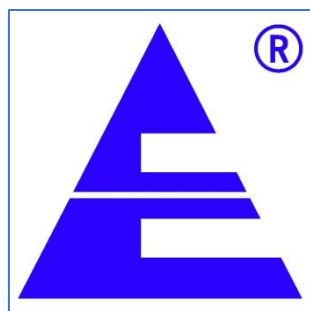


**关于河南驰诚电气股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市的第二轮审核问询函
的回复**



保荐机构（主承销商）



住所：陕西省西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层

二〇二二年十一月

北京证券交易所：

贵所于 2022 年 9 月 29 日出具的《关于河南驰诚电气股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。河南驰诚电气股份有限公司（以下简称“驰诚股份”、“发行人”、“公司”）与开源证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京市康达律师事务所（以下简称“发行人律师”）及致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

字体	释义
黑体加粗	《问询函》中的问题
宋体	对《问询函》的回复
楷体加粗	对招股说明书和申请文件的修改、补充

在本回复中，若合计数与各分项值相加之和尾数存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1. 不正当竞争行为是否构成重大违法及相关风险	3
一、发行人说明.....	3
二、中介机构核查.....	10
问题 2. 信用期外应收账款期后回款率低	12
一、发行人说明.....	13
二、中介机构核查.....	38
问题 3. 收入真实性及确认时点的准确性	40
一、发行人说明.....	41
二、中介机构核查.....	59
问题 4. 关联采购和销售的价格公允性	66
一、发行人说明.....	67
二、中介机构核查.....	73
问题 5. 募投项目的合理性	74
一、发行人说明与补充披露.....	75
二、中介机构核查.....	87

问题1. 不正当竞争行为是否构成重大违法及相关风险

根据首轮问询回复，发行人存在因未经授权使用“汉威科技”名称设置百度推广关键词被同行业可比公司汉威科技举报，并受到郑州市市场监督管理局行政处罚的情形。根据行政处罚决定书，驰诚股份与汉威科技存在同行竞争关系，驰诚股份利用互联网的技术手段，使用汉威科技有一定影响力的企业名称和知名度的产品名称在百度推广为搜索关键词，通过百度搜索输入该关键词，点击汉威科技产品的标题描述链接后自动跳转出驰诚股份的企业宣传和产品介绍页面，从而影响用户选择，提高点击量，增加驰诚股份交易机会。上述行为违反《反不正当竞争法》相关规定，决定给予发行人一般行政处罚，责令发行人停止违法行为给予 22.1 万行政处罚。

请发行人说明：（1）上述不正当竞争行为的具体整改措施和有效性，拟后续针对上述争议行为拟采取的措施及其效果，请发行人全面自查是否存在类似或其他不正当竞争情形。（2）上述不正当竞争行为是否构成重大违法违规。（3）结合通过不正当竞争获取的商业机会或对相对方因实际侵权发生损失等相关情况，进一步分析说明是否存在涉及不正当竞争的相关诉讼或潜在纠纷的风险，并结合报告期发行人的经营业绩情况分析说明上述事项是否导致潜在赔偿责任，对发行人生产经营的具体影响，是否对发行人持续经营能力存在重大不利影响。

请保荐机构及发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）上述不正当竞争行为的具体整改措施和有效性，拟后续针对上述争议行为拟采取的措施及其效果，请发行人全面自查是否存在类似或其他不正当竞争情形。

1、上述不正当竞争行为的具体整改措施和有效性

2022 年 7 月，郑州市市场监督管理局接到举报信举报发行人未经授权使用“汉威科技”设置搜索关键词，要求该局调查核实。在该局调查过程中，发行人

积极配合提供相关证据材料，认识到错误并立即启动自查整改工作，向郑州市市场监督管理局提交《驰诚电气专项整改报告》。根据该报告，发行人整改措施具体如下：

(1) 全面调查推广账户运营情况，分析问题原因系公司内部推广审查流程简单，网络推广人员未掌握相关法规政策、推广账户管理把关不严；

(2) 经全面调查后，公司相关部门立即删除百度推广账户涉及“汉威”相关关键词；

(3) 公司成立专项整改小组，由董事长徐卫锋牵头、其他高级管理人员参与，共同推进整改工作，建立常态化工作机制，确保整改措施到位、人员配置到位、工作落实到位；

(4) 建立健全推广审查机构和机制，规范网络推广业务操作流程，通过完善监督管理机制，督促相关部门工作人员严格执行前述流程，确保审查环节的规范性；

(5) 组织推广人员、美工设计、网站运营、监督检查等涉及推广工作相关人员及专项整改小组人员进行集中培训，重视对于《中华人民共和国反不正当竞争法（2019修正）》及相关法规的学习。

根据郑州市市场监督管理局于 2022 年 9 月 14 日出具的《证明》，发行人相关违规情形已整改完毕。

根据《月度关键词、宣传内容、广告更新审核表》，截至本回复出具之日，发行人及子公司百度推广账户有效关键词中不存在“汉威”相关词汇。

综上，发行人就上述不正当竞争行为已采取全面自查删除、集中培训等整改措施，处罚机关出具《证明》确认相关违规情形已整改完毕，发行人就上述不正当竞争行为的整改措施具备有效性。

2、拟后续针对上述争议行为拟采取的措施及其效果

为避免后续再次出现上述争议行为，发行人采取以下措施：

(1) 完善内部控制制度，为规范公司网络推广活动，发行人制定了《网络

推广管理办法》，明确了网络推广账户关键词设置流程，相应审核机制具体如下：

“为保证公司推广业务的合规性，推广人员、推广人员主管/部门经理、公司法务共同形成监督机制，负责推广账户关键词设置及使用情况：（1）推广人员根据业务需要形成月度新增关键词清单，并将清单发送至推广人员主管；（2）推广人员主管/部门经理分别进行审核确认，如不违反法律相关规定，原则上同意关键词新增；（3）公司法务履行监督职能，审阅公司月度关键词清单，根据法律法规要求排查推广风险。”

（2）组织培训，通过组织公司网络推广工作人员学习相关法规及公司制度，加强相关人员对于网络宣传渠道合规性、宣传内容合规性意识，规范管理网络推广行为。

（3）建立问责机制，公司网络推广工作人员签署《公司推广、宣传、展示合规声明及责任确认书》，承诺将严格按照相关法律法规及公司制度进行推广、宣传与展示公司产品及形象，不损害国家利益、不侵犯第三人的合法权益、不损伤公司名誉。

综上，发行人为避免后续再次出现类似情形，已建立健全公司网络推广审查机构和机制，通过加强责任管理与流程控制等措施可以合理保证网络推广行为的规范性和合规性。

3、请发行人全面自查是否存在类似或其他不正当竞争情形

发行人主要通过百度、搜狗、360 等平台进行网络推广，于前述平台推广使用的关键词主要由公司名称、产品名称等构成，经公司网络推广人员全面自查整改后，截至本回复出具之日，发行人推广账户不存在设置汉威相关字样为关键词的类似不正当竞争情形。

根据《中华人民共和国反不正当竞争法（2019 修正）》第二章相关规定，不正当竞争行为类型表现如下：

《中华人民共和国反不正当竞争法（2019 修正）》条款	行为类型
第六条 混淆行为	（一）擅自使用与他人有一定影响的商品名称、包装、装

	<p>潢等相同或者近似的标识；（二）擅自使用他人有一定影响的企业名称（包括简称、字号等）、社会组织名称（包括简称等）、姓名（包括笔名、艺名、译名等）；（三）擅自使用他人有一定影响的域名主体部分、网站名称、网页等；（四）其他足以引人误认为是他人商品或者与他人存在特定联系的混淆行为。</p>
第七条 商业贿赂	<p>采用财物或者其他手段贿赂下列单位或者个人，以谋取交易机会或者竞争优势：（一）交易相对方的工作人员；（二）受交易相对方委托办理相关事务的单位或者个人；（三）利用职权或者影响力影响交易的单位或者个人。</p>
第八条 虚假、引人误解的商业宣传	<p>对商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者。 通过组织虚假交易等方式，帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传</p>
第九条 侵犯商业秘密	<p>（一）以盗窃、贿赂、欺诈、胁迫、电子侵入或者其他不正当手段获取权利人的商业秘密；（二）披露、使用或者允许他人使用以前项手段获取的权利人的商业秘密；（三）违反保密义务或者违反权利人有关保守商业秘密的要求，披露、使用或者允许他人使用其所掌握的商业秘密；（四）教唆、引诱、帮助他人违反保密义务或者违反权利人有关保守商业秘密的要求，获取、披露、使用或者允许他人使用权利人的商业秘密。</p>
第十条 违规有奖销售	<p>（一）所设奖的种类、兑奖条件、奖金金额或者奖品等有奖销售信息不明确，影响兑奖；（二）采用谎称有奖或者故意让内定人员中奖的欺骗方式进行有奖销售；（三）抽奖式的有奖销售，最高奖的金额超过五万元。</p>
第十一条 编造、传播不实信息损害竞争对手	<p>编造、传播虚假信息或者误导性信息，损害竞争对手的商业信誉、商品声誉</p>
第十二条 利用技术手段妨碍、破坏其他经营者合法提供的网络产品或者服务正常运行	<p>（一）未经其他经营者同意，在其合法提供的网络产品或者服务中，插入链接、强制进行目标跳转；（二）误导、欺骗、强迫用户修改、关闭、卸载其他经营者合法提供的网络产品或者服务；（三）恶意对其他经营者合法提供的网络产品或者服务实施不兼容；（四）其他妨碍、破坏其他经营者合法提供的网络产品或者服务正常运行的行为。</p>

发行人的相关宣传内容系对发行人品牌、产品的介绍，不存在涉及同行业公告名称的不正当竞争行为。除披露事项外，发行人不存在涉及不正当竞争行为的诉讼或行政处罚。发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、网络推广人员、相关销售人员出具了《关于不存在不正当竞争行为的声明和承诺函》，确认除披露事项外其不存在《中华人民共和国反不正当竞争法（2019 修正）》第二章列举的不正当竞争行为，亦未因不正当竞争行为受到举报、投诉或行政处罚。

综上，发行人已就行政处罚事项全面自查整改，处罚机关出具《证明》认

为相关违规情形已整改完毕；为避免后续出现类似情形，发行人建立健全相关内部控制；发行人出具《关于不正当竞争行为的专项说明》，确认经全面自查整改后，不存在类似或其他不正当竞争情形，发行人不存在其他涉及不正当竞争行为的诉讼或行政处罚事项。

（二）上述不正当竞争行为是否构成重大违法违规。

上述不正当竞争行为已经郑州市市场监督管理局调查认定并依据《中华人民共和国反不正当竞争法》第二十四条给予行政处罚。截至本回复出具之日，发行人已就上述违规行为整改完毕，鉴于：

（1）《中华人民共和国反不正当竞争法》第二十四条规定了两档罚款，第一档为“处十万元以上五十万元以下的罚款”；第二档为“情节严重的，处五十万元以上三百万元以下的罚款。”郑州市市场监督管理局给予发行人一般行政处罚，并适用第一档作出罚款的处罚决定，即处罚机关未认定上述违法行为属于情节严重情形；

（2）根据《河南省市场监督管理行政处罚裁量基准》2.1.7 条规定，依据《中华人民共和国反不正当竞争法》第二十四条实施的行政处罚，违法情形不具有从轻、从重处罚情形的，裁量等级为“一般”，裁量基准为“责令停止违法行为，处 22 万元以上 50 万元以下的罚款”。本次行政处罚的罚款金额为 221,000 元，处于《裁量基准》规定的一般违法情形罚款区间下限，属于一般违法情形中较低的处罚幅度；

（3）郑州市市场监督管理局出具《证明》，认为该行政处罚的裁量等级为一般，相关违规情形已整改完毕；

综上，发行人的上述违法行为已经整改完毕，相关行为未被处罚机关认定为情节严重，受到的行政处罚为一般行政处罚；发行人相关行为不属于重大违法行为，不构成本次发行的实质性法律障碍。

（三）结合通过不正当竞争获取的商业机会或对相对方因实际侵权发生损失等相关情况，进一步分析说明是否存在涉及不正当竞争的相关诉讼或潜在纠纷的风险，并结合报告期发行人的经营业绩情况分析说明上述事项是否导致潜

在赔偿责任，对发行人生产经营的具体影响，是否对发行人持续经营能力存在重大不利影响。

1、结合通过不正当竞争获取的商业机会或对相对方因实际侵权发生损失等相关情况，进一步分析说明是否存在涉及不正当竞争的相关诉讼或潜在纠纷的风险

经发行人自查，涉及不正当竞争行为被汉威科技举报的百度推广账户名称为“招商加盟-驰诚电气”，推广网站为 www.hncccf.com，网站推广内容系发行人产品信息，推广网站未添加购买链接，如用户产生购买意向则须拨打网站上展示的驰诚股份客服电话进行询问或在网站留存联系方式由驰诚股份销售人员跟进；发行人自查确认不存在因设置“汉威”相关字样为百度推广关键词而产生直接收入的情形。

根据郑州市市场监督管理局于 2022 年 9 月 13 日下发的《郑州市市场监督管理局行政处罚决定书》（郑市监处罚【2022】131 号），经调查，无相关证据证明驰诚股份通过上述行为产生的交易量。

截至本回复出具之日，汉威科技未曾向发行人举证证明其因不正当竞争行为发生的损失，发行人亦未收到汉威科技相关诉讼资料，故无法得知汉威科技的实际损失情况。

根据《中华人民共和国反不正当竞争法（2019 修正）》第十七条第一款、第二款规定：“经营者违反本法规定，给他人造成损害的，应当依法承担民事责任。经营者的合法权益受到不正当竞争行为损害的，可以向人民法院提起诉讼。”因此，如汉威科技就发行人不正当竞争行为提起民事诉讼，发行人存在涉及不正当竞争行为诉讼或纠纷的风险。

综上，经主管部门调查，无相关证据证明发行人因上述不正当竞争行为产生的交易量，经发行人自查确认其未因上述行为产生直接收入，由于汉威科技未曾向发行人举证证明具体损失，故无法得知其损失情况；但根据《中华人民共和国反不正当竞争法》相关规定，发行人存在涉及不正当竞争的相关诉讼或潜在纠纷的风险。

2、结合报告期发行人的经营业绩情况分析说明上述事项是否导致潜在赔偿责任，对发行人生产经营的具体影响，是否对发行人持续经营能力存在重大不利影响

根据《审计报告》《招股说明书》，报告期内发行人生产经营业绩情况如下：

项目	2022年6月30日 /2022年1月—6 月	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12月 31日/2020年 度	2019年12月 31日/2019年度
营业收入（元）	86,750,680.78	149,366,155.46	118,292,507.14	100,860,646.76
归属于母公司所有者的净利润（元）	16,447,115.00	29,555,997.02	26,189,675.15	18,110,387.14
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润（元）	11,625,564.66	23,567,614.54	19,652,565.40	18,793,189.76
加权平均净资产收益率（%）	9.30	18.57	21.04	19.54
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	6.58	14.81	15.79	20.27
经营活动产生的现金流量净额（元）	10,024,395.96	7,528,149.55	17,536,021.75	13,129,290.61

发行人聘请北京观韬中茂（郑州）律师事务所（以下简称“观韬中茂律师”），就其与汉威科技的潜在诉讼事项出具《关于驰诚股份与汉威公司间潜在纠纷之法律意见书》（以下简称“《观韬中茂法律意见书》”），进行法律风险分析并预估潜在赔偿金额。根据《观韬中茂法律意见书》，观韬中茂律师认为，根据相关法律、司法解释的规定及查询相关案例的赔偿金额，如汉威科技就发行人使用“汉威”相关字样设置百度推广关键词的行为诉至法院，法院判令发行人承担民事责任的金额较大可能为50万元以下。

根据观韬中茂律师认定的赔偿额上限测算，预计赔偿金额占发行人最近一期末经审计的净资产比例为0.28%，占比较低，不会导致发行人重大偿债风险。

发行人就该等事项出具承诺：“如汉威科技就上述不正当竞争行为提起诉讼，本公司承诺按照最终生效判决承担相应民事责任并按照相关规定及时履行信息披露义务。”

发行人实际控制人徐卫锋、石保敬就该等事项出具承诺：“如汉威科技就河南驰诚电气股份有限公司的不正当竞争行为提起诉讼，最终生效判决认定公司构成侵权而需要向汉威科技支付赔偿、承担诉讼费用等而产生损失超过 50 万元以上的，本人作为公司实际控制人将对高于 50 万元的部分无条件予以承担，确保公司不会因不正当竞争行为遭受超过前述金额的潜在损失，保证相关事项不会对发行人生产经营或持续经营能力造成重大不利影响。”

综上，观韬中茂律师认为发行人就上述事项潜在民事赔偿金额较小。且发行人实际控制人已出具承诺保证相关事项不会对发行人生产经营或持续经营能力造成重大不利影响。截至本回复出具之日，发行人不存在对生产经营或持续经营能力重大不利影响的情形，符合上市规则及相关业务指引中对于独立持续经营能力的相关要求。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐机构和发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得并查阅郑州市市场监督管理局于 2022 年 7 月 26 日出具的《询问通知书》（郑市监询通【2022】07072602 号）、发行人出具的《驰诚电气专项整改报告》，核查发行人的整改措施；

2、取得并查阅发行人及子公司的《月度关键词、宣传内容、广告更新审核表》、郑州市市场监督管理局于 2022 年 9 月 14 日出具的《证明》，确认发行人及子公司已整改完毕，截至本回复出具日，其百度推广账户关键词库不存在涉及“汉威”相关词汇；

3、取得并查阅发行人制定的《网络推广管理办法》、网络推广工作人员签署的《公司推广、宣传、展示合规声明及责任确认书》，核查发行人为了避免后续再次出现上述争议行为而采取的措施；

4、取得并查阅发行人出具的《网络推广人员及账户明细表》、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、网络推广人员、相关销售人员出具的《关于不存在不正当竞争行为的声明和承诺函》，核查发行人全面自查情况，确

认发行人及前述主体不存在未披露的类似或其他不正当竞争行为；

5、取得发行人出具的《关于不正当竞争行为的专项说明》，并查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/index.html/>）、河南省市场监督管理局网站（<https://scjg.henan.gov.cn/>）、中国市场监管行政处罚文书网（<https://cfws.samr.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/12309/>）等公开信息，核查除披露事项外，发行人不存在因涉及不正当竞争行为受到行政处罚的情形；

6、取得并查阅郑州市市场监督管理局行政处罚决定书（郑市监处罚【2022】131 号）、《河南省市场监督管理行政处罚裁量基准》、郑州市市场监督管理局于 2022 年 9 月 14 日出具的《证明》，核查并确认发行人相关行为不属于重大违法行为，不构成本次发行的实质性法律障碍；

7、取得并查阅发行人出具的《关于不正当竞争行为的专项说明》，核查发行人百度推广账户网站推广内容及设置情况，核查确认发行人不存在因设置“汉威”相关字样为百度推广关键词而产生直接收入的情形；

8、取得并查阅发行人出具的说明，核查并确认汉威科技未曾向发行人主张或举证证明其因不正当竞争行为发生的损失，发行人亦未收到汉威科技相关诉讼资料；

9、取得并查阅北京观韬中茂（郑州）律师事务所出具的《关于驰诚股份与汉威公司间潜在纠纷之法律意见书》，了解发行人聘请的外部律师的专业法律意见；

10、取得并查阅报告期内发行人的审计报告，核查报告期内发行人的生产经营业绩情况；

11、取得发行人及其实际控制人徐卫锋、石保敬出具的承诺，确认发行人将根据最终生效判决承担相应民事责任；发行人的实际控制人将对高于 50 万元的赔偿部分无条件予以承担。

（二）核查结论

保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人已就行政处罚事项全面自查整改，处罚机关出具《证明》认为相关违规情形已整改完毕；为避免后续出现类似情形，发行人建立健全相关内部控制；发行人出具《关于不正当竞争行为的专项说明》，确认经全面自查整改后，不存在类似或其他不正当竞争情形，发行人不存在其他涉及不正当竞争行为的诉讼或行政处罚事项；

2、发行人的上述违法行为已经整改完毕，相关行为未被处罚机关认定为情节严重，受到的行政处罚为一般行政处罚；发行人相关行为不属于重大违法行为，不构成本次发行的实质性法律障碍；

3、经主管部门调查，无相关证据证明发行人因上述不正当竞争行为产生的交易量；经发行人自查确认，其未因上述行为产生直接收入，由于汉威科技未曾向发行人举证证明具体损失，故无法得知其损失情况；但根据《中华人民共和国反不正当竞争法》相关规定，发行人存在涉及不正当竞争的相关诉讼或潜在纠纷的风险；

4、观韬中茂律师认为发行人就上述事项潜在民事赔偿金额较小。发行人实际控制人已出具承诺保证相关事项不会对发行人生产经营或持续经营能力造成重大不利影响。截至本回复出具之日，发行人不存在对生产经营或持续经营能力重大不利影响的情形，符合上市规则及相关业务指引中对于独立持续经营能力的相关要求。

问题2. 信用期外应收账款期后回款率低

根据申请文件及首轮问询回复，报告期各期末，发行人应收账款期末余额分别为 5,823.15 万元、7,267.26 万元和 8,697.91 万元，其中账龄在 1 年以上的应收账款占比分别为 55.36%、67.52%和 90.66%，各期末信用期外应收账款占比分别为 44.67%、49.48%和 52.79%。

(1) 信用期外应收账款披露不充分。根据首轮问询回复，截至 2022 年 8 月 31 日，2019 年-2021 年末信用期外应收账款的前二十大客户期后回款比例分别为 73.67%、38.82%和 22.64%。请发行人：①列表说明客户信用政策的制定、执行、变更情况及对应客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况。②区分未验收完毕、项目整体未完工等具体原因，列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例。③结合逾期应收账款金额分层情况、各层期后回款情况，说明首轮问询回复中“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”的合理性。④结合“天然气改造项目客户”、“管廊项目客户”涉及的客户数量、回款周期与其他项目客户的差异，进一步分析对发行人 1 年以上账龄应收账款的影响；结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款。”与事实是否相符。⑤结合同行业可比公司的信用政策、账期与发行人差异等相关情况，说明发行人信用期外应收占比高、期后回款比例低的情况是否符合行业惯例。⑥请在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示。

(2) 信用减值损失计提的充分性。报告期内，发行人按照单项计提的坏账准备分别为 102.18 万元、78.27 万元和 338.4 万元，按照组合计提的坏账准备分别为 613.27 万元、1,040.60 万元和 1,398.56 万元。请发行人：结合各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、按照单项和账龄组合计提的区分原则、逾期客户经营情况和财务状况、报告期内及报告期前三年实际发生的坏账损失与计提坏账准备的匹配性、应收账款核销金额及占比、同行业可比公司的对比情况，充分论证发行人信用减值计提的充分性；如涉及补提信用减值损失，请量化分析对财务数据的影响，是否对发行上市财务指标产生重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

(一) 信用期外应收账款披露不充分。根据首轮问询回复，截至 2022 年 8 月 31 日，2019 年-2021 年末信用期外应收账款的前二十大客户期后回款比例分别为 73.67%、38.82%和 22.64%。请发行人：①列表说明客户信用政策的制定、执行、变更情况及对应客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况。②区分未验收完毕、项目整体未完工等具体原因，列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例。③结合逾期应收账款金额分层情况、各层期后回款情况，说明首轮问询回复中“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”的合理性。④结合“天然气改造项目客户”、“管廊项目客户”涉及的客户数量、回款周期与其他项目客户的差异，进一步分析对发行人 1 年以上账龄应收账款的影响；结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款。”与事实是否相符。⑤结合同行业可比公司的信用政策、账期与发行人差异等相关情况，说明发行人信用期外应收占比高、期后回款比例低的情况是否符合行业惯例。⑥请在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示。

1、列表说明客户信用政策的制定、执行、变更情况及对应客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况

(1) 说明客户信用政策的制定、执行、变更情况

2019 年度及 2020 年度，发行人主要是通过审批单个客户合同约定的付款节点及付款金额授予客户信用额度和信用期，未对客户的信用额度和信用期进行统一管理。2021 年度，发行人按照客户类别和信用状况完善了客户信用管理制度，制定了《销售管理规范》，对客户信用额度和信用期的授予制定了统一的标准和流程，以便进行统一管理，及时识别客户信用风险。完善后的信用政策具体情况如下：

客户大类	客户性质	信用期限	信用额度
贸易商客户	上年度发货额≥20 万元，且信用记录良好的客户	月结付款	一般信用额度为上月的发货总额
	其他客户	款到发货	无
直接	招投标客户	以招标约定为准	以招标约定为准

客户大类	客户性质		信用期限	信用额度	
客户	非招投标客户	合作满一年且信用记录良好的客户	上年度发货额≥20万元的客户	12个月内	上年度发货额的50%
			上年度发货额<20万元的客户	6个月内	上年度发货额的50%
		合作未满一年且信用记录良好的客户		3个月内	当年度累计发货总额的50%
		其他客户		款到发货	无

(2) 客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况

单位：个

信用额度分层	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
100万元以上	3	4	3	-
50-100万元	5	10	8	5
20-50万元	46	21	25	28
20万元以下	1,258	1,310	1,041	857
合计	1,312	1,345	1,077	890

单位：个

信用账期	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
无信用期	318	393	333	270
3个月以内	361	368	226	192
6个月以内	515	488	451	367
12个月以内	118	96	67	61
合计	1,312	1,345	1,077	890

报告期各期末，发行人应收账款客户数量分别为 890 个、1,077 个、1,345 个和 1,312 个，按照信用额度分层，主要集中在信用额度 20 万元以下的客户。

报告期内，发行人应收账款客户数量较多，主要原因是发行人以工业客户为主，单个客户需求规模较小，导致客户众多，单个客户应收账款平均余额较小。

2、区分未验收完毕、项目整体未完工等具体原因，列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例

(1) 发行人客户应收账款出现逾期的主要原因

逾期原因主要类别如下，下文表格以序号表示：

①天然气改造项目，项目整体未验收完毕或未审核完成，受政府配套资金和预算影响，导致客户未能按照约定付款；②管廊项目，因项目整体未完工，受政府配套资金和预算影响，导致客户资金紧张无法按照约定付款；③客户相对分散，客户数量较多，应收账款催收工作量较大，回款受客户自身资金安排影响，部分客户未按约定付款。

(2) 各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例

1) 2022年6月30日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至2022年10月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例
①	23	653.55	58.30	349.31	115.37	130.57	23.51	3.60%
②	51	593.58	217.47	282.10	94.00	-	137.07	23.09%
③	815	3,179.39	746.49	1,011.55	653.18	768.17	939.78	29.56%
合计	889	4,426.52	1,022.27	1,642.95	862.55	898.75	1,100.36	24.86%

2) 2021年12月31日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至2022年10月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例
①	26	1,076.19	51.45	847.29	62.60	114.85	276.91	25.73%
②	26	275.83	14.33	173.48	88.02	-	96.94	35.15%
③	628	2,533.72	297.01	947.83	635.32	653.56	1,097.46	43.31%
合计	680	3,885.74	362.79	1,968.60	785.94	768.41	1,471.32	37.86%

3) 2020年12月31日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至2022年10月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例

①	18	505.05	297.98	92.22	114.85	-	166.99	33.06%
②	21	210.83	91.39	119.43	-	-	148.75	70.55%
③	700	2,879.69	778.43	1,112.66	442.09	546.51	1,863.94	64.73%
合计	739	3,595.56	1,167.80	1,324.30	556.94	546.51	2,179.67	60.62%

4) 2019年12月31日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至2022年10月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例
①	16	465.60	259.72	205.88	-	-	303.21	65.12%
②	17	241.82	235.53	6.29	-	-	182.65	75.53%
③	614	2,366.53	877.09	776.00	354.63	358.81	1,993.92	84.26%
合计	647	3,073.95	1,372.35	988.17	354.63	358.81	2,479.78	80.67%

从应收账款逾期原因类别来看，发行人应收账款逾期未收回的主要原因是③客户相对分散，客户数量较多，应收账款催收工作量较大，部分客户未按约定付款。报告期内，因类别③逾期的客户数量分别为614个、700个、628个和815个，单个客户平均逾期金额分别为3.85万元、4.11万元、4.03万元和3.90万元，发行人单个客户平均逾期应收账款金额较小，逾期客户数量较多。

从逾期应收账款账龄来看，报告期各期末，发行人3年以内逾期金额占比分别为88.33%、84.80%、80.22%和79.70%，占比较高，发行人逾期应收账款主要集中在3年以内。

截至2022年10月31日，报告期各期末逾期应收账款回款比例分别为80.67%、60.62%、37.86%和24.86%。发行人于2021年度完善了信用政策及应收账款管理，2021年末应收账款逾期客户数量较2020年末减少59家。报告期末逾期应收账款余额较2021年末增加540.78万元，新增逾期主要为一年以内应收账款，主要原因是发行人客户一般在年末回款相对较多，且发行人客户相对分散，客户数量较多，应收账款催收工作量较大，部分客户未按约定付款。公司制定了《应收账款管理办法》等制度，落实了应收账款回款追踪的管理责任。2022年下半年因疫情影响，公司应收账款催收主要以电话催收为主，导致催收效果不及预期。

3、结合逾期应收账款金额分层情况、各层期后回款情况，说明首轮问询回复中“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”的合理性

报告期各期末，公司逾期应收账款分层及期后回款情况如下：

(1) 2022年6月30日

单位：个、万元

逾期应收金额 分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	3	0.34%	480.58	10.86%	-	-
50-100 万元	9	1.01%	580.89	13.12%	104.76	18.04%
20-50 万元	36	4.05%	1,081.30	24.43%	232.84	21.53%
20 万元以下	841	94.60%	2,283.75	51.59%	762.75	33.40%
合计	889	100%	4,426.52	100%	1,100.36	24.86%

(2) 2021年12月31日

单位：个、万元

逾期应收金额 分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	3	0.44%	654.51	16.84%	177.63	27.14%
50-100 万元	8	1.18%	521.21	13.41%	94.58	18.15%
20-50 万元	32	4.71%	972.51	25.03%	412.04	42.37%
20 万元以下	637	93.68%	1,737.52	44.72%	787.07	45.30%
合计	680	100%	3,885.74	100%	1,471.32	37.86%

(3) 2020年12月31日

单位：个、万元

逾期应收金额 分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	2	0.27%	310.72	8.64%	5.00	1.61%
50-100 万元	10	1.35%	590.27	16.42%	407.48	69.03%
20-50 万元	22	2.98%	677.49	18.84%	376.47	55.57%
20 万元以下	705	95.40%	2,017.09	56.10%	1,390.72	68.95%
合计	739	100%	3,595.56	100%	2,179.67	60.62%

(4) 2019年12月31日

单位：个、万元

逾期应收金额分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	4	0.62%	543.09	17.67%	491.23	90.45%
50-100 万元	8	1.24%	531.62	17.29%	391.44	73.63%
20-50 万元	19	2.94%	534.26	17.38%	483.31	90.46%
20 万元以下	616	95.21%	1,464.98	47.66%	1,113.80	76.03%
合计	647	100%	3,073.95	100%	2,479.78	80.67%

报告期各期末，发行人逾期应收账款 20 万元以下的客户数量分别为 616 个、705 个、637 个和 841 个，合计金额占比分别为 47.66%、56.10%、44.72%和 51.59%，受发行人下游客户群体分布的特点，发行人应收账款逾期客户数量较多，单个逾期客户应收账款余额较小，导致应收账款催收工作量较大。因此“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”是合理的。

4、结合“天然气改造项目客户”、“管廊项目客户”涉及的客户数量、回款周期与其他项目客户的差异，进一步分析对发行人 1 年以上账龄应收账款的影响；结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款。”与事实是否相符

(1) 天然气改造项目客户、管廊项目客户、其他客户的数量和回款周期情况

1) 2022 年 6 月 30 日

单位：个、万元、天

项目	客户数量	金额	账龄				回款周期
			1 年以内	占比	1 年以上	占比	
天然气改造项目客户	25	911.62	316.37	4.90%	595.25	17.49%	1,800.00
管廊项目客户	76	1,097.41	721.31	11.16%	376.10	11.05%	367.35
其他客户	1,211	7,858.36	5,425.47	83.94%	2,432.90	71.47%	159.29
合计	1,312	9,867.39	6,463.14	100%	3,404.25	100%	193.55

注：回款周期=360/应收账款周转率，下同，2022 年 1-6 月回款周期为年化数据

2) 2021 年 12 月 31 日

单位：个、万元、天

项目	客户数	金额	账龄	回款周期
----	-----	----	----	------

	量		1年以内	占比	1年以上	占比	
天然气改造项目客户	27	1,344.51	319.77	6.18%	1,024.74	29.09%	1,285.71
管廊项目客户	64	925.79	664.29	12.84%	261.50	7.42%	264.71
其他客户	1,254	6,427.61	4,190.90	80.98%	2,236.71	63.49%	148.76
合计	1,345	8,697.91	5,174.96	100%	3,522.95	100%	192.51

3) 2020年12月31日

单位：个、万元、天

项目	客户数量	金额	账龄				回款周期
			1年以内	占比	1年以上	占比	
天然气改造项目客户	25	1,927.76	1,720.69	35.56%	207.07	8.53%	307.69
管廊项目客户	41	717.36	597.93	12.36%	119.43	4.92%	238.41
其他客户	1,011	4,622.14	2,520.88	52.09%	2,101.26	86.55%	173.91
合计	1,077	7,267.26	4,839.50	100%	2,427.76	100%	198.90

4) 2019年12月31日

单位：个、万元、天

项目	客户数量	金额	账龄				回款周期
			1年以内	占比	1年以上	占比	
天然气改造项目客户	18	1,219.85	1,013.97	24.60%	205.88	12.10%	363.64
管廊项目客户	28	389.37	383.09	9.29%	6.29	0.37%	262.77
其他客户	844	4,213.92	2,724.48	66.10%	1,489.44	87.53%	182.74
合计	890	5,823.15	4,121.54	100%	1,701.60	100%	179.10

2021年及2022年1-6月天然气改造项目客户回款周期分别为1285.71天和1,800.00天，存在异常变动，主要系发行人于2021年度和2022年半年度减少了与天然气改造项目客户合作，发行人对此类客户2021年度及2022年半年度的销售收入较少，且此类客户受项目整体未验收完毕或未审核完成的影响，回款不及时，导致发行人天然气改造项目客户应收账款周转率较低，回款周期较长。

发行人2020年度天然气改造项目、管廊项目相关客户较2019年增多，2020年末，发行人天然气改造项目客户期末1年以内的应收余额占比由2019年末的24.60%增长至35.56%，管廊项目客户期末1年以内的应收余额占比由2019年末的9.29%增长至12.36%。发行人2021年减少了天然气改造项目业务，

2021 年末，天然气改造项目客户期末 1 年以内的应收余额占比由 2020 年末的 35.56%降低至 6.18%，因天然气改造项目客户回款时间较长，其 2021 年末 1 年以上的应收账款余额占比由 2020 年末的 8.53%上升至 29.09%，回款周期由 2020 年的 307.69 天上升至 2021 年的 1,285.71 天。

报告期内，除天然气改造项目客户、管廊项目客户外，发行人其他客户的数量呈逐期增长趋势，但受益于发行人信用管理不断完善，其他客户的回款周期分别为 182.74 天、173.91 天、148.76 天和 159.29 天，虽然最近一期有所上升，但整体呈下降趋势。

发行人报告期内应收账款整体平均周转天数分别为 179.10 天、198.90 天、192.51 天和 193.55 天，不存在异常变动的情况。发行人其他客户应收账款平均周转天数呈下降趋势，天然气改造项目客户和管廊项目客户应收账款平均周转天数逐年提高，因此发行人应收账款整体平均周转天数变动较小。因最近一期末天然气改造项目客户和管廊项目客户 1 年以上应收账款减少，使得发行人最近一期末 1 年以上应收账款余额及占比较 2021 年末有所下降。

综上，受天然气改造项目客户、管廊项目客户期末 1 年以上应收账款余额占发行人 1 年以上应收账款比例较高及该两类客户回款周期较长的影响，导致发行人 1 年以上应收账款占比高，整体应收账款回款周期较长。

(2) 结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款”与事实是否相符

天然气改造项目客户、管廊项目客户、其他客户期后回款情况如下：

单位：万元

项目		2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
天然气改造项目客户	期末应收账款余额	911.62	1,344.51	1,927.76	1,219.85
	截至 2022 年 10 月 31 日回款金额	63.58	376.31	1,245.29	1,091.28
	截至 2022 年 10 月 31 日回款比例	6.97%	27.99%	64.60%	89.46%
管廊项目客户	期末应收账款余额	1,097.41	925.79	717.36	389.37
	截至 2022 年 10 月 31 日回款金额	213.16	403.88	563.00	322.79
	截至 2022 年 10 月	19.42%	43.63%	78.48%	82.90%

	31日回款比例				
其他客户	期末应收账款余额	7,858.36	6,427.61	4,622.14	4,213.92
	截至2022年10月31日回款金额	2,597.59	3,698.71	3,379.48	3,485.79
	截至2022年10月31日回款比例	33.06%	57.54%	73.11%	82.72%

截至2022年10月31日，天然气改造项目客户报告期各期末应收账款期后回款比例分别为89.46%、64.60%、27.99%和6.97%，管廊项目客户报告期各期末应收账款期后回款比例分别为82.90%、78.48%、43.63%和19.42%，其他客户报告期各期末应收账款期后回款比例分别为82.72%、73.11%、57.54%和33.06%。

天然气改造项目及管廊项目主要以政府项目为主，虽然回款期较长，但一般均能收回，其他客户主要以工业客户为主，客户数量较多，单个客户应收账款余额较小，客户在经营正常的情况下，公司加大应收账款催收力度时一般均能收回。针对经营异常的客户，发行人已对其应收账款单项计提坏账准备。2022年下半年因疫情影响，公司应收账款催收主要以电话催收为主，导致催收效果不及预期。

因此公司应收账款回款周期虽较长，如公司客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款，与事实相符。

公司制定了《应收账款管理办法》等制度，落实了应收账款回款追踪的管理责任。财务部门负责应收账款跟踪和信息反馈，销售部门负责与客户沟通、资料收集、款项催收，法务部负责履行司法程序保护公司合法权益。财务部门对应收账款实行全程跟踪管理，督促销售部门及时催收货款；销售部门加大应收账款责任制实施力度，优化业务人员在收款工作方面的绩效考评指标权重，并将催收情况及客户经营情况等信息及时反馈给财务部门；法务部对逾期拒不回款的客户及时寄发律师函或提起法律诉讼。

对于逾期应收账款，主体责任部门视逾期时间、价款、客户资信等情况，分别采取电话催收、现场面谈、发催收函、中止或终止合同、律师催收函、诉讼等方式进行催收。对客户财务状况困难或恶意逃避债务的，公司法律顾问及时采取诉讼、财产保全等措施催收。财务部组织定期召开应收账款管理会议，

分析具体客户资信、应收账款风险、催收方式及公司整体应收账款变化趋势和风险控制措施。

5、结合同行业可比公司的信用政策、账期与发行人差异等相关情况，说明发行人信用期外应收占比高、期后回款比例低的情况是否符合行业惯例

(1) 发行人信用政策与同行业可比公司对比

2019 年度及 2020 年度，发行人主要是通过审批单个客户合同约定的付款节点及付款金额授予客户信用额度和信用期，未对客户的信用额度和信用期进行统一管理。2021 年度，发行人按照客户类别和信用状况完善了客户信用管理制度，制定了《销售管理规范》，对客户信用额度和信用期的授予制定了统一的标准和流程，以便进行统一管理，及时识别客户信用风险。完善后的信用政策具体情况如下：

客户大类	客户性质		信用期限	信用额度	
贸易商客户	上年度发货额≥20 万元，且信用记录良好的客户		月结付款	一般信用额度为上月的发货总额	
	其他客户		款到发货	无	
直接客户	招投标客户		以招标约定为准	以招标约定为准	
	非招投标客户	合作满一年且信用记录良好的客户	上年度发货额≥20 万元的客户	12 个月内	上年度发货额的 50%
			上年度发货额 < 20 万元的客户	6 个月内	上年度发货额的 50%
		合作未满一年且信用记录良好的客户		3 个月内	当年度累计发货总额的 50%
	其他客户		款到发货	无	

报告期内，同行业可比公司的信用政策如下：

公司名称	主要信用政策
汉威科技	经销商：其长期合作的经销商经过信用考核，给予一定的信用额度（100 万元以内）和信用期限（1 月-1 年）； 直销客户：有信用期限，未披露具体期限范围
万讯自控	经销商：根据双方合同约定信用期，一般为发货后 30-60 天，直销客户：部分项目产品仅为中大型项目的一个局部组成部分，项目一般建设周期较长，通常为 2-3 年，终端客户约定的信用期为设备调试后支付货款
诺安智能	未披露
泽宏科技	未披露
翼捷股份	招投标客户：以招标具体约定为准； 上市公司、国有企业：6-12 个月； 信誉良好的重复购买的民营企业：2-6 个月；

公司名称	主要信用政策
	个人、首次购买的民营企业：款到发货、货到付款或给予 1-2 个月信用期

注：以上数据来源于各可比公司披露的公开信息

报告期内，同行业公司汉威科技、万讯自控和翼捷股份均针对不同类型的客户制定不同的信用政策。发行人的信用政策与翼捷股份的相似性较高，与同行业可比公司的信用政策不存在显著差异。

(2) 发行人逾期应收账款与翼捷股份的对比情况

发行人与同行业公司翼捷股份信用政策较为相似，其他同行业上市公司和挂牌公司未披露逾期应收账款情况，对比发行人与翼捷股份逾期应收账款占比情况如下：

项目	N+3 年半年末	N+2 年末	N+1 年末	N 年末
翼捷股份 (N=2017)	未披露	62.75%	56.37%	51.75%
发行人 (N=2019)	44.86%	44.67%	49.48%	52.79%

注：翼捷股份信用期外应收账款占比来源于其上市申请文件公开披露的数据，其仅披露了 2017 年至 2019 年的相关数据

经对比发行人与翼捷股份信用期外应收账款占比情况，发行人与翼捷股份信用期外应收账款占比均较高，因此，发行人信用期外应收账款占比高的情况符合行业惯例。

(3) 发行人应收账款期后回款与翼捷股份的对比情况

其他同行业上市公司和挂牌公司未披露应收账款期后回款情况，对比发行人与翼捷股份应收账款期后回款比例情况如下：

项目	N+3 年半年末	N+2 年末	N+1 年末	N 年末
翼捷股份 (N=2017)	30.75%	60.83%	80.85%	85.97%
发行人 (N=2019)	29.13%	51.49%	71.39%	84.14%

注：翼捷股份应收账款期后回款比例来源于其上市申请文件公开披露的数据，其数据期间为 2017 年至 2020 年 6 月，翼捷股份应收账款期后回款比例为截至 2020 年 9 月 15 日数据，发行人应收账款期后回款比例为截至 2022 年 10 月 31 日数据

经对比发行人与翼捷股份应收账款期后回款比例情况，发行人期后回款比例低于翼捷股份，主要系翼捷股份为 2017 年至 2020 年 6 月数据，发行人为

2019年至2022年6月数据，自2020年初新冠疫情爆发以来，受新冠疫情影响，发行人应收账款期后回款周期拉长，期后回款比例相对较低。

(4) 发行人应收账款周转天数与同行业可比公司对比

因同行业上市公司和挂牌公司未披露信用期外应收账款及期后回款情况，对比发行人与同行业可比公司应收账款周转天数情况如下：

单位：次、天

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	应收账款周转率	周转天数	应收账款周转率	周转天数	应收账款周转率	周转天数	应收账款周转率	周转天数
汉威科技（母公司）	0.87	206.90	1.88	191.49	1.70	211.76	1.92	187.50
万讯自控	1.56	115.38	4.07	88.45	3.31	108.76	3.38	106.51
诺安智能	0.85	211.76	2.20	163.64	1.91	188.48	2.01	179.10
泽宏科技	0.34	529.41	1.16	310.34	1.47	244.90	1.63	220.86
可比公司平均	0.91	197.80	2.33	154.51	2.10	171.43	2.24	160.71
发行人	0.93	193.55	1.87	192.51	1.81	198.90	2.01	179.10

注：以上数据来源于各可比公司披露的定期报告

经对比，报告期内发行人应收账款周转天数与同行业可比公司相比处于中等水平，与同行业可比公司平均水平趋同，发行人最近一期应收账款周转天数略低于可比公司平均周转天数，发行人应收账款回款周期长、期后回款比例低的情况与同行业可比公司一致。

6、请在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”补充披露如下：

“应收账款余额较高及信用期外应收账款占比高且期后回款率较低的风险

随着公司业务规模扩大，公司应收账款金额逐年增长，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 5,107.70 万元、6,148.38 万元、6,960.94 万元和 7,959.62 万元，占各期末总资产的比例分别为 33.27%、30.32%、29.86%和

33.57%；公司信用期外应收账款余额分别为 3,073.95 万元、3,595.56 万元、3,885.74 万元和 4,426.52 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 52.79%、49.48%、44.67%和 44.86%，占比较高；截至 2022 年 10 月 31 日逾期应收账款期后回款的比例分别为 80.67%、60.62%、37.86%和 24.86%，回款比例较低。若客户受宏观经济波动、自身经营业绩或内部管理不善等因素影响出现财务状况恶化，则可能导致公司部分信用期外应收账款不能及时收回或存在较长时间逾期，加大坏账损失风险，从而对公司资产状况和经营成果产生不利影响。”

(二) 信用减值损失计提的充分性。报告期内，发行人按照单项计提的坏账准备分别为 102.18 万元、78.27 万元和 338.4 万元，按照组合计提的坏账准备分别为 613.27 万元、1,040.60 万元和 1,398.56 万元。请发行人：结合各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、按照单项和账龄组合计提的区分原则、逾期客户经营情况和财务状况、报告期内及报告期前三年实际发生的坏账损失与计提坏账准备的匹配性、应收账款核销金额及占比、同行业可比公司的对比情况，充分论证发行人信用减值计提的充分性；如涉及补提信用减值损失，请量化分析对财务数据的影响，是否对发行上市财务指标产生重大不利影响。

1、发行人各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、区分原则

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
单项计提政策	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备			
组合计提政策	信用风险特征组合：根据客户类型分为应收国企客户和应收其他客户，按照整个存续期内预期信用损失的金额分别计量其损失准备			
单项划分原则	按照组合计提坏账准备不能反映其风险特征的应收款项，根据公开信息查询对经营异常的客户单项计提坏账准备			
组合划分原则	除已单独计提坏账准备的应收款项外，本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，对预期信用损失进行估计			

发行人各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、区分原则保持一致，在报告期内未发生变化。

2、逾期客户经营情况和财务状况

报告期各期末，信用期外应收账款余额前二十名客户情况如下：

(1) 2022 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	河北盛德燃气有限公司	213.96	1-2年、2-3年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
2	利川市民生天然气有限公司	153.68	2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
3	大名县住房和城乡建设局	112.95	1-2年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
4	魏县川冀燃气有限公司	84.55	1-2年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
5	山西瑞恒化工有限公司	73.28	1-2年、3-4年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	34.98	47.73%	正常	正常	较高
6	安阳化学工业集团有限责任公司	66.99	1-2年、2-3年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
7	保定市徐水区发展和改革局	66.37	1-2年、2-3年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
8	巨鹿县官亭镇人民政府	63.57	1-2年、4-5年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
9	宁夏英威绿能科技有限公司	61.68	1-2年、2-3年	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	8.00	12.97%	正常	正常	较高
10	巨鹿县张王瞳乡人民政府	58.20	1-2年、4-5年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
11	内蒙古紫光化工有限责任公司	54.46	1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	10.00	18.36%	正常	正常	较高
12	浙江赛格电	51.78	1年以	管廊项目，	51.78	100%	正常	正常	较高

	子工程有限公司		内	受政府配套资金和预算影响, 已分批回款					
13	冀南新区煤改气工程指挥部	48.45	2-3年、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
14	内蒙古乌海亚东精细化工有限公司	46.60	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	20.80	44.64%	正常	正常	较高
15	襄阳市住房投资有限公司	44.72	2-3年、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
16	杭州恒科建筑设备安装有限公司	43.85	1年以内	管廊项目, 受政府配套资金和预算影响, 分段陆续回款	26.94	61.44%	正常	正常	较高
17	四川省信诺极光科技有限公司	43.75	1-2年、2-3年	管廊项目, 受政府配套资金和预算影响, 分段陆续回款	10.00	22.86%	正常	正常	较高
18	山东晨耀化工科技有限公司	43.38	2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
19	内蒙古广聚新材料有限责任公司	42.00	1年以内	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	17.88	42.57%	正常	正常	较高
20	乌海时联环保科技有限公司	37.72	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
合计		1,411.94			180.38	12.78%			

2) 2021年末

单位: 万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	大名县住房和城乡建设局	290.57	1-2年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响, 分段陆续回款	177.63	61.13%	正常	正常	较高

2	河北盛德燃气有限公司	210.26	1-2年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
3	利川市民生天然气有限公司	153.68	2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
4	魏县川冀燃气有限公司	84.55	1-2年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
5	山西瑞恒化工有限公司	71.72	1-2年、2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	36.78	51.28%	正常	正常	较高
6	安阳化学工业集团有限责任公司	67.11	1-2年、2-3年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
7	宁夏英威绿能科技有限公司	65.68	1-2年、2-3年	管廊项目, 受政府配套资金和预算影响, 分段陆续回款	12.00	18.27%	正常	正常	较高
8	巨鹿县官亭镇人民政府	63.57	1年以内、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
9	杭州和利时自动化系统工程有 限公司	58.96	1年以内、5年以上	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
10	巨鹿县张王瞳乡人民政府	58.20	1年以内、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
11	内蒙古乌海亚东精细化工有限公司	51.42	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	45.80	89.07%	正常	正常	较高
12	冀南新区煤改气工程指挥部	48.45	2-3年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
13	山东晨耀化工科技有限公司	44.88	2-3年、3-4年、4-5年	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	1.50	3.34%	正常	正常	较高
14	襄阳市住房投资有限公司	44.72	2-3年、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高

15	内蒙古紫光化工有限责任公司	41.07	1-2年、2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	15.00	36.52%	正常	正常	较高
16	乌海时联环保科技有限公司	40.38	1-2年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	3.00	7.43%	正常	正常	较高
17	四川省信诺极光科技有限公司	40.28	1-2年、2-3年	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	10.00	24.83%	正常	正常	较高
18	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	39.89	1-2年	回款受其自身资金安排影响，已分批回款	39.89	100%	正常	正常	较高
19	河北中石油昆仑清洁能源开发有限公司	39.89	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响，已分批回款	39.89	100%	正常	正常	较高
20	平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会	32.50	1年以内	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
合计		1,547.78			381.49	24.65%			

3) 2020年末

单位：万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	河北盛德燃气有限公司	157.04	1年以内	客户破产重组	5.00	3.18%	已停产	资金紧张	较低
2	利川市民生天然气有限公司	153.68	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
3	襄阳市住房投资有限公司	66.49	1-2年、2-3年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	21.77	32.74%	正常	正常	较高
4	安阳化学工业集团有限责任公司	65.23	1-2年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
5	宁夏英威绿能科技有限公司	64.24	1-2年	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	24.00	37.36%	正常	正常	较高

6	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	60.50	1-2年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	60.50	100%	正常	正常	较高
7	大名县住房和城乡建设局	59.20	1年以内	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	59.20	100%	正常	正常	较高
8	杭州和利时自动化系统工程有 限公司	58.96	4-5年、5年以上	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	52.00	88.20%	正常	正常	较高
9	内蒙古紫光化工有限责 任公司	56.66	1年以内、1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	30.59	53.99%	正常	正常	较高
10	河南顺达新能源科技有 限公司	54.31	1-2年、2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	54.31	100%	正常	正常	较高
11	山西瑞恒化工有限公司	53.90	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	53.90	100%	正常	正常	较高
12	能特科技有限公司	50.79	1年以内	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	50.79	100%	正常	正常	较高
13	华港燃气集团雄县有 限公司	45.91	1-2年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	45.91	100%	正常	正常	较高
14	山东晨耀化工科技有 限公司	44.88	1-2年、2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	1.50	3.34%	正常	正常	较高
15	巨鹿县官亭镇人民政府	43.69	2-3年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
16	河南全一科技有限公司	40.95	1年以内、1-2年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	14.37	35.09%	正常	正常	较高
17	巨鹿县张王疃乡人民政 府	40.00	2-3年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
18	内蒙古乌海亚东精细化	38.34	1-2年	回款受其自身资金安排	38.34	100%	正常	正常	较高

	工有限公司			影响,分段 陆续回款					
19	山东海川建设 有限公司 东营区分公司	36.11	1年以 内	天然气改造 项目,受政 府配套资金 和预算影响	10.79	29.88%	正常	正常	较高
20	乌海时联环 保科技有限 责任公司	35.38	1年以 内	回款受其自 身资金安排 影响,分段 陆续回款	9.02	25.49%	正常	正常	较高
合计		1,226.26			531.99	43.38%			

4) 2019年末

单位: 万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	宁夏宝丰能源集团股份 有限公司	160.50	1年以 内	回款受其自 身资金安排 影响,分段 陆续回款	160.50	100%	正常	正常	较高
2	宁夏英威绿 能科技有限 公司	155.86	1年以 内	管廊项目, 受政府配套 资金和预算 影响	104.00	66.73%	正常	正常	较高
3	保定市徐水 区发展和改 革局	122.72	1年以 内	天然气改造 项目,受政 府配套资金 和预算影响	122.72	100%	正常	正常	较高
4	邯郸市肥乡 区城市管理 和综合行政 执法局	104.00	1年以 内	天然气改造 项目,受政 府配套资金 和预算影响	104.00	100%	正常	正常	较高
5	山西瑞恒化 工有限公司	97.84	1-2 年、2- 3年	回款受其自 身资金安排 影响,分段 陆续回款	97.84	100%	正常	正常	较高
6	宁夏宝丰能 源集团煤焦 化有限公司	80.03	1年以 内、1- 2年	回款受其自 身资金安排 影响,分段 陆续回款	80.03	100%	正常	正常	较高
7	巨鹿县官亭 镇人民政府	64.60	1-2年	天然气改造 项目,受政 府配套资金 和预算影响	-	-	正常	正常	较高
8	江苏富强新 材料有限公 司	63.35	1年以 内	回款受其自 身资金安排 影响,分段 陆续回款	63.35	100%	正常	正常	较高

9	巨鹿县张王瞳乡人民政府	59.15	1-2年	天然气改造项目,受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
10	杭州和利时自动化系统工程有 限公司	58.96	3-4 年、4- 5年	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	52.00	88.20%	正常	正常	较高
11	内蒙古紫光 化工有限责 任公司	54.03	1年以 内、1- 2年、 2-3年	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	44.56	82.47%	正常	正常	较高
12	河南顺达新 能源科技有 限公司	53.66	1年以 内、1- 2年、 2-3年	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	53.66	100%	正常	正常	较高
13	国宏消防工 程集团有限 公司金华分 公司	47.49	1-2年	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	47.49	100%	正常	正常	较高
14	山东金岭新 材料有限公 司	46.30	1年以 内	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	46.30	100%	正常	正常	较高
15	蠡县虢志燃 气有限公司	33.00	1年以 内	天然气改造项目,受政府配套资金 和预算影响	33.00	100%	正常	正常	较高
16	阿勒泰广汇 天然气有限 责任公司阿 勒泰市分公 司	29.36	1年以 内、1- 2年	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	27.26	92.85%	正常	正常	较高
17	额敏县广汇 天然气有限 责任公司	27.99	1年以 内、1- 2年	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	27.99	100%	正常	正常	较高
18	求实科技集 团有限公司	27.85	1年以 内	管廊项目, 受政府配套 资金和预算 影响	27.85	100%	正常	正常	较高
19	唐山开滦炭 素化工有限 公司	27.83	1年以 内	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	27.83	100%	正常	正常	较高
20	山东晨耀化 工科技有限 公司	26.74	1年以 内、1- 2年、 2-3年	回款受其自身资金安排影响,分段 陆续回款	1.50	5.61%	正常	正常	较高

合计	1,341.26			1,121.88	83.64%			
----	----------	--	--	----------	--------	--	--	--

截至 2022 年 10 月 31 日，报告期各期末主要信用期外客户期后回款金额分别为 1,121.88 万元、531.99 万元、381.49 万元和 180.38 万元，回款比例分别为 83.64%、43.38%、24.65%和 12.78%。2021 年末及 2022 年 6 月末，公司对河北盛德燃气有限公司和安阳化学工业集团有限责任公司单项计提坏账准备，剔除单项计提后的回款比例分别为 30.03%和 15.95%。

2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，发行人前二十大逾期应收账款期后回款比例较低，主要系前二十大逾期应收账款中天然气改造项目客户较多，因项目整体未验收完毕或未审核完成，受政府配套资金和预算的影响，客户回款不及时。

3、报告期内及报告期前三年实际发生的坏账损失与计提坏账准备的匹配性

(1) 报告期内实际发生的坏账损失与计提坏账准备

报告期内，公司采用备抵法核销坏账，公司各期核销的坏账及单项计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
核销金额	6.75	4.14	29.03	2.64
单项计提的坏账准备	29.24	264.26	5.12	82.37
当期计提的坏账准备	177.56	622.23	432.45	266.37
单项计提坏账准备占比	16.47%	42.47%	1.18%	30.92%

报告期内，发行人实际核销的应收账款金额较小，发行人各期对经营异常的客户单项计提的坏账准备分别为 82.37 万元、5.12 万元、264.26 万元和 29.24 万元。2021 年度单项计提的坏账准备金额较大且占当期计提的坏账准备总额的比例较高，主要系应收账款余额较大的客户出现经营异常情况，河北盛德燃气有限公司自 2021 年 8 月 18 日起进入破产重整阶段，发行人根据客户经营情况估计可回收金额，单项计提坏账准备 149.77 万元，安阳化学工业集团有限责任公司

公司于 2021 年 12 月 12 日公布了重整预案，发行人按照管理人现金清偿方案估计可回收金额，单项计提坏账准备 59.96 万元。

(2) 报告期前 3 年实际发生的坏账损失与计提坏账准备

公司采用备抵法核销坏账，公司 2016 年至 2018 年核销的坏账及单项计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
核销金额	-	-	-
单项计提的坏账准备	22.46	-	-
当期计提的坏账准备	246.00	68.64	62.83
单项计提坏账准备占比	9.13%	-	-

注：以上数据来自发行人已披露的定期报告

报告期前三年，发行人无核销的应收账款，2016 年及 2017 年无单项计提坏账准备的情况，2018 年单项计提坏账准备金额较小，占当期计提的坏账准备的比例为 9.13%，占比较小。

综上，发行人实际核销的应收账款金额较小，各期单项计提的坏账准备占当期计提的坏账准备比例不高，发行人坏账准备计提充分，可以有效覆盖坏账损失。

4、应收账款核销金额及占比

发行人与同行业可比公司应收账款核销的情况如下：

单位：万元

公司名称	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	金额	占应收账款比例	金额	占应收账款比例	金额	占应收账款比例	金额	占应收账款比例
汉威科技	0.00	0.00%	1,407.55	1.48%	190.77	0.28%	1,028.75	1.58%
万讯自控	60.16	0.19%	8.39	0.03%	164.06	0.62%	368.13	1.46%
诺安智能	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.28	0.01%	20.75	0.48%
泽宏科技	73.71	0.80%	69.34	0.76%	77.30	1.07%	17.88	0.32%
可比公司平均	33.47	0.25%	371.32	0.57%	108.10	0.50%	358.88	0.96%

发行人	6.75	0.07%	4.14	0.05%	29.03	0.40%	2.64	0.05%
-----	------	-------	------	-------	-------	-------	------	-------

注：数据来源于各可比公司披露的定期报告

报告期内，同行业可比公司核销的应收账款平均占比分别为 0.96%、0.50%、0.57%和 0.25%，发行人核销的应收账款占比分别为 0.05%、0.40%、0.05%和 0.07%。发行人核销的应收账款金额较小，占比较低，核销应收账款比例低于同行业可比公司。

5、与同行业可比公司相比，发行人应收账款信用减值损失计提充分

(1) 发行人与可比公司的信用减值损失计提政策对比情况

2022 年 6 月末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1 年以内	5.48%	未披露	5.00%	2.71%	5.00%
1—2 年	20.23%	未披露	10.00%	14.18%	10.00%
2—3 年	36.45%	未披露	30.00%	26.27%	30.00%
3—4 年	58.72%	未披露	50.00%	100.00%	50.00%
4—5 年	79.35%	未披露	50.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	未披露	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告

2021 年末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1 年以内	5.65%	4.98%	5.00%	2.17%	5.00%
1—2 年	18.69%	14.27%	10.00%	12.87%	10.00%
2—3 年	34.82%	24.18%	30.00%	54.45%	30.00%
3—4 年	61.69%	38.03%	50.00%	100.00%	50.00%
4—5 年	74.75%	52.99%	50.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，其中汉威科技为母公司物联网业务组合数据

2020 年末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1 年以内	5.39%	4.98%	5.00%	2.17%	5.00%
1—2 年	18.06%	14.37%	10.00%	12.87%	10.00%
2—3 年	33.14%	25.56%	30.00%	54.45%	30.00%
3—4 年	58.18%	39.97%	50.00%	100.00%	50.00%

4—5年	73.64%	55.57%	50.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，其中汉威科技为母公司物联网业务组合数据

2019年末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1年以内	5.09%	5.24%	5.00%	2.93%	5.00%
1—2年	11.14%	14.27%	10.00%	18.87%	10.00%
2—3年	30.97%	24.18%	30.00%	27.90%	30.00%
3—4年	45.96%	38.03%	50.00%	100.00%	50.00%
4—5年	57.40%	51.00%	50.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，其中汉威科技为母公司物联网业务组合数据

发行人与同行业可比公司信用减值损失计提比例相近，不存在重大差异，发行人坏账准备计提政策谨慎。

(2) 发行人信用减值损失的计提比例与同行业可比公司对比情况

单位：万元

可比公司	2022-6-30			2021-12-31			2020-12-31			2019-12-31		
	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)
汉威科技	32,373.24	3,262.91	10.08	25,346.84	2,786.75	10.99	17,823.02	2,655.48	14.90	17,361.16	2,327.11	13.40
万讯自控	32,357.85	4,776.16	14.76	29,001.64	4,742.37	16.35	26,657.48	4,358.81	16.35	25,144.54	4,252.79	16.91
诺安智能	6,711.47	496.42	7.40	5,746.45	429.64	7.48	5,133.86	320.00	6.23	4,352.29	260.49	5.99
泽宏科技	9,250.08	1,063.33	11.50	9,129.68	1,124.90	12.32	7,248.88	859.28	11.85	5,605.53	754.42	13.46
平均值	20,173.16	2,399.71	11.90	17,306.15	2,270.92	13.12	14,215.81	2,048.39	14.41	13,115.88	1,898.70	14.48
发行人	9,867.39	1,907.77	19.33	8,697.91	1,736.96	19.97	7,267.26	1,118.88	15.40	5,823.15	715.45	12.29

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，汉威科技业务范围较广、其母公司物联网业务与发行人相似，因此选择汉威科技母公司物联网业务组合的数据进行对比

报告期各期末，发行人应收账款信用减值损失计提比例分别为 12.29%、15.40%、19.97%和 19.33%，2020 年末、2021 年末和最近一期末高于同行业可比公司平均计提比例。

(3) 发行人与同行业可比公司三年以上应收账款信用减值损失对比情况

发行人应收账款账龄在三年以上的款项回收难度较大，发行人与同行业可比公司三年以上应收账款对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2022-6-30			2021-12-31			2020-12-31			2019-12-31		
	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)
汉威科技	未披露			1,710.13	1,155.49	67.57	2,060.88	1,420.18	68.91	1,449.81	1,078.17	74.37
万讯自控	3,465.54	2,881.12	83.14	3,690.33	2,984.76	80.88	3,435.29	2,646.09	77.03	3,205.07	2,515.58	78.49
诺安智能	215.66	215.66	100	177.79	177.79	100	34.40	34.40	100	12.14	12.14	100
泽宏科技	570.99	407.97	71.45	596.69	460.01	77.09	504.52	362.73	71.90	518.21	324.05	62.53
平均值	1,417.40	1,168.25	82.42	1,543.73	1,194.51	77.38	1,508.77	1,115.85	73.96	1,296.31	982.49	75.79
发行人	898.75	708.33	78.81	768.41	588.13	76.54	546.51	411.65	75.32	358.81	250.30	69.76

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，汉威科技业务范围较广、其母公司物联网业务与发行人相似，因此选择汉威科技母公司物联网业务组合的数据进行对比

报告期各期末，发行人账龄在三年以上的应收账款信用减值损失计提比例分别为 69.76%、75.32%、76.54%和 78.81%，信用减值损失计提比例较高，与同行业可比公司不存在较大差异。

综上，发行人应收账款信用减值计提较为谨慎，应收账款信用减值计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，发行人应收账款信用减值计提充分，不涉及补提信用减值损失的情况。

二、中介机构核查

（一）核查范围和核查程序

针对上述核查事项，保荐机构和申报会计师核查范围和执行的核查程序如下：

1、获取发行人报告期内客户信用额度和信用账期明细表，分析发行人客户信用额度和信用账期在报告期的分布及变化情况；

2、获取发行人应收账款逾期情况明细表、各逾期款项的逾期原因、截至 2022 年 10 月 31 日应收账款的回款明细表，分析发行人各类逾期原因影响金额、逾期款项账龄分布、逾期应收账款金额的分层情况，并向发行人了解报告期内

应收账款的催收工作；

3、获取发行人信用期外应收账款明细表，对天然气改造项目客户、管廊项目客户及其他客户的数量分布、回款周期分布进行分析；

4、查询同行业可比公司信用期外应收账款和应收账款期后回款情况，并与同行业可比公司情况进行对比分析，核查发行人是否存在重大异常；

5、计算发行人各期应收账款周转率、周转天数，并与同行业可比公司情况进行对比分析，核查发行人是否存在重大异常；

6、通过对部分客户访谈并查询逾期客户的公开信息，了解其经营情况、偿债能力；

7、查阅发行人已披露的 2016 年至 2018 年年度报告，了解发行人报告期前三年应收账款坏账计提及核销情况；

8、查阅同行业可比公司应收账款核销情况、信用减值损失的计提比例，分析发行人应收账款信用减值损失计提的充分性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人自 2021 年制定统一信用政策，2019 年和 2020 年虽未制定统一的信用政策，但报告期内，发行人的信用额度和信用账期整体分布较为稳定；报告期各期末，发行人应收账款客户数量分别为 890 个、1,077 个、1,345 个和 1,312 个，按照信用额度分层，主要集中在信用额度 20 万元以下的客户；

2、发行人已列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、回款金额和比例，截至 2022 年 10 月 31 日，发行人报告期各期末逾期应收账款回款比例分别为 80.67%、60.62%、37.86%和 24.86%；

3、受发行人下游客户群体分布的特点，发行人应收账款逾期客户数量较多，单个逾期客户应收账款余额较小，导致应收账款催收工作量较大，因此“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”是合理的；

4、受天然气改造项目客户、管廊项目客户期末 1 年以上应收账款余额占发行人 1 年以上账龄应收账款比例较高及该两类客户回款周期较长的影响，导致发行人 1 年以上应收账款占比高，整体应收账款回款周期较长；

5、天然气改造项目及管廊项目主要以政府项目为主，虽然回款期较长，但一般均能收回，其他客户主要以工业客户为主，客户数量较多，单个客户应收账款余额较小，客户在经营正常的情况下，公司加大应收账款催收力度时一般均能收回。针对经营异常的客户，发行人已对其应收账款单项计提坏账准备。公司应收账款回款周期虽较长，如公司客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款，与事实相符；

6、报告期内发行人应收账款周转天数与同行业可比公司相比处于中等水平，与同行业可比公司平均水平趋同，发行人最近一期应收账款周转天数略低于可比公司平均周转天数，发行人应收账款回款周期长的情况与同行业可比公司一致；发行人与翼捷股份信用期外应收账款占比均较高，发行人信用期外应收账款占比高的情况符合行业惯例；

7、发行人已在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示；

8、发行人应收账款信用减值计提较为谨慎，应收账款信用减值计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，发行人应收账款信用减值计提充分，不涉及补提信用减值损失的情况。

问题3. 收入真实性及确认时点的准确性

根据申请文件及首轮问询回复，发行人采用的收入确认政策分为三类：无需安装调试的产品客户签收在无异议期后确认收入；需要安装调试的产品安装调试完毕验收后确认收入；监测服务按照履约进度分段确认收入。

(1) 补充披露贸易商情况。根据申请文件及首轮问询回复，发行人各期通过贸易商实现销售分别为 1,215.58 万元、1,403.85 万元和 2,059.52 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 12.08%、11.94%和 13.83%。请发行人：①

补充说明贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售模式、产品类型。②区分外销和内销，分别说明发行人产品终端销售和进销存情况。③根据首轮问询回复，发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至 25.75%之间，请说明在上述数据的背景下，发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”结论的合理性、发行人向贸易商销售产品的价格是否公允。

(2) 收入确认时点披露矛盾。招股说明书中披露“无需安装调试的产品客户签收在无异议期后 确认收入”，首轮问询回复中披露“客户收到商品签收或过无异议期，视同已获得客户认可”、“客户一般以签收确认收货，符合行业通行做法。”请发行人：①说明针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是无异议期后还是客户签收时，如二者兼有，请对招股说明书进行更正，并说明同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性。②说明发行人给予客户的“无异议期”的周期，如不同客户间存在差异，请作具体说明。③说明采用分段确认收入的“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容、分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认，

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，发表明确意见，并说明（1）中介机构对外销 2019 年的函证确认比例不足 40%、通过线上视频和线下走访确认报告期内的内销和 2019 年外销收入比例均不足 50%的原因，本轮补充核查后的确认金额及占比；（2）中介机构对发行人贸易商收入、外销收入核查执行的核查程序、获取的外部支持性证据、核查比例及核查结论。

【回复】：

一、发行人说明

（一）补充披露贸易商情况。根据申请文件及首轮问询回复，发行人各期通过贸易商实现销售分别为 1,215.58 万元、1,403.85 万元和 2,059.52 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 12.08%、11.94%和 13.83%。请发行人：①补充说明贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售

模式、产品类型。②区分外销和内销，分别说明发行人产品终端销售和进销存情况。③根据首轮问询回复，发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至 25.75%之间，请说明在上述数据的背景下，发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”结论的合理性、发行人向贸易商销售产品的价格是否公允。

1、补充说明贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售模式、产品类型

(1) 发行人 2022 年 1-6 月前十大贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占比	分布国家/地区	合作历史	销售模式	产品类型
1	GS export FZC	638.63	38.91%	阿联酋	2021年1月	直销	智能仪器仪表
2	四川杰泰安防科技有限公司	72.63	4.42%	西南	2022年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
3	LLC Gas Water Electricity	50.75	3.09%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	武汉迪新科技发展有限公司	50.62	3.08%	华中	2017年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	龙岩市中科睿电子科技有限公司	50.08	3.05%	华东	2019年3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
6	内蒙古天行安全技术有限公司	41.66	2.54%	华北	2022年4月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	Simin Gaman Aria Company	36.39	2.22%	伊朗	2019年6月	直销	报警控制系统及配套
8	新疆金润合盟贸易有限公司	30.48	1.86%	西北	2019年7月	直销	智能仪器仪表
9	重庆利士达环保科技有限公司	28.59	1.74%	西南	2018年5月	直销	报警控制系统及配套
10	河南冉能仪器仪表有限公司	27.43	1.67%	华中	2019年9月	直销	报警控制系统及配套
	合计	1,027.25	62.58%				

(2) 发行人 2021 年度前十大贸易商客户情况

单位：万元

序	客户名称	营业收	占比	分布国	合作历	销售	产品类型
---	------	-----	----	-----	-----	----	------

号		入		家/地区	史	模式	
1	GS export FZC	509.46	24.71%	阿联酋	2021年 1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
2	LLC Gas Water Electricity	125.30	6.08%	俄罗斯联邦	2017年 1月	直销	报警控制系统及配套
3	龙岩市中科睿电子科技有限公司	88.19	4.28%	华东	2019年 3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	中山市高通网络科技有限公司	78.15	3.79%	华南	2020年 10月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	武汉迪新科技发展有限公司	67.36	3.27%	华中	2017年 12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
6	内蒙古美控机电设备有限公司	60.48	2.93%	华北	2016年 12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	震坤行工业超市(上海)有限公司	52.45	2.54%	华东	2018年 6月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
8	临夏市昌宏商贸有限公司东乡天然气分公司	49.57	2.40%	西北	2021年 1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
9	内蒙古恒升元技术有限公司	47.58	2.31%	华北	2020年 9月	直销	智能仪器仪表
10	克拉玛依市龙瑞商贸有限公司	36.52	1.77%	西北	2021年 7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
	合计	1,115.06	54.09%				

(3) 发行人 2020 年度前十大贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占比	分布国家/地区	合作历史	销售模式	产品类型
1	LLC Gas Water Electricity	207.06	14.73%	俄罗斯联邦	2017年 1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
2	郑州迪凯科技有限公司	76.23	5.42%	华中	2016年 12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
3	新疆剑锋金达智能科技有限公司	53.55	3.81%	西北	2020年 7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	东营宝通石油装备有限公司	46.28	3.29%	华东	2019年 3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	内蒙古美控机电设备有限公司	44.11	3.14%	华北	2016年 12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
6	潍坊万龙消防器材有限公司	43.01	3.06%	华东	2016年 12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	龙岩市中科睿电子科技有限公司	42.84	3.05%	华东	2019年 3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
8	桓台禾润商贸有限公司	42.74	3.04%	华东	2019年 9月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套

9	武汉迪新科技发展有限公司	42.28	3.01%	华中	2017年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
10	ASOCIE EIRL	39.32	2.80%	秘鲁	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
	合计	637.42	45.34%				

(4) 发行人 2019 年度前十大贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占比	分布国家/地区	合作历史	销售模式	产品类型
1	郑州迪凯科技有限公司	154.78	12.72%	华中	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
2	LLC Gas Water Electricity	112.00	9.21%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
3	KING SUN LIMITED	110.53	9.08%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	六安中园安防设备工程有限公司	44.05	3.62%	华东	2018年7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	LLC Automatic pro system	41.71	3.43%	哈萨克斯坦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
6	江苏杰创科技有限公司	40.87	3.36%	华东	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	南阳市泓达科技有限公司	36.62	3.01%	华中	2018年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
8	武汉迪新科技发展有限公司	36.22	2.98%	华中	2017年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
9	河南亚斯顿电子技术有限公司	34.84	2.86%	华中	2017年8月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
10	洛阳万基华实商贸有限公司	33.68	2.77%	华中	2018年7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
	合计	645.30	53.04%				

报告期内，发行人各期前十大贸易商客户营业收入占贸易商客户营业收入的比例分别为 53.04%、45.34%、54.09%和 62.58%。发行人贸易商客户较为分散，2021 年度和 2022 年 1-6 月前十大贸易商客户收入占比提高，主要系发行人于 2021 年开发了境外客户 GS export FZC，其采购额较高。

报告期内，发行人与贸易商客户的合作模式均为直销，贸易商客户不存在经销、代销公司产品的情况。

2、区分外销和内销，分别说明发行人产品终端销售和进销存情况

(1) 外销贸易商产品终端销售和进销存情况

1) 发行人各期前五大外销贸易商客户

单位：万元

年度	客户名称	营业收入	占外销 贸易商 营业收入 比例	期末应 收账款	期后回 款	访谈确 认终端 销售	专项函证 确认终端 销售
2022 年 1-6 月	GS export FZC	638.63	78.86%	3.48	-	是	
	LLC Gas Water Electricity	50.75	6.27%	11.28	11.28	是	是
	Simin Gaman Aria Company	36.39	4.49%	-	-	是	
	Different-s LLC	9.99	1.23%	-	-		
	LLC Ai-Set Group	9.98	1.23%	-	-		
	小计	745.75	92.09%	14.76	11.28		
2021 年	GS export FZC	509.46	57.84%	7.13	7.13	是	
	LLC Gas Water Electricity	125.30	14.22%	33.45	33.45	是	是
	LLC Automatic pro system	29.73	3.38%	0.08	0.08	是	
	Simin Gaman Aria Company	20.65	2.34%	0.88	0.88	是	
	Devourge Industries ltd	17.25	1.96%	-	-	是	
	小计	702.40	79.74%	41.54	41.54		
2020 年	LLC Gas Water Electricity	207.06	42.89%	4.63	4.63	是	是
	ASOCIE EIRL	39.32	8.14%	-	-	是	
	Devourge Industries ltd	23.61	4.89%	-	-	是	
	KING SUN LIMITED	21.75	4.51%	-	-		
	ALQEMA ALRAEDA FIRE FIGHTING AND SAFETY EQUIPMENT TRADING	16.23	3.36%	3.29	3.29		
	小计	307.97	63.79%	7.92	7.92		
2019 年	LLC Gas Water Electricity	112.00	28.39%	10.38	10.38	是	是
	KING SUN LIMITED	110.53	28.02%	-	-		
	LLC Automatic pro system	41.71	10.57%	0.44	0.44	是	
	ASOCIE EIRL	13.90	3.52%	-	-	是	
	Al Qaraien Elect Equip Trading LLC	10.93	2.77%	-	-	是	
	小计	289.06	73.27%	10.82	10.82		

注：期后回款为截至 2022 年 10 月 31 日数据

发行人外销贸易商客户一般无账期，系现款销售，最近一期末主要贸易商客户仅 GS export FZC 欠款 3.48 万元尚未回款，金额较小。

报告期内，公司各期前五名外销客户仅 LLC Gas Water Electricity 配合终端销售专项函证但未提供进销存，其他主要客户均拒绝提供进销存。2019 年度核查比例较低，主要系外销客户 KING SUN LIMITED 与发行人于 2020 年下半年不再合作，发行人与该客户及业务人员无法取得联系，中介机构无法对其进行访谈和函证，该客户 2019 年及 2020 年收入分别为 110.53 万元和 21.75 万元，占外销收入的比例分别为 26.55%和 4.08%，该客户为现款现货，不存在欠款的情况。

2) 发行人外销贸易商终端销售及进销存情况

保荐机构及申报会计师通过访谈外销贸易商客户，核查其收入真实性和终端销售实现情况，通过专项函证并索取贸易商进销存明细等方式核查终端销售情况，核查比例如下：

单位：万元

核查方式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
通过访谈确认终端销售	742.40	91.68%	730.52	82.99%	311.24	64.49%	191.69	48.60%
专项函证确认终端销售	50.75	6.27%	125.30	14.22%	207.06	42.89%	112.00	28.39%
剔除重复后合计	742.40	91.68%	730.52	82.99%	311.24	64.49%	191.69	48.60%

保荐机构及申报会计师主要通过访谈客户和向客户专项函证确认发行人外销贸易商客户已实现了终端销售、不存在库存的情况，报告期各期核查比例分别为 48.60%、64.49%、82.99%和 91.68%。

(2) 内销贸易商产品终端销售和进销存情况

1) 发行人各期前二十大内销贸易商客户

单位：万元

年度	客户名称	营业收入	占内销贸易商营业收入	访谈	专项函证并取得进销存	访谈终端客户
----	------	------	------------	----	------------	--------

			比例			
2022年 1-6月	四川杰泰安防科技有限公司	72.63	8.73%	是	是	
	武汉迪新科技发展有限公司	50.62	6.09%	是	是	是
	龙岩市中科睿电子科技有限公司	50.08	6.02%	是	是	是
	内蒙古天行安全技术有限公司	41.66	5.01%	是		
	新疆金润合盟贸易有限公司	30.48	3.66%			
	重庆利士达环保科技有限公司	28.59	3.44%		是	是
	河南冉能仪器仪表有限公司	27.43	3.30%	是	是	是
	东营宝通石油装备有限公司	26.09	3.14%	是	是	是
	云南闽金商贸有限公司	23.89	2.87%		是	
	沧州畅然商贸有限公司	23.58	2.83%		是	
	克拉玛依市龙瑞商贸有限公司	21.82	2.62%	是	是	是
	江苏杰创科技有限公司	20.34	2.45%	是	是	是
	新疆剑锋金达智能科技有限公司	19.97	2.40%	是		
	德阳德通商贸有限公司	17.85	2.15%	是	是	是
	武汉市渐进机电有限公司	17.61	2.12%	是	是	是
	洛阳万基华实商贸有限公司	16.25	1.95%		是	是
	重庆全瀚安电子科技有限公司	15.11	1.82%		是	是
	江苏旺道自动化设备有限公司	14.52	1.75%		是	
	重庆博铭商贸有限公司	14.24	1.71%		是	
	山西锦兴源贸易有限公司	12.83	1.54%			
	小计	545.57	65.60%			
2021年	龙岩市中科睿电子科技有限公司	88.19	7.47%	是	是	是
	中山市高通网络科技有限公司	78.15	6.62%	是	是	是
	武汉迪新科技发展有限公司	67.36	5.71%	是	是	是
	内蒙古美控机电设备有限公司	60.48	5.12%	是	是	是
	震坤行工业超市（上海）有限公司	52.45	4.44%	是		是
	临夏市昌宏商贸有限公司东乡天然气分公司	49.57	4.20%	是	是	

	内蒙古恒升元技术有限公司	47.58	4.03%	是	是	是
	克拉玛依市龙瑞商贸有限公司	36.52	3.09%	是	是	是
	新疆剑锋金达智能科技有限公司	35.84	3.04%	是		
	德阳德通商贸有限公司	33.22	2.81%	是	是	是
	河南冉能仪器仪表有限公司	29.57	2.50%	是	是	是
	重庆全瀚安电子科技有限公司	27.37	2.32%		是	是
	沧州畅然商贸有限公司	26.92	2.28%		是	
	潍坊万龙消防器材有限公司	26.73	2.26%	是	是	是
	河北凯久电器科技有限公司	24.59	2.08%		是	
	武汉市渐进机电有限公司	21.56	1.83%	是	是	是
	成都添顺贸易有限公司	20.42	1.73%		是	
	宁夏亨泰德商贸有限公司	18.26	1.55%		是	
	侯马市鑫基恒业电气设备有限公司	18.12	1.53%	是		
	蚌埠景程机电设备有限公司	17.57	1.49%	是	是	是
	小计	780.46	66.11%			
2020年	郑州迪凯科技有限公司	76.23	8.26%	是	是	是
	新疆剑锋金达智能科技有限公司	53.55	5.80%	是		
	东营宝通石油装备有限公司	46.28	5.01%	是	是	是
	内蒙古美控机电设备有限公司	44.11	4.78%	是	是	是
	潍坊万龙消防器材有限公司	43.01	4.66%	是	是	是
	龙岩市中科睿电子科技有限公司	42.84	4.64%	是	是	是
	桓台禾润商贸有限公司	42.74	4.63%	是	是	是
	武汉迪新科技发展有限公司	42.28	4.58%	是	是	是
	浙江宜计科技有限公司	33.11	3.59%	是	是	是
	上海铨垚仪电设备中心	30.79	3.34%		是	
	蚌埠景程机电设备有限公司	28.40	3.08%	是	是	是
	宁夏润丰新材料科技有限公司	24.07	2.61%		是	
	徐州新启航电力科技有限公司	23.02	2.49%		是	是

	正定优航商贸有限公司	22.18	2.40%	是	是	
	南阳市泓达科技有限公司	20.58	2.23%	是	是	是
	六安中园安防设备工程有限公司	19.88	2.15%	是	是	是
	内蒙古布莱迪自动化成套设备有限公司	18.73	2.03%		是	
	聊城明信智选商贸有限公司	17.36	1.88%		是	
	侯马市鑫基恒业电气设备有限公司	16.73	1.81%	是		
	武汉华奥特自动化设备有限公司	16.22	1.76%		是	是
	小计	662.11	71.73%			
2019年	郑州迪凯科技有限公司	154.78	18.83%	是	是	是
	六安中园安防设备工程有限公司	44.05	5.36%	是	是	是
	江苏杰创科技有限公司	40.87	4.97%	是	是	是
	南阳市泓达科技有限公司	36.62	4.45%	是	是	是
	武汉迪新科技发展有限公司	36.22	4.41%	是	是	是
	河南亚斯顿电子技术有限公司	34.84	4.24%		是	是
	洛阳万基华实商贸有限公司	33.68	4.10%		是	是
	潍坊万龙消防器材有限公司	33.38	4.06%	是	是	是
	浙江宜计科技有限公司	30.80	3.75%	是	是	是
	武汉市渐进机电有限公司	26.50	3.22%	是	是	是
	河南西驰电气有限公司	25.92	3.15%		是	
	山西展图建设工程有限公司	24.80	3.02%		是	
	重庆利士达环保科技有限公司	22.88	2.78%		是	是
	侯马市鑫基恒业电气设备有限公司	19.21	2.34%	是		
	龙岩市中科睿电子科技有限公司	16.60	2.02%	是	是	是
	如东经济开发区华安消防器材经营部	16.08	1.96%		是	
	蚌埠景程机电设备有限公司	15.39	1.87%	是	是	是
	桓台禾润商贸有限公司	12.39	1.51%	是	是	是
	东营宝通石油装备有限公司	11.98	1.46%	是	是	是
	贵州梓纲贸易有限公司	10.36	1.26%			
	小计	647.33	78.73%			

报告期内，发行人各期前二十内销贸易商客户收入占比分别为 78.73%、71.71%、66.11%和 65.60%，占比呈下降趋势，发行人贸易商客户销售额较小，数量较多。

受新冠疫情封控影响，发行人最近一期主要贸易商客户内蒙古天行安全技术有限公司无法配合中介机构专项函证，新疆金润合盟贸易有限公司无法配合中介机构访谈及专项函证。

2) 发行人内销贸易商终端销售及进销存情况

保荐机构及申报会计师通过向贸易商客户专项函证确认终端客户并取得贸易商进销存明细和访谈终端客户等方式核查公司内销贸易商的终端销售情况，核查比例如下：

单位：万元

核查方式	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
专项函证确认终端销售	542.45	65.57%	872.59	73.99%	711.71	77.26%	674.53	82.15%
访谈终端客户	351.33	42.47%	644.80	54.68%	554.44	60.18%	569.54	69.36%
剔除重复后合计	552.35	66.77%	925.04	78.44%	724.51	78.65%	676.69	82.41%

保荐机构及申报会计师主要通过向客户专项函证和访谈终端客户，确认发行人内销贸易商客户已实现了终端销售，报告期各期核查比例分别为 82.41%、78.65%、78.44%和 66.77%。

内销贸易商客户进销存核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
内销贸易商客户收入	827.26	1,179.32	921.23	821.13
取得进销存的内销贸易商客户收入	512.02	747.75	526.48	502.56
进销存无库存的内销贸易商客户收入	462.03	744.50	526.48	502.56
已取得进销存且无库存的内销贸易商客户收入占内销贸易商客户收入的比例	55.85%	63.13%	57.15%	61.20%

保荐机构及申报会计师获取了内销贸易商客户的进销存，根据取得进销存

的情况，经保荐机构及申报会计师核查，内销贸易商客户一般无库存，已取得进销存且无库存的内销贸易商客户收入金额占内销贸易商客户收入的比例分别为 61.20%、57.15%、63.13%和 55.85%。

3、根据首轮问询回复，发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至 25.75%之间，请说明在上述数据的背景下，发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”结论的合理性、发行人向贸易商销售产品的价格是否公允

报告期内，发行人同一类型的产品向贸易商客户和其他客户平均销售单价存在差异的主要原因为：（1）因销售量大小而形成的一定价格差异；（2）因客户的付款条件、合作期限、历史销售价格、所在行业、区域分布不同等因素形成的一定价格差异；（3）客户具体需求的产品型号存在差异。因上述原因的存在，贸易商客户与其他客户在不同产品类型的售价上存在差异，但是该差异具有商业合理性，贸易商客户一般无账期，公司在与贸易商客户谈判价格时，一般给贸易商客户留利润空间，因此贸易商客户定价低于终端用户的定价符合商业逻辑，发行人向贸易商销售产品的价格公允。

报告期内发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至 25.75%之间，产品价格差异率大于±10%以上的产品差异原因说明如下：

（1）2022 年 1-6 月

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商客户收入	直接客户收入	贸易商客户平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	HD2000 系列 3 型	75.89	376.81	38.31	42.39	-4.08	-10.65%
2	HD2000 系列 4 型	17.97	227.06	80.40	103.11	-22.71	-28.25%
3	QB 探测器系列 2 型	28.27	66.89	1,075.00	1,220.68	-145.68	-13.55%
4	QB 探测器系列 7 型	73.55	513.54	366.08	408.02	-41.94	-11.46%
5	QB 探测器系列 9 型	19.77	136.54	366.08	481.30	-115.22	-31.47%

注：单价差异额=贸易商客户平均单价-直接客户平均单价，单价差异率=单价差异额/贸易商客户平均单价

1) HD2000 系列 3 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 10.65%，主要系直接客户主要为四川华油集团有限责任公司物资分公司，公司对该客户给予账期，因此平均销售单价较高；

2) HD2000 系列 4 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 28.25%，主要系直接客户主要为嘉祥县瑞祥燃气有限公司，公司对该客户给予一定的账期，因此平均销售单价较高；

3) QB 探测器系列 2 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 13.55%，主要系该产品直接客户较为分散，贸易商客户主要为重庆利士达环保科技有限公司，该客户为现款现货，因此公司对其销售单价较低。

4) QB 探测器系列 7 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 11.46%，主要系直接客户主要为四川华油集团有限责任公司物资分公司与天然建工集团有限公司，其中四川华油集团有限责任公司物资分公司存在一定账期、天然建工集团有限公司对交货周期和服务质量要求较高，因此对其销售单价较高，从而拉高了直接客户平均销售单价；

5) QB 探测器系列 9 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 31.47%，主要系直接客户主要为四川华油集团有限责任公司物资分公司，公司对该客户给予账期，因此平均销售单价较高。

(2) 2021 年

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商客户收入	直接客户收入	贸易商客户平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	HD2000 系列 2 型	490.36	0.01	73.13	61.95	11.18	15.29%
2	HD2000 系列 3 型	69.55	436.52	42.26	46.53	-4.27	-10.10%
3	QB 探测器系列 2 型	59.04	234.22	1,071.42	1,225.64	-154.22	-14.39%
4	QB 探测器系列 4 型	22.12	31.71	1,626.76	1,812.09	-185.33	-11.39%

1) HD2000 系列 2 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销

售单价低 15.29%，主要系该产品主要向贸易商客户销售，为开发直接客户，公司以样机价格向直接客户销售两台此产品，价格相对较低；

2) HD2000 系列 3 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 10.10%，主要系主要直接客户存在一定账期，贸易商客户一般无账期，因此向直接客户平均销售单价较高；

3) QB 探测器系列 2 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 14.39%，主要系该产品主要直接客户包头市大安钢铁有限责任公司对服务质量、产品稳定性、发货周期的要求较高，因此对其销售单价较高，从而拉高了直接客户平均销售单价；

4) QB 探测器系列 4 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 11.39%，主要系该产品主要直接客户金凯（辽宁）生命科技股份有限公司对技术要求、服务质量要求较高，且合同期限较长，因此销售单价较高；剔除该影响因素后，直接客户的平均销售单价为 1,630.91 元，与贸易商客户单价差异较小。

(3) 2020 年

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	民用电磁阀	174.69	686.89	28.43	21.11	7.32	25.75%
2	QB 探测器系列 1 型	59.22	77.06	421.81	465.01	-43.20	-10.24%
3	QB 探测器系列 2 型	50.61	152.57	1,049.99	1,247.49	-197.50	-18.81%
4	QB 探测器系列 5 型	30.05	94.42	1,458.54	1,732.48	-273.94	-18.78%
5	其他民用探测器 1 型	28.31	443.53	40.73	35.18	5.55	13.63%

1) 民用电磁阀：该产品类型下共有 4 种产品型号，主要原因是由于销售量大小而形成了一定的价格差异

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
----	------	-------	--------	---------	----------	-------	-------

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	民用电磁阀 1	81.47	24.74	30.33	27.23	3.11	10.25%
2	民用电磁阀 2	45.27	646.23	21.30	20.77	0.53	2.50%
3	民用电磁阀 3	25.77	0.33	41.74	39.92	1.82	4.35%
4	民用电磁阀 4	22.18	15.60	30.97	31.27	0.30	-0.95%

由上表可知，民用电磁阀 2、3、4 直接客户平均销售单价与贸易商客户平均销售单价差异率不大。

民用电磁阀 1 直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价低 10.25%，主要系该产品贸易商客户为境外客户，公司向境外客户销售价格为含税价格，因此较直接客户平均销售单价高。

2) QB 探测器系列 1 型：该产品类型下共有 3 种产品型号，明细如下：

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	QB 探测器系列 1 型 1	12.03	95.78	657.24	671.18	-13.94	-2.12%
2	QB 探测器系列 1 型 2	16.92	113.55	393.50	443.03	-49.53	-12.59%
3	QB 探测器系列 1 型 3	30.27	234.20	382.71	422.13	-39.42	-10.30%

由上表可知，QB 探测器系列 1 型 1 贸易商平均单价与直接客户平均单价差异率较低。

QB 探测器系列 1 型 2 直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 12.59%，QB 探测器系列 1 型 3 直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 10.30%，主要原因是主要直接客户 1 浙江新奥智能装备贸易有限公司账期较长，直接客户 2 兰考昆仑燃气有限公司为天然气改造项目，付款周期长，因此直接客户平均销售单价较高。

3) QB 探测器系列 2 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 18.81%，主要系该产品主要贸易商内蒙古美控机电设备有限公司的付款条件为先款后货，因此贸易商平均销售单价较低。

4) QB 探测器系列 5 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均

销售单价高 18.78%，该产品单价差异率较大的主要原因是销售的直接客户较为分散，单价因具体客户不同有所浮动；贸易商较为集中，付款条件一般为先款后货，贸易商客户平均销售单价较低。

5) 其他民用探测器 1 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价低 13.63%，主要原因是不同产品型号的销售量大小而形成了一定的价格差异，具体如下：

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	其他民用探测器 1 型 1	21.75	1.47	43.50	44.25	-0.75	-1.72%
2	其他民用探测器 1 型 2	6.56	6.56	33.63	33.63	-	0.00%

(4) 2019 年

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	民用电磁阀	78.28	431.79	30.02	24.41	5.61	18.69%
2	HD1000 系列 1 型	69.19	2.42	45.49	51.89	-6.40	-14.07%
3	QB 探测器系列 6 型	34.09	32.39	2,117.39	2,399.06	-281.67	-13.30%

1) 民用电磁阀：该产品类型下共有 2 种产品型号，因销售量大小而形成了一定的价格差异，具体如下：

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	民用电磁阀 1	58.51	24.92	33.38	33.19	0.19	0.57%
2	民用电磁阀 2	20.10	441.00	23.25	24.06	-0.81	-3.48%

2) HD1000 系列 1 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 14.07%，主要系该产品直接客户系零星客户，销售量较低，因此与贸易商客户相比单价较高。

3) QB 探测器系列 6 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均

销售单价高 13.30%，主要系该产品主要贸易商客户江苏杰创科技有限公司、河南西驰电气有限公司无账期，销售单价较直接客户低。

综上，发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况。发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”的结论不严谨，已修正相关表述如下：“发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况，主要原因为：（1）因销售量大小而形成的一定价格差异；（2）因客户的付款条件、合作期限、历史销售价格、所在行业、区域分布不同等因素形成的一定价格差异；（3）客户具体需求的产品型号存在差异。因上述原因的存在，贸易商客户与其他客户在不同产品类型的售价上存在差异，但是该差异具有商业合理性，贸易商客户一般无账期，公司在与贸易商客户谈判价格时，一般给贸易商客户留利润空间，因此贸易商客户定价低于直接客户的定价符合商业逻辑，发行人向贸易商销售产品的价格公允。”

（二）收入确认时点披露矛盾。招股说明书中披露“无需安装调试的产品客户签收在无异议期后确认收入”，首轮问询回复中披露“客户收到商品签收或过无异议期，视同已获得客户认可”、“客户一般以签收确认收货，符合行业通行做法。”请发行人：①说明针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是无异议期后还是客户签收时，如二者兼有，请对招股说明书进行更正，并说明同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性。②说明发行人给予客户的“无异议期”的周期，如不同客户间存在差异，请作具体说明。③说明采用分段确认收入的“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容、分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认。

1、说明针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是无异议期后还是客户签收时，如二者兼有，请对招股说明书进行更正，并说明同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性

（1）报告期内，针对无需安装调试的产品，发行人收入具体确认时点及招股说明书的披露如下：

“内销收入：货物交接并经客户签收后确认收入；客户在到货后的无异议期内（到货后3日）未提出异议的，过无异议期后确认收入；

外销收入：货物出口办妥报关出口手续后确认收入；”

发行人内销的无需安装调试的产品收入确认时点是客户签收时或无异议期满后。

发行人已在招股说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“38.收入、成本”之“（2）收入确认的具体方法”更正如下：

“本公司收入确认的具体方法如下：

1) 零配件及无需安装调试的产品销售，在控制权发生转移时点确认收入：

内销收入：①货物到货后3日内经客户签收后确认收入；②客户在到货后的无异议期内（到货后3日）未提出异议的，过无异议期后确认收入；

外销收入：货物出口办妥报关出口手续后确认收入；

2) 需要安装调试的产品销售：货物安装调试完毕并获取客户验收报告后确认收入。

3) 分段确认收入：根据监测服务履约进度分段确认收入。”

（2）发行人同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性

发行人在向客户发出货物时附发货单，发货单写明了客户应在收到货物后三日内签署签收单并上传签收系统，对于客户在收到货物后三日内签署签收单的，发行人以客户签收后确认销售收入；对于客户在收到货物后超过三日未签署签收单的，发行人按照客户收到货物后三日无异议期满确认销售收入。

报告期内，发行人采用签收和无异议期满确认收入的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
----	-----------	--------	--------	--------

无需安装调试的产品销售收入		6,722.94	12,283.57	8,823.61	8,018.17
内销	签收确认	5,476.81	9,194.92	6,477.51	5,612.57
	无异议期满确认	427.24	2,190.70	1,812.93	1,989.28
外销	报关单	818.89	897.95	533.17	416.31
签收确认占无需安装内销收入比例		92.76%	80.76%	78.13%	73.83%
无异议期满确认占无需安装内销收入比例		7.24%	19.24%	21.87%	26.17%

报告期内，发行人无需安装调试的产品销售适用签收和无异议期满确认收入的情形，发行人签收确认收入占无需安装内销收入的比例分别为 73.83%、78.13%、80.76%和 92.76%，无异议期满确认收入占无需安装内销收入的比例分别为 26.17%、21.87%、19.24%和 7.24%，发行人通过签收确认收入的比例较高。发行人通过签收和无异议期满确认收入的时点和依据充分，符合企业会计准则的规定，具有合理性。

2、说明发行人给予客户的“无异议期”的周期，如不同客户间存在差异，请作具体说明

发行人给予无需安装调试的产品内销客户统一的“无异议期”周期，即到货后 3 日，不同客户间不存在差异。

3、说明采用分段确认收入的“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容、分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认

（1）“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容

2020 年 11 月，发行人子公司驰诚智能与平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会签订“智慧尼龙城一期项目”合同，合同约定由驰诚智能提供智能物联网监测设施服务，服务期限为 2020 年 11 月 30 日至 2023 年 11 月 30 日，具体包括 3 年期的智慧尼龙城物联网专网数据中台使用服务、3 年期的智慧尼龙城物联网环境监测设施使用服务、3 年期的智慧尼龙城应急指挥平台配套通讯设施使用服务和 3 年期的智慧尼龙城视频监控及高空瞭望平台使用服务。

（2）分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认

根据《企业会计准则 14 号—收入》的相关规定，满足以下条件之一的，属

于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品；

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

依据与客户签订的合同条款，驰诚智能提供智能物联网监测设施服务，服务期限为 3 年，在提供服务的过程中，平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会即可获取并消耗驰诚智能履约带来的经济利益，因此驰诚智能提供的“智慧尼龙城一期项目”智能物联网监测设施服务属于在某一时段履行的履约义务。

根据《企业会计准则 14 号—收入》的相关规定，对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度。发行人子公司驰诚智能考虑智能物联网监测设施服务的投入时间是在整个履约期间内平均发生，因此采用直线法确认履约进度，即整个履约期限为 36 个月，每月的履约进度为 2.77%。项目履行期限内，每月末，平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会与驰诚智能共同确认项目进度确认单并加盖双方单位公章，该项目进度确认单包含项目合同金额、当月项目进展情况、本月确认完工百分比、累计完工百分比等信息，驰诚智能依据项目进度确认单确认收入。

二、中介机构核查

（一）核查程序

1、针对问题（1），保荐机构、申报会计师核查范围和核查程序如下：

（1）获取发行人报告期内贸易商客户收入明细表，了解各贸易商的销售占比情况；

（2）对贸易商客户进行访谈及专项函证，了解客户设立时间、主营业务、经营规模、进销存、终端销售等情况；

（3）获取发行人报告期内贸易商客户与直接客户的销售明细，对比分析同种产品价格，了解发行人同一类型产品向贸易商和直接客户销售的价格差异情

况等。

2、针对问题（2），保荐机构、申报会计师核查范围和核查程序如下：

（1）查阅发行人关于无需安装调试的产品收入确认政策的披露情况，通过访谈发行人财务总监了解发行人收入确认政策；

（2）获取发行人无需安装调试的产品通过签收确认收入和无异议期满确认收入明细表，计算不同收入确认依据方式的收入占比情况；

（3）访谈发行人财务总监了解发行人给予客户的无异议期的情况，抽查发行人发货单关于无异议期的约定；

（4）查阅驰诚智能与平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会签订“智慧尼龙城一期项目”合同，对比收入会计准则相关条款，核查发行人相关会计处理是否符合规定，依据是否充分。

（二）核查结论

1、关于问题（1），保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人已补充贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售模式、产品类型；

（2）报告期内，发行人贸易商客户实现了产品的终端销售；

（3）发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况。发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”的结论不严谨，发行人已修正相关表述如下：“发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况，主要原因为：

（1）因销售量大小而形成的一定价格差异；（2）因客户的付款条件、合作期限、历史销售价格、所在行业、区域分布不同等因素形成的一定价格差异；（3）客户具体需求的产品型号存在差异。因上述原因的存在，贸易商客户与其他客户在不同产品类型的售价上存在差异，但是该差异具有商业合理性，贸易商客户一般无账期，公司在与贸易商客户谈判价格时，一般给贸易商客户留利润空间，因此贸易商客户定价低于直接客户的定价符合商业逻辑，发行人向贸易商销售

产品的价格公允。”

2、关于问题（2），保荐机构、申报会计师认为：

（1）针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是客户签收或无异议期满后，发行人已修改招股说明书中关于无需安装调试的产品内销收入确认政策描述，修改后如下：①货物到货后 3 日内经客户签收后确认收入；②客户在到货后的无异议期内（到货后 3 日）未提出异议的，过无异议期后确认收入；

（2）发行人给予无需安装调试的产品内销客户统一的“无异议期”周期，即到货后 3 日，不同客户间不存在差异；

（3）发行人子公司驰诚智能考虑智能物联网监测设施服务的投入时间是在整个履约期间内平均发生，因此采用直线法确认履约进度，即整个履约期限为 36 个月，每月的履约进度为 2.77%。项目履行期限内，每月末，平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会与驰诚智能共同确认项目进度确认单并加盖双方单位公章，该项目进度确认单包含项目合同金额、当月项目进展情况、本月确认完工百分比、累计完工百分比等信息，驰诚智能依据项目进度确认单确认收入。

3、中介机构对外销 2019 年的函证确认比例不足 40%、通过线上视频和线下走访确认报告期内的内销和 2019 年外销收入比例均不足 50%的原因，本轮补充核查后的确认金额及占比

（1）2019 年外销收入的函证确认比例不足 40%、通过线上视频和线下走访确认报告期内的内销和 2019 年外销收入比例均不足 50%的原因

2019 年度外销收入核查比例较低的主要原因是保荐机构和申报会计师无法对外销客户 KING SUN LIMITED 执行函证、访谈程序，且外销客户较为分散。具体如下：

因外销客户 KING SUN LIMITED 与发行人于 2020 年下半年不再合作，发行人与该客户及业务人员无法取得联系，中介机构无法对其进行访谈和函证，保荐机构及申报会计师对该客户的收入执行了替代测试，核查了该客户收入相关的出库单、报关单和收款凭证，该客户 2019 年及 2020 年收入分别为 110.53

万元和 21.75 万元，占外销收入的比例分别为 26.55%和 4.08%，该客户为现款现货，不存在欠款的情况；公司 2019 年外销客户较为分散，因此 2019 年外销收入通过函证确认的比例不足 40%，2019 年外销收入通过访谈确认的比例不足 50%。

2019 年至 2021 年，发行人内销客户较为分散，单个客户收入占比较低，中介机构访谈了 161 家内销客户，通过访谈确认的内销收入占比分别为 48.83%、48.57%和 45.33%。在本轮补充核查过程中，中介机构已增加对内销客户的访谈数量。

(2) 本轮补充核查后的确认金额及占比

1) 内销收入函证情况

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（内销）	7,856.18	14,037.92	11,295.81	9,669.63
发函金额	6,092.82	11,173.31	9,417.89	7,727.94
回函金额	5,675.52	10,257.74	8,462.89	6,978.88
回函相符金额	5,376.39	9,977.46	8,371.12	6,874.30
回函不符调节相符金额	299.14	280.28	91.77	104.58
发函比例	77.55%	79.59%	83.38%	79.92%
回函比例	93.15%	91.81%	89.86%	90.31%
回函相符比例	94.73%	97.27%	98.92%	98.50%
函证确认金额覆盖内销收入比例	72.24%	73.07%	74.92%	72.17%

注：保荐机构及申报会计师对内销客户共发函证 1,434 份，发函比例接近 80%，上述函证共计回函 1,159 份，其中 1,116 份函证完全相符，43 份函证存在着部分差异。

2) 外销收入函证情况

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（外销）	818.89	898.69	533.44	416.44
发函金额	749.08	742.22	334.88	192.84
回函金额	651.77	718.58	318.04	179.34
回函相符金额	651.77	718.58	318.04	179.34
发函比例	91.48%	82.59%	62.78%	46.31%

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
回函比例	87.01%	96.81%	94.97%	93.00%
回函相符比例	100%	100%	100%	100%
函证确认金额覆盖外销收入比例	79.59%	79.96%	59.62%	43.06%

注：针对外销情况，保荐机构及会计师共发函证 16 份、回函 10 份，回函均为相符。发行人报告期内外销客户众多。2019 年、2020 年函证比例较低，主要系零星客户小额采购或一次性采购较多，部分不合作的客户已经联系不上或不配合，保荐机构及会计师通过替代方式进行核查。

3) 内销客户访谈情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（内销）	7,856.18	14,037.92	11,295.81	9,669.63
访谈确认的金额	3,938.40	6,941.11	5,705.91	4,902.29
访谈确认金额占内销营业收入比例	50.13%	49.45%	50.51%	50.70%

注：中介机构共访谈内销客户 197 家

4) 外销客户访谈情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（外销）	818.89	898.69	533.44	416.44
访谈确认的金额	742.40	730.55	311.40	191.76
访谈确认金额占外销营业收入比例	90.66%	81.29%	58.38%	46.05%

注：中介机构共访谈外销客户 9 家

4、中介机构对发行人贸易商收入、外销收入核查执行的核查程序、获取的外部支持性证据、核查比例及核查结论。

(1) 对发行人贸易商收入的核查

1) 核查程序、获取的外部支持性证据

①保荐机构及申报会计师对发行人贸易商收入执行细节测试，核查贸易商收入相关的出库单、报关单、签收单等及收款凭证，获取的外部证据为签收单、

银行回单；

②保荐机构及申报会计师对发行人贸易商客户执行函证程序，通过函证确认贸易商收入的真实性、准确性，获取的外部证据为询证函；

③保荐机构及申报会计师对发行人贸易商执行访谈程序，通过访谈确认贸易商收入，获取的外部证据为访谈记录；

④保荐机构及申报会计师对发行人贸易商进行专项访谈、专项询证，对贸易商终端客户访谈，核查贸易商终端销售的实现情况，获取的外部证据为访谈记录、专项询证函和贸易商出具的进销存明细表。

2) 核查比例

①贸易商收入细节测试情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
贸易商客户收入	1,637.02	2,059.52	1,403.85	1,215.58
贸易商细节测试金额	1,395.25	1,545.48	1,056.16	989.00
占贸易商客户收入的比例	85.23%	75.04%	75.23%	81.36%

②贸易商客户函证情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
贸易商客户收入	1,637.02	2,059.52	1,403.85	1,215.58
发函金额	1,399.04	1,745.92	1,071.55	764.07
回函金额	1,272.33	1,745.92	1,070.01	753.71
回函相符金额	1,272.33	1,712.70	1,070.01	753.71
发函比例	85.46%	84.77%	76.33%	62.86%
回函相符比例	100.00%	98.10%	100.00%	100.00%
函证确认金额占贸易商收入比例	77.72%	83.16%	76.22%	62.00%

③贸易商客户访谈情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
-----	-----------	--------	--------	--------

贸易商客户收入	1,637.02	2,059.52	1,403.85	1,215.58
访谈确认的金额	1,171.80	1,420.10	892.66	680.27
访谈确认金额占贸易商收入比例	71.58%	68.95%	63.59%	55.96%

④贸易商终端销售核查情况

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
访谈贸易商客户，确认发行人产品的最终销售情况	898.64	54.89%	865.21	42.01%	466.40	33.22%	309.07	25.43%
对贸易商客户进行专项函证，确认发行人产品的最终销售情况	593.20	36.24%	997.89	48.45%	918.60	65.43%	786.46	64.70%
对贸易商客户的下游用户进行访谈，确认发行人产品的最终销售情况	351.33	21.46%	644.80	31.31%	554.44	39.49%	569.54	46.85%
剔除重复后合计	1,325.87	80.99%	1,709.29	82.99%	1,106.02	78.78%	887.59	73.02%

3) 核查结论

通过上述核查，保荐机构及申报会计师认为发行人贸易商收入真实、准确，发行人贸易商客户对发行人产品实现了最终销售。

(2) 对发行人外销收入的核查

1) 核查程序、获取的外部支持性证据

①保荐机构及申报会计师对发行人外销收入执行细节测试，核查外销收入相关的出库单、报关单及收款凭证，获取的外部证据为报关单、银行回单；

②保荐机构及申报会计师对发行人外销客户执行函证程序，通过函证确认外销收入的真实性、准确性，获取的外部证据为询证函；

③保荐机构及申报会计师对发行人外销客户执行访谈程序，通过访谈确认发行人与外销客户的交易情况，获取的外部证据为访谈记录。

2) 核查比例

①外销收入细节测试情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入	818.89	898.69	533.44	416.44
细节测试金额	753.59	702.31	405.87	310.77
占外销收入的比例	92.03%	78.15%	76.09%	74.63%

②外销客户函证情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入	818.89	898.69	533.44	416.44
发函金额	749.08	742.22	334.88	192.84
发函比例	91.48%	82.59%	62.78%	46.31%
回函金额	651.77	718.58	318.04	179.34
回函比例	87.01%	96.81%	94.97%	93.00%
函证确认金额占外销收入比例	79.59%	79.96%	59.62%	43.06%

③外销客户访谈情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销客户收入	818.89	898.69	533.44	416.44
访谈确认的金额	742.40	730.55	311.40	191.76
访谈确认金额占外销收入比例	90.66%	81.29%	58.38%	46.05%

3) 核查结论

通过上述核查，保荐机构及申报会计师认为发行人外销收入真实、准确。

问题4. 关联采购和销售的价格公允性

根据申请文件及首轮问询回复，（1）报告期内，发行人向控股股东弟弟的配偶控制的供应商信诺达采购壳体，金额分别为 245.29 万元、179.89 万元和 205.53 万元，占当期采购的比例为 5.44%、3.19%和 2.91%，占信诺达当期销售收入的比例超过 90%。（2）报告期内，发行人向控股股东施加重大影响的客户迪凯科技销售智能仪器仪表和报警控制系统及配套产品，金额分别为 154.78 万元、76.23 万元和 0 万元，占当期收入的比例为 1.53%、0.64%和 0%。

(1) 向关联方信诺达采购的价格公允性。请发行人：①结合主要采购原材料的产品类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方信诺达采购工业探测器壳体的价格与向其他供应商采购差异率的合理性，如不锈钢防护罩价格低 18.18%、声光报警灯壳体价格高 23.67%；②结合向其他供应商询价情况，说明报告期内仅向信诺达采购的部分原材料（如不锈钢接头、可燃气体传感器护套等）的价格公允性。

(2) 向关联方迪凯科技销售的价格公允性。请发行人：结合主要销售产品的类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方迪凯科技销售的价格与向其他客户销售差异率的合理性，如报警控制系统主机销售单价低 33.54%，工业探测器及报警控制系统主机的易耗配件单价高 123.13%，并说明按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利率与其他销售毛利率差异的原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 向关联方信诺达采购的价格公允性。请发行人：①结合主要采购原材料的产品类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方信诺达采购工业探测器壳体的价格与向其他供应商采购差异率的合理性，如不锈钢防护罩价格低 18.18%、声光报警灯壳体价格高 23.67%；②结合向其他供应商询价情况，说明报告期内仅向信诺达采购的部分原材料（如不锈钢接头、可燃气体传感器护套等）的价格公允性。

1、向关联方信诺达采购工业探测器壳体的价格与向其他供应商采购差异率的合理性

报告期内，因采购时间不同，发行人向信诺达和其他供应商采购同类原材料的价格存在一定差异，部分原材料采购价格差异率较小，采购价格差异率在±10%以上的主要原材料采购情况如下：

单位：个、元、元/个

年度	原材料名称	用途	数量	金额	单价	占比	向其他供应商采购均价	差异率
2021年度	铝防护罩	工业探测器壳体	6,600	163,539.82	24.78	33.38%	20.63	20.12%
	不锈钢防护罩2	工业探测器壳体	2,382	37,943.35	15.93	54.72%	19.47	-18.18%
2019年度	声光报警灯壳体	工业探测器壳体	4,707	180,255.73	38.30	92.09%	30.97	23.67%

2020年度和2022年1-6月，发行人向信诺达和其他供应商采购同类原材料的价格不存在差异较大的情况。

2019年度和2021年度，发行人向信诺达和其他供应商采购同类原材料的采购价格差异较大的具体原因如下：

(1) 2021年度公司向信诺达和非关联方采购的铝防护罩价格差异较大，主要系公司在2021年上半年向信诺达和郑州中辉机械制造有限责任公司（以下简称“郑州中辉”）采购单价均为24.78元/个，自2021年7月停止了向信诺达和郑州中辉采购此产品；2021年下半年向南皮汉业采购价格为20.35元/个，拉低了非关联方年度采购均价。发行人同一期间向信诺达和非关联方采购价格不存在较大差异。

(2) 2021年度公司向信诺达和非关联方采购的不锈钢防护罩2价格差异较大，主要系公司在2021年1-7月向郑州中辉采购单价均为19.47元/个，公司自2021年8月停止了向郑州中辉采购此产品，公司自2021年8月向信诺达采购单价为15.93元/个，因采购时间的不同，导致发行人2021年度向非关联方和关联方采购价格存在差异，不存在同一时间向信诺达和非关联方采购价格差异较大的情况。

(3) 2019年度公司向信诺达和非关联方采购的声光报警灯壳体价格差异较大，主要系郑州中辉在2019年末首次向发行人提供该产品，价格较为优惠，数量占比较低。2020年信诺达已降低了此产品的报价，自2020年初至今，发行人同时向信诺达和郑州中辉采购声光报警灯壳体且采购单价基本一致。

综上，发行人根据不同时点供应商的报价择优选择合适的供应商，发行人向信诺达和非关联方采购价格差异主要系采购时点不同，采购价格差异具有合理性。

2、结合向其他供应商询价情况，说明报告期内仅向信诺达采购的部分原材料的价格公允性

公司向信诺达采购壳体产品的其他同类供应商主要为南皮汉业和郑州中辉，报告期各期，公司仅向信诺达采购的主要原材料单价与同类供应商报价对比情况如下：

(1) 2022年1-6月

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
蜂鸣器防护罩	11.50/9.73	11.95/10.18	12.39/10.18
传感器防护罩	9.73/6.64	10.62/7.08	10.62/6.90
灯座	4.87	5.31	4.87

(2) 2021年

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
不锈钢接头	7.52	7.88	7.70
可燃气体传感器护套	6.02/3.54	6.19/3.98	6.19/3.98

(3) 2020年

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
报警灯壳体 1	30.97	31.68	31.86
液位变送器紧压头	21.24	21.68	21.95
铝防护罩	24.78	25.31	25.22
可燃气体传感器护套	6.02	6.46	6.42
不锈钢接头	7.52	7.88	7.79
不锈钢防护罩 4	66.37	70.80	69.03

(4) 2019年

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
铝防护罩	24.78	25.58	25.22
可燃气体传感器护套	6.02	6.19	6.29
液位变送器紧压头	21.24/20.69	21.50/20.95	21.68/21.12

经对比，发行人仅向信诺达采购的产品单价小于等于南皮汉业和郑州中辉的报价，主要系发行人在不同供应商原材料质量、交货周期等方面不存在较大差异的情况下，选择报价较低的供应商，发行人仅向信诺达采购的产品单价与非关联供应商的报价不存在较大差异，具有公允性。

(二) 向关联方迪凯科技销售的价格公允性。请发行人：结合主要销售产品的类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方迪凯科技销售的价格与向其他客户销售差异率的合理性，如报警控制系统主机销售单价低 33.54%，工业探测器及报警控制系统主机的易耗配件单价高 123.13%，并说明按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利率与其他销售毛利率差异的原因。

1、向关联方迪凯科技销售的价格与向其他客户销售差异率的合理性

报告期内，发行人向迪凯科技销售的产品种类较多，因发行人向迪凯科技和非关联方销售各产品的数量及价格的差异，导致按产品大类汇总的单价差异较大，按主要产品销售价格对比如下：

(1) 2020 年度

单位：万元、元/台、台

产品名称	向迪凯科技销售金额	向迪凯科技销售金额占比	向迪凯科技销售单价	向迪凯科技销售数量	向非关联方销售均价	向非关联方销售数量	与非关联方销售均价的差异率
QB 探测器系列 1 型 4	3.75	4.56%	282.23	133	427.67	1,835	-34.01%
QB 探测器系列 2 型 7	3.25	1.96%	832.54	39	1,155.76	1,408	-27.97%
QB 探测器系列 1 型 5	3.02	3.52%	290.59	104	417.96	1,980	-30.47%
GC 便携系列 1 型 1	2.58	1.21%	1,033.27	25	1,398.97	1,506	-26.14%
QB 探测器系列 2 型 3	2.51	2.88%	810.45	31	877.35	967	-7.63%
QB 探测器系列 2 型 9	2.49	2.17%	622.34	40	930.18	1,209	-33.09%
GC 便携系	2.00	2.69%	625.55	32	860.84	840	-27.33%

列 2 型 1							
其他工业探测器 1 型	2.00	22.19%	2,852.09	7	3,333.33	21	-14.44%
QB 探测器系列 12 型	1.93	5.49%	603.15	32	768.64	432	-21.53%
GC 便携系列 2 型 4	1.79	6.10%	446.68	40	749.37	367	-40.39%
SG 报警灯系列 1 型 2	1.76	1.37%	73.81	238	100.38	12,567	-26.47%
QB 探测器系列 13 型	1.72	12.95%	1,073.01	16	1,580.31	73	-32.10%
QB 探测器系列 5 型	1.55	1.44%	1,105.56	14	1,593.29	665	-30.61%
QB 探测器系列 2 型 8	1.49	1.78%	512.66	29	799.55	1,024	-35.88%
QB 探测器系列 2 型 6	1.47	8.05%	489.38	30	673.18	249	-27.30%

(2) 2019 年度

单位：万元、元/台、台

产品名称	向迪凯科技销售金额	向迪凯科技销售金额占比	向迪凯科技销售单价	向迪凯科技销售数量	向非关联方销售均价	向非关联方销售数量	与非关联方销售均价的差异率
QB 探测器系列 2 型 1	11.59	4.51%	884.68	131	1,331.76	1,844	-33.57%
QB 探测器系列 2 型 2	7.09	4.06%	754.29	94	1,173.94	1,426	-35.75%
QB 探测器系列 12 型	6.05	4.98%	680.24	89	785.02	1,473	-13.35%
GC 便携系列 1 型 1	4.56	2.78%	1,168.43	39	1,588.66	1,003	-26.45%
GC 便携系列 2 型 1	4.31	6.23%	643.77	67	909.87	713	-29.25%
QB 探测器系列 2 型 3	4.04	5.87%	840.80	48	854.18	758	-1.57%
QB 探测器系列 2 型 4	3.76	5.05%	752.21	50	916.25	772	-17.90%
QB 探测器系列 1 型 5	3.73	3.71%	300.96	124	404.73	2,391	-25.64%
带传感器模组	3.66	16.91%	572.37	64	534.19	337	7.15%
QB 探测器系列 5 型	3.29	2.97%	1,369.84	24	1,668.70	644	-17.91%
QB 探测器系列 2 型 5	3.18	1.95%	860.24	37	793.38	2,016	8.43%
QB 探测器系列 2 型 6	2.93	5.86%	574.28	51	652.35	721	-11.97%
SG 报警灯系	2.81	1.13%	175.37	160	196.18	12,491	-10.61%

列 1 型 1							
GC 便携系 列 1 型 2	2.66	77.28%	859.26	31	1,305.25	6	-34.17%
GC 便携系 列 2 型 2	2.65	3.76%	856.43	31	960.53	708	-10.84%

发行人 2019 年度和 2020 年度向迪凯科技销售产品单价多数低于向非关联方销售均价。主要原因如下：

1) 迪凯科技拥有自己的销售团队和销售渠道，公司以相对优惠的价格向其销售产品有利于提高公司的业务规模和市场影响力；

2) 公司客户根据与公司合作的时间、采购量、运输距离和是否安装等因素的不同，对公司存在不同的议价能力，迪凯科技与公司合作时间较长、产品不需要运输且无需安装，公司向其销售价格相对较低；

3) 公司产品销售的定价方式是在销售指导价的基础上综合考虑合作期限、客户采购数量、客户所处行业、竞争对手向客户的报价等因素双方协商确定；公司同类产品销售价格受多重因素影响，最终由双方协商确定。

公司以相对优惠的价格向其销售产品，但公司仍保持了较高的产品销售毛利率，且迪凯科技自身在 2019 年度和 2020 年 1-9 月销售毛利率较低，分别为 21.73%和 17.35%，并持续亏损。迪凯科技与公司的合作系建立在市场化的商业谈判基础上，公司不存在通过低价销售向其输送利益的情况，向迪凯科技销售单价符合公司产品的市场定价方式，因此具有公允性和合理性。

2、按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利率与其他销售毛利率差异的原因

2019 年度和 2020 年度，发行人向迪凯科技销售的毛利率分别为 56.45%和 46.59%，同期公司综合毛利率分别为 55.26%和 52.39%。因细分产品不同，按照同期公司综合毛利率测算的毛利与发行人向迪凯科技销售的实际毛利存在差异。

按照综合毛利率测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度				2019 年度			
	收入	毛利率	同期毛利率	测算差异	收入	毛利率	同期毛利率	测算差异
综合	76.23	46.59%	52.39%	-4.42	154.78	56.45%	55.26%	1.84

注：测算差异=收入*（同期毛利率-毛利率）

发行人向迪凯科技销售产品的价格低于向非关联方销售的平均价格，但 2019 年度向迪凯科技销售毛利率略高于同期综合毛利率，主要原因是细分产品的差异。

按照具体细分产品毛利率测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度				2019 年度			
	收入	毛利	按同期细分产品毛利率测算的毛利	测算差异	收入	毛利	按同期细分产品毛利率测算的毛利	测算差异
细分产品	76.23	35.52	48.03	-12.51	154.78	87.37	101.67	-14.30

注：测算差异=毛利-按同期细分产品毛利率测算的毛利

由上表可知，按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利与实际毛利的差异主要原因是产品结构的差异。2019 年度和 2020 年度，按照细分产品同期毛利率分别测算的毛利差异合计额分别为-14.30 万元和-12.51 万元，差异金额较小，对发行人业绩无重大影响。

二、中介机构核查

（一）核查范围和核查程序

针对上述核查事项，保荐机构和申报会计师核查范围和执行的核查程序如下：

- 1、获取公司报告期内向信诺达及非关联方采购明细表，对比分析采购价格差异情况；
- 2、获取价格差异较大的原材料采购入库记录，分析其差异的原因和合理性；
- 3、针对公司仅向信诺达采购的原材料，获取其他非关联供应商的报价单，对比不同供应商对同一原材料报价是否存在较大差异；

4、获取公司报告期内向迪凯科技及非关联方销售明细表，对比分析销售价格差异情况；

5、针对公司向迪凯科技和非关联方的销售价格差异，分析其原因及合理性；

6、计算公司向迪凯科技销售毛利与按照公司同期综合毛利率、细分产品毛利率测算的毛利差异，并分析差异原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人根据不同时点供应商的报价择优选择合适的供应商，发行人向信诺达和非关联方采购价格差异主要系采购时点不同，采购价格差异具有合理性；

2、经对比，发行人仅向信诺达采购的产品单价小于等于南皮汉业和郑州中辉的报价，主要系发行人在不同供应商原材料质量、交货周期等方面不存在较大差异的情况下，选择报价较低的供应商，发行人仅向信诺达采购的产品单价与非关联供应商的报价不存在较大差异，具有公允性；

3、迪凯科技与发行人的合作系建立在市场化的商业谈判基础上，发行人不存在通过低价销售向其输送利益的情况，向迪凯科技销售单价符合发行人产品的市场定价方式，具有公允性和合理性；

4、按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利与实际毛利的差异主要原因是产品结构的差异。2019 年度和 2020 年度，按照细分产品同期毛利率分别测算的毛利差异合计额分别为-14.30 万元和-12.51 万元，差异金额较小，对发行人业绩无重大影响。

问题5. 募投项目的合理性

根据首轮问询回复，本次募投项目投产后每年将新增固定资产折旧 860.22 万元，本次募投新增工业探测器产能 50,839 台，民用探测器 397,241 台，报警控制系统主机 8,863 台，智能传感器 8,000,000 台。报告期末，发行人上述产品对应产能分别为 12,000 台，民用探测器 528,000 台，报警控制系统主机

9,000 台，智能传感器 840,000 台，工业探测器及报警控制系统产能利用率分别达到 128.81%、139.63%。

请发行人：（1）说明报告期内超产能生产的具体情形，是否违反投资项目核准和备案相关规定，是否存在主要污染物排放超出排污许可的情形，是否需要重新履行环评手续。（2）说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大事项提示。（3）说明公司目前固定资产规模与生产能力的配比情况，与本次募集资金投资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力的配比情况进行比较分析，并在此基础上说明固定资产投资及募投规模的合理性。（4）结合 2022 年上半年业绩情况，目前在手订单情况，已有客户及潜在客户情况进一步论证分析新增产能是否能够有效消化。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请发行人律师对问题（1）进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明与补充披露

（一）说明报告期内超产能生产的具体情形，是否违反投资项目核准和备案相关规定，是否存在主要污染物排放超出排污许可的情形，是否需要重新履行环评手续。

1、报告期内超产能生产的具体情形，是否违反投资项目核准和备案相关规定

2021 年度，发行人工业探测器及报警控制系统产能利用率分别达到 128.81%、139.63%，前述产能利用率实际系合并口径下统计发行人、许昌驰诚在 2021 年度工业探测器及报警控制系统的产能利用率，分解至各实际生产主体后具体情况如下：

单位：台、%

项目	发行人	许昌驰诚	合并口径
----	-----	------	------

工业探测器	产能	48,000	72,000	120,000
	产量	54,770	99,801	154,571
	产能利用率	114.10	138.61	128.81
报警控制系统主机	产能	2,000	7,000	9,000
	产量	2,721	9,846	12,567
	产能利用率	136.05	140.66	139.63

注：产能利用率=产量/产能*100%

上表中的产能系以生产过程中的瓶颈工序及关键生产要素投入使用情况测算统计的标准产能，以此为基数并根据生产主体各期实际产量计算产能利用率。因此，产能利用率高于 100%的情况下，项目实际产量不必然超出项目备案产量。

报告期内发行人及子公司共有 3 个生产建设项目，均已完成河南省企业投资项目备案，具体情况如下：

(1) 发行人年产 1 万台扩建至 10 万台气体检测仪

2010 年 5 月 13 日，郑州高新技术产业开发区管理委员会同意有限公司按照“年产 1 万台气体检测仪项目”申报的《建设项目环境影响登记表》（编号：2010-088）的内容进行生产。

2021 年 12 月 24 日，发行人于河南省投资项目在线审批监管平台网上申报系统办理企业投资项目备案，根据《河南省企业投资项目备案证明》（项目代码：2112-410172-04-02-855156），建设规模及内容由年产 1 万台气体检测仪项目扩建为年产 10 万台气体检测仪项目。

(2) 许昌驰诚年产 100 万台检测仪表（一期 85 万台）项目

2015 年 3 月 18 日，长葛市产业集聚区管理委员会出具《河南省企业投资项目备案确认书》（项目编号：豫许长集制造【2015】03626），准予许昌驰诚申请备案的年产 100 万台检测仪表项目备案，项目建设规模为年产 100 万台检测仪表。

(3) 森斯科年产 300 万支气体传感器研发及产业化项目

2021 年 12 月 15 日，长葛市产业集聚区管理委员会出具《河南省企业投资项目备案证明》（项目代码：2112-411082-04-01-389257），森斯科“年产 300 万

支气体传感器研发及产业化项目”建设性质为新建；建设规模为年产 300 万支气体传感器。

报告期内，发行人及子公司生产项目产能、产量及产能利用率、项目投资备案产量及超产比例情况如下：

单位：台、%

项目		2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	
发行人年产1万台扩建至10万台气体检测仪项目（注1）	产量	29,729	57,507	30,192	46,967	
	产能	30,000	50,000	40,000	40,000	
	产能利用率	99.10	115.01	75.48	117.42	
	备案产量		100,000	10,000	10,000	10,000
				100,000		
超产比例	-	475.07（注2）	201.92	369.67		
许昌驰诚年产100万台检测仪表（一期85万台）项目	产量	268,334	641,996	628,829	466,906	
	产能	323,000	607,000	584,000	488,000	
	产能利用率	83.08	105.77	107.68	95.68	
	备案产量	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	
	超产比例	-	-	-	-	
森斯科年产300万支气体传感器研发及产业化项目	产量	694,456	788,517	-	-	
	产能	840,000	840,000	-	-	
	产能利用率	82.67	93.87	-	-	
	备案产量	3,000,000	3,000,000	-	-	
	超产比例	-	-	-	-	

注1：发行人于2010年1月完成“年产1万台气体检测仪项目”备案，因业务规模扩张，于2021年12月24日通过河南省投资项目在线审批监管平台网上申报系统办理扩产备案，备案项目建设规模由年产1万台气体检测仪扩建为年产10万台气体检测仪

注2：发行人“年产10万台气体检测仪项目”系于2021年末完成投资扩产备案，基于审慎性原则，此处以扩产备案前产量1万台为基数计算2021年度超产比例

注3：产能利用率=产量/产能*100%；超产比例=(产量-备案产量)/备案产量*100%

报告期内，发行人因业务规模快速扩大、产品订单量迅速增加，存在实际产量超过“年产1万台气体检测仪项目”备案产量的情形，违反了《企业投资项目核准和备案管理条例》相关规定；为解决上述问题，发行人主动整改，重新办理投资项目备案。

根据郑州高新技术产业开发区管委会创新发展局于2022年6月15日出具的《证明》，上述超产情形不符合《企业投资项目核准和备案条例》相关规定，但发行人已经主动整改，完成扩产备案，该局认为相关情形不属于重大违法违

规，不会对发行人进行行政处罚；自 2019 年 1 月 1 日至证明出具之日，该局未曾对发行人进行过行政处罚。

综上，发行人已就上述超产事项主动整改完毕，且报告期内发行人未因违反企业投资项目核准和备案相关规定受到行政处罚；相关主管部门出具的证明文件认为上述情形不属于重大违法违规情形，故相关瑕疵事项不构成本次发行的重大法律障碍。

2、是否存在主要污染物排放超出排污许可的情形

(1) 发行人及子公司属于排污登记管理单位，无须取得排污登记许可

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第二条规定：“国家根据排放污染物的企业事业单位和其他生产经营者（以下简称排污单位）污染物产生量、排放量、对环境的影响程度等因素，实行排污许可重点管理、简化管理和登记管理...对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理。实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。”

发行人及许昌驰诚属于“仪器仪表制造业”，且不涉及《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》规定的通用工序，因此实行排污登记管理；森斯科属于“电子元件及电子专用材料制造业”，未纳入河南省生态环境厅发布的《2021 年河南省重点排污单位名单》（豫环办（2021）28 号），经保荐机构和发行人律师访谈许昌市生态环境局长葛分局相关人员，确认森斯科属于排污登记管理单位。因此，发行人、许昌驰诚、森斯科均无需申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表。

截至本回复出具之日，发行人及其子公司办理排污登记的具体情况如下：

序号	公司名称	类型	登记编号	登记平台	有效期
1	发行人	固定污染源 排污登记	91410100769494476Q001X	全国排 污许 可 证 管 理 信 息 平 台	2020 年 6 月 5 日至 2025 年 6 月 4 日
2	许昌驰 诚	固定污染源 排污登记	91411082MA3X63QF17001X		2020 年 4 月 7 日至 2025 年 4 月 6 日
3	森斯科	固定污染源	91410100MA471NLP7B001Z		2022 年 3 月 19 日至

	排污登记		2027年3月18日
--	------	--	------------

(2) 第三方机构监测情况

河南宜信检测技术服务有限公司于 2022 年 8 月出具《河南驰诚电气股份有限公司许昌驰诚电气有限公司河南森斯科传感技术有限公司环境保护核查技术报告》（以下简称“《环保核查报告》”）。根据《环保核查报告》，河南宜信检测技术服务有限公司于 2022 年 5 月、6 月对发行人、许昌驰诚、森斯科厂区废水、噪声等污染物采样检测，对固体废物产生、储存、处置情况进行调查，环保核查结论为：“河南驰诚电气股份有限公司生产过程中无废气产生，根据现场监测情况，废水、噪声均能达标排放，固体废物均得到了合理处置；许昌驰诚电气股份有限公司废水、废气、噪声均能达标排放，固体废物均得到了合理处置；河南森斯科传感技术有限公司公司生产过程中无废气产生，根据现场监测情况，废水、废气、噪声均能达标排放，固体废物均得到了合理处置。”

(3) 主管部门检查情况

郑州高新技术产业开发区管委会环保安监局于 2022 年 8 月 11 日出具《证明》，自 2019 年 1 月 1 日至证明出具之日，驰诚股份能够遵守国家环境保护法律、法规，落实各项环境管理制度，危废管理规范，在该局日常现场检查中未发现驰诚股份存在违反环境保护法律法规的情形，驰诚股份未因此受到行政处罚。

许昌市生态环境局长葛分局于 2022 年 7 月 26 日出具《情况说明》，许昌驰诚、森斯科生产经营活动符合国家关于环境保护相关法律法规及政策规定，自 2019 年 1 月 1 日起至《情况说明》出具之日，严格执行国家环境保护法律法规，未发生因违反国家环境保护相关法律法规被处罚的情况。经本所律师访谈许昌市生态环境局长葛分局相关人员，许昌驰诚、森斯科属于排污登记管理单位并已按照规定办理固定污染源登记，两家企业主动配合日常环保检查工作，生产经营中产生的污染物均达标排放。

综上，发行人、许昌驰诚、森斯科生产经营中的主要污染物均达标排放，报告期内未曾受到环保主管部门的行政处罚。

3、是否需要重新履行环评手续

根据《中华人民共和国环境影响评价法（2018 修正）》第二十四条第一款规定：“建设项目的环评文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环评文件。”根据《关于印发<污染影响类建设项目重大变动清单（试行）>的通知》（环办环评函[2020]688 号）规定：“生产、处置或储存能力增大 30%及以上的”属于项目发生重大变动。

报告期内发行人“年产 1 万台气体检测仪项目”实际产量超出备案产量比例高于 30%，属于项目发生重大变动的情形，故应重新履行环境影响评价手续。

为解决上述问题，发行人于 2020 年 8 月填报《建设项目环境影响登记表》并完成备案（备案号：20204101000100000427）。根据该登记表记载，项目建设内容及规模为“年产 1 万台气体检测仪项目扩建为年产 10 万台气体检测仪项目”，建设性质为扩建，建设地点为河南省郑州市高新技术开发区长椿路 11 号国家大学科技园 2 号厂房 D5 号。

根据《建设项目环境保护管理条例（2017 年修订）》《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》、生态环境部官方网站公告的《关于环评登记表项目是否要进行环保验收的回复》，发行人就上述扩建项目编制环境影响登记表后无须开展环保验收。

因此，发行人已就年产 1 万台气体检测仪项目扩建为年产 10 万台气体检测仪项目完成环境影响评价手续。

根据郑州高新技术产业开发区管委会环保安监局于 2022 年 6 月 17 日出具的《关于河南驰诚电气股份有限公司环保情况的说明》、于 2022 年 8 月 11 日出具的《证明》，自 2019 年 1 月 1 日至证明出具之日，驰诚股份遵守国家环境保护法律、法规，落实各项环境管理制度，危废管理规范，经该局日常现场检查，未发现存在违反环境保护法律法规的情形，驰诚股份未因环境违法行为受到行政处罚。

经保荐机构和发行人律师访谈郑州高新技术产业开发区管委会环保安监局相关负责人，该负责人认为发行人所在行业属于轻污染行业，且扩建项目与原项目生产工艺、排放污染物类型无重大变化，企业自主整改完毕，不存在被处罚的风险。

综上所述，发行人应就上述超产事项重新履行环评手续，报告期内发行人已重新办理环评备案登记，根据相关主管部门出具的证明文件及相关负责人的访谈，上述情形不属于重大违法违规，报告期内发行人不存在因违反环境保护相关法律法规受到行政处罚的情形。

（二）说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大事项提示。

1、说明本次募投项目固定资产规模是否与公司发展相匹配

公司本次募投项目新增的固定资产包括房屋建筑物、生产设备、研发设备等，投资完成后将合计新增固定资产原值 10,150.62 万元，其中，新增房屋建筑物原值 2,377.06 万元、生产类设备原值 6,913.97 万元、研发类设备和软件等无形资产原值 824.63 万元、管理和办公设备原值 34.95 万元。

报告期内，公司主营业务收入规模整体呈现上升态势，公司目前的生产设备主要为传统型生产线，自动化程度较低，智能仪表产线智能化升级项目主要为产线升级，拟投入自动化生产线以提高生产效率，减少生产员工使用数量，降低人工成本。气体传感器产业化项目通过新增生产场所、新增产线、扩大产能，满足业务发展的需求。公司新增设备主要用途包括：通过新增自动化属性较高的移动老化标定车、自动配气系统和柔性探测器生产线，提升智能化水平，使公司快速响应不同类型产品的生产需求，并具有自动化程度高、产品及配件信息可追溯的特点。

公司募投项目实施前后单位固定资产收入对比如下：

单位：万元

项目	2019年-2021年平均金额	本次募投项目达产后
----	-----------------	-----------

营业收入	12,283.98	29,711.14
固定资产原值	4,319.23	15,276.40
单位固定资产收入	2.84	1.94

注：1、单位固定资产收入为总收入/固定资产原值；2、本次募投项目达产后金额为2021年与本次募投项目的新增金额合计计算。

此次募投项目新增固定资产 10,150.62 万元，募投项目实施后，公司整体单位固定资产收入预计为 1.94 万元，低于公司报告期内平均单位固定资产收入，主要系公司部分现有机器设备为前期投入的传统型设备，原值较低，本次募投项目购置设备用于现有产线的升级改造和新增生产线，发行人依照先进性和经济性原则，结合生产工艺要求确定设备类型、设备数量，依照主要设备的市场价格审慎、合理预测。募投项目达产后，公司可通过不断提高产品质量的稳定性、可靠度，提高个性化订单的生产效率、交付周期和提高客户满意度，从而提升公司的行业竞争力。因此，公司拟新增固定资产规模与现有公司发展及资产规模较为匹配。

2、量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响

(1) 新增折旧金额对产品单位成本的影响

根据公司 2021 年度财务数据和募投项目新增计入成本的折旧金额和预计新增销量情况测算如下：

单位：台、万元、元/台

项目	销量	营业成本	单位成本	募投新增产量	募投新增折旧	新增产品单位折旧	新增产品单位折旧占单位成本比例
智能仪表产线智能化升级项目	518,749	5,559.31	107.17	456,941	573.80	12.56	11.72%
气体传感器产业化项目	410,054	114.81	2.80	8,000,000	225.81	0.28	10.00%

注：智能仪表产线智能化升级项目产品包含智能仪器仪表、报警控制系统主机，气体传感器产业化项目产品为智能传感器，募投新增折旧为计入成本的折旧金额

经测算，新增产品单位折旧金额为分别为 12.56 元/台和 0.28 元/台，占

2021 年度同类产品单位成本的比例分别为 11.72%和 10.00%，募投项目完工后每期新增的折旧将提高产品单位折旧金额，对产品单位成本存在一定影响。但募投项目拟投入生产线的自动化程度较高，可适当减少人工成本支出，公司可通过新生产线不断提高产品质量的稳定性、可靠度，提高个性化订单的生产效率、交付周期和提高客户满意度，以此提高公司产品的市场竞争力。

(2) 新增折旧金额对经营业绩的影响

本次募投项目固定资产投资及新增折旧情况如下：

单位：万元

项目	内容	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 至 T+10 每年 数值
智能仪表 产线智能 化升级项 目	房屋原值	2,285.32	-	-	-	-
	折旧	-	108.55	108.55	108.55	108.55
	设备原值	-	4,871.73	-	-	-
	折旧	-	465.25	465.25	465.25	465.25
	折旧小计	-	573.80	573.80	573.80	573.80
气体传感 器产业化 项目	装修摊销	91.74	-	-	-	-
	折旧	-	9.17	9.17	9.17	9.17
	设备原值	1,684.10	596.32	-	-	-
	折旧	-	216.64	216.64	216.64	216.64
	折旧小计	-	225.81	225.81	225.81	225.81
研发中心 升级项目	无形资产 原值	68.14	68.14	-	-	-
	折旧	6.81	13.63	13.63	13.63	13.63
	设备原值	204.67	280.46	-	-	-
	折旧	20.01	46.97	46.97	46.97	46.97
	折旧小计	26.82	60.60	60.60	60.60	60.60
募投项目折旧合计		26.82	860.22	860.22	860.22	860.22
募投项目新增营业收入		-	10,097.22	13,052.40	13,913.46	14,774.52
募投项目折旧占营业收入比		-	8.52%	6.59%	6.18%	5.82%

从各募投项目新增折旧来看，智能仪表产线智能化升级项目和气体传感器产业化项目稳定运营后每年将新增固定资产折旧 799.61 万元，同时项目投入固定资产将带来新增产能及产品收益，预计该项目达产后将形成营业收入 14,774.52 万元，新增折旧作为成本支出后，预计达产后将实现年均净利润

2,186.98 万元，新增折旧占营业收入比例较低，对经营业绩的影响有限，项目足以取得良好的经济效益；研发中心升级项目每年新增折旧 60.60 万元，虽然项目不直接产生经济效益，但对公司技术提升具有显著帮助，目前公司已形成较强的盈利能力，研发中心升级项目新增折旧对公司经营业绩影响整体有限。从三个项目新增折旧合计来看，达产后新增折旧合计为 860.22 万元，占产能建设项目达产后营业收入的比例稳定在 5.82%，对未来预计的项目经营业绩影响也较小。

3、说明新增募投项目是否会对产品毛利率产生重大不利影响，必要时进行重大事项提示

单位：万元

项目	计入成本的年折旧额	主营业务收入	折旧占主营业务收入比例
智能仪表产线智能化升级项目	568.93	10,469.22	5.43%
气体传感器产业化项目	205.63	4,305.30	4.78%
2021 年度	160.71	14,888.40	1.08%
本次募投项目达产后	935.27	29,662.92	3.15%

注：本次募投项目达产后的金额为 2021 年与本次募投项目的新增金额合计计算

经对比，发行人募投项目达产后计入成本的年折旧额占主营业务收入的比例为 3.15%，发行人 2021 年度计入成本的折旧额占当期主营业务收入的比例为 1.08%，新增募投项目后的折旧占比高于现有设备折旧占比，但占比均较低，且募投项目拟投入生产线的自动化程度较高，可适当减少人工成本支出，公司可通过新生产线不断提高产品质量的稳定性、可靠度，提高个性化订单的生产效率、交付周期和提高客户满意度，以提高公司产品的市场竞争力。报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 55.24%、52.47%、52.81%和 47.18%，毛利率较高，新增募投项目不会对公司产品毛利率产生重大不利影响。

但如果公司新增产能不能有效消化，或者下游市场发生重大不利变化，可能导致公司承担的固定成本增加，从而导致毛利率下降的情况。

（三）说明公司目前固定资产规模与生产能力的配比情况，与本次募集资金投资项目的固定资产投资规模与将形成的生产能力的配比情况进行比较分析，

并在此基础上说明固定资产投资及募投规模的合理性。

发行人的主要产品为气体环境安全监测领域的智能仪器仪表、报警控制系统及配套、智能传感器，鉴于智能传感器产量高、单位成本低，因此按照发行人的两项募投项目所生产的产品，分别将其固定资产规模与生产能力配比情况进行对比分析，具体如下：

1、智能仪器仪表、报警控制系统及配套

发行人及其子公司中，发行人母公司及许昌驰诚主要生产智能仪器仪表、报警控制系统及配套。截至 2022 年 6 月 30 日，发行人母公司及许昌驰诚固定资产、产能和本次募集资金投资项目之智能仪表产线智能化升级项目的固定资产投资规模与产能匹配情况如下：

项目	2022年6月30日	智能仪表产线智能化升级项目
产能（台（套））	706,000[注 1]	456,941
固定资产原值（元）	50,216,328.10	71,570,500.00
固定资产原值/产能（元/台（套））	71.13	156.63

注 1：本产能系根据发行人 2022 年 1-6 月智能仪器仪表、报警控制系统及配套产品的产能*2 计算得出的 2022 年全年度预计产能

2、智能传感器

发行人子公司森斯科主要生产气体传感器。截至 2022 年 6 月 30 日，森斯科固定资产、产能和本次募集资金投资项目之气体传感器产业化项目的固定资产投资规模与产能匹配情况如下：

项目	2022年6月30日	气体传感器产业化项目
产能（台（套））	1,680,000[注 2]	8,000,000
固定资产原值（元）	964,953.65	25,768,700.00
固定资产原值/产能（元/台（套））	0.57	3.22

注 2：本产能系根据发行人 2022 年 1-6 月气体传感器产品的产能*2 计算得出的 2022 年全年度预计产能

本次募集资金投资项目的单位产能投资规模较公司目前同类产品单位产能的投资金额均有所增加，主要原因为：

（1）近年来建设厂房所需各种材料价格上涨和人工成本上升，导致本次募投项目的工程建设、装修等费用上涨；

(2) 本次募投项目中设备投资占比达到固定资产投资金额的 77.60%，设备投入较多的原因主要为：1) 智能仪表产线智能化升级项目主要系对现有普通产线的升级和新建自动化程度较高的生产线，通过本项目的实施，公司可实现高精度、高效率、高质量的生产，最大程度降低人为因素干扰，提高产品的稳定性、可靠性和良品率，进一步提高公司的竞争力。本项目投产后，公司生产人员配备未明显下降，但新的生产线可以不断提升公司产品的稳定性、可靠度，减少原有生产过程中，因需人为调整、判断和记录信息所带来产品质量隐患，从而提高客户满意度，增强公司的品牌竞争力；2) 气体传感器产业化项目系通过新增生产场所和产线，扩大产品种类和产能，提升产品应用领域和竞争力；3) 设备投资中包含了与直接产能无关的仓储设备、研发设备、办公设备等。

综上，公司本次募集资金投资项目固定资产投资金额与新增产能匹配，具有合理性。

(四) 结合 2022 年上半年业绩情况，目前在手订单情况，已有客户及潜在客户情况进一步论证分析新增产能是否能够有效消化。

公司 2022 年上半年的业绩情况如下：

项目	2022 年 6 月 30 日/ 2022 年 1-6 月	较上年同期增长率
营业收入（元）	86,750,680.78	47.51%
主营业务收入（元）	86,156,477.78	46.82%
其中：智能仪器仪表	61,797,213.16	58.49%
报警控制系统及配套	23,713,922.02	21.22%
智能传感器	645,342.60	400.24%
毛利率（%）	47.08%	-
归属于挂牌公司股东的净利润（元）	16,447,115.00	39.36%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	11,625,564.66	38.91%

2022 年 1-6 月，发行人主营业务收入较上年同期增长 46.82%，主要系下游市场空间和需求持续增长，公司持续积极开拓市场，产品销量较上年同期增加，同时发行人归属于挂牌公司股东的净利润和归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润较上年同期均大幅增长。

截至 2022 年 10 月末，发行人在手订单金额为 1,670.39 万元，其中，气体

安全监测智能仪器仪表的在手订单金额为 1,645.99 万元，气体传感器的在手订单金额为 24.40 万元。

由于公司具有客户分散、产品单价和单笔订单金额相对较小的特点，从公司收到订单至完成发货、签收及收入确认周期较短，因此公司在特定时点尚未交货的在手订单金额较小，符合行业一般情况且具有合理性。

由于公司募投项目建设周期较长，发行人现有的在手订单在募投项目建设完成投产前已生产完毕，但是受到行业政策推动等原因影响，下游客户需求旺盛，气体安全监测智能仪器仪表行业保持快速发展，预计未来在手订单规模将持续滚动增长，能够有效消化本募投项目新增产能。

气体安全监测智能仪器仪表是公司重要的产品领域，公司在该领域已积累了丰富的客户资源。报告期内，公司销售客户数量分别为 2,595 家、3,196 家、4,217 家和 2,492 家，并成为了中国石化、河南能化、四川华油、昆仑燃气等大型国有企业和上市公司的供应商。未来公司将进一步抓住气体安全监测行业发展机遇，加大在新产品开发和产品技术升级方面的研发投入，不断提高产品的集成化、系统化和智能化。

公司气体传感器产品领域处于快速发展阶段，当前的发展重点是推进多项气态传感器原理技术的研发和产品开发，特别是 MEMS 技术的半导体可燃气体传感器产品开发。主要拓展客户群体为气体安全监测设备行业，以及智慧城市井盖、新能源汽车领域能源舱之隐患探测、车内空气质量探测、生物医药、智慧家居、白色家用电器食品保鲜预警、智慧型手机及消费电子、智能穿戴等领域，下游领域广泛，增长潜力较大。

公司将充分发挥行业领先地位和品牌优势，继续大力开拓国内外市场，开发潜在业务机会，落实更多潜在订单，因此公司需扩大生产能力，顺应下游行业需求。综上，本次募投项目的新增产能够有效消化。

二、中介机构核查

（一）核查范围和核查程序

1、针对问题（1），保荐机构、发行人律师的核查范围和执行的核查程序

如下：

(1) 取得并查阅发行人及其子公司生产建设项目所取得的项目备案证明文件、报告期内发行人及其子公司产成品入库单明细表，核查发行人及其子公司的项目备案产量及实际产量情况；

(2) 取得郑州高新技术产业开发区管委会创新发展局于 2022 年 6 月 15 日出具的《证明》，核查并确认发行人超产情形不构成重大违法违规，亦未因此受到过行政处罚；

(3) 取得并查阅发行人及其子公司取得的《固定污染源排污登记》、河南宜信检测技术服务有限公司出具的《河南驰诚电气股份有限公司许昌驰诚电气有限公司河南森斯科传感技术有限公司环境保护核查技术报告》，核查发行人及其子公司所履行的排污许可登记情况、生产过程中污染物排放及处置情况；

(4) 取得并查阅发行人及其子公司所在地环境保护主管部门出具的证明、发行人履行的项目扩建环境影响评价手续，并对郑州高新技术产业开发区管委会环保安监局相关负责人访谈，核查发行人在报告期内，已通过重新办理环境影响评价登记备案将超产行为整改完毕。

2、针对问题（2）、（3）、（4），保荐机构的核查范围和执行的核查程序如下：

(1) 查阅了发行人募集资金投资项目的可行性研究报告，募集资金投资项目核准备案文件，募集资金投资项目的收益测算文件，了解募集资金投资项目新增固定资产投资规模、构成情况，与发行人报告期内的固定资产投资规模及产能情况对比分析；

(2) 查阅发行人报告期内产能统计表、2022 年 6 月 30 日发行人、许昌驰诚和森斯科的财务报表和固定资产明细表，了解发行人各产品的产能情况、固定资产情况，与募投项目所形成的固定资产规模和生产能力进行对比分析；

(3) 查阅发行人 2021 年度固定资产折旧分配表，计算计入成本的折旧占当期主营业务收入的比例，与募投项目达产后折旧额占主营业务收入的比例进行对比分析；

(4) 查阅截至 2022 年 10 月 31 日发行人及子公司的订单明细表，核查在手订单情况。

(二) 核查结论

1、关于问题 (1)，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 发行人已就上述超产事项主动整改完毕，且报告期内发行人未因违反企业投资项目核准和备案相关规定受到行政处罚；相关主管部门出具的证明文件认为上述情形不属于重大违法违规情形，故相关瑕疵事项不构成本次发行的重大法律障碍；

(2) 根据第三方出具的《环保核查报告》、环保主管部门出具的证明文件，发行人生产经营中的主要污染物均达标排放，报告期内发行人未曾受到环保主管部门的行政处罚；

(3) 发行人应就上述超产事项重新履行环评手续，报告期内发行人已重新办理环评备案登记，根据相关主管部门出具的证明文件及相关负责人的访谈，上述情形不属于重大违法违规，报告期内发行人不存在因违反环境保护相关法律法规受到行政处罚的情形。

2、关于问题 (2)、(3)、(4)，保荐机构认为：

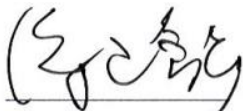
(1) 公司拟新增固定资产规模与现有公司发展及资产规模较为匹配；募投项目完工后每期新增的折旧将提高产品单位折旧金额，对产品单位成本存在一定影响。但募投项目拟投入生产线的自动化程度较高，可适当减少人工成本支出，公司可通过新生产线不断提高产品质量的稳定性、可靠度，提高个性化订单的生产效率、交付周期和提高客户满意度，以此提高公司产品的市场竞争力。募投项目达产后新增折旧合计为 860.22 万元，占产能建设项目达产后营业收入的比例稳定在 5.82%，对未来预计的项目经营业绩影响较小；

(2) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 55.24%、52.47%、52.81% 和 47.18%，毛利率较高，新增募投项目不会对公司产品毛利率产生重大不利影响，但如果公司新增产能不能有效消化，或者下游市场发生重大不利变化，可能导致公司承担的固定成本增加，从而导致毛利率下降的情况；

(3) 发行人本次募集资金投资项目的单位产能投资规模较公司目前同类产品单位产能的投资金额均有所增加，但其固定资产投资金额与新增产能相匹配，具有合理性；

(4) 公司将充分发挥行业领先地位和品牌优势，继续大力开拓国内外市场，开发潜在业务机会，落实更多潜在订单，因此公司需扩大生产能力，顺应下游行业需求，本次募投项目的新增产能能够有效消化。

(本页无正文，为河南驰诚电气股份有限公司《关于河南驰诚电气股份有限公司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的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人： 
徐卫锋

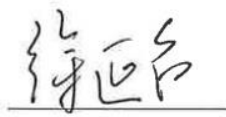


（本页无正文，为开源证券股份有限公司《关于河南驰诚电气股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人（签名）：



张连江



徐延召



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读关于河南驰诚电气股份有限公司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的第二轮审核问询函回复的全部内容，了解本审核问询函回复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，本审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对本审核问询函回复的真实性、准确定、完整性承担相应的法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长、总经理（签名）：



李 刚

