

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

补充法律意见书（六）



锦天城律师事务所
ALLBRIGHT LAW OFFICES

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

目 录

目 录	1
声 明	4
正 文	6
第一部分 对发行人补充期间事项的核查	6
一、本次发行上市的批准和授权	6
二、发行人本次发行上市的主体资格	6
三、发行人本次发行上市的实质条件	6
四、发行人的设立	10
五、发行人的独立性	10
六、发起人、股东及实际控制人	12
七、发行人的股本及其演变	12
八、发行人的业务	13
九、关联交易及同业竞争	14
十、发行人的主要财产	16
十一、发行人的重大债权债务	18
十二、发行人的重大资产变化及收购兼并	20
十三、发行人章程的制定与修改	20
十四、发行人新增的股东大会、董事会、监事会会议情况	20
十五、发行人董事、监事和高级管理人员及其变化	20
十六、发行人的税务	21
十七、发行人的环境保护和产品质量、技术等标准	25
十八、发行人募集资金的运用	28
十九、发行人的业务发展目标	28
二十、诉讼、仲裁或行政处罚	28
二十一、原定向募集公司增资发行的有关问题	32
二十二、发行人招股说明书法律风险的评价	33
二十三、结论意见	33
第二部分 关于（2022）011019号《审核问询函》核查问题的法律意见更新	34
一、问询问题 1.关于创业板定位	34
二、问询问题 2.关于公司控制权	101
三、问询问题 3.关于历史沿革	111
四、问询问题 4.关于土地和房产	118
五、问询问题 5.关于固定资产及生产模式	126
六、问询问题 7.关于诉讼等法律风险	139
七、问询问题 18.关于财务规范性	154
第三部分 关于（2023）010155号《审核问询函》核查问题的法律意见更新	158
一、问询问题 1.关于营业收入增长、销售模式与客户	158
二、问询问题 8.关于关联企业注销的原因及公司独立性	213
三、问询问题 9.关于现金结算等其他事项	223

上海市锦天城律师事务所
关于浙江长城搅拌设备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（六）

致：浙江长城搅拌设备股份有限公司

上海市锦天城律师事务所（以下简称“本所”或“锦天城”）接受浙江长城搅拌设备股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的专项法律顾问。本所律师已根据相关法律、法规及规范性文件的规定并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的查验原则，对发行人已经提供的与本次发行上市有关的文件和有关事实进行了核查和验证，在此之前已出具了《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（四）》（以下简称“《补充法律意见书（四）》”）、《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（五）》（以下简称“《补充法律意见书（五）》”）。

鉴于立信所对发行人 2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1 月-6 月的财务报表进行了审计，并出具了信会师报字[2023]第 ZF11214 号《审计报告》，

结合发行人在 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日期间（以下简称“期间”）发生的重大变化，出具本补充法律意见书，对本所已经出具《法律意见书》及《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》《补充法律意见书（四）》《补充法律意见书（五）》的相关内容进行修改/补充或作进一步的说明。

声 明

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

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

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

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

本所律师严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，保证本补

充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确。本补充法律意见书中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本所律师依法对出具的法律意见承担相应法律责任。

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

除非特别说明或文义另有所指，本所在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》《补充法律意见书（四）》《补充法律意见书（五）》中的相关释义和声明事项适用于本补充法律意见书。

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

正 文

第一部分 对发行人补充期间事项的核查

一、本次发行上市的批准和授权

经核查，本所律师认为，截至本补充法律意见书出具之日，发行人为本次发行所获得的公司股东大会的批准及授权均在相关决议有效期内，持续有效，具备本次发行所必需的批准与授权。

2023年9月15日，发行人本次申请上市已经深圳证券交易所创业板股票上市委员会审议通过。截至本补充法律意见书出具之日，发行人本次发行尚待报送中国证监会履行发行注册程序。

综上，本所律师认为，发行人首次公开发行股票并在创业板上市已获得发行人股东大会的必要批准与授权，发行人股东大会授权董事会办理本次发行上市有关事宜的授权范围、程序合法有效，依据《证券法》《公司法》《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《注册管理办法》”）等有关法律、法规、规章、规范性文件的规定，发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申请尚需报送中国证监会履行发行注册程序。

二、发行人本次发行上市的主体资格

本所律师查验了发行人截至本补充法律意见书出具之日前的股东大会决议与会议记录等文件，并调取了发行人的全套工商资料，查验了发行人目前持有的营业执照，取得了立信所出具的《审计报告》（信会师报字[2023]第 ZF11214 号），并实地查看了发行人的生产经营情况，发行人经营情况正常。

经核查，期间内发行人系合法存续的股份有限公司，符合《证券法》《公司法》《注册管理办法》关于首次公开发行股票并上市所需主体资格的要求，发行人不存在根据法律、法规及《公司章程》的规定需要终止的情形。

三、发行人本次发行上市的实质条件

经逐条对照《公司法》《证券法》《注册管理办法》等法律、法规和规范性

文件的规定，本所律师认为，发行人符合本次发行上市的下列条件：

（一）发行人本次发行上市符合《公司法》规定的相关条件

1、经本所律师查验，发行人已就本次发行上市事宜，与保荐机构签署了《保荐协议》，符合《公司法》第八十七条的规定。

2、发行人本次发行的股票种类为每股面值 1.00 元的境内上市人民币普通股，每股具有同等的权利，每股发行价格不低于票面金额，符合《公司法》第一百二十六条及第一百二十七条的规定。

3、根据发行人 2022 年第五次临时股东大会审议通过的《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）并在创业板上市》等议案，发行人已就拟向社会公众公开发行股票的种类、数额、价格、发行对象等作出决议，符合《公司法》第一百三十三条的规定。

（二）发行人本次发行上市符合《证券法》规定的相关条件

1、经本所律师查验，发行人已就本次发行上市事宜，与保荐机构签署了《保荐协议》，符合《证券法》第十条第一款的规定。

2、根据发行人设立以来的历次股东大会、董事会及监事会会议文件及有关公司治理制度，发行人已按照《公司法》等法律、行政法规及规范性文件的要求设立了股东大会、董事会、监事会等组织机构，发行人具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第一款第（一）项的规定。

3、根据立信所出具的《审计报告》（信会师报字[2023]第 ZF11214 号），发行人具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

4、根据立信所出具的《审计报告》，发行人有关会计报表的编制符合《企业会计准则》和《企业会计制度》的有关规定，发行人最近三年的财务会计报告被立信所出具无保留意见审计报告，符合《证券法》第十二条第一款第（三）项的规定。

5、根据公安机关出具的无犯罪记录证明并经本所律师通过互联网等公开渠道查询，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，符合《证券法》第十

二条第一款第（四）项之规定。

（三）发行人本次发行上市符合《注册管理办法》规定的相关条件

根据发行人说明并经本所律师查验，发行人符合《注册管理办法》关于本次发行上市的如下实质条件：

1、发行人符合创业板定位要求

根据发行人出具的《关于符合创业板定位要求的专项说明》及保荐人出具的《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》，发行人的主营业务为搅拌设备的研发、生产、销售和服务，符合创业板定位要求，符合《注册管理办法》第三条的规定。

2、发行人符合《注册管理办法》规定的发行条件

（1）组织机构健全，持续经营 3 年以上

经本所律师查验，发行人是依法设立且持续经营 3 年以上的股份有限公司，经访谈发行人相关人员并经本所律师核查，发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、专门委员会等制度，具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责，具备本次发行上市的主体资格，符合《注册管理办法》第十条的规定。

（2）会计基础工作规范，内控制度健全有效

根据《审计报告》（信会师报字[2023]第 ZF11214 号），基于本所律师作为非财务专业人员的理解和判断，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告已由立信所出具无保留意见的审计报告，符合《注册管理办法》第十一条第一款的规定。

根据《内控鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZF11215 号），基于本所律师作为非财务专业人员的理解和判断，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并已由立信所出具无保留结论的内控鉴证报告，符合《注册管理办法》第十一条第二款的规定。

（3）业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力

经本所律师查验，发行人的资产完整，业务及人员、财务、机构独立，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，符合《注册管理办法》第十二条第一项的规定。

经本所律师查验，发行人主营业务、控制权和管理团队稳定，最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化。发行人的股份权属清晰，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，最近两年实际控制人没有发生变更，符合《注册管理办法》第十二条第二项的规定。

经本所律师查验，发行人的主要生产经营设备包括机器设备、运输工具和其他设备，上述主要生产经营设备置放于相应的生产经营场所内，发行人及其子公司依法享有该等财产的所有权，无权属争议；经本所律师对发行人的不动产权证书、商标注册证书、专利证书等相关权属证书的查验，发行人的主要资产、核心技术、商标等不存在重大权属纠纷；经本所律师查验，发行人不存在重大偿债风险、重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，不存在经营环境已经或者将要发生的重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。据此，发行人符合《注册管理办法》第十二条第三项的规定。

（4）生产经营合法合规，相关主体不存在重大违法违规记录

根据发行人工商登记资料、《招股说明书》，结合发行人生产经营的实际情况，主要业务合同以及发行人的说明，发行人的主营业务为搅拌设备的研发、生产、销售和服务。发行人的生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策，符合《注册管理办法》第十三条第一款的规定。

根据发行人及其控股股东、实际控制人出具的书面确认、相关政府部门出具的证明文件，并经本所律师通过互联网公开信息查询，最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，符合《注册管理办法》第十三条第二款的规定。

根据公安机关出具的无犯罪记录证明和发行人董事、监事及高级管理人员作出的承诺，并经本所律师查阅中国证监会网站披露的《市场禁入决定书》《行政处罚决定书》及证券交易所网站披露的监管与处分记录等公众信息及通过互联网进行检索，发行人的现任董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形，符合《注册管理办法》第十三条第三款的规定。

（四）发行人本次发行上市符合《上市规则》规定的相关条件

1、根据《招股说明书》《审计报告》《公司章程》及《公司章程（草案）》等资料，发行人不存在表决权差异安排，发行人 2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月份归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后的孰低者为准）分别为 7,353.23 万元、9,868.36 万元和 6,656.08 万元，最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，符合《上市规则》第 2.1.1 条第（四）项、第 2.1.2 条第（一）项的规定。

2、根据《审计报告》、发行人 2022 年第五次临时股东大会审议通过的《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市》的议案以及《招股说明书》并经本所律师查验，发行人本次发行上市前股本总额为 13,500 万元，根据发行人本次发行方案，发行人本次发行股票数量为不超过 4,500 万股，最终发行数量以中国证监会等有权监管机关的注册为准，发行后股本总额为 18,000 万元，不低于人民币 3,000 万元，且公开发行股份数占发行后总股数的比例不低于 25%，符合《上市规则》第 2.1.1 条第（二）项、第（三）项的规定。

综上，本所律师认为，除尚需报经中国证监会履行发行注册程序外，发行人已满足了《公司法》《证券法》《注册管理办法》《上市规则》等法律、法规和规范性文件的规定的要求，具备本次发行上市的实质条件。

四、发行人的设立

经核查，期间内，发行人的设立事项未发生变更。

五、发行人的独立性

（一）发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其他关联方

发行人记载于最新营业执照上的经营范围为：“加工、制造、安装减速机、电动机、搅拌设备、传动机械、机械密封、磁传动、泵、阀、换热器、混合器、搪玻璃设备；化工设备、化工工程的设计；货物进出口、技术进出口，自有厂房出租、太阳能发电（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。

根据发行人的《营业执照》、说明及《审计报告》，发行人实际主要从事业务为搅拌设备的研发、生产、销售和服务。

根据发行人说明，并经本所律师查验发行人的重大业务合同、对发行人的主要客户、主要供应商进行访谈，发行人拥有独立完整的业务经营系统。发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系；发行人拥有独立的决策和执行机构，并拥有独立的业务系统；发行人独立地对外签署合同，独立生产经营；发行人具有面向市场的自主经营能力。

（二）发行人的资产完整

根据与发行人相关的资产评估报告、验资报告，并经本所律师查验发行人提供的不动产权证、商标注册证、专利证书等有关文件资料，发行人具备与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的不动产权、土地使用权、机器设备、注册商标、专利权以及非专利技术，具有独立的生产经营系统，其资产具有完整性。

（三）发行人具有独立完整的供应、生产、销售系统

根据发行人说明，并经本所律师查验公司历年审计报告和业务合同，发行人具有独立的生产、供应、销售业务体系，独立签署各项与其生产经营有关的合同，独立开展各项生产经营活动，发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。

（四）发行人的人员独立

经发行人说明并经本所律师查验，发行人的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员均未在发行人的控股股东、实际控制人及其控制的其

他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，且均未在发行人的控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员也未在发行人的控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

期间内，发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的对外兼职情况无变化。

（五）发行人的机构独立

经发行人说明，并经本所律师查验，发行人建立健全了内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业未有机构混同的情形。

（六）发行人的财务独立

根据《审计报告》《内控鉴证报告》并经发行人说明及本所律师查验，发行人已设立独立的财务部门，配备了专职的财务会计人员，并已建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度；发行人独立设立银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况；发行人的财务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

综上，发行人资产完整，业务及人员、机构、财务独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，符合《注册管理办法》对公司独立性的有关要求。

六、发起人、股东及实际控制人

如《律师工作报告》正文“六、发起人、股东及实际控制人”所述，经查验，截至补充本法律意见书出具之日，发行人共有 18 名股东，其中包括 17 名发起人股东，1 名非发起人股东。各股东均具有法律、法规和规范性文件规定的担任股份有限公司股东的主体资格。经本所律师核查，期间内，发行人的股东未发生变更。

七、发行人的股本及其演变

期间内，发行人未发生股权变动，发行人各股东持有的股份未设置质押，不

存在纠纷及潜在纠纷。

八、发行人的业务

（一）发行人的经营范围和经营方式

1、发行人的经营范围

经本所律师查验，期间内发行人经营范围未发生变更。

2、发行人子公司的经营范围

经本所律师查验，期间内发行人子公司经营范围未发生变更。

3、发行人的业务许可

截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其子公司生产经营相关的资质、许可证书如下：

序号	证书名称	持有人	编号	有效期/发证日期	颁发单位
1	高新技术企业证书	发行人	GR2020033006844	2020.01.01-2022.12.31	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局
2	食品经营许可证	发行人	JY33303020254085	2023.09.25-2028.09.25	温州市鹿城区市场监督管理局
3	固定污染源排污登记回执	发行人	91330302145091169P001Y	2020.08.02-2025.08.01	中华人民共和国生态环境部
4	固定污染源排污登记回执	发行人	91330302MA2JBXT45C001X	2021.04.07-2026.04.06	中华人民共和国生态环境部
5	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	发行人	3303963377	长期	温州海关
6	对外贸易经营者备案登记表	发行	04291487	长期	浙江温州对外贸易经营

		人			者备案登记
7	环境管理体系认证	发行人	USA22E43156R2M	2022.07.29-2025.07.05	北京东方纵横认证中心有限公司
8	质量管理体系认证	发行人	USA23Q43601R8M	2023.09.19-2026.10.12	北京东方纵横认证中心有限公司
9	职业健康安全管理体系认证	发行人	USA22S23157R2M	2022.07.29-2025.07.05	北京东方纵横认证中心有限公司
10	ATEX 认证	发行人	NO.0I220506.ZGMUN71	2022.05.09-2027.05.08	Ente Certificazione Machine Srl
11	CE 认证	发行人	10.16.0749	2022.05.09-2027.05.08	European Inspection and Certification Company S.A.

注：发行人高新技术企业证书已于 2022 年 12 月 31 日到期，根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 24 号），企业的高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按 15% 的税率预缴，发行人 2023 年 1-6 月尚未完成高新技术企业资格复审，企业所得税暂按 15% 的税率预缴符合税务部门要求；预计发行人能够通过高新技术企业的重新认定、继续享受税收优惠。

（二）发行人的主营业务突出

根据《审计报告》，报告期内发行人主营业务收入情况如下：

年度	主营业务收入（元）	营业收入（元）	主营业务收入占营业收入比例（%）
2023 年 1-6 月	332,804,026.60	337,516,673.71	98.60
2022 年度	538,049,799.75	551,268,390.53	97.60
2021 年度	390,175,364.64	401,063,450.75	97.29
2020 年度	279,306,326.84	287,164,021.13	97.26

根据发行人的上述财务数据，报告期内发行人的营业收入以主营业务收入为主。本所律师认为，发行人的主营业务突出。

九、关联交易及同业竞争

（一）发行人的关联方

经查验，期间内，发行人关联方变动情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	温州云之味餐饮管理有限公司(曾用名:温州泽阳网络科技有限公司)(2023年6月12日变更为温州云之味餐饮管理有限公司)	发行人高级管理人员周国忠配偶的兄弟余武城实际控制的企业,持股100%,并担任执行董事兼总经理
2	杭州新城房地产开发有限公司	独立董事冯连芳兄弟姐妹的配偶孙颖东担任董事的企业
3	东莞市凯恩商标布有限公司	实际控制人之一虞培清兄弟虞友义间接控制且担任执行董事兼总经理的企业,已于2020年4月注销
4	温州百臻营销策划有限公司	实际控制人之一金友发子女的配偶黄良将曾担任执行董事兼总经理的企业,已于2021年9月不再担任任何职务
5	温州锦上企业管理有限公司	实际控制人之一施海滨兄弟姐妹的配偶虞建宏曾实际控制并担任执行董事兼总经理的企业,已于2021年4月不再担任任何职务并于2021年12月全部股权转让退出

（二）关联交易

根据《审计报告》、关联交易相关协议、支付凭证等文件,发行人及其子公司在期间内与关联方发生的关联交易如下:

1、购销商品和提供、接受劳务的关联交易

期间内,发行人不存在购销商品和提供、接受劳务的关联交易情形。

2、关联方担保情况

期间内,不存在发行人作为担保方以及发行人作为被担保方的情况。

3、关联方资金拆借

期间内,发行人不存在资金拆借情形。

4、关键管理人员薪酬

单位:元

项目	2023年1-6月
关键管理人员薪酬	3,656,960.50

（三）关联交易承诺

为有效规范与减少关联交易,发行人的控股股东、实际控制人及其一致行动人及董监高已出具了关于减少和规范关联交易的书面承诺。截至本补充法律意见

书出具之日，该等承诺合法有效。

（四）发行人的关联交易公允决策程序

经本所律师查验，发行人已在《公司章程》《公司章程（草案）》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及《关联交易决策制度》规定了股东大会、董事会审议有关关联交易事项时关联股东、关联董事回避表决制度及其他公允决策程序，期间内，发行人根据有关法律、法规和规范性文件的规定，履行了关联交易公允决策程序，程序合法、有效。

（五）同业竞争

根据发行人的说明以及控股股东、实际控制人及其一致行动人出具的关于避免同业竞争的承诺并经本所律师核查，本所律师认为发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争，且上述承诺内容合法、有效。

十、发行人的主要财产

（一）发行人拥有的不动产情况

经本所律师查验，截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其子公司拥有的不动产权主要情况如下：

序号	权证号	权利人	座落	权利类型	权利性质	用途	面积（m ² ）		使用期限	取得方式	他项权利
							土地面积	房屋面积			
1	浙（2016）温州市不动产权第0002807号	长城搅拌	瓯海区新桥街道山前村伟正路7号	国有建设用地使用权/房屋（构筑物）所有权	出让/自建房	工业用地/厂房	3,031.91	4,495.06	2057.02.05	受让	无
2	浙（2016）温州市不动产权第0005398号	长城搅拌	鹿城区戍浦江路28号	国有建设用地使用权/房屋（构筑物）所有权	出让/股份制	工业用地/工业厂房	30,219.78	2,796.05 12,105.59 8,901.79	2055.05.29	受让	抵押
3	浙（2016）温州市不动产权第0015586号	长城搅拌	鹿城区高新路30号	国有建设用地使用权/房屋（构筑物）所有权	出让/自建房	工业用地/非居住	2,298.1	2,509.99	2063.03.21	受让	无
4	浙（2016）温州市不动产权第0015584号	长城搅拌	鹿城区吴桥路29弄1号	国有建设用地使用权/房屋（构筑物）所有权	出让/工业厂房	工业用地/非居住	573.10	406.01	2050.03.22	受让	无
5	浙（2022）温州市不动产权第0000000号	长城搅拌	鹿城区藤桥镇（浙江温州鹿）	国有建设用地使用权	出让	工业	39,569.54	0	2072.07.06	受让	无

序号	权证号	权利人	座落	权利类型	权利性质	用途	面积 (m ²)		使用期限	取得方式	他项权利
							土地面积	房屋面积			
	权第 0111508 号		城轻工产业园区一期 E-18 地块)								

注：上述第 3、4 项不动产已被政府列入征收范围拟进行拆迁，并签署了《房屋征收补偿协议》。2022 年 7 月 28 日，发行人就第 4 处不动产与政府签订了《房屋征收补偿协议》，补偿款合计 431.11 万元；2022 年 8 月 1 日，发行人就第 3 处不动产与政府签订了《房屋征收补充协议》，补偿款合计 2,020.18 万元。

（二）发行人的房屋租赁情况

经本所律师核查，期间内，发行人及其子公司无新增承租房产。

（三）发行人拥有的无形资产

1、发行人拥有的专利

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其子公司新增 5 项已授权专利，具体情况如下：

序号	专利类型	申请号/专利号	专利名称	权利人	申请日	取得方式	他项权利
1	发明	202111404065.9	破碎搅拌装置	长城搅拌	2021.11.24	原始取得	无
2	实用新型	202223371629.6	一种搅拌曝气装置的阀门组件	长城搅拌	2022.12.13	原始取得	无
3	实用新型	202223147522.3	搅拌器密封结构及其快拆型密封堵头	长城搅拌	2022.11.25	原始取得	无
4	实用新型	202320296411.4	一种锂离子电池正极材料前驱体的制备装置	长城搅拌	2023.02.17	原始取得	无
5	发明	202211602987.5	一种污水处理用搅拌曝气装置	长城搅拌	2022.12.13	原始取得	无

2、发行人拥有的商标

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其子公司新增 1 项注册商标，具体情况如下：

序号	所有权人	商标	注册号	类别	有效期限	取得方式	他项权利
----	------	----	-----	----	------	------	------

1	长城搅拌		57545459	7	2023.03.14-2033.03.13	原始	无
---	------	---	----------	---	-----------------------	----	---

3、发行人拥有的软件著作权

经本所律师核查，期间内，发行人及其子公司无新增软件著作权。

4、发行人拥有的域名

经本所律师核查，期间内，发行人及其子公司无新增域名。

（四）发行人拥有的主要生产经营设备

根据发行人提供的主要生产经营设备清单、本所律师抽查部分生产经营设备的购买合同、发票并查阅《审计报告》，截至本补充法律意见书出具之日，发行人的主要生产经营设备为机器设备、运输工具及其他设备，该等设备均由发行人及子公司实际占有和使用。

十一、发行人的重大债权债务

（一）重大合同

1、重大采购合同

期间内，发行人与报告期各期前五大供应商新增的已履行、正在履行和将要履行的框架合同如下：

序号	供应商名称	合同性质	主要采购内容	履行期间	合同金额（万元）	履行状态
1	无锡珊川钢铁有限公司	框架合同	钢材	2023.01.01-2023.12.31	以订单为准	履行中
2	浙江珊川钢铁有限公司	框架合同	钢材	2023.01.01-2023.12.31	以订单为准	履行中
3	江苏国茂减速机股份有限公司	框架合同	减速机	2019.01.01-2023.12.31	以订单为准	履行中
	捷诺传动系统（常州）有限公司	框架合同	减速机	2020.10.01-2025.12.31	以订单为准	履行中

2、重大销售合同

期间内，发行人与报告期各期前五大客户新增或变更的单笔金额超过 1,000 万元的已履行、正在履行和将要履行的销售合同如下：

序号	客户名称	合同性质	销售产品	订单签署日	订单金额 (万元)	履行状态
1	华陆工程科技有限责任公司	订单	搅拌设备	2021.12.2	1,125.63	履行中
2	凯赛（太原）生物科技有限公司	订单	搅拌设备	2021.12.15	7,000.00	履行中
3	广西巴莫科技有限公司	订单	搅拌设备	2022.5.30	1,267.04	履行中
		订单	搅拌设备	2022.5.30	1,267.04	履行完毕
		订单	搅拌设备	2022.9.30	1,318.68	履行中
4	万华化学集团物资有限公司	订单	搅拌设备	2022.7.14	3,184.36	履行完毕
		订单	搅拌设备	2022.7.14	1,726.68	履行中
5	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	订单	搅拌设备	2022.1.11	2,817.00	履行完毕
		订单	搅拌设备	2021.8.27	1,350.00	履行完毕
		订单	搅拌设备	2022.8.23	1,332.00	履行完毕

除上述新增重大采购、销售合同外，期间内，发行人无其他新增或变更的重大合同。

（二）侵权之债

根据相关政府部门出具的证明及发行人的声明，并经本所律师查验，截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的重大侵权之债。

（三）发行人与关联方的重大债权债务关系及相互提供担保情况

1、根据《审计报告》并经本所律师查验，截至本补充法律意见书出具之日，发行人与关联方之间不存在其他重大债权债务关系。

2、根据《审计报告》并经本所律师查验，截至本补充法律意见书出具之日，发行人与关联方之间不存在相互提供担保的情形。

（四）发行人金额较大的其他应收、应付款

1、根据《审计报告》并经本所律师核查，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人其他应收款账面净额为 4,890,959.54 元，主要系投标保证金及履约保证金等。

2、根据《审计报告》并经本所律师核查，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人的其他应付款总额为 540,995.51 元，主要系投标保证金及职工社保、公积金等。

经本所律师查验，发行人金额较大的其他应收、应付款均系由正常生产经营而发生的往来款，合法有效。

十二、发行人的重大资产变化及收购兼并

期间内，发行人无合并、分立、减少、增加注册资本、重大资产收购、出售、无偿划转的行为；发行人目前不存在拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购等行为。

十三、发行人章程的制定与修改

期间内，发行人《公司章程》未发生修改的情形。

十四、发行人新增的股东大会、董事会、监事会会议情况

经本所律师核查，期间内，发行人共召开 2 次董事会、1 次监事会、1 次股东大会。

根据发行人的说明并经本所律师查验，期间内，发行人股东大会、董事会、监事会的召开程序符合相关法律、法规和规范性文件的规定，股东大会、董事会、监事会的决议内容及签署合法、合规、真实、有效，股东大会或董事会的历次授权或重大决策等行为合法、合规、真实、有效。

十五、发行人董事、监事和高级管理人员及其变化

1、董事、监事和高级管理人员情况

经本所律师查验，截至本补充法律意见书出具之日，发行人现有董事 9 名（其中独立董事 3 名）、监事 3 名（其中职工代表监事 1 名）、总经理 1 名、董事会秘书 1 名，财务负责人 1 名、副总经理 3 名，期间内，发行人的董事、监事及高级管理人员未发生变动。

2、发行人现任董事、监事和高级管理人员在发行人以外的单位任职或兼职的情况

经本所律师查验，期间内，发行人现任董事、监事和高级管理人员在发行人以外的单位任职或兼职的情况未发生变动。

十六、发行人的税务

（一）主要税种、税率

根据《审计报告》，发行人及其子公司期间内执行的主要税种和税率为：

税种	计税依据	税率
		2023年1-6月
增值税[注]	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	13%、9%、6%、5%
企业所得税	应纳税所得额	20%、15%
城市维护建设税	按实际缴纳及免抵得增值税计缴	7%、5%
教育费附加	按实际缴纳及免抵得增值税计缴	3%
地方教育费附加	按实际缴纳及免抵得增值税计缴	2%

注：公司销售搅拌设备、配件的增值税税率为13%，安装服务费的增值税税率为9%；服务费、管理费的增值税税率为6%，房屋租赁的增值税税率为5%，销售电力的增值税税率为13%。

公司不同企业所得税税率纳税主体的所得税税率情况如下：

纳税主体名称	所得税税率
	2023年1-6月
浙江长城搅拌设备股份有限公司	15%
上海长程工程技术有限公司	20%

（二）发行人享受的税收优惠

经本所律师查验，发行人及子公司期间内所享受的税收优惠政策如下：

1、根据《中华人民共和国企业所得税法》（中华人民共和国主席令[2007]63号）第四章第二十六条规定，企业的下列收入为免税收入：国债利息收入；符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益；在中国境内设立机构、场所的非居民企业从居民企业取得与该机构、场所有实际联系的股息、红利等权益性投资收益；符合条件的非营利组织的收入。发行人根据上述规定对符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益享受免征企业所得税的税收优惠。

2、根据《财政部税务总局科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例

的通知》（财税〔2018〕99号）的规定，企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，在2018年1月1日至2020年12月31日期间，再按照实际发生额的75%在税前加计扣除；形成无形资产的，在上述期间按照无形资产成本的175%在税前摊销。发行人依据上述规定对2020年度符合条件的研发支出享受加计扣除75%的税收优惠。

根据《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部税务总局公告2021年第13号），为进一步激励企业加大研发投入，支持科技创新，制造业企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自2021年1月1日起，再按照实际发生额的100%在税前加计扣除；形成无形资产的，自2021年1月1日起，按照无形资产成本的200%在税前摊销。发行人根据上述规定自2021年1月1日起享受加计扣除100%的税收优惠。

根据《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部税务总局公告2023年第7号），为进一步激励企业加大研发投入，更好地支持科技创新，企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自2023年1月1日起，再按照实际发生额的100%在税前加计扣除；形成无形资产的，自2023年1月1日起，按照无形资产成本的200%在税前摊销。发行人根据上述规定自2023年1月1日起享受加计扣除100%的税收优惠。

3、根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）有关规定，浙江长城搅拌设备股份有限公司被认定为高新技术企业，取得浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局以及浙江省地方税务局联合核发的编号为GR202033006844的《高新技术企业证书》，有效期自2020年1月1日至2022年12月31日。发行人根据上述规定对2020年度、2021年度及2022年度的所得税减按15%的税率计缴。

发行人高新技术企业证书已于2022年12月31日到期，根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国家税务总局公告

2017年第24号），企业的高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按15%的税率预缴，发行人2023年1-6月尚未完成高新技术企业资格复审，企业所得税暂按15%的税率预缴符合税务部门要求；预计发行人能够通过高新技术企业的重新认定、继续享受税收优惠。根据《财政部税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13号）的相关规定，自2019年1月1日至2021年12月31日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元的部分，减按25%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过100万元但不超过300万元的部分，减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。同时，根据《财政部税务总局关于实施小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部税务总局公告2021年第12号）的相关规定，自2021年1月1日至2022年12月31日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元的部分，在《财政部税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13号）的第二条规定的优惠政策基础上，再减半征收企业所得税。

根据《财政部税务总局关于进一步实施小微企业所得税优惠政策的公告》（财政部税务总局公告2022年第13号）的第一条规定，自2022年1月1日至2024年12月31日，对小型微利企业年应纳税所得额超过100万元但不超过300万元的部分，减按25%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。根据《财政部税务总局关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部税务总局公告2023年第6号）的第一条规定，自2023年1月1日至2024年12月31日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元的部分，减按25%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。公司子公司上海长程工程技术有限公司报告期内属于小型微利企业，享受上述税收优惠政策。

4、根据《财政部税务总局科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》（财政部税务总局科技部公告2022年第28号），公司在2022年10月1日至2022年12月31日期间新购置的设备、器具，允许当年一次性全额在计算应纳税所得额时扣除，并允许在税前实行100%加计扣除，上述所称设备、器具是指除房屋、建筑物以外的固定资产。

经发行人说明及本所律师查验，发行人及其子公司享受的税收优惠符合法律、法规的规定。

（三）发行人享受的财政补助

根据有关政府文件、发行人的相关财务凭证、立信所出具的《审计报告》并经本所律师查验，发行人期间内取得的财政补助情况如下：

计入其他收益的政府补助

单位：万元

补助项目	2023年1-6月
技术改造补贴	46.15
扩岗补助	0.15
引才活动补贴	3.10
职业技能培训补贴	8.10
专利补助	0.40
工况检测系统建设补助	0.39
合计	58.30

另外，还有计入公司营业外收入的政府补助 400.00 万元。

经本所律师查验，发行人享受的上述财政补助具有相应的政策依据，合法有效。

（四）发行人的完税情况

根据发行人所在地主管税务机关出具的证明文件，发行人期间内，不存在偷税、漏税、逃税、欠税的不法情形，未因违反税收方面的相关规定而受到税务部门行政处罚。

根据国家税务总局温州市鹿城区税务局于 2023 年 7 月 12 日出具的《涉税违法行为审核证明》，发行人自 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 7 月 12 日，无被税务机关查处的税收违法行为。

根据上海市人民政府办公厅印发的《关于推行市场主体以专用信用报告替代有无违法记录证明的实施方案》的通知（沪府办规[2023]6 号），上海市全市试行市场主体以专用信用报告替代在本市行政区域内 23 个领域有无违法记录证明。

本所律师审阅上海长程市场主体专用信用报告（信用报告查询编号：CX032023072516491108190003），上海长程在税务领域无违法记录信息。

经核查，本所律师认为，发行人及子公司期间内均依法申报纳税，未因税务方面的违法、违规行为而受到税务机关的行政处罚。

十七、发行人的环境保护和产品质量、技术等标准

（一）发行人的环境保护的守法情况

经本所律师查验，期间内，发行人及其子公司未发生新增的环保审查、批复、验收情况。

2023年7月13日，温州市生态环境局鹿城分局出具《复函》，证明长城搅拌自2023年1月1日至复函出具之日，在该局未受到环境行政处罚方面的记录。

根据上海市人民政府办公厅印发的《关于推行市场主体以专用信用报告替代有无违法记录证明的实施方案》的通知（沪府办规[2023]6号），上海市全市试行市场主体以专用信用报告替代在本市行政区域内23个领域有无违法记录证明。

本所律师审阅上海长程市场主体专用信用报告（信用报告查询编号：CX032023072516491108190003），上海长程在生态环境领域无违法记录信息。

（二）发行人及其子公司的工商、土地管理、安全生产、社会保险和住房公积金等合法合规情况

1、工商和质量管理

温州市鹿城区市场监督管理局于2023年7月10日出具《企业信用说明》，2020年7月11日至2023年7月11日，在温州市行政区域内未发现市场监管行政处罚记录。

根据上海长程市场主体专用信用报告（信用报告查询编号：CX032023072516491108190003），上海长程在市场监管领域无违法记录信息。

2、土地管理和城乡规划

温州市自然资源和规划局鹿城分局于2023年7月12日出具《证明》，经查

询鹿城区自然资源行政处罚台账，2023年1月1日至证明出具日，未发现发行人因违反自然资源法律法规而受到自然资源行政处罚的记录。

根据上海长程市场主体专用信用报告（信用报告查询编号：CX032023072516491108190003），上海长程在住房和城乡建设领域、规划资源领域无违法记录信息。

3、安全生产和消防

温州市鹿城区应急管理局于2023年7月10日出具《证明》，发行人自2023年1月1日至2023年7月9日，在鹿城辖区内无发生人员死亡的生产安全事故记录，未因违反有关安全生产法律法规受到该局行政处罚。

温州市鹿城区消防救援大队于2023年7月14日出具《复函》，经查询消防监督管理系统内2023年1月1日至2023年7月14日相关记录，未发现发行人相关行政处罚信息。

根据上海长程市场主体专用信用报告（信用报告查询编号：CX032023072516491108190003），上海长程在安全生产领域、消防领域无违法记录信息。

4、社会保险和住房公积金

（1）社会保险缴纳情况

截至2023年6月30日，发行人及其子公司共有员工人数366人，其中员工社会保险实际缴纳情况如下：

单位：人

期间	2023.06.30
员工人数	366
应缴纳人数	352
已缴纳人数	352
未缴纳人数	14
应缴比例	100%

（2）住房公积金缴纳情况

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人及其子公司共有员工人数 366 人，其中员工住房公积金的实际缴纳情况具体如下：

单位：人

期间	2023.06.30
员工人数	366
应缴纳人数	352
已缴纳人数	352
未缴纳人数	14
应缴比例	100%

期间内，发行人及其子公司实际缴纳社会保险人员、住房公积金人员与员工总数存在差异，主要原因为：1）6 名新员工入职当月社保和公积金缴纳手续尚在办理中；2）8 名员工为退休返聘人员，无需缴纳社保和公积金。

（3）主管部门就发行人社会保险、住房公积金缴纳情况出具的意见

温州市鹿城区人力资源和社会保障局于 2023 年 7 月 11 日出具《证明》，发行人自 2023 年 1 月 1 日至本证明出具日不存在因违反劳动社保方面法律法规的行为而受到该局行政处罚的情形。

温州市医疗保障局于 2023 年 7 月 10 日出具《证明》，发行人自 2023 年 1 月起至 2023 年 6 月，正常缴纳社会保险（包括医疗、生育保险），截至证明出具日尚未发现存在违反社会保障相关法律、法规或规范性文件的情形。

温州市住房公积金管理中心鹿城管理部于 2023 年 7 月 11 日出具《证明》，发行人自 2003 年 8 月设立住房公积金账户，截至 2023 年 6 月该单位已为 349 名员工缴纳住房公积金，该公司至今未发生因违反住房公积金管理相关法律、法规受到本管理部行政处罚的情况。

根据上海长程市场主体专用信用报告（信用报告查询编号：CX032023072516491108190003），上海长程在人力资源社会保障领域、医疗保障领域、公积金管理领域无违法记录信息。

经本所律师走访相关主管部门并取得主管部门出具的文件，发行人及其子公司不存在因严重违反社会保险、公积金方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。

十八、发行人募集资金的运用

期间内，发行人未对募集资金投资项目进行调整。

十九、发行人的业务发展目标

本所律师审阅了发行人本次经重新修订后的《招股说明书》披露的公司发展战略及整体经营目标、主营业务经营目标等内容，本所律师认为：公司的业务发展目标与其主营业务一致，符合国家法律、法规和规范性文件的规定，不存在潜在的法律风险。

二十、诉讼、仲裁或行政处罚

（一）诉讼、仲裁

1、发行人及其子公司

根据发行人的说明并经本所律师查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、信用中国等公示信息，截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其子公司尚未了结的诉讼、仲裁情况如下：

序号	原告/申请人/债权人	被告/被申请人/破产重整方/破产清算方	类型	主要诉讼请求	案件处理结果/进展
1	发行人	呼伦贝尔市华建设备制造有限公司	买卖合同纠纷	请求被告立即向原告支付质保金 1,147,000 元并赔偿利息损失 440,984.37 元；继续履行双方于 2013 年 3 月 13 日签订的编号 22013 训-20《买卖合同》，支付合同总额 60% 的款项即 3,619,200 元，并支付因迟延履行而产生的仓储和管理费用 981,699.46 元。	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2021 年 5 月 19 日，内蒙古自治区牙克石市人民法院作出（2021）内 0782 民初 561 号《民事判决书》，判决被告支付原告质保金 1,147,000 元并支付利息 440,984.37 元，支付原告货款 3,619,200 元，合计 5,207,184.37 元，驳回原告其他诉讼请求。</p> <p>2、执行进展</p> <p>2022 年 1 月 6 日内蒙古自治区牙克石市人民法院作出（2021）内 0782 执 1735 号《执行裁定书》，鉴于被执行人未按执行通知履行给付义务，依法向被执行人发出限制消费令，经查询，未发现被执行人有银行存款及其它可供执行的财产信息，申请人亦提</p>

					<p>供不出被执行人可供执行的财产线索，申请人同意终结本次执行程序；申请人发现被执行人有可供执行财产的，可以再次申请执行。</p> <p>2022年6月8日，长城搅拌向法院提交申请书，请求对被告公司进行破产清算。</p>
2	发行人	河北天工化工机械制造有限公司	买卖合同纠纷	请求被告立即偿还货款70万元，并赔偿利息损失	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2020年11月24日，温州市鹿城区人民法院作出（2020）浙0302民初6791号《民事判决书》，判决被告支付原告货款70万元及利息损失。</p> <p>2、执行进展</p> <p>2021年12月1日，温州市鹿城区人民法院作出（2021）浙0302执5691号之一《执行裁定书》。截至2021年12月1日，被执行人尚欠长城搅拌货款70万元及利息；鉴于被执行人拒不履行又未报告财产，法院已对被执行人法定代表人作出司法拘留15天及罚款的决定，同时对被执行人采取了纳入失信被执行人名单并对其法定代表人采取限制消费的执行措施；裁定终结本次执行程序。申请执行人发现被执行人有可供执行财产的，可以向法院申请恢复执行，申请恢复执行不受申请执行时效期间的限制。</p>
3	发行人	内蒙古普因药业有限公司	买卖合同纠纷	请求判令被告向原告支付货款1,217,800元,赔偿利息损失133,840.06元	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2022年11月8日，内蒙古自治区赤峰市元宝山区人民法院做出（2022）内0403民初3216号《民事判决书》，判决被告支付原告尾欠货款1,217,800元及利息（利息自2022年4月10日起按年利率3.85%计算至欠款付清之日止），驳回原告其他诉讼请求。</p> <p>2、执行进展</p> <p>判决生效后被告未履行生效判决，发行人已于2023年1月7日申请法院强制执行，法院已执行立案，2023年6月13日法院对被告及法定代表人发布限制消费令，执行案件已裁定终止本次执行。</p>

4	发行人	康得世纪能源科技有限公司、康得投资集团有限公司	买卖合同纠纷	<p>请求解除被告康得世纪能源科技有限公司与原告签订的《康得碳硅谷搅拌机采购合同》（合同编号：KD-KDT-2018-005）；请求判令被告康得世纪能源科技有限公司退还原告投标保证金 10,000 元，并向原告支付直接损失 700,557 元，可得利益损失 300,443 元，共计 1,011,000 元，被告康得投资集团有限公司对上述债务承担连带责任。</p>	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2023 年 3 月 6 日，北京市海淀区人民法院做出（2022）京 0108 民初 29695 号《民事判决书》，判决双方签订的合同于 2022 年 6 月 27 日解除；康得世纪能源科技有限公司退还发行人履约保证金 1 万元并赔偿经济损失 40 万元，康得投资集团有限公司对上述债务承担连带责任；驳回发行人其他诉讼请求；如不服上述判决，可在判决书送达之日起 15 日内提交上诉状。</p> <p>2、执行进展</p> <p>2023 年 4 月 20 日原告已提交申请强制执行，2023 年 5 月 8 日已执行立案【案号：（2023）京 0108 执 13469 号】。2023 年 7 月 20 日收到法院短信通知：案件将依法终结本次执行程序。收到拉萨市堆龙德庆区法院受理康得投资集团有限公司的破产清算材料及债权申报材料，已申报债权。</p>
5	李春国	发行人	工伤保险待遇纠纷	<p>8 月 17 日收到原告变更诉讼请求申请：判决被告支付原告因工伤未愈复发治疗产生的医疗费 11331.07 元、住院伙食补助费 500 元、护理费 1020 元、交通费 1839 元、住宿费 188 元、停工留薪期工资 15278 元</p>	<p>1、案件已正式立案，案号为（2023）浙 0302 民初 7862 号。</p> <p>2、2023 年 8 月 4 日收到传票、举证通知书等文书，开庭时间为 2023 年 8 月 21 日。尚未判决。</p>
6	发行人	广东汇通化工新材料有限公司	买卖合同纠纷	<p>一、判令解除原被告于 2021 年 2 月 5 日签订的设备购销合同（合同编号：HT202102005-01）；</p> <p>二、判令被告支付原告直接损失 1151653.9 元、可得利益损失 645750 元，并赔偿利息损失【按年利率 3.85% 上浮 50% 即年利率 5.775% 计算，以 1732500 元为基数从 2021 年 7 月 1 日起计至 2023 年 7 月 13 日为 206218 元，以 1797403.9 元为基数从 2021 年 7 月 14 日起计至实</p>	<p>2023 年 8 月 17 日已立案：（2023）粤 0891 民初 4005 号。尚未作出判决。</p>

				际履行完毕之日止）； 三、判令被告支付原告差旅费 2200 元；	
7	发行人	泉州市天龙环境工程有限公司	买卖合同纠纷	一、判令解除原被告于 2017 年 5 月 20 日签订的设备购销合同（合同编号：170520001A）；二、判令被告支付原告直接损失 75785.6 元、可得利益损失 23687.5 元。	已诉前调解立案，案号：（2023）浙 0302 民诉前调 11307 号。
8	发行人	攀枝花长隆科技有限公司	保证合同纠纷	判令被告退还原告投标保证金 15 万元并支付利息（按年利率 3.45% 计算，从 2023 年 2 月 1 日起至实际履行之日止，暂计至 2023 年 8 月 25 日为 2946 元）	已诉前调解立案，案号：（2023）浙 0302 诉前调 1866 号。 发行人已于 2023 年 9 月 26 日提交撤诉申请，等待法院裁定。
9	发行人	无锡美克金属材料有限公司	买卖合同纠纷	一、判令解除原被告于 2020 年 11 月 26 日签订的《产品购销合同》（合同编号：BXG20201126）； 二、判令被告退还原告已支付的货款 5985 元并赔偿利息损失（按年利率 3.55% 上浮 50% 即年利率 5.325% 计算，以 5985 元为基数从 2020 年 12 月 1 日起计至实际履行完毕之日止，暂计至 2023 年 7 月 14 日为 563 元）；	已诉前调解立案，案号：（2023）浙 0302 诉前调 16778 号。 发行人已于 2023 年 10 月 16 日提交撤诉申请，等待法院裁定。
10	发行人	株洲三特环保节能股份有限公司	买卖合同纠纷	一、判令被告向原告支付货款 42900 元并支付利息 2226 元【按全国银行间同业拆借中心公布的一年期以上贷款市场报价利率即年利率 3.65% 计算，以 2300 元为基数自 2018 年 4 月 1 日起、以 40600 元为技术自 2022 年 3 月 22 日至实际履行完毕之日止，暂计至 2023 年 5 月 30 日】； 二、判令被告向原告支付差旅费 1400 元；	案号：（2023）湘 0211 民初 4969 号，尚未作出判决。原告已申请撤诉，等待法院裁定。

发行人上述未决诉讼案件涉及的金额占其净资产的比例较低，不属于重大诉讼，且除上表披露的第5项外，均为发行人为维护自身合法权益作为原告提起诉讼，不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

除上述情况外，期间内，发行人不存在其他未了结诉讼、仲裁案件的情况，该等事项对发行人持续经营不会产生重大不利影响。

2、发行人控股股东、实际控制人及5%以上股东

根据发行人股东、实际控制人出具的确认文件，相关主管部门出具的证明文件，并经本所律师通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、信用中国等公示系统进行的查询，期间内，持有发行人5%以上股份的股东、发行人的实际控制人不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁情况。

3、发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员

根据发行人出具的书面说明，董事、高级管理人员、核心技术人员出具的确认文件，相关主管部门出具的证明文件，并经本所律师通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、信用中国等公示系统进行的查询，期间内，发行人的董事、高级管理人员、核心技术人员不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁情况。

（二）行政处罚

根据发行人说明，发行人股东、实际控制人出具的确认文件，董事、高级管理人员、核心技术人员出具的确认文件及相关主管部门出具的证明文件，并经本所律师通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、信用中国等公示系统进行的查询，期间内，发行人、发行人的实际控制人、控股股东、持有发行人5%以上股份的股东、发行人董事、监事及高级管理人员、核心技术人员不存在重大行政处罚情况，不存在被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查或被列入失信被执行人的事项。

二十一、原定向募集公司增资发行的有关问题

经本所律师查验，发行人系依据《公司法》的规定采取整体变更方式发起设立的股份有限公司，不属于定向募集公司，故本次发行不属于原定向募集公司增

资发行。

二十二、发行人招股说明书法律风险的评价

（一）本所律师未参与《招股说明书》的制作，但本所律师参与了对《招股说明书》的讨论，并对其作了审阅。本所律师特别关注了招股说明书中引用本所出具的《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》《补充法律意见书（四）》《补充法律意见书（五）》及本补充法律意见书的内容。

（二）经审阅发行人《招股说明书》及其摘要，本所律师认为，《招股说明书》及其摘要不会因引用《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》《补充法律意见书（四）》《补充法律意见书（五）》及本补充法律意见书的相关内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

二十三、结论意见

综上所述，本所律师认为，截至本补充法律意见书出具之日，发行人为依法设立并有效存续的股份有限公司，发行人符合《证券法》《公司法》《注册管理办法》等有关法律、法规、规章及规范性文件中有关公司首次公开发行股票并在创业板上市的条件；发行人本次申请公开发行股票并在创业板上市已经取得必要的批准和授权，尚待中国证监会履行发行注册程序。

第二部分 关于（2022）011019号《审核问询函》核查问题的 法律意见更新

一、问询问题 1.关于创业板定位

申报材料及公开信息显示：

（1）公司专业从事搅拌设备研发、生产、销售和服务，主营产品属于非标定制化产品；

（2）搅拌设备行业的核心竞争力主要体现在产品研发设计能力、技术创新能力和核心工艺环节。公司坚持自主创新，掌握了多项核心技术，在搅拌设备的选型和设计上达到领先水平，并在高端设备领域逐步实现进口替代；自行开发了搅拌设备设计选型软件、搅拌设备产品报价系统，并创新产品销售方式，与容器厂商组成投标联合体以实现组合销售；将核心技术应用于公司全系列产品，将搅拌设备从传统产业推广至新能源、新材料等新兴产业；

（3）报告期内，发行人研发费用分别为1,172.27万元、1,370.86万元、1,447.25万元和279.49万元，占营业收入的比例分别为4.14%、4.77%、3.61%和2.45%，低于同为搅拌设备生产企业的恒丰泰、欧迈机械，亦低于可比公司平均研发费用率。报告期末，发行人拥有研发人员31名，占员工总数的8.98%；2021年末，恒丰泰、欧迈机械分别拥有技术人员36名、25名，占员工总数的比例分别为9.81%、15.72%，占比均高于发行人。发行人拥有专利48项，其中发明专利9项；恒丰泰拥有专利42项，其中发明专利17项；

（4）报告期各期，发行人前五名客户变动较大，销售金额占营业收入的比重分别为18.35%、14.27%、18.98%、36.27%，销售相对分散，原因是客户需求通常在新建产线时产生，客户新建产线一般无连续性，在购买公司产品后，除购买往期项目零配件外，短期内不会重复购买公司产品。

请发行人：

（1）说明各项核心技术或专利的研发方式（自主研发、合作研发、委托研发等）、研发周期、研发完成时间、研发费用、参与研发的技术人员是否仍在

公司任职；结合业内公认的关键衡量指标，对比分析与国内、国际竞争对手代表性产品技术参数的差异情况，并说明发行人现有技术的先进性和可替代性水平；结合报告期内重大订单获取过程、核心技术转化对应的主要产品类型、代表性项目的实施情况及同行业可比公司的技术实力，说明公司当前技术水平是否具备显著的竞争优势；

（2）说明公司研发人员的专业、学历、工作年限、薪酬、具体岗位分工、所参与研发项目的名称及取得的代表性技术成果，报告期各期研发人员离职人数及占当期员工总数的比例；结合前述情况说明发行人各年度研发投入占比低于同行业的主要考虑，现有研发强度下发行人能否取得或维持技术竞争优势；

（3）说明报告期各期主营业务向新兴产业拓展的情况，包括但不限于主要客户名称、销售产品的主要类型和用途、销售收入占比及变化趋势、当前取得的新兴产业在手订单情况等，并说明未来主营业务发展规划及可行性；

（4）说明公司成立时间较长而业务规模增长有限的主要原因，并结合下游市场需求及变化趋势，以及公司产品非标定制、主要客户变动较大、复购率较低、销售分散、毛利率持续下降等业务特征，说明公司主营业务的成长性；

（5）说明报告期内参与竞标、询价、竞争性谈判等获取订单失败的情形（如有）及失败的原因，并结合公司与主要竞争对手市场竞争力的对比分析情况，说明公司的竞争地位和存在的竞争劣势；

（6）结合公司销售高端设备的收入及占比情况、抢占国际竞争对手市场份额的具体情况，说明公司在高端设备领域实现国产替代的进展和障碍；

（7）结合上述内容，进一步说明公司的核心竞争力，公司是否属于成长型创新创业企业、是否符合创业板定位。

请保荐人、申报会计师和发行人律师发表明确意见。

回复：

一、核查内容

（一）说明各项核心技术或专利的研发方式（自主研发、合作研发、委托研发等）、研发周期、研发完成时间、研发费用、参与研发的技术人员是否仍在公司任职；结合业内公认的关键衡量指标，对比分析与国内、国际竞争对手代表性产品技术参数的差异情况，并说明发行人现有技术的先进性和可替代性水平；结合报告期内重大订单获取过程、核心技术转化对应的主要产品类型、代表性项目的实施情况及同行业可比公司的技术实力，说明公司当前技术水平是否具备显著的竞争优势

1、说明各项核心技术或专利的研发方式（自主研发、合作研发、委托研发等）、研发周期、研发完成时间、研发费用、参与研发的技术人员是否仍在公司任职

报告期内，公司核心技术相关的研发情况如下：

序号	核心技术	对应专利	对应报告期内研发项目	研发方式	研发周期（起止时间）	报告期内研发费用（万元）
1	通用立式搅拌设备设计系统	-	应用到全系列研发项目	自主研发	2004至2008年，之后持续更新完善	-
			搅拌设备智能物联系统	自主研发	2023.01.01-2024.12.31	108.96
2	搅拌效果分析优化技术	-	应用到全系列研发项目	自主研发	2003至2010年，之后持续更新完善	-
3	搅拌轴的机械设计及性能优化技术	-	应用到全系列研发项目	自主研发	2000至2006年，之后部分更新完善	-
4	特定行业搅拌设备的自动设计系统及装置	一种带辅助支撑的螺杆输送机、防止挂料搅拌装置、制备无水氯化锂的新型搅拌式干燥机、可在线更换机械密封的搅拌装置、破碎式高速搅拌装置、管道切粒混合装置、自适应离心式潜水搅拌机、一种锂离子电池正极材料前驱体的制备装置	搅拌设备智能云设计系统	自主研发	2020.01.01-2020.12.31	242.99
			搅拌设备设计与制造的一体化	自主研发	2022.01.01-2023.12.31	548.35
5	新型搅拌器设计技术	射流搅拌器、凹槽型圆盘式搅拌器、一种防染菌搅拌器、自吸式平齿盘轴流搅拌装置、破碎搅拌装置、一种搅拌曝气装置的阀门组件、搅拌器密封结构及其快拆型密封堵头	搅拌器材质及表面处理技术的研究	自主研发	2019.01.01-2020.12.31	163.22
			三元电池材料反应釜搅拌设备的开发	自主研发	2019.01.01-2020.12.31	133.77
			搅拌设备的应用开发及智能化提升	自主研发	2018.01.01-2020.12.31	42.09
			搅拌设备智能设计及制造的协同及应用	自主研发	2020.01.01-2021.12.31	452.10

序号	核心技术	对应专利	对应报告期内研发项目	研发方式	研发周期（起止时间）	报告期内研发费用（万元）
			永磁电机驱动搅拌设备的设计及应用	自主研发	2020.01.01-2020.12.31	122.91
			高温螺旋输送机的开发及应用	自主研发	2020.01.01-2020.12.31	120.11
			丁基橡胶连续聚合搅拌设备的开发	自主研发	2021.01.01-2022.12.31	557.23
			锂离子电池正极材料前驱体的制备装置及系统撬装集成	自主研发	2021.01.01-2024.07.31	506.30
			高密度聚乙烯生产过程关键搅拌设备的开发	自主研发	2022.01.01-2022.12.31	269.63
			苯甲酸苄酯结晶釜搅拌器的开发	自主研发	2022.01.01-2022.12.31	214.40
			SCB卧式自清洁双轴混合机	自主研发	2023.01.01-2023.12.31	94.43
			BQJ混合曝气一体机	自主研发	2023.01.01-2023.12.31	167.32
6	工业发酵搅拌设备设计与优化技术	高密度发酵过程中的搅拌式反应器、一种适用于医药产品的高效结晶器、用于发酵过程中的消泡搅拌器	永磁电机发酵搅拌装置的工业应用	自主研发	2021.01.01-2021.12.31	125.05
			高固体厌氧发酵搅拌装备的开发	自主研发	2022.01.01-2023.12.31	314.50
7	侧入式搅拌设备设计技术	侧入摆动式搅拌装置、可带料更换轴封的智能化侧入式搅拌机、釜用侧入式机械密封	CKT系列周期摆动侧入式搅拌机	自主研发	2022.01.01-2022.12.31	279.22
			SKJ系列环形可摆侧入式搅拌机	自主研发	2022.01.01-2022.12.31	206.05

序号	核心技术	对应专利	对应报告期内研发项目	研发方式	研发周期（起止时间）	报告期内研发费用（万元）
8	釜用机械密封技术	新型机械密封、长寿型机械密封、可在线消毒及无菌充液的机械密封冷却循环系统、散热型单端面机械密封	磁流体机械密封的开发与应用	自主研发	2020.01.01-2020.12.31	117.10
			高参数釜用双端面机械密封端面温升及冲洗方案优化研究	自主研发	2023.01.01-2024.12.31	98.55
9	磁力传动搅拌设备设计技术	一种永磁密封传动装置、圆筒型永磁联轴器、圆盘型永磁联轴器、两用型搅拌装置、釜用磁力传动搅拌装置冲洗组件、磁力传动扭矩检测装置、高黏釜用防结块磁传动搅拌装置	大型自吸式加氢反应釜的研发与产业化	自主研发	2020.01.01-2020.12.31	172.33
			MTC系列磁力传动搅拌机的优化	自主研发	2021.01.01-2021.12.31	262.66
			塑料熔融搅拌试验研究及系统开发	自主研发	2021.01.01-2021.12.31	192.61
10	搅拌效果试验测试技术	磁力传动扭矩检测装置	搅拌设备的优化设计与实验测试	自主研发	2023.01.01-2023.12.31	118.19

注：主要参与研发的技术人员情况详见本题回复之“二（一）公司研发人员的专业、学历、工作年限、薪酬、具体岗位分工、所参与研发项目的名称及取得的代表性技术成果，报告期各期研发人员离职人数及占当期员工总数的比例”的相关内容。

公司经过多年来在搅拌设备行业的技术积累，形成了自身的核心技术，同时根据新的技术应用以及行业应用，持续不断的进行研发，对核心技术不断迭代升级，持续增强公司自身在行业内的研发优势，保持市场竞争力。

2、结合业内公认的关键衡量指标，对比分析与国内、国际竞争对手代表性产品技术参数的差异情况，并说明发行人现有技术的先进性和可替代性水平

公司深耕于搅拌设备行业，主要从事搅拌设备的研发、生产、销售和服务，主要产品为根据客户需求定制化开发适用于不同具体应用领域的搅拌设备。

公司国际竞争对手 SPX FLOW、EKATO 在行业内起步较早，在搅拌设备的设计，尤其是在不同行业的应用方面积累了大量的经验。公司自 1994 年进入搅拌设备行业，与国际竞争对手相比，进入行业时间相对较短，在项目经验的沉淀上尚存在差距，在部分行业的历史业绩尚待拓展；但在技术水平方面，公司与其差异较小，如公司可设计功率达 1100KW 的搅拌设备，与已知的国外设计的最大功率 1600KW 较为接近；在某石化公司生产管材类产品的高密度聚乙烯(HDPE)装置（国内首台（套））中，公司依靠长期在高分子材料行业的技术研发和项目经验获得订单，实现在大型聚烯烃生产的关键设备——聚合釜中首次采用国产搅拌设备，成功实现国产替代。

目前,公司所处细分行业尚无与公司从事业务完全相同、产品结构相同的可比上市公司,且从公开渠道亦无法获取关于行业内主要企业核心技术参数的相关信息。因此,公司将主要产品的核心技术参数与行业标准(HG/T20569-2013《机械搅拌设备》)进行对比,具有合理性。

与行业标准相比,公司技术的先进性主要体现在核心技术参数上能够全面超过行业标准的 yêu求,并同时可以满足各类客户的定制化需求,具体对比情况如下所示:

序号	关键技术指标	行业标准	公司技术水平	对比情况
		技术参数		
1	奥氏体不锈钢轴密封段硬化处理(镀层或涂层)厚度	≥0.1mm	≥0.12mm	发行人优于行业标准

序号	关键技术指标		行业标准	公司技术水平	对比情况
			技术参数		
2	中间轴承及底轴承轴瓦内表面粗糙度		≤3.2μm	≤1.6μm	发行人优于行业标准
3	机械密封要求的不同搅拌轴径向跳动公差	轴径≤80mm	≤0.3mm	≤0.09mm	发行人优于行业标准
		轴径 80~150mm	≤0.4mm	<0.09~0.12mm	发行人优于行业标准
		轴径>150mm	≤0.5mm	<0.12~0.2mm	发行人优于行业标准
4	磁力传动密封搅拌容器几何体积		0.025m ³ ~50m ³	0.01m ³ ~115m ³	发行人优于行业标准

注：1、硬化处理厚度：数值越大代表加工难度越高，耐磨性越好，产品使用寿命越长；
2、表面粗糙度水平：数值越小代表轴承表面粗糙度越小，转动时的动能损耗越少，搅拌设备使用效率越高；
3、跳动公差：数值越小代表密封与搅拌轴的适配度越高，搅拌设备运行越稳定；
4、容器几何体积：范围越大代表可容纳的搅拌设备规格、种类越多，柔性制造能力越强。

通过多年研发创新，公司的搅拌设备产品在硬化处理厚度、表面粗糙度、机械密封跳动公差、容器几何体积等技术参数指标方面优于行业标准。公司的技术具备先进性，短期内难以被替代。

3、结合报告期内重大订单获取过程、核心技术转化对应的主要产品类型、代表性项目的实施情况及同行业可比公司的技术实力，说明公司当前技术水平是否具备显著的竞争优势

(1) 报告期内重大订单获取过程

公司的搅拌设备具备定制化的特点，客户主要通过下订单的形式实施采购计划，少部分客户与公司签订框架协议。报告期各期，公司重大订单（与前五大客户签订的单笔金额超过 1,000 万元的订单）的获取过程如下：

序号	客户名称	获取过程	订单签署日	订单金额（万元）
1	浙江石油化工有限公司	招投标	2020.12.10	1,480.07
2	华友新能源科技（衢州）有限公司	招投标	2021.1.27	1,569.10
		询比价	2022.7.5	1,272.18
3	宁德邦普循环科技有限公司	招投标	2021.5.21	1,000.81
		招投标	2021.11.6	1,224.00

序号	客户名称	获取过程	订单 签署日	订单金额 (万元)
4	四川惊雷压力容器制造有 限公司	终端用户指定	2021.8.27	1,350.00
		终端用户指定	2021.9.16	3,521.60
		终端用户指定	2021.12.8	3,534.08
		终端用户指定	2022.1.11	2,817.00
		终端用户指定	2022.1.20	3,534.08
		终端用户指定	2022.8.23	1,332.00
5	华陆工程科技有限责任公司	招投标	2021.12.2	1,125.63
6	凯赛(太原)生物科技有限公 司	招投标	2021.12.15	7,000.00
7	中油管道物资装备有限公司	招投标	2022.1.20	1,214.40
8	广西巴莫科技有限公司	招投标	2022.5.30	1,267.04
		招投标	2022.5.30	1,267.04
		招投标	2022.9.30	1,318.68
9	万华化学集团物资有限公司	招投标	2022.7.14	3,184.36
		招投标	2022.7.14	1,726.68

浙江石油化工有限公司主要从事原油、芳烃、乙烯、高端聚烯烃、聚碳酸酯等化工产品的生产、销售，属于化工领域。公司自 1994 年即进入化工行业并深耕多年，具有丰富的历史业绩及设计经验。基于公司在高分子材料——橡胶领域先进的技术水平及丰富的历史业绩，浙江石油化工有限公司在新建橡胶生产线时选择公司为其供应商。

公司与华友钴业于 2005 年开始合作，为其冶金领域提供搅拌设备，双方合作较好。随着华友钴业进军新能源领域，因公司在该领域的较早布局，具有历史业绩，因此顺利成为其新能源领域的供应商，其根据不同项目的建设情况，由建设主体与公司签订订单，如其旗下企业华友新能源科技(衢州)有限公司、广西巴莫科技有限公司。华友钴业对与公司合作的部分订单，出于项目管理、设备维护等便利性考虑，在公司与华友钴业协商确定订单相关条款后，由容器厂商四川惊雷压力容器制造有限责任公司向公司进行采购，后续由其统一维护容器及搅拌设备的运转情况。

2008 年，应湖南邦普循环科技有限公司（以下简称“湖南邦普”）的要求，

公司从冷模试验开始布局新能源电池材料领域，配合其生产工艺的要求开发不同于日韩搅拌的合成反应器，保证其粒度分布、球形度、堆密度、板结性等方面能达到更优。公司自 2009 年正式与湖南邦普进行合作，一直持续至今。随着新能源电池领域近年来的快速发展，湖南邦普业务规模扩张较快，其同一控制下企业宁德邦普循环科技有限公司新建生产线，仍选择公司为其供应商。

华陆工程科技有限责任公司前身为化工部第六设计院，公司自 20 世纪 90 年代即与其进行搅拌设备的技术交流与合作，通过多年的技术交流，公司的技术研发能力得到其充分认可，双方保持紧密的合作关系。华陆工程科技有限责任公司转型为工程总承包商后，公司与其从技术合作转变为产品层面的全方位合作，其本次采购搅拌设备主要用于终端用户树脂产品的生产。基于公司在高分子材料——树脂领域先进的技术水平、丰富的历史业绩以及对公司技术的认可，其选择公司为供应商。

公司与上海凯赛生物技术股份有限公司（以下简称“凯赛生物”）于 2016 年开始合作，为其聚酰胺项目提供搅拌设备，双方合作较好。凯赛生物本次为其新研发的生物基新材料新建项目，新产品对搅拌设备的排量、溶氧效果、功率能耗等要求较高。公司在生物工程行业深耕多年，具有丰富的历史业绩，为国内少数可以满足凯赛生物新建项目对搅拌设备需求的供应商；相较于进口设备，公司具有明显的价格竞争优势。基于公司在生物工程行业丰富的历史业绩及领先的设计水平，凯赛生物新建项目实施主体凯赛（太原）生物科技有限公司选择公司为其供应商。

中油管道物资装备有限公司本次采购原油储罐侧入式搅拌设备，其对搅拌设备的要求较高，需要特定大功率、摆动幅度大的搅拌设备，且供应商需具有同类型项目的历史业绩。公司在化工行业深耕多年，具有丰富的历史业绩，为全球少数可以满足中油管道物资装备有限公司高要求的供应商；同时公司具有较强的非标准化设计能力及品质保障，相较进口设备，公司产品价格具有明显的竞争优势，因此中油管道物资装备有限公司选择公司为其供应商。

万华化学集团物资有限公司本次采购搅拌设备用于其锂离子电池三元前驱体项目，公司自 2008 年即开始布局新能源电池材料领域，近年来获得了较多的

新能源领域订单，具有丰富的新能源领域历史业绩，公司根据客户的工艺为其设计了较优的搅拌设备方案，因此客户选择公司为其供应商。

公司较早进入搅拌设备行业，在技术、历史业绩、品牌、口碑、产品质量等方面具有深厚的积累。在客户生产工艺的前期研发中，公司即会参与，从而在其工业化放大生产时获得订单。基于公司在相关领域的早期布局以及丰富的历史业绩，公司获得了相关客户的认可，从而签订了重大订单。

(2) 核心技术转化对应的主要产品类型

公司作为国内较早从事搅拌设备研发、生产、销售和服务的高新技术企业，多年来一直专注于搅拌设备领域的探索和实践，通过对搅拌设备在不同领域应用工况的持续研究，已形成多项核心技术并成功应用于全系列产品。公司通过核心技术转化的产品在国内搅拌设备行业中处于领先地位，为不断提高市场竞争力提供了有力保证。具体情况如下：

序号	核心技术名称	转化对应的主要产品类型
1	通用立式搅拌设备设计系统	通用立式搅拌设备
2	搅拌效果分析优化技术	通用立式搅拌设备、特殊用途搅拌设备
3	搅拌轴的机械设计性能优化技术	通用立式搅拌设备、特殊用途搅拌设备
4	特定行业搅拌设备的自动设计系统及装置	通用立式搅拌设备、特殊用途搅拌设备
5	新型搅拌器设计技术	通用立式搅拌设备、特殊用途搅拌设备
6	工业发酵搅拌设备设计与优化技术	通用立式搅拌设备、特殊用途搅拌设备
7	侧入式搅拌设备设计技术	特殊用途搅拌设备
8	釜用机械密封技术	搅拌设备零部件及配件
9	磁力传动搅拌设备设计技术	特殊用途搅拌设备
10	搅拌效果试验测试技术	通用立式搅拌设备、特殊用途搅拌设备

（3）代表性项目的实施情况

截至本补充法律意见书出具之日，公司代表性项目的实施情况如下：

项目名称	具体内容	主要技术优势	代表性说明	项目实施进度	订单金额（万元）
某原油储备罐项目	某石油企业建设了国内最大的原油储备罐，需要配置侧入式搅拌设备。原先储罐均采用国外进口产品，本次采用国产化产品，公司系独家国产化入选企业	公司拥有核心技术“侧入式搅拌设备设计技术”，在侧入式搅拌设备的设计、搅拌器及机械密封方面开展了长期的技术研发，拥有丰富的使用经验	国内最大原油储罐、国产替代	已成功完成	1,214.40
某公司高端橡胶产品项目	该公司新建一条生产线，原有生产线的关键搅拌设备均为德国进口，此次扩产拟采用国产设备，公司经过前期技术交流、考察等，获得了客户的认可，最终确认此设备不经招标而向公司独家采购	公司凭借核心技术“搅拌效果分析优化技术”以及大型搅拌设备的加工、制造技术和经验，成功获得客户认可	公司加工制造的最大的搅拌设备（单套设备功率、重量、价格）	已成功完成	550.01
中石化超高分子量聚乙烯（UHMWPE）项目	为打破国外巨头的 UHMWPE 主要供应商地位，中石化建设 10 万吨/年 UHMWPE 生产线，为目前国内在建最大的连续生产 UHMWPE 的生产线。国内建设的万吨级以上的制备 UHMWPE 的聚合釜搅拌设备原均采用国外进口设备，该套设备是国内首台（套），也是首次在生产大型聚烯烃中使用的关键设备——聚合釜中采用国产的搅拌设备	公司凭借先进的实验测试和数值模拟技术，结合长期积累的工艺研究、工程放大和大型设备的机械设计与制造经验，成功实现国产替代	国内首台（套）大型聚烯烃生产设备、国产替代	搅拌设备已在现场安装	578.05
国家能源集团榆林化工公司聚乙醇酸（PGA）生物可降解材料示范项目	该项目主要产出煤基 PGA 可降解材料，是国家级示范项目、煤制烯烃产业链延伸项目。与生产传统聚烯烃塑料相比，每吨 PGA 煤耗可降低约 1/2，二氧化碳排放降	该项目实现了关键设备全部国产化，其中 PGA 反应釜是生成聚乙醇酸的核心设备，公司依靠长期在石油化工和精细化工领	世界首套 PGA 工业示范项目，验证了煤化工规模化发展道路可行	已成功完成	128.00

项目名称	具体内容	主要技术优势	代表性说明	项目实施进度	订单金额（万元）
	低约 2/3，工业增加值增加 2-3 倍，但生产成本接近，具有较强的市场竞争力和环保效益	域的技术研发和项目经验，在该项目中实现成功应用			
某石化公司 POE 中试装置	中试装置成功实现了 POE(聚烯烃弹性体) 催化剂及全套生产技术完全自主化，项目一次性开车成功，顺利打通全流程，产出合格产品，实现了连续稳定运行	公司采用核心技术“磁力传动搅拌设备设计技术”解决了超高压工况下的技术难题	国内首套 POE 中试高压聚合釜	已成功完成	70.00
旭阳集团己内酰胺项目	旭阳集团的二期己内酰胺项目，使用的脲化反应釜是世界首套单釜达到 10 万吨/年规模的内置金属膜管内取热脲化反应釜，为全球最大的金属膜管脲化反应釜	公司采用核心技术“搅拌效果分析优化技术”进行了搅拌器的设计优化，在产品质量、转化率上实现了突破	脲化反应釜工艺指标均超过设计值，平均转化率达到 99.95%，选择性达到 99.93%，创造了目前行业最优水平；同时，成品己内酰胺质量也达到业内最佳	已成功完成	184.98

(4) 同行业可比公司的技术实力

公司与同行业可比公司中主营搅拌设备企业的技术实力对比情况如下：

公司名称	主营业务	应用领域	技术实力
恒丰泰	研发、生产、销售精密机械传动为主导，延伸到搅拌设备、减速机、电解铝及新能源设备等高新技术设备	工业机器人、太阳能热发电定日镜跟踪系统、搅拌设备技术、浓密机设备技术、电解铝设备技术等特定领域	国家高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业
欧迈机械	搅拌设备的研发、生产和销售	锂电材料、冶金、生物质沼气、脱硫脱硝、污泥(水)处理、化工、制药、食品、石油石化、矿山等工业领域	国家高新技术企业，科技型中小企业、山东省专精特新企业
长城搅拌	搅拌设备研发、生产、销售和服务	化工、新能源、生物工程、环保、食品饮料、冶金矿业等行业	国家高新技术企业、工信部专精特新“小巨人”企业、浙江省“隐形冠军”企业、参与4项国家“863”计划项目、自主研发的烟气脱硫吸收塔专用搅拌机被列入国家火炬计划项目，工业发酵搅拌装置获得“国家重点新产品”称号、作为起草单位主持及参与制定(修订)行业标准16项、国家标准2项

公司是国内较早从事搅拌设备研发、生产、销售和服务的高新技术企业，长期深耕于搅拌设备领域，凭借突出的科技创新实力和持续的研发投入，已经掌握了以“搅拌效果分析优化技术”、“搅拌轴的机械设计及性能优化技术”为代表的多项核心技术。公司自成立以来，一直坚持自主创新，将行业前沿的技术与创新思维相结合，持续追求搅拌设备相关产品及技术的革新，在搅拌设备的选型和设计上达到领先水平。

基于公司深厚的技术积累，公司获评国家高新技术企业、工信部专精特新“小巨人”企业、浙江省“隐形冠军”企业等荣誉，参与4项国家“863”计划项目，自主研发的烟气脱硫吸收塔专用搅拌机被列入国家火炬计划项目，工业发酵搅拌装置获得“国家重点新产品”称号；同时，公司作为起草单位主持及参与制定(修订)行业标准16项、国家标准2项，公司的技术水平得到了国家及行业的认可。

在业务开展过程中，公司在对研发设计要求不高、生产工艺相对成熟的行业

与国内竞争对手竞争，基本为中低端搅拌市场；而在对研发设计要求较高的高端搅拌设备市场，公司与国际竞争对手 SPX FLOW、EKATO 及少数国内搅拌设备厂商进行竞争。

综上所述，相较国内竞争对手，公司在行业内起步较早，技术水平处于领先地位。

(5) 公司当前技术水平具备显著的竞争优势

在重大订单获取方面，公司凭借在相关领域的早期布局以及丰富的历史业绩、良好的品牌和口碑，获得了下游客户的认可并签订了重大订单；在核心技术转化方面，公司一直专注于搅拌设备领域，通过对搅拌设备在不同领域应用工况的持续研究，形成多项核心技术并成功应用于全系列产品，保持在国内搅拌设备行业中的领先地位；在代表性项目实施方面，公司作为国内领先的搅拌设备企业成功在多个领域实现了国内首台（套）设备从无到有的突破，成功实现国产替代；在同行业可比公司技术实力对比方面，公司参与了多项国家“863”计划项目，自主研发的产品被列入国家火炬计划项目、获得“国家重点新产品”称号，主持及参与了多项行业/国家标准的制定（修订）。

综上所述，公司当前的技术水平具备显著的竞争优势。

(二) 说明公司研发人员的专业、学历、工作年限、薪酬、具体岗位分工、所参与研发项目的名称及取得的代表性技术成果，报告期各期研发人员离职人数及占当期员工总数的比例；结合前述情况说明发行人各年度研发投入占比低于同行业的主要考虑，现有研发强度下发行人能否取得或维持技术竞争优势

1、公司研发人员的专业、学历、工作年限、薪酬、具体岗位分工、所参与研发项目的名称及取得的代表性技术成果，报告期各期研发人员离职人数及占当期员工总数的比例

(1) 研发人员基本情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 45 人，分别承担项目开发管理、研发设计、过程设计、三维设计、机械设计、IT 开发等职能，公司研发人员分别具备机械、材料、化学、生物、食品、计算机及软件等专业或从业背景，本

本科及以上学历研发人员占比为 64.44%，于公司工作年限 10 年以上的研发人员占比达到 44.44%。

公司研发人员的专业、学历、工作年限、具体岗位分工的构成情况如下：

单位：人

职能分工	人数	占比
项目开发管理	6	13.33%
研发设计	5	11.11%
过程设计	8	17.78%
三维设计	3	6.67%
机械设计	20	44.44%
IT 开发	3	6.67%
合计	45	100.00%
专业	人数	占比
机械类	26	57.78%
计算机及软件类	3	6.67%
材料、化学、生物、食品及其他交叉学科	16	35.56%
合计	45	100.00%
学历	人数	占比
大专及以下	16	35.56%
本科	25	55.56%
硕士	2	4.44%
博士	2	4.44%
合计	45	100.00%
入职年限	人数	占比
2 年以内	14	31.11%
2 至 10 年	11	24.44%
10 至 20 年	7	15.56%
20 年以上	13	28.89%
合计	45	100.00%

报告期内，公司研发人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023年1-6月/ 2023.6.30	2022年度/ 2022.12.31	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31
薪酬总额	641.35	1,220.85	885.98	797.81
期末人数	45	39	30	32
人均薪酬	14.25	31.30	29.53	24.93

注：人均薪酬=薪酬总额/期末人数。

报告期内，公司2021年度和2022年度研发人员平均薪酬较上年同期分别增长18.46%和6.00%，公司逐年增加研发投入，研发人员人均薪酬增长合理。

(2) 公司研发人员的研发项目参与及技术成果情况

报告期内，公司各研发项目的主要参与人员以及形成的主要研发成果情况如下：

项目名称	阶段	主要参与人员	形成技术成果情况	形成专利情况
搅拌器材质及表面处理技术的研究	已完成	黄志坚、苏杨等10人	通过工程塑料替代金属或者金属表面喷涂等技术，研究获得了针对耐腐蚀、耐磨等工况下的搅拌器选型或表面处理技术	粘稠流体混合和气体分散专用搅拌装置
三元电池材料反应釜搅拌设备的开发	已完成	周国忠、谢明辉、陈德建等9人	研究获得了三元电池材料生产过程中的搅拌技术及配套的搅拌设备	制备无水氯化锂的新型搅拌式干燥机
搅拌设备的应用开发及智能化提升	已完成	周国忠、荆万仓等6人	从工业应用的角度对发酵、结晶搅拌技术进行了研究，获得了最佳的搅拌器选型设计技术；通过配置各种传感器，实现搅拌设备的远程监控，提升了装备的智能化水平	-
搅拌设备智能云设计系统	已完成	谢明辉、张友坤、吴亮等8人	开发完成了借助互联网云计算优势进行智能化选型和智能化机械设计的智能云设计系统软件	-
大型自吸式加氢反应釜的研发与产业化	已完成	黄志坚、谢明辉等6人	针对加氢反应过程，研究获得了自吸式搅拌技术，开发了自吸式搅拌器	一种不完全齿轮驱动机构、射流搅拌器、长寿型机械密封

项目名称	阶段	主要参与人员	形成技术成果情况	形成专利情况
			和搅拌设备	
搅拌设备智能设计及制造的协同及应用	已完成	周国忠、黄志坚、陈德建等 13 人	开发完成了智能化搅拌设备设计和智能化制造的协同软件, 实现从设计到制造过程的自动排产	一种污水处理用搅拌装置及具有该装置的絮凝设备
永磁电机驱动搅拌设备的设计及应用	已完成	黄志坚、邓斌等 5 人	开发完成了利用永磁电机驱动的搅拌设备	可检测搅拌轴扭矩的搅拌机、方便调整叶片的搅拌器
高温螺旋输送机的开发及应用	已完成	吴亮、苏杨、张友坤等 7 人	开发完成了满足在高温条件下特殊物料输送的高温螺旋输送搅拌设备产品	一种带辅助支撑的螺杆输送机
磁流体机械密封的开发与应用	已完成	周国忠、吴亮等 5 人	开发完成了利用磁性液体对磁场的响应特性而实现密封的磁流体机械密封产品	一种带自动补液功能的釜用液封、新型机械密封
MTC 系列磁力传动搅拌机的优化	已完成	苏杨、张友坤等 6 人	开发完成了 MTC 磁力传动的优化设计, 开发完成了大扭矩磁力传动设备	釜用磁力传动搅拌装置冲洗组件、磁力传动扭矩检测装置、高黏釜用防结块磁传动搅拌装置、自吸式平齿盘轴流搅拌装置
塑料熔融搅拌试验研究及系统开发	已完成	周国忠、吴亮等 6 人	研究获得了废塑料熔融的搅拌技术, 开发了相应的搅拌设备	一种单动力的螺杆混合式干燥设备及其检测方法
永磁电机发酵搅拌装置的工业应用	已完成	黄志坚、曾奥秋等 5 人	开发完成了利用永磁电机驱动的专门用于发酵过程的大型搅拌设备	底轴承安装结构以及搅拌装置、一种提高搅拌剪切率的挡板
丁基橡胶连续聚合搅拌设备的开发	已完成	谢明辉、荆万仓等 6 人	开发完成了针对丁基橡胶连续聚合的搅拌设备	自调整刮板、反萃取旋转阀搅拌装置、偏心管框搅拌器
CKT 系列周期摆动侧入式搅拌机	已完成	周国忠、苏杨等 6 人	研究开发了针对超大型原油储罐的皮带传动侧入式搅拌设备	侧入摆动式搅拌装置、破碎搅拌装置
高密度聚乙烯生产过程关键搅拌设备的开发	已完成	周国忠、苏杨等 5 人	研究了高密度聚乙烯过程中的搅拌技术, 并开发了相应的搅拌设备	高效自吸式气体反应的搅拌装置*
SKJ 系列环形可摆侧入式搅拌机	已完成	吴亮、苏杨等 5 人	研究开发了针对沼气发酵用的环形可摆动的侧入式搅拌设备	密封管式搅拌轴支撑装置、防止挂料搅拌装置、具备正反交混流的搅拌设备*

项目名称	阶段	主要参与人员	形成技术成果情况	形成专利情况
苯甲酸苄酯结晶釜搅拌器的开发	已完成	荆万仓、谢明辉等 5 人	设计开发了针对苯甲酸苄酯结晶釜的专用搅拌器	卫生型搅拌器轮毂组合机构、一机多缸分散搅拌机的角度定位结构、一机多缸分散搅拌机传动结构、苄酯悬浮结晶釜搅拌器*
锂离子电池正极材料前驱体的制备装置及系统撬装集成	进行中	谢明辉、黄志坚、蔡贞月等 15 人	-	一种锂离子电池三元前驱体及其制备方法、制备装置、一种锂离子电池正极材料前驱体的制备装置、Ternary Precursor of Lithium Ion Battery as well as Preparation Method and Preparation Device、锂离子电池正极材料前驱体制备方法及导流筒式合成釜*、一种搅拌系统*
搅拌设备设计与制造的一体化	进行中	陈德建、张友坤、谢明辉等 7 人	-	一种磁力搅拌装置的设计方法*
高固体厌氧发酵搅拌装备的开发	进行中	黄志坚、苏杨等 9 人	-	沉淀法生产碳酸稀土用的搅拌器*、硫酸稀土转型指标氯化稀土的连续搅拌装置*、稀土焙烧矿连续浸出的搅拌系统*
SCB 卧式自清洁双轴混合机	进行中	吴亮、苏杨等 6 人	-	防积料槽钢结构*
BQJ 混合曝气一体机	进行中	吴亮、王强民等 7 人	-	一种搅拌曝气装置的阀门组件、一种污水处理用搅拌曝气装置、一种双曲面锯齿圆盘搅拌器
搅拌设备的优化设计与实验测试	进行中	徐奔驰、周国忠等 7 人	-	一种搅拌器的自动实验及分析装置*、一种多段搅拌循环调浆设备与方法*
搅拌设备智能物联系统	进行中	周国忠、苏杨等 5 人	-	-
高参数釜用双端面机械密封端面温升及冲洗方案优化研究	进行中	黄志坚、陈增辉等 7 人	-	搅拌器密封结构及其快拆型密封堵头、一种底入式磁力搅拌装置*、一种磁力搅拌叶轮*

注：*标记专利为截至报告期末已申报但尚未授权专利。

(3) 研发人员离职情况

报告期各期，公司研发人员离职人数占期末员工总数的比例情况如下：

单位：人

项目	2023年1-6月 /2023.6.30	2022年度 /2022.12.31	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31
当期研发人员离职人数	1	1	2	4
期末员工总数	366	353	323	298
当期研发人员离职人数占 期末员工总数比例	0.27%	0.28%	0.62%	1.34%
期末研发人员数量	45	39	30	32
当期研发人员离职人数占 期末研发人员数量比例	2.22%	2.56%	6.67%	12.50%

注：离职人数不包含当期退休人员人数。

报告期内，公司研发人员离职人数分别为4人、2人、1人和1人，占当期期末员工总数比例分别为1.34%、0.62%、0.28%和0.27%，占员工总数比例较低，公司研发团队总体较为稳定。

2、发行人各年度研发投入占比低于同行业的主要考虑，现有研发强度下发行人能否取得或维持技术竞争优势

报告期内，公司研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发费用金额	978.89	2,009.70	1,447.25	1,370.86
营业收入金额	33,751.67	55,126.84	40,106.35	28,716.40
研发费用占营业收入比例	2.90%	3.65%	3.61%	4.77%
营业收入增长率	22.45%	37.45%	39.66%	-

注：2023年1-6月营业收入增长率数据已年化。

报告期内，公司研发费用分别为1,370.86万元、1,447.25万元、2,009.70万元和978.89万元，占当期营业收入的比例分别为4.77%、3.61%、3.65%和2.90%；公司营业收入分别为28,716.40万元、40,106.35万元、55,126.84万元和33,751.67万元，2021年、2022年同比增长率分别为39.66%和37.45%，最近三年复合增长率为38.55%。公司2021年、2022年和2023年1-6月研发费用

占比有所下降，主要系公司营业收入增长过快所致。

公司经过在搅拌设备行业多年发展，已经积累了丰富的搅拌设备设计及生产制造经验。报告期前期，公司各研发项目的侧重点更偏向于新应用领域、高端搅拌设备的设计以及智能化设计和生产系统的开发、优化等方面，其中新应用领域或高端搅拌设备的设计主要通过计算流体力学模拟、有限元分析等数字化手段开展，涉及试制等工艺研发环节较少；智能化设计和生产系统的开发、优化主要涉及软件系统的开发。近年来，公司客户的生产设备逐步趋向大型化，从而对公司的搅拌设备亦提出了大型化需求。为使公司搅拌设备在客户大型化容器中取得良好的搅拌效果，对公司的搅拌设备在设计、加工工艺等方面提出了更高的挑战，为满足客户需求，公司在研发时加大试制尺寸及频率，根据试验结果不断的调整技术参数，以期研发出符合客户要求的产品。同时，公司一直以来持续关注下游行业的发展趋势，根据客户的需求及时调整自身的研发重点，公司在新兴行业持续加大研发投入和技术创新，针对相关应用场景进行新技术、新产品的前瞻性研究开发。报告期内，公司最近三年研发费用复合增长率为 21.08%，呈较快增长趋势，公司持续加强研发投入以保持竞争优势。

公司凭借突出的科技创新实力和持续的研发投入，已经掌握了以“搅拌效果分析优化技术”、“搅拌轴的机械设计及性能优化技术”为代表的多项核心技术，通过核心技术的应用以及持续的研发创新和人力资源建设，公司预期能够持续为下游不同行业客户提供满意的解决方案并且维持技术竞争优势。

（三）说明报告期各期主营业务向新兴产业拓展的情况，包括但不限于主要客户名称、销售产品的主要类型和用途、销售收入占比及变化趋势、当前取得的新兴产业在手订单情况等，并说明未来主营业务发展规划及可行性

1、报告期各期主营业务向新兴产业拓展的情况及变化趋势

公司长期立足于搅拌设备行业，通过不断丰富自身核心技术体系，将核心技术应用于公司全系列产品。公司通过不断的技术和产品创新，将搅拌设备产品从传统化工、生物工程、环保等产业逐步推广至新能源、新材料等新兴产业。报告期各期，公司主营业务中新兴产业收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高分子材料	6,412.66	19.27%	9,502.62	17.66%	7,495.29	19.21%	4,238.53	15.18%
新能源	10,322.43	31.02%	18,800.22	34.94%	6,752.49	17.31%	1,952.21	6.99%
合计	16,735.08	50.29%	28,302.84	52.60%	14,247.78	36.52%	6,190.74	22.16%
主营业务收入	33,280.40	100.00%	53,804.98	100.00%	39,017.54	100.00%	27,930.63	100.00%

注：表中占比均为占当期主营业务收入的比重。

由上表看出，报告期内公司高分子材料和新能源行业的主营业务收入金额及占比逐年上升，主要原因系随着新兴行业的快速发展，对搅拌设备的需求持续增加，公司顺应下游市场的发展趋势，将新兴产业作为未来重点拓展的领域，报告期内在相应领域持续加大研发，并加大市场推广力度，从而大幅提升了收入规模。

(1) 高分子材料行业

报告期各期，公司向高分子材料行业前五名客户销售的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占主营业务收入的比例	产品类型	主要用途
2023年1-6月					
1	宁波顺泽橡胶有限公司	1,092.46	3.28%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于橡胶的合成过程，起到溶解橡胶高分子、橡胶胶液的混合与储存的作用
2	中国化学工程第三建设有限公司	587.37	1.76%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备	用于终端用户树脂产品的生产
	中国成达工程有限公司	254.16	0.76%		
	华陆工程科技有限责任公司	22.12	0.07%		
小计	863.65	2.60%			
3	科思创聚合物(中国)有限公司	768.58	2.31%	通用立式搅拌设备	用于聚碳酸酯等聚合物产品的生产
4	阿朗新科高性能弹性体(常州)有限公司	486.74	1.46%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于高性能合成橡胶的胶粒清洗处理环节
5	中山市威硕机械制造有限公司	462.83	1.39%	通用立式搅拌设备、搅拌设备	用于终端用户树脂产品的生产

序号	客户名称	收入金额	占主营业务收入的比例	产品类型	主要用途
				零部件及配件	
合计		3,674.26	11.04%	-	
2022 年度					
1	浙江石油化工有限公司	1,309.79	2.43%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于橡胶合成过程的凝聚单元,起到脱除溶剂和形成聚合物橡胶颗粒的作用
2	安徽皖维高新材料股份有限公司	821.48	1.53%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备、搅拌设备零部件及配件	用于VAE乳液聚合生产过程,起到生产聚合物以及聚合物胶液的储存作用
3	郑州中远氨纶工程技术有限公司	471.99	0.88%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于氨纶合成过程,起到对高粘度物料-氨纶的混合和储存的作用
	郑州中远防务材料有限公司	175.16	0.33%		
	小计	647.16	1.20%		
4	益凯新材料有限公司	599.23	1.11%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备、特殊用途搅拌设备	用于橡胶的合成过程,起到溶解橡胶高分子、橡胶胶液的混合与储存的作用
5	上海津沛电气自动化有限公司	597.79	1.11%	通用立式搅拌设备	用于终端用户氨纶的聚合过程,起到促进高分子聚合反应和聚合物胶液混合和存储的作用
合计		3,975.45	7.39%	-	-
2021 年度					
1	上海津沛电气自动化有限公司	857.97	2.20%	通用立式搅拌设备	用于终端用户氨纶的聚合过程,起到促进高分子聚合反应和聚合物胶液混合和存储的作用
2	郑州中远氨纶工程技术有限公司	750.42	1.92%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于氨纶合成过程,起到对高粘度物料-氨纶的混合和储存的作用
	郑州中远防务材料有限公司	1.10	0.00%		
	小计	751.52	1.93%	-	-
3	深圳汇硕融资租赁有限公司	640.44	1.64%	通用立式搅拌设备、特殊用途	用于橡胶的合成过程,起到促进高分子

序号	客户名称	收入金额	占主营业务收入的比例	产品类型	主要用途
	山东京博中聚新材料有限公司	44.86	0.11%	搅拌设备、模块化成套设备、搅拌设备零部件及配件	聚合反应和聚合物胶液混合与存储的作用
	山东京博石油化工有限公司	31.70	0.08%		
	山东京博装备制造安装有限公司	12.91	0.03%		
	小计	729.91	1.87%		
4	宁波利万新材料有限公司	434.51	1.11%	通用立式搅拌设备	用于聚苯乙烯的合成过程,起到促进高分子预聚及聚合反应的作用
5	无锡兆阳化工装备有限公司	305.53	0.78%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于聚乙二醇的合成过程,起到促进高分子聚合反应和产品精制的作用
合计		3,079.44	7.89%	-	-
2020 年度					
1	天津渤化化工发展有限公司	538.79	1.93%	通用立式搅拌设备	用于聚氯乙烯 PVC 的合成过程,起到促进混合物料及合成后分离的作用
2	山东圣泉新材料股份有限公司	451.33	1.62%	通用立式搅拌设备	用于树脂的合成过程,起到促进高分子聚合反应和产品精制的作用
3	江苏华峰超纤材料有限公司	316.46	1.13%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于聚氨酯 PU 的纺织过程,起到促进聚氨酯溶解的作用
	重庆华峰新材料有限公司	3.19	0.01%		
	浙江华峰氨纶股份有限公司	1.28	0.00%		
	上海华峰超纤科技股份有限公司	0.77	0.00%		
	华峰集团有限公司	0.31	0.00%		
	小计	322.01	1.15%	-	-
4	无锡科伦达化工热力装备有限公司	258.41	0.93%	通用立式搅拌设备	用于聚醚的合成过程,起到促进高分子聚合反应和产品精制的作用
5	永胜机械工业(昆	191.15	0.68%	通用立式搅拌	用于树脂的合成过

序号	客户名称	收入金额	占主营业务收入的比例	产品类型	主要用途
	山)有限公司			设备	程, 起到促进高分子聚合反应的作用
	合计	1,761.69	6.31%	-	-

注: 客户均按同一控制下合并口径列示。

报告期内, 公司高分子材料行业前五名客户的收入占比呈上升趋势, 主要用于树脂、纤维等高分子材料的生产。高分子材料作为石油化工的下游衍生产业, 是现代化工产业链中不可缺少的材料, 每年产出的新材料种类层出不穷。高分子材料种类丰富, 用途多样, 可广泛应用于汽车工业、电子电器、建筑工程、医疗卫生、纺织、轨道交通等日常生活所需的各行各业。该行业的快速发展将带动对搅拌设备的需求持续增加。

(2) 新能源行业

报告期各期, 公司向新能源行业前五名客户销售的具体情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	收入金额	占主营业务收入的比例	产品类型	主要用途
2023年1-6月					
1	万华化学集团股份有限公司	2,818.06	8.47%	模块化成套设备、搅拌设备零部件及配件	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
2	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	2,306.10	6.93%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备	用于终端用户新能源锂离子电池三元前驱体的合成
3	广西巴莫科技有限公司	1,121.27	3.37%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备、搅拌设备零部件及配件	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
	衢州华友钴新材料有限公司	726.07	2.18%		
	华友新能源科技(衢州)有限公司	7.33	0.02%		
	小计	1,854.67	5.57%		
4	湖北锂源新能源科技有限公司	867.26	2.61%	通用立式搅拌设备	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
5	四川顺应动力电池材料有限公司	383.18	1.15%	通用立式搅拌设备	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成

序号	客户名称	收入金额	占主营业务收入的比例	产品类型	主要用途
合计		8,229.27	24.73%	-	-
2022 年度					
1	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	11,027.04	20.49%	通用立式搅拌设备	用于终端用户新能源锂离子电池三元前驱体的合成
2	湖南邦普循环科技有限公司	418.91	0.78%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
	宁德邦普循环科技有限公司	3,223.72	5.99%		
	小计	3,642.64	6.77%	-	-
3	华友新能源科技(衢州)有限公司	732.94	1.36%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
	衢州华友钴新材料有限公司	11.23	0.02%		
	小计	744.17	1.38%	-	-
4	安徽西恩循环科技有限公司	663.50	1.23%	模块化成套设备	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
5	广东佳纳能源科技有限公司	336.51	0.63%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
	江西佳纳能源科技有限公司	218.58	0.41%		
	小计	555.10	1.03%	-	-
合计		16,632.45	30.91%	-	-
2021 年度					
1	湖南邦普循环科技有限公司	2,885.92	7.40%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于新能源锂离子电池三元前驱体及磷酸铁的合成
2	华友新能源科技(衢州)有限公司	1,409.51	3.61%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备、搅拌设备零部件及配件	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
	衢州华友资源再生科技有限公司	69.03	0.18%		
	衢州华海新能源科技有限公司	35.84	0.09%		
	小计	1,514.38	3.88%	-	-
3	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	1,135.58	2.91%	通用立式搅拌设备	用于终端用户新能源锂离子电池三元前驱体的合成
4	万华化学集团物资	363.02	0.93%	模块化成套	用于新能源锂离子电

序号	客户名称	收入金额	占主营业务收入的比例	产品类型	主要用途
	有限公司			设备、搅拌设备零部件及配件	池三元前驱体的合成
	万华化学(烟台)氯碱热电有限公司	0.16	0.00%		
	小计	363.18	0.93%		
5	兰州金通储能动力新材料有限公司	139.67	0.36%	通用立式搅拌设备、模块化成套设备	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
	兰州金川新材料科技股份有限公司	55.97	0.14%		
	小计	195.65	0.50%		
合计		6,094.69	15.62%	-	-
2020年度					
1	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	483.39	1.73%	通用立式搅拌设备、搅拌设备零部件及配件	用于终端用户新能源锂离子电池三元前驱体的合成
2	福建常青新能源科技有限公司	323.89	1.16%	模块化成套设备	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
3	江西赣锋锂业股份有限公司	204.80	0.73%	搅拌设备零部件及配件	用于新能源锂离子电池氢氧化锂的合成
4	LOTUS MIXERS INC.	148.50	0.53%	通用立式搅拌设备	用于新能源锂离子电池氢氧化锂的合成
5	万华化学集团股份有限公司	145.66	0.52%	通用立式搅拌设备	用于新能源锂离子电池三元前驱体的合成
合计		1,306.24	4.68%	-	-

注：表中客户均按合并口径（同一控制下）列示。

随着国家政策的大力支持，近年来新能源汽车行业快速发展，带动了动力电池市场的快速增长。为匹配新能源电池厂商快速提升的产能，电池上游厂商近年来逐步加快加大产线建设，从而对搅拌设备的需求急剧增加，为公司带来了广阔的市场空间。

2、当前取得的新兴产业在手订单情况

截至2023年6月30日，公司取得的新兴产业在手订单具体情况如下：

单位：万元

项目	金额(含税)	占比
新能源	24,898.79	25.81%

高分子材料	12,393.86	12.85%
合计	37,292.65	38.65%
在手订单	96,478.73	100.00%

注：在手订单为公司与客户已签订销售订单但尚未确认收入的订单。

得益于新能源和高分子材料行业的快速发展，公司取得了较多的新兴产业在手订单，于2023年6月末占全部订单的比例为38.65%，占比较高。随着新兴产业的快速发展，其对搅拌设备的需求也在持续增长，为公司未来经营业绩的稳定增长奠定了基础。

3、未来主营业务发展规划及可行性

公司未来业务发展的市场定位是在满足现有行业客户需求的基础上，重点开发新能源及新材料等新兴市场、境内的外资企业及国外客户的高端设备市场、以搅拌设备为核心的模块化成套设备等高附加值设备市场。

公司已根据未来业务发展的市场定位制定了相应的客户拓展计划，具体如下：

(1) 对现有行业潜在客户进行分类管理

公司基于搅拌设备行业多年深耕的经验和先进的技术实力，在现有行业已形成了一定的品牌优势。公司对于现有行业客户进行分类，提升公司在现有行业中客户管理和客户获取的效率。公司对于未来不同类型的重点潜在客户分类和相应的客户拓展计划具体如下：

1) 潜在大规模订单客户

特点：该类客户目前在所在领域市场排名不高，但潜在订单规模较大，公司已与该类客户所处行业的其他厂商建立了多年业务合作关系，对该类客户所处的行业及其对搅拌设备的需求有着深刻理解。

客户拓展计划：对于潜在大规模订单客户，公司由于在其行业中的品牌和口碑优势，一般可通过客户的同行介绍、设备厂商推荐等形式与客户建立联系。该类客户大多处于新建厂房过程中，公司可以依靠自身在该类客户所处行业的技术经验和对需求的深刻理解，较早地通过销售人员共同参与客户的产线设计

等方式，获取客户对公司搅拌设备专业的认可，从而开拓该类客户资源。

2) 现有行业龙头潜在客户

特点：该类潜在客户在现有行业内属于行业龙头。公司已服务该类客户的同行业企业，但尚未打入该类客户的供应链。

客户拓展计划：对于现有行业龙头潜在客户，因其起步较早，很可能已与其他国际知名搅拌设备厂商建立了业务合作关系。公司在高端搅拌设备方面，凭借技术和制造优势逐步对国际知名厂商实现进口替代，在“国内循环为主，国内国际双循环相互促进”的新发展格局下，公司将该类客户列入重点项目管理，加大对其销售资源投入，积极参与其搅拌设备升级换代的招投标过程，以销售端和技术端的联动来响应其定制化需求，争取抓住该类客户生产设备国产化进程中新供应商遴选的机会，成为其搅拌设备进口替代的首选供应商。同时，若公司成功获取现有行业龙头潜在客户，能够起到该行业标杆项目的效果，有利于进一步提升公司在该行业内的品牌影响力，帮助公司开拓该行业其他客户。

(2) 对潜在新兴产业客户实行重点项目管理

公司通过技术和产品创新，已将搅拌设备产品从传统化工、生物工程、环保等产业逐步推广至新能源、新材料等新兴产业。近年来，公司主要客户中新能源行业客户销售额的快速增长，展现出公司对新兴产业客户重点覆盖已开始取得一定的效果。公司在对新兴产业的潜在客户获取过程中，将进一步强调以技术促销售的市场发展理念，实行重点项目管理。

新兴产业客户起步初期一般订单量较小，相较于传统行业，新兴产业对搅拌设备的要求一般伴随着其自身对新材料、新工艺等更高难度的加工要求，对搅拌设备厂商的研发及与新兴产业客户的技术对接有着更高的技术标准。公司计划在开拓该类潜在客户时，积极参与该类客户的小规模研发过程，配合新兴产业客户进行小规模阶段的调试和技术改进，从而在该类客户进入量产阶段时，凭借早期的技术对接，培养该类客户的业务粘性，取得先发优势。

同时，公司将通过重点项目管理计划，针对新兴行业的首台套项目，在研发、技术、性能改进、工艺优化、销售沟通各环节中进行公司资源的重点配

置，从而实现对新兴产业潜在客户的有效开拓。公司也将通过行业首台套项目带来的示范效应，提升公司在新兴产业内的知名度，获取与更多新兴产业客户的业务合作机会。

(3) 对境内的外资企业及国外客户进行针对性覆盖

在开拓境内的外资企业高端设备市场方面，公司与国内其他搅拌设备厂商相比具备一定的技术和产品质量优势，能够符合境内外资企业高端设备的技术标准；与国外知名搅拌设备厂商相比，公司拥有价格优势和本地化的全方位服务能力。参考国外品牌的经验和做法，公司在该类客户拓展上将主要采用高端设备一体化解决方案，通过向潜在外资企业客户有针对性地突出公司在相应行业搅拌设备一体化应用中的技术、价格和需求响应方面的竞争实力，从而在外资企业客户中建立一定的品牌基础。

在开拓国外客户的高端设备市场方面，公司将分析全球不同市场地域的细分行业需求，有针对性地开拓不同区域国际市场的潜在高端设备客户。例如，目前部分知名搅拌设备厂商受国际形势等因素影响，在部分毗邻中国的区域市场运营成本较高，公司将利用此政策环境机遇，对该境外区域市场进行及时覆盖，从而取代国际知名搅拌设备厂商，高效获取境外区域市场的高端设备客户。另外，公司还将深化与境内行业龙头企业的合作，借助国内政策支持，跟随境内行业龙头国际化生产经营的步伐，在满足境内下游行业龙头客户的出海拓展需求的同时，公司将更快掌握相关境外市场的区域需求和技术发展动向，帮助公司进一步获取该境外区域市场的订单。

(四) 说明公司成立时间较长而业务规模增长有限的主要原因，并结合下游市场需求及变化趋势，以及公司产品非标定制、主要客户变动较大、复购率较低、销售分散、毛利率持续下降等业务特征，说明公司主营业务的成长性

1、公司成立时间较长而业务规模增长有限的主要原因

公司设立初期，主营业务为减速机的研发、生产和销售。减速机作为搅拌设备中的关键传动部件，在搅拌过程中起到传递机械运动和控制搅拌设备转速的作用。公司在经营过程中，逐步发现搅拌设备具有更好的市场和前景，凭借公司在通用设备制造业内积累的机械加工能力、技术研发优势以及客户资源，公司开始

着手研发搅拌设备并于 1994 年完成了首个搅拌设备订单，主营业务逐步转向搅拌设备的研发、生产、销售和服务。

2014 年至 2022 年，公司营业收入规模变动情况如下：



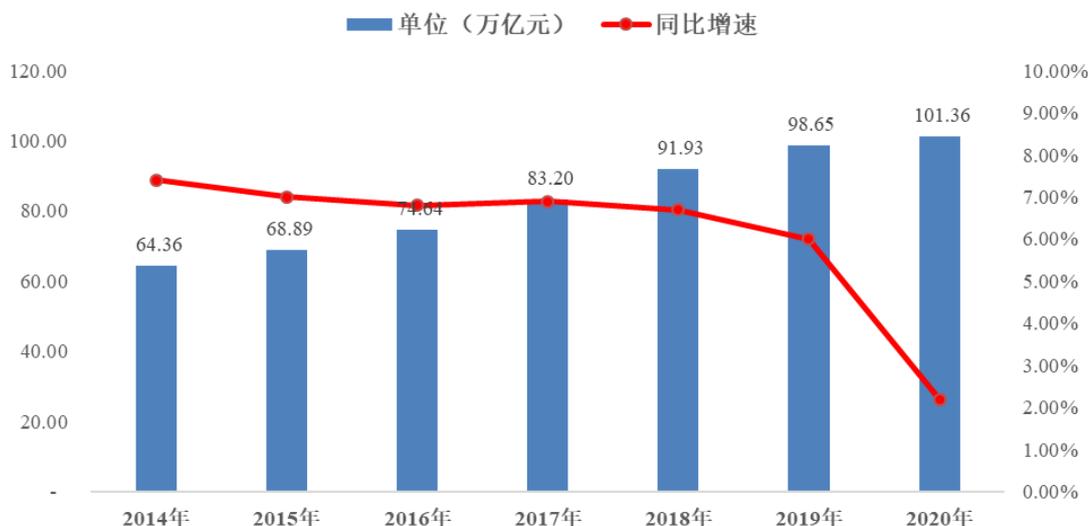
数据来源：公司招股说明书、定期报告。

公司 2014 年至 2020 年业务规模增长有限，主要受经济周期的影响，具体分析如下：

1、国家经济周期

2014 年以来，受国际经济形势总体复苏较慢、我国经济三期叠加的压力以及结构性调整等因素的影响，我国经济增长总体上呈现下行的态势。2014 至 2020 年，我国 GDP 及其增速的具体情况如下：

2014-2020年中国GDP及增速



数据来源：国家统计局

我国 2014 年后的经济增速持续处于下行状态，GDP 同比增速逐渐趋缓，经济下行压力增大。在经济周期下行时，公司下游客户新增生产建设计划有所减少，相应地对公司设备的需求量降低。

2、主要下游行业的经济周期

公司自进入搅拌设备行业以来，经过多年发展，主营业务收入主要集中于传统石油化工及生物工程行业。其中传统石油化工行业作为国民经济的重要产业，产品覆盖面广、产业关联度高，其生产中存在较多非连续反应的过程，因此对搅拌设备的需求较大；受国家政策影响，自 20 世纪 90 年代开始，生物工程行业中的生物发酵产业迎来高速发展期，搅拌设备被广泛应用于生物发酵过程中的大型种子罐、发酵罐。通过多年积累，公司在传统石油化工及生物工程行业建立了较为明显的优势。

自 2014 年以来，传统石油化工及生物工程行业一方面受到国家经济周期的影响，另一方面因行业内市场发展趋于成熟，如生物发酵产业中的主要品种抗生素，2009 年 WHO 呼吁各国谨慎使用抗生素，以防止产生耐药性更强的细菌，我国自 2011 年起相继出台了多项“限抗”政策及措施，在“限抗令”及环保政策的影响下，抗生素市场受到较大冲击，市场规模增长速度呈现放缓趋势，具体如下图所示。鉴于传统石油化工及生物工程行业发展逐渐成熟，整体市场需求出现回

落，公司业务规模增长面临较大压力，2014年至2020年整体处于相对平稳的增长阶段。



数据来源：Frost Sullivan

公司在下游传统石油化工、生物工程行业平稳发展的时期，持续加强自身的研发、管理及前瞻性布局，进一步优化搅拌设备设计选型软件，针对各业务条线自主开发了软件管理系统。公司一方面加强内部的精细化管理，另一方面持续进行潜在增长点的技术研发及行业拓展，为未来的业绩增长打下了坚实的基础。

近年来，我国开始坚定的走自主可控的高质量发展道路，供应链国产化趋势进一步明确，国家对关键装备、关键材料的国产替代需求日益迫切，新材料的研发、落地层出不穷，对国产关键装备的需求亦日益加大；报告期内，公司高分子材料行业的收入分别为 4,238.53 万元、7,495.29 万元、9,502.62 万元及 6,412.66 万元，最近三年的复合增长率为 49.73%，截至 2023 年 6 月 30 日的在手订单（含税）为 12,393.86 万元，随着新材料领域的不断应用，公司高分子材料行业的业绩实现较快增长。同时，随着新能源汽车市场的快速发展，渗透率的逐步提升，新能源汽车上游材料厂商纷纷扩大产能，从而带动对搅拌设备的需求；报告期内，公司新能源行业的收入分别为 1,952.21 万元、6,752.49 万元、18,800.22 万元及 10,322.43 万元，最近三年的复合增长率为 210.33%，截至 2023 年 6 月 30 日的在手订单（含税）为 24,898.79 万元，在新能源汽车市场快速发展的带动下，实现了业绩的大幅上升。在国产替代及新能源汽车市场快速发展的背景下，公司基于

在行业内多年来的技术、品牌及历史业绩积累，获得了较多订单，业务规模自2021年开始快速增长。

2、结合相关业务特征，说明公司主营业务的成长性

(1) 下游市场需求及变化趋势为公司带来更多发展机遇

1) 全社会固定资产投资规模上升带动搅拌设备的需求上升

搅拌设备产品的主要增速来源为终端用户的新增建设项目和设备整体技术升级与改造，与下游客户固定资产投资情况紧密相关。根据国家统计局发布的数据，2016年-2022年我国全社会固定资产投资情况如下：



数据来源：国家统计局

根据国家统计局发布的《中华人民共和国 2022 年国民经济和社会发展统计公报》，按照可比口径计算的 2020 年度、2021 年度、2022 年度全社会固定资产投资同比分别增长 2.70%、4.90%、4.90%。因此，宏观经济的稳定发展和固定资产投资规模的稳步上升为搅拌设备行业的持续稳定发展创造了良好的市场发展环境。

2) 下游行业发展带动搅拌设备需求提升

搅拌设备是对不同物料进行混合且充分反应的关键设备,广泛应用于化工、新能源、生物工程、环保等领域。目前搅拌设备的主要下游行业情况如下:

a. 化工行业

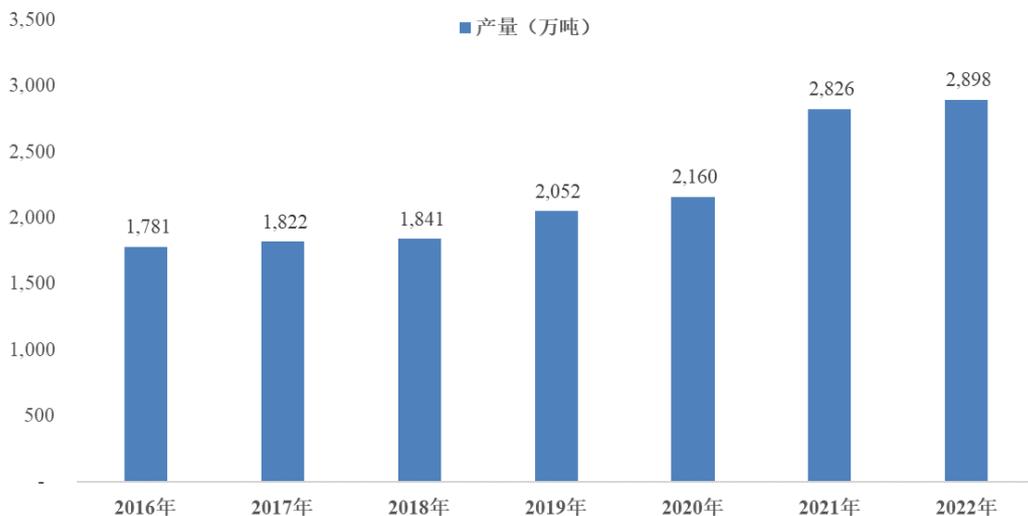
化工行业是国民经济的重要支柱产业,产品覆盖面广,资金技术密集,产业关联度高,对稳定经济增长、改善人民生活、保障国防安全具有重要作用。改革开放以来,我国的化工产业在诸多政策的大力支持下,取得了长足进步,主要产品产量位居世界前列,科技创新、节能减排、对外合作取得积极成效。在化工行业中,搅拌设备主要应用于石油化工和高分子材料化工。

I、石油化工

工信部、国家发改委、科学技术部、生态环境部、应急管理部、国家能源局于2022年3月发布的《关于“十四五”推动石化化工行业高质量发展的指导意见》(工信部联原(2022)34号)提出,要以改革创新为根本动力,统筹发展和安全,加快推进传统产业改造提升,大力发展化工新材料和精细化学品,加快产业数字化转型,提高本质安全和清洁生产水平,加速石化化工行业质量变革、效率变革、动力变革,推进我国由石化化工大国向强国迈进。

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

2016-2022年中国乙烯产量



数据来源：国家统计局

石化行业在生产过程中大规模使用搅拌设备、研磨设备、分离设备等工业装备，而搅拌装备作为生产物料的核心设备，起到了混合物料、促进反应、提高生产效率的重要作用。因此，未来我国石油化工有限公司规模的持续上升将带动搅拌设备产品市场需求不断扩大。

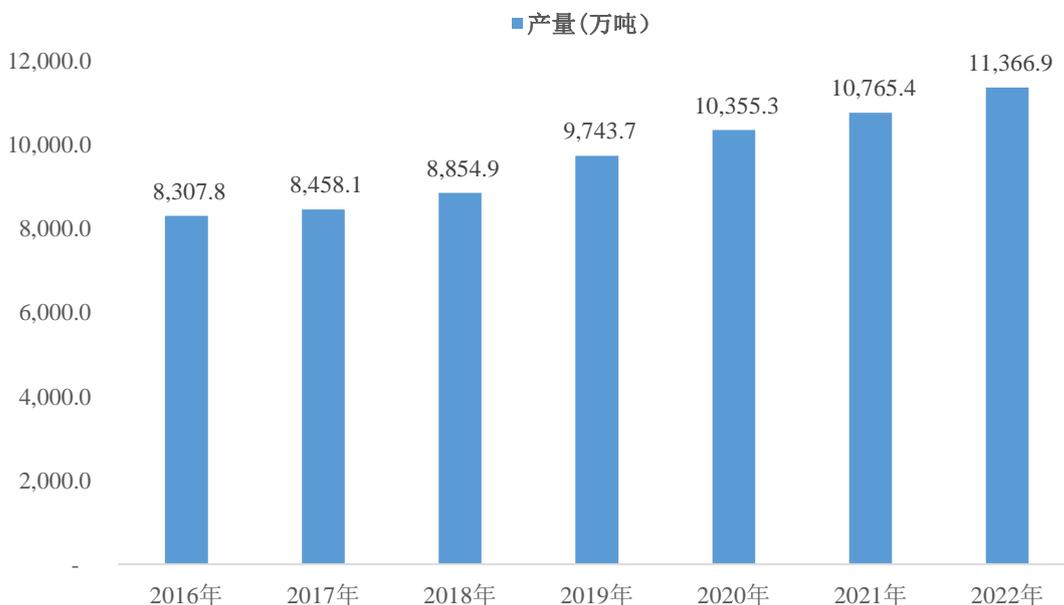
II、高分子材料化工

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

工业和信息化部、国家发展和改革委员会、科学技术部、生态环境部、应急管理部、国家能源局于2022年3月28日发布的《关于“十四五”推动石化化工行业高质量发展的指导意见》指出，围绕新一代信息技术、生物技术、新能源、高端装备等战略性新兴产业，增加有机氟硅、聚氨酯、聚酰胺等材料品种规格，加快发展高端聚烯烃、电子化学品、工业特种气体、高性能橡塑材料、高性能纤维、生物基材料、专用润滑油脂等产品。2016-2022年我国以合成树

脂为代表的高分子材料产品产量由 8,307.80 万吨增长至 11,366.90 万吨,年复合增长率为 5.36%,具体情况如下:

2016-2022年中国合成树脂产量



数据来源:国家统计局

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

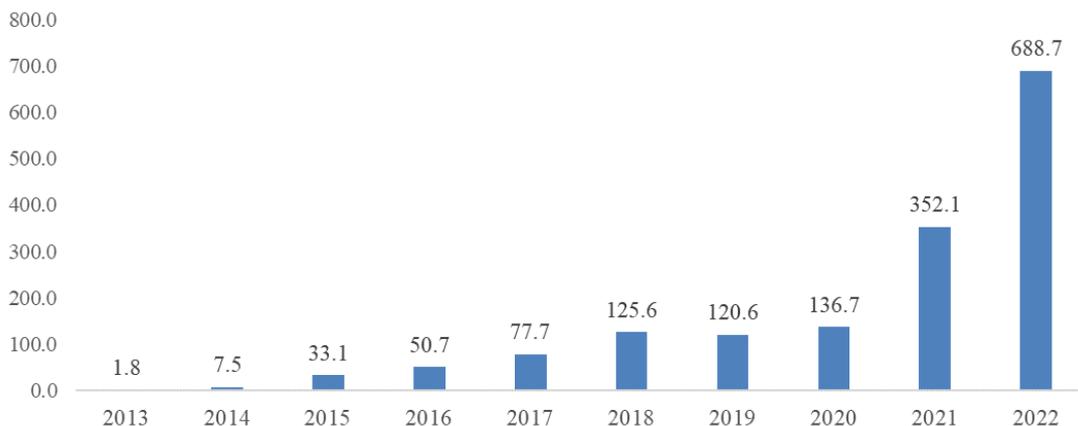
b. 新能源行业

近年来,能源相关产业持续快速发展升级,新能源等领域的科技成果产业化应用加快。《中共中央、国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》指出,大力发展绿色低碳产业。加快发展新一代信息技

术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等战略性新兴产业。建设绿色制造体系。到 2030 年，经济社会发展全面绿色转型取得显著成效，重点耗能行业能源利用效率达到国际先进水平；到 2060 年，绿色低碳循环发展的经济体系和清洁低碳安全高效的能源体系全面建立，能源利用效率达到国际先进水平。

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

中国新能源汽车销量（万台）

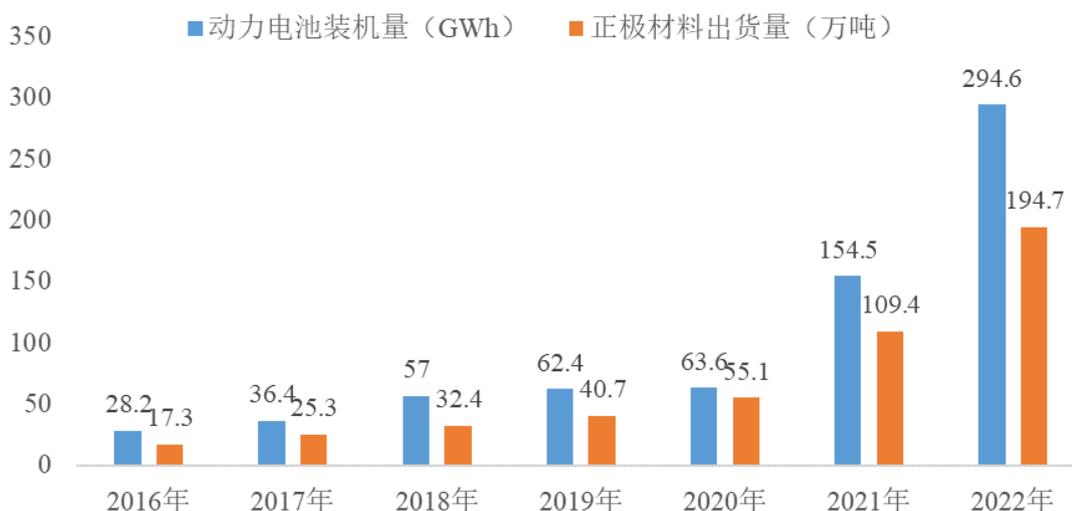


数据来源：中国汽车工业协会

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

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

我国动力电池装机量及正极材料出货量

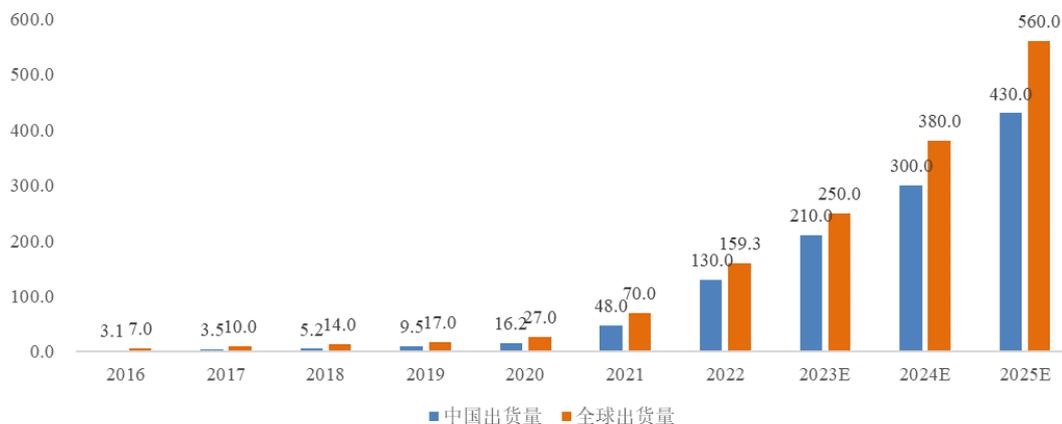


数据来源:中国汽车动力电池产业创新联盟

此外,受益于“碳中和”战略下风电、光电等清洁能源的快速发展,电化学储能项目装机量规模快速增长,从而带动储能电池出货量的快速增长。2016年至2022年,我国及全球储能锂离子电池出货量分别由3.1GWh增长至130.0GWh、7.0GWh增长至159.3GWh,复合增长率分别为86.39%、68.34%,根据GGII预测,2025年的储能锂离子电池出货量将分别达到430GWh及560GWh,处于快速发展态势。

2016-2025年储能锂离子电池出货量

单位: GWh



数据来源: GGII。

随着我国新能源行业产业链未来持续的大规模投资,将持续提升对搅拌设备的需求。

c. 生物工程行业

《国民经济和社会发展第十四个五年规划纲要》提出:“推动生物技术和信息技术融合创新,加快发展生物医药、生物育种、生物材料、生物能源等产业,做大做强生物经济”。

公司产品主要应用于生物工程的生物发酵领域。生物发酵技术是将微生物放置在其适应生存的密闭环境中,添加各种营养物质来促使其生长,微生物在生长代谢的过程中产生的次级代谢产物经提纯后,最终得到人们所需要的原料(如青霉素、氨基酸及各种酶等)。自20世纪90年代以来,生物发酵产业的迅速发展已经使其在制药工业、食品工业中占有重要地位。

对于生物发酵技术,《国务院办公厅关于促进医药产业健康发展的指导意见(国办发(2016)11号)》指出,利用现代生物技术改进传统生产工艺,大力推广基因工程、生物催化等生物替代技术,积极采用生物发酵方法生产药用活性物质。开发生物转化、高效提取纯化、高产低耗菌种应用等清洁生产技术,加强发酵类大宗原料药污染防治。

在生物发酵过程中,搅拌设备在大型种子罐、发酵罐上均有应用,在罐内

起到混合培养液和氧气、促进发酵的关键作用。近年来，我国生物发酵产业已逐步形成以抗生素、维生素、结晶葡萄糖、果葡糖浆等大宗产品为主体；小品种氨基酸、功能糖醇、低聚糖、微生物多糖等高附加值产品为补充的多产品协调发展的产业格局。生物发酵产业的发展，将带动对搅拌设备的市场需求。

d.环保行业

2019年2月，国家发展改革委、工业和信息化部、自然资源部等七部委发布了“关于印发《绿色产业指导目录（2019年版）》的通知”，该通知指出，发展绿色产业，既是推进生态文明建设、打赢污染防治攻坚战的有力支撑，也是培育绿色发展新动能、实现高质量发展的重要内容。各地方、各部门要以《目录》为基础，根据各自领域、区域发展重点，出台投资、价格、金融、税收等方面政策措施，着力壮大节能环保、清洁生产、清洁能源等绿色产业。《目录》中包含：水污染防治装备制造、大气污染防治装备制造、固体废物处理处置装备制造等环保产业。

搅拌设备在环保行业中广泛应用于分离、粉碎、水处理和固废处理等过程，如在烟气脱硫塔中起到促进塔内含硫废气和催化剂的循环、提高反应速率和吸附率的作用；在水处理反应池中起到加快流速、促进混凝和絮凝反应并使其固液分离的作用。根据中国环境保护产业协会统计，“十三五”时期，我国环境治理营业收入年均复合增长率约为13.70%，生态环保产业总体规模保持增长，2021年全国生态环保产业营业收入约2.18万亿元，较2020年增长约11.79%。因此，我国环保产业的营收规模不断扩大，将带动对搅拌设备的需求。

在全社会固定资产投资和下游行业规模扩张的驱动下，搅拌设备行业市场容量将持续稳定上升，公司将立足于化工、生物工程、环保等传统应用场景，保持并巩固在传统下游行业的市场地位，同时通过技术突破和提前布局，进一步提升公司在新能源、新材料等新兴产业中的市场份额。

(2) 公司产品的非标定制及公司丰富的历史业绩促进了订单的获取

公司主要产品搅拌设备应用领域较为广泛，不同下游行业的应用场景、行业生产工艺及需求各不相同，因此需要根据客户的个性化需求进行定制化设计和生产。由于每套搅拌设备均需根据客户的应用场景进行专业化设计，因此客户对搅

拌设备供应商在技术、质量等方面设置了较高的准入门槛。

公司下游客户一般为材料生产厂商，其用于搅拌的原料一般价值较高，因此在选择搅拌设备供应商时，为避免生产时出现如漏油等状况导致整个容器内原料报废的情形，其对供应商是否具有客户所在领域、生产工艺理解程度等方面的历史业绩较为重视，并将其作为选择时考量的重要指标。公司深耕搅拌设备行业多年，具有丰富的历史业绩，近年来不断增长的订单体现了公司的技术水平以及对客户生产工艺、生产设备的适配等具有较为深刻的理解，因此在行业内其他厂商新建项目时，公司可根据历史经验为客户提供搅拌设备的设计建议，提升其产品转化效果，从而更易获得客户的认可及订单。

此外，鉴于公司产品的非标定制特性，客户采购搅拌设备后，未来在设备改造和升级时若更换其他公司产品，会面临产品重新定制、质量存在风险的情况，因此终端用户通常会向原供应商采购，具有较高的客户粘性；相应地，搅拌设备零部件也具有较高的定制特征，客户更换零部件时通常也会优先选择原供应商，进一步加强了客户粘性。

公司产品的非标定制特性要求对客户的生产工艺等需要具有较为深刻的理解，在下游客户不断扩大产能时，公司丰富的历史业绩及先进的技术水平更易获得客户的订单；客户采购公司产品后，产品的非标定制特性增强了客户粘性，保证了公司与客户合作的稳定性，为双方未来的继续合作打下了良好基础。

(3) 主要客户变动较大、复购率较低、销售分散不影响公司业务的增长性

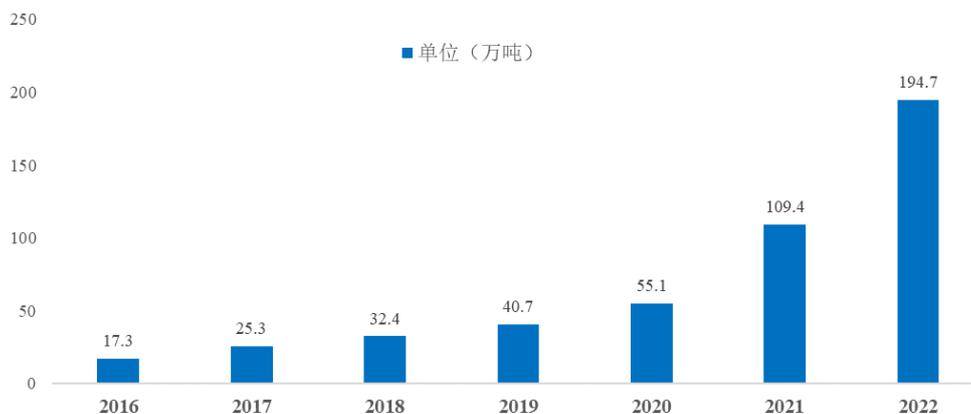
报告期内，公司的主要客户通常在自建项目时对公司搅拌设备产生需求，因单一客户的建设项目一般不存在连续性，在购买搅拌设备后，若无新建项目需求，一般不会在短期内对公司的产品进行重复购买，因此公司主要客户的需求存在非连续性，造成公司报告期内主要客户变动较大、复购率较低、销售分散。

公司搅拌设备产品广泛应用于化工、新能源、生物工程、环保、食品饮料、冶金矿业等多个领域，公司一直坚持“技术领先、质量可靠、信誉至上”的质量方针，凭借搅拌设备良好的运行效果和过硬的产品质量，在搅拌设备行业内积累了良好的品牌和口碑，为宁德时代、华友钴业、万华化学、中国石化、中国石油、巨化集团、华峰集团、合盛硅业、鲁抗医药、新和成、益海嘉里等多个行业的龙

头企业提供搅拌设备，获得了客户的广泛认可。通过在行业深耕多年，公司积累了丰富的历史业绩，形成了标杆效应。

公司虽然主要客户变动较大、复购率较低、销售分散，但下游行业发展较为强劲，下游行业内企业不断扩大产能，带动了对公司搅拌设备的需求持续增加。如在新能源汽车领域，随着国家对新能源汽车发展的大力支持，新能源汽车市场蓬勃发展，为应对新能源汽车庞大的市场需求，上游电池厂商、电池材料厂商均快速扩大产能，提高出货量。就国内市场而言，2016年至2022年，我国锂离子电池正极材料出货量从17.3万吨增长到194.7万吨，复合增长率为49.70%，增长如下图所示；根据GGII预测，到2025年我国正极材料出货量将达471万吨，市场增长空间较大。随着市场的快速发展，行业内企业纷纷宣布扩产计划，如正极材料厂商容百科技、厦钨新能、长远锂科在近两年分别宣布新建53.4万吨、18万吨、14万吨产能，因公司在该领域具有丰富的历史业绩，同时具有良好的品牌、口碑及标杆效应，因此不同厂商新建产能时，均为公司带来了新的业务需求，带动了公司业务的发展。

2016-2022年中国锂离子电池正极材料出货量



综上所述，随着下游行业的快速发展，行业内不同企业纷纷扩产，公司基于丰富的历史业绩、良好的品牌、口碑及标杆效应，获得了较大的发展空间。

(4) 报告期内毛利率下降并不影响公司主营业务的成长性

报告期内，公司主营业务毛利率有所下降，但并不影响公司主营业务的成长性，主要原因如下：

1) 公司下游行业市场空间较大

搅拌设备的终端用户涉及化工、新能源、生物工程、环保、食品饮料、冶金矿业等众多行业，客户数量较多，客户群体具有行业分布广泛、产品需求多元化等特征，并且针对下游客户的工艺过程中非连续反应、存在间歇反应的应用场景，一般来说均需要使用搅拌设备，因此我国整体工业发展的良好趋势将对搅拌设备行业的发展起到有力的拉动作用。

根据国家统计局发布的《中华人民共和国 2022 年国民经济和社会发展统计公报》，按照可比口径计算的 2020 年度、2021 年度、2022 年度全社会固定资产投资额分别为 52.73 万亿元、55.29 万亿元和 57.96 万亿元，同比分别增长 2.70%、4.90%和 4.90%，固定资产投资规模的稳步上升为搅拌设备行业的持续稳定发展创造了良好的市场发展环境。

近年来，公司下游客户所在的行业中，新能源行业得到了快速的发展，根据中国汽车工业协会统计数据，我国 2013 年至 2022 年新能源汽车销量由 1.80 万台增长至 688.7 万台，自 2015 年以来连续八年位居全球新能源汽车产销市场首位。在新能源汽车行业快速增长带动下，全球动力电池市场保持快速增长趋势。就国内市场而言，2016 年至 2022 年，我国动力电池装机量从 28.2GWh 增长到 294.6GWh，根据 GGII、浙商证券研究所的预测数据显示，到 2025 年国内动力电池装机量将达到 821GWh。其中正极材料的生产项目建设、技改升级是搅拌设备在新能源汽车行业的重要增长驱动力之一，根据 GGII 预测，到 2025 年中国正极材料出货量将达 471 万吨，市场增长空间较大；化工行业持续稳定发展，根据国家统计局相关数据，我国作为化工行业核心的乙烯产量 2016-2022 年由 1,781 万吨增长至 2,898 万吨，年复合增长率为 8.45%，并且化工行业中高分子材料的新产品或新技术研发不断落地，2016-2022 年我国以合成树脂为代表的高分子材料产品产量由 8,307.8 万吨增长至 11,366.9 万吨，年复合增长率为 5.36%，化工行业的稳定发展为搅拌设备带来新的发展空间。公司在保持传统优势领域的同时，积极开发新兴行业客户和项目需求，挖掘行业的技术发展趋势以及潜在市场机会，不断保持公司可持续经营能力。

2) 公司具备较强的竞争优势以及良好的市场口碑

公司作为我国较早进入搅拌设备行业且具有较强竞争力的企业，持续专注于搅拌设备的研发、生产、销售和服务，经过多年经验积累，对搅拌设备行业自身技术特点、下游行业多元化应用需求以及行业未来整体发展趋势形成了较为深刻的认识，公司在技术和研发、设计系统、工艺与质量、品牌和服务以及人才等方面具有较强的竞争优势。

在各细分市场领域，公司结合行业特性设计了专业化程度高、适用性强的搅拌设备产品，在国内搅拌设备行业赢得了客户的良好口碑。目前公司已为宁德时代、华友钴业、万华化学、中国石化、中国石油、巨化集团、华峰集团、合盛硅业、鲁抗医药、新和成、益海嘉里等多个行业的龙头企业提供搅拌设备，获得了客户的广泛认可，为公司持续拓展业务奠定了坚实的品牌基础。

综上所述，随着公司下游新能源、高分子材料等行业的快速发展，以及公司深耕搅拌设备行业多年来积累的品牌、口碑、技术、产品质量、历史业绩等竞争优势，结合公司获取的在手订单情况，公司在可预见的未来业务规模仍将保持持续增长，因此公司主营业务具有较强的成长性。

（五）说明报告期内参与竞标、询价、竞争性谈判等获取订单失败的情形（如有）及失败的原因，并结合公司与主要竞争对手市场竞争力的对比分析情况，说明公司的竞争地位和存在的竞争劣势

1、报告期内参与竞标、询价、竞争性谈判等获取订单失败的情形及失败的原因

报告期内，公司一般通过招投标、竞争性谈判等方式来获取订单，其中获取订单失败的具体情况如下：

单位：个

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
获取成功	382	12.25%	947	15.04%	1,012	15.46%	1,087	17.18%
获取失败	2,030	65.08%	5,170	82.10%	5,501	84.06%	5,198	82.14%
其中： 价格较高或不接受付款条件	651	32.07%	2,152	41.62%	2,458	44.68%	1,998	38.44%

询价方未中标	929	45.76%	2,195	42.46%	2,339	42.52%	2,372	45.63%
终端用户项目暂停或取消	107	5.27%	277	5.36%	308	5.60%	334	6.43%
无法满足交货期	69	3.40%	144	2.79%	110	2.00%	86	1.65%
其他原因	274	13.50%	402	7.78%	286	5.20%	408	7.85%
跟进中	707	22.67%	180	2.86%	31	0.47%	43	0.68%
合计	3,119	100.00%	6,297	100.00%	6,544	100.00%	6,328	100.00%

注：1、获取失败细分类型的占比为该类型数量占获取失败数量的比例；

2、订单状态截止日期为2023年8月31日。因截止时点较2023年6月30日相近，因此2023年1-6月较多订单仍在跟进；因部分客户项目暂停等原因，存在少量订单跟进时间较长。

报告期内，公司获取订单失败的主要原因为“价格较高或不接受付款条件”和“询价方未中标”，具体分析如下：

(1) 价格较高或不接受付款条件

报告期内，“价格较高或不接受付款条件”为公司获取订单失败的主要原因。

在产品价格方面，公司对于搅拌设备的报价有着较为完备的定价模式（在搅拌设备销售报价系统形成的标准价上与客户协商定价）。部分订单中，客户对价格较为敏感，公司为维护自身的品牌及口碑，以保证产品质量为优先原则，仍会选择较好的材料进行生产制造，导致成本较高，从而在产品报价上无法达到客户的要求。

在信用政策方面，为保证公司的现金流，避免给予客户信用期导致的坏账风险，公司多年来一直坚持预收货款的信用政策，即在发货前收取大部分货款。部分客户因自身规模、资金等方面的考虑，无法接受公司的付款条件，因此询价后未选择公司作为供应商。

(2) 询价方未中标

报告期内，“询价方未中标”为公司获取订单失败的次要原因。从下游客户是否最终使用公司产品角度区分，公司下游客户分为终端客户和非终端客户。报告期内，公司两种类型客户的主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
----	-----------	--------	--------	--------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端客户	22,117.44	66.46%	28,768.14	53.47%	19,579.62	50.18%	14,086.82	50.44%
非终端客户	11,162.96	33.54%	25,036.84	46.53%	19,437.91	49.82%	13,843.81	49.56%
合计	33,280.40	100.00%	53,804.98	100.00%	39,017.54	100.00%	27,930.63	100.00%

公司非终端客户包括设备集成商、工程总包商及贸易商等，其中设备集成商、工程总包商在参与终端用户招投标前，会向公司进行询价，以便其在招投标时报出合理价格，而其最终能否中标存在较大的不确定性。在设备集成商、工程总包商最终未中标时，公司将其归类为获取订单失败情形。

2、结合公司与主要竞争对手市场竞争力的对比分析情况，说明公司的竞争地位和存在的竞争劣势

(1) 公司与主要竞争对手市场竞争力的对比分析情况

1) 国际竞争对手

公司国际竞争对手美国 SPX FLOW、德国 EKATO 在行业内起步较早，通过几十年的行业深耕，其在全球市场占据了重要地位，技术水平处于全球领先地位。SPX FLOW、EKATO 于 20 世纪 90 年代前即进入中国市场，初期基本供应国内使用的全部搅拌设备，之后随着国内搅拌设备厂商的技术进步及国产替代，目前其业务专注于高端搅拌设备市场。

SPX FLOW 的搅拌设备业务以旗下的 Lightnin 为主，基于 SPX FLOW 的工程类业务，Lightnin 业务涵盖搅拌设备及模块化成套设备的生产、销售。Lightnin 早期引领行业的技术发展，贡献了较多目前仍在使用的技术。Lightnin 最早进入国内市场，目前主要覆盖大型客户，如外资企业、央企、国企等，覆盖的领域主要为化工、生物工程及食品行业。Lightnin 基于长期以来积累的技术及对客户生产工艺的理解，重点服务化工行业的大型企业；同时，其基于 SPX FLOW 下属的生物医药、乳制品等板块，在生物工程、食品等领域亦有一定的市场份额。

EKATO 成立于 1933 年，目前为全球最大的搅拌设备厂商，其不仅向客户提供搅拌设备，还会同时提供密封及配套系统、小试及中试单元设备、以及特殊用途的过程混合设备等产品，其代表着搅拌设备领域高水平的开发和制造技术。

EKATO 在国内主要覆盖大型客户，如外资企业、央企、国企等，覆盖的领域主要为化工行业。EKATO 基于其多年积累的技术、制造加工能力以及对客户生产工艺的理解，长期服务于化工行业的大型企业。EKATO 总部位于德国，在国内未建设生产车间，其设备均是从德国进口，因此整体交货期相对较长。

相较国际竞争对手，公司在行业内起步较晚，尚存在较长的发展历史差异，公司技术沉淀、工艺参数积累及加工制造能力与国际竞争对手相比尚存在不足，但在部分应用领域产品的研发设计能力上已接近或达到国际竞争对手的技术水平。公司通过不断的研发投入和重点项目攻关，陆续在高端搅拌设备市场取得突破，与国际竞争对手在部分领域（如高分子材料）展开了市场竞争，但总体上仍处于相对弱势的地位。

2) 国内竞争对手

公司国内竞争对手为恒丰泰及欧迈机械，其在冶金、化工、新能源等领域占有一定的市场份额。

恒丰泰成立于 1995 年，以研发、生产、销售精密机械传动产品为主导，延伸到搅拌设备、减速机及电解铝设备等高新技术设备，产品主要为搅拌设备、电解铝设备、浓密设备及减速机等。恒丰泰的产品类别较多，其覆盖的领域主要为冶金、新能源、化工等行业。

欧迈机械成立于 2006 年，致力于为混合过程提供高效解决方案和优质搅拌装备，产品主要为搅拌设备，主要覆盖化工、环保及新能源行业。欧迈机械进入行业时间较晚，2022 年营业收入为 12,707.84 万元，规模相对较小。

报告期内，公司与恒丰泰、欧迈机械的财务数据及指标对比如下：

财务数据/指标	期间	恒丰泰	欧迈机械	本公司
营业收入（万元）	2023. 1-6	16,986.88	8,289.18	33,751.67
	2022	35,881.10	12,707.84	55,126.84
	2021	30,177.40	8,602.35	40,106.35
	2020	18,403.94	4,920.74	28,716.40
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的	2023. 1-6	558.75	1,320.72	6,656.08
	2022	1,230.26	1,703.22	9,868.36

财务数据/指标	期间	恒丰泰	欧迈机械	本公司
净利润(万元)	2021	-220.10	1,182.43	7,353.23
	2020	16.43	129.33	5,908.93
毛利率	2023.1-6	25.84%	36.87%	33.64%
	2022	25.66%	35.57%	33.76%
	2021	23.07%	37.18%	36.20%
	2020	30.01%	29.79%	40.61%
销售费用率	2023.1-6	8.71%	4.37%	5.39%
	2022	6.43%	4.83%	5.49%
	2021	9.96%	5.54%	6.84%
	2020	11.44%	7.13%	5.96%
归属母公司股东的所有者权益(万元)	2023.6.30	9,435.65	7,735.62	41,881.82
	2022.12.31	8,715.16	6,382.35	31,949.98
	2021.12.31	6,657.02	4,670.53	23,653.63
	2020.12.31	7,795.90	3,482.28	21,849.47
应收账款周转率(次/年)	2023.1-6	2.29	3.05	10.73
	2022	2.66	2.73	10.12
	2021	2.41	2.31	9.64
	2020	1.53	1.38	7.09

公司在搅拌设备行业深耕多年，报告期内营业收入高于恒丰泰、大幅高于欧迈机械。近年来，公司抓住下游新能源及高分子材料行业的快速发展机遇，获得了较多订单，实现了收入的快速增长；恒丰泰及欧迈机械自2021年亦进入新能源行业，收入实现增长，但规模上仍小于公司。公司在实现收入增长的同时，依托先进的技术水平、优异的产品质量及服务能力、品牌及丰富的历史业绩等优势，在承接订单时，保持了相较国内竞争对手相对较高的毛利率水平，并在精细的费用管理方式下，实现了大幅超过国内竞争对手的净利润水平；国内竞争对手因在品牌、技术水平等方面弱于公司，其给予客户相对较低的毛利率水平，同时为获得客户，其给予推广服务商相对较高的推广服务费，导致销售费用率一直高于公司，从而削弱了其盈利能力。公司通过多年良好的盈利积累，截至2023年6月的净资产规模明显高于恒丰泰及欧迈机械。基于公司在技术、历史业绩、品牌、口碑、产品质量等方面的深厚积累，公司一直以来均采取预收货款的结算方式，

即合同签订后、生产前一般收取 30% 的合同款项，在收入确认前收取 70%-100% 的合同款项，因此公司的回款质量较好，应收账款周转率显著高于国内竞争对手。

相较国内竞争对手，公司是国内较早从事搅拌设备研发、生产、销售和服务的高新技术企业，长期深耕于搅拌设备领域，在技术研发、产品设计、客户资源、质量控制、服务能力等方面已建立起先发优势。在生产工艺较为成熟、对设计方案要求不高（如烟气脱硫、污水处理）的领域，国内竞争对手主要依靠价格取得一定的竞争优势。

（2）公司的竞争地位

1) 公司在行业内具有先发优势，引领行业发展

公司作为国内较早从事搅拌设备研发、生产、销售和服务的企业，在搅拌设备行业深耕多年，逐渐在技术研发、产品设计、客户资源、质量控制、服务能力等方面建立起先发优势。同时，公司持续进行前瞻性布局，在具有发展潜力的应用领域进行前瞻性研发，如公司与九江天赐高新材料有限公司于 2008 年签订合同，为其电解液项目提供搅拌设备，开始进入电脑、手机等消费电子的电池材料领域；基于在消费电子电池材料领域的积累，公司与湖南邦普循环科技有限公司于 2009 年签订合同，为其正极材料项目提供搅拌设备，从而进入新能源电池材料领域，公司在新兴领域的较早布局，引领了行业内企业的业务拓展方向。

公司董事长虞培清先生担任中国化工机械动力技术协会搅拌技术专业委员会主任，于 2008 年获得国务院政府特殊津贴，为国内搅拌设备行业代表人物之一，参与编制的《机械设计手册》为我国早期机械设计的工具书；公司主导或参与国家和行业标准的制定（修订）18 项，作为发起单位组织及承办 4 次全国搅拌与混合技术会议，在行业内具有重要影响，促进了行业的规范发展和技术进步。

根据中国化工机械动力技术协会的说明，公司在国内市场同类品牌中的品牌知名度和市场份额名列前茅。

2) 公司保持技术先进性，逐步实现国产替代

公司自 1993 年成立以来，一直从事搅拌设备领域相关技术的研发，通过多年的技术积累，虽然整体的技术水平较国际知名搅拌设备厂商仍有差距，但差距

已在逐步缩小，在部分领域已具备与国际厂商竞争的實力。

近年来，伴随着国际形势压力以及国内应用市场催生的需求动力，国内装备制造进入新一轮国产替代浪潮。公司基于多年积累的技术、产品设计能力、客户资源、品牌及口碑，以改造传统立式搅拌设备和国产化应用为切入点，进入了搅拌设备高端市场，拓展了中石油、中石化、万华化学等标杆客户，成为国内厂商中少数能达到前述客户高标准要求的供应商，逐步抢占国际知名搅拌设备厂商的市场份额。

(3) 公司的竞争劣势

1) 在高端搅拌设备市场的项目历史业绩不足

公司主营产品搅拌设备具有非标定制特性，虽然下游不同客户的生产工艺会存在差异，但在主体工艺流程上均较为接近，因此下游客户在选择供应商时，会将其是否具有设计过类似生产工艺搅拌设备的历史业绩作为考量的重要指标。

在高端搅拌设备市场，国际厂商一般在客户新产品的研发阶段即参与设备的设计过程，建立了先发优势，在客户后续的工业化过程中占据较高的市场份额。因部分产品的反应器较为昂贵，如PTA（精对苯二甲酸，主要用于生产涤纶）的氧化反应釜内部器件均采用钛材，价格较为昂贵，因此客户对于配套的搅拌设备选择较为谨慎，即使在技术水平已符合要求的情况下，仍需要具有历史业绩才能成为其供应商。高端产品大多仅有少数客户可以生产，公司在相关领域不具有先发优势的情形下，获得客户认可存在一定的难度。

公司目前已掌握了部分高端产品的技术及生产能力，但因缺乏历史业绩，获得相应高端产品的订单存在难度。针对公司在高端搅拌设备市场历史业绩的不足，公司积极寻求与准备进军高端产品市场的企业进行合作，参与其研发、中试等阶段的设备设计过程，一方面可在其工业化时建立先发优势，另一方面增加了公司在相关领域的历史业绩，为公司拓展其他客户打下基础。

2) 在中低端搅拌设备市场，产品价格及付款条件存在一定的劣势

在中低端搅拌设备市场，部分客户对产品价格较为敏感。公司为维护自身的品牌及口碑，仍会优先保证产品质量，通常在保留合理利润的基础上选用品牌、

质量好的原材料,导致生产成本较高,产品价格上无法给予客户较大的让利空间;同时,为避免给予客户信用期导致的坏账风险,公司多年来一直坚持预收货款的信用政策。中低端搅拌设备市场的部分客户在选择供应商时,通常会优先考虑价格、付款条件等因素,在经过招投标、竞争性谈判等方式后,因无法接受公司的产品价格或付款条件而主动放弃。

公司下游客户主要分布在化工、新能源、生物工程、环保等行业,上述行业内的大型客户一般不会将价格、付款条件作为选择设备供应商的唯一标准,还会从产品技术附加值、产品质量、生产规模、服务响应等多方面进行综合评定,并提出明确的业绩和资质认证要求,因此公司凭借良好的产品质量和高技术附加值在大型客户中保持良好的竞争优势。

3) 产能存在瓶颈

伴随着下游行业的高速发展,公司搅拌设备市场订单不断增加,公司现有的产能已经难以满足客户需求的增长。在公司获取订单过程中,因产能存在不足,导致公司无法满足部分客户的交货期要求,只能放弃订单。产能已经成为制约公司进一步发展壮大主要瓶颈。

公司虽已采取优化生产工艺、加大生产场地利用率、部分加工件外协等措施,在一定程度上缓解了产能瓶颈,但实际产能增长速度仍落后于客户需求的增长速度,使得公司不得不放弃部分订单,在一定程度上影响了新产品配套和新客户开发的能力。公司急需在未来较短时间内扩大核心产品的生产规模,以满足快速增长的市场需求,巩固市场竞争优势。

(六) 结合公司销售高端设备的收入及占比情况、抢占国际竞争对手市场份额的具体情况,说明公司在高端设备领域实现国产替代的进展和障碍

1、公司销售高端设备的收入及占比情况

报告期内,公司主营业务收入中销售高端设备的具体情况如下:

单位:万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、搅拌设备	31,027.44	93.23%	49,399.01	91.81%	34,927.82	89.52%	24,581.30	88.01%

应用高分子材料行业或功率大于 55KW	12,961.48	38.95%	24,193.50	44.97%	12,200.27	31.27%	7,012.53	25.11%
其他	18,065.96	54.28%	25,205.52	46.85%	22,727.54	58.25%	17,568.77	62.90%
二、搅拌设备零部件及配件	2,252.96	6.77%	4,405.97	8.19%	4,089.72	10.48%	3,349.33	11.99%
合计	33,280.40	100.00%	53,804.98	100.00%	39,017.54	100.00%	27,930.63	100.00%

注：公司将应用于高分子材料行业或电动机功率大于 55KW 的设备划分为高端设备。

报告期内，公司高端搅拌设备的收入及占比整体呈上升趋势。公司在保持具有竞争优势领域的业务持续发展的同时，不断的拓展高端设备市场，并取得了一定的成果。在新一轮国产替代浪潮的推动下，公司基于自身的品牌、口碑及技术，逐步扩大了在高端搅拌设备市场的销售规模。

2、抢占国际竞争对手市场份额的具体情况

20 世纪 90 年代初期，在国内没有专业从事搅拌设备设计、生产厂家的背景下，国内使用的搅拌设备基本依赖国外进口。从 90 年代初期到约 2000 年，国内逐渐发展起来部分专业从事搅拌设备研究、开发与设计的企业，随着这些企业技术水平的提高，大量项目开始采用国产化搅拌设备，国内搅拌设备行业经历了快速发展的阶段。但在高端产品与重大项目中，进口设备仍占有绝对优势。国际搅拌设备厂商早期进入国内市场后，在化工行业占据了主导地位。长期以来，我国大型化工企业生产所需的搅拌设备基本为国外厂商垄断，尤其是在对搅拌设备的性能参数与质量稳定要求非常高的化工新材料领域。

公司作为国内较早进入搅拌设备行业的企业，以扎实的技术水平为基础，以改造传统立式搅拌设备和国产化应用为切入点，进入了搅拌设备高端市场，拓展了中石油、中石化、万华化学等标杆客户，成为国内厂商中少数能达到前述客户高标准要求的供应商，逐步抢占国际竞争对手的市场份额。公司在搅拌设备行业深耕多年，在传统化工领域具有竞争优势，基于在传统化工领域积累的技术及经验，公司持续研发搅拌设备在化工下游高分子材料领域的应用，积极参与下游高分子材料生产企业的研发及产业化过程。基于公司先进的技术的设计能力，公司搅拌设备已在高端聚烯烃（超高分子聚乙烯、EVA、POE 等）、可降解塑料、光刻胶等高端新材料领域实现了产业化应用，替代了国际竞争对手的部分市场份额。

近年来，在国家大力推动工业设备国产化以突破“卡脖子”问题的背景下，在可预见的未来，搅拌设备将在工业应用上迎来进口替代的加速期。此外，发行人也在积极开拓海外市场，在国际竞争对手尚未深入、因地缘政治问题无法覆盖的市场进行业务拓展，通过与更多的优质海外客户开展合作，以丰富的技术积累和良好的产品质量不断提升公司知名度和产品认可度，形成规模效应，从而取代国际竞争对手，高效获取境外区域市场的高端设备客户，在国外高端市场形成品牌效应。

3、公司在高端设备领域实现国产替代的进展和障碍

(1) 实现国产替代的进展

公司实现国产替代进展的具体情况详见本题之“（一）3、（3）代表性项目的实施情况；（六）2、抢占国际竞争对手市场份额的具体情况”相关内容。

(2) 实现国产替代的障碍

公司实现国产替代障碍的具体情况详见本题之“（五）2、（3）1）在高端搅拌设备市场的项目历史业绩不足”相关内容。

（七）结合上述内容，进一步说明公司的核心竞争力，公司是否属于成长型创新创业企业、是否符合创业板定位

1、公司核心竞争力

作为国内较早从事搅拌设备研发、生产、销售和服务的企业，公司在搅拌设备行业深耕多年，逐渐在技术研发、产品设计、客户资源、质量控制、服务能力等方面建立起先发优势。公司在行业内具有较强的品牌影响力，服务于多个行业的龙头企业，具有优质的客户资源和持久的客户粘性，业绩持续增长，构成公司得以快速发展的核心竞争力，具体分析如下：

(1) 技术和研发优势

公司作为我国较早进入搅拌设备行业且具有较强竞争力的企业，持续专注于搅拌设备的研发、生产、销售和服务，经过多年经验积累，对搅拌设备行业自身技术特点、下游行业多元化应用需求以及行业未来整体发展趋势形成了较为深刻的认识。公司拥有行业经验丰富的研发团队，持续进行搅拌设备产品及

相关技术的研发与创新。

目前，公司拥有以“搅拌效果分析优化技术”、“搅拌轴的机械设计及性能优化技术”为代表的多项核心技术。通过核心技术的应用，公司不同种类的搅拌设备产品在研发、生产及服务等方面形成了较强的市场竞争力，能够较好地满足下游不同行业客户的多元化需求。基于领先的技术水平，公司成功在多个领域实现了国内首台（套）设备从无到有的突破，成功实现国产替代。

公司设有浙江省长城搅拌技术与装备研究院、省级院士工作站、国家级博士后科研工作站等研究开发平台。公司获评国家高新技术企业、工信部专精特新“小巨人”企业、浙江省“隐形冠军”企业等荣誉，同时作为起草单位主持及参与制定（修订）行业标准 16 项、国家标准 2 项。公司与中国科学院过程工程研究所保持产学研合作关系，在优势互补、互惠互利、共同发展的基础上开展产学研合作，在多项创新产品的开发和技术创新上取得突破。

（2）品牌和服务优势

公司搅拌设备产品广泛应用于化工、新能源、生物工程、环保等领域，客户数量较多，客户群体具有行业分布广泛、产品需求多元化等特征。在各细分市场领域，公司结合行业特性设计了专业化程度高、适用性强的搅拌设备产品，在国内搅拌设备行业赢得了客户的良好口碑。

公司销售团队熟悉公司产品的结构、性能、下游应用等特点，同时具备一定的技术背景，在开拓增量市场客户和维护现有存量市场客户方面拥有丰富的经验，能与客户进行高效的商务交流和技术沟通，精确把握客户的实际需求。在自主开发的基础上，公司结合推广服务商开发的方式为客户提供优质的售前、售中和售后的全流程服务。

公司为宁德时代、华友钴业、万华化学、中国石化、中国石油、巨化集团、华峰集团、合盛硅业、鲁抗医药、新和成、益海嘉里等多个行业的龙头企业提供搅拌设备，获得了客户的广泛认可。基于公司良好的品牌影响力，公司不断扩展新能源、新材料等新兴产业，并取得了较好的成果。公司凭借优秀的品牌和服务优势，在国内搅拌设备行业中处于领先地位。

(3) 产品设计经验及设计系统优势

公司经过在搅拌设备行业近 30 年的积累,在覆盖的多个行业均具有丰富的设计经验。公司自行开发了搅拌设备设计选型软件、搅拌设备产品报价系统,提高了设备选型设计及报价与客户需求的适应性,极大的简化了选型设计及报价流程。

公司的搅拌设备设计选型软件不仅集成了公司大量历史过往的成熟设计方案,还包含公司多年来的机械设计经验,对于设计新型搅拌设备具有重要的指导意义。公司技术人员通过检索容器参数、物料参数、操作参数及工艺需求等不同指标来获取设计资料,供新的设计参考;可通过系统进行技术交流(如方案小试、计算流体力学研究分析等)并根据工艺要求确定搅拌设备的选型及转速,同步确定电动机功率并完成配套减速机和密封的选型;技术人员对搅拌轴强度及安装等方面进行机械设计后,系统绘制出最终的方案设计图。该系统的开发与使用提高了设计人员的工作效率和产品设计水平,可快速地设计出与客户需求适应度高的产品方案,极大地缩短了设计时间,能更好地满足客户需求,提高客户满意度。

2、公司属于成长型创新创业企业

(1) 公司下游行业市场空间较大

搅拌设备的终端用户涉及化工、新能源、生物工程、环保、食品饮料、冶金矿业等众多行业,客户数量较多,客户群体具有行业分布广泛、产品需求多元化等特征,并且针对下游客户的工艺过程中非连续反应、存在间歇反应的应用场景,一般来说均需要使用搅拌设备,因此我国整体工业发展的良好趋势将对搅拌设备行业的发展起到有力的拉动作用。近年来,公司下游客户所在的行业中,新能源行业得到了快速的发展,市场需求较大且仍处于增长态势;化工行业持续稳定发展且其中高分子材料的新产品或新技术研发不断落地,为搅拌设备带来新的发展空间。公司在保持传统优势领域的同时,积极开发新兴行业客户和项目需求,挖掘行业的技术发展趋势以及潜在市场机会,不断保持公司的成长性。

(2) 公司经营业绩快速增长

报告期内，公司营业收入分别为 28,716.40 万元、40,106.35 万元、55,126.84 万元及 33,751.67 万元，最近三年复合增长率为 38.55%，呈快速增长趋势，其中搅拌设备的销售收入占营业收入的比例分别为 85.60%、87.09%、89.61% 及 91.93%，为公司的主要收入来源。报告期内，公司盈利水平亦呈快速上升趋势，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 5,908.93 万元、7,353.23 万元、9,868.36 万元及 6,656.08 万元，盈利能力不断增长。

公司主营产品搅拌设备广泛应用于化工、新能源、生物工程、环保、食品饮料、冶金矿业等多个领域，下游行业如高分子材料化工、新能源等领域的快速发展为公司产品带来了较为广阔的市场前景。公司长期深耕于搅拌设备领域，逐渐在技术研发、产品设计、客户资源、质量控制、服务能力等方面建立起先发优势。公司在行业内具有较强的品牌影响力，服务于多个行业的龙头企业，具有优质的客户资源和持久的客户粘性。凭借广阔的市场前景、品牌知名度与优质的客户资源等，公司预计未来仍具有良好的成长性且具备可持续性。

(3) 公司拥有丰富的研发经验，创新能力能够支撑成长性

公司深耕搅拌设备行业多年，拥有行业经验丰富的研发团队，持续进行搅拌设备产品及相关技术的研发与创新。截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 45 人，分别具备机械、材料、化学、生物、食品、计算机及软件等专业或从业背景，本科及以上学历研发人员占比为 64.44%，于公司工作年限 10 年以上的研发人员占比达到 44.44%。公司董事长虞培清先生担任中国化工机械动力技术协会搅拌技术专业委员会主任，为国内搅拌设备行业代表人物之一，核心技术人员周国忠先生为浙江省科技创新领军人才，均在搅拌设备行业具有较强的影响力。

搅拌设备行业的下游客户对产品具有非标准化要求，公司需要利用自身的创新能力和技术竞争力深度参与客户新产品和新工艺流程的开发。公司在客户新产品和新工艺流程的设计早期，将长期的行业经验以及对下游客户工艺技术的理解紧密结合，为客户提供全面的搅拌系统解决方案，精准满足客户定制化需求，从而帮助公司与客户构建长期稳固的合作关系。同时，公司密切关注下

游行业的发展趋势和新兴领域的创新方向，依托前沿性的技术开发及产业融合拓展更多的下游应用场景，持续保持公司技术创新对业务开拓的驱动作用。报告期内，公司为宁德时代、华友钴业、万华化学、中国石化、中国石油、巨化集团、华峰集团、合盛硅业、鲁抗医药、新和成、益海嘉里等多个行业的龙头企业提供搅拌设备，获得了客户的广泛认可，形成了稳定、紧密的合作关系。公司始终依靠自身的技术创新能力，在维护现有存量市场客户的基础上积极开拓增量市场客户，保证公司的成长性和业务发展的可持续性。

综上，公司报告期内收入、利润变动情况符合成长性特征，成长性来源于核心技术或产品，创新能力能够支撑其成长，公司预计未来仍具有良好的成长性且可持续，公司属于成长型创新创业企业，具备成长性。

3、公司符合创业板定位

(1) 公司的技术先进性

1) 公司核心技术具有先进性

公司经过多年的探索和实践，通过自主研发已形成多项核心技术，为不断提高市场竞争力提供了有力保证。

公司核心技术均为自主研发，基本情况如下：

序号	核心技术名称	核心技术介绍	先进性
1	通用立式搅拌设备设计系统	公司在搅拌技术理论研究的基础上，开发了搅拌设备设计选型软件，集成了理论计算和应用实践，能够快速、准确根据容器、物料及工艺要求选择合适的搅拌器及转速和功率，设计出合理的搅拌设备。	该系统不仅集成了大量理论和实验研究成果，而且汇集了公司几乎所有搅拌设计的数据和应用案例，涵盖的行业广泛，应用价值高。
2	搅拌效果分析优化技术	公司掌握了利用计算流体力学（CFD）进行多种情况下搅拌效果分析的方法，针对特殊的物料、搅拌器、釜内温度、压力情况进行搅拌效果分析优化。	CFD 是进行流体分析的最先进技术，将其用于搅拌设备的优化设计能够最快、最高效的给出设计方案，是技术先进性的典型代表。
3	搅拌轴的机械设计及	机械性能的稳定是搅拌设备设计开发的首要考虑因素。公司自主开发了搅拌轴设计软件，掌握了利用有限元	公司自主开发的搅拌轴设计系统和有限元分析技术，能够给出准确的搅拌轴设计，从而提升整个搅拌

序号	核心技术名称	核心技术介绍	先进性
	性能优化技术	分析（FEA）方法进行机械强度、稳定性等机械性能分析计算的方法，通过改变搅拌轴直径、长度、轴承数量等参数并结合大量的实践应用经验，来确保搅拌设备的机械性能稳定。	设备的机械稳定性和产品质量
4	特定行业的搅拌设备自动设计系统及装置	搅拌设备在特定行业（如烟气脱硫、水处理等）所涉及的生产物料相对简单，因而设计规则可以确定。公司根据自主总结的设计规则，开发了特定行业搅拌设备的自动设计系统，只需要输入容器规格、搅拌设备功率等参数即可快速获得设计结果，具有高效、准确、一致性高的特点。	搅拌设备的自动设计一直是行业研究的热点，本系统为国内首个针对特定行业的自动设计系统
5	新型搅拌器设计技术	搅拌器是整个搅拌设备的核心，直接关系到搅拌的效果是否满足要求。公司根据客户的特殊需求设计开发了多种新型的搅拌器并获得了专利。新型搅拌器的设计涉及到计算流体力学、实验测试、效果分析评价等技术，在搅拌过程中针对相应物料有高效的剪切力，在新能源、新材料等领域的工业化生产中不仅提升了搅拌效果，而且提高了生产效率和成品转化率，是公司关键的核心技术。	利用 CFD 技术和公司在各行业的应用经验，根据工艺需求开发新型搅拌器的能力是公司的核心技术，高效节能搅拌器、复杂的螺带搅拌器、特殊形状的搅拌器等代表性搅拌器的设计体现了公司在搅拌器设计方面的先进性。
6	工业发酵搅拌设备设计与优化技术	工业发酵过程涉及气液、气液固等多相混合过程，其搅拌效果不仅直接影响到发酵产品的产量，还影响产品质量。近年来发酵容器的设计趋于大型化，公司可在能耗及搅拌效果等方面做到平衡，相关产品在市场占据主导地位，曾入选“国家重点新产品”。	公司在发酵搅拌设备方面完成了多项研究项目，包括国内多个大型（如 1100 千瓦发酵搅拌装置）及首台发酵搅拌设备的设计和制造，从技术到生产制造方面均积累了大量经验，技术和产品在行业内具有先进性。
7	侧入式搅拌设备设计技术	侧入式搅拌设备在烟气脱硫吸收塔、储罐、沼气发酵中有大量应用。公司此项技术主要体现在侧入式搅拌器、机械密封及带料维护等方面。该产品曾列入“国家火炬计划”，并成为浙江制造的标准。	公司针对侧入式搅拌设备完成了多项研究项目，产品在结构设计、密封及搅拌器设计方面拥有多项专利技术，在原油储罐上实现国产替代，体现了公司技术的先进性。
8	釜用机械密封技术	密封是搅拌设备中的关键部件，而釜用机械密封相对于其他密封具有许多特殊设计。公司结合密封理论及应用实践，开发出针对立式搅拌设备的系列单端面、双端面密封，适应了长悬	釜用机械密封专门配套用于搅拌设备，在结构设计及密封材料选用方面具有特殊性；公司为全球搅拌设备企业中少数掌握机械密封设计技术及加工能力的企业。

序号	核心技术名称	核心技术介绍	先进性
		臂轴带来的摆动影响以及各种特殊工况。	
9	磁力传动搅拌设备设计技术	传动与密封融合在一起，彻底解决机械密封可能产生的泄露风险，磁力传动的扭矩是衡量磁力传动的关键指标。公司根据磁传动理论开发了专用设计软件，并积累了大量的应用经验。	公司开发了磁力传动搅拌设备的专用设计软件，将磁传动与密封结合并应用于搅拌设备，最大传动扭矩设计到2万牛米，达到行业领先水平。
10	搅拌效果试验测试技术	在对搅拌设备设计不确定的情况下，公司建立了几十升至数吨的试验测试装置，可以根据需要进行不同的试验测试来辅助大装置的设计，满足不同搅拌设备的设计需求。	公司搅拌实验室配置的各种规模的实验及测试设备，可以辅助完善搅拌设备的设计以及新型搅拌设备的开发，PIV 测速仪、博勒飞粘度计、3D 打印机等各种先进的仪器设备，有力支撑了公司在行业内保持技术先进性。

公司视研发创新为核心驱动力，截至2023年6月30日，获得授权专利54项，其中11项为发明专利，43项为实用新型专利，与主营业务密切相关。

2) 公司持续进行研发和技术创新，保持领先优势

公司作为我国较早进入搅拌设备行业且具有较强竞争力的企业，持续专注于搅拌设备的研发、生产、销售和服务，经过多年经验积累，对搅拌设备行业自身技术特点、下游行业多元化应用需求以及行业未来整体发展趋势形成了较为深刻的认识。多年来，公司密切跟踪各个应用行业的发展趋势，通过持续的研发投入和技术创新，抢先进入新行业，并不断进行技术创新和升级。公司紧贴下游行业的研发、技术发展趋势，针对相关应用场景进行新技术、新产品的前瞻性研究开发，保持技术领先优势。

3) 公司获得的重要奖项

截至本补充法律意见书出具之日，公司获得的重要奖项如下：

序号	颁发时间	颁发单位	奖项名称
1	2008年11月	科学技术部火炬高技术产业开发中心	国家火炬计划项目 (烟气脱硫吸收塔专用搅拌机)
2	2011年8月	科学技术部	国家重点新产品 (工业发酵搅拌装置)
3	2018年11月	中国石油与化学工业联合会	科技进步一等奖

序号	颁发时间	颁发单位	奖项名称
4	2020年1月	中国轻工业联合会	科技进步二等奖
5	2020年12月	中国商业联合会	中国商业联合会科学技术奖-全国商业科技进步奖特等奖(高粘度、高密度发酵过程关键技术及装备项目)
6	2021年5月	浙江省经济和信息化厅	浙江省“隐形冠军”企业
7	2021年8月	浙江省市场监督管理局	浙江省AAA级“守合同重信用”企业
8	2021年9月	工业和信息化部	专精特新“小巨人”企业
9	2021年12月	中国商业联合会	中国商业联合会科学技术奖-全国商业科技进步奖特等奖(大型化工装备滑动轴承关键共性技术及产业化项目)

此外，公司独立承担或作为子专题承担方承担了4项国家“863”计划项目及浙江省重大科技专项工业项目，主持及参与了18项国家及行业标准的制定。公司通过持续的研发投入，保持了技术领先优势，参与了多项国家重大项目、国家及行业标准的制定，技术水平得到了行业的充分认可。同时，公司紧贴下游行业的研发、技术发展趋势，持续进行技术创新，保持市场竞争力。

综上，公司具备较强的创新能力。

(2) 公司属于现代产业体系

1) 公司具备进一步研发、深度利用相关技术及模式的能力，且上述能力具备可持续性

报告期内，公司持续加大研发投入，对于拥有的多项核心技术进行深度开发，研发成果成功应用于公司全系列产品，具体情况详见本题回复之“一（一）说明各项核心技术或专利的研发方式（自主研发、合作研发、委托研发等）、研发周期、研发完成时间、研发费用、参与研发的技术人员是否仍在公司任职”的相关内容。

持续的研发投入显著增强了公司的自主研发能力，公司研发团队由具有丰富研发和行业经验的高端人才构成，团队结构合理、体系完善高效。公司目前已顺利实现或正在开展的重大技术装备攻关工程项目、多个领域首台（套）代表性项目等，有效说明了公司研发团队的研发效率和研发技术后续产业化开发的能力，体现了公司利用技术储备进行深度研发的能力和技术实力。在研发体系不断完善

的同时，公司亦逐步加强了对于新能源、新材料等新兴产业领域的布局，进一步提升公司的研发技术水平、增强公司创新能力的可持续性。

综上，公司具备进一步研发、深度利用核心技术的能力，且上述能力具备可持续性。

2) 涉及现代产业体系领域的产品、服务属于公司的核心产品及服务

根据党的二十大部署，建设现代化产业体系的具体任务包括“建设制造强国”、“打造战略性新兴产业”、“构建优质高效的服务业新体系”三个方面。搅拌设备是公司的核心产品，作为工业生产过程中的关键混合与反应设备，被广泛应用于化工、新能源、生物工程、环保、食品饮料、冶金矿业等领域，在我国现代化产业体系的建设中具有重要作用，具体如下：

①促进产业基础能力建设、推动制造业优化升级，响应“建设制造强国”目标

二十大工作报告提出，建设现代化产业体系，需实施产业基础再造工程和重大技术装备攻关工程。我国“十四五规划”提出加快发展现代化产业体系，需深入实施制造强国战略，要求加强产业基础能力建设、推动制造业优化升级，包括实施重大技术装备攻关工程，推动首台（套）装备、首批次材料、首版次软件示范应用。

公司长期以来持续进行搅拌设备产品及相关技术的研发创新，经过多年的技术积累，公司掌握了多项核心技术，已成为国内搅拌技术创新和应用推广的主要推动者。公司凭借自身的研发技术水平，参与了我国重大技术装备攻关工程，研制了多个国内首台（套）产品并实现国产替代，同时在国家级示范项目中实现“世界级首套”搅拌设备的研制与应用，具体情况详见本题回复之“一（三）3、代表性项目的实施情况”的相关内容。

公司持续追求搅拌设备相关产品及技术的革新，在下游行业的技术提升和进口替代趋势下，持续推动重大技术装备的攻关，在多个领域实现行业首台（套）的应用，提升了国内搅拌设备行业的技术水平，促进了产业基础能力的建设；同时，公司的搅拌设备产品在制造业中应用广泛，其所包含的产业共性基础技术的关键突破，可提升应用行业的搅拌设备水平，进一步推动制造业的整体提质升级。

②助力新兴领域产业化，为“打造战略性新兴产业”提供支持

公司通过技术和产品创新，将搅拌设备产品从传统化工、生物工程、环保等产业逐步推广至新能源、新材料等新兴产业，在新兴产业进行提前布局和技术突破。

新兴产业对新材料、新工艺等一般具有更高难度的要求，从而对搅拌设备厂商的研发以及与新兴产业客户的技术对接提出了更高要求。对于新兴产业，公司持续关注产业发展趋势，提前布局进行前瞻性研究，参与新兴产业客户早期的研发过程，助力其产品落地实现产业化。例如在新能源电池领域，公司较早进行前瞻性布局，研发电池材料生产的相关搅拌技术，主要针对电池正极材料的前驱体（三元、磷酸铁等）以及锂源（碳酸锂和氢氧化锂）的合成设备进行开发，研发产品在宁德邦普、华友钴业、佳纳能源、万华化学、当升科技、新理想、天齐锂业、赣锋锂业和腾远钴业等企业得到了广泛应用。目前，公司搅拌设备已在高端聚烯烃（超高分子聚乙烯、EVA、POE 等）、可降解塑料、光刻胶等高端新材料领域实现了部分的产业化应用，替代了国际竞争对手的市场份额。

公司在建设现代产业体系的背景下，顺应市场发展趋势，重点布局新能源、新材料等新兴产业领域，对“打造战略性新兴产业”起到支持作用。

综上，公司属于现代产业体系。

（3）公司的成长性

公司的成长性详见本题回复之“七（二）公司属于成长型创新创业企业”的相关内容。

（4）公司不属于创业板负面清单行业企业

《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第五条规定：“属于上市公司行业分类相关规定中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。禁止产能过剩行业、

《产业结构调整指导目录》中的淘汰类行业，以及从事学前教育、学科类培训、类金融业务的企业在创业板发行上市”。

公司主营业务为搅拌设备的研发、生产、销售和服务，主要产品为搅拌设备。根据《国民经济行业分类（GB/T4754—2017）》，公司所处行业属于“C34 通用设备制造业”之“C3499 其他未列明通用设备制造业”，不属于产能过剩行业、《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类行业，未从事学前教育、学科类培训、类金融业务。

综上，公司所处行业为通用设备制造业，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中规定的原则上不支持在创业板发行上市的行业范围；公司行业分类准确、不存在所属行业分类变动的可能；公司不存在依赖国家限制产业开展业务的情形。

（5）公司符合创业板定位的相关指标

1) 公司符合创业板定位相关指标一的要求

根据《暂行规定》，创业板定位相关指标一的要求为“最近三年研发投入复合增长率不低于 15%，最近一年研发投入金额不低于 1000 万元，且最近三年营业收入复合增长率不低于 20%”。

2020 年至 2022 年，公司研发投入分别为 1,370.86 万元、1,447.25 万元及 2,009.70 万元，最近三年的研发投入复合增长率为 21.08%，不低于 15%；最近一年研发投入为 2,009.70 万元，不低于 1,000 万元；营业收入分别为 28,716.40 万元、40,106.35 万元及 55,126.84 万元，最近三年营业收入复合增长率为 38.55%，不低于 20%，符合创业板定位相关指标一的要求。

2) 公司符合创业板定位相关指标三的要求

根据《暂行规定》，创业板定位相关指标三的要求为“属于制造业优化升级、现代服务业或者数字经济等现代产业体系领域，且最近三年营业收入复合增长率不低于 30%”。

公司属于现代产业体系领域，具体依据详见本题回复之“七（三）2、公司属于现代产业体系”的相关内容；公司最近三年营业收入复合增长率为 38.55%，不低于 30%，符合创业板定位相关指标三的要求。

综上,公司符合《暂行规定》第三条创业板定位相关指标一及指标三的要求。

(6) 公司符合三创四新的要求

1) 发行人创新、创造、创意特征

公司作为集研发、生产、销售与服务于一体的搅拌设备厂商,已建立较为完善的技术研发创新体系,并立足于搅拌设备产品的市场需求及未来发展趋势,以“提供高品质搅拌解决方案,持续为客户创造最大价值”为企业使命,持续推动搅拌设备相关技术与产品的创新、创造、创意,不断开发新技术、新产品。

经过多年的技术积累,公司掌握了多项核心技术,已成为国内搅拌技术创新和应用推广的主要推动者。公司通过技术和产品创新,将搅拌设备产品从传统化工、生物工程、环保等产业逐步推广至新能源、新材料等新兴产业,并在高端设备领域逐步实现进口替代。

公司自成立以来,一直坚持自主创新,将行业前沿的技术与创新思维相结合,持续追求搅拌设备相关产品及技术的革新,在搅拌设备的选型和设计上达到领先水平。在持续创新的同时,公司秉承以技术促销售的市场发展理念,技术与销售人员紧密配合,围绕客户的个性化需求进行针对性地研发创新和定制化生产,形成了以销售服务挖掘客户需求痛点,以客户需求痛点带动技术进步的联动发展模式。

综上,公司自成立以来持续推动技术研发创新,公司生产、研发及经营中具备明显的创新、创造、创意特征。

2) 发行人科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

公司始终坚持走自主创新之路,密切跟踪行业上下游的发展动向,不断推进公司的科技创新、模式创新和业态创新进程,促进新旧产业融合发展。

科技创新方面,公司凭借突出的科技创新实力和持续的研发投入,已经掌握了以“搅拌效果分析优化技术”、“搅拌轴的机械设计及性能优化技术”为代表的多项核心技术,公司曾参与4项国家“863”计划项目,自主研发的烟气脱硫吸收塔专用搅拌机被列入国家火炬计划项目,工业发酵搅拌装置获得“国家重点新产品”称号。公司以扎实的技术水平为基础,以改造传统立式搅拌设备和国产化应用为切入点,进入了搅拌设备高端市场,拓展了中石油、中石化、万华化学等标杆客

户，成为国内厂商中少数能达到前述客户高标准要求的供应商，逐步抢占国际知名搅拌设备厂商的市场份额。近年来，公司紧跟搅拌设备行业发展趋势和市场需求变化情况，不断加大在化工、新能源、生物工程等领域的研发投入，针对搅拌设备产品非标定制的特性，持续开展下游行业工艺理论探索和技术开发，取得了较为丰硕的技术和专利成果。截至 2023 年 6 月 30 日，公司持有有效专利 54 项，包括发明专利 11 项，实用新型专利 43 项。

模式和业态创新方面，首先，公司基于在搅拌设备行业的丰富经验，自行开发了搅拌设备设计选型软件、搅拌设备产品报价系统，提高了设备选型设计及报价与客户需求的适应性，极大地简化了选型设计及报价流程。其次，根据下游客户招投标时通常同时邀请搅拌设备厂商、容器厂商的特点，公司积极创新产品销售方式，与容器厂商开展深度合作，双方实现组合销售，形成相互间业务促进的双赢格局。最后，公司计划在未来通过互联网和大数据等技术手段融入产品，开发相应的用户软件平台收集产品使用情况、运行参数等数据，协助客户实现对搅拌设备的全生命周期管理和设备运行状态的实时监测，从而更为精准地掌握和开发客户需求。公司目前正逐步提高传统营销服务网络与新技术、新理念的融合程度，有效提升公司运行效率和改善用户使用体验。

此外，公司不断丰富自身核心技术体系，将核心技术应用于公司全系列产品，推动搅拌设备产品从传统化工、生物工程、环保等产业逐步推广至新能源、新材料等新兴产业，不断推动搅拌设备与新旧产业的融合发展，助推下游产业整体发展。随着传统产业结构调整持续深化和新兴产业的不断发展，未来公司在新旧产业融合方面有望取得更大突破。

综上所述，公司符合《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等文件、法规中关于创业板企业的定位要求。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内研发项目的立项、验收等文件，了解发行人各项核

心技术或专利的研发方式；查阅发行人产品手册，访谈发行人总经理，了解业内公认的关键衡量指标；获取发行人报告期内重大订单合同，访谈发行人总经理、研发设计部主任，了解重大订单获取过程、核心技术转化对应的主要产品类型、代表性项目的实施情况；查阅同行业可比公司的公开资料，对比分析公司当前技术水平是否具备显著的竞争优势；

2、获取发行人报告期各期末员工花名册、报告期内职工薪酬明细表，分析研发人员基本情况和薪酬情况；获取发行人报告期离职人员名单，分析研发人员离职情况；查阅发行人报告期内研发项目的立项、验收等文件以及各研发项目人员工时分摊明细，访谈发行人管理层，了解发行人各研发项目的人员参与、形成技术成果等情况以及对于报告期内研发投入占比低于同行业可比公司的原因及考虑；

3、查阅发行人报告期收入明细表，了解发行人主营业务向新兴产业拓展的情况；取得发行人的在手订单，了解新兴产业在手订单情况；访谈发行人管理层，了解发行人未来主营业务发展的规划及可行性；

4、访谈发行人管理层，了解公司成立时间较长而业务规模增长有限的主要原因；结合发行人的业务特征，分析发行人主营业务的成长性；

5、获取发行人报告期内获取订单的明细，访谈发行人总经理，了解发行人报告期内获取订单失败的原因；访谈发行人研发设计部主任，了解发行人与主要竞争对手市场竞争力情况，分析发行人的竞争地位和存在的竞争劣势；

6、查阅发行人报告期收入明细表，访谈发行人总经理、研发设计部主任，了解发行人抢占国际竞争对手市场份额的具体情况、公司在高端设备领域实现国产替代的进展和障碍；

7、访谈发行人总经理，了解发行人的核心竞争力。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人各项核心技术或专利均为自主研发；发行人产品的核心技术参数在行业内处于领先地位，技术具备先进性，短期内难以被替代；公司当前技术水

平具备显著的竞争优势；

2、发行人研发人员的专业、学历、工作年限、薪酬、具体岗位分工、所参与研发项目的名称及取得的代表性技术成果，报告期各期研发人员离职人数及占当期员工总数的比例符合实际情况，不存在异常；发行人各年度研发投入占比低于同行业的主要考虑具有合理性，现有研发强度下发行人能够维持技术竞争优势；

3、报告期内，发行人新兴产业的主营业务收入占比逐年上升；截至 2023 年 6 月 30 日，在手订单中新兴产业占比较高；公司未来业务发展规划的市场定位是在满足现有行业客户需求的基础上，重点开发新能源及新材料等新兴市场、境内的外资企业及国外客户的高端设备市场、以搅拌设备为核心的模块化成套设备等市场，具有可行性；

4、发行人成立时间较长而业务规模增长有限主要受制于下游传统行业的发展阶段；公司产品非标定制、主要客户变动较大、复购率较低、销售分散、毛利率持续下降并不影响公司主营业务的成长性，受益于公司下游行业的快速发展，以及公司品牌、口碑、技术、产品质量、历史业绩等竞争优势，结合在手订单情况，公司主营业务具有较强的成长性；

5、报告期内发行人参与竞标、询价、竞争性谈判等获取订单失败主要受产品价格和付款条件、询价方未中标的影响；公司在搅拌设备行业具有先发优势，引领行业发展，同时公司保持技术先进性，逐步实现国产替代；公司在高端搅拌设备市场，历史业绩存在不足，在中低端市场，产品价格及付款条件存在一定的劣势，同时公司产能存在瓶颈，影响了公司业务的扩张；

6、报告期内，发行人高端设备收入占比呈现逐年升高的趋势；在可预见的未来，发行人将抓住国产替代的机遇，抢占国际竞争对手的市场份额，同时通过积极开拓海外市场，获取境外高端设备客户；因在高端搅拌设备市场的历史业绩不足，实现国产替代存在一定的障碍；

7、发行人在技术和研发、品牌和服务、产品设计经验及设计系统等方面具有核心竞争力，发行人属于成长型创新创业企业、符合创业板定位。

二、问询问题 2.关于公司控制权

申报文件显示：

(1) 虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇及虞淑瑶为发行人共同实际控制人，合计持有 90.40% 股份，且报告期内均保持一致行动；2022 年 4 月上述 7 人签署《一致行动协议》，协议有效期至公司首次公开发行股票并上市后满 3 年止；

(2) 虞培清持有米科舍 22.50% 的财产份额并担任执行事务合伙人，为米科舍实际控制人；虞淑瑶、苏杨、施毓文、周国忠、黄志坚、金友松、张友坤、张友鑫、林晓密、夏建敏均持有米科舍 5.00% 的财产份额；

(3) 发行人股东张友坤、张友鑫、金友松、林晓密与部分实际控制人之间存在夫妻、亲子或兄弟姐妹关系。

请发行人：

(1) 结合《一致行动协议》的主要条款，说明一致行动关系是否附条件、附期限，是否存在可中止、可撤销、可变更或提前终止等安排，该协议是否明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制，现行安排能否确保协议有效期内公司控制权稳定；

(2) 依据《首发业务若干问题解答》问题 10 等相关规定，结合股东之间的控制关系、共同投资关系、亲属关系、在公司的任职情况及公司股东大会、董事会和经营管理实际运作情况等，说明公司实际控制人及其一致行动人披露是否准确、完整。

请保荐人及发行人律师发表明确意见。

回复：

一、核查内容

(一) 结合《一致行动协议》的主要条款，说明一致行动关系是否附条件、附期限，是否存在可中止、可撤销、可变更或提前终止等安排，该协议是否明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制，现行安排能否确保协议有效期内公司控制权稳定

根据虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇和虞淑瑶于 2022 年 4 月 28 日签署的《一致行动协议》及 2023 年 9 月 13 日签署的《一致行动协议之补充协议》，约定在公司董事会、股东大会中采取一致行动以共同控制公司，协议主要内容如下：

签署主体	虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇、虞淑瑶
签署时间	2022 年 4 月 28 日
是否附条件	否
协议有效限	自协议签署之日起至公司首次公开发行股票并上市后满三年
中止、撤销、变更或提前终止等安排	<p>(1) 本协议自各方在协议上签字盖章之日起生效，各方在协议期限内应完全履行协议义务；</p> <p>(2) 本协议中的“一致行动关系”不得以任何形式中止、撤销、解除及变更；</p> <p>(3) 在《一致行动协议》有效期内，《一致行动协议》不得中止、撤销、解除、变更及终止，任何一方均不得以任何方式中止、撤销、解除、变更或提前终止《一致行动协议》。</p>
分歧或纠纷解决机制	本协议出现争议各方应通过友好协商解决，协商不成应将争议提交给有管辖权的法院解决。
决策机制	采取一致行动的方式为：就有关公司经营发展的重大事项向股东大会、董事会行使提案权和在相关股东大会、董事会上行使表决权时保持一致；若各方内部无法达成一致意见，各方应按照甲方（虞培清）的意向进行表决。
一致行动对应事项	<p>各方在处理以下有关公司经营发展等需由公司股东大会、董事会作出决议时采取一致行动：</p> <p>(1) 共同提案；</p> <p>(2) 共同投票表决决定公司的经营计划和投资方案；</p> <p>(3) 共同投票表决制订公司的年度财务预算方案、决算方案；</p> <p>(4) 共同投票表决制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；</p> <p>(5) 共同投票表决制订公司增加或者减少注册资本的方案以及发行公司债券的方案；</p> <p>(6) 共同投票选举和更换非职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；</p> <p>(7) 共同投票表决聘任或解聘公司经理，并根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人，决定其报酬事项；</p> <p>(8) 共同投票表决决定公司内部管理机构的设置；</p> <p>(9) 共同投票表决制定公司的基本管理制度；</p> <p>(10) 在各方中任何一方不能参加股东大会会议时，应委托另一人参加会议并行使投票表决权；如各方均不能参加股东大会会议时，应共同委托他人参加会议并行使投票表决权；</p> <p>(11) 共同行使在股东大会中的其它职权。</p>
各方承诺事项	<p>(1) 在本协议有效期内，除经其他各方一致同意外，各方中任何一方均不得向除各方外的其他方转让公司股份；</p> <p>(2) 在本协议有效期内，各方需确保其（包括其代理人、股份继受人等）全面履行本协议的义务；</p> <p>(3) 在作为公司股东期间，不与其他股东签署任何一致行动协议或作出类似安排，也不会作出影响公司控制权稳定性的其他行为。</p> <p>如果任何一方违反其作出的前述承诺（任何一条），必须将其持有公司股份的投票表决权无条件委托给甲方（虞培清）行使。</p>

综上,相关各方的一致行动关系不存在附条件生效的情形,有效期为上市后满三年内,不存在可中止、可撤销、可变更或提前终止等安排,已明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制,现行安排可以确保协议有效期内公司控制权稳定。

(二)依据《首发业务若干问题解答》问题 10 等相关规定,结合股东之间的控制关系、共同投资关系、亲属关系、在公司的任职情况及公司股东大会、董事会和经营管理实际运作情况等,说明公司实际控制人及其一致行动人披露是否准确、完整

1、股东之间的控制关系、共同投资关系、亲属关系、在公司的任职情况

(1) 股东之间的控制关系

发行人股东中,虞培清除直接持有公司股份外,还持有公司股东米科舍 22.50%的合伙企业财产份额并担任其执行事务合伙人,为米科舍的实际控制人。

除前述情形外,公司股东之间不存在其他控制关系。

(2) 股东之间的共同投资关系

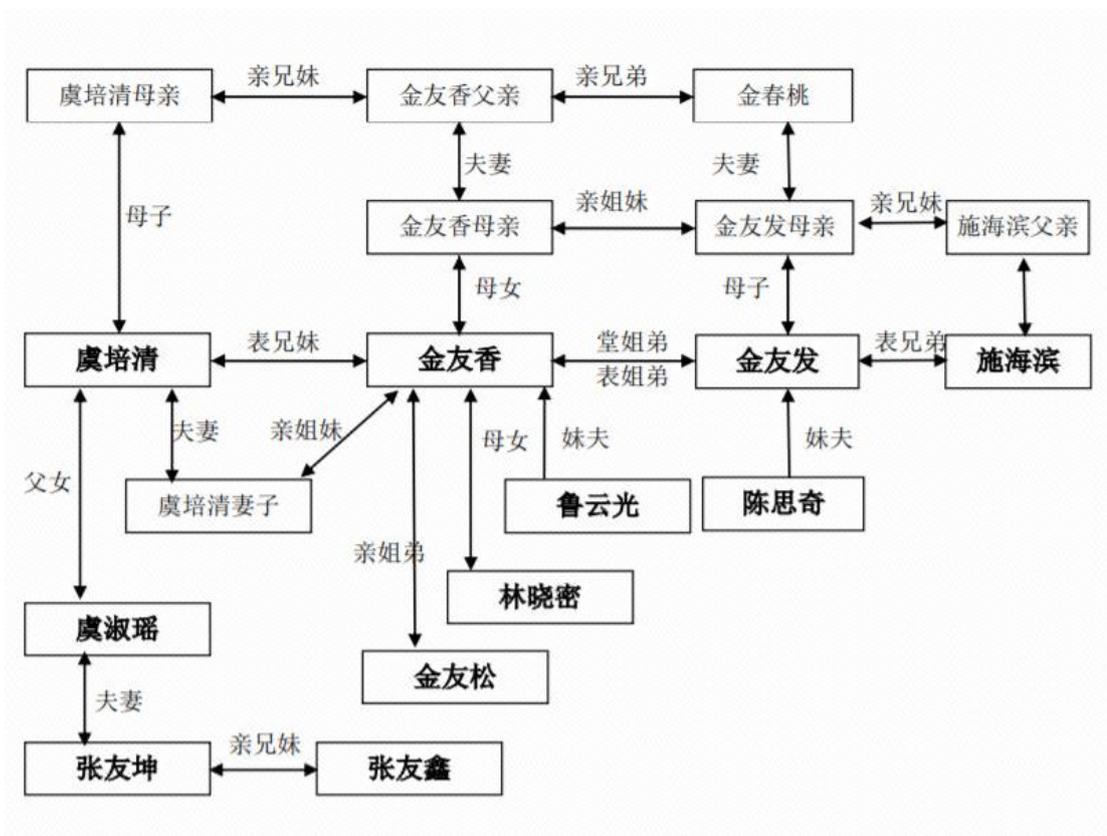
除部分直接股东虞培清、虞淑瑶、金友松、张友坤、张友鑫、林晓密、苏杨、夏建敏、黄志坚、周国忠、施毓文共同投资员工持股平台米科舍外,发行人股东之间不存在其他共同投资的企业。

(3) 股东之间的亲属关系、在公司的任职情况

截至本补充法律意见书出具之日,发行人共有 18 名股东,其中包括 16 名自然人股东,2 名合伙企业股东。

1) 股东之间的亲属关系

发行人自然人股东之间的亲属关系如下:



2) 股东在公司的任职情况

发行人自然人股东在公司的任职情况如下：

序号	股东姓名	任职情况	持股数（万股）	持股比例
1	虞培清	董事长	3,360.00	24.89%
2	金友香	董事	1,920.00	14.22%
3	鲁云光	董事、基建经理	1,800.00	13.33%
4	金友发	技术顾问	1,680.00	12.44%
5	施海滨	技术顾问	1,680.00	12.44%
6	陈思奇	副总经理	1,560.00	11.56%
7	虞淑瑶	董事、总经理、董事会秘书	72.00	0.53%
8	施毓文	董事、财务总监	72.00	0.53%
9	苏杨	董事、副总经理	72.00	0.53%
10	周国忠	副总经理、研发设计部主任	72.00	0.53%
11	黄志坚	监事会主席、总工程师	72.00	0.53%
12	夏建敏	技术顾问	72.00	0.53%
13	金友松	后勤经理	72.00	0.53%

序号	股东姓名	任职情况	持股数(万股)	持股比例
14	林晓密	销售经理	72.00	0.53%
15	张友坤	信息总监	72.00	0.53%
16	张友鑫	销售总监	72.00	0.53%

2、公司股东大会、董事会和经营管理实际运作情况

(1) 股东大会运作情况

公司依据《公司法》及《公司章程》的规定建立了股东大会制度,根据《公司章程》和《股东大会议事规则》的相关规定:股东大会由全体股东组成,是公司的最高权力机构;股东按照持有公司股份的比例行使表决权,普通决议事项经出席股东大会的股东所持有效表决权的二分之一以上通过,特别决议事项经出席股东大会的股东所持有效表决权的三分之二以上通过。

根据《一致行动协议》的约定,在股东大会议案表决前,公司七名共同实际控制人将进行充分沟通、讨论,并协调达成一致意见,若达成一致意见,则以一致意见进行表决;若无法达成一致意见,则以虞培清的意见为准进行表决。报告期内,公司共召开 11 次股东大会,共同实际控制人对所有议案均持相同意见并表决通过,决议内容合法合规、真实有效。

(2) 董事会运作情况

公司依据《公司法》及《公司章程》的规定建立了董事会制度,董事会受股东大会的委托,对股东大会负责。董事会依据《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使相应的职权。同时,发行人董事会负责聘任高级管理人员,由高级管理人员具体负责公司各项经营管理事务。

报告期内,公司共同实际控制人虞培清、金友香、鲁云光、虞淑瑶一直担任公司董事,公司共同实际控制人施海滨、陈思奇、金友发曾于 2019 年 1 月至 2022 年 6 月担任公司董事,上述人员在担任董事期间均持相同的表决意见,做出有效决议,不存在与一致行动关系相违背的情况,公司目前董事会共计 9 名董事,其中非独立董事 6 名,包括共同实际控制人虞培清、金友香、鲁云光、虞淑瑶,从董事会层面可以控制发行人的经营决策。

(3) 经营管理实际运作情况

截至本补充法律意见书出具之日，虞培清担任公司董事长，虞淑瑶任公司董事、总经理，陈思奇担任公司副总经理，报告期内未发生变更。在公司经营活动中，虞培清主要负责公司重大决策，组织决定公司的发展规划、经营策略；虞淑瑶主要负责总体组织落实公司的日常经营业务等工作；陈思奇主要负责公司日常销售工作。上述三人对公司日常经营发展与管理均具有重大贡献及决定性作用。

3、相关锁定安排

上述共同实际控制人关于股份限制流通及自愿锁定的承诺如下：

自发行人首次公开发行股票并在创业板上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。

4、公司实际控制人及一致行动人的披露情况

(1) 关于实际控制人的披露准确、完整

虞培清为公司第一大股东，不存在排除第一大股东为共同控制人的情形。

除虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇外，发行人其他股东持股比例均未达 5%，其中，虞淑瑶系公司董事长虞培清子女，直接及间接的持股比例合计为 0.71%，报告期内一直担任公司董事、总经理及董事会秘书，在公司经营决策中发挥重要作用，并与虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇签署了《一致行动协议》，为公司实际控制人之一；施毓文、苏杨、周国忠虽担任公司董事或高级管理人员，但不存在为实际控制人的配偶、直系亲属的关系；张友坤、金友松、林晓密、张友鑫虽为实际控制人的配偶、直系亲属，但未担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，故未将其他股东认定为共同实际控制人具备合理性。

综上，结合公司股东之间的控制关系、共同投资关系、亲属关系、在公司的任职情况及公司股东大会、董事会和经营管理实际运作情况等，认定虞培清、

金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇和虞淑瑶七人共同控制公司，相关披露准确、完整。

(2) 关于一致行动人的披露准确、完整

1) 发行人已在招股说明书中补充披露张友坤、张友鑫、金友松、林晓密为一致行动人

根据中国证监会发布的《上市公司收购管理办法》（2020 修正）第八十三条规定：“如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：……（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；……”。

虞淑瑶担任发行人董事、总经理、董事会秘书，张友坤与虞淑瑶系夫妻关系，张友坤与张友鑫系兄妹关系，且虞淑瑶及张友坤、张友鑫均持有发行人股份，因此虞淑瑶与张友坤、张友鑫符合《上市公司收购管理办法》前述条款规定的一致行动人情形，且不存在与上述规定的相反证据，故张友坤、张友鑫系虞淑瑶的一致行动人。

金友香担任发行人董事，金友香与金友松系姐弟关系，金友香与林晓密系母女关系，且金友香及金友松、林晓密均持有发行人股份，因此金友香与金友松、林晓密符合《收购管理办法》前述条款规定的一致行动人情形，且不存在与上述规定的相反证据，故金友松、林晓密系金友香的一致行动人。

截至本补充法律意见书出具之日，实际控制人及一致行动人持有发行人股份情况如下：

单位：万股

序号	股东名称	直接持股数量	直接持股比例	间接持股数量	间接持股比例	合计持股数量	合计持股比例
1	虞培清	3,360.00	24.89%	118.00	0.87%	3,478.00	25.76%
2	金友香	1,920.00	14.22%	-	-	1,920.00	14.22%
3	鲁云光	1,800.00	13.33%	-	-	1,800.00	13.33%
4	金友发	1,680.00	12.44%	-	-	1,680.00	12.44%
5	施海滨	1,680.00	12.44%	-	-	1,680.00	12.44%

序号	股东名称	直接持股数量	直接持股比例	间接持股数量	间接持股比例	合计持股数量	合计持股比例
6	陈思奇	1,560.00	11.56%	-	-	1,560.00	11.56%
7	虞淑瑶	72.00	0.53%	24.00	0.18%	96.00	0.71%
8	金友松	72.00	0.53%	24.00	0.18%	96.00	0.71%
9	张友坤	72.00	0.53%	24.00	0.18%	96.00	0.71%
10	张友鑫	72.00	0.53%	24.00	0.18%	96.00	0.71%
11	林晓密	72.00	0.53%	24.00	0.18%	96.00	0.71%
合计		12,360.00	91.51%	238.00	1.76%	12,598.00	93.32%

发行人已按要求在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、（一）发行人的控股股东和实际控制人及其一致行动人”进行了补充披露，具体如下：

“截至本招股说明书签署日，虞淑瑶配偶张友坤及张友坤妹妹张友鑫分别持有发行人 0.71% 的股份，为虞淑瑶一致行动人。金友香弟弟金友松、女儿林晓密分别持有发行人 0.71% 的股份，为金友香一致行动人。

（1）金友松先生

1957 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历，身份证号为 3303021957*****。1996 年 12 月至 2018 年 5 月任公司基建经理，2018 年 5 月至今任公司后勤经理。

（2）张友坤先生

1973 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，身份证号为 3303261973*****。2014 年 10 月至今任公司信息总监。

（3）张友鑫女士

1975 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，身份证号为 3302051975*****。历任公司销售经理，2016 年 1 月至 2022 年 2 月任公司外贸部销售总监，2022 年 2 月至今任公司销售总监。

（4）林晓密女士

1978 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，身份证号为 3303021978*****，2003 年 2 月至今任公司销售经理。”

2) 一致行动人比照实际控制人做出的关于股份锁定的承诺情况

公司实际控制人亲属张友坤、金友松、林晓密、张友鑫已比照实际控制人出具了《关于股份流通限制及自愿锁定的承诺函》，具体内容如下：

自发行人首次公开发行股票并在创业板上市之日起 36 个月内,不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购该部分股份。

综上,公司实际控制人一致行动人为张友坤、张友鑫、金友发、林晓密,相关披露准确、完整。

二、核查程序和核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项,本所律师履行了以下核查程序:

- 1、取得并查阅了虞培清、金友香、鲁云光、金友发、施海滨、陈思奇及虞淑瑶签署的《一致行动协议》、《一致行动协议之补充协议》;
- 2、取得并查阅了发行人合伙企业股东的合伙协议、发行人股东关于共同投资情况出具的说明文件;通过天眼查等公开途径,对发行人股东对外投资情况进行网络核查、对发行人关联方的股权结构进行网络核查;
- 3、取得并查阅了股东关于股东间亲属关系的说明;
- 4、取得并查阅了发行人自成立以来的工商登记资料、报告期内股东大会、董事会会议记录、会议决议等文件;
- 5、取得并查阅了发行人公司章程、发行人及公司股东关于实际控制人的确认性文件;
- 6、取得并查阅了发行人在全国中小企业股份转让系统上与实际控制人相关的最新公告;
- 7、取得并查阅了发行人董监高调查表及实际控制人亲属关于股份锁定及减持意向的承诺函。

(二) 核查意见

经核查，本所律师认为：

1、《一致行动协议》、《一致行动协议之补充协议》的签订未附条件，明确约定了协议有效期，并对中止、撤销、变更或提前终止、发生分歧或纠纷时的解决机制进行了明确约定，现行安排能确保协议有效期内公司控制权稳定；

2、结合股东之间的控制关系、共同投资关系、亲属关系、在发行人的任职情况及公司股东大会、董事会和经营管理实际运作情况等，发行人实际控制人及其一致行动人的披露准确、完整。

三、问询问题 3.关于历史沿革

申报材料显示：

(1) 发行人于 2016 年 11 月在新三板挂牌，目前尚未摘牌；

(2) 2021 年 11 月，艾吉特参考发行人每股净资产评估值 4.97 元（评估基准日为 2021 年 6 月 30 日），以 5 元/股的价格向发行人增资 1500 万元。

请发行人：

(1) 说明艾吉特增资价格的公允性、资金来源及增资程序是否合规，本次增资是否涉及股份支付费用的会计处理及其具体情况（如涉及）；

(2) 请详细列明在新三板挂牌时的信息披露与发行人的申报文件提供信息的差异情况，并说明差异产生的原因，以及未来上市与摘牌相关衔接具体安排。

请保荐人、申报会计师和发行人律师发表明确意见。

回复：

一、核查内容

(一) 说明艾吉特增资价格的公允性、资金来源及增资程序是否合规，本次增资是否涉及股份支付费用的会计处理及其具体情况（如涉及）

1、艾吉特增资价格的公允性、资金来源及增资程序是否合规

(1) 艾吉特增资价格的公允性

2021 年 11 月，经公司股东大会审议通过，公司员工持股计划艾吉特向公

司增资 300.00 万元，公司注册资本由人民币 13,200.00 万元增加到 13,500.00 万元。2021 年 12 月 28 日，温州市市场监督管理局核准了本次变更申请并颁发了《企业法人营业执照》。2022 年 1 月 4 日，中登公司就本次增资完成登记变更。

根据天津中联资产评估有限责任公司出具的“中联评报字[2021]D-0195 号”《资产评估报告》，本次评估采用收益法，截至 2021 年 6 月 30 日公司股权评估价值为 65,600.00 万元，对应的每股股权的评估价值为 4.97 元，对应公司 2020 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的 PE 倍数为 11.10，对应公司 2021 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的 PE 倍数为 8.92，公司基于评估值，经协商最终确定发行价格为 5.00 元/股。公司为非上市公司，挂牌后不存在活跃的股份市场价格，且无外部投资者的入股参考价格，发行人此次定向发行价格参考与增资时点接近的评估基准日的每股股权的评估价值，且不低于公司 2021 年末每股净资产 1.79 元。

综上，艾吉特增资价格公允。

(2) 艾吉特增资资金来源

艾吉特合伙人的出资资金均为自有或自筹资金，部分合伙人因资金紧张存在向发行人董事长虞培清借款出资的情形。为体现对员工的支持，公司董事长虞培清对 21 名员工给予资金支持，后续在相关员工资金充裕后，逐步还清对虞培清的欠款。艾吉特合伙人的出资资金来源及截至本补充法律意见书出具之日的还款情况如下：

序号	姓名	出资额 (万元)	借款金额 (万元)	借款对象	借款期限 (年)	截至本补充法律意见书出具之日的剩余借款本金 (万元)	还款情况
1	谢明辉	200.00	140.00	虞培清	6	0.00	已还清
2	吴亮	100.00	70.00	虞培清	5	0.00	已还清
3	吴立晃	100.00	70.00	虞培清	6	55.00	尚未还清
4	郑其尔	100.00	50.00	虞培清	6	44.60	尚未还清
5	贺晨毅	50.00	-	虞培清	-	-	-
6	张育牢	50.00	-	虞培清	-	-	-

序号	姓名	出资额 (万元)	借款金额 (万元)	借款对象	借款期限 (年)	截至本补充法律意见书出具 之日的剩余借 款本金 (万元)	还款情况
7	张其坛	50.00	-	虞培清	-	-	-
8	叶艳茹	50.00	35.00	虞培清	1	0.00	已还清
9	陈德建	50.00	35.00	虞培清	5	33.00	尚未还清
10	耿金梅	50.00	35.00	虞培清	5	0.00	已还清
11	徐慧	50.00	35.00	虞培清	5	33.00	尚未还清
12	白琼霞	50.00	35.00	虞培清	5	0.00	已还清
13	林晓微	50.00	35.00	虞培清	5	0.00	已还清
14	缪斌斌	50.00	20.00	虞培清	5	0.00	已还清
15	赵牵学	50.00	35.00	虞培清	6	33.00	尚未还清
16	潘守猛	50.00	35.00	虞培清	5	33.00	尚未还清
17	杨培寿	50.00	35.00	虞培清	5	0.00	已还清
18	徐奔驰	50.00	21.00	虞培清	5	0.00	已还清
19	陈云生	50.00	35.00	虞培清	5	33.00	尚未还清
20	王炳信	50.00	35.00	虞培清	6	32.00	尚未还清
21	苏忠寅	50.00	35.00	虞培清	6	34.00	尚未还清
22	徐向明	50.00	35.00	虞培清	6	34.00	尚未还清
23	潘利蘋	50.00	35.00	虞培清	6	33.00	尚未还清
24	傅广馥	50.00	35.00	虞培清	6	32.00	尚未还清
合计		1,500.00	896.00	-	-	429.60	-

注：2023年4月25日，因个人原因，耿金梅与发行人签订离职协议，2023年5月10日，艾吉特全体合伙人作出会议决定，同意耿金梅将艾吉特出资额转让至虞培清，同日，艾吉特完成工商变更登记。

上述借款员工与出借方虞培清均已签订借款协议，按照同期贷款基准利率约定借款利息，借款员工所持合伙企业份额实际权益人均均为员工本人，不存在代持情况。

(3) 增资程序是否合规

本次增资经过公司第二届董事会第十次会议、第二届监事会第七次会议、2021年第一次临时股东大会审议通过，亦经全国中小企业股份转让系统有限责

任公司《关于对浙江长城搅拌设备股份有限公司股票定向发行无异议的函》（股转系统函（2021）3927号）核准通过，经温州市市场监督管理局核准并在中登公司完成登记变更。

综上，艾吉特本次增资程序已履行到位，合法合规。

2、本次增资是否涉及股份支付费用的会计处理及其具体情况（如涉及）

根据《企业会计准则第11号——股份支付》，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”；“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。”

艾吉特为公司员工持股平台，公司由其增资的目的是获取职工提供的服务，因此本次增资属于股份支付。公司为非上市公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃的股份市场价格，且无外部投资者的入股参考价格，本次员工持股平台入股价格参考与增资时点接近的评估基准日的每股股权的评估价值，作价公允，不涉及确认股份支付费用。

（二）请详细列明在新三板挂牌时的信息披露与发行人的申报文件提供信息的差异情况，并说明差异产生的原因，以及未来上市与摘牌相关衔接具体安排

1、新三板挂牌时的信息披露与发行人的申报文件提供信息的差异情况及原因

新三板挂牌期间的公开披露信息与本次申请文件披露信息的差异情况及原因说明如下：

（1）财务信息方面

为更准确、更合理地进行信息披露，公司根据财政部《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更及差错更正》、中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》、全国中小企业股份转让系统《挂牌公司信息披露及会计业务问答（三）》的规定及要求，在本次股票发行及上市财务报表审计过程中，针对发现的挂牌期间

部分披露不准确的财务信息，公司进行了会计差错更正，并经第二届董事会第十三次会议、第二届监事会第八次会议审议及 2021 年年度股东大会审议通过。申报会计师已就该会计差错出具了《关于浙江长城搅拌设备股份有限公司 2021 年度前期会计差错更正专项说明的专项报告》（信会师报字[2022]第 ZF10657 号）。公司通过第三届董事会第六次会议审议通过《更正公司 2019 年、2020 年年度报告及其摘要》进行更正，并将具体更正内容在新三板进行了公告。

上述财务数据差异主要是由于申报会计师在 IPO 审计过程中，对公司的会计差错根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更及差错更正》进行审计调整而产生，符合相关会计准则的要求，具有合理性。

(2) 非财务信息方面

序号	差异事项	挂牌信息披露	IPO 申报披露	差异情况说明
1	风险因素	《公开转让说明书》及年度报告中披露的发行人风险因素包含：1、公司治理风险；2、技术人才流失风险；3、原材料价格波动风险；4、宏观经济被动风险；5、行业竞争风险	《招股说明书》中披露的发行人的主要风险因素包含：1、新能源行业市场波动的风险；2、原材料价格波动风险；3、租赁使用临时建筑的风险；4、毛利率下降的风险；5、存货发生跌价的风险；6、实际控制人不当控制风险；7、未来业绩下滑风险	依据《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》的要求，结合发行人最新的情况，充分地披露了发行人风险因素
2	关联方及关联关系	《公开转让说明书》及各年度报告根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易进行了披露	根据《公司法》《企业会计准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等要求披露关联方和关联交易	关联关系披露依据不同、报告期不同
3	发行人的主要固定资产和无形资产	披露了新三板挂牌时点主要固定资产情况和商标、专利技术、土地使用权和业务许可与资质等	披露了房屋建筑物、房屋租赁情况、主要机器设备及工具、土地使用权、商标权、专利权、著作权、域名及业务资质等	依据《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》的要求，根据发行人最新情况披露，不存在实质性差异
4	募集资金	公司于 2021 年定向发行 300 万股股票，募集资金总额 1,500 万元用于补充流动资金	披露了本次公开发行股票募集资金运用计划、募集资金投资项目具体情况	依据《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》的要求披露

序号	差异事项	挂牌信息披露	IPO 申报披露	差异情况说明
5	相关主体作出的重要承诺	根据《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规则披露	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》规定披露	根据中国证监会及深圳证券交易所的相关规定重新作出了承诺
6	行业主要法律法规及政策	《中国制造 2025》(国发〔2015〕28 号)、《国务院关于推进国际产能和装备制造合作的指导意见》(国发〔2015〕30 号)、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》、《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006-2020)》、《装备制造业调整和振兴规划》、《国务院关于加快振兴装备制造业的若干意见》	《装备制造业调整和振兴规划》、《关于加快推进工业强基的指导意见》、《中国制造 2025》、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《装备制造业标准化和质量提升规划》、《关于促进制造业产品和服务质量提升的实施意见》、《制造业设计能力提升专项行动计划(2019-2022)》、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	招股说明书补充更新了行业主要法律法规及政策
7	行业分类	C34 通用设备制造业-C3490 其他通用设备制造业	C34 通用设备制造业-C3499 其他未列明通用设备制造业	新三板披露信息系根据《挂牌公司管理型行业分类指引》分类,招股说明书系根据《国民经济行业分类与代码》(GB/T4754-2017)分类,不存在实质性差异
8	重要合同及其履行情况	挂牌期间销售合同、采购合同、租赁合同、借款合同、抵押合同、担保合同	报告期内采购合同、销售合同、借款合同及担保合同、其他重大合同	依据《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》的要求披露,不存在实质性差异
9	股利分配政策	股利分配的一般政策、公开转让后股利分配政策	本次发行后的股利分配政策、决策程序;本次发行前股利分配政策;发行前后股利分配政策的差异情况	依据《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》的要求披露,不存在实质性差异
10	滚存利润的分配安排和已履行的决策程序	无	本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序	依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号

序号	差异事项	挂牌信息披露	IPO 申报披露	差异情况说明
				——招股说明书》的要求披露
11	股东投票机制建立情况	无	累积投票机制；中小投资者单独计票机制；对法定事项采取网络投票方式的相关机制；征集投票权的相关安排	依据《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》的要求披露

综上，发行人新三板挂牌及挂牌期间信息披露系按照《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关业务规则的要求进行披露，本次创业板发行上市申请文件的信息披露按照适用创业板上市申请的法律、法规或规范性文件的要求进行披露，两者在信息披露规则、要求、细节、信息披露覆盖期间等方面不完全相同，且本次发行申请文件的报告期与发行人在股转系统挂牌的《公开转让说明书》报告期不同，发行人人员、生产经营等情况发生了变化，本次发行上市申请文件作出了相应的调整。发行人挂牌期间的信息披露与本次申报文件的信息披露不存在重大差异或实质性差异。

2、未来上市与摘牌相关衔接具体安排

2016 年 11 月 16 日，发行人在股转系统挂牌并公开转让，根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（2013 修订）4.5.1 条之规定，挂牌公司出现下列情形之一的，全国股份转让系统公司终止其股票挂牌：（一）中国证监会核准其公开发行股票并在证券交易所上市，或证券交易所同意其股票上市。

据此，自深圳证券交易所同意发行人本次股票发行上市后，发行人将根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司申请股票终止挂牌及撤回终止挂牌业务指南》相关要求，向全国中小企业股份转让系统有限责任公司提请终止挂牌的申请。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人相关负责人，了解艾吉特增资具体事项、增资定价依据及公允性、出资人资金来源等；访谈艾吉特股东，了解出资来源、是否存在代持情形；

查阅本次增资相关的工商档案资料及涉及的相关协议文件、价款支付凭证、评估报告、验资报告；查阅了员工向董事长虞培清借款及还款的银行转账凭据；获取本次增资相关的内部决议文件及全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具的无异议函；核查本次增资是否涉及股份支付费用，相关会计处理是否符合企业会计准则规定；

2、访谈发行人财务负责人，了解会计差错更正事项及具体原因，并取得发行人关于新三板挂牌期间信息披露差异说明及未来上市与摘牌相关衔接具体安排的说明；

3、查阅发行人在新三板挂牌期间信息披露文件，对比新三板挂牌期间信息披露与本次申报信息披露文件，分析差异及差异原因。

(二) 核查意见

经核查，本所律师认为：

1、艾吉特本次增资价格不低于公司 2021 年末每股净资产，价格公允；资金来源系自有或自筹资金，资金来源合规，不存在代持的情形；本次增资已履行相关程序，合法合规；本次增资不涉及确认股份支付费用；

2、发行人在新三板挂牌时及挂牌期间披露的经更正后的财务信息与本次上市申请文件内容不存在差异，非财务信息与本次发行上市申请文件相关信息的主要差异系由于发行人披露角度不同、为满足创业板配套业务规则的信息披露准则要求对相关事项进行详细披露等原因导致，不存在实质性差异；

3、发行人将根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司申请股票终止挂牌及撤回终止挂牌业务指南》等相关规定，待深圳证券交易所对发行人本次股票发行上市的审核批准通过后向全国中小企业股份转让系统有限责任公司提请终止挂牌的申请。

四、问询问题 4.关于土地和房产

申报材料显示：

(1) 发行人 6 处自有房产中, 4 处被政府列入征收、拆迁范围, 且部分建筑物未取得权属证书;

(2) 发行人租赁的 5 处房地产中, 有 2 处为临时建筑物, 面积共 10,928.34 平方米, 已取得《临时建设工程规划许可证》, 但存在到期不能续期的风险;

(3) 发行人在温州市租赁生产经营用房屋和土地共 22,493.80 平方米, 同时在市内出租生产、办公用房共 6,059.06 平方米。

请发行人:

(1) 说明房屋征收协议签订、履行的最新进展, 是否存在与征收方、租户等发生争议的情形, 并结合被征收房屋的面积、用途、征收补偿方案、房屋腾空搬迁及租户补偿费用(如有)等, 说明房屋征收事项对发行人财务状况和经营成果的影响, 以及是否对发行人正常生产经营构成不利影响;

(2) 说明是否存在使用或租赁集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形, 如存在, 请说明其影响及合规性; 结合所属瑕疵房产和租赁临时建筑物的用途、面积占比、产生的收入利润情况等, 说明其是否对发行人持续经营构成重大影响;

(3) 说明在温州市内租入他人房地产用于生产经营的同时对外出租较大面积自有生产、办公用房的原因及合理性。

请保荐人和发行人律师发表明确意见。

回复:

一、核查内容

(一) 说明房屋征收协议签订、履行的最新进展, 是否存在与征收方、租户等发生争议的情形, 并结合被征收房屋的面积、用途、征收补偿方案、房屋腾空搬迁及租户补偿费用(如有)等, 说明房屋征收事项对发行人财务状况和经营成果的影响, 以及是否对发行人正常生产经营构成不利影响

1、房屋征收协议签订、履行的最新进展

公司自有房产中, 被政府列入征收、拆迁范围的房屋建筑物如下:

序号	权证编号	房屋坐落	建筑面积 (m ²)	使用期限至
1	浙(2016)温州市不动产权第0015587号	鹿城区高新路16号	815.00	2063.3.21
2	浙(2016)温州市不动产权第0005399号	鹿城区法派路15号	4,727.83	2063.3.21
3	浙(2016)温州市不动产权第0015584号	鹿城区吴桥路29弄1号	406.01	2050.3.22
4	浙(2016)温州市不动产权第0015586号	鹿城区高新路30号	2,509.99	2063.3.21

(1) 高新路16号、法派路15号

公司位于高新路16号、法派路15号的房屋建筑物属于温州市鹿城区南郊街道工业片区改造工程(吴桥片区)二期的拆迁范围。2021年10月26日,公司与温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处分别签订《温州市鹿城区房屋征收(征地房屋补偿)工业用房货币补偿协议书》(档案号:WQ006)及(档案号:WQ007),约定公司前述房屋建筑物因被征收需进行搬迁。

截至本补充法律意见书出具之日,公司高新路16号、法派路15号地块上建筑物的租户已完成退租,房屋建筑物已被拆除,产证已由政府收回并注销。

(2) 吴桥路29弄1号、高新路30号

公司位于吴桥路29弄1号、高新路30号的房屋建筑物属于温州市鹿城区南郊街道工业片区改造工程(吴桥片区)三期的拆迁范围。2022年7月28日、2022年8月1日,公司与温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处分别签订《温州市鹿城区房屋征收(征地房屋补偿)工业用房货币补偿协议书》(档案号:WQ039)及(档案号:WQ038),约定公司前述房屋建筑物因被征收需进行搬迁。

根据公司与南郊街道办事处签署的《补偿协议书》,公司应在规定的搬迁期限(具体由区人民政府另行公布)内将房屋腾空完毕。截至本补充法律意见书出具之日,公司已收到南郊街道办事处公告的腾空通知,公司按照要求正在办理腾空事宜。

2、是否存在与征收方、租户等发生争议的情形

2022年7月10日，鹿城区人民政府南郊街道办事处公告通知，要求南郊街道工业片区改造工程（吴桥片区）二期工业用房各被征收户于2022年9月30日前腾空相关房屋。

南郊街道办事处发布腾空通知后，公司与各租户经友好协商，均同意在截止日前完成退租，并根据《房屋租赁合同》履行了权利义务。截至2022年9月30日，公司已腾空位于高新路16号、法派路15号的房屋建筑物，并已通过南郊街道办事处验收。截至本补充法律意见书出具之日，公司已收到高新路16号、法派路15号地块及房屋建筑物的拆迁补偿款。前述房屋建筑物目前已拆除。

2023年6月30日，鹿城区人民政府南郊街道办事处公告通知，要求南郊街道工业片区改造工程（吴桥片区）三期工业用房各被征收户于2023年9月30日前腾空相关房屋。南郊街道办事处发布腾空通知后，公司与各租户经友好协商进行退租，并根据《房屋租赁合同》履行了权利义务。截至本补充法律意见书出具之日，公司已按照南郊街道办事处要求落实上述事宜。

综上，在征收过程中，公司与征收方、租户按协议约定履行退租、腾空、拆除、支付补偿款等事宜，公司不存在与征收方、租户等发生争议的情形。

3、结合被征收房屋的面积、用途、征收补偿方案、房屋腾空搬迁及租户补偿费用(如有)等,说明房屋征收事项对发行人财务状况和经营成果的影响,以及是否对发行人正常生产经营构成不利影响

公司被征收房屋的补偿情况如下:

单位:万元

序号	被征收房屋坐落	建筑面积(m ²)	被征收时用途	拆迁补偿款
1	鹿城区高新路16号	815.00	出租	651.11
2	鹿城区法派路15号	4,727.83	出租	3,490.09
3	鹿城区吴桥路29弄1号	406.01	出租	431.11
4	鹿城区高新路30号	2,509.99	闲置	2,020.18

注:1、上述被征收房屋不涉及腾空搬迁支出;

2、发行人与承租方签署的《房屋租赁合同》约定,若因不可抗力(包括政府征收、拆违改建等)导致任何一方无法履行合同时,合同自动解除,双方均不追究对方的违约责任,亦无需支付对方任何补偿或赔偿。因此公司被征收房屋不涉及租户补偿费用。

截至本补充法律意见书出具之日，公司已收到高新路 16 号、法派路 15 号地块及房屋建筑物的拆迁补偿款，扣除相应的固定资产、无形资产等资产账面价值后，分别增加 2022 年、2023 年利润总额 620.13 万元、3,351.20 万元。公司位于吴桥路 29 弄 1 号和高新路 30 号的地块及房屋建筑物可取得补偿款 2,451.28 万元，两处地块及房屋建筑物的资产账面价值较低，拆迁补偿款扣除相关资产、费用后，预计将为收到补偿款当年利润带来较为积极的影响。

公司被征收房屋均用于对外出租或闲置，不用于日常生产经营，因此被征收不会对发行人的正常生产经营构成重大不利影响。

(二) 说明是否存在使用或租赁集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形，如存在，请说明其影响及合规性；结合所属瑕疵房产和租赁临时建筑物的用途、面积占比、产生的收入利润情况等，说明其是否对发行人持续经营构成重大影响

1、说明是否存在使用或租赁集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形，如存在，请说明其影响及合规性

截至本补充法律意见书出具之日，发行人自有及租赁土地、房屋建筑物的情况如下：

序号	自有/租赁	权利人	证书编号	坐落	权利性质	土地权利类型
1	自有	发行人	浙(2016)温州市不动产权第 0005398 号	鹿城区戍浦江路 28 号等	出让	国有建设用地使用权
2		发行人	浙(2016)温州市不动产权第 0015586 号	鹿城区高新路 30 号	出让	国有建设用地使用权
3		发行人	浙(2016)温州市不动产权第 0015584 号	鹿城区吴桥路 29 弄 1 号	出让	国有建设用地使用权
4		发行人	浙(2016)温州市不动产权第 0002807 号	瓯海区新桥街道山前村伟正路 7 号	出让	国有建设用地使用权
5		发行人	浙(2022)温州市不动产权第 0111508 号	鹿城区藤桥镇(浙江温州鹿城轻工产业园区一期 E-18 地块)	出让	国有建设用地使用权
6	租赁	温州市鹿城区土地储备出让中心	浙(2022)温州市不动产权第 0079404 号	鹿城轻工园区 B-22 部分地块	-	国有建设用地使用权
7		温州市鹿城区上戍乡周徐村村民委员会	温国用(2008)第 1-37336 号	鹿城轻工产业园区 E1-04 号地块	出让	国有建设用地使用权

序号	自有/租赁	权利人	证书编号	坐落	权利性质	土地权利类型
8		上海新地嘉兆物联网有限公司	沪(2020)闵字不动产权第064228号	上海市闵行区申昆路2177号	出让	国有建设用地使用权

注：1、序号6土地权利人为温州市鹿城区土地储备出让中心，尚未出让；

2、序号7出租方为温州市鹿城区藤桥镇人民政府，序号8出租方为上海萌象企业管理有限公司，上述权利人与出租方不一致的原因为权利人委托第三方(出租方)经营管理。

发行人自有及租赁房屋所处土地均为国有建设用地，通过出让方式取得，不存在使用或租赁集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形。

2、结合所属瑕疵房产和租赁临时建筑物的用途、面积占比、产生的收入利润情况等，说明其是否对发行人持续经营构成重大影响

公司瑕疵房产和租赁临时建筑物的情况如下：

(1) 瑕疵房产

序号	房屋及建筑物状态	房屋坐落	用途	瑕疵房产面积(m ²)	报告期内产生的租赁收入(万元)
1	自有瑕疵房产	鹿城区吴桥路29弄1号	出租	262.47	21.97
2		鹿城区高新路30号	出租/闲置	275.56	13.36
3		小计		538.03	35.32
4		自有瑕疵房产面积占自有建筑物面积总额的比例		1.69%	-

公司自有瑕疵房产的面积共538.03平方米，面积较小，占公司自有建筑物面积总额的比例为1.69%，占比较低；相关建筑物用于对外出租或闲置，不用于日常生产经营，报告期内对外出租产生的收入共35.32万元，金额较小，因此不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

(2) 租赁临时建筑物

序号	房屋及建筑物状态	房屋坐落	用途	临时建筑物面积(m ²)
1	租赁临时建筑物	鹿城轻工园区B-22部分地块	铸件生产车间、仓储	2,998.34
2		鹿城轻工产业园区E1-04号地块	不锈钢生产车间、仓储	7,930.00

3		小计	10,928.34
4		租赁临时建筑物面积占自有建筑物及租赁临时建筑物面积总额的比例	25.09%

注：公司租赁的临时建筑物用于铸件及不锈钢生产、仓储，铸件及不锈钢经多道工序加工后形成搅拌设备及搅拌设备零部件等产成品进行销售，因此无法测算其独立产生的收入和利润。

公司租赁的临时建筑物面积共 10,928.34 平方米，占公司自有建筑物及租赁临时建筑物面积总额的比例为 25.09%，主要用于铸件及不锈钢生产、仓储。公司租赁 B-22 部分地块、E1-04 号地块临时建筑物的期限分别至 2026 年 11 月 24 日、2026 年 11 月 30 日，短期内不存在无法租赁的情形。两处临时建筑物均已取得温州市自然资源和规划局出具的《临时建设工程规划许可证》，其中 B-22 部分地块临时建筑物使用期限至 2024 年 9 月 19 日，E1-04 号地块临时建筑物使用期限至 2023 年 9 月 25 日。根据温州市自然资源和规划局出具的说明，两处临时建筑物可在临时许可到期前三十日内，向其提出延期申请，其将按规定办理，其中对于 E1-04 号地块临时建筑物，根据温州市鹿城区人民政府专题会议纪要（（2022）59 号），该建筑物临时许可可延期至 2026 年 11 月 30 日。

同时，公司本次发行募投项目之一为搅拌设备生产扩建项目，总建筑面积为 71,385.26 平方米，随着未来公司募投项目场地的建成并投入使用，租赁临时建筑的面积占比将大幅下降。

综上所述，公司租赁临时建筑物不会对公司的持续经营构成重大不利影响。

（三）说明在温州市内租入他人房地产用于生产经营的同时对外出租较大面积自有生产、办公用房的原因及合理性。

发行人在温州市自用、租入及租出房产情况如下：

序号	类别	具体地址	区位	自用/出租/承租房产面积 (m ²)
1	自有房产自用生产	温州市鹿城区藤桥镇戍浦江路 28 号	鹿城区藤桥镇轻工园区	23,803.43
2	自有房产对外出租	温州市鹿城区吴桥路 29 弄 1 号	鹿城区中心城区	660.59
3		温州市鹿城区高新路 30 号	鹿城区中心城区	1,153.41
4		温州市瓯海区新桥街道山前村伟正路 7 号	瓯海区	4,495.06

序号	类别	具体地址	区位	自用/出租/承租房产面积 (m ²)
5	承租房产用于生产经营	温州市鹿城区藤桥镇戍浦江路 28 号	鹿城区藤桥镇轻工园区	2,998.34
6		温州市鹿城区藤桥镇 E1-04 号地块	鹿城区藤桥镇轻工园区	7,930.00

发行人在温州市内租入他人房地产用于生产经营的同时对外出租较大面积自有生产、办公用房的具体原因如下：

(1) 发行人对外出租房产为公司创立初期的生产厂房，位于温州市鹿城区中心城区，房产周围可开发空间小，扩大生产空间的成本高昂，不适合作为规模性生产经营场所，且各房产间地理位置散落，距离较远，规模效应较弱。随着公司经营规模扩大，原有厂房的生产能力难以满足订单需求，为提升产能，公司在鹿城区藤桥镇戍浦江路 28 号（远离中心城区）整体规划了现厂区，建筑面积 23,803.43 平方米，并于 2008 年启用。后因公司业务发展逐步加快，产能逐显不足，因此公司于 2011 年在现厂区周边分别租入 2,998.34 平方米、7,930.00 平方米的厂房用作铸件及不锈钢的生产，以满足公司生产经营需要。

(2) 发行人搅拌设备通常由电动机、减速机、联轴器、机架、密封、搅拌轴与搅拌器等部件组成，其中自主生产部分系根据生产计划按不同的工序分配至对应的车间进行加工，加工完成后通过装配车间对产品的各个零部件进行组装测试，测试检验合格后由包装车间喷漆、入库。发行人各生产环节紧密相关，需保持工序连续性；同时由于搅拌设备主要为中大型设备（最大长度超过 25 米），在生产过程中对场地的高度、排污和防噪能力等要求较高。公司综合考虑生产工序的连续性、场地要求以及工序间连接的运输成本等因素，在现厂区周边租赁场地（均位于鹿城区藤桥镇轻工园区）用作生产经营，符合发行人的生产经营需求。

综上，发行人在温州市内租入他人房地产用于生产经营的同时对外出租较大面积自有生产、办公用房的情况合理。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅政府征收文件、房屋征收协议、拆迁补偿款的支付文件及记账凭证；
- 2、实地走访了发行人拟被征收土地，了解其腾空进度及拆迁进度；
- 3、查阅了发行人自有房产及租赁房产的产权证及租赁协议；
- 4、对发行人高管进行访谈，了解发行人在温州市内租入他人房产用于生产经营同时对外出租较大面积自有房产的原因。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人房屋被征收按政府规划及协议稳步推进，不存在与征收方、租户等发生争议的情形，房屋征收事项对发行人财务状况和经营成果将带来积极影响，不会对发行人的正常生产经营构成不利影响；

2、发行人不存在使用或租赁集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田及其上建造的房产等情形；发行人自有瑕疵房产面积较小，用于对外出租或闲置，租赁的临时建筑物短期内不存在无法租赁的情形，因此不会对发行人的持续经营构成重大影响；

3、发行人在温州市内租入他人房地产用于生产经营的同时对外出租较大面积自有生产、办公用房的情况契合发行人现阶段经营诉求，具有合理性。

五、问询问题 5.关于固定资产及生产模式

申报材料显示：

（1）截至报告期末，公司固定资产账面原值 9,209.63 万元，账面价值 2,522.07 万元，成新率 27.39%；

（2）报告期内，影响公司生产能力的生产环节主要是机械加工环节，公司通过延长工人作业时间、提高设备利用率、增加机加工定制件外协满足订单增长的需要，报告期各期产能利用率分别为 114.67%、96.24%、112.41%、116.03%，产能瓶颈问题已成为公司搅拌设备销售订单执行和进一步市场拓展的障碍；

(3) 报告期各期, 公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 74.24 万元、223.20 万元、1,264.95 万元、309.51 万元, 2019-2021 年公司累计派发现金红利 16,456 万元。

请发行人:

(1) 结合固定资产使用寿命、已使用年限、更新改造的频率和支出金额、故障率、所生产产品的不良率等情况, 说明固定资产成新率较低对发行人生产经营、产品质量有无重大不利影响;

(2) 结合固定资产成新率较低、自有产能不足及连续大额向股东派发现金红利等情况, 说明报告期内公司未通过购建生产设备等固定资产解决产能瓶颈的原因及合理性;

(3) 说明外协单位从业资质是否齐备, 与公司自有工序间如何进行衔接, 如何保障外协加工相关产品的质量, 报告期内是否发生产品质量问题或纠纷; 外协采购是否需经客户同意, 是否符合与客户商务合同的约定; 外协单位是否属于公司前员工、董监高等内部人控制的企业, 是否与公司及其关联方存在关联关系。

请保荐人和发行人律师发表明确意见。

回复:

一、核查内容

(一) 结合固定资产使用寿命、已使用年限、更新改造的频率和支出金额、故障率、所生产产品的不良率等情况, 说明固定资产成新率较低对发行人生产经营、产品质量有无重大不利影响

公司固定资产由房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他组成, 截至 2023 年 6 月 30 日, 发行人的固定资产构成情况如下:

单位: 万元

项目	账面原值	累计折旧	账面价值	成新率
房屋及建筑物	2,699.76	1,980.67	719.09	26.64%
机器设备	4,959.63	3,657.37	1,302.26	26.26%

项目	账面原值	累计折旧	账面价值	成新率
运输设备	1,286.91	908.67	378.23	29.39%
电子设备及其他	304.27	239.14	65.12	21.40%
合计	9,250.56	6,785.86	2,464.71	26.64%

影响发行人生产经营、产品质量的主要固定资产为房屋建筑物及机器设备。

1、房屋及建筑物分析

公司房屋建筑物主要用于生产、办公及研发等，现有主要生产经营厂房（位于温州市鹿城区藤桥镇戍浦江路 28 号）分两期建成，建设时间较早，分别于 2008 年及 2011 年竣工转固，距今已使用十余年。由于公司房屋建筑物均为钢筋混凝土结构，实际可用年限远高于会计折旧年限（20 年），因此虽然账面上计提折旧较多导致成新率较低，但公司房屋建筑物实际使用寿命仍较长，其成新率较低对发行人的生产经营不存在不利影响。

2、机器设备分析

（1）基本情况

截至 2023 年 6 月末，发行人机器设备的构成、主要加工环节或主要内容、数量、成新率情况如下：

机器设备名称	主要加工环节/主要内容	数量 (台/个)	原值 (万元)	净值 (万元)	成新率
车床	机械加工	68	1,216.73	218.74	17.98%
能源设备	光伏发电设备、配电设备等	20	502.29	101.56	20.22%
铣床	机械加工	11	457.53	229.39	50.14%
齿轮加工设备	机械加工	5	398.04	19.90	5.00%
检测仪器及配套系统	尺寸测量设备、速度测量设备、动平衡机等	18	325.94	60.42	18.54%
切割设备	机械加工	36	310.99	163.76	52.66%
仓储设备	自动化立体仓库等	7	273.38	21.76	7.96%
起重设备	行车、平衡吊等	44	263.08	54.02	20.53%
镗床	机械加工	5	207.05	10.35	5.00%
焊接设备	焊接	79	180.98	113.72	62.84%

机器设备名称	主要加工环节/主要内容	数量 (台/个)	原值 (万元)	净值 (万元)	成新率
辅助设备	工位器具、焊接平台、 装配平台等	42	170.69	67.37	39.47%
表面处理设备	机械加工	17	164.83	79.18	48.04%
产品定型设备	折弯机、卷板机等	8	105.06	21.97	20.91%
钻床	机械加工	16	88.20	16.20	18.37%
环保设备	净化空气、喷漆设备等	16	74.43	47.13	63.32%
插床	机械加工	2	29.35	1.47	5.00%
实验设备	水泵微机试验台、多参 数检测发酵罐等	4	22.55	1.33	5.91%
钻铣床	机械加工	1	16.37	12.22	74.67%
拉床	机械加工	1	5.68	3.07	54.08%
刨床	机械加工	1	3.58	0.18	5.00%
液压设备	装配	1	2.88	2.88	100.00%
其他	电梯、加热设备等	52	140.01	55.64	39.74%
合计	-	454	4,959.63	1,302.26	26.26%

截至 2023 年 6 月末，发行人机器设备按已使用年限分类统计情况如下：

已使用年限	原值金额（万元）	占比	是否已提足折旧
三年以内	1,035.75	20.88%	否
三到五年	204.35	4.12%	否
五到十年	437.69	8.83%	否
十年及以上	3,281.83	66.17%	是
合计	4,959.63	100.00%	-

(2) 报告期内更新改造频率和支出金额

发行人主要机器设备包括车床、能源设备、铣床、齿轮加工设备、检测仪器等，上述设备均具有耐用性强的特点，虽然会计上折旧后成新率较低，但通过日常不定期的维护保养、更换设备的易损部件等方式可维持设备运行持续稳定，达到延长设备使用寿命的效果，能够满足公司产品生产的需要。

报告期各期，发行人机器设备支出情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------	---------

固定资产-机器设备新增	121.45	321.89	543.16	68.66
更新改造支出	15.19	49.43	80.24	27.60

注：公司更新改造支出包括日常维修保养、更换设备部件等。

发行人建立了较为完善的固定资产管理制度，由设备科负责设备的日常维护和不定期检修保养，通过更换设备的部分部件，维持设备整体的正常运行，满足生产需要。报告期内，机器设备更新改造支出分别为 27.60 万元、80.24 万元、49.43 万元及 15.19 万元。

另外，发行人也会根据市场、订单的需求，通过新购置设备，提升现有产能。报告期内，发行人新增机器设备主要包括激光切割设备、数控镗床、数控车床、数控钻铣床、机器人焊接设备、发电机组等设备，各期新增机器设备的金额分别为 68.66 万元、543.16 万元、321.89 万元及 121.45 万元。

(3) 机器设备故障率及所生产产品不良率

1) 机器设备故障率

报告期内，公司对机器设备更新改造支出及占机器设备原值比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023.6.30	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
更新改造支出 (A)	15.19	49.43	80.24	27.60
机器设备原值 (B)	4,959.63	4,838.18	4,635.81	4,163.61
故障率 (A/B)	0.31%	1.02%	1.73%	0.66%

报告期内，公司机器设备故障率分别为 0.66%、1.73%、1.02% 及 0.31%，故障率较低。

2) 生产产品不良率

a. 质检角度分析

公司质检员依据图纸、工艺文件进行产品过程检验，对生产环节中各工序涉及的加工部件进行检验以保证最终产品的合格率。检验后不合格部件，进行报废或返工。报告期内，公司生产产品不良率的具体情况如下：

单位：个

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
报废数量	460	1,001	432	395
返工数量	2,684	2,515	1,659	1,638
工序任务总量	320,911	756,917	712,562	677,259
报废率	0.14%	0.13%	0.06%	0.06%
返工率	0.84%	0.33%	0.23%	0.24%

注：表格中的工序任务总量系生产环节中各工序涉及的加工部件总量，并非公司各年度生产产品总量。

由上表可知，报告期各期，报废率分别为0.06%、0.06%、0.13%及0.14%，返工率分别为0.24%、0.23%、0.33%及0.84%，公司产品生产过程中不良率低。

b. 售后费用角度分析

报告期各期，公司实际发生的质保费用情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
实际发生的质保费用	103.20	185.58	126.18	99.11
营业收入	33,751.67	55,126.84	40,106.35	28,716.40
售后费用/营业收入	0.31%	0.34%	0.31%	0.35%

报告期各期，公司实际发生的质保费用分别为99.11万元、126.18万元、185.58万元及103.20万元，占营业收入比例分别为0.35%、0.31%、0.34%及0.31%，金额及占比均较低，显示公司的产品质量较好。

发行人机器设备设计寿命大于公司财务制度规定的折旧年限10年，耐用性强、可使用年限长，大多数设备启用时间较早，后期通过对机器设备日常维护保养来保证设备运转稳定，目前主要设备使用状况良好，并且通过对现有设备维修改造、更换部件、处置生产效率较低的老旧设备并购置部分新设备等方式进行产能扩充。通过较好的日常维护保养机制，公司机器设备故障率较低，生产产品的不良率较低。

综上，尽管公司固定资产的成新率较低，但整体运行稳定，公司房屋及建筑物实际使用寿命较长，公司机器设备故障率较低，生产产品的不良率较低，可以满足公司的正常生产经营需要，对发行人生产经营、产品质量无重大不利影响。

同时，公司通过对现有设备维修改造、更换部件、处置生产效率较低的老旧设备并购置部分新设备等方式进行产能扩充。

(二) 结合固定资产成新率较低、自有产能不足及连续大额向股东派发现金红利等情况，说明报告期内公司未通过购建生产设备等固定资产解决产能瓶颈的原因及合理性

报告期内分红主要系公司回款情况较好，在综合考虑生产经营、资本投入、股东回报的情形下进行分红，截至 2023 年 6 月 30 日，公司货币资金为 33,864.98 万元，可以满足公司生产经营的需求。

报告期内，公司未通过购建生产设备等固定资产解决产能瓶颈的原因主要如下：

1、公司主要生产设备虽然成新率较低，但可以满足公司的正常生产经营需要。鉴于公司目前的生产经营场地已得到充分利用，在现有场地条件下，无法通过新增产品线来扩大产能。同时，公司产品主要为中大型搅拌设备（最大长度超过 25 米），且涉及生产环节多，工序复杂，各生产环节紧密相关，需保持工序连续性，加之公司生产设备一般占地面积大，公司对生产场地的面积、高度、排污和防噪能力等均有较高要求，租赁周边场地开展生产经营亦难度较大。

2、公司产品生产环节中，精加工环节可通过购置精密的数控设备来提高生产效率，但是该类设备更适用于标准化产品的生产，由于公司产品定制化程度高，针对不同项目设计的搅拌设备的各参数不尽相同，不能实现批量化生产，所以仅通过生产设备升级的方式并不能有效解决公司产能瓶颈问题。

3、从生产环节上看，影响公司生产能力的生产环节主要是机械加工环节，公司目前的生产经营场地已得到充分利用，受自身生产场地的限制，报告期内，公司一直在积极寻找新的生产场地来解决产能瓶颈。一方面，公司产品主要为中大型搅拌设备（最大长度超过 25 米），且涉及生产环节多，工序复杂，各生产环节紧密相关，需保持工序连续性，加之公司生产设备一般占地面积大，故公司对生产场地的面积、高度、排污和防噪能力等均有较高要求；另一方面，公司自成立以来扎根温州，为了更好的运营管理、场地衔接，公司倾向于在温州当地寻找生产经营场地。由于公司对地块要求较高，加上温州当地土地资源

紧缺，经公司与当地政府部门多次协商沟通，最终于 2022 年 7 月顺利落实新增土地问题，公司与温州市自然资源和规划局签订《国有建设用地使用权出让合同》，将浙江省温州市鹿城轻工产业园区一期 E-18 地块作为本次募投项目的建设用地。截至本问询回复签署日，该募投项目尚在建设过程中，未来随着募投项目的逐步建成投产，公司产能问题可以得到有效解决。

综上，报告期内公司未通过购建生产设备等固定资产解决产能瓶颈具备合理性。随着募投项目的建设完成，公司目前的产能瓶颈问题将通过新增生产场地及新设生产线来予以有效解决。

(三) 说明外协单位从业资质是否齐备，与公司自有工序间如何进行衔接，如何保障外协加工相关产品的质量，报告期内是否发生产品质量问题或纠纷；外协采购是否需经客户同意，是否符合与客户商务合同的约定；外协单位是否属于公司前员工、董监高等内部人控制的企业，是否与公司及其关联方存在关联关系

1、说明外协单位从业资质是否齐备，与公司自有工序间如何进行衔接，如何保障外协加工相关产品的质量，报告期内是否发生产品质量问题或纠纷

(1) 外协单位从业资质

发行人外协加工主要分为机加工定制件外协和工序外协，其中机加工定制件外协主要通过车床、铣床等设备对零部件进行车、铣等机加工处理，工序外协主要涉及衬胶、衬塑、电镀、热处理等工序，上述外协内容不涉及公司核心工艺环节。

根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例实施办法》《市场监管总局关于公布工业产品生产许可证实施通则及实施细则的公告》等相关法律法规的规定，公司外协加工内容均不涉及生产纳入工业产品生产许可范围内的产品，无需取得工业生产许可证、强制性产品认证等生产经营资质，也不属于国家特殊许可行业，不存在特定资质要求。

(2) 工序衔接

公司搅拌设备通常由电动机、减速机、联轴器、机架、密封、搅拌轴与搅拌器等部件组成。公司主要生产流程可简要概括为原材料采购→粗加工→表面处理→精加工→表面处理→装配→包装环节以及各生产环节的相应检测工序。报告期内，公司需要外协加工的产品部件主要以机架、密封、搅拌轴与搅拌器为主，外协加工的内容系上述部件涉及的衬胶、衬塑、电镀等表面处理及热处理加工工序外协以及机加工定制件外协。

公司根据销售订单的具体要求来安排生产，即在业务订单生成后，研发设计部负责产品设计，出具生产设计图，工艺中心进行图纸分解，生产管理中心根据图纸分解的结果及各订单交货期编制生产计划，将生产计划按不同的工序分配到对应的车间进行加工。

对于计划内外协部分，生产管理中心根据公司产能情况向工艺中心指定需要外协的订单，工艺中心根据该部分订单涉及的工艺及工序安排机加工定制件外协或工序外协；对于计划外外协部分，例如在生产过程中可能因排期限制导致需要外协单位协助生产的，由车间自行进行外协申请，经生产管理中心审批后安排外协生产。

公司不同生产工序的运作相互独立，不同工序所涉及的加工部件有所不同且不属于连续化生产，各个工序形成的完工品均需单独入库并等待下一工序领用。外协加工形成的完工品在通过公司质量检测后，与公司自产半成品一样，将入库至对应半成品仓库，直至下一工序领用。

(3) 外协加工质量控制方式

在控制外协单位加工质量方面，公司主要采取了如下措施：

1) 制定供应商准入制度，严格筛选供应商

发行人制定了《供应商管理制度》《外协加工管理制度》，并在选取外协单位前会进行严格审核，综合考察供应商的技术能力、设备情况、产能及交付能力等因素，并在小规模试样成功或现场考察后，以此为基础确定合作供应商。公司通过供应商准入、现场评审以及动态调整等方式持续跟踪外协单位经营情况及准入条件。

2) 产品质量控制

在外协生产过程中，发行人员工会不定期到外协单位现场进行巡检，检查其生产过程，抽检其产品质量，确保产品能按照发行人质量及时间要求交付。外协产品加工完成返厂后，由发行人相应人员根据送货单上的数量规格进行验收，验收完成后质检中心人员按送检单或图纸要求进行检验，对于检验不合格的产品进行退回返工，检验合格后入半成品库。入库后相关外协产品将参与发行人后续生产过程。

(4) 公司外协加工产品不存在重大质量问题或纠纷

报告期内，公司对外协单位加工产品进行了严格的质量控制，通过现场巡检以及加工产品入厂检验等方式，对于少数不合格的产品进行退回返工，保证了加工质量。报告期内，公司外协加工产品不存在重大质量问题或纠纷。

2、外协采购是否需经客户同意，是否符合与客户商务合同的约定

发行人所在的搅拌设备行业的核心竞争力主要体现在产品研发设计能力、技术创新能力和核心工艺环节。随着发行人的经营规模不断扩大，受自身生产场地的限制，发行人将部分简单机加工和部分非核心工序通过外协方式完成，在其协助下，发行人按照与客户的约定和自身产品控制标准形成、交付最终工作成果，并独立向客户负责。由于采用外协模式并不影响发行人对客户的履约责任以及发行人的执业质量，发行人一般不会向客户通报外协采购相关事项，该过程也无须经过发行人客户的同意，不存在与客户因外协采购事项发生商务合同纠纷的情形。

外协采购属于行业通用做法。基于项目开展的时限要求、资源调配等方面的考虑，在同行业可比公司中，将技术含量低、附加值低、质量易控制的零部件加工采用外协采购的方式较为普遍。通过查询公开资料，公司同行业可比公司均存在外协采购的情况，发行人外协采购符合行业惯例。同行业可比公司外协采购情况如下：

同行业可比公司	是否存在外协采购
恒丰泰	是，多年以来注重与生产质量优良的外协合作企业建立长期稳定关系。

同行业可比公司	是否存在外协采购
欧迈机械	是，企业物资部负责协调仓库备货、联系外协单位。
国茂股份	是，企业以自主生产为主、外协生产为辅，主要分两类： 1、自身产能不足，为确保生产的顺利进行，部分工序需委托加工； 2、对于部分非核心加工环节，选择外协生产。
通力科技	是，通过外协加工提高机加工中的粗加工环节和热处理环节的生产效率。
一通密封	是，部分附加值相对较低的生产环节，如简单机械加工、表面处理、组装等工序，通过机加定制件外协和工序外协形成对现有产能的有效补充。
中密控股	是，产品生产采取部分非关键零件外协加工与核心部件自行生产相结合的方式，技术含量低、附加值低、质量容易控制的或者企业暂时没有生产能力的零部件则交由外协厂商生产。

来源：公开转让说明书、招股说明书。

3、外协单位是否属于公司前员工、董监高等内部人控制的企业，是否与公司及其关联方存在关联关系

公司外协供应商中，温州市皓翼机械有限公司（以下简称“皓翼机械”）实际控制人、执行董事兼总经理张炳生系发行人前员工，因其熟悉公司作业流程与标准，合作效率与加工质量较高，因此自其设立起，便被纳入发行人外协供应商体系，系公司根据业务需求按照市场原则自主选择的结果。皓翼机械的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	经营范围
1	温州市皓翼机械有限公司	2021.3.8	30.00	张炳生 100%	一般项目：专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；通用设备制造（不含特种设备制造）；环境保护专用设备制造；五金产品制造；模具制造；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；机械设备销售；五金产品批发；五金产品零售；模具销售；环境保护专用设备销售；专用设备修理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

报告期各期，皓翼机械与发行人之间发生的外协交易及占当期主营业务成本、外协加工金额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
----	-----------	--------	--------	--------

交易金额	181.68	754.17	175.82	-
主营业务成本	22,384.68	36,484.33	25,554.85	17,013.88
外协加工金额	548.70	2,554.15	1,484.01	351.23
交易金额/主营业务成本	0.81%	2.07%	0.69%	-
交易金额/外协加工金额	33.11%	29.53%	11.85%	-

报告期内，皓翼机械向公司提供机加工定制件外协服务，主要以搅拌器的外协加工为主，2021年度、2022年度及2023年1-6月，搅拌器外协金额占公司对皓翼机械各期外协总采购额的比例分别为90.08%、79.74%及64.96%。

双方综合考虑加工数量、加工部件、部件型号、耗用工时、辅材耗用量等多方面因素后确定交易价格。报告期内，皓翼机械与其他机加工外协厂商在单位工时价格上接近，不存在重大差异，具体情况如下：

单位：万元，元/小时

加工类型	加工部件	公司名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度	
			交易金额	单位工时价格	交易金额	单位工时价格	交易金额	单位工时价格
机加工定制件	搅拌器	温州市皓翼机械有限公司	118.02	102.93	601.40	86.00	158.34	90.59
		除皓翼机械外的其他机加工外协厂商	14.35	106.06	134.02	89.98	95.06	87.39

注：因公司与皓翼机械自2021年开始交易，故对2021年及以后期间情况做对比。

由上表可知，报告期内，皓翼机械与其他机加工外协厂商在单位工时价格上接近，不存在重大差异，公司向皓翼机械外协采购价格公允。

报告期内，除皓翼机械外，其余外协供应商非公司前员工、董监高等内部人控制的企业，与公司及其关联方不存在关联关系。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内的固定资产台账，查阅机器设备原值、账面价值、成新率等情况；

2、实地查看公司房屋及建筑物、机器设备等固定资产，了解其使用情况；

向设备科人员了解发行人主要机器设备情况，获取发行人设备更新改造清单；

3、向生产人员了解发行人产品生产过程中质量检验情况，并获取发行人不合格检验记录表；通过对发行人报告期内主要客户进行实地走访和视频访谈，了解发行人产品质量和性能；获取发行人各期实际发生的售后费用明细表，分析售后发生的支出情况；

4、对发行人生产主管进行访谈，了解发行人未通过购建生产设备等固定资产投资解决产能瓶颈的原因；

5、查阅《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例实施办法》《市场监管总局关于公布工业产品生产许可证实施通则及实施细则的公告》等相关法律法规的规定；对照核查发行人外协单位的营业范围；

6、向发行人生产和采购人员了解公司产品的生产流程和外协加工与自有工序之间的衔接情况，并抽取查阅了随工卡、生产任务单、外协加工单、送检单及图纸；

7、取得发行人《供应商管理制度》、《外协加工管理制度》；

8、走访主要外协供应商，了解发行人与外协供应商是否存在纠纷情况，并获取无关联关系声明；通过信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等公开网站查询发行人与外协单位是否存在诉讼或仲裁的纠纷记录；

9、查阅报告期各期主要客户订单合同，核查客户对发行人的外协采购是否存在限定；查阅同行业可比公司公开资料，了解其外协采购的情况；

10、取得发行人报告期内花名册；通过国家企业信用信息公示系统网站查询外协供应商及其主要股东，并与发行人员工、实际控制人、董监高及发行人关联方进行交叉检索，核查外协单位是否属于公司前员工、董监高等内部人控制的企业，是否与发行人及其关联方存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人房屋及建筑物、机器设备使用情况良好，设计寿命均大于会计折旧年限，主要机器设备耐用性强，通过对机器设备日常维护保养等可延长设备使用寿命，保证设备运转稳定，可以满足公司的正常生产经营需要，因此公司固定资产成新率较低对发行人生产经营、产品质量无重大不利影响；

2、发行人主要生产设备虽然成新率较低，但可以满足公司正常生产经营需要；因发行人产品定制化程度较高，购建新的生产设备并不能有效解决产能瓶颈问题，因此报告期内公司未通过购建生产设备等固定资产解决产能瓶颈具有合理性；

3、发行人外协加工内容均不涉及生产纳入工业产品生产许可范围内的产品，无需取得工业生产许可证、强制性产品认证等生产经营资质，也不属于国家特殊许可行业，不存在特定资质要求；发行人外协加工与自有工序间能有效衔接；发行人通过现场巡检及入场检验方式有效保证了外协加工产品质量，报告期内，外协加工产品不存在重大质量问题或纠纷；

4、发行人一般不会通知客户外协采购相关事项，该过程也无须经过发行人客户的同意，不存在与客户因外协采购事项发生商务合同纠纷的情形；查阅同行业可比公司公开资料，发行人外协采购符合行业惯例；除温州市皓翼机械有限公司为公司前员工控制的企业外，其余外协商非公司前员工、董监高等内部人控制的企业，与发行人及其关联方不存在关联关系。

六、问询问题 7.关于诉讼等法律风险

申报材料及公开信息显示：

(1) 报告期内，发行人部分员工社会保险和住房公积金未缴纳，且存在若干知识产权、劳动关系、买卖合同等相关诉讼或仲裁事项；

(2) 发行人通过自主开发和推广服务商推广两种方式获取订单。其中，报告期各期通过推广服务商产生的销售金额分别占主营业务收入的 36.92%、32.82%、40.71%、47.70%，总体呈上升趋势。

请发行人：

(1) 说明报告期各期是否存在应缴而未缴员工社会保险、住房公积金等违反劳动法律法规的情形，相关知识产权纠纷（如有）是否可能导致发行人核心技术、专利或商标等知识产权权属不清晰、不完整，并结合未了结诉讼、仲裁事项的性质、金额，说明该等事项对发行人持续经营有无重大影响；

(2) 说明报告期各期前五大推广服务商的名称、设立时间、股权结构、主营业务范围、收取推广服务费的金额及通过各推广服务商获取订单的销售金额，并说明其与发行人及其关联方之间是否存在关联关系；

(3) 说明发行人在经营过程中，是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，是否有股东、董事、高级管理人员、员工、发行人推广服务商等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况。

请保荐人和发行人律师发表明确意见。

回复：

一、核查内容

(一) 说明报告期各期是否存在应缴而未缴员工社会保险、住房公积金等违反劳动法律法规的情形，相关知识产权纠纷（如有）是否可能导致发行人核心技术、专利或商标等知识产权权属不清晰、不完整，并结合未了结诉讼、仲裁事项的性质、金额，说明该等事项对发行人持续经营有无重大影响

1、社会保险、住房公积金

(1) 社会保险缴纳情况

报告期各期末，发行人及其子公司社会保险缴纳情况如下：

单位：人

期间	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
员工人数	366	353	323	298
应缴纳人数	352	346	307	282
已缴纳人数	352	346	307	282
未缴纳人数	14	7	16	16

(2) 住房公积金缴纳情况

报告期各期末，发行人及其子公司住房公积金缴纳情况如下：

单位：人

期间	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
员工人数	366	353	323	298
应缴纳人数	352	346	307	283
已缴纳人数	352	346	307	283
未缴纳人数	14	7	16	15

报告期各期末，发行人实际缴纳社会保险及住房公积金的员工与员工总数存在差异，主要原因为：（1）新员工入职当月社保和公积金缴纳手续尚在办理中；（2）部分员工为退休返聘人员，无需缴纳社保和公积金。

(3) 公司实际控制人关于社会保险及住房公积金缴纳事宜的承诺

发行人实际控制人对缴纳社会保险、住房公积金的情况作出如下承诺：

如发行人或其子公司因报告期内社会保险及住房公积金有关事项而遭受任何处罚、损失或员工索赔，或应有权部门要求需发行人或其子公司为员工补缴社会保险及住房公积金，本人将无条件承担全部责任，保证发行人及其子公司不会因此遭受任何损失。

(4) 主管部门就发行人社会保险、住房公积金缴纳情况出具的意见

公司社会保险和住房公积金等主管部门出具的相关意见如下：

主体	监管部门名称	出具时间	具体内容
发行人	温州市鹿城区劳动监察大队	2022.7.12	确认发行人自设立至今无严重违反劳动保障法律法规行为。
	温州市鹿城区人力资源和社会保障局	2023.3.6、 2023.7.11	发行人自2022年4月1日至证明出具日不存在因违法劳动社保方面法律法规的行为而受到该局行政处罚的情形。
发行人	温州市医疗保障局鹿城分局	2022.6.24、 2023.2.3、 2023.7.10	发行人自2019年1月起至2023年6月，正常缴纳社会保险(包括医疗、生育保险)，截至证明出具日尚未发现存在违反社会保障相关法律、法规或规范性文件的情形。
发行人	温州市住房公积金管理中心鹿城管理部	2022.6.24、 2023.1.11、 2023.7.11	发行人自2003年8月设立住房公积金账户起，该公司至今未发生因违反住房公积金管理相关法律、法规受到本管理部行政处罚的情况。

主体	监管部门名称	出具时间	具体内容
长程工程	上海市人力资源和社会保障局	2022.6.6、 2023.1.11	自长程工程设立之日起至该报告出具之日，未发生过劳动监察类行政处罚。
长程工程	上海市社会保险事业管理中心	2022.7.8、 2023.1.11	长程工程已为公司全体员工缴纳社会保险。
长程工程	上海市公积金管理中心	2022.6.9、 2023.2.13	长程工程住房公积金账户处于正常缴存状态，未有该管理中心行政处罚记录。
长程工程	上海市公共信用信息服务中心	2023.7.25	长程工程自2023年1月1日至2023年7月5日，在人力资源社会保障领域、医疗保障领域、公积金管理领域无违法记录

综上所述，发行人不存在应缴而未缴员工社会保险、住房公积金等违反劳动法律法规的情形。

2、知识产权纠纷

报告期内，发行人存在1起知识产权纠纷案件，截至本补充法律意见书出具之日，本案已审理终结，具体情况如下：

2020年8月19日，原告王洪群（公司前员工）向浙江省宁波市中级人民法院提起诉讼，诉讼事项主要为公司实用新型专利“一种永磁密封传动装置 ZL201820521469.3”“两用型搅拌装置 ZL201820522223.8”“新型机械密封 ZL201920468650.7”“长寿型机械密封 ZL201920468649.4”的发明人署名顺序。

2021年1月13日，浙江省宁波市中级人民法院对该案公开开庭审理。

2021年3月15日，浙江省宁波市中级人民法院作出（2020）浙02知民初373号、（2020）浙02知民初374号、（2020）浙02知民初375号、（2020）浙02知民初376号《民事判决书》，判决驳回原告王洪群的诉讼请求。

王洪群不服上述判决，向最高人民法院提起上诉。2021年6月7日，最高人民法院对本案进行了审理。

审理过程中，王洪群于2021年8月31日向最高人民法院申请撤回起诉，最高人民法院于2021年10月18日作出（2021）最高法知民终1156号、（2021）最高法知民终1352号、（2021）最高法知民终1354号、（2021）最高法知民终1160号裁定，准许王洪群撤回起诉，裁定为终审裁定。

发行人上述涉案专利属于员工任职期间的职务发明，专利权均属于发行人，不存在影响发行人专利权属完整性的情况，且上述案件已审理完结，不会对公司的技术研发和生产经营带来实质性影响。因此，上述诉讼情况不会导致发行

人核心技术、专利或商标等知识产权权属不清晰、不完整。

除上述情况外，经网络检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站以及发行人确认，截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在其他知识产权纠纷或潜在纠纷。

3、未了结诉讼仲裁

截至本补充法律意见书出具之日，发行人未了结诉讼、仲裁案件的情况如下：

序号	原告/申请人/债权人/申报人	被告/被申请人/破产重整方/破产清算方	类型	主要诉讼请求	案件处理结果/进展
1	发行人	呼伦贝尔市华建设备制造有限公司	买卖合同纠纷	请求被告立即向原告支付质保金 1,147,000 元并赔偿利息损失 440,984.37 元；继续履行双方于 2013 年 3 月 13 日签订的编号 22013 训-20《买卖合同》，支付合同总额 60% 的款项即 3,619,200 元，并支付因迟延履行而产生的仓储和管理费用 981,699.46 元。	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2021 年 5 月 19 日，内蒙古自治区牙克石市人民法院作出（2021）内 0782 民初 561 号《民事判决书》，判决被告支付原告质保金 1,147,000 元并支付利息 440,984.37 元，支付原告货款 3,619,200 元，合计 5,207,184.37 元，驳回原告其他诉讼请求。</p> <p>2、执行进展</p> <p>2022 年 1 月 6 日内蒙古自治区牙克石市人民法院作出（2021）内 0782 执 1735 号《执行裁定书》，鉴于被执行人未按执行通知履行给付义务，依法向被执行人发出限制消费令，经查询，未发现被执行人有银行存款及其它可供执行的财产信息，申请人亦提供不出被执行人可供执行的财产线索，申请人同意终结本次执行程序；申请人发现被执行人有可供执行财产的，可以再次申请执行。</p> <p>2022 年 6 月 8 日，长城搅拌向法院提交申请书，请求对被告公司进行破产清算。</p>
2	发行人	河北天工化工机械制造有限公司	买卖合同纠纷	请求被告立即偿还货款 70 万元，并赔偿利息损失	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2020 年 11 月 24 日，温州市鹿城区人民法院作出（2020）浙 0302 民初 6791 号《民事判决书》，判决被告支付原告货款 70 万元及利息损失。</p> <p>2、执行进展</p>

					<p>2021年12月1日,温州市鹿城区人民法院作出(2021)浙0302执5691号之一《执行裁定书》。截至2021年12月1日,被执行人尚欠长城搅拌货款70万元及利息;鉴于被执行人拒不履行又未报告财产,法院已对被执行人法定代表人作出司法拘留15天及罚款的决定,同时对被执行人采取了纳入失信被执行人名单并对其法定代表人采取限制消费的执行措施;裁定终结本次执行程序。申请执行人发现被执行人有可供执行财产的,可以向法院申请恢复执行,申请恢复执行不受申请执行时效期间的限制。</p>
3	发行人	内蒙古普因药业有限公司	买卖合同纠纷	<p>请求判令被告向原告支付货款1,217,800元,赔偿利息损失133,840.06元</p>	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2022年11月8日,内蒙古自治区赤峰市元宝山区人民法院做出(2022)内0403民初3216号《民事判决书》,判决被告支付原告尾欠货款1,217,800元及利息(利息自2022年4月10日起按年利率3.85%计算至欠款付清之日止),驳回原告其他诉讼请求。</p> <p>2、执行进展</p> <p>判决生效后被告未履行生效判决,发行人已于2023年1月7日申请法院强制执行,法院已执行立案,2023年6月13日法院对被告及法定代表人发布限制消费令,执行案件已裁定终止本次执行。</p>
4	发行人	康得世纪能源科技有限公司、康得投资集团有限公司	买卖合同纠纷	<p>请求解除被告康得世纪能源科技有限公司与原告签订的《康得碳硅谷搅拌机采购合同》(合同编号:KD-KDT-2018-005);请求判令被告康得世纪能源科技有限公司退还原告投标保证金10,000元,并向原告支付直接损失700,557元,可得利益损失300,443元,共计1,011,000元,被告康得投资集团有限公司对上述债务承担连带责任。</p>	<p>1、判决/仲裁/调解结果</p> <p>2023年3月6日,北京市海淀区人民法院做出(2022)京0108民初29695号《民事判决书》,判决双方签订的合同于2022年6月27日解除;康得世纪能源科技有限公司退还发行人履约保证金1万元并赔偿经济损失40万元,康得投资集团有限公司对上述债务承担连带责任;驳回发行人其他诉讼请求;如不服上述判决,可在判决书送达之日起15日内提交上诉状。</p> <p>2、执行进展</p> <p>2023年4月20日原告已提交申请强制执行,2023年5月8日已执行</p>

					立案【案号：(2023)京0108执13469号】。2023年7月20日收到法院短信通知：案件将依法终结本次执行程序。收到拉萨市堆龙德庆区法院受理康得投资集团有限公司的破产清算材料及债权申报材料，已申报债权。
5	李春国	发行人	工伤保险待遇纠纷	8月17日收到原告变更诉讼请求申请：判决被告支付原告因工伤未愈合发治疗产生的医疗费11331.07元、住院伙食补助费500元、护理费1020元、交通费1839元、住宿费188元、停工留薪期工资15278元	3、案件已正式立案，案号为(2023)浙0302民初7862号。 4、2023年8月4日收到传票、举证通知书等文书，开庭时间为2023年8月21日。尚未判决。
6	发行人	广东汇通化工新材料有限公司	买卖合同纠纷	一、判令解除原被告于2021年2月5日签订的设备购销合同(合同编号：HT202102005-01)； 二、判令被告支付原告直接损失1151653.9元、可得利益损失645750元，并赔偿利息损失【按年利率3.85%上浮50%即年利率5.775%计算，以1732500元为基数从2021年7月1日起计至2023年7月13日为206218元，以1797403.9元为基数从2021年7月14日起计至实际履行完毕之日止】； 三、判令被告支付原告差旅费2200元；	2023年8月17日已立案：(2023)粤0891民初4005号。尚未作出判决。
7	发行人	泉州市天龙环境工程有限公司	买卖合同纠纷	一、判令解除原被告于2017年5月20日签订的设备购销合同(合同编号：170520001A)；二、判令被告支付原告直接损失75785.6元、可得利益损失23687.5元。	已诉前调解立案，案号：(2023)浙0302民诉前调11307号。
8	发行人	攀枝花长隆科技有限公司	保证合同纠纷	判令被告退还原告投标保证金15万元并支付利息(按年利率3.45%计算，从2023年2月1日起至实际履行之日止，暂计至	已诉前调解立案，案号：(2023)浙0302民诉前调1866号。 发行人已于2023年9月26日提交撤诉申请，等待法院裁定。

				2023年8月25日为2946元)	
9	发行人	无锡美克金属材料有限公司	买卖合同纠纷	一、判令解除原被告于2020年11月26日签订的《产品购销合同》(合同编号: BXG20201126); 二、判令被告退还原告已支付的货款5985元并赔偿利息损失(按年利率3.55%上浮50%即年利率5.325%计算,以5985元为基数从2020年12月1日起计至实际履行完毕之日止,暂计至2023年7月14日为563元);	已诉前调解立案,案号:(2023)浙0302诉前调16778号。 发行人已于2023年10月16日提交撤诉申请,等待法院裁定。
10	发行人	株洲三特环保节能股份有限公司	买卖合同纠纷	一、判令被告向原告支付货款42900元并支付利息2226元【按全国银行间同业拆借中心公布的一年期以上贷款市场报价利率即年利率3.65%计算,以2300元为基数自2018年4月1日起、以40600元为技术自2022年3月22日至实际履行完毕之日止,暂计至2023年5月30日】; 二、判令被告向原告支付差旅费1400元;	案号:(2023)湘0211民初4969号,尚未作出判决。原告已申请撤诉,等待法院裁定。

发行人上述未决诉讼案件涉及的金额占其净资产的比例较低,不属于重大诉讼,且除上表披露的第5项外,均为发行人为维护自身合法权益作为原告提起诉讼,不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

除上述情况外,截至本补充法律意见书出具之日,发行人不存在其他未了结诉讼、仲裁案件的情况,该等事项对发行人持续经营不会产生重大不利影响。

(二)说明报告期各期前五大推广服务商的名称、设立时间、股权结构、主营业务范围、收取推广服务费的金额及通过各推广服务商获取订单的销售金额,并说明其与发行人及其关联方之间是否存在关联关系

1、说明报告期各期前五大推广服务商的名称、设立时间、股权结构、主营业务范围、收取推广服务费的金额及通过各推广服务商获取订单的销售金额

(1) 报告期各期前五大推广服务商的基本情况

报告期各期，发行人前五大推广服务商的名称、设立时间、股权结构和主营业务情况如下：

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

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

(2) 发行人通过推广服务商获取订单的情况

报告期各期，发行人前五大推广服务商对应的推广服务费及通过各推广服务商实现的收入情况如下：

单位：万元

序号	推广服务商名称	推广服务费金额	对应的收入金额	占主营业务收入比例
2023 年 1-6 月				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	340.43	2,832.62	8.51%
2	岳阳德铨科技有限公司	84.59	2,132.88	6.41%
3	上海瑞峰容器设备有限公司	194.35	1,674.97	5.03%
	上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）			
4	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	114.89	1,165.32	3.50%
5	郑州科角贸易有限公司	42.52	592.42	1.78%
合计		776.77	8,398.21	25.23%
2022 年度				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	708.20	7,019.37	13.05%

序号	推广服务商名称	推广服务费 金额	对应的收入 金额	占主营业务 收入比例
2	岳阳德铨科技有限公司	210.87	6,328.25	11.76%
3	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	283.61	2,564.13	4.77%
4	郑州科角贸易有限公司	175.52	1,836.47	3.41%
5	上海瑞峰容器设备有限公司	153.79	1,384.70	2.57%
	上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）			
合计		1,531.99	19,132.92	35.56%
2021 年度				
1	岳阳德铨科技有限公司	419.31	4,311.06	11.05%
2	成都奥蓝华图科技有限公司	198.81	2,309.83	5.92%
3	郑州科角贸易有限公司	188.30	1,625.91	4.17%
4	上海瑞峰容器设备有限公司	166.96	1,538.35	3.94%
	上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）			
5	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	131.80	1,039.80	2.66%
合计		1,105.19	10,824.96	27.74%
2020 年度				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	153.37	1,351.89	4.84%
2	岳阳德铨科技有限公司	90.06	1,210.44	4.33%
3	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	102.11	984.88	3.53%
4	上海瑞峰容器设备有限公司	99.84	937.49	3.36%
	上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）			
5	郑州科角贸易有限公司	83.78	864.55	3.10%
合计		529.16	5,349.26	19.15%

报告期内，发行人前五大推广服务商对应的推广服务费率具体情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
岳阳德铨科技有限公司	3.97%	3.33%	9.73%	7.44%
成都奥蓝华图科技有限公司	12.02%	10.09%	8.61%	11.34%
郑州科角贸易有限公司	7.18%	9.56%	11.58%	9.69%
安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	9.86%	11.06%	12.68%	10.37%
上海瑞峰容器设备有限公司	11.60%	11.11%	10.85%	10.65%
上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）				

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
总推广服务费率	9.33%	8.70%	10.16%	10.66%

注：总推广服务费率=年度总推广服务费/推广服务商年度实现的全部收入

报告期内，公司总推广服务费率基本稳定在 10% 左右，除岳阳德铨科技有限公司外，其他主要推广服务商的推广服务费率亦在 10% 左右；公司 2022 年总推广服务费率下降主要受岳阳德铨科技有限公司较低的推广服务费率的影响。岳阳德铨科技有限公司的推广服务费率在 2020 年、2022 年和 2023 年 1-6 月较当年总推广服务费率的差异较为明显，主要原因系该推广服务商在 2020 年、2022 年和 2023 年 1-6 月的非片区推广服务形成的收入占比较高所致（公司与推广服务商约定：针对所属片区内的合同，按标准报价的 10% 计算推广服务费，跨片区的合同按标准报价的 7% 计算推广服务费。公司计算推广服务费的具体情况如下：

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

在完成每一个项目的推广服务后，推广服务商可以根据其与公司的约定，在合同成交总额的基础上获取一定金额的推广服务费。推广服务费的基本计算依据如下：

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

2) 公司产品的销售价格原则上以标准报价为准，公司不鼓励加价或者降价，但为应对激烈的市场竞争，如确实有需要加价或者降价的，对于加价或降价

部分，推广服务商将额外获取/减少一定比例的推广服务费；

3) 如推广服务费低于合同总价的 2%，则按照合同总价的 2% 保底计算推广服务费；

4) 如发生其他约定事项，单独对相应订单的推广服务费进行调整。

单位：万元

项目	岳阳德铨科技有限公司		发行人全部推广服务商	
	形成收入	占比	形成收入	占比
2023 年 1-6 月				
片区内	725.47	34.01%	5,755.71	53.18%
跨片区	1,407.42	65.99%	5,067.71	46.82%
合计	2,132.88	100.00%	10,823.42	100.00%
2022 年度				
片区	857.87	13.56%	13,945.27	61.81%
非片区	5,470.38	86.44%	8,616.92	38.19%
总计	6,328.25	100.00%	22,562.19	100.00%
2020 年度				
片区	443.92	36.67%	5,585.40	64.22%
非片区	766.52	63.33%	3,112.46	35.78%
总计	1,210.44	100.00%	8,697.86	100.00%

注：表中发行人全部推广服务商指与发行人签署相关合作协议后划分了各自片区的推广服务商。

2、说明其与发行人及其关联方之间是否存在关联关系

报告期各期发行人前五大推广服务商与发行人及其关联方之间不存在关联关系。

(三) 说明发行人在经营过程中，是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，是否有股东、董事、高级管理人员、员工、发行人推广服务商等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况

1、说明发行人在经营过程中，是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形

发行人在经营过程中，严格遵守《中华人民共和国刑法》《中华人民共和国反不正当竞争法》《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规的规定，不存在因不正当竞争、商业贿赂而被立案调查或受到行政处罚的情形。

发行人与客户、供应商、服务商之间除正常的购销关系外，不存在其他约定的违法违规行为或违反正常商业合理性的关系，不存在暗中给予、收受回扣或其他利益输送等涉及商业贿赂等违法违规行为。

综上所述，发行人在经营过程中，不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形。

2、是否有股东、董事、高级管理人员、员工、发行人推广服务商等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

报告期内，发行人的股东、董事、高级管理人员及市场销售部、采购部门、财务部员工、发行人推广服务商等均不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

3、发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况

（1）内部管理制度

发行人已制定了《销售合同管理制度》《售后人员考勤及出差报销细则》《采购控制规范》《生产管理内控制度》等内部管理制度并贯彻执行。

（2）具体措施

发行人在开展外部商业合作时，要求业务人员签署《员工廉洁承诺书》，该承诺书对反腐败贿赂、防范不正当利益等内容作出承诺，包括不接受供应商/客户任何形式的馈赠、不向任何供应商/客户报销应由自己个人或家庭支付的各种费用、不向任何供应商/客户索取个人好处、金钱礼物等。同时，发行人与推广服务商签署的合作协议中对合法合规开展业务作出约定，不得实施违反法律、法规（包括但不限于反商业贿赂的有关法律法规）的行为，协议双方均不得向

对方或对方人员或其他相关人员索要、收受、提供、给予协议约定外的任何利益。

(3) 执行情况

报告期内，发行人防范商业贿赂的内部管理制度以及业务人员签订的《员工廉洁承诺书》、推广服务商签署的合作协议均得到有效执行。

根据立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》(信会师报字[2023]第 ZF11215 号)，发行人于 2023 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告相关内部控制。

综上，发行人制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施并贯彻执行。

二、核查程序和核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，本所律师履行了以下核查程序：

1、核查了发行人及子公司职工名册、社保及公积金缴纳明细，查阅人力资源和社会保障、住房公积金主管部门出具的发行人报告期内合规经营的证明文件，并实地走访了相关主管部门；

2、登录中国裁判文书网、中国仲裁网、发行人及其子公司所在地人力资源和社会保障、住房公积金主管部门等网站查询发行人报告期内是否曾因未缴纳社保公积金而引起诉讼、仲裁或受到行政处罚；

3、取得发行人及实际控制人出具的关于社保、公积金缴纳情况的相关承诺；

4、就发行人报告期内社保公积金缴纳情况对发行人相关部门负责人进行访谈；

5、取得发行人涉及知识产权诉讼相关的法律文书以及发行人出具的涉及知识产权诉讼情况的说明，并通过国家知识产权局等网站进行了网络核查；

6、取得发行人尚未了结诉讼、仲裁情况的法律文书，发行人出具的诉讼仲裁情况相关的书面说明，相关主管部门出具的证明文件；

7、登录中国裁判文书网、中国仲裁网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、信用中国等公示系统查询发行人报告期内是否存在其他尚未了结的诉讼、仲裁情况；

8、查阅发行人报告期各期前五大推广服务商的企业信用信息公示报告、营业执照、推广服务费明细；走访前五大推广服务商，了解其主营业务；

9、访谈发行人主要客户、供应商及推广服务商，确认与发行人业务开展过程中是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形；

10、查阅市场监督管理部门出具的合规证明，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员户籍所在地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明，登录中国裁判文书网、中国检察网、全国法院被执行人信息查询网、国家企业信用信息公示系统、信用中国等第三方网站查询关于发行人及其子公司、发行人股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心技术人员及推广服务商的公开信息，核查各主体报告期内是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规行为；

11、查阅发行人持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表；

12、取得发行人股东、董事、高级管理人员及市场销售部、采购部门、财务部全体员工出具的不存在商业贿赂等违规行为的书面说明；

13、查阅发行人制定的《销售合同管理制度》《采购控制规范》等内部管理制度、立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》；查阅发行人推广服务商的合作协议。

(二) 核查意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人报告期内不存在应缴而未缴员工社会保险、住房公积金等违反劳动法律法规的情形；存在知识产权纠纷，但已审理完结，不会导致发行人核心技术、专利或商标等知识产权权属不清晰、不完整；发行人未了结诉讼、仲裁事项不会对发行人持续经营造成重大影响；

2、发行人报告期各期前五大推广服务商与发行人及其关联方之间不存在关联关系；

3、发行人在经营过程中，不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人股东、董事、高级管理人员及市场销售部、采购部门、财务部员工、发行人推广服务商等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查；发行人制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施并贯彻执行。

七、问询问题 18.关于财务规范性

请发行人说明内部控制不规范情形的信息披露是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 题、第 26 题相关规定。

请保荐人、发行人律师和申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 题、第 26 题相关规定，发表明确意见。

回复：

一、核查内容

发行人内部控制不规范情形的信息披露符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25、26 的规定

公司已对照证监会于 2023 年 2 月 17 日发布的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-8 财务内控不规范情形”及“5-11 第三方回款核查”相关规定，对报告期内财务不规范问题进行了逐条核查，除部分销售回款由第三方代客户支付事项外，公司不存在《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-8 财务内控不规范情形”及“5-11 第三方回款核查”相关规定所述其他财务不规范情形。

具体情况如下：

《监管规则适用指引——发行类第 5 号》问题序号	序号	《监管规则适用指引——发行类第 5 号》列明的财务不规范情形	是否存在	是否披露
5-8	1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	否	-

《监管规则适用指引——发行类第5号》问题序号	序号	《监管规则适用指引——发行类第5号》列明的财务不规范情形	是否存在	是否披露
	2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据,通过票据贴现获取银行融资	否	-
	3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否	-
	4	频繁通过关联方或第三方收付款项,金额较大且缺乏商业合理性	否	-
	5	利用个人账户对外收付款项	否	-
	6	出借公司账户为他人收付款项	否	-
	7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否	-
	8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款或者其他方式占用资金	否	-
	9	存在账外账	否	-
	10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否	-
5-11	11	部分销售回款由第三方代客户支付	是	是,报告期内,公司存在部分销售回款由第三方代客户支付的情形,相关事项已在《招股说明书》“第六节财务会计信息与管理层分析”之“十一(一)5、第三方回款情况”中按照《监管规则适用指引——发行类第5号》“5-11 第三方回款核查”相关要求进行了充分披露,报告期内,公司第三方回款金额较小且占比较低。

二、核查程序和核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项,本所律师履行了以下核查程序:

1、针对《监管规则适用指引——发行类第5号》“5-8 财务内控不规范情形”的主要核查程序

(1) 访谈发行人财务负责人,了解发行人财务内控制度及执行情况,并询问报告期内发行人是否存在转贷、通过无真实交易背景的商业票据贴现获取银行

融资、与关联方或第三方直接进行资金拆借等情况，并了解是否存在第三方回款情况及其原因和商业合理性；

(2) 获取报告期内发行人往来款相关科目明细账及银行流水，核查发行人是否存在转贷、与关联方或第三方直接进行资金拆借、被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金等情况；

(3) 查阅发行人银行票据明细账、台账及会计凭证，核查发行人是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获得银行融资等财务不规范的情形；

(4) 根据《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定对关联方进行了认定；

(5) 核查了发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员、主要销售人员及采购人员的银行账户流水，并对发行人的主要客户和供应商进行了访谈，检查发行人是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方收付货款、利用个人账户对外收付款项、出借发行人账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金等财务内控不规范的情形；

(6) 获取并查阅银行对账单、核查大额资金来源及使用情况，核查是否存在异常资金流水；获取并查阅发行人现金日记账，核查发行人报告期内存在的现金交易情形；

(7) 获取报告期内发行人开立的银行账户清单，结合银行对账单核查银行账户记录的完整性及是否存在账外账的情况；

(8) 核查发行人报告期内是否存在大额现金收支凭证，并与公司现金日记账进行核对，检查现金交易与发行人相关业务的匹配性；

(9) 访谈发行人销售、采购、研发、仓库负责人，了解发行人相关内控管理，包括岗位职责、业务流程、定价、合同审批、回款确认、付款审批、研发项目立项及审批、项目计划及执行、产品生产、管理及流转过程等；同时，项目组对销售与采购涉及的主要单位进行了访谈、函证、并执行了穿行测试等

程序,核查销售与采购的真实性及入账的准确性;项目组获取了研发领料明细,抽样测试研发领料内控制度是否健全并得到有效执行;项目组获取了发行人存货收发存记录,并对发行人存货余额执行监盘程序确认存货状态。

2、针对《监管规则适用指引——发行类第5号》“5-11 第三方回款核查”的主要核查程序

(1) 获取发行人银行流水、收入成本明细表、应收账款明细账,核查是否存在非客户/供应商的大额资金往来,并确认发行人第三方回款金额,计算第三方回款占营业收入比重;

(2) 查看第三方回款相关的销售合同、记账凭证及原始凭证(包括银行回单、发票或银行承兑汇票)等资料,核查相关收入确认与回款的真实性,资金流、实物流与合同约定及商业实质的一致性;

(3) 取得第三方回款支付方及合同签署方出具的情况说明,了解委托付款的原因、委托付款方与实际付款方的关系及相关交易的真实性,以及是否因第三方回款导致纠纷;

(4) 通过网络查询,核查公司与相关客户及第三方回款的支付方是否存在诉讼、纠纷;

(5) 查看发行人及其实际控制人、董事、监事、高管等的调查表及银行流水,核查第三方回款的支付方与公司是否存在关联关系或其他利益安排。

(二) 核查意见

经核查,本所律师认为:

除第三方回款外,发行人不存在《监管规则适用指引——发行类第5号》“5-8 财务内控不规范情形”规定的转贷、票据融资、个人账户对外收付款项、非经营性资金往来等财务内控不规范情形。

报告期内,发行人第三方回款金额分别为461.44万元、272.16万元、207.12万元和82.42万元,主要为货款及租金,占营业收入的比例分别为1.61%、0.68%、0.38%和0.24%,占比较低。第三方回款主要系同一集团内付款、客户的员工、法定代表人、实际控制人或其近亲属代为支付货款、核销的应收账款由破产管理

人支付等。发行人客户第三方回款占同期营业收入的比例较低，第三方回款具有真实的交易背景及合理的商业理由、不存在虚构交易的情况，发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方均不存在关联关系或其他利益安排，发行人不存在因第三方回款导致的款项纠纷。

第三部分 关于（2023）010155号《审核问询函》核查问题的法律意见更新

一、问询问题 1.关于营业收入增长、销售模式与客户

申报材料及首轮审核问询回复显示：

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

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

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

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

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

回复：

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

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

1、下游高分子材料及新能源行业对搅拌设备的需求变化趋势

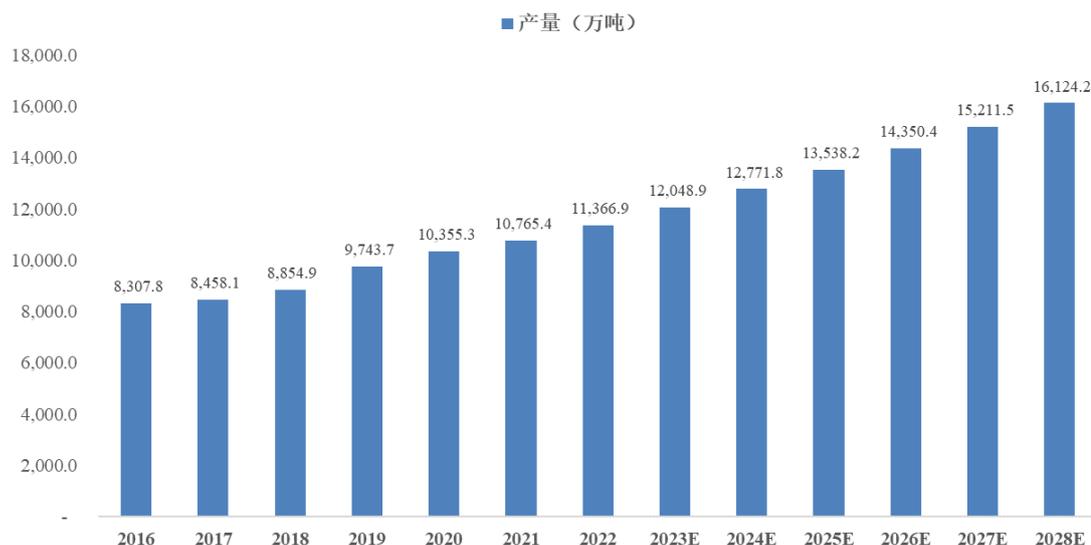
（1）高分子材料行业

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

工业和信息化部、国家发展和改革委员会、科学技术部、生态环境部、应急管理部、国家能源局于 2022 年 3 月 28 日发布的《关于“十四五”推动石化化工行业高质量发展的指导意见》指出，围绕新一代信息技术、生物技术、新能源、高端装备等战略性新兴产业，增加有机氟硅、聚氨酯、聚酰胺等材料品种规格，加快发展高端聚烯烃、电子化学品、工业特种气体、高性能橡塑材料、高性能纤维、生物基材料、专用润滑油脂等产品。2016-2022 年我国以合成树脂为代表的高分

子材料产品产量由 8,307.8 万吨增长至 11,366.9 万吨，年复合增长率为 5.36%；根据前瞻产业研究院的预测，2023-2028 年我国合成树脂产量将以 6% 的速度增长，至 2028 年我国合成树脂产量将达到 16,124.2 万吨，具体情况如下：

2016-2028年中国合成树脂产量及预测



数据来源：国家统计局、前瞻产业研究院

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

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

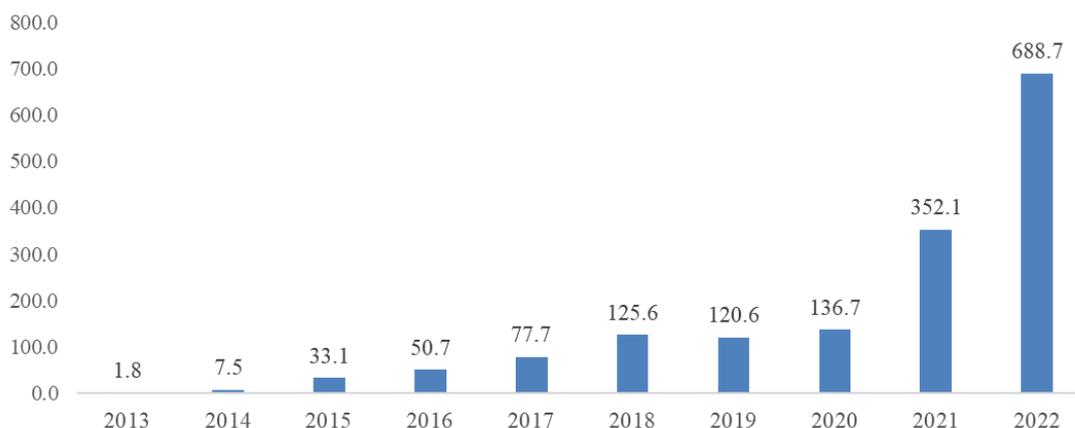
（2）新能源行业

近年来，能源相关产业持续快速发展升级，新能源等领域的科技成果产业化

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

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

中国新能源汽车销量（万台）



数据来源：中国汽车工业协会。

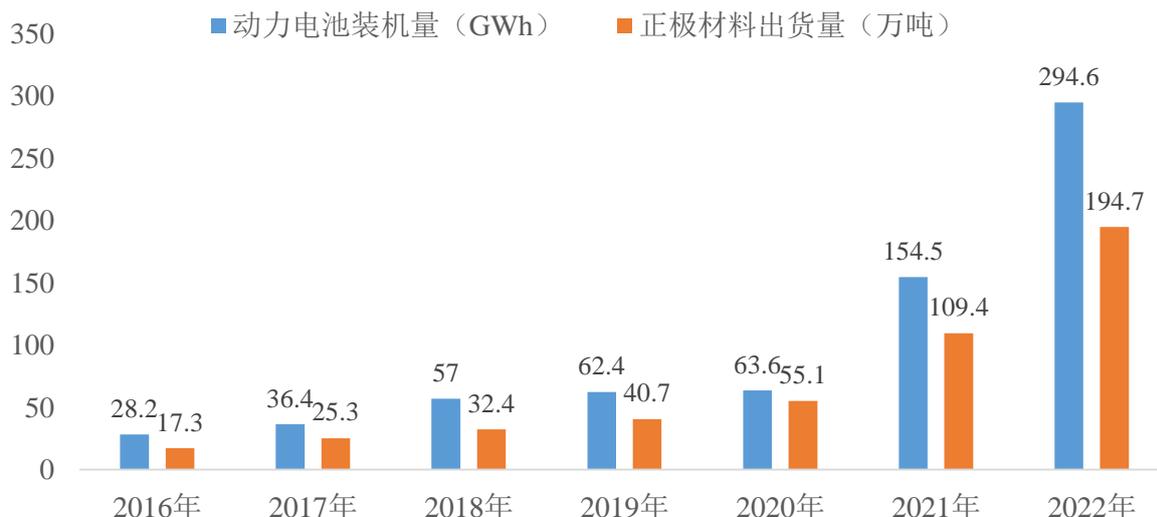
2022 年末，财政部、工业和信息化部、科技部、发展改革委发布的《关于 2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》指出，2022 年新能源汽车购置补贴政策于 2022 年 12 月 31 日终止，2022 年 12 月 31 日之后上牌的车辆不再给予补贴。受到该政策及春节假期的影响，我国新能源汽车 2023 年 1 月份的产

销量分别为 42.5 万辆和 40.8 万辆，同比分别下降 6.9% 和 6.3%，环比分别下降 46.6% 和 49.9%，新能源汽车行业的增速受到一定冲击。随着市场对政策的消化以及国内消费需求的逐步恢复，我国 2023 年一季度新能源汽车销量为 158.6 万辆，同比增长 26.2%，2023 年前三季度新能源汽车销量为 627.8 万辆，同比增长 37.5%，恢复快速增长势头，市场渗透率提升至 29.8%。

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

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

我国动力电池装机量及正极材料出货量



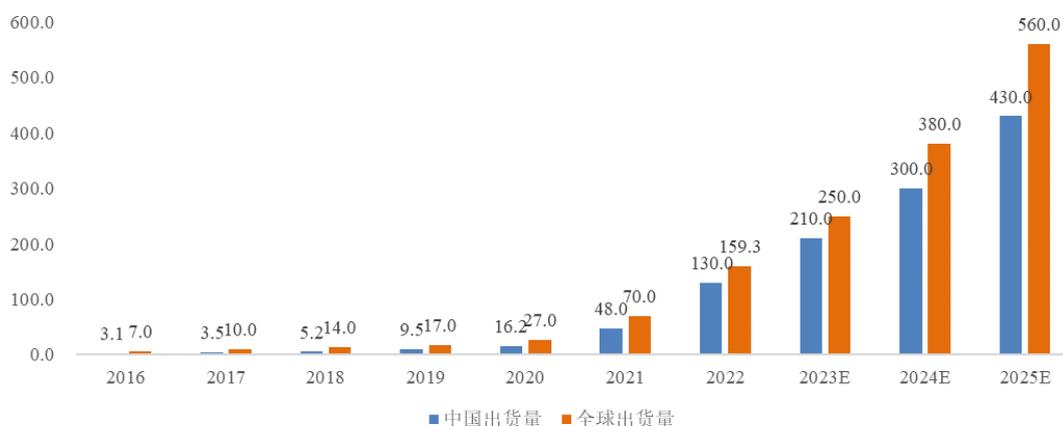
正极材料出货量将达 471 万吨，市场增长空间较大。

数据来源：中国汽车动力电池产业创新联盟。

此外，受益于“碳中和”战略下风电、光电等清洁能源的快速发展，电化学储能项目装机量规模快速增长，从而带动储能电池出货量的快速增长。2016年至2022年，我国及全球储能锂离子电池出货量分别由3.1GWh增长至130.0GWh、7.0GWh增长至159.3GWh，复合增长率分别为86.39%、68.34%，根据GGII预测，2025年的储能锂离子电池出货量将分别达到430GWh及560GWh，处于快速发展态势。

2016-2025年储能锂离子电池出货量

单位：GWh



数据来源：GGII。

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

2、公司产品质量好，设备使用周期长

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

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

及优异的产品质量，公司不断拓展高分子材料、新能源等新兴产业，并取得了较好的成果。报告期内，公司来源于高分子材料、新能源领域的主营业务收入分别为 6,190.74 万元、14,247.78 万元、28,302.84 万元及 16,735.08 元，呈快速增长趋势。

公司搅拌设备使用周期长，短期内客户无需重复购买，但其作为机械传动设备，组成部件在使用过程中会不断地受到磨损，若长期处于复杂环境（高温、高压、高粘度和高腐蚀性等）条件下则会加快磨损和腐蚀的速度，因此部分部件在使用一定时间后需要更换；同时，公司下游高分子材料行业产品迭代较快，生产工艺需随之更新，使得下游客户对于搅拌设备不断提出新的更新或改造要求，从而带来部分部件的更换需求。由于搅拌设备及其零部件具有明显的定制化特征，客户在产生部件更换的需求时，通常会向原供应商采购，具有较高的客户粘性。报告期内，公司来源于高分子材料、新能源领域的搅拌设备零部件及配件收入分别为 352.83 万元、672.23 万元、1,028.96 万元及 575.21 万元，呈持续上升趋势。

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

3、公司在手订单充足且持续增长

报告期各期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
在手订单金额（含税）	96,478.73	89,726.90	77,161.43	41,894.36
其中：高分子材料	12,393.86	14,081.79	4,779.13	426.27
新能源	24,898.79	26,709.04	5,808.93	569.60
新兴行业在手订单金额（含税）	37,292.65	40,790.84	10,588.06	995.87
新兴行业在手订单金额占比	38.65%	45.46%	13.72%	2.38%

报告期各期末，公司在手订单金额（含税）分别为 41,894.36 万元、77,161.43 万元、89,726.90 万元及 96,478.73 万元。随着下游化工、新能源、生物工程及环保等行业的快速发展，公司在手订单充足且保持快速增长趋势，为公司经营业绩

的增长提供了强有力的支撑。报告期内，随着高分子材料及新能源汽车等新兴行业的快速发展，其在手订单占公司期末在手订单的比例逐步提高，分别为 2.38%、13.72%、45.46% 及 38.65%，逐步成为公司报告期各期末在手订单的主要构成。在下游行业，尤其是新兴行业快速发展的带动下，公司订单规模将持续增长，从而带动经营业绩的提升。

4、公司在高分子材料和新能源行业的竞争力较强

（1）高分子材料行业

在 高 分 子 材 料 行 业 ， 由 于 其 生 产 环 境 要 求 苛 刻 （ 高 温 、 高 压 、 高 粘 度 等 ） 、 生 产 工 艺 复 杂 、 生 产 设 备 加 工 难 度 高 ， 行 业 内 的 客 户 多 选 择 国 际 知 名 搅 拌 设 备 企 业 （ 如 SPX FLOW、EKATO 等 ） 及 少 数 国 内 搅 拌 设 备 厂 商 作 为 其 设 备 供 应 商 。

国际搅拌设备知名企业具有先进的技术、工艺参数积累及加工制造能力，在 高 分 子 材 料 行 业 ， 其 主 要 向 具 有 一 定 的 技 术 及 加 工 制 造 难 度 、 同 时 需 对 生 产 工 艺 流 程 具 有 深 刻 理 解 的 项 目 提 供 搅 拌 设 备 ， 主 要 覆 盖 外 资 企 业 客 户 （ 如 巴 斯 夫 、 阿 朗 新 科 、 霍 尼 韦 尔 等 ） 及 国 内 央 企 、 国 企 的 大 型 项 目 （ 如 中 石 油 、 中 石 化 等 企 业 的 大 型 项 目 ） 。 国 际 搅 拌 设 备 厂 商 覆 盖 的 市 场 因 对 技 术 、 客 户 生 产 工 艺 的 理 解 等 要 求 较 高 ， 国 内 厂 商 中 主 要 为 公 司 与 其 竞 争 。 通 过 多 年 的 技 术 积 累 ， 公 司 在 部 分 领 域 的 研 发 设 计 能 力 上 已 接 近 或 达 到 国 际 竞 争 对 手 的 技 术 水 平 ， 具 备 与 其 竞 争 的 实 力 ， 如 某 石 化 公 司 生 产 管 材 类 产 品 的 国 内 首 台 （ 套 ） 高 密 度 聚 乙 烯 （ HDPE ） 装 置 ， 该 装 备 主 要 生 产 填 补 国 内 空 白 的 高 端 新 材 料 ， 公 司 依 靠 长 期 在 高 分 子 材 料 行 业 的 技 术 研 发 和 项 目 经 验 ， 成 功 实 现 国 产 替 代 ， 为 首 次 在 生 产 大 型 聚 烯 烃 中 使 用 的 关 键 设 备 —— 聚 合 釜 中 采 用 国 产 的 搅 拌 设 备 。 公 司 在 高 分 子 材 料 行 业 实 现 国 产 替 代 的 成 功 案 例 ， 增 强 了 公 司 在 行 业 内 的 竞 争 力 ， 推 动 公 司 在 该 行 业 的 订 单 获 取 。

在 高 分 子 材 料 行 业 ， 除 国 际 搅 拌 设 备 厂 商 覆 盖 的 市 场 外 ， 公 司 主 要 与 少 数 国 内 搅 拌 设 备 厂 商 竞 争 。 公 司 凭 借 在 技 术 研 发 、 产 品 设 计 、 历 史 业 绩 、 产 品 质 量 、 品 牌 等 方 面 建 立 的 优 势 ， 在 市 场 中 处 于 领 先 地 位 。

近年来，为突破国外的“卡脖子”难题，国家对关键装备、关键材料的国产替代需求日益迫切，新材料的研发、落地层出不穷，对国产关键装备的需求亦日

益加大。公司凭借在高分子材料行业的领先优势及国产替代业绩，持续获取订单，推进国产替代进程，实现在该行业业绩的持续增长。

（2）新能源行业

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

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

5、公司收入增长具有持续性

在下游行业需求变化方面，我国高分子材料及新能源行业均保持快速增长趋势，未来持续大规模的投资将不断提升对搅拌设备的需求；在设备使用周期方面，公司产品质量好、使用周期长，在行业内积累了品牌和口碑，促进了公司的业务开拓，同时增强了客户粘性，促进了搅拌设备零部件及配件的需求，带动公司的收入增长；在订单变化方面，报告期各期末，公司在手订单金额（含税）分别为41,894.36万元、77,161.43万元、89,726.90万元及96,478.73万元，高分子材料及新能源行业的在手订单占公司期末在手订单的比例分别为2.38%、13.72%、45.46%及38.65%，在下游行业，尤其是新兴行业快速发展的带动下，公司订单规模将持续增长，从而带动经营业绩的提升；在竞争格局方面，公司把握设备国产化的趋势，在分子材料行业内凭借优秀的研发设计能力与国际搅拌设备知名

企业展开竞争，在新能源行业内通过较早布局建立起先发优势，与下游龙头企业合作不断增强竞争力。

综上所述，公司在下游高分子材料及新能源行业的收入增长具有持续性，未来增长空间良好。

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

报告期内，公司通过自主开发及推广服务商推广两种方式开拓客户，其中自主开发为主要方式，推广服务商推广为重要补充。报告期各期，公司主营业务中通过推广服务商实现的收入占比分别为 32.82%、40.71%和 41.93%和 35.58%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主开发	21,439.50	64.42%	31,242.79	58.07%	23,131.70	59.29%	18,762.80	67.18%
推广服务商推广	11,840.90	35.58%	22,562.19	41.93%	15,885.84	40.71%	9,167.83	32.82%
合计	33,280.40	100.00%	53,804.98	100.00%	39,017.54	100.00%	27,930.63	100.00%

1、通过推广服务商推广的业务开拓模式为行业惯例

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

选取标准	公司简称	证券代码	国民经济行业分类	主要产品	是否存在推广服务商	推广服务商实现的收入占比情况
同行业可比公司	恒丰泰	839755	专用设备制造业-环保、社会公共服务及其他专用设备制造	搅拌设备、精密减速机、浓密设备及其他设备	是，存在推广服务商	未披露
	欧迈机械	833022	专用设备制造业-环保、社会公共服务及其他专用设备制造	搅拌设备	是，存在推广服务商	未披露
	中密控股	300470	通用设备制造业-金属密封件制造	机械密封、干气密封及系统、橡	是，存在推广服务商	未披露

				塑密封和特种阀门等		
同行业公司	伯特利	603596	通用设备制造业-阀门及旋塞制造	球阀、蝶阀、闸阀、截止阀等	是，存在代理商	2019年至2022年，代理直销占营业收入的比例分别为69.22%、66.51%、64.60%和56.38%
	耐普股份	在审	通用设备制造业-泵及真空设备制造业	工业泵	是，存在销售服务商	2020年至2023年1-6月，通过销售服务商实现的收入占营业收入的比例分别为35.33%、36.14%、33.90%和32.81%
	上专股份	在审	通用设备制造业-风机、风扇制造	风机设备、通风系统配套设备以及空调设备等	是，存在代理商	2019年至2022年，代理直销收入占营业收入的比例分别为57.60%、63.53%、53.29%和50.41%

注：1、同行业可比公司未披露通过推广服务商实现的收入的具体比例；

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

由上表可知，公司通过推广服务商获取订单为公司所处行业的惯例。

2、推广服务商推广方式并不影响公司自身的业务获取能力

（1）自主开发方式是公司收入持续增长的主要支撑

报告期内，公司自主开发形成的主营业务收入分别为 18,762.80 万元、23,131.70 万元、31,242.79 万元和 21,439.50 万元，占主营业务收入的比例分别为 67.18%、59.29%、58.07%及 64.42%。报告期内，公司通过自主开发方式形成的主营业务收入持续上升，占主营业务收入的比例在 2021 和 2022 年有所下降并于 2023 年上半年回升，是公司收入持续增长的主要支撑。

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

公司拥有经验丰富的销售团队，截至报告期末，拥有搅拌设备行业 10 年以上经验的销售人员占比为 44.44%，对公司产品及行业均有较为深刻的理解。同时，公司持续进行前瞻性研发，挖掘下游行业的潜在需求；依托研发部门的支持，公司销售人员能较快的锁定目标市场，建立起先发优势，从而实现增量市场的开拓。

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

（2）推广服务商并非公司获得客户订单的主要影响因素

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

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

因此，公司下游客户的粘性主要体现在下游客户对公司研发设计能力、生产

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

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

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

（一）说明前五大推广服务商主要为发行人前员工的原因及合理性

报告期内，公司前五大推广服务商的基本情况如下：

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

注：1、毛雷负责岳阳德铨科技有限公司的日常经营和管理，为其实际控制人；

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

报告期内，公司各期前五大推广服务商对应的主营业务收入情况如下：

单位：万元

推广服务商	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成都奥蓝华图科技有限公司	2,832.62	23.92%	7,019.37	31.11%	2,309.83	14.54%	1,351.89	14.75%
岳阳德铨科技有限公司	2,132.88	18.01%	6,328.25	28.05%	4,311.06	27.14%	1,210.44	13.20%
安徽寰美搅拌设备咨询服务 有限公司	1,165.32	9.84%	2,564.13	11.36%	1,039.80	6.55%	984.88	10.74%
郑州科角贸易 有限公司	592.42	5.00%	1,836.47	8.14%	1,625.91	10.23%	864.55	9.43%
上海剑枫信息 技术服务中心 (有限合伙) / 上海瑞峰容器 设备有限公司	1,674.97	14.15%	1,384.70	6.14%	1,538.35	9.68%	937.49	10.23%
合计	8,398.21	70.93%	19,132.92	84.80%	10,824.96	68.14%	5,349.26	58.35%

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

公司前五大推广服务商中，成都奥蓝华图科技有限公司（以下简称“奥蓝华图”）、郑州科角贸易有限公司（以下简称“科角贸易”）和安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司（以下简称“安徽寰美”）为公司前员工控制的企业，报告期各期对应主营业务收入占当期全部推广服务商对应主营业务收入总额的比例分别为 34.92%、31.32% 及 50.61% 及 38.77%。公司前五大推广服务商存在前员工的原因和合理性如下：

1、公司早期业务开拓需要

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

物发酵产业高速发展时期，占据了该行业较大的市场份额。

随着公司业务规模的增长，公司逐步在全国建立销售网络，基于部分偏远地区（如新疆等）客户希望获得当地化服务、开拓空白市场、部分员工的创业意愿等需求，公司综合考虑管理成本、员工销售能力后，同意部分员工离职成为推广服务商的申请，来更好地本地化服务公司客户，提高公司销售网络覆盖的广度和深度，助力公司在全国市场的业务开拓。

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

2、前员工熟悉公司产品，具有开拓客户优势

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

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

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

（二）吴彩兰入股米科舍的过程、原因及合理性

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

吴彩兰于1993年入职公司,2022年5月因退休离职,曾担任公司车间员工、车间主管,2016年公司实施股权激励时其任车间主管,鉴于吴彩兰在公司成立时即加入,且为公司发展过程中的生产工艺改进、生产工人培养等做出的贡献,公司授予其米科舍份额作为激励。根据《温州米科舍投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》,吴彩兰与其他激励对象均以1元/财产份额出资米科舍,其中吴彩兰以货币方式认缴5万元,占米科舍出资总额的2.5%,该出资于2016年3月1日前到位。

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

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

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

1、主要推广服务商的服务费计算政策不存在差异

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

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

（2）公司产品的销售价格原则上以标准报价为准，公司不鼓励加价或者降价，如确实有需要进行加价或者降价的，对于加价或降价部分，推广服务商将额外获取/减少一定比例的推广服务费；

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

（4）如发生其他约定事项，单独对相应订单的推广服务费进行调整。

2、前员工推广服务商收费的价格公允、实现收入的价格公允

（1）前员工推广服务商收费的价格公允

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

推广服务商	是否前员工控制	推广服务费率			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
成都奥蓝华图科技有限公司	是	12.02%	10.09%	8.61%	11.34%
郑州科角贸易有限公司		7.18%	9.56%	11.58%	9.69%
安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司		9.86%	11.06%	12.68%	10.37%
岳阳德铨科技有限公司	否	3.97%	3.33%	9.73%	7.44%
上海瑞峰容器设备有限公司/上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）		11.60%	11.11%	10.85%	10.65%
全部推广服务商的推广服务费率		9.33%	8.70%	10.16%	10.66%
全部推广服务商的推广服务费率（不含岳阳德铨科技有限公司）		10.65%	10.79%	10.33%	11.18%

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

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

非前员工控制的推广服务商中，岳阳德铨科技有限公司的推广服务费率

2022年和2023年1-6月相对较低，主要原因为该推广服务商在2022年和2023年1-6月的跨片区推广服务形成的主营业务收入占比较高所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	岳阳德铨科技有限公司		全部推广服务商	
	形成收入	占比	形成收入	占比
2023年1-6月				
片区内	725.47	34.01%	5,755.71	53.18%
跨片区	1,407.42	65.99%	5,067.71	46.82%
合计	2,132.88	100.00%	10,823.42	100.00%
2022年度				
片区内	857.87	13.56%	13,945.27	61.81%
跨片区	5,470.38	86.44%	8,616.92	38.19%
合计	6,328.25	100.00%	22,562.19	100.00%

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

（2）公司通过上述前员工推广服务商实现收入的价格公允

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

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

报告期内，公司通过上述前员工控制的推广服务商实现主营业务收入的毛利

率情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主要推广服务商-前员工控制	39.10%	32.12%	35.73%	39.22%
推广服务商合计	38.05%	32.37%	37.78%	40.22%
主营业务收入	34.20%	33.30%	35.99%	40.23%

注：为增强可比性，毛利率数据均为剔除运费和安装费影响后的情况。

2020-2022年，公司通过主要推广服务商中前员工控制的推广服务商完成的主营业务收入毛利率与公司通过推广服务商完成的主营业务收入毛利率、公司整体主营业务收入毛利率相比，不存在重大差异。2023年1-6月，公司通过主要推广服务商中前员工控制的推广服务商完成的主营业务收入毛利率与公司通过推广服务商完成的主营业务收入毛利率相比，不存在重大差异；公司通过推广服务商完成主营业务收入毛利率高于公司整体主营业务毛利率，主要系一方面，公司通过推广服务商完成主营业务收入的报价水平有所回升导致毛利率水平上升，另一方面公司自主开发收入占比较高的生物工程和新能源行业（合计占自主开发收入的比例为57.53%）毛利率水平较低（平均毛利率为26.90%），其中公司新能源行业自主开发收入占比增长较快但毛利率水平较低（2023年1-6月收入占比为30.46%、毛利率为27.37%），主要系公司向万华化学下属企业的销售收入占比较高（占新能源行业自主开发收入的比例为43.15%）且毛利率水平较低（剔除运费和安装费影响后为19.72%），公司出于维护重要客户的考虑，给予其新能源行业相关订单较低的报价水平，因此拉低了公司新能源行业自主开发收入的毛利率水平。综上，公司通过上述前员工控制的主要推广服务商所实现收入的价格公允。

3、不存在为公司承担成本费用的情形

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

公司主要推广服务商的收入来源为公司支付的推广服务费，公司在收入确认

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

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

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

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

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

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

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

推广服务商名称	报告期内收入来源
成都奥蓝华图科技有限公司	95%以上来源于自公司取得的推广服务费
岳阳德铨科技有限公司	均来源于自公司取得的推广服务费
安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	均来源于自公司取得的推广服务费
郑州科角贸易有限公司	90%以上来源于自公司取得的推广服务费

推广服务商名称	报告期内收入来源
上海瑞峰容器设备有限公司/上海剑枫信息技术服务中心（有限合伙）	95%以上来源于自公司取得的推广服务费

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

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

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

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

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

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

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

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

客户归属情况	推广方式	公司成为客户供应商时点是否早于推广时点	推广服务商工作内容	业绩考核归属及披露分类
	推广服务商与公司合作开发	是	双方根据销售资源最优化的安排，对售前、售中、售后和催款等工作进行分工，共同合作完成该项目	推广服务商按照一半收入考核并计算服务费用

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

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

（一）说明部分推广服务商刚成立即可以对接到相关客户的原因及合理性

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

序号	公司名称	成立时间	最早开始合作年份	合作背景及商业合理性	是否为关联方
1	岳阳德铨科技有限公司	2019.10.24	2006年	其实际控制人在成立该企业前以个人名义与公司合作，后成立该企业承接合作	否
2	安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司	2017.09.15	2017年	前员工离职后设立，熟悉发行人产品及市场	否
3	郑州科角贸易有限公司	2016.09.19	2013年	其实际控制人在成立该企业前以个人名义与公司合作，后成立该企业承接合作	否

上述推广服务商刚成立即可以对接到相关客户的原因如下：

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

2、安徽寰美搅拌设备咨询服务有限公司的实际控制人为江小军，其于1998年入职公司，曾于车间、销售部门任职，熟悉公司的产品结构和销售模式。考虑

到个人的职业发展、对公司产品及业务的熟悉和自身较强的开拓能力，在与公司友好协商后，江小军于 2017 年离职，成为公司在江西、安徽片区的推广服务商，依靠自身销售服务客户的综合能力推广公司的搅拌设备产品。同年，为符合公司规范推广服务商的管理要求，江小军设立企业与公司开展合作。

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

综上，部分推广服务商刚成立即可以对接到相关客户具有合理性。

（二）列示各主要推广服务商对应的终端客户情况及金额

报告期各期，公司前五大推广服务商对应终端客户、收入金额及占比情况如下（对应终端客户选取推广服务商推广该客户实现的销售收入金额占该推广服务商当期推广实现全部收入金额 50% 以上的客户）：

单位：万元

序号	主要推广服务商	收入金额	占比	对应的主要终端客户
2023 年 1-6 月				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	2,832.62	23.92%	四川惊雷压力容器制造有限责任公司 中国成达工程有限公司
2	岳阳德铨科技有限公司	2,132.88	18.01%	湖北锂源新能源科技有限公司 中国化学工程第三建设有限公司
3	上海瑞峰容器设备有限公司/ 上海剑枫信息技术服务中心 (有限合伙)	1,674.97	14.15%	卡博特高性能材料(珠海)有限公司 杭州三隆新材料有限公司 维美德(中国)有限公司 巴斯夫护理化学品(上海)有限公司
4	安徽寰美搅拌设备咨询服务 有限公司	1,165.32	9.84%	江西飞宇新能源科技有限公司 赣州腾远钴业新材料股份有限公司 青岛中科华通能源工程有限公司
5	郑州科角贸易有限公司	592.42	5.00%	宁夏上方生物科技有限公司 江苏蓝素生物材料有限公司
合计		8,398.21	70.93%	-
2022 年度				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	7,019.37	31.11%	四川惊雷压力容器制造有限责任公司

序号	主要推广服务商	收入金额	占比	对应的主要终端客户
2	岳阳德铨科技有限公司	6,328.25	28.05%	宁德邦普循环科技有限公司
3	安徽寰美搅拌设备咨询服务 有限公司	2,564.13	11.36%	安徽西恩循环科技有限公司 赣州腾远钴业新材料股份有限公司 宿迁市翔鹰新能源科技有限公司
4	郑州科角贸易有限公司	1,836.47	8.14%	郑州中远氨纶工程技术有限公司 广济药业（孟州）有限公司 宁夏上方生物科技有限公司
5	上海瑞峰容器设备有限公司/ 上海剑枫信息技术服务中心 （有限合伙）	1,384.70	6.14%	惠生工程（中国）有限公司 无锡千叶搅拌设备有限公司 巴斯夫护理化学品（上海）有限公司 上海齐达重型装备有限公司 安徽保立佳新材料有限公司 上海晶宇环境工程股份有限公司 秦皇岛华恒生物工程有限公司 上海倍奇新能源科技有限公司
合计		19,132.92	84.80%	-
2021 年度				
1	岳阳德铨科技有限公司	4,311.06	27.14%	湖南邦普循环科技有限公司
2	成都奥蓝华图科技有限公司	2,309.83	14.54%	四川惊雷压力容器制造有限责任公司 广安利尔化学有限公司
3	郑州科角贸易有限公司	1,625.91	10.23%	郑州中远氨纶工程技术有限公司 河南金丹乳酸科技股份有限公司
4	上海瑞峰容器设备有限公司/ 上海剑枫信息技术服务中心 （有限合伙）	1,538.35	9.68%	上海苏尔寿工程机械制造有限公司 维美德（中国）有限公司 沃威沃水技术（中国）有限公司 上海齐达重型装备有限公司
5	安徽寰美搅拌设备咨询服务 有限公司	1,039.80	6.55%	耐尔能源装备有限公司江苏永邦智能装 备科技有限公司 河南科隆电源材料有限公司 淮北民生矿山机器有限公司 湖南共创医疗设备有限公司 常州市乐萌压力容器有限公司 合肥通用特种材料设备有限公司
合计		10,824.96	68.14%	-
2020 年度				
1	成都奥蓝华图科技有限公司	1,351.89	14.75%	四川惊雷压力容器制造有限责任公司 四川米高化肥有限公司
2	岳阳德铨科技有限公司	1,210.44	13.20%	福建常青新能源科技有限公司 娄底市启源工贸有限公司 山东京博中聚新材料有限公司
3	安徽寰美搅拌设备咨询服务 有限公司	984.88	10.74%	赣州腾远钴业新材料股份有限公司 江西赣锋锂业股份有限公司
4	上海瑞峰容器设备有限公司/ 上海剑枫信息技术服务中心 （有限合伙）	937.49	10.23%	永胜机械工业（昆山）有限公司 沃威沃水技术（中国）有限公司 艾仕得涂料系统（上海）有限公司 上海晶宇环境工程股份有限公司

序号	主要推广服务商	收入金额	占比	对应的主要终端客户
5	郑州科角贸易有限公司	864.55	9.43%	江苏岭南发酵设备有限公司 泰山恒信有限公司 河南华泰粮油机械股份有限公司 河南金丹乳酸科技股份有限公司
合计		5,349.26	58.35%	-

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

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

1、客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变的合理性

报告期各期，公司通过推广服务商实现收入的主要客户（前五大客户）情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	实现主营业务收入金额	占推广服务商实现主营业务收入比例
2023年1-6月			
1	中国化学工程第三建设有限公司	1,359.49	11.48%
	中国成达工程有限公司		
	华陆工程科技有限责任公司		
2	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	1,153.05	9.74%
3	湖北锂源新能源科技有限公司	867.26	7.32%
4	四川顺应动力电池材料有限公司	383.18	3.24%
5	卡博特高性能材料（珠海）有限公司	325.66	2.75%
合计		4,088.64	34.53%
2022年度			
1	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	5,515.69	24.45%
2	宁德邦普循环科技有限公司	3,646.61	16.16%
	湖南邦普循环科技有限公司		
3	浙江石油化工有限公司	1,373.96	6.09%
4	安徽西恩循环科技有限公司	663.50	2.94%
5	郑州中远氨纶工程技术有限公司	647.16	2.87%
	郑州中远防务材料有限公司		
合计		11,846.92	52.51%
2021年度			

序号	公司名称	实现主营业务收入金额	占推广服务商实现主营业务收入比例
1	湖南邦普循环科技有限公司	2,885.92	18.17%
2	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	850.97	5.36%
3	山东京博石油化工有限公司	780.57	4.91%
	山东京博中聚新材料有限公司		
	山东京博众诚清洁能源有限公司		
	山东京博装备制造安装有限公司		
	深圳汇硕融资租赁有限公司		
4	郑州中远氨纶工程技术有限公司	751.52	4.73%
	郑州中远防务材料有限公司		
5	广安利尔化学有限公司	627.56	3.95%
	荆州三才堂化工科技有限公司		
	利尔化学股份有限公司		
	湖南利尔生物科技有限公司		
合计		5,896.55	37.12%
2020 年度			
1	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	524.27	5.72%
2	沈阳东方钛业股份有限公司	339.60	3.70%
3	四川米高化肥有限公司	336.28	3.67%
4	赣州腾远钴业新材料股份有限公司	326.80	3.56%
5	福建常青新能源科技有限公司	323.89	3.53%
合计		1,850.84	20.19%

注：客户均按同一控制下合并口径列示。

报告期内，公司 2020 年通过推广服务商实现收入的主要客户中，除四川惊雷外，其他客户与 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月的主要客户差异较大；公司 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月通过推广服务商实现收入的主要客户中，四川惊雷、宁德时代下属企业（包括宁德邦普循环科技有限公司、湖南邦普循环科技有限公司）、中远氨纶及其关联企业（包括郑州中远氨纶工程技术有限公司、郑州中远防务材料有限公司）保持稳定，其他主要客户存在变化。报告期内，公司通过推广服务商实现收入的主要客户存在上述变化，但主要推广服务商各期保持不变的原因如下：

（1）公司产品使用周期长，客户需求一般存在非连续性

报告期内，公司的客户通常在自建项目时对公司产品产生需求，因单一客户的建设项目一般不存在连续性，在购买公司的产品后，若无新建项目需求，一般不会对公司的产品进行重复购买。同时，公司一直致力于搅拌设备的研发设计、生产与销售，积累了丰富的行业应用经验，产品质量好、使用周期长，客户购买公司产品后，短期内不存在更换需求。因此公司客户的需求一般存在非连续性，造成公司报告期内前五大客户存在变动。

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

（2）公司主要推广服务商开拓能力较强

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

1) 主要推广服务商熟悉公司产品结构、下游应用及客户工艺

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

2) 主要推广服务商与下游行业龙头客户保持稳定合作

公司主要推广服务商中，奥蓝华图与四川惊雷（容器厂商，主要为华友钴业的新能源项目提供设备）最早于 2016 年、岳阳德铨与宁德时代下属企业最早于 2009 年即开展业务联系，成功促成公司为其供应商。奥蓝华图和岳阳德铨依托其对公司产品、客户生产工艺的理解，为客户提供了较好的售前、售中及售后服务，同时依托公司品牌及产品质量优势，获得了客户认可，一直与客户保持持续、稳定的合作关系。

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

3) 主要推广服务商具有相应优势行业

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

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

4) 主要推广服务商具有相应优势区域

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

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

公司主要推广服务商保持不变具有合理性。

2、推广服务商的员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性

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

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

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

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

公司通过自主开发和推广服务商推广两种方式获取订单，针对同一客户的市场推广方式，根据公司的《推广服务商管理制度》以及与主要推广服务商签署的《推广服务商协议》，一般情况下同一客户由该客户的维系负责方（公司或推广服务商）独立跟进市场开发工作并持续提供服务，公司对于同一客户不同项目的推广方式具体情况详见本题回复之“三（二）分类说明客户已确定发行人为供应商时间与推广服务商推广业务至发行人时间先后顺序，进一步结合说明推广服务商的角色及工作内容”相关内容。

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

报告期内，公司主营业务收入按同一客户不同项目的推广方式分类的情况如下：

单位：万元、%

同一客户不同项目的推广方式分类	是否属于既采用推广服务商推广同时直接与公司合作	2023年1-6月		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	收入金额	占比
分类1	是	3,933.01	11.82	1,506.26	2.80	1,807.92	4.63	1,366.76	4.89
分类2	否	5,059.21	15.20	13,839.89	25.72	4,016.50	10.29	1,247.43	4.47
分类3	否	24,288.18	72.98	38,458.82	71.48	33,193.11	85.07	25,316.44	90.64
合计		33,280.40	100.00	53,804.98	100.00	39,017.54	100.00	27,930.63	100.00

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

对于分类1，该等客户的项目在报告期内既存在公司自主开发又存在推广服务商推广的情况，属于既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情形。报告

期内，公司存在少量客户既采用推广服务商推广同时直接与公司合作的情况，相关客户在报告期内的主营业务收入占比分别为 4.89%、4.63%、2.80% 和 11.82%，出现前述情况主要系公司对于老客户的新项目的归属管理方式所致。

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

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

报告期内推广方式存在重叠情况的客户于 2023 年 1-6 月的收入占比增长较多，主要系当期向万华化学集团物资有限公司销售收入较多所致（占当期主营业务收入的比例为 8.55%），该客户于报告期前期由推广服务商负责维护，原负责维护该客户的推广服务商考虑到该客户对服务内容的要求较高且其自身由于年龄较大已难以继续向客户提供满意的服务，经其与公司协商一致，于 2021 年开始逐步将其维护的该客户及其他万华化学下属企业交接由公司进行维护并自主开发后续订单。

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

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

单位：万元

期间	客户名称	合作开发原因及合理性	合作开发收入	占比
2023年1-6月	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，四川惊雷为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	2,306.10	82.76%
	合计		2,306.10	82.76%
2022年度	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，四川惊雷为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	11,022.71	95.22%
	合计		11,022.71	95.22%
2021年度	四川惊雷压力容器制造有限责任公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，四川惊雷为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	569.20	35.44%
	浙江逸盛新材料有限公司	该客户归属于归属公司维护的客户，但推广服务商了解竞争对手情况等有利于项目开发的关键信息，为避免销售资源浪费、提升相关项目获取的几率，经友好协商，公司与推广服务商共同开发相关项目	265.31	16.52%
	上海齐达重型装备有限公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，上海齐达重型装备有限公司为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	201.59	12.55%
	湖南共创医疗设备有限公司	相关项目的终端用户为归属推广服务商维护的客户，湖南共创医疗设备有限公司为归属公司维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	120.62	7.51%
	耐尔能源装备有限公司	相关项目的终端用户为归属推广服务商维护的客户，耐尔能源装备有限公司为归属公司维护的容器厂商客户，前期公司和推广服务商同步跟进开发相关项目，终端用户最终选择通过容器厂商采购，因此将相关项目按合作开发项目管理	109.73	6.83%
	合肥通用特种材料设备有限公司	相关项目的终端用户为归属公司维护的客户，合肥通用特种材料设备有限公司为归属推广服务商维护的容器厂商客户，前期公司	104.42	6.50%

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

注：占比=该客户合作开发收入/合作开发收入。

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

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

（一）公司 2023 年 1-6 月经营业绩同比情况

2023 年 1-6 月，公司经营情况良好，主要财务数据情况如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	变动率
资产总额	111,115.44	106,927.30	3.92%
负债合计	69,233.62	74,977.32	-7.66%
所有者权益合计	41,881.82	31,949.98	31.09%

截至 2023 年 6 月 30 日，公司资产负债状况总体良好，资产总额为 111, 115. 44

万元，较上年末增长 3.92%，增长金额为 4,188.15 万元，其中在建工程账面价值增加 6,831.97 万元是资产总额增长的主要来源，主要原因为公司募投项目投入持续增加。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司负债合计金额为 69,233.62 万元，较上年末下降 7.66%，下降金额为 5,743.70 万元，其中合同负债和其他流动负债分别下降 3,566.39 万元和 3,281.29 万元是负债金额下降的主要来源，合同负债下降的主要原因系部分订单履行完毕，预收货款结转收入较多所致；其他流动负债下降的主要原因系一方面，已背书但在资产负债表日尚未到期未终止确认部分的应收票据余额下降，另一方面，因公司预收客户货款期末余额减少，待转销项税额减少所致。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司所有者权益合计为 41,881.82 万元，较上年末增长 31.09%，增长金额为 9,931.85 万元，其中主要为未分配利润增长 9,931.85 万元，主要原因系公司经营业绩持续增长所致。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动率
营业收入	33,751.67	23,662.05	42.64%
营业利润	11,138.41	5,339.56	108.60%
利润总额	11,551.89	5,402.30	113.83%
净利润	9,931.85	4,698.60	111.38%
归属于母公司所有者的净利润	9,931.85	4,698.60	111.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,656.08	4,497.57	47.99%

2023 年 1-6 月，公司实现营业收入 33,751.67 万元，同比增长 10,089.62 万元，增长率为 42.64%，公司 2023 年 1-6 月经营业绩呈持续增长趋势，主要系下游客户需求持续增长，公司完成订单金额增长较快、主营业务收入增长较快所致。其中，新能源和生物工程行业主营业务收入较同期合计增长 9,840.19 万元，为公司 2023 年 1-6 月收入同比增长的主要来源，下游新能源行业收入增长主要系下游新能源汽车市场快速发展带动了上游厂商对公司搅拌设备的需求；生物工程行业收入增长主要系行业内部分客户研发出使用生物基材料替代石化基材料，

通过生物发酵方式生产合成纤维等产品的新技术，实现了技术变革，从而大幅新建产能，带动了对公司搅拌设备的需求。公司新能源、生物工程行业主要客户增长情况如下：

单位：万元

客户名称	行业	2023年1-6月	2022年1-6月	增加金额
万华化学下属企业	新能源	2,818.06	2.19	2,815.87
华友钴业及其下属企业	新能源	1,854.67	17.13	1,837.54
湖北锂源新能源科技有限公司	新能源	867.26	-	867.26
上海凯赛生物技术股份有限公司下属企业	生物工程	2,961.06	2.65	2,958.41
合计		8,501.05	21.98	8,479.07

注：上表客户名称为合并口径名称。

根据上表，万华化学下属企业及上海凯赛生物技术股份有限公司（以下简称“凯赛生物”）下属企业的订单对2023年1-6月公司收入增长贡献较多，相关订单的搅拌设备产品主要用于万华化学的锂离子电池三元前驱体项目、凯赛生物新研发的生物基新材料新建项目。公司基于丰富的历史业绩、领先的技术水平而成为相关行业项目的搅拌设备供应商，带动公司业绩保持增长，2023年1-6月，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润6,656.08万元，同比增长47.99%。

2023年1-6月，公司实现归属于母公司所有者的净利润9,931.85万元，同比增长111.38%，公司当期非经常性损益金额较高主要系公司因拆迁确认的资产处置收益较高所致，当期资产处置收益金额为3,351.20万元。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动率
经营活动产生的现金流量净额	7,246.00	1,538.00	371.13%

2023年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额为7,246.00万元，同比增长371.13%，主要系公司当期销售商品、提供劳务收到的现金较同期增长了4,083.07万元所致。

4、非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动率
非流动资产处置损益	3,351.20	-0.78	-430,759.22%
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	462.26	149.96	208.26%
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	14.18	14.60	-2.89%
单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回	12.72	9.98	27.45%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	13.48	62.74	-78.51%
小计	3,853.85	236.51	1,529.46%
所得税影响额	-578.08	-35.48	1,529.46%
合计	3,275.77	201.03	1,529.46%

2023年1-6月，公司非经常性损益净额为3,275.77万元，同比增长1,529.46%，当期非经常性损益金额较高主要系公司因拆迁确认的资产处置收益较高所致，当期资产处置收益金额为3,351.20万元。

（二）说明报告期后经营情况和财务情况，包括订单获取、消化进度及对收入的影响

2023年7-8月，公司经营情况良好，主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2023年7-8月	2022年7-8月	变动率
营业收入	8,523.48	8,556.94	-0.39%
营业成本	5,420.64	5,457.70	-0.68%
利润总额	1,874.82	1,801.36	4.08%
净利润	1,664.97	1,566.78	6.27%

注：上表财务数据未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司报告期后经营情况同比较为稳定，主要财务数据未出现重大不利变化。
2023年7-8月，公司订单获取、消化进度以及收入情况如下：

单位：万元

项目	金额（含税）
2023年6月30日在手订单	96,478.73
2023年7-8月新增订单	14,522.06
2023年7-8月确认收入	9,604.56
2023年8月31日在手订单	101,396.22

注：上表数据未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

2023年7-8月，公司新增订单金额（含税）情况较为良好，截至2023年8月31日，公司在手订单金额为101,396.22万元，较2023年6月30日增长5.10%，在手订单充沛。

2023年6月及2023年8月末，公司主要下游行业在手订单金额（含税）情况如下：

单位：万元

行业	2023.8.31		2023.6.30	
	金额	占比	金额	占比
化工	35,742.39	35.25%	36,164.04	37.48%
新能源	26,690.25	26.32%	24,898.79	25.81%
合计	62,432.65	61.57%	61,062.83	63.29%

注：占比为该行业在手订单金额占期末在手订单总金额比例。

公司2023年8月31日在手订单金额(含税)较2023年6月30日增长5.10%，增长速度较报告期各期末在手订单金额增长速度有所放缓，主要系一方面，报告期后时间较短，另一方面，由于受到产能限制的影响，公司虽已采取优化生产工艺、加大生产场地利用率、部分加工件外协等措施，在一定程度上缓解了产能瓶颈，但实际产能增长速度仍落后于客户需求的增长速度，使得公司不得不放弃部分订单的获取。为解决产能瓶颈问题，公司正在积极推进“搅拌设备生产扩建项目”的建设进度，届时公司将有效解决产能瓶颈问题，从而更好地满足下游客户不断增长的需求、增强公司的盈利能力和市场竞争力。

截至2023年8月31日，公司在手订单中，下游化工和新能源行业项目仍然

是主要构成部分，化工和新能源行业项目在手订单金额合计占比为 61.57%，其中化工和新能源行业在手订单均基本保持稳定，公司报告期后的新能源行业在手订单情况较 2023 年 6 月 30 日未发生重大不利变化。

整体而言，公司在手订单充裕，2023 年 8 月 31 日在手订单金额（含税）较报告期末增长 5.10%，2023 年 7-8 月新增订单金额占 2023 年 6 月 30 日在手订单金额的 15.05%，公司的订单获取能力未发生重大不利变化，对于已有的在手订单，公司正在积极生产并实现设备交付，预计将继续保持良好的经营情况。

2023 年 1-9 月，公司经营情况较好，同比实现较快增长，主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月 经营情况	2022 年 1-9 月 经营情况	2023 年 1-9 月 同比增长
营业收入	47,490.10	36,439.23	30.33%
归属于母公司所有者的 净利润	12,786.49	6,727.72	90.06%
扣除非经常性损益后归属于 母公司所有者的净利润	9,488.25	6,478.13	46.47%

注：上表财务数据未经审计，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

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

1、市场供需格局调整情况及对发行人议价能力、销售单价的影响

报告期后，公司所在的搅拌设备行业市场供应能力保持稳定。

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

量将达到 16,124.2 万吨，仍保持较快发展趋势。

对于新能源行业，报告期内，公司的主要业务增长来源于新能源领域的运用，受国内消费需求逐步恢复的影响，我国 2023 年前三季度新能源汽车销量为 627.8 万辆，同比增长 37.5%，仍保持高速增长势头，市场渗透率提升至 29.8%。在新能源汽车行业快速增长带动下，全球动力电池市场保持快速增长趋势，市场增长空间较大。此外，受益于“碳中和”战略下风电、光电等清洁能源的快速发展，电化学储能项目装机量规模快速增长，从而带动储能电池出货量的快速增长。

前述化工和新能源行业的具体发展情况如下：

公司主营产品搅拌设备的终端用户涉及化工、新能源、生物工程、环保、食品饮料、冶金矿业等众多行业，客户数量较多，客户群体具有行业分布广泛、产品需求多元化等特征。报告期内，公司搅拌设备主要销售予化工、新能源、生物工程及环保行业，其景气度变化情况如下：

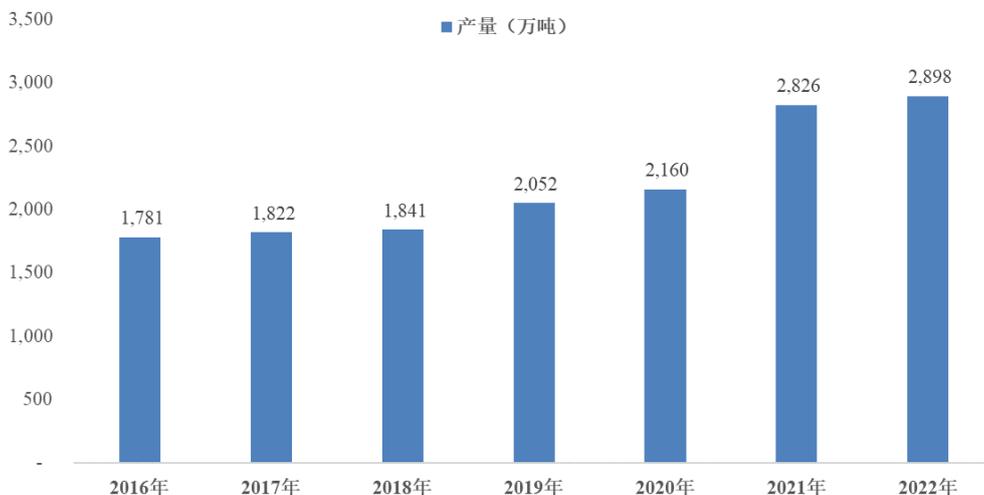
（1）化工行业

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

①石油化工

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

2016-2022年中国乙烯产量



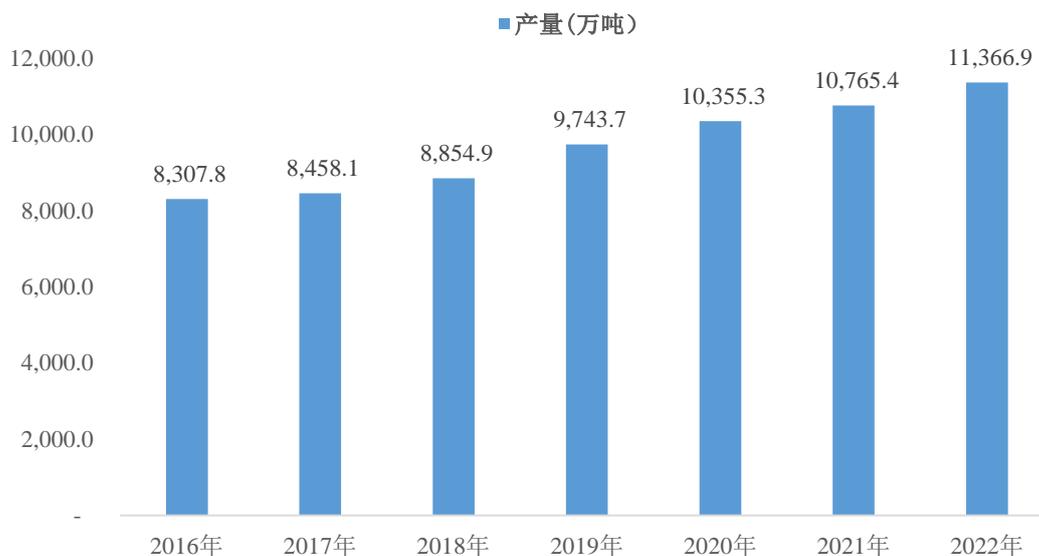
数据来源：国家统计局。

②高分子材料化工

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

作为高分子材料代表性产品的合成树脂，其 2016-2022 年产量由 8,307.8 万吨增长至 11,366.9 万吨，年复合增长率为 5.36%，具体情况如下：

2016-2022年中国合成树脂产量



数据来源：国家统计局。

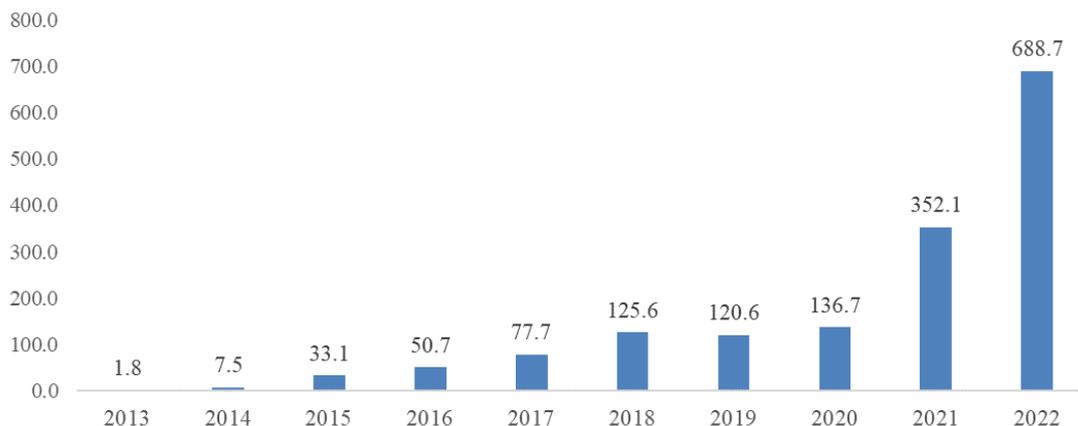
高分子材料应用范围广泛，其市场空间广阔；同时近年来我国为解决新材料领域的“卡脖子”难题，国内企业纷纷加大对新材料的研发，带动高分子材料领域市场规模的持续增长。

（2）新能源行业

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

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

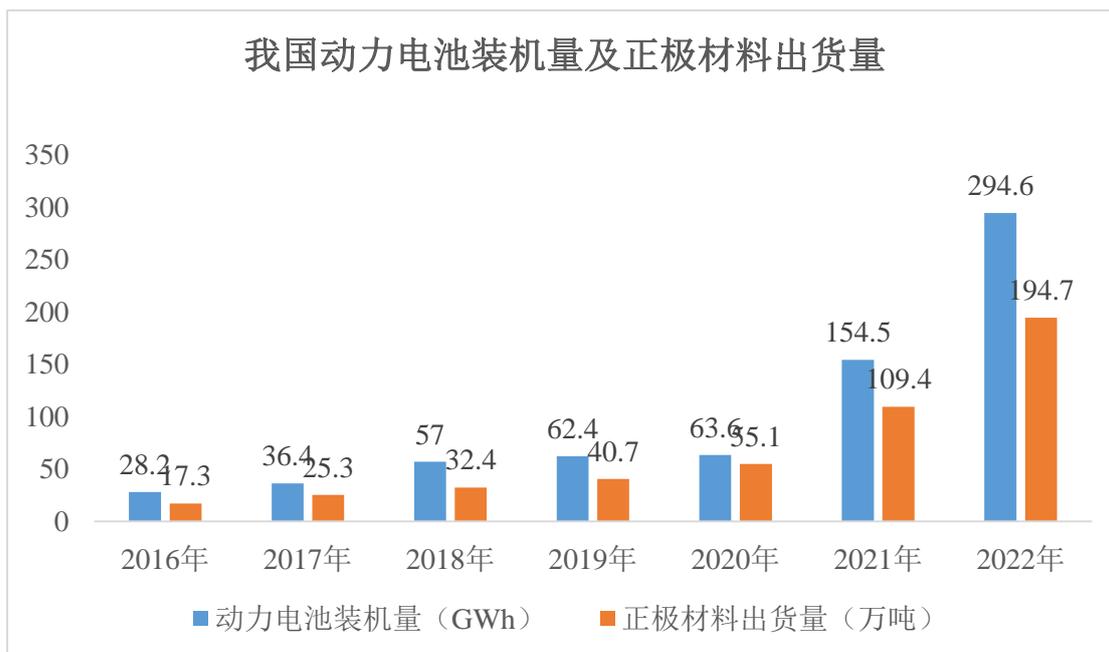
中国新能源汽车销量（万台）



数据来源：中国汽车工业协会。

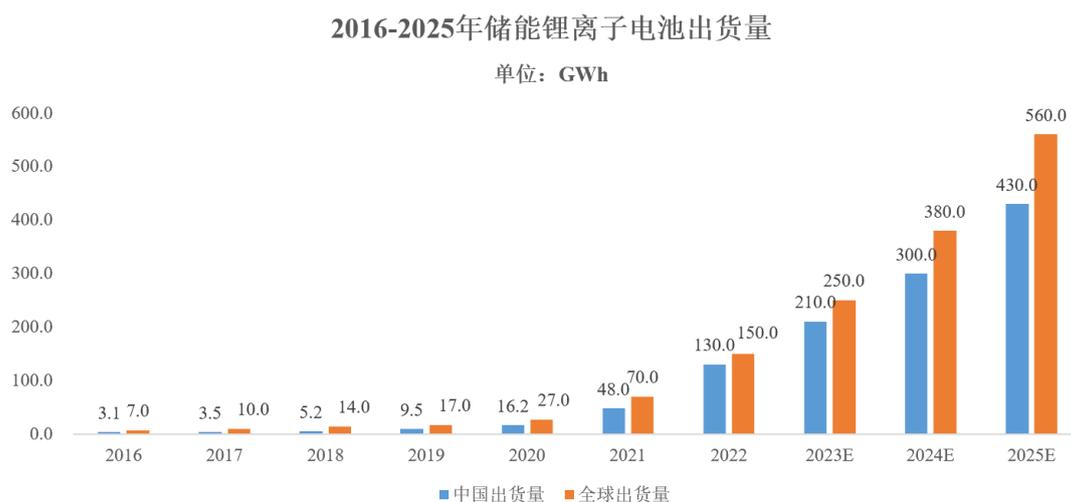
受国内消费需求逐步恢复的影响，我国 2023 年一季度汽车销量为 607.6 万辆，同比下降 6.7%，但新能源汽车销量为 158.6 万辆，同比增长 26.2%，仍保持高速增长势头，市场渗透率亦提升至 26.1%。2023 年前三季度新能源汽车销量为 627.8 万辆，同比增长 37.5%，市场渗透率提升至 29.8%。

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



数据来源：中国汽车动力电池产业创新联盟。

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



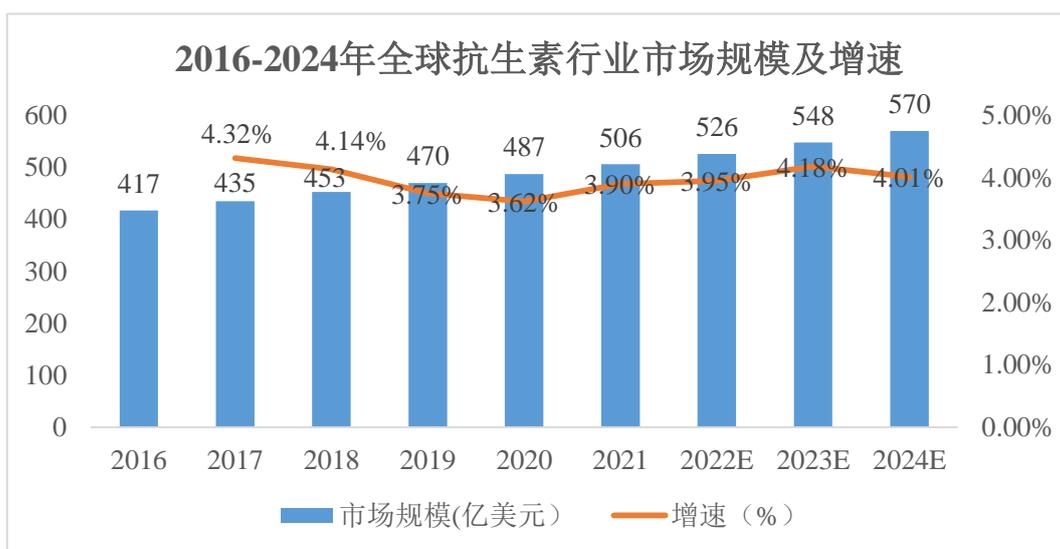
数据来源：GGII。

(3) 生物工程行业

公司产品主要应用于生物工程的生物发酵领域。近年来，我国生物发酵产业

规模不断扩大，已逐步形成以抗生素、维生素、结晶葡萄糖、果葡糖浆等大宗产品为主体；小品种氨基酸、功能糖醇、低聚糖、微生物多糖等高附加值产品为补充的多产品协调发展的产业格局。

生物发酵产业自 20 世纪 90 年代迎来高速发展期，于“十二五”期间发展成熟。抗生素作为生物发酵产业的代表性产品，其产品及市场相对成熟，因临床治疗对抗生素存在刚性需求，行业呈稳定增长趋势。



（4）环保行业

搅拌设备在环保行业中广泛应用于分离、粉碎、水处理和固废处理等过程，如烟气脱硫、污水处理等。根据中国环境保护产业协会统计，“十三五”时期，我国环境治理营业收入年均复合增长率约为 13.70%，2021 年全国生态环保产业营业收入约 2.18 万亿元，较 2020 年增长约 11.79%，生态环保产业总体规模保持增长趋势。

公司下游行业发展前景较好，带动了对公司搅拌设备的需求，推动公司经营规模持续增长。2020 年末至 2023 年 6 月末，公司在手订单规模持续增长，具体如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
在手订单金额(含税)	96,478.73	89,726.90	77,161.43	41,894.36
同比增长率	7.52%	16.28%	84.18%	-

综上，公司下游化工及新能源行业保持较快增长趋势、生物工程及环保行业保持稳定增长趋势，公司下游行业较为景气，其市场规模的增加将带动对公司搅拌设备需求的增长。

整体而言，报告期后的下游市场供需格局未发生重大变化。截至 2023 年 8 月 31 日，公司在手订单中化工和新能源行业合计占比为 61.57%，仍占比较高。2023 年 1-8 月，公司主营业务毛利率（剔除运费、安装费影响后，下同）为 34.20%，较 2022 年略有回升，以下以公司主要产品搅拌设备为例（2022 年度占主营业务收入比例为 91.81%）对议价能力和销售单价情况进行说明：

2023 年 1-8 月，公司搅拌设备产品收入和毛利率根据下游行业分布情况如下：

单位：万元

下游行业	2023 年 1-8 月			2022 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
化工	13,823.28	35.65%	37.31%	21,027.13	42.57%	33.63%
新能源	13,414.97	34.60%	30.05%	18,526.12	37.50%	27.79%
生物工程	7,747.62	19.98%	26.67%	4,696.84	9.51%	26.48%
其他行业	3,788.30	9.77%	36.25%	5,148.92	10.42%	41.41%
合计	38,774.17	100.00%	32.57%	49,399.01	100.00%	31.57%

注：1、2023 年 1-8 月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺；

2、为增强可比性，毛利率数据均为剔除运费和安装费影响后的情况。

2023 年 1-8 月，公司主要产品搅拌设备的毛利率水平较 2022 年相比有所回升，其中化工、新能源和生物工程行业毛利率水平整体均有所回升，分别相较于 2022 年度上涨 3.68 个百分点、2.26 个百分点和 0.19 个百分点，主要系公司报价水平有所回升且公司采购成本有所下降所致。

2023 年 1-8 月，公司搅拌设备产品平均销售单价根据下游行业分布情况如下：

单位：万元/台（套）

下游行业	2023 年 1-8 月		2022 年度	
	收入占比	平均单价	收入占比	平均单价
化工	35.65%	9.30	42.57%	8.75
新能源	34.60%	14.21	37.50%	10.57

下游行业	2023年1-8月		2022年度	
	收入占比	平均单价	收入占比	平均单价
生物工程	19.98%	13.02	9.51%	7.83
其他行业	9.77%	5.23	10.42%	4.15
合计	100.00%	10.34	100.00%	8.24

注：2023年1-8月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

2023年1-8月，公司搅拌设备产品平均销售单价总体较2022年度有所上升，其中，新能源行业搅拌设备收入占比下降2.90个百分点且平均售价上升34.39%、生物工程行业搅拌设备收入占比上升10.47个百分点且平均售价上升66.34%，导致公司搅拌设备产品平均售价上升25.46%。

综上，报告期后，公司主要产品平均销售单价总体较2022年度有所上升，公司议价能力未发生重大不利变化。

2、主要原材料采购价格变化及对成本、毛利率的影响

2023年1-8月，公司对主要原材料的采购情况如下：

单位：元/kg、元/台

原材料	2023年1-8月			2022年度	
	采购金额占比	单价	单价变动幅度	采购金额占比	单价
圆钢 (S31603)	18.91%	25.27	-1.21%	18.03%	25.58
圆钢 (S30408)	8.79%	15.30	-12.32%	16.17%	17.45
钢板 (S30408)	6.94%	15.72	-23.18%	13.50%	20.47
钢板 (Q235)	6.37%	4.77	-10.54%	8.97%	5.33
钢管 (S30408)	6.91%	23.26	-3.51%	7.78%	24.10
钢管 (S31603)	7.39%	36.09	12.86%	3.08%	31.98
减速机	100.00%	14,315.59	-18.23%	100.00%	17,507.29
电动机	100.00%	7,989.85	4.25%	100.00%	7,664.29

注：1、2023年1-8月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺；

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

3、金额及单价均不含税。

2023年1-8月，标准钢材商品大宗价格基本稳定，公司采购的主要标准钢材中，除钢管 S31603 外，平均采购单价均有所下降，主要系大宗商品价格较 2022 年度已有所回落所致。

2023年1-8月，公司减速机的平均采购单价较 2022 年度下降 18.23%，主要系公司根据下游客户的定制化需求，采购单价较低的国茂减速机的占比从 10.24% 提升至 20.66%，同时，采购的弗兰德减速机中，高单价减速机的采购量有所下降，上述因素共同导致了减速机的采购单价有所下降；公司电动机的平均采购单价较 2022 年度上升 4.25%，变动幅度较小。

2023年1-8月，公司主要产品搅拌设备的单位成本及毛利率情况如下：

单位：万元/台（套）

项目		2023年1-8月		2022年度
		金额	变动幅度	金额
单价		10.34	25.46%	8.24
单位成本	直接材料	6.15	25.30%	4.91
	直接人工	0.45	15.27%	0.39
	制造费用	0.37	8.97%	0.34
	合计	6.97	23.63%	5.64
毛利率		32.57%		31.57%

注：1、2023年1-8月报表未经会计师审计或审阅，上表经营数据不构成公司的盈利预测或业绩承诺；

2、为增强可比性，单位成本和毛利率数据均为剔除运费和安装费影响后的情况。

2023年1-8月，公司搅拌设备产品的平均售价和平均单位成本较 2022 年度有所上升，且平均售价上升幅度高于平均单位直接材料和平均单位成本，因此毛利率水平有所回升。同时，2023年1-8月相关订单涉及的外协加工费用较少，导致单位制造费用有所下降。

综上，报告期后主要原材料采购价格变化对公司成本、毛利率未造成重大不利影响。

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

关系

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

1、公司前五大及新能源行业前五大在手订单客户在手订单及执行情况

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

单位：万元

客户名称	在手订单金额（含税）	占比	截至 2023 年 8 月 31 日的执行情况
LARSEN&TOUBRO LIMITED	7,864.97	8.77%	9.29% 订单额已发货并确认收入，83.16% 订单额已发货未确认收入，7.56% 订单额已投产未发货
凯赛（太原）生物科技有限公司	7,000.00	7.80%	50.00% 订单额已投产未发货，50.00% 订单额已发货未确认收入
万华化学集团物资有限公司	5,267.10	5.87%	64.98% 订单额已发货并确认收入，32.95% 订单额已发货未确认收入，2.07% 订单额已投产未发货
四川惊雷压力容器制造有限责任公司	4,507.54	5.02%	60.80% 订单额已发货并确认收入，39.20% 订单额已发货未确认收入
广西巴莫科技有限公司	3,852.76	4.29%	100.00% 订单额已发货并确认收入
合计	28,492.37	31.75%	-

注：占比为各个客户所签订单金额（含税）占 2022 年末在手订单总额比例。

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

单位：万元

客户名称	在手订单金额（含税）	占比	截至 2023 年 8 月 31 日的执行情况
万华化学集团物资有限公司	4,911.04	18.39%	64.84% 订单额已发货并确认收入，35.16% 订单额已投产未发货
四川惊雷压力容器制造有限责任公司	4,507.54	16.88%	60.80% 订单额已发货并确认收入，39.20% 订单额已发货未确认收入
广西巴莫科技有限公司	3,852.76	14.42%	100.00% 订单额已发货并确认收入
广西时代汇能锂电材料科技有限公司	1,533.98	5.74%	3.25% 订单额已发货并确认收入，96.75% 订单额已发货未确认收入
宜昌邦普循环科技有限公司	1,524.40	5.71%	2.23% 订单额已发货并确认收入，97.77% 订单额已发货未确认收入
合计	16,329.72	61.14%	-

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

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

2、上述客户基本情况

公司上述客户的基本情况如下：

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

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

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

八、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人总经理，了解下游高分子材料及新能源行业需求变化趋势、设备使用周期、订单变化情况、竞争格局等情况，分析发行人在上述下游行业的

收入增长是否具有持续性；获取发行人推广服务商实现收入的明细表，查阅同行业公司关于推广服务模式的披露信息并与发行人比较，分析发行人的业务获取能力；

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

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

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

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

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

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

谈发行人主要推广服务商，了解其员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性；

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

9、取得发行人截至 2022 年末获取订单的明细，查阅发行人 2022 年末前五大在手订单客户及新能源行业前五大在手订单客户的金额及占比情况；访谈发行人财务总监，了解上述客户截至 2023 年 8 月 31 日的购销协议期后执行情况，查阅上述客户的企业信用报告，查询其主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方有无关联关系；

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

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

（2）访谈发行人总经理并获取发行人的《推广服务商管理制度》以及其与主要推广服务商签署的《推广服务商协议》，了解推广服务商的角色及具体工作内容，了解发行人与推广服务商就反商业贿赂的约定；

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

（4）走访各推广服务商，了解其与发行人之间的合作情况，向其确认在业务开展过程中是否存在商业贿赂等违法违规行为，走访比例分别为 95.64%、95.83%、99.52%和 91.31%；

（5）访谈发行人报告期主要推广服务商，了解其员工数量、管理层从业经历与推广客户的相关性，访谈比例分别为 58.35%、68.14%、84.80% 和 70.93%；

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

（7）走访发行人报告期内主要客户，了解其向发行人采购业务对接的经办人情况，向其确认是否存在商业贿赂等违法违规行为，走访比例分别为 67.48%、70.78%、75.28% 和 73.62%。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

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

2、发行人前五大推广服务商主要为发行人前员工的主要原因为发行人早期业务开拓需要和前员工控制的推广服务商对发行人产品和服务较为了解，具有合理性；鉴于吴彩兰在任职期间对发行人做出的贡献，发行人于 2016 年对其股权激励，其入股过程合理；前五大推广服务商中受发行人前员工控制的推广服务商收费价格公允、发行人通过上述推广服务商实现收入的价格公允，上述推广服务商不存在为发行人承担成本费用的情形；

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

4、发行人部分推广服务商刚成立即可对对接到相关客户，系部分推广服务商在成立前，其实际控制人即为公司提供推广服务，后成立企业承接合作关系所

致，具有合理性；客户存在较大变化而主要推广服务商各期保持不变，主要原因系推广服务商开拓能力较强，具有合理性；推广服务商的员工数量、管理层从业经历与推广客户具有相关性；

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

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

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

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

经核查，本所律师认为：

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

二、问询问题 8.关于关联企业注销的原因及公司独立性

申报材料及首轮审核问询回复显示：

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

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

请发行人：

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

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

请保荐人及发行人律师发表明确意见。

回复：

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

(一) 注销/转让原因及经营的合法合规情况

报告期内，公司其他关联方注销/转让原因及经营的合法合规情况如下：

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	注销/转让前主营业务	注销/转让原因	报告期内的存续期间是否存在重大违法违规行
1	温州东基控股有限公司	实际控制人之一虞培清直接控制的企业，该企业 2020 年 12 月已注销	股权投资	经营不善，持续亏损	否
2	湖州凯恩涂层有限公司	实际控制人之一虞培清兄弟虞友义间接持股 40% 且担任董事长兼总经理的企业，该企业 2020 年 12 月已注销	纺织品生产销售	被吸收合并	否
3	杭州首墨印刷材料有限公司	实际控制人之一虞培清兄弟虞友义担任执行董事兼总经理的企业，该企业 2019 年 2 月已注销	印刷材料销售	未实际生产经营	否
4	石狮凯恩商标布有限公司	实际控制人之一虞培清兄弟虞友义间接控制的企业，该企业 2019 年 12 月已注销	商标材料销售	经营不善，持续亏损	否
5	东莞市凯恩	实际控制人之一虞培清兄弟	商标材料销售	经营不	否

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	注销/转让前 主营业务	注销/转 让原因	报告期内的存 续期间是否存 在重大违法违 规行为
	商标布有限公司	虞友义间接持股 40%且担任执行董事总经理的企业,该企业 2020 年 4 月已注销		善,持续 亏损	
6	宿迁愚公企业管理合伙企业(有限合伙)	实际控制人之一虞培清兄弟虞友义实际控制的企业,虞友义 2022 年 9 月份额转让后,不再控制	股权投资	业务方 向调整, 不再投 资	否
7	长兴有虞企业管理合伙企业(有限合伙)	实际控制人之一虞培清兄弟虞友义持股 48.53%且担任执行事务合伙人的企业,虞友义 2022 年 9 月份额转让后,不再控制	股权投资	业务方 向调整, 不再投 资	否
8	温州晨涵企业管理有限公司	实际控制人之一虞培清兄弟虞友好实际控制的企业,持股 40%, 该企业 2022 年 11 月已注销	股权投资	经营未 达预期, 不再投 资	否
9	温州海广实业有限公司	实际控制人之一金友发子女的配偶黄良将曾担任该企业执行董事兼总经理并持股 100%, 黄良将 2019 年 2 月已转让股份并不再担任任何职务	五金零售	业务方 向调整, 不再投 资	否
10	上海兆曙网络科技有限公司	实际控制人之一金友发子女的配偶黄良将曾担任该企业执行董事, 该企业 2019 年 11 月已注销	网络技术服务	经营不 善,持续 亏损	否
11	温州市鹿城区南汇若文酒类经营部	实际控制人之一金友发子女配偶的母亲赵若文实际控制的其他组织, 该组织 2021 年 1 月已注销	酒类零售	经营不 善,持续 亏损	否
12	温州市鹿城区南汇黄金贤酒类经营部	实际控制人之一金友发子女配偶的父亲黄金贤实际控制的其他组织, 该组织 2022 年 1 月已注销	酒类零售	经营不 善,持续 亏损	否
13	温州展虎皮革有限公司	实际控制人之一鲁云光兄弟鲁云富的配偶张玉萍曾实际控制的企业, 该企业 2019 年 11 月已注销	皮革制品销售	经营不 善,持续 亏损	否
14	温州市瓯海娄桥啼啼水果店	监事谢明辉前配偶邹晨实际控制的其他组织, 该组织 2021 年 6 月已注销	水果零售	经营不 善,持续 亏损	否
15	平阳乔森管理服务有限公司	实际控制人之一施海滨兄弟姐妹的配偶虞建宏实际控制的企业, 持股 80%, 并担任执行董事兼总经理, 该企业 2022 年 8 月已注销	企业管理	经营不 善,持续 亏损	否

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	注销/转让前 主营业务	注销/转 让原因	报告期内的存 续期间是否存 在重大违法违 规行为
16	温州锦上企 业管理有限 公司	实际控制人之一施海滨兄弟 姐妹的配偶虞建宏曾实际控 制并担任执行董事兼总经理 的企业，2021年4月，不再 担任任何职务，2021年12 月，虞建宏份额转让后，不再 控制	企业管理	业 务 方 向 调 整 ， 不 再 投 资	否
17	浙江增泰建 设有限公司 （曾用名：温 州元欧建筑 工程有限公 司）	实际控制人之一施海滨兄弟 姐妹的配偶虞建宏实际控制 的企业，虞建宏 2022 年 11 月转让股权后，不再控制	建设工程	业 务 方 向 调 整 ， 不 再 投 资	否

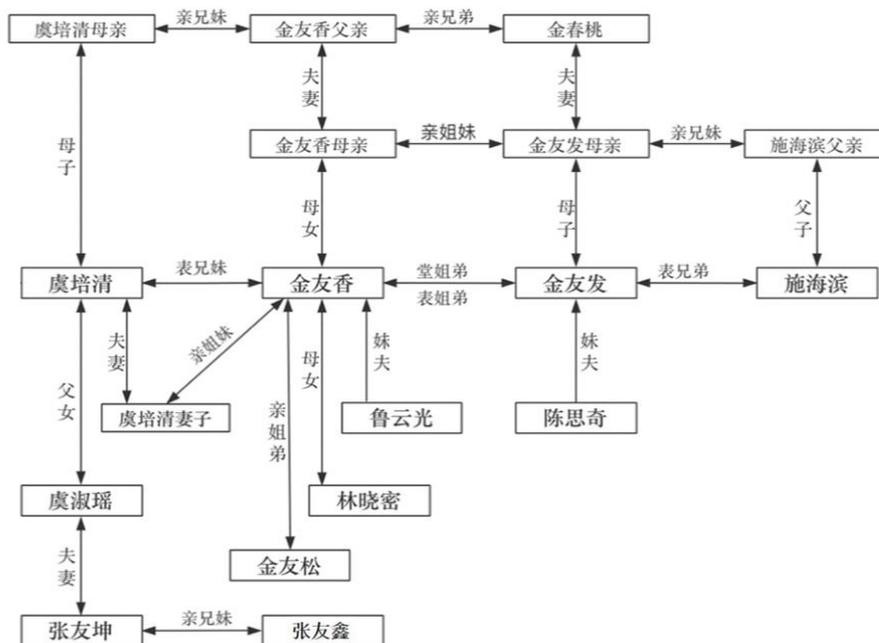
（二）该等企业与发行人、发行人主要供应商或客户发生交易或资金往来的情况

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

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

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

截至本补充法律意见书出具之日，发行人股东之间存在如下亲属关系：



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

(1) 家族持股比例

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

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

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

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

（2）董事会、监事会所占席位

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

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

（3）高级管理人员

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

（4）用人制度

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

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

（二）发行人与关联方之间发生的关联交易情况

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

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

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

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

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

制度名称	相关规定与主要内容
《股东大会议事规则》	第三十一条 股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。
	第三十七条 股东大会对提案进行表决前，应当推举两名股东代表参加计票和监票。审议事项与股东有关联关系的，相关股东及代理人不得

	参加计票、监票。
《董事会议事规则》	<p>第十三条 委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则：第（一）项规定：在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托。</p>
	<p>第二十条 出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：</p> <p>（一）交易所股票上市规则规定董事应当回避的情形；</p> <p>（二）董事本人认为应当回避的情形；</p> <p>（三）本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。</p> <p>在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。</p>
《监事会议事规则》	<p>第十一条 会议主持人应当提请与会监事对各项提案发表明确的意见。会议主持人应当根据监事的提议，要求董事、高级管理人员、公司其他员工或者相关中介机构业务人员到会接受质询。</p> <p>第十五条 与会监事应当对会议记录进行签字确认。监事对会议记录有不同意见的，可以在签字时作出书面说明。必要时，应当及时向监管部门报告，也可以发表公开声明。</p>
《独立董事工作制度》	<p>第十一条 独立董事除履行上述职责外，还应当对以下重大事项发表独立意见：</p> <p>（一）提名、任免董事；</p> <p>（二）聘任、解聘高级管理人员；</p> <p>（三）公司董事、高级管理人员的薪酬；</p> <p>（四）公司现金分红政策的制定、调整、决策程序、执行情况及信息披露，以及利润分配政策是否损害中小投资者合法权益；</p> <p>（五）需要披露的关联交易、对外担保（不含对合并报表范围内子公司提供担保）、委托理财、对外提供财务资助、股票及其衍生品种投资等重大事项；</p> <p>（六）重大资产重组、股权激励；</p> <p>（七）公司拟申请股票终止在全国股转系统挂牌，或者拟申请股票在其他交易场所交易；</p> <p>（八）独立董事认为有可能损害中小股东合法权益的事项；</p>

	（九）有关法律法规、部门规章、规范性文件、全国股转系统业务规则及《公司章程》规定的其他事项。
--	--

公司对重大资产经营决策、投融资、关联交易等还制定了相应的审批制度，如《对外投资管理制度》《筹资业务内控制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等，对关联方和关联关系、关联交易及其价格的确定和管理、关联交易的批准、发行人对外担保的限制及程序、关联方与发行人资金拆借限制以及控股股东、实际控制人及其他关联方为保证发行人独立性应当遵守的行为规范等事项进行了明确具体的规定，以防范关联人和实际控制人及其亲属对发行人独立性可能产生的不利影响，该等规定已经发行人董事会及股东大会审议通过。同时，根据立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZF11215 号），发行人报告期内按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

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

（四）在招股说明书“重大事项提示”部分充分揭示相关风险

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

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

综上，公司虽具有一定的家族企业特征，但已通过建立健全“三会一层”以及各项内控制度来保护中小股东权益，建立了科学的公司治理结构，采取了有效

防范实际控制人不当控制的措施，并在招股说明书等文件中披露了实际控制人不当控制的风险提示。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

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

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

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

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

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

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

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

（二）核查意见

1、报告期内，发行人其他关联企业注销/转让主要系经营亏损或业务方向调整，注销/转让前生产经营合法合规，该企业不存在与发行人、发行人主要供

应商或客户发生交易或资金往来的情况；

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

三、问询问题 9.关于现金结算等其他事项

申报材料及首轮审核问询回复显示：

（1）发行人现金销售及现金采购占比均不超过 10%。

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

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

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

请发行人说明：

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

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

报告期内，发行人存在少量现金交易情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
现金销售	-	-	-	-	12.95	0.03%	3.72	0.01%
现金采购	-	-	-	-	-	-	0.40	0.00%

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

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

报告期内，公司现金方式结算的交易具体情况如下：

1、现金销售

公司现金销售的主要内容为销售搅拌设备零部件及配件收入、服务收入及废料收入：①搅拌设备零部件及配件收入主要包括减速机、机封轴套、护套、联轴器、机械密封等的销售收入；②服务收入主要系公司向客户销售搅拌设备产品后，提供合同外的调试、指导、安装等服务产生的收入；③废料收入主要系公司生产搅拌设备过程中产生的废不锈钢、废钢及下脚料等对外销售产生的收入。

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

单位：万元

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

2、现金采购

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

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

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

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

（一）出资参股温州民商银行股份有限公司的背景和目的

温州民商银行股份有限公司（以下简称“温州民商银行”、“参股银行”）成立于 2015 年 3 月 23 日，是全国首批由纯民营资本自主发起、自担风险的商业银行之一。

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

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

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

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	正泰集团股份有限公司	58,000.00	29.00%
2	浙江华峰氨纶股份有限公司	40,000.00	20.00%
3	森马集团有限公司	19,800.00	9.90%
4	浙江奥康鞋业股份有限公司	19,800.00	9.90%

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

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

截至本补充法律意见书出具之日，温州民商银行股权结构未发生变动。

（二）发行人是否参与类金融业务

1、温州民商银行为批准从事金融业务的金融机构

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

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

2、发行人对外投资企业不属于类金融机构

截至本补充法律意见书出具之日，除温州民商银行及发行人子公司长程工程外，发行人不存在其他对外投资企业。长程工程于2021年9月1日在上海市闵行区市场监督管理局注册登记成立，注册资本为1,000.00万元人民币，主营业务

为搅拌设备的设计、研发，经营范围为：“一般项目：工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程管理服务；规划设计管理；工业设计服务；工业工程设计服务；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；生物化工产品技术研发；互联网数据服务；信息系统集成服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；企业管理咨询；软件开发；软件销售；软件外包服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不属于类金融机构。

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

（三）发行人持股温州民商银行的合规性

1、发行人入股温州民商银行符合届时有效的法律规定

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

2015年3月23日，温州民商银行于温州市市场监督管理局登记设立。

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

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

根据《办法》第九条“……商业银行主要股东是指持有或控制商业银行百分之五以上股份或表决权，或持有资本总额或股份总额不足百分之五但对商业银行

经营管理有重大影响的股东。前款中的“重大影响”，包括但不限于向商业银行派驻董事、监事或高级管理人员，通过协议或其他方式影响商业银行的财务和经营管理决策以及银监会或其派出机构认定的其他情形。”的规定，发行人持股温州民商银行 1%，且未向温州民商银行派驻董事、监事或高级管理人员，不存在通过协议或其他方式影响温州民商银行的财务和经营管理决策以及银监会或其派出机构认定的其他情形，不属于温州民商银行的主要股东。

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

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

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

序号	条款内容	履行情况	是否符合
第四条	投资人及其关联方、一致行动人单独或合计持有商业银行资本总额或股份总额百分之一以上、百分之五以下的，应当在取得相应股权后一个工作日内向银监会或其派出机构报告。报告的具体要求和程序，由银监会另行规定。	①《办法》于 2018 年 1 月 5 日起实施，2015 年 3 月 23 日，发行人入股温州民商银行时，无配套报告制度； ②中国银监会办公厅关于做好《商业银行股权管理暂行办法》实施相关工	不适用

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

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

（四）发行人将鹿城捷信转让给虞培清持有的合规性

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

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

根据《浙江省小额贷款公司试点暂行办法》第十四条“企业法人、自然人、其他经济组织可以向小额贷款公司投资入股”、第十五条“……其他企业法人股东应符合以下条件：（一）在工商行政管理部门登记注册，具有法人资格；（二）企业法人代表应无犯罪记录；（三）企业应无不良信用记录；（四）财务状况良好，入股前两年度连续盈利；（五）有较强的经营管理能力和资金实力”、第十六条“自然人投资入股小额贷款公司的，应符合以下条件：（一）有完全民

事行为能力；（二）应无犯罪记录和不良信用记录；（三）有较强的抗风险能力和资金实力；（四）具备一定的经济金融知识”的相关规定，发行人及虞培清具备作为鹿城捷信股东的资格。

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

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

2、发行人已就鹿城捷信股份转让事项履行相应程序及信息披露义务

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

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

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

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

2022年3月17日，鹿城捷信就该股权转让事项办理完成工商变更登记。

2022年3月23日，发行人收到虞培清支付的股权转让款。

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

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

（一）转让鹿城捷信价格公允性

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

截至2021年12月31日，鹿城捷信主要财务数据如下：

单位：万元、万股

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

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

（二）与鹿城捷信及温州民商银行股份有限公司存贷款业务利率公允性

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

报告期内，公司将自身经营积累的资金主要留存于参股银行账户及开立的基本存款账户当中，公司开立基本存款账户的银行为国有四大行之一。公司参股银行账户日均余额于报告期内均较大，基本存款账户自2022年起日均余额较大。当公司银行账户达到一定的日均存款量时，超出基本存款额度的部分公司可享受

协定存款利率。

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

对于参股银行，报告期内，当公司的银行账户日均余额达到一定存款量时，公司在该银行享受的协定存款利率或协定存款利率区间为：2020 年为 4.50%，2021 年为 4.00%-4.30%，2022 年为 3.95%-4.20%，2023 年上半年为 3.95%，与基本存款账户银行的协定存款利率不存在明显差异，具备公允性。

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

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

（一）高新路 16 号、法派路 15 号地块所涉拆迁情况

2021 年 10 月 23 日，公司第二届董事会第九次会议审议通过《关于签署征收补偿协议》的议案。根据温州市鹿城区人民政府《鹿城区南郊街道工业片区改造工程二期国有土地上房屋征收补偿安置方案的通知》，2021 年 10 月 26 日，公司与温州市鹿城区人民政府南郊街道办事处签署拆迁协议。公司按要求于 2022 年 9 月 30 日前完成拆迁腾空事项，对于高新路 16 号地块，公司于 2022 年 9 月收到拆迁补偿款 689.48 万元，其中包括土地补偿款 388.97 万元、房屋建筑物（含装修）补偿款 111.21 万元、拆迁奖励款 102.87 万元及其他补偿款 86.43 万元；对于法派路 15 号地块，公司于 2023 年 6 月收到拆迁补偿款 3,490.09 万元，其中包括土地补偿款 1,914.80 万元、房屋建筑物（含装修）补偿款 618.63 万元、拆迁奖励款 528.96 万元及其他补偿款 427.70 万元。

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

根据《企业会计准则解释第 3 号》（财会[2009]8 号）（以下简称“解释 3 号”）及《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》案例 7-03 搬迁补偿

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

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

公司签订的拆迁协议实质是按照市场价格处置土地、房屋建筑物和地面附着物等资产收到的对价，不符合政府补助无偿性的特点，搬迁补偿款的款项本质并非政府补助而是交易对价，按照资产处置的一般原则进行会计处理，具体如下：

1、高新路 16 号地块

公司按照《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》《企业会计准则第 4 号——固定资产》中资产处置的相关规定进行会计处理，将补偿款对价扣除账面价值和相关费用后净额计入资产处置收益。具体情况如下：

单位：万元

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

2、法派路 15 号地块

公司按照《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》中资产处置的相关规定进行会计处理，将补偿款对价扣除账面价值和相关费用后净额计入资产处置收益。具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	适用的会计准则	相关会计处理
收到的拆迁款①	3,490.09	持有待售的非流动资产、处置组和终止经营准则	公司完成拆迁事项并收到拆迁补助时，借方计入银行存款，按房屋建筑物及土地相关账面价值，贷方计入持有待售资产，补偿款对价扣除账面价值和相关税费后的金额计入资产处置收益。
房屋建筑物及土地相关账面价值②	138.89		
房屋建筑物内设备处置形成的收入费用净额③	-		
资产处置收益④=①-②+③	3,351.20		
计入非经常性损益金额	3,351.20		

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

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

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

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

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

4、查阅关于小额贷款公司股份转让的相关规定以及发行人就鹿城捷信股份

转让事项所履行的内部决策程序文件及信息披露文件，并取得了温州市金融办《关于同意温州鹿城捷信小额贷款股份有限公司股权转让的批复》；

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

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

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

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

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

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

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

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

（以下无正文）

(本页无正文,为《上海市锦天城律师事务所关于浙江长城搅拌设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(六)》之签署页)

上海市锦天城律师事务所

负责人:

顾功耘



经办律师:

孙雨顺

经办律师:

金海燕

经办律师:

沈璐

2023年11月7日