证券代码：688600 证券简称：皖仪科技 公告编号：2022-039

安徽皖仪科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示

● 销售费用增长引致的风险：公司产品使用年限长，客户复购率低，公司需持续进行客户开发才能确保业绩实现不断增长。为进一步开拓市场，公司加大了销售队伍的建设和市场投入，公司近年销售人员及销售费用增长较快，导致公司 2021 年销售费用 14,768.39 万元，同比增长 75.16%，未来如未能及时获取订单，以及销售费用持续大幅增长，公司近期净利润存在持续下滑风险。

● 研发费用增长引致的风险：公司是一家研发驱动型企业，如不能准确预测产品的市场发展趋势，及时研究开发新技术、新工艺及新产品，或者不能继续加大在技术研发上的投入力度，强化技术创新能力，保持技术领先，不能持续创新开发差异化产品满足客户的需求，可能出现竞争对手的同类产品在性能、质量及价格等方面优于公司产品的情况，从而导致公司生产所依赖的技术被淘汰或主要产品市场竞争力下降，将可能对公司的生产经营状况造成较大冲击。因此，为保持竞争优势，公司不断持续加大研发投入，研发人员及研发费用增长幅度较大，2020 年、2021 年公司研发费用分别为 6879.32 万元、11,731.10 万元，同比增长分别为 34.13%、70.53%，如果公司未能开发有竞争力的新产品，以及研发费用持续大幅增长，公司存在营业利润下滑风险。

● 募投项目延期带来扩产缓慢的风险：“分析检测仪器建设项目”为公司现有主营业务分析检测仪器的扩产，以缓解公司业务稳步增长带来的产能不足的压力。该项目实施进度慢于预期，公司已对“分析检测仪器建设项目”进行延期，导致公司产能释放进度落后。目前，公司已通过租赁厂房及合理排产和规划现有厂房等措施弥补募投项目延期带来的产能不足影响；公司将加强与施工单位的沟通，保证工期如期开展；持续加强项目现场疫情防控、加强项目进度统筹、提升项目产线设备安装调试工作效率，加快募投项目投产进度。

● 对政府补助及税收优惠依赖较大的风险：2019 年度、2020 年度和 2021 年度，公司政府补助金额分别为 3,761.42 万元、4,228.43 万元和 4,806.51 万元，占当期利润总额的比例分别为 50.61%、65.48%和 121.83%，占比维持在较高水平。

报告期内，公司为高新技术企业，享受国家关于高新技术企业相关的税收优惠政策；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），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。公司自行开发生产软件产品，符合对增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。研发费用加计扣除为按照税法规定在开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用的实际发生额基础上，再加成一定比例，作为计算应纳税所得额时的扣除数额的一种税收优惠政策。

国家政策的变化和产业导向将对相关产业投资产生重大影响，随着相关产业领域的发展成熟，公司未来获得的政府补贴可能会逐步减少，同时如果未来国家税收优惠政策出现不可预测的不利变化，将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

● 毛利率持续下降风险：2019 年至 2021 年，公司综合毛利率分别为 53.12%、51.87%、50.63%，毛利率持续小幅度下降，主要是公司主力产品环保在线监测仪器、检漏仪器因市场竞争激烈、产品结构等因素影响，毛利率持续小幅下滑，拉低了整体业务的毛利率水平所致。同时受到行业壁垒、材料成本、竞争程度、产品结构等诸多因素影响，毛利率变动方向具有一定的不确定性，随着上述因素及未来其他不利因素的综合变化，不排除毛利率出现波动甚至进一步下降的风险。

● 2019 年度、2020 年度和 2021 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 2,912.96 万元、5,347.30 万元、-3,068.42 万元，其中 2021 年度由正转负。随着公司业务规模的快速增长，应收账款和存货采购规模相应大幅增长，如果未来公司经营活动现金流量净额持续为负值，公司在营运资金周转上将存在一定的风险，并对公司未来业绩产生不利影响。

安徽皖仪科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于安徽皖仪科技股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2022】0048 号）。公司收到函件后高度重视，并立即组织相关人员对有关问题逐项落实，现就问询函有关问题具体回复如下：

《问询函》问题一：关于公司经营情况

第 1 问：年报显示，公司 2021 年实现营业收入 56,245.24 万元，同比增长 34.79%；实现净利润 4,748.34 万元，同比下降 19.32%；实现扣非后净利润 1,413.45 万元，同比下降 53.76%；经营活动产生的现金流量净额为-3,068.42 万元，同比大幅下降 157.38%。公司 2020 年营业收入 41,727.31 万元，同比增长 2.01%，净利润 5,885.74,万元，同比下降 11.50%。请公司：（1）说明上市后业绩持续下降的原因，主要产品营业收入、营业成本、毛利率变动情况及合理性；（2）补充公司近三年直销、经销金额及占比，不同销售模式下主要客户变化情况；（3）说明公司经营活动产生的现金流净额大幅下降的具体原因；（4）结合现有货币资金及日常资金需求，说明现金流能否满足公司经营需求，是否存在流动性风险。

【回复】

一、说明上市后业绩持续下降的原因，主要产品营业收入、营业成本、毛利率变动情况及合理性

1.上市后业绩持续下降的原因

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	56,245.24	41,727.31	40,903.40
销售毛利	28,475.60	21,644.39	21,727.23
销售毛利率	50.63%	51.87%	53.12%
销售费用	14,768.39	8,431.15	9,182.48
销售费用率	26.26%	20.21%	22.45%
管理费用	3,300.68	3,215.02	2,979.05
管理费用率	5.87%	7.70%	7.28%
研发费用	11,731.10	6,879.32	5,128.97
研发费用率	20.86%	16.49%	12.54%
合计费用率	52.98%	44.40%	42.27%

上市后，公司在营业收入增长的同时，归属于上市公司股东的净利润和扣非后净利润较之前有所下降，主要系公司进一步加大研发和销售投入影响所致。公司产品使用年限较长、客户复购率低，公司需持续进行客户开发才能确保业绩实现不断增长。公司近年销售人员及销售费用增长较快，如果未能及时获取订单，公司的净利润存在持续下滑风险。

以 2021 年度为例，销售毛利率为 50.63%，与 2020 年度略降，但销售费用率由 2020 年度的 20.21%增长至 26.26%，研发费用率由 2020 年度的 16.49%增长至 20.86%。受两者的综合影响，2021 年度在营业收入和销售毛利增长的情况下，归属于上市公司股东的净利润和扣非后净利润有所下降。具体情况如下：

（1）上市后为进一步提升产品竞争力和市场竞争优势，公司持续加大研发投入。2020 年度公司研发投入合计 6,879.32 万元，研发投入增加 1,750.35 万元，同比增长 34.13%；2021 年度公司研发投入合计 11,731.10 万元，研发投入增加 4,851.78 万元，同比增长 70.53%。其中，2021 年平均研发人员由 2020 年的 240 人、增长至 395 人，增加了 155 人，同比增长 64.58%。

（2）随着新产品的持续推出，公司加强了营销队伍建设，同时加大市场推广力度，积极参加各类推广会、展会及主题会，同时建成西安、南京、成都、郑州、济南、广州、深圳 7 大办事处，进一步深耕西北、华东、西南、华中、华南市场，市场建设导致销售费用增加较快。受疫情影响 2020 年度公司销售费用 8,431.15 万元，较上年略降 751.33 万元，同比下降 8.18%；2021 年度公司销售费用 14,768.39 万元，较上年增加 6,337.24 万元，同比增长 75.16%。其中，2021 年度平均销售及售后技术人员由 2020 年的 346 人增长至 477 人，增加了 131 人，同比增长 37.86%；平均薪酬本年较上年增长 3.93 万元/人，增幅 25.50%。

2.主要产品营业收入、营业成本、毛利率变动情况及合理性

单位：万元

项目	2021 年度				2020 年度				2019 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率(%)	毛利率变动幅度(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)	毛利率变动幅度(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)
环保在线监测仪器	29,551.58	14,553.25	50.75	-0.71	23,459.12	11,385.27	51.47	-3.64	21,690.27	9,738.00	55.10
检漏仪器	18,994.43	10,113.82	46.75	-1.19	12,155.75	6,327.34	47.95	0.73	13,772.69	7,270.06	47.21
实验室分析仪器	2,822.71	1,589.35	43.69	-0.30	1,971.05	1,103.89	43.99	0.04	1,535.45	860.50	43.96
电子测量仪器	2,344.91	662.88	71.73	-1.84	2,451.79	647.87	73.58	5.72	1,794.81	576.89	67.86
合计	53,713.63	26,919.30	49.88	-1.50	40,037.71	19,464.37	51.38	-1.07	38,793.22	18,445.45	52.45

公司主要产品营业收入较去年同期上升 34.16%，主要系环保在线监测仪器、检漏仪器销售额的增长。其中，环保在线监测仪器营业收入较去年同期增长 25.97%，检漏仪器营业收入较去年同期增长 59.26%。自上市以来，公司持续加大研发投入和力度，先后推出 CEMS1300、水站 WMS1800S 等新产品，新产品占销售额比重稳步增长。另外公司增加销售人员，积极拓展市场，具有竞争优势的主要成熟产品如氨质谱检漏仪、VOC 产品、水质在线监测仪等产品销售额呈大幅增长趋势。随着营业收入增长，营业成本也随之增加。公司主要产品毛利率有小幅下降，具体原因如下：

（1）环保在线监测仪器：2020 年销售毛利率较 2019 年下降 3.64%，主要是市场竞争加剧、激光气体分析仪、颗粒物测量仪、VOC 产品的售价降低，另为提高产品质量，部分替换使用了品质更好的原材料，导致单位成本提高。2021 年公司推出 CEMS1300 等新产品销售额较大，为开拓市场，对采购量较大的客户给予价格优惠力度较大，导致毛利率降低，另新产品以贸易商销售模式为主，贸易商模式毛利率较低。

（2）检漏仪器：检漏仪器产品 2020 年较 2019 年毛利率略升，2021 年毛利率较 2020 年下降 1.19%，下降的主要原因是客户端新能源市场竞争进一步加剧，导致检漏标准品销售价格下降；非标类定制化产品售价较低、毛利率下降较大；客户端集中采购增加，集中采购的议价能力强，毛利率有所降低。

（3）实验室分析仪器和电子测量仪器：整体毛利贡献较小，其中实验室分析仪器 2019 年至 2021 年销售毛利率较为稳定；电子测量仪器毛利率波动不大，波动的原因主要是各年所售产品结构不一样。

二、补充公司近三年直销、经销金额及占比，不同销售模式下主要客户变化情况

1.公司近三年直销、贸易商金额及占比

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
直销	29,196.63	54.36	23,170.90	57.87	24,269.76	62.56
贸易商模式	24,517.00	45.64	16,866.81	42.13	14,523.46	37.44
合计	53,713.63	100.00	40,037.71	100.00	38,793.22	100.00

2.不同销售模式下主要客户变化情况

（1）直销模式前五名客户情况如下：

年度	序号	客户名称	成立时间	是否为新增	是否为关联方	销售额（万元）	占营业收入比例	产品 / 服务
2021 年度	1	惠州科达利精密工业有限公司	2010/10/21	否	否	1,174.65	2.09%	检漏仪器
		江苏科达利精密工业有限公司	2016/6/3	否	否	488.44	0.87%	
		陕西科达利五金塑胶有限公司	2007/4/25	否	否	99.29	0.18%	
		四川科达利精密工业有限公司	2021/2/23	否	否	406.58	0.72%	
	小计					2,168.96	3.86%	
	2	美的集团武汉暖通设备有限公司	2020/12/9	否	否	629.32	1.12%	检漏仪器
		邯郸美的制冷设备有限公司	2008/5/15	否	否	262.57	0.47%	
		美的集团武汉制冷设备有限公司	2004/3/4	否	否	257.15	0.46%	
		重庆美的制冷设备有限公司	2011/5/30	否	否	33.56	0.06%	
		广东美的制冷设备有限公司	2004/10/22	否	否	16.59	0.03%	
	小计					1,199.19	2.13%	
	3	星恒电源（滁州）有限公司	2018/3/9	否	否	923.35	1.64%	检漏仪器
	4	池州市生态环境局	-	否	否	809.69	1.44%	环保在线监测仪器
	5	福建英业强智能装备有限公司	2017/7/26	否	否	734.51	1.31%	检漏仪器
合计						5,835.70	10.38%	
2020 年度	1	武汉逸飞激光股份有限公司	2005/12/30	否	否	1,742.40	4.18%	检漏仪器
		江苏逸飞激光设备有限公司	2017/10/23	否	否	952.21	2.28%	
	小计					2,694.61	6.46%	
	2	安徽省生态环境厅	-	否	否	475.60	1.14%	运维服务
	3	郑州东兴环保能源有限公司	2015/11/09	否	否	458.62	1.10%	环保在线监测仪器
	4	山东蔚海蓝天环境科技集团有限公司	2014/04/16	是	否	438.14	1.05%	环保在线监测仪器
	5	复凌科技（上海）有限公司	2013/01/17	是	否	355.31	0.85%	环保在线监测仪器
合计						4,422.28	10.60%	
2019 年度	1	星恒电源（滁州）有限公司	2018/3/9	否	否	2,274.14	5.56%	检漏仪器
	2	深圳市联赢激光股份有限公司	2005/09/22	否	否	1,052.59	2.57%	检漏仪器
	3	山东蔚海蓝天环境科技集团有限公司冠县分公司	2019/08/23	是	否	623.01	1.52%	环保在线监测仪器
	4	惠州科达利精密工业有限公司	2010/10/21	否	否	372.39	0.91%	检漏仪器
		江苏科达利精密工业有限公司	2016/6/3	是	否	198.6	0.49%	
		深圳市科达利实业股份有限公司	1996/09/20	否	否	33.1	0.08%	
		陕西科达利五金塑胶有限公司	2007/4/25	是	否	8.27	0.02%	
	小计					612.37	1.50%	
	5	武汉逸飞激光设备有限公司	2005/12/30	否	否	562.54	1.38%	检漏仪器
合计						5,124.65	12.53%	

注：惠州科达利精密工业有限公司、江苏科达利精密工业有限公司、陕西科达利五金塑胶有限公司、四川科达利精密工业有限公司均为深圳市科达利实业股份有限公司之全资子公司或控股子公司，合并计算销售规模。美的集团武汉暖通设备有限公司、邯郸美的制冷设备有限公司、美的集团武汉制冷设备有限公司、重庆美的制冷设备有限公司、广东美的制冷设备有限公司均为美的集团股份有限公司之全资子公司或控股子公司，合并计算销售规模。江苏逸飞激光设备有限公司为武汉逸飞激光股份有限公司之全资子公司，合并计算销售规模。

本公司生产的产品价值较高且使用年限较长，直销模式下的客户购买设备大多作为固定资产使用，相同客户一般不会在短期内重复采购，导致公司主要客户在报告期内变动幅度较大。

近三年直销模式下，作为前五大客户未发生重大变化的为科达利集团、星恒电源（滁州）有限公司、武汉逸飞激光股份有限公司，其购买的产品均为检漏仪器，这些客户为锂电和新能源行业，企业规模大，因产品生产线需要和产能扩张，对检漏仪器需求较大，且为我司长期合作伙伴，合作关系稳定，导致重复购买率较高。

与 2020 年相比，2021 年前五大客户中三家单位发生变动，分别为美的集团和福建英业强智能装备有限公司，主要采购产品是真空箱检漏系统和氨质谱检漏仪，以及池州生态环境局，主要采购产品是水站设备，变动客户多为集中采购，采购金额较大。2020 年变动客户也是三家，变动理由与 2021 年类似，其中安徽省生态环境厅销售额来源于执行运维合同分期确认收入所致。

（2）贸易商模式前五名客户情况如下：

年度	序号	客户名称	成立时间	是否为新增	是否为关联方	销售额（万元）	占营业收入比例	产品
2021 年度	1	西安映蓝环境工程有限公司	2020/1/6	是	否	785.31	1.40%	环保在线监测仪器
	2	安徽净然环境科技有限公司	2020/10/26	是	是	664.97	1.18%	环保在线监测仪器
	3	盐城中仪环保科技有限公司	2021/9/9	是	否	495.13	0.88%	环保在线监测仪器
	4	亦安电子科技有限公司	2019/11/13	否	否	493.45	0.88%	环保在线监测仪器
	5	上海清煜环保科技有限公司	2014/6/5	是	否	445.5	0.79%	环保在线监测仪器
合计						2,884.36	5.13%	
2020 年度	1	衡水蓝之冠环保科技有限公司	2018/05/08	是	否	716.81	1.72%	环保在线监测仪器
	2	江西雅科实业有限公司	2009/06/01	是	否	516.18	1.24%	环保在线监测仪器
	3	安徽蓝骐环保科技有限公司	2019/02/15	是	否	435.04	1.04%	环保在线监测仪器
	4	黑龙江崇杰环保工程有限公司	2016/12/16	否	否	370.35	0.89%	环保在线监测仪器
	5	苏州惟环环保科技有限公司	2015/09/24	否	否	348.85	0.84%	环保在线监测仪器
合计						2,387.23	5.73%	
2019 年度	1	上海净山环保科技有限公司	2019/01/16	是	否	598.79	1.46%	环保在线监测仪器
	2	福建碧霞环保科技有限公司	2017/10/27	是	否	515.47	1.26%	环保在线监测仪器
	3	河南豫南科技有限公司	2017/03/23	否	否	496.57	1.21%	环保在线监测仪器
	4	龙岩碧水源环保科技有限公司	2016/08/11	是	否	439	1.07%	环保在线监测仪器
	5	河南绿盈环保科技有限公司	2018/03/29	否	否	377.55	0.92%	环保在线监测仪器
合计						2,427.38	5.93%	

贸易商经营模式多为买进卖出，并非设备的终端用户，同一家贸易商各年度重复购买的产品类型相同或相似。近三年，贸易商模式前五大客户购买的产品均为环保在线仪器，各年度前五大贸易商均不一致，主要是贸易商各年度采购数量和金额存在波动所致。受国家或地方环境保护政策变化影响，各年的终端用户的客户群体、产品需求、所在地域存在较大的变化，导致对接的贸易商群体变化也较大。此外，公司持续推出新产品类型，贸易商因自身的经营领域或范围的不同，每年既有新贸易商加入，也有老贸易商的退出，这也导致贸易商群体各年存在较大变化。

三、说明公司经营活动产生的现金流量净额大幅下降的具体原因

公司经营活动现金流量主要项目及变动情况如下所示：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额（万元）	变动比例(%)	金额（万元）	变动比例(%)	金额（万元）
销售商品、提供劳务收到的现金	46,812.26	37.95%	33,935.36	0.12%	33,893.87
收到的税费返还	2,600.57	118.95%	1,187.73	-22.95%	1,541.57
收到其他与经营活动有关的现金	2,329.36	-48.28%	4,504.13	252.07%	1,279.32
经营活动现金流入小计	51,742.19	30.57%	39,627.21	7.93%	36,714.76
购买商品、接受劳务支付的现金	19,339.30	66.80%	11,594.28	-3.93%	12,068.10
支付给职工以及为职工支付的现金	20,047.57	56.31%	12,825.80	7.97%	11,878.82
支付的各项税费	4,235.73	38.26%	3,063.50	-19.70%	3,814.96
支付其他与经营活动有关的现金	11,188.01	64.62%	6,796.33	12.52%	6,039.91
经营活动现金流出小计	54,810.61	59.89%	34,279.91	1.41%	33,801.79

公司经营活动现金流入主要来源为销售商品、提供劳务收到的现金，收到的税费返还；经营活动现金流出主要是购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金、支付的各项税费。收到的其他与经营活动有关的现金主要为收到的政府补助，支付的其他与经营活动有关的现金主要为支付的期间费用。

2019 年-2021 年公司经营活动现金流量净额分别为 2,912.96 万元、5,347.30 万元和-3,068.42 万元，净额变动主要系随公司业务规模持续扩大，应收账款、应收票据规模增加，同时为了保证供应，相应扩大了存货规模，增加了资金占用。另外随研发和销售投入的加大、人才的引进，相应的支付给职工以及为职工支付的现金及支付其他与经营活动有关的现金大幅增加，致使经营活动现金流量净额大幅下降。

四、结合现有货币资金及日常资金需求，说明现金流能否满足公司经营需求，是否存在流动性风险

单位：万元

财务指标	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
货币资金	17,606.12	31,038.27	8,256.33
交易性金融资产	31,362.69	28,017.99	
货币资金及短期理财合计	48,968.81	59,056.26	8,256.33
流动资产	100,755.84	92,624.83	40,161.14
资产总计	116,319.50	102,621.73	50,103.02
流动负债	28,678.05	17,194.95	17,164.89
负债合计	30,093.24	18,579.40	18,026.10
流动比率	3.51	5.39	2.34
速动比率	2.52	4.71	1.60

注：上述指标以合并财务报告数据为基础计算，主要财务指标计算方法如下：

流动比率=流动资产/流动负债；

速动比率=（流动资产-存货）/流动负债。

1.截止 2021 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 17,606.12 万元，用于购买短期理财产品的资金为 31,362.69 万元，可用资金合计为 48,968.81 万元。其中，自有资金余额为 11,184.57 万元，募投资金余额为 37,784.24 万元。公司日常经营资金需求主要为购买商品、接受劳务需要支付的现金以及支付给职工以及为职工支付的现金，其中：2021 年度购买商品、接受劳务需要支付的现金为 19,339.30 万元，主要为原材料采购款等；支付给职工以及为职工支付的现金为 20,047.57 万元，主要为支付给职工的薪酬。目前而言公司日常经营活动的资金需求能通过经营活动产生的现金流入及现有自有资金予以覆盖，随着疫情影响加重导致销售回款较慢、企业持续扩张等原因，为不影响正常经营，公司将做一些银行授信以备用。

2.报告期内，公司货币资金及短期理财合计金额能覆盖负债总额，且公司负债以流动负债为主，最近三年流动比率分别为 2.34、5.39 和 3.51，速动比率分别为 1.60、4.71 和 2.52；流动资产占比分别为 80.16%、90.26%和 86.62%，流动资产占比较高，因此尚不存在流动性风险。

第 2 问：年报显示，公司 2021 年度销售费用为 14,768.39 万元，同比增长 75.16%，同时销售费用营收占比由 20.21%提高到 26.26%。销售费用中职工薪酬 9,222.16 万元，较 2020 年增长 73.01%。请公司：（1）结合销售模式，说明销售费用及其占营业收入比例均大幅增加的原因及合理性；（2）结合销售人员结构、职位职责情况和公司薪酬制度等，说明销售人员薪酬与营业收入的匹配性。

【回复】

一、结合销售模式，说明销售费用及其占营业收入比例均大幅增加的原因及合理性

公司采用直销为主贸易商为辅的销售模式。由于公司生产销售的仪器仪表使用年限较长，相同客户一般不会在短期内频繁采购，在采取直销模式为主的情况下，就决定了公司需持续进行客户开发才能确保业绩实现不断增长。报告期内，公司先后在西北、华东、西南、华中、华南设立了西安、南京、成都、郑州、济南、广州、深圳 7 大办事处，销售人员也快速增长，与之相关的职工薪酬、差旅费及业务招待费也随之增加。具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	增减变动	增幅(%)
职工薪酬	9,222.16	5,330.43	3,891.73	73.01
差旅费	2,784.53	1,649.87	1,134.65	68.77
业务招待费	1,113.70	678.67	435.03	64.10
维修费	405.49	268.52	136.97	51.01
市场推广费	366.47	235.53	130.94	55.59
股份支付	294.62	-	294.62	
其他费用	581.42	268.12	313.30	116.85
合计	14,768.39	8,431.15	6,337.24	75.16

报告期内，销售费用增加主要系公司有效订单额（有效订单是指与客户产生资金在来或者已经为其投入生产的订单）较去年同期增长 3.2 亿元，增长幅度近 70%，订单增加直接导致销售绩效工资、差旅费、业务招待费等销售费用增加较多，具体如下：

1.职工薪酬同比增长 73.01%，增加 3,891.73 万元。主要原因系：A.公司为推广新产品及扩大市场份额，加大了市场开拓力度及资源投入。2021 年度平均销售及售后技术人员由 2020 年的 346 人增长至 477 人，增加了 131 人，同比增长 37.86%。B.为应对激烈的人才市场竞争，公司 2021 年提高了部分销售人员的固定工资，同时为了激励销售人员的积极性，修订并适当提高了部分产品的销售提成比例，同时公司 2021 年引进的人才成本整体高于 2020 年，也带来了整体薪酬的增加。

2.差旅费同比增长 68.77%，增加 1,134.65 万元。主要系一方面人员增加导致差旅费用增加；另一方面国内疫情得到有效控制，销售人员出差频率有所增加。

3.业务招待费同比增长 64.10%，增加 435.03 万元。主要系有效订单额增加、销售人员增加、办事处增加、在业务开展过程中发生导致。。

4.市场推广费增加主要系公司为增加产品知名度而召开的各种会议、参加各类推广会、展会等发生的费用。

5.其他费用增加主要系公司新设立了西安、南京、成都、郑州、济南、广州、深圳 7 大办事处。公司分地区情况如下：

单位：万元

分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
东北	836.88	428.30	48.82	-70.66	-69.44	减少 2.05%
华北	6247.88	2816.14	54.93	1.09	-6.05	增加 3.42%
华东	25726.47	13195.64	48.71	44.13	53.06	减少 2.99%
华南	6773.74	3249.92	52.02	68.91	83.35	减少 3.78%
华中	5471.95	3128.64	42.82	24.82	25.02	减少 0.09%
西北	4793.87	2277.22	52.5	131.54	142.16	减少 2.08%
西南	3862.85	1823.44	52.8	43.55	48.39	减少 1.54%
合计	53713.63	26919.31	49.88	34.16	38.3	减少 1.50%

6.股份支付为公司吸引人才、留住人才，本年授予销售骨干员工限制性股票，报告期股份支付金额为 294.62 万元。

二、结合销售人员结构、职位职责情况和公司薪酬制度等，说明销售人员薪酬与营业收入的匹配性

单位：万元、人

分产品	年份	营业收入	平均人数	薪酬合计	平均薪酬	薪酬制度
环保在线监测仪器	2020 年	23,029.73	233	3,313.64	14.22	中高层级别销售人员工资模式为：固定工资 + 绩效工资 + 年度考核工资 + 超额激励工资；基层销售人员工资模式为：固定工资 + 绩效工资 + 提成。
	2021 年	29,551.58	318	5,370.51	16.89	1.随着销售任务额的增加，中高层销售人员的年度绩效工资及超额奖励也随之增长；2、为了适应目益激励的市场和人才竞争环境，减少人员流失给公司业务造成的损失，公司 2021 年修订了环保在线监测产品的销售提成核算方式，提倡高利润高提成，促进销售人员的积极性，实现公司业务增长的同时也增加了销售人员的收入；3、2021 年公司针对部分销售人员提高了其薪酬待遇，2021 年新招聘人员整体成本要高于 2020 年，也导致了整体平均薪酬的增长。
同比增幅：		28.32%	36.48%	62.07%	18.75%	
检漏仪器	2020 年	12,585.13	71	1,427.95	20.11	中高层级别销售人员工资模式为：固定工资 + 绩效工资 + 年度考核工资 + 超额激励工资；基层销售人员工资模式为：固定工资 + 提成 + 季度效益考核工资。
	2021 年	18,994.43	86	2,784.70	32.38	1.2021 年随着销售额任务的增加，中高层级别销售人员的绩效工资及超额奖励也大幅增加；2.面对市场竞争，为鼓励销售积极性，提升销售业绩，2021 年采取提高销售提成的方式，鼓励销售积极争取市场，进一步提升公司市场占用率和市场竞争力；3、检漏仪器 2021 年销售额增长较快，人均销售额高于其他产品线销售人员，在 2021 年也提高了部分销售人员的固定工资，导致了整体平均薪酬的增长。
同比增幅：		50.93%	21.13%	95.01%	61.00%	
实验室分析仪器	2020 年	1,971.05	35	481.18	13.75	中高层级别销售人员工资模式为：固定工资 + 绩效工资 + 年度考核工资 + 超额激励工资；基层销售人员工资模式为：固定工资 + 绩效工资 + 提成
	2021 年	2,822.71	65	922.34	14.19	2021 年增加办事处经理岗位，工资模式为固定工资 + 绩效工资 + 提成，销售人员提成核算方式
同比增幅：		43.21%	85.71%	91.68%	3.21%	
电子测量仪器	2020 年	2,451.79	7	107.66	15.38	中高层级别销售人员工资模式为：固定工资 + 绩效工资 + 年度考核工资 + 超额激励工资；基层销售人员工资模式为：固定工资 + 提成
	2021 年	2,344.91	8	144.61	18.08	销售人员工资模式与上年基本相同，销售人员提成核算办法有变化
同比增幅：		-4.36%	14.29%	34.33%	17.54%	
汇总	2020 年	40,037.7	346.0	5,330.4	15.4	
	2021 年	53,713.6	477.0	9,222.2	19.3	
同比增幅：		34.16%	37.86%	73.01%	25.44%	

由上表可看出：2021 年度主营业务收入同比增长 34.16%，销售人员平均人数同比增长 37.86%，平均薪酬同比增长 25.44%。分产品线统计，2021 年度环保在线监测仪器营业收入较上年增长 28.32%，销售人员平均人数增长 36.48%，平均薪酬增长 18.75%；2021 年检漏仪器营业收入较上年增长 50.93%，平均薪酬增长 61.00%，主要是因为检漏产品人均单产提升，产品提成比例增加；实验室分析仪器 2021 年营业收入增长 43.21%，平均薪酬增长 3.21%，整体对于销售费用影响较小；电子测量仪器销售收入较上年基本持平，人均薪酬增长主要是提成核算办法变化所致。2021 年行业市场人才竞争激烈，公司引进了大量的行业优秀人才，带动了公司业务量的增长，同时也使人工成本增长较快，故职工薪酬与营业收入均增长较高。各事业部主要销售人员职位为：事业部总经理、销售总监、办事处经理、大客户经理、销售经理等。

第 3 问：年报显示，公司研发费用 11,731.10 万元，同比增长 70.53%，其中员工薪酬 7,043.86 万元，公司研发人员 398 人，较去年同期新增 127 人。请公司：（1）补充披露研发人员划分依据，公司研发人员薪酬计入成本或费用的区分标准；（2）结合研发项目数量、耗用工时、人均薪酬等情况，说明研发费用大幅增长的原因及合理性。

【回复】

一、补充披露研发人员划分依据，公司研发人员薪酬计入成本或费用的区分标准

研发人员指企业内专门从事研究开发项目的专业人员，具体从事环保在线监测仪器、检漏仪器、实验室分析仪器、电子测量仪器相关领域的技术研究、产品设计开发等研发活动。主要分布在研发中心下的各产品部、非标技术部、硬件部、软件部、结构部等相关部门，主要岗位有：产品线总监、产品经理、系统工程师、项目经理、产品工程师、硬件工程师、软件工程师、测试工程师、电气工程师等岗位。公司不存在既从事研发活动又从事生产技术活动相关情况，故公司直接把研发人员薪酬等费用计入研发费用。

二、结合研发项目数量、耗用工时、人均薪酬等情况，说明研发费用大幅增长的原因及合理性

公司研发项目、耗用工时、人均薪酬、人员数量等对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年
研发项目数量	18	14
工时（万小时）	98.04	59.33
研发薪酬（万元）	7,043.86	4,054.71
平均人数	395	240
平均薪酬（万元）	17.83	16.18
人均时薪（元）	71.85	68.34

研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	增减变动	增幅
职工薪酬	7,043.86	4,054.71	2,989.14	73.72
材料费	2,796.06	1,415.91	1,380.15	97.47
折旧摊销租赁费	567.43	386.07	181.35