

上海市锦天城律师事务所
关于浙江长城搅拌设备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（三）



锦天城律师事务所
ALLBRIGHT LAW OFFICE

地址：上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦 9/11/12 层
电话：021-20511000 传真：021-20511999
邮编：200120

目 录

目 录.....	2
声 明.....	4
一、问询问题 1.关于营业收入增长、销售模式与客户.....	6
二、问询问题 8.关于关联企业注销的原因及公司独立性.....	55
三、问询问题 9.关于现金结算等其他事项.....	64

上海市锦天城律师事务所
关于浙江长城搅拌设备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（三）

案号：【2021】年上锦杭非诉字第 41108-1 号

致：浙江长城搅拌设备股份有限公司

上海市锦天城律师事务所（以下简称“本所”或“锦天城”）接受浙江长城搅拌设备股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的专项法律顾问。本所律师已根据相关法律、法规及规范性文件的规定并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的查验原则，对发行人已经提供的与本次发行上市有关的文件和有关事实进行了核查和验证，在此之前已出具了《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）和《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）。

本所现根据深圳证券交易所于 2023 年 4 月 27 日下发的审核函(2023)010155 号《关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，对相关事项进行核查，出具本补充法律意见书。

声 明

本所及本所经办律师依据《证券法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》（以下简称“《证券法律业务管理办法》”）、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号—公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》（以下简称“《编报规则12号》”）、《监管规则适用指引——法律类第2号：律师事务所从事首次公开发行股票并上市法律业务执业细则》等规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本所律师对所查验事项是否合法合规、是否真实有效进行认定是以该等事实发生时或事实处于持续状态下的现行有效的法律、法规、规范性法律文件、政府主管部门做出的批准和确认、本所律师从国家机关、具有管理公共事务职能的组织、会计师事务所、资产评估机构、资信评级机构、公证机构等公共机构直接取得的文书，或本所律师从上述公共机构抄录、复制、且经该机构确认后的材料为依据做出判断；对于不是从上述公共机构直接取得的文书，或虽为律师从上述公共机构抄录、复制的材料但未取得上述公共机构确认的材料，本所律师已经进行了必要的核查和验证。

本所律师对于会计、审计、资产评估等非法律专业事项不具有进行专业判断的资格。本所律师依据从会计师事务所、资产评估机构直接取得的文书发表法律意见并不意味着对该文书中的数据、结论的真实性、准确性、完整性做出任何明示或默示的保证。

发行人已向本所保证，其所提供的书面材料或口头证言均真实、准确、完整，有关副本材料或复印件与原件一致，所提供之任何文件或事实不存在虚假、误导性陈述或者重大遗漏。

本所律师严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确。

本补充法律意见书中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本所律师依法对出具的法律意见承担相应法律责任。

本所同意将本补充法律意见书作为发行人申请公开发行股票所必备的法律文件，随同其他材料一同上报，并愿意承担相应的法律责任。

除非特别说明或文义另有所指，本所在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》中的相关释义和声明事项适用于本补充法律意见书。

本所律师遵循审慎性及重要性原则，在查验相关材料及事实的基础上，出具本补充法律意见书。

正 文

一、问询问题 1.关于营业收入增长、销售模式与客户

申报材料及首轮审核问询回复显示：

(1) 公司 2021 年度营业收入同比增长 39.66%，2022 年度营业收入同比增长 37.45%，主要受下游高分子材料及新能源等新兴行业市场需求增长影响所致。

(2) 报告期内发行人推广服务商推广收入占比为 33%-42%，逐年上升，前五大推广服务商的收入占推广服务收入的 80%左右，发行人前五大推广服务商各期保持不变，且基本为发行人前员工控制的企业。推广模式收入对应的客户各期均有较大变化，部分推广服务商刚成立即贡献收入，部分推广服务商刚成立即实现跨区域推广客户，前次回复未充分说明前述情况的合理性。

(3) 公开信息显示郑州科角贸易有限公司的股东吴彩兰是发行人实控人控制企业米科舍（发行人员工持股计划）的股东，前次问询回复未提及该情况。

(4) 报告期内，公司共有 34 家客户存在既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况，相关客户各期收入占比为 2-5%。但四川惊雷压力容器制造有限责任公司 2022 年收入占比 20%，超过 2-5%，该客户既采用推广服务商推广同时直接与公司合作，首轮反馈回复提供的相关原因及比例未覆盖该客户。

(5) 报告期各期，公司向非终端客户销售的主营业务收入中，分别有 89.15%、89.31%和 89.58%的比例按照客户要求直接将产品发货至终端用户处，发行人向非终端客户销售的产品已基本实现最终销售。

请发行人：

(1) 结合下游高分子材料及新能源行业需求变化趋势、设备使用周期、订单变化情况、竞争格局等情况，分析收入增长是否具有持续性，并结合通过推广服务商实现的收入占比及与同行业公司比较情况，分析发行人的业务获取能力。

(2) 说明前五大推广服务商主要为发行人前员工的原因及合理性，吴彩兰入股米科舍的过程、原因及合理性；分析上述推广服务商收费的价格公允性，

是否存在为发行人承担成本费用的情形，发行人通过上述推广服务商实现收入的价格公允性。

(3) 说明发行人收入占各主要推广服务商经营规模比例，推广服务商获取的同类订单是否均推广至发行人，分类说明客户已确定发行人为供应商时间与推广服务商推广业务至发行人时间先后顺序，进一步结合说明推广服务商的角色及工作内容。

(4) 说明部分推广服务商刚成立即可以对接到相关客户的原因及合理性，列示各主要推广服务商对应的终端客户情况及金额，客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变的合理性，推广服务商的员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性。

(5) 说明既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况披露的完整性，四川惊雷压力容器制造有限责任公司未在上述情形中说明的原因，进一步说明既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况并分析合理性。

(6) 说明报告期后经营情况和财务情况，包括订单获取、消化进度及对收入的影响，市场供需格局调整情况及对发行人议价能力、销售单价的影响，主要原材料采购价格变化及对成本、毛利率的影响等。

(7) 分别说明截至 2022 年末前五大在手订单客户及新能源行业前五大在手订单客户的名称、主营业务、在手订单金额、购销协议期后执行情况，并说明该等客户主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方有无关联关系。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，请保荐人、申报会计师说明对发行人向非终端客户销售收入采取的核查程序、核查结论，对于推广服务费入账金额及入账期间的准确性，推广服务费与相关收入匹配性的核查程序充分性及有效性、相关核查结论。请保荐人、发行人律师说明对推广服务商主要为（前）员工设立的合理性，具体工作内容及角色与推广服务商资源的匹配性、相关推广服务费是否涉及商业贿赂等的核查程序充分性和有效性、相关核查结论。

回复:

一、结合下游高分子材料及新能源行业需求变化趋势、设备使用周期、订单变化情况、竞争格局等情况,分析收入增长是否具有持续性,并结合通过推广服务商实现的收入占比及与同行业公司比较情况,分析发行人的业务获取能力

(一) 结合下游高分子材料及新能源行业需求变化趋势、设备使用周期、订单变化情况、竞争格局等情况,分析收入增长是否具有持续性

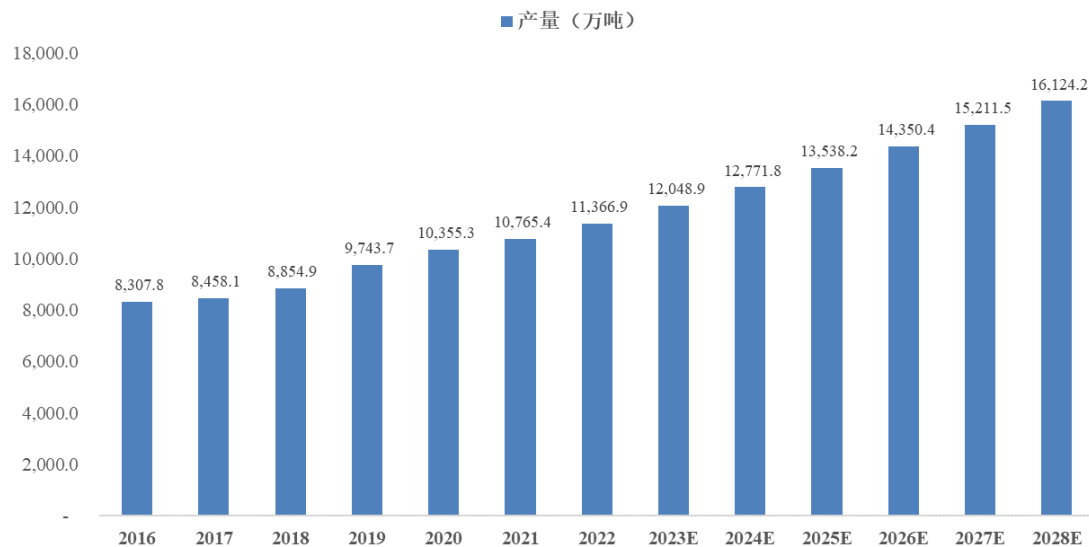
1、下游高分子材料及新能源行业对搅拌设备的需求变化趋势

(1) 高分子材料行业

在化工行业中,高分子材料作为石油化工的下游衍生产业,是当今世界发展最迅速的产业之一,每年产出的新材料种类层出不穷。高分子材料作为现代化工产业链中不可缺少的材料,其用途多样,作用突出,可作为下游塑料、橡胶、树脂、涂料、纺织等制品产业的原料,广泛应用于汽车工业、电子电器、建筑工程、医疗卫生、纺织、轨道交通等日常生活所需的各行各业。

工业和信息化部、国家发展和改革委员会、科学技术部、生态环境部、应急管理部、国家能源局于2022年3月28日发布的《关于“十四五”推动石化化工行业高质量发展的指导意见》指出,围绕新一代信息技术、生物技术、新能源、高端装备等战略性新兴产业,增加有机氟硅、聚氨酯、聚酰胺等材料品种规格,加快发展高端聚烯烃、电子化学品、工业特种气体、高性能橡塑材料、高性能纤维、生物基材料、专用润滑油脂等产品。2016-2022年我国以合成树脂为代表的高分子材料产品产量由8,307.8万吨增长至11,366.9万吨,年复合增长率为5.36%;根据前瞻产业研究院的预测,2023-2028年我国合成树脂产量将以6%的速度增长,至2028年我国合成树脂产量将达到16,124.2万吨,具体情况如下:

2016-2028年中国合成树脂产量及预测



数据来源：国家统计局、前瞻产业研究院

《中国制造 2025》指出，以特种金属功能材料、高性能结构材料、功能性高分子材料、特种无机非金属材料 and 先进复合材料为发展重点，加快研发先进熔炼、凝固成型、气相沉积、型材加工、高效合成等新材料制备关键技术和装备，加强基础研究和体系建设，突破产业化制备瓶颈。因此，高分子材料的制备装备成为突破重点。在 高分子材料产品的生产过程中，通常会涉及到聚合反应，搅拌设备在聚合釜中起到使生产物料充分混合、加快反应速率、固液分离的关键作用，且高分子材料在生产过程中通常面临高温、高压、高腐蚀性的极端环境，因此对搅拌设备的加工精度、产品质量提出了更高的要求。

高分子材料应用范围广泛，行业市场空间广阔，近年来我国为解决新材料领域的“卡脖子”难题，国内企业纷纷加大对新材料的研发，带动高分子材料领域市场规模的持续增长。近年来，我国开始坚定的走自主可控的高质量发展道路，供应链国产化趋势进一步明确，国家对关键装备、关键材料的国产替代需求日益迫切，新材料的研发、落地层出不穷，对国产关键装备的需求亦日益加大。高分子材料领域的国产替代将加速推动其发展，从而不断增加对搅拌设备的需求，为公司的业务增长提供支撑。

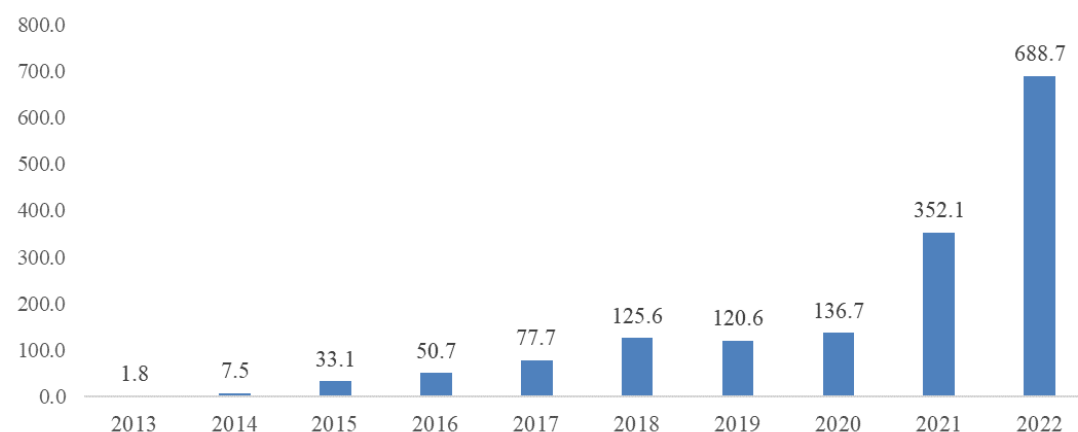
（2）新能源行业

近年来，能源相关产业持续快速发展升级，新能源等领域的科技成果产业化

应用加快。《中共中央、国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》指出，大力发展绿色低碳产业。加快发展新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等战略性新兴产业。建设绿色制造体系。到 2030 年，经济社会发展全面绿色转型取得显著成效，重点耗能行业能源利用效率达到国际先进水平；到 2060 年，绿色低碳循环发展的经济体系和清洁低碳安全高效的能源体系全面建立，能源利用效率达到国际先进水平。

新能源汽车作为新能源行业的终端应用分支，与国民日常生活联系紧密，近年来，国家不断出台政策大力推动新能源汽车的发展。2020 年 10 月，国务院在《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》中强调，发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。根据中国汽车工业协会统计数据，我国 2013 年至 2022 年新能源汽车销量由 1.80 万台增长至 688.7 万台，自 2015 年以来连续八年位居全球新能源汽车产销市场首位，年复合增长率为 93.63%。根据中国汽车工业协会数据统计，2022 年我国新能源汽车的市场渗透率为 25.64%，仍存在较大的增长空间。

中国新能源汽车销量（万台）



数据来源：中国汽车工业协会。

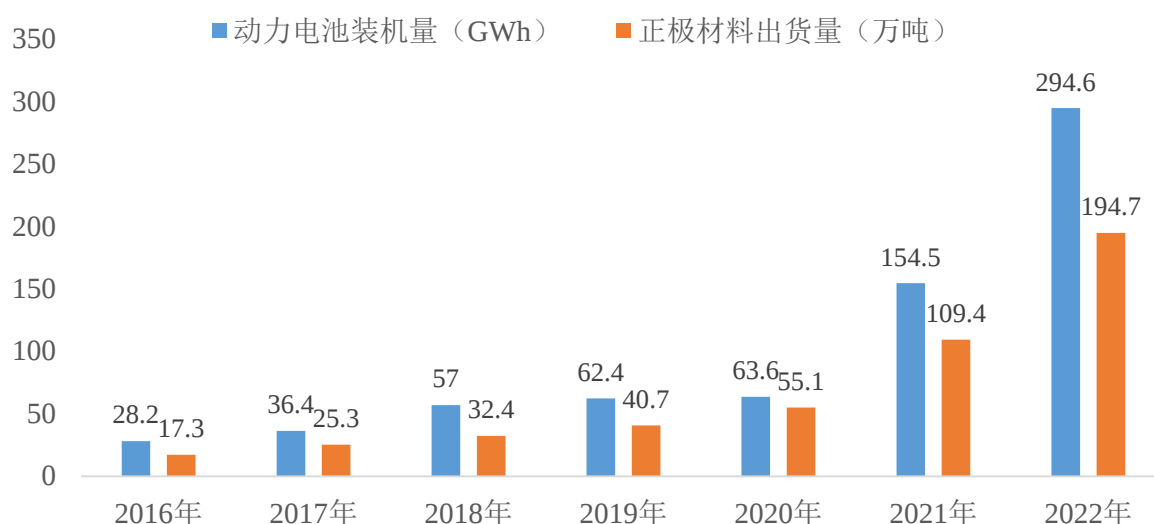
2022 年末，财政部、工业和信息化部、科技部、发展改革委发布的《关于 2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》指出，2022 年新能源汽车购置补贴政策于 2022 年 12 月 31 日终止，2022 年 12 月 31 日之后上牌的车辆不再给予补贴。受到该政策及春节假期的影响，我国新能源汽车 2023 年 1 月份的产

销量分别为 42.5 万辆和 40.8 万辆，同比分别下降 6.9%和 6.3%，环比分别下降 46.6%和 49.9%，新能源汽车行业的增速受到一定冲击。随着市场对政策的消化以及国内消费需求的逐步恢复，我国 2023 年一季度新能源汽车销量为 158.6 万辆，同比增长 26.2%，恢复高速增长势头，市场渗透率亦提升至 26.1%。

在新能源汽车产业链中，新能源电池作为新能源汽车的核心部件，为汽车提供动力来源，其生产所需的主要材料包括正极材料、负极材料、电解液、隔膜等。前述材料的工业化生产需要通过搅拌设备来均匀混合反应釜中的固体和液体原料使其高效、充分反应，经固液分离、提纯后得到所需产物。搅拌设备在其中起到加快反应速率、提高产物转化率的核心作用。

在新能源汽车行业快速增长带动下，全球动力电池市场保持快速增长趋势。就国内市场而言，2016 年至 2022 年，我国动力电池装机量从 28.2GWh 增长到 294.6GWh，根据 GGII、浙商证券研究所的预测数据显示，到 2025 年国内动力电池装机量将达到 821GWh。其中正极材料的生产项目建设、技改升级是搅拌设备在新能源汽车行业的重要增长驱动力之一，根据 GGII 预测，到 2025 年中国正

我国动力电池装机量及正极材料出货量

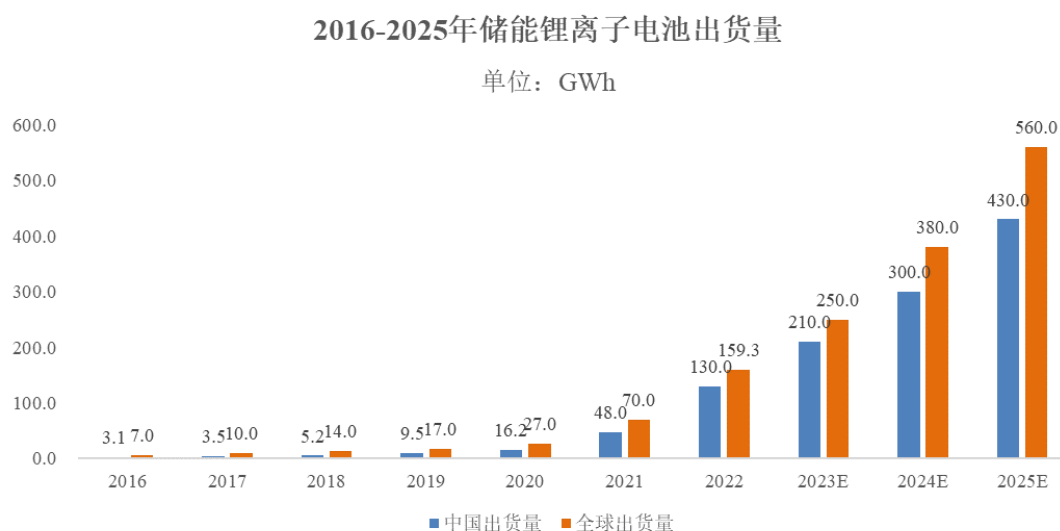


极材料出货量将达 471 万吨，市场增长空间较大。

数据来源：中国汽车动力电池产业创新联盟。

此外，受益于“碳中和”战略下风电、光电等清洁能源的快速发展，电化学

储能项目装机量规模快速增长，从而带动储能电池出货量的快速增长。2016 年至 2022 年，我国及全球储能锂离子电池出货量分别由 3.1GWh 增长至 130.0GWh、7.0GWh 增长至 159.3GWh，复合增长率分别为 86.39%、68.34%，根据 GGII 预测，2025 年的储能锂离子电池出货量将分别达到 430GWh 及 560GWh，处于快速发展态势。



数据来源：GGII。

综上，我国高分子材料及新能源行业均保持快速增长趋势，随着其未来持续的大规模投资，将持续提升对搅拌设备的需求。

2、公司产品质量好，设备使用周期长

公司是国内较早从事搅拌设备研发、生产、销售和服务的高新技术企业，深耕搅拌设备领域 30 年，专注于搅拌设备的技术研发、生产工艺等，一直坚持“技术领先、质量可靠、信誉至上”的质量方针，始终保持对搅拌设备产品的高质量要求。公司的搅拌设备质量好，设计使用寿命为 20 年，报告期内，公司销售的搅拌设备客户使用情况良好。

凭借搅拌设备过硬的产品质量和良好的运行效果，公司在搅拌设备行业内积累了良好的品牌和口碑，为宁德时代、华友钴业、万华化学、中国石化、中国石油、巨化集团、华峰集团、合盛硅业、鲁抗医药、新和成、益海嘉里等多个行业的龙头企业提供搅拌设备，获得了客户的广泛认可。基于公司良好的品牌影响力及优异的产品质量，公司不断拓展高分子材料、新能源等新兴产业，并取得了较

好的成果。报告期内，公司来源于高分子材料、新能源领域的主营业务收入分别为 6,190.74 万元、14,247.78 万元及 28,302.84 万元，呈快速增长趋势。

公司搅拌设备使用周期长，短期内客户无需重复购买，但其作为机械传动设备，组成部件在使用过程中会不断地受到磨损，若长期处于复杂环境（高温、高压、高粘度和高腐蚀性等）条件下则会加快磨损和腐蚀的速度，因此部分部件在使用一定时间后需要更换；同时，公司下游高分子材料行业产品迭代较快，生产工艺需随之更新，使得下游客户对于搅拌设备不断提出新的更新或改造要求，从而带来部分部件的更换需求。由于搅拌设备及其零部件具有明显的定制化特征，客户在产生部件更换的需求时，通常会向原供应商采购，具有较高的客户粘性。报告期内，公司来源于高分子材料、新能源领域的搅拌设备零部件及配件收入分别为 352.83 万元、672.23 万元及 1,028.96 万元，呈持续上升趋势。

公司产品质量好，使用周期长，为公司在行业内积累了良好的品牌和口碑，推动公司在新兴领域的业务拓展，同时增强了客户粘性，促进了搅拌设备零部件及配件的需求，从而带动公司的收入增长。

3、公司在手订单充足且持续增长

报告期各期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
在手订单金额（含税）	89,726.90	77,161.43	41,894.36
其中：高分子材料	14,081.79	4,779.13	426.27
新能源	26,709.04	5,808.93	569.60
新兴行业在手订单金额（含税）	40,790.84	10,588.06	995.87
新兴行业在手订单金额占比	45.46%	13.72%	2.38%

报告期各期末，公司在手订单金额（含税）分别为 41,894.36 万元、77,161.43 万元及 89,726.90 万元。随着下游化工、新能源、生物工程及环保等行业的快速发展，公司在手订单充足且保持快速增长趋势，为公司经营业绩的增长提供了强有力的支撑。报告期内，随着高分子材料及新能源汽车等新兴行业的快速发展，其在手订单占公司期末在手订单的比例逐步提高，分别为 2.38%、13.72%及 45.46%，逐步成为公司报告期各期末在手订单的主要构成。在下游行业，尤其是

新兴行业快速发展的带动下，公司订单规模将持续增长，从而带动经营业绩的提升。

4、公司在高分子材料和新能源行业的竞争力较强

（1）高分子材料行业

在 高分子材料行业，由于其生产环境要求苛刻（高温、高压、高粘度等）、生产工艺复杂、生产设备加工难度高，行业内的客户多选择国际知名搅拌设备企业（如 SPX FLOW、EKATO 等）及少数国内搅拌设备厂商作为其设备供应商。

国际搅拌设备知名企业具有先进的技术、工艺参数积累及加工制造能力，在 高分子材料行业，其主要向具有一定的技术及加工制造难度、同时需对生产工艺流程具有深刻理解的项目提供搅拌设备，主要覆盖外资企业客户（如巴斯夫、阿朗新科、霍尼韦尔等）及国内央企、国企的大型项目（如中石油、中石化等企业的大型项目）。国际搅拌设备厂商覆盖的市场因对技术、客户生产工艺的理解等要求较高，国内厂商中主要为公司与其竞争。通过多年的技术积累，公司在部分领域的研发设计能力上已接近或达到国际竞争对手的技术水平，具备与其竞争的 实力，如某石化公司生产管材类产品的国内首台（套）高密度聚乙烯（HDPE）装置，该装备主要生产填补国内空白的高端新材料，公司依靠长期在 高分子材料行业的技术研发和项目经验，成功实现国产替代，为首次在生产大型聚烯烃中使用的关键设备——聚合釜中采用国产的搅拌设备。公司在 高分子材料行业实现国产替代的成功案例，增强了公司在行业内的竞争力，推动公司在该行业的订单获取。

在 高分子材料行业，除国际搅拌设备厂商覆盖的市场外，公司主要与少数国内搅拌设备厂商竞争。公司凭借在技术研发、产品设计、历史业绩、产品质量、品牌等方面建立的优势，在市场中处于领先地位。

近年来，为突破国外的“卡脖子”难题，国家对关键装备、关键材料的国产替代需求日益迫切，新材料的研发、落地层出不穷，对国产关键装备的需求亦日益加大。公司凭借在 高分子材料行业的领先优势及国产替代业绩，持续获取订单，推进国产替代进程，实现在该行业业绩的持续增长。

（2）新能源行业

公司作为国内较早从事搅拌设备研发、生产、销售和服务的企业，在搅拌设备行业深耕多年，逐渐在技术研发、产品设计、客户资源、质量控制、服务能力等方面建立起先发优势。在新能源行业，公司与湖南邦普循环科技有限公司于2009年签订合同，为其正极材料项目提供搅拌设备，从而进入新能源电池材料领域。相较竞争对手，公司在新能源领域布局较早，建立起了先发优势，期间与下游客户不定期进行技术交流，了解最新的生产工艺并与自身产品研发和设计技术相结合，从而不断保持在行业的领先地位。公司凭借过硬的产品质量、及时有效的服务响应速度在客户中积累了口碑，形成了品牌优势，在该行业形成了较大的收入规模，并持续成为宁德时代、华友钴业等下游龙头企业的主要供应商。

近年来，受益于国家“碳中和”战略和国内消费需求逐步恢复的影响，新能源行业发展较快，新能源下游龙头企业逐渐增加生产项目的投资建设，如宁德时代（股票代码：300750.SZ）2022年度在新能源相关的生产项目上投入约420亿元，华友钴业（股票代码：603799.SH）2022年度投入资金约180亿元。新能源行业的快速发展为公司带来持续的业务机会。

5、公司收入增长具有持续性

在下游行业需求变化方面，我国高分子材料及新能源行业均保持快速增长趋势，未来持续大规模的投资将不断提升对搅拌设备的需求；在设备使用周期方面，公司产品质量好、使用周期长，在行业内积累了品牌和口碑，促进了公司的业务开拓，同时增强了客户粘性，促进了搅拌设备零部件及配件的需求，带动公司的收入增长；在订单变化方面，报告期各期末，公司在手订单金额（含税）分别为41,894.36万元、77,161.43万元及89,726.90万元，高分子材料及新能源行业的在手订单占公司期末在手订单的比例分别为2.38%、13.72%及45.46%，在下游行业，尤其是新兴行业快速发展的带动下，公司订单规模将持续增长，从而带动经营业绩的提升；在竞争格局方面，公司把握设备国产化的趋势，在高分子材料行业内凭借优秀的研发设计能力与国际搅拌设备知名企业展开竞争，在新能源行业内通过较早布局建立起先发优势，与下游龙头企业合作不断增强竞争力。

综上所述，公司在下游高分子材料及新能源行业的收入增长具有持续性，未

来增长空间良好。

（二）结合通过推广服务商实现的收入占比及与同行业公司比较情况，分析发行人的业务获取能力

报告期内，公司通过自主开发及推广服务商推广两种方式开拓客户，其中自主开发为主要方式，推广服务商推广为重要补充。报告期各期，公司主营业务中通过推广服务商实现的收入占比分别为 32.82%、40.71%和 41.93%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主开发	31,242.79	58.07%	23,131.70	59.29%	18,762.80	67.18%
推广服务商推广	22,562.19	41.93%	15,885.84	40.71%	9,167.83	32.82%
合计	53,804.98	100.00%	39,017.54	100.00%	27,930.63	100.00%

1、通过推广服务商推广的业务开拓模式为行业惯例

根据国民经济行业分类，公司属于通用设备制造业，经查询公开披露信息，该行业企业通过推广服务商、销售服务商、居间服务商或其他类似方式获取订单的情况较为常见，部分通用设备制造业企业通过支付推广服务费、销售服务费等方式拓展客户的情况如下：

选取标准	公司简称	证券代码	国民经济行业分类	主要产品	是否存在推广服务商	推广服务商实现的收入占比情况
同行业可比公司	恒丰泰	839755	专用设备制造业-环保、社会公共服务及其他专用设备制造	搅拌设备、精密减速机、浓密设备及其他设备	是，存在推广服务商	未披露
	欧迈机械	833022	专用设备制造业-环保、社会公共服务及其他专用设备制造	搅拌设备	是，存在推广服务商	未披露
	中密控股	300470	通用设备制造业-金属密封件制造	机械密封、干气密封及系统、橡塑密封和特种阀门等	是，存在推广服务商	未披露
同行业公司	伯特利	603596	通用设备制造业-阀门及旋塞制造	球阀、蝶阀、闸阀、截止阀等	是，存在代理商	2019 年至 2022 年 1-6 月，代理直销占营业收入的比例分

						别 为 69.22% 、66.51%、 64.60% 和 62.34%
	耐普股份	在审	通用设备制造业-泵及真空设备制造业	工业泵	是，存在销售服务商	2020 年至 2022 年，通过销售服务商实现的收入占营业收入的比例分别为 35.33%、36.14% 和 33.90%
	上专股份	在审	通用设备制造业-风机、风扇制造	风机设备、通风系统配套设备以及空调设备等	是，存在代理商	2019 年至 2021 年，代理直销收入占营业收入的比例分别为 57.60%、63.53% 和 53.29%

注：1、同行业可比公司未披露通过推广服务商实现的收入的具体比例；

2、数据来源：同行业公司定期报告、公开转让说明书或招股说明书等公开披露文件。

由上表可知，公司通过推广服务商获取订单为公司所处行业的惯例。

2、推广服务商推广方式并不影响公司自身的业务获取能力

（1）自主开发方式是公司收入持续增长的主要支撑

报告期内，公司自主开发形成的主营业务收入分别为 18,762.80 万元、23,131.70 万元及 31,242.79 万元，占主营业务收入的比例分别为 67.18%、59.29% 及 58.07%。报告期内，公司通过自主开发方式形成的主营业务收入持续上升，占主营业务收入的比例虽有所下降，但仍是公司收入持续增长的主要支撑。

公司搅拌设备具有非标定制化特性，销售人员进行产品推广时，需对公司产品结构、客户生产工艺等具有较强的理解，才能得到客户的认可。公司的销售团队熟悉公司产品的结构、性能、下游应用等特点，同时具备一定的技术背景，在开拓增量市场客户和维护现有存量市场客户方面拥有丰富的经验，能与客户进行高效的商务交流和技术沟通，精确把握客户的实际需求，从而有效获取订单。

公司拥有经验丰富的销售团队，截至报告期末，拥有搅拌设备行业 10 年以上经验的销售人员占比为 52.94%，对公司产品及行业均有较为深刻的理解。同时，公司持续进行前瞻性研发，挖掘下游行业的潜在需求；依托研发部门的支持，公司销售人员能较快的锁定目标市场，建立起先发优势，从而实现增量市场的开拓。

近年来，随着公司下游行业的快速发展，公司加大自主开发力度，持续挖掘客户的设备需求，并取得了较好的效果，报告期内实现的自主开发收入持续增长，成为公司收入增长的主要支撑。

（2）推广服务商并非公司获得客户订单的主要影响因素

公司为在全国范围内扩大销售规模，保持市场竞争地位，在部分区域借助推广服务商开展业务，推广服务商主要为公司提供前期项目了解、调研、客户开发对接、促成签订合同、协助调试安装、售后维护、催收货款等服务。推广服务商开拓客户时，需要公司为其提供技术和产品的支持，公司技术人员与客户需进行前期的技术交流，就客户的生产工艺需求等提供技术方案，获得客户认可后方能达成合作。在推广服务商开拓客户的过程中，客户主要考虑搅拌设备生产商的产品设计、质量、品牌和历史业绩等因素，因此公司居于主导地位，而推广服务商提供的推广服务并非成功获取客户订单的主要影响因素。

报告期内，公司通过推广服务商开拓形成收入的主要客户包括四川惊雷压力容器制造有限责任公司（容器厂商，下游客户为华友钴业，以下简称“四川惊雷”）、宁德时代下属企业、山东京博控股集团有限公司下属企业等大型客户，此类客户对新建项目的投入较大，且在寻找搅拌设备供应商时一般采用招投标的形式，主要考虑搅拌设备供应商自身的研发设计能力、产品质量和价格等因素，推广服务商不直接参与公司产品的研发和生产过程，对此影响较小；公司与此类大型客户成功合作后，凭借过硬的产品质量、及时有效的服务响应速度积累了口碑，促进了后续双方的业务合作，保持了较高的客户粘性。随着下游行业的发展，行业内的大型客户加大了对新建项目的投资力度，导致公司报告期内推广服务商形成的业务收入占比上升，具有合理性。

因此，公司下游客户的粘性主要体现在下游客户对公司研发设计能力、生产制造技术和品牌知名度的高认可度上，而推广服务商不直接参与公司产品的研发和生产过程；业务合作过程中，公司作为核心技术和产品的提供方居于主导地位，推广服务商对公司的业务开拓起到辅助作用，推广服务商推广方式并不影响公司自身的业务获取能力。

综上所述，公司借助推广服务商开拓客户的方式为行业惯例；报告期内，公

司自主开发形成的收入呈逐年上升趋势，是公司收入持续增长的主要支撑，公司自身的业务获取能力较强；推广服务商为公司的业务开拓做出了贡献，但并不是获取客户订单的主要影响因素，公司取得客户订单主要为客户对公司品牌、技术水平、产品质量和历史业绩等的认可。

二、说明前五大推广服务商主要为发行人前员工的原因及合理性，吴彩兰入股米科舍的过程、原因及合理性；分析上述推广服务商收费的价格公允性，是否存在为发行人承担成本费用的情形，发行人通过上述推广服务商实现收入的价格公允性

（一）说明前五大推广服务商主要为发行人前员工的原因及合理性

报告期内，公司前五大推广服务商的基本情况如下：

序号	名称	设立时间	股权情况	主营业务	与发行人的关系情况
1	成都奥蓝华图科技有限公司	2014.12.18	宋新荣持股 90%； 左芳君持股 10%	搅拌设备的推广服务	宋新荣、左芳君为发行人前员工
2	岳阳德铨科技有限公司	2019.10.24	毛元元持股 80%； 毛雷持股 20%	搅拌设备的推广服务	无
3	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	2017.09.15	江小军持股 100%	搅拌设备的推广服务	江小军为发行人前员工
4	郑州科角贸易有限公司	2016.09.19	汪克照持股 50%； 吴彩兰持股 50%；	搅拌设备的推广服务	汪克照、吴彩兰为发行人前员工
5	上海瑞峰容器设备有限公司	2003.01.28	蒋剑枫持股 60%； 吴瑞芝持股 40%	搅拌设备的推广服务	无
	上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）	2017.03.16	吴瑞芝持股 90%； 吴新建持股 10%		

注：1、毛雷负责岳阳德铨科技有限公司的日常经营和管理，为其实际控制人；

2、上海瑞峰容器设备有限公司受蒋剑枫控制，上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）受吴瑞芝控制，蒋剑枫与吴瑞芝为夫妻关系。

报告期内，公司各期前五大推广服务商对应的主营业务收入情况如下：

单位：万元

推广服务商	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成都奥蓝华图科技有限公司	7,019.37	31.11%	2,309.83	14.54%	1,351.89	14.75%
岳阳德铨科技有限公司	6,328.25	28.05%	4,311.06	27.14%	1,210.44	13.20%
安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	2,564.13	11.36%	1,039.80	6.55%	984.88	10.74%

推广服务商	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司						
郑州科角贸易有限公司	1,836.47	8.14%	1,625.91	10.23%	864.55	9.43%
上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）/上海瑞峰容器设备有限公司	1,384.70	6.14%	1,538.35	9.68%	937.49	10.23%
合计	19,132.92	84.80%	10,824.96	68.14%	5,349.26	58.35%

注：占比=该推广服务商形成主营业务收入/当期推广服务商形成主营业务收入总额。

公司前五大推广服务商中，成都奥蓝华图科技有限公司（以下简称“奥蓝华图”）、郑州科角贸易有限公司（以下简称“科角贸易”）和安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司（以下简称“安徽寰美”）为公司前员工控制的企业，报告期各期对应主营业务收入占当期全部推广服务商对应主营业务收入总额的比例分别为 34.92%、31.32%及 50.61%。公司前五大推广服务商存在前员工的原因和合理性如下：

1、公司早期业务开拓需要

在国家政策的推动下，自 20 世纪 90 年代开始，生物工程行业中的生物发酵产业迎来高速发展期，搅拌设备被广泛应用于生物发酵制药过程中的大型种子罐、发酵罐。公司于 1993 年 12 月成立，面对生物发酵产业庞大的市场需求，公司急需销售人员开拓市场，当时行业内以哈药集团、东北制药为代表的制药企业主要分布于东北地区，因此公司安排销售人员常驻当地拓展客户，但效果并不理想。公司综合考虑销售人员在外地开展业务存在的管理成本等问题，且部分销售人员存在创业意愿，因此公司将与其合作方式由员工转变为推广服务商的方式，充分调动其积极性，取得了较好的效果。公司成功成为主要制药企业的供应商，在生物发酵产业高速发展时期，占据了该行业较大的市场份额。

随着公司业务规模的增长，公司逐步在全国建立销售网络，基于部分偏远地区（如新疆等）客户希望获得当地化服务、开拓空白市场、部分员工的创业意愿等需求，公司综合考虑管理成本、员工销售能力后，同意部分员工离职成为推广

服务商的申请，来更好地本地化服务公司客户，提高公司销售网络覆盖的广度和深度，助力公司在全国市场的业务开拓。

在公司不断发展的历程中，前员工推广服务商为公司在早期市场的开拓做出了一定的贡献，在市场摸索及实践中，前员工因对公司产品结构、性能、客户等较为了解，因此在开拓客户方面具有优势，从而作为与公司持续的合作方式得以延续。

2、前员工熟悉公司产品，具有开拓客户优势

公司搅拌设备具有非标定制化特性，推广服务商在进行产品推广时，需对公司产品结构、技术参数、设计、下游客户生产工艺等具有一定的了解，才能更好的解决客户的需求，更快的获得客户认可。

相较非前员工推广服务商，公司前员工一般曾于生产或销售部门任职，对于公司的产品结构、制造工艺、设计技术和现场应用等更为熟悉，能与下游客户进行技术交流，从而更快的获得客户认可，具有客户开拓优势。

综上所述，公司在业务发展的过程中，由于早期业务开拓的需求，发展了前员工推广服务商，其对公司早期市场的开拓做出了一定的贡献；前员工因对公司的产品结构、制造工艺、设计技术和现场应用等更为熟悉，具有客户开拓优势，并在报告期内取得了较好的开拓效果，因此其为前五大推广服务商具有合理性。

（二）吴彩兰入股米科舍的过程、原因及合理性

米科舍成立于 2016 年 2 月，系公司对员工实施股权激励而设立并投资于公司的合伙企业，该激励计划的主要激励对象为公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、中层管理人员及公司管理层，还包括在综合考虑其工作履历、工作岗位、发展潜力、对发行人的贡献等因素的基础上认为对公司有特殊贡献的其他员工。

吴彩兰于 1993 年入职公司，2022 年 5 月因退休离职，曾担任公司车间员工、车间主管，2016 年公司实施股权激励时其任车间主管，鉴于吴彩兰在公司成立时即加入，且为公司发展过程中的生产工艺改进、生产工人培养等做出的贡献，公司授予其米科舍份额作为激励。根据《温州米科舍投资合伙企业（有限合伙）

合伙协议》，吴彩兰与其他激励对象均以 1 元/财产份额出资米科舍，其中吴彩兰以货币方式认缴 5 万元，占米科舍出资总额的 2.5%，该出资于 2016 年 3 月 1 日前到位。

汪克照与吴彩兰系夫妻关系，其于 1995 年入职公司，于 2013 年离职，曾任职于公司生产车间。二人在公司任职期间，均为公司生产部门员工，未在公司销售部门任职，与公司客户不存在业务联系。汪克照因个人职业发展考虑，依托熟悉公司产品和自身较强的开拓能力和意愿，在与公司友好协商后，于 2013 年离职成为公司在河南片区的推广服务商，以个人名义与公司开展合作；2016 年，为符合公司规范推广服务商的管理要求，汪克照设立企业与公司继续合作。汪克照出于自身不想设立一人有限公司的考虑，与配偶吴彩兰共同设立郑州科角贸易有限公司，但吴彩兰不参与该企业的任何经营管理活动。

综上，公司仅因吴彩兰在生产岗位做出的贡献对其进行股权激励，其一直以来专注于在公司的生产工作，未参与汪克照及其设立企业的推广服务工作，其入股过程合理。

（三）分析上述推广服务商收费的价格公允性，是否存在为发行人承担成本费用情形，发行人通过上述推广服务商实现收入的价格公允性

1、主要推广服务商的服务费计算政策不存在差异

根据公司的《推广服务商管理制度》以及与主要推广服务商（成都奥蓝华图科技有限公司、岳阳德铨科技有限公司、安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司、郑州科角贸易有限公司、上海瑞峰容器设备有限公司/上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙））签署的《推广服务商协议》，推广服务商在完成每一个项目的推广服务后，可以在合同成交总额的基础上获取一定金额的推广服务费。上述前员工控制的推广服务商的服务费计算方式与其他主要推广服务商不存在差异，公司推广服务费的基本计算依据如下：

（1）针对所属片区内的合同，按标准报价的 10% 计算推广服务费，跨片区的合同按标准报价的 7% 计算推广服务费；

（2）公司产品的销售价格原则上以标准报价为准，公司不鼓励加价或者降

价，如确实有需要加价或者降价的，对于加价或降价部分，推广服务商将额外获取/减少一定比例的推广服务费；

（3）如推广服务费低于合同总价的 2%，则按照合同总价的 2% 保底计算推广服务费（须经公司审批通过）；

（4）如发生其他约定事项，单独对相应订单的推广服务费进行调整。

2、前员工推广服务商收费的价格公允、实现收入的价格公允

（1）前员工推广服务商收费的价格公允

报告期内，公司通过主要推广服务商实现主营业务收入的推广服务费率，按推广服务商是否受前员工控制的分类情况如下：

推广服务商	是否前员工控制	推广服务费率		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
成都奥蓝华图科技有限公司	是	10.09%	8.61%	11.34%
郑州科角贸易有限公司		9.56%	11.58%	9.69%
安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司		11.06%	12.68%	10.37%
岳阳德铨科技有限公司	否	3.33%	9.73%	7.44%
上海瑞峰容器设备有限公司/上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）		11.11%	10.85%	10.65%
全部推广服务商的推广服务费率		8.70%	10.16%	10.66%
全部推广服务商的推广服务费率（不含岳阳德铨科技有限公司）		10.79%	10.33%	11.18%

注：表中全部推广服务商指与公司签署相关合作协议后划分了各自片区的推广服务商。

报告期内，公司不含“岳阳德铨科技有限公司”的全部推广服务商、主要推广服务商、前员工控制的推广服务商的推广服务费率保持稳定，均在 10% 左右；同时，各类型推广服务商的服务费率总体不存在重大差异。因此，公司前员工控制的推广服务商费用定价公允。

非前员工控制的推广服务商中，岳阳德铨科技有限公司的推广服务费率 2020 年和 2022 年相对较低，主要原因为该推广服务商在 2020 年和 2022 年的跨片区推广服务形成的主营业务收入占比较高所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	岳阳德铨科技有限公司		全部推广服务商	
	形成收入	占比	形成收入	占比
2022 年度				
片区内	857.87	13.56%	13,945.27	61.81%
跨片区	5,470.38	86.44%	8,616.92	38.19%
合计	6,328.25	100.00%	22,562.19	100.00%
2020 年度				
片区内	443.92	36.67%	5,585.40	64.22%
跨片区	766.52	63.33%	3,112.46	35.78%
合计	1,210.44	100.00%	8,697.86	100.00%

注：表中全部推广服务商指与公司签署相关合作协议后划分了各自片区的推广服务商。

（2）公司通过上述前员工推广服务商实现收入的价格公允

推广服务商在推广公司产品时，与公司自主开发模式下的定价方式相同，均通过公司自主开发的搅拌设备销售报价系统来确定产品价格。对于根据客户需求形成的设计方案，公司销售报价系统会自动生成所对应的部件清单并进行部件分解，将每个生产所需部件与历史订单中的相同部件进行价格比对（若为全新部件，则会推送采购专员向相应供应商进行询价比价），形成每个部件的标准价（标准价为原材料、设计、制造、人工、税金等成本的综合价格）后按照部件清单进行组合并给出产品标准报价。公司推广服务商或公司内部销售人员在搅拌设备报价系统给出的标准报价的基础上，综合考虑竞争状况、客户影响力等方面与客户协商确定最终成交价。

公司主要推广服务商中，上述前员工控制的推广服务商与其他主要推广服务商提供的服务范围均为推广及后续服务，在商务谈判阶段，均需遵循公司的定价体系，在标准报价的基础上综合考虑竞争状况、客户影响力等方面与客户协商确定最终成交价，公司通过推广服务商实现主营业务收入的价格与该推广服务商是否受前员工控制无关。

报告期内，公司通过上述前员工控制的推广服务商实现主营业务收入的毛利率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主要推广服务商-前员工控制	32.12%	35.73%	39.22%
推广服务商合计	32.37%	37.78%	40.22%
主营业务收入	33.30%	35.99%	40.23%

注：为增强可比性，毛利率数据均为剔除运费和安装费影响后的情况。

报告期各期，公司通过主要推广服务商中前员工控制的推广服务商完成的主营业务收入毛利率与公司通过推广服务商完成的主营业务收入毛利率、公司整体主营业务收入毛利率相比，不存在重大差异，所实现收入的价格公允。

3、不存在为公司承担成本费用情形

公司主要推广服务商协助公司为客户提供及时、专业的售前、售中和售后服务，根据公司的《推广服务商管理制度》以及与其签署的《推广服务商协议》履行相应义务，主要推广服务商责任清晰、盈亏自负，自觉履行相关反商业贿赂条款并承担相应责任。

公司主要推广服务商的收入来源为公司支付的推广服务费，公司在收入确认的同时计提推广服务费，并在满足支付条件时向其支付。公司主要推广服务商收费定价均按公司管理制度规定和协议约定执行、定价公允，公司不存在通过推广服务费向其输送利益的情形。

公司与主要推广服务商除正常推广业务往来外，不存在其他资金往来情况；公司实际控制人及其配偶的资金流水主要去向为投资理财（银行理财、买卖股票、保险、公募基金等），与主要推广服务商之间不存在资金往来情况，公司及其实际控制人不存在通过主要推广服务商代垫成本费用的情形。

公司根据年度销售目标对推广服务商进行考核。公司主要推广服务商均与公司保持长期合作关系，经营情况整体稳定，具有可持续经营能力。

综上，公司主要推广服务商作为独立经济主体，在经营与财务方面均独立于公司，不存在与公司费用划分不清、替公司承担成本费用的情况。

三、说明发行人收入占各主要推广服务商经营规模比例，推广服务商获取的同类订单是否均推广至发行人，分类说明客户已确定发行人为供应商时间与

推广服务商推广业务至发行人时间先后顺序，进一步结合说明推广服务商的角色及工作内容

（一）说明发行人收入占各主要推广服务商经营规模比例，推广服务商获取的同类订单是否均推广至发行人

根据公司与推广服务商签订的《推广服务商协议》中的排他性条款，推广服务商在与公司合作期间，不得推广其他与公司产品相同或类似的任何产品。报告期内，公司主要推广服务商成都奥蓝华图科技有限公司、岳阳德铨科技有限公司、安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司、郑州科角贸易有限公司、上海瑞峰容器设备有限公司/上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）（以下简称“瑞峰容器及关联企业”）均未推广其他品牌搅拌设备，其收入来源情况如下：

推广服务商名称	报告期内收入来源
成都奥蓝华图科技有限公司	95%以上来源于自公司取得的推广服务费
岳阳德铨科技有限公司	均来源于自公司取得的推广服务费
安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	均来源于自公司取得的推广服务费
郑州科角贸易有限公司	90%以上来源于自公司取得的推广服务费
上海瑞峰容器设备有限公司/上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）	95%以上来源于自公司取得的推广服务费

（二）分类说明客户已确定发行人为供应商时间与推广服务商推广业务至发行人时间先后顺序，进一步结合说明推广服务商的角色及工作内容

公司的搅拌设备产品均为非标定制，客户针对其不同新建/改造项目需求所提出的技术参数均存在不同之处，因此客户通常根据其实际需求确定项目供应商。针对单个项目订单，推广服务商通常负责协调推进售前、售中、售后和催款等环节的各项工作，为公司提供全流程的销售推广服务，其在销售各环节的具体角色和工作内容如下：

销售环节	角色和工作内容
售前	开发市场需求；向客户了解项目整体情况并向公司进行项目报备；与客户沟通设备技术参数并协调公司制作选型方案；与客户进行商务谈判并协调客户与公司签署合同
售中	与客户确认项目进展情况并协调沟通发货事宜；发货完成后根据客户要求或合同约定，协调制作质检报告、图纸、说明书、数据表等资料
售后	根据客户实际需求情况，为客户提供及时的售后服务，如有需要，则协调安排公司售后人员进场提供指导服务、现场维修或更换零配件

销售环节	角色和工作内容
催款	与客户沟通款项支付问题，例如催收合同签订后的预付款、发货款、质保金等不同阶段的合同款项

公司在与客户确定相关项目的合作关系（签署合同）之前，需要完成公司内部项目报备、与客户沟通技术参数并制定选型方案、商务谈判等环节的工作内容，推广服务商针对单个项目订单，均需要从前述售前环节即开始提供推广服务，若推广服务商于项目报备等售前环节未提供推广服务，则相关订单不被公司视为由推广服务商进行推广，公司亦不就相关订单产生推广服务费的结算义务，因此，公司不存在客户已确定将相关项目与公司合作之后将订单转移给推广服务商的情况。

从客户资源归属角度，存在少量客户在前期由公司直接合作但后续转归为推广服务商的情况，一般为公司通过前期市场开发及业务合作已进入相关客户的供应商体系，但该客户后续的项目由推广服务商推广至公司，后续项目推广时点晚于公司进入客户供应商体系的时点。根据公司《推广服务商管理制度》，对于公司与推广服务商之间客户资源归属的基本规定如下：

分类	归属原则
新客户、新项目	首先报备且被审批者获得
老客户、新项目	原老客户维护者 （需满足以下要求之一方为老客户：最近 3 年内有成交记录；最近 4 年内有成交记录，且最近 1 年内有询价记录）

由上表可知，当某一客户已不满足公司与推广服务商关于“老客户”的规定时，该客户处于可重新划定客户资源归属的状态，并视同为“新客户”管理，此时若推广服务商开发其新项目的资源并向公司报备成功，则对于该客户，会出现由公司前期直接合作后改由推广服务商推广的情况。此外，对于原归属于公司的“老客户”，其某些新项目需要公司与推广服务商共同合作开发完成，亦会出现公司成为客户供应商时点早于推广时点的情况。对于不同类型的客户和项目类型，公司采取的推广方式及推广服务商的角色分工情况如下：

客户归属情况	推广方式	公司成为客户供应商时点是否早于推广时点	推广服务商工作内容	业绩考核归属及披露分类
推广服务商的老客户、新项	推广服务商推广	否	推广服务商为客户提供及时、专业的售前、售中和	推广服务商

客户归属情况	推广方式	公司成为客户供应商时点是否早于推广时点	推广服务商工作内容	业绩考核归属及披露分类
目			售后服务，同时负责完成合同款项催收工作	
	推广服务商与公司合作开发	否	双方根据销售资源最优化的安排，对售前、售中、售后和催款等工作进行分工，共同合作完成该项目	推广服务商按照一半收入考核并计算服务费用
	公司自主开发（视同新客户管理以及早期按建档管理导致）	否	推广服务商不参与	公司
公司的老客户、新项目	公司自主开发	否	推广服务商不参与	公司
	推广服务商与公司合作开发	是	双方根据销售资源最优化的安排，对售前、售中、售后和催款等工作进行分工，共同合作完成该项目	推广服务商按照一半收入考核并计算服务费用
	推广服务商推广（视同新客户管理以及早期按建档管理导致）	是	推广服务商为客户提供及时、专业的售前、售中和售后服务，同时负责完成合同款项催收工作	推广服务商
新客户、新项目	公司自主开发或推广服务商推广	是	根据项目报备顺序确定归属于公司或推广服务商，若归属于推广服务商则由其负责为客户提供售前、售中和售后服务，同时负责完成合同款项催收工作	公司或推广服务商
	推广服务商与公司合作开发	是	双方根据销售资源最优化的安排，对售前、售中、售后和催款等工作进行分工，共同合作完成该项目	推广服务商按照一半收入考核并计算服务费用

注：需满足以下要求之一方为老客户：最近3年内有成交记录；最近4年内有成交记录，且最近1年内有询价记录。

四、说明部分推广服务商刚成立即可对接到相关客户的原因及合理性，列示各主要推广服务商对应的终端客户情况及金额，客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变的合理性，推广服务商的员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性

（一）说明部分推广服务商刚成立即可对接到相关客户的原因及合理性

报告期各期，发行人主要推广服务商中，存在部分推广服务商刚成立即可对接到相关客户的情形，具体情况如下：

序号	公司名称	成立时间	最早开始	合作背景及商业合理性	是否为
----	------	------	------	------------	-----

			合作年份		关联方
1	岳阳德铨科技有限公司	2019.10.24	2006 年	其实际控制人在成立该企业前以个人名义与企业合作，后成立该企业承接合作	否
2	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	2017.09.15	2017 年	前员工离职后设立，熟悉发行人产品及市场	否
3	郑州科角贸易有限公司	2016.09.19	2013 年	其实际控制人在成立该企业前以个人名义与企业合作，后成立该企业承接合作	否

上述推广服务商刚成立即可对接到相关客户的原因如下：

1、岳阳德铨科技有限公司（以下简称“岳阳德铨”）的实际控制人为毛雷，其原为某石化公司的车间人员，对石化行业搅拌设备的应用较为了解且自身拥有客户资源，公司出于湖南地区的业务开拓和客户维护的需要，与其个人于 2006 年开展合作并一直持续。为符合公司规范推广服务商的管理要求，毛雷设立企业与公司继续合作，并不再以个人名义合作。

2、安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司的实际控制人为江小军，其于 1998 年入职公司，曾于车间、销售部门任职，熟悉公司的产品结构和销售模式。考虑到个人的职业发展、对公司产品及业务的熟悉和自身较强的开拓能力，在与公司友好协商后，江小军于 2017 年离职，成为公司在江西、安徽片区的推广服务商，依靠自身销售服务客户的综合能力推广公司的搅拌设备产品。同年，为符合公司规范推广服务商的管理要求，江小军设立企业与公司开展合作。

3、郑州科角贸易有限公司的实际控制人为汪克照，其于 1995 年入职公司，曾于车间任职，熟悉公司的产品结构和下游应用。考虑到个人的职业发展、对公司产品的熟悉和自身较强的开拓能力，在与公司友好协商后，汪克照于 2013 年离职，成为公司在河南片区的推广服务商，以个人名义与公司开展合作。2016 年，为符合公司规范推广服务商的管理要求，汪克照设立企业与公司继续合作，并不再以个人名义合作。

综上，部分推广服务商刚成立即可对接到相关客户具有合理性。

（二）列示各主要推广服务商对应的终端客户情况及金额

报告期各期，公司前五大推广服务商对应终端客户、收入金额及占比情况如

下（对应终端客户选取推广服务商推广该客户实现的销售收入金额占该推广服务商当期推广实现全部收入金额 50%以上的客户）：

单位：万元

序号	主要推广服务商	收入金额	占比	对应的主要终端客户
2022 年度				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	7,019.37	31.11%	四川惊雷压力容器制造有限责任公司
2	岳阳德铨科技有限公司	6,328.25	28.05%	宁德邦普循环科技有限公司
3	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	2,564.13	11.36%	安徽西恩循环科技有限公司 赣州腾远钴业新材料股份有限公司 宿迁市翔鹰新能源科技有限公司
4	郑州科角贸易有限公司	1,836.47	8.14%	郑州中远氨纶工程技术有限公司 广济药业（孟州）有限公司 宁夏上方生物科技有限公司
5	上海瑞峰容器设备有限公司/ 上海剑枫信息技术服务中心 （有限合伙）	1,384.70	6.14%	惠生工程（中国）有限公司 无锡千叶搅拌设备有限公司 巴斯夫护理化学品（上海）有限公司 上海齐达重型装备有限公司 安徽保立佳新材料有限公司 上海晶宇环境工程股份有限公司 秦皇岛华恒生物工程有限公司 上海倍奇新能源科技有限公司
合计		19,132.92	84.80%	-
2021 年度				
1	岳阳德铨科技有限公司	4,311.06	27.14%	湖南邦普循环科技有限公司
2	成都奥蓝华图科技有限公司	2,309.83	14.54%	四川惊雷压力容器制造有限责任公司 广安利尔化学有限公司
3	郑州科角贸易有限公司	1,625.91	10.23%	郑州中远氨纶工程技术有限公司 河南金丹乳酸科技股份有限公司
4	上海瑞峰容器设备有限公司/ 上海剑枫信息技术服务中心 （有限合伙）	1,538.35	9.68%	上海苏尔寿工程机械制造有限公司 维美德（中国）有限公司 沃威沃水技术（中国）有限公司 上海齐达重型装备有限公司
5	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	1,039.80	6.55%	耐尔能源装备有限公司江苏永邦智能装备科技有限公司 河南科隆电源材料有限公司 淮北民生矿山机器有限公司 湖南共创医疗设备有限公司 常州市乐萌压力容器有限公司 合肥通用特种材料设备有限公司
合计		10,824.96	68.14%	-
2020 年度				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	1,351.89	14.75%	四川惊雷压力容器制造有限责任公司 四川米高化肥有限公司

序号	主要推广服务商	收入金额	占比	对应的主要终端客户
2	岳阳德铨科技有限公司	1,210.44	13.20%	福建常青新能源科技有限公司 娄底市启源工贸有限公司 山东京博中聚新材料有限公司
3	安徽寰美搅拌设备咨询服务 有限公司	984.88	10.74%	赣州腾远钴业新材料股份有限公司 江西赣锋锂业股份有限公司
4	上海瑞峰容器设备有限公司/ 上海剑枫信息技术服务中心 （有限合伙）	937.49	10.23%	永胜机械工业（昆山）有限公司 沃威沃水技术（中国）有限公司 艾仕得涂料系统（上海）有限公司 上海晶宇环境工程股份有限公司
5	郑州科角贸易有限公司	864.55	9.43%	江苏岭南发酵设备有限公司 泰山恒信有限公司 河南华泰粮油机械股份有限公司 河南金丹乳酸科技股份有限公司
合计		5,349.26	58.35%	-

注：占比=该推广服务商形成主营业务收入/当期推广服务商形成主营业务收入总额。

（三）客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变的合理性，推广服务商的员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性

1、客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变的合理性

报告期各期，公司通过推广服务商实现收入的主要客户（前五大客户）情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	实现主营业务收入 收入金额	占推广服务商实现 主营业务收入比例
2022 年度			
1	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	5,515.69	24.45%
2	宁德邦普循环科技有限公司	3,646.61	16.16%
	湖南邦普循环科技有限公司		
3	浙江石油化工有限公司	1,373.96	6.09%
4	安徽西恩循环科技有限公司	663.50	2.94%
5	郑州中远氨纶工程技术有限公司	647.16	2.87%
	郑州中远防务材料有限公司		
合计		11,846.92	52.51%
2021 年度			
1	湖南邦普循环科技有限公司	2,885.92	18.17%
2	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	850.97	5.36%
3	山东京博石油化工有限公司	780.57	4.91%

序号	公司名称	实现主营业务收入金额	占推广服务商实现主营业务收入比例
	山东京博中聚新材料有限公司		
	山东京博众诚清洁能源有限公司		
	山东京博装备制造安装有限公司		
	深圳汇硕融资租赁有限公司		
4	郑州中远氨纶工程技术有限公司	751.52	4.73%
	郑州中远防务材料有限公司		
5	广安利尔化学有限公司	627.56	3.95%
	荆州三才堂化工科技有限公司		
	利尔化学股份有限公司		
	湖南利尔生物科技有限公司		
合计		5,896.55	37.12%
2020 年度			
1	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	524.27	5.72%
2	沈阳东方钛业股份有限公司	339.60	3.70%
3	四川米高化肥有限公司	336.28	3.67%
4	赣州腾远钴业新材料股份有限公司	326.80	3.56%
5	福建常青新能源科技有限公司	323.89	3.53%
合计		1,850.84	20.19%

注：客户均按同一控制下合并口径列示。

报告期内，公司 2020 年通过推广服务商实现收入的主要客户中，除四川惊雷外，其他客户与 2021 年和 2022 年的主要客户差异较大；公司 2021 年和 2022 年通过推广服务商实现收入的主要客户中，四川惊雷、宁德时代下属企业（包括宁德邦普循环科技有限公司、湖南邦普循环科技有限公司）、中远氨纶及其关联企业（包括郑州中远氨纶工程技术有限公司、郑州中远防务材料有限公司）保持稳定，其他主要客户存在变化。报告期内，公司通过推广服务商实现收入的主要客户存在上述变化，但主要推广服务商各期保持不变的原因如下：

（1）公司产品使用周期长，客户需求一般存在非连续性

报告期内，公司的客户通常在自建项目时对公司产品产生需求，因单一客户的建设项目一般不存在连续性，在购买公司的产品后，若无新建项目需求，一般不会对公司的产品进行重复购买。同时，公司一直致力于搅拌设备的研

发设计、生产与销售，积累了丰富的行业应用经验，产品质量好、使用周期长，客户购买公司产品后，短期内不存在更换需求。因此公司客户的需求一般存在非连续性，造成公司报告期内前五大客户存在变动。

近年来，高分子材料和新能源等新兴领域发展较快，产品及生产工艺不断更新，行业内客户不断增加生产建设项目的投资，持续对公司的搅拌设备产生需求。公司通过推广服务商实现收入的主要客户中，四川惊雷（容器厂商，下游客户为华友钴业）、宁德时代下属企业（包括湖南邦普、宁德邦普）和中远氨纶（主要生产高分子材料中的氨纶）均属于上述情况，对公司搅拌设备需求较大，为公司推广服务商实现收入的主要客户，除 2020 年度湖南邦普和中远氨纶受自身新建项目规划、设备采购需求等因素影响导致其未进入前五大客户外，上述主要客户报告期内未发生重大变化。

（2）公司主要推广服务商开拓能力较强

报告期内，公司通过推广服务商实现收入的主要客户主要为公司主要推广服务商开拓，且前五大推广服务商各期保持不变，具体原因如下：

1）主要推广服务商熟悉公司产品结构、下游应用及客户工艺

公司主要推广服务商中，奥蓝华图、科角贸易和安徽寰美为前员工控制的推广服务商，上述前员工推广服务人员在离职前曾于公司销售部门、生产部门任职，对公司产品结构特点、生产制造过程、下游应用场景及客户生产工艺等均具有较为深刻的理解；岳阳德铨和瑞峰容器及关联企业为非前员工控制的推广服务商，此类推广服务人员凭借以往在搅拌设备下游企业任职的经历，对搅拌设备的产品结构、下游行业生产工艺和客户需求较为熟悉。报告期内，公司主要推广服务商基于上述背景开拓客户，高效地与客户进行沟通，快速响应客户的需求，从而不断取得订单。

2）主要推广服务商与下游行业龙头客户保持稳定合作

公司主要推广服务商中，奥蓝华图与四川惊雷（容器厂商，主要为华友钴业的新能源项目提供设备）最早于 2016 年、岳阳德铨与宁德时代下属企业最早于 2009 年即开展业务联系，成功促成公司为其供应商。奥蓝华图和岳阳德铨依托

其对公司产品、客户生产工艺的理解，为客户提供了较好的售前、售中及售后服务，同时依托公司品牌及产品质量优势，获得了客户认可，一直与客户保持持续、稳定的合作关系。

近年来，新能源汽车行业实现了较快发展，行业内龙头企业纷纷加大项目投资。奥蓝华图和岳阳德铨紧跟新能源行业龙头企业的发展，了解行业内生产工艺的变化，在行业龙头企业新建产线时及时跟进并持续服务，带来其推广实现收入的快速增长。

3) 主要推广服务商具有相应优势行业

公司主要推广服务商中，郑州科角贸易有限公司主要专注于开拓河南片区及周边范围的高分子材料行业和生物工程行业客户、安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司主要专注于开拓江西、安徽片区及周边范围的新能源行业客户。

上述推广服务商在业务开展的过程中，不断加深对下游行业的生产工艺和技术的理解，形成了自身的优势行业并持续深耕。在此期间，推广服务商与行业内老客户不定期进行生产工艺交流，提高了自身推广服务的竞争力，不断积累行业内客户资源并持续开拓新客户。

4) 主要推广服务商具有相应优势区域

报告期内，公司的主要推广服务商在各自负责片区推广公司产品并服务客户，推广实现收入逐年上升，具有区域集中特征，其中以上海瑞峰容器设备有限公司、上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）为代表。该推广服务商于 2003 年进入上海市场，通过自身的销售服务能力不断开拓空白市场，经过多年积累，在上海及周边地区形成了区域集中效应，报告期内开拓的主要客户均为上海及周边企业。

综上所述，公司主要推广服务商对公司产品、行业及客户生产工艺等均具有较为深刻的理解，通过与行业龙头企业持续合作、专注优势行业及优势区域，持续挖掘老客户的项目需求，不断拓展新客户，并取得了较好效果，因此报告期内公司主要推广服务商保持不变具有合理性。

2、推广服务商的员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性

截至报告期末，公司主要推广服务商的员工数量、管理层从业经历以及与推广客户的相关性情况如下：

推广服务商名称	员工数量	管理层从业经历	管理层从业经历与推广客户是否相关
成都奥蓝华图科技有限公司	5	核心推广人员曾在公司担任销售经理，熟知公司产品结构和下游行业应用等，具备较强的业务开拓和销售服务能力	是
岳阳德铨科技有限公司	4	核心推广人员曾在某石化公司担任车间主管，拥有多年从事石化行业工作的经验，了解石油化工及衍生品的生产工艺，熟悉应用于石化行业的搅拌设备，在推广的过程中接触并了解到搅拌设备在新能源行业的应用，逐步将其发展为主要开拓的行业之一	是
安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	5	核心推广人员曾为公司车间员工、销售经理，熟知公司产品结构和下游行业应用等，具备较强的业务开拓和销售服务能力	是
郑州科角贸易有限公司	2	核心推广人员曾为公司车间员工，熟知公司产品结构和下游行业应用等，具备较强的业务开拓和销售服务能力	是
上海瑞峰容器设备有限公司/上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）	5	核心推广人员曾在与公司合作的压力容器制造公司担任营销部长，熟知公司产品及下游行业等，拥有一定客户资源，具备较强的业务开拓和销售服务能力	是

由上表可知，公司主要推广服务商的员工数量较少，主要原因系公司推广服务商的业务核心为帮助公司开拓客户，在公司成功获取客户订单的过程中起到组织、协调作用，与客户的方案设计、技术交流等工作主要由公司负责，因此公司的主要推广服务商均采用轻资产运营模式，并不依赖于人数进行推广，其员工数量较少具有合理性。

五、说明既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况披露的完整性，四川惊雷压力容器制造有限责任公司未在上述情形中说明的原因，进一步说明既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况并分析合理性

公司通过自主开发和推广服务商推广两种方式获取订单，针对同一客户的市场推广方式，根据公司的《推广服务商管理制度》以及与主要推广服务商签署的《推广服务商协议》，一般情况下同一客户由该客户的维系负责方（公司或推广

服务商）独立跟进市场开发工作并持续提供服务，公司对于同一客户不同项目的推广方式具体情况详见本题回复之“三（二）分类说明客户已确定发行人为供应商时间与推广服务商推广业务至发行人时间先后顺序，进一步结合说明推广服务商的角色及工作内容”相关内容。

其中，对于合作开发，从客户资源和项目归属管理的角度，既不属于单纯的推广服务商推广，也不属于单纯的公司自主开发，而是在原有客户归属管理的基础上，针对某一项目，公司与推广服务商合作进行开发，因此公司在内部考核管理以及信息披露角度，均将公司与推广服务商合作开发项目的业绩平分计算，分别归入公司自主开发以及推广服务商推广；同时，针对同一客户，公司与推广服务商在其部分项目上的合作开发，不对客户资源归属造成任何影响，该客户资源仍归属于系统内记录的原跟进维护方（推广服务商或公司），该客户本身的推广方式未发生变更，因此该类客户未纳入“即采用推广服务商推广同时直接与公司合作”的统计范围。

报告期内，公司主营业务收入按同一客户不同项目的推广方式分类的情况如下：

单位：万元

同一客户不同项目的推广方式分类	是否属于既采用推广服务商推广同时直接与公司合作	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
分类 1	是	1,456.97	2.71%	1,799.35	4.61%	1,365.79	4.89%
分类 2	否	13,234.25	24.60%	3,824.89	9.80%	1,187.93	4.25%
分类 3	否	39,113.76	72.70%	33,393.30	85.59%	25,376.91	90.86%
合计		53,804.98	100.00%	39,017.54	100.00%	27,930.63	100.00%

注：分类 1 为报告期内既有自主开发又有推广服务商推广的客户；分类 2 为报告期内存在合作开发项目、归属于公司或推广服务商维护的客户；分类 3 为报告期内仅有一种推广方式的客户。

对于分类 1，该等客户的项目在报告期内既存在公司自主开发又存在推广服务商推广的情况，属于既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情形。报告期内，公司存在少量客户既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况，相关客户在报告期内的主营业务收入占比分别为 4.89%、4.61%和 2.71%，出现前述情况主要系公司对于老客户的新项目的归属管理方式所致。

在报告期早期，公司根据销售人员或推广服务商将项目在内部系统中建档时点先后决定项目归属，公司销售人员和推广服务商均有一定机会在先获取项目信息的情况下跟进由其他人负责的老客户的新项目，从而导致同一客户的不同订单对应不同业务开发模式的情形。

自 2021 年 4 月开始，公司逐步加强了对项目归属的管理，在内部系统中强化了项目建档的权限管理，进一步明确了客户资源归属原则以及项目报备相关制度，公司老客户的新项目除经项目移交或协商合作外，原则上归属于该客户的维护人进行跟进，以避免销售资源的浪费。随着之前项目的逐步完成，后续同一客户的不同订单对应不同业务开发模式的情形将逐步减少。

在客户归属方面，四川惊雷为归属推广服务商成都奥蓝华图科技有限公司跟踪维护的客户，其部分订单系服务商与公司共同合作完成，不属于直接与公司合作的情况，因此公司未在“既采用推广服务商推广同时直接与公司合作”情况进行说明。

对于分类 2，该等客户的部分项目为公司与推广服务商合作开发完成，由此出现同一客户存在不同推广方式的情况。报告期内涉及推广服务商老客户的新项目或公司老客户的新项目由公司与推广服务商共同合作完成主营业务收入的主要情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	合作开发原因及合理性	合作开发收入	占比
2022 年度	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，四川惊雷为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	11,022.71	95.22%
	合计		11,022.71	95.22%
2021 年度	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，四川惊雷为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	569.20	35.44%
	浙江逸盛新材料有限公司	该客户归属于归属公司维护的客户，但推广服务商了解竞争对手情况等有利于项目开	265.31	16.52%

期间	客户名称	合作开发原因及合理性	合作开发收入	占比
		发的关键信息，为避免销售资源浪费、提升相关项目获取的几率，经友好协商，公司与推广服务商共同开发相关项目		
	上海齐达重型装备有限公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，上海齐达重型装备有限公司为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	201.59	12.55%
	湖南共创医疗设备有限公司	相关项目的终端用户为归属推广服务商维护的客户，湖南共创医疗设备有限公司为归属公司维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	120.62	7.51%
	耐尔能源装备有限公司	相关项目的终端用户为归属推广服务商维护的客户，耐尔能源装备有限公司为归属公司维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	109.73	6.83%
	合肥通用特种材料设备有限公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，合肥通用特种材料设备有限公司为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	104.42	6.50%
	合计		1,370.88	85.35%
2020 年度	河北冀能化工设备有限公司	相关项目的终端用户为归属推广服务商维护的客户，河北冀能化工设备有限公司为归属公司维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	132.74	46.01%
	浙江天和树脂有限公司	该客户为归属公司维护的客户，但推广服务商了解竞争对手情况等有利于项目开发的关键信息，为避免销售资源浪费、提升相关项目获取的几率，经友好协商，公司与推广服务商共同开发相关项目	114.96	39.85%
	合计		247.70	85.86%

注：占比=该客户合作开发收入/同一客户不同项目的推广方式分类2中合作开发收入。

综上，公司未将四川惊雷等报告期内存在合作开发情况、归属于公司或推广服务商的客户纳入“既采用推广服务商推广同时直接与公司合作”的统计范围符合公司关于客户和项目归属管理的实际情况，公司已在本次问询回复中对相关客户的主要合作情况进行了补充说明，公司同一客户存在不同推广方式的情况具备

商业合理性。

六、说明报告期后经营情况和财务情况，包括订单获取、消化进度及对收入的影响，市场供需格局调整情况及对发行人议价能力、销售单价的影响，主要原材料采购价格变化及对成本、毛利率的影响等

（一）说明报告期后经营情况和财务情况，包括订单获取、消化进度及对收入的影响

2023 年 1-3 月，公司经营情况良好，主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动率
营业收入	10,766.45	11,429.63	-5.80%
营业成本	6,915.91	7,575.28	-8.70%
利润总额	2,402.08	2,570.91	-6.57%
净利润	2,250.93	2,221.12	1.34%

注：2023 年 1-3 月报表未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司报告期后经营情况同比较为稳定，主要财务数据未出现重大波动。2023 年 1-3 月，公司订单获取、消化进度以及收入情况如下：

单位：万元

项目	金额（含税）	项目	金额（含税）
2022 年 12 月 31 日在手订单	89,726.90	2021 年 12 月 31 日在手订单	77,161.43
2023 年 1-3 月新增订单	23,537.70	2022 年 1-3 月新增订单	22,052.68
2023 年 1-3 月确认收入	12,128.06	2022 年 1-3 月确认收入	12,894.54
2023 年 3 月 31 日在手订单	101,136.54	2022 年 3 月 31 日在手订单	86,319.57

注：2023 年 1-3 月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

2023 年 1-3 月，公司新增订单金额（含税）同比稳步增长，截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单金额为 101,136.54 万元，同比增长 17.17%，在手订单充沛。

2022 年 12 月及 2023 年 3 月末，公司主要下游行业在手订单金额（含税）

情况如下：

单位：万元

行业	2023.3.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比
化工	32,753.26	32.39%	31,141.72	34.71%
新能源	30,976.82	30.63%	26,709.04	29.77%
合计	63,730.09	63.01%	57,850.76	64.47%

注：占比为该行业在手订单金额占期末在手订单总金额比例。

公司 2023 年 3 月 31 日在手订单金额(含税)较 2022 年 12 月 31 日增长 12.72%，增长速度较报告期各期末在手订单金额增长速度有所放缓，主要系受到产能限制的影响，公司 2022 年度产能利用率已达到 146.07%，公司虽已采取优化生产工艺、加大生产场地利用率、部分加工件外协等措施，在一定程度上缓解了产能瓶颈，但实际产能增长速度仍落后于客户需求的增长速度，使得公司不得不放弃部分订单的获取。为解决产能瓶颈问题，公司正在积极推进“搅拌设备生产扩建项目”的建设进度，届时公司将有效解决产能瓶颈问题，从而更好地满足下游客户不断增长的需求、增强公司的盈利能力和市场竞争力。

截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单中，下游化工和新能源行业项目仍然是主要构成部分，化工和新能源行业项目在手订单金额合计占比为 63.01%，其中化工行业随下游行业的增长而保持稳定增长；新能源行业在手订单随下游客户需求的增长仍保持上升态势，公司搅拌设备产品不仅能用于新能源汽车动力电池的正极材料、负极材料、电解液、隔膜等原材料生产，亦能用于储能电池原材料的生产过程，根据预测数据显示，到 2025 年国内动力电池装机量将达到 821GWh、储能锂离子电池出货量将达到 430GWh（详见本题回复之“一（一）1（2）新能源行业”的相关内容），下游市场具备较大增长空间，公司报告期后的新能源行业在手订单情况较 2022 年 12 月 31 日未发生重大不利变化。

整体而言，公司在手订单充裕，2023 年 3 月 31 日在手订单金额（含税）同比增长 17.17%，2023 年 1-3 月新增订单金额占 2022 年 12 月 31 日在手订单金额的 26.23%，公司的订单获取能力未发生重大不利变化，对于已有的在手订单，公司正在积极生产并实现设备交付，预计将继续保持良好的经营情况。2023 年 1-6 月，公司经营情况较好，同比实现较快增长，主要财务数据预计情况如下：

项目	2023年1-6月经营情况 预计区间	2022年1-6月 经营情况	2023年1-6月 同比增长
营业收入	约 32,000.00 万元至 35,000.00 万元	23,662.05 万元	约 35%至 47%
归属于母公司所有者的 净利润	约 9,800.00 万元至 10,500.00 万元	4,698.60 万元	约 108%至 123%
扣除非经常性损益后归属于 母公司所有者的净利润	约 6,000.00 万元至 6,700.00 万元	4,497.57 万元	约 33%至 48%

注：上表财务数据未经审计，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

（二）说明市场供需格局调整情况及对发行人议价能力、销售单价的影响，主要原材料采购价格变化及对成本、毛利率的影响等

1、市场供需格局调整情况及对发行人议价能力、销售单价的影响

报告期后，公司所在的搅拌设备行业市场供应能力保持稳定。

下游需求端，对于化工行业，近年来我国化工行业整体规模持续增长，根据国家统计局相关数据，2016-2022 年我国乙烯产量由 1,781 万吨增长至 2,898 万吨，年复合增长率为 8.45%，实现了快速稳定增长。同时，高分子材料作为化工行业下游衍生行业，是当今世界发展最迅速的产业之一，其代表性产品合成树脂的产量于 2016-2022 年由 8,307.8 万吨增长至 11,366.9 万吨，年复合增长率达 5.36%，以国内合成树脂行业代表中石化和中石油为例，其 2023 年一季度合成树脂产量同比基本保持稳定、未出现重大下滑情况，根据前瞻产业研究院的预测，2023-2028 年我国合成树脂产量将以 6%的速度增长，至 2028 年我国合成树脂产量将达到 16,124.2 万吨，仍保持较快发展趋势。

对于新能源行业，报告期内，公司的主要业务增长来源于新能源领域的运用，受国内消费需求逐步恢复的影响，我国 2023 年一季度新能源汽车销量为 158.6 万辆，同比增长 26.2%，仍保持高速增长势头，市场渗透率提升至 26.1%。在新能源汽车行业快速增长带动下，全球动力电池市场保持快速增长趋势，市场增长空间较大。此外，受益于“碳中和”战略下风电、光电等清洁能源的快速发展，电化学储能项目装机量规模快速增长，从而带动储能电池出货量的快速增长。

前述化工和新能源行业的具体发展情况如下：

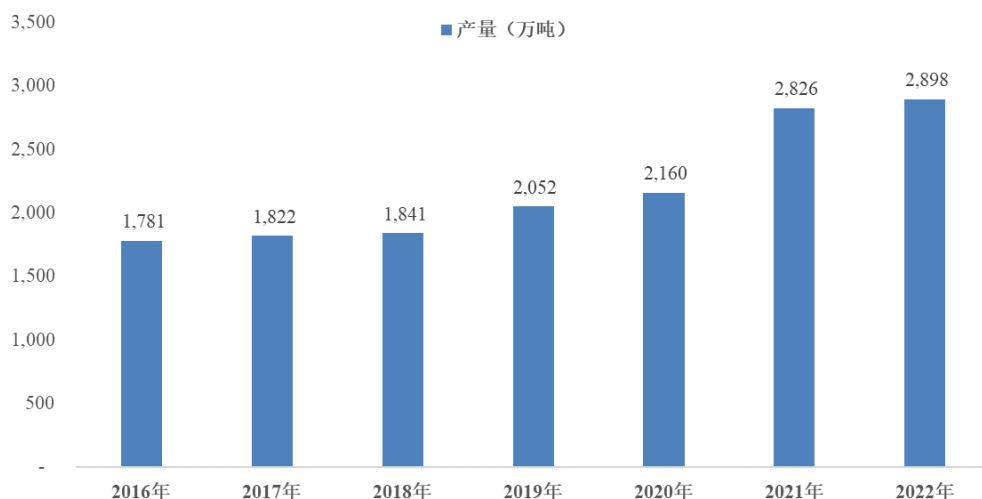
（1）化工行业

化工行业是国民经济的重要支柱产业，产品覆盖面广，资金技术密集，产业关联度高，我国化工行业主要产品产量位居世界前列。在化工行业中，公司搅拌设备主要应用于石油化工和高分子材料化工。

①石油化工

近年来我国化工行业整体规模持续增长，乙烯作为石油化工产业的核心，是合成纤维、合成橡胶、合成塑料、合成乙醇的基本化工原料，在国民经济中占有重要的地位。目前，世界上已将乙烯产量作为衡量一个国家石油化工发展水平的重要标志之一，根据国家统计局相关数据，2016-2022 年我国乙烯产量由 1,781 万吨增长至 2,898 万吨，年复合增长率为 8.45%，实现了快速稳定增长。

2016-2022年中国乙烯产量



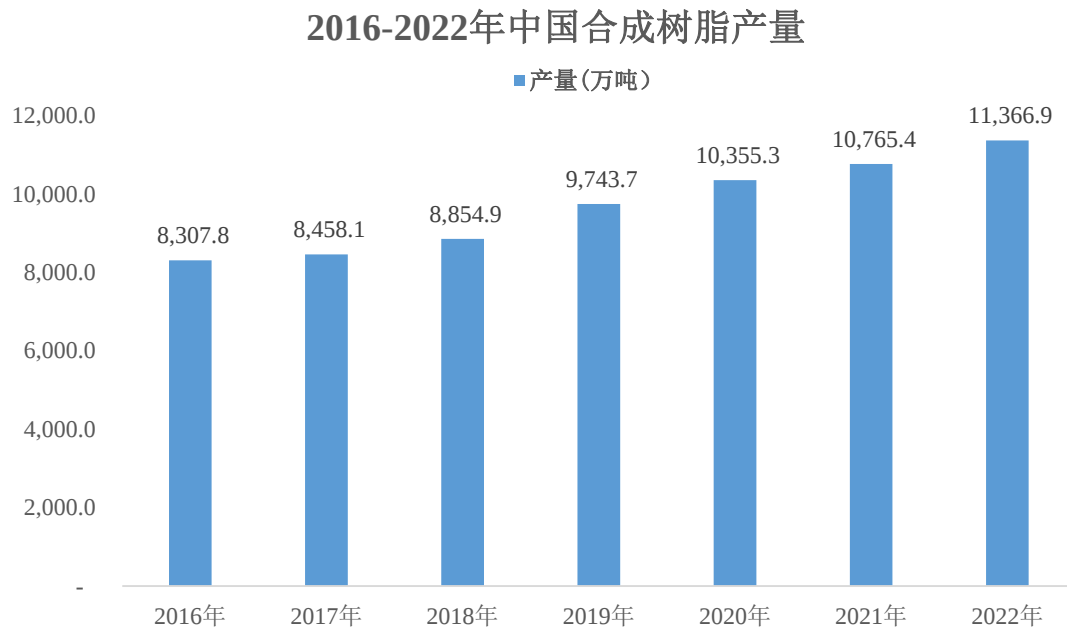
数据来源：国家统计局。

②高分子材料化工

在化工行业中，高分子材料作为石油化工的下游衍生产业，是当今世界发展最迅速的产业之一，每年产出的新材料种类层出不穷。高分子材料作为现代化工产业链中不可缺少的材料，其用途多样，作用突出，可作为下游树脂、纤维、橡胶、涂料、纺织等制品产业的原料，广泛应用于汽车工业、电子电器、建筑工程、医疗卫生、纺织、轨道交通等日常生活所需的各行各业。

作为高分子材料代表性产品的合成树脂，其 2016-2022 年产量由 8,307.8 万

吨增长至 11,366.9 万吨，年复合增长率为 5.36%，具体情况如下：



数据来源：国家统计局。

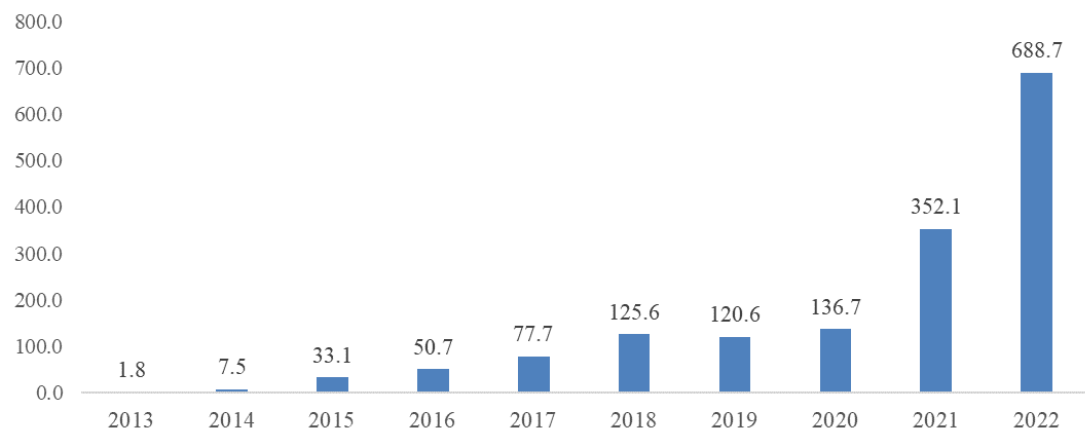
高分子材料应用范围广泛，其市场空间广阔；同时近年来我国为解决新材料领域的“卡脖子”难题，国内企业纷纷加大对新材料的研发，带动高分子材料领域市场规模的持续增长。

（2）新能源行业

公司搅拌设备主要应用于新能源汽车电池所需主要材料（包括正极材料、负极材料、电解液、隔膜等）的生产，受终端新能源汽车市场景气度的影响。

根据中国汽车工业协会统计数据，我国 2013 年至 2022 年新能源汽车销量由 1.80 万台增长至 688.7 万台，自 2015 年以来连续八年位居全球新能源汽车产销市场首位，年复合增长率为 93.63%。根据中国汽车工业协会数据统计，2022 年我国新能源汽车的市场渗透率为 25.64%，仍存在较大的增长空间。

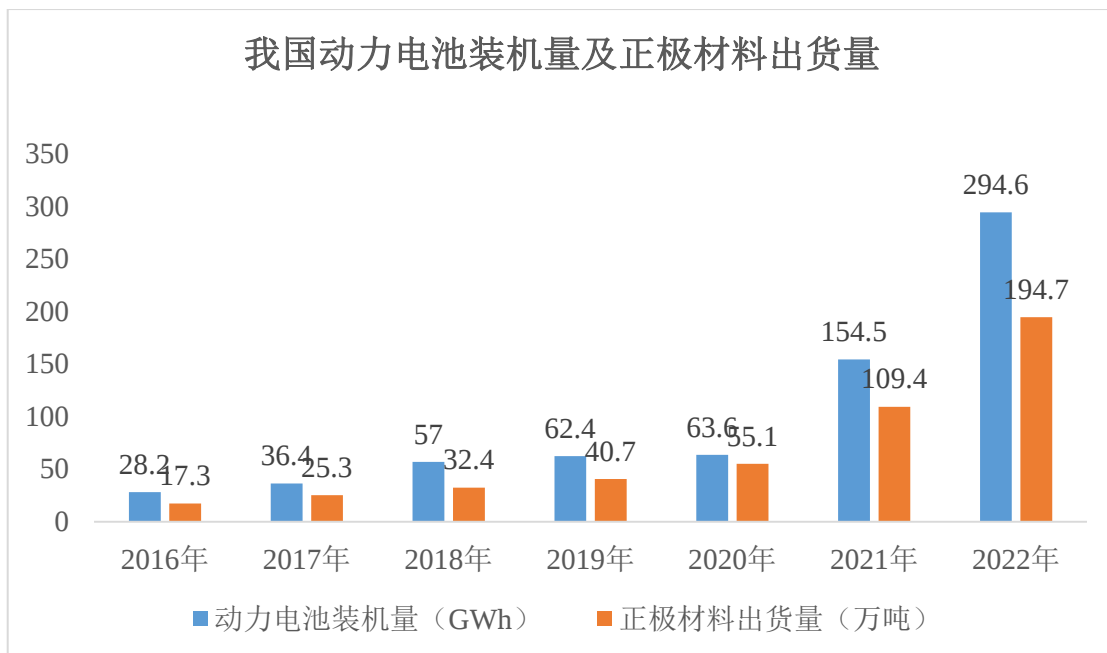
中国新能源汽车销量（万台）



数据来源：中国汽车工业协会。

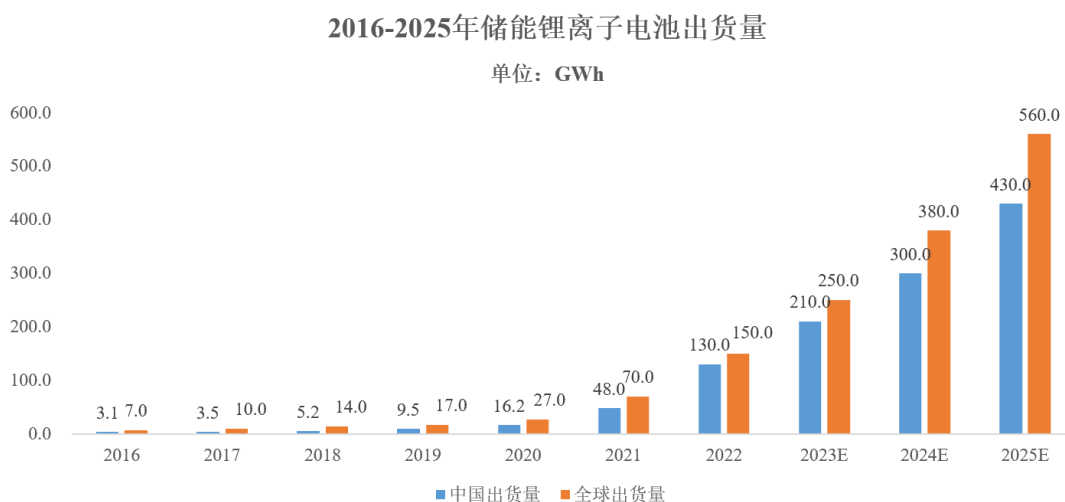
受国内消费需求逐步恢复的影响，我国 2023 年一季度汽车销量为 607.6 万辆，同比下降 6.7%，但新能源汽车销量为 158.6 万辆，同比增长 26.2%，仍保持高速增长势头，市场渗透率亦提升至 26.1%。

在新能源汽车行业快速增长带动下，全球动力电池市场保持快速增长趋势。就国内市场而言，2016 年至 2022 年，我国动力电池装机量从 28.2GWh 增长到 294.6GWh，根据 GGII、浙商证券研究所的预测数据显示，到 2025 年国内动力电池装机量将达到 821GWh。其中正极材料的生产项目建设、技改升级是搅拌设备在新能源汽车行业的重要增长驱动力之一，根据 GGII 预测，到 2025 年中国正极材料出货量将达 471 万吨，市场增长空间较大。



数据来源：中国汽车动力电池产业创新联盟。

此外，受益于“碳中和”战略下风电、光电等清洁能源的快速发展，电化学储能项目装机量规模快速增长，从而带动储能电池出货量的快速增长。2016年至2022年，我国及全球储能锂离子电池出货量分别由3.1GWh增长至130.0GWh、7.0GWh增长至150.0GWh，复合增长率分别为86.39%、68.34%，根据GGII预测，2025年的储能锂离子电池出货量将分别达到430.0GWh及560.0GWh，处于快速发展态势。



数据来源：GGII。

整体而言，报告期后的下游市场供需格局未发生重大变化。2023年1-3月，

公司新增获取订单中下游行业结构未发生重大变化，化工和新能源行业合计占比为 56.46%，仍占比较高。2023 年 1-3 月，公司主营业务毛利率（剔除运费、安装费影响后，下同）为 35.86%，较 2022 年略有回升，以下以公司主要产品搅拌设备为例（主营业务收入占比为 90.22%）对议价能力和销售单价情况进行说明：

2023 年 1-3 月，公司搅拌设备产品收入和毛利率根据下游行业分布情况如下：

单位：万元

下游行业	2023 年 1-3 月			2022 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
化工	4,477.98	46.93%	33.90%	21,027.13	42.57%	33.63%
生物工程	2,209.50	23.16%	29.76%	4,696.84	9.51%	26.48%
新能源	1,378.27	14.45%	27.41%	18,526.12	37.50%	27.79%
其他行业	1,475.41	15.46%	42.22%	5,148.92	10.42%	41.41%
合计	9,541.17	100.00%	33.29%	49,399.01	100.00%	31.57%

注：1、2023 年 1-3 月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺；

2、为增强可比性，毛利率数据均为剔除运费和安装费影响后的情况。

报告期期后，公司主要产品搅拌设备的毛利率水平较 2022 年相比略有回升、总体基本保持稳定，其中化工和新能源行业毛利率水平整体未发生较大变化，生物工程行业整体毛利率水平有所回升、相较 2022 年度上涨 3.28 个百分点，主要系公司主动减少了部分价格竞争激烈项目的市场订单开发所致。

2023 年 1-3 月，公司搅拌设备产品平均销售单价根据下游行业分布情况如下：

单位：万元/台（套）

下游行业	2023 年 1-3 月		2022 年度	
	收入占比	平均单价	收入占比	平均单价
化工	46.93%	11.11	42.57%	8.75
生物工程	23.16%	8.12	9.51%	7.83
新能源	14.45%	8.61	37.50%	10.57
其他行业	15.46%	5.16	10.42%	4.15
合计	100.00%	8.51	100.00%	8.24

注：2023 年 1-3 月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

2023 年 1-3 月，公司搅拌设备产品平均销售单价总体较 2022 年度未发生重

大变化，其中，化工行业搅拌设备收入占比上升 4.37 个百分点且平均售价上升 26.93%、新能源行业搅拌设备收入占比下降 23.06 个百分点且平均售价下降 18.54%，具体情况如下：

单位：万元/台（套）

下游行业	合同总额	2023 年 1-3 月		2022 年度	
		收入占比	平均单价	收入占比	平均单价
化工	100 万元以内	36.01%	6.80	34.77%	5.90
	100 万元及以上	63.99%	17.26	65.23%	11.80
新能源	100 万元以内	28.15%	4.41	5.41%	6.64
	100 万元及以上	71.85%	13.75	94.59%	10.95

注：2023 年 1-3 月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

由上表可知，化工行业搅拌设备平均售价上升主要系 100 万元以上订单平均售价上升所致，新能源行业搅拌设备平均售价下降主要系 100 万元以内订单收入占比增长较多且平均售价下降所致，但新能源行业 100 万元以上订单平均售价仍保持上升趋势。

综上，报告期后，公司主要产品平均销售单价总体较 2022 年度未发生重大变化，公司议价能力未发生重大变化。

2、主要原材料采购价格变化及对成本、毛利率的影响

2023 年 1-3 月，公司对主要原材料的采购情况如下：

单位：元/kg、元/台

原材料	2023 年 1-3 月			2022 年度	
	采购金额占比	单价	单价变动幅度	采购金额占比	单价
圆钢 (S31603)	16.00%	26.86	5.00%	18.03%	25.58
圆钢 (S30408)	8.98%	16.21	-7.09%	16.17%	17.45
钢板 (S30408)	10.58%	16.96	-17.16%	13.50%	20.47
钢板 (Q235)	10.22%	4.63	-13.12%	8.97%	5.33
钢管 (S30408)	6.10%	23.31	-3.27%	7.78%	24.10
钢管 (S31603)	5.54%	34.20	6.96%	3.08%	31.98

原材料	2023 年 1-3 月			2022 年度	
减速机	100.00%	15,896.93	-9.20%	100.00%	17,507.29
电动机	100.00%	8,533.19	11.34%	100.00%	7,664.29

注：1、2023 年 1-3 月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺；

2、单价=采购总额/采购总量，采购金额占比指采购金额占相应原材料当期采购总额比例；

3、金额及单价均不含税。

2023 年 1-3 月，标准钢材商品大宗价格基本稳定，公司采购的主要标准钢材中，圆钢（S31603）的平均采购单价上升 5.00%，主要系圆钢 S316 大宗商品价格较 2022 年度平均价格上升 7.96%；圆钢（S30408）、钢板（S30408）等主要标准钢材采购价格整体有所回落，主要系一方面，大宗商品价格基本保持稳定、略有回落，另一方面，公司更新了激光切割设备，相应减少了已完成切割钢材的采购，导致平均采购价格有所回落。

2023 年 1-3 月，公司减速机的平均采购单价较 2022 年度下降 9.20%，主要系公司采购的弗兰德减速机（占比 19.18%）中，大型减速机的采购量有所下降；公司电动机的平均采购单价较 2022 年度上升 11.34%，主要系公司采购的高功率电机增加所致。

2023 年 1-3 月，公司主要产品搅拌设备的单位成本及毛利率情况如下：

单位：万元/台（套）

项目		2023 年 1-3 月		2022 年度
		金额	变动幅度	金额
单价		8.51	3.27%	8.24
单位成本	直接材料	4.95	0.80%	4.91
	直接人工	0.46	18.53%	0.39
	制造费用	0.27	-21.44%	0.34
	合计	5.68	0.68%	5.64
毛利率		33.29%		31.57%

注：1、2023 年 1-3 月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺；

2、为增强可比性，单位成本和毛利率数据均为剔除运费和安装费影响后的情况。

2023 年 1-3 月，公司搅拌设备产品的平均售价和平均单位成本较 2022 年度未发生重大变化，因此搅拌设备毛利率基本保持稳定。搅拌设备单位直接人工较

2022 年度上升 18.53%，主要系销量有所减少所致；同时，2023 年 1-3 月相关订单涉及的外协加工费用较少，导致单位制造费用有所下降。

综上，报告期后主要原材料采购价格变化对公司成本、毛利率未造成重大不利影响。

七、分别说明截至 2022 年末前五大在手订单客户及新能源行业前五大在手订单客户的名称、主营业务、在手订单金额、购销协议期后执行情况，并说明该等客户主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方有无关联关系

（一）分别说明截至 2022 年末前五大在手订单客户及新能源行业前五大在手订单客户的名称、主营业务、在手订单金额、购销协议期后执行情况

1、公司前五大及新能源行业前五大在手订单客户在手订单及执行情况

截至 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单含税金额为 89,726.90 万元，前五大在手订单客户的金额及占比、购销协议期后执行情况如下：

单位：万元

客户名称	在手订单金额（含税）	占比	截至 2023 年 4 月 30 日的执行情况
LARSEN&TOUBRO LIMITED	7,864.97	8.77%	9.29%订单额已发货并确认收入，75.82%订单额已发货未确认收入，14.90%订单额已投产未发货
凯赛（太原）生物科技有限公司	7,000.00	7.80%	50.00%订单额已投产未发货，50.00%订单额已发货未确认收入
万华化学集团物资有限公司	5,267.10	5.87%	0.55%订单额已发货并确认收入，0.95%订单额已发货未确认收入，98.50%订单额已投产未发货
四川惊雷压力容器制造有限责任公司	4,507.54	5.02%	29.55%订单额已发货并确认收入，31.25%订单额已发货未确认收入，39.20%订单额已投产未发货
广西巴莫科技有限公司	3,852.76	4.29%	32.89%订单额已发货并确认收入，67.11%订单额已发货未确认收入
合计	28,492.37	31.75%	-

注：占比为各个客户所签订单金额（含税）占 2022 年末在手订单总额比例。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司新能源行业在手订单含税金额为 26,709.04 万元，新能源行业前五大在手订单客户的金额及占比、购销协议期后执行情况如下：

单位：万元

客户名称	在手订单金额（含税）	占比	截至 2023 年 4 月 30 日的执行情况
万华化学集团物资有限公司	4,911.04	18.39%	100.00%订单额已投产未发货
四川惊雷压力容器制造有限责任公司	4,507.54	16.88%	29.55%订单额已发货并确认收入，31.25%订单额已发货未确认收入，39.20%订单额已投产未发货
广西巴莫科技有限公司	3,852.76	14.42%	32.89%订单额已发货并确认收入，67.11%订单额已发货未确认收入
广西时代汇能锂电材料科技有限公司	1,533.98	5.74%	3.25%订单额已发货并确认收入，96.75%订单额已发货未确认收入
宜昌邦普循环科技有限公司	1,524.40	5.71%	2.23%订单额已发货并确认收入，97.77%订单额已投产未发货
合计	16,329.72	61.14%	-

注：1、占比为各个客户所签订单金额（含税）占 2022 年末新能源行业在手订单总额比例；

2、万华化学集团物资有限公司所签订单覆盖化工、新能源等多个领域，此处仅列示新能源行业在手订单金额（含税）。

2、上述客户基本情况

公司上述客户的基本情况如下：

公司名称	成立时间	主营业务	股东持股情况
LARSEN&TOUBRO LIMITED	1948 年	能源行业的设备销售	印度上市公司，主要股权结构：员工持股 13.9%、印度人寿保险公司持股 13.25%
凯赛（太原）生物科技有限公司	2020 年 11 月 10 日	生物基新材料的研发、生产及销售	上海凯赛生物技术股份有限公司持股 50.1250%、山西转型工业园区集团有限公司持股 49.8750%
万华化学集团物资有限公司	2018 年 7 月 18 日	化工产品（不含危险品）、工业盐、机械设备及配件、电气设备等的销售	万华化学集团股份有限公司持股 100%
四川惊雷压力容器制造有限责任公司	2006 年 7 月 21 日	压力容器、金属复合板、复合管的制造与销售	四川惊雷科技股份有限公司持股 99%、王国睿持股 1%
广西巴莫科技有限公司	2021 年 4 月 1 日	新能源、新材料技术研发，新能源电池的制造与销售	浙江华友钴业股份有限公司持股 100%
广西时代汇能锂电材料科技有限公司	2020 年 10 月 23 日	锂电池材料的研发、生产、销售	广西时代锂电材料科技有限公司持股 100%
宜昌邦普循环科技有限公司	2021 年 10 月 15 日	新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用；电子专用材料制造等	广东邦普循环科技有限公司持股 100%

（二）说明该等客户主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方有无关联关系

经查询该等客户工商信息获得的主要股东、董事、监事、高级管理人员名单，与公司及其关联方进行比对，公司该等客户的主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方不存在关联关系。

八、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人总经理，了解下游高分子材料及新能源行业需求变化趋势、设备使用周期、订单变化情况、竞争格局等情况，分析发行人在上述下游行业的收入增长是否具有持续性；获取发行人推广服务商实现收入的明细表，查阅同行业公司关于推广服务模式的披露信息并与发行人比较，分析发行人的业务获取能力；

2、取得前五大推广服务商的企业信用信息公示报告，访谈发行人总经理，了解前五大推广服务商主要为发行人前员工的原因及合理性；访谈发行人管理层，取得《温州米科舍投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，了解吴彩兰入股米科舍的过程、原因及合理性；

3、获取发行人的《推广服务商管理制度》以及其与主要推广服务商签署的《推广服务商协议》，了解双方权利义务划分的具体约定，核查发行人与各主要推广服务商之间就产品销售定价方式、推广服务费计算规则等事项的约定是否存在重大差异，了解发行人与各主要推广服务商之间关于客户资源和项目归属管理的规定；

4、获取发行人报告期内的推广服务费明细表，重新计算主要推广服务商的推广服务费用，复核发行人对推广服务费金额计提是否准确，分析前员工控制的主要推广服务商收费价格是否公允；获取发行人报告期内收入成本明细表，了解主要推广服务商实现收入的毛利率情况，分析前员工控制的主要推广服务商实现收入的价格是否公允；

5、访谈发行人报告期内主要推广服务商，了解其获取的同类订单是否均推广至发行人，了解发行人推广服务费占其收入规模的比例，确认其是否存在为发行人承担成本费用的情况，确认其在业务开展过程中是否存在商业贿赂的情况；

6、访谈发行人总经理，了解推广服务商在提供推广服务过程中的角色和工作内容，了解客户确定发行人为供应商时间与推广服务商推广业务至发行人时间的先后顺序；了解发行人与各主要推广服务商之间关于客户资源和项目归属管理的规定以及发行人对同一客户不同推广方式的分类和统计方法，复核报告期内同一客户不同推广方式的收入金额计算是否正确；了解发行人报告期后的经营情况和财务情况；

7、访谈发行人总经理，了解部分推广服务商刚成立即可以对接到相关客户的原因及合理性，客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变的合理性；取得发行人收入明细表，了解各主要推广服务商对应的终端客户情况及金额；访谈发行人主要推广服务商，了解其员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性；

8、查阅发行人报告期后的财务报表，了解发行人报告期后的经营情况和财务情况；查阅发行人报告期后新增获取的订单明细、收入成本明细表以及采购台账，分析报告期后的订单获取、消化进度及对收入的影响，市场供需格局调整情况及对发行人议价能力、销售单价的影响，主要原材料采购价格变化及对成本、毛利率的影响；

9、取得发行人截至 2022 年末获取订单的明细，查阅发行人 2022 年末前五大在手订单客户及新能源行业前五大在手订单客户的金额及占比情况；访谈发行人财务总监，了解上述客户截至 2023 年 3 月 31 日的购销协议期后执行情况，查阅上述客户的企业信用报告，查询其主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方有无关联关系；

10、本所律师对推广服务商主要为（前）员工设立的合理性，具体工作内容及角色与推广服务商资源的匹配性、相关推广服务费是否涉及商业贿赂等的核查程序如下：

（1）核查报告期内前五大推广服务商的企业信用信息公示报告，访谈发行人总经理，了解前五大推广服务商主要为发行人前员工的原因及合理性；

（2）访谈发行人总经理并获取发行人的《推广服务商管理制度》以及其与主要推广服务商签署的《推广服务商协议》，了解推广服务商的角色及具体工作

内容，了解发行人与推广服务商就反商业贿赂的约定；

（3）查阅发行人报告期内主要推广服务商的企业信用信息公示报告，登录中国裁判文书网、中国检察网、全国法院被执行人信息查询网、国家企业信用信息公示系统、信用中国等第三方网站查询发行人主要推广服务商是否存在商业贿赂等违法违规行为；

（4）走访各推广服务商，了解其与发行人之间的合作情况，向其确认在业务开展过程中是否存在商业贿赂等违法违规行为，走访比例分别为 95.64%、95.83% 和 99.52%；

（5）访谈发行人报告期主要推广服务商，了解其员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性，访谈比例分别为 58.35%、68.14%和 84.80%；

（6）获取发行人及其控股子公司的银行流水，核查与推广服务商之间是否存在除推广服务费之外的往来情况；核查发行人关键自然人银行流水，核查资金往来的发生原因和合理性，对比交易对手方是否为推广服务商或相关人员，核查是否存在商业贿赂等违法违规情况；

（7）走访发行人报告期内主要客户，了解其向发行人采购业务对接的经办人情况，向其确认是否存在商业贿赂等违法违规行为，走访比例分别为 67.48%、70.78%和 75.28%。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人下游高分子材料及新能源行业对搅拌设备持续需求，发行人产品质量好，使用周期长，客户粘性高，发行人在相关行业竞争力较强，在手订单规模持续增长，收入增长具有持续性；发行人借助推广服务商开拓客户的方式为行业惯例，发行人的业务获取能力较强；

2、发行人前五大推广服务商主要为发行人前员工的主要原因为发行人早期业务开拓需要和前员工控制的推广服务商对发行人产品和服务较为了解，具有合理性；鉴于吴彩兰在任职期间对发行人做出的贡献，发行人于 2016 年对其股权激励，其入股过程合理；前五大推广服务商中受发行人前员工控制的推广服务商

收费价格公允、发行人通过上述推广服务商实现收入的价格公允，上述推广服务商不存在为发行人承担成本费用的情形；

3、发行人推广服务费收入占各主要推广服务商经营规模比例符合实际情况；报告期内，发行人主要推广服务商获取的同类订单均推广至发行人；发行人不存在客户已确定将相关项目与发行人合作之后将订单转移给推广服务商的情况；发行人对于推广服务商角色及工作内容的说明，符合发行人实际经营情况；

4、发行人部分推广服务商刚成立即可以对接到相关客户，系部分推广服务商在成立前，其实际控制人即为公司提供推广服务，后成立企业承接合作关系所致，具有合理性；客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变，主要原因系推广服务商开拓能力较强，具有合理性；推广服务商的员工数量、管理层从业经历与推广客户具有相关性；

5、发行人针对同一客户不同推广方式的分类符合其实际经营管理情况，对于同一客户既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况已完整披露，四川惊雷压力容器制造有限责任公司等客户未在上述情形中说明系由于其不属于上述情况的分类，发行人已进行补充说明，发行人同一客户存在不同推广方式的情况具备商业合理性；

6、发行人报告期后经营情况较为稳定，主要财务数据未出现重大波动，整体而言，发行人在手订单充裕，对于已有的在手订单，发行人正在积极生产并实现设备交付，预计将继续保持良好的经营情况；报告期后，发行人主要产品平均销售单价总体较 2022 年度未发生重大变化，发行人议价能力未发生重大变化；报告期后，主要原材料采购价格变化对公司成本、毛利率未造成重大不利影响；

7、截至 2022 年末，前五大在手订单客户及新能源行业前五大在手订单客户的主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方不存在关联关系。

8、本所律师对推广服务商主要为（前）员工设立的合理性，具体工作内容及角色与推广服务商资源的匹配性、相关推广服务费是否涉及商业贿赂等的核查程序充分性和有效性、相关核查结论如下：

经核查，本所律师认为：

发行人部分主要推广服务商为前员工设立、推广服务商具体工作内容及角色与推广服务商资源的匹配性、相关推广服务费是否涉及商业贿赂等情况的核查程序充分、有效；发行人与前员工控制的推广服务商合作具有商业合理性，主要推广服务商的工作内容及角色与推广服务商资源能够匹配，相关推广服务费不涉及商业贿赂情况。

二、问询问题 8.关于关联企业注销的原因及公司独立性

申报材料及首轮审核问询回复显示：

（1）发行人为家族企业，实际控制人及其一致行动人合计持有发行人 96.80% 的股份，且实际控制人及其近亲属投资的企业较多。

（2）报告期内发行人曾经存在其他关联企业共 15 家，其中 14 家为实际控制人或其亲属控制的企业，现均已注销。

请发行人：

（1）说明报告期内其他关联企业注销的原因，注销前经营的合法合规性，以及该等企业与发行人、发行人主要供应商或客户发生交易或资金往来的情况。

（2）结合家族企业特征等情况，说明发行人防范关联人和实际控制人及其亲属对发行人独立性可能产生不利影响的相关内控措施及其有效性。

请保荐人及发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内其他关联企业注销的原因，注销前经营的合法合规性，以及该等企业与发行人、发行人主要供应商或客户发生交易或资金往来的情况

（一）注销/转让原因及经营的合法合规情况

报告期内，公司其他关联方注销/转让原因及经营的合法合规情况如下：

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	注销/转让前 主营业务	注销/转 让原因	报告期内的存 续期间是否存 在重大违法违 规行为
1	温州东基控股有限公司	实际控制人之一虞培清直接控制的企业，该企业 2020 年	股权投资	经营不善，持续	否

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	注销/转让前 主营业务	注销/转 让原因	报告期内的存 续期间是否存 在重大违法违 规行为
		12 月已注销		亏损	
2	湖州凯恩涂 层有限公司	实际控制人之一虞培清兄弟 虞友义间接持股 40%且担任 董事长兼总经理的企业,该企 业 2020 年 12 月已注销	纺织品生产销 售	被吸收 合并	否
3	杭州首墨印 刷材料有限 公司	实际控制人之一虞培清兄弟 虞友义担任执行董事兼总经 理的企业,该企业 2019 年 2 月已注销	印刷材料销售	未实 际生 产经 营	否
4	石狮凯恩商 标布有限公 司	实际控制人之一虞培清兄弟 虞友义间接控制的企业,该企 业 2019 年 12 月已注销	商标材料销售	经 营 不 善,持续 亏损	否
5	宿迁愚公企 业管理合伙 企业(有限合 伙)	实际控制人之一虞培清兄弟 虞友义实际控制的企业,虞友 义 2022 年 9 月份额转让后, 不再控制	股权投资	业 务 方 向调整, 不 再 投 资	否
6	长兴有虞企 业管理合伙 企业(有限合 伙)	实际控制人之一虞培清兄弟 虞友义持股 48.53%且担任执 行事务合伙人的企业,虞友义 2022 年 9 月份额转让后,不 再控制	股权投资	业 务 方 向调整, 不 再 投 资	否
7	温州晨涵企 业管理有限 公司	实际控制人之一虞培清兄弟 虞友好实际控制的企业,持股 40%, 该企业 2022 年 11 月 已注销	股权投资	经 营 未 达预期, 不 再 投 资	否
8	温州海广实 业有限公司	实际控制人之一金友发子女 的配偶黄良将曾担任该企业 执行董事兼总经理并持股 100%,黄良将 2019 年 2 月已 转让股份并不再担任任何职 务	五金零售	业 务 方 向调整, 不 再 投 资	否
9	上海兆曙网 络科技有限 公司	实际控制人之一金友发子女 的配偶黄良将曾担任该企业 执行董事,该企业 2019 年 11 月已注销	网络技术服务	经 营 不 善,持续 亏损	否
10	温州市鹿城 区南汇若文 酒类经营部	实际控制人之一金友发子女 配偶的母亲赵若文实际控制 的其他组织, 该组织 2021 年 1 月已注销	酒类零售	经 营 不 善,持续 亏损	否
11	温州市鹿城 区南汇黄金 贤酒类经营 部	实际控制人之一金友发子女 配偶的父亲黄金贤实际控制 的其他组织, 该组织 2022 年 1 月已注销	酒类零售	经 营 不 善,持续 亏损	否
12	温州展虎皮 革有限公司	实际控制人之一鲁云光兄弟 鲁云富的配偶张玉萍曾实际 控制的企业,该企业 2019 年	皮革制品销售	经 营 不 善,持续 亏损	否

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	注销/转让前 主营业务	注销/转 让原因	报告期内的存 续期间是否存 在重大违法违 规行为
		11 月已注销			
13	温州市瓯海 娄桥啼啼水 果店	监事谢明辉前配偶邹晨实际 控制的其他组织，该组织 2021 年 6 月已注销	水果零售	经 营 不 善，持续 亏损	否
14	平阳乔森管 理服务有限 公司	实际控制人之一施海滨兄弟 姐妹的配偶虞建宏实际控制 的企业，持股 80%，并担任 执行董事兼总经理，该企业 2022 年 8 月已注销	企业管理	经 营 不 善，持续 亏损	否
15	浙江增泰建 设有限公司 （曾用名：温 州元欧建筑 工程有限公 司）	实际控制人之一施海滨兄弟 姐妹的配偶虞建宏实际控制 的企业，虞建宏 2022 年 11 月转让股权后，不再控制	建设工程	业 务 方 向调整， 不 再 投 资	否

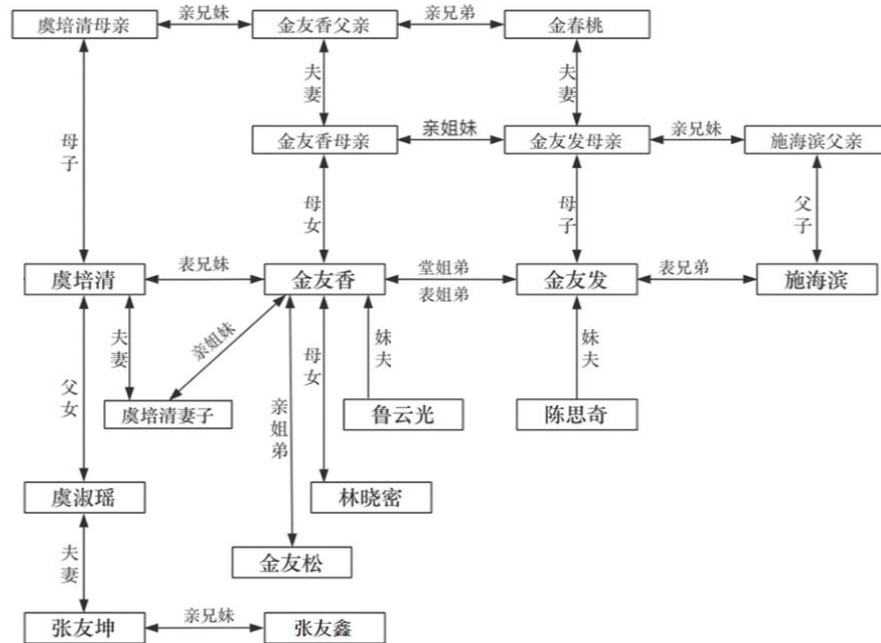
（二）该等企业 with 发行人、发行人主要供应商或客户发生交易或资金往来的情况

经查阅发行人报告期内的银行流水、访谈发行人报告期内的主要供应商或客户及上述关联注销/转让企业的相关人员、并取得发行人的说明确认，上述企业与发行人、发行人主要供应商或客户不存在交易或资金往来的情况。

二、结合家族企业特征等情况，说明发行人防范关联人和实际控制人及其亲属对发行人独立性可能产生不利影响的相关内控措施及其有效性

（一）发行人的家族企业特征，关联人和实际控制人及其亲属对发行人独立性产生不利影响的可能

截至本补充法律意见书出具之日，发行人股东之间存在如下亲属关系：



家族企业通常具有家族成员持股比例高、决策机构席位多、经营团队核心职位多、以血缘为中心的用人制度等特征，发行人的具体情况分析如下：

（1）家族持股比例

截至本补充法律意见书出具之日，公司共同实际控制人为虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇和虞淑瑶，其一致行动人为虞淑瑶之配偶张友坤及其妹妹张友鑫、金友香弟弟金友松、女儿林晓密。公司共同实际控制人及其一致行动人持有公司股份情况如下：

序号	姓名	与实际控制人的关系	持有股份数（万股）	持股比例（%）
1	虞培清	实际控制人	3,478.00	25.76
2	金友香	实际控制人	1,920.00	14.22
3	鲁云光	实际控制人	1,800.00	13.33
4	金友发	实际控制人	1,680.00	12.44
5	施海滨	实际控制人	1,680.00	12.44
6	陈思奇	实际控制人	1,560.00	11.56
7	虞淑瑶	实际控制人	96.00	0.71
8	张友坤	一致行动人	96.00	0.71
9	张友鑫	一致行动人	96.00	0.71
10	金友松	一致行动人	96.00	0.71

序号	姓名	与实际控制人的关系	持有股份数（万股）	持股比例（%）
11	林晓密	一致行动人	96.00	0.71
合计			12,598.00	93.31

截至本补充法律意见书出具之日，公司实际控制人共持有公司股份比例为 90.47%，其一致行动人共持有公司股份比例为 2.84%，实际控制人及其家族成员持有较大比例的公司股份。

（2）董事会、监事会所占席位

发行人董事会共 9 名董事，其中存在亲属关系的董事有 4 名（虞培清、金友香、鲁云光、虞淑瑶），占董事会 4/9 席位；发行人监事会共 3 名监事，其中不存在实际控制人家庭成员，与实际控制人家庭成员不存在亲属关系，且互相之间不存在亲属关系。

因此，实际控制人家庭成员在发行人董事会所占席位较多，但从数量上并不能直接控制董事会的表决结果；实际控制人家庭成员在发行人监事会中没有席位，不能控制监事会的表决结果。

（3）高级管理人员

发行人高级管理人员共 5 名，其中虞淑瑶担任总经理兼董事会秘书，陈思奇任副总经理，存在亲属关系的高级管理人员占全体高级管理管理人员的 2/5，其他 3 名高级管理人员均与实际控制人家庭成员不存在亲属关系，且相互之间也不存在亲属关系。

（4）用人制度

家族企业多采取以血缘为中心的用人制度，即坚持以血缘关系第一，其次才会考虑能力。发行人采用以能力为核心的用人制度，在人事任免中对血缘关系和非血缘关系采用统一的标准，5 名高级管理人员中苏杨、周国忠、施毓文 3 人为非实际控制人家庭成员，均系业务能力而在发行人担任关键岗位。

苏杨、周国忠、施毓文简历已在招股说明书“第四节”之“九（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”进行披露。

（二）发行人与关联方之间发生的关联交易情况

公司的关联方详见律师工作报告之“九、发行人的关联交易及同业竞争”的相关内容。

报告期内，公司除向关键管理人员发放薪酬外，仅与关联方发生一笔关联股权转让，该转让价格参考被转让标的每股净资产确定，转让价格公允。除此之外，公司与关联方在报告期内未发生关联采购、关联销售、关联担保、关联方资金拆借等关联交易行为。

公司具有独立的研发、采购、生产和销售体系，生产经营不依赖关联方。公司于 2016 年 11 月在股转系统挂牌并公开转让，作为非上市公众公司，具有较强的规范运作意识，严格控制关联方与公司之间的交易及资金往来。公司发生的关联交易遵循市场化交易原则，交易价格公允，不存在通过关联交易损害公司及其他非关联股东利益的情况，未对公司的财务状况和经营成果产生重大影响。

（三）发行人防范关联人和实际控制人及其亲属对发行人独立性可能产生不利影响的相关内控措施及其有效性

为防范公司关联人和实际控制人及其亲属对公司独立性可能产生的不利影响，公司已制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等为主要架构的规章制度文件，对公司治理层的人员组成、职责权限、决策程序、议事规则等作了明确规定。目前公司董事会董事 9 名，其中董事长 1 名，独立董事 3 名，公司独立董事具备履行其职责所必需的基本知识和工作经验，诚信勤勉，踏实尽责，在公司关联交易与对外担保、发展战略与决策机制、高级管理人员聘任等重大事项决策中独立客观地做出判断，有效发挥独立董事作用。此外，公司设立了监事会、内审部，有效建立监督机制。上述公司相关制度的规定如下：

制度名称	相关规定与主要内容
《股东大会议	第三十一条 股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东会有表决权的股份总数。

事规则》	第三十七条 股东大会对提案进行表决前,应当推举两名股东代表参加计票和监票。审议事项与股东有关联关系的,相关股东及代理人不得参加计票、监票。
《董事会议事规则》	第十三条 委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则:第(一)项规定:在审议关联交易事项时,非关联董事不得委托关联董事代为出席;关联董事也不得接受非关联董事的委托。
	第二十条 出现下述情形的,董事应当对有关提案回避表决: (一)交易所股票上市规则规定董事应当回避的情形; (二)董事本人认为应当回避的情形; (三)本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。 在董事回避表决的情况下,有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行,形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的,不得对有关提案进行表决,而应当将该事项提交股东大会审议。
《监事会议事规则》	第十一条 会议主持人应当提请与会监事对各项提案发表明确的意见。会议主持人应当根据监事的提议,要求董事、高级管理人员、公司其他员工或者相关中介机构业务人员到会接受质询。 第十五条 与会监事应当对会议记录进行签字确认。监事对会议记录有不同意见的,可以在签字时作出书面说明。必要时,应当及时向监管部门报告,也可以发表公开声明。
《独立董事工作制度》	第十一条 独立董事除履行上述职责外,还应当对以下重大事项发表独立意见: (一)提名、任免董事; (二)聘任、解聘高级管理人员; (三)公司董事、高级管理人员的薪酬; (四)公司现金分红政策的制定、调整、决策程序、执行情况及信息披露,以及利润分配政策是否损害中小投资者合法权益; (五)需要披露的关联交易、对外担保(不含对合并报表范围内子公司提供担保)、委托理财、对外提供财务资助、股票及其衍生品种投资等重大事项; (六)重大资产重组、股权激励; (七)公司拟申请股票终止在全国股转系统挂牌,或者拟申请股票

	在其他交易场所交易； （八）独立董事认为有可能损害中小股东合法权益的事项； （九）有关法律法规、部门规章、规范性文件、全国股转系统业务规则及《公司章程》规定的其他事项。
--	--

公司对重大资产经营决策、投融资、关联交易等还制定了相应的审批制度，如《对外投资管理制度》《筹资业务内控制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等，对关联方和关联关系、关联交易及其价格的确定和管理、关联交易的批准、发行人对外担保的限制及程序、关联方与发行人资金拆借限制以及控股股东、实际控制人及其他关联方为保证发行人独立性应当遵守的行为规范等事项进行了明确具体的规定，以防范关联人和实际控制人及其亲属对发行人独立性可能产生的不利影响，该等规定已经发行人董事会及股东大会审议通过。同时，根据立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZF10074 号），发行人报告期内按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

此外，发行人实际控制人分别出具了《关于避免同业竞争的承诺函》《关于减少和规范关联交易的承诺函》，承诺将采取有关措施避免同业竞争、规范和减少关联交易等可能影响发行人独立性的事项，同时承诺对因违反有关措施而导致公司及其他中小股东的权益受到损害的情况将依法承担相应的赔偿责任。截至本补充法律意见书出具之日，上述承诺得到发行人实际控制人的切实履行。

（四）在招股说明书“重大事项提示”部分充分揭示相关风险

发行人已在招股说明书“第二节”之“一、重大事项提示”之“（一）6、实际控制人不当控制风险”中披露风险如下：

“截至本招股说明书签署日，公司实际控制人虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇及虞淑瑶合计直接及间接持有公司 90.47%的股份。本次公开发行成功后，上述七人持股比例有所下降，但仍处于控制地位。未来如公司实际控制人凭借其控制地位优势，通过行使表决权等方式对本公司的人事任免、发展战略和经营决策等方面施加不利影响，存在实际控制人利用其控制地位损害公司和其他中小股东利益的风险。”

综上，公司虽具有一定的家族企业特征，但已通过建立健全“三会一层”以及各项内控制度来保护中小股东权益，建立了科学的公司治理结构，采取了有效防范实际控制人不当控制的措施，并在招股说明书等文件中披露了实际控制人不当控制的风险提示。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、取得并查阅上述注销/转让关联方的营业执照、公司章程及公司登记资料、注销文件等；

2、对发行人、上述已注销/转让关联方的相关人员进行访谈，了解其注销/转让前的经营业务及经营状况、注销/转让原因、存续期间运行情况、是否存在违法违规情况、与发行人及发行人主要供应商、客户是否存在交易或资金往来；

3、检索了国家企业信用信息公示系统、“信用中国”、中国裁判文书网、中国仲裁网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息查询系统、中国市场监管行政处罚文书网、国家税务总局重大税收违法案件信息公布栏及注销/转让关联方所在地市场监督局、税务局、应急管理局、生态环境局等政府主管部门网站，核查上述注销/转让关联方是否存在重大违法违规情况；

4、取得发行人的资金流水，核查发行人与上述注销/转让关联方是否存在交易或资金往来；对发行人主要供应商、客户进行访谈，确认其与发行人的关联方不存在交易或资金往来，并取得相关声明；

5、查阅了报告期内发行人员工花名册，以及选举董事、监事、高级管理人员相关的董事会、监事会及股东大会决议等资料；

6、查阅了发行人的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等内控制度文件，以及立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》；

7、查阅了发行人实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》《关于减少和规范关联交易的承诺函》等文件。

（二）核查意见

1、报告期内，发行人其他关联企业注销/转让主要系经营亏损或业务方向调整，注销/转让前生产经营合法合规，该等企业不存在与发行人、发行人主要供应商或客户发生交易或资金往来的情况；

2、发行人虽具有一定的家族企业特征，但已通过建立健全“三会一层”以及各项内控制度来保护中小股东权益，建立了科学的公司治理结构，采取了有效防范实际控制人不当控制的措施，并在招股说明书等文件中披露了实际控制人不当控制的风险提示。

三、问询问题 9.关于现金结算等其他事项

申报材料及首轮审核问询回复显示：

（1）发行人现金销售及现金采购占比均不超过 10%。

（2）因公司业务发展需要，公司于 2022 年 3 月以 2,290 万元的价格将持有的鹿城捷信 5.73% 股权全部转让给虞培清，转让完成后公司不再持有鹿城捷信任何股权。

（3）公司拥有 1 家参股公司温州民商银行股份有限公司，持股比例为 1%，入股时间为 2015 年 3 月。

（4）目前公司高新路 16 号、法派路 15 号地块上建筑物的租户已完成退租，房屋建筑物已被拆除，产证已由政府收回并注销。

请发行人说明：

（1）采用现金方式结算的交易对象，及其是否与发行人的实际控制人及其关联方、内部管理人员存在关联关系，并分析采用现金方式进行结算的原因及合理性。

（2）出资参股温州民商银行股份有限公司的背景和目的，是否参与类金融业务，结合相关监管法规要求说明发行人持股该银行及将鹿城捷信转让给虞培清持有的合规性。

（3）转让鹿城捷信价格公允性，与鹿城捷信及温州民商银行股份有限公司存贷款业务利率公允性。

（4）上述高新路 16 号、法派路 15 号地块所涉拆迁款及补贴、费用的会计处理情况，经常性及非经常性损益的列报情况，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、采用现金方式结算的交易对象，及其是否与发行人的实际控制人及其关联方、内部管理人员存在关联关系，并分析采用现金方式进行结算的原因及合理性

报告期内，发行人存在少量现金交易情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
现金销售	-	-	12.95	0.03%	3.72	0.01%
现金采购	-	-	-	-	0.40	0.00%

注：现金收款占比为现金收款金额占当期营业收入的比例；现金付款占比为现金付款占当期营业成本的比例。

报告期内，公司现金销售的金额分别为 3.72 万元、12.95 万元及 0.00 万元，占当期营业收入比例分别为 0.01%、0.03%及 0.00%，占比整体较低，主要由货款收入及废料收入构成；现金采购的金额分别为 0.40 万元、0 万元及 0 万元，占当期营业成本比例分别为 0.00%、0.00%及 0.00%，占比整体较低，主要由零星采购构成。

报告期内，公司现金方式结算的交易具体情况如下：

1、现金销售

公司现金销售的主要内容销售搅拌设备零部件及配件收入、服务收入及废料收入：①搅拌设备零部件及配件收入主要包括减速机、机封轴套、护套、联轴器、机械密封等的销售收入；②服务收入主要系公司向客户销售搅拌设备产品后，

提供合同外的调试、指导、安装等服务产生的收入；③废料收入主要系公司生产搅拌设备过程中产生的废不锈钢、废钢及下脚料等对外销售产生的收入。

报告期内，公司现金销售的金额分别为 3.72 万元、12.95 万元及 0 万元，2020 年度及 2021 年度前五名现金销售情况如下：

单位：万元

期间	交易对象名称	交易内容	交易金额	占比	是否存在关联关系
2021 年度	瑞安市繁荣锻压厂	废料收入	6.55	50.57%	否
	杨圣泼	废料收入	3.00	23.16%	否
	浙江科杰机械有限公司	废料收入	0.87	6.69%	否
	浙江鼎龙科技股份有限公司	搅拌设备零部件及配件	0.70	5.40%	否
	建德市创宏化工有限公司	搅拌设备零部件及配件	0.53	4.09%	否
	合计		11.65	89.92%	-
2020 年度	盈江东恒商贸有限公司	搅拌设备零部件及配件	0.70	18.84%	否
	浙江德创环保科技股份有限公司	搅拌设备零部件及配件	0.65	17.50%	否
	湛江晨鸣浆纸有限公司	搅拌设备零部件及配件	0.40	10.63%	否
	成都新晨新材科技有限公司	搅拌设备零部件及配件	0.21	5.71%	否
	洛阳市西工区奥化泵业销售部	搅拌设备零部件及配件	0.20	5.38%	否
	合计		2.16	58.06%	-

2、现金采购

报告期内，公司仅在 2020 年度存在现金采购的情况，交易对象为公司提供衬塑服务的工序外协供应商，2020 年度双方发生现金采购金额为 0.40 万元，金额较小，为零星采购付款。

发行人为搅拌设备相关产品的生产、销售企业，报告期内主要以银行汇款、承兑汇票进行结算，现金交易金额及占比较小。公司报告期内的现金交易包括少量销售搅拌设备零部件及配件收入、服务收入、废料收入以及零星采购支出，上述交易涉及金额较小，主要为客户临时或紧急需求，申请由单位付款时间较长，因此采用现金支付，具有交易实质和合理商业背景，对发行人业务经营未构成重大不利影响。

经核查，公司现金交易对象与发行人的实际控制人及其关联方、内部管理人员不存在关联关系。

二、出资参股温州民商银行股份有限公司的背景和目的，是否参与类金融业务，结合相关监管法规要求说明发行人持股该银行及将鹿城捷信转让给虞培清持有的合规性

（一）出资参股温州民商银行股份有限公司的背景和目的

温州民商银行股份有限公司（以下简称“温州民商银行”、“参股银行”）成立于 2015 年 3 月 26 日，是全国首批由纯民营资本自主发起、自担风险的商业银行之一。

2012 年 3 月 28 日，国务院时任总理温家宝主持召开国务院常务会议，会议决定设立温州市金融综合改革试验区，会议批准实施《浙江省温州市金融综合改革试验区总体方案》，会议确定了温州市金融综合改革的十二项主要任务，其中一项为：“（二）加快发展新型金融组织。鼓励和支持民间资金参与地方金融机构改革，依法发起设立或参股村镇银行、贷款公司、农村资金互助社等新型金融组织。”

2013 年 11 月，中共中央十八届三中全会审议通过《关于全面深化改革若干重大问题的决定》，要求完善金融市场体系，构建更具竞争性和包容性的金融服务业，扩大金融业对内对外开放，在加强监管前提下，允许具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构。

在国家政策的大力支持以及温州金融综合改革的背景下，发行人看好民营银行的发展前景，同时考虑到入股银行有利于提高企业的知名度、影响力，并获取稳定的收益，因此发行人积极响应政府号召，在正泰集团股份有限公司和浙江华峰氨纶股份有限公司两家主发起人的带领下，与另外 10 家温州当地优质民营企业共同发起设立了温州民商银行。温州民商银行的发起人涉及电器、氨纶、鞋服、光纤、复合材料、机械等产业，其发起人名单及持股比例如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	正泰集团股份有限公司	58,000.00	29.00%

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
2	浙江华峰氨纶股份有限公司	40,000.00	20.00%
3	森马集团有限公司	19,800.00	9.90%
4	浙江奥康鞋业股份有限公司	19,800.00	9.90%
5	浙江力天房地产开发有限公司	19,800.00	9.90%
6	浙江富通科技集团有限公司	19,800.00	9.90%
7	浙江电器开关有限公司	6,400.00	3.20%
8	温州宏丰电工合金股份有限公司	5,000.00	2.50%
9	常安集团有限公司	3,000.00	1.50%
10	浙江东华电器股份有限公司	3,000.00	1.50%
11	浙江长城减速机有限公司	2,000.00	1.00%
12	温州市三和机械有限公司	2,000.00	1.00%
13	浙江中安金属件制造有限公司	1,400.00	0.70%
合计		200,000.00	100.00%

注：1、2020年12月28日，浙江华峰氨纶股份有限公司更名为华峰化学股份有限公司；
 2、2016年9月28日，浙江电器开关有限公司更名为华五电气有限公司；
 3、2016年6月23日，浙江长城减速机有限公司更名为浙江长城搅拌设备股份有限公司；
 4、2015年10月27日，浙江中安金属件制造有限公司更名为浙江中安精工股份有限公司。

截至本补充法律意见书出具之日，温州民商银行股权结构未发生变动。

（二）发行人是否参与类金融业务

1、温州民商银行为批准从事金融业务的金融机构

根据中国证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第7号》规定，“除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。”

温州民商银行由中国银监会浙江监管局批准设立，并取得了中国银监会浙江监管局颁发的金融许可证（证书编号：B0651H233030001），为批准从事金融业务的金融机构。

2、发行人对外投资企业不属于类金融机构

截至本补充法律意见书出具之日，除温州民商银行及发行人子公司长程工程

外，发行人不存在其他对外投资企业。长程工程于 2021 年 9 月 1 日在上海市闵行区市场监督管理局注册登记成立，注册资本为 1,000.00 万元人民币，主营业务为搅拌设备的设计、研发，经营范围为：“一般项目：工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程管理服务；规划设计管理；工业设计服务；工业工程设计服务；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；生物化工产品技术研发；互联网数据服务；信息系统集成服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；企业管理咨询；软件开发；软件销售；软件外包服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不属于类金融机构。

综上，温州民商银行为批准从事金融业务的金融机构，发行人子公司长程工程在其经营范围内开展经营活动，均不属于类金融机构。截至本补充法律意见书出具之日，发行人未参与类金融业务。

（三）发行人持股温州民商银行的合规性

1、发行人入股温州民商银行符合届时有效的法律规定

2015 年 3 月 20 日，温州民商银行取得了中国银监会浙江监管局出具的《中国银监会浙江监管局关于温州民商银行股份有限公司开业的批复》（浙银监复[2015] 142 号）和金融许可证（证书编号：B0651H233030001），其批准温州民商银行开业，并核准温州民商银行的公司章程。

2015 年 3 月 23 日，温州民商银行于温州市市场监督管理局登记设立。

温州民商银行设立时有效的《中华人民共和国商业银行法》（2003 修正）及《中华人民共和国公司法》（2013 修正）未对境内非金融机构持股投资商业银行进行规定，公司入股温州民商银行未违反当时的法规要求。

2、发行人持股温州民商银行期间符合《商业银行股权管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令 2018 年第 1 号）（以下简称“办法”）、《中国银监会办公厅关于做好<商业银行股权管理暂行办法>实施相关工作的通知》（银监办发[2018] 48 号）（以下简称“《通知》”）关于持股的规定

根据《办法》第九条“……商业银行主要股东是指持有或控制商业银行百分之五以上股份或表决权，或持有资本总额或股份总额不足百分之五但对商业银行经营管理有重大影响的股东。前款中的“重大影响”，包括但不限于向商业银行派驻董事、监事或高级管理人员，通过协议或其他方式影响商业银行的财务和经营管理决策以及银监会或其派出机构认定的其他情形。”的规定，发行人持股温州民商银行 1%，且未向温州民商银行派驻董事、监事或高级管理人员，不存在通过协议或其他方式影响温州民商银行的财务和经营管理决策以及银监会或其派出机构认定的其他情形，不属于温州民商银行的主要股东。

（1）《通知》对境内非金融机构在《办法》实施前成为商业银行股东需履行的有关要求与发行人的基本情况对比如下：

序号	条款内容	履行情况	是否符合
第一条	在《办法》施行前，未经批准单独或合计持有商业银行资本总额或股份总额百分之五以上的股东，应于《办法》施行之日起六个月内通过商业银行向银监会或其派出机构提出股东资格申请。	发行人持有温州民商银行股份总额不足 5%。	不适用
第三条	在《办法》施行前成为商业银行主要股东，但不符合《办法》第十四条关于入股商业银行数量规定的，银监会或其派出机构应按照持股比例和持股数量只减不增的原则引导其逐步符合《办法》要求。持股比例和持股数量被动增加的除外。	发行人持有温州民商银行股份总额不足 5%，且未对温州民商银行的经营管理产生重大影响。	不适用
第六条	在《办法》施行前，单一投资人、发行人或管理人及其实际控制人、关联方、一致行动人控制的金融产品持有同一商业银行股份合计超过该商业银行股份总额的百分之五，或商业银行主要股东以发行、管理或通过其他手段控制的金融产品持有该商业银行股份的，原则上应于《办法》施行之日起一年内完成整改。	发行人为单一投资人，非温州民商银行主要股东，且无其他控制的金融产品同时持有温州民商银行股份。	不适用

（2）《办法》对境内非金融机构持股投资商业银行的有关要求与发行人的基本情况对比如下：

序号	条款内容	履行情况	是否符合
第四条	投资人及其关联方、一致行动人单独或合计持有商业银行资本总额或股份总额四分之一以上、百分之五以下的，应当在取得相应股权后一个工作日内向银监会或	①《办法》于 2018 年 1 月 5 日起实施，2015 年 3 月 23 日，发行人入股温州民商银行时，无配套报	不适用

	其派出机构报告。报告的具体要求和程序，由银监会另行规定。	告制度； ②中国银监会办公厅关于做好《商业银行股权管理暂行办法》实施相关工作的通知，对《办法》实施前成为商业银行非主要股东的未要求履行报告义务。	
第五条	商业银行股东应当具有良好的社会声誉、诚信记录、纳税记录和财务状况，符合法律法规规定和监管要求。	发行人具有良好的社会声誉及诚信记录，财务状况稳定，无不良纳税记录。	是
第六条第一款	商业银行的股东及其控股股东、实际控制人、关联方、一致行动人、最终受益人等各方关系应当清晰透明。	发行人股权结构清晰，与关联方在股权结构、生产经营等方面均相互独立。	是
第十条	商业银行股东应当严格按照法律法规和银监会规定履行出资义务。商业银行股东应当使用自有资金入股商业银行，且确保资金来源合法，不得以委托资金、债务资金等非自有资金入股，法律法规另有规定的除外。	发行人入股商业银行的资金系自有资金，资金来源合法，不存在委托资金、债务资金等非自有资金入股的情形。	是
第十二条第一款	商业银行股东不得委托他人或接受他人委托持有商业银行股权。	发行人真实持有温州民商银行股权，不存在委托他人或接受他人委托持有温州民商银行股权的情形。	是
第十四条第一款	同一投资人及其关联方、一致行动人作为主要股东参股商业银行的数量不得超过2家，或控股商业银行的数量不得超过1家。	发行人并非温州民商银行的控股股东或主要股东。	是

综上，经逐条比对《办法》及《通知》的相关规定，发行人持股温州民商银行符合国家相关法律、法规的要求，合法合规。

（四）发行人将鹿城捷信转让给虞培清持有的合规性

1、发行人转让鹿城捷信股份符合《浙江省小额贷款公司试点暂行办法》关于小额贷款公司股份转让的规定

2022年3月，发行人为聚焦主业，将持有的鹿城捷信的股份全部转让给虞培清。转让完成后，发行人不再持有鹿城捷信的股份。

根据《浙江省小额贷款公司试点暂行办法》第十四条“企业法人、自然人、其他经济组织可以向小额贷款公司投资入股”、第十五条“……其他企业法人股东应符合以下条件：（一）在工商行政管理部门登记注册，具有法人资格；（二）企业法人代表应无犯罪记录；（三）企业应无不良信用记录；（四）财务

状况良好，入股前两年度连续盈利；（五）有较强的经营管理能力和资金实力”、第十六条“自然人投资入股小额贷款公司的，应符合以下条件：（一）有完全民事行为能力；（二）应无犯罪记录和不良信用记录；（三）有较强的抗风险能力和资金实力；（四）具备一定的经济金融知识”的相关规定，发行人及虞培清具备作为鹿城捷信股东的资格。

《浙江省小额贷款公司试点暂行管理办法》（浙金融办[2008]21号）关于小额贷款公司股份转让的有关要求与发行人转让鹿城捷信股份的情况比对如下：

序号	条款内容	履行情况	是否符合
第十九条	小额贷款公司的股份可依法转让。但主发起人持有的股份自小额贷款公司成立之日起3年内不得转让，其他股东2年内不得转让。小额贷款公司董事、高级管理人员持有的股份，在任职期间内不得转让。	发行人非鹿城捷信的主发起人，且转让时持股时间已超2年。	是
第二十条	小额贷款公司原有股东之间股份转让，主发起人发生变化的、股份转让比例超过5%的，经当地政府同意后报省金融办审核。	发行人股份转让超过5%，已经温州市人民政府金融工作办公室审核并出具同意转让的批复。	是

2、发行人已就鹿城捷信股份转让事项履行相应程序及信息披露义务

2022年2月8日，发行人召开第二届董事会第十一次会议，审议《转让参股公司股份暨关联交易的议案》，关联董事回避表决，非关联董事不足三人，该议案直接提交股东大会审议。同日，发行人于全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台披露《转让参股公司股份暨关联交易的公告》（公告编号：2022-003）。

2022年2月23日，发行人召开2022年第一次临时股东大会，审议通过《转让参股公司股份暨关联交易的议案》，关联股东回避表决。

2022年3月9日，发行人取得温州市人民政府金融工作办公室出具的《关于同意温州鹿城捷信小额贷款股份有限公司股权转让的批复》（温金融办[2022]12号），同意发行人将其持有的鹿城捷信2,290万股股份转让给虞培清。

2022年3月10日，发行人与虞培清签署《股份转让合同》，将其所持鹿城捷信2,290万股股份（占注册资本5.725%）转让给虞培清，以2021年末鹿城捷信每股净资产1.15元/股为基础，经双方友好协商，转让价款为2,290万元。

2022年3月17日，鹿城捷信就该股权转让事项办理完成工商变更登记。

2022年3月23日，发行人收到虞培清支付的股权转让款。

综上，发行人将所持鹿城捷信股份转让给虞培清持有，履行了法律、法规规定的程序及信息披露义务，程序合规。

三、转让鹿城捷信价格公允性，与鹿城捷信及温州民商银行股份有限公司存贷款业务利率公允性

（一）转让鹿城捷信价格公允性

温州鹿城捷信小额贷款股份有限公司系发行人响应地方政府号召，与温州本地其他龙头企业共同设立的专业小贷公司。为聚焦主业，2022年3月10日，发行人与虞培清签订《关于温州鹿城捷信小额贷款股份有限公司股份转让合同》，将其所持有的鹿城捷信5.725%的股权以2,290.00万元的价格转让给虞培清，转让完成后公司不再持有鹿城捷信任何股权。

截至2021年12月31日，鹿城捷信主要财务数据如下：

单位：万元、万股

项目	2021年度/2021.12.31
总资产	46,820.00
净资产	45,921.29
总股本	40,000.00
营业收入	1,265.12
净利润	114.06

本次股权转让价格参考鹿城捷信2021年末每股净资产1.15元/股，并经交易双方友好协商后确定本次股权转让价格为1元/股，合计2,290万元，转让价格具备公允性。

（二）与鹿城捷信及温州民商银行股份有限公司存贷款业务利率公允性

报告期内，公司与鹿城捷信之间不存在存贷款业务，与参股银行之间存在存款业务，不存在贷款业务。

报告期内，公司将自身经营积累的资金主要留存于参股银行账户及开立的基

本存款账户当中，公司开立基本存款账户的银行为国有四大行之一。公司参股银行账户日均余额于报告期内均较大，基本存款账户自 2022 年起日均余额较大。当公司银行账户达到一定的日均存款量时，超出基本存款额度的部分公司可享受协定存款利率。

对于基本存款账户银行，报告期内，当公司的银行账户日均余额达到一定存款量时，公司在该银行享受的协定存款利率为 4.20%。

对于参股银行，报告期内，当公司的银行账户日均余额达到一定存款量时，公司在该银行享受的协定存款利率或协定存款利率区间为：2020 年为 4.50%，2021 年为 4.00%-4.30%，2022 年为 3.95%-4.20%，与基本存款账户银行的协定存款利率不存在明显差异，具备公允性。

综上，报告期内，公司与鹿城捷信之间不存在存贷款业务；公司与参股银行之间不存在贷款业务，存在存款业务，且存款利率具备公允性。

四、上述高新路 16 号、法派路 15 号地块所涉拆迁款及补贴、费用的会计处理情况，经常性及非经常性损益的列报情况，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）高新路 16 号地块所涉拆迁款及补贴、费用的会计处理情况，经常性及非经常性损益的列报情况，符合《企业会计准则》的规定

1、高新路 16 号地块所涉拆迁情况

2021 年 10 月 23 日，公司第二届董事会第九次会议审议通过《关于签署征收补偿协议》的议案。根据温州市鹿城区人民政府《鹿城区南郊街道工业片区改造工程二期国有土地上房屋征收补偿安置方案的通知》，2021 年 10 月 26 日，公司与温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处签署拆迁协议。公司按要求于 2022 年 9 月 30 日前完成拆迁腾空事项，并于 2022 年 9 月收到拆迁补偿款 689.48 万元，其中包括土地补偿款 388.97 万元、房屋建筑物（含装修）补偿款 111.21 万元、拆迁奖励款 102.87 万元及其他补偿款 86.43 万元。

2、所涉拆迁款及补贴、费用的会计处理情况，经常性及非经常性损益的列报情况，符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则解释第 3 号》（财会[2009]8 号）（以下简称“解释 3 号”）及《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》案例 7-03 搬迁补偿事项的会计处理，搬迁补偿事项只有在满足两个要素的前提下，才能适用解释 3 号的特殊规定。上述两个要素是指“因公共利益进行搬迁”以及“收到政府从财政预算直接拨付的搬迁补偿款”：（1）公共利益搬迁包括因城镇整体规划、库区建设、棚户区改造、沉陷区治理等搬迁；（2）根据《中华人民共和国预算法》，财政预算由政府编制并经人民代表大会审批，有严格的发放审批流程和发放途径。如果没有客观证据证明，公司收取的搬迁款属于财政预算内支出且收取方式是财政直接拨付，则不能认定满足这一要素。

公司老厂拆迁系因公共利益需要，温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处对公司房屋及土地进行征收，具有公共利益的要素。公司与温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处签署拆迁协议，拆迁款的拨付单位为温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处，并非出自财政部门直接拨付的预算支出资金，并不能同时满足使用解释 3 号特殊规定的两个前提要素，因此，不能适用解释 3 号的特殊规定。

公司签订的拆迁协议实质是按照市场价格处置土地、房屋建筑物和地面附着物等资产收到的对价，不符合政府补助无偿性的特点，搬迁补偿款的款项本质并非政府补助而是交易对价，按照资产处置的一般原则进行会计处理，即按照《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》《企业会计准则第 4 号——固定资产》中资产处置的相关规定进行会计处理，将补偿款对价扣除账面价值和相关费用后净额计入资产处置收益。具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	适用的会计准则	相关会计处理
收到的拆迁款①	689.48	投资性房地产、固定资产准则	1、公司收到拆迁补助时，借方计入银行存款，贷方计入专项应付款。 2、补偿款对价扣除账面价值和相关税费后的金额计入资产处置收益
房屋建筑物及土地相关账面价值②	53.10		
房屋建筑物内设备处置形成的收入费用净额③	4.80		
资产处置收益④=①-②+③	641.19		
计入非经常性损益金额	641.19		

综上，公司对上述拆迁补偿事项的会计处理以及列报符合《企业会计准则》

的相关规定。

（二）法派路 15 号地块所涉拆迁款及补贴、费用的会计处理情况，经常性
及非经常性损益的列报情况，符合《企业会计准则》的规定

1、法派路 15 号地块所涉拆迁情况

2021 年 10 月 23 日，公司第二届董事会第九次会议审议通过《关于签署征收补偿协议》的议案。根据温州市鹿城区人民政府《鹿城区南郊街道工业片区改造工程二期国有土地上房屋征收补偿安置方案的通知》，2021 年 10 月 26 日，公司与温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处签署拆迁协议。公司已按要求于 2022 年 9 月 30 日前完成腾空。截至 2022 年 12 月 31 日，公司尚未收到拆迁补偿款。

2、所涉拆迁款及补贴、费用的会计处理情况，经常性及非经常性损益的列
报情况，符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 42 号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》规定，同时满足下列条件的非流动资产或处置组划分为持有待售类别：（1）根据类似交易中出售此类资产或处置组的惯例，在当前状况下即可立即出售；（2）出售极可能发生，即本公司已经就一项出售计划作出决议且获得确定的购买承诺，预计出售将在一年内完成。有关规定要求本公司相关权力机构或者监管部门批准后方可出售的，已经获得批准。

因公司尚未收到法派路 15 号地块的拆迁补偿款，公司将该地块对应的房屋建筑物及土地仍做资产处理，未进行损益处理，公司将其列报为“持有待售资产”，满足持有待售资产的条件，具体而言：（1）公司就拆迁事项已通过董事会决议，即企业已经就处置该非流动资产作出决议；（2）公司已经与拆迁方签订了不可撤销的拆迁协议；（3）截至 2022 年 12 月 31 日，公司法派路 15 号地块上的房屋建筑物已被拆除，已完成产权证书注销，但公司尚未收到拆迁补偿款，预计可在一年内完成，即在 2023 年取得。

综上，公司高新路 16 号、法派路 15 号地块所涉拆迁款及补贴、费用的相关会计处理以及列报符合《企业会计准则》的规定。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人《现金业务内控制度》，了解相关内部控制情况；了解现金交易的业务背景、交易内容，判断现金交易是否具有合理性；监盘库存现金，检查监盘结果与账面记录是否一致；获取并查阅报告期内发行人的现金日记账，抽取现金交易样本检查对应的购销合同、发票、收款收据等原始凭据；通过企查查网站查询现金交易对象的工商信息，检查其是否与发行人的实际控制人及其关联方、内部管理人员存在关联关系；

2、检索温州金融改革的背景、总体方案及相关政策，并对发行人出资温州民商银行进行访谈并取得其出具的说明性文件；查阅《监管规则适用指引——发行类第7号》关于类金融机构的规定，并核查了发行人对外投资情况；查阅温州民商银行信用信息公示报告、设立的许可文件以及金融许可证；

3、查阅《商业银行股权管理暂行办法》对境内非金融机构持股投资商业银行的有关规定及发行人所履行的程序；

4、查阅关于小额贷款公司股份转让的相关规定以及发行人就鹿城捷信股份转让事项所履行的内部决策程序文件及信息披露文件，并取得了温州市金融办《关于同意温州鹿城捷信小额贷款股份有限公司股权转让的批复》；

5、获取鹿城捷信的工商档案，了解其股权结构，取得其2021年度的财务报表；取得发行人与虞培清签订的《关于温州鹿城捷信小额贷款股份有限公司股份转让合同》及相关支付凭证，并对双方进行访谈，了解转让原因及定价依据；查阅该股权转让事项相关的公告文件、董事会、股东大会决议文件；

6、获取发行人温州民商银行及农业银行账户资金流水，查阅银行存款日均余额情况，并对两个银行的活期存款利率情况进行对比分析；

7、获取发行人与温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处签订的拆迁协议；查阅发行人对拆迁事项的会议决议；检查发行人对于相关拆迁款的会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、报告期内，发行人存在少量现金交易的情形，现金交易具有交易实质和合理商业背景，具有合理性，发行人现金交易对象与发行人的实际控制人及其关联方、内部管理人员不存在关联关系；

2、发行人出资参股温州民商银行具有合理背景和目的，持股温州民商银行合法合规；发行人未参与类金融业务；发行人将鹿城捷信转让给虞培清持有，履行了法律、法规规定的程序及信息披露义务，程序合规；

3、发行人转让鹿城捷信价格公允；报告期内，发行人与鹿城捷信之间不存在存贷款业务，发行人与温州民商银行之间不存在贷款业务，存在存款业务，且存款利率具备公允性；

4、发行人对于高新路 16 号、法派路 15 号地块所涉拆迁款及补贴、费用的相关会计处理以及列报符合《企业会计准则》的相关规定。

（以下无正文）

（本页无正文，为《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》之签署页）

上海市锦天城律师事务所

负责人：

顾功耘

经办律师：

孙雨顺

经办律师：

金海燕

经办律师：

沈璐

2023 年 7 月 3 日

上海·杭州·北京·深圳·苏州·南京·重庆·成都·太原·香港·青岛·厦门·天津·济南·合肥·郑州·福州·南昌·西安·广州·长春·武汉·乌鲁木齐·海口·长沙·伦敦·西雅图·新加坡·东京

地 址：上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦 11/12 层，邮编：200120
电 话：（86）21-20511000；传真：（86）21-20511999
网 址：<http://www.allbrightlaw.com/>