

众华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于广东瑞德智能科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第三轮审核问询函的回复

众会字(2021)第 07965 号

深圳证券交易所：

贵所于2021年7月19日下发了《关于广东瑞德智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010866号）（以下简称“问询函”），众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“本所”）作为广东瑞德智能科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”）的申报会计师，根据问询函相关要求，对其中涉及本所的问题回复如下：

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.....	2
问题一、关于报告期内营业收入增长较慢、净利润快速增长	3
问题二、关于芯片供应及业绩预计	12
问题三、关于运输费用	18
问题四、关于应收账款期后回款	21

问题一、关于报告期内营业收入增长较慢、净利润快速增长

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人营业收入分别为 83,140.53 万元、94,288.39 万元、109,020.41 万元，2019 年和 2020 年分别增长 13.41%、15.62%，扣非后归母净利润分别为 2,947.97 万元、4,776.08 万元、6,550.39 万元，2019 年和 2020 年分别增长 62.01%、37.15%，净利润的增速远超营业收入增速。

（2）2020 年，发行人对前两大客户苏泊尔和纯米的销售收入均呈下降趋势，较上年销售金额分别减少 2,020.71 万元、1,829.81 万元，对新宝股份的销售收入增长较快，增加 3,339.21 万元。

请发行人：

（1）结合营业收入增长较为缓慢分析并披露发行人主营业务是否具有成长性，2020 年对前两大客户销售金额均减少的原因，发行人对苏泊尔、纯米同类产品的占有率是否下降，结合 2021 年 1-6 月对上述客户的销售情况以及在手订单情况分析是否会持续减少。

（2）分析并说明对新宝股份销售金额快速增加的原因，销售是否主要集中于第四季度。

（3）分析并说明报告期内净利润增速远超营业收入增速的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、结合营业收入增长较为缓慢分析并披露发行人主营业务是否具有成长性，2020 年对前两大客户销售金额均减少的原因，发行人对苏泊尔、纯米同类产品的占有率是否下降，结合 2021 年 1-6 月对上述客户的销售情况以及在手订单情况分析是否会持续减少

（一）结合营业收入增长较为缓慢分析并披露发行人主营业务是否具有成长性

（1）发行人所处行业市场规模稳步增长，年均复合增长率与公司营业收入

增长率相近

发行人所处的智能控制器行业，由于下游终端产业的智能化覆盖率较低，随着我国经济发展和社会消费升级以及相关产业技术的升级，智能控制器产品的应用不断拓展和延伸，市场需求稳步增长。根据弗若斯特沙利文（Frost & Sullivan）的数据显示，我国智能控制器市场规模从2015年的1.17万亿元增长至2019年的2.15万亿元，期间年均复合增长率为16.5%，预计我国智能控制器市场规模2024年将达到3.8万亿元，2020年至2024年将实现年复合增长率12.5%。

报告期内，发行人的主营业务经营稳健，2019年和2020年营业收入分别增长13.41%、15.62%，与我国智能控制器行业市场规模增长率相近。

2018年度至2020年度，公司与同行业可比公司的国内智能控制器销售收入情况如下：

单位：亿元

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售金额	增幅	销售金额	增幅	销售金额
拓邦股份	24.96	36.81%	18.24	21.22%	15.05
和而泰	14.17	16.15%	12.20	9.98%	11.10
和晶科技	15.40	11.45%	13.82	12.56%	12.28
朗科智能	8.26	18.64%	6.96	-0.99%	7.03
振邦智能	5.10	12.82%	4.52	20.28%	3.76
朗特智能	3.96	54.00%	2.57	25.06%	2.06
平均值	11.97	24.98%	9.72	14.68%	8.54
发行人	10.66	16.20%	9.18	15.68%	7.93

注 1：上述可比公司数据来源于各公司年度报告、招股说明书等公开信息披露文件；

注 2：发行人报告期内销售金额及振邦智能、朗特智能 2018 年度、2019 年度销售金额均为主营业务相关数据。

由上表可知，发行人2019年国内销售收入增长率与同行业可比公司平均值基本一致；发行人2020年国内销售收入增长率与可比公司和而泰、和晶科技、朗科智能、振邦智能增长率相近。

综上，发行人报告期内收入增长率与所处行业市场规模及同行业可比上市公司增长率相近，符合行业稳步增长情况。随着市场需求不断提升，发行人营

业收入将持续增长，因此，发行人主营业务具有成长性。

（2）发行人较强的市场竞争力、客户资源开拓能力，有助于提升持续盈利能力

公司作为行业内先驱企业之一，自公司创立并进入智能控制器行业以来，逐步确立了在家电产业链中的市场地位。公司在发展过程中重视自主研发经验的积累和制造工艺的改善，通过长期的行业探索，已具备快速响应客户多批次需求的柔性服务能力，树立了行业竞争地位。经比较同行业可比上市公司的营业收入规模、从业人员数量和知识产权数量等关键业务数据，公司具有较强的竞争力，随着融资渠道不断拓宽，业务规模的不断扩大，公司未来在行业中的地位将进一步提高。同时，公司深耕行业二十多年，拥有了一批信誉良好、实力较强、需求较大、业务关系稳定的优质客户，包括苏泊尔、美的、纯米、艾美特、新宝等知名品牌厂商。多年积累的丰富行业经验和宝贵的优质客户资源，不仅为公司带来了持续稳定的收入，更树立了良好的口碑和品牌形象，提高了公司的市场知名度。公司在深化与现有客户合作的基础上，充分利用已有的资源优势 and 研发优势，不断加强市场的拓展力度和新客户的开发，提升公司的持续盈利能力。

综上，公司所处行业的市场需求持续增长，行业地位逐步提高，客户合作长期稳定，市场开拓能力的不断加强，公司主营业务具备成长性。

（二）2020 年对前两大客户销售金额均减少的原因

2020 年度，公司对苏泊尔的销售金额为 28,936.40 万元，较 2019 年度减少 2,020.71 万元，降幅为 6.53%，公司对其销售金额减少的原因主要系：受到新冠疫情带来的线下渠道流量下滑影响，苏泊尔 2020 年度电器营业收入 129.15 亿元，较 2019 年度下降 4.51%，苏泊尔电器营业收入的下降使苏泊尔对智能控制器的需求减少，从而导致公司对苏泊尔销售金额减少。

2020 年度，公司对纯米的销售金额为 8,618.40 万元，较 2019 年度减少 1,829.81 万元，降幅为 17.52%，公司对其销售金额减少的原因主要系：一方面，2020 年度纯米根据市场需求情况调整了厨房家电的产品结构（增加低单价产品、减少高单价产品产量），导致公司对其销售智能控制器单价降低（2020

年度公司对其销售单价较 2019 年降低了 15.65%)，从而销售金额减少；另一方面，2020 年度，由于纯米个别型号产品的组装厂商发生调整，由公司提供智能控制器的对应组装厂商不再为纯米该型号产品组装，导致公司在纯米调整组装厂商的过渡期间涉及该型号产品对应的智能控制器采购订单减少；此外，随着纯米经营规模的不断扩大，纯米从智能控制器供应链体系的稳定性、安全性角度考虑，逐渐引入其他供应商参与，也对公司获得纯米的订单产生一定影响。

(三) 发行人对苏泊尔、纯米同类产品的占有率是否下降

报告期内，公司对苏泊尔、纯米销售的同类产品占有率情况如下：

序号	客户名称	报告期内公司向其销售的产品占其同类产品采购量的比例
1	苏泊尔	浙江苏泊尔家电制造有限公司及浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司合计为：约 35%、38%、41%和 40%。
2	纯米	纯米科技（上海）股份有限公司及芜湖纯米电子科技有限公司占其细分品类比例为：约 100%、90%、70%和 70%；广东纯米电器科技有限公司 2020 年度、2020 年上半年占其细分品类比例为：100%和 70%。

注：公司向其销售的产品占其同类产品采购量的比例来源于保荐人和申报会计师对上述客户的访谈记录。

由上可知，公司对苏泊尔同类产品的占有率相对稳定。公司对纯米同类产品的占有率报告期内有所下降，主要原因系：智能控制器作为家用电器的核心部件，随着纯米经营规模的不断扩大，纯米从智能控制器供应链体系的稳定性、安全性角度考虑，逐渐引入其他供应商参与，导致公司对其同类产品占有率有所下降。

(四) 结合 2021 年 1-6 月对上述客户的销售情况以及在手订单情况分析是否会持续减少。

2021 年 1-6 月，公司对苏泊尔、纯米的销售情况及在手订单情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月
	销售金额	销售金额
苏泊尔	13,202.88	13,102.59
纯米	4,737.14	4,349.46

上述表格中公司对苏泊尔、纯米的在手订单情况已申请豁免披露。

由上可知，2021 年 1-6 月，公司对苏泊尔销售收入为 13,202.88 万元，较上年同期基本保持稳定；截至 2021 年 6 月 30 日，公司对苏泊尔在手订单金额较上年同期基本持平。苏泊尔作为知名家电品牌企业，具有完善的供应商认证体系，进入壁垒较高；经过多年合作，公司凭借良好的产品质量、成本优势、研发实力及快速的服务响应已成为苏泊尔智能控制器战略供应商，双方合作不断加深，业务关系稳定。因此，根据苏泊尔营业收入情况以及公司 2021 年 1-6 月对其销售情况及在手订单情况，2021 年度公司对苏泊尔的销售金额不会持续减少。

2021 年 1-6 月，公司对纯米销售收入为 4,737.14 万元，较上年同期增长 8.91%；截至 2021 年 6 月 30 日，公司对纯米的在手订单金额较上年同期增长 11.38%。随着纯米经营规模的扩大以及新产品的不断推出，公司作为纯米的智能控制器重要供应商，在原有产品合作的基础上，2021 年度还加大承接了养生壶、破壁机、净水机等产品的智能控制器订单，从而公司对纯米的销售收入有所增长。因此，2021 年度公司对纯米的销售金额不会持续减少。

综上，根据 2021 年 1-6 月销售情况以及在手订单情况，公司 2021 年度对苏泊尔、纯米的销售金额不会持续减少。

二、对新宝股份销售金额快速增加的原因，销售是否主要集中于第四季度

（一）公司对新宝股份销售金额快速增加的原因

2020 年度，公司对新宝股份销售收入金额为 5,989.98 万元，较 2019 年增长 3,339.21 万元，公司对其销售金额快速增加的原因主要系新宝股份营业收入大幅增加使智能控制器需求增加、公司与其合作加深所致，具体情况如下：

1、新宝股份收入大幅增加，智能控制器需求相应增加

受国外市场新冠疫情产生对小家电产品的旺盛需求、国内品牌业务的发展等因素，新宝股份 2020 年度实现营业收入 1,319,104.79 万元，较 2019 年度增长 44.57%，新宝股份销售收入大幅增长，带动了公司的智能控制器订单快速增加，从而公司对其销售金额增加。

2、公司与新宝股份合作加深

新宝股份是国内较早从事设计研发、生产、销售小家电产品的企业之一，为中国小家电行业的出口龙头企业。公司在 2019 年度对新宝股份调整了销售战略，为其成立专门的服务团队，提高了产品研发和生产的响应能力，并与其深入合作，帮助其拓展下游知名家电品牌厂商，从而订单需求进一步增加。

（二）销售是否主要集中于第四季度

2020 年各季度，公司对新宝股份的销售情况与新宝股份营业收入情况如下：

单位：万元

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司对新宝股份销售	418.72	6.99%	1,230.92	20.55%	1,960.66	32.73%	2,379.68	39.73%
新宝股份营业收入	195,609.69	14.83%	308,906.99	23.42%	407,008.01	30.85%	407,580.10	30.90%

由上表可知，2020 年第三、四季度公司对新宝股份的销售金额占比分别为 32.73%、39.73%，公司对新宝股份销售主要集中于第三、四季度，与新宝股份的营业收入季节情况基本一致。

综上，公司对新宝股份销售金额快速增加主要系新宝股份营业收入大幅增加以及公司与其合作加深所致，公司对其销售主要集中于第三、四季度，与新宝股份的营业收入季节情况基本一致，符合公司的实际经营情况。

三、报告期内净利润增速远超营业收入增速的原因

报告期内，公司利润表主要项目具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	62,742.85	33.07%	109,020.41	15.62%	94,288.39	13.41%	83,140.53
营业成本	49,584.74	36.05%	84,676.93	14.65%	73,853.94	12.80%	65,471.29
营业毛利	13,158.11	22.92%	24,343.49	19.13%	20,434.45	15.65%	17,669.24

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
期间费用	8,503.55	24.98%	15,646.38	16.08%	13,479.53	4.53%	12,895.11
营业利润	4,551.21	36.08%	7,963.51	22.04%	6,525.37	75.74%	3,713.02
利润总额	4,560.12	36.59%	7,924.71	18.89%	6,665.76	76.31%	3,780.70
净利润	4,371.43	41.76%	7,263.83	21.17%	5,994.77	62.06%	3,699.12
归属于母公司股东的净利润	4,410.59	42.00%	7,314.93	20.26%	6,082.72	61.49%	3,766.71
扣非后净利润	3,866.39	33.94%	6,550.39	37.15%	4,776.08	62.01%	2,947.97

注：扣非后净利润为扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润。

由上表可知，发行人 2021 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 33.07%，增长较快的原因主要系下游行业需求增长以及 2020 年上半年受新冠疫情影响。2021 年 1-6 月，发行人产品销量 2,677.24 万个，较上年同期增长 30.84%，同时，发行人毛利率为 20.97%，相对稳定。2021 年 1-6 月发行人扣非后净利润较上年同期增长 33.94%，与营业收入增幅基本一致。因此，2021 年 1-6 月发行人营业收入、扣非后净利润增长具有合理性。经核查，申报会计师认为，发行人 2021 年 1-6 月营业收入、扣非后净利润增长原因合理，符合公司实际经营情况。

2020 年度公司扣非后净利润较 2019 年度增幅高于营业收入增幅，主要原因系 2020 年度公司主营业务毛利上升以及非经常性损益减少所致。2019 年度公司扣非后净利润较 2018 年度增幅明显高于营业收入的增幅，主要原因系 2019 年度公司期间费用变动较小以及主营业务毛利上升所致。具体分析如下：

1、2020 年度扣非净利润增速高于营业收入增速的原因

（1）2020 年度主营业务毛利增加

2020 年度主营业务毛利较 2019 年度增加 3,847.70 万元，主要原因系主营业务产品销量同比增长 31.16%（销量增加 1,210.62 万套）以及主营业务毛利率由 21.66% 上升至 22.24%，略微上涨所致。

（2）2020 年度非经常性损益减少

2020 年度非经常损益金额 764.54 万元较 2019 年度 1,306.63 万元减少 542.09 万元，主要原因系政府补助减少所致。

2、2019 年度扣非净利润增速高于营业收入增速的原因

（1）2019 年度期间费用变动较小

2019 年度期间费用金额较 2018 年度增长 584.42 万元，增幅 4.53%，增幅较小，主要系：随着公司客户及资源的积累，公司的经营规模的扩大，销售费用和管理费用的占比略有下降，增长幅度较小；同时，由于公司银行借款减少，借款利息、贴息相应减少，导致财务费用减少，对冲了期间费用的增幅。

（2）2019 年度主营业务毛利增加

2019 年度主营业务毛利较 2018 年度增加 2,858.13 万元，主要原因系主营业务产品销量同比增长 22.14%（销量增加 704.35 万套）以及主营业务毛利率由 21.18%上升至 21.66%，略微上涨所致。

综上，报告期内发行人扣非后净利润增速高于营业收入增速，符合公司实际经营情况，具有合理性。

【核查程序】

本所履行了以下核查程序：

1、了解发行人所在行业的发展情况，查询发行人所处行业增长相关资料，比较发行人与同行业可比公司的国内销售收入增长情况，分析发行人营业收入增长率与行业市场规模和同行业可比公司是否一致；

2、访谈发行人高级管理人员关于发行人的市场竞争力及客户资源开拓情况，查阅了发行人所处行业的市场规模、行业竞争情况相关材料等分析发行人主营业务成长性；

3、访谈发行人高级管理人员及相关销售人员关于对苏泊尔、纯米销售减少的原因，查询苏泊尔 2020 年度报告以及纯米对外披露的信息材料等，取得报告期内发行人对苏泊尔、纯米的销售明细表以及 2021 年上半年销售情况及在手订单明细表，实地访谈苏泊尔、纯米关于发行人对其同类产品的占有率情况等，分析 2021 年度发行人对苏泊尔、纯米的销售情况；

4、访谈发行人高级管理人员关于发行人对新宝股份 2020 年度销售金额快速增加大的原因，了解发行人与新宝股份合作历史背景，查询新宝股份 2018-

2020 年年度报告、各季度报告等公开信息披露资料，比较分析 2020 年各季度发行人对新宝股份的销售金额与新宝股份营业收入情况的匹配性等；

5、取得发行人报告期内审计报告，访谈发行人高级管理人关于报告期内净利润增速远超营业收入增速的原因，分析利润表主要科目变动原因等。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人主营业务具有成长性，2020 年对前两大客户销售金额均减少的原因合理，发行人对苏泊尔占有率稳定、对纯米占有率有所下降，公司 2021 年度对上述客户的销售金额不会持续减少；

2、公司对新宝股份销售金额快速增加原因合理，公司对其销售主要集中于第三、四季度，与新宝股份的营业收入季节情况基本一致；

3、报告期内发行人扣非后净利润增速高于营业收入增速的原因合理，符合公司实际经营情况。

问题二、关于芯片供应及业绩预计

申报文件显示，芯片系发行人主要的原材料之一，报告期各期芯片成本占直接材料成本的比例分别为 13.97%、14.35%、16.21%，2021 年以来芯片供应紧张，2021 年 1-5 月发行人芯片采购单价上涨 33.75%。

请发行人：

（1）结合芯片供求关系、芯片主要的供应商情况，分析并说明发行人芯片采购是否稳定、是否存在芯片断供的风险。

（2）分析并披露 2021 年 1-9 月主要经营业绩的预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、结合芯片供求关系、芯片主要的供应商情况，分析并说明发行人芯片采购是否稳定、是否存在芯片断供的风险

（一）2020 年下半年以来，IC 芯片整体供不应求，价格大幅上涨，小家电智能控制器所使用的 IC 芯片供应受到一定的影响

2020 年下半年起，新能源汽车、5G、物联网、人工智能和可穿戴设备等新技术、新产品快速发展，对 IC 芯片的需求大幅提升。同时，受海外疫情影响，晶圆制造和封装厂商产能紧张、供不应求，以及大宗物资价格不断攀高，IC 芯片封装所用的铜框架和环氧树脂框架价格持续走高，导致 IC 芯片价格大幅上涨。

发行人生产所需要的 IC 芯片主要集中在 180 纳米、130 纳米、90 纳米，该类芯片是国内普遍成熟掌握的工艺，大部分已经实现国产化替代，国内 IC 芯片生产企业已经基本上能够自主完成相应的生产；发行人主营产品中的小家电智能控制器所用到的内核，主力是开源的 8051 内核，高端芯片也是选用开源的 RISC-V 内核，未受到国外的技术封锁。因此，发行人主力芯片供应商基于 8051、RISC-V 内核开发的各类 IC 芯片，可以满足发行人主营产品的应用需求。因此，发行人生产所需用的大部分类型的 IC 芯片出现断供的可能性较小。

（二）发行人 IC 芯片前十大主要供应商系公司长期合作供应商，合理保障了公司生产所需的 IC 芯片正常需求

公司 IC 芯片的主要供应商，如无锡中微爱芯电子有限公司（由其代理商芯创微供货）、中微半导体（深圳）股份有限公司、无锡芯朋微电子股份有限公司（由其代理商深圳市盛友电子有限公司、东莞市中铭电子贸易有限公司供货）、昂宝电子（上海）有限公司（由其代理商金拓威电子有限公司、深圳市德潞佳仪器有限公司供货）、Power Integrations（由其代理商香港北高智科技有限公司、棋港电子有限公司供货）等，均与发行人合作多年，有较强的技术和资金实力，在晶圆紧缺的情况下，能获得较好的前端晶圆产能和后端封测产能的支持，虽然当前整体芯片行业供应紧缺，但发行人与主要 IC 芯片供应商加强商务和技术对接，签订战略合作协议或供货保障协议，确保芯片的持续稳定供应，2021 年上半年，发行人 IC 芯片采购总数量为 9,109.12 万个，较上年同期增长 36.68%（2020 年 1-6 月为 6,664.67 万个）。

2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，发行人 IC 芯片的前十大主要供应商采购情况已经申请豁免披露。

报告期内，发行人向第一大 IC 芯片供应商芯创微采购 IC 金额占当期全部 IC 芯片采购额的比例分别为 13.90%、12.08%、9.63%和 8.75%，占当期采购总额的比例分别为 1.84%、1.62%、1.55%和 1.95%。

2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人向芯创微采购 IC 芯片均价分别为 0.51 元/个、0.49 元/个、0.51 元/个和 0.55 元/个，采购均价较其他 IC 芯片供应商低的原因分析如下：

（1）发行人向芯创微采购的芯片主要系 8 位 OTP/驱动 IC，该类芯片单价较低，符合行业市场情况

发行人所处行业为小家电智能控制器行业，使用的 IC 芯片主要以 8 位、32 位 MCU 和驱动 IC 类芯片为主。

由于发行人向各供应商采购 IC 芯片的类型、品牌、规格型号、性能均不相同，采购单价亦不相同，在同等性能、内存、数量等情况下，MCU 的单价根据可擦写编程次数增加随之提高，此外，国际品牌厂商的芯片价格也会更高。

①发行人的 8 位 MCU（OTP，即一次性编程芯片）主要通过代理商从无锡中微（中国电子科技集团有限公司控制企业，国内品牌）和合泰、十速、松翰等（国际品牌）厂商采购；发行人的驱动 IC 类芯片主要通过代理商从无锡中微和深圳市天微电子股份有限公司采购（国内品牌，驱动 IC 价格较低，一般为 0.2~0.5 元/个）。由于该类 IC 芯片功能较为简单、内存较小、不可重复刻录或仅用于驱动作用等，因此，单价相对较低。

②发行人的 8 位 MCU（MTP、FLASH，即可重复编程芯片）及 32 位 MCU 等主要直接或通过代理商从其他供应商采购，由于该类芯片功能相对较多、内存较大、可重复刻录等，因此，单价相对较高。

通过公开资料查询，应用于小家电等领域且披露单价的芯片厂商为芯海科技、中微半导体、中颖电子。其中：芯海科技以价格较低的 8 位 MCU 芯片为主，2018 年、2019 年 8 位 MCU 单价均为 0.42 元/个（资料来源：芯海科技上交所问询回复）；中微半导体以 8 位 MCU（产品包括 OTP、MTP、FLASH 等）为主，其家电控制芯片 2018-2020 年度销售均价分别为 0.76 元/颗、0.78 元/颗、0.68 元/颗（资料来源：中微半导体招股说明书申报稿）；中颖电子集成电路设计产品包括 8 位、32 位 MCU，其 2018-2020 年度销售均价分别为 1.40 元/颗、1.32 元/颗、1.60 元/颗（资料来源：中颖电子年度报告）。

根据上述公开资料与发行人采购价格进行比较，以价格较低的 8 位 MCU 为主的芯海科技，其 MCU 销售均价与发行人向芯创微采购的均价相近；公司采购中微半导体主要为 8 位 MTP、Flash 的芯片，与中微半导体公开披露的家电控制芯片基本一致；公司采购中颖电子（由其代理商金拓威电子有限公司、深圳市鹏思电子有限公司供货）主要为 8 位 Flash 的芯片，与中颖电子公开披露销售均价差异不大，其 MCU 销售均价相对较高。因此，发行人通过芯创微向无锡中微采购的 IC 芯片主要为 8 位 OTP 的 MCU 芯片，该类芯片的价格相对较低，符合行业市场情况。

综上，发行人通过芯创微从无锡中微采购的芯片主要系 8 位 MCU（OTP）芯片及驱动 IC，该类芯片单价较低，符合行业市场情况。

（2）发行人与无锡中微具有战略合作关系，通过技术合作优化 IC 芯片成本

芯创微向发行人销售 IC 芯片价格系无锡中微与公司直接谈判确定。由于发行人与无锡中微具有战略合作关系，发行人向无锡中微提供小家电产品的技术特点、技术方案、性能特点、电路样片、设计版图、应用测试反馈等，通过深入技术合作，将 IC 芯片的功能优化，在保证产品性能的情况下降低生产成本，同时使其更加适配在小家电领域的应用，因此，公司通过芯创微向无锡中微采购的 IC 芯片价格相对具有竞争力。

综上，报告期内，发行人所使用的单价较低的 IC 芯片主要通过芯创微向无锡中微采购，且发行人与无锡中微通过战略合作关系优化了 IC 芯片成本，因此，发行人向芯创微采购价格较低，较其他供应商的 IC 芯片采购均价低具有合理性。

（三）发行人对 IC 芯片受到影响的产品，及时采取有效的应对措施

1、持续推动 IC 芯片国产化替代，解决部分紧缺进口品牌芯片的供应问题

发行人拥有自主的软硬件设计开发能力，与主力 IC 芯片供应商紧密开展技术和商务交流，推动国产 IC 芯片方案的研发量产，并与客户协商利用国产化 IC 芯片进行方案替代，以缓解部分紧缺进口 IC 芯片的供应问题。

2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，发行人 IC 芯片境内采购比例持续上升，IC 芯片国产化不断提高，具体采购情况如下表所示：

单位：万个

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	比例	数量	比例	数量	比例	数量	比例
境内采购	7,823.43	85.89%	13,985.01	83.45%	9,842.87	81.34%	8,541.78	77.03%
境外采购	1,285.68	14.11%	2,773.29	16.55%	2,258.62	18.66%	2,547.07	22.97%
合计	9,109.12	100%	16,758.30	100%	12,101.50	100%	11,088.84	100%

2、做好 IC 芯片的存货管理，保障 IC 芯片战略储备需求

通过与客户沟通订单计划，做合理的战略物资储备和滚动的战略物资计划，根据市场行情，对部分芯片按订单预测储备 1-2 个月的安全库存，在 IC 芯片供应较为紧张的情况下确保 IC 芯片的生产稳定安全。

3、合理转移 IC 芯片涨价所增加的生产成本

对于无国产芯片替代的产品，通过与客户协商，提高相关产品的销售单价或由客户提供 IC 芯片材料来合理转移因 IC 芯片涨价而增加的生产成本，从而满足客户交付需求。

综上，2021 年以来发行人生产所使用的 IC 芯片采购均价存在较大幅度的增长，但由于小家电智能控制器产品所使用的 IC 芯片制程相对成熟，国产化替代较高，受中美贸易战影响较小，发行人通过多项措施消化或转移了 IC 芯片价格上涨所带来的不利影响，发行人的芯片采购整体相对稳定、发行人 IC 芯片断供的可能性较小。

二、2021 年 1-9 月主要经营业绩的预计情况

基于2021年1-6月的经营情况、目前的在手订单以及市场环境等，经公司管理层初步测算，预计2021年1-9月经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月预计		2020 年 1-9 月
	金额	增幅	金额
营业收入	95,800	32.98%	72,041.22
归属于母公司股东的净利润	5,600	30.87%	4,202.66
扣除非经常性损益后 归属于母公司股东的净利润	5,100	38.02%	3,695.00

由上可知，公司预计2021年1-9月营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别较上年同期增长32.98%、38.02%，经营业绩良好。

上述2021年1-9月预计数为公司初步测算结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

【核查程序】

本所履行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期各期及 2021 年上半年的采购清单明细，分析各期向前十大 IC 芯片供应商的采购数量、金额及波动情况；

2、通过访谈发行人供应中心负责人，了解发行人 IC 芯片市场供应情况，采购单价波动的原因，查询公开资料，了解主要供应商的采购芯片类型、品牌等情况，访谈高级管理人员关于芯创微采购价格较低的原因，分析其合理性。

3、通过访谈发行人供应中心负责人，了解发行人面对 IC 芯片价格上涨所采取的应对措施；

4、核查发行人的生产经营、主要客户和供应商是否发生重大不利变化，分析复核发行人 2021 年 1-9 月经营业绩预计情况。

【核查结论】

经核查，本所认为：

- 1、发行人的芯片采购整体相对稳定，发行人发生芯片断供的可能性较小；
- 2、发行人预计 2021 年 1-9 月经营业绩稳步增长。

问题三、关于运输费用

申报文件显示，2020 年发行人运输费用为 703.26 万元，发行人将其计入销售费用，未确认为营业成本。

请发行人分析并说明将运输费用计入销售费用、未确认为营业成本对财务报表及财务指标的影响，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、分析并说明将运输费用计入销售费用、未确认为营业成本对财务报表及财务指标的影响

报告期内，公司各期物流运输费占营业成本情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业成本	49,584.74	84,676.93	73,853.94	65,471.29
物流运输费	280.38	703.26	623.75	666.66
物流运输费占营业成本比例	0.57%	0.83%	0.84%	1.02%

报告期内，发行人物流运输费金额分别为 666.66 万元、623.75 万元、703.26 万元和 **280.38 万元**，占营业成本比例分别为 1.02%、0.84%、0.83%和 **0.57%**，占比较小。

如 2020 年度将物流运输费用确认为营业成本，对公司 2020 年度财务报表及财务指标的主要影响如下：

单位：万元

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
营业成本	84,676.93	703.26	85,380.19
销售费用	2,762.01	-703.26	2,058.75
毛利率	22.33%	-0.65%	21.68%

由上表可知，发行人 2020 年度将物流运输费用计入销售费用、未确认为营业成本对公司财务报表及财务指标影响较小。

如 2021 年 1-6 月将物流运输费用确认为营业成本，对公司 2021 年 1-6 月

财务报表及财务指标的主要影响如下：

单位：万元

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
营业成本	49,584.74	280.38	49,865.12
销售费用	1,474.63	-280.38	1,194.25
毛利率	20.97%	-0.47%	20.52%

由上表可知，发行人 2021 年 1-6 月将物流运输费用计入销售费用、未确认为营业成本对公司财务报表及财务指标影响较小。

二、是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。发行人销售过程中发生的物流运输费属于前述规定中描述的范围，在 2018 年度和 2019 年度，公司均将其计入销售费用。

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号-收入》，根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南 2018（财政部会计司编写组编著）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下，公司的物流运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。但根据《企业会计准则——基本准则》第十五条规定“企业提供的会计信息应当具有可比性”，为保持报告期内财务数据的可比性以及核算的准确性，同时参考近期上市的迈拓股份（SZ.301006）、崧

盛股份（SZ.301002）、宁波方正（SZ.300997）、江苏博云（SZ.301003）、凯淳股份（SZ.301001）、肇民科技（SZ.301000）等上市公司以及泽宇智能、凯旺电子、善水科技、奕东电子、星源卓镁等创业板 IPO 同期在审企业的会计处理方式，公司 2020 年度仍将物流运输费用计入销售费用，符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的要求。

综上所述，发行人将运输费用计入销售费用、未确认为营业成本符合《企业会计准则》关于会计信息可比性的规定，符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的要求。

【核查程序】

本所履行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期销售费用-物流运输费用明细，结合发行人的销售量、销售地区、运输方式等，分析发行人运输费用的合理性，同时分析公司对物流运输费用核算方式的变动对财务报表及财务指标的影响；

2、对发行人的财务负责人进行访谈，了解报告期内运输费用的具体核算情况及运输费用计入销售费用的原因及合理性；

3、查阅会计准则关于企业运输费用的相关处理规定；

4、查询其他上市公司的公开披露信息，了解其运输费用的核算方式，与发行人进行比较。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人将运输费用计入销售费用、未确认为营业成本对财务报表及财务指标的影响较小；

2、发行人将运输费用计入销售费用、未确认为营业成本符合《企业会计准则》关于会计信息可比性的规定，符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的要求。

问题四、关于应收账款期后回款

申报文件显示，截至 2021 年 3 月 31 日，发行人 2020 年末应收账款已回款比例为 80.45%。

请发行人说明截至目前应收账款的期后回款金额及比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况（截至 2021 年 9 月 30 日）如下：

单位：万元

项目	2021. 6. 30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	33, 037. 19	30,700.67	28,200.17	28,554.90
单项计提及全额计提坏账的应收账款原值	2, 317. 50	2, 256. 08	2,152.14	2,043.52
期后银行存款回款	8, 319. 11	8, 413. 39	8, 179. 05	6, 757. 47
期后票据回款	17, 066. 24	19,058.06	16,934.80	18,739.34
期后回款占比	76. 84%	89. 48%	89. 06%	89. 29%
扣除单项计提及全额计提坏账的应收账款后期后回款占比	82. 64%	96. 58%	96. 41%	96. 17%

公司对应收账款期末余额以及账龄进行监控，把控整体的信用风险。报告期各年末的应收账款余额的期后回款比例超过 88%，期后回款未回部分主要为江门市威多福电器有限公司的应收账款，公司已对其诉讼并胜诉，但其收回可能性较小，故已全额计提坏账准备。

综上，报告期内公司应收账款期后回款情况良好，除江门市威多福电器有限公司外，不存在大额未回款情况。

【核查程序】

本所履行了以下核查程序：

- 1、了解发行人应收账款相关的内控制度，并对其进行风险评估；
- 2、取得发行人截止目前应收账款明细清单，统计并分析期后应收账款回款情况；

3、对发行人期末应收账款进行抽样，核查应收账款回款的原始凭证及银行回单，核查发行人期末货币资金情况；

4、对发行人期末应收账款未回款部分进行分析，明确相关应收账款未回款原因，并考虑是否已计提坏账准备。

【核查结论】

经核查，本所认为：报告期内发行人应收账款期后回款情况良好，除江门市威多福电器有限公司外，不存在大额未回款情况。

(此页无正文)

【本页为《众华会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东瑞德智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页】

众华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



中国，上海

2021 年 10 月 11 日