

目 录

一、关于郑煤机与发行人之间的关系·····	第 1—55 页
二、关于前次申报及整改措施·····	第 55—58 页
三、关于收入变动原因·····	第 58—73 页
四、关于毛利率水平合理性·····	第 73—84 页

关于郑州速达工业机械服务股份有限公司 首次公开发行股票并在主板上市申请文件的 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕485号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来的《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕110035号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的郑州速达工业机械服务股份有限公司（以下简称速达股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于郑煤机与发行人之间的关系

申请文件显示：

（1）发行人第二大客户郑煤机系发行人第二大股东；发行人与郑煤机主要客户存在重叠，发行人部分客户的维修产品属于郑煤机生产，专业化总包服务中石圪台等3个项目由郑煤机转包给发行人、青龙寺等3个发行人自行开拓项目的液压支架也是郑煤机产品；发行人曾为郑煤机免费提供质保期内维修劳务服务。发行人未充分说明报告期及未来业务获取是否依赖郑煤机、是否与郑煤机销售整机相关。

（2）经郑煤机党委会、经理层办公会审议通过，郑煤机控制的综机公司自2021年9月起全面停止承接新的维修业务订单。截至2022年5月，综机公司原有维修业务订单已全部履行完毕。综机公司2019年至2021年的业绩增长主要来源于维修业务的增长，维修业务收入分别为21,489.10万元、33,001.52万元

和 51,164.21 万元，收入规模远超发行人同类业务收入。

(3) 2021 年 12 月，郑煤机将其持有的发行人 570 万股股份转让给扬中徐工，本次交易的背景是徐工机械认可发行人在机械装备后市场服务领域的能力，交易定价依据的是评估结果。

(4) 报告期内发行人为郑煤机提供的质保期服务是免费服务，2022 年开始发行人向郑煤机提供的质保期服务由免费改为收费。

(5) 智能工作面是发行人与郑煤机等股东共同设立的参股公司，智能工作面是一家致力高端采煤机国产化及煤矿智能工作面综采控制系统解决方案为一体的企业。

请发行人：

(1) 详细说明各类业务中主要客户使用郑煤机产品的比例，发行人获取客户是否主要是通过郑煤机引荐或协助的方式，主要客户选择发行人作为煤炭综采设备后市场服务提供商的原因，是否与客户选择郑煤机产品有关；结合发行人与具体客户合作历史、业务获取来源、长期协议签订情况、郑煤机与客户关于质保服务约定、发行人曾免费为郑煤机提供质保服务对发行人业务获取的影响等，进一步说明发行人是否具有面向市场独立获取订单的能力，发行人是否对郑煤机构成重大依赖；说明随着郑煤机持股比例逐渐降低对发行人的持续经营能力是否产生重大不利影响。

(2) 结合综机公司报告期内维修业务的收入规模、占比情况及变动情况，说明综机公司维修业务的具体内容以及订单来源；结合综机公司维修业务收入超过发行人同类业务收入的情形，说明郑煤机终止综机公司的维修业务的合理性，原有维修业务的人员和资产的处置情况，是否属于系临时性措施，是否履行内部审议程序，是否存在其他利益安排。

(3) 说明郑煤机在申报前将发行人 10%的股权转让给扬中徐工的背景及合理性，徐工机械与发行人具有业务战略协同效应的具体内涵，并说明本次股权转让定价涉及的评估过程、评估方法、评估结论等。

(4) 按照报告期内第三方的质保期收费原则，测算报告期内如对郑煤机质保期服务进行收费，对发行人关联交易金额及占比的影响；测算 2022 年以后发行人与郑煤机之间关于质保期服务交易的金额，并说明郑煤机与发行人是否就

质保期收费变化签署协议，并说明前述协议的签署是否履行了郑煤机的审议程序，是否会导致发行人的关联交易金额持续增加，是否违反相关减少关联交易相关的承诺。区分业务和产品的类别说明关联采购及关联销售占同类型产品或服务总额的占比。

(5) 说明郑煤机是否存在与发行人同行业公司合作投标或将相关综采设备后市场服务相关项目分包给其他同行业公司的情形，进一步说明郑煤机的前述行为是否仅为帮助或协助发行人获取订单。

(6) 说明智能工作面的基本情况，报告期内发行人与其进行关联交易情况；发行人与郑煤机合作成立智能工作面的原因、智能工作面未来发展方向、发行人未来是否预计增加关联交易及原因，是否对发行人独立性构成重大不利影响；说明发行人作为智能工作面的第一大股东，同时李锡元担任智能工作面董事长职务，但发行人未将其并表的原因及合理性。

(7) 说明郑煤机在前次申报后收购综机公司小股东股权、终止综机公司维修业务、发行人为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费、转让发行人 10% 的股权等事项，是否具备商业合理性，是否存在其他利益安排，是否履行审议程序，是否需要取得上级主管部门的意见。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 2 条）

(一) 详细说明各类业务中主要客户使用郑煤机产品的比例，发行人获取客户是否主要是通过郑煤机引荐或协助的方式，主要客户选择发行人作为煤炭综采设备后市场服务提供商的原因，是否与客户选择郑煤机产品有关；结合发行人与具体客户合作历史、业务获取来源、长期协议签订情况、郑煤机与客户关于质保服务约定、发行人曾免费为郑煤机提供质保服务对发行人业务获取的影响等，进一步说明发行人是否具有面向市场独立获取订单的能力，发行人是否对郑煤机构成重大依赖；说明随着郑煤机持股比例逐渐降低对发行人的持续经营能力是否产生重大不利影响

1. 详细说明各类业务中主要客户使用郑煤机产品的比例

根据业务划分，公司报告期各业务前 5 名客户所持有的郑煤机液压支架套数占其持有的全部液压支架套数的情况如下：

(1) 维修与再制造

客户名称		支架套数 [注 1]	郑煤机 套数[注 1]	占比
国家能源投资 集团有限责任公司	国网能源和丰煤电有限公司	2	1	50.00%
	内蒙古蒙东能源有限公司	2	0	0.00%
	国能包头能源有限责任公司万利一矿	5	3	60.00%
	山西鲁能河曲电煤开发有限责任公司	1	0	0.00%
	内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	2	0	0.00%
	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	74	38	51.35%
	国家能源集团新疆能源有限责任公司	8	8	100.00%
	国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	2	2	100.00%
	国能榆林能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	1	1	100.00%
郑州煤矿机械 集团股份有限公司[注 2]	郑州煤矿机械集团股份有限公司	—	—	—
	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	—	—	—
	郑州煤机液压电控有限公司	—	—	—
陕西延长石油集团横山魏墙煤业有限公司		2	0	0.00%
山西中煤顺通 煤业有限责任 公司	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	3	3	100.00%
	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司	3	2	66.67%
	怀仁市玺达青峰矿山设备服务有限公司[注 3]	0	0	—
河南能源化工 集团有限公司	河南焦煤能源有限公司	11	7	63.64%
山西山阴芍药花煤业有限公司		4	1	25.00%
陕西能源凉水井矿业有限责任公司		4	3	75.00%
内蒙古仲泰能 源有限公司	内蒙古仲泰能源有限公司准旗分公司	5	5	100.00%
	内蒙古仲泰能源有限公司	27	20	74.07%
山西博大集团寿阳京鲁煤业有限责任公司		4	3	75.00%
合 计		160	97	60.63%

[注 1]公司主要客户所持有的液压支架套数及其品牌，来源于公司销售人员日常工作中所主动了解、收集到的信息以及客户访谈问卷，下同

[注 2]郑煤机系液压支架主机厂商

[注 3]怀仁市玺达青峰矿山设备服务有限公司非煤炭客户，系客户集团内维修厂，未直接拥有液压支架

(2) 备品配件供应管理

客户名称		支架 套数	郑煤机 套数	占比
国家能源投资 集团有限责任 公司	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	55	28	50.91%
	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	74	38	51.35%
	国能供应链内蒙古有限公司[注 1]	-	-	-
	国能物资内蒙古有限公司[注 1]	-	-	-
	国能（北京）配送中心有限公司[注 1]	-	-	-
	国能供应链管理集团有限公司[注 1]	-	-	-
	国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	2	2	100.00%
	国家能源集团新疆能源有限责任公司	8	8	100.00%
	陕西德源府谷能源有限公司	2	2	100.00%
	国能榆林能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	1	1	100.00%
	新疆神华天电矿业有限公司	2	2	100.00%
	国电建投内蒙古能源有限公司	3	3	100.00%
河南能源化工 集团有限公司	国网能源和丰煤电有限公司	2	1	50.00%
	国能亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿	2	2	100.00%
安徽精锐机械维修有限公司[注 2]		-	-	-
内蒙古伊泰煤 炭股份有限公 司	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	42	39	92.86%
	内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	5	5	100.00%
河南能源化工 集团有限公司	内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	4	3	75.00%
	河南焦煤能源有限公司	11	7	63.64%
陕西煤业化工 集团有限责任 公司	陕西煤业物资榆通有限责任公司	20	9	45.00%
	陕西煤业化工物资集团有限公司榆林分公司	3	3	100.00%
	陕西煤业物资有限责任公司彬长分公司	6	0	0.00%
	陕西煤业物资有限责任公司黄陵分公司	10	2	20.00%
	陕西煤业化工物资集团有限公司彬长分公司	9	0	0.00%
	陕西煤业化工物资集团有限公司黄陵分公司	5	0	0.00%
内蒙古仲泰能源有限公司		27	20	74.07%
山西大同李家窑煤业有限责任公司		3	3	100.00%
鄂尔多斯市庚泰煤炭有限责任公司		2	1	50.00%
陕西有色榆林煤业有限公司		2	2	100.00%

客户名称	支架 套数	郑煤机 套数	占比
陕西能源凉水井矿业有限责任公司	4	3	75.00%
合 计	304	184	60.53%

[注 1] 国能供应链内蒙古有限公司等客户是国家能源集团国能 E 购平台的运营主体，服务国家能源集团下属各矿，未直接持有液压支架

[注 2] 安徽精锐机械维修有限公司系淮南矿业集团下属维修厂，未直接持有液压支架

(3) 专业化总包服务

专业化总包服务，直接穿透至终端客户的情况如下：

项目简称	直接客户	终端客户	支架 套数	郑煤机 套数	占比
石圪台	郑煤机	中国神华能源股份有限公司 神东煤炭分公司	3	2	66.67%
布尔台			3	1	33.33%
补连塔			3	2	66.67%
青龙寺专业化项目	国能榆林能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司		1	1	100.00%
新疆同泰专业化项目	新疆同泰煤业有限公司[注 1]		2	1	50.00%
郭家湾专业化项目	国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司[注 2]		1	1	100.00%
合 计			13	8	61.54%

[注 1] 公司新疆同泰专业化项目实际是采煤机专业化服务项目，采煤机品牌为创力集团（603012）。新疆同泰煤业有限公司自身拥有 2 套液压支架，其中 1 套为郑煤机品牌

[注 2] 公司为郭家湾煤矿提供专业化服务项目，该套支架系公司出租给郭家湾煤矿。国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司自身拥有 1 套液压支架

(4) 二手装备租售

客户名称	支架 套数	郑煤机 套数	占比
内蒙古达腾智能科技有限公司[注 1]	-	-	-
山西高平科兴赵庄煤业有限公司	2	1	50.00%
山西大平勇强煤矿设备有限公司[注 2]	-	-	-
神木市店塔镇黑拉畔煤矿（普通合伙）	1	0	0.00%
鄂尔多斯市神丰液压电控技术有限公司[注 3]	-	-	-
长治市凯波商贸有限公司[注 1]	-	-	-
山西襄垣金星煤业有限公司	1	1	100.00%
内蒙古羽晟科技发展有限公司[注 2]	-	-	-
太原金辉新力贸易有限公司[注 1]	-	-	-

客户名称		支架 套数	郑煤机 套数	占比
晋能控股集团有限公司	晋能控股装备制造集团有限公司 寺河煤矿	3	0	0.00%
	山西晋能装备产业有限公司[注 2]	-	-	-
郑州煤矿机械集团股份有限公司[注 3]		-	-	-
新疆同泰煤业有限公司		2	1	50.00%
郑州市嵩阳煤机制造有限公司[注 3]		-	-	-
合 计		9	3	33.33%

[注 1]内蒙古达腾智能科技有限公司、长治市凯波商贸有限公司、太原金辉新力贸易有限公司等 3 家客户系贸易商，均未直接持有液压支架

[注 2]山西大平勇强煤矿设备有限公司系维修厂，内蒙古羽晟科技发展有限公司系专门的煤炭企业达产企业，山西晋能装备产业有限公司系晋能控股下属运营管理单位，均未直接持有液压支架

[注 3]鄂尔多斯市神丰液压电控技术有限公司、郑煤机、郑州市嵩阳煤机制造有限公司等 3 家客户为煤机主机或煤机配件制造企业，均未直接持有液压支架

(5) 流体连接件

公司报告期各期前 5 名流体连接件客户中，除郑煤机外，主要为工业机械领域客户，如中铁工业（600528）、铁建重工（688425）等。前述前 5 名流体连接件客户均未持有郑煤机液压支架。

根据中国煤炭机械工业协会年报，以吨位为标准，2017 年至 2020 年郑煤机液压支架的市场占有率均排名第一（郑煤机市场占有率约 30%；排名第 2 的企业各年均低于 10%）。同时，郑煤机系国内领先的液压支架生产制造企业，而公司的客户以大型央企、地方国企及其子公司为主，该等客户更倾向于使用郑煤机的支架，即郑煤机液压支架作为高端支架在大型客户中的市场占有率更高，根据郑煤机 2013 年至 2017 年年度报告，其“国内市场占有率 30%，高端产品的市场占有率达 60%”；根据郑煤机 2018 年至 2022 年年度报告，其“国内市场占有率领先”，并结合公司业务人员业务开展过程中所收集的信息，郑煤机高端市场占有率长期维持在约 60%左右。

综上，如上述表格中所示，对于公司维修与再制造业务、备品配件供应管理业务的主要客户，其拥有的郑煤机品牌的支架占全部液压支架的总体比例在 60%左右，与郑煤机的行业地位相符。

2. 公司获取客户是否主要是通过郑煤机引荐或协助的方式

公司主要依靠自身较为健全的销售网络、专业的销售团队获取新客户。同时，

公司在过往业务实施过程中，通过优质的服务取得客户认可，建立起一定的品牌形象与良好的客户关系，老客户亦是公司重要的业务来源。另一方面，关于公司通过郑煤机间接向终端客户提供的维修与再制造项目，实际是公司自行承接，前期客户的接洽、信息获取、项目承揽均由公司的销售团队开展，并非是郑煤机取得业务后交由公司实施这种情况。郑煤机自身并不主动在市场上承揽后市场服务业务，故不存在郑煤机主动获取业务后再转交由公司或交由综机公司实施这一情况。

故公司主要依靠自身力量获取客户，并非主要通过郑煤机引荐或协助的方式获取。具体说明如下：

(1) 公司已建立健全的销售网络、良好的客户关系

1) 公司销售网络较广。截至 2022 年末，公司共有从事销售工作的人员 62 人，包括销售管理、销售支持人员等。公司服务网络覆盖了全国 14 个大型煤炭基地中的 11 个，从区域上来说包括了国家鼓励发展大型集约化煤炭企业的主要地区。具体如下：

公司销售部门划分	销售网络覆盖范围
国能/内蒙古大区	内蒙古
华中大区	安徽、山东、河南、山西及新疆等
宁煤/宁夏大区	宁夏
陕煤/陕西大区	陕西
神东/国能 E 购/汇森大客户	主要服务于中国神华神东分公司、国能 E 购等大客户

根据中国煤炭工业协会《煤炭工业“十四五”高质量发展指导意见》，到“十四五”末，国内煤炭产量控制在 41 亿吨左右。全国 14 个大型煤炭生产基地的产量约为 40 亿吨，占比为 97.56%，公司服务网络已覆盖其中的 11 个基地，按产量计算，占比为 82.68%。公司服务网络较广，有利于公司业务形成规模效应，同时提升公司业务的抗风险能力。具体如下：

序号	煤炭基地名称	年产量（亿吨）
1	神东	9.0
2	晋北[注]	6.0
3	晋中[注]	
4	陕北	6.4
5	黄陇	

6	蒙东	5.0
7	新疆	3.0
8	两淮	1.3
9	鲁西	1.2
10	河南	1.2
11	宁东	0.8
公司已覆盖的 11 个煤炭基地小计		33.9
占截至“十四五末”全国煤炭产量的比例		82.68%
12	晋东[注]	3.0
13	云贵	2.5
14	冀中	0.6
全国全部 14 个大型煤炭基地合计		40.0
占截至“十四五末”全国煤炭产量的比例		97.56%

[注]中国煤炭工业协会《煤炭工业“十四五”高质量发展指导意见》，晋北、晋中、晋东合计控制在 9 亿吨，此处按平均分布在 3 个基地进行测算

同时，公司易装备事业部、子公司赛福流体均配置了独立的销售人员。

2) 相比竞争对手，公司布局了较多维修中心。公司已建设了 4 个维修中心，有利于就近开展业务。同时，借助各维修中心的协同，提升维修效率，形成竞争优势。

公司与主要竞争对手的比较情况如下：

公司名称	后市场营收规模	专业 维修中心 数量
速达股份公司	9.26 亿元	4
内蒙古天隆煤机维修有限责任公司	1 亿元-3 亿元	1
四川航天天盛装备科技有限公司	1 亿元-3 亿元	1
鄂尔多斯市巨鼎煤机实业集团有限责任公司	1 亿元-3 亿元	1

注：由于行业内目前还没有上市公司，竞争对手暂无公开的统计数据，竞争对手基本信息主要来源查询相关网站，访谈行业专家、客户等途径

3) 公司通过多年服务，已建立了良好、稳定的客户合作关系，同时在行业内形成了一定的品牌声誉。公司原有的老客户亦成为公司重要的业务来源。详见本审核问询函回复之“一、(一)4.(1) 公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系”中的回复。

(2) 公司通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务占公司营业收入的比

例较低，且项目获取主要由公司销售团队独立完成，公司维修业务具有比较竞争优势

公司存在部分维修与再制造项目，其前期信息获取、客户接洽、项目承揽工作主要由公司销售团队独立完成，但因本身具有一定特殊性，系郑煤机与终端客户签署合同后，再与公司签署合同，最终由公司实施。郑煤机自身并不主动在市场上承揽后市场服务业务，故不存在郑煤机主动获取业务后再转交由公司或交由综机公司实施这一情况。该等业务占公司营业收入的比例较低。具体说明如下：

1) 公司通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务占公司营业收入的比例较低

公司通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务收入占公司营业收入的比例较低，具体如下：

单位：万元			
项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务收入	4,834.47	3,769.24	2,840.35
公司维修业务收入	38,820.05	25,789.77	21,328.30
占公司维修业务收入的比例	12.45%	14.62%	13.32%
公司营业收入	107,625.91	82,224.69	60,374.84
占公司营业收入的比例	4.49%	4.58%	4.70%

如上文所述，公司通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务，其前期主要承揽工作系公司销售团队独立完成。该等交易的实质系公司自身承揽到一些维修项目，但由于项目的特殊性，由郑煤机与终端客户签署合同，公司再与郑煤机签署合同，最终由公司实际实施。综机公司在其仍开展维修业务期间，亦存在类似情况。郑煤机自身并不主动在市场上承揽后市场服务业务，故不存在郑煤机主动获取业务后再转交由公司或交由综机公司实施这一情况。

2) 公司通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务，项目获取主要由公司销售团队独立完成

在公司向郑煤机提供的维修与再制造服务中，实际终端客户就是郑煤机的比例较低(2020 年至 2022 年，分别为 0.46%、0.05%、2.39%)，实际终端客户主要为国家能源集团下属子公司或其他国有企业客户。

该等业务实质上系公司自行承接，前期的信息获取、客户接洽、项目承揽工

作均由公司销售团队开展,公司未直接与前述终端客户合作的主要原因包括:A、终端客户设置了主机厂作为投标条件;B、项目本身具有一定特殊性(如客户母公司主营业务并非煤炭行业、对煤炭行业了解相对有限;项目涉及新支架采购等),故郑煤机与终端客户签署合同、郑煤机再与公司签署合同,最终由公司实际实施,相关终端客户对此知情。

关于部分煤炭客户设置主机厂作为液压支架维修项目的投标条件:

① 部分煤炭客户设置主机厂作为投标条件,属于个别情况,并非行业惯例。部分客户设置这一条件,主要目的是保证维修项目的质量。公司将持续提升自身维修与再制造能力,通过优质的维修案例,提升在煤矿综采设备后服务市场中的影响力与知名度,有利于取得客户的信任与认可。

② 对于部分客户因自身需求拟将设置主机厂作为投标条件的,公司将综合评判项目价值。如项目预计收益较好或项目具有一定战略意义(如可在行业内成为经典案例、首次开拓某大型客户等),公司将结合客户意愿,与郑煤机或其他主机厂协商,通过签署战略合作协议等方式对该业务合作模式进行规范、明确,开展联合投标,并向终端客户披露具体合作情况、各方权责义务,在法律法规的框架内与客户开展合作;对于项目预计收益一般且不具有战略意义的项目,公司将停止通过类似方式间接向客户提供服务。

③ 2020年至2022年,公司维修与再制造业务收入中,终端客户设置了主机厂作为投标条件的收入(通过郑煤机间接向终端客户提供服务)分别为2,530.94万元、3,769.24万元、1,182.86万元,占营业收入的比例分别为4.19%、4.58%、1.10%,占比较低。若公司未来不通过郑煤机向设置了主机厂作为投标条件的煤炭客户间接提供维修服务,对公司的经营业绩亦不会造成重大不利影响。

3) 公司维修业务的比较竞争优势

公司维修与再制造业务相比竞争对手,具有一定的比较竞争优势。主要体现在:

① 维修技术较强

A、液压支架维修与再制造的关键点与难点在于千斤顶类部件的维修与再制造:a、公司于2018年率先将冷弧合金熔覆技术广泛应用于千斤顶表面处理环节,较行业内普遍采用的电镀和激光熔覆,在成本、效率、环保和成品效果上取得了

相对均衡的优势；b、千斤顶导向套的维修一直是行业内一大难点，由于该部件本身较薄，若修复其表面时直接对其进行激光熔覆，则易因高温导致变形，因此行业中绝大多数情况选择直接换新件。公司于 2020 年将自研的导向套再制造工艺逐步应用于维修与再制造业务中，该项技术能够在对导向套进行表面熔覆时保持表面低温，使其保持原有形状。公司已取得 3 项与维修与再制造相关的发明专利。

B、根据工信部《再制造产品认定管理暂行办法》，“再制造”指的是“采用先进适用的再制造技术、工艺，对废旧工业品进行修复改造后，性能和质量达到或超过原型新品的产品”。公司所维修的多个型号的液压支架、千斤顶被列为工信部《再制造产品目录（第九批）》认证的再制造产品，公司其他竞争对手未取得该项认证。同时，公司是国内少数几家取得北京煤科院再制造支架实验合格报告的生产性服务公司之一。

② 维修效率较高

煤矿机械维修与再制造面临非标准化、离散环节等难点，需要强专业性和规模化服务经验；公司致力于提升维修效率、缩短维修周期，提高客户设备运行效率：

A、通过多分工的维修中心提高维修效率。公司在郑州、包头、鄂尔多斯和新疆昌吉分别建立了维修中心。公司将支架大修项目中技术含量相对低的拆解、组装环节尽量在矿区实施，而千斤顶维修主要由包头、鄂尔多斯和新疆等区域性维修中心负责，郑州总部主要进行使用冷弧合金熔覆等技术的立柱千斤顶维修及阀、电液控系统维修。各维修中心通过分工协作，能够有效节省运输成本，提高维修效率，缩短项目工期。

B、通过生产执行系统（MES）及自动化设备提高维修效率。公司是行业内少数将生产执行系统（MES）应用于维修与再制造业务的后市场服务商。通过给煤矿机械的每个待修或已修部件附包含其具体规格型号、项目归属及历史维修记录等信息的身份芯片，维修人员能够使用专用终端设备实时记录工件维修履历，及时查看每个工件的维修情况，并依靠 MES 系统获得有序安排的工作计划，进而提高设备维修的过程管理效率，提高人均维修产能。此外，公司自行开发上线了液压支架自动化拆装线，能够有效精简维修流程，节省人员成本。

(3) 公司专业化总包服务能力取得客户认可，对郑煤机不存在依赖

在公司设立的早期，与郑煤机共同参与神东分公司石圪台等 3 个专业化总包服务项目中。后续，公司独立开拓了青龙寺专业化项目等 3 个新的专业化项目，并独立中标了神东分公司 5 个新的专业化总包服务项目，合计独立开发 8 个项目。如按项目数量统计，则公司自行开拓的专业化总包服务项目占比为 72.73%，公司专业化总包服务能力取得客户认可，对郑煤机不存在依赖，具体说明如下：

序号	实施地	终端客户	合同签署日期	开拓方式	说明
1	石圪台煤矿	神东分公司	2014/05/26	公 司 与 郑 煤 机 共 同 开 拓	公司早期与郑煤机共同参与了神东分公司石圪台等 3 个专业化项目的情况，具体见下文
2	布尔台煤矿		2014/05/26		
3	补连塔煤矿		2017/07/24		
4	青龙寺煤矿	国能榆林能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	2021/01/25	独 立 开 拓	-
5	郭家湾煤矿	国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	2021/05/10		该专业化项目包含的郑煤机、北煤机、平煤机支架分别为 142 架、20 架、14 架
6	托克逊沼和泉煤矿一号	新疆同泰煤业有限公司	2020/11/30		新疆同泰采煤机专业化服务项目，采煤机品牌为创力集团（603012）
7	石圪台煤矿	神东分公司	2023/04/18		2023 年 3 月，公司独立中标神东分公司 5 个全新的工作面专业化总包服务项目(合同额 5.02 亿元)，除 1 个工作面服务周期为 4 年外，其余 4 个工作面服务周期为 5 年。前述 5 个工作面中，包含使用北煤机支架、平煤机支架的工作面各 1 个。说明神东分公司对公司专业化总包服务能力较为认可，同时并不认为公司系郑煤机对外投资的企业而只能服务于郑煤机品牌的支架
8	锦界煤矿				
9	哈拉沟煤矿				
10	活鸡兔煤矿				
11	榆家梁煤矿				

2012 年至 2016 年为煤炭行业低谷，神东分公司为了降低运营成本，提高煤炭企业综采设备的使用效率，使其更专注于自身的主营业务，在国内煤炭行业首先提出了专业化服务模式，即在液压支架等大型设备采购时要求主机厂同时提供全寿命周期专业化服务。

郑煤机作为国内领先的液压支架生产制造企业，其生产的液压支架在技术指标、可靠性等方面均能达到神东分公司的要求，但其本身不具备液压支架全寿命

周期专业化总包服务能力(郑煤机未开展备品配件供应管理业务、未设置维修中心、亦无专门开展运维服务的人员)，而速达股份公司作为煤机设备后市场专业服务商，已具备提供液压支架全寿命周期专业化总包服务能力，故公司与郑煤机一起参与了和神东分公司的谈判。

在当时的背景下，专业化总包服务作为神东分公司在煤炭行业中提出的一个新模式，神东分公司要确保项目的实施质量。因此，神东分公司决定与郑煤机签署液压支架加工定做（或租赁）及专业化服务合同，郑煤机再与公司签署合同、由公司实施服务部分，而未考虑将液压支架采购与服务采购分开招标。故公司通过郑煤机参与了石圪台等 3 个专业化总包服务项目。

郑煤机作为公司的第 2 大股东，为公司的战略投资者。郑煤机基于自身战略、主机厂定位及公司专业的后市场服务提供商定位，与公司共同开展与神东分公司的谈判，由公司实施石圪台等 3 个专业化项目中服务的部分，属于市场化的双赢考虑，不存在单方面输送利益的情况。

3. 主要客户选择公司作为煤炭综采设备后市场服务提供商的原因，是否与客户选择郑煤机产品有关

主要客户选择公司作为煤炭综采设备后市场服务提供商系对公司综合服务能力的认可。首先，公司主要客户均为专家型客户，具有较强的评判能力，选择公司作为后市场服务提供商，系因公司的服务质量、服务能力（包括维修能力、备品配件供应管理能力、专业化服务能力等）、响应速度等均得到了客户的认可；其次，公司客户在使用其他品牌液压支架时，同样会选择公司作为后市场服务提供商；再次，客户在选择后市场服务商时，在合同、技术等方面，亦不会受到主机厂（郑煤机）任何约束。

具体说明如下：

(1) 公司主要客户均为专家型客户，具有较强的评判能力

煤机后市场服务需求（包括维护、维修等）作为煤机使用过程中一种日常性的、规律性的需求，煤炭企业对此具有充分的预期。同时，煤机也是煤炭生产企业的主要生产力工具。因此，煤炭企业，尤其是大型煤炭企业，通常配备了专门的部门、人员负责相关事宜。即使是较小的煤炭企业，亦有相应的具有专业知识、能够评估第三方供应商服务质量与能力的人员。

1) 大型煤炭企业设有维修中心，维修需求以自服务为主，公司与其合作以备品备件供应管理服务为主

以中国神华（601088）为例，其截至 2022 年末，经营及维修人员 50,681 人，占员工总数的 61.04%；本科及以上学历的人员 47.06%。通过客户访谈，2020 年至 2021 年，神东分公司液压支架维修队伍约有 500 人，整个维修队伍约 2,200 人；2022 年，液压支架维修队伍约有 400 人，整个维修队伍人数约 2,000 人，存在部分劳务人员转正调出的情况，但总体上维修团队人数规模较为稳定。国内的其他大型煤炭企业，如山东能源集团、山西晋能控股集团、陕煤集团、宁煤集团，均配备了自有的维修队伍。

对于拥有较大维修团队的客户，如中国神华神东分公司、宁煤集团、陕煤集团等，公司主要向其提供备品配件供应管理服务，其维修需求以自服务为主。但其在产能不足时也会向专业第三方服务商招标维修服务，如神东分公司在 2016 年煤炭行业开始复苏后，其维修产能与维修需求出现错配，2018 年便向市场公开招标了 8 套液压支架的维修服务，公司中标其中 4 套。

2) 不设维修中心的煤炭企业亦会设立机电科或类似职能部门，具备对后市场服务进行甄别的专业能力

除自有维修中心的大型煤炭企业外，部分国营煤炭企业或民营煤炭企业因管理矿井/矿区相对较少，维护自有的维修团队并不经济。其设置了机电科或类似职能部门，开展日常的运行状态监控、管理外部维修供应商等工作，其仍然属于专家型客户。但其液压支架需要大修时，会选择市场上的后市场服务提供商进行维修，更具有经济性。如公司实施的万利一矿大修项目、柴沟大修项目、芍药花大修项目等。

综上，公司主要客户是专家型客户，具有自服务或评估第三方服务的专业能力，选择公司作为后市场服务提供商是对公司综合能力的认可，并不会仅因为其选择郑煤机的产品、郑煤机投资了公司便直接将业务交由公司实施。

(2) 公司客户在使用其他品牌液压支架时，同样会选择公司作为后市场服务提供商

1) 报告期内，公司主要液压支架维修与再制造项目中，非郑煤机品牌液压支架维修情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司主要液压支架维修项目中非郑煤机品牌支架数量占比[注 1]	43.90%	35.43%	25.97%
公司主要液压支架维修项目中非郑煤机品牌支架形成的收入占比[注]	54.21%	26.52%	34.68%

[注 1] 此处主要维修项目系指收入金额 ≥ 100 万元的维修项目

如上表所示，公司所维修的非郑煤机品牌的液压支架数量占比呈上升趋势，其他品牌如北煤机、平煤机、平阳重工等。郑煤机高端市场占有率长期维持在约 60%(以主要液压支架生产企业的产量(吨位)计算)，郑煤机品牌液压支架在需要大修时，并非均由公司维修，公司维修的比例较低。主要由煤炭客户自服务，或由包括公司在内的其他众多后市场服务提供商进行维修。公司液压支架维修与再制造业务中，所维修的郑煤机品牌的支架数量占比与郑煤机行业地位相匹配。

2) 2023 年 3 月，公司独立中标中国神华神东分公司新的 5 个工作面专业化总包服务项目（合同额 5.02 亿元），除 1 个工作面服务周期为 4 年外，其余 4 个工作面服务周期为 5 年。其中，包含使用北煤机支架、平煤机支架的工作面各 1 个，并非局限于郑煤机品牌的支架。

(3) 客户选择后市场服务商未受到任何限制

1) 无技术限制。在其他常见的后市场，尤其是消费电子后市场，存在第三方服务商无法维修而必须返厂(主机厂)的情况，或直接更换原厂核心部件的情况。结合对主机厂、煤炭企业客户的访谈，从煤机设备的特性来看，其后市场需求较为频繁。如液压支架，在其 8-10 年的生命周期内，需要大修 2-3 次，对立柱千斤顶、结构件等部件进行更换或维修再制造；根据使用情况，日常需要更换备品配件。同时，液压支架及其使用的备品配件均有相对明确的技术标准，符合参数要求的备品配件即可正常使用。故煤机行业通常不存在必须返回原厂进行修理，或必须更换原厂配件的情况。同时，使用第三方的备品配件，亦不会影响煤机设备的使用或生产安全。从行业格局的角度来看，煤矿综采设备的维修需求主要由煤炭企业自服务消化，占比约 60%，其他参与主体包括公司在内的专业后市场服务提供商、主机厂商等。

在不受到客观技术条件限制的情况下，终端客户可以选择自服务或其他第三方后市场服务提供商，并不会因为公司系郑煤机对外投资的企业，就直接选择公司作为后市场服务提供商。

2) 无合同限制。主机厂在向客户销售煤机设备时，其煤机设备销售合同中不会对后市场服务进行约定。除法定或合同约定的质保期外，质保期后的后市场服务由客户自行负责，无论其选择自服务或是选择第三方服务。

综上，公司主要客户选择公司为后市场服务提供商，主要系对公司综合服务能力的认可，并不会因其选择郑煤机的产品、或郑煤机投资了公司，便直接将业务交由公司实施。。

4. 结合公司与具体客户合作历史、业务获取来源、长期协议签订情况、郑煤机与客户关于质保服务约定、公司曾免费为郑煤机提供质保服务对公司业务获取的影响等，进一步说明公司是否具有面向市场独立获取订单的能力，公司是否对郑煤机构成重大依赖

公司主要通过自身的销售团队、品牌声誉、客户关系获取客户，具有独立面向市场获取订单的能力，对郑煤机不构成重大依赖。

A. 公司已通过自身的专业服务能力，建立了一定的品牌声誉，取得了客户的认可，与主要客户均已建立长期稳定的合作关系；

B. 郑煤机与其终端客户签订的液压支架销售合同中，不会指定公司为其质保服务劳务提供商，也不会指定或推荐公司为其液压支架后市场服务提供商。公司为郑煤机提供质保期劳务服务，并不会直接给公司带来订单。

具体说明如下：

(1) 公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系

1) 公司与主要客户的合作历史、业务获取来源

公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，与主要客户均有 5-10 年以上的合作历史。公司主要是通过商务谈判、参与招投标、客户所属集团内其他主体介绍等方式获取业务，具体情况如下：

序号	客户名称		合作年限	与公司业务建立及发展历史
1	国家能源投资集团有限责任公司	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	13	2010 年与公司通过竞争性谈判开始合作开展备品配件供应管理业务合作，此后长期保持合作关系
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	13	2010 年与公司通过公开招投标开始合作开展备品配件供应管理业务合作，此后长期保持合作关系，合作领域包括备品配件管理业务、维修与再制造、专业化总包服务
		国电建投内蒙古能源有限公司	8	2015 年与公司通过招投标开始开展备品配件供应管理业务合作，此后合作规模较为稳定
		国能榆林能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	5	2018 年国能榆林能源有限责任公司招配件长协供应商，公司中标，2021 年公司中标其专业化总包服务项目
		神华新疆能源有限责任公司	5	2018 年与公司通过招投标开始开展备品配件供应管理业务合作
		内蒙古蒙东能源有限公司	4	2019 年与公司通过公开招投标开始开展维修与再制造业务合作
		国能供应链内蒙古有限公司	4	2019 年因国神集团、神东分公司等国家能源集团内企业推荐与公司开始接触；通过调研 2020 年与公司签订了长期合作协议
		内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	3	2020 年通过液压支架大修招投标开始合作
		国能包头能源有限责任公司万利一矿	2	2021 年通过液压支架大修招投标开始合作
		国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	5	2018 年因神东分公司等国家能源集团内企业推荐与公司开始合作
		山西鲁能河曲电煤开发有限责任公司	1	2022 年通过液压支架大修招投标开始合作
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司		14	自公司成立起开始合作，包括维修与再制造、流体连接件等业务；2013 年开始联合为神东分公司开展全寿命周期专业化总包服务这一新模式的合作
3	陕西煤业化工集团有限责任公司		2	2021 年 3 月，陕煤集团物资公司下属榆林分公司出于对公司服务能力的认可，并鉴于公司与其黄陵分公司、彬长分公司历史合作经验，

				针对主力矿井的设备配件需求邀请公司参与竞争性谈判
4	山西山阴芍药花煤业有限公司		3	因其总经理在前单位与公司合作后认可公司实力，2020 年 11 月双方洽谈后将一套液压支架交由公司大修
5	陕西能源凉水井矿业有限责任公司		6	2017 年 10 月双方通过招投标开始合作
6	中铁高新工业股份有限公司	中铁工程装备集团盾构制造有限公司	7	2016 年与公司通过招投标开始开展流体连接件业务合作，此后保持长期合作
		中铁工程装备集团（天津）有限公司	5	2018 年与公司通过竞争性谈判开始开展流体连接件业务合作
		中铁工程装备集团技术服务有限公司	5	2018 年与公司通过竞争性谈判开始开展流体连接件业务合作
7	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	10	2013 年与公司通过单一来源模式开始开展备品配件供应管理业务合作，此后长期保持合作关系，合作领域包括备品配件管理业务、维修与再制造，目前其实际生产团队为内蒙古伊泰能源有限公司，与公司继续保持合作
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	12	为内蒙古伊泰子公司，2011 年起与公司开展合作
8	山西中煤顺通煤业有限责任公司	山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司	12	2011 年与公司通过竞争性谈判开始开展维修与再制造业务合作，此后拓展了备品配件供应管理业务并保持长期合作
		山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	11	2012 年与公司通过竞争性谈判开始开展维修与再制造业务合作，此后拓展了备品配件供应管理业务并保持长期合作
9	陕西延长石油集团横山魏墙煤业有限公司		3	2020 年 7 月双方通过招投标开始合作
10	太原金辉新力贸易有限公司		3	2020 年 10 月基于采购诉求向公司询价开始合作

经统计，2020 年至 2022 年，根据合作年限进行划分，公司各期前 20 名客户形成的收入占比情况如下：

类型	说明	占当年度营业收入的比例		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
老客户-类型 1	合作过 5 年以上的客户	53.64%	43.43%	62.20%
老客户-类型 2	合作时间 3-5 年的客户	5.05%	14.24%	12.07%
老客户-类型 3	合作时间 3 年以内的客户	23.75%	6.10%	4.98%
老客户-类型 4	此前没有合作的客户，但与该客户同一集团内的其他主体、关联方有过合作	5.78%	12.69%	6.12%
小计		88.23%	76.45%	85.37%
前 20 名客户合计		93.98%	93.19%	94.58%

如上表所示，2020 年至 2022 年，公司向前 20 名客户销售的比例占当年度营业收入的比例分别为 94.58%、93.19%和 93.98%，具有较强的代表性。报告期内，公司向合作 5 年以上的客户、合作 3-5 年的客户的合计销售占比超过 60%；向老客户的合计销售占比超过 80%。可见公司在主要客户群体中建立了良好的品牌声誉，与主要客户建立了长期稳定的合作关系，服务品质得到客户的认可，因此客户留存率较高。

2) 公司与主要客户签订了长期合作协议

根据业务性质，公司通常在备品配件供应管理、专业化总包服务等 2 项业务上与客户签署长期合同，而维修业务一般较少有长期固定的合作协议，通常按照单次维修需求进行招投标或者谈判确定供应商。具体说明如下：

① 备品配件供应管理

公司备品配件供应管理业务中，与主要客户（如神东分公司、宁煤集团、陕煤集团等）签订了长期协议或框架合同。其中，目前尚在服务期内的框架协议/长期协议具体情况如下：

客户名称		已签订合同情况
国家能源集团	国能 E 购 [注 1]	公司于 2020 年 6 月与国电物资内蒙古配送有限公司及神华物资集团有限公司（国能 E 购平台）就液压支架配件供应合作签订了年度长协采购协议，约定有效期为三年，且在协议到期后，若双方均未提出异议，可延期至下一周期并签订新的协议； 公司于 2022 年 12 月与国能供应链内蒙古有限公司签订了采购框架协议，有效期于 2023 年 12 月截止
	神东分公	公司与神东分公司一直以来采用寄售长期协议的形式进行备品配件业

客户名称		已签订合同情况
	司	务合作，并在合同到期后续签。双方于 2020 年至 2022 年分别就不同品类的液压支架配件签订了多份寄售框架协议，有效期截止日包括 2023 年 6 月 30 日和 2023 年 12 月 31 日[注 2]
	宁煤集团	公司与宁煤集团一直以来采用框架合同的形式进行配件业务合作，并在合同到期后续签。双方于 2021 年 2 月 20 日就液压支架配件签订了框架买卖合同，有效期从 2021 年 3 月 15 日至 2023 年 3 月 14 日。后续双方将通过国能 E 购开展合作
陕煤集团		公司于 2021 年 3 月与陕煤集团下属陕西煤业物资有限责任公司、陕西煤业化工物资集团有限公司就液压支架配件供应合作签订了战略采购协议。经过 2 次续签后，目前有效期至 2023 年 12 月 31 日

[注 1] “国能 E 购”为国家能源集团电子商城，运营单位为国家能源集团物资有限公司（前身为国电物资集团有限公司）/国能供应链管理集团有限公司（前身为神华物资集团有限公司）

[注 2] 神东分公司根据历史经验、业务开展现状、各所属矿井未来需求提报等情况，向公司或其他供应商提出采购需求、签署寄售协议。神东分公司根据不同的产品需求，签订不同的寄售协议。一份寄售协议的服务期间通常为 2 年或 2 年半。在一份协议到期后，通常会根据实际情况，调整产品目录，招标后续签新的协议。截至本问询回复意见出具日，公司与神东分公司签署的仍在有效期内的寄售协议共 9 份。此外，目前国家能源集团正在大力推广其国能 E 购平台，公司已与国能 E 购签署框架协议向其供货。未来神东分公司将有更多原寄售产品可能通过国能 E 购平台向公司采购

如上表所示，公司与目前备品配件供应管理业务中主要的客户均已签订了框架协议/长期协议，并且依此长期开展业务合作。合同通常约定在双方无异议情况下即续签合同，公司与上述客户合作稳定。

② 专业化总包服务

公司通过郑煤机为中国神华神东分公司提供专业化总包服务的石圪台、布尔台、补连塔等 3 个项目，项目周期为 10 年。截至 2022 年末，前述 3 个专业化总包服务项目的剩余服务年限分别为 2.7 年、1.0 年和 4.2 年。

同时，2023 年 3 月，公司独立中标神东分公司新的 5 个工作面专业化总包服务项目（合同额 5.02 亿元），除 1 个工作面服务周期为 4 年外，其余 4 个工作面服务周期为 5 年。

③ 维修与再制造

如前文所述，维修业务一般较少有长期固定的合作协议，通常按照单次维修需求进行招投标或者谈判确定供应商。公司依靠较强的技术实力与较好的服务意识，维修业务收入保持增长，同时累积了一定的在手订单。截至 2022 年末，公司维修与再制造业务的在手执行合同金额为 14,838.23 万元。

(2) 为郑煤机提供质保期劳务服务，并不会直接给公司带来订单，对公司业务获取的影响较为有限

1) 郑煤机与其终端客户签署的合同并未就质量保证条款作出任何特殊约定

郑煤机在与其终端客户签署的合同中，与一般工业品买卖合同类似，质量保证条款主要为通用性、一般性条款，包括一般性质量要求（如要求是全新设备、符合合同约定的规格等）、质保期时间、响应时间要求、履约保证金等。

综上，郑煤机与其终端客户签署的合同，不会指定或说明公司为其液压支架质保服务劳务部分的提供商，亦不会指定或推荐公司为其液压支架后市场服务的提供商。

2) 为郑煤机支架提供质保期劳务服务并不会直接给公司带来订单，对公司业务获取的影响较为有限

公司自设立以来为郑煤机提供质保期劳务服务，其中一个原因是，提供质保期劳务服务可以了解到一些客户需求，为后续的销售工作建立基础。但在此基础上，公司的主要项目承揽工作仍由销售人员进行，部分大型项目需要公司管理层深度参与。因此，公司并不存在通过提供质保期劳务服务就可以直接获取订单的情况。进一步说明如下：

公司为郑煤机提供质保期劳务服务的职能部门为客户服务部，其在开展工作中，会主动收集客户对于备品配件采购、液压支架大修等需求信息，将相关信息提供给销售部门后，经销售部门跟进后，部分信息最终成功促成合同的签订。同时，客户服务部员工亦可因成功签订的合同获取一定的绩效奖励，但在取得合同的过程中，客户服务部起的亦是较为前期的、间接的作用，故客户服务部也未因提供信息而取得大额绩效奖励。

因此，公司并未依赖提供免费质保期劳务服务来取得订单。即使没有质保期服务，公司亦可采取其他替代措施获取到相关信息。

综上所述，公司主要通过自身力量获取客户，具有独立面向市场获取订单的能力，对郑煤机不构成重大依赖。

5. 说明随着郑煤机持股比例逐渐降低对公司的持续经营能力是否产生重大不利影响

郑煤机自设立以来始终是公司的战略投资者。向扬中徐工转让 10% 股权、引

入徐工机械作为新的战略投资者对公司的长期发展也有利；公司已建立完整的组织架构、业务体系，具有独立面向市场获取订单的能力，对郑煤机不存在依赖。同时，结合过去 10 年的实际情况，即使郑煤机持有公司的股权比例逐渐降低，公司营业收入、净利润仍保持持续增长。因此，郑煤机持股比例逐渐降低对公司的持续经营能力不会产生重大不利影响，具体说明如下：

(1) 郑煤机自设立以来始终是公司的战略投资者，向扬中徐工转让股权引入新的战略投资者对公司长期发展也有利

1) 郑煤机自与李锡元先生等 3 人共同设立速达股份公司起，便定位为公司战略投资者。除 2021 年 12 月向扬中徐工转让 10%的股权外，从未主动进行减持。其持股比例下降，是为了支持公司发展、同意引入新的投资者(包括外部战略投资者、员工持股平台等)导致的被动稀释。因此，郑煤机作为公司战略投资者这一定位并未随其持股比例的下降而改变，双方始终坚持市场化共赢的方式开展合作。

2) 2021 年 12 月，郑煤机将其所持 10%股权转让给扬中徐工。扬中徐工系徐工机械下属的投资平台，徐工机械同样为公司的战略投资者。在扬中徐工入股前，公司已与徐工机械开展合作。公司自 2015 年开始向徐工机械下属公司提供流体连接件产品，公司自 2020 年 9 月与徐工机械下属徐工基础签署合同向其提供掘进机后市场服务。2020 年至 2022 年，公司向徐工机械下属公司实现销售收入 5.20 万元、207.07 万元、1,235.36 万元。公司未来将与徐工机械进一步加强在工程机械后市场服务的合作。故虽然郑煤机转让了 10%的股权，但公司引入了新的战略投资者，对公司的长期发展有利。

(2) 公司已建立完整的组织架构、业务体系，具有独立面向市场获取订单的能力

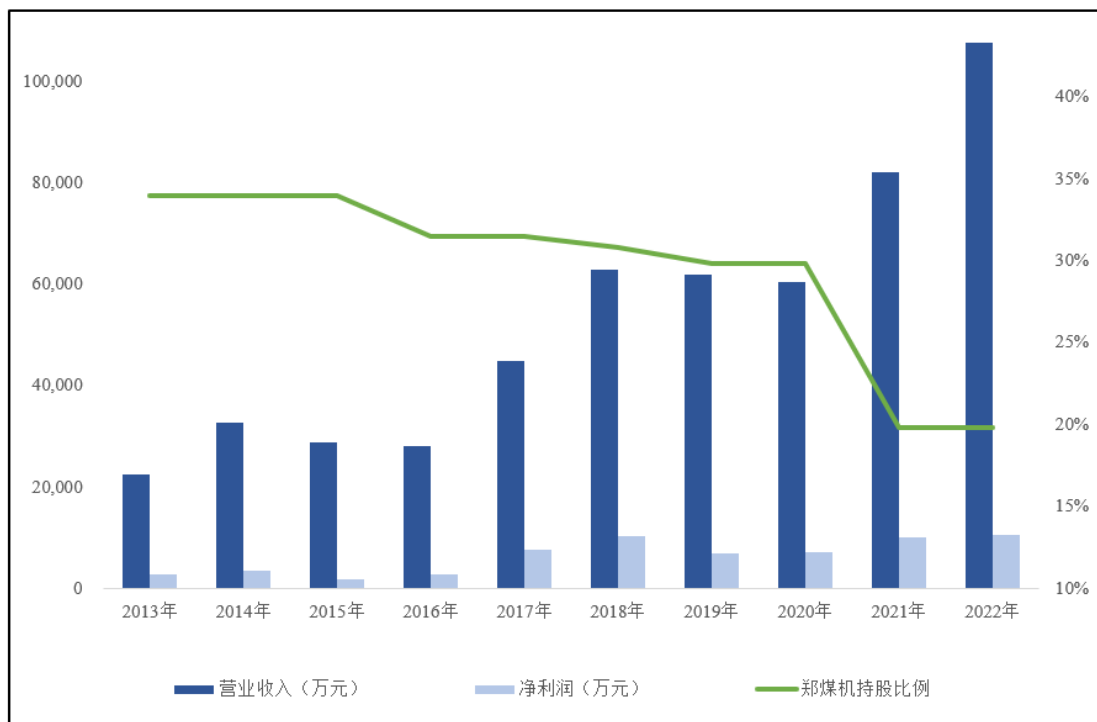
1) 公司已建立较为健全的组织架构，拥有完整的销售、采购、研发、生产、财务、行政、人事等职能部门，自行开展销售、采购、研发、生产、财务管理、招聘等业务活动，在组织机构上与股东郑煤机保持独立；

2) 在业务获取上，公司通过自身销售团队开展营销活动，并通过自身的专业服务能力建立了一定的品牌声誉，取得了客户的认可，与主要客户均已建立长期稳定的合作关系，具有独立面向市场获取订单的能力。

(3) 过去 10 年内郑煤机持股比例逐渐降低但公司业绩保持持续增长

1) 自公司设立以来，郑煤机持股比例逐渐从 40.00%下降至 19.82%，与公司实际控制人之一的李锡元所控制的股份比例的差距由 0.00%逐渐增加至 16.25%，与共同实际控制人李锡元等三人合计控制的股份比例的差距由 17.00%逐渐增加至 31.16%；

2) 自公司设立以来，公司不断获取新客户、拓展业务边界，使得公司营业收入规模持续增长。



(图：2013 年至 2022 年，公司营业收入、净利润、郑煤机持股比例变化情况)

如上图所示，虽然郑煤机持有公司的股权比例持续下降（上图绿色折线）；但过去 10 年内 (2013 年至 2022 年)，公司营业收入 (上图深蓝色柱)、净利润 (上图浅蓝色柱) 均呈较为明显的增长趋势。

综上，郑煤机持股比例逐渐降低对公司的持续经营能力不会产生重大不利影响。

(二) 结合综机公司报告期内维修业务的收入规模、占比情况及变动情况，说明综机公司维修业务的具体内容以及订单来源；结合综机公司维修业务收入超过公司同类业务收入的情形，说明郑煤机终止综机公司的维修业务的合理性，原有维修业务的人员和资产的处置情况，是否属于系临时性措施，是否履行内

部审议程序，是否存在其他利益安排

1. 结合综机公司报告期内维修业务的收入规模、占比情况及变动情况，说明综机公司维修业务的具体内容以及订单来源

(1) 综机公司报告期内维修业务的收入规模、占比情况及变动情况

报告期内，综机公司维修业务的收入规模、占比情况及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度[注 1]	2021 年度	2020 年度
维修业务收入	18,039.46	51,164.21	33,001.52
维修业务变动情况	-64.74%	55.04%	-
营业收入	195,387.08	143,153.96	113,031.77
维修业务占比	9.23%	35.74%	29.20%

[注 1]截至 2022 年 5 月末，综机公司已停止开展维修业务，故综机公司 2022 年维修业务收入系 2022 年 1-5 月期间产生

(2) 综机公司维修业务的具体内容以及订单来源

1) 综机公司开展维修业务的背景

综机公司的前身是郑州煤矿机械厂配件总厂、郑州市中原鸿茂煤矿机械厂、郑州煤矿机械销售公司等三家集体所有制企业，2004 年经改制后设立综机公司。自设立以来，其主营业务为液压支架成套生产支架结构件的配套，系郑煤机下属的主要开展液压支架、特殊支架生产制造的企业。2014 年至 2015 年，煤炭行业处于行业低谷。其时，郑煤机持有综机公司 68.89%的股权，另一股东郑州华源投资股份有限公司持有 31.11%的股权(其前身为综机公司职工持股会)。为维持企业经营发展、保护员工利益、拓展新的收入来源，综机公司开始承接了一些维修业务。

2) 综机公司维修业务的内容

综机公司维修业务的内容主要包括液压支架维修、千斤顶维修，与公司维修与再制造业务的内容较为相似。

3) 综机公司维修业务订单来源

综机公司维修业务订单来源于其销售人员自行开拓、老客户留存，同时综机公司还存在通过郑煤机取得部分业务的情况。

2019 年至 2022 年，综机公司维修业务的增长主要来源于对其维修业务第一大客户新汶矿业集团有限责任公司生产服务分公司（以下简称新汶矿业）收入的

增长。新汶矿业系山东能源集团有限公司（以下简称山东能源集团）下属公司。自 2019 年开始，山东能源集团体系内公司进行液压支架智能化改造，而综机公司取得了较多订单。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	195,387.08	143,153.96	113,031.77	101,169.91
维修业务	18,039.46	51,164.21	33,001.52	21,489.10
其中：对新汶矿业的收入	3,130.91	19,017.05	12,979.16	4,273.90

维修业务一般较少有长期固定的合作协议，通常按照单次维修需求进行招投标或者谈判确定供应商。因此，当综机公司原有客户有新的维修需求时，会重新履行招投标或谈判程序。综机公司原有客户或意向订单均由市场或煤炭企业自服务消化，不存在综机公司将订单转给公司承接的情况。如上述新汶矿业的相关业务，后续将由山东能源集团内部兖矿东华重工有限公司提供维修服务。

2. 结合综机公司维修业务收入超过公司同类业务收入的情形，说明郑煤机终止综机公司的维修业务的合理性，原有维修业务的人员和资产的处置情况，是否属于系临时性措施，是否履行内部审议程序，是否存在其他利益安排

(1) 郑煤机安排综机公司停止维修业务的合理性

综机公司本身定位于郑煤机下属的主要开展液压支架、特殊支架生产制造的企业。综机公司开展维修业务具有特定的历史背景，并非郑煤机的主动安排。而郑煤机安排综机公司停止维修业务后，综机公司能够更好地服务于郑煤机整体布局，符合郑煤机的长期战略，亦具有经济合理性，更有利于郑煤机集团的整体利益。具体说明如下：

1) 符合郑煤机的长期战略

郑煤机在其最近 5 年（2017 年至 2021 年）的年度报告经营情况讨论与分析一节中，始终重点披露主机（液压支架）的研发、制造、销售情况，并逐步提出了“智能化、成套化、国际化、社会化”的“四化”战略。

一方面，郑煤机的既定战略决定非核心业务或非核心业务环节（如维修与再制造业务）主要通过市场化、社会化的公司（如公司也是其中之一）来提供，即“社会化”战略，首选并非纳入自身体系内进行。

另一方面，综机公司本身具有较强的液压支架生产制造能力。因此，郑煤机

希望综机公司能加大为郑煤机母公司的业务提供配套服务，而非重点开展较为分散的维修业务。

2) 经济上具有合理性

2019 年至 2022 年，综机公司维修业务相关财务指标如下：

单位：万元				
项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	195,387.08	143,153.96	113,031.77	101,169.91
维修业务收入[注]	18,039.46	51,164.21	33,001.52	21,489.10
毛利	42,452.21	34,859.85	31,564.27	24,267.77
维修业务毛利	4,394.07	14,937.40	10,424.20	6,416.26
维修业务毛利率	24.35%	29.20%	31.59%	29.86%

[注]截至 2022 年 5 月末，综机公司已停止开展维修业务，故综机公司 2022 年维修业务收入系 2022 年 1-5 月期间产生

如上表所示，2019 年至 2021 年，综机公司维修业务收入持续增加，对整体毛利有较大贡献，进而对综机公司净利润有较大贡献。但综机公司维修业务所产生的收入占郑煤机煤机板块产生的收入的比例分别为 2.25%、2.87%和 3.91%，占比较低。

郑煤机作出综机公司停止维修业务这一安排，是基于郑煤机集团整体利益的考虑。郑煤机希望综机公司专注于制造领域，为集团提供更多的配套支持，共同提升制造水平。从单体公司的经营情况分析，综机公司停止维修业务后，其产能、设备并未闲置，而是转而为郑煤机母公司提供更多配套业务，其经营情况亦处于增长。因此，郑煤机安排综机公司停止维修业务，在经济上具有合理性。进一步说明如下：

① 从郑煤机集团整体的角度：因近年来煤炭行情逐渐好转，郑煤机的产能较为饱和（如其排产计划在 2022 年年初时已制定至 2022 年 9 月左右）。如前文所述，综机公司本身具有较强的液压支架生产制造能力，如综机公司能够将原本用于维修业务的产能释放出来，用于为郑煤机提供配套，从郑煤机集团整体的角度来说更为有利。

2022 年，综机公司为郑煤机提供配套形成收入 74,565.67 万元，相比 2021 年同期增长 138.74%，综机公司停止承接新的维修业务后，产能得到释放，已显著加大了为郑煤机提供配套的力度，减少了郑煤机在综机开展维修业务期间需对

外采购的外协、配套需求，总体实现了郑煤机安排综机公司停止维修业务的战略意图。

② 从综机公司自身的角度：2022 年因综机公司不再承接新的维修业务，故维修业务收入明显减少，但总体收入、净利润均呈上升的趋势，净利润率保持稳定。2022 年度相比 2021 年度，综机公司营业收入、净利润分别增长 36.49%、38.95%。因此，综机公司停止维修业务后，并未对其生产经营造成重大不利影响。具体情况如下：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	增长比例
营业收入	195,387.08	143,153.96	36.49%
其中：生产制造业务收入及其他业务收入 [注]	177,347.62	91,989.76	92.79%
维修业务收入	18,039.46	51,164.21	-64.74%
净利润	20,878.51	15,026.11	38.95%

[注]生产制造业务收入为主机制造及主机相关的零部件制造

③ 与综机公司股权变化的情况一致

如前文所述，2014 年至 2015 年，煤炭行业处于行业低谷。其时，郑煤机持有综机公司 68.89%的股权，另一股东郑州华源投资股份有限公司(以下简称华源投资)持有 31.11%的股权(其前身为综机公司职工持股会)。为维持企业经营发展、保护员工利益、拓展新的收入来源，综机公司开始承接了一些维修业务。

由于承接维修业务有利于综机公司拓展收入来源，少数股东(华源投资)存在自身的利益诉求，故综机公司后续持续开展维修业务。

郑煤机本次安排综机公司停止维修业务，亦是先由综机公司回购了华源投资所持全部股权。在综机公司成为郑煤机全资子公司后，郑煤机根据集团整体利益的角度，安排综机公司停止维修业务，将原用于维修业务的产能、人员转向为郑煤机集团提供配套业务及开展其他业务，具有合理性。

(2) 综机公司原有维修业务人员及资产处置情况

1) 综机公司停止维修业务后，主要专注于原业务液压支架、特殊支架及其零部件的生产，扩大对郑煤机的配套规模，同时逐步开展表面增材代工业务。2022 年，综机公司的经营情况与郑煤机的整体战略安排较为符合，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	增长比例
营业收入	195,387.08	143,153.96	36.49%
其中：主机及零部件收入	145,409.95	71,311.70	103.91%
表面增材业务收入	312.74	—	—
其他业务收入	31,624.93	20,678.06	52.94%
维修业务收入	18,039.46	51,164.21	-64.74%

2) 综机公司原再制造分厂员工，主要补充至机加工分厂、结构件分厂、表面处理分厂、生产保障部等内部职能部门。

3) 综机公司原维修再制造业务使用的通用增材设备、减材设备主要用于补充总装、结构件生产能力，部分用于新开拓的表面增材处理业务；具有一定专用性的少量支架拆解设备及拆解流水线已封存处理。因该等流水线系固定在地面上（包含地下部分），并非可直接搬运、出售的设备。如进行施工拆除，拆除后基本不具有经济价值且额外产生了拆除成本，因此综机公司将其封存处理。

(3) 郑煤机安排综机公司停止维修业务，已履行内部审议程序，不属于临时性措施，不存在其他利益安排

1) 2021 年 9 月 25 日，郑煤机党委会、经理层办公会作出决议，同意综机公司变更营业范围，剔除煤机维修及再制造等与公司产生业务竞争的业务，相关竞争业务的在手订单执行完成，自当日起不再承接相关新业务。

2021 年 9 月 26 日，在综机公司层面，因郑煤机系综机公司唯一股东，故以股东决定的形式，同意综机公司变更经营范围，删除了“矿山液压机械设备安装维修”等与公司存在业务竞争的经营范围。

2) 郑煤机党委会、经理层办公会已作出书面正式决议，且综机公司已变更经营范围，综机公司已对相关人员、设备作出安排、调整，综机公司从形式、实质上都已停止开展维修业务。郑煤机安排综机公司停止维修业务不属于临时性措施。

3) 2022 年度，综机公司营业收入、净利润分别增长 36.49%、38.95%。同时，综机公司为郑煤机提供配套形成收入 74,565.67 万元，相比 2021 年增长 138.74%。综机公司业务开展及业绩情况良好，与郑煤机的整体战略安排较为符合。

4) 郑煤机安排综机公司停止维修业务，符合郑煤机的长期战略，有利于郑煤机集团的整体利益，具有充分的商业合理性，不存在其他利益安排。

(三) 说明郑煤机在申报前将发行人 10%的股权转让给扬中徐工的背景及合理性，徐工机械与发行人具有业务战略协同效应的具体内涵，并说明本次股权转让定价涉及的评估过程、评估方法、评估结论等

1. 郑煤机在申报前将公司 10%的股权转让给扬中徐工的背景和合理性，以及徐工机械与公司具有业务战略协同效应的具体内涵

(1) 关于本次股份转让的背景

公司前次申报审核终止后，中介机构即协助公司开展与郑煤机沟通整改事项，要求解决前次申报审核提出的相关问题，增强实际控制人的控制力度、加强业务独立性。经多次协商，公司与郑煤机最终达成一致的整改方案，即郑煤机对外转让 10%股份，降低持股比例，增强李锡元先生等三人对公司的控制力度。

针对新引进的股东身份，公司希望能引进对公司的业务发展具有战略协同效应的股东，而并非为单纯的财务投资者。公司管理层与徐工机械相关板块负责人曾有过接触，且公司一直致力于向工程机械后市场方向发展，公司本身有意希望推动郑煤机向徐工机械转让股份。徐工机械曾参与郑煤机的混合所有制改革，后了解到郑煤机有出让部分公司股份权益的意向，徐工机械亦看中公司在后市场服务方面的能力，故也向郑煤机提出了受让公司股份的意向。

扬中徐工并非为投资速达股份专门设立的投资平台。截至报告期末，扬中徐工系在中国证券投资基金业协会（以下简称基金业协会）备案的私募股权投资基金，私募基金编码为 SJF388；私募基金管理人为徐州徐工股权投资有限公司，登记编号为 P1069932。其对外投资情况如下：

序号	公司名称	投资类型	投资日期	投资金额 (万元)
1	国厚资产管理股份有限公司	股权投资	2020/05/07	5,000.00
2	浙江华铁应急设备科技股份有限公司	定增投资	2020/08/11	20,000.00
3	江苏东交智控科技集团股份有限公司	股权投资	2020/12/15	2,900.00
4	福建省海安橡胶有限公司	股权投资	2020/12/17	6,600.00
5	郑州煤矿机械集团股份有限公司	股权投资	2020/12/17	2,937.95
6	武汉科迪智能环境股份有限公司	股权投资	2021/02/02	1,998.00
7	北京忆恒创源科技有限公司	股权投资	2021/02/23	2,000.00
8	郑州速达工业机械服务股份有限公司	股权投资	2021/12/15	9,480.00
9	江苏威博液压股份有限公司	战略配售打新	2021/12/06	290.40

序号	公司名称	投资类型	投资日期	投资金额 (万元)
10	南京欧米麦机器人科技有限公司	股权投资	2022/04/08	1,000.00

(2) 关于本次股份转让的合理性

1) 本次股份转让符合郑煤机自身对于参股公司的投资收益预期

前次申报时监管部门在公司实际控制人认定方面，提出公司第一大股东李锡元与第二大股东郑煤机持股比例较为接近问题。一方面，公司根据前次申报监管部门的审核意见，希望通过推动郑煤机对外转让股份的方式优化公司股权结构，增强实际控制人对公司的控制力度；另一方面，郑煤机结合其自身作为上市公司最近三年平均 12-13 倍 PE 倍数的市场估值水平，并参考中天华资评报字〔2021〕第 10892 号评估报告的股份转让估值，对应公司 2020 年全年净利润的 PE 倍数为 13.37 倍，对应公司 2021 年预计净利润的 PE 倍数为 9-10 倍。相较 2019 年 6 月外部投资者增资价格 13 元/股，增长了 27.92%，且考虑到其早期对于公司的资本投入，已通过历年分红获得了较高的投资收益回报。郑煤机判断本次股份转让收益及股份转让后公司成功申报的综合投资收益较高，符合其自身对于参股公司的投资收益预期。故双方共同推动完成了本次股份转让。

2) 郑煤机始终定位于公司战略投资者股东

郑煤机自参股设立公司以来，始终定位于公司战略投资者股东。本次股份转让后其持股比例的降低，亦不会改变其对于公司战略投资者股东的定位。

综上，本次股份转让优化了公司股权结构，增强了实际控制人对公司的控制力度。本次股份转让价格具有公允性，且符合转让方郑煤机对参股公司的投资收益预期。同时，郑煤机为公司战略投资者股东，本次股份转让其持股比例的降低，亦不会改变其战略投资者股东身份，故本次股份转让具备合理性。

同时通过查阅相关协议、对扬中徐工和郑煤机进行访谈、获取扬中徐工和郑煤机出具《股东声明与承诺书》等方式确认，除上述股份转让协议外，扬中徐工、郑煤机与公司及其股东、其他第三方均未签署其他相关协议，亦不存在其他与本次股份转让相关的利益安排。

(3) 徐工机械与公司具有业务战略协同效应

公司一直致力于向工程机械后市场方向发展。2017 年，公司即开始布局将工业服务产品扩张到非煤行业。非煤行业其中两大重要领域就是地铁盾构行业和

工程机械行业，除煤机领域外，公司希望未来将业务领域拓展至前述两个类别产品，使公司业务在多行业发展。随着公司在全国维修中心的建设，通过在各地维修中心增建非煤业务生产线的方式，能对公司非煤业务的发展产生较大的促进作用。而徐工机械作为国内工程机械领域龙头企业，其市场占有率较高，徐工机械的入股有望增强公司在工程机械领域的竞争力，与公司的发展战略相契合。

徐工机械亦看中公司在后市场服务方面的能力。一方面，工程机械后市场常规市场规模（如配件供应、维修和二手设备买卖）大概是工程机械主机市场存量规模的 15%-20%，市场发展空间巨大。徐工机械聚焦于工程机械主机产品的生产和研发，其认为公司目前在煤炭机械领域的维修与再制造、备品配件供应管理等后市场服务能力，未来在工程机械后市场领域可以有较大的发展潜力和相互合作的空间。另一方面，公司全资子公司赛福流体能为煤炭综采设备制造企业和工程机械设备制造企业提供高质量的软、硬管总成供应管理服务，可应用于相关工程机械设备（如掘进机、装载机和挖掘机等），双方亦有业务合作机会。故通过投资入股公司，徐工机械和公司可以在业务战略方面产生协同效应。

综上，公司一直致力于向工程机械后市场方向发展，希望引进徐工机械作为股东增强公司在工程机械领域的竞争力。徐工机械亦认可公司在后市场服务领域的的能力，认为在工程机械后市场领域相互有合作的空间和机会，在业务方面具有协同效应。同时，公司为根据前次申报情况进行相应整改优化股权结构，最终经各方推动，郑煤机与徐工机械旗下基金扬中徐工在无其他协议安排的前提下完成了本次股份转让的交割，本次股份转让具备合理性。

2. 本次股权转让定价涉及的评估过程、评估方法和评估结论

（1）评估程序

为确保本次股份转让交易价格合理公允，郑煤机、扬中徐工联合聘请了具有证券、期货从业资格的北京中天华资产评估有限责任公司（以下简称中天华评估公司）作为本次交易的资产评估机构，对标的公司进行了价值评估，并以评估价值作为本次交易价格定价的依据。

（2）评估方法

本次评估分别采用收益法及资产基础法进行，在比较两种评估方法得出评估结论的基础上，分析差异产生原因，最终确认评估值。

1) 收益评估法

① 计算公式

本次评估的基本模型为：E=B-D

式中：E：评估对象的股东全部权益价值

B：评估对象的企业价值

D：评估对象的付息债务价值

式中： $B = P + \sum C_i + Q$

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_n}{r(1+r)^n}$$

式中：P：评估对象的经营性资产价值

$\sum C_i$ ：评估对象基准日存在的溢余性及非经营性净资产的价值

Q：评估对象的长期股权投资评估值

R_i ：预测期内未来第 i 年的预期收益，本次评估收益口径为企业自由现金流

R_n ：为未来第 n 年及以后永续预期收益

r：折现率

n：收益预测期

② 评估测算主要参数

a、未来收益（R）的确定

本次评估，使用企业自由现金流量作为评估对象经营性资产的收益指标，其基本公式为： $R = \text{税后净利润} + \text{折旧与摊销} + \text{扣税后付息债务利息} - \text{资本性支出} - \text{净营运资金变动}$ 根据评估对象的经营历史以及未来市场发展等，估算其未来经营期内的自由现金流量。将未来经营期内的自由现金流量进行折现并加和，测算得到企业的经营性资产价值。

b、折现率（r）的确定

本次评估采用加权平均资本成本模型（WACC）确定折现率

$$r = (1-t) \times r_d \times w_d + r_e \times w_e,$$

式中：t：所得税率

w_d ：评估对象的债务比率

W_e : 评估对象的股权资本比率

r_d : 债务成本

r_e : 股权资本成本, 按资本资产定价模型确定股权资本成本;

按照公式计算折现率 $WACC=11.58\%$ 。

c、经营性资产价值 (P) 的确定

企业经营性资产价值=明确的预测期期间的自由现金流量现值+明确的预测期之后的自由现金流量 (终值) 现值=99,498.29 (万元)

d、溢余性或非经营性资产 (ΣC_i)

经核实, 有部分资产的价值在以折现现金流估算的经营性资产中未予考虑, 应属本次评估所估算的经营性资产价值之外的溢余性资产和非经营性资产, 合计 5,186.13 万元。

③ 评估结果

公司的付息债务包括: 短期借款 1,950.00 万元、长期借款 7,902.38 万元, 合计 9,852.38 万元。

整体资产价值=经营性资产价值+溢余性或非经营性资产价值

$$=99,498.29+5,186.13$$

$$=104,684.42 \text{ (万元)}$$

股东全部权益价值=整体资产价值-付息债务

$$=104,684.42-9,852.38$$

$$=94,800.00 \text{ (万元)}$$

综上, 公司评估后的股东全部权益价值为 94,800.00 万元。

2) 资产基础法评估结果

公司在评估基准日 2021 年 6 月 30 日申报的账面资产总额 89,898.55 万元、总负债 36,941.22 万元、净资产 52,957.33 万元; 总资产评估值为 98,277.91 万元, 增值额为 8,379.36 万元, 增值率为 9.32%; 总负债评估值为 36,941.22 万元, 无减值; 净资产评估值为 61,336.69 万元, 增值额为 8,379.36 万元, 增值率为 15.82%。

3) 评估方法的选择

收益法从决定资产现行公平市场价值的基本依据—资产的预期综合获利能

力的角度评价资产，符合市场经济条件下的价值观念。收益法较好地体现了资产的“预期原则”，其未来收益现值能反映企业占有的各项资源对企业价值的贡献，使评估过程能够全面反映企业的获利能力和增长能力，能将企业拥有的各项有形和无形资产及盈利能力等都反映在评估结果中，从而使评估结果较为公允；同时从投资的角度出发，企业的价值是由企业的获利能力所决定的，股权投资的回报是通过取得权益报酬实现的，股东权益报酬是股权定价的基础。

收益法能更好地从收益角度反映企业净资产的市场价值。因此，本次评估选择收益法评估结果为最终的评估结论。

(3) 评估结论

中天华评估公司对截至 2021 年 6 月 30 日的速达股份股东全部权益价值进行了资产评估，并出具了《郑州煤矿机械集团股份有限公司与扬中市徐工产业投资合伙企业（有限合伙）拟股权交易所涉及郑州速达工业机械服务股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（中天华资评报字[2021]第 10892 号）。根据该资产评估报告，在评估基准日 2021 年 6 月 30 日，速达股份股东全部权益价值为 94,800 万元。

（四）按照报告期内第三方的质保期收费原则，测算报告期内如对郑煤机质保期服务进行收费，对发行人关联交易金额及占比的影响；测算 2022 年以后发行人与郑煤机之间关于质保期服务交易的金额，并说明郑煤机与发行人是否就质保期收费变化签署协议，并说明前述协议的签署是否履行了郑煤机的审议程序，是否会导致发行人的关联交易金额持续增加，是否违反相关减少关联交易相关的承诺。区分业务和产品的类别说明关联采购及关联销售占同类型产品或服务总额的占比

1. 按照报告期内第三方的质保期收费原则，测算报告期内如对郑煤机质保期服务进行收费，对发行人关联交易金额及占比的影响

(1) 关于郑煤机液压支架的质保服务

1) 郑煤机在与其客户签订的合同中，并不会就质保服务单独约定费用，而是包含在液压支架的销售价格中；

2) 公司为郑煤机提供的是郑煤机质保服务中的一部分，即其中的劳务服务（包括新支架交付、巡矿服务、应急服务等）。如在质保期内产生产品质量问题，

则由郑煤机向客户提供备件更换或维修服务，属于主机销售合同所约定的义务，郑煤机并不额外向客户收取费用。综上，公司为郑煤机提供质保期内的劳务服务，而存在质量问题的备件更换或维修由郑煤机自身负责，并非是由公司负责郑煤机支架的完整质保服务；

3) 除公司外，郑煤机无其他质保期劳务服务提供商。

(2) 质保期劳务服务收费测算及对公司关联交易金额及占比的影响

因煤机后市场中暂无其他可比的、如公司为郑煤机液压支架提供劳务服务这样的第三方质保服务提供商，故以下参考其他行业的后市场服务提供商的毛利率，测算公司为郑煤机提供质保期劳务服务的模拟收费金额，具体如下：

参考企业/ 参考业务	说明	2022 年度	2021 年度	2020 年度
百邦科技	公司专注于手机售后服务产业，通过实体门店连锁经营与电子商务经营相结合的模式，为消费者提供手机维修服务、商品销售、二手机回收及销售、增值服务、手机保障服务以及其他手机相关服务	12.99%	20.98%	9.28%
途虎养车	公司是中国领先的在线线下一体化汽车服务平台之一。凭借以客户为中心的模式和高效的供应链，提供一站式、全数字化、按需服务体验，直接满足车主多样化的产品和服务需求	-	15.95%	12.34%
公司为徐工机械提供后市场服务		23.72%	31.52%	-

注：百邦科技、途虎养车信息来源于其招股说明书或年度报告等信息披露文件。其中，途虎养车自 2022 年 8 月后未再更新招股说明书

如上表所示，其他行业的后市场服务提供商（百邦科技为消费电子（手机）的售后服务提供商、途虎养车为汽车后市场服务提供商）的毛利率在 10%-20%左右。出于谨慎性的考虑，参考公司为徐工机械掘进机提供后市场服务的毛利率，以 30%作为毛利率水平测算公司为郑煤机提供质保期劳务服务的模拟收费金额，具体如下：

单位：万元		
项 目	2021 年度	2020 年度
公司为郑煤机提供劳务服务分摊的主要成本	338.53	259.70
使用前述毛利率模拟测算的质保期服务金额	483.61	371.00
占关联销售金额的比例[注 1]	3.33%	2.45%
占营业收入的比例[注 1]	0.58%	0.61%

[注 1]在计算 2020 年至 2021 年质保期劳务服务金额占关联销售金额比例、占营业收入的比例时，均考虑了质保期劳务服务金额会增加关联销售金额及营业收入的影响

如上表所示，基于谨慎性角度，即使采用较高的毛利率模拟测算 2020 年至 2021 年公司为郑煤机提供质保期劳务服务的金额，对公司关联销售金额、营业收入的影响较小，经测算的质保期劳务服务金额占关联销售金额及营业收入的比例较低。

2. 测算 2022 年以后公司与郑煤机之间关于质保期服务交易的金额，并说明郑煤机与公司是否就质保期收费变化签署协议，并说明前述协议的签署是否履行了郑煤机的审议程序，是否会导致公司的关联交易金额持续增加，是否违反相关减少关联交易相关的承诺

(1) 公司向郑煤机提供质保期劳务服务的金额

1) 2022 年度，公司为郑煤机提供质保期劳务服务取得收入 118.30 万元。

2) 公司为郑煤机提供质保期劳务服务后续年度取得的收入，主要取决于郑煤机液压支架的销售情况。对公司未来三年的收费情况测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度 (预测)	2024 年度 (预测)	2023 年度 (预测)	说明
测算服务套数	152	139	127	2022 年度，公司共向郑煤机提供了 116 套新支架交付服务。假设未来三年新支架交付套数按 10%增长[注 1]
测算收费金额	258.40	236.30	215.90	根据协议约定，每套支架的收费为 1.70 万元[注 2]

[注 1]郑煤机过去 10 年(2013 年至 2022 年)煤机板块营业收入的复合增长率为 8.48%，此处使用 10%进行测算

[注 2]根据协议约定，每套支架的收费实际系分阶段收取。当年度完成交付的新支架，其后续巡检收入可能到下一年度才会收取，即收入系滚动形成。此处简化了测算过程，假设新支架交付后均在当年度收到相关费用。

如上表所示，经测算的公司未来三年向郑煤机提供质保期劳务服务可能取得的收入金额较小，预计占关联销售的比例约 1%-2%，占营业收入的比例小于 1%，重要性较低。

(2) 公司已与郑煤机签署协议并履行相应审议程序

1) 2022 年 2 月 28 日，公司与郑煤机签署《液压支架产品质保期内市场化服务协议》，主要条款如下：

服务期限	2022 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日
------	----------------------------------

服务产品	公司按照协议提供郑煤机生产销售的液压支架产品售后服务的劳务部分
质保期内服务内容	新支架交付质保期内售后服务，不包含因产品质量原因引起的产品召回维修、备件补制等相关服务
结算对象	仅对本协议约定的市场化服务有效期内交付的成套支架（支架数量>50架）结算。本协议签订前交付的支架不予结算
结算标准	液压支架分成成套支架、补套支架、超前支架三种类型。成套支架：17,000元/套（不含税）；补套支架：0元/套；超前支架：0元/套
结算费用	成套支架：交付服务阶段：5,000元/套；质保内服务阶段：3,000元/套*季

2) 2022年2月19日，郑煤机煤机板块经理层办公会审议通过《关于变更速达公司质保期免费服务方案的提案》。郑煤机与公司签署前述协议，郑煤机已履行了所需的审议程序。

3) 公司向郑煤机提供质保期劳务服务定价的合理性与公允性如下：

① 公司与郑煤机协商定价的基础数据如下：

单位：万元				
项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	平均值
客户服务部主要费用[注]①	763.13	561.04	702.51	675.56
当年度为郑煤机提供免费质保期服务到矿服务次数占客户服务部全部到矿服务次数的比例②	44.36%	46.29%	44.57%	45.07%
为郑煤机提供免费质保期劳务服务的成本③=①×②	338.53	259.70	313.11	303.78
服务套数④	196	161	171	176
单套成本⑤=③÷④	1.73	1.61	1.83	1.72

[注]客户服务部主要费用构成为职工薪酬与差旅费，占客户服务部总费用的比例约为80%

如上表所示，公司经测算后，获得为郑煤机提供一套支架服务的大致成本。在此基础上，公司与郑煤机进行进一步协商后确定收费标准，具有合理性。

② 对原公司免费为郑煤机提供质保期劳务服务的方式进行调整，对双方均为有利。从郑煤机角度，如公司不再为郑煤机提供质保期劳务服务，其重新招聘人员建立售后服务部门，不符合其战略方向与经济利益。反之，郑煤机则能够更好地监督考核公司的服务，提升其液压支架客户的客户体验，对其液压支架的销售亦更为有利；从公司的角度，在基本延续此前提供服务的基础上，能够获取一定对价，显然较原有方式更为有利。因此，本次调整对双方均为有利，本次合作是在该等基础上进行了市场化协商后最终确定的，定价具有公允性。

(3) 向郑煤机提供质保期劳务服务对关联销售的金额影响较小，不违反相关

减少关联交易的承诺

1) 向郑煤机提供质保期劳务服务对关联销售的金额影响较小

① 2022 年度，公司为郑煤机提供质保期劳务服务的金额为 118.30 万元，占关联销售金额的比例为 0.60%、占营业收入的比例为 0.11%，占比均较低，对关联销售金额的影响较小。因此自 2022 年起，公司以收费方式向郑煤机提供质保期劳务服务，这一改变对公司向郑煤机关联销售金额的变动所起到的影响较小。

② 公司与郑煤机之间关联销售金额变动情况及原因，详见本审核问询函回复“一、(四)3(2)关联销售”之回复。

2) 向郑煤机提供质保期劳务服务不违反相关减少关联交易的承诺

公司向郑煤机提供质保期劳务服务，对公司向郑煤机关联销售金额的变化所起到的影响较小，本身亦不违反相关方出具的减少关联交易的承诺，具体说明如下：

内容	说明
1. 本人/本企业不利用共同实际控制人及持股 5%以上股东或董事、监事、高级管理人员的地位，占用公司及其子公司的资金。本人/本企业及控制的其他企业将尽量减少与公司及其子公司的关联交易。对于无法回避的任何业务往来或交易均应按照公平、自愿、公允和等价有偿的原则进行，具有商业实质；交易价格应按市场公认的合理价格确定，原则上不偏离市场独立第三方的价格或者收费标准，并按规定履行信息披露义务	公司为郑煤机提供质保期劳务服务，属于对双方均为有利的交易，并已按照公平、自愿、公允和等价有偿的原则进行，具有商业实质，同时公司已进行了必要的信息披露
2. 在公司或其子公司认定是否与本人/本企业及其控制的其他企业存在关联交易的董事会或股东大会上，本人/本企业承诺，本人/本企业及其控制的其他企业有关的董事、股东代表将按《公司章程》规定回避，不参与表决	在审议公司有关关联交易的事项时，郑煤机提名的董事、郑煤机均已回避表决
3. 本人/本企业保证严格遵守《公司章程》的规定，与其他股东一样平等地行使股东权利、履行股东义务，不利用其实际控制人、控股股东及持股 5%以上股东或董事、监事、高级管理人员的地位谋求不当利益，不损害公司和其他股东的合法权益	公司为郑煤机提供质保期劳务服务，不属于郑煤机谋求不当利益的情况，未损害公司和其他股东的合法权益
4. 本人/本企业承诺不利用关联交易输送利益或者调节利润，不得以任何方式隐瞒关联关系	公司为郑煤机提供质保期劳务服务，不属于输送利益或者调节利润的情况，亦不涉及隐瞒关联关系的情况
5. 本承诺自出具之日起具有法律效力，构成对本人/本企业及其控制的其他企业具有法律约束力的法律文件，如有违反并给公司或其子公司以及其他股东造成损失的，本人/本企业及其控制的其他企业承诺将承担相应赔偿责任	-

3. 区分业务和产品的类别说明关联采购及关联销售占同类型产品或服务总

额的占比

(1) 关联采购

报告期内，按产品结构划分，公司向郑煤机关联采购及占同类采购比例的情况如下：

单位：万元

产品类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
阀类	3,514.65	34.77%	5,529.59	48.78%	2,104.99	44.27%
结构件类	1,895.90	20.02%	54.75	1.00%	154.15	9.26%
千斤顶类	237.97	1.77%	5.56	0.03%	0.00	0.00%
其他类	124.75	0.54%	360.22	1.72%	16.83	0.14%
向郑煤机关联采购总额	5,773.27	8.89%	5,950.12	9.41%	2,275.97	7.36%
公司采购总额	64,976.09	-	63,239.18	-	30,926.85	-

如上表所示，报告期内，公司向郑煤机的关联采购主要为阀类，2022 年有一定结构件类的采购，进一步说明如下：

1) 公司向郑煤机子公司恒达智控采购阀类产品，采购金额及占同类产品采购额的比例较高，主要系：

① 在液压支架各零部件中，液压阀类产品技术含量较高。而恒达智控生产的阀类产品质量较为稳定、技术较为可靠，具有一定的品牌影响力；

② 2020 年以来，采煤工作面（包括液压支架）的智能化、数字化趋势越发明显。公司承接了较多关于液压支架智能化改造的维修再制造业务，需要采购成套电液控系统，而恒达智控是国内领先的液压电控系统提供商，公司因开展液压支架智能化改造项目的需要，增加了对恒达智控的采购，具有合理性。

2) 2022 年度，除阀类产品外，公司向郑煤机及其子公司采购的结构件类产品、千斤顶类产品中，主要是向郑煤机采购了 3 批共计 2,006.25 万元的产品，该 3 批产品系公司部分客户因自身需求指定要求采购郑煤机产品，具有一定的特殊性，不会构成长期的趋势。

(2) 关联销售

报告期内，按业务种类划分，公司向郑煤机关联销售及其占同类业务收入的比例情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
维修与再制造	4,952.77	12.76%	3,770.94	14.62%	2,853.57	13.38%
备品配件供应管理	0.21	0.0005%	-	0.00%	-	0.00%
专业化总包服务	4,493.56	81.94%	4,688.54	66.76%	5,568.39	100.00%
二手设备租售	263.42	5.81%	-	0.00%	-	0.00%
流体连接件	8,895.87	60.58%	5,386.74	55.02%	6,327.41	64.51%
向郑煤机关联销售总额	18,605.90	17.29%	13,846.22	16.84%	14,749.37	24.43%
公司营业收入	107,625.91	-	82,224.69	-	60,374.84	-

如上表所示，公司向郑煤机关联销售主要为维修与再制造、专业化总包服务与流体连接件三类业务，进一步说明如下：

1) 维修与再制造

公司对郑煤机产生的维修与再制造业务收入，终端客户实际为郑煤机及其子公司的情况较少。具体情况如下表所示：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
向郑煤机提供维修与再制造金额	4,952.77	3,770.94	2,853.57
其中：终端客户为郑煤机及其子公司	2.39%	0.05%	0.46%
终端客户为国家能源集团子公司	24.08%	99.95%	99.54%
终端客户为除国家能源集团子公司外的其他国有企业	61.66%	0.00%	0.00%
其他	11.87%	0.00%	0.00%

如上表所示，公司对郑煤机的维修与再制造业务收入，实际客户就是郑煤机的情况较少，主要终端客户为国家能源集团子公司。该等业务公司未直接与终端客户合作，主要原因包括：A. 终端客户设置了主机厂作为投标条件；B. 项目本身具有一定特殊性（如客户母公司主营业务并非煤炭行业、对煤炭行业了解相对有限；项目涉及新支架采购等），故公司通过郑煤机参与到项目中，最终形成对郑煤机的维修与再制造业务收入。

2) 专业化总包服务

前期，公司仅通过郑煤机参与了神东分公司三个专业化总包服务项目。2021年，公司开拓了青龙寺专业化项目等 3 个新的专业化总包服务项目；2023 年 3 月，公司独立中标神东分公司 5 个新的工作面专业化总包服务项目（合同额 5.02

亿元），将与神东分公司直接签署合同开展合作。如按项目数量统计，则目前公司自行开拓的专业化总包服务项目占比为 72.73%。神东分公司 5 个新的专业化项目实施后，预计未来公司关联专业化总包服务收入占同类业务收入的比例将进一步下降至 30%-40%左右。

3) 流体连接件

流体连接件作为公司进入工程机械行业的一个载体。2020 年至 2022 年，公司积极开拓非煤领域的流体连接件客户，非郑煤机的流体连接件收入金额分别为 3,481.67 万元、4,403.34 万元、5,789.69 万元，呈上升的趋势。

4) 备品配件供应管理、二手设备租售

报告期内，公司仅 2022 年对郑煤机形成少量的备品配件供应管理与二手设备租售业务，金额与占比均较低。

（五）说明郑煤机是否存在与发行人同行业公司合作投标或将相关综采设备后市场服务相关项目分包给其他同行业公司的情形，进一步说明郑煤机的前述行为是否仅为帮助或协助发行人获取订单

1. 说明郑煤机是否存在与公司同行业公司合作投标或将相关综采设备后市场服务相关项目分包给其他同行业公司的情形

郑煤机主营业务分煤机板块、汽车零部件板块。其中，煤机板块主要围绕液压支架的研发、生产、销售开展，自身并不从事煤机后市场相关服务（包括维修与再制造、备品配件供应管理等）。

郑煤机不存在与公司同行业公司合作投标或将相关综采设备后市场服务相关项目分包给其他同行业公司的情形。

2. 进一步说明郑煤机的前述行为是否仅为帮助或协助公司获取订单

郑煤机系公司第 2 大股东，为公司的战略投资者。公司完成部分项目的前期承揽工作后，通过郑煤机承接了一些维修项目；郑煤机将神东分公司 3 个专业化项目中的服务部分交由公司实施，郑煤机该等与公司之间的业务合作属于市场化双赢的考虑，符合郑煤机的长期战略，对郑煤机本身有利，并非仅为帮助或协助公司获取订单。具体说明如下：

（1）符合郑煤机的长期战略

在 2009 年时，郑煤机为专注于液压支架的研发、生产与销售，决定与李锡

元等 3 人合作成立公司，将液压支架的售后服务交由公司实施。近年来，郑煤机又逐渐提出了“智能化、成套化、国际化、社会化”的“四化”战略。其中，将非核心业务或非核心业务环节（如维修与再制造业务）主要通过市场化、社会化的公司（如公司也是其中之一）来提供，即“社会化”战略。

如郑煤机将神东分公司 3 个专业化项目中涉及服务的部分交由公司实施，符合郑煤机自身定位于主机厂、将后市场服务交由社会化公司提供的战略意图。

(2) 对郑煤机自身亦为有利，系市场化双赢的考虑

对于公司与郑煤机签署合同承接的维修项目，其前期接洽、信息获取、项目承揽等工作均由公司销售团队完成，因项目本身的特殊性需由郑煤机先与终端客户签署合同，并非郑煤机取得业务后交由公司实施。

在公司完成前期工作后，郑煤机与终端客户签署合同，再与公司签署合同，由公司实施，公司为终端煤炭客户提供了优质服务，亦对郑煤机维护客户关系亦有所促进，有利于郑煤机通过公司的后市场服务提升行业影响力。该等业务合作对郑煤机自身亦为有利，系市场化双赢的考虑。

(六) 说明智能工作面的基本情况，报告期内公司与其进行关联交易情况；发行人与郑煤机合作成立智能工作面的原因、智能工作面未来发展方向、发行人未来是否预计增加关联交易及原因，是否对发行人独立性构成重大不利影响；说明发行人作为智能工作面的第一大股东，同时李锡元担任智能工作面董事长职务，但发行人未将其并表的原因及合理性

1. 智能工作面的基本情况，报告期内公司与其进行关联交易情况

(1) 智能工作面的基本情况

1) 智能工作面设立的背景

2018 年 12 月，公司与郑煤机、王义强、张文琦合资设立智能工作面，承接西安思匠德装备制造有限公司（以下简称思匠德）的业务、资产、人员，致力于打造国产高端采煤机。

思匠德成立于 2016 年 1 月 11 日，主营业务为采矿机械设备的销售、研发、技术服务，已掌握高端采煤机主要零部件的研发、生产，已经进入中国神华神东分公司和陕南集团采购体系。思匠德的股权结构为赵春雨持股 50%、张文琦持股 30%、赵国军持股 10%、朱雪清持股 10%。

2) 合资成立智能工作面的原因

张文琦作为思匠德的主要股东及总经理，具有丰富的采煤机研发及制造经验，但缺乏资金及行业资源，因思匠德业务发展需要，考虑引入新股东，同时部分原股东有意退出，张文琦一直在寻找合作伙伴。王义强在机械设备行业从业多年，具有较深的行业背景和技术能力。

煤炭综采设备“三机一架”包括采煤机、掘进机、刮板运输机和液压支架，煤炭综采设备成套化发展成为行业发展趋势，并且目前国内高端采煤机仍依赖于从国外进口，郑煤机作为国内液压支架的龙头企业，拟寻找契机进入高端采煤机领域。速达股份作为煤炭机械后市场服务提供商，目前主要针对液压支架进行服务，也想拓宽机械设备服务品类，准备为采煤机、掘进机、刮板运输机等“三机”提供后市场服务。

张文琦曾任职于神东分公司及久益环球(包头)采矿设备有限公司(久益系全球知名采煤机生产企业)，具有丰富的采煤机研发及制造经验，后于 2015 年开始自主创业，致力于采煤机国产化。张文琦多年来与公司及郑煤机有联系，故在寻找合作伙伴时，联系了郑煤机及公司，各方均有意合作。

基于以上背景，同时考虑到公司及郑煤机前期未参与思匠德的经营，对企业情况了解不充分，各方协商后决定新注册公司成立智能工作面，用以承接思匠德的相关业务、资产、人员，依靠各方的资源、背景共同打造国产高端采煤机。

公司与郑煤机于 2018 年 12 月参与投资设立智能工作面，各认缴出资额 2,800.00 万元，并于智能工作面设立时完成实缴出资。

3) 智能工作面基本情况

智能工作面基本情况如下：

公司名称	郑州煤机智能工作面科技有限公司
成立时间	2018 年 12 月 20 日
统一社会信用代码	91410100MA466C0K9P
注册资本	10,000.00 万元
实收资本	10,000.00 万元
经营地址	河南自贸试验区郑州片区（经开）经南四路 92 号
法定代表人	张文琦
主营业务	采煤机制造
经营范围	研发、设计、加工、制造矿山机械设备及配件；机电设备（除小轿

	车)及配件,普通机械设备及配件;电气自动化设备及配件;石油自动化装备的研发、制造、销售;矿用设备(特种设备除外)及配件维修;机电设备(除小轿车)及配件维修;普通机械设备及配件维修;电气自动化设备及配件维修;企业管理咨询;货物或技术进出口;采煤机、掘进机、刮板运输机、防爆电气产品、矿井专用设备、矿用通讯设备、矿井辅助运输设备、矿山机械设备、成套设备及技术的进出口业务
--	---

截至本审核问询函回复报告出具之日,智能工作面的股权结构如下:

序号	股东名称/姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	速达股份公司	2,800.00	2,800.00	28.00
2	郑煤机	2,800.00	2,800.00	28.00
3	王义强	2,600.00	2,600.00	26.00
4	张文琦	1,800.00	1,800.00	18.00
合计		10,000.00	10,000.00	100.00

报告期内,智能工作面的基本财务数据如下:

单位:万元

项 目	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度
总资产	36,092.87	26,500.92	17,797.28
净资产	13,258.39	12,073.19	11,076.64
营业收入	15,568.78	16,031.36	9,017.50
净利润	1,185.20	996.55	944.59

注:智能工作面财务数据未经审计

(2) 报告期内公司与其进行关联交易情况

报告期内,公司二手设备租售业务中存在购买二手采煤机经维修后再出租的情况;同时,公司承接的部分工作面智能化改造业务,亦涉及采煤机的维修。故当公司有采煤机维修需求时,通过市场化协商的方式,委托给智能工作面进行维修。公司向智能工作面采购的金额占采购总额、占关联采购的比例均较低,具体情况如下:

单位:万元

关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采煤机维修	149.03	387.09	79.63
合 计	149.03	387.09	79.63
占采购总额的比例	0.23%	0.61%	0.26%
占关联采购的比例	2.50%	6.03%	3.28%

报告期内,公司向智能工作面销售的金额占营业收入、占关联销售的比例均较低,主要为少量流体连接件产品,具体情况如下:

单位：万元

关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
维修与再制造	-	0.26	0.30
流体连接件	10.49	1.14	2.09
合 计	10.49	1.40	2.39
占营业收入的比例	0.01%	0.002%	0.004%
占关联销售的比例	0.05%	0.01%	0.02%

报告期内，因智能工作面开展业务需要，公司将租自郑煤机处的厂房中的1/4跨转租给智能工作面，供智能工作面作为厂房使用。公司按自郑煤机租入的价格平价转租给智能工作面，未收取额外对价，具体情况如下：

单位：万元

关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
出租房产	-	32.25	32.34
为关联方代缴水电费	-	-	25.79
合 计	-	32.25	58.13

2. 公司与郑煤机合作成立智能工作面的原因、智能工作面未来发展方向、公司未来是否预计增加关联交易及原因，是否对公司独立性构成重大不利影响

(1) 公司与郑煤机合作成立智能工作面的原因

公司与郑煤机合作成立智能工作面的原因详见本审核问询函回复报告问题一之“一、(六)(1) 2) 合资成立智能工作面的原因”中的回复。

(2) 智能工作面未来发展方向

目前国内高端采煤机仍依赖国外进口，智能工作面以思匠德高端采煤机主要零部件的生产制造能力为基础，已生产制造出大采高采煤机和薄煤层采煤机并通过了中国煤炭工业协会组织的专家现场评议，未来将继续从事高端采煤机及无人工作面的研发与制造。

(3) 公司未来是否预计增加关联交易及原因

报告期内，公司与智能工作面产生的关联交易主要为公司委托其进行采煤机的维修，关联交易金额及占比均较小。公司业务目前主要围绕煤炭综采设备液压支架开展后市场业务，公司将持续增强自身维修能力，预计未来同智能工作面的关联交易仍处于较低水平。

(4) 是否对公司独立性构成重大不利影响

综上，公司和郑煤机同张文琦、王义强合作成立智能工作面不会对公司独立

性构成重大不利影响，原因如下：

1) 公司仅作为战略股东身份参与投资

公司和郑煤机同张文琦、王义强合作成立智能工作面主要是承接思匠德的相关资产、业务、人员，以思匠德高端采煤机主要零部件的生产制造能力为基础，依靠各方的资源、背景共同打造国产高端采煤机，公司仅作为战略股东身份参与投资。

2) 公司与智能工作面业务不同，相互独立

智能工作面主要从事高端采煤机及无人工作面的研发与制造，成立后进行独立的市场化运作，已建立自身的采购、生产、销售体系；而速达股份公司业务主要围绕煤炭综采设备液压支架开展，为煤炭生产企业提供维修与再制造、备品配件供应管理、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。

3) 关联交易占比较低

报告期内，公司与智能工作面产生的关联交易主要为公司委托其进行采煤机的维修，关联交易金额及占比均较小，且预计未来同智能工作面的关联交易仍处于较低水平，对公司的独立性不构成重大不利影响。

3. 说明公司作为智能工作面的第一大股东，同时李锡元担任智能工作面董事长职务，但公司未将其并表的原因及合理性

(1) 公司不能控制智能工作面的股东会

根据智能工作面的公司章程规定，智能工作面不存在特别表决权安排，股东会涉及决定经营方针和投资计划、选举董事、监事，审批董事会、监事会报告，预决算、增减资本、利润分配、发行债券、合并分立、修改公司章程、审批大额投资等重要事项须经 2/3 股东表决通过，其余事项由全体股东所持表决权二分之一以上同意通过。公司在智能工作面合计持有 28% 股份，作为战略股东身份参与投资，不能控制智能工作面的股东会。

(2) 公司不能控制智能工作面的董事会

截至本审核问询函回复报告出具之日，智能工作面的董事会由 5 人构成：除独立董事李康林外，各股东均有权各提名一名董事。其中，速达股份提名李锡元，郑煤机提名王永强，王义强和张文琦均提名其本人，与独立董事李康林共同组成

智能工作面的董事会。根据该公司章程规定，董事会涉及召开股东会、决定公司机构设置、通过公司管理制度、大额投资等重要事项须经全体董事的 3/5 以上表决通过；董事会涉及决定经营方针和投资计划、预决算、增减资本、利润分配、发行债券、合并分立、聘任及解聘副总经理及报酬、审批大额投资等重要事项须经全体董事的 4/5 以上表决通过。其余事项须经全体董事过半数通过。由于公司提名董事仅 1 人，故公司不能控制董事会或对董事会决议产生决定性影响。

(3) 公司不能主导智能工作面日常经营活动中的重大决策

智能工作面的日常经营活动由张文琦及其团队实际主导，公司对智能工作面的整体业务经营及发展不能产生决定性的作用，仅通过委派董事和作为股东履行权利行使表决权来参与重大事项的决策。

综上所述，公司不能控制智能工作面股东会、董事会，也不能主导智能工作面日常经营活动中的重大决策，对智能工作面不构成控制。公司未将智能工作面纳入合并报表范围符合企业会计准则的规定，具有合理性。

(七) 说明郑煤机在前次申报后收购综机公司小股东股权、终止综机公司维修业务、发行人为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费、转让发行人 10% 的股权等事项，是否具备商业合理性，是否存在其他利益安排，是否履行审议程序，是否需要取得上级主管部门的意见

郑煤机收购综机公司少数股东股权、终止综机公司维修业务，公司为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费，郑煤机转让公司 10% 的股权等事项，具有商业合理性，不存在其他利益安排，已履行必要的审议程序，无需取得上级主管部门的意见，具体说明如下：

序号	事项	商业合理性	是否存在其他利益安排	履行的审议程序	是否需要取得上级主管部门的意见
1	收购综机公司小股东股权、终止综机公司维修业务	郑煤机安排综机公司停止维修业务，主要原因系综机公司停止维修业务后，能够更好地服务于郑煤机整体布局，符合郑煤机的长期战略，亦具有经济合理性，更有利于郑煤机集团的整体利益。具体详见本审核问询函回复报告之“一、（一）、2. 结合综机公司维修业务收入超过公司同类业务收入的情形，说明郑煤机终止综机公司的维修业务的合理性，原有维修业务的人员和资产的处置情况，是否属于系临时性措施，是否履行内部审议程序，是否存在其他利益安排”中的回复	否	2021年9月25日，经郑煤机党委会、经理层办公会决议通过	对于事项1、2，属于郑煤机自身的经营范畴。郑煤机已根据前述事项的性质、金额，相应的在各层级的决策会议上履行了相应的决策程序，无需取得上级主管部门的意见； 对于事项3，郑煤机已召开董事会、监事会进行了审议，根据相关规定属于不需要提交股东大会审议的事项，同时郑煤机已进行了信息披露；另一方面，其时郑煤机属于国有资本参股的上市公司。因此，郑煤机在处置其对外投资时，无需取得上级国资主管部门的意见
2	为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费	详见下文	否	2022年2月19日，经郑煤机煤机板块经理层办公会决议通过	
3	转让公司10%的股权	公司希望引进徐工机械作为股东增强公司在工程机械领域的竞争力；徐工机械亦认可公司在后市场服务领域的的能力，有意通过产业布局方式入股公司。同时，公司根据前次申报情况，优化股权结构。具体详见本审核问询函回复报告之“一、（三）1 郑煤机在申报前将公司10%的股权转让给扬中徐工的背景和合理性，以及徐工机械与公司具有业务战略协同效应的具体内涵”中的回复	否	2021年12月15日，经郑煤机第五届董事会第九次会议、第五届监事会第八次会议审议通过	

公司成立之初为郑煤机液压支架提供质保期劳务服务，具有特定的历史背景，对双方均为有利；这一模式延续至今，系该模式对双方仍是共赢的安排；但随着各方所处的商业环境及业务规模相比公司成立时的 2009 年已发生较大变化，故经双方友好协商，自 2022 年起，公司由免费为郑煤机液压支架提供质保期劳务服务改为收费提供。

在以上双方的合作过程中，双方始终是基于市场化双赢的考虑，具有商业合理性，具体说明如下：

1. 公司成立之初为郑煤机液压支架提供质保期劳务服务，具有特定的历史背景，对双方均为有利

2009 年，郑煤机与李锡元等 3 人共同设立速达股份公司，由公司承接郑煤机所有售后服务工作。根据约定，郑煤机维修服务处的全部人员从郑煤机离职，全部入职公司。

在当时的历史背景下，公司在设立之初，通过为郑煤机提供液压支架质保期内劳务服务，得到了接触郑煤机客户向其营销备品配件供应管理、维修与再制造业务的机会；对于郑煤机而言，将琐碎的劳务服务交由公司实施，使自身能够专注于液压支架研发制造的主业。这一安排符合商业逻辑，对双方均为有利，是一种互惠互利的合作。

2. 公司为郑煤机提供质保期内劳务服务模式的延续，系该模式对双方仍是共赢的安排

公司持续为郑煤机液压支架提供质保期劳务服务，主要系提供该服务对双方均为有利，对双方是一种共赢的合理商业行为。

从公司角度，主要体现在：(1) 公司客户服务部在提供质保期劳务服务的过程中，能够及时了解到客户的需求、痛点，有助于公司后续销售工作的开展；(2) 公司客户服务部在提供服务的过程中，与客户建立了一定的信赖关系，有利于维护客户关系；(3) 有利于公司在客户及周边地区煤炭企业中，建立良好的声誉形象，为后续销售工作的开展打下基础。

从郑煤机的角度，一方面，公司延续为其提供质保期劳务服务，有利于郑煤机专注于主业；另一方面，随着公司的不断发展，服务能力不断提升，亦有利于郑煤机液压支架主机的销售。因此，这一安排对郑煤机仍为有利。

综上，公司为郑煤机提供质保期劳务服务，对双方仍为一个共赢的安排，因

此这一合作得到了持续，具有合理性。

3. 商业环境、业务规模等因素的变化推动双方将发行人提供质保期劳务服务的方式由免费改为收费，对双方均有利，具有商业合理性

虽然公司早期免费向郑煤机提供质保期劳务服务的安排对双方均为有利，但各方所处的商业环境及业务规模相比公司成立时的 2009 年已发生较大变化，同时双方均有进一步明确质保期劳务服务权责义务的需求，故经公司与郑煤机协商，自 2022 年起，公司为郑煤机所生产、销售的液压支架提供质保期劳务服务，由免费改为收费。具体原因、必要性、合理性如下：

(1) 自双方 2009 年开展合作以来，距今已经过较长时间，商业环境、业务规模等均已发生了较大变化。如郑煤机液压支架的市场规模呈上升的趋势，对质保期服务的需求量随着液压支架销售规模的扩大而扩大；公司随着业务发展，服务能力亦不断提高，对郑煤机液压支架的销售的促进作用亦有所提升。同时，公司为郑煤机提供质保期劳务服务的成本相比 10 年前亦有所上升。

在此情况下，公司原依据行业通用及日常沟通的质保服务内容来为郑煤机提供劳务服务，双方缺乏合同约定，已不符合双方各自的需求。现双方协商签署正式合同后，郑煤机可以对公司实施考核、对服务质量进行监督，有利于郑煤机进一步提升其新液压支架客户的体验，进一步提升郑煤机的行业影响力；相应的，公司接受考核，同时享有收取一定服务对价的权利。

(2) 本次调整对双方均为有利。从郑煤机角度，如公司不再为郑煤机提供质保期劳务服务，其重新招聘人员建立售后服务部门(虽然综机公司曾开展维修与再制造业务，但其从未为郑煤机液压支架提供过质保期劳务服务，郑煤机亦不能直接借助综机公司迅速重建售后服务部门。原因如下：1) 综机公司设有售后服务部门(人数约 10 人)，首先需满足其自身主机的售后服务需求；2) 综机公司售后服务人员整体数量较少，可供郑煤机抽调的人员更少，为达到公司原有的服务质量，郑煤机仍需从市场上招聘大部分人员(公司 2022 年末客户服务部员工共 50 人)。同时，该等人员均需重新开展业务培训、熟悉业务、磨合客户关系，实际与郑煤机完全重新招聘人员建立售后服务部门并无较大差异)，不符合其战略方向与经济利益。反之，郑煤机则能够更好地监督考核公司的服务，提升其液压支架客户的客户体验，对其液压支架的销售亦更为有利；从公司的角度，在基本延续此前提供服务的基础上，能够获取一定对价，显然较原有方式更为有利。因

此，本次调整实际对双方均为有利，本次合作是在该等基础上进行了市场化协商后最终确定的。

综上，本次公司为郑煤机提供质保期劳务服务收费方式的变化，是双方合作发展到一定阶段后，必然出现的诉求，双方均需要对原有的合作内容进行进一步明确。借助公司本次上市需进一步规范公司治理、提升规范运作水平的契机，双方重新梳理这一合作事项，对双方的权利义务进行进一步细化约定，根据重新约定的权利义务对原有的定价方式进行变更，具有合理性与必要性。

（八）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）关于公司获取业务与郑煤机的关系等相关问题，我们主要履行了以下核查程序：1）取得并核查公司各业务主要客户保有的液压支架明细情况；2）查阅中国煤炭机械工业协会年报、郑煤机年度报告等文件，核查郑煤机液压支架的市场占有率情况；3）取得公司员工名册，核查公司销售部门组织设置、销售人员构成及分布情况；4）走访公司主要客户，了解公司客户如何选择后市场服务提供商、是否受到主机厂影响或限制等；5）核查公司主要液压支架维修项目的液压支架品牌分布情况；6）取得公司中标神东分公司新专业化项目的中标文件；7）取得公司前 20 名客户的合作情况分类，核查公司与前 20 名客户的合作时间等情况；8）查阅公司与主要客户签署的长期合同；9）取得郑煤机与其客户签署的液压支架销售合同，核查其中有关质保服务的条款；10）访谈公司高级管理人员，了解公司获取客户、与客户建立合作关系、通过郑煤机参与到部分项目中的原因、主要客户选择公司作为后市场服务商的原因、与主要客户的合作历史等事项。

（2）关于综机公司等相关问题，我们主要履行了以下核查程序：1）取得综机公司主要财务数据及指标、维修业务明细表、各期前 10 名客户情况；2）访谈郑煤机相关人员，了解郑煤机安排综机公司停止维修业务的背景及原因；3）查阅郑煤机各年年度报告，了解郑煤机的战略布局、煤机板块营业收入等数据；4）走访综机公司，了解综机公司停止维修业务的具体情况、人员及资产处置安排等；5）取得郑煤机相关决策文件。

（3）关于扬中徐工等相关问题，我们主要履行了以下核查程序：1）查阅扬中徐工的合伙协议；2）登录国家企业信用信息公示系统查询扬中徐工的基本信

息；3) 访谈扬中徐工相关人员；4) 访谈郑煤机相关人员；5) 查阅扬中徐工填写的股东调查表；6) 查阅扬中徐工、徐工投资就入股公司的投委会决议；7) 查阅《郑州煤矿机械集团股份有限公司与扬中市徐工产业投资合伙企业(有限合伙)拟股权交易所涉及郑州速达工业机械服务股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》(中天华资评报字[2021]第 10892 号)；8) 查阅郑煤机第五届董事会第九次会议决议；9) 查阅郑煤机与扬中徐工签署的《股份转让协议》；10) 取得扬中徐工向郑煤机支付股权转让款及分红的凭证；11) 查阅郑煤机、徐工机械就公司股份转让的相关公告文件；12) 取得扬中徐工基金产品投资项目清单。

(4) 关于质保期服务等相关问题，我们主要履行了以下核查程序：1) 全部的并复核公司测算的为郑煤机提供质保期劳务服务的金额；2) 取得公司与郑煤机签署的有关质保期劳务服务的协议、郑煤机内部的相关审议文件；3) 取得郑煤机出具的减少关联交易的承诺，核查公司为其提供质保期劳务服务是否违反相关承诺；4) 分业务核查公司向郑煤机关联销售占该类业务收入的比例及合理性；5) 访谈公司高级管理人员，了解有关质保期劳务服务的事项。

(5) 关于郑煤机是否与发行人同行业其他公司合作等相关问题，我们主要履行了以下核查程序：1) 取得郑煤机出具的说明；2) 访谈公司高级管理人员，了解郑煤机协助公司获取部分业务的背景及原因。

(6) 关于智能工作面等相关问题，我们主要履行了以下核查程序：1) 取得了王义强、张文琦的简历，了解其从业背景、履历情况；2) 查阅了《郑州煤机智能工作面科技有限公司合资经营合同》，了解各方合作成立智能工作面的背景、原因；3) 取得了智能工作面关于未来发展规划的相关资料，以及承接西安思匠德装备制造有限公司资产、业务、人员进展情况的说明；4) 查阅了智能工作面全套工商底档、公司章程以及相关董事会决议，了解智能工作面的股权结构、董事会构成及表决权安排；5) 对公司董事长进行访谈。

(7) 关于郑煤机安排综机公司停止维修业务、变更质保期劳务服务收费方式、转让公司 10%股权等事项，我们主要履行了以下核查程序：1) 访谈郑煤机相关人员，了解相关事项的背景、原因、合理性及是否需要取得上级主管部门的审批；2) 访谈公司高级管理人员，了解与郑煤机协商变更质保期劳务服务收费方式的背景、必要性及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司主要通过自身力量（如销售团队、品牌声誉、客户关系等）获取客户，主要客户选择公司作为煤炭综采设备后市场服务提供商系对公司综合服务能力的认可；公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，具有独立面向市场获取订单的能力，对郑煤机不构成重大依赖；郑煤机持股比例逐渐降低对公司的持续经营能力不会产生重大不利影响。

(2) 综机公司维修业务主要包括液压支架维修、千斤顶维修，主要来源于综机公司自行开拓；郑煤机安排综机公司停止维修业务，主要原因系综机公司停止维修业务后，能够更好地服务于郑煤机整体布局，更有利于郑煤机集团的整体利益，具有合理性。综机公司原有维修人员和资产主要用于补充支架总装业务的产能。郑煤机安排综机公司停止维修业务不属于临时性措施，已履行内部审议程序，不存在其他利益安排。

(3) 公司根据前次申报情况进行相应整改优化股权结构，且引入徐工机械作为股东与公司具有业务战略协同效应，本次股份转让具备合理性。中天华评估公司为本次交易进行了价值评估，并以评估价值作为本次交易价格定价的依据，本次股份转让交易价格合理公允。

(4) 经测算的公司为郑煤机提供质保期劳务服务的金额对公司关联销售金额、营业收入的影响较小；公司已与郑煤机签署协议，郑煤机已履行相应审议程序；公司向郑煤机提供质保期劳务服务的金额对未来关联交易金额变化的影响较小，本身亦不违反相关减少关联交易的承诺。

(5) 郑煤机不存在与公司同行业公司合作投标或将相关综采设备后市场服务相关项目分包给其他同行业公司的情形；存在部分项目，公司完成部分项目的前期承揽工作后，通过郑煤机间接向终端客户提供服务；郑煤机将神东分公司 3 个专业化项目中的服务部分交由公司实施，郑煤机该等与公司之间的业务合作属于市场化双赢的考虑，符合郑煤机的长期战略，对郑煤机本身有利，并非仅为帮助或协助公司获取订单。

(6) 公司和郑煤机同张文琦、王义强合作成立智能工作面主要是承接思匠德的相关资产、业务、人员，以思匠德高端采煤机主要零部件的生产制造能力为基础，依靠四方的资源、背景共同打造国产高端采煤机，具有商业合理性，不会对公司独立性构成重大不利影响；公司对智能工作面不构成控制，公司未将智能工

作面纳入合并报表范围符合企业会计准则的规定，具有合理性。

(7) 郑煤机收购综机公司少数股东股权、终止综机公司维修业务，公司为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费，郑煤机转让公司 10%的股权等事项，具有商业合理性，不存在其他利益安排，已履行必要的审议程序，无需取得上级主管部门的意见。

二、关于前次申报及整改措施

申请文件显示：

(1)郑煤机已于 2020 年 11 月召开煤机板块党委会会议及经理层办公会议，同意召回派驻财务人员李晶，此后也不再外派其他人员。

(2) 与前次申报相比，本次申报一名签字会计师变更，由陈中江变更为赵凯旋。

请发行人结合发行人内部控制制度，说明发行人股东是否均有权向发行人派驻工作人员，郑煤机向发行人派驻财务人员是否符合发行人内部控制制度的规定；并说明在历史上，除前述财务人员外，郑煤机或其他股东是否还向发行人派驻其他人员，如是，进一步说明派驻人员的工作部门和工作内容，并说明防止类似事项发生的措施及其可执行性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，请申报会计师进一步说明签字会计师发生变更的原因。（审核问询函第 4 条）

(一) 结合发行人内部控制制度，说明发行人股东是否均有权向发行人派驻工作人员，郑煤机向发行人派驻财务人员是否符合发行人内部控制制度的规定

1. 郑煤机派驻财务人员至公司处行使财务监督的具体情况

郑煤机原先系河南省国资旗下大型国有企业，为防止国有资产流失，实现国有资产保值增值，对其全资、控股及参股的公司均派驻财务人员，其中全资及控股公司通常派驻财务负责人或财务经理，参股公司通常派驻一般财务人员，以行使股东监督权利。李晶是郑煤机为行使参股股东监督权利外派至公司的一般财务人员，其在郑煤机的工作岗位为会计，外派职责是对公司财务处理的准确性、财务合法合规性进行监督。公司接受郑煤机外派财务人员的原因是基于配合股东方作为国有控股企业履行其防止国有资产流失的安排。

在郑煤机外派李晶至公司之前，公司已经建立健全了完整的、独立的会计核

算体系及相关的内部控制制度，主要按照①业务部门产生经济业务-②业务单据审批流-③会计制单-④凭证复核-⑤会计记账的流程进行。其中④凭证复核由公司财务相关人员执行，该职能主要工作是复核会计处理科目使用是否恰当以及原始凭证金额与记账凭证金额是否一致。

李晶 2013 年 11 月被外派至公司处，公司安排其通过参与“凭证复核”履行监督职能。李晶不参与公司具体财务决策及财务管理，仅在日常审核发现会计科目处理错误时向公司财务人员提出修改建议，而公司在处理前述修改建议时则严格遵照彼时企业会计准则执行，尊重事实依据重新复核检查，李晶本人并不拥有账务处理的否决权。李晶参与对公司的财务凭证复核，造成了公司财务核算体系的瑕疵，但其并不参与公司的财务决策，不会影响财务内部控制的有效性，并不会对公司财务独立性构成重大不利影响。

郑煤机于 2020 年 11 月 14 日召开煤机板块党委会会议及经理层办公会议，同意不再向公司派驻财务人员，调回现有派驻人员李晶。

2. 国有企业加强参股企业管理的要求及公司的规定

近些年来，国家要求国有企业加强对控股或参股企业监督管理，例如国资委发布的《关于中央企业加强参股管理有关事项的通知》，要求“加强参股国有股权管理”，“依法履行股东权责。按照公司法等法律法规规定，依据公司章程约定，向参股企业选派国有股东代表、董事监事或重要岗位人员，有效行使股东权利，避免“只投不管”。加强对选派人员的管理，进行定期轮换。在参股企业章程、议事规则等制度文件中，可结合实际明确对特定事项的否决权等条款，以维护国有股东权益。”各地方政府也参照此通知出具了相关规定。

公司在《公司章程》规定股东可以按照程序向公司提出查阅资料的要求，但没有规定股东有向公司派驻工作人员的权利。

综上，在国有企业加强对控股或参股企业监督管理的背景下，郑煤机向公司派驻了财务人员，但相关派驻并无公司治理制度或者内部控制制度的支持，公司接受郑煤机外派的财务人员只是基于配合股东方作为国有控股企业履行其防止国有资产流失、加强参股企业管理的安排。郑煤机派驻财务人员造成了公司财务核算体系的瑕疵，但并未影响公司财务及其他内部控制的有效性，不会对公司财务独立性构成重大不利影响。公司作为拟上市公司，已建立完善的公司治理、三会制度。郑煤机按照《证券法》《公司法》及《公司章程》的有关规定，可通过

董事会、监事会和股东大会向公司行使股东监督权利。2020 年 11 月郑煤机撤回派驻财务人员并不影响其当时作为国有控股企业履行国资关于加强国有股权管理的要求。郑煤机于 2021 年 1 月完成混合所有制改革，混改完成后郑煤机成为无实际控制人的治理结构。

(二) 说明在历史上，除前述财务人员外，郑煤机或其他股东是否还向公司派驻其他人员，如是，进一步说明派驻人员的工作部门和工作内容

公司设立至今，除前述郑煤机财务人员李晶外，郑煤机或其他股东均未向公司派驻其他人员。

(三) 说明防止类似事项发生的措施及其可执行性

为防止类似事项发生，公司主要采取了以下措施，并均已严格执行：

1. 与郑煤机沟通，调回派驻人员，不再外派人员

经公司与郑煤机沟通，郑煤机已于 2020 年 11 月 14 日召开煤机板块党委会会议及经理层办公会议，同意不再向公司派驻其他人员，调回现有派驻人员李晶。

2. 加强内部组织机构管理，杜绝接纳外派人员

公司在报告期内持续加强组织机构管理，由人力资源部严格执行现行有效的人员管理体系，对公司在册员工进行统一信息管理，对重要业务岗位入职人员进行严格的背景调查，严禁接收股东外派人员于公司从事任何职务工作。

3. 严格执行《公司章程》规定，股东行使知情权、监督权严格按程序进行

公司在报告期内持续加强公司治理，对股东查阅公司有关信息或索取资料，行使监督权的要求，严格按照《公司章程》规定的程序进行，不允许任何股东超越规定行使权利。

(二) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们就上述问题进行了核查，实施的核查程序如下：

(1) 取得郑煤机关于召回外派财务人员的决议文件、说明文件；

(2) 访谈公司实际控制人、财务总监、外派财务人员李晶，了解彼时郑煤机外派财务人员的具体情况后续整改措施，了解其他股东是否存在外派任何人员的情况；

(3) 通过核查公司财务系统用户名单、员工名册，比对公司员工名册与郑煤机煤机板块在职员工名册，核查了李晶与郑煤机的劳动关系情况及郑煤机后续是

否仍有向公司派驻人员的情况；

(4) 取得了李晶在郑煤机的工资发放记录、社保及住房公积金的缴纳记录等资料；

(5) 项目组在履行其他财务尽调程序时，检查了相关财务凭证的编制人、复核人的情况，并将相关凭证放入底稿。经核查，在郑煤机召回李晶后，未发现财务凭证的复核人仍出现李晶的情况，亦未发现存在其他郑煤机人员或其他股东外派人员。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 《公司章程》没有规定股东有向公司派驻工作人员的权利，郑煤机向公司派驻财务人员并无公司治理制度或者内部控制制度的支持，公司接受郑煤机外派财务人员的原因只是基于配合股东方作为国有控股企业履行其防止国有资产流失的安排。李晶从事凭证复核工作造成公司会计财务核算体系的瑕疵，但其并不参与公司的财务决策，未对公司财务独立性构成重大不利影响，且相关情形已得到整改。

(2) 公司设立至今，除李晶外，郑煤机或其他股东均未向公司派驻其他人员。

(3) 为防止类似事项发生，公司主要采取了以下措施，并均已严格执行：1) 与郑煤机沟通，调回派驻人员，不再外派人员；2) 加强内部组织机构管理，杜绝接纳外派人员；3) 严格执行《公司章程》规定，股东行使知情权、监督权严格按程序进行。

(四) 申报会计师就本次申报签字会计师发生变更的原因进一步说明如下：

前次申报时，天健会计师事务所委派陈中江、叶怀敏作为签字会计师，其中陈中江为项目合伙人，叶怀敏为项目负责人。

本次申报时，审计基准日为 2021 年 12 月 31 日鉴于会计师事务所内部人员工作调整需要，且 2022 年 1 月经天健会计师事务所全体合伙人决议，同意晋升叶怀敏为项目合伙人，为保证本次申报的审计质量，天健会计师事务所委派叶怀敏、赵凯旋作为签字会计师，其中叶怀敏为项目合伙人，赵凯旋为项目负责人，但陈中江仍是本次申报的项目组成员之一，主要负责项目的协调、重点会计事项讨论以及为项目组提供咨询等工作。

三、关于收入变动原因

申请文件显示：

(1) 煤炭综采设备后市场行业的市场需求波动较煤炭周期波动相对较弱，2021 年煤炭保供政策等因素给发行人带来较多业务机会，但发行人未充分论述目前煤炭保供政策变动及对业绩影响情况。

(2) 2020 年发行人备品配件供应管理业务收入较 2019 年下降主要系神东分公司 2018 年、2019 年备货较多，2020 年向发行人采购量下降所致。发行人向神东分公司销售较多为寄售模式，且报告期内存在向神东分公司销售“集中办理出库”的情形。

(3) 现场检查发现，发行人部分合同及业务单据存在瑕疵、存在 278.88 万元备品配件跨期确认收入的情形。

请发行人：

(1) 结合目前煤炭保供政策具体情况、下游煤炭企业固定资产投资情况、国内煤炭产销量变动、2022 年发行人各类业务收入变动情况及具体原因等，进一步说明煤炭行业政策及变动对发行人业绩变动影响情况。

(2) 结合神东分公司采购、备货策略及变动情况、“集中办理出库”对发行人收入确认时点准确性影响、发行人其他寄售客户销售变动情况等，说明神东分公司 2018 年及 2019 年向发行人采购较多、2020 年采购量下降的合理性；神东分公司报告期内向发行人采购情况、与其实际需求、业绩变动是否匹配，发行人是否存在向神东分公司铺货销售的情形。

(3) 说明跨期收入及合同单据瑕疵发生原因、影响金额、整改情况、是否存在其他类似问题，发行人财务内控制度是否有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 5 条）

(一) 结合目前煤炭保供政策具体情况、下游煤炭企业固定资产投资情况、国内煤炭产销量变动、2022 年发行人各类业务收入变动情况及具体原因等，进一步说明煤炭行业政策及变动对发行人业绩变动影响情况

1. 煤炭保供政策、下游煤炭企业固定资产投资情况、国内煤炭产销量变动对公司业绩变动影响情况

煤炭保供政策有助于煤炭企业保持较高的开工率和煤炭开采量，进一步促进煤炭企业对综采设备投资的积极性。在煤炭保供政策的积极影响下，煤炭企业固

定资产投资额增长率、原煤产量增长率、煤炭占能源消费总量的比重自 2021 年以来稳中向好发展。公司属于煤炭综采设备后市场，服务于煤炭开采企业，主要取决于煤炭行业的开采量及煤炭企业的综采设备维护和维修的需求。煤炭保供的行业政策推行和煤炭行业数据稳中向好，进一步提升了煤炭行业的开采量以及综采设备维护和维修的后市场需求，报告期内公司营业收入呈现上升的趋势。具体分析如下：

公司属于煤炭综采设备后市场服务商，服务于煤炭开采行业。后市场行业发展在一定程度上受到下游煤炭价格周期性波动影响。但公司客户对产品和服务的需求主要取决于煤炭开采量，煤炭开采量决定了维修节奏，进而决定综采设备维护和维修的需求，而煤炭开采量的波动往往小于煤炭价格的波动，因此煤炭综采设备后市场行业的周期性波动较煤炭周期波动相对较弱。

煤炭保供政策包括通过项目核准和产能核定政策增加国内煤炭产量，进而保障煤炭供需平衡。2021 年以来，我国煤电阶段性供应紧张问题突出，煤炭等能源价格创多年来新高，国际政治经济形势具有较大不确定性，党中央、国务院出台系列煤炭增产保供政策，有力推动能源安全保供。从煤炭行业未来发展来看，国家多次强调煤炭能源主体地位，大力发展煤炭智能绿色开发与清洁低碳利用技术，逐步关闭淘汰落后产能，培育释放先进产能，煤炭仍是最具竞争力的能源资源之一。

报告期内，下游煤炭企业固定资产投资情况、国内煤炭产销量变动情况如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
煤炭企业固定资产投资额增长率	24.40%	11.10%	-0.70%
原煤产量(亿吨)	45.60	41.26	39.02
原煤产量增长率	10.52%	5.74%	1.46%
能源消费总量(亿吨标准煤)	54.10	52.40	49.83
煤炭占能源消费总量的比重	56.20%	56.00%	56.90%

注：数据来源：国家统计局

2021 年以来，国内经济复苏、煤炭需求量较大导致煤炭价格较高，煤电阶段性供应紧张。为了保证能源供应稳定性，党中央、国务院出台系列煤炭增产保供政策，维护能源市场的稳定。2022 年原煤产量增长率达到 10.52%，达到两位数的较高增长率。另外，煤炭占能源消费总量的比重和煤炭消费量增长率均有所提升。

从中长期来看，在保证国家能源安全的大趋势下，煤炭仍将在能源结构中占据重要地位，煤炭行业将保持稳定发展趋势。经济领域大中小企业共生，能源系统也会是煤炭能源和其他能源并举共存，共同平衡能源系统的稳定和保证能源系统的安全。自 2021 年保供政策以来，煤炭企业固定资产投资额增长率、原煤产量增长率、煤炭占能源消费总量的比重稳步向好，煤炭企业煤炭开采量高，相应的综采设备运转负荷较大，煤炭企业对综采设备的维修与再制造和备品配件供应管理等后市场服务需求将进一步增加，公司有望获取更多后市场业务机会。

2. 2022 年公司各类业务收入变动情况及具体原因

报告期内，公司主营业务收入情况如下：

服务或产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
维修与再制造	38,820.05	50.52%	25,789.77	20.92%	21,328.30
备品配件供应管理	43,813.84	47.99%	29,605.92	64.01%	18,051.39
专业化总包服务	5,483.90	-21.92%	7,023.30	26.13%	5,568.39
二手设备租售	4,530.43	-52.76%	9,591.04	77.22%	5,412.04
流体连接件	14,685.57	50.00%	9,790.09	-0.19%	9,809.07
合 计	107,333.79	31.21%	81,800.12	35.95%	60,169.19

公司属于煤炭综采设备后市场，服务于煤炭开采企业，行业发展在一定程度上受到下游煤炭行业周期性波动影响，但主要取决于煤炭行业的开采量及煤炭企业的综采设备维护和维修的需求。在煤炭保供政策等煤炭行业政策引导下，煤炭行业 2021 年和 2022 年固定资产投资额增长率、原煤产量增长率向好发展。报告期内，公司营业收入分别为 60,374.84 万元、82,224.69 万元和 107,625.91 万元，呈逐年上升趋势，主营业务中收入占比最高的两个业务维修与再制造和备品配件供应管理均呈现较高的增长速度。

综上所述，(1)煤炭保供政策有助于煤炭企业保持较高的开工率和煤炭开采量，进一步促进煤炭企业对综采设备投资的积极性；(2)在煤炭保供政策的积极影响下，煤炭企业固定资产投资额增长率、原煤产量增长率、煤炭占能源消费总量的比重自 2021 年以来稳中向好发展；(3)公司属于煤炭综采设备后市场，服务于煤炭开采企业，主要取决于煤炭行业的开采量及煤炭企业的综采设备维护和维

修的需求。煤炭保供的行业政策推行和煤炭行业数据稳中向好，进一步提升了煤炭行业的开采量以及综采设备维护和维修的后市场需求，报告期内公司营业收入呈现上升的趋势。

(二) 结合神东分公司采购、备货策略及变动情况、“集中办理出库”对发行人收入确认时点准确性影响、发行人其他寄售客户销售变动情况等，说明神东分公司 2018 年及 2019 年向发行人采购较多、2020 年采购量下降的合理性；神东分公司报告期内向发行人采购情况、与其实实际需求、业绩变动是否匹配，发行人是否存在向神东分公司铺货销售的情形

1. 结合神东分公司采购、备货策略及变动情况、“集中办理出库”对发行人收入确认时点准确性影响、发行人其他寄售客户销售变动情况等，说明神东分公司 2018 年及 2019 年向发行人采购较多、2020 年采购量下降的合理性

(1) 神东分公司采购、备货策略及变动情况、神东分公司“集中办理出库”符合收入确认的要求，神东分公司其他供应商也有相同的合同条款和集中出库情况

神东分公司是公司备品配件供应管理业务的主要客户之一，是国家能源集团的骨干煤炭生产企业，是上市公司中国神华（601088.SH）的主要生产主体。神东分公司地处蒙、陕、晋三省区能源富集区，主要负责国家能源集团在神府东胜煤田骨干矿井和山西保德煤矿，以及配套项目的生产运营。

神东分公司对于备品配件的采购、备货来源于下属矿井对于综采设备的维护和维修具体需求。神东分公司下属矿井会根据生产情况，制定综采设备的维护和维修计划，并由神东分公司招投标下达备品配件订单。这个需求不是线性持续的，神东分公司会根据开采进度、综采设备的运行时间等情况综合决定综采设备更换备品配件和升井维修的时间，进而决定采购备品配件的时间和金额，因此神东分公司备品配件的采购金额在各年度存在波动。

神东分公司采用集中出库采购较多备品配件是神东分公司对备品配件有较大的需求产生的。具体分析如下：

1) 集中出库的背景。2018 年度以前，寄售合同无集中出库条款，由于神东分公司下属使用单位客观上难以制定精准的采购计划，造成寄售商供应了寄售物资，但神东分公司未领取使用给寄售商带来了较多的“死库存”，因而寄售商完全按寄售合同履行供应职责的积极性不高，导致供需双方矛盾较大。2017 年和

2018 年综采设备维修需求高速增长，造成备品配件市场供应一度偏紧，神东分公司为了保障其生产的稳定性，于 2018 年 2 月召开物资专业会议，决定对寄售库物资执行集中出库。即对于寄售无订单物资，按照最低安全库存数量由仓储管理员办理出库；对于有订单物资，遵循“谁下单谁出库”和“按需出库”原则。2018 年神东分公司与寄售供应商合同新增集中出库条款。

2) 公司和其他寄售商自 2018 年起均有集中出库条款。神东分公司是国内领先且产量大的煤矿开采企业，公司仅为神东分公司众多供应商之一，其他综采设备的寄售商还包括包头国安科技有限公司、北京科峻信达科技发展有限公司和上海唯万密封科技有限公司等。神东分公司备品配件集中出库不是仅针对公司的寄售产品，其他供应商的备品配件寄售合同也有相同的一次性出库条款，并且实务中也是在寄售协议到期时办理集中一次性出库。

神东分公司寄售模式以寄售物资付款凭证作为收入确认的依据，神东出具寄售物资付款凭证表示清单中备品配件控制权已转移，公司具有收款权利，公司据此凭证确认收入符合收入会计准则的要求。

(2) 公司其他寄售客户规模相对神东分公司来看较小，备品配件采购规模主要与各客户备品配件需求相关

报告期内，公司其他寄售客户包括陕煤集团、国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司、国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿青龙寺。公司对其他客户寄售规模相对神东分公司较小，主要与各客户的备品配件需求量及客户自身的采购模式相关。

(3) 神东分公司 2018 年及 2019 年向公司采购较多、2020 年采购量下降的合理性

2017 年以来，公司向神东分公司销售备品配件(包含通过国能 E 购平台销售)的情况如下：

单位：万元						
项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
寄售	4,694.56	2,167.77	3,993.37	2,973.65	15,800.35	8,515.54
日常销售	3,797.45	1,443.84	3,322.94	8,915.74	3,434.50	3,282.99
平台销售	5,606.35	5,343.68	-	-	-	-
合计	14,098.37	8,955.29	7,316.31	11,889.39	19,234.85	11,798.53

注 1：寄售模式是指将备品配件根据神东分公司需求，先发运存放于神东分

公司寄售仓库，神东分公司自行取用完成销售。神东分公司寄售模式以寄售物资付款凭证作为收入确认的依据

注 2：日常销售是指当神东分公司有备品配件采购需求时，其根据确定的种类、单价、数量、总价等信息向发行人下订单。公司将存放于自有仓库的货物发运至神东分公司仓库。日常销售以验收单作为收入确认依据

注 3：上表中的平台销售是指通过国能 E 购网上物资采购平台，最终使用单位是神东分公司的销售。国能 E 购网上物资采购平台是国家能源集团下属物资集团建立的全集团层面物资集采商城，目标是实现采购 100%集中、100%上网、100%公开。该平台目前属于起步阶段，国家能源集团下属单位部分通过自己采购，部分通过国能 E 购采购。平台销售以平台结算单作为收入确认依据

2017 年和 2018 年，煤炭行业复苏，煤炭企业有效产能增加，开采量较高，综采设备维修需求快速增长，造成备品配件市场供应一度偏紧。神东分公司为了保障自身维修中心服务能力的有效利用及完成开采生产任务，于 2018 年制定了较大规模的备品配件采购计划，并于 2018 年 6 月开始陆续向速达股份公司下达备品配件寄售订单，速达股份组织备货、向寄售库发货。神东分公司于 2018 年底按照寄售协议的约定将无订单管理物资按照最低安全库存数量全部出库，并将有订单管理物资中在要求交货期内到货的物资全部出库，2019 年公司继续向神东分公司交付 2018 年未执行完毕的销售订单，收入仍然较高。

经历 2018 年和 2019 年较高的煤炭企业固定资产投资额增长率后，2020 年煤炭企业固定资产增长率为-0.70%，有所下降。另外，神东分公司 2018 年至 2019 年已采购的部分备品配件准备维修的三套液压支架因生产接续调整为井下直搬，2019 年未进行大修，维修计划推迟至 2020 年，因此 2020 年公司向神东分公司销售备品配件的金额下降。

2. 神东分公司报告期内向发行人采购情况、与其实际需求、业绩变动是否匹配，发行人是否存在向神东分公司铺货销售的情形

报告期内，神东分公司向公司采购备品配件金额(包括通过国能 E 购平台)分别为 7,316.31 万元、8,955.29 万元和 14,098.37 万元，呈现逐年增长趋势。该趋势与神东分公司对综采设备备品配件的需求、中国神华的业绩变动、固定资产投资匹配。公司不存在向神东分公司铺货销售的情形。具体分析如下：

(1) 从客户中国神华的营业收入来看，报告期内中国神华营业收入分别为

2,332.63 亿元、3,352.16 亿元和 3,445.33 亿元。中国神华 2021 年和 2022 年营业收入较 2020 年分别增长 43.71%和 47.70%，中国神华煤炭板块营业收入增加的原因系在增产保供政策指引下，煤炭有效产能增加，优质产能持续释放。因此，在煤炭有效产能增加、开工率较高的情况下，中国神华对综采设备相关备品配件采购量也将增加，神东分公司的采购量增加与中国神华的收入增加匹配。

(2) 从客户中国神华的固定资产投资来看，报告期内中国神华购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 206.73 亿元、238.63 亿元和 286.84 亿元。中国神华 2021 年和 2022 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较 2020 年分别增长 15.43%、38.75%。中国神华综采设备等固定资产的现金支出增加与对综采设备相关备品配件采购量增加匹配。

(3) 从客户中国神华的需求来看，2021 年以来煤炭保供政策，使得中国神华 2021 年和 2022 年有效产能增加，从中国神华商品煤产量来看，2020 至 2022 年，商品煤产量分别为 2.92 亿吨、3.07 亿吨和 3.13 亿吨，2021 年和 2022 年商品煤产量较 2020 年分别上升 5.45%和 7.48%。煤炭开采开工率较高，综采设备损耗较大，对后市场备品配件的需求较大。具体来看，2020 年底公司中标液压支架结构件备品配件和 2021 年起神东分公司对 7 米采高大型液压支架进行了维修，批量更换了底座和推杆等结构件，对备品配件的需求较高。因此神东分公司 2021 年和 2022 年向公司采购的金额上升。

综上，公司不存在向神东分公司铺货销售的情形。神东分公司所属的中国神华是我国最大的煤炭生产企业和销售企业，拥有中国最大规模的优质煤炭储量，公司销售备品配件给神东分公司是终端销售，直接用于神东分公司的煤矿。神东分公司对公司备品配件采购是基于下属煤矿综采设备维护和维修需求。

(三) 说明跨期收入及合同单据瑕疵发生原因、影响金额、整改情况、是否存在其他类似问题，发行人财务内控制度是否有效

1. 跨期收入及合同单据瑕疵发生原因和影响金额、整改情况、是否存在其他类似问题

现场检查进场前，我们进行了自查。在自查过程中发现跨期收入和合同单据瑕疵问题，公司与我们立即全面核查并积极整改，在现场检查进场时主动向现场检查工作组进行了汇报。

(1) 跨期收入情况发生原因、影响金额及整改情况

我们发现 2020 年底 278.88 万元货物收入确认时点可能存在争议。具体情况为：公司 2020 年底前办理了 1,461.12 万元收入备品配件全部出库后，在预计年底可以全部交付给宁煤集团的前提下，通知销售人员尽快跟客户协商办理整体验收手续。宁煤集团考虑到该批货物属于紧急采购，双方针对该事项进行沟通并达成一致，同意对该批货物进行整体验收，并出具了验收函。据此，公司 2020 年度确认了该笔收入 1,461.12 万元。但因外部环境影响，部分司机反悔，不愿跨区流动，其中 278.88 万元货物实际并未在 2020 年 12 月 31 日前送达客户所在地银川，延迟至 2021 年 1 月才实际送达，从而导致 278.88 万元货物收入确认时点存在争议。该事项将影响 2020 年和 2021 年收入确认 278.88 万元。

基于谨慎性原则，公司对 2020 年向宁煤集团销售的 278.88 万元货物进行跨期调整，调减 2020 年度并调增 2021 年度收入 278.88 万元。针对上述会计差错，依据公司董事会决议，公司进行了更正。更正上述会计差错对相关财务报表项目影响金额如下：

单位：万元

项 目	影响金额		
	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度
应收账款			-299.38
存货			175.24
递延所得税资产			-3.94
应交税费			-62.17
盈余公积			-6.59
未分配利润			-59.33
营业收入		278.88	-278.88
营业成本		175.24	-175.24
信用减值损失		-15.76	15.76
所得税费用		21.97	-21.97
净利润		65.92	-65.92

(2) 合同单据瑕疵情况发生原因、影响金额及整改情况

1) 发生原因、影响金额

我们在准备现场检查的过程中，再次对公司财务情况开展全面梳理。经全面自查、核查，发现公司少数合同单据存在瑕疵。出现合同单据瑕疵事项的主要原因是：公司在筹备上市的过程中，在中介机构的要求下，对合同单据的格式予以规范，但在实践中与客户内部所执行的标准有时存在差异，较难获得客户的全面配合。由于个别销售人员有维护客户关系不想麻烦客户的考虑，未全面严格执行公司的相关规定，最终导致少数瑕疵合同单据等不规范情形。上述业务均为真实发生且已获取了公司客户的重新确认，合同单据瑕疵事项不影响公司业务真实性以及财务的有效性。

对于瑕疵合同单据所涉的业务，我们进行了以下核查措施：A、获取了公司客户对瑕疵单据涉及的交易进行的重新确认文件。B、对部分客户进行了专项走访，确认了相关业务的交易背景和真实性。C、核查了业务真实性，取得并核查了业务合同、中标通知书、出厂报告/质检报告、运输单据、记账凭证、发票等各节点资料，并核查了客户的回款情况。D、对涉事销售人员进行了访谈，了解相关事项发生的背景、原因。E、取得公司 OA 系统上正式发布的处罚文件，核查公司对相关人员的处罚情况。经核查，瑕疵合同单据所涉事项业务真实，不影响收入、成本等报表科目的金额。

2) 整改情况

自公司发现瑕疵合同单据后，立刻会同各中介机构开展了全面的整改工作，并持续开展相关工作，强化内控措施，具体情况如下：

A、在现场检查工作进场前公司已采取的整改措施。a、全面自查。公司对相关业务合同单据进行了全面自查、梳理；除已发现瑕疵合同单据外，未有其他瑕疵合同单据。b、取得客户重新出具的相关单据。针对瑕疵单据，相关客户对瑕疵单据涉及的交易以及验收事实进行了重新确认，并重新出具业务单据，公司已对上述业务单据上的瑕疵进行了更正。c、处理相关当事人员。根据公司相关管理制度，对涉事人员进行了处理。d、完善内控制度。公司建立了《销售档案管理制度》，并在发行人 OA 上进行了公示。根据《销售档案管理制度》，公司建立三级审核制度：提交人在提交资料时直接检查资料的合规性，提交人主管负有复核义务，资料汇总助销部时由助销人员统一审查资料的合规合法性、真实有效性，核对无误后封存。e、取得承诺。彼时全体在职销售人员已经出具承诺。

B、现场检查结束后公司持续开展的整改措施。a、严格执行新制度。在三级审核制度执行中，提交人、主管、助销严格核查单据可能存在的合规性风险，在提交、审批、归档流程中对资料合规合法性、真实有效性进行核对。另外，我们通过访谈具体经办人员、穿行测试具体的文件资料，严格监督发行人三级审核制度的执行情况。b、开展培训。公司对重点人员和新员工加强业务合规培训，使其充分了解公司财务流程和收入确认要求，公司后续新入职的销售人员，经培训后均要出具承诺。

(3) 公司不存在其他类似问题

针对跨期收入，我们抽取了报告期各资产负债表日前 30 天和后 90 天的主要销售发生记录进行截止测试，从主营业务收入明细账追查至销售合同或销售订单、发货单、签收单、验收单、销售发票等原始单据。经核查，公司不存在其他收入确认跨期问题。

针对瑕疵单据，我们对公司报告期内其他验收单据和合同进行了全面核查比对。此外，我们在持续尽职调查过程中，除继续开展函证、走访、盘点、银行流水等财务真实性核查工作外，加强了对合同单据相关事项的关注及核查。经核查，我们认为公司不存在其他合同单据瑕疵问题。

综上，除上述事项以外，公司不存在其他收入确认跨期和瑕疵单据的问题。

2. 发行人财务内控制度是否有效

(1) 存在少量跨期收入及瑕疵单据不影响公司财务内控的有效性

根据财政部、证监会、审计署、银监会、保监会联合印发的《企业内部控制基本规范》第三条：“本规范所称内部控制，是由企业董事会、监事会、经理层和全体员工实施的、旨在实现控制目标的过程。内部控制的目标是合理保证企业经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。”

根据上述规定，内控有效即企业的内部控制能够有效地实现内控目标。公司跨期收入、瑕疵单据事项对内部控制的整体有效性以及内部控制目标的实现不构成重大不利影响，具体分析如下：

1) 企业经营管理合法合规。虽然公司少数业务单据存在瑕疵，但该等单据所涉业务、验收事项本身均真实发生。同时，公司已取得相关客户对瑕疵单据所涉业务真实性的确认，并取得客户重新出具的业务单据。进一步而言，验收单据

本身也仅是公司各业务节点相关众多单据中的一环。因此，公司存在部分瑕疵单据未对公司整体经营的合法合规性造成不利影响。

2) 资产安全。瑕疵单据所涉业务客户均正常完成回款，也未对客户造成不利影响，对公司资产安全未构成不利影响。

3) 提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。瑕疵单据对公司的经营效率和效果不会构成不利影响。公司已对存在瑕疵单据的情况开展了认真整改与规范，将有助于进一步促进公司发展战略的实现。

4) 财务报告及相关信息真实完整。虽然公司存在跨期，但公司并无主观提前确认收入的动机。基于谨慎性原则调减了 2020 年度收入 278.88 万元，调增 2021 年度收入 278.88 万元，该调整金额远低于公司利润总额 5%，未达到当年的重要性水平。另外，公司少数业务单据存在瑕疵，但该等单据所涉业务本身均真实发生。公司已取得相关客户对瑕疵单据所涉业务真实性的确认，并取得客户重新出具的业务单据，瑕疵单据所涉的业务客户均正常完成回款，也未对客户造成不利影响。

公司跨期收入、瑕疵单据事项对内部控制的整体有效性以及内部控制目标的实现不构成重大不利影响。

(2) 公司内部控制所有重大方面有效

经核查，我们认为公司内部控制所有重大方面有效，公司整体内控的情况如下：

1) 财务会计核算体系的规范性。我们查阅了公司的财务会计制度、报告制度及其他相关的会计核算制度等财务核算体系的建立健全情况；了解了公司财务部门岗位设置情况；检查公司财务人员是否具有相应的从业资格，是否严格执行不相容职务分离的原则；询问了财务总监、财务经理、出纳，了解财务会计核算体系；抽取了部分销售、采购业务的原始单证、会计凭证，核查会计控制方法是否已有效落实。

经核查，我们认为：公司报告期内财务部门岗位齐备，所聘用人员具备相应的专业知识及工作经验，能够胜任该岗位工作，各关键岗位严格执行了不相容职务分离的原则，公司已建立了较为规范的财务会计核算体系，在日常财务核算中，能通过相应的会计控制方法确保企业会计基础工作规范，财务报告编制有良好基础。

2) 内部审计活动的有效性。我们查阅了公司审计委员会及审计部的相关工作职责及工作制度；核查董事会审计委员会、审计部人员设置及人员简历，判断是否具备相应的胜任能力；查阅董事会审计委员会、审计部的工作记录及报告，核查审计委员会及审计部的履职情况；取得审计委员会出具的关于审计机构独立性的书面意见。

经核查，我们认为：公司审计委员会自设立以来，按照法律法规、《公司章程》及《公司董事会审计委员会实施细则》的有关规定开展工作，较好地履行了其职责，在运行过程中，及时关注内部审计部门的工作动态；审计委员会对我们的独立性进行了审查，认为我们能够坚持独立、客观、公正的原则，遵守注册会计师独立审计准则，勤勉尽责地履行审计职责。

3) 采购与付款循环内部控制的有效性。我们查阅了公司采购相关制度，询问采购部门相关负责人，分析其采购管理流程是否合理，对采购业务的采购流程进行核查，并结合内部控制程序，对采购流程关键控制进行了穿行测试和控制测试。

经核查，我们认为：公司采购付款各个节点符合公司相关制度，公司财务部门已对采购付款相关节点进行了验证，确保会计记录、采购记录和仓储记录保持一致，采购业务相关内部控制得到有效的执行。

4) 销售与收款循环内部控制的有效性。我们查阅了公司销售相关的内控制度，核查公司销售管理流程，询问销售部门相关负责人，检查公司销售流程文件，分析其销售管理流程是否合理；检查银行存款日记账及银行流水或银行对账单，检查是否存在与业务不相关的大额资金流动；结合内部控制程序，对销售流程进行了关键控制执行了穿行测试与控制测试，分析各环节的控制措施是否得到了有效执行。

经核查，我们认为：公司销售各环节的控制措施逐步得到有效执行，公司客户所采购的产品或服务具有合理用途，销售与回款真实，不存在与主要客户的业务不相关或交易价格明显异常的大额资金流动。公司第三方回款金额占营业收入比例较小，主要系客户与付款方属于同一集团关联主体付款、三方抹账等原因，与客户自身的经营模式、交易特征和支付习惯相关，具备商业合理性。

5) 货币资金管理的可依赖性。我们查阅了公司货币资金管理制度，分析是否建立了严格的资金授权、批准、审验、责任追究等相关管理制度；检查了报告

期内银行日记账和银行对账单或银行流水中金额较大的资金收付，进行了双向核对，检查是否存在未入账款项，关注是否存在不具有真实业务背景的资金收支情况。

经核查，我们认为：公司已经建立健全了资金授权、批准、审验、责任追究等相关管理制度，不存在与控股股东或实际控制人互相占用资金的情况，不存在利用员工账户或其他个人账户进行货款收支或其他与公司业务相关的款项往来等情况。

综上，公司收入确认跨期和瑕疵单据事项对内部控制的整体有效性以及内部控制目标的实现不构成重大不利影响，且上述事项已整改。从财务内控整体来看，公司不存在财务会计基础薄弱、内部控制重大缺陷的情形，公司于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的内部控制。

（四）核查情况及核查意见

1. 核查情况

我们就上述问题进行了核查，实施的核查程序如下：

（1）获取煤炭行业、保供政策研究报告、新闻，分析保供政策对煤炭行业和公司业绩的影响；

（2）通过国家统计局，获取煤炭企业固定资产投资额增长率、原煤产量、能源消费总量和煤炭消费量等行业数据，分析煤炭行业变动对公司业绩的影响；

（3）分析公司各类业务收入变动原因；

（4）对神东分公司集中出库事项走访确认；

（5）获取中国神华营业收入、固定资产投资等数据，分析公司向神东分公司销售备品配件金额变动的原因；

（6）获取了公司与宁煤集团 2018 年和 2021 年框架采购合同、宁煤集团对该批货物的物资采购计划审定表、催货函；

（7）获取了宁煤集团加急采购的请示、对该批货物验收的确认函；

（8）获取了公司该批货物的物流单据；

（9）对宁煤集团进行了访谈，了解该批货物交易的业务背景；

（10）抽取了报告期各资产负债表日前 30 天后 90 天主要销售发生记录进行截止测试，从主营业务收入明细账追查至销售合同或销售订单、发货单、签收单、验收单、销售发票等原始单据；

(11) 对于瑕疵单据所涉的业务，核查了其业务真实性，取得并核查了业务合同、中标通知书、出厂报告(质检报告)、发运凭证、记账凭证、发票等各节点资料，并核查了客户的回款情况；

(12) 取得相关客户重新出具的单据及针对相关业务的专项确认；

(13) 对涉事销售人员进行了访谈，了解相关事项发生的背景、原因。经访谈，上述行为系销售人员的个人行为；

(14) 取得公司于 OA 系统上正式发布的处罚文件，核查公司对相关人员的处罚情况；

(15) 取得公司销售人员出具的承诺。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 1)煤炭保供政策有助于煤炭企业保持较高的开工率和煤炭开采量，进一步促进煤炭企业对综采设备投资的积极性；2)在煤炭保供政策的积极影响下，煤炭企业固定资产投资额增长率、原煤产量增长率、煤炭占能源消费总量的比重自2021 年以来稳中向好发展；3)公司属于煤炭综采设备后市场，服务于煤炭开采企业，主要取决于煤炭行业的开采量及煤炭企业的综采设备维护和维修的需求。煤炭保供的行业政策推行和煤炭行业数据稳中向好，进一步提升了煤炭行业的开采量以及综采设备维护和维修的后市场需求，报告期内公司营业收入呈现上升的趋势。

(2) 1)神东分公司集中出库是基于神东分公司自身需求，神东分公司其他供应商也有相同合同条款和集中出库情况，符合收入会计准则的要求；2)神东分公司对公司备品配件采购基于下属煤矿综采设备维护和维修需求，与中国神华的营业收入、固定资产的现金支出、商品煤产量情况匹配；3)公司其他客户寄售规模相对神东分公司来看较小，备品配件采购规模主要与各客户备品配件需求相关；4)公司销售备品配件给神东分公司是终端销售，直接用于神东分公司的煤矿，神东分公司的采购量基于自身需求，不存在铺货销售的情形。

(3) 公司收入确认跨期和瑕疵单据事项对内部控制的整体有效性以及内部控制目标的实现不构成重大不利影响，且上述事项已整改。从财务内控整体来看，公司不存在财务会计基础薄弱、内部控制重大缺陷的情形，公司于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面有效保持了与财务报告有

关的内部控制。

四、关于毛利率水平合理性

申请文件显示：

（1）发行人各类业务毛利率水平差异较大，与不同业务特点、发行人在该类业务竞争力、发行人定价策略相关。

（2）发行人备品配件供应管理业务毛利率水平较高（40.72%-47.11%）且显著高于其他业务，但未充分解释原因及合理性。

请发行人：

（1）说明各类业务定价策略及原因、发行人在该类业务中竞争力水平及具体体现、备品配件供应管理业务是否为简单贸易业务及原因。

（2）结合备品配件供应管理业务特点、备品备件主要客户毛利率水平及对应产品采购和销售价格公允性、同行业可比公司类似业务毛利率水平等，进一步说明备品配件供应管理业务毛利率高于其他业务的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（反馈意见第6条）

（一）说明各类业务定价策略及原因、发行人在该类业务中竞争力水平及具体体现、备品配件供应管理业务是否为简单贸易业务及原因

报告期内，公司主营业务的毛利率按服务或产品类别构成情况如下：

服务或产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
维修与再制造	14.81%	22.71%	22.61%
备品配件供应管理	42.69%	44.35%	40.72%
专业化总包服务	-15.57%	13.36%	27.97%
二手设备租售	19.71%	14.96%	20.04%
流体连接件	7.48%	10.22%	8.55%
小 计	23.85%	27.34%	26.02%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 26.02%、27.34%和 23.85%，各类业务的毛利率有所差异，与不同业务特点、公司在该类业务竞争力、公司定价策略相关。公司的定价策略亦基于：①该业务的市场竞争状况，同类业务竞争对手的报价水平；②公司在该类业务竞争力水平，优势情况；③不同客户的具体情况。因此，不同业务的市场竞争状况，公司在该类业务竞争力水平决定了公司对该类

业务的定价策略，最终影响公司在该类业务中的毛利率水平。而公司各类业务虽有联系，但是本质上属于不同的细分行业，竞争态势各不相同。公司各类业务的市场竞争状况，公司在各类业务中竞争力水平情况如下：

1. 维修与再制造

维修与再制造业务是煤炭综采设备后市场服务主体最主要经营的业务，参与的主体多，竞争较为激烈。公司的主要竞争对手，包括专业后市场服务提供商和兼营后市场服务的主机厂商在此项业务中均有涉猎。专业后市场服务提供商如内蒙古天隆煤机维修有限责任公司及鄂尔多斯市巨鼎煤矿机械装备有限公司，与公司业务类似，煤矿机械设备维修业务均为其主要经营业务；兼营后市场服务的主机厂商如中煤北京煤矿机械有限责任公司及平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司，主机厂背景使得其在设备维修领域均具有一定的实力。竞争态势导致维修与再制造业务整体市场的平均毛利率水平约在 20%左右，公司虽然在维修与再制造业务的维修技术及维修经验上拥有较高的竞争力水平，但是整体的市场毛利率水平决定了公司维修与再制造业务的成本毛利率加成水平约为 20%-30%。另外，在实际业务执行中，由于设备的实际损坏程度与修前鉴定的差异、智能化改造项目因客户可选择自行采购整套电液控系统导致公司报价不能按照成本加成同幅度上调等因素会出现毛利率的波动。

2. 备品配件供应管理

备品配件供应管理业务也是煤炭综采设备后市场服务的重要服务环节。备品配件供应管理业务并非简单贸易业务，它主要是为煤炭企业提供综采设备日常运行、维护以及维修中所需的各类备品配件。所涉及的配件品类繁杂、型号众多，单一品类单次交易数量较少，且部分品类涉及定制化处理，若煤企采购部门直接与各单一品类生产厂商对接，需要分别进行供应商筛查、询价、招标以及谈判等程序，将会耗费巨大的人力和成本。因此要求备品配件供应商密切深入的联系上下游企业，在销售端及时了解煤企的备品配件更换需求，在采购端精准传达备品配件的参数要求、生产计划给到配件生产商。煤炭生产企业，特别是大型国有煤炭企业，主要关注备品配件供应商是否具有稳定的供应链体系及综合服务能力。

在备品配件供应管理业务中，参与竞争的主体主要分为第三方后市场服务提供商和配件生产企业，而配件生产企业又可以分为主机厂商和专营配件生产的企业。市场上专业后市场服务提供商相对较少，且相较于公司来说一般规模较小、

服务区域较窄，不具备综合服务能力。针对主机厂商来说，液压支架主机厂商以主机的研发与制造为主，主机厂商的配件销售价格一般较高，与汽车行业较高的零整比相似，煤机行业零整比系数约为 200%-300%，主机厂商配件销售的毛利率可以达到约 70%，但其后市场服务的反应一般较慢。针对专营配件生产的企业来说，市场中数量众多，通常仅生产立柱千斤顶、结构件、阀及电液控和流体连接件等综采设备零部件中的一种或少数几种，同时可能兼营除煤炭综采设备以外的工程机械设备配件，模式以商品交易为主，不具有综合服务能力。因此，备品配件供应管理业务的市场竞争主体虽多，但较难满足煤炭生产企业对于备品配件供应专业高效的需求，而公司备品配件供应管理业务具备高综合性、强专业性和一站式的特点，在销售端能够及时反馈客户需求，在采购端能够掌控生产环节，竞争优势相对明显。对于相关业务设定 30%-50%的毛利率加成既相较于主机厂商具有价格优势，又体现了公司的竞争优势，具有合理性。

3. 专业化总包服务

专业化总包服务是煤炭综采设备后市场的新兴业务，是神东分公司提出的煤炭行业的一种新模式，市场上具备煤矿机械全寿命周期专业化服务能力的企业较少，市场竞争较少，公司因技术和经验优势，竞争力水平也较强。但是专业化总包服务实质上是煤炭生产企业将以前由其内部单位从事的部分日常巡检、故障处理、备品配件更换以及设备大修等维护维修工作外包给专业服务提供商来做，若外部服务商的报价过高，则煤炭生产企业会平衡成本效益，考虑是否将相关环节外包。因此，公司为了更好的开拓新业务、新市场，给专业化总包服务设定了一个较为稳定的毛利率水平。

4. 二手设备租售

煤矿二手设备租售业务目前还处于一个萌芽起步阶段，目前市场上具备维修技改能力的二手设备租售业务参与主体并不多，大多数参与主体以简单信息匹配的交易模式为主。因此，若二手设备需要经过维修技改后才能租售出去，则公司因技术优势竞争力水平较高，利润点也主要在维修与再制造方面，整体定价水平与维修与再制造业务接近；若二手设备不需要经过维修即可对外租售，则大多数市场参与主体均可从事，公司加价空间较小。

5. 流体连接件

流体连接件业务涉及到煤矿机械及工程机械的前端市场，公司进入前端市场

的时间相对较短，与流体连接件业务竞争对手相比起步较晚、工程机械经验较少，因而竞争力水平一般，对于相关业务设定 10%-20%的毛利率加成水平，整体较低，具备合理性。

综合以上不同业务的市场竞争状况，公司在该类业务竞争力水平，公司制定了不同业务的定价策略，整体情况如下：

业务分部	总体策略	具体定价政策
维修与再制造	以成本加成法为基础，针对不同业务设置合理的毛利率空间，向客户报价；最后再通过与客户进行招投标、商务谈判或市场化协商等方式确定最终价格	公司根据维修项目的内容、数量、型号，一般进行修前鉴定预估项目成本，再依据与客户具体的合作情况、市场竞争情况设置 20%-30%的毛利率加成，向客户报价，通过招投标、商务谈判或市场化协商等方式确定最终价格
备品配件供应管理		公司根据相关备品配件的采购成本，再设置 30%-50%的毛利率加成，向客户报价，通过招投标、商务谈判或市场化协商等方式确定最终价格
专业化总包服务		公司根据专业化项目的具体服务内容、实施周期、开采条件、预计维修维护需求、预期出煤量等，测算项目的吨煤成本，在此基础上设置 20%-30%的毛利率加成，测算出吨煤等工作量收费标准，向客户报价。通过招投标、商务谈判或市场化协商等方式确定最终价格
二手设备租售		若为维修后再租售，公司综合相关设备的采购或租入成本，维修与再制造的成本，加成维修与再制造的合理毛利率，与客户综合谈判确定最终销售价格或出租价格；若非维修后再租售，则以较低的毛利率加成对外报价，与客户协商确定租售价格
流体连接件		公司根据相关流体连接件的采购成本和加工成本，再设置 10%-20%的毛利率加成，向客户报价，通过招投标、商务谈判或市场化协商等方式确定最终价格

综上所述，公司各项业务的竞争态势及公司的竞争力水平各不相同。总体来看，公司在备品配件供应管理业务的竞争力水平更强、竞争优势更加明显，因而设定了所有业务中最高毛利率加成的定价策略，最终使得公司在备品配件供应管理业务的毛利率水平高于其他业务，具备合理性。

（二）结合备品配件供应管理业务特点、备品备件主要客户毛利率水平及对应产品采购和销售价格公允性、同行业可比公司类似业务毛利率水平等，进一步说明备品配件供应管理业务毛利率高于其他业务的原因及合理性

1. 备品配件供应管理业务特点

备品配件供应管理业务主要是为煤炭企业提供综采设备日常运行、维护以及维修中所需的各类备品配件，并非简单贸易业务。从备品配件供应管理业务与简单贸易业务的对比中可以体现备品配件供应管理业务的特点：

业务特点	简单贸易业务	公司备品配件供应管理业务
商品种类	较少	多
单一商品数量	较多	较少
产品定制化	非定制化	涉及定制化
上下游联系程度	低	较高
增值服务	较少	多

具体来看，就交易商品的种类及数量来看，简单贸易业务涉及到的商品多为单一大宗商品，单次交易涉及到的商品种类较少、同种商品交易数量较多。而公司备品配件供应管理业务主要是为煤炭企业综采设备日常运行、维护以及维修中所需的各类备品配件，所涉及的配件品类繁杂、型号众多，单一品类单次交易数量较少，若煤企采购部门直接与各单一品类生产厂商对接，将会耗费巨大的人力和成本。公司作为综合性的集约化的备品配件供应商，煤炭企业可通过公司实现一站式采购约近 3 万种不同型号品类的备品配件，可以基本满足煤炭企业综采设备的全部配件更换需求。

就产品定制化程度来看，简单贸易业务一般的产品较少涉及产品定制化。公司备品配件供应管理业务涉及的备品配件，因其应用液压支架的工作面的煤层高度、矿井深度、井下粉尘浓度和设计开采年限的差异，在配置适用的配件时大多需要公司专业选型能力，且部分配件需测绘图纸后交由供应商生产，而非采购通用产品，涉及产品的定制化。公司定制化的配件与设备的适配性更高，能够满足煤炭企业综采设备的差异化需求。

就上下游联系程度来看，简单贸易业务上下游联系程度较低，主要依赖于信息优势及贸易数量。公司备品配件供应管理业务通常以销定产，组织模式与上下游合作延伸较远。在销售端，公司向下游延伸程度高，会在早期即参与到客户的需求计划制作中。销售部通过日常拜访，能够在第一时间知晓客户需求所在，甚至帮助客户认识到新的需求。在采购端，公司向上游延伸的程度也较高，公司助销部根据技术人员制作的图纸后将根据合同约定内容下达工单，由备品配件事业部负责根据工单选择工期、技术、用材都对于该笔订单较为合适的供应商下采购订单并通知其排产。由于备品配件供应管理业务所涉备品配件在销售端品类繁杂、型号众多，需要专业选型能力，在采购端涉及供应商的定制化生产，因而公司对于上下游联系程度均较为深入。

就增值服务来看，简单贸易业务以贸易为主，较少提供增值服务。公司备品配件供应管理业务是综合性的一站式备品配件供应解决方案，公司除提供与主机厂品质相近但价格更优惠的备件有形产品外，还增加了日常井下巡矿的现场运维服务、配件寄售、及时物流配送等三级仓储体系、配件供需及服务内容信息化数据收集与整理等增值服务内容，以保证客户及时、快速、高效的备品配件供应。

综合上述对比，基于业务特点，公司备品配件供应管理业务所涉单一产品数量少、种类多，产品涉及定制化，上下游联系程度深，且提供额外增值服务，与简单贸易业务特点存在显著差异，因而不属于简单贸易业务。公司通过备品配件供应管理业务为煤炭企业提供了优质稳定的供应链体系和专业高效的增值服务，确保综采设备的备品配件及时更换维护，煤炭开采企业为设备维护所需的大部分高成本低收益的繁杂采购工作都可以省去，更加专注于生产主业，提高出煤效率。

2. 备品备件主要客户毛利率水平及对应产品采购和销售价格公允性

(1) 备品配件主要客户毛利率水平

报告期内，公司主要客户备品配件供应管理业务收入和毛利率情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
1	国家能源投资集团有限责任公司	27,659.72	43.06%	16,665.08	48.87%	15,150.95	44.93%
	主要下属公司						
	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	8,991.01	43.02%	6,589.12	43.61%	6,913.21	41.78%
	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	8,492.01	42.48%	3,611.61	43.56%	7,316.31	49.30%
	国能供应链内蒙古有限公司/国能物资内蒙古有限公司/国能供应链管理集团有限公司/国能（北京）配送中心有限公司（国能E购）	10,135.72	43.55%	6,276.17	56.88%	326.86	22.81%

序号	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
	神华新疆能源有限责任公司					179.19	45.72%
2	陕西煤业化工集团有限责任公司	11,864.90	50.40%	10,886.97	44.84%	237.32	40.29%
3	内蒙古仲泰能源有限公司/内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	1,127.93	24.73%	462.41	47.31%	461.21	20.90%
4	山西大同李家窑煤业有限责任公司			196.22	35.35%		
5	鄂尔多斯市庚泰煤炭有限责任公司	62.24	21.15%	167.18	32.13%		
6	河南能源化工集团有限公司			143.87	41.38%	272.81	41.51%
7	内蒙古满世煤炭集团罐子沟煤炭有限责任公司	0.92	24.33%	15.57	32.07%		
8	安徽精锐机械维修有限公司					774.76	22.27%
备品配件供应管理业务主要客户小计		40,715.71	44.65%	28,537.30	47.28%	16,897.05	44.88%
备品配件供应管理业务合计		43,813.84	42.69%	29,605.92	44.35%	18,051.39	40.72%

公司收入较高的大客户国家能源集团及陕煤集团备品配件供应管理业务毛利率较高，主要原因是大客户对产品和服务质量要求高，公司向其提供了高附加值产品，并投入了较多的业务资源给大客户增值提供增值服务。另外，公司为完善采购、销售体系开拓了其他客户，在适当降低毛利率的同时仍然可获利，公司愿意以略低于大客户的毛利率获取相应订单。

(2) 备品配件主要客户对应产品采购和销售价格公允性

报告期内，公司向不同主要客户销售及向主要供应商采购备品配件的主要产品千斤顶、结构件和直属件产品的价格情况如下：

单位：元/千克

产品类型	销售/采购	客户/供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
千斤顶-组	销售	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	37.18	36.40	31.89
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分	47.62	38.31	43.56

产品类型	销售/采购	客户/供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
件		公司			
		国能供应链内蒙古有限公司/国能物资内蒙古有限公司/国能供应链管理集团有限公司/国能（北京）配送中心有限公司（国能E购）	34.82	32.20	
		陕西煤业化工集团有限责任公司	44.53	44.53	34.57
		内蒙古仲泰能源有限公司/内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	24.26	22.67	24.51
	采购	济源市丰泽特钢实业有限公司	20.66	21.92	17.58
		徐州舜威矿山机械有限公司	17.54	17.83	15.83
		泰安海力克机械有限公司	16.63	17.28	17.25
千斤顶-子件	销售	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	43.56	54.02	49.38
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	33.94	40.97	41.84
		国能供应链内蒙古有限公司/国能物资内蒙古有限公司/国能供应链管理集团有限公司/国能（北京）配送中心有限公司（国能E购）	46.65	39.42	
		陕西煤业化工集团有限责任公司	45.79	31.22	
	采购	内蒙古仲泰能源有限公司/内蒙古伊泰煤炭股份有限公司			
		济源市丰泽特钢实业有限公司	18.90	16.65	18.93
		建湖永春机械有限公司	18.52	21.28	18.87
结构件	销售	徐州舜威矿山机械有限公司	16.24	15.43	15.66
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	22.32	24.36	21.65
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	19.32	21.15	35.68
		国能供应链内蒙古有限公司/国能物资内蒙古有限公司/国能供应链管理集团有限公司/国能（北京）配送中心有限公司（国能E购）	21.84	29.34	
	采购	陕西煤业化工集团有限责任公司	25.60	21.32	15.14
		内蒙古仲泰能源有限公司/内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	13.91	15.43	13.71
		河南永隆机械配件有限公司	8.58	9.17	8.52
直属件	销售	河南煤炭建设集团机电安装有限公司郑州分公司	8.55	8.51	8.00
		郑州弘亚机械制造有限公司	8.23	9.18	
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	24.24	24.80	26.00
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	16.84	24.66	24.32
		国能供应链内蒙古有限公司/国能物资内蒙古有限公司/国能供应链管理集团有限公司/国能（北京）配送中心有限公司（国能E购）	28.02	29.61	
		陕西煤业化工集团有限责任公司	29.64	24.88	
		内蒙古仲泰能源有限公司/内蒙古伊泰煤	17.66	16.26	17.74

产品类型	销售/采购	客户/供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	采购	炭股份有限公司			
		郑州弘亚机械制造有限公司	10.82	11.04	11.69
		山西豪钢重工股份有限公司	18.52	17.69	15.82
		郑州鸿傲机械设备有限公司	11.77	12.48	11.83

公司备品配件供应管理业务的主要客户，如神东分公司、宁煤集团、陕煤集团等，主要通过招投标或者竞争性谈判的方式开始合作。客户综合考虑历史成交价格、各供应商的报价、服务能力等因素，按照内部审议流程审核通过后，选择与公司合作。

公司对不同客户销售和不同供应商采购的千斤顶、结构件和直属件产品价格有所差异，主要是公司销售的备品配件产品型号较多，销售给不同客户和向不同供应商采购的产品型号存在差异，由此导致各主要客户的销售单价和各主要供应商的采购单价有所不同。如销售的千斤顶-组件中，向神东分公司、陕煤集团销售的千斤顶类如推移千斤顶、抬底千斤顶占比较大，相对价格较高；向内蒙古仲泰能源有限公司销售的立柱占比较大，相对价格较低。但是对于同一客户或同一供应商，在不同时间段内销售或者采购的价格基本保持相对稳定。备品配件主要客户对应产品采购和销售价格不存在不公允的情况。

3. 备品配件供应管理业务同行业可比公司类似业务毛利率水平

耐普矿机、杰瑞股份和创力集团均为煤炭等能源行业装备制造及配套服务的供应商，与公司的行业及业务具有相似性；固安捷、咸亨国际和怡合达为工业零部件 MRO 集约化供应商，公司备品配件供应管理业务的运行模式在业务属性上与这几家公司具有相似性，因而在本处分析备品配件供应管理业务毛利率时，比招股说明书额外增加了这几家可比公司。

公司备品配件供应管理业务的可比公司情况如下：

序号	公司名称	股票代码	行业	公司主营业务
1	耐普矿机	300818	煤炭	公司是一家集研发、生产、销售和服务于一体的重型矿山选矿装备及其新材料耐磨备件专业制造企业，为客户提供重型选矿装备优化，选矿工艺流程设计、咨询和优化等增值服务
2	固安捷	GWW. NYSE	工业	全球领先的设备维护、修理和运作 (MRO) 工业品分销商。致力于为广大客户提供专业的 MRO 采购服务，节省客户的时间和成本
3	咸亨国际	605056	电力和铁路	公司为工器具、仪器仪表等类产品的 MRO 集约化供应商，并从事上述产品的研发、生产、销售及相关技术服务，目前业务主要服务于电力行业，并涉及铁路、

序号	公司名称	股票代码	行业	公司主营业务
				城市轨道交通等领域
4	怡合达	301029	设备	公司专业从事自动化零部件研发、生产和销售，提供工厂自动化零部件一站式供应。公司深耕自动化设备行业，基于应用场景对自动化设备零部件进行标准化设计和分类选型，通过标准设定、产品开发、供应链管理、平台化运营，以信息和数字化为驱动，致力于为自动化设备行业提供高品质、低成本、短交期的自动化零部件产品
5	杰瑞股份	002353	油田	公司提供油田相关的装备制造、技术服务、工程承包、投资运营等，主营业务包括钻完井设备、维修改造及配件销售、环保服务及设备、油田技术服务、油田工程设备、油田开发服务
6	创力集团	603012	煤机	公司是国内领先的以煤矿综合采掘机械设备为主的高端煤机装备供应商，主营业务包括煤机行业、贸易行业、租赁、新能源

报告期内，公司与可比公司相关业务的毛利率水平如下：

序号	公司名称	可比业务	相关业务毛利率		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	耐普矿机	重型矿山选矿装备及其新材料耐磨备件	37.92%	39.52%	40.17%
2	固安捷	维修产品、提供服务及相关信息	38.41%	36.25%	35.92%
3	咸亨国际	工器具、仪器仪表 MRO	39.56%	41.76%	40.45%
4	怡合达	自动化设备零部件	39.88%	41.49%	43.80%
速达股份公司（备品配件供应管理）			42.69%	44.35%	40.72%
5	杰瑞股份	油田设备配件销售和维修	32.28%	27.79%	34.28%
6	创力集团	煤机配件销售及维修	64.68%	59.70%	65.23%
速达股份公司（维修与再制造和备品配件供应管理）			29.60%	34.28%	30.92%

如上表所示，可比公司耐普矿机、美国固安捷、咸亨国际和怡合达单独披露了备品配件供应管理可比业务的毛利率，公司与同行业可比公司的毛利率接近。杰瑞股份和创力集团没有单独披露配件销售业务毛利率，而是与维修业务合并披露，公司备品配件供应管理与维修与再制造合并的毛利率低于创力集团，与杰瑞股份接近。

由于公司备品配件供应管理业务与可比公司的相关业务均具有高综合性、强专业性和一站式的特点，公司备品配件供应管理业务毛利率水平与可比公司不存在重大差异。

4. 备品配件供应管理业务毛利率高于其他业务的原因及合理性

综上所述，公司不同业务的竞争态势及公司的竞争力水平决定了公司在备品配件供应管理业务的竞争优势更加突出，因而毛利率高于其他业务。公司备品配件供应管理业务非简单贸易业务，而是较为综合的供应链服务。其在服务的过程中为煤炭企业提供了优质稳定的供应链体系和专业高效的增值服务，解决了煤炭企业设备维护采购工作高成本低收益的痛点，使其可以更加专注于生产主业。大型煤炭企业比较关注备品配件供应的服务效率、质量，愿意以较高的价格获取高附加值的产品。另外，公司备品配件供应管理业务与同行业可比公司的业务类型相似，在服务水平、产品选型、供应链管理等运营层面均具有行业竞争优势，因而均保持了较高的毛利率水平。综上，公司备品配件供应管理业务毛利率较高，且高于其他业务具备合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们就上述问题进行了核查，实施的核查程序如下：

（1）访谈公司高级管理人员，了解公司产品及服务的定价策略及原因，公司在各类业务中竞争力水平及具体体现，了解备品配件供应管理业务的特点，分析其与简单贸易业务的区别；

（2）获取公司收入成本明细表和采购明细表，复核毛利率的计算过程，了解备品配件主要客户毛利率水平，分析备品配件对应产品采购和销售价格公允性；获取同行业可比公司可比业务毛利率数据，了解同行业可比公司类似业务毛利率水平，分析备品配件供应管理业务毛利率高的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司各类业务定价策略主要受到其在各类业务中竞争力水平的影响，公司在备品配件供应管理业务的竞争力水平相对更强、竞争优势相对明显，因而设定了所有业务中最高毛利率加成的定价策略，最终使得公司在备品配件供应管理业务的毛利率水平高于其他业务，具备合理性。公司备品配件供应管理业务不是简单贸易业务。

（2）公司备品配件供应管理业务具有高综合性、强专业性和一站式的特点，公司备品配件供应管理业务的大客户毛利率水平相对较高，与大客户高附加值产品的需求相匹配；备品配件对应产品采购和销售价格不存在不公允的情形；备品

配件供应管理业务毛利率水平与可比公司不存在重大差异；公司备品配件供应管理业务毛利率较高，且高于其他业务具备合理性。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：叶敏
中国注册会计师：赵凯旋



二〇二三年六月十三日