

关于广东安达智能装备股份有限公司 发行注册环节反馈意见落实函中 有关财务事项的说明

天健函（2022）7-16号

上海证券交易所：

由中国国际金融股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的广东安达智能装备股份有限公司（以下简称安达智能或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

关于毛利率、销售费用率及供应商

请发行人：（1）结合流体控制设备销售价格、原材料采购价格等进一步量化说明发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性；（2）公司外销毛利率高于内销毛利率主要原因系外销客户主要为苹果公司及其位于保税区和境外的 EMS 厂商所致。请结合内销产品构成、客户构成、向苹果公司及其 EMS 厂商销售价格与向非苹果客户销售价格的差异情况进一步量化分析并说明发行人内销毛利率与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合客户构成、销售模式说明销售推广活动的类型和特点，说明报告期销售人员按地区、客户或产品类型等的构成及变化情况，说明发行人售后维保政策的具体情况，售后维保费用占销售费用比例大幅波动的原因及合理性，发行人售后维保政策及售后维保费用占比与同行业可比公司是否存在显著差异；请结合上述分析进一步说明销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；（4）说明报告期内是否存在成立时间较短即成为发行人主要供应商的情况，如存在，说明发行人向其采购的原因、背景，采购的价格是否公允，发行人向其采购金额占其销售金额比重，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排。请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。（落实函问题一）

一、结合流体控制设备销售价格、原材料采购价格等进一步量化说明发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司流体控制设备主要包括点胶机、涂覆机、喷墨机等产品，其中点胶机为公司最为主要的流体控制设备产品，报告期各期点胶机收入占流体控制设备收入的比例在 75%以上。报告期内，公司流体控制设备产品毛利率与同行业公司相似产品毛利率的比较情况如下：

单位：%

公司名称	流体控制类产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
凯格精机	点胶设备	35.51	42.62	43.13	57.56
高凯技术	智能点胶机器人系统	37.89	42.77	45.26	
铭赛科技	点胶设备		51.18	43.31	46.36
平均值		36.70	45.52	43.90	51.96
安达智能	流体控制设备	63.49	69.32	70.95	72.45
	其中：点胶机	64.79	71.01	74.13	74.71

注 1：诺信为美国上市公司，未针对其不同产品披露毛利率数据

注 2：因部分同行业公司未披露 2021 年上半年数据，故未在表中列示

由上表可知，公司流体控制设备业务的毛利率高于同行业公司相似产品毛利率平均水平。

(一) 销售价格对公司毛利率与同行业公司毛利率差异的影响分析

报告期内，公司流体控制设备的同行业公司凯格精机、高凯技术、铭赛科技公开信息仅披露了相似产品点胶机的销售价格，且点胶机为公司最为主要的流体控制设备产品，报告期各期点胶机收入占流体控制设备收入的比例在 75%以上。因此选取公司点胶机产品与同行业公司相似产品的销售价格进行比较，具体情况如下：

单位：万元/台

公司名称	产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
凯格精机	点胶设备	19.29	20.83	18.37	20.21
高凯技术	智能点胶机器人系统	10.25	10.57	8.62	
铭赛科技	点胶设备		21.81	14.25	5.95
安达智能	点胶机	27.03	26.50	32.49	33.03

注 1：凯格精机、高凯技术及铭赛科技数据来源为招股说明书

注 2：诺信为美国上市公司，未针对其点胶机产品披露销售价格，故未在表

中列示

注 3：因部分公司未披露 2021 年 1-6 月数据，故未在表中列示

公司点胶机产品单价相较其他公司而言较高，主要原因：一是点胶机作为公司的核心产品，在定位精度、重复精度、加工效率等方面已具备较高的技术水平，可实现较高的产品溢价；二是公司拥有苹果产业链优质的客户资源，苹果公司是全球消费电子领域的龙头企业，苹果公司及其 EMS 厂商对设备供应商的产品质量、售前售后服务、生产工艺、产品精密度等要求较高，能提供较为优厚的价格条件。而上述同行业公司主要客户并非苹果产业链公司或来自苹果产业链客户的收入占比较小，与公司的客户结构存在差异。上述同行业公司的主要客户结构比较情况如下：

公司简称	对苹果产业链是否存在依赖	客户结构
诺信	否	未披露明细客户结构情况，但披露其无单一客户收入超过 10%。此外，诺信亦为苹果产业链重要的点胶机供应商。
凯格精机	否	1. 点胶设备业务主要客户为仁宝、光弘科技、台表科、惠州市蓝微电子有限公司等。 2. 报告期内前五大客户收入占比为 20%-30%之间。
高凯技术	否	1. 主要客户为：硕镭实业（上海）有限公司、瑞声科技、苏州富强科技有限公司、ATL、NanoJet Korea Co., Ltd、深圳市骏途智能设备有限责任公司、深圳市火石激光科技有限公司、东莞市国昊电子设备有限公司、苏州福斯特万电子科技有限公司、欧菲光及广东日成精密仪器设备有限公司等公司。 2. 报告期内前五大客户收入占比为 40%-90%之间。
铭赛科技	否	1. 主要客户为丘钛科技、歌尔股份、瑞盛科技、舜宇光学、广州立景创新科技有限公司、GEO TECHNOLOGY CO., LTD、欧菲光、昆山兴源和机电材料有限公司、苏州博鸣自动化科技有限公司、天水华天科技股份有限公司等公司。 2. 报告期内前五大客户收入占比为 50%-80%之间。

注：“对苹果产业链是否存在依赖”指其对苹果公司及其 EMS 厂商的收入占比是否超过 50%，数据和资料来源为各公司招股说明书

公司点胶机相对较高的销售价格，是公司流体控制设备业务的毛利率高于同行业公司毛利率水平的重要因素之一。

（二）结合原材料采购价格和单位成本对毛利率差异分析

1. 原材料采购价格和生产人员工资水平对毛利率差异分析

（1）原材料采购价格对毛利率差异分析

智能制造装备是通过硬件装配、电气调试等工序后生产的精密设备，因此智能制造装备生产所需采购的物料较多。同样生产点胶机的可比公司，仅披露了部

分原材料的采购单价，其中部分产品亦是公司会采购的原材料。但即使同一类原材料，因细分规格、性能等不同，单价也可能存在较大差异。

根据采购物料的种类，公司采购的原材料主要情况，及同行业公司相同类型原材料的采购价格披露情况如下：

分类	公司主要细分原材料	同行业公司原材料采购价格披露情况
电气类	称重模块、工控机、伺服驱动器、读数头、二维码读取器、测距仪、运动控制卡、控制器、工业相机等	1) 凯格精机：伺服电机、工控机、伺服驱动器、运动控制卡 2) 高凯技术：电机 3) 铭赛科技：电机、工控机
机械结构件	底架、定子、动子、线性滑轨、导轨、滚珠丝杆、线性模组等	1) 凯格精机：直线导轨、滚珠丝杆、气缸 2) 高凯技术：定制钨钢件 3) 铭赛科技：无相同类型原材料分类价格数据
五金类	不锈钢链条，通针，螺丝，固定侧，后螺母插座等	无相同类型原材料价格数据
金属原料	冷板，不锈钢板，铝型材，磁铁等	无相同类型原材料价格数据
辅助设备类	升降机，表面处理机，车铣复合机，自动翻板机，UV 检测台等	无相同类型原材料价格数据
其它	泛塞封，钹铁棚，压力桶，喂料管，活塞密封圈等	无相同类型原材料价格数据

报告期内，公司原材料价格与主要产品包括点胶机的同行业公司，就已披露单价的相同类型原材料的采购价格比较情况如下：

单位：元/件

产品类别	公司	数值	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
电机	铭赛科技	平均值	未披露	644.47	647.28	703.49
	高凯技术	平均值	未披露	960.67	849.17	717.82
	安达智能	平均值	521.87	445.89	493.10	403.71
		最高单价	3,955.00	5,500.00	7,000.00	2,600.00
		最低单价	60.00	18.80	18.80	50.00
伺服电机	凯格精机	平均值	748.14	735.53	776.29	797.59
	安达智能	平均值	1,375.01	938.93	1,069.78	871.39
		最高单价	3,290.00	3,290.00	3,380.00	2,260.00
		最低单价	470.00	215.00	640.00	640.00
工控机	铭赛科技	平均值	未披露	4,557.18	4,292.24	3,752.73
	凯格精机	平均值	3,266.73	3,166.76	3,446.25	3,134.07
	安达智能	平均值	3,664.95	3,710.76	3,642.97	3,623.15
		最高单价	7,200.00	7,200.00	9,000.00	6,000.00

产品类别	公司	数值	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
		最低单价	1,680.00	1,680.00	3,409.00	3,500.00
伺服驱动器	凯格精机	平均值	1,003.25	1,014.34	1,054.18	1,037.14
	安达智能	平均值	1,551.07	1,610.65	1,562.74	1,659.85
		最高单价	8,200.00	8,600.00	9,158.00	5,180.00
		最低单价	134.00	134.00	410.00	134.00
运动控制卡	凯格精机	平均值	1,017.29	935.95	927.26	928.62
	安达智能	平均值	784.16	867.45	1,153.89	1,615.45
		最高单价	1,955.00	5,800.00	3,506.00	5,150.00
		最低单价	570.00	570.00	584.50	860.00
滚珠丝杆	凯格精机	平均值	753.41	791.51	784.68	782.54
	安达智能	平均值	709.53	864.20	1,076.36	1,275.19
		最高单价	2,650.00	2,600.00	2,100.00	3,500.00
		最低单价	253.00	294.00	400.00	380.00
直线导轨	凯格精机	平均值	189.75	212.94	203.60	239.80
	安达智能	平均值	202.89	267.78	421.66	211.69
		最高单价	605.00	2,100.00	3,200.00	2,400.00
		最低单价	68.00	56.00	56.00	80.00
气缸	凯格精机	平均值	52.62	58.67	64.42	62.77
	安达智能	平均值	120.79	112.94	191.81	185.73
		最高单价	4,698.00	2,696.00	2,460.00	4,000.00
		最低单价	17.30	17.30	17.30	37.00
定制钨钢件	高凯技术	平均值	未披露	651.33	722.85	790.81
	安达智能	平均值	645.06	663.90	627.57	614.56
		最高单价	695.30	695.30	695.30	713.80
		最低单价	569.70	569.70	492.50	240.00

注：公司单价=总采购额/采购量，且采购额为含税额

由上表可知，报告期内公司电机、伺服电机、工控机、运动控制卡等同一类型物料的采购价格区间较广，各类物料的平均采购价格与同行业公司相同类型物料采购价格的差异情况存在较大波动，主要系同一类型物料有较多的细分规格型号、技术参数、性能等方面也存在差异所致。

以电机为例，不同电机的性能存在较大差异，因此单价差异较大。部分电机精度和响应速度更高，因此单价较高，例如公司2019年采购的一款单价为7,000

元的力矩电机，其响应速度可达 5 至 10 毫秒，且最高速可达 5,000RPM（每分钟转速）。但部分电机仅具备简单的驱动功能，因此单价较低，例如公司采购的一款单价仅为 18.80 元的步进电机，其响应速度为 10-100 毫秒，且最高速度不超过 1000RPM（每分钟转速）。因此，即使是同类型物料，因规格、参数等存在差异，单价差别较大。

整体上，同行业公司已披露单价的物料平均采购价格均处于公司相同类型物料采购价格范围之内，但因各公司产品设计所需使用的物料型号差异较大，产品结构不同，导致难以对平均采购价进行直接比较。

因此，从可比公司已披露单价的原材料类型分析，原材料采购价格对公司与流体控制设备同行业公司之间的毛利率差异影响有限。但由于同行业公司原材料采购细分类型和价格等公开披露的信息有限，无法进一步精确量化分析其对毛利率差异的影响。

(2) 生产人员工资对毛利率差异分析

报告期内，公司生产相关人员平均工资与上述同行业公司、同地区社会平均工资水平比较如下：

单位：万元/年

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
凯格精机	4.69	8.37	8.25	7.23
高凯技术		11.07		
铭赛科技		9.44		
同行业公司生产人员平均工资	4.69	9.63	8.25	7.23
广东省东莞市职工年平均工资		6.99	6.37	5.87
广东省东莞市城镇非私营单位就业人员年平均工资		7.90	7.37	6.96
公司生产相关人员平均工资	5.44	11.30	8.26	7.33

注 1：凯格精机生产人员平均工资为其招股说明书（注册稿）直接披露的直接生产人员平均薪酬数据

注 2：高凯技术、铭赛科技数据来源招股书及其公开披露文件，其生产人员平均工资=（应付职工薪酬本期增加额-销售费用中职工薪酬-管理费用中职工薪酬-研发费用中职工薪酬）/期末生产人员人数。高凯技术、铭赛科技两公司仅披露了各自 2020 年末的生产人员数量，均未披露各自 2018 年末、2019 年末及 2021 年 6 月末的生产人员数量，因此未计算列示，其中铭赛科技生产人员为其生产运

营人员

注3:广东省东莞市年平均工资相关数据为东莞市统计局官网公开披露数据,2021年1-6月相关数据暂未披露

由上表可知,报告期内公司生产相关人员平均工资水平与上述同行业公司生产人员平均工资差异程度较小,略高于上述同行业公司生产人员平均工资水平,因此生产人员工资水平对公司与流体控制设备同行业公司之间的毛利率差异影响有限。其中2020年公司生产相关人员平均工资增长幅度相对较大,主要原因系:一是2020年度公司经营业绩增长明显,人均产值和经济效益增加,员工工资和奖金水平相应提高;二是社会平均工资水平提高,公司相应提高员工工资水平。

此外,公司生产相关人员平均工资水平高于同地区就业人员年平均工资水平,主要系公司是行业内领先的流体控制设备研发和生产企业,具有较强的竞争力,其工资水平高于当地工资平均水平具有合理性。

2. 单位成本对毛利率差异分析

点胶机类型型号较多,主要类型包括桌面型和在线式点胶机,不同类型的点胶机设备的技术性能、精度要求、单设备产能等不同,其生产用的物料亦存在差异,导致不同类型的点胶机单位成本有所差异。

报告期内,公司流体控制设备中的点胶机产品,与同行业公司的点胶机单位成本比较情况如下:

单位:万元/台

公司名称	产品名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
凯格精机	点胶设备	12.44	11.49	10.45	8.58
高凯技术	智能点胶机器人系统	6.37	6.05	4.72	
铭赛科技	点胶设备		10.65	8.08	3.19
同行业公司平均值		9.41	9.40	7.75	5.89
安达智能	点胶机	9.52	7.68	8.41	8.35

注1:凯格精机、高凯技术及铭赛科技数据来源为招股说明书

注2:因部分公司未披露2021年1-6月数据,故未在表中列示

由上表可知,受不同点胶机类型型号影响,不同年度间公司点胶机单位成本略高或略低于同行业公司平均水平。

2020年度,公司的桌面式点胶机销售占比上升,使得当年度单位成本下降;

2021 年上半年，公司生产的一款单价和技术参数较高的点胶机销售占比较高，使得当期单位成本上升。同行业公司中，高凯技术单价更低的桌面式点胶机销售占比均在 50%以上，使得其点胶机单位成本较低。整体上，公司点胶机单位成本与同行业公司平均单位成本处于同一水平，但由于不同类型的点胶机单位成本有所差异，同行业公司点胶机型号及其对应的单位成本等公开披露的信息有限，无法进一步精确量化分析单位成本对毛利率差异的影响。

此外，公司核心零部件自研自产优势、流体控制设备先发优势、销售模式差异等情况，亦是影响公司流体控制设备业务的毛利率高于同行业公司毛利率水平的重要因素之一，具体分析内容参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“5、同行业公司相似产品业务毛利率比较”。

综上，公司销售占比最高的点胶机毛利率较高，从而使得公司毛利率高于同行业平均水平，主要系公司优质的客户结构、产品较好的应用效果和技术含量带来的产品单价较高所致。

（三）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 获取公司收入成本明细表及主要销售合同，复核主要客户订单的收入、成本和毛利率等是否正确；
2. 获取公司采购明细表，查阅同行业公司的招股说明书及年报等公开信息并与公司进行比较，分析原材料采购价格和单位成本对公司毛利率的影响；
3. 通过走访公司主要下游客户、访谈公司销售管理人员等方式，了解公司流体控制设备毛利率高于同行业公司平均水平的原因及合理性。

经核查，我们认为：

1. 公司点胶机相对较高的销售价格，是公司流体控制设备业务的毛利率高于同行业公司的重要因素之一；
2. 同行业公司已披露单价的物料平均采购价格均处于公司相同类型物料采购价格范围之内，原材料采购价格对公司与流体控制设备同行业公司之间的毛利率差异影响有限；
3. 报告期内公司生产相关人员平均工资水平与上述同行业公司生产人员平均工资差异较小，或略高于上述同行业公司生产人员平均工资水平，因此生产人

员工工资水平对公司与流体控制设备同行业公司之间的毛利率差异影响有限；

4. 公司点胶机单位成本与同行业公司平均单位成本处于同一水平，但由于不同类型的点胶机单位成本有所差异，同行业公司点胶机型号及对其应的单位成本等公开披露的信息有限，无法进一步精确量化分析单位成本对毛利率差异的影响。

二、公司外销毛利率高于内销毛利率主要原因系外销客户主要为苹果公司及其位于保税区和境外的 EMS 厂商所致。请结合内销产品构成、客户构成、向苹果公司及其 EMS 厂商销售价格与向非苹果客户销售价格的差异情况进一步量化分析并说明发行人内销毛利率与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司主营业务收入内销和外销收入毛利率比较情况如下：

单位：%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销毛利率	54.58	60.12	62.97	58.64
外销毛利率	64.43	73.19	72.32	74.04

报告期内，公司外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系外销客户主要为苹果公司及其位于保税区和境外的 EMS 厂商。公司通常在苹果公司新产品的研发设计阶段便已积极介入，与苹果公司及其 EMS 厂商深度沟通设备的技术方案、提供工艺验证等售前服务；且上述客户对设备的工艺精度、质量和加工效率的性能要求较高，因此公司对上述客户销售的产品定价较高。

(一) 结合内销产品构成、客户构成、向苹果公司及其 EMS 厂商销售价格与向非苹果客户销售价格的差异情况进一步量化分析并说明发行人内销毛利率与同行业可比公司是否存在显著差异

1. 公司内销产品构成情况

报告期内，公司内销的产品构成及毛利率情况如下：

单位：%

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
流体控制设备	64.49	51.12	54.71	57.94	59.02	65.76	48.93	58.86
等离子设备	1.09	79.10	4.29	77.07	9.56	79.23	1.29	71.74
固化及智能组装设备	17.41	37.59	18.68	47.92	14.15	23.37	26.17	35.95

产品类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
配件及技术服务	17.01	83.50	22.31	72.41	17.27	76.89	23.60	82.64
小计	100.00	54.58	100.00	60.12	100.00	62.97	100.00	58.64

由上表可知，公司内销收入中，各类产品毛利率存在差异，以及各类产品收入占比不等，则各类产品对整体的内销毛利率影响不同。

其中流体控制设备为公司核心产品，为内销收入中的主要产品，使得公司内销毛利率与内销的流体控制设备毛利率处于同一水平。

公司等离子设备产品性能优异，定价相对较高，毛利率较高。

配件及技术服务方面，公司内销收入中毛利率较高的配件销售占比偏高，主要系客户针对需替换的设备配件，一般会选用公司生产所用的原装配件，因此公司拥有较强的定价能力，导致配件及技术服务的毛利率较高。因此，2019年和2020年等离子设备和配件及技术服务的收入占比上升，使得公司内销毛利率水平有所波动。

固化及智能组装设备方面，内销业务中该类产品销售以毛利率相对不高的周边辅助设备和固化设备为主，该类产品在内销中占有一定比例，一定程度降低了内销的毛利率水平。

2. 公司内销客户构成情况

报告期内，公司内销收入的客户构成及毛利率情况如下（部分客户具体毛利率水平已申请信息豁免披露）：

客户类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
苹果公司直接采购及苹果公司指定EMS厂商采购	11.63		12.25		17.41		5.30	
EMS厂商自主采购	27.69		45.82		10.35		19.04	
非苹果产业链客户	60.68	49.14	41.93	55.15	72.24	61.12	75.65	50.55
小计	100.00	54.58	100.00	60.12	100.00	62.97	100.00	58.64

单位：%

由上表可知，公司内销以非苹果产业链客户及EMS厂商自主采购为主，公司对该类型客户销售毛利率相较苹果公司直接采购及指定EMS厂商采购而言偏低，导致内销的毛利率水平相对较低。

苹果公司及其 EMS 厂商对设备的工艺精度、质量和加工效率的性能要求较高，且能提供较为优厚的价格条件，公司对该类型客户销售毛利率较高。

3. 向苹果公司及其 EMS 厂商销售价格与向非苹果客户销售价格比较情况

报告期内，流体控制设备为公司核心产品，其收入占比超过 60%，而点胶机为公司最为主要的流体控制设备产品，报告期各期点胶机收入占流体控制设备收入的比例在 75%以上，且该类别细分产品差异程度相对较小，因此选取该类别产品对向苹果公司及其 EMS 厂商销售价格与向非苹果客户销售价格进行比较。

报告期内，公司内销点胶机销售价格具体比较情况如下（部分客户具体销售价格已申请信息豁免披露）：

单位：万元/台、%

客户类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售价格	收入占比	销售价格	收入占比	销售价格	收入占比	销售价格	收入占比
苹果公司直接采购及指定 EMS 厂商采购		25.74		11.69		57.62		
EMS 厂商自主采购		33.43		57.45		0.97		0.92
非苹果产业链客户	19.20	40.83	18.86	30.85	27.75	41.41	27.38	99.08
小 计	19.05	100.00	19.03	100.00	29.70	100.00	27.37	100.00

注：上表中收入占比为内销各类型客户点胶机收入占内销点胶机收入的比例

报告期内，公司点胶机的内销收入中，以非苹果产业链客户及 EMS 厂商自主采购为主。该类客户相对于苹果公司直接采购及指定 EMS 厂商采购而言，因其自身利润空间有限及对产品应用效果的要求略低等因素，对公司设备提供的报价略低；此外，公司为加大市场开拓力度，对该类型客户提供具有竞争性的销售价格，导致内销的销售价格相对较低，亦降低了内销业务的整体毛利率水平。

报告期内，公司内销中，苹果公司直接采购及指定 EMS 厂商采购等类型客户对设备供应商的产品质量、售前售后服务、生产工艺、产品精密度等依旧保持了较高的要求，使得公司可凭借较高的销售价格获得更高的毛利率。但该类型客户销售占比相对较低，苹果产业链客户带来的高毛利效应不显著。

4. 公司内销毛利率与同行业公司的比较情况

报告期内，公司内销毛利率与主要产品包括点胶机的同行业公司毛利率比较情况如下（部分客户具体毛利率水平已申请信息豁免披露）：

单位：%

产品类别	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
凯格精机	39.71	41.55	41.36	40.21
高凯技术	57.69	65.42	65.90	64.65
铭赛科技		55.49	52.76	54.44
同行业公司平均值	48.70	54.15	53.34	53.10
内销	苹果公司直接采购及指定EMS厂商采购			
	EMS厂商自主采购			
	非苹果产业链客户	49.14	55.15	61.12
	小计	54.58	60.12	62.97

注：部分公司未披露2021年1-6月数据，未列示

由上表可知，公司内销业务的毛利率与可比公司毛利率的差异情况，因客户类型不同而存在一定的差异。但总体而言，公司内销业务毛利率与同行业公司毛利率的差异，相较公司整体毛利率与同行业可比公司毛利率的差异较小。

其中苹果公司直接采购及指定EMS厂商采购模式下的毛利率水平依旧高于同行业公司平均值，而公司来自非苹果产业链客户收入的毛利率与上述的同行业公司毛利率处于同一水平，不存在显著差异。其中2019年公司非苹果产业链客户相关收入毛利率高于同行业公司毛利率，主要原因系当年毛利率较高的等离子设备销售收入占比较其他年度高，拉高了当年非苹果产业链客户毛利率水平。

（二）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 获取公司收入成本明细表及主要销售合同，复核主要客户订单的收入、成本和毛利率等是否正确；分析公司内销产品构成、客户构成、向苹果公司及其EMS厂商销售价格与向非苹果客户销售价格的差异情况，以及上述因素对公司内销毛利率的影响；

2. 通过走访公司主要下游客户及访谈公司销售管理人员等方式，核查各类因素对公司内销毛利率的影响情况；

3. 查阅同行业公司招股书及定期报告等公开信息，分析公司内销毛利率与同行业公司比较是否存在差异。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系外销客户主要

为苹果公司及其位于保税区和境外的 EMS 厂商，公司对上述客户销售价格和毛利率较高所致，此外内销收入中毛利率较低的固化及智能组装设备销售在内销中占有一定比例，也一定程度降低了内销的毛利率；

2. 公司点胶机的内销收入中，以非苹果产业链客户及 EMS 厂商自主采购为主，该类客户内销的销售价格相对较低，毛利率亦相对较低，降低了内销业务的整体毛利率水平；

3. 内销收入中，公司在苹果公司直接采购和指定采购模式下，点胶机的单价依旧保持较高水平，但因内销收入中该种采购模式的收入占比不高，使得内销收入的毛利率有所下降；

4. 由于内销业务中，公司的收入来源以非苹果产业链客户或 EMS 厂商自主采购为主。因此公司内销收入毛利率水平，整体上与主要产品较为接近的同行业公司毛利率处于同一水平，不存在显著差异。

三、结合客户构成、销售模式说明销售推广活动的类型和特点，说明报告期销售人员按地区、客户或产品类型等的构成及变化情况，说明发行人售后维保政策的具体情况，售后维保费占销售费用比例大幅波动的原因及合理性，发行人售后维保政策及售后维保费用占比与同行业可比公司是否存在显著差异；请结合上述分析进一步说明销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

(一) 结合客户构成、销售模式说明销售推广活动的类型和特点，说明报告期销售人员按地区、客户或产品类型等的构成及变化情况

1. 销售推广活动类型和特点

报告期内，公司根据客户收入构成及服务客户的团队不同，主要将客户分为苹果产业链客户和非苹果产业链客户。其中非苹果产业链客户根据客户分布区域的特点，又分为国内通用市场客户和境外客户。服务苹果产业链客户（包括境内外）和国内通用市场客户主要系公司境内的团队，服务境外客户（不含苹果产业链客户）的团队主要系公司境外的团队（香港、美国、马来西亚、墨西哥团队）。公司的销售模式为直销。

公司各类客户、所在地区及推广活动的类型和特点如下表所示：

客户类型	所在地区	推广活动的类型和特点
苹果产业链	境内、境	(1) 公司业务人员会与苹果公司及产业链 EMS 厂商保持深度沟通，了

客户	内保税 区、境外	解各产品及各工艺段的项目机会，并深度参与客户新产品工艺验证，为客户提供现场技术支持。当新产品设计变更导致加工工艺发生变化时，公司亦会及时提供新技术方案，以帮助客户按时完成新品设计和研发。上述工艺验证完成后，根据客户需求签署正式的订单。 (2) 工艺验证阶段，公司会提供一定量的试机供客户进行工艺可行性验证，以保证设备可以满足客户在该工艺段的良率和加工效率等指标要求，同时根据设备运行结果对方案进行优化和调整。
非苹果产业链客户	境内	(1) 公司业务人员通过参加国内行业展会和研讨会等形式进行宣传并获取项目机会，同时亦会通过网络、广告宣传等线上形式进行推广。 (2) 公司亦会根据客户需求，向其提供技术方案、以进行工艺验证、并获取正式销售订单。工艺验证阶段，公司会提供一定量的试机供客户进行工艺可行性验证，以保证设备可以满足客户在该工艺段的良率和加工效率等指标要求，同时根据设备运行结果对方案进行优化和调整。
	境外	公司业务人员通过参加境外大型展会等形式进行宣传并获取项目机会，同时亦会通过网络、广告宣传等线上形式进行推广。

注：公司的销售人员未根据具体产品类型进行分类，故未列式按产品类型的人员构成

公司从事以上推广活动的业务人员，其薪酬支出计入“销售费用——职工薪酬”中。对于提供给客户的进行工艺验证的试机，在每个资产负债表日评估试机可实现对外销售的可能性，若预计转为正式订单的可能性较小，预期不能为企业带来经济利益，则将相关支出计入“销售费用——推广费”，若已费用化的试机后又实现对外销售，则对已费用化的试机进行账务处理，冲减相关销售费用。对于参展费用、以及进行广告宣传的支出亦计入“销售费用——推广费”。

上述费用归集准确，会计核算符合企业会计准则的要求。

2. 销售人员按地区、客户或产品类型等的构成及变化情况

报告期内，销售人员的构成和变化情况如下：

客户类型	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	
苹果产业链客户	238	64.32	208	71.97	180	62.72	242	69.34	
非苹果产业链客户	境内	90	24.33	60	20.76	89	31.01	97	27.79
	境外	42	11.35	21	7.27	18	6.27	10	2.87
合计	370	100.00	289	100.00	287	100.00	349	100.00	

如上表所示，公司销售人员大部分为服务苹果产业链客户的人员，人员构成与公司业务结构相符。报告期内，人员结构总体不存在大幅变动。

3. 销售人员平均薪酬与同行业公司对比情况，与当地社会平均工资对比情况

公司的销售人员分为业务人员和售后人员，其中，业务人员主要负责客户需求挖掘、客户关系维护、提供客户所需解决方案、协助客户进行产品工艺验证等工作，其薪酬计入“销售费用——职工薪酬”科目；售后人员主要负责已销售产品的售后维护及保修工作，售后服务人员工资实际发生时冲减预计负债，进而影响当期“销售费用-售后维保费”的计提。

上述费用归集准确，会计核算符合企业会计准则的要求。

公司销售人员的薪酬考核体系为：（1）负责苹果产业链的业务人员薪酬由基本工资和项目奖金构成，业务人员负责的项目给公司贡献的订单量会影响项目奖金。（2）负责境内非苹果产业链的业务人员薪酬由基本工资和提成构成，业务人员负责的客户给公司贡献的订单量会影响提成金额。（3）负责境外非苹果产业链的业务人员薪酬主要系固定工资。（4）公司售后人员的薪酬主要受其技能等级影响，技能等级越高，薪酬越高。

报告期各期，公司销售人员的平均薪酬与同行业公司的对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博众精工	7.43	9.35	10.74
凯格精机	23.44	20.51	18.09
易天股份	19.76	18.11	20.28
深科达	11.37	12.84	14.37
劲拓股份	17.14	16.14	16.03
高凯技术	10.02	未披露	未披露
铭赛科技	19.88	未披露	未披露
可比公司平均值	15.58	15.39	15.90
安达智能	18.47	15.99	15.66

注 1：可比公司销售人员平均薪酬=销售费用中的职工薪酬总额/年末销售人员人数，其中劲拓股份、高凯技术和铭赛科技的销售人员人数中包含了技术人员；博众精工 2020 年度的平均薪酬为 2020 年 1-9 月的数据折算而成，2019 年度平均薪酬为 2019 年 1-6 月的数据折算而成

注 2：联得装备、快克股份、赛腾股份年报中无法判断销售费用中职工薪酬对应的员工人数，因此未列示对应的平均薪酬

注 3：由于各同行业可比公司半年度报告未披露各类人员数量，故 2021 年

1-6 月的数据未在此列示比较

2018 年度和 2019 年度，公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司的平均水平差异较小；2020 年度，公司销售人员人均薪酬略高于同行业可比公司的平均水平，主要系因为公司当年业绩增长，以及公司对销售团队不断进行调整优化，缩减了销售团队的人员规模，并采取了更高效的薪酬激励机制，使得当期销售人员平均薪酬上升。

报告期各期，公司销售人员的平均薪酬与各地区当地社会平均工资的对比情况如下：

单位：万元

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
东莞	安达智能当地销售人员平均薪酬	15.64	13.77	14.67
	同地区年平均工资	6.99	6.37	5.87
中国香港	安达智能当地销售人员平均薪酬	53.00	49.93	61.72
	同地区年平均工资	17.63	18.17	16.92
美国	安达智能当地销售人员平均薪酬	44.80	42.80	39.37
	同地区年平均工资	37.95	36.99	34.74
墨西哥	安达智能当地销售人员平均薪酬	29.23	18.56	
	同地区年平均工资	10.94	11.60	10.90
马来西亚	安达智能当地销售人员平均薪酬	24.48	18.65	
	同地区年平均工资	5.82	6.50	6.02

注 1：东莞市年平均工资为东莞市职工年平均工资，数据来源东莞市统计局官网；中国香港年平均工资数据来源为香港特别行政区政府统计处官网，马来西亚年平均工资数据来源为马来西亚统计局官网，墨西哥年平均工资数据来源为 Statista；其中外币采用了期初期末的平均汇率折算为人民币

注 2：由于东莞、马来西亚、美国等地 2021 年 1-6 月相关数据暂未披露，故未在此列示比较

报告期各期，公司销售人员人均薪酬水平平均高于同地区的平均工资水平。公司是领先的流体控制设备研发和生产企业，具有较强的竞争力，其销售人员工资水平高于当地工资平均水平具有合理性。其中公司在中国香港的销售人员平均薪酬高于其他地区，主要由于境外销售团队的负责人在香港发放工资，其薪酬水平较高，拉高了当地销售人员的平均薪酬。公司在墨西哥和马来西亚的销售人员的

平均薪酬大幅高于同地区年平均工资，主要由于公司作为外国公司在当地及周边国家拓展业务，需要聘请工作年限较长、经验和技能能力较为资深的销售人员，该部分人员的平均薪酬较高。

(二) 说明公司售后维保政策的具体情况，售后维保费占销售费用比例大幅波动的原因及合理性，公司售后维保政策及售后维保费用占比与同行业可比公司是否存在显著差异

1. 公司售后维保政策的具体情况

售后维保是公司对于已实现销售的智能制造装备提供的一定期限内免费维修服务。产品实现销售后，除因客户使用不当和其他非产品本身问题导致设备故障的情形外，公司均会根据设备销售合同约定提供免费的维修保养服务，包括免费维修及部分可免费更换的零配件等。

同行业可比公司中，已披露售后维保相关政策的公司为博众精工、凯格精机、深科达、劲拓股份、高凯技术及铭赛科技。上述公司的售后维保政策的具体情况如下：

公司简称	售后维保政策
博众精工	公司为其产品提供一定期限的免费维修服务
凯格精机	免费保修期内，买方有权要求卖方对设备或配件（消耗品除外）进行免费维修，以确保设备的正常使用。如产品因买方使用不当、不慎、发生事故、滥用等买方原因或其他非产品本身质量造成损坏和使用不便的，卖方不承担上述免费维修义务 公司定期对保修期内的客户设备使用情况进行回访和巡检，确认配件损耗状态，并及时提供维修、更换及升级等工艺服务
深科达	公司销售费用中物料消耗主要为售后服务部门领用与公司产品相关的零配件，用于公司设备维修、改造的备品备件及耗材 公司制定了详细的售后服务准则，根据客户需求对产品进行升级维护
劲拓股份	根据公司销售合同约定，公司主营产品销售后一般均包含免费保修期
高凯技术	公司维修费是质保期内因产品质量问题由公司承担的维修、零配件更换等支出
铭赛科技	在质保期内提供免费维修服务，整机设备质保期通常为交付之日起 12 个月，主机配辅件质保期通常为交付之日起 3 个月

资料来源：各公司招股说明书、定期报告等公开信息披露

以上公司均需要为客户提供一定期限的免费售后维修服务，公司的售后维保政策与同行业不存在较大差异。

2. 售后维保费占销售费用比例波动的原因及合理性

报告期各期，公司售后维保费占销售费用比例情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
售后维保费	1,071.34	1,778.89	900.88	1,098.93
销售费用	4,456.69	8,016.70	8,014.37	8,521.78
售后维保费占销售费用比例	24.04	22.19	11.24	12.90

公司为其产品提供一定期限的免费售后服务，报告期内根据历史支出及产品销售的关系，合理估计并相应计提保费，各期销售规模及实际发生售后维保费的波动导致售后维保费的变动，具体分析如下：

(1) 售后维保费的计提情况

公司计提的售后维保费主要根据公司历史售后维保的相关支出与历史产品销售收入的关系，对未来将要发生的售后维保费用进行的合理估计，按当期设备销售收入的 3.3% 测算“预计负债——售后维保费”应有余额，并于下一个资产负债表日重新预测未来将要发生的售后维保费，按预计负债差额计提当期售后维保费，具体计提情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
预计负债期初余额①	1,393.77	1,005.66	1,235.50	1,273.47
当期设备收入②	19,660.61	42,235.60	30,474.46	37,439.38
设备收入同比变动幅度	31.64	38.59	-18.60	
计提比例③	3.3	3.3	3.3	3.3
预计负债期末余额④=②*③	1,549.70	1,393.77	1,005.66	1,235.50
当期售后维保实际发生额⑤	915.40	1,390.77	1,130.72	1,136.90
售后维保实际发生额同比变动幅度	31.64	23.00	-0.54	
当期计提数⑥=④+⑤-①	1,071.34	1,778.89	900.88	1,098.93

注：报告期各期末，公司按照当期设备业务收入的 3.3% 测算预计负债应有余额；2021 年 1-6 月的预计负债余额根据年度预计口径计提，期末数=（2020 年 7-12 月设备收入+2021 年 1-6 月设备收入）*计提比例 3.3%

售后维保费相关的具体会计处理如下：

公司计提售后维保费时：

借：销售费用——售后维保费

贷：预计负债

公司实际发生维保服务时：

借：预计负债

贷：原材料/应付职工薪酬

2019年度，受市场需求变动影响，设备收入较2018年有所下降，故2019年计提的售后维保费也相应减少。2020年及2021年上半年，公司主要客户对智能制造装备采购增加，带动当期收入规模的增长，计提的售后服务费也较上年增加，与报告期销售收入增长趋势一致。

公司已经根据企业会计准则要求对售后维保费进行会计处理，报告期内计提方法保持一致，报告期内公司计提预计负债可覆盖其实际发生支出，计提金额充分。

(2) 售后维保费的实际发生额的变动情况。

报告期各期，公司售后维保费实际发生额情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
售后维保费实际发生额	915.40	1,390.77	1,130.72	1,136.90
售后维保费实际发生额较上年同期变动幅度	31.64	23.00	-0.54	
设备收入	19,660.61	42,235.60	30,474.46	37,439.38
设备收入较上年同期变动幅度	31.64	38.59	-18.60	

公司为了提供高质量的客户服务和维护客户关系，组建了经验丰富的售后服务团队，充分保证响应客户需求，为客户提供故障现场检测及维修等多项售后服务。同时，公司亦会对客户设备使用情况进行回访和巡检，确认配件损耗状态，并及时提供检测、维修及升级等服务。

公司发生的售后维保费主要包括售后服务人员的工资薪金、差旅费及材料费及差旅费等。2020年及2021年上半年，实际发生的售后维保费增长幅度较大，主要系随着销售规模逐步扩大，设备收入实现快速增长，所需维保产品数量持续上升，相应售后维保支出快速增长。

报告期内，公司实际发生的售后维保费用按客户结构分类明细如下：

单位：万元、%

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果产业链客户	592.45	64.72	857.88	61.68	591.64	52.32	762.44	67.06

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非苹果产业 连客户	322.95	35.28	532.89	38.32	539.08	47.68	374.46	32.94
合计	915.40	100.00	1,390.77	100.00	1,130.72	100.00	1,136.90	100.00

如上表所述，报告期内公司实际发生的售后维保费以苹果产业链客户为主，与公司销售收入客户结构一致，符合公司业务实际情况。

(3) 同行业公司售后维保费占销售费用比例的情况

报告期内，公司售后维保费占比与同行业可参考公司比较如下：

单位：万元、%

公司	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占销售 费用比	金额	占销售 费用比	金额	占销售 费用比	金额	占销售 费用比
博众精工	576.70	3.94	704.56	3.15	624.29	3.63	1,009.81	4.60
凯格精机	280.42	6.26	481.15	7.06	495.06	7.18	427.28	7.34
联得装备	907.11	37.03	1,518.03	36.38	1,191.62	31.68	1,922.29	45.65
易天股份	45.07	1.69	301.76	5.74	59.89	1.15	41.48	0.93
深科达	522.57	9.25	716.36	10.37	553.82	10.04	647.96	12.01
劲拓股份	512.21	15.63	887.31	13.34	490.89	6.33	574.44	8.53
高凯技术	未披露	未披露	216.53	11.02	166.10	10.90	66.79	6.88
铭赛科技	未披露	未披露	17.21	0.81	37.34	1.92	34.87	2.01
可比公司 平均值	474.01	12.30	605.36	10.98	452.38	9.10	590.62	10.99
安达智能	1,071.34	24.04	1,778.89	22.19	900.88	11.24	1,098.93	12.90

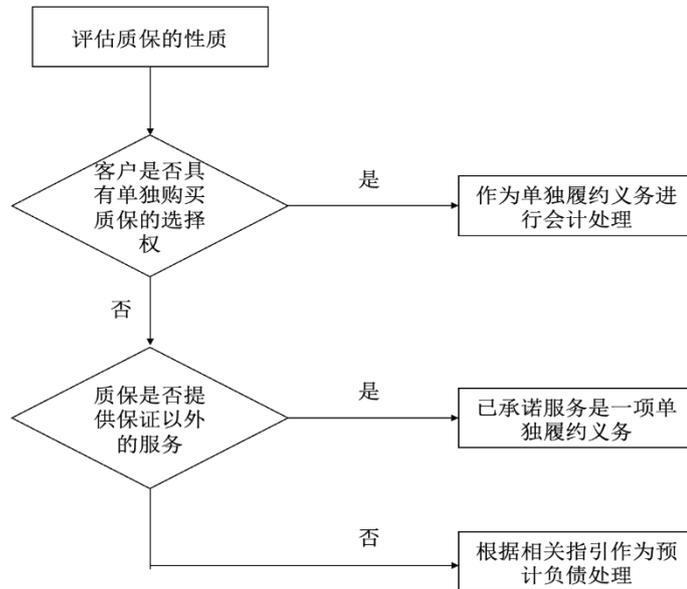
注1：同行业公司数据来自公开信息披露；因深圳市轴心自控技术有限公司（以下简称轴心自控）、深圳市腾盛精密装备股份有限公司（以下简称腾胜精密）、武藏高科技（香港）有限公司（以下简称武藏）、深圳市世宗自动化设备有限公司（以下简称世宗）均为非上市公司或拟上市企业，诺信、快克股份、赛腾股份未单独披露维保费情况，故未在表中列示

注2：博众精工为销售费用中售后材料费，不含人员薪酬；凯格精机为销售费用中产品维修费，包含材料费、维修人员职工薪酬及差旅费和委托第三方售后维修费用等；联得装备为销售费用中售后服务费，不含人员薪酬；易天股份为销售费用中售后服务费和质量保证金的合计金额，无法判断是否包含人员薪酬；深科达为销售费用中物料消耗，不含人员薪酬；劲拓股份为销售费用中产品维修费，

不含人员薪酬；高凯技术为销售费用中维修费，无法判断是否包含人员薪酬；铭赛科技为销售费用中售后服务费，无法判断是否包含人员薪酬

公司售后维保费用占销售费用的比例与可比公司平均值相比较高，一方面原因系公司与可比公司科目归集方式存在一定差异，公司配有专门的售后团队为客户提供售后服务，出于谨慎性，将与售后维保相关的人员费用和材料费均归集到售后维保费科目，而可比公司中如博众精工仅单独归集了售后相关的材料费。另一方面，公司较为重视客户售后服务，建立了更为完善且高效的售后服务体系，因此所需的售后服务人员数量及产生的相关费用支出较高。

新收入准则引入了履约义务的概念，公司需要在识别单项履约义务的基础上确认收入，售后质保条款作为公司提供给客户的承诺，是否应该识别为一项单独履约从而将售后维保相关的支出计入到合同履行成本可根据下图来判断：



如上图所示，首先，公司应当评估客户是否具有单独购买质保的选择权。其次，企业应当进一步评估质保是否提供了额外服务。对于未构成单独履约义务的质量保证，应按照或有事项准则的规定进行会计处理。

公司提供的售后维保，客户不能选择单独购买，同时，公司提供的售后维保不提供合同约定保障范围外的服务，故公司提供的售后维保不满足准则规定的合同单项履约义务，不能将其发生的支出归集计入合同履行成本，而应按照预计负债进行会计处理。

同行业公司售后维保支出在销售费用中核算情况如下：

同行业	销售费用-职工薪酬	销售费用其他科目
-----	-----------	----------

可比公司		
博众精工	销售费用中职工薪酬包括市场人员及售后人员	售后材料费
凯格精机	销售费用中职工薪酬不包括售后人员	产品维修费,包含材料费、维修人员职工薪酬及差旅费和委托第三方售后维修费用等
联得装备	无法判断销售费用中职工薪酬是否包括售后人员	售后服务费
易天股份	销售费用中职工薪酬包括市场人员及售后人员	售后服务费、质量保证金、配件费
深科达	销售费用中职工薪酬包括前端销售人员和售后维护人员	物料消耗
劲拓股份	销售费用中职工薪酬包括市场人员及售后人员	产品维修费
高凯技术	无法判断销售费用中职工薪酬是否包括售后人员	维修费
铭赛科技	无法判断销售费用中职工薪酬是否包括售后人员	售后服务费

公司售后维保支出未计入合同履行成本符合会计准则的要求,与同行业可比公司不存在差异。

公司售后维保费实际发生额中售后物料费与同行业可比公司的售后物料支出对比情况如下:

单位:万元

公司简称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
博众精工	576.70	0.51	704.56	0.27	624.29	0.30	1,009.81	0.40
联得装备	907.11	2.02	1,518.03	1.94	1,191.62	1.73	1,922.29	2.90
易天股份	未披露	未披露	未披露	未披露	190.73	1.40	420.55	1.66
深科达	522.57	1.26	716.36	1.11	553.82	1.17	647.96	1.42
劲拓股份	512.21	1.09	887.31	1.00	490.89	0.99	574.44	0.97
可比公司平均值	629.65	1.22	956.57	1.08	610.27	1.12	915.01	1.47
安达智能	503.71	2.12	507.15	1.00	312.24	0.86	592.24	1.32

注:同行业公司数据来自公开信息披露;除上述五家可比公司外,其他可比公司未单独披露售后物料支出,故未列示比较;其中易天股份的售后物料费为剔除备品和改造的配件费,2019年度的数据为2019年1-6月的数据

报告期内,公司售后维保费实际发生额中售后物料费为592.24万元、312.24万元、507.15万元及503.71万元,占营业收入比例与同行业相比不存在较大差异。公司售后物料费受客户产能需求、使用的设备数量、使用设备频率等因素影

响。2019年，客户产能需求增长相对较小，公司收入下降，售后物料支出同步下降；2021年1-6月，售后物料支出快速上升，主要系2020年四季度和2021年上半年收入增长较多所致。

综上，公司售后维保费占销售费用比例高于同行业平均值具有合理性。

(三) 请结合上述分析进一步说明销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较如下：

单位：%

公司简称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
主要客户为苹果产业链的可比公司				
博众精工	12.94	8.62	8.14	8.72
赛腾股份	11.02	9.24	10.73	14.19
主要客户为非苹果产业链的可比公司				
凯格精机	11.71	11.45	13.38	13.43
联得装备	5.47	5.33	5.46	6.35
易天股份	12.84	12.23	10.66	10.29
深科达	13.66	10.66	11.68	11.85
劲拓股份	7.00	7.53	15.66	11.40
快克股份	6.33	5.66	6.77	7.83
高凯技术	11.62	11.11	12.31	11.06
铭赛科技	未披露	9.49	10.92	20.06
同行业公司平均值	10.29	9.13	10.57	11.52
安达智能	18.80	15.82	22.09	19.03

注：同行业公司数据来自公开信息披露；因轴心自控、腾盛精密、武藏、世宗均为非上市公司或拟上市企业，诺信其财务数据中未披露销售费用率相关信息，因此未在此表中列示

报告期各期末，公司销售人员数量与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：人、%

项 目	2020年末		2019年末		2018年末	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
博众精工	1,376	33.12	1,034	33.06	1,163	33.73
凯格精机	217	31.04	201	29.56	194	32.12
易天股份	170	28.24	129	24.67	116	25.27

项 目	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
深科达	345	33.86	199	27.95	169	24.71
劲拓股份	260	23.68	248	21.36	207	20.89
高凯技术	89	33.84	未披露	未披露	未披露	未披露
铭赛科技	67	25.48	未披露	未披露	未披露	未披露
可比公司平均值	361	29.89	362	27.32	370	27.34
安达智能	289	32.55	287	33.49	349	37.77

注 1：同行业可比公司数据来自公开信息披露；联得装备、快克股份、赛腾股份年报中未披露完整的销售人员数量，故未列示；博众精工 2020 年末销售人员的人数为 2020 年 9 月末的人数，2019 年末销售人员的人数为 2019 年 6 月末的数据

注 2：由于各同行业可比公司 2021 年半年度报告未披露各类人员数量，故未在此列示比较

报告期各期，公司销售费用率整体高于同行业公司，主要由于公司在经营模式上存在一定的差异，具体分析如下：

1. 与同行业主要客户为苹果产业链的可比公司相比

公司的自动化设备主要用于消费电子行业，受苹果产业链因素影响，该行业终端客户购买的自动化设备通常放置于其在国内的代工厂，设备的日常售后维护服务由设备供应商提供，服务于苹果产业链的设备供应商需要配备较多的销售人员，其中博众精工 2020 年 9 月末销售人员为 1,376 人，赛腾股份 2020 年末销售人员和技术人员合计为 2,098 人，其披露的研发人员为 829 人，预计的销售及售后人员超过上千人，因此受行业特点影响，公司销售人员数量及比例也较高。

公司销售费用率整体高于博众精工和赛腾股份主要系博众精工和赛腾股份主要从事 FATP 后段组装，产品以生产线为主，生产线系由一系列设备组成，产品价值高，且报告期内博众精工和赛腾股份整体收入规模均是公司 2 倍以上，对销售费用率有一定的影响。同时，公司销售费用率还受平均薪酬影响，公司销售人员平均薪酬高于博众精工，主要系公司毛利率高于博众精工，公司提供了较高的报酬。且公司为开拓境外业务储备了一定的境外销售人员，境外人员平均薪酬较高，对公司平均薪酬有一定的影响。

综上所述，公司销售费用率高于博众精工和赛腾股份。

2. 与同行业主要客户为非苹果产业链的可比公司相比

公司销售费用率高于其他非苹果产业链公司主要受苹果产业链设备供应商行业特征影响，公司需要投入更多的人员，导致销售人员的总薪酬支出较高；同时，公司为开拓境外业务储备了一定的境外销售人员，境外人员平均薪酬较高，对公司销售费用率亦有一定的影响。

与公司销售人员比例接近的凯格精机、深科达、高凯技术的销售费用率较低还受以下因素影响：

(1) 与凯格精机、深科达相比，两家公司披露的销售费用中不含试机费用，而公司有一部分试机由于未获取订单，进行了费用化处理，对公司销售费用率亦有一定的影响。

(2) 与高凯技术相比，高凯技术主要生产设备部件，收入规模不超过 1.8 亿元，整体规模较公司小，且销售模式采用直销加经销的模式，销售费用总额不高，公司销售费用率高于高凯技术具备合理性。

综上所述，公司销售费用率高于同行业可比公司销售费用率具有合理性。

(四) 核查程序及结论

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 对报告期各期销售费用进行分析，分析波动原因及合理性；
2. 计算分析报告期销售费用率，并与同行业上市公司进行比较，结合经营情况，判断销售费用率是否合理；
3. 了解售后维保费的计提依据，复核实际发生的售后维保费和附有保修义务的设备合同金额，分析计提比例的合理性；
4. 获取并检查员工花名册、工资表、考勤记录，核查员工薪酬计提、分配和发放情况，确认职工薪酬、售后维保费发生的人工费用真实性及完整性；并根据客户结构分类明细对售后维保费进行了统计；
5. 检查相关的推广活动资料，了解推广费相关的内部控制，以判断推广活动发生的真实性、完整性和准确性。

经核查，我们认为：

1. 公司售后维保费占销售费用比例大幅波动的原因为 2020 年及 2021 年 1-6 月设备收入增加，计提的售后服务费也相应增加，产生波动的原因合理；
2. 公司售后维保政策与同行业可比公司不存在显著差异；公司售后维保费

用占比高于同行业可比公司符合公司实际经营情况，具有合理性；

3. 公司销售费用率高于同行业可比公司符合公司实际经营情况，具有合理性；

4. 公司销售费用归集准确，会计核算符合企业会计准则的要求。

四、说明报告期内是否存在成立时间较短即成为发行人主要供应商的情况，如存在，说明发行人向其采购的原因、背景，采购的价格是否公允，发行人向其采购金额占其销售金额比重，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排

（一）报告期内公司主要供应商情况

报告期各期，公司前五大供应商名称、成立时间，以及成为公司前五大供应商的年份情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	成为主要供应商年份
1	康耐视视觉检测系统（上海）有限公司	2010年8月11日	2021年1-6月
2	深圳市锐德精密科技有限公司	2016年5月4日	2021年1-6月
3	东莞市广朋精密钣金有限公司	2018年7月30日	2020年
4	江门市新希望科技有限公司	2016年5月26日	2019年
5	基恩士（中国）有限公司	2001年9月12日	2019年
6	深圳市向宇龙自动化设备有限公司	2013年11月1日	2019年
7	赛多利斯（上海）贸易有限公司	2013年12月23日	2018年
8	雅科贝思精密机电（上海）有限公司	2009年11月13日	2018年
9	固高科技（深圳）有限公司	1999年10月29日	2018年
10	东莞市正软软件有限公司	2013年6月27日	2018年
11	科锐精密工业（深圳）有限公司	2003年2月11日	2018年

如上表所示，东莞市广朋精密钣金有限公司（以下简称广朋精密）和江门市新希望科技有限公司（以下简称江门新希望），系成立后三年内即成为公司前五大供应商的公司。

（二）向相关供应商采购的情况

1. 东莞市广朋精密钣金有限公司

（1）公司与广朋精密合作的原因和背景

广朋精密成立于2018年7月，主要为公司提供流体控制设备的内外部钣金

结构件，以及接驳台等技术含量不高的周边设备。

广朋精密与公司同位于东莞，公司作为苹果公司重要的流体控制设备供应商，在东莞当地具有一定知名度，并与当地多家公司建立了业务合作关系。因此，广朋精密于 2018 年成立后，主动联系公司，提出了合作意向。公司基于供应链管理政策，在开始合作前对广朋精密进行了考察。公司采购人员至广朋精密进行了实地考察，了解广朋精密的生产能力情况，获取包括营业执照等有关资料，并于 2018 年正式向广朋精密下达采购订单。自建立合作关系以来，广朋精密均保证了较好的交期，以及较高的产品良率，公司逐渐加大了向其采购的力度。随着合作逐渐加深，公司每年伊始均会告知该供应商公司当年度的预计采购需求。广朋精密根据公司告知的需求，进行原材料备货和集中采购、制定生产计划，该种模式在保证交期的同时，还可有效控制采购成本。

因此，自合作以来，广朋精密的业务发展与公司的采购实现了良性循环、互利共赢的局面，双方合作规模不断扩大，并于 2020 年成为公司前五大供应商。

(2) 公司向广朋精密采购产品的价格公允

公司向广朋精密采购的产品分为接驳台等周边设备，以及各式智能制造装备所需的内外部钣金结构件。

其中，接驳台为技术含量不高的设备，公司除向广朋精密采购外还向其他供应商采购。钣金结构件系根据公司设计所生产的定制化产品，物料类型较多，因规格和所用材料不同等因素，不同种类的钣金结构件难以进行直接比价，但部分物料公司会向除广朋精密外的其他供应商采购，例如部分型号的风槽和拖链支架。

报告期内，公司向广朋精密采购的接驳台及上述风槽和拖链支架的采购单价，与向其他供应商的采购单价不存在明显差异。具体对比情况如下：

单位：元/个

产品名称	供应商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
接驳台	广朋精密	3,623.73		3,237.50	
	其他供应商	3,938.31	4,264.55	4,322.48	4,112.92
风槽	广朋精密	139.30	139.30	137.79	
	其他供应商	135.99	139.30	141.15	
拖链支架	广朋精密	161.29	161.29	161.29	

	其他供应商	157.45	161.29	161.90	164.11
--	-------	--------	--------	--------	--------

如上表所示，报告期内在同类物料的采购中，公司向广朋精密采购的平均单价与其他供应商不存在明显差异。2019 年度公司向其采购的接驳台单价略低，主要系向其他供应商采购的一款接驳台带加热功能，因此单价略高所致。

(3) 公司向其采购金额占其销售金额比重的情况

报告期内，根据广朋精密出具的说明，公司向广朋精密的采购额占其销售收入的比重情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向供应商采购额（含税）	484.16	660.82	289.91	2.16
供应商销售额	680.86	806.46	637.17	43.21
占供应商销售额比重	71.11	81.94	45.50	5.00
占公司采购额比重	3.25	3.89	2.96	0.02

注：数据来源为供应商出具的说明文件

如上表所示，随着公司与广朋精密的合作加深，公司逐步成为广朋精密重要客户。截至 2021 年 6 月 30 日，广朋精密共有员工 69 名，与其向公司销售产品所需的生产能力相匹配。广朋精密作为成立时间不长的企业，其产能相对有限，为获得客户认可，需将有限的产能投入重点客户订单中以保证货物能及时交付。公司凭借优质的客户资源，各年度均有稳定的采购需求，且付款较为及时，因此成为广朋精密较为理想的合作伙伴。

2. 江门市新希望科技有限公司

(1) 公司与江门新希望合作的原因和背景

江门新希望成立于 2016 年 5 月，主要为公司提供其自主生产的智能制造装备的金属底架。

公司自 2017 年开始，为提供设备运行稳定性改良了设备金属底架的设计工艺，需寻找生产工艺能满足公司设计要求的外协供应商。公司先后与东莞、武汉等地的供应商进行了接洽，包括工艺商讨和样品生产等，但前期接洽的供应商在产品良率、产品价格和交期等方面均难以满足公司要求。

公司通过公开渠道了解到江门新希望，并根据供应商考核流程对其进行了初步考察。江门新希望拥有从前端的毛胚生产到后端金属结构件退火的全流程加工能力，且通过一系列考察确认，江门新希望产品的交期和品质较为理想。此外，

江门市相较东莞市等其他地区而言，人工和厂房租赁成本等更低，江门新希望向公司提供了具有竞争力的产品报价。

公司基于江门新希望的产品交期、产品品质和价格等因素的综合考虑，自2018年与其建立合作关系，后续合作不断加深，采购金额不断增加。

(2) 公司向江门新希望采购产品的价格

报告期内公司向江门新希望采购的产品为智能制造装备所用底架及导轨架等钣金件。因规格和所用材料不同等因素，不同料号的底架和导轨架等钣金件的单价存在差异。但部分料号的钣金件，公司存在向江门新希望和其他供应商同时采购的情况，将之对比如下：

单位：元

产品名称	供应商	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
底架 A	江门新希望	5,694.74	5,548.40		
	其他供应商	5,548.40	5,548.40		
底架 B	江门新希望			4,377.24	4,400.00
	其他供应商			5,034.40	4,928.49
导轨架	江门新希望	1,509.00	1,509.00	1,509.00	
	其他供应商	1,509.00	1,509.00	1,509.00	

注：因不同年份公司产品设计发生变化，钣金结构件的设计方案会随之变化。因此部分料号不同报告期存在无采购记录的情形

如上表所示，公司向江门新希望采购产品的单价与其他供应商无较大差异。

2021年上半年，向江门新希望采购的底架 A 单价偏高，主要原因系2020年以来金属原材料价格大幅上升，使得有关产品的价格上涨。但因公司当期向其他供应商采购该款产品的下单时间较早、尚未调整价格；向江门新希望下达的部分采购订单已按照新采购价执行，使得2021年上半年向江门新希望的采购单价高于向其他供应商的采购价格。

2018年度和2019年度，向江门新希望采购的底架 B 的单价较低，系因其所处的江门市人工和厂房租赁成本等更低，可提供更优惠的价格。

公司系基于长期合作的稳定性、交期可控性，以及付款条件等因素综合考虑，持续与江门新希望保持不断深入的合作关系。

(3) 公司向江门新希望采购金额占其销售金额比重

根据江门新希望提供的数据，报告期内公司向江门新希望的采购额占其销售收入的比重情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向供应商采购额（含税）	379.77	624.55	372.22	114.34
供应商销售额	1,445.08	1,962.14	1,386.80	418.84
占供应商销售额比重	26.28	31.83	26.84	27.30
占公司采购额比重	2.55	3.68	3.80	1.18

注：数据来源为供应商出具的说明文件

如上表所示，报告期内公司向江门新希望的采购额占其销售收入的比重均在 50% 以下。

截至 2021 年 6 月 30 日，江门新希望共有员工 42 名，与其向公司销售产品所需的生产能力相匹配。

（三）公司与相关供应商不存在关联关系或其他利益安排

广朋精密和江门新希望的股权结构和控股股东情况如下：

供应商简称	股权结构	股东与公司关联关系
广朋精密	游勇持有其 80% 股份，王勇持有其 20% 股份	无关联关系
江门新希望	毛志辉持有其 55% 股份，赖升持有其 25% 股份，彭兴金持有其 10% 股份，梁英群持有其 10% 股份	无关联关系

广朋精密和江门新希望的股东均为自然人，根据访谈结果及其出具的说明，上述供应商及其关联方与公司、公司的关联方均不存在关联关系或其他利益安排。

（四）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 获取公司主要供应商明细表，收集主要供应商的工商资料，在国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站检索主要供应商公开信息；

2. 针对部分供应商成立三年内即成为公司前五大供应商的情形，访谈公司采购部门负责人，获取公司出具的相关情况说明，了解公司与其进行合作的原因及背景，分析合理性；

3. 实地走访相关供应商，查看其生产场所，观察其生产能力是否能匹配其向公司的销售；获取其营业执照、与公司签署的合同或订单，获取其对与公司是

否存在关联关系的说明，了解其与公司合作的原因、背景以及交易的真实性，了解公司及其关联方与其是否存在潜在关联关系或利益安排；

4. 核查公司董事、监事、高管和重要岗位人员的银行流水，以及公司银行流水，核查是否与相关供应商及其股东、实控人等存在非交易性的资金往来；

5. 获取相关供应商提供的合作情况说明及纳税申报表，核查公司向其采购额占其销售收入比重的情况；

6. 核查公司采购入库明细及对有关物料的采购比价资料，核查向相关供应商采购物料定价的公允性。

经核查，我们认为：

1. 公司报告期各期的主要供应商中，存在成立后三年内即成为公司主要供应商的情形；

2. 公司系根据产品的交付时间、产品良率、信用条款和价格等因素综合考虑，选择与有关供应商合作；

3. 有关供应商采购的产品价格，与其他供应商相比不存在显著差异；

4. 有关供应商与公司不存在潜在关联关系或其他利益安排。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：张鹤

中国注册会计师：李剑平

二〇二二年二月十七日