

**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
审核问询函的回复报告**

深圳证券交易所：

根据贵所《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）的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”）会同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“发行人”）以及北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对问询意见进行了认真研究。现将落实问询意见的有关情况说明如下，请予审核。

说明：

- 1、如无特别说明，本回复使用的简称与招股说明书中的释义相同。
- 2、涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在招股说明书中以楷体加粗方式列示。
- 3、问询意见所列问题以黑体（加粗）列示。
- 4、本问询意见回复报告中部分合计数或各数值直接相加之和若在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

目录

问题 1 关于行业空间、发行人竞争力及持续经营能力.....	3
问题 2 关于郑煤机与发行人之间的关系.....	29
问题 3 关于实际控制人的认定.....	86
问题 4 关于前次申报及整改措施.....	113
问题 5 关于收入变动原因.....	117
问题 6 关于毛利率水平合理性.....	132

问题 1 关于行业空间、发行人竞争力及持续经营能力

申请文件显示：

(1) 根据行业研究报告，目前仅维修及配件支出（不包含二手设备租售市场），每年煤机综采设备后市场空间达 200 多亿元人民币，如果包含闲置设备盘活市场，行业空间更大。

(2) 发行人称其营收和净利润规模处于煤矿机械后市场服务行业的领先水平。发行人未详细说明其他竞争对手业务区域、市场份额和业务范围。

(3) 在维修与再造业务方面，发行人主要采用冷弧合金熔覆技术，在行业内具有较为明显的技术优势。

(4) 发行人二手设备租售业务主要为客户提供二手煤矿机械设备的买卖、租赁等服务，发行人为此搭建了“易装备”专业二手设备调配平台，通过线上平台与线下服务相结合高效盘活闲置资产。

(5) 近年，煤矿智能化成为新趋势，智能化系统已经逐步成为煤矿机械中重要部分，旧设备的智能化技术改造通常与设备大修结合进行，多由专业的第三方后市场服务商实施。

(6) 招股说明书显示，发行人具备信息化管理的优势，“公司率先建设数字化全生命周期设备管理平台，提出了‘数据驾驶舱’概念”，并“利用物联网技术与日常行为管理”进行数据分析和运用。

请发行人：

(1) 结合各类型煤矿机械后市场服务行业内主要竞争对手的经营规模、主营业务、服务覆盖区域、技术先进性情况、是否有主机厂背景等，以及下游煤炭市场的产业政策和未来发展趋势，区分主要产品和服务说明发行人所属细分行业的市场占有率情况，并说明认定发行人为煤炭综采设备后市场服务行业的代表性企业、营收和净利润规模处于行业领先水平的具体依据。

(2) 结合碳中和、碳达峰目标等国家战略和产业政策对下游煤炭行业和发行人主要客户经营的影响，以及专业化总包服务以客户每月实际出煤量和约定的吨煤费用为收费依据，说明发行人专业化总包服务业务未来的市场空间是否存在受限的风险，专业化总包服务的经营是否具备持续性。

(3) 结合发行人同行业竞争公司主要背景是市场驱动类的企业（煤炭生产

企业子公司)或是技术驱动类企业的情形,以及发行人核心技术的先进性情况,说明发行人相较于前述竞争主体的竞争优势,并说明发行人是“国内服务和维修与再制造技术水平领先的后市场服务专业提供商”的表述是否客观准确。

(4)说明发行人二手设备租售业务“易装备”平台是否涉及通过互联网开展业务的情形,是否需要取得相关资质,并说明发行人在开展经营和服务过程中,涉及的数据采集、处理、使用等情况及合规性,数据内容是否涉及个人隐私或涉密信息,是否需要获得相关数据主体或主管部门的明确授权许可,是否存在使用范围、主体或期限等方面的限制,发行人是否存在超出上述范围使用数据的情形,相关业务开展是否存在违法违规的风险。

(5)说明煤矿机械设备的智能化技术改造的具体内涵,并说明在智能化改造过程中,主机厂商、发行人、智能化配件的供应商以及下游客户各自的贡献情况,重点说明发行人在此过程中是否具有不可替代的作用,并结合发行人的核心技术说明发行人是否具备维修或维护智能化技术改造后的煤矿机械设备的技术和能力。

(6)在招股说明书中“公司竞争优势”部分用平实的语言描述“信息化管理优势”的具体情况,删除夸大或容易误导投资者的表述。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、回复说明

(一)结合各类型煤矿机械后市场服务行业内主要竞争对手的经营规模、主营业务、服务覆盖区域、技术先进性情况、是否有主机厂背景等,以及下游煤炭市场的产业政策和未来发展趋势,区分主要产品和服务说明发行人所属细分行业的市场占有率情况,并说明认定发行人为煤炭综采设备后市场服务行业的代表性企业、营收和净利润规模处于行业领先水平的具体依据

1、煤矿机械后市场服务行业的市场格局

(1) 煤矿机械后市场服务行业的诞生

煤矿机械后市场服务行业是服务于煤炭开采行业的生产性服务业,主要服务

对象是煤炭企业等综采设备使用方，目前主要服务设备是采煤机、掘进机、刮板输送机和液压支架等煤炭综采设备，也即俗称的“三机一架”。“三机一架”中，掘进机主要用于地下煤矿平直巷道的开凿，采煤机主要用于旋转破煤并装入输送机或其他运输设备，刮板机主要是利用刮板链牵引在槽内运送散料并作为采煤机的运行轨道，液压支架主要用于支撑采煤工作面顶板。其中液压支架价值量占比高达 50%-60%，是煤炭综采设备中最重要的机械设备。

煤矿机械后市场是由下游煤炭行业在使用煤矿机械的过程中产生的需求催生而来。煤矿井下潮湿阴暗，空气中充斥着粉尘水汽，恶劣的使用环境使得综采设备投产过程中故障时常发生，若设备故障得不到有效解决，将严重威胁到井下安全和正常生产运营。综采设备运转中通常有两种原因容易引发故障，一种是备件疲劳受损，需要及时更换；另一种是设备达到需维修状况，设备维修对工艺、技术等均有要求，通常一台液压支架在使用周期内需要日常维护检修、3-4 次的项修和 2-3 次的大修。另外，由于非标准、专业化、维修技改难等原因，我国煤矿机械设备闲置非常普遍，闲置设备盘活需求巨大。因此，煤矿生产企业大量的维修、养护带来的配件采购和设备维修以及闲置设备盘活等需求逐步催生了一个专业化的后市场服务行业。

（2）煤矿机械后市场的市场空间及主要参与者

2022 年度，我国煤炭市场产量达 45.60 亿吨，煤炭开采和洗选业实现主营业务收入 4.02 万亿元，依托于这个巨大的万亿级市场，煤矿机械存量市场达到千亿级别。根据中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会于 2019 年发表的行业研究报告，按照我国 2018 年原煤产量 36.8 亿吨、吨煤生产费用中用于综采设备后市场费用 8 元/吨以及年产 120 万吨及以上的大型煤矿（几乎全部使用综采设备）产量占比约 80%估算，当年煤炭综采设备后市场需求达 200 多亿元人民币（不含二手设备租售）。根据中国煤炭工业协会发布的《2022 煤炭行业年度发展报告》，2022 年我国原煤产量 45.6 亿吨，年产 120 万吨以上大型煤矿产量占比约 85%，根据吨煤后市场费用 8 元/吨测算，目前每年煤炭综采设备后市场需求达 300 亿元左右。

煤矿机械后市场服务的模式主要分为煤矿企业自服务和外部市场化服务两种。外部市场化服务商根据其自身性质主要分为专业后市场服务提供商、兼营后

市场服务的配件生产企业、兼营后市场服务的主机厂商等三类，具体情况如下：

细分市场	服务模式	后市场参与主体类型	煤矿机械后市场 需求规模
备品配件市场	外部市场化服务	后市场服务提供商	约 200 亿元
		配件生产企业	
		主机厂商	
维修与再制造 市场	煤企自服务	煤炭企业自有维修中心	约 100 亿元
	外部市场化服务	后市场服务提供商	
		主机厂商	
合计			约 300 亿元

注 1：煤矿机械后市场需求规模 300 亿元为根据中机维协对 2018 年行业空间测算逻辑，以最新行业产量等数据测算。

注 2：根据行业经验，整个煤机生命周期，日常维护与维修占比约为 1:3，而维修中原材料占比约为 50-60%，因此配件和维修市场容量比例约为 2:1。

由上表可见，备品配件市场是煤机后市场最大的细分市场，市场容量约为 200 亿元。该市场的竞争主体主要分为三类：后市场服务提供商、配件生产企业和主机厂商。其中，90%以上的市场份额被后市场服务提供商和配件生产企业所占据，而主机厂商的份额不超过 10%。

维修与再制造市场规模约为 100 亿元，其模式分为外部市场化服务和煤矿企业自服务两种。其中①外部市场化服务商主要包括后市场服务提供商和主机厂商两类，目前消化整体煤机维修需求的 40%。在这 40%的市场份额中，后市场服务提供商占据了主导地位，而主机厂商的市场份额相对较小。②煤矿企业自服务主体是煤炭企业自设的维修中心或维修厂，主要负责煤企内部矿井的设备维修，一般不参与外部市场化竞争，目前消化整体煤机维修需求的 60%。煤炭企业自服务模式主要是自计划经济延续而来，在市场可供选择的专业化服务主体缺失情况下，煤企必须自建服务体系以满足设备运维。但煤企自服务部门往往都是其成本中心，对自身经营效率、成本等方面都有所影响，不利于其聚焦主业。随着市场竞争加剧，外部市场化服务商将进一步加强服务能力和技术水平，在效率和成本上的优势也会逐步凸显，市场占有率也将随之上升。

（3）发行人在后市场服务行业的市场地位

目前煤矿机械后市场服务行业集中度不高，服务主体众多，以地方性小规模厂商为主，服务品类单一，营收规模超过 1 亿元即在地区内属于较大体量。

由于行业内目前还没有上市公司，受到相关研究机构关注度较低，专业化总包服务及二手设备租售等细分市场的市场规模及市场份额暂无公开的统计数据。根据发行人 2022 年度煤矿机械后市场领域（不含二手设备租售）业务收入合计 8.81 亿元，若以煤矿机械后市场需求约 300 亿元测算，目前发行人在煤矿机械后市场中的市场占有率约为 3%；由于维修市场的 60%由煤企自服务模式消化，实际外部后市场服务行业空间中，发行人市场份额相对更高些。

2、发行人与主要竞争对手比较情况

根据查询煤矿机械后市场维修、配件以及专业化总包等业务的项目中标候选人公示情况，结合对客户、销售人员以及行业专家访谈，上述煤机后市场参与者中，主要的三类外部市场化服务商各自代表性企业及其成立背景如下：

类型	代表性企业	是否有主机厂背景
专业后市场服务提供商	发行人	主机厂商参股
	内蒙古天隆煤机维修有限责任公司	煤炭企业参股
	四川航天天盛装备科技有限公司	国有企业
	深圳市神拓机电股份有限公司	民营企业
	鄂尔多斯市巨鼎煤机实业集团有限责任公司	民营企业
兼营后市场服务的配件生产企业	河南艾通科技股份有限公司	民营企业
	丰隆高科液压股份有限公司	民营企业
兼营后市场服务的主机厂商	中煤北京煤矿机械有限责任公司	主机厂商
	平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司	主机厂商

发行人与上述三类主要竞争对手的经营基本情况对比如下：

公司名称	后市场营收规模	后市场主营业务	专业维修中心数量	服务覆盖区域
发行人	9.26 亿元	维修与再制造 备品配件供应管理 专业化总包服务 二手设备租售	4	全国矿区
内蒙古天隆煤机维修有限责任公司	1 亿元-3 亿元	维修与再制造 备品配件供应	1	内蒙古、陕西
四川航天天盛装备科技有限公司	1 亿元-3 亿元	维修与再制造 备品配件供应	1	内蒙古、陕西、宁夏、新疆
深圳市神拓机电股份有限公司	1 亿元-3 亿元	备品配件供应管理	-	内蒙古、宁夏
鄂尔多斯市巨鼎煤机实业集团有限责	1 亿元-3 亿元	维修与再制造 备品配件供应	1	内蒙古、陕西、宁夏

任公司				
河南艾通科技股份有限公司	4 亿元-6 亿元	备品配件生产供应（千斤顶）	-	全国矿区
丰隆高科液压股份有限公司	2 亿元-4 亿元	备品配件生产供应（阀类）	-	全国矿区
中煤北京煤矿机械有限责任公司	后市场营收规模 5 亿以下（整体营收规模约 25 亿元）	维修与再制造专业化总包	1	全国矿区
平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司	后市场营收规模 5 亿以下（整体营收规模约 10 亿元）	维修与再制造	1	全国矿区

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。

（1）经营规模相对较大

发行人 2022 年度实现营业收入 10.76 亿元，净利润 1.05 亿元。其中，煤矿机械后市场领域的营业收入达到 9.26 亿元，市场占有率约为 3%左右。与竞争对手相比，发行人在这一领域的规模优势较为明显。

目前，煤矿机械后市场行业的集中度较低，大型综合性服务商并不多见。虽然发行人的市场占有率只有 3%左右，但是规模已经领先竞争对手。发行人的主要竞争对手属于后市场收入规模较大的企业，但也大多低于 5 亿元，与发行人存在较大差距。因此，发行人在这一领域内的规模优势较为明显。另外，煤矿机械后市场行业较低的集中度也为行业内规模较大、综合服务能力较强的企业创造了机会。随着行业集中度的逐步上升，发行人收入规模增长空间较大。

（2）业务品类较完整

根据发行人后市场主营业务与竞争对手对比可以看出，发行人的后市场业务品类相对更为完整。目前行业内主要竞争对手大多经营一种或两种后市场服务业务，无法覆盖设备全寿命周期的后市场需求。发行人的业务品类涵盖了新设备到矿调试、日常维护换件、设备项修、设备大修及闲置设备处置等全寿命周期后市场需求，较完整的服务体系能够提升发行人在行业内的美誉度，也是发行人行业代表性的体现。

（3）服务覆盖范围较广

从服务范围上看，目前行业内主要竞争对手的维修中心大多为 1-2 个，维修

产能和辐射能力较为有限，发行人目前已经在郑州、包头、鄂尔多斯和新疆分别建设完成 4 个分工不同的维修中心，服务办事处有 7 个，后市场服务的辐射范围覆盖全国各大主要煤炭生产基地，使得发行人成为行业内少数全国性后市场服务商之一。

（4）技术能力相对领先

目前行业内主要竞争对手中，同时具备液压支架维修全流程各环节维修能力的外部市场化服务商还几乎没有，具备电液控系统检测维修能力的外部市场化服务商也较少，千斤顶维修技术多以激光熔覆和电镀技术为主。

发行人拥有自动拆装、千斤顶表面增材修复、阀维修、电液控检测维修和导向套再制造等全工序维修能力，其中液压支架自动拆装线、导向套再制造技术和千斤顶内表面修复技术均取得了授权发明专利。发行人通过自研 TIG 合金熔覆冷却技术，将冷弧合金熔覆率先应用于千斤顶增材修复中，能够在低温环境下将合金材料与千斤顶缸体表面冶金结合，相较激光熔覆和电镀技术提高了效率、降低了成本。

（5）下游主要客户的代表性较强

发行人建立合作关系均已逾 10 年的主要客户中，国家能源集团、陕煤集团、河南能源集团均为我国能源行业最具代表性的大型能源集团，其中国家能源集团原煤年产量 5.7 亿吨，位列全国第一；陕煤集团原煤年产量 2.1 亿吨，位列全国第五；河南能源集团原煤年产量 0.68 亿吨，位列全国第十一。

上述知名能源集团产量规模大，质量要求高，对于供应商遴选具有严格的资质评选和技术要求。发行人依靠规模化的优质供应链、过硬的服务能力和领先的服务意识，获得了下游行业内具有代表性的大型客户认可，积累了较好口碑，形成了一定的品牌效应。发行人目前已经与陕煤集团签订了长期战略合作协议，并分别与国家能源集团旗下的神东分公司、宁煤集团、国能 E 购平台签订了长期框架协议/寄售协议。

（6）结论

总体上，煤机后市场行业目前市场份额分散，除发行人后市场营收规模近

10 亿元外，其他主要竞争主体后市场营收规模几乎都在 5 亿元以下，发行人报告期内的营收规模和净利润水平在行业内处于较为领先的位置；目前行业内主要竞争对手大多经营一种或两种后市场服务业务，维修产能和辐射能力较为有限，发行人的业务品类涵盖了煤机设备的维修与再制造、备品配件供应管理、专业化总包、二手设备租售等全寿命周期后市场需求，业务覆盖全国 14 个主要煤炭生产基地中的 11 个；目前行业内主要竞争对手中，大多液压支架维修工序不完整，发行人拥有全工序的维修能力和电液控系统检测维修能力，并自研了千斤顶表面增材修复技术；发行人获得了下游行业内中国神华神东分公司、宁煤集团、陕煤集团等具有代表性的大型客户认可，并与其签订了长期合作协议。发行人与主要客户近年来合作业务广度、深度不断提升，随着煤机后市场行业进一步开放、规范，发行人的业务规模将有更大的上升空间。

综上所述，发行人业绩规模较为领先、业务品类较为完整、技术能力较强、下游客户代表性较强，符合主板业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的行业定位。

3、下游行业政策和发展趋势对发行人未来发展的影响

（1）对发行人未来行业地位的影响

①下游供给侧改革将有利于发行人市场份额的提高

一直以来，化解过剩产能、提高先进产能比重、推动大型煤炭企业兼并重组等供给侧改革目标都是我国煤炭行业的重要任务，也是未来的重要发展趋势。在供给侧改革大趋势下，我国能源政策频推，大力支持煤炭开采行业大型化、集约化、智能化，鼓励组建亿吨级的特大型煤炭集团，行业资源进一步向优质大型国有能源集团集中。煤炭行业集中度的提高将使得行业整体更加重视设备的安全和可靠性，对后市场产品和服务的品质管控要求更高，这将有利于具有较强实力、技术过硬的综合性服务公司，迫使小规模的区域性服务提供商逐步退出市场。

发行人的煤炭企业客户以集中优质煤炭资源的大型国有能源集团为主，其中国家能源集团、陕煤集团是 2017 年以来国家推进重点煤炭产区大型煤炭集团整合的两家标志性国有企业，煤炭产量分列 2022 年全国煤企产量第一名和第五名。行业格局的改善将使得优质资源进一步向上述发行人主要客户群体集中，而低碳

技术的推广将帮助上述客户能够在产量一定的情况下实现降碳减污。综合来看，与发行人形成了长期稳定合作的主要客户是下游煤炭行业的主要头部企业，未来经营状况在可见的未来内将较为稳定，市场份额还将进一步提高，这也将有利于发行人市场份额的提高。

②煤矿智能化改造将给发行人带来更大的竞争优势

作为目前世界上最大的能源生产国和消费国，我国近年来大力推动能源技术改革，在能源领域的重要政策中多次强调了煤矿智能化改革的大趋势。

对于煤矿智能化建设，行业政策目前的主要着眼点在于机械化率的提高和设备远程操控、自动感知、工作面联动等功能的实现。对于非智能化的旧设备来说，其智能化改造需要对原设备硬件进行结构性技术改造，并将电液控制系统连接至每台支架代替手动阀组，这个环节需要后市场服务商拥有较为全面的维修技改能力；此外，更加精细化、复杂化、专业化的煤矿机械设备也使得未来的后市场服务更强调设备、人员和工序的专业性。

发行人拥有液压支架全工序维修与再制造能力，能够在煤机智能化改造中继续发挥专业第三方的作用，在煤矿智能化政策促使行业技术进步，淘汰小型、落后、非专业的后市场服务商的同时，获得更大的竞争优势。

（2）对发行人所在行业未来发展空间的影响

①下游煤炭行业产量将在短期内适度上升，长期视角趋于稳定

碳达峰、碳中和计划是我国的一项重大战略决策，“二氧化碳排放力争于 2030 年前达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和”是双碳计划的主要目标。

根据中国煤炭工业协会《2022 煤炭行业发展年度报告》的行业展望，短期来看，根据中央经济工作会议对 2023 年经济工作的部署，要求煤炭在需求端发挥主体能源作用，这将带动国内煤炭消费保持适度增长；在供应端要求加大勘探开发和增储上产。全国能源工作会议要求全力提升能源生产供应保障能力，发挥煤炭兜底保障作用，夯实电力供应保障基础。我国将继续释放煤炭先进产能，晋陕蒙新黔等煤炭主产区产量继续增加。预计 2023 年我国煤炭产量将保持增长、增幅回落，大概率在 2030 年左右达到产量峰值。

长期来看，鉴于我国富煤、贫油、少气的自然禀赋条件，煤炭是筑牢能源安

全、产业链供应链稳定底盘的重要基石。在经过相关政策及有关部门对部分地方“运动式”减碳的纠正后，高水平建设新型煤炭工业体系，加快推动煤炭产业绿色低碳转型是煤炭行业在双碳计划中的主要改革方向。随着无害化开采、煤化工等技术的发展和煤电中长期价格协议覆盖面提高，预计未来煤炭市场供需将长期保持稳定平衡态势，但总体产量提升空间较小。

煤炭行业的开采量在一定程度上决定了煤炭企业的机械设备后市场需求水平，因此煤炭产量短期适度上升，长期趋于稳定的未来发展趋势也将使得发行人所在的煤矿机械后市场服务行业的市场空间保持稳定，有利于行业的良性发展。

②外部市场化服务渗透率将进一步提高

由于历史上国企“大而全”的特点和外部市场化服务缺少规模较大的综合性服务商等因素，煤机后市场维修需求仍然主要由煤企自服务消化，外部市场化服务渗透率还有较大提升空间。

近年来，国企混合所有制改革的众多举措促使国有煤炭企业剥离一些辅助性的产业或业务环节，转向社会采购，进一步聚焦主业，提高生产经营效率。随着国企改革持续推进，作为成本中心的煤炭企业内部维修厂将面临外部市场化服务商的逐步替代，后者在效率和成本上的优势凸显后，市场占有率也将随之上升。随着更多精细化的服务品类如专业化总包服务的推出，外部市场化服务渗透率还将进一步提高，这也将给发行人所在的煤矿机械后市场服务行业带来更广阔的市场空间。

③工程机械领域的开拓将带来更广阔市场空间

除煤机后市场行业外，公司已涉足工程机械领域的前端市场及后市场，开拓了中铁工业、徐工集团等工程机械客户。我国工程机械行业的市场规模近年持续扩大，在未来促投资稳经济的预期下，我国基建需求的稳步上升还将带动工程机械行业前端市场的增长。报告期内，公司工程机械领域收入逐年上升，未来将持续开拓工程机械的后市场业务，在工程机械后市场领域具有较高的发展潜力。

4、结论

综上所述，与煤矿机械后市场服务行业内各类型主要竞争对手相比，发行人

经营规模相对较大、业务品类较完整、服务覆盖范围较广、技术水平相对领先、下游客户代表性较强，在煤矿机械后市场服务行业中市场份额较为领先；在下游煤炭产业政策和未来发展趋势影响下，发行人在煤矿机械后市场服务行业内将更具竞争优势，行业地位将进一步稳固。因此，发行人属于煤炭综采设备后市场服务行业的代表性企业，营收和净利润规模处于行业较为领先水平。

（二）结合碳中和、碳达峰目标等国家战略和产业政策对下游煤炭行业和发行人主要客户经营的影响，以及专业化总包服务以客户每月实际出煤量和约定的吨煤费用为收费依据，说明发行人专业化总包服务业务未来的市场空间是否存在受限的风险，专业化总包服务的经营是否具备持续性

1、专业化总包服务的市场现状

专业化总包服务主要是为客户的机械设备提供日常巡检、故障处理、备品配件供应和设备大修等综合运维服务，根据客户产量进行变动收费。这一服务品类于 2013 年首次引进煤矿机械后市场领域，十年以来取得了一定程度的发展，但目前还是处于探索期的新兴服务类型，对煤矿机械后市场的整体渗透率依然偏低。

这一方面是由于执行专业化总包服务项目需要具备服务品类完整、服务质量高、与客户长期合作等特点，而目前能够满足上述要求的第三方服务商还不多。另一方面是大部分煤炭企业对专业化总包服务这一新型服务模式还需要时间了解和接受，目前市场上的专业化总包项目服务对象集中在几个头部煤炭开采企业。目前我国有四千多座煤矿，但行业内已执行的专业化总包服务项目只有十余个，发行人执行了其中 6 个项目；行业内中标待执行的服务项目有 5 个，全部由发行人中标。

2、行业政策对专业化总包业务市场空间的影响

专业化总包服务的本质是维修与再制造业务和备品配件供应管理业务的结合。若专业化总包服务的渗透率上升，在一定程度上可能会降低前述两个业务的需求量，但能够促进提高发行人等综合性较强的服务商在行业内的竞争力。

（1）渗透率的提升将拓宽专业化总包服务的市场空间

未来，专业化总包业务的市场空间主要取决于其在煤矿机械后市场的渗透率，而渗透率主要受以下两个因素驱动：

①煤炭行业供给侧结构性改革提高整体行业管理要求

专业化总包服务的主要目标客户是管理水平较高、对后市场服务要求较精细的大型煤炭企业。随着下游煤炭行业供给侧结构性改革加深，行业淘汰落后产能，对规模小、开采水平低的民营煤矿采取关停、整改、合并等措施，行业集中度和管理水平都将进一步提高。下游客户更高的整体管理水平和对设备后市场服务更精细化的要求，在提高后市场服务门槛的同时，也扩大了专业化总包服务的潜在客户群体。

②国企混合所有制改革加快主辅分离进程

国企混合所有制改革推动下，大型煤炭集团未来还将进一步主辅分离。专业化总包服务风险共担的模式满足了煤炭企业改革后精细化的成本管理要求，一方面能够减少需求方的专职自服务人员和自行设计维修养护方案的繁琐工作，另一方面也能让服务提供方的后市场服务更具计划性、组织性和针对性。煤炭企业将不再需要设置专职巡矿维修、备品配件采购部门等成本中心，能够专注于煤矿开采主业，提高生产效率和人均产值。因此，专业化总包服务是国企混改这一趋势下较好的后市场服务解决方案。随着改革加深，专业化总包服务也将占据更高的后市场份额。

(2) 下游煤炭产量变化对专业化总包服务的影响

虽然专业化总包服务的市场空间主要取决于对煤矿机械后市场渗透率的提升，但下游煤炭产量的变化在一定程度上也会影响专业化总包服务市场空间的上限。

根据前文所述，在碳达峰、碳中和计划等重大国家战略影响下，未来煤炭行业产量变化趋势主要分为两个阶段：2030 年以前，煤炭产量将适度增长，并在 2030 年左右达到顶峰；2030 年以后，煤炭产量将长期保持稳定，发挥保障经济发展的能源兜底作用。因此，未来专业化总包服务的市场空间上限理论上在短期内将有所提高，长期来看将保持稳定。

3、报告期内发行人专业化总包业务的拓展情况

发行人专业化总包服务自始以来项目情况如下表所示：

序号	实施地	终端客户	开始时间	合同预计总价（含税）	开拓方式	执行情况
1	石圪台煤矿（31202-1、31202-2 工作面）	中国神华神东分公司	2013 年	按产量收费，总价未定	发行人与郑煤机共同开拓	正在执行
2	布尔台煤矿		2014 年			
3	补连塔煤矿		2017 年			
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 年	按产量收费，总价约 2,793 万元	独立开拓	执行完毕
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	2022 年	按产量收费，预计 7,500 万元以上	独立开拓	正在执行
6	托克逊沼和泉煤矿一号	新疆同泰煤业有限公司	2021 年	按产量收费，总价约 378 万元	独立开拓	执行完毕
7	石圪台煤矿（22 上 105 工作面）	中国神华神东分公司	2023 年	按开采掘进米数收费（与按照产量收费是类似原则，均为按工作当量收费），总价约 5.02 亿元	独立开拓	已中标，待执行
8	锦界煤矿		2023 年			
9	哈拉沟煤矿		2023 年			
10	活鸡兔煤矿		2023 年			
11	榆家梁煤矿		2023 年			

报告期内，发行人专业化总包业务拓展情况良好：经过石圪台、布尔台、补连塔等专业化总包服务项目的合作，发行人的服务能力获得了神东分公司的认可，专业化总包服务模式也逐步得到行业接受。2021 年开始，发行人独立开拓了青龙寺、郭家湾和新疆同泰等三个专业化项目。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，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。这些项目预计于 2023 年下半年开始实施。

目前，发行人还有 4 个尚在跟踪洽谈的专业化总包服务项目。若未来煤矿企业对专业化总包服务认可度持续上升，专业化总包服务的后市场渗透率还将进一步提高。

4、结论

目前专业化总包服务的市场渗透率还较低，但在煤炭行业供给侧结构性改革和国企混合所有制改革的推动下，该业务在下游煤炭行业的接受度和认可度未来将有所提高；在双碳计划等国家战略和产业政策的影响下，煤炭产量未来将较为稳定，因此专业化总包服务的市场空间上限将较为稳定。综上所述，发行人专业化总包服务业务经营具备持续性。

（三）结合发行人同行业竞争公司主要背景是市场驱动类的企业（煤炭生产企业子公司）或是技术驱动类企业的情形，以及发行人核心技术的先进性情况，说明发行人相较于前述竞争主体的竞争优势，并说明发行人是“国内服务和维修与再制造技术水平领先的后市场服务专业提供商”的表述是否客观准确

1、煤矿机械后市场是一个服务能力与技术水平并重的行业

煤矿机械后市场服务行业是面向煤炭开采企业的生产性服务业，服务于下游煤炭企业，为其提供煤矿机械的维护、维修、处置、专业化总包服务等设备后市场服务。作为生产性服务业，煤矿机械后市场服务行业兼具制造业与服务业的特征。

作为服务业，本行业的宗旨是在最大程度上使客户能够专注主业，核心竞争要素在于服务能力；由于服务载体为机械设备，本行业还需要具备足够的技术水平，才能够保证服务质量可靠，获得客户认可。

据前文所述，煤矿机械后市场服务主要分为煤矿企业自服务和外部市场化服务两种，其中前者的主体是服务于内部煤矿的煤企自有维修中心，后者的主体是发行人等第三方后市场服务商。自服务主体一般不参与市场化竞争，在备品配件采购、委外维修、二手设备租售等业务领域与第三方后市场服务商合作，是第三方后市场服务商的客户。因此，煤矿机械后市场服务行业的竞争主体为第三方后市场服务商，与其他行业内竞争对手相比，发行人在服务能力和技术水平方面均具有较强的竞争优势。

2、发行人服务能力方面的竞争优势

（1）发行人服务品类较完整

目前行业内主要竞争对手大多经营一种或两种后市场服务业务，无法覆盖设

备全寿命周期的后市场需求。发行人的业务围绕煤矿机械全寿命周期开展，产品的服务范围涵盖了煤矿机械的多个阶段，能够满足不同时期煤炭企业的生产经营需求，使得客户能够一站式满足煤矿机械的后市场需求，进一步帮助客户专注于煤炭生产主业。完善的产品与服务体系有助于发行人扩大市场，是公司核心竞争力的体现。

（2）发行人服务网络覆盖较广

我国煤矿机械后市场服务商目前以区域性企业为主，服务网络较为局限，只有少数几家煤矿机械后市场服务商拥有全国性的营销网络。

发行人目前已经在郑州、包头、鄂尔多斯和新疆分别建设完成 4 个分工不同的维修中心，服务办事处有 7 个，后市场服务的辐射范围覆盖全国各大主要煤炭生产基地，使得发行人成为行业内少数全国性后市场服务商之一。较广的服务网络使得发行人能够让全国性的大型煤炭客户受到较为一致的服务体验，在全国范围内形成品牌效应。

（3）发行人服务的专业性较强

与兼营后市场业务或由煤炭企业维修厂独立转型而来的竞争对手不同，发行人自成立之初即定位为煤矿机械专业后市场服务商，从经营理念、经营模式、人员选择到设备配置、技术工艺等均是开展煤机后市场服务而量身定做。

发行人的专业性还体现在不断创新的商业模式。如针对煤炭企业提高人均劳动效率开展的专业化总包服务，以及针对闲置设备问题开始提供线上线下相结合的二手设备租售业务。与行业内大多数竞争对手以自身产品出发开展业务相比，发行人的业务品类以解决客户痛点为宗旨而开发，能够给客户带来更贴近需求的服务。

3、发行人维修与再制造技术方面的竞争优势

（1）发行人拥有相对较高的维修效率

煤矿机械的维修与再制造与普通的工业生产有很大区别，受损的待修设备从型号、受损部位、受损程度到客户要求都基本非标准化，部分还需要经过技术改造后方可重新投入使用，整体环节较为离散。因此维修与再制造的难点之一就在

于生产环节的组织调动和管理效率的提升，维修团队需要有较强的专业性和规模化的服务经验。

①通过多分工的维修中心提高维修效率

发行人在郑州、包头、鄂尔多斯和新疆昌吉分别建立了维修中心。发行人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。

②通过生产执行系统（MES）提高维修效率

生产执行系统（MES）是一套应用在生产车间，从订单下达开始到生产完成对整个生产过程进行优化的管理系统。发行人是目前行业内少数将生产执行系统（MES）应用于维修与再制造业务实践中的后市场服务商。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，并依靠生产执行系统（MES）的协调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。

（2）发行人率先将领先的维修与再制造技术应用于本行业

①千斤顶表面修复技术

发行人的煤矿机械后市场服务目前主要围绕液压支架开展，它主要依靠液压系统在井下进行高强度支护工作，立柱千斤顶是保证其承载力的重要部分。因此，千斤顶类部件的维修与再制造也是液压支架维修与再制造的关键点与难点，其中又以缸体的表面修复处理为核心。此前，主要的表面处理技术是电镀和激光熔覆，但其中电镀工艺对环境污染较为严重，且采用物理结合方式，抗冲击性较差；普通的激光熔覆技术实施设备成本较高，维修效率较低。2018年，发行人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，在成本、效率、环保和成品效果上取得了相对均衡的优势。

上述三种表面处理技术性能比较如下：

序号	工艺名称	可行性		质量性能				备注
		效率	加工难易程度	结合力	耐腐蚀性	修复单边厚度 (mm)	抗冲击性	
1	电镀技术	较快	易	物理结合	较差	0.07-0.11	较差	污染环境
2	激光熔覆技术	25 d m ² /h	难	冶金结合	良好	0.5-1.5	较好	设备成本较高、效率较低
3	冷弧合金熔覆技术	45d m ² /h	难	冶金结合	良好	0.5-3	较好	设备成本较低、效率较高

②导向套再制造技术

液压支架部件中，千斤顶导向套的维修一直是一大难点。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。2020 年，发行人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。目前，发行人已取得该技术的相关发明专利。

4、结论

综上所述，煤矿机械后市场服务行业是一个兼重生产性的服务行业，服务能力与技术水平均为行业竞争力的重要方面。与行业内主要竞争对手相比，发行人具备服务品类较完整、服务网络较广、服务专业性较强和维修效率较高、维修技术较领先等竞争优势，发行人是“国内服务和技术水平领先的后市场服务专业提供商”的表述是客观准确的。

（四）说明发行人二手设备租售业务“易装备”平台是否涉及通过互联网开展业务的情形，是否需要取得相关资质，并说明发行人在开展经营和服务过程中，涉及的数据采集、处理、使用等情况及合规性，数据内容是否涉及个人隐私或涉密信息，是否需要获得相关数据主体或主管部门的明确授权许可，是否存在使用范围、主体或期限等方面的限制，发行人是否存在超出上述范围使用数据的情形，相关业务开展是否存在违法违规的风险

发行人“易装备”平台仅为二手设备信息的登记共享平台，不涉及在线数据处

理与交易处理业务或互联网信息服务业务，根据《电信业务分类目录》，该平台不属于涉及“B21 在线数据处理与交易处理业务”和“B25 信息服务业务”的互联网经营平台。因此，根据《电信业务经营许可管理办法》相关规定及经电话咨询河南省通信管理局，“易装备”平台的网站运营模式不需要办理在线数据处理与交易处理业务经营许可证（简称“EDI 经营许可证”）以及互联网信息服务业务经营许可证（简称“ICP 经营许可证”）；另外，发行人“易装备”平台属非经营性互联网信息服务，根据《非经营性互联网信息服务备案管理办法》和《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法（2011 修订）》，发行人已就“易装备”网站完成了 ICP 备案（豫 ICP 备 16032539 号）以及联网备案（豫公网安备 41010902002101 号）。“易装备”平台在数据采集、处理、使用方面合法合规，不存在因数据合规问题被主管门处罚的情形，发行人二手设备租售业务的开展不存在违法违规的风险。具体情况分析如下：

1、发行人通过“易装备”平台开展二手设备租售业务的方式

“易装备”平台实际为发行人拥有的网址为 <http://www.e-zb.com/> 以及 <http://www.e-zb.net/> 的网站；同时，发行人还设置了名称为“易装备”的公众号，用户可以通过公众号直接链接至前述“易装备”的网站。除前述网站及公众号外，“易装备”平台不存在搭建其他互联网平台或开发第三方应用程序的情形。

发行人通过“易装备”平台开展二手设备租售业务的方式为：用户在“易装备”网站完成注册及登录后，可以登记共享二手设备购买、出售、租赁、出租等需求，发行人在了解到用户的需求后，视自身业务情况，自行决定是否通过线下的方式联系该等用户以寻求合作；发行人通过“易装备”网站的渠道线下购买或租赁二手设备后，将根据客户需求以及二手设备质量情况对二手设备进行维修及技术改造，并就二手设备的出售或出租在线下与客户签署协议，平台不会促成直接交易。除“易装备”网站外，发行人还会通过现场运维服务、客户拜访等方式获取二手设备需求信息。“易装备”网站仅提供二手设备信息登记共享服务，不存在在线销售产品或传播信息、发布广告以获取收入的行为。

如上所述，发行人“易装备”平台在业务开展中仅起到信息登记共享的作用，不涉及互联网平台业务、互联网产品销售、互联网信息传播、互联网广告等业务形式。

2、“易装备”平台的相关资质

(1) “易装备”平台不涉及需要办理电信业务经营许可证的情形

根据《电信业务经营许可管理办法》第四条：“经营电信业务，应当依法取得电信管理机构颁发的经营许可证。电信业务经营者在电信业务经营活动中，应当遵守经营许可证的规定，接受、配合电信管理机构的监督管理。电信业务经营者按照经营许可证的规定经营电信业务受法律保护。”

结合《电信业务分类目录》中对于经营电信业务的分类，互联网经营平台需要办理经营许可证的情形主要涉及“B2 第二类增值电信业务”分类下的“B21 在线数据处理与交易处理业务”以及“B25 信息服务业务”。

其中，“B21 在线数据处理与交易处理业务”是指利用各种与公用通信网或互联网相连的数据与交易/事务处理应用平台，通过公用通信网或互联网为用户提供在线数据处理和交易/事务处理的业务，通常表现形式为电子商务平台等，例如淘宝、京东商城、拼多多等。如涉及前述业务，则经营者需要办理相应类别的《增值电信业务经营许可证》即在线数据处理与交易处理业务经营许可证（EDI 经营许可证）。

“B25 信息服务业务”是指通过信息采集、开发、处理和信息平台的建设，通过公用通信网或互联网向用户提供信息服务的业务。通常的表现形式为网上广告、有偿提供特定信息内容等服务，如涉及前述业务，则经营者需要办理相应类别的《增值电信业务经营许可证》即互联网信息服务业务经营许可证（ICP 经营许可证）。

“易装备”平台是发行人二手设备租售信息来源之一，但在二手设备租售业务实际开展中，发行人是通过线下交易的方式分别与客户、供应商签订合同，“易装备”平台不会促成供需双方直接交易。鉴于“易装备”平台实际为传统的线下服务模式，并未有偿向用户提供在线处理业务与交易处理业务，亦不存在发布广告等有偿特定信息内容的情形，该平台不属于涉及“B21 在线数据处理与交易处理业务”和“B25 信息服务业务”的互联网经营平台。根据上述《电信业务经营许可管理办法》《电信业务分类目录》相关规定及经电话咨询河南省通信管理局，“易装备”平台的网站运营模式不属于需要办理 EDI 经营许可证以及 ICP 经营许可证的情形。

（2）“易装备”平台已办理 ICP 备案及联网备案

根据《互联网信息服务管理办法》第三条：“互联网信息服务分为经营性和非经营性两类。经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动。非经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户无偿提供具有公开性、共享性信息的服务活动。”按照实际业务开展情况，发行人“易装备”平台提供的服务属于非经营性互联网信息服务。《非经营性互联网信息服务备案管理办法》指出，在中华人民共和国境内提供非经营性互联网信息服务，应当依法履行备案手续；根据《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法（2011 修订）》，接入单位、使用计算机信息网络国际联网的法人和其他组织应当到所在地人民政府公安机关办理联网备案。发行人已就“易装备”网站完成了 ICP 备案（豫 ICP 备 16032539 号）以及联网备案（豫公网安备 41010902002101 号）。因此，发行人具备开办“易装备”网站的相关资质。

3、“易装备”平台涉及数据内容方面的合规性

根据《网络安全法》第四十一条的规定：“网络运营者收集、使用个人信息，应当遵循合法、正当、必要的原则，公开收集、使用规则，明示收集、使用信息的目的、方式和范围，并经被收集者同意。”

根据《个人信息保护法》的规定：

“第十三条 符合下列情形之一的，个人信息处理者方可处理个人信息：

（一）取得个人的同意；

（二）为订立、履行个人作为一方当事人的合同所必需，或者按照依法制定的劳动规章制度和依法签订的集体合同实施人力资源管理所必需；

（三）为履行法定职责或者法定义务所必需；

（四）为应对突发公共卫生事件，或者紧急情况下为保护自然人的生命健康和财产安全所必需；

（五）为公共利益实施新闻报道、舆论监督等行为，在合理的范围内处理个人信息；

（六）依照本法规定在合理的范围内处理个人自行公开或者其他已经合法公开个人信息；

（七）法律、行政法规规定的其他情形。

依照本法其他有关规定，处理个人信息应当取得个人同意，但是有前款第二项至第七项规定情形的，不需取得个人同意。

.....

第十七条 个人信息处理者在处理个人信息前，应当以显著方式、清晰易懂的语言真实、准确、完整地向个人告知下列事项：

- （一）个人信息处理者的名称或者姓名和联系方式；
- （二）个人信息的处理目的、处理方式，处理的个人信息种类、保存期限；
- （三）个人行使本法规定权利的方式和程序；
- （四）法律、行政法规规定应当告知的其他事项。

前款规定事项发生变更的，应当将变更部分告知个人。

个人信息处理者通过制定个人信息处理规则的方式告知第一款规定事项的，处理规则应当公开，并且便于查阅和保存。”

使用“易装备”平台时，新用户需要通过手机号进行注册，注册过程中，易装备的《服务协议》以自动弹窗的方式展示全文，在新用户勾选“同意，确认无误。”，方能向新用户提供的手机号发送验证码以完成注册。完成注册并登录后，新用户即可发布相关二手设备的业务需求。

根据“易装备”网站公示的《服务协议》及发行人“易装备”平台的实际使用情况，《服务协议》列明了公司的名称、联系方式、个人信息的处理目的、处理方式、处理的个人信息种类、保存期限、用户行使《个人信息保护法》规定的权利的方式和程序等信息，符合上述《网络安全法》《个人信息保护法》的相关规定；在开展经营和服务过程中，基于账户注册以及联系用户的目的，“易装备”平台会收集用户的姓名、手机号、工作单位、设备信息、IP 地址等个人信息，但不涉及国家政务、安全、科技、军事等领域的涉密信息或需要主管部门批准的情形。前述个人信息虽属于个人敏感信息，但已取得用户的明示同意，且已明确了相关信息的使用范围、主体及期限，不存在超出上述范围使用数据的情形。

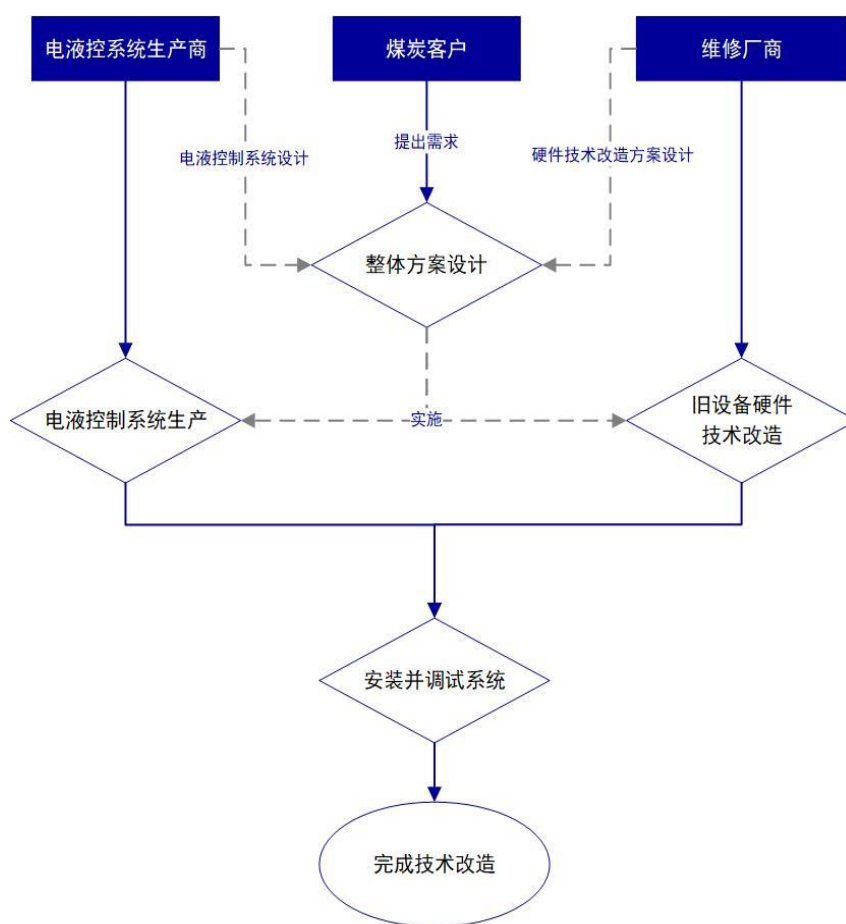
（五）说明煤矿机械设备的智能化技术改造的具体内涵，并说明在智能化改造过程中，主机厂商、发行人、智能化配件的供应商以及下游客户各自的贡献情况，重点说明发行人在此过程中是否具有不可替代的作用，并结合发行人

的核心技术说明发行人是否具备维修或维护智能化技术改造后的煤矿机械设备的技术和能力

1、煤矿机械设备智能化技术改造的具体内涵

煤矿机械设备智能化技术改造主要是指将过去只能在工作面上手动操作的旧煤机设备集成在一起，通过对其进行硬件改造、加装控制部件以及联通电液控制系统，将其改造成能够实现远程控制和多机联同作业的统一控制设备。

其中，发行人参与的主要领域是液压支架的智能化技术改造，改造目的主要是使液压支架具备姿态感知监测、自动跟机移架功能，能够人工远程控制完成伸缩支护、移架、推溜等动作，改造的主要环节有：



(1) 整体方案设计

液压支架智能化技术改造的第一步是根据客户的具体需求制定整体改造方案。若煤矿现有部分煤机设备已经进行了智能化改造，则需要根据已有设备去匹配制定液压支架的技术改造方案；若客户现有的“三机一架”均还未进行智能化

改造，则需要对工作面设备设计整体改造方案，并进行资源匹配，最终形成包含项目计划、预算、目标效果等内容的整体方案。

（2）旧设备硬件技术改造

在对液压支架加装联通电液控制系统的传感器、执行器、液压阀组之前，首先需要对设备的千斤顶、结构件等功能性硬件进行尺寸及表面恢复及结构改造，使其能够与电液控制系统互联。这一环节可以分为两个阶段：第一阶段是对设备进行高精度的维修与再制造，使其恢复至尺寸与性能接近新设备硬件；第二阶段是根据整体设计方案对其进行技术性结构改造，如对推移千斤顶、结构件增加传感器安装结构等。这是旧设备智能化改造中的必须环节，需要维修服务商或煤企维修中心具有较强的再制造和技术改造能力。

（3）电液控制系统生产

根据整体方案设计，电液控制系统生产厂商需要根据采购清单进行定制化生产并集成完整电液控制系统。根据发行人与客户约定，由客户或发行人向电液控系统厂商进行采购。

（4）安装调试

电液控制系统生产完毕后，将其安装至已完成结构性技改的设备，进行联机调试，检查功能是否与方案目标一致，由客户对使用效果进行检验。

2、液压支架智能化改造中各方起到的具体作用

液压支架智能化改造各环节中，各方起到的具体作用如下：

环节	发行人	电液控系统厂商	下游客户
整体方案设计	设计旧设备硬件技术改造方案	设计电液控制系统与矿井全套设备互联方案	提出需求
旧设备硬件技术改造	对设备的千斤顶、结构件等功能性硬件进行尺寸及表面恢复及结构改造	提出传感器、阀组等部件安装对设备主体改造的具体要求	采购设备技术改造服务
电液控制系统生产	采购电液控制系统（如需）	电液控制系统研发、生产、销售	采购电液控制系统（如需）
设备安装调试	参与设备安装调试	安装调试电液控制系统及软件	验收改造后设备

此外，主机厂商在煤矿智能化改造政策中主要起到了新设备的研发和生产的重要作用，推动了煤机设备的智能化更新换代，但并不参与旧设备的智能化技术

改造。

3、发行人具备维修智能化技术改造后的煤矿机械设备的技术能力

根据前文所述，旧设备的智能化改造可以视作在原设备主体上技改后加装电液控制系统。因此，智能化改造后煤矿机械设备的维修主要分为设备主体的维修和电液控制系统的维修。其中电液控制系统的硬件设备分为地面和井下两部分，井下的主要易损部分是液压阀组和传感器等。智能化改造后的煤矿机械设备维修以设备主体维修和电液控井下硬件维修为主。

（1）发行人的设备主体维修能力

针对设备主体维修，发行人现有三项用于维修与再制造的发明专利和一支 500 多人的生产技术服务团队，还是少数几家取得北京煤科院再制造支架压架实验合格报告的生产性服务公司之一。专业的维修与再制造能力有能力实现全工序的维修维护：

工序	主要使用技术	主要相关专利	专利类型
液压支架拆解、组装	自动化拆装	一种液压支架自动化拆装线	发明专利
千斤顶导向套维修	强制冷却熔覆	一种油缸用失效导向套的检测与再制造设备	发明专利
千斤顶外表面维修	冷弧合金熔覆	该技术所用材料为发行人自主研发，因商业机密原因未申请发明专利	
千斤顶内表面维修	盲孔熔铜修复 压力感应反馈自调式珩磨修复	一种高硬度耐腐蚀性镍铝青铜焊丝及其制备方法、在合金熔覆中的应用	发明专利
千斤顶内孔修复	压力感应反馈自调式珩磨修复	一种多用途压紧装置	实用新型
阀及电液控维修	检测换件	便携式矿用电磁先导阀检测装置	实用新型
结构件维修	清洗、喷砂、整形、喷漆	一种液压支架底座清洗装置 一种喷砂挂架	实用新型

（2）发行人的电液控制系统维修能力

针对电液控制系统，其维护维修主要包括硬件和软件两个方面：

硬件分为地面和井下两个部分，通过矿井环网实现数据传输。地面硬件主要是服务器、交换机、显示器等设备，主要装置于地面控制室，故障损坏的风险较低，发行人目前不具备对前述设备的维修能力；井下工作面的硬件主要是阀组、

传感器、控制器等部件，行业主流维修方式是换件维修，其核心在于元器件检测能力，目前发行人拥有控制器检测仪、微波显示仪、传感器检测器等检测设备，建设了阀体维修单元，具备对电液控制系统绝大多数井下硬件检测并换件维修的能力。

软件的维护相对简单，出现个别设备软件丢失的情况下发行人能够将存档软件重新导入，对其进行恢复。但发行人尚不具备对软件进行功能升级的能力，需要由电液控制系统原供应商提供。

4、结论

综上所述，现阶段我国煤矿机械设备的智能化技术改造主要是将旧设备进行硬件改造，并将其联通至电液控制系统中实现远程控制。在旧设备智能化改造过程中，硬件技术改造是设备加装电液控制系统的必备前置环节，需要发行人等维修服务商发挥积极的作用。对于智能化改造后的煤矿机械设备，发行人拥有的设备和核心技术，支撑其具备了除电液控制系统地面硬件维修和软件升级外的绝大部分维护维修能力。

（六）在招股说明书中“公司竞争优势”部分用平实的语言描述“信息化管理优势”的具体情况，删除夸大或容易误导投资者的表述

发行人已对招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、（二）、3、信息化管理优势”部分进行修改，修改后表述如下：

“当前行业内设备的全生命周期管理主要由多单位离散地提供服务，采用纸质表单、人工记录的方式，导致数据难以为经营决策提供有效依据，无法提升设备运行效率和降低设备维护成本。

针对上述问题，公司引入了设备全生命周期管理软件，它可将 MES 系统随机芯片对设备全生命周期过程中收集的数据和 SAP 系统中记录的数据进行抓取、分析与应用，在应用大屏内实现设备状态在线监控、运营数据查询、故障寿命预测和分析，煤炭客户管理层及其他使用者通过专用账号登陆即可进行数据监控和设备寿命管理，达到提高设备开机率，降低设备维护费用的目标。”

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

针对上述事项，保荐机构进行了下列核查：

1、查看中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会整理发表的行业研究报告；查看发行人招投标台账、全国招标公告公示网站等了解发行人主要竞争对手；通过访谈发行人主要客户采购人员了解发行人主要竞争对手情况；通过访谈行业专业人士了解行业竞争格局；查看碳达峰、碳中和计划等国家主要战略及产业相关政策；

2、查看生产性服务业相关行业政策；查看发行人报告期内专业化总包服务合同；查看发行人新中标专业化总包服务项目资料；

3、现场查看发行人维修中心工厂；现场查看发行人维修车间生产执行系统（MES）运行情况；查询取得发行人维修与再制造业务相关的授权发明专利；

4、查看发行人“易装备”平台网站及公众号及其《服务协议》中的隐私政策；查阅相关法律法规；针对是否需要办理 ICP 经营许可证以及 EDI 经营许可证的情形电话咨询河南省通信管理局；

5、访谈发行人研发中心经理；查看发行人与客户签订的智能化技术改造协议及整体方案；现场查看发行人维修车间全工序操作流程；查阅煤矿智能化相关网络公开资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、与煤矿机械后市场服务行业内主要竞争对手相比，发行人经营规模较大、业务品类较完整、服务覆盖范围较广、技术能力相对领先、客户代表性较强，具有行业代表性，营收和净利润规模处于行业领先水平；

2、结合下游行业发展前景及报告期内业务拓展现状分析，发行人专业化总包服务业务经营具备持续性；

3、发行人与煤矿机械后市场服务行业内主要竞争对手相比，在服务和技术水平两方面具备相对竞争优势，“国内服务和维修与再制造技术水平领先的后市场服务专业提供商”的表述客观准确；

4、发行人“易装备”平台仅为二手设备信息的登记共享平台，不涉及通过

互联网开展业务的情形，也不涉及在线数据处理与交易处理业务或互联网信息服务业务等需要办理经营许可证的情形。根据相关法律法规，发行人已就“易装备”网站完成了 ICP 备案以及联网备案，具备开办“易装备”网站的相关资质。“易装备”平台在数据采集、处理、使用方面合法合规，不存在因数据合规问题被主管门处罚的情形，发行人二手设备租售业务的开展不存在违法违规的风险；

5、在旧设备智能化改造过程中，硬件技术改造是设备加装电液控制系统的必备前置环节，需要发行人等维修服务商发挥积极的作用。对于智能化改造后的煤矿机械设备，发行人拥有的设备和核心技术，支撑其具备了除电液控制系统地面硬件维修和软件升级外的绝大部分维护维修能力。

问题 2 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。

【回复】

一、回复说明

(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, 发行人报告期各业务前 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	国网能源和丰煤电有限公司	2	1	50.00%

集团有限责任公司	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：发行人主要客户所持有的液压支架套数及其品牌，来源于发行人销售人员日常工作中所主动了解、收集到的信息以及中介机构的客户访谈问卷。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%
	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%
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：发行人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：发行人为郭家湾煤矿提供专业化服务项目，该套支架系发行人出租给郭家湾煤矿。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]		-	-	-
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

发行人报告期各期前 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，而发行人的客户以大型央企、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”，并结合发行人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%。

综上，如上述表格中所示，对于发行人维修与再制造业务、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、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

发行人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，发行人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，老客户亦是发行人重要的业务来源。另一方面，关于发行人通过郑煤机间接向终端客户提供的维修与再制造项目，实际是发行人自行承接，前期客户的接洽、信息获取、项目承揽均由发行人的销售团队开展，并非是郑煤机取得业务后交由发行人实施这种情况。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发行人或交由综机公司实施这一情况。

故发行人主要依靠自身力量获取客户，并非主要是通过郑煤机引荐或协助的方式获取客户。具体说明如下：

(1) 发行人已建立健全的销售网络、良好的客户关系

①A、发行人销售网络较广。截至 2022 年末，发行人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。发行人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：

发行人销售部门划分	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%，发行人服务网络已覆盖其中的 11 个基地，按产量计算，占比为 82.68%。发行人服务网络较广，有利于发行人业务形成规模效应，同时提升发行人业务的抗风险能力。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
发行人已覆盖的 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，发行人易装备事业部、子公司赛福流体均配置了独立的销售人员。

B、相比竞争对手，发行人布局了较多维修中心。发行人已建设了 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。

发行人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
发行人	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。

②发行人通过多年服务，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。发行人原有的老客户亦成为发行人重要的业务来源。详见本回复报告问题 2 之“一、（一）、4、（1）发行人已与主要客户建立了长期稳定的合作关系”中的回复。

（2）发行人通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务占发行人营业收入的比例较低，且项目获取主要由发行人销售团队独立完成，发行人维修业务具有比较竞争优势

发行人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发行人销售团队独立完成，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，再与发行人签署合同，最终由发行人实施。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发行人或交由综机公司实施这一情况。该等业务占发行人营业收入的比例较低。具体说明如下：

①发行人通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务占发行人营业收入的比例较低

发行人通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务收入占发行人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
发行人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
发行人维修业务收入	38,820.05	25,789.77	21,328.30
占发行人维修业务收入的比例	12.45%	14.62%	13.32%
发行人营业收入	107,625.91	82,224.69	60,374.84
占发行人营业收入的比例	4.49%	4.58%	4.70%

如上文所述，发行人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发行人销售团队独立完成。该等交易的实质系发行人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，发行人再与郑煤机签署合同，最终由发行人实际实施。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发行人或交由综机公司实施这一情况。

②发行人通过郑煤机间接向终端客户提供的维修业务，项目获取主要由发行人销售团队独立完成

在发行人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。

该等业务实质上系发行人自行承接，前期的信息获取、客户接洽、项目承揽工作均由发行人销售团队开展，发行人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、郑煤机再与发行人签署合同，最终由发行人实际实施，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：

A、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，主要目的是希望减少部分小型维修厂较为极端的低价竞争，保证维修项目的质量。发行人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。

B、对于部分客户因自身需求拟设置主机厂作为投标条件的，发行人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），发行人将结合客户意愿，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，发行人将停止通过类似方式间接向客户提供服务。

C、2020年至2022年，发行人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。若发行人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，对发行人的经营业绩亦不会造成重大不利影响。

③发行人维修业务的比较竞争优势

发行人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：A、发行人维修技术较强、B、发行人维修效率较高。

A、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：I、发行人于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；II、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。发行人于 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。发行人已取得 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”。发行人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，发行人其他竞争对手未取得该项认证。同时，发行人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。

B、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；发行人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。发行人在郑州、包头、鄂尔多斯和新疆昌吉分别建立了维修中心。发行人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。发行人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，发行人自行开发

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) 发行人专业化总包服务能力取得客户认可，对郑煤机不存在依赖

在发行人设立的早期，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，发行人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全部新的 5 个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，则发行人自行开拓的专业化总包服务项目占比为 72.73%，发行人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	发 行 人 与 郑 煤 机 共 同 开 拓	发行人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，发行人独立中标神东分公司全部新的 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。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。说明神东分公司对发行人专业化总包服务能力较为认可，同时并不认为发行人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，故发行人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，郑煤机再与发行人签署合同、由发行人实施服务部分，而未考虑将液压支架采购与服务采购分开招标。故发行人通过郑煤机参与了石圪台等 3 个专业化总包服务项目。

郑煤机作为发行人的第 2 大股东，为发行人的战略投资者。郑煤机基于自身战略、主机厂定位及发行人专业的后市场服务提供商定位，与发行人共同开展与神东分公司的谈判，由发行人实施石圪台等 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

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系对发行人综合服务能力的认可。首先，发行人主要客户均为专家型客户，具有较强的评判能力，选择发行人作为后市场服务提供商，系因发行人的服务质量、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，发行人客户在使用其他品牌液压支架时，同样会选择发行人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）发行人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，发行人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，中国神华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，发行人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，发行人中标其中 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。如发行人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，发行人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，选择发行人作为后市场服务提供商是对发行人综合能力的认可，并不会仅

因为其选择郑煤机的产品、郑煤机投资了发行人便直接将业务交由发行人实施。

(2) 发行人客户在使用其他品牌液压支架时，同样会选择发行人作为后市场服务提供商

①报告期内，发行人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
发行人主要液压支架维修项目中非郑煤机品牌支架数量占比[注]	43.90%	35.43%	25.97%
发行人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：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，发行人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，并非均由发行人维修，发行人维修的比例较低。主要由煤炭客户自服务，或由包括发行人在内的其他众多后市场服务提供商进行维修。发行人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。

②2023 年 3 月，发行人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%，其他参与主体包括发行人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，并不会因为发行人系郑煤机对外投资的企业，就直接选择发行人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，发行人主要客户选择发行人为后市场服务提供商，主要系对发行人综合服务能力的认可，并不会因其选择郑煤机的产品、或郑煤机投资了发行人，便直接将业务交由发行人实施。

4、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

发行人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。

（1）发行人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；

（2）郑煤机与其终端客户签订的液压支架销售合同中，不会指定发行人为其质保服务劳务提供商，也不会指定或推荐发行人为其液压支架后市场服务提供商。发行人为郑煤机提供质保期劳务服务，并不会直接给发行人带来订单。

具体说明如下：

（1）发行人已与主要客户建立了长期稳定的合作关系

①发行人与主要客户的合作历史、业务获取来源

发行人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。发行人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	山西山阴茆药花煤业有限公司		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，发行人各期前 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，发行人向前 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，发行人向合作 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%。可见发行人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发行人与主要客户签订了长期合作协议

根据业务性质，发行人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：

A、备品配件供应管理

发行人备品配件供应管理业务中，与主要客户（如中国神华神东分公司、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]	发行人于 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； 发行人于 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，有效期至 2023 年 12 月截止
	中国神华神东分公司	发行人与中国神华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	发行人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		发行人于 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，向发行人或其他供应商提出采购需求、签署寄售协议。神东分公司与发行人的协议签署方式为，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。截至本问询意见回复出具日，发行人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，发行人已与国能 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 购平台向发行人采购。

如上表所示，发行人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，发行人与上述客户合作稳定。

B、专业化总包服务

发行人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，发行人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。

C、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。发行人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，

发行人维修与再制造业务的在手执行合同金额为 14,838.23 万元。

(2) 发行人为郑煤机提供质保期劳务服务，并不会直接给发行人带来订单，对发行人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，不会指定或说明发行人为其液压支架质保服务劳务部分的提供商，亦不会指定或推荐发行人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发行人带来订单，对发行人业务获取的影响较为有限

发行人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，发行人的主要项目承揽工作仍由销售人员进行，部分大型项目需要发行人管理层深度参与。因此，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：

发行人为郑煤机提供质保期劳务服务的职能部门为客户服务部，其在开展工作过程中，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，发行人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，发行人亦可采取其他替代措施获取到相关信息。

综上所述，发行人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发行人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发行人的战略投资者。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发行人的长期发展也有利；发行人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，即使郑煤机持有发行人的股权比例逐渐降低，发行人营业收入、净利润仍保持持续增长。因此，郑煤机持股比例逐渐降低对发行人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发行人的战略投资者，向扬中徐工转让股权引入新的战略投资者对发行人长期发展也有利

①郑煤机自与李锡元先生等 3 人共同设立发行人起，便定位于发行人的战略投资者。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，是为了支持发行人发展、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，郑煤机作为发行人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。

②2021 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，徐工机械同样为发行人的战略投资者。在扬中徐工入股前，发行人已与徐工机械开展合作。发行人自 2015 年开始向徐工机械下属公司提供流体连接件产品，发行人自 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，发行人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。发行人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，但发行人引入了新的战略投资者，对发行人的长期发展有利。

（2）发行人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发行人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、

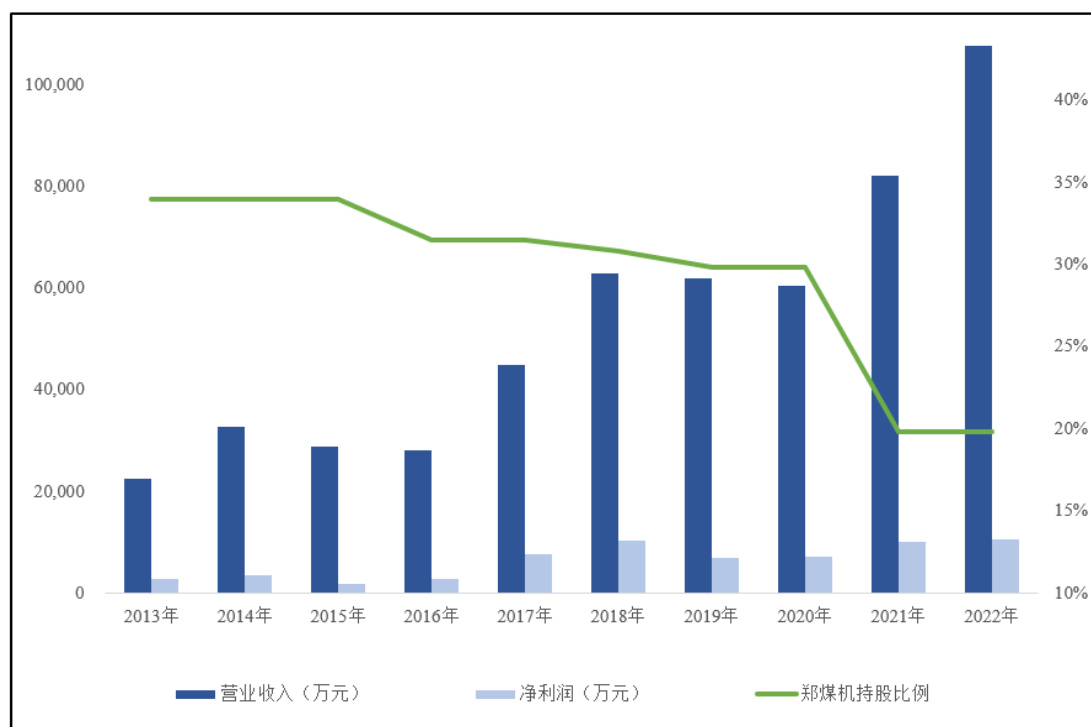
招聘等业务活动，在组织机构上与股东郑煤机保持独立；

②在业务获取上，发行人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发行人业绩保持持续增长

①自发行人设立以来，郑煤机持股比例逐渐从 40.00%下降至 19.82%，与发行人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自发行人设立以来，发行人不断获取新客户、拓展业务边界，使得发行人营业收入规模持续增长。



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

如上图所示，虽然郑煤机持有发行人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），发行人营业收入（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发行人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

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]	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：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，与发行人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的来源

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发行人承接的情况。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

（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（如发行人也是其中之一）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：

A、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。

B、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：生产制造业务收入主要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

①2021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发行人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”等与发行人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。

③2022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、郑煤机在申报前将发行人10%的股权转让给扬中徐工的背景和合理性，以及徐工机械与发行人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

发行人前次申报审核终止后，中介机构即协助发行人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，发行人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发行人的控制力度。

针对新引进的股东身份，发行人希望能引进对发行人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。发行人管理层与徐工机械相关板块负责人曾有过接触，且发行人一直致力于向工程机械后市场方向发展，发行人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发行人股份权益的意向，徐工机械亦看中发行人在后市场服务方面的能力，故也向郑煤机提出了受让发行人股份的意向。

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
10	南京欧米克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发行人实际控制人认定方面，提出发行人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，发行人根据前次申报监管机关的审核意见，希望通过推动郑煤机对外转让股份的方式优化发行人股权结构，增强实际控制人对发行人的控制力度；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，对应发行人 2020 年全年净利润的 PE 倍数为 13.37 倍，对应发行人 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发行人的资本投入，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发行人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郑煤机始终定位于发行人战略投资者股东

郑煤机自参股设立发行人以来，始终定位于发行人战略投资者股东。本次股

份转让后其持股比例的降低，亦不会改变其对于发行人战略投资者股东的定位。

综上，本次股份转让优化了发行人股权结构，增强了实际控制人对发行人的控制力度。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，郑煤机为发行人战略投资者股东，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、郑煤机与发行人及其股东、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）徐工机械与发行人具有业务战略协同效应

发行人一直致力于向工程机械后市场方向发展。2017 年，发行人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，发行人希望未来将业务领域拓展至前述两个类别产品，使发行人业务在多行业发展。随着发行人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，能对发行人非煤业务的发展产生较大的促进作用。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发行人在工程机械领域的竞争力，与发行人的发展战略相契合。

徐工机械亦看中发行人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，其认为发行人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，发行人全资子公司赛福流体能为煤炭综采设备制造企业 and 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。故通过投资入股发行人，徐工机械和发行人可以在业务战略方面产生协同效应。

综上，发行人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发行人在工程机械领域的竞争力。徐工机械亦认可发行人在后市场服

务领域的能力，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，发行人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

A、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

B、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。

C、评估结果

发行人的付息债务包括：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，发行人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

发行人在评估基准日 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发行人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，发行人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，并非是由发行人负责郑煤机支架的完整质保服务。

③除发行人外，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发行人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、如发行人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，测算发行人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	毛利率		
		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%
发行人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，参考发行人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发行人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
发行人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]	3.33%	2.45%
占营业收入的比例[注]	0.58%	0.61%

注：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 年发行人为郑煤机提供质保期劳务服务的金额，对发行人关联销售金额、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

(1) 发行人向郑煤机提供质保期劳务服务的金额

①2022 年度，发行人为郑煤机提供质保期劳务服务取得收入 118.30 万元。

②发行人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。对发行人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，发行人共向郑煤机提供了 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，经测算的发行人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) 发行人已与郑煤机签署协议并履行相应审议程序

①2022 年 2 月 28 日，发行人与郑煤机签署《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	发行人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

②2022 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》。郑煤机与发行人签署前述协议，郑煤机已履行了所需的审议程序。

③发行人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：

A、发行人与郑煤机协商确定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，发行人经测算后，获得为郑煤机提供一套支架服务的大致成本。在此基础上，发行人与郑煤机进行进一步协商后确定收费标准，具有合理性。

B、对原发行人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，如发行人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发行人的服务，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；从发行人的角度，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

A、2022 年度，发行人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，发行人以收费方式向郑煤机提供质保期劳务服务，这一改变对发行人向郑煤机关联销售金额的变动所起到的影

响较小。

B、发行人与郑煤机之间关联销售金额变动情况及原因，详见本回复报告问题 2 之“一、（四）、3、（2）关联销售”中的回复。

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

发行人向郑煤机提供质保期劳务服务，对发行人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	发行人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，同时发行人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	在审议发行人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	发行人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	发行人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，发行人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%
发行人采购总额	64,976.09	-	63,239.18	-	30,926.85	-

如上表所示，报告期内，发行人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发行人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：

A、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；

B、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。发行人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，发行人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。

②2022 年度，除阀类产品外，发行人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 批产品系发行人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，发行人向郑煤机关联销售及其占同类业务收入比例的情况如下：

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%
发行人营业收入	107,625.91	-	82,224.69	-	60,374.84	-

如上表所示，发行人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

发行人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，发行人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。该等业务发行人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），故发行人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，发行人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，发行人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，发行人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），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，则目前发行人自行开拓的专业化总包服务项目占比为 72.73%。神东分公司新的 5

个专业化项目实施后，预计未来发行人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

流体连接件作为发行人进入工程机械行业的一个载体。2020 年至 2022 年，发行人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，发行人仅 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

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）。

因此，郑煤机不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。

2、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

郑煤机系发行人第 2 大股东，为发行人的战略投资者。发行人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发行人实施，郑煤机该等与发行人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发行人获取订单。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 人合作成立发行人，将液压支架的售后服务交由发行人实施。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（如发行人也是其中之一）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发行人实施，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

对于发行人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发行人销售团队完成，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发行人实施。

在发行人完成前期工作后，郑煤机与终端客户签署合同，再与发行人签署合同，由发行人实施，发行人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，有利于郑煤机通过发行人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

1、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

（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，发行人与郑煤机、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。

张文琦曾任职于中国神华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。张文琦多年来与发行人及郑煤机有联系，故在寻找合作伙伴时，联系了郑煤机及发行人，各方均有意合作。

基于以上背景，同时考虑到发行人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。

发行人与郑煤机于 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、矿山机械设备及配件、成套设备及技术的进出口业务

截至本问询意见回复出具之日，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	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）报告期内发行人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、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

（1）发行人与郑煤机合作成立智能工作面的原因

发行人与郑煤机合作成立智能工作面的原因详见本回复报告问题 2 之“一、（六）、1、（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）发行人未来是否预计增加关联交易及原因

报告期内，发行人与智能工作面产生的关联交易主要为发行人委托其进行采煤机的维修，关联交易金额及占比均较小。发行人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）是否对发行人独立性构成重大不利影响

综上，发行人和郑煤机同张文琦、王义强合作成立智能工作面不会对发行人独立性构成重大不利影响，原因如下：

①发行人仅作为战略股东身份参与投资

发行人和郑煤机同张文琦、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，发行人仅作为战略股东身份参与投资。

②发行人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，成立后进行独立的商业化运作，已建立自身的采购、生产、销售体系；而速达股份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，发行人与智能工作面产生的关联交易主要为发行人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，对发行人的独立性不构成重大不利影响。

3、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）发行人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。发行人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）发行人不能控制智能工作面的董事会

截至本问询意见回复出具之日，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。由于发行人提名董事仅 1 人，故发行人不能控制董事会或对董事会决议产生决定性影响。

（3）发行人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，发行人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，发行人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。发行人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，发行人为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费，郑煤机转让发行人 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。具体详见本回复报告问题 2 之“一、（二）、2、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”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围。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	转让发行人 10%的股权	发行人希望引进徐工机械作为股东增强发行人在工程机械领域的竞争力；徐工机械亦认可发行人在后市场服务领域的的能力，有意通过产业布局方式入股发行人。同时，发行人根据前次申报情况，优化股权结构。具体详见本回复报告问题 2 之“一、（三）、1、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和合理性，以及徐工机械与发行人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	

发行人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发行人成立时的 2009 年已发生较大变化，故经双方友好协商，自 2022 年起，发行人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、发行人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 人共同设立发行人，由发行人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，全部入职发行人。

在当时的历史背景下，发行人在设立之初，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发行人实施，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、发行人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

发行人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。

从发行人角度，主要体现在：（1）发行人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，有助于发行人后续销售工作的开展；（2）发行人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）有利于发行人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，发行人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，随着发行人的不断发展，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，发行人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

虽然发行人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发行人成立时的 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，故经发行人与郑煤机协商，自 2022 年起，发行人为郑煤机所生产、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；发行人随着业务发展，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，发行人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，发行人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，郑煤机可以对发行人实施考核、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，发行人接受考核，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，如发行人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，为达到发行人原有的服务质量，郑煤机仍需从市场上招聘大部分人员（发行人 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发行人的服务，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；从发行人的角度，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，本次发行人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。借助发行人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。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

1、关于发行人获取业务与郑煤机的关系等相关问题，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：（1）取得并核查发行人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）取得发行人员工名册，核查发行人销售部门组织设置、销售人员构成及分布情况；（4）走访发行人主要客户，了解发行人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）核查发行人主要液压支架维修项目的液压支架品牌分布情况；（6）取得发行人中标神东分公司新专业化项目的中标文件；（7）取得发行人前 20 名客户的合作情况分类，核查发行人与前 20 名客户的合作时间等情况；（8）查阅发行人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）访谈发行人高级管理人员，了解发行人获取客户、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、主要客户选择发行人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，保荐机构、发行人律师、申报会计师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，保荐机构、发行人律师、申报会计师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、徐工投资就入股发行人的投委会决议；（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、徐工机械就发行人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，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：（1）取得并复核发行人测算的为郑煤机提供质保期劳务服务的金额；（2）取得发行人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，核查发行人为其提供质保期劳务服务是否违反相关承诺；（4）分业务核查发行人向郑煤机关联销售占该类业务收入的比例及合理性；（5）访谈发行人高级管理人员，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，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：（1）取得郑煤机出具的说明；（2）访谈发行人高级管理人员，了解郑煤机协助发行人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，保荐机构、发行人律师、申报会计师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）对发行人董事长进行访谈。

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、转让发行人 10%股权等事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师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）访谈发行人高级管理人员，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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人主要通过自身力量（如销售团队、品牌声誉、客户关系等）获取客户，主要客户选择发行人作为煤炭综采设备后市场服务提供商系对发行人综合服务能力的认可；发行人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发行人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、发行人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发行人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、经测算的发行人向郑煤机提供质保期劳务服务的金额对发行人关联销售金额、营业收入的影响较小；发行人已与郑煤机签署协议，郑煤机已履行相应审

议程序；发行人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；存在部分项目，发行人完成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发行人实施，郑煤机该等与发行人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发行人获取订单。

6、发行人和郑煤机同张文琦、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，不会对发行人独立性构成重大不利影响；发行人对智能工作面不构成控制，发行人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，发行人为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费，郑煤机转让发行人 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。

问题 3 关于实际控制人的认定

申请文件显示：

(1) 李锡元、贾建国和李优生于 2014 年签署一致行动协议，约定在行使股东权利和董事权利时，贾建国和李优生同意与李锡元保持一致行动，各方还约定了 5 万元的违约金。2019 年，各方签署补充协议，将违约金从 5 万元增加至 100 万元。

(2) 发行人设立时，主要是承接郑煤机售后服务部建立，并接纳郑煤机售后服务团队 29 人。贾建国时任郑煤机调研员，李优生时任郑煤机市场部副部长、售后服务处处长，属于郑煤机的中层管理人员。二人身份均属于“在国有资本控股的郑煤机中从事管理工作的人员”。

请发行人：

(1) 结合李锡元的工作履历及在发行人设立前从事的业务内容，说明郑煤机和李锡元设立发行人的背景，同时，结合贾建国和李优生自发行人设立以来在发行人处担任职务情况，说明贾建国和李优生在发行人的生产经营过程中的主要工作和发挥的作用，工作内容是否与郑煤机相关；并结合李锡元、贾建国和李优生的持股变化情况，说明历史上历次出资是否均来源于其自有资金，是否存在股权代持的情形。

(2) 说明李锡元、贾建国和李优生三人签署的一致行动协议约定违约金的合理性，并说明 100 万的违约金约定是否能够保证一致行动协议的稳定性。

(3) 结合发行人设立时主要人员和业务来自郑煤机的情形，说明发行人的主要技术是否来源于郑煤机，未将郑煤机认定为共同实际控制人是否合理，是否符合实际情况。

(4) 说明贾建国和李优生于 2009 年投资设立发行人是否具备相应的股东资格。

请保荐人和发行人律师发表明确意见，详细分析并说明郑煤机是否是发行人的共同实际控制人。

【回复】

一、回复说明

(一) 结合李锡元的工作履历及在发行人设立前从事的业务内容，说明郑煤机和李锡元设立发行人的背景，同时，结合贾建国和李优生自发行人设立以来在发行人处担任职务情况，说明贾建国和李优生在发行人的生产经营过程中的主要工作和发挥的作用，工作内容是否与郑煤机相关；并结合李锡元、贾建国和李优生的持股变化情况，说明历史上历次出资是否均来源于其自有资金，是否存在股权代持的情形

1、结合李锡元的工作履历及在发行人设立前从事的业务内容，说明郑煤机和李锡元设立发行人的背景

(1) 李锡元先生工作经历及在发行人设立前从事的业务内容

李锡元先生工作经历及在发行人设立前从事的业务内容具体如下：

序号	起止时间	任职单位名称	所任职务
1	1996/07-1998/06	广州机械科学研究院有限公司（原机械工业部广州机床研究所）	技术员
2	1998/06-2009/08	上海嘉诺流体	总经理
3	2009/09-2014/09	速达有限	董事兼总经理
4	2014/09-2021/04	速达股份	董事长兼总经理
5	2021/04 至今	速达股份	董事长

在发行人设立前，李锡元曾先后就职于广州机械科学研究院有限公司（原机械工业部广州机床研究所）和上海嘉诺流体，担任技术员以及总经理职务，从事工程机械零部件销售行业。1998 年至 2009 年在上海创业期间，主要从事液压元器件、密封件的生产和销售工作，同时代理国外的相关品牌（主要产品包括密封件、流体连接件、油缸泵等产品）。

经过在工程机械零部件销售领域的多年深耕，李锡元对大型装备制造领域的维修维护、备品配件供应等工业服务属性的后市场发展前景有了深刻的认识，同时积累了丰富的经营管理经验。

2007 年至 2008 年，煤炭行业持续向好，而密封产品可应用的众多行业中就包括煤炭行业。2007 年，李锡元在中国神华公司考察期间通过接触煤炭、煤机行业，对煤炭行业的主要设备（液压支架、刮板运输机、采煤机等）、国内做综采设备的主要厂商等重要信息有了充分的了解。故自 2007 年，李锡元开始关注煤炭机械后市场服务行业，认为煤炭机械后市场服务行业市场化、专业化分工程度较为薄弱，而煤机综采设备对煤机行业来说是非常重要的生产设备（对生产效益、工人劳动安全保障有着重要作用），较弱的后市场服务不能够满足煤矿企业对后市场服务的需求，故一直在寻找将工程机械零部件销售行业的经验移植到煤炭机械后市场的创业机会。

（2）李锡元与郑煤机设立发行人的背景

①李锡元从业背景与发行人业务的关系

李锡元大学就读于机械制造工艺及设备专业。大学毕业后，其工作、创业始终围绕机械液压系统领域，具有丰富的专业知识与从业经验。具体说明如下：

1996 年至 1998 年，李锡元于广州机械科学研究院有限公司（原机械工业部广州机床研究所）任技术员，从事液压油缸密封产品的设计和研发工作。

1998 年至 2009 年，李锡元在上海创业参与成立上海嘉诺等公司，主要从事液压元器件、密封件的生产和销售工作，主要客户包括徐工机械、三一重工、宝钢等。

在此期间，李锡元意识到工业机械后市场具有良好的发展前景，尝试在国内工程机械领域推广液压元器件集约化采购及供应的一体化服务的经营模式，并在此期间逐渐与郑煤机建立联系。速达有限成立后，该业务模式的经营管理经验被引入速达有限作为开展煤机后市场的切入点，即发行人的备品配件供应管理业务。发行人为煤炭综采设备日常运行、维护以及维修中所需的各类备品配件提供供应服务。

综上，李锡元具有丰富的机械液压系统领域专业知识与从业经验。在设立发行人前，已开始尝试液压元器件的后市场服务业务。在与郑煤机达成合意后，便引入此前开展液压元器件的后市场服务业务的管理经验，设立速达有限开始开展煤矿综采设备的后市场服务。

②郑煤机以“制造专业化、服务社会化”为核心理念与民营资本合资设立发行人

2002 年至 2012 年我国煤炭行业步入黄金十年的发展期，煤炭综采设备的广泛应用以及国产化替代，催生了煤炭综采设备日常维护、专业维修的大量需求。

郑煤机在其液压支架市场占有率不断提升、国际竞争能力不断增强、主机制造行业竞争不断加剧的背景下，亦希望通过完善配套服务来提高自身品牌影响力。但大型装备制造企业“小批次、大批量、低频率”的研发制造体系与工业服务业的“多批次、小批量、高频率”的特点不相适应，无法及时满足客户提出的服务需求。其发展后市场服务业务亦涉及机会成本问题，相比较聚焦制造业主营业务而言，后市场服务需要大量的人力、物力投入和试错成本，但带来的投资回报和效益并不理想。

与此同时，由于煤炭机械后市场行业以服务为核心的本质在国有体制内受到诸多约束，郑煤机的后市场服务业务始终没有发展起来。参股设立发行人有利于其将后市场服务业务充分市场化来提升服务质量，并有助于郑煤机专注于主业提升其主导产品的市场地位。在此背景下，引入社会民营资本并单独成立后市场服务公司成为郑煤机发展这一业务的战略规划。

基于前述原因，郑煤机以“制造专业化、服务社会化”为核心理念，计划与外部民营资本合资成立专业化后市场服务公司。郑煤机不谋求专业化后市场服务公司的经营管理权，可以更好地专注于主机制造。郑煤机的发展重心始终为装备制造领域，如郑煤机 2015 年收购亚新科，实现了“煤矿机械+汽车零部件”的双主业布局。此后，为了继续做大做强汽车零部件业务，于 2017 年收购博世 SEG，强化汽车零部件版图。

③各方于 2009 年合资设立发行人

2008 年，李锡元拟拓展上海嘉诺与郑煤机的业务，由此接触上郑煤机，在后续多次交流沟通中，双方对煤机后市场的业务发展观念趋向一致。正是基于自身对工业服务行业和市场的判断及个人的专业背景与企业经营管理经验，及双方共同开展煤机后市场业务的合作理念，李锡元于 2009 年同合资方郑煤机，以及具备丰富的煤炭机械市场运营经验的贾建国、具有煤炭机械维修和技术服务经验的李优生，共同出资设立了发行人。

发行人设立时，李锡元与郑煤机分别以合资身份各持有 40%的股权，贾建国持有 15%的股权，李优生持有 5%的股权。贾建国与李优生参与投资设立发行人为个人投资行为，未与其中任何一方存在一致行动关系。郑煤机自参股设立发行人以来即定位于战略投资者股东，不谋求发行人控制权，故各方设置了该相互制衡的股权结构，李锡元和郑煤机均无法单独控制发行人。

2、结合贾建国和李优生自发行人设立以来在发行人处担任职务情况，说明贾建国和李优生在发行人的生产经营过程中的主要工作和发挥的作用，工作内容是否与郑煤机相关

贾建国先生和李优生先生自发行人设立以来在发行人处担任职务情况具体如下：

序号	姓名	起止时间	在发行人处所任职务
1	贾建国	2009-2014/09	董事兼副总经理
2		2014/09-2016/02	副总经理
3		2014/09 至今	董事
4	李优生	2009/07-2014/09	副总经理
5		2014/09-2016/02	副总经理

贾建国和李优生于 2009 年发行人设立后加入发行人并担任副总经理职务，二人于 2016 年 2 月辞去副总经理职务正式退休。2016 年 2 月后，发行人全部高管由发行人内部培养或者外聘，与郑煤机无关。贾建国和李优生在发行人的生产经营过程中的主要工作和发挥的作用具体如下：

（1）2016 年 2 月前，李锡元等三人实际负责发行人的业务开展并主导发行人的经营管理，除与郑煤机存在正常的业务往来之外，二人工作内容与郑煤机无直接关联

根据郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要，其管理层认为向发行人引荐贾建国与李优生二人，系因二人具备较高水平的管理素质，在发行人设立之初有助于提升发行人的经营管理水平。在该纪要中不涉及关于贾建国和李优生与郑煤机存在一致行动关系的安排，亦不存在二人系代表郑煤机参与发行人经营管理的相关内容。发行人设立后，李优生即与发行人签订了劳动合同，不再在郑煤机担任任何职务；贾建国亦于 2010 年 8 月在郑煤机办理了退休手续。自 2009 年发行人设立，李锡元、贾建国和李优生三人就均在发行人专职高级管理人员，各自负责不同的业务领域搭建和拓展工作。贾建国与李优生参与投资设立发行人为个人投资行为，出资资金来源于自有资金，亦不存在股权代持情形。

李锡元先生主要负责发行人整体组织和业务架构搭建，侧重于客户开发和业务订单获取；贾建国先生任发行人董事兼副总经理职务，其丰富的煤炭机械市场运营经验有利于发行人快速拓展业务市场，在发行人设立之初主要负责采购业务及供应链开发，为发行人早期逐步建立独立、完善的供应链体系起到了重要的作用；李优生先生任发行人副总经理，具有丰富的煤炭机械维修和技术服务经验，在发行人设立之初主要负责客户运维服务以及维修生产相关的工作，对发行人早期通过客户运维服务快速接触客户及生产维修等方面起到了重要的作用。除与郑煤机存在正常的业务往来之外，二人工作内容与郑煤机无直接关联。

（2）2016 年 2 月后，贾建国和李优生不再参与发行人经营管理，由李锡元主导发行人日常经营管理

贾建国和李优生在协助李锡元参与发行人经营管理的五年时间中，加深了对彼此的信任，三人逐渐形成了事实上共同控制的默契。三人于 2014 年发行人筹

划新三板挂牌对发行人控制权归属进行梳理时，签署了《一致行动协议》，在法律形式上对发行人的控制权进行了确认。

自发行人设立后，李锡元全身心投入发行人经营管理，带领发行人发展壮大，其在发行人的主导地位逐渐体现。2016年2月贾建国和李优生辞去发行人副总经理职务正式退休，就不再参与发行人日常经营管理。2016年2月后，主要实际控制人李锡元带领的高管团队始终负责发行人具体的生产经营业务，发行人高管全部由时任总经理李锡元或刘润平提名并经董事会审议聘任，与郑煤机无关。

3、结合李锡元、贾建国和李优生的持股变化情况，说明历史上历次出资是否均来源于其自有资金，是否存在股权代持的情形

李锡元、贾建国和李优生于2009年7月分别出资400万元、150万元和50万元共同投资成立速达有限。自2009年速达有限设立以来发行人的历次股权变动，贾建国和李优生未再进行增资；李锡元除于发行人在股转系统挂牌时进行增资，及在员工持股平台和董事高管持股平台新余鸿鹄、长兴臻信持有合伙份额外，未再进行增资。李锡元、贾建国和李优生在发行人具体持股变动情况如下：

序号	时间	股份变动事项	姓名	认缴/增资金额 (万元)	出资方式	资金来源
1	2009.07 速达有限成立	速达有限成立	李锡元	400.00	货币	自有资金
			贾建国	150.00	货币	自有资金
			李优生	50.00	货币	自有资金
2	2016.03 发行人第一次增资	发行人在股转系统发行400万股股票，募集资金1,400万元。发行人总股本增加至5,400万股	李锡元	52.50	货币	自有资金
			贾建国	-	-	-
			李优生	-	-	-
3	2018.10 发行人第二次增资	新余鸿鹄认购115万股	李锡元	420.00	货币	自有资金
			贾建国	-	-	-
			李优生	-	-	-
4	2019.06 发行人第三次增资	外部投资者君润恒惠、霍尔果斯蓝杉分别认购78.4万股和50万股，长兴臻信认购56.6万股	李锡元	196.00	货币	扣除个税后的高管激励
			贾建国	-	-	-
			李优生	-	-	-

通过对李锡元、贾建国和李优生的访谈以及查阅发行人设立当年验资报告、

相关汇款凭证，李锡元、贾建国与李优生出资设立速达有限的资金来源均为自有资金，三人的积蓄足以支持出资设立速达有限。李锡元个人积蓄来源主要为多年积累的工资薪金、曾持股企业历年分红；贾建国和李优生个人积蓄来源主要为多年积累的工资薪金、持有郑煤机股份每年的分红款以及郑煤机上市前退股获得的收益。同时根据李锡元、贾建国和李优生出具的声明，确认其对发行人的出资来源系自有资金，不存在为他人代持发行人股份或与他人存在任何其他形式的应披露而未披露的利益安排或协议安排。

因此，李锡元、贾建国和李优生为发行人的实际股东，投资设立速达有限的资金为其自有资金，不存在替他人代为持有发行人股份或其他利益安排。

（二）说明李锡元、贾建国和李优生三人签署的一致行动协议约定违约金的合理性，并说明 100 万的违约金约定是否能够保证一致行动协议的稳定性

1、《一致行动协议》及《补充协议》关于事先共同协商机制及违约责任的主要内容

章节	主要内容
第四条 事先共同协商机制	4.1 各方同意，在行使股东权利前三日，各方应召开预备会议对需要行使股东权利的事项进行逐项讨论并形成一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利。如各方对相关事项未能形成一致意见，各方在适当的条件下将促使发行人推迟表决该事项。前述顺延期限届满，发行人就该事项再次表决时，若各方对该等事项仍未形成一致意见，贾建国和李优生同意无条件与李锡元保持一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利
	4.2 各方应当经事先共同协商以达成一致意见，并以此意见为准明确告知并促使其控制的公司董事行使相关的提案权、表决权及其他权利。如各方在董事会前无法协商达成一致意见，则应当按照本协议第 4.1 款的机制形成最终一致意见
第七条 违约责任	7.1 如果一方未遵循本协议的约定在发行人股东大会、董事会提出议案或作出表决，视为其违约，该提案或表决自始无效
	7.2 违约方应向守约方支付人民币 100 万元的违约金，各守约方将按届时其持有发行人占有所有守约方持有发行人股份总额的比例相应分配违约方支付的违约金
	7.3 各方确认，在违约方按照本协议第 7.2 款之约定向守约方支付违约金后违约方仍应继续履行本协议

注：2014 年签订的《一致行动协议》中第 7.2 款的违约金为 5 万元；2019 年李锡元等三人签订《补充协议》，将第 7.2 款的违约金提高至 100 万元。

2、各方已约定事前协商机制、纠纷解决机制，保证了一致控制权的稳定性

在股东大会层面上，《一致行动协议》第 4.1 款约定了各方应当事先共同协商并形成一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利。若未形成一致意见，各方将在符合相关法律、法规及规范性文件的前提下，促使发行人推迟表决该事项。前述顺延期限届满，发行人就该事项表决时，若各方对该等事项仍未形成一致意见，则贾建国和李优生同意无条件与李锡元保持一致意见，并以李锡元的意见为准行使相应的股东权利。

在董事会层面上，《一致行动协议》第 4.2 款约定各方应当经事先共同协商以达成一致意见，并以此意见在公司董事会上行使权利。若无法协商达成一致意见，则按照 4.1 款执行，即贾建国、李优生同意无条件与李锡元保持一致意见，并以李锡元的意见为准行使相应的董事权利。

综上，在《一致行动协议》中，各方已就共同协商机制、争议解决机制进行了约定，各方事先共同协商，形成一致意见的，以该一致意见为准，行使权利；若未形成一致意见的，则贾建国、李优生同意无条件与李锡元保持一致意见。

3、相比不设置违约金条款，约定该条款更有利于一致行动的稳定性

各方在《一致行动协议》中约定违约金条款，目的是为了对协议各方形成合同上的约束，进一步强化一致行动的稳定性。其本意并非是支付违约金后即可解除《一致行动协议》或不履行相关协议，故各方在《一致行动协议》7.3 款中明确约定：“各方确认，在违约方按照本协议第 7.2 款之约定向守约方支付违约金后违约方仍应继续履行本协议。”

同时，约定违约金条款后，如实际损失超过违约金金额，守约方仍可根据实际损失向违约方主张赔偿经济损失，并不限于违约金金额。根据《民法典》第五百八十五条：“当事人可以约定一方违约时应当根据违约情况向对方支付一定数额的违约金，也可以约定因违约产生的损失赔偿额的计算方法。约定的违约金低于造成的损失的，人民法院或者仲裁机构可以根据当事人的请求予以增加”。即如果因《一致行动协议》的某方违反协议给守约方造成损失的，守约方可向法院或仲裁机构申请根据实际损失增加赔偿，即守约方有权向违约方主张 100 万元与守约方实际损失二者中孰高的经济赔偿。

参考一致行动协议的签署惯例，通常不会设置违约金条款，但增设违约金条款，对各方形成合同上的约束，相比不设置具体的违约金条款，更有利于一致行动的稳定性和合理性。

4、《一致行动协议》的签署基础是李锡元、贾建国、李优生的相互信任与认可，且一致行动关系在各方持股期间有效，协议不可被撤销

2009 年速达有限设立后，贾建国和李优生在协助李锡元参与速达有限的经营管理的五年时间中，加深了对彼此的信任，三人逐渐形成了事实上共同控制的默契。三人于 2014 年发行人筹划新三板挂牌对发行人控制权归属进行梳理时，签署了《一致行动协议》，在法律形式上对发行人的控制权进行了确认。

即李锡元、贾建国、李优生是基于互相之间的信任与认可签署《一致行动协议》。各方具有多年共事形成的互相信赖的基础，本身即具有保持一致行动的意向，一致行动具有稳定性。《一致行动协议》约定了该协议在各方均直接或间接持有公司股份的期间有效，且不可被撤销。

自 2014 年签署《一致行动协议》以来，各方在参与股东大会、董事会并进行表决时，事实上维持了一致行动，未出现意见分歧的情况，一致行动关系保持了稳定。

综上所述，李锡元、贾建国、李优生在《一致行动协议》中，已建立了事前协商机制与纠纷解决机制，能够保证一致行动的稳定性。且各方是在多年共事形成的信任与认可的基础上，签署《一致行动协议》的，并自 2014 年协议签署后便始终保持一致行动。因此，李锡元等三人的一致行动具有稳定性。约定违约金条款，是为了对协议各方形成合同上的约束，有利于进一步促进一致行动的稳定性和合理性。

（三）结合发行人设立时主要人员和业务来自郑煤机的情形，说明发行人的主要技术是否来源于郑煤机，未将郑煤机认定为共同实际控制人是否合理，是否符合实际情况

1、发行人设立及存续期间主要人员、业务和技术与郑煤机的关系

发行人设立后，在人员上就已经与郑煤机保持独立，在业务方面也是一个逐步独立和巩固的过程。技术上，发行人设立之初主要经营备品配件供应业务，主

要依托于李锡元等三人的任职经历及相关业务经验，随着维修与再制造等业务的逐步开展，发行人自研形成了核心技术，不存在技术来源于郑煤机的情况。具体情况如下：

事项	设立之初情况	与郑煤机关系简要说明
人员	发行人接纳了郑煤机售后服务处的团队人员共计 29 人	发行人除市场化招聘外，后续未再从郑煤机处接收任何员工
业务	2009 年，发行人设立之初协助国投新集建设维修中心，并获取了该维修中心的相关备品配件供应业务； 2010 年，发行人成立维修中心，着手开展维修业务； 2012 年，开始开展流体连接件的生产，向郑煤机供应，并独立开拓了一批非煤行业的客户； 2013 年，发行人与郑煤机一同与神东分公司进行谈判开始开展全寿命周期专业化总包服务业务； 2017 年，依托发行人在已有业务上的强大线下服务能力和客户优势，发行人开始开展二手设备租售业务	随着发行人业务规模的逐步扩张，发行人自身的市场地位和品牌价值亦逐渐建立，郑煤机的股东身份对发行人开拓业务的影响已逐步弱化，并非发行人目前业务开拓的关键要素
技术	发行人设立之初，主要经营备品配件供应业务，主要系通过李锡元等三人之前的任职经历及相关业务经验支持该业务的开拓和发展	发行人现有核心专利技术均为自主研发，不存在来源于郑煤机的情况

（1）关于人员方面

发行人在设立时接纳了郑煤机原售后服务处团队人员共计 29 人，相关人员跟随时任售后服务处处长李优生加入发行人，劳动关系均全部调整至发行人处。截至本问询意见回复出具日，该 29 人中也有 20 人已自发行人处离职，剩余人员仅臧帮斌、孙雷雷、常海波经由发行人正常员工晋升流程担任中层管理人员，其余均仅为普通员工。

发行人除市场化招聘外，后续未再从郑煤机处接收任何员工。发行人具有独立的人事任命权，根据实际业务开展需要自行招聘、培养员工，建立健全发行人自有的、独立的人事招聘和培训体系。从现任高管、部门经理、部门主管到职能科室基层人员的选任或聘用均需根据相应的内部规范、制度经逐级审批，最终由总经理、董事会和股东大会审批通过。

（2）关于业务方面

2009 年，发行人设立之初，通过郑煤机与国投新集实现接洽，帮助国投新集建设维修中心，并获取了该维修中心的相关备品配件供应业务；

2010 年，发行人成立郑州维修中心，着手开展维修业务，自行开拓自有客户；于 2013 年设立包头维修中心，于 2015 年设立大柳塔维修中心，于 2017 年设立新疆维修中心；

2012 年，恰逢煤炭行业景气度下行，郑煤机为提高生产效率、聚焦主业，拟停止流体连接件等非核心部件的自产，采取对外采购的方式。李锡元在发行人设立前亦通过曾在上海任职公司接触过流体连接件业务，对该业务领域较为熟悉。且发行人有意向工程机械等非煤行业发展，希望通过流体连接件切入工程机械前端市场。同时自产流体连接件亦可完善自身备品配件供应业务，作为发行人开展煤机后市场业务的一种补充。发行人于 2012 年开始生产流体连接件产品向郑煤机供应，并独立开拓了一批非煤行业的客户。目前，发行人已独立开拓了中铁工业（600528）及其子公司、宇通重工（600817）子公司、徐工机械（000425）子公司等非煤机领域的客户。报告期内，发行人对郑煤机以外的客户形成流体连接件收入 3,481.67 万元、4,403.34 万元、5,789.69 万元，占同类业务收入的比例平均约为 40%；

2013 年，发行人与郑煤机一同与神东分公司进行业内首创的专业化总包服务谈判，由此开始开展全寿命周期专业化总包服务业务。发行人在 2021 年成功开拓了三个新的专业化总包项目。2023 年 3 月，发行人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）；

2017 年，依托发行人在已有业务上的强大线下服务能力和客户优势，发行人开始开展二手设备租售业务，由此形成了目前五大协同产品服务体系。

发行人向郑煤机关联销售比例总体呈现下降趋势，营收占比较低，对发行人毛利影响较小。2022 年度发行人关联销售比例为 17.29%，关联毛利占比为 8.75%。根据发行人 2023 年 1-3 月的经营情况及在手订单，预计 2023 年 1-6 月发行人向郑煤机的关联销售金额为 10,500-11,000 万元间，关联销售占比约为 15.67%-17.74%。

综上，在业务方面，发行人已建立了完善的产供销体系，与主要客户保持长期稳定的合作关系，具有独立面向市场经营获取订单的能力，对郑煤机均不存在依赖。

（3）关于技术方面

在技术方面，发行人设立初期主要经营备品配件供应业务，主要依托于李锡元在工程机械领域对于备品配件供应链服务的运营及经验，以及贾建国和李优生在煤炭机械行业丰富的管理和技术经验。随着经营业务的拓展，发行人陆续开展了维修与再制造等业务，逐步建立和完善了液压支架维修标准和工艺、质量体系，并基于发行人实际业务的开展形成了一定的核心技术。

截至本问询意见回复出具日，发行人的专利技术均为自主研发，相关授权专利的发明人主要为发行人及子公司在职或离职员工。涉及核心技术、关键生产工序的重要专利均为利用发行人物质技术条件自主研发、实践所完成，不存在来源于郑煤机的情况。发行人现有与主营业务相匹配的主要专利技术情况如下：

序号	服务/产品名称		对应主要技术情况
1	后市场服务	维修与再制造	外圆合金熔覆技术、盲孔熔铜修复技术、压力感应反馈自调式珩磨修复技术、缸口密封带冷焊修复技术
2		备品配件供应管理	涉及流体连接件产品供应，则同“流体连接件”主要技术
3		专业化总包服务	涉及维修、翻新工序部分同“维修与再制”主要技术
4		二手设备租售	
5	流体连接件		编制式软管扣压接头、缠绕式软管扣压接头、沟槽内扩式软管接头

2、未将郑煤机认定为共同实际控制人具备合理性，符合发行人实际情况

发行人对于共同实际控制人的认定，符合发行人的实际情况。李锡元、贾建国和李优生的一致行动关系系顺势形成，符合各股东的真实意愿和实际诉求。虽然发行人设立初期，郑煤机作为发行人股东，在人员、业务上均给予了发行人帮助，但郑煤机自发行人设立发展至今，均没有控制发行人的意愿，亦没有控制发行人的事实。于发行人设立时，即通过引入外部社会民营资本并单独成立后市场服务公司的方式参与投资发行人，并将自身定位于战略股东，不参与发行人经营管理。认定李锡元、贾建国和李优生为发行人共同实际控制人，而未将郑煤机认定为共同实际控制人具备合理性，具体分析如下：

（1）李锡元等三人签订一致行动协议的背景

①发行人设立初期，李锡元和郑煤机都无法单独控制发行人

2009年7月，李锡元和郑煤机各自都以合资方的身份参与设立发行人（各持股40%），鉴于该相互制衡的股权结构，李锡元和郑煤机都无法单独控制发行

人。设立时，郑煤机作为发行人战略投资者股东，在人员、业务方面给予了发行人一定的支持和帮助，有助于发行人早期业务的开拓，但不参与发行人经营管理。李锡元、贾建国和李优生三人自发行人成立之初即在发行人专职高级管理人员，在发行人成立初期，共同主导发行人的经营管理。

②李锡元等三人于 2014 年确立了一致行动关系

2014 年，发行人为筹划新三板挂牌，需要对发行人的控制权归属进行梳理，在法律形式上对发行人的控制权进行确认。基于李锡元、贾建国和李优生三人具体负责并主导发行人的经营管理，已构成了对发行人的实际控制。而郑煤机相较于早期对发行人业务开拓上的较大帮助，2014 年时其对发行人业务开拓的影响已逐步弱化。故为了加强李锡元等三人这一事实上的一致行动关系，使得实质与法律形式一致，三人签署了《一致行动协议》，确立了一致行动关系。

综上，发行人成立初期郑煤机即没有控制发行人的意愿，且不参与发行人经营管理，受股权结构制衡亦不能单独对发行人进行控制。于 2014 年发行人认定共同实际控制人的时点，郑煤机作为股东对发行人早期的帮助和支持作用已经淡化，亦无控制发行人的意愿，故未加入一致行动关系，且对于发行人共同实际控制人的认定并无异议。李锡元、贾建国和李优生的一致行动关系系顺势形成，符合各股东的真实意愿和实际诉求。

(2) 认定李锡元等三人为共同实际控制人，而未将郑煤机认定为共同实际控制人具备合理性

①李锡元与贾建国、李优生有控制发行人的意愿，认定李锡元等三人为共同实际控制人符合发行人实际情况

A、李锡元为发行人主要创始人之一，具备控制和主导发行人的意愿

李锡元作为发行人的主要创始人之一，在发行人设立之初，就有主导和控制发行人经营的意图，而碍于当时条件不允许才与郑煤机协商了一个相互制衡的股权结构。

自发行人设立以来，李锡元、贾建国和李优生三人即具体负责和主导发行人的经营管理。2014 年，发行人经过了几年的发展初具规模，李锡元在发行人的

主导地位也获得了其他股东的认可。贾建国和李优生在协助李锡元参与发行人经营管理的五年时间中，三人逐渐形成了事实上共同控制的默契，在发行人具体经营管理中容易达成一致意见。

B、贾建国和李优生与李锡元共同控制发行人，符合二人利益诉求

贾建国和李优生自发行人设立以来即在发行人专职高级管理人员，在发行人设立之初同李锡元共同开发客户、拓展业务，协助李锡元对发行人整体组织和业务架构进行搭建。二人于 2014 年签订一致行动协议时，已经在事实上同李锡元形成了共同控制的默契，亦对以李锡元为主导地位具体负责发行人日常经营的管理模式比较认可，贾建国与李优生选择与李锡元签订一致行动协议符合二人的利益诉求。

同时根据贾建国与李优生出具的声明，确认其除与李锡元存在一致行动关系外，历史上及目前与郑煤机及发行人的其他股东之间不存在一致行动关系或其他特殊协议或安排。

②郑煤机虽对发行人早期业务开拓具有帮助，但郑煤机并无控制发行人的意愿，亦无控制发行人的事实

郑煤机与李锡元、贾建国及李优生合资设立发行人的初始目的即在于通过战略调整，以试点的方式“切割”原郑煤机体系内经济效益相对较低的业务，最终实现配件及后市场服务业务在郑煤机体系外充分市场化发展。根据 2010 年郑煤机公开披露的招股说明书及 2017 年至 2021 年年度报告，郑煤机的发展重心始终为装备制造领域，并逐步提出了“智能化、成套化、国际化、社会化”的“四化”战略。其于 2015 年收购亚新科技，实现了“煤矿机械+汽车零部件”的双主业布局，并于 2017 年收购博世 SEG，强化汽车零部件版图。

发行人设立时，接纳了郑煤机原售后服务处的团队人员共计 29 人，系因郑煤机参股设立发行人，即意将该部分业务“切割”充分市场化发展，故相关人员均跟随时任售后服务处处长李优生离开郑煤机加入发行人。在采购业务和销售业务上，亦受益于郑煤机的股东身份获得了国投新集维修中心的相关备品配件业务，在早期业务订单获取上具有优势和便利性。郑煤机定位于发行人战略投资者股东，对发行人早期的业务开拓具有一定的帮助，但郑煤机始终未参与发行人的

经营管理。郑煤机参股设立发行人时即无控制发行人的意愿，且自发行人设立至今，郑煤机亦无控制发行人的事实。

2014 年李锡元等三人签订一致行动协议，2015 年发行人在新三板公开转让说明书中认定李锡元等三人为公司共同实际控制人，郑煤机对此均无异议。2019 年，郑煤机书面出具了关于发行人控制权确认声明，认同李锡元、贾建国和李优生为发行人共同实际控制人，且作出其作为投资方不谋求发行人控制权的承诺。发行人设立后，郑煤机再未对发行人进行过增资，其持股比例逐年降低。2021 年 12 月，郑煤机将其持有的发行人 10%股份（570 万股）转让给扬中徐工，进一步降低了其在发行人的持股比例至 19.82%。故未将郑煤机认定为共同实际控制人具备合理性，符合发行人实际情况。

③李锡元等三人于 2014 年签订一致行动协议时，具备实际控制发行人的能力

从表决权比例角度，2014 年 9 月，李锡元、贾建国和李优生三人分别直接持股 34%、12.75%和 4.25%，合计控制发行人股份比例为 51%，能够在股东大会层面对发行人实施有效控制。

从董事会角度，2012 年 9 月至 2015 年 5 月，董事会由 5 名董事组成，其中郑煤机委派 2 名董事，共同实际控制人担任及委派 3 名董事，共同实际控制人提名的董事席位过半数。李锡元等三人能够通过公司治理结构有效控制发行人的经营方针、决策和经营管理层的任免。

从经营管理角度，自发行人设立至 2014 年李锡元一直担任发行人总经理；贾建国和李优生时任发行人副总经理。李锡元等三人实际具体负责和主导发行人的日常经营管理。

综上，李锡元等三人于 2014 年签订一致行动协议时，具备实际控制发行人的能力，该认定具有控制效力。

④发行人共同实际控制人的认定符合发行人实际情况，2014 年至今共同控制关系始终保持稳定

自 2014 年股份公司设立以来，李锡元等三人在股东大会、董事会层面及发行人日常经营管理的实际运作中，均能够对发行人实施有效控制。2014 年至今，

李锡元等三人在发行人经营管理等重大事项中均保持一致行动，未发生意见不一致的情形。

2019 年 11 月 14 日，郑煤机出具了《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司控制权的确认声明》，“本公司认同李锡元、贾建国、李优生共同控制公司，前述三人为公司的共同实际控制人。本公司作为投资方不谋求公司的控制权。本公司保证上述声明为本公司的真实意思表示，且不可撤销。”2020 年 5 月 20 日，郑煤机出具《关于速达股份相关事项的说明》，“本公司与贾建国、李优生及速达股份其他股东之间不存在一致行动关系或其他特殊协议或安排。”

发行人共同实际控制人的认定符合发行人实际情况，共同控制关系始终保持稳定。具体分析如下：

序号	事项	具体说明
1	李锡元等三人在股东大会层面能够对发行人实施有效控制	2014 年，发行人为筹划新三板挂牌对发行人的控制权归属进行梳理时，三人签订一致行动协议在法律形式上对发行人的控制权进行了确认
		2021 年 12 月，郑煤机通过股份转让形式进一步降低了在发行人的持股比例，截至本问询意见回复出具日，郑煤机持股比例已降至 19.82%
		自李锡元等三人形成共同控制以来，三人共同控制发行人股份总数的比例一直位列第一，截至本问询意见回复出具日，三人合计控制比例为 50.98%
2	李锡元等三人在董事会层面能够对发行人实施有效控制	2014 年股份公司设立以来，主要实际控制人李锡元一直担任发行人董事长，在发行人日常经营过程中拥有实际控制权
		2014 年 9 月至 2018 年 4 月，李锡元等三人在董事会 5 名成员中合计提名 3 名董事。2018 年 4 月至今，李锡元等三人在董事会 6 名成员中合计提名 5 名董事（含两名独立董事），郑煤机仅提名 1 名董事
3	李锡元等三人在日常经营管理中拥有实际控制权	2016 年 2 月贾建国和李优生退休辞去公司副总经理之前，由李锡元主导，三人共同负责公司的日常经营
		2016 年 2 月后，主要实际控制人李锡元带领的高管团队始终负责发行人具体的生产经营业务
4	发行人共同实际控制人的认定已得到发行人全体股东的确认	发行人全体股东（除新三板交易进来的股东外）对发行人实际控制人的认定情况进行了确认：李锡元、贾建国和李优生三人共同控制公司，前述三人为公司的共同实际控制人

综上，发行人对于共同实际控制人的认定符合发行人实际情况和各股东真实意愿。李锡元等三人于 2014 年签订一致行动协议时，具备实际控制发行人的能力，该认定具有控制效力。发行人共同实际控制人的认定符合发行人实际情况，2014 年至今共同控制关系始终保持稳定。因此，认定李锡元、贾建国和李优生为发行人共同实际控制人，而未认定郑煤机为公司共同实际控制人符合公司实际情况，具备合理性。

（四）说明贾建国和李优生于 2009 年投资设立发行人是否具备相应的股东资格

根据郑煤机的工商档案资料及上市公司公开资料，郑煤机为国有控股企业，不属于政府机关。贾建国与李优生二人不具有公务员、国家工作人员、事业单位工作人员、高校党政领导干部等身份，均不存在法律法规中所规定的不适宜担任公司股东的公职人员的情形。

郑煤机员工参股发行人，是出于混合所有制改革的目的，旨在鼓励员工出资，激活所投资企业快速发展，郑煤机内部并未禁止员工参与投资设立公司。且贾建国在投资设立发行人后于 2010 年 8 月即退休，李优生在发行人成立后即与发行人签订劳动合同，不再于郑煤机担任任何职务。

根据郑煤机于 2020 年 5 月 20 日出具的说明：本公司与李锡元、贾建国、李优生共同投资设立速达股份前身（郑州煤机速达配件服务有限公司）经本公司 2009 年第 24 次办公会议审议通过，符合彼时本公司对外投资管理的规定，程序完备且合规。

综上，贾建国和李优生参与投资设立发行人时不具有公务员、国家工作人员、事业单位工作人员、高校党政领导干部等身份。贾建国在投资设立发行人后于 2010 年 8 月即退休，李优生在发行人成立后即与发行人签订劳动合同，不再在郑煤机担任任何职务，二人不存在法律法规中所规定的不适宜担任公司股东的公职人员的情形。同时，前述投资事宜符合郑煤机内部及其他相关管理规定，程序齐备合法有效，故贾建国和李优生于 2009 年投资设立发行人具备相应的股东资格。具体分析如下：

贾建国先生于 1993 年至 2000 年历任郑州煤矿机械厂厂长助理、副厂长、党委书记，属于郑州煤矿机械厂的领导班子成员；2000 年至 2009 年，贾建国退居二线不再担任领导职务，任郑州煤矿机械厂/郑州煤矿机械集团有限责任公司/郑州煤矿机械集团股份有限公司的调研员；2010 年 8 月，贾建国于郑煤机办理了退休手续。

李优生先生于 2002 年 11 月至 2008 年 12 月历任郑州煤矿机械集团有限责任公司安装分厂副厂长、厂长；2008 年 12 月至 2009 年 7 月历任郑州煤矿机械集团股份有限公司市场部副部长、售后服务处处长，属于郑煤机的中层管理人员；

速达有限设立后，李优生的劳动关系即转移至速达有限，不再在郑煤机担任任何职务。

1、关于贾建国、李优生行政级别的分析

2000年8月，国家经济贸易委员会、人事部、劳动和社会保障部联合发布《关于深化国有企业内部人事、劳动、分配制度改革的意见》。该意见取消了国有企业行政级别。企业不再套用国家机关的行政级别，管理人员不再享有国家机关干部的行政级别待遇，打破传统的“干部”和“工人”之间的界限，变身份管理为岗位管理。

因此，贾建国、李优生在速达有限设立时，不具有行政法规规定下的行政级别。

2、关于贾建国、李优生国家工作人员身份的认定

2001年5月，最高人民法院下发《关于在国有资本控股、参股的股份有限公司中从事管理工作的人员利用职务便利非法占有本公司财物定罪问题的批复》。该批复规定：“在国有资本控股、参股的股份有限公司中从事管理工作的人员，除受国家机关、国有公司、企业、事业单位委派从事公务的以外，不属于国家工作人员。”

2003年11月，最高人民法院下发《全国法院审理经济犯罪案件工作座谈会纪要》。该纪要对国家机关、国有公司、企业、事业单位委派到非国有公司、企业、事业单位、社会团体从事公务的人员的认定问题做了以下规定：“所谓委派，即委任、派遣，其形式多种多样，如任命、指派、提名、批准等。不论被委派的人身份如何，只要接受国家机关、国有公司、企业、事业单位委派，代表国家机关、国有公司、企业、事业单位在非国有公司、企业、事业单位、社会团体中从事组织、领导、监督、管理等工作，都可以认定为国家机关、国有公司、企业、事业单位委派到非国有公司、企业、事业单位、社会团体从事公务的人员。如国家机关、国有公司、企业、事业单位委派在国有控股、或者参股的股份有限公司从事组织、领导、监督、管理等工作的人员，应当以国家工作人员论。国有公司、企业改制为股份有限公司后，原国有公司、企业的工作人员和股份有限公司新任命的人员中，除代表国有投资主体行使监督、管理职权的人外，不以国家工作人

员论处。”

2005 年 8 月，最高人民法院下发《关于如何认定国有控股、参股股份有限公司中的国有公司、企业人员的解释》。该解释规定：“国有公司、企业委派到国有控股、参股公司从事公务的人员，以国有公司、企业人员论。”

在速达有限设立之时，贾建国、李优生在国有资本控股的股份有限公司郑煤机中分别担任调研员、售后服务处处长的职务，其二人在郑煤机的任职为郑煤机内部任命，而非受国家机关、国有公司、企业、事业单位委派从事公务的情形；贾建国其时已退居二线，不负责郑煤机的管理工作，李优生担任售后服务处处长主要负责售后服务处的业务工作，不属于代表国有投资主体行使监督、管理职权的人员；因此，二人并非当时有效规定下的“国家工作人员”。

3、关于贾建国、李优生对外投资、进行营利性活动和兼职合法合规性的分析

（1）根据中共中央办公厅、国务院办公厅于 2009 年 7 月联合颁布的《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》：

根据《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》（以下简称“《廉洁从业若干规定》”）的相关规定：

“第二条 本规定适用于国有独资企业、国有控股企业（含国有独资金融企业和国有控股金融企业）及其分支机构的领导班子成员。

.....

第二十六条 国有企业领导班子成员以外的对国有资产负有经营管理责任的其他人员、国有企业所属事业单位的领导人员参照本规定执行。

国有参股企业（含国有参股金融企业）中对国有资产负有经营管理责任的人员参照本规定执行。”

①《廉洁从业若干规定》的立法精神和适用对象的解读

中纪委于 2014 年 12 月发布《<国有企业领导人员廉洁从业若干规定>解读（三）》（以下简称“《解读（三）》”），对《廉洁从业若干规定》的适用对象进行解读如下：

要点说明	《<国有企业领导人员廉洁从业若干规定>解读（三）》条文
------	-----------------------------

国有企业领导人员为主要规范对象，其他人员主要靠国有企业自行监督管理	“将适用范围界定为‘领导班子成员’，主要考虑是：一是企业的经营管理权力主要集中在领导班子成员手中，领导班子成员对于保证国有资产安全及企业的改革发展稳定发挥主要作用；二是随着国有企业改革改制的不断深入，企业的中层管理人员很多都是通过市场手段招聘的，对于这部分人员的从业行为，应以国家法律和合同约定方式予以规范，主要靠国有企业自己进行监督和管理。因此，《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》把国有独资企业、国有控股企业（含国有独资金融企业和国有控股金融企业）及其分支机构的领导班子成员列为适用对象。”
对国有资产负有经营管理责任的其他人员等参照适用《廉洁从业若干规定》的原因	“在《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》第二条规定的适用范围基础上，根据企业人员组成结构和所设立的下属机构的实际情况，明确了企业中对国有资产负有经营管理责任的其他人员同样要参照《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》执行。”
对国有资产负有经营管理责任的其他人员的界定	“国有企业领导班子成员以外的对国有资产负有经营管理责任的其他人员”。主要包括国有企业中除董事会、党委（党组）会、经理层以外，其他在该企业日常生产经营管理岗位上，对国有资产负有保值增值义务和维护国有资产安全等方面，负有一定责任的中层管理人员、基层管理人员和重要岗位工作人员，如财会人员、项目负责人等。”

②贾建国、李优生不属于《廉洁从业若干规定》所规范的国有企业领导班子成员

根据《廉洁从业若干规定》第二条、《解读（三）》，国有企业领导人员为主要规范对象。

经核查，贾建国于 2000 年起不再为郑煤机领导班子成员，在 2009 年投资发行人时担任郑煤机调研员，不属于郑煤机管理人员；李优生在 2009 年投资速达有限时，任郑煤机售后服务处处长，亦不属于郑煤机领导班子成员。

③贾建国、李优生不属于《廉洁从业若干规定》所述的“对国有资产负有经营管理责任的其他人员”

根据《解读（三）》，“对国有资产负有经营管理责任的其他人员的界定”指的是“对国有资产负有保值增值义务和维护国有资产安全等方面”负有一定责任的中层管理人员、基层管理人员和重要岗位工作人员，如财会人员、项目负责人等。

经核查，贾建国于 2000 年起不再为郑煤机领导班子成员，在 2009 年投资发行人时担任郑煤机调研员，不属于郑煤机管理人员；李优生时任郑煤机售后服务处处长，售后服务处属于郑煤机内部支持性的职能部门。结合其工作岗位、工作内容，贾建国、李优生不属于“对国有资产负有保值增值义务和维护国有资产安

全等方面”负有一定责任的中层管理人员、基层管理人员和重要岗位工作人员，故亦不属于《廉洁从业若干规定》规定的“对国有资产负有经营管理责任的其他人员”。

④贾建国、李优生对外投资行为属于郑煤机进行自行监督管理的范围，郑煤机对贾建国、李优生投资设立速达有限已履行了审批程序并出具专项说明

结合《廉洁从业若干规定》及中纪委发布的相关解读，除国有企业领导人员适用于《廉洁从业若干规定》、“对国有资产负有经营管理责任的其他人员”参照使用《廉洁从业若干规定》外，其他国有企业员工应由国有企业自行监督和管理。因此，贾建国、李优生对外投资行为应由郑煤机自行监督管理。

2009 年，贾建国、李优生投资设立速达有限，经郑煤机 2009 年第 24 次办公会议审议通过，符合郑煤机的内部决策流程。

2023 年 6 月 5 日，郑煤机出具专项说明：“贾建国、李优生不属于本公司领导班子成员，亦不属于本公司对国有资产负有经营管理责的其他人员。贾建国与李优生投资设立速达有限不违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》的相关规定。”

综上所述，贾建国、李优生参与投资设立速达有限，不违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》。

⑤贾建国、李优生参与投资设立发行人的行为不会对发行人实际控制人的稳定性构成重大不利影响

经逐条对照分析《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》“第四章 违反规定行为的处理”相关条款，贾建国、李优生参与投资设立发行人的行为不会对发行人实际控制人的稳定性构成重大风险，具体说明如下：

序号	相关规定	分析
第 22 条	国有企业领导人员违反本规定第二章所列行为规范的，视情节轻重，由有关机构按照管理权限分别给予警示谈话、调离岗位、降职、免职处理。	1、贾建国、李优生在投资速达有限时，使用的是合法自有的资金，不存在挪用或侵占国有资产等违法违规的情况； 2、贾建国、李优生投资速达有限，业经郑煤机 2009 年第 24 次办公会审议通过，符合郑煤机内部程序及管理规定； 3、郑煤机于 2023 年 6 月 5 日出具专项说明，明确：“贾建国与李优生投资设立速达有限不违

		反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》的相关规定”； 4、河南省机械装备投资集团（原为郑煤机的控股股东），在其向河南省国资委报送的《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司国有股权设置有关事项的请示》（河南机械字[2019]60号）中完整披露了速达股份的历史沿革，包括贾建国、李优生投资入股速达有限的行为；河南省机械装备投资集团于2019年9月17日取得了河南省国资委下发的《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司国有股权设置有关事项的批复》，认定了郑煤机持有速达股份的股份为国有股权（郑煤机当时为国有控股公司），未对贾建国、李优生投资入股速达有限的行为提出异议； 5、贾建国、李优生于2009年参与投资设立速达有限。其后，贾建国于2010年退休、李优生于2009年速达有限设立后即从郑煤机离职，加入发行人； 6、贾建国、李优生在投资速达有限后，未受到任何行政处罚或其他处分。 综上，贾建国、李优生投资设立速达有限，不存在重大违法违规的情况。同时，调离岗位、降职、免职等处罚对贾建国、李优生现已不适用
	应当追究纪律责任的，除适用前款规定外，视情节轻重，依照国家有关法律法规给予相应的处分。	贾建国、李优生参与设立速达有限时，为郑煤机职工。其投资速达有限，经郑煤机经理层办公会审议通过。因此，贾建国、李优生投资速达有限不存在违反郑煤机内部纪律的情况
	对于其中的共产党员，视情节轻重，依照《中国共产党纪律处分条例》给予相应的党纪处分。	1、根据中共中央于2003年12月印发的《中国共产党纪律处分条例》，其中涉及对外投资开办企业的处罚主要为第七十七条：“违反有关规定从事营利活动，有下列行为之一，情节较轻的，给予警告或者严重警告处分；情节较重的，给予撤销党内职务或者留党察看处分；情节严重的，给予开除党籍处分：（一）经商办企业的；……”。 2、根据2016年中纪委法规室作出的说明：“《中国共产党纪律处分条例》第八十八条（注：即2003年12月印发版本中的第七十七条）是关于违反有关规定从事营利活动行为的处分规定。”其中“违反有关规定”主要是指现行有效的相关党内法规和规范性文件。以第（一）项“经商办企业”为例，“有关规定”是指中共中央、国务院印发的《关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》等规定，这些规定规范对象为党和国家机关、人民团体中的党政干

		部，贾建国、李优生参与投资设立速达有限时，并不属于“党和国家机关、人民团体及这些机关、团体中的党政干部”。因此，贾建国、李优生非该条例规范对象
	涉嫌犯罪的，依法移送司法机关处理。	经保荐机构、发行人律师审慎核查，贾建国、李优生投资速达有限的行为不构成刑事犯罪行为
第 23 条	国有企业领导人员受到警示谈话、调离岗位、降职、免职处理的，应当减发或者全部扣发当年的绩效薪金、奖金。	贾建国已于 2010 年退休、李优生于 2009 年速达有限设立后即从郑煤机离职，加入了发行人。因此，减发或者全部扣发当年的绩效薪金、奖金等处罚对贾建国、李优生现已不适用
第 24 条	国有企业领导人员违反本规定获取的不正当经济利益，应当责令清退；给国有企业造成经济损失的，应当依据国家或者企业的有关规定承担经济赔偿责任。	贾建国、李优生投资速达有限，不属于违规获取不正当经济利益的情况，亦不存在给国有企业造成经济损失的情况。因此，贾建国、李优生不存在需清退不正当经济利益或需承担经济赔偿责任的情况
第 25 条	国有企业领导人员违反本规定受到降职处理的，两年内不得担任与其原任职务相当或者高于其原任职务的职务。 受到免职处理的，两年内不得担任国有企业的领导职务；因违反国家法律，造成国有资产重大损失被免职的，五年内不得担任国有企业的领导职务。 构成犯罪被判处刑罚的，终身不得担任国有企业的领导职务。	贾建国已于 2010 年退休、李优生于 2009 年速达有限设立后即从郑煤机离职，加入了发行人。因此两年内、五年内或终身不得担任国有企业领导职务等处罚对其已不适用

综上所述，保荐机构、发行人律师经审慎核查，认为：即使界定贾建国、李优生为“对国有资产负有经营管理责任的其他人员”，不会对发行人实际控制人的稳定性造成不利影响，不会对发行人的股权清晰性造成不利影响，亦不会对本次发行上市构成实质性障碍。

（2）作为国有企业的职工，现行规范国企职工持股、投资问题的一系列法规政策文件，仅有国资委于 2008 年 10 月出台的《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》第三（八）条对企业改制外的股权投资问题有所规定：

“关联企业指与本国有企业有关联关系或业务关联且无国有股份的企业。严格限制职工投资关联关系企业；禁止职工投资为本企业提供燃料、原材料、辅料、

设备及配件和提供设计、施工、维修、产品销售、中介服务或与本企业有其他业务关联的企业；禁止职工投资与本企业经营同类业务的企业。

.....

国有企业中已投资上述不得投资的企业的中层以上管理人员，自本意见印发后 1 年内转让所持股份，或者辞去所任职务。在股权转让完成或辞去所任职务之前，不得向其投资企业增加投资。已投资上述不得投资企业的其他职工晋升为中层以上管理人员的，须在晋升后 6 个月内转让所持股份。”

速达有限中包含国有股份，不属于《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》所规范的禁止国有企业员工投资兼职的“关联企业”；且贾建国在投资设立速达有限后于 2010 年 8 月即退休，李优生在公司成立后即将劳动关系转移至速达有限，不再于郑煤机担任任何职务。据此，贾建国、李优生参与投资设立速达有限没有违反《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》的相关规定。

根据郑煤机出具的说明，郑煤机与李锡元、贾建国、李优生共同设立速达有限已履行了相应的内部审批程序，符合郑煤机内部管理的规定。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

1、保荐机构、发行人律师关于郑煤机和李锡元设立发行人的背景、贾建国和李优生在发行人的生产经营过程中的主要工作和发挥的作用以及李锡元、贾建国和李优生的出资情况履行了如下主要核查程序：（1）查阅李锡元、贾建国和李优生填写的自然人调查表；（2）对李锡元、贾建国和李优生进行访谈；（3）查阅发行人设立及历次变更的工商资料；（4）查阅发行人历次股东大会、董事会的会议文件；（5）查阅李锡元、贾建国和李优生签订的《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》；（6）查阅发行人全体股东（除新三板交易进来的股东）出具的《关于不谋求郑州速达工业机械服务股份有限公司控制权的声明》；（7）查阅发行人报告期内月度例会会议纪要；（8）查阅郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要；（9）查阅李锡元、贾建国和李优生出具的说明及设立发行人当年的出资卡流水，核查其参与设立发行人的资金来源；（10）查阅报告期内李锡元、贾建国和李优生的资金流水，核查是否存在异常情况；（11）取得李

锡元、贾建国和李优生出具的不存在代持、未涉及诉讼仲裁等相关情况的说明；

（12）取得郑煤机关于不存在股份代持或其它利益安排的相关说明。

2、保荐机构、发行人律师关于李锡元、贾建国和李优生三人签署的一致行动协议约定的违约金情况履行了如下主要核查程序：（1）查阅李锡元、贾建国和李优生签订的《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》；（2）查阅发行人历次股东大会、董事会的会议文件；（3）取得李锡元、贾建国和李优生关于股份锁定的承诺；（4）查阅发行人公司章程。

3、保荐机构、发行人律师关于未将郑煤机认定为共同实际控制人是否合理履行了如下主要核查程序：（1）取得了发行人及子公司员工花名册，取得自郑煤机原售后服务处转移至速达有限的人员名单；（2）访谈共同实际控制人李锡元、贾建国及李优生并取得其签署的一致行动协议、调查表，访谈财务总监、人力资源部经理、研发中心经理；（3）取得发行人及子公司与内部董事、监事、高级管理人员签订的劳动合同/聘任合同等文件；（4）查阅发行人的采购、销售明细表、报告期内主要销售框架合同及主要订单；（5）查阅发行人知识产权、人力资源管理、财务内控相关的制度文件；（6）登陆国家知识产权局（<https://www.cnipa.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、仲裁网（<http://www.china-arbitration.com/>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）并结合监管部门提供的批量专利法律状态证明、发行人提供的权属证书等核查发行人及子公司所持专利相关基础信息及争议、纠纷情况；（7）发行人出具的关于知识产权相关事宜的书面说明等资料；（8）取得了郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要、出具的说明、不谋求控制权的承诺函，访谈郑煤机；（9）取得发行人公司章程及三会议事规则、设立至今的工商档案、报告期内历次三会文件、总经理办公会议纪要；（10）查阅郑煤机工商档案资料、上市时的招股说明书以及上市后历年的年度报告。

4、保荐机构、发行人律师关于贾建国和李优生于 2009 年投资设立发行人是否具备相应的股东资格情况履行了如下主要核查程序：（1）取得了郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要、出具的说明；（2）对郑煤机进行访谈；（3）取得发行人公司章程及三会议事规则、设立至今的工商档案、报告期内历次三会文件、总经理办公会议纪要；（4）查阅郑煤机工商档案资料、上市时的招股说明书以及

上市后历年的年度报告；（5）查阅《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》《关于深化国有企业内部人事、劳动、分配制度改革的意见》《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》《关于在国有资本控股、参股的股份有限公司中从事管理工作的人员利用职务便利非法占有本公司财物定罪问题的批复》等相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、在发行人设立前，李锡元已在工程机械零部件销售领域的多年深耕，正是基于自身对工业服务行业和市场的判断及个人的专业背景与企业经营管理经验，李锡元于 2009 年同合资方郑煤机以及贾建国和李优生共同出资设立了发行人。2016 年 2 月前，李锡元、贾建国和李优生三人实际负责发行人的业务开展并主导发行人的经营管理，除与郑煤机存在正常的业务往来之外，二人工作内容与郑煤机无直接关联。2016 年 2 月后，贾建国和李优生即不再参与发行人经营管理，由李锡元主导发行人日常经营管理。

2、李锡元、贾建国、李优生在《一致行动协议》中，已建立了事前协商机制与纠纷解决机制，能够保证一致行动的稳定性。且各方是在多年共事形成的信任与认可的基础上，签署《一致行动协议》的，并自 2014 年协议签署后便始终保持一致行动。因此，李锡元等三人的一致行动具有稳定性。约定违约金条款，是为了对协议各方形成合同上的约束，有利于进一步促进一致行动的稳定性，具有合理性。

3、发行人设立初期，在人员、业务上曾受益于郑煤机作为股东带来的优势和便利性；在技术上，发行人设立初期主要经营备品配件供应业务，不存在主要技术来源于郑煤机的情形。发行人对于共同实际控制人的认定符合发行人实际情况和各股东真实意愿。李锡元等三人于 2014 年签订一致行动协议时，具备实际控制发行人的能力，该认定具有控制效力。且发行人共同实际控制人的认定符合发行人实际情况，2014 年至今共同控制关系始终保持稳定。因此，未认定郑煤机为公司共同实际控制人符合公司实际情况，具备合理性。

4、贾建国和李优生参与投资设立发行人时不具有公务员、国家公职人员、事业单位工作人员、高校党政领导干部等身份，不存在法律法规中所规定的不适宜担任公司股东的公职人员的情形，不违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规

定》，即使界定贾建国、李优生为“对国有资产负有经营管理责任的其他人员”，不会对发行人实际控制人的稳定性造成不利影响，不会对发行人的股权清晰性造成不利影响，亦不会对本次发行上市构成实质性障碍。加之前述投资事宜符合郑煤机内部及其他相关管理规定，程序齐备合法有效，故贾建国和李优生于 2009 年投资设立发行人具备相应的股东资格。

综合以上四个问题的详细分析和说明，保荐机构和发行人律师认为李锡元、贾建国和李优生为发行人共同实际控制人，郑煤机并非发行人的共同实际控制人。该认定事实清楚、依据充分，具有合理性。

问题 4 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。

【回复】

一、回复说明

(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发行人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发行人处的一般财务人员，其在郑煤机的工作岗位为会计，外派职责是对发行人财务处理的准确性、财务合法合规性进行监督。发行人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发行人处之前，发行人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 月被外派至发行人处，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发行人财务人员提出修改建议，而发行人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。李晶参与对发行人的财务凭证复核，造成了发行人财务核算体系的瑕疵，但其并不参与发行人的财务决策，不会影响财务内部控制的有效性，并不会对发行人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，同意不再向发行人派驻财务人员，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发行人的规定

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。

发行人在《公司章程》规定股东可以按照程序向发行人提出查阅资料的要求，但没有规定股东有向发行人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，郑煤机向发行人派驻了财务人员，但相关派驻并无发行人公司治理制度或者内部控制制度的支持，发行人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发行人财务核算体系的瑕疵，但并未影响发行人财务及其他内部控制的有效性，不会对发行人财务独立性构成重大不利影响。发行人作为拟上市公司，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发行人行使股东监督权利。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

发行人设立至今，除前述郑煤机财务人员李晶外，郑煤机或其他股东均未向发行人派驻其他人员。

（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，发行人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

经发行人与郑煤机沟通，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，同意不再向发行人派驻其他人员，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

发行人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，对发行人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发行人处从事任何职务工作。

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

发行人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、核查情况及核查意见

（一）核查情况

针对上述事项，保荐机构及申报会计师进行了下列核查：

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、访谈发行人实际控制人、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、通过核查发行人财务系统用户名单、员工名册，比对发行人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发行人派驻人员的情况。

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、保荐机构、会计师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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、《公司章程》没有规定股东有向发行人派驻工作人员的权利，郑煤机向发行人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，发行人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发行人会计财务核算体系的瑕疵,但其并不参与发行人的财务决策,未对发行人财务独立性构成重大不利影响,且相关情形已得到整改。

2、发行人设立至今,除李晶外,郑煤机或其他股东均未向发行人派驻其他人员。

3、为防止类似事项发生,发行人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。

三、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,主要负责项目协调、重点会计事项讨论以及为项目组提供咨询等工作。

问题 5 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。

【回复】

一、回复说明

(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发行人业绩变动影响情况

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。发行人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, 报告期内发行人营业收入呈现上升的趋势。

具体分析如下：

发行人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。但发行人客户对发行人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%

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，发行人有望获取更多后市场业务机会。

2、2022 年发行人各类业务收入变动情况及具体原因

报告期内，发行人主营业务收入情况如下：

单位：万元

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

发行人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，发行人营业收入分别为 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）发行人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，报告期内发行人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

神东分公司是发行人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的现象，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发行人和其他寄售商自 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，发行人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责任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发行人的寄售产品，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，发行人具有收款权利，发行人据此凭证确认收入符合收入会计准则的要求。

（2）发行人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，发行人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。发行人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 年向发行人采购较多、2020 年采购量下降的合理性

2017 年以来，发行人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。发行人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 年发行人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 年发行人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，神东分公司向发行人采购备品配件金额（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。发行人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 年底发行人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 年向发行人采购的金额上升。

综上，发行人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，发行人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。神东分公司对发行人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，发行人和中介机构进行了自查。在自查过程中发现跨期收入和合同单据瑕疵问题，发行人和中介机构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

保荐机构和申报会计师发现 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：发行人 2020 年底前全部办理了 1,461.12 万元收入备品配件出库后，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，发行人 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，发行人对 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 年度收入 278.88 万元，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

发行人及各中介机构在准备现场检查的过程中，再次对发行人财务情况开展

全面梳理。经全面自查、核查，发现发行人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：发行人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发行人客户的重新确认，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，中介机构进行了以下核查措施：A、获取了发行人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、取得发行人 OA 系统上正式发布的处罚文件，核查发行人对相关人员的处罚情况。经中介机构核查，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

自发行人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发行人已采取的整改措施。a、全面自查。发行人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，发行人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。根据发行人相关管理制度，对涉事人员进行了处理。d、完善内控制度。发行人建立了《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》，发行人建立三级审核制度：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、现场检查结束后发行人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，中介机构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。发行人对重点人员和新员工加强业务合规培训，使其充分了解发行人财务流程和收入确认要求，发行人后续新入职的销售人员，经培训后均要出具承诺。

（3）发行人不存在其他类似问题

针对跨期收入，保荐机构和申报会计师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、销售发票原始单据。通过以上核查措施，中介机构认为：发行人不存在其他收入确认跨期问题。

针对瑕疵单据，保荐机构和申报会计师对发行人报告期内其他验收单据和合同进行了全面核查比对。此外，保荐机构和申报会计师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，中介机构认为：发行人不存在其他合同单据瑕疵问题。

综上，除上述事项以外，发行人不存在其他收入确认跨期和合同单据瑕疵的问题。

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发行人财务内控的有效性

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。发行人跨期收入、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。跨期收入、瑕疵单据不影响内部控制目标的具体分析如下：

①**企业经营管理合法合规**。虽然发行人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，发行人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。且验收单据本身也仅是发行人各业务节点相关众多单据中的一环。因此，发行人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**。瑕疵单据所涉的业务客户均正常完成回款，也未对客户造成不利影响，对发行人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**。瑕疵单据对发行人的经营效率和效果不会构成不利影响。发行人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发行人发展战略的实现。

④**财务报告及相关信息真实完整**。虽然发行人存在跨期，但发行人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，该调整的金额低于利润总额 5%重要性水平。另外，发行人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。发行人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。

综上，发行人跨期收入、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）发行人财务内部控制在所有重大方面有效

保荐机构及申报会计师经核查，认为发行人财务内部控制在所有重大方面有效，发行人财务整体内控的情况如下：

①**财务会计核算体系的规范性**。保荐机构和申报会计师查阅了发行人的财务会计制度、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；了解了发行人财务部门岗位设置情况；检查发行人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，保荐机构和申报会计师认为：发行人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，发行人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。保荐机构和申报会计师查阅了发行人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，保荐机构和申报会计师认为：发行人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；审计委员会对保荐机构和申报会计师的独立性进行了审查，认为保荐机构和申报会计师能够坚持独立、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。保荐机构和申报会计师查阅了发行人采购相关制度，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与控制测试。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人采购付款各个节点符合发行人相关制度，发行人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。保荐机构和申报会计师查阅了发行人销售相关的内控制度，核查发行人销售管理流程，询问销售部门相关负责人，检查发行人销售流程文件，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，对销售流程关键控制进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，保荐机构和申报会计师认为：发行人销售各环节的控制措施逐步得

到有效执行，发行人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。发行人第三方回款金额占营业收入比例较小，主要原因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。保荐机构和申报会计师查阅了发行人货币资金管理制度，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，保荐机构和申报会计师认为：发行人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发行人业务相关的款项往来等情况。

综上，发行人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，发行人不存在财务会计基础薄弱、内部控制重大缺陷的情形，发行人于 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财务报告内部控制。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 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发行人业绩的影响；
- 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发行人业绩的影响；
- 3、复核发行人各类业务收入变动数据和原因；
- 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，分析发行人向神东分公司销售备品配件金额变动的原因。

6、获取了发行人与宁煤集团 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、获取了发行人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；

11、对于瑕疵单据所涉的业务，中介机构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、取得发行人于 OA 系统上正式发布的处罚文件，核查发行人对相关人员的处罚情况；

15、取得发行人销售人员出具的承诺。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

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）发行人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，报告期内发行人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）神东分公司对发行人备品配件采购是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）发行人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）发行人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、发行人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，发行人不存在财务会计基础薄弱、内部控制重大缺陷的情形，发行人于 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财务报告内部控制。

问题 6 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。

【回复】

一、回复说明

（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%
合计	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、发行人在该类业务竞争力、发行人定价策略相关。发行人的定价策略亦基于：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发行人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，发行人在该类业务竞争力水平决定了发行人对该类业务的定价策略，最终影响发行人在该类业务中的毛利率水平。而发行人各类业务虽有联系，但是本质上属于不同的细分行业，竞争态势各不相同。发行人各类业务的市场竞争状况，发行人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。发行人的主要竞争对手，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，与发行人业务类似，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，发行人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

利率水平决定了发行人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发行人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，且相较于发行人来说一般规模较小、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，但是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，而发行人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，又体现了发行人的竞争优势，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，发行人因技术和经验优势，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，发行人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，则发行人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，发行人加价空间较小。

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，发行人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，发行人在该类业务竞争力水平，发行人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	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	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，发行人各项业务的竞争态势及发行人的竞争力水平各不相同。总体来看，发行人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，最终使得发行人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	发行人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。而发行人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。发行人作为综合性的集约化的备品配件供应商，煤炭企业可通过发行人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。发行人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发行人专业选型能力，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。发行人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。发行人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，发行人向下游延伸程度高，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，发行人向上游延伸的程度也较高，发行人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，因而发行人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。发行人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，发行人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，发行人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。发行人通过备品

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，发行人合并口径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%
	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	1,127.93	24.73%	462.41	47.31%	461.21	20.90%

	能源有限公司/内蒙古伊泰煤炭股份有限公司						
4	山西大同李家窑煤业有限公司	-	-	196.22	35.35%	-	-
5	鄂尔多斯市庚泰煤炭有限公司	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%

发行人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，发行人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，发行人为完善采购、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，发行人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，发行人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-组件	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公司	47.62	38.31	43.56
		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

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	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
		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	-
		内蒙古仲泰能源有限公司/内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	-	-	-
	采购	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
		徐州舜威矿山机械有限公司	16.24	15.43	15.66
结构件	销售	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	-
		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
	采购	河南永隆机械配件有限公司	8.58	9.17	8.52
		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	-
直属件	销售	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/内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	17.66	16.26	17.74
	采购	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

产品类型	销售/采购	客户/供应商名称	2022年度	2021年度	2020年度
		郑州鸿傲机械设备有限公司	11.77	12.48	11.83

发行人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，选择与发行人合作。

发行人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，主要是发行人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，与发行人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，发行人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	可比公司	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.N YSE	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、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，发行人与可比公司相关业务的毛利率水平如下：

序号	可比公司	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%
发行人（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%
发行人（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，发行人不同业务的竞争态势及发行人的竞争力水平决定了发行人

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。发行人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，发行人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，发行人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。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

针对上述事项，保荐机构及申报会计师进行了下列核查：

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，发行人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、获取发行人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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人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，发行人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，最终使得发行人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。发行人备品配件供应管理业务不是简单贸易业务。

2、发行人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，发行人备品配件供应管理业务的大客户毛利率水平相对较高，匹配大客户对于高

附加值产品需求；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；发行人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。

（以下无正文）

（本页无正文，为《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的回复报告》之签字盖章页）

郑州速达工业机械服务股份有限公司

法定代表人：



李锡元

2023年6月13日

（以下无正文，为《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的回复报告》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：


葛体武


刘凌云

国信证券股份有限公司

2023年6月13日



保荐人（主承销商）法定代表人声明

本人已认真阅读郑州速达工业机械服务股份有限公司本次审核问询函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



张纳沙

国信证券股份有限公司

2023年6月13日