

# 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中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1672号

上海证券交易所：

由中国国际金融股份有限公司转来的《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,以下简称审核问询函]奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江禾川科技股份有限公司(以下简称禾川科技公司或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下。

## 一、关于股东(审核问询函问题2)

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:上述股权转让根据会计准则规定是否应确认股份支付;

请申报会计师进行核查并发表明确意见。

(一) 公司情况说明

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) 从重要性水平判断

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12.22%，占2018年年初净资产余额26,870.73万元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12.22%，占2018年年初净资产余额26,870.73万元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12.22%，占2018年年初净资产余额26,870.73万元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。王项彬向越超公司平价转让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让回给实际控制人事项符合会计准则规定。

## （二）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》的案例进行分析，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。

### （三）核查结论

经核查，我们认为：

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、关于经销模式下的收入确认（审核问询函问题3）

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是由于客户选型不当、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。

### （一）公司情况说明

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

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，公司参照同行业可比公司删除2021年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。

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；

(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迅速发展，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。

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

(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）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。

### （三）核查结论

经核查，我们认为：

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，但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。

### （四）关于经销商及经销收入的核查意见

#### 1. 核查程序

##### （1）经销商核查抽样方法

##### 1) 走访程序

我们对各期销售收入前 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

我们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

我们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，我们进行了如下核查：

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
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

我们对报告期各期前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

我们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。

2. 核查结论

我们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，我们认为，报告期内公司经销收入真实、准确、完整，我们对经销商及经销收入的核查充分、有效。

**三、关于经销模式下的推广服务费（审核问询函问题4）**

**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。

（一）公司情况说明

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

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束来看，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。

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

报告期各期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	
经销商	推广服务费	经销商	推广服务费
经销商 A	121.36	经销商 F	171.09
经销商 B	70.52	经销商 A	157.90

经销商 C	54.29	经销商 B	79.85
经销商 D	28.92	经销商 G	49.81
经销商 E	22.87	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	
经销商	推广服务费	经销商	推广服务费
经销商 A	93.06	经销商 A	101.79
经销商 B	68.80	经销商 C	31.87
经销商 G	33.52	经销商 K	29.91
经销商 I	17.44	经销商 L	21.92
经销商 J	11.17	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，公司服务直销客户较为分散，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。

### 3. 费率确定依据，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。

#### 4. 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）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。

## （三）核查结论

经核查，我们认为：

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。

#### 四、关于伺服系统毛利率显著高于同行业（审核问询函问题5）

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。

##### （一）公司情况说明

##### 1. 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%

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
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伺服电机存在外采取得，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%。”
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。”



公司名称	自研自产情况
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
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

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
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	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
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。

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

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伺服电机存在外采取得、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%。”
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）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。

## （三）核查结论

经核查，我们认为：

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。

## 五、关于研发费用（审核问询函问题6）

**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。

（一）公司情况说明

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

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%
	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。

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

(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		1	1	2



			试机研发中				
	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。

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

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[注]	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) 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。

## (三) 核查结论

经核查,我们认为:

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。

**六、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。（审核问询函问题7.3）**

**（一）核查程序**

1. 了解公司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. 核查公司生产成本归集、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. 查阅公司制造费用构成明细并分析变动原因；

4. 查阅公司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，我们认为：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。

**七、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。（审核问询函问题7.5）**

(一) 公司情况说明

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
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。

#### 1. 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
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

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) 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。

### (三) 核查结论

经核查，我们认为：

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。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

陈素



中国注册会计师：

韩熙



二〇二一年十月二十二日