确保越超公司在本次股权激励前后所持股份比例不发生变动。

请发行人说明：

(1) 上述股权转让根据会计准则规定是否应确认股份支付；

(2) 越超公司的背景情况和投资情况，最终持有的自然人基本情况，是否存在《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第一项、第二项的情形；

(3) 前述股权转让的合理性和依据，是否履行相应程序；

(4) 控股股东、实际控制人王项彬与越超公司之间是否存在特殊协议或其他利益安排，是否存在可能导致公司控制权变化的约定。

请申报会计师对 (1) 进行核查并发表明确意见。

请发行人律师对 (2) - (4) 进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 上述股权转让根据会计准则规定是否应确认股份支付

1、2016 年 12 月报告期前股权转让事项

2015 年，越超公司增资入股时，约定如公司研发及经营取得突破性进展，则

越超公司同意向王项彬转回届时公司股份总数的 1%以奖励其所作出的贡献。2016 年度，因发行人研发及经营业绩达成双方约定的条件，越超公司于 2016 年 12 月按照 1 元/股的价格向王项彬转让 90 万股股份作为奖励。根据《企业会计准则》，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，故上述约定应确认为以权益结算的股份支付。2016 年末外部投资者龙游联龙增资价格为每股 5.11 元，故应于报告期前 2016 年当年确认股份支付金额为 369.90 万元（90 万股*（5.11 元/股-1 元/股）），影响报告期各期资本公积及未分配利润余额。

（1）重要性水平判断

以合并报表利润总额 5% 计算公司重要性水平如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
利润总额	5,723.39	11,833.31	5,054.82	5,684.71
重要性水平	286.17	591.67	252.74	284.24
股份支付金额	369.90	369.90	369.90	369.90

由上可知，2018 年、2019 年及 2021 年 1-6 月，该股份支付金额略高于重要性水平。根据《中国注册会计师审计准则第 1251 号——评价审计过程中识别出的错报》，“第十二条 注册会计师应当确定未更正错报单独或汇总起来是否重大。在确定时，注册会计师应当考虑：（一）相对特定类别的交易、账户余额或披露以及财务报表整体而言，错报的金额和性质以及错报发生的特定环境；（二）与以前期间相关的未更正错报对相关类别的交易、账户余额或披露以及财务报表整体的影响。”根据《中国注册会计师审计准则第 1251 号——评价审计过程中识别出的错报》应用指南：“确定一项分类错报是否重大，需要进行定性评估。例如，分类错报对负债或其他合同条款的影响，对单个财务报表项目或小计数的影响，以及对关键比率的影响。即使分类错报超过了在评价其他错报时运用的重要性水平，注册会计师可能仍然认为该分类错报对财务报表整体不产生重大影响。例如，如果资产负债表项目之间的分类错报金额相对于所影响的资产负债表项目金额较小，并且对利润表或所有关键比率不产生影响，注册会计师可以认为这种分类错报对

财务报表整体不产生重大影响。”

因该股份支付金额占报告期期初（2018 年年初）未分配利润余额 3,027.14 万元的比例为 12.22%，占 2018 年年初净资产余额 26,870.73 万元比例为 1.38%，占比较小，对报告期内资产负债表项目影响主要为权益类科目内部的重分类调整，不影响报告期内净资产金额，同时对报告期内利润表各项目均不构成任何影响，故该股份支付金额虽然高于重要性水平，但对公司报告期内的经营业绩，各项重要财务指标不构成重大影响，该事项不认定为重大未更正错报。

（2）《首发业务若干问题解答》要求

根据《首发业务若干问题解答》“对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。”

因该股份支付金额占报告期期初（2018 年年初）未分配利润余额 3,027.14 万元比例为 12.22%，占 2018 年年初净资产余额 26,870.73 万元比例为 1.38%，占比较小，未对期初未分配利润造成重大影响，故未采用《企业会计准则第 11 号——股份支付》处理。

综上，2016 年 12 月报告期前股权转让事项根据会计准则规定应确认股份支付，影响金额为 369.90 万元，影响报告期各期资本公积及未分配利润余额。2018 年、2019 年及 2021 年 1-6 月，该股份支付金额略高于重要性水平，但依据审计准则，股份支付金额占报告期期初（2018 年年初）未分配利润余额 3,027.14 万元比例为 12.22%，占 2018 年年初净资产余额 26,870.73 万元比例为 1.38%，占比较小，对报告期内资产负债表项目影响主要为权益类科目内部的重分类调整，不影响报告期内净资产金额，同时对报告期内利润表各项目均不构成任何影响，故该股份支付金额虽然高于重要性水平，但对公司报告期内的经营业绩，各项重要财务指标不构成重大影响，该事项不认定为重大未更正错报。另外，根据《首发业务若干问题解答》，因该事项对报告期期初未分配利润余额未造成重大影响，故未采用《企业会计准则第 11 号——股份支付》处理，上述处理符合企业会计准则规定。

2、2020 年 6 月股权转让事项

2020 年 6 月，公司拟设立员工持股平台以增资方式向公司员工进行股权激励

时，经各方协商一致，为避免越超公司所持公司股份比例被进一步稀释，由王项彬向越超公司按照 1 元/股转让 46.0914 万股股份，以确保越超公司在本次股权激励前后所持股份比例不发生变动。王项彬向越超公司按照 1 元/股转让 46.0914 万股股份，其原因为防止股权稀释，且越超公司及其股东并未为公司提供服务，不符合股份支付中为公司提供服务的定义，故不应确认股份支付。

3、股权激励的员工离职情况

根据 2020 年 7 月公司与 52 名员工签订的《员工股权激励协议书》，对员工存在服务期要求，要求作为公司员工全职在公司或公司指定的工作单位至少连续工作 5 年，对于激励对象未满服务期离职或服务期内因其违反激励协议、《劳动合同》或相关员工管理的内部制度中的相关约定或规定导致公司与其解除劳动关系的，激励对象需将持有的全部财产份额转让给实际控制人王项彬或王项彬指定的第三方，转让价格为原始投资成本及年利率 5% 利息（单利）。

公司已根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，将其作为完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。公司根据上述要求，针对具有明确服务期限的股权激励，将相应的股份支付费用按照协议约定的服务期进行分摊确认。

2020 年 11 月，因徐光春离职，徐光春将其持有的衢州禾鹏 40 万合伙份额（占公司股权比例 0.04%）转让给王项彬。2021 年 4 月，因谢周悦离职，谢周悦将其持有的衢州禾鹏 16 万元合伙份额（占公司股权比例 0.02%）转让给王项彬。因离职人员徐光春和谢周悦通过衢州禾鹏间接持有公司的股份系公司 2020 年 7 月通过王项彬股权转让及衢州禾鹏直接增资方式实施的股权激励而取得，实控人回购后持股比例并未高于股权激励实施前，故未再确认股份支付。

综上，公司上述股权激励事项及离职员工股权转回给实际控制人事项符合会计准则规定。

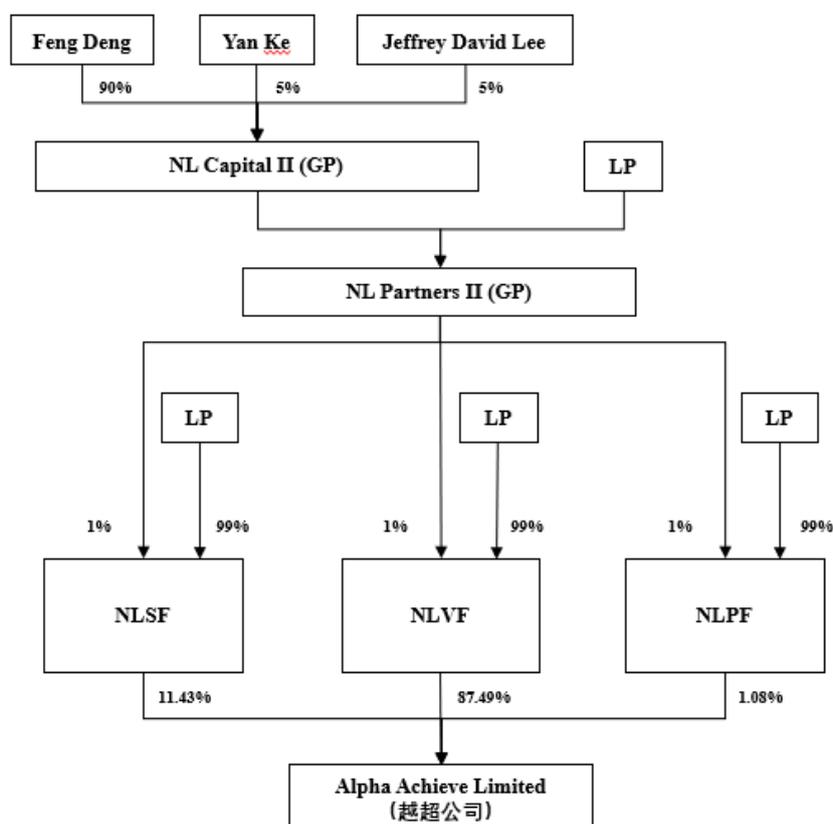
（二）越超公司的背景情况和投资情况，最终持有的自然人基本情况，是否

存在《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第一项、第二项的情形

1、关于越超公司的背景及投资情况

越超公司成立于 2008 年 7 月 9 日，系依据香港法律依法成立及有效存续的私人有限公司，已依据香港《商业登记条例》办理商业登记，公司编码为 1254603，注册办事处地址为香港金钟金钟道 88 号太古广场二期 22 楼 2210-12 室。越超公司已发行股份 323,114,995 股，登记股东为 NLVF、NLSF、NLPF，分别持有越超公司 87.49%（282,693,309 股）、11.43%（36,932,044 股）以及 1.08%（3,489,642 股）的股份。

越超公司系北极光创投旗下的企业，NL Partners II 系北极光二期基金三家基金 NLVF、NLSF、NLPF 的唯一普通合伙人，NL Capital II 系 NL Partners II 的最终普通合伙人（不持有 NL Partners II 的权益，仅作为普通合伙人管理 NL Partners II），境外自然人 Feng Deng、Yan Ke、Jeffrey David Lee 分别持有 NL Capital II 90%、5%、5% 的股权。越超公司的股权结构图如下所示：



北极光创投主要从事对境内早期、科技创新型企业的股权投资，投资领域主要包括新媒体、先进技术、医疗健康等行业，越超公司系北极光创投旗下美元二期基金管理的主体，主要从事对早期、科技创新型企业的股权投资。

截至本审核问询函回复出具之日，北极光创投名下共管理 6 期美元基金以及 4 期人民币基金，管理资产规模超过人民币 300 亿元，北极光创投管理的投资主体投资的境内外企业已超过 400 家（含已退出企业），包括科创板上市公司山石网科通信技术股份有限公司（证券代码：688030，投资主体为 Alpha Achieve High Tech Limited）、安集微电子科技（上海）股份有限公司（证券代码：688091，投资主体为 NL Capital II）、上海奕瑞光电子科技股份有限公司（证券代码：688301，投资主体为苏州工业园区禾源北极光创业投资合伙企业（有限合伙）），其中以越超公司作为投资主体的境内上市公司的情况如下：

被投资企业名称	上市信息	主营业务
苏州泽璟生物制药股份有限公司	科创板上市公司，证券代码：688266	创新药物的自主研发、生产和销售
中科创达软件股份有限公司	创业板上市公司，证券代码：300496	智能操作系统产品和技术提供商
中持水务股份有限公司（已退出）	上交所主板上市公司，证券代码：603903	污水处理设施的运营及相关服务
北京兆易创新科技股份有限公司（已退出）	上交所主板上市公司，证券代码：603986	闪存芯片及其衍生产品的研发、技术支持和销售

2、关于越超公司最终持有的自然人情况

（1）越超公司的穿透核查情况

①北极光二期基金普通合伙人 NL Partners II 的穿透核查情况

根据越超公司、北极光二期基金出具的《说明及承诺函》、NL Partners II 的合伙人名单，NL Partners II 系 NLVF、NLSF、NLPF 三家基金的普通合伙人，间接持有越超公司 1% 的股权，截至本审核问询函回复之日，NL Partners II 共有 17 名合伙人，具体情况如下：

合伙人类型	是否最终持有人	是否穿透	数量	持有 NL Partners II 的权益比例	间接持有发行人的股份比例
境外公司 （境内自然人 100% 持股）	否	是	9	43.41%	0.0589%
境外自然人	是	是	2	3.28%	0.0045%

境内自然人	是	是	1	0.90%	0.0012%
小 计			12	47.59%	0.0646%
境外公司（不含境内主体）	是	否	3	16.19%	0.0220%
境外信托（不含境内主体）	是	否	2	36.22%	0.0491%
小 计			5	52.41%	0.0711%
合 计			17	100%	0.1357%

注：表格中的上述境内自然人均为北极光创投现任或曾任合伙人/董事总经理，上述境内自然人不属于法律法规规定的禁止持有发行人股份的主体，不属于证监会系统离职人员，具体情况详见本题目回复之“（2）越超公司穿透后最终权益持有人情况”之“②关于北极光二期基金最终持有自然人情况”。

根据越超公司、北极光二期基金以及 NL Partners II 出具的《说明及承诺函》，除已披露的境内自然人外，NL Partners II 中不存在其他中华人民共和国境内的自然人、企业、单位、组织或其他任何形式的境内实体，且越超公司入股发行人的价格存在低于同期外部投资者的情形，但具有合理的商业背景，不属于入股价格异常的情况，因此上述不含境内主体的境外公司以及境外信托均为上交所科创板上市审核中心 2021 年 4 月 25 日发布的《关于股东信息核查中“最终持有人”的理解与适用》（以下简称“《最终持有人理解与适用》”）中可视为“最终持有人”的外资股东，符合股东信息核查的要求。

②北极光二期基金有限合伙人的穿透核查情况

根据越超公司以及北极光二期基金出具的《说明及承诺函》、合伙人名单，截至本审核问询函回复之日，北极光二期基金的有限合伙人共 40 名，合计持有越超公司 99% 的股权，其中 NLVF、NLSF、NLPF 分别有 35 名、4 名以及 1 名有限合伙人，上述 40 名有限合伙人均系境外主体，该等合伙人的类型及其持有发行人的比例情况如下：

有限合伙人类型	是否最终持有人	是否穿透	数量	持有越超公司的权益比例	间接持有发行人的股份比例
境外大学捐赠基金	是	否	7	39.60%	5.37%
境外养老基金	是	否	4	6.36%	0.86%
境外自然人	是	—	3	0.16%	0.02%
境外私募基金（已穿透）	是	是	1	5.66%	0.77%
小 计			15	51.78%	7.02%
境外私募基金（未穿透）	是	否	19	44.40%	6.02%

境外信托或合伙企业	是	否	4	2.11%	0.29%
境外法律或金融机构	是	否	2	0.71%	0.10%
小 计			25	47.22%	6.41%
合 计			40	99.00%	13.43%

上述境外大学捐赠基金、境外养老基金以及境外自然人均符合《最终持有人理解与适用》中“最终持有人”的定义，1家境外私募基金已穿透至最终自然人，符合股东信息核查的要求。

上述境外私募基金（未穿透）、境外信托或合伙企业、境外法律或金融机构未完成最终穿透，通过将北极光二期基金中间接持有发行人股份比例在0.01%以上且持股数额超过10万股的15名有限合伙人（不含信托）委托中国出口信用保险公司进行了核查，获取了该等有限合伙人向上穿透一层的股东名单。同时，根据越超公司、北极光二期基金以及NL Partners II出具的《说明及承诺函》，北极光二期基金40名有限合伙人的直接或间接权益持有人中，不存在任何中华人民共和国境内的自然人、企业、单位、组织或其他任何形式的境内实体，且越超公司入股发行人的价格存在低于同期外部投资者的情形，但具有合理的商业背景，不属于入股价格异常的情况，因此上述未完成穿透的境外私募基金、境外信托或合伙企业、境外法律或金融机构系《最终持有人理解与适用》中可视为“最终持有人”的外资股东，符合股东信息核查的要求。

③关于越超公司的穿透情况是否符合“最终持有人”的定义

综上所述，北极光二期基金中穿透至自然人、境外大学捐赠基金、境外养老基金的主体属于《最终持有人理解与适用》中定义的“最终持有人”，合计间接持有发行人股份比例为7.08%；未最终穿透的境外私募基金、境外信托、境外合伙企业、境外公司、境外法律或金融机构中不含任何境内主体，合计间接持有发行人股份比例为6.48%，且越超公司入股发行人的价格不存在异常，属于《最终持有人理解与适用》中可视为“最终持有人”的外资股东，越超公司的股东穿透情况符合股东信息核查的要求。

(2) 越超公司穿透后最终权益持有人情况

①关于NL Capital II的股东情况

NL Capital II 系 NL Partners II 的普通合伙人，不持有 NL Partners II 的权益，仅作为管理人实际管理 NL Partners II，系最终控制越超公司的主体，Feng Deng 持有 NL Capital II 90%的股权，系越超公司的实际控制人，NL Capital II 三名自然人股东的基本情况如下：

Feng Deng（邓锋），1963年4月出生，美国国籍，清华大学无线电技术与信息系统专业学士、通信与电子系统专业硕士、美国南加州大学计算机工程学硕士、美国宾西法尼亚大学沃顿商学院工商管理硕士，1993年7月至1997年10月担任 Intel Corporation 架构师，1997年10月至2004年2月担任 Netscreen Technologies Inc 工程副总裁、首席策略官，2004年2月至2005年2月担任 Juniper Networks Inc 战略副总裁，2005年8月至今担任北极光创投创始管理合伙人。

Yan Ke（柯严），1963年5月出生，美国国籍，清华大学电子工程学学士、美国约翰霍普金斯大学计算机科学博士，1997年10月至2004年2月担任 Netscreen Technologies Inc 工程副总裁、首席策略官，2004年2月至2005年2月担任 Juniper Networks Inc 战略副总裁，2005年8月至今担任北极光创投合伙人。

Jeffrey David Lee（李东薰），1974年12月出生，中国香港籍，哈佛大学经济学学士、美国宾西法尼亚大学沃顿商学院工商管理学硕士，1998年1月至1999年1月担任所罗门美邦公司分析师、Littauer Investments Limited 高级经理，1999年1月至1999年12月担任 Discovery Ventures 创始人，1999年12月至2005年2月担任韩国牛顿技术创投合伙人，2003年9月至2005年8月担任 Wavics, Inc. 业务发展总监，2005年1月至2005年8月担任安捷伦技术公司战略市场经理，2005年8月至今担任北极光创投合伙人。

②关于北极光二期基金最终持有自然人情况

根据越超公司提供以及中介机构委托中国出口信用保险公司的核查结果，北极光二期基金中已完成穿透的自然人共 17 人，其中境内自然人 10 名，境外自然人 7 名，具体情况如下：

序号	所属主体	姓名	性别	证件号码	任职情况/身份
1	NL Partners II 穿透后的持有人	杨磊	男	110108197411*****	中国籍自然人，北极光创投合伙人

2		李立新	男	110104196204*****	中国籍自然人， 北极光创投投资 合伙人
3		张朋朋	男	110101197810*****	中国籍自然人， 北极光创投合伙 人
4		黄 河	男	511025197710*****	中国籍自然人， 发行人董事（越 超公司提名），北 极光创投合伙人
5		林 路	男	321102197511*****	中国籍自然人， 北极光创投合伙 人
6		吴 峰	男	362401197508*****	中国籍自然人， 北极光创投合伙 人
7		姜皓天	男	379009197502*****	中国籍自然人， 原北极光创投董 事总经理，2018 年 9 月离职
8		周树华	男	610103196906*****	中国籍自然人， 原北极光创投董 事总经理，2010 年 12 月离职
9		陈大同	男	110108195504*****	中国籍自然人， 原北极光创投投 资合伙人，2010 年 2 月离职
10		杨瑞荣	男	310105197401*****	中国籍自然人， 原北极光创投董 事总经理，2015 年 10 月离职
11		Zhang Hongping	男	506*****	美国籍自然人
12		Jie Sun	女	K19*****	新加坡籍自然人
13	NLVF 有限 合伙人	Bryce Wayne Lee	男	530*****	美国籍自然人
14		Howard Elis Cox Jr	男	548*****	美国籍自然人
15		Victor Elfendahl Parker Jr.	男	598*****	美国籍自然人
16	NLVF 有限 合伙人的股 东	BARBARA W. HOSTETTER	系通过中国出口信用保险公司核查穿透，越超公司 无法获取其身份信息。		
17		AMOS B. HOSTETTER.JR.			

3、关于越超公司的最终持有人的情况是否符合《监管规则适用指引》的要求

越超公司曾存在由 NL Capital II 代北极光二期基金持有其股份的情形，该等股份代持已于 2021 年 3 月解除，本次代持及解除的情况详见招股说明书第五节“发行人基本情况”之“七、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人”之“（四）其他持有发行人 5% 以上股份的主要股东”之“1、越超公司”。

除上述情况外，根据越超公司出具的《股东信息披露相关说明及承诺函》、越超公司、北极光二期基金、NL Partners II 以及 NL Capital II 出具的关于其上层权益持有人情况的《说明及承诺函》、中国证监会浙江监管局对证监会系统离职人员的核查结果，越超公司及其最终权益持有人所持有的发行人股份系真实持有，不存在代其他个人或实体持有发行人股份或权利的情形，与发行人申请首次公开发行并上市的中介机构及其负责人、高级管理人员、项目经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不存在以发行人股份进行不正当利益输送的情形；其自然人权益持有人不属于法律法规规定的禁止持有发行人股份的主体，不属于证监会系统离职人员。

综上所述，越超公司持有的发行人股份不存在《监管规则适用指引》第一项、第二项所述的情形。

（三）前述股权转让的合理性和依据，是否履行相应程序

1、股份转让的合理性及依据

根据越超公司 2015 年向发行人增资时的《浙江禾川科技股份有限公司投资协议》（以下简称“《越超公司投资协议》”）；越超公司出具的关于 2016 年 12 月、2020 年 6 月其与王项彬两次股份转让相关事项的《确认函》，越超公司与王项彬之间的股权转让情况如下：

2015 年 1 月 5 日，越超公司以 4,000 万元价格认购了发行人 1,099 万股股份（3.64 元/股）。越超公司本次增资入股时，考虑到王项彬作为公司大股东和实际控制人全面负责重点项目的技术研发、公司全面经营管理，因此双方约定如公司的研发及经营取得突破性进展，则越超公司同意向王项彬转回届时公司股份总数的 1% 以奖励其所作出的贡献。

设立初期，发行人主要系通过 PLC 产品进入工业自动化市场并拟通过 PLC 拓展驱动类产品的客户，而现有核心产品伺服系统系发行人在实施上述销售策略的基础上，通过早期不断的技术积累研发而成。2015 年 10 月，公司首次完成了 SV-X3 系列伺服系统的自主研发，SV-X3 系列伺服系统系发行人自主研发的第一代伺服系统，研发完成后即成为发行人的核心产品。SV-X3 系列伺服系统研发完成前，

发行人处于微利或亏损的状态，2014、2015 年度，发行人经审计的主营业务收入分别为 3,606.81 万元、6,594.52 万元，净利润分别为 115.72 万元、-534.48 万元；2016 年度，因 SV-X3 系列伺服系统实现销售，发行人实现主营业务收入 9,987.53 万元，净利润 1,231.18 万元，较 2014、2015 年度实现大额增长，达成了上述与越超公司之间的约定，因此，越超公司于 2016 年 12 月按照 1 元/股的价格向王项彬转让 90 万股股份作为奖励。考虑到越超公司在入股后已单独贡献了用于股份激励的股权，因此 2020 年 6 月，发行人拟以增资方式向公司员工再进行股权激励时，经各方协商一致，为避免越超公司所持公司股份比例被进一步稀释，由王项彬向越超公司平价转让 46.0914 万股股份，以确保越超公司在本次股权激励前后所持股份比例不发生变动。

2、股份转让的内部决策程序以及交割程序

越超公司与实际控制人王项彬之间的上述两次股份转让的款项均已支付完毕；同时，因发行人历次投资协议均约定发行人增加或者减少股份总额和注册资本、增加或减少股东、调整现有股份比例等系股东大会决议事项，因此上述两次股份转让已提交发行人股东大会并经审议通过，具体情况如下：

2016 年 10 月 30 日，越超公司与王项彬签署了《股份转让协议》，越超公司将其持有的公司 90 万股股份作价 90 万元转让给王项彬，本次股份转让经发行人于 2016 年第二次临时股东大会审议通过，股份转让款项王项彬已向越超公司支付完毕。

2020 年 6 月 25 日，王项彬与越超公司签署了《股份转让协议》，王项彬将其持有的公司 46.0914 万股股份作价 46.0914 万元转让给越超公司，本次股份转让经发行人 2020 年第一次临时股东大会审议通过，股份转让款项越超公司已向王项彬支付完毕。

3、股份转让纠纷情况的核查

越超公司与王项彬上述两次股权转让均系双方真实意思表示，且已由全体股东通过股东大会分别审议通过，相关股份转让价款均支付，股份已交割完毕，双方就发行人上述股权变动情况不存在任何纠纷或潜在纠纷。

越超公司与王项彬之间的股份转让已经发行人股东大会审议通过，转让价款已支付完毕，转让价格虽低于同期外部投资者，但该等情形具有合理的商业背景，不属于入股价格异常的情况，双方就上述股份变动情况不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，越超公司与王项彬之间的股份转让已经发行人股东大会审议通过，转让价款已支付完毕，转让价格虽低于同期外部投资者，但该等情形具有合理的商业背景，不属于入股价格异常的情况，双方就上述股份变动情况不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）控股股东、实际控制人王项彬与越超公司之间是否存在特殊协议或其他利益安排，是否存在可能导致公司控制权变化的约定

为解除发行人外部投资者原享有的股东特殊权利条款，2021年4月13日，发行人及其全体股东签署了《终止协议》，确认原外部投资者享有的股东特殊权利终止，且其中以发行人为回购义务人的条款自始无效。越超公司原享有的特殊权利及解除情况详细内容请参见招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“六、股东特殊权利条款主要内容及终止情况”。

2021年9月，越超公司及王项彬分别出具了《承诺函》，确认除上述已列示的协议外，不存在同时以越超公司、发行人或其控股股东、实际控制人王项彬为签署主体的协议，包括但不限于一致行动协议或其他特殊协议等，双方不存在任何特殊利益安排；且双方从未就可能影响王项彬对发行人实际控制权的安排达成过任何口头或书面协议；《终止协议》签署后，双方之间未就协议效力恢复或其他持股及转让事项达成过合意。

综上所述，除上述已披露的内容外，发行人控股股东、实际控制人王项彬与越超公司之间不存在其他特殊协议或其他利益安排，不存在可能导致公司控制权变化的约定。

二、申报会计师和发行人律师核查程序

（一）申报会计师核查程序

1、查阅公司历史沿革相关资料，包括公司历次工商变更相关的档案、历次董事会决议及股东会决议、增资协议、股权转让协议、关于2016年和2020年越超

公司与王项彬两次股份转让相关事项的《确认函》等；

2、取得上述两次股权转让相关的转让凭证，检查资金流水，核实股权转让事项的真实性；

3、查阅公司关于上述股份支付相应的计算过程及会计凭证，复核公司确认的股份支付金额的准确性；

4、取得同时期外部投资者入股协议，检查资金流水，并与公司确定的股权公允价值进行比较。

5、取得了《浙江禾川科技股份有限公司员工股权激励协议书》、以及王项彬与徐光春、谢周悦分别签订的《衢州禾鹏企业管理咨询中心（有限合伙）财产份额转让协议》，查阅其具体条款，并检查资金流水，核实增资及股权转让事项的真实性；

6、结合财政部《股份支付准则应用案例——实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》的案例分析，并对公司股权激励相关条款与上述应用案例具体条款进行比较分析；将财政部《股份支付准则应用案例——授予日的确定》、《股份支付准则应用案例——授予限制性股票》、《股份支付准则应用案例——“大股东兜底式”股权激励计划》及《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》等案例涉及的内容与公司情况进行比较分析；

7、查阅了衢州禾鹏的工商档案、《衢州禾鹏企业管理咨询中心（有限合伙）合伙协议》、出资的资金流水等资料，并取得衢州禾鹏股权转让相关的价款支付凭证。

（二）发行人律师核查程序

1、查阅越超公司的《公司注册证书》、商业登记证、股东名册；

2、查阅香港陈林梁余律师事务所对越超公司、开曼律师事务所 Campbells LLP 对越超公司上层股东分别出具的法律意见书；

3、查阅越超公司对外投资明细、越超公司出具的关于其主营业务及对外投资情况的说明，

4、登录越超公司、北极光创投的官方网站对其主要人员的简历、背景进行了核查，登录见微数据网站（<https://www.jianweidata.com>）、企查查（<https://www.qcc.com>）、国家企业信用信息公示系统对越超公司以及北极光创投旗下基金及其对外投资企业的情况进行了核查；

5、查阅越超公司最终普通合伙人 NL Partners II 境内最终权益持有人、NL Capital II 的三名自然人股东的身份证件、基本情况调查表、越超公司出具的《股东信息披露相关说明及承诺函》；

6、查阅 NLVF、NLSF、NLPF 及其普通合伙人 NL Partners II 的合伙人名单，越超公司、NLVF、NLSF、NLPF、NL Partners II 以及 NL Capital II 出具的关于其上层权益持有人情况的《说明及承诺函》；

7、委托中国出口信用保险公司将北极光二期基金中间接持有发行人股份比例在 0.01% 以上且持股数额超过 10 万股的合伙人（不含信托）进行核查，获取了该等合伙人向上穿透一层的股东名单；

8、将北极光二期基金及 NL Partners II、NL Capital II 的权益持有人名单与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员名单进行了比对；

9、将越超公司穿透的境内自然人的身份证件信息提交中国证监会浙江监管局进行了证监会系统离职人员查询；

10、查阅了发行人设立至今的工商登记资料；

11、查阅了《越超公司投资协议》；

12、查阅了发行人历次股权演变涉及的董事会、股东大会会议资料；

13、查阅了越超公司出具的关于 2016 年 12 月、2020 年 7 月其与王项彬两次股份转让相关事项的《确认函》；

14、查阅了发行人 2014、2015、2016 年度的审计报告；

15、与发行人实际控制人进行了访谈；

16、查阅发行人外部投资者历次增资或受让股份的投资协议、股份转让协议或补充协议以及发行人及其全体股东签署的《终止协议》；

17、查阅越超公司的股东调查表以及王项彬出具的《关于无对赌安排的声明及承诺函》；

18、查阅越超公司、王项彬就双方之间不存在其他特殊安排出具的《承诺函》；

三、申报会计师和发行人律师核查结论

（一）申报会计师核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、2016年12月报告期前股权转让事项根据会计准则规定应确认股份支付，影响金额为369.90万元，影响报告期各期资本公积及未分配利润余额。2018年、2019年及2021年1-6月，该股份支付金额略高于重要性水平，但依据审计准则，股份支付金额占报告期期初（2018年年初）未分配利润余额3,027.14万元比例为12.22%，占2018年年初净资产余额26,870.73万元比例为1.38%，占比较小，对报告期内资产负债表项目影响主要为权益类科目内部的重分类调整，不影响报告期内净资产金额，同时对报告期内利润表各项目均不构成任何影响，故该股份支付金额虽然高于重要性水平，但对公司报告期内的经营业绩，各项重要财务指标不构成重大影响，该事项不认定为重大未更正错报。另外，根据《首发业务若干问题解答》，因该事项对报告期期初未分配利润余额未造成重大影响，故未采用《企业会计准则第11号——股份支付》处理，上述处理符合企业会计准则规定；

2、2020年6月股权转让事项根据会计准则规定不应确认股份支付；

3、公司股权激励事项及离职员工股权转让回给实际控制人事项会计处理符合会计准则规定。

（二）发行人律师核查结论

经核查，发行人律师认为：

越超公司持有的发行人股份不存在《监管规则适用指引》第一项、第二项所述的情形；越超公司与王项彬之间的两次股份转让已经发行人股东大会审议通过，转让价格虽低于同期外部投资者，但该等情形具有合理的商业背景，不属于入股价格异常的情况，双方就上述股份变动情况不存在纠纷或潜在纠纷；越超公司与

控股股东、实际控制人王项彬之间原存在的股东特殊权利条款均已解除，截至本审核问询回复出具之日，除本回复中已披露的内容外，双方不存在其他特殊协议或其他利益安排，不存在可能导致公司控制权变化的约定。

问题 3：关于经销模式下的收入确认

根据首轮问询问题回复，公司针对经销商实行买断式销售，除产品质量问题外，公司销售的产品经销商无权要求退货。公司报告期内的产品销售退回主要由于客户选型不当、终止合作及少量的质量问题造成。综合考虑以上原因，基于谨慎性原则，公司在各期末按照之前 3 个年度的平均实际退货率作为预计退货率，计提预计负债。报告期各期公司预计负债计提分别为 444.39 万元、546.84 万元、1,829.85 万元和 1,852.37 万元，实际质量问题退货金额分别为 22.97 万元、38.88 万元、119.84 万元和 44.34 万元。

请发行人说明：

(1) 合同约定的具体销售退回条款，是否包含除产品质量问题以外的退换货约定；

(2) 公司预计退货中除产品质量问题退货以外所包含的内容及计算依据，对买断式销售的披露是否准确，是否存在不按照合同约定执行的退换货情况，相关内部控制是否健全并有效执行；

(3) 实际销售退回中存在较多客户选型不当、终止合作情况下的退货，说明具体发生的原因，经销商是否在终端客户的销售过程中才提出退货，公司经销模式下收入确认的时点是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 合同约定的具体销售退回条款，是否包含除产品质量问题以外的退换货约定

报告期各期经销协议关于退换货条款约定如下：

条款	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
正常退货条款	包括新产品试机退货、批量次产品质量问题退货。除新产品试机外，非批量次产品质量问题所有产品不允许退货。			
非正常退货条款	无	除试用期内退货和批量次产品质量问题退货以外的退货，均属于非正常退货，非正常退货须提前通过乙方（指公司）审批。非正常退货的产品退货价格根据出厂日期的不同做以下处理： 1、出厂期在3个月内的，产品按照最新价格的9折做退货处理； 2、出厂期在3-6个月的，产品按照最新价格的7折做退货处理； 3、出厂期在6-9个月的，产品按照最新价格的5折做退货处理； 4、出厂期在9-12个月的，产品按照最新价格的3折做退货处理； 5、出厂期超过1年的，不允许退货。		无
退货流程	甲方（经销商）退货须提前以钉钉方式向乙方（公司）提交《退货申请表》，经乙方审批同意。未经乙方批准甲方擅自退货的，乙方将拒收。未经允许的退货遗失风险、退货费用一律由甲方承担。乙方已向甲方开具增值税专用发票的退货，甲方须事先提供《开具红字增值税专用发票信息表》给乙方，否则不予退货。			

注：2018年公司经销协议未约定非正常退货条款，2019年起公司为减少经销商非正常退货，在经销协议中对非正常退货条件和流程进行约定；2020年中介机构进场后，公司参照同行业公司可比公司删除经销协议中的非正常退货条款，并进一步降低经销商退货比例。

由上表所示，报告期内，除批量次产品质量问题的退货约定以外，经销协议正常退货条款中还包括新产品试机退货约定。新产品试机是指公司为开拓新客户或推广新开发产品而向客户提供的产品试用服务，符合行业惯例；发出试机产品在试机期间公司作为发出商品管理，未确认收入或计提预计负债，因此已披露的退货金额中不包含试机退回金额。

此外，2019和2020年度经销协议内容包含了除产品质量问题以外的非正常退货约定，主要系客户选型不当或终止合作产生，非正常退货须提前通过公司审批。

（二）公司预计退货中除产品质量问题退货以外所包含的内容及计算依据，对买断式销售的披露是否准确，是否存在不按照合同约定执行的退换货情况，相关内部控制是否健全并有效执行

1、公司预计退货中除产品质量问题退货以外所包含的内容及计算依据，对买断式销售的披露是否准确

报告期内，除工控产品业务外，公司其他业务未发生退货事项，亦未计提预计负债。针对存在退货情况的工控产品业务，公司报告期各期计算预计退货金额冲减当期收入，其中，预计退货金额以公司各类产品前 3 个年度的平均实际退货率作为计算依据乘以当期实现销售收入计算得出。公司实际退货中除质量问题退货以外，还包含客户选型不当及客户终止合作导致退货。

报告期内，公司与经销商均采用买断式销售方式，主要由于向终端客户转让商品前经销商已经拥有了相关商品的控制权，根据协议约定，公司在经销商签收后完成控制权转移，作为收入确认的具体时点。根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南，取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，也包括有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益，经销商能够取得产品控制权的具体情形如下：

(1) 公司根据与客户签订的经销协议约定，将货物交付经销商并经其签收后，该货物发生毁损或灭失的风险转移给经销商。因此，公司已将产品所有权上的主要风险和报酬及控制权转移给经销商；

(2) 公司货物交付经销商后，由经销商自行对货物实物进行管理。除有质量问题外，公司没有接受产品无条件退货的义务。公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效控制，实现了商品法定所有权和商品实物资产的转移；

(3) 经销商负责面向终端客户进行市场推广及产品销售服务，经销商负责与终端客户签订合同、接受订单，根据与终端客户约定进行发货及结算，并面向终端客户提供售前及售后技术支持。经销商承担向终端客户转让商品的主要责任。

公司与客户签订的经销协议基于商业惯例约定了“非批量次产品质量问题所有产品不允许退货。非正常退货须提前通过乙方审批……”等条款，鉴于上述退货条款，公司承担了一定的存货退回风险，但客户仍承担主要的存货风险，主要原因如下：①附条件退货条款下，客户仍然承担存货的毁损灭失风险；②客户提出退货申请，需经公司进行审批，由于存在审批限制，客户仍承担最终未实现销

售的主要风险。经销协议约定自经销商验货签收之日起，货物风险责任由经销商承担，上述退货条款的存在并不影响控制权转移时点、收入确认时点的认定。

综上所述，经销商在收到货物并当场确认产品无质量问题后，签收货物，经销协议亦约定了自经销商验货签收之日起，货物风险责任由经销商承担，故对于买断式销售的披露是准确的。

2、是否存在不按照合同约定执行的退换货情况，相关内部控制是否健全并有效执行

报告期内，经销协议约定，除新产品试机外，客户非批量次产品质量问题所有产品不允许退货。报告期内由于公司业务发展迅速，不断推出新产品，同时公司经销商数量大幅增加，因此存在不按照合同约定执行的客户选型不当及合作终止原因导致的退换货情况。报告期内，公司不断完善经销协议，并进一步规范公司内部控制制度，以降低经销商退货率，公司经销商退换货金额占当期主营业务收入的比例分别 1.23%、2.79%、1.13%和 1.56%。

其它以经销模式为主的科创板上市公司中，也有类似的退换货情况，例如威高骨科（688161.SH）在公告文件中披露，根据其与经销商在经销合同中约定，经销商退换货的最主要情形为经销相关协议终止，除此以外，除非甲方（公司）产品由国家权威部门检测为不合格产品，乙方（经销商）不得要求退换货；但实际执行中存在公司因改变销售模式、优化销售渠道及公司产品更新换代等原因导致的合同约定情况以外的退换货。

综上，报告期内，公司在经销业务中产生的退换货情况占主营业务收入比例较小，与存在退换货的其它以经销模式为主的科创板上市公司在合同约定、实际执行上不存在重大差异。

针对退换货流程，公司建立了健全的内部控制制度：客户退货须提前提出退货申请，业务员就退货的具体情况进行了了解后提交退货申请审批流程，经区域经理、财务总监及销售总监审批后并抄送给仓库退货质检人员，针对非质量问题提出的退货，公司一般在考量产品的适销状态及评估市场需求，认为退回产品可以实现二次销售后，才会同意非正常退换。对于满足条件允许退货的情形，客户在

将货物退回公司的同时填制《开具红字增值税专用发票通知单》。货物退回到仓库，由仓库进行验收并检查退回的货物与退货申请单是否相符，仓库质检部门根据检查商品的状态分别作出检修及报废等不同处理。货物退回后，仓库人员编制退货单，并传递给财务部门，公司取得购买方提供的《开具红字增值税专用发票通知单》，开具红字增值税专用发票，冲减收入及销项税额。未经公司批准客户擅自退货的，公司将拒收。

综上，报告期内，公司退换货相关内部控制制度健全并有效执行。

（三）实际销售退回中存在较多客户选型不当、终止合作情况下的退货，说明具体发生的原因，经销商是否在终端客户的销售过程中才提出退货，公司经销模式收入确认的时点是否准确

1、客户选型不当、终止合作导致退货具体原因

报告期内，客户各期退换货金额及占当期主营业务收入比重较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
产品选型不当	650.67	877.67	1,190.13	688.15
终止合作	17.00	323.00	311.15	140.02
质量问题	44.34	119.84	38.88	22.97
退换货金额合计	712.01	1,320.51	1,540.16	851.14
当期主营业务收入	36,416.18	54,135.56	31,182.03	28,209.28
占比	1.96%	2.44%	4.94%	3.02%

其中，客户选型不当导致退货的具体原因如下：

序号	原因	具体情形
1	客户因产品性能提出调换	（1）报告期内公司产品持续进行更新换代，客户在综合比较产品的性能后，经与公司提出申请，调换不同产品； （2）报告期内，经销商不断扩展新的行业及终端客户，在开拓过程中，由于不同行业对产品的性能要求存在差异，经销商在终端客户的销售过程中，存在产品无法满足新开拓的终端客户对产品的性能需求，希望通过退换货减少损失的情形； 公司一般在考量产品的适销状态及评估市场需求，认为退回产品

		可以实现二次销售后，才会同意非正常退换，公司认为产品无法二次销售则拒绝退换
2	经销商下达订单时对产品性能的误判所致	公司产品种类及型号较多，不同规格型号之间产品性能存在一定差异，经销商对公司产品性能不够了解，导致客户在下达订单需求时对产品性能产生误判

终止合作导致的退货的具体原因为部分客户由于经营不善，无法及时偿还货款，公司为保障自身利益，经与客户协商谈判，接受客户将产品退回的方案，以减少公司损失。

2、经销商是否在终端客户的销售过程中才提出退货，公司经销模式下收入确认的时点是否准确

报告期内，经销商退换货情况分类如下：

单位：万元

退换货类型		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
选型不当	换货	371.30	404.96	529.33	247.66
	退货	150.97	131.27	79.92	82.74
质量问题		35.86	36.53	31.35	12.26
终止合作		10.80	37.63	229.12	4.94
合计		568.92	610.38	869.72	347.60

如前所述，客户选型不当导致退货的具体原因即包括经销商自身原因以及经销商终端客户销售过程原因。因公司经销商销售为买断式销售，故公司难以量化统计经销商产品销售具体数据以及经销商其自身在终端销售过程中的退货情况。

报告期各期，因选型不当导致经销商提出退货的金额分别为 82.74 万元、79.92 万元、131.27 万元及 150.97 万元，占各期主营业务收入比例为 0.29%、0.26%、0.24% 及 0.41%，占比较小。

公司已基于谨慎性考虑及会计准则的要求，已于各期末按照之前 3 个年度的平均实际退货率作为预计退货率，计提预计负债，报告期各期末公司按上述处理原则计算预计退货金额冲减各期收入。

公司经销模式销售的产品主要系伺服系统及 PLC，上述产品均属于工业自动化控制设备成品部件，作为一类工业零部件运用于各类机器设备之中。虽然公司

产品型号众多，但各型号产品技术参数、加工流程和产品形态都具有明确的标准，均是规格明确、制式统一的工业制成品部件，最终由经销商销售至终端客户后，终端客户将其运用于各类机器设备上，公司不参与终端客户的生产安装过程。故公司产品运达至客户方指定地点由经销商签收后，无需由公司提供安装服务或者执行试运行程序。

公司的产品通过快递物流渠道运送至客户指定地点，产品运达后无需公司提供安装服务或者执行试运行程序，客户在收到货物时，会对产品数量、型号、包装、外观是否破损等情况进行检验，检验通过后即进行签收，检验过程相对简单、耗时较短且各类型产品发货及检验流程基本一致。

根据经销协议约定双方以签收作为确认收货的依据，基于以上要素判断，在公司完成产品交付并经客户签收确认后，不需要提供产品安装服务或者执行试运行程序，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，商品所有权上的主要风险和报酬随之转移，产品控制权亦转移。

公司工控产品收入确认时点为产品交付给客户并经客户签收。合同中的退货条款并不影响收入的确认条件，具体分析如下：

(1) 原收入准则

原收入准则相关规定	公司情况对照分析	退货条款是否影响收入确认条件
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司根据与客户签署的销售框架协议以及客户采购订单约定内容将货物交付客户并经客户签收后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。在货物交予客户后，货物可能发生减值或毁损等形成的损失与公司无关。公司并无无条件接受退货的义务，产品质量问题退货仅对产品本身质量负责。因此，退货条款不影响商品所有权的风险和报酬的转移	否
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	公司货物交付客户并经客户签收后，由客户自行对货物实物进行管理。除质量问题，公司无义务接受任何产品退货。因此，公司既无保留通常与所有权相联系的继续管理权，也未对已售出的货物实施有效控制，实现了商品所有权和商品实物资产的转移	否
收入的金额能够可靠地计量	公司发货给客户时，销售合同（订单）已确定相应的销售单价，签收时，收入已能够可靠地计量，并按照历史退货情况对预计退货率进行了最佳估计	否

相关的经济利益很可能流入企业	根据合同约定，公司在客户签收时，取得了商品的现时收款权利，且公司对客户的货款回笼情况较好，相关经济利益很可能流入企业，退货条款不影响商品的现时收款权利	否
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司将产品交付客户并经客户签收时，产品的销售成本能够可靠地计量，并按照历史退货情况对预计退货成本进行了最佳估计	否

(2) 新收入准则

新收入准则相关规定	公司情况对照分析	退货条款是否影响收入确认条件
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	根据合同约定，公司在客户签收时，取得了商品的现时收款权利，且公司对客户的货款回笼情况较好，相关经济利益很可能流入企业，退货条款不影响商品的现时收款权利	否
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	公司货物交付客户并经客户签收后，商品的法定所有权已转移给客户	否
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已占有该商品实物	公司货物交付客户并经客户签收后，由客户自行对货物实物进行管理，客户已占用该商品实物	否
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	公司根据与客户签署的销售框架协议以及客户采购订单约定内容将货物交付客户后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。在货物交予客户后，货物可能发生减值或毁损等形成的损失与公司无关。公司并无无条件接受退货的义务，产品质量问题退货仅对产品本身质量负责。因此，退货条款不影响商品所有权的风险和报酬的转移	否
客户已接受该商品	公司货物交付客户并经客户签收后，表明客户已接受该商品	否

公司在将产品交付客户并经客户签收后，客户能够主导商品的使用，并从中获得几乎全部的经济利益，相关商品的控制权转移。此时，公司已经履行了合同中的履约义务，满足收入的确认条件。

同行业公司中，正弦电气、伟创电气等亦存在退货事项，其收入确认原则为：公司根据与客户签订的合同、订单等要求将货物送达客户指定地点后由客户验收，经客户验收合格后，公司根据销货单的签收确认收入。其收入确认时点与公司一

致。

综上所述，公司经销模式下收入确认的时点准确。

二、申报会计师意见

（一）核查程序

1、查阅公司与经销商签署的经销协议，识别与商品所有权上的风险和报酬转移、产品控制权转移相关的合同条款与条件及退换货相关的合同条款，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

2、查阅收入合同及实际履约情况，判断其履约义务时点等关键因素及退换货政策执行情况与合同约定是否一致；

3、了解、评估和测试公司与退货相关的内部控制；

4、查阅公司报告期内所有退换货情况，关注退换货时间、数量及原因，计算退换货占当期销售比例，复核预计负债计提计算过程；

5、访谈公司管理人员及仓库人员，了解报告期内客户退货原因；

6、了解公司报告期收入确认政策，与可比公司进行比较，评价是否存在重大差异，是否符合行业惯例，是否符合企业会计准则规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、2019 和 2020 年度经销协议内容包含了除产品质量问题以外的退货约定，2018 年度和 2021 年 1-6 月经销商协议未包含除产品质量问题以外的退货约定；

2、针对工控产品业务，公司各期预计退货冲减当期收入金额，以公司各类产品前 3 个年度的平均实际退货率作为计算依据乘以当期实现销售收入计算得出，公司实际退货中除质量问题退货以外，还包含客户选型不当及客户终止合作导致退货内容；经销商在收到货物并当场确认产品无质量问题后，签收货物，经销协议亦约定了自经销商验货签收之日起，货物风险责任由经销商承担，故对于买断式销售的披露是准确的；报告期内，存在不按照合同约定执行的退换货情况，公司已建立了健全的与退换货相关的内部控制制度，公司退换货相关内部控制制度

健全并有效执行；

3、报告期内，客户选型不当及终止合作导致退货具体原因主要系客户因产品性能提出调换、下达订单时对产品性能的误判所致；客户终止合作导致退货具体原因主要系客户自身经营不善所致；因原向公司采购的商品无法满足新开拓的终端客户对产品的性能需求，少量经销商在终端客户销售过程中提出退货；报告期各期客户退换货金额占各期营业收入的比例较低，公司已于各期末计提预计负债；公司经销模式下收入确认的时点正确。

三、保荐机构及申报会计师关于经销商及经销收入的核查意见

（一）核查程序

1、经销商核查抽样方法

（1）走访程序

保荐机构及申报会计师对各期销售收入前 70%的客户全部走访，并在后 30%的客户中随机选取 5 家进行走访，对于 2021 年 1-6 月新增的客户，保荐机构对当期收入达到 100 万元以上的客户进行了走访，报告期内共走访客户 87 家，占各期主营业务收入的比例分别为 70.94%、73.32%、75.43%和 70.45%；其中走访的各期经销商数量分别为 42 家、50 家、50 家和 53 家，覆盖报告期内公司经销收入的比例分别为 77.23%、79.15%、77.24%和 69.37%。

（2）函证程序

保荐机构及申报会计师对报告期各期收入前 80%的客户全部函证，并对后 20%的客户采取分层抽样方式随机选取 10 家函证，报告期内共函证 206 家客户，回函 160 家客户，回函金额占各期主营业务收入的比例分别为 76.24%、79.89%、78.36%和 73.43%；其中对报告期各期的 65 家、81 家、87 家和 81 家经销商进行了函证，回函占扣除返利、预计负债前的经销收入比例分别为 80.01%、84.30%、84.14%和 72.02%。

（3）网络核查

保荐机构及申报会计师对公司各期前三十大客户进行网络核查，通过全国企

业信用信息公示系统、企查查等网站重点了解客户的注册资本、股东、董事、监事和高级管理人员情况，并与报告期内公司关联方清单和员工花名册进行比对，核查是否存在关联关系；其中覆盖各期经销商分别为 25 家、24 家、26 家和 24 家，占当期经销收入比例分别为 69.78%、64.46%、60.97%和 53.62%。

2、公司向经销商销售产品的最终销售实现情况

针对公司向经销商销售产品的最终销售实现情况，保荐机构及申报会计师进行了如下核查：

(1) 获取走访的经销商报告期内采购公司产品的收发存明细，覆盖各期经销收入比例分别为 74.08%、76.21%、73.91%和 76.14%，经销商的进销存情况具体如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初库存余额（万元）	1,880.33	2,807.86	3,302.96	1,730.91
本期采购金额（万元）	19,738.77	35,600.91	20,874.46	18,405.12
本期销售金额（万元）	18,558.96	36,033.31	21,369.56	16,833.07
期末库存余额（万元）	3,060.14	2,375.46	2,807.86	3,302.96
期末库存/当期销售金额	16.49%	6.59%	13.14%	19.62%
期末库存折合可销售月数	0.99	0.79	1.58	2.35

注：2021 年期初库存余额不等于 2020 年期末余额，系部分经销商不再合作，未获取 2021 年 1-6 月的进销存情况。

(2) 获取 2020 年度及 2021 年 1-6 月以低于最低限价销售公司产品的经销商与终端客户签订的销售合同和发票，了解其向终端客户的销售情况；

(3) 通过实地走访和视频访谈的方式核查了公司报告期各期前 20 大经销商的重要终端客户，了解其经营业务、使用公司产品的用途、报告期内向经销商采购公司产品的累计购买金额及主要型号、是否存在大批量退换货情形、是否与经销商及公司存在非业务性质的资金往来、是否与公司存在关联关系等。

表：经销商终端客户访谈核查情况表

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
走访家数（家）	46	46	38	31

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
其中：现场走访	39	39	32	26
视频访谈	7	7	6	5
收入（万元）	6,862.92	9,298.71	5,498.24	2,455.41
其中：现场走访	6,305.15	8,019.98	4,719.67	2,318.16
视频访谈	557.78	1,278.72	778.58	137.26
占经销收入比例	25.10%	23.31%	24.34%	12.55%

3、经销商的销售回款情况

（1）当期收款情况

保荐机构及申报会计师对报告期各期前20名经销商及剩余经销商随机抽取5名在报告期各期内收款及期后收款进行了测试，共计38家经销商客户，测试当期收款额占当期收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
测试当期收款额	15,143.64	30,426.85	16,313.90	17,283.34
经销收入	27,344.09	39,886.28	22,586.87	19,559.61
占比	55.38%	76.28%	72.23%	88.36%

（2）期后回款情况

保荐机构及申报会计师对报告期各期末全部经销商应收账款期后回款情况进行测试，测试额占各期末应收账款比例如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
测试期后收款额	14,127.31	10,629.91	9,050.15	4,951.75
应收账款余额	18,854.80	11,425.74	9,535.50	5,586.08
占比	74.93%	93.03%	94.91%	88.64%

注：期后回款测试截止到2021年9月30日。

经核查经销商的销售回款情况，收款凭证的付款人与客户信息一致，付款金

额与销售及对账记录一致，经销商当期收款及期后回款不存在异常情况。

4、其它核查程序

(1) 查询经销商的回款情况以及与公司间的流水情况，确认是否与公司间存在非正常的业务往来；

(2) 查阅公司与经销商签署的经销协议，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(3) 访谈公司的销售人员、财务人员，了解公司采取经销模式的原因，对不同客户、产品定价策略，主要经销商的基本情况、客户订单获取方式等；

(4) 对收入、成本、毛利率执行实质性分析程序，包括主要产品和主要客户的收入、成本、毛利率波动和比较分析等；

(5) 对报告期各期前十大客户和每季度随机一家客户实施销售穿行测试，查阅合同、销售订单、签收单、发票、物流信息、对账记录等原始单据，核对日期、数量、金额一致性，关注收入确认的真实性，同时关注收入确认时点相关内控是否有效执行，收入确认期间是否准确；

(6) 就报告期各期资产负债表日前后记录的收入交易选取样本，核对签收单、对账单等，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(7) 查阅公司报告期内所有退换货情况，关注退换货时间、数量及原因，计算退换货占当期销售比例。

(二) 核查结论

保荐机构及申报会计师通过适当的抽样方法，对经销商履行了函证、走访、网络核查等程序，并对公司向经销商销售产品的最终销售实现情况以及经销商的销售回款情况进行核查，同时还通过银行流水核查、穿行测试等方式进行补充核查，经销商及经销收入不存在异常情况。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，报告期内公司经销收入真实、准确、完整，保荐机构及申报会计师对经销商及经销收入的核查充分、有效。

问题 4：关于经销模式下的推广服务费

2018年-2020年推广服务费占销售费用比例分别为15.10%、10.66%和16.11%。根据首轮问询问题回复，公司在向直销客户销售时，若此直销客户由经销商介绍并负责维护，约定按照直销客户收款金额的一定比例给予经销商，并计入销售费用—推广服务费科目，在此推广服务过程中，直销客户为服务客户，经销商为服务方。

请发行人说明：

(1) 直销客户区分服务客户与非服务客户的依据，是否存在同一客户既有服务收款又有非服务收款的情况；

(2) 存在推广服务的主要经销商及终端客户情况及报告期内的变动原因；

(3) 费率的确定依据，与经销商的服务内容是否匹配，是否一贯执行；

(4) 推广服务费是否完整入账。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 直销客户区分服务客户与非服务客户的依据，是否存在同一客户既有服务收款又有非服务收款的情况

首先，从客户来源来看，公司在向直销客户销售时，若此直销客户由经销商介绍并负责维护，该直销客户为服务客户，由公司自行开发并提供技术服务的直销客户为非服务客户（以下称为“其他直销客户”）；其次，从签约流程及合同约定来看，针对服务客户，公司均与对应经销商签订《大客户合作协议》；最后，从客户档案管理来看，由营销部负责收集、保管《大客户合作协议》并及时更新服务客户档案。公司将直销客户区分为服务客户和其他直销客户是可清晰识别的。

由上可知，公司自行开发的其他直销客户无对应与经销商签署的《大客户合作协议》；针对经销商向公司介绍且负责维护的服务客户，公司均与经销商签订《大客户合作协议》，经销商与公司依据服务客户收款额结算推广服务费，所以服务客户当期收款均系服务收款，其他直销客户当期收款不计算推广服务费，均系非服

务收款，故不存在同一客户既有服务收款又有非服务收款的情况。

（二）存在推广服务的主要经销商及终端客户情况及报告期内的变动原因

报告期各期推广服务费前五名经销商为主要服务方经销商，报告期各期主要服务方经销商推广服务费情况如下：

单位：万元

2021年1-6月			2020年		
序号	经销商名称	推广服务费	序号	经销商名称	推广服务费
1	经销商 A	121.36	1	经销商 F	171.09
2	经销商 B	70.52	2	经销商 A	157.90
3	经销商 C	54.29	3	经销商 B	79.85
4	经销商 D	28.92	4	经销商 G	49.81
5	经销商 E	22.87	5	经销商 H	31.72
合计		297.95	合计		490.37
占当期推广服务费比例		77.07%	占当期推广服务费比例		71.96%

（续上表）

2019年			2018年		
序号	经销商名称	推广服务费	序号	经销商名称	推广服务费
1	经销商 A	93.06	1	经销商 A	101.79
2	经销商 B	68.80	2	经销商 C	31.87
3	经销商 G	33.52	3	经销商 K	29.91
4	经销商 I	17.44	4	经销商 L	21.92
5	经销商 J	11.17	5	经销商 M	16.59
合计		223.99	合计		202.08
占当期推广服务费比例		85.47%	占当期推广服务费比例		61.01%

报告期内，公司采用经销为主、直销为辅的销售模式，公司直销客户较为分散，行业覆盖较广，且公司持续开拓重点行业的战略客户，故报告期各期前五大服务方经销商变动较大。

报告期内，经销商积极为公司提供推广服务，不断开拓新行业及新客户，由于各期行业拓展方向及经销商推广策略变化，经销商推广服务的直销客户亦存在变动；此外，公司推广服务费计算受直销客户销售收款额变动影响，部分直销客

户个别期间回款情况不佳，上述因素共同导致报告期内主要推广服务经销商及服务客户存在变动。

（三）费率的确定依据，与经销商的服务内容是否匹配，是否一贯执行

公司与经销商确定推广服务费率的具体流程如下：

公司销售部区域经理对经销商推荐的意向客户进行背景调查，了解其销售规模、下游客户群体、技术储备等。在公司规定的框架范围内，区域经理及行业总监根据意向客户的产品售价水平、客户维护成本、预计采购量、行业地位等因素，拟定具体的推广服务费比例并报营销副总裁最终确定。商务谈判结束后，公司与经销商签订《大客户合作协议》，明确约定推广服务费的计算基础和比例。公司每年对推广服务费率影响因素进行评估并与经销商进行商务谈判，以确保费率的确定依据与经销商的服务内容相匹配并得以一贯执行。

经销商提供的服务内容具体包括经销商安排其员工进行客户拜访、协助对账、协助催款、新产品推广、客户信息调研（需求收集与反馈）、技术支持、售后服务等。推广服务费率确定依据主要系与服务项目的配置、经销商安排人员人数及业务能力有关，另外结合公司与经销商的谈判结果亦存在波动。报告期内，各推广服务费率区间与经销商服务内容及服务标准大致划分如下：

单位：万元

费率区间	服务费金额	服务客户收款额	人员配置	服务项目	渠道投入
区间 1	255.10	7,250.11	1 人	客户拜访、协助对账、协助催款、新产品推广	无
区间 2	924.82	11,473.43	1-2 人	客户拜访、协助对账、协助催款、新产品推广、客户信息调研、售后服务	1、初级技术工程师服务
区间 3	255.61	1,990.49	2-3 人	客户拜访、协助对账、协助催款、新产品推广、客户信息调研、售后服务、初步技术方案讲解	1、中级技术工程师驻点服务； 2、实际执行中经销商为个别客户提供辅材、配套整理等附加服务
区间 4	225.82	1,339.20	3 人以上	客户拜访、协助对账、协助催款、新产品推广、客户信息调研、售后服务、技术方案、技术指导	1、中级、高级技术工程师驻点服务； 2、实际执行中经销商为个别客户提供辅材、配套整理等附加服务

推广服务费率因经销商提供的技术服务人员配置、服务项目及渠道投入不同而存在差异，部分服务客户对技术服务要求较高，技术方案内容较为复杂，经

销商相应需要配备较多中级或高级技术工程师驻点服务，还需为个别客户提供辅材、配套整理等附加服务，同时由于单个服务客户收款额基数较小，造成部分服务客户对应的经销商推广服务费率较高的情况。

综上所述，经销商的推广服务费费率确定依据为经销商提供的服务配置及服务内容等，推广服务费费率与经销商的服务内容相匹配且一贯执行。

同行业上市公司麦格米特、蓝海华腾及部分仪器仪表制造业和装备制造业上市公司均存在与公司推广服务费类似性质的费用，公司的推广服务费符合行业惯例。

报告期各期，经销商服务客户及其他直销客户毛利率情况如下：

类别	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
经销商服务客户	38.37%	44.56%	43.19%	41.88%
其他直销客户	40.29%	40.70%	39.15%	31.97%

2018年其他直销客户毛利率较低，主要系2018年为树立下游机器人行业细分市场的品牌形象，公司开发了机器人行业客户伯朗特机器人股份有限公司，其毛利率较低。

2018-2020年度，经销商服务客户毛利率高于其他直销客户，主要系公司为保证合理的产品利润率，在与经销商服务客户进行产品价格谈判时，会考虑与服务方经销商所签订《大客户合作协议》中的推广费率，因此对经销商服务客户的价格相比其它直销客户较高。

2021年1-6月，经销商服务客户毛利率略低于其他直销客户，主要原因系服务客户中收入占比较高的捷佳伟创为光伏行业龙头，公司考虑到其采购规模、行业地位及市场价格竞争，给予其优惠价格，毛利率由2020年度的43.11%下降至2021年1-6月的36.96%，降低了经销商服务客户整体毛利率；同时，其他直销客户中，新代科技（苏州）有限公司、成都卡诺普等大客户由于产品定制化程度高，毛利率水平相应较高，提高了其他直销客户整体毛利率。

（四）推广服务费是否完整入账

针对推广服务费的账务处理，公司建立起了健全有效的内部控制制度：营销

部负责收集、保管大客户合作协议并及时更新经销商台账，财务部根据新增《大客户合作协议》专人负责登记维护推广服务费统计表，财务部负责人进行审核；年末，财务部将推广服务费数据提交区域经理进行复核，区域经理负责与经销商进行初步核对，双方确认无误后，财务部制作推广服务费结算单并寄至各经销商，经销商收到结算单盖章确认并寄回至公司，公司作为推广服务费的确认依据并留档。

公司推广服务费结算审批流程相关内部控制制度健全有效，保证了公司推广服务费的真实性及完整性，用以计算的基础数据均来源于当期销售明细表及收款明细表。

经现场走访主要经销商，对推广服务费结算方式、结算金额进行现场确认，2018年-2020年走访确认比例分别为84.47%、88.73%、88.07%；对主要服务方的推广服务费进行函证，2018年-2020年函证回函确认金额占比分别为86.30%、90.99%、89.67%；同时，经对报告期内公司银行流水以及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联自然人的银行流水核查，公司不存在其他账外支付推广服务费的情形。综上，公司报告期内推广服务费是完整入账的。

二、申报会计师意见

（一）核查程序

1、获取公司推广服务费计算明细表，分析主要经销商及终端客户情况及报告期内的变动原因；

2、了解公司推广服务费费率的相关内控制度并抽查公司与主要经销商签订的《大客户合作协议》，了解推广服务费的服务内容及计提比例；

3、对报告期内的推广服务费执行截止测试，检查期后推广服务费的入账和支付情况，确认推广服务费归集于恰当会计期间，确认推广服务费的完整性；

4、对报告期内公司银行流水进行核查，确认不存在账外支付推广服务费的情况；

5、对公司实际控制人及其配偶，董事、监事、高级管理人员（外部董事、独立董事、外部监事除外）及上述人员配偶、公司财务部门人员、实际控制人在公

司任职的亲属、体外资金及体外项目收付款所涉及自然人的所有账户报告期内银行流水进行核查，并获取上述人员签署的银行账户及流水承诺函，确认不存在账外支付推广服务费的情况；

6、现场走访主要服务方，对推广服务费结算方式、结算金额进行现场确认，走访确认比例分别为 84.47%、88.73%、88.07%；

7、对主要服务方的推广服务费进行函证，函证回函确认金额占比分别为 86.30%、90.99%、89.67%；

8、抽查推广服务费结算单，确认推广服务费归集于恰当会计期间并经经销商盖章确认。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司在向直销客户销售时，若此直销客户由经销商介绍并负责维护，该直销客户为服务客户，公司自行开拓的直销客户为其他直销客户；不存在同一客户既有服务收款又有非服务收款的情况；

2、主要经销商及终端客户各期推广服务费变动主要受服务客户变动及回款进度影响，变动原因是合理的；

3、经销商的推广服务费费率确定依据为经销商提供的服务配置及服务内容等，推广服务费费率与经销商的服务内容相匹配且一贯执行；

4、公司推广服务费结算审批流程相关内部控制制度健全有效，保证了公司推广服务费的真实性及完整性，报告期内推广服务费用完整入账。

问题 5：关于伺服系统毛利率显著高于同行业

根据首轮问询回复，由于各可比公司的产品和核心领域各有侧重，导致细分业务毛利率差异较大。伺服系统为公司的核心产品，在国内品牌中市场占有率仅次于汇川技术，因此毛利率水平与汇川技术接近，显著高于其它同行业可比上市公司，具体原因包括部件的高自制率，客户群体及行业地位等。公司伺服系统产

品毛利率报告期各期均超过 40%，根据公开资料，与公司规模相当的伟创电气、正弦电气的毛利率在 20%左右。

请发行人：

(1) 结合可比公司的成本结构如是否自研自产、下游客户的行业分布、自身行业地位的比较等，说明毛利率存在较大差异的具体原因；

(2) 公司营收规模与汇川技术相差较大，以汇川技术进行对标比较是否缺乏合理性，请删除相关的误导性披露，并与相近规模的同行业公司毛利率情况进行逐一比较，进一步结合成本结构、客户群体等方面的具体影响，说明伺服系统产品毛利率与同行业公司存在差异的原因及合理性。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 公司伺服系统产品毛利率与同行业可比公司差异分析

报告期内，公司伺服系统产品与同行业可比上市公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇川技术	46.65%	48.74%	46.35%	43.58%
信捷电气	-	32.29%	26.14%	25.41%
正弦电气	-	20.66%	20.35%	21.53%
伟创电气	-	24.04%	20.95%	20.39%
雷赛智能	34.71%	33.72%	37.45%	36.93%
可比公司均值	40.68%	31.89%	30.25%	29.57%
本公司	40.81%	43.56%	42.08%	40.38%

注：信捷电气、正弦电气、伟创电气公告文件中未披露 2021 年 1-6 月伺服系统产品毛利率情况。

报告期内，伺服系统为公司的核心产品，毛利率水平与汇川技术接近，高于其它同行业可比上市公司，主要原因包括：(1) 公司拥有较为完整的工业自动化控制生产线，可以实现电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器、其它五金件等一

系列伺服电机部件的自主生产加工，较信捷电气、正弦电气、伟创电气、雷赛智能的伺服系统产品自制率较高，具备成本优势；（2）公司伺服系统收入主要来源于 3C 电子、光伏、机器人等中高端先进制造领域，向上述行业客户销售产品的毛利率相对其他传统行业客户较高；而正弦电气、伟创电气、信捷电气的下游客户主要集中于传统行业，其相较于公司下游行业的毛利率较低；（3）公司伺服系统产品收入在报告期内快速增长，收入规模及行业排名高于除汇川技术外的其它可比公司，具备一定的规模效应和采购成本优势。具体分析如下：

1、成本结构

伺服系统由伺服驱动器和伺服电机构成，其中伺服电机的主要部件又包括电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器、其他五金件等。高自制率是公司的核心优势之一，公司拥有较为完整的工业自动化控制生产线，可以实现电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器及其他五金件等一系列伺服电机部件的自主生产加工。

根据同行业可比公司的公告文件，其伺服系统的自研自产情况如下：

公司名称	自研自产情况
汇川技术	未披露
信捷电气	根据信捷电气定期公告披露：“公司产品上游行业主要是包括电子元器件、集成电路、线缆、液晶屏、电机以及光学镜头等原材料供应商。”因此报告期内信捷电气电机存在外采取得，毛利率较低。
正弦电气	根据正弦电气反馈回复披露：“电机通过外采获得，毛利率在 7.30%-13.98% 之间，拉低了伺服系统的整体毛利率水平。若别除外购的伺服电机和配件，2017 年度至 2020 年 1-6 月自制的伺服驱动器毛利率分别为 30.63%、29.58%、29.26% 和 31.67%。”
伟创电气	根据伟创电气公告文件披露：“公司伺服系统产品一般为驱动器和伺服电机组合销售，同时还需要配套二者连接的专用线材等配件，这部分硬件配件需对外采购，毛利率不高，而运动控制器类产品占比低。”因此伺服系统产品毛利率相对较低。
雷赛智能	根据雷赛智能公告文件披露：“电机的毛利率相对较低，主要是由于占电机销售比例较高的步进电机为外购直接销售、混合伺服电机本体为外购后再由公司组装编码器后销售，附加值较低。”
本公司	实现电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器等一系列伺服电机部件的自主生产加工。其中，公司是国内厂商中较早实现 17 位高精度编码器自研自产的公司。

公司较信捷电气、正弦电气、伟创电气、雷赛智能的伺服系统产品自制率较

高，具备成本优势，因此毛利率相对较高。

2、下游客户的行业分布

报告期内，公司与同行业可比公司伺服产品下游客户的行业分布情况如下：

公司名称	伺服产品下游客户的主要行业分布
汇川技术	3C 制造设备、机器人/机械手、锂电设备、LED 设备、印刷设备、包装设备、机床、纺织机械、食品机械、注塑机、压力机等行业
信捷电气	3C、电子制造、缝纫、纺织印染、印刷包装、食品与饮料、塑胶、建材、机床加工等行业
正弦电气	起重机械、物流设备、石油化工、电线电缆、塑料机械、纺织机械、木工机械、空压机、数控机床、印刷机械、包装机械、金属压延、建筑材料、陶瓷设备、风机水泵等行业
伟创电气	机床、印刷包装、纺织机械、木工机械、机器人/机械手、电子设备等各种行业
雷赛智能	电子设备、3C 设备、特种机床、机器人、光伏、锂电及物流行业
本公司	3C 电子、光伏、锂电池、包装、纺织、物流、机器人、木工、激光等行业

报告期内，公司伺服系统的收入主要来源于 3C 电子、光伏、机器人等中高端先进制造领域，这些行业客户对伺服系统的性能要求较高，有一定的技术和品牌壁垒，产品的利润也会较其他传统行业客户要高；同行业可比公司中，汇川技术及雷赛智能的下游客户行业分布与公司较为类似，产品利润率较高；而正弦电气、伟创电气、信捷电气的下游客户主要集中于传统行业，其相较于公司下游行业的毛利率较低。

3、收入规模及行业地位

同行业可比公司伺服系统的收入规模情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	营业收入			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇川技术	运动控制类	212,594.45	218,538.43	114,720.34	120,143.88
信捷电气	驱动系统	-	42,564.67	19,486.91	16,137.42
正弦电气	伺服系统	-	8,400.25	4,710.49	2,266.93
伟创电气	伺服系统及运动控制器	-	10,280.38	5,309.96	3,106.70
雷赛智能	伺服系统	16,624.42	21,372.23	12,269.42	10,113.32

公司名称	产品类别	营业收入			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
本公司	伺服系统	33,399.71	46,358.59	26,954.23	23,171.07

注：同行业可比公司数据来自上市公司公开披露信息，其中各公司在产品分类及名称上存在一定差异，如汇川技术运动控制类产品包括通用伺服系统、专用伺服系统，信捷电气驱动系统产品主要包括伺服驱动器和伺服电机。

同行业可比公司在伺服系统领域的行业地位情况如下：

公司名称	行业地位
汇川技术	2020年在国内通用伺服市场的整体占有率约为9.8%，总体排名第四，在国内厂商中位列第一
信捷电气	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名
正弦电气	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名；公司伺服业务刚刚起步，且技术水平存在限制，公司伺服系统主要面向竞争激烈的中低端市场，其毛利率与高端伺服产品相比，或与国产化相对成熟的变频器相比仍有差距
伟创电气	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名；公司伺服系统目前规模尚小，产量不高，原材料采购价格和批量制造优势不足
雷赛智能	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名
本公司	公司2020年在国内通用伺服市场的整体占有率约为3.0%，总体排名第七，在国内厂商中位列第二

注：2020年国内通用伺服市场排名情况来自MIR睿工业数据，其余同行业可比公司内容来自上市公司公开披露信息。

报告期内，各可比公司之间行业地位及业务规模差异较大，其中汇川技术作为国内工控行业龙头，具备较好的品牌优势和技术优势，在行业地位及业务规模方面明显领先，毛利率水平相应为同行业最高；公司伺服系统产品收入在报告期内快速增长，收入规模及行业排名高于除汇川技术外的其它可比公司，具备一定的规模效应和采购成本优势。

（二）公司营收规模与汇川技术相差较大，以汇川技术进行对标比较是否缺乏合理性，请删除相关的误导性披露，并与相近规模的同行业公司毛利率情况进行逐一比较，进一步结合成本结构、客户群体等方面的具体影响，说明伺服系统产品毛利率与同行业公司存在差异的原因及合理性

报告期内，公司营收规模与汇川技术相差较大，但伺服系统属于公司核心产

品，与汇川技术的同类型、同档次伺服系统产品在技术性能方面基本处于同一水准，并且下游应用行业同样包括 3C、光伏、锂电等中高端先进制造领域；报告期内公司伺服系统收入高于除汇川技术外的其它同行业可比公司，根据 MIR 睿工业数据，公司 2020 年在国内通用伺服市场的市场份额约为 3.0%，总体排名第七，在国内厂商中位列第二，仅次于汇川技术，其市场份额占比为 9.8%。综上，公司伺服系统产品以汇川技术进行对标比较具备一定的合理性，公司已修订招股说明书中的相关披露，并补充披露与可比公司的比较情况。

公司已在本问题回复“（一）公司伺服系统产品毛利率与同行业可比公司差异分析”中结合成本结构、客户群体等方面的具体影响，说明伺服系统产品毛利率与汇川技术及其它同行业公司存在差异的原因及合理性；同时，公司已通过楷体加粗的形式修订招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（三）3、主营业务毛利率与同行业可比上市公司比较分析”中的相关表述，具体如下：

“由于各可比公司的产品和核心领域各有侧重，导致细分业务毛利率差异较大。伺服系统为公司的核心产品，毛利率水平与汇川技术接近，高于其它同行业可比上市公司，主要原因包括：

（1）成本结构

伺服系统由伺服驱动器和伺服电机构成，其中伺服电机的主要部件又包括电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器、其他五金件等。高自制率是公司的核心优势之一，公司拥有较为完整的工业自动化控制生产线，可以实现电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器及其他五金件等一系列伺服电机部件的自主生产加工。

根据同行业可比公司的公告文件，其伺服系统的自研自产情况如下：

公司名称	自研自产情况
汇川技术	未披露
信捷电气	根据信捷电气定期公告披露：“公司产品上游行业主要是包括电子元器件、集成电路、线缆、液晶屏、电机以及光学镜头等原材料供应商。”因此报告期内信捷电气电机存在外采取得，毛利率较低。
正弦电气	根据正弦电气反馈回复披露：“电机通过外采获得，毛利率在 7.30%-13.98% 之间，拉低了伺服系统的整体毛利率水平。根据正弦电气的反馈回复，若剔除外购的伺服电机和配件，2017 年度至 2020 年 1-6 月自制的伺服驱动器毛利率分别为 30.63%、29.58%、29.26%和 31.67%。”

公司名称	自研自产情况
伟创电气	根据伟创电气公告文件披露：“公司伺服系统产品一般为驱动器和伺服电机组合销售，同时还需要配套二者连接的专用线材等配件，这部分硬件配件需对外采购，毛利率不高，而运动控制器类产品占比低。”因此伺服系统产品毛利率相对较低。
雷赛智能	根据雷赛智能公告文件披露：“电机的毛利率相对较低，主要是由于占电机销售比例较高的步进电机为外购直接销售、混合伺服电机本体为外购后再由公司组装编码器后销售，附加值较低。”
本公司	实现电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器等一系列伺服电机部件的自主生产加工。其中，公司是国内厂商中较早实现 17 位高精度编码器自研自产的公司。

公司较信捷电气、正弦电气、伟创电气、雷赛智能的伺服系统产品自制率较高，具备成本优势，因此毛利率相对较高。

(2) 下游客户的行业分布

报告期内，公司与同行业可比公司伺服产品下游客户的行业分布情况如下：

公司名称	伺服产品下游客户的主要行业分布
汇川技术	3C 制造设备、机器人/机械手、锂电设备、LED 设备、印刷设备、包装设备、机床、纺织机械、食品机械、注塑机、压力机等行业
信捷电气	3C、电子制造、缝纫、纺织印染、印刷包装、食品与饮料、塑胶、建材、机床加工等行业
正弦电气	起重机械、物流设备、石油化工、电线电缆、塑料机械、纺织机械、木工机械、空压机、数控机床、印刷机械、包装机械、金属压延、建筑材料、陶瓷设备、风机水泵等行业
伟创电气	机床、印刷包装、纺织机械、木工机械、机器人/机械手、电子设备等各种行业
雷赛智能	电子设备、3C 设备、特种机床、机器人、光伏、锂电及物流行业
本公司	3C 电子、光伏、锂电池、包装、纺织、物流、机器人、木工、激光等行业

报告期内，公司伺服系统的收入主要来源于 3C 电子、光伏、机器人等中高端先进制造领域，这些行业客户对伺服系统的性能要求较高，有一定的技术和品牌壁垒，产品的利润也会较其他传统行业客户要高；同行业可比公司中，汇川技术及雷赛智能的下游客户行业分布与公司较为类似，产品利润率较高；而正弦电气、伟创电气、信捷电气的下游客户主要集中于传统行业，其相较于公司下游行业的毛利率较低。

(3) 收入规模及行业地位

同行业可比公司伺服系统的收入规模情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	营业收入			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
汇川技术	运动控制类	212,594.45	218,538.43	114,720.34	120,143.88
信捷电气	驱动系统	-	42,564.67	19,486.91	16,137.42
正弦电气	伺服系统	-	8,400.25	4,710.49	2,266.93
伟创电气	伺服系统及运动控制器	-	10,280.38	5,309.96	3,106.70
雷赛智能	伺服系统	16,624.42	21,372.23	12,269.42	10,113.32
本公司	伺服系统	33,399.71	46,358.59	26,954.23	23,171.07

注：同行业可比公司数据来自上市公司公开披露信息，其中各公司在产品分类及名称上存在一定差异，如汇川技术运动控制类产品包括通用伺服系统、专用伺服系统，信捷电气驱动系统产品主要包括伺服驱动器和伺服电机。

同行业可比公司在伺服系统领域的行业地位情况如下：

公司名称	行业地位
汇川技术	2020年在国内通用伺服市场的整体占有率约为9.8%，总体排名第四，在国内厂商中位列第一
信捷电气	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名
正弦电气	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名；公司伺服业务刚刚起步，且技术水平存在限制，公司伺服系统主要面向竞争激烈的中低端市场，其毛利率与高端伺服产品相比，或与国产化相对成熟的变频器相比仍有差距
伟创电气	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名；公司伺服系统目前规模尚小，产量不高，原材料采购价格和批量制造优势不足
雷赛智能	2020年在国内通用伺服市场排名未进入行业前十六名
本公司	公司2020年在国内通用伺服市场的整体占有率约为3.0%，总体排名第七，在国内厂商中位列第二

注：2020年国内通用伺服市场排名情况来自MIR睿工业数据，其余同行业可比公司内容来自上市公司公开披露信息。

报告期内，各可比公司之间行业地位及业务规模差异较大，其中汇川技术作为国内工控行业龙头，具备较好的品牌优势和技术优势，在行业地位及业务规模方面明显领先，毛利率水平相应为同行业最高；公司伺服系统产品收入在报告期

内快速增长，收入规模及行业排名高于除汇川技术外的其它可比公司，具备一定的规模效应和采购成本优势。”

二、申报会计师意见

（一）核查程序

- 1、查阅同行业可比上市公司公告文件，了解其伺服系统产品毛利率差异原因；
- 2、查阅 MIR 睿工业行业数据，了解 2020 年度国内通用伺服市场行业排名情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，伺服系统为公司的核心产品，毛利率水平与汇川技术接近，高于其它同行业可比上市公司，主要原因包括：（1）公司拥有较为完整的工业自动化控制生产线，可以实现电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器及其他五金件等一系列伺服电机部件的自主生产加工，较信捷电气、正弦电气、伟创电气、雷赛智能的伺服系统产品自制率较高，具备成本优势；（2）公司伺服系统收入主要来源于 3C 电子、光伏、机器人等中高端先进制造领域，向上述行业客户销售产品的毛利率相对其他传统行业客户较高；（3）公司伺服系统产品收入在报告期内快速增长，收入规模及行业排名高于除汇川技术外的其它可比公司，具备一定的规模效应和采购成本优势；

2、公司伺服系统产品以汇川技术进行对标比较具备一定的合理性，公司已修订招股说明书中的相关披露，并补充披露与可比公司的比较情况。

问题 6：关于研发费用

根据首轮问询问题回复，公司研发费用率及毛利率均高于收入规模相当的正弦电气、伟创电气。截至 2021 年 6 月 30 日，公司有管理部门人员 61 人，销售部门人员 219 人、生产部门人员 762 人，研发部门人员 310 人，公司依据部门职能及对应部门组织架构确定人员性质。报告期内，公司将研发样机及试验阶段产品

入库后计入存货，并冲减研发费用，对外销售时结转主营业务成本。

请发行人说明：

(1) 管理、销售、生产人员结构与可比公司是否存在明显差异，若有，说明原因及合理性；

(2) 是否存在研发人员兼职生产或其他部门人员转入研发部门的情况，与研发费用相关的内部控制是否健全并有效执行；

(3) 研发样机及试验阶段产品入库后，是否即有订单对应，如何满足资产确认的相关要求，相关会计处理是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 管理、销售、生产人员结构与可比公司是否存在明显差异，若有，说明原因及合理性

报告期各期公司及同行业公司的管理、销售、生产、研发人员结构的具体情况如下所示：

公司名称	项目	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
汇川技术	管理人员	未披露	-	690	6.17%	681	7.05%	489	7.05%
	销售人员	未披露	-	1,690	15.10%	1,591	16.47%	1,386	19.97%
	生产人员	未披露	-	6,299	56.28%	4,878	50.49%	3,060	44.09%
	研发人员	未披露	-	2,513	22.45%	2,512	26.00%	2,006	28.90%
	合计	-	-	11,192	100.00%	9,662	100.00%	6,941	100.00%
信捷电气	管理人员	未披露	-	54	3.59%	93	9.09%	71	7.32%
	销售人员	未披露	-	241	16.00%	51	4.99%	127	13.09%
	生产人员	未披露	-	586	38.91%	435	42.52%	461	47.53%
	研发人员	未披露	-	625	41.50%	444	43.40%	311	32.06%

公司名称	项目	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
	合计	-	-	1,506	100.00%	1,023	100.00%	970	100.00%
雷赛智能	管理人员	未披露	-	110	13.00%	78	11.19%	78	11.56%
	销售人员	未披露	-	167	19.74%	165	23.67%	171	25.33%
	生产人员	未披露	-	315	37.23%	256	36.73%	253	37.48%
	研发人员	未披露	-	254	30.02%	198	28.41%	173	25.63%
	合计	-	-	846	100.00%	697	100.00%	675	100.00%
伟创电气	管理人员	未披露	-	74	9.14%	57	8.80%	未披露	-
	销售人员	未披露	-	143	17.65%	131	20.22%	未披露	-
	生产人员	未披露	-	432	53.33%	303	46.76%	未披露	-
	研发人员	未披露	-	161	19.88%	157	24.23%	未披露	-
	合计	-	-	810	100.00%	648	100.00%	-	-
正弦电气	管理人员	未披露	-	42	10.53%	43	14.73%	未披露	-
	销售人员	未披露	-	78	19.55%	78	26.71%	未披露	-
	生产人员	未披露	-	201	50.38%	115	39.38%	未披露	-
	研发人员	未披露	-	78	19.55%	56	19.18%	未披露	-
	合计	-	-	399	100.00%	292	100.00%	-	-
行业平均 [注]	管理人员	-	-	194	6.57%	190	7.73%	212	7.43%
	销售人员	-	-	463	15.72%	403	16.36%	561	19.61%
	生产人员	-	-	1,566	53.09%	1,197	48.59%	1,258	43.96%
	研发人员	-	-	726	24.61%	673	27.33%	830	29.00%
	合计	-	-	2,949	100.00%	2,463	100.00%	2,861	100.00%
公司	管理人员	61	4.51%	57	4.92%	39	5.73%	32	5.82%
	销售人员	219	16.20%	203	17.53%	91	13.36%	81	14.73%
	生产人员	762	56.36%	627	54.15%	363	53.30%	290	52.73%
	研发人员	310	22.93%	271	23.40%	188	27.61%	147	26.73%
	合计	1,352	100.00%	1,158	100.00%	681	100.00%	550	100.00%

注：因伟创电气及正弦电气未披露2018年12月31日人员信息，2018年12月31日行业平均数据不包含伟创电气、正弦电气。

由上可知，报告期内，公司管理人员、销售人员、生产人员及研发人员占比分别约为 5%、15%、55%及 25%，与同行业平均水平不存在明显差异。

（二）是否存在研发人员兼职生产或其他部门人员转入研发部门的情况，与研发费用相关的内部控制是否健全并有效执行

1、是否存在研发人员兼职生产或其他部门人员转入研发部门的情况

报告期各期，公司不存在研发人员兼职生产情况，公司其他部门人员转入研发部门情况如下所示：

单位：人

原部门	转岗后部门	转岗后工作内容	转岗原因	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
生产部门	流程与项目管理部	负责研发流程管理	将生产部门流程管理经验技术运用至研发流程管理中	3	-	-	-
	伺服电机事业部	负责试机研发	将生产部门电机研发经验技术运用至试机研发中	-	1	1	2
	制造工程部	负责试机制造	将生产部门电机制造经验技术运用至试机制造中	-	3	-	-
	测试工程部	负责试机测试	将生产部门电机测试经验技术运用至试机测试中	-	-	-	1
	产品工程部	负责试机制造	将生产部门电机制造经验技术运用至试机制造中	-	-	-	2
销售部门	工艺与产品开发部	负责试机研发	将销售部门掌握的客户创新需求运用至试机研发中	1	-	-	-
	测试工程部	负责试机测试	将销售部门掌握的客户售后问题运用至试机测试中	-	-	1	-
合计				4	4	2	5

为了将其他部门的经验技术有效地运用至研发工作中，提高研发试机研发、制造、测试效率，公司抽调少量生产、销售部门若干人员转岗至研发部门从事研发相关工作，财务部门遂将转岗人员相关费用分配至研发费用。上述员工转岗流

程经本人同意，并已获原部门、研发部门、人力部门等部门审批。

综上，公司不存在研发人员兼职生产情况，存在极少数其他部门人员转入研发部门的情况，研发费用归集准确。

2、与研发费用相关的内部控制是否健全并有效执行

(1) 根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，公司制定了《研发部管理制度》《产品设计和开发控制程序》等内控制度文件，通过上述制度实现了对项目立项及研发过程的控制管理，并明确了研发支出开支范围及会计处理规则等。公司研发相关内部控制执行情况良好，项目立项完整、项目核算归类准确。公司已建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性。

(2) 公司设立专职研发部门并委派专职研发人员参与研发活动，在研发项目立项后按照项目分部设置明细，分部记录各项目的研发支出，研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，设立和更新研发项目明细台账。财务部门根据上述内部控制制度、研发立项及预算文件、相关的审核记录，判断是否可以将发生的支出列入研发费用。在核定研发部门发生的费用时，根据公司制定的审批程序，按照金额大小由相关权限人员审批，并进行相应的账务处理。对于研发部门与其他部门共同使用的房屋、能源等情况，公司严格按照相关标准统一分配相应的费用，避免将与研发无关的费用在研发投入中列支。

综上，公司已建立与研发项目相对应的人财物管理机制；已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；已建立研发支出审批程序，并有效执行；公司与研发费用相关的内部控制健全并有效执行。

(三) 研发样机及试验阶段产品入库后，是否即有订单对应，如何满足资产确认的相关要求，相关会计处理是否准确

报告期内，公司将研发样机及试验阶段产品入库后计入存货，并冲减研发费用，对外销售时结转主营业务成本。研发样机及试验阶段产品为通用型产品，入

库时并未有具体订单对应。

1、会计准则要求

根据《企业会计准则—基本准则》第二十条规定：“资产是指企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源。”及《企业会计准则—基本准则》第二十一条规定：“符合本准则第二十条规定的资产定义的资源，同时满足以下条件时，确认为资产：（一）与资源有关的经济利益很可能流入企业；（二）该资源的成本或者价值能够可靠地计量。”

2、公司账务处理准确

公司主要从事工业自动化产品的研发、生产、销售及应用集成，主要产品包括伺服系统、PLC 等，其研发样机能够对外销售，相关订单通常在样机入库后获取。在具体核算上，公司将研发样机及试验阶段产品入库后计入存货，并冲减研发费用，对外销售时确认销售收入并结转存货成本，公司账务处理准确，原因如下：

（1）当研发样机满足资产确认条件时确认为存货

报告期内，公司研发样机及试验阶段产品为通用型产品，后续基本可以实现销售，报告期各期研发样机及试验阶段产品转销率情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
样机及试验阶段产品入库金额	57.01	202.07	28.11	32.82
样机及试验阶段产品销售金额	47.01	163.10	26.58	32.74
样机及试验阶段产品转销率	82.46%	80.71%	94.56%	99.76%

注：样机及试验阶段产品转销率为样机及试验阶段产品销售对应的成本金额除以入库金额。

报告期各期的样机及试验阶段产品转销率均在 80% 以上，转销情况良好，预期很可能会给公司带来经济利益，公司采用历史成本的方式确认研发样机及试验阶段产品的价值，即按研发样机及试验阶段产品生产时的工单作为依据，工单列示物料明细及耗用数量，结合各物料单价，即可核算出研发样机及试验阶段产品的成本，因此研发样机及试验阶段产品的成本能够可靠地计量。综上所述，公司

研发样机预期很可能给企业带来经济利益且成本能够可靠计量，满足资产确认条件。

（2）研发样机销售属于常态化业务

报告期内，公司大部分研发样机已获得订单并完成交付，销售转化率较高。作为常态化业务，公司将研发样机的成本计入存货，并在实现销售时确认为主营业务收入和成本，符合《企业会计准则第 14 号—收入》、《企业会计准则第 1 号—存货》相关规定。

（3）与研发样机核算相关的内控完善有效

公司的内部控制能够保证准确归集研发项目的成本。样机研发支出在样机产出时点开始计入存货，具有可靠研发部门研发数据及样机入库手续记录。另外，报告期内，公司研发样机金额分别为 32.82 万元、28.11 万元、202.07 万元及 57.01 万元，占各期营业成本比重为 0.19%、0.15%、0.65% 及 0.25%，占比较小。

综上所述，公司研发样机及试验阶段产品入库后，转销率较高，很可能实现销售或被生产领用，预期很可能给企业带来经济利益，且其成本或者价值能够可靠地计量，故可以认定为一项资产。公司研发样机销售属于常态化业务，内控完善有效且报告期内样机金额较小。公司样机财务核算准确，核算方法符合企业会计准则规定。

报告期内公司研发费用真实、准确、完整，核算方法符合企业会计准则规定，研发费用已计入对应归属期间，不存在将营业成本或其它期间费用计入研发费用的情形。

二、申报会计师意见

（一）核查程序

1、查阅同行业可比公司的年度报告及其他公开资料，将同行业可比公司人员结构与公司人员结构进行对比分析；

2、获取报告期内其他部门人员转入研发部门之清单，并与研发部门、人力资源部门负责人访谈转岗情况；

3、获取公司研发费用相关内控制度，取得研发费用台账，抽样检查研发费用

的归集及核算情况，核查研发费用内控制度是否健全并得到有效执行；

4、查阅公司研发费用明细账，获取研发样机及试验阶段产品入库清单并抽查复核了研发样机及试验阶段产品成本计算表；

5、获取公司研发样机及试验阶段产品的期后转销清单，分析研发样机及试验阶段产品的转销情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司管理、销售、生产人员结构与可比公司不存在明显差异；

2、公司不存在研发人员兼职生产情况；为提高研发部门效率，存在极少数其他部门人员转入研发部门的情况；与研发费用相关的内部控制健全并有效执行；

3、公司研发样机及试验阶段产品为通用型产品，入库时并未有具体订单对应，研发样机及试验阶段产品转销率较高，很可能实现销售或被生产领用，预期很可能给企业带来经济利益，且其成本或者价值能够可靠地计量，故可以认定为一项资产。公司研发样机销售属于常态化业务，内控完善有效且报告期内样机金额较小。公司研发样机财务核算准确，核算方法符合企业会计准则规定；

4、报告期内公司研发费用真实、准确、完整，核算方法符合企业会计准则规定，研发费用已计入对应归属期间，不存在将营业成本或其它期间费用计入研发费用的情形。

问题 7：其他

7.1 根据首轮问询问题 2.2，要求发行人说明“是否存在前员工为公司经销商的情况，经销商和发行人及其关联方之间是否存在其他利益关系”，回复仅包括申报会计师的核查情况。请发行人及保荐机构注意问题要求，先由发行人明确说明。请发行人及保荐机构自查是否存在其他未按问询问题要求进行回复的情况。

回复：

一、发行人说明

针对首轮问询问题 2.2，要求发行人说明“是否存在前员工为公司经销商的情况，经销商和发行人及其关联方之间是否存在其他利益关系”，发行人通过向经销商客户了解及网络查询，获取其主要人员信息，并对比公司关联方清单以及最近五年内公司员工花名册及离职人员名单，确认不存在前员工为公司经销商的情况，除在发行人经销商中任职或持股的员工廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林通过禾川投资持有发行人权益外，经销商和发行人及其关联方之间不存在其他利益关系。对此，发行人补充说明如下：

公司不存在前员工为公司经销商情况，经销商与公司及关联方之间除已披露的在发行人经销商中任职或持股的员工廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林通过禾川投资持有发行人权益外，不存在其他利益关系。

廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林不属于公司的现员工或前员工，报告期内其任职或持股的经销商与公司的交易价格公允，双方不存在除正常购销业务外的其它资金往来或利益安排，报告期内公司与上述经销商交易情况如下：

单位：万元

姓名	任职或持股的经销商	期间	营业收入	毛利率	当期经销收入平均毛利率
廖晓龙	杭州展川自动化科技有限公司	2021年1-6月	81.49	32.21%	40.35%
		2020年度	174.79	45.31%	43.55%
		2019年度	82.43	44.02%	42.39%
		2018年度	93.21	45.63%	41.51%
黄孟东、付金龙、华海林	昆山丰高自动化科技有限公司	2021年1-6月	237.17	43.35%	40.35%
		2020年度	754.00	44.14%	43.55%
		2019年度	441.04	37.39%	42.39%
		2018年度	826.62	39.19%	41.51%

报告期内，公司向杭州展川自动化科技有限公司、昆山丰高自动化科技有限公司销售金额占营业收入比例较小，除 2021 年 1-6 月公司向杭州展川自动化科技有限公司折价处理一批老旧机型伺服电机造成毛利率较低外，总体销售毛利率水平与当期经销收入平均毛利率不存在较大差异，双方交易价格公允。

经发行人自查，不存在其他未按问询问题要求进行回复的情况。

二、保荐机构意见

经核查，保荐机构认为，发行人已补充说明，公司不存在前员工为公司经销商情况，经销商与公司及关联方之间除已披露的在发行人经销商中任职或持股的员工廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林通过禾川投资持有发行人权益外，不存在其他利益关系；廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林不属于公司的现员工或前员工，报告期内其任职或持股的经销商与公司的交易价格公允，双方不存在除正常购销业务外的其它资金往来或利益安排。除此之外，经保荐机构自查，不存在其他未按问询问题要求进行回复的情况。

7.2 关于首轮问询问题 2.2，请发行人补充说明存续经销商毛利率低于新增经销商的原因是否合理。

回复：

一、发行人说明

报告期内新增经销商与存续经销商毛利率情况如下：

(1) 2021年1-6月

单位：万元

项目	数量	收入	成本	单家客户销售规模	毛利率	返利金额	扣除返利前毛利率
新增经销商	199	1,955.14	1,130.07	9.82	42.20%	19.77	42.78%
存续经销商	366	25,388.95	15,179.57	69.37	40.21%	973.21	42.42%
合计	565	27,344.09	16,309.64	48.40	40.35%	992.98	42.44%

(2) 2020年度

单位：万元

项目	数量	收入	成本	单家客户销售规模	毛利率	返利金额	扣除返利前毛利率
新增经销商	248	3,325.07	1,719.99	13.41	48.27%	13.10	48.48%
存续经销商	223	36,561.21	20,795.99	163.95	43.12%	1,822.29	45.82%

合计	471	39,886.28	22,515.98	84.68	43.55%	1,835.39	46.03%
----	-----	-----------	-----------	-------	--------	----------	--------

(3) 2019年度

单位：万元

项目	数量	收入	成本	单家客户销售规模	毛利率	返利金额	扣除返利前毛利率
新增经销商	77	1,850.73	1,008.16	24.04	45.53%	78.86	47.75%
存续经销商	192	20,736.14	12,004.99	108.00	42.11%	1,009.89	44.79%
合计	269	22,586.87	13,013.15	83.97	42.39%	1,088.75	45.04%

(4) 2018年度

单位：万元

项目	数量	收入	成本	单家客户销售规模	毛利率	返利金额	扣除返利前毛利率
新增经销商	78	1,948.08	1,259.67	24.98	35.34%	99.58	38.48%
存续经销商	181	17,611.53	10,181.61	97.30	42.19%	1,040.51	45.41%
合计	259	19,559.61	11,441.28	75.52	41.51%	1,140.08	44.73%

2018年度（剔除勋远自动化及禾一自动化影响）

单位：万元

项目	数量	收入	成本	单家客户销售规模	毛利率	返利金额	扣除返利前毛利率
新增经销商	76	570.94	318.60	7.51	44.20%	-	44.20%
存续经销商	181	17,611.53	10,181.61	97.30	42.19%	1,040.51	45.41%
合计	257	18,182.47	10,500.21	70.75	42.25%	1,040.51	45.38%

报告期内，除2018年外，新增经销商毛利率均略高于存续经销商，存续经销商与新增经销商毛利率存在差异主要原因为销售规模差异，2019年至2021年1-6月，存续经销商中大中型经销商占比较大，存续经销商平均单家销售规模分别为108.00万元、163.95万元和69.37万元，新增经销商主要系小型经销商，新增经销商平均

单家销售规模分别为24.04万元、13.41万元和9.82万元。大中型经销商因其采购规模较大，产品议价能力强且依据签订的经销协议约定享受的返利比例较高，综合产品议价能力及返利影响，大中型经销商产品销售单价较小型经销商低。

2018年度，公司新增经销商毛利率低于存续经销商毛利率系2018年度公司新增大客户勋远自动化和禾一自动化，公司为拓展勋远自动化数控机床行业重点终端客户，给予其优惠价格，勋远自动化当年采购规模为1,298.26万元，占新增经销商收入比重较大，采购单价较低，整体毛利率为31.60%；公司为拓展禾一自动化终端客户先导智能(300450.SZ)，给予其优惠价格，禾一自动化当年采购规模为78.88万元，采购单价较低，整体毛利率为32.79%。剔除勋远自动化及禾一自动化影响，2018年度新增经销商毛利率为44.20%，高于存续经销商毛利率42.18%，2019年度、2020年度和2021年1-6月新增经销商毛利率均高于存续经销商毛利率。

综上所述，报告期内，除2018年外存续经销商毛利率均低于新增经销商，主要原因为存续经销商采购规模较大，因此议价能力较强且享受的返利金额较高；2018年度，存续经销商毛利率高于新增经销商，主要系公司为开拓新增重点客户勋远自动化和禾一自动化，给予其优惠价格，造成新增经销商毛利率偏低。

7.3 关于首轮问询问题 3，请保荐机构及申报会计师对（1）（3）小问发行人说明的原因是否合理、发行人各类产品毛利率与同行业存在的差异是否合理发表明确核查意见。

回复：

一、保荐机构及申报会计师意见

（一）核查程序

1、了解发行人成本核算的相关内部控制制度，抽查领料单据、工时分配单据等原始资料，测试内控执行的有效性；

2、核查发行人生产成本归集、在不同产品间分摊等核算过程，分析主营业务成本中料工费占比及波动的合理性；

3、查阅发行人制造费用构成明细并分析变动原因；

4、查阅发行人报告期采购清单及期末库存明细，分析复核芯片类原材料供货情况、价格变动趋势、库存占比情况及海外品牌采购占比情况；

5、查阅同行业可比上市公司的招股说明书、定期报告等公开资料，比较同行业上市公司的主要产品采购成本、价格水平及价格变动趋势是否与公司一致，主要产品毛利率水平与公司是否存在较大差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司主要产品报告期各期主营业务成本料工费构成及变动原因、各产品成本变动的原因是合理的；公司主要产品毛利率和同行业可比公司存在的差异是合理的。具体结论如下：

1、关于主营业务成本料工费

（1）报告期内，公司伺服驱动器各期主营业务成本料工费构成总体保持稳定；伺服电机各期主营业务成本料工费构成中，2019 年度直接材料占比下降、人工成本及制造费用占比上升，主要原因系公司 2018 年中开始组建精工车间，将伺服电机的部分主要部件如电机壳、电机轴由采购转为自制；伺服系统营业成本变动与营业收入变动保持一致；

（2）报告期内，PLC 产品成本构成基本稳定，其中直接材料占比略有下降，主要系公司采用如压低采购价格、更换供应商、部分原材料由外购转为自制等方式，降低原材料采购成本；2019 年度直接人工占比较高，主要系 2019 年度 PLC 成本降低的情况下 PLC 产线人员薪酬保持稳定。2019 年度 PLC 成本较低，主要原因系受 2019 年度宏观经济波动影响，下游行业客户整体资本支出放缓，PLC 产品收入下降；2021 年 1-6 月，受产品更新换代及芯片供应紧张影响，PLC 销量下降造成主营业务成本下降；

（3）2020 年度其他产品主营业务成本同比增长较快，主要系公司 2020 年设立子公司台钰精机，从事数控机床的研发、生产和销售业务，2020 年度其他产品主营业务成本中增加 740.92 万元数控机床产品成本。

2、关于产品毛利率

(1) 2018-2020 年度，公司大部分主要原材料采购价格呈下降趋势；2021 年 1-6 月，受国际贸易政策及大宗商品价格上涨影响，部分主要原材料采购价格上升；

(2) 报告期内，公司伺服驱动器的平均销售单价呈下降趋势，平均单位成本 2019 年度及 2020 年度持续下降，2021 年 1-6 月平均单位成本略有增加，造成毛利率在 2018-2020 年度不断提高，2021 年 1-6 月略有下降，主要原因系原材料价格波动及产品收入结构变化；伺服电机的平均销售单价持续下降，平均单位成本 2019 年度及 2020 年度持续下降，2021 年 1-6 月略有上升，造成报告期内毛利率波动，主要原因系主要部件由采购转为自制、产品收入结构变化及原材料采购价格波动；

(3) 2018-2020 年度，PLC 产品总体毛利率较平稳，2020 年度单价及单位成本均有所增加，主要原因系产品结构变化；2021 年 1-6 月，PLC 产品平均单价、毛利率均下降，主要系产品结构变化、产品更新换代及芯片供应影响；

(4) 报告期内，公司伺服系统产品采购成本、价格水平、价格变动趋势及毛利率变动趋势与同行业公司不存在明显差异。报告期内，伺服系统为公司的核心产品，毛利率水平与汇川技术接近，高于其它同行业可比上市公司，主要原因包括：1) 公司拥有较为完整的工业自动化控制生产线，可以实现电机主轴、电机壳体、压铸件、编码器、其他五金件等一系列伺服电机部件的自主生产加工，较正弦电气、伟创电气、雷赛智能的伺服系统产品自制率较高，具备成本优势；2) 公司伺服系统收入主要来源于 3C 电子、光伏、机器人等中高端先进制造领域，毛利率相对其他传统行业客户较高；3) 公司伺服系统产品收入在报告期内快速增长，收入规模及行业排名高于除汇川技术外的其它可比公司，具备一定的规模效应和采购成本优势；

(5) 报告期内，造成公司与同行业可比公司 PLC 产品毛利率差异的主要原因包括：1) 产品结构差异；2) 公司 PLC 产品处于更新换代过程中，为拓展市场，定价水平偏低。

7.4 关于首轮问询问题 8，请发行人说明，2017 年 2-6 月，部分人员在受让禾川投资财产份额过程中，存在受让价格不一致的情形，若均以公允价值 8 元计算，对公司损益的具体影响。

回复：

一、发行人说明

2017年2-6月，部分人员在受让禾川投资财产份额过程中，存在受让价格不一致的情形，若均以公允价值8元计算，对公司损益的具体影响测算如下：

投资者身份	禾川投资出资额（万元）	支付对价（万元）	对应公司的股份数（万股）	受让价格（元/股）	假定公允价值为8元/股对损益的影响（万元）
公司员工	6.1056	70.00	10.00	7.00	10.00
非公司员工	57.3922	658.00	94.00	7.00	94.00
合计	63.4978	728.00	104.00	-	104.00

公司员工中，余群作为公司证券事务代表于2017年6月以7元/股的价格认购10万股；非公司员工为经销商中持股或任职主要岗位的廖晓龙、黄孟东、付金龙、华海林4人，以7元/股的价格认购94万股。上述在经销商中持股或任职主要岗位的非公司员工获得公司股份并非出于公司想要获取其服务的目的，公司员工受让价格与公允价值之间的差额可作为股份支付计入管理费用，影响当期损益，因此，若以公允价值8元计算，公司应于2017年确认股份支付金额10万元，占报告期期初（2018年年初）未分配利润余额3,027.14万元的比例为0.33%，对报告期期初未分配利润余额未造成重大影响。

7.5 关于首轮问询问题7，请发行人说明库龄一年以上的存货，尤其是产成品所对应的订单及库存消化安排，相关存货跌价准备是否计提充分。请申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

公司各存货类别库龄区间对应跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2021年6月末			2020年末		
		金额	跌价准备	比例	金额	跌价准备	比例

项目	库龄	2021年6月末			2020年末		
		金额	跌价准备	比例	金额	跌价准备	比例
原材料	1年以内	13,406.32	2.26	0.02%	7,944.12	3.18	0.04%
	1年以上	1,549.40	453.03	29.24%	1,412.63	420.16	29.74%
原材料小计		14,955.72	455.29	3.04%	9,356.75	423.34	4.52%
在产品	1年以内	3,341.41	-	-	2,850.70	0.37	0.01%
	1年以上	66.60	34.19	51.34%	61.76	31.15	50.44%
在产品小计		3,408.02	34.19	1.00%	2,912.46	31.52	1.08%
库存商品	1年以内	3,710.06	3.00	0.08%	4,660.18	-	-
	1年以上	469.99	77.26	16.44%	434.42	76.56	17.62%
库存商品小计		4,180.05	80.26	1.92%	5,094.60	76.56	1.50%
发出商品	1年以内	369.43	8.68	2.35%	186.14	-	-
合计		22,913.21	578.43	2.52%	17,549.95	531.42	3.03%

(续上表)

项目	库龄	2019年末			2018年末		
		金额	跌价准备	比例	金额	跌价准备	比例
原材料	1年以内	2,723.50	1.84	0.07%	4,899.28	19.01	0.39%
	1年以上	1,855.16	270.50	14.58%	1,036.69	192.85	18.60%
原材料小计		4,578.66	272.34	5.95%	5,935.97	211.86	3.57%
在产品	1年以内	1,576.50	-	-	1,503.56	-	-
	1年以上	59.88	14.09	23.54%	36.40	17.78	48.85%
在产品小计		1,636.38	14.09	0.86%	1,539.96	17.78	1.15%
库存商品	1年以内	2,693.78	0.50	0.02%	3,428.30	9.15	0.27%
	1年以上	453.41	130.11	28.70%	252.30	102.14	40.48%
库存商品小计		3,147.19	130.61	4.15%	3,680.60	111.29	3.02%
发出商品	1年以内	262.26	-	-	64.84	-	-
合计		9,624.49	417.04	4.33%	11,221.37	340.93	3.04%

报告期各期末，公司存货库龄在1年以内的比例分别为88.19%、75.39%、89.12%和90.90%，占比较高，库龄结构良好，其中公司1年以内库龄的存货，周转情况较好，存货跌价准备计提比例较低。公司定期对库龄较长的存货进行甄别，根据生产计划、领用状态及使用价值判断计提存货跌价准备。

(一) 库龄一年以上的存货情况

公司 1 年以上库龄的存货对应跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末			2020 年末		
	金额	跌价准备	比例	金额	跌价准备	比例
原材料	1,549.40	453.03	29.24%	1,412.63	420.16	29.74%
在产品	66.60	34.19	51.34%	61.76	31.15	50.44%
库存商品	469.99	77.26	16.44%	434.42	76.56	17.62%
合计	2,085.99	564.48	27.06%	1,908.81	527.87	27.65%

(续上表)

项目	2019 年末			2018 年末		
	金额	跌价准备	比例	金额	跌价准备	比例
原材料	1,855.16	270.50	14.58%	1,036.69	192.85	18.60%
在产品	59.88	14.09	23.54%	36.40	17.78	48.85%
库存商品	453.41	130.11	28.70%	252.30	102.14	40.48%
合计	2,368.45	414.70	17.51%	1,325.39	312.77	23.60%

1、原材料

公司 1 年以上库龄原材料主要系 IC 芯片、电子元器件类。2018 年，考虑到国际贸易政策对进口原材料价格及进货周期的影响，为了保证公司后续正常生产，公司对生产所需的电子元器件、IC 芯片备货较多。

截至 2021 年 10 月 20 日，公司 1 年以上库龄的原材料分类明细及转销情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末			2020 年末		
	原材料余额	转销金额	转销率	原材料余额	转销金额	转销率
IC 芯片	486.83	162.95	33.47%	416.90	219.95	52.76%
电子元器件	703.83	192.49	27.35%	617.22	299.67	48.55%
其他	358.74	91.79	25.59%	378.52	168.84	44.60%
总计	1,549.41	447.23	28.86%	1,412.63	688.46	48.74%

(续上表)

项目	2019 年末			2018 年末		
	原材料余额	转销金额	转销率	原材料余额	转销金额	转销率
IC 芯片	455.43	315.95	69.37%	434.59	385.95	88.81%
电子元器件	889.05	640.98	72.10%	468.02	385.04	82.27%
其他	510.68	374.54	73.34%	134.08	122.64	91.46%
总计	1,855.16	1,331.46	71.77%	1,036.69	893.62	86.20%

公司 2018 年末及 2019 年末 1 年以上库龄的原材料的转销率良好，2020 年末及 2021 年 6 月末因转销期间短而转销率较低，长库龄原材料主要系产品升级和库存备货所致，具体原因包括：

2019 年，公司产品迭代较快，其中 X3 系列伺服驱动不断进行技术改良，还推出了专用于 OEM 领域的简易版本伺服驱动器 X2 系列，导致 2018 年储备原材料 IC 芯片和电子元器件消耗速度有所放缓。

截至 2021 年 10 月 20 日，2021 年 6 月末尚未转销的 1 年以上的原材料主要系 IC 芯片、电子元器件。报告期内随着新产品的推出，原有产品对应的原材料消耗速度放缓，但随着公司规模快速扩张，由于其性能正常且可直接出售或用于生产产品，后续仍在不断使用消耗。2018 年末及 2019 年末的 IC 芯片、电子元器件转销率达到近 70% 以上，转销率良好。

公司针对 1 年以上库龄的原材料已计提近 30% 的跌价准备，存货跌价准备计提充分。

2、在产品

公司 1 年以上库龄的在产品余额较小，主要系自制半成品，因后续产品生产领用较少，形成一定量的长库龄半成品，该部分半成品后续以改装领用为主。

截至 2021 年 10 月 20 日，公司 1 年以上库龄的在产品转销情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
在产品余额	66.60	61.76	59.88	36.40

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
转销金额	50.54	50.01	53.49	35.75
转销率	75.89%	78.11%	89.33%	98.21%

公司2018-2019年期末1年以上库龄的在产品大部分已转销,2020年末及2021年6月末1年以上库龄的在产品转销率较低,预计期后能够逐步转销,账面已计提50%以上的跌价准备,存货跌价准备计提比例较高,存货跌价准备计提充分。

3、库存商品

公司的生产模式为“订单+安全库存”模式,标准产品适当备货,定制产品按订单生产,并充分兼顾生产计划的原则性和灵活性。报告期各期末1年以上库龄的库存商品均为通用型产品,后续逐步改装领用或销售。

截至2021年10月20日,公司1年以上库龄的库存商品转销情况如下:

单位:万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
库存商品余额	469.99	434.42	453.41	252.30
转销金额	239.96	268.99	404.50	222.03
转销率	51.06%	61.92%	89.21%	88.00%

公司报告期各期末1年以上库龄的库存商品转销率较高,转销情况良好。公司已结合库存商品的存货状态、领用情况及使用价值进行判断,充分计提存货跌价准备。

公司报告期各期末1年以上库龄的库存商品中,存在X5D机型伺服驱动器等老机型,其可变现净值较低,跌价准备计提比例较高。2018年末至2021年6月末,X5D机型伺服驱动器的余额分别为68.15万元、108.69万元、47.35万元、96.74万元,对应计提跌价准备比例分别为100.00%、66.03%、94.80%和46.65%,2021年6月末X5D机型伺服驱动器新增1年以上库存49.39万元,但计提跌价准备比例下降,主要系新增库存为公司于2020年针对客户云天华远及广东海川自动化有限公司需求进行的更新,存在客户订单支持,故不存在减值风险。随着老机型产

品的逐步改装消耗，公司 1 年以上库龄的库存商品跌价准备计提比例逐年降低。

截至 2021 年 10 月 20 日，公司 2021 年 6 月末 1 年以上库龄的库存商品中尚有 230.03 万元未转销，该部分目前无订单支持，对该部分长库龄库存商品公司后续处理安排如下：

单位：万元

机型	2021 年 6 月 30 日		后续处理安排		
	未转销存货余额	跌价金额	报废	销售	内部消化
X5D 机型伺服驱动器	70.00	36.13	35.98	33.52	0.51
其他机型	160.03	13.07	5.35	144.57	10.11
总计	230.03	49.20	41.33	178.09	10.62

针对未转销的长库龄库存商品，公司后续以销售为主，计划于 2021 年底之前处置完毕。其中，X5D 机型伺服驱动器为老旧机型，计提跌价准备比例较高，公司已根据客户需求统计后续可销售金额，其余做报废或内部消化处理；其它机型多属于通用类产品，处于可正常销售状态，因此后续主要做销售处理，另外为针对客户的维修、退换等需求，保留部分做内部消化处理，其余做报废处理。公司已结合库存商品的存货状态、领用情况及使用价值进行判断，充分计提存货跌价准备。

综上所述，公司 1 年以上库龄的存货转销率良好，公司已针对长库龄库存商品做出后续处理安排，计提存货跌价准备金额已覆盖后续计划报废损失，相关存货跌价准备已计提充分。

二、申报会计师意见

（一）核查程序

- 1、获取公司存货各项目收发存明细表及库龄情况，对期末存货中库龄超过 1 年的主要存货进行合理性分析，并复核公司实施的减值测试程序；
- 2、获取公司报告期各期末 1 年以上存货期后转销清单，并与库存数量进行匹配。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

公司 1 年以上库龄的存货均在逐步转销，产成品主要为通用型产品，转销率良好，未转销的库存商品暂无订单对应，公司已针对长库龄库存商品做出后续处理安排，大部分均处于可正常销售状态，因此后续主要做销售处理，另外针对客户的维修、退换等需求，保留部分做内部消化处理，其余做报废处理。计提存货跌价准备金额已覆盖后续计划报废损失，相关存货跌价准备已计提充分。

7.6 关于首轮问询问题 10.3，第五小问，请明确对财务会计信息与管理层分析章节进行修改完善的具体内容；第七小问，请明确披露应收账款及应收票据是否存在收款风险。

回复：

一、对财务会计信息与管理层分析章节进行修改完善的具体内容

发行人按照招股说明书准则第七十一条相关规定，对财务会计信息与管理层分析章节进行修改完善的具体内容如下：

序号	项目	首次申报内容	修订完善情况
1	六、（一）主要会计政策和会计估计	6、合并财务报表的编制方法	属于一般会计原则，已删除
2	六、（一）主要会计政策和会计估计	7、现金及现金等价物的确定标准	属于一般会计原则，已删除
3	六、（一）主要会计政策和会计估计	8、外币折算业务	属于一般会计原则，已删除
4	六、（一）主要会计政策和会计估计	12、合同成本	属于一般会计原则，已删除
5	六、（一）主要会计政策和会计估计	13、长期股权投资	属于一般会计原则，已删除
6	六、（一）主要会计政策和会计估计	17、部分长期资产减值	属于一般会计原则，已删除
7	六、（一）主要会计政策和会计估计	18、长期待摊费用	属于一般会计原则，已删除
8	六、（一）主要会计政策和会计估计	22、收入	补充公司工控产品销售业务按销售模式区分的收入确认具体方法
9	六、（一）主要会计政策	26、递延所得税资产和递延所	属于一般会计原则，已删除

序号	项目	首次申报内容	修订完善情况
	和会计估计	得税负债	
10	六、(一) 主要会计政策和会计估计	28、分部报告	属于一般会计原则, 已删除
11	六、(二) 重要会计政策、会计估计变更	1、重要会计政策变更 (2) 执行新收入准则的影响	补充执行新收入准则后公司预收款项等科目调整的原因, 以及执行新收入准则对公司的预计影响

二、应收账款及应收票据是否存在收款风险

针对应收账款, 发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二) 流动资产结构分析”之“3、应收账款”处补充披露如下:

“(3) 应收账款前五名客户情况

.....

2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末, 公司应收账款前五名客户账面余额合计分别为 2,399.80 万元、3,236.15 万元、4,235.59 万元和 5,446.07 万元, 占应收账款期末账面余额的比例分别为 24.70%、20.66%、23.68% 和 20.10%。报告期各期末应收账款前五名客户中, 勳远自动化及安徽欢颜机器人有限公司出现货款超期情况, 经多次催收未能收回, 公司已单项计提坏账准备; 除此之外, 公司其它主要债务人回款情况良好, 应收账款整体收款风险较小。

(4) 应收账款期后回款情况

截至 2021 年 9 月 30 日, 报告期各期期后应收账款的回款情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	27,069.84	17,676.78	15,656.77	9,718.30
期后回款金额	14,733.38	15,261.01	13,783.48	8,635.82
期后回款比例	54.43%	86.33%	88.04%	88.86%
期后未回款金额	12,336.46	2,415.77	1,873.29	1,082.48
其中: -期后退货冲减	-	15.85	40.19	164.37

项目	2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
-单项计提坏账准备部分	1,157.79	1,143.69	1,435.76	697.69
-其它	11,178.67	1,256.23	397.34	220.43

注：各期末期后未回款的应收账款，部分由于退货原因期后冲减，其余部分公司已按照应收账款坏账计提政策充分计提了坏账准备。

报告期内，除2021年6月30日因距离截至日期时间较短，应收账款期后回款比例较低外，公司各期期后应收账款的回款比例较高，总体回款情况良好。存在个别客户由于资金周转困难、终端客户经营异常等情况导致应收账款逾期或者无法回收的风险，公司已按照应收账款坏账计提政策充分计提了坏账准备，2018年末、2019年末及2020年末，除因退货原因期后冲减的应收账款以及已披露的单项计提坏账准备的应收账款以外，各期末期后未回款的应收账款分别为220.43万元、397.34万元及1,256.23万元，金额较小，应收账款整体收款风险较小，坏账准备计提充分，未回款部分应收账款不会对公司经营产生重大不利影响。”

针对应收票据，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构分析”之“2、应收票据、应收款项融资”处补充披露如下：

“（3）应收票据收款风险及坏账准备计提情况

报告期内，公司针对商业承兑汇票采用组合计提坏账准备，对银行承兑汇票不计提坏账准备。报告期各期，公司收到的银行承兑汇票均已到期兑付，不存在到期无法兑付的情形；商业承兑票据存在少量到期无法兑付的情形，各期金额分别为0.00元、30.00万元、53.29万元以及10.00万元，占各期期末应收票据以及应收款项融资余额比例分别为0.00%、0.51%、0.36%以及0.08%，到期无法兑付金额较小，且部分客户已向公司还款，公司已按照账龄连续计算的原则对应收商业承兑票据计提坏账准备。综上，公司应收票据整体收款风险较小，坏账准备计提充分。”

保荐机构总体意见

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

（此页无正文，为浙江禾川科技股份有限公司《关于浙江禾川科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

浙江禾川科技股份有限公司



2021年 10 月 25 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读浙江禾川科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


王项彬

浙江禾川科技股份有限公司

2021年10月25日



(此页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于浙江禾川科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人签名：

郝晓鹏

郝晓鹏

刘帆

刘帆



中国国际金融股份有限公司

2021年10月25日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江禾川科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长签字：



沈如军



中国国际金融股份有限公司

2021年10月25日