



关于元创科技股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）
 **国泰海通证券股份有限公司**
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.
(中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号)

深圳证券交易所：

根据贵所 2025 年 8 月 29 日下发的《关于元创科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2025〕110021 号，以下简称“意见落实函”）的要求，元创科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）已会同国泰海通证券股份有限公司（以下简称“国泰海通”或“保荐人”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“中汇所”）、浙江天册律师事务所（以下简称“发行人律师”、“天册所”）等中介机构对意见落实函所列示问题进行了逐项落实、核查，在此基础上对发行人首次公开发行股票并在主板上市申请相关文件进行了补充和修订。现将审核中心意见落实函的落实和修改情况书面回复如下，请予以审核。

本回复表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。本回复中简称与《招股说明书（上会稿）》中的简称具有相同含义。

目 录

目 录.....	2
1.关于经营业绩稳定性	3
2.关于毛利率及应收账款	20

1. 关于经营业绩稳定性

申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 124,603.85 万元、113,638.34 万元和 133,709.58 万元；扣非后归母净利润分别为 13,702.27 万元、17,568.57 万元和 15,007.97 万元。

（2）橡胶履带类产品市场可分为主机市场和售后市场，主机市场新增机械设备履带配套需求，发行人主机市场客户主要为农用机械领域。

请发行人披露：

（1）结合国际贸易摩擦、橡胶履带市场供需状况、农机排放标准切换、境外主要客户所在地区的竞争格局、原材料及主要产品价格波动情况、在手订单以及期后业绩变化等情况，分析发行人经营业绩的稳定性，并针对性完善农机产业政策、市场竞争、期后业绩下滑等风险提示。

（2）区分农用机械、工程机械主机客户，说明与相关客户合作的稳定性、可持续性，向工程机械主机市场拓展的可行性及难度，未来市场发展空间是否受限；请完善主要客户收入占比集中的风险提示，避免笼统、模版化表述。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露

（一）结合国际贸易摩擦、橡胶履带市场供需状况、农机排放标准切换、境外主要客户所在地区的竞争格局、原材料及主要产品价格波动情况、在手订单以及期后业绩变化等情况，分析发行人经营业绩的稳定性，并针对性完善农机产业政策、市场竞争、期后业绩下滑等风险提示。

1、结合国际贸易摩擦、橡胶履带市场供需状况、农机排放标准切换、境外主要客户所在地区的竞争格局、原材料及主要产品价格波动情况、在手订单以及期后业绩变化等情况，分析发行人经营业绩的稳定性

（1）美国关税波动影响有限，其他国家及地区贸易政策稳定

报告期内，公司各期外销收入占主营业务收入的比例在 45%-50%左右，主要面向亚洲、欧洲、北美等地。除美国地区外，公司主要出口的国家或地区适用于公司产品的贸易政策均较为稳定，关税税率正常；针对橡胶履带、履带板均不存在反倾销、反补贴、数量限制、进口禁令等其他贸易壁垒。

报告期之后，自 2025 年初以来，美国对中国的关税政策不稳定性有所上升，对中国加征关税情况发生多次调整，发行人产品属于关税调整范围，公司对美国客户的业务受到一定影响，但相关业务发货及新增订单未曾完全中断。上述关税主要由客户承担，公司美国地区客户不存在就关税变动事项要求与发行人专门进行商业谈判的情况，整体而言暂未对公司经营业绩造成明显直接影响。2025 年上半年，公司对美国地区收入为 7,175.51 万元，较上年同期增长 965.66 万元、增幅 15.55%，同比为增长趋势。

综上，除美国地区外，公司主要出口的国家或地区适用于公司产品的贸易政策均较为稳定，关税税率正常，美国本次加征关税对公司 2025 年度业绩构成的影响较为有限，公司不存在受主要出口国贸易政策变动影响，引致发行人未来业绩大幅下滑的风险。

(2) 橡胶履带下游市场需求长期稳定向好

报告期内，公司的主要产品包括农用履带、工程履带和履带板，其中农用履带下游应用领域为农用机械，工程履带和履带板下游应用领域为工程机械。区分不同下游应用领域，下游市场需求变化情况如下：

1) 农用机械领域

农业是我国国民经济建设和发展的基础产业，农用机械作为发展现代农业的重要支撑和物质基础，是推进国民经济发展不可或缺的基础工具。随着我国相关政策规划的持续推进，未来农业机械化作业程度将进一步深化，刺激农用履带需求相应提升。根据《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》、《“十四五”推进农业农村现代化规划》等规划，我国将继续推进农业机械化深入发展，到 2025 年我国综合机械化率应达到 75%。

报告期内，公司农用机械领域的终端客户需求主要受到我国农用机械“国三”改“国四”排放标准切换的影响。自 2022 年 12 月起，我国农业机械排放标准由

“国三”升级为“国四”，导致农机生产商生产成本、农机用户使用成本增加，进而对我国农机一级市场需求造成短期抑制，导致公司 2023 年上半年农用履带主机市场收入较上年同期下降 35.97%。上述“国三”改“国四”排放标准切换对市场需求的负面抑制为短期影响，长期来看农用机械及其配套产品的市场需求长期稳定向好。

公司 2024 年对主要农用机械主机厂客户沃得农机、潍柴雷沃的收入较上年分别增长 11,231.35 万元、951.13 万元，增幅分别为 52.25%、16.24%。2025 年上半年对两家主机厂客户的收入较上年分别增长 1,354.62 万元、690.66 万元，增幅分别为 9.69%、19.81%，保持上年增长趋势。

2) 工程机械领域

工程机械作为现代建设领域的核心力量，在基础设施建设、城市更新、资源开发等领域中扮演着关键角色，并通过提高施工效率、降低劳动强度、保障工程质量等，为经济发展提供了强大动力。

近年来，全球范围内工程机械市场持续向好。根据英国工程机械信息提供商 KHL 统计，全球工程机械前 50 强企业销售收入在 2016 年-2024 年间整体保持向上增长态势，复合增长率达 7.84%。

其中，欧洲、北美、日本等发达国家和地区的经济社会发展水平普遍较高，基础设施建设相对完善，其对于基础设施的维护和更新，及进一步的城市化扩建和改造，为工程机械提供了稳定、持续的市场需求。而以中国为代表的发展中国家，随着城市规模的不断扩大和城市更新的推进，基础设施建设投资始终保持较高水平，并且未来在向发达经济体迈进的过程中亦将释放出庞大的基础设施维护、更新等需求。橡胶履带作为履带式工程机械的重要零配件之一，在下游应用市场稳步发展的背景下，也将迎来广阔、持续的市场空间。

综上，公司下游市场需求长期稳定向好，可支撑公司未来业务规模的扩张。

(3) 短期内不存在农机排放标准再次切换的风险

我国农机排放标准自初次制定实施至今的累计升级情况为：为贯彻《中华人民共和国大气污染防治法》，我国于 2007 年 4 月同时公布国一、国二排放标准，分别于 2007 年 10 月和 2009 年 10 月正式实施；后续分阶段逐步升级排放要求，

于 2016 年 12 月和 2022 年 12 月分别实行国三、国四排放标准。

国一、国二排放标准于我国首次制定相关标准时同时公布，因此切换周期相对较短；后续国二改国三、国三改国四周期为 6-7 年。根据网络查询，目前国四改国五尚未公示具体计划，根据以往周期推测，可能于 2028 年-2029 年执行，并参照前期经验（如国三改国四为实际执行时点提前两年公示）提前公示，以便主机制造商及机械使用者等贯彻执行。

综上，根据我国以往调整排放标准的周期，预计短期内不存在农机排放标准切换的风险。

（4）境外市场竞争格局稳定，公司在全球橡胶履带市场中具备良好的竞争力

报告期内，公司境外客户主要为售后市场贸易商客户，对境外主机市场的开发仍处于前期阶段，目前境外主机市场客户主要为洋马集团，各期占外销收入的比例仅为 0.76%~1.68%。由于境外主机厂对品牌美誉度、产品质量、供应商的交货速度以及服务能力等方面要求较高，配套橡胶履带产品以日本普利司通集团、加拿大卡摩速集团等大型跨国集团的产品为主。

境外售后市场中，农用履带、工程履带、履带板的竞争格局及主要竞争对手情况如下：

①农用履带

公司农用履带主要境外销售区域为东南亚及南亚等全球范围内重要的水稻种植区域，相关地区经济水平和制造业发展程度不高，橡胶履带生产商相对较少，相关产品以进口为主。

上述地区的售后市场竞争较为激烈，公司在该类市场的竞争对手主要为金利隆、上海华向橡胶履带有限公司等规模较大的国内橡胶履带生产商。

②工程履带

公司工程履带主要境外销售区域为欧洲、北美、日韩、澳大利亚等经济发达国家和地区，由于上述地区城镇建设起步早、城镇化率高、基础设施完备率高，出于对路面及土壤保护的要求，发达经济体对于橡胶履带的接受程度普遍较高，

应用更加广泛，是当前全球范围内工程履带的主要需求来源。

由于国际工程机械售后市场较为成熟，贸易商专业性较强，在采购过程中比较关注性价比，价格敏感度较高，相应市场门槛相对较低。在境外售后市场中，公司竞争对手主要为金利隆、上海华向橡胶履带有限公司等国内橡胶履带生产商，以及位于东南亚地区的迈凯伦工业公司泰国分公司、模友有限公司、上海华向橡胶履带有限公司的泰国子公司等生产商；此外，卡摩速、普利司通等跨国企业凭借对工程机械的一级市场主机原装配套优势和品牌美誉度，在售后市场中也具有一定的竞争力。

③履带板

履带板主要应用于工程机械，境外销售区域与工程履带高度重叠，主要为欧洲、北美、日韩等经济发达的国家和地区。该产品属于金属履带与橡胶履带之间的过渡产品，主要用于实现以较低的成本和较高便利性保护路面的效果，其市场规模整体相对较小。

在境外售后市场中，公司的竞争对手主要为上海华向橡胶履带有限公司等国内橡胶履带生产商，以及位于东南亚地区的 KMK 橡胶制造有限公司等生产商。同时，由于履带板体积较小、生产难度低于橡胶履带，因而公司在境外同时面临销售地及周边地区小规模厂商的竞争。

在全球橡胶履带市场上，公司业务范围已覆盖亚洲、欧洲、北美洲、大洋洲、南美洲以及非洲等地区的主要国家和地区，与行业内部分知名大型农业/工程机械主机制造商和国内外优质贸易商建立了长期、良好、稳定的业务合作关系，产品已得到了市场的广泛认可。

综上，境外市场竞争格局整体较为稳定，公司在全球橡胶履带市场中具备良好的竞争力。

（5）原材料及主要产品价格波动对发行人业绩影响整体可控

受市场竞争环境以及海运费市场价格波动的影响，公司 2024 年下半年至 2025 年年中左右对部分型号适当下调价格，涉及的客户、型号范围及调价幅度相对较小。

2025 年上半年，公司主要原材料原料胶、炭黑、铁齿、钢丝采购均价较上年全年波动幅度分别为 0.69%、-14.12%、-7.40%、-2.78%，整体有所下降。其中，2025 年上半年期间，采购占比较高的原料胶、炭黑、铁齿（近三年一期占原材料采购总额合计比例整体为 75%左右）价格整体呈明显回落趋势，二季度采购均价较一季度分别下降 10.46%、9.11%、6.49%。

如 2025 年下半年原材料价格保持年中水平，则 2025 年全年原材料采购均价将整体低于 2024 年及 2025 年上半年，在一定程度上弥补调价因素的负向影响。

（6）在手订单情况可支撑期后业绩

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 11,093.29 万元、9,418.83 万元和 15,366.66 万元，整体呈上升趋势。

其中，2024 年末，公司在手订单金额为 15,366.66 万元，较上年末增加 5,947.83 万元、增幅 63.15%。其中，农用履带在手订单金额为 6,820.69 万元，较上年末增加 4,227.08 万元，增幅 162.98%，主要系“国三”改“国四”排放标准切换对农机市场需求的抑制影响已逐步下降，下游主机市场客户对农用履带的需求回升所致，以沃得农机为例，该客户在手订单较上年末增加 2,216.08 万元、增幅 179.62%。

2025 年 6 月末，公司在手订单金额为 15,325.54 万元，较报告期内最高水平（2024 年末）基本持平，订单保持充足状态、下游客户需求较为旺盛。

（7）期后业绩稳定向好

公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日。中汇会计师对公司截至 2025 年 6 月 30 日及 2025 年 1-6 月的财务信息进行了审阅，并出具了审阅报告（中汇会阅[2025]10550 号）。元创股份 2025 年上半年的营业收入、扣除非经常性损益后的净利润、经营活动产生的现金流量净额，及对比上年同期情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	波动幅度
营业收入	65,167.00	61,051.19	6.74%
扣除非经常性损益后的净利润	7,264.08	7,402.34	-1.87%
经营活动产生的现金流量净额	7,145.40	-5,449.11	--

注：2025 年 1-6 月数据为审阅数

公司 2025 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 6.74%，主要系“国三”改“国四”排放标准切换对农机市场需求的短期抑制影响已逐步下降、下游大客户业务规模持续扩张，农用履带收入保持上年增长趋势所致。公司 2025 年 1-6 月扣除非经常性损益后的净利润较上年同期小幅下降 1.87%，主要系采购占比较高（报告期内占原材料采购总额比例整体为 1/3 左右）的主要原材料原料胶的采购均价较上年同期上升 10.62%（期间 2024 年下半年为顶峰，2025 年上半年已较其下降 6.19%）、导致产品成本有所增加，以及公司基于市场竞争环境，与沃得农机、USCO SPA 等主要客户协商后下调部分产品售价、整体调价幅度为 2%~3%左右等因素影响所致。公司 2025 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为 7,145.40 万元、与当期净利润接近。

综上，公司所处行业下游市场需求长期稳定向好，公司在全球橡胶履带市场具备一定竞争力且在手订单相对充足，预期未来业绩大幅下滑的风险较低，公司经营业绩具有稳定性。

2、针对性完善农机产业政策、市场竞争、期后业绩下滑等风险提示

公司已针对性完善农机产业政策、市场竞争、期后业绩下滑的风险提示，补充修改内容如下：

（1）农机产业政策相关风险

公司已对招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（一）下游客户需求波动风险”之“1、农用履带下游客户需求波动风险”补充修改，风险名称修改为“农机产业政策相关风险”，具体内容补充修改如下：

“1、农机产业政策相关风险

公司生产的农用履带主要应用于水稻、玉米等作物的履带式联合收割机等多种农用机械，而国内农业机械行业受补贴政策、粮食价格等因素影响。补贴政策直接影响下游客户的业务，如果补贴政策取消、补贴金额退坡或者补贴范围发生变化，都可能对公司下游客户业务产生重大不利影响；粮食价格影响农民务农的经济效益，并进而影响农业机械需求，如果未来出现粮食价格下降，则农机市场的需求会受到抑制。

此外，农业机械排放标准的升级可能于短期内拉高农机用户相关采购、使用成本，对农机主机市场需求造成短期抑制。我国最近一次农业机械排放标准升级为自 2022 年 12 月起由“国三”升级为“国四”，导致 2023 年下游主机厂客户对农机履带采购需求有所下降，公司农用履带收入较上年下降 10.57%。

如未来我国实施新版农业机械排放标准，或对其他影响农业机械需求的产业政策进行调整，可能影响下游客户农业机械的销售数量，进而对公司业务产生一定影响。”

（2）市场竞争相关风险

公司已对招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（三）行业市场竞争、主要客户及订单流失的风险”补充修改如下：

“公司生产的农用履带主要应用于水稻、玉米等作物的履带式联合收割机等多种农用机械，主要客户为农业机械主机厂和售后贸易商。国内联合收割机市场较为集中，主要厂家包括沃得农机、潍柴雷沃等，其中沃得农机为行业龙头，根据其招股说明书披露，市场占有率在 50%以上。在农业机械大型化、高效化的趋势下，大型农业机械主机厂对农用履带厂家的产能、需求响应速度以及产品创新能力均有较高的要求。

公司生产的工程履带及履带板主要应用于中小型工程机械，特别是微型挖掘机、装载机等，下游市场较为集中、竞争压力较大，尤其是中低端市场竞争较为激烈。此外，由于工程机械种类较多，对履带的宽度、长度以及功能性等方面的需求不一致，对履带厂家的设计能力以及生产工艺有一定要求。

如果公司未来不能持续提升自主创新能力，使产品和技术迭代升级满足市场需求，将存在发展潜力下降、丧失竞争优势的风险。未来随着行业的持续发展，可能会有更多的竞争对手进入，现有竞争对手可能通过提高技术水平、扩大产能、降低成本等方式增强自身竞争力，未来市场竞争可能进一步加剧，若公司未能有效应对行业市场竞争，将存在主要客户及订单流失的风险。

此外，售后市场客户以贸易商为主，在采购过程中比较关注性价比，价格敏感度较高，相应市场门槛相对较低。如未来进入该市场的厂家大量增加，将导致市场竞争加剧，可能引起相关产品价格下滑，进而影响公司业绩。”

(3) 期后业绩下滑相关风险

公司已对招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“(一) 重大风险”之“6、经营业绩下滑的风险”，以及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“(一) 经营风险”之“7、经营业绩下滑的风险”补充修改如下：

“报告期内，公司营业收入整体呈增长趋势，分别为 126,065.95 万元、114,147.79 万元和 134,907.62 万元；同期公司的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）整体呈增长趋势，分别为 13,702.27 万元、17,568.57 万元和 15,007.97 万元。

若未来出现出口国贸易政策对公司出口商品的不利变化、橡胶履带市场需求下滑、农机产业政策调整对农机市场需求造成短期抑制、市场竞争加剧、宏观经济或下游行业景气度下降、原材料价格上涨、汇率不利波动、所在地区限电限产、应收账款坏账增加、退货率提高、募集资金投资项目不能达到预期收益等情况，可能会对公司经营业绩造成影响并导致期后业绩下滑；若上述风险因素发生重大不利变化，或多项风险因素同时发生，不排除极端情况下公司出现上市当年营业利润比上年下滑 50%以上或上市当年即亏损的风险。”

(二) 区分农用机械、工程机械主机客户，说明与相关客户合作的稳定性、可持续性，向工程机械主机市场拓展的可行性及难度，未来市场发展空间是否受限；请完善主要客户收入占比集中的风险提示，避免笼统、模版化表述。

1、区分农用机械、工程机械主机客户，说明与相关客户合作的稳定性、可持续性

(1) 农用机械

发行人农用机械主机客户主要为沃得农机、潍柴雷沃等国内领先的大型现代化农业机械制造商，公司对其销售的主要产品为农用履带，主要配套下游产品为履带式联合收割机等农用机械，公司各期对二者的销售金额占公司农用机械主机市场主营业务收入的 9 成以上。前述两家客户的基本情况及与公司开始业务合作时间列示如下：

序号	客户名称	客户所在地	主营业务	业务规模	开始合作时间
1	沃得农机	江苏、辽宁	农用机械生产和销售	2022 年营业收入为 112.15 亿元；履带式联合收割机国内市场占有率排名行业第一	2003 年
2	潍柴雷沃	山东	农用机械生产和销售	2022 年、2023 上半年营业收入为 171.64 亿元、76.52 亿元；履带式联合收割机国内市场占有率排名行业第二	2008 年

1) 沃得农机

沃得农机前身沃得有限成立于 2003 年，发行人于其成立之初即开始为沃得农机供应橡胶履带。近年来，沃得农机受益于国内农机行业的发展以及相关补贴政策的加持，自身高速发展，逐步发展成一家集研发、生产、销售和服务于一体的大型现代化农业机械制造商，尤其在联合收割机领域其展现出了更加突出的竞争优势。根据中国农业机械工业协会统计数据，2019 年至 2023 年 1-6 月间，沃得农机的核心产品履带式联合收割机的国内市场占有率始终保持第一。

橡胶履带作为农用机械的行走部件，属于农用机械制造产业链中的重要组成部分。区别于轮胎，橡胶履带具有非标准化产品特征，需要根据所装配农用机械的体积、重量以及行走系统的传动结构等定制化开发、生产。同时，橡胶履带作为农用机械的行走部件，其质量、性能也将直接影响农机作业的运行效率。发行人与沃得农机合作的 20 余年间，发行人持续展现出较强的主机厂商配套服务能力，沃得农机对发行人的橡胶履带采购占比整体稳定在 8-9 成左右。期间通过与其合作、定制化开发等形式，双方进行了深度业务合作，具体而言：沃得农机近年来持续进行农机大型化升级，推动履带式联合收割机朝着质量更重、配套动力更强、割幅更宽、喂入量更大、粮仓容积更大方向发展，同时催生出对于宽度更宽、承压能力更强、抗撕裂及耐磨性能更好的橡胶履带需求；发行人则依托自身较为完整的研发、生产体系，配合其进行新产品开发、产品升级，成功开发出一批契合其产品需求、适用于新机型、新需求条件的橡胶履带。

发行人与沃得农机合作时间超 20 年，双方建立了较强的业务粘性。期间，包括金利隆在内的国内其他橡胶履带生产商亦曾与沃得农机建立过业务合作关系，但始终供应量较小且屡次更替，均未曾动摇发行人作为其主要橡胶履带供应商的地位。根据沃得农机公开披露资料，仅在 2018 年-2021 年 1-6 月的 3 年半的

时间内，沃得农机就替换了金利隆、浙江富铭工业机械有限公司等两家橡胶履带供应商。2018 年-2021 年 1-6 月间，除发行人外，沃得农机对其他橡胶履带供应商的采购情况具体如下：无锡市中惠橡胶科技有限公司（2018 年-2021 年 1-6 月间均有少量采购，除 2018 年对其采购数量相对较高、为发行人的 10.25%外，其余年度采购数量最高为发行人的 3.95%）、金利隆（2018 年-2020 年间有少量采购，2021 年 1-6 月未采购，采购数量最高为发行人的 3.75%）、浙江富铭工业机械有限公司（2018 年-2019 年间有少量采购，2020 年、2021 年 1-6 月未采购，采购数量最高为发行人的 0.78%）。

2) 潍柴雷沃

潍柴雷沃前身成立于 2004 年，发行人最早与其于 2008 年建立业务合作。受益于国内农机行业的发展以及农机补贴政策的持续发力，近年来，潍柴雷沃成长迅速，目前已发展成为具有国内领先水平的大型农业装备及智慧农业整体解决方案提供商，并在履带式谷物收获机械市场展现出较强的竞争优势。根据中国农业机械工业协会统计数据，2022 年至 2023 年 1-6 月间，潍柴雷沃的履带式谷物收获机械市场占有率保持在第二名。

发行人自开展橡胶履带类产品业务生产以来一直与国内农用机械主机客户保持紧密的业务合作关系，并通过积极参与主机厂新机型、新需求的配套技术支持和定制化设计等，培养出自身较强的主机客户服务能力。并且，公司专注深耕橡胶履带类产品，业务经营聚焦，一直致力于打造完善的橡胶履带类产品的研发、生产体系，较为注重对于长期技术优势的积累，在橡胶配方、生产工艺等方面积累了丰富的生产经验。其中，在橡胶配方方面，公司依托多年的技术、实践沉淀，根据橡胶履带不同应用场景，开发出阻燃抗静电、耐低温雪地、防龟裂、高强度、高硬度、抗撕裂等复杂工况下的 20 余种专用配方；在生产工艺方面，在橡胶履带生产过程中设定了炼胶/排胶温度、胶粘剂浸涂膜厚、钢丝附胶壁厚等几十余个生产工艺控制要点，确保产品质量、性能稳定。

历经近 18 载稳定、持续的业务合作，潍柴雷沃对发行人的主机配套能力、生产技术及工艺水平、产品质量等的认可度不断提升，对发行人的橡胶履带采购占比整体呈现一定上升趋势。至报告期内，发行人已成为潍柴雷沃的主要橡胶履带供应商之一，其对发行人的橡胶履带采购占比稳定在 5-6 成左右。

（2）工程机械

发行人工程机械主机客户主要为徐工机械、三一重工、洋马集团（主机市场）等具有国际领先水平的大型现代工程机械制造商，公司对其销售的主要产品为工程履带、履带板，主要配套下游产品为小微型挖掘机、摊铺机等工程机械，公司各期对三者的合计销售金额占公司工程机械主机市场主营业务收入的 3-6 成。前述三家客户的基本情况及与公司开始业务合作时间列示如下：

序号	客户名称	客户所在地	主营业务	业务规模	开始合作时间
1	徐工机械	江苏	工程机械生产和销售	全球第 4 大工程机械主机制造商；2022 年-2024 年营业收入为 938.17 亿元、928.48 亿元、916.60 亿元	2019 年
2	三一重工	湖南、江苏	工程机械生产和销售	全球第 6 大工程机械主机制造商；2022 年-2024 年营业收入为 800.18 亿元、732.22 亿元、777.73 亿元	2013 年
3	洋马集团（主机市场）	日本、法国	工程机械、农用机械等多种产品的生产、销售	全球第 46 大工程机械主机制造商；2023 年-2024 年工程机械销售收入为 7.28 亿美元、6.93 亿美元	2015 年

注：全球工程机械制造商排名来源于英国 KHL 集团发布的《2025 Yellow Table》

1) 徐工机械

徐工机械（000425.SZ）为 A 股上市公司，发行人最早与其于 2019 年建立业务合作。作为国内品牌影响力最大的工程机械制造企业之一，徐工机械在全球工程机械制造商中亦极具竞争力和影响力。根据公开披露信息，其工程机械产品中的汽车起重机、随车起重机、压路机等 16 类主机位居国内行业第一，起重机械、移动式起重机、水平定向钻等居于全球第一。

近年来，公司的生产工艺、技术水平、产品结构不断优化，并凭借在国内市场突出的主机配套生产能力、产品创新能力以及稳定且高品质的产品等优势，逐步获得了境内、境外多家知名工程机械主机客户的认可。根据 QYResearch、中国橡胶工业协会资料等相关资料，目前，发行人在全球橡胶履带市场的占有率位列第三；在国内橡胶履带市场中始终保持领先地位，市场份额已连续多年位于第一名。

自双方建立业务合作以来，徐工机械对发行人的产品质量、主机配套生产能力等的认可度整体较高，并对发行人保持稳定、持续的采购规模。报告期内，其对发行人的采购金额占其同类产品采购金额的比例约在 4 成以下。

2) 三一重工

三一重工（600031.SH）为 A 股上市公司，发行人最早与其于 2013 年建立业务合作。近年来，三一重工稳定发展，产品竞争力持续增强，主要产品市场份额持续提升。根据公开披露信息，其挖掘机械、混凝土机械等产品在国内市场份额位于第一。

发行人与三一重工合作时间超 10 年，双方建立了稳定、持续的业务合作关系。合作期间内，其与发行人的合作关系整体良好，并对发行人产品质量、主机配套生产能力等呈现出较高的认可度。报告期内，其对发行人的采购金额占其同类产品采购金额的比例约在 3 成以下。

3) 洋马集团（主机市场）

洋马集团为一家拥有百年历史、业务规模较大的跨国集团，经营范围广泛，业务覆盖全球多个国家和地区，总部位于日本，其相关工程机械产品在全球工程机械市场中具有较强的竞争力、影响力。根据英国 KHL 集团发布的《2025 Yellow Table》其经营规模位于全球工程机械制造商第 46 名。

发行人于 2015 年开始与洋马集团建立业务合作。基于对发行人产品质量等的认可，发行人先后为其售后市场、主机市场供应工程履带等产品。自建立业务合作以来，双方一直保持着持续、稳定的业务合作关系，反映出其对发行人的产品质量、主机配套生产能力等具有较高的认可。报告期内，洋马集团（主机市场）对发行人的采购金额占其同类产品采购金额的比例约在 2 成以下。

综上，公司与主要农用机械、工程机械主机客户的整体合作时间较长（最短为 7 年）、合作关系良好，发行人与相关客户的合作具有稳定性、可持续性。

2、向工程机械主机市场拓展的可行性及难度

历经 30 余载的行业深耕，公司积累了丰富的研发、生产的理论及实践经验，具有长期积累的技术优势；并且，通过与徐工机械、三一重工、洋马集团（主机市场）等具有国际领先水平的大型现代工程机械制造商建立长期、稳定的业务合作关系，积累了丰富的工程机械主机客户配套服务经验，相关生产技术、产品质量以及对工程机械主机客户的配套服务能力等能够满足工程机械主机客户的要求，未来发行人进一步向工程机械主机市场拓展具有较高的可行性。

但由于橡胶履带作为工程机械的行走部件，其质量、性能等将直接影响相关机械作业的运行效率，使得相关工程机械主机制造商出于对自身品牌形象、市场份额等的考量，对与之配套的橡胶履带生产企业及其产品具有较长的测试、试验周期，加之橡胶履带占工程机械整机成本的比例相对有限，相关主机客户对橡胶履带的价格敏感度相对较低，转而更加注重与之配套产品的品牌美誉度等，且一旦建立稳定业务合作关系后，通常业务粘性较强，导致公司拓展工程机械主机市场存在一定周期。

目前，在工程机械主机市场拓展方面，公司已与卡特彼勒、沃尔沃、斗山山猫、柳工机械、山河智能等多家境内外大型工程机械主机客户建立业务联系渠道。根据英国 KHL 集团发布的《2025 Yellow Table》数据，前述工程机械制造商在全球工程机械市场的排名分别为第 1 名、第 8 名、第 11 名、第 18 名、第 41 名。其中，山河智能已对公司进行小批量采购，沃尔沃、柳工机械已针对公司产品进行产品试用，卡特彼勒、斗山山猫已与公司完成前期接触。

3、未来市场发展空间是否受限

发行人主要产品为农用履带、工程履带，相关产品作为履带式机械行走系统的构成之一，最终应用于农业生产、工程施工等应用领域。根据 QYResearch 统计数据，2024 年全球橡胶履带市场收入规模达到了 22.05 亿美元，并且预计将在 2025-2031 年间实现 7.63% 的年复合增长率，到 2031 年达到 36.99 亿美元水平。发行人业务领域未来市场发展空间、发展前景整体向好。

(1) 农用履带领域

农业机械是现代农业发展的重要支撑，是推进农业现代化和可持续发展不可或缺的工具。近年来，伴随着经济社会的发展，农机购置补贴、土地流转改革等国家政策的支持以及劳动力结构的逐步变化，我国农业发展迅速，成片化、规模化种植初显规模，农业机械化程度不断加深，农业生产过程中对于农用机械需求量不断提升，并带动农用履带市场规模亦整体呈上升趋势。根据 2024 年 12 月出版的《中国农业机械工业年鉴》，2023 年我国谷物联合收割机保有量为 242.53 万台，较上年度增长 2.37%。现有农用机械的市场保有量以及未来受益于农业机械化程度加深所带来的可观增量主机配套需求为我国农用履带产业提供了良好的

发展空间。

此外,从全球范围看,境外农用履带业务领域亦具有广阔的增长空间。越南、印度、泰国、柬埔寨等东南亚及南亚地区亦属于全球范围内重要的水稻种植区。根据联合国粮食及农业组织(FAO)统计数据,东南亚及南亚地区 2023 年水稻种植面积达 11,152.56 万公顷,为我国水稻种植面积的 3.8 倍以上,未来随着前述国家及地区经济发展阶段以及农业机械化作业水平的提升,境外农用履带市场需求亦将持续释放。

(2) 工程履带领域

工程机械是经济社会发展的重要基础产业,在基础设施建设、资源开发、城市更新等领域中扮演着不可或缺的关键角色,能够显著提高工程建设的效率和质量并降低人力成本及劳动强度。工程橡胶履带接地压强较小,并具有良好的弹性、缓冲性能,在市政精细化建设及更新改造等工程施工过程中呈现出对路面损伤性低、震动小、噪音低等特点,能够更好的保护路面并控制施工噪音。目前,工程橡胶履带主要装配微型挖掘机和部分运输机、装载机等机型,其中尤以微型挖掘机装备橡胶履带最为普遍。

受发展进程因素影响,欧洲、北美、日本等发达国家和地区城市建设的精细化程度较高,路面及土壤保护意识较强,因此在工程作业过程中对于橡胶履带的应用更加广泛,装配橡胶履带的工程机械保有量及相关的工程履带主机及售后市场需求较大,是当前全球范围内工程履带需求的主要来源;我国的城镇化建设相较国际发达国家有所滞后,目前城镇更新建设需求较低,加之在市政、公共场所等的建设、施工过程中对于路面保护、噪音控制等重视程度不高等原因,大多数工程机械仍以轮胎和金属履带为主,橡胶履带装配率明显处于较低水平。

未来在我国迈向发达经济体的过程中,工程机械类别化、差异化将更加显著,市政建设精细化作业、市政道路保护程度将逐步加强,也将为我国工程橡胶履带产业带来良好的发展前景。

综上,未来发行人所在行业发展前景整体向好、市场发展空间相对广阔。

4、请完善主要客户收入占比集中的风险提示,避免笼统、模版化表述

公司已针对性完善招股说明书涉及主要客户收入占比集中的风险提示,对招

股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险”之“1、主要客户收入占比集中的风险”，以及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“1、主要客户收入占比集中的风险”补充修改如下：

“报告期各期，公司来自前五大客户的销售收入占营业收入的比重分别为50.10%、46.56%和49.94%，客户集中度相对较高。

报告期各期，公司第一大客户均为沃得农机，来自该客户的收入占公司各期收入的比例分别为22.54%、18.83%和24.26%。鉴于我国履带式联合收割机细分领域较高的市场集中度，预计在未来一段时间内，公司仍将存在对沃得农机销售占比相对较高的情形。以2024年其对发行人的采购情况模拟测算，不考虑其他因素变动，沃得农机对发行人的采购金额每下降1%，发行人的营业收入将下降0.24%。

公司与主要客户已经建立了长期、稳定的合作关系，但如果未来发生主要客户自身经营不利变动，或公司在产品质量、技术研发、生产交货等方面无法满足客户需求等事项，可能导致主要客户订单大幅减少或停止与公司的合作，进而对公司经营状况造成不利影响。”

二、请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

（一）核查过程

针对上述事项保荐人的核查过程包括：通过公开渠道查询、研究报告等资料，访谈发行人实际控制人、销售部门负责人，了解国际贸易摩擦、橡胶履带市场供需状况、农机排放标准切换、境外主要客户所在地区的竞争格局、原材料及主要产品价格波动情况、在手订单以及期后业绩变化等情况，了解发行人与农用机械、主要工程机械主机客户合作的稳定性、可持续性，向工程机械主机市场拓展的可行性及难度，未来市场发展空间。

（二）核查意见

保荐人经核查后认为：

1、公司所处行业下游市场需求长期稳定向好，公司在全球橡胶履带市场具

备一定竞争力，且在手订单相对充足，预期未来业绩大幅下滑的风险较低，公司经营业绩具有稳定性；

2、发行人与相关客户的合作具有稳定性、可持续性；未来发行人进一步向工程机械主机市场拓展具有较高的可行性，但受测试、试验周期等因素影响，公司拓展工程机械主机客户存在一定周期；未来发行人下游的农用履带领域、工程履带领域的发展空间、发展前景均整体向好，发行人所在行业未来发展空间相对广阔。

2. 关于毛利率及应收账款

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 21.13%、28.28%和 22.75%，主要受到原材料价格波动、产品结构变化、美元汇率波动、产品售价调整等因素影响。

(2) 截至 2025 年 4 月 30 日，发行人报告期各期末的应收账款期后回款比例分别为 98.70%、97.40%和 61.96%。

请发行人披露：

(1) 结合报告期内毛利率变动的主要因素，定量分析不同因素对毛利率的影响情况，现有毛利率水平是否可持续，主要产品毛利率是否存在大幅下滑风险，并完善招股说明书的风险提示部分。

(2) 更新应收账款期后累计回款金额及比例，结合相关情况说明应收账款坏账准备计提的充分性，相关款项是否存在无法收回的风险，如是，请作风险提示。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 结合报告期内毛利率变动的主要因素，定量分析不同因素对毛利率的影响情况，现有毛利率水平是否可持续，主要产品毛利率是否存在大幅下滑风险，并完善招股说明书的风险提示部分。

1、结合报告期内毛利率变动的主要因素，定量分析不同因素对毛利率的影响情况

报告期内，公司主营业务毛利率及主要产品毛利率的变动情况如下：

项目	2024 年		2023 年		2022 年
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率
农用履带	22.70%	-4.93%	27.63%	7.36%	20.27%

项目	2024 年		2023 年		2022 年
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率
工程履带	22.74%	-6.15%	28.88%	7.23%	21.65%
履带板	22.27%	-6.33%	28.60%	-0.52%	29.12%
主营业务	22.75%	-5.54%	28.28%	6.70%	21.58%

注：毛利率的变动为绝对值变动，下同

如上表所示，报告期内，公司各期主营业务毛利率分别为 21.58%、28.28% 和 22.75%，2023 年较上年有所上升、2024 年较上年有所下降，主要影响因素包括：美元汇率回升（2023 年）、主要客户退货情况（2023 年）、原材料价格整体波动（2023 年、2024 年）、公司调整产品售价（2023 年、2024 年）等，主营业务毛利率变动具有合理性。

（1）2023 年毛利率波动测算分析

公司 2023 年主营业务毛利率为 28.28%、较上年上升 6.70 个百分点，主要系收入占比较高（各期主营业务收入合计占比均超过 90%）的农用履带、工程履带毛利率较上年分别上升 7.36、7.23 个百分点，收入占比不足一成的履带板毛利率同比持平等影响所致，主要影响要素为原材料价格下降、汇率变动、主要客户退货情况以及调价等，具体分析如下：

1）2023 年，原材料价格整体有所下降，四大主要原材料原料胶、炭黑、铁齿、钢丝的采购均价较上年分别下降 5.28%、7.30%、13.11%和 7.35%，导致公司农用履带、工程履带单位成本有所下降。假设其他条件不变，公司上一期（即 2022 年）四大主要原材料平均采购价格已下降至 2023 年水平，经模拟测算，2023 年原材料价格下降对三大类产品毛利率的影响幅度分别为 5.21、5.20、1.49 个百分点。对履带板毛利率的测算影响幅度较小，主要系履带板仅使用公司四大原材料中的原料胶、炭黑两种，其在履带板中的成本占比仅为 1/3 左右，大幅低于四大原材料在橡胶履带成本中 70%-80%的占比所致。

2）2023 年美元平均汇率较上期上升 5.15%，假设其他条件不变，2022 年公司外销收入结算的美元汇率均已调整至次年水平，经模拟测算，美元汇率波动对工程履带、履带板毛利率的影响幅度分别为 2.84、2.56 个百分点。

3) 报告期内, 公司退货主要集中于农用履带, 受“国三”改“国四”排放标准切换对农机市场需求造成短期抑制等因素影响, 公司 2023 年对主要退货客户的收入下降 25%左右, 并与主要退货客户约定了三包事项所承担的退货上限比例, 综合导致公司当期计提预计负债冲减收入的金额占农用履带冲减预计负债前收入的比例由上年的 5.64%左右下降至 3.68%左右。假设其他条件不变, 2023 年对上述主要退货客户计提的预计负债对农用履带收入的影响幅度与上年一致, 经模拟测算, 主要客户退货情况变动对农用履带毛利率的影响幅度为 1.50 个百分点。

4) 受市场竞争加剧的影响, 公司主要集中于当年 11-12 月跟进向下调价, 对销售价格产生一定影响。其中, 工程履带、履带板客户均以境外贸易商为主, 同时履带板前期利润空间较大、相比于橡胶履带生产较为简单, 当年履带板采取调价措施时间相对较早、降价幅度相对较大, 使得两类产品当年调价较为明显。选取工程履带、履带板 2023 年前 5 大客户的上年及当年均采购的前 5 大型号(即两大类产品各 25 个可比型号), 上述型号收入金额占两大类产品收入的比例分别为 15.64%、43.05%, 按当年销售金额加权测算, 工程履带、履带板主要型号的单价降幅分别为 2.52%、7.17%。假设其他条件不变, 2022 年公司已将工程履带、履带板售价调整至下一期(2023 年)水平, 并参考前述主要型号单价降幅, 经模拟测算, 调价因素对工程履带、履带板毛利率的影响幅度分别为 2.02、5.48 个百分点。

上述因素对主要产品毛利率的累计影响如下:

项目	代码	农用履带	工程履带	履带板
原材料价格下降测算影响	a	5.21%	5.20%	1.49%
美元汇率波动测算影响	b	--	2.84%	2.56%
主要客户退货的影响	c	1.50%	--	--
调价测算影响	d	--	-2.02%	-5.48%
测算影响合计	e=a+b+c+d	6.71%	6.01%	-1.43%
实际毛利率波动	f	7.36%	7.23%	-0.52%

如上表所示, 2023 年公司农用履带和工程履带毛利率有所上升、履带板毛利率同比持平, 主要系原材料价格下降、美元汇率上升、主要客户退货情况以及

调价等因素所致。

由于三大类产品合计收入占主营业务收入的比例较高、各期合计占比均超过 90%，可将上述因素对三大类产品收入和成本的影响加总后，测算对主营业务毛利率的影响。按上述方法测算，上述因素对主营业务毛利率的影响为 5.80 个百分点。

（2）2024 年毛利率波动测算分析

公司 2024 年主营业务毛利率为 22.75%、较上年下滑 5.54 个百分点，主要产品农用履带、工程履带、履带板毛利率较上年分别下滑 4.93、6.15、6.33 个百分点，主要系受原材料价格波动以及调价等因素影响所致，具体分析如下：

1) 2024 年，原料胶的采购均价较上年上涨 25.82%，炭黑、铁齿、钢丝的采购均价较上年分别下降 8.74%、1.64%、0.76%，由于采购占比较高（近三年占原材料采购总额比例整体为 1/3 左右）的原料胶价格上涨幅度较大，导致原材料整体采购价格同比增加，引起公司主要产品成本有所上升。假设其他条件不变，公司上一期（即 2023 年）四大主要原材料的采购均价已调整至 2024 年水平，经模拟测算，原料胶价格波动对农用履带、工程履带、履带板毛利率的影响分别为 4.92、2.89、3.30 个百分点。

2) 受市场竞争加剧的影响，公司主要集中于上年 11-12 月跟进向下调价、当年整体延续上年完成调价后的定价水平，对 2024 年销售价格产生一定影响。选取三大类产品 2024 年前 5 大客户上年及当年均采购的前 5 大型号（即三大类产品各 25 个可比型号），上述型号收入金额占三大类产品收入的比例分别为 47.89%、13.76%、38.07%，按当年销售金额加权测算，农用履带、工程履带、履带板主要型号单价降幅分别为 3.74%、7.72%、6.42%。假设其他条件不变，2023 年公司已将三大类产品售价调整至下一期（2024 年）水平，并参考前述主要型号单价降幅，经模拟测算，调价因素对农用履带、工程履带、履带板毛利率的影响分别为 2.81、5.95、4.90 个百分点。

上述因素对主要产品毛利率的累计影响如下：

项目	代码	农用履带	工程履带	履带板
原材料价格波动测算影响	a	-4.92%	-2.89%	-3.30%

项目	代码	农用履带	工程履带	履带板
调价测算影响	b	-2.81%	-5.95%	-4.90%
测算影响合计	c=a+b	-7.73%	-8.84%	-8.19%
实际毛利率波动	d	-4.93%	-6.15%	-6.33%

如上表所示，公司 2024 年三大类产品毛利率波动主要系受原材料价格波动以及调价等因素影响所致。

由于三大类产品合计收入占主营业务收入的比例较高、各期合计占比均超过 90%，可将上述因素对三大类产品收入和成本的影响加总后，测算对主营业务毛利率的影响。按上述方法测算，上述因素对主营业务毛利率的影响为 8.15 个百分点。

2、现有毛利率水平是否可持续，主要产品毛利率是否存在大幅下滑风险

受市场竞争环境以及海运费市场价格波动的影响，公司 2024 年下半年至 2025 年中段左右对部分型号适当下调价格，涉及的客户、型号范围及调价幅度相对较小。

2025 年上半年，公司主要原材料原料胶、铁齿、炭黑、钢丝采购均价较上年全年波动幅度分别为 0.69%、-7.40%、-14.12%、-2.78%，整体有所下降。其中，2025 年上半年期间，采购占比较高的原料胶、铁齿、炭黑（近三年一期占原材料采购总额合计比例整体为 75%左右）价格整体呈明显回落趋势，二季度采购均价较一季度分别下降 10.46%、9.11%、6.49%。

如 2025 年下半年原材料价格保持年中水平，则 2025 年全年原材料采购均价将整体低于 2024 年及 2025 年上半年，在一定程度上弥补调价因素的负向影响，预计 2025 年内公司现有毛利率水平可以持续，2025 年全年的毛利率不存在大幅下滑风险。

公司主要产品毛利率影响因素较多，如未来期间出现主要原材料价格持续大幅上涨、美元汇率大幅波动、市场竞争进一步加剧等事项，将可能对公司主要产品毛利率产生不利影响。

3、完善招股说明书的风险提示部分

公司已针对性完善招股说明书涉及毛利率大幅下滑的风险提示，对《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“1、毛利率波动风险”补充修改，风险名称修改为“毛利率大幅下滑的风险”，具体内容补充修改如下：

“1、毛利率大幅下滑的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 21.58%、28.28%和 22.75%（为提高可比性，已剔除主营业务成本中除原材料、直接人工、制造费用之外的其他履约成本的影响），毛利率存在一定波动，主要受到原材料价格波动、美元汇率波动、产品售价调整等因素影响。

如未来主要原材料价格出现持续大幅上涨，且公司无法将原材料成本的上升完全、及时地转移给下游客户，出现美元汇率大幅波动，或因市场竞争加剧等因素公司跟进调价，将产生公司主要产品毛利率大幅下滑的风险。”

（二）更新应收账款期后累计回款金额及比例，结合相关情况说明应收账款坏账准备计提的充分性，相关款项是否存在无法收回的风险，如是，请作风险提示。

1、更新应收账款期后累计回款金额及比例

截至 2025 年 8 月 31 日，报告期各期末公司应收账款期后累计回款金额及比例情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年	2023 年	2022 年
期末应收账款余额	47,967.81	35,486.54	44,666.19
期后回款金额	43,471.41	34,681.43	44,124.62
期后回款占比	90.63%	97.73%	98.79%

截至2025年8月31日，公司报告期各期末的应收账款回款比例分别为98.79%、97.73%和90.63%，均达到90%以上，期后回款情况良好。其中，2024年相对较低，主要由于期后回款统计情况均系统统计至2025年8月31日，该期末统计时间仅8个月，统计时间较短，而沃得农机等主机厂客户受农机行业销售季节性、农机补贴发放滞后性以及其下游农业机械市场支付惯例等影响，收款存在一定的滞后性，相应

导致相关客户的付款时间集中于第四季度，使得其期后回款进度较慢。

沃得农机2024年末应收账款20,238.69万元，截至2025年8月31日期后回款18,309.73万元，期后回款比例为90.47%，期后回款情况良好。沃得农机是国内知名大型农业机械装备制造制造商，公司与沃得农机合作时间在20年以上，商业信用较好，历史上均未产生实际坏账的情形，剩余欠款无法收回风险较低。

2、结合相关情况说明应收账款坏账准备计提的充分性

（1）报告期各期末应收账款坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年末	2023 年末	2022 年末
应收账款账面余额①	47,967.81	35,486.54	44,666.19
应收账款坏账准备②	2,884.19	2,136.25	2,579.74
坏账准备计提比例③=②/①	6.01%	6.02%	5.78%
期后未回款比例④	9.37%	2.27%	1.21%

注：期后回款统计截止日为 2025 年 8 月 31 日

报告期内，公司坏账准备计提比例基本稳定在 5.78%至 6.02%。报告期前两年末，坏账准备计提比例均高于期后未回款比例；2024 年末，坏账准备计提比例小幅低于期后未回款比例，主要系期后回款情况均统计至 2025 年 8 月 31 日，报告期最后一期末统计时间仅为 8 个月、统计时间较短，因而期后未回款比例小幅高于前两年末所致。

2024 年末，剔除沃得农机后期后未回款金额为 2,567.43 万元，期后未回款比例仅为 5.35%，坏账准备计提比例能够覆盖期后未回款比例。沃得农机是国内知名大型农业机械装备制造制造商，公司与沃得农机合作时间在 20 年以上，商业信用较好，历史上均未产生实际坏账的情形，剩余欠款无法收回风险较低。

(2) 报告期各期末应收账款账龄情况

单位：万元

账龄	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1 年以内	47,014.14	98.01%	34,769.16	97.98%	44,070.90	98.67%
1-2 年	375.87	0.78%	333.66	0.94%	227.07	0.51%
2-3 年	238.97	0.50%	105.31	0.30%	96.54	0.22%
3 年以上	338.82	0.71%	278.41	0.78%	271.69	0.61%
合计	47,967.81	100.00%	35,486.54	100.00%	44,666.19	100.00%

公司报告期各期末账龄在 1 年以内的应收账款占比均在 97%以上，账龄较长的应收账款比例相对较低，账龄结构总体较好。

(3) 坏账实际核销情况

报告期各期，公司坏账实际核销较少，最高不超过 31.45 万元，占当期末应收账款余额比例较低，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
坏账核销金额	2.18	12.88	31.45
期末应收账款余额	47,967.81	35,486.54	44,666.19
坏账核销金额/期末应收账款余额	0.00%	0.04%	0.07%

(4) 与同行业可比公司坏账计提政策对比情况

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	金利隆	公司	是否存在差异
坏账准备计提政策	采用预期信用损失的简化模型,即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。考虑所有合理且有依据的信息,包括前瞻性信息,以单项或组合的方式对应收账款预	运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。资产负债表日,按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时,本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合,参考历史信用损失经	否

项目	金利隆	公司	是否存在差异
	期信用损失进行估计。	验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失	
组合确定依据	账龄分析组合	按账龄划分具有类似信用风险特征的应收账款	否

其中，账龄组合中不同账龄区间计提坏账准备比例对比情况如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
金利隆	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
公司	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%		

如上表所示，公司应收账款坏账计提政策和组合确定依据与同行业可比公司不存在差异，账龄组合中各账龄区间的应收账款坏账准备计提比例均不低于金利隆，公司坏账准备计提比例具有谨慎性。

综上，报告期内公司应收账款账龄结构总体较好，期后回款情况良好，坏账实际核销金额较小，坏账计提政策较同行业可比公司具有谨慎性，报告期内公司应收账款坏账准备计提充分。

3、相关款项是否存在无法收回的风险，如是，请作风险揭示

如果未来下游客户经营状况、财务状况发生重大不利变化，出现支付能力问题或信用恶化，公司可能面临应收账款逾期金额持续增加或无法回收的风险，从而对公司未来业绩造成不利影响。

公司已针对性完善招股说明书涉及应收账款无法收回的风险提示，对招股说明书《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“2、应收账款回收的风险”补充修改，风险名称修改为“应收账款无法收回的风险”，相关风险揭示充分，具体情况如下：

“2、应收账款无法收回的风险

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 44,666.19 万元、35,486.54 万元和 47,967.81 万元，占同期营业收入的比重分别为 35.43%、31.09%和 35.56%，其中应收账款前五大客户占当期应收账款余额的比例超过 6 成，以农业机械主机厂客户和工程履带贸易商为主，商业信誉良好。

报告期内，公司存在应收账款逾期的情形，各期末逾期应收账款金额分别为 9,248.97 万元、4,697.92 万元和 6,483.42 万元，逾期比例分别为 20.71%、13.24% 和 13.52%。如果未来下游客户经营状况、财务状况发生重大不利变化，出现支付能力问题或信用恶化，公司可能面临应收账款逾期金额持续增加或无法回收的风险，从而对公司未来业绩造成不利影响。”

二、请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

（一）核查过程

保荐人、申报会计师的核查过程如下：

取得并查阅发行人报告期内的销售收入明细表、采购明细、美元汇率波动、主要客户退货情况，定量分析不同因素对毛利率的影响情况；检查发行人期后回款情况，分析应收账款坏账准备计提的充分性及回款风险。

（二）核查意见

保荐人、申报会计师经核查后认为：

（1）主营业务毛利率变动主要系原材料价格波动、汇率变动、主要客户退货、公司调整产品售价等所致，主营业务毛利率变动具有合理性；预计 2025 年内公司现有毛利率水平可以持续，2025 年全年的毛利率不存在大幅下滑风险；如未来期间出现主要原材料价格持续大幅上涨、美元汇率大幅波动、市场竞争进一步加剧等事项，将可能对公司主要产品毛利率产生不利影响；涉及毛利率大幅下滑的相关风险揭示充分；

（2）发行人应收账款期后回款情况良好，主要剩余欠款客户沃得农机无法收回风险低，公司应收账款坏账准备计提充分，相关风险揭示充分。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于元创科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

法定代表人： 

王文杰



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于元创科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

发行人董事长：



王文杰

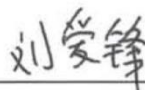


（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于元创科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



王勃然



刘爱锋



国泰海通证券股份有限公司

2025年 9月 8日

保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于元创科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人（主承销商）董事长：



朱 健



国泰君安证券股份有限公司

2025 年 9 月 8 日

（本页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）《关于元创科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）



中国注册会计师：吴广

中国注册会计师：叶萍

报告日期：2025年9月8日

（本页无正文，为浙江天册律师事务所《关于元创科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）



负责人：章靖忠

签署：_____

经办律师：孔 瑾

签署：_____

经办律师：林 慧

签署：_____

2025 年 9 月 8 日