



德 | 马 | 让 | 物 | 流 | 更 | 轻 | 松

关于浙江德马科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
审核中心意见落实函之回复

保荐机构（主承销商）



（上海市静安区新闻路 1508 号）

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 11 月 29 日出具的《关于浙江德马科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）【2019】746 号）（以下简称“意见落实函”）已收悉。浙江德马科技股份有限公司（以下简称“德马科技”、“发行人”、“公司”）与光大证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“国浩”、“发行人律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“信永中和”“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现答复如下，请予审核。如无特别说明，本答复使用的简称与《浙江德马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（申报稿）》中的释义相同。

审核问询函所列的问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	3
问题 1.....	4
问题 2.....	10
问题 3.....	27
问题 4.....	35
问题 5.....	40
问题 6.....	42

问题 1

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，以简要语言提醒投资者需特别关注的重大事项。补充披露以下重大事项提示及风险揭示内容：（1）报告期内，公司与行业内国际知名企业相比，公司营业收入和利润规模依然偏小、人均创利能力偏弱，在人才、产能方面有一定劣势，行业地位有待进一步提高；（2）公司所处智能物流装备行业的市场需求，主要取决于下游行业的固定资产投资规模及增速，公司业绩可能受下游行业影响较大，可能随着下游需求变化产生较大波动。

【回复】

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理了“重大事项提示”内容。为突出重大性，增强针对性，强化风险导向，发行人补充披露了相关事项。具体如下：

一、报告期内，公司与行业内国际知名企业相比，公司营业收入和利润规模依然偏小、人均创利能力偏弱，在人才、产能方面有一定劣势，行业地位有待进一步提高；

发行人已在《招股说明书》之“第四节 风险因素/二、经营风险”中补充披露如下：

（七）公司业务规模相对偏小的风险

报告期内，公司营业收入分别为 40,157.59 万元、60,487.54 万元、72,166.24 万元和 30,862.81 万元，净利润分别为 1,774.80 万元、4,105.40 万元、5,802.94 万元和 1,418.73 万元。公司 2018 年度营业收入、净利润及人均创利与行业内国际知名企业对比情况如下：

公司名称	国别	营业收入 (亿元)	员工总数 (人)	净利润 (亿元)	人均创利 (万元/人)
大福(集团)公司(DAIFUKU)	日本	242.51	9,193	17.58	19.12
范德兰德(Vanderlande Industrial B.V.)	荷兰	134.58	5,431	4.99	9.19

公司名称	国别	营业收入 (亿元)	员工总数 (人)	净利润 (亿元)	人均创利 (万元/人)
英特诺 (Interroll)	瑞士	38.01	2,198	3.52	16.00
本公司	中国	7.22	844	0.58	6.88

注：上表所列之大福、范德兰德、英特诺为业务与发行人类似且具有上述公开披露数据的国际领先物流装备企业；数据来源于各公司年度报告或公开信息，并按照年度汇率进行折算；人均创利计算公式为：归属于母公司股东的净利润/总人数。

与物流装备行业内国际领先知名企业相比，公司营业收入和利润规模依然偏小、人均创利能力偏弱，在人才、产能方面有一定劣势，公司的行业地位有待进一步提高。

公司已将上述风险因素在“重大事项提示/五、特别风险提示”中进行补充披露。

二、公司所处智能物流装备行业的市场需求，主要取决于下游行业的固定资产投资规模及增速，公司业绩可能受下游行业影响较大，可能随着下游需求变化产生较大波动。

发行人已在《招股说明书》之“第四节 风险因素/二、经营风险”中修正披露如下：

（一）公司经营业绩受下游行业影响的风险

发行人所处的自动化物流装备行业的市场需求，主要取决于下游电子商务、快递物流、服装、医药、烟草、新零售、智能制造等应用领域的固定资产投资规模及增速。

报告期内，发行人制造的输送分拣系统主要用于电子商务、快递物流等客户的仓储配送中心，收入变动与下游客户固定资产投资，特别是仓储设备固定资产投资密切相关。2018年度，全国交通运输、仓储和邮政业固定资产投资同比增速相比2017年度、2016年度略有下降，受此影响，2018年度，公司业务收入增速有所放缓，具体如下所示：

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额	增长率	数额
发行人业务收入(万元)	30,862.81	/	72,166.24	19.31%	60,487.54	50.63%	40,157.59

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额	增长率	数额
全国交通运输、仓储和邮政业固定资产投资同比增长率	5.10%	/	3.90%	/	14.80%	/	9.50%

数据来源：国民经济和社会发展统计公报

如果未来发行人下游物流装备的固定资产投资规模或增速放缓，或者出现下滑，将会减少对自动化物流装备的采购需求，从而对公司的经营产生不利影响。公司业绩受下游行业影响较大，可能随着下游需求变化产生较大波动。

公司已将上述风险因素在“重大事项提示/五、特别风险提示”中进行补充披露。

三、全面梳理“重大事项提示”内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，以简要语言提醒投资者需特别关注的重大事项。

为进一步增强“重大事项提示”中“特别风险提示”信息披露的针对性，强化风险导向，公司将“特别风险提示”修正披露如下：

（一）经营业绩季节性波动的风险

发行人的下游客户包括电子商务、快递物流、服装、医药、烟草、新零售、智能制造等行业领域内标杆企业，他们对自身配送中心或物流系统的投资建设形成了对物流装备的需求。这些客户的固定资产投资一般遵循一定的预算管理制度及流程，比如电子商务客户往往选择在“双十一”或“双十二”前后验收；受此影响，发行人系统、关键设备业务的验收及销售收入的确认一般较多集中在下半年，经营业绩存在一定的季节性波动风险特征。

（二）公司经营业绩受下游行业影响的风险

发行人所处的物流装备行业的市场需求，主要取决于下游电子商务、快递物流、服装、医药、烟草、新零售、智能制造等应用领域的固定资产投资规模及增速。

报告期内，发行人制造的输送分拣系统主要用于电子商务、快递物流等客户的仓储配送中心，收入变动与下游客户固定资产投资，特别是仓储设备固定

资产投资密切相关。2018 年度，全国交通运输、仓储和邮政业固定资产投资同比增速相比 2017 年度、2016 年度略有下降，受此影响，2018 年度，公司业务收入增速有所放缓，具体如下所示：

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额	增长率	数额
发行人业务收入(万元)	30,862.81	/	72,166.24	19.31%	60,487.54	50.63%	40,157.59
全国交通运输、仓储和邮政业固定资产投资同比增长率	5.10%	/	3.90%	/	14.80%	/	9.50%

数据来源：国民经济和社会发展统计公报

如果未来发行人下游物流装备的固定资产投资规模或增速放缓，或者出现下滑，将会减少对自动化物流装备的采购需求，从而对公司的经营产生不利影响。公司业绩受下游行业影响较大，可能随着下游需求变化产生较大波动。

（三）主要原材料价格波动的风险

报告期内，直接材料占主营业务成本的比例分别为 74.90%、79.85%、81.82% 和 82.06%，原材料成本在主营业务成本占比较大。若公司主要原材料价格发生大幅上涨，将直接导致公司产品成本出现波动，对公司经营业绩产生不利影响，因此发行人存在主要原材料价格波动的风险。

（四）应收账款坏账对经营业绩造成不利影响的风险

报告期各期末，应收账款账面价值分别为 13,887.24 万元、20,025.77 万元、22,810.92 万元和 19,531.28 万元，占流动资产的比重分别为 35.03%、39.51%、40.40% 和 32.07%，为流动资产重要组成部分。未来随着营业收入的持续增长，公司应收账款余额可能还将会有一定幅度的增加。如果将来主要欠款客户的财务状况恶化、出现经营危机或者信用条件发生重大变化，公司将面临坏账风险或流动性风险。

以 2018 年经营业绩为例，公司应收账款账面原值为 24,919.08 万元，其中 1 年以内与 1-2 年以账龄为信用风险特征的组合中应收账款账面原值分别为 17,576.20 万元、5,886.15 万元，合计占应收账款账面原值的 94.38%，公司参考同行业公司与实际经营情况，对 1 年以内、1-2 年账龄应收账款依次计提 5%、

10%坏账准备,如果公司客户销售回款放慢,期末1年以内应收账款占比下降5%、10%,并转为1-2年账龄应收账款,公司应收账款坏账准备将由此增加43.94万元、87.88万元,若有更多比例的应收账款转变为2年以上账龄应收账款,公司经营业绩将会受到更大程度不利影响。

(五) 公司业务规模相对偏小的风险

报告期内,公司营业收入分别为40,157.59万元、60,487.54万元、72,166.24万元和30,862.81万元,净利润分别为1,774.80万元、4,105.40万元、5,802.94万元和1,418.73万元。公司2018年度营业收入、净利润及人均创利与行业内国际知名企业对比情况如下:

公司名称	国别	营业收入 (亿元)	员工总数 (人)	净利润 (亿元)	人均创利 (万元/人)
大福(集团)公司(DAIFUKU)	日本	242.51	9,193	17.58	19.12
范德兰德(Vanderlande Industrial B.V.)	荷兰	134.58	5,431	4.99	9.19
英特诺(Interroll)	瑞士	38.01	2,198	3.52	16.00
本公司	中国	7.22	844	0.58	6.88

注:上表所列之大福、范德兰德、英特诺为业务与发行人类似且具有上述公开披露数据的国际领先物流装备企业;数据来源于各公司年度报告或公开信息,并按照年度汇率进行折算;人均创利计算公式为:归属于母公司股东的净利润/总人数。

与物流装备行业内国际领先知名企业相比,公司营业收入和利润规模依然偏小、人均创利能力偏弱,在人才、产能方面有一定劣势,公司的行业地位有待进一步提高。

(六) 政府补贴降低对利润总额造成不利影响的风险

2016年-2019年度1-6月,公司获得的政府补助分别为1,077.38万元、876.22万元、1,036.36万元和815.73万元。国家政策的变化和产业导向将对相关产业的投资产生重大影响,随着未来相关产业领域的发展程度趋向成熟,公司未来获得的政府补贴可能会逐步减少。以2018年度政府补助情况为例,若政府补助金额减少10%,则对当期利润总额的影响金额为103.64万元,会对企业利润总额造成不利影响。

(七) 海外经营的法律风险

公司在澳大利亚、罗马尼亚设有下属公司。海外市场受政策法规变动、政治经济局势变化、知识产权保护、不正当竞争、消费者保护等多种因素影响，随着业务规模的进一步扩大，公司涉及的海外法律环境将会更加复杂，若公司不能及时应对海外市场环境的变化，会对海外经营的业务带来一定的风险。

报告期内，公司中国大陆以外的销售客户主要位于韩国、澳大利亚、欧盟国家、美国、印度等，上述国家和地区中，报告期内存在贸易政策变动的主要为美国。公司销售给美国主要产品为核心部件产品“输送辊筒”。2018年中美发生贸易摩擦后，该产品在美国关税 301 清单中，已被加征 25%关税。报告期内，公司对美国地区销售收入占公司收入比例较低，具体如下所示：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
销售收入	353.51	482.12	435.89	845.65
销售收入占营业收入比例	1.15%	0.67%	0.72%	2.11%

假设关税均由公司承担、即终端用户含关税的购买价格与加征关税前的购买价格保持不变，则公司产品销售价格将降低到加征关税前销售价格的 $1/(1+25\%)=80\%$ ，据此测算 2018 年度、2019 年 1-6 月份贸易摩擦对境外销售影响数额如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年
1、现有销售收入数据	353.51	482.12
2、如不存在贸易摩擦情况下的销售收入数据 (2=1/80%)	441.89	602.65
3、受贸易摩擦影响的销售收入 (3=2-1)	88.38	120.53
4、贸易摩擦影响金额占营业收入比例	0.29%	0.17%

目前，公司对美国销售金额较小，中美贸易摩擦影响销售收入的金额及其占营业收入比例较小。如公司未来扩大美国市场的业务规模，则发行人受贸易摩擦的影响将加大。

为进一步增强风险披露的针对性，公司在《招股说明书》之“第四节 风险因素”中删除了“发行失败风险”、“募投项目的市场风险”、“募集资金投资项目实施风险”、“不可抗力风险”，对“新技术、新产品研发失败风险”、“关键技术

被侵权风险”、“主要原材料价格波动的风险”、“经营场所到期不能续租的风险”、“核心技术人员流失风险”、“政府补贴降低风险”、“本次发行摊薄即期回报的风险”进行了修正，并新增了“‘数字化运维云’软件系统可能导致的数据侵权风险”，新增的风险因素具体如下：

（八）“数字化运维云”软件系统可能导致的数据侵权风险

公司开发的用于输送分拣系统及设备运营维护的“数字化运维云”软件系统可接入输送分拣装备的 PLC、变频器或数据库等，收集设备运行状态数据等重要信息并将其上传到云平台，该软件产品尚处于市场导入期，未来该软件产品可能大规模推广、使用，若出现未经客户许可收集设备运行状态数据、客户数据泄露等情形，则公司将面临数据侵权的风险。

问题 2

请发行人：（1）进一步说明物流输送分拣系统、关键设备及核心部件涉及相关核心技术先进性的依据，以及核心技术和国内同行业公司就相关技术指标的比较情况，补充披露发行人智能输送分拣技术、智能驱动技术处于“国内领先”“国际先进”“国际领先”的具体依据及其与相关结论的逻辑关系，如无，请删除；（2）补充披露行业内主要竞争对手的市场份额情况，说明发行人就行业及市场地位、市场份额等的定性信息披露的依据，相关依据是否客观以及能否充分支持发行人行业地位、市场地位及相关产品市场份额结论，如无明确依据，请删除招股说明书中的相关信息披露；（3）披露招股说明书中描述的智能物流输送分拣系统、关键设备及核心部件中，“智能”特点的具体表征和具体实现方式，云平台、大数据及机器视觉等技术在发行人产品和业务中的具体应用和对产品性能或服务的提升作用；（4）结合同类产品情况，进一步说明公司智能物流输送分拣设备和智能物流核心部件是否属于成熟产品，相关应用技术是否具有技术先进性；（5）结合其研发投入低于行业平均水平、毛利率低于其选择的可比竞争对手英特诺等情况，客观披露发行人的核心技术水平、行业地位及竞争优势。

请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

一、进一步说明物流输送分拣系统、关键设备及核心部件涉及相关核心技术先进性的依据，以及核心技术和国内同行业公司就相关技术指标的比较情况，补充披露发行人智能输送分拣技术、智能驱动技术处于“国内领先”“国际先进”“国际领先”的具体依据及其与相关结论的逻辑关系，如无，请删除；

国内同行业可比上市公司与发行人对比如下所示：

公司名称	主要业务	业务性质	产品结构	输送对象
今天国际	自动化物流系统	系统集成	烟草制品相关的自动化物流系统	烟草制品
东杰智能	智能物流输送系统	设备制造、系统集成	链式、摩擦式、滑橇式、往复杆等	汽车、工程机械
华昌达	自动化输送智能装配生产线	设备制造、系统集成	链式、摩擦式、滑橇式、往复杆等	汽车
天奇股份	智能装备	系统集成	汽车生产线相关的自动化物流系统	汽车
音飞储存	自动化系统集成业务及高精密度货架	设备制造、系统集成	货架及其自动化集成系统	各类工业品或流通品
发行人	自动化物流输送分拣系统、关键设备及核心部件	核心部件、设备制造、系统集成	箱式、托盘式、垂直输送设备、分拣设备及系统等	包裹、托盘等流通品

由上表可见，上述国内同行业可比上市公司中，不存在和公司产品结构类似的产品，因此，无法获取到国内同行业可比上市公司与公司类似产品的技术先进性指标来进行对比。

在国际同行业公司中，范德兰德、伯曼、英特诺是世界范围内领先的自动化物流输送分拣装备企业，产品性能具有标杆意义。因此，此处选取范德兰德、伯曼、英特诺中的部分在产品结构、输送物形式上与公司类似的产品进行性能指标的对比。

根据输送分拣装备国内外行业标准，通常选取装备运行速度、分拣效率、设备噪音、分拣准确率等作为反映装备性能先进性的指标。其中，装备稳定运行速度代表了输送分拣装备的处理能力和处理速度，也是影响分拣装备效率的重要因

素，此处选取装备最高稳定运行速度，反映了装备的极限处理能力和处理速度；分拣效率表征了给定时间内输送分拣装备所能处理的物料数量，在现有大型仓配中心中，通常对分拣效率考量的是百万级库存 SKU 处理能力、日订单处理量；设备运行噪音是装备运行稳定性的一种体现，装备运行速度的增加会导致装备运行噪音的增加，从工作环境、节能环保和作业人员的舒适度考虑，通过合理、精巧的机械结构设计和电气布局，减少装备运行过程中的振动因素，提高装备稳定性，从而达到控制噪音的效果，因此设备运行噪音的高低能够也是反映装备技术先进性的指标之一；分拣准确率表征了输送分拣装备的整体工作准确度，也是反映装备技术先进性的重要指标之一。

公司技术先进性指标与同行业公司对比如下：

技术类别	技术指标	参数	
		公司	同行业公司
输送分拣技术	输送设备稳定工作速度	最高为120米/分钟	国内行业标准：3-60米/分钟； 英特诺：最高为120米/分钟；
	分拣装备稳定运行速度	最高为180米/分钟	范德兰德：最高为180米/分钟； 英特诺：最高为102米/分钟；
	输送分拣最高效率（单区供包前提）	1.6万件/小时	范德兰德：1.8万件/小时； 英特诺：1.5万件/小时；
	设备运行噪音	≤65分贝	国内行业标准：不大于85分贝； 英特诺：不大于68分贝； 伯曼：不大于62分贝；
驱动技术	最高稳定运行速度	300米/分钟	英特诺：264米/分钟
	极限搬运能力	1,400kg	英特诺：1,250kg

数据来源：机械行业标准 JB/T 7012-2008《辊子输送机》；范德兰德、英特诺、伯曼数据来自于其公开网站或公开产品资料，公司数据来自于公司公开资料或内部测试报告。

根据国家科技成果鉴定的惯例，“国际先进”是指与国际同行业产品相比，在国际上处于中上水平，“国际领先”是指在国际上处于上等水平，“领先国际”是指已成为国际第一。

根据上表的对比，公司技术先进性指标已超过国内行业标准，部分指标与范德兰德、伯曼、英特诺等同行业国际领先企业的产品指标齐平，另有部分指标已超过范德兰德、伯曼、英特诺等同行业国际领先企业。虽然公司有部分指标数据

略低于国际领先企业的数 据，但是，从两者对比来看，数据的差异较小，可以认为相关技术指标所反映的装备性能处于同一水平区间，不存在实质性的重大差异。

因此，综合来看，并基于谨慎性考虑，公司技术先进性处于国际先进水平。

另外，由于国内外同行业可比公司中未找到关于分拣准确率的公开信息，因此仅提供发行人的准确率数据说明其装备性能。发行人为主要终端客户，如为京东、菜鸟、新秀丽等实施的系统项目中，输送分拣装备的分拣准确率可达到 99.99%，即每 1 万个物件的输送分拣差错数量不超过 1 个。

为确保信息披露更加客观、充分，并基于谨慎性考虑，上述内容已在《招股说明书》之“第六节 业务与技术/七、发行人核心技术和研发情况/（一）核心技术/2、技术先进性体现”中作修正披露。另外，公司已在《招股说明书》中对应修改技术先进性的描述，将“国内领先、国际先进”修改为“国际先进”。

二、补充披露行业内主要竞争对手的市场份额情况，说明发行人就行业及市场地位、市场份额等的定性信息披露的依据，相关依据是否客观以及能否充分支持发行人行业地位、市场地位及相关产品市场份额结论，如无明确依据，请删除招股说明书中的相关信息披露；

（一）补充披露行业内主要竞争对手的市场份额情况

公司已在《招股说明书》之“第六节 业务与技术/三、发行人的市场地位、竞争优势及劣势/（六）行业竞争态势及所面临的机遇及挑战/8、发行人产品的市场份额及变化情况”中修正披露如下：

（1）国际市场情况

全世界先进的物流装备技术和企业主要集中在欧洲、美国、日本等发达国家和地区。根据美国行业权威杂志《Modern Materials Handling》（可译作《现代物料搬运》，该杂志为美国流通、仓储、生产制造等领域内关于物料搬运专业最为权威的行业杂志，每年所统计的全球前20的物流装备商具有广泛的行业影响力）的统计，2018年度，全球前20的物流装备厂商收入合计为215.84亿美元，全球排名前5的物流装备厂商收入总额为129.72亿美元，占全球前20的物流装备厂商收入总额的比例为60.10%，所以从全球范围内看，物流装备行业已呈现一

定的寡头竞争特征，即少数系统集成能力强、装备制造能力强的企业规模较大，每年营收较高，占据相对较高的市场份额。

(2) 国内仓储物流装备市场情况

① 市场具有较大的成长空间

从市场容量分析，根据中国机械工程学会组织编写的《中国物流仓储装备产业发展研究报告（2016-2017）》的统计，2016-2017年，我国各类仓储物流装备的销售总额分别为229.10亿元、306.06亿元，而同期全球前20的物流装备厂商收入合计分别为173.75亿美元、184.68亿美元，这显示出我国仓储物流装备市场还有较大的成长空间。

② 行业集中度相对较低

根据该报告统计，2017年国内现有仓储物流装备产业规模以上企业中，公司从业人员规模超过600人以上企业占比为10%，200-600人的企业占比为57%，少于200人的企业占比为33%，这说明，与国外市场情况不同，我国仓储物流装备行业内规模大的公司相对较少，行业集中度相对较低。

③ 主要企业市场份额的估算

根据该报告的统计，2017年我国物流仓储装备行业各类型装备的销售总额306.06亿元，按照装备类型分，物流仓储装备市场可以分为货架及存储装备、输送及分拣装备、信息系统、电动类工业叉车、其他（机器人、AGV等），其中，输送及分拣装备销售额为81.13亿元。根据该报告披露的细分行业重点企业相关情况，估算主要输送分拣装备企业的市场份额为：

序号	公司名称	2017年度输送及分拣装备业务收入（亿元）	市场份额
1	发行人	6.03	7.43%
2	今天国际	5.70	7.03%
3	昆明昆船物流信息产业有限公司	3.99	4.92%
4	东杰智能	2.53	3.12%
	合计	18.25	22.49%

注：

1、数据来源为《中国物流仓储装备产业发展研究报告（2016-2017）》、发行人审计报告、

相关上市公司年报；

2、因华昌达、天奇股份的物流装备主要用于汽车生产线物流系统，未在该报告的统计范畴内，因此此处未将华昌达、天奇股份同比进行测算。

由上表可见，2017年，发行人输送分拣装备的销售额为6.03亿，占国内细分市场股份的7.43%。考虑到国内仓储物流装备市场较为分散，行业集中度相对较低，不存在一家企业占据主导地位，因此，发行人是国内重要的输送分拣装备厂商之一。

(二)说明发行人就行业及市场地位、市场份额等的定性信息披露的依据，相关依据是否客观以及能否充分支持发行人行业地位、市场地位及相关产品市场份额结论

发行人就行业及市场地位、市场份额等定性信息披露的依据主要包括：《中国物流仓储装备产业发展研究报告（2016-2017）》所提供的行业统计数据、A股同行业上市公司的年度报告、发行人的财务数据。其中：

1、《中国物流仓储装备产业发展研究报告（2016-2017）》由中国机械工程学会组织编写，中国机械工程学会为我国通用设备制造行业的权威行业学会，由该学会组织编写的报告、统计的数据具备行业权威性；

2、A股同行业上市公司的年度报告均为公开披露信息；

3、发行人财务数据已经信永中和会计师审计。

因此，发行人就行业及市场地位、市场份额等定性信息披露的依据较为客观，数据来源具备权威性。

另外，发行人及同行业公司的市场份额数据主要根据各公司年收入除以行业年销售额计算得出。据上述数据可估算得出，2017年度发行人输送及分拣装备的细分市场份额为7.43%，根据该数据，并结合国内市场集中度情况，可以得出“发行人是国内重要的输送分拣装备厂商之一”这一结论。

综上所述，发行人就行业及市场地位、市场份额等定性信息披露的依据较为客观，数据来源具备权威性，计算方法合理，能够充分支持发行人行业地位、市场地位及相关产品市场份额的结论。

三、披露招股说明书中描述的智能物流输送分拣系统、关键设备及核心部件中，“智能”特点的具体表征和具体实现方式，云平台、大数据及机器视觉等技术在发行人产品和业务中的具体应用和对产品性能或服务的提升作用；

（一）披露招股说明书中描述的智能物流输送分拣系统、关键设备及核心部件中，“智能”特点的具体表征和具体实现方式

公司已在《招股说明书》之“第六节 业务与技术/一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况/（二）主要产品/8、产品的智能特点及实现方式”中补充披露如下：

8、产品的智能特点及实现方式

近年来，随着算法技术、图像识别技术、传感技术、通讯技术等智能化技术的快速发展，公司将这些技术应用于自动化物流输送分拣系统、关键设备和核心部件中，使得公司的主要产品逐渐具有了一些智能化功能，提升了公司产品的附加值，满足了客户日益增长的个性化需求，增强了用户运维的便捷性，减少了运维成本。

公司主要产品的智能特点和实现方式如下所示：

主要产品	特点表征	具体实现方式
输送分拣系统	输送分拣智能化	通过系统中所集成的各种传感器，在电气控制系统和WMS软件、WCS软件、分拣控制系统软件的调度下，输送分拣系统可以实时跟踪每一个包裹的位置、状态、重量以及身份信息，确保系统有序、高效地进行输送和分拣作业。
	调度智能化	所配套的WMS软件、WCS软件、分拣控制系统软件可对商品的SKU及商品的出入时间和频次进行分析，选择最佳的输送、存储及分拣路径，实现智能调度。
	远程诊断及维护智能化	所开发的“数字化运维云”可采集输送分拣系统的数据，通过互联网及云平台技术，对物流装备系统的运转状态进行监控，生成预测性维护计划，强化了装备的持续稳定性与可用性。
输送分拣关键设备	自动感知	利用传感器作为关键设备的基础感知单元，可以实现设备运行过程的数据采集，通过设备所在系统配套的WCS软件，完成作业指令。
	交互智能化	通过完善的I/O接口，可便捷地进行设备运行参数的设置及下载，实现上电警示、短路保护、智能提示、工作数据记录等功能；通过LED显示界面，可显示设备运行参数及状态。

主要产品	特点表征	具体实现方式
	控制智能化	设备通过内置的通讯模块及传感器接口的自适应功能，实现对设备运行的实时精确控制。
	维护智能化	所开发的“数字化运维云”可通过传感器、芯片等，自主采集设备运行数据，能够分析判断设备运行中的问题，并及时提示用户设备维护的时间及方式、方法。
输送分拣核心部件	控制智能化	可实现提前减速、感知启动、异常超长货物输送等功能，例如根据外置传感器给与的信号，电动辊筒可提前减速，保证输送物在预定位置准确停止，不会出现过冲现象；电动辊筒也可主动感知外力对于输送物的推动，判断输送意图，实现自主启动；如遇到异常超长输送物情形，通过外置传感器的信号输入，相邻两组由电动辊筒所驱动的输送单元（一组输送单元含一个电动辊筒和多个无动力输送辊筒）可自主调节，实现同步运转，与输送物的长度相适应，实现超长物件的输送。
	协同智能化	通过驱动单元相互间的数据通讯，实现协同化的实时控制，即当上游的驱动单元上有货物时，会实时通知下游驱动单元，下游驱动单元将判断其上是否有货物，若无货物，下游驱动单元立即转动，并通知上游单元可以接收货物，上游驱动单元即向下输送；若有货物通知上游驱动单元告知其上有货物，上游驱动单元在接到信息后就立即停止向下输送，以免造成货物阻塞。利用具备该功能的智能驱动单元，能搭建货物自动从上游到下游输送，货来输送、货走停止的高效、节能的智能输送分拣系统。
	维护智能化	相邻两个智能驱动单元可自动备份各自的参数信息和程序，如果其中某一个需维护更换，备件可以从另一个中自动读取和导入信息及程序，无需人工手动导入。

这些智能化功能在公司的产品或服务中得以体现，得到客户的认可和欢迎，未来，公司会不断地将最新的智能化、数字化技术用于产品的研发，使得产品具有越来越多的智能化功能，进一步提高输送分拣系统、关键设备和核心部件的智能化水平，为客户创造更大的价值。

另外，鉴于以上智能技术仅应用在智能驱动单元上，而核心部件除了智能驱动单元，还包括无动力辊筒、动力输送辊筒、积放输送辊筒、带式辊筒等输送辊筒产品，所以在招股说明书中将“智能输送分拣核心部件”中的“智能”删去，修改为“输送分拣核心部件”。

为确保信息披露谨慎、客观和简洁，公司在《招股说明书》中将“智能物流输送分拣系统”的表述修改为“自动化物流输送分拣系统”、“输送分拣系统”或“系统”，将“智能物流输送分拣关键设备”的表述修改为“自动化物流输送分

拣关键设备”、“输送分拣关键设备”或“关键设备”，将“智能输送分拣技术”的表述修改为“输送分拣技术”，将“智能驱动技术”的表述修改为“驱动技术”。

（二）云平台、大数据及机器视觉等技术在发行人产品和业务中的具体应用和对产品性能或服务的提升作用

1、云平台、大数据在发行人产品和业务中的具体应用和对产品性能或服务的提升作用

公司的云平台、大数据技术主要集成于公司的“数字化运维云”产品中。该软件可直接接入输送分拣设备的PLC、变频器或数据库等，收集设备运行状态数据等重要信息并将其上传到云平台，实现不同地点设备全生命周期的数字化远程监控、预测与维护管理。具体而言，该软件产品可实现的功能包括：（1）数据检测：通过可视化界面，可显示设备实时运行状态数据和历史数据，便于项目人员远程了解仓配中心设备运行状态；（2）预警功能：监测仓配中心内各项设备的异常运行情况，将异常信息及时发送到项目人员，提供解决方案，加快异常发生的反应速度；（3）预测维护功能：根据仓配中心内各项设备的运行情况，可结合大数据技术，预测可能发生的异常信息，生成维护计划，降低故障发生率，最终提高用户的生产效率。

应用云平台、大数据技术的“数字化运维云”尚处于市场导入期，目前主要用作输送分拣设备及系统的附加软件赠送客户使用及体验，提升产品附加值。

2、机器视觉技术在发行人产品和业务中的具体应用和对产品性能或服务的提升作用

机器视觉技术在以输送线、分拣机为主要构成的自动化输送分拣装备中已得到广泛应用，通过图像摄取装置抓取传输物件图像，转换成图像信号，获取目标的形态信息，通过算法处理可实现对特定输送分拣物件的形态、姿态的精准识别、内置信息数据的识读、物件体积的测量等功能，并在特定姿态调整机构的协助下，实现物件运动姿态的调整。机器视觉技术可有效提升输送分拣装备的运行速度，提高输送分拣效率，降低差错率，可提升装备的智能化水平。

除以输送线、分拣机为主要构成的自动化输送分拣装备外，公司还将机器视

觉技术应用于以移动机器人（如AGV）为代表的新型输送分拣装备，并集成为“机器人智能拣选技术”，该技术主要用机器视觉代替人工识别，用工业机器人代替人工操作，用计算机算法代替人脑，实现拣选的智能化，通过系统性研究各先进传感方法，如接触传感、激光测距传感、2D/3D视觉传感等，开发各类数据采集和处理算法，开展智能询问、智能识别、智能检测、智能测量等智能化应用。该技术是实现智能无人仓的关键技术，尚处于小批量应用阶段，已实现的项目包括“京东亚洲一号昆山配送中心”、“盒马南翔机器人餐厅”、“阳澄湖服务区机器人餐厅”、“菜鸟海宁配送中心”等。

另外，公司与全球知名机器视觉设备提供商康耐视建立了战略合作关系和联合实验室，共同推进机器视觉技术在智能物流输送分拣装备上的深入应用。

四、结合同类产品情况，进一步说明公司智能物流输送分拣设备和智能物流核心部件是否属于成熟产品，相关应用技术是否具有技术先进性；

（一）输送分拣设备

智能化、数字化是输送分拣设备的发展方向。物流输送分拣系统是仓配中心的核心子系统，其运行效率、准确率、稳定性、在线率、处理能力是决定仓配中心和现代物流系统作业效率、作业成本、作业质量和用户满意度的重要因素。

公司研发、设计、制造、销售的输送分拣关键设备主要应用了公司的输送分拣技术。这些技术结合精密机械、微电子、声光学、电气控制、自动化、机器视觉、软件等多个专业领域，通过精密的机电一体化组合设计、多形式的电气控制、智能的算法调度及软件，实现了输送分拣设备的高速、高效、高准确率、高稳定性。

在设备规划和设计阶段，公司贯彻了轻量化、模块化、标准化、绿色节能的产品设计理念。利用内部开发的“i-select”智选信息化系统，根据客户对设备作业需求、作业场地情况、商品的种类及商品包裹的形态、订单处理数量及效率、出入库频次等实际的应用场景需求，用内置的标准设备模块搭建出定制化的装备，实现快速的选型和报价。在此基础上，进一步搭建仿真模型，对装备的性能指标进行模拟测试。“i-select”智选系统根据选择的产品模块可自动生成产品及产品

配置清单，以及报价表。

在产品制造阶段，完成规划设计后，公司将产品数据导入PLM系统，通过PLM系统与MES系统的数据对接与传输，实现了生产过程的数字化，即在统一的数字平台上实现生产调度、产品跟踪、质量控制、设备故障分析等生产管理功能，利用统一的生产数据库同时为生产部门、质检部门、工艺部门、物流部门等提供管理信息服务。除了在生产管理、生产信息化方面具备竞争优势外，公司还改进了连冲连轧工艺，并将工艺改进成果体现在定制进口的连冲连轧设备中，提高了生产效率，同时，公司开发了特殊的工装模具，实现了设备产品的快速组装。

在产品售后运维阶段，公司开发了基于工业互联网及云数据平台的远程运维系统“数字化运维云”，通过远程及预防性运维系统，保障了客户的系统运行稳定性，实现了快速维修维护。

从设备性能来看，设备运行速度、效率、稳定性、准确率是性能的关键指标，其中稳定性主要体现为设备运行噪音。与同类产品相比，公司所开发、制造的输送分拣设备在设备运行速度、运行噪音等方面超过国内行业最高标准，整体指标及性能与国际领先企业的产品齐平，另有部分指标已超过国际领先企业，总体技术水平处于国际先进水平，具备较为明显的竞争优势。

除了在设备性能上具备国际先进水平外，与同类产品相比，公司应用输送分拣技术开发的关键设备具备自动感知、交互智能化、控制智能化、维护智能化等四方面智能化特点。针对自动感知，利用传感器作为关键设备的基础感知单元，可以实现设备运行过程的数据采集，通过设备所在系统配套的WCS软件，完成作业指令；针对交互智能化，通过完善的I/O接口，可便捷的进行设备运行参数的设置及下载，实现上电警示、短路保护、智能提示、工作数据记录等功能；针对控制智能化，设备通过内置的通讯模块及传感器接口的自适应功能，实现对设备运行的实时精确控制；针对维护智能化，所开发的“数字化运维云”可通过传感器、芯片等，自主采集设备运行数据，能够分析判断设备运行中的问题，并及时提示用户设备维护的时间及方式、方法。

从政府部门、权威行业协会的认定看，公司各类关键设备所获得的奖项，如“PHDX高速滑块分拣机”被认定为上海高新技术成果转化项目、“基于物联网

的智能物流装备”获得浙江省科技进步奖二等奖、“FC型垂直连续高速分拣输送机”被认定为国家重点新产品、“第三代高速滑块分拣机”获“物流技术创新奖”等，均可证明公司关键设备产品及其所应用相关技术的先进性水平。

从应用领域看，公司所制造的关键设备产品主要应用于电子商务行业内的仓配中心，百万计库存的SKU处理能力、日订单处理量是电子商务行业大型仓配中心的常规作业要求，相比于其他下游应用行业，在运行效率、准确率、稳定性、在线率、处理能力等各个设备性能上，电子商务行业对仓配中心的输送分拣装备性能水平的要求在物流输送分拣装备的各个细分行业中是最高的。与同类产品相比，关键设备产品中的技术先进性确保公司成为电子商务巨头菜鸟、京东、唯品会等的重要设备供应商。

另外，公司系统业务的主要竞争对手，如今天国际、瑞仕格等，每年均会从发行人处购买较大金额的关键设备产品，这也可佐证公司关键设备的市场竞争力和技术先进性。

以输送线、分拣机为主要构成的输送分拣系统，未来的发展趋势是将结合最新的信息技术、物联网技术、人工智能技术等，进一步向智能化发展，不断提高装备的数字化水平，以适应终端客户不断增长的需求。从这方面来看，发行人目前的输送分拣设备仍有较大的技术发展和改进空间。

综上所述，输送分拣设备产品属于成熟产品，公司的相关应用技术具备技术先进性，但有较大的技术发展和改进空间。

（二）核心部件

公司所制造的辊筒是输送分拣装备的核心部件，输送分拣装备的性能、技术先进性的实现需以辊筒的性能和技术先进性为基础。辊筒的性能水平对于输送分拣装备的运行速度、处理效率、准确率、噪音等性能具有重要影响。除了输送分拣装备外，辊筒还是众多设备制造业的基础零部件，如橡塑机械、木工机械、包装设备、机器人、食品加工设备等，应用范围广泛。

公司辊筒产品主要包括输送辊筒和智能驱动单元即电动辊筒两大类。对于输送辊筒，其应用的相关技术包括“辊筒高速运行技术”、“轻旋转阻力技术”、“带

式辊筒摩擦焊接技术”等，其中“辊筒高速运行技术”通过对新材料的应用和梭形轴端的独特设计，并应用无损静电去除技术，提高高速运行状态下辊筒的稳定性，有效解决辊筒因转速提高而导致的高噪音和静电堆积问题；“轻旋转阻力技术”通过轻量化设计、工艺参数和关键零部件的特殊选择，有效降低辊筒的旋转阻力，降低核心部件的能耗水平，从而可实现关键设备能耗水平的下降；“带式辊筒摩擦焊接技术”解决了核心部件产品中，异种材料的焊接难的问题。上述三项技术可以提高输送辊筒的极限承载能力和最高稳定运行速度，改善输送辊筒性能，为输送分拣装备的高性能的实现打下基础。

对于智能驱动单元，“电动辊筒托盘输送技术”实现了能耗和扭矩的平衡，在 80W 功率条件下可输出 1,400kg 的托盘搬运能力，能效比高，通过该技术，电动辊筒拥有较宽的调速范围，可实现恒扭矩调速。“智能高速伺服电辊筒控制技术”可以实现电动辊筒伺服的精准控制，使其具备智能化特点，包括控制智能化、协同智能化、维护智能化等功能。

从产品的性能指标上看，公司核心部件产品的性能指标（如最高稳定运行速度、极限搬运能力）与国外领先企业（如英特诺）相比，处于同一水平线。公司核心技术处于国际先进水平。

另外，公司系统或关键设备业务的主要竞争对手，如范德兰德、大福集团等，每年均会从公司购买较大数量的各类辊筒产品，用于国外高端输送分拣装备项目。这也说明了公司核心部件产品的技术先进性和市场竞争力。

与关键设备类似，核心部件产品的未来发展趋势也主要体现在智能化、数字化方面。比如英特诺的智能驱动单元间可实现互联互通，实现信息交互、实时信息反馈，驱动控制卡中可集成物联网技术，实现运行数据的实时传输，并主动测量输送每个货物的重量、体积、材质等。

综上所述，核心部件属于成熟产品，公司相关技术具备先进性，但相比国外领先产品和技术，核心部件仍有较大的技术发展和改进空间。

为确保信息披露准确、完整，发行人已在《招股说明书》之“第六节 业务与技术/一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况/（三）主要经营

模式/5、主要产品的工艺流程”中将上述内容进行补充披露。

五、结合其研发投入低于行业平均水平、毛利率低于其选择的可比竞争对手英特诺等情况，客观披露发行人的核心技术水平、行业地位及竞争优势。

（一）发行人的研发投入与行业平均水平基本持平

报告期内，发行人的研发投入与同行业可比上市公司对比情况如下所示：

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
今天国际	4.29%	10.24%	5.38%	4.45%
东杰智能	5.51%	4.35%	4.39%	11.40%
华昌达	5.00%	1.87%	2.02%	2.63%
天奇股份	3.14%	3.88%	3.74%	3.35%
音飞储存	3.22%	4.22%	4.43%	4.56%
A股上市公司平均值	4.23%	4.91%	3.99%	5.28%
英特诺	-	2.02%	2.38%	1.86%
本公司	5.68%	4.60%	3.65%	4.92%

数字来源：各上市公司年度报告中“研发投入占营业收入的比例”。

由上表可知，报告期内，公司研发费用率与A股同行业可比上市公司平均水平相比，总体处于行业中等水平，未出现显著偏低的情况。

另外，行业内的国际领先公司英特诺的研发费用率偏低，这主要是因为英特诺营业收入较高所致。

（二）发行人毛利率低于英特诺的原因

报告期内，发行人综合毛利率与英特诺综合毛利率对比如下：

同行业可比上市公司	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
英特诺	-	40.34%	41.36%	43.52%
本公司	26.08%	27.75%	26.70%	29.01%

发行人综合毛利率低于英特诺，具体原因如下：

1、英特诺业务布局于全球市场，中国市场的销售较小

报告期内，英特诺业务的地区布局如下所示：

各地区销售占比	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
欧洲、中东及非洲	60%	55%	59%	61%
美洲	30%	31%	27%	25%
亚洲（除中东）及大洋洲地区	10%	14%	14%	14%
合计	100%	100%	100%	100%

数据来源：英特诺年度报告

由上表可见，报告期内，亚洲（除中东）及大洋洲地区在英特诺的销售占比相对较小，仅为10%-14%，中国地区的销售占比更小。

从发行人来看，报告期内，发行人的业务布局如下所示：

各地区销售占比	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
内销	86.20%	83.60%	88.38%	84.71%
外销	13.80%	16.40%	11.62%	15.29%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，报告期内，发行人的业务主要集中在中国大陆。

2、海外市场的毛利率水平高于国内市场

由于英特诺未披露其中国业务与海外业务的毛利率数据，所以，以发行人国内业务和海外业务的毛利率数据对比进行说明，如下表：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
德马科技国内业务的毛利率	24.44%	25.96%	25.70%	27.96%
德马科技海外业务的毛利率	35.08%	36.39%	33.00%	35.09%

可见，海外业务的毛利率显著高于国内业务的毛利率水平。英特诺业务布局于全球，除中国地区以外的业务占比较高，而发行人目前的业务主要集中于中国大陆，因此，英特诺的综合毛利率高于发行人。

另外，在全球物流装备市场，英特诺的品牌知名度高于发行人，这也是其综合毛利率较高的原因之一。

（三）客观披露发行人的核心技术水平、行业地位及竞争优势

从发行人的核心技术水平来看，通过与范德兰德、伯曼、英特诺等同行业国

际领先企业在关键产品性能指标的对比，公司产品性能和技术先进性指标总体处于国际先进水平。

从发行人的行业地位来看，根据对发行人及 A 股同行业上市公司的市场份额估算，发行人是国内重要的输送分拣装备厂商之一，产品广泛应用于电子商务、快递物流、服装等行业领域标杆企业的自建物流仓配中心，以及工业制造企业的自动化物流系统。发行人核心用户包括京东、苏宁、亚马逊、e-bay、华为、顺丰、唯品会、菜鸟、盒马鲜生、安踏、百丽、拉夏贝尔、新秀丽、九州通、广州医药、JNE、LAZADA 等行业标杆企业，还包括今天国际、达特集成、中集空港、瑞仕格、范德兰德、大福集团等国内外知名物流系统集成商和物流装备制造商。因此，发行人占据一定的国内市场份额，产品应用广泛，核心客户知名度较高，产品和服务受到政府部门、物流装备行业及客户认可。

从发行人的竞争优势来看，通过多年的技术积累和工程经验积累，公司已成长为国内物流输送分拣装备领域的领先企业，总体技术处于国际先进水平，公司在技术、产业链、关键设备和核心部件提供能力、系统解决方案提供能力、创新研发实力、全球运营能力、客户资源、管理层和技术团队等方面具备较强的竞争优势。从发行人竞争劣势来看，公司产品主要应用于流通端领域，工厂端和消费者端的行业市场空间有待进一步拓展；与行业内国际知名企业相比，公司营业收入和利润规模依然偏小、人均创利能力偏弱，技术实力有待进一步增强，行业地位有待进一步提高；并且融资渠道有限，不能满足持续增长的资金需求。

六、请保荐机构核查并发表意见。

（一）核查程序

保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、查阅 A 股同行业可比公司的产品和性能指标，国际领先的物流输送分拣装备企业范德兰德、英特诺、伯曼类似产品及其性能指标，并与公司产品 and 性能指标进行对比。

2、查阅《Modern Materials Handling》的统计信息、《中国物流仓储装备产业发展研究报告（2016-2017）》、同行业可比上市公司公开披露的数据，分析了市场份额的测算方法和结果。

3、查阅系统、关键设备、核心部件等各产品的功能、智能化特点及其具体表征，了解云平台、大数据、机器视觉等技术在公司产品中的应用情况。

4、查阅关键设备、核心部件产品的性能，所应用的技术，并与国外领先企业进行对比。

5、查阅同行业可比上市公司的研发费用占营业收入比例，毛利率数据，并与发行人的指标进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、国内同行业A股上市公司中，不存在与公司类似的产品，因此，无法获取国内同行业A股上市公司类似产品的性能指标数据。通过与范德兰德、伯曼、英特诺等同行国际领先企业在关键产品性能指标的对比，公司产品性能和技术先进性指标总体处于国际先进水平。公司已对招股说明书相关描述进行修正。

2、公司已补充披露了主要竞争对手的市场份额情况，发行人行业及市场地位、市场份额等定性信息披露的依据较为客观，计算方法合理，能够充分支持发行人行业地位、市场地位及相关产品市场份额的结论。

3、公司已补充披露了“智能”的特点和具体表征方式，云平台、大数据主要集成于公司的“数字化运维云”产品中，机器视觉技术应用于系统和关键设备产品中，上述技术对公司产品和服务性能具有较好的促进作用。

4、关键设备和核心部件属于成熟产品，相关应用技术具备技术先进性，但仍有较大的技术发展和改进空间。

5、公司研发投入与行业平均水平基本持平，毛利率低于英特诺主要是因为英特诺中国业务占比较低，海外业务占比较高，而海外业务呈现出一定的高毛利率特征。公司关于核心技术水平、行业地位及竞争优势的披露较为客观。

问题 3

请发行人：（1）重点结合东杰智能、华昌达、天奇股份、音飞储存等可比公司情况，对发行人各主要业务毛利率与同行业可比公司相似业务毛利率进行对比分析，说明发行人毛利率与上述公司存在差异原因；（2）补充说明发行人毛利率明显低于同样布局物流装备全产业链的英特诺公司毛利率的原因，并结合与同行业可比公司毛利率差异情况说明“全面布局物流装备产业链”因素导致发行人“具备较强的产业链竞争优势”的事实依据。

请保荐机构和申报会计师发表核查意见。

【回复】

一、重点结合东杰智能、华昌达、天奇股份、音飞储存等可比公司情况，对发行人各主要业务毛利率与同行业可比公司相似业务毛利率进行对比分析，说明发行人毛利率与上述公司存在差异原因；

根据公开披露的信息，东杰智能、华昌达、天奇股份、音飞储存与公司的基本情况对比如下：

公司名称	主要业务	业务性质	产品结构	输送对象	重点客户领域
东杰智能	智能物流输送系统	设备制造、系统集成	链式、摩擦式、滑橇式、往复杆等输送装备	汽车、工程机械	汽车、工程机械
华昌达	自动化输送智能装配生产线	设备制造、系统集成	链式、摩擦式、滑橇式、往复杆等输送装备	汽车	汽车
天奇股份	智能装备	系统集成	汽车生产线相关的自动化物流系统	汽车	汽车
音飞储存	自动化系统集成业务及高精密货架	设备制造、系统集成	货架及其自动化集成系统	各类工业品或流通品	涉及电子商务、家居家具、新能源等各个行业
发行人	自动化物流输送分拣系统、关键设备及核心部件	核心部件、设备制造、系统集成	箱式、托盘式、垂直输送设备、分拣设备及系统等	包裹、托盘等流通品	电子商务、快递物流

具体说明毛利率差异如下：

（一）与东杰智能、华昌达的对比分析及差异原因

东杰智能与公司相似业务主要为智能物流输送系统业务，华昌达与公司相似业务主要为自动化输送智能装配生产线，报告期内，东杰智能、华昌达相似业务毛利率与公司对比如下所示：

同行业可比上市公司	业务内容	相似业务毛利率情况			
		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
东杰智能	智能物流输送系统	29.60%	27.81%	20.98%	4.44%
华昌达	自动化输送智能装配生产线	23.06%	19.52%	16.35%	16.88%
本公司	系统+关键设备	23.46%	28.39%	26.56%	30.90%

注：东杰智能、华昌达在年度报告中未拆分系统集成和设备制造的比例，所以此处以本公司系统加关键设备的综合毛利率加以对比。

总体来看，2016-2018年度，公司系统和关键设备业务毛利率高于东杰智能、华昌达相似业务，2019年1-6月低于东杰智能，但高于华昌达。毛利率的差异主要来自于两者在产品结构、客户领域上的不同，具体说明如下：

从产品结构分析，东杰智能、华昌达的产品主要为输送装备，公司产品包括了输送装备和分拣装备，一般的，分拣装备的毛利率高于输送装备。因此，产品结构的差异是导致公司毛利率相对偏高的原因之一。

从客户领域分析，东杰智能、华昌达的重点客户领域为汽车行业和工程机械行业，近年来，汽车行业受宏观经济增速回落、中美贸易战、消费信心等因素的影响，运行压力有所增加，面向汽车行业的物流装备细分行业竞争也有所加剧。而公司的重点客户领域为电子商务、快递物流领域，近年来发展速度较快。重点客户领域差异及其运行情况是导致东杰智能、华昌达毛利率偏低，公司毛利率相对偏高的原因之一。

2019年1-6月，公司系统、关键设备业务毛利率偏低，主要因为公司电子商务物流装备业务季节性明显，上半年结算项目较少，受个别项目影响较大所致。

（二）与天奇股份的对比分析及差异原因

天奇股份与公司相似业务主要为智能装备，报告期内各期，天奇股份相似业务毛利率与公司对比如下所示：

同行业可比上市公司	业务内容	相似业务毛利率情况			
		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
天奇股份	智能装备	16.15%	13.60%	18.99%	13.99%
本公司	系统+关键设备	23.46%	28.39%	26.56%	30.90%

总体来看，2016-2019年1-6月，公司系统和关键设备业务毛利率高于天奇股份相似业务。毛利率的差异主要来自于两者在产业链、客户领域上的不同。

从产业链上看，天奇股份主要为系统集成商，公司业务涵盖了系统集成、设备及核心部件，一般的，在输送分拣装备细分行业领域，系统集成的毛利率相对偏低。

从客户领域来看，天奇股份的重点客户领域为汽车行业，近年来，汽车行业受宏观经济增速回落、中美贸易战、消费信心等因素的影响，运行压力有所增加，面向汽车行业的物流装备细分行业竞争也有所加剧。而公司的重点客户领域为电子商务、快递物流领域，近年来发展速度较快。重点客户领域差异及其运行情况是导致天奇股份毛利率偏低，且公司毛利率相对偏高的原因之一。

（三）与音飞储存的对比分析及差异原因

音飞储存相似业务的主要产品为自动化系统集成业务及高精密货架，报告期内各期，音飞储存相似业务毛利率与公司对比如下所示：

同行业可比上市公司	业务内容	相似业务毛利率情况			
		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
音飞储存	自动化系统集成业务及高精密货架	32.82%	32.72%	32.52%	37.71%
本公司	系统+关键设备	23.46%	28.39%	26.56%	30.90%

总体来看，报告期内，公司系统和关键设备业务毛利率低于音飞储存相似业务，原因如下所述：

根据音飞储存定期报告的披露，2016年度-2019年1-6月，音飞储存将项目中所发生的安装费计入销售费用，安装费及其与营业收入的占比如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
音飞储存安装费	1,057.79	2,468.33	1,604.62	1,686.71
音飞储存营业收入	39,528.27	68,940.84	59,891.11	49,018.86
音飞储存安装费占营业收入比重	2.68%	3.58%	2.68%	3.44%
音飞储存毛利率(如将安装费计入主营业务成本中)	30.14%	29.14%	29.84%	34.27%
本公司系统、关键设备业务毛利率	23.46%	28.39%	26.56%	30.90%

数据来源：音飞储存定期报告

由上表可见，如将安装费计入主营业务成本，则音飞储存的毛利率会下降，而发行人将安装费用计入主营业务成本，因此，音飞储存与发行人在安装费用财务处理上的差异是造成音飞储存毛利率偏高的原因之一。

另外，公司输送分拣系统、关键设备的客户集中度和音飞储存相似业务也存在差异，如下所示：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
公司系统业务前五大客户收入占系统业务收入比例	72.81%	74.17%	73.07%	95.08%
公司关键设备业务前五大客户收入占关键设备业务收入比例	66.81%	58.27%	67.21%	66.68%
音飞储存前五大客户收入占比	未披露	27.70%	28.06%	28.66%

数据来源：音飞储存定期报告

由上表可见，公司系统、关键设备业务的客户集中度相对偏高，业务集中于电子商务、快递物流领域，客户较为强势，相对来说，音飞储存的客户集中度更低，客户所属领域更广，更为分散，这也是导致音飞储存毛利率偏高的原因之一。

二、补充说明发行人毛利率明显低于同样布局物流装备全产业链的英特诺公司毛利率的原因，并结合与同行业可比公司毛利率差异情况说明“全面布局物流装备产业链”因素导致发行人“具备较强的产业链竞争优势”的事实依据。

（一）补充说明发行人毛利率明显低于同样布局物流装备全产业链的英特诺公司毛利率的原因

请参见本落实意见函回复之“问题2”之“五、结合其研发投入低于行业平均水平、毛利率低于其选择的可比竞争对手英特诺等情况，客观披露发行人的核心技术水平、行业地位及竞争优劣势”之“（二）发行人毛利率低于英特诺的原因”。

（二）结合与同行业可比公司毛利率差异情况说明“全面布局物流装备产业链”因素导致发行人“具备较强的产业链竞争优势”的事实依据

物流装备企业在产业链所处位置的不同会对其业务的毛利率造成影响，对比如下：

同行业可比上市公司	产业链位置	综合毛利率情况			
		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
今天国际	系统集成	27.90%	34.54%	36.77%	36.89%
东杰智能	系统集成及设备制造	27.57%	26.36%	25.18%	15.20%
华昌达	系统集成及设备制造	15.15%	19.34%	17.35%	19.63%
天奇股份	系统集成	18.44%	20.29%	24.87%	22.40%
音飞储存	系统集成及设备制造	32.16%	32.72%	32.52%	37.71%
A股同行业可比上市公司平均毛利率	-	24.24%	26.65%	27.34%	26.37%
英特诺	涵盖核心部件、关键设备和系统集成	-	40.34%	41.36%	43.52%
本公司	涵盖核心部件、关键设备和系统集成	26.08%	27.75%	26.70%	29.01%

由上表可知，在输送分拣装备领域，英特诺业务涵盖核心部件、关键设备和系统集成，其毛利率高于以系统集成为主的国内A股同行业可比上市公司。发行人也受益于其业务输送分拣装备全产业链覆盖的优势，总体来看也略高于行业平均水平。进一步分析，由于今天国际重点客户领域为烟草行业，烟草行业的高毛利性质导致其整体毛利率较高，如果扣除这一因素，发行人产业链覆盖面广的优势将进一步体现。

为确保信息披露更加准确、谨慎，公司将《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十二、经营成果分析/（六）毛利、毛利率变动及影响因素的敏感性分析/4、相近行业可比上市公司对比”中删除关于“产业链优势”的表述，修正披露如下：

同行业可比上市公司毛利率与本公司**综合毛利率**对比如下所示：

同行业可比上市公司	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
今天国际	27.90%	34.54%	36.77%	36.89%
东杰智能	27.57%	26.36%	25.18%	15.20%
华昌达	15.15%	19.34%	17.35%	19.63%
天奇股份	18.44%	20.29%	24.87%	22.40%
音飞储存	32.16%	32.72%	32.52%	37.71%
A股同行业可比上市公司平均毛利率	24.24%	26.65%	27.34%	26.37%
英特诺	-	40.34%	41.36%	43.52%
本公司 综合毛利率	26.08%	27.75%	26.70%	29.01%

总体来看，公司毛利率水平与**A股**同行业可比上市公司平均毛利率水平差异不大。同英特诺相比，公司毛利率水平低于英特诺。公司产品构成与英特诺类似程度相对较高，但相对来说，英特诺是国际领先的输送分拣装备厂商，其品牌知名度高、客户资源更为优质、面向全球竞争，因此其毛利率水平高于本公司。

（1）输送分拣系统、关键设备业务

同行业可比上市公司中，较难完全区分系统业务与关键设备制造业务，因此将同行业可比上市公司的输送分拣装备业务与公司的系统、关键设备业务综合对比，如下所示：

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
今天国际	26.97%	34.54%	36.77%	36.89%
东杰智能	29.60%	27.81%	20.98%	4.44%
华昌达	23.06%	19.52%	16.35%	16.88%
天奇股份	16.15%	13.60%	18.99%	13.99%
音飞储存	32.82%	32.72%	32.52%	37.71%
平均值	25.72%	25.64%	25.12%	26.37%

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
本公司 输送分拣系统、关键设备业务毛利率	23.46%	28.39%	26.56%	30.90%

上表所披露的毛利率数据具体说明如下：

- (1) 今天国际主要为系统集成业务，客户中烟草行业客户占比相对较高；
- (2) 东杰智能的产品包括智能输送分拣系统、智能物流仓储系统、智能立体停车系统、智能涂装生产系统，从产品类别上看，智能输送分拣系统与公司的产品较为接近，同属于输送分拣装备，因此此处披露的东杰智能毛利率为智能物流输送系统的毛利率；
- (3) 华昌达的产品包括工业机器人集成装备、自动化输送智能装配生产线、物流与仓储自动化设备系统、终端及复合材料成型设备，从产品类别上看，自动化输送智能装配生产线与公司的产品较为接近，同属于输送分拣装备大类，因此此处披露的华昌达毛利率为自动化输送智能装配生产线的毛利率；
- (4) 天奇股份的产品包括智能装备、重工装备、循环产品等，其中智能装备可细分为汽车智能装备（即汽车物流输送装备等）、智能仓储、散料输送设备、智能装备维保业务，从产品类别上看，智能装备所包括的细分产品与公司的产品较为接近，因此此处披露的天奇股份毛利率为智能装备的毛利率。
- (5) 音飞储存的产品包括了自动化系统集成业务及高精密货架，此处选取的毛利率为公司自动化系统集成业务及高精密货架的综合毛利率。
- (6) 2016年东杰智能物流输送系统业务的毛利率显著偏离正常水平，在计算行业平均值时予以剔除。
- (7) 英特诺年报中未按照产品分拆营业收入、营业成本，因此无法拆分出输送分拣系统、关键设备的毛利率。

与可比上市公司相比，公司的毛利率与毛利率平均水平差异不大，报告期内变动趋势与平均水平基本一致。存在一定差异的主要原因为：公司和上述可比上市公司在主营业务产品结构、客户领域、**产业链情况**上有所不同。

(2) 输送分拣核心部件业务

A股上市公司中，不存在以核心部件为产品的上市公司，因此无法选取可比公司的毛利率数据。从境外上市公司来看，英特诺包含了核心部件业务，但在年报中未按照产品分拆营业收入、营业成本，因此无法拆分出核心部件业务的毛利率数据。

三、请保荐机构和申报会计师发表核查意见。

(一) 核查程序

保荐机构主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅了同行业可比公司年度报告等公开披露的信息；

2、了解了可比公司的产品结构、重点客户领域、产业链优势等方面的信息，与本公司相关情况进行比对分析。

3、对公司高管、行业专家进行了访谈，了解同行业可比公司的业务、产品情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，与同行业可比公司相比，公司自动化输送分拣系统、关键设备业务在产品结构、重点客户领域、产业链等方面与可比公司相似产品业务存在差异，导致毛利率存在一定差异，毛利率差异具备合理性。

2、英特诺毛利率高于发行人，是因为英特诺业务布局于全球，除中国地区以外的业务占比较高，而海外业务呈现出一定的高毛利率特征。英特诺业务涵盖核心部件、关键设备和系统集成，其毛利率高于以系统集成为主的国内 A 股同行业可比上市公司。发行人也受益于业务全产业链覆盖的优势，如扣除今天国际的烟草行业客户高毛利的因素，发行人产业链覆盖面广的优势将进一步体现。为确保信息披露更加准确、谨慎，公司已修改《招股说明书》的相关表述。

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司主要业务与可比公司相似产品业务毛利率差异原因，系公司智能输送分拣系统、关键设备业务在产品结构、重点客户领域、产业链等方面与可比公司相似产品业务存在差异，毛利率差异具备合理性。

2、英特诺毛利率高于发行人，是因为英特诺业务布局于全球，除中国地区以外的业务占比较高，而海外业务呈现出一定的高毛利率特征。英特诺业务涵盖核心部件、关键设备和系统集成，其毛利率高于以系统集成为主的国内 A 股同行业可比上市公司。发行人也受益于业务全产业链覆盖的优势，如扣除今天国际的烟草行业客户高毛利的因素，发行人产业链覆盖面广的优势将进一步体现。为确保信息披露更加准确、谨慎，公司已修改招股说明书中的相关表述。

问题 4

请发行人：(1) 补充披露报告期内各主要产品对应的客户类型及经营模式，并披露不同客户类型的收入占比、毛利金额及占比、毛利率差异情况。分析报告期内上述情况的原因及变动情况；(2) 在招股说明书会计差错更正部分对应收票据终止确认相关的会计差错更正进行补充披露。

【回复】

一、补充披露报告期内各主要产品对应的客户类型及经营模式，并披露不同客户类型的收入占比、毛利金额及占比、毛利率差异情况。分析报告期内上述情况的原因及变动情况；

(一) 补充披露报告期内各主要产品对应的客户类型及经营模式

公司已在《招股说明书》之“第六节 业务与技术/一、发行人主营业务、主要产品及设立以来的变化情况/（三）主要经营模式”中补充披露如下：

7、主要产品对应的客户类型及经营模式

报告期内，公司系统业务客户类型均为终端客户，如京东、苏宁、唯品会、菜鸟等；关键设备业务客户类型主要为集成商客户，如今天国际、中集天达、达特集成等，也有少量为终端客户，如亚马逊等；核心部件业务主要客户类型为设备生产制造厂商，如范德兰德、山东洛杰斯特物流科技有限公司等，也有少量直接销售给贸易商客户，如沈阳货达货贸易有限公司。

公司对上述不同类型客户的销售模式均为直接销售，采购模式、生产模式也相同，客户类型的不同未对经营模式产生差异。

(二) 披露不同客户类型的收入占比、毛利金额及占比、毛利率差异情况，分析报告期内上述情况的原因及变动情况；

1、不同客户类型的收入占比，变动情况及原因

公司已在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十二、经营成果分析/（二）营业收入分析/2、主营业务收入构成及变动分析”中补充披露如下：

(5) 主营业务收入按客户类型分析

报告期内，主营业务收入按客户类型分析如下所示：

单位：万元

项目		2019年1-6月		2018年度	
		金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
系统	终端客户	4,453.33	14.48%	25,103.63	34.90%
关键设备	终端客户	889.31	2.89%	319.69	0.44%
	集成商客户	11,007.57	35.78%	15,560.01	21.63%
	小计	11,896.88	38.67%	15,879.70	22.07%
核心部件	设备生产制造商	12,633.37	41.06%	25,155.28	34.97%
	贸易商	502.94	1.63%	1,001.72	1.39%
	小计	13,136.31	42.69%	26,157.00	36.36%
其他及售后	终端客户	1,278.25	4.15%	4,797.97	6.67%
合计		30,764.77	100.00%	71,938.30	100.00%
项目		2017年度		2016年度	
		金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
系统	终端客户	29,826.74	49.47%	16,126.63	40.48%
关键设备	终端客户	129.58	0.21%	610.91	1.53%
	集成商客户	7,054.11	11.70%	4,574.22	11.48%
	小计	7,183.69	11.91%	5,185.13	13.01%
核心部件	设备生产制造商	18,706.39	31.03%	14,968.05	37.57%
	贸易商	946.89	1.57%	666.27	1.67%
	小计	19,653.28	32.60%	15,634.32	39.24%
其他及售后	终端客户	3,628.46	6.02%	2,896.18	7.27%
合计		60,292.17	100.00%	39,842.26	100.00%

报告期内，各客户类型收入波动受其对应业务收入波动影响，但各业务中不同客户类型销售占比波动不大，公司按客户类型的收入构成较为稳定。

2、不同客户类型的毛利金额及占比，变动情况及原因

公司已在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十二、经营成果分析/（六）毛利、毛利率变动及影响因素的敏感性分析/1、综合毛利额分析”中补充披露如下：

报告期内，毛利金额按不同客户类型毛利额分析如下所示：

单位：万元

项目		2019年1-6月			2018年度		
		金额	毛利占综合毛利额比	收入占主营业务收入比例	金额	毛利占综合毛利额比	收入占主营业务收入比例
系统	终端客户	848.63	10.65%	14.48%	6,715.05	33.74%	34.90%
关键设备	终端客户	272.69	3.42%	2.89%	112.31	0.56%	0.44%
	集成商客户	2,714.63	34.06%	35.78%	4,806.44	24.15%	21.63%
	小计	2,987.32	37.48%	38.67%	4,918.75	24.71%	22.07%
核心部件	设备生产制造商	3,779.16	47.42%	41.06%	7,413.62	37.24%	34.97%
	贸易商	108.31	1.36%	1.63%	197.76	0.99%	1.39%
	小计	3,887.47	48.78%	42.69%	7,611.38	38.23%	36.36%
其他及售后	终端客户	246.16	3.09%	4.15%	660.02	3.32%	6.67%
合计		7,969.58	100.00%	100.00%	19,905.20	100.00%	100.00%
项目		2017年度			2016年度		
		金额	毛利占综合毛利额比	收入占主营业务收入比例	金额	毛利占综合毛利额比	收入占主营业务收入比例
系统	终端客户	7,495.77	46.83%	49.47%	4,975.18	42.99%	40.48%
关键设备	终端客户	46.02	0.29%	0.21%	212.94	1.84%	1.53%
	集成商客户	2,288.11	14.30%	11.70%	1,396.85	12.07%	11.48%
	小计	2,334.13	14.59%	11.91%	1,609.79	13.91%	13.01%
核心部件	设备生产制造商	5,615.51	35.08%	31.03%	4,431.25	38.29%	37.57%
	贸易商	187.73	1.17%	1.57%	134.25	1.16%	1.67%
	小计	5,803.24	36.25%	32.60%	4,565.50	39.45%	39.24%
其他及售后	终端客户	372.32	2.33%	6.02%	423.57	3.66%	7.27%
合计		16,005.46	100.00%	100.00%	11,572.87	100.00%	100.00%

由上表可见，报告期内，公司不同业务各客户类型毛利额占比基本和收入占比相匹配，未见较大差异。

3、毛利率差异情况，变动及原因

公司已在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十二、经营成果分析/（六）毛利、毛利率变动及影响因素的敏感性分析/2、综合毛利率分析”中补充披露如下：

不同客户类型毛利率及波动分析：

项目		2019年1-6月		2018年度	
		毛利率	变动比率	毛利率	变动比率
系统	终端客户	19.06%	/	26.75%	1.62%
关键设备	终端客户	30.66%	/	35.13%	-0.38%
	集成商客户	24.66%	/	30.89%	-1.55%
核心部件	设备生产制造商	29.91%	/	29.47%	-0.55%
	贸易商	21.54%	/	19.74%	-0.08%
其他及售后	终端客户	19.26%	/	13.76%	3.50%
主营业务毛利率		25.90%	/	27.67%	1.12%
项目		2017年度		2016年度	
		毛利率	变动比率	毛利率	
系统	终端客户	25.13%	-5.72%	30.85%	
关键设备	终端客户	35.51%	0.72%	34.79%	
	集成商客户	32.44%	1.89%	30.54%	
核心部件	设备生产制造商	30.02%	0.42%	29.60%	
	贸易商	19.83%	-0.31%	20.14%	
其他及售后	终端客户	10.26%	-4.36%	14.62%	
主营业务毛利率		26.55%	-2.50%	29.05%	

可以看出，报告期内，关键设备业务中终端客户毛利率略高于集成商客户，主要系集成商需要一定毛利率空间向终端客户进行销售；核心部件业务中，设备生产制造商客户的毛利率高于贸易商客户，主要系贸易商需要一定毛利率空间向其客户进行销售；总体来看，相同业务各年度间相同客户类型的毛利率波动不大。

二、在招股说明书会计差错更正部分对应收票据终止确认相关的会计差错更正进行补充披露。

公司已在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析/六、主要会计政策和会计估计/（十三）差错更正”中补充披露如下：

2、对已背书或贴现但未到期的应收票据的调整

根据财政部于 2017 年 3 月 31 日发布的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》（财会〔2017〕7 号）、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移（2017 年修订）》（财会〔2017〕8 号）、公司根据互联网等公开信息披露的承兑金融机构最近一年的主体信用评级结果以及票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发〔2019〕133 号），按照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分，6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9 家全国性的上市股份制商业银行分别为招商银行、上海浦东发展银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。上述银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，根据 2019 年银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到 AAA 级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此公司将其划分为信用等级较高银行。

为保证应收票据终止确认会计处理符合《企业会计准则》的规定且同时符合谨慎性的原则，公司对应收票据终止确认的具体判断依据进行了调整。调整后发行人已背书或已贴现未到期的票据会计处理方法为：由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

上述调整对报告期各期的报表影响情况如下：

单位：万元

项目	2018年末	2017年末	2016年末
应收票据			

项目	2018年末	2017年末	2016年末
调整前	1,251.84	723.95	749.40
调整后	2,419.46	1,323.77	1,809.42
短期借款			
调整前	6,396.81	9,526.46	7,505.84
调整后	7,564.43	10,126.29	8,565.86

问题 5

请发行人说明在“预验收”或“竣工验收”环节确认收入时预提成本的会计政策及披露情况、相关会计处理，并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。请保荐机构和申报会计师发表核查意见。

【回复】

一、“预验收”或“竣工验收”环节确认收入时预提成本的会计政策及披露情况、相关会计处理；

根据公司实际经营情况，对需要进行带电调试的系统及关键设备业务项目，在取得初验验收单据时候确认收入，此处的“预验收”应为公司收入确认中的“初验”。

公司已在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析/六、主要会计政策和会计估计/（一）收入确认原则和计量方法”中将补充披露如下。

公司对在“初验”或“竣工验收”环节确认收入时根据合同约定的至终验试运行时长按照合同金额的 2%预提验收前成本，该比例经过公司报告期内延续使用，比例较为合理，账务处理为借记“营业成本”，贷记“应付账款-验收前成本”；试运行期间归集的成本，主要由项目管理人员、现场工程师的工资和差旅费等构成，实际发生时借记“应付账款-验收前成本”，贷记工资等成本费用。报告期末，当预提的验收前成本与实际发生成本存在差异时，补提或冲减验收前成本。

公司将初验、竣工验收与终验期间尚需发生成本预提并计入“应付账款”，将终验后进入质保期预计发生的费用计提并计入“预计负债”中。两者分开核算的主要原因为，初验、竣工验收至终验成本属于项目成本，应与项目收入配比，计入“应付账款”较为合理；终验后质保期发生费用属于期间费用，具体属于销售费用售后服务费，不属于项目成本，计入“预计负债”较为合理，两种不同性质的成本费用分开核算符合会计准则的规定。

二、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则》的要求，公司核算收入成本需要符合配比原则，故在收入确认时点，应合理估计初验、竣工验收与终验期间尚需发生成本，该成本属于项目成本的一部分，在收入确认时点预计提符合权责发生制和谨慎性原则的要求。

三、请保荐机构和申报会计师发表核查意见。

（一）核查程序

1、获取了报告期内公司在“初验”或“竣工验收”环节预提成本的会计制度与政策，结合行业特点及经营情况对其合理性进行分析。

2、获取了报告期内与在“初验”或“竣工验收”环节预提成本相关的内控制度，了解关键控制点，并检查公司执行的有效性。

3、获取了报告期内公司取得初验、竣工验收项目的销售客户明细账，检查主要客户销售合同中关于试运行期间约定的条款；并比较以前年度已完结的项目实际发生的验收前成本与合同金额的比例，核实公司的计提比例是否在合理的区间。

4、获取了公司主要客户项目的初验单、竣工验收单等验收证明单据，与企业财务账面收入确认时点进行比对，核查收入确认时点、预提验收前成本的时点的准确性。

5、获取了试运行期间成本归集与发生的明细，检查相关的工时审批和费用报销流程与单据，核实实际发生的验收前成本的真实性、完整性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人的“初验”或“竣工验收”环节确认收入时预提成本的会计政策制定合理、会计处理准确，并在招股说明书进行了披露。

2、发行人对“初验”或“竣工验收”环节确认收入时预提成本的会计核算方式及账务处理方法符合《企业会计准则》的规定。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人在“初验”或“竣工验收”环节确认收入，与行业通常做法一致。

2、发行人估计的验收前成本计提比例在合理的区间内。

3、发行人预提终验前的试运行期间产生的费用的核算方式及账务处理方法符合《企业会计准则》的规定。

问题 6

请发行人说明报告期内更换审计机构的原因，是否存在隐瞒事项。

【回复】

一、报告期内更换审计机构的原因

公司原审计机构为瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）。2017年2月14日，财政部、证监会相关部门共同下达了《关于责令瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）暂停承接新的证券业务并限期整改的通知》（财会便（2017）3号），该《通知》指出，暂停瑞华承接新的证券业务并限期整改。

鉴于上述原因，考虑到公司战略发展和上市需要，为了更好地推进审计工作，经综合评估，公司与原审计机构瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）经友好协商达成一致解除业务合作，改聘信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）担任2016年度财务审计机构，负责公司年度财务报告审计工作，并沿用为报告期内的审计机构。

2017年5月2日，公司第二届董事会第二次会议审议并通过《关于更换会计师事务所的议案》，该议案经公司2017年第二次临时股东大会审议通过。公司已在全国中小企业股份转让系统中公告了该事项，履行了信息披露职责。

二、是否存在隐瞒事项

更换审计机构事项已履行相关审议程序并在股转系统中披露，不存在因未披露的事项而导致更换审计机构的情况。

公司与原审计机构友好沟通解除业务合作，更换审计机构后，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）一直为公司提供服务，勤勉尽责，报告期内财务信息已在《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”中详细阐述；本次发行上市申请文件与发行人在新三板挂牌时所披露的文件内容的差异已在第一轮反馈回复之“问题3/六”中进行充分说明并披露。

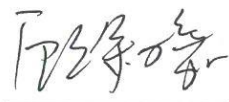
综上所述，公司更换审计机构符合相关法律法规要求，符合信息披露要求，不存在隐瞒事项。

（本页无正文，为《关于浙江德马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审核中心意见落实函之回复》之盖章页）

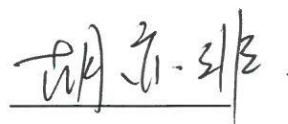


(本页无正文，为光大证券股份有限公司《关于浙江德马科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之签字盖章页)

保荐代表人：



顾叙嘉




胡亦非



保荐机构（主承销商）总裁声明

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

总裁：



闫峻