



关于浙江华业塑料机械股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的  
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



海通证券股份有限公司  
HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（上海市广东路 689 号）

二零二三年九月

## 目录

目录.....	1
一、关于创业板定位 .....	3
二、关于历史沿革 .....	35
三、关于参股公司及注销子公司 .....	76
四、关于关联交易 .....	88
五、关于社保及公积金 .....	112
六、关于房屋及土地权证 .....	115
七、关于专利质押 .....	122
八、关于董监高 .....	126
九、关于营业收入 .....	147
十、关于客户 .....	179
十一、关于营业成本 .....	210
十二、关于供应商 .....	229
十三、关于毛利率 .....	247
十四、关于期间费用 .....	259
十五、关于应收票据与应收账款 .....	277
十六、关于存货 .....	292
十七、关于产能和固定资产 .....	301
十八、关于租赁 .....	309
十九、关于可比公司 .....	315
二十、关于财务内控 .....	321
二十一、请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求说明 .....	326
二十二、关于审计截止日后财务数据 .....	340

**深圳证券交易所：**

贵所于 2022 年 6 月 20 日出具的《关于浙江华业塑料机械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审核问询函》（审核函（2022）010534 号）（以下简称“问询函”）已收悉。按照贵所要求，浙江华业塑料机械股份有限公司（以下简称“浙江华业”、“公司”或“发行人”）与海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“天健会计师”）及广东南天明律师事务所（以下简称“发行人律师”、“南天明律师”）等相关方就问询函所列问题进行了逐项核查，现答复如下，请予审核。

除特别说明外，本问询函回复中所使用的释义、名称、缩略语与招股说明书中的含义相同。

本问询函回复的字体代表以下含义：

类别	字体
问询函所列问题	黑体（不加粗）
问询函问题回复、中介机构核查意见	宋体（不加粗）
招股说明书等申请文件补充、修订披露内容	楷体（加粗）

## 一、关于创业板定位

根据申报材料：

(1) 公司螺杆、机筒可分为单螺杆机筒和双螺杆机筒，其中单螺杆机筒按照口径又可大致分为大、中、小三种类型；哥林柱可分为三板机哥林柱和二板机哥林柱，其中三板机哥林柱按照口径又可大致分为大、中、小三种类型。

(2) 根据中国塑料机械工业协会统计，报告期内，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为 8%、8%、10%，市场排名均为第一名。发行人实际控制人之一夏增富任中国塑料机械工业协会副会长。

(3) 发行人掌握的卧式全自动调质流水线，淬火、回火等多道工序全自动完成，使材料表面及芯部硬度一致，抗拉强度和屈服强度达到业内领先水平，自主研发了机筒螺杆耐磨层制作技术并创造性的应用于螺杆、机筒产品，具有生产效率高、环境污染少、能源消耗低的特点，同时还能大幅提高浇铸合格率。

(4) 发行人积极利用新一代信息通信技术，布局工业互联网，打造了基于物联网的螺杆产业链协同平台，实现了部门间研发、设计、生产、办公协同，打造智能制造、智能装备、智能车间。发行人于 2017 年被浙江省经济和信息化委员会认定为“省级制造业与互联网融合发展示范企业”。

(5) 报告期内，发行人的营业收入分别为 52,924.74 万元、57,785.30 万元和 80,772.84 万元，净利润分别为 401.89 万元、5,523.54 万元和 9,602.15 万元。

请发行人：

(1) 结合细分产品类型，以列表形式进一步说明不同产品实现的功能区别、下游或终端应用领域、主要客户分布情况。

(2) 说明塑料机械工业协会相关数据统计的计算依据、其他主要市场参与者分布情况，相关数据是否为发行人付费取得、是否具有权威性和客观性。

(3) 结合关键技术指标或核心参数等，量化分析发行人技术先进性，与同行业可比公司竞争的优劣势，充分论述“业内领先水平”相关表述是否客观、公正。

(4) 说明“布局工业互联网，打造了基于物联网的螺杆产业链协同平台”的具体含义，制造业与互联网融合发展的具体表现，相关产品是否涉及线上销售，若是，请说明报告期各期的收入金额及占比情况。

(5) 说明报告期各期净利率波动的原因及合理性，与同行业可比公司的差异原因及合理性，各期波动情况是否符合行业特征。

请保荐人发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人说明

(一) 结合细分产品类型，以列表形式进一步说明不同产品实现的功能区别、下游或终端应用领域、主要客户分布情况

#### 1、公司细分产品类型及应用

发行人深耕于塑料机械配套件行业，主要从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售，主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件。发行人产品以定制化为主，产品种类较多，不同产品规格、型号差异较大，但在实现功能、下游或终端应用领域、主要客户分布等方面不存在实质性差异。发行人主要客户分布、主要产品功能及特点、下游及终端应用领域情况如下：

产品	产品类型	主要客户分布	主要功能/特点	下游应用领域	终端应用领域
螺杆机筒	单螺杆机筒	华东、华南、境外等地区	1、功能：机筒中安装一根螺杆，机筒与螺杆配合完成对塑料粒子输送、熔融、注射的过程； 2、特点：公司产品种类众多，主要为定制化产品，产品特性各有不同，其中 HPT 系列全硬单螺杆、双金属机筒具有耐磨、耐腐蚀、耐高温、耐高压、耐高速的特点	主要应用于塑料机械行业	主要应用于汽车、家用电器、塑料包装、建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等领域的塑料制品
	双螺杆机筒	华东、华南、华北等地区	1、功能：在机筒中并排安装一对螺杆，机筒与双螺杆配合完成对塑料粒子输送、熔融、挤出的过程，生产效率高； 2、特点：公司的双螺杆机筒套组经等离子喷涂合金粉末，其耐磨、耐腐蚀程度及使用寿命比传统喷焊合金大幅提高		主要应用于塑料包装、建材、食品机械等领域的塑料制品
哥林柱	三板机	华东、华南等地区	1、功能：机械式的锁模机构由三块模板组成，哥林柱安装在合模系统中起导向作用； 2、特点：公司的三板机哥林柱采用 40Cr、42CrMo 等优质钢材和先进热处理保证性能，拥有表面粗糙度低、精度高等特点		主要应用于汽车、家用电器、塑料包装、建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等领域的塑料制品
	二板机	华东、华南等地区	1、功能：高精度的环形槽结构，配合抱闸块连接定模板和动模板，提高了锁模精度，整机结构紧凑，开模行程大，有利于制造大型塑料制品； 2、特点：公司的二板机哥林柱表面可添加氮化、后氧处理、电镀工艺，有耐磨损性能强，使用寿命长等特点		

## 2、发行人收入分布及主要客户分布情况

报告期内，公司来源于塑料机械行业的主营业务收入占比均超过 95%，塑料机械行业为公司最主要的下游行业，具体情况如下：

单位：万元、%

下游行业	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
塑料机械行业	35,733.40	96.65	74,039.41	96.14	76,166.00	95.87	54,303.64	95.49
其他行业	1,235.65	3.35	2,973.80	3.86	3,279.25	4.13	2,566.12	4.51
合计	36,969.05	100.00	77,013.21	100.00	79,445.25	100.00	56,869.75	100.00

注：1、其他行业包括压铸行业、橡胶机械行业等；

2、下游行业收入分布情况系根据客户具体产品进行划分和统计，同一客户以其主要产品划分行业。

报告期内，公司来源于塑料机械行业的主营业务收入金额分别为 54,303.64 万元、76,166.00 万元、74,039.41 万元和 **35,733.40 万元**，占比分别为 95.49%、95.87%、96.14% 和 **96.65%**，公司下游塑料机械行业的收入系公司最主要的收入来源。

公司下游主要客户的主营业务、主要产品及其产品的应用领域如下所示：

序号	主要客户名称	主营业务	主要产品	产品的应用领域
1	伊之密	注塑机、橡胶机等设备及零配件的生产、销售及研究	注塑机、压铸机、橡胶注射机及相关配套产品	汽车、3C 产品、家用电器、日用品、包装、建材、医疗、轻工业、玩具、电力、农业等
2	富强鑫	精密机械、注塑成型机、精密注塑模具、精冲模等产品和机电设备的开发、制造、加工和销售	注塑机	医疗用品、交通器材、塑料包装、家电电子、精密光学、建筑建材等
3	海天塑机	塑料加工专用设备、通用设备、机械设备等设备的制造、销售	注塑机	建筑材料、汽车及家用电器等
4	大同机械	研发生产橡塑设备及零部件、金属成型设备及其零部件、三轴以上联动数控机床及其零部件	注塑机、橡胶注射机等	塑料包装、塑料制品、洗衣机和汽车用大型塑料零配件等
5	克劳斯玛菲	塑料注塑、挤出、反应发泡机械设备、橡胶加工专用设备产品的制造、加工及其技术咨询和售后服务	注塑设备、挤出设备、反应成型设备、干燥设备以及其他产品	汽车、3C 产品、医疗器械、塑料包装等
6	联塑机器	机械设备及配件、电子设备及配件、模具、塑料管材生产线等产品的	挤出系列的管材生产线、型材生产线、注塑机周边自动化	装饰型材、塑料薄膜、塑料包装、压力管、排水管、电力通讯管等

序号	主要客户名称	主营业务	主要产品	产品的应用领域
		研发和生产	生产线等	
7	博创智能	从事智能注塑成型装备的研发、生产和销售	注塑机	塑料建材、汽车配件、家用电器和包装材料及普通塑料制品等
8	Milacron	注塑机的研发、生产、销售等	注塑机、挤出机、辅助设备	汽车、建材、电子通信、消费、包装、医疗等

资料来源：各公司官网及公开披露资料。

公司主要客户未完全披露其收入下游应用领域的分布情况。以公司报告期内第一大客户伊之密（股票代码：300415.SZ）为例，报告期内，伊之密下游应用领域的收入分布情况如下：

单位：万元

下游应用领域	2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车	92,928.40	25.25%	66,595.16	18.85%	61,663.68	22.69%
3C产品	41,424.65	11.26%	55,268.82	15.64%	46,361.17	17.06%
家用电器	35,032.86	9.52%	42,560.64	12.05%	31,946.74	11.75%
日用品	26,047.46	7.08%	35,285.16	9.99%	30,709.13	11.30%
包装	30,379.16	8.26%	33,045.71	9.35%	27,031.25	9.94%
建材	22,475.17	6.11%	29,537.79	8.36%	22,566.29	8.30%
轻工业	4,174.79	1.13%	20,682.20	5.85%	7,278.76	2.68%
医疗	10,867.77	2.95%	13,649.87	3.86%	9,529.91	3.51%
玩具	8,349.87	2.27%	8,257.68	2.34%	5,962.66	2.19%
电力	3,231.15	0.88%	4,419.65	1.25%	2,668.49	0.98%
农业	1,013.45	0.28%	-	-	68.26	0.03%
其他	92,064.71	25.02%	43,984.26	12.45%	26,034.05	9.58%
合计	367,989.44	100.00%	353,286.93	100.00%	271,820.39	100.00%

数据来源：伊之密年度报告，占比为占营业收入的比例；伊之密未在2023年半年度报告中披露其下游应用领域的收入分布情况。

根据伊之密公开披露的年度报告，其下游应用领域主要集中于汽车、3C产品、家用电器、日用品、包装、建材、医疗、轻工业行业，2020年至2022年上述行业占比分别为87.23%、83.95%和71.56%。

2020年至2023年1-6月，伊之密分产品的收入分布情况如下：

单位：万元、%

产品类型	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
注塑机	146,892.12	74.89	265,765.74	72.22	258,454.37	73.16	202,399.23	74.46
压铸机	30,820.09	15.71	57,598.38	15.65	57,238.25	16.20	43,295.79	15.93
橡胶机	7,866.01	4.01	13,852.76	3.76	12,722.46	3.60	8,081.72	2.97
其他产品	/	/	6,377.41	1.73	7,128.98	2.02	7,560.72	2.78
其他业务	/	/	24,395.16	6.63	17,742.87	5.02	10,482.93	3.86



合计	196,134.83	94.61	367,989.44	100.00	353,286.93	100.00	271,820.39	100.00
----	------------	-------	------------	--------	------------	--------	------------	--------

数据来源：伊之密年度报告、半年度报告，占比为占营业收入的比例；伊之密未在 2023 年半年度报告中披露其他产品、其他业务的收入分布情况。

根据伊之密公开披露的年度报告，注塑机为其最主要的产品，2020 年至 2023 年 1-6 月占比分别为 74.46%、73.16%、72.22% 和 74.89%。

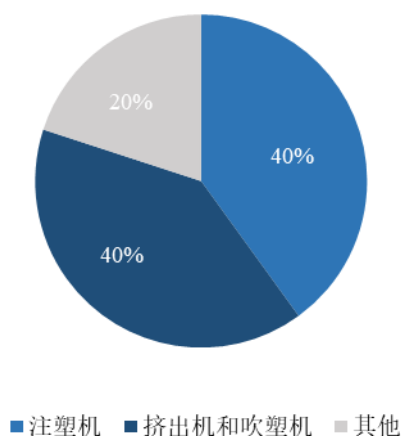
### 3、公司下游行业及应用领域的未来发展趋势及市场空间

#### （1）塑料机械行业发展概况

塑料作为三大合成材料之一，具有质轻、耐冲击性好、透明性较佳和耐磨耗性、绝缘性好等优势，是人类社会现在和未来节约资源、循环利用的关键材料，以塑料为原料的各类制品已广泛应用于国民经济各行业和人民生活的各领域。同时，随着以塑代钢、以塑代木等趋势的进一步发展，塑料在航空航天、交通、医疗、家电、建材、环保、包装等国民经济各个领域得到广泛应用。由于所有塑料原料均需经过塑料成型设备的加工制造，因此，塑料机械行业是加工高分子材料“工业母机”，也是先进制造业的重要组成部分。

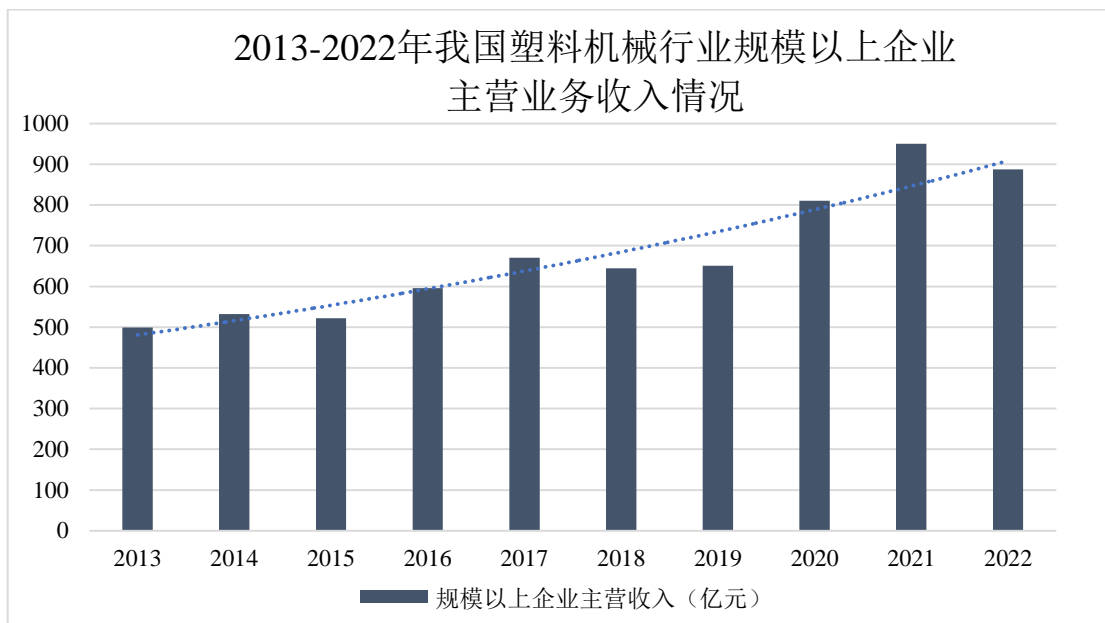
塑料机械行业主要产品，按原料加工前的熔融程度及成型工艺的不同，可以分为注塑机、挤出机和吹塑机等。其中，注塑机是产量最大、使用量最多的塑料加工设备，在塑料成型设备领域占据主导地位，主要应用于汽车、家电、包装、物流等产业。从世界范围看，注塑机产值占塑料成型设备总产值的 40% 以上。在我国，塑料成型设备行业与世界塑料成型设备行业的产品构成大致相同，注塑机也是我国产量最大、产值最高、出口最多的塑料成型设备。

塑料成型设备产值分布情况



数据来源：前瞻产业研究院

我国塑料机械行业经过多年发展，已经发展成为具有一定技术水平、能够基本满足国民经济需求、并具有相当国际竞争力的产业体系。根据中国塑料机械协会的统计数据，**2022年**我国塑料成型设备规模以上企业实现主营业务收入约**888**亿元，利润总额约**86**亿元。



数据来源：中国塑料机械工业统计年鉴

由于我国塑料机械行业整体水平的提升，进口替代日趋增强。根据中国塑料机械工业行业十四五发展规划统计，我国塑料机械设备进口从 2015 年的 15.25 亿美元增长到 2020 年的 17.89 亿美元，年均复合增长率为 3.24%；出口则从 2015 年的 18.91 亿美元增长到 2020 年的 28.46 亿美元，年均复合增长率为 8.52%。由于塑料机械设备出口增长的提速，国产塑料机械设备在国内市场的占有率从 2019 年的 78% 提高至 2020 年的 83%。我国已经成为世界塑料机械生产大国、消费大国和出口大国，在全球塑料机械市场具有举足轻重的地位。

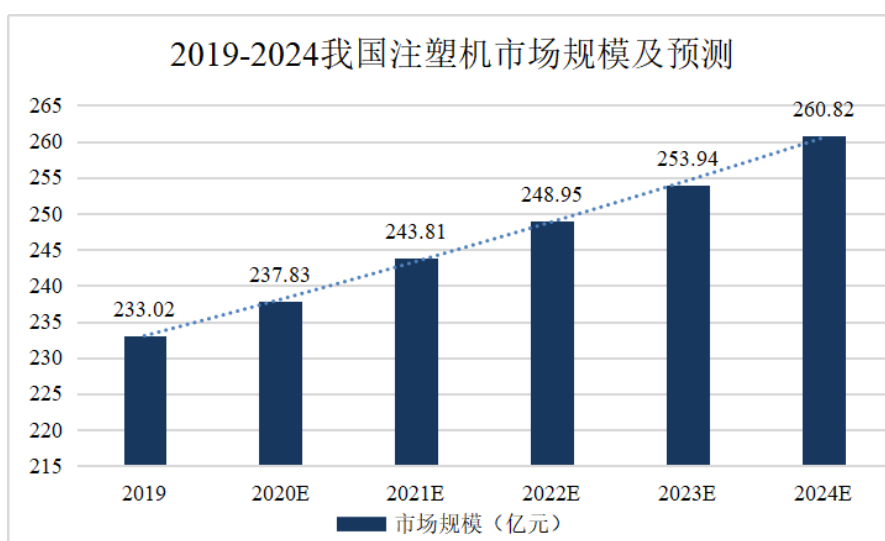
随着高分子材料的性能、功效的不断开发与突破、高分子材料与其它材料复合化的不断创新，以及塑料制品在制造业和生活领域中的广泛应用，塑料机械行业发展前景极其广阔，在通用设备制造业中将会占据非常重要的地位。

#### 1) 我国注塑机行业概况

注塑成型装备，通常称注塑机，是一种可以将热塑性塑料或热固性塑料，通过塑料成型模具，制成各种形状的塑料制品的机械设备，具有一次成型外型复杂、

尺寸精确或带有金属嵌件的塑料制品的能力。注塑机领域是塑料机械行业中的一个重要分支，注塑机作为塑料加工业中使用量最大的加工机械，可直接生产大量的塑料制品，在塑料机械领域占据主导地位，大约占全部塑料成型机械产值的40%，是衡量塑料机械制造能力的重要标志。

根据 QYresearch 数据,2019 年中国注塑机产量约占全球注塑机产量的 65%，已成为我国塑料机械行业产量最大、产值最高、出口最多的第一大类产品。根据中国塑料机械工业协会预测，我国注塑机行业市场规模将保持年均 2%-3% 增长率，到 2024 年我国注塑机行业市场规模将达到 260.82 亿元。



数据来源：塑料机械工业协会；塑料机械工业协会未公布 2020 年至 2022 年我国注塑机行业市场规模。

## 2) 我国挤出机行业概况

在塑料机械中，塑料挤出机通常简称为挤出机。塑料挤出机可以基本分类为双螺杆挤出机、单螺杆挤出机、多螺杆挤出机和无螺杆挤出机。螺杆挤出机是依靠螺杆旋转产生的压力及剪切力，能使得物料可以充分进行塑化以及均匀混合，通过口模成型。螺杆是挤出机的核心，是挤出机的关键部件，螺杆的性能好坏，决定了一台挤出机的生产率、塑化质量、填充物的分散性、熔体温度、动力消耗等，它可以直接影响到挤出机的应用范围和生产效率。通过螺杆的转动对塑料产生挤压的作用，塑料在机筒中才可以发生移动、增压以及从摩擦中获取部分热量，塑料在机筒中移动的过程中获得混合和塑化，黏流态的熔体在被挤压而流经口模时，获得所需的形状而成型。目前我国单螺杆挤出机应用最为广泛，适宜于一般材料的挤出加工。

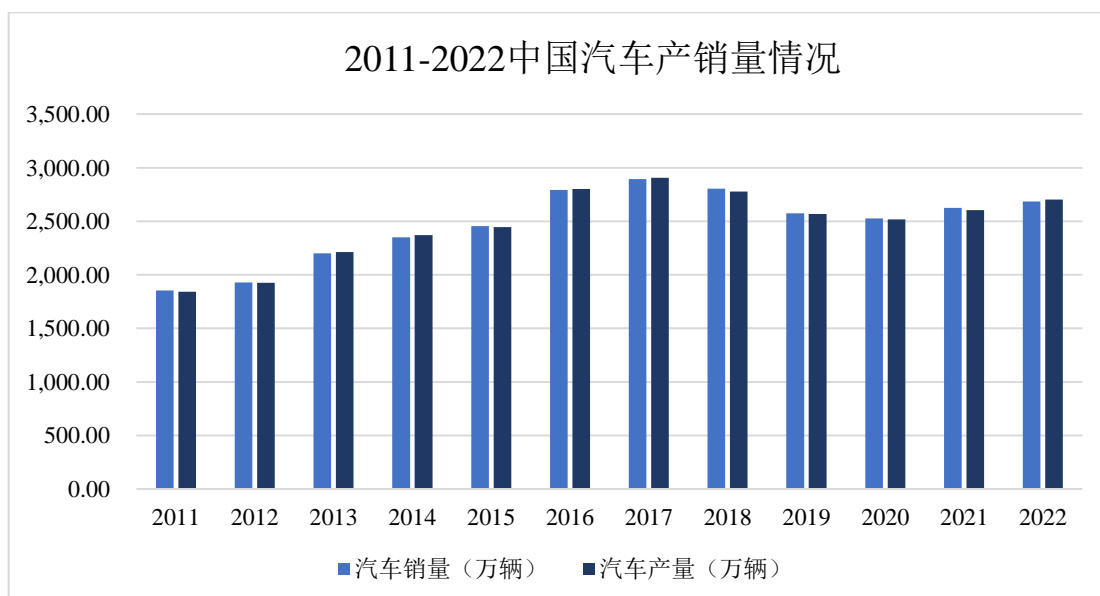
根据《中国塑料机械工业协会 2021 年重点工作简报》，2021 年我国挤出机细分行业企业的主营业务收入达 70 亿元。目前我国仍处于工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化深入发展阶段，仍处于发展的重要战略机遇期，这也将给挤出机行业提供不竭的发展动力。

## （2）终端行业

公司产品主要应用于注塑机、挤出机等塑料成型装备，其中注塑机的主要下游应用基本覆盖了整个下游制造业，例如汽车配件、家用电器、塑料包装、塑料建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等行业，与整体宏观经济的运行息息相关。根据券商研究报告，汽车和家用电器行业对注塑机的需求占总市场的 50% 以上，是最为重要的两个行业。

### 1) 汽车行业发展概况

注塑机在汽车工业中用于制造复杂和关键的零件，包括内部和外部装饰组件、电子组件以及发动机舱盖下的应用组件。随着技术进步、产业集中度的不断提高，我国汽车行业近年来实现蓬勃发展。根据 Wind 统计数据，我国汽车产量从 2011 年的 1,843.18 万辆增长至 2022 年的 2,702.10 万辆，年均复合增长率达 3.54%；同期，我国汽车销量从 1,853.34 万辆增长至 2,686.40 万辆，年均复合增长率达 3.43%。根据中国汽车工业协会数据显示，近十年我国汽车产销量增速大幅高于全球汽车产销量增速。截至 2022 年末，我国连续十四年位居全球汽车销量第一汽车市场消费重心逐渐向中国等新兴市场转移，具体如下图所示：



数据来源：Wind

## 2) 家用电器行业发展概况

我国家用电器行业经历十年快速发展，形成了较大的产业规模，并奠定了我国作为全球家电生产大国的地位。“十三五”期间，家电产业规模稳步增长，家电工业转型升级和结构调整取得显著成效。根据国家家用电器工业信息中心发布的《中国家电行业报告》相关数据显示，2017年至2019年中国家电市场规模由7,953亿元增至8,023亿元；根据中国家用电器研究院、全国家用电器工业信息中心发布的《2022年中国家电行业年度报告》相关数据显示，2022年家电行业全年国内累计销售额7,307.2亿元，同比下滑9.5%。2022年上半年，我国家电内销市场规模为3,609亿元，同比下降11.2%，而2022年下半年我国家电内销市场规模为3,698.2亿元，环比增长2.5%。2022年下半年我国家电行业市场环比出现增长，我国家电市场开始逐步复苏。

## 3) 其他下游行业发展概况

### ①塑料包装行业

塑料包装是指以高分子树脂为主要材料，在增塑剂、发泡剂、稳定剂等添加剂的帮助下，通过吸塑、注塑、吹塑、挤出等成型工艺加工而成的具有包装、收纳、保护、缓冲、隔离等用途的塑料制品。塑料包装行业是全球持续发展的行业，近年来，各类包装制品的生产正逐步向经济化、规模化方向发展，塑料在包装领域日益占据重要地位，在食品、饮料、日用品、大宗化学品、农业生产等各个领域发挥着不可替代的作用。

近年来，我国塑料包装行业持续快速发展，已发展成为门类比较齐全，既能基本满足国内市场需求，又具有一定国际竞争能力的产业。根据上海市包装技术协会数据，近年来，我国塑料包装行业总体呈稳步增长态势，预计到2025年，我国塑料包装行业工业产值将突破5,300亿元。未来我国塑料包装行业的市场具有广阔的发展空间，为塑料机械行业景气发展提供了强劲的增长潜力。

### ②塑料建材行业

在建筑领域，塑料建材因具有质轻、耐腐蚀、导热系数小、保温防水节能、加工成型方便、回收利用率高等特点，得到了广泛的应用，是继钢材、木材、水

泥之后的第四大建筑材料。随着全球城市化进程的快速发展，各国建筑投资持续稳定增长。根据国家统计局数据显示，2012年至2022年，我国建筑行业总产值由13.72万亿元增长至31.20万亿元，年复合增长率为8.56%。根据中国建筑业协会的统计数据，2022年全国建筑业企业完成建筑业总产值31.20万亿元，同比增长6.5%，预计未来仍将保持稳定的增长的态势。在建筑业总产值高速增长背景下，塑料建材作为建筑行业基础材料的需求也将随之增长，从而带动上游塑料机械行业市场需求。

### ③医疗器械行业

塑料等高分子材料具有良好的物理机械性能和化学稳定性，比较适合在医疗领域应用。塑料高分子材料已逐步替代传统玻璃、金属、陶瓷、磷灰石等，在医疗器械领域的需求快速扩大，根据医械汇的统计数据，我国医疗器械行业正处于一个快速发展阶段，其市场规模由2014年的2,556亿元增长至2020年的7,721亿元。根据罗兰贝格的统计数据，2022年我国医疗器械行业市场规模为9,582亿元。医疗器械行业市场前景广阔，将为塑料制品行业带来增量需求，从而带动塑料机械行业稳定的增长。

### ④3C产品

3C是计算机（Computer）、通讯（Communication）和消费电子产品（Consumer Electronic）三类电子产品的简称。当前，全世界都处在信息化的浪潮之中，3C电子产品已经跟人们的日常生活息息相关，塑料零部件在消费电子等3C产品应用日益广泛，例如：手机外壳、按键、导光板、电子连接器等通讯零部件。近些年来，我国3C行业保持稳定增长的良好态势，根据国家统计局公布的数据显示，2016-2020年中国计算机、通信和其他电子设备制造业营业收入逐年上升，营业收入增速呈现小幅波动态势。2022年，我国计算机、通信和其他电子设备制造业营业收入达到15.20万亿元，同比增长7.6%。

### ⑤食品机械

食品机械是指把食品原料加工成食品或半成品过程中所应用的机械设备，可分为食品加工机械、包装设备两类。食品和包装机械行业是为中国食品工业提供技术装备的基础产业。改革开放以来，伴随着食品工业的不断进步，我国食品装

备从无到有，实现了质的飞跃。《中国食品和包装机械工业“十四五”发展规划》预计，我国食品与包装机械工业规模以上企业总产值在 2025 年达 1,500 亿元，全行业实现生产总值 5,000 亿元，年均复合增长率在 8% 左右。

因此，公司主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱，主要客户集中在华东、华南、华北、境外等地区；公司产品以定制化为主，产品种类较多，不同产品规格、型号差异较大，但在实现功能、下游或终端应用领域、主要客户分布等方面不存在实质性差异；公司产品的下游应用领域主要为塑料机械行业，塑料机械行业相关产品广泛应用于汽车、家用电器、塑料包装、建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等领域，主要为涉及国计民生的基础领域，具有广阔的市场空间。

**（二）说明塑料机械工业协会相关数据统计的计算依据、其他主要市场参与者分布情况，相关数据是否为发行人付费取得、是否具有权威性和客观性**

### **1、塑料机械工业协会相关数据统计的计算依据**

中国塑料机械工业协会成立于 1993 年 5 月，是经中华人民共和国民政部批准、具有法人资格的全国性行业组织，业务主管单位是国务院国有资产监督管理委员会。中国塑料机械工业是为塑料原材料工业、塑料制品加工工业提供重要技术装备的产业，是中国机械工业的重要组成部分之一。中国塑料机械工业协会目前拥有近 400 家会员单位，其中理事单位 71 家，会长单位 1 家，副会长单位 15 家，覆盖了全国从事塑料机械及配套件制造的主要企业、事业单位以及科研、设计院和高等院校。

根据中国塑料机械工业年鉴，金塘已成为中国最大的塑料机械螺杆生产基地，全国约 75% 的螺杆产品来自金塘，但中国塑料机械工业协会未披露螺杆机筒行业内其他主要市场参与者相关市场占有率等数据。根据中国塑料机械工业协会向舟山市经济和信息化局出具的文件，2020 年至 2022 年，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为 8%、10%、12%，市场排名均为第一名，相关数据并非发行人付费取得，中国塑料机械工业协会亦未披露相关市场占有率、市场排名的计算口径及计算方法。

## 2、其他主要市场参与者分布情况

### (1) 我国塑料机械行业的市场竞争格局

注塑成型装备作为塑料加工业中使用量最大的加工机械，可直接生产大量的塑料制品，还是组成注拉吹工业的关键设备，在塑料机械领域占据主导地位，大约占全部塑料成型机械产值的 40%，是衡量塑料机械制造能力的重要标志。在注塑成型装备方面，中国注塑成型装备产量已经连续 15 年排名世界第一，中国注塑成型装备产量约占全球注塑机产量的 70%，已成为我国塑料机械行业产量最大、产值最高、出口最多的第一大类产品。根据中国塑料机械工业协会预测，我国注塑机行业市场规模将保持年均 2%-3% 增长率，到 2024 年我国注塑机行业市场规模将达到 260.82 亿元。

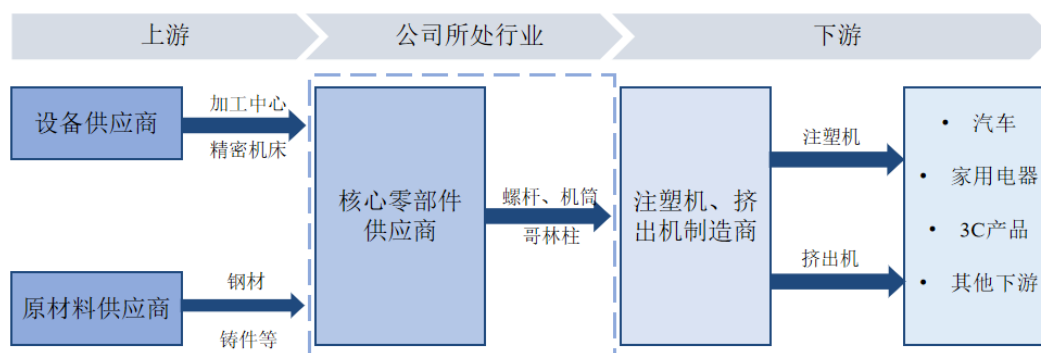
经过多年的发展，我国注塑机行业发展到一个相对成熟的阶段，海天国际系注塑机行业的领先企业，其他同行业竞争对手市场占有率相对较低，但行业竞争格局相对稳定，并形成了长三角和珠三角两个产业群。根据中国塑料机械协会公布的 2021 年中国塑料注射成型机行业 18 强企业，位列前五的分别是海天塑机集团（海天国际（1882.HK）子公司）、伊之密（300415.SZ）、震雄集团、力劲科技集团、博创智能。

根据智研咨询的统计数据，2020 年海天国际在中国注塑机市场行业排名第一，市场占有率达 46.8%；伊之密排名第二，市场占有率为 8.0%。

### (2) 塑料机械产业链上下游的构成情况，发行人的螺杆、机筒等主要产品的行业地位

螺杆是塑料机械的核心部件，机筒、哥林柱为螺杆主要的配套件。小到手机外壳，大到各类电器、汽车轮胎，均要依靠螺杆的挤出、挤压效应完成模型制作。发行人的螺杆、机筒等主要产品主要运用于塑料成型设备，如注塑机、挤出机等，在产业链中所处位置如下图所示：





公司专注于塑料成型设备核心零部件的研发、生产和销售。通过近 30 年不断的发展与积累，公司已经成为行业内领先的定制化塑料成型设备核心零部件制造商，并于 2019 年 6 月被国家工业和信息化部认定为国家第一批专精特新“小巨人”企业。2014 年至 2019 年，公司连续被中国塑料机械工业协会评为“中国塑机辅机及配套件行业 5 强企业”，为螺杆、机筒产品领域内唯一获得该项殊荣的企业。根据中国塑料机械工业协会统计，2020 年-2022 年，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为 8%、10%、12%，市场排名均为第一名。

根据访谈海天塑机（海天国际（1882.HK）子公司）、伊之密（300415.SZ）、震雄集团（0057.HK）、富强鑫（6603.TWO）和戴维斯标准（Davis-Standard）等产业链下游塑料机械行业内知名企业，上述企业认可公司在螺杆机筒产品领域的行业领先地位。同时，公司与国内外众多知名塑料成型设备生产商建立了长期、稳定的合作关系。发行人被评为芝机精密（原东芝机械）“优质供应商”；Milacron “5 年最具价值合作伙伴”；Husky “2018 年度供应商”等。

公司于 2019 年 6 月被国家工业和信息化部认定为国家第一批专精特新“小巨人”企业，认定有效期为三年。根据浙江省经济和信息化厅于 2022 年 8 月 8 日发布的《关于浙江省第四批专精特新“小巨人”企业和第一批专精特新“小巨人”复核通过企业名单的公示》（以下简称“复核通过企业名单”），公司未入选第一批专精特新“小巨人”复核通过企业名单，入选名单的公示期已结束。

根据《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》（工信部企业〔2022〕63 号）、《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300 号），公司对专精特新“小巨人”企业认定标准进行了逐项对比，具体如下：

序号	专精特新“小巨人”企业认定标准	具体条件	公司是否符合
1	中小企业划型标准规定	工业：从业人员 1,000 人以下或营业收入 40,000 万元以下的为中小微型企业。其中，从业人员 300 人及以上，且营业收入 2,000 万元及以上的为中型企业；从业人员 20 人及以上，且营业收入 300 万元及以上的为小型企业；从业人员 20 人以下或营业收入 300 万元以下的为微型企业。	否；截至 2021 年末，浙江华业从业人员超过 1,000 人且营业收入超过 40,000 万元。
2	专业化指标	坚持专业化发展道路，长期专注并深耕于产业链某一环节或某一产品。截至上年末，企业从事特定细分市场时间达到 3 年以上，主营业务收入总额占营业收入总额比重不低于 70%，近 2 年主营业务收入平均增长率不低于 5%。	是
3	精细化指标	重视并实施长期发展战略，公司治理规范、信誉良好、社会责任感强，生产技术、工艺及产品质量性能国内领先，注重数字化、绿色化发展，在研发设计、生产制造、供应链管理等环节，至少 1 项核心业务采用信息系统支撑。取得相关管理体系认证，或产品通过发达国家和地区产品认证（国际标准协会行业认证）。截至上年末，企业资产负债率不高于 70%。	是
4	特色化指标	技术和产品有自身独特优势，主导产品在全国细分市场占有率达到 10% 以上，且享有较高知名度和影响力。拥有直接面向市场并具有竞争优势的自主品牌。	是
5	创新能力指标	1.上年度营业收入总额在 1 亿元以上的企业，近 2 年研发费用总额占营业收入总额比重均不低于 3% 2.自建或与高等院校、科研机构联合建立研发机构，设立技术研究院、企业技术中心、企业工程中心、院士专家工作站、博士后工作站等。 3.拥有 2 项以上与主导产品相关的 I 类知识产权，且实际应用并已产生经济效益。	是
6	产业链配套指标	位于产业链关键环节，围绕重点产业链实现关键基础技术和产品的产业化应用，发挥“补短板”“锻长板”“填空白”等重要作用。	是
7	主导产品所属领域指标	主导产品原则上属于以下重点领域：从事细分市场属于制造业核心基础零部件、元器件、关键软件、先进基础工艺、关键基础材料和产业技术基础；或符合制造强国战略十大重点产业领域；或属于网络强国建设的信息基础设施、关键核心技术、网络安全、数据安全领域等产品。	是
8	其他指标	近三年未发生重大安全（含网络安全、数据安全）、质量、环境污染等事故以及偷漏税等违法违规行。	是

根据比对结果，公司未入选复核通过企业名单主要系公司经过多年发展已不属于《中小企业划型标准规定》规定的中小企业范畴所致。公司未入选复核通过企业名单不会对公司业务的持续性和稳定性产生重大不利影响。

## (3) 发行人的主要竞争对手的基本信息

## 1) 国际主要竞争对手

企业名称	国家或地区	简介
NordsonXaloy (诺信塑料工程系统有限公司)	美国	主要生产销售聚合物工业产品与机械, 包括机筒、挤出和共挤模头、流体涂布系统、前端组件、齿轮泵、聚合物阀、螺杆、固态混炼器等产品
ReiloyMetallGmbH (瑞芬豪斯塑料机械有限公司)	德国	主要生产销售用于注塑和挤压的高耐磨双金属螺杆及机筒

## 2) 国内主要竞争对手

企业名称	地区	主营业务
浙江金星螺杆制造有限公司	舟山市金塘镇	高速螺杆、锥双螺杆与机筒、注塑机螺杆与机筒、橡胶螺杆、挤出机单螺杆与机筒等
浙江光明塑料机械有限公司	舟山市金塘镇	注塑机螺杆机筒、橡胶螺杆机筒、异向平行双螺杆、双孔机筒、单螺杆挤出机螺杆、锥形螺杆等
舟山市通达塑料机械有限公司	舟山市金塘镇	氮化机筒、双合金机筒、PVC 电镀螺杆、Z 字型混炼头螺杆、单混炼螺杆、前体、喷嘴、铁基合金机筒方形下料口等
宁波天星精密机械有限公司	宁波市北仑区	氮化料管、双合金料管、氮化螺杆、电镀螺杆、双合金全熔射螺杆、全硬式螺杆及料管、螺杆配件等
浙江金湖机械集团有限公司	舟山市经济开发区	各类塑料管道生产线、各类塑料异型材生产线、各类塑料板材、发泡板、片材、流涎膜生产线、各种用途的单螺杆、双螺杆挤出机等

资料来源：各公司官网。

## 3、相关数据并非发行人付费取得，具有权威性和客观性

根据中国塑料机械工业协会章程，经政府有关部门批准，协会进行行业统计，掌握国内外行业发展动态，收集、发布行业信息。伊之密（300415.SZ）、克劳斯（600579.SH）、泰瑞机器（603289.SH）、弘讯科技（603015.SH）、日月股份（603218.SH）等塑料机械相关行业企业均在招股说明书、定期报告等公开披露资料中引用中国塑料机械工业协会的相关统计数据。因此协会统计的相关行业数据具备客观性、权威性。

综上，中国塑料机械工业协会未披露螺杆机筒行业内其他主要市场参与者相关市场占有率等数据，亦未披露相关市场占有率、市场排名的计算口径及计算方法，相关数据并非发行人付费取得；中国塑料机械工业协会是经中华人民共和国民政部批准、具有法人资格的全国性行业组织，相关数据具备客观性、权威性。

(三) 结合关键技术指标或核心参数等, 量化分析发行人技术先进性, 与同行业可比公司竞争的优劣势, 充分论述“业内领先水平”相关表述是否客观、公正

### 1、结合关键技术指标或核心参数等, 量化分析发行人技术先进性, 与同行业可比公司竞争的优劣势

公司深耕于塑料机械配套件行业, 主要从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售, 主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件。目前, 公司所处细分行业尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司, 且从公开渠道亦无法获取关于行业内主要企业核心技术参数的相关信息。因此, 公司将主要产品的核心技术参数与行业标准(JB/T8538-2011《塑料机械用机筒、螺杆》)及浙江制造团体标准进行对比, 具有合理性。

与行业标准相比, 公司技术的先进性主要体现在核心技术参数上能够全面超过行业标准的要求, 达到或超过浙江制造团体标准, 并同时可以满足各类客户的定制化需求, 具体对比情况如下所示:

序号	关键技术指标	行业标准	浙江制造团体标准	公司技术水平	对比情况
		技术参数			
1	螺杆气体氮化表面硬度	≥840HV	≥900HV	≥930HV	发行人优于行业标准、团体标准
2	螺杆离子氮化表面硬度	/	≥900HV	≥930HV	发行人优于行业标准、团体标准
3	机筒氮化表面硬度	≥940HV	≥960HV	≥980HV	发行人优于行业标准、团体标准
4	螺杆/机筒-距离氮化表面0.2mm阶梯硬度	/	≥760HV0.3	≥760HV0.3	基本持平
5	螺杆气体氮化层深度	≥0.4mm	≥0.50mm	>0.50mm	发行人优于行业标准
6	机筒气体氮化层深度	≥0.4mm	≥0.55mm	>0.55mm	发行人优于行业标准
7	螺杆离子氮化层深度	/	≥0.3mm	≥0.3mm	基本持平
8	螺杆/机筒调质硬度	/	28-32HRC	30-35HRC	发行人优于行业标准、团体标准
9	螺杆拉伸强度	/	≥1,000MPa	≥1,050MPa	发行人优于行业标准、团体标准
10	螺杆抗屈服强度	/	≥850MPa	≥900MPa	发行人优于行业标准、团体标准
11	螺杆、机筒轴线直线度	7级	6级	6级	发行人优于行业标准

序号	关键技术指标	行业标准	浙江制造团体标准	公司技术水平	对比情况
		技术参数			
12	螺杆工作表面粗糙度	≤Ra0.4	≤Ra0.2	≤Ra0.2	发行人优于行业标准
13	机筒工作表面粗糙度	≤Ra1.6	≤Ra0.4	≤Ra0.2	发行人优于行业标准、团体标准

注：1、表面硬度水平：HV 数值越大代表检测硬度值越高，耐磨性越好，产品使用寿命越长；

2、氮化层深度水平：mm 数值越大代表渗氮深度越深，氮化层越厚，产品使用寿命越长；

3、调质硬度水平：HRC 数值越大代表产品硬度值越高，机械性能越好；

4、表面粗糙度水平：Ra 数值越小代表产品表面粗糙度越小，螺杆、机筒使用效率更高；

5、直线度水平：根据《形状和位置公差未注公差值》（GB/T1184—1996），精度等级数值越低，直线度越高，产品使用寿命越长。

因此，通过多年研发创新，公司的螺杆机筒产品在氮化表面硬度、调质硬度、表面粗糙度等技术参数指标方面优于行业标准及浙江制造团体标准，其他技术指标均能达到浙江制造团体标准且超过行业标准。公司产品的核心技术参数在行业内处于领先地位，技术具备先进性。

## 2、“业内领先水平”相关表述客观、公正

公司深耕于塑料机械配套件行业，主要从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售。公司从生产实践中积累了较为丰富的研发、生产经验，通过近 30 年不断的发展与积累，公司已经成为行业内领先的定制化塑料成型设备核心零部件制造商。公司行业内领先主要体现在：

### （1）技术水平领先

公司坚持以技术创新为驱动，以自主研发为导向，始终将技术创新作为提高公司核心竞争力的重要手段。公司一方面根据客户需求进行定制化研发，对生产工艺模式进行不断创新，对生产设备不断改进；另一方面紧贴市场需求和技术发展趋势进行前瞻式研发，创造性的开拓了 HPT 系列全硬单螺杆产品，实现了产品性能的全面提升。

公司掌握了配方、加工制造、表面处理等生产全工艺流程技术，且核心技术均来源于自主研发，形成了较为完善的产品研发与生产体系。截至 2023 年 6 月 30 日，发行人参与了 5 项行业及团体标准起草和制定，拥有专利 117 项，其中发明专利 14 项。公司先后被评为“高新技术企业”、浙江省“隐形冠军”企业。

2019年，公司入选了国家工信部第一批专精特新“小巨人”企业。

## （2）产品质量领先

随着注塑机市场的发展，下游客户对相关螺杆、机筒产品的强度、精度等关键参数提出了更高的要求。公司凭借在螺杆、机筒产品研发、生产过程中积累的工艺技术，可针对不同客户的需求和市场变化情况及时调整产品结构。公司的《塑料机械用双金属单机筒》《塑料机械用全硬单螺杆》《塑料机械用氮化单机筒》《塑料机械用氮化单螺杆》等四类主要产品通过并获得了浙江制造国际认证联盟“品字标浙江制造”认证。根据《浙江省市场监管局关于进一步推进“品字标浙江制造”品牌建设的意见》（浙市监质〔2019〕6号），“浙江制造”标准的定位是达到“国内一流、国际先进”，并以“区域品牌、先进标准、市场认证、国际认同”为核心。

同时，公司产品质量达到行业内领先水平，深受下游塑料成型设备制造商的认可，并与国内外众多知名塑料成型设备生产商建立了长期、稳定的合作关系。发行人被评为芝机精密（原东芝机械）“优质供应商”；Milacron“5年最具价值合作伙伴”；Husky“2018年度供应商”等。

## （3）市场地位领先

2014年至2019年，公司连续被中国塑料机械工业协会评为“中国塑机辅机及配套件行业5强企业”，为螺杆、机筒产品领域内唯一获得该项殊荣的企业。根据中国塑料机械工业协会统计，2020年-2022年，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为8%、10%、12%，市场排名均为第一名。

综上，公司核心技术参数能够全面超过行业标准并达到或超过浙江制造团体标准，高标准的产品质量使公司深受下游塑料机械设备制造商的认可。公司在招股说明书中描述的公司行业内属于“业内领先水平”的表述客观、公正。

(四)说明“布局工业互联网,打造了基于物联网的螺杆产业链协同平台”的具体含义,制造业与互联网融合发展的具体表现,相关产品是否涉及线上销售,若是,请说明报告期各期的收入金额及占比情况

1、“布局工业互联网,打造了基于物联网的螺杆产业链协同平台”的具体含义,制造业与互联网融合发展的具体表现

与传统生产方式相比,工业互联网通过对人、机、物、系统等的全面连接,并将数据实时采集、精准分析、智能反馈,将企业的研发、生产、管理流程进行了优化。根据《浙江省人民政府关于加快发展工业互联网促进制造业高质量发展的实施意见》(浙政发〔2018〕32号),工业互联网推进制造生产线智能化技术改造,实现全过程的数字化管控,打造一批数字化车间、智能工厂。

为了实现传统加工制造向数字化工厂的转型,公司通过工业互联网架设起企业数字化运营的桥梁,在经营过程中引入了生产制造管理系统(MES系统)和产品生命周期管理系统(PLM系统),实现了产品研发设计、生产等全过程的动态一体化管控。

在生产信息化数字化方面,公司导入了MES系统。MES系统是公司实现数字化生产、打造智能工厂的核心系统,主要负责产品在整个生产过程的全方位管控,解决了过程管控数据采集的难题,将传统制造业的事后管理升级为过程管理。公司MES系统通过对生产过程的所用原料、工艺参数、生产人员、产品追溯信息等生产相关信息的实时采集,形成全程信息闭环,实现对设备、人员、质量、物料的精准、高效管控,优化资源配置。

在优化研发流程方面,公司搭建了PLM系统。PLM系统是公司实现部门协作的研发平台,通过PLM系统将产品研发过程中的任务进行分配和调度,实现不同区域、不同部门、不同角色的协同。PLM系统通过部门协作实现了从图纸设计到产品验收的全过程系统管理,大幅缩短了产品开发周期,提升了工作效率和产品的研发成功率。

发行人于2020年10月被浙江省经济和信息化厅认定为“浙江省2020年度省级工业互联网平台”;2017年9月被浙江省经济和信息化委员会认定为“省级制造业与互联网融合发展示范企业”。

因此，公司“布局工业互联网，打造了基于物联网的螺杆产业链协同平台”主要系公司通过工业互联网架设起企业数字化运营的桥梁，实现传统加工制造向数字化工厂的转型。

## 2、相关产品不涉及线上销售

公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，不涉及线上销售方式。

**（五）说明报告期各期净利率波动的原因及合理性，与同行业可比公司的差异原因及合理性，各期波动情况是否符合行业特征**

### 1、报告期各期净利率波动的原因及合理性

报告期内，发行人利润表主要项目列示情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度		2021年度		2020年度
	金额/比率	金额/比率	变动情况	金额/比率	变动情况	金额/比率
营业收入	<b>37,626.12</b>	78,173.28	-3.22%	80,772.84	39.78%	57,785.30
营业成本	<b>27,755.32</b>	57,367.34	-0.47%	57,635.95	37.94%	41,783.32
毛利率	<b>26.35%</b>	26.92%	-2.16%	29.08%	0.68%	28.40%
期间费用率	<b>13.46%</b>	12.93%	-0.23%	13.16%	-2.71%	15.87%
净利润	<b>3,748.93</b>	8,164.23	-14.97%	9,602.15	73.84%	5,523.54
净利率	<b>9.96%</b>	10.44%	-1.45%	11.89%	2.33%	9.56%

注：出于报告期内毛利率可比性考虑，如无特别说明，在本表及以下各类产品的毛利率分析中，已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费。

报告期各期，公司净利率分别为9.56%、11.89%、10.44%和**9.96%**。2022年和**2023年1-6月**公司净利率有所下降，主要系受下游塑料机械行业周期性波动影响，行业需求出现阶段性下降，叠加宏观经济增速放缓等因素影响，公司营业收入、毛利率等指标有所下降。公司净利率波动主要系公司营业收入、毛利率和期间费用率波动等原因所致，具体如下：

#### （1）收入变动分析

报告期内，公司主营业务收入变动情况如下：

单位：万元、%

项目	类别		2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
螺杆机筒	单螺杆	大型	<b>7,181.05</b>	<b>19.42</b>	15,976.40	20.75	11,617.47	14.62	7,221.89	12.70



项目	类别	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
及其配件	机筒	中型	<b>5,205.86</b>	<b>14.08</b>	9,683.98	12.57	10,906.31	13.73	8,046.65	14.15
		小型	<b>3,255.97</b>	<b>8.81</b>	7,789.16	10.11	9,976.04	12.56	7,168.04	12.60
	双螺杆机筒	<b>3,476.99</b>	<b>9.41</b>	5,633.10	7.31	7,653.55	9.63	6,197.80	10.90	
	配件	<b>4,148.70</b>	<b>11.22</b>	7,399.39	9.61	8,440.58	10.62	6,364.45	11.19	
	小计	<b>23,268.57</b>	<b>62.94</b>	<b>46,482.03</b>	<b>60.36</b>	<b>48,593.95</b>	<b>61.17</b>	<b>34,998.83</b>	<b>61.54</b>	
	哥林柱及其配件	三板机	大型	<b>2,425.38</b>	<b>6.56</b>	4,693.52	6.09	4,671.78	5.88	3,234.31
中型			<b>2,195.96</b>	<b>5.94</b>	5,755.30	7.47	6,160.64	7.75	4,207.49	7.40
小型			<b>2,474.43</b>	<b>6.69</b>	6,171.69	8.01	8,099.19	10.19	5,506.84	9.68
二板机		<b>2,511.70</b>	<b>6.79</b>	4,316.57	5.60	2,272.45	2.86	1,266.15	2.23	
配件		<b>3,572.38</b>	<b>9.66</b>	8,213.08	10.66	7,966.16	10.03	5,967.77	10.49	
小计		<b>13,179.85</b>	<b>35.65</b>	<b>29,150.17</b>	<b>37.85</b>	<b>29,170.22</b>	<b>36.72</b>	<b>20,182.57</b>	<b>35.49</b>	
其他	油缸等	<b>520.63</b>	<b>1.41</b>	1,381.02	1.79	1,681.08	2.12	1,688.36	2.97	
合计		<b>36,969.05</b>	<b>100.00</b>	<b>77,013.21</b>	<b>100.00</b>	<b>79,445.25</b>	<b>100.00</b>	<b>56,869.75</b>	<b>100.00</b>	

报告期内，随着下游行业整体需求的增长及客户对公司产品质量的认可，公司收入规模整体呈上升趋势，主要系公司主要产品螺杆、机筒、哥林柱等销售收入增加所致。2022年以来，塑料机械行业进入阶段性调整周期，叠加宏观经济增速放缓等不利因素影响，发行人下游主要塑料成型设备生产商的经营业绩出现阶段性波动。作为塑料机械配套件行业的代表性企业，在长期发展中，发行人与塑料机械行业的波动趋势亦紧密相关。因此，发行人2022年和2023年1-6月经营业绩亦出现一定波动。

塑料机械行业阶段性的周期性波动不会对发行人的经营业绩造成重大不利影响，具体如下：

1) 发行人经营情况整体良好，经营业绩可持续，具备成长性

报告期内，发行人分别实现营业收入 57,785.30 万元、80,772.84 万元、78,173.28 万元和 **37,626.12 万元**；实现归属于母公司所有者的净利润分别为 5,510.46 万元、9,533.27 万元、8,157.97 万元和 **3,736.84 万元**。报告期内，公司经营成果保持了较好的发展态势，总体呈现出良好的成长性。

注塑机的使用周期与客户生产线的运行强度、使用频率及维护情况等因素相关，中小型注塑机的使用寿命一般在 5 至 7 年，大型注塑机的使用寿命一般在 10 至 12 年。公司产品螺杆、机筒、哥林柱等系塑料成型设备的核心零部件，属

于耗材，使用寿命根据产品材质、工作环境等因素不同存在一定差异。螺杆机筒和物料直接接触，使用寿命一般在 1 至 5 年；哥林柱主要起导向和稳定的作用，使用寿命一般在 10 年左右。因此，终端用户对公司产品存在定期、定量的更新需求。

因此，长期来看，发行人经营业绩可持续，具备成长性。

2) 发行人下游塑料机械行业处于景气周期，阶段性波动不改变长期发展趋势

塑料机械行业周期一般为 3-4 年，呈现出景气周期长，阶段性调整周期短的特征。2020 年至 2021 年，塑料机械行业进入高景气周期，行业内规模以上企业的收入、利润呈现快速增长趋势。2022 年以来，塑料机械行业进入阶段性调整周期，叠加宏观经济增速放缓等不利因素影响，发行人下游部分主要塑料成型设备生产商经营业绩出现阶段性波动。因此，发行人 2022 年和 **2023 年 1-6 月**经营业绩亦出现一定波动。

塑料机械行业产品应用于国民经济各个领域，具有持续、广泛的需求。随着我国国民经济的持续增长，人均消费能力的不断提升，消费者对高品质制品的需求持续增长。根据中国塑料机械工业协会预测，2024 年我国注塑机行业市场规模将达到 260.82 亿元。塑料机械行业的具体情况参见招股说明书“第五节/二/（五）发行人市场地位及竞争情况”的相关内容。

汽车行业系公司产品最主要的终端应用领域。随着新能源汽车行业的高速发展，产业链相关上市公司纷纷在新能源汽车市场投资、扩产。公开信息显示，2022 年 9 月，公司下游主要客户伊之密的全电动注塑机产品中标比亚迪，订单金额超过 3 亿元。

因此，公司下游终端应用领域需求持续增加，阶段性周期波动不改变长期发展趋势。

3) 发行人具有较强的自主创新能力，贴近市场需求和行业发展趋势

公司坚持以技术创新为驱动，以自主研发为导向，始终将技术创新作为提高公司核心竞争力的重要手段。公司一方面根据客户需求进行定制化研发，对生产工艺模式进行不断创新，对生产设备不断改进；另一方面紧贴市场需求和技术发

展趋势进行前瞻式研发，满足下游行业产品的定制化需求。

螺杆机筒方面，为满足全电注塑机对螺杆的转速、扭矩和强度及对机筒耐磨损性的要求，公司通过工艺技术的优化，全面提升了螺杆、机筒的性能，创造性的开拓了 HPT 系列全硬单螺杆及双金属机筒产品。公司采用真空淬火热处理工艺，使全硬单螺杆芯部硬度与表面硬度保持一致，从而增强了螺杆的整体强度，且不易因加热反弹变形，提高了全硬单螺杆在不同环境下的使用寿命；公司在传统机筒基础上通过离心浇铸法在机筒内表面形成碳化钨合金层，增强了机筒内表面硬度、提高机筒耐磨性和耐腐蚀性，从而延长其使用寿命。报告期内，公司螺杆机筒的销售整体呈上升趋势，公司产品获得下游行业客户的充分认可。

哥林柱方面，为适应注塑机二板化的行业发展趋势，报告期内，公司开展了“离子氮化工艺提高两板式注塑机哥林柱表面深度的研究”、“表面耐腐蚀镀铬注塑机哥林柱的研发”、“高圆度二板式注塑机抱合闸块的研发”、“防抱死二板机抱闸螺母研发”等一系列研发项目，优化了二板机的相关工艺，提高了哥林柱表面的耐磨性和耐腐蚀性，延长了其使用寿命。报告期内，公司二板机哥林柱的销售收入分别为 1,266.15 万元、2,272.45 万元、4,316.57 万元和 **2,511.70 万元**，随着注塑机二板化的行业发展趋势，二板机哥林柱的市场需求不断增长，带动公司二板机哥林柱销售收入的增长。

截至 **2023 年 6 月 30 日**，发行人拥有专利 **117** 项，其中发明专利 **14** 项。公司先后被评为“高新技术企业”、浙江省“隐形冠军”企业，并被中国塑料机械工业协会认定为“塑机辅机及配套件 5 强”企业。发行人被评为芝机精密（原东芝机械）“优质供应商”；Milacron “5 年最具价值合作伙伴”；Husky “2018 年度供应商”等。发行人的研发创新能力受到政府主管部门、行业协会以及主要客户的充分认可。

4) 在保持存量市场份额的同时，公司进一步开拓增量市场，市场占有率处于行业领先地位

公司是较早进入塑料机械配套件行业的企业之一，通过近 30 年不断的发展与积累，公司已经成为行业领先的定制化塑料成型设备核心零部件制造商。报告期内，发行人深耕华东和华南市场，市场占有率进一步提高，根据中国塑料机械

工业协会统计，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率已从 2020 年的 8% 提高至 2022 年的 12%，市场排名均为第一名。

报告期内，凭借优质的产品、强大的研发能力及良好的品牌效应，发行人与国内外知名客户如伊之密、富强鑫、大同机械、恩格尔、赫斯基、米拉克龙等建立了长期稳定的合作关系，随着下游行业整体需求的增长以及发行人与客户合作的不断深入，报告期内，上述长期合作客户订单收入整体呈上升趋势。

公司在巩固长期稳定合作客户关系的基础上，积极拓展新客户，经过前期不断的磨合与磋商，报告期内公司与海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司等行业内知名企业的交易金额也有了大幅的提高，公司向海天塑机集团有限公司销售产品收入由 2020 年的 589.56 万元增至 2022 年的 4,214.45 万元，向克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售产品收入由 2020 年的 580.19 万元增至 2022 年的 4,651.94 万元，上述客户订单收入的大幅增加进一步提高了公司收入。

#### 5) 产品结构优化，满足不同客户需求

公司通过引进、吸收国外先进螺杆、机筒生产企业先进技术和经验，并经过多年研发、生产的经验积累，形成了多项具有较高价值的专有技术，能够较好的应对塑机配套产品品种多、技术更新快等特点，不断根据下游产品的变化及时更新技术工艺，持续优化公司产品结构。报告期内，销售单价相对较高的大规格产品销量的提升，推动了公司主营业务收入的增加，有效提升了发行人逆周期抗风险能力。

报告期内，公司收入变动的具体分析情况参见本回复“问题 9、关于营业收入”的具体内容。

#### (2) 毛利率变动分析

报告期内，公司主营业务按产品类别毛利率情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 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
螺杆机筒及其配件	62.94	30.06	60.36	30.35	61.17	32.23	61.54	31.65

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020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
哥林柱及其配件	35.65	20.45	37.85	22.04	36.72	24.38	35.49	23.43
其他	1.41	9.55	1.79	14.17	2.12	19.71	2.97	20.53
合计	100.00	26.35	100.00	26.92	100.00	29.08	100.00	28.40

注：出于报告期内毛利率可比性考虑，如无特别说明，在本表及以下各类产品的毛利率分析中，已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费。

2021年，公司主要产品螺杆、机筒、哥林柱及配件等毛利率较2020年有所上升，2022年和2023年1-6月公司主要产品毛利率较2021年度和2022年度有所下降，主要系公司主要产品毛利率受产品结构、原材料价格、市场供求环境等因素影响。

#### 1) 螺杆、机筒及其配件

报告期内，各规格型号的螺杆、机筒毛利率情况如下：

项目	类别	2023年1-6月			2022年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
螺杆机筒	大型	30.86%	41.72%	12.88%	34.37%	41.76%	14.35%
	中型	22.37%	36.04%	8.06%	20.83%	34.94%	7.28%
	小型	13.99%	13.33%	1.87%	16.76%	20.02%	3.35%
	双螺杆机筒	14.94%	34.91%	5.22%	12.12%	33.77%	4.09%
	配件	17.83%	11.44%	2.04%	15.92%	8.00%	1.27%
	小计	100.00%	30.06%	30.06%	100.00%	30.35%	30.35%
项目	类别	2021年度			2020年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
螺杆机筒	大型	23.91%	44.49%	10.64%	20.63%	46.13%	9.52%
	中型	22.44%	36.19%	8.12%	22.99%	40.26%	9.26%
	小型	20.53%	25.04%	5.14%	20.48%	20.64%	4.23%
	双螺杆机筒	15.75%	37.00%	5.83%	17.71%	34.26%	6.07%
	配件	17.37%	14.41%	2.50%	18.18%	14.21%	2.58%
	小计	100.00%	32.23%	32.23%	100.00%	31.65%	31.65%

2021年，公司螺杆、机筒及配件毛利率较2020年提高0.58个百分点，毛利率变动较小。根据下游应用场景不同，“熔喷布”机筒螺杆系公司螺杆机筒中的细分产品之一，剔除2020年“熔喷布”用螺杆、机筒产品部分业务后，2021年毛利率较2020年提高4.30个百分点，主要原因系：

### ①原材料采购价格波动和销售价格调整

报告期内，公司主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格。2021 年由于主要原材料圆钢价格上涨较多，公司相应提高了主要产品的销售价格。

### ②产品结构变化

公司生产的螺杆、机筒主要系根据客户需求，以定制化为主，产品种类较多，不同规格产品价格及毛利率差异较大，通常规格越大毛利率越高，由于下游客户需求的变化，2021 年公司毛利率较高的大型规格产品的收入占比提升，导致产品整体毛利率提高。

2022 年，公司螺杆、机筒及配件毛利率较 2021 年下降 1.88 个百分点，毛利率变动较小，主要系受产品结构、原材料价格、市场供求环境等因素影响所致。具体原因如下：

#### ①公司产品价格有所下调

2022 年，受下游塑料机械行业阶段性周期调整影响，公司所处行业竞争加剧，公司采取了更加灵活的销售策略，对部分产品价格调减，导致产品毛利率有所下降。

#### ②原材料平均采购单价小幅上升

由于公司钢材采购规格、型号众多，公司会根据生产的实际需要和客户需求等因素采购部分单价较高的特种钢材及向钢材贸易商进行采购。此外，受采购钢材周期影响，发行人采购钢材价格与市场现货价格存在一定滞后性。受上述因素影响，2022 年，公司圆钢平均采购单价同比小幅上涨 1.89%，导致螺杆机筒产品毛利率有所下降。

③境外销售收入和大规格型号机筒螺杆产品销售收入的提升一定程度上抵消了产品价格下降的不利影响

一方面，2022 年以来，受塑料机械行业周期波动的影响，行业竞争加剧，公司产品单价下降。为抵御行业周期波动的影响，公司积极调整销售策略，进一步开拓境外销售市场。2022 年，公司实现境外销售收入 8,109.53 万元，占主营

业务收入的比例由 2021 年的 7.65% 提升至 10.53%，主要系 Husky 销售收入提升所致。

另一方面，2022 年以来，受益于新能源汽车行业的快速发展，毛利率相对较高的大规格型号机筒螺杆产品需求快速增加。2022 年，公司大规格型号机筒螺杆销售收入占机筒螺杆整体销售收入的比例增加 10.46 个百分点。

境外销售收入和大规格型号产品销售收入的提升一定程度上抵消了产品价格下降的不利影响，有利于提升发行人的逆周期抗风险能力。

2023 年 1-6 月，公司螺杆、机筒及配件毛利率较 2022 年下降 0.29 个百分点，基本保持稳定，主要原因系：

①产品结构进一步优化，毛利率较高的大、中规格型号产品销量有所增长

在下游行业景气度复苏不及预期的情况下，毛利率相对较低且竞争相对充分的小型螺杆机筒产品销售数量占比下降 5.66 个百分点，同时，公司加大了对毛利较高的大型、中型产品销售力度，例如公司大型、中型螺杆机筒销售数量占比分别较 2022 年增长 0.81 个百分点和 3.00 个百分点，部分抵消了行业阶段性周期波动的影响。

②原材料采购价格有所下降

2023 年 1-6 月，公司采取了较为灵活的销售策略，部分产品价格有所下调，但主要原材料钢材的采购均价较 2022 年下降 4.40%，部分抵消了产品价格下调的不利影响。

2) 哥林柱及其配件

公司哥林柱毛利率总体保持稳定，哥林柱毛利率的变化主要系受原材料采购价格波动、销售价格调整以及产品结构变化等影响所，与公司螺杆机筒毛利率波动原因基本一致。报告期内，公司二板机哥林柱产品销售收入的提升一定程度上抵消了产品价格下降的不利影响。

报告期内，各规格型号的哥林柱毛利率情况如下：

项目	类别	2023 年 1-6 月			2022 年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献

哥林柱	大型	18.40%	32.79%	6.03%	16.10%	32.66%	5.26%
	中型	16.66%	28.93%	4.82%	19.74%	30.43%	6.01%
	小型	18.77%	15.73%	2.95%	21.17%	20.32%	4.30%
	二板机	19.06%	34.63%	6.60%	14.81%	32.40%	4.80%
	配件	27.10%	0.17%	0.05%	28.18%	5.94%	1.67%
	小计	100.00%	20.45%	20.45%	100.00%	22.04%	22.04%
项目	类别	2021年度			2020年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
哥林柱	大型	16.02%	35.28%	5.65%	16.03%	35.84%	5.74%
	中型	21.12%	35.55%	7.51%	20.85%	36.13%	7.53%
	小型	27.77%	25.15%	6.98%	27.29%	22.76%	6.21%
	二板机	7.79%	31.39%	2.45%	6.27%	30.39%	1.91%
	配件	27.31%	6.55%	1.79%	29.57%	6.88%	2.03%
	小计	100.00%	24.38%	24.38%	100.00%	23.43%	23.43%

报告期内，公司毛利率变动的具体分析情况参见本回复“问题 13、关于毛利率”的具体内容。

### (3) 期间费用率下降

报告期内，公司期间费用率分别为 15.87%、13.16%、12.93%和 **13.46%**，整体呈下降趋势。报告期内，公司期间费用率逐年下降主要系公司经营规模扩大，营业收入整体呈上升趋势，同时公司开展降本增效，加强费用管控。

报告期内，公司期间费用变动情况的具体分析情况参见本回复“问题 14、关于期间费用”的具体内容。

因此，公司报告期内净利率波动较大具有合理性。

## 2、净利率与同行业公司的差异具有合理性，各期波动情况符合行业特征

### (1) 净利率与同行业公司的差异具有合理性

报告期内，发行人与同行业可比上市公司净利率对比情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
新强联(300850.SZ)	9.07%	12.38%	20.98%	20.76%
金沃股份(300984.SZ)	5.05%	4.34%	7.40%	10.83%
中核科技(000777.SZ)	8.65%	11.46%	7.76%	9.08%
平均值	7.59%	9.39%	12.05%	13.56%
发行人	9.96%	10.44%	11.89%	9.56%



注：上述数据来源于公开披露数据。

报告期内，发行人净利率总体保持稳定，与行业平均值趋近。与同行业公司相比，发行人产品以定制化为主，主要产品为螺杆、机筒、哥林柱等塑料成型设备的核心零部件，产品种类较多，不同规格产品价格差异较大。目前尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司。

此外，同行业公司之间，无论在产品应用领域及所在行业地位，还是在产品供需情况及行业竞争压力上也均有所差异，因此公司与同行业可比公司的净利率存在一定差异，具有合理性。2020年和2021年，随着公司下游塑料机械行业景气度提升，公司收入规模、净利率等指标呈现快速上升趋势，与同行业可比公司趋近。**2022年和2023年1-6月，受宏观经济增速放缓、行业阶段性周期波动等因素影响，公司净利率等指标出现一定波动，与同行业可比公司波动趋势一致。**

因此，公司与同行业可比公司净利率存在一定差异主要系主营产品、产品结构等因素所致，与公司自身经营情况相符，具有合理性。

## （2）各期净利率波动情况符合行业特征

发行人的主要产品为螺杆、机筒、哥林柱等塑料成型设备的核心零部件，所处的大行业为塑料机械行业，塑料机械行业是高分子复合材料的“工业母机”，也是先进制造业的重要组成部分，符合科技革命发展方向。公司产品下游广泛用于汽车配件、家用电器、塑料包装、塑料建材、医疗器械、3C产品、食品机械等行业，具有广阔的市场空间。

随着我国国民经济的持续增长，人均消费能力的不断提升，消费者对高品质制品的需求激增，助力塑料制品行业向高品质提升，下游需求持续增长。根据中国塑料机械工业协会预测，我国注塑机行业市场规模将保持年均2%-3%增长率，到2024年我国注塑机行业市场规模将达到260.82亿元。

2020年至2021年，塑料机械行业景气度较高，公司下游主要客户的主营业务收入呈快速增长趋势。2022年以来，塑料机械行业进入阶段性调整周期，公司下游主要客户的主营业务收入出现一定波动，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额

公司名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
伊之密 (300415.SZ)	186,517.19	2.68%	343,594.28	2.40%	335,544.06	28.39%	261,337.45
海天国际 (1882.HK)	692,014.00	-9.09%	1,377,880.00	-29.67%	1,959,182.00	39.74%	1,402,030.80
富强鑫 (6603.TWO)	177,959.60	-25.19%	460,520.40	6.39%	432,850.70	41.34%	306,245.70
大同机械 (0118.HK)	113,371.00	-7.42%	233,990.00	-23.91%	307,530.50	26.45%	243,202.10
博创智能	-	-	78,352.12	-27.77%	108,475.63	25.29%	86,582.27
平均值	292,465.45	-10.23%	498,867.36	-20.65%	628,716.58	36.71%	459,879.66
发行人	36,969.05	-7.21%	77,013.21	-3.06%	79,445.25	39.70%	56,869.75

注：上述数据来源于公开披露数据，海天国际、大同机械金额单位为港币，富强鑫金额单位为新台币。博创智能未披露2023年半年度数据。

因此，报告期内，公司净利率与同行业公司的差异具有合理性，各期净利率波动情况符合行业特征。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人主要客户的分布，了解发行人产品结构、不同产品功能特点、实际应用领域以及销售模式；

2、查阅了中国塑料机械工业协会向舟山市经济和信息化局出具的文件、中国塑料机械工业协会的官网、章程、行业相关部门的规定，了解中国塑料机械工业协会在行业内的职责，访谈发行人管理层，并在公开渠道查询行业内其他企业的分布情况；查阅发行人管理费用明细表，了解相关数据是否为付费获取；

3、查阅了发行人的高新技术企业证书、专利证书、荣誉证书，并访谈发行人管理层及核心技术人员，了解公司生产工艺、技术水平及核心技术参数情况，了解发行人业内领先的竞争地位；

4、实际走访了发行人生产产地和研发场所，了解核心技术在生产过程中的实际应用情况，以及MES系统和PLM系统在发行人生产研发过程中的实际应用情况；访谈了公司管理层，了解公司销售模式，确认公司不存在线上销售情况；

5、获取并查阅发行人报告期的审计报告及财务报表，主要产品销售成本明

细等相关资料；查阅同行业公司及下游客户的公开披露文件，分析报告期内净利率变动的原因及主要影响因素，与同行业公司的业务异同点。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱，主要客户集中在华东、华南、华北、境外等地区；公司产品以定制化为主，产品种类较多，不同产品规格、型号差异较大，但在实现功能、下游或终端应用领域、主要客户分布等方面不存在实质性差异；公司产品的下游应用领域主要为塑料机械行业，塑料机械行业相关产品广泛应用于汽车、家用电器、塑料包装、建材、医疗器械、3C产品、食品机械等领域，主要为涉及国计民生的基础领域，具有广阔的市场空间；

2、中国塑料机械工业协会未披露螺杆机筒行业内其他主要市场参与者相关市场占有率等数据，亦未披露相关市场占有率、市场排名的计算口径及计算方法，相关数据并非发行人付费取得；中国塑料机械工业协会是经中华人民共和国民政部批准、具有法人资格的全国性行业组织，相关数据具备客观性、权威性；

3、发行人在技术、产品质量及行业排名方面均具备竞争优势，“业内领先水平”这一表述客观、公正；

4、公司“布局工业互联网，打造了基于物联网的螺杆产业链协同平台”主要系通过工业互联网架设起企业数字化运营的桥梁，实现传统加工制造向数字化工厂的转型；公司不涉及线上销售方式；

5、公司报告期内净利率波动较大具有合理性；报告期内，公司净利率与同行业公司的差异具有合理性，各期波动情况符合行业特征。

## 二、关于历史沿革

根据申报材料：

(1) 发行人的实际控制人夏瑜键、沈春燕和夏增富，直接及间接支配发行人 78.02%的表决权比例。夏增富、沈春燕系夫妻关系，夏瑜键系其二人之子。发行人自然人股东王建立直接持有发行人 5.6545%的股份，王建立系夏瑜键配偶王盼之父，为发行人现任董事。截至目前，王建立实际控制博宏恒基集团有限公司、上海博产进出口贸易有限公司、麦森（宁波）进出口贸易有限公司等多家公司。报告期内，夏瑜键配偶王盼曾担任发行人监事并通过舟山玺阳华国股权投资合伙企业（有限合伙）控制发行人 2.3258%的表决权。

(2) 根据发行人 2018 年 2 月与舟山金投签订的《定向增资入股协议》《定向增资入股补充协议》、2018 年 8 月与海洋产业签订的《定向增资入股协议》《定向增资入股补充协议》、2018 年 9 月与玺阳华国签订的《定向增资入股协议》《定向增资入股补充协议》，发行人曾与上述三家股东约定有投资人特殊权利及对赌安排。

(3) 发行人现有股东舟山金投、海洋产业为国有股东。在招股说明书“第五节 发行人基本情况”中相关股东未全部标注“SS”标识。

(4) 保荐工作报告显示，发行人子公司宁波华帆 2015 年设立时存在股份代持，名义股东为周飞忠、邵翼虎。

(5) 报告期内，发行人存在股份支付费用。

请发行人：

(1) 结合王建立、王盼入股时间、对发行人生产经营的参与情况及相关法律法规，说明未将两人认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过未认定实际控制人规避同业竞争、关联关系或锁定期相关规定的情形。

(2) 结合对赌协议的具体条款，说明相关对赌协议的实际执行情况，发行人及实际控制人是否存在应履行未履行的义务，相关安排是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定，是否存在自动恢复条款，对赌协议是否存在纠纷或其他影响控制权稳定的情形。

(3) 说明国有股东标识进展情况，国有股权变动是否已履行相关评估、批复、备案等程序，入股过程中是否涉及程序瑕疵、是否已取得国有资产管理部门或有权机关的批准及依据；相关信息披露是否真实、准确、完整。

(4) 说明子公司宁波华帆设立时存在股份代持的原因及背景，代持协议的签署情况及具体内容，代持方的基本情况，与发行人及其实控人、董监高、关键管理人员的关联关系及是否存在非经营性资金往来；上述代持的解除过程，相关价款的处理情况，是否存在利益输送情形；除前述情形外，发行人及其子公司是否存在其他代持行为。

(5) 结合公司（含持股平台、控股子公司）历次股权变动及其估值、对应的 PE 水平等因素，逐项论证是否涉及股份支付，如涉及，说明支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，是否具有可参考的外部投资者价格或使用恰当的估值技术，激励对象是否已足额缴纳认购款；结合股份认购协议中关于限售期、服务期、回购价格等方面的约定，说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人说明

(一) 结合王建立、王盼入股时间、对发行人生产经营的参与情况及相关法律法规，说明未将两人认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过未认定实际控制人规避同业竞争、关联关系或锁定期相关规定的情形

#### 1、王建立、王盼（玺阳华国）的入股情况

##### (1) 2018 年 7 月，王建立对华业有限增资

2018 年 7 月 16 日，经华业有限股东会决议通过，华业有限注册资本由 2,311.1111 万元增至 2,461.8667 万元，新增注册资本由王建立以货币资金 5,300.0000 万元认缴，其中 150.7556 万元作为注册资本，剩余 5,149.2444 万元计入资本公积。本次增资参照舟安评报字[2018]第 25 号《评估报告》，并经各方协商确定增资价格为每单位注册资本 35.16 元。本次增资已经浙江新华会计师事务所

所有有限公司舟山分公司出具的“浙新舟会验字（2018）第 007 号”《验资报告》验证到位。2022 年 3 月 31 日，天健会计师对上述出资情况进行了验资复核，并出具了“天健验[2022]1-37 号”《实收资本复核报告》，确认华业有限已收到出资者缴纳的新增注册资本 150.7556 万元，均为货币出资。

2018 年 7 月 19 日，华业有限办理了上述增资的工商变更登记手续。本次增资完成后，华业有限的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	夏瑜键	1,000.0000	40.6196%
2	夏增富	580.0000	23.5594%
3	沈春燕	500.0000	20.3098%
4	舟山金投	231.1111	9.3876%
5	王建立	150.7556	6.1236%
合计		<b>2,461.8667</b>	<b>100.0000%</b>

#### （2）2018 年 10 月，玺阳华国对华业有限的增资

2018 年 9 月 18 日，经华业有限股东会决议通过，华业有限注册资本由 2,604.0888 万元增至 2,666.0976 万元，新增注册资本由玺阳华国以货币资金 2,180.0000 万元认缴，其中 62.0088 万元作为注册资本，剩余 2,117.9912 万元计入资本公积。本次增资参照舟安评报字[2018]第 25 号《评估报告》，并经各方协商确定增资价格为每单位注册资本 35.16 元。本次增资已经浙江新华会计师事务所有限公司舟山分公司出具的“浙新舟会验字（2018）第 010 号”《验资报告》验证到位。2022 年 3 月 31 日，天健会计师对上述出资情况进行了验资复核，并出具了“天健验[2022]1-37 号”《实收资本复核报告》，确认截至 2018 年 9 月 26 日，华业有限已收到出资者缴纳的新增注册资本 62.0088 万元，均为货币出资。

2018 年 10 月 10 日，华业有限办理了上述增资的工商变更登记手续。本次增资完成后，华业有限的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
1	夏瑜键	1,000.0000	37.5080%
2	夏增富	580.0000	21.7547%
3	沈春燕	500.0000	18.7540%
4	舟山金投	231.1111	8.6685%
5	王建立	150.7556	5.6545%

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例
6	海洋产业	142.2221	5.3345%
7	玺阳华国	62.0088	2.3258%
合计		<b>2,666.0976</b>	<b>100.0000%</b>

## 2、王建立、王盼（玺阳华国）未实际参与发行人的生产经营

夏增富、沈春燕系夫妻关系，为发行人的共同创始人，夏瑜键系夏增富、沈春燕之子。自发行人成立以来，夏增富始终担任发行人法定代表人、执行董事/董事长职务，全面负责发行人战略规划、重大经营决策等事务。夏瑜键于 2012 年加入发行人，2012 年 2 月至 2020 年 12 月，历任华业有限工程师、制造经理、战略部经理、运营中心副总经理、总经理。股份公司设立后，夏增富担任发行人董事长、沈春燕担任发行人董事、夏瑜键担任发行人董事、总经理，共同作为发行人的实际管理者、重大事项的主要决策人，负责发行人的业务经营和管理工作。

王建立自股份公司成立以来担任发行人董事；报告期初至股份公司设立前，王盼曾担任华业有限监事，自股份公司成立后未担任发行人董事、监事、高级管理人员职务。王建立、王盼投资发行人主要系看好发行人未来发展前景。

从生产经营的参与情况看，王建立作为发行人的自然人股东、王盼作为发行人股东（玺阳华国）的授权代表，除在发行人创立大会时与其他发起人股东共同提名董事、股东代表监事外，未再向发行人股东大会提出提案；报告期内发行人历次股东大会审议的相关议案亦由出席会议的享有表决权的股东 100%表决通过，不存在王建立、王盼（玺阳华国）与实际控制人表决意见不一致的情形，王建立、王盼（玺阳华国）仅以股东的身份对发行人股东（大）会审议的重大事项行使股东表决权，除此之外，王建立、王盼并未参与发行人其他生产经营及公司治理事项，对发行人日常经营管理的重大事项亦不具有特殊决策地位。

因此，王建立、王盼（玺阳华国）未实际参与发行人的生产经营。

## 3、根据相关法律法规未将两人认定为共同实际控制人的原因及合理性，不存在通过未认定实际控制人规避同业竞争、关联关系或锁定期相关规定的情形

### （1）根据相关法律法规未将两人认定为共同实际控制人的原因及合理性

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之二规定的针对共同实际控制人的认定情形及王建立、王盼的符合情况如下：

规则条目	规则要求	王建立、王盼是否符合
《证券期货法律适用意见第 17 号》之二	实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上	不符合；王盼为实际控制人的配偶，其持有公司股份未达到 5%以上。
	实际控制人的配偶、直系亲属持股未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用	不符合；王建立持股超过 5%且担任董事，但其不属于实际控制人的配偶、直系亲属，且未在公司经营决策中发挥重要作用。

此外，根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之二的规定，实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体；在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况；法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。

因此，根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之二的相关规定，未将王建立、王盼认定为发行人共同实际控制人具有合理性。

(2) 不存在通过未认定实际控制人规避同业竞争、关联关系或锁定期相关规定的情形

截至 2023 年 6 月末，王建立、王盼控制的企业或任职的企业情况如下：

序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
<b>王建立控制的企业或任职的企业</b>				
1	博宏恒基集团有限公司	王建立担任执行董事、总经理并持股 80.00%的企业	房屋建筑工程施工、地基与基础工程施工、市政工程施工、消防设施工程施工、建筑装饰、机电设备安装、拆房；实业项目投资；房地产开发及销售策划代理；物业管理；企业形象策划；建筑智能化工程安装施工；安全防范工程设计、施工。	否
2	博建建工集团有限公司	王建立担任执行董事，且其实际控制的宁波市博仁建筑工程有限公司持股 51.00%的企业	房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；建筑智能化工程施工；各类工程建设活动；住宅室内装饰装修；施工专业作业；消防设施工程施工；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；建筑劳务分包；地质灾害治理工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：园林绿化工程施工；土石方工程施工；普通机械设备安装服	否



序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
			务；金属门窗工程施工；建筑材料销售；机械设备销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；汽车零配件批发；金属链条及其他金属制品销售；木材销售；金属结构销售；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
3	宁波市博虹投资发展有限公司	王建立担任执行董事、经理，且其实际控制的博宏恒基集团有限公司持股100.00%的企业	房地产开发；房地产销售策划、代理；物业服务；企业形象策划；金属材料、建筑材料、五金交电、纺织原料及产品、机械设备、化工原料及产品、家用电器、汽车配件的批发、零售以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
4	上海博产进出口贸易有限公司	王建立控制的博建工集团有限公司持股100.00%的企业	货物进出口；技术进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：照相器材及望远镜零售；服装服饰零售；体育用品及器材零售；鞋帽零售；日用家电零售；文具用品零售；宠物食品及用品零售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；电子元器件零售；厨具卫具及日用杂品零售；珠宝首饰零售；茶具销售；木制容器销售；办公用品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；汽车装饰用品销售；橡胶制品销售；家具零配件销售；纸制品销售；母婴用品销售；户外用品销售；家具销售；棉、麻销售；日用杂品销售；日用百货销售；五金产品零售；建筑材料销售；建筑工程用机械销售；石油制品销售（不含危险化学品）；金属链条及其他金属制品销售；非金属矿及制品销售；塑料制品销售；金属结构销售；木材销售；社会经济咨询服务；环境保护专用设备销售；煤炭及制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	否

序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
5	宁波市天益物业服务服务有限公司	王建立控制的博宏恒基集团有限公司持股 90.00%的企业	物业服务、房屋及场地租赁服务、房产中介以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
6	宁波市海曙甬昌劳务服务有限公司	王建立控制的博宏恒基集团有限公司持股 59.09%	企业劳务服务（除职业介绍）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
7	麦森（宁波）进出口贸易有限公司	王建立实际控制的博建建工集团有限公司持股 95.00%的企业	照相器材及望远镜零售；服装服饰零售；体育用品及器材零售；鞋帽零售；日用家电零售；文具用品零售；宠物食品及用品零售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；电子元器件零售；厨具卫具及日用杂品零售；珠宝首饰零售；茶具销售；木制容器销售；办公用品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；汽车装饰用品销售；橡胶制品销售；家具零配件销售；纸制品销售；母婴用品销售；户外用品销售；家具销售；棉、麻销售；日用杂品销售；日用百货销售；五金产品零售；建筑材料销售；建筑工程用机械销售；石油制品销售（不含危险化学品）；金属链条及其他金属制品销售；非金属矿及制品销售；塑料制品销售；金属结构销售；木材销售；社会经济咨询服务；环境保护专用设备销售；煤炭及制品销售（仅限批发无存储）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）	否
8	宁波市博和建筑工程合伙企业（有限合伙）	王建立持有 1.00% 的资产份额并担任执行事务合伙人的企业	建设工程施工(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：企业管理咨询；工程管理服务；建筑工程用机械销售；建筑材料销售；建筑用金属配件销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。	否
9	宁波市博产建筑工程合伙企业（有限	王建立持有 1.00% 的资产份额并担任执行事务合伙人的企业	建设工程施工(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：企业管理咨询；工程管理服务；	否

序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
	合伙)		信息系统集成服务;建筑工程用机械销售;建筑工程机械与设备租赁;建筑材料销售(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。	
10	宁波市博途建筑工程有限公司	王建立控制的宁波市博产建筑工程合伙企业(有限合伙)持股 99.00%的企业	建设工程施工(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。一般项目:企业管理咨询;工程管理服务;工程技术服务(规划管理、勘察、设计、监理除外);建筑物清洁服务(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。	否
11	宁波市产乐数字科技有限公司	王建立控制的博宏恒基集团有限公司持股 80.00%的企业	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;软件开发;物联网应用服务;信息系统集成服务;人工智能行业应用系统集成服务;计算机系统服务;专业设计服务;摄像及视频制作服务;市场营销策划;企业形象策划;咨询策划服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);社会经济咨询服务;网络与信息安全软件开发;安全咨询服务;工程管理服务;互联网销售(除销售需要许可的商品)(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。	否
12	宁波市博仁建筑工程有限公司	王建立控制的博宏恒基集团有限公司持股 100.00%的企业	许可项目:建设工程施工(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。一般项目:企业管理咨询;工程管理服务;工程技术服务(规划管理、勘察、设计、监理除外);建筑物清洁服务(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。	否

## 王盼控制的企业或任职的企业

1	上海高甬宏玺科技有限公司	王盼担任执行董事并持有 99.00%的企业	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;大数据服务;软件开发;人工智能应用软件开发;信息系统集成服务;网络与信息安全软件开发;软件外包服务;人力资源服务(不含职业中介活动、劳务派遣服务);信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);社会经济咨询服务;信息技术咨询服务;货物进出口;技术进出口;进出口代理(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	否
2	玺阳投资	王盼控制的上海高	投资管理(未经金融等监管部门批准不	否

序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
		甬宏玺科技集团有限公司持股 70.00% 且王盼担任董事长、经理的企业	得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
3	玺阳华国	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳投资持有 4.59% 的财产份额并担任执行事务合伙人的企业	投资管理、投资咨询、股权投资（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融服务）。	否
4	恒阳（宁波）企业管理合伙企业（有限合伙）	王盼担任执行事务合伙人并持有 99.90% 财产份额的企业	企业管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；图文设计制作；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；网络技术服务；会议及展览服务；礼仪服务；项目策划与公关服务；市场营销策划；（以上不含投资咨询）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
5	宁波宏阳投资管理合伙企业（有限合伙）	王盼控制的上海高甬宏玺科技集团有限公司持有 60% 资产份额且担任执行事务合伙人的企业，公司董事王建立持有 20% 资产份额	投资管理。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否
6	湖州玺阳志者股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳投资担任执行事务合伙人并持有 0.10% 财产份额的企业；王盼持有 1.55% 财产份额的企业	股权投资；（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
7	湖州檀沐股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳投资担任执行事务合伙人并持有 0.10% 财产份额的企业；王盼持有 0.93% 财产份额的企业	股权投资；（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
8	湖州瓊沐股权投资	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳	股权投资；（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、	否

序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
	合伙企业（有限合伙）	投资担任执行事务合伙人并持有0.10%财产份额的企业；王盼持有0.47%财产份额的企业	代客理财等金融服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
9	枣庄玺悦股权投资基金合伙企业（有限合伙）	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳投资担任执行事务合伙人并持有0.10%财产份额的企业	以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
10	湖州玺阳竞成股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳投资担任执行事务合伙人并持有0.10%财产份额的企业	股权投资；（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
11	舟山玺盈股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳投资担任执行事务合伙人并持有0.10%财产份额的企业	股权投资（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
12	宁波文玺数文股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制并担任董事长、经理的玺阳投资担任执行事务合伙人并持有0.33%财产份额的企业	股权投资；（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
13	浙江绅达企业管理有限公司	<b>王盼控制的上海高甬宏玺科技集团有限公司持股51.00%，并担任执行董事、总经理的企业</b>	企业管理；以自有资金从事投资活动；企业管理咨询；财务咨询；税务服务；社会经济咨询服务；咨询策划服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；企业形象策划；品牌管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否
14	宁波筑鸿纳米科技有限公司	王盼担任董事且其控制的湖州玺阳志者股权投资合伙企业（有限合伙）持股12.50%的企业	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；水质污染物监测及检测仪器仪表销售；工业自动化控制系统装置销售；水污染治理；污水处理及其再生利用；水污染防治服务；水资源管理；生态环境监测及检测仪器仪表销售；非常规水源利用技术研发；环境应急治理服务；环境监测专用仪器仪表销售；信息技术咨询服务；自然生态系	否

序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
			统保护管理;水生植物种植;海水养殖和海洋生物资源利用装备销售;半导体器件专用设备制造;半导体器件专用设备销售;机械设备研发;机械设备销售;光伏设备及元器件销售;环境保护监测;水资源专用机械设备制造;光伏设备及元器件制造;智能水务系统开发;生态恢复及生态保护服务;海水养殖和海洋生物资源利用装备制造;专业保洁、清洗、消毒服务;农、林、牧、副、渔业专业机械的销售;工程和技术研究和试验发展;环境保护专用设备销售;机械设备租赁;环境保护专用设备制造;厨具卫具及日用杂品批发;环保咨询服务;工程管理服务;家用电器销售;日用百货销售;软件开发;互联网销售(除销售需要许可的商品);国内贸易代理;家用电器研发;信息系统集成服务;日用杂品销售;日用杂品制造;农林牧副渔业专业机械的制造;计算机软硬件及辅助设备零售;物联网技术研发;物联网应用服务;物联网技术服务;家用电器制造;专用设备制造(不含许可类专业设备制造);工业自动控制系统装置制造;计算机软硬件及外围设备制造;工业控制计算机及系统制造;第二类医疗器械销售;技术进出口;货物进出口;进出口代理(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目:建设工程设计(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)	
15	宏檀(宁波)科技有限公司	王盼持股 60.00% 并担任执行董事兼总经理的企业	软件开发;人工智能应用软件开发;网络与信息安全软件开发;软件外包服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;大数据服务;信息系统集成服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);社会经济咨询服务;信息技术咨询服务;人力资源服务(不含职业中介活动、劳务派遣服务);货物进出口;技术进出口;进出口代理;(以上不含投资咨询)(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	否
16	沐阳(宁波)企业管理合伙	王盼持有 99.00% 的资产份额并担任执行事务合伙人的企	企业管理;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;软件开发;图文设计制作;广告设计、	否

序号	公司名称	关联关系	经营范围	是否存在同业竞争
	企业（有限合伙）	业	代理；广告发布；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；网络技术服务；会议及展览服务；礼仪服务；项目策划与公关服务；市场营销策划；（以上不含投资咨询）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
17	嘉兴玺旺股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制的玺阳投资持有 0.24% 的资产份额并担任执行事务合伙人的企业	一般项目:股权投资（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。	否
18	嘉兴玺荣股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制的玺阳投资持有 0.24% 的资产份额并担任执行事务合伙人的企业	一般项目:股权投资（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。	否
19	嘉兴玺芯半导体产业股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制的玺阳投资持有 0.09% 的资产份额并担任执行事务合伙人的企业	一般项目:股权投资（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。	否
20	嘉兴玺平先进制造产业股权投资合伙企业（有限合伙）	王盼控制的玺阳投资持有 0.09% 的资产份额并担任执行事务合伙人的企业	一般项目:股权投资（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。	否

（3）从股权、任职及生产经营参与情况未将两人认定为共同实际控制人的原因及合理性；王建立、王盼不存在通过未认定实际控制人规避同业竞争、关联关系或锁定期相关规定的情形的说明

王建立自股份公司成立以来担任发行人董事且直接持有发行人 5.65% 股份，不认定王建立为发行人实际控制人的原因如下：

1) 王建立不属于实际控制人直系亲属。根据原《首发业务若干问题解答》问题 15 的规定，直系亲属包括配偶、父母、子女，王建立并非发行人实际控制人夏增富、沈春燕、夏瑜键的直系亲属，不属于根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之二认定直系亲属为共同实际控制人的情形；同时，前述条目规定实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体；在确定公司控制权

归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况；法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定；

2) 从股权方面看，王建立投资发行人主要系看好发行人未来发展，为发行人的财务投资者，不认定王建立为共同控制人不影响实际控制人对发行人控制权的稳定。夏增富、夏瑜键、沈春燕直接及间接支配发行人 78.02%的股权比例。夏增富、沈春燕、夏瑜键分别任发行人董事长、董事、董事兼总经理，对发行人日常经营决策起决定性作用，不认定王建立为共同控制人不影响实际控制人对发行人控制权的稳定；王建立与发行人实际控制人虽为亲属关系，其控制的股权比例始终未超过 10%，在股权层面无法对发行人实现有效控制；

3) 从在发行人及其前身华业有限处任职方面看，报告期初至股份公司设立前，王建立未在公司任职；股份公司设立后，王建立在发行人处担任董事但无法对董事会实现有效控制；除在发行人处担任董事外，其在发行人处未担任其他任何职务，未领取薪酬，未参与发行人具体经营事项；王建立参与了历次的董事会，表决均根据其自身真实意思表示，并未受制于需事先征求夏增富、沈春燕、夏瑜键同意或与夏增富、沈春燕、夏瑜键达成一致；

4) 从生产经营的参与情况看，王建立作为发行人的董事、自然人股东，除在发行人创立大会时与其他发起人股东共同提名董事、股东代表监事外，未再向发行人董事会、股东（大）会提出议案；报告期内发行人历次股东大会审议的相关议案亦由出席会议的享有表决权的股东 100%表决通过，不存在王建立与实际控制人表决意见不一致的情形，王建立仅以股东的身份对发行人股东（大）会审议的重大事项行使股东表决权。除此之外，王建立并未参与发行人其他生产经营及公司治理事项，对发行人日常经营管理的重大事项亦不具有特殊决策地位；

5) 王建立与夏增富、沈春燕、夏瑜键未签署一致行动协议；根据《公司章程》的规定，股东大会是公司的权力机构；发行人实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人；未认定王建立为实际控制人符合《公司章程》的规定；

6) 王建立已承诺其所持的发行人首次公开发行前的股份比照实际控制人自



发行人上市之日起锁定 36 个月，不存在通过不认定实际控制人规避股份锁定的情形；

7) 王建立本身从事工程建筑行业，其全资或控股的企业中不存在与发行人主营业务相同或相似业务的情形，与发行人不存在同业竞争的情形，不存在通过不认定王建立为实际控制人以规避同业竞争的情形；

8) 王建立直接、间接控制或担任董事、监事、高级管理人员的企业已均在招股说明书“第八节/七、发行人关联方、关联关系及关联交易”中完整披露，不存在通过不认定王建立为实际控制人规避关联关系的情形；

9) 王建立最近 36 个月内未受到过中国证监会的行政处罚，最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责，不存在通过不认定王建立为实际控制人规避发行条件的情形；

10) 发行人已建立了健全的组织机构，各组织机构的人员及职责明确，具有规范的运行制度，未将王建立认定为共同实际控制人的情况不影响发行人的规范运作。

发行人实际控制人之一夏瑜键的配偶王盼通过玺阳华国间接控制发行人 2.33%表决权，不认定王盼为发行人实际控制人的原因如下：

1) 王盼虽为发行人实际控制人之一的夏瑜键的直系亲属，其作为玺阳华国的授权代表履行对发行人的表决权，均基于自身独立判断，未受到发行人实际控制人及其他股东的影响，且王盼控制发行人股权比例未超过 5%，不属于根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之二认定直系亲属为共同实际控制人的情形；同时，前述条目规定实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体；在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况；法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定；

2) 从股权方面看，王盼控制的玺阳华国投资发行人主要系看好发行人未来发展，为发行人的财务投资者，不认定王盼为共同控制人不影响实际控制人对发行人控制权的稳定。夏增富、沈春燕、夏瑜键直接及间接支配发行人 78.02%的

股权比例。夏增富、沈春燕、夏瑜键分别任发行人董事长、董事、董事兼总经理，对发行人日常经营决策起决定性作用，不认定王盼为共同控制人不影响实际控制人对发行人控制权的稳定；王盼与发行人实际控制人虽为亲属关系，其控制的股权比例始终未超过 10%，在股权层面无法对发行人实现有效控制；

3) 从生产经营的参与情况看，王盼未向发行人股东大会提出提案；报告期内发行人历次股东大会审议的相关议案亦由出席会议的享有表决权的股东 100% 表决通过，不存在王盼控制的玺阳华国与实际控制人表决意见不一致的情形，王盼控制的玺阳华国仅以股东的身份对发行人股东（大）会审议的重大事项行使股东表决权；王盼未参与发行人具体经营事项及公司治理事项，对发行人日常经营管理的重大事项亦不具有特殊决策地位；

4) 从在发行人及其前身华业有限处任职方面看，报告期初至股份公司设立前，王盼仅担任监事、华业有限总经理助理、浙江华鼎总经理助理职务；股份公司设立后，王盼未在发行人担任董事、监事及高级管理人员职务，无法对董事会实现有效控制；根据总经理办公会、董事会会议记录及通知，报告期内王盼从未参与总经理办公会及董事会会议；

5) 王盼、玺阳华国与夏增富、沈春燕、夏瑜键未签署一致行动协议；根据《公司章程》的规定，股东大会是公司的权力机构；发行人实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人；未认定王盼为实际控制人符合《公司章程》的规定；

6) 玺阳华国已承诺其所持的发行人首次公开发行前的股份比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月，不存在通过不认定王盼为实际控制人规避股份锁定的情形；

7) 玺阳华国系在中国证券投资基金业协会完成私募证券投资基金备案、以非公开方式向投资者募集资金设立的、委托私募基金管理人管理、采用市场化运营机制的私募投资基金；王盼主要从事投资行业，其全资或控股的企业中不存在与发行人主营业务相同或相似业务的情形，不存在通过不认定王盼为实际控制人以规避同业竞争的情形；玺阳华国亦不存在投资与发行人主营业务相同或相似的情形，与发行人不存在同业竞争，不存在通过不认定王盼为实际控制人以规避同业竞争

的情形；

8) 王盼直接、间接控制或担任董事、监事、高级管理人员的企业已均在招股说明书“第八节/七、发行人关联方、关联关系及关联交易”中完整披露，不存在通过不认定王盼为实际控制人规避关联关系的情形；

9) 王盼、玺阳华国最近 36 个月内未受到过中国证监会的行政处罚，最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责，不存在通过不认定王盼为实际控制人规避发行条件的情形；

10) 发行人已建立了健全的组织机构，各组织机构的人员及职责明确，具有规范的运行制度，未将王盼认定为共同实际控制人的情况不影响发行人的规范运作。

综上所述，夏增富、沈春燕、夏瑜键自华业有限设立至今，从股权层面、董事会层面、管理层面均保持了对发行人的有效控制或重大影响，为发行人的实际控制人。王建立、王盼未实际参与发行人的日常业务经营，未在公司经营决策中发挥重要作用，因此未认定王建立、王盼为发行人的实际控制人具备合理性、符合《证券期货法律适用意见第 17 号》之二以及发行人《公司章程》的规定，认定依据充分、结论准确；王建立主要从事工程建筑行业，王盼主要从事投资行业，不存在通过不认定王建立、王盼为共同实际控制人以规避同业竞争的情形；发行人在招股说明书中已将王建立、王盼及其担任董事、监事、高级管理人员以及其控制的其他企业认定为发行人的关联方，且王建立、玺阳华国均已承诺其所持的发行人首次公开发行前的股份比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月，不存在通过不认定王建立、王盼为共同实际控制人以规避股份锁定及关联关系的情形。

**(二) 结合对赌协议的具体条款，说明相关对赌协议的实际执行情况，发行人及实际控制人是否存在应履行未履行的义务，相关安排是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定，是否存在自动恢复条款，对赌协议是否存在纠纷或其他影响控制权稳定的情形**

根据发行人、夏增富、沈春燕、夏瑜键 2018 年 2 月与舟山金投签订的《定向增资入股协议》《定向增资入股补充协议》、2018 年 8 月与海洋产业签订的《定

向增资入股协议》《定向增资入股补充协议》、2018年9月与玺阳华国签订的《定向增资入股协议》《定向增资入股补充协议》，发行人及其实际控制人夏增富、沈春燕、夏瑜键曾与上述股东约定了股东特殊权利条款和对赌安排。

2021年11月、2021年12月，发行人及其实际控制人分别与玺阳华国、舟山金投、海洋产业签订了《定向增资入股补充协议二》，各方一致同意解除股东特殊权利条款和对赌安排并确认自始无效且不具有恢复效力。

以上对赌协议的具体条款及清理情况如下：

股东名称	特殊权利及对赌安排的主要内容	清理情况	是否执行	是否可恢复	是否自始无效
舟山金投	股权转让限制：公司在合格资本市场首次公开发行股票前，除经舟山金投同意的新一轮融资计划转让股权或除夏增富、沈春燕、夏瑜键在转让股权后持股比例合计仍保持在70%以上，未经舟山金投同意，夏增富、沈春燕、夏瑜键不得向任何人以转让、赠与、质押、信托或其他任何方式，对其所持有的公司股权进行质押或在其上设置第三人权利。夏增富、沈春燕、夏瑜键执行经公司股东会批准的股权激励计划进行赠与或转让的除外。	自《定向增资入股补充协议二》签署之日起无条件终止，并确认自始无效且不具有恢复效力	否	否	是
	反稀释条款：（1）自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，如发行人任一股东或第三方对发行人进行增资，舟山金投有权（但无义务）优先选择相应比例以同等价格同时认购相应的增资，以使其在增资后持有的发行人股权比例不低于其根据本协议持有的发行人股权比例；（2）自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，如发行人以任何形式引入新进投资者，应确保新投资者的投资价格不低于本协议项下的投资价格，否则，舟山金投有权要求夏增富、沈春燕、夏瑜键无偿转让部分公司股份或支付现金进行补偿。		否	否	是
	优先购买权：自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，在不违反本协议其他条款的情形下，夏增富、沈春燕、夏瑜键拟转让其持有的部分或全部股权时，舟山金投有权以同等条件及价格优先购买全部或部分拟转让股权。		否	否	是
	共同出售权：若夏增富、沈春燕、夏瑜键拟向除舟山金投外的其他股东或任何第三方转让其持有的公司部分或全部股权，		否	否	是

股东名称	特殊权利及对赌安排的主要内容	清理情况	是否执行	是否可恢复	是否自始无效
	则舟山金投有权选择就其持有的公司股权，按照同样的价格和其他条件，与该股东按照持有公司股权的相应比例向该第三方共同转让。				
	清算优先权：在发行人清算、解散、合并、被收购、转让控股权、出售全部资产时，舟山金投有权优先于其他股东获得原投资金额加上已产生但尚未支付其他应付款项，剩余资产由股东按持股比例进行分配。		否	否	是
	发行人业绩、上市时间的承诺及保证：（1）夏增富、沈春燕、夏瑜键承诺发行人 2018 年度经审计的扣非后归母公司的净利润不低于 6,500 万元，若发行人未实现约定的净利润，夏增富、沈春燕、夏瑜键需要对舟山金投进行现金补偿；（2）若发行人在 2020 年 12 月 31 日前未能实现上市，或有明确证据已不可能上市，舟山金投有权要求夏增富、沈春燕、夏瑜键按约定的价格回购舟山金投持有的发行人股权。		否	否	是
	公司治理保护性条款：对发行人合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议，批准公司重大资产的出售、处置、质押或设立任何的权利负担，批准公司对外担保，批准夏增富、沈春燕、夏瑜键特定事项下的股权质押、转让，批准公司与任何股东、董事、高级管理人员或雇员之间及与关联关系的企业、董事、高级管理人员及雇员之间的非正常经营所需的经营性关联交易等事项须经舟山金投或舟山金投委派的董事同意方可通过、实施。		是	否	是
海洋产业	反稀释条款：（1）自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，如发行人任一股东或第三方对发行人进行增资，海洋产业和舟山金投有权（但无义务）优先选择相应比例以同等价格同时认购相应的增资，以使其在增资后持有的发行人股权比例不低于其根据本协议持有的发行人股权比例；（2）自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，如发行人以任何形式引入新进投资者，应确保新投资者的投资价格不低于本协议项下的投资价格，否则，海洋产业和舟山金投有权要求夏增富、沈春燕、夏瑜键无偿转让部分公司股份或支付现金进行补偿。	自《定向增资入股补充协议二》签署之日起无条件终止，并确认自始无效且不具有恢复效力	否	否	是
	优先购买权：自本协议签署至发行人在合		否	否	是

股东名称	特殊权利及对赌安排的主要内容	清理情况	是否执行	是否可恢复	是否自始无效
	格本市场首次公开发行股票前，在不违反本协议其他条款的情形下，夏增富、沈春燕、夏瑜键、舟山金投拟转让其持有的部分或全部股权时，海洋产业有权以同等条件及价格优先购买全部或部分拟转让股权。				
	共同出售权：若夏增富、沈春燕、夏瑜键拟向除海洋产业外的其他股东或任何第三方转让其持有的公司部分或全部股权，则海洋产业有权选择就其持有的公司全部或部分股权，按照同样的价格和条件，同时转让给该第三方。		否	否	是
	清算优先权：在发行人清算、解散、合并、被收购、转让控股股权、出售全部资产时，海洋产业及舟山金投有权优先于其他股东获得原投资金额加上已产生但尚未支付其他应付款项，剩余资产由股东按持股比例进行分配。		否	否	是
	发行人业绩、上市时间的承诺及保证：（1）若发行人在海洋产业增资入股完成后三年内未能实现上市且有明确证据证明已不可能上市的，海洋产业有权要求夏增富、沈春燕、夏瑜键按约定的价格回购海洋产业持有的发行人股权；（2）夏增富、沈春燕、夏瑜键承诺发行人 2018 年度经审计的扣非后归母公司的净利润不低于 6,500 万元，若发行人未实现约定的净利润，夏增富、沈春燕、夏瑜键按约定回购海洋产业持有的发行人股权时，海洋产业有权按约定提高回购对价。		否	否	是
	公司治理保护性条款：对发行人合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议，批准公司重大资产的出售、处置、质押或设立任何的权利负担，批准公司对外担保，批准夏增富、沈春燕、夏瑜键特定事项下的股权质押、转让，批准公司与任何股东、董事、高级管理人员或雇员之间及与关联关系的企业、董事、高级管理人员及雇员之间的非正常经营所需的经营性关联交易等事项须经海洋产业或海洋产业委派的董事同意方可通过、实施。		是	否	是
玺阳华国	反稀释条款：（1）自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，如发行人任一股东或第三方对发行人进行增资，玺阳华国和海洋产业、舟山金投有权（但无义务）优先选择相应比例以同等价格同时认购相应的增资，以使其在增资	自《定向增资入股补充协议二》签署之日起无条件终止，并确认自始无效且	否	否	是

股东名称	特殊权利及对赌安排的主要内容	清理情况	是否执行	是否可恢复	是否自始无效
	后持有的发行人股权比例不低于其根据本协议持有的发行人股权比例；（2）自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，如发行人以任何形式引入新进投资者，应确保新投资者的投资价格不低于本协议项下的投资价格，否则，玺阳华国和海洋产业、舟山金投有权要求夏增富、沈春燕、夏瑜键无偿转让部分公司股份或支付现金进行补偿。	不具有恢复效力			
	优先购买权：自本协议签署至发行人在合格本市场首次公开发行股票前，在不违反本协议其他条款的情形下，夏增富、沈春燕、夏瑜键、舟山金投、海洋产业或王建立拟转让其持有的部分或全部股权时，玺阳华国有权以同等条件及价格优先购买全部或部分拟转让股权。		否	否	是
	共同出售权：若夏增富、沈春燕、夏瑜键拟向除玺阳华国外的其他股东或任何第三方转让其持有的公司部分或全部股权，则玺阳华国有权选择就其持有的公司全部或部分股权，按照同样的价格和条件，同时转让给该第三方。		否	否	是
	清算优先权：在发行人清算、解散、合并、被收购、转让控股股权、出售全部资产时，玺阳华国及海洋产业、舟山金投有权优先于其他股东获得原投资金额加上已产生但尚未支付其他应付款项，剩余资产由股东按持股比例进行分配。		否	否	是
	发行人业绩、上市时间的承诺及保证：（1）若发行人在玺阳华国增资入股完成后三年内未能实现上市且有明确证据证明已不可能上市的，玺阳华国有权要求夏增富、沈春燕、夏瑜键按约定的价格回购玺阳华国持有的发行人股权；（2）夏增富、沈春燕、夏瑜键承诺发行人 2018 年度经审计的扣非后归母公司的净利润不低于 6,500 万元，若发行人未实现约定的净利润，玺阳华国有权要求夏增富、沈春燕、夏瑜键按约定溢价回购其持有的发行人股权。		否	否	是
	公司治理保护性条款：对发行人合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议，批准公司重大资产的出售、处置、质押或设立任何的权利负担，批准公司对外担保，批准夏增富、沈春燕、夏瑜键特定事项下的股权质押、转让，批准公司与任何股东、董事、高级管理人员或雇员之间		是	否	是

股东名称	特殊权利及对赌安排的主要内容	清理情况	是否执行	是否可恢复	是否自始无效
	及与关联关系的企业、董事、高级管理人员及雇员之间的非正常经营所需的经营性关联交易等事项须经玺阳华国或玺阳华国委派的董事同意方可通过、实施。				

综上，对赌协议签署后，对赌协议中约定的股份回购、现金补偿等事项未实际执行，相关主体亦未要求发行人及其实际控制人履行相应义务。《定向增资入股补充协议二》签署后，对赌协议约定的股东特殊权利条款和对赌安排及其他涉及股权调整、补偿等特殊事项已终止履行并自始无效且不具有恢复效力，发行人及其实际控制人不存在应履行未履行的义务；截至 2021 年 12 月末，相关对赌条款均已全部解除，清理情况符合原《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》之 4-3 的相关规定，不存在自动恢复条款，对赌协议不存在纠纷或其他影响控制权稳定的情形。

**（三）说明国有股东标识进展情况，国有股权变动是否已履行相关评估、批复、备案等程序，入股过程中是否涉及程序瑕疵、是否已取得国有资产管理部或有权机关的批准及依据；相关信息披露是否真实、准确、完整**

#### 1、说明国有股东标识进展情况

2022 年 4 月 14 日，浙江省国资委出具《浙江省国资委关于浙江华业塑料机械股份有限公司国有股东标识事项的批复》（浙国资产权[2022]11 号），确认舟山金投、海洋产业的股东性质为国有股东，合计持有公司 840.1791 万股份，持股比例为 14.0030%。若发行人在境内发行股票并上市，舟山金投、海洋产业的证券账户均应标注“SS”标识。

因此，发行人股东舟山金投、海洋产业已按照《上市公司国有股东标识管理暂行规定》《企业国有资产交易监督管理办法》的要求取得国有股东标识管理批复。



## 2、国有股权变动是否已履行相关评估、批复、备案等程序，入股过程中是否涉及程序瑕疵、是否已取得国有资产管理部门或有权机关的批准及依据

### (1) 舟山金投、海洋产业未履行评估、备案手续，存在瑕疵

根据《企业国有资产评估管理暂行办法》《浙江省国有资产评估暂行办法》，非上市公司国有股东股权比例变动、股份制改造，应由其产权持有单位对相关资产进行评估并报送同级国有资产管理部门和财政部门备案。发行人2018年7月、2018年8月、2018年10月增资及2020年12月整体变更为股份有限公司时，舟山金投、海洋产业未履行评估、备案手续，存在瑕疵，具体情况如下：

1) 2018年7月，王建立向华业有限增资，造成国有股东舟山金投持有的华业有限的股权被动稀释，未履行评估及评估备案程序；

2) 2018年8月，国有股东海洋产业向华业有限增资，相关增资未履行评估、评估备案以及向国有资产监督管理部门履行报批程序；

3) 2018年10月，玺阳华国向华业有限增资造成国有股东舟山金投、海洋产业持有华业有限的股权被动稀释，未履行评估及评估备案程序；

4) 2020年12月，华业有限整体变更为股份公司时，未履行评估备案程序。

### (2) 关于舟山金投国有资产管理程序及国有股东出资情况的确认

2022年3月9日，舟山金投国有产权主管部门舟山市国有资产监督管理委员会出具了《投资股权变动情况说明表》，对国有资产管理程序及国有股东出资情况确认如下：

1) 舟山金投向华业有限增资已履行评估备案并向国有资产监督管理部门履行报批程序，未造成国有资产流失，合法有效；

2) 王建立、海洋产业、玺阳华国向华业有限增资造成国有股东舟山金投持有华业有限的股权被动稀释，且未履行评估及评估备案，但王建立、海洋产业、玺阳华国的增资价格参照尚在有效期内的参照“舟安评报字[2018]第25号”《评估报告》，不存在增资方的投资估值低于华业有限公允价值而导致国有股东权益被不公允稀释的情形，不存在损害国有股东舟山金投权益或造成国有资产流失的情形，王建立、海洋产业、玺阳华国对华业有限的增资合法、合规、有效，不存

在纠纷及潜在纠纷；

3) 华业有限股东间的股权转让、资本公积转增股本、零碎股调整均履行了相应的法定程序，不存在损害国有股东舟山金投权益或造成国有资产流失的情形，合法、合规、有效，不存在纠纷及潜在纠纷；

4) 华业有限整体变更设立股份公司已经履行了审计和评估，并对审计、评估结果予以确认，整体变更过程股权清晰、资本充足，未造成国有资产流失，无重大争议、纠纷。

### (3) 关于海洋产业国有资产管理程序及国有股东出资情况的确认

2022年3月9日，海洋产业国有产权主管部门舟山市财政局出具了《投资股权变动情况说明表》，对国有资产管理程序及国有股东出资情况确认如下：

1) 海洋产业于2018年8月向华业有限的增资符合相关投资流程，通过了海洋产业董事会决策流程，未侵害其他国有股东的相关权益，未造成国有资产流失，合法有效；

2) 玺阳华国向华业有限增资造成国有股东海洋产业持有的华业有限的股权被动稀释，虽未履行评估及评估备案，玺阳华国的增资价格参照尚在有效期内的参照“舟安评报字[2018]第25号”《评估报告》，不存在增资方的投资估值低于华业有限公允价值而导致国有股东权益被不公允稀释的情形，不存在损害国有股东海洋产业权益或造成国有资产流失的情形，玺阳华国对华业有限的增资合法、合规、有效，不存在纠纷及潜在纠纷；

3) 华业有限股东间的股权转让、资本公积转增股本、零碎股调整均履行了相应的法定程序，不存在损害国有股东海洋产业权益或造成国有资产流失的情形，合法、合规、有效，不存在纠纷及潜在纠纷；

4) 华业有限整体变更设立股份公司已经履行了审计和评估，并对审计、评估结果予以确认，整体变更过程股权清晰、资本充足，未造成国有资产流失，无重大争议、纠纷。

因此，发行人国有股权变动过程中存在未履行相关评估、批复、备案等程序，存在程序瑕疵，但舟山金投国有产权主管部门舟山市国有资产监督管理委员会、

海洋产业国有产权主管部门舟山市财政局已经出具确认文件，确认前述程序瑕疵未损害国有股东权益，未造成国有资产流失，不存在纠纷及潜在纠纷。

### 3、相关信息披露是否真实、准确、完整

发行人已在招股说明书“第四节/九/（四）本次发行前国有或外资股股东持股情况”中披露了发行人股东舟山金投、海洋产业已按照《上市公司国有股东标识管理暂行规定》《企业国有资产交易监督管理办法》的要求取得国有股东标识管理批复；同时，发行人在《关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》中披露了国有股权变动存在的程序瑕疵以及主管部门就该等程序瑕疵出具的确认意见。

因此，发行人相关国有股东信息披露的披露真实、准确、完整。

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”中对相关国有股东补充标注了“SS”标识。

（四）说明子公司宁波华帆设立时存在股份代持的原因及背景，代持协议的签署情况及具体内容，代持方的基本情况，与发行人及其实控人、董监高、关键管理人员的关联关系及是否存在非经营性资金往来，上述代持的解除过程，相关价款的处理情况，是否存在利益输送情形；除前述情形外，发行人及其子公司是否存在其他代持行为

1、说明子公司宁波华帆设立时存在股份代持的原因及背景，代持协议的签署情况及具体内容，代持方的基本情况，与发行人及其实控人、董监高、关键管理人员的关联关系及是否存在非经营性资金往来

（1）宁波华帆设立时存在股份代持的原因及背景，发行人未与周飞忠、邵翼虎签署股权代持协议

邵翼虎从事螺杆辅料合金粉末生产和销售多年，掌握了相关合金粉末的配方及生产工艺。为获得原材料采购优势，打通上下游产业链，2015年6月，发行人与邵翼虎共同投资宁波华帆。因周飞忠、邵翼虎主要负责宁波华帆的管理，设立时为方便办理工商登记手续，故发行人安排周飞忠、邵翼虎代持宁波华帆股权。就上述股权代持，发行人与周飞忠、邵翼虎未签署股权代持协议。

(2) 代持方的基本情况，与发行人及其实控人、董监高、关键管理人员的关联关系及是否存在非经营性资金往来

周飞忠、邵翼虎的基本情况如下：

周飞忠，男，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为33090219710407\*\*\*\*，住址为浙江省宁波市鄞州区，现任发行人副总经理、宁波华业监事、宁波华有监事及宁波华帆执行董事。

邵翼虎，男，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为33020519821004\*\*\*\*，住址为浙江省宁波市江北区，现任宁波华帆经理、宁波富悦执行董事兼总经理、宁波一帆等离子技术有限公司执行董事兼经理。

周飞忠为发行人副总经理、核心技术人员，邵翼虎为发行人控股子公司宁波华帆的少数股东宁波富悦的执行董事兼总经理，并持有宁波富悦 55.56% 的股权。因此，发行人将邵翼虎比照关联方进行披露。除上述情况外，周飞忠、邵翼虎与发行人及其实际控制人、董监高、关键管理人员不存在其他关联关系。

周飞忠除在发行人处因任职而领取工资、奖金、报销款等合理情形外，与发行人及其实际控制人、董监高、关键管理人员不存在异常的非经营性资金往来；邵翼虎除在宁波华帆处领取工资、奖金、报销款等合理情形外，与发行人实际控制人、董监高、关键管理人员之间不存在异常的非经营性资金往来。邵翼虎与发行人之间的资金往来情况如下：

单位：万元

宁波华帆向邵翼虎拆入资金					
年度	关联方	期初金额	拆入金额	归还金额	期末金额
2020年	邵翼虎	-	30.00	30.00	-
宁波华帆向邵翼虎拆出资金					
年度	关联方	期初金额	拆出金额	收回金额	期末金额
2020年	邵翼虎	203.37	180.00	383.37	-

报告期内，宁波华帆与邵翼虎的资金拆借按照同期银行贷款利率和实际占用天数计付资金占用费，定价公允，利息金额较小，对公司财务状况和经营成果的影响较小。截至 2020 年末，上述资金拆借款项均已结清并不再发生。

因此，周飞忠为发行人高级管理人员，发行人已将邵翼虎比照关联方进行披

露；周飞忠除在发行人处因任职而领取工资、奖金、报销款等合理情形外，与发行人及其实际控制人、董监高、关键管理人员不存在异常的非经营性资金往来；邵翼虎除在宁波华帆处领取工资、奖金、报销款等合理情形外，与发行人子公司宁波华帆存在资金拆借情形，截至 2020 年末，相关资金拆借款项已结清并不再发生。

## 2、上述代持的解除过程，相关价款的处理情况，是否存在利益输送情形

### (1) 2015 年 7 月，宁波华帆第一次股权转让，代持关系转让

2015 年 7 月，宁波华帆召开股东会并作出决议，同意名义股东周飞忠、邵翼虎分别将其持有的宁波华帆的 65.00%、25.00% 的股权转让给夏瑜键。

同月，周飞忠、邵翼虎分别就前述股权转让与夏瑜键签订《转让协议》。

根据访谈记录、银行付款凭证及各方出具的声明函，夏瑜键未实际支付相关股权转让款，即本次股权转让后，周飞忠、邵翼虎不再代华业有限持有宁波华帆股权，代持人变更为夏瑜键，夏瑜键持有的宁波华帆股权的实际出资人仍然为华业有限，系代华业有限持有。

2015 年 7 月，宁波华帆完成了上述股权转让的工商变更登记手续，本次股权转让后，宁波华帆的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	夏瑜键	90.00	90.00%
2	邵翼虎	10.00	10.00%
合计		100.00	100.00%

### (2) 2018 年 8 月，宁波华帆第二次股权转让，代持关系解除

2018 年 8 月，宁波华帆召开股东会并作出决议，同意名义股东夏瑜键将其持有的宁波华帆的 90.00% 的股权全部转让给华业有限。

同月，夏瑜键与华业有限就前述股权转让签订《转让协议》。根据访谈记录及确认函，华业有限未向夏瑜键支付股权转让款，至此夏瑜键与华业有限之间关于宁波华帆的股权代持关系正式解除。

2018 年 8 月，宁波华帆完成上述股权转让的工商变更登记手续，本次股权转让后，宁波华帆的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	华业有限	90.00	90.00%
2	邵翼虎	10.00	10.00%
合计		100.00	100.00%

发行人持有的宁波华帆股权经上述两次股权转让后已解除代持关系，股权代持解除过程中不存在相关价款支付，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在利益输送的情形。

### 3、除前述情形外，发行人及其子公司是否存在其他代持行为

发行人前身华业有限曾存在沈华杰代沈春燕持有华业有限的股权，代持关系已于 2000 年 6 月解除，发行人已在招股说明书“第四节/二/（四）发行人历史沿革中股权代持及解除情况”中披露了该等股权代持形成的原因及解除过程。发行人参股公司德商银行的股份亦曾委托舟山市金基物资有限公司代持，并于 2019 年 8 月解除代持关系，该代持关系的形成及解除过程参见本回复“问题 3/一/（一）/1、参股德商银行的背景、历史沿革、主要商业考虑及股权定价的公允性，是否符合相关法律法规规定”的说明。

除上述已披露的情形外，发行人及其子公司不存在其他代持行为。

(五) 结合公司(含持股平台、控股子公司)历次股权变动及其估值、对应的 PE 水平等因素,逐项论证是否涉及股份支付,如涉及,说明支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法,重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素,是否具有可参考的外部投资者价格或使用恰当的估值技术,激励对象是否已足额缴纳认购款;结合股份认购协议中关于限售期、服务期、回购价格等方面的约定,说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、结合公司(含持股平台、控股子公司)历次股权变动及其估值、对应的 PE 水平等因素,逐项论证是否涉及股份支付,如涉及,说明支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法,重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素,是否具有可参考的外部投资者价格或使用恰当的估值技术,激励对象是否已足额缴纳认购款

(1) 发行人历次股权变动及其估值、对应的 PE 水平及是否涉及股份支付的情况

发行人员工持股平台华业咨询自设立之日起至今,不存在资产份额变动的情形,不涉及股份支付情形;宁波华有自设立之日起至今,始终为发行人的全资子公司,不存在股权变动的情形,不涉及股份支付情形。

除上述情形外,发行人及其控股子公司历次股权变动及其估值、对应的 PE 水平及是否涉及股份支付的情况如下:

## 1) 发行人

序号	时间	事项	入股形式	价格(元/股)	是否涉及股份支付	估值、对应 PE 水平
1	1994 年 4 月	定海华业设立	华业有限设立,注册资本为人民币 65 万元;夏增富出资额为 32.50 万元、沈春燕 19.50 万元、沈华杰 13.00 万元	1.00	否	原始出资额
2	1996 年 5 月	定海华业第一次增资	注册资本变更为人民币 285 万元	1.00	原股东增资,不涉及股份支付	不适用
3	1999 年 1 月	定海华业第二次增资	注册资本变更为人民币 615 万元	1.00	原股东增资,不涉及股份支付	不适用
4	2000 年 6 月	华业有限第三次增资、第一次股权转让	1、沈华杰将其持有华业有限人民币 153.75 万元的出资额转让给沈春燕; 2、注册资本变更为人民币 1,080 万元,以资本公积转增	不适用	代持还原不涉及股份支付	不适用
5	2006 年 5 月	华业有限第四次增资	注册资本变更为人民币 2,080 万元,其中夏增富、沈春燕各增资人民币 500 万元	1.00	原股东增资,不涉及股份支付	不适用
6	2014 年 4 月	华业有限股权赠与	夏增富、沈春燕将各自持有的华业有限人民币 500 万元出资额赠与夏瑜键	不适用	否	不适用
7	2018 年 3 月	华业有限第五次增资	注册资本变更为人民币 2,311.1111 万元,其中:舟山金投增资人民币 231.1111 万元	35.16	舟山金投系外部财务投资者,入股价格公允,不涉及股份支付	估值参考截至 2017 年 12 月 31 日评估基准日的净资产评估值并经协商确定估值为 8.22 亿元,对应 PE8.68 倍



序号	时间	事项	入股形式	价格(元/股)	是否涉及股份支付	估值、对应 PE 水平
8	2018 年 7 月	华业有限第六次增资	注册资本变更为人民币 2,461.8667 万元, 其中: 王建立增资人民币 150.7556 万元	35.16	王建立系外部财务投资者, 入股价格参考舟山金投的入股价格确定, 不涉及股份支付	估值参考截至 2017 年 12 月 31 日评估基准日的净资产评估值并经协商确定估值为 8.22 亿元, 对应 PE8.68 倍
9	2018 年 8 月	华业有限第七次增资	注册资本变更为人民币 2,604.0888 万元, 其中: 海洋产业增资人民币 142.2221 万元	35.16	海洋产业系外部投资者, 入股价格参考舟山金投的入股价格确定, 不涉及股份支付	估值参考截至 2017 年 12 月 31 日评估基准日的净资产评估值并经协商确定估值为 8.22 亿元, 对应 PE8.68 倍
10	2018 年 10 月	华业有限第八次增资	注册资本变更为人民币 2,666.0976 万元, 其中: 玺阳华国增资人民币 62.0088 万元	35.16	玺阳华国系外部财务投资者, 入股价格参考舟山金投的入股价格确定, 不涉及股份支付	估值参考截至 2017 年 12 月 31 日评估基准日的净资产评估值并经协商确定估值为 8.22 亿元, 对应 PE8.68 倍
11	2018 年 12 月	华业有限第二次股权转让	实际控制人之一夏增富将其持有华业有限人民币 86.1136 万元的出资额转让给华业咨询	14.98	发行人已按照《企业会计准则第 11 号—股份支付》进行会计处理, 相关股份支付费用在禁售期内计入当期损益	参考同期外部投资者入股价格每股 35.16 元的基础上协商后以每股 14.98 元的价格受让夏增富持有的华业有限的股权; 对应估值 8.22 亿元, 对应 PE8.68 倍
12	2020 年 10 月	华业有限第九次增资	注册资本变更为人民币 6,000.0000 万元	不适用	否	不适用
13	2020 年 12 月	华业有限整体变更为股份公司	发行人各发起人一致同意以截至 2020 年 10 月 31 日的华业有限经审计账面净资产为基数按比例折合发行人股本为人民币	不适用	否	不适用

序号	时间	事项	入股形式	价格（元/股）	是否涉及股份支付	估值、对应 PE 水平
			6,000.0000 万元，每股面值人民币 1 元			
14	2021 年 12 月	对发行人改制时股东出资方案中零碎股进行重新界定	不适用	不适用	否	不适用

## 2) 浙江华鼎

序号	时间	事项	入股形式	价格（元/股）	是否涉及股份支付	估值、对应 PE 水平
1	2003 年 3 月	浙江华鼎设立	浙江华鼎设立，注册资本为人民币 1,000.00 万元；华业有限出资额为 500.00 万元，香港利昌国际实业有限公司出资额为 500.00 万元	1.00	否	原始出资额
2	2004 年 5 月	浙江华鼎第一次增资	注册资本增加至 1,200.0000 万元，其中：华业有限增资 100.00 万元，香港利昌国际实业有限公司增资 100.00 万元	1.00	原股东等比例增资，不涉及股份支付	不适用
3	2008 年 6 月	浙江华鼎第二次增资	注册资本增加至 1,600.00 万元，其中：华业有限增资 200.00 万元，香港利昌国际实业有限公司增资 200.00 万元	1.00	原股东等比例增资，不涉及股份支付	不适用
4	2013 年 11 月	浙江华鼎第一次股权转让	香港利昌国际实业有限公司将其持有的浙江华鼎 800.00 万元出资额转让给金威（香港）实业有限公司	1.00	同一控制下不同持股主体之间的转让，不涉及股份支付	不适用
5	2018 年 1 月	浙江华鼎第二次股权转让	金威（香港）实业有限公司将其持有的浙江华鼎 800.00 万元出资额转让给华业有限	1.00	浙江华鼎原股东退出并将其持有的股权转让给华业有限，不涉及股份支付	不适用

## 3) 宁波华业

序号	时间	事项	入股形式	价格（元/股）	是否涉及股份支付	估值、对应 PE 水平
1	2006 年 4 月	宁波华业设立	宁波华业设立，注册资本为人民币 150 万元；华业有限出资额为 105.00 万元，夏增富、沈春燕共同控制的舟山华欣科机械有限公司出资额为 45.00 万元	1.00	否	原始出资额
2	2007 年 12 月	宁波华业第一次股权转让	华业有限将其持有的宁波华业 105.00 万元的出资额转让给夏增富，舟山华欣科机械有限公司持有的宁波华业 45.00 万元出资额转让给沈春燕	1.00	宁波华业股东将股份由间接持股调整为直接持股，不涉及股份支付	不适用
3	2009 年 1 月	宁波华业第二次股权转让	沈春燕将其持有的宁波华业 45.00 万元的出资额中的 30.00 万元出资额转让给夏增富	1.00	实际控制人之间股权调整不涉及股份支付	不适用
4	2011 年 10 月	宁波华业第三次股权转让	夏增富、沈春燕分别将其持有的宁波华业出资额中的 135.00 万元、15.00 万元出资额转让给华业有限	1.00	宁波华业股东将股份由直接持股调整为间接持股，不涉及股份支付	不适用

## 4) 宁波华帆

序号	时间	事项	入股形式	价格（元/股）	是否涉及股份支付	估值、对应 PE 水平
1	2015 年 6 月	宁波华帆设立	宁波华业设立，注册资本为人民币 100 万元；周飞忠出资额为 65.00 万元，邵翼虎出资额为 35.00 万元	1.00	否	原始出资额
2	2015 年 7 月	宁波华帆第一次股权转让	周飞忠将其持有的宁波华帆 65.00 万元出资额转让给夏瑜键；邵翼虎将其持有的宁波华帆 25.00 万元出资额转	1.00	变更代持人，不涉及股份支付	不适用

序号	时间	事项	入股形式	价格(元/股)	是否涉及股份支付	估值、对应 PE 水平
			让给夏瑜键			
3	2018年8月	宁波华帆第二次股权转让	夏瑜键将其持有的宁波华帆 90.00 万元出资额转让给华业有限	1.00	代持还原，不涉及股份支付	不适用
4	2020年7月	宁波华帆第三次股权转让	华业有限将其持有的宁波华帆 35.00 万元出资额转让给宁波富悦；邵翼虎将其持有的宁波华帆 10.00 万元出资额转让给宁波富悦	1.59	否；根据宁波华帆截至 2020 年 6 月 30 日的净资产确定为 1.59 元/股，定价公允，不涉及股份支付	不适用

(2) 股份支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，是否具有可参考的外部投资者价格或使用恰当的估值技术，激励对象是否已足额缴纳认购款

为建立现代企业制度，完善法人治理结构，增强企业内部凝聚力，发行人设立华业咨询作为员工持股平台，禁售期为股份授予之日，即相关协议获得发行人股东（大）会批准之日起至发行人在证券交易所上市之日后满三年为止。2018年12月20日，华业咨询与发行人实际控制人夏增富签订股权转让协议，通过受让股权方式成为发行人股东。

截至本回复出具日，华业咨询的出资人构成情况及在发行人任职情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例	在发行人处任职情况
1	夏瑜键	执行事务合伙人	350.00	27.13%	发行人董事、总经理
2	许炜炜	有限合伙人	100.00	7.75%	发行人副总经理、董事会秘书
3	王如红	有限合伙人	100.00	7.75%	发行人营销中心总监
4	后桂根	有限合伙人	100.00	7.75%	发行人监事会主席、双螺杆事业部总经理
5	周飞忠	有限合伙人	100.00	7.75%	发行人副总经理
6	罗军明	有限合伙人	100.00	7.75%	浙江华鼎副总经理
7	程斌	有限合伙人	80.00	6.20%	发行人供应链中心总监
8	彭玉章	有限合伙人	50.00	3.88%	浙江华鼎技术部副总经理
9	周平	有限合伙人	50.00	3.88%	发行人研发中心总监
10	游娟	有限合伙人	50.00	3.88%	发行人供应链中心副总监
11	胡肖龙	有限合伙人	50.00	3.88%	发行人董事长助理
12	朱世军	有限合伙人	50.00	3.88%	发行人试制车间副总监
13	丰宇	有限合伙人	40.00	3.10%	发行人IT部总监
14	夏琪	有限合伙人	40.00	3.10%	发行人制造中心总监
15	邱才能	有限合伙人	30.00	2.33%	发行人外贸部总监
合计			<b>1,290.00</b>	<b>100.00%</b>	-

发行人直接采用授予日时同期可参考的外部投资者增资价格作为市场价值。华业咨询受让夏增富股份时，参考了同期外部投资者入股价格每股35.16元的基础上协商后以每股14.98元的价格受让夏增富持有的华业有限3.23%股权。根据《企业会计准则第11号—股份支付》《股份支付准则应用案例—以首次公开募股成功为可行权条件》相关规定，发行人在等待期内对股份支付费用进行了分摊，报告期内分别确认股份支付费用180.86万元、180.86万元、180.86万元和**90.43**

万元。

截至 2018 年 12 月末，持股平台员工均已足额缴纳认购款。

## 2、结合股份认购协议中关于限售期、服务期、回购价格等方面的约定，说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

### (1) 股份认购协议中关于限售期、服务期、回购价格等方面的约定

根据华业咨询全体合伙人签署的《员工持股平台管理办法》《合伙协议》及华业咨询出具的股份锁定承诺，相关条款约定情况如下：

项目	约定内容
限售期	自发行人股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本企业直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。
服务期	禁售期：本持股平台禁售期为股份授予之日，即相关协议获得公司股东（大）会批准之日起至公司在证券交易所上市之日后满三年为止。 在禁售期内，持股员工不得转让持股平台的出资份额，也不得以任何方式将持股平台的出资份额用于设定质押、担保、交换及抵债等。 公司上市后，持股平台的股份锁定、管理、减持及持股员工为公司董事、监事、高级管理人员、其他人员的锁定、管理、减持等事项，均按照相关法律法规、中国证监会及证券交易所的规定执行。
回购价格	1、禁售期内，持股员工存在以下情形解除劳动关系的，其获授的激励股份按初始认购金额加银行同期存款利息予以回购。 （1）禁售期内，持股员工因不胜任工作公司决定调整其工作岗位或被公司辞退的； （2）持股员工劳动合同期限届满，公司决定不续签劳动合同的； （3）持股员工因患病或者非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由公司另行安排的工作，公司决定与其解除劳动合同的； （4）因劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行，经与公司协商，未能就变更劳动合同内容达成协议，公司决定与其解除劳动合同的； （5）其他非因员工过错导致的劳动关系终止情形。 2、禁售期内，持股员工存在以下情形解除劳动关系的，其持有的员工持股平台出资份额按照初始认购金额转让给执行事务合伙人或其指定的持股员工： （1）持股员工被依法追究刑事责任； （2）持股员工非法将公司或其关联方的财务占为己有或利用职务之便，收受他人回扣或接受其他形式的贿赂； （3）持股员工泄露公司或其公司关联方的机密或商业秘密； （4）持股员工因严重失职或滥用职权等行为损害目标公司或其关联方的利益或声誉； （5）持股员工存在违反《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国合伙企业法》《公司章程》的约定，被依法辞退； （6）其他严重损害目标公司或其关联方行为。 持股员工存在以上不当行为的，虽公司未与其解除劳动关系，但公司或持股平台的执行合伙人仍有权按本条约定回购其持有的员工持股平台出资份额。 3、持股员工因工伤死亡或正常原因死亡，且持股员工生前未违反竞业禁止协议

项目	约定内容
	<p>约定的，持股员工的法定继承人可以依法取得该持股员工在持股平台中的资格；但若存在下列情形，该持股员工的法定继承人应将其在持股平台的财产份额转让给执行事务合伙人指定的持股员工：</p> <p>（1）持股员工因违法、犯罪行为而导致死亡或丧失劳动能力的；</p> <p>（2）持股员工在未经公司允许从事除本职工作之外的兼职或为自己利益从事本职工作之外的经营活动时死亡或丧失劳动能力。</p> <p>因持股员工死亡、丧失劳动能力而回购持股员工出资份额的，按其初始认购金额加银行同期存款利息予以回购。</p>

（2）股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定

1) 股份支付的计提对象符合相关规定

华业咨询的全体合伙人均为发行人骨干员工，实际参与发行人的生产经营及管理，并为其提供服务。根据《企业会计准则解释第 4 号》，企业集团（由母公司和其全部子公司构成）内发生的股份支付交易，应当按照以下规定进行会计处理：

“（一）结算企业以其本身权益工具结算的，应当将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理；除此之外，应当作为现金结算的股份支付处理。结算企业是接受服务企业的投资者的，应当按照授予日权益工具的公允价值或应承担负债的公允价值确认为对接受服务企业的长期股权投资，同时确认资本公积（其他资本公积）或负债。”

根据证监会《会计监管规则适用指引——会计类第 1 号》的规定：“企业集团（由母公司和其全部子公司构成）内发生股份支付交易的，接受服务企业应确认股份支付费用；结算企业是接受服务企业母公司的，应确认对接受服务企业的长期股权投资，股份支付的确认应按照“谁受益，谁确认费用”的原则进行确认。”

因此，对于华业咨询中的全体有限合伙人，公司相应计提股份支付费用。

2) 股份支付授予日的公允价值的认定符合相关规定

根据证监会会计部发布的《会计监管工作通讯》2017 年第 2 期（总第 39 期）的规定：“以权益结算的股份支付换取职工服务的，应当以授予日权益工具的公允价值计量所授予的权益工具价值。在计量所授予股份在授予日的公允价值时，不应考虑在等待期内转让的限制或其他限制，因为这些限制属于可行权的非市场

条件。”

根据财政部发布的《股份支付准则应用案例——授予限制性股票》的规定：“在等待期内的每个资产负债表日，公司应当以对可行权的股权数量的最佳估计为基础，按照授予日授予股份的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。授予日授予股份的公允价值应当以其当日的市场价格为基础，同时考虑授予股份所依据的条款和条件（不包括市场条件之外的可行权条件）进行调整，但不应考虑在等待期内转让的限制，因为该限制是可行权条件中的非市场条件规定的。”

发行人在计量权益工具授予日的公允价值时，未使用估值模型，未考虑限制性条件（即非市场条件），直接采用授予日时同期可参考的外部投资者增资价格作为市场价值。因此，发行人股份支付授予日的公允价值的认定符合相关规定。

### 3) 股份支付摊销期的确定符合相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股权支付》的规定：

“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。”

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之 5-1 的规定：“设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。”

根据《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》：针对以首次公开募股成功为可行权条件的股权激励计划，拟上市公司应当合理估计



未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股份支付费用。

根据华业咨询《合伙协议》《员工持股平台管理办法》规定：禁售期内，除事先取得执行事务合伙人同意或《员工持股平台管理办法》明确约定的情形外，持股员工不得转让、出售其所持合伙企业的财产份额，任何违反相关约定而进行的转让无效。其中，禁售期为股份授予之日，即相关协议获得发行人股东（大）会批准之日起至公司在证券交易所上市之日后满三年为止。

根据前述规定的相关原则，结合发行人实际情况，并基于实质判断，华业咨询存在隐形服务期。发行人预估完成首次公开发行并上市的时点为2022年12月，将授予日至该时点作为等待期，按照合计7年时间按月摊销，并计入经常性损益。

因此，股份支付摊销期的确定符合相关规定。

#### 4) 股份支付费用计提和分摊的具体过程和会计处理符合相关规定

根据《企业会计准则第11号—股份支付》《股份支付准则应用案例—以首次公开募股成功为可行权条件》相关规定，发行人在服务期和禁售期内对股份支付费用进行了分摊，报告期内分别确认股份支付费用180.86万元、180.86万元、180.86万元和**90.43万元**，具体计算过程如下：

项目	金额/时间
增资时间	2018年12月
授权日每股公允价值（元/股）①	35.16
授予价格（元/股）②	14.98
公允价值与授予价格的差额（元/股）③=①-②	20.18
计入股份支付的数量（万股）④	62.75
确认的股份支付总费用（万元）⑤=④x③	1,266.04
分摊年度（年）⑥	7.00
各期应分摊的股份支付费用（万元）⑦=⑤/⑥	180.86

因此，发行人股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人全套工商内档材料、报告期内的三会文件，王建立、玺阳华国、王盼填写的核查表、出具的确认函、承诺书；

2、查阅了王建立、王盼控制或任职的企业的营业执照、工商内档；

3、查阅了发行人、夏增富、沈春燕、夏瑜键与舟山金投、海洋产业、玺阳华国签订的《定向增资入股协议》《定向增资入股补充协议》《定向增资入股补充协议二》；

4、查阅了舟山金投、海洋产业、玺阳华国出具的承诺函，并对夏增富、沈春燕、夏瑜键进行了访谈；

5、查阅了浙江省国资委出具的《浙江省国资委关于浙江华业塑料机械股份有限公司国有股东标识事项的批复》（浙国资产权[2022]11号），舟山市国资委、舟山市财政局出具的《投资股权变动情况说明表》；

6、查阅了宁波华帆的全套工商内档材料、周飞忠、邵翼虎的身份证复印件、银行流水，以及周飞忠、邵翼虎、夏瑜键就其与华业有限关于宁波华帆股权代持出具的确认函，并对周飞忠、邵翼虎、夏瑜键进行了访谈；

7、查阅了华业咨询、浙江华鼎、宁波华业、宁波华有的工商内档材料；

8、查阅了华业咨询全体合伙人的出资凭证、身份证复印件、填写的核查表；

9、查阅了《公司法》《企业国有资产评估管理暂行办法》《浙江省国有资产评估暂行办法》《企业会计准则》《上市公司国有股东标识管理暂行规定》《企业国有资产交易监督管理办法》《首次公开发行股票注册管理办法》《证券期货法律适用意见第17号》、原《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等法律法规。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、王建立、王盼未实际参与发行人的日常业务经营，未在公司经营决策中发挥重要作用，因此未认定王建立、王盼为发行人的实际控制人具备合理性、符合《证券期货法律适用意见第 17 号》以及《公司章程》的规定，认定依据充分、结论准确，且不存在通过未认定王建立、王盼为实际控制人规避同业竞争、关联关系和锁定期相关规定的情形；

2、对赌协议签署后，对赌协议中约定的股份回购、现金补偿等事项未实际执行，相关主体亦未要求发行人及其实际控制人履行相应义务；对赌协议解除后，对赌协议约定的股东特殊权利条款和对赌安排及其他涉及股权调整、补偿等特殊事项已终止履行并自始无效且不具有恢复效力，发行人及其实际控制人不存在应履行未履行的义务；截至 2021 年 12 月末，相关对赌条款均已全部解除，清理情况符合原《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》及《监管规则适用指引——发行类第 4 号》的相关规定，不存在自动恢复条款，对赌协议不存在纠纷或其他影响控制权稳定的情形；

3、发行人股东舟山金投、海洋产业已取得国有股东标识管理批复；发行人国有股权变动过程中存在未履行相关评估、批复、备案等程序瑕疵，但该等程序瑕疵已取得国有资产监督管理部门确认，且相关信息披露真实、准确、完整；

4、发行人为获得原材料采购优势，打通上下游产业链与邵翼虎共同投资设立宁波华帆，周飞忠、邵翼虎主要负责宁波华帆的管理，设立时为方便办理工商登记手续，安排周飞忠、邵翼虎代发行人持有宁波华帆股权，各方未就该等代持关系签署代持协议；周飞忠为发行人副总经理、核心技术人员，邵翼虎为发行人关联方外，与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系，邵翼虎与发行人子公司宁波华帆曾存在非经营性资金往来，但已清理完毕；华业有限持有的宁波华帆股权经两次股权转让后解除代持关系，股权代持解除过程中不存在相关价款支付，不存在利益输送情形；除宁波华帆、发行人前身华业有限及发行人参股公司德商银行曾存在股权代持外，发行人及其控股子公司不存在其他代持行为；

5、发行人历次股权变动过程中，已就员工持股平台华业咨询受让夏增富持有的华业有限 86.1136 万元出资额参照授予日同期的外部投资者增资价格作为市场价值确认了股份支付费用，并根据《员工持股平台管理办法》对禁售期、服务

期的约定分期确认股份支付费用及资本公积，符合《企业会计准则》的规定。

### 三、关于参股公司及注销子公司

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人存在 1 家参股公司德商银行，发行人全资子公司浙江华鼎对其出资 10.00%。

(2) 2020 年 9 月，发行人注销子公司舟山华联，其中发行人出资 44.87%、华展精密机械股份有限公司出资 55.13%。舟山华联成立于 2005 年，系中外合资企业，发行人可委派舟山华联董事会 3 名成员中的 2 名，可以控制舟山华联的董事会。

请发行人说明：

(1) 参股德商银行的背景、历史沿革、主要商业考虑及股权定价的公允性，是否符合相关法律法规规定；报告期德商银行的主要经营情况，与发行人是否存在借款业务往来及利率定价的公允性，参股德商银行对发行人业绩的贡献情况；发行人是否通过委派董事等方式参与德商银行的经营管理，结合相关产业政策，说明报告期内发行人是否存在类金融业务及其合规性。

(2) 设立舟山华联的背景、主要商业考虑及合理性；设立以来舟山华联的经营范围、股权结构、业务开展及经营业绩情况，结合华展精密与发行人的合作的历史沿革、报告期内的资金及业务往来情况，说明华展精密出资比例较高但未控制舟山华联的原因及商业合理性；报告期内舟山华联的主要财务数据、是否存在纠纷或潜在纠纷、注销后的人员及资产处置情况、注销子公司是否存在重大违法违规行为。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

**【回复】**

## 一、发行人说明

(一) 参股德商银行的背景、历史沿革、主要商业考虑及股权定价的公允性，是否符合相关法律法规规定；报告期德商银行的主要经营情况，与发行人是否存在借款业务往来及利率定价的公允性，参股德商银行对发行人业绩的贡献情况；发行人是否通过委派董事等方式参与德商银行的经营管理，结合相关产业政策，说明报告期内发行人是否存在类金融业务及其合规性

### 1、参股德商银行的背景、历史沿革、主要商业考虑及股权定价的公允性，是否符合相关法律法规规定

(1) 参股德商银行的背景、主要商业考虑及入股德商银行的股权定价公允性

德商银行系由舟山市定海区政府牵头，鼓励辖区内符合条件的企业入股的村镇银行。发行人当时为舟山地区较为知名的企业，具备良好的口碑及一定的影响力，遂作为发起人参与设立德商银行。

根据原中国银监会发布的《中国银监会办公厅关于加强中小商业银行主要股东资格审核的通知》（银监办发〔2010〕115号）的规定，同一股东入股同质银行业金融机构不超过2家的规定，发行人误认为其不能同时持有2家银行业金融机构的股权。因此，在当时发行人已经持有浙江舟山定海海洋农村商业银行股份有限公司股份的情形下，基于夏增富、沈春燕、夏瑜键与夏增飞、郑国银之间的亲属关系及信任，发行人以郑国银、夏增飞控制的舟山市金基物资有限公司（以下简称“金基物资”）作为德商银行的发起人，代替发行人持有德商银行股份。德商银行发起设立时，金基物资的出资款系由发行人提供，其所取得的德商银行股权均为代发行人持有。

2015年6月，发行人、浙江华鼎、金基物资三方共同签订了《股权代持及转让协议书》，发行人将其实际持有的德商银行2,200.00万股股份以2,200.00万元的价格转让给浙江华鼎，并继续委托金基物资代持。三方共同约定，金基物资对相关出资所形成的股东权益不享有任何收益权或处置权。

在发行人转让其持有的浙江舟山定海海洋农村商业银行股份有限公司股份后，浙江华鼎准备解除与金基物资的代持关系。2019年4月29日，德商银行召

开股东大会，审议通过了《浙江定海德商村镇银行股份有限公司关于股东舟山市金基物资有限公司股权转让的议案》，并于 2019 年 8 月 23 日取得中国银保监会浙江监管局同意转让的批复。本次股份转让系解除代持，浙江华鼎未支付对价。

因此，发行人参股德商银行具有合理性。发行人作为发起人参与设立德商银行，并委托金基物资代为持有德商银行股份，入股价格公允。

## (2) 德商银行的简要历史沿革

德商银行的简要历史沿革如下：

序号	变动情况	变更后的股本结构
1	2014 年 5 月，设立	浙江德清农村商业银行股份有限公司 40%； 舟山市金基物资有限公司 10%； 浙江昕达建设有限公司 10%； 浙江振升建设有限公司 9.09%； 杭州德华兔宝宝装饰材料有限公司 7.27%； 舟山市正东油品仓储有限公司 5%； 浙江精劲机械有限公司 5%； 浙江盛发电器有限公司 5%； 浙江正林机械制造有限公司 5%； 杭州千岛湖平山建筑工程有限公司 3.64%。
2	2019 年 6 月，舟山市正东油品仓储有限公司将其持有的德商银行股份转让给舟山银企联动产质押服务有限公司	浙江德清农村商业银行股份有限公司 40%； 舟山市金基物资有限公司 10%； 浙江昕达建设有限公司 10%； 浙江振升建设有限公司 9.09%； 杭州德华兔宝宝装饰材料有限公司 7.27%； 舟山银企联动产质押服务有限公司 5%； 浙江精劲机械有限公司 5%； 浙江盛发电器有限公司 5%； 浙江正林机械制造有限公司 5%； 杭州千岛湖平山建筑工程有限公司 3.64%。
3	2019 年 8 月，舟山市金基物资有限公司将其持有的德商银行股份转让给浙江华鼎机械有限公司	浙江德清农村商业银行股份有限公司 40%； 浙江华鼎机械有限公司 10%； 浙江昕达建设有限公司 10%； 浙江振升建设有限公司 9.09%； 杭州德华兔宝宝装饰材料有限公司 7.27%； 舟山银企联动产质押服务有限公司 5%； 浙江精劲机械有限公司 5%； 浙江盛发电器有限公司 5%； 浙江正林机械制造有限公司 5%； 杭州千岛湖平山建筑工程有限公司 3.64%。
4	2021 年 1 月，注册资本减少至 13,200 万元	浙江德清农村商业银行股份有限公司 40%； 浙江华鼎机械有限公司 10%； 浙江昕达建设有限公司 10%； 浙江振升建设有限公司 9.09%； 杭州德华兔宝宝装饰材料有限公司 7.27%；

序号	变动情况	变更后的股本结构
		舟山银企联动产质押服务有限公司 5%； 浙江精劲机械有限公司 5%； 浙江盛发电器有限公司 5%； 浙江正林机械制造有限公司 5%； 杭州千岛湖平山建筑工程有限公司 3.64%。
5	2021年6月，股东浙江昕达建设有限公司更名为和海建设科技集团有限公司	浙江德清农村商业银行股份有限公司 40%； 浙江华鼎机械有限公司 10%； 和海建设科技集团有限公司 10%； 浙江振升建设有限公司 9.09%； 杭州德华兔宝宝装饰材料有限公司 7.27%； 舟山银企联动产质押服务有限公司 5%； 浙江精劲机械有限公司 5%； 浙江盛发电器有限公司 5%； 浙江正林机械制造有限公司 5%； 杭州千岛湖平山建筑工程有限公司 3.64%。
6	2022年8月，杭州德华兔宝宝装饰材料有限公司将其持有的德商银行股份转让给浙江拓邦液压科技有限公司及湖州德耀化工贸易有限公司	浙江德清农村商业银行股份有限公司 40%； 浙江华鼎机械有限公司 10%； 和海建设科技集团有限公司 10%； 浙江振升建设有限公司 9.09%； 湖州德耀化工贸易有限公司 5%； 舟山银企联动产质押服务有限公司 5%； 浙江精劲机械有限公司 5%； 浙江盛发电器有限公司 5%； 浙江正林机械制造有限公司 5%； 杭州千岛湖平山建筑工程有限公司 3.64%； 浙江拓邦液压科技有限公司 2.27%。
7	2023年8月，浙江拓邦液压科技有限公司及浙江振升建设有限公司将其持有的德商银行股份转让给浙江德清农村商业银行股份有限公司	浙江德清农村商业银行股份有限公司 51.36%； 浙江华鼎机械有限公司 10%； 和海建设科技集团有限公司 10%； 湖州德耀化工贸易有限公司 5%； 舟山银企联动产质押服务有限公司 5%； 浙江精劲机械有限公司 5%； 浙江盛发电器有限公司 5%； 浙江正林机械制造有限公司 5%； 杭州千岛湖平山建筑工程有限公司 3.64%。

### (3) 入股德商银行符合相关法律法规规定

发行人发起设立德商银行时，误认为不能同时持有两家商业银行股份，因此委托金基物资代为持有。2019年4月，金基物资将其持有的德商银行10%股份转让给浙江华鼎，已经中国银保监会浙江监管局批复同意，相关代持关系已经解除并取得主管部门批复同意。

根据现行有效的《商业银行股权管理暂行办法》《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》对境内非金融机构发起设立或入股投资村镇银行



的有关要求与发行人（浙江华鼎）的基本情况对比如下：

法规条款	浙江华鼎基本情况	是否符合
<b>《商业银行股权管理暂行办法》关于入股的相关规定</b>		
商业银行股东应当具有良好的社会声誉、诚信记录、纳税记录和财务状况，符合法律法规规定和监管要求	浙江华鼎具有良好的社会声誉、诚信记录、纳税记录和财务状况，符合法律法规规定和监管要求	是
同一投资人及其关联方、一致行动人作为主要股东参股商业银行的数量不得超过 2 家，或控股商业银行的数量不得超过 1 家	浙江华鼎只持有德商银行 1 家商业银行	是
<b>《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》关于入股的相关规定</b>		
依法设立，具有法人资格	浙江华鼎经舟山市市场监督管理局金塘分局登记注册且具有独立法人资格	是
具有良好的公司治理结构或有效的组织管理方式	浙江华鼎设立了执行董事、经理、监事等组织机构并建立了相应的管理制度，具备健全且运行良好的公司治理结构和有效的组织管理方式	是
具有良好的社会声誉、诚信记录 and 纳税记录，能按期足额偿还金融机构的贷款本金和利息	浙江华鼎社会声誉良好、不存在违规经营或税收违法违纪的处罚记录，不存在逾期偿还贷款的情形	是
具有较长的发展期和稳定的经营状况	浙江华鼎经营状况稳定，有长期的业务发展规划	是
具有较强的经营管理能力和资金实力	浙江华鼎具有较强的经营管理能力和资金实力	是
最近 2 年内无重大违法违规记录	浙江华鼎最近 2 年内不存在重大违法违规记录	是
财务状况良好，最近 2 个会计年度连续盈利	浙江华鼎 2020 年度、2021 年度的净利润分别为 1,674.18 万元、3,046.79 万元，财务状况良好	是
年终分配后，净资产不低于全部资产的 30%（合并会计报表口径）	2021 年终分配后，浙江华鼎净资产为 11,977.40 万元，总资产为 32,500.14 万元，占比超过 30%	是
权益性投资余额不超过本企业净资产的 50%（含本次投资金额，合并会计报表口径）	截至 2021 年 12 月 31 日，浙江华鼎的权益性投资余额为 1,320 万元，权益性投资余额不超过净资产的 50%	是
入股资金为自有资金，不得以委托资金、债务资金等非自有资金入股	浙江华鼎以自有资金入股	是
不得存在以下情形之一：（一）公司治理结构与机制存在明显缺陷；（二）关联企业众多、股权关系复杂且不透明、关联交易频繁且异常；（三）核心主业不突出且其经营范围涉及行业过多；（四）现金流量波动受经济景气影响较大；（五）资产负债率、财务杠杆率高于行业平均水平；（六）代他人持有农村中小银行机构股权；（七）其他对银行产生重大不利影响的情况	浙江华鼎治理结构清晰，股权关系明晰，核心主业突出，财务状况健康，且不存在其他对银行产生重大不利影响的情况	是

法规条款	浙江华鼎基本情况	是否符合
单个境内非银行金融机构及其关联方、一致行动人合计投资入股比例不得超过村镇银行股本总额的 10%	浙江华鼎与德商银行的其他股东不存在关联关系，浙江华鼎的持股比例为 10%	是

发行人控股股东、实际控制人已对前述事项作出如下承诺：

“2014 年 5 月，浙江定海德商村镇银行股份有限公司（以下简称“德商银行”）设立时，浙江华业塑料机械有限公司（以下简称“发行人”）作为发起人股东通过舟山市金基物资有限公司为其代持德商银行 10% 股份；2015 年 6 月，发行人将其持有的德商银行 10% 的股份转让给浙江华鼎机械有限公司（以下简称“浙江华鼎”），并仍由舟山市金基物资有限公司代为持有。2019 年 8 月，舟山市金基物资有限公司将其持有的德商银行 10% 的股份转让给浙江华鼎，解除代持关系。

若发行人或浙江华鼎就前述代持、代持解除以及浙江华鼎不符合德商银行股东资格等事项受到处罚或损失，由本人全额承担。”

此外，2022 年 1 月、2022 年 7 月、2023 年 2 月和 **2023 年 7 月**，中国银行保险监督管理委员会舟山监管分局出具了证明：自报告期初至证明出具日，未发现发行人、浙江华鼎存在违反国家贷款等相关法律、法规和规范性文件的规定或违反其他法律、法规和规范性文件的规定的行为，不存在因上述行为受到本局行政处罚的情形。

因此，发行人入股德商银行符合相关法律法规的规定。

## 2、报告期内德商银行的主要经营情况，与发行人是否存在借款业务往来及利率定价的公允性，参股德商银行对发行人业绩的贡献情况

报告期内，德商银行的主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
总资产	<b>164,521.66</b>	138,692.40	130,489.27	109,428.35
净资产	<b>15,694.61</b>	15,572.70	15,605.30	15,390.48
净利润	<b>121.91</b>	366.20	264.71	224.53

经核查，报告期内发行人及其子公司与德商银行不存在借款业务往来。

公司持有德商银行的股权投资属于非交易性权益工具投资，因此公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资。报告期内，德商银行未进行利润分配，参股德商银行未对发行人经营业绩产生影响。

### **3、发行人是否通过委派董事等方式参与德商银行的经营管理，结合相关产业政策，说明报告期内发行人是否存在类金融业务及其合规性**

德商银行设立时，发行人委托金基物资持有德商银行 10% 股份，并委派沈春燕为德商银行董事（德商银行董事会由 5 名董事组成），但未委派高级管理人员或其他人员参与德商银行的经营管理。德商银行经营管理均由德商银行自身管理团队负责，发行人除通过委派董事方式参与到重大事项决策外，不对德商银行的日常经营管理进行干预或进行特殊安排。

从股东大会决策机制看，根据德商银行公司章程的规定，德商银行的股东大会审议事项，至少需经出席会议的股东所持表决权二分之一以上通过，结合发行人持有德商银行的股份数量，发行人无法控制相关审议事项的决策结果。

2017 年 12 月 20 日，德商银行召开了股东大会，选举了沈雪年、张笔颖、柳方、赵继川、徐周旭为董事，组成德商银行第二届董事会。至此，沈春燕不再担任德商银行的董事，发行人亦未再委派其他人员担任德商银行董事。报告期内，发行人不存在通过委派董事等方式参与德商银行的经营管理，发行人主要通过参与德商银行股东大会行使股东权利。

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 7 号》之 7-1 的相关规定，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。德商银行已经取得了原中国银监会舟山监管局颁发的《中华人民共和国金融许可证》（编号：00518677），属于银行业金融机构，不属于《监管规则适用指引——发行类第 7 号》之 7-1 规定的类金融机构。

因此，报告期内发行人不存在类金融业务。

(二) 设立舟山华联的背景、主要商业考虑及合理性；设立以来舟山华联的经营范围、股权结构、业务开展及经营业绩情况，结合华展精密与发行人的合作的历史沿革、报告期内的资金及业务往来情况，说明华展精密出资比例较高但未控制舟山华联的原因及商业合理性；报告期内舟山华联的主要财务数据、是否存在纠纷或潜在纠纷、注销后的人员及资产处置情况、注销子公司是否存在重大违法违规行为

### 1、设立舟山华联的背景、主要商业考虑及合理性

华展精密原实际控制人李金发常年从事热处理加工业务，具有热处理业务经验与技术；发行人长期从事塑料成型设备核心零部件的研发、生产和销售，对热处理加工业务存在需求，因此双方达成合作意向并于 2005 年 4 月共同投资设立舟山华联。

因此，发行人与华展精密合作设立舟山华联具有商业合理性。

2、设立以来舟山华联的经营范围、股权结构、业务开展及经营业绩情况，结合华展精密与发行人的合作的历史沿革、报告期内的资金及业务往来情况，说明华展精密出资比例较高但未控制舟山华联的原因及商业合理性

(1) 设立以来舟山华联的经营范围、股权结构、业务开展及经营业绩情况

舟山华联设立以来的经营范围、股权结构变动情形如下：

序号	变动情况	变动后的情形
1	2005 年 4 月，设立	华兴金属工业股份有限公司（文莱）55%； 华业有限 45%； 经营范围为金属处理加工项目的筹建。
2	2005 年 5 月，经营范围变更	经营范围：金属热处理加工；模具、标准件的制造、加工、销售。
3	2007 年 3 月，注册资本由 1,000 万元减少至 780 万元	华兴金属工业股份有限公司（文莱）55.13%； 华业有限 44.87%。
4	2011 年 10 月，股权转让 华兴金属工业股份有限公司（文莱）将其持有的舟山华联股权转让给华展精密机械股份有限公司（文莱）	华展精密机械股份有限公司（文莱）55.13%； 华业有限 44.87%。
5	2017 年 8 月，股权转让 华展精密机械股份有限公司（文莱）将其持有的舟山华联股权转让给华展精密机械股份有限公司（安圭拉）	华展精密机械股份有限公司（安圭拉）55.13%； 华业有限 44.87%。

舟山华联设立于 2005 年 4 月，主要对发行人生产所需的钢材进行热处理加

工业务。2020年舟山华联未实际开展经营业务，并于2020年9月注销。报告期内舟山华联的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日/2019年度
总资产	975.62
净资产	975.46
净利润	-91.32

(2) 结合华展精密与发行人的合作的历史沿革、报告期内的资金及业务往来情况，说明华展精密出资比例较高但未控制舟山华联的原因及商业合理性

华展精密与发行人的合作的历史沿革参见本题“一/（二）/2/（1）设立以来舟山华联的经营范围、股权结构、业务开展及经营业绩情况”的相关内容。

根据当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》，董事会是合营企业的最高权力机构，决定合营企业的一切重大问题。同时，舟山华联的《公司章程》约定，合营公司设董事会，董事会是合营公司的最高权力机构。

2011年10月，华展精密受让华兴金属工业股份有限公司（文莱）持有的舟山华联55.13%股权成为舟山华联的股东。本次股权转让后，舟山华联的董事会成员变更为五名，其中华业有限委派3名，华展精密委派2名。根据当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》及舟山华联《公司章程》的约定，华业有限可以控制舟山华联董事会。

2017年10月，因李金发逝世，华展精密与华业有限协商一致，各自减少一名委派的董事，舟山华联董事会由5人调整为3人，其中华业有限委派2人，华展精密委派1人。华业有限仍可以控制舟山华联董事会。

报告期初，发行人向华展精密拆出资金期初余额为49.59万元，后于2020年收回前述拆出资金。除前述情形外，报告期内，华展精密与发行人不存在其他资金及业务往来情况。

因此，发行人虽然不是舟山华联的第一大股东，但舟山华联的业务主要来源于发行人，且发行人可以通过委派董事会多数席位控制舟山华联董事会。因此，华展精密出资比例较高但未控制舟山华联符合法律法规的规定及公司章程的约定，具有商业合理性。

### 3、报告期内舟山华联的主要财务数据、是否存在纠纷或潜在纠纷、注销后的人员及资产处置情况、注销子公司是否存在重大违法违规行为

报告期内，舟山华联的主要财务数据见本题“（二）/2/（1）设立以来舟山华联的经营范围、股权结构、业务开展及经营业绩情况”。

国家税务总局舟山市定海区税务局于 2020 年 7 月出具了“定税税企清[2020]18096 号”《清税证明》，证明舟山华联所有税务事项均已结清；舟山市市场监督管理局于 2020 年 9 月出具了“（舟市监）外资销字[2020]第 000062 号”《准予注销登记通知书》，准予舟山华联注销登记。舟山华联注销程序合法合规。

根据发行人的说明及提供的转让协议，舟山华联注销前，其剩余的机器设备因使用年限较长，按废品变卖处理；由于发行人投资建设的棒材感应调质线可从事热处理业务且即将完工转固并投入使用，因此原舟山华联业务未整合至华业有限，员工经友好协商均与舟山华联解除劳动关系；舟山华联股东就分配相关资产、清偿负债等事项达成一致，资产结清职工工资、税费、清偿债务和各类费用后剩余财产由股东按照出资比例分配，不存在债权债务处置及员工安置等方面的纠纷或潜在纠纷。因此，注销后原舟山华联的人员及资产均已妥善安排。

根据舟山市市场监督管理局金塘分局、国家税务总局舟山市定海区税务局等机关出具的合规证明，舟山华联自报告期初至注销之日不存在因违法违规而受到行政处罚的情形。

综上，报告期期初至舟山华联注销之日，舟山华联不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在重大违法违规行为。注销后原舟山华联的人员及资产均已妥善安排。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了德商银行的营业执照、公司章程、全套工商内档材料、设立的批复文件以及 2020 年度、2021 年度、2022 年度的审计报告和 **2023 年 1-6 月** 的财务报表；

2、查阅了华业有限通过舟山市金基物资有限公司向德商银行进行出资的出

资凭证，对郑国银、夏增飞进行了访谈；

3、查阅了华业有限、浙江华鼎、舟山市金基物资有限公司三方共同签订了《股权代持及转让协议书》，浙江华鼎向华业有限支付的股权转让款；

4、查阅了中国银保监会浙江监管局同意舟山市金基物资有限公司将其持有的德商银行股份转让给浙江华鼎的批复文件；

5、查阅了浙江华鼎 2020 年度、2021 年度、2022 年度和 **2023 年 1-6 月** 的财务报表，营业执照、工商内档材料以及政府主管部门出具的浙江华鼎不存在行政处罚的证明文件；

6、查阅了发行人及其子公司报告期内的银行借款台账；

7、查阅了《商业银行股权管理暂行办法》《中国银保监会农村中小银行机构行政许可事项实施办法》等相关法律法规；

8、查阅了舟山华联的营业执照、公司章程、合资合同、全体工商内档材料、注销文件、财务报表，向夏增富了解其与华展精密出资设立舟山华联的背景；

9、查阅了发行人与华展精密报告期内的资金往来情况；

10、查阅了舟山华联对其机器设备的处置合同，政府主管部门出具的舟山华联不存在行政处罚的证明文件，并就舟山华联是否存在诉讼、行政处罚进行了网络检索。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、发行人为舟山地区较为知名的企业，具备良好的口碑及一定的影响力，遂作为发起人参与设立德商银行，入股价格公允，发行人子公司浙江华鼎作为德商银行的股东符合相关法律法规规定；报告期内，发行人及其子公司与德商银行不存在借款业务往来，且浙江华鼎对德商银行的投资以公允价值计量其变动计入其他综合收益的权益工具，报告期内德商银行未进行利润分配，对发行人业绩不存在影响；报告期内，发行人不存在通过委派董事等方式参与德商银行的经营管理，发行人主要通过参与德商银行股东大会行使股东权利；德商银行属于银行业金融机构，不属于类金融机构，报告期内发行人不存在类金融业务；

2、发行人披露的设立舟山华联的背景和主要商业考虑具有合理性；舟山华联主要对发行人生产所需的刚才进行热处理加工，其主要业务来源于发行人因此发行人虽然不是持股比例最高，但通过委派董事会多数席位控制舟山华业，具有商业合理性；舟山华联剩余的机器设备因使用年限较长，按废品变卖处理，并就其资产在结清职工工资、税费、清偿债务和各类费用后，剩余财产由股东按照出资比例分配，不存在纠纷和潜在纠纷；报告期内，舟山华联不存在重大违法违规行为。



#### 四、关于关联交易

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人向关联方采购圆钢的金额分别为 1,592.67 万元、2,671.91 万元和 2,654.24 万元。

(2) 报告期内，发行人向实控人夏增富之妹夏增飞的配偶郑国银销售废料金额分别为 501.29 万元、534.20 万元和 851.63 万元。

(3) 报告期内，发行人存在两项正在履行的被担保的债权，金额合计约 1.45 亿元，担保人为实控人夏增富、沈春燕。

(4) 报告期初及 2019 年 12 月 31 日，子公司浙江华鼎向原股东金威(香港)实业有限公司借款本息余额合计分别为 2,406.00 万元、1,221.00 万元，浙江华鼎分别于 2019 年 5 月 30 日、2020 年 5 月 28 日偿还本息及代扣税款 1,210.50 万元、1,228.50 万元。

(5) 报告期内，发行人还存在关联方租赁、资金拆借、转让土地所有权、光伏发电采购等交易行为。

请发行人：

(1) 逐项说明上述关联交易存在的必要性、合理性、决策程序的合法合规性、信息披露的规范性，并结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方进行利益输送的情形。

(2) 说明向个人进行废料销售的原因及合理性，占同类业务的比例，废料销售的最终去向；结合发行人废料产生比例、回收难度及比例、归集和销售流程等，说明报告期各期废料数量、品种、收入金额及占比变动的合理性，各期主要原材料废料率是否稳定，废料收入是否已完整入账。

(3) 结合发行人、实控人及其控制的企业的经营及财务情况，说明上述被担保的债权是否存在重大偿债风险，若实控人承担担保责任是否可能对发行人控制权的稳定性造成重大不利影响。

(4) 说明金威(香港)实业有限公司的历史沿革、股权结构、报告期内的

主要财务数据、入股及退出浙江华鼎的时间、股权交易定价金额及依据，与浙江华鼎的关联借款形成时间、原因及背景、利率约定及其公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对关联关系及关联交易披露的完整性、是否存在关联方为发行人承担成本费用的核查方式、核查程序、核查比例和核查结论。

## 【回复】

### 一、发行人说明

(一) 逐项说明上述关联交易存在的必要性、合理性、决策程序的合法合规性、信息披露的规范性，并结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方进行利益输送的情形

#### 1、关联交易的必要性、合理性及公允性

##### (1) 关联交易

##### 1) 关联采购

报告期内，公司向关联方采购圆钢及占营业成本比重的情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江金欣贸易有限公司	圆钢	2,105.21	7.58%	3,392.64	5.91%	2,654.24	4.61%	1,353.05	3.24%
舟山市天欣物资有限公司	圆钢	-	-	-	-	-	-	1,318.85	3.16%
合计		2,105.21	7.58%	3,392.64	5.91%	2,654.24	4.61%	2,671.91	6.39%

##### ① 必要性、合理性

报告期内，公司主要向国内知名的钢铁生产厂商直接采购圆钢，由于公司所需圆钢规格型号较多，且少部分圆钢存在用量小、规格型号特殊等特点，为满足公司生产需要及客户交货要求，公司根据市场化交易原则向钢材贸易商采购部分圆钢。2022年，发行人向金欣贸易采购圆钢的占比较2021年有所增加，主要系部分钢材生产商所在区域采取了限制物流运输、人员隔离等应急措施，使得公司生产所需部分规格型号钢材的运输受到一定程度影响。作为金塘岛内规模较大的

钢材贸易商，金欣贸易库存备货较为充足且交货期较短，能较快满足公司的采购需求。为满足公司正常生产经营需要，公司向金欣贸易新增了部分临时性普通圆钢（轧材）采购（其中最大一笔订单金额为 392.61 万元），因此 2022 年公司向其采购金额有所提高。2023 年 1-6 月，公司向金欣贸易采购圆钢的占比有所增加，主要系公司向其采购的钢材以大、中规格型号的锻材为主，随着公司大、中规格型号产品销量及占比提高，公司向其采购的圆钢金额占比有所增加。

报告期内，公司向关联方采购圆钢主要基于以下几个方面：（1）浙江金欣贸易有限公司和舟山市天欣物资有限公司为发行人周边较大的钢材贸易商，地理位置接近，具有一定的运输便利和运输成本优势；（2）双方于 2017 年开始合作，已建立起成熟而稳定的合作关系，在产品规格、产品质量、交货周期方面能够较好满足公司的生产需求。公司可以从独立第三方以类似交易条款及价格获得相同或类似的材料，在同等条件下向关联方采购部分圆钢主要基于商业合作延续性、运输便利性、交货及时性等因素，公司向关联方采购圆钢具备必要性、合理性。

## ②公允性

报告期内，公司向金欣贸易及其他钢材供应商采购钢材均按照市场价作为定价依据，同时，根据市场供需情况、结算周期、付款方式的不同，对应的采购价格会在上述定价依据的基础上有一定的调整。

报告期内，由于公司向金欣贸易采购的钢材规格型号较多，且部分钢材仅向金欣贸易采购，故公司选取部分存在第三方采购且金额较大的圆钢进行价格比对，具体情况如下：

年度	项目	供应商名称	采购均价-元/t	差异率
2023 年 1-6 月	圆钢 Φ135 38CrMoAl	金欣贸易	5,666.33	/
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,471.54	-3.44%
	圆钢 Φ160 38CrMoAl	金欣贸易	5,688.70	/
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,441.50	-4.35%
	圆材 Φ440 4145H Φ 440	金欣贸易	7,440.24	/
		山东力博锐金属有限公司	7,345.13	-1.28%
年度	项目	供应商名称	采购均价-元/t	差异率
2022 年	圆钢 Φ160 38CrMoAl	金欣贸易	6,182.28	/
		石钢京诚装备技术有限公司	5,802.75	-6.14%

	圆钢 Φ135 38CrMoAl	金欣贸易	6,229.78	/	
		石钢京诚装备技术有限公司	5,822.05	-6.54%	
	圆钢 Φ190 38CrMoAl	金欣贸易	6,228.34	/	
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,983.98	-3.92%	
2021年	<b>项目</b>	<b>供应商名称</b>	<b>采购均价-元/t</b>	<b>差异率</b>	
	圆钢 Φ320 40Cr	金欣贸易	6,642.58	/	
		马鞍山市恒久特材有限公司	6,274.34	-5.54%	
		石钢京诚装备技术有限公司	6,118.94	-7.88%	
	圆钢 Φ190 38CrMoAl	金欣贸易	6,410.80	/	
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,608.89	-12.51%	
	2020年	<b>项目</b>	<b>供应商名称</b>	<b>采购均价-元/t</b>	<b>差异率</b>
		圆钢 Φ135 38CrMoAl	金欣贸易	5,311.87	/
宁波市成龙特殊钢有限公司			5,176.99	-2.54%	
石钢京诚装备技术有限公司			4,813.52	-9.38%	
圆钢 Φ210 38CrMoAl		金欣贸易	5,083.94	/	
		宁波市成龙特殊钢有限公司	5,217.35	2.62%	
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	4,780.00	-5.98%	
		石钢京诚装备技术有限公司	4,818.17	-5.23%	
圆钢 Φ160 38CrMoAl		金欣贸易	5,248.31	/	
		宁波市成龙特殊钢有限公司	5,316.35	1.30%	
		石钢京诚装备技术有限公司	4,816.20	-8.23%	

注：公司采购的钢材主要以 kg 或 t 为计量单位，少部分以 pc、mm 为计量单位，上述数据为以 kg 及 t 单位计量的不含税价格

报告期内，公司向金欣贸易采购的圆钢以锻材居多，向其他钢材生产商采购的圆钢以轧材为主，而锻材的市场价格通常要高于轧材。

报告期内，发行人向金欣贸易采购的钢材价格与钢材贸易商宁波市成龙特殊钢有限公司较为接近，但是高于其他钢材生产厂商，主要原因系：

A. 公司以定制化产品为主，所需圆钢规格型号较多，公司会根据客户订单需求选择不同钢材，其中公司主要向钢材厂商采购普通圆钢（轧材），具有批量大、订货周期长、价格较低的特点；同时，公司亦存在少量锻材需求，主要向贸易商采购，具有批量小、交货及时、价格较高的特点。轧材和锻材都属于钢材的压力加工，轧材一般是经过轧钢机轧制而成，适合轧辊加工的钢材，锻材是在轧材的基础上锻压冲击而成，适合机械零部件或异型钢加工，锻材的市场价格通常要略高于轧材；

B. 为解决临时性、突发性和小批量的生产需求，公司一般会向贸易类供应

商采购，受此影响，贸易类供应商采购价格会高于终端供应商；

C. 部分产品终端供应商会指定贸易商或代理商进行销售，由于贸易商一定的利润空间，一般贸易商价格会高于终端供应商价格；

D. 部分贸易类供应商合作方面更具有灵活性，相较于钢厂预付款的结算方式，部分贸易商可以接受定期结算，因此，贸易商采购价格会略高于钢材生厂商。

此外，钢材作为大宗商品，受到宏观经济的影响，其价格存在一定的波动。公司主要原材料为圆钢且规格、材质、型号较多，不同规格的同类钢材价格之间存在一定差异，其采购价格通常参考合金结构钢的市场价格。由于圆钢的公开报价信息有限，其中 40Cr（ $\phi 20\text{mm}$ ）市场价格走势如下：



数据来源：Wind、我的钢铁网

以公司 2021 年采购的圆钢  $\Phi 190$  38CrMoAl 为例，公司向金欣贸易及湖南华菱湘潭钢铁有限公司采购的该类型价格存在一定的差异，主要系向金欣贸易采购钢材时间集中在 4 月份-12 月份，而向湖南华菱湘潭钢铁有限公司采购钢材时间为 2021 年初。钢材市场价格（上表 40Cr  $\phi 20\text{mm}$ ）由 2021 年初的 5,600.00 元/吨，最高涨至 6,890.00 元/吨，涨幅达 23.04%，2021 年第 2 至 4 季度钢材市场价格整体高于 2021 年第一季度。因此，公司向金欣贸易采购的圆钢（ $\Phi 190$  38CrMoAl）均价整体高于向湖南华菱湘潭钢铁有限公司采购的该类型钢材均价，与钢材市场价格波动趋势一致。

报告期内，公司向金欣贸易采购同类钢材的价格与钢材贸易商基本一致，与向其他钢材厂商采购同类圆钢的价格存在一定的差异，具有合理性，公司向关联

方采购价格公允。报告期内，公司向关联方采购圆钢的金额占营业成本的比例分别为 6.39%、4.61%、5.91% 和 7.58%，整体较低，不存在对公司或关联方利益输送的情形。

## 2) 关联销售

报告期内，公司向关联方销售废料及占营业收入比重的情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
郑国银	废料	-	-	454.20	0.58%	851.63	1.05%	534.20	0.92%
郑国金	废料	333.93	0.89%	203.37	0.26%	-	-	-	-
合计		333.93	0.89%	657.58	0.84%	851.63	1.05%	534.20	0.92%

注：2022 年 8 月，郑国银因病不幸去世，公司与郑国银废料业务由其兄弟郑国金承接。根据有关规定，郑国金并非公司关联方。为了便于投资者理解，基于可比性原则，公司将报告期内与郑国金废料业务比照关联交易进行列示。

### ①必要性、合理性

报告期内，公司向郑国银销售废料具备必要性、合理性，主要原因系：（1）根据浙江舟山群岛新区金塘管理委员会经济发展局统计数据，我国 75% 以上螺杆产品来自金塘，围绕这批螺杆机筒生产企业产生了一批专门从事废旧钢材收购再销售的个人或个体工商户，并且这种个体经营的情况已经成为金塘岛内的一种普遍情况。报告期内，公司废料主要销售给郑国银和汤忠贤等个体经营者，而郑国银和汤忠贤是金塘岛内规模较大且经营废品回收处理业务多年的个体经营者，除公司外，其也向金塘岛内的其他螺杆机筒生产公司收购废料，符合金塘岛内机筒螺杆公司销售废料习惯；（2）公司与郑国银已建立长期持续稳定的合作关系，双方彼此较为信赖；（3）公司废料销售量相对较少，销售收入较低，公司考虑到打包、装卸、配送等成本效益问题，公司将废料销售给郑国银等个体经营者。

### ②公允性

报告期内，公司废料销售明细情况如下：

单位：万元、元/kg、%

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	销售单价	金额	占比	销售单价	金额	占比	销售单价	金额	占比	销售单价
郑国银	-	-	-	454.20	42.08	1.24	851.63	71.90	1.26	534.20	69.81	0.94

郑国金	333.93	56.84	1.23	203.37	18.84	1.21	-	-	-	-	-	-
汤忠贤等	253.61	43.16	1.15	421.70	39.07	1.20	332.90	28.10	1.24	231.07	30.19	0.94
合计	587.53	100.00	1.20	1,079.28	100.00	1.22	1,184.54	100.00	1.26	765.27	100.00	0.94

报告期内，公司废料客户比较稳定，公司的废料均按照市场价格进行销售，销售给郑国银的废料价格与汤忠贤等无关联第三方的废料价格基本一致，且报告期内公司废料收入占营业收入的比例均在 1% 左右，不存在对发行人或关联方进行利益输送的情形。

### 3) 关联担保

报告期内，发行人与关联方的关联担保情况如下：

#### 1) 发行人作为被担保方

单位：万元

担保方	被担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	是否履行完毕
夏增富、沈春燕	发行人	5,150.00	2022-1-14	2025-1-14	否
夏增富、沈春燕	发行人	9,000.00	2020-8-13	2023-8-13	否
夏增富、沈春燕	发行人	5,500.00	2017-12-15	2022-12-15	是
夏增富、沈春燕	发行人	6,000.00	2018-8-27	2021-8-27	是
夏增富	发行人	2,000.00	2021-3-31	2021-4-23	是
夏增富、沈春燕	发行人	2,400.00	2017-12-8	2020-12-8	是
夏增富、沈春燕	浙江华鼎	1,050.00	2016-4-28	2020-8-18	是
夏增富、沈春燕	浙江华鼎	525.00	2017-9-18	2020-8-18	是
夏增富、沈春燕	发行人	2,200.00	2017-3-23	2020-5-30	是
夏增富、沈春燕	发行人	11,000.00	2015-10-23	2020-5-15	是
夏增富、沈春燕	发行人	2,250.00	2018-7-25	2020-5-15	是
夏增富、沈春燕	发行人	2,000.00	2015-10-23	2020-5-15	是
舟山市金基物资有限公司	发行人	1,000.00	2019-4-2	2020-3-23	是

#### 2) 发行人作为担保方

单位：万元

担保方	被担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	是否履行完毕
发行人	博宏恒基集团有限公司	3,600.00	2017-7-1	2020-12-31	是
浙江华鼎	博宏恒基集团有限公司	3,600.00	2016-1-6	2020-1-6	是

#### ①必要性、合理性

报告期内，由于公司业务发展需要，营运资金较为紧张，存在向银行借款且

实际控制人夏增富、沈春燕等关联方为公司提供担保的情形，主要系借款银行出于其风险控制考虑，要求符合条件的人员或企业为借款人提供担保，该措施是各银行等借款机构的市场通行做法。因此，夏增富、沈春燕等关联方为发行人提供担保符合商业惯例，具有必要性和合理性。

此外，关联方博宏恒基集团有限公司由于业务周转需求，存在短期资金需求，发行人存在为其提供担保的情形，该担保均已于 2020 年底前履行完毕，双方不存在任何纠纷，该担保同样系基于借款银行风险控制的要求，因此，发行人为关联方提供担保符合商业惯例，具有必要性和合理性。

## ②公允性

报告期内，上述关联方担保均未收取担保费用，亦无其他附加条件，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

## 4) 关联租赁

报告期内，公司向关联方租赁的具体情况如下：

单位：万元

出租方名称	交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
舟山市金基物资有限公司	房屋租赁	94.29	148.82	148.82	129.53

## ①必要性、合理性

报告期内，随着公司业务发展，自有的生产厂区不能满足业务开展的需求，为了将有限的资金用于扩大生产经营，提高资金使用效率，采取租赁舟山市金基物资有限公司位于公司厂区周边的房屋用于部分产品的生产及仓储。上述租赁厂房紧邻发行人西墩厂区，地理区位优势明显，且向关联方租赁可以减少搬迁等潜在外部风险，有效保证经营活动的持续性与稳定性。

因此，报告期内发行人为满足快速增长的业务需要，租赁关联方上述厂房具有合理性、必要性。

## ②公允性

报告期内，公司租赁金基物资房屋价格及公司租赁非关联方厂房价格对比情况如下：



单位：元/m<sup>2</sup>/月

出租方名称	交易内容	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
舟山市金基物资有限公司	租赁厂房	24.50	24.50	24.50	20.00
舟山意泰科技有限公司	租赁厂房	23.98	23.98	23.98	21.80

报告期内，发行人租赁厂房价格均系租赁双方依据周边工业厂房平均租赁价格协商确定，发行人向金基物资租赁的房屋价格与向非关联方租赁的价格较为接近，价格公允，符合当地实际情况，不存在对公司或关联方利益输送的情形。

## (2) 比照交易披露的其他交易

### 1) 采购商品及出租房屋

单位：万元

供应商/租赁方	交易内容	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
舟山海业新能源有限公司	采购电费	123.64	280.44	293.90	269.94
	出租房屋	22.86	43.81	39.62	45.71

为充分合理使用公司厂区屋顶资源，实现企业节能降耗目标，2018年1月，发行人与舟山海业新能源有限公司签订《分布式屋顶光伏电站能源管理协议》，双方约定舟山海业新能源有限公司租赁发行人厂区屋顶用于建设、运营光伏发电项目，该项目运营期限自项目建成并网之日起算25年，项目所发电能由发行人优先使用，计费标准为按照浙江省电网大工业10千伏同时段（尖峰谷）电价计算，项目运营后的25年内，发行人享受的折扣为8折。

光伏发电受到国家政策的大力支持，有利于助力实现国家碳达峰、碳中和目标，上述交易具有合理性、必要性，价格公允，不存在对公司或关联方利益输送的情形。

### 2) 资金拆借

#### ① 拆入资金

报告期内，公司拆入资金情况如下：

单位：万元

年度	关联方	期初金额	拆入金额	归还金额	期末金额
2021年	宁波富悦	23.00	35.00	58.00	-
2020年	邵翼虎	-	30.00	30.00	-
	宁波富悦	-	43.00	20.00	23.00

注：子公司宁波华帆于2021年11月、12月支付宁波富悦、邵翼虎上述资金拆借利息

2.02 万元、0.77 万元。

## ②拆出资金

报告期内，公司拆出资金情况如下：

单位：万元

年度	关联方	期初金额	拆出金额	收回金额	期末金额
2020 年	华展精密机械股份有限公司	49.59	-	49.59	-
	邵翼虎	203.37	180.00	383.37	-

注：子公司宁波华帆于 2021 年 11 月、12 月收到邵翼虎上述资金拆借利息 9.50 万元。

公司与关联方之间资金拆借主要系相关方存在临时资金需求，截至 2021 年末，上述资金拆借款和利息均已结清并不再发生，上述资金拆借具有必要性、合理性。

针对上述关联方资金拆借情况，公司在参考同期银行贷款利率的基础上与关联方协商确定并计提支付了相关利息费用，定价公允，不存在对公司或关联方利益输送的情形。

## 3) 其他交易

因子公司浙江华鼎经营存在资金需求，2018 年 10 月 29 日浙江华鼎与香港金威签署《借款协议》，协商约定浙江华鼎向香港金威借款 2,400 万元，并约定利率参考人民银行一年期定期存款利率，由华业有限提供连带责任担保。浙江华鼎分别于 2019 年 5 月 30 日、2020 年 5 月 28 日偿还本息及代扣税款 1,210.50 万元、1,228.50 万元，至此上述借款本金本息已全部结清。子公司浙江华鼎向其拆入资金具有必要性、合理性。

截至 2020 年 5 月末，浙江华鼎与香港金威之间的借款及利息已全部结清；对于上述借款，香港金威与浙江华鼎在参考人民银行存款利率的基础上协商确定了利率并支付了相应利息，利率约定具备公允性，相关借款事项不存在纠纷或潜在纠纷，不存在对公司或关联方利益输送的情形。

## 2、关联交易决策程序的合法合规性、信息披露的规范性

### (1) 关联交易决策程序的合法合规性

#### 1) 关联交易所履行的程序

2022 年 3 月 31 日、2022 年 4 月 21 日发行人分别召开了第一届董事会第十

二次会议及 2021 年年度股东大会，审议通过了《关于确认浙江华业塑料机械股份有限公司 2019 年度-2021 年度关联交易事项》《关于确认浙江华业塑料机械股份有限公司 2019 年度-2021 年度比照关联交易披露的其他交易事项》。

同时，发行人上述董事会、股东大会审议通过了《关于浙江华业塑料机械股份有限公司 2022 年全年日常关联交易预计》的议案，对 2022 年度发行人与关联方之间预计发生的日常关联交易进行了审议，与会董事、股东认为发行人 2022 年度日常关联交易不存在损害发行人及其他非关联股东利益的情况，不会对发行人财务状况及经营成果产生重大不利影响。2022 年度，发行人与关联方之间发生的日常关联交易事项及金额均在已审议的预计交易事项及预计金额范围内。

2023 年 2 月 27 日、2023 年 3 月 20 日发行人分别召开了第一届董事会第十四次会议及 2022 年年度股东大会，审议通过了《关于浙江华业塑料机械股份有限公司 2023 年全年日常关联交易预计》的议案，对 2023 年度发行人与关联方之间预计发生的日常关联交易进行了审议，与会董事、股东认为发行人 2023 年度日常关联交易不存在损害发行人及其他非关联股东利益的情况，不会对发行人财务状况及经营成果产生重大不利影响。2023 年 1-6 月，发行人与关联方之间发生的日常关联交易事项及金额均在已审议的预计交易事项及预计金额范围内。

发行人董事会、股东大会对发行人在 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日期间内发生的全部关联交易进行确认，并确认相关关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，关联董事和关联股东均已回避表决，有关协议或合同确定的条款公允、合理，关联交易的价格不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况。

## 2) 独立董事对关联交易发表的意见

独立董事对公司报告期内的关联交易相关事项进行了核查，并发表了独立意见，公司全体独立董事一致认为，公司自 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日的关联交易行为符合国家的相关规定，定价政策遵循了公平、公正、诚信的原则，不会损害中小股东的利益。审议此项关联交易时，关联董事予以回避表决，会议程序符合相关法律法规及《公司章程》的有关规定。

## （2）信息披露的规范性

公司按照《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定认定关联方并将关联方完整披露于招股说明书。

报告期内，根据上述依据认定的关联方和公司发生的交易，包括产品销售、材料采购、支付董监高薪酬、担保、资金拆借等交易，公司已全部作为关联交易披露于招股说明书。同时，公司出于谨慎性原则，已将报告期内与合作方及其关联方的交易事项比照关联交易披露要求，在招股说明书中进行了披露。

综上，公司相关关联方认定合理，关联方、关联交易披露完整、规范。

（二）说明向个人进行废料销售的原因及合理性，占同类业务的比例，废料销售的最终去向；结合发行人废料产生比例、回收难度及比例、归集和销售流程等，说明报告期各期废料数量、品种、收入金额及占比变动的合理性，各期主要原材料废料率是否稳定，废料收入是否已完整入账

### 1、说明向个人进行废料销售的原因及合理性，占同类业务的比例，废料销售的最终去向

公司深耕于塑料机械配套件行业，主要从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售，主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件，圆钢为主要原材料之一。公司的废料主要系在生产过程中产生的铁屑。报告期内，公司废料销售的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废料销售收入	587.53	1,079.28	1,184.54	765.27
其中：向个人销售废料	583.50	1,079.28	1,184.54	765.27
向个人销售废料占比	99.31%	100.00%	100.00%	100.00%
营业收入	37,626.12	78,173.28	80,772.84	57,785.30
占营业收入的比例	1.56%	1.38%	1.47%	1.32%

报告期内，公司废料收入金额分别为 765.27 万元、1,184.54 万元、1,079.28 万元和 **587.53 万元**，占公司营业收入金额的比例分别为 1.32%、1.47%、1.38% 和 **1.56%**，占比较低。报告期内，公司的废料销售均为向郑国银、汤忠贤等个体

经营者销售，主要原因系：（1）根据浙江舟山群岛新区金塘管理委员会经济发展局统计数据，我国 75%以上螺杆产品来自金塘，围绕这批螺杆机筒生产企业产生了一批专门从事废旧钢材收购再销售的个人或个体工商户，并且这种个体经营的情况已经成为金塘岛内的一种普遍情况。报告期内，公司废料主要销售给郑国银和汤忠贤等个体经营者，而郑国银和汤忠贤是金塘岛内规模较大且经营废品回收处理业务多年的个体经营者，除公司外，其也向金塘岛内的其他螺杆机筒生产公司收购废料，符合金塘岛内机筒螺杆公司销售废料习惯；（2）公司与郑国银已建立长期持续稳定的合作关系，双方彼此较为信赖；（3）公司废料销售量相对较少，销售收入较低，公司考虑到打包、装卸、配送等成本效益问题，公司将废料销售给郑国银等个体经营者。

公司废料经过废料的个体经营者归集整理后，主要销售给钢厂进行铸造再利用。

因此，公司向个人进行废料销售具备合理性，公司废料最终流向钢厂进行铸造再利用。

**2、结合发行人废料产生比例、回收难度及比例、归集和销售流程等，说明报告期各期废料数量、品种、收入金额及占比变动的合理性，各期主要原材料废料率是否稳定，废料收入是否已完整入账**

（1）废料的产生比例及变动合理性、回收难度及比例情况

公司对外采购圆钢主要以 kg、t 等单位进行计量结算，而公司对外销售螺杆、机筒及哥林柱等主要以件为单位进行结算，且公司产品主要以定制化为主，产品类型规格较多，故公司原材料圆钢的投料情况与产品产量不存在直接匹配性。报告期内，废料的产生比例较为稳定，具体情况如下：

期间	钢材投入数量（万吨）	废料数量（万吨）	占钢材投入数量比例
2023 年 1-6 月	2.60	0.46	17.68%
2022 年	4.79	0.89	18.53%
2021 年	5.53	0.97	17.55%
2020 年	4.41	0.78	17.69%

公司的废料为在生产过程中的合理损耗，主要系生产过程中所产生的铁屑。公司对外采购圆钢主要以 kg、t 等单位进行计量结算，而公司对外销售螺杆、机

筒及哥林柱等主要以件为单位进行结算，且公司产品主要以定制化为主，产品类型规格较多，故公司原材料圆钢的投料情况与产品产量不存在直接匹配性。报告期内，公司废料率分别为 17.69%、17.55%、18.53% 和 **17.68%**，差异较小，总体较为稳定，具有合理性。

公司废料主要系生产过程中所产生的铁屑，回收难度较低。公司制造中心在相关设备区域内放置了铁屑的回收桶，对生产过程中的铁屑进行收集，由铲车不定时将铁屑归集至供应链中心规定的地点。由于铁屑收集的频次较高，为减少管理成本，供应链中心设置了称重系统，所有铁屑的归集均通过称重系统进行管理，废料存储区管理人员接收各个生产车间送来的废料后，通过称重系统进行称重形成过磅记录并进行台账管理。

因此，公司废料的产生比例及变动具有合理性，废料回收难度较低。

## (2) 报告期各期废料数量、品种、收入金额及占比变动的合理性

报告期内，公司废料主要系生产过程中所产生的铁屑，具体情况如下：

单位：万元、万吨、万件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额/ 数量	变动	金额/ 数量	变动	金额/ 数量	变动	金额/ 数量	变动
废料销售收入	<b>587.53</b>	/	1,079.28	-8.89%	1,184.54	54.79%	765.27	0.27%
废料销售数量	<b>0.49</b>	/	0.90	-4.51%	0.94	14.63%	0.82	13.89%
主要产品产量	<b>5.80</b>	/	12.49	-33.07%	18.66	22.44%	15.24	32.29%

报告期内，公司废料数量增长较为稳定，与公司主要产品产量的变动趋势一致。公司 2021 年度废料收入金额增长较快，主要系：1) 2021 年度公司产量增加导致相应废料数量增加；2) 2021 年度钢材价格上升较快，导致废料销售价格上升。2022 年，公司废料销售收入有所下降主要系公司产量下降所致，与营业收入变动趋势一致。

公司主要向金塘岛内从事废旧钢材收购再销售的个人或个体工商户销售废料，采用废料销售时金塘岛内同期的市场参考价作为废料销售价格，废料销售价格公允。

因此，公司废料价格参考市场价，定价公允；公司废料数量、收入金额及其变动情况合理。

(3) 公司已建立健全废料的相关内部控制并有效执行，废料收入已完整入账

公司制定了《废料管理制度》，明确废料处置的整个流程，对废料的收集、仓储、销售等环节的职责和审批权限进行了明确规定，实施过程中，生产、仓储、财务等各部门相互监督、相互配合。

#### 1) 废料收集相关业务流程和内部控制措施

供应链中心为废料相关事项的主管部门，供应链中心仓储部门设置了专门的废料区域用于存放无法继续利用的铁屑等。公司制造中心为铁屑的收集部门，制造中心在相关设备区域内放置了铁屑的回收桶，对生产过程中的铁屑进行收集，由铲车不定时将铁屑归集至供应链中心规定的地点。

#### 2) 废料仓储相关业务流程和内部控制措施

公司建立了专门的废料物资存放区，并由供应链中心的管理人员进行仓储管理，由于铁屑收集的频次较高，为减少管理成本，供应链中心设置了称重系统，所有铁屑的归集均通过称重系统进行管理，废料存储区管理人员接收各个生产车间送来的废料后，通过称重系统进行称重形成过磅记录并进行台账管理。

#### 3) 废料销售相关业务流程和内部控制措施

公司定期对集中收集的废料进行处置，供应链中心指定除仓储部门外的人员进行废料的出售工作，财务部安排了专人在废料出售的过程中进行全程监督。负责废料销售的专员接到废料处置通知时，根据《废料管理制度》和公司财务管理制度进行销售。废料的出售价格根据市场价格确定，由公司供应链总监审批。

废料销售时，在堆放废料的仓库区域进行过磅称重。废料装车、出库和过磅过程均由财务部专人、负责废料销售的专员和供应链中心仓储人员三方进行监督并在废料销售记录表上签字，由供应链中心开具出门证；废料运输出厂时，需经保安核对出门证，确认无误后放行。

每月末，财务部根据经确认的废料出售表、称重系统过磅记录及经客户确认的签收单据/入库单据等确认收入。

因此，公司已建立健全废料的相关内部控制并有效执行，废料收入已完整入

账。

(三) 结合发行人、实控人及其控制的企业的经营及财务情况, 说明上述被担保的债权是否存在重大偿债风险, 若实控人承担担保责任是否可能对发行人控制权的稳定性造成重大不利影响

### 1、发行人经营和财务状况良好、具备偿债能力, 不存在重大偿债风险

截至 2023 年 6 月末, 发行人存在二项正在履行的被担保的债权, 被担保的主债权金额为 14,150.00 万元, 担保人为发行人实际控制人夏增富、沈春燕; 截至 2023 年 6 月末, 前述正在履行的担保债权均系为发行人提供担保。

#### (1) 发行人资信状况良好、整体偿债能力较强

报告期各期末, 公司与可比上市公司主要偿债指标的比较如下:

财务指标	公司简称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
流动比率 (倍)	新强联 (300850.SZ)	1.56	1.42	2.04	2.07
	金沃股份 (300984.SZ)	2.58	2.67	2.16	1.33
	中核科技 (000777.SZ)	1.68	1.71	1.58	1.77
	平均值	1.94	1.93	1.93	1.72
	发行人	1.62	1.49	1.63	1.49
速动比率 (倍)	新强联 (300850.SZ)	1.10	1.20	1.77	1.76
	金沃股份 (300984.SZ)	1.73	1.47	1.04	0.91
	中核科技 (000777.SZ)	1.30	1.28	1.18	1.27
	平均值	1.38	1.32	1.33	1.31
	发行人	1.10	1.01	0.95	0.92
资产负债率 母公司 (%)	新强联 (300850.SZ)	51.75	51.80	36.96	44.25
	金沃股份 (300984.SZ)	44.39	46.00	27.62	38.04
	中核科技 (000777.SZ)	41.14	39.17	41.75	36.63
	平均值	45.76	45.66	35.44	39.64
	发行人	34.61	37.49	33.62	35.58

注: 上述数据来源于公开披露数据。

报告期内, 发行人的流动比率、速动比率、资产负债率均与可比公司不存在显著差异, 整体偿债能力较强。2023 年 6 月末, 发行人货币资金余额为 12,066.03 万元、净资产为 79,531.88 万元, 货币资金充足、净资产较高, 偿债风险可控。

报告期内, 发行人所有银行借款均按时还本付息, 未出现债务违约的情形, 不存在不良负债余额。同时, 发行人凭借较好的偿债信誉, 已与多家商业银行建



立了长期的合作关系，授信额度充足，资信状况良好、整体偿债能力较强。

(2) 发行人经营状况良好，不存在重大偿债风险

报告期内，发行人分别实现营业收入 57,785.30 万元、80,772.84 万元、78,173.28 万元和 **37,626.12 万元**；实现归属于母公司所有者的净利润分别为 5,510.46 万元、9,533.27 万元、8,157.97 万元和和 **3,736.84 万元**；报告期内，发行人总体盈利能力较强，经营状况良好，不存在重大偿债风险。

综上，发行人的资产规模较大，生产经营和财务状况良好，盈利能力较强，具备偿债能力，不存在重大偿债风险。

## 2、发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的企业不存在重大偿债风险

截至本回复出具之日，除发行人及其子公司外，发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的企业经营及财务情况如下：

(1) 舟山华寅

项目	内容			
公司名称	舟山市华寅企业管理有限公司			
成立时间	2018 年 12 月 7 日			
注册资本	1,000.00 万元			
注册地	浙江省舟山市定海区金塘镇和建村和建路 117 号-1			
股东构成及控制情况	夏瑜键出资 35.00%、沈春燕 25.00%、夏增富出资 20.00%、王盼出资 20.00%			
经营范围	企业管理咨询；商务信息咨询；网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；展览展示服务，会务服务；企业形象策划，市场营销策划；房屋租赁，房地产开发经营；物业管理；企业内部职工培训；翻译服务；文化艺术交流策划。			
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务无关			
主要财务数据（万元）	总资产	负债	净资产	资产负债率
2022 年度/年末	1,239.27	554.27	685.00	44.73%
<b>2023 年 1-6 月/6 月末</b>	<b>1,563.25</b>	<b>878.25</b>	<b>685.00</b>	<b>56.18%</b>

截至 2023 年 6 月末，舟山华寅总资产 1,563.25 万元、负债 878.25 万元、净资产 685.00 万元，资产负债率 56.18%，不存在重大偿债风险。

(2) 华业咨询

项目	内容
----	----

项目	内容			
名称	舟山市华业咨询服务合伙企业（有限合伙）			
成立时间	2018年12月19日			
注册资本	1,290.00万元			
注册地	浙江省舟山市定海区金塘镇和建村和建路117号-2			
经营范围	商务咨询，企业管理咨询，市场营销策划，企业形象策划，会展服务，翻译服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），网络信息领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务。			
主营业务与发行人主营业务的关系	发行人员工持股平台，除持有发行人股权外，未实际开展业务			
主要财务数据（万元）	总资产	负债	净资产	资产负债率
2022年度/年末	1,290.00	-	1,290.00	-
<b>2023年1-6月/6月末</b>	<b>1,292.00</b>	<b>2.00</b>	<b>1,290.00</b>	<b>0.15%</b>

华业咨询为发行人员工持股平台，截至**2023年6月末**，除持有发行人股份外，无其他资产或负债，不存在重大偿债风险。

### （3）舟山启盛

项目	内容			
公司名称	舟山启盛实业投资有限公司			
成立时间	2013年10月9日			
注册资本	1,000.00万元			
注册地	浙江省舟山市定海区金塘镇和建村和建路117号			
股东构成及控制情况	夏瑜键出资50.00%，其他四位自然人股东出资50.00%			
经营范围	实业投资及企业资产管理（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务），电子产品、船舶配件、钢材、建筑材料（不含危险化学品）销售；货物及技术的进出口贸易。			
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务无关			
主要财务数据（万元）	总资产	负债	净资产	资产负债率
2022年度/年末	4,325.45	3,740.67	584.78	86.48%
<b>2023年1-6月/6月末</b>	<b>4,194.26</b>	<b>3,725.59</b>	<b>468.67</b>	<b>88.83%</b>

截至**2023年6月末**，舟山启盛总资产**4,194.26万元**、负债**3,725.59万元**、净资产**468.67万元**，舟山启盛经营情况正常，不存在重大偿债风险。

因此，发行人控股股东、实际控制人及其直接或间接控制的其他企业不存在负有数额较大债务到期不能清偿的风险。

综上，发行人的资产规模较大，生产经营和财务状况良好，盈利能力较强，具备偿债能力，不存在重大偿债风险，也不存在发行人实际控制人需要为发行人

借款承担担保责任的情形；发行人控股股东、实际控制人及其直接或间接控制的其他企业不存在负有数额较大债务到期不能清偿的风险，不会对发行人控制权的稳定性造成重大不利影响。

（四）说明金威（香港）实业有限公司的历史沿革、股权结构、报告期内的主要财务数据、入股及退出浙江华鼎的时间、股权交易定价金额及依据，与浙江华鼎的关联借款形成时间、原因及背景、利率约定及其公允性

### 1、金威（香港）实业有限公司的历史沿革、股权结构、报告期内的主要财务数据

2013年2月，金威（香港）实业有限公司（以下简称“香港金威”）在中国香港注册成立，注册资本为港币100万元，历史沿革情况如下：

变更时间	变更事项	变更前	变更后
2013年4月	股份转让	郑政芳，持股数量499,999； 方玥婷，持股数量500,000； GNL13LIMITED,持股数量1。	郑政芳，持股数量500,000； 方玥婷，持股数量500,000。
2016年1月	股份转让	郑政芳，持股数量500,000； 方玥婷，持股数量500,000。	郑政芳，持股数量250,000； 方玥婷，持股数量500,000； 郑伊珊，持股数量250,000。

截至本回复出具之日，香港金威出资情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例
1	郑政芳	25.00	25.00%
2	方玥婷	50.00	50.00%
3	郑伊珊	25.00	25.00%
合计		100.00	100.00%

2018年1月，经发行人与香港金威友好协商，结束合作关系，双方不存在任何争议与纠纷。发行人积极与香港金威沟通，截至本回复出具日，香港金威未提供相关财务数据。

### 2、香港金威的入股及退出浙江华鼎的时间、股权交易定价金额及依据

（1）2003年2月，发行人与香港利昌国际实业有限公司（以下简称“香港利昌”）共同设立浙江华鼎

华业有限与香港利昌分别于2003年2月8日、2003年3月1日签署《浙江华鼎机械有限公司章程》《浙江华鼎机械有限公司合同》，双方共同出资设立浙江

华鼎，该设立行为取得了舟山市定海区对外贸易经济合作局、浙江省人民政府的批复同意。

2003年3月18日，浙江华鼎取得舟山市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》（浙舟总字第000300号）。浙江华鼎设立时股权结构如下：

股东名称	出资方式	认缴金额 (万元)	认缴出资 占比	实缴金额 (万元)	实缴出资 占比
华业有限	货币	500.00	50.00%	0.00	0.00%
香港利昌	货币、机器设备	500.00	50.00%	0.00	0.00%
合计		<b>1,000.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00%</b>

### (2) 2013年10月，香港利昌向香港金威转让浙江华鼎股权

因香港利昌与香港金威同受郑政芳（中国台湾）控制，2013年9月16日，香港利昌将其所持有的浙江华鼎50%股权以1,000万元港币价格转让给香港金威。本次转让已经履行了浙江华鼎董事会审议，并取得了舟山市定海区商务局、浙江省人民政府的批复同意。

本次股权转让完成后，浙江华鼎的出资情况和股权结构如下：

股东名称	认缴金额 (万元)	认缴出资 占比	实缴金额 (万元)	实缴出资 占比
华业有限	800.00	50.00%	800.00	50.00%
香港金威	800.00	50.00%	800.00	50.00%
合计	<b>1,600.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,600.00</b>	<b>100.00%</b>

### (3) 2018年1月，第二次股权转让

2018年1月10日，香港金威与华业有限签署《股权转让协议》，约定香港金威将其持有的浙江华鼎50%股权（对应出资额为800万元人民币）以800万元的价格转让给华业有限，本次转让已经履行了浙江华鼎董事会审议，并取得了《外商投资企业变更备案回执》。

本次转让完成后，浙江华鼎成为发行人全资子公司。浙江华鼎出资情况和股权结构如下：

股东名称	认缴金额 (万元)	认缴出资 占比	实缴金额 (万元)	实缴出资 占比
华业有限	1,600.00	100.00%	1,600.00	100.00%
合计	<b>1,600.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,600.00</b>	<b>100.00%</b>

发行人与香港金威（香港利昌）共同设立浙江华鼎主要系香港利昌、香港金威实际控制人郑政芳具备哥林柱生产、研发的相关经验，因此双方开展相关业务合作；2018年1月，经发行人与香港金威友好协商，结束合作关系，双方不存在任何争议与纠纷。

2018年1月10日，香港金威与华业有限签署《股权转让协议》，约定香港金威将其持有的浙江华鼎50%股权（对应出资额为800万元人民币）以800万元的价格转让给华业有限，转让后浙江华鼎成为发行人全资子公司。转让价格系参考每股净资产并经协商确定为每注册资本1元。华业有限已向香港金威支付了上述股权转让款项。

因此，发行人与香港金威（香港利昌）共同设立浙江华鼎具有商业合理性；2018年1月，经双方友好协商结束合作关系，双方不存在任何争议与纠纷；转让价格系参考每股净资产并经协商确定，作价公允。

### **3、香港金威与浙江华鼎的关联借款形成时间、原因及背景、利率约定及其公允性**

因浙江华鼎经营存在资金需求，2018年10月29日浙江华鼎与香港金威签署《借款协议》，协商约定浙江华鼎向香港金威借款2,400万元，并约定利率参考人民银行一年期定期存款利率，由华业有限提供连带责任担保。浙江华鼎分别于2019年5月30日、2020年5月28日偿还本息及代扣税款1,210.50万元、1,228.50万元，至此上述借款本息已全部结清。

因此，截至2020年5月末，浙江华鼎与香港金威之间的借款及利息已全部结清；对于上述借款，香港金威与浙江华鼎在参考人民银行存款利率的基础上协商确定了利率并支付了相应利息，利率约定具备公允性，相关借款事项不存在纠纷或潜在纠纷。

## **二、中介机构核查情况**

### **（一）核查程序**

#### **1、针对上述事项**

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- (1) 查阅了报告期内发行人与关联方的关联交易合同、发票、凭证等材料；
- (2) 查阅了报告期内发行人与关联方之间的关联担保合同；
- (3) 查阅了发行人实际控制人的银行流水、《个人征信报告》；
- (4) 查阅了浙江华鼎与金威（香港）实业有限公司的借款合同、付款凭证和还款凭证；
- (5) 查阅了发行人报告期内关于关联交易履行的董事会、监事会、股东大会审议的会议材料、独立董事发表的独立意见；
- (6) 查阅了发行人实际控制控制企业的工商内档材料、营业执照、公司章程/合伙协议、最近一年的财务报表；
- (7) 查阅了发行人报告期内的财务报表、银行流水；
- (8) 查阅了金威（香港）实业有限公司的企业登记材料、浙江华鼎的工商资料。

## **2、说明关联关系及关联交易披露的完整性、是否存在关联方为发行人承担成本费用的核查方式、核查程序、核查比例**

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- (1) 结合《企业会计准则第 36 号——关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》和证券交易所颁布的相关业务规则中的有关规定，确定关联方范围，通过国家企业信息公示系统、天眼查等互联网工具核查关联方股权结构、主要管理人员等相关信息；
- (2) 取得了发行人控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等主要人员填写的调查表；
- (3) 对报告期内公司的主要客户、供应商进行访谈，并对其是否与发行人存在关联关系进行确认，并对主要客户、供应商逐一进行网络检索，核查其股东及高级管理人员情况，进一步排除关联关系及关联交易；
- (4) 取得并核查了发行人及其董事（不含独立董事、外部董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员等相关人员的银行流水，具体核查范围、核查方式

参见本回复“问题 21、请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明”相关内容；

（5）查阅了发行人报告期内关于关联交易履行的董事会、监事会、股东大会审议的会议材料、独立董事发表的独立意见；

（6）查阅了天健会计师出具的《审计报告》。

## （二）核查意见

### 1、针对上述事项

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人报告期内与关联方之间的关联交易具有必要性和合理性，履行了董事会、监事会和股东大会的审议程序，在招股书中进行了规范、完整的披露，关联交易价格公允，不存在对发行人或关联方进行利益输送的情形；

（2）发行人向个人进行废料销售的符合发行人所在地的交易习惯，亦符合运费成本效益经济性，且发行人与郑国银等人已建立长期持续稳定的合作关系，双方彼此较为信赖，具备合理性；公司废料最终流向钢厂进行铸造再利用；报告期内，发行人废料率差异较小，总体较为稳定，具有合理性，废料回收难度较低；发行人已建立健全废料的相关内部控制并有效执行，废料收入已完整入账；

（3）发行人的资产规模较大，生产经营和财务状况良好，盈利能力较强，具备偿债能力，不存在重大偿债风险，也不存在发行人实际控制人需要为发行人借款承担担保责任的情形；发行人控股股东、实际控制人及其直接或间接控制的其他企业不存在负有数额较大债务到期不能清偿的风险，不会对发行人控制权的稳定性造成重大不利影响；

（4）浙江华鼎历史上的股权交易定价系参考每股净资产并经协商确定，作价公允；与香港金威的关联借款的形成主要系浙江华鼎经营存在资金需求背景，双方在参考人民银行存款利率的基础上协商确定了利率并支付了相应利息，利率约定具备公允性，相关借款事项不存在纠纷或潜在纠纷的情形。

**2、关联关系及关联交易披露的完整性，是否存在关联方为发行人承担成本费用**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

公司已完整披露了关联关系及关联交易，不存在关联方为发行人承担成本费用的情形。



## 五、关于社保及公积金

根据申报材料：

(1) 截至 2021 年末，应缴未缴纳社保的员工人数为 1 人，应缴未缴纳住房公积金的人数为 4 人，均为自愿放弃缴纳。

(2) 2019 年及 2020 年，发行人公积金缴纳比例较低，相关公积金事项存在法律瑕疵。

请发行人测算如需补缴社保及公积金对发行人经营业绩的影响，并结合相关法律法规说明上述瑕疵是否构成重大违法违规行为。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

##### (一) 如需补缴社保及公积金对发行人经营业绩的影响

若相关社会保险和住房公积金主管机关要求发行人及其子公司补缴企业应负担部分的社会保险费和住房公积金，该等费用对发行人经营业绩影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
社保补缴测算金额	0.58	7.31	9.28	10.27
公积金补缴测算金额	1.50	7.11	166.44	171.82
补缴金额总计	2.08	14.42	175.72	182.09
净利润	3,748.93	8,164.23	9,602.15	5,523.54
占净利润比例	0.06%	0.18%	1.83%	3.30%

报告期内，经测算的企业应负担部分的社会保险费和住房公积金补缴金额对发行人报告期内的经营业绩的影响相对较小，不构成重大不利影响。

发行人控股股东、实际控制人已出具承诺：“如公司及其子公司将来被任何有权机构要求补缴全部或部分社会保险费用及住房公积金费用，或公司及其子公司的员工提出有关社会保险、住房公积金的合法权利要求，或公司及其子公司被要求支付滞纳金并因此受到处罚的，本人将按有权机构核定的金额无偿代公司及其子公司补缴，并承担相关罚款、滞纳金等费用，公司及其子公司无需支付前述

任何费用，或者公司及其子公司必须先行支付该等费用的情况下，及时给予全额补偿，以确保不会给公司及其子公司造成额外支出及遭受任何损失，不会对公司及其子公司的生产经营、财务状况和盈利能力等产生重大不利影响。”

## （二）结合相关法律法规说明上述瑕疵是否构成重大违法违规行为

依据《社会保险法》第八十六条、《住房公积金管理条例》第三十八条相关规定，发行人上述瑕疵不构成重大违法违规行为，具体原因如下：

1、截至**2023年6月末**，发行人应缴未缴纳社保的员工为**1**人、应缴未缴纳住房公积金的人数为**13**人，均为当月入职下月缴纳或自愿放弃缴纳的员工。发行人已实现了社保和公积金的全员覆盖，缴纳情况得到规范；

2、截至本回复出具日，发行人未收到社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足的要求，也未收到住房公积金管理中心责令限期缴纳的要求；

3、发行人及子公司所在地的人力资源和社会保障局、公积金管理中心已出具了证明，确认报告期内发行人及其子公司未因违反劳动、社会保障及公积金法律法规而受到处罚；

4、经检索发行人及其子公司所在地的人力资源和社会保障主管部门、住房公积金主管部门网站，报告期内发行人及其子公司不存在因违反住房公积金、社会保险相关法律法规受到行政处罚的记录。

因此，报告期内，发行人未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金对发行人的经营业绩不构成重大不利影响；发行人控股股东、实际控制人已出具相应的承诺；报告期内，发行人未受到社会保险、住房公积金主管部门的行政处罚。

综上所述，发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情形不构成重大违法违规行为。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内的员工名册、工资发放表、社会保险和住房公积金缴纳名单、缴费凭证；

2、查阅了《社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规以及发行人所在地的社会保险、住房公积金缴纳政策；

3、对发行人需要补缴的社会保险、住房公积金金额进行测算；

4、查阅了社会保险、住房公积金出具的不存在行政处罚的证明文件、发行人实际控制人出具的承诺函，并就发行人是否存在社会保险、住房公积金处罚进行了网络检索。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、报告期内，发行人未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金对发行人的经营业绩不构成重大不利影响；

2、发行人控股股东、实际控制人已出具相应的承诺；

3、发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情形未受到社会保险、住房公积金主管部门的行政处罚，不构成重大违法违规行为。

## 六、关于房屋及土地权证

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人存在部分房屋因报建手续不齐全，尚未取得房屋权属证书。

(2) 2019年6月20日，发行人将土地证编号为定国用(2016)第0500121号，土地面积为11,637 m<sup>2</sup>的和建社区科教用地在舟山市产权交易中心进行公开挂牌转让，并于2019年12月18日完成产权变更手续。

请发行人说明：

(1) 上述房屋权属证书未办理的原因及背景、办理进展情况，相关房产是否属于违章建筑、是否存在被拆除的风险、是否构成本次发行上市的障碍，量化分析如无法继续使用对发行人生产经营的影响。

(2) 上述科教用地的取得、使用和转让是否符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，是否依法办理了必要的审批手续，是否存在被相关部门处罚的风险，是否构成重大违法违规行为；是否在其上建造房产，若是，请说明有关房产是否为合法建筑，对发行人生产经营的影响；发行人相关土地资产是否符合《首发业务若干问题解答》问题18的要求，以及判断具体理由及依据。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 上述房屋权属证书未办理的原因及背景、办理进展情况，相关房产是否属于违章建筑、是否存在被拆除的风险、是否构成本次发行上市的障碍，量化分析如无法继续使用对发行人生产经营的影响

1、上述房屋权属证书未办理的原因及背景、办理进展情况，相关房产是否属于违章建筑、是否存在被拆除的风险

发行人未办理产权登记的房产情形如下：

序号	公司	建筑物名称	用途	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	房屋位置
1	浙江华业	11#配电房	配电房	666.9	舟山市定海区金塘镇西垵工业集聚区沥港路1号
2	浙江华业	12#车间	仓储	1,513.6	
3	浙江华业	13#车间	仓储	942.3	

发行人上述房产因报建手续不齐全，无法办理产权证书。发行人上述房产不属于违章建筑，不存在被拆除的风险，理由如下：

根据《浙江省违法建筑处置规定》第三条规定：“本规定所称违法建筑，是指未依法取得规划许可或者未按照规划许可内容建设的建筑物和构筑物，以及超过规划许可期限未拆除的临时建筑物和构筑物，包括城镇开发边界内的违法建筑（以下简称城镇违法建筑）和城镇开发边界外的违法建筑（以下简称乡村违法建筑）。”

根据《浙江省“三改一拆”行动违法建筑处理实施意见》的相关规定：“一、违法建筑的范围‘三改一拆’行动处理的违法建筑，主要为下列建筑物、构筑物（以下简称建筑）：（1）非法占用土地建设的建筑。（2）未取得相关规划许可证或者未按照相关规划许可证的规定建设的建筑。（3）违反公路、河道等有关法律、法规建设的建筑。”以及“具有下列情形之一的，认定为违法建筑：（1）未经依法批准非法占用土地建设的建筑。（2）城市、镇规划区内未依法取得建设工程规划许可证、临时建设工程规划许可证（或者2010年10月1日《浙江省城乡规划条例》施行后核发的临时建设用地规划许可证，下同）中的任一许可证或者未按照许可证建设的建筑，乡、村庄规划区内未依法取得建设许可证、村镇建设规划许可证、乡村建设规划许可证中的任一许可证或者未按照许可证建设的建筑。（3）超过批准期限的临时用地上的建筑或者超过临时建设工程规划许可证批准期限的建筑。（4）河道、湖泊、水库管理范围内与河道、湖泊、水库保护和水工程运行管理无关的建筑。（5）公路建筑控制区内除公路防护、养护需要以外的建筑。（6）其他违反法律、法规建设的建筑。”

根据上述规定，发行人相关房产已取得相关建设工程规划许可证，并按相关规定进行建设，不存在被认定为违法违规建筑的情形。

2022年1月19日，浙江舟山群岛新区金塘管理委员会出具《证明》，“自2019年1月1日至本证明出具日，该公司不存在因违反国家和地方房屋建设和管理相

关的法律、法规及各项规范性文件规定而遭受行政处罚的情形，我委亦未收到第三方关于其房屋建设和管理方面的违法违规举报或投诉。另外，该公司在其自有土地上现有 3 幢房产（11#配电房、12#车间、13#车间）尚未办理产权证书，上述房产未侵犯第三方利益或违反土地规划用途，权属清晰，本委对上述房产未办理产权证书的行为将不予处罚，亦不对上述房产采取强制拆除等行政强制措施。”

因此，发行人上述房产不属于违章建筑，不存在被拆除的风险。

## 2、未办理产权证书的房产对本次发行上市不构成障碍

上述未办理产权证书的房产合计建筑面积为 3,122.8 平方米，占发行人及其子公司已取得房产证的建筑面积的 2.72%，占比较低；同时，该等建筑物为配电房、仓库等辅助性用房，不涉及发行人主要生产线。因此，上述未办理产权证书的房产不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

2022 年 1 月 19 日，浙江舟山群岛新区金塘管理委员会出具《证明》，相关房产未侵犯第三方利益或违反土地规划用途，权属清晰，其对上述房产未办理产权证书的行为将不予处罚，亦不对上述房产采取强制拆除等行政强制措施。

为保障发行人的合法权益，发行人实际控制人夏增富、沈春燕、夏瑜键已作出承诺：若因上述房屋权属瑕疵被有关部门拆除给发行人造成任何经济损失或发行人因此而受到任何处罚，夏增富、沈春燕、夏瑜键将进行全额赔偿。

因此，发行人未办理产权证书的建筑面积占已取得产权证书的建筑面积比例较小，且为配电房、仓库等辅助性用房，不涉及主要生产线，不会对发行人生产经营构成重大不利影响；浙江舟山群岛新区金塘管理委员会已经出具证明，不会对未办理产权证书的行为进行处罚，也不会采取强制拆除等行政强制措施；发行人实际控制人亦出具了承诺。

综上，发行人未办理产权证书房产的情形不会对本次发行上市构成实质性障碍。

## 3、量化分析如无法继续使用对发行人生产经营的影响

发行人未办理产权证书的房产主要为辅助性用房，不涉及主要生产线，不会对发行人生产经营造成重大不利影响。若发行人无法继续使用该等房产，参照同

地段的工业厂房的租赁价格，发行人每年大约需要承担租金 90.00-100.00 万元，对发行人经营业绩的影响相对较小。

(二) 上述科教用地的取得、使用和转让是否符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，是否依法办理了必要的审批手续，是否存在被相关部门处罚的风险，是否构成重大违法违规行为；是否在其上建造房产，若是，请说明有关房产是否为合法建筑，对发行人生产经营的影响；发行人相关土地资产是否符合《首发业务若干问题解答》问题 18 的要求，以及判断具体理由及依据

1、上述科教用地的取得、使用和转让是否符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，是否依法办理了必要的审批手续，是否存在被相关部门处罚的风险，是否构成重大违法违规行为

华业有限通过招拍挂程序取得该宗科教用地，并于 2013 年 12 月 30 日与舟山市国土资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号为 3309022013A21052），出让的宗地坐落于定海区金塘镇和建社区，出让宗地面积为 11,637 平方米，宗地用途为科教用地。

2014 年 7 月 7 日，华业有限取得定海区人民政府核发的定国用（2014）第 0500121 号《土地使用权证》，土地使用权类型为出让、使用权独占面积为 11,637 平方米、土地用途为科教用地，终止日期为 2064 年 2 月 26 日。

华业有限原计划在上述宗地上建设综合培训中心，由于公司拟筹划首次公开发行并上市，且该土地性质为科教用地，与公司主营业务无关，所以公司不再开发建设，将该土地在舟山市产权交易中心进行公开挂牌转让。

舟山华寅于 2019 年 7 月 29 日在舟山市产权交易中心以公开挂牌价 662.84 万元竞得该土地使用权，并与华业有限签订了《国有土地使用权转让合同》。

2019 年 12 月 18 日，舟山华寅取得舟山市自然资源和规划局核发的浙（2019）定海区不动产权第 0016216 号《不动产权证》。

因此，上述科教用地的取得、使用和转让符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，并已办理了使用权人的变更登记，不存在被相关部门处罚的风险，不构成重大违法违规行为。

**2、发行人是否在其上建造房产，若是，请说明有关房产是否为合法建筑，对发行人生产经营的影响**

经核查，发行人未在前述已经转让的科教用地上建造房产。

**3、发行人相关土地资产是否符合《首发业务若干问题解答》问题 18 的要求，以及判断具体理由及依据**

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人及其子公司拥有的土地情况如下：

序号	权利人	产权证号	坐落	宗地面积 (m <sup>2</sup> )	有效期	使用权类型	用途
1	宁波华业	甬国用(2009)第 0605924 号	庄市街道工业 B 区天圣路 78 号	24,098.00	2053/7/17	出让	工业用地
2	浙江华业	浙(2021)定海区不动产权第 0007211 号	定海区金塘镇西墩工业集聚区沥港路 1 号	88,267.62	2061/11/3	出让	工业用地
3	浙江华业	浙(2021)定海区不动产权第 0006081 号	定海区金塘镇西墩工业集聚区沥港路 1 号	27,628.92	2061/11/3	出让	工业用地
4	浙江华业	浙(2021)定海区不动产权第 0006084 号	定海区金塘镇西墩工业集聚区沥港路 1 号	19,311.46	2061/11/3	出让	工业用地
5	浙江华业	浙(2022)定海区不动产权第 0010732 号	定海区金塘镇大观村	56,004.00	2072/8/22	出让	工业用地

根据原《首发业务若干问题解答》问题 18 和《监管规则适用指引——发行类第 4 号》之 4-13：“发行人存在使用或租赁使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形的，保荐机构和发行人律师应对其取得和使用是否符合《土地管理法》等法律法规的规定、是否依法办理了必要的审批或租赁备案手续、有关房产是否为合法建筑、是否可能被行政处罚、是否构成重大违法行为出具明确意见，说明具体理由和依据。”

经核查，发行人均合法拥有上述土地资产，已经取得了土地使用权证或不动产权证，土地使用权类型均为出让，用途均为工业用地，且均在土地使用权的有效期限内。发行人不存在使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形。

综上，发行人相关土地资产符合原《首发业务若干问题解答》问题 18 和《监管规则适用指引——发行类第 4 号》之 4-13 的要求。



## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人拥有的土地使用权证和不动产证、出让合同、付款凭证、发行人未取得产权证书房产已办理的建设工程规划许可证；
- 2、查阅了浙江舟山群岛新区金塘管理委员会出具的证明文件、发行人实际控制人出具的承诺；
- 3、查阅了发行人所在地同地段工业厂房的租赁价格，并对发行人无证房产进行了实地勘察；
- 4、查阅了发行人曾取得的科教用地的产权证书、与国土资源局签订的出让合同、付款凭证、产权交易所挂牌转让的相关文件；
- 5、查阅了华业有限与舟山华寅签署的《国有土地使用权转让合同》，科教用地变更至舟山华寅的《不动产权证》，发行人出具的对其取得的科教用地进行转让的说明。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

- 1、发行人部分房产因报建手续不齐全无法办理产权证书，但发行人该部分房产已经办理了建设工程规划许可证，不存在被认定为违章建筑并进行拆除的风险；该等房产占发行人全部房产面积的比例较小，且为配电房、仓库等辅助性用房，不会对发行人生产经营构成重大不利影响，且浙江舟山群岛新区金塘管理委员会已经出具证明，不会对未办理产权证书的行为进行处罚，也不会采取强制拆除等行政强制措施；发行人实际控制人亦出具了承诺。因此，发行人未办理产权证书的房产不会对本次发行上市构成实质性障碍，且该等房产无法继续使用也不会对发行人生产经营造成重大不利影响；

- 2、发行人科教用地的取得、使用和转让符合《土地管理法》等相关法律法规的规定，办理了必要的审批手续，不存在被相关部门处罚的风险，不构成重大违法违规行为；发行人未在已经转让的科技用地上建造房产；发行人拥有的相关

土地资产不存在使用集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形，符合原《首发业务若干问题解答》问题 18 和《监管规则适用指引——发行类第 4 号》之 4-13 的要求。

## 七、关于专利质押

根据申报材料：

(1) 发行人 2021 年 7 月与浙江舟山定海海洋农村商业银行股份有限公司金塘支行签订《最高额质押合同》，以所持有的 1 项发明专利“一种无污染环保的酒糟处理方法”为其在 2021 年 7 月 12 日至 2022 年 7 月 22 日融资期间内最高融资限额 500 万的所有融资债权提供最高额质押担保。根据国家知识产权局出具的《专利权质押登记注销通知书》，该项专利质押登记已经于 2022 年 5 月 10 日注销。

(2) 发行人说明，该专利主要应用于酿酒企业，能够减少生产过程的污染物排放。

请发行人：

(1) 说明上述专利的取得方式、在生产制造环节中的具体应用情况，是否为发行人核心专利。

(2) 结合上述专利对发行人的经营业绩贡献、专利质押期间是否对发行人使用该专利存在限制、所涉债务的偿还情况、发行人的财务状况及偿债能力等，说明前述专利质押对发行人生产经营的影响，是否存在其他专利质押或纠纷的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 说明上述专利的取得方式、在生产制造环节中的具体应用情况，是否为发行人核心专利

“一种无污染环保的酒糟处理方法”发明专利系发行人自主研发，经主管部门审查与批准后取得。该项专利具体情况如下：

序号	质押专利	说明及介绍	是否原始取得	具体应用产品
1	一种无污染环保的酒糟	处理方法如下：1. 将酒糟输入至酒糟处理装置的机筒内腔中进行挤压；2. 酒糟处理装置	是	双螺杆机筒套组

序号	质押专利	说明及介绍	是否原始取得	具体应用产品
	处理方法	中的双螺杆挤压酒糟并将酒糟输向酒糟处理装置的出料口，酒糟处理装置在挤压酒糟的同时加热酒糟，挤压中产生的蒸汽与挥发的酒精从酒糟处理装置的排气孔排出；3. 吸气装置吸收从排气孔排出的蒸汽与挥发的酒精而回收处理；4. 脱水后的酒糟从出料口输送至脱水残渣收集装置回收再利用。		

公司利用塑料机械配套件行业的技术优势和工艺水平，有针对性地结合下游不同行业的具体应用需求，研究开发更多应用场景下的技术与工艺，为发行人提供充足的新产品、新技术储备。

发行人就客户潜在的技术需求，自主研发了“一种无污染环保的酒糟处理方法”的核心技术，并应用于公司主要产品双螺杆机筒套组，实现场景为双螺杆挤出机。公司创造性的将螺杆与机筒螺旋加压的工艺技术应用于传统酒糟压榨工艺中，在机筒内设置多个密封挤压结构，实现酒糟连续挤压，挤压效果好，酒糟脱水率高；同时在机筒的顶部侧壁上设置排气孔及通气孔，在机筒外壁上设置了加热装置及吸气风机，利用机筒封闭的结构，使气体只能从排气孔排出，有效地防止废气溢漫，达到酒糟生产环境绿色环保、能够减少酒糟生产过程的污染物排放。

“一种无污染环保的酒糟处理方法”发明专利为公司的核心专利之一。该技术与公司的主营业务高度相关，拓宽了公司主要产品双螺杆机筒套组的下游应用场景；同时，该技术解决了客户潜在的技术需求，提高了客户对于公司技术创新的认同，提升了公司的竞争优势。

因此，“一种无污染环保的酒糟处理方法”发明专利系公司自主研发，拓宽了公司主要产品双螺杆机筒套组的下游应用场景，为公司的核心专利之一。

**（二）结合上述专利对发行人的经营业绩贡献、专利质押期间是否对发行人使用该专利存在限制、所涉债务的偿还情况、发行人的财务状况及偿债能力等，说明前述专利质押对发行人生产经营的影响，是否存在其他专利质押或纠纷的情形**

“一种无污染环保的酒糟处理方法”发明专利技术对公司经营业绩贡献占报告期内营业收入的比例不超过 1%，但其拓宽了公司主要产品双螺杆机筒套组的下游应用场景，解决了发行人客户的潜在的技术需求。

2021年7月12日，发行人作为出质人与质权人浙江舟山定海海洋农村商业银行股份有限公司金塘支行（以下简称“定海农商银行”）签订《最高额质押合同》，以所持有的1项发明专利“一种无污染环保的酒糟处理方法”（专利号：ZL201811225104.7）为其在2021年7月12日至2022年7月22日融资期间内最高融资限额为500万的所有融资债权提供最高额质押担保，并于2021年8月19日在国家知识产权局办理了专利质押登记。

根据发行人与定海农商银行签订的《最高额质押合同》，该合同未对发行人拥有的“一种无污染环保的酒糟处理方法”发明专利在专利质押期间的使用进行限制，专利质押期间，专利权人可以继续使用专利。因此，上述专利质押期间，发行人仍有权继续使用该项专利。

因发行人已归还《最高额质押合同》项下借款，2022年5月，发行人与定海农商银行协商一致，向国家知识产权局申请办理专利质押解除手续，并于2022年5月10日完成专利质押登记注销手续。

发行人财务状况良好，自主偿债能力强。关于发行人的财务状况及偿债能力参见本回复“问题4/一/（三）/1、发行人经营和财务状况良好、具备偿债能力，不存在重大偿债风险”的说明。

因此，相关专利质押已解除，不会对发行人生产经营产生重大不利影响；发行人不存在其他专利质押或纠纷的情形。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人拥有的“一种无污染环保的酒糟处理方法”的专利证书、该专利设计的质押登记证明及质押登记注销证明文件；
- 2、对发行人核心技术人员进行了访谈，了解上述技术在发行人产品中的应用；
- 3、统计了“双螺杆机筒”产品在发行人报告期内的销售收入；
- 4、查阅了发行人与定海农商银行签订的《最高额质押合同》、发行人的财务

报表、发行人现有的专利证书以及国家知识产权局出具的专利登记簿副本；

5、登陆国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站（<http://cpquery.sipo.gov.cn/>）查询了上述专利的权利状态。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、发行人拥有的“一种无污染环保的酒糟处理方法”发明专利系其自主申请取得，为公司的核心专利之一，主要应用于双螺杆机筒产品；

2、发行人财务状况良好，自主偿债能力强，专利质押期间对发行人使用该专利不存在限制，且发行人已归还质押专利涉及的银行贷款，并办理了专利质押登记注销手续；相关专利质押已解除，不会对发行人生产经营产生重大不利影响；发行人不存在其他专利质押或纠纷的情形。

## 八、关于董监高

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人董监高变动情况较多，且存在较多对外兼职情况。

(2) 发行人独立董事何和智在华南理工大学任教授、博士生导师，同时兼任发行人客户伊之密、博创智能的独立董事。

请发行人：

(1) 结合最近 2 年董监高变动人数及占合计总人数的比例、原任职人员所承担工作的具体内容，离职的具体原因，新任职人员的来源及任职经历，说明董监高人员变动是否实际对发行人生产经营产生重大不利影响。

(2) 说明董监高对外兼职的合法合规性，所兼职企业的经营范围，是否与发行人经营相同或相似业务，相关企业与发行人是否存在资金或业务往来的情形。

(3) 说明何和智同时兼任发行人部分客户独立董事对其独立履职的具体影响，前述情况是否符合相关法律法规或任职资格的规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 结合最近 2 年董监高变动人数及占合计总人数的比例、原任职人员所承担工作的具体内容，离职的具体原因，新任职人员的来源及任职经历，说明董监高人员变动是否实际对发行人生产经营产生重大不利影响

2021 年 1 月 1 日至今，发行人的董事、监事、高级管理人员的变动人数及比例如下：

项目	董事	监事	高级管理人员	合计
人数	9	3	4	16
变动人数	1	-	-	1
其中：内部培养人数	-	-	-	-
来自原股东委派	-	-	-	-
新增及变动的独立董事	1	-	-	1
新增及变动的独立董事的变动比例				6.25%

注 1：“人数”的统计标准：董事、监事、高级管理人员“人数”项下均为发行人 2021 年 1 月 1 日至今的在任及离任人员的总人数；

注 2：“变动人数”的统计标准：同一次人员变化中离任和接任人员只统计为变动 1 人；如离任人员辞去相关职务后仍担任董事、监事、高级管理人员的，则该等人员不视为变动人员。

根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》之 4-12 的相关规定：“是否发生重大变化的认定，应当本着实质重于形式的原则，综合两方面因素分析：一是最近 24 个月内的变动人数及比例，在计算人数比例时，以董事和高级管理人员合计总数作为基数；二是上述人员离职或无法正常参与发行人的生产经营是否对发行人生产经营产生重大不利影响。”

2021 年 1 月 1 日至今，除公司原独立董事林婉君因个人原因辞去独立董事职务外，公司董事、监事、高级管理人员未发生变动。最近 2 年，公司董事、监事、高级管理人员变动人数占合计总人数比例为 6.25%，变动比例较小。

最近 2 年，发行人的董事、监事、高级管理人员未发生重大不利变化，未影响发行人管理团队的稳定性，不存在对发行人的生产经营产生重大不利影响的情形。

最近 2 年变动的董事、监事、高级管理人员中原任职人员所承担工作的具体内容、离职的具体原因及新任职人员的来源及任职经历情况如下：



期间	董事会成员	离任人员	原任职人员所承担工作的具体内容	新任职人员	新任职人员的来源及任职经历情况	说明
2021年1月至2022年2月	夏增富、夏瑜键、沈春燕、王建立、韩令杰、陆耀舟、何和智、林婉君、余毓	-	-	-	-	-
2022年2月至今	夏增富、夏瑜键、沈春燕、王建立、韩令杰、陆耀舟、何和智、余毓、董杰	林婉君	林婉君系发行人独立董事，除按照《公司法》《公司章程》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》 <b>和当时有效的《上市公司独立董事规则》《上市公司独立董事管理办法》</b> 等规定履行独立董事职责外，未担任公司其他职务	董杰	董杰任职经历参见招股说明书“第四节/十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员基本情况”	林婉君因个人原因辞职；为完善公司治理结构，补选独立董事
期间	监事会成员	离任人员	原任职人员所承担工作的具体内容	新任职人员	新任职人员的来源及任职经历情况	说明
2021年1月至今	后桂根、程优娜、熊亚	-	-	-	-	-
期间	高级管理人员	离任人员	原任职人员所承担工作的具体内容	新任职人员	新任职人员的来源及任职经历情况	说明
2021年1月至今	夏瑜键、周飞忠、许炜炜、王岚	-	-	-	-	-

综上，发行人最近两年内监事、高级管理人员未发生变化，董事的变动符合《监管规则适用指引——发行类第4号》之4-12的相关规定，不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

**（二）说明董监高对外兼职的合法合规性，所兼职企业的经营范围，是否与发行人经营相同或相似业务，相关企业与发行人是否存在资金或业务往来的情形**

**1、发行人董事、监事、高级管理人员兼职企业的经营范围，是否与发行人经营相同或相似业务，相关企业与发行人是否存在资金或业务往来的情形**

截至本回复出具之日，发行人董事、监事、高级管理人员的所兼职企业及报告期初至本回复出具之日发行人及发行人董事、监事、高级管理人员的所兼职企业是否存在资金或业务往来情况如下：

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业务往来
夏增富	董事长	舟山华寅	经理兼执行董事	企业管理咨询；商务信息咨询；网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；展览展示服务，会务服务；企业形象策划，市场营销策划；房屋租赁，房地产开发经营；物业管理；企业内部职工培训；翻译服务；文化艺术交流策划。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	是
沈春燕	董事	舟山华寅	监事	企业管理咨询；商务信息咨询；网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；展览展示服务，会务服务；企业形象策划，市场营销策划；房屋租赁，房地产开发经营；物业管理；企业内部职工培训；翻译服务；文化艺术交流策划。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	是
夏瑜键	董事、 总经理	华业咨询	执行事务合伙人	商务咨询，企业管理咨询，市场营销策划，企业形象策划，会展服务，翻译服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），网络信息领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	是
		舟山启盛	监事	实业投资及企业资产管理（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务），电子产品、船舶配件、钢材、建筑材料（不含危险化学品）销售；货物及技术的进出口贸易。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	否
王建立	董事	博宏恒基集团有限公司	总经理兼执行董事	房屋建筑工程施工、地基与基础工程施工、市政工程施工、消防设施工程施工、建筑装饰、机电设备安装、拆房；实业项目投资；房地产开发及销售策划代理；物业管理；企业形象策划；建筑智能化工程安装施工；安全防范工程设计、施工。	否	是
		北京天九联盟地产投资管理	监事	资本管理；项目投资；投资管理。（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交	否	否

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业务往来
		有限公司		易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)		
		宁波市博虹投资发展有限公司	经理兼执行董事	实业项目投资；房地产开发；房地产销售策划、代理；物业服务；企业形象策划；金属材料、建筑材料、五金交电、纺织原料及产品、机械设备、化工原料及产品、家用电器、汽车配件的批发、零售以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	否
		博建建工集团有限公司	执行董事	许可项目：房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；建筑智能化工程施工；各类工程建设活动；住宅室内装饰装修；施工专业作业；消防设施工程施工；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；建筑劳务分包；地质灾害治理工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：园林绿化工程施工；土石方工程施工；普通机械设备安装服务；金属门窗工程施工；建筑材料销售；机械设备销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；汽车零配件批发；金属链条及其他金属制品销售；木材销售；金属结构销售；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	否	否
		宁波海曙浦发村镇银行股份有限公司	监事	吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款，办理国内结算，办理票据承兑与贴现，从事同业拆借，从事银行卡（借记卡）业务，代理发行、代理兑付、承销政府债券，代理收付款项及代理保险业务。	否	否

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业务往来
		宁波市博和建筑工程合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	建设工程施工(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。一般项目:企业管理咨询;工程管理服务;建筑工程用机械销售;建筑材料销售;建筑用金属配件销售(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。	否	否
		宁波市博产建筑工程合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	建设工程施工(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。一般项目:企业管理咨询;工程管理服务;信息系统集成服务;建筑工程用机械销售;建筑工程机械与设备租赁;建筑材料销售(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。	否	否
韩令杰	董事	舟山金投	总经理	金融股权投资及管理（不包括金融监管部门批准的各种融投资活动）、股权基金投资管理、资产运营管理、政府重大基础设施融资方案设计。	否	是
		舟山市融资担保有限公司	董事长	主营融资性担保业务，再担保业务；兼营非融资性担保业务，与担保业务有关的财务顾问、咨询中介服务，按规定以自有资金进行投资（凭有效许可证经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	否
		浙江浙银金融租赁股份有限公司	监事	经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准（凭金融许可证经营）	否	否
		舟山煤炭交易市场有限公司	监事会主席	一般项目：集贸市场管理服务；煤炭及制品销售；招投标代理服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技中介服务；商务代理代办服务；会议及展览服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：互联网信息服务；货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	否	否

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业务往来
				准)。		
陆耀舟	董事	海洋产业	董事长、经理	投资和投资管理，投资咨询服务（未经金融等监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融服务）。	否	是
		舟山石化园区投资发展有限公司	董事	石化公用工程、配套服务设施投资建设，石化产业链项目的投资（未经金融等监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融服务）；房屋拆迁、土地开发利用、海域围垦；公用市政基础设施建设。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	否
		舟山市财金投资控股有限公司	董事、副总经理	授权范围内的国有资产经营，房地产开发、围垦、政府授权范围内的土地收储、土地整理开发、旅游项目开发、景区开发（以上涉及资质的凭证经营）；燃料油（不含危险化学品）、化工产品（不含危险品化学及易制毒品）、煤炭及制品、金属及矿产品批发；实业投资、股权投资、投资管理、投资咨询（未经金融等监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融服务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	否
		浙江舟山转型升级产业基金有限公司	董事长、经理	实业投资、投资管理（未经金融等监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融服务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	否
		舟山国家远洋渔业基地建设发展集团有限公司	董事	许可项目：建设工程设计；建设工程施工；渔业捕捞（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨	否	否

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业往来
				务)；企业总部管理；水产品收购；水产品批发；初级农产品收购；石油制品制造(不含危险化学品)；成品油批发(不含危险化学品)；卫星移动通信终端销售；卫星通信服务(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。		
		浙江舟山群岛新区财金投资基金有限公司	董事	实业投资，股权投资，投资管理(未经金融等监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集(融)资等金融服务)。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)	否	否
		浙江海洋经济创业投资有限公司	董事长、经理	一般项目：创业投资(限投资未上市企业)；(未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集(融)资等金融业务)(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。	否	否
		东港投资发展集团有限公司	董事	实业投资，滩涂围垦，房地产开发经营，建筑装潢，物业管理，建设代理；港口、交通运输、旅游服务业的开发；化工产品(不含化学危险品)、建筑材料、五金、家电的销售；酒店管理，酒店开发，棋牌服务，会议及展览服务，房屋场地出租，花卉出租，汽车租赁，停车服务，票务代理，洗衣服务，货物及技术进出口，以下仅限分支机构经营：住宿、餐饮、游泳池、茶室服务，烟草制品零售，工艺品、日用品、百货销售，复印、打印，水产品初级加工、销售。	否	否
		舟山市财通海洋发展有限公司	经理兼执行董事	海洋产业投资开发经营，土地投资开发、自有资产租赁、经济信息咨询(不含金融、证券、期货等涉及前置审批的项目)；食品经营，粮油副产品(皂角、脂肪酸、大豆磷脂油、豆皮)、饲料及其副产品的销售，初级农产品收购、销售，职业中介(凭有效许可证经营)，建材销售，代理记账，财务会计税收业务咨询服务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)	否	否

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业务往来
		浙江中科立德新材料有限公司	董事	功能材料、电池材料、高分子及复合光电材料、新能源设备装置的生产、设计、研发、销售、安装及售后服务；新能源、新型电池及相关技术咨询、服务、转让；货物及技术的进出口。	否	否
		浙江海视通电子科技有限公司	董事	电子仪器，电子设备，自动控制、自动跟踪等电子产品，视频技术接收产品的研究开发及设备安装服务、维修服务。	否	否
		浙江自贸区财金海洋私募基金管理有限公司	执行董事	投资管理及咨询服务（不含金融、证券、期货等涉及前置审批的项目）。	否	否
		浙江省嵊泗洋山滚塑游艇科技开发有限公司	董事	滚塑船艇、滚塑制品、滚塑设备、滚塑模具的研发、制造与销售，滚塑原材料的加工与销售；滚塑船艇维修及船用配件销售。	否	否
		舟山维特新材料科技有限公司	监事	工程塑胶材料、塑料制品及相关助剂的研发、销售及技术服务；货物及技术的进出口贸易。	否	否
		舟山市产权交易中心有限责任公司	执行董事	接受产权所有者和投资者委托，发布产权交易信息，提供相关的交易中介代理服务；为各种所有制性质的单位和个人办理动产、不动产、有形资产、无形资产等的产权交易及相关的交易中介代理服务；为各种产权交易提供资产评估、产权拍卖、产权过户等中介代理服务；办理各种所有制性质产权的转让、承包、租赁的招标、投标、挂牌、协议等交易中介服务。	否	是
何和智	独立董事	伊之密股份有限公司	独立董事	生产经营、研究智能及伺服高精密注塑机、压铸机、橡胶注射成形机、压力机、液压机、低压铸造机、包管机、扫路机及零配件；非金属制品模具设计与制造，静液压驱动装置设计与制造，电液比例	否	是



姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业务往来
				伺服元件制造；废旧塑料、电器、橡胶、电池回收处理再生利用设备制造；软件产品开发、生产；泵、阀门、压缩机及类似机械的设计、制造、销售及售后服务；物联网、大数据、人工智能及软件系统集成服务；智能工厂规划、咨询与建设服务；提供压铸机、注塑机应用技术咨询。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施） （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。） （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
		广州启帆工业机器人有限公司	董事	工业机器人制造；机械零部件加工；机械设备租赁；电子、通信与自动控制技术研究、开发；技术进出口；货物进出口（专营专控商品除外）；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；通用机械设备销售。	否	否
		广州迅智机械科技有限公司	董事	橡胶加工专用设备制造；塑料加工专用设备制造；模具制造；机械零部件加工；销售本公司生产的产品（国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营）；专用设备销售；专用设备安装（电梯、锅炉除外）；机械技术推广服务；贸易咨询服务；机械技术咨询、交流服务；货物进出口（专营专控商品除外）；绘图、计算及测量仪器制造；实验分析仪器制造；电子测量仪器制造；光学仪器制造；通用和专用仪器仪表的元件、器件制造；幻灯及投影设备制造；照相机及器材制造；机械技术开发服务；机械技术转让服务；照相机维修服务；机械设备租赁；自有设备租赁（不含许可审批项目）	否	否
		广东星联科技有限公司	董事	高分子成型技术研发、高端装备技术研发；制造、加工、销售：机械设备、模具、橡胶制品、塑料制品、机电产品；技术进出口、货物进出口；维修：机械设备、模具、机电产品；机械设备租赁；信息技术咨询服务、技术推广服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关	否	否

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业往来
				部门批准后方可开展经营活动)		
		广州聚满特投资有限公司	监事	投资咨询服务；企业管理服务（涉及许可经营项目的除外）；投资管理服务；物业管理；资产管理（不含许可审批项目）	否	否
		博创智能装备股份有限公司	独立董事	具有独立功能专用机械制造；日用化工专用设备制造；模具制造；工业自动控制系统装置制造；机器人系统生产；工业机器人制造；塑料加工专用设备制造；机械技术开发服务；数据处理和存储服务；数据交易服务；智能机器系统技术服务；数据处理和存储产品设计；智能机器系统生产；智能机器系统销售；智能电气设备制造；销售本公司生产的产品（国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营）；机械零部件加工；包装专用设备制造；其他合成纤维制造；非织造布制造；其他非家用纺织制成品制造；专用设备销售；货物进出口（涉及外资准入特别管理规定和许可审批的商品除外）；技术进出口	否	是
		广州华新科智造技术有限公司	董事长	塑料加工专用设备制造；模具制造；实验分析仪器制造；增材制造装备制造；机械零件、零部件加工；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备研发；智能机器人的研发；新材料技术推广服务；工程和技术研究和试验发展；工业设计服务；生物基材料聚合技术研发；生物基材料技术研发；科技中介服务；会议及展览服务；塑料加工专用设备销售；模具销售；实验分析仪器销售；增材制造装备销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；工程塑料及合成树脂销售；机械设备销售；机械零件、零部件销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；机械设备租赁；人工智能双创服务平台；非居住房地产租赁；物业管理；园区管理服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；检验检测服务；认证服务	否	是

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业务往来
		广东省天行健新材料股份有限公司	独立董事	工程塑料及合成树脂销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;新材料技术研发;货物进出口;技术进出口。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	否	否
		广州毅昌科技股份有限公司	独立董事	塑料制品制造;塑料制品销售;塑料包装箱及容器制造;模具制造;模具销售;汽车零部件及配件制造;汽车零部件研发;电视机制造;工业设计服务;金属制品研发;金属制品销售;电池零配件生产;电池零配件销售;电池制造;电池销售;新材料技术研发;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;软件开发;电子元器件与机电组件设备制造;电子元器件与机电组件设备销售;新能源原动设备制造;新能源原动设备销售;计算机软硬件及外围设备制造;货物进出口;技术进出口。	否	否
董杰	独立董事	北京大成(舟山)律师事务所	执业律师、高级合伙人、事务所主任	-	否	否
		浙江盛达海洋股份有限公司	独立董事	远洋捕捞,水产品收购、加工、销售(以上凭有效许可证经营);水产养殖,货物及技术的进出口贸易,实业投资(未经金融等监管部门批准,不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集(融)资等金融服务);船舶修造,柴油(不含危险化学品)、燃料油(不含危险化学品)、润滑油的销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	否	否
余毓	独立董事	宁波鸿泰会计师事务所有限公司	副董事长	审计、验资、资产评估(除国有资产、证券业务资产、旧机动鉴定评估)。税务代理,会计咨询,会计服务,招标代理。	否	否
		宁波海曙鑫泰行企业管理咨	经理兼执行董事	企业管理咨询,财务管理咨询,商务信息咨询,市场调查,投资管理,市场营销策划,房地产营销策划及信息咨询,企业形象策划;	否	是

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业往来
		询有限公司		文具用品、体育用品、办公设备、日用品、工艺品的批发、零售。		
		宁波爱德沃克森电器科技有限责任公司	监事	家用电器、电子元器件、塑料制品、汽车配件、机械设备及配件、电气设备的制造、加工、研发、设计、批发、零售及网上销售；钣金、冲压件加工；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口货物和技术除外；房屋租赁，电子商务平台研发，企业管理咨询，家用电器制造技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	否
		赛特威尔电子股份有限公司	独立董事	电子元器件制造；电器辅件销售；通用零部件制造；塑料制品制造；消防器材销售；安防设备制造；安防设备销售；物联网应用服务；物联网技术研发；物联网技术服务；智能家庭消费设备制造；智能家庭消费设备销售；智能家庭网关制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；大数据服务；云计算设备制造；云计算设备销售；信息技术咨询服务；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；非居住房地产租赁；化工产品销售（不含许可类化工产品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。消防技术服务；消防设施工程施工；建设工程设计；检验检测服务；货物进出口；进出口代理；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	否	否
王岚	财务总监	宁波湘何实业有限公司	监事	实业投资；房地产开发、经营；企业管理咨询；酒店经营管理；矿产品、日用百货的销售；计算机软件研发；家具的生产（限分支机构经营）。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）	否	否
		舟山市新丽晶商贸有限公司	监事	日用品批发；服装服饰批发；文具用品批发；五金产品批发；计算机软硬件及辅助设备批发；贸易经纪；国内贸易代理；销售代理；	否	否

姓名	在发行人担任职务	兼职企业	兼职企业所任职务	所兼职企业的经营范围	是否与发行人经营相同或相似业务	是否存在资金或业往来
				寄卖服务；会议及展览服务；社会经济咨询服务；集贸市场管理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。		

除上述情形外，发行人董事、监事、高级管理人员上述兼职企业的经营范围与发行人不存在经营相同或相似业务，发行人除与伊之密、博创智能、广州华新科智造技术有限公司等企业之间存在正常的业务与/或资金往来外，发行人董事、监事、高级管理人员其他兼职企业与发行人不存在资金和业务往来。

发行人与伊之密、博创智能、广州华新科智造技术有限公司等企业之间业务与/或资金往来的具体情况参见招股说明书“第五节/三/（二）主要客户销售情况”“第八节/七/（二）关联交易”“第六节/十一/（一）资产负债表日后事项”。

## 2、董监高对外兼职的合法合规性

根据《证券法》《公司法》《中华人民共和国公务员法》《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》《关于规范中管干部辞去公职或者退（离）休后担任上市公司、基金管理公司独立董事、独立监事的通知》《中国共产党廉洁自律准则》《关于规范财政部工作人员在企业兼职行为的暂行办法》《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》《首次公开发行股票注册管理办法》《**上市公司独立董事管理办法**》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关法律法规对特殊人群对外兼职情况作了专门的规定，包括但不限于：学校党政领导班子成员；党的机关、人大机关、行政机关、政协机关、审判机关、检察机关中县（处）及以上党员领导干部；人民团体、事业单位中相当于县（处）级以上党员领导干部；国有和国有控股企业（含国有或国有控股金融企业）及其分支机构领导人员中的党员；县（市、区、旗）直属机关、审判机关、检察机关的科级党员负责人，乡镇（街道）党员负责人、基层站所党员负责人；财政部副处级以上干部；公务员及参照公务员制度管理的事业单位领导人员，前述人员不可违规在外兼职或担任独立董事职务，中管干部辞去公职或退（离）休后三年内，不得到与本人原工作业务直接相关的上市公司、基金管理公司担任独立董事、独立监事等；国有独资公司的董事长、副董事长、董事、高级管理人员，未经国有资产监督管理机构同意，不得在其他有限责任公司、股份有限公司或者其他经济组织兼职；现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）；辞去公职或者退（离）休后三年内，不得到本人原任职务管辖的地区和业务范围内的企业兼职（任职），也不得从事与

原任职务管辖业务相关的营利性活动；直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职；直属高校处级（中层）党员领导干部原则上不得在经济实体和社会团体等单位中兼职。

经核查，保荐机构认为：发行人董事、监事及高级管理人员的对外兼职情况不存在违反上述相关法律、法规或规范性文件的情形；独立董事的任职亦不违反《上市公司独立董事管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关法律、法规或规范性文件的规定。

因此，发行人董事、监事、高级管理人员对外兼职合法合规。

（三）说明何和智同时兼任发行人部分客户独立董事对其独立履职的具体影响，前述情况是否符合相关法律法规或任职资格的规定

1、何和智先生同时兼任发行人部分客户独立董事不会对其独立履职造成影响

根据《上市公司独立董事管理办法》的相关规定，何和智先生符合担任发行人独立董事的要求，具体情况如下：

条目	上市公司独立董事管理办法	是否存在
第六条（一）	在上市公司或者其附属企业任职的人员及其配偶、父母、子女、主要社会关系	不存在
第六条（二）	直接或间接持有上市公司已发行股份百分之一以上或者是上市公司前十名股东中的自然人股东及其配偶、父母、子女	不存在
第六条（三）	在直接或间接持有上市公司已发行股份百分之五以上的股东单位或者在上市公司前五名股东任职的人员及其配偶、父母、子女	不存在
第六条（四）	在上市公司控股股东、实际控制人的附属企业任职的人员及其配偶、父母、子女	不存在
第六条（五）	与上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自的附属企业有重大业务往来的人员，或者在有重大业务往来的单位及其控股股东、实际控制人任职的人员	不存在
第六条（六）	为上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自附属企业提供财务、法律、咨询、保荐等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人、董事、高级管理人员及主要负责人	不存在
第六条（七）	最近十二个月内曾经具有第一项至第六项所列举情形的人员	不存在

第六条（八）	法律、行政法规、中国证监会规定、证券交易所业务规则 and 公司章程规定的不具备独立性的其他人员	不存在
--------	--	-----

根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》的相关规定，何和智先生符合担任发行人独立董事的要求，具体情况如下：

条目	《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》	是否存在
3.5.4（一）	在上市公司或者其附属企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系	不存在
3.5.4（二）	直接或间接持有上市公司已发行股份1%以上或者是上市公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属	不存在
3.5.4（三）	在直接或间接持有上市公司已发行股份5%以上的股东单位或者在上市公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属	不存在
3.5.4（四）	在上市公司控股股东、实际控制人及其附属企业任职的人员及其直系亲属	不存在
3.5.4（五）	与上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自的附属企业有重大业务往来（注）的人员，或者在有重大业务往来的单位及其控股股东、实际控制人任职的人员	不存在
3.5.4（六）	为上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自的附属企业提供财务、法律、咨询、保荐等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人、董事、高级管理人员及主要负责人	不存在
3.5.4（七）	最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员	不存在
3.5.4（八）	本所认定不具有独立性的其他人员	不存在

注：“重大业务往来”是指根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及上市公司章程规定需提交股东大会审议的事项，或者深圳证券交易所认定的其他重大事项。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》7.1.1的规定，出售产品、商品等与日常经营相关的资产不属于其规定中重大交易事项。因此，发行人与伊之密、博创智能之间的交易不会对何和智独立履职产生影响。

此外，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》7.2.3的规定：上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织为上市公司关联方。何和智先生担任伊之密、博创智能的独立董事，不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》7.2.3规定的情形，伊之密、博创智能不属于发行人的关联方。

因此，何和智先生符合担任发行人独立董事的独立性要求。



## 2、发行人不存在通过独立董事兼职谋取客户资源的情形

发行人与伊之密、博创智能的初次合作时间早于何和智先生被聘任为发行人独立董事的时间点。发行人系国家工业和信息化部认定的国家第一批专精特新“小巨人”企业，2020年-2022年，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为8%、10%、12%，市场排名均为第一名。除伊之密、博创智能外，发行人与国内外众多知名塑料成型设备制造商建立了长期稳定的合作关系。

因此，发行人不存在通过何和智先生兼职独立董事而为发行人谋取客户资源或下游渠道的情形。

## 3、根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》的3.5.1的规定，深圳证券交易所鼓励上市公司在独立董事中配备公司业务所在行业方面的专家，何和智先生担任发行人独立董事具有合理性

何和智先生系华南理工大学机械与汽车工程学院教授、聚合物新型成型装备国家工程研究中心副主任，属于塑料机械行业的知名专家；2020年12月，发行人改制时为完善公司治理结构需聘任独立董事，何和智先生同意担任发行人独立董事。

何和智先生系华南理工大学机械与汽车工程学院教授、聚合物新型成型装备国家工程研究中心副主任，长期从事高分子材料成型加工理论及设备的研究，具备丰富的理论及实践经验。曾荣获国家技术发明二等奖、国家科技进步二等奖、中国高校科学技术进步一等奖、教育部技术发明一等奖、广东省科学技术发明一等奖；同时担任中国塑料机械行业专家委员会副主任、广东省机械工程学会副秘书长、《中国塑料》杂志编委、《塑料》杂志编委；曾任中国塑料加工工业协会专家委员会副主任、《上海塑料》杂志编委，系塑料机械行业的知名专家。

发行人在董事会成员组成上，充分考虑了与自身业务的相关性，除法律、会计专家外，选择了同领域中沉浸多年且颇具影响力的行业专家、学者，使得独立董事在监督董事会决策行为、确保重大事项和内部控制的科学性、专业性、有效性的同时，在发行人经营发展等方面一并发挥积极作用，符合发行人发展需求。

根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》的3.5.1的规定，深圳证券交易所亦鼓励上市公司在独立董事中配备公

司业务所在行业方面的专家。

因此，何和智先生系塑料机械行业的知名专家，公司聘任其为独立董事符合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》的 3.5.1 的规定，具有合理性。

#### 4、何和智先生担任独立董事期间的履职情况

何和智先生在担任发行人独立董事期间未参与发行人日常经营管理，但根据《公司章程》《独立董事工作制度》独立审慎、勤勉尽责地履行独立董事职责，出席或列席发行人全部董事会、股东大会会议，积极参与发行人各项重大决策，对发行人的制度建设、经营管理、战略发展等方面作出了积极的贡献。

综上，何和智先生同时兼任发行人部分客户独立董事不影响其对发行人的独立履职，何和智先生担任发行人独立董事符合相关法律法规或任职资格的规定。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期内的董事会、监事会、股东大会会议材料；
- 2、查阅了最近 2 年内担任过发行人董事、监事、高级管理人员填写的核查表以及该等人员的银行流水；
- 3、查阅了发行人的银行流水及董事、监事、高级管理人员兼职企业的银行流水，交叉符合资金与业务往来情况；
- 4、查阅了发行人董事、监事、高级管理人员兼职单位的营业执照、公司章程，并对发行人董事、监事、高级管理人员的兼职情况进行了网络核查；
- 5、查阅了发行人与伊之密、博创智能之间的销售合同、物流凭证、销售发票以及收款凭证；
- 6、查询了《证券法》《公司法》《中华人民共和国公务员法》《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》《首次公开发行股票注册管理办法》《上市公司独立董事管理办法》

《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等相关法律法规，逐条对照确认董事、监事、高级管理人员兼职的合法合规性。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、发行人最近两年内监事、高级管理人员未发生变化；董事的变动系个人原因辞职产生的正常人员调整；前述变动履行了必要的法律程序，符合法律、法规及《公司章程》的规定，不会影响发行人管理团队的稳定性，亦不会对发行人生产经营产生重大不利影响；

2、发行人董事、监事、高级管理人员的对外兼职符合相关法律法规，所兼职的企业与发行人不存在经营相同或相似业务，除发行人与伊之密、博创智能、广州华新科智造技术有限公司、舟山华寅、华业咨询、舟山金投、海洋产业等企业之间存在正常的业务与/或资金往来外，其他兼职企业与发行人不存在资金和业务往来；

3、发行人独立董事何和智先生同时兼任发行人部分客户独立董事不影响其对发行人的独立履职，何和智先生担任发行人独立董事符合相关法律法规或任职资格的规定。

## 九、关于营业收入

根据申报材料：

(1) 发行人主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件，报告期内，发行人主营业务收入分别为 51,926.74 万元、56,869.75 万元和 79,445.25 万元。

(2) 报告期内，公司主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格。

(3) 2020 年与 2021 年，发行人螺杆、机筒与哥林柱产品价格与销售数量变动趋势存在一定差异。

(4) 公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，其中直销可进一步区分为一般直销和贸易商模式。报告期内，贸易商模式占公司主营业务收入的比重分别为 4.59%、4.93%和 4.63%；经销模式占公司主营业务收入的比重分别为 3.82%、3.17%和 2.71%。公司与贸易商、经销商均为买断式销售。

(5) 报告期内，发行人境外销售金额分别为 6,549.63 万元、3,868.81 万元和 6,079.24 万元，公司出口销售的结算方式包括 FOB、CIF 及 EXW。2020 年境外收入低于 2019 年和 2021 年境外收入，主要是受境外新冠疫情及贸易摩擦等影响所致。

请发行人：

(1) 结合销售协议、行业惯例以及是否约定可变对价、售后或质保服务等，区分不同产品、销售模式，说明发行人收入确认政策、收入确认时点及金额的确定依据，相关会计政策执行情况，是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 说明成本加成法定价是否为行业惯例，结合发行人定价方式说明主要产品价格、产品单位成本、主要原材料采购价格波动的一致性。

(3) 结合产品功能、使用寿命、匹配性等，说明螺杆、机筒与哥林柱产品是否具有配套销售关系及其金额、比例，不同产品市场供需情况是否具有显著差异，报告期内螺杆、机筒与哥林柱产品价格与销售数量变动趋势存在一定差异的原因及合理性。

(4) 结合产品价格及销售数量变动，分别从不同产品、不同销售模式等角度分析报告期内销售收入持续上升的原因及合理性，是否与行业发展情况、下游企业经营情况等相匹配；销售收入变动的主要驱动因素，是否具有周期性与可持续性。

(5) 说明不同销售模式的区别，包括但不限于产品类型、定价、客户及终端客户、运费承担、结算与信用政策、退换货机制等，不同销售模式的终端客户是否存在重合，采取贸易商和经销商模式的必要性。

(6) 说明主要贸易、经销客户的具体情况，销售内容与金额，与发行人是否存在关联关系，是否存在由发行人员工（或前员工）直接或间接控制、施加重大影响的情形；结合主要贸易、经销客户终端销售情况、退换货情况、销售回款情况等，说明是否存在囤货压货或为发行人提前确认收入的情形。

(7) 说明境外销售的主要地域、产品、主要客户情况，不同结算模式下收入确认的合规性，外销收入与海关数据、出口退税数据的差异情况和差异原因，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售；贸易摩擦对发行人产品销售、行业格局等的具体影响。

(8) 说明是否存在货物存放于第三方仓库（含客户）待客户领用后结算确认收入的情形，相关金额、结算凭证及周期。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论。

## 【回复】

### 一、发行人说明

(一) 结合销售协议、行业惯例以及是否约定可变对价、售后或质保服务等，区分不同产品、销售模式，说明发行人收入确认政策、收入确认时点及金额的确定依据，相关会计政策执行情况，是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司主要产品为螺杆、机筒、哥林柱等塑料成型设备的核心零部件，不同类别产品在销售收入确认政策及具体方式上无实质差异。

报告期内，公司主要产品机筒、螺杆及哥林柱等采用“直销为主，经销为辅”

的销售模式，直销模式（包括一般直销和贸易商）包括境内销售和境外销售，经销模式均为境内销售，发行人与贸易商和经销商的交易均为买断式交易。贸易商、经销商通常根据其下游终端客户需求向公司采购产品，而后销售以赚取差价。

贸易商与经销商客户的差异主要体现在是否签订经销合作协议、发行人对其是否具有一定约束力等方面。经销商与公司签订经销协议，经销协议通常在经营区域、销售的产品类型和品牌、目标客户群体等方面做出了约定；贸易商未与公司签订经销协议，在合作模式上，公司未与贸易商确定特殊的合作关系，公司与贸易商的购销关系与一般直销客户无明显区别。公司与贸易商、经销商之间均为买断式销售。贸易商、经销商除不是公司产品最终使用方外，其与公司之间的权利义务关系、风险转移时点与一般直销模式客户并无实质区别。

公司不同销售模式的区别、采取贸易商及经销商模式销售的必要性及主要客户情况等参见本题“一/（五）说明不同销售模式的区别，包括但不限于产品类型、定价、客户及终端客户、运费承担、结算与信用政策、退换货机制等，不同销售模式的终端客户是否存在重合，采取贸易商和经销商模式的必要性”和“（六）说明主要贸易、经销客户的具体情况，销售内容与金额，与发行人是否存在关联关系，是否存在由发行人员工（或前员工）直接或间接控制、施加重大影响的情形；结合主要贸易、经销客户终端销售情况、退换货情况、销售回款情况等，说明是否存在囤货压货或为发行人提前确认收入的情形”。

公司不同产品、不同模式销售的收入确认政策、时点、依据具体如下：

主要产品	销售模式	销售区域	协议主要条款	是否约定可变对价	售后或质保服务	收入确认政策、时点及依据
机筒、螺杆及哥林柱	直销 (一般直销、贸易商)	境内销售	乙方收到甲方货物经验收合格后，甲、乙双方根据无异议的对账单，开具发票并按约定的付款周期付款	未约定	1、非因产品质量问题，一般不予以退换货； 2、产品质保期：正常使用情况下自交付之日起12个月	每月与客户核对已完成交付产品的数量和金额，经客户验收并完成对账后确认收入。 依据：对账单
		境外销售	产品以FOB、CIF、EXW等方式发货	未约定		公司出口主要系FOB、CIF等以完成报关手续并拿到海关报关单和货运提单后确认收入，EXW以产品出厂发出后确

主要产品	销售模式	销售区域	协议主要条款	是否约定可变对价	售后或质保服务	收入确认政策、时点及依据
						认收入。依据：报关单、提单
	经销	境内销售	同直销-境内销售	未约定		同直销-境内销售

目前尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司，经查阅通用设备制造行业已上市公司公开披露信息，发行人的收入确认政策与同行业上市公司不存在明显差异，公司与同行业上市公司收入确认政策对比情况如下：

公司名称	境内销售	境外销售
新强联 (300850.SZ)	按商品在合同约定地点交付，取得客户签收回执单作为收入确认时点	按报关单、出口提单上的开船日期作为收入确认时点
金沃股份 (300984.SZ)	寄售收入：公司将商品发运给客户，取得消耗清单确认销售收入。 国内直销：公司将商品发运给客户，并经客户确认后确认销售收入。 国内受托加工：本公司根据客户要求加工完成后发运给客户，并经客户确认后确认销售收入	国外直销：国外直销主要采取 FOB 模式结算以及少部分 DAP 模式结算。在 FOB 模式下公司依据客户订单将商品发运给客户，取得出口报关单确认销售收入；在 DAP 模式下公司依据客户订单将商品发运给客户，报关离港运抵客户指定地点后确认收入
中核科技 (000777.SZ)	产品运输至客户指定地点并经客户签收确认后，按照合同约定的单价及产品数量结算并确认收入	以取得出口货物的报关单及装船提单后，按照离岸价确认收入
发行人	每月与客户核对已完成交付产品的数量和金额，经客户验收并完成对账后确认收入	公司出口主要系 FOB、CIF 等，以完成报关手续并拿到海关报关单和货运提单后确认收入，EXW 以产品出厂发出后确认收入

综上，公司收入确认政策与同行业上市公司不存在明显差异，公司收入确认政策、收入确认时点及金额的确定依据均严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》执行，符合《企业会计准则》的规定。

(二) 说明成本加成法定价是否为行业惯例，结合发行人定价方式说明主要产品价格、产品单位成本、主要原材料采购价格波动的一致性

### 1、说明成本加成法定价是否为行业惯例

报告期内，公司主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格。公司产品主要根据客户需求进行定制化生产，

产品种类及规格型号较多，且不同类型及规格产品的单位售价/成本差异较大。不同于传统的按固定比例或者固定金额加成成本的定价模式，公司根据 BOM 清单、原材料价格，以及产品的类型、规格、技术参数要求等核定产品的标准成本，结合客户订单数量、产品制造难度、市场供求状况、竞争格局、后续合作机会等因素，并考虑适当的利润空间确定产品报价，最终按照市场化商业谈判原则确定产品价格。

发行人产品为定制化螺杆、机筒、哥林柱等塑料成型设备的核心零部件，目前尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司，同行业可比上市公司定价方式与发行人产品定价方式基本一致，符合行业惯例，具体如下：

公司名称	定价方式
金沃股份 (300984.SZ)	在日常合作过程中，公司在考虑产品成本、制造工艺及生产批量等综合因素后，通过竞争性报价或谈判方式获得客户新项目并确定产品价格。其中，对于国内市场销售，公司在定价时基于产品的直接材料、人工、制造费用等各项成本，并结合产品技术及工艺难度、客户关系及付款信用期、生产批量、产品生命周期等因素，进行合理的成本加成后确认报价，同时亦会考虑潜在竞争对手的可能报价情况
新强联 (300850.SZ)	销售价格主要基于市场化交易原则，综合考量原材料采购成本、工艺复杂程度、产品需求、市场竞争环境等因素，并最终根据谈判结果确定
中核科技 (000777.SZ)	未披露

## 2、结合发行人定价方式说明主要产品价格、产品单位成本、主要原材料采购价格波动的一致性

报告期内，公司主要产品螺杆、机筒、哥林柱及配件的平均销售价格、单位成本，以及主要原材料圆钢平均采购价格情况如下：

单位：元/件

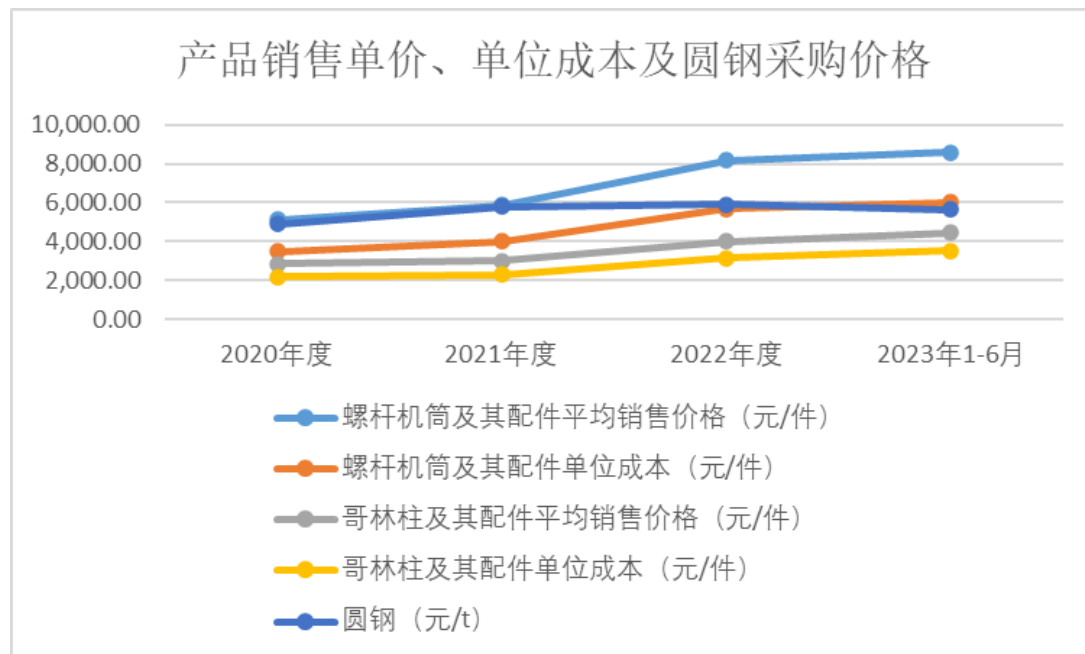
项 目	类 别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
螺杆机筒及其配件	平均销售价格	8,573.22	4.97%	8,167.49	38.91%	5,879.84	14.87%	5,118.88
	单位成本	5,996.27	5.41%	5,688.45	42.75%	3,984.93	13.90%	3,498.72
哥林柱及其配件	平均销售价格	4,436.61	10.43%	4,017.66	33.31%	3,013.70	6.38%	2,832.84
	单位成本	3,529.18	12.67%	3,132.26	37.43%	2,279.11	5.07%	2,169.18
圆钢（元/t）		5,634.73	-4.40%	5,894.20	1.89%	5,784.93	18.03%	4,901.03

注：1、公司采购的钢材主要以 kg 或 t 为计量单位，少部分以 pc、mm 为计量单位，上述数据为以 kg 及 t 单位计量的不含税价格；



2、根据新收入准则，公司自 2020 年起因销售商品而产生的运输费用作为合同履约成本重分类至营业成本中。为了方便数据比较，上述产品单位成本不考虑计入营业成本的运输费。

报告期内，公司主要产品的平均销售价格、单位成本及圆钢平均采购价格如下图所示：



由于公司产品主要是根据客户需求进行定制化生产，螺杆、机筒及哥林柱产品种类及规格型号较多，且不同类型及规格产品的单位售价/成本差异较大，报告期内公司主要产品的平均销售价格、单位成本可比性不强，但整体上平均销售价格与单位平均成本变化趋势保持一致。

主营业务成本中直接材料占比 40% 以上，系产品成本的主要构成部分，产品的单位成本受原材料圆钢价格的影响较大。报告期内公司主要产品的单位成本存在一定的波动，但整体上螺杆、机筒及哥林柱的单位成本与圆钢的平均采购价格变动趋势基本一致。

综上，公司主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格，公司产品定价方式与同行业可比上市公司基本一致，符合行业惯例；报告期内，公司主要产品价格、产品单位成本、主要原材料采购价格整体变动趋势一致。

(三) 结合产品功能、使用寿命、匹配性等, 说明螺杆、机筒与哥林柱产品是否具有配套销售关系及其金额、比例, 不同产品市场供需情况是否具有显著差异, 报告期内螺杆、机筒与哥林柱产品价格与销售数量变动趋势存在一定差异的原因及合理性

1、结合产品功能、使用寿命、匹配性等, 说明螺杆、机筒与哥林柱产品是否具有配套销售关系及其金额、比例

报告期内, 公司螺杆、机筒与哥林柱产品收入及占主营业务收入比例情况如下:

单位: 万元、%

类别	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
螺杆机筒及其配件	23,268.57	62.94	46,482.03	60.36	48,593.95	61.17	34,998.83	61.54
哥林柱及其配件	13,179.85	35.65	29,150.17	37.85	29,170.22	36.72	20,182.57	35.49
小计	36,448.42	98.59	75,632.20	98.21	77,764.17	97.89	55,181.40	97.03

公司螺杆、机筒及哥林柱的产品功能、使用寿命及匹配性情况具体如下:

项目	产品功能	使用寿命	匹配性
螺杆、机筒	螺杆、机筒和物料直接接触。螺杆是塑料成型设备的核心零部件, 螺杆的主要功能是塑化塑胶料和将熔体注入模具型腔, 螺杆通过旋转将物料吸入机筒内, 并通过将物料向前推进、压实、排气以及塑化; 机筒的主要功能是为塑料加热和加压的储料容器	一般1至5年	螺杆、机筒是紧密配合的部件, 螺杆、机筒有一定的配套销售关系
哥林柱	哥林柱是塑料成型设备合模装置的导向部件, 安装在合模系统中起导向作用。哥林柱的性能直接影响到合模系统的刚性、合模精度及稳定性	一般10年左右	螺杆、机筒与哥林柱产品不存在强制配套销售关系

螺杆、机筒作为塑料成型设备的核心零部件, 螺杆、机筒二者是紧密配合的部件, 在螺杆旋转时, 物料对于机筒内壁、螺杆螺槽底面、螺棱推进面以及物料与物料之间都会产生摩擦及相互运动。物料的向前推进就是这种运动组合的结果, 而摩擦产生的热量也被吸收用来提高塑料温度及融化塑料。机筒作为与螺杆紧密配合的部件, 主要功能是为物料加热和加压的储料容器, 螺杆与机筒存在一定的配套销售关系。螺杆、机筒和物料直接接触, 由于塑物料成分及螺杆、机筒等材质的差异, 螺杆、机筒作为塑料成型设备的耗材, 使用寿命一般在1至5年。

合模系统是注塑成型设备的重要组成部分，哥林柱为合模系统重要部件之一，主要是起导向和稳定的作用，使命寿命一般 10 年左右。哥林柱根据规格型号不同，可与不同厂商生产的螺杆机筒等作为塑料成型设备的核心部件配套使用，与公司生产的螺杆机筒不强制配套使用。

因此，公司螺杆、机筒作为紧密配合的部件，存在一定的配套销售关系，哥林柱与螺杆、机筒不存在强制配套销售关系。

## 2、不同产品市场供需情况是否具有显著差异

公司主要产品螺杆、机筒、哥林柱等均为塑料成型设备的核心零部件，主要应用于注塑机、挤出机等塑料成型设备，下游广泛应用于汽车、家用电器、塑料包装、建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等领域，具有广阔的市场空间，公司已在招股说明书“第五节/二/（三）/2、下游行业发展概况”披露下游行业发展概况。

报告期内，公司生产的螺杆机筒、哥林柱主要销售给下游塑料成型设备制造商。此外，购买塑料成型设备的终端客户也存在定期、定量的螺杆、机筒等产品的更新需求，终端客户市场产品主要通过经销商销售，由于哥林柱使用寿命一般长于螺杆、机筒，终端客户对于哥林柱的更新需求少于螺杆、机筒。

因此，公司不同产品市场供需情况不存在显著差异。

## 3、报告期内螺杆、机筒与哥林柱产品价格与销售数量变动趋势存在一定差异的原因及合理性

报告期内，公司主要产品螺杆、机筒及哥林柱的销售收入、销售数量、销售单价情况如下：

单位：万元、万件、元/件、%

类别	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量
螺杆 机筒	销售收入	19,119.87	/	39,082.64	-2.67	40,153.37	40.23	28,634.38
	销售数量	2.71	/	5.69	-31.10	8.26	20.88	6.84
	销售单价	7,044.64	2.58	6,867.33	41.35	4,858.54	16.01	4,188.03
哥林柱	销售收入	9,607.47	/	20,937.08	-1.26	21,204.06	49.17	14,214.79
	销售数量	2.97	/	7.26	-25.05	9.68	35.86	7.12

类别	项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量
	销售单价	<b>3,234.08</b>	<b>12.07</b>	2,885.68	31.73	2,190.68	9.80	1,995.20

注：上述数据不含配件。

报告期内，公司螺杆、机筒与哥林柱产品价格单价均呈逐年上升的趋势，而产品销量均呈先增后降的趋势，产品价格、销售数量的变动趋势及原因参见本题“一/（四）/1、结合产品价格及销售数量变动，分别从不同产品、不同销售模式等角度分析报告期内销售收入持续上升的原因及合理性，是否与行业发展情况、下游企业经营情况等相匹配”具体内容。

2022年和2023年1-6月，公司螺杆、机筒与哥林柱产品价格单价进一步上升主要系受益于新能源汽车行业的快速发展，公司进一步提升销售单价相对较高的大规格产品销量所致。

报告期内，螺杆、机筒的产品价格、销售数量与哥林柱的产品价格、销售数量变动趋势基本一致，但是波动幅度存在一定的差异，主要系产品结构差异所致。

报告期内，公司螺杆、机筒及哥林柱销售数量及销售单价情况如下：

单位：万件、元/件

项目	类别	2023年1-6月			2022年度		
		销售数量	数量占比	销售单价	销售数量	数量占比	销售单价
螺杆 机筒	大型	<b>0.30</b>	<b>10.96%</b>	<b>24,146.11</b>	0.58	10.15%	27,664.77
	中型	<b>0.75</b>	<b>27.48%</b>	<b>6,981.17</b>	1.39	24.48%	6,949.89
	小型	<b>1.48</b>	<b>54.52%</b>	<b>2,200.57</b>	3.42	60.18%	2,274.34
	双螺杆机筒	<b>0.19</b>	<b>7.05%</b>	<b>18,166.10</b>	0.30	5.19%	19,069.40
	小计	<b>2.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,044.64</b>	<b>5.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,867.33</b>
哥林柱	大型	<b>0.18</b>	<b>6.16%</b>	<b>13,253.42</b>	0.30	4.09%	15,819.06
	中型	<b>0.55</b>	<b>18.39%</b>	<b>4,019.70</b>	1.35	18.56%	4,273.95
	小型	<b>2.13</b>	<b>71.85%</b>	<b>1,159.31</b>	5.42	74.71%	1,138.58
	二板机	<b>0.11</b>	<b>3.60%</b>	<b>23,473.82</b>	0.19	2.64%	22,517.32
	小计	<b>2.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,234.08</b>	<b>7.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,885.68</b>
项目	类别	2021年度			2020年度		
		销售数量	数量占比	销售单价	销售数量	数量占比	销售单价
螺杆 机筒	大型	0.48	5.81%	24,203.07	0.33	4.87%	21,700.39
	中型	1.98	23.97%	5,505.18	1.62	23.69%	4,967.07
	小型	5.41	65.43%	1,844.95	4.55	66.51%	1,576.26

	双螺杆机筒	0.40	4.79%	19,317.38	0.34	4.93%	18,396.55
	<b>小计</b>	<b>8.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,858.54</b>	<b>6.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,188.03</b>
哥林柱	大型	0.36	3.73%	12,941.23	0.28	3.92%	11,584.21
	中型	1.52	15.73%	4,046.66	1.15	16.07%	3,674.66
	小型	7.67	79.21%	1,056.44	5.63	79.05%	977.74
	二板机	0.13	1.34%	17,575.02	0.07	0.96%	18,592.47
	<b>小计</b>	<b>9.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,190.68</b>	<b>7.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,995.20</b>

注：上述数据不含配件

公司螺杆、机筒与哥林柱作为塑料成型设备的核心零部件，规格型号较多，产品单价差异较大，且公司产品主要以定制化为主，产品的生产、销售情况主要取决于市场及客户订单需求。

综上，报告期内，公司螺杆、机筒与哥林柱产品价格与销售数量变动趋势存在一定差异，具有合理性；报告期内，公司螺杆、机筒的产品价格、销售数量与哥林柱的产品价格、销售数量变动趋势基本一致，但波动幅度存在一定差异，符合公司实际情况，具有合理性。

（四）结合产品价格及销售数量变动，分别从不同产品、不同销售模式等角度分析报告期内销售收入持续上升的原因及合理性，是否与行业发展情况、下游企业经营情况等相匹配；销售收入变动的主要驱动因素，是否具有周期性、与可持续性

1、结合产品价格及销售数量变动，分别从不同产品、不同销售模式等角度分析报告期内销售收入持续上升的原因及合理性，是否与行业发展情况、下游企业经营情况等相匹配

（1）螺杆、机筒、哥林柱的产品价格及销售数量变动分析

报告期内，公司主要产品螺杆、机筒及哥林柱的销售收入、销售数量、销售单价情况如下：

单位：万元、万件、元/件、%

类别	项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
螺杆机筒	销售收入	19,119.87	/	39,082.64	-2.67	40,153.37	40.23	28,634.38
	销售数量	2.71	/	5.69	-31.10	8.26	20.88	6.84
	销售单价	7,044.64	2.58	6,867.33	41.35	4,858.54	16.01	4,188.03

类别	项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量	变动 比例	金额/ 数量
哥林柱	销售收入	9,607.47	/	20,937.08	-1.26	21,204.06	49.17	14,214.79
	销售数量	2.97	/	7.26	-25.05	9.68	35.86	7.12
	销售单价	3,234.08	12.07	2,885.68	31.73	2,190.68	9.80	1,995.20

注：上述数据不含配件。

报告期内，随着下游行业整体需求的增长及客户对公司产品质量的认可，公司收入规模整体呈上升趋势，主要系公司主要产品螺杆、机筒、哥林柱等销售收入增加所致。2022年以来，塑料机械行业进入阶段性调整周期，叠加宏观经济增速放缓等不利因素影响，发行人下游部分主要塑料成型设备生产商经营业绩出现阶段性波动。因此，发行人2022年和2023年1-6月经营业绩亦出现一定波动。报告期内，公司主要产品螺杆、机筒、哥林柱等销售数量及销售价格变动原因如下：

报告期内，公司螺杆、机筒、哥林柱等主要产品业务收入变动的的原因如下：

#### 1) 销售数量变动分析

##### ①下游应用广泛，具有广阔的应用空间

发行人的主要产品为螺杆、机筒、哥林柱等塑料成型设备的核心零部件，所处的大行业为塑料机械行业，塑料机械行业是高分子复合材料的“工业母机”，也是先进制造业的重要组成部分，符合科技革命发展方向。公司产品下游广泛用于汽车配件、家用电器、塑料包装、塑料建材、医疗器械、3C产品、食品机械等行业，具有广阔的市场空间。

随着我国国民经济的持续增长，人均消费能力的不断提升，消费者对高品质制品的需求激增，助力塑料制品行业向高品质提升，下游需求持续增长。根据中国塑料机械工业协会预测，我国注塑机行业市场规模将保持年均2%-3%增长率，到2024年我国注塑机行业市场规模将达到260.82亿元。

塑料机械行业周期一般为3-4年，呈现出景气周期长，阶段性调整周期短的特征。2020年，塑料机械行业进入高景气周期，行业内规模以上企业的收入、利润呈现快速增长趋势。2022年以来，塑料机械行业进入阶段性调整周期，叠加宏观经济增速放缓等不利因素影响，发行人下游部分主要注塑机生产商经营业

绩出现阶段性波动，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
伊之密 (300415.SZ)	186,517.19	2.68%	343,594.28	2.40%	335,544.06	28.39%	261,337.45
海天国际 (1882.HK)	692,014.00	-9.09%	1,377,880.00	-29.67%	1,959,182.00	39.74%	1,402,030.80
富强鑫 (6603.TWO)	177,959.60	-25.19%	460,520.40	6.39%	432,850.70	41.34%	306,245.70
大同机械 (0118.HK)	113,371.00	-7.42%	233,990.00	-23.91%	307,530.50	26.45%	243,202.10
博创智能	-	-	78,352.12	-27.77%	108,475.63	25.29%	86,582.27
平均值	292,465.45	-10.23%	498,867.36	-20.65%	628,716.58	36.71%	459,879.66
发行人	36,969.05	-7.21%	77,013.21	-3.06%	79,445.25	39.70%	56,869.75

注：上述数据来源于公开披露数据，海天国际、大同机械金额单位为港币，富强鑫金额单位为新台幣；

## ②深耕华东和华南区域，市场占有率提高

公司是较早进入塑料机械配套件行业的企业之一，通过近30年不断的发展与积累，公司已经成为行业领先的定制化塑料成型设备核心零部件制造商。报告期内，发行人深耕华东和华南市场，市场占有率进一步提高，根据中国塑料机械工业协会统计，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率已从2020年的8%提高至2022年的12%，市场排名均为第一名。

报告期内，凭借领先的市场地位、良好的产品质量、完善的售前售后服务及强大的研发创新能力，发行人与国内外知名客户如伊之密、富强鑫、大同机械、恩格尔、赫斯基、米拉克龙等建立了长期稳定的合作关系，随着下游行业整体需求的增长以及发行人与客户合作的不断深入，报告期内，上述长期合作客户订单收入整体呈上升趋势。

公司在巩固长期稳定合作客户关系的基础上，积极拓展新客户，经过前期不断的磨合与磋商，报告期内公司与海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司等行业内知名企业的交易金额也有了大幅的提高，公司向海天塑机集团有限公司销售产品收入由2020年的589.56万元增至2022年的4,214.45万元，向克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售产品收入由2020年的580.19万元增至2022年的4,651.94万元，上述客户订单收入的大幅增加进一步提高了公司收入。

## ③公司主要产品生产能力提高

报告期内，随着各类高端精密加工设备的引进、生产线的升级改造及一线生产员工的增加，公司生产规模整体有所扩大，公司螺杆、机筒、哥林柱等主要产品产能、产量有所提高。

## ④产品结构优化，满足不同客户需求

公司通过引进、吸收国外先进螺杆、机筒生产企业先进技术和经验，并经过多年研发、生产的经验积累，形成了多项具有较高价值的专有技术，能够较好的应对塑机配套产品品种多、技术更新快等特点，不断根据下游产品的变化及时更新技术工艺，持续优化公司产品结构。

2022年，塑料机械行业进入阶段性调整周期，下游客户需求有所放缓，公司主要产品销量有所下降。汽车行业为发行人最主要的下游终端应用领域，主要应用公司大规格型号产品。报告期内，受益于新能源汽车行业的快速发展，公司大规格型号螺杆机筒产品需求增加。2022年，公司大规格型号机筒螺杆销售数量占比较2021年增加4.34个百分点。大规格型号产品销量的增加有效提升了发行人逆周期抗风险能力。

## 2) 产品价格变动分析

报告期内，公司螺杆、机筒及哥林柱等主要产品单价有一定的波动，主要系：

①公司的产品以定制化为主体，产品种类较多，不同规格产品价格差异较大，具体情况如下：

单位：元/件、%

项目	类别	2023年1-6月			2022年度		
		销售数量占比	销售单价	销售单价贡献	销售数量占比	销售单价	销售单价贡献
螺杆机筒	大型	10.96	24,146.11	2,645.83	10.15	27,664.77	2,807.26
	中型	27.48	6,981.17	1,918.08	24.48	6,949.89	1,701.60
	小型	54.52	2,200.57	1,199.65	60.18	2,274.34	1,368.66
	双螺杆机筒	7.05	18,166.10	1,281.08	5.19	19,069.40	989.81
	小计	100.00	7,044.64	7,044.64	100.00	6,867.33	6,867.33
哥林柱	大型	6.16	13,253.42	816.43	4.09	15,819.06	646.89
	中型	18.39	4,019.70	739.21	18.56	4,273.95	793.23
	小型	71.85	1,159.31	832.94	74.71	1,138.58	850.62



	二板机	3.60	23,473.82	845.49	2.64	22,517.32	594.94
	小计	100.00	3,234.08	3,234.08	100.00	2,885.68	2,885.68
项目	类别	2021年度			2020年度		
		销售数量占比	销售单价	销售单价贡献	销售数量占比	销售单价	销售单价贡献
螺杆机筒	大型	5.81	24,203.07	1,405.71	4.87	21,700.39	1,056.26
	中型	23.97	5,505.18	1,319.66	23.69	4,967.07	1,176.89
	小型	65.43	1,844.95	1,207.10	66.51	1,576.26	1,048.39
	双螺杆机筒	4.79	19,317.38	926.08	4.93	18,396.55	906.48
	小计	100.00	4,858.54	4,858.54	100.00	4,188.03	4,188.03
哥林柱	大型	3.73	12,941.23	482.66	3.92	11,584.21	453.97
	中型	15.73	4,046.66	636.48	16.07	3,674.66	590.57
	小型	79.21	1,056.44	836.76	79.05	977.74	772.94
	二板机	1.34	17,575.02	234.78	0.96	18,592.47	177.72
	小计	100.00	2,190.68	2,190.68	100.00	1,995.20	1,995.20

注：上述数据不含配件

2022年螺杆机筒产品的销售单价较2021年上升，主要系受益于新能源汽车行业的快速发展，公司下游塑料成型设备制造商根据市场变化情况增加了对大型塑料成型设备的生产和销售，因此公司单价相对较高的大规格产品销售数量及占比增长较快，导致整体产品单价的提升。

②随着圆钢等主要原材料价格的波动，公司部分产品销售价格也有所调整。

## (2) 公司不同产品、不同销售模式的收入变动分析

报告期内，公司不同产品的收入变动情况如下：

单位：万元、%

项目	产品类型	2023年1-6月		2022年度				2021年度				2020年度
		收入	占比	收入	占比	变动	变动贡献率	收入	占比	变动	变动贡献率	收入
主营业务	机筒螺杆	23,268.57	61.84	46,482.03	59.46	-4.35	-2.58	48,593.95	60.16	38.84	23.37	34,998.83
	哥林柱	13,179.85	35.03	29,150.17	37.29	-0.07	-0.03	29,170.22	36.11	44.53	16.08	20,182.57
	其他	520.63	1.38	1,381.02	1.77	-17.85	-0.32	1,681.08	2.08	-0.43	-0.01	1,688.36
	小计	36,969.05	98.25	77,013.21	98.52	-3.06	-3.02	79,445.25	98.36	39.70	39.05	56,869.75
其他业务		657.07	1.75	1,160.07	1.48	-12.62	-0.19	1,327.59	1.64	45.00	0.74	915.55
合计		37,626.12	100.00	78,173.28	100.00	-3.22	-3.22	80,772.84	100.00	39.78	39.78	57,785.30

报告期内，各产品收入结构比较稳定，螺杆、机筒、哥林柱及其配件作为公

公司的主要产品，合计销售收入占营业收入的比例均在 95% 以上，系公司主要的收入来源。报告期内，公司螺杆、机筒、哥林柱产品价格及销售数量变动情况参见本题“一/（四）/1/（1）螺杆、机筒、哥林柱的产品价格及销售数量变动分析”。

报告期内，公司销售模式的收入变动情况如下：

单位：万元、%

项目	销售模式	2023 年 1-6 月		2022 年度				2021 年度				2020 年度
		收入	占比	收入	占比	变动	变动贡献率	收入	占比	变动	变动贡献率	收入
主营业务	直销	34,313.47	91.20	70,024.52	89.58	-4.87	-4.36	73,609.39	91.13	40.84	37.22	52,264.23
	贸易	1,706.14	4.53	4,348.92	5.56	18.20	1.01	3,679.42	4.56	31.31	1.43	2,802.11
	经销	949.43	2.52	2,639.77	3.38	22.41	0.76	2,156.44	2.67	19.58	0.52	1,803.41
	小计	36,969.05	98.25	77,013.21	98.52	-3.06	-3.02	79,445.25	98.36	39.70	39.04	56,869.75
其他业务		657.07	1.75	1,160.07	1.48	-12.62	-0.19	1,327.59	1.64	45.00	0.74	915.55
合计		37,626.12	100.00	78,173.28	100.00	-3.22	-3.22	80,772.84	100.00	39.78	39.78	57,785.30

报告期内，公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，其中一般直销模式收入占主营业务收入的比重均在 90% 以上。公司产品系塑料成型设备的核心零部件，一般直销模式下的客户主要为塑料成型设备制造商，公司凭借自身积累的工艺技术以及产品质量，与国内外众多知名塑料成型设备制造商如恩格尔、赫斯基、克劳斯马菲、住友德马格、米拉克龙、芝机精密、戴维斯标准、伊之密、海天国际、富强鑫、华研精机等企业建立了长期稳定的合作关系。此外，报告期内，公司存在少量通过贸易商和经销商销售产品，占比较为稳定。随着下游用户需求的增加及公司销售规模的提高，贸易商和经销模式交易金额整体呈上升趋势。

因此，报告期内公司销售收入整体呈上升趋势具有合理性。

### （3）是否与行业发展情况、下游企业经营情况等相匹配

报告期内，公司销售收入整体呈上升趋势与行业发展情况、下游企业经营情况等相匹配，参见本题“一/（四）/1/（1）/1）/①下游应用广泛，具有广阔的应用空间”具体内容。

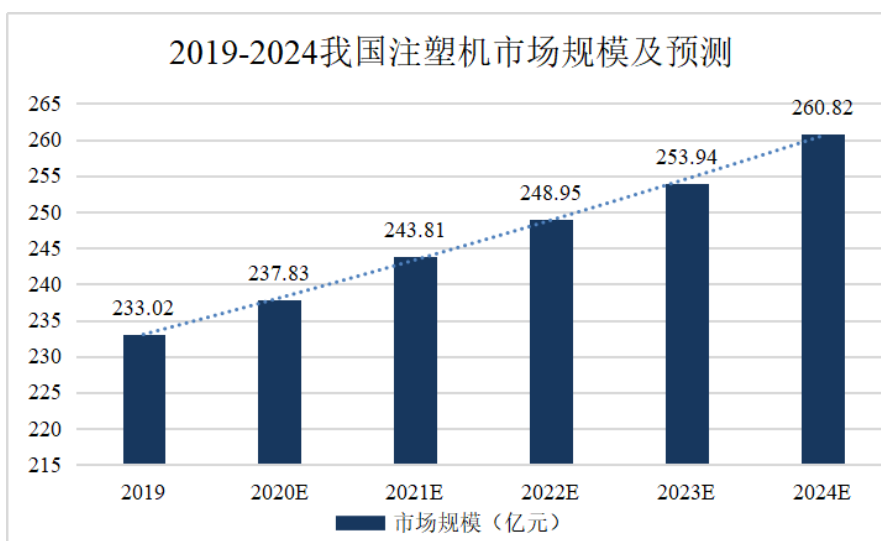
## 2、销售收入变动的主要驱动因素，是否具有周期性与可持续性

公司主要从事塑料成型设备核心零部件的研发、生产和销售，报告期内营业收入持续增长，收入变动的驱动因素主要包括：1）下游应用广泛，下游行业 and 客户需求稳定增长；2）公司领先的市场地位、良好的产品质量、完善的售前售

后服务及强大的研发创新能力；3)完善的生产管理体系及不断增强的生产能力。其中主要驱动因素为下游行业和客户需求的不断增长。

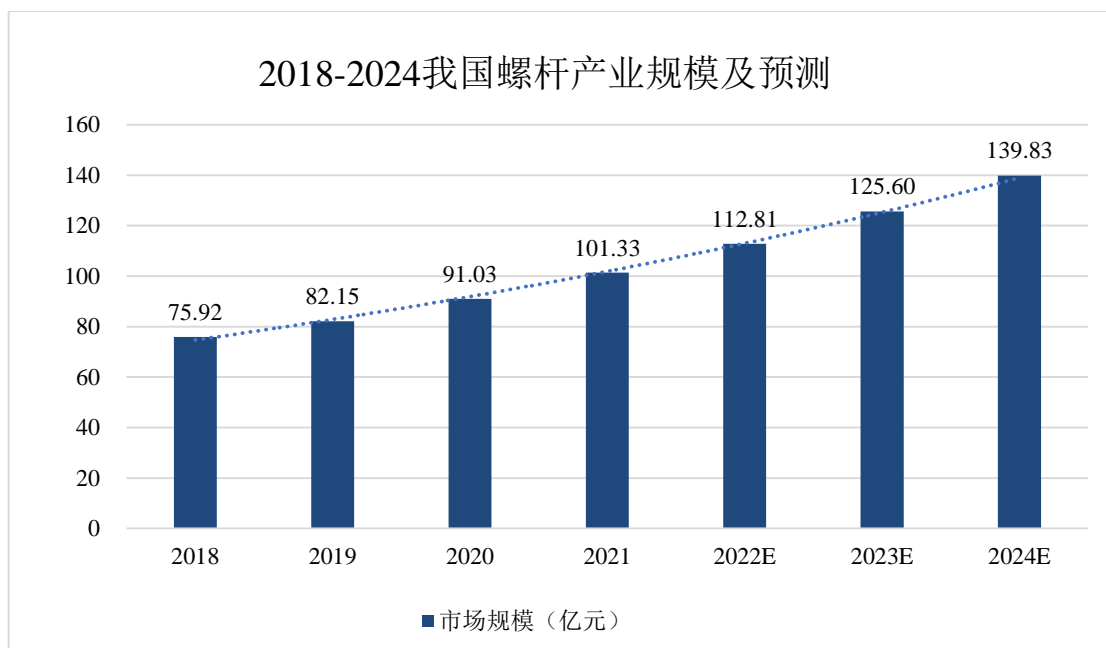
发行人所处的大行业为塑料机械行业，塑料机械行业是高分子复合材料的“工业母机”，也是先进制造业的重要组成部分，与我国宏观经济和全社会固定资产投资关联度较高，行业周期性与宏观经济周期密切相关。此外，由于我国塑料机械行业出口占比较大，与国际经济形势特别是主要出口国家和地区的宏观经济发展也有一定的关联性。

公司产品主要应用于注塑机、挤出机等塑料成型设备，下游广泛用于汽车配件、家用电器、塑料包装、塑料建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等行业，终端市场的巨大需求为塑料成型设备的发展提供了广阔的市场空间。随着我国国民经济的持续增长，人均消费能力的不断提升，消费者对高品质制品的需求激增，助力塑料制品行业向高品质提升，下游需求持续增长。根据中国塑料机械工业协会预测，我国注塑机行业市场规模将保持年均 2%-3% 增长率，到 2024 年我国注塑机行业市场规模将达到 260.82 亿元。



数据来源：塑料机械工业协会；塑料机械工业协会未公布 2020 至 2022 年我国注塑机行业市场规模。

根据《中国塑料机械工业年鉴 2021》统计数据，2021 年金塘镇塑料机械螺杆产业产值达到 76 亿元，同比增长 11.33%。按照金塘镇螺杆产业占全国 75%，产业年增长率参照 2021 年金塘镇螺杆产业增长率 11.33% 进行推算，2024 年我国螺杆产业产值将达到 139.83 亿元。我国螺杆产业的市场规模预测如下：



数据来源：根据中国塑料机械工业年鉴统计数据推算。

因此，公司所处行业周期性与宏观经济周期密切相关，公司下游广泛应用于国民经济的各个领域，未来存在持续的增长需求空间，公司的销售收入增长具备可持续性。

(五) 说明不同销售模式的区别，包括但不限于产品类型、定价、客户及终端客户、运费承担、结算与信用政策、退换货机制等，不同销售模式的终端客户是否存在重合，采取贸易商和经销商模式的必要性

1、说明不同销售模式的区别，包括但不限于产品类型、定价、客户及终端客户、运费承担、结算与信用政策、退换货机制等，不同销售模式的终端客户是否存在重合

报告期内，公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，不同销售模式的情况如下：

销售模式	产品类型	定价原则	客户及终端客户群体	运费承担方式	结算与信用政策	退换货机制
直销模式	螺杆、机筒、哥林柱等	以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销	主要客户为塑料成型设备制造商，即为终端客户	①自提：运输费用由客户承担；②配送：公司承担至客户指定收	结算以电汇、票据为主；公司按照客户信用评级标准一般给予0-90天的信用期	非因产品质量问题，一般不予以退换货

销售模式	产品类型	定价原则	客户及终端客户群体	运费承担方式	结算与信用政策	退换货机制
贸易商模式		售价格	主要客户为贸易商，终端客户主要为境外塑料成型设备制造商或使用塑料成型设备的用户	货地点的运输费	结算以电汇为主；主要为60天信用期	
经销商模式			主要客户为公司授权的经销商，终端客户主要为使用塑料成型设备的用户		结算以电汇为主；主要为30天信用期	

公司不同销售模式下主要终端客户不存在重叠的情况，销售模式的不同主要区别是公司的经营策略和终端客户群体不一样，其他方面并无本质区别。

## 2、采取贸易商和经销商模式的必要性

报告期内，公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，其中一般直销模式收入占主营业务收入的比重均在90%以上，一般直销模式的主要客户为塑料成型设备制造商，该部分客户采购需求量大，公司可针对其设备型号、特点对螺杆、机筒等产品进行定制化的设计和开发，能够保持较高的客户粘性。除一般直销模式外，公司存在少量通过贸易商和经销商销售产品。

公司采取贸易商模式，主要原因系：（1）部分境外客户指定境内贸易商为中国大陆地区独家采购代理商；（2）公司合作的贸易商通常根据配套的采购量集中报关、集中发货，采购范围除螺杆、机筒、哥林柱等核心零部件外，还包括注塑机模板、机架等主要生产配件，公司生产的螺杆、机筒、哥林柱只是其中一部分，单独对国外客户进行发货，不利于运输成本的控制，贸易商将采购的大量配件集中报关后进行集装箱发货可以大幅降低国外终端客户的采购成本，也便于国外终端客户的供应链管理；（3）通过贸易商客户开展合作，能够利用其销售渠道迅速扩大公司产品的销售市场、提高产品的认知度，有效开拓潜在的客户需求。因此，公司采取贸易商模式具有必要性。

公司采取经销商模式，主要原因系：（1）除下游塑料成型设备制造商外，购买塑料成型设备的终端用户也存在定期、定量的螺杆、机筒等产品的更新需求，该部分用户具有分布范围广、单次采购量小、自身缺乏专业安装维护技术的特点，

为降低经营成本并集中精力服务塑料成型设备制造商等主要客户，公司会选择具有一定渠道优势、客户优势和资金优势的经销商进行合作，授权经销商负责相关区域的产品销售；（2）经销商负责区域市场，既可以满足终端客户售前安装和售后服务的及时便利性，又可以利用其特定区域销售渠道优势积极开拓维护客户资源。因此，公司采取经销商模式具有必要性。

（六）说明主要贸易、经销客户的具体情况，销售内容与金额，与发行人是否存在关联关系，是否存在由发行人员工（或前员工）直接或间接控制、施加重大影响的情形；结合主要贸易、经销客户终端销售情况、退换货情况、销售回款情况等，说明是否存在囤货压货或为发行人提前确认收入的情形

1、说明主要贸易、经销客户的具体情况，销售内容与金额，与发行人是否存在关联关系，是否存在由发行人员工（或前员工）直接或间接控制、施加重大影响的情形

报告期内，公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，其中一般直销模式收入占主营业务收入的比重均在90%以上，同时，公司存在少量通过贸易商和经销商销售产品，占比较为稳定。

报告期内，公司向主要贸易商、经销商客户销售情况如下：

单位：万元、%

贸易商名称	销售内容	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宁波大川联合进出口有限公司	螺杆机筒、哥林柱及其配件	705.67	41.36	1,842.13	42.36	1,584.02	43.05	1,066.72	38.07
宁波海田控股集团有限公司		714.62	41.89	1,956.40	44.99	1,490.62	40.51	987.35	35.24
小计	-	1,420.29	83.25	3,798.53	87.34	3,074.64	83.56	2,054.07	73.30
经销商名称	销售内容	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海乔胜机械设备有限公司	螺杆机筒、哥林柱及其配件	616.91	64.98	2,017.03	76.41	1,458.13	67.62	1,296.22	71.88
昆山华亿达塑料机械有限公司		234.51	24.70	442.29	16.75	575.71	26.70	366.04	20.30
小计	-	851.42	89.68	2,459.32	93.16	2,033.84	94.31	1,662.26	92.17

注：1、占比为占同类销售模式收入的比例；  
2、同一控制下的企业已合并计算。

上述贸易商、经销商的基本情况如下：

(1) 宁波大川联合进出口有限公司

名称	宁波大川联合进出口有限公司
法定代表人	包燕芳
注册资本	300 万元
成立时间	2012 年 7 月 4 日
注册地址	浙江省宁波市鄞州区会展路 128 号 017 幢 6-36-2
股权结构	包燕芳持股 26%、沈灵杰持股 25%、李建持股 22.5%、杨爱儿持股 11.5%、沈旭成持股 11%、马淑持股 4%
经营范围	货物进出口；进出口代理；技术进出口；第三类医疗器械经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）
合作开始时间	2015 年左右

(2) 宁波海田控股集团有限公司

名称	宁波海田控股集团有限公司
法定代表人	王海生
注册资本	5,000 万元
成立时间	2011 年 2 月 18 日
注册地址	浙江省宁波市鄞州区会展路 128 号 017 幢 7-29-4
股权结构	宁波巨海投资有限公司持股 <b>48%</b> ，宁波供销集团公司持股 36%，其他自然人股东 <b>16%</b>
经营范围	危险化学品经营；第三类医疗器械经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）
合作开始时间	2012 年左右

(3) 上海乔胜机械设备有限公司

名称	上海乔胜机械设备有限公司
法定代表人	金建军
注册资本	1,000 万元
成立时间	2007 年 9 月 12 日
注册地址	上海市闵行区虹梅南路 1507 号 2 幢 2 层
股权结构	金建军持股 100%
经营范围	五金交电、机械设备及配件的加工及销售，塑料制品、金属材料、日用百货、家用电器销售，从事货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作开始时间	2010 年左右

## (4) 昆山华亿达塑料机械有限公司

名称	昆山华亿达塑料机械有限公司
法定代表人	刘炳丰
注册资本	100 万元
成立时间	2007 年 4 月 20 日
注册地址	周市镇嘉裕国际商务广场 1 号楼 1120 室
股权结构	吴松凤持股 49%、张良丰持股 43%、刘炳丰持股 8%
经营范围	机筒螺杆、模具五金、电热设备、塑料机械、塑料机械配件的销售及售后服务；润滑油、润滑油泵、防锈油、化工产品（不含危险品）的销售；商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作开始时间	2008 年左右

公司与上述主要贸易商、经销商不存在关联关系。昆山华亿达塑料机械有限公司股东张良丰曾为发行人生产人员，并已离职超过 15 年，除上述情形外，公司主要贸易商、经销商不存在由公司员工（或前员工）直接或间接控制、施加重大影响的情形。

## 2、结合主要贸易、经销客户终端销售情况、退换货情况、销售回款情况等，说明是否存在囤货压货或为发行人提前确认收入的情形

### (1) 终端销售情况

报告期内，公司主要贸易商、经销商客户终端销售情况如下：

类别	客户名称	终端销售情况
贸易商	宁波大川联合进出口有限公司	终端客户主要为境外塑料成型设备制造商或使用塑料成型设备的用户。贸易商一般在接到境外终端客户订单后再向公司下订单，公司根据其订单要求，将生产后的产品发至指定地址
	宁波海田控股集团有限公司	
经销商	上海乔胜机械设备有限公司	终端客户主要为使用塑料成型设备的用户。经销商一般在接到终端客户订单后再向公司下订单，公司根据其订单要求，将生产后的产品发至指定地址
	昆山华亿达塑料机械有限公司	

### (2) 退换货情况

报告期内，公司主要贸易商、经销商客户退换货金额及比例均较低，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宁波大川联合进出口	退换货金额	-	-	-	-



客户名称	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
有限公司	收入金额	705.67	1,842.13	1,584.02	1,066.72
	占比	-	-	-	-
宁波海田控股集团有限公司	退换货金额	-	-	-	-
	收入金额	714.62	1,956.40	1,490.62	987.35
	占比	-	-	-	-
上海乔胜机械设备有限公司	退换货金额	-	0.02	-	5.10
	收入金额	616.91	2,017.03	1,458.13	1,296.22
	占比	-	0.00%	-	0.39%
昆山华亿达塑料机械有限公司	退换货金额	-	-	1.57	-
	收入金额	234.51	442.29	575.71	366.04
	占比	-	-	0.27%	-

## (3) 期后回款情况

报告期内，公司给予主要贸易商宁波大川联合进出口有限公司、宁波海田控股集团有限公司 60 天的信用期，给予主要经销商上海乔胜机械设备有限公司、昆山华亿达塑料机械有限公司 30 天的信用期，报告期各期末其应收账款余额、下一年度或期间回款情况如下：

单位：万元

类型	客户名称	2023.6.30	期后回款	回款比例
贸易商	宁波大川联合进出口有限公司	460.26	231.22	50.24%
	宁波海田控股集团有限公司	344.69	173.20	50.25%
经销商	上海乔胜机械设备有限公司	113.40	113.40	100.00%
	昆山华亿达塑料机械有限公司	51.85	51.85	100.00%
类型	客户名称	2022.12.31	期后回款	回款比例
贸易商	宁波大川联合进出口有限公司	165.68	165.68	100.00%
	宁波海田控股集团有限公司	255.47	255.47	100.00%
经销商	上海乔胜机械设备有限公司	172.65	172.65	100.00%
	昆山华亿达塑料机械有限公司	59.94	59.94	100.00%
类型	客户名称	2021.12.31	期后回款	回款比例
贸易商	宁波大川联合进出口有限公司	-	-	100%
	宁波海田控股集团有限公司	13.47	13.47	100%
经销商	上海乔胜机械设备有限公司	-	-	100%
	昆山华亿达塑料机械有限公司	-	-	100%
类型	客户名称	2020.12.31	期后回款	回款比例
贸易商	宁波大川联合进出口有限公司	90.20	90.20	100%
	宁波海田控股集团有限公司	218.44	218.44	100%
经销商	上海乔胜机械设备有限公司	117.76	117.76	100%

	昆山华亿达塑料机械有限公司	25.67	25.67	100%
--	---------------	-------	-------	------

注：期后回款截止日分别为2021年12月31日、2022年12月31日和**2023年8月31日**。

报告期内，公司与上述主要贸易商、经销商均保持了良好的合作关系，主要贸易商、经销商也都严格遵守公司给予的信用期限及时回款，未出现应收账款逾期不回或者无法收回的情况。

综上，报告期内公司主要贸易商、经销商客户主要系在接到下游终端客户的订单后，再向公司下订单采购产品，相关产品的退换货金额及比例均较小，且严格执行公司信用期进行付款，不存在囤货压货或为发行人提前确认收入的情形。

**（七）说明境外销售的主要地域、产品、主要客户情况，不同结算模式下收入确认的合规性，外销收入与海关数据、出口退税数据的差异情况和差异原因，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售；贸易摩擦对发行人产品销售、行业格局等的具体影响**

**1、说明境外销售的主要地域、产品、主要客户情况，不同结算模式下收入确认的合规性，外销收入与海关数据、出口退税数据的差异情况和差异原因，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售**

报告期内，公司主营业务收入按区域性构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	33,413.75	90.38	68,903.68	89.47	73,366.01	92.35	53,000.94	93.20
境外销售	3,555.30	9.62	8,109.53	10.53	6,079.24	7.65	3,868.81	6.80
合计	36,969.05	100.00	77,013.21	100.00	79,445.25	100.00	56,869.75	100.00

报告期内，公司主营业务收入以境内销售为主。报告期内，公司境外销售收入为3,868.81万元、6,079.24万元、8,109.53万元和**3,555.30万元**，占主营业务收入的比例分别为6.80%、7.65%、10.53%和**9.62%**。

**（1）境外销售的主要地域、产品、主要客户情况**

报告期内，公司产品境外主要销往北美洲、亚洲、南美洲等地区，具体情况如下：

单位：万元

地区	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美洲	1,058.65	29.78%	3,939.58	48.58%	2,833.57	46.61%	2,170.74	56.11%
亚洲	1,115.45	31.37%	2,622.95	32.34%	1,448.55	23.83%	738.59	19.09%
南美洲	242.67	6.83%	572.22	7.06%	1,131.26	18.61%	542.36	14.02%
欧洲	1,138.52	32.02%	962.92	11.87%	581.54	9.57%	366.27	9.47%
非洲	-	-	11.86	0.15%	84.33	1.39%	50.84	1.31%
合计	3,555.30	100.00%	8,109.53	100.00%	6,079.24	100.00%	3,868.81	100.00%

报告期内，公司境外销售模式下的主要产品为螺杆、机筒及哥林柱，具体销售情况如下：

单位：万元

产品类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机筒螺杆	2,934.71	82.54%	7,147.65	88.14%	5,280.00	86.85%	3,441.19	88.95%
哥林柱	620.58	17.46%	961.88	11.86%	799.25	13.15%	427.62	11.05%
合计	3,555.30	100.00%	8,109.53	100.00%	6,079.24	100.00%	3,868.81	100.00%

报告期内，公司境外销售模式下的螺杆、机筒、哥林柱产品主要客户情况如下：

单位：万元

类别	客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
螺杆 机筒	Husky	881.17	30.03%	2,684.88	37.56%	1,720.86	32.59%	1,210.33	35.17%
	Milacron	749.27	25.53%	1,605.00	22.45%	1,195.86	22.65%	720.89	20.95%
	Davis-Standard	76.85	2.62%	1,059.37	14.82%	676.81	12.82%	416.11	12.09%
	合计	1,707.29	58.18%	5,349.25	74.84%	3,593.53	68.06%	2,347.33	68.21%
哥林柱	KraussMaffei	541.98	87.33%	1.66	0.17%	1.16	0.15%	-	-
	Industrias Romi S.A.	13.48	2.17%	418.86	43.55%	525.79	65.79%	224.89	52.59%
	Lien Yu Machinery Co., Ltd.	0.22	0.04%	205.36	21.35%	240.42	30.08%	164.63	38.50%
	合计	555.68	89.54%	625.88	65.07%	767.37	96.02%	389.52	91.09%

注：占比为主要客户销售收入金额占螺杆、机筒、哥林柱产品境外销售收入的比例。

## (2) 不同结算模式下收入确认的合规性

报告期内，公司境外销售主要采用 FOB 贸易方式进行交易结算，少量通过 CIF、CFR 及 EXW 等方式结算，不同结算模式下收入金额及占比情况如下：

单位：万元

结算方式	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB	2,533.02	71.25%	7,272.40	89.68%	5,886.56	96.83%	3,740.04	96.67%
CIF	57.34	1.61%	32.60	0.40%	27.77	0.46%	58.39	1.51%
CFR	76.58	2.15%	206.99	2.55%	20.07	0.33%	67.86	1.75%
EXW	888.36	24.99%	597.55	7.37%	144.85	2.38%	2.52	0.07%
合计	3,555.30	100.00%	8,109.53	100.00%	6,079.24	100.00%	3,868.81	100.00%

公司境外销售不同结算模式下的收入确认符合《企业会计准则第14号—收入》的规定，公司的境外销售收入确认政策具体如下：

贸易模式	国际贸易规则条款	风险报酬转移或控制权转移时点	收入确认时点
FOB、CIF、CFR	船上交货（指定装运港），该术语规定卖方将货物放置于指定装运港由买方指定的船上，当货物放置于该船上时，货物灭失或损毁的风险及控制权即转移，而买方自该点起负担一切费用	当货物（在卖方的港口）装载上船时，风险和报酬就从卖方转移到买方，为承运人提货的时点	完成报关手续并拿到海关报关单和货运提单后确认收入
EXW	工厂交货，在此模式下，卖方在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货，风险及控制权即由卖方转移至买方，卖方不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具	卖方在其所在处所（工厂、工场、仓库等）将货物提供给买方时，为承运人提货的时点	公司于其工厂直接向客户交付商品，商品后续的运输及报关均由买方承担，因此公司于承运人提货时确认收入

（3）外销收入与海关数据、出口退税数据的差异情况和差异原因，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售

报告期内，中国电子口岸的出口报关数据与发行人境外销售收入匹配情况如下：

金额：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
报关数据对应的外销金额	3,556.53	8,193.39	6,078.81	3,853.47
实际境外销售收入	3,555.30	8,109.53	6,079.24	3,868.81
差异	1.23	83.86	-0.43	-15.34
差异率	0.03%	1.02%	-0.01%	-0.40%

报告期内，发行人外销金额与出口报关金额匹配度较高，各期差异率较小，差异原因主要系：1）向境外客户销售时因业务需要会存在出口一些样品或广告品的情形，仍需向海关申报报关；2）境外客户赫斯基因原材料钢材的价格变动，

其另外支付的差价补偿金；3）因客户变更设计、需求变化等原因与公司协商退换货。

报告期内，公司申报免抵退出口货物销售额与发行人境外销售收入匹配情况如下：

金额：万元				
项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
申报免抵退出口货物销售额	3,554.10	8,112.95	6,073.19	4,571.80
实际境外销售收入	3,555.30	8,109.53	6,079.24	3,868.81
差异	-1.19	3.42	-6.05	702.99
差异率	-0.03%	0.04%	-0.10%	18.17%

2021年、2022年和2023年1-6月，公司申报免抵退出口货物销售额与公司境外销售收入差异率较低。公司2019年和2020年申报免抵退出口货物销售额与发行人境外销售收入存在一定差异，主要原因系2019年5月企业免抵退销售额未申报成功，公司于2020年3月进行补充申报所致。

报告期内，公司境外销售均为直销收入，主要境外客户均为长期合作的赫斯基（Husky）、米拉克龙（Milacron）、戴维斯标准（Davis-Standard）等行业内知名企业；公司出口销售收入与公司海关出口数据、出口退税金额相匹配。因此，公司境外销售均实现了真实销售、最终销售。

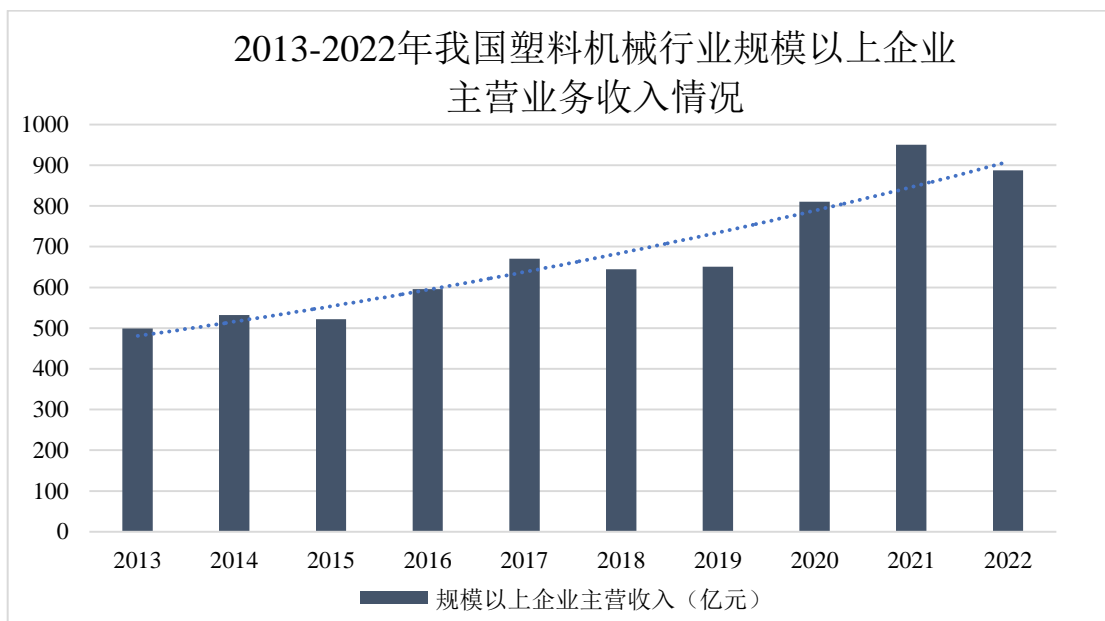
## 2、贸易摩擦对发行人产品销售、行业格局等的具体影响

报告期内，公司境外销售金额分别为3,868.81万元、6,079.24万元、8,109.53万元和**3,555.30万元**，占主营业务收入比重为6.80%、7.65%、10.53%和**9.62%**。公司主营业务收入主要以境内销售为主，境外销售金额及占比相对较小，境外销售业务对公司整体销售业务的影响较小。

随着国际上单边主义、贸易保护主义和国际贸易摩擦加剧，发行人的外销业务受到了宏观层面的相对影响，但受益于国内塑料机械行业市场规模的持续增长，以及国内塑料机械企业工艺及技术水平的不断进步，塑料机械设备的进口替代速度在贸易摩擦的背景下不断加快、国产替代需求也不断扩大。

从塑料机械行业来看，我国经过多年发展，已经发展成为具有一定技术水平、能够基本满足国民经济需求、并具有相当国际竞争力的产业体系。根据中国塑料

机械协会的统计数据，2022 年我国塑料成型设备规模以上企业实现主营业务收入约 888 亿元，利润总额约 86 亿元。



数据来源：中国塑料机械工业统计年鉴

由于我国塑料机械行业整体水平的提升，进口替代日趋增强。根据中国塑料机械工业行业十四五发展规划统计，我国塑料机械设备进口从 2015 年的 15.25 亿美元增长到 2020 年的 17.89 亿美元，年均复合增长率为 3.24%；出口则从 2015 年的 18.91 亿美元增长到 2020 年的 28.46 亿美元，年均复合增长率为 8.52%。由于塑料机械设备出口增长的提速，国产塑料机械设备在国内市场的占有率从 2019 年的 78% 提高至 2020 年的 83%。我国已经成为世界塑料机械生产大国、消费大国和出口大国，在全球塑料机械市场具有举足轻重的地位。因此国内塑料机械配套件行业也因此迎来了更加广阔的市场空间。

综上，贸易摩擦未对发行人整体产品销售业务和行业格局产生重大不利影响。

#### **（八）说明是否存在货物存放于第三方仓库（含客户）待客户领用后结算确认收入的情形，相关金额、结算凭证及周期**

报告期内，公司不存在将货物存放于第三方仓库（含客户）待客户领用后结算确认收入的情形。

报告期内，公司产品收入确认方法参见本题“一/（一）结合销售协议、行业惯例以及是否约定可变对价、售后或质保服务等，区分不同产品、销售模式，

说明发行人收入确认政策、收入确认时点及金额的确定依据，相关会计政策执行情况，是否符合《企业会计准则》的规定”。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

#### 1、针对上述事项

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）访谈了公司销售部负责人、财务部负责人，了解公司销售模式、销售合同的签订过程及执行情况、销售收入的确认政策及实际的执行、相关的内部控制流程，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（2）访谈了公司主要管理人员，了解公司产品定价的依据，查阅同行业上市公司公开披露数据进行对比，核实主要产品价格、产品单位成本、主要原材料采购价格波动的一致性；

（3）访谈了公司主要管理人员，了解了公司主要产品的功能、使用寿命、产品的匹配性、市场需求，报告期内螺杆、机筒与哥林柱产品价格与销售数量变动趋势存在一定差异的原因；

（4）获取报告期内各期主营业务收入明细表，对不同模式、不同产品销售收入、价格及销售数量变动的原因进行分析，并对主要客户报告期内主营业务收入的变动进行分析；

（5）查阅了行业研究报告、塑料机械行业统计数据等资料，查阅了主要客户公开披露的数据，了解了其收入变动趋势和收入增长情况，分析发行人收入增长是否符合行业特征、是否与下游客户需求匹配；

（6）获取报告期内公司的经销商、贸易商清单以及销售明细，对公司管理层及销售人员进行访谈，了解公司与经销商和贸易商的合作模式，了解经销商、贸易商终端客户情况；

（7）核查公司制定的销售管理制度，核实对经销商的销售价格、信用政策及结算制度、返利政策以及退换货机制等方面的管理政策；

（8）通过天眼查或企查查等公开渠道查询了经销商客户和主要贸易商的基

本工商信息，并对报告期内主要经销商、贸易商进行实地走访，实地观察其生产经营场地，了解其基本信息、与公司的合作历史、合作模式、结算情况，了解其下游经营情况及下游销售或应用情况，取得主要经销商、贸易商与公司不存在关联关系的声明；

(9) 获取公司境外主要客户的销售订单、报关单、提单、发票、回款凭证等原始凭证及会计凭证，对其进行查验，对公司主要境外客户独立发函，确认公司收入的真实性、准确性；

(10) 通过网络视频方式访谈主要境外客户，了解其基本信息、业务模式、货款结算等内容；

(11) 获取公司境外销售收入明细表、中国电子口岸出口数据、免抵退税申报资料和明细表、海关出具的合规证明，比对并分析各口径数据的差异及差异原因。

## **2、保荐机构和申报会计师对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例及取得的证据**

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司销售与收款的内部控制制度，评价这些内部控制设计的合理性，并测试运行的有效性；

(2) 访谈公司管理层，了解公司销售模式、销售政策、收入确认的具体标准、收入确认时点等情况，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 获取公司报告期各期销售明细，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，针对境内收入核查销售合同及订单、运输单、签收单、发票对账单等原始凭证；针对境外收入核查销售合同及订单，并逐笔核查相应的出口报关单、提单及发票等原始凭证，将境外收入与出口退税清单以及中国电子口岸的出口报关数据进行匹配；

(4) 向主要客户独立进行函证程序，确认对主要客户的销售额的准确性，具体函证情况如下所示：



单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入①	37,626.12	78,173.28	80,772.84	57,785.30
回函可确认金额②	31,001.03	72,083.19	76,239.64	50,875.63
回函可确认比例③=②/①	82.39%	92.21%	94.39%	88.04%
回函不符差异金额④	3.80	410.34	-	26.42
回函不符差异比例⑤=④/①	0.01%	0.52%	-	0.05%
未回函金额⑥	887.29	72.83	190.45	178.62
未回函金额比例⑦=⑥/①	2.36%	0.09%	0.24%	0.31%

对于少量回函不符或者未收到回函的样本，保荐机构和申报会计师执行替代程序，检查了报告期内公司与客户签订的销售合同或订单、出库单、运输单、签收单及对账单、报关单及提单、销售回款等原始凭证，进一步确认交易的真实与准确性；

(5) 对主要客户进行实地走访，主要访谈内容包括客户的主营业务情况、与公司的合作历史、与公司交易的具体内容、规模及其用途、下游销售渠道和主要客户、与公司的交货方式、结算方式、账期、是否退货、产品运输费用和风险的承担、公司产品质量和是否存在纠纷和诉讼情况、是否存在大额退换货、是否存在关联关系等，并取得了主要客户签署的无关联关系声明，公司与报告期各期主要客户不存在关联关系；具体走访情况如下所示：

单位：万元

分类	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境内	已实地走访境内客户销售金额	24,823.77	49,626.07	59,750.81	39,026.95
	境内营业收入	34,070.82	70,063.75	74,693.60	53,916.49
	境内实地走访比例	72.86%	70.83%	79.99%	72.38%
境外	视频访谈境外客户销售金额	1,907.54	6,122.42	4,966.70	2,953.21
	境外营业收入	3,555.30	8,109.53	6,079.24	3,868.81
	境外访谈比例	53.65%	75.50%	81.70%	76.33%
合计	已访谈客户销售金额	26,731.30	55,748.49	64,717.51	41,980.16
	营业收入	37,626.12	78,173.28	80,772.84	57,785.30
	总体确认比例	71.04%	71.31%	80.12%	72.65%

注：保荐机构和申报会计师采用视频形式对主要境外客户进行了访谈。

(6) 核查主要客户在报告期内的销售回款银行流水记录，核查公司收入的真实性和银行回款是否存在异常；

(7) 取得并查阅公司主要客户期后回款的明细记录及收款银行回单，检查

期后回款是否真实、准确；

(8) 对报告期内各期的收入实施了针对性的截止性测试，选取资产负债表日前后确认的营业收入凭证实施截止测试，检查销售订单、发票、送货单、对账单报关单、货运提单等支持性文件，评价营业收入是否记录在正确的会计期间。

## (二) 核查意见

### 1、针对上述事项

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

(1) 报告期内，公司收入确认政策、收入确认时点及金额的确认依据按照《企业会计准则第 14 号——收入》执行，符合《企业会计准则》的规定；

(2) 报告期内，公司主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格，公司产品定价方式与同行业上市公司基本一致，符合行业惯例；报告期内，公司主要产品价格、产品单位成本、主要原材料采购价格整体变动趋势一致；

(3) 公司螺杆、机筒作为紧密配合的部件，存在一定的配套销售关系，哥林柱与螺杆、机筒不存在强制配套销售关系；公司不同产品市场供需情况不存在显著差异；报告期内，公司螺杆、机筒与哥林柱产品价格与销售数量变动趋势基本一致，但波动幅度存在一定差异，主要系公司产品结构所致，符合公司实际情况，具有合理性；

(4) 报告期内公司销售收入整体呈上升趋势具有合理性，与行业发展情况、下游企业经营情况等相匹配；公司所处行业周期性与宏观经济周期密切相关，公司下游广泛应用于国民经济的各个领域，未来存在持续的增长需求空间，公司的销售收入增长具备可持续性；

(5) 公司不同销售模式下主要终端客户不存在重叠的情况，采取贸易商和经销商模式具有必要性；

(6) 报告期内，公司与主要贸易商、经销商不存在关联关系；昆山华亿达塑料机械有限公司股东张良丰曾为发行人生产人员，并已离职超过 15 年，除上述情形外，公司主要贸易商、经销商不存在由公司员工（或前员工）直接或间接

控制、施加重大影响的情形；报告期内，主要贸易商和贸易商不存在囤货压货或为公司提前确认收入的情形；

（7）公司产品境外销售不同结算模式下的收入确认符合《企业会计准则第14号—收入》的规定；公司境外收入与中国电子口岸的出口报关数据、出口退税数据存在一定的差异，具有合理性；公司境外销售已实现真实销售、最终销售；贸易摩擦未对发行人整体产品销售业务和行业格局产生重大不利影响；

（8）公司不存在第三方仓库（含客户）待客户领用后结算确认收入的情形。

## **2、针对收入真实性和截止性**

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，公司收入真实、准确，公司不存在提前或者滞后确认收入的情形。

## 十、关于客户

根据申报材料：

(1) 报告期内发行人向前五大客户合计销售额占当期销售总额的比例分别为 25.04%、25.37%和 27.62%。

(2) 发行人向海天塑机集团有限公司销售产品收入由 2020 年的 589.56 万元增至 2021 年的 3,965.97 万元，向克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售产品收入由 2020 年的 580.19 万元增至 2021 年的 2,725.35 万元。

(3) 招股说明书显示,2020 年新增前五大客户广东联塑机器制造有限公司, 成立时间为 2005 年 7 月, 初次合作时间为 1996 年。

请发行人：

(1) 区分产品类别，说明报告期各期前五大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、主营业务、合作年限、信用政策、主要销售产品的内容、金额、价格及其公允性。

(2) 结合发行人所处行业竞争情况、竞争对手产品的同质化程度、发行人技术领先性等，以及下游行业的竞争格局、主要客户的行业地位及市场占有率、向发行人采购产品占其同类采购的比重、下游客户是否向上游布局等，说明主要客户的稳定性，公司是否面临较大的市场竞争压力。

(3) 说明报告期内对主要新增客户的销售情况，该类客户的基本信息、开发过程及是否存在关联关系，新增收入规模的合理性，报告期各期新老客户收入规模占比，新老客户毛利率是否存在重大差异。

(4) 按销售金额对客户进行分层，说明各期不同层级客户数量及占比、销售金额及占比、平均销售金额、毛利率，分析不同层级客户销售金额、毛利率的差异和合理性。

(5) 说明 2021 年度向海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售金额大幅上升的原因及合理性，销售价格、毛利率是否与其他客户存在重大差异；报告期内是否存在销售金额大幅下降的客户，如有，请说明具体情况。

(6) 说明与广东联塑机器制造有限公司初次合作时间早于其成立时间的原因及合理性,并根据实际情况修改相关内容,确保申报材料信息披露真实、准确、完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 区分产品类别,说明报告期各期前五大客户的基本情况,包括但不限于成立时间、主营业务、合作年限、信用政策、主要销售产品的内容、金额、价格及其公允性

报告期内,公司主营业务收入的具体构成如下:

单位:万元、%

项 目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
螺杆机筒及其配件	23,268.57	62.94	46,482.03	60.36	48,593.95	61.17	34,998.83	61.54
哥林柱及其配件	13,179.85	35.65	29,150.17	37.85	29,170.22	36.72	20,182.57	35.49
其他	520.63	1.41	1,381.02	1.79	1,681.08	2.12	1,688.36	2.97
合 计	36,969.05	100.00	77,013.21	100.00	79,445.25	100.00	56,869.75	100.00

报告期内,各产品收入结构比较稳定,螺杆、机筒、哥林柱及其配件作为公司的主要产品,合计销售收入占主营业务收入的比例均在97%以上,系公司主要的收入来源。

#### 1、螺杆机筒

报告期内,螺杆机筒产品前五大客户销售情况如下:

报告期	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占机筒螺杆 产品的比例
2023年1-6 月	1	海天塑机集团	2,895.92	12.45%
	2	伊之密集团	2,165.57	9.31%
	3	联塑机器集团	1,142.64	4.91%
	4	Husky	1,133.94	4.87%
	5	克劳斯玛菲集团	687.42	2.95%
			合 计	8,025.49

2022 年度	1	伊之密集团	4,241.86	9.13%
	2	海天塑机集团	4,185.99	9.01%
	3	Husky	3,194.09	6.87%
	4	克劳斯玛菲集团	2,237.10	4.81%
	5	联塑机器集团	2,098.51	4.51%
	合 计			<b>15,957.55</b>
2021 年度	1	伊之密集团	4,796.72	9.87%
	2	海天塑机集团	3,940.16	8.11%
	3	大同机械集团	2,703.24	5.56%
	4	联塑机器集团	2,325.20	4.78%
	5	佛山市顺德区震德精密机械有限公司	1,807.54	3.72%
	合 计			<b>15,572.86</b>
2020 年度	1	伊之密集团	2,806.96	8.02%
	2	大同机械集团	2,514.44	7.18%
	3	联塑机器集团	2,218.88	6.34%
	4	上海乔胜机械设备有限公司	1,295.40	3.70%
	5	佛山市顺德区震德精密机械有限公司	1,193.74	3.41%
	合 计			<b>10,029.43</b>

上述前五大客户基本情况如下：

序号	名称	注册资本	成立时间	主营业务	合作年限	信用政策	价格及其公允性
1	广东伊之密精密注塑科技有限公司	39480 万元	2009/5/31	注塑机、橡胶机等设备及零配件的生产、销售及研究	2009 年开始合作至今	60 天	主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格
2	海天塑机集团有限公司	27646 万美元	2001/2/3	塑料加工专用设备、通用设备、机械设备等设备的制造、销售	2019 年开始合作至今	90 天	主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格
3	上海乔胜机械设备有限公司	1000 万元人民币	2007/9/12	机筒螺杆及配套件的销售	2008 年开始合作至今	30 天	主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格
4	广东联塑机器制造有限公司	10000 万元人民币	2005/7/11	机械设备及配件、电子设备及配件、模具、塑料管材生产线等产品的研发和生产	1996 年开始合作至今	90 天	主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格
5	大同机械科技（江苏）有限公司	2500 万美元	2006/12/8	研发生产橡塑设备及零部件、金属成型设备及其零部件、三轴以上联动数控机床及其零部件	超过 20 年	90 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
6	佛山市顺德区震德精密机械有限公司	730 万美元	1985/12/6	塑料注塑机及其零部件生产、销售	2000 年开始合作至今	60 天	主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格
7	Husky Injection Molding Systems Ltd	-	1953 年	主要从事注塑机的设计、制造和销售	2008 年开始合作至今	60 天	主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格
8	克劳斯玛菲机械（中国）有限公司	1700 万欧元	2012/1/17	塑料注塑、挤出、反应发泡机械设备、橡胶加工专用设备等产品的制造、加工及其技术咨询和售后服务	2016 年开始合作至今	60 天	主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格

## 2、哥林柱产品

报告期内，哥林柱产品前五大客户销售情况如下：

报告期	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占哥林柱产品的 比例
2023年1-6 月	1	伊之密集团	1,846.51	14.01%
	2	富强鑫集团	1,651.06	12.53%
	3	克劳斯玛菲集团	1,358.26	10.31%
	4	泰瑞机器股份有限公司	609.76	4.63%
	5	安徽涌诚机械有限公司	559.12	4.24%
	合计		6,024.70	45.71%
2022年度	1	富强鑫集团	3,685.75	12.64%
	2	伊之密集团	2,718.81	9.33%
	3	克劳斯玛菲集团	2,597.13	8.91%
	4	安徽涌诚机械有限公司	1,766.81	6.06%
	5	泰瑞机器股份有限公司	1,412.36	4.85%
	合计		12,180.86	41.79%
2021年度	1	富强鑫集团	3,525.99	12.09%
	2	安徽涌诚机械有限公司	2,651.28	9.09%
	3	伊之密集团	2,374.96	8.14%
	4	博创集团	1,313.12	4.50%
	5	琮伟机械（昆山）有限公司	1,203.15	4.12%
	合计		11,068.50	37.94%
2020年度	1	富强鑫集团	2,037.58	10.10%
	2	伊之密集团	1,579.69	7.83%
	3	安徽涌诚机械有限公司	1,300.08	6.44%
	4	大同机械集团	1,009.61	5.00%
	5	天津颐和中威精密机器有限公司	933.06	4.62%
	合计		6,860.03	33.99%



上述前五大客户基本情况如下：

序号	名称	注册资本	成立时间	主营业务	合作年限	信用政策	价格及其公允性
1	富强鑫（宁波）机器制造有限公司	700 万美元	2001/11/9	精密机械、注塑成型机、精密注塑模具、精冲模等产品和机电设备的开发、制造、加工和销售	2001 年开始合作至今	90 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
2	安徽涌诚机械有限公司	10000 万元人民币	2011/8/25	数控机床、塑料加工专用设备、铸造机械、工业机器人机械零件、零部件等产品的加工、制造	2012 年开始合作至今	30 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
3	广东伊之密精密注压科技有限公司	39480 万元	2009/5/31	半固态镁合金注射成型机、镁合金压铸机、橡胶注射成型机等设备及零配件的生产、销售及研究	2009 年开始合作至今	60 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
4	琮伟机械（昆山）有限公司	250 万美元	2000/12/27	电子专用设备、仪器、工模具及其零部件的生产、销售，提供上述产品的维修及售后服务	2006 年开始合作至今	90 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
5	博创智能装备股份有限公司	16500 万人民币	2002/12/26	从事智能注塑成型装备的研发、生产和销售	2003 年开始合作至今	90 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
6	天津颐和中威精密机器有限公司	2100 万元人民币	2013/11/22	精密塑料加工专用设备、农副产品加工专用设备、环境保护专用设备及其相关配件等产品的生产、销售	2017 年开始合作至今	90 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
7	泰瑞机器股份有限公司	29572.12 万元人民币	2006/8/8	生产、销售全电动（四轴联动伺服控制）塑料成形机及各类注塑机械、机械设备及配件	2008 年开始合作至今	90 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允
8	大同机械科技（江苏）有限公司	2500 万美元	2006/12/8	研发生产橡塑设备及零部件、金属成型设备及其零部件、三轴以上联动数控机床及其零部件	超过 20 年	90 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允

序号	名称	注册资本	成立时间	主营业务	合作年限	信用政策	价格及其公允性
9	克劳斯玛菲机械（中国）有限公司	1700 万欧元	2012/1/17	塑料注塑、挤出、反应发泡机械设备、橡胶加工专用设备等产品的制造、加工及其技术咨询和售后服务	2016 年开始合作至今	60 天	根据客户需求，综合考虑市场行情、生产成本等因素后，与客户协商确定销售价格，价格公允

(二) 结合发行人所处行业竞争情况、竞争对手产品的同质化程度、发行人技术领先性等，以及下游行业的竞争格局、主要客户的行业地位及市场占有率、向发行人采购产品占其同类采购的比重、下游客户是否向上游布局等，说明主要客户的稳定性，公司是否面临较大的市场竞争压力

### 1、发行人所处行业竞争情况

公司深耕于塑料机械配套件行业，主要从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售，主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件。国内从事螺杆机筒生产制造的企业数量众多，格局较为分散，市场份额相对不集中，目前尚无主要从事螺杆机筒产品制造的上市公司。根据中国塑料机械工业协会统计，2020年-2022年，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为8%、10%、12%，市场排名均为第一名。

公司通过近30年不断的发展与积累，已经成为行业领先的定制化塑料成型设备核心零部件制造商，公司具体竞争优势如下：

#### (1) 研发技术优势

发行人高度重视工艺水平的提高以及新产品的研发，通过长期努力，积累了大量的先进工艺技术和经验，形成了行业内领先的材料与制造工艺相结合的技术体系。核心技术包括“多轴联动的螺杆抛光机抛光技术”、“机筒螺杆耐磨层制作技术”、“锥双机筒中耐磨层的应用”、“锥双机筒挤出段镶嵌耐磨条技术”等。其中公司结合传统离心浇铸工艺，自主研发并创造性的应用于螺杆、机筒产品，掌握了机筒螺杆耐磨层制作技术，形成了“一种螺杆机筒耐磨层的制作方法及其加工装置”的发明专利，具有生产效率高、节能环保，并提高浇铸合格率。

公司积极参加各项行业交流活动，如国内最大的橡塑展 Chinaplas，与海内外各界人士进行交流探讨，互相学习，通过不断了解、学习国内外先进的产品、技术、工艺，公司持续创新能力得到了有力的支持。

此外，公司经过多年研发、生产的经验积累，形成了多项具有较高价值的专有技术，能够较好的应对塑机配套产品品种多、技术更新快等特点，不断根据下游产品的变化及时更新技术工艺。截至**2023年6月30日**，公司拥有发明专利**14**项，实用新型专利**103**项。

## （2）客户资源优势

公司下游客户主要为塑料成型设备制造商，其对于零部件供应商的产品质量有严格的要求，对供应商有严苛的认证过程，一旦进入下游制造商客户的供应商名单后，通常会形成一个长期、稳定的合作关系。

公司凭借自身积累的工艺技术以及产品质量，已成功进入世界主要塑料成型设备制造商的供应体系，成为一家具备全球化供应能力的定制化塑料成型设备核心零部件制造商，产品不仅供应国内市场，还远销加拿大、美国、德国、印度、日本等国家和地区。目前，公司与国内外众多头部塑料成型设备制造商建立了长期稳定的合作关系，境外客户主要包括恩格尔（Engel）、赫斯基（Husky）、克劳斯玛菲（KraussMaffei）、住友德马格（Demag）、米拉克龙（Milacron）、戴维斯标准（Davis-Standard），境内客户主要包括伊之密、富强鑫、大同机械、海天国际、泰瑞机器、华研精机、震雄集团等。

## （3）生产管理优势

公司自成立以来，一直致力于螺杆、机筒、哥林柱等塑机核心零部件的研发、生产和销售，对本行业有着深刻的理解。公司在研发、生产、安全、环保等各环节已形成专业化的团队，具有丰富的实践经验和企业管理经验。公司建立较为完善的生产管理体系，能适应品牌客户、中大规模客户的供货需求，并持续改善生产管理过程，现已形成了完善而有效的管理体系。

为提升管理效率与效果，公司大力推进信息化建设，引入 SAP、PLM 和 MES 信息化管理系统，帮助公司控制管理各个生产经营环节，使整个生产经营过程有序进行，从信息化角度科学提升管理水平和效益。由于管理的有效性对企业至关重要，而完善的管理体系是长期改善、提高的结果，一般企业很难在短期内建立，因此完善的生产管理体系构成公司的竞争优势之一。

## （4）产品质量优势

公司在质量管理上贯彻“质量屋”管理框架，以质量战略为先导，始终把产品质量控制作为企业生存、发展的重要前提。公司建立了《生产实现管理程序》，制定了严格的产品检测标准，并严格执行与监督评估。同时，公司通过 ISO9001、ISO14001、OHSAS18001 三体系认证企业，并持续完善质量体系建设，提高和

确保产品质量，推行全面的质量管理。高标准的产品质量管理体系使公司产品质量达到行业内领先水平，深受下游塑料成型设备制造商的认可。

#### (5) 定制化生产能力优势

在塑料成型设备领域中，客户对其产品通常都有着独特的产品结构，不同客户的产品对螺杆、机筒的要求往往有着较大的差异，公司拥有为客户大规模定制化生产的能力和丰富经验。此外，即使相同品种或类型的螺杆、机筒，客户要求的设计结构也往往不同，而定制化生产对制造企业的产品、设备、工艺水平以及开发经验等方面都有着较高的要求。例如客户的塑料产品要求产品尺寸精度在0.001mm以内，公司通过先进的技术工艺以及对产品零件尺寸的分析，模拟计算各个应力集中点的抗扭矩情况，最终给出系统性的解决方案。

#### (6) 关键技术指标领先优势

与行业标准相比，公司核心技术参数上能够全面超过行业标准的要求，达到或超过浙江制造团体标准，并同时可以满足各类客户的定制化需求，具体对比情况如下所示：

序号	关键技术指标	行业标准	浙江制造团体标准	公司技术水平	对比情况
		技术参数			
1	螺杆气体氮化表面硬度	≥840HV	≥900HV	≥930HV	发行人优于行业标准、团体标准
2	螺杆离子氮化表面硬度	/	≥900HV	≥930HV	发行人优于行业标准、团体标准
3	机筒氮化表面硬度	≥940HV	≥960HV	≥980HV	发行人优于行业标准、团体标准
4	螺杆/机筒-距离氮化表面0.2mm阶梯硬度	/	≥760HV0.3	≥760HV0.3	基本持平
5	螺杆气体氮化层深度	≥0.4mm	≥0.50mm	>0.50mm	发行人优于行业标准
6	机筒气体氮化层深度	≥0.4mm	≥0.55mm	>0.55mm	发行人优于行业标准
7	螺杆离子氮化层深度	/	≥0.3mm	≥0.3mm	基本持平
8	螺杆/机筒调质硬度	/	28-32HRC	30-35HRC	发行人优于行业标准、团体标准
9	螺杆拉伸强度	/	≥1,000MPa	≥1,050MPa	发行人优于行业标准、团体标准
10	螺杆抗屈服强度	/	≥850MPa	≥900MPa	发行人优于行业标准、团体标准
11	螺杆、机筒轴线直线度	7级	6级	6级	发行人优于行业

序号	关键技术指标	行业标准	浙江制造团体标准	公司技术水平	对比情况
		技术参数			
					标准
12	螺杆工作表面粗糙度	≤Ra0.4	≤Ra0.2	≤Ra0.2	发行人优于行业标准
13	机筒工作表面粗糙度	≤Ra1.6	≤Ra0.4	≤Ra0.2	发行人优于行业标准、团体标准

注：1、表面硬度水平：HV 数值越大代表检测硬度值越高，耐磨性越好，产品使用寿命越长；

2、氮化层深度水平：mm 数值越大代表渗氮深度越深，氮化层越厚，产品使用寿命越长；

3、调质硬度水平：HRC 数值越大代表产品硬度值越高，机械性能越好；

4、表面粗糙度水平：Ra 数值越小代表产品表面粗糙度越小，螺杆、机筒使用效率更高；

5、直线度水平：根据《形状和位置公差未注公差值》（GB/T1184—1996），精度等级数值越低，直线度越高，产品使用寿命越长。

通过多年研发创新，公司的螺杆机筒产品在氮化表面硬度、调质硬度、表面粗糙度等技术参数指标方面优于行业标准及浙江制造团体标准，其他技术指标均能达到浙江制造团体标准且超过行业标准。公司机筒螺杆的关键技术指标处于行业领先地位，技术具备先进性。

因此，公司在行业内具备竞争优势。

## 2、公司具有核心竞争力，报告期内市场占有率保持第一，可以在一定程度上有效避免同质化竞争

公司主要产品为螺杆、机筒、哥林柱，属于塑料机械行业中的塑料机械配套件行业。2020年-2022年，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为8%、10%、12%，市场排名均为第一名。总体而言，我国塑料机械配套件行业市场化程度较高、行业集中度较低，市场竞争较为激烈。行业中既有一批具备一定产销规模、研发实力的生产企业，还有众多在中低端市场同质化竞争严重的小微企业。

公司主要产品均为非标准化定制类产品，产品规格不一，生产过程主要涉及金属材料机械加工、热处理和电镀铬等生产工艺。产品根据客户对外形尺寸、结构、性能指标、搭载技术等要求，所需的加工工序、生产时间、耗费人力等各不相同。

因此，发行人所属行业内产品具有定制化要求，发行人拥有细分行业内领先

的生产工艺技术和发明专利，具有核心竞争力，且 2019-2021 年市场占有率保持第一，可以在一定程度上有效避免同质化竞争。

### 3、发行人技术具有领先性

发行人深耕于塑料机械行业，不断优化和创新塑料机械核心零部件产品以及加工制造工艺，从生产实践及研发应用中形成了较为丰富的技术积淀与行业经验，在行业内具有较高的创新能力与研发实力。公司被浙江省知识产权局、浙江省经济和信息化厅评为“浙江省技术创新示范企业”，荣获中国塑料机械工业协会“技术创新活力奖”，并于 2019 年 6 月被国家工业和信息化部认定为国家第一批专精特新“小巨人”企业。发行人的技术领先性体现在以下两个方面：

#### (1) 发行人坚持以技术创新为驱动，以自主研发为导向

公司坚持自主创新，始终将技术创新作为提高公司核心竞争力的重要手段，公司核心技术均来源于自主研发。经过多年的专业经营与研发，公司掌握了“多轴联动的螺杆抛光机抛光技术”、“机筒螺杆耐磨层制作技术”、“锥双机筒中耐磨层的应用”、“锥双机筒挤出段镶嵌耐磨条技术”等一系列核心技术解决了螺杆、机筒普遍存在的易磨损问题，增加了产品的使用寿命，使螺杆挤出稳定，混料充分，塑化能力得到提高。公司主要的核心技术具体如下：

序号	核心技术	技术特点	技术来源	对应专利	主营业务及产品中的应用
1	机筒螺杆耐磨层制作技术	该技术通过不同的粉末配比调试，能够增加机筒螺杆的使用寿命，满足不同领域的使用环境	自主研发	已取得“一种螺杆机筒耐磨层的制作方法及其加工装置”及“一种机筒耐磨层的加工装置”两项发明专利	主要应用于不同耐磨耐腐蚀环境下的注塑、挤出成型，并在汽配、化工等领域取得显著效果
2	多轴联动的螺杆抛光机抛光技术	该技术抛光效率高，操作安全方便，环保、使用寿命长、抛光精度高、噪声低且能够全自动操作	自主研发	已取得“螺杆抛光机”发明专利	主要应用于复杂螺杆带多段凹槽的螺杆抛光，能够实现编程自动抛光，多角度避免了抛光死角，精抛后整体粗糙度达到行业领先 Ra0.2 以下
3	芯棒增材烧结产品的制作技术	该技术通过包覆多元化硼化物进行烧结，得到类似金属陶瓷层的材料，提高螺杆机筒产品的表面性能	自主研发	已取得“金属螺杆及其制备方法”发明专利	能够提高塑化产品的使用寿命，广泛应用于航空航天、环保耐腐材料等领域

序号	核心技术	技术特点	技术来源	对应专利	主营业务及产品中的应用
4	筒材包覆烧结产品的制作技术	通过在筒材外周烧结包覆一层多元硼化物基金属陶瓷层，能够提升机筒的使用寿命，可替代目前广泛使用的经过渗氮、喷焊、浇铸等处理的机筒，综合成本低、制作工艺简单	自主研发	已取得“金属机筒及其制作方法”发明专利	提高塑化产品使用寿命，广泛应用到环保耐腐材料等领域
5	锥双机筒中耐磨层的应用	在机筒熔化段和挤出段中内嵌与螺杆相对应的合金衬套，使机筒内腔壁不易磨损，且方便更换	自主研发	已取得“锥双机筒”发明专利	应用到回收料、耐磨材料挤出或者造粒成型设备，脱卸式的衬套设计能够降低客户产品成本
6	锥双机筒挤出段镶嵌耐磨条技术	在机筒出料挤出段内壁镶嵌耐磨条，避免传统技术中涂刷合金粉引起的脱落以及不耐磨现象	自主研发	已取得“一种锥双机筒”发明专利	应用到回收料、耐磨材料挤出或者造粒成型，高性价比的产品类别
7	螺杆抛光粉尘回收装置	能够避免抛光螺杆时火花四溅，粉尘回收效果好，环保、使用安全，资源利用率高	自主研发	已取得“用于螺杆抛光机上的粉尘回收装置”发明专利	应用到所有的螺杆抛光作业，能够实现环保生产和安全生产
8	双阶分离式挤注一体应用技术	该技术能够保证熔胶螺杆参数不受轴向移动影响，熔胶压力曲线稳定，避免出现吃料量波动和下空料现场，保证机筒外部加热效率和稳定，降低加热带带来的变化性和滞后性对螺杆的影响	自主研发	已取得“用于注塑机中的注塑装置”发明专利	能够最大程度将塑化与储料区域脱离，实现小射台大储料的功能，广泛应用于建筑、化工行业
9	旋转式喷射多轴抛光技术	螺杆相对喷射口可实现上下摆动及左右移动的同时又能沿螺杆中心轴转动，实现无死角抛光	自主研发	已取得“一种螺杆抛光方法”发明专利	应用到所有的螺杆抛光产品，尤其是复杂的多棱变导程产品，可将整体的产品抛光后粗糙度达到 Ra0.2 以下
10	可拆卸更换式注塑螺杆	在螺杆计量高压区设计可拆式的锁紧段，该锁紧段可根据不同的注塑成型工况进行结构替换	自主研发	已取得“一种注塑机螺杆”发明专利	应用于各种注塑成型、色粉色母等填充剂添加的工况，根据不同工况替换不同的锁紧段
11	开设多段独立断开的螺棱后相互啮合的锥双螺杆	将螺杆开设五段区域，每一段根据熔料状态不同设计不同的结构并且相互啮合，使螺杆挤出稳定，混料充分，塑化能力强，	自主研发	已取得“一种锥双螺杆”发明专利	应用于各种回收料、PP/PE/PVA 等高填充料的造粒和管材挤出



序号	核心技术	技术特点	技术来源	对应专利	主营业务及产品中的应用
		产品产量高			
12	环保酒糟脱水造粒螺杆技术	该技术能够实现蒸汽及挥发的酒精回收、滤糟的有效分离，减少螺杆、机筒产品生产过程的污染物排放	自主研发	已取得“一种无污染环保的酒糟处理方法”发明专利	创造性的将螺杆与机筒螺旋加压的工艺技术应用于传统酒糟压榨工艺中，实现酒糟连续挤压，挤压效果好，酒糟脱水率高；使得酒糟生产环境绿色环保、能够减少酒糟生产过程的污染物排放

公司掌握的“多轴联动的螺杆抛光机抛光技术”、“机筒螺杆耐磨层制作技术”、“锥双机筒中耐磨层的应用”、“锥双机筒挤出段镶嵌耐磨条技术”等12种核心技术均已取得对应的发明专利，具备核心竞争力。

(2) 发行人被认定为国家第一批专精特新“小巨人”企业，研发创新能力受到政府主管部门、行业协会以及主要客户的充分认可

发行人始终坚持以智能制造、绿色生产为引领，坚持自主技术创新的发展理念。报告期内，发行人通过积极参与相关行业及团体标准起草和制定，及时跟进塑料机械配套件行业相关技术发展的方向，开展相关技术和产品研发，进一步提升了发行人行业地位，保持自身技术优势。截至**2023年6月30日**，发行人参与了5项行业及团体标准起草和制定，拥有专利**117**项，其中发明专利**14**项。

公司先后被评为“高新技术企业”、浙江省“隐形冠军”企业，并被中国塑料机械工业协会认定为“塑机辅机及配套件5强”企业。2019年6月，公司被国家工业和信息化部认定为国家第一批专精特新“小巨人”企业。根据《工业和信息化部办公厅关于开展专精特新“小巨人”企业培育工作的通知》（工信厅企业函〔2018〕381号），专精特新“小巨人”企业是“专精特新”中小企业中的佼佼者，是专注于细分市场，聚焦主业，不断提升创新能力，增强核心竞争力，在改善经营管理、提升产品质量、实现创新发展方面发挥示范带动作用。

#### 1) 公司奖项

截至本回复出具之日，公司获得的重要奖项如下：

序号	授予对象	名称	授予年度	发文/发证机关
1	浙江华业	第一批专精特新“小巨人”企业	2019年	中华人民共和国工业和信息化部

序号	授予对象	名称	授予年度	发文/发证机关
2	浙江华业	国家知识产权优势企业	2022年	国家知识产权局
3	浙江华业	绿色工厂	2022年	中华人民共和国工业和信息化部
4	浙江华业	浙江省“无废工厂”	2022年	浙江省生态环境厅、浙江省经济和信息化厅
5	浙江华业	高新技术企业	2021年	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局
6	浙江华业	2020年浙江省省级绿色工厂	2021年	浙江省经济和信息化厅
7	浙江华业	塑机辅机及配套件5强企业	2019年	中国塑料机械工业协会
8	浙江华业	高新技术企业	2018年	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局
9	浙江华业	塑机辅机及配套件5强企业	2018年	中国塑料机械工业协会
10	浙江华业	浙江省服务型制造示范企业	2018年	浙江省经济和信息化委员会
11	浙江华业	技术创新活力奖	2017年	中国塑料机械工业协会
12	浙江华业	浙江省隐形冠军企业	2017年	浙江省经济和信息化厅
13	浙江华业	2017年度中国塑料机械行业综合实力30强、塑机辅机及配套件5强企业	2017年	中国塑料机械工业协会
14	浙江华业	省级制造业与互联网融合发展示范企业	2017年	浙江省经济和信息化委员会
15	浙江华业	浙江省技术创新示范企业	2016年	浙江省知识产权局、浙江省经济和信息化厅
16	浙江华业	2016年度中国塑料机械行业综合实力25强、塑机辅机及配套件5强企业	2016年	中国塑料机械工业协会

注：公司于2019年6月被国家工业和信息化部认定为国家第一批专精特新“小巨人”企业，认定有效期为三年。根据浙江省经济和信息化厅于2022年8月8日发布的《关于浙江省第四批专精特新“小巨人”企业和第一批专精特新“小巨人”复核通过企业名单的公示》（以下简称“复核通过企业名单”），公司未入选第一批专精特新“小巨人”复核通过企业名单，入选名单的公示期已结束。公司未入选复核通过企业名单主要系公司发展较快，不再属于《中小企业划型标准规定》规定的中小企业范畴。

## 2) 起草行业标准

发行人及其子公司参与了5项行业及团体标准起草和制定，具体情况如下：

序号	标准名称	标准编号	实施时间	颁布单位
1	塑料机械用机筒、螺杆	JB/T8538—2011	2011/11/1	中华人民共和国工业和信息化部
2	塑料机械用双金属单螺杆	T/ZZB2481—2021	2021/10/7	浙江省品牌建设联合会
3	塑料机械用氮化单螺杆、机筒	T/ZZB2161—2021	2021/8/1	浙江省品牌建设联合会
4	塑料机械用双金属单机筒	T/ZZB1013—2019	2019/3/31	浙江省品牌建设联

				合会
5	塑料机械用全硬单螺杆	T/ZZB0873—2018	2018/12/31	浙江省品牌建设联合会

注：浙江省品牌联合会（原名：浙江省品牌建设促进会）系浙江省经济和信息化委员会主管、浙江省民政厅批准成立的非盈利性法人社会团体。

### 3) 客户认可

公司与国内外众多知名塑料成型设备生产商建立了长期、稳定的合作关系。发行人被评为芝机精密（原东芝机械）“优质供应商”；Milacron“5年最具价值合作伙伴”；Husky“2018年度供应商”等。

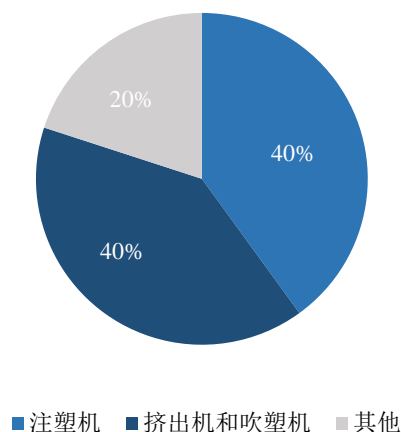
综上，发行人的技术具有领先性。

## 4、下游行业的竞争格局、主要客户的行业地位及市场占有率

塑料作为三大合成材料之一，具有质轻、耐冲击性好、透明性较佳和耐磨耗性、绝缘性好等优势，是人类社会现在和未来节约资源、循环利用的关键材料，以塑料为原料的各类制品已广泛应用于国民经济各行业和人民生活的各领域。同时，随着以塑代钢、以塑代木等趋势的进一步发展，塑料在航空航天、交通、医疗、家电、建材、环保、包装等国民经济各个领域得到广泛应用。由于所有塑料原料均需经过塑料成型设备的加工制造，因此，塑料机械行业是加工高分子材料“工业母机”，也是先进制造业的重要组成部分。

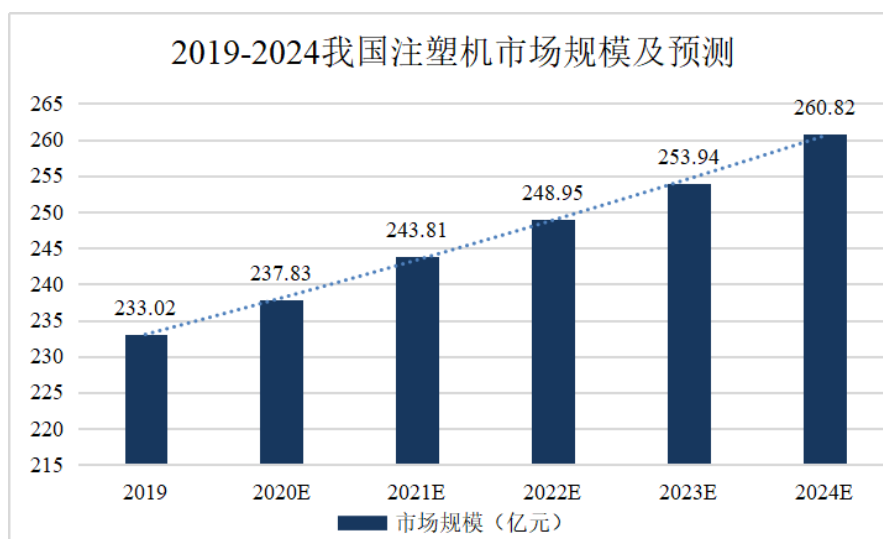
塑料机械行业主要产品，按原料加工前的熔融程度及成型工艺的不同，可以分为注塑机、挤出机和吹塑机等。其中，注塑机是产量最大、使用量最多的塑料加工设备，在塑料成型设备领域占据主导地位，主要应用于汽车、家电、包装、物流等产业。从世界范围看，注塑机产值占塑料成型设备总产值的40%以上。在我国，塑料成型设备行业与世界塑料成型设备行业的产品构成大致相同，注塑机也是我国产量最大、产值最高、出口最多的塑料成型设备。

## 塑料成型设备产值分布情况



数据来源：前瞻产业研究院

公司下游客户主要为塑料成型设备制造商。注塑机是塑料机械的一个重要分支，是产量最大、产值最高和出口最多的塑料机械设备。根据 QYresearch 数据，2019 年中国注塑机产量约占全球注塑机产量的 65%，已成为我国塑料机械行业产量最大、产值最高、出口最多的第一大类产品。根据中国塑料机械工业协会预测，我国注塑机行业市场规模将保持年均 2%-3% 增长率，到 2024 年我国注塑机行业市场规模将达到 260.82 亿元。



数据来源：塑料机械工业协会;塑料机械工业协会未公布 2020 至 2022 年我国注塑机行业市场规模。

经过多年的发展，注塑机行业发展到一个相对成熟的阶段，行业竞争格局相对稳定，形成了长三角和珠三角两个产业群。公司主要客户海天塑机集团（海天国际子公司）、伊之密、博创智能及富强鑫等以规模和技术优势处于行业领先地位

位。根据中国塑料机械协会公布的 2021 年中国塑料注射成型机行业 18 强企业，海天塑机集团排名第一，伊之密排名第二、博创智能排名第五、富强鑫排名第十一。根据智研咨询的统计数据，2020 年海天国际（1882.HK）在中国注塑机市场行业排名第一，市场占有率达 46.8%，伊之密占比 8.0%。

## 5、主要客户向发行人采购产品占其同类采购的比重、下游客户是否向上游布局等

报告期内，发行人主要客户向发行人采购产品占其同类采购的比重如下：

序号	客户名称	向发行人采购产品占其同类产品的采购比重				主要产品的类型
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	
1	广东伊之密精密注压科技有限公司	41.03%	35.03%	29.52%	31.42%	螺杆、机筒、哥林柱及配件
2	海天塑机集团有限公司	/	/	/	/	螺杆、机筒、哥林柱及配件
3	富强鑫（宁波）机器制造有限公司	80.02%	72.01%	73.56%	68.50%	螺杆、机筒、哥林柱及配件
4	克劳斯玛菲机械（中国）有限公司	62.27%	59.67%	32.79%	11.84%	螺杆、机筒、哥林柱及配件
5	大同机械科技（江苏）有限公司	63.64%	70.71%	约 60%	约 60%	螺杆、机筒、哥林柱及配件
6	Milacron	/	/	/	/	螺杆、机筒及配件
7	广东联塑机器制造有限公司	83.92%	97.01%	约 80%	约 80%	螺杆、机筒、哥林柱及配件
8	博创智能装备股份有限公司	/	44.00%	15.30%	18.30%	螺杆、机筒、哥林柱及配件
9	Husky	34.00%	31.11%	25.71%	30.77%	螺杆、机筒、哥林柱及配件

注：根据现场访谈获取数据，海天塑机集团及 Milacron 因保密性考虑未提供数据；博创智能装备股份有限公司因保密性考虑未提供 2023 年 1-6 月数据。

通过公开资料查询，公司主要下游客户海天塑机集团存在少量自产自用塑料成型设备相关零部件情形。除上述情形外，公司主要下游客户不存在向上游布局的情形。报告期内，公司上下游供需关系未发生重大变化，未对发行人业务的持续性和稳定性产生重大不利影响。

## 6、公司主要客户稳定

在多年来与客户合作的过程中，公司在技术、工艺方面积累了丰富的行业经验，技术水平不断提升，并积极与主要客户进行技术交流与沟通，在下游客户产品更新换代时能够不断满足客户的产品需求，进一步增强了客户粘性。下游客户

对于零部件供应商的产品质量有严格的要求，对供应商有严苛的认证过程，一旦进入下游制造商客户的供应商名单后，通常会形成一个长期、稳定的合作关系。

公司报告期内的主要客户与公司的合作年限情况如下：

序号	客户名称	合作年限
1	广东伊之密精密注压科技有限公司	14年
2	富强鑫（宁波）机器制造有限公司	22年
3	海天塑机集团有限公司	4年
4	大同机械科技（江苏）有限公司	超过20年
5	克劳斯玛菲机械（中国）有限公司	7年
6	广东联塑机器制造有限公司	27年
7	博创智能装备股份有限公司	20年
8	Milacron LLC., Afton Injection	17年
9	Husky Injection Molding Systems Ltd	15年

公司与上述主要客户合作期较长，且基本保持稳定，交易具有稳定性和可持续性。

#### 7、公司具有一定的市场竞争压力，但不会对公司经营产生重大不利影响

目前，国内从事螺杆机筒生产制造的企业数量众多，格局较为分散，市场份额相对不集中，公司具有一定的市场竞争压力。公司是较早进入塑料机械配套件行业的企业之一，通过近30年不断的发展与积累，公司已经成为行业内领先的定制化塑料成型设备核心零部件制造商，并于2019年6月被国家工业和信息化部认定为国家第一批专精特新“小巨人”企业。报告期内，公司经营情况良好，资产规模、盈利能力均显著提高。根据中国塑料机械工业协会统计，2020年-2022年，公司在我国塑料机械用螺杆、机筒产品市场占有率分别为8%、10%、12%，市场排名均为第一名。

公司具体的竞争优势情况具体参见本题“一/（二）/1、发行人所处行业竞争情况”的相关内容。

因此，公司具有一定的市场竞争压力，但不会对公司经营产生重大不利影响。

(三) 说明报告期内对主要新增客户的销售情况, 该类客户的基本信息、开发过程及是否存在关联关系, 新增收入规模的合理性, 报告期各期新老客户收入规模占比, 新老客户毛利率是否存在重大差异

1、报告期内对主要新增客户的销售情况, 该类客户的基本信息、开发过程及是否存在关联关系, 新增收入规模的合理性

报告期内, 公司新老客户收入规模情况如下:

单位: 万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户	319.53	0.86%	1,137.47	1.48%	1,961.97	2.47%	2,548.30	4.48%
老客户	36,649.52	99.14%	75,875.74	98.52%	77,483.28	97.53%	54,321.45	95.52%
合计	36,969.05	100.00%	77,013.21	100.00%	79,445.25	100.00%	56,869.75	100.00%

报告期内, 公司主营业务收入主要来源于长期合作的老客户, 新客户收入占比整体较小。

报告期内, 公司主要新增客户收入及占主营业务收入的比例情况如下:

单位: 万元

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
佛山海阔塑料机械有限公司	128.04	0.35%	175.93	0.23%	-	-	-	-
福斯特集团	352.38	0.95%	1,273.10	1.65%	982.68	1.24%	471.35	0.83%
浙江力维智能科技有限公司	-	-	-	-	25.52	0.03%	207.40	0.36%
星宏(长兴)包装科技有限公司	-	-	-	-	-	-	389.38	0.68%
合计	480.42	1.30%	1,449.02	1.88%	1,008.20	1.27%	1,068.13	1.87%

注: 1、福斯特集团包括杭州福斯特应用材料股份有限公司(603806.SH)、福斯特(滁州)新材料有限公司;

2、新增客户指报告期当期销售金额超过100万元的新增客户。

星宏(长兴)包装科技有限公司为2020年新增客户, 2021年未进行合作, 主要原因系该客户主要为“熔喷布”螺杆机筒业务, 随着口罩产能产量的提升, 该产品市场需求逐步恢复正常; 浙江力维智能科技有限公司为2020年新增客户, 2021年交易金额较小且2022年未进行合作, 主要系该客户2021年下半年厂房搬迁后尚未完全恢复正常生产经营所致。

上述主要新增客户的基本情况如下：



序号	名称	注册资本	成立时间	主营业务	开发过程	是否存在关联关系
1	杭州福斯特应用材料股份有限公司	95,110.3748 万元人民币	2003-05-12	太阳能电池胶膜、太阳能电池背板、感光干膜、挠性覆铜板、有机硅材料、热熔胶膜（热熔胶）、热熔网膜（双面胶）、服装辅料（衬布）的生产；太阳能电池组件、电池片、多晶硅、高分子材料、化工原料及产品（除危化品及易制毒品）、机械设备及配件的销售；新材料、新能源、新设备的技术开发，光伏设备和分布式发电系统的安装，实业投资，经营进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	行业展会接洽	否
2	福斯特（滁州）新材料有限公司	5,000 万元人民币	2019-11-20	太阳能电池胶膜、太阳能电池背板的生产、销售；太阳能电池组件、电池片、多晶硅、高分子材料、化工原料及产品（除化学危险品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、机械设备及配件销售；光伏新材料、光伏新设备的技术开发；光伏设备和分布式发电系统的安装；货物或技术进出口（国家禁止和限定进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	朋友介绍	否
3	星宏（长兴）包装科技有限公司	1,000 万元人民币	2020-04-02	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；包装专用设备制造；塑料加工专用设备制造；制浆和造纸专用设备制造；纺织专用设备制造；印刷专用设备制造；金属切削机床制造；模具制造；日用口罩（非医用）生产；通用零部件制造；塑料制品制造；日用口罩（非医用）销售；针纺织品及原料批发；通用设备制造（不含特种设备制造）；产业用纺织制成品制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	朋友介绍	否
4	浙江力维智能科技有限公司	1,800 万元人民币	2018-12-05	精密机械设备、工业机器人、工业智能制造系统集成、工业互联网技术及控制系统的研发、制造、销售、技术咨询及服务；零配件、五金件、塑料制品、模具、生态环境材料的研发、生产、销售；货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	行业展会加朋友介绍	否
5	佛山海阔塑料机械有限公司	500.00 万元人民币	2007-04-24	加工、销售：塑料片板机、塑料薄膜机、塑料机辅机、塑料机械设备零配件。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	朋友介绍	否

报告期内，公司与上述主要新增客户交易金额相对较小，而主要新增客户的注册资本较为雄厚，且主要从事塑料机械相关行业，随着塑料机械相关行业行情好转以及对发行人品牌、产品质量及供货能力等认可，双方逐步开展合作，新增主要客户的收入规模具有合理性。

## 2、报告期各期新老客户收入规模占比，新老客户毛利率是否存在重大差异

报告期内，新老客户收入规模占比及新老客户毛利率对比情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
新客户	319.53	0.86	27.67	1,137.47	1.48	25.06	1,961.97	2.47	33.42	2,548.30	4.48	44.54
老客户	36,649.52	99.14	26.33	75,875.74	98.52	27.11	77,483.28	97.53	28.97	54,321.45	95.52	27.65
合计	36,969.05	100.00	26.35	77,013.21	100.00	26.92	79,445.25	100.00	29.08	56,869.75	100.00	28.40

注：出于报告期内毛利率可比性考虑，本表已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费。

报告期内，公司主营业务收入主要来源于存量老客户，且老客户销售金额逐年增长，主要原因系公司作为螺杆机筒行业市场占有率排名第一的企业，已与行业内知名的塑料成型设备制造商建立了长期稳定的合作关系，该部分客户对公司品牌、产品质量、供货能力等比较认可，且采购需求量大。新客户收入规模占比较小，主要原因系新客户基于谨慎性考虑，合作初期下达的订单规模相对较小，且部分新增客户整体规模相对较小。

2020年、2021年，公司老客户的毛利率低于新增客户的毛利率，主要原因系存量老客户与公司的合作时间较长，整体采购量相对较大，公司对其有一定的价格优惠；而新增客户初期采购量相对较小，其议价能力相对公司老客户较弱，故采购价格通常会高于存量老客户。2020年新客户毛利率较高，主要原因系新增客户星宏（长兴）包装科技有限公司的熔喷布业务毛利率在75%以上，拉高了整体新客户的毛利率。

2022年，公司新客户毛利率较2021年有所下降，主要系部分新增客户采购产品主要以毛利率相对较低的小规格机筒螺杆、哥林柱为主所致。

2023年1-6月，公司新客户的毛利率略高于老客户，公司新、老客户的毛利率差异较小。

（四）按销售金额对客户进行分层，说明各期不同层级客户数量及占比、销售金额及占比、平均销售金额、毛利率，分析不同层级客户销售金额、毛利率的差异和合理性

公司根据每年销售金额将客户划分为三个层级：200 万元以下、200 万元（含）至 1,000 万元以及 1,000 万元（含）以上。报告期内，各层级客户销售的基本情况如下：

单位：万元、个

期间	层级	客户数量	数量占比	销售金额	金额占比	平均销售金额	毛利率
2022年度	1,000 万元（含）以上	19	3.27%	40,397.77	52.46%	2,126.20	30.03%
	200 万元（含）至 1,000 万元	51	8.78%	22,168.16	28.78%	434.67	20.38%
	200 万元以下	511	87.95%	14,447.27	18.76%	28.27	28.23%
	小计	<b>581</b>	<b>100.00%</b>	<b>77,013.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>132.55</b>	<b>26.92%</b>
2021年度	1,000 万元（含）以上	20	3.33%	40,297.70	50.72%	2,014.89	30.28%
	200 万元（含）至 1,000 万元	53	8.83%	25,766.59	32.43%	486.16	25.07%
	200 万元以下	527	87.83%	13,380.95	16.84%	25.39	33.19%
	小计	<b>600</b>	<b>100.00%</b>	<b>79,445.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>132.41</b>	<b>29.08%</b>
2020年度	1,000 万元（含）以上	10	1.45%	16,065.49	28.25%	1,606.55	22.31%
	200 万元（含）至 1,000 万元	56	8.10%	27,273.54	47.96%	487.03	30.28%
	200 万元以下	625	90.45%	13,530.73	23.79%	21.65	31.85%
	小计	<b>691</b>	<b>100.00%</b>	<b>56,869.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>82.30</b>	<b>28.40%</b>

注：1、分层标准为单体客户年销售额，年销售额变动会导致客户层级发生变动；

2、出于报告期内毛利率可比性考虑，计算毛利率已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费；

3、2023 年 1-6 月各层级客户情况仅为半年期，不具有可比性，因此未对 2023 年半年度各层级客户情况进行列示。

### 1、不同层级客户销售数量的差异和合理性

报告期内，各层级客户数量占比较为稳定，各销售层级的分布整体呈现“金字塔形”结构，即当期收入超过 1,000 万元的客户数量较少，当期收入小于 200 万元的客户数量较多，符合公司经营特点。

2021 年公司销售金额在 200 万元以下的客户数量较以前年度有一定的减少，而销售金额在 1,000 万元（含）以上的客户数量较以前年度有一定的增加，主要原因系公司在产能有限的前提下，优先保供给常年合作的大客户，减少甚至拒接了部分小客户的订单。

因此，报告期内，公司不同层级客户销售数量存在差异具有合理性。

## 2、不同层级客户销售金额的差异和合理性

报告期内，公司 200 万元以上层级的客户的销售金额占主营业务收入的比重分别为 76.21%、83.15%和 81.24%，呈逐年上升趋势，主要系该层级客户主要为行业内知名的塑料成型设备制造商，已与公司建立长期稳定的合作关系，随着下游客户订单需求的增加，公司在产能有限的前提下，优先保证主要客户的订单需求。

2020 年，公司 1,000 万元以上客户的销售金额占比较低，而 200 万元（含）至 1,000 万元客户的销售金额占比相对较高，主要系由于贸易摩擦等因素影响，公司部分境外客户如 Husky、Milacron 订单减少，使其由 1,000 万元以上客户层级降至 200 万元（含）至 1,000 万元客户层级。

因此，报告期内，公司不同层级客户销售金额存在差异具有合理性。

## 3、不同层级客户毛利率的差异和合理性

公司产品在具体定价时，一般会在产品成本的基础上，根据客户采购量的大小、合作时间、市场地位等因素确定最终的价格，总体而言，公司对采购量较小的客户，售价相对较高，其毛利率也相对较高。此外，公司产品的毛利率还受产品结构、销售区域、销售模式等因素影响所致，一般规格型号越大，毛利率越高，一般境外毛利率高于境内，一般经销毛利率高于直销（关于不同销售模式、销售区域毛利率差异的分析参见本回复“问题 13、关于毛利率”相关内容）等。报告期内，不同层级客户毛利率差异的主要原因如下：

### （1）2021 年毛利率变动差异

公司 200 万元（含）至 1,000 万元客户的毛利率有所降低，而 1,000 万元（含）以上客户的毛利率较 2020 年有所较大幅度提升，主要原因系：

1) 随着下游塑料机械行业景气度的提升及客户订单需求的增加，部分毛利率较高单体客户销售收入提高至 1,000 万元以上，如境外客户 Husky、Industrias Romi S.A.及外资企业客户芝机精密机械（上海）有限公司、以及以大中规格性产品为主的克劳斯玛菲机械（中国）有限公司、广州华研精密机械股份有限公司、

恩格尔注塑机械（常州）有限公司等客户；

2) 随着国内口罩产能产量的提升，公司“熔喷布”螺杆机筒业务因供需关系逐步恢复正常，相关产品价格逐步回归市场化水平。

#### (2) 2022 年毛利率变动差异

2022 年，公司各层级客户的毛利率较 2021 年均有所下降，与公司销售毛利率的变动趋势一致，主要系受下游塑料机械行业阶段性周期调整影响，公司所处行业竞争加剧，公司采取了更加灵活的销售策略，对部分产品价格调减，导致产品毛利率有所下降。

其中，1,000 万元（含）以上层级客户的毛利率降幅较小，主要系 2022 年公司对该层级客户销售的大规格型号产品有所增加，如克劳斯玛菲机械（中国）有限公司、Husky Injection Molding Systems Ltd、恩格尔注塑机械（常州）有限公司和 Milacron India Pvt. Ltd.等，公司大规格产品毛利率相对较高，部分抵消了因产品价格下降导致的不利影响，因此 2022 年该层级客户的毛利率波动较小。

综上所述，公司不同层级客户销售金额、毛利率的差异具有合理性。

(五) 说明 2021 年度向海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售金额大幅上升的原因及合理性，销售价格、毛利率是否与其他客户存在重大差异；报告期内是否存在销售金额大幅下降的客户，如有，请说明具体情况

1、说明 2021 年度向海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售金额大幅上升的原因及合理性

报告期内，公司向海天塑机集团、克劳斯玛菲集团销售金额及占当期营业收入比重情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
海天塑机集团	2,908.50	7.73%	4,227.47	5.41%	3,966.67	4.91%	589.56	1.02%
克劳斯玛菲集团	2,081.81	5.53%	4,902.99	6.27%	2,767.16	3.43%	584.74	1.01%

注：海天塑机集团包括海天塑机集团有限公司、无锡海天机械有限公司；克劳斯玛菲集团包括克劳斯玛菲机械（中国）有限公司、上海克劳斯玛菲机械有限公司、KRAUSSMAFFEI TECHNOLOGIES GMBH、KraussMaffei Technologies, spol.s r.o.。

海天国际（1882.HK，系海天塑机集团有限公司母公司）是全球最大的注塑机专业生产商之一，2021 年度公司向海天塑机集团的销售额大幅上升的主要原因是：

（1）随着下游塑料机械行业景气度的提升，塑料成型设备市场需求提高。根据公开披露资料，海天国际营业收入由 2020 年的 118.00 亿元增至 2021 年的 160.18 亿元，增长 35.75%。塑料机械行业与公司所处细分行业紧密相关，螺杆、机筒作为注塑机、挤出机等塑料成型设备的核心零部件，也带动了对公司螺杆、机筒产品的需求，进一步提高了与公司交易金额；

（2）公司坚持以质量为导向的管理目标，深耕螺杆、机筒领域近 30 年，成功在产品质量方面树立品牌效应，随着公司与海天塑机的合作深入，以及对发行人品牌、产品质量、供货能力等方面的认可，海天塑机增加了双金属机筒类产品在发行人处的采购金额。

克劳斯玛菲是中化集团公司的子公司，是全球领先的橡塑生产加工机械系统制造商之一，公司与其建立了长期稳定且良好的业务合作关系。2021 年度公司向克劳斯玛菲集团的销售额大幅上升的主要原因是：

（1）2021 年随着克劳斯玛菲采购策略调整，加大了向国内螺杆机筒生厂商采购相关产品采购金额；

（2）克劳斯玛菲为公司重点开发的客户，基于对发行人品牌、产品质量、供货能力等方面的认可，前期双方以试验性合作为主，2020 年公司相关产品通过其认证，双方转入战略合作阶段，开始向公司大量下达采购订单。供应商认证需要经过较为漫长和复杂的考核程序，包括供应商资质审核、送样检测、验厂、小批量试制等，只有研发能力、生产能力和服务能力等均获得认可的生产商才能进入合格供应商名单，目前公司系其国内唯一螺杆机筒类产品合格供应商。

综上，公司 2021 年度向海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售金额大幅上升具有合理性。

## **2、说明 2021 年度向海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售价格、毛利率是否与其他客户存在重大差异**

2021 年度，公司向海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限

公司及其他主要客户的销售价格、毛利率情况具体如下：

单位：万件、元/件

客户名称	销售收入	销售数量	销售单价	毛利率
海天塑机集团	3,966.67	0.79	5,029.38	25.40%
克劳斯玛菲集团	2,767.16	0.37	7,446.61	36.49%
1,000 万元（含）以上层级客户毛利率				30.28%

公司生产的螺杆、机筒主要系根据客户需求，以定制化为主，产品种类较多，公司在综合考虑产品成本、采购规模、客户知名度、产品复杂程度、市场供需关系等多种因素的基础上，不同规格产品价格及毛利率差异较大。一般而言，产品规格越大，产品价格、毛利率越高；产品规格越小，产品价格、毛利率越低。

2021 年度海天塑机集团、克劳斯玛菲集团毛利率与公司 1,000 万元（含）以上层级客户毛利率存在一定差异，但不存在重大差异，具体原因如下：

2021 年度公司向海天塑机集团销售毛利率低于 1,000 万元（含）以上层级客户毛利率，主要系公司向其销售主要为中小型规格螺杆机筒等产品，且其产品规格型号相对集中，产品价格较低。因此，公司向其销售的产品价格、毛利率偏低，具有合理性。

2021 年度公司向克劳斯玛菲集团销售毛利率高于 1,000 万元（含）以上层级客户毛利率，主要系公司向其销售主要为大中型规格的螺杆机筒及哥林柱等产品，且其产品质量要求高，产品价格较高。因此，公司向其销售的产品价格、毛利率较高，具有合理性。

因此，2021 年度向海天塑机集团有限公司、克劳斯玛菲机械（中国）有限公司销售价格、毛利率与其他客户存在一定差异，但不存在重大差异，具有合理性。

### 3、报告期内是否存在销售金额大幅下降的客户，如有，请说明具体情况

报告期内，公司主要客户不存在销售金额大幅下降的情况。

(六) 说明与广东联塑机器制造有限公司初次合作时间早于其成立时间的原因及合理性，并根据实际情况修改相关内容，确保申报材料信息披露真实、准确、完整

报告期内，广东联塑机器制造有限公司系联塑机器集团内与发行人交易金额最大的单体公司，虽然广东联塑机器制造有限公司成立于 2005 年，但联塑机器集团的实际控制人控制的佛山市顺德联塑机械制造有限公司（已于 2006 年注销）成立于 1994 年，1996 年与发行人开展业务合作，随着该公司业务规模的扩大及出于战略发展等考虑，其实际控制人注销该公司并新成立广东联塑机器制造有限公司等不同的单体公司，继续与发行人开展相关业务。

为便于投资者理解，发行人已在招股说明书“第五节/三/（二）/2、报告期内新增前五大客户情况”补充披露如下：

## “2、报告期内新增前五大客户情况

报告期内，公司新增的前五大客户的具体情况如下：

项目	客户名称	成立时间	主营业务	初次合作时间
2022年新增前五大客户	Husky Injection Molding Systems Ltd	1953 年	主要从事注塑机的设计、制造和销售	2008 年
2021年新增前五大客户	海天塑机集团有限公司	2001/2/23	生产、研发和销售注塑机产品，是全球领先的塑料注射成型设备制造商	2019 年
	克劳斯玛菲机械（中国）有限公司	2012/1/17	业务范围涵盖注塑机械、挤出技术、反应成型技术及数字化服务解决方案	2016 年

报告期内，公司前五大客户中存在相比上期新增的情况，主要系公司与客户加强合作，交易金额有所增长，导致其进入当年客户销售额前五名。整体而言，公司的主要客户较为稳定，具有连续性及持续性。”

综上，广东联塑机器制造有限公司初次合作时间早于其成立时间具有合理性，发行人招股说明书相关信息披露真实、准确、完整。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：



1、访谈公司销售负责人，了解公司主要客户的合作历史、定价机制等；通过国家企业信用信息公示系统等公开信息查询公司主要客户的工商信息、股权结构等基本情况；

2、查阅了发行人专利证书、荣誉证书、起草的行业标准，并访谈发行人研发负责人和核心技术人员，了解公司生产工艺、技术水平、核心技术参数及研发情况；

3、获取公司报告期各期销售收入明细表，了解报告期内不同产品的主要客户情况，统计分析存量客户和新增客户的客户数量、销售收入、毛利率，分析收入变动及毛利率差异的原因及合理性；

4、查阅发行人主要客户的公开披露文件，分析下游行业竞争格局和发展趋势，并访谈发行人主要下游客户，分析发行人在下游市场的竞争压力；

5、访谈公司销售负责人，了解公司向海天塑机、克劳斯玛菲 2021 年度销售金额大幅上升的原因及合理性；公司向其销售产品的销售价格、毛利率与公司同类产品进行对比，分析是否存在重大差异；访谈公司销售负责人，了解公司报告期内是否存在销售金额大幅下降的客户；

6、访谈了广东联塑机器制造有限公司相关负责人，了解其与公司合作时间，并查询了公司与其业务合作开始的相关资料。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格，价格公允；

2、公司在行业内具备竞争优势、技术具有领先性；公司具有一定的市场竞争压力，但不会对公司经营产生重大不利影响；公司所属行业内产品具有定制化要求，拥有细分行业内领先的生产工艺技术和发明专利，是国家第一批专精特新“小巨人”企业，具有核心竞争力，且报告期内市场占有率保持第一，可以在一定程度上有效避免同质化竞争；公司下游注塑机行业经过多年的发展，注塑机行业发展到一个相对成熟的阶段，行业竞争格局相对稳定，形成了长三角和珠三角

两个产业群；公司主要下游客户海天塑机集团存在少量自产自用塑料成型设备相关零部件情形，除上述情形外，公司主要下游客户不存在向上游布局的情形，上下游供需关系未发生重大变化，未对发行人业务的持续性和稳定性产生重大不利影响；公司与主要客户合作期较长，且基本保持稳定，交易具有稳定性和可持续性；

3、报告期内，公司与主要新增客户不存在关联关系，新增收入规模具有合理性，新老客户毛利率存在一定的差异，符合公司实际情况，具有合理性；

4、报告期内，公司不同层级客户销售金额、毛利率存在一定差异，具有商业合理性；

5、公司 2021 年度向海天塑机、克劳斯玛菲销售金额大幅上升具有合理性，其销售价格、毛利率与其他客户存在一定差异主要系产品结构差异导致，具有合理性；报告期内，公司主要客户不存在销售金额大幅下降的情况；

6、公司与广东联塑机器制造有限公司初次合作时间早于其成立时间具有合理性，发行人招股说明书相关信息披露真实、准确、完整。

## 十一、关于营业成本

根据申报材料：

(1) 公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工、制造费用及委外加工费等构成。

(2) 发行人直接材料主要包括圆钢、铸件、刀具等，其中圆钢系公司直接材料中最重要组成部分。发行人选取 40Cr（ $\phi$  20mm）市场价格作为公司原材料采购价格的参考。

(3) 报告期内，公司发生外协加工费分别为 2,743.97 万元、3,436.99 万元和 4,406.70 万元。

请发行人：

(1) 结合业务模式、业务流程等，说明发行人不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否规范、准确、完整。

(2) 列示报告期内主要原材料的采购情况，原材料的采购价格和采购数量变动情况，量化分析主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，选取 40Cr（ $\phi$  20mm）市场价格作为公司原材料采购价格参考的合理性。

(3) 结合报告期内员工人数变动、工资政策调整、平均工资变化等，说明报告期内直接人工变动的合理性，与当地工资水平、行业薪酬水平是否匹配，分析生产人员人均产量变动的原因及合理性。

(4) 说明制造费用的明细及变动情况，结合产量变动情况说明有关能耗是否合理。

(5) 说明外协厂商获取产品原材料的方式，委外加工费的定价原则及公允性，不同外协厂商间定价是否存在明显差异。

(6) 列示不同产品的成本构成，分析报告期内不同产品成本变动的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对成本真实性、准确性、完整性采取的核查方法、核查过程、核查比例、取得的证据及核查结论。

**【回复】****一、发行人说明**

**（一）结合业务模式、业务流程等，说明发行人不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否规范、准确、完整**

**1、公司业务模式及业务流程**

公司主要从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售，主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件，广泛应用于注塑机、挤出机等塑料成型设备。

**（1）采购业务模式及业务流程**

公司主要采用“以产定购”的采购模式，根据销售订单、客户需求预测、市场供应情况等因素综合评估采购需求，制定采购方案。

报告期内，公司采购的主要物资包括原辅料及相关备品备件，其中主要原辅料为圆钢、铸件、刀具及其他生产物料。公司仓储部门根据物料库存、前一季度物料使用情况及预测需求编制每月采购需求计划，采购部门根据计划表的需求量提出采购申请，在供应链中心批准后，采购部门根据经批准的采购需求在公司的合格供应商体系中实施采购。

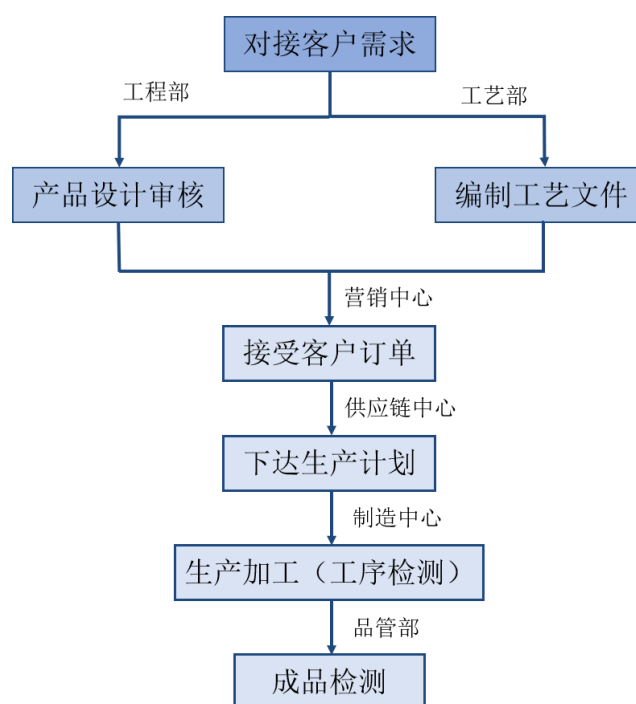
公司通常采用询价方式进行物料采购，询价的对象为纳入公司合格供应商管理名录中的供应商。在询价过程中，公司对供应商的报价初步审核比较，必要时与供应商进行议价，最终结果报总经理审批后执行。物料到货后，供应链部门根据采购订单、供应商送货单核对物料数量、规格等，核对无误后由品管部门执行检验，检验合格后收货入库。

**（2）生产业务模式及业务流程**

公司主要执行“以销定产、适度备货”的生产模式，以客户订单及中长期需求预测为导向，制定生产计划并实施。公司以自主生产模式为主，当交货期紧张或成本效益偏低时，通过外协满足临时性生产需要。

**1) 自主生产**

公司主要采用“以销定产、适度备货”的生产模式。公司主要客户为塑料成型设备制造商，由于同一客户不同类型的塑料成型设备具有不同的性能要求，不同客户通常具有不同的技术方案要求，因此公司产品主要为定制化产品。由营销中心提供客户季度需求预测，供应链中心根据在手订单量、成品实际库存、安全库存量及对客户需求的预测来制定下月的生产计划。通常情况下，公司与客户就技术方案沟通达成一致并取得客户订单后，再组织生产，整个生产周期约为 1-2 个月。主要生产流程为下图所示：



## 2) 外协加工

报告期内，公司主要采用自主生产的方式，当工厂加工能力不足时，将部分处理简单但相对耗时的工序，如铣螺棱、铣螺杆、粗车等，委托给外协厂商进行加工，满足临时性生产需要。外协加工由制造中心根据生产交期需要，生产主管提出委外加工申请，交由外协厂商根据公司提供的图纸要求进行加工。

公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式。

### (3) 销售业务模式及业务流程

#### 1) 直销模式

##### ①一般直销

一般直销模式为公司与下游塑料成型设备制造商直接签订购销合同实现销售的业务模式。由于公司直接接触下游客户，可针对其设备型号、特点对螺杆、机筒等产品进行定制化的设计和开发，能够保持较高的客户粘性。

## ②贸易商模式

贸易商模式是指公司与贸易商签订买断式的购销合同，再由贸易商销售给下游及终端客户的业务模式。除签署产品购销合同外，公司未与贸易商客户签署经销协议，不对贸易商的销售、库存进行主动管理。通过贸易商客户开展合作，能够利用其销售渠道迅速扩大公司产品的销售市场、提高产品的认知度。同时，贸易商客户往往具有特定区域优势，能够有效开拓潜在的客户需求。

## ③经销模式

除下游塑料成型设备制造商外，购买塑料成型设备的终端客户也存在定期、定量的螺杆、机筒等产品的更新需求。针对此类需求，公司主要采用经销方式进行销售。公司会选择具有一定渠道优势、客户优势和资金优势的经销商，通过将产品销售给经销商，再由经销商销售至终端客户。

公司建立了完善的经销商管理制度，与经销商合作情况良好。经销模式下，公司对经销商的销售均为买断式销售，由经销商自行根据市场情况安排进货与销售。经销商购进公司产品后，非产品质量问题经销商不得退货。公司通过与经销商合作不断开拓市场，有助于扩大销售规模、提升市场占有率。

直销模式有助于公司与客户更好的交流，及时了解客户需求，为客户提供更好的产品与服务，培养长期稳定的合作关系，是公司主要的销售模式。经销模式是直销模式的补充，能够有效扩大公司产品的市场销量和市场知名度。

## 2、不同业务类型成本归集、核算及结转方法、过程

公司产品成本按生产订单（以下简称“工单”）进行归集、核算及结转，主要产品螺杆、机筒、哥林柱之间不存在实质性差异，主要核算方法和核算过程如下：

直接材料：生产车间领料人员根据 BOM 清单到仓库领用生产所需原材料，按照标准单价乘以实际领用数量计入工单成本，月末采用一次加权平均法，将材

料成本差异在期末在产品、完工产品之间进行分摊，还原至实际材料成本；

**直接人工：**直接人工为制造中心直接从事产品生产人员的职工薪酬，公司根据生产人员所在车间按月进行归集，包括工资、社保费、福利费及其他补贴等；月末订单结算将直接人工按照各工单报工工时在各成本对象之间进行分摊；

**制造费用：**制造费用为公司各生产单位为组织和管理生产而发生的各项间接费用，主要包括辅料消耗、折旧摊销、间接人工费用、水电费、机物料消耗等。公司发生的各项制造费用，按费用类别通过制造费用科目进行归集，月末订单结算，将各生产成本中心的制造费用按照各工单报工工时在各成本对象之间进行分摊；

**外协费用：**公司将生产环节中部分热处理、粗车、螺杆铣等工序交由外协厂商完成。对于外协加工过程中该道工序的外协费用，直接归集到该道工序对应的成本对象中；

**成本结转：**月末公司根据工单的投入和产出情况，将工单归集的各种成本费用在在产品及产成品之间进行结算，计算产品的入库成本；产成品的出库采用月末一次加权平均法计价，并根据当月确认收入的产品品种及数量对应结转产品销售成本。自 2020 年 1 月 1 日起，公司执行新收入准则，实现销售发生的运输费用分类至营业成本列报。

### 3、内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整

公司根据相关规定，建立了与成本核算相关的内部控制管理流程，制定了《供应商管理制度》《物资采购管理制度》《生产实现管理程序》和《成本核算管理制度》等规章制度，并使用 MES、SAP 系统进行流程管控。公司设立了相应的成本核算岗位，明确相关岗位的职责和权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证成本核算的规范性和准确性。

公司成本归集、核算的内部控制关键环节管理和控制情况如下：

步骤	参与部门	成本的核算与结转过程	单据流
原材料领料、成品入库	车间、仓库	下料中心根据工单领用所需原材料、并生成领料单，仓库复核领料单，无误后转运至生产线边	领料单
	车间、品管部、仓库	产品完工后，经公司品管部检验合格后，车间将产成品交付仓库，经仓库复核无误后办理成品入库，生成产成品入库单	产成品入库单

步骤	参与部门	成本的核算与结转过程	单据流
产成品成本分配	车间、财务部、仓库	车间将原材料领用录入 SAP 对应工单，并对已完成的工序在 MES 系统中进行报工，月末人力资源部复核工时准确性，财务部通过工单结算和物料分类账分配各项费用至单个产品	生产工时等统计表
结转营业成本	财务部、营销中心、仓库	仓库根据发货通知单发出商品，每月营销中心完成对账或报关并由财务部进行复核无误后结转相应的产品营业成本	送货单/对账单/报关单及提单/销售合同

报告期内，上述制度执行情况良好，公司以工单为单位，对产品成本进行准确的划分、归集和分摊。在确认产品销售收入的同时，将对应产品的成本结转至营业成本。

综上，公司产品成本的核算方法与业务模式、业务流程匹配；直接材料、直接人工、制造费用、外协费用的成本归集、核算及结转的方法合理，营业成本核算规范、准确、完整。

(二) 列示报告期内主要原材料的采购情况，原材料的采购价格和采购数量变动情况，量化分析主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，选取 40Cr (Φ 20mm) 市场价格作为公司原材料采购价格参考的合理性

1、列示报告期内主要原材料的采购情况，原材料的采购价格和采购数量变动情况

(1) 主要原材料的采购情况

公司采购的主要物资包括原材料及其他辅料，其中主要原材料为圆钢、铸件等；辅料主要为刀具及其他生产物料等。报告期内，公司主要原辅料采购金额及其占比情况如下：

单位：万元

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
圆钢	12,517.02	78.22%	22,323.42	78.52%	28,645.38	80.02%	19,076.76	77.96%
铸件	738.64	4.62%	1,406.72	4.95%	1,720.94	4.81%	1,244.80	5.09%
刀具	833.94	5.21%	1,627.54	5.72%	1,885.11	5.27%	1,523.49	6.23%
合计	14,089.59	88.04%	25,357.68	89.19%	32,251.42	90.10%	21,845.05	89.27%

(2) 主要原材料采购价格变动情况

报告期内，公司主要原辅料采购平均价格及变动情况如下：



产品类别	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
圆钢（元/t）	<b>5,634.73</b>	<b>-4.40%</b>	5,894.20	1.89%	5,784.93	18.03%	4,901.03
铸件（元/pc）	<b>304.64</b>	<b>6.21%</b>	286.84	35.59%	211.56	24.64%	169.74
刀具（元/pc）	<b>73.51</b>	<b>4.36%</b>	70.44	8.12%	65.15	-1.02%	65.83

注：1、公司采购的钢材主要以 kg 或 t 为计量单位，少部分以 pc、mm 为计量单位，上述数据为以 kg 及 t 单位计量的不含税价格；

2、公司采购的刀具主要以 pc 为计量单位，少部分以 kg、mm 为计量单位，上述数据为以 pc 单位计量的不含税价格。

报告期内，公司产品使用的原材料品类较多，且圆钢、铸件、刀具等原辅料每次采购的规格、材质、型号随生产技术要求不同而做出调整，因此采购的型号繁多。报告期内，公司采购的具体物料存在一定的差异，采购价格不存在直接可比性。

### （3）主要原材料采购数量变动情况

报告期内，公司主要原辅料采购数量及变动情况如下：

产品类别	2023年1-6月	2022年		2021年		2020年
	数量	数量	变动率	数量	变动率	数量
圆钢（t）	<b>20,795.71</b>	34,242.15	-26.81%	46,782.73	27.36%	36,732.53
铸件（万 pc）	<b>2.41</b>	4.89	-39.74%	8.11	10.94%	7.31
刀具（万 pc）	<b>11.29</b>	23.00	-19.65%	28.62	24.54%	22.98

注：1、公司采购的钢材主要以 kg 或 t 为计量单位，少部分以 pc、mm 为计量单位，上述数据为以 kg 及 t 单位计量的数量；

2、公司采购的刀具主要以 pc 为计量单位，少部分以 kg、mm 为计量单位，上述数据为以 pc 单位计量的数量。

公司一般会根据物料库存、前一季度物料使用情况、预测需求及相关产品价格走势等编制每月采购需求计划，采购部门经公司内部审批通过后采购相关材料。2021 年主要原材料的采购数量随着公司生产经营规模的增加而增加。2022 年以来，塑料机械行业进入阶段性调整周期，叠加宏观经济增速放缓等不利因素影响，发行人下游主要塑料成型设备生产商的经营业绩出现阶段性波动。作为塑料机械配套件行业的代表性企业，在长期发展中，发行人与塑料机械行业的波动趋势亦紧密相关。因此，公司采取了相对稳健的经营和采购策略，减少了原材料的采购量。此外，2022 年钢材市场整体呈现供大于求的趋势，圆钢市场供应较为充足，因此公司减少了圆钢储备量。

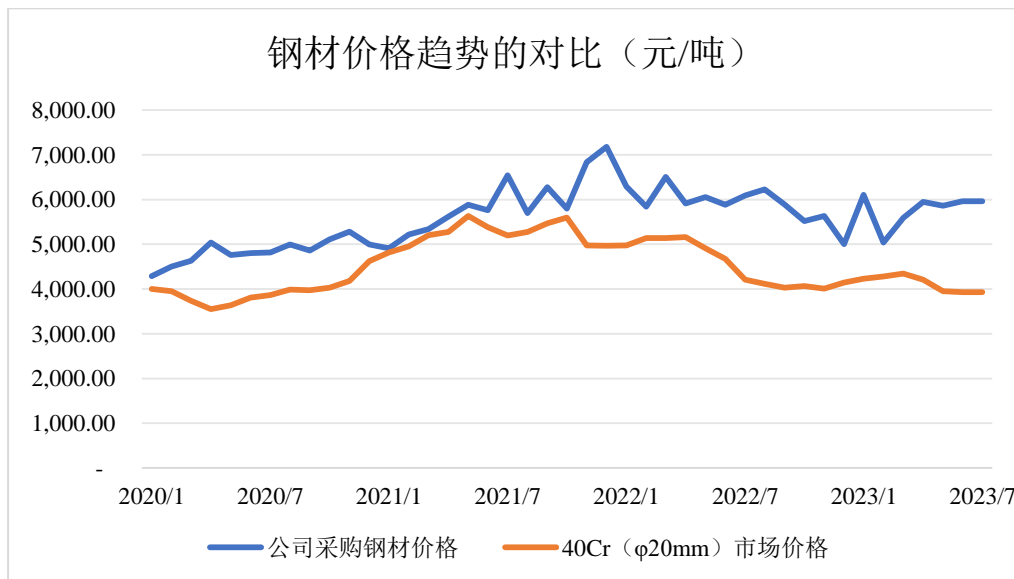
**2023 年 1-6 月，公司圆钢采购数量略有增加，主要系 2023 年上半年钢材价**

格走势波动下行，公司择机对钢材进行了适度备货。

## 2、量化分析主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，选取 40Cr（ $\phi$ 20mm）市场价格作为公司原材料采购价格参考的合理性

报告期内，发行人采购圆钢的规格型号有数百种，其中 40Cr 系列是公司采购钢材最多的型号之一。由于关于圆钢的公开报价信息有限，因此公司选取 40Cr（ $\phi$ 20mm）市场价格作为公司原材料圆钢采购价格，具有一定参考性。

报告期内，公司主要向国内知名的钢材生产商采购钢材，并按照市场化价格与对方结算，公司主要采购钢材价格与 40Cr（ $\phi$ 20mm）市场价格对比如下：



注：公司采购圆钢价格为不含税的入库价格，且包含运输费。

根据上表，公司采购的圆钢平均价格与 40Cr（ $\phi$ 20mm）公开市场价格整体趋势基本保持一致。钢材作为大宗商品，受到宏观经济的影响，其价格存在一定的波动。报告期内，发行人主要向国内知名的钢材生产商采购钢材。发行人从钢材生产商处采购的圆钢从下达采购订单到钢材生产商送货至公司处并完成验收入库一般需要的采购周期约在 3 个月内。因此，发行人采购钢材价格与钢材市场现货价格存在一定滞后性，即发行人采购钢材的结算价格系其向钢材生产商下达采购订单时的钢材市场现货价格。此外，发行人产品以定制化为主，采购的圆钢规格型号根据客户具体要求确定，不同规格的同类钢材价格之间可能存在一定差异。

因此，40Cr 系列是公司采购钢材最多的型号，公司采购的圆钢平均价格与 40Cr（ $\phi$ 20mm）公开市场价格整体趋势基本保持一致；公司选取 40Cr（ $\phi$ 20mm）

市场价格作为公司原材料采购价格参考具有合理性。

(三) 结合报告期内员工人数变动、工资政策调整、平均工资变化等，说明报告期内直接人工变动的合理性，与当地工资水平、行业薪酬水平是否匹配，分析生产人员人均产量变动的原因及合理性

### 1、说明报告期内直接人工变动的合理性

报告期内，公司直接人工金额分别为 8,384.30 万元、11,835.94 万元、11,073.32 万元和 **5,473.11 万元**，直接人工金额变动主要系受生产人员数量及其工资水平共同影响所致：1)公司生产人员数量随着公司生产规模的扩大整体有所增加；2)报告期内，公司工资政策较为稳定，生产人员薪酬主要根据工序难易程度、岗位绩效情况并结合当地经济水平、人力资源供需关系、公司经营情况等确定；直接生产人员以计件工资为主，随着报告期内公司产量的变动，直接生产人员平均薪酬水平存在一定波动。

### 2、与当地工资水平、行业薪酬水平是否匹配

报告期内，公司生产人员人数、平均薪酬及与当地工资水平、行业薪酬水平比较情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项 目	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产人员职工薪酬总额		<b>7,057.60</b>	13,387.40	15,811.86	11,767.36
生产人员平均人数 <sup>注1</sup>		<b>1,004</b>	1,042	1,101	963
生产人员平均薪酬		<b>7.03</b>	<b>12.85</b>	<b>14.36</b>	<b>12.22</b>
同行业可比公司生产人员平均薪酬 <sup>注2</sup>	新强联 (300850.SZ)	/	<b>8.39</b>	8.43	9.26
	金沃股份 (300984.SZ)	/	<b>10.68</b>	11.53	7.35
	中核科技 (000777.SZ)	/	<b>12.02</b>	12.03	7.95
	平均值	/	<b>10.36</b>	<b>10.66</b>	<b>8.19</b>
浙江省私营单位平均工资		/	<b>7.19</b>	<b>6.92</b>	<b>6.05</b>

注：1、生产人员平均人数包括直接人工和间接人工，系报告期各期生产人员数量的期初期末平均值；

2、同行业可比公司生产人员平均薪酬=生产人员薪酬/期初期末生产人员平均数量。可比公司未披露生产人员薪酬，生产人员薪酬按“应付职工薪酬本期增加额-销售费用、管理费用和研发费用中的职工薪酬”计算得出。数据来源为可比公司公开披露的年度报告及招股说明书；

3、可比公司未在 2023 年半年度报告中披露员工情况。

报告期内，公司生产人员平均薪酬高于当地工资水平和行业薪酬水平，主要是基于历史和地理等因素，公司所在地区舟山市金塘岛，在工业产业发展初期由于受到交通条件和劳动力供应的制约，当地企业主要通过提高薪酬水平以吸引和留住劳动力资源，进而导致当地企业的用工成本普遍较高；且与其他东部沿海地区相比，公司所处地理位置相对偏僻，招工难度较大。同时，2020年初至今招工难度及工资水平进一步提升，拉高了人力市场的招工成本。因此，公司生产人员的平均薪酬较高具有合理性。

### 3、分析生产人员人均产量变动的原因及合理性

报告期内，生产人员人均产量情况如下：

年度	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
生产人数（人）	974	1,033	1,057	920
总产量（万件）	5.80	12.49	18.66	15.24
人均产量（件/人）	119.15	120.91	176.62	165.63

注：1、生产人数为生产螺杆、机筒和哥林柱产品的生产人员数量期初期末平均值。

2、2023年1-6月人均产量已按年化处理。

报告期内，公司主要产品以定制化为主，螺杆、机筒及哥林柱种类较多，可以细分不同规格、型号，人均产量不存在直接可比性。2021年，由于公司产能日益饱和，订单量日益增加，为缓解公司产能不足的情况，公司通过适当增加生产时间、优化生产流程、提高机械化程度等方式提高了员工的整体生产效率，因此人均产量增长。

2022年，公司人均产量下降主要系受市场需求的变化，公司对产品结构进行了一定的调整，加大了大规格产品产量所致。2022年，公司大规格型号单螺杆机筒实现销售收入15,976.40万元，同比提高37.52%。

**2023年1-6月，公司人均产量基本保持稳定。**

因此，公司生产人员人均产量变动具有合理性。

**（四）说明制造费用的明细及变动情况，结合产量变动情况说明有关能耗是否合理**

#### 1、制造费用的明细及变动情况

报告期内，公司主营业务成本中制造费用明细情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
辅料消耗	1,860.40	23.17%	3,497.39	21.38%	3,379.81	22.30%	2,818.22	23.88%
折旧与摊销	1,794.65	22.35%	3,899.08	23.83%	3,263.95	21.53%	2,887.67	24.47%
职工薪酬	1,516.03	18.88%	2,589.15	15.83%	2,355.72	15.54%	2,016.99	17.09%
水电费	1,494.96	18.62%	3,356.99	20.52%	2,847.18	18.78%	1,961.55	16.62%
机物料消耗	169.86	2.12%	706.61	4.32%	1,218.67	8.04%	650.70	5.51%
其他	1,192.60	14.86%	2,310.38	14.12%	2,091.36	13.80%	1,464.45	12.41%
合 计	8,028.50	100.00%	16,359.61	100.00%	15,156.69	100.00%	11,799.58	100.00%

报告期内，公司制造费用主要包括辅料消耗、折旧与摊销、职工薪酬、水电费及机物料消耗，上述五项占全部制造费用的比例分别为 87.57%、86.19%、85.88% 和 85.14%。报告期内，制造费用主要明细变动情况分析如下：

(1) 公司辅料主要包括刀具、油品及五金配件等消耗性物资。报告期内，公司辅料消耗保持稳定，辅料消耗与公司生产经营规模相匹配；

(2) 公司折旧与摊销主要为厂房、机器设备等固定成本的摊销。2021 年和 2022 年折旧摊销金额有一定的增加，主要系公司新增相关生产设备所致。2021 年，随着公司产品产量的提升，单位产品分摊的固定成本下降，导致营业成本中折旧与摊销的占比下降；2022 年，受下游需求变化影响，公司整体产量有所下降，单位产品分摊的固定成本上升，导致营业成本中折旧与摊销的占比上升；

(3) 职工薪酬主要为间接生产人员的工资、社保及福利费等。报告期内，公司职工薪酬占制造费用比例较为稳定，与公司经营规模匹配；

(4) 公司水电费主要为生产过程中消耗的电力。2021 年和 2022 年，公司水电费上升较快，主要系公司棒材调质生产线于 2020 年底完工投产，部分委外工序通过该调质线完成，导致耗电量增加所致；此外，2022 年受电价市场化改革影响，公司单位电价有所上升；

(5) 机物料消耗主要为线圈、阳极棒和化学制剂等，2021 年机物料消耗涨幅明显，主要系公司相关生产设备浇铸炉集中更换线圈、五厂电镀池更换阳极棒、销轴磨床中心更换 CBN 砂轮等情况所致。

## 2、结合产量变动情况说明有关能耗是否合理

报告期内，公司主要能源动力为电力。公司生产用电的耗用量与各期主要产品产量之间的对应关系见下表：

产品类别	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
主要产品产量（万件）	5.80	-7.13%	12.49	-33.07%	18.66	22.44%	15.24
耗用量（万度）	1,959.64	-0.65%	3,944.99	-7.09%	4,246.24	43.86%	2,951.66

注：1、上述主要产品产量不包括相关配件；

2、2023年1-6月的变动率已按年化处理。

2021年发行人电力采购量增长较快，主要系：（1）2021年公司主要产品产量较2020年有较大幅度的增加；（2）公司生产环节中部分耗电工序系通过外协加工方式完成，由于2020年10月公司棒材感应调质线转固并投入使用，部分工序通过该调质线完成。

2022年发行人电力采购量有所下降，主要系2022年公司主要产品产量较2021年有所降低所致。2022年公司主要产品产量降幅大于电力采购量降幅，主要系：（1）2022年公司大规格型号产品产量有所提升。公司不同规格型号的产品耗电量存在差异，一般规格型号越大，单位耗电量越多；（2）公司生产环节中部分耗电工序系通过外协加工方式完成，由于2020年10月公司棒材感应调质线转固并投入使用，经过1年的调试生产，稳定性增加并达到了最佳的工艺性能，因此增加了公司的耗电量。

整体而言，公司产品整体耗电量随着各期产量的波动而波动，变动趋势一致，由于公司主要为定制化产品且产品规格型号较多，不同类型产品单位耗电量不存在可比性。同时，公司部分耗电工序通过委外加工方式处理，使得公司产品产量与电力采购量不存在直接匹配性。

**（五）说明外协厂商获取产品原材料的方式，委外加工费的定价原则及公允性，不同外协厂商间定价是否存在明显差异**

### 1、说明外协厂商获取产品原材料的方式

公司与外协厂商通过加工费形式进行结算，属于单独的工序外协，不存在单独采购外协厂商材料的情形。外协厂商待加工的原材料、产品一般由公司直接提

供，外协厂商自行到公司提取毛坯料、半成品，加工完成后送回至公司，相关运输费用由外协厂商承担。

## 2、委外加工费的定价原则及公允性，不同外协厂商间定价是否存在明显差异

### （1）定价原则及公允性

公司根据工艺复杂程度及工作量，并综合考虑外协采购厂商的合理利润，经公司与外协厂商议价后，确定最后的委外加工单价。公司会不定期根据市场行情，与外协厂商协商并对价格进行调整，符合行业惯例，定价公允。

### （2）不同外协厂商间的定价比较

报告期内，公司主要外协工序为热处理、粗车、螺杆铣等，不同外协厂商单价对比情况如下：

			单位：元/kg
外协工序	外协厂商	报价情况 (不含税)	报告期价格 变动情况
热处理	宁波力恺机械有限公司	0.99 或 1.07 <sup>注</sup>	无明显波动
	宁波市北仑区新碶精恺热处理厂	0.99	
	舟山市正隆机械有限公司	0.89	
粗车	舟山茂鸿机械有限公司	根据图纸报价	无明显波动
	舟山市定海昊安机械厂	根据图纸报价	
	舟山茂凯精密机械有限公司	根据图纸报价	
螺杆铣	舟山市金塘顺民机械厂	根据图纸报价	无明显波动
	舟山市定海腾业机械厂	根据图纸报价	
	舟山市定海鼎胜塑料机械厂	根据图纸报价	

注：圆钢直径大于 240mm 单价为 1.07 元/kg（2022 年 8 月后下调为 1.05 元/kg），直径小于等于 240mm 单价为 0.99 元/kg（2022 年 8 月后下调为 0.97 元/kg）

报告期内，公司不同外协厂商的热处理加工单价基本一致，不存在明显差异，由于粗车、螺杆铣受产品图纸、尺寸、长度、直径、精度、切割角度等因素影响，价格不具有可比性，根据图纸报价符合市场惯例。此外，少量产品的外协单价还会受到临时加急订单、加工量大小、交货周期等影响存在一定差异。

综上，公司委托加工费定价原则合理，定价公允，不同外协厂商间定价不存在明显差异。

(六) 列示不同产品的成本构成，分析报告期内不同产品成本变动的合理性

报告期内，公司主营业务成本按产品类别构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
螺杆机筒及其配件	16,507.81	59.48%	32,876.12	57.32%	33,486.92	58.20%	24,423.10	58.53%
哥林柱及其配件	10,767.95	38.80%	23,274.97	40.58%	22,671.17	39.40%	15,928.39	38.17%
其他	479.56	1.73%	1,205.33	2.10%	1,383.02	2.40%	1,374.08	3.29%
合计	27,755.32	100.00%	57,356.41	100.00%	57,541.12	100.00%	41,725.57	100.00%

报告期内，公司主要产品螺杆、机筒、哥林柱及配件合计成本占主营业务成本比例分别为 96.71%、97.60%、97.90%和 **98.27%**，为主营业务成本的主要构成。

报告期内，公司螺杆机筒及其配件成本按生产要素情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	6,119.28	37.60%	12,414.98	38.35%	11,685.17	35.48%	8,195.38	34.26%
直接人工	4,112.20	25.27%	8,119.77	25.08%	8,981.23	27.27%	6,328.46	26.46%
制造费用	5,759.35	35.39%	11,239.33	34.72%	11,042.78	33.53%	8,620.44	36.04%
委外加工费	283.64	1.74%	599.45	1.85%	1,224.30	3.72%	777.16	3.25%
小计	16,274.47	100.00%	32,373.54	100.00%	32,933.48	100.00%	23,921.44	100.00%

注：根据新收入准则，公司自 2020 年起因销售商品而产生的运输费用作为合同履约成本重分类至营业成本中，为了方便数据比较，报告期各期成本结构均不考虑计入营业成本的运输费。

报告期内，螺杆、机筒的成本结构整体上比较稳定，除外委加工费外，各项成本要素占比未发生明显变化。

报告期内，公司螺杆机筒成本中直接材料占比相对比较稳定，2020 年直接材料占比低于 2021 年和 2022 年，主要系：（1）圆钢系公司直接材料中最重要组成部分，作为大宗商品，圆钢价格存在一定的波动，2020 年价格整体处于相对较低水平，国内圆钢价格波动趋势参见本回复“问题 16/一/（三）结合原材料价格波动情况、产品销售价格波动情况等，说明存货跌价准备的计提过程，关键参数的确认方法，预计销售价格与实际销售价格的差异情况，存货跌价准备计提的



充分性”的相关内容；（2）公司圆钢采购逐步实现多渠道拓展，进一步促进圆材采购成本下降。

报告期内，直接人工占成本的金额及比重存在一定的波动，主要系公司生产工人薪酬采取“计件”方式核算，相关产品的产销量是影响直接人工的关键因素，随着公司生产销售规模的波动及一线生产员工数量的变化，直接人工成本也存在一定的波动。

2021年，制造费用占成本的比重相对较低，主要系随着公司产品产量的增加，单位产品分摊的固定成本下降，导致制造费用中折旧与摊销费等固定制造费用分摊减少所致。2022年，制造费用占成本的比重有所提高，主要系：（1）下游需求变化导致公司产品产量有所下降，单位产品分摊的固定成本上升，导致制造费用中折旧与摊销费等固定制造费用分摊有所增加；（2）公司棒材调质生产线于2020年底完工投产并经过1年的调试生产，稳定性增加，因此公司减少了部分委外加工业务，导致制造费用有所增加

2021年，委外加工费金额及占成本的比重有所增加，主要系随着公司生产销售规模的增加，当交货期紧张或成本效益偏低时，通过外协满足临时性生产需要，委托给外协厂商加工的产品增加所致。2022年，委外加工费占比有所下降，主要系公司2020年底投入的棒材感应调质线经过1年的调试生产，稳定性增加，达到了最佳的工艺性能。同时，公司新增了部分机器设备，提高了相关委外工序的生产能力，故委外加工费有所减少。

报告期内，公司哥林柱及其配件成本按生产要素情况如下：

单位：万元

项 目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	<b>6,033.46</b>	<b>57.55%</b>	13,326.60	58.64%	13,099.02	59.38%	8,511.32	55.07%
直接人工	<b>1,174.14</b>	<b>11.20%</b>	2,587.31	11.38%	2,494.51	11.31%	1,687.76	10.92%
制造费用	<b>2,201.04</b>	<b>20.99%</b>	4,945.62	21.76%	3,850.38	17.45%	2,905.98	18.80%
委外加工费	<b>1,075.49</b>	<b>10.26%</b>	1,866.56	8.21%	2,616.00	11.86%	2,349.24	15.20%
小计	<b>10,484.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,726.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,059.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,454.29</b>	<b>100.00%</b>

注：根据新收入准则，公司自2020年起因销售商品而产生的运输费用作为合同履约成本重分类至营业成本中，为了方便数据比较，报告期各期成本结构均不考虑计入营业成本的运输费。

报告期内，哥林柱的成本结构稳定，各项成本要素占比未发生明显变化。哥

林柱成本中直接材料、直接人工及制造费用等变动趋势及原因与螺杆机筒产品基本一致，参见上述分析。

报告期内，哥林柱产品的委外加工费用占比逐年降低，主要系公司新投入建设的棒材调质线于 2020 年底完工并投入使用，能够替代哥林柱的部分委外加工，可以有效降低哥林柱的外协成本。

综上，公司螺杆机筒、哥林柱产品成本结构整体上比较稳定，变动具有合理性，不存在明显异常的情形。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

#### 1、针对上述事项

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）访谈公司主要管理人员，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程以及内部控制的关键环节；

（2）获取公司采购明细表并访谈公司采购部门相关人员，分析主要原材料采购价格的变动原因以及合理性；

（3）了解公司工资政策及调整情况，获取员工花名册和工资明细表，统计生产人员数量和平均薪酬情况，分析直接人工变动的原因及合理性；获取同行业可比公司和本公司当地的平均薪酬数据并进行对比分析；分析生产人员人均产量的变动情况；

（4）获取制造费用明细表及能源耗用清单，了解其具体构成、占比，计算单位能源耗用量并分析变动原因；执行制造费用截止测试，检查是否存在大额跨期现象；对制造费用执行细节测试，核实费用的真实性；

（5）查阅公司与外协厂商签订的采购合同，获取公司相关制度，了解委外加工费的定价原则，对比不同外协厂商间定价的公允性；

（6）获取公司成本明细表，检查成本是否按照不同产品清晰归类，核查产品成本确认与计量的完整性，分析不同产品成本变动合理性。

## 2、对成本真实性、准确性、完整性采取的核查方法、核查过程、核查比例、取得的证据

(1) 访谈公司主要管理人员，了解公司采购与付款、生产与仓储及销售与收款流程，评价其设计是否合理，执行穿行测试、控制测试，检查相关内部控制有效性；

(2) 核查公司与主要供应商的采购合同、送货单、发票、银行付款单据等与采购交易相关的原始单据进行核查；

(3) 对公司主要供应商采购额进行函证，函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购总额①	<b>16,002.76</b>	28,430.03	35,796.54	24,469.52
回函可确认金额②	<b>14,088.68</b>	23,157.28	28,206.93	15,929.39
回函可确认比例③=②/①	<b>88.04%</b>	81.45%	78.80%	65.10%
回函不符差异金额④	<b>0.42</b>	135.02	1,021.96	1,704.00
回函不符差异比例⑤=④/①	<b>0.00%</b>	0.47%	2.85%	6.96%
未回函金额⑥	-	-	-	-
未回函金额比例⑦=⑥/①	-	-	-	-

注：采购金额包括原材料及辅料。

公司不存在供应商未回函的情形。回函不符情形主要系公司与石钢京诚装备技术有限公司、大冶特殊钢有限公司及中信泰富特钢集团股份有限公司等供应商入账时间性差异所致。公司依据货物采购入库作为核算采购金额的时点，而前述供应商以发票开具日作为销售入账时点，双方核算存在时间性差异。针对回函不符的情况，保荐机构和申报会计师执行了替代程序，检查采购合同或订单、入库单、结算单及付款单等原始凭证，进一步确认交易的真实与准确性；

(4) 实地走访公司主要供应商，实地查看其经营场所，了解公司向供应商采购的合理性以及双方交易的真实性，是否与公司存在关联关系等，报告期内公司主要供应商走访比例为 70.26%、77.44%、78.71%和 **76.17%**；

(5) 获取发行人、控股股东、董事、监事及高级管理人员等主体的银行流水，核查是否与主要供应商存在大额异常资金流水往来，检查成本记录的真实性、完整性；

(6) 获取公司报告期各期的存货明细表，并执行发出计价测试程序，以确认产品成本计价的准确性，编制成本倒轧表；

(7) 获取制造费用明细表，检查相关的合同、发票、审批单据，分析有关成本费用变动原因，执行了截止性测试和期后测试；

(8) 获取员工花名册和工资明细表，分析直接人工变动的原因及合理性；获取同行业可比公司和本公司当地的平均薪酬数据并进行对比分析；分析生产人员人均产量的变动情况；

(9) 对各类产品的毛利率进行分析性复核，检查是否存在异常情况，核实成本结转的准确性。

## (二) 核查意见

### 1、针对上述事项

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

(1) 公司不同类型产品成本归集、核算及结转符合企业会计准则的规定，营业成本核算是否规范、准确、完整；

(2) 报告期内公司原材料采购价格变动合理；40Cr 系列是公司采购钢材最多的型号，公司采购的圆钢平均价格与 40Cr（ $\Phi 20\text{mm}$ ）公开市场价格整体趋势基本保持一致；公司选取 40Cr（ $\Phi 20\text{mm}$ ）市场价格作为公司原材料采购价格参考具有合理性；

(3) 报告期内，公司直接人工变动合理，公司生产人员平均薪酬高于当地工资水平和行业薪酬水平，具有合理性；生产人员人均产量逐年提高具有合理性；

(4) 报告期内，公司制造费用变动合理，单位能耗变动符合实际情况，具有合理性；

(5) 报告期内外协厂商原材料由公司直接提供，委外加工费的定价公允，不同外协厂商间定价不存在明显差异；

(6) 报告期内，公司不同产品的成本构成合理，不同产品成本变动具有合理性。

**2、针对成本真实性、准确性、完整性**

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人成本具有真实性、准确性和完整性。

## 十二、关于供应商

根据申报材料：

(1) 报告期内发行人向前五大供应商采购占当期营业成本的比例分别为 28.72%、37.39%和 43.17%。

(2) 报告期内发行人向关联方金欣贸易（包括浙江金欣贸易有限公司、舟山市天欣物资有限公司）采购圆钢的金额分别为 1,592.67 万元、2,671.91 万元和 2,654.24 万元。

(3) 金欣贸易由翁辉与发行人实控人夏增富之妹夏增飞的配偶郑国银共同控制。

(4) 宁波力恺机械有限公司各期均为发行人前五大供应商，为各期外协厂商唯一进入前五大供应商的单位，该单位注册资本 100 万元，各期为发行人提供外协加工金额 1,369.30 万元、1,627.48 万元和 1,507.14 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期前五大供应商基本情况、合作历史、采购内容、定价方式、结算方式等；报告期内前五大供应商变动的的原因，向前五大供应商采购占比逐年上升的原因及合理性。

(2) 按适当的采购金额标准对供应商进行分层，列示不同层级供应商数量、采购金额及占比，新增主要供应商采购报价和存量供应商是否存在显著差异。

(3) 说明报告期内贸易类供应商的基本情况、采购内容与金额、贸易模式，采购额和供应商规模的匹配性，同类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性。

(4) 说明外协加工厂商的具体情况，合作起始时间与成立时间，发行人采购占其规模比例，与发行人及主要股东是否存在关联关系，外协厂商的选择标准；宁波力恺机械有限公司注册资本较低但长期持续为发行人提供大额外协加工的原因，其主要生产人员及设备、厂房情况，与发行人生产场地的距离情况，其加工价格等与其他外协厂商的差异比较情况。

(5) 说明向金欣贸易采购圆钢的具体型号及占公司同类型型号圆钢采购的

比例，结合同类型圆钢市场的供应情况说明向金欣贸易进行关联采购的必要性；向其采购价格的定价依据，分析发行人向其他厂商采购同类产品的价格、结算方式、账期等方面与关联方采购的差异情况，说明向关联方采购圆钢的公允性。

(6) 说明对金欣贸易采购与对郑国银销售的真实性，相关物流单据及重量与实际购销的匹配性，付款与收款是否进行对抵，郑国银收款后的款项流向。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人说明

(一) 说明报告期前五大供应商基本情况、合作历史、采购内容、定价方式、结算方式等；报告期内前五大供应商变动的的原因，向前五大供应商采购占比逐年上升的原因及合理性

#### 1、报告期前五大供应商基本情况、合作历史、采购内容、定价方式、结算方式

报告期内，发行人向前五大供应商采购金额及其占比情况如下：

单位：万元

2023年1-6月				
序号	名称	金额	占当期营业成本比例	采购内容
1	湖南华菱湘潭钢铁有限公司	3,544.75	12.77%	圆钢
2	石钢京诚装备技术有限公司	2,331.09	8.40%	圆钢
3	金欣贸易	2,105.21	7.58%	圆钢
4	江苏永钢集团有限公司	1,088.43	3.92%	圆钢
5	宁波力恺机械有限公司	701.65	2.53%	外协加工
	合计	9,771.13	35.20%	-
2022年度				
序号	名称	金额	占当期营业成本比例	采购内容
1	石钢京诚装备技术有限公司	7,178.01	12.51%	圆钢
2	金欣贸易	3,392.64	5.91%	圆钢
3	湖南华菱湘潭钢铁有限公司	3,139.06	5.47%	圆钢
4	芜湖新兴铸管	1,671.23	2.91%	圆钢
5	中信泰富特钢集团	1,405.86	2.45%	圆钢
	合计	16,786.81	29.26%	-

2021年度				
序号	名称	金额	占当期营业成本比例	采购内容
1	湖南华菱湘潭钢铁有限公司	8,689.67	15.08%	圆钢
2	石钢京诚装备技术有限公司	7,307.07	12.68%	圆钢
3	芜湖新兴铸管	4,726.16	8.20%	圆钢
4	金欣贸易	2,654.24	4.61%	圆钢
5	宁波力恺机械有限公司	1,507.14	2.61%	外协加工
合计		<b>24,884.28</b>	<b>43.17%</b>	-
2020年度				
序号	名称	金额	占当期营业成本比例	采购内容
1	中信泰富特钢集团	5,686.04	13.61%	圆钢
2	石钢京诚装备技术有限公司	3,577.29	8.56%	圆钢
3	金欣贸易	2,671.91	6.39%	圆钢
4	宁波市成龙特殊钢有限公司	2,059.50	4.93%	圆钢
5	宁波力恺机械有限公司	1,627.48	3.90%	外协加工
合计		<b>15,622.21</b>	<b>37.39%</b>	-

注：1、中信泰富特钢集团包括中信泰富特钢集团股份有限公司、大冶特殊钢有限公司；  
 2、金欣贸易包括浙江金欣贸易有限公司、舟山市天欣物资有限公司；  
 3、芜湖新兴铸管包括芜湖新兴新材料产业园有限公司、芜湖新兴铸管有限责任公司；  
 4、同一控制下企业已合并计算。

上述供应商基本情况如下：



序号	名称	注册资本	成立时间	主营业务	合作开始时间	定价	结算方式
1	湖南华菱湘潭钢铁有限公司	1,020,000 万元人民币	2004 年 12 月 17 日	钢、铁冶炼；金属材料制造；金属材料销售；钢压延加工；建筑用钢筋产品销售；炼焦；金属丝绳及其制品制造；金属丝绳及其制品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等。	2020 年 11 月	参考市场价格并与供应商进行协商	先款后货
2	石钢京诚装备技术有限公司	316,629.66 万元人民币	1992 年 5 月 6 日	重型装备的毛坯件制造、重型机电装备开发和制造、轧辊开发与制造；特殊钢材及其加工产品和副产品的研发、制造、销售；	2017 年 7 月	参考市场价格并与供应商进行协商	先款后货
3	芜湖新兴铸管有限责任公司	45,000 万元人民币	2003 年 4 月 17 日	黑色金属铸造；钢、铁冶炼；钢压延加工；炼焦；金属结构制造；金属材料销售；煤炭及制品销售；非金属矿及制品销售；耐火材料销售；机械设备销售；金属矿石销售；进出口代理；技术进出口等	2021 年 3 月	参考市场价格并与供应商进行协商	先款后货
4	浙江金欣贸易有限公司	3,000 万元人民币	2016 年 9 月 20 日	金属材料、金属制品、五金交电零售批发；机械设备制造、加工、销售；废品回收等。	2020 年 7 月	参考市场价格并与供应商进行协商	先款后货或定期结算
5	宁波力恺机械有限公司	200 万元人民币	2015 年 6 月 5 日	普通机械设备制造、加工；金属热处理加工；金属制品研发、加工；汽车配件、金属材料、塑料制品、五金件的批发、零售。	2015 年 6 月	参考市场价格并与供应商进行协商	定期结算
6	中信泰富特钢集团股份有限公司	62,999.54 万元人民币	1993 年 5 月 18 日	钢铁冶炼、钢材轧制、金属改制、压延加工、钢铁材料检测；钢坯、钢锭、钢材、金属制品制造；港口码头经营和建设；生产、加工、销售黑色、有色金属材料、铁矿石和相应的工业辅料及承接来料加工业务等。	2017 年 12 月	参考市场价格并与供应商进行协商	先款后货
7	宁波市成龙特殊钢有限公司	650 万元人民币	1996 年 11 月 5 日	金属材料、钢铁炉料、化工产品、建筑材料、纺织原料、机电设备、塑料制品、木材及制品批发、零售；装卸服务；金属材料加工等	2000 年左右	参考市场价格并与供应商进行协商	先款后货或定期结算
8	江苏永钢集团有限公司	190,000 万元人民币	1994 年 1 月 31 日	钢材轧制，彩钢板、耐火材料制造，金属材料、五金、交电、装饰装潢材料、家具、针纺织品、百货购销；经营本企业自产产品及技术的进出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；下设联峰宾馆；危险化学品（按许可证所列范围及经营方式经营）等	2019 年	参考市场价格并与供应商进行协商	先款后货

## 2、报告期内，前五大供应商变动的的原因

报告期内，公司前五大供应商变动的具体情况如下：

项目	客户名称	新增/减少	新增/减少原因
2023年1-6月	江苏永钢集团有限公司	新增	因公司实际采购需求，采购金额有调整
2022年	宁波力恺机械有限公司	减少	因公司实际采购需求，采购金额有调整
2021年	湖南华菱湘潭钢铁有限公司	新增	因公司经营需要，调整供应商
	芜湖新兴铸管有限责任公司	新增	因公司经营需要，调整供应商
	中信泰富特钢集团	减少	因公司经营需要，调整供应商
	宁波市成龙特殊钢有限公司	减少	因公司实际采购需求，采购金额有调整

报告期内，公司前五大供应商主要系钢材厂商，湖南华菱湘潭钢铁有限公司、芜湖新兴铸管有限责任公司、中信泰富特钢集团等都是国内知名的钢铁厂商。为保证公司生产经营的稳定性及交货的及时性，同时为进一步降低钢材的采购成本，公司2020年起实施多渠道的采购策略，优化供应商结构，公司综合考虑钢材品质、询价情况、供货能力、付款条件、产品性价比及交货期等因素确定供应商，符合实际情况，具有合理性。整体而言，公司的主要供应商较为稳定，具有连续性、持续性。

## 3、报告期前五大供应商采购占比逐年上升的原因

报告期内，公司向前五大供应商采购占当期营业成本的比例分别为37.39%、43.17%、29.26%和**35.20%**，2021年公司前五大供应商采购占比有所上升，2022年前五大供应商采购占比有所下降，主要系公司根据实际采购需求调整采购金额所致。

上述数据计算分子口径为公司全年实际向前五大供应商的采购额，分母口径为当期营业成本，由于公司当期采购的原材料当期尚未全部对外销售，部分采购额实际体现在期末存货中，故按照前五大供应商采购额与当期原材料及外协加工费合计采购总额进行计算分析，具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
前五大供应商采购金额	<b>9,771.13</b>	16,786.81	24,884.28	15,622.21
采购金额	<b>17,477.80</b>	30,700.38	39,731.22	28,048.16
占比	<b>55.91%</b>	<b>54.68%</b>	<b>62.63%</b>	<b>55.70%</b>

2021 年公司前五大供应商采购金额占比增幅较大，主要系前五大供应商主要系钢材供应商，且 2021 年圆钢市场价格整体维持在高位，导致公司采购的圆钢价格较高所致。

2022 年公司前五大供应商采购金额占比较 2021 年有所下降，主要系：（1）2022 年以来，塑料机械行业进入阶段性调整周期，叠加宏观经济增速放缓等不利因素影响，发行人下游主要塑料成型设备生产商的经营业绩出现阶段性波动，发行人经营业绩亦出现一定波动。因此，公司采取了相对稳健的经营和采购策略，减少了原材料的采购量。此外，2022 年钢材市场整体呈现供大于求的趋势，圆钢市场供应较为充足，因此公司减少了圆钢储备量；（2）公司棒材感应调质线经过 1 年的调试生产，稳定性增加，达到了最佳的工艺性能。同时，公司新增了部分机器设备，提高了相关委外工序的生产能力，导致公司减少采购外协加工服务所致。

**2023 年 1-6 月公司前五大供应商采购金额占比较 2022 年略有增加，整体较为平稳。**

综上，2021 年公司前五大供应商采购占比有所上升、2022 年前五大供应商采购占比有所下降具有合理性。

（二）按适当的采购金额标准对供应商进行分层，列示不同层级供应商数量、采购金额及占比，新增主要供应商采购报价和存量供应商是否存在显著差异

**1、按适当的采购金额标准对供应商进行分层，列示不同层级供应商数量、采购金额及占比**

发行人根据原辅料供应商当期采购金额，对供应商划分了三个层级：100 万元以下、100 万元（含）至 1,000 万元以及 1,000 万元（含）以上。报告期内，各层级供应商数量、采购金额及占比情况如下：

期间	项目	供应商数量（个）	数量占比	采购金额（万元）	金额占比
2022 年度	1,000 万元（含）以上	7	2.08%	17,794.43	62.59%
	100 万元（含）至 1,000 万元	27	8.01%	7,891.32	27.76%
	100 万元以下	303	89.91%	2,744.28	9.65%

期间	项目	供应商数量 (个)	数量 占比	采购金额 (万元)	金额 占比
	小计	337	100.00%	28,430.03	100.00%
2021 年度	1,000 万元（含）以上	5	1.30%	23,872.33	66.69%
	100 万元（含）至 1,000 万元	31	8.03%	8,810.91	24.61%
	100 万元以下	350	90.67%	3,113.29	8.70%
	小计	386	100.00%	35,796.54	100.00%
2020 年度	1,000 万元（含）以上	6	1.80%	15,240.27	62.28%
	100 万元（含）至 1,000 万元	24	7.21%	6,230.79	25.46%
	100 万元以下	303	90.99%	2,998.45	12.25%
	小计	333	100.00%	24,469.52	100.00%

注：2023 年 1-6 月各层级供应商情况仅为半年期，不具有可比性，因此未对 2023 年半年度各层级供应商情况进行列示。

报告期内，公司采购的主要原辅料为圆钢、铸件、刀具等，为保证公司生产的稳定性及交货的及时性，一般选择与规模较大的供应商合作，故采购主要集中在 100（含）万元以上的供应商。此外，公司生产经营中需要采购各类零散物料，故采购金额在 100 万元以下的供应商数量较多。以上采购情况与公司的生产经营实际情况匹配。

2021 年度供应商数量及采购金额较 2020 年均较大幅度增长，主要原因系随着公司业务规模的增加及钢材价格维持在高位，采购规模随之增加。

2022 年供应商数量及采购金额较 2021 年均有一定的下降，主要原因系公司经营业绩出现阶段性调整，采购规模随之下降。

## 2、新增主要供应商采购报价和存量供应商是否存在显著差异

报告期内，公司新增材料供应商采购金额及占当期材料总采购金额比例情况如下：

期间	采购金额（万元）	采购金额占比
2023 年 1-6 月	370.11	2.31%
2022 年度	1,117.22	3.93%
2021 年度	5,655.28	15.80%
2020 年度	1,415.05	5.78%

报告期内，新增供应商采购金额占当期采购总额比例较小，公司供应商结构总体较为稳定。2021 年度公司向新增供应商采购金额增加较多，主要系随着公司生产经营规模的增加，为保证公司生产的稳定性及交货的及时性，同时为进一

步降低钢材的采购成本,优化供应商结构,公司新引进钢材供应商芜湖新兴铸管。

报告期内,公司新增前五大供应商采购价格与其他存量供应商对比情况如下:

单位:元/t

项目	供应商名称	采购内容	平均采购价格	主要存量供应商采购价格
2023年1-6月新增	江苏永钢集团有限公司	钢材	5,257.70	4,915.40
2021年度新增	湖南华菱湘潭钢铁有限公司	钢材	5,115.08	5,367.28
	芜湖新兴铸管	钢材	5,322.46	5,367.28

注:1、芜湖新兴铸管包括芜湖新兴新材料产业园有限公司、芜湖新兴铸管有限责任公司;

2、公司采购的钢材主要以kg或t为计量单位,少部分以pc、mm为计量单位,上述数据为以kg及t单位计量的不含税价格。

报告期内,公司向新增前五大供应商采购的钢材价格与公司自其他主要存量钢材供应商采购价格不存在明显差异。

(三)说明报告期内贸易类供应商的基本情况、采购内容与金额、贸易模式,采购额和供应商规模的匹配性,同类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

1、说明报告期内贸易类供应商的基本情况、采购内容与金额、贸易模式,采购额和供应商规模的匹配性

报告期内,公司主要向生产厂商采购材料,部分钢材等材料会通过贸易类供应商进行采购,公司向贸易商采购原材料主要原因系:(1)公司所需圆钢规格型号较多,且少部分圆钢存在用量小、规格型号特殊等特点,无法达到生产厂商要求的最低订货数量,且小批量采购不具备经济性;(2)公司产品以定制化为主,一般钢材生产厂商供货周期普遍较长,而公司为满足生产经营及客户交货需求,临时性向贸易商采购;(3)部分材料的生厂厂商会选定区域经销商或代理商进行相关产品的销售,因此,公司从该经销商或代理商处采购材料。

报告期内,公司向贸易商采购金额占材料采购总额比例整体较低,具体情况如下:

单位:万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
贸易商采购金额	3,895.19	7,597.31	6,814.58	7,030.84
材料采购总额	16,002.76	28,430.03	35,796.54	24,469.52

占 比	24.34%	26.72%	19.04%	28.73%
-----	--------	--------	--------	--------

报告期内，发行人主要贸易类供应商均系公司周边规模较大贸易商，公司向其采购额与主要贸易商的销售规模相匹配，公司向主要贸易商采购情况如下：

单位：万元

名称	采购内容	2023年1-6月		2022年度		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金欣贸易	圆钢	2,105.21	54.05%	3,392.64	44.66%	2,654.24	38.95%	2,671.91	38.00%
宁波市锐虹工具有限公司	刀具	554.24	14.23%	1,009.76	13.29%	1,078.85	15.83%	990.25	14.08%
宁波市成龙特殊钢有限公司	圆钢	117.24	3.01%	482.09	6.35%	387.05	5.68%	2,059.50	29.29%
合计		-2,776.69	71.29%	4,884.49	64.29%	4,120.14	60.46%	5,721.65	81.37%

注：占比系采购金额占贸易类供应商总采购金额。

上述贸易类供应商的基本情况参见本题“一/（一）/1、报告期前五大供应商基本情况、合作历史、采购内容、定价方式、结算方式”相关内容。

贸易类供应商一般会根据其业务范围及规模向材料生产厂商提前采购并储备相应的材料，公司根据订单情况以及生产经营情况向贸易类供应商进行采购，通常双方在考虑产品价格、供应及时性等因素后，一般以预付款或定期结算等方式进行结算。

综上，报告期内，公司向主要贸易类供应商采购材料具有合理性，采购额和贸易类供应商规模匹配。

## 2、同类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

报告期内，公司产品以定制化为主，部分所需原材料系单价较高的特种钢。特种钢具有品质较高，产量较小，应用领域相对固定等特点，吨位价格显著高于普通钢材价格，受整体钢材市场价格波动的影响较小。扣除该部分特种钢后，发行人向贸易类供应商采购和向终端供应商采购钢材价格具体如下：

单位：元/t

项 目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
贸易类供应商	5,981.18	6,267.86	6,421.52	5,022.92
终端供应商	5,192.23	5,520.06	5,453.04	4,601.66

整体来看，发行人向贸易类供应商采购的钢材价格高于向终端供应商采购的钢材价格，主要原因系：

(1) 公司以定制化产品为主，所需圆钢规格型号较多，公司会根据客户订单需求选择不同钢材，其中公司主要向终端供应商（即钢材厂商）采购普通圆钢（轧材），具有批量大、订货周期长、价格较低的特点；同时，公司亦存在少量锻材需求，主要向贸易商采购，具有批量小、交货及时、价格较高的特点。轧材和锻材都属于钢材的压力加工，轧材一般是经过轧钢机轧制而成，适合轧辊加工的钢材，锻材是在轧材的基础上锻压冲击而成，适合机械零部件或异型钢加工，锻材的市场价格通常要略高于轧材；

(2) 为解决临时性、突发性和小批量的生产需求，公司一般会向贸易类供应商采购，受此影响，贸易类供应商采购价格会高于终端供应商；

(3) 部分产品终端供应商会指定贸易商或代理商进行销售，由于贸易商存在一定的利润空间，一般贸易商价格会高于终端供应商价格；

(4) 部分贸易类供应商合作方面更具有灵活性，相较于钢厂预付款的结算方式，部分贸易商可以接受定期结算，因此，贸易商采购价格会略高于钢材生厂商。

公司已制定《供应商管理制度》，对原材料供应商的开发及评价进行了详细的规定，发行人在采购过程中会综合考虑供货的及时性、材料的种类、价格、质量、结算方式等，根据实际采购需求，向贸易商采购少量的产品，差异合理，符合实际情况，具备合理性。

(四) 说明外协加工厂商的具体情况，合作起始时间与成立时间，发行人采购占其规模比例，与发行人及主要股东是否存在关联关系，外协厂商的选择标准；宁波力恺机械有限公司注册资本较低但长期持续为发行人提供大额外协加工的原因，其主要生产人员及设备、厂房情况，与发行人生产场地的距离情况，其加工价格等与其他外协厂商的差异比较情况

1、说明外协加工厂商的具体情况，合作起始时间与成立时间，发行人采购占其规模比例，与发行人及主要股东是否存在关联关系，外协厂商的选择标准

报告期内，公司主要外协厂商情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	厂商名称	采购金额	占比
----	----	------	------	----

年度	序号	厂商名称	采购金额	占比
2023年1-6月	1	宁波力恺机械有限公司	701.65	47.57
	2	舟山茂鸿机械有限公司	145.69	9.88
	-	合计	847.34	57.45
2022年度	1	宁波力恺机械有限公司	986.21	43.44
	2	舟山茂鸿机械有限公司	316.61	13.95
	-	合计	1,302.82	57.38
2021年度	1	宁波力恺机械有限公司	1,507.14	38.30
	2	舟山茂鸿机械有限公司	430.08	10.93
	-	合计	1,937.22	49.23
2020年度	1	宁波力恺机械有限公司	1,627.48	45.48
	2	舟山茂鸿机械有限公司	303.55	8.48
	-	合计	1,931.03	53.96

上述外协厂商的基本情况如下：

序号	厂商名称	成立时间	合作时间	公司采购占其规模比例	公司及主要股东关联关系
1	宁波力恺机械有限公司	2015-06-05	2015年	70%-80%	不存在
2	舟山茂鸿机械有限公司	2020-03-20	2020年	70%左右	不存在

公司制定了《供应商管理制度》《外协加工管理程序》等内控制度，由供应链中心负责会同制造中心、品管部、工艺部等对外协厂商进行评审，评审主要标准为外协厂商技术水平、产品品质、响应速度、供货准时性、成本控制、环境保护等，评审合格后录入合格供应商管理名录，每年度对外协厂商进行定期评价和动态管理。

2、宁波力恺机械有限公司注册资本较低但长期持续为发行人提供大额外协加工的原因，其主要生产人员及设备、厂房情况，与发行人生产场地的距离情况，其加工价格等与其他外协厂商的差异比较情况

(1) 宁波力恺机械有限公司注册资本较低但长期持续为发行人提供大额外协加工的原因，其主要生产人员及设备、厂房情况，与发行人生产场地的距离情况

报告期内，公司主要采用自主生产的方式，当交货期紧张或成本效益偏低时，通过外协满足临时性生产需要，公司将部分处理简单但相对耗时的工序，如热处理、粗车、螺杆铣等，委托给外协厂商进行加工。2020年-2021年，公司向宁波力恺机械有限公司采购热处理工序加工服务，采购金额分别为 1,627.48 万元和



1,507.14 万元，采购金额相对比较稳定。2022 年，公司向其采购加工服务金额较 2021 年有所减少，主要系公司 2020 年底投入的棒材感应调质线经过 1 年的调试生产，稳定性增加，达到了最佳的工艺性能。同时，公司新增了部分机器设备，提高了相关委外工序的生产能力，故向其采购金额减少。2023 年 1-6 月，公司向其采购加工服务金额（年化后）较 2022 年有所提高，主要系公司大规格型号产品的热处理工序产能有限，随着公司大规格型号产品销量的增加，公司向其采购大规格型号产品的热处理工序加工服务有所增加。

宁波力恺机械有限公司主要从事金属热处理加工，该类加工厂对日常运营的资金需求量低，与同行业其他进行热处理加工等相关加工服务的外协厂商基本一致，注册资本较低，符合行业的实际情况，具有合理性。

公司与宁波力恺机械有限公司自 2015 年开始合作，主要原因系：1) 该厂具有一定的加工能力，其直接生产人员 30 多人，厂房约 2,800 m<sup>2</sup>，热处理设备 20 多台，其中大型箱式炉可以满足公司大规格产品热处理要求，该厂距离公司 40 多公里，系周边可满足公司热处理加工能力，且运输成本最低的外协厂商；2) 该厂商加工工艺质量稳定、各项参数达标、响应速度快、售后服务好，在加工服务价格基本一致的前提下，产品加工服务要求可以满足公司需要。

## (2) 其加工价格等与其他外协厂商的差异比较情况

报告期内，公司向宁波力恺机械有限公司采购热处理工序加工服务，其加工价格等与其他外协厂商基本一致，对比情况参见本回复“问题 11/一/（五）/2、委外加工费的定价原则及公允性，不同外协厂商间定价是否存在明显差异”。

综上，公司与宁波力恺机械有限公司的委托加工业务具有真实业务背景，宁波力恺机械有限公司注册资本较低但长期持续为发行人提供大额外协加工，符合实际情况，双方合作具备合理性，其加工价格与其他外协厂商基本一致，加工费定价公允。

(五) 说明向金欣贸易采购圆钢的具体型号及占公司同类型型号圆钢采购的比例, 结合同类型圆钢市场的供应情况说明向金欣贸易进行关联采购的必要性; 向其采购价格的定价依据, 分析发行人向其他厂商采购同类产品的价格、结算方式、账期等方面与关联方采购的差异情况, 说明向关联方采购圆钢的公允性

1、说明向金欣贸易采购圆钢的具体型号及占公司同类型型号圆钢采购的比例, 结合同类型圆钢市场的供应情况说明向金欣贸易进行关联采购的必要性

报告期内, 公司向金欣贸易采购的圆钢型号达上百种, 向金欣贸易采购圆钢的前五大型号及占公司同类型型号圆钢采购的比例情况如下:

单位: 万元

期间	序号	类型	金额	占比
2023年1-6月	1	圆钢 Φ135 38CrMoAl	99.51	70.12%
	2	圆钢 Φ160 38CrMoAl	89.40	44.32%
	3	圆钢 38CrMoAl Φ330x600-Φ275x2950	88.51	100.00%
	4	圆材 Φ440 4145H Φ440	79.53	54.05%
	5	圆钢 4145H Φ400	76.50	66.98%
			合计	433.45
2022年度	1	圆材 Φ370 4145H Φ370	425.38	100.00%
	2	圆钢 Φ160 38CrMoAl	224.41	65.53%
	3	圆钢 38CrMoAl Φ330x600-Φ275x2950	143.76	100.00%
	4	圆钢 Φ135 38CrMoAl	135.60	49.34%
	5	圆材 Φ315 4145H Φ315	124.48	73.13%
			合计	1,053.63
2021年度	1	圆钢 Φ370 4145H Φ370	160.76	100.00%
	2	圆钢 38CrMoAl Φ330x600-Φ275x2950	132.67	100.00%
	3	圆钢 Φ310 40Cr	102.33	100.00%
	4	圆钢 Φ190 38CrMoAl	97.81	65.98%
	5	圆钢 Φ320 40Cr	95.53	66.05%
			合计	589.10
2020年度	1	圆钢 38CrMoAl Φ330x600-Φ275x2950	273.31	100.00%
	2	圆钢 38CrMoAl Φ265X620-Φ240X350	123.97	100.00%
	3	圆钢 Φ135 38CrMoAl	100.70	25.36%
	4	圆钢 Φ210 38CrMoAl	99.82	34.83%
	5	圆钢 Φ160 38CrMoAl	89.22	24.62%
			合计	687.02

公司向金欣贸易进行关联采购的必要性参见本回复“问题 4/一/(一)/1/(1) 关联交易”。

## 2、向其采购价格的定价依据,分析发行人向其他厂商采购同类产品的价格、结算方式、账期等方面与关联方采购的差异情况,说明向关联方采购圆钢的公允性

报告期内,公司向金欣贸易及其他钢材供应商采购钢材均按照市场价作为定价依据,同时,根据市场供需情况、结算周期、付款方式的不同,对应的采购价格会在上述定价依据的基础上有一定的调整。

报告期内,由于公司向金欣贸易采购的钢材规格型号较多,且部分钢材仅向金欣贸易采购,故公司选取部分存在第三方采购且金额较大的圆钢进行价格比对,具体情况如下:

年度	项目	供应商名称	采购均价-元/t	差异率
2023 年 1-6 月	圆钢 Φ135 38CrMoAl	金欣贸易	5,666.33	/
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,471.54	-3.44%
	圆钢 Φ160 38CrMoAl	金欣贸易	5,688.70	/
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,441.50	-4.35%
	圆材 Φ440 4145H Φ 440	金欣贸易	7,440.24	/
		山东力博锐金属有限公司	7,345.13	-1.28%
年度	项目	供应商名称	采购均价-元/t	差异率
2022 年	圆钢 Φ160 38CrMoAl	金欣贸易	6,182.28	/
		石钢京诚装备技术有限公司	5,802.75	-6.14%
	圆钢 Φ135 38CrMoAl	金欣贸易	6,229.78	/
		石钢京诚装备技术有限公司	5,822.05	-6.54%
	圆钢 Φ190 38CrMoAl	金欣贸易	6,228.34	/
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,983.98	-3.92%
年度	项目	供应商名称	采购均价-元/t	差异率
2021 年	圆钢 Φ320 40Cr	金欣贸易	6,642.58	/
		马鞍山市恒久特材有限公司	6,274.34	-5.54%
		石钢京诚装备技术有限公司	6,118.94	-7.88%
	圆钢 Φ190 38CrMoAl	金欣贸易	6,410.80	/
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	5,608.89	-12.51%
	年度	项目	供应商名称	采购均价-元/t
2020 年	圆钢 Φ135 38CrMoAl	金欣贸易	5,311.87	/
		宁波市成龙特殊钢有限公司	5,176.99	-2.54%

		石钢京诚装备技术有限公司	4,813.52	-9.38%
圆钢 Φ210 38CrMoAl		金欣贸易	5,083.94	/
		宁波市成龙特殊钢有限公司	5,217.35	2.62%
		湖南华菱湘潭钢铁有限公司	4,780.00	-5.98%
		石钢京诚装备技术有限公司	4,818.17	-5.23%
圆钢 Φ160 38CrMoAl		金欣贸易	5,248.31	/
		宁波市成龙特殊钢有限公司	5,316.35	1.30%
		石钢京诚装备技术有限公司	4,816.20	-8.23%

注：公司采购的钢材主要以 kg 或 t 为计量单位，少部分以 pc、mm 为计量单位，上述数据为以 kg 及 t 单位计量的不含税价格

报告期内，公司向金欣贸易采购圆钢以锻材居多，少量轧材，锻材的市场价格通常要高于轧材。公司向其他厂商采购同类产品的价格、结算方式、账期等方面与关联方采购的对比情况参见本回复“问题 4/一/(一)/1/(1)/1)关联采购”。

综上，报告期内，发行人向金欣贸易采购钢材符合公司实际经营情况及行业惯例，具有必要性；公司向金欣贸易采购同类钢材的价格、结算方式、账期等与钢材贸易商基本一致，与向其他钢材厂商采购同类圆钢的价格、结算方式、账期等存在一定的差异，具有合理性，公司向关联方采购价格公允。

**(六) 说明对金欣贸易采购与对郑国银销售的真实性，相关物流单据及重量与实际购销的匹配性，付款与收款是否进行对抵，郑国银收款后的款项流向**

**1、说明对金欣贸易采购与对郑国银销售的真实性，相关物流单据及重量与实际购销的匹配性**

金欣贸易属于公司所在金塘岛上规模比较大的钢材贸易商，郑国银长期在金塘岛上收购废料，对金欣贸易采购与对郑国银销售的合理性和必要性参见本回复“问题 4/一/(一)/1/(1) 关联交易”。

公司向金欣贸易采购钢材时，公司会根据对方送货单相关信息与采购钢材进行核实并签字确认，并编制原材料入库单，采购钢材的类型、重量等情况与实际采购情况相匹配。

公司废料销售相关的内控制度参见本回复“问题 4/一/(二)/2/(3) 公司已建立健全废料的相关内部控制并有效执行，废料收入已完整入账”具体回复。公司向郑国银销售废料时，公司内部会有相应的过磅单，并且对方会出具经签字确认的收货签收单，公司对郑国银销售的废料重量、台账记录、过磅单等相关单据

与实际废料情况相匹配。

因此，公司对金欣贸易采购与对郑国银销售均是真实的，相关物流单据及重量与实际购销相匹配。

## 2、付款与收款不存在对抵的情况

公司采购钢材和销售废料均系独立交易，二者互不影响。公司向金欣贸易采购钢材并向其付款，公司向郑国银销售废料并向其收款，采购钢材付款及销售废料收款均通过购销双方银行账户进行交易，且公司与金欣贸易、郑国银未签订三方抵账协议，双方不存在付款与收款资金对抵的情况。

## 3、郑国银收款后的款项流向

公司向郑国银销售废料均通过银行转账进行收款，公司收款后资金同其他日常销售回款均用于公司正常生产经营支出。公司向金欣贸易采购钢材主要采用银行承兑汇票和银行转账的方式支付，金欣贸易收款后资金主要用于其正常生产经营。

综上所述，公司对金欣贸易采购与对郑国银销售的均为真实交易，购销相关业务单据与实际购销相匹配，采购付款与销售收款均为独立交易不存在对抵情形，公司销售废料及金欣贸易销售钢材收款后的资金均主要用于相关主体正常生产经营支出。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅公司采购与付款相关的内控制度，了解关键控制节点，评价这些控制的设计，确定其是否得到有效执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、访谈公司采购部门负责人，了解公司主要供应商的基本情况、合作历史、采购内容、定价方式、结算方式、外协厂商的选择标准等，分析报告期内主要供应商的变动情况及原因；

3、获取公司报告期内各期的采购明细表，检查采购数量、金额及地区分布情况，了解公司向贸易类供应商采购情况，按照采购规模对公司主要供应商进行

分层分析：

4、实地走访了主要外协厂商，了解外协加工厂商的基本情况及生产经营规模情况，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查平台查询了主要外协加工厂商相关信息等；

5、检查公司与宁波力恺机械有限公司及其他外协加工厂商委托加工合同，将公司其加工价格等与其他外协厂商进行对比；

6、获取公司有关关联交易的制度，了解关联交易定价依据，获取公司对金欣贸易的采购台帐、采购合同、送货单、入库单、发票、银行付款回单等相关单据，分析公司向金欣贸易及其他厂商采购的真实性、必要性及采购价格的公允性；

7、核查公司向郑国银销售废料的台帐、合同、出库单、收款记录及凭证。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、报告期内前五大供应商存在一定变动，主要为满足公司根据生产经营需要，2021年公司前五大供应商采购占比有所上升、2022年前五大供应商采购占比有所下降，符合公司实际经营情况，具有合理性；

2、报告期内，公司各层供应商的采购金额及变动合理，新增主要供应商采购报价和存量供应商不存在显著差异；

3、报告期内公司向贸易类供应商采购额与其规模相匹配，同类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格不存在显著差异；

4、公司及主要股东与主要外协加工厂商不存在关联方关系，报告期内公司严格按照《供应商管理制度》等相关制度选择外协厂商；宁波力恺机械有限公司合具有一定的生产加工能力，与公司的加工业务真实，其注册资本较低但长期持续为发行人提供大额外协加工具有合理性，其加工价格等与其他外协厂商不存在明显差异；

5、公司向金欣贸易采购具备合理性、必要性，向其采购价格均以市场化价格进行结算，向其他厂商采购同类产品的价格、结算方式、账期等方面与向金欣贸易采购不存在重大差异，采购价格公允；

6、公司从金欣贸易采购与对郑国银销售具有真实性，购销业务相关单据及重量与实际购销相匹配，公司废料收款与采购付款不存在对抵的情况，公司销售废料及金欣贸易销售钢材收款后的资金均主要用于相关主体正常生产经营支出。

### 十三、关于毛利率

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 23.27%、28.40%和 29.08%。

(2) 螺杆机筒及其配件毛利率分别为 25.24%、31.65%和 32.23%，其中 2020 年度扣除“熔喷布”机筒螺杆影响后的毛利率为 27.93%；哥林柱及其配件的毛利率分别为 20.25%、23.43%和 24.38%。

(3) 根据招股说明书，影响公司产品毛利率的因素主要有钢材采购价格、产品结构变化等。

请发行人：

(1) 说明在不同销售模式、境内境外销售的毛利率情况，分析差异的原因及合理性。

(2) 结合公司成本加成法的定价模式，说明钢材价格对发行人毛利率的具体影响，2020 年钢材价格下降、2021 年钢材价格上升均导致发行人螺杆机筒及其配件毛利率上升的原因及合理性；2021 年钢材价格上升未导致哥林柱及其配件毛利率大幅变动的的原因及合理性。

(3) 说明公司“熔喷布”机筒螺杆主要客户、具体产品、数量、单价及定价依据，相关业务是否属于偶发性业务，是否应将相关收益作为非经常性损益列示。

(4) 说明报告期内产品结构发生变化的原因；2020 年度中小规格型哥林柱毛利率上升的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【回复】**



## 一、发行人说明

(一) 说明在不同销售模式、境内境外销售的毛利率情况，分析差异的原因及合理性

### 1、不同销售模式销售的毛利率情况

报告期内，公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，其中一般直销模式收入占主营业务收入的比重均在 90% 以上。报告期内，公司不同销售模式的毛利率的具体情况如下：

项 目		2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年度		2020 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
直 销	一般直销	<b>92.82%</b>	<b>25.74%</b>	90.93%	26.93%	92.65%	28.50%	91.90%	27.69%
	贸易商	<b>4.62%</b>	<b>32.00%</b>	5.65%	26.44%	4.63%	33.00%	4.93%	35.85%
经 销		<b>2.57%</b>	<b>37.93%</b>	3.43%	27.30%	2.71%	42.10%	3.17%	37.33%
合 计		<b>100.00%</b>	<b>26.35%</b>	<b>100.00%</b>	<b>26.92%</b>	<b>100.00%</b>	<b>29.08%</b>	<b>100.00%</b>	<b>28.40%</b>

注：出于报告期内毛利率可比性考虑，计算毛利率已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费。

报告期内，公司以直销模式为主，其中一般直销模式占比分别 91.90%、92.65%、90.93% 和 **92.82%**，公司亦存在少量经销模式收入。报告期内，公司经销商和贸易商模式下的产品毛利率一般高于一般直销产品毛利率，主要系不同销售模式下的客户群体差异所致，具有合理性，具体分析如下：

经销商的下游客户以购买并使用塑料成型设备的终端用户为主，该类终端用户较为分散，且其通常采购规模较小，采购的产品具有品种多、数量少的特点，因此产品售价相对较高。相较而言，塑料成型设备制造商（即一般直销客户）通常向公司采购规模较大，采购的产品具有品种较为集中、数量多的特点，产品价格相对较低，故公司销售给经销商产品价格高于公司直接销售给塑料成型设备制造商的产品价格。经销商除向终端用户销售产品外，还需在必要时提供售后相关服务，故经销商以较高的采购价格采购公司产品的同时，下游实现的销售价格通常也更高。因此，经销商模式的毛利率整体高于一般直销模式的毛利率。

贸易商的下游客户主要为境外客户，一般境外销售的产品毛利率高于境内销售毛利率，具体分析参见本题“一/(一)/2、境内境外销售的毛利率情况”。

报告期内，与境外销售毛利率相比，贸易商的毛利率较低，主要系贸易商的客户主要为境外的塑料成型设备制造商，部分境外客户指定境内贸易商为中国大陆地区螺杆机筒类产品独家采购代理商。因此，公司向贸易商销售产品的价格低于境外直销客户价格，贸易商的毛利率低于境外销售的毛利率。

2022年，公司经销商和贸易商模式下的产品毛利率较2021年均有一定程度的下降，主要系2022年公司所处行业竞争较为激烈，为了应对相关市场环境的变化并开拓新用户，公司积极与主要经销商和贸易商进行沟通并采取较为灵活的销售策略，因此该部分客户毛利率有所降低。

## 2、境内境外销售的毛利率情况

报告期内，境内境外销售的毛利率的具体情况如下：

项 目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020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
境内销售	90.38%	24.22%	89.47%	25.15%	92.35%	27.85%	93.20%	27.26%
境外销售	9.62%	46.27%	10.53%	41.92%	7.65%	43.95%	6.80%	44.08%
合 计	100.00%	26.35%	100.00%	26.92%	100.00%	29.08%	100.00%	28.40%

注：出于报告期内毛利率可比性考虑，计算毛利率已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费

报告期内，公司境外销售毛利率高于境内，主要系境外客户对产品质量要求较高，且客户对零部件供应商较高的销售定价接受程度较高。因此，公司境外销售的产品价格高于境内销售的产品价格，境外销售毛利率高于境内具有合理性。

（二）结合公司成本加成法的定价模式，说明钢材价格对发行人毛利率的具体影响，2020年钢材价格下降、2021年钢材价格上升均导致发行人螺杆机筒及其配件毛利率上升的原因及合理性；2021年钢材价格上升未导致哥林柱及其配件毛利率大幅变动的的原因及合理性

1、结合公司成本加成法的定价模式，说明钢材价格对发行人毛利率的具体影响

报告期内，公司按产品分类的主营业务毛利率情况如下：

项 目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020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

项 目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 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
螺杆机筒及其配件	62.94%	30.06%	60.36%	30.35%	61.17%	32.23%	61.54%	31.65%
哥林柱及其配件	35.65%	20.45%	37.85%	22.04%	36.72%	24.38%	35.49%	23.43%
其他	1.41%	9.55%	1.79%	14.17%	2.12%	19.71%	2.97%	20.53%
合 计	100.00%	26.35%	100.00%	26.92%	100.00%	29.08%	100.00%	28.40%

注：出于报告期内毛利率可比性考虑，毛利率计算时已剔除主营业务成本中与合同履行直接相关的运费。

报告期内，公司主要以采用标准成本加成利润为基础，参考市场供求条件的变化，与客户协商确定销售价格。

公司产品定价会根据产品类型、规格、定制要求不同，确定合理的利润加成水平，原则上当年订单均执行洽谈确定的报价。当原材料价格波动较大时，公司与客户可以协商重新定价。由于直接材料占公司主营业务成本比重在 40%左右，一般而言，当原材料价格上涨时，原材料涨价的增量成本由公司承担，产品单位成本增加，产品毛利率降低；当原材料价格下降时，原材料降价导致营业成本中直接材料占比下降，产品单位成本降低，产品毛利率提高。由于产品标准成本的滚算系基于钢材库存价格进行，相比市场价格变动趋势，原材料价格波动传导至销售价格的过程有一定的滞后性。

## 2、2020 年钢材价格下降、2021 年钢材价格上升均导致公司螺杆机筒及其配件毛利率上升的原因及合理性

报告期内，公司钢材平均采购价格先降后升，主要系受到钢材市场行情、采购策略的影响，公司圆钢平均采购价格及变动如下：

产品类别	2021 年		2020 年
	单价	变动率	单价
圆钢（元/t）	5,784.93	18.03%	4,901.03

注：公司采购的钢材主要以 kg 或 t 为计量单位，少部分以 pc、mm 为计量单位，上述数据为以 kg 及 t 单位计量的不含税价格。

### （1）2020 年钢材价格下降，螺杆机筒及其配件毛利率上升

2020 年钢材价格下降，螺杆机筒及其配件毛利率上升，主要原因系：

#### 1) 钢材价格下降，直接材料占比降低

从成本结构看，螺杆机筒中直接材料成本占比约为 35%，直接材料中主要以国内特种圆钢为主。整体而言，2020 年公司圆钢采购均价同比下降 11.89%，主要系：1) 2020 年圆钢市场价格较 2019 年有一定的下降；2) 公司改变了采购策略，逐步实现多渠道采购，有效降低了圆钢采购单价。由于圆钢在产品直接材料中占比较高，当钢材价格下行时，公司毛利率会进一步提高。

## 2) 产品结构变化，高毛利产品占比提高

2020 年国内对口罩需求大幅提升，熔喷布作为口罩最核心的材料，生产熔喷布的挤出机市场需求增加，公司螺杆、机筒作为该类挤出机的核心零部件供不应求。2020 年 4-7 月，公司该部分螺杆、机筒实现收入 3,035.44 万元，毛利率 70.84%，上述业务对 2020 年螺杆、机筒毛利率贡献 3.72 个百分点，是导致螺杆、机筒 2020 年度毛利率上升的主要因素。该业务有关数据如下：

单位：万元

项 目	2020 年			2019 年	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	毛利率	
机筒螺杆	34,998.83	23,921.44	31.65%	25.24%	6.41%
“熔喷布”机筒螺杆	3,035.44	885.14	70.84%	-	-
扣除“熔喷布”机筒螺杆	31,963.38	23,036.30	27.93%	25.24%	2.69%

此外，公司生产的螺杆、机筒主要系根据客户需求，以定制化为主，产品种类较多，不同规格产品价格及毛利率差异较大。2020 年公司调整销售策略，加大了双金属螺杆、机筒等附加值较高产品的销售量，同时减少了附加值较低订单的接单量，导致产品整体毛利率进一步提高。

## (2) 2021 年钢材价格上升，螺杆机筒及其配件毛利率上升

2021 年公司螺杆、机筒及配件毛利率较 2020 年提高 0.58 个百分点，毛利率变动较小，剔除 2020 年“熔喷布”用螺杆、机筒产品部分业务后，2021 年毛利率较 2020 年提高 4.30 个百分点，主要原因系：

### 1) 产品售价提高可一定程度抵消钢材价格上涨带来的增量成本

2021 年国内钢材市场价格快速上涨，公司全年圆钢采购均价较 2020 年上涨 18.03%，为缓解材料成本上涨压力，公司于 2021 年先后两次对产品售价进行普调，分别在原报价基础上调增一定比例，具体调整幅度视不同客户的谈判结果而

定。因此，公司产品售价提高可一定程度抵消钢材价格上涨带来的增量成本。

## 2) 产品结构变化，高毛利率产品占比提高。

公司生产的螺杆、机筒主要系根据客户需求，以定制化为主，产品种类较多，不同规格产品价格及毛利率差异较大，通常规格越大毛利率越高。由于下游客户需求及公司销售策略的变化，2021年公司毛利率最高的大型规格产品销售占比提高3.48%，毛利贡献率提高1.86%，此外，公司由于销售策略的变化，加大了双金属螺杆、机筒等附加值较高产品的销售量，同时减少了附加值较低订单的接单量，如小型机筒螺杆的毛利率由2020年的15.19%提高至2021年的25.04%，使其毛利率贡献率提高2.09%，因此，产品整体毛利率进一步提高。

2020年和2021年，各规格型号的螺杆、机筒毛利率情况如下：

类别	2021年度			2020年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
大型	23.91%	44.49%	10.64%	20.43%	42.97%	8.78%
中型	22.44%	36.19%	8.12%	21.30%	34.75%	7.40%
小型	20.53%	25.04%	5.14%	20.07%	15.19%	3.05%
双螺杆机筒	15.75%	37.00%	5.83%	19.39%	34.26%	6.64%
配件	17.37%	14.41%	2.50%	18.81%	10.94%	2.06%
<b>小计</b>	<b>100.00%</b>	<b>32.23%</b>	<b>32.23%</b>	<b>100.00%</b>	<b>27.93%</b>	<b>27.93%</b>

注：已剔除“熔喷布”机筒螺杆产品业务收入

## 3) 产销量提高，分摊的固定成本下降

公司2021年螺杆、机筒产品的产销量较2020年有一定增加，导致分摊的机器折旧、摊销等单位固定成本下降，使2021年毛利率有所提高。

因此，2020年钢材价格下降、2021年钢材价格上升均导致发行人螺杆机筒及其配件毛利率上升具有合理性。

## 3、2021年钢材价格上升未导致哥林柱及其配件毛利率大幅变动的原因及合理性

2021年国内钢材市场价格快速上涨，公司全年圆钢采购均价较2020年上涨18.03%，为缓解材料成本上涨压力，公司于2021年先后两次对产品售价进行普调，分别在原报价基础上调增一定比例，具体调整幅度视不同客户的谈判结果而定。因此，公司产品售价提高可一定程度抵消钢材价格上涨带来的增量成本。

此外，2021 年公司哥林柱产品结构与 2020 年相比波动较小，导致哥林柱产品 2021 年的毛利率未发生大幅波动。2020 年和 2021 年，各规格型号的哥林柱毛利率情况如下：

类别	2021 年度			2020 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
大型	16.02%	35.28%	5.65%	16.03%	35.84%	5.74%
中型	21.12%	35.55%	7.51%	20.85%	36.13%	7.53%
小型	27.77%	25.15%	6.98%	27.29%	22.76%	6.21%
二板机	7.79%	31.39%	2.45%	6.27%	30.39%	1.91%
配件	27.31%	6.55%	1.79%	29.57%	6.88%	2.03%
小计	<b>100.00%</b>	<b>24.38%</b>	<b>24.38%</b>	<b>100.00%</b>	<b>23.43%</b>	<b>23.43%</b>

因此，由于 2021 年哥林柱产品结构与 2020 年基本一致，在 2021 年钢材价格上涨较为明显的情况下，公司通过调高产品价格，保证了哥林柱毛利率未发生大幅变动。

综上，2020 年钢材价格下降、2021 年钢材价格上升均导致发行人螺杆机筒及其配件毛利率上升具有合理性；2021 年钢材价格上升未导致哥林柱及其配件毛利率大幅变动具有合理性。

（三）说明公司“熔喷布”机筒螺杆主要客户、具体产品、数量、单价及定价依据，相关业务是否属于偶发性业务，是否应将相关收益作为非经常性损益列示

#### 1、公司“熔喷布”机筒螺杆主要客户、具体产品、数量、单价及定价依据

2020 年公司“熔喷布”机筒螺杆产品实现收入 3,035.44 万元，占当期主营业务收入的比例为 5.34%， “熔喷布”机筒螺杆前五大客户销售基本情况如下：

单位：件、万元/件、万元

客户名称	销售内容	销售数量	销售单价	销售金额	占比
德玛克（长兴）注塑系统有限公司	螺杆机筒及配件	170	2.31	392.92	12.94%
星宏（长兴）包装科技有限公司	螺杆机筒及配件	200	1.95	389.38	12.83%
佛山市顺德区科贝隆塑料机械有限公司	螺杆机筒及配件	290	1.29	373.01	12.29%
德科摩橡塑科技（东莞）有限公司	螺杆机筒及配件	228	1.34	305.88	10.08%
博创智能装备股份有限公司	螺杆机筒及配件	36	6.39	230.09	7.58%
小计	-	<b>924</b>	-	<b>1,691.28</b>	<b>55.72%</b>

注：占比为销售金额占当期“熔喷布”机筒螺杆总销售金额比例。

2020 年上半年，国内口罩产品出现阶段性供不应求情形，“熔喷布”为口罩最核心的材料。挤出机可以用于“熔喷布”生产，公司的机筒螺杆作为该类挤出机设备的核心零部件，出现了短期供不应求的局面，“熔喷布”机筒螺杆的定价依据为考虑生产成本等因素后根据当时的市场供需情况进行定价。

公司“熔喷布”机筒螺杆的销售单价有一定的波动，主要系市场供求关系及产品规格差异所致。公司对博创智能装备股份有限公司销售产品的单价较高，主要原因系博创智能采购的是规格较大的“熔喷布”机筒螺杆且当时市场供需偏紧，因此单价较高。

## **2、相关业务不属于偶发性业务，不将相关收益作为非经常性损益列示符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》相关规定**

公司深耕于塑料机械配套件行业近 30 年，主要从事塑料成型设备核心零部件螺杆、机筒、哥林柱的研发、生产和销售，产品主要应用于注塑机、挤出机等塑料成型设备，下游广泛用于汽车配件、家用电器、塑料包装、塑料建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等行业。

“熔喷布”为口罩最核心的材料，挤出机可以用于“熔喷布”生产，公司的机筒螺杆系该类挤出机设备的核心零部件。由于下游应用场景不同，“熔喷布”机筒螺杆系公司螺杆机筒中的细分产品之一，系公司主营业务，不是偶发性业务。

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》相关规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。公司的“熔喷布”机筒螺杆业务收入不属于非经常性损益包含的所有项目，不应归类为非经常性损益。

因此，报告期内，公司“熔喷布”机筒螺杆业务系公司主营业务，不属于偶发性业务，不将相关收益作为非经常性损益列示符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》相关规定。

#### （四）说明报告期内产品结构发生变化的原因；2020 年度中小规格型哥林柱毛利率上升的原因及合理性

##### 1、说明报告期内产品结构发生变化的原因

报告期内，公司主营业务收入按产品分类构成情况具体如下：

单位：万元、%

项目	类别		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
螺杆机筒及其配件	单螺杆机筒	大型	<b>7,181.05</b>	<b>19.42</b>	15,976.40	20.75	11,617.47	14.62	7,221.89	12.70
		中型	<b>5,205.86</b>	<b>14.08</b>	9,683.98	12.57	10,906.31	13.73	8,046.65	14.15
		小型	<b>3,255.97</b>	<b>8.81</b>	7,789.16	10.11	9,976.04	12.56	7,168.04	12.60
	双螺杆机筒		<b>3,476.99</b>	<b>9.41</b>	5,633.10	7.31	7,653.55	9.63	6,197.80	10.90
	配件		<b>4,148.70</b>	<b>11.22</b>	7,399.39	9.61	8,440.58	10.62	6,364.45	11.19
	小计		<b>23,268.57</b>	<b>62.94</b>	<b>46,482.03</b>	<b>60.36</b>	<b>48,593.95</b>	<b>61.17</b>	<b>34,998.83</b>	<b>61.54</b>
哥林柱及其配件	三板机	大型	<b>2,425.38</b>	<b>6.56</b>	4,693.52	6.09	4,671.78	5.88	3,234.31	5.69
		中型	<b>2,195.96</b>	<b>5.94</b>	5,755.30	7.47	6,160.64	7.75	4,207.49	7.40
		小型	<b>2,474.43</b>	<b>6.69</b>	6,171.69	8.01	8,099.19	10.19	5,506.84	9.68
	二板机		<b>2,511.70</b>	<b>6.79</b>	4,316.57	5.60	2,272.45	2.86	1,266.15	2.23
	配件		<b>3,572.38</b>	<b>9.66</b>	8,213.08	10.66	7,966.16	10.03	5,967.77	10.49
	小计		<b>13,179.85</b>	<b>35.65</b>	<b>29,150.17</b>	<b>37.85</b>	<b>29,170.22</b>	<b>36.72</b>	<b>20,182.57</b>	<b>35.49</b>
其他	油缸等		<b>520.63</b>	<b>1.41</b>	1,381.02	1.79	1,681.08	2.12	1,688.36	2.97
合计			<b>36,969.05</b>	<b>100.00</b>	<b>77,013.21</b>	<b>100.00</b>	<b>79,445.25</b>	<b>100.00</b>	<b>56,869.75</b>	<b>100.00</b>

报告期内，各产品收入结构整体比较稳定，由于客户及市场需求、公司销售策略变化等因素影响，各类型产品收入结构存在一定的波动，发生变化的原因主要系：

##### （1）客户及市场需求

公司产品作为塑料成型设备的核心零部件，产品主要以定制化为主，具体规格型号产品的生产、销售情况主要取决于客户订单需求。公司产品下游广泛用于汽车配件、家用电器、塑料包装、塑料建材、医疗器械、3C 产品、食品机械等行业，由于不同使用场景的塑料成型设备需求量不同，因此公司下游客户亦会根据需求调整其各年各类型产品的生产计划，进而向公司采购不同数量的各型号产品。



## (2) 公司销售策略的变化

为了改善客户及产品结构,进一步拓展业务领域,公司发力拓展了海天塑机、克劳斯玛菲、恩格尔等客户,取得并交付了较多大中型产品及高附加值螺杆、机筒销售订单;同时,公司 2020 年度进一步完善对销售业务人员考核标准,加强了对低毛利率产品订单的年终考核,导致 2020 年起公司减少了低毛利率产品订单的承接。

## (3) “熔喷布”机筒螺杆产品

2020 年国内对口罩需求大幅提升,熔喷布作为口罩最核心的材料,生产熔喷布的挤出机市场需求增加,公司螺杆、机筒作为该类挤出机的核心零部件供不应求。2020 年 4-7 月,公司该部分螺杆、机筒实现收入 3,035.44 万元,该部分螺杆主要以中小型螺杆、机筒为主。

## 2、2020 年度中小规格型哥林柱毛利率上升的原因及合理性

公司 2019 年和 2020 年中小规格型号的哥林柱毛利率情况如下:

类别	2020 年		2019 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
中型	20.85%	36.13%	19.18%	32.76%
小型	27.29%	22.76%	22.84%	19.37%

2020 年度中小规格型哥林柱毛利率上升的主要原因如下:

### (1) 公司采购钢材价格有一定的下降

圆钢作为哥林柱产品的主要直接原材料,2020 年公司圆钢采购逐步实现多渠道拓展,导致公司 2020 年圆钢采购单价有所降低,提高了公司 2020 年哥林柱的毛利率。

### (2) 公司完善对销售人员考核标准

公司 2020 年进一步完善对销售业务人员考核标准,加强了对低毛利率订单的年终考核,导致 2020 年起公司减少了低毛利率订单的承接,使得公司中小规格型哥林柱毛利率有了一定的提高。

综上,2020 年度中小规格型哥林柱毛利率上升符合公司的实际情况,具有合理性。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈了公司高级管理人员、财务总监，了解公司对于不同销售模式、境内境外销售客户的定价策略，以及毛利率差异的原因；

2、获取收入成本明细表，分析并复核不同销售模式、境内境外销售客户的毛利率情况；

3、查阅了报告期内公司相关产品的调价通知单；

4、通过 Wind 网站查询钢材价格的变化趋势；

5、获取公司采购明细表、收入成本配比表、产品结构明细等，分析钢材价格、产品结构及售价对毛利率的具体影响；

6、访谈公司财务总监、销售人员，了解“熔喷布”机筒螺杆的销售政策，客户获取方式以及定价依据，并获取“熔喷布”机筒螺杆的销售收入明细表，针对主要客户，抽查销售订单、签收单及对账单等原始凭证，对收入确认的真实性进行核查；

7、访谈了公司高级管理人员、财务总监，了解报告期内产品结构变化及 2020 年度中小规格型哥林柱毛利率上升的原因。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司经销模式整体毛利率高于直销模式、外销售的整体毛利率高于境内销售毛利率具有合理性；

2、2020 年钢材价格下降、2021 年钢材价格上升均导致发行人螺杆机筒及其配件毛利率上升具有合理性，2021 年钢材价格上升未导致哥林柱及其配件毛利率大幅变动具有合理性；

3、发行人“熔喷布”机筒螺杆业务不属于偶发性业务，不应将相关收益作为非经常性损益列示；

4、发行人报告期内产品结构发生变化原因合理，2020年度中小规格型哥林柱毛利率上升具有合理性。

## 十四、关于期间费用

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人期间费用合计金额分别为 11,751.50 万元、9,172.26 万元和 10,630.09 万元，占营业收入的比重分别为 22.20%、15.87%和 13.16%。

(2) 报告期内，发行人运输费用分别为 1,019.22 万元、1,008.11 万元和 1,198.02 万元，发行人同期营业收入分别为 52,924.74 万元、57,785.30 万元和 80,772.84 万元。发行人运输费用变动幅度与营业收入变动幅度存在一定偏离。

(3) 报告期内，发行人售后维护费分别为 383.51 万元、195.36 万元和 218.84 万元，占营业收入的比重整体呈下降趋势，主要原因系发行人产品质量提升所致。

(4) 报告期内，发行人市场推广费分别为 298.91 万元、78.35 万元和 92.49 万元，发行人未具体说明市场推广费的构成与变动原因。

(5) 报告期内，发行人管理费用分别为 4,488.98 万元、4,151.52 万元和 4,593.64 万元，占营业收入的比重分别为 8.48%、7.18%和 5.69%，管理费用的变动趋势与营业收入的变动趋势存在一定偏离。

(6) 报告期内，发行人研发费用分别为 2,151.20 万元、1,518.83 和 2,118.45 万元，占收入比例分别为 4.06%、2.63%和 2.62%，整体呈下降趋势。

(7) 报告期内，发行人财务费用分别为 1,807.58 万元、1,666.95 万元和 1,546.34 万元，整体呈下降趋势。

请发行人：

(1) 列示报告期内主要运输业务供应商的名称、交易金额、收费标准，说明报告期运输费用与报告期收入规模、销量等是否匹配，是否符合发行人实际经营情况。

(2) 结合售后维护费的计提标准、期后实际发生情况等，说明发行人售后维护费计提的充分性，占营业收入比重整体下降的合理性，关于产品质量提升的描述是否客观、准确。

(3) 说明市场推广费的具体核算内容，2019 年度金额较高的原因，报告期

内整体下降的原因及合理性。

(4) 逐项、量化分析报告期内管理费用占营业收入的比重逐年下降的原因及合理性，管理费用变动趋势与公司实际经营情况是否匹配。

(5) 说明研发费用与其他成本、费用划分的标准和依据，报告期内研发费用占收入比例逐年下降的合理性，与公司研发项目是否匹配。

(6) 说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配，报告期各期职工薪酬变动合理性。

(7) 结合有息负债规模、报告期内利率水平等，说明报告期内财务费用持续下降的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对期间费用完整性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的证据及核查结论。

## 【回复】

### 一、发行人说明

(一) 列示报告期内主要运输业务供应商的名称、交易金额、收费标准，说明报告期运输费用与报告期收入规模、销量等是否匹配，是否符合发行人实际经营情况

#### 1、列示报告期内主要运输业务供应商的名称、交易金额、收费标准

公司主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件，在产品生产完成并检验合格后入库。除部分与公司距离较近的客户自提货物外，其余由公司安排自送或第三方运输业务供应商运输发货至客户指定地点。报告期内，公司的运输方式主要为陆运。公司与运输业务供应商签订货物运输合同，并主要根据货物配送重量、运输距离确定具体收费标准，此外，受到运输路线、配送时效、配送方式等因素影响，收费标准也存在一定的浮动。

报告期内，公司主要运输业务供应商为宁波市宇尊物流有限公司，公司与其交易金额及占比情况如下：

期间	供应商名称	交易金额 (万元)	占比	收费标准	报告期内 是否变化
2023年1-6月	宁波市宇尊物流有限公司	370.89	70.54%	运输重量* 结算单价+ 其他费用	否
2022年度	宁波市宇尊物流有限公司	780.51	72.84%		
2021年度	宁波市宇尊物流有限公司	918.09	76.63%		
2020年度	宁波市宇尊物流有限公司	776.22	77.00%		

注：不同运输距离、不同车型的结算单价存在差异。

宁波市宇尊物流有限公司的基本情况如下：

项目	内容
公司名称	宁波市宇尊物流有限公司
成立时间	2018年4月2日
注册资本	100.00万元
注册地及主要生产经营地	浙江省宁波市奉化区岳林街道东郊开发区圆峰路78号
股东构成及控制情况	张雯旭出资60.00%、张旭枫40.00%
主营业务	货运代理；道路货物运输；仓储服务

除为公司提供物流运输服务外，宁波市宇尊物流有限公司与公司之间不存在关联关系或其他利益安排。

## 2、说明报告期运输费用与报告期收入规模、销量等是否匹配，是否符合发行人实际经营情况

报告期内，公司运输费用分别为1,008.11万元、1,198.02万元、1,071.51万元和**525.80万元**，占主营业务收入的比例分别为1.77%、1.51%、1.39%和**1.42%**，占比较低，具体如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2023年1-6月	2022年		2021年		2020年	
	金额/数量	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量	变动
运输费用	<b>525.80</b>	1,071.51	-10.56%	1,198.02	18.84%	1,008.11	-1.09%
主营业务收入	<b>36,969.05</b>	77,013.21	-3.06%	79,445.25	39.70%	56,869.75	9.52%
运输费用/主营业务收入	<b>1.42%</b>	1.39%	/	1.51%	/	1.77%	/
主要产品销量	<b>5.68</b>	12.95	-27.81%	17.94	28.51%	13.96	24.42%
单位产品运输费用	<b>92.57</b>	82.74	/	66.78	/	72.21	/

公司运输主要包括三种方式：客户自提、公司自送至客户指定地点和委托第三方物流公司运送至客户指定地点。客户自提的模式，由客户自行安排物流车辆到公司厂区提货，该种模式下运费由客户自行承担；公司自送至客户指定地点主

要系对于公司周边区域的客户，公司可根据情况通过自有车辆运送；除上述情形外，公司委托第三方物流公司运送至客户指定地点，运输过程中相关运费均由公司承担，具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物流公司配送	430.38	81.85%	881.83	82.30%	1,024.18	85.49%	896.47	88.93%
公司自送	65.00	12.36%	105.52	9.85%	91.53	7.64%	63.20	6.27%
运杂费	30.41	5.78%	84.16	7.85%	82.31	6.87%	48.44	4.81%
合计	525.80	100.00%	1,071.51	100.00%	1,198.02	100.00%	1,008.11	100.00%

根据上表，报告期内，公司主要通过物流公司配送的方式进行运输。运输费用主要取决于运输距离和运输重量，公司运输费用与运输重量的匹配情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
物流公司配送费用（万元）	430.38	881.83	1,024.18	896.47
配送销售重量（万吨）	0.85	2.05	2.11	1.62
单位运费（元/吨）	506.33	430.16	485.39	553.38

2020年至2022年，公司单位运费呈下降趋势，主要系公司在华东区域销售占比快速上升所致；2023年1-6月，公司单位运费有所上升，主要系单位运输批次重量下降和华南地区配送占比略有上升所致，具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	22,305.95	60.34%	47,541.83	61.73%	44,855.48	56.46%	29,626.23	52.09%
华南地区	9,382.59	25.38%	18,547.23	24.08%	25,015.16	31.49%	20,122.48	35.38%

华东地区为公司主营业务收入最主要的来源，报告期内公司来自华东地区的主营业务收入分别为29,626.23万元、44,855.48万元、47,541.83万元和22,305.95万元，占比分别为52.09%、56.46%、61.73%和60.34%。2020年至2022年，公司来自华东地区的收入金额及占比均快速上升，华南地区的销售收入占比呈下降趋势。公司所处舟山市亦在华东地区，公司对华东地区销售收入的快速提升有效降低了公司运输半径。2023年1-6月，受下游需求影响，公司来自华南地区的收入占比略有上升。

随着2020年至2022年公司在华东区域销售占比上升，公司在华东地区配送

重量及占比整体亦呈现上升趋势，具体如下：

单位：万吨

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	配送重量	占比	配送重量	占比	配送重量	占比	配送重量	占比
华东地区	0.43	49.55%	1.18	57.43%	1.00	47.55%	0.69	42.37%
华南地区	0.39	45.25%	0.71	34.76%	0.96	45.31%	0.83	51.15%

报告期内，公司华南地区的配送重量占比整体呈下降趋势，而华东地区的配送重量占比整体呈上升趋势，与公司收入分布相匹配。同时，公司报告期内持续加强运输发货统筹规划，提高单次货物配送数量，运输效率提高，具体如下：

单位：万吨、万次、吨/次

项目	2023年1-6月	2022年度		2021年度		2020年度
	数量	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
配送销售重量	0.85	2.05	-2.84%	2.11	30.25%	1.62
运输批次	0.08	0.16	-11.11%	0.18	8.89%	0.17
单位运输批次重量	10.63	12.73	10.89%	11.48	19.58%	9.60

报告期内，发行人单位运输批次重量分别为 9.60 吨/次、11.48 吨/次、12.73 吨/次和 10.63 吨/次，总体呈上升趋势。2020 年至 2022 年，随着发行人销售规模的增长，为降低运输成本，发行人逐步对零散订单整合后统一安排物流运输，使得单位运输批次重量上升，运输效率提高。2023 年 1-6 月，受宏观经济增速放缓、下游塑料机械行业景气度复苏不及预期等因素影响，公司营业收入同比下降，订单量有所减少，使得单位运输批次重量有所下降。如上所述，运输半径的降低、华东地区配送重量的增加和运输效率的提升系公司报告期内单位运费下降的主要原因，具有合理性。

因此，报告期内发行人运输费用与报告期收入规模、销量匹配，符合发行人实际经营情况。

**（二）结合售后维护费的计提标准、期后实际发生情况等，说明发行人售后维护费计提的充分性，占营业收入比重整体下降的合理性，关于产品质量提升的描述是否客观、准确**

公司通常为其产品提供一年的售后维护服务。报告期各期末，公司按最近三年各期实际发生的售后维护费占其上期收入比例的平均数，在每个会计期末预提



下一期的售后维护费。

报告期内，发行人计提的产品售后维护费与实际发生的售后维护费用的差异情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售费用-售后维护费	201.83	215.41	218.84	195.36
上期末预提的售后维护费	214.64	300.98	253.90	266.64
差额	-12.81	-85.57	-35.06	-71.28
营业收入	37,626.12	78,173.28	80,772.84	57,785.30
占比	-0.03%	-0.11%	-0.04%	-0.12%

报告期内，公司上期末预提的售后维护费金额与计入当期销售费用的售后维护费差异金额分别为-71.28万元、-35.06万元、-85.57万元和-12.81万元，差异金额及占营业收入的比例均较低，公司售后维护费计提充分。

报告期内，售后维护费占营业收入比重下降主要系公司调质工艺进一步突破，使钢材淬透性更深、金相组织更稳定、抗拉强度和屈服强度大幅提升，产品质量进一步提高，客户返修情况减少。

报告期内，公司售后维护费与预计负债的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
预计负债期初余额①	214.64	300.98	253.90	266.64
售后维护费当期实际发生额②	203.14	301.75	171.76	208.11
预计负债期末余额③	213.33	214.64	300.98	253.90
销售费用-售后维护费④=③+②-①	201.83	215.41	218.84	195.36

由上表所示，报告期各期末计提的预计负债系公司对下一年度售后维护费的预计估计数。报告期各期末，公司将当期实际发生的售后维护费与上期预提的预计负债的差额计入当期损益。

因此，公司产品质量提升的描述客观准确，具有合理性。

**（三）说明市场推广费的具体核算内容，2019年度金额较高的原因，报告期内整体下降的原因及合理性**

报告期内，公司市场推广费主要系广告宣传费及展览费，具体明细如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
广告宣传费	37.79	39.13	36.58	65.11
展览费	27.49	30.35	55.91	13.24
合计	65.28	69.48	92.49	78.35

报告期内，公司市场推广费分别为78.35万元、92.49万元、69.48万元和**65.28万元**。其中，广告宣传费主要系公司为宣传公司及产品产生的广告投放、宣传视频及宣传用品的相关费用。2020年和2021年，受公司下游塑料机械行业景气度提升影响，下游塑料成型设备制造商对公司主要产品需求增加，公司对广告宣传需求减少，因此公司相应减少广告宣传支出。2022年和2023年1-6月，受宏观经济增速放缓、下游塑料机械行业景气度复苏不及预期等因素影响，公司对广告宣传需求提升，因此广告宣传支出有所增长。

展览费主要系公司为进行产品推广参与国内外展会而支付的展会费、展位费、参会费等。2021年，受下游行业需求增加影响，公司相应增加了展览费支出。2022年，受全球公共卫生事件和下游需求放缓影响，公司相应减少了展览费支出。2023年1-6月，全球公共卫生事件影响缓解，公司逐步恢复国内外的产品推广及展会参展工作。

因此，2020年至2022年公司市场推广费整体下降具有合理性。

**（四）逐项、量化分析报告期内管理费用占营业收入的比重逐年下降的原因及合理性，管理费用变动趋势与公司实际经营情况是否匹配**

报告期内，公司各项管理费用及占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,207.35	3.21%	2,413.01	3.09%	2,428.79	3.01%	2,118.06	3.67%
折旧与摊销	310.15	0.82%	801.85	1.03%	832.49	1.03%	807.14	1.40%
中介费用	98.20	0.26%	341.93	0.44%	363.06	0.45%	348.79	0.60%
股份支付	90.43	0.24%	180.86	0.23%	180.86	0.22%	180.86	0.31%
业务招待费	33.79	0.09%	104.08	0.13%	165.55	0.20%	95.71	0.17%
汽车费用	65.50	0.17%	158.54	0.20%	120.17	0.15%	137.91	0.24%
物业管理费	53.15	0.14%	135.42	0.17%	117.43	0.15%	109.60	0.19%
办公费	30.11	0.08%	55.00	0.07%	63.55	0.08%	74.36	0.13%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
差旅费	13.72	0.04%	12.44	0.02%	45.58	0.06%	55.44	0.10%
其他	76.33	0.20%	232.75	0.30%	276.17	0.34%	223.66	0.39%
合计	1,978.73	5.26%	4,435.87	5.67%	4,593.64	5.69%	4,151.52	7.18%

注：占比均为占营业收入的比例。

报告期内，公司管理费用金额比较稳定，管理费用主要由职工薪酬、折旧与摊销和中介服务费构成，上述费用合计占各期管理费用的比重分别为 78.86%、78.90%、80.18%和 **81.65%**。

### 1、职工薪酬

报告期内，公司职工薪酬分别为 2,118.06 万元、2,428.79 万元、2,413.01 万元和 **1,207.35 万元**。报告期内，随着公司经营规模的扩大和业务的稳步拓展，公司管理人员的薪酬水平总体呈现上升趋势。职工薪酬和营业收入的变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动
职工薪酬	1,207.35	-0.65%	2,413.01	-0.65%	2,428.79	14.67%	2,118.06	4.79%
营业收入	37,626.12	-3.22%	78,173.28	-3.22%	80,772.84	39.78%	57,785.30	9.18%

2020年至2021年，职工薪酬的增幅小于营业收入增幅度，占收入比重逐渐被摊薄，导致职工薪酬占营业收入的比重下降，具有合理性。

### 2、折旧与摊销

报告期内，折旧与摊销费用分别为 807.14 万元、832.49 万元、801.85 万元和 **310.15 万元**，占营业收入的比重分别为 1.40%、1.03%、1.03%和 **0.82%**，变化主要系各期新增资产或部分资产折旧摊销年限逐渐到期所致。公司管理用资产主要为土地使用权、办公楼及办公设备等，资产规模相对稳定。折旧与摊销费用占营业收入的比重下降主要系公司经营规模扩大所致，具有合理性。

### 3、中介费用

报告期内，公司中介费用分别为 348.79 万元、363.06 万元、341.93 万元和 **98.20 万元**，占营业收入的比重分别为 0.60%、0.45%、0.44%和 **0.26%**。中介费

用主要为公司因 IPO 筹备、日常运营管理咨询、资质认证等事项发生的中介机构服务费。中介费用占营业收入的比重总体较为稳定，具有合理性。

#### 4、股份支付

报告期内，公司股份支付费用分别为 180.86 万元、180.86 万元、180.86 万元和 **90.43 万元**，占营业收入的比重分别为 0.31%、0.22%、0.23%和 **0.24%**。公司股份支付费用主要系公司对员工持股平台华业咨询进行股权激励费用在报告期内摊销所致，股份支付费用占营业收入的比重变化系公司销售规模变化所致，具有合理性。

#### 5、业务招待费

报告期内，公司业务招待费分别为 95.71 万元、165.55 万元、104.08 万元和 **33.79 万元**，占营业收入的比重分别为 0.17%、0.20%、0.13%和 **0.09%**。2021 年，随着公司经营规模增加，业务招待费支出有所增加。2022 年以来，受下游行业需求放缓影响，公司相应减少业务招待费。业务招待费占营业收入的比重变化具有合理性。

#### 6、汽车费用

报告期内，公司汽车费用分别为 137.91 万元、120.17 万元、158.54 万元和 **65.50 万元**，占营业收入的比重分别为 0.24%、0.15%、0.20%和 **0.17%**。公司汽车费用主要包括汽车的修理费、汽油费、过路费和保险费，报告期各期金额较为稳定，具有合理性。

#### 7、物业管理费

报告期内，公司物业管理费分别为 109.60 万元、117.43 万元、135.42 万元和 **53.15 万元**，占营业收入的比重分别为 0.19%、0.15%、0.17%和 **0.14%**。物业管理费为公司厂区内的物业管理服务支出，报告期内服务范围和内容未发生重大变化，报告期各期金额较为稳定，物业管理费占营业收入的比重具有合理性。

#### 8、办公费、差旅费及其他

报告期内，办公费、差旅费及其他费用占营业收入的比重分别为 0.62%、0.48%、0.39%和 **0.32%**，占比极小且逐年下降，主要系日常办公费用、通信费、

行政管理人员的差旅费、环境保护费、厂区修缮费等。公司办公费、差旅费及其他费用占营业收入的比重逐年下降主要系公司经营规模扩大所致，具有合理性。

综上，公司管理费用占营业收入的比重逐年下降具备合理性，管理费用变动趋势与公司实际经营情况总体匹配。

## **（五）说明研发费用与其他成本、费用划分的标准和依据，报告期内研发费用占收入比例逐年下降的合理性，与公司研发项目是否匹配**

### **1、说明研发费用与其他成本、费用划分的标准和依据**

公司制定了《浙江华业塑料机械股份有限公司研发管理制度》及其他财务管理方面等内控制度，公司研发相关内部控制制度健全且执行有效。

报告期内，公司根据《企业会计准则》《浙江华业塑料机械股份有限公司研发管理制度》等有关规定，对项目立项、实施过程、研发成果的验收和管理进行规范和控制，明确了研发费用支出的核算范围和标准。项目立项由研发中心提出申请，依次经研发中心负责人和分管副总经理审批，并经管理层讨论通过；立项后实行项目组负责制进行项目管理，由项目负责人根据计划的方案、人员、时间和预算等组织实施，并最终编制项目验收总结报告。

公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确研发费用支出的核算范围和标准，并在 SAP 系统中分项目设置研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合实际研发项目情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集。

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、材料投入、折旧与摊销和其他费用构成，具体划分标准和依据如下：

#### **（1）职工薪酬**

核算从事研发活动人员的工资奖金、五险一金和职工福利费。以研发工时为划分标准，以研发工时统计表、薪酬分配表为划分依据。公司研发人员根据研发项目参与情况记录研发工时，每月形成研发工时统计表，经项目负责人审核、研发中心负责人审批后，交由人力资源部复核并进行薪酬计算。公司按照研发人员参与各类活动的工时占其出勤总工时的比例确定分配权重，并根据分配权重核算应计入各成本、费用的职工薪酬，其中仅从事研发活动的工时对应的薪酬计入研

发费用。

## （2）材料投入

核算研发活动消耗的直接材料等相关支出。以研发领料单为划分标准和依据。对于研发领料，由各项目组根据需求提出领料申请，领料单上列明项目名称和物料信息，经研发中心负责人审批后至仓库办理领料，仓库根据领料单在 SAP 系统中做研发领料出库处理。公司的研发领料和生产领料适用不同的领料单和审批流转过程，可以明确区分。

## （3）折旧与摊销

核算研发活动资产的折旧摊销费。以资产用途为划分标准，以资产折旧摊销计算表为划分依据。公司资产按部门进行分类管理，根据资产具体使用部门进行费用归集。研发活动资产的折旧摊销费计入研发费用，并按照实际研发工时占比分配计入各研发项目；非研发活动资产的折旧摊销费计入相应的成本、费用中。

## （4）其他费用

核算与研发活动相关的检测费、中介服务费、差旅费等。以费用性质为划分标准，以合同、发票、报销审批单等为划分依据。在费用发生时进行归集核算。

综上，公司按照研发支出用途、性质据实列支研发费用，研发费用划分的标准、依据及核算方法符合《企业会计准则》《浙江华业塑料机械股份有限公司研发管理制度》等有关规定。研发费用与其他成本、费用能够明确区分，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形。

## 2、报告期内研发费用占收入比例逐年下降的合理性，与公司研发项目是否匹配

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例及研发项目情况如下：

单位：万元、个

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发费用	1,210.16	2,166.35	2,118.45	1,518.83
营业收入	37,626.12	78,173.28	80,772.84	57,785.30
研发费用占营业收入的比例	3.22%	2.77%	2.62%	2.63%
研发项目数量	15	21	18	16
其中：当期新增研发项目	5	16	15	11

上期延续研发项目	10	5	3	5
----------	----	---	---	---

报告期内，公司研发费用的波动主要受各期研发需求和研发项目变化影响。

2020年，研发费用占营业收入的比例有所下降，主要系双金属机筒产品研发项目趋于稳定，公司未进一步加大研发投入。同时，公司研发项目因市场新产品开发需求、开发频率下降而缩减，当期新增研发项目有所减少。

2021年，随着公司业务规模的扩大，市场对新产品开发、技术改进及产品迭代升级需求不断增加，公司重视并加大了研发投入，由于2021年公司营业收入有较大幅度增长，研发费用率较2020年略有下降。

2022年，公司新产品开发需求、开发频率持续提升。2022年，公司研发费用为2,166.35万元，占营业收入的比例为2.77%，研发项目数量为21个，其中新增项目数量为16个。2022年公司研发费用、研发费用率、研发项目等较2021年有所上升，公司研发投入可持续。

2023年1-6月，公司研发费用为1,210.16万元，占营业收入的比例为3.22%，较2022年增长0.45个百分点，主要系延续上期“ETPU挤出发泡螺杆”、“多孔分流强混色螺杆机筒”等研发项目，并新增“应用于车灯透气膜领域的螺杆”、“高分子PE管材成型双螺杆机筒”等研发项目所致。

综上，报告期内，公司研发费用的波动主要受各期研发需求和研发项目变化影响，研发费用占收入比例波动具有合理性，与公司研发项目匹配。

(六)说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配，报告期各期职工薪酬变动合理性

#### 1、管理人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况

报告期内，管理人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
管理人员职工薪酬总额		1,207.35	2,413.01	2,428.79	2,118.06
管理人员平均人数 <sup>注1</sup>		121	109	107	108
管理人员平均薪酬		9.98	22.14	22.70	19.61
同行业可比	新强联	/	11.68	7.25	6.03

公司管理人员平均薪酬 注2	(300850.SZ)				
	金沃股份 (300984.SZ)	/	12.63	11.77	9.49
	中核科技 (000777.SZ)	/	26.29	23.97	21.26
	可比公司平均值	/	16.87	14.33	12.26

注：1、管理人员平均人数系报告期各期管理人员数量的期初期末平均值；

2、可比公司平均薪酬=对应费用类科目中的职工薪酬/期初期末相应岗位人员的平均数量，数据来源为可比公司公开披露的年度报告及招股说明书；

3、可比公司2023年半年度报告未披露管理人员数量。

报告期内，公司管理人员数量较为稳定。2020年至2021年，公司生产规模逐年上升，销售规模和利润情况良好，管理人员平均薪酬水平随着公司经营规模的扩大和业务的稳步拓展而不断提升。2020年至2022年，公司管理人员平均薪酬高于同行业可比公司的平均薪酬水平。

## 2、销售人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况

报告期内，销售人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售人员职工薪酬总额		478.55	942.87	969.83	766.44
销售人员平均人数 <sup>注</sup>		53	53	52	47
销售人员平均薪酬		9.03	17.79	18.65	16.31
同行业可比公司销售人员平均薪酬	新强联 (300850.SZ)	/	5.87	4.80	5.04
	金沃股份 (300984.SZ)	/	16.56	17.78	14.70
	中核科技 (000777.SZ)	/	39.06	40.93	35.31
	可比公司平均值	/	20.50	21.17	18.35

注：1、销售人员平均人数系报告期各期销售人员数量的期初期末平均值；

2、可比公司2023年半年度报告未披露销售人员数量。

报告期内，公司销售人员数量较为稳定，平均薪酬水平整体呈上升趋势。2020年至2022年，公司销售人员平均薪酬略低于同行业可比公司的平均薪酬水平，主要系中核科技销售人员平均薪酬较高所致。公司销售人员平均薪酬略高于同处浙江省的金沃股份，具有合理性。

## 3、研发人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况

报告期内，研发人员数量、平均薪酬及与行业平均薪酬水平比较情况如下：



单位：万元

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发人员职工薪酬总额		<b>736.73</b>	1,480.85	1,452.91	961.76
研发人员平均人数 <sup>注1</sup>		<b>72</b>	72	78	60
研发人员平均薪酬		<b>10.23</b>	20.57	18.63	16.03
同行业可比公司研发人员平均薪酬	新强联(300850.SZ)	/	<b>5.42</b>	2.98	6.55
	金沃股份(300984.SZ)	/	<b>13.23</b>	13.18	10.94
	中核科技(000777.SZ) <sup>注2</sup>	/	<b>21.58</b>	17.57	19.64
	可比公司平均值	/	<b>17.40</b>	15.37	15.29

注：1、研发人员平均人数系报告期各期研发人员数量的期初期末平均值，研发人员数量根据研发工时加权计算得到。

2、可比公司平均值不含新强联；

3、可比公司2023年半年度报告未披露研发人员数量。

报告期内，公司研发人员数量整体较为稳定，平均薪酬水平随着公司经营规模扩大和研发需求增加而不断提高。2020年公司研发人员数量和薪酬相对较低，主要系受公司研发项目因市场对新产品开发需求、开发频率下降而缩减，研发投入有所减少。

2020年至2022年，公司研发人员平均薪酬高于同行业可比公司的平均薪酬水平，公司为提高研发团队的稳定性与积极性，逐步完善研发创新激励机制，研发人员的薪资待遇总体有所提升，与中核科技较为接近。

#### 4、平均薪酬与当地工资水平比较情况

报告期内，公司管理人员、销售人员和研发人员的平均薪酬与当地工资水平比较情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
管理人员平均薪酬	<b>9.98</b>	22.14	22.70	19.61
销售人员平均薪酬	<b>9.03</b>	17.79	18.65	16.31
研发人员平均薪酬	<b>10.23</b>	20.57	18.63	16.03
浙江省私营单位平均工资	/	<b>7.19</b>	6.92	6.05
舟山市平均工资	/	<b>12.65</b>	11.96	10.85

注：舟山市平均工资为非私营单位从业人员年平均工资。浙江省统计局及舟山市统计局未公布2023年1-6月平均工资数据。

随着全国经济发展的加速，各地区的劳动力的成本差距逐渐缩小，东部其他沿海地区劳动力回流内地趋势明显，分流了企业用工数量；同时，公司所在的舟

山市金塘镇与东部其他沿海地区相比，地理位置相对偏僻，导致招工难度相对大于浙江其他地区，加之 2020 年初至今招工难度及工资水平进一步提升，拉高了人力市场的招工成本。因此，2020 年至 2022 年，发行人销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬水平均高于浙江省私营单位平均工资。

2020 年至 2022 年，公司管理人员、销售人员和研发人员的平均薪酬高于当地平均工资水平，薪酬水平在当地具有较强的竞争力。

### （七）结合有息负债规模、报告期内利率水平等，说明报告期内财务费用持续下降的合理性

报告期内，公司财务费用主要系利息支出。公司有息负债平均规模及平均利率水平具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
银行借款	26,719.69	25,511.04	22,360.53	21,183.78
融资租赁售后回租	-	-	-	1,329.47
非金融机构借款	-	-	11.50	622.00
合计	26,719.69	25,511.04	22,372.03	23,135.25
财务费用—利息支出	718.19	1,579.75	1,482.99	1,574.92
其中：借款利息	636.58	1,398.45	1,208.78	1,153.58
融资租赁利息	-	-	-	214.88
平均利率水平	4.76%	5.48%	5.41%	5.45%

注：2023 年 1-6 月发行人有息负债平均利率水平已按年化处理。

报告期内，公司优化债务规模及利息结构，进一步控制公司财务成本。报告期内，公司有息负债规模分别为 23,135.25 万元、22,372.03 万元、25,511.04 万元和 26,719.69 万元，平均利率水平分别为 5.45%、5.41%、5.48% 和 4.76%，与财务费用及利息支出趋势一致。

因此，报告期内公司财务费用持续下降具有合理性。

报告期内，公司期间费用整体呈下降趋势，主要系：（1）2020 年 1 月 1 日起，公司开始执行新收入会计准则，原销售费用中的运输费作为合同履约成本计入营业成本；（2）报告期内，公司经营规模扩大，营业收入不断增加，同时公司开展降本增效，加强费用管控。

基于可比性原则，扣除作为合同履约成本的运输费后，期间费用的具体情况

如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售费用	1,245.86	/	2,191.09	-7.61%	2,371.67	29.25%	1,834.97
管理费用	1,978.73	/	4,435.87	-3.43%	4,593.64	10.65%	4,151.52
研发费用	1,210.16	/	2,166.35	2.26%	2,118.45	39.48%	1,518.83
财务费用	628.62	/	1,314.37	-15.00%	1,546.34	-7.24%	1,666.95
期间费用合计	5,063.37	/	10,107.68	-4.91%	10,630.09	15.89%	9,172.26

报告期内，公司期间费用随着公司营业收入的变动而变动，具有合理性。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、了解公司运输业务的供应商情况和交易金额，获取公司与主要运输业务供应商签订的运输合同，了解收费标准、结算方式等主要条款；
- 2、获取报告期内公司销售数据和对应的运费数据，分析运输费用与收入规模、销量等的匹配性；
- 3、复核公司售后维护费计提的合理性和充分性，分析期后实际发生情况、占营业收入比重整体下降的原因及合理性；
- 4、了解市场推广费的具体核算内容，分析报告期内市场推广费的变动原因及合理性；检查大额市场推广费的合同等原始凭证，与账面记录进行核对；
- 5、获取报告期各期管理费用明细表，分析管理费用占营业收入的比重逐年下降的原因及合理性；
- 6、获取公司与研发费用相关的内部控制制度，了解研发费用与其他成本、费用划分的标准和依据；
- 7、获取报告期内研发费用明细表、立项、结项报告等相关文件，分析各研发项目的费用构成情况，检查研发费用与研发项目是否匹配；分析研发费用占收入比例逐年下降的原因及合理性；

8、获取公司员工花名册和工资明细表，统计各类人员数量并计算平均薪酬，分析职工薪酬、平均人数和平均薪酬的变动情况及其原因；获取同行业可比公司和公司当地的平均薪酬数据，与公司进行对比分析；

9、获取企业信用报告并实施函证程序，了解公司整体信用状况和金融负债情况，检查是否存在未入账的借款或担保事项、是否存在逾期未归还的借款；分析有息负债规模、利率水平与各期财务费用的匹配性；

10、抽取资产负债表日前后期间费用财务凭证进行截止性测试，检查支持性文件，确认是否存在跨期情况；同时对公司大额、异常的期间费用进行核查，抽取银行流水与账面进行核对检查期间费用的完整性；

11、针对财务费用融资租赁利息，检查报告期内的相关协议和还本付息情况，是否与合同约定一致，是否存在违约支付或未付的情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司报告期运输费用与报告期收入规模、销量等匹配，符合公司实际经营情况；

2、公司售后维护费计提充分，占营业收入比重整体下降具有合理性，关于产品质量提升的描述客观、准确；

3、公司市场推广费报告期内整体下降的原因具有合理性；

4、报告期内，公司管理费用占营业收入的比重逐年下降的原因具有合理性，管理费用变动趋势与公司实际经营情况匹配；

5、公司研发费用与其他成本、费用可以明确划分，报告期内研发费用占收入比例波动具有合理性，与公司研发项目匹配；

6、报告期内，公司管理人员、销售人员、研发人员数量、平均薪酬情况变动情况合理，平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平匹配，报告期各期职工薪酬变动符合公司实际情况，具有合理性；

7、公司财务费用与有息负债规模和利率相匹配，报告期内财务费用持续下降具有合理性；

8、通过对公司期间费用实施分析变动原因、检查合同、进行截止测试、期后测试、检查董监高银行水流等核查程序，报告期内公司期间费用入账完整，不存在提前或延迟确认期间费用等跨期行为。

## 十五、关于应收票据与应收账款

根据申报材料：

(1) 报告期各期末，发行人应收票据账面价值分别为 4,709.15 万元、5,385.10 万元和 6,031.67 万元，报告期各期末应收票据坏账准备分别为 247.85 万元、283.42 万元和 317.46 万元。

(2) 报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 14,591.54 万元、15,105.14 万元和 15,858.22 万元，占营业收入的比重分别为 28.88%、27.16% 和 20.18%。

(3) 发行人按照逾期天数法计提应收账款坏账准备，报告期末坏账准备分别为 694.35 万元、589.73 万元和 441.62 万元。其中，对于境内客户，未逾期和逾期 0-30 天的应收账款坏账计提比例为 0.50%；对于境外客户，未逾期应收账款的计提比例为 0.50%，逾期 0-90 天应收账款的坏账计提比例为 10.00%。

请发行人：

(1) 说明客户结算方式，采取银行承兑汇票或商业承兑汇票进行支付的比例，应收票据坏账准备计提的具体方式与比例。

(2) 列示应收账款账龄情况，结合报告期内对主要客户信用政策的变化情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况等，说明是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，相关信用政策是否符合行业惯例，报告期内应收账款占营业收入比重持续下降的原因及合理性。

(3) 对于境内客户，拆分列示“未逾期”与“逾期 0-30 天”的金额及比例，结合客户信用情况、违约风险情况等，说明未逾期与逾期 0-30 天的应收账款统一按 0.50%计提坏账准备的合理性。

(4) 说明对境内客户与境外客户采取不同逾期账龄划分标准及计提比例的原因及合理性。

(5) 结合报告期内应收账款的逾期情况，说明应收账款坏账准备计提的充分性，报告期内应收账款余额上升但坏账准备持续下降的合理性，坏账计提比例与其他采用逾期天数法的可比公司是否存在重大差异。

(6) 说明对以票据方式对应收账款进行还款的款项账龄是否连续计算，此类应收票据的坏账准备计提情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对应收票据与应收账款真实性、坏账准备计提的充分性采取的核查程序、核查证据和核查结论。

## 【回复】

### 一、发行人说明

(一) 说明客户结算方式，采取银行承兑汇票或商业承兑汇票进行支付的比例，应收票据坏账准备计提的具体方式与比例

#### 1、客户结算方式，采取银行承兑汇票或商业承兑汇票进行支付的比例

报告期内，客户与公司主要以银行转账及银行承兑汇票进行结算，少量采用商业承兑汇票结算。报告期内，发行人客户采取银行承兑汇票及商业承兑汇票进行支付的金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商业承兑汇票	-	-	-	-	44.51	0.06%	244.28	0.42%
银行承兑汇票	<b>23,089.40</b>	<b>61.37%</b>	38,024.46	48.64%	42,989.48	53.22%	33,731.35	58.37%
合计	<b>23,089.40</b>	<b>61.37%</b>	<b>38,024.46</b>	<b>48.64%</b>	<b>43,033.99</b>	<b>53.28%</b>	<b>33,975.63</b>	<b>58.80%</b>
营业收入	<b>37,626.12</b>	/	78,173.28	/	80,772.84	/	57,785.30	/

注：1、银行承兑汇票结算金额含应收款项融资下核算的银行承兑汇票；  
2、占比系占营业收入的比例。

根据上表，报告期内公司客户采用银行承兑汇票结算金额分别为 33,731.35 万元、42,989.48 万元、38,024.46 万元和 **23,089.40 万元**，占当期营业收入比例分别为 58.37%、53.22%、48.64% 和 **61.37%**。客户采用商业承兑汇票结算金额分别为 244.28 万元、44.51 万元、0 万元和 **0 万元**，占营业收入比例分别为 0.42%、0.06%、0.00% 和 **0.00%**，占比较小。报告期内，公司商业承兑汇票、银行承兑汇票结算占比逐年下降，银行转账结算占比增加，公司应收账款质量提升。

#### 2、应收票据坏账准备计提的具体方式与比例

报告期内，发行人应收票据参考历史信用损失经验进行坏账准备的计提，具体计提比例及与可比上市公司比较情况如下：

报表科目	项目	信用等级	公司主体	计提比例
应收款项融资	银行承兑汇票	较高	新强联（300850.SZ）	不计提
			金沃股份（300984.SZ）	
			中核科技（000777.SZ）	
			发行人	
应收票据	银行承兑汇票	一般	新强联（300850.SZ）	不计提
			金沃股份（300984.SZ）	
			中核科技（000777.SZ）	
			发行人	5.00%
	商业承兑汇票	一般	新强联（300850.SZ）	5.00%
			金沃股份（300984.SZ）	
			中核科技（000777.SZ）	
			发行人	

注：上述数据来源于公开披露数据。

报告期内，公司对信用等级较高的银行承兑汇票不计提坏账，与可比上市公司一致。对于信用等级一般的银行承兑汇票按 5% 计提坏账准备，较可比上市公司不计提坏账准备更为谨慎。公司商业承兑汇票均为 1 年以内，与可比上市公司坏账计提政策一致，不存在重大差异。

（二）列示应收账款账龄情况，结合报告期内对主要客户信用政策的变化情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况等，说明是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，相关信用政策是否符合行业惯例，报告期内应收账款占营业收入比重持续下降的原因及合理性

### 1、应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款余额按照是否超过公司给予的信用账期的逾期账龄情况如下：

#### 1) 2023 年 6 月末：

单位：万元

项目	账面余额		计提坏账比例	坏账准备金额	账面价值
	金额	占比			
境内客户：					
未逾期和逾期 0-30 天	17,839.76	82.35%	0.50%	89.20	17,750.56
逾期 30-180 天	1,599.08	7.38%	1.50%	23.99	1,575.09
逾期 180-360 天	351.50	1.62%	15.00%	52.73	298.77



项目	账面余额		计提坏账比例	坏账准备金额	账面价值
	金额	占比			
逾期 360-720 天	137.91	0.64%	50.00%	68.96	68.95
逾期 720 天以上	298.15	1.38%	100.00%	298.15	-
境内客户小计	20,226.41	93.37%	2.64%	533.02	19,693.39
境外客户：					
未逾期	1,032.57	4.77%	0.50%	5.16	1,027.41
逾期 0-90 天	347.89	1.61%	10.00%	34.79	313.10
逾期 90-180 天	-	-	50.00%	-	-
逾期 180 天以上	55.56	0.26%	100.00%	55.56	-
境外客户小计	1,436.02	6.63%	6.65%	95.52	1,340.50
应收账款合计	21,662.44	100.00%	2.90%	628.54	21,033.90

2) 2022 年末：

单位：万元

项目	账面余额		计提坏账比例	坏账准备金额	账面价值
	金额	占比			
境内客户：					
未逾期和逾期 0-30 天	14,112.88	76.76%	0.50%	70.56	14,042.31
逾期 30-180 天	1,795.77	9.77%	1.50%	26.94	1,768.83
逾期 180-360 天	349.59	1.90%	15.00%	52.44	297.15
逾期 360-720 天	72.87	0.40%	50.00%	36.43	36.43
逾期 720 天以上	286.00	1.56%	100.00%	286.00	-
境内客户小计	16,617.10	90.39%	2.84%	472.37	16,144.73
境外客户：					
未逾期	996.93	5.42%	0.50%	4.98	991.94
逾期 0-90 天	699.14	3.80%	10.00%	69.91	629.23
逾期 90-180 天	61.80	0.34%	50.00%	30.90	30.90
逾期 180 天以上	9.72	0.05%	100.00%	9.72	-
境外客户小计	1,767.59	9.61%	6.54%	115.52	1,652.07
应收账款合计	18,384.69	100.00%	3.20%	587.89	17,796.80

3) 2021 年末：

单位：万元

项目	账面余额		计提坏账比例	坏账准备金额	账面价值
	金额	占比			
境内客户：					
未逾期和逾期 0-30 天	12,416.84	76.18%	0.50%	62.08	12,354.76
逾期 30-180 天	2,281.78	14.00%	1.50%	34.23	2,247.55

项目	账面余额		计提坏账比例	坏账准备金额	账面价值
	金额	占比			
逾期 180-360 天	105.47	0.65%	15.00%	15.82	89.65
逾期 360-720 天	107.47	0.66%	50.00%	53.74	53.74
逾期 720 天以上	212.09	1.30%	100.00%	212.09	-
<b>境内客户小计</b>	<b>15,123.66</b>	<b>92.78%</b>	<b>2.50%</b>	<b>377.96</b>	<b>14,745.70</b>
<b>境外客户：</b>					
未逾期	934.29	5.73%	0.50%	4.67	929.62
逾期 0-90 天	154.89	0.95%	10.00%	15.49	139.40
逾期 90-180 天	87.01	0.53%	50.00%	43.50	43.50
<b>境外客户小计</b>	<b>1,176.19</b>	<b>7.22%</b>	<b>5.41%</b>	<b>63.66</b>	<b>1,112.53</b>
<b>应收账款合计</b>	<b>16,299.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>2.71%</b>	<b>441.62</b>	<b>15,858.22</b>

4) 2020 年末：

单位：万元

项目	账面余额		计提坏账比例	坏账准备金额	账面价值
	金额	占比			
<b>境内客户：</b>					
未逾期和逾期 0-30 天	11,273.01	71.83%	0.50%	56.37	11,216.65
逾期 30-180 天	2,656.83	16.93%	1.50%	39.85	2,616.97
逾期 180-360 天	245.15	1.56%	15.00%	36.77	208.38
逾期 360-720 天	37.31	0.24%	50.00%	18.66	18.66
逾期 720 天以上	414.35	2.64%	100.00%	414.35	-
<b>境内客户小计</b>	<b>14,626.65</b>	<b>93.19%</b>	<b>3.87%</b>	<b>565.99</b>	<b>14,060.66</b>
<b>境外客户：</b>					
未逾期	874.58	5.57%	0.50%	4.37	870.21
逾期 0-90 天	193.64	1.23%	10.00%	19.36	174.27
<b>境外客户小计</b>	<b>1,068.22</b>	<b>6.81%</b>	<b>2.22%</b>	<b>23.74</b>	<b>1,044.48</b>
<b>应收账款合计</b>	<b>15,694.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>3.76%</b>	<b>589.73</b>	<b>15,105.14</b>

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在未逾期和逾期 0-30 天以内，公司应收账款质量较好。

2、结合报告期内对主要客户信用政策的变化情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况等，说明是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，相关信用政策是否符合行业惯例

公司根据不同的客户属性，综合考虑客户经营规模、行业及区域地位、采购规模、信用情况、战略合作、客户交易习惯等因素，针对客户逐个制定信用政策，

报告期内发行人主要客户信用政策如下：

序号	客户名称	信用期				是否发生变化	是否属于重大变化
		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年		
1	伊之密	60天	60天	60天	60天	否	-
2	富强鑫	90天	90天	90天	90天	否	-
3	海天国际	90天	90天	90天	90天	是	否
4	大同机械	90天	90天	90天	90天	否	-
5	克劳斯玛菲	60天	60天	60天	60天	否	-
6	联塑机器集团	90天	90天	90天	90天	否	-
7	博创智能	90天	90天	90天	90天	否	-
8	Milacron	150天	150天	150天	150天	是	否
9	Husky	60天	60天	60天	60天	否	-

注：2020年海天国际信用期由30天变更为90天，Milacron信用期由60天变更为150天。

报告期内，除海天国际和Milacron外，公司主要客户信用政策未发生变化。海天国际和Milacron信用期发生变化的具体原因如下：

2020年发行人与海天国际的订单量增加，海天国际主动要求将信用期调整至90天，与其主要供应商保持一致。考虑海天国际为国内注塑机行业的知名企业，为保持业务的连续性，发行人同意将信用期由30天调整为90天。

2020年，公司长期合作客户Milacron已被Hillenbrand集团收购，Hillenbrand要求Milacron对供应商的付款期限必须与集团公司保持一致，故Milacron主动提出调整信用期。考虑客户为行业内美国知名企业，合作期间客户信用较好且资金实力较为雄厚，公司同意将信用期由60天调整为150天。

除上述情况外，报告期内发行人主要客户的信用政策未发生变化，主要客户不存在故意放宽信用政策刺激销售的情形。

报告期内，公司主要新增客户及其信用政策如下：

客户名称	信用政策
福斯特集团	款到发货
浙江力维智能科技有限公司	款到发货
星宏（长兴）包装科技有限公司	款到发货
佛山海阔塑料机械有限公司	信用期变更为60天

基于谨慎性原则，公司对于新增客户大多采用款到发货的模式进行结算，待

持续稳定合作后综合考虑客户经营规模、行业及区域地位、采购规模、信用情况等情况给予其一定授信，故新增客户主要以款到发货的模式进行结算，符合公司实际经营情况，具有合理性。

报告期内，公司与可比上市公司信用政策基本一致，对主要客户给予一定的信用期。具体情况如下：

公司主体	信用政策
新强联（300850.SZ）	主要客户 3-6 个月
金沃股份（300984.SZ）	主要客户 2-3 个月
中核科技（000777.SZ）	未公开披露
发行人	主要客户 1-3 个月

注：上述数据来源于公开披露数据。

报告期内，公司主要客户信用政策未发生重大变化，新增客户与存量客户信用政策存在一定差异，具有合理性。公司对主要及新增客户均不存在故意放宽信用政策刺激销售的情形，相关信用政策符合行业惯例。

### 3、报告期内应收账款占营业收入比重下降的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日 2023年1-6月	2022年12月31日 2022年度	2021年12月31日 2021年度	2020年12月31日 2020年度
应收账款余额	21,662.44	18,384.69	16,299.85	15,694.87
营业收入	37,626.12	78,173.28	80,772.84	57,785.30
应收账款账面余额占 营业收入比例	28.79%	23.52%	20.18%	27.16%

报告期各期末，应收账款账面余额占当期营业收入比例分别为 27.16%、20.18%、23.52%和 **28.79%**，占比较低，主要系随着下游塑料机械行业景气度的提升，塑料成型设备市场需求提高所致。**2023年6月末，应收账款账面余额占当期营业收入比例有所上升主要系受下游客户回款进度安排所致。**同时，公司进一步完善收款政策，加强销售人员回款率的考核，使回款的及时性有所提高。报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.73 次、5.05 次、4.51 次和 **3.76 次（已年化，下同）**，应收账款周转天数分别为 96.51 天、71.29 天、79.82 天和 **95.74 天**，应收账款质量较高。

因此，报告期内公司应收账款占营业收入的比重下降，具有合理性。

(三) 对于境内客户，拆分列示“未逾期”与“逾期 0-30 天”的金额及比例，结合客户信用情况、违约风险情况等，说明未逾期与逾期 0-30 天的应收账款统一按 0.50% 计提坏账准备的合理性

报告期各期末，境内客户拆分列示“未逾期”与“逾期 0-30 天”的金额及比例如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额	比例	坏账准备金额	账面价值
2023 年 1-6 月	未逾期	15,037.63	84.29%	75.19	14,962.44
	逾期 0-30 天	2,802.13	15.71%	14.01	2,788.12
	小计	17,839.76	100.00%	89.20	17,750.56
2022 年 12 月 31 日	未逾期	12,293.68	87.11%	61.47	12,232.21
	逾期 0-30 天	1,819.19	12.89%	9.10	1,810.10
	小计	14,112.88	100.00%	70.56	14,042.31
2021 年 12 月 31 日	未逾期	10,659.89	85.85%	53.30	10,606.59
	逾期 0-30 天	1,756.95	14.15%	8.78	1,748.17
	小计	12,416.84	100.00%	62.08	12,354.76
2020 年 12 月 31 日	未逾期	8,847.51	78.48%	44.24	8,803.27
	逾期 0-30 天	2,425.50	21.52%	12.13	2,413.37
	小计	11,273.01	100.00%	56.37	11,216.65

报告期内，公司客户通常在约定的信用期内进行回款，境内客户应收账款未逾期及逾期 0-30 天主要集中在未逾期，占比分别为 78.48%、85.85%、87.11% 和 84.29%，占比较高，应收账款质量较高。

报告期各期末，公司境内应收账款余额前五大客户中未逾期及逾期 0-30 天的情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	未逾期	逾期 0-30 天	占比
2023 年 6 月 30 日	海天塑机集团有限公司	1,890.50	483.48	100.00%
	富强鑫（宁波）机器制造有限公司	801.97	223.12	100.00%
	广东伊之密精密注压科技有限公司	622.12	-	100.00%
	广东联塑机器制造有限公司	386.94	146.88	100.00%
	泰瑞机器股份有限公司	374.40	112.15	98.76%
	小计	4,075.93	965.63	99.88%
2022 年 12 月	海天塑机集团有限公司	1,360.55	150.53	100.00%

期间	客户名称	未逾期	逾期 0-30 天	占比
31 日	克劳斯玛菲机械（中国）有限公司	832.99	503.82	100.00%
	泰瑞机器股份有限公司	733.19	1.33	100.00%
	富强鑫（宁波）机器制造有限公司	664.20	-	100.00%
	广东伊之密精密注压科技有限公司	640.43	-	100.00%
	<b>小计</b>	<b>4,231.36</b>	<b>655.68</b>	<b>100.00%</b>
2021 年 12 月 31 日	克劳斯玛菲机械（中国）有限公司	808.81	188.42	98.25%
	海天塑机集团有限公司	968.81	-	100.00%
	广州华研精密机械股份有限公司	598.38	88.35	100.00%
	富强鑫（宁波）机器制造有限公司	674.51	-	99.73%
	东莞富强鑫塑胶机械制造有限公司	539.52	2.10	100.00%
<b>小计</b>	<b>3,590.04</b>	<b>278.87</b>	<b>99.50%</b>	
2020 年 12 月 31 日	大同机械科技（江苏）有限公司	459.82	189.96	80.02%
	广东联塑机器制造有限公司	518.30	152.65	91.61%
	广东伊之密精密注压科技有限公司	635.11	-	100.00%
	东华机械有限公司	315.37	236.55	100.00%
	广东压铸精密机械股份有限公司	240.10	88.13	73.08%
<b>小计</b>	<b>2,168.70</b>	<b>667.28</b>	<b>89.17%</b>	

注：占比为未逾期及逾期 0-30 天金额合计占其期末应收账款余额的比例。

报告期各期末，公司境内应收账款余额前五大客户主要集中于未逾期及逾期 0-30 天，公司未逾期及逾期 0-30 天应收账款的客户信用情况、违约风险情况基本一致。应收账款逾期 0-30 天的客户经营情况良好，逾期主要系付款不及时导致，此期间客户信用状况并未恶化，违约风险较小。报告期各期末，境内客户逾期 30-180 天应收账款余额分别为 2,656.83 万元、2,281.78 万元、1,795.77 万元和 1,599.08 万元，占境内应收账款余额的比例分别为 18.16%、15.09%、10.81% 和 7.91%，金额及占比持续下降，逾期 0-30 天应收账款回款情况良好，并未进一步逾期。

因此，对于境内客户未逾期与逾期 0-30 天的应收账款统一按 0.50% 计提坏账准备，符合公司实际的经营与结算情况，具有合理性。

#### （四）说明对境内客户与境外客户采取不同逾期账龄划分标准及计提比例的原因及合理性

##### 1、公司将应收账款分为境内客户与境外客户的原因分析

报告期内，公司境内客户与境外客户坏账计提政策情况如下：

A 境内客户组合		B 境外客户组合	
逾期账龄	计提比例 (%)	逾期账龄	计提比例 (%)
未逾期	0.50	未逾期	0.50
逾期 0-30 天	0.50	逾期 0-90 天	10.00
逾期 30-180 天	1.50		
逾期 180-360 天	15.00	逾期 180 天以上	100.00
逾期 360-720 天	50.00		
逾期 720 天以上	100.00		

公司境外客户信用政策一般为款到发货，对于少量的长期合作、业务量较大的境外客户，一般会给予其一定的信用账期。报告期内，公司境外收入分别为 3,868.81 万元、6,079.24 万元、8,109.53 万元和 **3,555.30 万元**，占当期主营业务收入的比重分别为 6.80%、7.65%、10.53%和 **9.62%**，金额及占比均较小。

境外销售商品从装运港运输至目的地港口通常需 1-2 个月，与境内运输时效性差异较大。若实际发生坏账，跨境追偿难度显著高于境内追偿。

境内客户与境外客户的风险特征存在显著差异，公司基于商品运输时效性差异及坏账实际发生后的追偿难度对境内客户与境外客户采取不同逾期账龄划分标准，符合公司经营的实际情况。公司境外客户因境外运输时效性较差且欠款追偿难度较高，因此，公司对境外客户应收账款坏账计提比例高于境内客户。

综上，公司对境内客户与境外客户采取不同逾期账龄划分标准及计提比例具有合理性。

(五) 结合报告期内应收账款的逾期情况，说明应收账款坏账准备计提的充分性，报告期内应收账款余额上升但坏账准备持续下降的合理性，坏账计提比例与其他采用逾期天数法的可比公司是否存在重大差异

1、结合报告期内应收账款的逾期情况，说明应收账款坏账准备计提的充分性，报告期内应收账款余额上升但坏账准备持续下降的合理性

报告期各期末，公司应收账款逾期的总体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	21,662.44	100.00%	18,384.69	100.00%	16,299.85	100.00%	15,694.87	100.00%

逾期应收账款余额	<b>5,592.23</b>	<b>25.82%</b>	5,094.08	27.71%	4,705.67	28.87%	5,972.78	38.06%
其中：逾期 0-30 天	<b>2,976.33</b>	<b>13.74%</b>	2,042.72	11.11%	1,855.68	11.38%	2,532.25	16.13%
逾期 30-90 天	<b>1,301.67</b>	<b>6.01%</b>	1,343.57	7.31%	1,725.76	10.59%	2,055.95	13.10%
逾期 90-180 天	<b>471.10</b>	<b>2.17%</b>	989.61	5.38%	699.20	4.29%	687.77	4.38%
逾期 180-360 天	<b>407.07</b>	<b>1.88%</b>	359.32	1.95%	105.47	0.65%	245.15	1.56%
逾期 360-720 天	<b>137.91</b>	<b>0.64%</b>	72.87	0.40%	107.47	0.66%	37.31	0.24%
逾期 720 天以上	<b>298.15</b>	<b>1.38%</b>	286.00	1.56%	212.09	1.30%	414.35	2.64%

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 5,972.78 万元、4,705.67 万元、5,094.08 万元和 **5,592.23 万元**，占各期末应收账款余额的比例分别为 38.06%、28.87%、27.71% 和 **25.82%**，逾期金额及占比整体呈现下降趋势，主要系报告期内公司进一步加强应收账款回款管理所致。

报告期各期末，公司应收账款逐年上升但逾期应收账款余额逐年降低，随着公司加强应收账款回款管理，逾期应收账款比例及金额逐渐降低，报告期内发行人应收账款余额上升但坏账准备持续下降，具有合理性。

报告期内，公司严格按照既定的会计政策进行坏账准备的计提，具体情况参见本题“一/（二）/1、应收账款账龄情况”相关内容。报告期各期末，发行人已根据相关会计政策计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

## 2、坏账计提比例与其他采用逾期天数法的可比公司是否存在重大差异

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提政策与可比公司比较情况如下：

单位：%

账龄	新强联 (300850.SZ)	金沃股份 (300984.SZ)	中核科技 (000777.SZ)	发行人
1 年以内	5	5	5	0.5-15
1-2 年	10	10	10	15-50
2-3 年	20	30	20	50-100
3-4 年	50	50	20	100
4-5 年	80	80	60	
5 年以上	100	100	100	

注：上述数据来源于公开披露数据。

发行人采用逾期天数法计提坏账准备，较可比上市公司采用账龄法更符合实际生产经营情况。逾期信用损失法与账龄法系相同会计政策下不同的会计估计，均为以评估预期信用风险计量预期信用损失进行坏账准备的计提，故与可比上市公司不存在重大差异。



报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例与其他采用逾期天数法的公司比较情况如下：

逾期天数	南大光电 (300346.SZ)	弘信电子 (300657.SZ)	发行人
未逾期	1.00%	0.20%-0.35%	0.50%
逾期 0-90 天	8.00%-16.81%	1.00%-1.13%	0.50%-10.00%
逾期 90-360 天	15.00%-25.00%	50.00%	1.50%-50.00%
逾期 360-720 天	50.00%	70.00%	50.00%-100%
逾期 720 天以上	100.00%	100.00%	100.00%
整体坏账计提比例：	<b>2.09%-2.86%</b>	<b>0.66%-1.22%</b>	<b>2.71%-3.76%</b>

注：上述数据来源于公开披露数据，以逾期天数为计量标准；整体坏账准备计提比例已剔除单项计提坏账准备的情况。

由上表可知，发行人采用逾期天数法计提坏账准备的比例，与南大光电、弘信电子等其他采用逾期天数法的已上市公司不存在重大差异。

因此，公司坏账计提比例与其他采用逾期天数法的可比公司不存在重大差异。

#### （六）说明对以票据方式对应收账款进行还款的款项账龄是否连续计算，此类应收票据的坏账准备计提情况

报告期各期末，公司信用等级一般的银行承汇票及商业承兑汇票明细如下：

单位：万元

项目	信用等级	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		余额	坏账准备	余额	坏账准备	余额	坏账准备	余额	坏账准备
银行承兑汇票	一般	4,243.37	212.17	4,283.27	214.16	6,349.13	317.46	5,601.33	280.07
商业承兑汇票	一般	-	-	-	-	-	-	67.20	3.36
合计		4,243.37	212.17	4,283.27	214.16	6,349.13	317.46	5,668.53	283.43

对于公司客户以信用等级一般的银行票据偿还应收账款的情况，其承兑银行在票据到期后需无条件支付票据款项，无法兑付的风险较小，故公司对客户以银行承兑汇票方式对应收账款进行还款的款项账龄未连续计算。银行承兑汇票最长期限一般为 12 个月，基于谨慎性原则，公司对信用等级一般的银行承兑汇票计提 5% 的坏账准备，较可比上市公司不计提坏账准备更为谨慎。报告期内，公司信用等级一般的银行承兑汇票到期均正常兑付，不存在到期无法兑付的情形。

报告期内，公司对客户以商业承兑汇票方式对应收账款进行还款的款项账龄

已连续计算。报告期各期末，公司商业承兑汇票账龄均为1年以内，公司按5%计提了坏账准备，与可比公司一致。

因此，报告期内，公司对客户以银行承兑汇票方式对应收账款进行还款的款项账龄未连续计算；公司对客户以商业承兑汇票方式对应收账款进行还款的款项账龄已连续计算；报告期内，公司应收票据坏账准备计提充分。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

#### 1、保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅公司与主要客户签订的销售合同或订单，了解报告期公司主要客户的销售结算模式及信用政策，确认公司与主要客户在报告期内约定的信用政策的变动情况；

（2）分析报告期内应收账款余额变动原因，计算并分析应收账款与营业收入规模的变动情况，分析应收账款变动的合理性；

（3）获取并复核报告期各期末逾期应收账款明细表，检查逾期应收账款原因及期后回款情况，对公司应收账款的可回收性进行评估，核实坏账计提是否充分；

（4）结合应收账款的发生时点，分析商业承兑汇票的账龄是否为实际应收账款发生时点，是否连续计算；取得公司关于对应收票据核算、应收票据坏账计提的会计政策等，结合《企业会计准则》的相关规定，分析其合理性。

（5）对报告期内公司各期末应收账款余额实施独立函证程序，确认主要客户应收账款余额信息的准确性；

（6）对主要客户进行实地走访，访谈客户的主营业务情况、与公司的合作历史、与公司交易的具体内容、规模及其用途、公司的交货方式、结算方式、账期等。

#### 2、对应收票据与应收账款真实性、坏账准备计提的充分性采取的核查程序、核查证据

（1）获取公司的应收票据台账，了解报告期各期应收票据背书、贴现、托

收和终止确认的情况，分析应收票据终止确认的合理性；

(2) 获取公司报告期内的应收账款明细表、应收账款坏账计提明细表、营业收入明细表、期后回款明细表，对报告期内应收账款变动情况进行分析，对发公司应收账款账龄结构进行分析，复核账龄划分的准确性；

(3) 对公司财务部、营销中心相关人员进行访谈，并查阅公司与主要客户签订的销售合同，了解各客户信用政策具体情况，对信用政策是否发生重大变化进行核查；

(4) 检查公司主要客户的销售合同及订单、签收单、对账单、出口报关单、提单及发票等支持性证据；

(5) 获取并复核报告期各期末逾期应收账款明细表，检查逾期应收账款原因及期后回款情况，对公司应收账款的可回收性进行评估，核实坏账计提是否充分；

(6) 了解公司管理层关于应收票据和应收账款坏账准备计提会计政策，并与同行业可比上市公司进行对比分析，对公司应收票据和应收账款坏账准备计提政策进行复核，识别是否存在需要单项计提坏账准备的情况，分析坏账计提比例是否合理；

(7) 对应收票据实行监盘，核查库存票据与应收票据登记簿是否相符，检查是否存在已作质押的票据和银行退回的票据；

(8) 对报告期内公司各期末应收账款余额实施独立函证程序，确认主要客户应收账款余额信息的准确性；

(9) 对主要客户进行实地走访，在走访过程中，访谈内容包括客户的主营业务情况、与公司的合作历史、与公司交易的具体内容、规模及其用途、下游销售渠道和主要客户、与公司的交货方式、结算方式、信用期、是否存在退货情况、产品运输费用和风险的承担、公司产品质量和是否存在纠纷和诉讼情况、是否存在关联关系等；取得主要客户签署的无关联关系声明，确认公司与主要客户不存在关联关系。

## (二) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，公司对信用等级较高的银行承兑汇票不计提坏账，与可比上市公司一致，对于信用等级一般的银行承兑汇票按 5%计提坏账准备较可比上市公司不计提坏账更为谨慎；公司商业承兑汇票均为 1 年以内，与可比上市公司坏账计提政策一致，不存在重大差异；

2、报告期各期末，公司境内应收账款余额前五大客户主要集中于未逾期及逾期 0-30 天，公司未逾期及逾期 0-30 天应收账款的客户信用情况、违约风险情况基本一致，统一按 0.50%计提坏账准备符合公司实际的经营与结算情况，具有合理性；

3、公司对境内客户与境外客户采取不同逾期账龄划分标准及计提比例具有合理性；

4、报告期内发行人应收账款余额上升但坏账准备持续下降，具有合理性，公司坏账准备计提充分；公司坏账计提比例与其他采用逾期天数法的可比公司不存在重大差异；

5、报告期内，公司对客户以银行承兑汇票方式对应收账款进行还款的款项账龄未连续计算；公司对客户以商业承兑汇票方式对应收账款进行还款的款项账龄已连续计算；报告期内，公司应收票据坏账准备计提充分。

## 十六、关于存货

根据申报材料：

(1) 报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 15,241.78 万元、19,687.93 万元和 25,737.77 万元，存货跌价准备余额分别为 311.69 万元、427.52 万元和 813.78 万元。

(2) 报告期各期末，发行人在产品、发出商品的账面价值与占比持续上升。

请发行人：

(1) 说明各类别存货的库龄结构，是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；报告期各期末各类存货的存放地点、存放地权属及盘点过程，说明有关存货存放在第三方仓库的原因及合理性。

(2) 结合在手订单情况、结算周期情况等，说明报告期各期末在产品、发出商品金额、占比持续上升的原因及合理性。

(3) 结合原材料价格波动情况、产品销售价格波动情况等，说明存货跌价准备的计提过程，关键参数的确认方法，预计销售价格与实际销售价格的差异情况，存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对存货真实性、准确性、存货跌价损失完整性采取的核查方法、核查过程、核查比例、取得的证据及核查结论。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 说明各类别存货的库龄结构，是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；报告期各期末各类存货的存放地点、存放地权属及盘点过程，说明有关存货存放在第三方仓库的原因及合理性

1、各类别存货的库龄结构，是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；

报告期各期末，公司各类别存货库龄结构如下：

单位：万元

期间	存货类别	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
2023 年6 月末	原材料	5,921.39	1,095.77	306.52	739.02	8,062.70
	在产品	6,352.71	120.13	52.16	124.34	6,649.34
	库存商品	3,483.72	476.02	194.40	222.63	4,376.77
	发出商品	2,491.33	-	-	-	2,491.33
	委托加工物资	273.63	-	-	-	273.63
	小计	18,522.78	1,691.92	553.09	1,085.98	21,853.77
	占比	84.76%	7.74%	2.53%	4.97%	100.00%
2022 年末	原材料	5,130.31	937.85	204.81	1,068.81	7,341.79
	在产品	5,777.18	593.66	159.61	187.46	6,717.91
	库存商品	3,813.95	445.22	138.39	216.30	4,613.87
	发出商品	2,425.92	-	-	-	2,425.92
	委托加工物资	407.69	-	-	-	407.69
	小计	17,555.05	1,976.73	502.81	1,472.57	21,507.17
	占比	81.62%	9.19%	2.34%	6.85%	100.00%
2021 年末	原材料	6,478.37	590.98	886.62	800.75	8,756.71
	在产品	7,577.83	295.74	122.05	201.64	8,197.25
	库存商品	4,068.59	194.96	92.56	234.04	4,590.15
	发出商品	4,516.27	-	-	-	4,516.27
	委托加工物资	491.16	-	-	-	491.16
	小计	23,132.22	1,081.67	1,101.23	1,236.43	26,551.55
	占比	87.12%	4.07%	4.15%	4.66%	100.00%
2020 年末	原材料	4,349.46	1,478.17	565.47	512.85	6,905.95
	在产品	5,348.24	145.92	313.35	-	5,807.51
	库存商品	3,789.32	266.14	154.03	99.56	4,309.05
	发出商品	2,736.13	-	-	-	2,736.13
	委托加工物资	356.81	-	-	-	356.81
	小计	16,579.97	1,890.23	1,032.84	612.41	20,115.45
	占比	82.42%	9.40%	5.13%	3.04%	100.00%

报告期各期末，发行人各类存货库龄均以1年以内为主，占当期存货比例分别为82.42%、87.12%、81.62%和**84.76%**，其中发出商品库龄均在1年以内。

公司库龄在1年以上的存货主要系钢材等原材料。公司生产所需钢材品种、型号及规格较多，公司根据原材料供给市场行情择机进行备货。报告期内，公司相关库龄较长的原材料持续消耗，1年以上原材料金额分别为2,556.49万元、2,278.34万元、2,211.47万元和**2,141.31万元**，较为稳定，不存在陈旧、过时、毁损、残次的减值迹象。

报告期各期末，公司在产品库龄在 1 年以上金额分别为 459.27 万元、619.43 万元、940.73 万元和 **296.63 万元**，主要系公司少量产品在生产过程中存在可前置性生产的标准化工序，基于公司对市场的判断，可以先行对该部分型号产品进行一定加工，待后续客户下单后，继续加工至成品，以便公司更为及时的响应客户需求。报告期各期末，公司对于库龄较长、预计难以销售的在产品计提了相应的跌价准备。

报告期各期末，公司库存商品库龄在 1 年以上金额分别为 519.73 万元、521.56 万元、799.91 万元和 **893.05 万元**，占比较小，主要系公司基于对市场的判断进行的少量库备。报告期各期末，公司已根据成本与可变现净值孰低原则计提了相应的跌价准备。

除上述情形外，报告期各期末，公司不存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形。

## 2、报告期各期末各类存货的存放地点、存放地权属及盘点过程，有关存货存放在第三方仓库的原因及合理性

### （1）存货的存放地点、存放地权属

报告期各期末，公司各类存货的存放地点、存放地权属具体情况如下：

项目	存放地点	存放地权属
原材料	西墩工业区仓库、车间；庄市街道工业 B 区仓库等	公司
在产品、库存商品		
发出商品	客户指定仓库	客户
委托加工物资	外协加工厂仓库	外协厂商

注：存放地权属为公司的包括公司租赁并自行管理的仓库及车间等。

### （2）存货的盘点过程

公司根据《企业内部控制应用指引第 8 号——资产管理》的相关要求，制定了《存货管理制度》，对存货盘点事项进行了规范。公司在年中各月进行不定期存货抽盘工作，每半年度末开展全面盘点清查；盘点范围包括原材料、库存商品、在产品等；具体盘点工作由仓库管理人员、生产人员、财务人员共同参与完成。具体盘点流程如下：

1) 盘点前准备工作：盘点前，由财务部负责制定存货盘点计划，主要包括

存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等；盘点责任人对盘点物资进行整理，以便进行盘点。

2) 盘点执行过程及方法：为了保证盘点的准确性，公司在盘点过程中停止生产和存货移动。盘点时，由仓库管理人员、生产人员作为盘点责任人清点数量，专人进行记录。如有陈旧、过时、毁损、残次的存货，进行标识盘点人员进行记录，如实上报后公司统一进行处理。

3) 盘点结果整理：盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表和已登记盘点数量的表单；财务部负责对盘点结果做出书面总结，编制盘点报告，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，并形成差异分析说明，财务部根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。

报告期内，公司存放第三方仓库存货主要系发出商品、委托加工物资。针对已经运送至客户处尚未完成验收对账的发出商品，公司抽取部分金额较大的发出商品执行盘点程序，运输在途及其他发出商品主要通过执行函证程序核实期末余额。针对委托加工物资，由于金额较小且较为分散，公司主要通过执行函证程序核实期末余额。报告期各期末，公司通过盘点及函证可以确认的存放第三方仓库存货比例分别为 72.08%、82.44%、81.34% 和 **70.19%**。

报告期内，公司建立了有效的存货盘点制度，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

### (3) 存放在第三方仓库的原因及合理性

报告期各期末，公司存放在第三方仓库的存货为发出商品及委托加工物资，其中发出商品系公司已发出的产品，但尚在运输途中及暂存于客户处尚未验收的产品；委托加工物资主要系外协厂商加工中的在产品，待其加工完成后收回。报告期内，公司不存在将货物存放于第三方仓库（含客户）待客户领用后结算确认收入的情形。

因此，报告期内公司存放在第三方仓库的情形系正常生产经营中的发出商品及委托加工物资，具有合理性。



**（二）结合在手订单情况、结算周期情况等，说明报告期各期末在产品、发出商品金额、占比持续上升的原因及合理性**

报告期各期末，公司在手订单金额、在产品、库存商品及发出商品余额情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年度	2021年度	2020年度
期末在手订单金额	<b>12,770.15</b>	13,647.41	16,649.54	21,885.22
在产品余额	<b>6,649.34</b>	6,717.91	8,197.25	5,807.51
库存商品余额	<b>4,376.77</b>	4,613.87	4,590.15	4,309.05
发出商品余额 <sup>注</sup>	<b>2,491.33</b>	2,425.92	4,516.27	2,736.13

注：发出商品不计入在手订单统计。

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 21,885.22 万元、16,649.54 万元、13,647.41 万元和 **12,770.15 万元**，与期末在产品、库存商品、发出商品金额变动趋势基本一致。2020 年末公司在手订单金额较大主要系随着下游塑料机械行业景气度的提升，下游行业客户对公司产品需求增加，且 2020 年下半年钢材价格快速上涨，部分客户提前下单避免钢材价格大幅上升导致其采购成本上升所致。

报告期内，公司主要客户结算周期未发生重大变化，对公司在产品、发出商品规模不存在重大影响。2021 年，随着下游塑料机械行业景气度的提升及客户订单需求的增加，公司相应增加库备规模，符合公司实际经营需要。2022 年，受下游塑料机械行业阶段性调整周期影响，公司在手订单有所减少，因此公司相应减少库备规模。

因此，报告期各期末公司在产品、发出商品金额及占比情况随着公司实际经营情况波动，具有合理性。

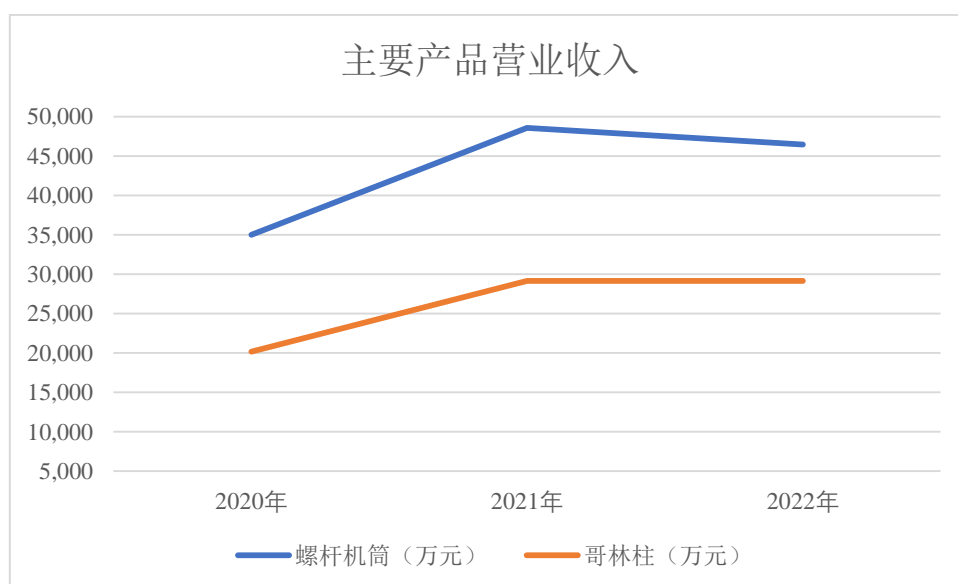
**（三）结合原材料价格波动情况、产品销售价格波动情况等，说明存货跌价准备的计提过程，关键参数的确认方法，预计销售价格与实际销售价格的差异情况，存货跌价准备计提的充分性**

报告期内，发行人原材料价格总体呈波动上升趋势。公司主要原材料为圆钢且规格、材质、型号较多，不同规格、材质及型号的钢材价格之间可能存在一定差异，其采购价格通常参考合金结构钢的市场价格，其中 40Cr（φ20mm）市场价格走势如下：



数据来源：Wind

报告期内，公司主要产品营业收入情况如下：



公司的产品以定制化为主，产品种类较多，不同规格产品价格差异较大。2021年国内钢材市场价格快速上涨，公司全年圆钢采购均价较2020年上涨18.03%，为缓解材料成本上涨压力，公司于2021年先后两次对产品售价进行普调，分别在原报价基础上调增一定比例，具体调整幅度视不同客户的谈判结果而定。2022年，公司销售毛利率相对较高的大规格型号产品销量增加，有效提升了发行人逆周期抗风险能力。报告期内，公司主营业务毛利率分别为28.40%、29.08%、26.92%和**26.35%**，整体保持稳定。报告期内，公司在手订单充足，经营情况良好。

公司依据《企业会计准则》的规定，在资产负债表日的存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

报告期内，发行人存货跌价准备计提过程如下：

存货类别	计提过程	关键参数	关键参数确认方法
库存商品 / 发出商品	库存商品按约定的不含税销售价格减去预计发生的销售费用及相关税费作为可变现净值，按存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备	1、销售价格； 2、预计履约成本； 3、相关税费	1、客户与公司签订的订单金额； 2、变动销售费率（约1.07%- <b>3.41%</b> ）； 3、税金及附加率（约 <b>0.39%</b> -1.39%）
原材料/委托加工物资/在产品	1、继续加工成为库存商品的存货，其加工后的库存商品按照当期平均入库成本计量，在库存商品未减值的情况下，存货可变现净值高于账面成本的，不计提跌价准备；在库存商品减值的情况下，以所生产的库存商品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备； 2、若产品停产则会导致相应的原材料、在产品、委托加工呆滞，各期末公司仓储部门会同生产部门共同对相关存货状态进行判断，并结合存货库龄及营销中心等部门意见，若无使用价值，则对其计提跌价准备	1、销售价格； 2、预计加工费； 3、预计履约成本； 4、相关税费	1、客户与公司签订的订单金额（根据具体订单确定）； 2、当期预计加工至产成品需发生的加工费（根据实际发生的加工成本确定）； 3、变动销售费率（约1.07%- <b>3.41%</b> ）； 4、税金及附加率（约 <b>0.39%</b> -1.39%）

公司主要执行“以销定产、适度备货”的生产模式，报告期内，客户向公司下达订单时，产品价格已经确定，相关产品预计售价为实际售价。公司在对产成品及发出商品进行减值测试时严格按照订单价格作为关键参数进行减值测试。

因此，除已根据存货跌价测试结果计提的相应减值准备外，公司存货不存在减值迹象，公司存货跌价准备计提充分。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

#### 1、保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序

（1）获取公司报告期各期存货收发存明细表、存货库龄表，复核存货库龄结构，分析存货库龄分布情况及长库龄存货形成的原因；

（2）获取并检查公司报告期各期末在手订单情况，将其与存货余额匹配，分析在产品、发出商品金额、占比持续上升的原因及合理性；

（3）对于公司存货跌价准备计提进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，测算预计售价、进一步生产的成本、销售费用和相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算。

#### 2、对存货真实性、准确性、存货跌价损失完整性采取的核查方法、核查过程、核查比例、取得的证据

（1）了解存货相关的内部控制情况，评价内部控制的设计的有效性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）获取存货收发存明细表，测算主要存货的计价的准确性；

（3）获取存货明细表，分析存货余额波动是否合理，与公司业务规模、存货备货政策是否匹配；

（4）了解公司存货存放地点、存放地权属，获取公司盘点计划及盘点表，参与公司存货盘点过程并执行监盘。报告期各期末，保荐机构及申报会计师对发行人存货执行监盘程序，监盘比例分别为 57.73%、65.98%、68.87% 和 **64.78%**；

（5）获取公司存货库龄表，结合库龄情况、产品对应订单的价格情况对存货进行跌价测试，评价存货跌价准备计提充分性。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司各类别存货的库龄结构相对合理，主要存货库龄均为 1 年以内，不存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；报告期各期

末,公司存货存放在第三方仓库系存放至客户及委外加工商的发出商品及委托加工物资,具有合理性;

2、报告期各期末公司在产品、发出商品金额及占比情况随着公司实际经营情况波动,具有合理性;

3、公司存货减值测试的关键参数选择合理,计算过程及结果准确,相关产品预计售价为实际售价;

4、报告期内,公司存货跌价准备计提充分。

## 十七、关于产能和固定资产

根据申报材料：

(1) 发行人根据生产一线员工的工时数为标准反映公司产能利用率。报告期内公司螺杆机筒产品产能利用率分别为 95.51%、112.63%和 110.62%；哥林柱产品产能利用率分别为 89.66%、102.70%和 105.73%。

(2) 报告期各期末，发行人固定资产的账面价值分别为 42,727.04 万元、44,057.85 万元和 45,714.39 万元。2021 年度，公司计提固定资产减值准备 36.21 万元。

(3) 螺杆机筒产品各期产量为 6.10 万件、7.78 万件和 8.65 万件，哥林柱产品各期产量为 5.42 万件、7.46 万件和 10.01 万件。

(4) 报告期各期末，发行人员工分别为 1,084 人、1,249 人及 1,338 人，未提供各期生产人员变化情况。

请发行人：

(1) 说明根据工时反映产能利用率的代表性与合理性，是否符合行业惯例；工时在不同产品间划分的准确性，工时情况与公司实际产量的匹配性，产能规模变化与机器设备原值的匹配性，生产人员人均产量及产能机器比与同行业的差异情况。

(2) 说明对固定资产进行减值测试的过程，相关资产减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【回复】**

## 一、发行人说明

(一) 说明根据工时反映产能利用率的代表性与合理性，是否符合行业惯例；工时在不同产品间划分的准确性，工时情况与公司实际产量的匹配性，产能规模变化与机器设备原值的匹配性，生产人员人均产量及产能机器比与同行业的差异情况

### 1、公司使用工时反映产能利用率具有代表性与合理性，符合行业惯例

随着下游塑料机械行业景气度的提升，塑料成型设备市场需求提高。报告期内，公司分别实现营业收入 57,785.30 万元、80,772.84 万元、78,173.28 万元和 **37,626.12 万元**。报告期内，公司收入规模整体呈上升趋势，下游塑料成型设备制造商对公司产品需求增速较快，公司产能利用率处于较高水平。

报告期内，公司产能利用率情况如下：

产品类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
螺杆机筒产品	实际工时（万小时）	<b>99.51</b>	177.21	211.88	165.33
	理论工时（万小时）	<b>96.82</b>	189.24	191.53	146.79
	产能利用率	<b>102.78%</b>	93.65%	110.62%	112.63%
哥林柱产品	实际工时（万小时）	<b>23.69</b>	44.86	45.82	35.64
	理论工时（万小时）	<b>25.71</b>	49.59	43.33	34.70
	产能利用率	<b>92.17%</b>	90.46%	105.73%	102.70%

注：1、实际工时为参与生产人员实际出勤工时总和，理论工时为 $\Sigma$ 当年参与生产人员数量\*每年在职工作天数\*8 小时；

2、产能利用率=实际工时/理论工时。

公司均为非标准化定制类产品，产品规格不一，生产过程主要涉及金属材料机械加工、热处理和电镀铬等生产工艺，主要应用于注塑机、挤出机等塑料机械设备。公司下游客户对其产品通常都有着独特的产品结构，不同客户的产品对螺杆、机筒的性能要求往往有着较大的差异。为满足不同客户的需求，公司产品规格、型号较多，根据客户对外形尺寸、结构、性能指标、搭载技术等要求，所需的加工工序、生产时间、耗费人力等各不相同。因此公司的生产线和传统的标准化生产线差别较大，不存在传统意义上的“产能”概念，以机器设备的台数或金额等因素统计产能不能准确反映公司生产能力。根据公司的实际情况，公司使用生产一线员工的工时合计数作为产能利用率计算依据，更加符合公司实际情况，更能合理地反映公司的生产能力。

目前尚无与公司从事业务完全相同的可比上市公司，同行业可比公司新强联（300850.SZ）披露其产品系标准化产品，而公司主要系非标定制化产品，存在一定差异；金沃股份（300984.SZ）、中核科技（000777.SZ）未明确披露其产品特性。因此，公司选取其他属于通用设备制造行业、主要为非标定制类产品上市公司，其产能利用率计算方法比较情况如下：

序号	公司名称	所属行业	主要产品	产品特性	产能利用率计算方法
1	金道科技 (301279.SZ)	通用设备制造业	主要产品包括机械传动变速箱、液力传动变速箱、电动叉车变速箱、工程机械变速箱、主减速器、桥箱一体以及叉车配件等	非标定制	实际生产工时/标准生产工时=产能利用率
2	凯尔达 (688255.SH)	通用设备制造业	主要产品包括焊接机器人业务、工业焊接设备业务	非标定制	实际工时/理论工时=产能利用率
3	德马科技 (688360.SH)	通用设备制造业	主要产品包括自动化物流输送分拣系统、自动化物流输送分拣关键设备	非标定制	实际工时/标准工时=产能利用率
4	发行人	通用设备制造业	公司主要产品为螺杆、机筒、哥林柱等塑料成型设备的核心零部件，主要应用于注塑机、挤出机等塑料成型设备。	非标定制	实际工时/理论工时=产能利用率

数据来源：来源于公开披露数据。

注：1、金道科技（301279）的标准生产工时=Σ齿轮车间人员人数\*年标准工作天数\*每天标准工时8小时，实际生产工时=Σ齿轮车间人员人数当年实际考勤时间；

2、凯尔达（688255）的理论工时=平均工人数量\*250天\*8小时/天，实际工时=员工全年实际出勤时间；

3、德马科技（688360）的标准工时=从事生产活动的员工数\*每月工作天数\*每天工作小时数；其中，每月工作天数按21.75天/月计算，每天工作小时数按7.33小时/天计算。

综上，以工时反映产能利用率具有代表性与合理性，符合行业惯例。

## 2、工时在不同产品间划分的准确性，工时情况与公司实际产量的匹配性

由于公司产品均为非标准化定制类，不存在传统意义上的“产能”概念。公司产品规格、型号众多，生产过程中，公司生产员工根据在SAP系统中形成的工单对已完成的工序在MES系统中进行工时报工，月末人力资源部复核工时准确性，财务部通过工单将工时分配至各项产品中，工时在不同产品间划分具有准确性。

员工工时情况与实际产量的匹配性关系如下：



产品	项目	2023年1-6月	2022年		2021年		2020年
		数量	数量	变动	数量	变动	数量
螺杆机筒哥林柱	实际工时 (万小时)	123.20	222.07	-13.83%	257.70	28.23%	200.97
	产量(万件)	5.80	12.49	-33.07%	18.66	22.44%	15.24
	单位工时产量 (件/小时)	0.05	0.06	/	0.07	/	0.08

注：上述产量不含配件。

公司主要产品以定制化为主，螺杆、机筒及哥林柱种类较多，可以细分不同规格、型号，员工工时情况与实际产量不存在直接可比性。整体而言，发行人生产人员总工时随着产量的变化而变化，单位工时产量较为稳定，具有匹配性。

因此，发行人工时在不同产品间划分具有准确性；整体而言，发行人生产人员总工时与产量具有匹配性。

### 3、产能规模变化与机器设备原值的匹配性

由于公司不存在传统意义上的“产能”概念，无法将具体产品的产能与公司设备数量和设备使用时间建立具有逻辑关系的数据关系，因此可以将公司生产人员的实际工时作为公司产能。

报告期内，公司螺杆、机筒、哥林柱的产能及对应的设备原值情况如下：

产品	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
螺杆机筒哥林柱	实际工时(万小时)	123.20	222.07	257.70	200.97
	机器设备原值(万元)	54,219.00	54,084.46	51,170.83	45,994.16
	单位产能设备原值(元/小时)	220.04	243.55	198.57	228.86

注：2023年1-6月单位产能设备原值已按年化处理。

随着下游塑料机械行业景气度的提升及客户订单需求的增加，公司总体产能与主要机器设备原值均呈现上升趋势。2020年至2021年，公司单位产能设备原值下降主要系公司产能上升幅度大于机器设备原值上升幅度所致；2022年，受下游客户需求放缓等因素影响，公司实际工时小幅下降，因此单位产能设备原值相应上升；2023年1-6月，公司单位产能设备原值小幅下降主要系产能上升幅度大于机器设备原值上升幅度所致。

因此，公司机器设备原值与产能规模变化情况基本匹配。

#### 4、生产人员人均产量与同行业的差异情况

报告期内，生产人员人均产量情况如下：

年度	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
生产人数（人）	974	1,033	1,057	920
总产量（万件）	5.80	12.49	18.66	15.24
人均产量（件/人）	119.15	120.91	176.62	165.63

注：1、生产人数为生产螺杆、机筒和哥林柱产品的生产人员数量期初期末平均值。

2、2023年1-6月人均产量已按年化处理。

报告期内，公司主要产品以定制化为主，螺杆、机筒及哥林柱种类较多，可以细分不同规格、型号，人均产量不存在直接可比性。报告期内，由于公司产能日益饱和，订单量日益增加，为缓解公司产能不足的情况，公司通过适当增加生产时间、优化生产流程、提高机械化程度等方式提高了员工的整体生产效率，因此人均产量整体呈上升趋势。2022年，人均产量下降主要系受下游客户需求放缓等因素影响，同时根据市场需求的变化，公司对产品结构进行了一定的调整，加大了大规格型号产品产量所致。2023年1-6月，公司人均产量基本保持稳定。

公司	项目	2022年	2021年	2020年	
金沃股份 (300984.SZ)	生产人数（人）	1,091	877	682	
	主要产品 产量	轴承套圈（万 件）	66,979.51	70,217.77	41,439.27
新强联 (300850.SZ)	生产人数（人）	1,725	1,371	836	
	主要产品 产量	回转支承及配 套产品（件）	18,671.00	20,706	16,976
		锻件（吨）	146,500.20	141,561	110,913
中核科技 (000777.SZ)	生产人数（人）	633	562	643	
	主要产品 产量	工业用各类规 格的阀门（台）	475,108	580,456	531,573
发行人	生产人数（人）	1,033	1,057	920	
	主要产品 产量	螺杆、机筒、 哥林柱（万件）	12.49	18.66	15.24

注：1、可比公司生产人员人数为各期期初期末平均人数；发行人生产人数为生产螺杆、机筒和哥林柱产品的生产人员数量期初期末平均值；

2、可比公司未在2023年半年度报告中披露其生产人数及主要产品产量情况。

由上表，金沃股份(300984.SZ)、新强联(300850.SZ)、中核科技(000777.SZ)与发行人的产品结构存在差异，发行人产品为定制化螺杆、机筒、哥林柱等塑料成型设备的核心零部件。

因此，发行人与同行业公司的生产人员人数、人均产量不具有可比性，主要

系发行人的规模及产品种类与同行业公司相比具有较大差异所致。

## （二）说明对固定资产进行减值测试的过程，相关资产减值准备计提是否充分

公司每半年末组织对固定资产盘点，对于无法满足使用条件的固定资产进行报废或处置，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第8号—资产减值》进行减值测试，具体说明如下：

对于固定资产等长期资产，公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，将预计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

结合《企业会计准则第8号—资产减值》的明细规定，公司固定资产的减值迹象分析如下：

准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，其资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司下游注塑机行业需求持续旺盛，市场环境未发生重大不利变化	否
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场基准利率并未发生大幅提高	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	2021年公司固定资产盘点过程中发现极少量固定资产处于闲置状态	是
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	不存在前述事项	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他减值迹象	否

报告期内，公司 2021 年末对极少量处于闲置状态的机器设备计提相应的减值准备，合计金额为 36.21 万元。除前述情况外，报告期各期末，公司固定资产不存在减值迹象。

根据企业会计准则，公司在资产负债表日判断固定资产等长期资产是否存在减值迹象并估计其可收回金额。若长期资产可收回金额低于其账面价值的，按差额确认资产减值准备并计入当期损益。公司于 2021 年末盘点过程中发现上述固定资产存在减值迹象，已计提减值准备，相关固定资产减值准备计提充分。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人产能利用率的测算逻辑，工时反映产能利用率的代表性，根据其业务情况判断是否合理；

2、获取并查阅了公司报告期内固定资产清单、主要产品实际产量，复核发行人的产能、产量、产能利用率数据；对比同行业可比上市公司的公开披露，对比分析发行人人均产出情况的差异原因及合理性；

3、查阅发行人员工名册，核查公司人均产量，分析判断其合理性；

4、获取企业机械设备的产能及产值，分析报告期内固定资产的利用率，结合监盘程序判断是否存在闲置的设备；

5、执行询问、检查、监盘等程序，核实固定资产的使用状况，了解公司是否存在陈旧、过时、闲置及终止等情形；

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人计提固定资产减值的依据与方法、可变现净值及减值金额的确定方法，检查发行人披露的固定资产折旧政策是否符合《企业会计准则》的规定，对于存在减值迹象的机器设备，执行减值测试。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司根据工时反映发行人产能利用率具有代表性与合理性，符合行业惯

例；

- 2、发行人工时在不同产品间划分具有准确性；
- 3、整体而言，发行人生产人员总工时与产量具有匹配性；
- 4、报告期内，公司机器设备原值与产能规模变化情况基本匹配；
- 5、公司与同行业公司的生产人员人数、人均产量不具有可比性；
- 6、公司固定资产计提的减值准备符合企业会计准则规定，减值准备计提充分。

## 十八、关于租赁

根据申报材料：

(1) 2019年12月31日，发行人应付浙江海洋租赁股份有限公司融资租赁款本息余额合计5,372.95万元，应收融资租赁保证金余额2,160.00万元，发行人于2020年5月15日偿还本息4,637.44万元，上述借款本息全部结清。

(2) 自2021年1月1日起，发行人执行新租赁准则，对除短期租赁和低价值资产租赁以外的所有租赁确认使用权资产和租赁负债。报告期末，发行人使用权资产、租赁负债账面价值分别为2,015.96万元、1,223.73万元。

请发行人：

(1) 说明与浙江海洋租赁股份有限公司进行融资租赁的情况，包括但不限于融资租赁标的、金额、期限、利率、偿付过程等，说明相关事项的会计处理及对发行人财务指标的影响。

(2) 说明新租赁准则下使用权资产和租赁负债的具体确认过程，相关假设与参数的确定依据，相关事项的会计处理及对发行人财务指标的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 说明与浙江海洋租赁股份有限公司进行融资租赁的情况，包括但不限于融资租赁标的、金额、期限、利率、偿付过程等，说明相关事项的会计处理及对发行人财务指标的影响

浙江海洋租赁股份有限公司（以下简称“海洋租赁”）系持有公司8.67%股份的舟山金投直接持股45%的法人主体，2016年由于生产经营需要，公司以自有固定资产进行售后回租，向浙江海洋租赁股份有限公司寻求融资服务，具体情况如下：

融资租赁标的	金额（万元）	合同约定期限	实际利率	本息偿还方式
公司自有同等价	4,200.00	2016年1月-2020年12月	7.62%	等额月付

融资租赁标的	金额(万元)	合同约定期限	实际利率	本息偿还方式
值的机器设备	1,500.00	2016年5月-2021年4月	7.62%	
	2,100.00	2016年8月-2021年7月	7.62%	
	1,200.00	2016年11月-2021年10月	7.62%	
	2,000.00	2017年3月-2022年2月	7.62%	
	2,250.00	2018年7月-2023年6月	7.86%	
<b>合计</b>	<b>13,250.00</b>	-	-	-

2020年5月,公司考虑到融资租赁业务实际利率较高,公司自有现金储备充足,因此公司与海洋租赁进行了友好协商,提前一次性偿还了剩余全部本金及利息,后续公司融资全部采用银行贷款的方式取得,未新增融资租赁业务。

具体会计处理情况如下:

2020年度,根据《企业会计准则第21号-租赁》的有关规定,售后租回交易中的资产转让不属于销售的,承租人应当继续确认被转让资产,同时确认一项与转让收入等额的金融负债。公司售后租回形成的融资租赁其交易实质上是卖方兼承租人以标的资产为抵押从买方兼出租人处取得融资的行为,故公司将获得的融资作为一项抵押担保借款列报(列报为长期应付款)以后年度支付的租金视作还本付息,按照实际利率法以摊余成本法对该长期应付款进行后续计量。具体会计处理方法如下:

#### 1、租赁开始日

##### (1) 收到融资租赁款

借: 银行存款

借: 长期应付款-未确认融资费用

贷: 长期应付款-融资租赁本金

##### (2) 支付融资租赁保证金

借: 其他应收款-融资租赁保证金

贷: 银行存款

#### 2、租赁期内每月偿还本金及利息

借: 长期应付款-融资租赁本金

借：财务费用

借：应交税费-增值税-进项税

贷：银行存款

贷：长期应付款-未确认融资费用

### 3、租赁结束日

借：长期应付款-融资租赁本金

贷：长期应付款-未确认融资费用

贷：其他应收款-融资租赁保证金

贷：银行存款

公司通过同海洋租赁进行友好协商，提前偿付了利率较高的融资租赁贷款，后续的资金需求转换为利率较低的普通银行贷款。

公司偿付海洋租赁融资租赁款后，对发行人财务指标影响主要系减少财务费用支出，对公司经营业绩具有积极影响。

## （二）说明新租赁准则下使用权资产和租赁负债的具体确认过程，相关假设与参数的确定依据，相关事项的会计处理及对发行人财务指标的影响

财政部于2018年12月7日颁布了《关于修订印发<企业会计准则第21号——租赁>的通知》（财会[2018]35号）（以下简称“新租赁准则”），公司自2021年1月1日起执行新租赁准则，对上述符合新租赁准则的租赁资产按照剩余租赁付款额现值确认使用权资产及租赁负债，并分别确认折旧及未确认融资费用。

**2023年6月末**，发行人使用权资产均为房屋及建筑物，主要租赁事项如下：

序号	出租方	承租方	租赁期限	是否适用新租赁准则
1	周可可	浙江华业	2021年5月至2026年4月	是
2	舟山市金基物资有限公司	浙江华业	2021年11月至2030年11月	是
3	舟山意泰科技有限公司	浙江华业	2020年11月至2023年12月	是
4	程燕平	浙江华业	2017年10月至2027年9月	是
5	佛山市顺德区科盈投资有限公司	浙江华业	2022年10月至2027年9月	是
6	舟山市金基物资有限公司	浙江华鼎	2021年11月至2030年11月	是



序号	出租方	承租方	租赁期限	是否适用新租赁准则
7	舟山意泰科技有限公司	浙江华鼎	2021年11月至2024年10月	是
8	宁波良铸精密机械有限公司	宁波华帆	2022年1月至2026年12月	是
9	浙江栋斌橡塑螺杆有限公司	浙江华业	2023年5月1日至2025年4月30日	是

公司在计算租赁付款额现值时采用租赁内含利率作为折现率，由于无法确定租赁内含利率，公司采用增量借款利率作为折现率，使用承租人增量借款利率来对租赁付款额进行折现。

公司按照未来适用法执行新租赁准则。2021年1月1日对上述符合新租赁准则的租赁资产按照剩余租赁付款额现值确认使用权资产及租赁负债，并分别确认折旧及未确认融资费用。

公司的相关会计处理方式如下：

1、新租入固定资产在租赁开始日：

借：使用权资产

    租赁负债-未确认融资费用

    贷：租赁负债-租赁付款额

2、每期支付租金时：

借：租赁负债-租赁付款额

    贷：银行存款等

同时，根据实际利率法摊销未确认融资费用时：

借：财务费用

    贷：租赁负债-未确认融资费用

3、使用权资产每期计提折旧时：

借：期间费用/制造费用

    贷：使用权资产累计折旧

2021年和2022年，因公司执行新租赁准则，导致使用权资产、租赁负债、一年内到期的非流动负债金额增长，长期待摊费用金额减少。执行新租赁准则对

公司 2021 年度利润表的模拟影响如下：

单位：万元

项目	根据新租赁准则调整后金额①	根据新租赁准则调整前金额②	差异③=①-②	占比④=③÷①
营业成本	57,635.95	57,651.85	-15.9	-0.03%
管理费用	4,593.64	4,594.84	-1.2	-0.03%
销售费用	2,371.67	2,372.83	-1.16	-0.05%
财务费用	1,546.34	1,525.36	20.98	1.36%
<b>利润总额</b>	<b>11,432.41</b>	<b>11,435.14</b>	<b>-2.73</b>	<b>-0.02%</b>

执行新租赁准则对公司 2022 年利润表的模拟影响如下：

单位：万元

项目	根据新租赁准则调整后金额①	根据新租赁准则调整前金额②	差异③=①-②	占比④=③÷①
营业成本	57,367.34	57,416.22	-48.88	-0.09%
管理费用	4,435.87	4,438.50	-2.63	-0.06%
销售费用	2,191.09	2,195.00	-3.91	-0.18%
财务费用	1,314.37	1,228.96	85.41	6.50%
<b>利润总额</b>	<b>9,608.47</b>	<b>9,638.47</b>	<b>-30.00</b>	<b>-0.31%</b>

2021 年和 2022 年，公司因执行新租赁准则导致当期利润总额分别减少 2.73 万元和 30.00 万元，占当期利润总额比例分别为 0.02% 和 0.31%，执行新租赁准则对发行人财务指标影响较小。

综上，公司执行新租赁准则的会计处理正确，符合《企业会计准则》的规定；执行新租赁准则不会对公司财务指标产生重大不利影响。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取并检查公司与海洋租赁融资租赁业务相关的合同、起租资料及各期摊销明细表等，了解融资的具体情况，复核发行人融资租赁业务的会计处理；

2、根据融资租赁还款计划，复核实际利率，测算各期归还的本金和利息与账面记录是否一致；

3、检查海洋租赁开具的发票，各期租金付款凭据等资料，核查融资租赁业务会计处理是否合规；

4、与发行人相关人员访谈，了解公司与海洋租赁进行融资租赁的情况，以及对报告期内发行人生产经营的影响；

5、获取公司租赁合同，重点检查出租方名称、租赁期旗帜日、租赁期限、租金及租金的付款安排等条款；

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人适用新租赁准则后确认使用权资产、租赁负债、一年内到期的非流动负债的具体过程，相关会计科目之间的勾稽关系，是否符合《企业会计准则》的规定；

7、对租赁合同中约定的租赁日期、合同金额、场地位置、场地面积实施函证程序。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司与海洋租赁产生的售后回租会计处理正确，符合相关《企业会计准则》的规定；相关租赁业务不会对公司财务指标产生重大影响；

2、公司执行新租赁准则的会计处理正确，符合《企业会计准则》的规定；执行新租赁准则不会对公司财务指标产生重大不利影响。

## 十九、关于可比公司

根据申报材料，目前尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司发行人选取新强联（300850.SZ）、金沃股份（300984.SZ）和中核科技（000777.SZ）作为可比公司。

请发行人结合公司基本情况及财务数据、主营业务、产品结构、产品用途、业务模式等，综合分析比较可比公司与发行人异同，说明可比公司的选取标准、选取范围是否合理，与发行人是否具有可比性，选择依据是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）请发行人结合公司基本情况及财务数据、主营业务、产品结构、产品用途、业务模式等，综合分析比较可比公司与发行人异同，说明可比公司的选取标准、选取范围是否合理，与发行人是否具有可比性，选择依据是否充分

1、公司基本情况及财务数据、主营业务、产品结构、产品用途、业务模式等比较情况

（1）基本情况的比较情况

发行人与可比公司的基本情况如下：

序号	企业名称	注册地	成立时间	注册资本（万元）	所属行业
1	新强联（300850.SZ）	河南省	2005.8.3	32,970.88	通用设备制造
2	金沃股份（300984.SZ）	浙江省	2011.6.14	7,680.03	通用设备制造
3	中核科技（000777.SZ）	江苏省	1997.7.2	38,447.16	通用设备制造
4	发行人	浙江省	1994.4.26	6,000.00	通用设备制造

注：上述数据来源于公开披露数据。

公司深耕于塑料机械配套件行业，主要从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售，主要产品为塑料成型设备的螺杆、机筒、哥林柱及相关配件，主要应用于注塑机、挤出机等塑料成型设备。注塑成型设备（又称注塑机）是塑料机械行业的重要分支，是我国塑料机械行业产量最大、产值最高、出口最多的产品。注塑成型设备生产的塑料制品可广泛应用于汽车、家用电器、塑料包装、塑料建

材、医疗器械、3C 产品、食品机械等领域。

根据《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，公司属于通用设备制造业，行业代码为 **CG34**；按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司属于通用零部件制造业中的机械零部件加工小类，行业代码为 C3484。

因此，发行人与选取的可比公司均属于通用设备制造行业，具有可比性。

## （2）财务数据的比较情况

报告期内，发行人与可比公司的财务数据如下：

项目	年度	新强联	金沃股份	中核科技	发行人
营业收入 (万元)	<b>2023 年 1-6 月</b>	<b>121,450.29</b>	<b>47,411.84</b>	<b>79,314.99</b>	<b>37,626.12</b>
	2022 年	<b>265,345.39</b>	<b>104,436.40</b>	<b>150,005.04</b>	78,173.28
	2021 年	247,687.44	89,559.18	155,754.11	80,772.84
	2020 年	206,440.10	55,509.41	116,685.71	57,785.30
归属于母公司 股东的净利润 (万元)	<b>2023 年 1-6 月</b>	<b>10,070.51</b>	<b>2,393.66</b>	<b>6,862.30</b>	<b>3,736.84</b>
	2022 年	<b>31,610.48</b>	<b>4,528.31</b>	<b>17,194.11</b>	8,157.97
	2021 年	51,430.74	6,288.45	12,012.92	9,533.27
	2020 年	42,472.06	5,776.05	10,463.00	5,510.46
销售毛利率 (%)	<b>2023 年 1-6 月</b>	<b>25.93</b>	<b>13.10</b>	<b>21.82</b>	<b>26.23</b>
	2022 年	<b>27.50</b>	<b>12.60</b>	<b>20.35</b>	26.62
	2021 年	30.82	15.74	18.41	28.64
	2020 年	30.45	21.41	21.72	27.69
加权净资产收 益率 (%)	<b>2023 年 1-6 月</b>	<b>2.58</b>	<b>3.46</b>	<b>3.75</b>	<b>4.83</b>
	2022 年	<b>8.67</b>	<b>6.91</b>	<b>9.91</b>	11.05
	2021 年	23.07	13.60	7.55	13.95
	2020 年	40.72	22.54	6.86	9.09

注：上述数据来源于公开披露数据。

公司专注于塑料成型设备核心零部件的研发、生产和销售，目前尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司。同行业可比上市公司的总资产、营业收入、净利润的平均值高于发行人相应指标，主要系其已经完成上市，融资渠道更为通畅，有利于其快速扩展业务规模所致。2020 年至 2021 年，公司下游塑料机械行业景气度提升，相关客户对公司产品需求增加，公司毛利率上升；2022 年，公司毛利率小幅下降，主要系下游塑料机械行业阶段性调整周期影响，市场需求有所下降所致。**2023 年 1-6 月，公司主要产品毛利率较 2022 年度略有**

波动，整体变化较小。发行人与同行业可比上市公司的毛利率存在差异主要系发行人与同行业可比上市公司所处细分行业、从事相关业务、产品结构等因素所致，具有合理性。

因此，公司与同行业可比上市公司相关财务数据存在差异具有合理性。

### (3) 主营业务、产品结构、产品用途、业务模式的比较情况

报告期内，发行人与可比公司的主营业务、产品结构、应用领域及业务模式如下：

序号	企业名称	主营业务	主要产品	主要应用领域	经营及盈利模式	销售模式
1	新强联 (300850.SZ)	主要从事大型回转支承和工业锻件的研发、生产和销售。	主要产品为回转支承及配套产品、锻件	主要应用于风力发电机组、盾构机、海工装备和工程机械等领域	自主研发生产和销售	直销模式
2	金沃股份 (300984.SZ)	是集轴承套圈研发、生产、销售于一体的专业化制造公司	主要产品为各类轴承套圈，包含球类、滚针类和滚子类产品	涉及交通运输、工程机械、家用电器、冶金等	自主研发生产和销售	直销模式
3	中核科技 (000777.SZ)	工业用阀门的研发、生产、销售及售后服务	主要产品为工业阀门	应用于核工程、石油石化、公用工程、火电等市场领域	自主研发生产和销售	直销模式、分销、代理
4	发行人	从事塑料成型设备核心零部件研发、生产和销售	主要产品为螺杆、机筒、哥林柱等	主要应用于塑料机械领域	自主研发生产和销售	直销为主、经销为辅

注：上述数据来源于公开披露数据。

从主营业务方面来看，可比公司与发行人均从事通用设备制造行业，与发行人的业务存在一定相关性，具体如下：

1) 产品及应用领域方面：发行人与可比公司的产品、应用场景、应用领域各不相同，但主要产品的原材料均以钢材为主，具有一定可比性；

2) 经营及盈利模式方面：可比公司与发行人均以自主研发生产和销售为主要收入、利润来源，具有可比性；

3) 销售模式方面：发行人与同行业可比公司均结合自身主营产品特征和公

司特点制定了以直销为主的销售模式，具有可比性。

因此，发行人与上述同行业可比公司在产品及应用领域、经营及盈利模式、销售模式等方面具有一定的可比性。

## 2、可比公司的选取标准、选取范围是否合理，与发行人是否具有可比性，选择依据是否充分

### （1）公司同行业可比公司的选取标准

1) 根据《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，公司属于通用设备制造业，行业代码为 **CG34**，故选择“通用设备制造业”公司作为同行业可比公司的选择标准；

2) 发行人主要的生产工艺涉及机械加工、热处理等，因此选择主要或部分产品生产工艺技术与发行人存在相同或相似情形的公司作为同行业可比公司的选择标准；

3) 发行人采购的主要物资包括原材料及其他辅料，其中主要原材料为圆钢、铸件等，故选择主要原材料为钢材的公司作为同行业可比公司的选择标准；

4) 发行人采用直销为主，经销为辅的销售模式，因此选择主要销售模式与发行人存在相同或相似情形的公司作为同行业可比公司的选择标准；

5) 非上市公司未公开披露详细的财务及业务数据，难以获取所需比较数据，基于数据可获得性原则，剔除非上市可比公司；因境外上市公司与境内企业竞争环境、客户类型、业务区域不同，适用的会计准则也不同，难以获得适用的可比数据，剔除境外同行业上市公司。最终选择境内上市公司作为同行业可比公司。

### （2）公司同行业可比公司的选取范围

公司所在行业细分程度较高，目前尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司，因此公司从大行业“通用设备制造业”范围内选择可比公司，并考虑生产工艺技术、销售模式、主要原材料、数据可获得性等方面因素加以筛选，选取范围具有合理性。

公司所在行业细分程度较高，境内的主要竞争对手不存在可比的上市公司，因此发行人依据相同大行业、主要产品、生产工艺特点、销售模式、主要原材料、

数据可获得性等方面原则选取 3 家上市公司进行比较分析，具体情况如下：

序号	企业名称	所属行业	主要产品	主要原材料	销售模式	生产工艺特点	数据可获得性
1	新强联 (300850.SZ)	通用设备制造	主要产品为回转支承及配套产品、锻件	特种钢材	直销模式	回转支承：粗车、精车、表面处理等； 锻件：锻造、粗车、热处理、调后加工等	深圳证券交易所上市公司，可以获得比较数据
2	金沃股份 (300984.SZ)	通用设备制造	主要产品为各类轴承套圈	钢管、锻件	直销模式	隔料、粗车、热处理、精磨等	深圳证券交易所上市公司，可以获得比较数据
3	中核科技 (000777.SZ)	通用设备制造	主要产品为工业阀门	钢材	直销模式、分销、代理	未披露	深圳证券交易所上市公司，可以获得比较数据

根据上表，公司在基本情况、主营业务、主要产品、业务模式等方面与新强联（300850.SZ）、金沃股份（300984.SZ）、中核科技（000777.SZ）具有一定可比性。

综上，公司可比公司选取标准合理、选择依据充分。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了相关同行业可比公司的网站、资料及相关的公开信息披露文件等，了解同行业可比公司的基本情况及财务数据、主营业务、产品结构、产品用途、业务模式等情况，并将其与发行人进行对比，论证同行业可比公司与发行人是否具有可比性；

2、访谈了公司管理层，对公司主营业务、主要产品及其应用领域、经营模式、销售模式情况进行了详细了解。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：



- 1、发行人与同行业可比上市公司选取标准、选取范围合理；
- 2、发行人与同行业可比上市公司相关财务数据存在差异具有合理性；
- 3、发行人与同行业可比公司在产品及应用领域、经营及盈利模式、销售模式等方面具有一定的可比性；
- 4、公司在基本情况、主营业务、主要产品、业务模式等方面与新强联（300850.SZ）、金沃股份（300984.SZ）、中核科技（000777.SZ）具有一定可比性，选择依据充分。

## 二十、关于财务内控

根据申报材料，2019年及2020年，公司存在以向舟山市海明特殊钢有限公司采购的名义进行转贷的行为，共发生15笔，发生金额27,260万元。此外，报告期内公司存在向关联方资金拆借行为。

请发行人：

(1)说明舟山市海明特殊钢有限公司的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、与公司的业务往来情况、是否具有关联关系等，公司与舟山市海明特殊钢有限公司的其他业务往来是否具有真实商业背景。

(2)说明上述转贷的流向和具体用途，转贷行为的清理过程，是否存在受到处罚的风险。

(3)说明报告期内发行人是否存在其他财务内控重大不规范情形。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一)说明舟山市海明特殊钢有限公司的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、与公司的业务往来情况、是否具有关联关系等，公司与舟山市海明特殊钢有限公司的其他业务往来是否具有真实商业背景

##### 1、舟山市海明特殊钢有限公司的基本情况

报告期内，发行人供应商舟山市海明特殊钢有限公司（以下简称“海明特钢”）基本情况如下：

项目	内容
公司名称	舟山市海明特殊钢有限公司
成立时间	2001年7月10日
注册资本	50.00万元
股东构成及控制情况	栋绶珍持股100%
主营业务	特殊钢材及其他钢材、金属清洗剂销售。
是否与发行人存在关联关系	否

## 2、报告期内，公司与海明特钢的业务往来情况

海明特钢系宝山钢铁股份有限公司经销商，自 2003 年开始成为发行人原材料供应商，发行人对其采购的原材料主要系其经过二次锻造后的钢材。报告期内，发行人对其采购金额分别为 402.55 万元、988.32 万元、636.12 万元和 **391.37 万元**。发行人与海明特钢进行原料采购系基于自身生产需求进行的采购，具有真实的交易背景。发行人与海明特钢除正常采购业务以及转贷外，不存在其他业务往来情况。

### (二) 说明上述转贷的流向和具体用途，转贷行为的清理过程，是否存在受到处罚的风险

为了满足贷款银行受托支付的要求，浙江华业、浙江华鼎向海明特钢采购的名义进行贷款，并在银行将资金发放至该供应商后转回至发行人其账户的行为，具体发生情况如下：

贷款银行	主体	贷款金额 (万元)	贷款发放时间	贷款转回时间	还款时间
海洋农商行	浙江华业	1,500.00	2020/5/15	2020/5/15	2021/4/30
					2021/5/6
海洋农商行	浙江华业	500.00	2020/6/2	2020/6/2	2021/5/19
民泰银行	浙江华业	800.00	2020/6/11	2020/6/11	2021/6/1
建设银行	浙江华业	2,930.00	2020/8/19	2020/8/19	2021/12/10
建设银行	浙江华业	2,000.00	2020/8/28	2020/9/1	2021/12/20
海洋农商行	浙江华业	3,000.00	2020/9/17	2020/9/17	2021/9/14
兴业银行	浙江华业	2,900.00	2020/10/21	2020/10/22	2021/7/9
					2021/9/9
					2021/10/15
兴业银行	浙江华业	2,000.00	2020/10/21	2020/10/22	2021/8/10
					2021/10/9
<b>2020 年小计</b>		<b>15,630.00</b>	-	-	-

上述贷款转回至发行人后均用于公司正常生产经营，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途，公司均已按贷款合同约定的期限和利息按时偿还上述贷款并支付利息，上述转贷行为并不存在逾期或损害银行利益的情形，相关贷款已于 2021 年 12 月前全部偿还并清理完毕。

涉及上述转贷的银行均已出具《情况说明》，自 2020 年 1 月 1 日至 2021 年

12月31日，发行人在相关银行办理流动贷款期间，均能依据相关借款合同的约定还本付息，无任何逾期还款或其他违约情形，资金结算无不良记录，相关银行与发行人不存在任何法律纠纷，相关银行对发行人不存在任何收取罚息或采取其他惩罚性法律措施的情形。

中国人民银行舟山市中心支行分别于2022年1月、2022年7月、2023年2月、**2023年7月**出具《中国人民银行舟山市中心支行政府信息公开告知书》，自2020年1月1日至**2023年6月30日**，浙江华业、浙江华鼎不存在因违反金融管理规定被中国人民银行舟山市中心支行给予行政处罚的信息。

中国银保监会舟山监管分局分别于2022年1月、2022年7月、2023年2月、**2023年7月**出具《证明》，自2020年1月1日至**2023年6月30日**期间，中国银保监会舟山监管分局未收到关于浙江华业、浙江华鼎的违规使用银行贷款的投诉，未发现浙江华业、浙江华鼎存在违反国家贷款等相关法律、法规和规范性文件的规定或违反其他法律、法规和规范性文件规定的行为，不存在浙江华业、浙江华鼎因上述行为受到中国银保监会舟山监管分局行政处罚的情形。

综上，发行人上述转贷行为不存在受到处罚的风险。

### （三）说明报告期内发行人是否存在其他财务内控重大不规范情形

报告期内，发行人对照原《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25的要求，逐项说明报告期内财务不规范情形如下：

财务不规范情形	是否存在
为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	是
向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
与关联方或第三方直接进行资金拆借	是
通过关联方或第三方代收货款	否
利用个人账户对外收付款项	否
出借公司账户为他人收付款项	否
违反内部资金管理制度对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	否

如上表所述，报告期内，发行人除上述转贷行为外，还存在与关联方或第三方进行资金拆借的情形，具体情况如下：

## 1、与关联方或第三方直接进行资金拆借的情况

### (1) 基本情况

报告期内，关联方或第三方直接进行资金拆借的情况，具体参见本回复“问题 4/一/（一）逐项说明上述关联交易存在的必要性、合理性、决策程序的合法合规性、信息披露的规范性，并结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方进行利益输送的情形”。

### (2) 合法合规性

针对上述资金拆借情况，公司在参考同期银行贷款利率的基础上与关联方或第三方协商确定并计提了利息费用。发行人与关联方或第三方之间的资金拆借情况对发行人财务状况及经营成果未造成重大不利影响。

根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》（以下简称“《借贷规定》”），公司与关联方或第三方之间的拆借资金行为适用于该规定并受人民法院支持，公司与关联方或第三方之间的拆借资金未用于套取信贷资金并高利转借他人或转贷牟利，拆借资金未用于违法犯罪活动，且上述资金往来未给公司及其他股东利益造成实质性损害。因此，公司与关联方或第三方之间的资金拆借未违反《借贷规定》的相关规定，不属于恶意行为，报告期内公司亦不存在因此受到行政处罚的情况。

### (3) 整改情况

截至 2021 年末，公司与关联方或第三方直接进行资金拆借情况已全部解除。公司已在现行有效的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》等制度中对关联交易定价原则、决策程序、关联股东及关联董事回避制度等事项作出规定。公司已通过建立和完善相关内控制度，规范公司资金拆借行为。因此，报告期内的关联方或第三方资金拆借行为对公司内控制度有效性不构成重大不利影响。

报告期内，公司相关转贷事项及与关联方或第三方进行资金拆借的行为均已整改和规范，公司已制定相应内部控制制度并有效执行，申报会计师亦出具了无保留意见的《内部控制鉴证报告》。

综上，报告期内，发行人不存在财务内控重大不规范情形。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师和发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅了报告期内发行人的银行流水，并查阅了报告期内发行人实际控制人及其控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员及其他相关人员的银行流水；
- 2、查阅了财务内控不规范行为所涉借款合同，并抽查了公司与海明特钢之间的相关的采购合同、发票及凭证等资料；
- 3、查阅了发行人制定的《关联交易管理制度》《货币资金管理制度》《供应商管理制度》等相关内控制度；
- 4、查阅了《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等相关法律法规；
- 5、向转贷所涉相关银行进行询证并由其出具的说明文件；
- 6、对发行人财务内控不规范行为所涉供应商进行了走访、函证；
- 7、取得了发行人出具的书面说明。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

- 1、海明特钢与公司不存在关联关系，公司与海明特钢的其他业务往来属于正常业务范围内的采购，具有真实的交易背景；
- 2、公司通过海明特钢进行转贷的资金均用于公司正常生产经营，相关转贷行为已清理完毕，不存在受到处罚的风险；
- 3、报告期内，发行人不存在财务内控重大不规范情形。

## 二十一、请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求说明

(1) 对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

(2) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

(3) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、保荐人、申报会计师说明

(一) 对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

##### 1、资金流水的核查范围及账户数量

根据中国证监会原《首发业务若干问题问答（2020年6月修订）》问题54的要求，保荐机构、申报会计师对报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、

董事（不含独立董事、外部董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员及其他关联方等关键主体或关键人员开立或控制的共计**354**个银行账户进行了核查，具体核查情况如下：

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量（个）
1	发行人	浙江华业	<b>48</b>
2	发行人分、子公司	浙江华业顺德分公司	2
3		浙江华鼎	29
4		宁波华业	<b>2</b>
5		宁波华有	5
6		宁波华帆	2
7		舟山华联	<b>6</b>
6	实际控制人	夏增富、夏瑜键、沈春燕	70
7	主要关联方（控股股东与实际控制人控制的其他企业）	华业咨询、舟山华寅、舟山启盛	5
8	董事（不含独立董事、外部董事）	董事（除实际控制人外）：王建立	13
9	监事（不含外部监事）	监事：后桂根、熊亚、王盼（报告期内曾任监事）	34
10	高级管理人员、核心技术人员	高级管理人员、核心技术人员：周飞忠、许炜炜、王岚、张磊	38
11	关键岗位人员	供应链中心、营销中心、财务部门负责人、出纳及子公司负责人、财务部门负责人等	<b>100</b>
<b>合计</b>			<b>354</b>

## 2、取得资金流水的方法

### （1）法人主体

对于发行人及分、子公司银行账户的银行流水，保荐机构及申报会计师根据《已开立银行结算账户清单》，实地前往主要账户所在银行获取银行流水，相关流水由银行对公柜台经办人员亲自递交给保荐机构及申报会计师的经办人员；对于发行人部分不重要及不常用的银行账户流水，由银行直接寄给保荐机构或申报会计师的经办人员，以保证流水获取的独立性。

对于发行人主要关联方，保荐机构及申报会计师实地前往主要关联方账户所在银行获取银行流水，相关银行流水由银行对公柜台经办人员亲自递交给保荐机构及申报会计师的经办人员。



## (2) 自然人主体

对于发行人实际控制人、董事（不含独立董事、外部董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员，保荐机构及申报会计师实地陪同上述自然人前往发行人所在地及附近地区的国有控股银行、大型商业银行及部分地方性银行，获取其报告期内对应银行的存续账户及销户账户的银行流水。

### 3、资金流水核查完整性

(1) 保荐机构及申报会计师将发行人的银行账户信息情况与从银行独立取得的《已开立银行结算账户清单》及银行函证信息进行核对。同时，保荐机构及申报会计师获取发行人及分、子公司对银行账户完整性的声明并与上述信息进行交叉核对，以保证账户信息的完整性；

(2) 保荐机构及申报会计师取得上述相关自然人出具的关于银行账户完整性的承诺，检查银行账户流水转账记录的对方户名及账号，对相关自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，复核流水获取的完整性；

(3) 保荐机构及申报会计师获取上述主要关联方银行基本户开户行出具的《已开立银行结算账户清单》，取得上述所主要关联方出具的关于银行账户完整性的承诺，并针对已获取的发行人及分、子公司、实际控制人、董监高、关键岗位人员等的银行流水，对银行流水的对手方账户进行交叉核验，核查是否存在未提供的银行账户，复核流水获取的完整性。

### 4、核查金额重要性水平

保荐机构及申报会计师参考发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务经营情况及变动趋势等因素，确定如下的核查金额重要性水平：

- (1) 对于发行人及子公司银行账户，重点核查单笔超过 20 万元资金流水；
- (2) 对于主要关联方银行账户，重点核查单笔超过 20 万元资金流水；
- (3) 对于自然人银行账户，重点核查单笔超过 3 万元的资金流水。

## 5、核查程序

### (1) 发行人及分、子公司

1) 获取并查阅发行人的《营运资金管理制度》《资金支出管理制度》《筹资管理制度》等资金管理相关的内部控制制度，访谈发行人财务人员，了解发行人货币资金的收付、审批、保管、盘点等情况；

2) 取得发行人及其子公司报告期内的已开立银行结算账户清单、银行账户的资金流水、企业信用报告等；

3) 对报告期内的银行账户（含报告期内注销的银行账户）履行函证程序，确认银行账户信息；

4) 对发行人资金管理相关内部控制制度设计和执行情况进行测试，了解发行人货币资金管理的关键控制环节；

5) 对发行人银行流水中超过重要性水平或虽未超过重要性水平但存在其他异常情况的资金流水进行检查，核查其交易对手方信息，并与发行人银行日记账进行核对，了解资金流水发生的背景，核查发行人的资金实际用途是否与账面记录一致；

6) 检查发行人与关联方的大额资金往来情况，了解相关资金往来的商业背景、合规性。

### (2) 主要关联方

核查主要关联方银行流水中交易对手方的名称、交易背景、发生的真实性等，重点关注是否与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、其他关联方之间存在异常资金往来的情形。

(3) 实际控制人、董事（不含独立董事、外部董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员

1) 取得实际控制人、董事（不含独立董事、外部董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员等报告期的银行流水，核查其与发行人之间除了薪酬发放、分红、备用金和报销款等正常的资金往来以外，是否存在其他收支往来，关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来；

2) 取得了上述人员关于银行账户完整性的承诺文件;

3) 取得了上述人员个人征信报告;

4) 针对超过重要性水平或虽未超过重要性水平但存在其他异常情况的交易, 逐笔了解交易性质、交易对方背景, 并摘录形成记录; 必要时取得相关资产购置、借还款凭证、访谈记录、书面确认等证据。

## 6、异常标准及确定程序

(1) 发行人大额资金往来存在重大异常, 与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配;

(2) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员等存在异常大额资金往来;

(3) 发行人存在大额或频繁取现的情形, 且无合理解释; 发行人同一账户或不同账户之间, 存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形, 且无合理解释;

(4) 发行人存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形, 且不具有商业合理性;

(5) 发行人实际控制人个人账户存在大额资金往来较多且无合理解释, 或者频繁出现大额存现、取现情形;

(6) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款, 主要资金流向或用途存在重大异常;

(7) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人存在异常大额资金往来;

(8) 存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形, 保荐机构和申报会计师逐笔进行核查, 核查相关账户的实际归属、资金来源及其合理性等。

## 7、受限情况及替代措施

发行人独立董事何和智、林婉君（2022年2月变更为董杰）、余毓，外部董事韩令杰、陆耀舟，外部监事程优娜，因不参与公司具体经营或涉及个人隐私等原因，未按要求提供银行流水。保荐机构及申报会计师执行了如下替代程序：

（1）结合对发行人及其分、子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等核查情况，关注上述人员及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内是否与发行人及其分、子公司存在异常大额资金往来；

（2）结合对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员报告期内的个人银行流水的核查情况，关注上述人员及其控制的或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内是否与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员存在大额异常资金往来；

（3）取得上述人员签署的《无法提供银行流水的声明与承诺函》，确认报告期内上述人员不存在下列情形：1）与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；2）与发行人及其关联方、发行人的客户及供应商等存在异常资金往来；3）代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；4）其他不符合发行人资金管理相关内部控制制度的情形。

（二）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

保荐机构及申报会计师获得了上述银行账户的银行流水，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的客户和供应商名称、主要客户和供应商的实际控制人、发行人股东、发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员等进行了交叉核查，并对银行流水中的超过重要性水平或虽未超过重要性水平但存在其他异常情况的银行流水进行了逐笔核查，核查结果如下：

## 1、发行人及分、子公司资金流水核查情况

### (1) 转贷

报告期内，发行人为了满足贷款银行受托支付的要求，存在以向舟山市海明特殊钢有限公司采购的名义进行贷款，并在银行将资金发放至该供应商后转回至发行人账户的行为（即“转贷”行为），相关情况发行人已在招股说明书“第八节/二/（一）/1、转贷事项”中进行了披露，具体原因、用途、合法合规性等参见本回复“问题二十、关于财务内控”的相关内容。

### (2) 关联方资金拆借

报告期内，因临时性资金需求，发行人与实际控制人及其控制的其他企业等之间存在资金拆借，相关借款已清偿完毕，相关情况发行人已在招股说明书“第八节/七/（二）关联交易”中进行了披露，具体原因、用途、合法合规性等参见本回复“问题 20、关于财务内控”的相关内容。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：除上述情形外，发行人及分、子公司银行账户流水不存在其他异常交易的情形。

## 2、自然人资金流水核查情况

保荐人和申报会计师对发行人实际控制人、控股股东、董事（不含独立董事、外部董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员报告期内银行流水中的超过重要性水平或虽未超过重要性水平但存在其他异常情况的银行流水进行了逐笔核查，对款项性质、交易对手方进行分析，并获取资金实际用途证明资料等，核查个人账户大额资金往来的合理性。报告期内，剔除本人购买股票、基金及理财产品、个人自身账户之间转账、从发行人处获取工资、奖金及报销款等合理事项，核查的具体情况如下：

单位：万元

姓名	职位	分类	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
夏增富	董事长、实际控制人之一	补缴出资瑕疵	-	-	-	-1.40
		亲友间往来	-10.50	-	-50.00	-42.50
		存取现金	-	-	-	9.00
		个人消费	-	-4.50	-18.00	-20.79
		分红款	-	889.19	-	-

姓名	职位	分类	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
		与其或其直系亲属控制的企业间的往来	-400.00	-396.78	-	-
夏瑜键	董事、总经理、实际控制人之一	房贷	-31.95	-77.07	-63.38	-59.99
		亲友间往来	-40.35	-56.50	28.18	87.21
		存取现金	-	-	-	3.29
		个人消费	-56.72	-128.16	-3.00	-17.15
		分红款	-	1,842.45	-	-
		与其或其直系亲属控制的企业间的往来	-200.00	-200.00	-	-
沈春燕	董事、实际控制人之一	房屋买卖款	-	-	-	1,731.00
		缴纳税款	-	-	-	-3.62
		亲友间往来	5.85	55.20	112.30	-0.31
		存取现金	-	7.12	5.00	38.53
		个人消费	-	-50.23	-	-14.92
		分红款	-	900.19	-	-
		退税	7.74	-	-	-
王建立	董事	购房及房租款	718.12	1,064.11	318.46	-510.86
		亲友间往来	-1,040.36	-1,449.74	-433.08	-787.43
		投资及收益	5.05	-	-7.50	-16.64
		存取现金	-	-41.84	-10.00	-20.00
		个人消费	-6.00	-33.54	-81.35	-202.79
		与其控制的企业间的往来	19.74	5.00	25.19	733.00
		分红款	-	271.42	-	-
		个人所得税	-5.05	-	-	-
后桂根	监事会主席	购房及装修款	-	-	-54.70	-6.00
		亲友间往来	-4.00	-23.00	12.90	-4.91
		个人消费	-	-	-3.47	-7.80
		分红款	-	12.02	-	-
		房贷	-20.00	-	-	-
熊亚	监事	亲友间往来	-0.60	3.80	18.10	-47.30
		存取现金	-	-	-	-4.60
		个人消费	-	-	-	-4.32
		住房公积金及房贷	-10.65	-	-	-
王盼	报告期内曾任监事	亲友间往来	377.90	-471.85	636.90	215.43
		投资及收益	-14.69	9.66	584.43	-58.00
		缴纳税款	-11.95	-87.98	-	-

姓名	职位	分类	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
		存取现金	-	-	-	26.48
		个人消费	-46.78	-13.70	-15.00	-10.89
		与其或其直系亲属控制的企业间的往来	31.05	-97.19	495.03	50.00
		分红款	-	160.00	-	-
许炜炜	副总经理、 董事会秘书	亲友间往来	-17.00	-42.00	-25.00	-26.10
		存取现金	-	-	-	4.00
		个人消费	-	-	-	-3.46
		分红款	-	12.02	-	-
周飞忠	副总经理	购房及装修款	-	-	-60.02	-4.00
		亲友间往来	-9.39	-24.60	45.00	-7.00
		存取现金	-	-	7.00	9.00
		分红款	-	12.02	-	-
王岚	财务总监	亲友间往来	-0.41	7.43	4.15	-11.06
		个人消费	-6.57	-15.13	-3.23	-10.60
		缴纳税款	-	-7.48	-	-
		公积金提取	-	3.61	-	-
张磊	工程部经理、 核心技术人员	购房定金	-	-	-6.70	-
		亲友间往来	-	-	-	3.30
		存取现金	-	-	-	-7.30
汪焱	浙江华业、 浙江华鼎 财务经理	购房款、房屋定金等	-	-	10.50	-30.78
		亲友间往来	-1.00	-	-10.00	5.00
王如红	营销中心 总监	亲友间往来	-20.00	-60.00	-49.00	-57.90
		缴纳税款	-	-	-	-3.35
		存取现金	-	-	7.60	-
		个人消费	-	-3.00	-	-
		分红款	-	12.02	-	-
程斌	供应链中 心总监	亲友间往来	-	-10.00	-13.20	-12.51
		个人消费	-	-9.87	-	-3.80
		分红款	-	12.02	-	-
		存取现金	-10.00	-	-	-
李伟	宁波华有 负责人	购房款	-	-	-	-33.00
		亲友间往来	-	-	29.15	-22.00
		存取现金	-	-	-	10.94
		个人消费	-10.00	-	-	-
邵翼虎	宁波华帆 负责人	亲友间往来	-37.41	-	-	-159.00
		存取现金	-	-40.00	13.63	-7.00

姓名	职位	分类	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
		个人消费	-4.99	-	-	-
		资金拆借及利息	30.00	-11.17	-9.50	-216.40
		卖车款	-	16.00	-	-
		<b>银行贷款</b>	<b>8.00</b>	-	-	-
张梦益	宁波华有出纳	亲友间往来	-15.24	-5.00	-4.05	-
		存取现金	-	-	12.00	-
庄丹	宁波华有财务经理	亲友间往来	-1.19	-10.00	-7.25	3.00
包晗笑	浙江华业出纳	亲友间往来	-	16.10	-	-
董莉	浙江华鼎出纳	个人消费	-	-5.00	-	-
		存取现金	-3.00	-3.00	-	-
		<b>亲友间往来</b>	<b>3.50</b>	-	-	-

注：1、上述金额均以净额列示；

2、董莉于2022年9月起担任浙江华鼎出纳。

报告期内上述自然人大额资金往来的性质主要为亲友间往来、分红款、房屋买卖及装修、投资及收益款、个人消费、缴纳税款、补缴出资瑕疵等。保荐机构和申报会计师查阅了上述自然人大额收付的交易内容并访谈了相关自然人，了解、记录了大额资金往来发生的背景原因、资金去向等，并取得了部分房屋买卖合同等资料，不存在异常大额取现、大额收付情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：上述相关自然人与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人不存在大额频繁资金往来，亦不存在异常大额取现、大额收付情形，客观证据充分。

### 3、主要关联方资金流水核查情况

保荐机构及申报会计师获取发行人主要关联方银行基本户开户行出具的《已开立银行结算账户清单》，取得上述所主要关联方出具的关于银行账户完整性的承诺，并针对已获取的发行人及分、子公司、实际控制人、董监高、关键岗位人员等的银行流水，对银行流水的对手方账户进行交叉核验。经核查，报告期内，发行人主要关联方银行流水均为企业正常经营过程中的收支，不存在异常交易的情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人关联法人与发行人客户及实际



控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人不存在频繁大额资金往来，亦不存在异常交易的情形。

**（三）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见**

**1、是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用**

保荐机构、申报会计师进行的核查如下：

（1）获取报告期内发行人银行账户清单并进行完整性核查，确保不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情形，核查发行人银行开户数量与现有业务的匹配性；

（2）获取并核查包括发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事（不包含独立董事、外部董事）、监事（不包含外部监事）、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员具体的核查范围、核查账户数量、取得资金流水方法、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准、受限情况及替代措施等参见本题“一/（一）对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等”；

（3）将发行人及子公司报告期内超过重要性水平或虽未超过重要性水平但存在其他异常情况的银行流水与银行日记账双向交叉比对，重点关注摘要、交易对手方、金额等信息，核查是否存在银行流水与银行日记账记录不一致的情形，并根据发行人及子公司银行流水中显示的交易对方的名称，与实际控制人、控股股东、主要关联法人、董事、监事、高级管理人员等进行了交叉核对，重点关注与关联方之间的资金往来。核查发行人及子公司是否存在大额或频繁取现，公司

同一账户或不同账户之间是否存在日期、金额相近的异常大额资金进出的情形；

(4) 获取报告期内发行人主要客户和供应商清单，与发行人大额银行流水中销售收款、采购付款的交易对象匹配，并对与发行人报告期内交易金额重大的主要客户、供应商进行走访、函证，核查销售、采购业务的真实性，核查发行人主要客户和供应商是否为发行人承担成本费用或协助发行人进行体外资金循环等事项。

保荐机构和申报会计师核查措施的覆盖比例如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
被访谈客户收入占当期营业收入比例	<b>71.04%</b>	71.31%	80.12%	72.65%
通过函证确认的收入占当期营业收入的比例	<b>82.39%</b>	92.21%	94.39%	88.04%
被访谈供应商的采购金额占当期采购总额的比例	<b>76.17%</b>	78.71%	77.44%	70.26%
通过函证确认的采购金额占当期采购总额的比例	<b>88.04%</b>	81.45%	78.80%	65.10%

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人不存在资金闭环回流的情形，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

## 2、发行人是否存在股份代持

历史上，沈华杰持有的华业有限 25% 股权系替沈春燕代持，相关股权代持情形已依法解除并于 2000 年 6 月还原。发行人已在招股说明书“第四节/二/（四）发行人历史沿革中股权代持及解除情况”披露发行人股东历史上的股权代持及解除情况。

除上述情况外，公司子公司和参股公司存在代持情形，具体情况参见本回复“问题 2/一/（四）说明子公司宁波华帆设立时存在股份代持的原因及背景，代持协议的签署情况及具体内容，代持方的基本情况，与发行人及其实控人、董监高、关键管理人员的关联关系及是否存在非经营性资金往来；上述代持的解除过程，相关价款的处理情况，是否存在利益输送情形；除前述情形外，发行人及其子公司是否存在其他代持行为”和“问题 3/一/（一）参股德商银行的背景、历史沿革、主要商业考虑及股权定价的公允性，是否符合相关法律法规规定；报告期德商银行的主要经营情况，与发行人是否存在借款业务往来及利率定价的公允性，参股德商银行对发行人业绩的贡献情况；发行人是否通过委派董事等方式参与德商银行的经营管理，结合相关产业政策，说明报告期内发行人是否存在类金

融业务及其合规性”

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人历史上的股权代持情形已依法解除并还原，相关各方对上述股权代持及其还原事项均不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷，不构成发行人本次发行上市的法律障碍。

### 3、发行人实际控制人是否存在大额未偿债务

保荐机构、申报会计师核查了发行人实际控制人的资金流水，获取并查阅了实际控制人的个人征信报告，并对实际控制人进行了访谈；通过证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站对发行人实际控制人进行网络搜索，确认发行人实际控制人不存在受到民事赔偿诉讼的情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人实际控制人不存在大额未偿债务的情形。

### 4、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

根据《公司法》《证券法》《会计法》《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》结合公司实际情况，发行人制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《关联交易管理制度》《内部审计制度》《内部控制管理制度》等制度用于规范公司管理。因此，发行人内部控制健全。

申报会计师对公司的内部控制情况进行了鉴证，已出具《内部控制的鉴证报告》，认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于**2023年6月30日**在所有重大方面保持了有效的内部控制。因此，发行人内部控制有效。

申报会计师出具的《审计报告》认为：浙江华业的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了浙江华业2020年12月31日、2021年12月31日、2022年12月31日和**2023年6月30日**的合并及母公司财务状况，以及2020年度、2021年度、2022年度和**2023年1-6月**的合并及母公司经营成果和现金流量。因此，发行人财务报表不存在重大错报风险。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人内部控制健全有效，发行人财

务报表不存在重大错报风险。

## 二十二、关于审计截止日后财务数据

请发行人说明审计截止日后的主要经营状况和业绩情况，如变动幅度较大的，分析相关原因及可能产生的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 请发行人说明审计截止日后的主要经营状况和业绩情况，如变动幅度较大的，分析相关原因及可能产生的影响

2022 年度，公司主要经营数据及同比变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度	同比变动幅度
总资产	122,541.99	119,026.32	2.95%
总负债	46,849.47	45,678.89	2.56%
归属于母公司所有者权益	75,524.95	73,186.12	3.20%
营业收入	78,173.28	80,772.84	-3.22%
营业成本	57,367.34	57,635.95	-0.47%
营业利润	9,618.02	11,442.58	-15.95%
利润总额	9,608.47	11,432.41	-15.95%
净利润	8,164.23	9,602.15	-14.97%

2022 年度，公司经营情况整体较为稳定，相关财务指标良好。

2022 年以来，公司及主要客户所在地长三角、珠三角部分区域采取了停工停产、人员隔离、限制物流运输等应急措施，对发行人 2022 年度的生产经营情况产生了一定影响。为应对相关不利因素，公司加强与客户沟通，积极应对。随着我国经济逐步复苏，相关不利因素预计不会对公司未来生产经营造成重大不利影响。

#### 二、中介机构核查情况

##### (一) 核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、获取公司 2022 年度及去年同期的主要财务数据和业绩情况进行对比分析；
- 2、访谈公司管理层，了解主要会计科目的变动原因，分析 2022 年度财务数据变动的合理性。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构和申报会计师认为：2022 年度，公司经营情况整体较为稳定，相关财务指标良好，相关不利因素预计不会对公司未来生产经营造成重大不利影响。

（此页无正文，为浙江华业塑料机械股份有限公司《关于浙江华业塑料机械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审核问询函的回复》之盖章页）



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江华业塑料机械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审核问询函的回复》全部内容，确认审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长签名：



夏增富

浙江华业塑料机械股份有限公司

2023年9月27日





（此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于浙江华业塑料机械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审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：   
傅清怡

  
颜海

保荐机构董事长签名：   
周杰

  
海通证券股份有限公司  
2023年9月27日

## 声明

本人已认真阅读关于浙江华业塑料机械股份有限公司本次审核问询函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，审核问询函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。

保荐机构董事长签名：\_\_\_\_\_



周杰



海通证券股份有限公司

2023年9月27日