

# 宁波华平智控科技股份有限公司

Ningbo Huaping Intelligent Control Technology Co., Ltd.

(浙江省宁海县科技工业园区科技大道 35 号)



## 关于对宁波华平智控科技股份有限公司上市审核委员会审议意见的落实函之回复报告

保荐机构（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号

## 深圳证券交易所：

贵所 2023 年 4 月 13 日出具的《关于对宁波华平智控科技股份有限公司上市审核委员会审议意见的落实函》（审核函〔2023〕010137 号）（以下简称“《落实函》”）已收悉。宁波华平智控科技股份有限公司（以下简称“华平智控”、“发行人”或“公司”）与民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“民生证券”）等相关方对《落实函》所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

本回复报告除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成，相关释义均与发行人招股说明书保持一致。

本落实函回复报告的字体代表以下含义：

<b>黑体（加粗）</b>	<b>落实函所列问题</b>
宋体	对落实函所列问题的回复
<b>楷体（加粗）</b>	<b>对招股说明书的修改、补充</b>

## 目 录

问题 1 .....	3
------------	---

## 问题 1

请发行人：（1）说明与华成阀门存在重叠客户与供应商的原因及合理性，是否存在华成阀门替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形；（2）说明并披露 2021 年阀门及配件类产品毛利率显著高于华成阀门的原因及合理性。请保荐人补充核查并发表明确意见。

回复：

一、说明与华成阀门存在重叠客户与供应商的原因及合理性，是否存在华成阀门替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形

（一）发行人与华成阀门部分客户重合具有合理性

1、我国阀门出口客户集中度较高，公司与华成阀门部分客户重叠具有合理性

发行人主营业务为铜制水暖阀门及配件的设计、研发、生产和销售，与华成阀门重叠客户包括 Aalberts、Nibco 及 Victaulic，重叠客户系国际大型水暖阀门、及管道制造商。根据 Mcilvaine《基于数百家公司的阀门市场占有率分析》，在排名前六的高性能阀门供应商有五家位于美国本土，占美国市场的 50%以上，集中度较高。我国水暖阀门 OEM/ODM 模式出口行业客户多为品牌知名度高、经营规模较大的国际水暖阀门制造商，发行人与华成阀门重叠客户情况如下：

Aalberts（荷兰泛欧交易所上市公司，股票代码 AALB.AS）总部设在荷兰，主要从事流体控制的研发和生产，集成管道系统的开发。Aalberts 在全球范围内设有 153 个分支机构，拥有 14,400 多名员工。其供应商包括发行人、万得凯（301309）、永和智控（002795）、艾迪西（原股票代码 002468）、华成阀门等。

Nibco 创立于 1904 年，是领先的商业、工业和建筑安装领域流体控制设备提供商，被《福布斯》杂志列为美国中西部 500 强企业之一，其供应商包括发行人、永和智控（002795）、艾迪西（原股票代码 002468）、华成阀门等。

Victaulic 总部位于美国，是全球机械管道连接解决方案的领先制造商，Victaulic 在北美、加拿大、墨西哥、巴西、欧洲等均有分支机构，拥有 4,000 多名员工。

其供应商包括发行人、合力科技（603917）、铭科精技（001319）、华成阀门等企业。

综上，公司国际水暖阀门市场下游目标客户群体集中度较高，公司与华成阀门重叠客户 Aalberts、Nibco、Victaulic 系国际大型水暖阀门制造商，也为万得凯（301309）、永和智控（002795）、艾迪西（原股票代码 002468）等同行业公司重要客户或目标客户，发行人与华成阀门在客户层面存在少量重合系正常的商业现象，符合行业特征。

## 2、发行人与华成阀门销售具有独立性，不存在利益输送的情形

### （1）发行人客户开拓具有独立性

发行人及华成阀门与 Aalberts、Nibco 及 Victaulic 开展业务往来情况如下：

项目	Aalberts		Nibco		Victaulic	
	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门
开展业务时间及方式	2004 年起通过中间商开展合作，2007 年 Aalberts 与公司直接联系并开展批量业务合作	2004 年与 Pegler 双方开始业务合作，该公司后被 Aalberts 收购	2007 年通过 ISH 法兰克福展会开拓	2014 年 Nibco 主动寻求合作	2012 年唯特利管道设备（大连）有限公司主动与华平智控建立业务联系	华成阀门 2015 年开始给 Globe Fire Sprinkler Corp. 提供消防阀，该公司 2019 年被 Victaulic 收购，华成阀门继续为其提供消防阀
报告期内销售产品	黄铜球阀为主，占比 <b>79.87%</b>	青铜材质球阀、闸阀	黄铜球阀为主，占比 <b>99.46%</b> ，其中以无铅黄铜球阀为主，占比 <b>52.36%</b>	黄铜材质消防阀（含铅）	青铜、黄铜材质平衡阀为主，平衡阀占阀门产品的 <b>88.86%</b>	黄铜材质消防阀（含铅）

其中 Aalberts 与发行人自 2004 年起通过中间商开展合作；Nibco 系发行人 2007 年通过 ISH 法兰克福展会开拓并建立的业务合作；Victaulic 系 2012 年 Victaulic 子公司唯特利管道设备（大连）有限公司主动与发行人建立业务联系，以上客户均为发行人独立开拓。

华成阀门 2004 年与 Pegler 开展业务合作，2005 年 Pegler 被 Aalberts 收购，继而与 Aalberts 公司形成业务合作。华成阀门 2015 年起与美国客户 Globe Fire Sprinkler Corp 达成业务合作，作为其消防阀供应商，因该公司 2019 年被 Victaulic

收购，华成阀门继续与 Victaulic 开展消防阀业务合作，因此发行人与华成阀门重叠客户 Aalberts、Victaulic 系客户收并购而产生，不存在联合议价、共同开拓客户的情况。Nibco 与华成阀门于 2014 年开展业务，合作时间较晚，系其独立开拓，报告期内业务量小，不存在利益输送的情况。

综上，发行人与华成阀门客户开拓具有独立性，发行人与客户 Aalberts、Nibco、Victaulic 保持稳定合作达十年以上，不存在与华成阀门联合议价、让渡商业机会的情况，不存在利益输送。

## (2) 发行人与华成阀门重叠客户销售产品具有较大差异

### ① 发行人产品具有定制化、差异化特征

发行人主要为客户提供 OEM/ODM 业务，依照客户设计或指标要求进行制造加工，为其代加工产品。发行人下游客户主要为国际大型水暖阀门生产商，具备较强开发经验和丰富的产品矩阵，产品需求具有定制化、差异化特征。发行人根据客户技术指标要求开发试制，经客户检验定型后量产。报告期内发行人与华成阀门向 Aalberts、Nibco、Victaulic 销售的主要产品如下：

项目	Aalberts		Nibco		Victaulic	
	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门
报告期内销售产品	黄铜球阀为主，占比 <b>79.87%</b>	青铜材质球阀、闸阀	黄铜球阀为主，占比 <b>99.46%</b> ，其中以无铅黄铜球阀为主，占比 <b>52.36%</b>	黄铜材质消防阀（含铅）	青铜、黄铜材质平衡阀为主，平衡阀占阀门产品的 <b>88.86%</b>	黄铜材质消防阀（含铅）

发行人与 Aalberts、Nibco、Victaulic 合作时间均逾 10 年，公司与华成阀门向重叠客户销售产品系列不存在重合，公司产品具有定制化、差异化特征，经长期技术磨合与客户已形成稳定、批量供应。

### ② 发行人与华成阀门产品系列、认证体系、工艺技术存在显著差异

发行人与 Aalberts、Nibco、Victaulic 等客户合作以来，主要出售黄铜球阀、黄铜及青铜平衡阀等产品，与华成阀门产品系列不存在交叉，在准入认证、技术工艺方面存在较大差异。

A、发行人与华成阀门向重叠客户销售，产品系列不存在交叉重合。发行人

与 Aalberts、Nibco、Victaulic 达成合作以来主要供应 Q104、Q105 系列黄铜球阀、Y1093、Y1105、U1288 系列平衡阀等产品，系列产品已稳定供应十年以上，形成长期稳定合作。华成阀门自 2014 年开始向 Nibco 供应 J281 系列消防阀产品，自 2015 年开始向 Globe Fire Sprinkler Corp（2019 年被 Victaulic 收购）供应 J281 系列消防阀，自 2004 年开始向 Pegler（2005 年被 Aalberts 收购）供应 Z1070、Z1072 系列青铜闸阀，青铜球阀等产品，与发行人产品系列不存在交叉。发行人、华成阀门与 Aalberts、Nibco、Aalberts 等客户业务合作时间较长，多年来已形成稳定供应格局，报告期内未发生重大变化，发行人与华成阀门产品系列不存在交叉重合，不存在让渡商业机会的情况。

B、公司主要产品与华成阀门认证体系不同。发行人向 Aalberts、Nibco、Victaulic 销售产品主要包括黄铜球阀、平衡阀，公司产品已取得包括美国 NSF 认证、美国 UL 认证、美国 FM 认证、欧洲 CE 认证，具备向北美、欧洲地区市场销售的完备准入条件。公司与华成阀门产品系列及认证体系差异较大，例如华成阀门向 Nibco、Victaulic 等客户主要销售消防阀系列产品，具备消防阀系列 FM、UL 认证，发行人暂未取得该系列产品认证，不具备美国市场消防阀产品准入条件，不存在与华成阀门产品系列重合、替代，相互让渡商业机会的情况。

C、发行人与华成阀门产品技术工艺路线具有较大差异。黄铜和青铜产品的加工工艺差异大，黄铜塑性优良，通常采用锻造方式加工，青铜材料硬度较高，通常采用铸造方式加工，两类产品技术工艺路线有较大的差异。报告期内，公司向 Aalberts、Nibco、Victaulic 销售收入中黄铜系列产品平均比重为 **87.74%**，是该产品大陆地区重要供应商之一。公司与客户合作关系已逾 10 年，经长期技术磨合，双方已形成了稳定持续的合作关系。华成阀门成立于 1993 年，青铜铸造产线布局较早，青铜系列产品系其传统优势品种，报告期内华成阀门向重叠客户销售青铜产品平均比重为 **75.21%**。发行人与华成阀门技术相互独立，双方工艺技术经长期研发积淀已形成差异化的专利技术体系，不存在共有技术、联合研发、技术承接等情况，双方独立发展，不存在利益输送。

### **3、发行人与重叠客户交易价格公允，不存在利益输送**

报告期内，发行人与 Aalberts、Nibco、Victaulic 等客户交易价格公允，与第三方客户价格比较如下：

(1) Aalberts

单位：元/只

期间	产品名称	产品型号	Aalberts 交易单价	其他客户 交易均价	差异
2023年 1-6月	Q104LF 球阀 1"	CP011646	31.72	32.22	-1.55%
	Q118LF 球阀 1/2"	CP010610	14.73	16.60	-11.28%
2022年	Q104LF 球阀 3/4"	CP010115	20.17	22.45	-10.46%
	Q104LF 球阀 1"	CP010116	32.06	30.99	3.46%
2021年	Q104 LF 球阀 3/4"	CP010115	22.17	21.29	4.12%
	Q105 手柄 21/2	CP06130	9.05	9.49	-4.62%
2020年	Q105ALF 球阀 1"	CP010231	27.13	26.24	3.38%
	Q104LF 球阀 1"	CP010116	27.18	27.41	-0.83%

注：报告期内，发行人向 Aalberts 销售的产品型号较多，此处选取有第三方可比价格的产品作为比价样本，所选取型号销售额占样本 7.58%、94.40%、37.52%和 42.55%，具有代表性。

2023年1-6月，公司向 Aalberts 销售 Q118LF 球阀 1/2" 占该类产品销售额的 85.83%，因 Aalberts 采购量较大，规模效应下公司给予一定价格让渡，销售单价较低。2020年-2021年，公司向 Aalberts 销售的主要产品与其他客户的交易价格总体差异较小，公司与 Aalberts 交易价格公允。2022年，公司向 Aalberts 销售产品 Q104LF 球阀 3/4" 与其他客户价格有所差异，原因系同期采购客户 Plumbco Supplies Inc 采购额仅 2.64 万元，系零星采购定价较高所致。公司向 Aalberts 销售的主要产品价格与第三方客户价格差异具有合理性。

(2) Nibco

单位：元/只

期间	产品名称	产品型号	Nibco 交易 单价	其他客户交 易均价	差异
2023年 1-6月	HP1021-1/2" 球阀	CP011312	8.97	10.85	-10.69%
	HP1021-3/4" 球阀	CP011313	13.17	15.46	-14.79%
2022年	HP1021-1/2"球阀	CP011312	9.46	10.11	-6.46%
	HP1021-3/4"球阀	CP011313	13.63	14.92	-8.62%
2021年	HP1021-1/2"球阀	CP011312	8.38	9.28	-9.69%
	HP1021-3/4"球阀	CP011313	12.35	13.91	-11.20%
2020年	HP1021-1/2"球阀	CP011312	7.97	8.13	-1.93%

	HP1021-3/4"球阀	CP011313	11.63	12.21	-4.78%
--	---------------	----------	-------	-------	--------

注：发行人向 Nibco 销售产品型号较多，此处选取有第三方可比价格的产品作为比价样本，所选取型号销售额占样本 90.62%、86.90%、80.06%和 **86.33%**，具有可比性。

报告期内，公司向 Nibco 销售产品以 HP1021-1/2"球阀、HP1021-3/4"球阀为主。公司向 Nibco 销售主要产品与其他客户价格有所差异，原因系 Nibco 采购量较大，具备较强议价能力，同期其他客户包括 Hong Kong Hailiang Metal Trading、Valtrol Equipment Ltd.、Plumbco Supplines Inc 等客户，多为小批量采购，公司销售定价相对较高。公司向 Nibco 销售的主要产品价格与第三方客户价格差异具有合理性。

### (3) Victaulic

单位：元/只

期间	产品名称	产品型号	Victaulic 交易单价	其他客户交易均价	差异
2023 年 1-6 月	Q104 球阀 1/2"	CP011603	12.85	13.50	-4.84%
	Q104 球阀 1/4"	CP011601	9.89	11.23	-11.92%
2022 年	Q104 球阀 1/2"	CP011603	12.91	14.63	-11.71%
	Q104 球阀 1/4"	CP011601	10.03	10.97	-8.57%
2021 年	Q104 球阀 1/2"	CP011603	11.13	11.70	-4.93%
	Q104 球阀 1/4"	CP011601	8.58	8.85	-3.02%
2020 年	Q104 球阀 1/2"	CP011603	10.35	11.27	-8.16%
	Q104 球阀 1/4"	CP011601	8.20	7.87	4.22%

注 1：报告期内，Victaulic 所采购 CP011601 和 CP011603 产品系列存在第三方可比价格，因此选用上述产品进行对比。

注 2：Victaulic 产品价格按季度调整，2020 年三季度，Victaulic 下单较为集中，定价主要参考第二季度的原材料平均价格，2020 年下半年铜价上涨趋势较为明显，定价具有滞后性，售价略低于其他客户，具有合理性。2022 年 Victaulic 向公司采购量较大，其他客户多为小批量采购，公司销售定价相对较高。2023 年 1-6 月发行人向 Victaulic 销售产品型号中仅 CP011601 和 CP011603 两个产品型号有其他第三方客户采购，占发行人向 Victaulic 销售的具有可比第三方产品的 100%。

报告期内，Victaulic 采购量较大，规模效应下公司给予一定价格让渡，因此产品价格略低于其他客户。其他客户包括 Buchanan Rubber West Ltd、Valtrol Equipment Ltd.、New Line Products Ltd 等，多为小批量采购，因此公司销售定价相对较高，公司与 Victaulic 交易价格与第三方客户价格差异具有合理性。

综上，国际水暖阀门市场集中度较高，国内水暖阀门出口企业主要以国际大

型水暖阀门制造商为目标客户，发行人与华成阀门在客户层面存在少量重合系正常的商业现象。发行人与重叠客户交易价格公允，发行人与华成阀门之间不存在利益输送、让渡商业机会等情形。

## （二）发行人与华成阀门部分供应商重合具有合理性

### 1、受产业集群影响，公司与华成阀门存在部分供应商重合

发行人与华成阀门主要重叠供应商情况如下：

项目	金田铜业		兴敖达		玉环市鸿阳铜制品厂		玉环市臣杰阀门有限公司		临海市华远石英砂有限公司	
	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门	华平智控	华成阀门
开展业务时间及合作背景	2005年，金田铜业主动联系	2012年，华成阀门主动联系	2012年，兴敖达主动联系	2010年，兴敖达主动联系	2013年，华平智控主动联系	2011年，华成阀门主动联系	2006年，华平智控主动联系	2001年，华成阀门主动联系	2019年，华远石英砂主动联系	2013年，华成阀门主动联系展开合作
报告期内采购商品	铜棒	非标黄铜棒	铜棒	黄铜挤制棒材	铜球	铜球	铁扳手	不锈钢扳手、不锈钢铁扳手	覆膜砂	覆膜砂

注：以上表格披露发行人与华成阀门年度采购额 100 万元以上供应商情况。

#### （1）受产业集群效应影响，部分供应商重叠具有合理性

公司位于宁波市宁海县，宁海、玉环地区是国内最大的阀门制造集中地，产业集群效应明显，水暖阀门制造行业相关配套产业链完备、集中。公司主要为国际大型水暖阀门客户提供 OEM/ODM 服务，客户品质要求严格，因此公司优先遴选信誉较好、工艺水平较高、产品质量优质的供应商进行业务合作，例如金田铜业（601609）、兴敖达等。该等供应商凭借产品质量优势得到阀门生产商的较高认可，因此存在同时为万得凯（301309）、永和智控（002795）、华成阀门等国内较大水暖阀门制造商供应材料、配件的情况，发行人与华成阀门部分供应商重叠符合行业特征，具有合理性。

#### （2）华成阀门铜材以自产供应为主，与发行人生产模式差异较大

发行人主要原材料为铜棒、铜锭等材料，报告期内铜材均为对外采购，金田铜业为公司主要铜材供应商，报告期内约占公司铜材平均采购额的 54.16%。华成阀门主营业务包括铜材料、铜制水暖阀门产品的制造销售，具备多个牌号铜棒、铜锭等铜材料制造能力，其水暖阀门生产原材料主要以自产铜棒、铜锭为主，仅少量特殊牌号铜棒、铜锭材料向金田铜业等供应商采购。发行人生产模式与华成

阀门存在较大差异，报告期内不存在向华成阀门采购铜棒、铜锭等材料的情况，业务体系相互独立，不存在利益输送的情况。

(3) 重叠供应商与发行人交易具有商业实质，不存在关联关系

重叠供应商及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员与发行人不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在为发行人承担成本、不合理增加采购量、提供流动资金支持、无偿提供资产使用等方式向发行人输送利益的情形。

2、公司与供应商交易价格公允，不存在利益输送的情况

报告期内，发行人向重叠供应商采购价格与其他供应商比较如下：

(1) 宁波金田铜业（集团）股份有限公司

金田铜业为公司主要铜棒供应商，报告期内采购铜棒金额比重为 74.63%、63.29%、59.36% 和 19.37%，根据万得凯招股说明书及公开披露资料，报告期内万得凯从金田铜业采购的相同牌号铜棒单价如下：

单位：元/千克

年度	C37700 铜棒		CW617N 铜棒	
	本公司	万得凯	本公司	万得凯
2023 年 1-6 月	40.62	-	44.51	-
2022 年度	41.29	-	-	-
2021 年度	41.04	-	40.42	-
2020 年度	31.37	32.43	33.38	31.95

注：2020 年-2023 年 6 月，发行人向金田铜业采购的 C37700 铜棒和 CW617N 铜棒占向其采购的材料采购金额比例为：40.18%、46.00%、63.43% 和 53.30%，具有可比性。

报告期内，公司向金田铜业以及其他供应商采购上述铜棒的价格比较如下：

单位：元/千克

年度	C37700 铜棒			CW617N 铜棒		
	金田铜业	其他供应商	差异率	金田铜业	其他供应商	差异率
2023 年 1-6 月	40.62	40.71	-0.22%	44.51	42.16	5.57%
2022 年度	41.29	-		-	42.82	
2021 年度	41.04	39.86	2.96%	40.42	42.06	-3.92%
2020 年度	31.37	29.17	7.54%	33.38	31.40	6.32%

公司向金田铜业采购价格与万得凯不存在明显差异。2020年2季度起铜价快速上涨，公司2020年上半年，铜价低位时向其他供应商采购C37700铜棒较为集中，因此采购均价低于金田铜业。2020年2季度起铜价快速上涨，公司主要于2020年下半年向金田铜业采购CW617N铜棒，采购价格高于其他供应商。**2023年1-6月，公司在金田铜业处采购CW617N铜棒系零星采购，采购单价略高于其他供应商。**综上，公司向供应商采购价格差异主要系时间差异所致，采购价格公允，具备合理性。

(2) 宁波兴敖达金属新材料有限公司

报告期内，公司向兴敖达采购情况以及该供应商向其他客户的销售参考价格如下：

项目		C46500 铜棒	HPB59-1 铜棒	C35200 铜棒
2023年 1-6月	采购金额（万元）	2,094.77	551.71	-
	采购单价（元/KG）	44.56	44.17	-
	兴敖达向其他客户的销售单价（元/KG）	45.29	43.79	-
	差异率（%）	-1.61	0.87	-
2022年 度	采购金额（万元）	1,623.60	756.91	-
	采购单价（元/KG）	46.85	46.82	-
	兴敖达向其他客户的销售单价（元/KG）	45.86	44.35	-
	差异率（%）	2.17	5.55	-
2021年 度	采购金额（万元）	3,684.29	674.77	251.14
	采购单价（元/KG）	47.76	46.22	49.38
	兴敖达向其他客户的销售单价（元/KG）	47.72	44.81	49.67
	差异率（%）	0.08	3.15	-0.58
2020年 度	采购金额（万元）	-	372.77	-
	采购单价（元/KG）	-	35.10	-
	兴敖达向其他客户的销售单价（元/KG）	-	35~36.5	-
	差异率（%）	-	-3.84~0.29	-

注：报告期内，发行人向兴敖达采购的C46500铜棒、HPB59-1铜棒和C35200铜棒合计占向其采购的材料采购金额比例为：96.53%、95.02%、98.50%和100%，具有可比性。

公司向兴敖达的采购价格与兴敖达向其客户的销售单价不存在显著差异，公

公司向兴敖达采购价格公允，具备合理性。

### (3) 玉环市鸿阳铜制品厂

报告期，玉环市鸿阳铜制品厂是公司主要铜球供应商之一，通过市场化询价确定采购价格。以公司销售的 1/2 寸球阀的所有配套铜球为样本，价格比较如下：

单位：元/只

期间	发行人向玉环鸿阳采购单价	向其他供应商采购单价	差异
<b>2023 年 1-6 月</b>	<b>1.16</b>	<b>1.23</b>	<b>-6.21%</b>
2022 年度	1.16	1.11	4.24%
2021 年度	1.157	1.158	-0.13%
2020 年度	1.01	0.94	7.36%

注：公司采购阀门铜球尺寸较多，上表选取存在第三方可比价格的 1/2 寸球阀配套铜球进行比较分析。

报告期内，公司向玉环市鸿阳铜制品厂采购产品与其他供应商不存在明显差异，价格具有公允性。

### (4) 玉环市臣杰阀门有限公司

单位：元/只

期间	发行人向玉环臣杰采购手柄均价	向其他供应商采购手柄均价	差异
<b>2023 年 1-6 月</b>	<b>0.70</b>	<b>0.82</b>	<b>-14.66%</b>
2022 年度	0.86	0.79	8.25%
2021 年度	0.80	0.72	10.94%
2020 年度	0.73	0.71	1.82%

注 1：因手柄采购种类分散，上表选取全部手柄均价作为比较依据。

注 2：2021 年、2022 年采购价格差异较大，主要系发行人采购手柄种类差异所致，发行人向臣杰阀门采购 Q961 手柄 1/2-3/4、Q962 手柄-3/4、Q962 手柄-1/2 等型号手柄单价较高。

注 3：2023 年 1-6 月价格差异主要系型号差异所致，公司自玉环县华成五金制品厂采购 Q4061 手柄-11/4、Q4061 手柄-11/2 等单价较高型号产品较多，平均价格高于臣杰阀门。

公司自臣杰阀门处采购手柄，公司采购手柄因材质、规格不同导致报告期内在各供应商之间的采购单价有一定差异；同种手柄采购价格在不同供应商之间不存在显著差异。公司与臣杰阀门交易价格公允。

### (5) 临海市华远石英砂有限公司

临海市华远石英砂有限公司（以下简称“华远石英砂”）系公司主要覆膜砂

供应商，报告期内发行人覆膜砂采购平均价格如下：

单位：元/吨

期间	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
覆膜砂采购平均价格	778.36	806.32	785.54	730.28
阿里巴巴 1688 报价	700-900			

报告期，发行人覆膜砂采购价格与阿里巴巴 1688 等平台报价信息不存在显著差异，发行人报告期覆膜砂采购价格较为稳定，交易价格公允。

综上，公司位于宁波市宁海县，宁海、玉环地区是国内最大的阀门制造集中地，产业集群效应明显，水暖阀门制造行业相关配套产业链完备、集中。公司优先遴选信誉较好、工艺水平较高、产品质量优质的供应商进行业务合作，发行人与华成阀门部分供应商重叠符合行业特征，具有合理性。公司与重叠供应商交易金额公允，与华成阀门之间不存在利益输送、代垫成本费用等情形。

### （三）发行人实控人吕杰平与华成阀门实控人吕烈平关系形成缘由及持续状况

#### 1、发行人实控人吕杰平与其胞弟吕烈平关系形成缘由

华成阀门系吕杰平父亲吕家骅 1993 年设立并控制的公司，1998 年吕杰平加入并担任华成阀门董事职务。吕杰平加入华成阀门前，华成阀门由吕家骅任董事长、总经理，吕杰平之弟吕燃平和吕烈平担任副总经理、董事等职务。

2003 年吕家骅有意让吕烈平主导华成阀门的经营管理，因经营理念差异，2003 年 9 月吕杰平从华成阀门离职，独立创办华平有限。吕家骅得知吕杰平在外设立企业后，告知其独立经营，技术、客户均需华平有限自行开发，自负盈亏。发行人自设立起独立经营。<sup>注</sup>

2012 年 6 月，吕家骅（出生于 1934 年）年事已高，决定对家族资产进行分配，在其主导下吕杰平、吕烈平、吕燃平等签订了《宁波华成阀门有限公司资产分配协议书》，由吕烈平受让华成阀门 100% 股权，吕杰平、吕燃平等获得现金，并约定华成阀门的资产、债务等归吕烈平所有，其他人员对华成阀门不再享有任

<sup>注</sup>：涉及家族隐私豁免披露。

何权利。

## 2、发行人实控人吕杰平与其胞弟吕烈平关系持续状况

经保荐机构核查确认，截至本回复出具日，发行人实控人吕杰平与吕烈平因经营理念差异，双方长期没有交际往来。上市申报工作中经过宁海县金融办及相关政府部门居中协调，华成阀门同意配合上市相关中介机构开展尽职调查，提供相关资料。

## 3、保荐机构就前述事项的专项核查

### (1) 核查程序：

针对吕杰平与吕烈平的个人关系形成缘由、持续状况，保荐机构执行了以下核查程序：

调取并核查了华成阀门及其曾经股东宁海县精益阀门厂的全套工商资料，了解华成阀门的历史沿革、家庭成员的任职及持股情况。

访谈吕杰平之父吕家骅、吕杰平之弟吕烈平、吕杰平之弟吕燃平了解华成阀门历史沿革、各方之间的关系、分家缘由、是否存在吕杰平借助华成阀门或原始家庭帮助来发展华平智控；

访谈宁海县金融办、华成阀门所属黄坛镇政府相关人员，了解发行人与华成阀门、吕杰平与吕烈平之间的关系；

取得吕杰平及其配偶、子女，前述主体控制或有重大影响企业报告期内的银行流水，核查是否与吕烈平及其配偶、子女及其控制及存在重大影响的公司存在业务往来、资金往来；

### 其他核查程序：

因发行人实控人吕杰平与吕烈平长期没有交际往来，保荐机构、发行人律师及申报会计师尽职调查工作进展较慢，经宁海县金融办及相关政府部门居中协调，华成阀门同意配合发行人及保荐机构、发行人律师、申报会计师开展尽职调查，提供相关资料；

通过对发行人主要供应商、客户访谈，确认其报告期内是否与华成阀门发生业务往来；对华成阀门进行访谈，了解其与发行人客户、供应商重叠的情况；经

核查确认发行人与华成阀门仅少量客户、供应商重叠，且经与其他第三方比价，发行人与重叠客户、供应商交易价格公允，不存在利益输送，彼此业务独立；

核查发行人财务明细账、银行流水，报告期内发行人不存在和华成阀门的业务、资金往来。核查发行人财务部门设立情况、财务核算体系、财务决策制度、财务账簿管理情况、银行账户开立和使用情况等，确定发行人与华成阀门之间财务独立；

核查发行人、华成阀门董事、监事、高级管理人员和其他核心人员名单，发行人与华成阀门重要人员独立；

通过知识产权局官方网站对华平智控、华成阀门的商标、专利情况进行了查验，对华成阀门生产经营场所进行了实地查看；查阅发行人及其子公司房产、土地使用权、商标、专利等主要资产的产权证书及相关政府主管部门查询记录、发行人及其子公司的主要生产经营设备清单及相关资料，对发行人及其子公司的生产经营场所、房产、土地使用权、主要生产设备进行了实地勘验；发行人与华成阀门在技术、资产上独立。

## （2）核查意见：

经核查，保荐机构认为：

发行人实控人吕杰平与其弟吕烈平因经营理念差异，双方长期没有交际往来。报告期内，发行人及其实际控制人吕杰平与华成阀门、吕烈平之间不存在业务及资金往来。

## （四）发行人与华成阀门相互独立，不存在利益输送的情况

华平智控与华成阀门之间相互独立经营发展，与华成阀门在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面相互独立。

经访谈华成阀门实际控制人吕烈平、宁海县黄坛镇原党委书记、镇长及宁海县金融办副主任，吕杰平自 2003 年创立华平有限后独立经营，其与华成阀门及其控制人吕烈平久无交往，报告期内不存在业务及资金往来。经宁海县金融办及政府相关部门居中协调，华成阀门同意配合发行人及保荐机构、发行人律师、申报会计师开展尽职调查，并对相关情况进行了说明。

经核查发行人财务账簿及相关人员流水，报告期内，发行人及其子公司，吕杰平及其配偶、子女，发行人其他非独立董事、监事、高级管理人员与吕烈平及其配偶、子女及其控制及存在重大影响的公司不存在业务往来、资金往来。华成阀门不存在替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形。

综上，发行人与华成阀门存在少量客户、供应商重叠，系行业客户集中度较高，区域性产业配套重合等客观原因导致，双方在采购、销售方面均保持独立经营，交易价格独立，不存在利益输送的情况。经与独立第三方客户、供应商比较，发行人重叠客户、供应商交易价格公允。自华平智控设立以来彼此在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务、资金等方面均保持独立，不存在华成阀门及其关联方替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形。

## 二、说明并披露 2021 年阀门及配件类产品毛利率显著高于华成阀门的原因及合理性

### （一）发行人同类产品毛利率高于华成阀门的原因及合理性

#### 1、发行人毛利率水平与同行业公司不存在重大差异，具有合理性

2019-2021 年，公司主营业务毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	平均值	主要产品
永和智控 (002795)	28.62%	32.43%	31.78%	30.94%	主要包括铜制水暖阀门、管件及少量紫铜、碳钢类卡压产品、TRV 产品、分水器
万得凯 (301309)	26.26%	26.41%	23.52%	25.40%	主要包括铜制水暖阀门、管件等
艾芬达 (创业板在审)	17.78%	15.47%	25.66%	19.64%	主要包括温控阀、暖气阀、磁滤器以及其他零配件等
<b>行业平均</b>	<b>24.22%</b>	<b>24.77%</b>	<b>26.99%</b>	<b>25.33%</b>	-
发行人	29.62%	23.79%	24.01%	25.81%	各类铜制水暖阀门及配件等
华成阀门	19.95%	22.81%	19.99%	20.92%	主要包括铜制阀门、配件等

注：因永和智控、艾芬达、华成阀门业务或产品类别较多，上表选取永和智控“工业类”产品毛利率，艾芬达“暖通零配件”产品毛利率，华成阀门“阀门及配件”产品毛利率。

发行人毛利率与行业平均水平较为接近。2019-2021 年铜材价格存在波动，2020 年 2 季度起铜价上涨幅度较大且涨速较快的情况下，发行人 2021 年初备货

比例较高，材料成本提升滞后于产品价格增长，推升了发行人 2021 年毛利率水平。2019年-2021年，发行人剔除备货影响后毛利率为 24.01%、23.79%和 24.05%，发行人毛利率与同行业可比公司之间不存在重大差异、具有合理性。

2019年-2021年，华成阀门系非公众公司，毛利率水平总体低于发行人及同行业平均水平。

## 2、经营模式方面，发行人与华成阀门主要销售区域及产品存在差异

发行人主营业务为铜制水暖阀门及配件的设计、研发、生产和销售，以欧美、澳大利亚为主要目标市场。华成阀门产品系列、销售区域与发行人存在差异，其国内销售以燃气阀为主，主要客户包括中国燃气控股有限公司、华润燃气控股有限公司、中石油昆仑燃气有限公司等，外销业务以美国市场销售为主。

2019年-2021年，华成阀门内销以燃气阀产品为主，占内销比重为 64.89%、58.85%和 68.09%。华成阀门主要通过招投标与中国燃气控股有限公司、华润燃气控股有限公司、中石油昆仑燃气有限公司等国企客户达成合作，因下游客户综合实力、议价能力较强，且国内燃气阀门供应商较多，产品竞争激烈，华成阀门国内市场燃气阀产品平均毛利率约为 4.37%，毛利率水平较低，拉低其综合毛利率水平。发行人以欧美、澳大利亚为主要目标市场，发行人境内销售主要系通过贸易类客户向境外阀门制造企业供货，如发行人通过宁波泛亚向英国 BSS 公司销售旋转单向球阀、气液两用无铅球阀等产品，产品制造标准较高，准入认证严格，具有较高附加值，毛利率水平总体高于华成阀门内销业务。

外销方面，华成阀门美国地区阀门及配件销售比重较高，受关税影响平均毛利率水平低于发行人。2019年-2021年，华成阀门的阀门及配件类业务收入中美国地区销售占比分别为 61.26%、59.33%和 63.41%，高于发行人在美国地区的收入占比。受中美贸易摩擦影响，阀门出口企业在对美出口产品定价中作出一定幅度让渡以分摊关税影响，因此美国地区毛利率总体水平低于其他国家、地区。华成阀门美国地区收入占比相对较高，是其阀门及配件类业务毛利率相对低于发行人原因之一。

3、生产模式方面，华成阀门备货比例较低，2021年受铜价上涨影响毛利率有所下降

华成阀门主营业务包括铜材制造销售、水暖阀门制造销售，华成阀门水暖阀门制造使用原材料以自产铜材为主。2021 年度发行人与华成阀门备货情况具体如下：

公司名称	2021 年度（单位：万元）			
	期初备货金额 (A)	主营业务成本 (B)	备货比例 (C=A/B*100%)	毛利率同期变动
华成阀门	9,650.00	88,076.22	10.96%	-2.86%
华平智控	16,661.09	35,639.15	46.75%	5.83%

注 1：期初备货金额包括存货账面原值中原材料、在产品、半成品和委托加工物资金额。

注 2：为保证数据可比性，华成阀门存货剔除铜材销售业务相关存货，仅考虑阀门及配件相关的存货，华成阀门主营业务成本为阀门及配件类主营业务成本。

发行人为缩短供货周期和提高客户服务质量，提高订单响应速度以提高竞争力，综合考虑市场铜价走势及客户订单周期情况，提前储备原材料以及通用性较高的半成品作为公司的备货，2021 年发行人备货比例为 46.75%，显著高于华成阀门。华成阀门生产模式与发行人差异较大，其阀门及配件业务原材料主要系自产铜棒、铜锭，备货水平较低。

自 2020 年 2 季度起铜价上涨幅度较大且增速较快的情况下，发行人 2021 年初备货比例较高，材料成本提升滞后于产品价格增长，推升了发行人 2021 年毛利率水平。华成阀门备货比例较低，随铜材价格增长材料成本随之快速上升推升当期营业成本，在价格方面华成阀门以中国燃气、华润燃气等大型国企为主要内销客户，以 Aalberts、Emerson、Rapidrop、Autopart 等国际大型阀门制造商为主要出口客户，因议价能力、调价周期滞后等因素影响，难以将材料价格增幅同步在价格端反映，令其当期毛利率有所下降。

综上，发行人与华成阀门在生产模式上差异较大，为保证生产连续性及提升客户服务水平，发行人对原材料以及通用性较高的半成品储备安全库存，备货水平高于华成阀门。在 2021 年铜材价格快速上升背景下，有利于降低公司生产成本，提升毛利率及盈利水平，如剔除铜价波动影响，发行人 2019-2021 年毛利率水平分别为 24.01%、23.79%和 24.05%，各年波动较小。2021 年发行人毛利率波动与华成阀门波动存在差异具有合理性，发行人毛利率水平合理，真实反映了公司生产经营情况。

#### 4、经营规模方面，华成阀门经营规模大于发行人

2019-2021 年度华成阀门的阀门及配件业务收入分别为 78,830.52 万元、70,556.34 万元以及 110,023.45 万元，经营规模大于发行人。

发行人客户集中度高于华成阀门，客户资源优质。2019 年-2021 年，发行人前五大客户销售额为 28,125.28 万元、25,268.85 万元和 38,540.28 万元，销售占比为 76.37%、75.66%和 77.12%，华成阀门前五大客户销售额为 18,137.34 万元、16,526.47 万元和 22,493.40 万元，销售占比为 23.01%、23.42%和 20.44%。公司已与 RWC、Aalberts、Spirotech 等主要客户合作已逾十年，发行人客户集中度高于华成阀门，已建立稳定持续的良好合作，公司与上述客户主要合作产品经长期技术磨合已形成批量稳定供应，客户认可度及产品粘性较高。

## 5、行业地位及品牌情况

发行人与华成阀门主要为客户提供 OEM/ODM 业务，OEM/ODM 模式下，国内厂商接受委托厂商之需求与委托，依照委托厂商的设计或指标要求进行制造加工。发行人和华成阀门下游目标客户主要为品牌知名度高、能提供水暖整体解决方案的大型跨国企业，双方在行业地位及品牌效应上不存在重大差异。

公司高度重视技术研发，系 2020 年工信部认定的第二批国家级专精特新“小巨人”企业，具有较强的研发能力。产品已取得 NSF、UL、FM、CE 认证等十余种在国际市场有重要影响力的产品资质认证。发行人经过上市辅导规范，已完善并制定了三会议事规则、《会计基础工作内部控制制度》《内部审计制度》等系列内控规则，提升了公司治理水平和经营规范性、竞争力。

综上，报告期发行人毛利率与同行业公司不存在重大差异，毛利率情况具有合理性。发行人与华成阀门在经营模式、生产模式、产品结构及销售规模方面存在差异，华成阀门因内销燃气阀竞争激烈、原材料备货比例较低、美国地区销售占比较高等因素影响，阀门及配件业务的毛利率总体低于发行人及同行业公司，具有合理性。华成阀门与发行人在行业地位及品牌效应上不存在重大差异，发行人经上市辅导规范，已建立完善内控及治理机制，进一步提升了公司经营规范性、竞争力。

### (二) 华成阀门不存在替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形

报告期内，发行人及其子公司与吕烈平及其配偶、子女，及前述主体持股公

司不存在业务往来、资金往来。吕杰平及其配偶、子女与吕烈平及其配偶、子女及其控制或具有重大影响的企业不存在业务往来、资金往来。发行人其他非独立董事、监事、高级管理人员与吕烈平及其配偶、子女，及前述主体控制或具有重大影响的公司不存在业务及资金往来。华成阀门不存在替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形。

### 三、核查程序、核查意见

#### (一) 核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈吕家骅、吕烈平、吕燃平、宁海县黄坛镇政府及宁海县金融办相关人员，了解华平智控与华成阀门独立性，了解吕杰平与华成阀门实际控制人吕烈平往来情况、华平智控与华成阀门往来情况；

2、走访了宁波华成阀门有限公司，取得报告期内华成阀门财务报表，取得华成阀门董事、监事、高级管理人员及其他主要人员名单并与发行人花名册进行比对，确认双方人员相互独立，不存在交叉任职、股权代持安排或其他利益安排等情况；通过公开信息查询华成阀门内销招投标情况，了解内销阀门市场竞争情况；

3、取得华成阀门工商档案，了解华成阀门历史沿革，确认与发行人的独立性；对发行人实际控制人进行访谈，了解华成阀门历史沿革情况，其与华成阀门是否存在股权代持，是否存在业务或资金往来，是否存在为发行人及其子公司分担成本费用等情况；对发行人实际控制人之父吕家骅进行访谈，了解发行人及华成阀门历史沿革情况；

4、通过对发行人主要供应商、客户访谈，确认其报告期内是否与华成阀门发生业务往来；对华成阀门进行访谈，了解其与发行人客户、供应商重叠的情况，并获取报告期内重叠客户、供应商与华成阀门交易相关资料；

5、查阅发行人报告期内的采购、销售明细账，重大合同，确认发行人与华成阀门不存在资金往来及关联交易情况；

6、取得并查看发行人及其子公司、实际控制人及其直系亲属、实际控制人

及其直系亲属控制的其他公司、全体股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，发行人及其子公司、实际控制人及其直系亲属控制的其他公司财务明细账，确认上述核查对象在报告期内与吕烈平及其直系亲属以及前述主体控制或重大影响的公司、华成阀门董监高及其他关键人员不存在资金往来及关联交易情况。

## **（二）核查意见**

### **经核查，保荐机构认为：**

1、发行人与华成阀门存在少量客户、供应商重叠，系行业客户集中度较高，区域性产业配套重合等客观原因导致，双方在采购、销售方面均保持独立经营，不存在利益输送的情况。经与独立第三方客户、供应商比较，发行人与重叠客户、供应商交易价格公允。发行人在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务、资金等方面与华成阀门保持独立。报告期内，发行人及其实际控制人吕杰平与华成阀门、吕烈平之间不存在业务及资金往来，不存在华成阀门及其关联方替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形；

2、报告期发行人毛利率与同行业公司不存在重大差异，毛利率情况具有合理性。发行人与华成阀门在经营模式、生产模式、产品结构及销售规模方面存在差异，华成阀门因内销燃气阀竞争激烈、备货比例较低、美国地区销售占比较高等因素影响，阀门及配件业务的毛利率总体低于发行人及同行业公司，具有合理性。华成阀门不存在替发行人承担成本费用或其他利益输送的情形。

（本页无正文，为发行人《关于对宁波华平智控科技股份有限公司上市审核委员会审议意见的落实函之回复报告》之签章页）

宁波华平智控科技股份有限公司



2023年9月28日

# 发行人董事长声明

本人已认真阅读宁波华平智控科技股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，确认本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：   
吕杰平

宁波华平智控科技股份有限公司  
2023年9月28日



(本页无正文,为民生证券股份有限公司《关于对宁波华平智控科技股份有限公司上市审核委员会审议意见的落实函之回复报告》之签章页)

保荐代表人: 赵云琦  
赵云琦

钟德颂  
钟德颂



## 保荐机构（主承销商）法定代表人声明

本人已认真阅读宁波华平智控科技股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人（董事长）签字：  
（代行）



景忠

