关于三技精密技术（广东）股份有限公司

首次公开发行股票并在主板上市

申请文件的

审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

二〇二三年九月

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 7 月 13 日出具的《关于三技精密技术（广东）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〕110121 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。三技精密技术（广东）股份有限公司（以下简称“三技技术”、“发行人”、“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《三技精密技术（广东）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）》中简称具有相同含义。

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对审核问询函所列问题的回复涉及修改招股说明书等申请文件的内容

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1. 关于染整设备业务及行业发展.....4
问题 2. 关于三技机械厂资产转让及外部投资者入股.....36
问题 3. 关于营业收入波动及产品验收周期较长.....45
问题 4. 关于主要客户变动较大及优质客户增长.....81
问题 5. 关于境外收入快速增长.....112
问题 6. 关于毛利率波动.....134
问题 7. 关于应收账款波动较大.....157
问题 8. 关于原材料和发出商品较多及存货跌价风险.....166
问题 9. 关于在建工程大幅增长及合同负债规模较大.....180
问题 10. 关于其他财务事项.....204
问题 11. 关于风险揭示.....212

问题 1. 关于染整设备业务及行业发展

申报材料显示：

（1）发行人自 2010 年成立以来专注于染整设备及其相关领域，主要产品拓展以染整设备为核心。

（2）发行人的染色机（包括气液染色机和溢流染色机）、定形机产品主要用于织物的染色和整理工序，纺织产业链中染色设备还包括散纤维染色机、筒子纱染色机、绞纱染色机、连续轧染机等，后整理设备还包括摇粒机、泡沫涂层机、烘干机等设备。

（3）染整设备行业属于技术密集型行业，在自动化控制、染化料输送、余热回收与利用等方面的技术要求较高，且受能耗标准影响，需通过技术创新持续降低产品能耗，发行人是国内领先的节能环保染整设备制造商。

（4）国家政策推动染整设备行业向智能化发展，高效、节能和环保将成为行业竞争主要赛道，下游纺织产业规模持续扩大，纺织产业转移带来设备投资需求。

（5）公司作为起草单位参与了《气液染色机》、《气流染色机》、《丝光机》、《单层拉幅定形机》、《不锈钢导辊式平洗槽》及《布铗链条》等行业标准的编制工作。

请发行人：

（1）说明公司核心技术的来源及发展历程，结合现有产品序列说明染整设备的开发及拓展过程、主要产品更新迭代情况。

（2）说明纺织产业链中用于染色和整理工序的不同类型染整设备的技术路线差异、商业应用特征及下游客户选购的主要考虑因素，发行人气液染色机、溢流染色机、定形机等产品与主流需求及技术工艺的匹配情况和突出优势。

（3）结合染整设备产品性能指标及关键参数，说明公司染整设备技术水平的先进性、节能环保性能的具体体现，并与市面同类产品比较分析公司在技术质量、节能环保等方面的竞争优势。

（4）说明国家产业政策对染整设备智能、高效、节能和环保的具体要求及发行人产品的匹配情况，下游纺织产业需求波动对发行人的具体影响，发行人与国际知名品牌产品在价格、质量等方面的具体差异，在产业转移过程中获取订单的能力。

（5）说明在上述行业标准起草中公司承担的具体工作及重要程度，参与标准编制的其他单位情况，相关标准的行业应用情况，部分标准所涉及产品（如丝光机）非公司主要产品的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明公司核心技术的来源及发展历程，结合现有产品序列说明染整设备的开发及拓展过程、主要产品更新迭代情况。

（一）公司发展主要经历三个阶段，核心技术来源于自主研发

1、公司发展历程

公司实际控制人郑永忠、郑永华于 1989 年、1999 年进入纺织行业以来，便持续从事机械设备方面的调试、服务及产品研发相关工作，两人于 2002 年开始经营三技机械厂，彼时三技机械厂主要生产销售常温溢流染色机，随着业务发展的需要，公司前身三技有限于 2010 年成立，后主要经历以下三个发展阶段：

阶段	发展历程	产品矩阵
第一阶段 2010-2014 年	①公司自成立之初便开始走技术创新之路，围绕染色定形两大核心机型持续进行技术积累。 ②2014 年，公司在国内率先研发气液染色机并取得客户认可，随后成功研发定形机。	形成染色机、定形机两大核心产品品类
第二阶段 2015-2018 年	①公司依据“由点带线”的思路，逐步开始覆盖染整前处理与后整理环节其他设备的产品矩阵。 ②2015 年起，公司通过染色机不断提升中高端客户市场占有率的同时，定形机也逐步开始实现量产。 ③在染整设备领域建立起技术优势与产品优势，筑建品牌知名度，逐步实现国外品牌产品的进口替代。	形成以染色机、定形机为核心，逐步形成覆盖染整前处理与后整理环节其他设备的产品矩阵
第三阶段 2019 年至今	①公司依据“以线建面”的思路，积极延伸布局数字化染厂系统，，助力传统印染企业向智能制造方向转型升级 ②2019 年，公司成功推出数字化染厂系统，在国	形成了以染色机、定形机为核心，同时覆盖染整前处理与后整理环节其他设备的产

阶段	发展历程	产品矩阵
	内染整领域率先将生产管理系统与机械产品进行了深度融合，为客户提供智慧工厂整体解决方案。③综合实力逐渐形成，收入质量及客户质地持续优化。	品矩阵，并通过为客户提供数字化染厂解决方案

（1）2010-2014 年：自成立之初便开始走技术创新之路，围绕染色定形两大核心机型持续进行技术积累，气液染色机一经推向市场便迅速取得客户认可

由于纺织机械最早发展于欧洲发达工业地区，染整设备在我国的起步时间较晚，且多采用相对较为成熟的染整设备工艺，市场竞争较为激烈且产品同质化程度较高，中高端市场被境外设备品牌长期垄断。因此，公司自成立初期便开始走技术创新之路，以主动创新研发为基础，客户需求为导向，围绕染整设备领域中染色机与定形机两大市场份额较大的染整设备类型，重点在设备的节能环保以及中高端面料适用技术的进口替代方向持续进行技术积累，并同步进行市场开拓。

公司在国内率先研发的 ASH（Air Flow-Son Tech-High Temperature，为公司高温气液染色机的一种型号）系列高温气液染色机结合了气流染色机与溢流染色机的综合优势，能够在大幅降低设备的综合能耗（水、气、电）的同时，降低生产人员的操作难度，于 2014 年一经推向市场，便迅速取得客户的认可。

（2）2015-2018 年：依托染色机与定形机的前期积累，形成主动创新研发与客户需求研发两种研发模式，公司染整设备产品矩阵初步形成

在此阶段，公司前期稳扎稳打的技术积累进一步开始显现成果。2015 年起，公司通过染色机不断提升中高端客户市场占有率的同时，定形机也逐步开始实现量产，公司以染色机为牵引，以定形机为第二核心产品品类，客户数量由此逐年提升，公司也据此形成了客户需求响应研发模式，与主动创新研发模式相结合，持续在染整设备领域建立技术优势与产品优势，筑建品牌知名度，逐步实现国外品牌产品的进口替代。

公司的研发实力与服务能力获得了下游客户的认可与信任，在业内形成了一定的品牌影响力，依据“由点带线”的思路，公司逐步开始覆盖染整前处理与后整理环节其他设备的产品矩阵，如丝光机、煮漂机等。同时，公司将设备研发与染整工艺相结合，在满足现有染整工艺的条件下，通过设立工艺实验室、培养染

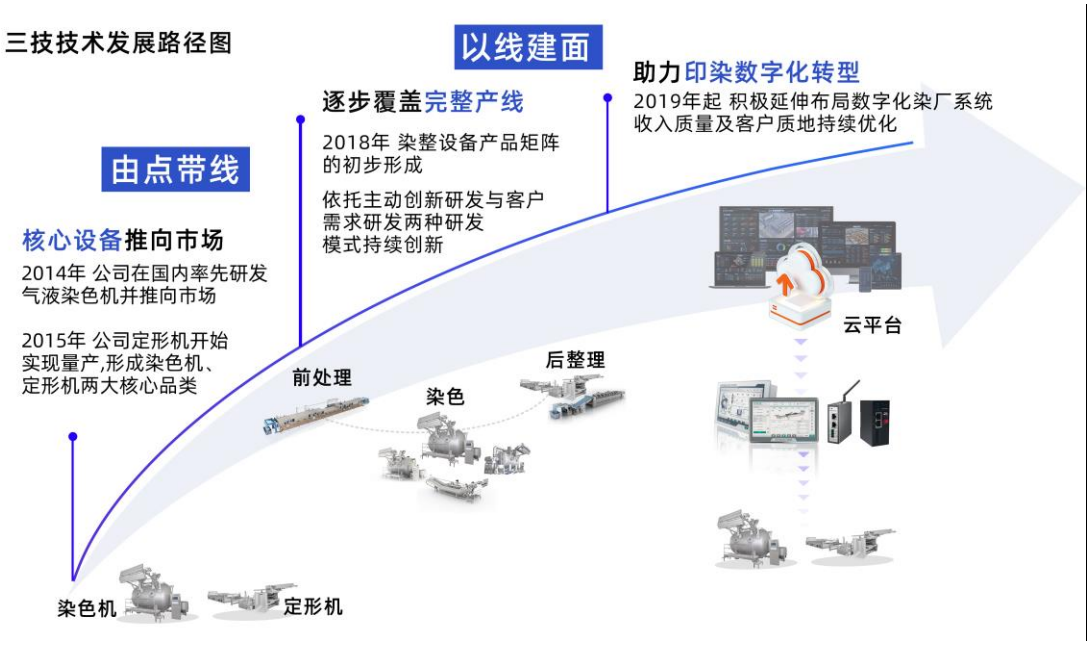
整工艺人员等推动了染整工艺的技术进步。

（3）2019 年至今：综合实力逐渐形成，收入质量及客户质地持续优化，并开始积极延伸布局数字化染厂系统，为客户提供智慧工厂整体解决方案

随着下游纺织行业的稳健发展，以及下游客户对高效、节能、环保染整设备的购置需求，公司自 2019 年开始已逐步在行业内积累下技术优势、产品优势、服务优势与品牌综合优势，业务规模在此期间内呈现稳健增长的态势。目前，公司入选《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》（该推荐目录由中国印染行业协会进行权威评选）的 10 项产品在报告期内合计贡献超过 85%的营业收入。发行人的收入质量及客户质地随着公司综合实力的逐渐形成也在同步持续地优化。

同时，公司积极延伸布局数字化染厂系统，于 2019 年成功研发并向市场推出数字化染厂系统，在国内染整领域率先将生产管理系统与机械产品进行了深度融合，并在 2020 年成立技研智联子公司，主营业务为染整设备相关管理平台的开发与销售，其致力于构建云端一体化纺织物联网体系，以“iTEX 智慧纺织云平台”为核心，在智能化领域前瞻布局，通过在设备端搭载控制系统，并采用自主研发的中控系统助力实现设备间的互联互通，以“以线建面”的思路为客户提供智慧工厂整体解决方案。公司的战略规划紧密顺应了行业发展的需求，尤其在智慧工厂的整体解决方案布局上，公司根据行业客户的发展需求投入研发资源提前布局，有效保证了公司的可持续发展。相比之下，部分染整设备制造厂商仅对染整设备产品线中的单一品类产品进行布局，未能形成完整的产品体系，更难以为客户提供数字化、智能化的整体解决方案，公司发展由此进入了快车道。

（4）回顾公司十余年的发展历程，呈现清晰的“由点带线、以线建面”的发展路径



由此可见，公司自成立以来始终不忘初心，以技术研发为基础，以客户需求为导向，构建了与行业发展趋势相匹配的市场拓展规划与产品研发计划。回顾公司十余年的发展历程，呈现清晰的“由点带线、以线建面”的发展路径。

目前，公司持续向多家优质客户提供高品质染整设备及数字化染厂专业软硬件产品，公司客户所服务的品牌方包括安踏、李宁、耐克、优衣库等众多国内外知名品牌，具体情况参见“问题 4、五、（一）列示报告期内优质客户的名称、认定标准、经营规模、开拓时间”。

综上所述，公司目前所享有的行业地位与市场竞争力，是其依托于其清晰的发展路径，并建立在技术优势、产品优势、服务优势与品牌综合优势之上的公司综合实力体现。

2、公司核心技术来源情况

公司成立至今，始终专注于染整设备及其相关领域的研发、生产、销售及服务，努力发展高效、节能、环保、智能的一体化染整装备事业。公司核心技术来源主要为自主研发，包括原始创新、集成创新和现有技术改进。

公司实际控制人之一、董事长、总经理郑永忠自 1989 年担任邵武市织染厂设备技术员以来，拥有超过持续 30 年的相关领域研发服务及运营管理经验，对染整设备有深入的理解，对纺织行业发展趋势亦有独到的见解，在《针织工业》

《印染》《纺织导报》等行业期刊多次发表专业技术文章。公司董事、技术牵头人陈红军是高级工程师、全国五一劳动奖章获得者、广东省劳动模范、佛山市第十三次党代会代表，并曾荣获佛山大城工匠、佛山市突出贡献高技能人才、国家知识产权局 2019 年度企业知识产权工作先进个人等荣誉称号。

在上述两人的共同带领下，公司通过自主培养及人才引进，整合了一支具备机械制造、系统控制、工艺流程、软件开发、精益生产等跨学科、跨专业背景的综合型研发团队，能够从多维度为客户解决实际问题。公司为研发与技术人员制定了完善的培训方案，帮助研发人员及时了解纺织及染整设备行业的最新动态，提高其专业与综合能力。针对所形成的核心技术研究成果，公司制定了严格的知识产权保护措施和制度，对现有核心技术均申请了专利权保护。

公司主要产品的核心技术具体情况如下，下列核心技术均系自主研发所形成，相关技术已处于批量生产阶段，广泛应用于公司染色机、定形机等主营产品：

序号	技术名称	主要内容	应用产品	对应代表性专利	专利号	与可比公司及行业主流产品的比较优势
1	气液染色技术	气液染色技术，以循环气流牵引织物循环，染液经组合式染液喷嘴与被染织物进行交换，完成染料对织物的上染过程。 织物单次循环中，染液对织物的匀染程度很高，故完成匀染过程的时间缩短。与目前气流染色机相比，该机气流对染液不产生能量消耗，所以风机功率下降较大，具有显著的节电效果。	染色机	气流染色机	2012103441632	匀染性好，逆流水洗效率较高，水、电、气综合能耗低。
				一种气液染色机	2014207894941	
				高温气液染色机	2018221549690	
				一种高温气液染色机	2020224126178	
				一种染色机的气流整理装置	202022405720X	
2	波浪渐扩式导布管技术	使织物的拉应力在导布管中得到释放，在导布管中对织物进行纬向扩展及二次浸染，减少织物产生折痕的几率，提高效率及染色品质。	染色机	一种染色机的波浪渐扩式走布管	2017100417808	匀染性好，效率高，产生折痕机率小。
3	斜轴摆布技术	对经过导布管的织物进行周期性的解扭，使织物在导布管中的状态不断改变，减少永久性折痕产生的可能性。形成一种空间的摆布形态，使织物在储布槽中堆叠更整齐有序，运行更顺畅。	染色机	染色机斜轴摆布装置	2019214490841	织物堆叠更整齐，运行更顺畅，产生折痕机率小。
				摆布斗	2020306382631	
4	间断式组合喷嘴技术	组合式喷嘴，兼有雾化和溢喷多组合功能，可根据不同织物类型特点、不同工艺过程，采用不同的流量及压力进行匹配，在保证染色最佳品质的情况下，实现节能减排降耗。	染色机	染色机的间断式喷嘴	2012103443958	适应布种范围广，实现节能减排降耗。
5	多维摆布技术	多维摆布可充分利用储布槽的空间，提高布槽的容布量，从而间接降低浴比，实现节能减排降耗；可使织物堆叠整齐，保证运行的畅顺，满足不同织物品种运行需要。	染色机	染色机侧摆布装置	201721286543X	提高载量，降低浴比，实现节能减排降耗。
				染色机多维摆布装置	2017212865459	
				染色机后摆布装置	2017212865425	
				染色机的导布管与喷嘴连接结构	2017212865779	

序号	技术名称	主要内容	应用产品	对应代表性专利	专利号	与可比公司及行业主流产品的比较优势
				染色机的导布管转动支撑结构	2017212864808	
6	加料技术	提高染液的均匀度，保证染色品质的同时，提高效率，特别对颜色敏感的织物效果更明显，减少染花等染色问题，提高染色一次成功率，降低返修浪费，实现降本增效。	染色机	染布机加料系统	2011102942371	提高染色一次成功率，降低返修浪费。
7	自动可调节喷嘴技术	喷嘴间隙自动可调节，实现从大流量低压力的溢流模式、高压力低流量的喷射模式及溢喷模式的自动切换。可根据不同织物品种的特点或不同的工艺阶段的要求，自动灵活的调整喷嘴的模式，满足不同织物的不同要求，适应范围广。	染色机	染色机可调节喷嘴	2018221549510	适应布种范围广。
				一种染色机的可调节喷嘴	2021218616422	
8	新型工业控制器技术	有别于之前的工控机，采用了新一代触控显示屏，员工操作更加便利，操作体验更佳。配备独特的散热装置，确保设备在高温高湿的环境中运行稳定性，确保生产顺利完成。	染色机	一种触控组件及具有触控组件的工业控制器	2021213091220	相对传统按键小屏，触摸屏能让员工操作更加便利。
9	染色机出布优化技术	传统染色机出布过程需要人工整理落布，来保证织物在布车中堆布相对整齐及使织物堆满布车。智能出布系统可实现出布 X/Y 轴同步摆动，而且系统可根据布车的形状、出布的布类、布种等信息自动设置 X/Y 轴方向的出布落点、出布速度及堆布补偿，确保落布按布车截面形状堆叠整齐，无须人工干预，大大降低出布过程的人工操作，且可自动判断出布完成并自动停止出布装置，避免出完布后出布电机空转造成的能源浪费。	染色机	一种出布控制方法及一种出布系统	此专利还在审核中，尚未授权	节约人工及能源成本，自动化程度较高，降低后道工序难度。
				一种出布装置		
10	染色控制系统交互优化技术	融入人因工程理念的界面设计，顺应员工操作的逻辑思路，使功能在使用时交互更加友好，员工经过短暂的培训即可熟练操作设备。	染色机控制器	用于染色机染色调控的图形用户界面	2021303329717	相对传统 UI 操作界面，图形化界面能使员工工作效率提升。
11	高新斜喷嘴技术	定形机的高新斜喷嘴，能耗低、效率高，形成的气浪式喷风使被处理织物处于漂浮状态，内应力得到释放，整理后的织物手感好，对织物损伤小，附加值高。	定形机	一种定型机的高新斜喷嘴	2015205315154	降低能耗，使织物手感更好。
12	iTEX 云平台相关技术	iTEX 云平台覆盖多项核心技术，具体包括染色排程技术、专家工艺库技术、多种染整设备统一中控技术、染整能源损耗监测技术、染整设备预测性维护技术等。 1、染色排程技术：通过预设排产规则，为染整工厂的复杂多约束环境制定合理高效的排产计划，并可通过甘特图拖拉等方式灵活自由调整，从而提高机缸综合设备效率。 2、专家工艺库技术：建立工厂标准专家工艺库，积累染整工艺经验大数据，通过大量的生产复用，逐步优化工艺，形成工艺改良闭环。 3、多种染整设备统一中控技术：染整工厂的多种类设备，如染色机、定型机、预缩机、煮漂机、丝光机等设备，能够通过一套中控进行集中管控，大大提高工厂集中计划调度、统一工艺管理的效率，解决染整工厂多品牌设备、多种类设备需要多套中控进行管理的痛点 4、染整能源损耗监测技术：监测能源总管与分管的瞬时值，通过预设规则算法判断能源损耗情况，减少能源跑冒滴漏的情况，降低染整能源无效损耗。	iTEX 云平台	染程工艺新建方法、装置、设备、存储介质及管理系统	2021109850209	iTEX 云平台采用工业互联网云架构，系统更稳定、更智能、更容易扩展，有助于提升染整工作效率及工厂管理效率，达到降本增效的效果。

序号	技术名称	主要内容	应用产品	对应代表性专利	专利号	与可比公司及行业主流产品的比较优势
		5、染整设备预测性维护技术：实时监测染整设备关键零部件的重要运行指标，实时动态识别设备故障的趋势，提前预防设备故障的出现，从而提高染整设备的综合效率。				
13	印染设备数据采集技术	印染厂设备类型众多，同一类设备品牌众多，彼此之间存在数据隔离，阻碍企业进行数字化转型，通过技研自研的网关系统可以将不同类型、不同品牌的设备运行过程的数据统一采集至云平台，为企业数字化转型夯实基础。	网关	数据采集方法、装置、设备及存储介质	2021113500918	相对市面上常规网关只能做数据采集，本技术还可以向不同种类、不同品牌的设备下发操作指令。

（二）结合现有产品序列说明染整设备的开发及拓展过程、主要产品更新迭代情况。

公司主要产品的拓展始终以染整设备为核心，重点在设备的节能环保以及中高端面料适用技术的进口替代方向持续进行技术积累。在现有产品序列中，染色机与定形机属于公司重点布局的机型，主要原因是在各类型的染整设备中，染色机与定形机的适用性较强、市场份额占比较大。据中国纺织机械协会统计，2019-2022 各年度重点抽样染整设备制造企业的产品销售数量中，染色机与定形机两个品类的销售台数合计占比达 90%左右，其他染整设备（水洗机、丝光机、煮漂机、印花机等）销售台数合计占比约为 10%。因此，现阶段染色机与定形机仍是公司收入利润的主要来源，而其他染整设备作为产品序列的有效补充，一方面成为客户服务的重要手段，另一方面也是公司助力传统印染企业向智能制造方向转型升级的必经之路。

1、染色机：持续优化和更新，其中的两次革新较具代表性

公司持续对染色机进行升级迭代，在现有产品的基础上进行优化和更新，其中较具代表性的两次革新是：（1）公司在国内率先研发出 ASH 气液染色机；（2）公司在 UFH（Ultra-Flow-High Temperature，为公司高温溢流染色机的一种型号）溢流染色机的基础上研发出新一代 MFH（Multi-Flow-High Temperature，为公司高温溢流染色机的一种型号）溢流染色机。具体情况如下：公司早期主要生产、销售以 UFH 系列为主的溢流机。2013 年前后，随着技术研发的逐步积累，公司在国内率先研发了 ASH 高温气液染色机，大幅降低了综合能耗（水、气、电），该产品于 2015 年完成了广东省科技成果鉴定，技术水平达到国际领先，该设备

也获得了 2018 年度中国纺织工业联合会产品开发贡献奖，与该设备有关的“基于织物间歇式气液染色技术产业化应用”项目于 2019 年度荣获中国纺织工业联合会科学技术奖技术发明二等奖。

2021 年前后，公司在原本 UFH 系列溢流机的基础上，通过技术革新开发出具备多项技术优势的 MFH 系列溢流机，其搭载的自主研发“节能运行模式”系统能够使能耗效率进一步提升，并通过“自动可调节喷嘴技术”以及对布槽结构进行的优化设计适应了更多的布种，通过“多维摆布技术”同步解决了织物在染色过程中容易出现的卷边、折痕等问题，通过“斜轴摆布技术”使布槽内织物堆叠厚度增加，相比以往 UFH 系列产品，在同等载量下，运行更稳定。

2、定形机：基础技术相对较为成熟，持续进行优化和更新

在定形机方面，由于定形机的基础技术相对较为成熟且市场上不同品牌定形机的技术路径差异较小。自公司自主研发出第一台定形机以来，公司持续在现有技术的基础上，围绕节能和效率，在烘房结构、热风循环系统、轨道设计、热源趋向多项选择、废气余热回用等方面进行优化和更新，自主研发出“斜喷嘴技术”，使定形机能耗降低、效率提高，所形成的气浪式喷风使被处理织物处于漂浮状态，内应力得到释放，整理后的织物手感好，对织物损伤小，附加值高。

二、说明纺织产业链中用于染色和整理工序的不同类型染整设备的技术路线差异、商业应用特征及下游客户选购的主要考虑因素，发行人气液染色机、溢流染色机、定形机等产品与主流需求及技术工艺的匹配情况和突出优势。

（一）不同类型染整设备的技术路线差异、商业应用特征下游客户选购的主要考虑因素

1、染整设备基本情况介绍与商业应用特征

染整设备按工序步骤可分为前处理设备、染色设备、印花设备和后整理设备，基本情况介绍与商业应用特征如下：

工序步骤	基本情况介绍	商业应用特征
前处理设备	前处理设备通常有特定的用途，多为连续式加工。具体而言，通过开幅、扩幅、烧毛、煮练、浸轧、气蒸、水洗、烘干等工艺单元，辅以相关的助剂，通过物理和化	①核心用途：为染色、印花和整理等后续工序提供优质的半成品；

工序步骤	基本情况介绍	商业应用特征
	学的方法，除去坯布上含有的天然杂质以及在纺织过程中施加的浆料和沾上的油污，使织物具有洁白的外观、柔软的手感和良好的润湿渗透性能等。	②非必须（部分工序可由染色机执行），适用于少品种、大批量的连续化生产，通常具有一定规模企业方才采购； ③市场规模较小。
染色设备	染色的原理总体是将染料及化学助剂溶解在水中，在一定的温度条件下，通过水泵使染液与织物接触或通过浸轧使染料吸附、扩散、固着在纤维材料上，使纤维获得匀透而坚牢的色泽加工过程。	①核心用途：通过物理及化学过程实现染色效果； ②必须，是染整过程的必备环节； ③市场规模较大。
印花设备	是对纺织品的局部着色加工的设备，适用于在纺织品上印制花纹及图案。将一种或多种不同颜色的染料或颜料，采用各种不同的方法和工艺，在纺织品上印制所需的花纹、图案。	①核心用途：通过着色加工实现印花效果； ②非必须，适用有印花需求的织物； ③市场规模较小。
后整理设备	不同整理功能需要专用的整理设备，使织物的外观质量和内在质量得到改善，提高织物的服用性能，或者赋予其特殊功能。通过物理和化学的方法如拉幅定形、轧光、电光、增白、柔软、防缩防皱、防水、阻燃、防静电、卫生整理等工艺，提高产品附加值。	①核心用途：通过物理和化学方法提高产品附加值； ②必须，不同的功能需求需要不同的工艺完成后整理； ③市场规模较大。

2、不同类型染整设备的技术路线差异与市场规模情况

前处理设备、染色设备、印花设备和后整理设备的技术路线分类原则、分类机型及市场规模如下：

工序步骤	技术路线分类原则	分类机型	市场规模
前处理设备	根据前处理功能进行分类，如烧毛、退浆、精练、漂白、丝光等	烧毛机、退浆机、漂白机、水洗机等，也可组成联合机运行，如退煮漂联合机	前处理设备的整体市场规模较小。2022 年度中国纺织机械协会重点抽样企业中，水洗机累计销售约 129 台，丝光机累计销售 46 台，退煮漂联合机累计销售约 67 台。
染色设备	①根据被染物状态进行分类，如散纤、毛球、纱线（如筒子纱、绞纱）、织物、成衣等	散纤维染色机、筒子纱染色机、绞纱染色机、织物染色机等	染色设备中织物染色机市场规模最大。2022 年度中国纺织机械协会重点抽样企业中，织物染色机累计销售约 2850 台，为目前染色设备市场的主要构成部分。散纤维染色机等其他细分品类市场规模较小，中国纺织机械协会未就其进行专项统计。
	②根据设备的工作原理分类	间歇式染色机、连续式染色机	2022 年度中国纺织机械协会重点抽样企业中，间歇式染色机（包括溢流染色机和气流/气液染色机）累计销售约 2810 台，连续染色机累计销售 40 台，二者销量占比分别为 98.59%、1.41%，

工序步骤	技术路线分类原则	分类机型	市场规模
			间歇式染色机市场规模大于连续式染色机。
印花设备	根据设备的工作原理分类	滚筒印花机、数码印花机、热转移印花机、圆网印花机、平网印花机	2022 年度中国纺织机械协会重点抽样企业中，圆网印花机销售总数 270 台，平网印花机销售总数约 22 台，中国纺织机械协会未就其他细分品类进行专项统计。
后整理设备	根据后整理功能进行分类，如拉幅定形、轧光、电光、柔软、防缩防皱、脱水、松式烘干、树脂整理、涂层整理、磨毛等	定形机、轧光机、电光机、柔软整理机、预缩机、脱水机、烘干机、树脂整理机、涂层整理机、磨毛机等	后整理设备中定形机市场规模最大，2022 年度中国纺织机械协会重点抽样企业中，定形机累计销售约 1600 台，其他细分品类市场规模较小，中国纺织机械协会未就其进行专项统计。

数据来源：中国纺织机械协会《2022 年纺织机械行业经济运行报告》。

发行人聚焦于市场规模较大的染色设备及后整理设备市场，具体而言，主要产品为织物间歇式染色机（简称为染色机）及拉幅定形机（简称为定形机）。染色机根据技术原理可分为溢流染色机、气流染色机、气液染色机。定形机的基础技术相对较为成熟，市场上不同品牌定形机的技术路径差异较小。具体情况如下：

（1）染色机

目前市面上的主流机型按照推向市场的时间先后顺序包括溢流染色机、气流染色机及气液染色机，其技术路线差异与商业应用特征情况如下：

产品类别	产品特点	技术升级迭代关系及市场份额	技术路线差异	商业应用特征
溢流染色机	主要依靠水流牵引织物循环、耗水量大，耗气量大、助剂及染料耗量大、废水排放量大。设备工艺操作简单、制造成本低。	业内较早出现，市场规模相对较大。	机器内设置后置式喷嘴，同时承担牵引织物循环，并使染液与织物交换完成染色两大功能 染液由水泵、液流喷嘴、热交换器及管道构成一个封闭的染液循环系统。	①织物品种的适用面较广；设备价格较低，操作简单； ②用于常规织物染色的下游客户群体较广。
气流染色机	主要依靠气流牵引织物循环，耗水量小，耗气量小、助剂及染料耗量小、废水排放量小。耗电量大、工艺操作难度大、设备制造成本高。	①气流染色机属于对溢流染色机的升级迭代，显著降低了能耗。但对操作人员的技术及经验要求较高。	机器内设置后置式气流喷嘴及染液雾化喷嘴，气流夹带雾化染液在牵引织物的同时，并对织物进行染色。其中气流由风机、气流喷嘴及管道构成一个封闭的空气循环系统	①设备的耗水量较低，织物品种的适用面较窄，设备价格高，操作难度较大； ②与溢流染色机相比，适用的客户类型不存在显著差异，应用场景更丰富（除常

产品类别	产品特点	技术升级迭代关系及市场份额	技术路线差异	商业应用特征
		②由于价格相对较高，因此市场规模相对较小。	染液由水泵、液流喷嘴、热交换器及管道构成一个封闭的染液循环系统。	规织物外，也适用于敏感色织物）。
气液染色机	由发行人率先研发，主要依靠气流牵引（继承气流染色机节水优势），气液分离技术降低了操作难度和耗电量，制造成本处于溢流机与气流机之间。	①气液染色机属于对气流染色机的升级迭代，进一步降低了能耗水平，降低了操作难度。 ②由于价格相对较高，因此市场规模中等。	①采用气、液分离技术在机器内设置气流和液流喷嘴，其中气流喷嘴主要承担牵引织物循环的功能，液流喷嘴使染液与织物交换完成染色过程。 ②其中气流由风机、气流喷嘴及管道构成一个封闭的空气循环系统 染液由水泵、液流喷嘴、热交换器及管道构成一个封闭的染液循环系统。	①织物品种的适用面最广，设备价格较高，操作简单； ②与上述染色机相比，适用的客户类型不存在显著差异，应用场景进一步丰富（除常规织物、敏感色织物外，也适用于厚密布种）。

注 1：气流牵引技术系由风机产生的气流通过气流喷嘴牵引织物在染色机内循环从而实现染色的一项技术，相较传统染色机依靠水流牵引织物，能够明显降低染色的耗水量，达到节能减排降耗的效果；同时气流对织物存在扩展和渗透作用，能够降低织物在染色过程中产生折痕的几率。气流牵引技术是目前已成功实现大量产业化应用的浴比最低的间歇染色技术，是目前染色机的主流技术。

注 2：根据中国纺织机械协会出具的证明，2020-2022 年度，公司气液染色机的国内市场占有率分别为 22%、20%及 25%，均位于行业前三名。

注 3：在发行人带动下，同行业公司中也存在部分具备生产气液染色机的公司。

（2）定形机

定形机是纺织面料整理专用设备，属于染整设备中的后整理设备类别，主要用于织物的定形、烘干及功能性整理，从而使织物获得稳定的规格、良好的布面效果及其他面料特殊功能。功能性整理包括阻燃、防皱、除臭、涂层等。

定形机的基础技术相对较为成熟，市场上不同品牌定形机的技术路径差异较小。各染整设备厂商主要围绕节能和效率，在烘房结构、热风循环系统、轨道设计、热源趋向多项选择、废气余热回用等方面优化和更新。例如：（1）在烘房结构方面，减少无效空间、改善隔热效果是两大主要的突破方向；（2）在热风循环系统方面：各染整设备厂商通过改善风喷嘴喷风的均匀性、提升风机效率、降低热风循环系统的风能损耗等方面持续对定形机进行技术创新；（3）在轨道设计方面，通过对轨道结构的优化，减小轨道占用烘房的空间；（4）在热源趋向多项选择方面，定形机的供能可以采用交流电、天然气、光伏电等，通过搭载装置进行合理的能源管理，如通过合理设置不同时间段错峰用电或采用日间光伏夜间用电的方式降低能耗及用电成本；（5）在废气余热回用方面，通过搭载高效的热交换

器将湿气中的热量进行回收，再加以利用。

在商业应用特征方面，由于织物与非织造物在各行各业的应用领域较广，定形机的商业应用场景也较广，主要分为民用和工业用两大类，其中民用领域包括各类纺织服装、家纺、家用户外用品等，工业用包括医用卫材（如防护服、口罩）、新能源、航空航天等领域。如上所述，定形机的基础技术相对较为成熟，市场上不同品牌定形机的技术路径差异较小，针对不同应用领域的产品对产品性能指标及关键参数方面的特殊要求，各染整设备厂商通过调整设备结构、搭载不同的核心零部件等方式进行生产以满足商业应用方面的需求。

3、下游客户选购的主要考虑因素

（1）首要考虑因素从设备的功能性需求出发

下游客户选购染整设备的首要考虑因素是从功能性需求出发。从工序角度而言，前处理、染色、后整理为必要工序，但从设备购置角度而言，由于部分染色机（如市场规模最大的织物间歇式染色机）可在设备上进行前处理和染色，因此尤其对于多品种、小批量的印染企业而言，前处理设备并非必须购置设备，而后整理的可选工序较多，下游客户往往对织物或非织造物的特定需求，选购对应的后整理设备，其中对拉幅定型的需求较广，因此后整理设备中，定形机的市场规模最大。

在下游客户在选定好功能上能够满足其需求的设备种类后，不论选购的是何种设备，均将结合设备层面的考虑因素（可靠性与稳定性、能耗水平、生产效率、价格等）与设备供应商层面的考虑因素做综合判断，其中对于规模较大的优质下游印染企业而言，不仅会考虑设备本身层面的因素，更会考虑供应商层面的因素（如设备的持续适应性、供应商完整设备线的产品开发能力、设备的智能化水平与染厂数字化服务能力等）。

（2）设备层面的考虑因素：包括可靠性与稳定性、能耗水平、生产效率、价格四个方面

在设备层面，下游客户主要考虑因素包括设备的可靠性与稳定性、设备的能耗水平高低、设备的生产效率高低以及设备的价格，具体情况如下：

考虑因素	具体说明
可靠性与稳定性	是下游客户选购设备时的基础考虑因素。主要体现在：（1）设备的表现是否能够符合合同约定的产品性能指标及关键参数；（2）下游客户是否能够持续高效、高质量地生产满意的产品；（3）在使用过程中设备的故障率高低。
能耗水平	主要表现在水、气、电等的综合能耗。目前，绿色发展和清洁生产已成为印染行业可持续发展的必由之路，下游客户对于设备能耗水平的考虑不仅是政策层面的导向需求，也是企业在后续运营成本方面考量的现实需要。
生产效率	染整设备的生产效率直接影响到下游客户的产能，下游客户对于设备生产效率的要求主要体现：（1）设备的直接产能，即单机单日单批次的产出量；（2）产出成品的合格率，即一次成功率，产出成品合格率高的设备可以避免因多次返修而造成的资源浪费；（3）设备操作的便捷性，对于自动化程度高、操作步骤少、学习成本低的设备，能够降低操作人员操作强度、降低操作失误风险，从而提升生产效率。
价格	对于规模较大或对产品品质要求较高的客户而言，价格因素的考量权重一般不及设备的可靠性与稳定性、能耗水平、生产效率，下游客户往往在前述三项要求达到的前提下，才会结合价格因素做综合判断。

（3）设备供应商层面的考虑因素：设备的持续适应性、完整设备线的产品开发能力、设备的智能化水平与染厂数字化服务能力等

在设备供应商层面，由于下游纺织品存在更新迭代的需求，且染整设备具有体积较大、单价较高、定制化属性等特点，染整设备供应商往往需要根据客户的实际需求响应作对应的创新研发。因此，下游客户在选购设备时看重供应商的持续研发与服务能力。尤其对于优质下游客户而言，只有规模较大、持续研发与服务能力较强的设备供应商方能匹配其自身发展需求。因此，下游客户在与设备供应商建立起合作关系后，亦会持续关注其研发与服务能力，以确保设备供应商能够适应其未来的发展需求。

在设备供应商层面，下游客户主要考虑因素包括设备的持续适应性、完整设备线的产品开发能力、设备的智能化水平与染厂数字化服务能力等，上述考虑因素可总体体现为供应商的持续研发与服务能力。具体情况如下：

考虑因素	具体说明
设备的持续适应性	产品在使用过程中客户会根据设备使用情况或纺织品迭代情况对设备进行持续的功能设计优化，设备供应商需具备及时响应能力与持续研发、改进设备的能力，以适应特殊布种或新的布种。
完整设备线的产品开发能力	下游印染企业与染整设备供应商在一定程度上呈现相辅相成、共同发展的特征，印染企业的持续发展与壮大需要一定的过程与时间，相比于仅布局单一品类设备的供应商而言，其往往更倾向于选择能够就染整设备体系进行全面布局的优质设备供应商，一方面该类供应商往往体现出更强的技术与服务专业性，另一方面在未来印染企业自身发展、扩大产量与产线的过程中，与优质供应商进行进一步对接能够有效减少沟通成本。

考虑因素	具体说明
设备的智能化水平与染厂数字化服务能力	传统印染企业向智能制造方向转型，最终实现设备间全方位、多层次的互联互通已经成为行业发展的方向与共识，因此下游客户给予自身企业的可持续发展考虑，在选购设备时将重点考虑设备未来的可拓展性与设备间的互联互通的能力，优选可以提供数字化、智能化的整厂解决方案的优质设备供应商。

（二）发行人产品与主流需求及技术工艺的匹配情况和突出优势

公司主动创新研发和客户需求响应研发两种模式双管齐下，在主动创新研发方面，公司呈现清晰的“由点带线、以线建面”的发展路径，通过染色机与定形机两大支点逐步延伸布局其他染整设备，形成产品矩阵优势，再通过积极延伸布局数字化染整系统，为客户提供智慧工厂整体解决方案。在客户需求响应研发方面，公司以客户的反馈与潜在诉求为重要研发指引，在充分汲取其意见与诉求后，更有针对性地进行产品研发，与下游印染企业相辅相成、共同发展。下游客户的反馈与诉求也充分印证了公司上述发展路径的正确性，公司的两种研发模式有效确保了其产品和服务能够符合国家政策的主流导向以及下游客户的主流需求。

如前所述，下游客户在选购印染设备时将结合设备层面的考虑因素与设备供应商层面的考虑因素做综合判断。公司在设备层面，以及自身持续研发与服务能力方面的突出优势如下：

1、公司在设备层面的突出优势

在设备层面，截至 2023 年 4 月 30 日，公司共拥有专利 155 项，其中发明专利 27 项、实用新型专利 103 项，上述专利在保障设备的可靠性与稳定性、降低设备能耗水平、提升生产效率等方面均有突出贡献。在能耗水平方面，公司已有 10 项产品入选《中国印染行业节能减排先进技术》，该推荐目录由中国印染行业协会进行权威评选。报告期内，前述产品带来的收入占当期营业收入的比重超过 85%。发行人气液染色机、溢流染色机、定形机等产品与主流需求及技术工艺的匹配情况和突出优势参见本题“三、（二）公司染整设备技术水平的先进性、节能环保性能的具体体现，以及与市面同类产品相比的竞争优势”。

2、公司在持续研发与服务能力方面的突出优势

在自身的持续研发与服务能力层面，相较于部分竞争对手仅对染整设备产业

线中的单一品类产品进行布局，未能形成完整的产品体系，更无法为客户提供数字化、智能化的整体解决方案。公司积极延伸布局数字化染厂系统，于 2019 年成功研发并向市场推出数字化染厂系统，在国内针织物染整领域率先将生产管理系统与机械产品进行了深度融合，能够有效提升下游客户对设备及整厂能耗与产量、效率的有效管理及对应改善方案和节点的提升，在持续研发与服务能力方面取得了客户的认可。公司具备设备的全生命周期服务能力、完整设备线的产品开发能力，以及设备智能化与染厂数字化的服务能力，并据此获得了申洲国际（2313.HK）、航民股份（600987.SH）、盛泰集团（605138.SH）、俐马集团、冠星集团（4439.TW）、鲁泰 A（000726.SZ）、互太纺织（1382.HK）等众多国内外知名企业的认可。

三、结合染整设备产品性能指标及关键参数，说明公司染整设备技术水平的先进性、节能环保性能的具体体现，并与市面同类产品比较分析公司在技术质量、节能环保等方面的竞争优势。

（一）染整设备产品性能指标及关键参数

1、染色机

染色机的主要性能指标及关键参数情况如下：

序号	指标/参数名称	指标/参数说明
1	浴比	技术参数，影响水、气及染化料消耗，指织物染色时，织物质量与所用处理液质量之比，浴比越低代表水、气、染化料消耗越低，排污量越少。
2	单管最大载布量	衡量效率参数，管数是行业惯用的染色机计量单位，指单管最大的载布千克数，载布量越大代表单管一次染布越多，生产效率越高。
3	加料方式	影响稳定性与效率的指标，指染色机加注染料或助剂的控制方法及加料系统的结构形式
4	摆布方式	影响稳定性与效率的指标，指染色机的摆布装置的控制方法及摆布装置的结构形式
5	导布管	影响稳定性与效率的指标，指按织物行进方向，染色机喷嘴到染色机储布槽之间的过布管路及其结构形式
6	远程操作控制功能	影响效率与服务能力的指标，指在线远程对设备进行监控、操作、软程升级、售后服务及数据分析等
7	能耗在线检测功能	影响效率与服务能力的指标，指在线实时对设备能耗数据进行收集、分析

2、定形机

定形机的主要性能指标及关键参数情况如下：

序号	指标/参数名称	指标/参数说明
1	能耗	关键参数，指设备正常运作时的能源耗用量
2	轧辊排列方式	影响生产效率与服务能力的指标，指轧车的几根轧辊布置的相对位置
3	轨道结构	影响生产效率与服务能力的指标，指定形机的链条轨道的尺寸大小、结构形式
4	印染生产工艺数据库	影响生产效率与服务能力的指标，指控制系统中内置集成了不同织物品种的染整工艺数据库，可根据不同织物品种推荐工艺参数
5	远程监测与智能管控集成平台	影响生产效率与服务能力的指标，指在线远程对设备进行监控、操作、软程升级、售后服务、数据分析及管理等

（二）公司染整设备技术水平的先进性、节能环保性能的具体体现，以及与市面同类产品相比的竞争优势。

1、公司多款机型被列入《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》

在染色设备技术方面，发行人自主研发并具有多项知识产权的染色设备，较好地解决了目前小浴比染色机存在的技术难点，提高了产品适应性。公司为顺应下游行业节能减排需求日益强烈的趋势，不断进行技术攻关及产品性能改善，及时推出满足市场需求的新机型与新技术，被纳入《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》的产品/技术合计 10 项，占报告期内公司营业收入的比例超过 85%。

公司多款机型被列入《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》，具体情况如下：

序号	产品/技术	列入时间	列入批次
1	ASH 型高温气液染色机	2013 年 9 月	第七批
2	UFH-plus 型高温染色机	2014 年 9 月	第八批
3	SYQ 系列高温涌泉染色机	2018 年 6 月	第十二批
4	TM186A 型针织平幅丝光机	2018 年 6 月	第十二批
5	针织平幅连续煮漂机	2019 年 10 月	第十三批
6	新型下抽风高效节能定形机	2019 年 10 月	第十三批
7	MFH 系列高温染色机	2021 年 7 月	第十五批
8	印染行业 iTEX 能源管理系统	2021 年 7 月	第十五批
9	TS16-PLUS 松式烘干机	2023 年 5 月	第十六批
10	TKD665 针织平幅染色后水洗机	2023 年 5 月	第十六批

注：《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》由中国印染行业协会每年度进行权威评选（2022 年度未评选），其中染整设备领域各年度成功入选的产品/技术数量约为 8 项。

2、公司主力机型获得《科学技术成果鉴定证书》认可

（1）气液染色机

根据广东省科学技术厅出具的《科学技术成果鉴定证书》（粤科鉴字[2015]61号）载明内容，公司 ASH-plus 型高温气液染色机与国内外可比公司同类产品的能耗情况比较如下表所示：

性能指标	发行人	A 公司	B 公司
浴比	1:2.5-4	1:3-4	1:3-4
水洗形式	连续式逆流，洗液浓度梯度大，效率较高，省水。	连续式顺流，洗液浓度梯度小，水洗效率较低。	连续式顺流，洗液浓度梯度小，水洗效率较低。
风机形式及消耗功率	一个风机，染液对气流不产生影响，故消耗功率较小。	分管独立风机，雾化染液需消耗风能，故消耗功率较大。	一个风机，雾化染液需消耗风能，故消耗功率较大。

注 1：水洗形式、风机形式及消耗功率均系影响设备能耗的关键因素；
注 2：A 公司为全球领先的染整设备制造企业，B 公司系（拥有 30 年气流染色机研发实践经验的德国公司）在国内成立的中德合资企业，两者均为国际中较早从事气流染色机产品研发生产及推广的知名企业，其产品在相关领域具有先进性，因此选其作对比。

该机型创新研发了气流牵引和染液喷射交换分离的机构，在充分提高气流的有效利用率的同时，大幅度降低了风机功率；其中的溢流喷嘴可形成水与织物的逆流交换，显著提高水洗效率。与可比公司同类产品对比，公司气液染色机产品节能减排效果明显。

（2）溢流染色机

根据佛山市科技服务业协会出具的《科学技术成果评价证书》（佛科服鉴[2021]006 号）载明内容，公司采用智能间歇式高温喷射染色机关键技术的溢流染色机与国内外可比公司同类产品的能耗情况比较如下表所示：

性能指标	发行人	A 公司	C 公司
浴比	1:3.7-5	1:4-6	1:4-6
单管最大载布量（kg）	400	325	250
加料方式	全截面动力均匀快速稀释新型加料系统，混合更均匀，稀释更快，缩短加料工艺时间，提高染色品质，降低敏感色染花的可能性	局部动力混合加料系统，存在浓度差，稀释稍慢，加料工艺时间相对长，相对更易出现色花的可能性	局部动力混合加料系统，存在浓度差，稀释稍慢，加料工艺时间相对长，相对更易出现色花的可能性
摆布方式	大摆幅水平左右摆布+前后	大摆幅水平左右摆	小摆幅左右摆布不能

性能指标	发行人	A 公司	C 公司
	摆布（十字摆布），可充分利用储布槽前后左右整个空间，可提高单位尺寸储布槽载布量，从而降低浴比;织物堆置状态好，不易出现压底、打结及倒布现象，行机顺畅	布，可利用储布槽左右方向的空间，前后空间利用不充分，织物堆置状态稍差，易出现压底、打结、倒布等现象	充分利用储布槽的有效空间单管载布量难以提高，织物堆置状态不好，较易出现压底、打结、倒布现象
导布管	下沉波浪渐扩式导布管，下沉导布管对织物进行二次浸染的同时，织物在导布管中进行回缩，内应力可得到释放，可减少折痕的产生;渐扩式导布管，利用流体特性，对织物进行纬向扩展，可减少纵向折痕的产生	方形导布管，无二次浸染及回缩效果，无纬向扩展效果	波浪渐扩式导布管，无二次浸染效果，回缩效果差
远程操作控制功能	有	无	无
能耗在线检测功能	有	无	无

注 1：广东省科技厅原负责广东省内的科技成果评价及登记工作，根据广东省科技厅 2016 年印发的《关于取消科技成果鉴定业务的通知》，各级科技行政管理部门不再自行组织科技成果评价工作，该类工作改为由行业组织等实行。2019 年，佛山市科技局将佛山市科技服务业协会认定为佛山市科技成果评价与服务平台，赋予其佛山市内科技成果评价的职能，佛山市科技服务业协会的相关评定成果最终经由佛山市科技局颁发科技成果证书，该评定具备专业性、权威性及客观性；

注 2：A 公司为全球领先的染整设备制造企业，C 公司为位于德国的全球知名的高品质纺织机械和配件制造商，两者均为国际中较早从事溢流染色机产品研发生产及推广的知名企业，其产品在相关领域具有先进性，因此选其作对比。

由上述对比分析可见，公司该溢流染色机产品在节水、节气、节电、浴比等方面具有明显的技术优势，节能减排效果明显。此外，在设备的智能化方面，依托于公司积极延伸布局的数字化染厂系统，发行人设备具备远程操作控制功能、能耗在线检测功能，能够有效提升下游客户对设备能耗与产量的把控能力，提升生产效率。

（3）定形机

根据佛山市科技服务业协会出具的《科学技术成果评价证书》（佛科服鉴[2021]007）载明内容，公司智能数字化拉幅定形机与国内外可比公司同类产品的能耗情况比较如下表所示：

性能指标	发行人	A 公司	D 公司
能耗（天然气）	50-130h^3 /h	80-180h^3 /h	100-230h^3 /h

性能指标	发行人	A 公司	D 公司
轧辊排列方式	针织面料无拉伸变形	针织面料易变形	针织面料易变形
轨道结构	整机轨道宽度根据烘箱结构设计成不同宽度，从而达到了同样烘箱可以生产更宽的面料，达到节能效果。	整机轨道同一宽度设计，烘箱空间没有充分利用，导致烘箱空间被轨道占用，做布有效宽度不能达到最大化。	整机轨道同一宽度设计，烘箱空间没有充分利用，导致烘箱空间被轨道占用，做布有效宽度不能达到最大化。
印染生产工艺数据库	有	无	无
远程监测与智能管控集成平台	有	无	无

注：A 公司为全球领先的染整设备制造企业，D 公司为韩国的知名染整设备制造企业，两者均为国际中较早从事定形机产品研发生产及推广的知名企业，其产品在相关领域具有先进性，因此选其作对比。

相比传统拉幅定形机，公司智能数字化拉幅定形机能够较大程度节约天然气的消耗，并且同样的烘箱可以生产更宽的面料，具有节能环保优势。此外，在设备的智能化方面，发行人设备具备印染生产工艺数据库、远程监测与智能管控集成平台，能够从多个方面有效提升下游客户的生产效率。

四、说明国家产业政策对染整设备智能、高效、节能和环保的具体要求及发行人产品的匹配情况，下游纺织产业需求波动对发行人的具体影响，发行人与国际知名品牌产品在价格、质量等方面的具体差异，在产业转移过程中获取订单的能力。

（一）国家产业政策对染整设备智能、高效、节能和环保的具体要求及发行人的匹配情况

1、产业政策

目前，印染行业的与智能、高效、节能和环保相关的具体要求如下：

序号	产业政策	发布单位/时间	具体内容及要求
1	《印染行业规范条件（2017 版）》	工业和信息化部/2017 年 9 月	间歇式染色设备浴比应满足 1：8 以下工艺要求。热定形、涂层等工序挥发性有机物（VOCs）废气应收集处理，鼓励采用溶剂回收和余热回收装置；
2	《产业结构调整指导目录》	发改委/2019 年 10 月	小浴比气流或气液染色位列“第一类鼓励类”名单。

序号	产业政策	发布单位/时间	具体内容及要求
3	《印染行业绿色发展技术指南（2019版）》	工业和信息化部/2019年11月	1、气液染色机比气流染色机能耗低，比溢流、喷射染色机浴比小，适应面料品种较多，可柔性化生产，提高了织物的匀染性，敏感色的染色效果较好； 2、工艺参数在线采集和控制系统能自动控制工艺参数，减少人为调整工艺参数时的失误，提高工艺重现性和产品合格率，提升生产自动化水平。
4	《“十四五”纺织机械行业发展指导性意见》	中国纺织机械协会、东华大学纺织装备教育部工程研究中心/2021年9月	1、重点发展绿色印染装备和纺织装备能源管理系统，带动减少水资源消耗和污染、发展循环经济，推动纺织绿色化发展。 2、重点发展自动化装备、纺织集聚区智能化改造等，推动纺织行业转型升级。 3、重点发展纺机制造数字化车间建设、纺织机械的网络协同制造，建设纺织机械生产的智能制造工厂/车间，推动纺织机械企业实现智能制造升级。
5	《印染行业“十四五”发展指导意见》	中国印染行业协会/2021年12月	1、绿色发展目标指出“十四五”末，机织物单位产品水耗降至1.3吨水/百米，综合能耗降至32公斤标煤/百米；针织物单位产品水耗降至85吨水/吨，综合能耗降至1.1吨标煤/吨。印染行业水重复利用率进一步提高，达到45%以上。单位产值能耗较“十三五”末降低13%，水耗降低10%； 2、深入推进绿色低碳转型，夯实绿色发展基础，研发推广先进绿色制造技术； 3、系统推动智能化发展，提升数字化、智能化装备的开发和应用水平，加快推进印染智能工厂（车间）建设。
6	《纺织行业数字化转型三年行动计划（2022-2024）》	中国纺织工业联合会/2022年7月	1、聚焦纺织行业高质量发展，以深化新一代信息技术与纺织工业融合发展为主线，以智能制造为主攻方向，以工业互联网创新应用为着力点，加快推动纺织行业数字化转型； 2、到2024年，重点领域和关键环节的数字化水平大幅提升，数字化生产设备联网率达到50%，工业云平台普及率达到55%，ERP应用普及率达到68%，MES应用普及率达到28%。工业互联网平台应用加速普及，服务产业集群（园区）、中小企业及产业链协同的能力显著增强。行业大数据汇聚与服务能力大幅提升，初步建成纺织服装行业大数据中心平台。行业数字化关键技术取得明显突破，加速培育形成一批行业数字化转型系统解决方案。

上述产业政策足以体现绿色发展和清洁生产是纺织印染行业可持续发展的必由之路，智能化升级改造是印染企业竞争的重要环节。公司主要产品符合上述产业政策对染整设备智能、高效、节能和环保的要求。

发行人主营业务及募投项目涉及产品主要为染色机、定形机、其他染整设备及数字化染厂系统，具备较强的节能环保及智能化技术优势，发行人的主营业务

和募投项目均属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》所界定的鼓励类产业，具体对应关系如下表所示：

类别	公司产品/募投项目	对应《指导目录》中鼓励类产业明细	
		一级目录	二级目录
主营业务及产品	染色机	二十、纺织	9、智能化、高效率、低能耗纺织机械，关键专用基础件、计量、检测仪器及试验装备开发与制造
	定形机		
	其他染整设备		
	数字化染厂系统	四十七、人工智能	工业互联网、公共系统、数字化软件、智能装备系统集成化技术及应用
募投项目	三技智能装备产业园项目	二十、纺织	9、智能化、高效率、低能耗纺织机械，关键专用基础件、计量、检测仪器及试验装备开发与制造
	浙江德仕博智能装备有限公司年产 600 台染色机智能装备产业项目		
	三技克朗茨改扩建及数字化升级项目		
	三技精密技术（广东）股份有限公司三技研发中心建设项目		
	佛山技研智联科技有限公司数字化平台建设项目	四十七、人工智能	工业互联网、公共系统、数字化软件、智能装备系统集成化技术及应用

2、行业标准

目前，染色机行业的主要能耗标准及规定的适用范围、等级判定具体方式等如下：

标准编号	标准名称	适用范围	等级判定具体方式	发布单位	实施日期
FZ/T07018-2021	染色机能效限定值及能效等级	规定了罐式染色机、管式染色机、筒子纱染色机、经轴染色机和卷染机的能效限定值和能效等级、检测与计算以及工作流程与报告。适用于染色机生产和使用企业以及第三方机构对染色机能效进行评价。	根据热耗（kJ/t）、电耗（kW.h/t.min）的不同组合将染色机的能效分为 1 级、2 级、3 级。其中 1 级是染色机能效先进值，3 级是染色机能效限定值。	工业和信息化部	2022-02-01
FZ/T07007-2020	染色机水效限定值及水效等级	规定了多种间歇式浸染染色机的水效限定值、水效等级以及检测方法。适用于对间歇式浸染染色机水效进行评价。	根据水耗（m^3/t）将染色机的水效分为 1 级、2 级、3 级及限定值。其中 1 级效率最高。	工业和信息化部	2020-10-01

发行人主要产品染色机中，在能耗方面，气液染色机、溢流染色机分别适用于《染色机能效限定值及能效等级》中的罐式高温高压气流染色机、罐式高温高压染色机。在水耗方面，气液染色机、溢流染色机均适用于《染色机水效限定值及水效等级》中 O 型染色机的能耗等级标准判定。

《染色机能效限定值及能效等级》中罐式高温高压气流染色机的能耗等级要求如下：

染色机种类	能源/单位	1 级能效	2 级能效	3 级能效
罐式高温高压气流染色机	热耗/（kJ/t）	2.0×10^6	2.3×10^6	2.6×10^6
	电耗/（kw·h/t·min）	1.26	1.46	1.66
罐式高温高压染色机	热耗/（kJ/t）	2.6×10^6	3.0×10^6	3.3×10^6
	电耗/（kw·h/t·min）	0.75	0.86	0.98

《染色机水效限定值及水效等级》中 O 型染色机的能耗标准判定如下：

水效/单位	1 级水效	2 级水效	3 级水效	限定值
水效/（m^3/t）	≤3.5	≤4.5	≤6	≤6

注：1.O 型染色机指封闭的用于织物绳状浸染、布匹的堆叠、储布、运行的方式是 U 型的染色机。
2.染色机水效指染色机在规范工况和指定织物情况下染色时单位产品所需的用水量。
3.染色机水效限定值指染色机在规范工况和指定织物情况下染色时单位产品允许最大用水量，单位为立方米/吨，m^3/t。

公司染色机符合上述行业标准要求，目前主管部门暂未针对定形机制定行业能耗及节能标准。

3、发行人产品与产业政策与行业标准的匹配情况

发行人产品在智能、高效、节能和环保等方面与相关产业政策与行业标准均匹配。

（1）节能和环保

发行人产品具体能耗及节能数据情况如下：

产品类型	性能指标	发行人	行业标准（1 级）	公司产品能效/水效等级
气液染色机	热耗（kJ/t 吨布）	（1.1-1.8）$\times10^6$	2.0×1.0^6	1 级
	电耗（kW.h/t.min）	0.475	1.26	
	水耗（m^3/t 吨布）	3.35	3.5	
溢流染色机	热耗（kJ/t 吨布）	（2.0−2.4）$\times10^6$	2.6×1.0^6	1 级

产品类型	性能指标	发行人	行业标准（1 级）	公司产品能效/水效等级
	电耗（kW.h/t.min）	0.36	0.75	
	水耗（m^3/t 吨布）	3.49	3.5	

由此可见，发行人主要产品染色机具体能耗及节能数据与行业标准的比较，发行人染色机产品均达到或超过《染色机能效限定值及能效等级》《染色机水效限定值及水效等级》中关于染色机热耗、电耗、水耗规定的最佳标准。

发行人间歇式染色设备浴比满足《印染行业规范条件（2017 版）》所要求的 1：8 以下要求，小浴比气流或气液染色生产技术位列“第一类鼓励类”名单。

（2）智能和高效

公司于 2019 年成功研发并向市场推出数字化染厂系统，该系统能够为客户提供生产执行系统、设备管理系统、智慧能源管理、智慧质量管理、智慧大数据分析等多个模块，满足用户的设备管理、数据采集、数据监控、智能排产、过程可视化、工艺参数管理、产品质量控制等多项需求，实现对印染企业能耗、产量、效率等的多维度的有效监督。

佛山市科技服务业协会针对公司智能化设备成果作出如下评价：

证书	证书编号	成果名称	评价意见
《科学技术成果评价证书》	佛科服鉴[2021]006 号	智能间歇式高温喷射染色机关键技术及产业化	应用互联网技术，基于工业大数据云平台实现了染色工艺的智能优化，开发出染色机生产实时远程监测与智能管控集成平台，实现了设备智能化监测，产品经用户使用反应良好，取得了良好的经济效益和社会效益。
《科学技术成果评价证书》	佛科服鉴[2021]007	智能数字化拉幅定形机关键技术及产业化	应用互联网技术，运用模块化设计方法，对设备与生产管理、数据采集与监控、能耗统计等多个功能模块进行了集成，开发了配套的专用数据库，实现了多品种、小批量不停机柔性化全流程智能控制。产品经用户使用反应良好，取得了良好的经济效益和社会效益。

在上述已有功能的基础上，公司正进一步集成多种数据分析模型，使系统能够对订单、能耗、设备效率等进行更为深入的计算与分析，并在此基础上自动提供有效方案指导印染企业优化生产流程、提升生产效益，为客户提供智慧工厂整体解决方案。由此可见，公司持续助力传统印染企业向智能制造方向转型，致力

于最终实现设备间全方位、多层次的互联互通，与国家产业政策及下游客户的需求相匹配。

（二）下游纺织产业需求波动对发行人的具体影响

1、短期影响

我国是纺织大国，纺织行业作为我国国民经济支柱产业之一，代表着居民百姓的基础消费需求，市场规模呈现成熟稳定的发展特征，据国家发改委统计，近年来规模以上纺织企业营业收入达 5 万亿，市场规模较大。然而受到下游需求波动的影响，纺织行业通常会呈现一定的波动特征。

以报告期内为例，2020 年受到外部因素影响，纺织行业景气指数呈现较大的波动特征，但总体呈提升趋势；2021 年因国内经济运行平稳、欧美需求旺盛等因素的影响，纺织行业景气指数持续位于荣枯线 50 以上的高位，行业呈现较高的景气度。2022 年受到宏观经济形势的影响，纺织行业景气指数全年持续处于 50 以下的低位。

在行业处于高景气度的时期，下游客户旺盛的需求将提振投资扩产及设备更新的热情，进而推动染整设备企业收入增长，同时在旺盛的设备购置市场需求下，染整设备企业的盈利水平也将有所提升。因此，发行人于景气度较高的 2021 年收入和净利润均同比有所增长。

而在行业处于低景气度的时期，下游客户需求下降使得固定资产投资相对谨慎，设备购置的需求有所下降，而染整设备企业的收入亦有所下降，同时激烈的市场竞争也将影响染整设备企业的盈利水平。因此，发行人于景气度较低的 2022 年收入和净利润均同比有所下降。

2、长期影响

（1）需求波动会加速市场竞争格局演变，头部企业跨越周期稳健成长，市占率及盈利能力不断提升

由于纺织行业规模较大，产业链相关的从业主体众多，因而整个行业从上游设备端至下游纺织企业均处于相对分散的状态。对于染整设备行业而言，发行人在染色机及定形机市场的占有率经测算仅为 6.09%，且发行人染整设备总体销售

额位居行业第二位，由此可见染整设备行业分散度仍然较高，行业内仍存在大量规模较小的企业，具体内容参见本回复“问题 3、一、（二）、行业发展情况”；而对于下游的印染行业而言，据国家统计局数据，2023 年一季度全国规模以上印染企业数量达到 1,732 家，龙头企业市占率不足 5%。

长远来看，随着我国经济由高速增长转向高质量发展，纺织产业链内部将面临结构性洗牌，马太效应进一步凸显，推动行业集中度稳步提升，而在竞争格局的演变过程中，下游的需求波动将加速集中度的提升。在纺织行业景气度处于低谷的时期，不具备规模优势和技术优势的中小型企业将面临经营困难进而加速出清，而规模较大且具备技术创新能力的头部企业则将依靠竞争优势跨越周期波动，并在景气度的上行周期乘势而起发展壮大，得到市场占有率和盈利能力的双重提升。因此，长期来看，发行人将受益于市场竞争格局的演变进程，获得更好的发展机遇。

此外，上述市场竞争格局的演变趋势将同时出现在纺织产业链的上下游，逐步涌现出更多发展稳健、勇于创新、更具竞争力的优秀企业，帮助我国纺织产业实现高质量发展，更好地服务广大居民老百姓的基础需求。

（2）优质客户对设备供应商的要求不断提高，下游需求的波动将进一步推动优质客户与供应商双向选择

伴随着国家产业政策的引导及市场竞争形式的不断演变，下游纺织企业对于染整设备企业的诉求也趋于多元化，从对设备的基础功能性需求（完成染色、定形等特定功能），逐步发展为对设备性能的全方面考核（具备高可靠性与稳定性、低能耗水平、高生产效率以及性价比等），再进一步演变至供应商层面的因素的考量（如设备的持续适应性、供应商完整设备线的产品开发能力、设备的智能化水平与染厂数字化服务能力等）。

因此，对于下游客户而言，在选购设备时将看重供应商的持续研发与服务能力，尤其对于优质下游客户而言，只有规模较大、持续研发与服务能力较强的设备供应商方能匹配其自身发展需求；染整设备企业不仅是下游纺织印染企业的设备供应商，也逐渐成为推动纺织印染企业持续发展、提升竞争优势的重要合作伙伴。

长期来看，优质的下游客户和优秀的染整设备企业将逐步呈现双向选择的趋势，而如上文所述，在市场需求呈现波动、上下游企业集中度不断提升的背景下，优秀的上下游企业将加速建立战略合作关系，双向选择将呈现更高的匹配效率。发行人依托于“由点带线、以线建面”的发展路径，通过染色机与定形机两大支点逐步延伸布局其他染整设备，形成产品矩阵优势，再通过积极延伸布局数字化染整系统，为客户提供智慧工厂整体解决方案，较好的契合了下游优质客户对于设备供应商的综合需求，与下游客户相辅相成、共同发展。因此，发行人所服务的优质客户群体不断扩大，收入质地也呈现逐步优化的趋势。

综上所述，从短期来看，下游纺织产业的需求波动对发行人短期的经营业绩将产生一定的影响，从长远来看，发行人顺应国家政策发展方向与下游企业发展需求，有望在行业集中度提升的过程中持续受益。

（三）发行人与国际知名品牌产品在价格、质量等方面的具体差异

染色机与定形机的国际知名品牌主要有中国恒天立信国际有限公司、德国第斯有限公司及布鲁克纳机械集团，具体情况如下：

企业名称	企业简介	与公司形成竞争的机型
中国恒天立信国际有限公司	恒天立信（00641.HK）旗下染整设备板块品牌包括立信、立信门富士、纱力拉、特恩、高乐、立信水务和德国门富士等，公司集合了多家品牌，可以为客户提供由前处理、染色及后整理组成的“一站式”设备方案及服务。	染色机、定形机
德国第斯有限公司	德国第斯（THIES）是全球公认的高品质纺织机械和配件制造商，总部位于德国科斯菲尔德，在中国上海设有办公室，有 130 余年的历史，专门从事不锈钢加工、压力容器制造、染色机及各种空心螺钉的生产与销售。	染色机
布鲁克纳机械集团	布鲁克纳机械集团（Brückner）于 1949 年创立于德国斯图加特，在中国上海设有分公司，主要生产定形机、松式烘干机、预缩机、染色生产线、烘箱等纺织设备。	定形机

质量方面，根据广东省科学技术厅对发行人 ASH-plus 型高温气液染色机出具的《科学技术成果鉴定证书》，认定 ASH-plus 型高温气液染色机具有显著的节能减排效果、良好的经济效益和社会效益，用户反应良好，其整体技术水平达到了国际领先水平。根据佛山市科技服务业协会对发行人两项科技技术成果所出具的《科学技术成果评价证书》：（1）评审委员会一致认定发行人智能间歇式高温喷射染色机关键技术成果达到国际先进水平；（2）评审委员会一致认定发行人智

能数字化拉幅定形机关键技术及产业化成果达到国际先进水平。上述研发成果广泛应用于发行人主要产品当中，受到了客户的广泛认可。在处理常规织物的染色与定形方面，公司与国际知名品牌产品在质量、设备的可靠性与稳定性、能耗水平、生产效率等方面已不存在显著差异，但在特殊高端面料的染色与定形方面，以及部分高端工业用材料（如航空航天领域材料）的定形整理方面，国际知名品牌仍存在优势。

价格方面，由于纺织品的种类较多且下游客户对染整设备的具体需求存在差异，因此染整设备普遍存在具有较强的定制化特点，不同染整设备之间的价格可比性相对较弱。根据重点客户访谈情况，发行人与国内同行业设备价格差异较小，较国外品牌价格更低，具有较高的性价比。

品牌知名度方面，国外知名品牌技术研发起步较早，并已据此在国际上形成了较强的品牌壁垒。因此，发行人产品在打入欧美发达地区的过程中将面临一定的沟通成本。

综上所述，在常规织物的染色与定形方面，发行人具备在设备质量方面与国际知名品牌抗衡的实力，同时能够提供更具价格优势的产品及较好的本地化服务。虽然国际知名品牌在技术研发方面具备先发优势，国产染整设备早期技术原理大部分借鉴于国际知名品牌，但通过多年的发展，国产染整设备在性能上已逐渐接近国外同类产品水平。在品牌的国际知名度与综合影响力方面，发行人尚有进一步提升空间。

（四）在产业转移过程中获取订单的能力

近年来，全球纺织产业经历了由欧美向亚洲、拉美的迁移过程，在亚洲也经历了从日韩向中国再向东南亚、南亚、中亚的逐步扩散的进程。产业转移往往伴随着固定资产的资本性投入，在国产染整设备技术水平逐渐接近国外同类产品的背景下，国产染整设备能够通过更高的性价比、更强的工艺适应性和更完善的售后服务实现对国际品牌的替代。因此，产业转移有望带来该部分地区纺织机械新增购置需求增长空间，为我国染整设备的出口带来新的市场机遇。

能够具备向东南亚、南亚、中亚等地转移产业的印染企业往往规模较大且对染整设备供应商的综合实力要求较高。发行人具备较强的竞争优势与综合服务能

力：（1）公司目前所聚焦的核心产品符合下游纺织需求的发展趋势。公司目前主要聚焦于市场容量较大的织物间歇式染色机，该类染色机适用于多品种、小批量加工，能够适应现阶段下游纺织企业要求加工灵活、快速响应的需求；（2）公司能够适应下游纺织企业的一站式采购需求，其产品矩阵除染色机与定形机以外，其销售的其他染整设备还包括烘干机、丝光机、预缩机、煮漂机、熔喷机等；（3）公司能够通过为客户提供数字化染厂解决方案，助力传统印染企业向智能制造方向转型升级，满足下游印染客户的可持续发展需求。

发行人主要通过以下三种方式获取海外订单：（1）现有优质客户海外扩产所带来的持续订单：公司已经获得了申洲国际、盛泰集团、俐马集团、互太纺织、冠星集团等多家国内外知名企业的认可，上述企业均存在海外扩产的需求或潜在需求，如申洲国际于 2022 年年度报告披露其将进一步优化生产基地的全球化布局，适时拓宽布局的地域范围。公司有望持续与上述优质客户建立进一步稳定合作关系；（2）通过海外代理商渠道拓展海外业务：基于对部分海外地区客户开发效率的考量，发行人发挥代理商的地理、语言、文化等优势协助公司进行产品推荐和客户开发与维护；（3）通过持续扩大海外销售人员队伍拓展直销客户。

报告期内，发行人不同方式获取海外订单的分类如下：

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
优质客户海外扩产	10,616.74	65.75%	7,258.58	87.97%	224.03	17.79%
代理商开发	3,385.95	20.97%	702.67	8.52%	748.86	59.47%
销售团队开发	2,144.17	13.28%	289.91	3.51%	286.44	22.75%
境外收入合计	**16,146.86**	**100.00%**	**8,251.16**	**100.00%**	**1,259.33**	**100.00%**

公司境外主营业务收入分别为 1,259.33 万元、8,251.16 万元及 16,146.86 万元，呈现逐年上升趋势，其占主营业务收入的比例从 2.20%提升至 23.60%。由此可见，伴随着全球纺织产业向东南亚、南亚、中亚进行的部分转移，公司在产业转移过程中已展现出较强的订单获取能力，其染整设备以节能环保、工艺适应性和售后服务获得境外客户的认可。

五、说明在上述行业标准起草中公司承担的具体工作及重要程度，参与标准编制的其他单位情况，相关标准的行业应用情况，部分标准所涉及产品（如丝光

机）非公司主要产品的合理性。

（一）发行人相关行业标准起草中承担的具体工作及重要程度，参与标准编制的其他单位情况，相关标准的行业应用情况

报告期内，公司作为标准起草单位之一，参与工业和信息化部组织的纺织机械相关领域行业标准的编制工作，公司指定公司董事、技术牵头人陈红军或董事、副总经理周生勇担任相关标准的主要起草人，与其他参与单位的主要起草人共同编写标准的各项内容，并同时负责主持或参与相关标准的讨论会，持续优化标准内容。

截至本回复签署日，公司参与制定的行业标准的内容简介、其他参与单位与行业应用情况如下：

序号	标准名称	内容简介	参与单位	行业应用情况
1	气液染色机（FZ/T95035-2021）	本文件规定了气液染色机的术语和定义、分类和主要参数、要求、试验方法、检验规则、标志、包装、运输和贮存。	国家纺织机械质量监督检验中心、佛山市三技精密机械有限公司、山东中康国创先进印染技术研究院有限公司、高勋绿色智能装备(广州)有限公司、邵阳纺织机械有限责任公司	适用于针织、机织等织物染色用的气液染色机。
2	单层拉幅定形机（FZ/T95012-2019）	本标准规定了单层拉幅定形机的型式及参数、要求、试验方法、检验规则、标志、包装、运输和贮存。	江苏海大纺织机械股份有限公司、国家纺织机械质量监督检验中心、广东三技克朗茨机械科技有限公司、远信工业股份有限公司、福建佶龙机械科技股份有限公司、浙江立成印染机械科技有限公司、邵阳纺织机械有限责任公司、海宁纺织机械有限公司、常熟万龙机械有限公司、江苏小太阳技术发展有限公司	适用于棉、毛、化纤、混纺织物及非织造布的定形机和拉幅机。
3	丝光机（FZ/T95033-2021）	本标准规定了丝光机的主要参数和工艺流程、要求、试验方法、检验规则及标志、包装、运输和贮存。	无锡纺织机械质量监督检验中心、江苏建业机械制造有限公司、江苏小太阳技术发展有限公司、福建佶龙机械科技股份有限公司、广东三技克朗茨机械科技有限公司、江苏新联印染机械有限公司、邵阳纺织机械有限责任公司、绍兴东升数码科技有限公司	适用于纯棉及棉、麻、化纤混纺平幅织物的轧碱丝光工艺，使织物达到稳定的门幅和较好的光泽。
4	气流染色机（FZ/T95031-2021）	本标准规定了气流染色机的术语和定义、分类与参数、要求、试验方法、检验规则、标志、包装、运输和贮存。	立信染整机械（深圳）有限公司、德意佳机械江苏有限公司、无锡纺织机械质量监督检验中心、佛山市质量和标准化研究院、高勋绿色智能装备（广州）有限公司、佛山市三技精密机械有限公司、邵阳纺织机械有限责任公司、广东职业技术学院、国家纺织机械质量监督检验中心	适用于针织、机织（梭织）等织物染色用的气流染色机。
5	不锈钢导辊式平洗槽（FZ/T95005-2019）	本标准规定了不锈钢导辊式平洗槽的分类及参数、要求、试验方法、检	国家纺织机械质量监督检验中心、江苏建业机械制造有限公司、福建佶龙机械科技股份有限公司、广东三技克朗茨机械科技有限公司、邵阳纺织机械有限责	适用于棉、毛、麻、丝、化纤及其混纺织物和纱线、纤维在染整

序号	标准名称	内容简介	参与单位	行业应用情况
		验规则、标志、包装、运输和贮存。	任公司、江苏红旗印染机械有限公司、江苏新联印染机械有限公司	工艺中用于洗涤的不锈钢导辊式平洗槽。
6	布铗链条（FZ/T92012-2018）	本标准规定了布铗链条的分类、标记、参数和使用条件、要求、试验方法、检验规则、标志、包装、运输和贮存。	江苏小太阳技术发展有限公司、江苏建业机械制造有限公司、国家纺织机械质量监督检验中心、福建佶龙机械科技股份有限公司、邵阳纺织机械有限责任公司、佛山市三技克朗茨机械有限公司	适用于棉、化纤及混纺等各类织物及非织造布进行丝光、拉幅、定形等机械用的布铗链条。

公司所参与的 6 项行业标准制定中，气液染色机与单层拉幅定形机属于公司核心产品，丝光机属于公司产品矩阵中的前处理设备，气流染色机在公司早期产品序列当中，不锈钢导辊式平洗槽和布铗链条属于染整设备配件。

（二）部分标准所涉及产品（如丝光机）非公司主要产品的合理性

上述标准中所涉及产品非公司主要产品的主要有丝光机、气流染色机、不锈钢导辊式平洗槽和布铗链条。

1、丝光机

丝光机属于染整设备中前处理设备中的应用产品，公司具备研发与生产高品质丝光机的实力，但基于丝光机的应用场景相对不及染色机与定形机，市场容量相对较小，且丝光机单价较高（报告期内公司售出的丝光机平均单价在 450 万元以上），主要面向具有一定实力的优质客户，因此并非公司的主要产品。

公司自 2015 年依托染色机与定形机的前期积累带动染整设备产品矩阵的初步形成以来，于 2016 年开始涉足前处理设备的研发，公司依托专业化的人才队伍与研发实力，于 2017 年销售第一台丝光机并迅速得到客户的认可，公司 TM186A 型针织平幅丝光机于 2018 年入选第十二批《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》（该推荐目录由中国印染行业协会进行权威评选）。

2、气流染色机

同理，公司具备研发与生产高品质气流染色机的实力，公司在 2014 年以前的产品线包括气流染色机，但自从公司气液染色机成功研发并推向市场后，较大程度地抢占了气流染色机原有的市场，导致现阶段气流染色机的市场需求较小，

由于其能够在大幅降低设备的综合能耗（水、气、电）的同时，降低生产人员的操作难度。因此气流染色机的市场需求便大幅下滑，目前气流染色机非公司主要产品。

3、不锈钢导辊式平洗槽和布铗链条

不锈钢导辊式平洗槽、布铗链条分别为前处理设备、定形机配件，基于上述配件在公司产品中适应情况良好，以及公司在染整设备领域较强的市场地位，公司受邀参与工业和信息化部组织的相关行业标准编制工作。

综上所述，部分标准所涉及产品非公司主要产品具有合理性。

六、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人与技术牵头人，了解其个人履历及实际控制人的创业历程，了解公司的业务发展计划与行业发展趋势，了解不同染整设备的技术发展路径；

2、查阅纺织行业相关市场资料，了解报告期内行业市场规模、行业发展状况及市场竞争格局；

3、查阅纺织行业相关政策，了解纺织行业的环保政策、智能化产业政策，以及相关行业标准；

4、查阅《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》，了解公司产品入选推荐目录的具体情况；

5、查阅广东省科学技术厅出具的《科学技术成果鉴定证书》、佛山市科技服务业协会出具的《科学技术成果评价证书》，了解公司设备技术水平的先进性、节能环保性能的具体体现，以及与市面同类产品相比的竞争优势；

6、查阅主要客户的公司官网、披露的年度报告，了解客户的经营情况、业绩水平、下游品牌方情况；

7、访谈主要客户，了解客户扩产及设备更新情况和需求，了解主要客户对发行人产品及品牌口碑的评价。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司核心技术来源于自主研发。在经过三个阶段的稳步发展后，公司现有产品序列中，以染色机与定形机为重点布局的机型，主要产品的拓展始终以染整设备为核心，围绕智能、高效、节能和环保进行研发创新与产品布局。

2、基础的染整设备工艺相对成熟，在染色设备领域与后整理设备领域，公司分别聚焦于市场容量较大的织物间歇式染色机与定形机，其气液染色机、溢流染色机、定形机等与主流需求及技术工艺的匹配情况良好，具有较强的竞争优势。

3、公司染整设备的技术水平先进、节能环保性能良好，与市面同类产品相比在技术质量、节能环保等方面具有较强的竞争优势，与国家产业政策对染整设备的要求相匹配，也与下游客户对染整设备的需求相匹配。

4、发行人收入与净利润在短期内呈现随行业景气度影响波动的特征，但从长远看，发行人将受益于市场竞争格局的演变从而获得更好的发展机遇，在常规织物的染色与定形方面，发行人具备在设备质量方面与国际知名品牌抗衡的实力，同时能够提供更具价格优势的产品及较好的本地化服务。在产业转移的过程中已展现出较强的获取订单能力。

5、公司作为标准起草单位之一，参与工业和信息化部组织的纺织机械相关领域行业标准的编制工作，部分标准所涉及产品非公司主要产品具有合理性。

问题 2. 关于三技机械厂资产转让及外部投资者入股

申报材料显示：

（1）三技机械厂与发行人均系郑永忠及其家庭成员创立的企业，发行人设立后，三技机械厂停止实际经营，并将涉及染色机的生产设备以及原材料等打包转让给发行人，约有 40 多名人员转移至发行人任职。

（2）2021 年 9 月，美的产投以 15.66 元/股的价格增资入股发行人，入股

价格综合考虑行业情况、发行人 2020 年净利润及 2021 年预计业绩情况协商确定；同年 12 月，紫荆五号以同样价格增资入股。

（3）发行人股东曾丽玲曾为公务员，通过紫荆五号持有发行人 18.7341 万股股份，持股比例 0.2081%。

请发行人：

（1）说明自三技机械厂购买设备及原材料的具体情况，包括但不限于交易时间、交易内容、交易价格及公允性等，是否存在相关专利技术、客户关系等资源的转移。

（2）说明 2021 年 9 月和 2021 年 12 月引入外部股东时的估值依据具体情况及合理性，结合同期可比公司增资/收购案例的 PE 倍数说明入股价格的公允性。

（3）说明曾丽玲通过紫荆五号入股发行人的资金来源及其合法合规性，入股行为是否违反相关规定，是否存在不具备股东适格性的情形，是否存在利用身份和职务便利为企业谋取利益的行为。

请保荐人、申报会计师对（1）（2）发表明确意见，保荐人、发行人律师对（3）发表明确意见。

【回复】

一、说明自三技机械厂购买设备及原材料的具体情况，包括但不限于交易时间、交易内容、交易价格及公允性等，是否存在相关专利技术、客户关系等资源的转移。

（一）自三技机械厂购买的设备及原材料具体情况

三技有限与三技机械厂均为实际控制人家族控制的企业，因发展战略改变、公司治理现代化需要向公司制企业转变，但个人独资企业无法直接变更为公司制企业，因此需新设三技有限作为生产经营主体。

三技有限在 2010 年 4 月设立后，以 360 万的价格向三技机械厂购买车床、起重机、折弯机等设备及原材料。交易价格系参考相关设备及原材料在三技机械

厂的账面价值，未另行聘请评估机构对转让标的进行评估。原材料已在生产经营过程中消耗完毕，截至本回复出具日，设备均已折旧完毕，仅少量设备尚未报废，仍在使用。具体情况如下：

1、自三技机械厂购买的设备及原材料的交易内容，交易时间，交易价格

三技机械厂为郑世辉（发行人实际控制人郑永忠、郑永华的父亲）投资的个人独资企业，三技有限设立时股东为郑世辉、郑永华，三技机械厂和三技有限均为郑永忠、郑永华及其家庭成员控制企业。三技有限 2010 年 4 月设立后，以 360 万元的价格向三技机械厂购买了一批设备和原材料，其中设备价格为 233.73 万元，原材料价格为 126.27 万元，相关原材料已在三技有限的生产经营过程中被消耗完，转移设备均已折旧完毕，目前仍有数控剪板机、车床、起重机、折弯机等少量设备尚未报废。

2、自三技机械厂购买的设备和原材料转让价格定价合理

经访谈发行人实际控制人郑永忠，以及发行人副总经理、原三技机械厂副厂长周生勇，并根据三技有限 2010 年流水以及发行人固定资产相关清单，本次收购转让价格系参考相关设备及原材料在三技机械厂的账面价值，转让价款已足额支付。

转让方三技机械厂投资人为郑世辉，受让方三技有限设立时的股东为郑世辉、郑永华，转让双方均为郑永忠、郑永华及其家庭成员控制的企业，不存在其他中小股东，交易价格参照相关资产的账面价值，未损害股东的利益，且收购的设备均为已使用一定年限的设备，交易价格参照设备账面价值具有合理性。因此，三技机械厂参照账面价值向三技有限转让资产定价合理，具有商业合理性。

（二）三技机械厂与三技有限不存在专利技术的转移，但存在非专利技术、客户关系资源的转移

1、三技机械厂与三技有限不存在专利技术的转移

根据发行人商标、专利等知识产权证书，登录国家知识产权商标局、中国及多国专利审查信息查询网站、中国版权中心网站等检索三技机械厂的专利情况以及发行人知识产权受让取得情况，以及发行人研发负责人、原三技机械厂的技术

主管陈红军的访谈，三技机械厂与三技有限不存在专利技术的转移。

2、三技机械厂与发行人存在技术上的部分承接关系，其知识产权以工艺、经验等非专利技术形式存在，但未确认为三技机械厂的无形资产，前述交易时点未予考虑

经访谈发行人研发负责人，及比较三技机械厂与三技有限相关技术参数等资料，三技机械厂主要经营常温染色机，发行人目前主要生产销售高温染色机，两者技术路径存在一定差异，三技机械厂与发行人存在技术上的部分承接关系，三技机械厂相关技术经过多次更新换代已被淘汰。三技机械厂的技术主要以工艺、经验等非专利技术形式存在，该等工艺、经验形式存在的技术，已经费用化，未在账面上确认无形资产，且相关技术主要依赖于相关技术人员的经验，不符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》对于无形资产的成本或价值能够可靠计量的要求，相关技术不符合无形资产确认的条件。

因此在三技有限收购三技机械厂相关资产时点，未将相关技术确认为三技机械厂的无形资产，未在交易价格中予以考虑。且交易主体均系郑永忠、郑永华及其家庭成员控制企业，交易价格未考虑非专利技术转移具有合理性，且不对发行人构成重大不利影响。

3、三技机械厂与三技有限之间存在部分客户关系的承继，但客户关系及维护依托于产品及销售人员，无法单独转让，前述转让未在交易价格中予以考虑

经访谈发行人实际控制人郑永忠，发行人副总经理、原三技机械厂副厂长周生勇，根据发行人报告期内的客户明细表，在三技有限设立之初即与三技有限开展的客户主要系与三技机械厂存在合作关系的客户，三技机械厂与三技有限之间存在部分客户关系的承继。三技机械厂主要经营常温染色机，发行人主要生产销售高温染色机，销售产品有所不同。随着发行人产品的推出及丰富，并经过多年的业务拓展，发行人自行开发了丰富的产品、开拓了更为庞大的市场，积累了更为丰富的客户资源。目前三技机械厂原有客户中，报告期内仅有个别客户与发行人存在业务合作，且主要购买产品为高温染色机，与向三技机械厂购买的产品不同。

三技机械厂与客户之间的仅为正常业务关系，客户关系依托于销售产品，客

户关系的维护主要依赖于郑永忠以及相关销售人员，无法单独进行转让，三技机械厂相关客户关系不符合无形资产确认条件。因此在三技有限收购三技机械厂相关资产时点，未将相关客户关系确认为三技机械厂的无形资产，未在交易价格中予以考虑。三技机械厂和三技有限均是郑永忠、郑永华及其家庭成员控制的企业，三技机械厂向三技有限转移客户资源具有商业合理性，且不对发行人构成重大不利影响。

二、说明 2021 年 9 月和 2021 年 12 月引入外部股东时的估值依据具体情况及合理性，结合同期可比公司增资/收购案例的 PE 倍数说明入股价格的公允性。

（一）2021 年发行人引入外部股东时的估值依据

2021 年 9 月，发行人引入外部股东美的产投。发行人与美的产投综合公司的历史业绩、彼时业务发展状况及未来的盈利预期等因素，基于公司 2020 年度的净利润作为参考估价指标，经双方协商确定，按投后整体估值 13.86 亿元，PE 倍数为 11.83 倍，定价为人民币 15.66 元 / 股。

2021 年 12 月，发行人引入外部股东紫荆五号。由于本次增资与前次引入美的产投间隔较短，因此参考前次投资估值，增资价格亦为 15.66 元/股。

（二）发行人 2021 年引入外部股东估值与同期可比公司增资/收购案例 PE 较为接近，入股价格公允

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），发行人所属行业为专用设备制造业（代码 C35）。发行人于 2021 年 9 月、12 月引入外部股东，同行业专用设备制造业公司在 2021 年/申报前 1 年引入外部投资者的可比估值如下：

序号	可比公司	投资金额（万元）	引入外部投资者时间	市盈率[1]	备注
1	博创智能	2,000.00	2021.10	16.48	IPO 申报期最后 1 年
2	宏工科技	2,784.64	2021.06	15.21	IPO 申报期最后 1 年
3	上海骄成	5,000.00	2021.06	11.46	IPO 申报期最后 1 年
4	誉辰智能	720.00	2021.05	13.11	-
5	宏华数科[2]	50,000.00	2019.08	11.69	IPO 申报期最后 1 年
平均数				**13.59**	
中位数				**13.11**	

序号	可比公司	投资金额（万元）	引入外部投资者时间	市盈率[1]	备注
发行人 2021 年外部融资估值				11.83	

注 1：市盈率=整体估值/同行业公司 2020 年净利润。整体估值取自相应公司招股说明书、问询反馈回复等或通过（同行业公司引入外部投资者入股金额/入股比例）计算得到，净利润取其经审计的 2020 年净利润；

注 2：招股说明书披露的纺织设备同行业公司中，恒天立信于 1990 年在香港联交所上市；远信工业于 2021 年 9 月上市，但报告期内未有外部融资；宏华数科于 2021 年 7 月上市，其于 2019 年的融资为申报期最后 1 年融资，因此亦纳入作为同期可比增资样本。

公司经营稳健，同期外部投资者入股主要依据反映盈利能力的市盈率指标确定。根据上表，发行人 2021 年外部投资者增资价格处于合理区间内，与同期可比公司估值不存在重大差异，价格合理、公允。

三、说明曾丽玲通过紫荆五号入股发行人的资金来源及其合法合规性，入股行为是否违反相关规定，是否存在不具备股东适格性的情形，是否存在利用身份和职务便利为企业谋取利益的行为。

（一）曾丽玲通过紫荆五号入股发行人的资金主要来源于家庭财产，资产来源合法合规

根据曾丽玲对紫荆五号出资银行账户出资前后三个月的银行流水、紫荆五号的合伙人协议，对曾丽玲、李高远的访谈，并经网络核查，曾丽玲对紫荆五号出资的合伙份额为 300 万元人民币（占紫荆五号 12.66%合伙份额，间接持有发行人 0.21%股份），资金来源于家庭财产。

曾丽玲与紫荆五号的合伙人李高远为母子关系，除曾丽玲外，李高远及曾丽玲的其他家庭成员经营管理广州市东海鹏染整织造有限公司（以下简称“东海鹏公司”），东海鹏公司于 2001 年 7 月设立，注册资本 5,520 万人民币，属于纺织行业企业，人员规模约 100 人。曾丽玲的家庭财产主要源于其家庭成员的经营收益，足够支付曾丽玲对紫荆五号的投资款。日常，曾丽玲也会使用其家庭财产进行投资理财。根据曾丽玲出资紫荆五号前后 3 个月的出资账户银行流水，曾丽玲对紫荆五号的投资款不存在向他人借款、他人代垫等情况。

综上，曾丽玲通过紫荆五号入股发行人的资金主要来源于家庭财产，资产来源合法合规。

（二）曾丽玲的入股行为不存在违反相关规定的情形，具备股东适格性，不

存在利用身份和职务便利为企业谋取利益的行为

1、曾丽玲不属于党政领导干部，入股时为非领导职务的退休公务员

根据《党政领导干部选拔任用工作条例》第四条的相关规定，适用选拔条例的党政领导干部的范围包括在县级以上政府及其工作部门领导成员或机关内设机构担任领导职务的人员，非中共党员领导干部参照执行。据此，党政领导干部指在政府机关等部门或机构担任领导职务的人员。根据《中华人民共和国公务员法（2018 年修订）》（简称《公务员法》）第十八条的相关规定，领导职务层次由国家级的正副职至乡科级的正副职。根据《公务员法》第十九条相关规定，公务员的职级在厅局级以下设置，职级从高到低包括巡视员、调研员、主任科员、科员。据此，一级主任科员属于职级范畴，不是领导职务范畴。

根据曾丽玲的《中华人民共和国退休证》、原任职单位的《工作证》、曾丽玲出具的说明以及对曾丽玲的访谈，曾丽玲于 2005 年至 2020 年在广州市南沙区市场监督管理局任职，历任科员、主任科员，退休时的职级为一级主任科员，主要工作系辖区范围内的市场主体的监督管理，曾丽玲不属于领导职位。曾丽玲于 2020 年 2 月退休，入股时属于非领导职务的退休公务员。

曾丽玲在广州市南沙区市场监督管理局工作期间，职级为科员，不担任领导职务，入股时已退休。曾丽玲的入股行为不适用《公务员法》对在职公务员以及《中共中央、国务院关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》《中共中央办公厅、国务院办公厅关于县以上党和国家机关退（离）休干部经商办企业问题的若干规定》等对党政领导干部的任职、投资的限制性规定。

2、曾丽玲的入股行为不存在违反相关规定的情形，具备股东适格性，不存在利用身份和职务便利为企业谋取利益的行为

根据《公务员法》第一百零七条，公务员辞去公职或者退休的，原系领导成员、县处级以上领导职务的公务员在离职三年内，其他公务员在离职两年内，不得到与原工作业务直接相关的企业或者其他营利性组织任职，不得从事与原工作业务直接相关的营利性活动。

曾丽玲于 2020 年 2 月退休，于 2021 年 12 月投资入股紫荆五号并成为发行

人的间接股东。虽然曾丽玲作为非领导职务的退休公务员投资紫荆五号时退休未满两年，但其在广州市南沙区市场监督管理局任职期间的主要工作职责系辖区范围内的市场主体的监督管理。紫荆五号是专门的私募基金投资企业，注册地在江西省赣州市。发行人主营业务为染整设备及其相关领域的研发、生产、销售及服务，发行人及其子公司注册地位于广东省佛山市、广东省深圳市、浙江省绍兴市等。曾丽玲原任职单位与紫荆五号、发行人及其子公司分属不同行政区域，不存在管辖关系，并且曾丽玲是退休后才进行投资入股紫荆五号，属于市场化行为。曾丽玲的入股行为不存在违反《公务员法》的相关规定的情形。

综上，曾丽玲的入股行为不存在违反相关规定的情形，具备股东适格性，不存在利用身份和职务便利为企业谋取利益的行为

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

就上述三技机械厂、外部股东增资事项，保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、取得并核查三技有限 2010 年购买三技机械厂资产涉及的银行流水；

2、取得并核查发行人固定资产清单、发行人报告期客户明细表；

3、访谈发行人实际控制人郑永忠，发行人副总经理、原三技机械厂副厂长周生勇，确认三技有限收购三技机械厂相关资产情况；

4、访谈发行人研发负责人、原三技机械厂技术主管陈红军，确认三技有限与三技机械厂在技术上的承接关系；

5、查阅美的产投、紫荆五号的投资协议、补充协议；

6、查阅发行 2019 年外部股东增资的工商档案，并通过企查查、天眼查等网站进行网络检索；

7、检索通用设备制造业、专用设备制造业在 2021 年的增资情况，以及发行人招股说明书披露的可比同行业公司报告期的融资情况，并分析前述公司同期增资的估值情况。

就上述曾丽玲增资事项，保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅曾丽玲出资紫荆五号前、后三个月的银行流水，核查出资来源；

2、查阅曾丽玲的《中华人民共和国退休证》、原任职单位的《工作证》；

3、查阅曾丽玲、李高远的调查问卷，并对曾丽玲、李高远进行访谈；

4、查阅紫荆五号的合伙人协议；

5、对广州市东海鹏染整织造有限公司进行网络核查；

6、查阅《中华人民共和国公务员法（2018 修订）》《党政领导干部选拔任用工作条例》等法律和政策法规。

（二）核查意见

就上述三技机械厂、外部股东增资事项，保荐人、申报会计师核查意见下：

1、关于三技机械厂事项，三技有限与三技机械厂均为实际控制人家族控制的企业，因发展战略改变、公司治理现代化需要向公司制企业转变，但个人独资企业无法直接变更为公司制企业，因此需新设三技有限作为生产经营主体。三技有限以 360 万元的价格自三技机械厂购买车床、起重机、折弯机等设备以及原材料，交易主体均系郑永忠、郑永华及其家庭成员控制企业，交易价格参照相关资产的价值，交易价格具有商业合理性。

三技机械厂与三技有限之间不存在专利技术的转移，但存在非专利技术和客户关系的转移，未计入交易价格。三技机械厂与三技有限的资产交易属于郑永忠、郑永华及其家庭成员控制企业之间的交易，前述转移的非专利技术和客户关系未纳入交易价格具有合理性，且不对发行人构成重大不利影响。截至目前，发行人的技术以及客户关系较之三技机械厂已取得较大的发展，相关转移技术和客户关系均已更新换代。

2、关于 2021 年外部股东增资事项，发行人 2021 年外部投资者投资入股综合公司的历史业绩、当前业务发展状况及未来的盈利预期等因素，并基于 2020 年净利润作为依据，价格处于合理区间内，与同期可比公司估值不存在重大差异，价格合理、公允。

就上述曾丽玲增资事项，保荐人、发行人律师核查意见如下：

1、曾丽玲对紫荆五号的投资资金主要源于家庭收入，出资来源合法合规。

2、曾丽玲不属于党政领导干部，入股时为非领导职务的退休公务员，不适用《公务员法》对在职公务员以及《中共中央、国务院关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》《中共中央办公厅、国务院办公厅关于县以上党和国家机关退（离）休干部经商办企业问题的若干规定》等对党政领导干部的任职、投资的限制性规定。

3、曾丽玲原任职单位与紫荆五号、发行人及其子公司无管辖关系，并且曾丽玲是退休后才进行投资入股，属于市场化行为。曾丽玲的入股行为不存在违反《公务员法》相关规定的情形，具备股东适格性，不存在利用身份和职务便利为企业谋取利益的行为。

问题 3. 关于营业收入波动及产品验收周期较长

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务收入分别为 57,155.25 万元、71,826.48 万元和 68,414.49 万元，呈先升后降趋势。

（2）报告期各期，发行人染色机从订单签订至验收的平均周期分别为 280.25 天、248.12 天和 242.59 天，定形机从订单签订至验收的平均周期分别为 231.44 天、258.54 天和 301.03 天。

（3）报告期各期，发行人从出机到验收超过 250 天及以上的订单合计金额分别为 13,406.68 万元、15,260.88 万元及 13,643.28 万元，占主营业务收入比例分别为 23.46%、21.25%及 19.94%。

（4)报告期各期,发行人第四季度收入占比分别为 20.91%、32.81%和 25.67%，同行业可比公司第四季度收入占比平均值分别为 36.93%、25.20%和 19.99%。

请发行人：

（1）说明报告期后的主要经营状况、财务数据及同比变动情况，结合主要产品使用寿命、下游客户扩产或产线更新等需求、新客户拓展情况及在手订单变

动等，分析说明 2023 年是否存在业绩进一步下滑的风险。

（2）比较同行业可比公司生产周期、验收周期及其变化情况与发行人的差异，结合产品特征、客户结构及地域分布等因素分析差异合理性，订单执行周期较长、波动较大是否为行业普遍现象，发行人染色机和定形机订单执行周期变化趋势不一致的原因及合理性。

（3）列示各期前十大合同及出机到验收超过 250 天的合同的客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期及其与合同约定的差异、收入确认及回款情况。

（4）结合下游需求波动、合同验收周期变化等因素分析公司 2022 年和 2021 年第四季度收入占比高于同行业可比公司平均值的原因及合理性，列表说明第四季度所确认收入对应主要合同订单的客户名称、合同金额、签订时间、发货时间、验收时间及与合同约定的差异、收入确认金额及占比，比较第四季度收入订单的生产周期、验收周期与年度平均水平、同一客户历史水平的差异情况并分析原因，是否存在跨期确认收入情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期后的主要经营状况、财务数据及同比变动情况，结合主要产品使用寿命、下游客户扩产或产线更新等需求、新客户拓展情况及在手订单变动等，分析说明 2023 年是否存在业绩进一步下滑的风险。

（一）概览

从行业发展情况来看，下游行业数万亿级规模稳步增长、下游客户的头部集中趋势，染整设备更新迭代的刚性需求以及智能化转型升级的必然趋势等多种因素，共同推动染整设备行业健康发展：①纺织行业是重要的民生支柱产业，市场规模达数万亿级且总体保持平稳增长态势，受到宏观经济形势及行业景气程度影响有所波动，但长期向好发展；②纺织机械行业市场规模达千亿级，在下游需求牵引下总体保持平稳增长，染整机械市场测算为百亿级，发行人市场占有率高，具备较强的品牌知名度；③大中型企业在竞争格局的演变中市占率持续提升，并

抓住产业链转移趋势布局全球化，带来扩产需求；④下游客户的染整设备自然寿命通常为 8-10 年，但经济寿命受到环保政策约束、技术升级迭代的影响可能进一步缩短，下游市场存在刚性的设备更新需求；⑤纺织行业的智能化转型与升级符合国家战略引导及纺织企业的现实需要，为行业提供广阔的成长空间。

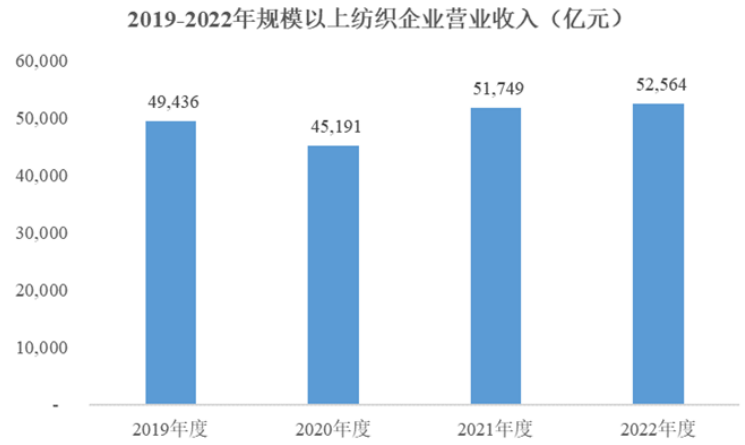
从发行人经营情况来看，发行人客户资源丰富、期后经营良好、在手订单充裕：①发行人持续拓展新增客户，客户资源不断积累，2023 年公司新拓展客户约 40 家，报告期至今累计服务客户超过 500 家，优质客户已达 19 家，报告期内来源于优质客户的收入占比分别为 3.40%、17.24%、27.34%。②发行人期后经营情况良好，2023 年 1-6 月实现收入 36,187.78 万元，同比增长 4.54%，实现净利润 5,613.98 万元，同比增长 15.88%。③在手订单充裕，截至本回复出具日，发行人共有在手订单 4.90 亿元。④数字化染厂系统提供新的收入增长极，2023 年 1-6 月已实现收入 697.42 万元，在手订单约 3,000 万元。

综上所述，纺织行业规模较大且发展稳健，虽然受到宏观经济波动的影响但长期向好发展，下游客户的扩产、设备更新及产业升级推动发行人所处的纺织机械行业持续发展；发行人期后经营情况良好，在手订单充裕，市占率较高，品牌知名度较高，客户资源不断积累，数字化染厂系统收入不断增长，发行人 2023 年业绩不存在大幅下滑的风险。

（二）行业发展情况

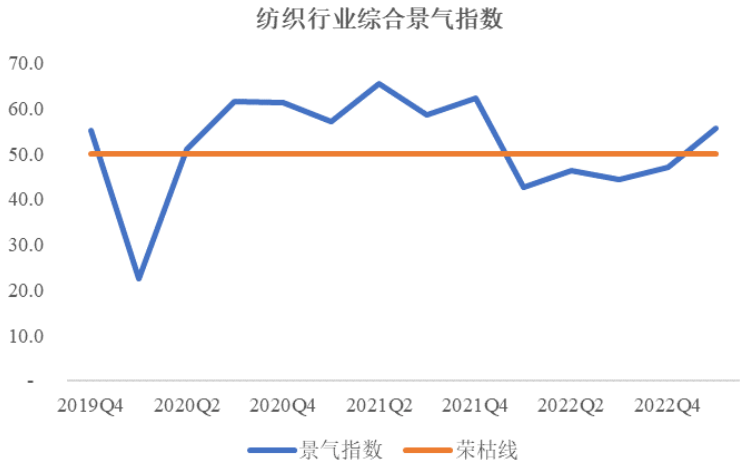
1、下游行业规模与趋势：纺织行业是重要的民生支柱产业，市场规模达数万亿级且总体保持平稳增长态势，受到宏观经济形势及行业景气程度影响有所波动，但长期向好发展

我国是纺织大国，《纺织行业“十四五”发展纲要》将纺织行业定位为“国民经济与社会发展的支柱产业、解决民生与美化生活的基础产业、国际合作与融合发展的优势产业”。据国家发改委统计，近年来规模以上纺织企业营业收入达 5 万亿级，由此可见，纺织行业作为我国国民经济支柱产业之一，代表着居民百姓的基础消费需求，市场规模呈现成熟稳定的发展特征。



数据来源：国家发改委

由上表可见，规模以上纺织企业营业收入在不同年度间存在一定的波动，主要系受到宏观经济形势的影响，纺织行业总体景气度变化所致。根据中国纺织工业联合会调查测算并发布的数据，报告期内纺织行业综合景气指数如下：



数据来源：中国纺织工业联合会

2020 年受到外部因素影响，纺织行业景气指数呈现较大的波动特征，但总体呈提升趋势；2021 年因国内经济运行平稳、欧美需求旺盛等因素的影响，纺织行业景气指数持续位于荣枯线 50 以上的高位，行业呈现较高的景气度，下游客户更新及扩产需求较为旺盛。2022 年受到宏观经济形势的影响，纺织行业景气指数全年持续处于 50 以下的低位，直至 2023 年一季度有所回升，呈现了一定的复苏趋势。

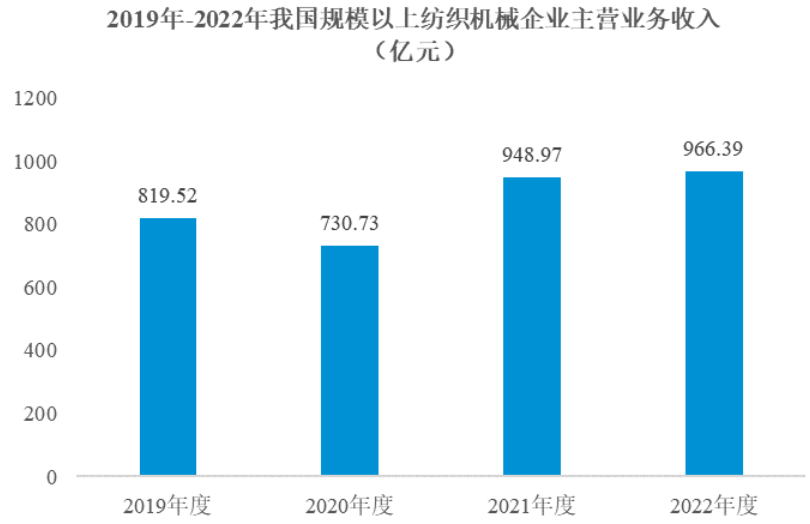
总体而言，纺织行业市场规模达数万亿级且总体保持平稳增长态势，受到宏观经济形势及行业景气程度影响有所波动，行业发展长期向好。

2、行业竞争格局：纺织机械行业市场规模达千亿级，在下游需求牵引下总

体保持平稳增长，发行人所处的染整机械经测算为百亿级，发行人市场占有率高，具备较强的品牌知名度

（1）纺织机械行业市场规模达千亿级，在下游需求牵引下总体保持平稳增长

作为纺织行业产业升级和技术进步的重要保障，纺织机械行业的发展情况是纺织行业综合实力和技术水平的集中体现。在纺织行业的需求牵引下，我国纺织机械行业实现了长足的发展，根据中国纺织机械协会数据统计，近年来我国规模以上纺织机械企业实现的主营业务收入情况如下：



数据来源：中国纺织机械协会

我国纺织机械行业近年来总体规模呈增长趋势，2022 年规模以上纺织机械企业的主营业务收入达到 966.39 亿元，近三年复合增长率达到 5.64%。下游纺织行业的巨大市场空间为纺织机械行业的发展提供了强有力的支撑，发行人的收入增长情况与纺织机械行业的发展趋势基本一致。

（2）发行人所处的染整设备行业市场规模达百亿级，发行人主要产品市场占有率较高，具备较强的品牌知名度

由于缺少染整设备市场规模直接数据，发行人根据中国纺织信息中心、中国纺织机械协会等主办的核心期刊《纺织器材》披露的数据，并结合自身的销售数据、可比公司远信工业销售数据，对国内染色机及定形机的市场规模进行测算，具体测算过程如下：

产品	步骤	测算过程	数据来源
染色机	1	全国各种染色机（包括液流缸、气流缸、气液缸、纱缸等）年总产量约 12,500 台	《纺织器材》2023 年 5 月第 50 卷
	2	发行人报告期各期单台染色机设备的销售单价分别为 62.70 万元、66.45 万元、60.89 万元，按 60.00 万元/台测算	发行人销售数据
	3	染色机市场规模=12,500 台*60 万元=75 亿元	测算
定形机	1	拉幅定形机总产量超过 1,700 台	《纺织器材》2023 年 5 月第 50 卷
	2	发行人报告期各期单台定形机设备的销售单价分别为 234.16 万元、233.43 万元、243.24 万元；远信工业同期定形机设备的销售单价分别为 218.09 万元、222.62 万元、220.50 万元，保守起见按 220.00 万元/台测算	发行人销售数据；可比公司远信工业销售数据
	3	定形机市场规模=1,700 台*220 万元=37.4 亿元	测算

注 1：染整设备包括染色机、定形机及其他染整设备，由于未能获取其他染整设备市场销售数据，因此未作测算。
注 2：由于未获取国外销售数据，因此仅对国内市场规模进行测算。

经测算，国内染色机及定形机的合计市场容量约 112.40 亿元。而发行人 2022 年销售收入 6.84 亿元，市场占有率达 6.09%。此外，根据中国纺织机械协会对国内重点染整设备制造企业销售情况的统计和说明，三技技术 2019 年至 2022 年染整设备总体销售额位居行业第二位，2021 年度及 2022 年度针织物染色机产销量市场总体排名第一。

由此可见，发行人所处的染整设备市场规模达百亿级，仍呈现较为分散的竞争格局，发行人市场占有率相对较高，但仍有较大的成长空间。

3、客户扩产：大中型企业在竞争格局的演变中市占率持续提升，跨国企业抓住产业链转移趋势全球化布局，进而带来扩产需求

从竞争格局的演变来看，目前下游纺织印染行业集中度仍然不高，据国家统计局数据，2023 年一季度全国规模以上印染企业数量达到 1,732 家，鲁泰 A、航民股份等龙头企业市占率不足 5%（根据《2022 年全年纺织机械行业经济运行报告》，规模以上印染企业实现营业收入 3,125.26 亿元，鲁泰 A 及航民股份市占率分别为 2.08%、1.33%），尚未形成清晰稳定的竞争格局，尤其在低端市场领域，中小企业数量较多，产品附加值低，市场竞争较为激烈。随着近年国家产业政策的调控及环保监管力度的加大，印染行业产业结构调整的进程正在加速，部分污染严重、技术落后、盈利能力较差的中小企业逐渐退出，而具备环保、技术等竞

争优势的大中型企业则利用产业集聚和产业升级的契机，不断增强规模化与信息化水平，逐步提高市场占有率。

从产业链转移进程来看，全球纺织产业正在经历从日韩向中国再向东南亚、南亚、中亚逐步扩散的进程，纺织产业的转移必然伴随着固定资产投入，进而带来客户的扩产需求。根据中国纺织机械协会统计，近年来我国纺织机械出口金额持续增长，2022 年我国纺织机械出口总额为 55.37 亿美元，同比增长 15.22%，再创新高。伴随着全球纺织产业转移进程的推进，下游客户的全球化布局将推动客户扩产需求。

从发行人的客户经营情况来看，优质客户设备采购需求较大。举例而言，盛泰集团于 2022 年年度报告披露其新增固定资产 53,439.88 万元（其中新增机器设备 36,604.70 万元），根据其经营计划，盛泰集团 2023 年将全面推进智能制造，打造智能印染工厂，同时也将与国内外合作伙伴开展更多的优质纺织服装项目；申洲国际于 2022 年年度报告披露其用于物业、厂房及设备和预付土地租赁款项之总投资约为人民币 156,705.20 万元（其中购买生产设备 84,620.81 万元），根据其发展策略，申洲国际将进一步优化生产基地的全球化布局，适时拓宽布局的地域范围，更好的满足客户在不同市场的采购需求。

综上所述，具备竞争优势的大中型企业市占率持续提升，跨国企业抓住产业链转移趋势全球化布局，进而带来扩产需求。

4、设备更新：染整设备更新取决于其自然寿命及经济寿命，设备自然寿命通常为 8-10 年，但经济寿命受到环保政策约束、技术升级迭代的影响可能进一步缩短，下游市场存在刚性的设备更新需求

（1）染整设备自然寿命通常为 8-10 年，存在自然的更新换代周期

根据对发行人客户的访谈，染整设备的平均使用年限通常为 8-10 年，因而下游市场存在染整设备自然更新换代的刚性市场需求；根据远信工业披露的信息：“染色机与拉幅定形机相似，使用寿命约为 8-10 年，因此下游客户拥有持续的设备更新换代需求”，发行人与远信工业公开披露的信息一致。

（2）环保政策要求不断趋严，推动存量染整设备的加速换代为更绿色节能

的染整设备

印染行业作为纺织工业节能减排的关键环节，绿色化升级改造势在必行，《纺织行业“十四五”发展纲要》将绿色发展、科技创新作为纺织行业的重要发展目标，《“十四五”纺织机械行业发展指导性意见》提出要攻关纺织绿色生产装备，推动纺织产业对资源环境更加安全友好，为实现“碳达峰”、“碳中和”提供强有力的支撑。伴随国家层面对生态文明建设提出更高要求，印染行业环保监管趋严，相关法律法规对印染环节的能耗、耗水量、重复利用率等指标要求均持续提高，以针织物印染为例，具体法规要求如下：

项目	印染行业“十四五”发展指导意见（2021 年）	《印染行业规范条件》（2017 版）	《印染行业准入条件》（2010 版）
印染综合能耗	≤1.1 吨标准煤/吨	≤1.1 吨标准煤/吨	新增项目≤1.2 吨标准煤/吨 现有项目≤1.5 吨标准煤/吨
印染取水量	≤85 吨水/吨	≤90 吨水/吨	新增项目≤100 吨水/吨 现有项目≤130 吨水/吨
水重复利用率	达到 45%以上	达到 40%以上	达到 35%以上

由此可见，绿色发展和清洁生产已成为印染行业可持续发展的必由之路，催生了下游印染企业对具有节能减排优势的纺织机械的购置需求。

（3）技术升级迭代推动染整设备性能持续优化，新机型带来的经营效率优势促使客户更新迭代

近年来，有关部门陆续发布了多项政策文件，对制造业的产业质量水平提出了要求，例如中共中央、国务院印发的《质量强国建设纲要》提出“推动制造业高端化、智能化、绿色化发展”的总领要求；《纺织行业“十四五”发展纲要》提出“加快纺织全产业链智能化、绿色化关键装备和先进技术的研发和应用”的目标。随着行业的持续发展和创新，染整设备的工艺技术及智能化水平均有了明显的提高，仅以发行人 2021 年推出的新款溢流机 MFH 系列为例，相较于传统溢流机 UFH 系列，在能耗、智能化等方面均有显著优化升级：

参数	MFH 溢流机	UFH 溢流机	参数说明
浴比	1:4-5	1:4.5-5.5	浴比代表布与水的配比，浴比越低代表越节水
水耗	21-38 吨水/吨	23-42 吨水/吨	代表完成一吨布的染色所需

参数	MFH 溢流机	UFH 溢流机	参数说明
能耗	0.22-0.25 吨标准煤/吨	0.24-0.28 吨标准煤/吨	的能源，数值越低代表节能环保属性越强
喷嘴间隙	在线可调节	不可调节	基于物联网远程实现喷嘴间隙调整，以适用不同布匹的印染场景

由此可见，技术升级迭代研发带动的产业升级使得染整设备性能持续优化，能够为客户有效降低生产成本，提升市场竞争力，促使客户更新迭代。

综上所述，染整设备自然寿命通常为 8-10 年，但经济寿命受到环保政策约束、技术升级迭代的影响可能进一步缩短，下游市场存在刚性的设备更新需求。

5、产业升级：纺织行业的智能化转型与升级不仅是国家战略层面的大力引导方向，更是广大纺织企业提升核心竞争力、实现可持续发展的现实需要

在国家政策层面，国家发改委发布的《产业结构调整指导目录（2023 年本）》提出要加快构建具有智能化、绿色化、融合化特征的现代化产业体系，以智能制造为主攻方向推动产业技术变革和优化升级。重点鼓励具备设备接入、知识沉淀、应用开发等能力的行业型工业互联网平台的开发、制造装备与生产过程的实时优化与先进控制技术研发及应用、智能工厂综合管理与控制平台的开发等。

在行业政策层面，中国印染行业协会发布的《印染行业“十四五”发展指导意见》提出要大力推进纺织企业数字化改造，在单机台自动化基础上发展全流程数字化，促进设备、系统互联互通和数据集成共享，持续提升精细化管理水平；拓宽印染全流程数字化监控系统应用，实现对机械参数、工艺参数、能源消耗和过程质量的全方位监控；推动印染企业与智能制造系统解决方案供应商供需互动、联合创新，协同推进工艺、装备、软件、网络的系统集成和深度融合，实现生产数据贯通化、制造柔性化和管理智能化。《纺织行业数字化转型三年行动计划（2022-2024）》则提出了数字化转型的具体目标，到 2024 年，重点领域数字化生产设备联网率达到 50%，工业云平台普及率达到 55%，ERP 应用普及率达到 68%，MES 应用普及率达到 28%，加速培育形成一批行业数字化转型系统解决方案。

在地方政策层面，纺织产业集群地佛山市政府发布《佛山市加快制造业产业集群数字化智能化转型工作方案（2022—2025 年）》、绍兴市政府发布《绍兴市加

快推进工业经济高质量发展若干政策》，提出要加快纺织印染产业集群数字化转型试点建设，以设备互联为切入口，搭建行业级工业互联网平台，输出行业数字化转型解决方案，增强平台企业集聚度和粘性，推动中小企业“上云上平台”，建设产业伙伴聚集的新制造生态系统，打造具有“批量定制、柔性生产、快速反应、绿色环保、高度协同”的纺织印染产业体系。

发行人下游纺织行业的智能化转型与升级是国家战略层面的引导趋势，能够有效提高纺织企业的核心竞争力，实现可持续发展，目前我国的纺织行业的智能化水平仍在缓慢提升中，距离发展目标仍有长足的提升空间，智能化转型升级的持续演进将为具备智能化属性的纺织机械行业提供广阔的成长空间。

（三）发行人经营情况

1、客户情况：发行人存量客户不断积累，新增客户持续拓展，客户数量不断优化

①从客户的数量来看，报告期各期，发行人新增客户 110 家、103 家、87 家，报告期内累计服务客户超过 500 家。而在 2023 年，发行人持续发力市场拓展，并赴意大利参加 ITMA 展会（全球最大的纺织机械展会，每 4 年举办一次），代表中国制造走向全球舞台，积极提升中国纺织机械品牌在全球范围的影响力。截至本回复出具之日，发行人 2023 年共新增客户约 40 家。

②从客户质量来看，发行人在长期发展过程中，凭借卓越的产品设计开发能力、先进的工艺技术水平、强大的服务能力，品牌影响力不断提升，逐步获得一系列优质客户认可，为纺织行业知名企业全球产业链布局提供解决方案，公司的收入质量及客户质地持续优化，具体情况如下：

单位：万元

优质客户情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	18,705.10	12,381.76	1,942.60
占主营业务收入比	27.34%	17.24%	3.40%
客户数量	18	13	10

注 1：优质客户①上市公司：包括在 A 股、港股上市，以及在中国台湾、日本、马来西亚等地上市或曾经上市的公司；②中国印染协会评选的“印染企业 30 强”。
注 2：上述客户数量为当期产生收入的优质客户数量。

公司与该等优质客户建立了稳定的合作关系，2023 年发行人来源于优质客

户的已确认收入金额及在手订单金额合计达 34,903.95 万元。

2、发行人期后经营情况良好，实现收入 36,187.78 万元及净利润 5,613.98 万元，同比有所增长，在手订单 4.90 亿元，持续经营能力较强

发行人 2023 年 1-6 月经营情况及 2023 年 6 月末财务状况如下：

单位：万元

报表类型	财务指标	2023 年 1-6 月 /2023-06-30	2022 年 1-6 月 /2022-06-30	同比变动
资产负债表	总资产	102,401.42	106,234.96	-3.61%
	总负债	28,229.77	43,868.22	-35.65%
	净资产	74,171.65	62,366.74	18.93%
利润表	收入	36,187.78	34,615.92	4.54%
	营业利润	6,454.89	5,699.92	13.25%
	净利润	5,613.98	4,844.84	15.88%
	归属于母公司所有者的净利润	5,538.58	5,132.28	7.92%
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,807.45	4,750.92	1.19%
现金流量表	经营活动产生的现金流量净额	6,635.51	1,699.16	290.52%
	投资活动产生的现金流量净额	6,327.64	-1,454.05	535.17%
	筹资活动产生的现金流量净额	-33.28	-2.81	1082.80%

注：2023 年 1-6 月财务数据未经审计。

发行人 2023 年 1-6 月实现营业收入 36,187.78 万元，同比增长 4.54%，主要原因系：①2023 年一季度纺织行业景气度较 2022 年度呈现一定的复苏迹象，推动下游客户设备购置，进而推动订单增长；②伴随着 2023 年初的经济复苏和社会的常态化运行，发行人能够较顺利地完成下游客户设备安装调试，进而实现收入确认。

发行人 2023 年 1-6 月实现净利润 5,613.98 万元，同比增长 15.88%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 4,807.45 万元，同比上升 1.19%，主要原因系：①伴随着收入的增长，净利润随之呈现增长趋势；②受到市场竞争及原材料成本上涨的影响，毛利率有所下降；③随着经济复苏，发行人积极进行客户拜访、展会参展等市场开发工作，销售费用有所增长；④收到政府补助的金额有所增长。

发行人 2023 年 1-6 月实现经营活动现金流量净额 6,635.51 万元，同比增长 290.52%，主要系 2023 年一季度行业景气度有所回升，下游客户为设备购置而支付货款；实现投资活动现金流量净额 6,327.64 万元，同比增长 535.17%，主要系投资收回的金额同比有所增长，且购建固定资产、无形资产等的支出同比减少。

从在手订单的情况来看，截至本回复出具日，发行人共有在手订单 4.90 亿元（不含税，下同），2023 年经营业绩具备可持续性。

3、数字化染厂系统相关产品逐渐进入收获期，进一步提高发行人品牌影响力，为发行人提供新的收入增长极

发行人于 2019 年前后开始布局数字化染厂系统相关产品，并于 2020 年与工业电脑和工控领域知名企业研华股份有限公司共同设立子公司技研智联，依托于自主开发的“iTEX 智慧纺织云平台”为下游客户提供生产执行、设备管理、能源管理、质量管理等一系列数字化解决方案，帮助传统印染企业向智能制造方向转型升级。

iTEX 智慧纺织云平台是基于工业互联网技术的纺织行业数字化平台，主要应用场景为各类纺织印染工厂。iTEX 智慧纺织云平台通过连接与控制工厂内的各类染整设备，对企业生产现场的各类生产要素和生产数据进行采集和建模，并基于数据和模型对生产设备、生产效率、产品质量、能源、现场安全等进行分析计算和管理，从而帮助纺织印染企业实现对各类设备的实时控制与自动调度，解决染整企业管理粗犷、信息化程度低、染整能耗高及工艺执行不够稳定的痛点，实现降本、增效、提质、环保等目标。

iTEX 智慧纺织云平台的主要功能模块包括：

序号	模块名称	模块功能	印染行业痛点	模块价值
1	iCCS-中央控制系统	全厂染整设备物联，中央控制系统统一调度，使各类设备实现标准化、自动地执行各项复杂的印染工艺	多数设备存在信息孤岛问题，工作调配及设备运作大多依赖工作人员手动操作	**（1）提升生产标准化：**通过中央系统的自动调度，实现更高程度的生产标准化； **（2）减少用工成本：**自动化操作减少了对人力的依赖，从而降低用工成本； **（3）增强工艺稳定性：**减少人为干扰，确保印染工艺的执行更加稳定和准确

序号	模块名称	模块功能	印染行业痛点	模块价值
2	iMES-生产执行系统	订单全流程追踪，通过数字化系统实现生产工序可视化、精细化管理，发掘生产效率提升空间	在传统的生产环境中，生产过程管理系基于经验主义而非精确的数据分析	发掘最优生产工序，提升生产效率和资源利用率，减少对人力资源的依赖，降低管理成本
3	iEMS-能源管理系统	实时监控染厂水、电、蒸汽等能源数据，实现生产批次层面的能耗统计分析与可视化管理	通常仅能掌握工厂层面的能耗数据，颗粒度无法达到设备层面、批次层面	该模块能够为决策者提供更精确的数据信息，科学安排能源使用，有效降低能耗成本
4	iAPS-高级计划排程系统	生产全流程自动排程，通过实时生产数据的分析，系统根据当前生产状况自动优化生产流程和资源分配	传统的排产系统通常依赖管理者手动安排，效率相对较低且容易出错	实现生产流程优化，提高资源利用率，减少订单延误，满足生产交货期限
5	iQMS-质量品控平台	掌控全流程质检信息，定期自动生成质量报告，减少质量问题重复发生，推动质量改善闭环	质量的管控基于手工登记，数据易丢失且无法用于分析	确保质量管理的标准化和统一性，降低管理的难度；协助提升产品质量，减少不良率

iTEX 智慧纺织云平台的主要竞争优势如下：

序号	优势	内容
1	技术优势	云平台采用最新的微服务式工业互联网架构，整合大数据、云计算、物联网等技术，支持多种工业协议以完成各类染整设备的连接与控制，能够支撑纺织印染企业实时分析大规模数据、优化生产流程并实现智能制造。
2	应用优势	基于对染整工艺、染整设备、工业软件的复合知识储备，云平台提供的功能模块全面、专业，能够覆盖大中小各类规模的纺织印染企业的应用场景，可针对特定需求进行模块定制，适用性及实用性强，结合技术优势有效助力客户实现降本、增效、提质、。
3	服务优势	云平台能够整合丰富的行业经验和积累大量的行业数据，可持续为客户提供增值服务，协助客户进行产业链上下游串联，发掘产业链业务协同机会。

发行人牵头申报的“佛山市纺织印染产业集群”成功入选了 2022 年中小企业抱团数字化转型试点项目，其打造的纺织工业云平台顺利通过佛山市特定行业特定区域工业互联网平台的评选，共计接入 60 多家纺织印染企业，为 25 家企业完成数字化转型，打造的 5 个项目案例成功入选了“佛山市数字化智能化示范车间”。报告期各期，发行人数字化染厂系统收入情况如下：

单位：万元

数字化染厂系统	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	499.12	127.55	13.72
毛利率	51.65%	54.09%	43.47%

发行人积极响应国家对于智能制造产业升级的号召，于工业互联网领域提前

布局持续投入研发，逐步实现成果转化和应用场景的落地，报告期内数字化染厂系统收入及占比逐渐提升，且具备较高的毛利率水平。2023 年 1-6 月，发行人实现数字化染厂系统收入 697.42 万元，为申洲国际等 18 家客户提供服务，截至本回复出具日，发行人数字化染厂系统业务在手订单约 3,000 万元。

伴随着下游客户升级改造的智能工厂逐渐形成示范效应，例如申洲国际信息化云管理系统项目、盛泰集团智慧纺织云平台项目，发行人的数字化染厂系统产品逐渐获得市场的广泛认可，订单呈现迅速的增长趋势。2023 年 7 月，中央政治局会议再次提出推动数字经济与先进制造业深度融合的战略目标，发行人在数字化染厂系统的投入将逐渐进入收获期，并进一步提高发行人品牌影响力，为发行人带来新的收入和利润增长极。

综上所述，纺织行业规模较大且发展稳健，虽然受到宏观经济波动的影响但长期向好发展，下游客户的扩产、设备更新及产业升级推动发行人所处的纺织机械行业持续发展；发行人期后经营情况良好，在手订单充裕，市占率较高，品牌知名度较高，客户资源不断积累，数字化染厂系统收入不断增长，发行人 2023 年业绩不存在大幅下滑的风险。

二、比较同行业可比公司生产周期、验收周期及其变化情况与发行人的差异，结合产品特征、客户结构及地域分布等因素分析差异合理性，订单执行周期较长、波动较大是否为行业普遍现象，发行人染色机和定形机订单执行周期变化趋势不一致的原因及合理性。

（一）比较同行业可比公司生产周期、验收周期及其变化情况与发行人的差异，结合产品特征、客户结构及地域分布等因素分析差异合理性

发行人主要销售染色机和定形机设备，报告期内发行人染色机及定形机生产周期、验收周期及其变化情况与同行业可比公司对比如下。

1、染色机

报告期各期，发行人染色机生产周期及验收周期与可比公司对比如下：

公司	时间	订单签订至出机的平均周期（天）①	出机至验收的平均周期（天）②	订单签订至验收的平均周期（天）③=①+②
恒天立信	2020 年度-2022 年度	未披露	未披露	未披露
远信工业	-[1]	3 个月左右	不适用[2]	-
宏华数科	2020 年度-2022 年度	不适用[3]	不适用	不适用
发行人	**2022 年度**	**80.10**	**162.49**	**242.59**
	2021 年度	**78.68**	**169.43**	**248.12**
	2020 年度	**95.02**	**185.24**	**280.25**

注 1：报告期内，远信工业未披露其有染色机业务收入；
注 2：远信工业于 2022 年 11 月成立子公司进入染色机领域，其披露染色机验收周期为 1 个月，但截至 2023 年 5 月仅验收 3 台高温智能染色机，不具备参考性；
注 3：宏华数科未有染色机销售业务。

（1）对于发行人自身而言，报告期各期订单执行周期分别为 280.25 天、248.12 天及 248.59 天，其中 2020 年受到外部因素影响验收周期相对较长，2021 年及 2022 年相对稳定。

（2）与可比公司相对比，①生产周期：发行人与远信工业相比较为接近；②验收周期：由于远信工业仅验收少量染色机，实际验收周期受项目配套设施准备工作、客户付款进度等因素影响，因此可比性较弱。

2、定形机

报告期各期，发行人定形机生产周期及验收周期与可比公司对比如下：

公司	时间	订单签订至出机的平均周期（天）①	出机至验收的平均周期（天）②	订单签订至验收的平均周期（天）③=①+②
恒天立信	2020 年度-2022 年度	未披露	未披露	未披露
远信工业	2022 年度	未披露	未披露	未披露
	2021 年度	未披露	未披露	未披露
	2020 年度	106.75	92.92	199.67
宏华数科	2020 年度-2022 年度	不适用	不适用	不适用
发行人	**2022 年度**	**107.87**	**193.16**	**301.03**
	2021 年度	**78.49**	**180.06**	**258.54**
	2020 年度	**90.18**	**141.27**	**231.44**

注 1：远信工业仅于招股说明书中披露了 2020 年数据；
注 2：宏华数科未有定形机销售业务。

（1）对于发行人自身而言，报告期各期订单执行周期分别为 231.44 天、258.54 天及 301.03 天，呈现逐步上升趋势，主要系受大客户订单影响。发行人定形机销售收入相较染色机的销售收入少，且定形机单台设备价值量高，因此验收周期容易受到大客户订单的个体化因素影响，剔除该因素影响后订单执行周期分别为 231.44 天、223.72 天及 219.74 天，订单执行周期相对稳定。具体参见“问题 3、二、（三）……”相关回复。

（2）与可比公司相对比，①生产周期：远信工业 2020 年度生产周期与发行人相比不存在重大差异；②验收周期，远信工业 2020 年度验收周期较发行人短，主要系订单规模存在差异：

A、发行人定形机大订单占比更高：发行人定形机业务境内大订单（3 台及以上）较多，大订单对应客户通常耗时较久，2020 年度，发行人大订单台数占比为 58.82%，而远信工业大订单台数占比仅为 28.73%；

B、发行人订单内包含的设备种类更多：发行人向客户同时销售染色机、定形机和其他染整设备，而远信工业主要销售定形机。由于不同设备的安装调试工作、场地条件各不相同，通常而言销售的设备类型越多，意味着设备调试工作量更大、所需耗用的时间更长。发行人 2020 年度定形机销售收入中，有 64.06%系同时向客户销售染色机或其他染整设备，而远信工业 2020 年度仅有定形机收入，因此发行人验收周期长于远信工业。

综上所述，发行人染色机业务与可比公司生产周期不存在重大差异，因同行业可比公司未披露验收周期或业务量较小可比性较弱；定形机业务与可比公司生产周期不存在重大差异，验收周期由于客户订单规模存在一定差异，具备业务合理性。

（二）订单执行周期较长、波动较大是否为行业普遍现象

1、订单执行周期较长系行业普遍现象

发行人销售主要产品为染色机、定形机等大型染整机械设备，产品生产周期相对较长，同时设备的安装调试受场地水电气条件及设备数量、种类等因素影响，订单执行周期普遍较长。以同行业可比公司为例，远信工业 2018 年度-2020 年度

订单执行周期分别为 222.81 天、210.09 天及 199.67 天，宏华数科 2017 年度-2020 年半年度，前二十大客户订单执行周期主要集中在 2-7 个月之间，订单执行周期普遍较长。

2、受大订单影响，订单波动较大系行业普遍现象

报告期内，大订单存在多台设备分批发货、统一验收的情形，大订单对应客户大的扩产或改造等项目，此类项目耗时较久且影响因素较多，订单执行周期通常有所波动，如远信工业 2018 年度-2020 年度境内大订单（3 台及以上）订单执行周期分别为 338.98 天、280.54 天、234.19 天，订单执行周期变动较大。

综上，发行人订单执行周期较长、波动较大系行业普遍现象。

（三）发行人染色机和定形机订单执行周期变化趋势不一致的原因及合理性

报告期各期，发行人染色机从订单签订至验收的平均周期分别为 280.25 天、248.12 天及 242.59 天，呈现逐步下降的趋势，定形机从订单签订至验收的平均周期分别为 231.44 天、258.54 天和 301.03 天，与染色机订单执行周期呈现不一致趋势，主要系受大客户订单影响。发行人定形机销售收入相较染色机的销售收入少，且定形机单台设备价值量高，因此验收周期容易受到大客户订单的个体化因素影响。

报告期各期，发行人定形机订单执行周期如下表所示：

时间	订单签订至出机的平均周期（天）①	出机至验收的平均周期（天）②	订单签订至验收的平均周期（天）③=①+②
2022 年度	107.87	193.16	301.03
2021 年度	78.49	180.06	258.54
2020 年度	90.18	141.27	231.44

2021 年度，受俐马集团（越南工厂）影响，该海外客户于 2019 年及 2020 年发货，但 2020 年受外部因素影响，发行人无法派安装调试人员前往调试安装，且客户工厂现场工人及水电环境无法达到运行要求，至 2021 年才完成部分厂房建成投产。剔除该客户影响后，2021 年度订单执行周期为 223.72 天。

2022 年度，发行人定形机合同执行周期较长，主要系受汕头四海及境外客

户 Crown Textile、俐马集团影响：①汕头四海需等待新厂房建设、园区污水处理设施建设等现场施工条件允许后，发行人方才完成设备相关调试，导致该客户订单执行周期较长；②受出行限制因素影响，境外客户 Crown Textile 及俐马集团（境外工厂）订单执行周期均较长。剔除上述客户影响后，2022 年度发行人定形机合同执行周期为 219.74 天。

剔除部分大客户影响后，定形机订单执行周期分别为 231.44 天、223.72 天及 219.74 天，与染色机订单周期变化趋势一致。

综上所述，发行人染色机和定形机订单执行周期变化趋势不一致，主要系定形机因收入少且单台设备价值量高，更容易受到大客户订单影响，具有合理性。

三、列示各期前十大合同及出机到验收超过 250 天的合同的客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期及其与合同约定的差异、收入确认及回款情况。

（一）各期前十大合同的客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期及其与合同约定的差异、收入确认及回款情况

发行人根据合同约定时点向客户出机，但未在合同中明确约定具体的完成安装调试时间及验收周期，主要系发行人染整设备的安装、调试、试运行等受到客户自身投产计划、现场施工环境等多方面因素影响，呈现周期相对较长、不同客户验收周期差异较大等情况，因此通常未在合同中约定，具备业务合理性。

报告期各期，发行人按收入排列的前十大合同的客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期、收入确认及回款情况如下表所示：

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期(天)	收入确认	回款情况
2022年度	TS20210908	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	2021-9-8	4,040.00万人民币	2021年12月-2022年4月	2022年5月	97.85	2022年度	剩余293万元未回款
	20210825E109	宁波大千纺织品有限公司及其同控公司	2021-8-27	3,796.20万人民币	2021年9月-2021年10月	2022年4月	202.52	2022年度	已全额回款
	TS20201216	汕头市四海纺织有限公司	2020-12-17	2,520.00万人民币	2021年7月-2021年9月	2022年9月-2022年12月	402.70	2022年度	除质保金外已全额回款
	20211026W880-B	俐马集团	2021-12-24	1,143.81万美元	2022年1月-2022年4月	2022年10月-2023年2月	305.57	2022年度、2023年度	已全额回款
	20210222W851	盛泰集团	2021-2-22	479.63万美元	2021年5月-2021年9月	2021年11月-2022年2月	193.50	2021年度、2022年度	已全额回款

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期(天)	收入确认	回款情况
	20210222S204	新兴工业集团	2021-3-1	2,208.54万人民币	2021年11月-2022年4月	2022年8月-2022年12月	293.18	2022年度	已全额回款
	20211029W881	俐马集团	2021-11-19	288.48万美元	2021年12月-2022年3月	2022年7月	165.56	2022年度	已全额回款
	20210616W850	盛泰集团	2021-6-16	231.15万美元	2021年9月	2022年1月	125.37	2022年度	已全额回款
	TS20211029	浙江鸿大印染集团有限公司	2021-10-29	1,580万人民币	2022年5月-2022年6月	2022年10月-2022年11月	153.04	2022年度	已全额回款
	20210601S234A2	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	2021-8-8	1,517.54万人民币	2021年11月-2022年4月	2022年8月	236.83	2022年度	已全额回款
2021年度	20190412W280	俐马集团	2019-4-12	377.52万美元	2019年6月-2019年8月	2021年11月	849.77	2021年度	已全额回款
	20201006W880	俐马集团	2020-10-21	340.80万美元	2020年12月-2021年3月	2021年12月	322.33	2021年度	已全额回款
	TS20201224	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	2020-12-24	1,788.00万人民币	2021年2月-2021年6月	2021年8月-2021年12月	238.01	2021年度	已全额回款
	TS20200921	佛山市亚纺染整有限公司	2020-11-6	1,780.00万人民币	2020年10月-2020年12月	2021年1月	68.71	2021年度	已全额回款
	20200525S131	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	2020-5-28	1,750.00万人民币	2020年7月-2020年9月	2021年5月	296.34	2021年度	已全额回款
	20201112N012	安徽盈通纺织科技有限公司	2020-11-12	1,391.00万人民币	2020年12月-2021年2月	2021年4月	72.01	2021年度	已全额回款
	TS20210115	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	2021-1-15	1,350.00万人民币	2021年6月-2021年7月	2021年12月	173.66	2021年度	已全额回款
	TS20200916	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2020-9-23	1,280.00万人民币	2020年10月-2020年12月	2021年2月-2021年8月	142.69	2021年度	已全额回款

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期(天)	收入确认	回款情况
	TS20201021-1	新疆中泰新建新丝路农业投资有限公司	2020-10-21	1,217.00万人民币	2021年5月	2021年11月	182.60	2021年度	已全额回款
	2021050094-0001	仲信国际融资租赁有限公司[2]	2021-6-12	1,178.00万人民币	2021年4月-2021年5月	2021年9月-2021年12月	172.40	2021年度	已全额回款
2020年度	TS20190917-1	清远三盛纺织科技有限公司	2019-9-17	1,893.00万人民币	2019年12月-2020年2月	2020年7月-2020年8月	202.77	2020年度	已全额回款
	TS20191120	宁波精英纺织科技有限公司	2019-11-20	1,650.00万人民币	2019年12月-2020年2月	2020年4月	112.18	2020年度	已全额回款
	TS20190216	盐城天林纺织科技有限公司	2019-2-16	1,312.00万人民币	2019年3月-2019年4月	2020年1月	288.73	2020年度	已全额回款
	TS20190219	汕头市潮南区福纳染厂	2019-2-20	1,188.00万人民币	2020年3月-2020年5月	2020年12月	238.75	2020年度	已全额回款
	TS20200615	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	2020-6-15	1,410.00万人民币	2020年6月-2020年12月	2020年7月-2021年2月	28.33	2020年度、2021年度	已全额回款
	20190918E042	长乐联丰染整有限公司	2019-9-18	1,150.00万人民币	2019年11月-2020年6月	2020年4月-2020年8月	90.45	2020年度	已全额回款
	2019120064-0001	仲信国际融资租赁有限公司[3]	2020-1-8	1,085.50万人民币	2019年12月-2020年3月	2020年5月	118.92	2020年度	已全额回款
	TS20190729	福建穗福纺织有限公司	2019-7-29	1,080.00万人民币	2019年11月	2020年10月	344.50	2020年度	已全额回款
	2019PAZL0105760-GM-01	平安国际融资租赁有限公司[3]	2019-11-21	1,072.00万人民币	2019年10月-2019年11月	2020年4月-2020年5月	165.75	2020年度	已全额回款
	2019PAZL0105736-GM-01	平安国际融资租赁有限公司[3]	2019-11-21	1,060.00万人民币	2020年3月	2020年6月	76.50	2020年度	已全额回款

注1：上述列示前十大合同系各期确认收入排名前十的合同；

注2：合同系三方融资租赁合同，实际使用方系江门市冠沣纺织有限公司；

注 3：合同系三方融资租赁合同，实际使用方系佛山市天力纺织有限公司；
注 4：回款统计至 2023 年 8 月 22 日，下同。

（二）出机到验收超过 250 天的合同的客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期及其与合同约定的差异、收入确认及回款情况

发行人根据合同约定时点向客户出机，但未在合同中明确约定具体的完成安装调试时间及验收周期，主要系发行人染整设备的安装、调试、试运行等受到客户自身投产计划、现场施工环境等因素影响，不同客户的实际验收周期差异较大，但均具有合理的商业理由。

报告期各期，发行人按出机到验收超过 250 天的前十大合同客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期、收入确认及回款情况如下表所示：

单位：万元

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期（天）	收入确认	回款情况
2022 年度	TS20201216	汕头市四海纺织有限公司	2020-12-17	2,520.00 万人民币	2021 年 7 月-2021 年 9 月	2022 年 9 月-2022 年 12 月	402.70	2022 年度	除质保金外已全额回款
	20211026W880-B	俐马集团	2021-12-24	1,143.81 万美元	2022 年 1 月-2022 年 4 月	2022 年 10 月-2023 年 2 月	305.57	2022 年度、2023 年度	已全额回款
	20210222S204	新兴工业集团	2021-3-1	2,208.54 万人民币	2021 年 11 月-2022 年 4 月	2022 年 8 月-2022 年 12 月	293.18	2022 年度	已全额回款
	20201212W881	俐马集团	2021-1-29	160.00 万美元	2021 年 4 月-2021 年 6 月	2022 年 6 月-2022 年 10 月	472.98	2022 年度	已全额回款
	20200915W801	Crown Textile	2020-9-15	139.15 万美元	2020 年 11 月-2020 年 12 月	2022 年 10 月	684.32	2022 年度	已全额回款

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期（天）	收入确认	回款情况
	20210512S230	新兴工业集团	2021-5-13	843.64 万人民币	2021 年 10 月-2022 年 1 月	2022 年 8 月	256.03	2022 年度	已全额回款
	20210601S234	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	2021-6-21	720.00 万人民币	2021 年 7 月-2021 年 12 月	2022 年 6 月	292.69	2022 年度	剩余 520 万元未回款
	20210208W850	盛泰集团	2021-2-8	126.79 万美元	2021 年 3 月	2021 年 11 月-2022 年 1 月	269.14	2021 年度、2022 年度	已全额回款
	SL21B110215	海通恒信国际融资租赁股份有限公司[2]	2021-7-6	545.00 万人民币	2021 年 7 月-2021 年 8 月	2022 年 6 月	341.50	2022 年度	已全额回款
	20201112W890	Amcap Trading (Pty) Ltd.	2020-11-12	69.00 万美元	2021 年 3 月	2022 年 6 月	459.00	2022 年度	已全额回款
2021 年度	20190412W280	俐马集团	2019-4-12	377.52 万美元	2019 年 6 月-2019 年 8 月	2021 年 11 月	849.77	2021 年度	已全额回款
	20201006W880	俐马集团	2020-10-6	340.80 万美元	2020 年 12 月-2021 年 3 月	2021 年 12 月	322.33	2021 年度	已全额回款
	20200525S131	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	2020-5-28	1,750.00 万人民币	2020 年 7 月-2020 年 9 月	2021 年 5 月	296.34	2021 年度	已全额回款
	20200102E002	汕头市潮南区东兴染织厂	2020-1-7	853.20 万人民币	2020 年 7 月-2020 年 8 月	2021 年 6 月	318.01	2021 年度	已全额回款
	20191005W281	俐马集团	2019-10-5	109.36 万美元	2019 年 11 月	2021 年 11 月	705.00	2021 年度	已全额回款
	TS20201021	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	2020-10-21	747.00 万人民币	2020 年 11 月-2021 年 1 月	2021 年 10 月	300.33	2021 年度	已全额回款
	20200527W880	俐马集团	2020-5-27	98.00 万美元	2020 年 8 月	2021 年 10 月	400.00	2021 年度	已全额回款

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期（天）	收入确认	回款情况
	20200106E003	普宁市彬盛织造印染有限公司	2020-1-7	671.00 万人民币	2020 年 4 月-2020 年 5 月	2021 年 4 月	327.01	2021 年度	已全额回款
	20210114E034	汕头市潮南区永兴针织染整有限公司	2021-1-14	556.00 万人民币	2021 年 3 月-2021 年 4 月	2021 年 12 月	251.22	2021 年度	已全额回款
	TS20200924	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	2020-10-21	496.00 万人民币	2020 年 10 月-2020 年 11 月	2021 年 10 月	340.01	2021 年度	已全额回款
2020 年度	TS20190216	盐城天林纺织科技有限公司	2019-2-16	1,312.00 万人民币	2019 年 3 月-2019 年 4 月	2020 年 1 月	288.73	2020 年度	已全额回款
	TS20190729	福建穗福纺织有限公司	2019-7-29	1,080.00 万人民币	2019 年 11 月	2020 年 10 月	344.50	2020 年度	已全额回款
	20181118S001	中山市福洋纺织科技有限公司	2018-11-18	1,050.00 万人民币	2019 年 6 月	2020 年 6 月	363.50	2020 年度	已全额回款
	20190420S050	佛山市淇昊淇纺织染整有限公司及其同控公司	2019-4-28	933.95 万人民币	2019 年 11 月-2019 年 12 月	2020 年 8 月	270.25	2020 年度	已全额回款
	20190104E014	石狮市永丰印染有限公司	2019-1-4	923.00 万人民币	2019 年 1 月-2019 年 3 月	2020 年 4 月	416.66	2020 年度	剩余 11.22 万元未回款
	20190923S081	四会市嘉顺纺织染整有限公司	2019-9-23	980.00 万人民币	2019 年 11 月-2020 年 3 月	2020 年 11 月-2020 年 12 月	342.70	2020 年度	已全额回款
	TS20191008	诸城广利纺织科技有限公司	2019-10-11	896.00 万人民币	2019 年 11 月	2020 年 8 月	280.17	2020 年度	已全额回款
	20191030S093	恩平市溢丰纺织有限公司	2019-10-30	620.00 万人民币	2019 年 11 月-2020 年 1 月	2020 年 10 月-2020 年 12 月	318.26	2020 年度	已全额回款
	20180205	肇庆市大业纺织有限公司	2018-2-5	618.00 万人民币	2018 年 11 月-2019 年 5 月	2020 年 6 月	465.05	2020 年度	已全额回款

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期（天）	收入确认	回款情况
	2019PAZL200022380-GM-01	平安国际融资租赁有限公司[3]	2019-4-20	615.00 万人民币	2019 年 11 月-2019 年 12 月	2020 年 8 月	272.00	2020 年度	已全额回款

注 1：上述列示前十大合同系各期出机到验收超过 250 天合同中，确认收入排名前十的合同；

注 2：合同系三方融资租赁合同，最终使用方系江阴市协力毛纺织染整有限公司；

注 3：合同系三方融资租赁合同，最终使用方系佛山市淇昊淇纺织染整有限公司；

注 4：回款时间截至 2023 年 8 月 22 日。

（三）出机到验收低于 100 天的合同的客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期及其与合同约定的差异、收入确认及回款情况

发行人根据合同约定时点向客户出机，但未在合同中明确约定具体的完成安装调试时间及验收周期，主要系发行人染整设备的安装、调试、试运行等受到客户自身投产计划、现场施工环境等因素影响，不同客户的实际验收周期差异较大，但均具有合理的商业理由。

报告期各期，发行人按出机到验收低于 100 天的主要合同主要均在 30 天以上，少量合同验收周期低于 30 天，主要系：2020 年度佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司、航民股份（600987.SH）购买设备均系扩大产能，在其订单较为饱和的情况下，具有连续作业需求，安装调试完设备后，立即投入大规模连续生产中，因此验收周期低于 30 天。

报告期各期，发行人按出机到验收低于 100 天的前十大合同客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期、收入确认及回款情况如下表所示：

单位：万元

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期（天）	收入确认	回款情况
2022年度	TS20210908	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	2021-10-21	4,040.00万人民币	2021年12月-2022年4月	2022年5月	97.85	2022年度	剩余293万元未回款
	20211124E123	航民股份	2021-11-24	962.20万人民币	2022年1月	2022年4月	76.29	2022年度	已全额回款
	20220415S286	肇庆市怡丰纺织有限公司	2022-4-18	802.32万人民币	2022年6月	2022年8月	47.55	2022年度	已全额回款
	20220614E150	宁波胜泰印染有限公司	2022-6-15	771.00万人民币	2022年7月-2022年8月	2022年10月	81.75	2022年度	已全额回款
	20220105E131	浙江越甲印染有限公司及其同控公司	2022-1-14	698.00万人民币	2022年2月	2022年4月	57.04	2022年度	已全额回款
	TS20211028	宁波鹰星针纺有限公司	2021-11-1	550.00万人民币	2021年12月-2022年2月	2022年3月-2022年5月	81.50	2022年度	已全额回款
	TS20220916	四会市晋泰印染有限公司	2022-9-19	780.79万人民币	2022年11月-2022年12月	2022年12月-2023年2月	76.16	2022年度、2023年度	剩余292.79万元未回款
	20210625S239	佛山市锦利针织有限公司	2021-6-25	624.00万人民币	2021年7月-2021年12月	2021年8月-2022年1月	38.89	2021年度、2022年度	已全额回款
	20220112S270	中山市海锋染整有限公司	2022-1-18	491.73万人民币	2022年3月	2022年3月-2022年5月	39.12	2022年度	剩余30.00万元未回款
	20211215S264	锦兴国际控股	2021-12-23	438.00万人民币	2021年12月	2022年2月	63.42	2022年度	已全额回款
2021年度	TS20200921	佛山市亚纺染整有限公司	2020-11-6	1,780.00万人民币	2020年10月-2020年12月	2021年1月	68.71	2021年度	已全额回款
	20201112N012	安徽盈通纺织科技有限公司	2020-11-12	1,391.00万人民币	2020年12月-2021年2月	2021年4月	72.01	2021年度	已全额回款

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期（天）	收入确认	回款情况
	TS20201123	临海市锦德纺织股份有限公司	2020-11-26	1,118.00万人民币	2020年12月-2021年3月	2021年3月-2021年4月	64.75	2021年度	已全额回款
	TS20201014	绍兴海通印染有限公司	2020-10-27	1,090.00万人民币	2021年3月	2021年5月	68.00	2021年度	已全额回款
	TS20201211	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2020-12-11	1,018.00万人民币	2021年1月-2021年4月	2021年5月-2021年7月	96.18	2021年度	已全额回款
	20210610E099	航民股份	2021-6-11	831.80万人民币	2021年7月-2021年8月	2021年10月-2021年12月	87.48	2021年度	已全额回款
	20201224S191	江门市齐裕纺织有限公司	2020-12-25	758.60万人民币	2021年1月-2021年3月	2021年3月	45.94	2021年度	已全额回款
	TS20201013	浙江越甲印染有限公司及其同控公司	2020-10-13	730.40万人民币	2020年11月-2021年1月	2021年1月-2021年3月	67.39	2021年度	已全额回款
	TS20210403	浙江新建纺织有限公司	2021-4-7	698.00万人民币	2021年5月-2021年6月	2021年6月-2021年8月	71.47	2021年度	已全额回款
	20210322S215	佛山市亚纺染整有限公司	2021-3-23	615.00万人民币	2021年4月-2021年6月	2021年7月-2021年9月	74.28	2021年度	已全额回款
2020年度	TS20200615	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	2020-6-15	1,410.00万人民币	2020年6月-2020年12月	2020年7月-2021年2月	28.33	2020年度、2021年度	已全额回款
	20190918E042	长乐联丰染整有限公司	2019-9-18	1,150.00万人民币	2019年11月-2020年6月	2020年4月-2020年8月	90.45	2020年度	已全额回款
	2019PAZL0105736-GM-01	平安租赁[2]	2019-11-21	1,060.00万人民币	2020年3月	2020年6月	76.50	2020年度	已全额回款
	20200514S128	恩平市新悦纺织有限公司	2020-5-15	915.79万人民币	2020年6月-2020年7月	2020年9月	76.76	2020年度	已全额回款

年度	合同号	集团名称	签订时间	合同金额	发货时间	验收时间	验收周期（天）	收入确认	回款情况
	20191202S094	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	2019-12-3	583.20 万人民币	2020 年 1 月-2020 年 3 月	2020 年 5 月	80.00	2020 年度	已全额回款
	TS20200107	普宁市彬盛织造印染有限公司	2020-1-7	536.00 万人民币	2020 年 4 月	2020 年 8 月	99.50	2020 年度	已全额回款
	TS20200609	汕头市新兴雅针织实业有限公司	2020-6-13	536.00 万人民币	2020 年 6 月	2020 年 9 月	70.00	2020 年度	已全额回款
	TS20191125	山东大鲁阁织染工业有限公司	2019-11-25	515.00 万人民币	2020 年 1 月-2020 年 4 月	2020 年 5 月	75.40	2020 年度	已全额回款
	20200907S153	四会市嘉顺纺织染整有限公司	2020-9-7	489.00 万人民币	2020 年 9 月-2020 年 10 月	2020 年 11 月	32.23	2020 年度	已全额回款
	20200423E032	航民股份	2020-4-24	475.00 万人民币	2020 年 6 月-2020 年 7 月	2020 年 7 月	25.47	2020 年度	已全额回款

注 1：上述列示前十大合同系各期出机到验收低于 100 天合同中，确认收入排名前十的合同；

注 2：合同系三方融资租赁合同，最终使用方系佛山市天力纺织有限公司；

注 3：回款时间截至 2023 年 8 月 22 日。

四、结合下游需求波动、合同验收周期变化等因素分析公司 2022 年和 2021 年第四季度收入占比高于同行业可比公司平均值的原因及合理性，列表说明第四季度所确认收入对应主要合同订单的客户名称、合同金额、签订时间、发货时间、验收时间及与合同约定的差异、收入确认金额及占比，比较第四季度收入订单的生产周期、验收周期与年度平均水平、同一客户历史水平的差异情况并分析原因，是否存在跨期确认收入情况。

（一）结合下游需求波动、合同验收周期变化等因素分析公司 2022 年和 2021 年第四季度收入占比高于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，发行人分季度收入分布与可比公司对比如下：

单位：万元

年度	季度	发行人	同行业可比公司情况			
			行业平均	恒天立信	远信工业	宏华数科
2022 年度	第一季度	21.21%	25.71%	49.16%	20.59%	30.83%
	第二季度	29.20%	28.21%		35.61%	20.82%
	第三季度	23.91%	26.09%	50.84%	25.89%	26.29%
	第四季度	25.67%	19.99%		17.91%	22.06%
2021 年度	第一季度	21.07%	20.70%	46.44%	18.01%	23.39%
	第二季度	29.33%	29.27%		33.63%	24.92%
	第三季度	16.79%	24.83%	53.56%	23.43%	26.23%
	第四季度	32.81%	25.20%		24.93%	25.46%
2020 年度	第一季度	14.99%	13.93%	49.86%	9.89%	17.97%
	第二季度	35.85%	29.58%		36.44%	22.71%
	第三季度	28.26%	19.56%	50.14%	18.64%	20.48%
	第四季度	20.91%	36.93%		35.03%	38.84%

注 1：恒天立信系香港上市公司，仅披露半年度数据；

注 2：行业平均取远信工业及宏华数科平均；

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告等公开信息。

报告期各期，发行人第四季度收入占比分别为 20.91%、32.81%及 25.67%，其中 2021 年度第四季度及 2022 年度第四季度高于同行业平均水平，主要系：

1、2021 年第四季度：发行人收入占比较高系俐马集团影响

2021 年度第四季度，发行人客户俐马集团确认收入 5,930.76 万元，占主营业务收入比例为 8.26%。2021 年第四季度，发行人主要验收了俐马集团境外区域

相关设备，2019 年及 2020 年，发行人陆续向其出机，但 2020 年受外部因素影响，发行人无法派安装调试人员前往调试安装，且客户工厂现场工人及水电环境无法达到运行要求，至 2021 年度才完成设备验收。剔除该客户后发行人 2021 年度第四季度主营业务收入为 24.55%，与同行业可比公司对比不存在重大差异。

2、2022 年第四季度：同行业可比公司远信工业第四季度收入占比较小，发行人与宏华数科相对接近

发行人 2022 年的第四季度收入高于同行业可比公司平均水平，主要系同行业可比公司远信工业第四季度收入占比较小，仅为 17.91%，发行人的收入占比 25.67%与宏华数科的占比 22.06%不存在重大差异。此外，发行人 2022 年下半年度收入占比为 49.58%，与恒天立信 2022 年下半年度收入占比 50.84%亦不存在重大差异，发行人 2022 年第四季度收入占比具备合理性。

3、总结：发行人收入不存在明显的季节性特征，可比公司同样不存在明显的季节性特征，收入特征符合行业惯例

发行人主营业务收入不存在明显的季节性波动。由于大型染整设备的安装、调试、试运行等受到客户自身投产计划、现场施工条件等多方面因素影响，因此各个季度收入占比有所波动。发行人上半年及下半年收入占比总体较为稳定，报告期各期下半年度收入占比分别为 49.17%、49.60%及 49.58%，同行业可比公司报告期各期下半年度平均收入占比分别为 54.38%、51.20%及 47.66%，收入占比亦相对稳定。

可比公司收入分布同样不存在明显的季节性特征：①同一公司季度收入之间存在一定的波动，如远信工业 2020 年第四季度收入占比较高，而 2021 年第四季度有所下降；②不同公司之间各个季度收入占比也存在一定差异，如宏华数科 2022 年第一季度收入占比较高，远信工业则为 2022 年第二季度收入占比较高。

综上所述，发行人 2021 年第四季度收入占比较高系俐马集团影响所致，发行人 2022 年第四季度收入占比较高系远信工业受自身原因影响第四季度收入占比较低所致。发行人收入不存在明显的季节性特征，可比公司同样不存在明显的季节性特征，收入特征符合行业惯例。

（二）列表说明第四季度所确认收入对应主要合同订单的客户名称、合同金额、签订时间、发货时间、验收时间及与合同约定的差异、收入确认金额及占比

发行人根据合同约定时点向客户出机，但未在合同中明确约定具体的完成安装调试时间及验收周期，主要系发行人染整设备的安装、调试、试运行等受到客户自身投产计划、现场施工环境等因素影响，不同客户的实际验收周期差异较大，但均具有合理的商业理由。

报告期各期，发行人第四季度所确认收入对应的主要合同订单客户名称、合同金额、签订时间、发货时间、验收时间、收入确认金额及占比如下：

单位：万元

年度	合同号	客户名称	合同金额	签订时间	发货时间	验收时间	收入确认金额	占四季度主营收入比
2022年度	20211026W880-B	俐马集团	1,143.81万美元	2021-12-24	2022年1月-2022年4月	2022年10月-2023年2月	2,172.46	12.37%
	20210222S204	新兴工业集团	2,208.54万人民币	2021-3-1	2021年11月-2022年4月	2022年8月-2022年12月	1,792.28	10.20%
	TS20211029	浙江鸿大印染集团有限公司	1,580.00万人民币	2021-10-29	2022年5月-2022年6月	2022年10月-2022年11月	1,398.23	7.96%
	20200915W801	Crown Textile	139.15万美元	2020-9-15	2020年11月-2020年12月	2022年10月	990.56	5.64%
	20220614E150	宁波胜泰印染有限公司	771.00万人民币	2022-7-15	2022年7月-2022年8月	2022年10月	682.30	3.88%
合计							**7,035.84**	**40.06%**
2021年度	20190412W280	俐马集团	377.52万美元	2019-4-12	2019年6月-2019年8月	2021年11月	2,417.92	10.26%
	20201006W880	俐马集团	340.80万美元	2020-10-6	2020年12月-2021年3月	2021年12月	2,171.44	9.21%
	TS20201224	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	1,788.00万人民币	2020-12-24	2021年2月-2021年6月	2021年8月-2021年12月	1,352.21	5.74%
	TS20210115	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	1,350.00万人民币	2021-1-22	2021年6月-2021年7月	2021年12月	1,194.69	5.07%
	TS20201021-1	新疆中泰新建新丝路农业投资有限公司	1,217.00万人民币	2020-10-21	2021年5月	2021年11月	1,076.99	4.57%
合计							**8,213.26**	**34.85%**
2020年度	TS20190219	汕头市潮南区福纳染厂	1,188.00万人民币	2019-2-20	2020年3月-2020年5月	2020年12月	1,051.33	8.80%
	TS20190729	福建穗福纺织有限公司	1,080.00万人民币	2019-7-29	2019年12月-2020年3月	2020年10月	955.75	8.00%
	20190923S081	四会市嘉顺纺织染整有限公司	980.00万人民币	2019-9-23	2019年11月-2020年3月	2020年11月-2020年12月	867.26	7.26%
	20200713S147A	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	648.00万人民币	2020-7-13	2020年7月-2020年8月	2020年11月	573.45	4.80%

年度	合同号	客户名称	合同金额	签订时间	发货时间	验收时间	收入确认金额	占四季度主营收入比
	20191030S093	恩平市溢丰纺织有限公司	620.00 万人民币	2019-10-30	2019 年 11 月-2020 年 1 月	2020 年 10 月-2020 年 12 月	548.67	4.59%
合计							**3,996.46**	**33.45%**

注：上述列示的合同系发行人报告期各期第四季度确认收入排名前五的合同。

（三）比较第四季度收入订单的生产周期、验收周期与年度平均水平、同一客户历史水平的差异情况并分析原因

1、第四季度生产周期与年度平均对比情况

报告期各期，发行人第四季度收入订单的生产周期与年度平均水平对比如下：

单位：天

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第四季度	113.81	94.10	104.87
当年度平均	87.20	79.80	97.03

如上表所示，2020 年度及 2021 年度，发行人第四季度收入订单的生产周期与当年度平均水平不存在重大差异。2022 年第四季度生产周期有所增加，主要受新兴工业集团影响，新兴工业集团 2022 年度向发行人采购的设备数量及个性化配置较多，生产工艺亦相对复杂，导致出机周期有所增加。剔除该客户后，发行人 2022 年第四季度生产周期为 84.38 天，与当年度平均生产周期不存在重大差异。

2、第四季度验收周期与年度平均对比情况

报告期各期，发行人第四季度收入订单的验收周期与年度平均水平对比如下：

单位：天

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第四季度	222.79	298.79	215.03
当年度平均	177.84	174.63	172.43

发行人第四季度平均验收周期受大客户影响较大，如上表所示，2021 年度，发行人第四季度验收周期显著高于全年平均，主要系 2021 年度第四季度，受客户俐马集团影响，验收周期有所增加。2021 年第四季度，发行人主要验收了俐马集团境外区域相关设备，2019 年及 2020 年，发行人陆续向其出机，但 2020 年

受外部因素影响，发行人无法派安装调试人员前往调试安装，且客户工厂现场工人及水电环境无法达到运行要求，至 2021 年度才完成设备验收。剔除该客户后，2021 年度第四季度验收周期为 196.91 天，与全年平均不存在重大差异。

3、第四季度主要客户与其历史水平的差异对比

报告期各期第四季度，发行人主要客户的生产周期、验收周期与其历史水平差异情况及原因（差异超过 100 天）如下表所示：

年度	客户名称	销售金额（万元）	占四季度主营收入比	生产周期（天）			验收周期（天）		
				客户生产周期	历史生产周期差异	差异原因	客户验收周期	历史验收周期差异	差异原因
2022 年度	俐马集团	2,743.46	15.62%	64.34	-16.65	/	302.93	-51.49	/
	新兴工业集团	2,325.84	13.24%	292.26	132.38	客户厂房条件限制。因客户工厂规划由深圳搬迁至福建工厂，出机周期增加	254.67	4.67	/
	浙江鸿大印染集团有限公司	2,161.98	12.31%	167.45	/	/	142.49	/	/
	Crown Textile	1,604.20	9.13%	79.23	/	/	682.84	/	/
	宁波胜泰印染有限公司	682.30	3.88%	41.25	/	/	81.75	/	/
	合计	**9,517.79**	**54.19%**	/	/	/	/	/	/
2021 年度	俐马集团	5,930.76	25.17%	86.84	5.49	/	591.12	480.17	出行限制因素。历史年度，俐马集团主要系境内工厂采购，2021 年度主要系境外工厂采购，验收时间有所增加
	盛泰集团	2,056.55	8.73%	138.84	82.97	/	208.90	-154.31	客户导入测试因素。历史年度，盛泰集团主要系向发行人采购少量设备用以验证性能，2021 年大批量采购后，验收时间有所减少
	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	2,010.62	8.53%	154.93	84.30	/	174.51	141.42	多次采购的需求不同。历史主要采购用于佛山工厂置换设备并扩大产能，在每次出机后次月安装；2021 年度主要采购用于广西新厂，需整厂验收导致验收周期有所增加
	嘉兴兴盛染整股份有限公司	1,822.25	7.73%	74.72	/	/	187.91	/	/

年度	客户名称	销售金额（万元）	占四季度主营收入比	生产周期（天）			验收周期（天）		
				客户生产周期	历史生产周期差异	差异原因	客户验收周期	历史验收周期差异	差异原因
	福建穗福纺织有限公司	1,362.99	5.78%	48.14	-101.12	多次采购的设备种类不同。历史主要采购定形机，本次采购染色机	194.03	-38.23	/
	合计	**13,183.16**	**55.94%**	/	/	/	/	/	/
2020年度	四会市嘉顺纺织染整有限公司	1,512.63	12.66%	65.16	39.77	/	277.92	223.09	多次采购的设备数量叠加出行限制因素。历史年度，该客户仅采购少量染色机，2020年度，该客户购买较多染色机，叠加出行限制因素，导致验收周期有所增加
	汕头市潮南区福纳染厂	1,051.33	8.80%	413.25	/	/	238.75	/	/
	福建穗福纺织有限公司	969.39	8.11%	114.50	-46.89	/	344.50	151.42	出行限制因素。受境内出行限制影响，验收周期有所增加
	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	624.22	5.22%	29.91	-46.89	/	106.98	-88.94	/
	四会市龙和纺织有限公司	578.76	4.84%	107.67	/	/	412.23	/	/
	合计	**4,736.33**	**39.64%**	/	/	/	/	/	/

注 1：生产周期为发行人与客户签订合同之日起至发行人出机之日；

注 2：客户历史周期为 2019 年度至当年第三季度该客户对应的整机生产（验收）周期；

注 3：如 2019 年度至当年第三季度该客户无整机收入，则用“/”填列。

综上所述，报告期各期第四季度收入订单剔除个别大客户后，生产周期及验收周期与当年度平均不存在重大差异，个别大客户周期较长均具有合理性；报告期各期第四季度主要客户的生产周期及验收周期因客户厂房限制、出行限制、同一客户多次购买的产品种类、数量、需求不同等因素存在一定差异，具有合理性。

（四）是否存在跨期确认收入情况

1、第四季度交付周期及验收周期与当年度平均不存在显著差异

如上文所述，报告期各期，发行人第四季度交付周期及验收周期与年度平均周期不存在显著差异。

2、中介机构执行截止性测试

中介机构选取资产负债表日前后一个月的样本执行截止性测试，核对收入确认依据相关文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间，具体测试方法：

（1）从资产负债表日前后一个月的账面记录核对至销售合同、送货单、报关单、验收报告等支持性文件，核实收入确认的真实性，评价收入是否记录于恰当的会计期间；

（2）从资产负债表日前后一个月的验收报告台账及验收报告对应的报关单、送货单、销售合同，核对至账面记录，核实收入确认的完整性，评价收入是否记录于恰当的会计期间；

报告期各期，中介机构截止性测试比例分别为 91.75%、96.47%及 95.39%。

3、中介机构执行函证程序

中介机构对发行人主要客户进行独立函证，核实发行人与客户之间的期末往来余额、交易金额、交易明细、设备验收时间及状态、回款等信息；针对未回函的客户，执行替代测试程序，检查销售合同、送货单、物流单、报关单、验收报告、银行收款记录等相关资料，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入①	68,414.49	71,826.48	57,155.25
发函金额②	58,920.22	64,116.65	49,024.17
发函比例②/①	**86.12%**	**89.27%**	**85.77%**
回函金额③	57,691.14	61,642.21	47,540.51
回函比例③/②	**97.91%**	**96.14%**	**96.97%**

综上，报告期各期，发行人第四季度交付周期及验收周期与年度平均周期不存在显著差异。报告期内，公司严格按照相关收入确认政策对销售收入进行确认，不存在通过调节安装或验收时间进而调节收入确认时点的情形，不存在跨期确认收入情形。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅纺织行业相关市场资料，了解报告期内行业市场规模及行业发展状况；并查阅染整产业相关政策，了解染整行业的环保政策、智能化产业政策；

2、访谈主要客户，了解客户扩产及设备更新情况和需求；

3、查阅发行人报告期后财务报表、收入明细账、客户明细表，了解发行人期后经营情况；

4、获取并查阅同行业可比上市公司年报、招股说明书等公开资料，了解同行业可比上市公司生产周期、验收周期变化及原因，了解同行业可比公司订单执行周期情况，了解其季度收入波动情况及原因，分析发行人与同行业可比上市公司生产周期、验收周期差异原因；

5、访谈发行人销售负责人，了解染色机和定形机业务订单执行周期不一致原因，了解发行人收入季节性波动情况；

6、获取发行人收入明细表，核查各期前十大合同、出机到验收超过 250 天的主要合同及第四季度所确认收入对应主要合同交易金额及占比；取得发行人报告期各期前十大合同、出机到验收超过 250 天的主要合同及第四季度所确认收入对应的主要合同，核查合同签订时间、合同金额、验收时间、验收周期等合同约定及条款；获取应收账款明细账及期后回款明细，复核各期前十大合同、出机到验收超过 250 天的主要合同回款的准确性；

7、获取发行人收入明细表，分析报告期各期第四季度主要收入客户的生产周期、验收周期与年度平均水平、历史水平的差异原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、纺织行业规模较大且发展稳健，虽然受到宏观经济波动的影响但长期向好发展，下游客户的扩产、设备更新及产业升级推动发行人所处的纺织机械行业持续发展；发行人期后经营情况良好，在手订单充裕，市占率较高，品牌知名度较高，客户资源不断积累，数字化染厂系统收入不断增长，发行人 2023 年业绩不存在大幅下滑的风险。

2、发行人染色机业务与可比公司生产周期不存在重大差异，因同行业可比公司未披露验收周期或业务量较小可比性较弱；定形机业务与可比公司生产周期不存在重大差异，验收周期由于客户订单规模存在一定差异，具备业务合理性；发行人订单执行周期较长、波动较大系行业普遍现象；发行人染色机和定形机订单趋势不一致主要系定形机因收入少且单台设备价值量高，更容易受到大客户订单影响，具有合理性；

3、发行人已列示说明报告期各期前十大合同及出机到验收超过 250 天的合同的客户名称、签订时间、合同金额、发货时间、验收时间、验收周期及其与合同约定的差异、收入确认及回款情况；

4、发行人 2021 年第四季度收入占比较高系俐马集团影响所致；发行人 2022 年第四季度收入占比较高系远信工业受自身原因第四季度收入占比较低所致；发行人已列示说明报告期各期第四季度所确认收入对应主要合同的合同条款及销售情况；报告期各期第四季度收入订单剔除个别大客户后，生产周期及验收周期与当年度平均不存在重大差异，个别大客户周期较长均具有合理性；报告期各期第四季度主要客户的生产周期及验收周期因客户厂房限制、出行限制、同一客户多次购买的产品种类、数量、需求不同等因素存在一定差异，具有合理性；发行人不存在跨期确认收入情况。

问题 4. 关于主要客户变动较大及优质客户增长

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人前十大客户共 25 家，前十大客户及金额存在变动，主要系发行人销售的染整设备为大型生产设备，客户一般不会在短期内频繁大规模采购。

（2）客户山东华盛创新纺织科技有限公司（以下简称“山东华盛”）成立于 2019 年 12 月，2020 年起与发行人合作，2022 年发行人对山东华盛及其同控公司销售金额 4,338.66 万元，期末对其应收账款余额为 2,018.60 万元，山东华盛及其同控公司为当年发行人第三大客户和第一大应收账款方。

（3）发行人前十大客户中，有 11 家属于报告期内新增客户、部分客户在成

立当年或次年即成为主要客户、部分主要客户收入规模相对较小。

（4）报告期各期，发行人来源于优质客户的收入金额占主营业务收入的比例分别为 3.33%、16.45%和 26.25%。

请发行人：

（1）说明报告期各期收入增长前十大客户情况（包括客户基本情况、发行人销售金额、销售毛利率及其与同类产品均值的差异等）和前十大客户销售变化情况，结合上述情况、染整设备使用年限及生命周期、相关环保政策及设备更新迭代需求、行业供求波动及下游产能扩张情况等，量化分析收入增长的驱动因素、来自主要客户收入的可持续性及合作的稳定性。

（2）按收入区间列示客户分布情况，说明报告期各期新增、退出及持续合作客户的数量、相应销售金额及占比、销售变化原因。

（3）说明与山东华盛的具体合作背景，销售价格、毛利率与同类产品其他客户的差异，销售增长较快的原因、与山东华盛实际经营情况的匹配性，对山东华盛的信用政策与其他主要客户的差异及合理性，相关应收账款期后回款情况，山东华盛及其股东与发行人股东等关联方是否存在资金往来。

（4）说明对报告期内新增主要客户、新成立客户、规模较小客户的销售情况、信用政策及回款情况，分析发行人对上述客户销售的设备种类、数量及对应产能与客户实际生产经营情况的匹配性。

（5）列示报告期内优质客户的名称、认定标准、经营规模、开拓时间、发行人销售金额及变动原因，结合合作情况、在手订单、市场拓展情况等说明优质客户收入增长的持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对山东华盛等报告期内新增主要客户、新成立客户、规模较小客户相关收入真实性的核查情况，包括但不限于核查程序、核查比例、所取得外部证据、核查结论等。

【回复】

一、说明报告期各期收入增长前十大客户情况（包括客户基本情况、发行人

销售金额、销售毛利率及其与同类产品均值的差异等）和前十大客户销售变化情况，结合上述情况、染整设备使用年限及生命周期、相关环保政策及设备更新迭代需求、行业供求波动及下游产能扩张情况等，量化分析收入增长的驱动因素、来自主要客户收入的可持续性及合作的稳定性

（一）说明报告期各期收入增长前十大客户情况（包括客户基本情况、发行人销售金额、销售毛利率及其与同类产品均值的差异等）和前十大客户销售变化情况

1、报告期各期收入增长前十大客户情况

报告期各期收入增长前十大客户的收入增长金额、收入增长占比、销售金额及销售占比情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	收入增长额	收入增长占比	销售收入	占主营业务收入比
2022年度	1	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	4,073.00	9.07%	4,338.66	6.34%
	2	申洲国际	3,885.23	8.66%	3,885.23	5.68%
	3	新兴工业集团	3,820.43	8.51%	3,959.04	5.79%
	4	盛泰集团	2,415.67	5.38%	4,472.22	6.54%
	5	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	2,378.32	5.30%	2,427.03	3.55%
	6	浙江鸿大印染集团有限公司	2,231.81	4.97%	2,231.81	3.26%
	7	汕头市四海纺织有限公司	2,230.09	4.97%	2,230.09	3.26%
	8	Crown Textile	1,604.20	3.57%	1,604.20	2.34%
	9	常熟新锦江印染有限公司	1,095.56	2.44%	1,095.58	1.60%
	10	冠星集团	1,083.40	2.41%	1,106.51	1.62%
	合计		**24,817.71**	**55.29%**	**27,350.37**	**39.98%**
2021年度	1	俐马集团	5,494.87	10.44%	5,940.41	8.27%
	2	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	2,645.05	5.02%	2,649.39	3.69%
	3	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2,150.98	4.09%	2,253.88	3.14%
	4	佛山市亚纺染整有限公司	2,115.04	4.02%	2,115.04	2.94%
	5	盛泰集团	1,881.77	3.57%	2,056.55	2.86%
	6	嘉兴兴盛染整股份有限公司	1,822.25	3.46%	1,822.25	2.54%
	7	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	1,581.74	3.00%	1,583.18	2.20%
	8	安徽盈通纺织科技有限公司	1,231.34	2.34%	1,231.34	1.71%

时间	序号	客户名称	收入增长额	收入增长占比	销售收入	占主营业务收入比
	9	新疆中泰新建新丝路农业投资有限公司	1,079.91	2.05%	1,079.91	1.50%
	10	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	1,059.07	2.01%	2,219.98	3.09%
	合计		**21,062.04**	**40.01%**	**22,951.93**	**31.95%**
2020年度	1	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	2,646.97	5.96%	2,646.97	4.63%
	2	中山市福洋纺织科技有限公司	2,540.65	5.72%	2,540.65	4.45%
	3	清远三盛纺织科技有限公司	2,276.99	5.13%	2,276.99	3.98%
	4	宁波精英纺织科技有限公司	2,125.31	4.79%	2,125.31	3.72%
	5	平安国际融资租赁有限公司	1,982.68	4.47%	5,096.71	8.92%
	6	江门市新会区冠华针织厂有限公司	1,402.12	3.16%	1,572.96	2.75%
	7	四会市嘉顺纺织染整有限公司	1,198.88	2.70%	1,583.34	2.77%
	8	盐城天林纺织科技有限公司	1,157.60	2.61%	1,161.06	2.03%
	9	汕头市潮南区福纳染厂	1,051.33	2.37%	1,051.33	1.84%
	10	长乐联丰染整有限公司	1,051.07	2.37%	1,051.14	1.84%
	合计		**17,433.60**	**39.28%**	**21,106.46**	**36.93%**

注：收入增长占比=收入增长额/当年度收入正向增长总额，下同。

（1）报告期各期收入增长前十大客户销售毛利率及其与同类产品均值的差异

从整体毛利率来看，报告期各期收入增长前十大客户各类型毛利率与当年度同类型毛利率均存在一定差异，但总体而言差异较小，仅有个别客户差异相对较大，主要原因如下：

①客户定制化要求。部分客户基于其生产产品、生产工艺及管理要求，要求发行人定制化开发特定功能或提高设备特定性能，对应产品附加值较高，导致毛利率相对较高；

②销售区域差异。部分客户主要系在境外销售，报告期内，境外销售产品毛利率普遍高于境内，主要系一方面受增值税出口免税政策影响，销售单价较高所致；另一方面对于境外客户，公司会额外考虑售后服务、运保费、汇率波动等因素的影响，销售价格相对较高；

③产品综合定价。部分客户同时向发行人采购定形机及染色机，发行人对其报价时，综合考虑各个产品的采购规模、规格等因素定价，导致该部分客户各类

型毛利率与当年度同类型毛利率存在到一定差异，但该部分客户综合毛利率与当年度发行人综合毛利率不存在重大差异；

④客户战略开发策略。考虑公司外部经营环境变化、在部分区域市场形成示范效应及部分客户未来业务机会等，发行人对部分客户给予一定的价格优惠，导致毛利率相对较低。

综上所述，报告期各期收入增长前十大客户受客户定制化要求、销售区域差异、产品综合定价及客户战略开发策略等因素影响，各类型毛利率与当年度同类型毛利率均存在一定差异，具有商业合理性。

（2）报告期各期收入增长前十大客户基本情况

报告期各期，上述收入前十大客户公司名称、成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、与发行人的合作历史、业务获取方式、关联关系等如下：

序号	客户（同控）名称	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	人员规模	与发行人的合作历史及业务获取方式	是否与发行人存在关联关系
1	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	山东华盛创新纺织科技有限公司	2019/12/26	1,500 万美元	纺织品及印染精加工；化纤织造加工、销售；床上用品制造、销售；服装、服饰制造、销售	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2020 年开始合作，自行开发	否
		亳州杉尚纺织科技有限公司	2018/7/6	1,000 万美元					
2	申洲国际（2313.HK）	宁波大千纺织品有限公司	2005/12/5	37,000 万美元	节能减排技术和装备的高档织物面料的织染及后整理加工；高档服装的制造	5 亿人民币以上	500 人以上	2022 年开始合作，自行开发	否
		宁波大千进出口有限公司	2006/3/29	1,000 万人民币					
3	新兴工业集团	福建龙岩喜鹊纺织有限公司	1999/11/25	20,000 万人民币	家用纺织制成品，针织或钩针编织物及其制品	5 亿人民币以上	500 人以上	2019 年开始合作，自行开发	否
		新兴新纺织科技（龙岩）有限公司	2019/9/18	60,000 万人民币					
		新兴纺织（深圳）有限公司	2012/10/10	30,000 万港元					
4	盛泰集团（605138.SH）	SVT Textile Joint StockCompany	2012/12/27	88,299,261 万越南盾	高档织物面料的织染及后整理加工；服装生产和加工，销售自产产品	5 亿人民币以上	500 人以上	2019 年开始合作，自行开发	否
		浙江盛泰服装集团股份有限公司	2007/5/25	55,556 万元					
		安徽盛泰服饰有限公司	2012/5/25	4,422.379975 万人民币					
5	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司	2007/6/13	2,100 万人民币	生产、销售：色织布、针织布、洗水布；印染：纱、布；纺织品的后整理加工	5000 万-1 亿人民币	100-200 人	2020 年开始合作，自行开发	否
		江门巨能纺织有限公司	2011/6/2	50 万人民币					
6	浙江鸿大印染集团有限公司	浙江鸿大印染集团有限公司	2019/12/28	1,6000 万人民币	印染项目的筹建。纺织印染技术的研发；生产、加工：合成纤维、隔热耐火材料、纺织品、针纺织品、服装、纺织助剂	1 亿-5 亿人民币	100-200 人	2022 年开始合作，自行开发	否

序号	客户（同控）名称	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	人员规模	与发行人的合作历史及业务获取方式	是否与发行人存在关联关系
7	汕头市四海纺织有限公司	汕头市四海纺织有限公司	2002/5/15	500 万人民币	生产、销售：印花，漂染及后整理，织布，织带，花边，袜，针织服装，电脑刺绣；批发、零售：日用百货，电子元件，纱线，布料	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2022 年开始合作，自行开发	否
8	Crown Textile	Crown Textile	2000/2/28	1.50 亿巴基斯坦卢比	针织成衣制造商	5000 万-1 亿美元	500 人以上	2022 年开始合作，代理商开发	否
9	常熟新锦江印染有限公司	常熟新锦江印染有限公司	2002/11/15	2,178 万美元	从事高档织物面料的织染及后整理加工，服装生产与加工，销售本公司生产的产品。	5 亿人民币以上	500 人以上	2021 年开始合作，自行开发	否
10	冠星集团（4439.TW）	Top Sports Textile Ltd	2011/4/11	500 万美元	纺织产品制造销售	1 亿-5 亿美元	500 人以上	2015 年开始合作，自行开发	否
11	俐马集团	Ramatex Holding Limited	2010/9/1	5 万美元	纺织产品制造销售	5 亿美元以上	500 人以上	2017 年开始合作，自行开发	否
		Gimmill Private Limited	2007/10/29	500 万新币及 2,000 万美元					
		Ramatex Industrial (NamDinh) Company Limited	2018/1/23	22,680,000 万越南盾					
		琪俐（苏州）纺织有限公司	2004/6/28	1,000 万美元					
		俐马（苏州）织染有限公司	2003/5/26	3,000 万美元					
		俐马（苏州）化纤纺织工业有限公司	1997/9/1	5,034 万美元					
12	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	1988/3/21	2,747 万港元	生产经营各种漂染布、色织布、针织色布、印花布	5000 万-1 亿人民币	200-500 人	2019 年开始合作，自行开发	否
13	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	江门市新会区佳润纺织有限公司	2020/9/18	50 万人民币	研发、生产、加工、销售：纺织品、纺织面料；印染精加工	1 亿-5 亿人民币	100-200 人	2020 年开始合作，自行开发	否
		江门市新会区叶润纺织有限公司	2017/7/11	10 万人民币					

序号	客户（同控）名称	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	人员规模	与发行人的合作历史及业务获取方式	是否与发行人存在关联关系
14	佛山市亚纺染整有限公司	佛山市亚纺染整有限公司	2006/10/25	350 万人民币	产销、染整：纺织品	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2021 年开始合作，自行开发	否
15	嘉兴兴盛染整股份有限公司	嘉兴兴盛染整股份有限公司	2003/12/29	1,000 万人民币	散毛、绞纱、筒纱、成衣、坯布染色；成衣缩绒；坯布后整理；坯布印花；羊毛衫的生产销售；纺织原料(除棉花)、毛纱、针纺织品、服装、服饰及其制品、皮革制品、羽绒及其制品、床上用品的销售	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2021 年开始合作，自行开发	否
16	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	江门市冠益纺织有限公司	2020/12/2	100 万人民币	加工、销售：纺织品、纺织原料	1000 万-5000 万人民币	100-200 人	2010 年开始合作，自行开发	否
		江门市新会区冠毅纺织有限公司	2010/1/11	100 万人民币					
17	安徽盈通纺织科技有限公司	安徽盈通纺织科技有限公司	2009/4/8	2,000 万人民币	面料纺织加工；针织或钩针编织物及其制品制造；面料印染加工	1000 万-5000 万人民币	10-50 人	2021 年开始合作，自行开发	否
18	新疆中泰新建新丝路农业投资有限公司	新疆中泰新建新丝路农业投资有限公司	2014/7/7	75,000 万人民币	货物与技术的进出口业务	5 亿以上	500 人以上	2021 年开始合作，自行开发	否
19	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	平南启源纺织有限公司	2020/6/22	2,000 万人民币	布匹的印染、定型；纺织品、针织品及原料批发；纺织品及针织品零售；针织或钩针编织服装制造；棉纺织及印染精加工；毛纺织及染整精加工；化纤织造及印染精加工	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2019 年开始合作，自行开发	否
		佛山市南海区粤樵东印染有限公司	2003/1/28	100 万人民币					
20	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	开平市添裕纺织有限公司	2017/11/6	50 万人民币	面料印染加工；针纺织品及原料销售	1000 万-5000 万人民币	200-500 人	2018 年开始合作，自行开发	否
		恩平市添盛染整有限公司	2011/11/7	50 万人民币					
21	中山市福洋纺织科技有限公司	中山市福洋纺织科技有限公司	2018/6/21	300 万人民币	研发、加工、销售：纺织品	5000 万-1 亿人民币	100-200 人	2020 年开始合作，自行开发	否

序号	客户（同控）名称	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	人员规模	与发行人的合作历史及业务获取方式	是否与发行人存在关联关系
22	清远三盛纺织科技有限公司	清远三盛纺织科技有限公司	2018/9/3	1,000 万人民币	棉纺织加工；化纤织造及印染精加工；纺织技术研发；销售：纺织品、纺织原材料、服装、棉织品、纺织化工原材料（不含危险化学品）	1000 万-5000 万人民币	100-200 人	2020 年开始合作，自行开发	否
23	宁波精英纺织科技有限公司	宁波精英纺织科技有限公司	2019/12/3	1,000 万人民币	针纺织品原料及产品研发；针织布、服饰制造、加工；针织绣花加工；针织面料的织染及后整理加工；服饰、五金交电、金属材料及制品、化工原料及产品（除危险化学品外）的批发、零售	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2020 年开始合作，自行开发	否
24	平安国际融资租赁有限公司	平安国际融资租赁有限公司	2012/9/27	1,450,000 万人民币	融资租赁业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产	5 亿人民币以上	500 人以上	2016 年开始合作，下游客户融资渠道	否
25	江门市新会区冠华针织厂有限公司	江门市新会区冠华针织厂有限公司	1988/5/6	5,780 万美元	高档织物面料的织染及后整理加工	5 亿港币以上	500 人以上	2010 年开始合作，自行开发	否
26	四会市嘉顺纺织染整有限公司	四会市嘉顺纺织染整有限公司	2007/3/16	1,550 万人民币	纺织品制造、销售及漂染	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2014 年开始合作，自行开发	否
27	盐城天林纺织科技有限公司	盐城天林纺织科技有限公司	2019/3/27	1,000 万人民币	纺织科技研发；纺织品加工与销售；印染加工	3000 万-5000 万人民币	50-100 人	2019 年开始合作，自行开发	否
28	汕头市潮南区福纳染厂	汕头市潮南区福纳染厂	2004/1/8	50 万人民币	针织布染色加工	1000 万-5000 万人民币	50-100 人	2018 年开始合作，自行开发	否
29	长乐联丰染整有限公司	长乐联丰染整有限公司	2001/6/19	2,500 万美元	高档织物面料的织染及后整理加工与服装制造以及与其相关的纺织品和原料的销售	1 亿-5 亿人民币	500 人以上	2010 年开始合作，自行开发	否

注 1：经营规模及人员规模主要来源于客户访谈确认、客户官网、启信宝等公开信息；

注 2：合作时间为对应客户最早确认收入时间。

2、前十大客户销售变化情况

报告期内，发行人前十大客户销售变化情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	俐马集团	5,340.28	5,940.41	445.54
2	盛泰集团	4,472.22	2,056.55	174.78
3	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	4,338.66	265.66	0.80
4	新兴工业集团	3,959.04	138.62	-
5	申洲国际	3,885.23	-	-
6	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	2,427.03	48.70	0.05
7	浙江鸿大印染集团有限公司	2,231.81	-	-
8	汕头市四海纺织有限公司	2,230.09	-	-
9	平安国际融资租赁有限公司	1,898.23	2,144.51	5,096.71
10	航民股份	1,772.88	1,001.59	464.60
11	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	1,621.95	2,219.98	1,160.91
12	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	662.93	305.79	2,646.97
13	汕头经济特区新昌纺织印染厂有限公司	297.45	86.56	1,136.99
14	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	244.70	2,649.39	4.34
15	嘉兴兴盛染整股份有限公司	206.87	1,822.25	-
16	中山市福洋纺织科技有限公司	171.08	79.41	2,540.65
17	福建穗福纺织有限公司	32.21	1,406.48	994.52
18	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	6.36	1,583.18	1.44
19	四会市嘉顺纺织染整有限公司	3.66	2.98	1,583.34
20	盐城天林纺织科技有限公司	3.48	0.58	1,161.06
21	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2.50	2,253.88	102.90
22	宁波精英纺织科技有限公司	2.08	7.14	2,125.31
23	江门市新会区冠华针织厂有限公司	0.60	220.42	1,572.96
24	佛山市亚纺染整有限公司	-	2,115.04	-
25	清远三盛纺织科技有限公司	-	-	2,276.99
合计		**35,811.33**	**26,349.12**	**23,490.85**
占主营业务收入比		**52.34%**	**36.68%**	**41.10%**

报告期内，发行人前十大客户变动主要系染色机、定形机及其他染整设备单台价值较高，用户使用周期较长，在外部政策环境未更改的背景下，如若客户产能充足或无须更新设备时，客户一般不会在短期内频繁大规模采购。以远信工业

为例，远信工业 2020 年度-2022 年度前五大客户共计 12 家，变动亦较为频繁。报告期内，发行人的优质下游客户逐渐增长，来源于优质客户的收入金额、收入占比也呈现明显的增长趋势，公司的收入质量及客户质地持续优化。

综上，发行人前十大客户有一定变动，符合行业特征。

（二）结合上述情况、染整设备使用年限及生命周期、相关环保政策及设备更新迭代需求、行业供求波动及下游产能扩张情况等，量化分析收入增长的驱动因素、来自主要客户收入的可持续性及合作的稳定性

1、收入增长驱动因素：下游客户扩产及设备更新是收入增长的驱动因素

报告期内，下游客户扩产及设备更新是发行人收入增长的驱动因素，其中下游客户扩产是主要动因，设备更新是重要补充。结合上述收入增长前十大客户情况，发行人收入增长驱动因素如下：

单位：万元

购买类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
扩产	22,888.47	83.69%	20,129.45	87.70%	17,431.04	82.59%
更新	4,461.89	16.31%	2,822.49	12.30%	3,675.43	17.41%
合计	**27,350.37**	**100.00%**	**22,951.93**	**100.00%**	**21,106.46**	**100.00%**

从上表可知，报告期下游客户因扩产而购置设备的比例分别为 82.59%、87.70%和 83.69%，下游客户扩产系公司业绩增长的主要动因。因下游行业市场规模较大且持续向好、行业市场集中度提升及产业转移、政策原因等，下游扩产需求持续存在，直接推动公司收入增长。

相对而言，报告期内下游客户更新置换设备的比例分别 17.41%、12.30%和 16.31%，设备更新迭代构成公司业绩增长的重要补充。设备的自然寿命及经济寿命直接影响设备更新迭代频率，其中自然寿命是设备更新的常规周期，而环保政策、技术升级迭代则会缩短周期。

（1）行业供求波动：数万亿级纺织行业市场规模关乎国计民生且长期向好，牵引纺织机械及染整设备行业总体保持平稳增长，发行人市场占有率较高，营收持续增长具有较大发展空间

纺织行业是重要的民生支柱产业，市场规模达数万亿级且总体保持平稳增长态势，受到宏观经济形势及行业景气程度影响有所波动，但长期向好发展，因而催生设备持续购置需求。在下游需求的牵引下纺织机械行业及染整设备行业总体保持平稳增长，其中纺织机械行业市场规模达千亿，染整机械行业市场规模达百亿，而发行人在染整设备行业具有较高的市场占有率，因此收入持续增长具有较大的空间。

下游行业规模与趋势及行业竞争格局对发行人影响情况参见本回复报告“问题 3、一、（二）、1、下游行业规模与趋势：……”和“问题 3、一、（二）、2、行业竞争格局：……”。

（2）下游产能扩张：大中型企业在竞争格局的演变中市占率持续提升，跨国企业抓住产业链转移趋势全球化布局，推动客户扩产需求，报告期内发行人对优质客户的收入、境外收入持续提升

①大中型企业在竞争格局的演变中市占率持续提升，跨国企业抓住产业链转移趋势全球化布局，下游扩产需求增加

目前下游纺织印染行业集中度仍然不高，具备环保、技术等竞争优势的大中型企业则利用产业集聚和产业升级的契机，不断增强规模化与信息化水平，逐步提高市场占有率。随着全球纺织产业转移进程的推进，下游客户抓住产业链转移趋势着手全球化布局，推动客户扩产需求。详细情况参见本回复报告“问题 3、一、（二）、3、客户扩产：……”。

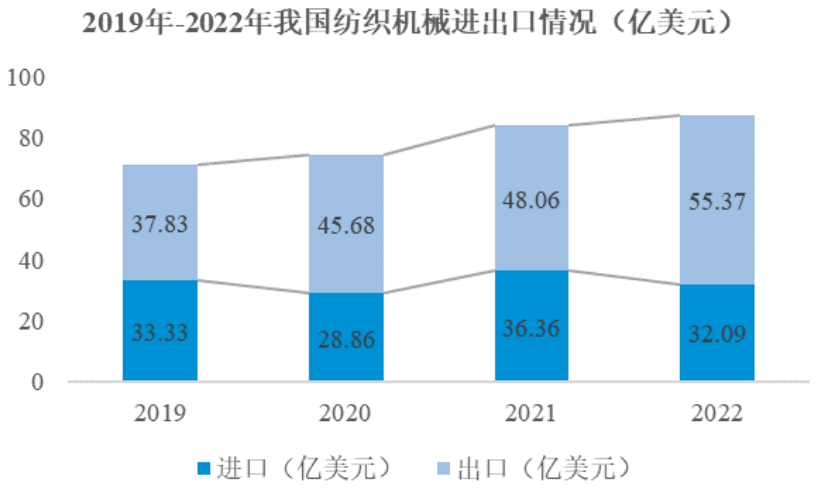
②大中型企业市占率高、规模较大、资金实力较为充沛，其扩产需求相对较大且稳定，发行人对优质客户的收入持续提升

具体情况参见本回复报告“问题 4、五、列示报告期内优质客户的名称……”。

③纺织产业链转移促使下游客户扩张产能，发行人境外收入持续提升

在市场布局方面，受全球供应链重构、劳动力及原材料成本上涨、贸易摩擦等因素的影响，全球纺织产业呈现逐步向东南亚、南亚、中亚转移的趋势。全球纺织产业经历了由欧美向亚洲、拉美的迁移过程，在亚洲内部也经历了从日韩向

中国再向东南亚、南亚、中亚逐步扩散的进程，纺织产业的转移必然伴随着固定资产投入，进而带来纺织机械的购置需求。



数据来源：中国纺织机械协会

根据中国纺织机械协会统计，近年来我国纺织机械出口金额持续增长，2022年我国纺织机械出口总额为 55.37 亿美元，同比增长 15.22%，再创新高。相应地，优质纺织制造企业如申洲国际、盛泰集团等亦将全球范围布局产能作为重要战略，在东南亚、南亚等地方投资建厂。根据申洲国际年报披露的信息，其于 2020年、2021 年分别在柬埔寨、越南设立拓展海外产能，截至 2021 年末海外内面料产能的占比已达 1：1；根据盛泰集团的公告，其拟投入 9,800.00 万元至面料技术改造及扩建设项目（越南），对盛泰集团在越南成立的子公司的针织面料和色织面料进行技术改造和扩能，其中新建针织面料产能达 2400 吨/年，并在 2022 年 3 月达到预定可使用状态。

纺织产业的转移带动生产用固定资产的资本性投入，增加了染整设备等纺织设备的购置需求，而发行人依靠其自身的技术优势、产品优势与服务优势，把握住了产业转移的机遇，报告期内海外销售收入持续增长。

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
境外收入	16,146.86	23.60%	8,251.16	11.49%	1,259.33	2.20%

发行人拥有较全面的市场布局和服务能力，能够同时满足境内客户和境外客户的综合需求，为客户的全球化布局提供染整一体化解决方案。随着产业转移进程的延续进行，发行人的境外市场服务能力将能够有效推动境外业务发展。

（3）设备更新迭代：设备的更新取决于自然寿命及经济寿命，下游市场存在刚性的设备更新需求

设备的更新系旧设备正常周期迭代，一般受染整设备自然寿命及经济寿命的影响。设备自然寿命通常为 8-10 年，系设备更新的常规周期。设备经济寿命受到环保政策约束、技术升级迭代的影响，可能进一步缩短更新周期，下游市场存在刚性的设备更新需求，关于设备更新迭代周期的详细情况参见本回复报告“问题 3、一、（二）、4、设备更新：……”。

2、收入可持续性及稳定性：客户资源与客户质地双轮驱动，收入可持续性较强、稳定性较高，实现量质齐升

（1）客户资源积累与开发并重，推动收入稳步、持续增长

报告期内，凭借卓越的产品设计开发能力、先进的工艺技术水平、强大的服务能力，发行人通过深化存量客户合作和开拓新客户的方式，持续提升产品销量，增厚公司业绩。随着发行人客户资源的不断积累，下游客户设备购置的刚性需求将推动发行人业绩自然增长。

单位：万元

客户情况	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量
持续合作客户	49,779.48	72.76%	255	49,848.80	69.40%	226	38,993.80	68.22%	180
新增客户	18,635.01	27.24%	87	21,977.68	30.60%	103	18,161.45	31.78%	110

客户资源积累方面，深化存量客户的合作构成发行人业绩持续发展的基本盘，为发行人业绩的持续、稳定发展提供有力保障。发行人依托于良好的产品使用评价、高质量的技术服务，逐步积累、沉淀客户资源，与较多客户建立了持续稳定的战略合作关系。报告期各期持续合作客户的收入分别为 38,993.80 万元、49,848.80 万元、49,779.80 万元，所占收入比重分别为 68.22%、69.40%、72.76%，持续合作客户的收入贡献稳定在七成左右，构成发行人业绩持续发展的基本盘。

客户资源开发方面，新客户的开拓为公司的业绩增长提供新的动力。随着发行人品牌力的锻造与沉淀，触达的客户群体不断延伸，报告期各期发行人新增客户数量分别为 110 家、103 家、87 家，新增客户产生的收入占当期收入的比重分别为 31.78%、30.60%、27.24%。

综上，通过客户资源的积累和开发，公司收入呈稳步、持续增长趋势。

（2）客户质地持续优化，实现收入量质齐升

通过优质客户的持续积累与开拓，公司可保持收入规模的持续提升及收入质量的优化，扩大在纺织印染领域的影响力。此外，优质客户标杆项目的实施可树立示范效应，长期及深度的合作更有助于提早进行产品布局、尽早积累成熟解决方案，以此形成持续的良性循环，为后续长期的业务发展提供有力保障。关于优质客户情况参见本回复报告“问题 4、五、列示报告期内优质客户的名称……”。

二、按收入区间列示客户分布情况，说明报告期各期新增、退出及持续合作客户的数量、相应销售金额及占比、销售变化原因。

（一）按收入区间列示客户分布情况

报告期内，发行人按收入区间分类的客户数量及对应销售金额情况如下：

单位：万元

年度	按发行人收入分层区间	数量	数量占比	销售金额	占主营业务收入比例
2022 年度	2,000 万元以上	8	2.34%	28,884.36	42.22%
	1,000 万元-2,000 万元	8	2.34%	11,620.44	16.99%
	500 万元-1,000 万元	11	3.22%	7,458.55	10.90%
	100 万元-500 万元	65	19.01%	17,908.05	26.18%
	100 万元以下	250	73.10%	2,543.09	3.72%
	合计	**342**	**100.00%**	**68,414.49**	**100.00%**
2021 年度	2,000 万元以上	7	2.13%	19,379.77	26.98%
	1,000 万元-2,000 万元	11	3.34%	13,369.40	18.61%
	500 万元-1,000 万元	23	6.99%	17,580.59	24.48%
	100 万元-500 万元	71	21.58%	19,125.43	26.63%
	100 万元以下	217	65.96%	2,371.29	3.30%
	合计	**329**	**100.00%**	**71,826.48**	**100.00%**
2020 年度	2,000 万元以上	5	1.72%	14,686.63	25.70%
	1,000 万元-2,000 万元	11	3.79%	12,907.96	22.58%

年度	按发行人收入分层区间	数量	数量占比	销售金额	占主营业务收入比例
	500 万元-1,000 万元	19	6.55%	13,420.01	23.48%
	100 万元-500 万元	56	19.31%	14,114.96	24.70%
	100 万元以下	199	68.62%	2,025.69	3.54%
	合计	**290**	**100.00%**	**57,155.25**	**100.00%**

注：区间均不含下界，包含上界，如 100 万元-500 万元区间不含 100 万元，含 500 万元。

如上表所示，2020 年度及 2021 年度，各收入区间的客户分布较为稳定；2022 年度，发行人 2,000 万元以上客户销售金额及其占比提升较多，主要系：（1）在宏观经济的影响下，规模较大、在竞争中有一定优势的印染企业才有较大规模的扩产计划，从而导致 2022 年 2,000 万元以上的客户占比上升，如申洲国际、盛泰集团、俐马集团、山东华盛、新兴工业集团等客户；（2）如“问题 1、四、（二）”所述，下游纺织产业需求的波动将逐步驱动下游头部客户与上游头部染整设备商的双向选择，报告期各期，发行人 2,000 万元以上收入客户金额分别为 14,686.63 万元、19,379.77 万元及 28,884.36 万元，收入占比分别为 25.70%、26.98%及 42.22%，规模大客户的集中效应已逐步体现。

（二）说明报告期各期新增、退出及持续合作客户的数量、相应销售金额及占比、销售变化原因

报告期各期新增、退出及持续合作客户的数量、相应销售金额及占比如下：

单位：万元

年度	项目	数量	销售金额	占主营业务收入比例
2022 年度	当期客户	342	68,414.49	100.00%
	其中：新增客户	87	18,635.01	27.24%
	持续合作客户	255	49,779.48	72.76%
	退出客户	76	-	-
2021 年度	当期客户	329	71,826.48	100.00%
	其中：新增客户	103	21,977.68	30.60%
	持续合作客户	226	49,848.80	69.40%
	退出客户	64	-	-
2020 年度	当期客户	290	57,155.25	100.00%
	其中：新增客户	110	18,161.45	31.78%
	持续合作客户	180	38,993.80	68.22%

年度	项目	数量	销售金额	占主营业务收入比例
	退出客户	21	-	-

注 1：开始合作时间按照收入确认的时间，在首次确认收入的期间认定为新增客户，之后期间认定为持续合作客户；

注 2：退出客户统计口径为上期有实现销售，当期及截至 2023 年 6 月无销售及无在手订单，例如 2020 年有销售，但 2021 年至 2023 年 6 月无销售且无在手订单，则计入 2021 年退出客户；

注 3：报告期各期退出客户于上期实现的销售收入分别为 2,331.58 万元、6,060.98 万元、6,219.91 万元，占上期主营业务收入的比例分别为 5.16%、10.60%、8.66%。

从新增客户来看，发行人以市场开拓为导向持续拓展新客户，报告期各期发行人新增客户的数量分别为 110 家、103 家和 87 家，伴随着客户的不断拓展发行人合作的客户数量不断上升，报告期各期合作客户数量分别为 290 家、329 家、342 家，呈持续增长趋势。

从持续合作客户来看，发行人各期收入主要来源于持续合作客户，收入占比分别为 68.22%、69.40%、72.76%。发行人依托于良好的产品使用评价、高质量的技术服务，逐步积累、沉淀客户资源，与较多客户建立了持续稳定的战略合作关系，持续合作客户的收入贡献稳定在七成左右，系业绩持续发展的基本盘。

从退出客户情况来看，报告期各期退出客户数量分别为 21 家、64 家、76 家，于退出上期实现的销售收入占上期主营业务收入的比例分别为 5.16%、10.60%、8.66%，收入占比较小。

三、说明与山东华盛的具体合作背景，销售价格、毛利率与同类产品其他客户的差异，销售增长较快的原因、与山东华盛实际经营情况的匹配性，对山东华盛的信用政策与其他主要客户的差异及合理性，相关应收账款期后回款情况，山东华盛及其股东与发行人股东等关联方是否存在资金往来

（一）说明与山东华盛的具体合作背景，销售增长较快的原因

山东华盛创新纺织科技有限公司（以下简称“山东华盛”）及亳州杉尚纺织科技有限公司（以下简称“亳州杉尚”）系同一控制下的企业，基本情况如下：

公司名称	注册资本	股东结构	法定代表人	注册地址	成立时间
山东华盛	1,500 万美元	华盛纺织国际有限公司 100%	陈海林	山东省滨州市无棣县经济开发区星湖五路	2019-12-26

公司名称	注册资本	股东结构	法定代表人	注册地址	成立时间
亳州杉尚	1,000 万美元	华盛集团香港纺织品有限公司 100%	陈海林	安徽省亳州市谯城区药都大道 20 号	2018-07-06

山东华盛成立于 2019 年 12 月，系国家级科技型中小企业、省级专精特新企业，国内外知名品牌阿玛尼、耐克、优衣库等的主要面料供应商之一。2020 年 4 月，山东华盛于山东省滨州市开工建设年产 5 万吨高端针织面料（绿色纺织科技）项目，该项目系山东省人民政府评定的“2023 年省重大项目名单”、山东省发展和改革委员会评定的“2022 年新旧动能转换优选项目”、山东省工业和信息化厅评定的“2022 年省级智能制造场景”，山东华盛参与 2020 年山东省重点外商投资项目视频集中签约仪式，该仪式由山东省委书记出席仪式并讲话。发行人在了解到山东华盛新增产能的业务机会后，主动接洽山东华盛并建立了合作关系。

2021 年初，山东华盛的同控公司亳州杉尚向发行人采购 1 台定形机，在产品及服务获得认可后，山东华盛滨州新建厂房项目大规模采购发行人染整设备。随着 2022 年项目建成投产及设备验收，发行人产生了较高的销售收入。报告期各期，发行人对山东华盛及其同控公司各期销售金额分别为 0.80 万元、265.66 万元及 4,338.66 万元，具备合理性。

截至 2023 年 7 月，山东华盛已建成日产 100 吨高端针织面料（按一年 300 天计算，年产 3 万吨高端针织面料），根据项目规划，山东华盛预计产能为年产 5 万吨高端针织面料，该项目仍在持续建设中。根据《山东华盛创新纺织科技有限公司年产 5 万吨高端针织面料（绿色纺织科技）项目环境影响报告书（报批版）》显示，该项目总投资金额为 9 亿元，2022 年度，发行人向其销售金额为 4,338.66 万元，小于其投资规模，具有匹配性。

（二）销售价格、毛利率与同类产品其他客户的差异

报告期内，发行人对山东华盛及其同控公司的销售集中于 2022 年，销售的产品主要包括溢流染色机和定形机，对该等产品的销售价格、毛利率及与同类产品其他客户的差异对比分析如下：

1、溢流染色机

2022 年度，发行人对山东华盛销售溢流染色机 2,099.12 万元，销售价格为

19.26 万元/管，毛利率为 30.96%，当期其他客户溢流机同规格管数销售价格为 21.80 万元/管，毛利率为 36.23%，销售价格及毛利率的差异主要系管数规格差异所致。

为进一步详细分析，山东华盛按管数规格销售价格及毛利率与其他客户对比情况如下表所示：

单位：万元/管

管数规格	销售金额（万元）	销售占比	销售价格		毛利率	
			山东华盛	其他客户	山东华盛	其他客户
6 管	1,357.52	64.67%	17.40	16.34	31.03%	30.99%
6 管以下	741.59	35.33%	23.92	24.15	30.83%	37.74%
合计	**2,099.12**	**100.00%**	**19.26**	**21.80**	**30.96%**	**36.23%**

注：其他客户系当年度溢流机剔除山东华盛后同管数规格数据。

在销售价格方面，山东华盛各管数规格销售价格与其他客户同类产品差异较小，主要系产品配置差异所致。

在毛利率方面，山东华盛主要采购 6 管溢流染色机，毛利率与其他客户基本一致，但对于 6 管以下规格溢流染色机，山东华盛的产品毛利率均低于其他同类客户，主要系山东华盛系发行人的重要战略合作客户，一方面有助于发行人提升在北方市场的知名度，以点带面打开北方市场的销售局面，另一方面山东华盛具备一定的成本优势因而后续扩产的潜力较大。因此发行人在金额较高的 6 管溢流染色机保持毛利率与其他客户一致的情况下，在其他管数规格染色机方面予以了一定让利，具备合理性。

2、定形机

2022 年度，发行人对山东华盛销售定形机 1,587.61 万元，销售价格为 264.60 万元/台，毛利率为 31.38%，其他客户定形机销售价格为 240.91 万元/台，毛利率为 30.90%。销售价格方面，山东华盛采购的定形机规格均为 12 箱，而其他客户平均规格为 9.29 箱，箱数越大所需物料越多，因此山东华盛定形机单价高于其他客户，但从毛利率方面，山东华盛与其他客户定形机不存在重大差异，发行人对山东华盛的定形机销售具有公允性。

综上所述，发行人对山东华盛溢流染色机因管数规格不同，销售价格略有差

异，基于战略客户的背景，部分管数规格毛利率予以了一定优惠，定价具备合理性；定形机因规格不同，山东华盛销售价格高于其他客户，毛利率与其他客户基本一致，定价具备合理性。

（三）与山东华盛实际经营情况的匹配性

2022 年度，发行人向山东华盛销售 4,338.66 万元，其与山东华盛实际经营情况匹配性如下：

项目	具体内容
向山东华盛销售产品	染色机 41 台；定形机 6 台
设备匹配关系	根据《山东华盛创新纺织科技有限公司年产 5 万吨高端针织面料（绿色纺织科技）项目环境影响报告书（报批版）》显示，山东华盛总设计年产能 5 万吨染色高档针织面料，项目规划需 172 台染色机及 36 台定形机，高于发行人向其销售的设备台数。
山东华盛实际经营情况	1、根据山东在线审批监督平台信息，2019 年 12 月 27 日山东华盛备案建设年产 5 万吨高端针织面料（绿色纺织科技）项目（备案号：2019-371623-17-03-085712）； 2、根据山东华盛官网信息，山东华盛一期工程用地 414 亩，投资 9 亿元，项目达产后，可实现年销售收入约 24 亿元； 3、根据启信宝等公开信息，山东华盛系山东省 2023 年度专精特新中小企业、山东省 2023 年入库科技型中小企业、2023 年 4 月被中国纺织工程学会授予“全国超声波染整工程技术研发中心”。

如上表所述，发行人向山东华盛销售设备规模与其实际经营规模相符合。

（四）对山东华盛的信用政策与其他主要客户的差异及合理性，相关应收账款期后回款情况，山东华盛及其股东与发行人股东等关联方是否存在资金往来

1、对山东华盛的信用政策与其他主要客户的差异及合理性

发行人针对境内主要客户主要采用分阶段结算方式，通常而言，签订合同时预收 10%-30%的货款，在公司发货阶段预收合同金额 30%-100%，对于剩余款项，发行人根据客户所在区域、合作历史、未来市场开拓等考虑，针对性地给予客户信用政策。

山东华盛及其同控公司的主要信用政策与 2022 年度主要客户的信用政策对比如下：

序号	客户名称	主要信用政策及结算安排
1	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	在出机前支付 50%货款，约 30%货款于设备安装调试好 6 个月内支付完成，剩余约 20%款项分期支付
2	俐马集团	境外客户：在出机前收取客户合同金额 100%即期信用证； 境内客户：自签订合同时支付 30%定金，交货前 3 天内支付剩余 70%货款
3	盛泰集团	境外客户：在出机前收取客户合同金额 100%即期信用证或通过银行转账收取合同金额 100%货款； 境内客户：自签订合同之日起 3 个工作日支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前以银行转账或承兑汇票支付剩余 70%货款
4	新兴工业集团	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款
5	申洲国际	自签订合同之日起 5 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在支付定金后 15 天内支付总金额的 30%作为第一次提货款，在支付定金后 30 天内支付总金额的 30%作为第二次提货款，在设备验收完成并收到全额发票后付清剩余款项； 自签订合同之日起 5 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前两周支付剩余的 60%作为货款，剩余 10%余款在设备验收完成并收到全额发票后一次性付清

山东华盛及其同控公司与其他主要客户对比，发行人给予山东华盛及其同控公司合同总额约 20%款项分期付款，主要系山东华盛系发行人的重要战略合作客户，具体原因包括：①有助于发行人提升在北方市场的知名度，以点带面打开北方市场的销售局面；②2020 年与山东华盛合作以来，山东华盛商业信用良好，其股东系华盛纺织国际有限公司，其实际控制人陈海林及核心管理层均具有多年的印染行业管理经验；③该项目总投资预计为 9 亿元，公司资产规模 5 亿元以上，山东华盛与全球知名服装品牌如阿玛尼、耐克、优衣库等及其生产商建立合作关系，积累了较多的客户资源；④其工厂位置与电热厂相连，可利用电热厂大量余热作为能源，降低生产运营成本，进而具备市场竞争优势。综上，基于山东华盛具备的上述优势，因而后续扩产的潜力较大，发行人在综合考虑山东华盛资金实力、合作历程等因素后，给予针对性的信用政策。

2、相关应收账款期后回款情况

2022 年 12 月 31 日，发行人对山东华盛及其同控公司的应收账款余额为 2,018.60 万元，截至 2023 年 8 月 22 日，山东华盛及其同控公司已回款 1,395.60 万元，期后回款比例为 69.14%，剩余 623.00 万元仍按信用期持续回款中，与合同约定信用期相匹配。

3、山东华盛及其股东与发行人股东等关联方不存在资金往来

（1）中介机构已获取并查阅发行人主要股东报告期内及期后银行流水，经核查，发行人主要股东与山东华盛及其股东不存在资金往来；

（2）经访谈确认，山东华盛已确认“除本公司与三技技术直接发生经营性资金往来外，本公司及本公司股东等关联方与三技技术的关联方（含股东）不存在任何资金往来。”；

（3）山东华盛已出具《关于本公司与三技精密技术（广东）股份有限公司不存在关联关系的声明》，声明山东华盛及其关联方与三技技术及三技技术关联方不存在任何关联关系。

综上，发行人山东华盛及其股东与发行人股东等关联方不存在资金往来。

四、说明对报告期内新增主要客户、新成立客户、规模较小客户的销售情况、信用政策及回款情况，分析发行人对上述客户销售的设备种类、数量及对应产能与客户实际生产经营情况的匹配性

（一）报告期内新增主要客户、新成立客户、规模较小客户的销售情况、信用政策及回款情况

1、新增主要客户：报告期内新增主要客户较多，主要系设备投资通常金额较大所致，发行人收入构成仍以存量客户为主，销售结构保持相对稳定

发行人销售产品主要系染色机、定形机等染整设备，系下游客户生产经营必要的设备，下游客户新建厂区或产能扩张、设备置换等，通常会采购较大额设备。

报告期各期，发行人报告期内当期新增客户销售金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
新增客户	18,635.01	27.24%	21,977.68	30.60%	18,161.45	31.78%
持续合作客户	49,779.48	72.76%	49,848.80	69.40%	38,993.80	68.22%
合计	**68,414.49**	**100.00%**	**71,826.48**	**100.00%**	**57,155.25**	**100.00%**

报告期各期，发行人报告期内新增客户销售金额占当期主营业务收入比例分别为 31.78%、30.60%及 27.24%，发行人收入构成仍以存量客户为主，销售结构

保持相对稳定。

报告期各期，发行人前十大客户中属于报告期内新增客户的销售情况、信用政策及回款情况如下：

单位：万元

客户名称	开始合作时间	主要销售年度	销售金额	占当年主营营业收入比	回款情况	信用政策
山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	2020 年度	2022 年度	4,338.66	6.34%	剩余 623 万元尚未回款	在出机前支付 50%货款，约 30%货款于设备安装调试好 6 个月内支付完成，剩余 20%款项分期支付
申洲国际	2022 年度	2022 年度	3,885.23	5.68%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 5 个工作日内向支付总金额的 30%作为合同的定金，在支付定金后 15 天内支付总金额的 30%作为第一次提货款，在支付定金后 30 天内支付总金额的 30%作为第二次提货款，在设备验收完成并收到全额发票后付清剩余款项/自签订合同之日起 5 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前两周支付剩余的 60%作为货款，剩余 10%余款在设备验收完成并收到全额发票后一次性付清
佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	2020 年度	2022 年度	2,427.03	3.55%	剩余 520 万元尚未回款	签订合同后 3 个工作日付款总金额 30%，发货前 2 周付款总金额 30%，剩余 40%款项出机后 12 个月内完成支付
浙江鸿大印染集团有限公司	2022 年度	2022 年度	2,231.81	3.26%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款
汕头市四海纺织有限公司	2022 年度	2022 年度	2,230.09	3.26%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 20%作为合同的定金，在发货前 30 个工作日内支付 75%作为货款，买方应在质保期满后支付剩余的 5%货款
嘉兴兴盛染整股份有限公司	2021 年度	2021 年度	1,822.25	2.54%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款
江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2020 年度	2021 年度	2,253.88	3.14%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款
佛山市亚纺染整有限公司	2021 年度	2021 年度	2,115.04	2.94%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 20%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 80%货款
中山市福洋纺织科技有限公司	2020 年度	2020 年度	2,540.65	4.45%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款/自签订合同当月分 12 个月平均支付
宁波精英纺织科技有限公司	2020 年度	2020 年度	2,125.31	3.72%	剩余 68.32 万元尚未回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款 [6]
清远三盛纺织科技有限公司	2020 年度	2020 年度	2,276.99	3.98%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日支付总金额的 35%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 65%货款，在机器安装调试完成后 30 天内支付剩余 5%货款

注 1：开始合作时间按照收入确认的时间，在首次确认收入的期间认定为新增客户，之后期间认定为存量客户；

注 2：报告期内新增客户主要系报告期各期前十大客户中，从 2020 年才开始合作的客户；

注 3：同一集团认定为最早合作时间作为所有主体开始合作时间，合作时间为发行人首次确认收入时间，下同；

注 4：主要销售年度系成为发行人前十大客户年度，下同；

注 5：回款情况统计至 2023 年 8 月 22 日，下同；

注 6：宁波精英系发行人 2020 年度在华东区域开拓的新客户，基于华东区域战略开发策略，发行人在其支付大部分款项后向其发货；该客户由于自身资金紧张，导致目前尚未支付剩余货款。

2、新成立客户：发行人仅在 2020 年度有个别客户存在成立次年即成为发行人主要客户的情况

报告期各期，发行人不存在成立当年即成为发行人主要客户的情况。

发行人仅在 2020 年度有个别客户系成立次年即成为发行人主要客户，主要原因为：（1）宁波精英于 2019 年成立，购买设备系用于新建染整企业，其创始团队原任职单位使用过发行人相关设备，客户新建染整企业时，与发行人建立合作；（2）盐城天林于 2019 年成立，购买设备系用于新建染整企业，在发行人其他客户推荐下，发行人与客户建立合作关系。

报告期各期，发行人客户中成立次年即成为发行人主要客户的销售情况、信用政策及回款情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	主要销售年度	销售金额	占当年主营业务收入比	回款情况	信用政策
宁波精英纺织科技有限公司	2019 年	2020 年度	2,125.31	3.72%	剩余 68.32 万元尚未回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款
盐城天林纺织科技有限公司	2019 年	2020 年度	1,161.06	2.03%	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款

3、规模较小客户：发行人仅在 2020 年度存在规模较小的主要客户

发行人前十大客户中仅在 2020 年度有个别客户系收入规模较小客户，占当期营业收入比例为 6.02%，比例较小。该等客户的设备采购规模与其实际生产经营规模匹配性参见“问题 4、四、（二）……”相关回复。

报告期各期，发行人收入规模低于 5,000 万人民币或等值外币的客户销售情况、信用政策及回款情况如下表：

单位：万元

客户名称	主要销售年度	销售金额	占当年主营业务收入比	收入规模	回款情况	信用政策
江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	2021 年度	1,583.18	2.20%	3000-5000 万人民币	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款
清远三盛纺织科技有限公司	2020 年度	2,276.99	3.98%	1000 万-5000 万人民币	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日支付总金额的 35%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 65%货款，在机器安装调试完成后 30 天内支付剩余 5%货款
盐城天林纺织科技有限公司	2020 年度	1,161.06	2.03%	3000 万-5000 万人民币	当年度收入已全额回款	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款

注：收入规模主要来源于客户访谈或客户确认、公开信息等。

（二）发行人对上述客户销售的设备种类、数量及对应产能与客户实际生产经营情况的匹配性

发行人对上述客户销售的设备种类、数量及对应产能与客户实际生产经营情况匹配性如下。

1、公开信息匹配情况

中介机构通过网络检索查询上述客户的环评受理文件、环评批复文件等信息，但由于各地政府审批和环评批复文件公示规则不同，仅获取部分客户的环评受理、批复文件。此外，通过上述客户的经营信息分析其购买设备数量与其生产规模相匹配：

序号	客户名称	当年度销售设备种类	数量（台）	与客户实际经营规模匹配性分析
1	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	染色机	41	根据《山东华盛创新纺织科技有限公司年产 5 万吨高端针织面料（绿色纺织科技）项目环境影响报告书（报批版）》显示，该项目总需生产设备染色机 172 台，定形机 36 台，大于向发行人采购的销售数量，发行人销售数量与客户实际生产经营具有匹配性。
		定形机	6	
2	申洲国际	染色机	68	根据宁波市生态环境局北仑分局披露，宁波大千纺织品有限公司年产 3.5 万吨高档面料数字化生产线项目年产能 3.5 万吨，发行人向其销售产能测算为 2.28 万吨[1]，小于审批通过的 3.5 万吨，发行人销售数量与客户实际生产经营具有匹配性。

序号	客户名称	当年度销售设备种类	数量（台）	与客户实际经营规模匹配性分析
3	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	染色机	47	根据佛山市生态环境局三水分局披露，佛山市三水骏辉纺织印染有限公司改扩建项目，新增染色机设备 129 台，大于发行人向其销售数量，发行人销售数量与客户实际生产经营具有匹配性。
4	浙江鸿大印染集团有限公司	染色机	15	根据绍兴市生态环境局披露，浙江鸿大印染集团有限公司集聚升级迁建项目，新增染色机 333 台，定形机 75 台，大于发行人向其销售数量，发行人销售数量与客户实际生产经营具有匹配性。
		定形机	6	
5	汕头市四海纺织有限公司	定形机	10	根据汕头市生态环境局潮阳分局披露，汕头市四海纺织有限公司高档针织布染整项目，新增定形机 16 台定形机，大于发行人向其销售数量，发行人销售数量与客户实际生产经营具有匹配性。

注：染色机测算年产能=每台缸容×每天生产批次×天数×产能利用率，其中，每台缸容为客户采购设备指标；由于不同布种染色所需时长不同，假定每次染色机独立完成生产需 12 个小时，每天最大生产 2 次；每年按 300 天工作日计算；产能利用率假定为 80%（根据国家统计局数据，2022 年度中国纺织业产能利用率为 77.20%）。

2、现场盘点及客户确认

中介机构对上述 13 家客户均执行现场盘点程序，经盘点确认，上述客户设备采购真实存在，设备运转正常。

针对未查询到公开信息的 8 家客户，客户均已出具确认函，其现有设备均大于或等于向发行人采购的销售数量，发行人销售数量与客户实际生产经营具有匹配性；客户在确认函中确认：“本公司确认，本公司向三技技术采购设备系按市场价格协商确定，不存在向三技技术利益倾斜的情形。本公司向三技技术购买设备的情况与本公司生产规模是相匹配的。本公司确认，本公司向三技技术下达采购订单时，确定采购量的依据是自身产品产量需求，不存在接受三技技术控股股东及其关联方体外资金支持，并向三技技术虚假采购，配合三技技术虚增收入的情形，不存在其他特殊利益安排。”

综上，报告期内新增主要客户、新成立客户、规模较小客户向发行人采购的设备与其实际生产经营需求匹配，不存在配合发行人虚增收入的情形。

五、列示报告期内优质客户的名称、认定标准、经营规模、开拓时间、发行

人销售金额及变动原因，结合合作情况、在手订单、市场拓展情况等说明优质客户收入增长的持续性。

（一）列示报告期内优质客户的名称、认定标准、经营规模、开拓时间

1、优质客户认定标准：上市公司及“印染企业 30 强”

发行人的客户主要为下游印染企业或大型纺织企业，投资门槛相对较高，客户普遍具备一定的经济实力，行业内并未对优质客户提出统一标准。为客观定义优质客户的范畴，发行人基于公开可获得的外部信息，将满足以下标准的客户认定为优质客户：①上市公司：包括在 A 股、港股上市，以及在中国台湾、日本、马来西亚等地上市或曾经上市的公司；②中国印染协会评选的“印染企业 30 强”：根据中国印染行业协会发布的通知：“为引导我国印染行业企业加快改革创新和转型升级步伐，实现高质量发展……协会综合考评企业规模、经济效益、社会责任、创新能力及节能环保情况，遵循公平、公正的原则评选推出印染企业 30 强……当好行业领头羊和排头兵，积极发挥行业带头作用”。

报告期内，发行人的优质下游客户逐渐增长，来源于优质客户的收入金额、收入占比也呈现明显的增长趋势，公司的收入质量及客户质地持续优化，具体情况如下：

单位：万元

优质客户情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	18,705.10	12,381.76	1,942.60
占主营业务收入比	27.34%	17.24%	3.40%
客户数量（家）	18	13	10

注：上述客户数量为当期产生收入的优质客户数量。

2、优质客户经营情况及开拓时间

（1）上市公司

序号	客户名称	基本情况	经营规模	服务的品牌方	开拓时间
1	申洲国际	港股上市公司，股票代码 2313.HK	2022 年营业收入 278.15 亿元人民币	耐克、优衣库、彪马	2022 年
2	东丽工业	日本上市公司，股票代码 3402.T	2022 年营业收入 24,893.30 亿日元，折人民币约 1,286 亿元	优衣库、亚瑟士、波音	2022 年

序号	客户名称	基本情况	经营规模	服务的品牌方	开拓时间
3	泰慕士	A 股上市公司，股票代码 001234.SZ	2022 年营业收入 11.40 亿元人民币	迪卡侬、森马服饰、全棉时代、Kappa	2022 年
4	亚东集团	港股上市公司，股票代码 1795.HK	2022 年营业收入 10.60 亿元人民币	优衣库	2022 年
5	孚日股份	A 股上市公司，股票代码 002083.SZ	2022 年营业收入 11.40 亿元人民币	孚日、洁玉	2022 年
6	鲁泰 A	A 股上市公司，股票代码 000726.SZ	2022 年营业收入 68.69 亿元人民币	优衣库、海澜之家、Burberry 、 Calvin Klein、Armani、Gucci	2020 年
7	稳健医疗	A 股上市公司，股票代码 300888.SZ	2022 年营业收入 113.5 亿元人民币	稳健医疗、全棉时代	2020 年
8	盛泰集团	A 股上市公司，股票代码 605138.SH	2022 年营业收入 59.38 亿元人民币	优衣库、李宁、Burberry 、 Calvin Klein、FILA	2019 年
9	互太纺织	港股上市公司，股票代码 1382.HK	2022 年营业收入 51.06 亿港币	维多利亚的秘密、Calvin Klein	2019 年
10	俐马集团	马来西亚上市公司，已于 2007 年退市	经访谈确认，俐马集团营业收入处于 5 亿美金以上区间	耐克、安德玛、优衣库	2017 年
11	福田实业	港股上市公司，股票代码 00420.HK	2022 年营业收入 60.54 亿港币	李宁、安踏	2016 年
12	冠星集团	中国台湾上市公司，股票代码 4439.TW	2022 年营业收入 74.2 亿台币，折人民币约 17 亿元	耐克、彪马	2015 年
13	凤竹纺织	A 股上市公司，股票代码 600493.SH	2022 年营业收入 11.40 亿元人民币	优衣库、安踏、匡威、Levi's、Zara、361°	2011 年
14	锦兴国际	港股上市公司，股票代码 02307.HK	2022 年营业收入 41.06 亿港币	耐克、优衣库、安踏、Levi's	2011 年
15	德永佳集团	港股上市公司，股票代码 0321.HK	2022 年营业收入 81.00 亿元港币	班尼路	2011 年
16	航民股份	A 股上市公司，股票代码 600987.SH	2022 年营业收入 95.32 亿元人民币	Zara	2010 年

注：上表按开拓时间倒序排列。

（2）“印染企业 30 强”

序号	客户名称	经营规模	服务的品牌方	开拓时间
1	乐祺纺织实业（无锡）有限公司	经访谈确认，经营规模处于 5 亿元以上区间	Levi's	2021 年
2	旭荣集团有限公司	成立于中国台湾的跨国纺织品企业，经营规模较大	安德玛、安踏、FILA 、H&M 、Zara	2018 年
3	浙江富润印染有限公司	经访谈确认，经营规模处于 5 亿元以上区间	优衣库、H&M	2016 年

注：部分印染 30 强企业同时为上市公司，未重复列示。

（二）发行人销售金额及变动原因，结合合作情况、在手订单、市场拓展情

况等说明优质客户收入增长的持续性

发行人上述优质客户于报告期各期的销售金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	报告期各期销售金额			期后销售及在手订单金额
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	
1	俐马集团	5,340.28	5,940.41	445.54	16,235.21
2	盛泰集团	4,472.22	2,056.55	174.78	5,654.25
3	申洲国际	3,885.23	-	-	1,192.40
4	航民股份	1,772.88	1,001.59	464.60	201.34
5	冠星集团	1,106.51	23.11	213.74	4,584.70
6	乐祺纺织实业（无锡）有限公司	556.32	1,023.89	-	209.54
7	福田实业	317.60	61.06	22.05	1,234.34
8	互太纺织	0.02	-	20.77	4,559.27
9	其他客户	1,254.02	2,275.14	601.12	1,032.89
合计		**18,705.10**	**12,381.76**	**1,942.60**	**34,903.95**

注：上表仅列示单年销售超过 1000 万元或在手订单超过 1000 万元的客户，其他客户则汇总披露。

报告期内，发行人来源于优质客户的收入金额持续增长，主要系发行人的产品布局和技术优势较好的契合了下游优质客户对于设备供应商的综合需求，与下游客户相辅相成、共同发展，具体内容参见本回复“问题 1、四、（二）、2、（2）优质客户对设备供应商的要求不断提高，下游需求的波动将进一步推动优质客户与供应商双向选择”。

从在手订单金额来看，发行人来源于优质客户的期后销售及在手订单金额为 34,903.95 万元，优质客户收入增长具备持续性。

六、中介机构核查意见

（一）核查说明

说明对山东华盛等报告期内新增主要客户、新成立客户、规模较小客户相关收入真实性的核查情况，包括但不限于核查程序、核查比例、所取得外部证据、核查结论等。

1、访谈发行人管理层，了解与收入相关的业务流程及相关内部控制的设计，测试关键控制运行的有效性，并评价收入相关内部控制是否合理有效；

2、选取样本检查销售合同，识别与设备的风险报酬、与控制权转移相关的合同条款与条件，评价发行人收入确认的相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

3、获取发行人收入成本明细表，对上述客户的营业收入及毛利率按产品等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因是否合理；

4、查询上述客户的工商信息，了解其基本信息，并查询客户的公开信息，查询主要客户是否存在环评备案公示、投产计划、经营信息等公开信息，核查其购买的设备产能与客户实际生产经营是否匹配；

5、对上述客户进行实地盘点，对客户购买的相关设备进行盘点，各年度核查比例均为 100%；

6、对上述客户进行函证，核实发行人与客户之间的期末往来余额、交易金额、交易明细、设备验收状态、回款等信息；针对未回函的客户，执行替代测试程序，检查销售合同、送货单、物流单、验收报告、银行收款记录等相关资料，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上述客户对应的主营业务收入①	16,168.11	8,481.63	10,856.16
发函金额②	15,775.14	8,478.47	10,755.49
发函比例②/①	**97.57%**	**99.96%**	**99.07%**
回函金额③	15,137.97	8,478.47	10,755.49
回函比例③/②	**95.96%**	**100.00%**	**100.00%**

7、执行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、送货单、物流单、验收报告，评估收入确认的真实性，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上述客户对应的主营业务收入①	16,168.11	8,481.63	10,856.16
细节测试收入金额②	13,317.54	7,939.99	9,127.10
占比②/①	**82.37%**	**93.61%**	**84.07%**

8、获取发行人收款明细表，并与发行人银行流水交易对手方进行核对，核

实付款单位与客户名称的一致性，佐证销售收款真实性；获取发行人期后银行流水，检查期后回款比例。

综上，发行人对上述客户确认的收入具备真实性。

（二）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅报告期收入明细表，核查报告期各期前十大客户交易金额及排名情况，核查报告期各期收入增长前十大客户销售情况，针对收入前十大客户及收入增长前十大客户各产品类别进行毛利率分析；

2、通过公开信息检索，对报告期各期收入增长前十大客户进行背景调查，了解其基本信息包括公司名称、成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、关联关系等；

3、通过对报告期内主要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户开发过程、基本情况、主营业务、经营规模、交易背景和交易流程，以及客户和发行人的合作历史、订单获得方式；

4、获取报告期内收入明细表，了解客户分布情况；统计并分析报告期内发行人各期新增、持续合作及退出客户数量及对应的销售收入占比；针对山东华盛销售产品与同类产品其他客户进行销售单价、毛利率分析；

5、对山东华盛进行实地走访，了解与山东华盛的合作背景、经营规模、信用政策与其他主要客户是否存在差异，确认山东华盛及其股东与发行人股东等关联方是否存在资金往来，取得山东华盛《关于本公司与三技精密技术（广东）股份有限公司不存在关联关系的声明》；

6、获取并查阅发行人主要股东报告期内及期后银行流水，了解山东华盛及其股东与发行人股东等关联方是否存在资金往来；

7、取得发行人报告期内及期后银行流水，复核山东华盛期末应收账款及期后回款的准确性；

8、获取并查阅发行人应收账款明细表及期后回款明细表，核查报告期内新

增主要客户、新成立客户、规模较小客户回款情况；

9、查阅优质客户的经营情况、财务数据、收入明细表、在手订单情况。

（三）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人已列示说明报告期各期收入增长前十大客户情况和前十大客户销售变化情况；下游客户扩产及设备更新是发行人收入增长的驱动因素；发行人收入具备可持续性和稳定性。

2、报告期内，2020 年度及 2021 年度，各收入区间的客户分布较为稳定，2022 年度，受宏观经济影响及下游纺织产业集中度的提升，发行人大客户收入区间占比有所上升；发行人各期新增客户收入规模相对稳定，退出客户规模较小，退出客户对发行人收入整体影响较小；

3、发行人已说明与山东华盛的具体合作背景，销售增长较快主要系其新建厂房、产能扩张较快所致；发行人对山东华盛溢流染色机因配置不同，销售价格略有差异，基于战略客户的背景，部分管数规格毛利率予以了一定优惠，定价具备合理性；定形机因规格不同，山东华盛销售价格高于其他客户，毛利率与其他客户基本一致，定价具备合理性；发行人对其销售规模与山东华盛实际经营情况具有匹配性；发行人综合考虑山东华盛资金实力、合作历程等因素影响，给予针对性的信用政策，具有合理性；山东华盛期后持续回款；发行人主要股东与山东华盛及其股东不存在资金往来；

4、报告期内新增主要客户较多，主要系设备投资通常金额较大，发行人存量客户的销售占比保持相对稳定，对应产能与其实际经营规模匹配；发行人仅在 2020 年度有个别客户存在成立次年即成为发行人主要客户的情况，对应产能与其实际经营规模匹配；发行人仅在 2020 年度存在规模较小的主要客户，其产能与实际生产经营相匹配；

5、发行人基于公开、客观的标准定义优质客户，来源于优质客户的收入持续增长具备合理性和持续性。

问题 5. 关于境外收入快速增长

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人境外销售收入分别为 1,259.33 万元、8,251.16 万元和 16,146.86 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.20%、11.49%及 23.60%，增长较快。

（2）报告期各期，境内外销售结构存在差异，境外定形机收入占比分别为 19.01%、41.95%和 19.88%，境内定形机收入占比分别为 28.06%、27.23%和 22.24%；境外其他染整设备收入占比分别为 0%、20.29%和 21.41%，境内其他染整设备收入占比分别为 3.89%、1.93%和 0.88%。

（3）报告期内，发行人境外销售前五名客户共 11 家，其中 Crown Textile、M.I.Industries、Kings Apparel Industries（Pvt）Ltd.等部分客户为报告期内由代理商开发。

请发行人：

（1）说明境外销售中 FOB、CIF 等不同贸易方式的收入金额及占比，销售收入和运保费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定，各期境外销售额与海运费、出口保险金的匹配关系，海运费价格与市场公开价格变化趋势的一致性。

（2）说明报告期各期境外销售增长前五大客户的业务合作情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、经营规模、业务获取方式及合作历史、报告期内销售金额、销售毛利率与同类产品境外销售毛利率的差异情况。

（3）说明境外定形机收入占比波动较大、2021 年收入占比较高的原因，境外销售其他染整设备的具体内容、2021 年起销售占比较高的原因，结合产品竞争环境、主要客户订单情况等说明境内、境外销售产品结构差异的合理性。

（4）说明通过代理商开发客户的具体安排，包括但不限于代理商资质、合作背景、代理协议主要条款等，相关安排是否符合行业惯例，服务费率与同行业可比公司的对比情况及合理性，报告期内代理商所开发客户的销售规模、对收入增长的贡献程度，发行人所销售产品数量与相关客户实际生产经营规模的匹配情况，是否依赖代理商开发客户实现增长、与相关客户合作的稳定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明境外销售核查的具体措施、核

查比例、核查结论及所取得依据，核查比例是否足以支持核查结论；请发行人律师说明境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

【回复】

一、说明境外销售中 FOB、CIF 等不同贸易方式的收入金额及占比，销售收入和运保费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定，各期境外销售额与海运费、出口保险金的匹配关系，海运费价格与市场公开价格变化趋势的一致性。

（一）说明境外销售中 FOB、CIF 等不同贸易方式的收入金额及占比

报告期各期，境外销售中 FOB、CIF 等不同贸易方式的收入金额及占比如下表所示：

单位：万元

贸易方式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
CFR	8,153.88	50.49%	8,194.76	99.32%	965.24	76.65%
CIF	6,809.19	42.17%	25.11	0.30%	274.05	21.76%
FOB	1,174.63	7.27%	23.10	0.28%	1.82	0.14%
EXW	9.16	0.06%	8.18	0.10%	18.22	1.45%
合计	**16,146.86**	**100.00%**	**8,251.16**	**100.00%**	**1,259.33**	**100.00%**

注：①CFR 是指在装运港船上交货，卖方需支付将货物运至指定目的地港所需的费用；②CIF 是指货价的构成因素中包括从装运港至约定目的地港的通常运费和约定的保险费；③FOB 是指按离岸价进行的交易，买方负责派船接运货物，卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上买方指定的船只，并通知买方；④EXW 是指卖方将货物从工厂（或仓库）交付给买方，除非另有规定，卖方不负责将货物装上买方安排的车或船上，也不办理出口报关手续。

如上表，发行人境外销售中主要贸易模式为 CFR、CIF、FOB，报告期内上述三种贸易方式的总销售金额分别为 1,241.11 万元、8,242.98 万元及 16,137.70 万元，销售占比分别为 98.55%、99.90%及 99.94%。2022 年度，发行人 CFR 贸易模式占比有所下降，主要系由于发行人对客户俐马集团销售由 CFR 贸易方式转变为 CIF 贸易方式所致。

（二）销售收入和运保费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司销售收入和运保费的会计处理方式如下：

1、20xx 年 4 月 15 日，合同设备出机报关运保费发生时点：

借：合同履约成本

贷：应付账款/银行存款

2、20xx 年 10 月 10 日达到验收条件，确认收入时点：

借：应收账款

贷：主营业务收入

借：主营业务成本

贷：合同履约成本

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》相关规定“对于为履行客户合同而发生的运输费用，属于收入准则规范下的合同履约成本。若运输活动发生在商品的控制权转移之前，其通常不构成单项履约义务，企业应将相关支出作为与商品销售相关的成本计入合同履约成本，最终计入营业成本并予以恰当披露。”

发行人销售染色机、定形机等需要安装的染整设备，根据产品特性，发行人指导客户安装调试并取得客户验收报告之后，客户才可主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，相关设备控制权随之转移，发行人境外销售发生的运保费发生在控制权转移之前，不构成单项履约义务，该运保费系为了履行合同而从事的活动产生的费用，相关成本作为合同履约成本，在相关商品确认收入时，结转至主营业务成本。

综上所述，发行人的销售收入和运保费的会计处理符合《企业会计准则》规定。

（三）各期境外销售额与海运费、出口保险金的匹配关系，海运费价格与市场公开价格变化趋势的一致性

1、各期境外销售额与海运费的匹配关系，海运费价格与市场公开价格变化趋势的一致性

（1）各期境外销售额与海运费的匹配关系

由于发行人设备运输后，仍须通过安装调试正常运行且取得客户验收单后，才会确认销售收入，因此海运费产生时点（代表出口）与收入确认时点（代表验收）存在一定的差异，为更好体现境外销售额与海运费的匹配关系，报告期发行人当期出口且承担海运费的出口金额与海运费对比分析情况如下：

单位：万美元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期出口且承担海运费的设备出口金额	2,611.23	1,835.29	714.50
海运费	59.30	41.76	23.46
占比	**2.27%**	**2.28%**	**3.28%**

注：当期出口且承担海运费的设备出口金额系当期以CFR及CIF贸易方式的出口金额。

报告期各期，海运费占当期出口且承担海运费的出口金额比例分别为3.28%、2.28%、2.27%，呈现先下降后平稳的趋势，主要系报告期各期发行人向境外不同销售区域销售所致。2020年度发行人主要向较远的巴基斯坦运送设备，而2021年度及2022年度主要向马来西亚及越南销售，因此2020年海运费占比相对较高。

（2）海运费价格与市场公开价格变化趋势一致

报告期各期，发行人承担的海运费、租用的集装箱数量、单柜运费情况按区域划分如下：

单位：万美元，柜，万美元/柜

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	海运费	集装箱数	单柜运费	海运费	集装箱数	单柜运费	海运费	集装箱数	单柜运费
整机设备	**57.90**	**274.50**	**0.21**	**41.30**	**207.50**	**0.20**	**22.56**	**86.00**	**0.26**
其中：马来西亚	35.57	189.00	0.19	14.86	76.00	0.20	4.68	22.00	0.21
越南	7.50	45.00	0.17	9.04	96.00	0.09	-	-	-
巴基斯坦	7.35	12.00	0.61	13.66	22.50	0.61	11.87	41.00	0.29
其他国家或地区	7.48	28.50	0.26	3.75	13.00	0.29	6.01	23.00	0.26
零配件及其他	**1.40**	**-**	**-**	**0.46**	**-**	**-**	**0.91**	**-**	**-**
合计	**59.30**	**274.50**	**0.22**	**41.76**	**207.50**	**0.20**	**23.46**	**86.00**	**0.27**

注1：其他国家或地区包括柬埔寨、泰国、孟加拉国及印度等国家或地区；

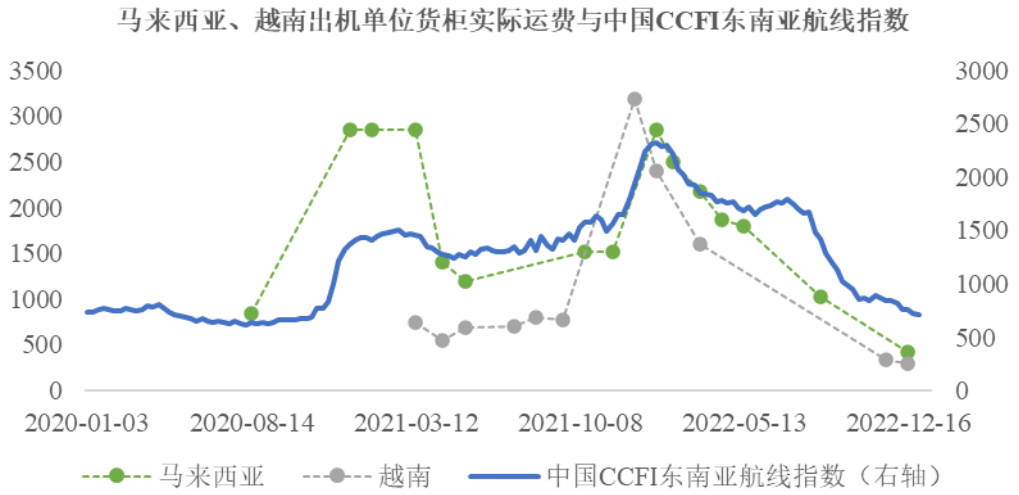
注2：单柜运费=海运费/集装箱数；

注3：发行人主要使用40尺的集装箱运输，少量20尺的集装箱将其计算为0.5个柜。

报告期内发行人主要向马来西亚、越南及巴基斯坦运送整机设备。马来西亚、越南及巴基斯坦运费公允性具体分析如下：

①马来西亚、越南运费公允性分析

报告期各期，发行人向马来西亚、越南出机单位货柜实际运费与“中国出口集装箱运价指数（CCFI）-东南亚航线”对比如下：



注 1：数据来源于 wind；

注 2：发行人并非每月均持续有出口，实点代表发行人当月有出机，虚线则仅为趋势线。

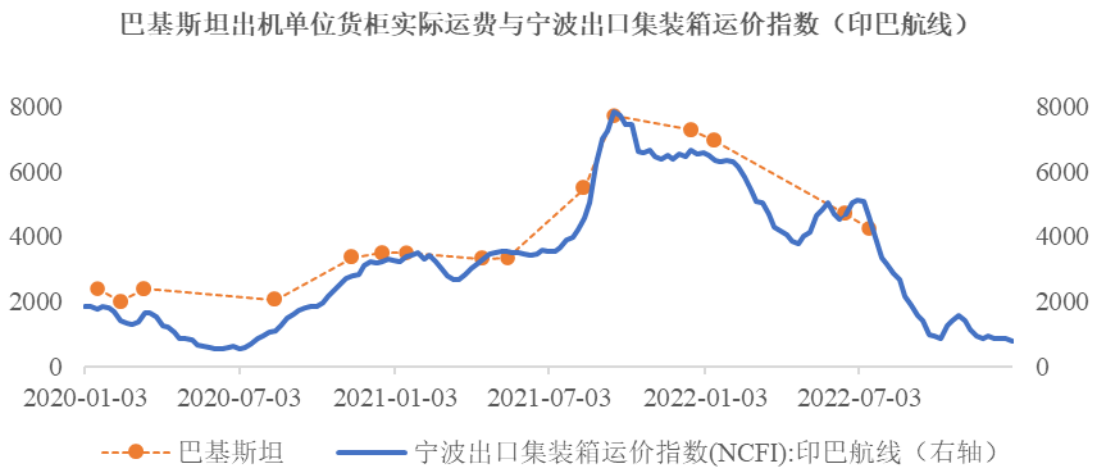
A、马来西亚：2020 年中至 2021 年初，发行人主要向马来西亚运送设备，由于彼时该航线航运资源较为紧张，为保障货物顺利交付，发行人承担了较高的海运费价格，因此 2020 年马来西亚单柜运费价格较高；而自 2021 年起该航线价格逐渐回归并与航线指数趋势相近。

B、越南：发行人向越南出机的运费变动趋势与航线指数趋势相近，其中 2021 年 12 月价格较高主要系运输距离较远（发行人越南地区主要客户均位于越南河内市，而当月出机目的地主要为越南胡志明市），具备合理性。

由此可见，马来西亚、越南单位货柜海运费与国际物流价格变动趋势一致，变动情况具备合理性。

②南亚运费公允性分析

报告期各期，发行人向巴基斯坦出机单位货柜实际运费与“宁波出口集装箱运价指数(NCFI)：印巴航线”对比如下：



注 1：数据来源于 wind；

注 2：发行人并非每月均持续有出口，实点代表发行人当月有出机，虚线则仅为趋势线。

如上表所示，巴基斯坦单位货柜海运费与国际物流价格总体趋势一致。

综上，报告期内各期境外销售额与海运费具有匹配性，海运费价格与市场公开价格变化趋势一致。

2、各期境外销售额与出口保险金的匹配关系

报告期内，发行人各期按出机口径的金额与出口保险金的匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
CIF 贸易模式出口金额 A	2,417.89	487.48	39.24
投保金额 B=A*110%[2]	2,659.68	536.22	43.16
测算投保费用 C=B*0.1%或 0.057%[3]	1.7677	0.5362	0.0432
实际出口保险金金额 D	1.7605	0.5375	0.0452
差异额 E=D-C	-0.0073	0.0013	0.0020
差异率 F=E/D	**-0.41%**	**0.24%**	**4.51%**

注 1：根据国际贸易惯例，发行人作为卖方，仅在 CIF 贸易模式下负责保险投保；

注 2：投保费用为投保金额与投保费率乘积，单笔投保费用不低于一定金额。其中，投保金额按投保出口商品销售收入的 110%计算；

注 3：2022 年 3 月前发行人由货代公司协助投保，费率为 0.1%；2022 年 3 月后，发行人整机设备直接向保险公司投保，整机投保费率变更为 0.057%。

报告期内，经测算的投保费用与实际投保费用存在微小的差异，2020 年度差异率相对较大主要系 CIF 模式下，承保公司要求单笔投保费用不低于一定金额，2020 年度 CIF 主要为销售设备零配件及其他，实际投保费用比例超过 0.1%。

综上，各期境外销售额与出口保险金具有匹配性。

二、说明报告期各期境外销售增长前五大客户的业务合作情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、经营规模、业务获取方式及合作历史、报告期内销售金额、销售毛利率与同类产品境外销售毛利率的差异情况

（一）说明报告期各期境外销售增长前五大客户的业务合作情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、经营规模、业务获取方式及合作历史、报告期内销售金额

1、报告期各期境外销售增长前五大客户报告期内销售情况

报告期各期，发行人境外销售增长前五名客户销售金额及占比如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	收入增长额	占境外收入增长比	销售收入	占境外收入比
2022年度	1	盛泰集团	2,982.49	33.60%	4,293.02	26.59%
	2	Crown Textile	1,604.20	18.07%	1,604.20	9.94%
	3	冠星集团	1,083.40	12.21%	1,106.51	6.85%
	4	M.I.Industries	686.13	7.73%	790.63	4.90%
	5	利德丰纺织服装有限公司	599.62	6.76%	599.62	3.71%
	合计		**6,955.84**	**78.36%**	**8,393.98**	**51.99%**
2021年度	1	俐马集团	5,914.65	73.51%	5,924.93	71.81%
	2	盛泰集团	1,310.53	16.29%	1,310.53	15.88%
	3	Kings Apparel Industries (Pvt) Ltd.	320.46	3.98%	320.46	3.88%
	4	Kapoor Industries Limited	240.58	2.99%	245.64	2.98%
	5	Utopia Sourcing 及其同控公司	122.35	1.52%	122.35	1.48%
	合计		**7,908.58**	**98.29%**	**7,923.92**	**96.03%**
2020年度	1	Hamsons Industries	251.59	34.02%	356.10	28.28%
	2	上海嘉乐股份有限公司及其同控公司	249.51	33.74%	256.45	20.36%
	3	Eastern Garments (Pvt) Limited	157.17	21.25%	318.45	25.29%
	4	3 Heng Krantho	46.05	6.23%	46.12	3.66%
	5	Fatullah Dyeing & Calendering Mills Ltd.	9.97	1.35%	9.97	0.79%
	合计		**714.28**	**96.58%**	**987.10**	**78.38%**

注：收入增长占比=收入增长额/当年度境外收入正向增长总额。

报告期各期，发行人境外销售增长前五大客户及销售金额存在一定变动，主要系发行人销售的染整设备为大型生产设备，下游客户通常在扩大产能、新建厂

区、设备置换等固定资产投资时，才会采购发行人销售的染整设备作为其生产设备用于后续生产经营，如客户在采购发行人设备后无新增产能或设备置换需求，一般不会在短期内频繁大规模采购染整设备产品，发行人境外销售增长前五大客户交易金额变动具有合理性。

2、报告期各期境外销售增长前五大客户的成立时间、主营业务、经营规模、业务获取方式及合作历史

发行人报告期各期境外收入增长前五大客户均成立时间较久，大部分与发行人合作时间较久，发行人向其销售设备规模与客户实际规模相匹配。

报告期内，发行人境外销售增长前五名客户累计 14 家，客户名称、成立时间、主营业务、经营规模、业务获取方式及合作历史等具体情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册地	主要经营地	主营业务	经营规模	业务获取方式及合作历史
1	Ramatex Holding Limited[2]	2010 年	英属维尔京群岛	马来西亚	纺织产品制造销售	5 亿美元以上	2017 年开始合作，自行开发
	Gimmill Private Limited[2]	2007 年	新加坡	马来西亚			
	Ramatex Industrial (Nam Dinh) Company Limited[2]	2018 年	越南	越南			
2	SVT Textile Joint Stock Company[3]	2012 年	越南	越南	染色纺织面料的生产	1 亿—5 亿美元	2019 年开始合作，自行开发
3	Crown Textile	2000 年	巴基斯坦	巴基斯坦	针织成衣制造商	0.5 亿-1 亿美元	2022 年开始合作，代理商开发
4	Top Sports Textile Ltd[4]	2011 年	柬埔寨	柬埔寨	纺织产品制造销售	1 亿—5 亿美元	2015 年开始合作，自行开发
5	M.I. Industries	2004 年	巴基斯坦	巴基斯坦	针织服装制造商及出口商	1000 万-5000 万美元	2021 年开始合作，代理商开发
6	利德丰纺织服装有限公司	2006 年	香港	孟加拉国	各类纺织服装业相关产品制造	5 亿美元以上	2022 年开始合作，自行开发
7	Hamsons Industries	1999 年	巴基斯坦	巴基斯坦	针织服装制造商及出口商	1000 万美元以下	2019 年开始合作，代理商开发
8	Kings Apparel Industries (Pvt) Ltd.	1988 年	巴基斯坦	巴基斯坦	针织服装制造商及出口商	1000 万美元以下	2021 年开始合作，代理商开发
9	Eastern Garments (Pvt) Limited	1980 年	巴基斯坦	巴基斯坦	针织成衣	0.5 亿-1 亿美元	2019 年开始合作，代理商开发
10	PT Jiale Indonesia Textile[5]	2014 年	印度尼西亚	印度尼西亚	服饰制造；服饰研发；针织或钩针编织物及其制品制造	1 亿-3 亿美元	2018 年开始合作，自行开发
11	Kapoor Industries Limited	2012 年	印度	印度	家用及卫浴纺织品出口	5 亿美元以上	2013 年开始合作，自行开发
12	Utopia Industries (Pvt.) Limited[6]	2018 年	巴基斯坦	巴基斯坦	纺织品制造和出口	1000 万-5000 万美元	2019 年开始合作，代理商开发
13	3 Heng Krantho	2001 年	泰国	泰国	毛巾制造	100 万-500 万美元	2019 年开始合作，代理商开发

序号	公司名称	成立时间	注册地	主要经营地	主营业务	经营规模	业务获取方式及合作历史
14	Fatullah Dyeing & Calendering Mills Ltd.	1984 年	孟加拉国	孟加拉国	各类纺织服装业相关产品制造	1000 万-5000 万美元	2015 年开始合作，代理商开发

注 1：增长前五大的统计口径以集团为统计口径，合作时间以集团内最早合作主体时间为准，如无特殊说明，以下数据口径亦为同一集团披露口径；
注 2：Ramatex Holding Limited、Gimmill Private Limited 及 Ramatex Industrial (NamDinh) Company Limited 归属于俐马集团；
注 3：SVT Textile Joint Stock Company（曾用名 Sunrise (Vietnam) Textile Joint Stock Company）属于盛泰集团，其使用的设备通过盛泰集团全资子公司 SVT Trading Limited.（曾用名“Sunrise Textiles Group Trading (HK) Limited”）进行采购；
注 4：Top Sports Textile Ltd 属于冠星集团；
注 5：PT Jiale Indonesia Textile 属于上海嘉乐股份有限公司及其同控公司；
注 6：Utopia Industries (Pvt.) Limited 属于 Utopia Sourcing 及其同控公司。

（二）报告期各期境外销售增长前五大客户销售毛利率与同类产品境外销售毛利率的差异情况

从整体毛利率来看，报告期各期境外销售增长前五大客户各类型毛利率与当年度同类型毛利率均存在一定差异，但总体而言差异较小，仅有个别客户差异相对较大，主要原因如下：

①产品综合定价。部分境外客户同时向发行人采购定形机及染色机，发行人对其报价时，综合考虑各个产品的采购规模、规格等因素定价，该部分客户综合毛利率与当年度同区域客户综合毛利率不存在重大差异；

②销售区域差异。部分境外客户由于所处国家及地区不同，其运费及售后服务成本存在一定差异，导致不同国家及地区间同类型产品毛利率存在一定差异，但同区域同类型产品毛利率不存在重大差异；

③产品规格差异。由于发行人部分产品类型存在不同规格，不同规格产品毛利率存在一定差异，同时由于部分规格产品在境外销售金额及数量较少，与同类型产品对比时受规格影响较大，导致毛利率存在一定差异。

综上所述，报告期各期境外销售增长前五大客户受产品综合定价、销售区域差异及产品规格差异等因素影响，各类型毛利率与当年度同类型毛利率均存在一定差异，具有商业合理性。

三、说明境外定形机收入占比波动较大、2021 年收入占比较高的原因，境外销售其他染整设备的具体内容、2021 年起销售占比较高的原因，结合产品竞

争环境、主要客户订单情况等说明境内、境外销售产品结构差异的合理性。

（一）结合产品竞争环境、主要客户订单情况等说明境内、境外销售产品结构差异的合理性

报告期内，发行人境内外产品销售结构对比情况如下：

单位：万元

销售区域	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
境内	染色机	37,375.90	71.51%	43,006.59	67.65%	35,182.38	62.94%
	定形机	11,626.80	22.24%	17,313.73	27.23%	15,683.25	28.06%
	其他染整设备	461.06	0.88%	1,224.96	1.93%	2,176.99	3.89%
	设备零配件及其他	2,803.87	5.36%	2,030.05	3.19%	2,853.30	5.10%
境外	染色机	9,204.57	57.01%	3,042.22	36.87%	932.97	74.08%
	定形机	3,210.69	19.88%	3,461.26	41.95%	239.44	19.01%
	其他染整设备	3,457.01	21.41%	1,674.20	20.29%	-	-
	设备零配件及其他	274.60	1.70%	73.48	0.89%	86.91	6.90%

由上表可见，报告期内发行人境内外销售产品均以染色机和定形机为主，产品构成较为接近。在产品竞争力方面，发行人已持续多年销售染色机及定形机，在境内外市场均有一定的竞争力，系发行人的主力产品，其他染整设备系发行人产品矩阵的重要布局，因而发行人境外其他染整设备占比也逐步提升。

发行人境内外产品销售结构差异主要体现为：（1）境外定形机收入占比波动较大、2021 年收入占比较高；（2）境外销售其他染整设备自 2021 年起销售占比较高，具体原因如下。

（二）境外定形机收入占比波动较大、2021 年收入占比较高

报告期各期，发行人境外收入、定形机境外收入及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
定形机境外收入	3,210.69	3,461.26	239.44
境外收入	16,146.86	8,251.16	1,259.33
占比	**19.88%**	**41.95%**	**19.01%**

发行人境外定形机收入占比波动较大主要系：①发行人 2020 年及 2021 年境外销售收入相对较小，分产品收入占比易受客户个体因素影响；②发行人境外客

户规模相对较大，大客户的订单对产品结构影响较大。

2021 年定形机境外收入占比较高，主要系当年俐马集团因设备更新而购置定形机 3,189.36 万元，在当年度境外收入相对较小的情况下，使得占比高于其他年度，具备合理性。

（三）境外销售其他染整设备的具体内容、2021 年起销售占比较高

报告期各期，发行人境外其他染整设备的具体情况如下表所示：

产品名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
煮漂机	1,575.56	488.68	-
烘干机	1,238.73	-	-
水洗机	511.96	-	-
预缩机	130.76	-	-
丝光机	-	1,185.52	-
小计	**3,457.01**	**1,674.20**	**-**
境外销售收入	16,146.86	8,251.16	1,259.33
其他染整设备境外收入占比	**21.41%**	**20.29%**	**-**

报告期各期，发行人其他染整设备境外收入占当期境外收入比例分别为 0.00%、20.29%及 21.41%，自 2021 年度起，境外其他染整设备收入及占比均有所提升，主要系：①上述设备均用于前处理环节，能够提升印染环节的加工效率，但设备通常价格较高，仅有生产规模较大、加工环节较长、特定布种需求的客户才会考虑采购；②发行人境外客户主要为俐马集团、盛泰集团等规模较大、产业链较长的客户，因此发行人其他染整设备境外销售及占比较高。

综上所述，报告期内发行人境内外销售产品均以染色机和定形机为主，2021 年定形机境外收入占比较高，主要系当年俐马集团因设备更新而购置定形机 3,189.36 万元，在当年度境外收入相对较小的情况下，使得占比高于其他年度，具备合理性；自 2021 年度起，境外其他染整设备收入及占比均有所提升，主要系发行人境外客户主要为俐马集团、盛泰集团等规模较大、产业链较长的客户，对其他染整设备有相应需求，具备合理性。

四、说明通过代理商开发客户的具体安排，包括但不限于代理商资质、合作背景、代理协议主要条款等，相关安排是否符合行业惯例，服务费率与同行业可比公司的对比情况及合理性，报告期内代理商所开发客户的销售规模、对收入增

长的贡献程度，发行人所销售产品数量与相关客户实际生产经营规模的匹配情况，是否依赖代理商开发客户实现增长、与相关客户合作的稳定性

（一）说明通过代理商开发客户的具体安排，包括但不限于代理商资质、合作背景、代理协议主要条款等

发行人始终坚持国内与国际市场共同发展的全球化布局，其中基于对部分海外地区客户开发效率的考量，发行人与代理商签订合作代理协议，代理商利用自身地理、语言、文化等优势协助发行人进行产品推介和客户开发与维护。该模式下，发行人不存在向代理商销售的情况，均直接与最终客户签订合同进行交易，并支付给相关代理商一定的代理服务费。

报告期内，在巴基斯坦、越南、印度尼西亚、孟加拉国、泰国等个别地区，发行人的部分客户业务来源系国外合作代理商介绍，发行人主要的国外合作代理商及相关安排具体情况如下所示：

代理商	资质	合作背景	代理协议主要条款
Umar Fasih Trading Company	发行人已与代理商签订代理协议，无其他资质要求	2015 年与发行人开始合作，主要负责推广、拓展巴基斯坦市场	（1）代理产品：发行人的所有产品 （2）代理期限：以发行人书面终止为准 （3）代理区域：巴基斯坦 （4）佣金费率：5%或 7% （5）支付约定：收到合同全款后支付佣金 （6）其他约定：不可代理与发行人有竞争的产品
Nguyen Huu Vinh	发行人已与代理商签订代理协议，无其他资质要求	2022 年与发行人开始合作，主要负责推广、拓展越南市场	（1）代理产品：发行人的所有产品 （2）代理期限：以发行人书面终止为准 （3）代理区域：越南 （4）佣金费率：不超过 8% （5）支付约定：收到合同全款后支付佣金 （6）其他约定：非独家代理
Pt. Petra Textima Mandiri	发行人已与代理商签订代理协议，无其他资质要求	2022 年与发行人开始合作，主要负责推广、拓展印度尼西亚市场	（1）代理产品：发行人的所有产品 （2）代理期限：以发行人书面终止为准 （3）代理区域：印度尼西亚 （4）佣金费率：不超过 5%。 （5）支付约定：收到合同全款后支付佣金 （6）其他约定：非独家代理
Bless Tech Ltd	发行人已与代理商签订代理协议，无其他资质要求	2014 年与发行人开始合作，主要负责推广、拓展孟加拉国市场	（1）代理产品：发行人的所有产品 （2）代理期限：2014 年 7 月至 2022 年 10 月，已终止 （3）代理区域：孟加拉国 （4）佣金费率：7% （5）支付约定：收到合同全款后支付佣金 （6）其他约定：不可代理与发行人有竞争

代理商	资质	合作背景	代理协议主要条款
			的产品
Mr. Korawit Manutsrisuksai	发行人已与代理商签订代理协议，无其他资质要求	2010 年与发行人开始合作，主要负责推广、拓展泰国市场	（1）代理产品：发行人的所有产品 （2）代理期限：以发行人书面终止为准 （3）代理区域：泰国 （4）佣金费率：9% （5）支付约定：收到合同全款后支付佣金 （6）其他约定：不可代理与发行人有竞争的产品

报告期内，发行人主要合作的代理商包括 Umar Fasih Trading Company、Nguyen Huu Vinh、Pt. Petra Textima Mandiri 等，发行人均与其签订相关代理协议，协议中约定的相关条款主要由发行人和代理商协商确定，具有商业合理性。

（二）相关安排是否符合行业惯例，服务费率与同行业可比公司的对比情况及合理性

纺织机械行业上市公司中，远信工业及泰坦股份均存在通过代理商销售的情况，具体情况如下：

公司简称	销售模式	代理商开发客户具体情况	服务费率
远信工业	直销（自行开发及代理开发）	与海外销售代理商开展合作进行推广，公司支付一定比例的佣金；公司已在印度、马来西亚、印度尼西亚、孟加拉国、斯里兰卡等国家成功开拓了海外销售代理商。	约 9%
泰坦股份	直销（自行开发及代理开发）、经销	境外销售主要采用代理直销方式，代理直销客户主要分布在印度和土耳其等。代理直销方式下，客户资源和售后服务由当地代理商负责提供，公司直接向最终客户销售商品并收取货款，同时按合同向代理商支付佣金。	约 7%-11%
发行人	直销（自行开发及代理开发）	与海外销售代理商开展合作进行推广，公司支付一定比例的佣金；公司已在巴基斯坦、越南、印度尼西亚、孟加拉国、泰国等国家成功开拓了海外销售代理商。	约 5%-10%

注 1：发行人同行业可比公司恒天立信及宏华数科未披露代理商相关安排；
注 2：远信工业、泰坦股份代理商相关情况来源于其招股说明书。

如上表所示，发行人代理商开发客户相关安排及服务费率与同行业上市公司接近，不存在较大差异。发行人代理商开发客户相关安排符合行业惯例，具有必要性及商业合理性。

（三）报告期内代理商所开发客户的销售规模、对收入增长的贡献程度

报告期各期，代理商所开发客户的销售规模及占当期营业收入比例的情况如

下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
代理商开发客户收入	3,385.95	702.67	748.86
营业收入	68,632.02	72,057.99	57,309.26
占比	4.93%	0.98%	1.31%

如上表所示，报告期各期，发行人通过代理商所开发的客户形成的销售收入分别为 748.86 万元、702.67 万元、3,385.95 万元，其中 2022 年度收入增长相对较快，主要系发行人顺应产业转移趋势，积极拓展海外市场，代理商的市场拓展对发行人境外收入增长存在一定程度的贡献。但从占比来看，该等收入占当期营业收入比例分别为 1.31%、0.98%、4.93%，占比相对较小，发行人不存在对代理商的依赖情形。

（四）发行人所销售产品数量与相关客户实际生产经营规模的匹配情况

发行人对代理商所开发的主要客户的销售规模与其实际生产经营规模的匹配关系具体如下：

单位：万美元

客户名称	收入金额	资产规模	收入规模	人员规模
Crown Textile	225.35	5,000-10,000	5,000-10,000	500 人以上
Eastern Garments (Pvt) Limited	142.93	1,000-5,000	5,000-10,000	500 人以上
M. I. Industries	135.10	1,000-5,000	1,000-5,000	200-500 人
Kings Apparel Industries (Pvt) Ltd.	79.08	1,000 以下	1,000 以下	500 人以上
Hamsons Industries	51.13	1,000 以下	1,000 以下	500 人以上
合计	**633.59**	-	-	-

注 1：收入金额系对相关客户在报告期内累计确认收入的总金额；
注 2：相关客户的资产规模、收入规模及人员规模数据来源于访谈确认。

上述客户报告期内累计确认收入金额占所有代理商所开发客户的比例为 89.19%。如上表所示，报告期内发行人对代理商开发客户的销售规模与相关客户的资产规模、收入规模以及人员规模基本匹配，具备合理性。

（五）是否依赖代理商开发客户实现增长、与相关客户合作的稳定性

1、发行人通过代理商开发的收入占比较小，不存在依赖情形

报告期各期，发行人通过代理商协助的收入占当期营业收入的比例分别为

1.31%、0.98%、4.93%，占比较小，发行人前十大客户均通过自主开发，不依赖代理商开发客户实现业绩增长。

2、发行人与相关客户合作具备稳定性

在获取订单环节，代理商主要负责获得客户的最新产品需求或潜在的产品需求，并发挥商务沟通的协调作用，而能否获得订单取决于公司满足客户需求的能力，具体包括产品质量、技术储备、产品交期、服务能力等方面。发行人拥有完整的染整设备及其相关领域产品线，持续打造具有竞争力的产品供应能力，是公司业绩增长的核心因素。发行人与客户联系紧密，代理商在交易中不承担产品开发、生产、交货等重要功能。

从报告期内的合作情况来看，发行人客户 Eastern Garments (Pvt) Limited 及 Fatullah Dyeing & Calendering Mills Ltd 报告期各期均与发行人发生交易，保持良好稳定的合作关系。

综上所述，发行人不依赖代理商开发客户实现业绩增长，发行人与相关客户合作具备稳定性。

五、中介机构核查意见

（一）核查说明

1、说明境外销售核查的具体措施、核查比例、核查结论及所取得依据，核查比例是否足以支持核查结论

（1）访谈发行人管理层，了解与收入相关的业务流程及相关内部控制的设计，测试关键控制运行的有效性，并评价收入相关内部控制是否合理有效；

（2）选取样本检查销售合同，识别与设备的风险报酬与控制权转移相关的合同条款与条件，评价发行人收入确认的相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

（3）执行细节测试，检查与境外收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、物流单、出口报关单、验收报告，评估收入确认的真实性，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售金额①	16,146.86	8,251.16	1,259.33
细节测试境外收入金额②	15,764.06	8,177.68	1,172.41
占比②/①	**97.63%**	**99.11%**	**93.10%**

（4）获取发行人收入成本明细表，对境外收入及毛利率、单价按产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因是否合理；

（5）对报告期内的主要境外客户，获取其中信保资信报告了解主要境外客户的基本信息；

（6）对报告期内主要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户基本情况、主营业务、交易背景和交易流程、与客户的合作历史、订单获得方式，以及是否存在关联关系，并对客户购买的相关设备进行盘点，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售金额①	**16,146.86**	**8,251.16**	**1,259.33**
走访金额②=③+④	**14,545.85**	**7,881.26**	**565.95**
其中：实地走访金额③	10,617.45	7,258.58	224.03
视频走访金额④	3,928.20	622.48	341.73
走访比例⑤=②/①	**90.08%**	**95.52%**	**44.94%**
其中：实地走访比例⑥=③/①	65.76%	87.97%	17.79%
视频走访比例⑦=④/①	24.33%	7.54%	27.14%

（7）获取发行人收款明细表，并与发行人银行流水交易对手方进行核对，核实付款单位与客户名称的一致性，佐证销售收款真实性；获取发行人期后银行流水，检查期后回款比例；

（8）对发行人主要客户进行函证，核实发行人与客户之间的期末往来余额、交易金额、交易明细、设备验收状态、回款等信息；针对未回函的客户，执行替代测试程序，检查销售合同、物流单、报关单、验收报告、银行收款记录等相关资料，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售金额①	16,146.86	8,251.16	1,259.33
发函金额②	15,340.35	7,864.45	1,129.34
发函比例②/①	**95.01%**	**95.31%**	**89.68%**
回函金额③	15,340.35	7,864.45	1,129.34
回函比例③/②	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

（9）选取资产负债表日前后一个月的样本执行截止性测试，核对境外收入确认依据相关文件，以评价境外收入是否被记录于恰当的会计期间，具体测试方法：

①从资产负债表日前后一个月的账面记录核对至销售合同、送货单、报关单、验收报告等支持性文件，核实境外收入确认的真实性，评价境外收入是否记录于恰当的会计期间；

②从资产负债表日前后一个月的验收报告台账及验收报告对应的报关单、送货单、销售合同，核对至账面记录，核实境外收入确认的完整性，评价境外收入是否记录于恰当的会计期间；

具体测试比例如下：

单位：万元

期间	境外销售收入确认金额①	核查金额②	核查比例②/①
2022-12-31 前后一个月	58.30	50.70	86.96%
2021-12-31 前后一个月	6,517.35	6,464.84	99.19%
2020-12-31 前后一个月	432.20	406.13	93.97%
2019-12-31 前后一个月	56.95	39.17	68.78%

综上，报告期内，发行人境外收入确认准确，核查比例足以支持核查结论。

2、说明境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

（1）发行人境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况

公司境外销售已依照相关法律法规的要求办理报关出口及资金跨境收付手续等，有关结换汇具有真实的交易背景，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，具体情况如下：

根据报告期内发行人主要的境外销售协议、报关单，查阅国家外汇管理局数字外管平台、发行人外汇账户银行出具的外汇申报明细，以及对发行人财务负责人、外贸经理的访谈。报告期内发行人及其子公司三技克朗茨向境外销售染整设备主要通过三技工业进行，向境外销售零部件主要是发行人及三技克朗茨直接对外销售。

发行人向境外销售染整设备的主要结算方式是信用证和电汇，向境外销售零配件的主要结算方式是电汇，具体结算方式、跨境资金流动及结换汇情况如下：

销售类别	结算方式	结算流程及跨境资金流动主要方式及结换汇
境外销售染整设备	信用证	三技工业与客户签订销售合同后，由客户向银行申请开具信用证。三技工业收到信用证后，根据订单及生产情况，由发行人或三技克朗茨与三技工业签订合同并组织进行生产。按出货计划，三技工业安排发货后，向银行提交提单等文件，银行根据信用证向三技工业支付。三技工业一般在数笔境外销售回款到账后，统一汇入发行人或三技克朗茨的外汇账户。
	电汇	三技工业与客户签订销售合同后，由客户通过银行电汇方式向三技工业往来外汇银行指定账户支付 30%预付款。根据订单及生产情况，由发行人或三技克朗茨与三技工业签订合同并组织生产。按出货计划，三技工业通知客户支付尾款，三技工业收到尾款后安排发货并将提单等相关文件寄送给客户。三技工业一般在数笔境外销售回款到账后，统一汇入发行人或三技克朗茨的外汇账户。
境外销售零配件	电汇	发行人或三技克朗茨与境外客户签订销售合同或订单，客户将零配件购买款以电汇方式支付到发行人或三技克朗茨的外汇账户，发行人或三技克朗茨根据合同或订单要求发货，向境外客户提供单证资料。

（2）发行人的境外销售符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

①发行人的境外销售符合国家外汇规定

报告期内，发行人境外销售业务涉及的跨境资金流动及结算换汇均严格按照中国相关法律法规的要求进行办理；发行人及三技克朗茨依据《中华人民共和国外汇管理条例》《货物贸易管理外汇指引》等法律法规办理了《对外贸易经营者备案登记表》（根据《全国人民代表大会常务委员会关于修改<中华人民共和国对外贸易法>的决定》，自 2022 年 12 月 30 日起，从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者无需办理备案登记）、《海关进出口货物收发货人备案回执》，发行人及三技克朗茨具备相关进出口业务资质。同时发行人及三技克朗茨在国家外汇管理局广东省分局办理了贸易外汇收支企业名录登记，并分类为 A 类企业，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务。发行人开展境外销售业务的过程中，已在农业银行、工商银行等具有经营外汇资质的银行开立相应的外币账户，并结

合生产经营需求、资金安排计划等依法办理相关的收汇、付汇、结汇、换汇等跨境资金流动相关事项。

根据国家外汇管理局数字外管平台，发行人及三技克朗茨主要外汇收支账户银行出具的外汇申报明细表，抽查发行人及三技克朗茨的境外销售协议、报关单、信用证、收款银行流水等，发行人通过各外汇账户开展的外汇业务（包含收汇、结汇业务）遵守人民银行及外汇管理相关法律、行政法规、规章及规范性文件的规定，外汇结算合法合规。

根据中国人民银行佛山市中心支行办公室出具的合规证明复函，以及登陆国家外汇管理局、国家外汇管理局广东省分局网站检索查阅，报告期内公司及三技克朗茨不存在外汇处罚的情况。

综上，发行人及其子公司境外销售业务涉及的跨境资金流动及结算换汇符合国家外汇相关法律法规的规定。

②发行人的境外销售符合国家税务规定

报告期内，发行人及三技克朗茨染整设备及零配件（单票货值在人民币 5,000 元及以下且以快件形式发货的零配件除外）境外销售依据《出口货物退（免）税管理办法（试行）》《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》《财政部、税务总局、海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》等文件享受出口货物增值税“免、抵、退”税收优惠政策，发行人及其子公司依据前述法规在住所地税务局办理了出口货物退（免）税备案及相关出口货物退（免）税申报。

单票货值在人民币 5,000 元及以下且以快件形式发货的零配件系客户急需的零配件，发行人或三技克朗茨根据《海关总署关于启用新快件通关系统相关事宜的公告》（海关总署公告 2016 年第 19 号）的规定以 C 类快件方式发货，视为内销，发行人不进行出口退税申报。报告期内，以该种方式发货的境外销售零配件金额占全部境外销售零配件金额的占比较小。

根据发行人及三技克朗茨报告期内的《免抵退税申报汇总表》《生产企业出口货物劳务免抵退税申报明细表》，随机抽查发行人及三技克朗茨报告期内办理

出口退（免）税申请相关的申请材料、出口退税明细表、出口退税申报系统记录，查阅税务部门出具的发行人及其境内子公司的合规证明，发行人及其境内子公司《信用报告（无违法违规证明版）》等，报告期内发行人的境外销售符合国家税务规定。

（二）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期境外销售收入明细，统计发行人境外收入中 FOB、CIF 等不同贸易方式下的收入金额及占比；检查不同贸易方式下销售收入和运保费会计处理是否合理；

2、获取境外销售物流运输记录，分析与境外销售收入的匹配情况，访谈销售部负责人，了解主要出口地区、产品，了解海运费价格变动情况及原因，获取货代公司报关、运输资料；获取出口保险明细及发票，分析出口保险金额与发行人境外销售收入的匹配情况；

3、获取并查阅报告期收入明细表，针对境外销售增长前五名客户销售产品进行毛利率分析；

4、通过访谈发行人销售负责人及对境外销售增长前五名客户进行实地走访或视频访谈，了解客户基本情况、主营业务、经营规模、业务获取方式及合作历史等；

5、访谈发行人销售负责人，了解发行人境内及境外销售业务的情况，分析境外定形机、其他染整设备销售波动原因，分析境内外销售产品结构差异原因；

6、与发行人境外销售负责人进行访谈，了解代理模式的商业逻辑；获取发行人报告期相关佣金协议、支付凭证，检查支付的佣金的比例是否与协议相符；与可比公司相关代理服务费率进行比较，是否存在较大异常；获取代理商开发客户的销售明细，分析代理商开发渠道对发行人业绩的影响程度。

针对上述境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、抽查发行人境外销售的协议、信用证、收款银行流水，访谈发行人财务负责人、外贸经理，核查发行人境外销售的模式及结算方式及结换汇情况；

2、查阅发行人及其境内子公司已开立的银行外币账户清单，以及国家外汇管理局数字外管平台、外汇收支账户银行出具的外汇申报明细表，核查发行人相关贸易外汇开户、收支登记信息；

3、核查发行人及其境内子公司报告期内办理出口退（免）税的《免抵退税申报汇总表》《生产企业出口货物劳务免抵退税申报明细表》，抽查申请出口退税的报关单、出口合同、物流单据等资料；

4、查阅发行人的《中国人民银行佛山市中心支行办公室关于合规证明的复函》，并登录国家外汇管理局、国家外汇管理局广东省分局网站查询，核实报告期内发行人及其境内附属公司不存在外汇违规行政处罚记录；

5、查阅国家税务总局佛山市禅城区税务局、国家税务总局佛山市三水区税务局出具的《涉税信息查询结果告知书》，登录信用中国（广东）网站查询发行人及其报告期内开展了境外销售业务的境内子公司的《信用报告（无违法违规证明版）》，核查报告期内发行人及其境内子公司税务合规情况；

6、查阅了《中华人民共和国外汇管理条例》《货物贸易管理外汇指引》等外汇管理相关法律法规，《出口货物退（免）税管理办法（试行）》《财政部 国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》等文件。

（三）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人境外销售模式主要为 CFR、CIF 及 FOB 贸易模式；报告期内，销售收入和运保费的会计处理符合《企业会计准则》规定，报告期各期境外销售额与海运费、出口保险金具有匹配性，海运费价格与市场公开价格变化趋势一致；

2、发行人已列示说明报告期各期境外销售增长前五名客户基本情况，相关内容真实、合理；报告期各期多数境外销售增长前五名客户销售主要产品类型毛

利率与当年度境外同类型产品毛利率不存在重大差异，部分客户产品毛利率存在一定的差异系受客户综合定价、销售区域、国际物流价格变化等因素影响，具有合理性；

3、报告期内发行人境内外销售产品均以染色机和定形机为主，2021 年定形机境外收入占比较高，主要系当年俐马集团因设备更新而购置定形机在当年度境外收入相对较少的情况下，使得占比高于其他年度，具备合理性；自 2021 年度起，境外其他染整设备收入及占比均有所提升，主要系发行人境外客户主要为俐马集团、盛泰集团等规模较大、产业链较长的客户，对其他染整设备有相应需求，具备合理性；

4、发行人通过代理商渠道进行境外销售，具有商业合理性，报告期内相关代理服务费率与可比公司相比较为接近，发行人通过代理渠道确认的营业收入占比较低，对代理商不存在依赖性。

5、公司境外销售已依照相关法律法规的要求办理报关出口及资金跨境收付手续等，有关结汇、换汇具有真实的交易背景，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

问题 6. 关于毛利率波动

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 37.96%、40.37%及 36.12%，呈先升后降趋势。

（2）发行人 2021 年气液机毛利率下降 1.85%，其中 1 管及以下、2-3 管和 4 管及以上规格降幅分别为 2.20%、1.59%和 1.26%； 2022 年气液机毛利率下降 4.77%，其中 1 管及以下、2-3 管和 4 管及以上规格降幅分别为 0.45%、8.68%和 6.04%。

（3）发行人 2021 年溢流机毛利率上升 7.11%，主要系新款溢流机结构优化、材料成本降低，而产品单价略涨，使毛利率上升；报告期内，发行人染整设备整体销售数量先升后降，仅溢流染色机售量持续增长，各期分别为 773.25 管、969.50 管和 1,238.00 管，增长主要来自新款溢流机。

（4）报告期各期，发行人设备零配件及其他业务毛利率分别为 51.06%、40.18%和 45.30%，相应收入金额分别为 940.21 万元、2,103.53 万元及 3,078.47 万元。

（5）报告期各期，发行人定形机毛利率高于远信工业分别为 2.03 个百分点、6.90 个百分点和 2.88 个百分点，发行人与远信工业定形机单位售价差异分别为 3.22%、1.87%和 2.62%，单位总成本差异分别为 0.23%、-8.03%和-1.50%。

请发行人：

（1）说明不同管数规格气液机的成本结构差异，量化分析 2021 年和 2022 年不同管数规格产品毛利率变动幅度差异较大的原因。

（2）比较新款溢流机与其他溢流机的单位成本及成本结构、毛利率差异，结合产品技术含量、性能质量、市场认可度、主要销售客户等说明新款溢流机的竞争优势，分析新款溢流机毛利率较高、销量增长的合理性及可持续性。

（3）结合零配件的具体内容、设备使用习惯及零配件替换需求、零配件与设备的配套情况及可替代性等，说明设备零配件及其他项目保持较高毛利率的合理性。

（4）比较公司与远信工业的定形机销售规模，从产品优势、客户结构、业务拓展等角度分析发行人定形机单位售价高于远信工业的原因，结合成本结构、原材料价格波动、验收周期差异等因素分析 2021 年发行人定形机单位成本显著低于远信工业的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明不同管数规格气液机的成本结构差异，量化分析 2021 年和 2022 年不同管数规格产品毛利率变动幅度差异较大的原因

（一）不同管数规格气液机的成本结构情况

报告期内，气液机不同管数规格的成本结构如下表所示：

管数规格	成本类型	2022 年		2021 年		2020 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 管及以下（万元/台）	单位材料	17.21	71.96%	15.29	71.05%	14.10	69.31%
	单位人工	3.13	13.09%	2.71	12.58%	2.84	13.98%
	制造费用	3.03	12.67%	3.15	14.65%	3.10	15.24%
	合同履约成本	0.54	2.28%	0.37	1.72%	0.30	1.47%
	小计	**23.92**	**100.00%**	**21.53**	**100.00%**	**20.35**	**100.00%**
2-3 管（万元/管）	单位材料	12.40	67.92%	10.43	68.52%	9.85	68.37%
	单位人工	2.72	14.90%	2.17	14.25%	2.07	14.40%
	制造费用	2.71	14.83%	2.42	15.89%	2.26	15.70%
	合同履约成本	0.43	2.35%	0.20	1.34%	0.22	1.52%
	小计	**18.25**	**100.00%**	**15.22**	**100.00%**	**14.41**	**100.00%**
4 管及以上（万元/管）	单位材料	9.96	67.47%	8.40	68.05%	8.22	67.64%
	单位人工	2.11	14.27%	1.79	14.53%	1.83	15.07%
	制造费用	2.20	14.89%	2.01	16.24%	1.98	16.26%
	合同履约成本	0.50	3.37%	0.14	1.17%	0.12	1.03%
	小计	**14.76**	**100.00%**	**12.35**	**100.00%**	**12.15**	**100.00%**
合计（万元/管）	单位材料	12.03	68.52%	9.29	68.45%	9.29	68.09%
	单位人工	2.50	14.23%	1.94	14.28%	2.01	14.72%
	制造费用	2.53	14.42%	2.17	16.01%	2.18	15.96%
	合同履约成本	0.50	2.83%	0.17	1.26%	0.17	1.23%
	小计	**17.56**	**100.00%**	**13.58**	**100.00%**	**13.65**	**100.00%**

①单位材料：气液机成本结构中以材料成本为主，报告期各期占比分别为 68.09%、68.45%及 68.52%，保持相对稳定。分管数规格来看，1 管及以下气液机材料成本占比略高于 2-3 管气液机与 4 管及以上气液机，主要系 1 管及以下气液机固定性材料成本较高所致（染色机因管数结构影响，单管材料成本金额会随着管数的增加而递减，例如每台染色机缸体两侧的封头为固定数量 2 个，控制电脑为固定数量 1 个，在客户无特殊要求的情况下，不会随管数变化而变化）。

②单位人工：报告期各期单位人工成本占比分别为 14.72%、14.28%及 14.23%，保持相对稳定。其中，不同管数规格气液机单位人工占比差异较小，不同管数规格气液机单位人工变动趋势略有差异，主要系直接人工成本的分摊受设备生产当月产量高低的影响所致。

③制造费用及合同履约成本：报告期各期，制造费用及合同履约成本合计占比分别为 17.19%、17.27%及 17.25%，占比相对稳定。其中，各管数规格气液机

的制造费用及合同履约成本合计占比差异较小，不同管数规格气液机的制造费用及合同履约成本的变动趋势略有差异，主要系制造费用的分摊受设备生产当月产量高低的影响所致。

（二）2021 年和 2022 年不同管数规格气液机毛利率变动幅度差异较大的原因

报告期内，不同管数规格气液机的单位售价、单位成本及毛利率变动情况如下：

管数规格	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
1 管及以下（万元/台）	单位售价	44.63	10.19%	40.50	1.41%	39.94
	单位成本	23.92	11.11%	21.53	5.80%	20.35
	毛利率	46.40%	-0.45%	46.85%	-2.20%	49.05%
2-3 管（万元/管）	单位售价	28.23	3.80%	27.19	2.67%	26.49
	单位成本	18.25	19.89%	15.22	5.66%	14.41
	毛利率	35.33%	-8.68%	44.01%	-1.59%	45.60%
4 管及以上（万元/管）	单位售价	23.08	8.23%	21.32	-0.59%	21.45
	单位成本	14.76	19.52%	12.35	1.61%	12.15
	毛利率	36.05%	-6.04%	42.09%	-1.26%	43.35%
合计（万元/管）	**单位售价**	**28.44**	**19.33%**	**23.84**	**-3.73%**	**24.76**
	单位成本	**17.56**	**29.32%**	**13.58**	**-0.50%**	**13.65**
	毛利率	**38.27%**	**-4.77%**	**43.03%**	**-1.85%**	**44.88%**

1、2021 年：不同管数规格气液机毛利率相比上年较为稳定

2021 年度，气液机毛利率同比下降 1.85%，其中，1 管及以下气液机、2-3 管气液机、4 管及以上气液机毛利率分别同比下降 2.20%、1.59%、1.26%，不同管数规格气液机毛利率下降幅度差异较小。

2、2022 年：不同管数规格气液机毛利率变动差异受到价格端及成本端影响

2022 年度，气液机毛利率同比下降 4.77%，其中，1 管及以下气液机毛利率基本持平，2-3 管气液机与 4 管及以上气液机的毛利率分别同比下降 8.68%及 6.04%，由此可见，2-3 管气液机与 4 管及以上气液机毛利率下降幅度基本一致，但大于 1 管及以下气液机，主要系单位售价与单位成本两方面因素影响所致：

（1）价格端：因境内外销售占比变化差异，导致 1 管及以下气液机上涨幅

度大于 2-3 管与 4 管及以上气液机

2022 年度，1 管及以下气液机的收入结构中，境外收入占比由 6.07%大幅提升至 47.78%，2-3 管与 4 管及以上气液机的境外收入占比则分别由 9.61%、10.35%上升至 20.05%、38.11%，境外收入上升幅度小于 1 管及以下气液机的上升幅度。因产品定价策略影响，境外售价通常高于境内，由此导致 1 管及以下气液机单位价格上涨幅度高于其他规格气液机。

（2）成本端：在材料成本普遍上行压力下，因 1 管及以下气液机定制化差异影响，导致 1 管及以下气液机单位成本上涨幅度小于 2-3 管及 4 管及以上气液机

公司气液机通常按照布槽的具体数量区分为不同的管数规格，其中，对于布槽数量为 1 个的气液机，因客户定制化因素影响，又具体包含多种载布量规格型号（如包含载布量 30kg 至 350kg 规格不等）。通常来说，对于 1 管及以下规格机器，载布量越大，单台成本相对越高。2022 年度 1 管及以下气液机中，载布量 100KG 以下的销售量占比由 27.94%上升至 52.53%，而载布量 200KG 以上的销售占比由 55.88%下降至 31.31%，上述销售结构变动影响导致 1 管及以下气液机单位成本的变动幅度小于 2-3 管及 4 管及以上气液机。

综上所述，2021 年度，不同管数规格气液机毛利率下降幅度差异较小；2022 年度，1 管及以下气液机毛利率变化幅度小于其他管数规格，主要系 1 管及以下气液机境外收入占比提升带来的较高的单位售价上涨幅度与定制化差异影响带来的较低的成本上涨幅度综合影响所致，具备合理性。

二、比较新款溢流机与其他溢流机的单位成本及成本结构、毛利率差异，结合产品技术含量、性能质量、市场认可度、主要销售客户等说明新款溢流机的竞争优势，分析新款溢流机毛利率较高、销量增长的合理性及可持续性

（一）比较新款溢流机与其他溢流机的单位成本及成本结构、毛利率差异，分析新款溢流机毛利率较高的合理性

报告期期初，公司所销售的溢流机产品主要以 UFH 系列为主，2021 年公司基于下游行业发展需求，为进一步降低能耗指标，扩大布种适用范围，推出了适

用范围更广的新款溢流机 MFH 系列并迅速导入市场。报告期各期，新款溢流机 MFH 系列销售金额分别为 36.28 万元、10,517.83 万元及 17,954.85 万元。

公司 MFH 系列溢流机与 UFH 系列溢流机的单位成本及成本结构对比情况如下表所示：

单位：万元/管

单位成本	项目	MFH 系列		UFH 系列	
		金额	占比	金额	占比
2022 年	单位材料	9.77	71.12%	9.86	67.03%
	单位人工	1.86	13.56%	2.07	14.10%
	制造费用	1.89	13.73%	2.21	15.05%
	合同履约成本	0.22	1.60%	0.56	3.82%
	小计	**13.74**	**100.00%**	**14.70**	**100.00%**
2021 年	单位材料	7.12	66.38%	8.08	65.59%
	单位人工	1.66	15.47%	1.92	15.63%
	制造费用	1.84	17.18%	2.13	17.33%
	合同履约成本	0.10	0.97%	0.18	1.45%
	小计	**10.73**	**100.00%**	**12.31**	**100.00%**

注：2020 年公司确认收入的新款溢流机仅 2 台 1 管及以下规格机器，收入金额为 36.28 万元，销量及金额均较小，不具备可比性，故未予列示，下同。

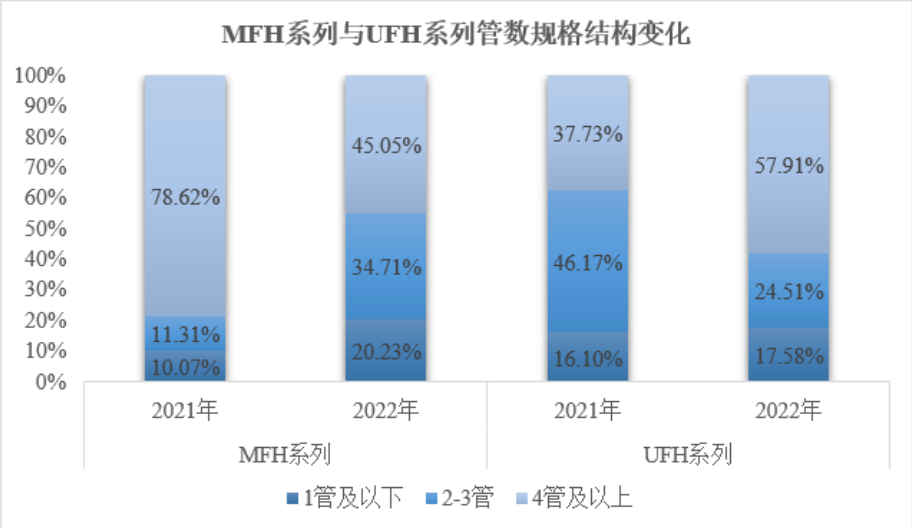
由此可见，从成本结构来看，MFH 系列溢流机与 UFH 系列溢流机的成本结构基本相同，直接材料的占比均在 65%-70%左右。从单位成本来看，MFH 系列溢流机的单位成本低于 UFH 系列溢流机，具有成本优势，因此毛利率较高，具体分析如下：

1、成本结构对比：MFH 系列与 UFH 系列成本结构基本相同，2022 年度因两者销售管数差异导致单位材料占比略有差异

从成本结构来看，由上表可知，MFH 系列与 UFH 系列的成本结构基本相同，直接材料的占比均在 65%-70%左右。其中，2021 年度 MFH 系列与 UFH 系列的单位材料、单位人工、制造费用及合同履约成本占比接近。2022 年度，MFH 系列溢流机单位材料占比同比由 66.38%提升至 71.12%，主要是由于各管数规格销售占比变化所致。

通常来说，在无客户特殊配置的情况下，因固定材料成本的影响，染色机单位材料成本与管数规格变化成反比，即管数规格越大，单位材料成本占总成本的

比重越低。报告期内，公司，MFH 系列与 UFH 系列各管数规格销售占比变化情况具体如下：



由上图可见，2022 年度，MFH 系列中，单位材料成本较低的 4 管及以上溢流机销售占比由 78.62%下降至 45.05%，单位材料成本较高的 1 管及以下与 2-3 管溢流机合计销售占比由 21.38%上升至 54.95%，由此导致 MFH 系列的单位材料成本金额上涨及其占比的提升。而 UFH 系列中，单位材料成本较低的 4 管及以上溢流机销售占比则由 37.73%提升至 57.91%，两者的反向变动导致单位材料占成本的比重略有差异，具有合理性。

2、单位成本对比：相较于 UFH 系列溢流机，MFH 系列溢流机因缸身结构等优化调整，单位成本较低

从单位成本来看，2021-2022 年度，MFH 系列溢流机单位成本分别为 10.73 万元、13.74 万元，UFH 系列溢流机单位成本分别为 12.31 万元、14.70 万元，MFH 系列溢流机的单位成本低于 UFH 系列溢流机，主要原因系 MFH 系列溢流机在缸身结构方面有一定的设计优化，降低了缸体封头板厚、缸体筒体板厚、布槽板厚等的成本耗用，例如缸体封头型式从浅碟形更改为椭圆形，筒体结构由大开孔更改为小开孔，封头板厚从 8 毫米优化至 6 毫米，缸体板厚从 6 毫米优化至 5 毫米。具体技术指标对比参见本小题“二、（二）、1、产品技术含量”。因此，新款溢流机 MFH 系列基于其结构优化具备成本优势，具备合理性。

3、毛利率对比：新款溢流机相较于其他溢流机具备一定的成本优势，因此

毛利率较高

2021-2022 年度，MFH 系列溢流机毛利率分别为 41.55%、36.88%，UFH 系列溢流机毛利率分别为 40.63%、31.23%，MFH 系列的毛利率均高于 UFH 系列，具体情况如下表所示：

年份	管数规格	MFH 系列		UFH 系列	
		毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
2022 年度	1 管及以下	44.42%	20.23%	35.54%	17.58%
	2-3 管	36.50%	34.71%	35.13%	24.51%
	4 管及以上	33.80%	45.05%	28.27%	57.91%
	合计	**36.88%**	**100.00%**	**31.23%**	**100.00%**
2021 年度	1 管及以下	44.85%	10.07%	41.76%	42.66%
	2-3 管	40.39%	11.31%	38.34%	46.17%
	4 管及以上	41.29%	78.62%	42.94%	37.73%
	合计	**41.55%**	**100.00%**	**40.63%**	**100.00%**

如上所述，MFH 系列相比于 UFH 系列在单位成本方面存在一定的优势，主要系 MFH 系列溢流机在缸身结构方面有一定的设计优化，降低了缸体封头板厚、缸体筒体板厚、布槽板厚等的成本耗用，因此毛利率相对较高。

此外，2022 年度 MFH 系列毛利率较 UFH 系列高 5.65%，而 2021 年毛利率差异幅度为 0.92%，主要系：①个别客户影响：2021 年，公司基于新疆中泰较高的境外售后服务成本及付款政策，产品定价及毛利率较高（具体内容参见本回复“问题 4、一、（一）、1、报告期各期收入增长前十大客户情况”）。若剔除该因素影响，2021 年毛利率差异幅度为 2.97%；②管数规格变化影响：2022 年度 MFH 系列销售结构中，毛利率较低的 4 管及以上溢流机的销售占比有较大幅度下降（由 78.62%下降至 45.05%），而 UFH 系列溢流机的销售结构中，毛利率较低的 4 管及以上溢流机的销售占比由较大幅度上升（由 37.73%上升至 57.91%）。由于通常染色机管数规格越高，产品毛利率越低，MFH 系列与 UFH 系列管数规格结构的反向变化进一步加大了二者的毛利率差异幅度，具备合理性。

综上所述，发行人新款溢流机与其他溢流机相比成本结构基本相同，单位成本具备优势，因而毛利率较高，具备合理性。

（二）结合产品技术含量、性能质量、市场认可度、主要销售客户等说明新

款溢流机的竞争优势，分析新款溢流机销量增长的可持续性

1、产品技术含量及性能质量

如前文所述，在溢流机的缸身结构方面，新款溢流机通过对缸体封头型式和缸体筒体结构的优化，使得新款溢流机的材料成本有一定的下降。

项目	技术及性能情况	MFH 系列	UFH 系列
结构设计	缸体封头型式、板厚	椭圆形，t=6mm	浅蝶形，t=8mm
	缸体筒体结构、板厚	筒体开小孔，t=5mm	筒体大开孔，t=6mm
	布槽板厚	t=1.5mm	t=2mm
能耗水平	浴比	1:4-5	1:4.5-5.5
	水耗	21-38 吨水/吨	23-42 吨水/吨
	能耗	0.22-0.25 吨标准煤/吨	0.24-0.28 吨标准煤/吨
产品性能	喷嘴间隙	在线可调节	不可调节
	摆布方式	斜轴摆布	多维摆布
	展边效果、折痕解决	效果相对较好	效果相对一般
	布种适用范围	布槽结构及可调节喷嘴，适用织物范围更广	适用范围相对较窄

在结构设计方面，如前文所述，新款溢流机 MFH 系列在缸身结构进行了优化设计，包括对缸体封头型式、缸体筒体结构、布槽板厚的优化，使得新款溢流机的材料成本有一定的下降;在能耗水平方面,新款溢流机 MFH 系列对于浴比、水耗及综合能耗均有一定程度的优化。

在产品性能方面，新款溢流机 MFH 系列作出了多项升级优化：①改进了摆布方式，通过斜轴摆布方式使得布槽内织物堆叠厚度增加。提升同等载量下的运行稳定性，降低倒布压布情况；②开发了自动可调节间隙喷嘴，使喷嘴压力和流量可以在较大范围内任意调节，满足从溢流到喷射的大范围调节；③通过布槽结构的优化、下沉式摆布管设计改善布类的卷边问题，增强了对轻薄布种、化纤布种的适应性。

由此可见，发行人新款溢流机 MFH 系列在结构设计及产品性能方面均相较于其他款溢流机有一定的优化提升。

2、市场认可度及主要销售客户

从市场认可度来看，公司的新款溢流机 MFH 系列一经推出即获得了较好的

市场反响及市场认可度：①在技术方面，作为新款溢流机的代表，公司自主研发的“MFH 系列高温染色机”于 2021 年 7 月被列入第十五批中国印染行业节能减排先进技术指导目录，体现了产品在助力下游行业客户节能减排方面的技术先进性和行业认可度；②在市场方面，报告期内公司新款溢流机销售金额分别为 36.28 万元、10,517.83 万元及 17,954.85 万元，占当期溢流机销售收入的比例分别为 0.26%、55.90%及 64.77%，销售金额及销售占比均呈现快速提升的趋势，体现了较高的市场认可度；③在客户方面，报告期内，新款溢流机的前 5 大客户销售金额持续且显著提升，报告期内新款溢流机的主要客户及销售情况如下表所示：

单位：万元

年度	序号	客户名称	金额	占溢流机收入比重
2022 年	1	申洲国际	3,846.97	13.88%
	2	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	2,427.03	8.75%
	3	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	2,099.12	7.57%
	4	平安租赁	1,473.45	5.32%
	5	浙江鸿大印染集团有限公司	755.41	2.72%
	合计		**10,601.98**	**38.24%**
2021 年	1	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	1,161.06	6.17%
	2	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	979.66	5.21%
	3	汕头市喜达兴实业有限公司	911.50	4.84%
	4	肇庆市大业纺织有限公司	699.47	3.72%
	5	中山市新恒润纺织印染有限公司	667.26	3.55%
	合计		**4,418.95**	**23.49%**
2020 年	1	江苏君霖纺织科技有限公司	36.28	0.26%
	合计		**36.28**	**0.26%**

由上表可知，报告期内，新款溢流机的前 5 大客户销售金额持续且显著提升，销售金额分别为 36.28 万元、4,418.95 万元及 10,601.98 万元。此外，报告期内，公司新款溢流机的客户数量分别为 1 家、40 家及 41 家，随着下游客户对新款溢流机的认可度的提升，客户数量持续增长。

报告期各期，发行人与上述客户的合作模式均为直销模式，上述客户的成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、与发行人的合作历史、业务获取方式、关联关系等如下：

序号	客户（同控）名称	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	人员规模	与发行人的合作历史及业务获取方式	是否与发行人存在关联关系
1	申洲国际	宁波大千纺织品有限公司	2005/12/5	37,000 万美元	节能减排技术和装备的高档织物面料的织染及后整理加工；高档服装的制造	5 亿人民币以上	500 人以上	2022 年开始合作，自行开发	否
		宁波大千进出口有限公司	2006/3/29	1,000 万人民币					
2	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司	2007/6/13	2,100 万人民币	生产、销售：色织布、针织布、洗水布；印染：纱、布；纺织品的后整理加工	5000 万-1 亿人民币	100-200 人	2020 年开始合作，自行开发	否
		江门巨能纺织有限公司	2011/6/2	50 万人民币					
3	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	山东华盛创新纺织科技有限公司	2019/12/26	1,500 万美元	纺织品及印染精加工；化纤织造加工、销售；床上用品制造、销售；服装、服饰制造、销售	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2020 年开始合作，自行开发	否
4	平安国际融资租赁有限公司	平安国际融资租赁有限公司[1]	2012/9/27	1,450,000 万人民币	融资租赁业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产	5 亿人民币以上	500 人以上	2016 年开始合作，下游客户融资渠道	否
5	浙江鸿大印染集团有限公司	浙江鸿大印染集团有限公司	2019/12/28	1,6000 万人民币	印染项目的筹建。纺织印染技术的研发；生产、加工：合成纤维、隔热耐火材料、纺织品、针纺织品、服装、纺织助剂	1 亿-5 亿人民币	100-200 人	2022 年开始合作，自行开发	否
6	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	江门市冠益纺织有限公司	2020/12/2	100 万人民币	加工、销售：纺织品、纺织原料	3000-5000 万人民币	100-200 人	2010 年开始合作，自行开发	否
7	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	江门市新会区佳润纺织有限公司	2020/9/18	50 万人民币	研发、生产、加工、销售：纺织品、纺织面料；印染精加工	1 亿-5 亿人民币	100-200 人	2020 年开始合作，自行开发	否
8	汕头市喜达兴实业有限公司	汕头市喜达兴实业有限公司	1997/2/17	388 万人民币	棉、化纤纺织及印染精加工；生产、销售：针织机，针织品，纺织品，布匹，服装及配件	5000 万-1 亿人民币	200-500 人	2021 年开始合作，自行开发	否

序号	客户（同控）名称	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	人员规模	与发行人的合作历史及业务获取方式	是否与发行人存在关联关系
9	肇庆市大业纺织有限公司	肇庆市大业纺织有限公司	2007/1/8	1,000 万人民币	加工纺纱纺织原料、纺织品漂染及销售其制成品，生产销售各种纺织机械及配件	1 亿-5 亿人民币	200-500 人	2011 年开始合作，自行开发	否
10	中山市新恒润纺织印染有限公司	中山市新恒润纺织印染有限公司	2002/6/13	1,116 万人民币	筒子染纱、织物；印染加工高支高密针织布、高支高密针织物染整加工	1 亿-5 亿人民币	500 人以上	2012 年开始合作，自行开发	否
11	江苏君霖纺织科技有限公司	江苏君霖纺织科技有限公司	2017/4/10	10,000 万人民币	纺织面料研究、开发；纺织品、针织品、服装制造、销售；纺织面料后整理加工	5 亿人民币以上	500 人以上	2020 年开始合作，自行开发	否

注 1：合同系三方融资租赁合同，最终使用方系南昌市华远针织染整有限公司、佛山市鹏龙汇纺织有限公司及佛山市三水区虔奈霖纺织有限公司。

3、销量增长的可持续性

（1）公司下游客户数量庞大，且下游市场存在刚性的设备更新需求，溢流机等染整设备需求空间巨大，可有效保障销量增长的可持续性

报告期内，公司新款溢流机的客户数量分别为 1 家、40 家及 41 家，而对于下游的印染行业而言，据国家统计局数据，2023 年一季度全国规模以上印染企业数量达到 1,732 家，对于包括溢流机在内的染整设备而言，下游市场空间巨大；其次，染整设备自然寿命通常为 8-10 年，系设备更新的常规周期。设备经济寿命受到环保政策约束、技术升级迭代的影响，可能进一步缩短更新周期，下游市场存在刚性的设备更新需求，为公司设备销量的可持续增长提供了空间。关于销量可持续性的分析参见本回复报告“问题 4、一、（二）结合上述情况、染整设备使用年限及生命周期、相关环保政策及设备更新迭代需求”。

（2）公司新款溢流机一定程度上系对其他溢流机的升级与迭代，新款溢流机均有一定成本优势及性能与技术优势，客户认可度高，逐步成为溢流机销售的主力机型，有利于销量的持续增长

相较于其他溢流机，公司新款溢流机一定程度上系对其他溢流机的升级与迭代，在结构设计方面的改进使其具备一定的成本优势，在技术指标与性能质量方面的提升则优化了其适用范围和能耗水平。因此新款溢流机的客户认可度较高，销量的持续提升，使其逐步成为公司溢流机销售的主力机型。报告期内，公司新款溢流机销售金额分别为 36.28 万元、10,517.83 万元及 17,954.85 万元，占当期溢流机销售收入的比例分别为 0.26%、55.90%及 64.77%，销售金额及销售占比均呈现快速提升的趋势，体现了较高的市场认可度。新款溢流机的成本优势、技术优势及较高的客户认可度将有利于销量的持续增长。

（3）公司新款溢流机在技术指标与性能质量方面的提升，以及公司完善的研发体系为溢流机销量持续增长提供保障

公司推出的新款溢流机在技术指标与性质质量方面的提升，使得公司在溢流机产品技术领域构筑起一定的进入壁垒，有利于公司在一定时期内持续保持竞争优势，推动销售收入的持续增长。此外，公司建立了完善的研发体系与研发运行

机制，具有持续优化的人才培养机制、考核机制与激励机制，可基于对行业发展趋势的判断，持续对技术与产品进行主动创新、迭代研发，使公司在市场竞争中保持前瞻优势，不断为公司业绩提供新的增长点。

综上所述，发行人新款溢流机的销量增长具备可持续性。

三、结合零配件的具体内容、设备使用习惯及零配件替换需求、零配件与设备的配套情况及可替代性等，说明设备零配件及其他项目保持较高毛利率的合理性

报告期内，公司设备零配件及其他主要包括整机设备配件、软件等，其各年度的销售金额及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

具体构成	2022 年		2021 年		2020 年	
	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率
染整设备配件	1,832.05	43.99%	1,508.62	39.52%	1,487.59	43.31%
铸件	747.30	44.26%	467.36	38.52%	178.98	39.77%
数字化染厂系统	499.12	51.65%	127.55	54.09%	13.72	43.47%
其他	-	-	-	-	1,259.93	61.90%
合计	**3,078.47**	**45.30%**	**2,103.53**	**40.18%**	**2,940.21**	**51.06%**

报告期内，公司设备零配件及其他收入金额分别为 2,940.21 万元、2,103.53 万元及 3,078.47 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 5.14%、2.93%及 4.50%，总体规模较小。其中，染整设备配件的收入规模随着公司染整设备销售规模的扩大略有增长。铸件的收入规模报告期内增长较快，但收入规模仍然较小。数字化染厂系统系发行人战略发展的业务之一，随着下游染整行业对于染整设备数字化、智能化需求的不断提升，发行人数字化染厂系统收入呈现快速增长趋势。

（一）染整设备配件毛利率较高的合理性分析

1、设备零配件与公司销售产品相配套，具备一定定制化属性，客户粘性较高，公司具备一定定价权

公司的设备零配件主要包括机械密封系列、传感与电器仪表系列、橡胶制品系列、染色机阀门系列、定形机毛刷与压布轮系列、定形机调幅螺母系列等，均为与公司生产染整设备相配套的零配件，主要系为满足购买公司染整设备的客户

存量设备零配件更换需求。

因公司的染色机、定形机等染整设备具有一定的定制化属性，如染色机中对于布槽结构的选择差异、定形机中对于燃烧方式的选择差异等，因所购买产品的个性化配置影响，客户在设备使用过程中发生维修行为时，在设备使用习惯和零配件替换需求方面，通常会选择原厂原品牌的零配件，以确保设备运行的稳定性与连续性，减少磨损成本。其次，因其定制化属性较强，在实际业务开展过程中，其他品牌对公司设备零配件的替代性较弱。

因此，出于设备与配件运行的匹配性与稳定性的考虑，发行人所销售的染整设备在替换零配件时仍主要使用发行人生产并销售的产品，配件专用性较强，客户黏性较高，发行人拥有一定的定价权，因而零配件产品的销售毛利率较高。

2、设备零配件主要由发行人自主生产，成本控制能力较强

凭借多年的研发和技术积累，发行人已具备大部分染整设备核心部件的自主生产能力，同类部件的自制成本通常低于其外购成本，发行人对成本的控制能力较强。随着发行人生产规模的不断增长，规模效应明显增强，因此设备零配件的毛利率处于较高水平。

3、同行业可比公司的零配件产品毛利率均高于设备毛利率，符合商业惯例

报告期内，同行业可比公司中，宏华数科与远信工业的配件产品的毛利率均高于设备毛利率，发行人零配件毛利率高于设备毛利率符合商业惯例。报告期内，发行人与同行业可比公司的设备及配件毛利率对比情况如下表所示：

公司	产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宏华数科	设备	43.55%	41.66%	41.13%
	配件	72.26%	58.52%	72.55%
远信工业	设备	27.38%	29.06%	29.69%
	配件	未披露	未披露	36.41%
发行人	染色机	37.45%	42.28%	40.64%
	定形机	30.95%	35.90%	32.03%
	配件	43.99%	39.52%	43.31%

注 1：宏华数科设备毛利率数据取自其招股说明书及年度报告中数码喷印设备毛利率。
注 2：远信工业设备毛利率数据取自其招股说明书及年度报告中定形机毛利率。
注 3：可比公司恒天立信未披露配件对应的毛利率数据。

综上所述，发行人设备零配件与公司销售产品相配套，主要为满足客户存量设备的部件更换需求。设备使用习惯方面，为确保设备运行稳定性与连续性，客户倾向于选择原厂原品牌零配件；零配件替换需求方面，主要用于满足下游客户存量设备的零配件替换需求，客户黏性高；零配件为染整设备的配套部件，具有较强的专用性，其他品牌对其替代性较弱，公司具有一定的定价空间，导致设备零配件毛利率较高。此外，设备零配件主要由发行人自主生产，成本控制能力较强，有助于产品毛利率的提升。因此，发行人设备零配件毛利率较高具备合理性。

（二）铸件毛利率较高的合理性分析

公司铸件业务主要系发行人铸造车间在满足自身零配件生产配套需求之后，利用空余产能接受客户定制生产销售的小型铸件产品。报告期内，公司铸件业务毛利率分别为 39.77%、38.52%及 44.26%，毛利率较高主要系该部分铸件的原材料为公司生产染色机等整机设备过程中产生的边角类钢材，成本相对较低。

（三）数字化染厂系统毛利率较高的合理性分析

公司自主研发的数字化染厂系统可为客户提供智能中控系统、生产执行系统、设备管理系统等相关的软件及硬件产品，是公司为实现染整设备智能化升级改造的重要战略布局。报告期内，数字化染厂系统的毛利率分别为 43.47%、54.09%及 51.65%，毛利率较高，主要系两方面因素所致：①公司在国内针织物染整领域率先将生产管理系统与机械产品进行了整合，可将公司的成套装备与染整工厂管理业务相结合，实现信息的互联互通，在提升机械产品附加值的基础上，构筑起了一定的行业及技术壁垒，形成了独特的竞争优势，因此毛利率水平较高；②另一方面，发行人的数字化染厂系统系以软件为载体的产品，而软件产品毛利率较高具备商业合理性。

同行业可比公司中暂无布局数字化染厂系统的公司，经查阅其他专用设备制造业公司信息，博创智能装备股份有限公司（科创板在审）的战略布局与发行人相似，因此选取其注塑云平台业务进行对比。经比较，报告期内发行人数字化染厂系统毛利率与博创智能注塑云平台毛利率接近，具体情况如下：

毛利率	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博创智能-注塑云平台	52.87%	56.00%	35.48%

毛利率	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人-数字化染厂系统	51.65%	54.09%	43.47%

注：博创智能主要从事智能注塑成型装备的研发、生产和销售，注塑云平台是其子公司广州中和开发的智能云注塑管理系统，其招股说明书披露：“注塑云平台业务系通过硬件安装以及注塑云 MES 系统等软件产品上线应用，为注塑加工生产企业提供智能化生产信息服务，帮助客户实现计划、生产、工艺、品质全流程数字化管理，并促使注塑生产企业在生产过程中实现智能化转型和精细化生产运营。”

综上，首先，公司在国内针织物染整领域率先将生产管理系统与机械产品进行了整合，具备一定的先发优势，形成了一定的竞争优势。其次，数字化染厂系统在部署过程中分摊的直接人工和制造费用较低，因此毛利率较高。此外，公司数字化染厂系统的毛利率与专用设备行业公司的同类型产品毛利率接近，公司数字化染厂系统毛利率较高具备合理性。

（四）其他毛利率较高的合理性分析

其他系发行人于 2020 年特殊背景下，利用公司闲置产能生产的熔喷布。基于当时的市场供需状况，产品定价相对较高，因此毛利率较高。

四、比较公司与远信工业的定形机销售规模，从产品优势、客户结构、业务拓展等角度分析发行人定形机单位售价高于远信工业的原因，结合成本结构、原材料价格波动、验收周期差异等因素分析 2021 年发行人定形机单位成本显著低于远信工业的合理性

（一）比较公司与远信工业的定形机销售规模，从产品优势、客户结构、业务拓展等角度分析发行人定形机单位售价高于远信工业的原因

报告期内，发行人与远信工业定形机销售规模对比情况如下表所示：

单位：万元

定形机	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
远信工业	52,479.34	94.50%	56,100.79	98.88%	39,474.68	98.98%
发行人	14,837.49	21.69%	20,774.99	28.92%	15,922.70	27.86%

从上表可知：①收入规模角度，报告期各期发行人整体收入规模高于远信工业，但定形机收入规模低于远信工业；②从定形机在主营业务收入中的占比权重角度分析，发行人定形机收入在主营业务当中的权重显著低于远信工业。

发行人与远信工业定形机平均销售单价与销售数量的对比情况如下：

单位：万元/台；台

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量
远信工业	220.50	238	222.62	252	218.09	181
发行人	243.24	61	233.43	89	234.16	68

报告期各期，发行人定形机销售数量低于远信工业，平均销售单价高于远信工业（单价差异在 10 万-23 万元/台），单价差异较小，上述差异产生的具体原因如下：

1、发展战略方面：发行人与远信工业发展路径的不同导致定形机在各自的产品矩阵中的角色定位不同，发行人有条件针对性地进行客户覆盖

远信工业主要面向定形机市场，其主要产品始终围绕定形机展开，因此需针对定形机市场进行全面覆盖，力求服务不同层次、不同类型、不同价格需求的客户。然而，发行人面向染整设备整体市场，能够覆盖包括染色机、定形机、丝光机、煮漂机等一系列染整设备，并能够为客户提供数字化染厂解决方案。因此，自身发展战略的不同引致发行人面向容量更大的市场，同时也要求发行人在竞争者需要有所聚焦，有别于远信工业，发行人定形机的定位更侧重于整体业务的协同和产品方案的构成，并非致力于各层级客户的全面覆盖。

2、产品优势方面：发行人定形机具有较强的适应性与较高的智能化水平，享有较高的定价优势

定形机的基础技术相对较为成熟，市场上不同品牌定形机的技术路径差异较小，产品根据不同客户的需求有所差异。发行人与远信工业在定形机领域深耕多年，拥有多项专利技术，在设备的技术上均积累了较强的竞争优势。

相比于远信工业聚焦于定形机市场，发行人的定形机因能够与其自主生产的染色机、前处理设备等配套使用，因此具有较强的适应性。报告期各期，发行人定形机销售收入中，分别有 64.06%、75.02%及 65.95%收入覆盖的客户同时采购发行人染色机或其他染整设备。此外，发行人设备的智能化水平较高，能够通过在设备端搭载控制系统，并采用自主研发的中控系统助力实现设备间的互联互通。根据远信工业 2022 年年报披露，其“基于物联网技术的定型车间控制系统及定

形机开发”、“基于传感技术的智能定形机研发”等研发项目处于测试阶段。

综上，发行人定形机具有较强的适应性与较高的智能化水平，在染色机及其他染整设备的销售带动下，发行人享有较强的定价优势。

3、客户结构方面：发行人以具有竞争力的气液染色机为牵引，积累下众多对于设备的品质要求总体较高的优质客户，因此产品单价较高

发行人的客户结构较具优势，优质客户占比较高。发行人以具有竞争力的气液染色机为牵引，依托于设备的全生命周期服务能力、完整设备线的产品开发能力，以及设备智能化与染厂数字化的服务能力，近年来优质客户数量及收入贡献比例持续增长。具体情况如下：

单位：万元

优质客户情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	18,705.10	12,381.76	1,942.60
占主营业务收入比	27.34%	17.24%	3.40%
客户数量（家）	18	13	10

受终端服务品牌要求影响，公司的优质客户通常对染整设备的运行稳定性、面料适用性、染整效果、碳排放等均有严格要求，因此产品价格较高。例如，俐马集团为耐克、安德玛、优衣库等品牌的核心面料供应商，盛泰集团为 Burberry、Calvin Klein、优衣库、李宁、FILA 等品牌的核心面料供应商，前述品牌均对面料的染整效果及效率要求较高。

4、业务拓展方面：发行人境外渠道占比较高，导致发行人定形机单位售价较高

发行人重视境外渠道销售，受定价策略因素影响，定形机境外单位售价较高，因而拉升了发行人定形机的整体单位售价。报告期内各期，发行人境外销售定形机单价高于境内销售，且境外销量占比呈现逐年上升趋势，具体情况如下：

单位：万元/台

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	销量占比	单价	销量占比	单价	销量占比
境内	232.54	78.36%	221.97	83.34%	234.08	98.50%
境外	291.88	21.64%	314.66	16.66%	239.44	1.50%
合计	**243.24**	**100.00%**	**233.43**	**100.00%**	**234.16**	**100.00%**

相比之下，远信工业定形机境外销售占比呈现逐年下降趋势，报告期各期境外占比仅 4.35%、1.44%及 0.94%。由此可见，远信工业定形机主要面向境内市场。远信工业报告期各期定形机销售单价分别为 218.09 万元/台、222.62 万元/台及 220.50 万元/台，未披露区分境内、境外定形机销售单价，远信工业与发行人境内定形机销售单价差异较小。

综上所述，发行人“由点带线、以线建面”的发展战略决定了发行人无需针对定形机单品类产品客户进行全面的市场覆盖，能够针对性地选择客户提供服务，因此客户结构较具优势，优质客户占比较高，大部分定形机客户同时购买发行人毛利率较高的染色机或其他染整设备。同时，发行人定形机也展现出较强的适应性与较高的智能化水平等，境外渠道占比相对较高，上述因素共同导致发行人定形机单位售价较高。

（二）结合成本结构、原材料价格波动、验收周期差异等因素分析 2021 年发行人定形机单位成本显著低于远信工业的合理性

报告期内，公司定形机的单位成本分别为 159.16 万元、149.63 万元及 167.95 万元，远信工业的单位成本分别为 158.80 万元、162.69 万元及 170.50 万元。2020 年与 2022 年发行人定形机单位成本与远信工业基本持平，2021 年发行人定形机单位成本低于远信工业主要系部分零部件国产替代、外购转为自制以及产品配置差异等因素所致。

1、发行人与远信工业定形机成本结构对比情况

因远信工业未具体披露 2021 年度与 2022 年度定形机直接材料的具体构成数据，经对比发行人与远信工业 2020 年度定形机成本结构，二者直接材料、直接人工及制造费用的结构占比及单位金额均基本持平，具体对比情况如下：

单位：万元/台

项目		发行人		远信工业	
		金额	占比	金额	占比
单位直接材料	镀锌板/热（冷）轧钢板	19.22	12.08%	19.14	12.05%
	变频器	14.58	9.16%	14.18	8.93%
	电机(剔除主链电机)	11.61	7.29%	13.41	8.44%
	燃烧器	7.59	4.77%	7.6	4.79%
	链条针板座	6.52	4.10%	5.71	3.60%
	轧辊	3.36	2.11%	2.99	1.88%
	主链电机	2.85	1.79%	2.73	1.72%
	切边装置	2.74	1.72%	2.8	1.76%
	其他	65.17	40.95%	63.31	39.87%
	小计	**133.64**	**83.97%**	**131.87**	**83.04%**
单位直接人工		13.46	8.46%	13.42	8.45%
单位制造费用		12.08	7.58%	13.51	8.51%
合计		**159.16**	**100.00%**	**158.80**	**100.00%**

注：为保持与远信工业可比性，发行人单位制造费用中已包含合同履约成本。

如上表所示，2020 年度，公司与远信工业定形机成本结构差异较小，直接材料为单位成本的主要构成部分，占比均超过 83%，单位直接人工与单位制造费用基本持平。

2、2021 年度发行人定形机单位成本低于远信工业的合理性分析

2021 年度，公司定形机单位成本较远信工业低 10.26 万元，其中，发行人定形机单位直接材料较远信工业低 9.87 万元，系导致发行人定形机单位成本低于远信工业的主要原因，具体对比情况如下表所示：

单位：万元/台

项目	发行人		远信工业		差异
	金额	占比	金额	占比	
单位直接材料	123.13	82.29%	133.00	83.18%	-9.87
单位直接人工	13.04	8.71%	13.08	8.18%	-0.04
单位制造费用	13.47	9.00%	13.81	8.64%	-0.34
合计	**149.63**	**100.00%**	**159.89**	**100.00%**	**-10.26**

注：为保持与远信工业可比性，发行人单位制造费用中已包含合同履约成本。

2021 年，公司定形机单位直接材料较远信工业低 9.87 万元，主要系发行人部分零部件国产替代、外购转为自制以及产品配置差异等因素所致，具体分析如

下：

（1）为提升产品售后服务质量，减小设备的维修难度以及供应链稳定等因素考量，在保证定形机运行稳定性的前提下，公司将部分电器类部件（如变频器等）由采购境外品牌转为采购国内品牌，降低了部分采购成本，由此带来的定形机单位材料成本下降额为 2.96 万元。

（2）公司充分发挥全产业链生产优势，将部分标准件由外购逐步转为自主生产。2020 年及以前，定形机中的对中装置以整套外购为主，2021 年公司开始逐步将对中及追边装置中的部分零配件转为自主生产，由此带来的定形机单位材料成本下降额为 2.59 万元，对成本的节约起到一定的积极影响。

（3）因产品配置因素，年度间单位成本有所差异。公司的定形机具有较强的定制化属性，零部件众多，不同客户的产品配置存在一定差异，较少存在不同客户购买的定形机完全相同的情形。2021 年度，客户在定形机切边装置、纬密仪、电机及阀类等部件方面的配置差异导致定形机单位材料成本下降额为 3.22 万元。

综上所述，经对比 2020 年度发行人与远信工业定形机成本结构，二者不存在重大差异，2021 年度发行人定形机单位成本低于远信工业主要系部分零部件国产替代、外购转为自制以及产品配置差异等因素所致，成本变动具备合理性。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人报告期内的收入成本表，对收入及成本的构成和金额进行统计，分析不同管数规格气液机、溢流机的单位售价、单位成本、成本结构及毛利率差异情况及相关指标变动的原因；

2、访谈发行人研发与技术部门负责人，了解新款溢流机与其他溢流机在技术含量、性能质量、市场认可度、主要销售客户等方面的区别，了解新款溢流机的竞争优势；

3、取得并查阅了发行人报告期内的零配件收入明细表，梳理零配件主要内容；

4、访谈发行人销售部门负责人，了解公司零配件客户相关的设备使用习惯、零配件替换需求、零配件与设备的配套情况及可替代性；

5、通过公开途径查询并统计同行可比公司及专用设备行业上市公司零配件业务毛利率，比较发行人零配件业务毛利率与同行业可比公司及专业设备行业上市公司毛利率，分析差异原因；

6、访谈发行人财务部门负责人，了解公司设备零配件的具体内容，以及设备零配件业务毛利率较高的原因；

7、通过公开途径查询并统计定形机业务可比公司远信工业的单位售价、单位成本及成本结构相关数据，并对比分析发行人成本结构与远信工业的差异原因；

8、访谈发行人销售部门负责人，了解公司定形机单位售价较高的原因及合理性；

9、访谈发行人定形机技术部门负责人，了解公司定形机报告期内成本结构的主要变化及变化原因，并与财务系统统计的定形机成本结构数据进行核对分析。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，气液机成本结构中以材料成本为主，占比保持稳定，不同管数规格间的差异具备合理性。2021 年度，不同管数规格气液机毛利率下降幅度差异较小。2022 年度，1 管及以下气液机毛利率变化幅度小于其他管数规格，主要系 1 管及以下气液机境外收入占比提升带来的较高的单位售价上涨幅度与定制化差异影响带来的较低的成本上涨幅度综合影响所致。

2、发行人于 2021 年推出新款溢流机 MFH 系列使得当年度溢流机毛利率提升，新款溢流机具备成本优势因而毛利率较高，因销售结构变化影响，年度间的差异幅度有所差异，具备合理性。公司推出的 MFH 系列溢流机因其在产品技术含量及性能质量的优势，获得了市场及客户的认可，销量具备可持续性。

3、发行人设备零配件与公司销售产品相配套，具备一定定制化属性，客户粘性较高，且主要为自行生产，因此毛利率较高，符合行业惯例；铸件主要利用边角类钢材加工，毛利率较高；数字化染厂系统具备较强的竞争优势且以软件为载体，因此毛利率较高且符合行业惯例；其他产品为熔喷布销售，毛利率较高符合彼时市场供需状况。

4、报告期内，发行人定形机单位售价高于远信工业，主要受发展战略、产品优势、客户结构及业务拓展等因素影响，具备合理性；2020 年与 2022 年发行人定形机单位成本与远信工业基本持平，2021 年发行人定形机单位成本低于远信工业主要系部分零部件国产替代、外购转为自制以及产品配置差异等因素所致，具备合理性。

问题 7. 关于应收账款波动较大

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人 1 年以内账龄应收账款占比分别为 83.47%、66.60%及 75.33%，2021 年末账龄 1-2 年应收账款占比达 23.99%，2022 年末账龄 2 年以上应收账款占比超 10%。

（2）截至 2023 年 6 月 5 日，发行人报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 94.73%、73.27%和 43.56%。

（3）报告期各期末，发行人信用期外应收账款余额分别为 3,027.69 万元、2,199.29 万元和 2,769.70 万元，部分逾期客户因经营存在压力未回款，发行人未对此类应收款项单项计提坏账准备。

请发行人：

（1）结合产品验收周期、信用政策及结算周期、客户结构等说明应收账款账龄结构与同行业可比公司的差异及合理性，报告期各期末账龄结构变化的原因。

（2）说明 2021 年期后回款比例较低的原因，未回款部分账龄结构、坏账计提金额及比例，各期末应收账款最新期后回款情况。

（3）说明对企业经营存在压力的逾期客户未单项计提坏账准备的依据，会计处理的合规性及与同行业可比公司的差异，结合各期末逾期客户的账龄结构、长账龄逾期客户经营情况、期后回款情况等说明坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合产品验收周期、信用政策及结算周期、客户结构等说明应收账款账龄结构与同行业可比公司的差异及合理性，报告期各期末账龄结构变化的原因。

（一）结合产品验收周期、信用政策及结算周期、客户结构等说明应收账款账龄结构与同行业可比公司的差异及合理性

报告期各期，发行人账龄结构与同行业可比公司对比如下：

年度	项目	恒天立信	远信工业	宏华数科	平均值	发行人
2022 年末	1 年以内	未披露	69.14%	76.52%	**72.83%**	75.33%
	1-2 年	未披露	23.29%	18.76%	**21.02%**	14.06%
	2-3 年	未披露	4.52%	2.43%	**3.47%**	6.32%
	3 年以上	未披露	3.05%	2.29%	**2.67%**	4.30%
	合计	未披露	100.00%	100.00%	**100.00%**	100.00%
2021 年末	1 年以内	未披露	74.12%	87.14%	**80.63%**	66.60%
	1-2 年	未披露	15.69%	8.39%	**12.04%**	23.99%
	2-3 年	未披露	7.50%	2.57%	**5.04%**	4.06%
	3 年以上	未披露	2.69%	1.89%	**2.29%**	5.34%
	合计	未披露	100.00%	100.00%	**100.00%**	100.00%
2020 年末	1 年以内	未披露	72.27%	87.88%	**80.07%**	83.47%
	1-2 年	未披露	20.82%	9.30%	**15.06%**	9.10%
	2-3 年	未披露	3.50%	0.92%	**2.21%**	6.56%
	3 年以上	未披露	3.41%	1.91%	**2.66%**	0.88%
	合计	未披露	100.00%	100.00%	**100.00%**	100.00%

注：恒天立信系香港上市公司，未披露按年分类的应收账款账龄数据。

由上表可知，发行人报告期各期应收账款账龄均在 1 年以内。与可比公司对比来看，2020 年末及 2022 年末，发行人账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 83.47%、75.33%，高于同行业可比公司平均值 80.07%、72.83%；而 2021 年末，发行人账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 66.60%，低于同行业可比公司平均值 80.63%，主要系 2020 年末部分客户因宏观经济影响无法及时回款，使得 2021

年末账龄 1-2 年应收账款占比较高。

（二）报告期各期末账龄结构变化的原因

报告期各期末，发行人账龄结构如下所示：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1 年以内	75.33%	66.60%	83.47%
1-2 年	14.06%	23.99%	9.10%
2-3 年	6.32%	4.06%	6.56%
3 年以上	4.30%	5.34%	0.88%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

从账龄结构的变化情况来看，如上文所述，2021 年末发行人账龄 1 年以内的应收账款占比较低，主要系 2020 年末部分客户因宏观经济影响，无法及时回款，因而致使 2021 年末账龄为 1-2 年的款项占比相对较高，达到 23.99%，该等应收账款未及时回款金额如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
来源于 2020 年末应收账款金额	786.20	1,719.97	10,758.03
占当年末 1 年以上应收账款比	25.60%	71.83%	-

由此可见，2021 年末及 2022 年末应收账款 1 年以上账龄占比相对较高，主要系部分 2020 年末客户逾期回款导致，对于逾期款项发行人已充分计提坏账准备，具体参见“问题 7、三、说明对企业经营存在压力……”相关内容。

综上所述，2020 年末及 2022 年末，发行人账龄结构与同行业可比公司不存在明显差异，2021 年末 1-2 年应收账款账龄占比略高于同行业可比公司，主要系 2020 年末部分客户经营存在压力未及时回款。

二、说明 2021 年期后回款比例较低的原因，未回款部分账龄结构、坏账计提金额及比例，各期末应收账款最新期后回款情况。

（一）说明 2021 年期后回款比例较低的原因，未回款部分账龄结构、坏账计提金额及比例

截至 2023 年 8 月 22 日，2021 年剔除单项计提后应收账款期后回款比例为 82.06%，回款比例良好。

2021 年末应收账款期后未回款部分账龄结构、坏账计提金额及比例如下表所示：

单位：万元

账龄结构	未回款部分账面金额	坏账计提金额	坏账计提比例
1 年以内	-	-	-
1 至 2 年	662.66	193.19	29.15%
2 至 3 年	571.78	336.02	58.77%
3 年以上	634.67	634.67	100.00%
合计	**1,869.11**	**1,163.88**	**62.27%**

注 1：回款情况截至 2023 年 8 月 22 日；

注 2：2021 年期后未回款部分对应账龄、坏账计提金额为截至 2022 年 12 月 31 日的情况。

发行人 2021 年应收账款期后回款比例良好，发行人已对未回款部分计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日，2021 年期末应收账款未回款部分坏账比例为 62.27%。

（二）各期末应收账款最新期后回款情况

发行人各期期末应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款账面余额	12,445.24	7,169.71	12,889.26
剔除单项计提后应收账款余额	11,735.23	6,459.70	12,255.07
期后回款金额	7,483.47	5,300.60	11,674.76
期后回款比例	**63.77%**	**82.06%**	**95.26%**

注 1：回款情况截至 2023 年 8 月 22 日；

注 2：期后回款比例=期后回款金额/剔除单项计提后应收账款余额。

截至 2023 年 8 月 22 日，公司报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 11,674.76 万元、5,300.60 万元和 7,483.47 万元，期后回款比例分别为 95.26%、82.06%和 63.77%。发行人期后回款情况良好。

三、说明对企业经营存在压力的逾期客户未单项计提坏账准备的依据，会计处理的合规性及与同行业可比公司的差异，结合各期末逾期客户的账龄结构、长账龄逾期客户经营情况、期后回款情况等说明坏账准备计提的充分性。

（一）会计处理的合规性及与同行业可比公司的差异

1、应收账款坏账计提会计处理的合规性

发行人根据应收账款管理政策，及时计提坏账准备，同时定期对逾期客户的经营情况、款项可收回情况等进行分析，对客户存在被列为失信被执行人、失信人等异常经营情况，预计无法收回的款项金额单项计提坏账准备或进行核销。

发行人按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的要求，对金融资产减值计量采用“预期信用损失模型”，发行人采用简化方法，按照单项认定及按信用风险特征组合计提坏账准备的方式，以相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

对于存在客观证据表明存在减值的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，发行人依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为组合的应收账款，发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

发行人应收账款坏账计提政策符合企业会计准则的相关要求，具备合理性。

2、与同行业可比公司的差异

报告期各期，发行人应收账款预期信用损失率与可比上市公司对比如下：

时间	发行人	恒天立信	宏华数科	远信工业
1 年以内	5%	未披露	5%	5%
1-2 年	20%	未披露	10%	20%
2-3 年	50%	未披露	20%	50%
3-4 年	100%	未披露	50%	100%
4-5 年	100%	未披露	70%	100%
5 年以上	100%	未披露	100%	100%

报告期各期期末，发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒天立信	1.48%	1.80%	1.23%
远信工业	13.42%	13.29%	12.94%

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宏华数科	8.68%	7.95%	7.22%
行业平均值	**7.86%**	**7.68%**	**7.13%**
发行人	14.93%	16.83%	10.15%

如上表所示，发行人应收账款坏账准备计提比例与远信工业较为相近，主要系发行人与远信工业业务模式及产品较为相近；应收账款坏账准备计提比例高于恒天立信及宏华数科，主要系恒天立信及宏华数科存在一定贸易业务。总体而言，发行人应收账款坏账比例高于同行业可比公司，坏账计提政策较为谨慎。

综上所述，报告期各期末，公司应收账款的坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异；实际应收账款坏账准备计提比例与远信工业较为相近，因恒天立信及宏华数科存在一定贸易业务，发行人实际应收账款坏账准备计提比例高于恒天立信与宏华数科，发行人坏账计提政策较为谨慎。

（二）说明对企业经营存在压力的逾期客户未单项计提坏账准备的依据

发行人通常结合客户资质、合作历史、市场区域、商务谈判等情形综合确定信用政策，根据合同、设备验收和发行人信用审批情况，报告期内，发行人应收账款期末余额在信用期内和信用期外的分布情况如下所示：

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内	9,675.54	77.74%	4,970.42	69.33%	9,861.57	76.51%
信用期外	2,769.70	22.26%	2,199.29	30.67%	3,027.69	23.49%
合计	**12,445.24**	**100.00%**	**7,169.71**	**100.00%**	**12,889.26**	**100.00%**

报告期各期，发行人应收账款余额在信用期外金额分别为 3,027.69 万元、2,199.29 万元及 2,769.70 万元，占当期末应收账款余额比重分别为 23.49%、30.67%及 22.26%。

发行人部分客户实际回款与信用期存在一定差异，主要原因系：①公司大部分客户为民营企业，部分客户在执行合同时规范意识较弱，本着同客户长期合作的理念，公司未严格要求客户按照合同约定的信用期进行付款；②部分客户由于自身资金紧张等原因，导致支付公司货款延后；③部分客户由于内部付

款审批流程相对较慢等各方面因素的影响，导致实际付款时间与合同约定时间有所差异。

针对报告期各期期末逾期客户，如满足以下标准之一的，需进行单项计提坏账准备：①客户实际经营情况是否出现异常，如已被申请破产等；②该客户与发行人是否存在诉讼或纠纷；③该客户存在被列入信用记录的失信行为信息。部分存在经营压力且出现需单项计提的客户如下：

单位：万元

客户名称	应收账款金额	计提年度	计提原因
江门市新会区冠华针织厂有限公司	101.08	2021 年度	2021 年度该客户被申请破产，经营异常
江门市俊棉纺织品有限公司	27.90	2022 年度	2021 年度该客户存在被记入信用记录的失信行为信息，经营异常
台山市沣泰染织有限公司	295.03	2022 年度	2022 年度该客户被申请破产，经营异常
浙江恒晨印染有限公司	211.00	2022 年度	2022 年度存在多个被执行人记录，经营异常
中山市源景纺织品有限公司	75.00	2022 年度	2022 年度该客户存在被记入信用记录的失信行为信息，经营异常

如上表所述，对于逾期客户，发行人通过公开信息检索等信息判断客户是否出现经营异常的情况，已出现经营异常迹象的客户应收账款均已单项计提；未出现经营异常迹象的客户应收账款均已按账龄计提。

（三）结合各期末逾期客户的账龄结构、长账龄逾期客户经营情况、期后回款情况等说明坏账准备计提的充分性

1、各期末逾期客户的账龄结构

报告期各期期末，逾期客户账龄结构如下表所示：

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	294.00	10.61%	39.80	1.81%	1,755.55	57.98%
1-2 年	1,324.24	47.81%	1,513.01	68.80%	422.40	13.95%
2-3 年	616.52	22.26%	263.47	11.98%	736.29	24.32%
3 年以上	534.94	19.31%	383.02	17.42%	113.45	3.75%
合计	**2,769.70**	**100.00%**	**2,199.29**	**100.00%**	**3,027.69**	**100.00%**

报告期各期末，发行人逾期客户账龄主要集中在两年以内，金额分别为2,177.95万元、1,552.81万元及1,618.24万元，其中，2020年度1年以内金额及占比较高，主要系受宏观经济影响，部分客户无法按照合同约定向发行人支付款项。

2、长账龄逾期客户经营情况

报告期各期末，发行人主要长账龄逾期客户经营情况如下表所示：

单位：万元

时间	客户名称	长账龄逾期金额	经营情况	是否已单项计提	期后回款安排
2022-12-31	普宁市彬盛织造印染有限公司	324.00	企业经营正常，期后已回款	-	期后已全额回款
	清远市晨立染印有限公司	316.00	走访过程中了解，公司生产经营正常；已向市监局报送2022年年报，生产经营正常	-	协商在年底前回款
	台山市沣泰染织有限公司	295.03	已被申请破产且被列入失信人，2022年度单项计提	是	已单项全额计提坏账
	江门添亿纺织品科技有限公司	256.00	客户已向市监局报送2022年年报，生产经营正常	-	协商在年底前回款
	潮州市潮安区庵埠隆发纺织印染厂	230.00	客户已向市监局报送2022年年报，生产经营正常	-	与客户协商付款中
	合计	**1,421.03**	-	-	
2021-12-31	四会市晋泰印染有限公司	420.98	企业经营正常，期后已回款	-	期后已全额回款
	台山市沣泰染织有限公司	355.03	已被申请破产且被列入失信人，2022年度单项计提	是	已单项全额计提坏账
	江门添亿纺织品科技有限公司	256.00	客户已向市监局报送2022年年报，生产经营正常	-	预计2023年年底收回
	浙江恒晨印染有限公司	217.05	企业存在多个被执行人记录，2022年度单项计提	是	已单项全额计提坏账
	四会市嘉顺纺织染整有限公司	170.00	企业经营正常，期后已回款	-	期后已全额回款
	合计	**1,419.07**	-	-	
2020-12-31	台山市沣泰染织有限公司	505.03	已被申请破产且被列入失信人，2022年度单项计提	是	已单项全额计提坏账
	浙江恒晨印染有限公司	226.05	企业存在多个被执行人记录，2022年度单项计提	是	已单项全额计提坏账
	佛山市澳棉纺织有限公司	198.40	企业经营正常，期后已回款	-	期后已全额回款
	惠州市骏裕布业有限公司	164.28	企业经营正常，期后已回款	-	期后已全额回款
	佛山市三水达丰纺织印染有限公司	102.45	企业经营正常，期后已回款	-	期后已全额回款
	合计	**1,196.21**	-	-	

注：期后回款数据截至2023年8月22日。

如上表所示，发行人主要长账龄逾期客户经营正常，已被申请破产或被列入失信被执行人等存在经营异常迹象的客户均已全额单项计提。

发行人部分客户实际回款与信用期存在一定差异，主要原因系：①公司大部分客户为民营企业，部分客户在执行合同时规范意识较弱，本着同客户长期合作的理念，公司未严格要求客户按照合同约定的信用期进行付款；②部分客户由于自身资金紧张等原因，导致支付公司货款延后；③部分客户由于内部付款审批流程相对较慢等各方面因素的影响，导致实际付款时间与合同约定时间有所差异。

3、期后回款情况等说明坏账准备计提的充分性

单位：万元

项目	2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期应收账款	**2,769.70**	**100.00%**	**2,199.29**	**100.00%**	**3,027.69**	**100.00%**
其中：期后回款	1,002.07	36.18%	1,181.23	53.71%	2,086.66	68.92%
坏账计提	1,231.89	44.48%	892.48	40.58%	653.85	21.60%

注：期后回款数据截至 2023 年 8 月 22 日。

如上表所述，截至 2023 年 8 月 22 日，报告期各期末，发行人逾期应收账款期后回款及坏账计提比例合计分别为 90.51%、94.29%及 80.66%，比例较高，发行人坏账计提准备充分。

而与可比公司相对比，远信工业披露其 2018 年至 2020 年对于逾期应收账款的坏账计提比例 25.05%至 34.54%之间，由此可见，发行人对于逾期应收账款的坏账准备政策与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，发行人坏账计提政策较为谨慎，发行人坏账准备计提充分。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取同行业可比上市公司年报、招股说明书等公开资料，了解同行业上市公司应收账款账龄结构与发行人是否存在差异；

2、获取并查阅发行人期后回款明细表，了解发行人期后回款情况，了解未回款客户的情况及原因；

3、获取并复核 2021 年应收账款未回款部分的账龄结构及坏账准备计提明细；

4、获取并查阅发行人主要客户合同，了解客户相关信用政策；

5、访谈发行人销售负责人，了解客户逾期情况及原因；

6、走访发行人部分应收账款客户，了解应收账款形成的原因，核查客户的生产经营状况和异常情况；

7、通过企查查、启信宝等公开渠道查询发行人主要应收账款逾期客户，核查客户的生产经营状况是否存在异常情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、2020 年末及 2022 年末，发行人账龄结构与同行业可比公司不存在明显差异，2021 年末 1-2 年应收账款账龄占比略高于同行业可比公司，主要系 2020 年末部分客户经营存在压力未及时回款；

2、2021 年期后回款比例良好，部分客户未回款主要系受部分客户存在经营压力所致，未回款部分坏账准备计提充分；发行人期后回款情况良好；

3、报告期各期末，公司应收账款的坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异；实际应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比公司均值，发行人坏账计提政策较为谨慎；对于逾期客户，发行人通过公开信息检索等信息判断客户是否出现经营异常的情况，已出现经营异常迹象的客户应收账款均已单项计提；未出现经营异常迹象的客户应收账款均已按账龄计提；发行人对于逾期处理的坏账准备政策与同行业可比公司不存在重大差异；发行人坏账计提政策较为谨慎，发行人坏账准备计提充分。

问题 8. 关于原材料和发出商品较多及存货跌价风险

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人原材料库存覆盖月数分别为 4.51、6.23 及 6.62，自 2021 年起为保障生产经营稳定，降低价格变动风险，提升了储备水平。

（2）截至 2023 年 4 月 30 日，发行人各期末发出商品期后结转比例分别为 99.24%、96.16%和 64.67%。

（3）报告期各期末，发行人原材料跌价准备计提比例分别为 2.93%、1.79%和 2.67%，可比公司宏华数科和远信工业跌价准备计提比例高于发行人且 2021 年有所增长。

（4）报告期各期，发行人存货周转率分别为 1.27、1.22 和 1.09，低于同行业可比公司总体水平，主要系发行人的发出商品和储备原材料金额较高。

请发行人：

（1）说明报告期各期原材料采购入库至生产领用的时间间隔，原材料储备是否为行业普遍做法，结合钢价走势及预期分析原材料储备的合理性、未来钢价波动是否会对储备原材料价值产生不利影响。

（2）说明发出商品期后结转周期，结合验收周期分析结转周期长度及 2022 年期后结转率较低的合理性。

（3）说明可比公司宏华数科和远信工业原材料跌价计提比例高于发行人且变动趋势不一致的原因，可比公司是否亦以钢材为主要原材料，钢材价格上涨的影响是否具有行业普遍性。

（4）比较发行人存货周转率与同行业可比公司同类业务的差异，结合生产备货、调试安装周期等因素分析发行人存货周转率低于同行业可比公司的合理性，综合分析发行人存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期各期原材料采购入库至生产领用的时间间隔，原材料储备是否为行业普遍做法，结合钢价走势及预期分析原材料储备的合理性、未来钢价波动是否会对储备原材料价值产生不利影响。

（一）说明报告期各期原材料采购入库至生产领用的时间间隔，原材料储备是否为行业普遍做法

1、报告期各期原材料采购入库至生产领用的时间间隔

发行人通常会根据市场需求和订单情况，结合对原材料供应周期、原材料市场价格走势的判断来制定采购计划，并积极调整采购和备货节奏，通常情况下会保有 3-6 个月的安全库存，以维持生产经营的正常运转。报告期各期，发行人原材料采购入库至生产领用的平均时间间隔分别为 97.97 天、111.51 天和 163.55 天，其中，2022 年原材料采购入库至生产领用的时间间隔有所上升，主要是由于发行人在 2021 年进行了较大规模的备货所致。

2、同行业可比公司原材料余额亦有所增长

报告期各期末，发行人及同行业可比公司报告期内原材料余额变动情况如下：

单位：万元

期末原材料余额	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
宏华数科	15,938.19	5,734.22	3,986.26
远信工业	7,782.42	7,167.86	4,079.04
发行人	**16,149.01**	**17,925.16**	**9,299.89**

注 1：可比公司恒天立信未披露各期末原材料金额，故此处未予列示。

注 2：为保持可比性，根据具体存货科目核算内容，将宏华数科和远信工业在途物资合并至原材料列示。

如上表所示，与发行人相似，可比公司原材料余额在报告期内均出现不同程度的上涨趋势，其中远信工业主营业务与发行人定形机业务的模式基本相似，2021 年末原材料余额有所增长而 2022 年末则余额相对稳定；宏华数科则在 2021 年及 2022 年原材料余额持续增长。综上所述，同行业可比公司原材料余额均有所增长，与发行人情况相近。

3、原材料储备系专用设备行业普遍做法

根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业为专用设备制造业，经查阅公开资料，部分其他同为专用设备制造业、主要产品为非标定制化产品、主要原材料与发行人相似的上市公司/拟上市公司的备货政策及原材料变动情况列示如下：

公司名称	主要原材料	主要产品	备货政策描述	原材料变动情况
曼恩斯特（301325.SZ）	标准件、定制机加件、钢坯和包装材料	高精密狭缝式涂布模头、涂布设备及涂布配件	采用“以销定产+适度备货”的模式，对于原材料设置一定规模的安全库存，同时根据销售预测和重点客户的备货要求，预制部分半成品库存。	2020 年末原材料金额为 778.02 万元，2021 年末增长至 2,195.73 万元，增幅 182.22%。
联赢激光（688518.SH）	光学器件、机械标准件、机加钣金件、电气标准件以及外购成品	精密激光焊接设备	主要采用“以销定产-以产定采”,辅以“基本库存”的形式采购	2020 年末原材料金额为 11,210.99 万元，2021 年末增长至 31,582.69 万元,增幅 181.71%
小伦智造（已过会）	钢材类、电子电气类、机电设备类及液压气动类	固体制剂设备	采用“以销定产+安全库存”的生产和采购模式，对通用性较强的材料如钢材、电机及风机等进行适当备货。	2020 年末原材料余额为 1,824.53 万元，2021 年末增长至 2,827.75 万元，增幅 54.99%。
宏工科技（已过会）	定制部件、配套设备、电气组件、钢材等	物料自动化处理产线及设备	主要原材料的安全库存分别是：1、304 不锈钢板材类约 860 吨；2、碳钢板材类约 500 吨；3、西门子等进口/紧缺元器件按半年用量备货。	2020 年末原材料余额 2,243.99 万元，2021 年末增值在 8,082.36 万元，增幅 260.18%。

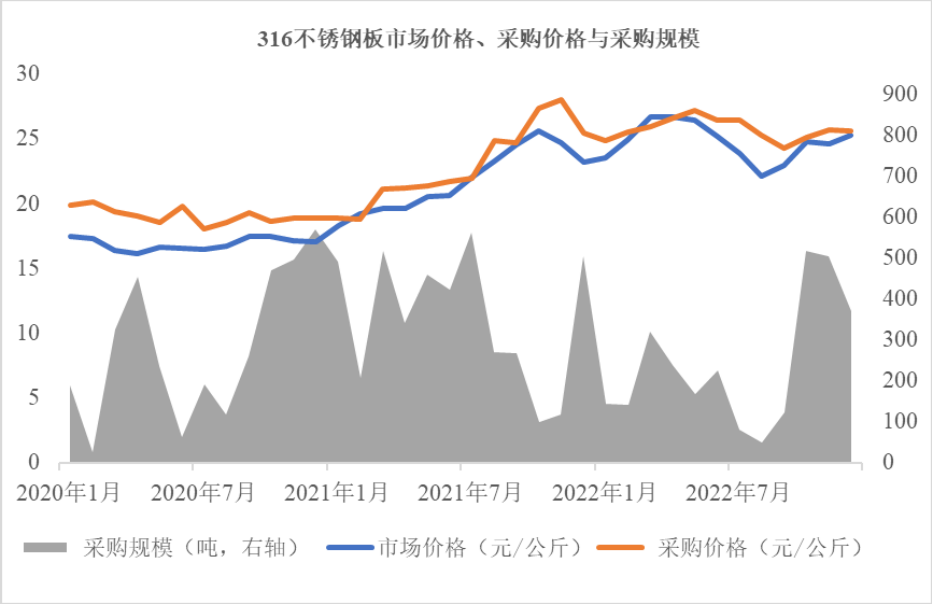
由上表可见，原材料储备在专用设备制造行业中较为常见，以上专用设备制造业公司均在 2021 年不同程度的备货，因此当期末原材料金额有所增长，例如以钢材为主要材料的小伦智造在公开资料中披露“公司基于不锈钢材市场的价格波动，于不锈钢价格走低时增加了战略备货，钢材全年采购量分布不均匀，在钢材价格处于当年相对低位的 2021 年上半年与 2022 年下半年的钢材采购量较大……”。

综上所述，公司对部分原材料储备策略系行业普遍做法。

（二）结合钢价走势及预期分析原材料储备的合理性

1、发行人采购价格与市场价格趋势一致

报告期内，钢材价格波动较大，公司基于订单需求及对市场价格的预期进行策略性备货，以发行人主要钢材原材料 316 不锈钢板为例，报告期内市场价格、发行人采购价格及采购规模月度分布情况如下：



数据来源：wind 市场价:316L/NO.1 热轧不锈钢卷板:4-12.0*1500mm:东方特钢:佛山

如上图所示，报告期内，发行人采购价格与市场价格波动趋势基本一致，采购规模月度间有所波动，主要系公司会根据连续生产的需求以及对市场价格的判断和预期，进行策略性备货。例如在 2021 年 1 月、2021 年 3 月至 2021 年 7 月在钢材价格处于相对低位期间，公司的 316 不锈钢板采购规模相应有所增加（2 月份处于春节期间，故采购量较少），该期间采购量占全年采购规模的 65.50%。

2、发行人的备货策略降低了采购成本，原材料储备具备经济效益及合理性

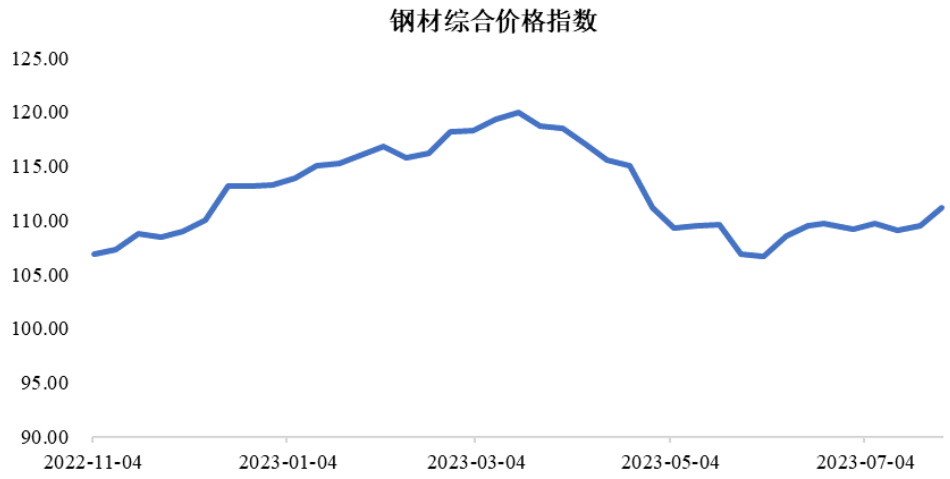
假设发行人未采用原材料储备策略，未在价格相对低点时提前储备，而是采购行为在报告期内月度间均匀发生，模拟测算其平均采购单价情况如下：

单位：元/公斤

项目	2022 年	2021 年	2020 年
实际平均采购单价	25.75	22.27	18.97
模拟平均采购单价-未备货	25.77	22.96	19.11

如上表所示，模拟平均采购单价均高于实际平均采购单价，说明发行人的备货策略降低了采购成本，具备经济效益及合理性。

（三）未来钢价波动是否会对储备原材料价值产生不利影响



数据来源：wind

由图可见，钢材价格指数自 2022 年 11 月起呈持续上涨趋势，至 2023 年 3 月份最高上涨至 119.95，3 月后虽有所回落，但仍处于相对高位，且发行人储备原材料以连续生产为目的，一般不对外出售，结合产品销售毛利情况分析看，未发生明显减值迹象。因此，预计未来 3-6 个月内钢价波动不会对储备原材料价值产生重大不利影响。

综上所述，发行人对部分原材料储备策略系行业普遍做法，具备经济效益及合理性，未来 3-6 个月内钢价波动不会对储备原材料价值产生不利影响。

二、说明发出商品期后结转周期，结合验收周期分析结转周期长度及 2022 年期后结转率较低的合理性。

（一）发出商品期后结转周期、结转金额及结转比例

报告期各期末，发行人发出商品期后结转周期、结转金额及结转比例情况如下：

单位：万元

项目		2022 年末	2021 年末	2020 年末
发出商品金额		14,558.93	19,355.88	16,471.29
结转金额	期后 1-6 个月	12,103.81	13,833.42	11,170.53
	期后 7-12 个月	-	4,672.58	4,252.21
	期后 12 个月以上	-	385.70	968.90
结转比例	期后 1-6 个月	83.14%	71.47%	67.82%
	期后 7-12 个月	-	24.14%	25.82%
	期后 12 个月以上	-	1.99%	5.88%

项目		2022 年末	2021 年末	2020 年末
	期后结转比例合计	83.14%	97.60%	99.52%

注：期后截止时间统计至 2023 年 6 月 30 日。

由上表所示，发行人各期末的发出商品期后结转金额分别为 16,346.48 万元、18,612.62 万元和 12,103.81 万元，期后结转比例分别为 99.52%、97.60%和 83.14%，期后结转比例较高。

2022 年末期后发出商品截至 2023 年 4 月 30 日的结转率为 64.67%，主要系期后统计期间仅 4 个月，而报告期内发行人主要产品染整设备从出机到验收平均周期均超过 150 天，截至 2023 年 6 月 30 日已提升至 83.14%，个别客户受场地限制因素等影响尚未完成验收，具备合理性。

（二）发行人发出商品结转周期具备合理性

发行人各期末发出商品余额在期后 1 年内验收比例分别为 93.63%、95.61%和 83.14%，总体占比较高。发行人发出商品结转周期较长具备合理性，具体分析如下：

1、整厂验收

发行人产品系大型机械设备，安装前客户现场需满足设备的水电条件（如进水管及排水管铺设、电路安装完毕等），部分客户新建厂区及厂区搬迁过程中，虽发行人设备已运抵客户现场，但现场的管道建设、水电铺设等环境未达到发行人安装设备的条件而影响验收进度。如客户汕头市潮南区兴业印染有限公司、新兴工业集团均为新建厂房；客户汕头市潮南区东兴染织厂、普宁市彬盛织造印染有限公司受当地政府环保政策要求，在 2020 年陆续进驻新建环保园区，受厂房搬迁、新厂房现场修整进度影响，该类客户验收周期较长，具备合理性。

2、出行限制因素影响

2020 年起，受出行限制影响，发行人虽已通过物流将设备运抵客户现场，但无法派出人员前往安装调试，该因素境外地区影响更为明显。以 2020 年末发出商品对应海外客户俐马集团（包括越南工厂及马来西亚工厂）为例，该海外客户于 2019 年、2020 年发货，但 2020 年受外部因素影响，发行人无法派安装调试人员前往调试安装，且客户工厂现场工人及水电环境无法达到运行要求，至 2021

年才完成部分厂房建成投产，因此整体验收周期较长。

综上，发行人发出商品期后结转周期具备合理性。

三、说明可比公司宏华数科和远信工业原材料跌价计提比例高于发行人且变动趋势不一致的原因，可比公司是否亦以钢材为主要原材料，钢材价格上涨的影响是否具有行业普遍性。

（一）说明可比公司宏华数科和远信工业原材料跌价计提比例高于发行人且变动趋势不一致的原因

报告期内，发行人原材料跌价计提比例与可比公司对比情况如下：

原材料跌价计提比例	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
宏华数科	3.00%	4.79%	2.64%
远信工业	3.26%	3.27%	4.58%
发行人	**2.67%**	**1.79%**	**2.93%**
发行人-剔除钢材	**3.65%**	**3.03%**	**5.00%**

注：数据来源于可比公司定期报告。由于可比公司恒天立信年报中未披露各年度末存货跌价准备余额，因此未予列示。

从跌价计提比例来看，发行人 2020 年末和 2022 年末计提比例与可比公司接近，2021 年末低于可比公司，主要系：①原材料构成差异，发行人 2022 年钢材采购占比为 38.99%，而可比公司远信工业招股说明书披露其 2020 年钢材采购占比为 14.56%（宏华数科未披露钢材采购情况），发行人对钢材的采购金额及占比均高于可比公司；②发行人自行生产比例较高，发行人产品生产流程较长，以自主生产为主，仅个别生产环节采用外协。因此如前文所述，发行人结合钢材价格的变动情况主动进行了备货，而钢材价格处于持续上升趋势因而未计提减值，使得原材料整体跌价计提比例较低。若剔除钢材的影响，发行人跌价计提比例与可比公司较为接近，且部分年度高于可比公司平均水平。

从跌价计提比例变动趋势来看，不同公司受自身经营情况的影响变动各异，并无明显的变动规律，例如宏华数科呈先升后降趋势，远信工业呈持续下降趋势，发行人呈先降后升趋势，发行人的跌价计提比例趋势与可比公司存在差异具备合理性。

（二）可比公司是否亦以钢材为主要原材料，说明钢材价格上涨的影响是否

具有行业普遍性

如上文所述，发行人的材料构成中钢材占比较高，而同行业可比公司占比较低，因此钢材价格上涨的影响对同行业可比公司存货金额影响较小。但部分专用设备制造行业的公司同样以钢材为主要原材料，因而也显著受到了钢材价格的上涨的影响，体现在原材料余额增长和原材料跌价比例的变动两方面。

1、原材料余额增长

经查询曼恩斯特、联赢激光、小伦制造、宏工科技四家上市/拟上市公司的公开信息，该等公司应对钢材价格的上涨采取了相似的储备策略，原材料余额均有较大幅度的增长，具体内容参见本回复“问题 8、一、（一）、3、原材料储备系专用设备行业普遍做法”。

2、原材料跌价比例变动

经查询上述公司公开信息，该等公司原材料跌价计提比例平均值亦呈现先下降后上升的趋势，具体情况如下：

公司名称	2022 年末	2021 年末	2020 年末
曼恩斯特（301325.SZ）	未计提	未计提	未计提
联赢激光（688518.SH）	0.65%	未计提	未计提
小伦智造（已过会）	0.83%	0.55%	0.91%
宏工科技（已过会）	4.11%	1.02%	3.58%
平均值	**1.86%**	**0.79%**	**2.25%**
发行人	**2.67%**	**1.79%**	**2.93%**

注：数据来源于各公司定期报告。

综上所述，发行人原材料跌价计提比例与可比公司的差异具备合理性，钢材价格上涨对于以钢材为主要原材料的公司而言影响具有行业普遍性。

四、比较发行人存货周转率与同行业可比公司同类业务的差异，结合生产备货、调试安装周期等因素分析发行人存货周转率低于同行业可比公司的合理性，综合分析发行人存货跌价准备计提的充分性。

（一）比较发行人存货周转率与同行业可比公司同类业务的差异，结合生产备货、调试安装周期等因素分析发行人存货周转率低于同行业可比公司的合理性

报告期内，发行人存货周转率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒天立信	3.29	3.30	2.33
远信工业	1.89	2.08	2.37
宏华数科	1.87	3.02	2.99
平均值	**2.35**	**2.80**	**2.56**
发行人	**1.09**	**1.22**	**1.27**
发行人（模拟测算）	**1.83**	**2.40**	**2.14**

注 1：由于恒天立信年报未披露存货原值，此处存货周转率=营业成本/存货账面净值平均余额；恒天立信财务数据单位为万港元。

注 2：发行人周转率（模拟测算）为假设发行人各期末发出商品验收周期、原材料备货水平与远信工业相同后模拟测算而得。

如上表所示，发行人存货周转率低于同行业可比公司，主要系发出商品验收周期较长、原材料备货以及业务结构差异所致。具体分析如下：

1、发行人原材料备货规模较高，拉低了存货周转率

就生产模式而言，公司采用订单式生产模式，且生产过程以自主生产为主，基本覆盖产品生产的全流程，仅针对部分非核心工序采用外协生产模式，外协生产占比较小。由于产品生产链条较长，中间产品较多，为了能够及时交付产品，满足订单的连续生产需求，公司会对各个生产环节所需的原材料进行合理备货。此外，公司钢材类原材料价格受大宗商品市场供需关系波动明显，公司会在价格相对走低时储备相应的存货。

与可比公司相比，①恒天立信的产品包括染色机和定形机，因此原材料同样处于较高水平。②远信工业主要产品为定形机，定形机的制造环节相对较短、所需钢材类材料相对较少，因此原材料储备金额相对较小，而发行人的染色机产品制造环节较长、所需钢材类材料相对较多，因此原材料储备金额相对较大。③宏华数科主要产品为数码喷印设备和墨水，对于数码喷印设备，主要采用核心组件自主把控（主要包括软件开发和烧录环节）、委外装配为主的协同生产模式；数码喷印墨水主要采用委外方式生产。宏华数科自制原材料较少，因此原材料备货规模相对较小。

2、发行人发出商品验收周期较长，拉低了存货周转率

发行人染整设备定制化程度较高，受客户现场安装条件、整厂验收等因素影响，设备安装调试周期较长，因此发出商品余额较高。以定形机为例，报告期内，公司从出机到验收平均周期分别为 141.27 天、180.06 天和 193.16 天，而作为参照，远信工业 2020 年平均同期为 92.92 天，使得发行人存货周转率低于可比公司。

3、部分可比公司包含了贸易业务，提升了其存货周转率

恒天立信的主营业务除染整设备销售外，还包括不锈钢贸易及不锈钢铸件销售。以 2022 年为例，该业务销售占比为 26.04%，周转较快，因此拉高了恒天立信的存货周转率；宏华数科的产品为数码印花机及相配套的墨水销售业务。以 2022 年为例，其墨水业务销售占比为 42.47%，由于该类产品不涉及安装调试服务，因此其存货周转率较高。

4、若消除验收周期的影响及原材料备货的影响，发行人存货周转率与远信工业相近

由于发行人业务与远信工业相似度最高，同时远信工业公开披露的信息相对较多，且发行人与远信工业均未有贸易业务，因此选择远信工业进行模拟测算及分析。由于发行人发出商品验收周期较长、因生产备货需求原材料金额较高，因此发行人存货周转率低于远信工业，假设报告期各期末，发行人发出商品平均验收周期与远信工业平均验收周期相同，原材料备货水平与远信工业相当，模拟测算发行人存货周转率与远信工业对比如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
远信工业	1.89	2.08	2.37
发行人（模拟测算）	**1.83**	**2.40**	**2.14**

注 1：由于远信工业公开披露数据限制，发行人发出商品模拟验收周期与远信工业 2020 年度平均验收周期相同，即 93 天。

注 2：原材料备货水平使用原材料占当期成本比重测算。

由上表可知，若消除验收周期差异的影响及原材料备货因素的影响后，发行人存货周转率与远信工业相近。

综上所述，由于生产备货、验收周期差异、业务结构差异的因素，发行人存货周转率与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性。

（二）综合分析发行人存货跌价准备计提的充分性

1、公司存货库龄结构良好，长库龄存货占比较低

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	35,226.62	93.14%	39,463.47	93.90%	25,382.08	89.21%
1-2 年	2,211.45	5.85%	2,029.51	4.83%	2,585.94	9.09%
2-3 年	205.04	0.54%	399.25	0.95%	461.54	1.62%
3 年以上	178.93	0.47%	135.64	0.32%	22.55	0.08%
合计	**37,822.04**	**100.00%**	**42,027.86**	**100.00%**	**28,452.11**	**100.00%**

如上表所示，公司存货整体库龄较短，主要为 1 年以内，1 年以内存货占比分别为 89.21%、93.90%和 93.14%，长库龄存货主要为原材料和发出商品，其中原材料为部分板材、电器类和标准件类材料等，主要系备货形成；发出商品主要系部分客户受场地建设进度、出行因素限制等内外部因素影响，验收周期较长所致，而发出商品均有订单支持，一般不存在跌价风险。存货整体跌价风险较低。

报告期各期末，公司存货跌价准备比例分别为 1.37%、0.96%和 1.28%，计提存货跌价准备主要为部分原材料、发出商品和在产品，公司结合可变现净值计提跌价准备，跌价准备计提充分。

2、各类别存货库龄分布及跌价准备计提情况

公司的存货采用成本与可变现净值孰低计量，在资产负债表日进行减值测试，对于账面价值高于可变现净值的差额部分计提跌价准备。报告期各期末，公司各类别存货库龄分布及跌价占比情况如下：

（1）原材料

单位：万元

期间	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2022 年末	账面余额	14,444.72	1,400.16	178.5	125.63	16,149.01
	金额占比	89.45%	8.67%	1.11%	0.78%	100.00%
	跌价金额	-	237.51	80.83	113.29	431.62
	跌价比例	**-**	**16.96%**	**45.28%**	**90.18%**	**2.67%**

期间	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2021 年末	账面余额	16,499.83	943.74	345.95	135.64	17,925.16
	金额占比	92.05%	5.26%	1.93%	0.76%	100.00%
	跌价金额	-	124.32	106.36	91.01	321.7
	跌价比例	**-**	**13.17%**	**30.75%**	**67.10%**	**1.79%**
2020 年末	账面余额	7,898.52	917.28	461.54	22.55	9,299.89
	金额占比	84.93%	9.86%	4.96%	0.24%	100.00%
	跌价金额	-	124.31	133.42	14.65	272.38
	跌价比例	**-**	**13.55%**	**28.91%**	**64.95%**	**2.93%**

分库龄来看，公司存货核算项目中，对于原材料，各期末库龄 1 年以上的金额的占比分别为 15.07%、7.95%和 10.55%，整体占比较低，发行人已按照成本与可变现净值孰低原则对原材料计提相应的跌价准备。相较于可比公司，发行人剔除钢材因素影响后，与可比公司原材料计提比例不存在重大差异，发行人原材料跌价计提比例充分，具体分析参见本回复“问题 8、三、（一）、说明可比公司宏华数科和……”。

（2）委托加工物资、在产品、库存商品

单位：万元

期间	存货项目	1 年以内金额	占比	跌价金额	跌价比例
2022 年末	委托加工物资	1,175.63	100.00%	-	-
	在产品	3,541.93	100.00%	-	-
	库存商品	1,858.29	100.00%	-	-
2021 年末	委托加工物资	920.95	100.00%	-	-
	在产品	3,031.59	100.00%	27.14	0.90%
	库存商品	198.15	100.00%	-	-
2020 年末	委托加工物资	864.36	100.00%	-	-
	在产品	1,478.35	100.00%	91.61	6.20%
	库存商品	47.12	100.00%	-	-

对于委托加工物资、在产品、库存商品，报告期各期末库龄均在一年以内，处于正常的生产经营周期，一般不存在跌价风险。其中，公司在 2020 年末和 2021 年末优化了个别在产品工单，对在产品原材料按照存货可变现净值与账面价值孰低原则计提了跌价准备，且计提比例高于可比公司远信工业，跌价计提充分。

（3）发出商品和合同履约成本

单位：万元

期间	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2022 年末	账面余额	14,206.04	811.30	26.54	53.30	15,097.17
	金额占比	94.10%	5.37%	0.18%	0.35%	100.00%
	跌价金额	-	-	26.54	26.56	53.10
	跌价比例	**-**	**-**	**100.00%**	**49.83%**	**0.35%**
2021 年末	账面余额	18,812.95	1,085.77	53.30	-	19,952.02
	金额占比	94.29%	5.44%	0.27%	-	100.00%
	跌价金额	-	26.54	26.56	-	53.10
	跌价比例	**-**	**2.44%**	**49.83%**		**0.27%**
2020 年末	账面余额	15,093.72	1,668.65	-	-	16,762.38
	金额占比	90.05%	9.95%	-	-	100.00%
	跌价金额	-	26.56	-	-	26.56
	跌价比例	**-**	**1.59%**			**0.16%**

对于发出商品和合同履约成本，库龄 1 年以上主要为尚处于验收阶段的整机设备及对应的运费，各期末均有订单支持，整体跌价风险较低。发行人按照可变现净值与账面价值孰低原则测算跌价准备，除 2020 年两家客户的发出商品由于经营原因存在跌价风险外，其他未见减值迹象。可比公司中，宏华数科和远信工业均未对发出商品计提跌价。

综上所述，发行人存货跌价准备计提充分。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈采购部门、生产部门负责人，了解原材料采购入库至生产领用的时间间隔；查阅同行业公司备货政策，分析公司原材料储备的合理性；获取报告期各期公司主要钢材采购价格、采购规模，并与市场价格走势进行对比，分析钢材备货策略的有效性；了解报告期后钢材价格走势情况，分析是否对公司期末储备原材料产生不利影响。

2、获取报告期各期末发出商品明细表，分析其对应客户及合同情况、期后结转情况，检查期后结转验收单据，确认发出商品期后结转周期，了解发出商品期后结转周期较长的原因。

3、查阅可比公司公开信息，了解其原材料构成及存货跌价准备计提情况，分析发行人与同行业可比公司差异原因。

4、查询同行业可比公司公开资料，分析公司存货周转率与同行业可比公司相比是否存在重大差异；获取发行人报告期各期末存货跌价准备计提表，复核存货跌价准备计提的准确性；获取发行人报告期各期末存货库龄表，综合分析存货跌价准备计提的充分性；

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，公司各类存货余额及变动情况符合公司实际生产经营情况，原材料储备情况符合公司产品生产特点，钢材整体采购情况符合市场价格走势。由于钢材价格期后仍处于相对高位，且发行人储备原材料以连续生产为目的，产品毛利率相对较高，预计未来 3-6 个月内钢价波动不会对储备原材料价值产生重大不利影响。

2、报告期各期末发出商品期后结转情况良好，发出商品期后结转周期具备合理性。

3、公司原材料跌价计提比例与同行业可比公司差异主要是由于原材料构成差异以及 2021 年度备货因素导致，具备合理性。可比公司主要原材料中钢材类材料占比相对较低，但部分专用设备制造企业钢材类材料占比较高，跌价比例变动趋势与发行人一致，钢材的影响具备行业普遍性。

4、公司存货周转率与同行业可比公司差异主要是由于存货结构以及业务结构差异，具备合理性；公司存货库龄结构合理，公司已基于自身的实际情况计提存货跌价准备，跌价准备计提充分。

问题 9. 关于在建工程大幅增长及合同负债规模较大

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 1,269.99 万元、3,331.07 万元和 12,699.51 万元，2021 年起大幅增加，主要系三技智能装备产

业园工程持续施工、基建工程投入增加所致。

（2)报告期各期末,发行人合同负债金额分别为 23,535.47 万元、30,172.34 万元和 16,806.24 万元，主要系客户在发货前支付一定比例的货款。

请发行人：

（1）说明三技智能装备产业园工程建设相关厂房单位面积造价、生产线单位产能机器设备投入金额与同行业公司的差异情况，是否存在虚增在建工程的情况，相关采购是否存在关联交易，如是，关联采购的金额、占比、采购合理性及价格公允性。

（2）按主要类别说明三技智能装备产业园工程归集的具体内容与金额，是否涉及非相关支出，在建工程金额增长与现金流量表相关项目的勾稽情况。

（3）说明报告期各期合同负债与销售合同、营业收入的匹配性，与同行业可比公司是否存在较大差异；列示报告期各期合同负债的期初额、发生额、结转额、期末余额，合同负债确认、结转与预收款、合同执行及收入确认情况的匹配性，是否存在通过调节合同负债结转时点调节收入的情形。

（4）说明报告期各期末前十大合同负债对应的订单情况，包括但不限于客户名称、合同金额、合同负债金额及占比、预收比例与合同约定的差异、合同执行进度、收入确认金额/预计收入确认时点，合同负债对应的客户与发行人是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）对报告期内在建工程增加及资金支付所履行的核查程序、比例及结论,在建工程核算是否合规，资金支付的对象是否存在异常；（2）对期末在建工程的监盘情况及结论。

【回复】

一、说明三技智能装备产业园工程建设相关厂房单位面积造价、生产线单位产能机器设备投入金额与同行业公司的差异情况，是否存在虚增在建工程的情况，相关采购是否存在关联交易，如是，关联采购的金额、占比、采购合理性及价格公允性

（一）三技智能装备产业园工程建设相关厂房单位面积造价、生产线单位产能机器设备投入金额与同行业公司的对比情况

发行人“三技智能装备产业园项目”主要系通过新建生产厂房及配套工程设施，以实现对现有定形机产线的升级完善和公司业务规模的拓展，其主要产品为定形机，因此选择与同行业可比上市公司远信工业的定形机相关建设项目进行对比，情况如下。

1、厂房单位面积造价对比情况

发行人“三技智能装备产业园项目”与同行业可比上市公司远信工业“年产200台热风拉幅定形机建设项目”关于厂房建筑单位面积造价的对比情况如下所示：

项目	三技技术 三技智能装备产业园项目	远信工业 年产200台热风拉幅定形机 建设项目
建筑工程费（万元）	18,971.56	13,952.72
建筑面积（㎡）	80,069.68	71,848.56
单位面积造价（元/㎡）	2,369.38	1,941.96

注1：远信工业年产200台热风拉幅定形机建设项目中建筑工程投资金额取自远信工业《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》“第九节、三、（一）、2、投资概算”相关内容；
注2：远信工业年产200台热风拉幅定形机建设项目中建筑面积取自新昌县人民政府网站“关于远信工业股份有限公司年产200台热风拉幅定形机建设项目（先行）环保设施竣工验收的公示”相关内容。

如上表所示，三技智能装备产业园工程建设相关厂房建筑单位面积造价相比同行业上市公司远信工业相关项目较高，主要系发行人三技智能装备产业园工程建筑楼层更高，高层建筑的承载负荷高于低层建筑，承重墙、钢筋及材料垂直运输等所产生的成本相对更高，因此单位面积造价更高，具备合理性。

2、单位产能机器设备投入金额对比情况

发行人三技智能装备产业园建设项目与同行业可比上市公司远信工业“年产200台热风拉幅定形机建设项目”关于单位产能机器设备投入金额的对比情况如下所示：

项目	三技技术 三技智能装备产业园项目	远信工业 年产 200 台热风拉幅定形机建设项目
设备及安装费（万元）	12,689.25	14,407.74
设计产能（台）	300.00	200.00
单位产能设备投入（万元/台）	42.30	72.04

注：远信工业年产 200 台热风拉幅定形机建设项目中建筑工程投资金额取自远信工业《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》“第九节、三、（一）、2、投资概算”相关内容。

发行人单位产能设备投入金额小于远信工业，主要原因系远信工业在定形机生产各主要工序中大多配置进口设备，而发行人在其中的激光加工、折弯加工环节拟配置国产设备，国产设备与进口设备相比，产能接近但价格较低。

发行人上述工程中各主要生产工序拟配置的设备与产能对应关系如下：

具体工序	相关配套设备	设备数量	设备加工能力		单台定形机工序用量	设计产能
			单台	合计		
激光加工	激光切割机 A	3 台	1,500 吨/年	7,900 吨/年	26 吨	303 台/年
	激光切割机 B	2 台	1,300 吨/年			
	卷料激光切割机	1 台	800 吨/年			
数冲加工	数控冲床 A	4 台	1,200 吨/年	5,800 吨/年	19 吨	305 台/年
	数控冲床 B	1 台	1,000 吨/年			
折弯加工	数控折弯机 A	3 台	30 台/年	305 台/年	1 台	305 台/年
	数控折弯机 B	4 台	25 台/年			
	数控折弯机 C	5 台	15 台/年			
	数控折弯单元	1 组	40 台/年			

如上表所示，发行人拟配置的生产设备可以满足设计产能的要求，单位产能机器设备投入金额具备合理性。

（二）发行人不存在虚增在建工程的情况

报告期内，发行人不存在虚增在建工程的情况。发行人对在建工程制订了《固定资产及在建工程管理制度》与《财务会计核算管理制度》，明确在建工程的申购、验收、清理等流程及相关责任人权限，保证在建工程的入账金额与记账凭证、付款记录以及相关合同或订单严格对应，并在每年定期对在建工程进行全面清查盘点，此外，发行人还会根据资产实际情况对在建工程进行不定期盘点。

报告期内，发行人对在建工程相关的内部管理制度严格执行，确保在建工程入账价值与合同或订单金额、实际款项支付匹配，在建工程转固金额符合规定，

在建工程实物与账面情况相符。

综上所述，发行人相关厂房单位面积造价与同行业可比上市公司远信工业基本接近，不存在较大差异，单位产能机器设备投入金额较远信工业低，差异原因具有合理性，发行人不存在虚增在建工程的情况。

（三）三技智能装备产业园建设相关采购不存在关联交易

发行人“三技智能装备产业园项目”主要工程类供应商如下：

供应商	采购内容	是否法人关联	是否自然人关联
广东盛景建筑工程有限公司	工程承建	否	否
佛山市自然资源局禅城分局	配套基础设施	否	否
广东建安消防机电工程有限公司肇庆分公司	消防机电	否	否
广东晋能建设工程有限公司	水电工程	否	否
佛山市禅城区建设工程质量安全监测站	基桩检测	否	否
广东新广厦建筑设计院有限公司三水分公司	地下室设计	否	否
佛山市南海五环建设监理有限公司	工程监理	否	否
广州市艺之素园林景观有限公司	园林绿化	否	否
佛山市禅城区供水有限公司	工程用水	否	否
佛山市南海规划设计院有限公司	设计费	否	否
广州市吉华勘测股份有限公司	基坑监测	否	否
广东电网有限责任公司佛山供电局	工程用电	否	否

发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深交所的有关规定披露了关联方和关联交易，发行人“三技智能装备产业园项目”的供应商与发行人不存在法人关联关系或自然人关联关系，项目建设相关采购不存在关联交易。

二、按主要类别说明三技智能装备产业园工程归集的具体内容与金额，是否涉及非相关支出，在建工程金额增长与现金流量表相关项目的勾稽情况

（一）三技智能装备产业园工程归集的具体内容及金额

报告期各期期末，在建工程归集的内容与金额情况如下：

单位：万元

归集对象	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
主体建筑工程费	9,809.72	668.74	-
基础设施费	2,406.72	2,029.93	364.28
前期工程费	376.54	358.39	125.73
其他费用	106.54	40.57	-
合计	**12,699.51**	**3,097.62**	**490.01**

如上表所示，发行人三技智能装备产业园工程截至 2022 年 12 月 31 日尚处于土建工程建设状态，未进行设备的安装，因此该项目主要归集的金额大部分为建设工程进度款。

（二）在建工程归集的金额不涉及非相关支出

根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》的规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

报告期内，发行人在建工程按照达到预定可使用状态前所必须发生的成本费用归集入在建工程科目进行核算，主要系主体工程建设进度款、基础工程款、地下室工程款等，计入在建工程的其他费用主要系工程建设所必须发生的施工场地水费、电费及监理费用等。

经核查发行人在建工程明细账所归集的工程费用明细，并查阅相关工程的施工建设合同、发票、款项支付回单、工程进度报告、监理报告等资料，发行人在建工程科目归集的成本费用均为达到预定可使用状态过程中所必要的支出，且能够与公司生产经营中产生的成本、费用支出严格区分，因此在建工程归集的金额不涉及非相关的支出。

（三）在建工程金额增长与现金流量表相关项目的勾稽情况

在建工程金额的变动与现金流量表勾稽的过程如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
固定资产原值增加额	632.47	1,496.91	991.81
在建工程增加额	9,368.44	2,061.08	1,269.99
无形资产增加额	1,518.90	129.17	4,751.04
长期待摊费用增加额	960.43	1,587.44	-
其他非流动资产增加额	-2,748.68	3,720.21	263.84

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
加：相关进项税额	986.52	466.18	300.95
减：票据背书抵减金额	14.00	607.00	205.00
减：非流动资产往来净变动	2,079.78	17.29	29.02
合计	**8,624.30**	**8,836.69**	**7,343.62**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	8,624.30	8,836.69	7,343.62
差异	-	-	-

由上表可知，发行人的在建工程增加额及其余各项非流动资产增加额与现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”金额一致，其中其他非流动资产的变动主要系发行人工程项目的实际付款进度与工程进度存在一定差异所致，在建工程金额增长能够与现金流量表相关项目勾稽匹配。

三、说明报告期各期合同负债与销售合同、营业收入的匹配性，与同行业可比公司是否存在较大差异；列示报告期各期合同负债的期初额、发生额、结转额、期末余额，合同负债确认、结转与预收款、合同执行及收入确认情况的匹配性，是否存在通过调节合同负债结转时点调节收入的情形

（一）说明报告期各期合同负债与销售合同、营业收入的匹配性，与同行业可比公司是否存在较大差异

1、合同负债与销售合同的匹配性

报告期内，发行人合同负债与销售合同的匹配关系如下：

销售模式	合同负债形成背景	销售合同一般约定内容	与销售合同匹配关系
直销	发行人向客户销售产品，在符合收入确认时点之前收取的款项	发行人与客户通常在合同中约定合同总金额、付款比例、付款时间节点等事项	合同负债余额与合同金额存在匹配关系

报告期各期，发行人合同负债及对应待转销项税余额与预收款对应合同金额情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
合同负债及对应待转销项税余额	17,573.64	32,103.07	25,441.86
预收货款对应合同金额	26,972.85	47,658.92	42,253.47
预收比例	**65.15%**	**67.36%**	**60.21%**

注：合同负债及对应待转销项税余额即含税的预收款金额。

报告期各期，发行人合同负债及对应待转销项税余额分别为 25,441.86 万元、32,103.07 万元和 17,573.64 万元，金额较大主要系对于整机设备销售订单，发行人通常会要求客户在发货前支付一定比例的货款，由于整机设备产品生产及验收需要一定的周期并在验收后确认收入，故在验收前收到的客户款项均作为预收款核算。从预收比例来看，报告期各期末，预收款金额占对应合同总额的比例分别为 60.21%、67.36%和 65.15%，发行人的预收款政策执行情况较为稳定，预收款金额能够与主要客户的销售合同金额相匹配。

综上所述，报告期各期发行人合同负债与销售合同具有一定的匹配性。

2、合同负债与营业收入的匹配性

报告期各期，发行人合同负债与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022-12-31 /2022 年度	2021-12-31 /2021 年度	2020-12-31 /2020 年度
合同负债余额	16,806.24	30,172.34	23,535.47
营业收入	68,632.02	72,057.99	57,309.26
合同负债占营业收入的比例	24.49%	41.87%	41.07%

2021 年末，发行人合同负债余额占当期营业收入比例与 2020 年基本持平，合同负债余额与营业收入均有一定程度上涨，主要原因系 2021 年宏观经济形势相对较好，下游客户积极投资扩产。2022 年末，发行人合同负债占当期营业收入比例有所下降，主要原因系 2022 年受外部经济环境波动影响，下游客户投资较谨慎，发行人 2022 年末预收款金额较少所致。

报告期内，发行人合同负债余额与营业收入的总体变动趋势一致，具有一定的匹配性。

3、发行人与同行业可比公司的对比情况

（1）主要结算政策

公司名称	主要结算条款
恒天立信	恒天立信未披露具体的结算条款，2022 年末合同负债余额为 1.99 亿港元，即公司在客户验收前会预收一定比例金额的款项。

公司名称	主要结算条款
远信工业	非融资租赁模式下，公司一般会要求客户在销售合同签署后即支付 15%-30%预付款，在发货时共支付 70%-95%货款，剩余 5%-30%款项在产品安装完成并由客户验收完毕后的 12 个月内支付；融资租赁模式下，一般在签署合同时收取 30%货款，发货时收取全部货款。
宏华数科	针对境内数码喷印设备销售，签订合同时预收 10%-30%左右的货款，产品制造完成后发货前收取 20%-60%左右的货款，剩余尾款通常在发货后 12 个月内收取。同时，为了推广新机型，迅速占领市场份额，对于一些规模较大、资质及信誉良好的客户，公司在采取适当的信用调查后会给予客户针对性的信用政策。 针对境外数码喷印设备销售，对于新客户购买数码喷印设备，公司要求客户100%预付款后发货；对于存量客户或信用较好的客户，区分销售区域信用政策有所区别。一般情况下，根据客户地区以及信用不同，公司要求客户按照合同金额的 20%-60%预付货款，剩余款项，在发货后 120 天-360 天内付清。
发行人	针对境内主要客户：通常而言，签订合同时预收 10%-30%的货款，在公司发货阶段预收合同金额 30%-100%，对于剩余款项，发行人根据客户所在区域、合作历史、未来市场开拓等考虑，针对性地给予客户信用政策； 针对境外主要客户：在出机前以电汇或即期信用证收取合同金额 30%-100%货款；多数情况下，发行人在境外客户在收到设备后，即可持信用证取得合同价格 90%-100%货款，少量境外客户在收到设备后仍有余款的，客户以远期 360 天以内的信用证或电汇结算。

注：同行业可比公司信息来源于招股说明书或年度报告。

从上表可知，发行人与同行业可比公司均先预收一定比例金额的款项，发货或验收后收取全部货款，结算政策不存在较大差异，具备商业合理性。

（2）合同负债占营业收入比例

报告期各期，发行人合同负债余额占当期营业收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒天立信	8.00%	11.26%	10.32%
远信工业	10.76%	28.21%	29.31%
宏华数科	6.03%	7.54%	5.47%
发行人	**24.49%**	**41.87%**	**41.07%**

报告期内，发行人合同负债余额占当期营业收入的比例与同行业可比公司相比较高，主要系发行人预收比例较高所致。发行人与同行业可比公司预收比例对比情况如下：

公司简称	预收比例情况
恒天立信	未披露预收比例相关信息

公司简称	预收比例情况
远信工业	远信工业上市后未披露预收比例相关信息，招股说明书披露其2018年-2020年预收比例分别为36.24%、29.47%、36.94%
宏华数科	未披露预收比例相关信息，政策约定境内发货前预收合同总额20%-60%的货款，境外发货前通常收取100%的货款
发行人	2020年-2022年，预收货款占对应合同金额的比例分别为60.21%、67.36%、65.15%

如上表所示，发行人具有较强的议价能力，相较同行业可比公司预收比例更高，因此于在手订单规模一定的情况下，发行人形成的合同负债规模相对更大。

综上所述，发行人预收结算条款与同行业可比公司不存在较大差异，合同负债占营业收入的比例与同行业可比公司相比较高，主要原因系发行人预收比例较高，具备商业合理性。

（二）列示报告期各期合同负债的期初额、发生额、结转额、期末余额，合同负债确认、结转与预收款、合同执行及收入确认情况的匹配性，是否存在通过调节合同负债结转时点调节收入的情形

1、列示报告期各期合同负债的期初额、发生额、结转额、期末余额

报告期各期，发行人合同负债的期初额、发生额、结转额、期末余额具体情况如下：

单位：万元

合同负债	2022年	2021年	2020年
期初额	30,172.34	23,535.47	28,388.51
发生额	41,194.34	62,615.67	36,986.81
结转额	54,560.43	55,978.81	41,839.85
期末余额	16,806.24	30,172.34	23,535.47

报告期内，发行人合同负债的发生与结转均与合同执行情况相匹配，相关交易真实，会计核算符合会计准则要求，具有合理性。

2、合同负债确认、结转与预收款、合同执行及收入确认情况的匹配性，是否存在通过调节合同负债结转时点调节收入的情形

（1）合同负债确认与预收款情况相匹配

在符合收入确认时点之前，发行人根据预收的款项金额形成合同负债。报告

期内，发行人合同负债确认与预收款的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
合同负债发生额①	41,194.34	62,615.67	36,986.81
对应待转销项税发生额②	3,269.10	6,462.56	4,413.21
预收款发生额③	44,463.44	69,078.23	41,400.02
合同负债发生额占预收款发生额比例④=(①+②)/③	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期，合同负债发生额与预收款发生额的差异原因主要系预收款金额包含待转销项税额，合同负债的确认与预收款情况相匹配。

（2）合同负债结转与合同执行及收入确认情况相匹配

发行人根据各合同相应产品的安装调试进度，当相关设备安装调试完成，合同满足收入确认条件时，结转合同负债。报告期内，发行人合同负债结转与合同执行及收入确认的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
合同负债结转额①	54,560.43	55,978.81	41,839.85
当期营业收入②	68,632.02	72,057.99	57,309.26
合同负债结转占营业收入比例③=①/②	79.50%	77.69%	73.01%
合同负债结转对应合同执行情况	产品已安装调试完成，合同满足收入确认条件		

如上表所示，报告期各期，合同负债结转额占当期营业收入的比例分别为73.01%、77.69%、79.50%，占比较为稳定，呈现一定程度上升趋势，主要系报告期内发行人境外收入占比逐年上升，且针对境外客户预收比例更高（通常为90%-100%），因此合同负债结转额占当期营业收入的比例上升具备合理性。

合同负债结转对应的合同均已完成产品的安装调试，合同满足收入确认条件。合同负债的结转与收入确认及相应合同执行情况相匹配。

综上所述，发行人合同负债确认、结转能够与预收款、合同执行及收入确认情况相匹配，不存在通过调节合同负债结转时点调节收入的情形。

四、说明报告期各期末前十大合同负债对应的订单情况，包括但不限于客户名称、合同金额、合同负债金额及占比、预收比例与合同约定的差异、合同执行进度、收入确认金额/预计收入确认时点，合同负债对应的客户与发行人是否存在关联关系

报告期各期末，前十大合同负债对应的订单及相关具体情况如下：

（一）2022 年末前十大合同负债具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
1	俐马集团	9,834.22	58.52%	20211026W880 A/B	1,132.10（万美元）	100.00%	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	相符	全部发货	2023 年	1,132.10（万美元）
				20210708W880	178.33（万美元）	100.00%				全部发货	2023 年	178.33（万美元）
				20220523W080-C	80.00（万美元）	100.00%				全部发货	2023 年	80.00（万美元）
				20221011W381	160.80（万美元）	71.14%（28.86%信用证处于兑付流程中）				全部发货	2023 年	160.80（万美元）
				TS20220310	18.00	75.00%	自签订合同之日起3个工作日支付总金额的 75%作为合同的定金，机器安装调试完成后，并收到增值税专用	75.00%	相符	全部发货	2023 年	15.93

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
							发票后 20 个工作日内支付剩余 25%货款					
2	江苏通大染整科技有限公司	1,965.66	11.70%	TS20220723	2,468.00	90.00%	签订合同之日起3个工作日内向卖方支付总金额的30%作为合同的定金，买方应在卖方发货前 30 个工作日内需向卖方支付剩余的60%作为货款，买方应在第一台机器发货后一年内向卖方支付剩余的 10%货款	90.00%	相符	全部发货	2023 年	2,184.07
3	阿拉尔市七彩印染有限责任公司	640.71	3.81%	TS20220809	1,642.00	44.09%	签订合同 3 日内付 20%，发货前 30 日内付 50%，调试后一个月内支付 20%，机器发货一年内付 10%	38.39%	相符	部分发货，发货比例为 36.78%	2023 年	1,453.10
4	常熟市江南印染有限公司	584.07	3.48%	TS20220511	630.00	100.00%	签订合同 3 日内付 198 万，发第一台机器前 30 个工作日内付 231 万，第二台机器发货前 30 个工作日付 201 万	100.00%	相符	全部发货	2023 年	557.52
				JYZL-HT-20220705135A	30.00		在合同号 TS20220511 项下第二台定形机发货前 30 个工作日内，甲方向乙方一次性支付合同款￥300,000 元	100.00%	相符	未发货	2023 年	26.55
5	PT. Panggung	506.79	3.02%	20220524W030	71.95（万美元）	100.00%	30%定金签订合同时电汇支付，70%的余款在发货前 14 天内电汇支付	100.00%	相符	全部发货	2023 年	71.95（万美元）

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
	Jaya Indah Textile											
6	平安国际融资租赁有限公司	478.76	2.85%	2022PAZL200172140-ZL-01	441.00	100.00%	终端客户在本合同签订后5个工作日内向乙方支付1,410,000.00元；发货前15个工作日内融资租赁公司支付剩余尾款 3,000,000.00元	100.00%	相符	未发货	2023年	390.27
				2022PAZL200135064-ZL-01	100.00	100.00%	终端客户在本合同签订后5个工作日内向乙方支付100,000.00元;发货前15个工作日内融资租赁公司支付剩余尾款900,000.00元	100.00%		全部发货	2023年	88.50
7	Amcap Trading (Pty) Ltd.	302.20	1.80%	20220804W370	43.14（万美元）	100.00%	30%银行转账首付款，70%以不可撤销的即期付款方式付款	100.00%	相符	全部发货	2023年	43.14（万美元）
8	福建锦源纺织科技有限公司	271.06	1.61%	TS20220921	1,230.00	24.90%	签订合同3日内付150万，发货前付369万，安装调试完3日内付465万，调试完成3个月内付246万	26.71%	相符	部分发货，发货比例为48.37%	2023年	1,088.50
9	东莞沙田丽海纺织印染有限公司	254.37	1.51%	C-LS-301020220069-01	1,387.78	20.71%	签订合同15天内支付15%，出货前支付25%，正式验收合格后支付20%，验收合格并正常运行 3 个月后支付30%，验收合格后一年付10%	21.95%	相符	部分发货，发货比例为27.78%	2023年	1,228.12

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
10	拜泉县经济合作促进局	213.63	1.27%	LDGZ-2020012	1,207.00	20.00%	签订合同支付 20%，所有设备点数验收后 10 日内支付 70%，全面验收合格 10 个工作日内支付 7%，待质保期满 1 年后无质量问题支付 3%	20.00%	相符	部分发货，发货比例为 68.11%	2023 年	1,068.14

注 1：境外销售以美元计价、美元结算，境外客户合同负债余额以预收款时点的汇率入账，收入确认时以确认收入时点汇率入账，故境外客户合同负债余额与收入确认金额存在一定差异，下同；

注 2：报告期内未确认收入的境外销售合同，其预计收入确认金额以原币种列示，下同；

注 3：合同金额以该合同中未确认收入部分的总额作列示，下同；

注 4：约定预收比例系根据合同约定条款结合实际发货比例计算所得，下同；

注 5：部分客户实际预收比例与约定比例存在一定差异，主要原因系①部分境外客户付款方式为即期信用证，发行人发货后可持信用证及相关单据至银行申请兑付，此流程需要一定审核时间，若年末仍处于兑付流程中，则根据款项到账计算的实际预收比例将小于约定比例；②部分客户付款习惯为整额付款，因此实际预收比例会与根据发货比例计算的约定预收比例存在一定差异，可能存在小幅高于或小幅低于约定比例的情形。相关原因具备商业合理性，客户实际付款情况与合同执行进度一致，因此认定预收比例与约定为“相符”，下同。

（二）2021 年末前十大合同负债具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
1	盛泰集团	4,351.49	14.42%	20210222W851	316.56（万美元）	100.00%	100%即期付款不可撤销信	100.00%	相符	全部发货	2022 年	2,013.52

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
				20210616W850	231.15（万美元）	100.00%	用证/30%定金通过银行转账预付，70%余款通过银行转账在交货前付清			全部发货	2022 年	1,473.51
				20210208W850	84.17（万美元）	100.00%				全部发货	2022 年	536.53
				20210521W850	42.62（万美元）	100.00%				全部发货	2022 年	269.47
2	宁波大千纺织品有限公司及其同控公司	3,121.37	10.35%	20210825E109	3,796.20	90.00%	买方自签订合同之日起5个工作日内向卖方支付总金额的30%作为合同的定金，在支付定金后 15 天内向卖方支付总金额的 30%，在支付定金后 30 天内向卖方付总金额的 30%，剩余 10%余款在设备验收完成并收到卖方全额发票后一次性付清	90.00%	相符	全部发货	2022 年	3,359.47
				20211204E128	158.88	30.00%	买方自签订合同之日起5个工作日内向卖方支付总金额的30%作为合同的定金，买方应在卖方发货前两周需向卖方支付剩余的 60%作为货款，剩余 10%余款在设备验收完成并收到卖方全额发票后一次性付清	30.00%	相符	未发货	2022 年	140.60

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
				JYZL-HT-20210826109A	125.80	50.00%	合同签订 5 个工作日内，支付 50%的合同款；验收交付并收到全额发票 30 个天内，支付剩余 50%的合同款	50.00%	相符	部分发货，发货比例为 15.74%	2023 年	111.33
3	俐马集团	2,172.95	7.20%	20210708W880	178.33（万美元）	100.00%	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	相符	全部发货	2023 年	178.33（万美元）
				20201212W881	160.00（万美元）	100.00%				全部发货	2022 年	1,104.84
4	汕头市四海纺织有限公司	2,118.58	7.02%	TS20201216	2,520.00	95.00%	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 20%作为合同的定金，在发货前 30 个工作日内支付 75%作为货款，买方应在质保期满后支付剩余的 5%货款	95.00%	相符	全部发货	2022 年	2,230.09
5	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	1,769.91	5.87%	TS20210908	4,040.00	46.30%	自签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款	47.78%	相符	部分发货，发货比例为 25.39%	2022 年	3,575.22
				20210908M015	280.00						2022 年	247.79
6	新兴工业集团	1,557.42	5.16%	20210705S240	451.93	100.00%	签订合同之日起 3 个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前两周需支付剩余的 70%作为货款	100.00%	相符	全部发货	2022 年	399.94
				20210512S230	843.64	63.17%		81.86%	不相符	部分发货，发货比例为 74.09%	2022 年	746.58
				20210222S204	2,208.54	30.00%		38.30%	不相符	部分发货，发货	2022 年	1,954.46
				20211213S262	471.50						2022 年	417.26

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
				20211216S265	38.12					比例为11.86%	2022 年	33.73
7	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	1,488.94	4.93%	TS20210823	1,507.00	100.00%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前 30 个工作日内支付剩余的 70%作为货款	100.00%	相符	全部发货	2022 年	1,333.63
8	CrownTextile	1,462.27	4.85%	20200915W801	139.15（万美元）	100.00%	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	相符	全部发货	2022 年	990.56
				20200922W801	30.00（万美元）					全部发货	2022 年	213.56
				20200923W802	56.20（万美元）					全部发货	2022 年	400.07
9	航民股份	1,092.21	3.62%	20211023E115	1,040.20	100.00%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 20%作为合同的定金，在发货前两周内支付剩余的 80%作为货款	100.00%	相符	全部发货	2022 年	920.53
				20211124E123	962.20	20.16%		20.00%	相符	未发货	2022 年	851.50
10	常熟新锦江印染有限公司	971.95	3.22%	TS20210705	1,238.00	90.01%	自签订合同之日起3个工作日支付总金额的 30%作为合同的定金，发货前 7 个工作日内支付剩余的 60%作为货款，机器出货后 6 个月内向卖方支付剩余的 10%货款	90.00%	相符	全部发货	2022 年	1,095.58

（三）2020 年末前十大合同负债具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
1	俐马集团	4,050.25	17.21%	20191005W281	109.36（万美元）	100.00%	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	相符	全部发货	2021 年	700.00
				20190412W280	377.52（万美元）	100.00%				全部发货	2021 年	2,417.92
				20200527W880	98.00（万美元）	100.00%				全部发货	2021 年	635.57
2	佛山市亚纺染整有限公司	1,575.22	6.69%	TS20200921	1,780.00	100.00%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 20%作为合同的定金，在发货前两周内支付剩余的 80%作为货款	100.00%	相符	全部发货	2021 年	1,575.22
3	绍兴海通印染有限公司	964.60	4.10%	TS20201014	1,090.00	100.00%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前 30 个工作日内支付剩余的 70%作为货款	100.00%	相符	未发货	2021 年	964.60
4	汕头市潮南区兴业印染有限公司	748.67	3.18%	20200701E042A	136.00	100.00%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前支付剩余的 70%货款	100.00%	相符	全部发货	2021 年	120.35
				20200407E029A	346.00	100.00%			相符	全部发货	2021 年	306.19
				20200701E042B	364.00	100.00%			相符	全部发货	2021 年	322.12
5	汕头市信兴华印染有限公司	707.87	3.01%	20200611E038A	570.00	90.00%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前两周支付剩余的 60%货款，交	90.00%	相符	全部发货	2021 年	504.42
				20200611E038B	231.00	90.00%			相符	全部发货	2021 年	204.42
				20201124E064	82.00	100.00%			相符	未发货	2021 年	72.57

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
							机后一年内支付剩余 10%货款					
6	汕头市潮南区东兴染织厂	669.72	2.85%	20200102E002	853.20	90.00%	自签订合同之日起3个工作日支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前 7 个工作日内需支付剩余的60%货款，剩余的 10%货款在 2020 年 12 月 15 日之前付清	100.00%	不相符	全部发货	2021 年	755.04
7	Crown Textile	645.28	2.74%	20200915W801	139.15（万美元）	49.39%（50.61%信用证处于兑付流程中）	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	相符	全部发货	2022 年	990.56
				20200922W801	30.00（万美元）	100.00%			相符	全部发货	2022 年	213.56
8	江西省泰荣纺织科技有限公司	643.89	2.74%	20201019N009	727.60	100.00%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前两周需支付每批设备剩余的70%作为货款	100.00%	相符	全部发货	2021 年	643.89
9	中山市华恒泰纺织	591.15	2.51%	TS20201104	456.00	57.89%	签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前两周	45.66%	相符	部分发货，发货比例为22.37%	2021 年	403.54

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同号	合同金额	预收比例	合同约定条款	约定预收比例	预收比例与约定的差异	期末合同执行进度	（预计）收入确认时点	收入确认金额
	染整有限公司			TS20201104-1	404.00	100.00%	需支付剩余的 70%作为货款	100.00%	相符	全部发货	2021 年	357.52
10	临海市锦德纺织股份有限公司	575.22	2.44%	TS20201123	1,118.00	58.14%	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的 30%作为合同的定金，在发货前三天内支付剩余的 70%作为货款（可按实际发货机器数量支付提货款）	42.27%	相符	部分发货，发货比例为17.53%	2021 年	989.38

如上表所示，发行人报告期各期末前十大合同负债对应的预收款项情况大多与合同约定相符，其中存在对新兴工业集团、汕头市潮南区东兴染织厂期末的预收款与合同约定不符，预收比例较低，主要系客户资金周转安排，回款存在一定的时间性差异。截至本回复出具日，新兴工业集团与汕头市潮南区东兴染织厂均已全额回款。

综上，发行人报告期各期末前十大合同负债对应的合同执行进度为未发货、部分发货或全部发货，相应设备均未完成验收，未达到收入确认的条件，合同负债的确认与合同执行进度一致；预收款项情况总体按对应合同执行，能够与约定预收比例相匹配。上述客户与发行人均不存在关联关系。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）对报告期内在建工程增加及资金支付所履行的核查程序、比例及结论,在建工程核算是否合规，资金支付的对象是否存在异常；（2）对期末在建工程的监盘情况及结论

（一）核查说明

1、对报告期内在建工程增加及资金支付所履行的核查程序、比例及结论，在建工程核算是否合规，资金支付的对象是否存在异常

（1）对报告期内在建工程增加及资金支付所履行的核查程序、比例

保荐人和申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解和评价与在建工程相关内部控制设计和运行的有效性，并对关键控制节点执行控制测试；

2、获取发行人的在建工程明细表，并与总账、明细账及财务报表合计数核对一致；获取发行人在建工程转固明细，对各个在建工程转固内容进行分析；

3、对发行人转入固定资产、长期待摊费用的部分查阅了工程、设备的验收报告，核查比例占报告期各期的 100%；

4、对截至资产负债表日的在建工程项目实施实地检查，向发行人的项目建设负责人、施工单位负责人及监理单位人员了解工程建设进度情况，核实在建工程是否存在延迟转入固定资产的情况，是否存在停工等减值迹象，核查工程实际进度是否与账面记载一致；

5、获取相关工程的施工建设合同、发票、款项支付回单等资料，并结合工程进度报告、监理报告，与账面核对是否相符，检查在建工程列支的支出是否满足资本化的条件，检查是否涉及与在建工程无关的支出。对报告期内发行人主要的在建工程、固定资产及无形资产等相关资金支付核查情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
合计核查金额	7,004.53	7,349.39	5,997.27
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	8,624.30	8,836.69	7,343.62

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核查比例	81.22%	83.17%	81.67%

（2）核查结论

1、发行人与在建工程相关的内部控制制度设计有效且得到了有效运行；

2、在建工程的核算真实、完整、准确，在建工程的结转时间准确，不存在延迟或者提前结转的情形；

3、公司在建工程资金支付对象主要为设备或工程项目等对应的供应商，与在建工程相关的资金支付与合同约定金额及对象基本一致。

2、对期末在建工程的监盘情况及结论

（1）对期末在建工程的监盘情况

保荐人和申报会计师执行了以下核查程序：

参与了发行人 2022 年中盘点、期末盘点，监盘过程中关注在建工程的建造、使用情况以及检查在建工程是否存在已完工未转固情形，复核公司的盘点记录和盘点报告。

报告期内，对在建工程的监盘情况如下：

项目	2022-12-31	2022-6-30
监盘时间	2023 年 1 月 1 日	2022 年 6 月 30 日
监盘地点	三技智能装备产业园施工现场	
监盘人员	保荐人、申报会计师相关人员	保荐人、申报会计师相关人员
监盘范围	发行人在建工程	
在建工程余额	12,699.51 万元	5,257.96 万元
监盘金额	12,699.51 万元	5,215.70 万元
监盘比例	100.00%	99.20%
监盘结论	在建工程真实存在，账载金额与建设单位、监理单位提供的报告基本一致	在建工程真实存在，账载金额与建设单位、监理单位提供的报告基本一致

（2）核查结论

发行人在建工程期末的盘点率较高，盘点结果显示与账面记载无差异，账载工程进度与实际进度相符，相关在建工程不存在减值的迹象。

（二）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人生产负责人，了解三技智能装备产业园项目中设备投入情况及主要设备的设计加工能力；获取了三技智能装备产业园项目可行性研究报告及项目相关财务测算数据，获取了同行业可比上市公司招股说明书、环保设施竣工验收报告中可比项目相关的投资金额、设计产能、建筑面积等信息，并进行比较；

2、获取了三技智能装备产业园项目供应商清单，通过企查查、天眼查等平台查询相关供应商的工商登记信息，复核发行人的关联方情况；

3、获取了三技智能装备产业园项目支出的明细，并检查相关支出是否与项目相关，是否符合资本化的要求；

4、对主要的非流动资产科目及其他会计科目变动额与现金流量表进行勾稽，测试是否具有匹配对应关系；

5、获取并检查预收账款/合同负债明细，分析各期余额是否存在重大波动，变动原因是否合理，与发行人销售合同及营业收入规模是否匹配；

6、查阅同行业可比公司合同负债占营业收入的比例，并与发行人进行对比，分析其差异的合理性；

7、分析发行人报告期各期合同负债的期初额、发生额、结转额、期末余额，合同负债确认、结转与预收款、合同执行及收入确认情况的匹配性；

8、取得并核查了发行人报告期各期合同负债对应前十大客户的销售合同、送货单、验收单、银行回单等，分析报告期各期合同签订及执行情况，并与预收款项进行对比，分析其预收款金额与合同金额、付款政策、合同执行进度的匹配性；并通过企查查、天眼查等平台查询相关客户的工商登记信息，核查其与发行人是否存在关联关系；

9、对报告期各期末合同负债中主要客户进行函证，核实预收款金额的准确性。

（三）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、三技智能装备产业园土建单位面积造价高于同行业可比上市公司，主要系主要系三技智能装备产业园工程建筑楼层更高，承重墙、钢筋及材料垂直运输等所产生的成本相对更高；单位产能的机器设备投资金额低于同行业可比上市公司，主要系发行人在主要生产工序中投入的国产设备较多，根据测算可以满足设计产能的要求；厂房单位面积造价及单位产能机器设备投入金额具备合理性；

2、三技智能装备产业园供应商与发行人不存在关联关系，建设相关采购不存在关联交易；

3、在建工程列支的各项费用均与项目相关，属于项目建设的必要支出，计入在建工程符合《企业会计准则》的规定，不存在虚增在建工程的情况；

4、在建工程的增加额与现金流量表科目“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”勾稽一致；

5、发行人报告期各期末合同负债余额均具有真实的商业背景，合同负债与销售合同及营业收入规模具有匹配性；发行人预收结算条款与同行业可比公司基本一致，合同负债占营业收入的比例与同行业可比公司相比较高，差异原因具备商业合理性，符合发行人业务的实际开展情况；

6、报告期内发行人合同负债确认、结转能够与预收款、合同执行及收入确认情况相匹配，不存在通过调节合同负债结转时点调节收入的情形；

7、合同负债对应的主要客户预收金额总体和约定的付款条件相匹配，各期末合同负债期后已基本确认收入，与合同执行情况一致，各主要客户均与发行人不存在关联关系。

问题 10. 关于其他财务事项

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人第一大供应商均为无锡浦新金属制品有限公司（以下简称“无锡浦新”），采购金额分别为 2,632.11 万元、5,159.00 万元和 2,974.15 万元，采购内容为金属板材。

（2）报告期各期，发行人第三方回款金额分别为 366.47 万元、776.76 万元和 574.24 万元，主要系相关自然人和相关法人回款。

（3）报告期内，发行人向实际控制人郑永忠、郑永华累计现金分红 10,800.00 万元。

请发行人：

（1）结合合作历史、产品性价比、供货稳定性、运输便利性等因素，说明选择无锡浦新为第一大供应商的原因，比较向无锡浦新的采购价格与市场价格及其他供应商报价的差异。

（2）说明第三方回款的主要客户名称、销售金额、实际付款方名称、付款方与客户的关系、代付金额、回款周期，第三方回款的原因、必要性及商业合理性，资金流、实物流与合同约定的一致性及相关内部控制措施，与可比公司第三方回款情况的差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合发行人实际控制人郑永忠、郑永华分红资金具体流向、最终用途等情况补充完善资金流水核查专项报告。

【回复】

一、结合合作历史、产品性价比、供货稳定性、运输便利性等因素，说明选择无锡浦新为第一大供应商的原因，比较向无锡浦新的采购价格与市场价格及其他供应商报价的差异。

为保证产品质量及供应水平，发行人建立了严格的供应商管理制度，遴选了一批原材料供应商并建立了较为稳定的合作关系，在发生采购需求时，发行人会结合供应商交期、价格、技术要求以及交货质量等方面在合格供应商名册中选择。对于金属板材，市场价格较为透明，发行人根据价格、质量以及交期等因素择优选择。

报告期内，发行人向无锡浦新的采购金额分别为 2,632.11 万元、5,159.00 万元及 2,974.11 万元，采购内容主要为金属板材。基于双方合作历史、产品性价比、供货稳定性及运输便利性等因素，发行人向其采购金额较大，具体分析如下：

（一）合作历史

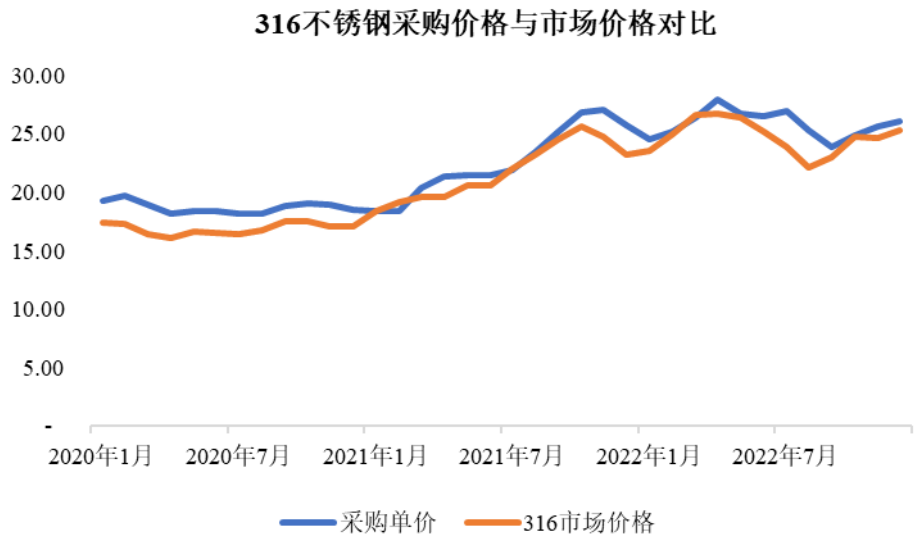
无锡浦新成立于 2011 年，注册资本 2 亿元，主营业务为金属材料的加工及销售等。根据公开资料查询，无锡浦新 1999 年 6 月获得张家港浦项不锈钢有限公司一级代理权，2000 年 12 月获得山西太钢不锈钢股份有限公司一级代理权。发行人所采购的 316 不锈钢板品牌主要为张家港浦项与太钢不锈钢，自 2018 年开始与无锡浦新合作并保持持续稳定的合作关系。

（二）产品性价比

报告期内，公司向无锡浦新的采购内容主要为 316 不锈钢板，采购价格与同类原材料市场价格变动趋势保持一致，与同类材料供应商的平均值相近。

1、与同类原材料市场价格的比较

报告期内，发行人向无锡浦新的采购价格与市场价格相比，变动趋势一致，采购价格接近，采购价格公允。



数据来源：wind: 市场价:316L/NO.1 热轧不锈钢卷板:4-12.0*1500mm:东方特钢:佛山

2、与其他同类原材料供应商采购价格的比较

316 不锈钢板作为发行人生产环节的主要原材料，为保证原材料品质及原材料供应链的稳定性，发行人 316 不锈钢板的供应商较为稳定，其主要供应商包括无锡浦新、佛山市众志利钢业有限公司、佛山市泰基顺贸易有限公司、江苏大明工业科技集团有限公司、佛山市利迅达不锈钢有限公司及奥特昆普，前述 6 家供应商的 316 不锈钢板采购额占当期同类物料总采购额的比例分别为 93.63%、

93.50%及 97.50%。报告期内，发行人向无锡浦新的采购价格与其他主要供应商平均采购价格对比如下：

单位：元/千克

供应商	2022 年度	2021 年度	2020 年度
其他主要供应商平均采购价格	25.71	22.83	18.84
无锡浦新采购价格	25.68	21.60	18.64

由上表可知，发行人向无锡浦新的采购价格与同类材料供应商的平均值相近。2021 年度，其他供应商年度平均采购价格与无锡浦新的采购价格有所差异主要系当年度钢材价格波动较大，公司向不同供应商的采购节奏与采购频率差异导致供应商之间的年度平均采购价格有所差异。发行人向无锡浦新采购钢材具备性价比。

（三）供货稳定性

公司与无锡浦新的采购模式为预付款模式，即公司先行付款，无锡浦新按照约定的交货周期将货物送至指定地点。报告期内，无锡浦新供货稳定，不存在延期交货的情形，双方亦不存在合作纠纷，合作关系稳定。

（四）运输便利性

无锡浦新作为集房地产开发、不锈钢电子交易、不锈钢销售、加工、配送、服务为一体的综合性企业。为便于物流配送，无锡浦新先后投资建设了中国（硕放）不锈钢市场、无锡南方不锈钢市场、佛山浦新不锈钢加工配送中心等多个国内区域性配送中心，无锡浦新会综合运输便利性、物流成本、货品储备等因素，选择最优的区域配送中心进行发货。公司向无锡浦新下单后，在满足货品储备的情况下，无锡浦新会优先选择佛山区域的物流配送中心进行发货，以满足公司的交货周期等要求。

综上，公司与无锡浦新自 2018 年起持续稳定合作，在满足公司交货周期、技术要求以及交货质量等因素的前提下，材料价格具备公允性及性价比。无锡浦新供货稳定，运输便利性高，不存在延期交货的情形。因此，报告期内，发行人向无锡浦新采购金额较大，选择其为第一大供应商具备商业合理性。

二、说明第三方回款的主要客户名称、销售金额、实际付款方名称、付款方

与客户的关系、代付金额、回款周期，第三方回款的原因、必要性及商业合理性，资金流、实物流与合同约定的一致性及相关内部控制措施，与可比公司第三方回款情况的差异

（一）说明第三方回款的主要客户名称、销售金额、实际付款方名称、付款方与客户的关系、代付金额、回款周期，第三方回款的原因、必要性及商业合理性

报告期内，发行人存在少量销售回款来自非合同签订方的情形，报告期各期第三方回款的金额分别为 366.47 万元、776.76 万元及 574.24 万元，占营业收入比例分别为 0.64%、1.08%及 0.84%，占比较小。

报告期各期，第三方回款涉及的前五大客户及相应情况具体如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	实际付款方名称	付款方与客户的关系	回款周期	第三方回款的原因	当期销售金额	代付金额
2022年度	1	佛山市高明棉泰印染有限公司	陈溢铭	客户法定代表人	8 天	客户资金安排	336.28	371.00
	2	台山市沣泰染织有限公司	刘锦星	客户合作方	未完全回款	客户账户被冻结，通过合作方账户付款	-	60.00
	3	佛山市中森纺织有限公司	关国明	客户员工	778 天	客户资金安排	-	45.42
	4	江苏东源纺织科技实业有限公司	张家港东渡纺织进出口有限公司	同一集团	未完全回款	客户资金安排	112.92	40.00
	5	南昌星成针织实业有限公司	熊嘉陵	客户员工	未完全回款	客户资金安排	2.26	25.00
	合计						**451.46**	**541.42**
2021年度	1	四会市墩煌纺织染整有限公司	肇庆市大业纺织有限公司	股东或董监高关联	712 天	客户资金安排	10.51	200.00
	2	佛山市中森纺织有限公司	关国明、朱隐娣	客户员工	778 天	客户资金安排	303.82	194.70
	3	台山市沣泰染织有限公司	刘锦星、刘丽群	客户合作方	未完全回款	客户账户被冻结，通过合作方账户付款	-	150.00
	4	广西鑫运华印染有限公司	陈楚雄	客户员工	-	客户资金安排	0.26	103.29
	5	清远仕春纺织有限公司	中山市森海纺织有限公司	客户供应商	-	客户资金安排	176.99	70.00
	合计						**491.58**	**717.99**
2020年度	1	台山市沣泰染织有限公司	邹井刚、吴春武	客户合作方	765 天	客户资金安排	2.73	100.44
	2	四会市晋泰印染	陈婉梅	客户员工	904 天	客户资金安排	985.32	100.00

年度	序号	客户名称	实际付款方名称	付款方与客户的关系	回款周期	第三方回款的原因	当期销售金额	代付金额
		有限公司						
	3	清远仕春纺织有限公司	黄节劲	客户法定代表人	-	客户资金安排	-	60.00
	4	潮州市嘉华科技有限公司	潮州市华粤织染有限公司	股东或董监高关联	122 天	客户资金安排	130.97	50.00
	5	浙江劲光纺织科技有限公司	浙江劲光实业股份有限公司	同一集团	-	客户资金安排	33.10	50.00
	合计						**1,152.12**	**360.44**

注 1：当期销售金额为不含税口径；
注 2：回款周期系合同确认收入之日与末次回款之日相隔的期间，回款周期为“-”表示相应销售合同的款项已于确认收入前全额收取；
注 3：台山市沣泰染织有限公司已申请破产，其公司账户已被冻结，发行人已对其应收账款进行单项计提。

如上表所示，报告期内，发行人客户通过关联自然人或者关联法人等直接向发行人支付货款的背景原因主要系客户资金安排，部分客户因其自身经营习惯、集团统一结算以及操作便利性等因素委托其关联公司、法定代表人、员工或合作伙伴等代为付款。由于发行人销售收款主要采取设备出机前预收大部分货款、客户验收后一定信用期内收取尾款的模式，因此客户的回款周期与设备生产安排、客户验收安排及客户资金周转情况相关，各客户回款周期具有一定差异，具备商业合理性。

综上所述，报告期内，发行人客户第三方回款金额及占比较小，第三方回款情况均基于真实交易活动发生，且与客户自身情况或其交易习惯、资金安排等需求相符。发行人基于应收账款回款的及时性以及客户的支付安排考虑，接受部分客户提供的第三方回款需求，具有一定的必要性及商业合理性，对公司总体经营情况影响较小。

（二）资金流、实物流与合同约定的一致性及相关内部控制措施

报告期内，发行人与存在第三方回款情形的客户签订了销售合同，发行人严格按照合同条款履行约定义务，货物发往客户时获取了物流单、提单及验收单等相关单据，客户通过第三方回款不影响双方业务的商业实质，发行人相关销售具有真实的交易背景；第三方回款对应收入真实、与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质具有匹配关系，不存在虚构交易或调节账龄情形。

针对第三方回款情形，发行人制定了《第三方回款管理细则》。发行人对第三方回款的主要内部控制措施规定如下：

“1、第三方回款的，由公司销售人员向财务部说明第三方回款的具体情况，包括回款方名称、回款时间、回款金额、回款对应的销售合同等内容，财务部根据销售人员反馈的情况及时与销售人员确认第三方付款对应的银行回单，财务部对回款银行回单、销售合同、付款委托书文件（如需）核对检查无误后进行账务处理，并同时登记第三方回款台账；

2、对于整机设备的回款：公司财务部根据销售人员反馈的情况评估第三方回款的分类，确认是否需要客户签署付款委托书文件。对于付款方系公司且该公司与客户不具有关联关系和属于同一集团内的、对于付款方系自然人且该自然人并非客户工商登记信息能够查询到的董监高或自然人股东，需提请业务员跟进客户签署付款委托书；

3、对于配件类的回款，客户的采购或其员工基于付款便利性等考虑，自行支付到我司账户的，财务部和销售助理及时跟进对接，定期对账；

4、公司市场部和财务部定期与客户进行对账，确认销售合同的收款情况，以确保双方交易记录的一致性。”

发行人已建立健全客户销售及收款的内控制度体系，并持续完善业务控制措施和流程管理，以保证回款与销售的一致性并控制第三方回款风险。报告期内，公司未因第三方回款事宜与客户发生纠纷，公司第三方回款情形未对公司财务内控造成重大影响，未违反相关法律法规。

（三）与可比公司第三方回款情况的差异

经检索公开信息，发行人同行业可比公司中亦存在第三方回款情形，具体情况如下：

公司简称	第三方回款金额及占比	第三方回款原因及类型
远信工业	2018 年至 2020 年第三方回款金额分别为 295.93 万元、0 万元、100.00 万元，占当期营业收入比例分别为 0.90%、0.00%、0.24%。	第三方回款主要系客户临时资金周转需要等原因所致，客户与第三方的关系主要为客户老板的亲戚朋友、受同一控制人控制的公司等。

公司简称	第三方回款金额及占比	第三方回款原因及类型
宏华数科	2018 至 2020 年第三方回款金额分别为 3,337.03 万元、6,657.98 万元、6,511.97 万元，占当期营业收入比例分别为 7.06%、11.26%、9.10%。	第三方回款主要来自巴基斯坦、意大利、印度等国家或地区，主要原因包括：（1）客户所在国或地区存在外汇管制或外汇相对不高情形；（2）交易习惯等。
发行人	2020 年至 2022 年第三方回款金额分别为 366.47 万元、776.76 万元、574.24 万元，占当期营业收入比例分别为 0.64%、1.08%、0.84%。	第三方回款主要系部分客户因其自身经营习惯、资金安排、集团统一结算以及操作便利性等因素委托其关联公司、法定代表人、员工或合作伙伴等代为付款。

注 1：远信工业及宏华数科第三方回款相关信息取自其招股说明书；
注 2：恒天立信未披露第三方回款信息。

公司客户主要为民营企业，部分客户在付款时倾向于按其资金安排或交易习惯进行付款，因此会存在上述第三方回款的情形。与同行业可比公司相比，发行人第三方回款金额占营业收入的比例处于合理范围，发行人第三方回款符合行业惯例和客户经营特点，具备商业合理性。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人与无锡浦新的钢材采购合同，了解具体采购内容与采购价格；

2、实地走访无锡浦新，了解发行人与无锡浦新的合作历史及合作情况；

3、对比分析发行人向无锡浦新的钢材采购价格与其他钢材供应商的采购价格，分析差异原因；

4、访谈发行人采购部门负责人，了解发行人与无锡浦新的合作情况；

5、通过公开途径查询无锡浦新的经营情况；

6、取得发行人第三方回款明细表，确认发行人第三方回款记录的准确性和完整性，了解发行人客户采取第三方付款的原因和商业合理性，核查付款方与客户的关系；

7、取得第三方回款相关的销售合同、验收单、委托代付声明等资料，核查

是否具有真实的交易背景、发行人第三方回款与销售收入的勾稽与可验证性；

8、查阅发行人关于客户回款相关的内控制度文件，了解发行人销售与收款的内部控制程序，关注发行人对第三方回款的控制措施是否得到有效执行；

9、检索同行业可比公司公开披露信息，核实发行人第三方回款是否符合行业经营惯例、是否与同行业可比公司一致。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、公司与无锡浦新持续稳定合作，材料价格具备公允性及性价比，无锡浦新供货稳定，运输便利性高。报告期内，发行人向无锡浦新采购金额较大，选择其为第一大供应商具备商业合理性。

2、发行人客户通过关联自然人或者关联法人等直接向发行人支付货款的具备必要性及商业合理性；第三方回款涉及的交易与合同约定、原始单据一致，具有真实性；

3、发行人已针对第三方回款制定了相关内控制度，且相关制度执行有效；同行业可比公司亦存在第三方回款，发行人第三方回款符合行业经营惯例。

四、保荐人、申报会计师对发行人资金流水核查情况出具专项报告

保荐人、申报会计师已按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中资金流水核查的要求，针对发行人资金流水进行核查并出具专项报告，具体参见《中信建投证券股份有限公司关于三技精密技术（广东）股份有限公司资金流水核查的专项报告》及《资金流水核查情况的专项说明》（容诚专字[2023]518Z0886 号）。

问题 11. 关于风险揭示

发行人在招股说明书风险揭示章节中存在以下与《招股说明书格式准则》规定不相符的情形：

（1）格式准则第二十四条规定，应针对性、个性化披露实际面临的风险因素，应避免笼统模板化表述，不应披露可适用任何发行人的风险。发行人特别风

险提示中“宏观经济周期波动导致下游行业需求变化的风险”“市场竞争加剧的风险”的相关表述较为笼统、普适性较强。

（2）格式准则第二十六条规定，发行人应对风险因素作定量分析，对导致风险的变动性因素作敏感性分析。发行人在特别风险提示之“原材料价格波动的风险”中仅披露原材料成本占比、钢材价格指数波动，未就钢材价格变动对成本的影响作敏感性分析。

（3）格式准则第二十七条规定，披露风险因素不得包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述。发行人部分风险中披露了应对措施/优势，如“技术人员流失的风险”中提及“得益于较为完善的激励机制和良好的技术创新氛围，公司的研发团队较为稳定”，“核心技术泄密的风险”中提及“公司已制定了相关保密制度，并与高级管理人员、核心技术人员签署了保密协议”等。

请发行人结合《招股说明书格式准则》的相关要求，遵循重要性原则，针对性披露实际面临的风险因素，避免陈述适用于所有拟上市公司的风险因素，避免笼统、模板化表述，避免出现风险对策、发行人竞争优势及类似表述。

请保荐人发表明确意见，并根据《保荐人尽职调查工作准则》结合发行人行业特征、自身情况，有针对性的分析相关风险因素，充分了解相关事项对发行人的影响。

【回复】

一、请发行人结合《招股说明书格式准则》的相关要求，遵循重要性原则，针对性披露实际面临的风险因素，避免陈述适用于所有拟上市公司的风险因素，避免笼统、模板化表述，避免出现风险对策、发行人竞争优势及类似表述

发行人根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求，遵循重要性原则已对招股说明书相关风险因素进行了相关表述修订或定量分析补充，删除风险对策或发行人竞争优势等类似表述。修订后的内容具体如下：

（一）于“宏观经济周期波动导致下游行业需求变化的风险”补充针对性描述

发行人已于招股说明书“第二节、一、（一）、1、宏观经济周期波动导致下游行业需求变化的风险”与“第三节、一、（一）宏观经济周期波动导致下游行业需求变化的风险”补充披露如下：

“公司自成立以来专注于染整设备及其相关领域的研发、生产、销售及服务，染整设备具有固定资产属性，产品市场需求会因下游纺织行业的经营状况波动而受到一定影响。当宏观经济上行或产业政策放宽时，下游纺织行业加速扩张，纺织机械投资需求增加，进而带动公司业绩提升；当宏观经济下行或产业政策调整时，下游需求放缓，公司业绩发展将受到不利影响。

根据中国纺织工业联合会发布的纺织行业综合景气指数，2020 年受到外部因素影响，纺织行业景气指数呈现较大的波动特征，但总体呈提升趋势；2021 年因国内经济运行平稳、欧美需求旺盛等因素的影响，纺织行业景气指数持续位于荣枯线 50 以上的高位，行业呈现较高的景气度，下游客户更新及扩产需求较为旺盛。2022 年受到宏观经济形势的影响，纺织行业景气指数全年持续处于 50 以下的低位，直至 2023 年一季度有所回升，呈现了一定的复苏趋势。

总体而言，纺织行业长时间内处于景气状态，但宏观经济周期、相关产业政策周期、纺织生产周期及纺织相关产品价格等因素的波动会造成纺织业固定资产购置需求变化，进而影响公司生产经营发展。若未来宏观经济出现进一步下行，导致下游行业需求变化，将对公司业绩造成不利影响。”

（二）于“市场竞争加剧的风险”补充针对性描述

发行人已于招股说明书“第二节、一、（一）、2、市场竞争加剧的风险”与“第三节、一、（二）市场竞争加剧的风险”补充披露如下：

“由于基础的染整设备工艺技术相对成熟，目前染整设备行业呈现整体较为分散的特征。近年来，各政府部门陆续出台了一系列政策，推动传统染整设备向节能化、环保化、智能化更新改造发展。随着政策的推进，染整设备行业内各企业资金投入不断加大、技术进步不断加快以及服务手段不断加强，染整设备市场竞争将进一步加剧。

公司坚持走技术创新和服务求精的可持续发展道路，经过多年积累已具有较

强的市场地位与产品竞争力。现阶段，与公司形成竞争的企业主要为国内的恒天立信和远信工业等企业，以及德国第斯有限公司等国外企业。倘若未来国内企业通过技术研发等方式逐步提升竞争力，或国外企业通过积极的本土化战略抢占公司市场份额，将导致公司面临市场竞争加剧**的情形。公司如果不能及时把握市场需求变化，提升产品创新能力和售后服务质量，有效加大市场开拓力度，可能难以维持和提高目前的市场竞争优势，将面临**市场占有率下降的风险。”

（三）于“原材料价格波动的风险”补充钢材价格变动对成本的敏感性分析

发行人已于招股说明书“第二节、一、（一）、3、原材料价格波动的风险”与“第三节、一、（三）原材料价格波动的风险”补充披露如下：

“报告期内，假设其他因素保持不变，钢材价格变化对主营业务成本的敏感性分析列示如下：

产品类型	钢材价格变动比例	对主营业务成本影响比例		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
染色机	30%	10.56%	10.68%	10.02%
	20%	7.04%	7.12%	6.68%
	10%	3.53%	3.56%	3.34%
	-10%	-3.53%	-3.56%	-3.34%
	-20%	-7.04%	-7.12%	-6.68%
	-30%	-10.56%	-10.68%	-10.02%
定形机	30%	4.86%	4.80%	4.26%
	20%	3.24%	3.20%	2.84%
	10%	1.61%	1.59%	1.42%
	-10%	-1.61%	-1.59%	-1.42%
	-20%	-3.24%	-3.20%	-2.84%
	-30%	-4.86%	-4.80%	-4.26%

由上表可知，假设其他因素保持不变，因各产品结构差异，当钢材价格变动时，其对染色机成本影响大于定形机及其他染整设备。若钢材价格受国际、国内政治经济等多种因素的影响发生较大波动，则会对公司经营业绩产生一定不利影响。”

（四）于“技术人员流失的风险”删除发行人竞争优势及类似表述

发行人已于招股说明书“第三节、二、（一）、3、技术人员流失的风险”补

充披露如下：

“公司的产品研发和生产很大程度上依赖于专业人才，**保持具有丰富行业经验的核心技术人员稳定是公司生存和持续发展的重要保障。**报告期各期末，公司的研发人员数量分别为89人、129人和135人，占员工人数的比例分别为11.70%、13.84%以及16.05%。**随着我国染整设备行业的发展，行业人才竞争日益激烈，**若公司未能持续提供具有竞争力的待遇和工作环境，未来可能面临技术人员流失的风险，进而影响公司的技术创新能力，对公司的经营业绩及长远发展造成不利影响。”

（五）于“核心技术泄密的风险”删除风险对策及类似表述

发行人已于招股说明书“第三节、二、（一）、4、核心技术泄密的风险”补充披露如下：

“公司通过自主研发掌握了多项核心技术，包括气液染色技术、波浪渐扩式导布管技术、斜轴摆布技术、间断式组合喷嘴技术及多维摆布技术等，并实现了多项技术的产业化。公司所拥有的核心技术是公司保持竞争力的重要保证。**截至2023年4月30日，公司拥有155项专利（其中发明专利27项）及34项软件著作权。**若因工作疏忽、管理不善、外界恶意窃取等行为导致公司核心技术泄密，可能对公司的业务发展造成不利影响。”

二、请保荐人发表明确意见，并根据《保荐人尽职调查工作准则》结合发行人行业特征、自身情况，有针对性的分析相关风险因素，充分了解相关事项对发行人的影响

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人主要履行了以下核查程序：

1、查阅《招股说明书（申报稿）》之“第二节、一、（一）特别风险提示”及“第三节 风险因素”，与《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第57号——招股说明书》的相关要求对照，核查是否符合相关披露要求；

2、查阅《招股说明书（申报稿）》之“第二节、一、（一）特别风险提示”及“第三节 风险因素”，与《保荐人尽职调查工作准则》的相关要求对照，针对性分析

相关风险因素，获取尽调资料以核查相关风险因素对发行人的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求，遵循重要性原则，针对性披露实际面临的风险因素，避免笼统性、模板化表述，避免出现风险对策、发行人竞争优势及类似表述；发行人在不影响信息披露完整性的前提下，遵循重要性原则，对部分风险因素进行精简及删减，相关精简和删减内容不影响投资者价值判断和投资决策；

2、保荐人已根据《保荐人尽职调查工作准则》的要求，结合发行人行业特征、自身情况，针对性分析相关风险因素，获取尽调资料以核查相关风险因素对发行人的影响。

（本页无正文，为《关于三技精密技术（广东）股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

三技精密技术（广东）股份有限公司

2023 年 9 月 13 日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于关于三技精密技术（广东）股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

金少桐　　方逸峰

中信建投证券股份有限公司

2023年9月13日

关于本次审核问询函回复报告的声明

本人已认真阅读三技精密技术（广东）股份有限公司本次审核问询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，审核问询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/董事长签名：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2023 年 9 月 13 日