

# 安徽容知日新科技股份有限公司

---

首次公开发行股票并在科创板上市申请文件

第二轮审核问询函之回复报告

容诚专字[2021]230Z0284 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国北京

**关于安徽容知日新科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的  
第二轮审核问询函之回复报告**

**上海证券交易所：**

根据贵所下发的上证科审（审核）[2021]12号《关于安徽容知日新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》（以下简称“《问询函》”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”或“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，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽容知日新科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

## 目 录

目 录 .....	2
问题 1、关于前次问询问题 .....	3
问题 4、关于收入 .....	22
问题 5、关于应收款项 .....	42

## 问题 1、关于前次问询问题

### 1.2 重新回答首轮问询问题 18 之（2）综合毛利率较高的原因及合理性。

回复：

#### 【发行人披露】

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“3、公司毛利率水平与同行业可比公司对比情况”中补充披露如下：

“从公司主营业务所处细分领域来看，目前无完全可比的国内 A 股上市公司。从行业相关性、业务相似性等角度，并结合相关公司主营产品的形态、设计原理以及所实现功能选取恩普特、博华科技、江凌股份、东华测试作为同行业可比公司，具体对比情况如下：

公司名称	所属行业	主营业务	应用领域
恩普特	信息传输、软件和信息技术服务业	设备状态监测、故障诊断与信息化管理领域的产品研发、销售、工程应用和技术服务	电力、化工、建材、能源、市政、冶金、烟草、造纸、医药等
博华科技	软件和信息技术服务业	设备状态监测与故障诊断、故障预防、智能维修和智能监控产品的生产和销售	石油化工、煤化工、冶金、电力、风力发电、船舶动力、市政、轨道交通等
江凌股份	仪器仪表制造业	旋转机械状态监测及故障诊断系统的研发、生产与销售	电力、钢铁、石化、冶金、交通轨道等
东华测试	仪器仪表制造业	工业产品的结构力学性能检验、工业产品结构优化设计验证测试、大型建筑物的结构安全可靠性能检测、设备运行状态监测和故障诊断	国防军工、航空航天、土木工程、机械装备、高铁、船舶、汽车、风电等
发行人	仪器仪表制造业	公司是一家专业的工业设备状态监测与故障诊断系统方案提供商	风电、石化、冶金等

报告期内，发行人综合毛利率与同行业可比公司对比分析如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
恩普特	-	56.34%	66.57%
博华科技	-	60.99%	55.90%
江凌股份	-	52.34%	58.42%
东华测试	-	64.93%	60.72%
行业平均	-	58.65%	60.40%

发行人	68.88%	71.32%	69.60%
-----	--------	--------	--------

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

由上表可知，报告期内，发行人毛利率均高于同行业可比公司平均水平，主要原因包括以下三个方面：

(1) 发行人与同行业可比公司间在产品结构以及产品应用领域上存在一定差异，将可比公司细分产品类别与发行人进行对比分析如下：

1) 发行人与恩普特毛利率对比情况

根据恩普特年度报告，恩普特主营业务为设备状态监测、故障诊断与信息化管理领域的产品研发、销售、工程应用和技术服务。恩普特与发行人业务较为接近的设备状态监测与故障诊断相关产品毛利率与发行人对比如下：

项目	类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
恩普特	PAMS 产品	-	57.34%	50.95%
	eM3000 产品	-	66.25%	60.64%
	SDC 产品	-	83.68%	84.39%
	PDES 产品	-	82.13%	89.93%
	产品小计	-	65.70%	65.69%
发行人	状态监测与故障诊断系统	68.89%	70.77%	69.58%

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

恩普特的 PAMS 产品为设备点检与评价系统，是由智能点检仪和 PCM 设备状态管理软件组成的设备智能点检系统；eM3000 产品为设备远程监控与运行管理系统，是针对大型旋转机械推出的工业级设备在线监测与故障诊断系统，搭配无线智能传感器与智能数据采集器，以智能诊断为核心，集数据采集、状态监测、实时报警、综合分析、综合评价、大数据预警等功能为一体；SDC 产品为智能数据采集器；PDES 产品为设备安全检测与评价系统，由终端平板、智能数据采集器、传感器等部分组成，并配备后台管理系统，主要应用于工业转机设备的精密诊断。恩普特与发行人业务较为接近的设备状态监测与故障诊断相关产品毛利率与发行人较为接近，不存在重大差异。

2) 发行人与博华科技毛利率对比情况

报告期，发行人与博华科技毛利率对比情况如下：

项目	类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博华科技	监测产品	-	64.64%	57.02%

	服务产品	-	45.66%	44.05%
	研发产品	-	54.20%	57.58%
	信息化产品	-	62.80%	96.97%
	其他产品	-	48.03%	44.93%
	合计	-	60.99%	55.90%
发行人	状态监测与故障诊断系统	68.89%	70.77%	69.58%

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

根据博华科技披露的年度报告，博华科技 2015 年度、2016 年度、2017 年度毛利率分别为 69.55%、71.00%、57.92%，2017 年度博华科技商业模式和主营业务未发生变化，但毛利率较 2016 年下降 13.08%，主要原因为：①报告期与外合作新研发项目增加，人力成本由原来的记入费用转记入项目成本；②报告期外包服务项目收入占比增加，而该类收入毛利率相对偏低致使整体毛利率下降；③原材料成本增加致使项目成本提高，故毛利率降低。

报告期内发行人毛利率较为稳定，与博华科技 2015 年度、2016 年度较为接近，博华科技 2017 年度开始由于财务核算口径变更、服务外包等原因导致毛利率下降，从而与发行人毛利率形成差异。

### 3) 发行人与江凌股份毛利率对比情况

江凌股份的主要产品为振动系列产品、转速系列产品、行程系列产品及自动化集成控制系统软件，主要应用于火电、水电、钢铁、石化等领域。由于江凌股份未公开披露产品结构毛利，无法获取具体产品与发行人进行对比，报告期江凌股份与发行人综合毛利率对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
江凌股份	-	52.34%	58.42%
发行人	68.88%	71.32%	69.60%

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

根据江凌股份披露的年度报告等公开资料，江凌股份 2015 年度、2016 年度、2017 年度毛利率分别为 78.94%、74.67%、74.94%，与发行人较为接近；2018 年度及之后江凌股份毛利率呈逐年下降趋势，主要系江凌股份下游行业客户多以火电行业为主，火电行业主要受到整体环境影响，火电厂进入了发展缓慢期，市场竞争较为激烈，导致毛利率产生了一定程度的下滑。

### 4) 发行人与东华测试毛利率对比情况

东华测试的主要产品为静态应变测试分析系统、动态信号测试分析系统、配件和其他，系专注于结构力学性能测试系统的研发、生产和销售，并提供应用解决方案和技术服务，其产品主要应用于航空航天、桥梁建筑、汽车制造等领域。其中与发行人较为接近的动态信号测试分析系统毛利率与发行人对比如下：

项目	类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东华测试	动态信号测试分析系统	-	67.84%	64.42%
发行人	状态监测与故障诊断系统	68.89%	70.77%	69.58%

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

东华测试动态信号测试分析系统是以计算机为基础的智能化测试分析系统，系统可对快速变化的应力应变、力、压力、扭矩、位移、速度、加速度等物理量信号进行自动、准确、可靠的动态测试和分析，其产品主要面向高校客户、国防军工领域客户以及航空航天领域客户等。东华测试的动态信号测试分析系统毛利率与发行人状态监测与故障诊断系统毛利率不存在重大差异。

## (2) 技术与服务优势

发行人专注从事工业设备状态监测与故障诊断系统的研发、生产和销售，经过多年的技术积累，拥有多项核心技术并应用于系统方案设计、关键模块开发、线路结构设计、软件（嵌入式软件、算法、应用软件）开发等多个环节中，构建了涵盖自制核心部件、数据采集与分析、智能算法模型、智能诊断平台和智能设备管理的完整技术与产品体系。发行人在数据采集端、信号监测与故障诊断方面均具备一定优势，可以为不同行业的用户提供专业的、定制化的工业设备状态监测与故障诊断系统解决方案。

发行人拥有专业的技术研发和故障诊断分析团队，凭借多年积累的丰富行业经验，能够快速响应客户的需求，为不同行业客户提供技术交流、产品设计、实时监测及故障诊断等一系列解决方案与服务。发行人构建了智能诊断中心，能够为客户提供 24 小时的在线监测与故障诊断服务。通过为客户提供良好的本土化客户服务，增强了客户的黏性并持续创造客户需求价值，使得发行人产品更具竞争力。

## (3) 品牌和客户优势

发行人是国内较早进入工业设备状态监测与故障诊断领域的企业之一，拥

有覆盖数据采集与筛选、数据分析、智能算法模型及智能诊断服务等环节的多个核心技术。多年来公司通过不断的技术进步和经验积累，在风电、石化、冶金等行业完成了一些有影响力的项目，获得了客户的高度认可，从而积累了优质客户资源，在行业中形成了良好的口碑和品牌效应。良好的业绩优势和品牌效应使发行人在行业竞争中处于优势地位，从而保持较高的毛利率。

#### (4) 成本优势

发行人属于行业内少数能够自主开发和生产状态监测与故障诊断系统全部核心软硬件的企业之一，发行人产品的核心部件中除传感器存在少量外购外，其他全部为自主生产。

报告期内,发行人营业成本中自制传感器与外购传感器数量及自制率情况如下:

单位: 只

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自制传感器数量	61,789	33,647	22,847
外购传感器数量	7,266	5,463	7,669
合计	69,055	39,110	30,516
自制率	89.48%	86.03%	74.87%

注: 因公司无外购的无线传感器, 为便于同口径分析, 故在自制传感器中剔除自制的无线传感器数量。

上述传感器的自制成本与外购成本差异情况如下:

单位: 元/只

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自制传感器成本	176.16	179.02	197.98
外购传感器成本	438.99	392.76	477.98
差异率	-59.87%	-54.42%	-58.58%

报告期内, 公司无线传感器全部自产, 剔除自制的无线传感器后的传感器自制率分别为 74.87%、86.03%及 89.48%, 外购比例较低; 且自制传感器成本明显低于外购传感器。同时, 公司通过不断提升自身技术和优化生产工艺, 努力控制产品各项成本, 公司在成本方面具备一定的竞争优势。

综上, 公司综合毛利率与同行业可比公司相比存在差异具有合理性, 符合公司实际经营情况。”



**1.3 重新回答首轮问询问题 20.2 之（1）销售费用率高于可比公司平均水平的原因及合理性。**

回复：

**【发行人说明】**

**（一）分析销售费用率高于可比公司平均水平的原因及合理性**

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司销售费用率分别为 25.21%、22.00% 和 22.06%，与可比公司销售费用率存在一定差异。具体分析如下：

**1、销售费用、营业收入及销售费用率的对比分析**

报告期内，公司销售费用、营业收入及销售费用率与可比公司对比分析如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东华测试	销售费用	-	3,234.47	2,464.51
	营业收入	-	17,774.33	13,419.70
	<b>销售费用率</b>	-	<b>18.20%</b>	<b>18.36%</b>
恩普特	销售费用	-	951.75	626.04
	营业收入	-	4,813.06	3,004.30
	<b>销售费用率</b>	-	<b>19.77%</b>	<b>20.84%</b>
博华科技	销售费用	-	961.48	895.06
	营业收入	-	12,767.39	9,138.52
	<b>销售费用率</b>	-	<b>7.53%</b>	<b>9.79%</b>
江凌股份	销售费用	-	977.99	844.78
	营业收入	-	4,684.94	4,204.85
	<b>销售费用率</b>	-	<b>20.88%</b>	<b>20.09%</b>
行业平均	<b>销售费用率</b>	-	<b>16.60%</b>	<b>17.27%</b>
发行人	销售费用	5,819.14	3,962.63	2,852.27
	营业收入	26,377.85	18,012.37	11,312.16
	<b>销售费用率</b>	<b>22.06%</b>	<b>22.00%</b>	<b>25.21%</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

报告期内，公司营业收入规模逐年增长且均高于恩普特、博华科技和江凌股份，受业务规模的影响，上述三家可比公司销售费用开支金额较少，相应销售费用率偏低；报告期内，公司增加销售人员，不断加大客户开发和市场开拓力度，

品牌和产品逐步得到市场认可，公司营业收入增长速度高于东华测试，导致相关费用开支较大，销售费用率较高。

## 2、销售费用构成情况对比分析

报告期内，公司销售费用及构成情况与可比公司对比分析如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
东华测试	工资及奖金	-	-	1,933.24	59.77%	1,430.94	58.06%
	差旅费及办事处费用	-	-	315.41	9.75%	275.41	11.18%
	业务招待费	-	-	358.25	11.08%	156.27	6.34%
	广告费	-	-	15.36	0.47%	1.51	0.06%
	运输费	-	-	80.28	2.48%	68.92	2.80%
	其他费用	-	-	531.92	16.45%	531.46	21.56%
	<b>合计</b>	-	-	<b>3,234.47</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,464.51</b>	<b>100.00%</b>
恩普特	职工薪酬	-	-	427.45	44.91%	231.45	36.97%
	广告、业务宣传费	-	-	5.29	0.56%	6.92	1.11%
	业务招待费	-	-	181.47	19.07%	171.14	27.34%
	差旅费	-	-	201.83	21.21%	122.00	19.49%
	售后服务费	-	-	119.29	12.53%	74.92	11.97%
	办公费	-	-	10.13	1.06%	15.15	2.42%
	资产折旧	-	-	6.29	0.66%	4.46	0.71%
	<b>合计</b>	-	-	<b>951.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>626.04</b>	<b>100.00%</b>
博华科技	职工薪酬	-	-	794.31	82.61%	626.63	70.01%
	差旅费	-	-	80.11	8.33%	63.14	7.05%
	招待费	-	-	55.75	5.80%	140.47	15.69%
	市场费	-	-	1.23	0.13%	28.46	3.18%
	办公费	-	-	9.86	1.03%	13.45	1.50%
	交通费	-	-	17.28	1.80%	22.89	2.56%
	折旧费用	-	-	2.94	0.31%	0.02	0.00%
	<b>合计</b>	-	-	<b>961.48</b>	<b>100.00%</b>	<b>895.06</b>	<b>100.00%</b>
江凌股份	职工薪酬	-	-	293.00	29.96%	306.15	36.24%
	差旅费	-	-	487.70	49.87%	396.89	46.98%

	业务招待费	-	-	88.92	9.09%	42.09	4.98%
	运输费	-	-	35.19	3.60%	19.59	2.32%
	售后维护费	-	-	46.52	4.76%	61.69	7.30%
	业务咨询费	-	-	25.98	2.66%	18.37	2.17%
	其他	-	-	0.69	0.07%	0.00	0.00%
	<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>977.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>844.78</b>	<b>100.00%</b>
发行人	职工薪酬	2,752.35	47.30%	1,659.35	41.87%	1,074.59	37.68%
	业务招待费	1,058.11	18.18%	639.16	16.13%	355.49	12.46%
	差旅办公费	1,052.22	18.08%	662.88	16.73%	660.33	23.15%
	宣传推广费	538.77	9.26%	625.74	15.79%	538.11	18.87%
	售后服务费	278.17	4.78%	141.31	3.57%	74.66	2.62%
	其他费用	139.51	2.40%	234.19	5.91%	149.09	5.23%
	<b>合计</b>	<b>5,819.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,962.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,852.27</b>	<b>100.00%</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

由上表可知，可比公司销售费用构成情况与公司大体相同，主要系由职工薪酬、业务招待费、差旅办公费、宣传推广费以及售后服务费构成。报告期内，上述五项费用支出合计占公司销售费用的比重均在 94% 以上，具体分析如下：

#### (1) 职工薪酬

报告期内，公司销售费用中职工薪酬占营业收入的比例与可比公司对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东华测试	-	10.88%	10.66%
恩普特	-	8.88%	7.70%
博华科技	-	6.22%	6.86%
江凌股份	-	6.25%	7.28%
行业平均	-	<b>8.06%</b>	<b>8.13%</b>
发行人	<b>10.43%</b>	<b>9.21%</b>	<b>9.50%</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

报告期内，公司职工薪酬主要包括销售人员的工资、奖金等，职工薪酬费用占营业收入比例分别为 9.50%、9.21% 和 10.43%，接近于东华测试，高于其他可比公司，主要原因系受业务规模影响，公司销售团队规模、薪酬与其他可比公司有所差异。

报告期内，公司销售人员平均薪酬情况与可比公司的对比情况如下：

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东华测试	职工薪酬（万元）	-	1,933.24	1,430.94
	平均人数（人）	-	88	75
	平均薪酬（万元/人）	-	<b>21.97</b>	<b>19.08</b>
恩普特	职工薪酬（万元）	-	427.45	231.45
	平均人数（人）	-	33	21
	平均薪酬（万元/人）	-	<b>12.95</b>	<b>11.02</b>
博华科技	职工薪酬（万元）	-	794.31	626.63
	平均人数（人）	-	17	17
	平均薪酬（万元/人）	-	<b>46.72</b>	<b>36.86</b>
江凌股份	职工薪酬（万元）	-	293	306.15
	平均人数（人）	-	26	25
	平均薪酬（万元/人）	-	<b>11.27</b>	<b>12.25</b>
发行人	职工薪酬（万元）	2,752.35	1,659.35	1,074.59
	平均人数（人）	128	86	81
	平均薪酬（万元/人）	<b>21.50</b>	<b>19.29</b>	<b>13.27</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露；可比公司平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

由上表可知，随着公司业务规模扩大，营业收入逐年上升，公司销售人员数量及平均薪酬也逐年增长，整体处于可比公司销售人员平均薪酬的合理区间内。

## （2）业务招待费

报告期内，公司销售费用中业务招待费占营业收入的比例与可比公司对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东华测试	-	2.02%	1.16%
恩普特	-	3.77%	5.70%
博华科技	-	0.44%	1.54%
江凌股份	-	1.90%	1.00%
行业平均	-	<b>2.03%</b>	<b>2.35%</b>
发行人	<b>4.01%</b>	<b>3.55%</b>	<b>3.14%</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

公司业务招待费主要为日常经营过程中为开拓客户、业务洽谈、商务接待、维护客户关系而发生的餐饮招待支出等费用。报告期内，业务招待费占营业收入

比例分别为 3.14%、3.55%和 4.01%，所占比例稳中有升且略高于可比公司平均水平，主要原因系公司业务处于快速增长期，公司加大市场拓展力度，随着客户数量增长相应商务招待增加所致。

### （3）差旅办公费

报告期内，公司销售费用中差旅办公费占营业收入的比例与可比公司对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东华测试	-	1.77%	2.05%
恩普特	-	4.40%	4.57%
博华科技	-	0.70%	0.84%
江凌股份	-	10.41%	9.44%
行业平均	-	<b>4.32%</b>	<b>4.22%</b>
发行人	<b>3.99%</b>	<b>3.68%</b>	<b>5.84%</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露。

公司差旅办公费主要系销售人员为开拓不同区域市场而发生的交通费、住宿费和办公费等。报告期内，差旅办公费占营业收入比例分别为 5.84%、3.68%和 3.99%，费用率水平整体处于可比公司区间内。

### （4）宣传推广费

#### 1) 宣传推广费总体情况

报告期内，公司销售费用中宣传推广费占营业收入的比例与可比公司对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东华测试	-	0.09%	0.01%
恩普特	-	0.11%	0.23%
博华科技	-	0.01%	0.31%
行业平均	-	<b>0.07%</b>	<b>0.18%</b>
发行人	<b>2.04%</b>	<b>3.47%</b>	<b>4.76%</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露；将可比公司东华测试的销售费用中的广告费，恩普特的销售费用中的广告、业务宣传费以及博华科技的销售费用中的市场费等类似性质费用与本公司宣传推广费进行对比分析；可比公司江凌股份的销售费用中未单独披露宣传推广费。

公司宣传推广费主要系公司为开拓新客户和新行业应用领域而产生的市场调研和产品宣传等费用。近年来，公司在巩固发展风电、石化、冶金等行业领域

客户的同时，对煤炭、水泥等目标行业领域客户开展调研和信息搜集，深入了解并分析市场需求、行业竞争以及应用场景差异等情况进行产品宣传。随着客户对企业智能化转型升级、设备智能运维的需求提升以及公司产品在多行业场景中的规模化应用，客户对公司产品的认可度提高，公司收入规模呈现较快增长。报告期内，公司宣传推广费占营业收入比例分别为 4.76%、3.47%和 2.04%，呈逐年下降的趋势。

## 2) 宣传推广费具体分析

报告期内，公司宣传推广费分别为 538.11 万元、625.74 万元和 538.77 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
市场调研	152.65	28.33%	301.85	48.24%	256.80	47.72%
产品宣传	298.77	55.45%	292.93	46.81%	246.51	45.81%
广告费	87.35	16.21%	30.95	4.95%	34.80	6.47%
<b>合计</b>	<b>538.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>625.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>538.11</b>	<b>100.00%</b>

其中市场调研主要为公司聘请服务商就某个区域或行业的状态监测与故障诊断市场状况与客户需求情况等出具调研报告；产品宣传主要为公司聘请服务商向公司的潜在客户普及相关行业的工业设备智能运维领域的发展动态及介绍发行人状态监测与故障诊断系统产品的具体应用，以提升客户对设备智能运维和公司产品的认知度；广告费主要为公司媒体投放的广告费、展会支出及产品宣传资料的印刷费等。

报告期内，市场调研费分别为 256.80 万元、301.85 万元和 152.65 万元，随着公司产品应用行业场景的不断拓展，市场调研费总体呈现下降趋势；产品宣传费分别为 246.51 万元、292.93 万元和 298.77 万元，总体保持稳定；广告费分别为 34.80 万元、30.95 万元和 87.35 万元，其中 2020 年广告费增加主要系公司参加的展会费用及产品宣传资料印刷费增加所致。

## 3) 公司宣传推广费高于可比公司的原因

公司产品主要为状态监测与故障诊断系统，可应用于多行业、多类型、大规模工业设备的状态监测。工业设备状态监测与故障诊断系统作为工业设备智能运

维的重要部分，对促进工业转型升级、切实推进两化融合和提升现代工业设备的全生命周期管理发挥着重要作用。在此过程中，一方面，公司需要充分了解不同行业及区域市场中的客户潜在需求量，客户分布情况及客户的需求特征，需通过充分的市场调研来提高公司对于市场的动态把握能力，预测市场趋势的发展情况，为公司做出正确的营销决策提供支持；另一方面，为加快客户对工业设备智能运维和公司产品的全面认知，使客户充分理解公司产品功能、产品技术方案、产品应用场景以及产品应用效果等内容，公司需要通过产品介绍与宣传等推广活动以满足客户的产品需求预期，建立对公司品牌的认知，更好的促使公司与客户达成业务合作意向，故公司采取了通过服务商开展宣传推广的合作模式。

报告期内，公司营业收入复合增长率为 52.70%，处于同行业较高水平，且公司在巩固发展风电、石化、冶金等行业对收入贡献的同时，打造煤炭、水泥行业的样板客户，并持续探索新行业的场景化解决方案，培育支撑未来的新行业客户，公司业务覆盖领域不断增加。公司的宣传推广费高于可比公司具有合理性。

#### 4) 公司所属“仪器仪表制造业”上市公司宣传推广费情况

报告期内，发行人通过与服务商合作的方式进行宣传推广符合行业惯例。证监会仪器仪表制造业（C40 仪器仪表制造业）中的部分上市公司亦存在宣传推广费等情况，具体内容如下：

公司名称	主营业务	宣传推广费情况
伟创电气 (688698.SH)	变频器、伺服系统与运动控制器等产品的研发、生产及销售	销售费用主要为人工费用、差旅费、会务及业务招待费和业务推广费等。2017年至2019年业务推广费占销售费用比例分别为9.55%、8.08%和4.32%
皖仪科技 (688600.SH)	专业从事环保在线监测仪器、检漏仪器、实验室分析仪器、电子测量仪器等分析检测仪器的研发、生产、销售和提供相关技术服务	销售费用主要为职工薪酬、差旅费、业务招待费和市场推广费等。市场推广费主要系公司为开拓市场和维护客户在进行品牌推广、渠道拓展过程中发生的会务费、展览费等支出。2017年至2019年市场推广费占销售费用比例分别为7.25%、7.49%和5.99%
必创科技 (300667.SZ)	主营业务为工业过程无线监测系统解决方案、力学参数无线检测系统解决方案、MEMS压力传感器芯片及模组产品的研发、生产和销售	销售费用主要为职工薪酬、差旅费、业务招待费和市场推广费等。2017年至2019年市场推广费占销售费用比例分别为18.31%、8.30%和3.59%
安车检测	提供机动车检测系统全面解	销售费用主要为职工薪酬、市场拓展费

(300572.SZ)	决方案、智能驾驶员考试与培训系统解决方案、机动车尾气遥感监测解决方案与机动车行业联网监管系统解决方案	和差旅费等。2017年至2019市场拓展费占销售费用比例分别为11.14%、13.99%和25.33%
聚光科技 (300203.SZ)	研发、生产和销售应用于环境监测、工业过程分析、实验室仪器等领域的仪器仪表	销售费用主要为职工薪酬、交通差旅费、业务招待费和市场推广维护费等。2017年至2019市场推广维护费占销售费用比例分别为10.30%、12.36%和8.05%

#### 5) 主要服务商的相关情况

公司客户多为风电、石化及冶金行业中的大型工业企业，该类客户具有设备复杂、地域分散且偏远等特点，公司通过与当地或具备相关行业经验的服务商合作开拓市场。发行人对服务商的主要选取标准包括：熟悉相关行业情况，具有一定客户资源和渠道资源等；熟悉服务区域内的市场情况，可开展售前市场推广活动工作；不存在重大违法违规记录或经营异常情况等。

报告期内，发行人与前五大服务商的交易金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	名称	金额	占宣传推广费比例
2020 年度	安徽德之利电力科技有限公司	92.50	17.17%
	扬州三驾马车信息科技有限公司	80.00	14.85%
	成都雷斯特智能科技有限公司	29.00	5.38%
	合肥致弋弘科技有限公司	28.79	5.34%
	武汉象乐生科技有限公司	26.00	4.83%
	<b>合计</b>	<b>256.29</b>	<b>47.57%</b>
2019 年度	上海然沅商务咨询中心	179.86	28.74%
	宁夏桦阳天成工贸有限公司	63.12	10.09%
	陕西盛裕机电科技有限公司	60.57	9.68%
	山东泓盛智能科技有限公司	51.81	8.28%
	山东远向信息技术有限公司	36.42	5.82%
	<b>合计</b>	<b>391.78</b>	<b>62.61%</b>
2018 年度	山东求索信息科技有限公司	106.32	19.76%
	山东泓盛智能科技有限公司	67.15	12.48%
	山东一加工业技术服务有限公司	58.11	10.80%
	成都雷斯特科技有限公司	34.91	6.49%
	北京清易德科技有限公司	28.30	5.26%



	合计	294.79	54.78%
--	----	--------	--------

报告期内，公司前五大服务商的基本情如下：

单位：万元

序号	公司名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	与发行人关联关系
1	安徽德之利电力科技有限公司	2018.12.07	500	电力设备、计算机软硬件、网络技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让；商务信息咨询、经济信息咨询（除证券、期货）；电力设备、监控设备、五金交电、电子产品、通讯器材、电线电缆、机电设备、电气设备、管道及配件、机械配件、阀门、轴承、标准件、机械设备销售（含网上销售）；电力设备、水电设备安装；建筑工程设计及施工（以上涉及资质的凭资质经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	周晓燕持股 100%	无关联关系
2	扬州三驾马车信息科技有限公司	2015.09.28	300	物联网信息技术、网络技术领域的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；环保工程、通讯工程、网络工程的技术开发、设计及施工；视频监控设备、计算机软硬件、电气自动化设备、工控设备、嵌入式产品的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；视频监控设备、计算机软硬件、电气自动化设备、工控设备、嵌入式产品生产（仅限分支机构经营）；供应链管理；电子商务技术服务（不得从事增值电信业务、金融业务）；企业管理服务、市场营销策划、商务信息咨询、市场信息咨询与调查；仓储服务；设计、制作国内各类广告；货物运输代理；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）；润滑油、汽车配件、汽车日用品、电子设备、通讯器材、机械设备销售、租赁；建筑材料生产、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	高苏广持股 100%	无关联关系
3	合肥致弋弘科技有限公司	2018.09.17	100	计算机软硬件开发、销售和技术服务；仪器仪表、油液检测设备、环保设备、高低压电气设备及辅材、流体控制设备、自动化控制设备开发及销售、技术服务、技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	仇国红持股 95%，宛金枝持股 5%	无关联关系
4	武汉象乐生科技有限公司	2019.04.12	100	一般项目：计算机软、硬件研发及技术服务；电子产品、数码产品、办公耗材、网络设备、通讯设备的批发及零售。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	肖宽持股 90%，张文博持股 10%	无关联关系
5	山东泓盛智能科技有限公司	2014.12.26	500	计量测控技术的研发、推广及信息咨询；销售：计量衡器具、仪器仪表、检测试验设备；软件开发、销售；通用机械设备组装（不含铸造、电镀及喷漆工艺）及	李萍持股 100%	无关联关系

序号	公司名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	与发行人关联关系
				技术咨询服务；自动化控制系统研发集成。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)		
6	上海然洺商务咨询中心	2017.12.27	50	商务咨询，企业管理咨询，会务服务，翻译服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业形象策划。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]	张涛持股 100%	无关联关系
7	宁夏桦阳天成工贸有限公司	2018.11.07	100	保温材料、装饰材料、建筑材料、金属材料、机电设备及配件、五金交电、日用百货、办公用品、通讯产品、家用电器的销售；计算机领域内的技术咨询、技术转让、技术服务；城市道路工程；市政工程；建筑工程；园林绿化工程；园林古建筑工程；水利水电工程；电力工程；机电安装工程；建筑装饰装修工程；钢结构工程；防水防腐工程；保温工程；环保工程；美术设计；景观设计；空调设备、不锈钢制品、展览展柜的销售及安装；其他印刷品印刷；设计、制作、代理、发布国内各类广告。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	周海燕持股 100%	无关联关系
8	陕西盛裕机电科技有限公司	2003.03.17	1,000	一般经营项目：水泵、电梯、空调设备、建筑材料、机电产品、电子产品的销售；水泵的技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	徐峰持股 70%，张亚强持股 30%	无关联关系
9	山东远向信息技术有限公司	2017.05.08	2,000	信息技术开发；计算机软硬件及辅助设备、仪器仪表、自动化控制设备技术开发、销售、维修、检测；传感器、电子产品的技术开发、销售；货物及技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	齐芝英持股 70%，孔凡朋持股 30%	无关联关系
10	山东求索信息科技有限公司	2017.08.16	1,296	计算机软硬件、仪器仪表、机械零部件、自动化控制设备开发、销售、维修、系统设计与技术开发；传感器和监测站的生产、销售；设备诊断服务、技术服务、技术转让、技术咨询、管理咨询、市场推广；普通货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	徐龙持股 100%	无关联关系
11	山东一加工业技术服务有限公司	2017.11.07	1,573	计算机系统集成；互联网信息服务；软件开发；应用软件开发；基础软件服务；产品设计；批发、租赁、维护；传感器和监测仪器；技术检测、技术服务、技术转让、技术咨询；企业管理咨询；工程管理服务；市场营销策划；会议服务；批发、零售：办公用品、电子产品、五金交电、轴承及配件、润滑脂、橡胶及橡胶制品、家用电器、阀门、电线电缆、标准件、化工产品（不含危险品）、机械配件、叉车、气动配件、液压配件；[加工：仪器仪表、机电设备、电子产品、	孙学舒持股 70%，李小涵持股 30%	无关联关系

序号	公司名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	与发行人关联关系
				电子元器件]（不在此场所加工，不含特种设备）；货物及技术进出口（不含出版物进口）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
12	北京清玉德科技有限公司	2006.11.14	2,000	技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；计算机技术培训；计算机系统服务；建设工程项目管理；软件开发。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	陕西瑞德恒信息科技有限公司持股45%，北京风光大福科技发展有限公司（普通合伙）持股25%，王军飞持股25%，王浩持股5%	无关联关系
13	成都雷斯特科技有限公司	2015.08.03	2,200	接地产品、雷电防护产品、仪器仪表、通讯产品的研发、生产（仅限分支机构在工业园区内从事生产加工经营）、销售；电磁防护产品、电子电器产品、智能检测系统、无人飞机、机器人、安防产品、电线电缆、五金交电、自动化控制设备、电源设备、计算机软件、网络工程技术及设备的研发、销售及技术服务；防雷工程、电力工程、建筑机电安装工程的设计与施工；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	吕兵持股95%，李勇持股5%	无关联关系

注：北京清玉德科技有限公司曾用名是北京清易德科技有限公司。

报告期内，公司服务商与公司发生的除宣传推广之外的交易情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山东一加工业技术服务有限公司	-	-	15.93
山东泓盛智能科技有限公司	-	4.58	5.41
扬州三驾马车信息科技有限公司	191.26	98.60	-
沈阳恩图科技有限公司	34.81	299.14	126.83
北京中软荣华科技有限公司	-	0.72	0.95
西安恒瑞天禾信息科技有限公司	53.71	-	-

山东一加工业技术服务有限公司与公司发生的交易主要为销售发行人自制传感器，山东泓盛智能科技有限公司的交易主要为在其所在区域提供公司产品零星安装维保服务，扬州三驾马车信息科技有限公司的交易主要为提供政府项目申报的政策咨询及资料准备服务，沈阳恩图科技有限公司的交易主要为销售发行人无线系统和自制传感器，北京中软荣华科技有限公司的交易主要为销售发行人手持系统及相关备件，西安恒瑞天禾信息科技有限公司的交易主要为销售发行人有线和无线系统。

#### 6) 相关内部控制制度情况

报告期内，公司按照会计规范的要求制定了相关的财务内控制度，如《采购管理流程》《应付款项管理制度》等，通过严格执行财务内控制度，有效地规范发行人及其子公司的财务行为，具体如下：

在审批流程方面，由销售部门根据业务需求情况提出宣传推广需求申请，经部门负责人签字后，由商务部寻找拟定合作供应商，并根据《采购管理流程》由采购部、销售部和分管销售副总裁审批后，签订合同。在过程管理方面，公司从事前管理、过程监督及成果验收等方面加强对宣传推广服务的采购监督与管理。在费用支付方面，公司依据提供的支付申请和相关支持性附件在内部控制制度规定的审批权限内进行支付审批。

此外，公司制定了《反行贿反贿赂制度》内控规范文件，要求公司及全体员工遵守“守法、诚信、公正、科学”的原则，在重点环节、重点部位人员实行预防商业贿赂承诺制，重要岗位人员须与公司签订《反商业贿赂承诺书》，与公司有业务来往的客户、供应商签订反贿赂相关协议或承诺，贯彻落实反贿赂相关协议或承诺，加强从源头上预防和治理腐败，坚持标本兼治，完善制度建设，对重要部门、重要环节人员的廉洁从业情况进行记录，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当商业行为的馈赠。

#### 7) 中介机构核查意见

##### ①核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

A、获取并查阅公司与销售费用管理相关的内部制度，了解宣传推广费的审批流程及内控机制；

B、获取报告期各期宣传推广费明细，检查各期主要服务方对应的费用合同以及结算资料，核实相关合同条款，判断其合理性，复核与合同约定的结算内容、结算计价是否匹配，检查账务处理是否无误；

C、抽查宣传推广费的支付情况，检查相关审批表、发票、结算单等支持性文件，核实对公支付的支付对手方是否与发票的开具对象匹配；

D、获取主要服务方出具的调研报告及推广方案，并通过网络查询主要服务方公开信息判断其是否具有相应的服务能力；

E、检查主要服务提供方的工商查询信息，核查相关股东是否与发行人存在关联关系；

F、实施函证及访谈程序，确认主要宣传推广服务商的各期结算内容、结算方法、结算金额及已支付金额；确认其与公司、实际控制人及董监高是否存在关联关系；

报告期内，对服务商的函证情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年度	2018年度
采购总额①	451.42	594.79	503.31
发函金额②	416.05	499.34	401.07
发函比例③=②/①	92.17%	83.95%	79.69%
回函确认金额④	400.96	497.46	368.96
回函确认比例⑤=④/①	88.82%	83.64%	73.31%

报告期内，对服务商的访谈情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
采购总额①	451.42	594.79	503.31
访谈金额②	376.10	485.00	354.07
访谈比例③=②/①	83.32%	81.54%	70.35%

G、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息查询系统等信息查询网及其他网站查询有关发行人商业贿赂的新闻报道，确认公司及其主要服务商在提供宣传推广服务期间是否存在行政处罚或立案调查。

②核查结论

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人宣传推广费主要由市场调研、产品宣传和广告费等构成，公司的宣传推广费高于可比公司具有合理性，公司在经营过程中遵循国家反商业贿赂的相关法律法规规定，建立了有效健全的内控体系，相关内部控制健全并得到有效执行，发行人不存在商业贿赂行为。

#### （5）售后服务费

报告期内，公司销售费用中售后服务费占销售费用和营业收入的比例与可比公司对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
恩普特	-	2.48%	2.49%
江凌股份	-	0.99%	1.47%
行业平均	-	<b>1.74%</b>	<b>1.98%</b>
发行人	<b>1.05%</b>	<b>0.78%</b>	<b>0.66%</b>

注：上表数据来源于可比公司公开信息，其中 2020 年度数据暂未披露；可比公司中东华测试、博华科技的销售费用中未单独披露售后服务费。

公司售后服务费主要系向客户提供售后维修、维保等费用。报告期内，售后服务费占营业收入比例分别为 0.66%、0.78% 和 1.05%，所占比例较小且低于可比公司平均水平。经查询，公司售后服务费相关会计处理与可比公司相同，均系据实列支，符合行业惯例。

综上所述，报告期内，发行人不断加大客户开发和市场开拓力度，收入规模呈现较快增长，销售费用相应增加，发行人销售费用率高于可比公司平均水平，具备合理性，符合公司实际经营情况。

#### 问题 4、关于收入

4.1 根据首轮问询回复及招股说明书披露，报告期内，合同约定发行人有安装义务的，从产品发货至交付验收，通常在 3 个月内完成。部分项目受客户项目现场安装条件或产线建设周期影响，会延长公司产品交付周期；合同未约定公司有安装义务的，从产品发货至到货验收，通常在 1 个月内完成。

根据首轮问询回复，发行人外销业务根据合同约定产品发出且取得出口报关单后确认收入，贸易模式包括 FOB 和 CIF 两种，主要的贸易方式为 FOB，公司负责将产品运输至港口，报关装船后完成交货。

请发行人说明：（1）关于需要安装的产品，请说明安装验收环节的一般周期，同行业其他可比公司安装验收一般时长，和公司相比是否存在异常情况，如有请解释差异原因；（2）获取报关单至获取提单的一般时间间隔，报告期内是否存在已报关但商品并未实际装船出境、实现销售的情形，如有，具体说明金额及占比、出现该情形的原因，进一步说明完成报关但产品尚未装船情况下货物损毁灭失风险是否已转移给客户。

回复：

#### 【发行人说明】

（一）关于需要安装的产品，请说明安装验收环节的一般周期，同行业其他可比公司安装验收一般时长，和公司相比是否存在异常情况，如有请解释差异原因

公司状态监测与故障诊断系统交付周期包括发货、运输、现场安装、调试、验收等一系列工作，通常执行的流程为：公司发货后通知客户现场人员收货，客户人员收到货物后开箱查验产品型号和数量后进行签收；客户现场具备安装条件后，通知公司售后人员进行现场安装；设备硬件安装完成后，进行软件安装部署及联合调试，调试完成系统可以正常投入使用后，通知客户进行验收；客户一般根据自身需求，可能要求公司对客户人员进行使用培训，包括硬件使用、软件使用、产品运维，培训（如需）完成后进行验收；验收合格后由公司、客户相关部门人员在验收单上签字、盖章，完成验收流程。不同项目的具体安装验收周期受客户现场安装条件或产线建设周期、客户人员时间安排以及项目规模等影响而有所区别，从产品发货至交付验收，通常在 3 个月内完成。

经查阅同行业可比公司的公开信息，均未披露其安装验收的一般时长，故未能与同行业可比公司进行比较。

**（二）获取报关单至获取提单的一般时间间隔，报告期内是否存在已报关但商品并未实际装船出境、实现销售的情形，如有，具体说明金额及占比、出现该情形的原因，进一步说明完成报关但产品尚未装船情况下货物损毁灭失风险是否已转移给客户。**

**1、获取报关单至获取提单的一般时间间隔，报告期内是否存在已报关但商品并未实际装船出境、实现销售的情形，如有，具体说明金额及占比、出现该情形的原因**

公司外销的贸易模式包括 FOB 和 CIF 两种，根据《国际贸易术语解释通则》（2010），FOB 是指卖方以在指定装运港将货物装上买方指定的船舶或通过取得已交付至船上货物的方式交货。货物灭失或损坏的风险在货物交到船上时转移，同时买方承担自那时起的一切费用。由于当货物交到船上后，其毁损、灭失风险已经转移给买方，同时卖方也不再承担标的货物的公允价值变动风险（销售价格属于已经在出口合同中约定的固定价格），因此卖方实际上已经把标的货物所有权上的主要风险和报酬转移给了买方，出口合同中约定应由卖方履行的实质性义务已经全部履行完毕。CIF 是指卖方必须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物装上船为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险并办理货运保险，支付保险费，以及负责租船订舱，支付从装运港到目的港的正常运费。因此，在 FOB 及 CIF 贸易模式下，其货物的风险转移界限均为“货物交到船上时”。

在实际执行过程中，公司将货物交付运输公司并完成报关手续后，货物的主要风险报酬和控制权转移给客户，公司在完成报关手续，取得货物出口报关单时确认收入。报告期内，公司外销基本为航空快递方式，从出口货物完成报关手续到取得货物出口报关单的时间间隔较短，通常为 1-2 天。报告期内，公司不存在已完成报关但商品尚未装船（空运）出境的情形，公司在产品完成报关手续后取得出口报关单时确认收入。

**2、进一步说明完成报关但产品尚未装船情况下货物损毁灭失风险是否已转移给客户**



报告期内，公司外销业务主要采用 FOB 模式，公司根据客户的要求进行发货，在完成报关和相关手续后，不再对产品实施继续管理权，也不能对产品实施控制，运输公司按照约定负责产品保管和承运义务，产品交付承运人后货物损毁灭失风险已转移至客户。

## 【中介机构核查情况】

### 1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈发行人工程部负责人，了解需要安装的产品从发货到验收的具体流程；

(2) 执行收入核查程序，检查发行人需要安装的产品的发货单、到货单、交工单、培训记录（如有）等单据，查看是否符合发行人披露的安装验收环节的一般周期；

(3) 检查主要的外销业务销售合同，识别合同中与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(4) 检查报关单及提单，并核查获取报关单至获取提单的一般时间间隔；

(5) 取得海关外销数据并与公司各期外销业务数据进行匹配，并从中国电子口岸系统导出报关单汇总数，与境外销售收入数进行核对；

(6) 获取报告期内发行人外销收入明细，检查报告期内发行人是否存在已报关但商品并未实际出境、实现销售的情形。

### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人需要安装的产品从发货至安装验收完成，通常在 3 个月内完成，符合公司实际经营情况；经查阅同行业可比公司的公开信息，均未披露其安装验收的一般时长，故未能与同行业可比公司进行比较；发行人报告期内不存在已报关但商品并未实际出境、实现销售的情形；报告期内，发行人产品运交至运输公司，完成报关和相关手续后，不再对商品实施继续管理权，也不能对商品实施控制，运输公司按照约定负责产品保管和承运义务，产品交付承运人后货物损毁灭失风险已转移至客户。

4.2 根据首轮问询回复，发行人及子公司享受软件增值税即征即退的税收优惠，报告期增值税优惠金额分别为 939.51 万元、779.69 万元、1,207.73 万元和 616.07 万元。

请发行人说明：（1）涉及退税的不同类型软件产品销售的具体情况；（2）增值税即征即退的具体执行情况；（3）招股说明书中披露的增值税即征即退金额是否均是软件产品销售相关的退税，结合销售等情况定量分析上述金额与相关产品销售收入的匹配情况；（4）说明软件产品销售的发票开具方式，及是否符合增值税即征即退的相关规定。

回复：

**【发行人说明】**

**（一）涉及退税的不同类型软件产品销售的具体情况**

发行人涉及退税的软件产品包括面向大型工业企业的智能设备全生命周期管理的 iEAM 软件等计算机软件和状态监测与故障诊断系统中的嵌入式软件，报告期，计算机软件和嵌入式软件的具体销售情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计算机软件	1,195.78	911.03	156.54
嵌入式软件	13,476.82	10,245.17	6,197.83
合计	<b>14,672.60</b>	<b>11,156.20</b>	<b>6,354.38</b>

**（二）增值税即征即退的具体执行情况**

根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）的规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%（2018 年 5 月 1 日后降为 16%，2019 年 4 月 1 日起降为 13%）征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

公司取得省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料及软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》，经主管税务机关审核批准，可以享受财税[2011]100 号规定的增值税即征即退税收优惠。报告期内，公司及其子公司合肥科博销售的软件产品均取得检测证明材料和《计算机软件著作权登记证书》，符合软件产品增值税即征即退的条件，享受软件产品增值税即征即退的优惠政策。

公司向主管税务机关提交符合退税资格的软件产品的备案材料，销售相应软件产品、开具发票并缴纳增值税后，向主管税务机关提交退税申请。主管税务机关逐一核查申请材料、核定应退税额，公司根据主管税务机关核定的金额确认软件产品增值税退税金额。

**(三) 招股说明书中披露的增值税即征即退金额是否均是与软件-产品销售相关的退税，结合销售等情况定量分析上述金额与相关产品销售收入的匹配情况**

报告期发行人增值税即征即退金额均系与软件产品销售相关的退税，增值税即征即退金额与软件销售收入紧密相关，两者的勾稽关系如下表所示：

单位：万元

项目	计算公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期即征即退软件产品销售收入	1	14,672.60	11,156.20	6,354.38
加：合并已抵消的收入	2	70.36	-70.89	-484.95
加：本年度已开票/申报但未确认收入的金额	3	515.01	252.73	341.74
减：本年度确认收入未开票/申报的金额	4	748.76	328.57	-
申报的即征即退软件产品销售收入	5=1+2+3-4	14,509.22	11,009.46	6,211.17
当期软件产品销项税额	6=5*销项税率	1,883.27	1,476.76	999.70
当期软件产品可抵扣进项税额	7	9.53	11.84	10.54
进项税额转出	8	-	-	-
加计抵减金额	9	-	-	-
当期软件产品增值税应纳税额	10=6-7+8-9	1,873.73	1,464.93	989.16
即征即退应退税额	11=10-5*3%	1,438.46	1,134.64	802.82
当期实际收到的即征即退退税金额	12	1,457.67	1,207.73	779.69
即征即退税额与销售收入配比	13=11/5	9.91%	10.31%	12.93%

由上表可见，报告期内，公司即征即退退税金额占当期即征即退软件产品销售 收入的比例分别为 12.93%、10.31%和 9.91%，随着营业收入的不断 增加，软件产品增值税即征即退金额处于上升趋势，同时即征即退税额与销售收入配比随 增值税税率的下降而下降，公司软件产品即征即退税额与销售收入具有合理的配 比关系。

**（四）说明软件产品销售的发票开具方式，及是否符合增值税即征即退的相关规定。**

公司销售的软件产品包括计算机软件产品和嵌入式软件产品。对销售的计算机软件产品，开票时在开票内容栏填列已备案的软件产品名称；对合同中约定了相应硬件产品金额和软件产品金额的嵌入式软件产品，开票时分别列示硬件产品和软件产品名称及金额，或在备注栏注明内含已备案的软件产品的名称及金额。

根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）的规定，各省、自治区、直辖市、计划单列市税务机关可根据本通知规定，制定软件产品增值税即征即退的管理办法，但安徽省未出具相关的管理办法。公司在向客户开具销售发票时，基于销售合同约定的明细清单将软件产品金额、硬件金额分别列示，并在开票内容栏注明软件产品名称，发票开具方式符合增值税即征即退的相关规定。

报告期，公司按照主管税务机关的要求申请退税，公司的软件退税相关依据、发票开具方式、退税金额均已经主管税务机关审核，且已收到申报税务部门核准的退税税款，符合增值税即征即退的相关规定。

**【中介机构核查情况】**

**（一）核查程序**

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅软件退税相关税收政策，访谈发行人财务人员，了解退税流程、软件开票方式、软件定价政策等；
- 2、取得并查阅报告期内关于软件产品增值税退税相关的政策文件及税务备案资料，核实软件产品增值税退税的真实性；
- 3、检查发行人享受税收优惠的软著权原件及开票明细，将软著名称与开票名称、备案资料进行核对，核查退税项目与软著名称是否匹配；
- 4、取得并复核了软件产品增值税退税申报表和银行进账单等原始资料，核实软件产品增值税退税的准确性；
- 5、复核了软件产品销售收入与退税之间的勾稽关系；

6、取得报告期内公司销售软件产品开具的增值税专用发票，检查开具方式是否符合增值税即征即退的相关规定。

## **(二) 核查意见**

经核查，申报会计师认为：招股说明书中披露的增值税即征即退金额均是与销售软件产品相关的退税；发行人享受的增值税税收优惠与发行人相关销售收入相匹配；发行人软件产品销售的发票开具方式符合增值税即征即退的相关规定。

4.3 根据首轮问询回复，发行人其他收入中的 iEAM 软件主要是面向大型工业企业的智能设备全生命周期管理平台,实现工业企业的设备生命周期管理需求。iEAM 软件各期金额分别为 169.96 万元、161.51 万元、915.35 万元和 0 万元，主要功能包括标准管理，运行管理，检维修管理、备件仓储管理，特种设备管理等，该软件部分功能模块能够状态监测与故障诊断系统连接。

请发行人说明：（1）销售 iEAM 软件的原因，与发行人当前主要产品的相关性，是否是发行人未来的发展方向，是否有足够研发储备；（2）2019 年 iEAM 软件收入大幅增加，是否具有持续性。

回复：

#### 【发行人说明】

（一）销售 iEAM 软件的原因，与发行人当前主要产品的相关性，是否是发行人未来的发展方向，是否有足够研发储备

##### 1、销售 iEAM 软件的原因，与发行人当前主要产品的相关性

iEAM 软件系发行人根据客户需求自主开发的面向大型工业企业的智能设备全生命周期管理平台，主要功能包括标准管理、运行管理、检维修管理、备件仓储管理及特种设备管理等，以实现工业企业的设备智能化生命周期管理。iEAM 软件通过信息化手段，合理安排设备运行、维修计划及相关资源与活动，从而提高设备使用效率、优化资源和降低运营成本，提高企业的经济效益，该软件能够应用于钢铁、水泥、化工等多个行业领域中。

发行人多年专注从事工业设备状态监测与故障诊断业务，积累了丰富的工业设备智能化运行和维修管理相关技术和行业经验，掌握了包含设备设计安装、点检运行、状态预测技术、驱动维护维修技术、备件消耗预测技术、设备备件寿命与质量评价技术等基于状态驱动的设备全生命周期运维技术，在深入了解和挖掘客户的需求基础上，自主开发了包含设备标准管理、运行管理、检维修管理、备件仓储管理及特种设备管理等多个功能模块的 iEAM 软件。iEAM 软件通过设备状态数据进行智能预测、业务流程自动化、管理移动化、数据标准知识化、决策数字可视化等技术应用，实现企业设备全生命周期运维管理，与状态监测与故障诊断系统均为工业企业设备智能运维体系的重要组成部分。通过状态监测与故障

诊断系统的实施，结合检维修标准知识库与设备管理检修标准进行关联，可在实现工业设备的智能化监测和故障诊断的同时，构建基于状态驱动的设备全生命周期管理业务流程。

## **2、是否是发行人未来的发展方向，是否有足够研发储备**

发行人专注于为不同行业客户提供符合需求的工业设备状态监测与故障诊断系统解决方案，致力于成为工业设备智能运维整体解决方案提供商。发行人未来将继续围绕设备状态监测与故障诊断核心业务，不断加大研发投入和产品创新，不断拓展已有技术的外延适应性，进一步丰富公司产品与行业级解决方案，继续拓展产品应用行业和拓宽产品应用场景，在现有风电、石化、冶金等行业广泛应用的基础上，持续向煤炭、水泥和轨道交通等下游行业及复杂应用场景进行拓展并加以运用。iEAM 软件是发行人状态监测与故障诊断系统业务的重要协同和补充，有利于丰富发行人的产品结构，符合行业发展方向和公司战略布局。

发行人掌握与 iEAM 软件相关的基于状态驱动的设备全生命周期运维技术，拥有多项相关的发明专利和软件著作权，且拥有专门的技术研发团队，开展与 iEAM 软件相关的技术研发活动。未来，发行人将继续加大投入，以支持相关业务的技术升级和业务拓展。

### **(二) 2019 年 iEAM 软件收入大幅增加，是否具有持续性**

近年来，随着我国工业企业智能化转型升级，工业设备智能运维管理水平日益提升，大型工业企业对智能设备生命周期管理平台的市场需求不断增加，因此发行人近年来 iEAM 软件收入近年来整体呈现增长趋势。2019 年发行人 iEAM 软件销售收入较 2018 年呈现大幅增加，主要系向紫金矿业集团股份有限公司和张家港荣盛特钢有限公司销售软件金额较大所致。2020 年，发行人 iEAM 软件收入为 1,430.71 万元，呈增长趋势，主要系向福建三钢闽光股份有限公司和石家庄钢铁有限责任公司销售软件金额较大所致。未来，随着工业企业对智能设备生命周期管理平台的市场需求不断增加，发行人 iEAM 软件收入增长具有持续性。

## **【中介机构核查情况】**

### **(一) 核查程序**

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司相关 iEAM 软件研发人员，了解 iEAM 软件与发行人当前主要产品的相关性以及未来发展方向等事项；

2、访谈公司财务人员，并获取销售收入合同、销售收入明细表，了解 iEAM 软件近年销售收入的实现情况。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：iEAM 软件是发行人状态监测与故障诊断系统业务的重要协同和补充，有利于丰富发行人的产品结构，符合行业发展方向和公司战略布局。发行人拥有专门的技术研发团队，开展与 iEAM 软件相关的技术研发活动。未来，随着工业企业对智能设备生命周期管理平台的市场需求不断增加，发行人 iEAM 软件收入增长具有持续性。



**4.4 根据首轮问询回复,公司有线系统报告期内销售单价整体呈现下降趋势;报告期各期,无线监测系统(升级版)销售单价分别为 39,850.34 元/套、36,382.57 元/套、36,779.77 元/套和 39,091.53 元/套。**

**请发行人说明:产品单价是否存在继续下降风险,如有请视实际情况进行重大事项提示和风险揭示。**

**回复:**

**【发行人说明】**

**(一) 产品单价是否存在继续下降风险**

### **1、有线系统产品情况**

报告期内,公司有线系统销售收入分别为 7,653.61 万元、11,368.94 万元和 16,956.21 万元,占主营业务收入比分别为 68.47%、63.98%和 65.37%。公司有线系统产品销售单价分别为 25,554.63 元/套、26,612.70 元/套和 22,269.78 元/套,整体呈现下降趋势。有线系统产品单价下降主要原因系受到风电行业政策及客户需求的影响:一方面,公司有线系统产品主要运用于风电行业,报告期各期公司有线系统收入中来自风电行业的销售收入分别为 6,829.30 万元、8,766.07 万元和 12,338.75 万元,占有线系统销售收入比例分别为 89.23%、77.11%和 72.77%;另一方面,随着风电上网电价补贴的逐渐下降或取消,行业中游风电整机厂商景气度有所变化,并传递到行业上游风电零部件设备供应商,导致公司风电行业产品竞争加剧;同时,风电平价上网推动风电行业从主要由政策性补贴驱动逐渐转向由技术创新和降本增效驱动,在此过程中风电行业客户为保证自身盈利水平,导致公司有线系统中的风电行业产品销售价格出现下降。公司通过不断提升自身技术和优化生产工艺,努力控制产品各项成本,降低有线系统产品销售价格下降对公司盈利能力的影响,公司在成本方面具备一定的竞争优势。报告期内,公司有线系统毛利率分别为 67.20%、68.65%和 66.15%,毛利率水平总体保持稳定。

结合上述因素,公司为进一步巩固在风电行业市场已有的市场地位,有效占领并进一步扩大市场份额,公司将根据市场需求调整自身产品价格,不排除未来公司有线系统产品单价存在继续下降的风险。

### **2、无线系统产品情况**

报告期内，无线系统销售收入分别为 2,417.14 万元、4,479.78 万元和 6,006.37 万元，最近三年复合增长率为 57.64%。公司无线监测系统（升级版）销售单价分别为 36,382.57 元/套、36,779.77 元/套和 40,528.81 元/套，无线监测系统产品销售单价整体保持稳定。公司无线监测系统产品主要运用于石化及钢铁行业，上述行业的应用场景多呈现高温、高湿以及易燃易爆等特征，且不同应用场景的现场差异较大，产品技术含量较高，因而销售单价较高。无线系统的监测器和通讯站均采用电池供电，去除了网络线、电源线和信号线，实现了全无线高密度数据采集技术和传输功能，具有安装便利，适应性强，应用领域广的特点。报告期内，发行人无线系统毛利率分别为 76.01%、75.74%和 76.52%，毛利率波动较小。

未来，公司将持续加大在无线系统产品方面的研发与投入力度，不断提升无线系统产品的技术水平，预计未来无线系统产品的收入占比仍将有所提升，销售单价预计将继续保持稳定。

### **3、手持系统产品情况**

报告期内，公司手持系统产品销售收入分别为 498.97 万元、321.61 万元和 502.64 万元，占主营业务收入的比例分别为 4.46%、1.81%和 1.94%。手持系统产品销售单价分别为 12,289.78 元/套、16,325.24 元/套和 8,533.79 元/套，手持系统产品单价波动较大，主要原因系手持系统产品中配置防爆手机单价较低的智能点检终端销售收入增加所致。公司手持系统产品可供现场点检人员用于现场设备比较分散、投入有线或无线系统产品成本较高的场景使用，或作为专业诊断人员的分析工具。报告期内，由于公司手持系统各年度间的产品销售收入结构存在一定差异，手持系统毛利率分别为 74.92%、76.79%和 69.82%，毛利率较报告期初有所下降。

公司手持系统产品作为公司有线系统产品和无线系统产品的重要补充，将继续保持一定的销售水平，预计未来手持系统产品销售单价随着产品结构的稳定而保持稳定。

综上，报告期内公司有线系统产品销售单价呈现下降趋势，无线监测系统产品整体销售价格整体保持稳定，手持系统产品销售价格出现一定的波动。公司主要产品销售单价虽然出现不同程度的变化趋势，但公司整体毛利率仍保持在较高水平，公司营业收入和净利润仍保持增长态势，在可预见期内，不会对公司经营

业绩产生重大不利影响。随着我国工业化转型升级进程的不断加快以及大型工业企业推行设备智能运维的契机，未来设备状态监测与故障诊断领域的发展空间 and 市场需求较为广阔，持续不断的市场需求可以降低产品单价下降的不利影响。同时，发行人通过加大研发投入、积极开发新产品和不断拓展新市场等有效措施应对产品价格下降的风险。

## 【发行人披露】

### （一）请视实际情况进行重大事项提示和风险揭示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”以及“第四节风险因素”之“一、经营风险”中补充披露，并相应调整编号顺序：

#### “市场竞争加剧的风险

随着我国工业设备状态监测技术不断升级、故障诊断整体水平的不断提高以及国家工业化不断推进，工业设备状态监测与故障诊断的应用领域十分广阔，行业市场逐步进入高速发展的阶段，不断吸引新进入者通过直接投资、产业转型或收购兼并等方式参与竞争，同时，上下游企业及其他工业监测领域企业亦存在进入工业设备状态监测市场参与竞争的可能，随着更多的企业进入到该行业中，市场竞争日益激烈。

报告期内，受到风电行业政策及客户需求的影响，发行人主要产品中的有线系统售价分别为 25,554.63 元/套、26,612.70 元/套和 22,269.78 元/套，整体呈现下降趋势。公司无线监测系统（升级版）销售单价分别为 36,382.57 元/套、36,779.77 元/套和 40,528.81 元/套，整体保持稳定；公司手持系统产品销售单价分别为 12,289.78 元/套、16,325.24 元/套和 8,533.79 元/套，手持系统产品单价波动较大，主要原因系产品结构变化所致。如果未来公司在技术、产品以及服务上不能积极采取有效措施进行应对，不能适应市场竞争加剧的情形，持续提升技术研发能力，则可能面临竞争优势被削弱、市场拓展受限、市场占有率降低、产品价格下降等风险。未来，公司将根据市场需求调整自身产品价格，不排除未来公司产品单价存在继续下降，经营业绩增速放缓甚至下滑的风险。”

## 【中介机构核查情况】

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部负责人，询问了解报告期内三种系列产品销售价格波动的原因；询问了解对未来销售价格的预期，是否存在持续下降的风险；询问了解风电指导价格下降对发行人产品单价波动所产生的影响；询问了解发行人应对产品价格下降的有效措施；

2、获取发行人销售收入明细表以及主要客户的销售合同，检查报告期与客户签订的销售合同中对价格的约定，分析销售单价波动是否符合行业特征；

3、查阅发行人所在行业以及下游行业的研究分析报告，分析发行人的市场状况以及发展前景；

4、查阅《关于完善风电上网电价政策的通知》等相关政策，根据发行人下游风电行业客户公开信息，分析风电指导价格下降对发行人产品单价所产生影响。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：报告期内，公司无线监测系统产品整体销售价格较为稳定；有线系统产品销售单价出现下降，主要原因系受到风电行业政策及客户需求影响；手持系统产品销售价格出现一定的波动，主要原因系手持系统产品中配置防爆手机单价较低的智能点检终端销售收入增加所致。公司未来有线产品销售价格存在持续下降的风险，但不会对公司经营业绩产生重大不利影响；未来无线系统产品销售单价预计将继续保持稳定；预计未来手持系统产品销售单价随着产品结构的稳定而保持稳定。

4.5 根据首轮问询回复，发行人收入季节性较为明显，2017 年度、2018 年度及 2019 年度，发行人下半年的营业收入占比分别为 85.36%、90.49%及 88.10%，同行业平均水平分别为 60.85%，64.96%及 68.18%。发行人收入确认存在一定的季节性波动，主要受风电行业客户的影响，与同行业公司相比不存在重大差异。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，发行人风电行业主营业务收入占比分别为 66.82%、62.81%和 51.10%。

请发行人进一步说明：收入存在季节性波动主要受风电行业影响理由是否充分，是否存在其他因素导致收入在下半年集中确认。

请保荐机构、申报会计师核查上述 4.1-4.4 事项，并发表意见。

请保荐机构、申报会计师说明针对收入截止性的核查方法、核查过程、结论，并发表明确核查意见。

回复：

**【发行人说明】**

报告期内，公司及同行业可比公司收入季节性占比分布情况如下：

期间	公司名称	1-6 月营业收入占比	7-12 月营业收入占比	合计
2020 年度	恩普特	-	-	-
	博华科技	-	-	-
	江凌股份	-	-	-
	东华测试	-	-	-
	同行业平均	-	-	-
	发行人	35.20%	64.80%	100.00%
期间	公司名称	1-6 月营业收入占比	7-12 月营业收入占比	合计
2019 年度	恩普特	44.32%	55.68%	100.00%
	博华科技	21.03%	78.97%	100.00%
	江凌股份	39.91%	60.09%	100.00%
	东华测试	34.05%	65.95%	100.00%
	同行业平均	31.82%	68.18%	100.00%
	发行人	11.90%	88.10%	100.00%
期间	公司名称	1-6 月营业收入占比	7-12 月营业收入占比	合计
2018 年度	恩普特	35.51%	64.49%	100.00%
	博华科技	26.17%	73.83%	100.00%

	江凌股份	45.64%	54.36%	100.00%
	东华测试	37.66%	62.34%	100.00%
	同行业平均	35.04%	64.96%	100.00%
	发行人	9.51%	90.49%	100.00%

注：数据来源于上述公司定期报告。由于同行业公司中除东华测试披露分季度收入外，均只披露半年度及年度数据，故列示为1-6月及7-12月。

由上表可知，同行业可比公司收入分布均呈现季节性特征。2018年至2019年，同行业公司收入主要分布于下半年，与公司收入季节性特征基本一致。公司主要客户属于风电、石化、冶金领域且多为大型企业，通常采取预算管理和产品集中采购制度，一般在上年末编制项目预算，次年上半年完成预算审批，年中或下半年组织采购。

报告期内，公司收入分行业的下半年销售情况如下：

单位：万元

行业	2020年度			2019年度			2018年度		
	全年收入	下半年收入	下半年收入占比	全年收入	下半年收入	下半年收入占比	全年收入	下半年收入	下半年收入占比
风电	12,612.26	6,795.43	53.88%	9,081.00	8,046.69	88.61%	7,021.06	6,662.53	94.89%
石化	4,016.43	2,654.44	66.09%	4,477.36	4,001.86	89.38%	2,128.72	1,865.20	87.62%
冶金	6,332.98	5,197.58	82.07%	1,926.48	1,755.73	91.14%	959.69	762.79	79.48%
其他	2,977.66	2,160.79	72.57%	2,285.26	1,850.47	80.97%	1,068.62	824.63	77.17%
<b>合计</b>	<b>25,939.32</b>	<b>16,808.25</b>	<b>64.80%</b>	<b>17,770.11</b>	<b>15,654.74</b>	<b>88.10%</b>	<b>11,178.09</b>	<b>10,115.15</b>	<b>90.49%</b>

由上表可见，公司不同行业收入均呈现出季节性特征，2018年度、2019年度、2020年度下半年收入占比分别为90.49%、88.10%、64.80%，下半年销售收入占比较高且逐年下降。同行业可比公司中，博华科技的客户主要集中在石油、石化行业，其2018年度至2019年度下半年收入占比分别为73.83%、78.97%，占比较高，与公司较为接近。

采用因素分析法来计算不同行业收入变化对下半年收入占比的影响，首先用字母表示上表数据如下：

行业	2020年度			2019年度			2018年度		
	全年收入	下半年收入	下半年收入占比	全年收入	下半年收入	下半年收入占比	全年收入	下半年收入	下半年收入占比
风电	A21	B21	C21	A11	B11	C11	A01	B01	C01
石化	A22	B22	C22	A12	B12	C12	A02	B02	C02

冶金	A23	B23	C23	A13	B13	C13	A03	B03	C03
其他	A24	B24	C24	A14	B14	C14	A04	B04	C04
合计	<b>A25</b>	<b>B25</b>	<b>C25</b>	<b>A15</b>	<b>B15</b>	<b>C15</b>	<b>A05</b>	<b>B05</b>	<b>C05</b>

其次，使用连环替代来分析不同行业的影响：

(1) 2020 年度较 2019 年度的变动分析

2019 年度下半年销售收入占比=C15=88.10%

2020 年度下半年销售收入占比=C25=64.80%

2020 年度占比较 2019 年度占比变动=C25-C15=-23.30%

①替代风电行业的收入

变更后的 2020 年度下半年销售收入占比

= (B21+B12+B13+B14) / (A21+A12+A13+A14)=67.62%

风电行业变动的影响=67.62%-88.10%=-20.48%

②替代石化行业的收入

变更后的 2020 年度下半年销售收入占比=(B21+B22+B13+B14)/(A21+A22+A13+A14)=62.65%

石化行业变动的影响=62.65%-67.62%=-4.97%

③替代冶金行业的收入

变更后的 2020 年度下半年销售收入占比=(B21+B22+B23+B14)/(A21+A22+A23+A14)=65.35%

冶金行业变动的影响=65.35%-62.65%=2.70%

④替代其他行业的收入

变更后的 2020 年度下半年销售收入占比=(B21+B22+B23+B24)/(A21+A22+A23+A24)=64.80%

其他行业变动的影响=64.80%-65.35%=-0.55%

⑤各因素对下半年收入占比的影响汇总如下：

风电行业影响	石化行业影响	冶金行业影响	其他行业影响	综合影响
-20.48%	-4.97%	2.70%	-0.55%	-23.30%

因此，风电行业 2020 年下半年收入占比下降是公司 2020 年下半年收入占比下降的主要影响因素。

(2) 2019 年度较 2018 年度的变动分析

2018 年度下半年销售收入占比=C05=90.49%

2019 年度下半年销售收入占比=C15=88.10%

2019 年度占比较 2018 年度占比变动=C15-C05=-2.39%

①替代风电行业的收入

变更后的 2019 年度下半年销售收入占比

= (B11+B02+B03+B04) / (A11+A02+A03+A04)=86.87%

风电行业变动的影响=86.87%-90.49%=-3.63%

②替代石化行业的收入

变更后的 2019 年度下半年销售收入占比=(B11+B12+B23+B24)/(A11+A12+A03+A04)=87.48%

石化行业变动的影响=87.48%-86.87%=0.62%

③替代冶金行业的收入

变更后的 2019 年度下半年销售收入占比=(B11+B12+B13+B04)/(A11+A12+A13+A04)=88.37%

冶金行业变动的影响=88.37%-87.48%=0.89%

④替代其他行业的收入

变更后的 2019 年度下半年销售收入占比=(B11+B12+B13+B14)/(A11+A12+A13+A14)=88.10%

其他行业变动的影响=88.10%-88.37%=-0.28%

⑤各因素对下半年收入占比的影响汇总如下：

风电行业影响	石化行业影响	冶金行业影响	其他行业影响	综合影响
-3.63%	0.62%	0.89%	-0.28%	-2.39%

因此，风电行业 2019 年下半年收入占比下降是公司 2019 年下半年收入占比下降的主要影响因素。

综上，公司分行业收入均存在季节性特征，主要原因系公司主要客户属于风电、石化、冶金领域且多为大型企业，通常采取预算管理和产品集中采购制度，一般在上年末编制项目预算，次年上半年完成预算审批，年中或下半年组织采购。具体来看，公司风电行业收入占比较高，收入季节性波动主要受风电行业影响。我国风电场项目建设的周期通常是年初开工，项目建设在年中和下半年，项目的验收和结算主要在下半年，在年末竣工投产。风电客户通常以年末作为内部考核



时点，国家风电补贴政策的变动也通常以风电项目在年末是否投运或并网作为划分时点，故公司风电行业存在季节性特征。除此之外，公司不存在其他因素导致收入在下半年集中确认。

根据国家发改委 2019 年 5 月 21 日发布的《国家发展改革委关于完善风电上网电价政策的通知》，风电行业项目未在规定时间内完成并网将不再享受补贴，受此影响公司部分风电行业客户加快了风电项目实施进度，故 2020 年公司风电行业收入的季节性特征有所减弱。

### **【中介机构核查情况】**

#### **（一）请保荐机构、申报会计师核查上述 4.1-4.4 事项，并发表意见**

相关核查程序及核查意见分别见问题 4.1-4.4 之“中介机构核查情况”相关回复内容。

#### **（二）请保荐机构、申报会计师说明针对收入截止性的核查方法、核查过程、结论，并发表明确核查意见**

##### **1、核查程序**

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解公司销售与收款循环相关的关键内部控制，评价控制设计的合理性，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）获取公司报告期内第四季度和期后第一季度各月的收入分布情况，检查第四季度确认收入的主要客户及其合同签订情况、合同执行情况，向管理层了解公司的收入确认政策及第四季度销售占比较高的原因及合理性；检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（3）获取并检查资产负债表日前后销售收入明细情况，关注是否存在销售异常波动情况；

（4）选取资产负债表日前后一个月的出库单，检查客户验收单、客户交工单或报关单，并与应收账款和收入明细账进行核对；从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日前后的记账凭证，与客户验收单、客户交工单或报关单进行核对，检查数量、金额是否相符，检查验收单或交工单上客户是否签字盖章、签收

日期是否与收入确认期间一致，检查报关单的出口日期是否与收入确认期间一致，以核实相关交易确认的金额及期间是否真实、准确；

（5）结合应收账款和销售收入的函证情况，检查回函是否存在差异，分析差异原因等；

（6）获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

## **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：收入存在季节性波动主要受风电行业影响，除此之外，下游客户预算管理和产品集中采购制度亦会导致收入在下半年集中确认，符合公司实际情况；报告期内，公司的销售收入均记录于正确的会计期间，不存在跨期收入。

## 问题 5、关于应收款项

根据首轮问询回复,报告期各期末逾期应收账款占比 48.85%、47.96%、40.13%和 45.32%,主要系公司客户属于风电、石化、冶金等行业且多为大型企业,其付款审批周期相对较长,导致该部分款项未能及时收回。报告期内存在因债务人财务困难,预计无法收回货款,单项计提应收账款坏账准备的情况。

请发行人说明:(1)逾期应收账款占比、期后回款比例与同行业可比公司的比较情况,进一步说明逾期应收账款占比较高情况是否合理,并视实际情况就应收账款增长较快、逾期较多等情况完善重大事项提示;(2)是否存在因下游行业政策变动等原因导致货款无法回收的情况,发行人所采取的应对措施,并根据实际情况完善重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查,说明核查方法并发表意见。

回复:

### 【发行人说明】

(一)逾期应收账款占比、期后回款比例与同行业可比公司的比较情况,进一步说明逾期应收账款占比较高情况是否合理,并视实际情况就应收账款增长较快、逾期较多等情况完善重大事项提示

1、逾期应收账款占比、期后回款比例与同行业可比公司的比较情况,进一步说明逾期应收账款占比较高情况是否合理

报告期公司的逾期应收账款以及逾期应收账款的期后回款情况如下:

单位:万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额①	20,490.96	17,018.60	13,961.62
应收账款逾期金额②	9,952.70	6,829.82	6,695.34
其中:逾期 1 年以内	7,798.25	4,973.09	5,300.33
逾期 1-2 年	1,456.12	1,207.79	1,163.34
逾期 2 年以上	698.33	648.94	231.67
逾期金额占比③=②/①	48.57%	40.13%	47.96%
逾期应收账款期后回款金额④	1,035.57	4,943.94	5,765.03
逾期应收账款期后回款比例⑤=④/②	10.40%	72.39%	86.11%

注：2020年12月31日相关金额包括合同资产金额；逾期应收账款期后回款金额统计至2021年1月31日。

报告期各期末逾期应收账款金额分别为6,695.34万元、6,829.82万元和9,952.70万元，占应收账款比例分别为47.96%、40.13%和48.57%。逾期应收账款主要集中在1年以内，占比分别为79.16%、72.81%和78.35%。报告期各期末逾期应收账款期后回款金额分别为5,765.03万元、4,943.94万元和1,035.57万元，逾期应收账款期后回款比例分别为86.11%、72.39%和10.40%，逾期应收账款期后回款情况较好。2020年末逾期应收账款期后回款比例较低主要系期后回款统计期间较短及临近春节假期影响所致。

经查阅同行业可比公司的公开披露信息，同行业可比公司均未披露逾期应收账款占比及逾期应收账款的期后回款比例等情况，故无法进行比较分析。将公司应收账款账龄结构与同行业可比公司账龄结构进行对比：

发行人账龄	2020.12.31 占比	2019.12.31 占比	2018.12.31 占比
1年以内	72.37%	71.05%	65.88%
1至2年	15.39%	15.29%	21.94%
2至3年	6.15%	7.92%	8.20%
3年以上	6.09%	5.74%	3.99%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
同行业平均账龄	2020.12.31 占比	2019.12.31 占比	2018.12.31 占比
1年以内	-	69.45%	61.27%
1至2年	-	16.05%	21.46%
2至3年	-	7.07%	9.82%
3年以上	-	7.43%	7.44%
<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注：截至本问询回复日，同行业可比公司尚未披露2020年度报告。

由上表可见，报告期各期末，公司的应收账款账龄1年以内及1至2年占比较高，二者合计占比分别为87.81%、86.34%和87.76%。2018年末、2019年末，同行业可比公司平均账龄1年以内及1至2年合计占比分别为82.74%、85.50%，公司2年以内账龄应收账款占比高于同行业可比公司，表明公司应收账款账龄结构良好，客户回款情况较好。

## 2、就应收账款增长较快、逾期较多等情况完善重大事项提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”以及“第四节

风险因素”之“三、财务风险”中补充披露，并相应调整编号顺序：

“应收账款回收的风险

报告期各期末，公司应收账款分别为 12,398.85 万元、14,912.44 万元和 14,831.12 万元，占各期末流动资产的比例分别为 54.31%、48.45%和 36.82%，公司应收账款呈增长趋势。此外，报告期各期末公司逾期应收账款金额分别为 6,695.34 万元、6,829.82 万元和 9,952.70 万元，占应收账款及合同资产比例分别为 47.96%、40.13%和 48.57%，应收账款逾期比例较高。报告期各期末应收账款坏账准备余额分别为 1,562.77 万元、2,106.16 万元和 1,928.87 万元，其中由于客户财务困难等原因单项计提坏账的金额分别为 131.50 万元、345.87 万元和 643.07 万元。报告期各期末逾期应收账款期后回款金额分别为 5,765.03 万元、4,943.94 万元和 1,035.57 万元，逾期应收账款期后回款比例分别为 86.11%、72.39%和 10.40%。未来，随着公司营业收入的快速增长，应收账款余额和应收账款逾期金额均可能持续增加。

公司主要客户属于风电、石化、冶金领域且多为大型企业，付款周期较长。如果未来客户受到行业市场环境变化或国家宏观政策等因素的影响，经营情况或财务状况等发生重大不利变化，或公司应收账款管理不当，可能存在应收账款不能按期收回或无法收回产生坏账的风险，进而对公司业绩和生产经营产生不利影响。”

(二) 是否存在因下游行业政策变动等原因导致货款无法回收的情况，发行人所采取的应对措施，并根据实际情况完善重大事项提示

1、是否存在因下游行业政策变动等原因导致货款无法回收的情况

公司下游客户主要为风电、石化、冶金等行业，不同行业政策均会对公司的货款回收情况产生影响。下游客户的主要政策情况如下：

年份	发布单位	政策名称	与公司从事的业务有关内容
2019	国家发改委	《关于完善风电上网电价政策的通知》	2018 年底之前核准的陆上风电项目，2020 年底前仍未完成并网的，国家不再补贴；2019 年 1 月 1 日至 2020 年底前核准的陆上风电项目，2021 年底前仍未完成并网的，国家不再补贴。对 2018 年底前已核准的海上风电项目，如在 2021 年底前全部机组完成并网的，执行核准时的上网电价；2022 年及以后全部机组完成并网的，执行并网年份的指导价。

2018	工信部、科技部、商务部、国家市场监督管理总局	《原材料工业质量提升三年行动方案（2018-2020年）》	加快钢铁、水泥、电解铝、平板玻璃等传统产业转型升级，推广清洁高效生产工艺，实施绿色化、智能化改造，鼓励研发应用全流程质量在线监测、诊断与优化系统。
2017	国家工业和信息化部	《增强制造产业发展行动计划（2017-2020年）》	紧密围绕新兴产业培育和重点领域制造业智能转型，着力提高创新能力，提升供给质量，培育龙头企业，推进示范应用，完善支撑体系，探索产业发展新业态新模式，营造良好发展环境，促进增材制造产业做强做大，为制造强国建设提供有力支撑，为经济发展注入新动能。
2017	国家发改委	《增强制造业核心竞争力三年行动计划（2018-2020年）》	围绕制造单元、加工中心、生产线和车间进行智能化改造，推动全面感知、设备互联、数据集成、智能管控。面向冶金、石化等流程制造业，利用集散式控制系统（DCS）、数据采集与视频监控系统（SCADA）等流程控制系统，围绕生产全过程的工艺控制、状态监测、故障诊断、质量控制和安全保障的智能化需求，加快装备智能化改造，推动先进过程控制和制造执行系统的全面应用和优化升级。
2017	国家发改委和国家工业和信息化部	《关于促进石化产业绿色发展的指导意见》	旨在推动石化产业资源能源利用效率和清洁生产水平明显提高，单位工业增加值能耗、二氧化碳排放量、用水量持续下降，“三废”处置、资源化利用率明显提升。重大污染源得到有效治理，化学需氧量、氨氮、二氧化硫、氮氧化物、挥发性有机物等主要污染物及有毒有害特征污染物排放强度持续下降。
2016	国家工业和信息化部	《石化和化学工业发展规划（2016-2020年）》	提出坚持创新驱动、智能转型、强化基础、绿色发展，加快从化工大国转向化工强国。《规划》目标分解为8项主要任务，包括实施创新驱动战略、促进传统行业转型升级、发展化工新材料、促进“两化”深度融合、强化危化品安全管理、规范化工园区建设、推进重大项目建设、扩大国际合作等。
2016	国务院办公厅	《关于石化产业调结构促转型增效益的指导意见》	牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，推进供给侧结构性改革，积极开拓市场，坚持创新驱动，改善发展环境，着力去产能、降消耗、减排放，补短板、调布局、促安全，推动石化产业提质增效、转型升级和健康发展。

由上表可见，风电行业将在政策引导下往更加市场化的方向健康发展，石化和冶金行业客户的需求将持续增长，且公司的客户多为大型企业，经营规模较大，抗风险能力较强，不存在因下游行业政策变动等原因导致货款无法回收的情况。

报告期，发行人预计无法收回货款、单项计提应收账款坏账准备的情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款单项计提金额	所属行业	单项计提年度	单项计提原因
------	------------	------	--------	--------

沈阳华创风能有限公司	75.10	风电行业	2018 年度	债务人财务困难， 预计无法收回
宁夏华创风能有限公司	41.54	风电行业	2018 年度	债务人财务困难， 预计无法收回
青岛华创风能有限公司	14.85	风电行业	2018 年度	债务人财务困难， 预计无法收回
内蒙古久和能源装备有 限公司	74.26	风电行业	2019 年度	债务人财务困难， 预计无法收回
北京万源工业有限公司	140.12	风电行业	2019 年度	债务人财务困难， 预计无法收回
华仪风能有限公司	297.20	风电行业	2020 年度	债务人财务困难， 根据预计可回收金 额计提
<b>合计</b>	<b>643.07</b>	-	-	-

由上表可见，发行人预计无法收回的应收账款虽然属于风电行业客户，但系由于其自身经营导致出现财务困难，而非受行业政策影响导致的预计无法支付货款。

## 2、发行人所采取的应对措施

针对应收账款逾期的情况，公司建立了相关的应收账款内部管理制度，做好客户的事前、事中、事后管理，包括应收账款回收考核和催收办法等，主要措施如下：

(1) 制定科学的信用政策，对客户风险进行合理的风险评估和控制，根据不同的客户实行信用政策，注重应收账款日常监督和分析，控制具体客户应收账款的规模；

(2) 公司配置专用的应收账款及合同管理软件，辅助公司建立应收账款台账管理，按照客户、项目设立应收账款台账，详细反映各客户、项目应收账款的发生、增减变动、余额及其账龄等财务信息，用于日常相关数据整理分析。同时加强合同管理，对客户执行合同情况进行跟踪分析，防止坏账风险的发生；

(3) 建立应收账款催收责任制度，对到期的应收账款，及时提醒客户按照合同约定付款；对逾期的应收账款，采取多种方式进行催收；对重大的逾期应收账款，启动公司催收账款的程序，包括书面函信公文通知、派专人面谈或法律诉讼等；

(4) 落实内部催收款项的责任，将应收账款的回收与内部各业务部门的绩

效考核及其奖惩挂钩。对于造成逾期应收账款的业务部门和相关人员，在公司内部以恰当方式予以警示，接受员工的监督。对于造成坏账损失的业务部门和责任人员，应当按照内部管理制度的规定进行相应的处理；

(5) 建立应收账款定期清查制度，至少于每年年度终了，组织专人全面清查各项应收账款，并与债务人核对清楚，做到债权明确，账实相符。对于存在收回风险的应收账款，计提坏账准备；

(6) 建立坏账核销管理制度，在清查核实的基础上，对确实不能收回的各种应收账款应当作为坏账损失，并及时进行处理。坏账的核销除遵守国家有关规定外，应报公司审核或审批。被核销的坏账要设立专门台账进行登记，责任部门继续进行清欠。公司坏账核销应由业务部门提交公司总经理批准后方可按照会计规则进行核销。

公司不断加强对应收账款的回收管理，并持续关注下游客户的政策变动，以降低货款回收风险。

### **3、完善重大事项提示**

相关重大事项提示参见本题回复之“2、就应收账款增长较快、逾期较多等情况完善重大事项提示”部分内容。

#### **【中介机构核查情况】**

##### **(一) 请保荐机构、申报会计师核查，说明核查方法并发表意见**

###### **1、核查程序**

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅发行人与主要客户签订的销售合同或订单，同时对公司销售部负责人、财务部负责人进行访谈，了解公司应收账款相关的内部控制制度、给予客户的信用政策等相关情况，并检查各期末客户应收账款的逾期情况；

(2) 检查报告期各期应收账款期后回款情况，编制应收账款期后回款明细表，与客户结算政策、信用期限进行对比，对于异常事项分析其原因；

(3) 对报告期内主要客户进行函证及访谈，以确认公司与客户的应收余额的真实性、准确性；

(4) 对公司应收账款的账龄进行复核，对期末余额较大仍未收回或者账龄



较长的应收款项分析未收回的原因以及可收回性；

(5) 查询下游客户行业政策，并与发行人销售部负责人进行访谈，了解下游客户行业政策对公司货款回收的影响。

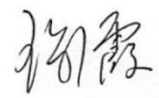
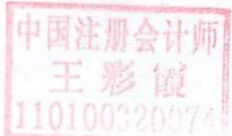
## **2、核查意见**



经核查，申报会计师认为：发行人逾期应收账款较高主要受客户付款审批影响，不存在因下游行业政策变动等原因导致货款无法回收的情况。

(本页无正文,为《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核  
问询函之回复报告》容诚专字(2021)230Z0284号之盖章页)



中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

2021年2月26日