中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中伦律师事务所

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的

法律意见书

二〇二三年二月

目 录

一、本次发行上市的批准和授权.....8
二、发行人本次发行上市的主体资格.....8
三、本次发行上市的实质条件.....9
四、发行人的独立性.....14
五、发行人的历史沿革及设立.....14
六、发行人的股本及演变.....15
七、发起人和股东（实际控制人）.....15
八、发行人的附属公司.....16
九、发行人的业务.....16
十、关联交易及同业竞争.....16
十一、发行人的主要财产.....20
十二、发行人的重大债权债务.....21
十三、发行人重大资产变化及收购兼并.....21
十四、发行人章程的制定与修改.....22
十五、发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作.....22
十六、发行人董事、监事和高级管理人员及其变化.....22
十七、发行人的税务.....23
十八、发行人的环境保护和产品质量、技术等标准.....23
十九、发行人募股资金的运用.....23
二十、发行人的业务发展目标.....24

二十一、诉讼、仲裁或行政处罚.....24

二十二、发行人招股说明书法律风险的评价.....24

二十三、其他需要说明的问题.....25

二十四、结论意见.....26

释 义

本法律意见书中，除非文义另有所指，下述名称分别具有以下含义：

发行人、公司	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司，更名前为“郑州速达煤炭机械服务股份有限公司”，为上市主体
速达有限	指	郑州煤机速达配件服务有限公司，为发行人前身
郑煤机	指	郑州煤矿机械集团股份有限公司，为发行人股东
琪韵投资	指	上海琪韵投资管理事务所（普通合伙），为发行人股东
扬中徐工	指	扬中市徐工产业投资合伙企业（有限合伙），为发行人股东
新余鸿鹄	指	新余鸿鹄企业管理合伙企业（有限合伙），为发行人股东、发行人员工持股平台
长兴臻信	指	长兴臻信企业管理咨询合伙企业（有限合伙），为发行人股东、发行人董事高管持股平台
前海新农	指	深圳市前海新农投资管理有限公司，为发行人股东
君润恒惠	指	宁波君润恒惠股权投资合伙企业（有限合伙），为发行人股东
霍尔果斯蓝杉	指	霍尔果斯蓝杉企业管理咨询有限公司，为发行人股东
赛福流体	指	郑州赛福流体技术有限公司，为发行人子公司
武汉福莱德	指	武汉福莱德流体技术有限公司，为发行人子公司
鄂尔多斯速达	指	鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司，为发行人子公司
空港速达	指	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司，为发行人子公司
包头分公司	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司包头分公司，为发行人分公司
大柳塔分公司	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司大柳塔分公司，原为发行人分公司，已于 2022 年 7 月 8 日注销
新疆分公司	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司新疆分公司，为发行人分公司
智能工作面	指	郑州煤机智能工作面科技有限公司，发行人持有其 28%股份，为发行人参股公司
上海嘉诺液压	指	上海嘉诺液压技术有限公司，为发行人关联方
上海嘉诺流体	指	上海嘉诺流体技术有限公司，为发行人关联方
上海嘉诺密封	指	上海嘉诺密封技术有限公司，为发行人关联方
广州嘉诺密封	指	广州嘉诺密封技术有限公司，为发行人关联方

常州杜尔博	指	常州杜尔博流体技术有限公司，为发行人关联方
迈诺密封	指	上海迈诺密封技术有限公司，为发行人曾经的关联方
综机公司	指	郑州煤机综机设备有限公司
徐工基础	指	徐州徐工基础工程机械有限公司
恒达智控	指	郑州恒达智控科技股份有限公司，更名前为“郑州煤机液压电控有限公司”
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》（2018 年 10 月 26 日修订）
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》（2019 年 12 月 28 日修订，2020 年 3 月 1 日施行）
《上市规则》	指	《深圳证券交易所股票上市规则》（2023 年 2 月 17 日修订）
《首发注册办法》	指	《首次公开发行股票注册管理办法》
《章程指引》	指	《上市公司章程指引》（2022 年 1 月 5 日修订）
《4 号监管指引》	指	《监管规则适用指引——发行类第 4 号》
发行人章程、《公司章程》	指	《郑州速达工业机械服务股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	公司上市后适用的《郑州速达工业机械服务股份有限公司章程》（草案）
《独立董事工作细则》	指	《郑州速达工业机械服务股份有限公司独立董事工作细则》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
国信证券	指	国信证券股份有限公司，本次发行的保荐机构、主承销商
天健会计师	指	天健会计师事务所（特殊普通合伙），本次发行的审计机构
本所	指	北京市中伦律师事务所，本次发行的发行人律师
元	指	中国法定货币人民币元
《法律意见书》或本法律意见书	指	本所于 2023 年 2 月 25 日出具的《北京市中伦律师事务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的法律意见书》
《律师工作报告》	指	本所于 2023 年 2 月 25 日出具的《北京市中伦律师事务所关于为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出具法律意见书的律师工作报告》
《招股说明书》（申报稿）	指	国信证券于 2023 年 2 月 25 日出具的《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招股说明书（申报稿）》
《审计报告》	指	天健会计师于 2023 年 2 月 7 日出具的天健审〔2023〕58 号《郑州速达工业机械服务股份有限公司 2019-2022 年 6 月审计报告》

《内控鉴证报告》	指	天健会计师于 2022 年 11 月 9 日出具的天健审〔2022〕10629 号《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司内部控制的鉴证报告》
《纳税情况鉴证报告》	指	天健会计师于 2023 年 2 月 7 日出具的天健审〔2023〕60 号《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司最近三年及一期主要税种纳税情况的鉴证报告》
本次发行、本次发行上市	指	发行人申请首次公开发行 1,900 万股人民币普通股并在主板上市事宜

中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM
北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 22-31 层，邮编：100020
22-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel：+86 10 5957 2288 传真/Fax：+86 10 6568 1022/1838
网址：www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所
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的
法律意见书

致：郑州速达工业机械服务股份有限公司

根据《公司法》《证券法》以及中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）发布的《首发注册办法》《4 号监管指引》等有关法律、法规和规范性文件的规定，北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）作为发行人聘请的专项法律顾问，现为发行人申请首次公开发行人民币普通股（A 股）并在主板上市事宜（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）出具本法律意见书。

根据本所与发行人签订的协议，本所律师对发行人本次发行上市的有关文件资料进行了审查，并获授权出具本法律意见书。

本所已经得到发行人的保证：即发行人已向本所提供了本所认为出具本法律意见书所必需的真实的原始书面材料、副本材料或口头证言；发行人在向本所提供文件时并无遗漏，所有文件上的签名、印章均是真实的，所有副本材料或复印件均与原件一致。

对出具本法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所依赖政府有关部门或其他有关单位出具的证明文件以出具本法律意见书。

本所依据本法律意见书出具之日以前已经发生或存在的事实，并依据我国现行法律、法规和规范性文件发表法律意见。

本法律意见书仅就与本次发行上市有关的法律问题发表法律意见，本所及经办律师并不具备对有关会计、验资、审计及资产评估等专业事项发表专业意见的适当资格。本法律意见书中涉及会计、验资、审计及资产评估等内容时，均为严格按照有关中介机构出具的专业文件和发行人的说明予以引述，且并不意味着本所及本所律师对所引用内容的真实性和准确性作出任何明示或默示的保证，对这些内容本所及本所律师不具备核查和作出判断的适当资格。

本所及经办律师根据《证券法》《律师事务所从事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）》和《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》《4 号监管指引》等规定及本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，保证本法律意见书和律师工作报告所认定的事实真实、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，并愿意承担相应的法律责任。

本所同意将本法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件，随其他材料一同上报，并依法对所出具的法律意见承担责任。

本所同意发行人部分或全部在《招股说明书》（申报稿）中自行引用或按中国证监会的审核要求引用本法律意见书的内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。

本法律意见书仅供发行人本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。

本所律师根据《证券法》第十九条、第一百六十三条的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，在对发行人提供的有关文件和事实

进行了充分核查验证的基础上，现出具法律意见如下：

一、 本次发行上市的批准和授权

（一） 本次发行上市已经依照法定程序获得于 2021 年 12 月 6 日召开的 2021 年第一次临时股东大会、2022 年 5 月 27 日召开的 2021 年年度股东大会的有效批准。前述股东大会在召集、召开方式、议事程序及表决方式等方面均符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。

（二） 发行人 2021 年第一次临时股东大会系审议通过了发行人拟于创业板首次公开发行股票并上市的相关议案；后考虑到公司目前的战略定位以及发展规模，发行人于 2022 年 5 月 27 日召开 2021 年年度股东大会，将拟上市板块变更为深圳证券交易所主板。

（三） 发行人上述股东大会就本次发行的股票种类、发行数量、募集资金用途、决议的有效期及授权董事会办理本次发行上市具体事宜、稳定股价预案、发行人的相关承诺等事项进行了审议，会议决议的内容合法有效。

（四） 发行人上述股东大会授权发行人的董事会全权处理在本次发行申报过程中必须处理的与本次发行有关的一切事务，其授权范围和表决程序未违反法律、法规和《公司章程》的规定，有关授权合法有效。

（五） 发行人、发行人共同实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员等本次发行的责任主体分别就本次发行出具了相关承诺，并提出了未能履行承诺时的约束措施。本次发行的责任主体作出相关承诺时已履行了相应的决策程序，承诺及约束措施的内容合法、有效。

（六） 发行人本次发行尚待深圳证券交易所审核通过并经中国证监会同意注册，有关股票的上市交易尚需经深圳证券交易所同意。

二、 发行人本次发行上市的主体资格

发行人是依法设立并合法存续的股份有限公司，没有出现法律、法规、规范性文件或发行人章程规定的需要终止经营的情形。

三、 本次发行上市的实质条件

发行人本次发行上市为非上市的股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）并在主板上市。经对照《公司法》《证券法》《首发注册办法》《上市规则》等法律、法规和规范性文件，本所认为，发行人本次发行上市符合有关法律、法规和规范性文件在以下方面规定的各项条件：

（一） 本次发行符合《公司法》规定的相关条件：

1. 发行人本次拟向社会公众公开发行的股票为每股面值 1 元的境内上市的人民币普通股（A 股），每股的发行条件和价格相同，每一股份具有同等权利，符合《公司法》第一百二十六条的规定。

2.发行人股东大会已就本次发行股票的种类、数额、价格、发行对象等作出决议，符合《公司法》第一百三十三条的规定。

（二） 本次发行符合《证券法》规定的相关条件：

1.发行人已经依照《公司法》及《公司章程》的规定建立了股东大会、董事会和监事会，选举了独立董事、非职工代表监事，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，并根据公司业务运作的需要设置了相关的职能部门，具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第（一）项的规定。

2.发行人 2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 6,653.00 万元、7,039.22 万元、10,094.74 万元及 6,314.35 万元，发行人具有持续盈利能力，且财务状况良好，符合《证券法》第十二条第（二）项的规定。

3.根据天健会计师出具的天健审〔2023〕58 号《审计报告》，发行人最近三年及一期财务会计报告被出具无保留意见审计报告，符合《证券法》第十二条第（三）项的规定。

4.根据发行人及其控股股东、实际控制人出具的书面文件并经本所律师核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、

挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，符合《证券法》第十二条第（四）项的规定。

（三） 本次发行上市符合《首发注册办法》规定的相关条件：

1. 发行人本次发行符合《首发注册办法》第十条规定的首次公开发行股票的条件：

（1）发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司。

（2）经查验发行人章程和股东大会、董事会、监事会的会议资料，发行人具有完善的公司治理结构，已经依法建立健全股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会等专门委员会相关制度且运行良好，发行人具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。

2. 发行人本次发行符合《首发注册办法》第十一条规定的首次公开发行股票的条件：

（1）根据发行人的确认，并经本所律师对天健会计师的项目负责人员进行访谈，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。天健会计师已出具无保留意见的《审计报告》。

（2）根据发行人的确认，并经本所律师对天健会计师的项目负责人员进行访谈，发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，天健会计师已出具天健审〔2022〕10629 号《内控鉴证报告》，无保留结论。

3. 发行人本次发行符合《首发注册办法》第十二条第（一）项规定的首次公开发行股票的条件：

（1）经本所律师对总经理刘润平进行访谈，现场查看发行人的办公场所，并查阅发行人拥有的不动产权证及有权机关出具的不动产权登记资料查询结果

证明、主要生产经营设备的购置合同和发票、房屋租赁合同，发行人合法拥有与业务经营有关的土地、房屋、办公设备等配套设施的所有权或使用权以及租赁房产的使用权；经公司确认、本所律师对总经理刘润平、研发中心部门负责人进行访谈，并登陆中国及多国专利审查信息查询网站、中国商标网、工业和信息化部政务服务平台、中国版权登记查询服务平台查询，发行人合法拥有与业务经营有关的专利、商标、域名、软件著作权，不存在被第三方许可使用或与第三方共有的情形。本所认为，公司的资产完整。

（2）根据《审计报告》及公司的确认，经本所律师查验公司持有的《营业执照》，并对发行人的总经理刘润平进行访谈，公司的经营范围已经公司登记机关核准，公司可自主开展业务活动，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争，发行人与其第二大股东郑煤机及郑煤机控制的其他企业之间报告期内的关联销售占比已低于 20%，关联采购占比亦低于 10%，本所认为，公司的业务独立，不存在严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易（具体参见本法律意见书正文第十部分“关联交易及同业竞争”）。

（3）经本所律师查阅发行人与全体高级管理人员、财务人员所签署的劳动合同，抽查该等人员近三年及一期若干月份含薪酬支付记录在内的银行流水，对总经理刘润平进行访谈，及查阅发行人高级管理人员填写的调查问卷、财务人员出具的确认函，发行人的总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，发行人的财务人员未在控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他企业中兼职，也未在与公司及控股子公司业务相同或相近似的其他企业任职，发行人不存在董事、监事及高级管理人员外其他核心人员。本所认为，公司的人员独立。

（4）根据《审计报告》及《内控鉴证报告》，并经本所律师访谈发行人的财务总监，公司已设置了独立的财务部门，配备了相关财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度，

不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；截至2022年6月30日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形，亦不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。本所认为，公司的财务独立。

（5）经本所律师实地了解公司组织机构的设置及运作情况，公司已根据公司章程设立了股东大会、董事会、监事会等机构，聘请了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等公司高级管理人员，并按照自身业务经营的需要设置了必要的职能部门，公司已经建立健全内部经营管理机构，独立行使经营管理职权（具体参见本法律意见书正文第十五部分“发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作”）；公司与控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他企业间不存在机构混同的情形。本所认为，公司的机构独立。

4. 发行人本次发行符合《首发注册办法》第十二条第（二）项规定的首次公开发行股票的条件：

（1）发行人最近三年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化（具体参见本法律意见书正文第九部分“发行人的业务”及第十六部分“发行人董事、监事和高级管理人员及其变化”）。

（2）发行人的股份清晰，最近三年共同实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷（具体参见本法律意见书正文第七部分“发起人和股东（实际控制人）”）。

5. 发行人本次发行符合《首发注册办法》第十二条第（三）项规定的首次公开发行股票的条件：

（1）根据发行人的确认并经本所律师核查，报告期内发行人的主要资产、核心技术、商标等不存在重大权属纠纷（具体参见本法律意见书正文第十一部分“发行人的主要财产”）。

（2）根据发行人的确认，并经本所律师核查，发行人不存在重大偿债风险，

不存在重大诉讼、仲裁等或有事项（具体参见本法律意见书正文第二十一部分“诉讼、仲裁或行政处罚”）。发行人报告期内就空港速达与中信银行股份有限公司郑州分行签订的 20,000 万元综合授信协议提供最高额连带责任保证，空港速达以国有建设用地使用权（豫（2020）郑港区不动产权第 0005114 号）提供最高额抵押担保，前述担保事项不影响发行人持续经营，除前述担保事项外不存在其他担保事项（具体参见本法律意见书正文第十二部分“发行人的重大债权债务”）。不存在经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

6. 发行人本次发行符合《首发注册办法》第十三条规定的首次公开发行股票的条件：

（1）根据发行人的确认并经本所律师查阅发行人所属行业的产业政策，发行人从事的主营业务不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中规定的限制类、淘汰类行业。发行人的生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策。

（2）根据发行人及其实际控制人出具的书面文件并经本所律师核查，公司及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪。根据发行人及董事、监事和高级管理人员等责任主体出具的相关承诺，并经本所律师核查，发行人不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

（3）根据发行人董事、监事和高级管理人员的确认及公安机关出具的无犯罪记录证明，并经本所律师通过互联网检索中国证监会披露的《行政处罚决定书》及其他公众信息，发行人董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

（三）发行人本次发行符合《上市规则》规定的相关条件：

1. 发行人符合《上市规则》第 3.1.1 条第一款的规定，具体请见本节之“（一）发行人本次发行符合《证券法》规定的相关条件”及“（二）发行人本次发行符合《首发注册办法》规定的相关条件”的分析。

2. 发行人发行前的股数为 5,700 万股，本次发行完成后，发行人股本总额不少于 5,000 万元，符合《上市规则》第 3.1.1 条第二款的规定。

3. 发行人本次拟公开发行新股数量为 1,900 万股，占发行后发行人总股本的比例不低于 25%，符合《上市规则》第 3.1.1 条第三款的规定。

4. 发行人 2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 6,653.00 万元、7,039.22 万元、10,094.74 万元及 6,314.35 万元；发行人 2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月营业收入分别为 61,861.34 万元、60,374.84 万元、82,224.69 万元、53,916.24 万元，发行人符合《上市规则》第 3.1.2 条第一项市值及财务指标标准，故符合第 3.1.1 条第四款的规定。

四、 发行人的独立性

发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，发行人的资产、人员、财务、机构、业务独立，在其他方面亦不存在影响其独立性的严重缺陷。

五、 发行人的历史沿革及设立

（一） 速达有限成立、历次变更均获得有效的批准并履行了必要的手续；速达有限在整体变更为股份有限公司之前有效存续。

（二） 发行人是依照《公司法》及其它相关规定，由速达有限整体变更设立的股份有限公司，成立于 2014 年 12 月 26 日。发行人设立的方式、程序、资格及条件等符合法律、法规和规范性文件的规定，并已取得了公司登记机关的核准。

（三） 发行人成立时的各发起人于 2014 年 9 月 15 日签署的《发起人协议》

符合有关法律、法规和规范性文件的规定，为合法有效的法律文件，不存在可能引致发行人设立行为存在潜在纠纷的法律障碍。

（四） 为设立股份有限公司，速达有限聘请了具有执行证券、期货相关业务资格的会计师事务所对公司注册资本的到位情况进行了验证，符合法律、法规和规范性文件的规定。

（五） 发行人创立大会的程序及所议事项符合《公司法》的规定。

六、 发行人的股本及演变

（一） 发行人设立时的股份设置、股本结构符合《公司法》的有关规定，有关产权界定和确认不存在任何纠纷或风险。

（二） 发行人自整体变更为股份公司后的历次变更均获得有效的批准并履行了必要的手续，历次股份变动合法、合规、真实、有效；发行人股权清晰稳定，不存在委托持股或信托持股情形，不存在争议或潜在纠纷。

（三） 除前海新农外，根据公司各股东分别出具的声明与承诺，其所有持有的公司股份目前不存在被质押、冻结或设定其他第三者权益的情况，亦未涉及任何争议或纠纷。

（四） 发行人于全国中小企业股份转让系统挂牌期间在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策、终止挂牌程序等方面均合法、合规，不存在基于前述情形受到处罚的情形。

七、 发起人和股东（实际控制人）

（一） 郑煤机等 8 名机构股东目前依法有效存续，该等机构股东及李锡元等 19 位自然人股东均具有担任股份有限公司股东的资格，不存在资产管理产品或契约型私募投资基金。

（二） 发行人股东符合《公司法》规定的法定股东人数，半数以上的发起人在中国境内有住所。

（三） 发行人股东中的私募股权投资基金，均已履行私募基金备案及私募基金管理人登记的程序。

（四） 李锡元、贾建国、李优生共同控制发行人 50.98%的表决权，为发行人的共同实际控制人。发行人实际控制人近三年未发生任何变化。

八、 发行人的附属公司

（一） 发行人目前拥有赛福流体、武汉福莱德、鄂尔多斯速达、空港速达四家全资子公司，包头分公司、新疆分公司两家分支机构，智能工作面一家参股公司，原拥有的大柳塔分公司已于 2022 年 7 月 8 日注销。

（二） 上述公司目前均有效存续，不存在依据法律、法规和规范性文件的规定需要终止的情形。

九、 发行人的业务

（一） 发行人及其附属公司的经营范围业经公司登记机关核准。发行人及其附属公司实际从事的业务没有超出其持有的《营业执照》上记载的经营范围和经营方式。

（二） 报告期内，发行人主营业务未发生重大变化。

（三） 发行人的收入和利润均主要来自于主营业务，主营业务突出。

（四） 发行人目前未在中国境外设立任何性质的经营机构。

（五） 发行人不存在影响其持续经营的法律障碍。

十、 关联交易及同业竞争

（一） 发行人目前的关联方主要包括：

1. 公司共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生；

2. 公司其他持有公司 5%以上股份的股东郑煤机、扬中徐工、琪韵投资；

3. 公司控股子公司、合营企业及联营企业；

4. 公司董事、监事、高级管理人员；

5. 上述关联自然人关系密切的家庭成员：

公司共同实际控制人、董事、监事及高级管理人员等关联自然人关系密切的家庭成员为公司关联方，包括其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

6. 上述关联自然人及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方名称	关联关系
1	新余鸿鹄	共同实际控制人李锡元持有 15.10%份额并担任执行事务合伙人的企业，持有公司 4.99%股份
2	长兴臻信	共同实际控制人李锡元持有 29.15%份额并担任执行事务合伙人的企业，持有公司 0.99%股份
3	河南兰江环保工程有限公司	共同实际控制人贾建国担任副董事长的企业，已吊销
4	郑煤机国际贸易（香港）有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业，郑煤机子公司
5	香港圣吉国际有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业，郑煤机子公司
6	泓谦企业管理（河南）有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业
7	郑州优耐德企业管理咨询有限公司	公司董事张海斌持股 20%的企业
8	郑州煤机数耘智能科技有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业，郑煤机子公司
9	播恩集团股份有限公司	公司独立董事李云担任董事的企业
10	上海诺怡管理咨询有限公司	公司独立董事经纬持股 50%的企业
11	浙江鹿达科技有限公司	公司独立董事经纬担任执行董事的企业
12	郑州贤臻企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	公司监事张易辰担任执行事务合伙人的企业
13	郑州康凝盛企业管理咨询有限公司	公司监事张易辰持股 60%并担任执行董事、总经理的企业
14	郑州正洛企业管理有限公司	公司监事张易辰担任执行董事兼总经理的企业

除上表外，速达股份关联自然人关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业亦属于公司的关联方。

7. 其他关联方

（1）与公司实际控制人李锡元相关的企业

根据实质重于形式原则，将公司共同实际控制人李锡元现持股、曾持股或任职的且报告期内与公司存在交易的企业，认定为公司的关联方。具体情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	上海嘉诺密封	共同实际控制人李锡元持股 17.26%的企业
2	广州嘉诺密封	上海嘉诺密封的全资子公司，公司原监事陈旭任经理的企业
3	上海嘉诺液压	共同实际控制人李锡元曾持股 17.16%的企业，公司原董事雷刚任执行董事、总经理的企业
4	上海嘉诺流体	共同实际控制人李锡元曾持股 20%的企业，公司原董事雷刚任执行董事的企业
5	常州杜尔博	上海嘉诺流体的全资子公司，公司原董事雷刚任执行董事、总经理的企业

（2）郑煤机控制的法人或其他组织

郑煤机控制的法人或其他组织为速达股份的关联方。报告期内，与公司发生过交易的郑煤机下属公司如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	恒达智控	郑煤机的控股子公司
2	郑州煤机铸锻有限公司	郑煤机的控股子公司
3	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	郑煤机的控股子公司
4	郑州煤矿机械集团物资供销有限公司	郑煤机的全资子公司
5	郑州煤机格林材料科技有限公司	郑煤机的控股子公司
6	郑州煤机长壁机械有限公司	郑煤机的控股子公司
7	综机公司	郑煤机的全资子公司

（3）徐工机械及其控制的法人或其他组织

徐工集团工程机械股份有限公司（以下简称“徐工机械”）及其控制的法人或其他组织为速达股份的关联方。报告期内，与公司发生过交易的徐工机械下属

公司如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	徐工基础	徐工机械的全资子公司
2	徐州徐工物资供应有限公司	徐工机械的全资子公司
3	徐州徐工液压件有限公司	徐工机械的全资子公司

8.报告期内曾经的关联方

（1）报告期内曾担任过公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

报告期内，雷刚曾担任过公司董事、李康林曾担任过公司独立董事、陈旭曾担任过公司监事。前述人员关系密切的家庭成员亦为公司关联方，包括其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

（2）关联自然人曾经控制、共同控制或施加重大影响的其他企业以及曾经的关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方名称	关联关系
1	上海达霁商贸有限公司	公司共同实际控制人李锡元曾持股 30%的企业
2	上海福硕环保科技有限公司	公司共同实际控制人李锡元曾持股 30%的企业，已注销
3	上海迈诺密封技术有限公司	公司共同实际控制人李锡元曾持股 70%的企业，公司原监事陈旭任执行董事的企业，现为上海嘉诺密封的全资子公司
4	华轩（上海）股权投资基金有限公司	公司董事张海斌曾担任董事的企业，郑煤机曾持股 19.18%的企业
5	淮南舜立机械有限责任公司	公司董事张海斌曾担任董事的企业，郑煤机曾持股 57.97%的企业
6	科凯精细化工（上海）有限公司	公司独立董事经纬曾担任董事的企业

除上表外，速达股份关联自然人关系密切的家庭成员曾经控制、共同控制或施加重大影响的其他企业，曾经的关联自然人及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业亦属于公司的关联方。

（二）发行人报告期内发生的关联交易公允，不存在损害发行人及其他股东利益的情况。

（三）报告期内，发行人为郑煤机所生产、销售的液压支架提供免费的质保期内劳务服务。该服务具有特定的历史渊源，对双方均为有利，且对公司的订单获取作用较为有限，公司不依赖提供该服务获取订单。同时，为进一步优化公司治理、保护股东利益，经公司与郑煤机协商，自 2022 年起，公司改为以收费的方式向郑煤机提供质保期内劳务服务。

（四）发行人已经在其现行《公司章程》、上市后适用的《公司章程（草案）》、股东大会议事规则、关联交易决策制度等内部规章制度中明确了关联交易公允决策的程序。

（五）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争。

（六）发行人的共同实际控制人以及第二大股东郑煤机已向发行人出具了《关于避免同业竞争的承诺函》以及确认函。前述文件已对发行人的共同实际控制人以及第二大股东郑煤机构成合法和有效的义务，可有效避免发行人与其产生同业竞争。

（七）发行人涉及的关联交易以及避免同业竞争的措施，已经在发行人本次发行上市的《招股说明书》（申报稿）及其他相关文件中进行了充分披露，不存在重大遗漏和重大隐瞒的情况。

十一、 发行人的主要财产

（一）发行人及其附属公司拥有的主要财产包括不动产权、商标、专利、软件著作权、域名及生产经营设备等。

（二）发行人及其附属公司向第三方租赁的房产，出租方与承租方均签订了租赁合同，部分存在瑕疵租赁房产不会对发行人正常生产经营产生实质不利影响。

（三）除空港速达拥有的国有土地使用权（不动产权证号为豫（2020）郑

港区不动产权第 0005114 号）存在抵押外，其他发行人及附属公司拥有的主要财产目前均不存在设定抵押、质押或其他第三者权利的情况，亦未涉及任何纠纷或争议，除前述抵押外，发行人及其附属公司对其主要财产所有权或使用权的行使不会受到任何第三者权利的限制。

十二、 发行人的重大债权债务

（一）发行人正在履行的重大合同均合法有效，不存在因合同违法、无效等情形引致的潜在法律风险。

（二）发行人已履行完毕的合同中与山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司存在纠纷及争议，但该等纠纷及争议对发行人生产经营不会产生重大不利影响。

（三）截至本法律意见书出具之日，发行人不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的侵权之债。

（四）《律师工作报告》正文第十部分“关联交易及同业竞争”已披露了报告期内公司与关联方之间的债权、债务关系；根据《审计报告》及发行人确认，截至 2022 年 6 月 30 日，公司与关联方间不存在其它相互提供担保的情况（合并范围内企业除外）。

（五）截至 2022 年 6 月 30 日，发行人其他应收、其他应付账目项下的款项系因发行人正常的经营活动而发生，债权、债务关系清晰，不存在违反法律、法规限制性规定的情况。

十三、 发行人重大资产变化及收购兼并

（一）除《律师工作报告》正文第五部分“发行人的历史沿革和设立”及第六部分“发行人的股本及演变”已披露的历次增资扩股、变更公司形式外，发行人自 2019 年 1 月 1 日至今不存在其他重大资产重组、合并、分立、增资扩股、减少注册资本、收购或出售资产等行为；历次增资扩股及变更公司形式已经履行了必要的法律程序，符合法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定。

（二）发行人目前不存在拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购等行为。

十四、 发行人章程的制定与修改

（一）发行人章程及其最近三年的修改均获得有关批准，并在辖区市场监督管理局依法登记，符合法律、法规和规范性文件的规定。

（二）发行人现行《公司章程》并无违反《公司法》及国家现行有效相关法律、法规、规范性文件规定的内容。

（三）为本次发行上市，发行人依照中国证监会发布的《章程指引》等相关规定并结合发行人的实际情况拟定了上市后适用的《公司章程（草案）》，该《公司章程（草案）》不存在与《章程指引》重大不一致的条款，亦不存在违反现行有效法律、法规和规范性文件规定的内容。

十五、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作

（一）发行人建立了健全的组织机构。

（二）发行人制定了股东大会、董事会、监事会议事规则及其他相关工作制度，符合法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定。

（三）发行人历次股东大会、董事会、监事会在召集及召开方式、提案、议事程序、表决方式、决议内容及签署等方面均合法、合规、真实、有效。

（四）发行人股东大会、董事会的历次授权或重大决策行为均符合有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，均合法、合规、真实、有效。

十六、 发行人董事、监事和高级管理人员及其变化

（一）发行人董事、监事及高级管理人员的任职情况符合法律、法规和规范性文件和《公司章程》的有关规定。

（二）发行人设立以来董事、监事及高级管理人员的变化符合《公司法》及《公司章程》的规定，已履行了必要的法律手续。

（三）发行人最近三年董事、高级管理人员未发生重大不利变化，不存在对发行人的生产经营产生重大不利影响的情况。

（四）发行人目前聘请两名独立董事，均具备担任公司独立董事的资格。公司现行《公司章程》《公司章程（草案）》及《独立董事工作细则》中有关独立董事职权范围的规定不存在违反法律、法规和规范性文件有关规定的情况。

十七、 发行人的税务

（一）发行人及其附属公司执行的税种、税率及享受的税收优惠均符合国家税收法律、法规的规定。

（二）发行人及其附属公司近三年来不存在因违反税收法律、法规受到行政处罚且情节严重的情形。

（三）发行人及其附属公司近三年享受的财政补贴真实、有效。

十八、 发行人的环境保护和产品质量、技术等标准

（一）发行人及其附属公司的经营活动符合国家法律和地方环保法规有关环境保护的要求，已建项目和已经开工的在建项目已履行完毕相应的环评手续，报告期内发行人未发生环保事故或重大群体性的环保事件而被主管部门予以行政处罚的情形，不存在对公司环保重大不利影响的媒体报道，对发行人的本次发行上市不构成实质性障碍。

（二）发行人及其附属公司近三年来存在一起因违反有关技术监督方面的法律、法规、规范性文件而被认定为轻微违法的处罚情形，不存在其他因违反有关产品质量和技术监督方面的法律、法规、规范性文件受到行政处罚且情节严重的情形。

十九、 发行人募股资金的运用

（一）本次发行募集资金投资项目已在相关投资主管部门备案并获得了环境主管部门的批准。

（二）发行人拟投资项目未涉及与他人进行合作，亦不会引致发行人控股

股东、实际控制人及其控制的其他企业与公司同业竞争的情形。

二十、 发行人的业务发展目标

发行人的《招股说明书》（申报稿）披露的业务发展目标与其主营业务有密切关系，符合国家法律、法规和规范性文件的规定，不存在潜在的法律风险。

二十一、 诉讼、仲裁或行政处罚

（一） 截至本法律意见书出具之日，发行人及其附属公司不存在尚未了结的或可以合理预见的针对其主要产品/服务、重要资产（核心商标、专利、技术）、权益和业务及其他可能对发行人生产经营造成重大影响或可能对发行人本次发行有实质性影响的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

（二） 截至本法律意见书出具之日，发行人共同实际控制人、董事、监事、高级管理人员，其他主要股东郑煤机、琪韵投资、扬中徐工均不存在尚未了结的或可以合理预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。发行人在报告期外与山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司存在三起合同纠纷，发行人已遵循谨慎性原则对上述诉讼所涉欠款及利息全额计提了坏账准备，对发行人生产经营不会产生重大不利影响。

二十二、 发行人招股说明书法律风险的评价

（一） 本所律师虽然未参与招股说明书（申报稿）的编制，但就招股说明书（申报稿）中有关重大事实和相关法律文件的内容与公司、保荐机构及其他中介机构进行了讨论。

（二） 本所已严格履行法定职责，对公司编制的招股说明书（申报稿）及其摘要，特别是对公司在招股说明书（申报稿）及其摘要中引用本法律意见书和《律师工作报告》的相关内容进行了审慎审阅。

（三） 发行人在《招股说明书》（申报稿）及其摘要中引用的本法律意见书的内容适当，《招股说明书》（申报稿）及其摘要不致因引用本法律意见书的内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

二十三、 其他需要说明的问题

（一）报告期内的较大安全生产事故

根据发行人提供的资料，公司于 2019 年发生一起工亡事故，前述事故属于一般事故。

（二）社会保险及住房公积金

发行人的共同实际控制人已出具承担补缴义务的承诺，如需补缴，对发行人的持续经营能力不会造成重大不利影响。

（三）申报前十二月内新增股东

发行人申报前十二月内新增股东为扬中徐工。

扬中徐工合法存续，具备法律、法规规定的股东资格。扬中徐工的执行事务合伙人徐州徐工股权投资有限公司的董事、总经理费广胜先生任郑煤机董事，基于此，郑煤机及其控制的其他企业为扬中徐工关联方。除前述外，扬中徐工与发行人的其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

扬中徐工以受让郑煤机持有的发行人股份的方式获得发行人股份，定价依据系北京中天华资产评估有限责任公司出具的评估报告确定，股份转让系双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

（四）对于相关承诺及约束措施的合法性的核查

发行人及其他相关方为本次发行上市出具的主要承诺及约束措施符合法律、法规及规范性文件的规定。

（五）员工持股计划

新余鸿鹄为发行人的员工持股平台，其合伙人均为发行人的在职或离职员

工；长兴臻信为发行人的董事及高管持股平台，其合伙人均为发行人的现任董事或高级管理人员。

新余鸿鹄、长兴臻信各合伙人就其获得的发行人股份已经足额支付了相应对价或足额履行了实缴出资义务；新余鸿鹄、长兴臻信各合伙人资金来源均为自有/自筹资金，不存在代持等导致发行人股份权属不清晰的情形。

（六）对赌协议

投资机构琪韵投资、君润恒惠、霍尔果斯蓝杉、扬州徐工与发行人之间不存在对赌协议。

二十四、 结论意见

综上所述，本所律师认为，发行人本次发行上市不存在有重大不利影响的法律障碍。根据本所律师获取的资料，发行人已按国家有关法律、行政法规和规范性文件的规定完成了本次申请股票发行与上市的准备工作。发行人符合《公司法》《证券法》和《首发注册办法》《4 号监管指引》等法律、法规及规范性文件规定的股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的主体资格和实质条件。发行人在《招股说明书》（申报稿）中引用的《法律意见书》和《律师工作报告》的内容适当。发行人本次发行并上市尚待深圳证券交易所审核通过并经中国证监会同意注册，有关股票的上市交易尚需经深圳证券交易所同意。

本法律意见书正本五份，无副本，经本所律师签字并由本所盖章后生效。

【以下无正文】

（本页为《北京市中伦律师事务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的法律意见书》之签字盖章页）

北京市中伦律师事务所（盖章）

负责人：_____
张学兵

经办律师：_____
顾　峰

经办律师：_____
田无忌

2023 年 2 月 25 日

北京市中伦律师事务所

关于为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的

补充法律意见书（一）

二〇二三年六月

目 录

第一部分 对《审核问询函》的回复 5

一、《审核问询函》2.关于郑煤机与发行人之间的关系 5

二、《审核问询函》3.关于实际控制人的认定 62

第二部分 对《法律意见书》的更新 91

一、本次发行上市的批准和授权 91

二、发行人本次发行上市的主体资格 92

三、本次发行上市的实质条件 92

四、发行人的独立性 97

五、发行人的历史沿革及设立 97

六、发行人的股本及演变 98

七、发行人的股东（实际控制人） 98

八、发行人的附属公司 102

九、发行人的业务 102

十、关联交易及同业竞争 103

十一、发行人的主要财产 116

十二、发行人的重大债权债务 119

十三、发行人重大资产变化及收购兼并 122

十四、发行人章程的制定与修改 122

十五、发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作 122

十六、发行人董事、监事和高级管理人员及其变化 123

十七、发行人的税务和财政补贴 123

十八、发行人的环境保护和产品质量、技术等标准 125

十九、发行人募集资金的运用 125

二十、发行人的业务发展目标 125

二十一、诉讼、仲裁或行政处罚 126

二十二、发行人招股说明书法律风险的评价 126

二十三、其他需要说明的问题 126

二十四、结论意见 127

中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM
北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 22-31 层，邮编：100020
22-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel：+86 10 5957 2288 传真/Fax：+86 10 6568 1022/1838
网址：www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所
关于为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的
补充法律意见书（一）

致：郑州速达工业机械服务股份有限公司

北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）接受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”）的委托，担任发行人申请首次公开发行人民币普通股（A 股）并在深圳证券交易所主板上市事宜（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）的专项法律顾问。

本所已于 2023 年 2 月 25 日为发行人本次发行上市出具了《北京市中伦律师事务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的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）和《北京市中伦律师事务所关于为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出具法律意见书的律师工作报告》（以下简称“律师工作报告”）。

2023 年 3 月 24 日，深圳证券交易所下发了《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕110035 号，以下简称“《审核问询函》”）。

根据《审核问询函》的要求，本所律师对发行人进行了补充核查。此外，鉴于，审计基准日调整为 2022 年 12 月 31 日，故本所现就前述补充核查、相关年度财务数据的更新以及公司是否继续符合本次发行上市的实质条件事宜，出具

《北京市中伦律师事务所关于为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的补充法律意见书（一）》（以下简称“本补充法律意见书”）。如无特别说明，本补充法律意见书中相关定义与律师工作报告、《法律意见书》相同。

本所已经得到发行人的保证：即发行人已向本所提供了本所认为出具本补充法律意见书所必需的真实的原始书面材料、副本材料或口头证言；发行人在向本所提供文件时并无遗漏，所有文件上的签名、印章均是真实的，所有副本材料或复印件均与原件一致。

本补充法律意见书中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明者外，与其在本所出具的法律意见书、律师工作报告中的含义相同。

出具本补充法律意见书，本所律师根据有关法律、法规、规范性文件的规定和本所业务规则的要求，对本补充法律意见书所涉及的有关问题，进行了本所认为必要的调查、收集、查阅、查询，并就有关事项与公司进行了必要的讨论。

本所及经办律师根据《证券法》《律师事务所从事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）》和《4 号监管指引》等规定及本补充法律意见书出具之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，并愿意承担相应的法律责任。

本所律师根据《证券法》第十九条、第一百六十三条的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，在对公司提供的有关文件和事实进行充分核查验证的基础上，现出具法律意见如下：

第一部分 对《审核问询函》的回复

一、 《审核问询函》2.关于郑煤机与发行人之间的关系

“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。”

核查过程：

就本题所涉法律事项，本所律师作为法律专业人士履行了特别注意义务；就本题所涉财务与会计等非法律事项，本所律师作为非财务专业人士履行了一般注意义务。在此前提下，本所律师履行了包括但不限于如下核查程序：

（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）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；

（3）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；

（4）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；

（5）取得发行人中标神东分公司新专业化项目的中标文件；

（6）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；

（7）查阅发行人与主要客户签署的长期合同；

（8）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；

（9）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；

（10）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；

（11）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等信息；

（12）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，了解郑煤机的战略布局、煤机板块营业收入等数据；

（13）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；

（14）取得郑煤机相关决策文件；

（15）查阅扬中徐工的合伙协议；

（16）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；

（17）访谈扬中徐工相关人员；

（18）查阅扬中徐工填写的股东调查表；

（19）查阅扬中徐工、徐工投资就入股发行人的投委会决议；

（20）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）；

（21）查阅郑煤机第五届董事会第九次会议决议、郑煤机与扬中徐工签署的《股份转让协议》、扬中徐工向郑煤机支付股权转让款及分红的凭证、郑煤机及徐工机械就发行人股份转让的相关公告文件、扬中徐工基金产品投资项目清单；

（22）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、取得郑煤机出具的说明等；

（23）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；

（24）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；

（25）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，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，了解郑煤机协助发行人获取部分业务的背景及原因等信息；

（26）取得了王义强、张文琦的简历，了解其从业背景、履历情况；

（27）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；

（28）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；

（29）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；

（30）对发行人董事长进行访谈；

（31）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。

此外，本所律师对根据市场第三方信息披露材料所测算的发行人为郑煤机提供质保期劳务服务的金额等财务、会计事项涉及的文件履行普通人的一般注意义务后作为出具相关意见的依据。

核查内容及结果：

（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	郑煤机套数	占比

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

注 1：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	占比

			套数	
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管理单位，均未直接持有液压支架；

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

（5）流体连接件

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”，并结合发行人业务人员业务开展过程中所收集的信息，郑煤机高端市场占有率长期维持在约 60%。

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。

详见本补充法律意见书第一部分问题 2 之“（一）、4、（1）发行人已与主要客户建立了长期稳定的合作关系”。

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

经统计，2020 年至 2022 年，根据合作年限进行划分，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，有效期于 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。截至本补充法律意见书出具日，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、

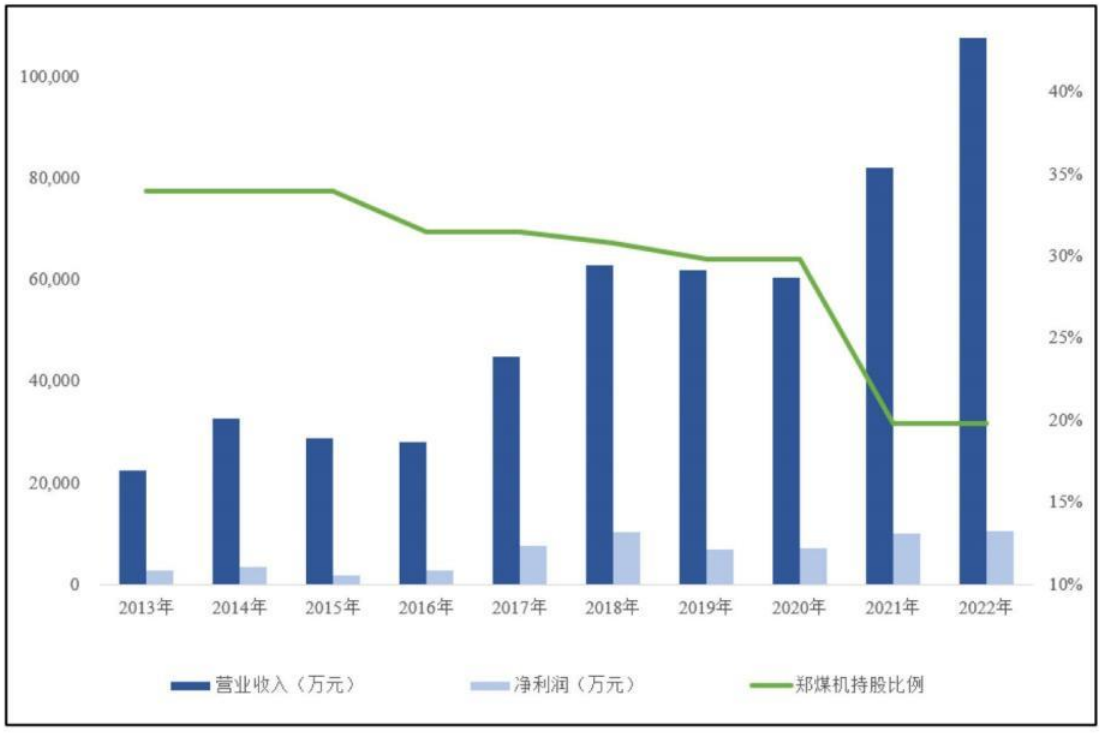
招聘等业务活动，在组织机构上与股东郑煤机保持独立；

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	南京欧米麦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和工程机械设备制造企业提供高质量的软、硬管总成供应管理服务，可应用于相关工程机械设备（如掘进机、装载机和挖掘机等），双方亦有业务合作机会。故通过投资入股发行人，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所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

ΣCi：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

Ri：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

Rn：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=税后净利润+折旧与摊销+扣税后付息债务利息-资本性支出-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（ΣCi）

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 （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（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，详见本补充法律意见书第一部分问题 2 之“（四）、3、（2）关联销售”。

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、成套设备及技术的进出口业务

截至本补充法律意见书出具之日，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补充法律意见书第一部分问题 2 之“（六）、1、（1）、②合资成立智能工作面的原因”。

（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，成立后进行独立的市场化运作，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

截至本补充法律意见书出具之日，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。具体详见本补充法律意见书第一部分问题 2 之“（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畴。郑煤机已根据前述事项的性质、金额，相应的在各层级的决策会议上履行了相应的决策程序，无需取得上级主管部门的意见； 对于事项 3，郑煤机已召开董事会、监事会进行了审议，根据相关规定属于不需要提交股东大会审议的事项，同时郑煤机已进行了信息披露；另一方面，其时郑煤机属于国有资本参股的上市公司。因此，郑煤机在处置其对外投资时，无需取得上级国资主管部门的意见
2	为郑煤机提供质保期劳务服务由免费改为收费	详见下文	否	2022 年 2 月 19 日，经郑煤机煤机板块经理层办公会决议通过	
3	转让发行人 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。具体详见本补充法律意见书第一部分问题 2 之“（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，双方缺乏合同约束，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。

核查意见：

经核查，本所律师认为：

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；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。

二、 《审核问询函》3.关于实际控制人的认定

“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。”

核查过程：

就本题所涉法律事项，本所律师作为法律专业人士履行了特别注意义务；就本题所涉财务与会计等非法律事项，本所律师作为非财务专业人士履行了一般注意义务。在此前提下，本所律师履行了包括但不限于如下核查程序：

（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、出具的说明、不谋求控制权的承诺函，访谈郑煤机；

（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；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；

（10）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；

（11）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；

（12） 查阅发行人设立至今的工商档案、报告期内历次三会文件、总经理办公会纪要；

（13）取得李锡元、贾建国和李优生关于股份锁定的承诺；

（14）查阅发行人公司章程及三会议事规则；

（15）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；

（16）访谈财务总监、人力资源部经理、研发中心经理；

（17）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；

（18）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；

（19）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；

（20）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；

（21）发行人出具的关于知识产权相关事宜的书面说明等资料；

（22）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；

（23）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。

此外，本所律师对审阅《审计报告》等财务、会计事项涉及的文件履行普通人的一般注意义务后作为出具相关意见的依据。

核查内容及结果：

（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）李锡元先生工作履历及在发行人设立前从事的业务内容

李锡元先生工作履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。若仍未形成一致意见，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，具有合理性。

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，具有合理性。

（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。截至本补充法律意见书出具日，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。

截至本补充法律意见书出具日，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，截至本补充法律意见书出具日，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，截至本补充法律意见书出具日，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。	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	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

	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。	有企业领导职务等处罚对其已不适用

综上所述，本所律师认为，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的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。

核查意见：

经核查，本所律师认为：

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，本所律师认为，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。

第二部分 对《法律意见书》的更新

一、 本次发行上市的批准和授权

（一） 本次发行上市已经依照法定程序获得于 2021 年 12 月 6 日召开的 2021 年第一次临时股东大会、2022 年 5 月 27 日召开的 2021 年度股东大会以及 2023 年 3 月 4 日召开的 2023 年第一次临时股东大会的有效批准。前述股东大会在召集、召开方式、议事程序及表决方式等方面均符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。

（二） 发行人 2021 年第一次临时股东大会系审议通过了发行人拟于创业板首次公开发行股票并上市的相关议案；后考虑到公司目前的战略定位以及发展规模，发行人于 2022 年 5 月 27 日召开 2021 年度股东大会，将拟上市板块变更为深圳证券交易所主板；后发行人又于 2023 年 3 月 4 日召开 2023 年第一次临时股东大会，基于《首发注册办法》就明确公司首次公开发行股票并在主板上市的相关议案进行审议。

（三） 发行人上述股东大会就本次发行的股票种类、发行数量、募集资金用途、决议的有效期及授权董事会办理本次发行上市具体事宜、稳定股价预案、发行人的相关承诺等事项进行了审议，会议决议的内容合法有效。

（四） 发行人上述股东大会授权发行人的董事会全权处理在本次发行申报

过程中必须处理的与本次发行有关的一切事务，其授权范围和表决程序未违反法律、法规和《公司章程》的规定，有关授权合法有效。

（五） 发行人、发行人共同实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员等本次发行的责任主体分别就本次发行出具了相关承诺，并提出了未能履行承诺时的约束措施。本次发行的责任主体作出相关承诺时已履行了相应的决策程序，承诺及约束措施的内容合法、有效。

（六） 发行人本次发行尚待深圳证券交易所审核通过并经中国证监会同意注册，有关股票的上市交易尚需深圳证券交易所同意。

二、 发行人本次发行上市的主体资格

发行人是依法设立并合法存续的股份有限公司，没有出现法律、法规、规范性文件或发行人章程规定的需要终止经营的情形。

三、 本次发行上市的实质条件

发行人本次发行上市为非上市的股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）并在主板上市。经对照《公司法》《证券法》《首发注册办法》《上市规则》等法律、法规和规范性文件，本所认为，发行人本次发行上市符合有关法律、法规和规范性文件在以下方面规定的各项条件：

（一） 本次发行符合《公司法》规定的相关条件：

1.发行人本次拟向社会公众公开发行的股票为每股面值 1 元的境内上市的人民币普通股（A 股），每股的发行条件和价格相同，每一股份具有同等权利，符合《公司法》第一百二十六条的规定。

2.发行人股东大会已就本次发行股票的种类、数额、价格、发行对象等作出决议，符合《公司法》第一百三十三条的规定。

（二） 本次发行符合《证券法》规定的相关条件：

1.发行人已经依照《公司法》及《公司章程》的规定建立了股东大会、董事会和监事会，选举了独立董事、非职工代表监事，聘任了总经理、副总经理、财

务总监、董事会秘书等高级管理人员，并根据公司业务运作的需要设置了相关的职能部门，具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第（一）项的规定。

2.发行人 2020 年度、2021 年度及 2022 年度归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 7,039.22 万元、10,094.74 万元及 10,338.57 万元，发行人具有持续盈利能力，且财务状况良好，符合《证券法》第十二条第（二）项的规定。

3.根据天健会计师出具的天健审〔2023〕1168 号《审计报告》，发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告，符合《证券法》第十二条第（三）项的规定。

4.根据发行人及其控股股东、实际控制人出具的书面文件并经本所律师核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，符合《证券法》第十二条第（四）项的规定。

（三） 本次发行上市符合《首发注册办法》规定的相关条件：

1.发行人本次发行符合《首发注册办法》第十条规定的首次公开发行股票的条件：

（1）发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司。

（2）经查验发行人章程和股东大会、董事会、监事会的会议资料，发行人具有完善的公司治理结构，已经依法建立健全股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会等专门委员会相关制度且运行良好，发行人具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。

2.发行人本次发行符合《首发注册办法》第十一条规定的首次公开发行股票的条件：

（1）根据发行人的确认，并经本所律师对天健会计师的项目负责人员进行

访谈，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。天健会计师已出具无保留意见的《审计报告》。

（2）根据发行人的确认，并经本所律师对天健会计师的项目负责人员进行访谈，发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，天健会计师已出具天健审〔2023〕1169 号《内控鉴证报告》，无保留结论。

3.发行人本次发行符合《首发注册办法》第十二条第（一）项规定的首次公开发行股票的条件：

（1）经本所律师对总经理刘润平进行访谈，现场查看发行人的办公场所，并查阅发行人拥有的不动产权证及有权机关出具的不动产权登记资料查询结果证明、主要生产经营设备的购置合同和发票、房屋租赁合同，发行人合法拥有与业务经营有关的土地、房屋、办公设备等配套设施的所有权或使用权以及租赁房产的使用权；经公司确认、本所律师对总经理刘润平、研发中心部门负责人进行访谈，并登陆中国及多国专利审查信息查询网站、中国商标网、工业和信息化部政务服务平台、中国版权登记查询服务平台查询，发行人合法拥有与业务经营有关的专利、商标、域名、软件著作权，不存在被第三方许可使用或与第三方共有的情形。本所认为，公司的资产完整。

（2）根据《审计报告》及公司的确认，经本所律师查验公司持有的《营业执照》，并对发行人的总经理刘润平进行访谈，公司的经营范围已经公司登记机关核准，公司可自主开展业务活动，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争，发行人与其第二大股东郑煤机及郑煤机控制的其他企业之间报告期内的关联销售占比已低于 20%，关联采购占比亦低于 10%，本所认为，公司的业务独立，不存在严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易（具体参见本法律意见书正文第十部分“关联交易及同业竞争”）。

（3）经本所律师查阅发行人与全体高级管理人员、财务人员所签署的劳动

合同，抽查该等人员近三年若干月份含薪酬支付记录在内的银行流水，对总经理刘润平进行访谈，及查阅发行人高级管理人员填写的调查问卷、财务人员出具的确认函，发行人的总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，发行人的财务人员未在控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他企业中兼职，也未在与公司及控股子公司业务相同或相近似的其他企业任职，发行人不存在董事、监事及高级管理人员外其他核心人员。本所认为，公司的人员独立。

（4）根据《审计报告》及《内控鉴证报告》，并经本所律师访谈发行人的财务总监，公司已设置了独立的财务部门，配备了相关财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；截至 2022 年 12 月 31 日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形，亦不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。本所认为，公司的财务独立。

（5）经本所律师实地了解公司组织机构的设置及运作情况，公司已根据公司章程设立了股东大会、董事会、监事会等机构，聘请了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等公司高级管理人员，并按照自身业务经营的需要设置了必要的职能部门，公司已经建立健全内部经营管理机构，独立行使经营管理职权（具体参见本法律意见书正文第十五部分“发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作”）；公司与控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他企业间不存在机构混同的情形。本所认为，公司的机构独立。

4.发行人本次发行符合《首发注册办法》第十二条第（二）项规定的首次公开发行股票的条件：

（1）发行人最近三年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化（具体参见本法律意见书正文第九部分“发行人的业务”及第十六部分“发行人董事、监事和高级管理人员及其变化”）。

（2）发行人的股份清晰，最近三年共同实际控制人没有发生变更，不存在

导致控制权可能变更的重大权属纠纷（具体参见本法律意见书正文第七部分“发起人和股东（实际控制人）”）。

5.发行人本次发行符合《首发注册办法》第十二条第（三）项规定的首次公开发行股票的条件：

（1）根据发行人的确认并经本所律师核查，报告期内发行人的主要资产、核心技术、商标等不存在重大权属纠纷（具体参见本法律意见书正文第十一部分“发行人的主要财产”）。

（2）根据发行人的确认，并经本所律师核查，发行人不存在重大偿债风险，不存在重大诉讼、仲裁等或有事项（具体参见本法律意见书正文第二十一部分“诉讼、仲裁或行政处罚”）。发行人报告期内就空港速达与中信银行股份有限公司郑州分行签订的 20,000 万元综合授信协议提供最高额连带责任保证，空港速达以国有建设用地使用权（豫（2020）郑港区不动产权第 0005114 号）提供最高额抵押担保，前述担保事项不影响发行人持续经营，除前述担保事项外不存在其他担保事项（具体参见本法律意见书正文第十二部分“发行人的重大债权债务”）。不存在经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

6.发行人本次发行符合《首发注册办法》第十三条规定的首次公开发行股票的条件：

（1）根据发行人的确认并经本所律师查阅发行人所属行业的产业政策，发行人从事的主营业务不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中规定的限制类、淘汰类行业。发行人的生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策。

（2）根据发行人及其实际控制人出具的书面文件并经本所律师核查，公司及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪。根据发行人及董事、监事和高级管理人员等责任主体出具的相关承诺，并经本所律师核查，发行人不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公

众健康安全等领域的重大违法行为。

（3）根据发行人董事、监事和高级管理人员的确认及公安机关出具的无犯罪记录证明，并经本所律师通过互联网检索中国证监会披露的《行政处罚决定书》及其他公众信息，发行人董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

（四）发行人本次发行符合《上市规则》规定的相关条件：

1.发行人符合《上市规则》第 3.1.1 条第一款的规定，具体请见本节之“（一）发行人本次发行符合《证券法》规定的相关条件”及“（二）发行人本次发行符合《首发注册办法》规定的相关条件”的分析。

2.发行人发行前的股数为 5,700 万股，本次发行完成后，发行人股本总额不少于 5,000 万元，符合《上市规则》第 3.1.1 条第二款的规定。

3.发行人本次拟公开发行新股数量为 1,900 万股，占发行后发行人总股本的比例不低于 25%，符合《上市规则》第 3.1.1 条第三款的规定。

4.发行人 2020 年度、2021 年度、2022 年度归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 7,039.22 万元、10,094.74 万元及 10,338.57 万元；发行人 2020 年度、2021 年度、2022 年度营业收入分别为 60,374.84 万元、82,224.69 万元、107,625.91 万元，发行人符合《上市规则》第 3.1.2 条第一项市值及财务指标标准，故符合第 3.1.1 条第四款的规定。

四、 发行人的独立性

发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，发行人的资产、人员、财务、机构、业务独立，在其他方面亦不存在影响其独立性的严重缺陷。

五、 发行人的历史沿革及设立

（一） 速达有限成立、历次变更均获得有效的批准并履行了必要的手续；速达有限在整体变更为股份有限公司之前有效存续。

（二） 发行人是依照《公司法》及其它相关规定，由速达有限整体变更设立的股份有限公司，成立于 2014 年 12 月 26 日。发行人设立的方式、程序、资格及条件等符合法律、法规和规范性文件的规定，并已取得了公司登记机关的核准。

（三） 发行人成立时的各发起人于 2014 年 9 月 15 日签署的《发起人协议》符合有关法律、法规和规范性文件的规定，为合法有效的法律文件，不存在可能引致发行人设立行为存在潜在纠纷的法律障碍。

（四） 为设立股份有限公司，速达有限聘请了具有执行证券、期货相关业务资格的会计师事务所对公司注册资本的到位情况进行了验证，符合法律、法规和规范性文件的规定。

（五） 发行人创立大会的程序及所议事项符合《公司法》的规定。

六、 发行人的股本及演变

（一）自《法律意见书》出具以来，发行人的股本总额、股本结构未发生变动。发行人设立时的股份设置、股本结构符合《公司法》的有关规定，有关产权界定和确认不存在任何纠纷或风险；

（二）发行人自整体变更为股份公司后的历次变更均获得有效的批准并履行了必要的手续，历次股份变动合法、合规、真实、有效；发行人股权清晰稳定，不存在委托持股或信托持股情形，不存在争议或潜在纠纷。

（三）除前海新农外，根据公司各股东分别出具的声明与承诺其所有持有的公司股份目前不存在被质押、冻结或设定其他第三者权益的情况，亦未涉及任何争议或纠纷。经本所律师登录全国企业信用信息公示系统检索，截至本补充法律意见书出具之日，国家企业信用信息公示系统亦未显示发行人股份存在质押的情形。

七、 发行人的股东（实际控制人）

（一）根据发行人的陈述，并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统等网站进行检索，自《法律意见书》出具以来，发行人 8 名机构股东及李锡元等 19

位自然人股东仍均具有担任股份有限公司股东的资格，不存在资产管理产品或契约型私募投资基金。

除郑煤机更新其截至 2022 年 12 月 31 日的前十大股东信息变更、新余鸿鹄营业期限变更及前海新农注册地等信息变更外，发行人其他股东的基本情况未发生变化。

1.郑煤机的前十大股东持股情况

截至 2022 年 12 月 31 日，郑煤机的前十大股东持股情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（股）	持股比例
1	泓羿投资管理（河南）合伙企业（有限合伙）	277,195,419	15.58%
2	河南机械装备投资集团有限责任公司	243,815,581	13.71%
3	HKSCC NOMINEES LIMITED	220,758,390	12.41%
4	河南资产管理有限公司	69,209,157	3.89%
5	中国工商银行股份有限公司-富国天惠精选成长混合型证券投资基金（LOF）	50,000,000	2.81%
6	香港中央结算有限公司	29,952,662	1.68%
7	YITAI GROUP (HONG KONG) CO LIMITED	22,399,200	1.26%
8	蒋仕波	19,376,080	1.09%
9	富国基金-中国人寿保险股份有限公司-分红险-富国基金国寿股份均衡股票型组合单一资产管理计划（可供出售）	19,224,847	1.08%
10	中国工商银行股份有限公司-东方红启恒三年持有期混合型证券投资基金	18,020,001	1.01%
合计		**969,951,337**	**54.52%**

2.新余鸿鹄的出资结构

自《律师工作报告》出具至今，新余鸿鹄的营业期限已变更为“2018 年 2 月 23 日至无固定期限”。

截至本补充法律意见书出具之日，新余鸿鹄的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	类型	在发行人处任职情况
1	李锡元	43.00	15.10	普通合伙人	董事长
2	刘润平	10.00	3.51	有限合伙	董事、总经理

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	类型	在发行人处任职情况
				人	
3	谢立智	10.00	3.51	有限合伙人	董事会秘书、财务总监
4	刘欣扬	10.00	3.51	有限合伙人	副总经理
5	栗靖	10.00	3.51	有限合伙人	副总经理
6	董小波	10.00	3.51	有限合伙人	副总经理
7	韩春	10.00	3.51	有限合伙人	销售总监
8	王金龙	10.00	3.51	有限合伙人	高级大客户经理
9	李付明	10.00	3.51	有限合伙人	高级大客户经理
10	管平安	10.00	3.51	有限合伙人	易装备事业部总经理
11	周锋	7.00	2.46	有限合伙人	总经理助理
12	胡磊	7.00	2.46	有限合伙人	再制造事业部项目经理
13	姜红	7.00	2.46	有限合伙人	监事、备件事业部总经理
14	李新智	7.00	2.46	有限合伙人	监事、人力资源部经理
15	罗小苗	7.00	2.46	有限合伙人	财务部经理
16	孟红雷	7.00	2.46	有限合伙人	大客户经理
17	臧帮斌	7.00	2.46	有限合伙人	客户服务部东南区域经理
18	张丽强	7.00	2.46	有限合伙人	新疆工厂经理
19	赵宁	7.00	2.46	有限合伙人	赛福流体总经理
20	李勇超	7.00	2.46	有限合伙人	大客户经理
21	屈锦卫	7.00	2.46	有限合伙人	易装备事业部技术质量部经理
22	付慧琪	6.00	2.11	有限合伙人	大客户经理
23	黄泉清	6.00	2.11	有限合伙人	研发中心经理
24	孙建博	5.00	1.76	有限合伙人	赛福流体常务副总经理
25	宋飞祥	4.00	1.40	有限合伙人	鄂尔多斯工厂经理

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	类型	在发行人处任职情况
26	许富裕	4.00	1.40	有限合伙人	现场运营部经理
27	刘矿辉	4.00	1.40	有限合伙人	行政部经理
28	孙雷雷	4.00	1.40	有限合伙人	服务中心经理
29	赵志勇	4.00	1.40	有限合伙人	备件事业部副总经理
30	姬中磊	4.00	1.40	有限合伙人	生产运营部车间主任
31	张松江	4.00	1.40	有限合伙人	再制造事业部副总经理
32	邓恩	4.00	1.40	有限合伙人	再制造生产部经理
33	马春香	4.00	1.40	有限合伙人	助销部经理
34	郭凯	4.00	1.40	有限合伙人	安环动力部经理
35	杜小兵	4.00	1.40	有限合伙人	再制造技术工艺部经理
36	薛朝军	3.00	1.05	有限合伙人	销售部华中大区销售经理
37	付三锤	3.00	1.05	有限合伙人	备件事业部质量部主管
38	杨海波	2.00	0.70	有限合伙人	赛福流体技术研发部经理
39	刘小歌	2.00	0.70	有限合伙人	品质管理部客诉工程师，已离职
40	陈特	1.70	0.60	有限合伙人	大客户经理
41	王友超	1.00	0.35	有限合伙人	再制造郑州工厂综合工区主任
42	李亚男	1.00	0.35	有限合伙人	易装备销售部北部区经理
合计		**284.70**	**100.00**	-	-

3.前海新农注册地址、法定代表人等信息变更

自《律师工作报告》出具至今，前海新农于 2023 年 3 月 27 日办理完毕注册地址变更的工商登记手续，注册地址由“深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）”变更为“深圳市前海深港合作区南山街道兴海大道 3046 号香江金融大厦 301-D42”。此外，前海新农法定代表人已变更为江鹏程。

（二）发行人股东符合《公司法》规定的法定股东人数，半数以上的发起人在中国境内有住所。

（三）发行人股东中的私募投资基金，均已履行私募基金备案及私募基金管理人登记的程序。

（四）李锡元、贾建国、李优生共同控制发行人 50.98%的表决权，为发行人的共同实际控制人。发行人实际控制人近三年未发生任何变化。

八、 发行人的附属公司

（一）发行人目前拥有赛福流体、武汉福莱德、鄂尔多斯速达、空港速达四家全资子公司，包头分公司、新疆分公司两家分支机构，以及智能工作面一家参股公司。原分支机构大柳塔分公司已于 2022 年 7 月 13 日办理完毕工商注销登记手续。

（二）自《法律意见书》出具以来，公司的上述情况未发生重大变化；除大柳塔分公司外上述公司目前均合法存续，不存在依据法律、法规和规范性文件的规定需要终止的情形。

九、 发行人的业务

（一）根据公司现行有效的《营业执照》，公司的经营范围为：煤矿、工程、隧道施工专用机械配件销售；煤矿、工程、隧道施工专用机械设备生产、维修、维护；煤矿设备的租赁与销售；煤矿成套设备技术服务；液压软管总成扣压安装；液压软管、接头及其他液压元件的销售；流体连接安全防护产品的技术开发、技术服务；流体连接安全防护产品的销售；废旧物资的回收利用；再生物资回收与利用；从事货物及技术的进出口业务。

（二）根据发行人现行有效的《营业执照》《审计报告》、报告期内存档的历次股东大会、董事会会议资料，并经本所律师对刘润平进行访谈，发行人的主营业务是：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。公司服务或产品涉足煤炭综采设备和工程机械两个领域，具有快速、专业、高效、综合性强等特点，各个业务之间相互协同，互为补充。公司

提供的服务或产品可分为五大类：维修与再制造、备品配件供应管理、专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件。

（三）本所在律师工作报告中披露了发行人持有的安标国家矿用产品安全标志中心有限公司核发的《矿用产品安全标志证书》，中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会核发的《矿用设备配件生产资质》以及中煤协联合认证（北京）中心核发的《煤矿设备检修服务认证证书》。自《法律意见书》出具以来，发行人新增 3 项《矿用设备配件生产资质》，除前述外，发行人持有的其他经营资质证书的情况未发生变化，新增情况如下：

序号	设备名称	证书编号	有效期
1	液压支架用小油缸	MPS（2022）0531 号	2022 年 12 月至 2027 年 12 月
2	液压支架用液压钢管总成	MPS（2022）0532 号	2022 年 12 月至 2027 年 12 月
3	液压支架用流体安全防护件（防拔脱、护套）	MPS（2022）0533 号	2022 年 12 月至 2027 年 12 月

（四）根据天健会计师出具的《审计报告》，发行人 2020 年度、2021 年度及 2022 年度的主营业务收入分别为 60,169.18 万元及、81,800.11 万元及 107,333.79 万元，营业收入分别为 60,374.84 万元、82,224.69 万元及 107,625.91 万元，主营业务收入占营业收入的比例均超过 99%，主营业务突出。

（五）根据发行人的确认，截至本补充法律意见书出具之日，发行人未在中国大陆以外设有任何性质的机构从事经营活动。

（六）根据发行人的确认，并经本所律师查验发行人拥有的知识产权及主要经营资产的权利证书及资产状况，发行人不存在影响其持续经营的法律障碍。

十、 关联交易及同业竞争

（一）根据公司的工商登记备案资料、公司董事、监事、高级管理人员、股东等相关当事人出具的调查表，并经本所律师查阅李锡元、贾建国、李优生的调查表及通过互联网检索公众信息，公司目前的关联方主要包括：

1.公司共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生；

2.公司其他持有公司 5%以上股份的股东郑煤机、琪韵投资、扬中徐工；

3.公司控股子公司、合营企业及联营企业，具体参见律师工作报告正文第八部分“发行人的附属公司”。

4.公司董事、监事、高级管理人员，具体参见律师工作报告正文第十六部分“发行人董事、监事和高级管理人员及其变化”。

5.上述关联自然人关系密切的家庭成员

公司共同实际控制人、董事、监事及高级管理人员等关联自然人关系密切的家庭成员为公司关联方，包括其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

6.上述关联自然人及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方名称	关联关系
1	新余鸿鹄	共同实际控制人李锡元持有 15.10%份额并担任执行事务合伙人的企业，持有公司 4.99%股份
2	长兴臻信	共同实际控制人李锡元持有 29.15%份额并担任执行事务合伙人的企业，持有公司 0.99%股份
3	河南兰江环保工程有限公司	共同实际控制人贾建国担任副董事长的企业，已吊销
4	郑煤机国际贸易（香港）有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业，郑煤机子公司
5	香港圣吉国际有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业，郑煤机子公司
6	泓谦企业管理（河南）有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业
7	郑州优耐德企业管理咨询有限公司	公司董事张海斌持股 20%的企业
8	郑州煤机数耘智能科技有限公司	公司董事张海斌担任董事的企业，郑煤机子公司
9	播恩集团股份有限公司	公司独立董事李云担任董事的企业
10	上海诺怡管理咨询有限公司	公司独立董事经纬持股 50%的企业
11	浙江鹿达科技有限公司	公司独立董事经纬担任执行董事的企业
12	郑州贤臻企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	公司监事张易辰担任执行事务合伙人的企业

13	郑州康凝盛企业管理咨询有限公司	公司监事张易辰持股 60%并担任执行董事、总经理的企业
14	郑州正洛企业管理有限公司	公司监事张易辰持股 51%并担任执行董事兼总经理的企业

除上表外，速达股份关联自然人关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业亦属于公司的关联方。

7.其他关联方

（1）与公司实际控制人李锡元相关的企业

根据实质重于形式原则，将公司共同实际控制人李锡元现持股、曾持股或任职的且报告期内与公司存在交易的企业，认定为公司的关联方。具体情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	上海嘉诺密封	共同实际控制人李锡元持股 17.26%的企业
2	广州嘉诺密封	上海嘉诺密封的全资子公司，公司原监事陈旭担任经理的企业
3	上海嘉诺液压	共同实际控制人李锡元曾持股 17.16%的企业，公司原董事雷刚担任执行董事、总经理的企业
4	上海嘉诺流体	共同实际控制人李锡元曾持股 20%的企业，公司原董事雷刚担任执行董事的企业
5	常州杜尔博	上海嘉诺流体的全资子公司，公司原董事雷刚担任执行董事、总经理的企业

（2）郑煤机控制的法人或其他组织

郑煤机控制的法人或其他组织为公司关联方。报告期内，与公司发生过交易的郑煤机下属公司如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	郑州恒达智控科技股份有限公司	郑煤机的控股子公司
2	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	郑煤机的控股子公司
3	郑州煤机格林材料科技有限公司	郑煤机的控股子公司
4	郑州煤机长壁机械有限公司	郑煤机的控股子公司
5	郑州煤机综机设备有限公司	郑煤机的全资子公司
6	郑煤机智鼎液压有限公司	郑煤机的全资子公司

（3）徐工机械及其控制的法人或其他组织

徐工机械及其控制的法人或其他组织为公司的关联方。报告期内，与公司发生过交易的徐工机械下属公司如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	徐工基础	徐工机械的全资子公司
2	徐州徐工物资供应有限公司	徐工机械的全资子公司
3	徐州徐工液压件有限公司	徐工机械的全资子公司
4	徐工（重庆）工程技术有限公司	徐工机械的全资子公司

8.报告期内曾经的关联方

（1）报告期内曾担任过公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

2019 年，雷刚曾担任过公司董事，李康林曾担任过公司独立董事、陈旭曾担任过公司监事。前述人员关系密切的家庭成员亦为公司关联方，包括其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

（2）关联自然人曾经控制、共同控制或施加重大影响的其他企业以及曾经的关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方名称	关联关系
1	上海达霁商贸有限公司	共同实际控制人李锡元曾持股 30%的企业
2	上海福硕环保科技有限公司	共同实际控制人李锡元曾持股 30%的企业，已注销
3	上海迈诺密封技术有限公司	共同实际控制人李锡元曾持股 70%的企业，公司原监事陈旭任执行董事的企业，现为上海嘉诺密封的全资子公司
4	华轩（上海）股权投资基金有限公司	公司董事张海斌曾担任董事的企业，郑煤机曾持股 19.18%的企业
5	淮南舜立机械有限责任公司	公司董事张海斌曾担任董事的企业，郑煤机曾持股 57.97%的企业
6	科凯精细化工（上海）有限公司	公司独立董事经纬曾担任董事的企业

除上表外，公司关联自然人关系密切的家庭成员曾经控制、共同控制或施加重大影响的其他企业、曾经的关联自然人及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业亦属于公司的关联方。

（二）根据《审计报告》，并经本所律师查阅发行人提供的合同、发行人存档的股东大会、董事会会议资料，发行人及其附属公司报告期内关联交易情况如下：

单位：万元

关联交易性质	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
重大关联交易				
重大经常性关联交易	关联采购	5,773.27	5,950.12	2,275.97
	关联销售	18,605.90	13,846.22	14,749.37
重大偶发性关联交易	-	-	-	-
一般关联交易				
一般经常性关联交易	关联采购	163.42	464.74	155.18
	关联销售	1,260.71	208.47	12.88
	与厂房租赁相关的交易	290.24	874.85	904.11
	董事、监事、高级管理人员薪酬	593.37	888.47	464.02
一般偶发性关联交易	劳务费	3.00	-	14.63
	采购其他物资或服务	8.40	46.93	4.88

公司重大关联交易的判断标准及依据如下：

判断标准	1.公司将与郑煤机及其子公司之间发生的关联采购、关联销售界定为重大经常性关联交易，其他经常性关联交易作为一般经常性关联交易； 2.公司将发生额≥100 万元的偶发性关联交易界定为重大偶发性关联交易，其他偶发性关联交易作为一般偶发性关联交易
判断依据	1.2020 年至 2022 年，公司向郑煤机的关联采购占关联采购总额的比例分别为 93.62%、92.76%、96.90%；公司对郑煤机的关联销售占关联销售总额的比例分别为 99.91%、98.52%、93.65%。因此，公司关联采购、关联销售主要系与郑煤机及其子公司所发生的，具有明显的重要性； 2.结合公司资产规模、营业收入、净利润等情况，认定发生额≥100 万元的偶发性关联交易具有重要性

1.重大经常性关联交易

（1）关联采购

公司将向郑煤机及其子公司的关联采购作为重大经常性关联交易。具体说明如下：

单位：万元

关联方	关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
郑煤机	千斤顶、结构件、毛管、密封等	2,172.54	98.37	135.37
恒达智控	液压阀类	3,518.08	5,571.09	2,105.02
郑煤机格林公司	结构件、直属件	33.93	20.48	35.57
郑煤机长壁公司	刮板机外协	-	260.18	-
郑煤机智鼎公司	千斤顶	48.72	-	-
小计		**5,773.27**	**5,950.12**	**2,275.97**
占采购总额的比例		8.89%	9.41%	7.36%
占关联采购的比例		96.90%	92.76%	93.62%

如上表所示，公司关联采购主要为向郑煤机体系公司采购，占比在 90%以上。郑煤机作为大型的煤矿综采装备研发、制造企业，其生产的液压阀类、结构件类、千斤顶类产品质量稳定。因此，公司向郑煤机体系采购前述产品用于备品配件供应管理、维修再制造等业务，具有必要性和合理性。

2020 年以来，采煤工作面（包括液压支架）的智能化、数字化趋势越发明显。公司承接了较多关于液压支架智能化改造的维修再制造业务，而恒达智控是国内领先的液压电控系统提供商，公司因业务需要，增加了对恒达智控的采购，具有合理性与必要性。

公司主要向郑煤机体系公司采购阀类、结构件类、千斤顶类产品，均通过市场化协商的方式确定价格。2020 年以来，恒达智控向发行人销售的可匹配销售金额与第三方价格测算的销售金额差异较小，具有合理性，不存在关联交易显失公允的情况。

（2）关联销售

公司将对郑煤机及其子公司的关联销售作为重大经常性关联交易。具体说明如下：

① 向郑煤机相关关联方销售情况

单位：万元

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
郑煤机	维修与再制造[注]	4,952.77	3,769.24	2,544.16
	专业化总包服务	4,493.56	4,688.54	5,568.39
	二手设备租售	263.42	-	-
	流体连接件	8,805.16	5,350.06	6,218.50
	其他	0.07	0.004	-
恒达智控	维修与再制造	-	1.70	-
	备品配件供应管理	0.21	-	-
	流体连接件	62.51	16.41	99.77
郑煤机长壁公司	流体连接件	28.20	20.27	9.14
郑煤机新疆公司	维修与再制造	-	-	309.41
小计		**18,605.90**	**13,846.22**	**14,749.37**
占营业收入的比例		17.29%	16.84%	24.43%
占关联销售的比例		93.65%	98.52%	99.91%

注：2022 年，发行人对郑煤机的维修与再制造业务收入中，包含发行人为郑煤机提供质保期劳务服务收取的 118.30 万元。

② 维修与再制造

发行人向郑煤机体系提供的主要维修与再制造服务为液压支架维修，其余为少量千斤顶维修。发行人产生对郑煤机的关联维修与再制造收入，主要原因为：少数终端客户因特定情况，在部分项目上未直接与发行人开展合作，但前述维修项目的信息获取及客户接洽实际均由发行人销售团队独立进行。各年度具体情况如下：

期间	项目简称	终端客户	通过郑煤机开展合作的原因
2020 年度	-	神华新疆能源有限责任公司（以下简称“神新公司”）	该业务系 2017 年郑煤机新疆公司停止经营后，神新公司继续沿用 2015 年以来与郑煤机新疆公司战略合作框架协议的模式，由郑煤机新疆公司签订维修合同后，转包给发行人实施。与神新公司的维修业务发行人未参与项目承揽，2020 年 10 月起已终止该关联交易。发行人在新疆地区已独立开拓了国网能源和丰煤电有限公司以及新疆焦煤（集团）有限责任公司等客户。2022 年 3 月，经发行人新疆分公司和发行人郑州总部合作，发行人中标了国

			网能源和丰煤电有限公司的沙吉海煤矿液压支架大修及智能化改造项目，合同金额为6,896万元（含税）
	郭家湾维修项目	国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	客户设置了投标人为主机厂的标准，发行人通过郑煤机参与到订单承揽中，由郑煤机签订合同后再转交给发行人实施
2021年度	棋盘井维修项目	国能蒙西煤化工股份有限公司	
	青龙寺维修项目	国能榆林能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	
2022年度	王洼维修项目	宁夏王洼煤业有限公司	客户的母公司为中国铝业的控股子公司，对煤炭行业了解相对较少，故希望直接邀请主机厂参与投标
	沙沟岔维修项目	府谷能源投资集团沙沟岔矿业有限公司	由于涉及新支架采购，客户直接将该维修项目与新支架采购相结合交由郑煤机实施
	黄白茨维修项目	国家能源集团乌海能源有限责任公司	黄白茨维修项目涉及立柱、推移千斤顶、顶梁组件等核心部件直接采购换新；另一方面，客户设置了投标人为主机厂的标准。发行人通过郑煤机参与到订单承揽中，由郑煤机签订合同后将其中维修部分转交给发行人实施
	小保当千斤顶维修项目	陕煤集团神南产业发展有限公司	根据陕煤集团规定，各矿的设备维修工作应由陕煤集团神南产业发展有限公司（以下简称“陕煤神南”）负责。矿方为保证时间及维修质量，向陕煤神南申请主要设备关键部件返原厂维修，其余仍由陕煤神南维修。故最终由郑煤机签订合同后再转交给发行人实施
	塔拉壕维修项目	内蒙古仲泰能源有限公司	终端客户购买的郑煤机液压支架在使用过程中出现一些质量问题，其时仍在郑煤机质保期内，郑煤机承诺相关质量问题不影响支架正常使用，在达到维修期限后承担该部分维修费用，故终端客户直接与郑煤机签订合同

如上表所示，因部分项目特殊原因，发行人通过郑煤机参与到项目中，具有合理性。

郑煤机、郑煤机新疆公司转交给发行人的液压支架维修合同，通常比其与终

端客户签署的价格低 1%-4%左右，主要是郑煤机出于覆盖必要的税收核定成本、人员管理成本等方面的考虑。2020 年至 2022 年，公司向郑煤机提供液压支架维修服务的毛利率与公司液压支架其他维修项目相比，不存在重大异常。

③ 专业化总包服务

发行人从当时自身的经济利益角度和长远发展的角度出发，承接专业化项目，具有合理的商业逻辑：

A.一方面，2012 年至 2013 年，发行人成立时间较短，业务规模相对较小，抗风险能力较弱。中国神华神东分公司的专业化项目具有服务期限长、现金流良好、项目收入逐月结算等优点，同时项目本身盈利水平较好。基于上述原因，发行人认为该业务有助于提升公司自身的业务能力和经营抗风险能力。

B.发行人认为虽然神东分公司提出的专业化总包服务模式在当时的煤炭行业是一种新模式，但在其他行业已有成功的应用，未来将获得煤炭行业客户的认可，成为未来行业的发展方向。为神东分公司提供该服务，有助于在业内推广这一模式，并为未来向其他客户提供专业化总包服务积累经验。

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。预计未来关联专业化总包服务占同类业务收入的比例将进一步下降至 30-40%左右。

此外，发行人向郑煤机提供的专业化总包服务，终端用户均为神东分公司，吨煤的收费标准实际均由神东分公司确定，发行人向郑煤机提供的专业化服务总体定价公允。

④ 流体连接件

流体连接件系工业设备领域常见的基础部件。郑煤机在生产液压支架的过程中，需要使用到大量的流体连接件产品，公司通过向郑煤机销售流体连接件产品，逐步开展流体连接件生产与销售业务；并通过流体连接件，进入工程机械领域。因此，公司向郑煤机销售流体连接件产品，具有合理性与必要性。

2020 年至 2022 年，发行人向郑煤机及其下属公司销售流体连接件的金额分别为 6,327.41 万元、5,386.74 万元和 8,895.87 万元，占发行人同类销售的比例为 64.51%、55.02%和 60.58%，2021 年、2022 年相比 2020 年呈下降趋势。

公司向郑煤机销售流体连接件的交易公允。

（3）报告期内公司与郑煤机及其子公司的资金往来情况

报告期内，公司与郑煤机及其子公司资金往来情况如下：

单位：万元

资金往来	性质	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司向郑煤机及其子公司收取款项	货款	4.11	3.22	431.69
	押金保证金	28.00	-	-
	其他往来款	-	2.00	1.38
	小计	**32.11**	**5.22**	**433.07**
公司向郑煤机及其子公司支付款项	房租	279.00	152.71	124.12
	分红	598.90	-	-
	货款	6.74	7.78	5.86
	押金保证金	11.90	100.00	-
	其他往来款	19.80	6.69	4.97
	小计	**916.34**	**267.19**	**134.95**
郑煤机及其子公司开具或背书给公司的票据	货款	16,700.30	18,669.02	13,795.50
公司开具或背书给郑煤机及其子公司的票据	货款	7,344.89	2,323.32	1,638.96

由上表可见，报告期内公司与郑煤机及其子公司的资金往来均系正常业务中的资金往来，包括关联采购与销售、作为承租方承租郑煤机厂房、偶发性的采购郑煤机劳务服务等，不存在资金拆借等异常资金往来，不存在其他利益往来。

2.重大偶发性关联交易

报告期内，公司未发生重大偶发性关联交易。

3.一般经常性关联交易

（1）关联采购

报告期内，公司向除郑煤机外的其他关联方采购的具体情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
智能工作面	采煤机维修	149.03	387.09	79.63
徐工基础	配件	-	40.81	43.44
徐工液压件	配件	21.42	-	-
上海嘉诺密封	密封等	-	4.26	0.60
上海嘉诺流体	胶管总成等	9.17	0.91	-
上海嘉诺液压	毛管等	-	-	19.97
广州嘉诺密封	密封等	5.22	31.66	-
常州杜尔博	钢管总成等	-	-	11.54
合计		**184.84**	**464.74**	**155.18**
占采购总额的比例		0.28%	0.73%	0.50%
占关联采购的比例		3.10%	7.24%	6.38%

如上表所示，公司向其他关联方采购的金额占采购总额、占关联采购的比例均较低。其中，2020 年至 2022 年，占采购总额的比例分别为 0.50%、0.73%和 0.28%。

（2）关联销售

公司向除郑煤机外的其他关联方销售的具体情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
智能工作面	维修与再制造	-	0.26	0.30
	流体连接件	10.49	1.14	2.09
徐工基础	维修与再制造	127.98	155.56	-
	流体连接件	-	0.51	5.20
	其他	-	0.06	-
徐工物资	流体连接件	-	28.31	-
	其他	-	0.21	-
徐工液压件	维修与再制造	3.71	-	-
	流体连接件	1,100.68	22.40	-
	其他	2.91	-	-

徐工重庆工程	流体连接件	0.09	-	-
常州杜尔博	流体连接件	-	-	1.09
上海嘉诺流体	流体连接件	-	-	4.20
上海嘉诺密封	流体连接件	14.86	-	-
合计		**1,260.71**	**208.47**	**12.88**
占营业收入的比例		1.17%	0.25%	0.02%
占关联销售的比例		6.35%	1.48%	0.09%

如上表所示，公司向其他关联方销售的金额占营业收入、占关联销售的比例均较低。其中，2020 年至 2022 年，占营业收入的比例分别为 0.02%、0.25%和 1.17%。

（3）与厂房租赁相关的交易

① 公司作为承租方

单位：万元

关联方	关联交易主要内容	2022 年度[注]	2021 年度[注]	2020 年度
郑煤机	承租房产	-	519.17	520.59
	由关联方代缴水电费	-	114.05	128.32
郑煤机新疆公司	承租房产	285.71	204.68	190.48
	保安服务	4.53	4.71	6.60
合计		**290.24**	**842.61**	**845.99**

注：2021 年度、2022 年度租赁费用包含简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额、支付的租金（不包括简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额）。

② 公司作为出租方

单位：万元

关联方	关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
智能工作面	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**

③ 2022 年起关联租赁的情况

2022 年起，除公司新疆分公司继续向郑煤机新疆公司租赁厂房、同时新租一块空地用于就近堆放已维修完毕及待维修的液压支架外，公司已不再向郑煤机租赁厂房；同时，亦不再向智能工作面转租郑煤机的厂房。

2022 年年初，公司自有房产的面积占全部自有、租赁厂房面积的比例为 69.81%，剩余关联租赁的厂房面积占比为 14.50%；截至本补充法律意见书出具日，公司自有房产面积占全部自有、租赁厂房面积的比例为 69.48%，剩余关联租赁的厂房面积占比为 14.43%（前述比例未考虑发行人新疆分公司向郑煤机新疆公司租赁的空地）。

（4）关键管理人员报酬

报告期内，公司向关键管理人员支付的薪酬如下：

单位：万元

关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关键管理人员报酬	593.37	888.47	464.02

4.一般偶发性关联交易

报告期内，公司一般偶发性关联交易主要为向关联方采购劳务服务、其他物资等，具体情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易主要内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
郑煤机	劳务费	-	-	14.63
	其他	8.40	46.93	4.88
综机公司	劳务费	3.00	-	-
合计		**11.40**	**46.93**	**19.51**

2020 年，公司向郑煤机采购劳务的金额为 14.63 万元，主要为郑煤机向公司提供设备检测服务。2021 年、2022 年，公司向郑煤机采购的其他内容主要为宣传展位费等。2022 年，公司向综机公司采购劳务金额 3.00 万元，系综机公司向公司提供设备检测服务。

（三）质保期劳务服务

报告期内，发行人为郑煤机所生产、销售的液压支架提供免费的质保期内劳务服务。该服务具有特定的历史渊源，对双方均为有利，且对公司的订单获取作用较为有限，公司不依赖提供该服务获取订单。同时，为进一步优化公司治理、保护股东利益，经公司与郑煤机协商，自 2022 年起，公司改为以收费的方式向郑煤机提供质保期内劳务服务。

（四）截至本补充法律意见书出具之日，发行人与其控股股东、实际控制人控制的其他企业不存在同业竞争。

十一、 发行人的主要财产

（一）发行人及其附属公司拥有的主要财产包括不动产权、商标、专利、域名及生产经营设备等，具体如下：

1.不动产权

自《法律意见书》出具以来，发行人所持不动产权未发生变化。根据发行人的确认以及不动产权登记部门出具的书面证明，除空港速达将其位于黄海路以北、规划工业五街以西的不动产权抵押给中信银行股份有限公司郑州分行以办理银行授信外，发行人及其附属公司拥有的不动产权，不存在抵押、查封、冻结等权利受限的情形。

2.商标

自《法律意见书》出具以来，发行人所持注册商标未发生变化。根据发行人提供的商标注册、上海商标审查协作中心出具的商标档案、发行人确认，并经本所律师登录中国商标网检索，相关商标不存在任何产权纠纷、潜在争议、担保或其他权利受到限制的情形。

3.专利

自《法律意见书》出具以来，发行人新取得 6 项专利，具体如下：

序号	类别	名称	权利人	专利号	申请日
1	发明专利	一种用于记录产品工件维修履历的追溯系统及方法	速达股份	2020111552542	2020-10-26
2	发明专利	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	空港速达	2022112528588	2022-10-13
3	实用新型	便于快速对刀的浮动刀杆	空港速达	2022229228459	2023-5-2
4	实用新型	便于更换顶头的伞型顶针	空港速达	2022229228478	2023-4-14
5	实用新型	液压缸装配工装	空港速达	2022229228482	2023-4-14
6	实用新型	电磁阀试压装置	空港速达	2022229228444	2023-4-14

根据发行人的确认，并经本所律师登录中国专利审查信息查询网站检索、核查发行人提供的专利证书、专利年费缴费记录等资料以及由国家知识产权局专利局上海代办处出具的专利批量法律状态证明，相关专利不存在任何产权纠纷、潜在争议、担保或其他权利受到限制的情形。

4.域名

自法律意见书出具以来，发行人及附属公司所持域名均未发生变化。

5.主要生产经营设备

经本所律师审阅发行人提供的固定资产明细，截至 2022 年 12 月 31 日，发行人拥有的主要生产经营设备为移动喷漆室及小件流水线、通过式抛丸清洗机、KBK 组合起重机、立柱试验台、数控抛光机、阀体维修单元等，均由发行人合法取得，权属关系明确，不存在任何产权纠纷或潜在的纠纷。

（二）发行人及其附属公司目前向他人租赁房产用于主要经营场所的情况未发生变化，具体如下：

序号	出租方	房屋坐落	面积（m^2）	承租方	租赁期限	实际用途

1	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	昌吉市高新技术开发区科技大道11号192栋W-1	14,834.08	新疆分公司	2022/05/01-2023/04/30	维修车间、办公
2	内蒙古千山重工有限公司	内蒙古包头市昆区金属深加工园区	5,630.00	包头分公司	2022/01/01-2024/12/31	维修车间、办公
3	宁夏花杞生物科技有限公司	银川市经开区金凤工业园金瑞路以南、凤翔街以西处	2,957.33	速达股份	2022/02/01-2025/02/01	仓储、办公
4	鄂尔多斯市德丰新能源有限公司	内蒙古自治区鄂尔多斯市伊金霍洛旗蒙苏经济开发区东片区经一路东纬二路北	6,747.90	空港速达	2022/11/16-2023/11/15	仓储
5	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	昌吉市高新技术开发区科技大道11号	13,698.00	新疆分公司	2022/01/01-2024/12/31	仓储用空地
6	孟家沟社区居民委员会	徐州经济开发区东环街道孟家沟社区居民委员会仓储园8号厂房东部	540.00	赛福流体	2023/03/08-2024/03/07	生产车间、仓储
7	长沙嘉富机电科技有限公司	长沙市浏阳高新技术产业开发区永阳路18号宏伊工业园4号厂房	675.00	赛福流体	2022/02/07-2024/12/31	生产车间、仓储

注：上表中第二项与内蒙古千山重工有限公司租赁合同实际签订日期为2022年7月10日，第五项与郑煤机集团潞安新疆机械有限公司租赁合同实际签订日期为2022年7月3日。

考虑到维修液压支架的经营特征，公司承租的厂房需要一定的承重与高度，其中新疆分公司为满足支架总装需要向郑煤机集团潞安新疆机械有限公司租赁了符合条件的厂房，并租赁厂房周边空地用于堆放待修或维修完毕的液压支架。符合上述条件的厂房在市场中大约有20%左右，在需要的情况下，可以进行替代。

第4项租赁房产尚未取得房屋所有权证，未办理租赁备案。第2、3、6项租赁房产尚未取得土地使用权证及房屋所有权证，未办理租赁备案。上述房产出租方均已书面确认，如因租赁房产的权利瑕疵或其他纠纷导致公司权益受损，出租方承担相应赔偿责任。

本所律师认为，上述瑕疵租赁房产的出租方或提供其他权属证明或提供规划报建文件或出具承担瑕疵租赁房产赔偿责任的书面文件，且发行人的共同实际控制人亦对瑕疵租赁房产进行兜底承诺，发行人租赁并使用该等瑕疵房产不会对其正常生产经营产生实质不利影响。

（三）根据发行人的陈述，除空港速达将其位于黄海路以北、规划工业五街以西的不动产权抵押给中信银行股份有限公司郑州分行以办理银行授信外，发行人及附属公司拥有的主要财产目前不存在设定抵押、质押或其他第三者权利的情况，亦未涉及任何纠纷或争议，发行人及其附属公司对其主要财产所有权或使用权的行使不会受到任何第三者权利的限制。

十二、 发行人的重大债权债务

（一）根据发行人提供的资料，经本所律师核查，发行人正在履行的重大合同主要包括：

1.采购合同

截至本补充法律意见书出具之日，公司正在履行的总价 1,000 万元以上的采购合同情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	合同标的	合同总价	签订时间
1	山西恒昌矿山工程有限公司	二手液压支架（租赁）	1,638.50	2023/02/20

2.销售合同

截至本补充法律意见书出具之日，公司已签署且正在履行的总价 5,000 万元以上或对公司经营具有较大影响的框架合同情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同标的	合同模式	合同总价	签订时间/履行期限
1	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	液压支架配件	框架合同	框架协议无确定总额	2021/03/15-2023/03/14
2	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	千斤顶等配件供应	寄售协议	寄售合同无确定总额	2021/07/01-2023/12/31

序号	客户名称	合同标的	合同模式	合同总价	签订时间/履行期限
3	国电物资内蒙古配送有限公司	液压支架配件	框架合同	框架协议无确定总额	2020/10-2023/10
4	国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	支架租赁及专业化服务	单签合同	12,000.00	2021/05/10
5	陕西煤业物资有限责任公司	液压支架配件	框架合同	框架协议无确定总额	2021/03/1-2022/12/31
6	陕西煤业化工物资集团有限公司	液压支架配件	框架合同	框架协议无确定总额	2021/03/01-2022/12/31
7	国能供应链内蒙古有限公司	液压支架配件	框架合同	框架协议无确定总额	2022/12/09-2023/12/10
8	国家能源集团物资有限公司银川采购中心	液压支架配件	框架合同	框架协议无确定总额	2022/12/20-2023/12/19
9	郑煤机	布尔台专业化服务	框架合同	按照 3.028 元/吨煤结算	2014/01/01-2024/01/01
10	郑煤机	石圪台专业化服务	框架合同	按照 3.82 元/吨煤结算	2013/09/06-2025/09/05
11	郑煤机	补连塔专业化服务	框架合同	按照 0.00835 元/吨煤/架结算	2017/7 开始的预计 10 年

发行人的备品配件供应管理业务主要分为日销、寄售和平台销售三种模式，其中寄售、平台销售以及日销中的长期协议均为框架性协议，合同不约定总价，仅约定货物明细单价。框架合同期限一般较长，与主要客户的寄售协议、框架合同涉及金额也一般较大，在此从实质的角度认定为重大销售合同。

3.授信合同

截至本补充法律意见书出具之日，公司正在履行的授信/贷款合同如下：

序号	受信人	授信人	最高授信额度/借款金额（万元）	授信期限/借款期限	合同编号	担保方式
1	空港速达	中信银行股份有限公司郑州	20,000	2020 年 7 月 31 日-2028 年 7 月 30 日	2020 银信字第 2037035 号	速达股份提供最高额连带责任保证、空港速达以国有建设用地使用权（豫

		分行				（2020）郑港区不动产权第 0005114 号）提供最高额抵押担保[注]
2	速达股份	招商银行股份有限公司郑州分行	3,000	2022/09/15-2023/09/14	371XY2022030859	单项授信业务时分别签订相应担保合同
3	速达股份	中国光大银行股份有限公司郑州高新区支行	13,000.00	2023/03/06-2024/03/05	办理具体业务时根据要求提供担保	速达股份

注：速达股份就空港速达该笔20,000万元综合授信与中信银行股份有限公司郑州分行签订《最高额保证合同》（2020信豫银最保字第2037035号），约定承担最高额限度为20,000万元债权本金及相应的利息、罚息、复利、违约金、损害赔偿金以及为实现债权的费用和其他所有应付费用之和的连带责任保证。空港速达就该笔20,000万元综合授信与中信银行股份有限公司郑州分行签订《最高额抵押合同》（2020信豫银最抵字第2037035号），约定以评估价值50,172,600元的国有建设用地使用权（豫（2020）郑港区不动产权第0005114号）提供的最高额为50,172,600元的抵押担保。

（三）根据发行人提供的资料，并经本所律师抽取报告期内公司已履行完毕的重大合同，发行人与山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司之间存在的纠纷及争议。发行人已就前述纠纷提起诉讼并已进入了强制执行阶段，截至本补充法律意见书出具之日，发行人已取得的山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司之欠款及利息数额与律师工作报告所载金额无异。

（四）根据发行人的确认，并经本所律师通过互联网检索公众信息，截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的侵权之债。

（五）公司与关联方报告期内的债权债务关系具体参见本补充法律意见书第二部分之“十、关联交易及同业竞争”；根据《审计报告》，截至 2022 年 12 月 31 日，公司与关联方间不存在其它相互提供担保的情况。

（六）根据《审计报告》及发行人的确认，截至 2022 年 12 月 31 日，列入公司合并后其他应收、其他应付账目项下的款项余额分别为 2,476.53 万元、225.03

万元。经核查，发行人其他应收账目项下的主要款项为押金保证金；其他应付账目项下的主要款项为押金保证金、应计未付费用。本所律师认为，发行人其他应收、其他应付账目项下的款项系因发行人正常的经营活动而发生，债权债务关系清楚，不存在违反法律、法规限制性规定的情况。

十三、 发行人重大资产变化及收购兼并

（一）经本所律师对刘润平进行访谈，自《法律意见书》出具以来，公司未发生重大资产重组、合并、分立、增资扩股、减少注册资本、收购或出售资产等行为，目前亦不存在拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购等行为。

（二）经本所律师对刘润平进行访谈，公司目前不存在拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购等行为。

十四、 发行人章程的制定与修改

经本所律师查阅发行人的股东大会、董事会会议文件，自《法律意见书》出具以来，发行人未对章程进行修订。

十五、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作

经本所律师查阅发行人的股东大会、董事会会议、监事会会议文件，自《法律意见书》出具以来，发行人召开股东大会、董事会及监事会的情况如下：

1.股东大会

自《法律意见书》出具以来，发行人新召开 2023 年第一次临时股东大会、2022 年度股东大会。

2.董事会

自《法律意见书》出具以来，发行人新召开第三届董事会第八次会议。

3.监事会

自《法律意见书》出具以来，发行人新召开第三届监事会第六次会议。

十六、 发行人董事、监事和高级管理人员及其变化

自《法律意见书》出具以来，发行人的董事、监事和高级管理人员未发生变化。

十七、 发行人的税务和财政补贴

（一）根据《审计报告》，公司目前执行的主要税种及其税率的情况如下：

税种	计税依据	税率
增值税	以按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	13%
房产税	从价计征的，按房产原值一次减除 30%后余值的 1.2%计缴	1.2%
城市维护建设税	应缴流转税税额	7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育附加	应缴流转税税额	2%、1.5%

本所认为，发行人所执行的税种、税率符合法律、法规和规范性文件的规定。

（二）税收优惠及批文

1.地方教育附加等税收优惠

根据鄂政办发〔2018〕13 号《湖北省人民政府办公厅关于进一步降低企业成本增强经济发展新动能的意见》文件。2020 年，武汉福莱德的地方教育附加征收率按 1.5%执行。

根据财税〔2022〕10 号《财政部 税务总局关于进一步实施小微企业“六税两费”减免政策的公告》规定，由省、自治区、直辖市人民政府根据本地区实际情况，以及宏观调控需要确定，对增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户可以在 50%的税额幅度内减征资源税、城市维护建设税、房产税、城镇土地使用税、印花税（不含证券交易印花税）、耕地占用税和教育费附加、地方教育附加。2022 年，武汉福莱德符合小微企业“六税两费”减免政策。

2.企业所得税税收优惠

根据财税〔2019〕13 号《财政部 税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》、财税〔2021〕12 号《财政部 税务总局关于实施小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》和财税〔2022〕13 号《关于进一步实施小微企业所得税优惠政策的公告》，武汉福莱德报告期内符合小型微利企业所得税优惠政策。

根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室印发的国科发火〔2016〕32 号《高新技术企业认定管理办法》和国科发火〔2016〕195 号《高新技术企业认定管理工作指引》，赛福流体被列入河南省 2022 年认定的第二批高新技术企业备案名单，高新技术企业证书编号为 GR202241003740，有效期为三年（2022-2024 年），有效期内按 15%税率计缴企业所得税。

（三）根据《审计报告》和发行人提供的资料，并经本所律师审阅公司提供的财政补贴相关文件，发行人 2022 年度计入当期损益的财政补贴具体如下：

单位：万元

序号	项目	金额	说明
1	郑州航空港区挖潜增效财政奖励资金	78.00	郑政办〔2022〕22 号、郑州航空港实验区 2022 年稳经济促增长政策措施的通知
2	郑州航空港区 2022 年一季度工业企业挖潜增效财政奖励	22.00	郑政办〔2022〕22 号
3	2020 年度河南省研究开发财政补助	14.70	关于组织开展省级 2020 年企业研究开发财政补助工作的通知
4	内蒙古稳岗补贴	13.56	内人社发〔2022〕39 号
5	2021 年省企业研发财政补助专项资金	7.00	郑财预〔2021〕620 号
6	河南稳岗补贴	5.97	豫人社规〔2022〕5 号
7	稳岗返还补贴	5.41	关于做好符合稳岗返还条件的企业申报工作的通知
8	新疆稳岗补贴	2.39	人社部发〔2022〕23 号
9	郑州经开区专利资助资金	1.08	关于发放 2019-2020 年度授权专利项目资助资金的通知
10	收包头市科技局研发投入后补助资金	0.63	包财教〔2022〕530 号

11	河南人社厅一次性扩岗补助	0.40	关于开展“一次性扩岗补助”工作的公告
12	2022 年中小微企业一次性吸纳社保补贴	0.19	关于开展中小微企业一次性吸纳就业补贴和社会保险补贴申报工作的通知
13	阶段性缓缴社会保险费补助	0.15	人社部发〔2022〕31 号
合计		151.48	

本所认为，发行人享受上述财政补贴真实、有效。

（四）根据天健会计师出具的《纳税情况鉴证报告》、发行人及其附属公司税务主管部门分别出具的证明，并经本所律师访谈刘润平、发行人的财务总监，公司及其附属公司 2022 年度不存在因违反税收法律、法规受到行政处罚且情节严重的情形。

十八、 发行人的环境保护和产品质量、技术等标准

（一）经本所律师对刘润平进行访谈，并经本所律师登陆发行人及其附属公司的环境保护主管部门的网站查询，自《法律意见书》出具以来，发行人及其附属公司不存在因违反有关环境保护的法律、法规受到行政处罚且情节严重的情形。

（二）根据郑州市市场监督局出具的证明文件，经本所律师对刘润平进行访谈，自《法律意见书》出具以来，发行人及其附属公司不存在因违反有关产品质量和技术监督方面的法律、法规而受到处罚且情节严重的情况。

十九、 发行人募集资金的运用

自《法律意见书》出具以来，发行人未对募集资金拟投资项目进行调整。

二十、 发行人的业务发展目标

本所律师审阅了发行人《招股说明书》（申报稿）第七节“募集资金运用与未来发展规划”之“四、发行人未来发展规划及拟采取的措施”披露的总体发展目标、公司当年及未来两年的具体规划与措施，本所认为，发行人的业务发展目标与其主营业务有密切关系，符合国家法律、法规和规范性文件的规定，不存在潜在的法律风险。

二十一、 诉讼、仲裁或行政处罚

根据发行人的确认并经本所律师查阅李锡元、贾建国、李优生等相关人士及企业出具的调查表，登录中国裁判文书网等网站查询，通过互联网检索公众信息，及审阅相关政府主管部门出具的证明文件，截至本补充法律意见书出具之日：

1.公司及其附属公司不存在尚未了结的或可以合理预见的针对其重要资产、权益和业务及其他可能对公司本次发行上市有实质性影响的重大诉讼、仲裁案件。

2.公司的共同实际控制人李锡元（董事长）、贾建国（董事）、李优生，其他主要股东郑煤机、扬中徐工、琪韵投资均不存在尚未了结的或可以合理预见的重大诉讼、仲裁案件。

二十二、 发行人招股说明书法律风险的评价

（一）本所律师虽然未参与招股说明书（申报稿）的编制，但就招股说明书（申报稿）中有关重大事实和相关法律文件的内容与公司、保荐机构及其他中介机构进行了讨论。

（二）本所已严格履行法定职责，对公司编制的招股说明书（申报稿）及其摘要，特别是对公司在招股说明书（申报稿）及其摘要中引用法律意见书和律师工作报告的相关内容进行了审慎审阅。

（三）经审阅，本所确认招股说明书（申报稿）及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处，招股说明书（申报稿）及其摘要不致因引用本所法律意见书和律师工作报告的内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

二十三、 其他需要说明的问题

（一）人员社保及公积金

截至 2022 年 12 月 31 日，速达股份及其附属公司的员工人数为 691 人，员工人数与社会保险、住房公积金的缴纳人数差异具体如下：

1.社会保险

2022 年 12 月末，缴纳人数较员工人数多 9 人，其中：新员工入职或在试用

期内、正在办理缴交或转移手续的 14 人；离职仍缴纳人员 23 人。

2.住房公积金

2022 年 12 月末，缴纳人数较员工人数少 1 人，其中：新员工入职或在试用期内、正在办理缴交或转移手续的 7 人；离职仍缴纳人员 6 人。

（二）对赌协议

截至本补充法律意见书出具日，投资机构琪韵投资、君润恒惠、霍尔果斯蓝杉、扬州徐工未与发行人之间新签订对赌协议。

二十四、 结论意见

综上所述，本所律师认为，发行人本次发行上市不存在有重大不利影响的法律障碍。根据本所律师获取的资料，发行人已按国家有关法律、行政法规和规范性文件的规定完成了本次申请股票发行与上市的准备工作。发行人符合《公司法》《证券法》和《首发注册办法》等法律、法规及规范性文件规定的股份公司首次公开发行股票并在主板上市的主体资格和实质条件。发行人在《招股说明书》（申报稿）中引用的法律意见和律师工作报告的内容适当。发行人本次发行尚待深圳证券交易所审核通过并经中国证监会同意注册，有关股票的上市交易尚需经深圳证券交易所同意。补充法律意见书正本五份，无副本，经本所律师签字并经本所盖章后生效。

【以下无正文】

（本页为《北京市中伦律师事务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的补充法律意见书（一）》之签字盖章页）

北京市中伦律师事务所（盖章）

负责人：_____
张学兵

经办律师：_____
顾　峰

经办律师：_____
田无忌

2023 年 6 月 13 日

ZHONG LUN
中倫律師事務所
特殊的普通合伙 Limited Liability Partnership

北京市中伦律师事务所
关于为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的
补充法律意见书（二）

二〇二三年八月

目 录

第一部分 对《意见落实函》的回复 5

一、 《意见落实函》1．关于股权转让 5

二、 《意见落实函》2．关于发行人的独立性 27

ZHONG LUN 中倫律師事務所
特殊的普通合伙 Limited Liability Partnership
北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号南塔 22-31 层 邮编：100020
22-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P.R. China
电话/Tel : +86 10 5957 2288 传真/Fax : +86 10 6568 1022/1838 www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所

关于为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的

补充法律意见书（二）

致：郑州速达工业机械服务股份有限公司

根据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”）与北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）签订的《专项法律服务合同》的约定及受本所指派，本所律师作为发行人申请首次公开发行人民币普通股（A 股）并在深圳证券交易所主板上市事宜（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）的专项法律顾问，出具法律意见书。

本所已为发行人本次发行上市出具了《北京市中伦律师事务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的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、《北京市中伦律师事务所关于为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出具法律意见书的律师工作报告》（以下简称“律师工作报告”）、《北京市中伦律师事务所关于为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的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书一》”）。

2023 年 8 月 4 日，深圳证券交易所下发了《关于郑州速达工业机械服务股

份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕110162 号，以下简称“《意见落实函》”）。根据《意见落实函》的要求，本所律师对发行人进行了补充核查并出具了《北京市中伦律师事务所关于为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的补充法律意见书（二）》（以下简称“本补充法律意见书”）。如无特别说明，本补充法律意见书中相关定义与律师工作报告、《法律意见书》《补充法律意见书一》相同。

本所已经得到发行人的保证：即发行人已向本所提供了本所认为出具本补充法律意见书所必需的真实的原始书面材料、副本材料或口头证言；发行人在向本所提供文件时并无遗漏，所有文件上的签名、印章均是真实的，所有副本材料或复印件均与原件一致。

本补充法律意见书中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明者外，与其在本所出具的法律意见书、律师工作报告中的含义相同。

出具本补充法律意见书，本所律师根据有关法律、法规、规范性文件的规定和本所业务规则的要求，对本补充法律意见书所涉及的有关问题，进行了本所认为必要的调查、收集、查阅、查询，并就有关事项与公司进行了必要的讨论。

本所及经办律师根据《证券法》《律师事务所从事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）》和《4 号监管指引》等规定及本补充法律意见书出具之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，并愿意承担相应的法律责任。

本所律师根据《证券法》第十九条、第一百六十三条的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，在对公司提供的有关文件和事实进行充分核查验证的基础上，现出具法律意见如下：

第一部分 对《意见落实函》的回复

一、 《意见落实函》1．关于股权转让

“申请文件及问询回复显示：

（1）扬中徐工系上市公司徐工机械（000425）实际控制的私募股权投资基金。（2）2021 年 12 月，郑煤机将其持有发行人 10%的股权转让给扬中徐工，本次交易的背景是徐工机械看中发行人在后市场服务方面的能力，与发行人具有业务战略协同效应。（3）本次交易的定价依据的是中天华对发行人出具的《股东全部权益价值资产评估报告》，发行人股东全部权益价值为 94,800 万元。（4）扬中徐工的实际控制人徐工机械分别通过多个主体持有郑煤机的股权，穿透后徐工机械合计持有郑煤机 3.65%的股份。

请发行人：

（1）结合徐工机械的主营业务和主要产品与发行人煤炭综采设备后市场服务业务之间的关联情况，说明发行人与徐工机械之间的战略协同效应的具体体现，以及双方在报告期内的业务合作情况和交易情况。

（2）说明郑煤机、徐工机械、郑煤机第一大股东泓羿投资、扬中徐工的基本情况、互相之间的持股情况、控制情况以及前述主体之间的人员委派情况及任职情况等。

（3）结合前述问题（1）和（2），说明郑煤机与扬中徐工之间是否存在一致行动关系，如否，请进一步补充论证依据，并说明郑煤机与扬中徐工及相关方之间是否存在其他安排。

（4）结合发行人所属行业、生产经营情况、所处发展阶段、公开市场同行业可比公司交易定价、PE 倍数等，说明郑煤机与扬中徐工的股权转让交易定价的合理性和公允性，并说明郑煤机和徐工机械及相关方针对本次股权转让交易

履行的决策程序。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。”

核查过程：

就本题所涉法律事项，本所律师作为法律专业人士履行了特别注意义务；就本题所涉财务与会计等非法律事项，本所律师作为非财务专业人士履行了一般注意义务。在此前提下，本所律师履行了包括但不限于如下核查程序：

（1）查阅了徐工机械年报等公开资料；

（2）查阅了扬中徐工、郑煤机访谈纪要；

（3）访谈公司相关人员了解发行人与徐工机械合作的相关情况；

（4）查阅发行人与徐工机械签订的业务合同；

（5）查阅郑煤机 2022 年年度报告；

（6）查阅郑煤机混改时《公开征集受让方的公告》《详式权益变动报告书》《关于转让参股公司部分股份暨关联交易的公告》等公开资料；

（7）获得并查阅了扬中徐工股东鲍成慧、孙磊、曹紫婷调查表了解其任职情况；

（8）查阅扬中徐工合伙协议书；

（9）查阅扬中徐工及郑煤机填写的股东调查表；

（10）查阅郑煤机第五届董事会第九次会议决议；

（11）查阅扬中徐工、徐州徐工股权投资有限公司（以下简称“徐工股权”）就入股发行人的投委会决议；

（12）查阅郑煤机与扬中徐工签署的《股份转让协议》；

（13）查阅郑煤机、扬中徐工出具的声明与承诺；

（14）查阅《上市公司收购管理办法》（2020 年修订）等相关法律法规；

（15）查阅发行人及郑煤机《公司章程》《董事会议事规则》；

（16）取得扬中徐工基金产品投资项目清单；

（17）查阅发行人历次股东大会、董事会会议决议；

（18）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）；

（19）取得扬中徐工向郑煤机支付股权转让款及分红的凭证；

（20）查阅股份转让时同期可比案例 PE 倍数情况。

核查内容及结果：

（一）结合徐工机械的主营业务和主要产品与发行人煤炭综采设备后市场服务业务之间的关联情况，说明发行人与徐工机械之间的战略协同效应的具体体现，以及双方在报告期内的业务合作情况和交易情况

发行人自 2015 年始即与徐工机械开展业务合作，并从 2017 年开始布局工程机械市场等非煤领域。多年合作以来，徐工机械了解并认可了发行人在机械设备后市场服务领域的能力。因此，当 2021 年发行人拟引入新股东进一步优化法人治理结构时，发行人选择引入与其具有业务战略协同效应的徐工机械作为股东，有利于发行人的业务发展。基于以上背景，徐工机械通过其控制的私募股权投资基金扬中徐工以受让郑煤机持有的发行人股权的方式入股发行人。

1.发行人与徐工机械之间的战略协同效应的具体体现

（1）工程机械设备与煤炭综采设备原理相通，发行人具备切入工程机械市场的能力和条件

煤矿机械和工程机械均属于机械设备行业，设备原理有一定的相似性，都需

要油缸、千斤顶等液压系统作为关键部件，后市场需求方面都具有离散性和个性化的特点。因此，二者的前端市场和后市场具有一定的相似性。

在前端市场，发行人能够通过流体连接件业务切入工程机械领域。煤矿机械和工程机械（如掘进机、装载机和挖掘机等）均需要广泛使用流体连接件，其中煤矿机械使用软管总成为主，而工程机械同时使用软管总成和硬管总成。发行人的流体连接件业务以软管总成生产起步，并不断拓展产品类别和客户领域，已于2017年开始切入工程机械前端市场，为工程机械客户供应硬管总成。

在后端市场，发行人能够通过维修与再制造、备品配件供应管理等业务切入工程机械领域。煤矿机械和工程机械虽然具体结构不同，但都有作为设备整体框架的结构件和为其实现动作的液压系统。其中，结构件的修复相对工艺简单，液压系统的修复关键在于千斤顶类产品的表面处理，发行人基本可以将在维修与再制造业务开展中已经积累的成熟技术与经验移植到工程机械维修中；此外，工程机械备品配件市场需求也具有离散型特点，发行人备品配件供应管理业务采用的集约化供应模式也能够与之适配。

（2）工程机械后市场空间较大，徐工机械作为工程机械领域的龙头，有助于发行人扩大工程机械后市场领域的市场影响力

发行人从2017年即开始布局将其工业服务产品扩张到非煤行业，工程机械行业是非煤行业外的重要领域之一，发行人将工程机械后市场作为自身的长远发展目标。

工程机械后市场规模较大，发展空间巨大。随着工程机械后市场逐步发展，专业化、社会化的第三方机械设备工业服务提供商将拥有广阔的市场空间。

徐工机械作为行业内领先的全系列工程装备解决方案服务提供商，是品牌影响力最大的中国工程机械制造企业之一，也是目前工程机械行业的龙头企业。徐工机械入股发行人后，发行人可以更好地通过与徐工机械的合作扩大发行人在工程机械后市场领域的市场影响力。发行人已在流体连接件产品上与徐工机械建立

稳定的合作，发行人未来拟成立维修中心，与徐工机械合作开展工程油缸类再制造业务，利用在煤炭机械后市场服务的经验拓展工程机械后市场业务。

（3）发行人可协助徐工机械提升其矿机类产品的产品口碑，提升产品竞争力

发行人作为专业的煤炭机械后市场服务提供商，在煤机设备后市场深耕多年，通过维修与再制造、备品配件供应管理以及二手设备租售等核心业务积累了较强的后市场服务能力，建立了成熟可靠的服务体系。发行人可以为徐工机械提供机械配套的维保服务，改善其矿用掘进机等矿机产品在矿区的服务能力，协助其提升该类产品口碑。发行人已于 2020 年 9 月与徐工机械下属徐工基础签署掘进机服务代理协议，向其提供包括技术咨询、技术服务、产品保养、维修服务等针对其掘进机的售后服务。

发行人从 2012 年即开始开展流体连接件业务，已拓展了中铁工程装备集团、中国铁建重工集团等工程机械领域客户，积累了足够的经验和专业技术，发行人协助徐工机械优化相关设备的管路设计，对配套的流体连接件进行优化升级，通过降本增效提高其产品竞争力。综上所述，由于工程机械设备与煤炭综采设备原理相通，发行人具备切入工程机械市场的能力和条件。徐工机械作为工程机械行业的龙头企业，有助于发行人扩大工程机械后市场领域的市场影响力；而发行人在煤矿机械领域深耕多年积累的经验、技术和服务能力，也能够协助徐工机械提高产品竞争力。因此，发行人引入徐工机械作为股东对双方都具有一定的战略协同效应。

2.发行人与徐工机械的业务合作情况和交易情况

报告期内，发行人与徐工机械交易情况如下：

单位：万元

向徐工机械销售	2022 年度	2021 年度	2020 年度
流体连接件	1,100.77	51.22	5.20
维修与再制造服务等	134.60	155.83	-

合计	1,235.37	207.05	5.20
向徐工机械采购	2022 年度	2021 年度	2020 年度
配件	21.42	40.81	43.44

由上表可见，报告期各期发行人与徐工机械均有合作，且合作逐步加深。其中，双方主要的合作内容涉及工程机械后市场的维修与再制造服务及前端市场的流体连接件供应，具体情况如下：

（1）维修与再制造

2020 年 9 月发行人与徐工机械下属徐工基础签署掘进机服务代理协议，向其提供包括技术咨询、技术服务、产品保养、维修服务等针对其掘进机的售后服务。

2022 年发行人与徐工机械下属徐工液压件签署合同，为其提供油缸活塞杆的合金熔敷外协维修服务。

发行人未来拟成立维修中心，与徐工机械合作开展工程油缸类再制造业务，利用在煤炭机械后市场服务的经验拓展工程机械后市场业务。

（2）流体连接件

发行人自 2015 年开始就向徐工机械提供流体连接件产品，并于 2021 年 12 月与其下属徐工液压件签署年度合作协议，后于徐州设立了专门服务于徐工机械的流体连接件服务中心，以满足其工程机械液压系统的生产需求。

（二）说明郑煤机、徐工机械、郑煤机第一大股东泓羿投资、扬中徐工的基本情况、互相之间的持股情况、控制情况以及前述主体之间的人员委派情况及任职情况等

扬中徐工于 2019 年 10 月 19 日设立，系上市公司徐工机械（000425）实际控制的私募股权投资基金，基金管理人为徐工股权。根据徐工机械公开资料，徐工股权与相关合作方共同设立股权基金，主要围绕徐工主业，围绕新兴战略产业、

硬核科技、技术创新等领域进行股权投资。

2021 年 1 月徐工机械作为产业方通过泓羿投资出资参与了郑煤机混改，混改后郑煤机为无实际控制人股权结构。经穿透计算，郑煤机混改完成后徐工机械持有郑煤机 3.65%的股权比例。

2021 年 12 月，适逢发行人拟引入新股东进一步优化法人治理结构，徐工机械在多年合作及了解中亦认可发行人在机械装备后市场服务领域的能力，故徐工机械通过其控制的私募股权投资基金扬中徐工投资入股了发行人。

1.郑煤机、徐工机械、郑煤机第一大股东泓羿投资、扬中徐工的基本情况

（1）郑煤机基本情况

公司名称	郑州煤矿机械集团股份有限公司	
成立时间	2002 年 11 月 6 日	
截至 2022 年 12 月 31 日股本总额	178,224.60 万元	
法定代表人	焦承尧	
主营业务	煤炭综采装备及其零部件、汽车零部件的生产、销售与服务	
股权结构（截至 2022 年 12 月 31 日）	**股东名称/姓名（前十大股东）**	**持股比例（%）**
	泓羿投资	15.58
	河南机械装备投资集团有限责任公司	13.71
	HKSCC NOMINEES LIMITED	12.41
	河南资产管理有限公司	3.89
	中国工商银行股份有限公司-富国天惠精选成长混合型证券投资基金（LOF）	2.81
	香港中央结算有限公司	1.68
	YITAI GROUP （HONG KONG） CO LIMITED	1.26
	蒋仕波	1.09
	富国基金-中国人寿保险股份有限公司-分红险-富国基金国寿股份均衡股票型组合单一资产管理计划（可供出售）	1.08
	中国工商银行股份有限公司-交银施罗德趋势优先混合型证券投资基金	1.01
主要财务数据[注]	**项目**	**2022 年末/2022 年度**

	总资产（万元）	4,430,117.56
	净资产（万元）	1,780,726.70
	营业收入（万元）	3,202,090.81
	净利润（万元）	253,823.49
	审计情况	2022 年年度报告经立信会计师事务所审计

注：数据来源于郑煤机 2022 年年度报告。

（2）泓羿投资基本情况

合伙企业名称	泓羿投资管理（河南）合伙企业（有限合伙）	
成立时间	2020 年 12 月 7 日	
执行事务合伙人	河南资产基金管理有限公司	
主营业务	以自有资金对先进制造、高端机械、智能装备等行业的投资（不得吸储、集资、不得从事资金借贷、融通经营）；企业管理咨询	
合伙人情况（截至本补充法律意见书出具日）	**合伙人名称/姓名**	**出资比例（%）**
	河南泓朴股权投资基金（有限合伙）	24.91
	上海经石投资管理中心（有限合伙）	23.41
	郑州群路企业管理合伙企业（有限合伙）	19.92
	招商证券资产管理有限公司	19.92
	郑州群贤企业管理咨询合伙企业	10.24
	扬中市徐工产业投资合伙企业（有限合伙）	1.49
	河南资产基金管理有限公司	0.05
	泓谦企业管理（河南）有限公司	0.05
	合计	**100.00**

（3）徐工机械基本情况

公司名称	徐工集团工程机械股份有限公司	
成立时间	1993 年 12 月 15 日	
截至 2022 年 12 月 31 日股本总额	1,181,616.61 万元	
法定代表人	杨东升	
主营业务	为起重机械、铲运机械、压实机械、路面机械、桩工机械、消防机械、环卫机械和其他工程机械及备件的研发、制造、销售和服务工作	
股权结构	**股东名称/姓名（前十大股东）**	**持股比例（%）**

（截至 2022 年 12 月 31 日）	徐州工程机械集团有限公司	20.12
	天津茂信企业管理合伙企业（有限合伙）	6.17
	上海盛石资本管理有限公司－上海胜超股权投资合伙企业（有限合伙）	5.91
	江苏省国信集团有限公司	5.54
	香港中央结算有限公司	3.29
	湖州盈灿投资合伙企业（有限合伙）	3.11
	建信金融资产投资有限公司	2.58
	淄博金石彭衡股权投资合伙企业（有限合伙）	2.32
	国改双百发展基金管理有限公司－杭州国改双百智造股权投资合伙企业（有限合伙）	2.03
	中新融创资本管理有限公司－宁波梅山保税港区创翰资产管理合伙企业（有限合伙）	1.85

主要财务数据[注]	项目	2022 年末/2022 年度
	总资产（万元）	17,508,559.74
	净资产（万元）	5,465,456.74
	营业收入（万元）	9,381,712.24
	净利润（万元）	429,466.60
	审计情况	2022 年年度报告经苏亚金诚会计师事务所审计

注：数据来源于徐工机械 2022 年年度报告。

（4）扬中徐工基本情况

合伙企业名称	扬中市徐工产业投资合伙企业（有限合伙）	
成立时间	2019 年 10 月 15 日	
执行事务合伙人	徐州徐工股权投资有限公司	
主营业务	创业投资、股权投资、投资管理及投资咨询（不得开展吸收公众存款、投资担保、设立资金池、代客理财等金融业务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
合伙人情况	合伙人名称/姓名	出资比例（%）
	徐州徐工产业投资合伙企业（有限合伙）	79.84
	扬中市鑫城产业投资合伙企业（有限合伙）	19.96
	徐州徐工股权投资有限公司	0.20
	合计	**100.00**

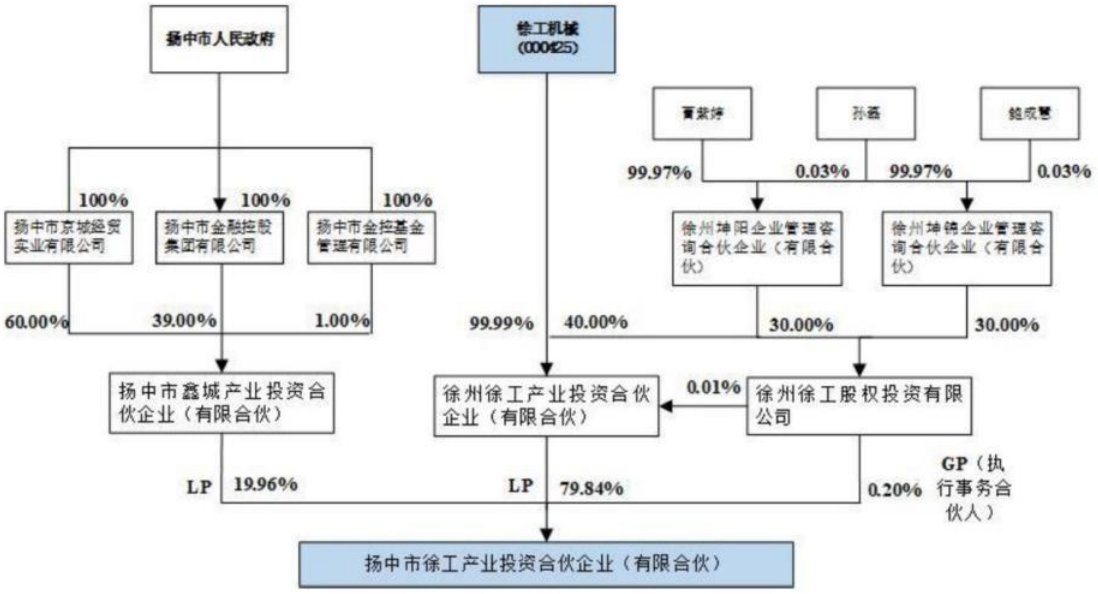
2.郑煤机、徐工机械、郑煤机第一大股东泓羿投资、扬中徐工互相之间的持

股情况、控制情况及前述主体之间的人员委派情况及任职情况

（1）扬中徐工与徐工机械之间的持股、控制情况及人员委派、任职情况

①扬中徐工与徐工机械之间的持股及控制情况

扬中徐工为发行人直接股东，持有发行人 10%的股权，其系上市公司徐工机械（000425）合并报表范围内的投资基金。徐工机械与扬中徐工之间的控制关系如下：



注：曹紫婷、孙磊、鲍成慧均为徐工股权的在职员工。

②扬中徐工与徐工机械之间的人员委派、任职情况

徐工机械董事、总裁陆川先生担任扬中徐工执行事务合伙人（GP）徐工股权的董事；徐工机械董事会秘书费广胜先生担任徐工股权的董事长、总经理。

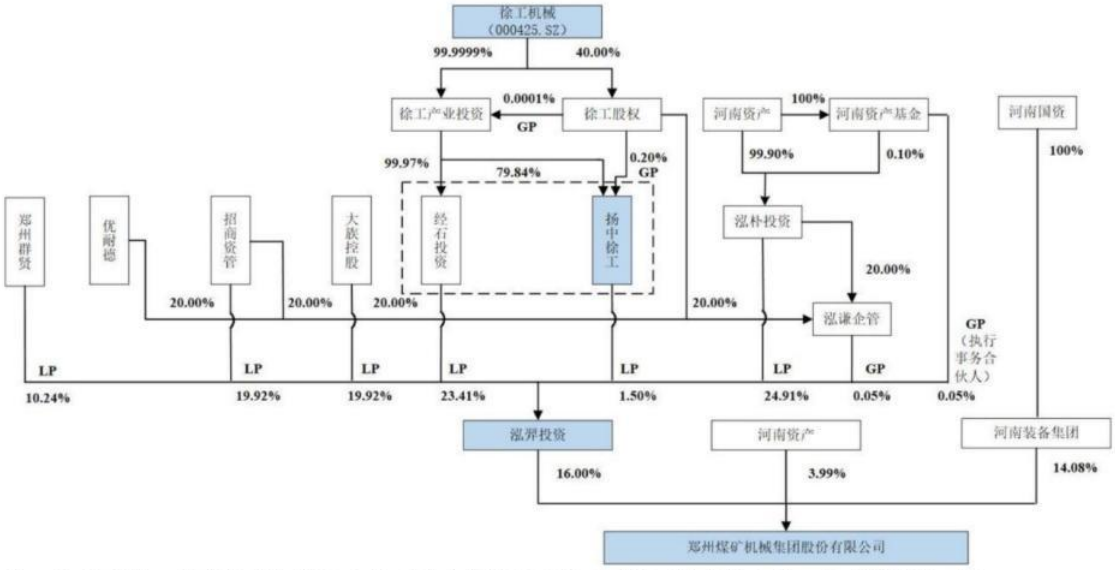
（2）徐工机械与郑煤机及郑煤机第一大股东泓羿投资之间的持股、控制情况及人员委派、任职情况

①郑煤机混改情况

2021 年 1 月郑煤机混改完成前，其控股股东为河南机械装备投资集团有限责任公司（以下简称“河南装备集团”，该公司于 2023 年更名为河南国有资本运

营集团投资有限公司），实际控制人为河南省国资委。

根据郑煤机的公告，泓羿投资通过受让河南装备集团 16.00%股份完成了本次混改。混改完成后，泓羿投资系郑煤机第一大股东（根据郑煤机 2022 年年度报告披露，截至 2022 年 12 月 31 日，泓羿投资持有郑煤机 15.58%股份），但郑煤机为无实际控制人治理结构。其股权结构具体如下：



注：郑州群贤、优耐德为郑煤机及其下属企业的核心管理层以及其他核心骨干人员的持股平台。

②徐工机械与郑煤机及郑煤机第一大股东泓羿投资之间的持股、控制情况

A.徐工机械通过旗下基金扬中徐工及关联方经石投资向泓羿投资出资，参与了郑煤机混改，泓羿投资无实际控制人

根据郑煤机公告，泓羿投资通过受让河南装备集团 16.00%股份完成了本次混改。其中五方有限合伙人通过泓羿投资进行出资，参与了本次混改。

泓羿投资五方有限合伙人分别为产业方大族控股集团有限公司（份额 19.92%）、徐工机械（份额 24.91%），市场方招商证券资产管理有限公司（份额 19.92%），郑煤机中高层员工（份额 10.24%）、河南资产管理有限公司（份额 24.91%）。泓羿投资普通合伙人为泓谦企业管理（河南）有限公司（份额 0.05%，以下简称泓谦企管），其控制泓羿投资具体的经营，但泓谦企管由上述五方有限合伙人各持股 20%，其任一股东均不能单独控制泓谦企管的股东会或董事会，故

泓谦企管无控股股东和实际控制人，泓羿投资无实际控制人。

混改完成后，徐工机械通过旗下基金扬中徐工持有郑煤机第一大股东泓羿投资 1.5%合伙份额，并通过上海经石投资管理中心（有限合伙）（以下简称“经石投资”）持有泓羿投资 23.41%合伙份额。经穿透计算，徐工机械持有郑煤机 3.65%的股权比例。

B.郑煤机混改后为无实际控制人治理结构，泓羿投资对郑煤机不构成控制

根据郑煤机的公告，混改后泓羿投资为郑煤机第一大股东，但郑煤机系无实际控制人治理结构，泓羿投资对郑煤机不构成控制。

综上，徐工机械通过旗下基金扬中徐工及关联方经石投资，向郑煤机第一大股东泓羿投资出资，参与了郑煤机混改。混改后郑煤机系无实际控制人治理结构，故徐工机械对郑煤机不构成控制。

③徐工机械与郑煤机及郑煤机第一大股东泓羿投资之间的人员委派、任职情况

根据郑煤机公开披露信息，泓羿投资和河南装备集团有权各提名 3 名董事。根据泓羿投资有关协议约定，泓羿投资向郑煤机提名的 3 名董事分别由徐工投资、泓朴投资和优耐德各提名 1 名。

混改完成后郑煤机第五届董事会由 6 名非独立董事、1 名职工董事和 4 名独立董事构成，郑煤机董事会构成具体如下：

序号	姓名	任职	在郑煤机的任职	提名人
1	焦承尧	非独立董事	董事长	泓羿投资
2	付祖冈	非独立董事	煤机板块总经理	河南装备集团
3	向家雨	非独立董事	副董事长	河南装备集团
4	王新莹	非独立董事	1985 年加入郑煤机，2008 年 12 月至今担任董事；2008 年 12 月至 2015 年 2 月，担任副总经理；2016 年 6 月至今，担任洛阳 LYC 轴承有限公司董事长；2020 年 5	河南装备集团

			月至 2023 年 4 月，担任河南装备集团董事	
5	费广胜[注]	非独立董事	-	泓羿投资
6	崔凯	非独立董事	-	泓羿投资
7	贾浩	职工董事	总经理	职工代表大会
8	程惊雷	独立董事	-	董事会
9	季丰	独立董事	-	董事会
10	郭文氢	独立董事	-	董事会
11	方远	独立董事	-	董事会

注：费广胜先生已于 2023 年 8 月 10 日辞去在郑煤机的董事任职。

综上，徐工机械通过旗下基金扬中徐工及关联方经石投资，向郑煤机第一大股东泓羿投资出资，参与了郑煤机混改。混改后郑煤机系无实际控制人治理结构，故徐工机械对郑煤机不构成控制。泓羿投资提名徐工机械董事会秘书费广胜先生为郑煤机董事，费广胜先生已于 2023 年 8 月 10 日辞去在郑煤机的董事任职。

（三）结合前述问题（1）和（2），说明郑煤机与扬中徐工之间是否存在一致行动关系，如否，请进一步补充论证依据，并说明郑煤机与扬中徐工及相关方之间是否存在其他安排

1.郑煤机与扬中徐工之间不存在《上市公司收购管理办法》第 83 条规定的一致行动关系

2021 年 1 月郑煤机混改完成前，郑煤机与受让方徐工机械旗下基金扬中徐工不存在股权上的关联关系；混改完成后，郑煤机与扬中徐工存在的上述股权联系，亦不会导致二者就各自持有的发行人股份构成一致行动。经逐条比对《上市公司收购管理办法》第 83 条规定的情形，扬中徐工与郑煤机不存在一致行动关系，具体如下：

序号	《上市公司收购管理办法》（2020 年修订）第 83 条法定情形	扬中徐工与郑煤机之间的关系	是否符合
1	投资者之间有股权控制关系	如前所述，扬中徐工与郑煤机之间不存在股权控制关系	不符合
2	投资者受同一主体控制	扬中徐工与郑煤机不受同一主体控制	不符合

序号	《上市公司收购管理办法》（2020年修订）第83条法定情形	扬中徐工与郑煤机之间的关系	是否符合
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	①扬中徐工为有限合伙企业，不存在董事、监事或高级管理人员，不适用此规定； ②经检索相关案例，美利信（301307）亦在注册环节反馈意见落实函回复中披露合伙企业不适用该情形	不适用
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	扬中徐工持有郑煤机第一大股东泓羿投资1.5%合伙份额，且并非泓羿投资的执行事务合伙人，扬中徐工不能对郑煤机的重大决策产生重大影响	不符合
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	郑煤机和扬中徐工均以自有资金获取发行人相应股份，扬中徐工与郑煤机不存在为取得发行人股份互相提供融资安排的情形	不符合
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	扬中徐工与郑煤机不存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	不符合
7	持有投资者30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	扬中徐工与郑煤机均为发行人机构股东，不适用此款规定	不适用
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	扬中徐工与郑煤机均为发行人机构股东，不适用此款规定	不适用
9	持有投资者30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	扬中徐工与郑煤机均为发行人机构股东，不适用此款规定	不适用
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	扬中徐工与郑煤机均为发行人机构股东，不适用此款规定	不适用
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	扬中徐工与郑煤机均为发行人机构股东，不适用此款规定	不适用
12	投资者之间具有其他关联关系	扬中徐工与郑煤机不具有构成一致行动的其他关联关系	不符合

综上，经逐条分析《上市公司收购管理办法》（2020年修订）第83条法定情形，郑煤机与扬中徐工不构成一致行动关系。

2.费广胜先生的任职情形不影响郑煤机与扬中徐工是否构成一致行动关系的认定

扬中徐工执行事务合伙人（GP）徐工股权的董事长、总经理费广胜先生，同时担任郑煤机董事一职。费广胜先生的前述任职情形不影响郑煤机与扬中徐工是否构成一致行动关系的认定，具体分析如下：

（1）扬中徐工、徐工股权及郑煤机均具有独立的决策机制

①扬中徐工、徐工股权具有独立的决策机制

费广胜先生担任扬中徐工执行事务合伙人（GP）徐工股权的董事长、总经理，同时担任徐工股权和扬中徐工的投资决策委员会（以下简称“投委会”）委员。

徐工股权作为扬中徐工基金管理人，依法设立并办理了私募基金管理人登记，具有独立的主体资格。徐工股权按照其公司章程进行管理决策，执行基金管理事务。根据徐工股权《公司章程》，单个项目出资 5,000 万元以下的，由投委会审批；出资 5,000 万元以上的，由投委会及董事会审批，投委会和董事会均实行一人一票表决制度。徐工股权投委会成员为 7 名，其中徐工机械推荐 5 名委员，徐工股权推荐 2 名委员，费广胜先生为 7 名委员之一，投委会作出决议须经全体委员过半数同意方有效。徐工股权董事会成员为 3 名，其中徐工机械推荐 2 名董事，另 1 名为职工董事，费广胜先生为 3 名董事之一，董事会作出决议由过半数的董事出席并经过半数的董事通过方有效。故徐工股权具有独立的决策机制，费广胜先生依据该《公司章程》规定行使相应董事及投委会委员职权，其无法单独决定徐工股权的投资决策。

同时根据扬中徐工的《合伙协议》约定，扬中徐工的投资决策事项由其投委会行使最终决策权，投委会实行一人一票表决制度。投委会由 7 名委员组成，其中徐工股权提名 6 名委员，有限合伙人扬中市鑫城产业投资合伙企业（有限合伙）提名 1 名委员，费广胜先生为 7 名委员之一。投委会对任何事项的表决，均由全体委员过半数同意方视为通过。故扬中徐工具有独立的决策机制，费广胜先

生依据《合伙协议》行使投委会委员职权，其亦无法单独决定扬中徐工的投资决策。

综上，扬中徐工与徐工股权均按照公司章程或合伙协议独立行使投资决策程序，扬中徐工、徐工股权具有独立的决策机制。费广胜先生依据徐工股权《公司章程》和扬中徐工《合伙协议》的规定行使相应职权，其无法单独决定扬中徐工或徐工股权的投资决策。

②郑煤机具有独立的决策机制

2021 年 1 月郑煤机混改完成后，其公司治理结构更加市场化，各方股东以董事会作为决策平台，按照《公司章程》《董事会议事规则》在股东大会、董事会上进行投票表决。根据郑煤机公开披露信息，郑煤机第五届董事会共 6 名非独立董事，泓羿投资和河南装备集团有权各提名 3 名董事，其中徐工机械董事会秘书费广胜先生为泓羿投资向郑煤机提名的 3 名董事之一。费广胜先生依据郑煤机公司章程及议事规则行使董事职权，其无法单独决定郑煤机的董事会决议。根据郑煤机公告，费广胜先生已于 2023 年 8 月 10 日辞去在郑煤机的董事任职。

郑煤机对于发行人股东大会层面相关事宜的表决，依据其公司章程中的相关规定，由郑煤机股东大会、董事会、经理层办公会等决策机构依权限进行审议。经核查，自 2021 年扬中徐工成为发行人股东以来，发行人历次股东大会所需表决事项依据郑煤机的相关规定，均由其经理层办公会审议，由经理层出席会议并表决审议通过。

综上，郑煤机作为上市公司，相关表决事项依据公司章程由其股东大会、董事会等决策机构依权限进行审议表决，郑煤机具有独立的决策机构及决策程序。费广胜先生依据郑煤机公司章程及议事规则行使董事职权，其无法单独决定郑煤机的董事会决议。

（2）郑煤机与扬中徐工未签署一致行动协议，不存在其他一致行动安排

根据郑煤机、扬中徐工分别出具的《股东声明与承诺书》《关于股东信息披

露专项核查的确认函》，以及对郑煤机和扬中徐工相关人员进行访谈，确认双方未签署一致行动协议，不存在其他一致行动安排。

综上，郑煤机与扬中徐工之间不存在《上市公司收购管理办法》第 83 条规定的一致行动关系。费广胜先生的任职情形亦不影响郑煤机与扬中徐工是否构成一致行动关系的认定。同时，费广胜先生已于 2023 年 8 月 10 日辞去在郑煤机的董事任职，郑煤机与扬中徐工在未来亦不具备达成一致行动的合意的基础。

3.郑煤机与扬中徐工及相关方之间不存在其他安排

就郑煤机将其持有的发行人股份转让给扬中徐工的事宜，股份转让协议中不存在任何对赌承诺的安排；除股份转让协议外，郑煤机、扬中徐工及发行人就前述股份转让不存在其他协议安排。

根据郑煤机、扬中徐工出具的声明与承诺并经本所律师访谈郑煤机、扬中徐工相关人员，上述股份转让为双方真实意思表示，亦不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

综上，郑煤机与扬中徐工不存在一致行动关系，亦不存在其他利益安排。

（四）结合发行人所属行业、生产经营情况、所处发展阶段、公开市场同行业可比公司交易定价、PE 倍数等，说明郑煤机与扬中徐工的股权转让交易定价的合理性和公允性，并说明郑煤机和徐工机械及相关方针对本次股权转让交易履行的决策程序

1.郑煤机与扬中徐工的股权转让交易定价的合理性和公允性

（1）发行人所属行业、生产经营及所处发展阶段情况

发行人主要从事机械设备的工业服务，属于生产性服务行业。目前主要为煤炭企业提供综采设备的维修与再制造、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。

报告期内，发行人生产经营情况良好，经营业绩稳定。公司营业收入分别为

6.04 亿元、8.22 亿元和 10.76 亿元，分别实现净利润 0.73 亿元、1.02 亿元和 1.05 亿元，营收和净利润规模均保持稳定增长趋势。

目前，发行人处于稳定发展的阶段。自 2009 年公司设立至 2016 年，煤机后市场从尚未成型逐渐发展成型，公司在此期间不断发展新业务；2016 年开始煤机后市场快速发展，公司的经营规模也快速扩大，并逐步稳定；近年来，公司与主要客户的合作关系保持稳定，业务模式趋于成熟，处于稳定发展的阶段。

（2）参考同期公开市场同行业可比公司交易定价、PE 倍数情况

2021 年 12 月郑煤机与扬中徐工进行股份转让，以①与发行人所处阶段及交易时点较为相似（同期拟上市公司于申报前一年内发生股权转让）、②行业较为接近、③营业收入及盈利水平较为接近作为选取标准，具体情况如下：

公司	申报板块	主营业务	所属行业分类	交易当年营业收入/净利润规模	交易时间	交易内容	对应交易发生前一年 PE
大艺科技	深交所主板	国内领先的专业级锂电电动工具制造商，主要从事电动工具的研发、生产和销售	C34 通用设备制造业	营业收入：177,283.47 万元；净利润：9,134.04 万元	2021/12	大艺科技注册资本增至 10,270.1826 万元，引入新股东领跃管理、林友余、高瓴誉恒，增资对价为 10.9 元/股	14.30
维赛新材	深交所主板	从事高性能结构泡沫材料的研发、生产与销售，核心产品包括 PVC 结构泡沫、PET 结构泡沫等	C29 橡胶和塑料制品	营业收入：80,730.50 万元；净利润：10,677.26 万元	2021/12	深创投新材料基金、宁波澳升、国信投、鹏云基金作为财务投资人，对该公司增资。增资对价 14.71 元/股	6.91
中环海陆	创业板	从事工业金属锻件研发、生产和销售	C33 金属制品业	营业收入：109,735.38 万元；净利润：13,390.50 万元	2020/02-2020/05	民生投资、苏州赫燃、海宁德晟、宁波君安、北京中盈、王巧玲、唐宇翔和高尚根据自身投资需求，受让新麟创投、常州清源、无锡清源持有的该公司股份，由各方协商确定按照公司整体估值 7 亿元进行转让，转让价格为 9.33 元/股	9.61
玛格家居	深交所主板	专业从事全屋定制家居产品研发、设计、生产、销售及服务	C21 家具制造业	营业收入：83,960.19 万元；净利润：9,853.27 万元	2021/11	重庆浩钥欣与天玛咨询签署了股权转让协议，股东重庆浩钥欣将其持有的玛格家居 6.86%的股份（514.65 万股），以 7,548.20 万元的价格转让给天玛咨询，转让价格为 14.67 元/股	11.16
三技技术	深交所主板	国内领先的节能环保染整装备制造商，持续为客户提供高品质染整设备及数字化染	C35 专用设备制造业	营业收入：72,057.99 万元；净利润：15,980.92 万元	2021/12	紫荆五号由于看好三技技术未来发展，因此增资入股并取得三技技术 148.00 万股股份，入股价格为 15.66 元/股	12.04

公司	申报板块	主营业务	所属行业分类	交易当年营业收入/净利润规模	交易时间	交易内容	对应交易发生前一年 PE
		厂专业软硬件产品					
耀坤液压	深交所主板	从事液压元件及零部件的研发、生产和销售	C34 通用设备制造业	营业收入：70,023.15 万元； 净利润：10,165.09 万元	2021/06	股本由 7,680.00 万股增加至 8,440.00 万股，其中，由联泰投资等 7 名投资者分别认购 150.00 万股、122.00 万股 121.00 万股、91.00 万股、50.00 万股 14.00 万股和 212.00 万股，认购价格为 18.88 元/股	15.68

根据上表，本次股份转让发生时，同期拟上市公司于申报前一年内发生股权转让交易的可比公司 PE 倍数约为 6-15 倍。发行人本次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，与同期可比公司的市盈率不存在重大差异。

（3）本次股份转让资产评估情况

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，本次评估分别采用收益法及资产基础法进行。根据收益法评估，发行人评估后的股东全部权益价值为 94,800.00 万元；根据资产基础法评估，发行人净资产评估值为 61,336.69 万元，增值额为 8,379.36 万元，增值率为 15.82%。

经比较两种评估方法，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，公开市场案例中拟上市公司的股权转让交易亦大多选用收益法进行评估。

因此，本次评估选择收益法评估结果为最终的评估结论：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。

因本次股份转让发生时，发行人并未上市，股权未进入活跃市场进行交易，发行人通过具有资质的评估机构出具的评估报告作为公允价格确认依据具备合理性。

（4）结论

发行人作为服务于机械设备的工业服务企业，目前处于稳定发展的阶段，经

营情况良好。本次股份转让发生时，发行人交易定价、PE 倍数与同期公开市场同行业可比公司交易定价和 PE 倍数不存在重大差异，具备公允性；本次股份转让发生时，发行人股权未进入活跃市场交易，以具有资质的评估机构出具的评估报告作为公允价格确认依据具备合理性，因此郑煤机与扬中徐工的股权转让交易的定价是合理且公允的。

2.郑煤机和徐工机械及相关方针对本次股权转让交易履行的决策程序

（1）扬中徐工所履行的程序。扬中徐工在 2021 年 6 月-8 月间完成对发行人的尽职调查及审计评估后，根据其内部决策制度的规定，执行事务合伙人徐工股权于 2021 年 11 月 1 日召开投委会，并于 2021 年 12 月 15 日召开董事会分别审议通过了受让发行人 10%股份的议案。扬中徐工于 2021 年 11 月 1 日召开投委会审议通过了受让发行人 10%股份的议案。同时根据徐工机械《公司章程》《董事会议事规则》，该交易事项无需经徐工机械董事会、股东大会审议。

（2）郑煤机所履行的程序。2021 年 12 月 15 日，郑煤机召开第五届董事会第九次会议，审议通过了《关于转让参股公司部分股份暨关联交易的议案》，关联董事费广胜回避表决。独立董事发表了事前认可意见和对本次关联交易事项的独立意见，同意本次关联交易事项。同时，郑煤机已对上述关联交易事项发布了《郑州煤矿机械集团股份有限公司关于转让参股公司部分股份暨关联交易的公告》。

（3）2021 年 12 月 15 日，郑煤机、扬中徐工及发行人签署《股份转让协议》，基于上述资产评估报告所列目标公司在评估基准日 2021 年 6 月 30 日的评估价值，约定郑煤机将其持有的 10%发行人股份（570 万股）以 9,480 万元人民币的价格转让给扬中徐工，并加上发行人向扬中徐工 2021 年度现金分红的 45%（若有）。

综上，郑煤机与扬中徐工的股权转让交易定价具备合理性和公允性。同时针对本次股权转让交易，扬中徐工履行了内部决策审议程序，按照徐工机械内部相关规定，该交易事项无需经徐工机械董事会、股东大会审议；郑煤机履行了内部

决策审批程序、关联交易审议和公告程序。

核查意见：

经核查，本所律师认为：

1. 发行人与徐工机械之间存在战略协同效应，报告期各期发行人与徐工机械均有合作，且合作逐步加深。

2. 徐工机械通过旗下基金扬中徐工及关联方经石投资，向郑煤机第一大股东泓羿投资出资，参与了郑煤机混改。混改后郑煤机系无实际控制人治理结构，故徐工机械对郑煤机不构成控制。泓羿投资提名徐工机械董事会秘书费广胜先生为郑煤机董事，费广胜先生已于 2023 年 8 月 10 日辞去在郑煤机的董事任职。

3. 郑煤机与扬中徐工之间不存在《上市公司收购管理办法》第 83 条规定的一致行动关系，费广胜先生的任职情形亦不影响郑煤机与扬中徐工是否构成一致行动关系的认定。同时，费广胜先生已于 2023 年 8 月 10 日辞去在郑煤机的董事任职，郑煤机与扬中徐工在未来亦不具备达成一致行动的合意的基础。郑煤机与扬中徐工及相关方之间亦不存在其他利益安排。

4.郑煤机与扬中徐工的股权转让交易定价具备合理性和公允性。同时针对本次股权转让交易，扬中徐工履行了内部决策审议程序，同时按照徐工机械内部相关规定，该交易事项无需经徐工机械董事会、股东大会审议；郑煤机履行了内部决策审批程序、关联交易审议和公告程序。

二、 《意见落实函》2．关于发行人的独立性

“申请文件及问询回复显示：

（1）发行人的备品配件供应管理业务是为煤炭生产企业供应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的集约化供应服务。（2）报告期各期，发行人备品配件供应管理业务收入分别为 18,051.39 万元、29,605.92 万元和 43,813.84 万元，占发行人营业收入比例分别为 30.00%、36.19%和 40.82%。（3）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%。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。（4）2022 年，发行人向郑煤机采购千斤顶、结构件、毛管、密封等合计 2,172.54 万元，同比增加 2,108.54%，向恒达智控采购液压阀类合计 3,518.08 万元，同比减少 36.85%。

请发行人：

（1）说明报告期内备品配件供应管理业务的基本情况，包括但不限于业务模式，主要销售产品内容、金额及占比，报告期内主要供应商、客户情况，包括但不限于交易金额、交易内容、合作年限以及与郑煤机之间的关系等，并说明发行人的备品配件供应管理业务对郑煤机是否存在重大依赖。

（2）结合备品配件供应管理业务同行业可比公司情况等，说明发行人的市场占有率、核心竞争优势等，并说明发行人备品配件供应管理业务的可持续性。

（3）说明郑煤机年报中所述“高端产品”的定义，以及发行人维修与再制造业务、备品配件供应管理业务服务产品中郑煤机产品占比 60%与郑煤机年报中所述“高端产品”的市场占有率达 60%之间的关系，是否存在严格的匹配关系，并说明发行人认为“发行人维修与再制造业务、备品配件供应管理业务服务产品中郑煤机产品占比与郑煤机市场地位相符”的结论是否准确。

（4）结合发行人 2022 年承接项目的具体情况，说明发行人 2022 年向恒达智控采购液压阀的金额大幅减少，同时，向郑煤机采购千斤顶、结构件、毛管、密封等金额大幅增加的原因及合理性。

（5）说明发行人核心技术的来源，是否存在来源于郑煤机的情形，是否与郑煤机存在技术共享或合作研发的情形，并结合报告期内与郑煤机之间的交易情况，说明发行人与郑煤机之间合作的稳定性。

（6）结合下游客户对供应商选取的具体标准，说明发行人进行业务开拓或获取订单过程中，是否存在利用郑煤机在行业中影响力的情形，在业务开拓过程中对郑煤机是否存在重大依赖，发行人是否具备独立面向市场的能力，并进行充分风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。”

核查过程：

就本题所涉法律事项，本所律师作为法律专业人士履行了特别注意义务；就本题所涉财务与会计等非法律事项，本所律师作为非财务专业人士履行了一般注意义务。在此前提下，本所律师履行了包括但不限于如下核查程序：

（1）获取发行人报告期内销售明细表，统计分析备品配件供应管理业务的主要客户销售情况及各类产品销售情况，核查发行人维修与再制造业务的开展情况；取得发行人前 20 名客户的合作情况分类，并核查发行人与前 20 名客户的合作时间等情况；

（2）获取发行人报告期内采购明细表，统计分析备品配件供应管理业务的主要供应商采购情况，核查发行人向恒达智控及郑煤机的采购情况；核查发行人开展备品配件业务过程中，向郑煤机进行采购的相关情况；

（3）访谈发行人备品配件供应管理业务主要客户及主要供应商，了解其与发行人合作历史及其与郑煤机关联关系；

（4）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，走访发行人主要客户，了解其与发行人合作的背景、选择发行人作为供应商的原因、发行人相比其他公司的优劣势、其选择后市场服务商是否受到主机厂任何限制等；

（5）通过访谈行业专业人士了解行业竞争格局；

（6）查看发行人员工花名册，了解其销售网络结构设置；

（7）核查郑煤机关于高端支架的定义；

（8）查阅郑煤机 2013 年至 2022 年历年的年度报告；

（9）取得中国煤炭机械工业协会年报中有关各主要液压支架生产企业市场占有率的数据；

（10）访谈郑煤机高级管理人员；

（11）访谈发行人高级管理人员；

（12）获取发行人核心技术清单、相关专利清单及相关研发项目立项资料，核对研发项目成员与郑煤机是否存在关联关系；

（13）查看郑煤机主要生产流程及对应工艺，与发行人工艺技术进行对比分

析；

（14）查看并分析发行人与郑煤机关联采购内容及金额，了解客户指定使用郑煤机品牌产品的情况。

（15）取得发行人维修与再制造等业务部分客户的招标文件，分析发行人主要客户选取供应商的具体标准；

（16）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；

（17）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；

（18）取得发行人中标神东分公司新专业化项目的中标文件及合同；

（19）核查发行人在招股说明书中补充进行的风险提示。

此外，本所律师对发行人备品配件供应管理业务结转成本明细之涉及发行人向郑煤机关联采购总额对比计算文件等财务、会计事项涉及的文件履行普通人的一般注意义务后作为出具相关意见的依据。

核查内容及结果：

（一）说明报告期内备品配件供应管理业务的基本情况，包括但不限于业务模式，主要销售产品内容、金额及占比，报告期内主要供应商、客户情况，包括但不限于交易金额、交易内容、合作年限以及与郑煤机之间的关系等，并说明发行人的备品配件供应管理业务对郑煤机是否存在重大依赖

1.煤机备品配件服务市场的竞争格局及行业特征

备品配件供应管理业务是为煤炭生产企业供应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，煤机备品配件供应市场也是我国煤矿机械后市场服务行业最大的细分行业之一。

我国煤矿机械备品配件服务细分行业，行业集中度不高，竞争主体众多且存在规模小、服务区域窄等特点。从竞争主体类型来看，主要分为专业化后市场服务商、备品配件生产企业、主机厂三类。总体而言，主机厂商参与后市场备品配件业务的程度较低，所占份额不超过 10%，并无明显优势；专业化后市场服务商

和备品配件生产企业的数量最多，大小合计有几千家，占据了 90%以上的备品配件供应市场。

备品配件服务市场形成以专业化后市场服务商和备品配件生产企业为主，主机厂较少参与的竞争格局，主要原因如下：

（1）煤炭企业多为专家型客户，具有选择备品配件的专业能力，不局限于“原厂备品配件”

大型煤炭企业通常会自设维修中心，拥有自有的维修团队，负责日常维护及大修工作。对于不自设维修中心的煤炭企业，也会设置机电科或类似职能部门负责相关工作及供应商评估工作。因此，煤炭企业大多为专家型客户，具备评估备品配件质量、性能、是否符合标准的能力。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。由此，煤炭客户并不局限于使用“原厂”备品配件。

以公司备品配件业务为例，报告期向煤企客户提供的备品配件，以非主机原厂备品配件为主，占比约 90%，主要是公司组织供应商进行生产后提供。

因此，不局限于“原厂备品配件”的特点给公司等专业后市场服务商和备品配件生产企业带来了足够的备品配件市场空间。

（2）煤企客户的需求具有小批量、多批次的特点

煤炭综采设备与普通机械设备不同，需要适用于不同工作面的煤层高度、矿井深度、井下粉尘浓度和设计开采年限等。备品配件更换需要的品类、型号、规格繁多，但单次更换的总量不大。

鉴于后市场备品配件“多品种、多批次、小批量”的离散特点，供应商较难快速供应。外加煤炭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。因此，煤企客户除保证产品的基本质量外，更注重供应商的履约能力与快速响应服务能力。以神东分公司为例，根据其 2019 年供应商大会工作报告，神东分公司从采购金额（20%）、合同履约（30%）、产品质量（10%）、综合服务能力（10%）、业务配合度（30%）等 5 个维度开展供应商评价工作。可以看出，

对神东分公司而言，业务配合度、合同履约情况是相对最为重要的维度。

主机厂自产备品配件主要用于大规模的整机制造。其优势在于主机生产规模化，其管理机制适合“少批次、大批量”的备品配件生产。而离散型的后市场订单容易打断或干扰主机生产节拍，难以发挥主机规模化优势。因此，主机厂较少参与后市场备品配件供应的竞争。

相较于主机厂，备品配件生产企业的生产模式更为灵活，通常生产单一或少数品类备品配件，本身主要或部分产能针对后市场需求，生产管理机制也与后市场离散型订单特点相适应，能够快速生产供应。专业后市场服务商根据客户需求，向备品配件生产企业集约化采购不同品类的备品配件，组织模式较为灵活，能够提供更齐全的产品类别，同时具备服务基因，能快速响应客户需求，属于服务型供应商。因此，二者都能够适应煤企客户离散型订单的快速响应需求，成为备品配件市场的主要竞争主体。

2.公司开展备品配件供应管理业务的业务模式

（1）集约化供应模式的特点

由上文可以看出，目前煤机备品配件服务市场存在两种业务模式，即：自行生产销售模式以及集约化供应模式。其中自行生产销售模式即是大多工业制造业企业的标准化生产业务模式，而集约化供应模式是通过库存管理、需求预测等为客户提供煤机设备的一站式备品配件供应，二者各有优势，分析如下：

业务模式	主要参与主体	产品品类	生产特点	成本	质量	服务能力
集约化供应模式	专业后市场服务商	较为齐全	通过建立供应商体系，生产机制灵活，可多品类多型号同步生产	外购，较高	通过优化供应体系管控	响应快速，服务意识强
自行生产销售模式	备品配件生产企业	少数品类	自行生产	自行生产，较低	自行控制	响应速度慢，服务意识较弱

如上表所示，集约化供应模式的优势主要在于品类齐全、响应速度快、服务意识强，而自行生产销售模式由于自行生产，价格、质量都相对可控。因此，在

多品类、多批次、小批量的采购中，集约化供应模式更有优势；但在单一或少数品类为主的较大批量备品配件采购需求时，自行生产销售模式会更有优势。

上述集约化采购模式并非煤机设备后市场首创，目前已在国内外其他工业设备领域有成熟案例。如设备 MRO（维护、修理和运作）工业品的集约化供应商——美国上市公司固安捷；仪器仪表等产品的集约化供应商——A 股上市公司咸亨国际；工厂自动化零部件的集约化供应商——A 股上市公司怡合达等，目前均已经在各自领域成为行业龙头，具体情况如下：

序号	可比公司	行业	公司主营业务
1	固安捷（GWW.NYSE）	工业	全球领先的设备维护、修理和运作(MRO)工业品分销商。致力于为广大客户提供专业的 MRO 采购服务，节省客户的时间和成本
2	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
3	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

因此，专业后市场服务商的集约化采购模式是工业设备领域较为成熟的备品配件供应模式。

（2）公司备品配件供应管理业务的具体开展方式

公司是专业后市场服务商，其备品配件供应管理业务模式属于集约化供应模式。在业务具体开展各环节中，公司在销售端和采购端参与程度都较深，具体组织模式如下：

环节	模式
销售	①营销事业部会在早期即参与到客户的需求计划制作中，根据客户历史采购数据，结合日常拜访所了解到的信息，对客户的需求进行总体预测，第一时间知晓客户需求所在； ②助销人员汇总信息后，分析判断客户可能产生的备品配件需求，将信息反馈给备品配件事业部中采购部、技术部，安排后续的测绘工作和采购工作； ③获得业务订单后，合同约定中如有不在双方历史交易中的非通用型产品，公司技术队伍将前往进行井下测绘
生产	公司备品配件供应管理业务本身不涉及生产环节，通过技术选型、库存管理和工期调配等深入参与到供应端，组织供应商进行生产
采购	①采购部从产品设计起即从各个维度对供应商进行甄选，并设供应商发展工程师，开展供应商的培育工作； ②经技术人员测绘或根据过往经验积累技术图纸后，采购部根据工单选择工期、技术、用材都较为合适的供应商下采购订单并通知其排产，要求供应商根据图纸生产相关的备品配件，更有针对性地满足客户的需求； ③仓管部接收供应商、存储供应商发运的产品，并负责备货，通过库存控制及仓储体系的自动化、信息化建设，提升及时响应、满足客户需求的能力

3.备品配件业务销售及采购情况

（1）备品配件业务主要销售产品内容、金额及占比

报告期内，公司备品配件供应管理业务的销售品种如下：

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
千斤顶类	22,526.62	51.41%	17,741.12	59.93%	11,726.83	64.96%
结构件	12,195.45	27.83%	6,941.70	23.45%	3,151.75	17.46%
阀类	4,726.00	10.79%	2,328.07	7.86%	572.76	3.17%
直属件	3,117.27	7.11%	1,607.20	5.43%	760.71	4.21%
其他	1,248.50	2.85%	987.83	3.34%	1,839.34	10.19%
合计	**43,813.84**	**100.00%**	**29,605.92**	**100.00%**	**18,051.39**	**100.00%**

由上表，各销售产品中千斤顶类和结构件产品合计收入占比分别为 82.42%、83.37%和 79.25%，为本业务最主要的两个品种。千斤顶在液压支架工作中起到

关键支护作用，其使用频繁，较易损坏，需经常维修或更换。结构件类产品主要为液压支架顶梁、底座等钢材大框架结构产品和护帮、挡板等相对小件的易耗品。

（2）报告期内与备品配件业务主要客户合作的情况

公司与备品配件业务主要客户具有较长的合作历史，与报告期内历年备品配件供应管理业务前五大客户合作及业务建立发展情况如下：

单位：万元

2022 年度					
排名	客户名称		当年收入	首次开展备品配件业务的情况	在此之前是否有其他业务合作
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	8,991.01	2010 年与发行人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，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	-
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	8,492.01	2010 年与发行人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，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造、专业化总包服务	-
		国能 E 购平台	10,135.72	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发行人开始接触；通过调研 2020 年与发行人签订了长期合作协议，双方目前仅合作备品配件供应管理业务	-
		国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	15.05	2018 年因神东分公司等国家能源集团内企业推荐，与发行人开始备品配件业务合作，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造、专业化总包服务	-
		其他下属企业	25.93	-	-
		小计	**27,659.72**	-	-

2	陕西煤业化工集团有限责任公司	11,864.90	2021 年 3 月，陕煤集团下属榆林分公司、榆通公司针对其主力矿井的设备配件需求邀请发行人参与竞争性谈判，后双方签订备品配件长期合作协议，自 2021 年起，陕西煤业化工集团有限责任公司成为发行人主要客户，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	2010 年其下属黄陵分公司、彬长分公司即与发行人开始长期合作维修及备品配件业务
3	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司/内蒙古仲泰能源有限公司	1,127.93	2013 年内蒙古伊泰与发行人开展备品配件供应管理业务合作，此后长期保持合作关系，目前其实际生产团队为内蒙古仲泰能源有限公司，与发行人继续保持合作，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	-
4	陕西有色榆林煤业有限公司	558.45	2021 年发行人在现场运维服务过程中帮助客户解决了千斤顶的漏液的情况，并推广赠送相关备品配件给客户试用。试用效果良好，得到客户认可后开展备品配件供应管理业务合作，双方合作领域仅为备品配件供应管理业务	-
5	陕西能源凉水井矿业有限责任公司	501.35	2017 年通过询比价与发行人开展备品配件业务合作，2022 年与发行人签订备品配件寄售合同，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	2016 年该客户通过询比价开始与发行人合作油缸维修项目

2021 年度

排名	客户名称		当年收入	首次开展备品配件业务的情况	在此之前是否有其他业务合作
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	6,589.12	见 2022 年度	
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	3,611.61		
		国能 E 购平台	6,276.17		
		国能榆林能源有限	146.33		

		责任公司郭家湾煤矿分公司			
		其他下属企业	41.85		
		小计	**16,665.08**		
2	陕西煤业化工集团有限责任公司		10,886.97		
3	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司/内蒙古仲泰能源有限公司		462.41		
4	山西大同李家窑煤业有限责任公司		196.22	2021 年通过招投标开展备品配件销售业务，目前业务合作正常开展中，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	2020 年 6 月与发行人通过招投标先开展了维修业务
5	鄂尔多斯市庚泰煤炭有限责任公司		167.18	2021 年开始双方通过零星的备品配件采购建立关系，后签订油缸维修长期协议和备品配件采购合同，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	-
2020 年度					
排名	**客户名称**		**当年收入**	**首次开展备品配件业务的情况**	**在此之前是否有其他业务合作**
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	6,913.21	见 2022 年度	
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	7,316.31		
		国能 E 购平台	326.86		
		国能榆林能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	93.03		

		其他下属企业	501.54		
		小计	**15,150.95**		
2	安徽精锐机械维修有限公司		774.76	2020 年 3 月双方开展了备品配件业务合作，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	2020 年 1 月与发行人通过招投标先开展了维修业务
3	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司/内蒙古仲泰能源有限公司		461.21	见 2022 年度	
4	河南能源化工集团		272.81	2015 年该客户与发行人开始以寄售的方式开展备品配件业务合作，2020 年以后双方均通过招投标方式开展合作，双方合作领域包括备品配件供应管理、维修与再制造	2010 年其下属神华重机通过竞争性谈判与发行人开展维修业务合作，在服务及维修品质取得认可后，其下属赵固一矿、赵固二矿、中马村煤矿等煤矿陆续开展维修业务合作
5	陕西煤业化工集团有限责任公司		237.32	见 2022 年度	

如上表所示，公司与大部分备品配件供应管理业务主要客户合作年限较长，合作关系稳定，主要客户均与郑煤机无关联关系。

（3）报告期内与备品配件业务主要供应商合作的情况

公司与备品配件业务主要供应商具有较长的合作历史，与报告期内历年备品配件供应管理业务前五大供应商合作及业务建立发展情况如下：

单位：万元

2022 年度				
排名	供应商名称	主要采购内容	当年采购额	首次开展备品配件业务的情况
1	郑州煤矿机械集团股份有限公司	结构件、阀类	3,974.49	2009 年合作至今，公司第二大股东，公司成立之初开始合作
2	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶类	2,399.53	2012 年合作至今，合作背景是对方得知公司有需求后主动联系
3	徐州舜威矿山机械有限公司	千斤顶类	1,739.43	2017 年合作至今，通过同行介绍联系到公司
4	泰安海力克机械有限公司	千斤顶类	1,174.92	2017 年合作至今，由公司主动开发引入
5	徐州恒友机械设备有限公司	千斤顶类	922.11	2009 年合作至今，由公司主动开发引入
2021 年度				
排名	供应商名称	主要采购内容	当年采购额	首次开展备品配件业务的情况
1	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶类	3,218.30	见 2022 年度
2	河南永隆机械配件有限公司	结构件	1,271.44	2010 年合作至今，由公司主动开发引入
3	郑州煤矿机械集团股份有限公司	阀类	894.67	见 2022 年度
4	郑州弘亚机械制造有限公司	结构件、直属件	678.24	2015 年合作至今，由公司主动开发引入
5	泰安海力克机械有限公司	千斤顶类	412.66	见 2022 年度

2020 年度				
排名	供应商名称	主要采购内容	当年采购额	首次开展备品配件业务的情况
1	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶类	1,733.13	见 2022 年度
2	徐州舜威矿山机械有限公司	千斤顶类	722.97	见 2022 年度
3	泰安海力克机械有限公司	千斤顶类	715.68	见 2022 年度
4	郑州煤矿机械集团股份有限公司	阀类	516.22	见 2022 年度
5	河南永隆机械配件有限公司	结构件	405.20	见 2021 年度

如上表所示，公司与大部分备品配件供应管理业务主要供应商合作年限较长，合作关系稳定，除郑煤机自身外，其他主要供应商均与郑煤机无关联关系。

4.公司备品配件供应管理业务对郑煤机不存在重大依赖

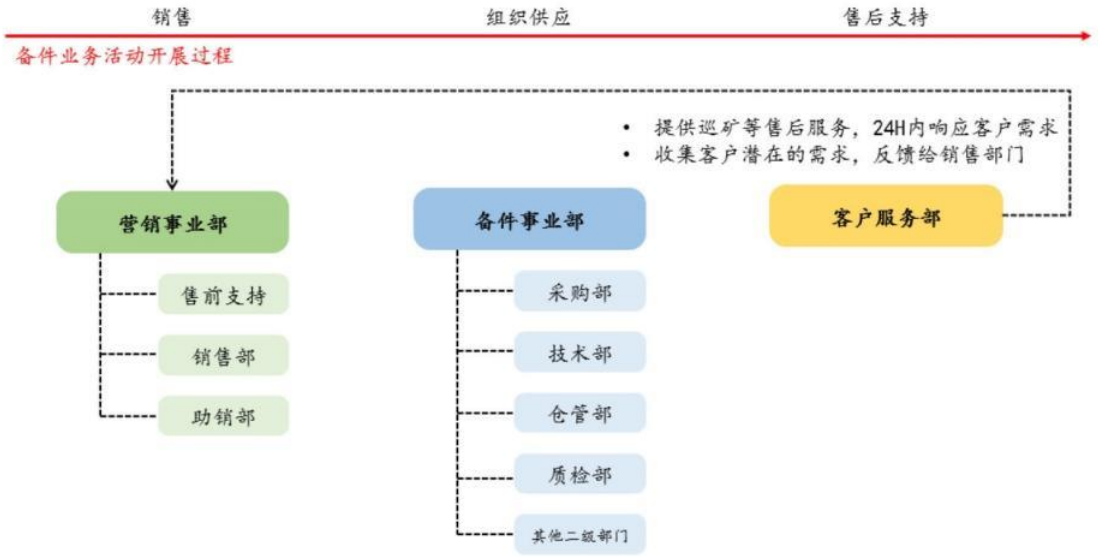
（1）公司等专业后市场服务商具备足够的市场空间和竞争力

根据前文所述，备品配件服务市场中，煤企客户不局限于“原厂备品配件”的特点给公司等专业后市场服务商和备品配件生产企业带来了足够的市场空间；而客户需求小批量、多批次的特点又使得公司等专业后市场服务商和备品配件生产企业各有优势，两者相互竞争合作，互有市场空间。而郑煤机等主机厂商因生产节拍与其不相适应，对备品配件服务市场参与程度较低，并无优势。

（2）公司自身具备足够的能力独立开展备品配件供应管理业务

①公司设置了完整的备品配件业务实施部门架构

公司设立了营销事业部开展备品配件业务的前期销售工作，并设备品配件事业部（以下简称“备品配件事业部”）总体统筹备品配件业务的开展，负责供应体系建设，组织备品配件的供应与交付，衔接销售与售后工作，是备品配件业务开展的核心部门。客户服务部提供售后支持。具体情况如下：



②公司建立了独立的成熟供应体系

公司围绕客户的需求开展备品配件业务。客户的需求可概括为：在保证备品配件符合技术、质量标准的前提下，快速供货、服务到位。

为满足客户的需求，公司建立了自身的供应体系，在市场上寻找、培育符合要求的优质供应商。另一方面，备品配件只要符合技术、质量标准即可正常使用，也为公司等专业后市场服务商选择除主机厂外的备品配件生产企业的产品提供了空间。

出于产品质量、客户需求等角度，公司存在向郑煤机采购备品配件后销售给客户的情况（约 10%），其余备品配件为发行人组织供应商生产后提供。

③公司在备品配件供应领域具备较强的竞争优势

发行人备品配件业务的竞争优势体现在：能够为客户提供一站式采购，同时已围绕一站式采购建立了较强的综合服务能力，并基于此与主要客户建立了长期稳定的合作关系。

相比备品配件生产企业，发行人的差异化竞争优势主要体现在能够向客户提供全品类的一站式采购；相比其他后市场服务商，发行人的竞争优势主要体现在一站式采购上具有更强的综合服务能力。

公司备品配件供应管理业务的核心竞争优势，详见本题“一、（二）、2、公司备品配件供应管理业务的核心竞争优势”。

（3）公司已经与备品配件主要客户建立了长期稳定的合作关系

公司自 2009 年设立以来，即开始开展备品配件供应管理业务，与主要的备品配件客户建立了长期稳定的合作关系。如中国神华神东分公司、宁煤集团、陕煤集团、内蒙古伊泰集团等均已合作了 10 年以上。

公司深耕煤机设备后市场多年，依靠自身服务能力和创新的业务模式，取得客户的信任与认可，最终促成长期合作，并在业内建立了良好的品牌声誉。

综上，公司通过长期的优质服务，取得主要客户的信任与认可，建立了长期

稳定的合作关系，在业内形成了一定的品牌声誉，有利于公司未来进一步维系并开拓备品配件业务。

（4）结论

综上所述，从行业层面来看，公司等专业后市场服务商具备足够的市场空间和竞争力，而郑煤机等主机厂商本身很少参与备品配件市场竞争，对该市场影响力较小。

从公司层面来看，公司已设置了完整的备品配件业务实施部门架构，建立了较为完善的供应体系，通过自身的综合竞争优势、比较竞争优势取得、维系并开拓业务，与备品配件供应管理业务的主要客户建立了长期稳定的合作关系，在业内形成了一定的品牌声誉，不存在借助郑煤机或其供应商取得备品配件业务竞争优势的情况。因此，公司备品配件供应管理业务对郑煤机不存在重大依赖。

（二）结合备品配件供应管理业务同行业可比公司情况等，说明发行人的市场占有率、核心竞争优势等，并说明发行人备品配件供应管理业务的可持续性

1.公司备品配件供应管理业务的市场地位

我国煤机后市场服务行业的市场规模约为 300 亿元，备品配件市场是其中最大的细分行业之一，市场空间超过 200 亿元。市场竞争主体以专业化后市场服务商、备品配件生产企业为主，主机厂参与后市场备品配件业务的程度较低。

目前备品配件服务市场的行业集中度不高，竞争主体众多且存在规模小、服务区域窄等特点，行业内专业化后市场服务商、备品配件生产企业大小合计约几千家，其中相对规模较大的主要企业与公司对比情况如下：

公司名称	后市场营收规模	后市场主营业务	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	全国矿区
河南艾通科技股份有	4 亿元-6 亿元	备品配件生产供应	全国矿区

限公司		（千斤顶）	
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
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
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	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	内蒙古、陕西、宁夏、新疆
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	维修与再制造 备品配件供应	内蒙古、陕西、宁夏

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。

如上表，营收规模超过 1 亿元的专业后市场服务商、备品配件生产企业即在行业内属于较大体量。公司 2022 年度备品配件供应管理业务收入合计 4.38 亿元，根据市场规模 200 亿元估算，目前公司备品配件业务的市场占有率约为 2.19%。

2.公司备品配件供应管理业务的核心竞争优势

公司备品配件供应管理业务的竞争优势体现在：能够为客户提供一站式采购，同时已围绕一站式采购建立了较强的综合服务能力，并基于此与主要客户建立了长期稳定的合作关系。

相比备品配件生产企业，公司的差异化竞争优势主要体现在能够向客户提供全品类的一站式采购；相比其他后市场服务商，公司的竞争优势主要体现在一站式采购上具有更强的综合服务能力。

具体说明如下：

（1）公司能为客户提供一站式采购服务

公司基于自身的专业选型能力及较为完善的供应体系，目前能够提供 3 万余种不同规格型号的液压支架备品配件，具有向煤炭客户提供全品类备品配件的能力；其他服务商亦可向备品配件生产企业采购各品类的备品配件，但一般相较公司规模较小，品类不如公司齐全；备品配件生产企业通常专注于单一品类产品，

不具有提供全品类备品配件的能力。

整体而言，公司供应的备品配件品类齐全，适用不同的主机品牌，具有满足客户一站式采购的能力。

（2）公司已围绕一站式采购建立了较强的综合服务能力

对于备品配件生产企业而言，其商业属性为制造业，与制造服务业存在较大的差异，并不会主动去进行后市场服务；而对于后市场服务商，公司具有更强的综合服务能力，主要体现在：①专业技术能力优势；②品质管控能力优势；③快速响应能力优势。

①业务协同带来的专业技术能力优势

因应用液压支架的工作面情况各异，备品配件品类繁杂、型号众多，且其涉及煤企生产安全，技术要求较高，这就要求供应商必须具备较强的专业选型以及修改设计能力。相比其他专业后市场服务商，公司除开展备品配件业务外，亦具有较强的维修与再制造能力，也依托于此而拥有较强的专业选型和设计能力。技术团队能够测绘不同品牌支架、不同品类备品配件品类，积累了丰富的技术图纸与测绘经验，能够快速准确地测绘并将备品配件图纸交由供应商生产，从而提高设备的适配性。同时，通过开展维修业务，相比一般专业服务商，公司对不同备品配件的适配性、工作状况亦有更深的认识。

②品质管控能力优势

由于一站式采购涉及品种众多，无法自行生产，需向供应商采购，因此产品质量取决于其建立供应体系是否稳定可控。公司与主要零部件供应商合作年限均在 5 年以上，目前纳入供应商管理体系的供应商超过 300 家，能够提供 3 万余种不同规格型号的备品配件。2018 年至今，公司采购原材料平均到货交检合格率从 94.01%提高至 98.31%。相比于其他一站式采购服务商，公司的产品质量管控能力不弱于自行生产的备品配件生产企业，有较强的质量优势。

③快速响应能力优势

由于一站式采购涉及备品配件品种众多，需求离散，而备品配件供应又关系到安全生产和经营效率，因此煤企客户对快速供应及服务响应要求非常高。

A.快速服务。公司建立了广泛的销售网络及服务网络，截至 2022 年末，公司共有从事销售工作的人员 62 人，包括销售管理、销售支持人员等。公司设置了国能/内蒙古大区、华中大区、宁煤/宁夏大区、陕煤/陕西大区、神东/国能 E 购/汇森大客户等 5 个销售大区，销售网络覆盖了全国 14 个大型煤炭基地中的 11 个。公司设置客户服务部开展售后服务工作，截至 2022 年末，客户服务部员工共有 50 人，在全国主要矿区设置了云贵、大同、长治、山东、宁夏、榆林、神东等 7 个办事处。

当客户产生新的备品配件采购需求时，公司销售团队可第一时间跟进，开展销售工作；当客户在使用备品配件的过程中存在相关问题的，公司服务团队可在第一时间响应客户的需求（公司要求服务工程师原则上 24 小时内到矿处理）。一般中小型后市场服务商难以建立如此规模的售后服务团队。同时，公司围绕主要矿区建设了郑州、新疆、包头、鄂尔多斯 4 个维修中心，在客户使用备品配件业务过程中存在需要时，可第一时间为销售团队、服务团队提供技术支持。

B.快速配送。公司通过寄售库及三级库存体系，能够第一时间满足客户的采购需求；其他服务商因规模小，通常不会建立多级的库存存储体系，服务半径相对较小。

（3）公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，具有一定的品牌声誉

公司自 2009 年设立以来即开展备品配件供应管理业务，与主要的备品配件客户建立了长期稳定的合作关系。如与中国神华神东分公司、宁煤集团、陕煤集团、内蒙古伊泰集团等大型能源集团均已合作了 10 年以上。

公司在一个较长的周期内，持续满足煤炭客户在一站式采购、产品质量、响

应速度、服务能力等多方面的诉求，取得客户的信任与认可，最终促成长期合作。目前，公司的备品配件供应管理业务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。通过为中国神华神东分公司等国内知名的煤炭企业提供长期服务，在业内建立了良好的品牌声誉。

综上，公司开展备品配件供应管理业务多年，已经与多个大型能源集团建立了超过十年的稳定合作关系，服务网络覆盖了我国的主要产煤基地，在业内形成了一定的品牌声誉，有利于公司未来进一步维系并开拓备品配件业务。

3.公司备品配件供应管理业务的可持续性较强

根据前文所述，公司备品配件供应管理业务具有较强的可持续性，原因如下：

（1）下游行业发展具备可持续性

公司备品配件供应管理业务服务于煤炭行业，行业发展在一定程度上受到下游煤炭行业的发展态势影响。而煤炭行业的景气程度与国民经济、能源政策等因素密切相关。目前来看，本行业在未来较长时间内的发展预计较为平稳，具有持续性，具体原因如下：

①国家能源政策促进下游煤炭行业平稳发展

近年来有关能源的国家政策密集发布，对煤炭行业格局产生了深远影响。其中碳达峰、碳中和计划政策，在结构上将引导行业格局的变革，以国有大型综合能源集团为核心提高行业集中度，淘汰落后产能，并推动煤炭抑制平价机制的建立成熟；在技术上，推动了煤炭清洁利用和煤矿智能化等技术的发展。

而煤炭行业淘汰落后产能、核心产区整合重组的相关政策将会有利于公司主要客户群体稳定发展，将为公司发展提供良好稳定的政策环境。

②煤矿智能化趋势带来更大后市场需求

煤矿的智能化建设是目前煤炭行业的大趋势，国家政策也鼓励提高能源使用效率，推动能源技术改革。

对于目前在用的非智能化液压支架来说，智能化改造需要对其手动控制的阀组进行技术改造，将电液控制系统连接至每台支架并代替手动阀组。这将带来更多的设备技术改造需求，和更专业、复杂的维修养护需求乃至于更丰富的备品配件品类需求。因此，智能化改造的大趋势下，公司备品配件供应管理业务也将获得更大的市场空间。

（2）公司备品配件供应管理业务市场地位稳定

根据前文，目前备品配件服务市场的行业集中度较低，专业化后市场服务商和备品配件生产企业大小合计有几千家，营收超过 1 亿元即在行业内属于较大体量，公司备品配件供应管理业务规模在行业内相对较大，市场地位稳定。

（3）公司备品配件供应管理业务具备较强的核心竞争力

相比备品配件生产企业，公司的核心竞争优势主要体现在能够向客户提供全品类的一站式采购，同时具有生产企业不具备的一站式采购的综合服务能力。

而其他后市场服务商，虽然也可以提供一站式采购，但公司具有更强的专业技术能力（专业选型和设计能力），建立了完善的供应管理体系，具有更快的响应速度。

同时，公司自 2009 年起即开展备品配件业务，与国内知名的大型能源集团建立了长期稳定的合作关系，服务网络覆盖了我国主要产煤基地，在业内形成了一定品牌声誉。

综上所述，公司备品配件供应管理业务市场地位稳定，业务模式成熟，基于自身综合优势与比较竞争优势取得、维系并拓展业务，预计未来仍将进一步发展，具有可持续性。

（三）说明郑煤机年报中所述“高端产品”的定义，以及发行人维修与再制

造业务、备品配件供应管理业务服务产品中郑煤机产品占比 60%与郑煤机年报中所述“高端产品”的市场占有率达 60%之间的关系，是否存在严格的匹配关系，并说明发行人认为“发行人维修与再制造业务、备品配件供应管理业务服务产品中郑煤机产品占比与郑煤机市场地位相符”的结论是否准确

1.说明郑煤机年报中所述“高端产品”的定义

经向郑煤机相关人员核实，液压支架“高端产品”的定义较为宽泛，并无唯一的量化指标，且是一个逐渐演进的概念。从当前角度来看，符合以下标准一项或多项的液压支架即可认为属于“高端产品”：

（1）采高≥4.5 米的液压支架；

（2）使用电液控系统的液压支架；

（3）可适用于 A 类矿井（年产≥500 万吨）的液压支架；

（4）使用特殊钢材（如 30 铬锰硅等）的液压支架。

2.发行人维修与再制造业务、备品配件供应管理业务服务产品中郑煤机产品占比 60%与郑煤机年报中所述“高端产品”的市场占有率达 60%之间的关系，是否存在严格的匹配关系，并说明发行人认为“发行人维修与再制造业务、备品配件供应管理业务服务产品中郑煤机产品占比与郑煤机市场地位相符”的结论是否准确

在《补充法律意见书（一）》中，发行人披露“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”，为避免歧义，现对这一表述进一步解释说明如下：

（1）郑煤机的行业地位的相关说明

①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”。

②根据中国煤炭机械工业协会年报，以吨位为标准，2017 年至 2022 年郑煤机液压支架的市场占有率均排名第一，市场占有率平均为 31.72%，平均超过当年度市场占有率排名第 2 的企业 21.79 个百分点；2022 年，郑煤机市场占有率为 43.67%，超过当年度市场占有率排名第 2 的企业 32.18 个百分点。

③根据中介机构 2022 年与郑煤机高级管理人员的访谈，郑煤机在液压支架市场的总体份额在 40%以上。同时，未来行业发展会越来越向头部企业集中。

结合上述信息，郑煤机液压支架的行业地位较为显著，具有较为明显的领先优势。

（2）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拥有郑煤机品牌支架比例较高的原因

发行人维修与再制造业务、备品配件供应管理业务的客户以①央企（如 A.国家能源集团）、②大型国企（如 A.河南能源集团有限公司（河南省属国企）、B.陕煤集团（陕西省属国企）、C.陕西能源（001286，陕西省属国企））或③大型民营煤炭企业（如 A.伊泰煤炭（03948.HK））及其子公司为主。

这些客户拥有郑煤机品牌支架比例较高的原因如下：

①该等客户所拥有的煤炭资源较好，储量丰富、煤层较厚，客观条件有利于其使用大采高的支架，同时丰富的煤炭资源（如年产 500 万吨以上的 A 类矿井）使得配置高端支架提升开采效率与稳定性具有经济合理性，而郑煤机支架高端市场占有率较高，故该等客户购买郑煤机品牌的支架数量较多。

②此外，该等客户自身综合实力较强，对生产供应保障和安全性的要求较高，对所用液压支架的品质及品牌均有一定要求，而郑煤机系国内领先的液压支架研发、生产、销售企业，故该等客户倾向于选择郑煤机等行业头部品牌的支架。

（3）结论

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持有的液压支

架套数占该等客户持有的全部液压支架套数的比例，与郑煤机“高端产品”的市场占有率之间并无严格的匹配关系，只是客户拥有郑煤机支架比例较高的重要原因。

为避免歧义，现将《补充法律意见书（一）》中的表述及结论进一步补充修改完善如下：

“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%）。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”，并结合发行人业务人员业务开展过程中所收集的信息，郑煤机高端市场占有率长期维持在约 60%。

同时，发行人的客户以大型央企、地方国企、大型民营煤炭企业及其子公司为主。一方面，该等客户所拥有的煤炭资源较好，储量丰富、煤层较厚，客观条件有利于其使用大采高的支架，同时丰富的煤炭资源（如年产 500 万吨以上的 A 类矿井）使得配置高端支架提升开采效率与稳定性具有经济合理性，而郑煤机支架高端市场占有率较高，故该等客户购买郑煤机品牌的支架数量较多。另一方面，由于该等客户自身综合实力较强，对生产供应保障和安全性的要求较高，对所用液压支架的品质及品牌均有一定要求，而郑煤机系国内领先的液压支架研发、生产、销售企业，故该等客户倾向于选择郑煤机等行业头部品牌的支架。

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的比例较高，主要系郑煤机本身具有较高的市场占有率，尤其是在高端支架市场；另外，发行人主要客户拥有的煤炭资源条件较好，自身的综合实力较强，对液压支架的品质及品牌均有一定要求，故倾向于选择郑煤机等行业头部品牌的支架。”

（四）结合发行人 2022 年承接项目的具体情况，说明发行人 2022 年向恒达智控采购液压阀的金额大幅减少，同时，向郑煤机采购千斤顶、结构件、毛管、

密封等金额大幅增加的原因及合理性

1.关于发行人 2022 年向恒达智控采购金额变化的原因及合理性

发行人 2022 年向恒达智控采购的金额相比 2021 年大幅减少，其主要原因是：发行人在 2021 年末完成郭家湾项目、柴沟项目在 2022 年所需用到的电液控系统的采购，该采购金额较大，故导致 2022 年的采购金额减少，具有合理性。具体说明如下：

2021 年临近年末时（2021 年 11 至 12 月），发行人向恒达智控采购了较多产品，合计金额为 2,476.03 万元，占当年向恒达智控采购总额的比例为 44.44%。上述采购的主要内容为用于郭家湾项目、柴沟项目的 2 套电液控产品，金额分别为 992.02 万元、935.03 万元，郭家湾项目、柴沟项目分别于 2022 年 2 月、2022 年 1 月领用了前述产品。

2.关于发行人 2022 年向郑煤机采购金额变化的原因及合理性

报告期内，发行人向郑煤机采购的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
结构件类	1,895.87	-	135.37
千斤顶类	155.32	-	-
其他类（包括密封、毛管等）	121.35	98.37	-
合计	**2,172.54**	**98.37**	**135.37**

如上表所示，2020 年至 2022 年，发行人向郑煤机采购的其他类产品（包括密封类产品、毛管类产品）较少，主要采购的是结构件类、千斤顶类产品。

2022 年，发行人向郑煤机采购金额相比 2021 年增长 2,074.17 万元，主要为发行人向郑煤机采购了 3 批共计 2,006.25 万元的结构件类、千斤顶类产品，用于开展备品配件供应管理业务。

发生上述采购的原因是，国电建投内蒙古能源有限公司（以下简称“内蒙古

国电建投”）下属察哈素矿需要采购 1 批结构件（底座），金额为 1,438.01 万元；宁煤集团下属金凤矿需要采购 2 批结构件（包括顶梁、底座等）、千斤顶，金额合计 568.24 万元。

内蒙古国电建投 2014 年与发行人即有业务合作，除本次采购底座外，2022 年亦向发行人采购其他备品配件产品，与发行人的业务合作较为密切。察哈素矿所用支架的底座在使用过程中因井下条件等原因出现批量开焊等问题后，影响井下正常生产，发行人与察哈素矿进行了技术交流，提出了多种供应技改方案。为尽可能确保本次底座技改后不出现生产安全问题，客户决定选用郑煤机的产品。

发行人自 2010 年起即向宁煤集团提供备品配件供应管理服务，发行人服务能力得到宁煤集团的认可。宁煤集团下属金凤矿本次提出所需的为成套端头组合支架，各部件间配合要求较高，需要综合配套及调试能力。客户考虑如发行人仍按常规备品配件供应方式，从多家供应商采购后交付，配套效果可能不如由单一厂家提供，故客户决定选用郑煤机的产品。

综上所述，发行人 2022 年对郑煤机的采购金额增加，主要原因是部分客户因自身需要，指定选用郑煤机的产品。发行人 2022 年对郑煤机的采购金额增加，具有合理性。

（五）说明发行人核心技术的来源，是否存在来源于郑煤机的情形，是否与郑煤机存在技术共享或合作研发的情形，并结合报告期内与郑煤机之间的交易情况，说明发行人与郑煤机之间合作的稳定性

1.关于技术是否来源或依赖郑煤机

公司目前的主要业务中，主要是维修与再制造业务涉及相关核心技术，其他业务的相关技术大多不同程度来自于维修与再制造技术的积累；流体连接件业务主要是软管总成的扣压生产，工艺技术相对较为简单，因此公司核心技术来源主要讨论维修与再制造技术的来源。

（1）设备维修与主机制造的工艺性质不同

煤机设备的维修与再制造是一个“逆向制造”的过程，属于生产性服务，与主机生产的“正向制造”过程在性质上具有很大差异。主机制造是标准化的生产流程，是由毛坯到成品的过程，重点在结构设计、材料选型、材料预处理、结构及尺寸加工等方面，一般都是批量化、标准化的作业；而维修与再制造是一个非标准化的流程，是缺陷成品到完好成品的过程，重点在无损拆解、检测分类以及各类离散型缺陷的针对性修复，大部分的情况下都无法做到批量化及完全标准化的作业，70%以上的设备都是专用的非标设备及根据特定需要新研发的设备。

上述性质差异决定了煤机设备的主机制造和维修在技术上有完全不同的重心，维修与再制造的核心技术很难从主机制造的技术中进行借鉴。

（2）公司开展维修业务伊始不依靠郑煤机的技术

公司维修与再制造业务从 2010 年开始开展，当时市场上煤机设备的维修还较为简单，此时包括煤炭企业机修厂、主机厂和第三方维修厂在内的众多维修主体均缺少先进维修技术，维修手段也主要是检测换件和表面电镀等简单维修方式。作为主机厂，郑煤机拥有支架主机的制造能力，也有能力对液压支架进行检测换件、电镀等基础维修。然而，设备维修流程较为离散化，对于主机厂而言相对不具有经济效益，因此当时郑煤机及其下属子公司综机公司均未开展维修业务。

公司 2009 年成立之初，承接了郑煤机售后服务团队，开始经营备品配件供应管理业务，此时公司还没有设备维修的相关技术储备。随着业务拓展，2010 年公司开始开展维修与再制造业务，对外采购了拆缸机、珩磨机等设备，并主要通过向社会招聘能够操作拆缸机、珩磨机等设备的其他行业技术人员和部分相关专业应届生组成了初期维修团队，能够进行支架拆装、检测换件和表面珩磨，并通过外协进行千斤顶外缸电镀。因 2012 年煤炭行业开始下行，综机公司为保证生产经营稳定，于 2014 年起开始进行煤机维修业务（综机公司维修业务已于 2022 年 5 月停止），从较为简单的维修开始自行摸索，积累相关技术，而此时发行人

的维修与再制造业务已经开展 4 年之久，技术及维修经验相对已较为成熟。公司在 2013 年先后申请了拆缸机底座、支架拆卸定位装置和支架清洗系统等经过技术改造的专用设备相关专利，维修业务更加机械化、自动化。

基于客户逐渐精细化的成本管控要求和逐渐激烈的行业竞争格局，市场上的设备维修手段也逐渐从检测换件转变为以缺陷修复为主。因此在业务开展过程中，公司逐步建立和完善了液压支架维修标准和工艺、质量体系，并基于实际业务的开展形成了一定的核心技术。公司从 2015 年开始进行利用合金熔覆和内孔盲孔熔覆工艺对液压支架进行缺陷修复的研究，2017 年正式批量用于液压支架大修，是国内较早批量性采用合金熔覆和内孔熔铜的液压支架维修厂家之一，并取得了相关发明专利；公司 2018 年启动了对液压支架导向套进行缺陷修复的复合熔覆再制造研发项目，2020 年该技术开始用于批量生产，并取得了相关发明专利；为提高设备维修效率，公司还持续进行废旧液压支架机械自动化拆解、维修产品信息化芯片植入技术等方面的研究。目前，第一代液压支架机械自动化拆解流水线已批量投入使用，第二代升级产品也在生产中；芯片追溯技术已从 2021 年开始全面投入使用，目前正向数字信息网络化发展，上述技术也已取得了相关专利。

综上所述，公司并非在成立之初即拥有了维修与再制造业务的核心技术，主要是从 2015 年开始，根据实际业务开展中的需求不断提高标准，通过 30 多项内部研发项目逐步建立起了一套适用于自身业务的维修标准和技术体系，这些研发项目组人员均是公司内部员工，与郑煤机无关。

（3）公司维修与再制造的核心技术与郑煤机技术侧重点差别较大

郑煤机作为煤机设备生产龙头企业，其工艺流程大致可以分为原材料准备、热处理、机加工、表面处理和装配检验等，技术积累的侧重点主要在于材料开发、整机设计、数控精加工、大型工件整体预热及消应等针对大型设备标准化生产的相关技术，对于公司维修业务较为离散的非标准化特点，可借鉴意义较低。

公司维修与再制造业务流程大致可以分为无害拆解、分类检测、缺陷修复和

组装检测几个环节，其重要性、主要涉及工艺及其与郑煤机技术的异同情况如下：

序号	维修环节		重要性	主要涉及工艺	与郑煤机技术异同
1	无损拆解与损伤检测		较高，无损拆解需要保证拆解过程中不对废旧零部件造成二次损伤；损伤检测是不同零部件修复工艺选择的主要依据	自动化清洗、无损拆解、检测分类	公司拥有自动化清洗、拆解生产线，并能够对不同废旧部件检测探伤，郑煤机生产环节不涉及，无相关技术
2	针对性缺陷修复	立柱千斤顶维修	高，是维修与再制造的最核心环节	内孔珩磨、盲孔熔铜、外圆合金熔覆、导向套熔覆再制造等	郑煤机主机新制工艺不涉及相关针对性修复技术，其使用的表面处理技术也与公司增材修复技术差异较大
		阀维修		封闭式清洗、检验检测、组装试压等	
		结构件维修		整体抛丸、多位压型矫正、铰接孔维修再制造、焊缝探伤检测等	
3	装配检验		相对不高，流程较为标准化	流水线喷涂、组装检测、入库发运	此环节设备维修和主机制造的工序较为相似，均是喷漆后依靠人和天车的配合进行支架的安装，再通压检测

如上表所示，公司维修与再制造环节中的自动化清洗、自动化拆解、检测分类、针对性缺陷修复等环节的核心技术在主机制造过程中是不涉及的，郑煤机也没有开发相关技术；而装配检验环节中的流水线喷涂、组装检测、入库发运等环节则维修与主机制造工序较为相似，但其并非设备维修与再制造的最核心环节，重要性相对不高。因此，公司维修与再制造业务目前的核心工艺技术与主机制造的技术侧重点差别较大，郑煤机也未开发相关技术，公司核心技术不来源于郑煤机。

（4）公司与郑煤机不存在合作研发或技术共享的情形

如上所述，公司的技术积累均来自于实际业务开展，通过内部研发项目逐步

建立了自身技术体系，不存在与郑煤机合作研发或技术共享的情形。由于双方产品市场定位和实际中的技术侧重点相差较大，未来开展合作研发或技术共享的可能性也较低。

（5）结论

公司维修与再制造等业务主要是根据实际业务开展需要，通过内部研发项目成果逐步积累起了自身技术体系，与郑煤机无关；基于双方技术性质和侧重点的较大差异，在公司后续的业务发展和开拓中，也不存在技术来源于郑煤机或依赖于郑煤机技术的情形。

未来，公司技术方向的重点仍然是机械设备的维修与再制造领域，既包含煤机再制造，也包含工程机械、盾构机械等工业产品的再制造，以及跨行业材料循环互用条件下的再制造技术。在液压支架这一领域，公司未来仍将持续保持与郑煤机等行业内主要主机制造厂商的技术发展方向等方面的信息交流，但由于产品市场定位和实际中的技术侧重点相差较大，双方在技术研发领域未曾合作，未来合作的可能性也较低。

2.公司与郑煤机之间合作的稳定性

（1）报告期内与郑煤机交易情况

报告期内，公司各项业务向郑煤机关联销售金额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%

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
流体连接件	8,895.87	60.58%	5,386.74	55.02%	6,327.41	64.51%
向郑煤机关联销售总额	18,605.90	17.29%	13,846.22	16.84%	14,749.37	24.43%
公司营业收入	107,625.91	-	82,224.69	-	60,374.84	-

报告期内，公司向郑煤机采购规模及结构如下：

单位：万元

类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
向郑煤机关联采购金额	5,773.27	5,950.12	2,275.97
其中：阀类采购金额	3,514.65	5,529.59	2,104.99
其他类采购金额	2,258.62	420.53	170.98

如上表所示，报告期内，公司向郑煤机销售的业务主要集中在维修与再制造、专业化总包服务、流体连接件等 3 项业务；向郑煤机采购的主要是阀类产品。

（2） （2）公司与郑煤机业务合作稳定性的分析

公司向郑煤机销售流体连接件，以及向郑煤机采购阀类产品系日常商业合作，另因部分客户要求、业务模式探索等原因，双方在维修与再制造、专业化总包服务及其他类产品采购等方面也存在合作，具体分析如下：

①关于向郑煤机销售流体连接件。自 2012 年公司开始向郑煤机销售流体连接件以来，郑煤机系公司主要的流体连接件客户，公司亦是郑煤机主要的流体连接件供应商。报告期内，公司向郑煤机销售流体连接件金额分别为 6,327.41 万元、5,386.74 万元和 8,895.87 万元，交易规模保持稳定。双方的合作具有商业实质且保持稳定。

②关于向郑煤机采购阀类产品。公司在开展维修与再制造业务时，尤其是涉及电液控改造的维修项目中，需要采购阀及电液控类产品。公司根据客户具体需求，在市场上选择较为匹配的优质液压电控系统供应商，而恒达智控是国内领先的液压电控系统提供商之一。除恒达智控外，公司还向 MARCO（北京）自动控

制系统开发有限公司、北京天玛智控科技股份有限公司、天津华宁电子有限公司等其他国内主要电液控系统厂商进行采购。基于目前煤机电液控系统的市场发展情况，公司未来仍会向恒达智控采购阀及电液控类产品，双方合作具有稳定性。

③关于维修与再制造业务。公司维修与再制造业务整体上与煤炭企业直接合作，但由于部分项目本身具有一定特殊性（如部分客户为减少小型维修厂极端低价竞争、确保项目维修质量，而设置了主机厂作为投标条件等），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。

因客户这种保证项目质量的诉求预计将持续存在，同时一些其他项目亦有自身的特殊性，为满足客户的需求，预计未来发行人仍存在需要通过郑煤机间接向终端客户提供服务的可能性。这类项目合作对于郑煤机而言亦能够提升客户体验，增强客户粘性，因此预计此类关联维修业务未来双方仍将稳定合作。

④关于专业化总包服务业务。2013 年前后，专业化总包服务模式在市场上尚未有先例，公司与郑煤机和中国神华神东分公司共同探索该业务的合作方式，后确定由郑煤机取得石圪台等 3 个项目后（项目由新支架采购及后续的专业化服务构成），再将其中的服务部分交给公司实施。双方在上述 3 个关联专业化总包服务项目的合同有效期内仍将稳定合作。此外，2021 年以来公司也先后独立开拓了多个新的专业化总包服务项目。

⑤除阀类产品外，报告期内，公司向郑煤机采购结构件等其他产品的情况总体较少。其中，2022 年度，公司向郑煤机采购的金额较多，具体原因详见本题“一、（四）、2、关于发行人 2022 年向郑煤机采购金额变化的原因及合理性”中的回复。

（3）结论

公司向郑煤机销售流体连接件，以及向郑煤机采购阀类产品系双方正常商业往来，合作较为稳定；另因部分客户要求、业务模式探索等原因，双方在维修与再制造、专业化总包服务及其他类产品采购等方面也存在合作，其中维修与再制

造业务未来仍将稳定合作，专业化总包业务在现有项目的合同服务期内仍将稳定合作，而向郑煤机采购其他类产品的合作主要视客户需求而定。

（六）结合下游客户对供应商选取的具体标准，说明发行人进行业务开拓或获取订单过程中，是否存在利用郑煤机在行业中影响力的情形，在业务开拓过程中对郑煤机是否存在重大依赖，发行人是否具备独立面向市场的能力，并进行充分风险提示

1.结合下游客户对供应商选取的具体标准，说明发行人进行业务开拓或获取订单过程中，是否存在利用郑煤机在行业中影响力的情形

煤炭企业客户属于“专家型客户”，具有评估后市场服务供应商的专业能力，且从技术、合同等角度，煤炭企业客户选择后市场服务商亦不受到主机厂的限制，煤炭企业客户根据自身需求设置选取供应商的标准。故郑煤机作为主机厂对客户选择后市场服务商的影响实际相对有限，发行人并未依赖郑煤机的影响力获取业务。具体说明如下：

（1）发行人主要客户均为专家型客户，具有评估后市场服务供应商的专业能力

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，2022 年，其液压支架维修队伍约有 400 人，整个维修队伍人数约 2,000 人。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。

（2）客户选择后市场服务商未受到技术或合同限制

①无技术限制。在其他常见的后市场，如消费电子后市场，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，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。

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。

（3）煤炭企业客户根据自身需求设置选取供应商的标准

煤炭企业客户选择供应商的标准，通常可以概括为三个维度：价格、技术（服务能力）、商务（企业财务状况、过往业绩等）。价格通常为最重要（权重最高）的因素。其次考察的是供应商的技术实力，如：对维修业务而言，如供应商是否能结合项目特点提出具有针对性的维修方案；对备件业务而言，如供应商是否有研发设计能力、是否有生产能力、是否有检测评估能力等。在商务维度，主要考察供应商自身的财务状况与过往业绩，并不涉及股东构成等要素。

具体说明如下：

①维修与再制造业务

维度	说明	具体评判标准实例[注]	
		细分评价维度	具体评判标准
价格	对客户而言，价格通常为最重要（权重最高）的一个因素	评标价格较评标基准价低 2%至 8%时，价格得分为 100 分，在此区间外每低 1%，扣 0.5 分，每高 1%，扣 1 分，评标价格的最低分为 0 分	
技术	在技术维度，客户考察的实际是供应商是否具有实施本项目的技术能力，是否能够结合维修项目的特点提出有针对性的维修方案	服务范围、服务内容、服务依据、服务工作目标	服务范围符合项目要求，服务内容合理详细，服务依据、服务工作目标全面、具体
		服务机构设置和岗位职责	拟派人员专业齐全，人员充足且现场经验丰富，特殊工种人员具有相应资格证书，岗位职责清晰
		检修服务方案	施工服务方案详尽周到、科学合理，针对项目工作内容重点、难点或关键点有针对性阐述，针对可能遇到特殊情况有对应方案和措施
		机具设备配备	机具设备配备针对性强、精度高、种类齐全且充足
		安全环保管理措施	安全环保管理体系健全、制度详细具体、安全环保控制措施完善

维度	说明	具体评判标准实例[注]	
		细分评价维度	具体评判标准
		质量管理措施	质量管理体系健全、制度详细具体、质量控制措施完善
商务	商务部分主要考察的为企业自身的经营实力（包括营业收入情况、净资产情况）、过往经营业绩（历史上是实施项目的经验），为企业客观实力	企业财务状况	1.上年度所有者权益情况 2.上年度营业收入情况 3.过去 3 年盈利情况
		业绩	提供过往合格业绩
		投标文件内容	投标文件清晰完整、无缺漏项、报价无计算错误、财务状况统计无错误
		投标文件格式	投标文件按招标文件要求格式、顺序编制

注：本表具体示例概括自发行人某维修与再制造项目招标文件。

②备品配件供应管理业务

维度	说明	具体评判标准实例[注]	
		细分评价维度	具体评判标准
价格	对客户而言，价格通常为最重要（权重最高）的一个因素	偏差率为 0 的评标价格得分为 100 分，其他评标价格得分为：100-偏差率*100*1，评标价格的最低分为 0 分	
技术	在技术维度，客户考察的实际是供应商提供备品配件的能力。包括研发设计能力、生产加工能力、检测能力。除了研发、生产、检测外，客户关心的另一要点为服务能力，即供应商能否保证发货及服务的及时性	设计研发手段和能力	1.投标人是否拥有省级及以上认证的技术中心，是否具有一定规模、独立的研发机构和科研人员 2.教授级高级工程师/高级工程师/工程师数量 3.是否为国家级/省部级认定的科技型或创新型企业
		加工制造装备及能力	1.根据加工制造设备种类评判 2.根据加工制造设备的先进性评判 3.根据企业具有的其他设备评判
		检测装备水平、试验手段	1.根据检测设备评判 2.试验手段先进合理

维度	说明	具体评判标准实例[注]	
		细分评价维度	具体评判标准
		服务能力及保证措施	根据各投标人服务保证措施与招标项目实际需要进行比较，主要评价投标人服务保证措施的可行性及合理性（根据是否在被服务区周边有服务点、服务人员、技术力量、备件仓库等）进行评判
商务	商务部分主要考察的为企业自身的经营实力（包括营业收入情况、净资产情况）、过往经营业绩（历史上是实施项目的经验），为企业客观实力	企业荣誉	是否获得过国家级或省部级奖项
		企业财务状况	1.上年度所有者权益情况 2.上年度营业收入情况 3.过去 3 年盈利情况
		业绩	提供过往合格业绩
		投标文件内容	投标文件清晰完整、无缺漏项
		投标文件格式	投标文件按招标文件要求格式、顺序编制

注：本表具体示例概括自发行人某备品配件供应管理业务寄售项目招标文件。

③专业化总包服务

维度	说明	具体评判标准实例[注]	
		细分评价维度	具体评判标准
价格	对客户而言，价格通常为最重要（权重最高）的一个因素	当 K（偏差率）=-5%～-3%时，评标价格得分为 100 分；当 K≤-11%时，得分为 80 分；当 K≥3%时，得分为 60 分	
技术	在技术维度，客户考察的实际是供应商的综合服务能力，包括日常维护与大修两部分。在日常维护中，考察如整体的服务方案、服务人员的配备与经验；在大修中，考察供应商提供大修的能力	服务范围、服务内容、服务依据、服务工作目标	服务范围符合项目要求，服务内容合理详细，服务依据、服务工作目标全面、具体
		服务方案	服务方案详尽周到、科学合理，针对项目工作内容重点、难点或关键点有针对性阐述，针对可能遇到特殊情况有对应方案和措施
		服务机构设置和岗位职责	服务人员专业齐全，人员充足且现场经验丰富。特殊工种人员具有相应资格证书，岗位职责清晰
		维修能力	提供维修 10000KN 及以上液压支架的数量情况

维度	说明	具体评判标准实例[注]	
		细分评价维度	具体评判标准
		专利	提供支架大修或日常检修过程中，获得整机维修或部件维修的专利
		机具设备配备	机具设备配备针对性强、精度高、种类齐全且充足
		安全环保质量管理措施	安全环保质量管理体系健全、制度详细具体、安全环保质量控制措施完善
商务	商务部分主要考察的为企业自身的经营实力（包括营业收入情况、净资产情况）、过往经营业绩（历史上是实施项目的经验），为企业客观实力	企业财务状况	1.上年度所有者权益情况 2.上年度营业收入情况 3.过去 3 年盈利情况
		业绩	提供过往合格业绩
		投标文件内容	投标文件清晰完整、无缺漏项
		投标文件格式	投标文件按招标文件要求格式、顺序编制

注：本表具体示例概括自发行人某专业化总包服务项目招标文件。

（4）结论

煤炭企业客户属于“专家型客户”，具有评估后市场服务供应商的专业能力，且从技术、合同等角度，煤炭企业客户选择后市场服务商亦不受到主机厂的限制，煤炭企业客户根据自身需求设置选取供应商的标准。故郑煤机作为主机厂对客户选择后市场服务商的影响实际相对有限，发行人并未依赖郑煤机的影响力获取业务。

2.在业务开拓过程中对郑煤机是否存在重大依赖，发行人是否具备独立面向市场的能力，并进行充分风险提示

发行人已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，在行业内形成了一定的品牌声誉，并通过自身较强的竞争优势开拓市场、获取业务，具备独立面向市场的能力，在业务开拓过程中对郑煤机不存在重大依赖。具体说明如下：

（1）发行人与主要客户建立了长期稳定的合作关系，在行业内形成了一定

的品牌声誉

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平均超过 60%；向老客户的合计销售占比平均超过 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）发行人主要通过自身较强的竞争优势开拓市场、获取业务

发行人围绕客户的需求，不断强化自身的综合能力，逐步建立起整体竞争优势与各细分业务的比较竞争优势，具体如下：

整体竞争优势	业务品种最全所带来的协同优势	
	经营规模相对较大及服务网络覆盖范围较广	
细分业务比较优势	维修与再制造	维修技术较强优势、维修效率较高优势
	备品配件供应管理	能够为客户提供一站式采购，同时已围绕一站式采购建立了较强的综合服务能力

整体竞争优势	业务品种最全所带来的协同优势	
	经营规模相对较大及服务网络覆盖范围较广	
	专业化总包服务	服务经验优势

①整体竞争优势

整体优势	具体说明
业务品种最全所带来的协同优势	发行人的业务围绕煤矿机械的全生命周期开展，涵盖维修与再制造、备品配件供应管理、专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件等业务品类，并设立客户服务部提供新支架安装调试、巡矿和应急服务等现场运维服务。 发行人的客户运维服务可提升客户体验、挖掘客户需求；维修与再制造可为其他业务提供技术支撑；二手设备租售可获取订单，并可延伸出备品配件供应、维修与再制造和专业化总包服务；备品配件供应管理会受益于维修与再制造、专业化总包服务、二手设备租售等业务；流体连接件可快速高效为其他业务提供流体连接件产品，又反向增强流体连接件业务的规模效应。
经营规模相对较大及服务网络覆盖范围较广	1.经营规模相对较大。煤矿机械后市场行业是一个现阶段集中度较低的行业，缺少大型的综合性服务商。北煤机、平煤机等主机厂营收规模较大，但主要为主机销售，后市场规模均低于 5 亿人民币。发行人 2022 年度实现营业收入 10.76 亿元，净利润 1.05 亿元，属于行业较为领先的水平，为发行人带来一定的规模优势。 2.服务网络覆盖范围较广。发行人为行业内少数全国性后市场服务商之一，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。客户网络的广度给发行人带来了较强的抗风险能力和较多的新业务拓展机会，有利于形成品牌价值。

②细分业务比较优势——维修与再制造业务

比较优势	具体说明
维修技术较强	1.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： （1）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； （2）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

比较优势	具体说明
	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。 2.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压架实验合格报告的生产性服务公司之一。
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： 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）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细分业务比较优势——备品配件供应管理

发行人备品配件业务的竞争优势体现在：能够为客户提供一站式采购，同时已围绕一站式采购建立了较强的综合服务能力，具体详见本题“一、（二）、2.公司备品配件供应管理业务的核心竞争优势”。

④细分业务比较优势——专业化总包服务业务

比较优势	具体说明
服务经验优势	专业化总包服务是一种针对液压机械使用全寿命周期管理的综合型解决方案，将日常点检维护、备品配件供应管理、维修与再制造服务相结合，是煤机后市场门槛较高的业务品种。 发行人于 2013 年与郑煤机共同开拓了 3 个专业化总包服务项目，随后独立开拓 8 个项目，发行人拥有 11 个专业化总包服务项目（包含 2023 年 3 月中标的 5 个项目）的服务经验，目前是市场上实施经验最丰富、拥有项目数量最多的煤机后市场服务提供商。

（3）发行人各项业务的独立开展情况

发行人在业务开展过程中，并非依赖郑煤机而局限于郑煤机品牌的液压支架。在各项业务中，客户基于对发行人专业能力的认可，在涉及其他品牌液压支架时，同样会选择发行人作为供应商。发行人各项业务开展对郑煤机不存在重大依赖。具体说明如下：

①维修与再制造业务

报告期内，发行人主要液压支架维修与再制造项目中，非郑煤机品牌的情况如下：

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与收入占比均呈上升趋势。发行人所维修的其他品牌液压支架包括北煤机、平煤机、平阳重工等。

②备品配件供应管理业务

备品配件只要符合技术、质量标准即可正常使用，为发行人等后市场服务商选择除主机厂外的备品配件生产企业的产品提供了空间。报告期内，发行人向客户提供的实际也以非郑煤机备品配件为主，占比约 90%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	平均值
向郑煤机采购金额[注]	4,065.92	1,101.79	770.61	1,979.44
备品配件业务当年采购总额	22,966.95	14,628.13	9,283.86	15,626.31
占比	17.70%	7.53%	8.30%	11.18%

注：此处向郑煤机采购金额、备品配件业务当年采购总额均为当年度备品配件业务成本中结转的直接材料金额。

综上，客户选择发行人提供备品配件，更多的是对发行人综合服务能力的认可，而不是因为认为发行人作为郑煤机参股公司可提供郑煤机生产的零部件。因此，发行人备品配件供应管理业务对郑煤机不存在重大依赖。

③专业化总包服务业务

2023 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。

即中国神华神东分公司对发行人提供专业化总包服务的能力与经验较为认可。因此，即使是使用北煤机、平煤机支架的工作面，经综合评判后，亦选择发行人作为服务提供商。

（4）结论

发行人已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，在行业内形成了一定的品牌声誉，并通过自身较强的竞争优势开拓市场、获取业务，具备独立面向市场的能力，在业务开拓过程中对郑煤机不存在重大依赖。

（5）风险提示

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“（一）、4、与股东郑煤机未来业务合作稳定性的风险”、“第三节 风险因素”之“二、（一）、3.与股东郑煤机

未来业务合作稳定性的风险”进行了风险提示，具体内容如下：

“截至本招股说明书签署日，郑煤机持有公司 19.82%的股份，为公司第二大股东。郑煤机作为国内领先的液压支架研发、生产、销售企业，具有较为显著的行业地位。

公司已建立了较为健全的治理结构与组织架构，能够独立面向市场开展业务，对股东郑煤机不存在重大依赖。但在业务开展过程中，根据实际需求，仍存在向郑煤机关联采购、关联销售等业务关联的情况。

如未来公司与郑煤机的合作稳定性出现波动，可能对公司的业务开拓与经营业绩产生不利影响。”

核查意见：

经核查，本所律师认为：

1.发行人设置了备品配件事业部总体统筹备品配件业务的开展，已经建立了较为成熟的备品配件供应体系。发行人备品配件供应管理业务的主要客户均与郑煤机无关联关系，主要供应商中除郑煤机自身外，其他均与郑煤机无关联关系，且上述主要客户及供应商与发行人合作年限较长，合作关系稳定且可持续性较强，发行人备品配件供应管理业务对郑煤机不存在依赖。

2.煤机备品配件市场竞争主体主要有专业化后市场服务商、备品配件生产企业、主机厂三类。备品配件市场行业集中度较低，发行人市场占有率相对领先，与其他同行业竞争对手相比，发行人的核心竞争优势体现在：能够为客户提供一站式采购，同时已围绕一站式采购建立了较强的综合服务能力，并基于此与主要客户建立了长期稳定的合作关系。发行人基于自身核心竞争优势取得、维系并拓展业务，预计其备品配件供应管理业务未来仍将进一步发展，具有可持续性。

3.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持有的液压支架套数占该等客户持有的全部液压支架套数的比例，与郑煤机“高端产品”的市场占有率之间并无严格的匹配关系。为避免歧义，已对原表述及结论进一步补

充修改完善。

4.发行人 2022 年向恒达智控的采购金额减少，主要原因是发行人在 2021 年末完成郭家湾项目、柴沟项目在 2022 年所需用到的电液控系统的采购，该采购金额较大，故导致 2022 年的采购金额减少，具有合理性。发行人 2022 年对郑煤机的采购金额增加，主要原因是部分客户因自身需要，指定选用郑煤机的产品。发行人 2022 年对郑煤机的采购金额增加，具有合理性。

5.发行人核心技术来源主要是通过内部研发项目成果逐步积累，不存在技术来源于郑煤机或依赖于郑煤机技术的情形；由于产品市场定位和实际中的技术侧重点相差较大，双方在技术研发领域未曾合作，未来合作的可能性也较低。

发行人向郑煤机销售流体连接件，以及向郑煤机采购阀类产品系双方正常商业往来，合作较为稳定；另因部分客户要求、业务模式探索等原因，双方在维修与再制造、专业化总包服务及其他类产品采购等方面也存在合作，其中维修与再制造业务未来仍将稳定合作，专业化总包业务在现有项目的合同服务期内仍将稳定合作，而向郑煤机采购其他类产品的合作主要视客户需求而定。

6.煤炭企业客户属于“专家型客户”，具有评估后市场服务供应商的专业能力，且从技术、合同等角度，煤炭企业客户选择后市场服务商亦不受到主机厂的限制，煤炭企业客户根据自身需求设置选取供应商的标准。故郑煤机作为主机厂对客户选择后市场服务商的影响实际相对有限，发行人并未依赖郑煤机的影响力获取业务。

发行人具有独立面向市场获取业务的能力，在业务开拓过程中对郑煤机不存在重大依赖。发行人已在招股说明书中进行了充分的风险提示。

本补充法律意见书正本五份，无副本，经本所律师签字并由本所盖章后生效。

【以下无正文】

（本页为《北京市中伦律师事务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的补充法律意见书（二）》之签字盖章页）

北京市中伦律师事务所（盖章）

负责人：

张学兵

经办律师：

顾　峰

经办律师：

田无忌

2023年 8 月 18 日