

关于三技精密技术（广东）股份有限公司  
首次公开发行股票并上市申请文件的审核问  
询函中有关财务会计问题的专项说明

---

容诚专字[2024]518Z0117号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
中国·北京

## 目 录

问题 1 关于主要客户与订单执行周期.....	1
问题 2 关于营业收入与毛利率波动 .....	38
问题 3 关于发出商品.....	64
问题 4 关于应收账款.....	75
问题 5 关于其他流动负债与合同负债 .....	82

## 关于三技精密技（广东）股份有限公司

# 首次公开发行股票并上市申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2024]518Z0117 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2024 年 1 月 16 日出具的《关于三技精密技术（广东）股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2024〕110006 号）（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《三技精密技术（广东）股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》中简称具有相同含义。

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

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

### 问题 1 关于主要客户与订单执行周期

申报材料及审核问询回复显示：

（1）发行人销售产品主要系染色机、定形机等染整设备，下游客户新建厂区或产能扩张、设备置换等，通常会采购较大额设备。

(2) 报告期各期，发行人染色机订单执行周期分别为 280.25 天、248.12 天、248.59 天及 183.37 天，定型机订单执行周期分别为 231.44 天、258.54 天、301.03 天及 249.44 天，最近一期订单执行周期大幅缩短。

(3) 报告期各期，发行人对俐马集团的收入分别为 445.54 万元、5,940.41 万元、5,340.28 万元和 12,560.98 万元，最近一期大幅增长，截至目前，发行人仍有俐马集团在手订单 3,288.12 万元。

请发行人：

(1) 区分报告期内主要新增客户、收入增长主要客户、两个及以上年度重复采购客户等类别，列表说明发行人与上述客户的合同签订时间、对应验收及收入确认时间、收入确认金额，并结合客户建厂相关外部公开信息，说明相关客户采购规模与实际需求、发行人收入确认时间与验收时间是否匹配，是否存在收入跨期确认的情形。

(2) 结合报告期内主要客户的验收流程、整厂验收与零星设备验收流程差异、验收所依赖的外部证据等，说明最近一期末验收周期缩短的原因，是否存在简化验收的情况，验收流程及周期与同行业可比公司是否存在显著差异。

(3) 结合俐马集团马来西亚工厂建设进度、公开信息报道情况、向产业链中其他企业采购情况，说明报告期内发行人持续向其采购且对其销售大幅上升的合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明所履行的核查程序，包括但不限于核查的方式、过程、结论及依据，履行的核查程序是否充分，相关证据是否支撑核查结论。

请保荐人、申报会计师质控和内核部门说明对上述事项的关注情况，并说明相关质控工作情况及结论。

#### **【回复】**

一、区分报告期内主要新增客户、收入增长主要客户、两个及以上年度重复采购客户等类别，列表说明发行人与上述客户的合同签订时间、对应验收及收入确认时间、收入确认金额，并结合客户建厂相关外部公开信息，说明相关

客户采购规模与实际需求、发行人收入确认时间与验收时间是否匹配，是否存在收入跨期确认的情形。

### （一）报告期内收入增长主要客户

报告期内，发行人收入增长前十大客户合同签订时间、对应验收及收入确认时间、收入确认金额，该等客户采购规模与实际需求、发行人收入确认时间与验收时间匹配性等情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
1	俐马集团 <sup>1</sup>	2023年1-6月	2021年9月、2021年12月、2022年3月、2022年5月、2022年10月、2023年3月	2023年2月-2023年6月	12,560.98	1、主要系马来西亚工厂扩大产能，根据2023年1月DOSH认证申请信息，预计年销售额为1,200百万令吉（折合人民币约18亿元），采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
2	江苏通大染整科技有限公司	2023年1-6月	2022年9月	2023年4月-2023年5月	2,184.51	1、根据通州湾示范区行政审批局2023年3月公示，江苏通大染整科技有限公司年产42,000吨针织面料项目设计年加工42,000吨针织面料，项目拟投资3.50亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
3	肇庆市粤隆纺织有限公司	2023年1-6月	2022年9月、2022年12月、2023年3月	2023年1月-2023年4月	1,841.15	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模5亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
4	汕头市潮南区远景纺织制衣有限公司	2023年1-6月	2022年11月	2023年6月	1,354.42	1、根据汕头市生态环境局潮南分局2023年5月公示，汕头市潮南区远景纺织制衣有限公司节能节水高效纺织印染加工项目设计年加工面料12,520吨，项目拟投资1.00亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据公众号《印染学习与交流》2023年1月信息，汕头远景染布二车间年后投产在即，与发行人收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
5	桑莎集团	2023年1-6月	2023年2月	2023年6月	1,328.63	1、桑莎集团柬埔寨主体采购，根据山东省商务厅2023年6月信息，柬埔寨山东桑莎（柴楨）经济特区一期由山东桑莎制衣集团联合中国境内面料、辅料、服装加工企业入驻，日本有关公司参与，建设初具规模的服装加工产业园区；根据新闻报道，“ALLIED MAX INTERNATIONAL (CAMBODIA)有限公司”（即桑莎集团）建立纺织服装厂，投资约3200万美元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
6	福建锦源纺织科技有限公司	2023年1-6月	2022年9月	2023年5月	1,088.50	1、根据福州市罗源县人民政府2023年2月公示信息，福建锦源纺织科技有限公司二期技改扩建项目拟投资3.67亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
7	佛山市联新染整有限公司及其同控公司	2023年1-6月	2023年3月	2023年6月	628.58	1、佛山市联新染整有限公司及其子公司佛山市新光针织有限公司分别采购，主要系产能小幅增加，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据采招网公示，佛山市联新染整有限公司改扩建项目(一期)于2023年2月完成调试工作；已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
8	肇庆市宏盈纺织染整有限公司	2023年1-6月	2023年2月	2023年4月	627.05	1、客户采购设备主要用于设备置换，根据访谈确认，其收入规模为2,000万-5,000万元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
9	永赢金融租赁有限公司	2023年1-6月	2023年1月、2023年4月	2023年3月-2023年5月	540.71	融资租赁客户，不适用。
10	PT. Panggung Jaya Indah Textile	2023年1-6月	2022年9月	2023年6月	515.13	1、根据中信保2023年9月报告，该客户2022年收入金额为3,500亿印尼盾(约合人民币1.60亿元)，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
11	盛泰集团 (605138.SH)	2022 年度	2021 年 2 月、2021 年 3 月、2021 年 5 月、2021 年 6 月、2021 年 12 月	2022 年 1 月-2022 年 8 月	4,472.22	1、采购主体主要为越南工厂，主要实施募投项目面料技术改造及扩能建设项目（越南），根据盛泰集团 2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告，该项目已投入 8,965.37 万元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据盛泰集团 2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告，面料技术改造及扩能建设项目（越南）已于 2022 年 3 月达到预定可使用状态，发行人向其越南工厂销售的设备均于 2022 年 3 月前验收，收入确认时间相匹配；其境内工厂采购少量设备，已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
12	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	2022 年度	2021 年 10 月、2022 年 5 月、2022 年 7 月、2022 年 8 月	2022 年 5 月-2022 年 12 月	4,338.66	1、根据山东华盛官网显示，山东华盛一期工程用地 414 亩，投资 9 亿元，项目达产后，可实现年销售收入约 24 亿元，全部三期总投资 20 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据纺织中国新闻，山东华盛已经在 2022 年投入生产，与收入确认时间相匹配。
13	新兴工业集团	2022 年度	2021 年 3 月、2021 年 5 月、2021 年 7 月、2021 年 12 月、2022 年 9 月	2022 年 8 月-2022 年 12 月	3,959.04	1、根据龙岩市生态环境局 2023 年 11 月公示，福建龙岩喜鹊纺织有限公司 2022 年 12 月已完成年染整加工 12,000 吨/年各类纺织品生产线阶段自主验收，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据新兴工业官网 2022 年 12 月公示，福建龙岩喜鹊纺织有限公司年染整加工 12,000 吨/年纺织品生产项目于 2022 年 12 月申请竣工验收，与收入确认时间相匹配。
14	申洲国际 (2313.HK)	2022 年度	2021 年 8 月、2021 年 12 月、2022 年 4 月	2022 年 4 月-2022 年 9 月	3,885.23	1、根据宁波市生态环境局北仑分局 2022 年 8 月公示，宁波大千年产 3.5 万吨高档面料数字化生产线项目，投资 1 亿美元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
15	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	2022 年度	2021 年 6 月、2021 年 7 月、2021 年 8 月	2022 年 6 月-2022 年 8 月	2,427.03	1、根据佛山市三水区大塘镇人民政府 2021 年 6 月公示，佛山市三水骏辉纺织印染有限公司改扩建项目，总投资 5,000 万元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
16	浙江鸿大印染集团有限公司	2022 年度	2021 年 10 月、2022 年 3 月、2022 年 4 月	2022 年 10 月-2022 年 11 月	2,231.81	1、根据绍兴市生态环境局 2022 年 7 月公示，浙江鸿大印染集团有限公司集聚升级迁建项目，项目总投资 20 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据公众号“柯桥发布”2022 年 9 月信息，2022 年鸿大印染组团的投产标志着柯桥区承接越城区印染企业整合集聚工作取得收官之战的胜利，与收入确认时间相匹配。
17	汕头市四海纺织有限公司	2022 年度	2020 年 12 月	2022 年 9 月-2022 年 12 月	2,230.09	1、根据汕头市生态环境局潮阳分局 2021 年 3 月公示，汕头市四海纺织有限公司高档针织布染整项目，项目总投资 25,000 万元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
18	Crown Textile	2022 年度	2020 年 9 月	2022 年 10 月	1,604.20	1、未有公开信息。根据访谈确认，该客户收入规模为 5,000 万-1 亿美元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
19	冠星集团 (4439.TW)	2022 年度	2021 年 3 月、2022 年 2 月	2022 年 1 月-2022 年 10 月	1,106.51	1、根据冠星集团 2021 年年报披露，将持续投资柬埔寨工程设备增加及更新，以提高产能，根据冠星集团 2022 年年报披露，冠星集团 2022 年度机器设备金额增加 1.03 亿新台币（约合人民币 2,337.76 万元），采购需求与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
20	常熟新锦江印染有限公司	2022 年度	2021 年 8 月	2022 年 3 月	1,095.58	1、根据新锦江官网 2021 年 5 月公示，常熟新锦江印染有限公司印染技术改造项目投资 10 亿元，采购需求与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
21	俐马集团	2021 年度	2019 年 4 月、2019 年 10 月、2020 年 5 月、2020 年 10 月	2021 年 10 月-2021 年 12 月	5,940.41	1、主要系新建越南工厂及马来西亚工厂设备置换。根据 APPAREL RESOURCES2019 年 3 月报道，俐马集团在越南项目年产能为 2.5 万吨面料，采购规模与实际需求相匹配；马来西亚工厂主要为设备置换，未有公开信息。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
22	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	2021 年度	2020 年 5 月、2020 年 9 月、2020 年 10 月	2021 年 5 月-2021 年 10 月	2,649.39	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 5,000 万-1 亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
23	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2021 年度	2020 年 9 月、2020 年 12 月、2021 年 1 月	2021 年 2 月-2021 年 8 月	2,253.88	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 1 亿-5 亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
24	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	2021 年度	2020 年 6 月、2021 年 1 月	2021 年 2 月-2021 年 12 月	2,219.98	1、采购主体主要为平南启源纺织有限公司，根据贵港市生态环境局 2021 年 5 月公示，广西平南启源纺织有限公司年产 1.8 万吨印染产品项目，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据公众号“印染人”2022 年 2 月新闻，平南启源于 2021 年正式投产，现在规模和产能在不断扩大中，与收入确认时间相匹配。
25	佛山市亚纺染整有限公司	2021 年度	2020 年 9 月、2020 年 11 月、2021 年 3 月	2021 年 1 月-2021 年 9 月	2,115.04	1、根据佛山市南海区经济促进局 2021 年 5 月公示，佛山市亚纺染整有限公司纺织面料染整生产线技术改造项目申报 2021 年工业企业技术改造固定资产投资奖补资金项目；根据访谈确认，亚纺纺织收入规模为 1 亿元-5 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
26	盛泰集团 (605138.SH)	2021 年度	2019 年 11 月、2020 年 1 月、2021 年 2 月、2021 年 2 月、2021 年 3 月、2021 年 4 月	2021 年 11 月-2021 年 12 月	2,056.55	1、根据盛泰集团 2021 年年报，2021 年度新增机器设备 3.64 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
27	嘉兴兴盛染整股份有限公司	2021 年度	2021 年 1 月、2021 年 6 月	2021 年 11 月-2021 年 12 月	1,822.25	1、根据浙江省人民政府 2020 年 6 月公示，嘉兴兴盛染整股份有限公司新型纱线染色及智能化提升改造项目拟设备置换以新增新型纱染色 4,500 吨，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
28	江门市冠益纺织有限公司及其同控公司	2021 年度	2020 年 12 月	2021 年 8 月-2021 年 12 月	1,583.18	1、根据公众号“江门微招聘”2022 年 12 月信息，该公司系一间以针织漂染、定型、后整为主的针织染整企业，厂房面积 22,000 多平方米；根据其出具的说明确认，其收入经营规模 3,000 万元-5,000 元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
29	安徽盈通纺织科技有限公司	2021 年度	2020 年 11 月	2021 年 4 月	1,231.34	1、根据阜阳市人民政府 2021 年 6 月公示，安徽盈通纺织科技有限公司年加工高档棉针织、化纤染色 3 万吨、印花 10,000 万米改建项目总投资 3 亿元，2021 年计划投资 1.5 亿元，设备改造完毕、试生产，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据阜阳市人民政府 2021 年 6 月公示，该项目设备改造完毕、试生产，与收入确认时间相匹配。
30	新疆中泰新建新丝路农业投资有限公司	2021 年度	2020 年 10 月	2021 年 11 月	1,079.91	1、出口至塔吉克斯坦丹加拉工厂，根据中国一带一路网 2021 年 7 月信息，园区整体规划。该项目计划总投资 30 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据公众号“中泰零距离”2021 年 9 月信息，中泰新丝路塔吉克斯坦农业纺织产业园丹加拉纺织三、四期项目联动、试车、投产成功。
31	平安国际融资租赁有限公司	2020 年度	2019 年 7 月、2019 年 8 月、2019 年 9 月、2019 年 10 月、2019 年 11 月、2019 年 12 月、2020 年 5 月、2020 年 8 月	2020 年 1 月-2020 年 12 月	5,096.71	融资租赁客户，不适用。
32	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	2020 年度	2019 年 1 月、2019 年 3 月、2019 年 12 月、2020 年 3 月、2020 年 7 月	2020 年 3 月-2020 年 11 月	2,646.97	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模 1 亿元-5 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
33	中山市福洋纺织科技有限公司	2020 年度	2018 年 11 月、2020 年 6 月、2020 年 9 月、2020 年 11 月	2020 年 3 月-2020 年 12 月	2,540.65	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模 5,000 万-1 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
34	清远三盛纺织科技有限公司	2020 年度	2019 年 9 月	2020 年 7 月-2020 年 8 月	2,276.99	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模 1,000 万-5,000 万元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
35	宁波精英纺织科技有限公司	2020 年度	2019 年 11 月、2019 年 12 月、2020 年 4 月、2020 年 5 月	2020 年 4 月-2020 年 10 月	2,125.31	1、根据 2023 年 6 月公示《宁波精英纺织科技有限公司危险化学品使用项目安全现状评价报告》，该公司现有员工 220 人；根据 2021 年 12 月《象山县人民政府办公室关于印发象山县针织业改造提升行动方案的通知》，“要以精英纺织为龙头，……”，宁波精英在当地具有一定影响力；根据访谈确认，该公司收入规模为 1 亿元-5 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
36	四会市嘉顺纺织染整有限公司	2020 年度	2019 年 2 月、2019 年 7 月、2019 年 9 月、2020 年 9 月	2020 年 1 月-2020 年 12 月	1,583.34	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模 1 亿元-5 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据 2020 年 9 月公众号“世界印染科技”的信息，四会嘉顺因扩大生产，全新三枝（枝）设备，需招聘多名染色工人，与收入确认时间相匹配。
37	江门市新会区冠华针织厂有限公司 (0539.HK)	2020 年度	2019 年 11 月、2020 年 1 月、2020 年 4 月、2020 年 6 月	2020 年 6 月-2020 年 9 月	1,572.96	1、2020 年为香港上市公司，根据 2020/21 中期报告显示，2020 年 4 月-2020 年 9 月，购置物业、厂房及设备金额为 6.98 亿元港币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已取得冠华出具的验收报告，与收入确认时间相匹配。
38	盐城天林纺织科技有限公司	2020 年度	2019 年 2 月	2020 年 1 月	1,161.06	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模 3,000 万-5,000 万元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
39	汕头市潮南区福纳染厂	2020 年度	2019 年 2 月	2020 年 12 月	1,051.33	1、未有公开信息，根据访谈确认，该客户应收规模为 1000 万元-5000 万元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据 2020 年 10 月公众号“印染人”信息，汕头福纳新厂开始生产，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
40	长乐联丰染整有限公司	2020年度	2019年9月	2020年4月-2020年8月	1,051.14	1、未有公开信息；根据访谈确认，其收入经营规模1亿元-5亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、未有公开信息。已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

注：关于俐马集团马来西亚工厂外部公开信息等情况，具体参见本问询回复“问题1、一、三、（四）”相关回复。

## （二）报告期内主要新增客户

报告期内，发行人与前十大客户中主要新增客户合同签订时间、对应验收及收入确认时间、收入确认金额，该等客户采购规模与实际需求、发行人收入确认时间与验收时间匹配性等情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
1	江苏通大染整科技有限公司	2023年1-6月	2022年9月	2023年4月-2023年5月	2,184.51	1、根据通州湾示范区行政审批局2023年3月公示，江苏通大染整科技有限公司年产42,000吨针织面料项目设计年加工42,000吨针织面料，项目拟投资3.50亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
2	汕头市潮南区远景纺织制衣有限公司	2023年1-6月	2022年11月	2023年6月	1,354.42	1、根据汕头市生态环境局潮南分局2023年5月公示，汕头市潮南区远景纺织制衣有限公司节能节水高效纺织印染加工项目设计年加工面料12,520吨，项目拟投资1.00亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据公众号《印染学习与交流》2023年1月信息，汕头远景染布二车间年后投产在即，与发行人收入确认时间相匹配。
3	福建锦源纺织科技有限公司	2023年1-6月	2022年9月	2023年5月	1,088.50	1、根据福州市罗源县人民政府2023年2月公示信息，福建锦源纺织科技有限公司二期技改扩建项目拟投资3.67亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
4	汕头市信兴华印染有限公司	2023年1-6月	2023年1月	2023年6月	645.58	1、根据汕头市生态环境局潮南分局2021年3月公示，汕头市信兴华印染有限公司节能节水高效纺织印染加工项目设计年加工面料13,200吨，项目总投资1.20亿元，2023年系该项目持续建设，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
5	山东华盛创新纺织科技有限公司及其控股公司	2022年度	2021年10月、2022年5月、2022年7月、2022年8月	2022年5月-2022年12月	4,338.66	1、根据山东华盛官网显示，山东华盛一期工程用地414亩，投资9亿元，项目达产后，可实现年销售收入约24亿元，全部三期总投资20亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据纺织中国新闻，山东华盛已经在2022年投入生产，与收入确认时间相匹配。
6	申洲国际(2313.HK)	2022年度	2021年8月、2021年12月、2022年4月	2022年4月-2022年9月	3,885.23	1、根据宁波市生态环境局北仑分局2022年8月公示，宁波大千年产3.5万吨高档面料数字化生产线项目，投资1亿美元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
7	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其控股公司	2022年度	2021年6月、2021年7月、2021年8月	2022年6月-2022年8月	2,427.03	1、根据佛山市三水区大塘镇人民政府2021年6月公示，佛山市三水骏辉纺织印染有限公司改扩建项目，总投资5,000万元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
8	浙江鸿大印染集团有限公司	2022年度	2021年10月、2022年3月、2022年4月	2022年10月-2022年11月	2,231.81	1、根据绍兴市生态环境局2022年7月公示，浙江鸿大印染集团有限公司集聚升级迁建项目，项目总投资20亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据公众号“柯桥发布”2022年9月信息，2022年鸿大印染组团的投产标志着柯桥区承接越城区印染企业整合集聚工作取得收官之战的胜利，与收入确认时间相匹配。
9	汕头市四海纺织有限公司	2022年度	2020年12月	2022年9月-2022年12月	2,230.09	1、根据汕头市生态环境局潮阳分局2021年3月公示，汕头市四海纺织有限公司高档针织布染整项目，项目总投资25,000万元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配
10	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2021 年度	2020 年 9 月、2020 年 12 月、2021 年 1 月	2021 年 2 月-2021 年 8 月	2,253.88	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 1 亿-5 亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
11	佛山市亚纺染整有限公司	2021 年度	2020 年 9 月、2020 年 11 月、2021 年 3 月	2021 年 1 月-2021 年 9 月	2,115.04	1、根据佛山市南海区经济促进局 2021 年 5 月公示，佛山市亚纺染整有限公司纺织面料染整生产线技术改造项目申报 2021 年工业企业技术改造固定资产投资奖补资金项目；根据访谈确认，亚纺纺织收入规模为 1 亿元-5 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
12	嘉兴兴盛染整股份有限公司	2021 年度	2021 年 1 月、2021 年 6 月	2021 年 11 月-2021 年 12 月	1,822.25	1、根据浙江省人民政府 2020 年 6 月公示，嘉兴兴盛染整股份有限公司新型纱线染色及智能化提升改造项目拟设备置换以新增新型纱染色 4,500 吨，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
13	中山市福洋纺织科技有限公司	2020 年度	2018 年 11 月、2020 年 6 月、2020 年 9 月、2020 年 11 月	2020 年 3 月-2020 年 12 月	2,540.65	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模 5,000 万-1 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
14	清远三盛纺织科技有限公司	2020 年度	2019 年 9 月	2020 年 7 月-2020 年 8 月	2,276.99	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模 1,000 万-5,000 万元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。
15	宁波精英纺织科技有限公司	2020 年度	2019 年 11 月、2019 年 12 月、2020 年 4 月、2020 年 5 月	2020 年 4 月-2020 年 10 月	2,125.31	1、根据 2023 年 6 月公示《宁波精英纺织科技有限公司危险化学品使用项目安全现状评价报告》，该公司现有员工 220 人；根据 2021 年 12 月《象山县人民政府办公室关于印发象山县针织业改造提升行动方案的通知》，“要以精英纺织为龙头，……”，宁波精英在当地具有一定影响力；根据访谈确认，该公司收入规模为 1 亿元-5 亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。

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

### （三）两个及以上年度重复采购客户

报告期内，发行人与前十大客户中两个及以上年度重复购买整机客户合同签订时间、对应验收及收入确认时间、收入确认金额，该等客户采购规模与实际需求、发行人收入确认时间与验收时间匹配性等情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
1	俐马集团	2023年1-6月	2021年9月、2021年12月、2022年3月、2022年5月、2022年10月、2023年3月	2023年2月-2023年6月	12,560.98	1、主要系马来西亚工厂扩产，根据2023年1月DOSH认证申请信息，预计年销售额为1,200百万令吉（折合人民币约18亿元），采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产、设备置换
		2022年度	2021年1月、2021年11月、2021年12月、2022年2月	2022年6月-2022年10月	5,340.28	1、主要系新建越南工厂及马来西亚工厂设备置换。根据APPARELRE SOURCES2019年3月报道，俐马集团在越南项目年产能为2.5万吨面料，采购规模与实际需求相匹配；马来西亚工厂主要为设备置换，未有公开信息。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产、设备置换
		2021年度	2019年4月、2019年10月、2020年5月、2020年10月	2021年10月-2021年12月	5,940.41	1、主要系新建越南工厂及马来西亚工厂设备置换。根据APPAREL RESOURCES2019年3月报道，俐马集团在越南项目年产能为2.5万吨面料，采购规模与实际需求相匹配；马来西亚工厂主要为设备置换，未有公开信息。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产、设备置换
		2020年度	2020年1月	2020年5月-2020年7月	445.54	1、主要系境内苏州工厂采购设备。俐马集团系一家集纺纱、织布、染整、印花、制衣为一体的全产业链跨国纺织企业，主要服务于耐克、优衣库、安德玛等国际品牌，在马来西亚（系其主要生产基地）、中国、越南等地均有工厂，具备较强的市场地位和市场竞争力，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	设备置换
2	肇庆市粤隆纺织有限公司	2023年1-6月	2022年9月、2022年12月、2023年3月	2023年1月-2023年4月	1,841.15	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模5亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
		2022 年度	2022 年 4 月、2022 年 5 月	2022 年 7 月	357.62	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 5 亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021 年度	2020 年 7 月	2021 年 5 月	226.61	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 5 亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
3	桑莎集团	2023 年 1-6 月	2023 年 2 月	2023 年 6 月	1,328.63	1、桑莎集团柬埔寨主体采购，根据山东省商务厅 2023 年 6 月信息，柬埔寨山东桑莎（柴楨）经济特区一期由山东桑莎制衣集团联合中国境内面料、辅料、服装加工企业入驻，日本有关公司参与，建设初具规模的服装加工产业园区；根据新闻报道，“ALLIED MAX INTERNATIONAL (CAMBODIA)有限公司”（即桑莎集团）建立纺织服装厂，投资约 3200 万美元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2022 年度	2020 年 9 月、2021 年 8 月	2022 年 8 月	86.02	1、桑莎集团境内主体采购，采购少量设备，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020 年度	2019 年 10 月、2020 年 6 月	2020 年 8 月	1,041.97	1、桑莎集团境内主体采购，根据潍坊传媒网 2019 年 12 月新闻，抽纱刺绣工艺品及高档服装面料技改升级项目由广利纺织科技有限公司投资建设，总投资 5 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
4	福建锦源纺织科技有限公司	2023 年 1-6 月	2022 年 9 月	2023 年 5 月	1,088.50	1、根据福州市罗源县人民政府 2023 年 2 月公示信息，福建锦源纺织科技有限公司二期技改扩建项目拟投资 3.67 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2022 年度	2021 年 6 月、2022 年 5 月	2022 年 6 月-2022 年 12 月	284.87	1、采购少量设备，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
5	佛山市天力纺织有限公司	2023 年 1-6 月	2023 年 1 月、2023 年 2 月、2023 年 3 月	2023 年 3 月-2023 年 4 月	803.48	1、主要系设备置换，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	设备置换
		2022 年度	2022 年 8 月、2022 年 10 月	2022 年 10 月-2022 年 12 月	495.41	1、为原有项目持续建设，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
		2021 年度	2020 年 8 月、2021 年 1 月	2021 年 4 月-2021 年 9 月	654.42	1、根据佛山市三水区 2020 年 8 月公示，佛山市天力纺织有限公司针织布织造染整年产 5,000 吨扩建项目总投资 9,000 万元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
6	汕头市信兴华印染有限公司	2023 年 1-6 月	2023 年 1 月	2023 年 6 月	645.58	1、根据汕头市生态环境局潮南分局 2021 年 3 月公示，汕头市信兴华印染有限公司节能节水高效纺织印染加工项目设计年加工面料 13,200 吨，项目总投资 1.20 亿元，2023 年系该项目持续建设，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2022 年度	2021 年 5 月	2022 年 1 月	166.84	1、根据汕头市生态环境局潮南分局 2021 年 3 月公示，汕头市信兴华印染有限公司节能节水高效纺织印染加工项目设计年加工面料 13,200 吨，项目总投资 1.20 亿元，2022 年系该项目持续建设，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021 年度	2020 年 6 月、2020 年 11 月、2021 年 5 月	2021 年 4 月-2021 年 11 月	850.00	1、根据汕头市生态环境局潮南分局 2021 年 3 月公示，汕头市信兴华印染有限公司节能节水高效纺织印染加工项目设计年加工面料 13,200 吨，项目总投资 1.20 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
7	佛山市联新染整有限公司及其同控公司	2023 年 1-6 月	2023 年 3 月	2023 年 6 月	628.58	1、佛山市联新染整有限公司及其子公司佛山市新光针织有限公司分别采购，主要系产能小幅增加，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据采招网公示，佛山市联新染整有限公司改扩建项目(一期)于 2023 年 2 月完成调试工作；已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020 年度	2019 年 12 月	2020 年 6 月-2020 年 7 月	381.02	1、采购少量设备，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
8	盛泰集团 (605138.SH)	2022 年度	2021 年 2 月、2021 年 3 月、2021 年 5 月、2021 年 6 月、2021 年 12 月	2022 年 1 月-2022 年 8 月	4,472.22	1、采购主体主要为越南工厂，主要实施募投项目面料技术改造及扩能建设项目（越南），根据盛泰集团 2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告，该项目已投入 8,965.37 万元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据盛泰集团 2022 年度募集资金存放与使用情况的专项报告，面料技术改造及扩能建设项目（越南）已于 2022 年 3 月达到预定可使用状态，发行人向其越南工厂销售的设备均于 2022 年 3 月前验收，收入确认时间相匹配；其境内工厂采购少量设备，已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021 年度	2019 年 11 月、2020 年 1 月、2021 年 2 月、2021 年 2 月、2021 年 3 月、2021 年 4 月	2021 年 11 月-2021 年 12 月	2,056.55	1、根据盛泰集团 2021 年年报，2021 年度新增机器设备 3.64 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020 年度	2018 年 12 月、2019 年 11 月	2020 年 11 月	174.78	1、根据盛泰集团 2020 年年报，2020 年度新增机器设备 1.84 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
9	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	2022 年度	2021 年 10 月、2022 年 5 月、2022 年 7 月、2022 年 8 月	2022 年 5 月-2022 年 12 月	4,338.66	1、根据山东华盛官网显示，山东华盛一期工程用地 414 亩，投资 9 亿元，项目达产后，可实现年销售收入约 24 亿元，全部三期总投资 20 亿元，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据纺织中国新闻，山东华盛已经在 2022 年投入生产，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021 年度	2020 年 11 月	2021 年 3 月	265.66	1、采购主体为亳州杉尚，采购少量设备，采购规模与实际规模相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
10	新兴工业集团	2022 年度	2021 年 3 月、2021 年 5 月、2021 年 7 月、2021 年 12 月、2022 年 9 月	2022 年 8 月-2022 年 12 月	3,959.04	1、根据龙岩市生态环境局 2023 年 11 月公示，福建龙岩喜鹊纺织有限公司 2022 年 12 月已完成年染整加工 12,000 吨/年各类纺织品生产线阶段自主验收，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据新兴工业官网 2022 年 12 月公示，福建龙岩喜鹊纺织有限公司年染整加工 12,000 吨/年纺织品生产项目于 2022 年 12 月申请竣工验收，与收入确认时间相匹配。	扩产

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
		2021年度	2020年3月、2021年3月	2021年3月-2021年10月	138.62	1、采购少量设备，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产、设备置换
11	申洲国际 (2313.HK)	2023年1-6月	2023年3月	2023年6月	516.29	1、采购用于其越南工厂建设，根据申洲国际2023年中报显示，申洲国际新增生产设备约2.29亿元，并于柬埔寨和越南有新扩充之产能，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据申洲国际2023年中报显示，越南之新建专用工程已投入使用。	扩产
		2022年度	2021年8月、2021年12月、2022年4月	2022年4月-2022年9月	3,885.23	1、根据宁波市生态环境局北仑分局2022年8月公示，宁波大千年产3.5万吨高档面料数字化生产线项目，投资1亿美元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
12	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同 控公司	2022年度	2021年6月、2021年7月、2021年8月	2022年6月-2022年8月	2,427.03	1、根据佛山市三水区大塘镇人民政府2021年6月公示，佛山市三水骏辉纺织印染有限公司改扩建项目，总投资5,000万元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021年度	2020年12月	2021年4月	48.70	1、采购少量设备，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	设备置换
13	平安国际融资租赁有 限公司	2023年1-6月	2022年10月	2023年1月	88.50	融资租赁客户，不适用。	融资租赁客户，不适用
		2022年度	2022年2月、2022年3月、2022年5月、2021年10月、2022年11月	2022年5月-2022年12月	1,898.23	融资租赁客户，不适用。	融资租赁客户，不适用
		2021年度	2019年12月、2020年10月、2020年11月、2021年1月、2021年3月、2021年5月、2021年9月	2021年1月-2021年12月	2,144.51	融资租赁客户，不适用。	融资租赁客户，不适用

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
		2020 年度	2019 年 7 月、2019 年 8 月、2019 年 9 月、2019 年 10 月、2019 年 11 月、2019 年 12 月、2020 年 5 月、2020 年 8 月	2020 年 1 月-2020 年 12 月	5,096.71	融资租赁客户，不适用。	融资租赁客户，不适用
14	航民股份 (600987.SH)	2022 年度	2021 年 10 月、2021 年 11 月	2022 年 4 月	1,772.88	1、根据航民股份 2022 年年报，2022 年度航民股份新增专用设备 1.57 亿元，采购需求与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	设备置换
		2021 年度	2021 年 3 月、2021 年 6 月	2021 年 6 月-2021 年 12 月	1,001.59	1、根据航民股份 2021 年年报，2021 年度航民股份新增专用设备 1.78 亿元，采购需求与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	设备置换
		2020 年度	2019 年 10 月、2020 年 4 月	2020 年 7 月	464.60	1、根据航民股份 2020 年年报，2020 年度航民股份新增专用设备 1.38 亿元，采购需求与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
15	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	2023 年 1-6 月	2023 年 3 月	2023 年 6 月	345.58	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 5,000 万-1 亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2022 年度	2022 年 2 月	2022 年 8 月	244.70	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 5,000 万-1 亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021 年度	2020 年 5 月、2020 年 9 月、2020 年 10 月	2021 年 5 月-2021 年 10 月	2,649.39	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 5,000 万-1 亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
16	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	2021 年度	2020 年 9 月、2020 年 12 月、2021 年 1 月	2021 年 2 月-2021 年 8 月	2,253.88	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 1 亿-5 亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020 年度	2020 年 6 月	2020 年 8 月	102.90	1、未有公开信息。根据访谈确认，其经营规模 1 亿-5 亿元人民币以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
17	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	2023年1-6月	2023年3月	2023年5月	590.22	1、采购主体为平南启源纺织有限公司，为原有项目持续建设，采购规模与采购需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2022年度	2021年8月、2022年6月	2022年1月-2022年8月	1,621.95	1、采购主体为平南启源纺织有限公司，为原有项目持续建设，采购规模与采购需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021年度	2020年6月、2021年1月	2021年2月-2021年12月	2,219.98	1、采购主体主要为平南启源纺织有限公司，根据贵港市生态环境局2021年5月公示，广西平南启源纺织有限公司年产1.8万吨印染产品项目，采购规模与实际需求相匹配。 2、根据公众号“印染人”2022年2月新闻，平南启源于2021年正式投产，现在规模和产能在不断扩大中，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020年度	2019年12月、2020年6月	2020年3月-2020年11月	1,160.91	1、采购主体为佛山市南海区粤樵东印染有限公司，根据佛山市环境工程装备有限公司2018年5月第一次公示信息，佛山市南海区粤樵东印染有限公司技术改造及扩建项目拟安装72台新的气流染色机及20台新定形机，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产、设备置换
18	嘉兴兴盛染整股份有限公司	2022年度	2022年1月	2022年4月	206.87	1、采购少量设备，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021年度	2021年1月、2021年6月	2021年11月-2021年12月	1,822.25	1、根据浙江省人民政府2020年6月公示，嘉兴兴盛染整股份有限公司新型纱线染色及智能化提升改造项目拟设备置换以新增新型纱染色4,500吨，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
19	福建穗福纺织有限公司	2023年1-6月	2022年8月	2023年2月	69.15	1、采购少量设备，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021年度	2020年8月、2021年4月、2021年5月	2021年12月	1,406.48	1、根据福建省工业和信息化厅2022年7月公示，福建穗福纺织有限公司智能制造产业升级技改项目已新增30台染色机、18台定型机，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020年度	2019年7月	2020年10月	994.52	1、根据邵武市人民政府2019年11月公示，福建穗福纺织有限公司二期配套产业链项目设备投资1.15亿元，采购规模与实际需求相匹配。	扩产

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
20	开平市添裕纺织有限公司及其同控公司	2023年1-6月	2022年7月、2023年1月、2023年2月	2023年3月-2023年5月	414.41	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模1亿元-5亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2022年度	2021年11月、2022年2月、2022年6月	2022年2月-2022年8月	662.93	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模1亿元-5亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021年度	2020年9月、2020年12月	2021年3月-2021年10月	305.79	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模1亿元-5亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020年度	2019年1月、2019年3月、2019年12月、2020年3月、2020年7月	2020年3月-2020年11月	2,646.97	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模1亿元-5亿元人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
21	中山市福洋纺织科技有限公司	2023年1-6月	2022年12月	2023年2月	129.29	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模5,000万-1亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2022年度	2022年1月、2022年9月	2022年4月-2022年11月	171.08	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模5,000万-1亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021年度	2021年3月	2021年5月	79.41	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模5,000万-1亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020年度	2018年11月、2020年6月、2020年9月、2020年11月	2020年3月-2020年12月	2,540.65	1、未有公开信息。根据访谈确认，其收入经营规模5,000万-1亿人民币，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
22	江门市新会区冠华针织厂有限公司(0539.HK)	2021年度	2020年6月	2021年4月	220.42	1、2021年度冠华已未公示年报数据，该合同于2020年6月签订，并于2021年4月验收，采购规模与实际需求相匹配。 2、已取得冠华出具的验收报告，与收入确认时间相匹配。	设备置换
		2020年度	2019年11月、2020年1月、2020年4月、2020年6月	2020年6月-2020年9月	1,572.96	1、2020年为香港上市公司，根据2020/21中期报告显示，2020年4月-2020年9月，购置物业、厂房及设备金额为6.98亿港元，采购规模与实际需求相匹配。 2、已取得冠华出具的验收报告，与收入确认时间相匹配。	设备置换

序号	客户名称	主要销售年度	合同签订时间	验收及收入确认时间	收入确认金额	结合公开信息，采购规模与实际需求是否匹配，收入确认时间与验收时间是否相匹配	采购原因
23	汕头经济特区新昌纺织印染厂有限公司	2022年度	2022年6月、2022年8月、2022年10月	2022年7月-2022年11月	297.45	1、根据其官网显示，汕头新昌年产量2,000万米，年产值1亿元以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2021年度	2020年10月	2021年2月	86.56	1、根据其官网显示，汕头新昌年产量2,000万米，年产值1亿元以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产
		2020年度	2019年4月、2019年12月、2020年1月	2020年3月-2020年6月	1,136.99	1、根据其官网显示，汕头新昌年产量2,000万米，年产值1亿元以上，采购规模与实际需求相匹配。 2、已通过函证、访谈等方式确认验收时间，与收入确认时间相匹配。	扩产

注 1：发行人产品系大型染整设备，客户购买设备后，会零散向发行人购买配件等，为准确识别重复购买情况，重复购买为重复购买发行人整机设备的客户；

注 2：仅列示客户报告期内存在整机销售的年度。

综上，结合政府网站、上市公司年报、公众号信息、客户建厂、客户走访及函证等信息，报告期内主要新增客户、收入增长主要客户、两个及以上年度重复采购客户等客户采购规模与实际需求相匹配，发行人收入确认时间与验收时间相匹配。

#### （四）发行人不存在跨期确认收入情况

##### 1、中介机构执行截止性测试

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

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

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

报告期各期，中介机构截止性测试比例分别为 91.75%、96.47%、95.39% 及 91.07%。

##### 2、中介机构执行函证程序

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

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务收入①	36,034.32	68,414.49	71,826.48	57,155.25
发函金额②	28,616.87	58,920.22	64,116.65	49,024.17
发函比例②/①	<b>79.42%</b>	<b>86.12%</b>	<b>89.27%</b>	<b>85.77%</b>
回函金额③	28,616.55	57,691.14	61,642.21	47,540.51
回函比例③/②	<b>100.00%</b>	<b>97.91%</b>	<b>96.14%</b>	<b>96.97%</b>
回函相符金额④	27,944.94	57,658.20	59,172.90	47,539.57
回函相符比例⑤=④/③	<b>97.65%</b>	<b>99.94%</b>	<b>95.99%</b>	<b>100.00%</b>
回函不符但经调节相符金额⑥	671.61	32.94	2,469.31	0.94
回函不符但经调节相符比例⑦=⑥/③	<b>2.40%</b>	<b>0.06%</b>	<b>4.17%</b>	<b>0.00%</b>
回函确认收入金额⑧=④+⑥	28,616.55	57,691.14	61,642.21	47,540.51
回函确认收入比例⑨=⑧/③	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注 1：2021 年度回函不符，主要系订单金额调整发行人未及时入账导致，涉及差异金额仅为 8.57 万元，申报会计师已予以调整；

注 2：2022 年及 2023 年 1-6 月回函不符，主要系部分客户与发行人会计核算方式不同，不分客户按照收到的发票等方式入账，从而导致对收入确认金额存在差异。

经核查，报告期内发行人客户回函可确认比例较高，回函差异主要系入账时间差异。对回函显示差异部分，结合公司销售明细表、运输单、验收报告、发票等资料进一步核实差异原因，并编制函证结果调节表，回函不符金额主要系入账时间差异所致，发行人已根据正确期间确认收入。

### 3、中介机构执行走访程序

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

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
客户家数 <sup>1</sup> ①	60	114	132	100
走访家数②=③+④	32	65	79	66
其中：实地走访家数 <sup>2</sup> ③	31	60	75	65
视频走访家数④	1	5	4	1
走访家数比例⑤=②/①	53.33%	57.02%	59.85%	66.00%
其中：实地走访比例⑥=③/①	51.67%	52.63%	56.82%	65.00%
视频走访比例⑦=④/①	1.67%	4.39%	3.03%	1.00%
主营业务收入⑧	36,034.32	68,414.49	71,826.48	57,155.25
走访金额⑨=⑩+⑪	30,155.74	54,188.59	59,501.76	47,045.01
其中：实地走访金额⑩	29,635.73	50,260.39	58,879.28	46,703.28
视频走访金额⑪	520.01	3,928.20	622.48	341.73
走访金额比例⑫=⑨/⑧	83.69%	79.21%	82.84%	82.31%
其中：实地走访比例⑬=⑩/⑧	82.24%	73.46%	81.97%	81.71%
视频走访比例⑭=⑪/⑧	1.44%	5.74%	0.87%	0.60%

注 1：客户家数统计存在整机收入客户数量；

注 2：如客户同时存在视频走访及实地走访，计数时统计为实地走访。

### 4、公开信息查询

查询主要客户的公开信息，分析客户公开投产年度与发行人收入确认年度是否存在差异。

综上，报告期内，公司严格按照相关收入确认政策对销售收入进行确认，不存在通过调节安装或验收时间进而调节收入确认时点的情形，不存在跨期确认收入情形。

二、结合报告期内主要客户的验收流程、整厂验收与零星设备验收流程差异、验收所依赖的外部证据等，说明最近一期末验收周期缩短的原因，是否存在简化验收的情况，验收流程及周期与同行业可比公司是否存在显著差异。

（一）报告期内主要客户的验收流程、整厂验收与零星设备验收流程差异、验收所依赖的外部证据

报告期内，发行人主要产品包括染色机、定形机、其他染整设备及数字化染厂系统等产品，公司染整设备在客户现场安装调试，并试运行完成后，向客户提出验收申请，客户验收通过后出具客户盖章的验收报告。具体的验收流程和所依赖的外部证据如下：

项目	产品类型	主要客户验收流程	验收所依赖的外部证据
需安装	染色机、定形机等染整设备	(1) 公司签订销售合同后，组织生产并按客户要求将设备发运至指定地点； (2) 根据客户场地条件，安排安装调试人员前往客户指定地点安装调试； (3) 设备试运行完成后，向客户提出验收申请，客户验收通过后，出具验收报告。	客户盖章的验收报告
	数字化染厂系统及服务	(1) 公司签订销售合同后，组织项目小组，按客户要求进场执行项目； (2) 项目小组根据销售合同约定内容，组织部署数字化染厂系统； (3) 经调试并试运行完成后，向客户提出验收申请，客户验收通过后，出具验收报告。	客户盖章的验收报告
不需安装	设备零配件	境内： (1) 签订销售订单后，公司按照合同要求备货； (2) 备货完成后，公司将设备零配件运送至客户指定地点； (3) 货物送达后，客户对设备零配件进行验收，并在签收单/物流单上签字。 境外： (1) 签订销售订单后，公司按照合同要求备货； (2) 备货完成后，公司将设备零配件运送至港口报关； (3) 报关完成后，取得出口报关单。	境内：客户物流签收记录； 境外：出口报关单

从合同条款来看，发行人与客户签订的销售合同中，并未对“整厂验收”与“零星验收”进行约定，也未对验收流程进行区格，发行人与客户签订的合同均适用统一的验收条款。

从实务角度来看，发行人对所有客户均采用同一套验收流程，在设备安装调试并试运行完成后，发行人即向客户提出验收申请，但整厂验收的周期通常长于零星验收。一般情况下，整厂验收客户一般基于扩大产能、新建厂区等需求购置整厂设备，通常涉及设备数量较多，并且安装调试需建立于新工厂水电设施等条件的齐备基础之上，因而客户通常在新车间/产线建设完成后，客户才对设备进行统一验收并出具验收报告。而零星设备验收一般基于存量设备置换的需求，涉及的设备数量通常相对较少，且水电设施等条件已较为完善，因而验收周期相对较短。因此，发行人整厂验收周期长于零星设备验收周期具备合理性。

综上，报告期内发行人验收流程一贯执行，整厂验收与零星验收流程不存在差异；发行人验收所依赖的外部证据清晰一致，均为客户盖章后出具的验收报告。

## （二）最近一期末验收周期缩短的原因，是否存在简化验收的情况

报告期内，发行人染色机及定形机订单执行周期情况如下：

单位：天

产品类型	期间	订单签订至出机的平均周期① (生产周期)	出机至验收的平均周期② (验收周期)	订单签订至验收的平均周期③=①+② (执行周期)
染色机	2023年1-6月	56.72	126.65	183.37
	2022年度	80.10	162.49	242.59
	2021年度	78.68	169.43	248.12
	2020年度	95.02	185.24	280.25
定形机	2023年1-6月	69.99	179.45	249.44
	2022年度	107.87	193.16	301.03
	2021年度	78.49	180.06	258.54
	2020年度	90.18	141.27	231.44

### 1、染色机

报告期最近一期染色机执行周期由 242.59 天下降至 183.37 天，缩短 59.22 天，主要是由于：①伴随着社会经济的平稳运行，发行人能够更顺利地完物料

采购及生产经营活动，因此生产周期由 80.10 天下降至 56.72 天，缩短 23.38 天；  
②由于出行限制因素的调整，发行人能够较好地完成设备安装调试工作，验收周期从 162.49 天下降至 126.65 天，缩短 35.84 天。

对于验收周期，作为参考对比：①2022 年发行人部分染色机订单受出行限制影响验收周期较长（超过 250 天），而 2023 年 1-6 月已无上述因素的影响，若剔除 2022 年出行限制影响订单模拟测算，2022 年验收周期为 138.13 天，与 2023 年 1-6 月验收周期 126.65 天总体较为接近，不存在明显缩短的情形。②2019 年染色机验收周期为 123.27 天，与 2023 年 1-6 月的 126.65 天较为接近，不存在明显缩短的情形。

## **2、定形机**

报告期最近一期定形机执行周期由 301.03 天下降至 249.44 天，缩短 51.59 天，主要是由于：①伴随着社会经济的平稳运行，发行人能够更顺利地完成物料采购及生产经营活动，因此生产周期由 107.87 天下降至 69.99 天，缩短 37.88 天；②由于出行限制因素的调整，发行人能够较好地完成设备安装调试工作，验收周期从 193.16 天下降至 179.45 天，缩短 13.71 天。

对于验收周期，作为参考对比：①与染色机保持同口径模拟测算，2022 年验收周期为 183.83 天，与 2023 年 1-6 月验收周期 179.45 天总体较为接近，不存在明显缩短的情形。②2019 年定形机验收周期为 158.19 天，而 2023 年 1-6 月的验收周期为 179.45 天，亦不存在缩短的情形。

## **3、发行人不存在简化验收的情况**

报告期内，发行人执行较为统一的验收约定及程序，针对需安装的整机染整设备，通常的验收流程为，发行人安装人员在客户现场安装调试，并试运行完成后，向客户提出验收申请，客户在验收通过后出具客户盖章的验收报告。验收标准方面，设备的验收主要根据双方约定的合同条款或客户需求等要求执行，通过后出具验收报告。

综上所述，发行人均需取得客户盖章后的验收报告才可验收并确认收入，验收所依赖的外部证据清晰一致，最近一期验收周期的缩短主要系社会经济的平稳运行和出行限制因素的调整所致，不存在简化验收的情况。

### （三）验收流程及周期与同行业可比公司是否存在显著差异

#### 1、报告期内，发行人验收流程与同行业可比公司不存在显著差异

报告期内，发行人设备验收流程与同行业可比公司对比如下：

公司名称	验收流程
恒天立信	未披露具体验收流程。 根据其收入确认原则，恒天立信制造及销售染整机械业务自直接向客户销售产品 所得营业收入于存货控制权已转移予客户的时间点（主要于客户接纳产品后）确 认。客户对产品有充分酌情权且并无未履行责任可影响客户对产品之接纳。
远信工业	（1）货物运抵客户指定地点后，由客户整体清点数量完成预验收并确认收货。 （2）发行人货物到达客户指定地点且客户场地、水、电、汽等安装条件成熟时， 发行人指派安装人员前往指导安装。 （3）安装完毕后先进行联合试机，试机成功即可进行生产试运行，并检验各项性 能是否达标。 （4）客户确认设备正常运行、性能达标、员工正常操作后完成最终验收，签订用 户接收报告。
宏华数科	根据公司与客户签订的设备销售合同，公司对需要安装的设备，将设备安装调试 完毕正常运行后 10 日内，按照双方约定的验收标准对设备进行最终验收，验收合 格后，客户在《安装服务报告》上签字盖章，公司取得安装服务报告后，予以确 认收入。
发行人	（1）公司签订销售合同后，组织生产并按客户要求将设备发运至指定地点； （2）根据客户场地条件，安排安装调试人员前往客户指定地点安装调试； （3）设备试运行完成后，向客户提出验收申请，客户验收通过后出具客户盖章的 验收报告。

注：验收流程描述来源于上市公司公告。

如上表所示，发行人与同行业可比公司相比，验收流程均包括设备发运、安  
装调试、试运行并取得验收报告等环节，验收流程不存在显著差异。

#### 2、报告期内，发行人验收周期与同行业可比公司存在差异具有合理性

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

##### （1）染色机

报告期各期，发行人染色机验收周期与可比公司对比如下

公司	时间	验收周期（天）
恒天立信	2020年度-2023年6月	未披露
远信工业	- <sup>1</sup>	不适用 <sup>2</sup>
宏华数科	2020年度-2023年6月	不适用
发行人	<b>2023年1-6月</b>	<b>126.65</b>
	<b>2022年度</b>	<b>162.49</b>
	<b>2021年度</b>	<b>169.43</b>
	<b>2020年度</b>	<b>185.24</b>

注 1：报告期内，远信工业未披露其有染色机业务收入；

注 2：远信工业于 2022 年 11 月成立子公司进入染色机领域，其披露染色机验收周期为 1 个月，但截至 2023 年 6 月仅验收 38 台高温智能染色机，不具备参考性；

注 3：宏华数科未有染色机销售业务。

与可比公司相对比，由于远信工业仅验收少量染色机，实际验收周期受项目配套设施准备工作、客户付款进度等因素影响，因此可比性较弱。

## （2）定形机

报告期各期，发行人定形机生产周期及验收周期与可比公司对比如下：

公司	时间	验收周期（天）
恒天立信	2020年度-2023年6月	未披露
远信工业	2023年1-6月	未披露
	2022年度	未披露
	2021年度	未披露
	2020年度	92.92
宏华数科	2020年度-2023年6月	不适用
发行人	<b>2023年1-6月</b>	<b>179.45</b>
	<b>2022年度</b>	<b>193.16</b>
	<b>2021年度</b>	<b>180.06</b>
	<b>2020年度</b>	<b>141.27</b>

注 1：远信工业仅于招股说明书中披露了 2020 年数据；

注 2：宏华数科未有定形机销售业务。

与可比公司相对比，远信工业 2020 年度验收周期较发行人短，主要系订单规模存在差异：

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

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

综上，报告期内，发行人验收流程与同行业可比公司不存在显著差异；发行人染色机业务与可比公司相比，因同行业可比公司未披露验收周期或业务量较小可比性较弱；定形机业务与可比公司相比，验收周期由于客户订单规模存在一定差异，具备业务合理性。

**三、结合俐马集团马来西亚工厂建设进度、公开信息报道情况、向产业链中其他企业采购情况，说明报告期内发行人持续向其采购且对其销售大幅上升的合理性。**

**（一）俐马集团是全产业链跨国纺织企业，经营规模较大，具备较强的资金实力及设备购置需求，发行人的产品布局、服务能力可较好地匹配其需求，俐马集团持续向发行人采购设备具有合理性**

俐马集团系一家集纺纱、织布、染整、印花、制衣为一体的全产业链跨国纺织企业，主要服务于耐克、优衣库、安德玛等国际品牌，在马来西亚（系其主要生产基地）、中国、越南等地均有工厂，具备较强的市场地位和市场竞争力。在纺织产业全球化转移的进程中，俐马集团持续扩产，进而产生较大的设备购置需求，例如 2021 年新建越南工厂、2023 年马来西亚扩建车间，此外根据 2023 年 8 月江苏省南通市人民政府公示，俐马集团拟在南通建设年产 8 万吨高档针织面料、2 亿件高档针织运动休闲服饰项目，该项目总投资达 8 亿美元。由此可见，俐马集团经营规模较大，具备较强的资金实力及设备购置需求。

发行人具备完善的产品布局，能够提供染整设备及数字化染厂系统的整厂解决方案，在下游纺织企业沿循一带一路出海布局的过程中，发行人能够为客户提供整厂设备到系统的整体交付，较好地匹配境外客户投资建厂的整厂购置需求。因此，发行人与俐马集团于 2017 年即开始合作，合作项目包括马来西亚工厂、

越南工厂及中国苏州工厂等生产基地，其中马来西亚工厂系发行人提供整厂解决方案的代表性项目之一。发行人可较好地匹配俐马集团的设备置换及持续扩产的需求，双方具有较为深厚的合作基础，俐马集团持续向发行人购买染整设备具有合理性。

**（二）俐马集团近年来持续扩产，其马来西亚工厂报告期早期采购原因系旧设备置换，后期为扩产，销售规模的上升趋势与其设备购置需求匹配**

报告期内，俐马集团持续进行旧设备的置换及扩产，其按不同基地的扩产情况如下：

单位：万元

项目	报告期设备购置原因	2023年 1-6月	2022年 年度	2021年 年度	2020年 年度
马来西亚工厂	扩产	10,458.12	-	-	
	设备置换	630.83	3,277.30	2,807.01	10.28
越南工厂	扩产	1,104.02	1,939.91	3,117.92	-
苏州工厂	设备置换	368.01	123.07	15.48	435.26
<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>12,560.98</b>	<b>5,340.28</b>	<b>5,940.41</b>	<b>445.54</b>

从上表可知，报告期内发行人对俐马集团马来西亚工厂确认的收入分别为10.28万元、2,807.01万元、3,277.30万元和11,088.95万元。其中2021年、2022年的收入主要系旧设备置换所致。出于持续生产的需求，旧设备置换呈现持续、多批次的特点；2023年1-6月收入主要系为新建车间扩产购置设备，由于新建车间扩产的设备交付需建立在车间竣工且水电设施完善的基础上，且一般采用整厂验收的方式，因此收入确认较为集中、发行人收入金额较大。

综上，俐马集团马来西亚工厂设备购置的需求不同，因此报告期持续向发行人采购设备且销售规模呈上涨的趋势，具有商业合理性。

**（三）项目建设进度方面，俐马集团马来西亚工厂的建设进度、相关认证程序与发行人产品验收时间匹配，具有合理性**

2023年1-6月发行人对俐马集团收入较高，主要系其马来西亚工厂扩产并建设新车间，而马来西亚工厂系其主要生产基地，因此投资规模较大、设备购置需求较高。俐马集团的项目建设进度及发行人产品验收的匹配性情况如下：

俐马集团于2021年11月向马来西亚政府申请规划许可证，并于2022年1月开始建设新车间。2022年上半年，发行人陆续向马来西亚厂区运送相关设备，新车间的场地在达到设备可安装调试条件后，发行人于2022年6月派遣安装调试人员前往马来西亚协助安装调试工作，由于设备数量较多且受公共卫生事件及境外出行限制的影响，于2023年上半年完成安装调试。

根据马来西亚《工厂及机械法令》（Akta Kilang dan Jentera），新车间需要向马来西亚职业安全与健康部履行行政许可程序，并取得DOSH认证申请后方可正式投入使用，俐马集团于2023年2月提交申请，并于2023年3月取得DOSH认证批文。因此，俐马集团于2023年完成新车间的设备验收，发行人于2023年确认对俐马集团上述设备的收入具有合理性。

中介机构于2023年5月对俐马集团马来西亚工厂履行实地走访及盘点程序，具体包括访谈客户的经营情况、观察客户的经营场所及厂房仓库、现场盘点设备数量并与销售明细比对、确认设备安装情况等。经核查，客户现场设备与发行人销售情况一致，设备规模与业务情况匹配，设备已安装完毕并投入使用，发行人收入具备真实性及合理性，收入确认时点具备准确性。

**（四）公开信息报道及产业链其他设备采购方面，俐马集团马来西亚工厂以前年度曾向产业链其它设备染整设备及纺纱设备，近年亦向部分（拟）上市公司持续地采购其他设备**

根据公开报道信息，以前年度，俐马集团马来西亚工厂曾向产业链其它设备供应商采购染整设备及纺纱设备，如于2013年9月向德国Saurer Schlafhorst订购8台纺纱机及纱管运输系统等；于2013年11月向恒天立信购买100台染色机，配置于马来西亚和中国多个地方。根据访谈，报告期内，俐马集团马来西亚工厂向浙江特富发展股份有限公司购买导热油炉能源动力设备，此外还向瑞士Rieter及日本Juki分别购买了纺纱设备及成衣加工设备。

根据（拟）上市公司公告信息，除向发行人采购染整设备外，俐马集团马来西亚工厂近期亦存在向其它设备厂商持续性的采购，具体如下：

供应商	购置设备	购置设备情况
长联科技 (申报创业板)	自动化印花设备	1、设备购置规模方面，2020年-2023年1-6月，长联科技对俐马集团的收入分别为669.42万元、1,184.13万元、1,118.67万元和1,045.02万元。 2、设备购置原因方面，2021年俐马集团采购系旧设备置换，将原使用的进口产品替换成长联科技产品；2023年1-6月的采购，主要系扩大生产规模和提高自动化程度而持续采购。
汉弘集团 (申报科创板)	成衣印花设备	2017-2019年，汉弘集团对俐马集团的收入分别为400.85万元、2,670.52万元、814.01万元。
上海凯鑫 (300899.SZ)	环保设备	1、环保设备的购置一般与厂房排污设施购置同步，较其它设备购置较早。2017-2019年上海凯鑫对俐马集团收入分别为812.32万元、2,938.26万元、3,395.27万元。 2、上海凯鑫于2020年上市后不再披露具体客户的销售数据。

由此可见，俐马集团马来西亚工厂除向发行人采购染整设备外，同样向产业链其他企业采购其他设备，且采购活动同样具备持续性。

（五）俐马集团2023年1-6月执行周期高于其它客户，主要系设备数量较多导致生产周期较长，公共卫生事件及出行限制导致验收周期较长；俐马集团2023年1-6月的验收周期与以前年度相比差异具备合理性

### 1、俐马集团与其他客户对比

俐马集团2023年1-6月设备的执行周期的周期与其他客户对比如下：

公司	订单签订至出机的平均周期① (生产周期)	出机至验收的平均周期② (验收周期)	订单签订至验收的平均周期③=①+② (执行周期)
俐马集团	84.82	266.25	351.07
除俐马集团以外的其它客户	54.57	92.37	146.94

注：俐马集团合同签署时间主要集中于2021年12月、2022年上半年及2022年10月，上述周期统计的起点为各合同实际签署时间。

在生产周期方面，俐马集团采购的设备数量及类型均较多，因此生产周期相对其他客户较长，具备合理性。

在验收周期方面，俐马集团 2023 年 1-6 月对应销售收入主要来自于俐马集团的海外工厂，如前文所述，由于涉及的设备数量及类型均较多、并需要海运至海外工厂，且受公共卫生事件及境外出行限制的影响，验收周期相对其他客户较长，具备合理性。

## 2、俐马集团与历史数据对比

报告期各期，俐马集团验收周期具体情况如下：

期间	销售收入 (万元)	验收周期 (天)	是否存在显著差异、原因及合理性
2023 年 1-6 月	12,560.98	266.25	主要为俐马集团境外工厂采购，采购需求包括设备置换和扩产，2022 年、2023 年 1-6 月，验收周期不存在显著差异。
2022 年度	5,340.28	263.01	
2021 年度	5,940.41	591.12	主要系俐马集团境外工厂采购，2020 年及 2021 年持续受到公共卫生事件及境外出行限制影响。发行人于 2019 年及 2020 年向其境外工厂发货，一方面发行人无法派人前往安装调试，另一方面客户工厂现场工人及水电环境也无法达到运行要求，至 2021 年才完成部分厂房建成投产，因此整体验收周期较长。
2020 年度	445.54	58.50	主要系俐马集团境内苏州工厂的设备置换，采购规模相对较小，验收周期相对较短。

由此可见，俐马集团 2023 年 1-6 月验收周期与 2022 年度不存在显著差异，与其它年度的差异具有合理性。

综上所述，俐马集团是全产业链跨国纺织企业，具备较强的资金实力及设备购置需求，发行人的产品及服务可较好地匹配其需求，结合其旧设备置换（报告期早期）、新建厂区扩产（报告期后期）等需求，俐马集团马来西亚工厂持续向发行人采购设备且 2023 年规模上升较快。项目建设进度方面，俐马集团马来西亚工厂的建设进度、相关认证程序与发行人产品验收时间匹配；公开信息报道及产业链其他设备采购方面，俐马集团马来西亚工厂以前年度曾向产业链其它设备染整设备及纺纱设备，近年亦向部分（拟）上市公司持续地采购其他设备，因此报告期内发行人对俐马集团收入具备合理性。

## 四、申报会计师的核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得发行人收入明细表，查阅报告期内主要新增客户、收入增长主要客户、两个及以上年度重复采购客户等合同执行情况，并查询客户相关外部公开信息，分析相关客户采购规模与实际需求、发行人收入确认时间与验收时间是否匹配；

2、访谈主要客户，了解客户购买发行人设备原因、对发行人产品的验收流程及验收出具的验收依据；

3、访谈发行人财务负责人，了解客户整厂验收流程与零星配件流程是否存在差异；

4、获取并查阅同行业可比上市公司年报、招股说明书等公开资料，了解同行业可比上市公司验收流程、验收周期变化及原因，分析发行人与同行业可比上市公司验收流程、验收周期是否存在差异；

5、查询及获取俐马集团马来西亚工厂的项目建设进度资料等，确认俐马集团马来西亚工厂新厂区的建设情况；

6、查询俐马集团的其他相关设备供应商自 2017 年至今对俐马集团马来西亚工厂的设备销售情况；

7、访谈俐马集团马来西亚工厂负责人关于马来西亚工厂的园区建设情况、环保、印花等设备商的采购情况；

8、通过查询及确认俐马集团马来西亚工厂设备的出机情况，确认不同类型设备的采购的匹配性。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明报告期内主要新增客户、收入增长主要客户、两个及以上年度重复采购客户等类别客户的合同签订时间、对应验收及收入确认时间、收入确认金额；结合相关公开信息，相关客户采购规模与实际需求、收入确认时间与验收时间相匹配；发行人不存在跨期确认收入情况。

2、报告期内主要客户验收主要为公司染整设备在客户现场安装调试，并试运行完成后，向客户提出验收申请，客户在验收通过后出具客户盖章的验收报告；客户针对整厂验收流程与零星设备验收流程基本一致，但整厂验收周期长于零星验收的周期；报告期内，发行人整机设备验收所依赖的外部证据均为客户盖章的验收报告；最近一期发行人整体验收周期下降，主要系受社会经济平稳运行及出行政策变化影响；报告期内，发行人不存在简化验收的情况；报告期内，发行人验收流程与同行业可比公司不存在显著差异；发行人染色机业务与可比公司相比，因同行业可比公司未披露验收周期或业务量较小可比性较弱；定形机业务与可比公司相比，验收周期由于客户订单规模不一致存在一定差异，具备业务合理性。

3、俐马集团是全产业链跨国纺织企业，具备较强的资金实力及设备购置需求，发行人的产品及服务可较好地匹配其需求，结合其旧设备置换（报告期早期）、新建厂区扩产（报告期后期）等需求，俐马集团马来西亚工厂持续向发行人采购设备且 2023 年规模上升较快。项目建设进度方面，俐马集团马来西亚的建设进度、相关认证程序与发行人产品验收时间匹配；公开信息报道及产业链其他设备采购方面，俐马集团马来西亚工厂以前年度曾向产业链其它其他设备公司采购染整设备及纺纱设备，近年亦向部分（拟）上市公司持续地采购其他设备，因此报告期内发行人对俐马集团收入具备合理性。

## 五、请保荐人、申报会计师质控和内核部门说明对上述事项的关注情况，并说明相关质控工作情况及结论

### （一）申报会计师质控和内核部门对相关问题的关注情况和工作情况

#### 1、申报会计师质控和内核部门对相关问题的关注情况

于本项目向证监会、深圳证券交易所申报前，申报会计师质控部门、内核部门依照本所《关于加强特定项目内核会管理的通知》、《业务管理指令第 1 号》、《质量管理体系》和《项目质量复核管理办法》等相关制度，并遵循《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》的规定，对发行人主要确认收入的客户情况、报告期各期新增客户的核查情况、收入

确认的会计政策、验收周期、收入确认截止性等问题以及发行人有关销售业务循环的内部控制设计、执行测试的底稿予以了复核。

在申报后的审计过程中，持续依照本所的质量控制的规章制度对提供的审计报告、反馈意见的回复和审核意见的回复进行了复核，针对俐马集团的收入确认的时点、收入增加的合理性、项目组执行程序的充分性予以充分的检查。

## **2、申报会计师质控和内核部门对相关问题履行的工作情况**

申报会计师质控及内核部门履职的工作如下：

（1）对项目组风险评估阶段工作予以复核，复核项目组是否基于风险导向审计工作中是否充分识别上述风险；

（2）对项目组基于风险评估结果设计的进一步审计程序是否能够应对评估的错报风险予以复核；

（3）对项目组对发行人与销售收款有关业务循环的控制活动了解、穿行测试和控制测试底稿予以复核，判断项目组所执行程序是否支持风险评估结果，进一步程序是否恰当、合理；项目组所执行的程序是否满足对销售收款相关的内部控制结论发表意见；

（4）对项目组获取的收入明细表、客户走访、收入现场核查、客户函证、收入的发生测试以及截止性测试等细节测试底稿予以复核，并在公开信息检索相关项目信息，对收入的真实性、截止性予以验证；

（5）关注了俐马集团收入的变动情况，并检查了项目组对俐马集团相关业务执行的实质性程序，包括业务背景、销售合同、验收周期和项目组的实地走访、核查程序；

（6）复核项目组编制的实质性分析程序的底稿，对验收周期的合理性进行了必要的复核。

### **（二）申报会计师质控和内核部门对相关问题的审核结论**

申报会计师的质控部门、内核部门认为，项目组已对上述问题执行了充分的核查程序，制作留存了相应的核查底稿，对质控和内核部门沟通的问题作出了充分答复，项目组的核查结论恰当。

## 问题 2 关于营业收入与毛利率波动

申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务收入分别为 57,155.25 万元、71,826.48 万元、68,414.49 万元和 36,034.32 万元，呈现波动趋势；2023 年 1-9 月发行人实现收入 54,411.48 万元，同比增长 4.54%。

（2）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 37.96%、40.37%、36.12%及 33.72%，最近一年一期持续下滑。

请发行人：

（1）结合下游纺织行业竞争及发展趋势、发行人 2023 年全年业绩情况，说明发行人的持续盈利能力及未来经营业绩稳定性。

（2）说明最近一年及一期毛利率下滑的原因，毛利率波动是否与同行业可比公司一致，影响毛利率下滑的不利因素是否消除，发行人毛利率是否存在持续下滑的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

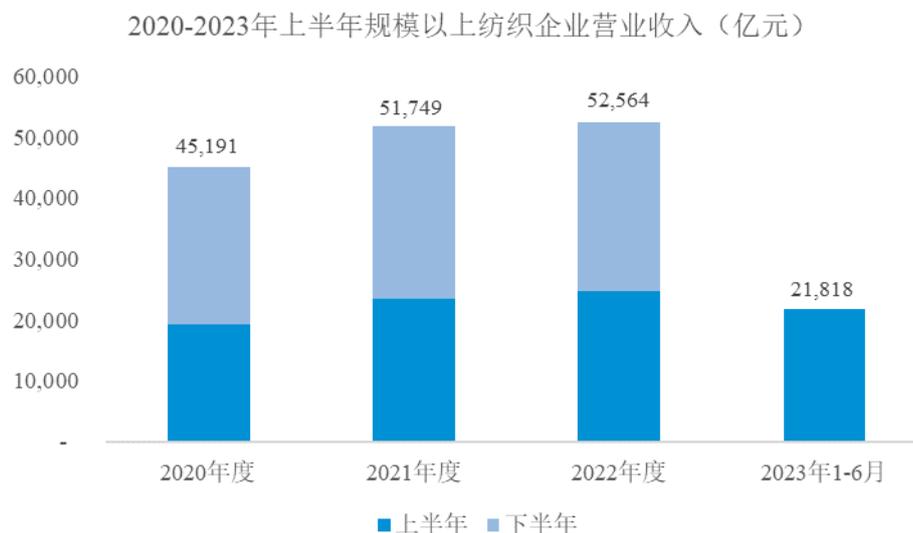
### 【回复】

一、结合下游纺织行业竞争及发展趋势、发行人 2023 年全年业绩情况，说明发行人的持续盈利能力及未来经营业绩稳定性。

（一）下游行业发展趋势：纺织行业是重要战略产业，市场规模较大且稳健发展，市场竞争将推动行业集中度提升，节能环保和智能制造技术进步推动产业升级，一带一路倡议为行业带来发展机遇

1、行业稳健发展：纺织行业市场规模达五万亿、是我国重要的支柱产业，代表居民的基础需求，具备稳健发展的特征

我国纺织行业拥有全世界最为完备的现代纺织制造产业体系，生产制造能力与国际贸易规模长期居于世界首位。《纺织行业“十四五”发展纲要》将纺织行业定位为“国民经济与社会发展的支柱产业、解决民生与美化生活的基础产业、国际合作与融合发展的优势产业”。



数据来源：国家发改委

纺织行业呈现市场规模较大、总体较为稳定的特征。根据国家发改委的统计，从市场规模来看，2022年我国规模以上纺织企业实现营业收入达到52,564亿元，纺织行业市场规模已达五万亿级，是我国国民经济支柱产业之一；从市场变动来看，纺织行业不同年度受宏观经济等因素的影响略有波动，但作为居民百姓“衣食住行”的基础消费需求之一，总体呈现较为稳定的特征。

## 2、集中度逐渐提升：纺织行业具备分散度较高的特征，伴随着市场竞争的演变规律，行业集中度将逐渐提升

从下游行业竞争格局来看，纺织行业具备分散度较高的特征。以印染行业为例，据国家统计局数据，2023年上半年全国规模以上印染企业数量达1,740家，鲁泰A、航民股份等龙头企业市占率不足5%（根据《2022年全年纺织机械行业经济运行报告》，规模以上印染企业实现营业收入3,125.26亿元，鲁泰A及航民股份市占率分别为2.08%、1.33%），尚未形成清晰稳定的竞争格局，尤其在低端市场领域，中小企业数量较多，市场竞争较为激烈。

从市场竞争的演变规律来看，一方面，随着近年国家产业政策的调控及环保监管力度的加大，部分污染严重、技术落后的中小企业逐渐退出，具备环保、技术等竞争优势的大中型企业则借此契机持续扩大产能、逐步提高市场占有率。另一方面，规模较大且具备技术创新能力的头部企业不易受到下游需求波动的影响，能够依靠竞争优势跨越周期逐步提高市场占有率。

因此长期来看，随着我国经济由高速增长转向高质量发展，下游纺织行业市场集中度将逐渐提升，头部企业市占率将逐渐增长。

### 3、节能环保：绿色发展和清洁生产是纺织行业可持续发展的必由之路

习近平总书记在党的二十大报告中指出：“推动经济社会发展绿色化、低碳化是实现高质量发展的关键环节”；《纺织行业“十四五”发展纲要》将绿色发展、科技创新作为纺织行业的重要发展目标；《“十四五”纺织机械行业发展指导性意见》提出要攻关纺织绿色生产装备，推动纺织产业对资源环境更加安全友好，为实现“碳达峰”、“碳中和”提供强有力的支撑。

伴随国家层面对生态文明建设提出更高要求，印染行业环保监管趋严，相关法律法规对印染环节的能耗、耗水量、重复利用率等指标要求均持续提高，以针纺织品印染为例，具体法规要求如下：

项目	《工业重点领域能效标杆水平和基准水平》（2023版）	印染行业“十四五”发展指导意见（2021年）	《印染行业规范条件》（2017版）	《印染行业准入条件》（2010版）
印染综合能耗	标杆水平≤1.0吨标准煤/吨	≤1.1吨标准煤/吨	≤1.1吨标准煤/吨	新增项目≤1.2吨标准煤/吨 现有项目≤1.5吨标准煤/吨
印染取水量	-	≤85吨水/吨	≤90吨水/吨	新增项目≤100吨水/吨 现有项目≤130吨水/吨
水重复利用率	-	达到45%以上	达到40%以上	达到35%以上

与此同时，在《印染行业“十四五”发展指导意见》的规划下，印染产业发展呈现集约化的趋势，即印染企业逐步由分散分布转向产业园集聚分布。在集约化过程中，当地往往考虑园区的承载量及形成的示范效应，对入驻的印染企业设备能耗、水资源利用等提出更高要求，从而带来设备的更新迭代购置需求。

**4、智能化升级：纺织行业的智能化转型与升级是国家战略层面的引导趋势，我国的纺织行业的智能化水平距离发展目标仍有长足的提升空间**

在国家政策层面，国家发改委发布的《产业结构调整指导目录（2023 年本）》提出要加快构建具有智能化、绿色化、融合化特征的现代化产业体系，以智能制造为主攻方向推动产业技术变革和优化升级，重点鼓励具备设备接入、知识沉淀、应用开发等能力的行业型工业互联网平台的开发。

在行业政策层面，中国印染行业协会发布的《印染行业“十四五”发展指导意见》提出要大力推进纺织企业数字化改造，在单机台自动化基础上发展全流程数字化，促进设备、系统互联互通和数据集成共享，持续提升精细化管理水平；拓宽印染全流程数字化监控系统应用，实现对机械参数、工艺参数、能源消耗和过程质量的全方位监控。《纺织行业数字化转型三年行动计划（2022-2024）》则提出了数字化转型的具体目标，到 2024 年，重点领域数字化生产设备联网率达到 50%，工业云平台普及率达到 55%，ERP 应用普及率达到 68%，MES 应用普及率达到 28%，加速培育形成一批行业数字化转型系统解决方案。

下游纺织行业的智能化转型与升级能够有效提高纺织企业的核心竞争力，我国的纺织行业的智能化水平距离发展目标仍有长足的提升空间。

#### **5、“一带一路”：伴随“一带一路”的高质量建设，纺织机械行业的出口金额有望进一步增长，为我国纺织机械行业带来新的市场机遇**

在国际政治经济环境复杂的背景下，我国提出“高质量共建‘一带一路’，携手实现共同发展繁荣”的发展倡议。纺织产业作为我国经济的支柱产业、国际化发展的先行产业，在纺织产业全球化转移的进程中，积极响应“一带一路”的倡议号召，出海投资并开展全球化布局，打造国际合作和竞争新优势。《建设纺织现代化产业体系行动纲要（2022-2035 年）》提出了持续高水平参与“一带一路”共建合作的战略目标，鼓励我国企业与沿线国家的产业合作，发挥国产化技术装备竞争力优势，建设现代化纺织产业链国际合作标志性项目，支持国内企业“抱团出海”。

2020年-2022年我国纺织机械进出口情况（亿美元）



数据来源：中国纺织机械协会

根据中国纺织机械协会统计，近年来我国纺织机械出口金额持续增长，2022年我国纺织机械出口总额达 55.37 亿美元，同比增长 15.22%。2023 年上半年，受全球经济环境影响，出口规模为 22.86 亿美元，同比下降 10.91%，但是，从不同区域的出口情况来看，2023 年上半年针对“一带一路”沿线国家及地区的出口仍保持较高增速，达 17.06 亿美元，占全部出口的 74.63%，同比增长 11.87%。伴随着“一带一路”的高质量建设，纺织机械行业的出口金额有望进一步增长，为我国纺织机械行业带来新的市场机遇。

（二）发行人的发展战略与行业的发展趋势吻合，着力于绿色化和智能化技术，深化与优质客户的合作并积极布局“一带一路”，塑造了较强的市场竞争力，进而推动发行人持续发展

1、纺织行业呈稳健发展趋势，市场中存量的染色机及定形机设备经测算超过 750 亿元，受到自然寿命及经济寿命的影响存在刚性置换需求，发行人的市场地位和技术研发优势能够保障存量设备置换中的市场占有率

经测算，国内规模以上印染企业存量染色机及定形机设备规模超 750 亿元，受到自然寿命及经济寿命的影响存在刚性置换需求。

对于自然寿命，根据远信工业披露的信息，染整设备的使用寿命通常为 8-10 年，存在自然的更新换代周期，因此染色机及定形机每年自然更新的需求超 75

亿元，考虑到下游行业分散度较高的特征（规模以下印染企业设备规模未纳入测算），行业整体存量设备规模及更新规模将更高。

对于经济寿命，受到环保政策引导、技术升级迭代影响可能进一步缩短，存量设备更换速度可能进一步加快。就环保政策而言，如前文所述，绿色发展和清洁生产已成为印染行业可持续发展的必由之路，受制于环保政策的不断趋严及集约化发展，下游印染企业对自身设备的环保性能要求不断提升，将缩短设备的购置周期；就技术升级迭代而言，设备技术的进步能够带来更低的能耗（例如耗水量、耗电量的降低）、更高的生产效率（例如印染一次成功率的提升、生产环节的数字化管理），为纺织企业实现降本增效，最终提升市场竞争力。因而技术升级迭代也将吸引客户加速设备的更新置换。

发行人具有较强的市场地位和技术研发优势。在市场地位方面，根据中国纺织机械协会对国内重点染整设备制造企业销售情况的统计和说明，三技技术 2019 年至 2022 年染整设备总体销售额位居行业第二位，2021 年度及 2022 年度针织物染色机产销量市场总体排名第一。在技术研发方面，发行人及子公司三技克朗茨、技研智联均为高新技术企业，截至 2023 年 10 月 31 日，发行人及子公司共取得 164 项专利（其中发明专利 31 项）以及 41 项软件著作权，2022 年共有研发人员 135 人，研发费用金额为 4,771.19 万元，研发费用率为 6.95%，并获得了广东省“制造业单项冠军”、广东省“专精特新企业”等一系列荣誉。

综上所述，发行人的市场地位和技术研发优势能够保障其在存量设备的更新置换中的市场占有率，进而保障发行人业务的可持续发展。

## **2、伴随下游集中度提升，头部企业市占率提高将带来设备购置需求，发行人与优质客户合作的逐渐深化将推动发行人持续发展**

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

持续研发与服务能力，尤其对于优质下游客户而言，只有规模较大、持续研发与服务能力较强的设备供应商方能匹配其自身发展需求。

发行人依托于“由点带线、以线建面”的发展路径，通过染色机与定形机两大支点逐步延伸布局其他染整设备，形成产品矩阵优势，再通过积极延伸布局数字化染整系统，为客户提供智慧工厂整体解决方案，较好的契合了下游优质客户对于设备供应商的综合需求。因此，报告期内发行人所服务的优质客户群体不断扩大，已达 20 家，收入金额及占比亦呈现上升趋势：

单位：万元

优质客户情况	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	14,512.61	18,705.10	12,381.76	1,942.60
收入占比	40.27%	27.34%	17.24%	3.40%

注 1：优质客户的定义主要系上市公司及中国印染协会评选的“印染企业 30 强”，例如俐马集团、申洲国际（2313.HK）、盛泰集团（605138.SH）、冠星集团（4439.TW）、互太纺织（1382.HK）、航民股份（600987.SH）、鲁泰 A（000726.SZ）等。

注 2：期后已履行及待履行的优质客户订单金额（不含税）2.37 亿元。

长期来看，优质的下游客户和优秀的设备供应商将逐步呈现双向选择的趋势。伴随着下游行业集中度的提升，头部纺织企业的市场占有率提升将带来持续的设备置换及扩产需求，发行人与优质客户合作的逐渐深化将推动发行人持续发展。

### 3、节能环保方面，公司响应国家高质量发展政策号召，顺应下游纺织行业绿色化发展趋势，积极攻关纺织机械绿色生产装备，以实际行动加快节能环保的先进技术研发和推广应用

公司作为广东省新型染整装备工程技术研究中心，在国内率先研发了用于针织物染色的高温气液染色技术，大幅降低了针织物气流输送染色的电耗，该产品于 2015 年完成了广东省科技成果鉴定，技术水平达到国际领先，并获得了广东省科学技术奖、中国纺织工业联合会产品开发贡献奖；针对传统溢流染色机耗水量较大、织物易出现折痕等问题，公司持续进行技术升级，于 2021 年推出新款的 MFH 系列溢流染色机，在节能降耗、染整效果等方面均有显著优化升级，该产品于 2021 年通过佛山市科技服务业协会完成科技成果鉴定，技术水平达到国际先进，具体如下：

序号	产品名称	技术描述	技术先进性表征	实现功能
1	气液染色机	<p>①以循环气流牵引织物循环，染液经组合式染液喷嘴与被染织物进行交换，完成染料对织物的上染过程。</p> <p>②织物单次循环中，染液对织物的匀染程度很高，故完成匀染过程的时间缩短。</p>	<p>①根据纺织机械协会出具的说明，该技术为发行人行业首创。</p> <p>②根据广东省科学技术厅评审鉴定，该技术达到国际领先水平。</p> <p>③能够大幅降低染色耗水量，将染色机浴比从 1:8 至 1:10 降低至 1:2.5 至 1:4 的区间。</p> <p>④能够大幅降低电耗，相比于气流染色技术，气液染色技术对染液不产生能量消耗，风机功率可降低 50%。</p> <p>⑤改善了传统溢流染色中布匹容易有折痕的问题，能够适用于更丰富的场景（如厚重布种、易折痕布种）</p>	<p>①大幅降低了综合能耗（水、汽、电），达到节能环保的效果。</p> <p>②能够适用于更多的应用场景（适用的布种更多）。</p>
2	溢流染色机	<p>①利用液体的流量及压力，驱动织物进行染色交换并在染色机内循环运行完成染色。</p> <p>②应用公司研发的的下沉式斜轴摆布、自动可调节喷嘴等核心技术，相较传统溢流染色机提升了综合性能。</p>	<p>①该技术并于 2021 年通过科技成果鉴定，达到国际先进水平。</p> <p>②相比传统溢流染色机明显降低了综合能耗（水、汽、电），可降低约 20% 的能耗水平。</p> <p>③应用斜轴摆布技术，使织物堆叠更整齐，染色运行更顺畅，产生折痕机率小。</p> <p>④应用自动可调节喷嘴技术，可根据不同织物品种的特点或不同的工艺阶段的要求，自动灵活的调整喷嘴，适用范围广。</p>	<p>相较传统溢流染色机，①降低能耗水平；②提高产品适用范围，改善织物卷边及折痕问题。</p>

由此可见，发行人染整设备节能环保特征突出，具备较强的产品竞争优势。此外，发行人共计 10 项产品入选《中国印染行业节能减排先进技术推荐目录》，该推荐目录由中国印染行业协会进行权威评选，报告期内，前述产品带来的收入占当期营业收入的比重超过 85%。综上所述，发行人在节能环保方面的技术投入及产品优势与行业发展趋势相吻合，能够推动发行人持续发展。

#### 4、智能化方面，发行人积极响应国家对于智能制造产业升级的号召，于工业互联网领域提前布局持续投入研发，逐步实现成果转化和应用场景的落地

《“十四五”智能制造发展规划》提出推动制造业实现数字化转型、网络化协同、智能化变革的战略，订立到 2025 年规模以上制造业企业大部分实现数字化网络化，重点行业骨干企业初步应用智能化的目标。2023 年 7 月，中央政治局会议再次提出推动数字经济与先进制造业深度融合的战略目标。

发行人于 2019 年前后开始布局工业互联网相关产品，并于 2020 年与工业电脑和工控领域知名企业研华股份有限公司共同设立子公司技研智联，依托于自主

开发的“iTEX 智慧纺织云平台”为下游客户提供生产执行、设备管理、能源管理、质量管理等一系列数字化解决方案，帮助传统印染企业向智能制造方向转型升级。

发行人自主研发的智能控制器于 2023 年完成中国纺织工业联合会科技成果鉴定，技术水平达到国际先进；发行人的工业互联网平台被工信部评选为《2023 年新一代信息技术与制造业融合发展示范名单》中的“特色专业型工业互联网平台”；发行人牵头申报的“佛山市纺织印染产业集群”成功入选了 2022 年中小企业抱团数字化转型试点项目，其打造的纺织工业云平台顺利通过佛山市特定行业特定区域工业互联网平台的评选，打造的 5 个项目案例成功入选了“佛山市数字化智能化示范车间”。报告期内数字化染厂系统收入及占比逐渐提升：

单位：万元

数字化染厂系统	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	697.42	499.12	127.55	13.72
毛利率	68.05%	51.65%	54.09%	43.47%

伴随着下游客户升级改造的智能工厂逐渐形成示范效应，例如申洲国际信息化云管理系统项目、盛泰集团智慧纺织云平台项目，发行人的数字化染厂系统产品逐渐获得市场的广泛认可，订单呈现迅速的增长趋势，截至 2023 年 9 月 30 日，发行人数字化染厂系统业务在手订单约 2,500 万元。综上所述，发行人在工业互联网领域的相关技术投入及产品优势与行业发展趋势相吻合，能够推动发行人持续发展。

#### 5、“一带一路”方面，公司积极响应国家倡议，依托于整厂解决方案提供能力，协助下游纺织企业出海布局

公司积极响应“一带一路”倡议，一方面，伴随着纺织产业的全球化转移的契机，积极拓展海外市场，与国际知名品牌同台竞争，代表中国制造走向世界，提升中国染整设备品牌的全球影响力；另一方面，通过向新疆阿拉尔产业园、吉克斯坦农业纺织产业园等地区提供高品质的染整设备，带动丝绸之路经济带核心区的经济发展及就业，促进中国与沿线国家的合作机遇，并将品质优良的新疆棉更好地推向世界。此外，纺织产业作为我国经济的支柱产业，在产业转移的趋势及地缘政治的背景下，中国纺织企业陆续出海投资并开展全球化布局，公司依托

于技术储备及服务能力为客户提供整厂解决方案，协助盛泰集团、申洲国际、中泰集团等多家中国纺织企业实现全球化布局。报告期内境外收入持续增长：

单位：万元

境外收入情况	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
收入金额	15,262.85	16,146.86	8,251.16	1,259.33
收入占比	42.36%	23.60%	11.49%	2.20%

发行人具备完善的产品布局，能够提供染整设备及数字化染厂系统的整厂解决方案，具备较强的竞争优势，在下游纺织企业沿循一带一路出海布局的过程中，发行人能够为客户提供整厂设备到系统的整体交付，较好地匹配境外客户投资建厂的整厂购置需求，例如俐马集团马来西亚工厂、盛泰集团（605138.SH）越南工厂、冠星集团（4439.TW）越南工厂等均系发行人提供整厂解决方案的代表性项目。由此可见，“一带一路”的高质量建设将为发行人带来新的市场机遇。

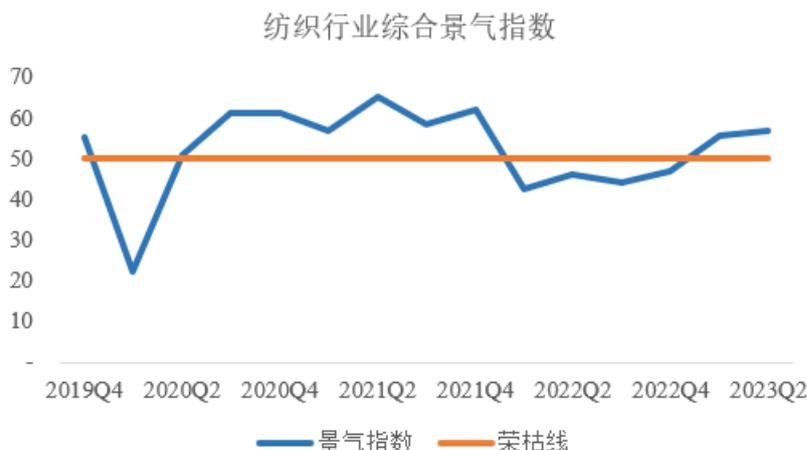
综上所述，发行人的发展战略与行业的发展趋势吻合，在技术研发方面围绕绿色化和智能化技术深度布局并具备了较强的竞争优势，在市场布局方面深化与优质客户的合作并积极布局“一带一路”，逐步形成了较强的市场竞争力和领先的市场地位，业务发展具备可持续性及其稳定性。

### （三）发行人具备持续盈利能力及未来经营业绩稳定性

#### 1、报告期内，发行人营业收入呈稳定发展趋势，受宏观经济形势及行业景气度影响略有波动

报告期各期，公司的营业收入分别为 57,309.26 万元、72,057.99 万元、68,632.02 万元和 36,187.78 万元，总体呈现稳定发展趋势，其中 2021 年收入增长较大，主要系 2021 年属于特殊年份，当年度国内经济活动平稳运行而国外经济活动受阻，使得纺织行业承接了部分海外回流产能，行业景气度持续居于高位，客户购置意愿较强，公司收入增长迅速。倘若不考虑 2021 年的特殊原因，公司的营业收入从 2019 年的 45,260.59 万元稳步增长至 2022 年的 68,632.02 万元，年复合增长率 14.88%，保持稳健的增长趋势。

公司的营业收入波动与行业景气度趋势相同，报告期内，纺织行业综合景气指数如下：



数据来源：中国纺织工业联合会

由此可见，2021年由于国内经济形势相对好，生产经营较为平稳，纺织行业景气指数持续位于荣枯线50以上的高位，下游客户对染整设备需求情况相对较高，公司收入有所增长；而2022年由于宏观经济形势发生变化，叠加地缘政治等不确定性因素，纺织行业景气指数全年持续处于50以下的低位，下游客户设备购置需求有所减弱，公司收入有所下降；2023年1-6月，行业景气指数有所回升，公司收入亦同比有所增长。综上，公司的收入变化趋势与宏观经济形势及行业景气度变化趋势相一致。

## 2、报告期内，发行人报告期内净利润有所波动，但整体保持较高水平，剔除股份支付后各期稳定于1.1亿元以上

报告期内，公司的净利润水平如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
净利润	5,645.12	16.52%	9,199.34	-42.44%	15,980.92	36.46%	11,711.09
净利润（剔除股份支付）	6,571.50	13.87%	11,052.10	-34.32%	16,827.61	43.69%	11,711.09

注：2023年1-6月增长率系相比于2022年1-6月计算。

由此可见，报告期内公司的净利润呈现一定波动，剔除股份支付后各期金额分别为11,711.09万元、16,827.61万元、11,052.10万元、6,571.50万元。其中2020年及2022年净利润水平接近，而2021年净利润处于较高水平，主要系2021

年属于特殊年份，纺织行业持续处于景气度较高的水平，下游行业需求旺盛，客户设备购置意愿较强，因此收入规模显著增长，且毛利率处于较高水平。倘若不考虑 2021 年的特殊情况，公司的净利润从 2019 年的 8,155.94 万元增长至 2022 年的 11,052.10 万元，年复合增长率 10.66%，保持增长趋势。

2022 年净利润较 2021 年有所下降，主要系：①如上文所述，2022 年受到宏观经济形势变化及行业景气度下降的影响，公司的收入同比下降 4.75%；②钢材等原材料价格显著上涨（例如 316 不锈钢价格最高涨幅超 40%），公司的主营业务毛利率下降 4.25%；③为提升产品竞争力，完善数字化染厂等智能化领域布局，公司坚持较高的研发投入水平，2022 年研发费用率从 5.67% 提升至 6.95%；④为完善薪酬结构、调动核心骨干的工作积极性，公司于 2021 年 7 月实施了股权激励计划，并于 2022 年度全年分摊相关费用。

2023 年 1-6 月净利润水平已呈现稳健回升态势，主要系：①发行人积极响应“一带一路”倡议，境外收入显著增长，占比已达 42.36%；②优质客户资源不断积累，与优质客户合作的持续深化，收入占比已达 40.27%；③产品布局日益完善，其他染整设备及数字化染厂系统逐渐放量（收入已超 2022 年全年）。

### 3、2023 年全年发行人收入及净利润均呈现增长趋势，在手订单充裕，具备持续盈利能力

2023 年度，发行人主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增长率
营业收入	70,246.16	68,632.02	2.35%
净利润	11,328.65	9,199.34	23.15%
归属于母公司股东的净利润	10,983.92	9,613.34	14.26%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	10,151.07	9,012.30	12.64%

注：2023 年财务数据已经审阅。

发行人 2023 年实现营业收入 70,246.16 万元，同比增长 2.35%，实现净利润 11,328.65 万元，同比增长 23.15%，实现归属于母公司股东的净利润 10,983.92 万元，同比增长 14.26%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 10,151.07 万元，同比增长 12.64%。

发行人业绩增长的主要原因为：①2023年纺织行业景气度较2022年度呈现一定的复苏迹象，推动下游客户设备购置，进而推动订单增长；②伴随着2023年初的经济复苏和社会的常态化运行，发行人能够较顺利地完成了下游客户设备安装调试，进而实现收入确认；③发行人响应“一带一路”倡议号召，把握纺织产业全球转移趋势，境外收入持续增长；④发行人依托于较强的技术研发优势和市场地位，持续深化与优质客户的合作并不断拓展新客户，优质客户收入持续增长；⑤产品布局日益完善，其他染整设备及数字化染厂系统逐渐放量，且具备较强的盈利能力；⑥收到政府补助的金额有所增长。

此外，截至本回复出具日，发行人仍有在手订单3.64亿元，能够保障未来经营业绩稳定性；而伴随着发行人募投项目的实施，发行人的产能及产品布局将得到进一步优化提升，为发行人的经营业绩提供有力支撑。

综上所述，发行人报告期内收入水平呈稳定发展趋势，受宏观经济形势及行业景气度影响略有波动，利润水平有所波动但各期稳定于1.1亿元以上，2023年经营业绩呈现回升趋势。从短期来看，发行人在手订单充裕，具备持续经营能力及经营稳定性，从长期来看，发行人的发展战略与行业的发展趋势吻合，在技术研发方面围绕绿色化和智能化技术深度布局并具备了较强的竞争优势，在市场布局方面深化与优质客户的合作并积极布局“一带一路”，逐步形成了较强的市场竞争力和领先的市场地位，业务发展具备可持续性及其稳定性。

二、说明最近一年及一期毛利率下滑的原因，毛利率波动是否与同行业可比公司一致，影响毛利率下滑的不利因素是否消除，发行人毛利率是否存在持续下滑的风险。

#### （一）最近一年及一期主营业务毛利率下滑原因分析

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为37.96%、40.37%、36.12%及33.72%，总体相对稳定，其中2021年毛利率处于较高水平，因而最近一年及一期主营业务毛利率有所下滑，具体变动如下：

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度	
	毛利率	变动	收入占比	毛利率	变动	收入占比	毛利率	收入占比
染色机	32.96%	-4.49%	65.80%	37.45%	-4.83%	68.09%	42.28%	64.11%

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度	
	毛利率	变动	收入占比	毛利率	变动	收入占比	毛利率	收入占比
定形机	32.11%	1.16%	18.59%	30.95%	-4.95%	21.69%	35.90%	28.92%
其他染整设备	32.89%	0.24%	11.35%	32.65%	-9.57%	5.73%	42.22%	4.04%
设备零配件及其他	54.72%	9.42%	4.26%	45.30%	5.12%	4.50%	40.18%	2.93%
合计	<b>33.72%</b>	<b>-2.40%</b>	<b>100.00%</b>	<b>36.12%</b>	<b>-4.25%</b>	<b>100.00%</b>	<b>40.37%</b>	<b>100.00%</b>

公司最近一年及一期的主营业务毛利率有所下滑，主要系收入占比较高的染色机、定形机、其他染整设备毛利率下滑所致。下文将分产品类别对公司毛利率变动原因进行具体分析。

### 1、染色机最近一年及一期毛利率变动原因分析

2021年至2023年1-6月，公司染色机平均单价、平均成本及毛利率变动情况如下表所示：

单位：万元/管

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均单价	25.47	3.96%	24.50	12.38%	21.80
平均成本	17.08	11.42%	15.33	21.76%	12.59
毛利率	<b>32.96%</b>	<b>-4.49%</b>	<b>37.45%</b>	<b>-4.83%</b>	<b>42.28%</b>

由上表可知，染色机最近一年及一期毛利率有所下滑，主要系原材料价格上涨的背景下，成本的上涨幅度高于单价的上涨幅度所致。

#### （1）成本端：钢材等主要原材料价格上涨导致产品材料成本增加

公司产品直接材料成本中，金属板材及金属管型材占比超过35%，因此钢材价格的波动对公司毛利率影响较大。以染色机主要耗用的金属板材316不锈钢板材为例，自2021年开始316不锈钢板材价格显著增长，使公司2021年度及2022年度平均采购价格分别上涨了17.43%和15.62%，2023年上半年进一步上涨2.80%。



数据来源：wind: 市场价:316L/NO.1 热轧不锈钢卷板:4-12.0\*1500mm:东方特钢:佛山

受设备生产周期及验收周期的影响，原材料价格于 2021 年及 2022 年的上涨因素滞后传导至 2022 年及 2023 年成本的上涨中。举例而言，以 2022 年为例，公司 2022 年染色机收入中有 75.88% 于 2021 年下半年至 2022 年上半年生产完工，而该期间 316 不锈钢板价格历经显著上涨并处于高位，公司的采购价格同比增长 26.03%，因此使得公司 2022 年染色机单位成本升高，同比增长 21.79%。由此可见，钢材等原材料价格的上涨系成本上涨的主要原因。此外，境外海运费的上涨也进一步导致成本上升。

**(2) 价格端：基于经济形势及市场环境等因素，染色机单管价格上涨幅度低于单管成本上涨幅度**

如前文所述，伴随着原材料价格上涨致使单位成本上涨，公司相应提升了产品价格，单位价格同样呈现上涨趋势，2022 年度及 2023 年度染色机平均单价分别为 24.50 万元/管、25.47 万元/管，同比分别增长 12.38%、3.96%。

受到宏观经济形势、地缘政治等外部因素的影响，下游纺织行业面临一定的经营压力和挑战，考虑到市场需求变化、市场竞争情况、客户合作关系等因素，公司与下游客户共同承担了原材料上涨对产业链带来的影响，未将涨价影响充分向下游传导，进而使得单价的上涨幅度低于成本的上涨幅度，最终导致染色机毛利率的下降。

**2、定形机最近一年及一期毛利率变动原因分析**

2021年至2023年1-6月，公司定形机平均单价、平均成本及毛利率变动情况如下表所示：

单位：万元/台

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均单价	248.16	2.03%	243.24	4.20%	233.43
平均成本	168.49	0.32%	167.95	12.24%	149.63
毛利率	<b>32.11%</b>	<b>1.16%</b>	<b>30.95%</b>	<b>-4.95%</b>	<b>35.90%</b>

由上表可知，定形机最近一年毛利率有所下滑，最近一期毛利率有所回升，主要系原材料价格及销售结构变化的因素所致。

### （1）成本端：钢材等主要原材料价格上涨导致产品材料成本增加

与染色机情况相似，定形机成本变动同样受到钢材的影响。以定形机主要耗用的金属板材镀锌板为例，2021年开始镀锌板材价格显著增长，平均采购价格上涨了20.64%，而至2022年起逐步有所回落。



数据来源：wind 兰格钢铁:价格:镀锌板

受设备生产周期及验收周期的影响，原材料价格于2021年上涨因素滞后传导至2022年成本的上涨中。公司2022年定形机收入中有83.14%于2021年下半年至2022年上半年生产完工，而该期间镀锌板价格历经显著上涨并处于高位，公司的采购价格同比增长11.64%，因此使得公司2022年定形机单位成本升高，同比增长12.24%。由此可见，钢材等原材料价格的上涨系成本上涨的主要原因。此外，境外海运费的上涨也进一步导致成本上升。

## （2）价格端：基于经济形势及市场环境等因素，定形机单台价格上涨幅度低于单台成本上涨幅度

与染色机情况相似，2022年定形机单价上涨4.20%，但小于成本上涨的幅度，系公司结合宏观经济形势、市场竞争情况等因素考量，未将涨价影响充分向下游传导，进而使得单价的上涨幅度低于成本的上涨幅度。

2023年1-6月定形机单价上涨2.03%，主要系当期定形机外销收入占比由21.64%提升至38.72%，而境外销售价格通常高于境内销售所致。

### 3、其他染整设备最近一年及一期毛利率变动原因分析

其他染整设备最近一年及一期毛利率情况如下表所示：

产品类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
烘干机	31.85%	55.20%	30.68%	31.62%	29.27%	4.88%
煮漂机	28.19%	26.66%	35.80%	48.98%	36.67%	29.04%
水洗机	34.73%	14.65%	25.55%	13.07%	-	-
丝光机	-	-	-	-	45.61%	66.07%
其他设备	77.48%	3.49%	32.73%	6.34%	-	-
合计	<b>32.89%</b>	<b>100.00%</b>	<b>32.65%</b>	<b>100.00%</b>	<b>42.22%</b>	<b>100.00%</b>

注：其他设备包括预缩机、烫衣机等染整设备。

发行人其他染整设备业务尚处于市场导入阶段，销售品类较多，年度间毛利率的波动主要受销售结构差异和客户配置差异影响。

（1）销售结构差异：2021年度其他染整设备的主要构成为丝光机，收入占比为66.07%，毛利率较高，为45.01%，而后续年度公司无来自丝光机的销售收入，新增水洗机和其他设备的销售贡献，不同产品毛利率差异及销售结构的变化导致2022年度其他染整设备毛利率的下降。

（2）客户配置差异：因当前阶段发行人其他染整设备业务规模较小，各品类的销售数量较少，因此同一品类产品的毛利率受客户间配置差异带来的影响也较大。例如，2021年至2023年1-6月，煮漂机的销量分别为2台、4台、2台，对应的客户数量分别为2个、2个、1个，染整设备作为定制化专用设备，较少的客户数量对年度间毛利率的差异影响明显。

综上所述，最近一年及一期发行人主营业务毛利率有所下降，主要系钢材等原材料价格变动使得染色机毛利率有所下降、定形机的毛利率先降后升，以及其他染整设备产品结构变化使得毛利率下降，具备合理性。

## （二）公司主营业务毛利率波动是否与同行业可比公司一致

### 1、公司主营业务毛利率与同行业可比公司主营业务毛利率对比

公司主营业务毛利率与同行业可比公司毛利率对比如下：

公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
恒天立信	31.86%	32.42%	27.40%	36.15%
远信工业	25.73%	27.84%	28.81%	29.81%
宏华数科	47.51%	47.11%	42.49%	43.37%
平均值	<b>35.03%</b>	<b>35.81%</b>	<b>32.90%</b>	<b>36.44%</b>
发行人	<b>33.72%</b>	<b>36.12%</b>	<b>40.37%</b>	<b>37.96%</b>

注1：远信工业及宏华数科毛利率数据取自其招股说明书及年度报告主营业务毛利率；

注2：恒天立信为港股上市公司，收入构成包括染整设备销售、不锈钢铸造产品销售和不锈钢贸易业务。由于该公司未披露分产品毛利率数据，因此，发行人基于各期内恒天立信各业务的收入占比，并基于以下假设测算出其染整设备销售业务的毛利率：

假设①：不锈钢铸造产品毛利率参考钢铁行业上市公司（《上市公司行业分类指引》黑色金属冶炼和压延加工业）平均毛利率，报告期内分别为12.23%、12.44%、7.80%和6.72%。

假设②：不锈钢贸易毛利率参考上市公司样本中钢铁贸易业务的毛利率，2020-2022年分别为1.80%、2.47%、4.39%，2023年1-6月未披露分产品毛利率因此参考上年数据4.39%。

报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为37.96%、40.37%、36.12%及33.72%，同行业可比公司平均值分别为36.44%、32.90%、35.81%及35.03%，发行人毛利率与同行业公司总体较为接近。公司最近一年及一期的毛利率整体呈现小幅下滑态势，与同行业可比公司毛利率变动趋势存在一定差异，主要系受各公司产品结构、境内外占比等差异所致。下文将分产品类别就公司最近一年及一期毛利率变动趋势与同行业可比公司进行对比分析。

### 2、分产品类型毛利率与同行业可比公司毛利率对比

#### （1）染色机毛利率对比

结合同行业可比公司具体产品类型，发行人染色机毛利率与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
恒天立信	31.86%	32.42%	27.40%	36.15%

公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
宏华数科	未披露	43.55%	41.66%	41.13%
平均值	31.86%	37.99%	34.53%	38.64%
发行人	32.96%	37.45%	42.28%	40.64%

注 1：恒天立信为港股上市公司，收入构成包括染整设备销售、不锈钢铸造产品销售和不锈钢贸易业务。2020 年-2023 年上半年，恒天立信收入构成中，制造及销售染整机械业务的收入占比分别为 77.19%、80.96%、73.96%及 72.69%，制造及销售不锈钢铸造产品业务的占比分别为 14.39%、12.93%、21.40%及 23.52%，不锈钢材贸易业务的占比分别为 8.43%、6.12%、4.64%及 3.78%。由于该公司未披露分产品毛利率数据，因此，发行人基于各期内恒天立信各业务的收入占比，并基于以下假设测算出其染整设备销售业务的毛利率：

假设①：不锈钢铸造产品毛利率参考钢铁行业上市公司（《上市公司行业分类指引》黑色金属冶炼和压延加工业）平均毛利率，报告期内分别为 12.23%、12.44%、7.80%和 6.72%。

假设②：不锈钢贸易毛利率参考上市公司样本中钢铁贸易业务的毛利率，2020-2022 年分别为 1.80%、2.47%、4.39%，2023 年 1-6 月未披露分产品毛利率因此参考上年数据 4.39%。

注 2：宏华数科毛利率数据取自其招股说明书及年度报告中数码喷印设备毛利率。

报告期内，发行人染色机毛利率分别为 40.64%、42.28%、37.45%及 32.96%，最近一年及一期毛利率有所下滑，变动趋势与同行业可比公司变动趋势的差异受可比公司个体化因素影响，具体分析如下：

### ①与恒天立信毛利率变动趋势差异分析

报告期内，恒天立信毛利率有所波动，其中 2021 年恒天立信毛利率显著下降，主要系：①恒天立信海外销售占比较高（占比 45%以上），而彼时海外宏观环境较为严峻，对其海外业务的需求和供给两端都带来较大不利影响，导致其毛利率下滑较多，其 2021 年年报披露：需求方面“目前市场竞争日趋激烈，多款公司产品售价未能与原材料及零部件价格同步增加，最终令利润受到较大的压力”；供给方面，受客观环境影响，“全球各国实施人员出入境限制和运输限制等监管措施令货运能力大减，物流运输费用增加，对全球之供应链造成极大干扰，导致一些原材料和零部件供应紧张价格大幅上涨”。②恒天立信于 2020 年底工厂搬迁，厂房设备等固定资产折旧有所增长，且人工成本有所上升。

对比而言，需求端方面，发行人 2021 年境外销售收入仅为 11.34%，2021 年国内纺织行业景气度保持扩张态势，印染产业承接了部分海外回流产能，染整设备需求情况相对较好；供给方面，发行人拥有比较完善的染色机生产全流程工艺及配套生产线，且发行人于当年推出了毛利率较高的新款机型，因此 2021 年毛利率保持相对稳定。

恒天立信 2022 年毛利率为 32.42%，较 2021 年有所回升，主要系 2021 年因工厂搬迁等较多特殊客观因素存在，使得恒天立信毛利率处于低位。若不考虑 2021 年度，恒天立信 2022 年的毛利率相较于 2020 年呈现下降趋势，而发行人 2022 年的毛利率相较于 2020 年也呈现下降趋势，二者变动趋势一致。

2023 年 1-6 月，发行人染色机毛利率为 32.96%，与恒天立信毛利率基本持平，且二者毛利率较上年均有所下滑，变动趋势一致。

## ②与宏华数科毛利率变动趋势差异分析

2020 年及 2021 年发行人染色机毛利率与宏华数科相近，2022 年发行人毛利率有所下滑，主要原因系受原材料价格上涨及验收周期因素的影响，而宏华数科 2022 年度毛利率同比微涨，一方面是由于宏华数科主营数码印花机，产品与发行人染色机有所不同，另一方面系其 2022 年境外销售业务占比由 37.09% 上升至 51.22%（发行人 2022 年染色机境外销售占比为 19.76%），由于境外业务毛利率通常较高，因而宏华数科毛利率有所增长。发行人染色机毛利率与宏华数科毛利率变动趋势差异具备合理性。

### （2）定形机毛利率对比

结合同行业可比公司具体产品类型，发行人定形机毛利率与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

公司	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年度	2020 年度
远信工业	26.44%	28.07%	29.00%	30.00%
发行人	32.11%	30.95%	35.90%	32.03%

注：上表中远信工业毛利率取自其营业收入综合毛利率。2020-2022 年度，远信工业的定形机销售业务占当期营业收入的比重分别为 96.14%、97.15%、93.02% 及 81.93%。

报告期内，发行人定形机毛利率分别为 32.03%、35.90%、30.95% 及 32.11%，远信工业毛利率分别为 30.00%、29.00%、28.07% 及 26.44%，最近一年及一期，发行人定形机毛利率呈先降后升趋势，而远信工业呈现持续下降趋势，存在一定的差异，主要系二者的境内外销售结构占比差异所致。2023 年 1-6 月，发行人毛利率较高的境外销售占比由 21.64% 进一步提升至 38.72%，而同期远信工业的境外销售占比为 2.85%，由于境外销售毛利率相对较高，因此发行人毛利率高于远信工业。

综上所述，公司染色机毛利率变动趋势与恒天立信趋势一致，与宏华数科存在一定差异，主要系产品差异及境内外销售结构差异所致，具有合理性；公司的定形机毛利率与远信工业均呈现下降趋势，受二者境内外销售结构差异而有所不同，具备合理性。

### （三）影响毛利率下滑的不利因素是否消除，发行人毛利率是否存在持续下滑的风险

#### 1、钢材价格及海外运费单价等影响毛利率的主要因素已阶段性缓和

如前文所述，除受年度间客户需求变化带来的产品销售结构的影响，影响公司主营业务毛利率的主要因素为上游原材料价格波动以及海外运费价格变动，2023年下半年上述因素已阶段性缓和，发行人毛利率已企稳回升。

##### （1）主要原材料钢材的价格已呈现逐步回落态势

如上文所述，公司产品直接材料成本中，金属板材及金属管型材占比超过35%，因此钢材价格的波动对公司毛利率影响较大。钢材类原材料采购价格受大宗商品市场价格波动影响，以公司主要耗用的金属板材316不锈钢板为例，2021年及2022年度公司平均采购价格分别上涨了17.43%和15.62%，2023年上半年进一步上涨2.80%。由于验收周期的存在，该部分材料价格上涨因素滞后反映在2022年及2023年的毛利率中。



数据来源：wind: 市场价:316L/NO.1 热轧不锈钢卷板:4-12.0\*1500mm:东方特钢:佛山

如上图所示，316 不锈钢板材价格于 2023 年一季度达到峰值后，于二季度开始呈现回落态势，在验收周期的影响下，原材料价格下降的影响于 2023 年下半年开始逐步反应于主营业务成本中，对公司毛利率的负面影响逐步减小，数据显示公司 2023 年下半年主营业务毛利率也已企稳，相较于 2023 年上半年已呈回升态势。

## （2）海运费价格已有明显下降

公司境外客户所在区域主要为东南亚及南亚地区，2021 年，东南亚及印巴航线航运资源较为紧张，为保障货物顺利交付，发行人承担了较高的海运费价格。随着 2022 年下半年以来海外运费单价的下降，该因素对公司主营业务成本及毛利率的负面影响逐步减小。下图为 2020 年 1 月至今东南亚航线及印巴航线相关集装箱运价指数变化趋势图。



数据来源：wind: 中国出口集装箱运价指数：东南亚航线



数据来源：wind: 宁波出口集装箱运价指数:印巴

## 2、公司针对毛利率下滑采取的针对性措施及效果

为适应未来市场的发展，满足客户的需求及公司可持续发展的需要，公司不断加大研发投入，丰富产品矩阵，推陈出新。公司积极开展研发活动，不断对现有收入结构进行优化，同时实行降本增效措施，将原材料市场价格波动对公司带来的负面影响最小化。

### （1）顺应下游行业客户产业化转移趋势，结合客户扩产需求，大力开拓海外市场销售规模，提升公司整体毛利率水平

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

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
收入	15,262.85	16,146.86	8,251.16	1,259.33
收入占比	42.36%	23.60%	11.49%	2.20%
毛利率	40.49%	40.86%	50.21%	44.94%

受增值税出口免税政策影响，并基于对境外客户售后服务、运保费、汇率波动等因素的考量，境外客户销售单价及毛利率通常高于境内。随着境外业务规模的增长，公司主营业务增长率也将逐步企稳。

### （2）推动智能制造产业升级，提前布局工业互联网领域，逐步实现成果转化和应用场景的落地，提升公司整体毛利率水平

发行人积极响应国家对于智能制造产业升级的号召，于工业互联网领域提前布局持续投入研发，逐步实现成果转化和应用场景的落地，报告期内数字化染厂系统收入及占比逐渐提升，且具备较高的毛利率水平。报告期各期，发行人数字化染厂系统收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
收入	697.42	499.12	127.55	13.72
毛利率	68.05%	51.65%	54.09%	43.47%

由此可见，发行人在数字化染厂系统的投入将逐渐进入收获期，并进一步提高发行人品牌影响力，提升公司整体毛利率水平。

### **（3）未来公司将持续开发具有竞争力的新产品，依托于新产品的技术和性能优势提升公司综合毛利率**

公司作为染整设备供应商，积极开展各式染色染整设备的研发，致力于持续为下游客户提供性能更优、更具性价比的产品。例如针对染色机，公司自行业首创气液染色机后，进一步将气液染色机的技术理念运用于溢流染色机，推出了MFH系列新款溢流染色机，为客户提供了新的产品选择，得到下游客户的认可。未来公司将持续对技术与产品进行主动创新、迭代研发，使公司在市场竞争中保持前瞻优势，依托于新产品的技术和性能优势提升公司综合毛利率。

### **（4）充分发挥全链条生产优势，对生产成本实施科学化与精细化管理**

针对公司自主生产比例较高的特点，公司已充分发挥全链条生产的优势，积极开展降本增效措施，对生产成本进行科学化与精细化管理，尽可能的控制原材料市场价格上涨对公司毛利率带来的不利影响。

### **3、如果未来原材料价格持续大幅波动，尽管公司采取了一系列应对措施，仍然可能存在毛利率进一步下滑的风险，发行人已在招股说明书中进行风险提示**

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”进行了风险提示，具体如下：

#### **“（三）原材料价格波动风险**

公司生产所需的原材料主要为金属板材、金属管型材、电器件等。原材料成本系公司生产成本主要构成部分。报告期内，公司直接材料成本占同期主营业务

成本的比例 70%以上。2021 年以来，钢铁价格波动较大，2021 年下半年国内钢材价格指数最高上升至 157.70，镀锌板、热（冷）轧钢板等相关原材料价格也有所上涨。2022 年 12 月，国内钢材价格指数回落至 113.25。2023 年第一季度国内钢材价格指数小幅回升。若未来钢铁价格继续保持高位运行或重新上涨，或其他原材料价格出现大幅波动，而公司未能采取有效措施予以应对，产品销售价格调整滞后，可能导致毛利率下滑，经营业绩受到不利影响。

报告期内，假设其他因素保持不变，钢材价格变化对主营业务成本的敏感性分析列示如下：

产品类型	钢材价格变动比例	对主营业务成本影响比例			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
染色机	30%	10.22%	10.56%	10.68%	10.02%
	20%	6.81%	7.04%	7.12%	6.68%
	10%	3.41%	3.53%	3.56%	3.34%
	-10%	-3.41%	-3.53%	-3.56%	-3.34%
	-20%	-6.81%	-7.04%	-7.12%	-6.68%
	-30%	-10.22%	-10.56%	-10.68%	-10.02%
定形机	30%	4.18%	4.86%	4.80%	4.26%
	20%	2.79%	3.24%	3.20%	2.84%
	10%	1.39%	1.61%	1.59%	1.42%
	-10%	-1.39%	-1.61%	-1.59%	-1.42%
	-20%	-2.79%	-3.24%	-3.20%	-2.84%
	-30%	-4.18%	-4.86%	-4.80%	-4.26%

由上表可知，假设其他因素保持不变，因各产品结构差异，当钢材价格变动时，其对染色机成本影响大于定形机及其他染整设备。若钢材价格受国际、国内政治经济等多种因素的影响发生较大波动，则会对公司经营业绩产生一定不利影响。”

综上所述，随着钢材等主要原材料价格的回落与海外运费单价的下降，影响毛利率下滑的不利因素已显著缓和，2023 年下半年毛利率已呈企稳回升态势；同时，公司也实施了一系列应对措施，如产品研发迭代、提高经营效率、拓展境外业务、布局智能化等；此外，针对原材料价格波动的风险，发行人已在招股说明书中进行风险提示。

### 三、申报会计师的核查意见

#### (一) 核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅《纺织行业“十四五”发展纲要》《印染行业“十四五”发展指导意见》等一系列行业政策，了解行业的发展趋势；查阅上市公司定期公告、可比公司招股说明书，测算染色机和定形机市场规模；

2、查阅发行人收入明细表，核查优质客户收入情况、境外收入情况，查阅发行人 2023 年财务报表，核查发行人经营情况；

3、查阅发行人科技成果鉴定证书及获取的相关荣誉证书，核查发行人技术先进性；

4、获取公司收入成本明细表，结合各期产品类型、销售结构，量化分析染色机和定形机毛利率变动的原因。获取有关原材料价格波动、市场竞争格局、行业政策、下游行业的需求变动情况等信息，了解并分析发行人产品毛利率未来是否存在持续下滑的风险，访谈发行人财务总监，了解公司针对毛利率下滑的应对措施；

5、查阅可比上市公司公开披露资料，将发行人与可比公司的产品类型、应用领域等方面进行对比，分析相关毛利率的差异情况以及差异原因。

#### (二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内收入水平呈稳定发展趋势，受宏观经济形势及行业景气度影响略有波动，利润水平有所波动但各期稳定于 1.1 亿元以上，2023 年经营业绩呈现回升趋势。从短期来看，发行人在手订单充裕，具备持续经营能力及经营稳定性，从长期来看，发行人的发展战略与行业的发展趋势吻合，在技术研发方面围绕绿色化和智能化技术深度布局并具备了较强的竞争优势，在市场布局方面深化与优质客户的合作并积极布局“一带一路”，逐步形成了较强的市场竞争力和领先的市场地位，业务发展具备可持续性 & 稳定性。

2、公司最近一年及一期的主营业务毛利率略有下降，主要系染色机、定形机与其他染整设备毛利率变动所致。对于染色机与定形机，一方面，在成本端，钢材等主要原材料价格上涨导致产品材料成本增加；另一方面，在单价端，基于市场等因素价格上涨幅度低于成本上涨幅度。对于其他染整设备，年度间毛利率的波动主要受销售结构差异和客户配置差异影响。

3、公司染色机毛利率变动趋势与恒天立信趋势一致，与宏华数科存在一定差异，主要系产品差异及境内外销售结构差异所致，具有合理性；公司的定形机毛利率与远信工业均呈现下降趋势，受二者境内外销售结构差异而有所不同，具备合理性。

4、随着钢材等主要原材料价格的回落与海外运费单价的下降，影响毛利率下滑的不利因素已显著缓和，2023年下半年毛利率已呈企稳回升态势；同时，公司也实施了一系列应对措施，如产品研发迭代、提高经营效率、拓展境外业务、布局智能化等；此外，针对原材料价格波动的风险，发行人已在招股说明书中进行风险提示。

### 问题 3 关于发出商品

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期末，发行人发出商品金额分别为 16,471.29 万元、19,355.88 万元、14,558.93 万元和 11,340.52 万元，占存货账面余额比例分别为 57.89%、46.05%、38.49%和 36.82%。

(2) 发行人市场部和售后部负责定期去客户处查看确认发出商品实物情况，财务部组织每个季度对发出商品进行抽样盘点，确认发出商品的实物及状态，保证财务、业务系统及实物相符。

请发行人：

(1) 说明发出商品权属的识别方式，如何确保其金额的真实、准确、完整；说明产品送入客户指定地点后存货毁损灭失风险承担方，报告期内是否存在毁损灭失的情形，相关处理过程及损失承担方；区分发出商品对应的客户，说明报告期内对发出商品管理及盘点的具体情况。

(2) 说明报告期各期末发出商品占存货比例与同行业可比公司是否存在显著差异，并说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、说明发出商品权属的识别方式，如何确保其金额的真实、准确、完整；说明产品送入客户指定地点后存货毁损灭失风险承担方，报告期内是否存在毁损灭失的情形，相关处理过程及损失承担方；区分发出商品对应的客户，说明报告期内对发出商品管理及盘点的具体情况。

(一) 说明发出商品权属的识别方式，如何确保其金额的真实、准确、完整

#### 1、发出商品权属的识别方式

发行人发出商品主要系已发货尚未验收的整机设备，报告期各期末，发出商品的权属均属于发行人，主要识别方式如下：

(1) 根据合同相关约定，在发出商品尚未验收完成之前，相关商品的控制权归属公司所有；

(2) 相关发出商品送至客户指定地点进行安装调试，由公司技术人员负责设备的调试以及定期的清点工作；

(3) 相关染整设备出厂时，均有唯一的机身编码和显示生产商名称的设备铭牌和 LOGO（商标标志）。

综合上述方式，发行人发出商品权属可以有效识别。

#### 2、建立健全的内控制度以确保其金额的真实、准确、完整

发行人针对发出商品的日常管理已建立完善的内控制度，以确保发出商品权属清晰，金额真实、准确、完整：

在财务核算方面，公司已建立完善的成本归集及分配核算体系并能有效执行，可以保证相关成本金额归集的真实性、准确性和完整性；

在产品出库前，公司会以电话等形式将合同号、设备名称、数量、待运日期等信息与客户进行确认，市场部根据订单要求与客户实际情况，在 OA 系统发起

送货通知单，生产部根据经审批的送货通知单安排发货，市场部在 ERP 系统上编制销货出库单。

对于境内销售部分，在产品到达客户指定地点时，由指定的客户人员对货物进行签收，通常要求经办人员签字或加盖公章进行确认；对于境外销售部分，发行人将产品交付运输公司将获取提单及其他相关报关资料。

产品到达客户指定地点后，公司将根据客户场地条件，择机安排安装调试人员前往客户指定地点进行安装调试；设备试运行完成后，公司将提请客户验收，待客户验收通过后，由客户出具盖章版验收报告交予发行人留底。

### **3、验收报告模板统一由发行人提供，验收报告主要内容包括交易双方信息、交易产品信息、验收结论信息、验收及落款确认信息**

验收报告模板由发行人统一提供，验收报告内容主要包括交易双方信息、交易产品信息、验收结论信息、验收及落款确认信息，具体如下：

（1）交易双方信息：卖方（发行人）名称、购买方（客户）名称、购买方（客户）名称所在地等；

（2）交易产品信息：购买数量、产品型号、机身编号、买卖合同编号等；

（3）验收结论信息：关于安装调试结果的认可信息，例如：“（发行人）调试员已经完成该套（台）设备安装调试工作，且软件运行有效，（客户）人员已按操作手册和维修手册接受调试人员培训。在此，我们（客户）对该套（台）设备操作性能表示满意并接受。”

（4）验收及落款确认信息：调试人员签名、客户签字及盖章、盖章日期等。

### **4、发行人验收报告通常要求客户加盖公章进行确认，少量设置了设备/工程验收部门的客户会加盖工程部门相关印章进行确认，具备验收权限与能力**

根据公司关于发出商品验收相关内控制度的要求，验收报告通常要求客户加盖公章对设备的安装及验收情况进行确认，少量设置了设备/工程验收部门的客户会加盖工程部门相关印章进行确认，且设备/工程部门均有权限对设备的实际安装及调试情况进行确认。经统计，报告期内，公司销售设备的验收报告的盖章形式

以客户公章为主，对应的收入占比分别为 84.45%、96.73%、95.48% 及 99.14%，具体情况如下：

单位：万元

印章类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公章	34,201.73	99.14%	62,379.79	95.48%	67,444.23	96.73%	45,787.20	84.45%
设备/工程验收等部门印章	296.24	0.86%	2,956.23	4.52%	2,278.72	3.27%	8,427.84	15.55%
<b>合计</b>	<b>34,497.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>65,336.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>69,722.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>54,215.04</b>	<b>100.00%</b>

注：上表收入金额为各期染色机、定形机、其他染整设备等需要调试并验收的设备销售收入。

### 5、验收报告最终的盖章日期为验收完成日期，发行人以此日期作为收入确认日期

经核查，发行人验收报告的落款日期为客户履行完设备验收流程后最终的盖章确认日期，发行人以此日期作为收入确认时间具备准确性，不存在提前确认收入的风险。

### 6、客户物流签收人均有权代表客户进行签字，发行人定期组织盘点工作

根据公司关于发出商品验收相关内控制度的要求，对于境内销售部分，在产品到达客户指定地点时，由指定的客户人员对货物进行签收，通常要求经办人员签字或加盖公章进行确认；对于境外销售部分，发行人将产品交付运输公司将获取提单及其他相关报关资料。其中，对于境内销售部分，发行人与客户会在双方签订的销售合同中约定具体收货事宜，如：“卖方（发行人）设备交货时，买方（客户）应提供必要的协助，安排收货、卸货及安装等事宜并由买方指定的负责人 XXX 先生/女士收货，联系电话为……。”由于发行人销售商品主要为大型机械设备，体积较大，组成结构数量较多，设备送至客户指定地点后，通常需要客户多部门协调配合才能完成设备的收货、卸货及安装等相关事宜，因此需要具备权限的人员签收及安排相关工作。

经核查发行人送货明细单，报告期内的送货明细单主要由销售合同约定的具体人员签收确认，部分客户因经办人员工作调整等原因，存在送货明细单签字人员与销售合同约定人员不一致的情形，但发行人均事先与客户进行了沟通确认，确保签字人员具备相应权限。经与客户访谈确认，报告期内，发行人主要客户均未因设备签收问题发生业务纠纷。

每季度末发行人对发出商品组织盘点工作。具体而言，财务部每季度末对主要客户的发出商品组织实施盘点，确认发出商品的实物及状态；市场部和售后部负责前往客户处查看并确认发出商品的实际存放状态和具体数量等情况；财务部根据盘点结果，与账面记录核对，确认财务、业务系统及实物是否相符。

综上所述，发行人对发出商品建立了健全的内控制度，确保其金额的真实、准确、完整。

## **（二）说明产品送入客户指定地点后存货毁损灭失风险承担方，报告期内是否存在毁损灭失的情形，相关处理过程及损失承担方**

根据合同相关约定，发行人按约定的质量标准和交货期按期交付产品，若发行人未按照约定期限交付货物，客户有权终止合同或公司承担所有责任并赔偿客户损失。产品送入客户指定地点后，存货毁损灭失风险将转移给买方。报告期内，产品送入客户指定地点后未发生毁损灭失的情形。

从法律角度而言，《中华人民共和国民法典》第六百零四条规定：“标的物毁损、灭失的风险，在标的物交付之前由出卖人承担，交付之后由买受人承担，但是法律另有规定或者当事人另有约定的除外。”因此发行人与客户约定产品送入客户指定地点后，存货毁损灭失风险将转移给买方，符合法律规定。

从商业角度而言，发行人销售的染整设备属于大型机械设备，在送至买方工厂后，由买方对设备进行管理，应当由买方负责场地的环境和安全等保障措施，以保障发行人能够顺利地完成后续的安装调试工作，上述关于存货风险的约定系维护发行人利益的保护性条款，具备商业合理性。

从会计角度而言，《企业会计准则第 14 号——收入》中规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入；取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。基于此，在发出的设备完成验收之前，客户不具备通过主导染整设备的使用并获得几乎所有剩余利益的能力，设备的控制权未转移给客户，仍然归属发行人。

综上所述，“产品送入客户指定地点后，存货毁损灭失风险将转移给买方”系买卖双方基于法律规定及商业逻辑的保护性条款；“发出商品尚未验收完成之

前，相关商品的控制权归属公司所有”系符合企业会计准则规定的收入确认时点论述，二者不存在矛盾之处。

### （三）区分发出商品对应的客户，说明报告期内对发出商品管理及盘点的具体情况

如本题（一）所述，发行人对发出商品在财务核算、产品运输、产品验收、定期实地查看等方面建立了完善的管理制度，以确保其金额的真实、准确、完整。报告期各期末，主要客户发出商品盘点情况具体如下：

报告期	序号	客户名称	发出商品金额	金额占发出商品金额比重	存放地点	公司盘点情况
2023年6月末	1	冠星集团	2,030.66	17.91%	冠星集团越南工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	2	互太纺织	1,324.65	11.68%	互太纺织越南工厂内、互太纺织广东广州工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	3	阿拉尔市七彩印染有限责任公司	1,286.87	11.35%	新疆阿拉尔七彩印染工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	4	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	991.68	8.74%	山东华盛滨州工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	5	拜泉县经济合作促进局	631.49	5.57%	黑龙江齐齐哈尔拜泉工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
		合计	6,265.34	55.25%	-	-
2022年12月末	1	俐马集团	7,334.12	50.38%	俐马马来西亚工厂内、俐马越南工厂内、俐马苏州工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	2	江苏通大染整科技有限公司	1,747.04	12.00%	江苏通大南通工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	3	拜泉县经济合作促进局	631.49	4.34%	黑龙江齐齐哈尔拜泉工厂内	经视频查看及盘点，实物与账面记录相符
	4	阿拉尔市七彩印染有限责任公司	551.93	3.79%	新疆阿拉尔七彩印染工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	5	常熟市江南印染有限公司	447.61	3.07%	江苏江南印染苏州常熟工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
		合计	10,712.18	73.58%	-	-
2021年12月末	1	盛泰集团	2,239.80	11.57%	盛泰越南工厂、浙江盛泰绍兴工厂	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	2	申洲国际	1,933.81	9.99%	浙江宁波大千工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	3	汕头市四海纺织有限公司	1,521.40	7.86%	广东汕头四海工厂	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	4	俐马集团	1,414.11	7.31%	俐马马来西亚工厂内、俐马越南工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	5	佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	1,177.91	6.09%	广东江门巨能工厂内、广东佛山骏辉工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
		合计	8,287.03	42.81%	-	-

报告期	序号	客户名称	发出商品金额	金额占发出商品金额比重	存放地点	公司盘点情况
2020年 12月末	1	俐马集团	2,135.84	12.97%	俐马马来西亚工厂内、俐马越南工厂内	因出行限制因素影响，未进行盘点；发行人于期后前往客户现场进行安装调试，产品真实存在
	2	佛山市顺德区金华利亚织染有限公司	1,631.19	9.90%	广东佛山金华利亚工厂	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	3	佛山市亚纺染整有限公司	990.47	6.01%	广东佛山亚纺工厂	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
	4	Crown Textile	749.85	4.55%	巴基斯坦 Crown Textile 工厂内	因出行限制因素影响，未进行盘点；发行人代理商于期后前往客户现场进行安装调试，产品真实存在
	5	江门市新会区佳润纺织有限公司及其同控公司	713.03	4.33%	广东江门佳润工厂内	经实地查看及盘点，实物与账面记录相符
		合计	6,220.38	37.76%	-	-

报告期内，发行人前往客户工厂或视频对各期末主要客户发出商品进行清点，确认发出商品是否存在、安装调试情况以及账实是否相符。发行人各期末发出商品不存在毁损灭失情形，发出商品盘点结果与账面记录相符。

二、说明报告期各期末发出商品占存货比例与同行业可比公司是否存在显著差异，并说明原因及合理性。

（一）公司各期末发出商品占存货比例较高与其自身产品验收周期相符，发出商品期后结转率较高，且均具有订单支持，具有合理性

### 1、公司各期末发出商品占存货余额比较较高与产品验收周期较长相关

报告期各期末，公司发出商品占存货余额的比例分别为 57.89%、46.05%、38.49% 及 36.82%，占比较高，主要系公司产品验收周期较长所致。发行人发出商品主要为已发货但尚未安装调试完成的染色机、定形机等染整设备，公司染整设备平均验收周期较长，由此导致各期末存货余额中发出商品占比较高。

报告期内，公司发出商品占存货余额的比例自 2021 年起有所下降，主要系受到原材料价格上涨及供应链不稳定的因素影响，公司相应提高了原材料储备，原材料占存货余额的比例有所提升所致。

2、公司各期末发出商品期后结转率较高，整体销售情况良好；公司各期末发出商品均有订单支持，发出商品真实准确

截至 2023 年 11 月 30 日，报告期各期末，发行人发出商品的期后结转比例分别为 99.52%、99.36%、94.81% 及 76.49%，发出商品整体转销情况较好。同时，发行人制定了完善的销售管理制度，与客户签订相关合同后才交付设备，因此发出商品均有订单支持，各期末订单支持比例均为 100.00%，发出商品真实准确。

### 3、中介机构对发出商品的核查程序及比例

#### (1) 中介机构执行函证程序

中介机构对发行人主要客户进行独立函证，核实报告期各期末发行人对主要客户的发出商品金额、交易明细、设备验收状态等信息，报告期各期回函占发函比例分别为 92.02%、99.10%、100.00% 及 100.00%，针对发出商品对应的设备型号及数量、设备金额、发货日期、验收状态相关信息均回函相符。

针对未回函的客户，执行替代测试程序，检查销售合同、送货单、物流单、报关单、验收单等相关支持性资料，并检查销售回款情况。

函证程序具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
发出商品金额①	11,340.52	14,558.93	19,355.88	16,471.29
发函金额②	9,580.17	13,336.29	18,062.88	15,013.15
发函比例②/①	<b>84.48%</b>	<b>91.60%</b>	<b>93.32%</b>	<b>91.15%</b>
回函金额③	9,580.17	13,336.29	17,900.19	13,814.63
回函比例③/②	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>99.10%</b>	<b>92.02%</b>

#### (2) 中介机构执行监盘程序

报告期内，中介机构对期末发出商品的情况进行实地盘点，核查发出商品对应设备数量、型号并与销售明细比对，确认设备安装情况等信息，以验证发出商品的真实性。监盘程序具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2022-06-30
发出商品金额①	11,340.52	14,558.93	19,719.61
监盘金额②	8,520.29	12,212.55	17,296.24
<b>监盘比例②/①</b>	<b>75.13%</b>	<b>83.88%</b>	<b>87.71%</b>
监盘人员	保荐人、申报会计师 相关人员	保荐人、申报会计师 相关人员	保荐人、申报会计师 相关人员
监盘结果	发出商品真实存在， 账载情况与实际相符	发出商品真实存在， 账载情况与实际相符	发出商品真实存在， 账载情况与实际相符

针对报告期内未进行实地盘点的发出商品，抽样核查报告期各期末主要客户发出商品对应的出库单据、物流运输单据及客户验收单据等支持性文件，验证发出商品确认的准确性。

### (3) 中介机构执行走访程序

中介机构对报告期内主要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户基本情况、主营业务、交易背景和交易流程，观察客户的经营场所及厂房仓库，核查设备数量及使用情况，并重点关注风险转移、货款结算、货物配送及验收流程与时间等事项在交易中的实际执行情况，判断发出商品认定的合理性。走访程序具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
发出商品金额①	11,340.52	14,558.93	19,355.88	16,471.29
走访金额②	8,376.30	13,491.03	15,011.26	14,836.31
<b>走访比例②/①</b>	<b>73.86%</b>	<b>92.66%</b>	<b>77.55%</b>	<b>90.07%</b>

综上，经中介机构核查，报告期各期末发行人发出商品的确认具备真实性及合理性。

### (二) 发行人发出商品占存货比例与同行业可比公司的差异具备合理性

报告期内各期末，发行人发出商品占存货的比例与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

公司	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
恒天立信	未披露	未披露	未披露	未披露
远信工业	4.19%	7.02%	51.26%	54.79%
宏华数科	11.66%	13.99%	38.00%	36.39%
<b>平均值</b>	<b>7.93%</b>	<b>10.51%</b>	<b>44.63%</b>	<b>45.59%</b>

公司	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
发行人	36.82%	38.49%	46.05%	57.89%

**1、远信工业报告期初发出商品占比与发行人接近，受经营情况及业务拓展的影响占比有所下降，与发行人的差异具备合理性**

报告期各期末，同行业可比公司远信工业的发出商品占当期末存货余额的比例分别为 54.79%、51.26%、7.02%、4.19%，其中 2020 年末与 2021 年末与发行人水平接近，2022 年末其远信工业比例显著下降，主要系：①远信工业发出商品主要为已发货尚未验收的定形机设备，2022 年受宏观经济下行影响，销售规模下降导致存货中发出商品金额减少，占存货余额的比例有所下降；②远信工业披露其于 2022 年起开始拓展新业务，推出除尘除油热能回收设备和染色机产品（分别于 2022 年第四季度和 2023 年第二季度首次实现收入），因此 2022 年末及 2023 年 6 月末的存货余额中的原材料及自制半成品余额有明显增长，使得发出商品占存货余额的比例有所下降。

**2、宏华数科业务构成与发行人存在差异，且受到经营策略及产业并购的影响，发出商品占比与发行人的差异具备合理性**

报告期各期末，同行业可比公司宏华数科的发出商品占当期末存货余额的比例分别为 36.39%、38.00%、13.99%、11.66%。宏华数科的发出商品占存货余额的比例低于发行人，主要系宏华数科主营产品除数码喷印设备之外，还包含相配套的墨水销售业务（例如 2022 年墨水销售业务销售占比为 42.47%），由于墨水销售业务采用客户签收确认收入，因而通常不会产生发出商品，进而使得宏华数科各期末发出商品占存货余额的比例低于发行人。

此外，宏华数科发出商品占存货余额的比例自 2022 年起显著下降，主要系：①随着生产规模扩大，宏华数科积极开展原材料备货，其定期报告显示原材料余额从 2022 年初的 0.56 亿元增长至 2023 年 6 月末的 2.11 亿元，因而发出商品的占比有所下降；②宏华数科于 2022 年起实施产业并购，陆续收购天津晶丽及 TEXPA，财务报表并表使得原材料及库存商品显著增长，进而导致发出商品的占比有所下降。

综上所述，远信工业报告期初发出商品占比与发行人接近，受经营情况及业务拓展的影响占比有所下降，与发行人的差异具备合理性；宏华数科业务构成与发行人存在差异，且受到经营策略及产业并购的影响，发出商品占比与发行人的差异具备合理性。

### 三、申报会计师的核查意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务总监，了解发出商品形成的原因及其权属识别方式，并通过合同检查、实地盘点等方式进一步确认其权属可以有效识别；了解并检查发行人对发出商品相关内控制度的设计和执行有效性，对发出商品日常管理情况，是否能确保发出商品金额的真实、准确、完整；访谈发行人财务总监，检查发行人销售合同、退换货记录及相关会计凭证，了解产品送入客户指定地点后存货毁损灭失风险承担方，报告期内是否存在毁损灭失的情形；获取报告期各期末发行人发出商品盘点表，了解主要客户的盘点情况；

2、查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，了解、复核同行业可比公司存货结构与发行人差异情况及原因；

3、获取发行人发出商品明细，分析发出商品构成、库龄、余额变动及其原因、期后结转情况；

4、获取发行人报告期各期末发出商品明细表，并对相关客户订单及合同进行匹配，验证各期末发出商品的订单支持情况；

5、向下游客户函证发出商品信息，抽样核查发出商品的出库单据及发运凭证等支持性文件，验证发出商品信息的真实性。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人发出商品权属可以有效识别；发行人建立了健全的内控制度以确保其金额的真实、准确、完整；报告期内产品送入客户指定地点后不存在毁损灭失的情形；

2、公司各期末发出商品占存货比例较高与其自身产品验收周期相符，发出商品期后结转率较高，且均具有订单支持，具有合理性。公司各期末发出商品占存货比例与同行业可比公司相比存在一定差异，主要系可比公司经营情况、业务拓展、业务结构、产业并购等因素影响，具备合理性。

#### 问题 4 关于应收账款

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期末，发行人账龄 1 年以上应收账款金额分别为 2,131.23 万元、2,394.36 万元、3,070.77 万元和 3,542.91 万元，占比分别为 16.54%、33.39%、24.68%和 27.18%，呈现波动上升趋势。

(2) 报告期各期末，发行人信用期外应收账款金额分别为 3,027.69 万元、2,199.29 万元、2,769.70 万元和 2,526.22 万元，占比分别为 23.49%、30.67%、22.26%和 19.38%，最近两年一期信用期外的应收账款低于账龄 1 年以上应收账款金额。

(3) 截至 2023 年 11 月，发行人报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 11,760.98 万元、5,410.45 万元、8,360.11 万元和 3,462.94 万元，期后回款比例分别为 95.97%、83.76%、71.24%和 28.10%，呈现下降趋势。

请发行人：

(1) 结合发行人应收账款信用政策、账龄结构变动情况，说明不同账龄预期信用损失率的计算方式，发行人预期信用损失率设置的合理性。

(2) 说明信用期外应收账款与账龄 1 年以上应收账款金额的匹配性，列表说明信用期长于 1 年的客户的具体情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

(3) 结合截止目前应收账款整体回款情况、信用期外客户应收账款回款情况，说明坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

## 【回复】

一、结合发行人应收账款信用政策、账龄结构变动情况，说明不同账龄预期信用损失率的计算方式，发行人预期信用损失率设置的合理性。

（一）结合发行人应收账款信用政策、账龄结构变动情况，说明不同账龄预期信用损失率的计算方式

发行人自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收账款等划分为组合，在组合基础上计算预期信用损失。

发行人根据历史经验信息，计算不同账龄迁徙率和历史损失率，并根据发行人前瞻性信息对预期损失率进行调整，具体计算过程如下：

### 1、确定历史数据集

2019 年末、2020 年末、2021 年末、2022 年末、2023 年 6 月末，公司于债权存续期内采用组合计提坏账准备的应收账款余额按账龄分布具体如下：

单位：万元

账龄	2023-06-30	2022-12-31	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
1 年以内	9,491.79	9,374.47	6,624.96	4,699.54	10,656.95	4,515.73
1 至 2 年	1,702.70	1,673.81	2,917.19	1,619.71	954.85	1,299.12
2 至 3 年	1,116.67	685.94	1,104.83	73.47	303.95	173.76
3 年以上	13.53	1.01	0.93	0.93	113.45	-
小计	12,324.69	11,735.23	10,647.91	6,393.65	12,029.20	5,988.61

### 2、计算平均迁徙率

迁徙率系上年末某账龄应收余额结转至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄应收余额的比重，具体如下：

账龄	2022 年 6 月-2023 年 6 月迁徙率	2021 年-2022 年迁徙率	2020 年-2021 年迁徙率	2019 年-2020 年迁徙率	2019 年至 2023 年 6 月平均迁徙率	平均迁徙代码
1 年以内	25.70%	35.62%	15.20%	21.14%	24.42%	A

账龄	2022年6月-2023年6月迁徙率	2021年-2022年迁徙率	2020年-2021年迁徙率	2019年-2020年迁徙率	2019年至2023年6月平均迁徙率	平均迁徙代码
1至2年	38.28%	42.35%	7.69%	23.40%	27.93%	B
2至3年	1.22%	1.36%	0.22%	65.29%	17.02%	C
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	D

注：2022年6月-2023年6月迁徙率系2022年6月30日某账龄应收余额结转至2023年6月30日仍未收回的金额占上年末该账龄应收余额的比重。

### 3、计算历史损失率

根据历史平均迁徙率计算历史损失率：

账龄	计算公式	历史平均损失率
1年以内	$A \times B \times C \times D$	1.16%
1至2年	$B \times C \times D$	4.75%
2至3年	$C \times D$	17.02%
3年以上	D	100.00%

### 4、根据历史损失率及前瞻性信息确定应收账款预期损失率

公司结合信用政策、账龄结构变动情况，并综合考虑经济周期、行业前景及市场环境等宏观因素，基于谨慎性原则对上述测算出的历史损失率进行调整：

账龄	历史平均损失率 ①	前瞻系数 <sup>1</sup> ②	预期损失率 <sup>2</sup> ③=①*(1+②)	实际执行的预期信用损失率
1年以内	1.16%	0.50	1.74%	5.00%
1至2年	4.75%	0.50	7.13%	20.00%
2至3年	17.02%	0.50	25.54%	50.00%
3年以上	100.00%	-	100.00%	100.00%

注1：发行人结合了GDP增长率、规模以上工业增加值、宏观经济政策、市场利率水平与汇率变动影响、客户经营压力导致破产等综合因素考虑，前瞻性系数为0.50。

注2：预期损失率=历史平均损失率\*(1+前瞻系数)；

由上表可知实际用于计提坏账准备的预期信用损失率高于依据迁徙率计算得出的考虑前瞻性因素的预期损失率，因此发行人的应收账款坏账计提较为充分，不存在少计提应收账款坏账准备的情形。

### (二) 发行人预期信用损失率设置的合理性

报告期各期，公司应收账款预期信用损失率与可比上市公司对比如下：

账龄	发行人	恒天立信	宏华数科	远信工业
1年以内	5%	未披露	5%	5%

账龄	发行人	恒天立信	宏华数科	远信工业
1-2年	20%	未披露	10%	20%
2-3年	50%	未披露	20%	50%
3-4年	100%	未披露	50%	100%
4-5年	100%	未披露	70%	100%
5年以上	100%	未披露	100%	100%

报告期各期末，公司应收账款的坏账计提政策与可比上市公司不存在重大差异，考虑到与同行业相比客户信用风险结构基本接近，发行人按账龄计提坏账的比例高于同行业上市公司，因此发行人坏账计提比例较为充分，预期信用损失率较为合理。

二、说明信用期外应收账款与账龄1年以上应收账款金额的匹配性，列表说明信用期长于1年的客户的具体情况，是否存在放宽信用期刺激销售的情形。

（一）信用期外应收账款与账龄1年以上应收账款金额的匹配性，列表说明信用期长于1年的客户的具体情况

报告期内，发行人综合根据客户所在区域、合作历史、未来市场开拓等考虑，针对性给予信用政策。报告期内，因存在信用期长于1年的客户，因此1年以上应收账款不完全与逾期金额相匹配。报告期各期末，发行人信用期外应收账款与账龄1年以上应收账款金额勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
1年以上应收账款金额 A=B+C	3,542.92	3,070.77	2,394.35	2,131.23
其中：信用期外金额 B	2,201.92	2,475.70	2,159.49	1,272.14
信用期内金额 C	1,341.00	595.06	234.86	859.09
1年以内逾期金额 D	324.30	294.00	39.80	1,755.55
总逾期金额 E=B+D	2,526.22	2,769.70	2,199.29	3,027.69

如上表所示，2020年末，1年以内逾期金额较高，主要系受宏观经济影响，部分客户无法按照合同约定向发行人支付款项；2023年6月末，1年以上信用期内金额较高，主要系受山东华盛创新纺织科技有限公司及佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司等公司的影响，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	1年以上信用期内应收账款余额	信用期1年以上原因	期后回款金额
山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	693.00	山东华盛系发行人的重要战略合作客户，具体原因包括：①有助于发行人提升在北方市场的知名度，以点带面打开北方市场的销售局面；②2020年与山东华盛合作以来，山东华盛商业信用良好，其股东系华盛纺织国际有限公司，其实际控制人陈海林及核心管理层均具有多年的印染行业管理经验；③该项目总投资预计为9亿元，公司资产规模5亿元以上，山东华盛与全球知名服装品牌如阿玛尼、耐克、优衣库等及其生产商建立合作关系，积累了较多的客户资源；④其工厂位置与电热厂相连，可利用电热厂大量余热作为能源，降低生产运营成本，进而具备市场竞争优势。综上，基于山东华盛具备的上述优势，因而后续扩产的潜力较大，发行人在综合考虑山东华盛资金实力、合作历程等因素后，给予针对性的信用政策。	400.00
佛山市三水骏辉纺织印染有限公司及其同控公司	520.00	三水骏辉系发行人于2020年度开拓的重要客户，具体原因包括：①三水骏辉系佛山本地大客户，经实地考察其工厂及经营情况，其信用情况良好；②2020年与三水骏辉合作以来，其付款及时，未出现过逾期情况。综上，三水骏辉经营情况良好，从未出现过逾期情况，发行人在综合考虑三水骏辉经营情况、合作历程等因素后，给予针对性的信用政策。	520.00
浙江越甲印染有限公司及其同控公司	128.00	浙江越甲系发行人长期合作客户，具体原因包括：①浙江越甲资产规模5亿元以上，具有较强的履约能力；②2016年以来，多次与发行人合作，建立了良好的信任关系。综上，浙江越甲资产规模较大，长期合作过程中建立了良好的信任关系，发行人在综合考虑浙江越甲资产规模、合作历程等因素后，给予针对性的信用政策。	128.00
<b>总计</b>	<b>1,341.00</b>		<b>1,048.00</b>

注：期后回款金额截至2024年1月17日

如上表所示，截至报告期末，信用期长于1年的客户金额为1,341.00万元，截至2024年1月17日，已回款金额1,048.00万元，期后回款78.15%，期后回款情况良好。

综上，发行人主要根据客户所在区域、合作历史、未来市场开拓等考虑，给予部分客户信用期1年以上，具备商业合理性；信用期1年以上客户期后回款情况良好。

## （二）发行人不存在放宽信用期刺激销售的情形

报告期内，发行人执行统一的信用政策，具体信用政策如下：

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

2、针对境外主要客户，在出机前以电汇或即期信用证收取合同金额 30%-100% 货款；多数情况下，发行人在境外客户在收到设备后，即可持信用证取得合同价格 90%-100% 货款，少量境外客户在收到设备后仍有余款的，客户以远期 360 天以内的信用证或电汇结算。

报告期内，发行人综合根据客户所在区域、合作历史、未来市场开拓等考虑，确定信用政策。报告期各期末，1 年以上应收账款及信用期外应收账款金额及比例均相对稳定，不存在显著增长的情况：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
1 年以上应收账款	3,542.92	3,070.77	2,394.35	2,131.23
占营业收入比例	<b>4.90%</b>	<b>4.47%</b>	<b>3.32%</b>	<b>3.72%</b>
信用期外应收账款	2,526.22	2,769.70	2,199.29	3,027.69
占营业收入比例	<b>3.49%</b>	<b>4.04%</b>	<b>3.05%</b>	<b>5.28%</b>

综上所述，发行人不存在放宽信用政策刺激销售业绩的情况。

三、结合截止目前应收账款整体回款情况、信用期外客户应收账款回款情况，说明坏账准备计提的充分性。

#### （一）应收账款整体回款情况

截至 2024 年 1 月 17 日，报告期各期发行人应收账款期后回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
应收账款账面余额	13,034.70	12,445.24	7,169.71	12,889.26
剔除单项计提后应收账款余额	12,324.69	11,735.23	6,459.70	12,254.26
期后回款金额	<b>5,770.28</b>	<b>9,333.14</b>	<b>5,739.24</b>	<b>11,922.20</b>
期后回款比例	<b>46.82%</b>	<b>79.53%</b>	<b>88.85%</b>	<b>97.29%</b>

注 1：各期回款情况截至 2024 年 1 月 17 日；

注 2：期后回款比例=期后回款金额/剔除单项计提后应收账款余额。

截至 2024 年 1 月 17 日，公司报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 11,922.20 万元、5,739.24 万元、9,333.14 万元及 5,770.28 万元，期后回款比例分别为 97.29%、88.85%、79.53% 及 46.82%，发行人期后回款情况良好。

## （二）信用期外客户应收账款回款情况及坏账准备计提的充分性

报告期内，公司对信用期外应收账款积极管理，分别采取电话催收、微信等聊天工具催收、实地拜访催收等措施催收。在日常业务过程中，公司销售人员与客户保持充分沟通联络并制定回款计划，同时结合市场公开信息了解客户所处行业总体情况和自身经营情况，评估客户应收账款是否存在回款风险。

对于坏账准备的计提，发行人严格按照会计准则的要求，基于预期信用损失情况及客户经营情况，在获取充分的证据支持的情况下一贯执行坏账准备的计提。具体而言，对于客观证据表明存在减值的款项（例如客户已被申请破产或被列入信用记录的失信行为信息等）单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的款项，公司依据信用风险特征将其划分为组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

截至 2024 年 1 月 17 日，报告期各期信用期外客户应收账款期后回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2023-6-30		2022-12-31		2021-12-31		2020-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期外应收账款	2,526.22		2,769.70		2,199.29		3,027.69	
其中：期后回款	925.64	36.64%	1,492.11	53.87%	1,407.26	63.99%	2,316.61	76.51%
坏账计提	1,370.43	54.25%	1,231.89	44.48%	892.48	40.58%	653.85	21.60%

注：期后回款数据截至 2024 年 1 月 17 日。

如上表所述，报告期各期末，发行人信用期外应收账款期后回款及坏账计提比例合计分别为 98.11%、104.57%、98.35%、90.89%，比例较高。截至报告期末，发行人信用期外的应收账款余额 2,526.22 万元，其中已计提坏账准备 1,370.43 万元，期后已回款 925.64 万元，剩余金额仅为 230.15 万元，由此可见发行人坏账计提准备充分。

而与可比公司相对比，远信工业披露其 2018 年至 2020 年对于信用期外应收账款的坏账计提比例 25.05%至 34.54%之间，由此可见，发行人对于信用期外应收账款的坏账准备政策与同行业可比公司不存在重大差异。

#### 四、申报会计师的核查意见

##### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人编制的应收账款账龄分析表与预期信用损失率计算表，复核发行人预期信用损失率的计算过程；复核发行人预期信用损失率是否合理，并与同行业可比公司进行比较分析；

2、获取发行人应收账款账龄明细表及逾期明细表，分析应收账款账龄一年以上金额与逾期金额的匹配性；

3、获取并查阅发行人信用期 1 年以上主要客户合同及信用审批单，访谈财务负责人，了解给予该类客户信用期 1 年以上的原因；

4、获取并查阅发行人期后回款明细表，了解发行人期后回款情况；

5、查询同行业可比上市公司年报、招股说明书等公开资料，了解同行业可比公司逾期应收账款坏账计提比例。

##### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人预期信用损失率设置合理。

2、发行人主要根据客户所在区域、合作历史、未来市场开拓等考虑，给予部分客户信用期 1 年以上，具备商业合理性；信用期 1 年以上客户期后回款情况良好；发行人不存在放宽信用期刺激销售的情形。

3、报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况良好；发行人坏账计提政策较为谨慎，发行人坏账准备计提充分。

#### 问题 5 关于其他流动负债与合同负债

申报材料及审核问询回复显示，报告期各期末，发行人其他流动负债中待转销项税额分别为 4,177.26 万元、4,821.78 万元、3,765.70 万元和 3,113.01 万元；合同负债金额分别为 23,535.47 万元、30,172.34 万元、16,806.24 万元和 11,449.30 万元。

请发行人：

(1) 说明其他流动负债中待转销项税额与合同负债规模是否匹配，如存在差异请说明原因及合理性。

(2) 列表说明合同负债对应的主要客户情况，包括合同签订时间、付款节点及付款进度等，说明合同负债与发出商品的匹配性，并分析合同负债最近一年一期逐年下降的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、说明其他流动负债中待转销项税额与合同负债规模是否匹配，如存在差异请说明原因及合理性

发行人其他流动负债中待转销项税额分为两类：

①确认收入暂未开具发票的销项税额：系会计上确认收入的时点与增值税申报纳税时点差异所形成，属于时间性差异，发行人通常在销售合同中对于开具增值税专用发票的时点进行明确约定，例如“卖方收到买方全额款项后方可开具发票”，并于达到开具增值税专用发票条件时予以申报缴纳增值税；

②预收货款对应的销项税额：发行人预收到设备款项后，根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对境内销售取得的设备款中暂未开具增值税发票部分的销项税额分类为“其他流动负债”，不含增值税的金额分类为“合同负债”。

发行人报告期各期末其他流动负债中待转销项税额具体分类情况如下所示：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
确认收入暂未开具发票的销项税额	2,353.36	2,998.30	2,881.30	2,261.12

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
预收货款对应的销项税额	759.65	767.40	1,940.48	1,916.14
合计	<b>3,113.01</b>	<b>3,765.70</b>	<b>4,821.78</b>	<b>4,177.26</b>

针对确认收入暂未开具发票的销项税额，主要系发行人增值税申报时间差异所致，具备商业合理性，该部分销项税额与合同负债规模不具有匹配关系。针对预收货款对应的销项税额，发行人报告期各期末合同负债与预收货款对应的销项税额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
合同负债金额合计①	11,449.30	16,806.24	30,172.34	23,535.47
其中：合同负债-境内销售②	5,843.49	5,903.06	20,287.52	17,733.09
合同负债-境外销售③	5,605.81	10,903.18	9,884.82	5,802.39
预收货款对应的销项税额④	759.65	767.40	1,940.48	1,916.14
境内销售所形成合同负债对应税率测算⑤=④/②	13%	13%	10%	12%

注 1：由于发行人境外销售免征增值税，因此上述测算剔除境外销售的影响；

注 2：报告期内发行人境内销售增值税税率主要为 13%。

由上表，发行人报告期各期末境内销售所形成的合同负债对应的增值税税率测算分别为 12%、10%、13%和 13%，2020 年末及 2021 年末该测算税率较低，主要系发行人针对部分境内客户的预收款项开具了增值税专用发票，该部分税额在发票开具时纳入“应交税费-应交增值税-销项税额”核算，不计入“其他流动负债-待转销项税额”。剔除该因素影响后，发行人报告期各期末境内销售所形成的合同负债对应的增值税税率测算均为 13%，即待转销项税额与合同负债规模能够匹配。

综上，在剔除增值税申报时间差异及境外销售的影响因素后，发行人其他流动负债中待转销项税额与合同负债规模具有匹配性。

二、列表说明合同负债对应的主要客户情况，包括合同签订时间、付款节点及付款进度等，说明合同负债与发出商品的匹配性，并分析合同负债最近一年一期逐年下降的原因及合理性。

（一）列表说明合同负债对应的主要客户情况，包括合同签订时间、付款节点及付款进度等

报告期各期末，前十大合同负债对应的主要客户及相关具体情况如下：

### 1、2023年6月末前十大合同负债具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
1	互太纺织	2,186.46	19.10%	386.44 (万美元)	2023年1月	30%定金于签订合同15个工作日内电汇支付，70%尾款通过即期付款信用证在定金支付30日内开出	55.27% (19.06%信用证处于兑付流程中)	74.33%	相符
				145.10 (万美元)	2023年1月		30.00% (6.33%信用证处于兑付流程中)	36.33%	相符
				465.37	2022年12月		100.00%	90.00%	相符
2	俐马集团	1,625.13	14.19%	239.84 (万美元)	2023年5月	50%合同签订电汇，50%发货前20天内电汇	50.00%	50.00%	相符
				63.95 (万美元)	2023年5月		50.00%		相符
				89.16 (万美元)	2021年9月		100.00%	100.00%	相符
3	冠星集团	1,185.77	10.36%	364.05 (万美元)	2022年11月	30%定金通过银行转账预付，70%货款通过不可撤销信用证在2023年12月15日当天或之前支付	30.00%	30.00%	相符
				212.50 (万美元)	2022年11月		30.00%	30.00%	相符
4	阿拉尔市七彩印染有限责任公司	1,017.08	8.88%	1,642.00	2022年8月	签订合同3日内付20%，发货前30日内付50%，调试后一个月内支付20%，机器发货一年内付10%	69.99%	70.00%	相符
5	The Hoa Textile And Garment Co., Ltd.	527.83	4.61%	76.50 (万美元)	2022年7月	10%定金电汇，90%货款通过不可撤销信用证在2022年9月10日前支付	100.00%	100.00%	相符
6	民生金融租赁股份有限公司	449.56	3.93%	358.00	2023年6月	终端客户收到设备并检查满意后5个工作日一次性结清	100.00%	100.00%	相符
				150.00	2023年2月		100.00%		相符
7	四会市墩煌纺织染整有限公司	433.94	3.79%	490.00	2023年5月	30%定金合同签订3个工作日内支付，70%货款卖方发货前两周内支付	100.00%	100.00%	相符

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
8	平安国际融资租赁有限公司	390.27	3.41%	441.00	2022年12月	终端客户在本合同签订后5个工作日内向乙方支付1,410,000.00元；发货前15个工作日内融资租赁公司支付剩余尾款3,000,000.00元	100.00%	100.00%	相符
9	广东溢达纺织有限公司	322.35	2.82%	405.00	2023年5月	30%定金预付，60%货款发货前7日支付，10%尾款在买方验收起6个月内结清	89.94%	58.66%	相符
10	汕头市四海纺织有限公司	303.45	2.65%	762.00	2023年5月	20%定金合同签订3日内支付，75%货款发货前30日内支付，5%安装调试后24个月质保期结束结清	45.00%	45.00%	相符

注1：合同金额以该合同中未确认收入部分的总额列示，下同；

注2：约定预收比例系根据合同约定条款结合实际发货比例计算所得，下同；

注3：部分客户实际付款进度与约定比例存在一定差异，主要原因系①部分境外客户付款方式为即期信用证，发行人发货后可持信用证及相关单据至银行申请兑付，此流程需要一定审核时间，若期末仍处于兑付流程中，则根据款项到账计算的的实际预收比例将小于约定比例；②部分客户付款习惯为整额付款，因此实际付款进度会与根据发货比例计算的约定预收比例存在一定差异，可能存在小幅高于或小幅低于约定比例的情形。相关原因具备商业合理性，客户实际付款情况与合同执行进度一致，因此认定付款进度与约定为“相符”，下同。

## 2、2022年末前十大合同负债具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
1	俐马集团	9,834.22	58.52%	1,132.10 (万美元)	2021年12月	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	100.00%	相符
				178.33 (万美元)	2021年9月		100.00%		相符
				80.00 (万美元)	2022年5月		100.00%		相符
				160.80 (万美元)	2022年10月		71.14% (28.86%信用证处于兑付流程中)		相符
				18.00	2022年3月		75.00%		75.00%
2	江苏通大染整科技有限公司	1,965.66	11.70%	2,468.00	2022年9月	签订合同之日起3个工作日内向卖方支付总金额的30%作为合同的定	90.00%	90.00%	相符

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
						金, 买方应在卖方发货前 30 个工作日内需向卖方支付剩余的 60% 作为货款, 买方应在第一台机器发货后一年内向卖方支付剩余的 10% 货款			
3	阿拉尔市七彩印染有限责任公司	640.71	3.81%	1,642.00	2022 年 8 月	签订合同 3 日内付 20%, 发货前 30 日内付 50%, 调试后一个月内支付 20%, 机器发货一年内付 10%	44.09%	38.39%	相符
4	常熟市江南印染有限公司	584.07	3.48%	630.00	2022 年 5 月	签订合同 3 日内付 198 万, 发第一台机器前 30 个工作日内付 231 万, 第二台机器发货前 30 个工作日付 201 万	100.00%	100.00%	相符
				30.00	2021 年 8 月	在合同号 TS20220511 项下第二台定形机发货前 30 个工作日内, 甲方向乙方一次性支付合同款 ¥300,000 元		100.00%	
5	PT. Panggung Jaya Indah Textile	506.79	3.02%	71.95 (万美元)	2022 年 9 月	30% 定金签订合同时电汇支付, 70% 的余款在发货前 14 天内电汇支付	100.00%	100.00%	相符
6	平安国际融资租赁有限公司	478.76	2.85%	441.00	2022 年 12 月	终端客户在本合同签订后 5 个工作日内向乙方支付 1,410,000.00 元; 发货前 15 个工作日内融资租赁公司支付剩余尾款 3,000,000.00 元	100.00%	100.00%	相符
				100.00	2022 年 10 月	终端客户在本合同签订后 5 个工作日内向乙方支付 100,000.00 元; 发货前 15 个工作日内融资租赁公司支付剩余尾款 900,000.00 元		100.00%	
7	Amcap Trading (Pty) Ltd.	302.20	1.80%	43.14 (万美元)	2022 年 8 月	30% 银行转账首付款, 70% 以不可撤销的即期付款方式付款	100.00%	100.00%	相符
8	福建锦源纺织科技有限公司	271.06	1.61%	1,230.00	2022 年 9 月	签订合同 3 日内付 150 万, 发货前付 369 万, 安装调试完 3 日内付 465 万, 调试完成 3 个月内付 246 万	24.90%	26.71%	相符
9	东莞沙田丽海纺织印染有限公司	254.37	1.51%	1,387.78	2022 年 10 月	签订合同 15 天内支付 15%, 出货前支付 25%, 正式验收合格后支付 20%, 验收合格并正常运行 3 个月后支付 30%, 验收合格后一年付 10%	20.71%	21.95%	相符

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
10	拜泉县经济合作促进局	213.63	1.27%	1,207.00	2020年11月	签订合同支付20%，所有设备点数验收后10日内支付70%，全面验收合格10个工作日内支付7%，待质保期满1年后无质量问题支付3%	20.00%	20.00%	相符

### 3、2021年末前十大合同负债具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
1	盛泰集团	4,351.49	14.42%	316.56 (万美元)	2021年2月	100%即期付款不可撤销信用证/30%定金通过银行转账预付，70%余款通过银行转账在交货前付清	100.00%	100.00%	相符
				231.15 (万美元)	2021年6月		100.00%		相符
				84.17 (万美元)	2021年2月		100.00%		相符
				42.62 (万美元)	2021年5月		100.00%		相符
2	申洲国际	3,121.37	10.35%	3,796.20	2021年8月	买方自签订合同之日起5个工作日内向卖方支付总金额的30%作为合同的定金，在支付定金后15天内向卖方支付总金额的30%，在支付定金后30天内向卖方支付总金额的30%，剩余10%余款在设备验收完成并收到卖方全额发票后一次性付清	90.00%	90.00%	相符
				158.88	2021年12月	买方自签订合同之日起5个工作日内向卖方支付总金额的30%作为合同的定金，买方应在卖方发货前两周需向卖方支付剩余的60%作为货款，剩余10%余款在设备验收完成并收到卖方全额发票后一次性付清	30.00%	30.00%	相符
				125.80	2021年8月	合同签订5个工作日内，支付50%的合同款；验收交付并收到全额发票30天内，支付剩余50%的合同款	50.00%	50.00%	相符
3	俐马集团	2,172.95	7.20%	178.33 (万美元)	2021年9月	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	100.00%	相符
				160.00 (万美元)	2021年1月		100.00%		相符

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
4	汕头市四海纺织有限公司	2,118.58	7.02%	2,520.00	2020年12月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的20%作为合同的定金,在发货前30个工作日内支付75%作为货款,买方应在质保期满后支付剩余的5%货款	95.00%	95.00%	相符
5	山东华盛创新纺织科技有限公司及其同控公司	1,769.91	5.87%	4,040.00	2021年10月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前支付剩余的70%货款	46.30%	47.78%	相符
				280.00	2021年10月				
6	新兴工业集团	1,557.42	5.16%	451.93	2021年7月	签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前两周期需支付剩余的70%作为货款	100.00%	100.00%	相符
				843.64	2021年5月		63.17%	81.86%	不相符
				2,208.54	2021年3月		30.00%	38.30%	不相符
				471.50	2021年12月				
				38.12	2021年12月				
7	佛山市南海区粤樵东印染有限公司及其同控公司	1,488.94	4.93%	1,507.00	2021年8月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前30个工作日内支付剩余的70%作为货款	100.00%	100.00%	相符
8	Crown Textile	1,462.27	4.85%	139.15 (万美元)	2020年9月	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	100.00%	相符
				30.00 (万美元)	2020年9月				
				56.20 (万美元)	2020年9月				
9	航民股份	1,092.21	3.62%	1,040.20	2021年10月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的20%作为合同的定金,在发货前两周内支付剩余的80%作为货款	100.00%	100.00%	相符
				962.20	2021年11月		20.16%	20.00%	相符
10	常熟新锦江印染有限公司	971.95	3.22%	1,238.00	2021年8月	自签订合同之日起3个工作日支付总金额的30%作为合同的定金,发货前7个工作日内支付剩余的60%作为货款,机器出货后6个月内向卖方支付剩余的10%货款	90.01%	90.00%	相符

#### 4、2020年末前十大合同负债具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
1	俐马集团	4,050.25	17.21%	109.36 (万美元)	2019年10月	100%不可撤销即期信用证付款	100.00%	100.00%	相符
				377.52 (万美元)	2019年4月		100.00%		相符
				98.00 (万美元)	2020年5月		100.00%		相符
2	佛山市亚纺染整有限公司	1,575.22	6.69%	1,780.00	2020年11月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的20%作为合同的定金,在发货前两周内支付剩余的80%作为货款	100.00%	100.00%	相符
3	绍兴海通印染有限公司	964.60	4.10%	1,090.00	2020年10月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前30个工作日内支付剩余的70%作为货款	100.00%	100.00%	相符
4	汕头市潮南区兴业印染有限公司	748.67	3.18%	136.00	2020年7月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前支付剩余的70%货款	100.00%	100.00%	相符
				346.00	2020年4月		100.00%		相符
				364.00	2020年7月		100.00%		相符
5	汕头市信兴华印染有限公司	707.87	3.01%	570.00	2020年6月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前两周支付剩余的60%货款,交机后一年内支付剩余10%货款	90.00%	90.00%	相符
				231.00	2020年6月		90.00%		相符
				82.00	2020年11月		100.00%		相符
6	汕头市潮南区东兴染织厂	669.72	2.85%	853.20	2020年1月	自签订合同之日起3个工作日支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前7个工作日内需支付剩余的60%货款,剩余的10%货款在2020年12月15日之前付清	90.00%	100.00%	不相符
7	Crown Textile	645.28	2.74%	139.15 (万美元)	2020年9月	100%不可撤销即期信用证付款	49.39% (50.61%信用证处于兑付流程中)	100.00%	相符
				30.00 (万美元)	2020年9月		100.00%		相符
8	江西省泰荣纺织科技有限公司	643.89	2.74%	727.60	2020年10月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金,在发货前两周需支付每批设备剩余的70%作为货款	100.00%	100.00%	相符

序号	客户名称	合同负债金额	合同负债金额占比	合同金额	合同签订时间	合同约定付款节点	付款进度	约定预收比例	付款进度与约定是否相符
9	中山市华恒泰纺织染整有限公司	591.15	2.51%	456.00	2020年11月	签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金，在发货前两周需支付剩余的70%作为货款	57.89%	45.66%	相符
				404.00	2020年11月		100.00%	100.00%	相符
10	临海市锦德纺织股份有限公司	575.22	2.44%	1,118.00	2020年11月	自签订合同之日起3个工作日内支付总金额的30%作为合同的定金，在发货前三天内支付剩余的70%作为货款（可按实际发货机器数量支付提货款）	58.14%	42.27%	相符

如上表所示，发行人报告期各期末前十大合同负债对应的主要客户均规范与发行人签订相应合同，发行人与客户通过市场谈判方式确定合同付款节点及比例等合同具体条款，各合同条款存在一定差异，均符合真实业务背景。

发行人合同负债的确认与合同执行进度一致，客户付款进度与合同预定基本相符，其中存在对新兴工业集团、汕头市潮南区东兴染织厂期末的预收款与合同约定不符，预收比例较低，主要系客户资金周转安排，回款存在一定的时间性差异。截至本回复出具日，新兴工业集团与汕头市潮南区东兴染织厂均已全额回款。

## （二）说明合同负债与发出商品的匹配性，并分析合同负债最近一年一期逐年下降的原因及合理性

### 1、发行人合同负债最近一年一期逐年下降具备合理性

报告期各期末，发行人合同负债情况如下：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
合同负债余额	11,449.30	16,806.24	30,172.34	23,535.47

注：2023年6月末发行人尚持有互太纺织及冠星集团的信用证，若将此部分信用证金额模拟测算，则2023年6月末合同负债余额为16,110.08万元。

报告期各期末，发行人合同负债余额分别为23,535.47万元、30,172.34万元、16,806.24万元和11,449.30万元，合同负债金额较大主要系对于整机设备销售订单，发行人通常会要求客户在发货前支付一定比例的货款，由于整机设备产

品生产及验收需要一定的周期并在验收后确认收入，故在验收前收到的客户款项纳入合同负债核算。发行人合同负债最近一年一期有所下降，主要原因如下：

### **(1) 部分在手信用证尚未完成兑付**

发行人于 2023 年 3 月收到互太纺织（1382.HK）与冠星集团（4439.TW）委托银行开具的不可撤销的信用证作为设备销售的预收款项凭证，截至 2023 年 6 月末，部分信用证尚未完成兑付。由于发行人系根据已实际收到的款项进行合同负债的核算，因此上述尚未兑付的信用证金额未计入合同负债。但鉴于：①该类信用证的兑付具有高度可靠性，且截至 2023 年 12 月 31 日发行人已全数完成兑付并收到相应款项；②互太纺织及冠星集团订单金额较大，上述信用证的合计金额 4,660.78 万元，因此，若将上述信用证作为预收款模拟测算，发行人 2023 年 6 月末合同负债余额为 16,110.08 万元，与上年末相比稳定持平。

### **(2) 设备验收顺利，合同负债结转周期有所缩短**

2020 年末及 2021 年末受不可抗力因素及部分客户厂房场地未具备安装调试条件等因素影响，发行人前往客户现场安装调试时间有所推迟，伴随着 2022 年第四季度出行政策的变化及社会经济的平稳运行，发行人设备配送时间、前往客户现场安装调试时间均有效减短，能够较为顺利地完成设备的运输及安装调试，验收周期一定程度缩短，由此导致合同负债结转周期缩短，因此 2022 年末及 2023 年 6 月末合同负债余额相较 2020 年末及 2021 年末一定程度下降。

### **(3) 受外部经济环境波动影响，下游客户投资较为谨慎**

2021 年因欧美需求旺盛等因素的影响，纺织行业景气指数持续位于荣枯线 50 以上的高位，行业呈现较高的景气度，2022 年受到宏观经济形势的影响，纺织行业景气指数全年持续处于 50 以下的低位。受外部经济环境波动影响，下游客户投资较为谨慎，发行人预收款项金额有所减少。

综上，发行人合同负债最近一年一期期末余额逐年下降的原因具备合理性。

## **2、发行人合同负债与发出商品具有匹配性**

报告期各期末，发行人合同负债与发出商品的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023-06-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
合同负债及对应待转销项税余额①	16,869.72 <sup>1</sup>	17,573.64	32,103.07	25,441.86
发出商品金额②	11,340.52	14,558.93	19,355.88	16,471.29
占比情况③	148.76%	120.71%	165.86%	154.46%

注 1：包含发行人收到互太纺织及冠星集团委托银行开具的信用证。

报告期各期末，发行人合同负债及对应待转销项税余额（即含税的预收款金额）与发出商品金额变动趋势基本一致，不同年度的比例略有波动，主要原因包括：①报告期各期末各合同的规模、付款节点及比例、合同发货进度均存在差异，②各合同的毛利率水平存在一定差异，以上因素将综合导致各期末预收款项与发出商品金额的比例存在一定幅度变动。

发行人合同负债均有合同支撑，报告期各期末预收款项均能覆盖发出商品金额，发行人与客户通过市场谈判方式确定各合同的付款节点及比例，符合真实业务背景，具有商业合理性。总体而言，合同负债与发出商品具有匹配性。

### 三、申报会计师的核查意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、获取了发行人预收账款/合同负债明细，并结合增值税开具清单检查相应其他流动负债的分类是否准确，分析待转销项税额与合同负债规模的匹配性；
- 2、取得并核查了发行人报告期各期合同负债对应前十大客户的销售合同、送货单、验收单、收款银行回单等，分析各合同签订及执行情况，分析其预收款金额与合同金额、付款政策、合同执行进度的匹配性；
- 3、获取发行人报告期各期合同负债明细与发出商品明细，分析合同负债下降的原因及其与发出商品的匹配性。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人其他流动负债分类准确，剔除确认收入未开具发票的销项税额后，其他流动负债中待转销项税额与合同负债规模具有匹配性；

2、发行人报告期各期末前十大合同负债对应的主要客户均规范与发行人签订相应合同，发行人与客户通过市场谈判方式确定合同付款节点及比例等合同具体条款，均符合真实业务背景，客户付款进度与合同约定基本相符；

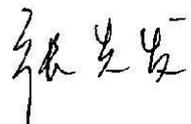
3、发行人合同负债最近一年一期逐年下降的原因主要包括①部分在手信用证尚未完成兑付；②设备验收顺利，合同负债结转周期有所缩短；③受外部经济环境波动影响，下游客户投资较为谨慎，具有合理性；发行人合同负债与发出商品具有匹配性。

（此页无正文，为三技精密技术（广东）股份有限公司容诚专字[2024]518Z0117号《关于三技精密技术（广东）股份有限公司首次公开发行股票并上市申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师：    
杨敢林（项目合伙人）

中国注册会计师：    
张先发

中国注册会计师：    
金宁绩

2024年2月6日