

浙江大农实业股份有限公司

（浙江省台州市路桥区横街镇下云村）



关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复

保荐机构（主承销商）



東亞前海證券有限責任公司
East Asia Qianhai Securities Co., Ltd.

（深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室）

二零二二年十一月

北京证券交易所:

贵所于2022年11月14日出具的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“《意见函》”）已收悉。根据贵所的要求，浙江大农实业股份有限公司（以下简称“发行人”、“浙江大农”、“公司”、“本公司”）、东亚前海证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”）、浙江天册律师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《意见函》所列问题逐项进行了落实，现对《意见函》回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《浙江大农实业股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及申请文件补充披露或修改的内容	楷体（加粗）

目 录

问题1. 请发行人结合 2022 年第三季度经营情况，补充说明经营业绩变化趋势，并作进一步风险揭示；结合经营业绩变化趋势说明募集资金用于扩产的合理性及具体安排。	3
--	---

问题1. 请发行人结合 2022 年第三季度经营情况，补充说明经营业绩变化趋势，并作进一步风险揭示；结合经营业绩变化趋势说明募集资金用于扩产的合理性及具体安排。

【回复】

一、请发行人结合 2022 年第三季度经营情况，补充说明经营业绩变化趋势，并作进一步风险揭示

(一) 2022年第三季度经营情况

2022 年 1-9 月，经审阅公司营业收入 18,072.82 万元，较去年同期下降 13.14%，净利润 3,394.63 万元，较去年同期下降 3.87%。公司各项经营活动正常，第三季度业绩较为稳定。

2022 年 1-9 月，公司经营业绩情况如下：

单位：万元

销售区域	2022年1-9月	2021年1-9月	同比变动幅度
营业收入	18,072.82	20,806.62	-13.14%
其中：外销	13,308.10	15,076.61	-11.73%
内销	4,764.72	5,730.01	-16.85%
营业利润	4,021.03	3,987.31	0.85%
净利润	3,388.56	3,512.53	-3.53%
扣非后净利润	3,201.86	3,238.61	-1.14%

注：内销收入下滑主要系上海东贸收入减少，其采购后主要销往美国市场

2022 年第三季度，公司经营业绩情况如下：

单位：万元

销售区域	2022年7-9月	2021年7-9月	同比变动幅度
营业收入	5,412.15	6,002.44	-9.83%
其中：外销	3,919.64	4,300.70	-8.86%
内销	1,492.50	1,701.74	-12.30%
营业利润	1,363.10	1,263.03	7.92%
净利润	1,059.52	1,109.15	-4.47%
扣非后净利润	1,135.39	1,068.99	6.21%

（二）补充说明经营业绩变化趋势

2022年1-6月公司营业收入同比下滑14.48%，外销收入同比下降12.88%、内销同比下滑18.77%；2022年1-9月公司营业收入同比下滑13.14%，其中外销同比下滑11.73%、内销同比下滑16.85%；由上述数据可知，第三季度公司内外销收入同比下滑减缓。

2022年1-6月，公司业绩下滑主要原因为美国市场整体销售不景气，客户需求下降和主要客户消化前期库存，相应降低采购。根据同花顺iFinD公布的“美国CPI：当月同比”从2022年6月的9.1%，下降到2022年10月的7.7%，随着美国市场2022年下半年主要宏观经济指标好转，美国市场消费有所回暖，并且根据公司2022年9月与客户邮件确认，截至2022年8月31日，公司2022年上半年采购下滑的主要客户MiTM公司（美国）、Karcher公司（德国）和上海东贸主要下游客户2021年采购产品库存大部分已消化完毕。因此，上述两项导致2022年上半年业绩下滑的原因已有好转。

公司与主要外销客户合作稳定，外销收入具有可持续性，客户将根据市场需求情况进行采购。预计未来公司外销收入将有所回升，持续大幅下滑风险较小，公司经营业绩预计不会发生大幅下滑的情况。

（三）作进一步风险揭示

1、在业绩下滑风险中补充披露2022年1-9月业绩情况

发行人已在招股说明书中“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（六）业绩下滑风险”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（五）业绩下滑风险”中补充披露如下：

“报告期各期，公司营业收入分别为23,093.84万元、25,229.50万元、29,281.12万元和12,660.67万元，综合毛利率分别为38.00%、37.07%、32.99%和32.63%，净利润分别为3,634.51万元、3,258.97万元、4,413.05万元和2,329.04万元。2022年上半年营业收入为12,660.67万元，较上年同期下降14.48%，综合毛利率32.63%，较上年同期下滑0.34个百分点，2022年上半年净利润为2,329.04万元，较上年同期下降3.09%。**2022年1-9月，经审阅公司营业收入18,072.82万元，同比下降13.14%，净利润3,394.63万元，同比下降3.87%。**若未来出现宏

观经济不景气、市场竞争加剧、疫情加剧、原材料价格上涨和汇率波动等情形，公司将面临业绩下滑的风险。

截至2022年6月30日，公司境外在手订单较上年同期下降30.39%，其中发往北美地区在手订单同比下降60.98%，北美以外地区下降3.03%。假定汇率、产品结构、毛利率等因素均保持不变，若2022年7-12月北美地区销售收入同比下降30%和60%对2022年公司主营业务收入及营业利润的影响如下：

单位：万元

项目	下降30%	下降60%
2022年7-12月北美地区收入变动金额	-1,675.57	-3,351.15
测算2022年北美地区收入	8,104.20	6,428.63
2021年北美地区收入	12,202.87	12,202.87
2022年北美收入变动幅度	-33.59%	-47.32%
主营业务收入变动幅度	-14.37%	-20.25%
测算2022年营业利润	4,340.97	3,814.22
营业利润变动幅度	-12.02%	-22.70%
测算2022年净利润	3,851.31	3,383.98
净利润变动幅度	-12.73%	-23.32%

注：测算营业利润时，假设2022年7-12月期间费用金额与上年同期保持不变；测算净利润时，假设营业外收入支出为零，且按2021年度所得税/利润总额之比11.28%测算2022年度所得税费用

若北美地区的经济环境持续不景气、贸易政策等发生重大不利变化，可能导致公司来自北美地区的销售收入大幅下降，进而对公司经营业绩产生一定不利影响。”

2、补充披露SGY公司销售下滑风险

发行人已在招股说明书中“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（七）公司对2021年第一大客户SGY公司（香港）销售下滑风险”和“第三节风险因素”之“二、财务风险”之“（六）公司对2021年第一大客户SGY公司（香港）销售下滑风险”中补充披露如下：

“公司2021年第一大客户SGY公司（香港）销售下滑风险

SGY公司为公司2019年度、2020年度、2021年度第一大客户，报告期内公司对SGY公司的营业收入分别为4,626.13万元、4,667.69万元、4,922.11万元

和1,881.15万元，占公司营业收入的比重分别为20.03%、18.50%、16.81%和14.86%。2022年1-6月，公司对SGY公司营业收入金额同比下降43.41%。

SGY公司下游客户主要为美国劳氏公司，受美国经济环境不景气、客户消化前期库存等因素的影响，2022年1-6月，公司对SGY公司下单金额较上年同期下降68.14%，若相关不利因素持续，可能导致公司来自北美地区的销售收入大幅下降，进而对公司经营业绩产生一定不利影响。”

二、结合经营业绩变化趋势说明募集资金用于扩产的合理性及具体安排

（一）结合经营业绩变化趋势说明募集资金用于扩产的合理性

公司在主要外销市场美国整体消费不景气的背景下，总体经营情况良好，经营业绩未发生大幅下滑，海外客户处于持续合作的状态，市场拓展也取得了较大进展，公司具有一定的市场地位但市场占有率较低，增长空间大，且公司具有较好的竞争优势，产品下游应用领域广阔，行业发展趋势较好，国产替代进口趋势日益显著，有助于公司产能的消化，募投项目实施能够为公司带来可预估的经济收益，因此本次募集资金用于扩产具有合理性和必要性，具体说明如下：

1、公司经营业绩变化趋势

（1）2019-2021年度，营业收入呈增长趋势

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	29,281.12	16.06%	25,229.50	9.25%	23,093.84

由上表可知，2020年度公司营业收入25,229.50万元，较2019年度23,093.84万元，同比增长9.25%；2021年度公司营业收入29,281.12万元，较2020年度同比增长16.06%，2019-2021年度，公司营业收入呈增长趋势。

（2）2022年1-9月，营业收入同比下滑减缓

单位：万元

项目	2022年1-9月		2022年1-6月	
	金额	同比变动	金额	同比变动
营业收入	18,072.82	-13.14%	12,660.67	-14.48%

注：2022年1-9月数据为审阅金额

2022年1-9月公司营业收入同比下滑13.14%，较2022年上半年，第三季度公司收入同比下滑减缓。随着美国市场2022年下半年主要宏观经济指标好转，美国市场消费有所回暖，并且截至2022年8月底公司主要客户2021年采购产品库存大部分已消化完毕，预计未来公司外销收入将有所回升，持续大幅下滑风险较小，公司经营业绩预计不会发生大幅下滑的情况。

2、公司在手订单保持在合理水平

报告期各期末，公司在手订单的情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年末	2020年末	2019年末
期末在手订单金额	6,030.12	6,712.86	6,773.22	5,281.59

由上表可见，截至2022年6月30日，公司在手订单金额为6,030.12万元，较2021年末有所下降，但仍处于合理水平。

3、海外客户处于持续合作的状态

公司与主要海外客户合作时间较长，且公司在质量、价格等方面具有优势，主要海外客户将与公司继续保持合作。根据与主要客户的访谈记录，具体情况如下：

序号	客户名称	合作时间	公司优势	后续合作情况
1	SGY公司（香港）	2014年	质量，产品供应能力有保障，技术持续更新	继续保持合作
2	MiTM公司（美国）	2008年	质量，品牌，售后服务	继续保持合作
3	Karcher公司（德国）	2013年	质量，价格	继续保持合作
4	Koshin公司（日本）	2013年	价格，产品供应能力有保障，售后服务	继续保持合作
5	Mundimport公司（巴拿马）/TRECX公司（厄瓜多尔）[注]	2019年/2007年	质量	继续保持合作

序号	客户名称	合作时间	公司优势	后续合作情况
6	Green Canpump Inc. (加拿大)	2014年	质量, 价格, 产品供应能力有保障, 满足了质量、供应和价格等方面的要求	继续保持合作
7	HOFFMANN POWER (PTY) LTD. (南非)	2008年	质量, 品牌, 售后服务	继续保持合作
8	Chandak公司 (印度)	2007年	质量	继续保持合作
9	Makinex公司 (澳大利亚)	2013年	质量, 价格, 销售人员服务好	继续保持合作
10	Soiha Intergroup Co.,Ltd (泰国)	2010年	质量, 价格	继续保持合作
11	SP TOOLS LTD (香港)	2017年	质量, 售后服务	继续保持合作
12	Robin Machineries And Equipment (阿联酋)	2007年	质量, 从销售团队获得良好的反应	继续保持合作
13	Nu Air Asia Pacific Limited (香港)	2011年	产品供应能力有保障, 综合能力较强	继续保持合作
14	Argentools LTD (以色列)	2018年	质量	继续保持合作
15	Barbuy Team S.A. (阿根廷)	2007年	质量、价格	继续保持合作
16	H2 International, Inc. (美国)	2019年	质量、产品供应能力有保障、产品品类丰富	继续保持合作

注: Mundimport公司(巴拿马)和TRECX公司(厄瓜多尔)为受同一实际控制人控制的企业

4、公司主要业务开拓情况

(1) 积极开拓非北美市场

为应对收入下滑, 公司积极开拓境外非北美市场, 2022年1-6月, 公司境外销售中非北美市场销售收入增长23.04%, 已取得了初步成效。

(2) 内销业务开拓情况

在国产替代进口趋势日益显著的背景下, 公司加大国内市场的开拓力度。公司内销业务开拓主要包括两部分: 一是拓展已有客户长沙中联重科环境产业有限公司销售规模; 二是开拓新客户中联重科股份有限公司(000157.SZ)的混凝土泵送机械分公司、三一集团有限公司下属企业三一环境产业有限公司和三一汽车制造有限公司。(注: 现有客户长沙中联重科环境产业有限公司原为中

联重科股份有限公司（000157.SZ）的子公司，2018年11月被上市公司盈峰环境科技集团股份有限公司（000967.SZ）全资收购。）

2023年度，公司预计与长沙中联重科环境产业有限公司、中联重科股份有限公司混凝土泵送机械分公司、三一集团有限公司下属公司的收入金额合计约为2,070万元，预计较2022年度新增收入约1,500万元。具体如下：

①已有客户长沙中联重科拓展销售规模情况

发行人与长沙中联重科环境产业有限公司的合作时间起始于2013年。公司向长沙中联重科环境产业有限公司销售的产品主要为高压柱塞泵和清洗机附件，2019年至2022年6月，公司向长沙中联重科环境产业有限公司销售额分别为811.53万元、710.42万元、595.87万元和380.70万元。

公司未来主要为长沙中联重科环境产业有限公司提供路面养护车、高压清洗车、洗扫车、多功能清洗车等多种车型用高压柱塞泵、马达机组、卸荷阀、安全阀、喷枪、雾炮机、高压万向接头、旋转喷头、洗地盘等多种产品。

根据公司业务人员与长沙中联重科环境产业有限公司的业务会谈、新机型送样评估情况综合考量，2023年度预测销售金额约为1,400万元。

②新客户开拓情况

在国产替代进口趋势日益显著的背景下，公司加大国内市场的开拓力度。目前，公司内销主要新开拓的客户为中联重科股份有限公司混凝土泵送机械分公司、三一集团有限公司下属企业。与上述客户预期合作开展情况如下：

新增客户名称	客户介绍	未来合作内容	目前合作进展
中联重科股份有限公司混凝土泵送机械分公司	中联重科股份有限公司（000157）主要从事工程机械、农业机械等高新技术装备的研发制造，注册资本86.67亿元，总资产1315亿元，位居全球工程机械企业第5位	基于工程机械配套设备开展合作，公司将为其提供高压柱塞泵及配套附件，主要用于工程车辆作业后的清洗	已通过供应商准入审核，目前处于产品试制验证，预计四季度开始陆续供货

新增客户名称	客户介绍	未来合作内容	目前合作进展
三一环境产业有限公司	三一集团有限公司下属企业。三一集团是中国领先的工程机械企业，福布斯全球500强企业。集团旗下拥有三一国际（HK，00631）、三一重能（SH，688349）等上市公司	基于市政环卫车辆配套设备及工程机械配套设备开展合作，公司将为其供应高压柱塞泵等系列产品，用于配套市政环卫车辆以及工程车辆作业后的清洗	已进入供应商系统审核阶段，预计2022年底开展验厂及供应商准入审核
三一汽车制造有限公司			已通过其他供应商间接向其小批量供货

根据公司近期国内市场的开拓情况，公司与中联重科股份有限公司混凝土泵送机械分公司、三一集团有限公司及其关联公司的未来合作情况预期如下：

A. 中联重科股份有限公司混凝土泵送机械分公司

公司于2022年年中开始与中联重科股份有限公司混凝土泵送机械分公司接洽，该客户为中联重科股份有限公司的泵送事业部，主要生产混凝土泵车等产品。公司主要供应该客户高压柱塞泵以及配套的进水管、高压管、喷枪、过滤器等，装配于混凝土泵车车体，液压马达驱动，用于泵车作业后的清洗。2023年度预测销售主要产品型号为压柱塞泵DBC系列及附件。

目前公司已通过该客户的供应商审核，相关技术参数已确认，待签订技术协议以及送样试装。根据公司业务人员与该客户的业务会谈情况考量，2023年度销售金额约300万元。

B. 三一环境产业有限公司

公司于2022年开始与三一环境产业有限公司进行接洽，该客户为三一集团有限公司近年新成立的环境事业部，主要生产新能源环卫车产品，目前公司已与该客户达成合作意向，公司向该客户提供多款柱塞泵以及配套的阀类等附件，应用于该客户的新能源洗扫车以及高压清洗车等产品。2023年度预测销售主要产品型号为高压柱塞泵DBR和DBH系列。

目前公司已收到三一环境产业有限公司的验厂通知，验厂通过后方能发样及展开后续合作。根据公司业务人员与该客户的业务会谈情况考量，2023年度销售金额约270万元。

C. 三一汽车制造有限公司

公司于2022年开始与三一汽车制造有限公司进行接洽，已通过其他供应商间接向其小批量供货。2023年度预测销售主要产品型号为电机泵组合。

根据公司业务人员与该客户的业务会谈、新机型送样评估情况综合考量，2023年度销售金额约100万元。

综上所述，公司正在积极采取措施应对业绩下滑风险，相关措施有效、可行并已取得阶段成果。

5、公司市场地位及竞争优势

(1) 市场地位方面

高压清洗行业的市场规模，公司与主要竞争对手市场份额及变动趋势的情况如下：

项目		2021年度	2020年度	2019年度
全球销售额（亿美元）		35.50	33.60	31.80
销售额	绿田机械（万元）	86,938.65	62,760.85	52,386.48
	亿力机电（万元）	-	159,206.86	130,997.36
	公司（万元）	28,512.83	24,744.30	22,519.11
市场份额	绿田机械	3.80%	2.71%	2.39%
	亿力机电	-	6.87%	5.97%
	公司	1.24%	1.07%	1.03%

注：1、2021年度的全球销售额为预测数据。

2、绿田机械的销售额口径为公司高压清洗机产品的主营业务收入金额；亿力机电的销售额口径为公司高压清洗机主营业务收入金额；公司的销售额为主营业务收入。

3、市场份额计算方法为当年度公司相关产品的主营业务收入金额除以全球销售额，其中美元汇率采用国家统计局公布的年度人民币对美元汇率，2019至2021年度的平均汇率，分别为6.8985、6.8976和6.4515。

4、公司报告期内外销占比在70%左右，绿田机械和亿力机电同样是外销居多，国内销售额均较小，因此将全球销售额作为衡量市场规模的依据。

数据来源：沙利文《全球高压清洁设备市场研究》

综上所述，公司拥有一定的行业地位和市场份额，且近年来处于增长的趋势，但相比竞争对手仍有一定差距，增长空间大。

(2) 竞争优势方面

公司是国家级专精特新“小巨人”企业，在研发创新、产品和工艺上具备一定优势，具体情况如下：

其中，研发创新优势方面，公司集生产和创新为一体，主导（参与）制订了 17 项国家标准和 2 项行业标准，获得“浙江制造”标准认证。公司 2009 年被认定为高新技术企业。截至 2022 年 6 月 30 日，公司拥有专利 88 项，其中发明专利 11 项。公司拥有热水清洗机相关专利，提高了设备热转换效率，降低了设备体积、重量和能耗，使用便捷。同时，公司的高压柱塞泵采用易启动技术，降低设备启动负载，提高启动成功率。

公司注重与下游厂商合作，对产品进行修正和研发，不断满足客户的需求。公司不断加大研发投入，引进行业相关人才，做创新型前瞻型研发，突出产品技术创新和研发优势，把握技术和产品发展方向。

产品优势方面，公司所生产的高压清洗机相关产品质量过硬，性能突出，荣获中国机械工业名牌产品、省级装备制造业重点领域首台（套）产品、省级出口名牌和浙江制造“品字标”企业等一系列荣誉，深受广大欧美市场客户的青睐。公司高压柱塞泵性能指标高于行业标准。

工艺优势方面，公司全面实施精益生产模式，绝大多数部件、核心部件从毛坯到成品实现了一件流，产品零部件自制率达 80%左右，加工能力强，加工零部件涵盖多面加工零件（泵头）、高精度磨削加工零件（曲轴）、多面高精度一次加工成型零件（曲轴箱体）、高表面硬度及光洁度零件（柱塞）。

公司采用自动化生产线，近年来不断提升生产设备的自动化水平，设备的自动化、半自动化率持续提升，降低了人工误差，提高生产管理的自动化程度，进一步提高生产效率，降低生产成本。

公司的核心装备主要引进自美国、日本及韩国，拥有各类加工中心、车削中心、精密高速机床等各类先进加工装备，装备涵盖加工、涂装、装配、检测、试验等产品制造全过程。公司配有企业资源管理系统（ERP）和产品生命周期管理系统（PLM）系统，有效调配企业内外资源，保证生产有序推进。

6、产品下游应用领域、市场需求、行业发展趋势情况

（1）产品下游应用领域广阔

高压清洗设备在下游行业应用主要分为家用领域、商用领域、工业用领域。家用高压清洗设备一般应用于小型汽车清洗、家庭室内及室外清洁等。凭借着优秀的产品特点与技术不断丰富创新，高压清洗设备对传统手工清洁、化学物质清洁等方式拥有良好的替代作用。商用高压清洗设备则广泛应用于商用汽车清洗、建筑物清洁、管道疏通、路面清洁和养殖场清洁等，产品接受度与认可度较高，未来拥有市场深耕潜力。工业用高压清洗设备一般用于设备清洗、工业清洗、施工作业场地清洁、船体除漆除锈等，产品具备更高的压力、流量等参数指标。下游行业的发展和应用领域的拓展将会为高压清洗设备带来大量的市场需求，不断推动行业的发展和创新。

(2) 市场规模增长

据沙利文数据显示，2016 年到 2020 年间，全球高压清洁设备销售量从约 2200 万台增长至约 2500 万台，销售额从约 25.9 亿美元增长至约 33.6 亿美元，市场容量较大。中国高压清洁设备市场尚处于成长阶段，现阶段国内 80% 的清洗仍依靠化学清洗和人工清洗。从国内市场销售收入来看，国内高压清洗设备市场表现出更加快速的销售收入增长。2020 年，全国高压清洗设备销售规模为 22.5 亿元。高压清洗行业在中国的进一步发展，下游领域应用不断扩展，中国的高压清洗设备市场将逐步向欧美日等发达国家市场靠拢。中国高压清洗设备市场将有望在未来保持稳定增长。预计 2025 年，全国高压清洗设备市场的销售规模将达到 32.7 亿元。

(3) 行业发展趋势较好

①传统应用领域发展为行业带来新增长点

高压清洗在国外市场发展多年，具有广泛的下游市场应用。但在国内市场，高压清洗依然处于起步阶段，工业清洗依然以传统的化学清洗为主，高压清洗的下游应用主要集中在环卫清洁等领域。

在环卫清洁领域，高压清洗设备主要用于环卫车辆和其他成套环保设备、城市街道清洗和雾炮除尘等。中国城市化进程加快，城镇人口增长，保持城镇环境卫生需要更大的投入，城市环卫清洁市场需求随之增加。

随着城市化进程加快和物联网技术的迅速发展，环卫行业逐渐呈现智能化、

一体化、机械化和市场下沉的特点。环卫行业对于人工清扫清洗的需求将持续下降，对于高品质自动化智能化的高压清洗设备的需求将持续上升。环保清洁市场的持续增长将持续推动高压清洗设备的市场需求，带动行业的整体发展。

②下游应用领域拓展推动行业发展

由于高压清洗具有高效清洁、无污染、节约化学药剂的特点，在畜牧清洁、城市物业管道疏通、海水淡化、城市污水处理等下游行业有着广大的潜在市场。

在畜牧生产清洁方面，消费者对于食品安全和质量的要求不断提高，专业的畜牧场的卫生标准也至关重要。通过热水高压清洗机或固定式热水高压清洗系统为圈舍、食品加工等工作区域进行清洁和消杀作业，支持多人同时作业，在清理污渍污垢的同时快速完成杀菌消毒工序。在畜牧业的产业化程度不断加深的背景下，高温高压清洗系统对养殖场地和动物住所进行清洗和消毒有利于节约成本和提高养殖安全，其在畜牧养殖行业的使用进一步普及。畜牧业相关高压清洁设备的需求将持续增加，推动行业的发展。

在城市物业管道疏通方面，随着城镇化建设的加速，城市垃圾污水不断增加，城市污水管网的处理压力日益显著。在物业管网疏通需求逐渐上升的背景下，高温高压清洁设备可以采用高温和高压水射流清洗的方式对物业管网进行清洗和疏通，具有人工操作少、清洗成本低、疏通效率高、无化学品添加、无污染的优点。

在海水淡化和垃圾渗滤液处理等特殊应用方面，高压柱塞泵是实现反渗透法海水淡化和垃圾渗滤液处理的关键设备。随着绿色中国战略的提出和发展，我国出台一系列政策规范、支持和鼓励海水淡化、垃圾渗滤液处理等新型特殊水处理，有利于实现产业链供应链现代化水平进一步提高的阶段性目标。海水淡化和垃圾渗滤液处理技术等高附加值应用领域的拓展，将进一步扩大公司技术和产品的生态布局。

③国产替代进口趋势

高压清洗设备的主要市场是欧美日等发达国家市场，经过多年的发展，高压清洗设备在发达国家市场有着广泛的应用。一批拥有技术水平的高压清洗设备制造商将其产品出口和渗透到其他新兴市场。

从国内高压清洗设备市场来看，目前我国高压清洗设备行业已进入自主创新和技术引进相结合的阶段，在市场中具备一定的竞争实力。从企业应用角度看，国产设备经过一段时期的发展积累，在部件质量、系统配套等方面已经具备一定的技术实力，能够达到下游企业所需要的技术和质量要求。另外，国产高压清洗设备在制造成本、设计沟通、后续安装和服务等方面具有较强优势。随着高压清洗设备在下游行业的拓展和广泛使用，国产高压清洗设备在价格和服务上的优势将愈加明显。高压清洗设备国产化的趋势将利于行业技术水平的整体提升和行业的持续稳定发展。

7、项目实施的必要性

(1) 有利于促进高压清洗设备制造行业发展，助力高端产品国产替代

高压清洗设备的研发制造涉及众多技术领域，对生产人员的专业经验要求标准较高，国内外的相关技术水平也存在一定的差异。国外美、日、德等国主要发达国家的高压清洗设备已经基本做到了产业化和模块化，在高压水射流研究的基础领域已经做了大量的研究工作，并在实验和应用中总结出了高压水射流加工的机理。我国的高压水射流技术虽然起步较晚但发展迅速，部分中低端设备已形成了国产替代局面，然而与高压水射流技术发达的美、日、德等国相比，产业梯队和高端技术水平还存在一定差距。随着近年来行业技术的迅速发展，以及国家推行绿色经济，未来高压清洗行业国产替代空间较大。

浙江大农作为一家综合清洁装备制造制造商，专注发展高压柱塞泵和水射流应用，公司产品远销海内外，深受各类消费者喜爱。公司计划通过本项目的实施，新建生产车间，购置先进仪器和设备，在有效提升公司产品的生产能力的同时，通过生产设备及生产工艺的更新升级，有效提升公司产品的品质和市场竞争力，进而提升公司产品在高压清洗领域高端产品市场占有率，助力高端高压清洗产品的国产替代。

(2) 有利于满足市场对高压柱塞泵的需求，提升公司产品市场份额

本项目所涉及的不同种类高压清洗设备，基于其优异的清洗特性，已广泛应用于商用与民用领域各行业。

热水清洗机在快速除油的同时可以对表面进行加热、软化，有效去除残留，

现已在餐饮行业等重油污领域得到应用；高压清洗机的液力疏通功能可快速清洗管道内壁，常用于去除下水道和排水管的沉积物，在城市环卫行业等领域应用颇广；民用清洗机具有清洗效率高、防飞溅、清洗安全、易操作等优点，深受普通消费者喜爱；手持用高压清洗机可用于家庭日常清洁、花园清洗、汽车清洗等。

在行业快速发展的背景之下，一方面面临下游市场旺盛的需求；另一方面，客户对产品的功能、质量等提出了更高的要求，亟需公司进一步增强相关领域的生产工艺水平，并根据公司实际需求大幅提高产品的产量，以适配市场需求与准确把握行业的发展方向。

(3) 有利于丰富和与优化公司产品种类，打造新的业务增长极

伴随全球经济一体化的进程加快，国内企业将面对越来越多的国外竞争对手。企业要在同行业中保持市场份额，则需不断地挖掘盈利增长模式，满足多变的市场需求。作为高压清洗机相关产品的专业制造商，浙江大农也一直在寻求提升公司盈利能力，提升综合竞争力的方法，经过多年的发展，公司品牌在行业已具有较高的知名度，拥有良好的品牌形象和品牌影响力。

本项目所涉及的泵组系统产品应用领域广泛，例如在畜牧业中，可用于牧场的清洗；在环卫领域可高效清洗城市路面以及疏通下水道；在物业行业，可便于小区绿化清扫与花园冲洗；在海水淡化领域，可用于便携式的反渗透海水淡化装置。在公司品牌效应和原有产品口碑的驱动下，公司了解到在下游市场对于高压清洗设备仍存在大量需求，计划生产多种类的泵组系统产品以应用到不同行业。公司有部分相关产品现已试制且销售，客户反馈良好，口碑与销量俱佳。因此在本次募投项目中，公司计划新增生产车间、购买先进的生产设备、招聘技术及生产人员等，扩大公司泵组系统产品的生产规模，实现新老产品生产并行，丰富产品结构，满足业务发展需求，同时还有利于打造新的业务增长点，提升公司盈利能力。

本项目是在公司现有高压柱塞泵产品和技术的基础上，新建高压清洗机械及高压柱塞泵生产基地，通过引进曲轴箱、缸体、曲轴、斜盘等金加工设备及装配线，迅速提高公司高压清洗机及高压柱塞泵的产能，扩大清洗机械及高压

柱塞泵产品的应用领域，促进公司研发成果转化。

项目顺利实施后，将显著提升公司主营产品生产线的生产效率，优化产品线结构，提升公司产能，预计增加的产能涵盖 30,000 台高压清洗机、126,000 台高压柱塞泵、2,000 套泵组系统产品和 2,000,000 件其他配套产品，进而提升企业市场竞争能力。

8、募投项目实施能够为公司带来可预估的经济收益

本次募集资金拟投资于高压柱塞泵及泵组系统产品扩产项目、研发中心项目和补充流动资金项目。募投项目建成达产后，公司预计达产年新增收入 24,100.00 万元。其中高压柱塞泵及泵组系统产品扩产项目达产年折旧摊销 1,254.59 万元，项目新增生产、管理、销售人员 218 人，年人员薪酬投入 2042.00 万元；研发中心项目年新增折旧摊销 312.61 万元，新增研发人员 37 人，年人员薪酬投入 476.00 万元，综上，本次募投项目达产年预计新增净利润为 2,492.98 万元。

公司新增折旧摊销、人员薪酬、未来经营成果与盈亏平衡点收入的具体情况，如下所示：

单位：万元、倍

项目	高压柱塞泵及泵组系统 产品扩产项目	研发中心项目	合计
达产后年折旧	1,254.59	312.61	1,567.20
人员薪酬	2,042.00	476.00	2,518.00
小计	3,296.59	788.61	4,085.20
达产年收入	24,100.00	-	24,100.00
年收入覆盖新增折旧摊销和 人员薪酬的倍数	5.90		
达产年度盈亏平衡点的收入	15,756.61		

本次募投项目对公司经营业绩产生一定积极影响，能够为公司带来可预估的经济收益。

综上所述，本次募集资金用于扩大产能具有合理性和必要性。

（二）募集资金用于扩产的具体安排

公司本次发行实际募集资金扣除相应的发行费用后，将用于本次募集资金

投资项目。本次募集资金投资计划经公司第三届董事会第七次会议审议并经2021年年度股东大会审议通过，由董事会负责实施，公司本次发行实际募集资金扣除相应的发行费用后，将用于本次募集资金投资项目。用于以下三个项目：

单位：万元

序号	实施项目	投资总额	募集资金投入金额	项目备案证号	项目环评批复情况
1	高压柱塞泵及泵组系统产品扩产项目	18,141.13	18,141.13	路桥区发展和改革局【2207-331004-04-01-118521】	台环建（路）【2022】70号
2	研发中心建设项目	4,655.35	4,655.35	路桥区发展和改革局【2203-331004-04-01-388397】	台环建（路）【2022】48号
3	补充流动资金	3,000.00	3,000.00	-	-
合计		25,796.48	25,796.48		

在本次募集资金到位前，根据实际经营需要，公司可以利用银行贷款或自有资金，先行投入上述项目；待本次发行募集资金到位后，再偿还前期已使用的银行贷款，或置换已投入的自有资金。

其中，高压柱塞泵及泵组系统产品扩产项目总投资 18,141.13 万元，投资明细见下表：

序号	投资项目	金额（万元）	投资比重
1	土地投入	675.00	3.72%
2	工程前期费用	550.00	3.03%
3	工程建设投入	6,600.00	36.38%
4	设备购置及安装	7,423.62	40.92%
5	基本预备费	728.68	4.02%
6	铺底流动资金	2,163.83	11.93%
	总投资	18,141.13	100.00%

本项目建设期为 24 个月，具体进度安排如下：

项目建设进度表

序号	工作内容	第一年（T+1）				第二年（T+2）			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4

序号	工作内容	第一年 (T+1)				第二年 (T+2)			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	项目前期工作								
2	建筑工程及装修								
3	设备购置与调试								
4	人员招聘培训								
5	试生产/投产								

三、保荐机构核查情况

(一) 核查程序

- 1、获取2022年1-9月审阅报告；
- 2、对公司营销部门负责人进行访谈，了解2022年1-6月业绩以及北美地区订单下滑情况及原因，了解公司业务拓展情况；
- 3、统计并复核主要境外客户、贸易商客户收入及下单同比情况；
- 4、统计并复核外销客户在手订单情况；
- 5、访谈发行人主要客户，了解其与发行人业务合作情况；
- 6、访谈了发行人主要管理人员，了解募投项目具体内容、必要性、合理性和具体安排；
- 7、查阅了发行人募投项目可行性研究报告、行业研究机构出具的行业研究报告，了解募投项目具体内容、必要性、合理性和具体安排等情况。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司2022年度三季度业绩保持正常水平，未发生大幅下滑，前三季度较去年同期略有下降，但较2022年上半年，第三季度公司收入同比下滑减缓，公司已在招股说明书中针对性进行重大事项提示及风险揭示；

2、公司在主要外销市场美国整体消费不景气的背景下，总体经营情况良好，经营业绩未发生大幅下滑。海外客户处于持续合作的状态，市场拓展也取得了较大进展，公司具有一定的市场地位但市场占有率较低，增长空间大，且公司具有较好的竞争优势，产品下游应用领域广阔，行业发展趋势较好，国产替代进口趋势日益显著，有助于公司产能的消化，募投项目实施能够为公司带来可预估的经济收益，因此本次募集资金用于扩产具有合理性和必要性，募集资金用于扩产的具体安排合理。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法(试行)》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则(试行)》等北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查。经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人不存在涉及向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为《关于浙江大农实业股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页）

法定代表人： 王靖

王 靖

浙江大农实业股份有限公司

2022年11月18日



(本页无正文，为东亚前海证券有限责任公司《关于浙江大农实业股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页)

保荐代表人： 刘欣
刘欣

冯卫平
冯卫平


东亚前海证券有限责任公司
2022年11月18日