

北京市竞天公诚律师事务所

关于浙江前进暖通科技股份有限公司

申请首次公开发行股票并在创业板上市之

补充法律意见书（一）

北京市竞天公诚律师事务所
中国北京市朝阳区建国路 77 号
华贸中心 3 号写字楼 34 层 100025
电话: (86-10) 5809 1000 传真: (86-10) 5809 1100
www.jingtian.com

目 录

释 义	3
问题一 关于销售渠道的重组整合	7
问题三 关于斯塔福德	22
问题四 关于发行人第二大股东李柠	28
问题五 关于关联方	42
问题六 关于核心技术及其他资源的来源	46
问题八 关于合作研发	54
问题九 关于经营资质及经营合法合规性	58
问题十 关于历史沿革	67
问题十一 关于持续经营能力的信息披露	80
问题十二 关于住房公积金	83
问题十三 关于新冠肺炎疫情、国际贸易政策和国际政治环境因素	86
问题十四 关于环保	94
问题十七 关于第三方回款	97
问题十八 关于客户	104
问题二十 关于供应商	140
问题二十六 关于金融资产	151
问题二十九 关于报告期外重组	157

释 义

在本补充法律意见书中，除非另有说明，相关词语简称及全称如下：

发行人/公司/前进科技/公司	指	浙江前进暖通科技股份有限公司
美兰德（Mainland）/美兰德	指	美兰德供应商有限公司（Mainland Suppliers Limited），发行人全资子公司
斯塔福德（Stafford）/斯塔福德	指	斯塔福德亚洲有限公司（Stafford Asia Limited），2013 年 7 月 31 日在中国香港注册成立的有限公司，公司编号为 1945851，2019 年 9 月 21 日宣告解散
明志科技	指	苏州明志科技股份有限公司
迪森股份	指	广州迪森热能技术股份有限公司
万和电气	指	广东万和新电气股份有限公司
双流热能	指	成都双流积利热能科技股份有限公司
前田热能	指	山东前田热能技术股份有限公司
上海正岸	指	上海正岸物资贸易有限公司
江苏超今	指	江苏超今新材料有限公司
包头铝业	指	包头铝业有限公司
山东圣泉	指	山东圣泉新材料股份有限公司
日进投资	指	缙云县日进投资有限公司
宁波力天	指	宁波力天投资合伙企业（有限合伙）
前进有色	指	浙江前进有色金属铸造有限公司，发行人曾经的关联方，于 2019 年 5 月 10 日注销
中超机械	指	缙云县中超机械有限公司，发行人曾经的关联方，于 2019 年 3 月 13 日注销
达济通科技	指	北京达济通科技有限公司
Ideal/Ideal 公司 ¹	指	Ideal Boilers Ltd，创办于 1906 年，英国供暖行业的百年龙头品牌，英国本土唯一一家集设计、开发与生产所有产品为一体的锅炉制造商，2019 年英国仅有的六家获得两项英国女王企业奖的公司之一 ² ，为几百万英国家庭，以及爱尔兰、意大利、土耳其和西班牙等地区提供热水与暖气设备

¹ <https://idealboilers.com/about-us>

² <https://idealboilers.com/blog/our-queens-awards-celebration-1>

贝卡尔特（Bekaert） ³	指	贝卡尔特燃烧技术公司，Bekaert Combustion Technology B.V.，成立于 1973 年，是世界上最早开始研发和生产全预混燃烧器，并将全预混技术运用到铸铝冷凝锅炉的企业。在过去的三十年中，贝卡尔特设计了 50 多种不同的铸铝冷凝式热交换器型号，容量从 20KW 到 1MW 以上，是全球采暖解决方案的先驱和技术领导者 ⁴ 。贝卡尔特燃烧技术公司隶属于贝卡尔特集团，1880 年成立的贝卡尔特集团是一家总部位于比利时的百年跨国企业
大金（Dakin） ⁵	指	大金工业株式会社，成立于 1924 年，是一家活跃在空调、制冷、氟化学、电子、液压机械等多种领域的日本世界级跨国企业，特别在空调冷冻方面，产品种类达 5,000 种之多，是世界上集空调、冷媒以及压缩机的研发、生产和销售于一体的综合性专业厂家
大金土耳其（Daikin Turkey）	指	Dakin Isitma Ve Sogutma Sistemleri Sanayi Ticaretanonim Sirketi。2011 年，大金（Daikin）收购土耳其 Airfel 集团，Airfel 集团为土耳其空调制造先进企业。同年，大金完成在土耳其壁挂炉生产基地的整合工作，产品拓展至欧洲采暖市场
欧洲丰田通商（Toyota-Tsusho）	指	Toyota Tsusho Europe S.A.，丰田通商株式会社欧洲公司，丰田通商株式会社是日本丰田集团的核心企业，经营丰田集团的海外投资和贸易业务。丰田通商作为世界 500 强企业，下设金属本部、全球零件-物流本部、汽车本部、机械-能源-成套设备本部、化学品-电子本部、食品材料-生活产业本部 ⁶ 。其中物流业务涵盖仓储服务（含保税）、汽车、内航、铁路运输，海运、空运进出口货物的国际运输代理业务（包括揽货、订舱、仓储、包装、中转、集装箱拼箱拆箱、结算运杂费、报关、报检、保险等相关的短途运输服务及咨询业务），利用丰田集团公司在全球的物流网络资源，以丰田生产方式（TPS）为管理核心，为客户提供更加全面的门到门一站式物流服务
本次发行上市	指	发行人申请首次公开发行人民币普通股不超过 1,300 万股、不低于发行后股份总数的 25%，并在创业板上市（最终以中国证监会注册的发行规模为准）
保荐机构/安信证券	指	安信证券股份有限公司
天职国际/申报会计师	指	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

³ <https://www.bekaert.com.cn/zh-CN/贝卡尔特集团>

⁴ <https://www.bekaert.com.cn/zh-CN/建筑/高效铸铝冷凝换热器>

⁵ <https://baike.baidu.com/item/大金空调/3298608?fr=aladdin>

⁶ <https://www.toyota-tsusho.com/chinese/company/organization.html>

本所	指	北京市竞天公诚律师事务所
报告期/最近三年及一期	指	2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-3 月
《招股说明书》	指	发行人为本次发行上市编制的《浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》
中伦伦敦分所	指	北京市中伦律师事务所伦敦分所
《美兰德法律意见书》	指	中伦伦敦分所就发行人全资子公司美兰德出具的法律意见书
三会	指	股东大会、董事会和监事会
元、万元	指	人民币元、万元

競天公誠律師事務所 JINGTIAN & GONGCHENG

北京市朝阳区建国路 77 号华贸中心 3 号写字楼 34 层 邮政编码 100025

电话: (86-10) 5809-1000 传真: (86-10) 5809-1100

北京市竞天公诚律师事务所

关于浙江前进暖通科技股份有限公司

申请首次公开发行股票并在创业板上市之

补充法律意见书（一）

致：浙江前进暖通科技股份有限公司（发行人）

根据本所与发行人签署的《专项法律服务委托合同》，本所接受发行人的委托，担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市（以下称“本次发行上市”）的专项法律顾问。本所律师已根据《公司法》《证券法》《注册管理办法》等法律、法规和中国证监会的有关规定，按照按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行上市事宜于 2020 年 6 月 30 日分别出具了《法律意见书》和《律师工作报告》。

鉴于深交所就发行人本次发行申报材料于 2020 年 8 月 3 日出具了《关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010252 号），本所对深交所就本次发行上市提出的若干需要本所律师核查并发表明确法律意见的反馈问题进行了核查，并出具本《补充法律意见书》。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担相应责任；本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他用途。

本所律师在《法律意见书》和《律师工作报告》中的声明事项亦适用于本补

充法律意见书。除非另有说明，相关简称均同于《律师工作报告》和《法律意见书》。

根据《公司法》《证券法》《注册管理办法》等有关法律、法规和规范性文件的相关要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所律师谨出具补充法律意见如下：

问题一 关于销售渠道的重组整合

招股说明书披露，发行人通过代理商香港贸易公司斯塔福德销售给代理商英国贸易公司美兰德，再由美兰德向终端客户 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其进行销售。2017 年末，发行人对上述销售渠道进行梳理，转变为以直销的方式实施境外销售。斯塔福德于 2019 年 9 月 21 日宣告解散，斯塔福德为发行人实际控制人杨杰、杨俊及发行人第二大股东李柠曾经控制的企业；美兰德系李柠及其家人实际控制的公司。

请发行人补充披露：（1）美兰德与发行人之间的合同约定或者其他利益安排具体内容；（2）结合收购美兰德时资产评估报告的主要内容，补充披露收购美兰德的定价依据及公允性；（3）收购美兰德是否符合境外投资、外汇管理、税收管理等有关规定，是否合法合规；（4）斯塔福德、美兰德经营的合法合规性；（5）美兰德董事会、管理层、核心人员的人员构成及履历，美兰德的业务开展对上述人员是否存在重大依赖；（6）2017 年发行人通过斯塔福德销售给美兰德，再由美兰德销售给终端客户的背景、原因、商业合理性；（7）发行人整合销售渠道的路径为收购美兰德而非直接销售给最终客户的具体原因，发行人与终端客户直接交易是否存在障碍；（8）斯塔福德、美兰德的主营业务、自设立以来的业务开展情况，与前进有色及发行人合作开始的时间及合作渊源，与前进有色、发行人及其实际控制人、主要股东等关联方之间的资金、业务往来情况；（9）斯塔福德于 2019 年 9 月 21 日宣告解散的原因，斯塔福德、美兰德是否专门为发行人从事贸易业务而设立，如是，披露发行人未持有上述公司股份的原因，如否，披露斯塔福德、美兰德是否存在其他客户及贸易往来，相关交易内容、交易金额；（10）斯塔福德、美兰德与前进有色及发行人主要股东、实际控制人、董监高、核心人员之间是否存在异常大额资金往来，是否存在体外资金循环等。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、美兰德与发行人之间的合同约定或者其他利益安排具体内容

发行人与美兰德于 2017 年 12 月 10 日签署了《产品代理协议》，协议的主要条款如下：

1. 代理授权

1.1 授权代理销售的产品：甲方（指发行人）授权乙方（指美兰德）代理销售的产品为冷凝式热交换器（以下称“授权销售产品”）。

1.2 授权销售区域：甲方授权乙方在中国境外代理销售 1.1 条约定的甲方生产的产品。

1.3 授权期限：甲方授予乙方的代理销售期限为 2017 年 12 月 10 日至 2021 年 12 月 31 日。授权期限届满，甲乙双方另行协商。

1.4 在授权期限内，甲方向乙方供货的产品价格由双方根据具体订单另行协商确定。授权期限内，受制于产品原材料、人力成本增加等原因，甲方有权对向乙方供应的产品价格进行必要和合理的调整，乙方对此等合理价格调整予以认可和接受。

2. 供货、付款和验收

2.1 乙方每次订货需通过电子邮件、传真或其他甲方认可的方式，将订单发送给甲方，订单应包含产品价格、规格、数量、包装、交货日期、运输、保险等内容。

2.2 甲方收到乙方发送的订单后对订单进行审核确认，甲方审核确认无异议后通过传真、邮件或其他乙方认可的方式向乙方确认订单。

2.3 代理销售的产品涉及的保险、运输、风险负担等根据国际贸易术语 CIF 或 FOB 执行，以具体订单为准。

2.4 乙方在收到所订购的产品后应立即对货物的质量、数量、规格、包装等

进行清点、验收。如乙方验收发现货物的质量、数量、规格、包装等存在任何问题，应自收到产品之日起十日内以书面方式告知甲方。甲方确认货物存在如乙方反馈的问题后立即进行换货或补货。甲方于乙方收到经销产品之日起十日内未收到乙方有关货物质量、数量、规格、包装等问题的反馈，则视为甲方向乙方供应的货物无任何问题。

2.5 货款结算：甲乙双方一致同意采用先货后款的方式。甲方发货之日起90日内，乙方需向甲方支付货款，付款金额及币种以实际订单为准。

3. 双方的权利和义务

3.1 甲方的权利和义务

- (1) 有权根据本协议对乙方的代理销售行为进行监督；
- (2) 有权了解乙方在代理区域内的销售情况，拜访终端用户并了解产品的使用情况；
- (3) 有权在乙方代理区域以外的地区销售产品；
- (4) 提供并及时更新产品使用、维护等资料及其他相关信息，协助乙方在代理区域内的产品推广和宣传；
- (5) 根据乙方销售和推广需求，向乙方提供有助于产品销售和宣传、推广所需的产品资质、技术等文件的原件和复印件（涉及甲方商业及技术秘密的文件资料除外）。

3.2 乙方的权利和义务

- (1) 有权作为甲方的境外代理商，负责在授权区域内销售甲方产品；
- (2) 按照本协议约定及时向甲方支付货款；
- (3) 保护甲方的知识产权和技术秘密、商业秘密等保密信息，不得利用所知悉甲方的知识产权、技术秘密生产制造与甲方相同或相似的产品，如在经销区域内发现有侵犯甲方知识产权和商业秘密的行为，应立即通知甲方；

(4) 在授权期间内，不得在代理区域内销售其他方生产的与甲方授权代理销售的产品功能相同或相似的产品；

(5) 除非就此获得甲方另行授权，在授权期间内，乙方不得在甲方授权的代理区域外销售甲方的产品。

发行人与美兰德之间无其他利益安排。

二、结合收购美兰德时资产评估报告的主要内容，补充披露收购美兰德的定价依据及公允性

2018 年 6 月 26 日，发行人召开 2018 年第三次临时股东大会，会议同意公司以 116.35 万英镑收购美兰德 100%股权，定价依据为美兰德截至 2017 年 12 月 31 日经审计的净资产额。

根据发行人与 Weiqun ZHOU（周为群，系李柠之妻）、Ji-peng Olivia LI（李济芃，系李柠之女儿）于 2018 年 8 月 16 日签署的《Equity Transfer Agreement》，周为群、李济芃合计持有的美兰德 100%股权的转让价格为 116.35 万英镑（折合人民币 1,021.47 万元）。

根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的“沃克森咨报字[2019]第 1764 号”《浙江前进暖通科技股份有限公司收购 Mainland Suppliers LTD 股权项目涉及的 Mainland Suppliers LTD 股东全部权益价值估值报告》，美兰德于 2017 年 12 月 31 日的股东全部权益价值的评估值为人民币 1,021.68 万元。

发行人收购美兰德的定价依据系根据 2017 年末美兰德经审计净资产确定，与沃克森出具的《估值报告》差异较小，《估值报告》增值额为 0.21 万元，增值率为 0.02%。因此，发行人收购美兰德的股权转让价格公允。

三、收购美兰德是否符合境外投资、外汇管理、税收管理等有关规定，是否合法合规

发行人收购美兰德 100%股权已履行的境外投资、外汇管理和税收管理程序如下：

1、2018 年 7 月 2 日，缙云县发展和改革局出具了《境外投资项目备案通知

书》，对发行人收购美兰德 100%股权的欧洲销售网络并购项目予以备案；

2、2018 年 10 月 9 日，浙江省商务厅向发行人核发了《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300201800551 号）；

3、2018 年 11 月 22 日，发行人就其境外投资事宜办理了外汇登记，并取得了工商银行缙云支行出具的《业务登记凭证》；外汇登记完成后，发行人向转让方周为群、李济芃支付了全部转让价款。价款支付当日，美兰德完成变更登记。

发行人收购周为群、李济芃合计持有的美兰德 100%股权，转让方周为群、李济芃缴纳了个人所得税。发行人收购美兰德 100%股权符合税收管理的相关规定。

综上所述，发行人收购美兰德 100%股权符合境外投资、外汇管理、税收管理等有关规定，合法合规。

四、斯塔福德、美兰德经营的合法合规性

根据香港简松年律师行出具的《法律意见书》，自成立日起至解散日为止，斯塔福德只曾在香港从事家用电器部件贸易业务，当中不涉及任何受香港相关进出口法例管制的物品（例如：酒类、烟草、爆炸品、军火、弹药及战略物品等），斯塔福德有权无需任何香港政府部门的批准或牌照而从事该等业务，斯塔福德（截至解散前）经营该等业务于香港属于合法经营活动。自成立日起至解散日止，斯塔福德并无任何重大违法行为，也无受到行政处罚的情况。

根据中伦伦敦分所出具的《美兰德法律意见书》，美兰德主要从事对外贸易业务，无需取得相关许可证、批准、认证或备案，美兰德实际从事的业务符合英国相关法律的规定。在英格兰和威尔士，没有针对美兰德的任何判决、命令或罚款的记录。

综上所述，根据香港简松年律师行出具的《法律意见书》和中伦伦敦分所出具的《美兰德法律意见书》，斯塔福德和美兰德的经营符合注册地相关法律、法规的规定，未受到相关政府部门的行政处罚。

五、美兰德董事会、管理层、核心人员的人员构成及履历，美兰德的业务开展对上述人员是否存在重大依赖

（一）美兰德董事会、管理层、核心人员的人员构成及简历

美兰德现任董事、管理层、核心人员为李柠、周为群夫妇。

李柠的简历如下：

李柠先生，汉族，1958年6月生，中国国籍，英国永久居留权，博士学历。1996年5月至1999年1月，任英国翰普沃斯暖通公司研发部、市场部项目经理；1999年1月至2003年10月，任法国索尼埃杜瓦尔集团国际业务部技术市场经理；2003年10月至2006年8月，任德国威能（北京）公司服务中心服务总监，2006年8月至今，任美兰德（Mainland）总经理；2019年7月至今，任发行人副董事长。

周为群的简历如下：

周为群女士，汉族，1958年6月出生，英国国籍，硕士学位。1996年9月-1998年9月就职于英国GPT通信公司亚太部客户服务联络专员，1998年9月-2006年9月任英国马可尼通信公司亚太部中国客户联络主管，2006年9月-2015年12月爱立信（英国）亚太部中国客户联络主管。2015年12月至今任美兰德公司秘书，2018年5月至今任美兰德董事。

美兰德的日常运营职责主要为：（1）保持与国外客户的日常沟通、交流；（2）辅助公司第一大客户 Ideal 公司完成清关、报关流程。

2006年起，前进有色通过李柠介绍与 Ideal 公司展开合作，李柠通过其英国贸易公司美兰德（Mainland）作为代理商代理前进有色的产品，销售给 Ideal 公司。业务合作从简单的铝铸件、配件开始，逐步进入铝合金热交换器的生产销售。李柠先生及其家人控制的美兰德（Mainland）在前进有色及发行人获取业务的过程中起到了积极的作用。

2017年末，为了完善和规范公司销售业务链条，更好的符合国内资本市场的规范性条件，发行人对上述销售渠道进行了梳理，李柠及其家人实际控制的美

兰德（Mainland）公司 100%股权转让给发行人，股权收购完成后，美兰德（Mainland）成为发行人的全资子公司。考虑到美兰德（Mainland）在销售渠道中的价值，宁波力天（发行人实际控制人之一杨杰、李乐合计持有宁波力天 100% 出资份额）将其持有发行人的 27%股份转让给李柠。

发行人与主要客户的合作模式由代理销售转变为了直接销售。

（二）美兰德业务开展对上述人员不存在重大依赖

燃气壁挂炉本身对产品的使用寿命要求较高，使用寿命、安全性等质量保证非常关键。欧洲国家对燃气壁挂炉质量监管严格，涉及到天然气使用及高温燃烧，产品的使用安全和寿命须满足欧洲标准，燃气壁挂炉厂商会对供应商进行质量管理体系、生产及检测设备、财务状况、仓储物流能力以及工人素质等多方面的考核认证。达到客户较为严格的要求需要长期的技术积累和管理经验，短期内难以被其他公司复制。上述客户也不会贸然向刚接洽的未有市场口碑的供应商进行大规模采购。发行人每年接近 60 万台/套的热交换器产品供应量，在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势，同时基于过往运行的质量品质记录形成了良好的行业口碑。

发行人经过多年的发展，在冷凝式热交换器的开发、生产、制造等方面形成了一定的竞争优势，与客户的合作关系建立在自身过硬的产品品质、成熟的生产工艺等基础之上，形成了较强的客户粘性。同时，客户每年均需要对发行人进行供应商考评，对公司的供应可靠性、质量稳定性、创新性、运作及合作的效率等方面进行评分。达到客户的考核认证要求后，还需要持续满足考核条件，在后续合作中持续接受监督和检查。主要客户对供应商的考核、审计等条件也在本法律意见书“问题四”进行了详细说明。评分的标准及条件也并不取决于李柠和周为群夫妇，不存在对其依赖的情形。

发行人目前客户除 Ideal 公司外，贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）、法国大西洋集团（GROUPE ATLANTIC）均直接与发行人签署协议、订单，美兰德也逐渐由过去的发行人海外代理商角色转变为发行人在欧洲的销售平台，更多的向海外客户展示公司业务优势、承接新客户订单、现有客户的维护工作等。

李柠现任发行人的副董事长，负责主导公司的销售，牵头客户的开发和现有客户维护等工作，但同时公司也配有销售部，利用销售团队协同副董事长李柠开展销售工作。本补充法律意见书“问题四 关于发行人第二大股东李柠”也详细说明了李柠及其关联方未通过任何定价、投标操纵、非法价格信息交换或商业贿赂等不正当方式向发行人提供资源支持。李柠不存在主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响的情况，发行人已建立的制度和人才体系能够确保少数人员退出、调整或发生其他变动情况时，不会对发行人的生产经营、客户稳定性及业务持续性产生重大不利影响。

因此，美兰德的业务开展对上述人员不存在重大依赖。

六、2017 年发行人通过斯塔福德销售给美兰德，再由美兰德销售给终端客户的背景、原因、商业合理性

2017 年，发行人出口产品销售模式为代理销售，前进科技通过代理商香港贸易公司斯塔福德销售给代理商英国贸易公司美兰德，再由美兰德向终端客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）进行销售，公司对外销售体系不完整。

李柠作为渠道代理商角色，通过其英国贸易公司美兰德作为代理商代理公司产品，业务合作从简单的铝铸件、配件开始，逐步进入铝合金热交换器的生产销售。李柠先生控制的美兰德在前进有色及发行人获取业务的过程中起到了积极的作用。

发行人通过斯塔福德销售给美兰德，再由美兰德销售给终端客户的背景情况及原因具体如下：

1、斯塔福德设立目的及背景：结合世界主要暖通集团威能（Vaillant）、博世（Bosch）、喜德瑞（BDR）的发展历史，均是通过自身的产品品质以及兼并收购逐步壮大，行业格局从比较分散到目前较为集中。博世（Bosch）于 2003 年收购德国 Buderus 公司，产品技术及规模提升迅速；威能（Vaillant）于 2000 年收购英国 Hepworth 公司，产量扩大至每年一百多万台；喜德瑞（BDR）于 2009 年由英国八喜（Baxi）、荷兰 Rehma 和法国的 De Dietrich 三个品牌合并组成，产量规

模翻倍。欧洲燃气壁挂炉行业的兼并重组推动了主要采暖设备品牌商的快速发展，也加快了行业内公司其核心配件制造企业的快速整合。尤其受欧债危机的影响，海外部分燃气壁挂炉品牌厂商以及部分知名燃气壁挂炉核心配件生产企业曾一度有意出让控制权，且价格合适，具有较大吸引力。杨杰、杨俊及李柠商议后，计划借鉴国内企业海外收购的常规模式，由自己控制的公司先行收购海外优质资产，承担收购过程中的整合、运营风险，待整合完毕后，再将业务注入国内公司。重组整合，尤其是海外并购所面临的资金支付压力较大，风险因素较高，杨杰、杨俊及李柠均不希望影响当时各自现有公司的业务运转，不希望由前进有色或美兰德承担整合、运营风险。因此双方商议多次后，决定共同在香港设立斯塔福德，寻求潜在收购机会。

设立香港斯塔福德作为收购主体，旨在不影响现有业务，避免现有客户知晓公司或美兰德在欧洲市场计划收购燃气壁挂炉品牌公司，未来将成为其潜在竞争对手。由于存在前述意向，故 2017 年发行人通过斯塔福德销售给美兰德，再由美兰德销售给终端客户，前进有色、发行人和美兰德从原有销售链条中各自留存了少部分利润于斯塔福德，拟用于潜在收购机会。

2、斯塔福德设立、整合过程及原因：随着业务规模的不断提升，公司实际控制人杨杰、杨俊意识到销售端不完善的弊端，期望完善和规范公司销售业务链条，因此与李柠多次商讨在香港设立海外销售平台，充分利用香港全球贸易中心的区位优势，积极开拓其他新兴市场。

最初杨杰、杨俊设想由前进有色设立香港公司，但李柠先生从自身利益角度出发，与杨杰、杨俊多次谈判商议前进有色层面的股权合作均未果。在未达成股权层面的合作情况下，李柠与前进有色仅为贸易合作伙伴，考虑到不希望前进有色通过香港公司逐步对现有客户的渗透，逐渐丧失其渠道的价值，因此未同意由前进有色设立香港公司而由发行人实际控制人杨杰、杨俊和李柠在香港设立斯塔福德，既可以保证杨杰、杨俊对销售端的相对把控，又相应保证李柠先生的收益。

在此期间，香港斯塔福德除销售前进有色、发行人产品及通过海外机构获取行业动态及接洽并购标的开展潜在合作外，无其他经营业务，实质上承担了公司香港销售公司的职能。2017 年末，为了完善和规范公司销售业务链条，更好的符

合国内资本市场的规范性条件，杨杰、杨俊同意通过其实际控制的公司或其他主体向李柠转让前进科技 27%股份，同时发行人对销售渠道进行了全面梳理，前进科技不再通过斯塔福德代理销售，转变为收购李柠及其家人实际控制的美兰德公司 100%股权以直销的方式实施境外销售。至此本公司拥有了完整的销售体系。

综合上述 2017 年发行人通过斯塔福德销售给美兰德、再由美兰德销售给终端客户的背景和原因，销售渠道整合前后直至发行人拥有完整的销售体系所展开的一系列销售渠道重组整合行为及结果具有商业合理性。

七、发行人整合销售渠道的路径为收购美兰德而非直接销售给最终客户的具体原因，发行人与终端客户直接交易是否存在障碍；

（一）发行人整合销售渠道的路径为收购美兰德而非直接销售给最终客户的具体原因

发行人整合销售渠道的路径为收购美兰德而非直接销售给最终客户的原因如下：

1、美兰德在英国成立已近二十年，在英国有着良好的信誉，欧洲客户间已对美兰德形成了较为良好的行业口碑，便于新客户接洽、业务拓展；

2、为了照顾部分国外客户通过境外公司进行交易和结算的习惯，保持业务延续性；

3、发行人收购美兰德，也希望未来美兰德成为发行人在欧洲的销售平台，更多的向海外客户展示公司业务优势、承接新客户订单，同时也便于承担既有客户的维护工作；

4、美兰德亦可为客户代理其所需的报关、清关等服务。

发行人与主要客户签订的协议具体情况如下：

序号	客户名称	签订主体	销售产品	合同性质	协议有效期
1	Ideal	美兰德	热交换器	框架协议	2019.1.1-2021.12.31（合同期满 Ideal 如无异议，协议自动续期一年）
2	贝卡尔特	发行人	热交换器	框架协议	2019.1.1-2023.1.1

	(Bekaert)				
3	大金土耳其 (Daikin Turkey)	发行人、 美兰德	热交换器	框架协议	2018.4.1-2021.3.31

发行人主要客户为 Ideal 公司、贝卡尔特 (Bekaert)、大金土耳其 (Daikin Turkey)，除 Ideal 公司外，与客户合同签订主体均包含发行人。

Ideal 公司未直接与发行人签订合同的主要原因如下：

Ideal 公司自 2006 年开始与美兰德合作，通过美兰德向前进有色和发行人采购冷凝式热交换器。Ideal 公司直接向美兰德下达采购订单，美兰德负责货物在英国海关的报关、清关事宜，Ideal 公司收到货物确认无误后向美兰德支付货款。经过多年的合作，双方已形成稳定、良好的合作关系。Ideal 公司与美兰德同属英国注册的公司，自开始合作以来，Ideal 公司一直与美兰德单独签署协议，考虑到双方沟通联系便利性以及双方过往的良好合作关系等因素，在维持和延续过往的良好合作模式的基础上，Ideal 公司依旧与美兰德签署采购框架协议。因此，Ideal 公司与美兰德签署采购框架协议系历史合作关系和合作模式的延续，具有合理性。

因此，发行人整合销售渠道收购美兰德核心目的是为了更全面地服务海外客户，希望未来美兰德成为发行人在欧洲的销售平台；通过发行人与现有客户签订协议的具体情况，发行人与终端客户直接交易不存在障碍。

八、斯塔福德、美兰德的主营业务、自设立以来的业务开展情况，与前进有色及发行人合作开始的时间及合作渊源，与前进有色、发行人及其实际控制人、主要股东等关联方之间的资金、业务往来情况；

（一）斯塔福德、美兰德的主营业务、自设立以来的业务开展情况

美兰德于 2002 年 7 月成立，2002 年至 2006 年主要从事壁挂炉配套的水泵、膨胀水箱等部件的销售，总体销售规模较小。2006 年起，美兰德开始与前进有色合作，代理销售前进有色的冷凝式热交换器产品。自 2007 年起，美兰德再未代理销售其他客户的产品。

斯塔福德自 2013 年以来开始代理前进有色的冷凝式热交换器业务。2018 年 1 月 1 日起，斯塔福德不再与发行人进行交易，亦未开展其他业务。

（二）斯塔福德、美兰德与前进有色及发行人合作开始的时间及合作渊源

1、美兰德与前进有色及发行人的合作渊源

李柠由于长期在冷凝式壁挂炉行业工作，对行业状况较为了解，杨文生、杨杰、杨俊则在铝合金铸件、覆膜砂制造领域有较深造诣。早在 2005 年，杨文生、杨杰、杨俊就与李柠商讨合作开发国外冷凝式热交换器市场，并于当年达成合作意向。

根据各方的规划，前进有色与美兰德采取了如下合作原则：

（1）美兰德代理发行人产品和协助发行人开拓海外市场外，不从事其他业务；

（2）前进有色的海外客户订单通过美兰德进行销售，前进有色亦可自行开拓海外客户并确定销售价格；

（3）美兰德海外市场开拓费用由其自行承担，双方盈亏自行负责。

发行人成立后，美兰德与发行人的合作沿用了前述美兰德与前进有色的合作原则。

2、斯塔福德与前进有色、发行人的合作渊源

结合本题“六”所述发行人通过斯塔福德销售给美兰德、再由美兰德销售给终端客户的背景和原因，最初杨杰、杨俊及李柠商议计划借鉴国内企业海外收购的常规模式，由自己控制的公司先行收购海外优质资产，承担收购过程中的整合、运营风险，待整合完毕后，再将业务注入国内公司。重组整合，尤其是海外并购所面临的资金支付压力较大，风险因素较高，杨杰、杨俊及李柠均不希望影响当时各自现有公司的业务运转，不希望由前进有色或美兰德承担整合、运营风险。因此双方商议多次后，决定共同在香港设立斯塔福德，寻求潜在收购机会。斯塔福德自 2013 年以来开始代理前进有色的冷凝式热交换器业务。

设立香港斯塔福德作为收购主体，旨在不影响现有业务，避免现有客户知晓公司或美兰德在欧洲市场计划收购燃气壁挂炉品牌公司，未来将成为其潜在竞争对手。

发行人 2017 年销售渠道整合之前，李柠的收益主要体现为美兰德的利润。后由于存在前述意向，故前进有色、发行人和美兰德各留存了一部分利润于斯塔福德，拟用于可能存在的潜在收购机会。

2017 年末，为了完善和规范公司销售业务链条，更好的符合国内资本市场的规范性条件，杨杰、杨俊同意通过其实际控制的公司或其他主体向李柠转让前进科技 27%股份，同时发行人对销售渠道进行了全面梳理，收购李柠及其家人实际控制的美兰德公司 100%股权以直销的方式实施境外销售，2018 年 1 月 1 日后，公司出口业务不再通过斯塔福德进行销售。

（三）斯塔福德、美兰德与前进有色、发行人及其实际控制人、主要股东等关联方之间的资金、业务往来情况

2017 年度，发行人通过斯塔福德销售其冷凝式热交换器至美兰德，除产品销售涉及到款项金额流转以及相关成本费用外，斯塔福德与前进有色、发行人及其实际控制人、主要股东等关联方之间不存在其他业务及与业务无关的大额异常资金往来，不存在代垫成本、虚增利润的情形，亦不存在体外资金循环。

报告期内，发行人通过美兰德销售其冷凝式热交换器，除前述业务及其涉及往来款外，美兰德与发行人及其实际控制人、主要股东等关联方之间不存在其他业务及大额异常资金往来，不存在代垫成本、虚增利润的情形，亦不存在体外资金循环。

九、斯塔福德于 2019 年 9 月 21 日宣告解散的原因，斯塔福德、美兰德是否专门为发行人从事贸易业务而设立，如是，披露发行人未持有上述公司股份的原因，如否，披露斯塔福德、美兰德是否存在其他客户及贸易往来，相关交易内容、交易金额；

（一）斯塔福德于 2019 年 9 月 21 日宣告解散的原因

斯塔福德成立之初系杨杰、杨俊、李柠搭建的海外并购平台，由斯塔福德先行收购海外优质资产，由杨杰、杨俊、李柠承担收购过程中的整合、运营风险。斯塔福德成立后，代理前进有色和发行人向美兰德销售热交换器。

2017 年末，为了完善和规范公司销售业务链条，更好的符合国内资本市场

的规范性条件，公司对上述销售渠道进行了梳理，杨杰、杨俊与李柠签署了《合作协议》，李柠将其及其家人实际控制的美兰德 100%股权转让给发行人，股权收购完成后，美兰德成为发行人的全资子公司，发行人不再通过斯塔福德代理销售，转变为通过全资子公司美兰德以直销的方式实施境外销售；杨杰、杨俊同意通过其实际控制的公司或其他主体向李柠转让发行人的 27%股份。2017 年 12 月，宁波力天将其持有发行人的 27%股份转让给李柠。2018 年 11 月，发行人完成对美兰德的收购，美兰德成为发行人的全资子公司。

自 2018 年 1 月起，发行人的产品不再通过斯塔福德销售。发行人收购美兰德 100%股权后，海外客户的开拓，海外潜在优质标的的并购，将由发行人全资子公司美兰德负责实施。

自 2018 年 1 月起，斯塔福德未实际开展业务，已无继续存续的必要，在资产、人员、债权债务妥善处理于 2019 年 9 月 21 日宣告解散。

(二) 美兰德不是专门为发行人从事贸易业务而设立，斯塔福德系专门为发行人从事贸易业务设立

美兰德成立于 2002 年 7 月，在与前进有色合作之前，即已经成立。美兰德从事壁挂炉配套的水泵、膨胀水箱等部件的销售业务，前期总体销售规模较小。前进有色于 2006 年开始与美兰德合作，自 2006 年起至 2017 年 11 月前进科技完成销售渠道整合前，前进有色的产品均通过美兰德销售给终端客户。报告期内，美兰德仅代理销售发行人的产品。

斯塔福德系专门为发行人从事贸易业务设立，香港斯塔福德除销售前进科技产品及通过海外机构获取行业动态及接洽并购标的开展潜在合作外，无其他经营业务，实质上承担了公司香港销售公司的职能。2017 年末，为了完善和规范公司销售业务链条，更好的符合国内资本市场的规范性条件，杨杰、杨俊同意通过其实际控制的公司或其他主体向李柠转让前进科技 27%股份，发行人对销售渠道进行了全面梳理，前进科技不再通过斯塔福德代理销售，转变为收购李柠及其家人实际控制的美兰德公司 100%股权以直销的方式实施境外销售。至此，发行人拥有了完整的销售体系。

十、斯塔福德、美兰德与前进有色及发行人主要股东、实际控制人、董监高、核心人员之间是否存在异常大额资金往来，是否存在体外资金循环等

本所律师与保荐机构、申报会计师一同获取了报告期内的斯塔福德、美兰德、发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的公司及个人银行流水，并核查前述公司与客户、供应商及关联方往来情况。经核查，斯塔福德、美兰德与前进有色及发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在异常大额资金往来，不存在体外资金循环情形。

十一、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取美兰德与发行人签订的《产品代理协议》，了解美兰德与发行人之间的具体合同条款、合作方式等；

2、查阅沃克森（北京）国际资产评估有限公司就美兰德截至 2017 年 12 月 31 日的股权价值出具的《估值报告》，了解并复核《估值报告》的评估参数及结论，确认美兰德转让价格的公允性；

3、查阅香港简松年律师行出具的《法律意见书》及中伦律师事务所（伦敦分所）出具的《美兰德法律意见书》，确认斯塔福德、美兰德的经营合法合规性；

4、获取发行人与斯塔福德签订的《产品代理协议》，了解美兰德与发行人之间的具体合同条款、合作方式等；

5、了解美兰德的运营职能、业务开展情况并获取美兰德董事、管理层、核心人员的简历，判断美兰德业务开展是否对前述人员存在重大依赖；

6、访谈发行人总经理，了解前进有色、前进科技通过斯塔福德及美兰德销售的原因，了解发行人收购并保留美兰德的原因，了解斯塔福德、美兰德成立以来的业务开展情况；

7、获取报告期内斯塔福德、美兰德银行流水，核查是否与前进有色、发行人及其关联方存在大额异常资金往来，是否代垫费用、虚增利润的情形，是否存

在体外资金循环的情形。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、收购美兰德的定价依据为 2017 年度经审计净资产，与《估值报告》差异较小，收购价格公允；

2、发行人收购美兰德 100%股权符合境外投资管理、外汇管理、税收管理等有关规定。

3、根据香港简松年律师行出具的《法律意见书》和中伦伦敦分所出具的《美兰德法律意见书》，斯塔福德和美兰德的经营符合注册地相关法律、法规的规定，未受到相关政府部门的行政处罚；

4、美兰德不承担发行人重要及实质业务，美兰德的业务开展对李柠、周为群不存在重大依赖；

5、发行人通过斯塔福德、美兰德销售存在合理原因，具有商业合理性；

6、发行人与终端客户直接交易不存在障碍；

7、美兰德不是专门为发行人而设立的贸易公司，斯塔福德系为发行人专门设立的贸易公司；斯塔福德、美兰德与前进有色及发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在异常大额资金往来，不存在代垫成本、虚增利润的情形，不存在体外资金循环的情形。

问题三 关于斯塔福德

招股说明书披露，斯塔福德系在香港注册成立的公司，由其唯一董事周定容 100%持股。周定容持有的斯塔福德已发行的 100 股普通股股份，其中 30 股代实益拥有人杨杰持有；30 股代实益拥有人杨俊持有；40 股代实益拥有人李柠持有。发行人认定斯塔福德为发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业。

请发行人补充披露：（1）发行人对斯塔福德实际控制人的认定依据及合理

性；(2) 周定容与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员之间是否存在关联关系或其他利益安排；(3) 周定容与杨杰、杨俊、李柠的代持关系形成时间，杨杰、杨俊、李柠通过股权代持关系持有斯塔福德、而非直接发起设立斯塔福德的背景、原因，被代持人是否不具备股东资格，被代持人是否存在竞业禁止等限制其持有斯塔福德股份的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；(4) 斯塔福德是否向主管税务局申报交易、收入、利润情况，是否取得主管税务局的确认，发行人是否存在通过调节购销价格、规避纳税义务情形，是否构成重大违法行为；(5) 斯塔福德清盘解散程序的合法合规性，资产、人员、债权债务处理情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人对斯塔福德实际控制人的认定依据及合理性

斯塔福德系 2013 年 7 月 31 日在香港注册成立的公司，由其唯一董事周定容 100%持股。根据周定容于 2018 年 10 月 26 日签署并经香港税务局印花署加盖印花的信托声明书及香港简松年律师行于 2020 年 3 月 6 日出具的《法律意见书》，周定容所持有的斯塔福德已发行的 100 股普通股股份中，其中 30 股代实益拥有人杨杰持有，30 股代实益拥有人杨俊持有，40 股代实益拥有人李柠持有。

经访谈杨杰、杨俊和李柠，对于斯塔福德相关事项的决策，三人系按照实益持有斯塔福德的股份比例行使表决权，经杨杰、杨俊和李柠三人所持表决权的过半数通过，并由代持人周定容根据表决情况予以执行，无任何一人享有一票否决权等特殊表决权权利。杨杰、杨俊兄弟二人合计实益拥有斯塔福德 60%权益，能够控制斯塔福德的经营决策。

综上所述，斯塔福德的实际控制人为杨杰和杨俊，发行人对斯塔福德实际控制人的认定具有合理性。

二、周定容与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员之间是否存在关联关系或其他利益安排

根据发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术

人员填写的信息调查表，以及本所律师对杨杰、杨俊、李柠和周定容的访谈，斯塔福德已于 2019 年 9 月 21 日以自动清盘方式合法解散，周定容与杨杰、杨俊和李柠之间的股权代持安排已经终止；周定容与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系或其他利益安排。

三、周定容与杨杰、杨俊、李柠的代持关系形成时间，杨杰、杨俊、李柠通过股权代持关系持有斯塔福德、而非直接发起设立斯塔福德的背景、原因，被代持人是否不具备股东资格，被代持人是否存在竞业禁止等限制其持有斯塔福德股份的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据本所律师对杨杰、杨俊、李柠的访谈，杨杰、杨俊和李柠于 2013 年 7 月计划在香港地区设立斯塔福德，鉴于杨杰、杨俊二人常年在国内工作、居住及生活，李柠常年在英国工作、居住及生活，往来香港较为不便，三人同意委托杨杰之好友周定容代为设立斯塔福德并以信托的方式代杨杰三人持有斯塔福德的 100% 股权，代为处理斯塔福德的公司注册登记、周年申报、报税等事宜。杨杰、杨俊、李柠与周定容的代持关系形成于 2013 年 7 月。

经查询香港《公司条例》，《公司条例》并未禁止中国公民在香港地区设立公司，杨杰三人非因不具备股东资格而通过周定容代为持有斯塔福德的股权。

根据杨杰、杨俊和李柠的访谈确认，于斯塔福德成立时点，杨杰、杨俊系前进有色的股东，分别担任前进有色的总经理和副总经理职务，李柠系美兰德的股东并担任美兰德的董事职务，三人均未与所任职单位或其他单位签署竞业禁止协议。因此，杨杰三人非因存在竞业禁止等限制其持有斯塔福德的股份而通过周定容代为持有斯塔福德的股权。

根据本所律师对杨杰、杨俊、李柠及周定容的访谈，杨杰、杨俊、李柠三人与周定容之间的股权代持安排已经终止，斯塔福德亦通过自动清盘方式于 2019 年 9 月 21 日解散注销，杨杰三人与周定容就有关斯塔福德的股权代持安排及终止事宜不存在任何纠纷或潜在纠纷。

四、斯塔福德是否向主管税务局申报交易、收入、利润情况，是否取得主管税务局的确认，发行人是否存在通过调节购销价格、规避纳税义务情形，是否构成重大违法行为

（一）斯塔福德已向主管税务局申报交易、收入、利润情况，已取得主管税务局的确认

经核查斯塔福德的相关纳税申报资料，斯塔福德自设立至其宣告解散前，每年均向香港主管税务机关进行收入、利润纳税申报，并于 2019 年 1 月 8 日获得了香港主管税务机关证明，确认斯塔福德在经营期间无欠缴税款的情形。

（二）发行人不存在通过调节购销价格、规避纳税义务情形，不构成重大违法行为

报告期内，发行人与香港公司斯塔福德（Stafford）的关联交易金额如下：

单位：万元

公司名称	关联交易内容	2019 年度	2018 年度	2017 年度
斯塔福德 (Stafford)	出售商品	--	--	14,531.23

2017 年，发行人通过代理商香港贸易公司斯塔福德（Stafford）对外销售，双方关联交易金额为 14,531.23 万元。2018 年以来，发行人与斯塔福德（Stafford）不存在任何交易。2017 年，发行人与斯塔福德（Stafford）的关联交易价格公允，具体原因如下：

1、定价原则

发行人与斯塔福德（Stafford）的定价原则综合考虑终端客户销售价格、斯塔福德的销售费用等因素并根据市场化原则协商确定。

2、发行人与斯塔福德交易价格具有公允性

2017 年，发行人对斯塔福德（Stafford）的平均销售价格、斯塔福德（Stafford）对美兰德（Mainland）的平均销售价格等情况如下：

单位：元

项目	金额
----	----

前进科技对斯塔福德（Stafford）的平均单件销售价格①	301.80
斯塔福德（Stafford）对美兰德（Mainland）的平均销售价格②	369.88
斯塔福德（Stafford）支付的平均单件销售佣金③	34.83
斯塔福德（Stafford）的产品毛利率（②-①）/②	18.41%
扣除销售佣金后，斯塔福德的产品毛利率（②-①-③）/②	8.99%

2017 年度，发行人对斯塔福德（Stafford）的平均销售价格占斯塔福德（Stafford）对外平均销售价格的 81.59%。扣除销售佣金后，斯塔福德的产品毛利率为 8.99%，毛利率水平相对合理，覆盖了斯塔福德（Stafford）公司日常运营成本并留存适当利润。2017 年度，斯塔福德（Stafford）净利润为 962.57 万元，净利润率为 5.40%，不存在超额利润。

2017 年度，发行人的主营业务毛利率为 40.59%，在销售渠道尚未完全整合的情况下，亦保留了合理的利润率水平。因此，2017 年度，发行人与斯塔福德（Stafford）的关联交易价格公允。

为规范运作，完善和规范公司销售业务链条，减少关联交易，2017 年末，发行人对上述销售渠道进行了梳理，不再通过斯塔福德（Stafford）进行销售，并启动收购英国贸易公司美兰德（Mainland）的程序。2018 年 11 月，发行人收购了美兰德 100%股权，将其纳入合并报表范围。2018 年起，斯塔福德（Stafford）未再与发行人发生交易。2019 年 9 月 21 日，斯塔福德（Stafford）经成员自动清盘方式合法解散。

综上，发行人不存在通过调节购销价格、规避纳税义务的情形，不构成重大违法行为。

五、斯塔福德清盘解散程序的合法合规性，资产、人员、债权债务处理情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据香港简松年律师行出具的《法律意见书》，斯塔福德已于 2019 年 9 月 21 日根据香港法律经成员自动清盘方式合法地解散，斯塔福德的清盘及解散程序符合香港相关法例及法规，所有根据香港法律所需的清盘及解散程序已妥为履行及完成。

2017 年，发行人出口产品销售模式为代理销售，发行人通过代理商香港贸易公司斯塔福德（Stafford）销售给代理商英国贸易公司美兰德（Mainland），再

由美兰德（Mainland）向终端客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）进行销售。为完善和规范公司销售业务链条，强化公司市场开拓能力，发行人于 2017 年末对上述销售渠道进行了梳理，转变为以直销的方式实施境外销售。因此，斯塔福德于 2018 年初停止经营。截至解散前，斯塔福德已无在职员工；清盘解散前，斯塔福德的账面资产主要为办公设备，金额较小，交由周定容处置；斯塔福德报告期内主要代理发行人向美兰德销售热交换器，债权债务主要为对美兰德的应收款以及对发行人的应付款，该等应收款及应付款已于 2018 年 4 月清理完毕。

根据简松年律师行出具的《法律意见书》，斯塔福德在解散日没有任何应缴未缴税项、债务或尚未履行的法定义务。自成立日起截至法律意见书出具之日为止，斯塔福德从未涉及于香港高等法院、香港区域法院、香港小额钱债审裁处、香港裁判法院、香港劳资审裁处、香港土地审裁处、竞争事务审裁处及淫褻物品审裁处进行的任何（不论民事或刑事的）诉讼程序。

综上，斯塔福德清盘解散的程序合法合规，资产、人员、债权债务已妥善处理，不存在纠纷或潜在纠纷。

六、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅周定容签署的信托声明书，对周定容进行访谈，核查周定容与杨杰、李柠和杨俊之间的股权代持安排，核实周定容与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员之间是否存在关联关系或其他利益安排；

2、对杨杰、杨俊和李柠进行访谈，核实代持关系的形成时间，核查其通过周定容代持斯塔福德股权而非直接发起设立斯塔福德的原因，核实其与周定容之间是否存在关联关系或其他利益安排；

3、取得斯塔福德纳税的申报报表及香港税务局出具的无欠缴税款确认函；

4、取得发行人 2017 年度销售明细，确认销售给斯塔福德的销量及销售额；

5、审阅香港简松年律师行针对斯塔福德出具的法律意见书，核查斯塔福德清盘解散的合法合规性。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、杨杰、杨俊兄弟二人合计实益拥有斯塔福德 60%的权益，能够控制斯塔福德的经营决策，系斯塔福德的实际控制人；发行人对斯塔福德实际控制人的认定具有合理性；

2、周定容与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员之间不存在关联关系或其他利益安排；

3、周定容与杨杰、杨俊、李柠的代持关系形成于 2013 年 7 月；杨杰、杨俊、李柠系由于往来香港不便的原因通过周定容代持斯塔福德的股权，被代持人不存在因不具备股东资格或因存在竞业禁止等限制其持有斯塔福德股权的情形；周定容与杨杰、杨俊和李柠之间不存在纠纷或潜在纠纷；

4、斯塔福德报告期内向主管税务机关申报交易、收入、利润情况，取得主管税务机关的确认；发行人不存在通过调节购销价格、规避纳税义务的情形；

5、斯塔福德清盘解散的程序合法合规，资产、人员、债权债务已妥善处理，不存在纠纷或潜在纠纷。

问题四 关于发行人第二大股东李柠

招股说明书披露，李柠于 2017 年 12 月通过受让控股股东日进投资股权的方式成为发行人第二大股东，目前持有发行人 24.90%的股份，任发行人副董事长。2017 年 11 月 20 日，李柠及其家人实际控制的美兰德公司 100%股权转让给发行人。2017 年，发行人出口产品销售模式为代理销售，通过代理商香港贸易公司斯塔福德销售给代理商英国贸易公司美兰德，再由美兰德向终端客户销售。

请发行人补充披露：（1）李柠及其关联方入股发行人的原因和背景；结合李柠、美兰德及其关联方与发行人主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其的

合作模式、合作历史、获客方式等，披露发行人与上述主要客户之间的合作开展及合作稳定性、发行人对主要客户的议价能力是否依赖于李柠及其关联方，以及李柠及其关联方与发行人之间的交易、利益安排、资源支持等安排；（2）李柠在发行人重要决策、市场拓展、客户维护、技术研发、战略定位等关键领域是否具有重大影响，以及在重大事项上是否具有特殊决策地位；结合前述内容，分析并披露李柠对发行人经营决策的具体影响；（3）补充披露李柠退出、调整或者发生其他变动时，对发行人生产经营、客户稳定、业务持续性的具体影响，是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响，李柠及其关联方是否有减持发行人股份或者退出的计划；（4）结合前述内容及报告期内发行人公司治理、经营管理的实际运作情况，补充披露发行人控制权是否稳定，发行人对实际控制人的认定是否准确，以及最近 2 年发行人实际控制人是否发生变化及依据。

请保荐机构和发行人律师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

【回复】

一、李柠及其关联方入股发行人的原因和背景；结合李柠、美兰德及其关联方与发行人主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其的合作模式、合作历史、获客方式等，披露发行人与上述主要客户之间的合作开展及合作稳定性、发行人对主要客户的议价能力是否依赖于李柠及其关联方，以及李柠及其关联方与发行人之间的交易、利益安排、资源支持等安排

（一）李柠及其关联方入股发行人的原因和背景

1、李柠入股发行人的原因和背景

2017 年，发行人出口产品的销售模式为代理销售。发行人通过代理商斯塔福德（Stafford）销售给美兰德（Mainland），再由美兰德向终端客户 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）销售。2017 年末，为完善和规范公司销售业务链条，发行人对上述销售渠道进行了梳理，决定转变为以直销的方式实施境外销售，强化发行人在境外市场的开拓能力。

2017 年 11 月 20 日，杨杰、杨俊和李柠签署了《合作协议》。根据《合作协议》约定，为整合资源、深化业务合作，杨杰、杨俊和李柠经协商一致，同意对发行人的销售模式进行调整，将发行人的销售模式由代理销售变更为直销。为实

现直销的业务模式，李柠同意将其个人及其家人实际控制的美兰德 100%股权转让给发行人，成为发行人的全资子公司，杨杰、杨俊通过其实际控制的公司或其他主体向李柠转让发行人的 27%股份。基于《合作协议》项下的交易安排，宁波力天（发行人实际控制人之一杨杰、李乐合计持有宁波力天 100%出资份额）将其持有发行人的 27%股份转让给李柠，股份转让价格依据发行人截至 2017 年 10 月 31 日的账面净资产确定为每股 2.62 元，转让价款为 2,125 万元。

2017 年 11 月，发行人启动收购美兰德事宜，经履行缙云县发展和改革局、浙江省商务厅和外汇等一系列审批和备案程序，于 2018 年 7 月 2 日取得了缙云县发展和改革局出具的《境外投资项目备案通知书》，于 2018 年 10 月 9 日取得浙江省商务厅核发的《企业境外投资证书》，并于 2018 年 11 月 22 日办理了外汇登记手续。外汇登记完成后，发行人向转让方支付全部股权转让款取得美兰德 100%股权，美兰德从 2018 年 12 月 1 日起纳入发行人的合并报表范围。

综上所述，李柠入股发行人，系在发行人转变为直销的方式实施境外销售的背景下，与杨杰、杨俊达成的交易安排。

2、闫劲明入股发行人的背景和原因

闫劲明系李柠的妹夫，二人系亲属关系，其通过李柠对发行人有一定的了解，看好发行人未来发展，有意愿投资入股发行人，基于其个人投资决策，经友好协商，利用其自有资金受让李柠持有的发行人 2.1%股份，资金来源合法。股份转让价格依据发行人截至 2018 年 11 月 30 日的账面净资产确定为每股 4.66 元，转让价款为 293.6 万元。

（二）结合李柠、美兰德及其关联方与发行人主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其的合作模式、合作历史、获客方式等，披露发行人与上述主要客户之间的合作开展及合作稳定性、发行人对主要客户的议价能力是否依赖于李柠及其关联方，以及李柠及其关联方与发行人之间的交易、利益安排、资源支持等安排

1、发行人与主要客户的合作模式、合作历史、获客方式

（1）合作历史，获客方式

李柠先生在暖通行业外资企业有多年工作经验，曾担任过英国翰普沃斯暖通公司研发部、市场部项目经理；法国索尼埃杜瓦尔集团国际业务部技术市场经理；德国威能（北京）公司服务中心服务总监。2005 年开始，英格兰和威尔士地区规定在新建或置换燃气锅炉时，必须采用高效冷凝锅炉。借此时机，李柠了解到英国 Ideal 公司对于铝合金热交换器供应商的需求后，便前往中国寻找合作供应商。2005 年，前进有色接触到来中国寻找合作供应商的李柠先生，双方合作自此开始。2006 年起，前进有色通过李柠介绍与 Ideal 公司展开合作，李柠通过其英国贸易公司美兰德（Mainland）作为代理商代理前进有色的产品，销售给 Ideal 公司。业务合作从简单的铝铸件、配件开始，逐步进入铝合金热交换器的生产销售。李柠先生及其家人控制的美兰德（Mainland）在前进有色及发行人获取业务的过程中起到了积极的作用。

随着前进有色的铝合金热交换器生产制造能力以及技术水平的不断提高，同时 Ideal 公司在 2012 年底关闭了自己的英国铸造工厂，间接促使与发行人的合作更加紧密和稳固。凭借保有量基数优势以及基于过往运行的质量品质记录形成的良好的行业口碑，美兰德（Mainland）又陆续于 2011 年、2015 年分别代理了前进有色向贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）的铝合金热交换器的销售。

（2）合作模式

合作之初，前进有色及发行人均是通过美兰德（Mainland）作为代理商与 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）进行合作；2016 年，发行人通过代理商斯塔福德（Stafford）销售给美兰德（Mainland），再由美兰德（Mainland）向终端客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）进行销售。

2017 年末，为了完善和规范公司销售业务链条，更好的符合国内资本市场的规范性条件，发行人对上述销售渠道进行了梳理，发行人收购了李柠及其家人实际控制的美兰德（Mainland）100%股权。股权收购完成后，美兰德（Mainland）成为发行人的全资子公司。考虑到美兰德（Mainland）在销售渠道中的价值，宁波力天（发行人实际控制人之一杨杰、李乐合计持有宁波力天 100%出资份额）

将其持有发行人的 27%股份转让给李柠。至此，发行人与主要客户的合作模式由代理销售转变为了直接销售。

2、发行人与上述主要客户之间的合作开展及合作具有稳定性；发行人对主要客户的议价能力不依赖于李柠及其关联方

（1）作为主要客户的核心部件供应商，发行人提供的热交换器产品同时满足高能效、体积小、结构紧凑、环境适应性好、安全性能高等多方面要求。发行人通过反复的设计、试验，同时配合客户进行产品的前期研发沟通、样品试制及检测、确认、小批量供货等主要步骤，进入大批量供货阶段。

燃气壁挂炉本身对产品的使用寿命要求较高，尤其是在欧洲国家已作为白色家电的家用燃气壁挂炉，使用寿命、安全性等质量保证非常关键。欧洲国家对燃气壁挂炉质量监管严格，涉及到天然气使用及高温燃烧，产品的使用安全和寿命须满足欧洲标准，燃气壁挂炉厂商会对供应商进行质量管理体系、生产及检测设备、财务状况、仓储物流能力以及工人素质等多方面的考核认证。达到客户较为严格的要求需要长期的技术积累和管理经验，短期内难以被其他公司复制。上述客户也不会贸然向刚接洽的未有市场口碑的供应商进行大规模采购。发行人每年接近 60 万台/套的热交换器产品供应量，在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势，同时基于过往运行的质量品质记录形成了良好的行业口碑。

发行人经过多年的发展，在冷凝式热交换器的开发、生产、制造等方面形成了一定的竞争优势，与客户的合作关系建立在自身过硬的产品品质、成熟的生产工艺等基础之上，形成了较强的客户粘性。

因此，发行人与主要客户之间的合作开展及合作具有稳定性。

（2）对客户而言，供应可靠性、质量稳定性、创新性、运作及合作的效率等方面是对供应商考核的重点。发行人主要客户每年均需要对公司在上述方面进行考评。在此基础上，发行人才具有与客户进行议价的能力。

客户与发行人的产品采购价格公式还有产品重量、A00 铝市场价格、A00 铝对冲价格、中国银行固定汇率、基准汇率等多维度参数作为考量因素，每年度一次的定价均是围绕上述参数展开议价，不依赖于李柠及其关联方。

主要客户对供应商的考核、审计等条件如下：

客户名称	对供应商的考核、审计等条件
Ideal	(1) 在供应可靠性、产品质量、创新、运作的效率和合作、战略方面对供应商进行年度评估，根据评估情况对供应商采取改进计划、工厂访问、审计等措施； (2) 对供应商的绩效进行月度监控，并评估供应商是否达到考核目标，若未达到，将会被列入供应商管理监控名单。
贝卡尔特 (Bekaert)	(1) 供应商应保持最先进的管理体系，要求能够独立进行问题分析并保证产品质量，贝卡尔特 (Bekaert) 可视具体情况对供应商进行审计； (2) 允许贝卡尔特 (Bekaert) 及其客户 (如有必要) 进入所有生产区域、仓库和相邻区域，以及查看所有质量相关文件。
大金 (Daikin)	(1) 大金 (Daikin) 批准供应商量产后，将对供应商质量水平进行定期审核，供应商质量水平应保持在 A 级； (2) 量产后，大金 (Daikin) 将每月跟踪供应商在量产条件下的绩效，若供应商绩效连续 3 个月低于 2 级，大金 (Daikin) 将派出独立审计师提供管理服务，费用由供应商负责。

注：上述对供应商的考核、审计等条件系发行人根据与客户的实际合作情况总结。

所以，发行人对客户的议价能力，主要取决于公司的产品质量、铸造工艺水平以及迅速响应客户新产品开发的能力。发行人的核心管理团队，在热交换器开发、制造方面已有多年的经验，多年来充分参与了客户新产品开发的主要过程，与客户具有紧密的合作关系。

因此，发行人对主要客户的议价能力不依赖于李柠及其关联方。

3、李柠及其关联方与发行人之间的交易、利益安排、资源支持等安排

发行人于 2017 年末对销售渠道进行梳理，决定转变为以直销的方式实施境外销售。李柠于 2017 年 11 月受让宁波力天持有发行人的 27% 股份，同时，发行人于 2018 年 11 月完成对美兰德 (Mainland) 100% 股权的收购，发行人与主要客户的合作模式由代理销售转变为了直接销售。

李柠现任发行人的副董事长，负责主导公司的销售，牵头客户的开发和现有客户维护等工作，李柠及其关联方与发行人之间不存在其他利益安排。

发行人主要客户在欧洲，客户在采购过程中也受到竞争法、贿赂法等法律法规的约束，供应商应保证未违反英国、欧盟或其他与合同或双方协议有关的竞争法，参与任何定价、投标操纵、非法价格信息交换协议或其他安排。供应商将遵守与反贿赂相关的适用英国等国家的法律，包括但不限于 2010 年《反贿赂法》。

相应的，客户与发行人签署的合同中亦明确规定了反腐败、反商业贿赂等条款。发行人在与 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）的沟通、合作，以及新客户拓展过程中，均严格遵守反腐败、反商业贿赂要求，李柠及其关联方未通过任何定价、投标操纵、非法价格信息交换或商业贿赂等不正当方式向发行人提供资源支持。

二、李柠在发行人重要决策、市场拓展、客户维护、技术研发、战略定位等关键领域是否具有重大影响，以及在重大事项上是否具有特殊决策地位；结合前述内容，分析并披露李柠对发行人经营决策的具体影响

1、发行人《公司章程》规定，董事会决议的表决，实行一人一票，董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过（对外担保需经出席会议的三分之二以上董事通过）。股东大会决议的表决，由股东按照持有发行人股份的比例行使表决权，普通决议事项经出席股东大会的股东所持有效表决权的二分之一以上通过，特别决议事项经出席股东大会的股东所持有效表决权的三分之二以上通过。发行人实际控制人杨杰、杨俊、杨文生、李乐合计控制发行人 71% 的股份，李柠仅持有发行人 24.1% 的股份且在董事会中所占席位仅为 1/9，在董事会和股东大会表决方面不享有特殊表决权，因此，李柠对发行人的重要决策不具有超过其表决权的重大影响，在重大事项上不具有特殊决策地位。

2、凭借长期积累的技术经验、完善的生产工艺及优良的产品质量，发行人与客户建立了长期、稳定的合作关系。在与客户长期合作过程中，发行人不断改善、优化生产工艺，同时建立起一套完整的研发、采购和生产体系，并于 2017 年末通过收购美兰德 100% 股权完善了公司销售业务体系，以降低及消除人员流动对公司的影响程度。发行人积极与终端客户保持密切联系，除与客户保持日常沟通交流外，国外客户每年也会实地前往发行人生产经营场所对产品质量、生产设施、工艺流程、环境评价等方面对发行人进行年度考核，并对未来采购计划等方面与发行人当面深入沟通、交流。在与现有客户继续保持有效沟通和稳定合作的基础上，发行人亦不断积极进行国内外市场拓展，积极开拓新客户。发行人实际控制人杨杰、杨俊和其他高级管理人员也积极通过客户拜访、参加展会等方式，不断地发掘、接触潜在新客户。李柠凭借其在暖通行业十年的外资企业工作经验，

在 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）等海外客户的沟通衔接方面有一定的优势，但发行人在市场拓展方面均是通过生产部、技术部、品质管理部等部门的核心骨干组成团队进行业务开拓，向客户展现公司的生产工艺特色、研发设计匹配响应速度、产品质量等各方面优势，并不存在依赖李柠等单一人员的情形。李柠在市场拓展、客户维护方面对发行人不具有超出其职能范围的重大影响。

3、前进有色自 2006 年成立以来，一直专注于技术的研发、积累，在不断发展的过程中，积累了丰富的技术经验。前进科技设立后，基于过去丰富的技术积累，形成了一套成熟、完善的产品研发体系。李柠作为公司核心技术人员，主要负责行业前沿技术、产业信息的收集和欧洲市场的预测等，参与研发过程中的讨论并提出建议，其较少参与具体产品的研发及生产过程，故李柠在发行人技术研发上不具有重大影响。

4、发行人董事会下设战略委员会，主要职责是对发行人的发展战略和重大投资决策进行研究并向董事会提出建议。战略委员会由三名董事组成，会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。发行人现任战略委员会成员为董事杨杰、杨俊和李柠，其中杨杰担任召集人。发行人的重大战略决策均由战略委员会研究后提交董事会、股东大会集体决策。因此，李柠对发行人的战略定位不具有重大影响。

三、补充披露李柠退出、调整或者发生其他变动时，对发行人生产经营、客户稳定、业务持续性的具体影响，是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响，李柠及其关联方是否有减持发行人股份或者退出的计划

如本问题之二所述，李柠不存在主导或对公司重要决策、市场拓展、客户维护、技术研发、战略定位等产生关键影响的情况。发行人具有独立完整的研发、采购、生产、销售系统，制定了符合上市公司治理要求的内部治理制度，建立了有效的内部控制体系，设置了相互协调的职能部门，积极进行多层次人才梯队建设，能够保证公司生产经营的持续性和稳定性。

如本问题之二所述，发行人设立了董事会战略委员会，对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并向董事会提出建议，发行人的重大战略决策均由战略

委员会研究后提交董事会、股东大会集体决策，任何个人均不存在控制、主导或改变公司重大事项决策的情况。

李柠目前已与发行人签订了保密、竞业禁止协议。根据协议约定，李柠承诺在发行人任职期间及离职后 5 年内，未经发行人书面同意，不得直接或间接为前进科技生产、经营同类产品的其他企业提供服务，包括但不限于担任合伙人、董事、监事、股东、经理、职员、代理人、顾问等。如果因为违约行为造成发行人的损失，李柠应当承担赔偿发行人损失的责任，其赔偿的数额不少于由于其违反义务所给发行人带来的损失。

李柠就股份锁定及持股意向、减持意向已作出如下承诺：

“（1）自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本次公开发行前本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）发行人股票上市后 6 个月内，如股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价（如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行除权、除息的，发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整），本次公开发行前本人持有发行人股份的锁定期自动延长 6 个月。

（3）前述承诺的锁定期届满后，在本人届时仍担任发行人的董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所直接或间接持有的发行人股份总数的 25%；离职后 6 个月内，不转让直接或间接持有的发行人股份；本人在任期届满前离职的，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内仍将遵守前述承诺。

（4）本人未来持续看好发行人及所处行业的发展前景，愿意长期持有发行人的股票。锁定期满后两年内拟减持所持有的发行人股份，每年减持的股份数不超过上市时本人直接或间接持有的发行人股份总数的 20%。本人如拟减持所持有的发行人股份，将通过发行人在减持前三个交易日予以公告，按照证券交易所规则履行信息披露义务。”

闫劲明就股份锁定及持股减持意向已作出如下承诺：

“（1）自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本次公开发行前本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）本人将严格遵守招股说明书及各项承诺载明的限售期要求，并严格遵守法律、法规、规章及规范性文件的相关规定，在限售期内不减持所持有的发行人的股份。锁定期满后两年内拟减持所持有的发行人股份，每年减持的股份数不超过上市时本人直接或间接持有的发行人股份总数的 50%。”

综上所述，李柠不存在主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响的情况，发行人已建立的制度和人才体系能够确保少数人员退出、调整或发生其他变动情况时，不会对发行人的生产经营、客户稳定性及业务持续性产生重大不利影响；李柠及闫劲明分别就持有发行人的股份锁定及减持意向事宜出具了相关承诺，相关承诺内容符合监管要求。

四、结合前述内容及报告期内发行人公司治理、经营管理的实际运作情况，补充披露发行人控制权是否稳定，发行人对实际控制人的认定是否准确，以及最近 2 年发行人实际控制人是否发生变化及依据。

（一）报告期内发行人公司治理、经营管理的实际运作情况良好，发行人的控制权稳定

1、股东大会的建立及运作情况

发行人依法建立了股东大会制度，股东大会由全体股东组成，是公司的最高权力机构。股东按照持有发行人股份的比例行使表决权，普通决议事项经出席股东大会的股东所持有有效表决权的二分之一以上通过，特别决议事项经出席股东大会的股东所持有有效表决权的三分之二以上通过。

李柠持有发行人 24.9%的股份，在发行人的重要决策、市场拓展、客户维护、技术研发及战略定位等重大事项上均不享有特殊表决权或特殊决策地位。日进投资直接持有发行人 60%的股份，宁波力天直接持有发行人 2%的股份，杨文生直接持有发行人 9%的股份，杨杰、杨俊、杨文生和李乐合计控制发行人 71%的股

份。报告期内，发行人共召开 12 次股东大会，控股股东日进投资，股东宁波力天、杨文生在发行人历次股东大会的表决方面保持了一致行动，能够实际控制发行人股东大会的决策。

2、董事会的建立及运作情况

发行人依法建立了董事会制度，董事会由 9 名董事组成，是公司的经营决策机构。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过（对外担保需经出席会议的三分之二以上董事通过）；董事会决议的表决，实行一人一票。

报告期内，发行人共召开 13 次董事会会议，杨杰、杨俊、杨文生和李乐在历次董事会的表决方面保持了一致行动，对董事会决议的形成具有重要影响。李柠作为发行人的副董事长，根据《公司章程》规定行使表决权，在董事会表决方面不享有特殊决策地位，对发行人董事会决议的形成无法施加重要影响。

3、监事会的建立及运作情况

发行人依法建立了监事会制度，监事会由 3 名监事组成，是公司的监督机构，代表全体股东对公司的经营管理活动以及董事会、经营管理实施监督。

报告期内，发行人共召开 7 次监事会会议，各位监事认真履行职责，有效地对公司董事和高级管理人员履行职责进行监督，维护公司和股东的合法权益。

4、经营管理层的实际运作情况

根据《公司章程》《总经理工作细则》规定，总经理对董事会负责，主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议并向董事会报告工作，组织实施公司年度经营计划和投资方案，决定聘任或解聘除应由董事会决定聘任或解聘以外的其他管理人员，依据公司管理职责的规定在权限范围内决定公司日常生产经营有关的采购、销售以及公司的投融资事项。副总经理、财务负责人等高级管理人员均在总经理的领导下，协助总经理依法行使管理职权。

发行人现任总经理为杨杰，现任副总经理为杨俊和赵李超，现任财务负责人兼董事会秘书为陈东坡，副总经理、财务负责人和董事会秘书均由董事长、总经理杨杰向董事会提名，由董事会聘任。自发行人成立以来，杨杰一直担任发行人

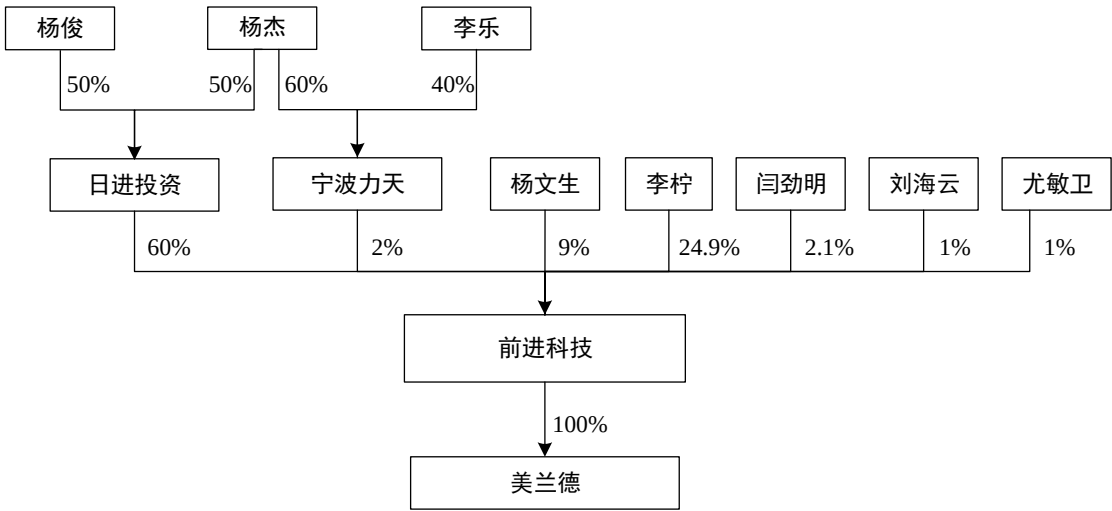
的总经理职务，杨俊和赵李超一直担任发行人的副总经理职务，三人一直主要参与和负责发行人的日常生产、经营和管理，在发行人的生产、经营方面发挥了重要作用。

综上所述，报告期内，发行人股东大会、董事会、监事会和经营管理层均按照《公司章程》等公司治理制度的规定有效规范运作；副董事长李柠在股东大会、董事会的决策方面不享有特殊决策权利，无法对发行人股东大会、董事会的审议、决策施加重大影响；杨杰、杨俊、杨文生和李乐自发行人成立以来一直担任发行人的董事，在发行人历次董事会的表决方面均保持了一致行动，并通过日进投资、宁波力天在发行人历次股东大会的表决方面保持了一致行动，对发行人董事会和股东大会的决策具有重要影响；杨杰、杨俊自发行人成立以来一直分别担任发行人的总经理和副总经理职务，主要参与和负责发行人的日常生产、经营和管理，在发行人的生产、经营方面发挥了重要作用。

因此，杨杰、杨俊、杨文生和李乐四人对发行人的控制权具有稳定性。

（二）发行人对实际控制人的认定准确

发行人的共同实际控制人为杨杰、杨俊、杨文生和李乐，发行人对其实际控制人的认定准确。具体如下：



1、如上图所示，杨杰、杨俊通过日进投资间接持有发行人 60%的股份，杨杰、李乐通过宁波力天间接持有发行人 2%的股份，杨文生直接持有发行人 9%的股份。杨杰、杨俊系兄弟关系，杨杰、李乐系夫妻关系，杨文生与杨杰、杨俊系

父子关系。杨杰、杨俊、杨文生和李乐四人合计控制发行人 71%的股份，根据《公司法》《公司章程》等相关规定，通过行使股东提名权、表决权，杨杰四人能够决定发行人董事会半数以上董事的任免；通过行使提案权、表决权，杨杰四人能够决定发行人的发展战略、经营方针、投资计划及其他重大经营决策，能够实际控制和支配发行人的行为。

2、自发行人成立以来，杨杰一直担任发行人的董事长和总经理职务，杨俊一直担任发行人的董事和副总经理职务，杨文生和李乐一直担任发行人的董事职务，杨杰四人在发行人历次董事会表决上均保持了一致行动，对董事会决议的形成具有重要影响。

3、根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》“第 9 问”的规定，实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，除非有相反证据，原则上应认定为共同实际控制人。杨杰、杨俊系兄弟关系，杨杰、李乐系夫妻关系，杨文生与杨杰、杨俊系父子关系。报告期内，杨杰一直担任发行人的董事和总经理职务，杨俊一直担任发行人的董事和副总经理职务，杨文生和李乐一直担任发行人的董事职务，杨杰四人在发行人的生产、经营和管理中发挥了重要作用。根据上述规定，杨杰、杨俊、杨文生和李乐应认定为发行人的共同实际控制人。

综上所述，杨杰、杨俊、杨文生和李乐系发行人的共同实际控制人，发行人对其实际控制人的认定准确。

（三）最近 2 年发行人的实际控制人未发生变化

经查阅发行人、日进投资和宁波力天的工商档案，最近 2 年，杨杰、杨俊分别持有日进投资 50%的股权，并通过日进投资间接持有发行人 60%的股份，未发生变化；杨杰、李乐分别持有宁波力天 60、40%的出资份额，并通过宁波力天间接持有发行人 2%的股份，未发生变化；杨文生原持有发行人 10%的股份，于 2018 年 12 月向刘海云转让发行人的 1%股份后仍持有发行人 9%的股份。

杨杰、杨俊、杨文生和李乐合计控制发行人 71%的股份，最近 2 年发行人的

实际控制人未发生变化。

五、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、访谈李柠和闫劲明，了解其入股发行人的背景、原因；
- 2、查阅杨杰、杨俊与李柠签署的《合作协议》，李柠与宁波力天签署的《股份转让协议》；
- 3、访谈李柠和杨杰，了解前进有色、发行人与美兰德、发行人主要客户的合作历史、合作模式；
- 4、查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《战略委员会工作细则》等公司治理制度；
- 5、查阅发行人自成立以来的历次股东大会、董事会和监事会会议文件；
- 6、查阅李柠签署的《保密、竞业禁止协议》；
- 7、查阅李柠、闫劲明出具的股份锁定承诺，以及持股意向和减持意向承诺。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

- 1、李柠入股发行人，是在发行人转变为直销的方式实施境外销售的背景下，与杨杰、杨俊达成的交易安排；闫劲明与李柠系亲属关系，其通过李柠对发行人有一定的了解，看好发行人未来发展，有意愿投资入股发行人，基于其个人投资决策，经友好协商，利用其自有资金受让李柠持有的发行人 2.1%股份，资金来源合法；
- 2、发行人与 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）之间的合作具有稳定性，发行人对主要客户的议价能力不依赖于李柠及其关联方；李柠及其关联方与发行人之间不存在交易、利益安排或资源支持等安排；

3、李柠在发行人重要策略、市场拓展、客户维护、技术研发、战略定位等关键领域不具有重要影响，李柠在发行人重大事项上不具有特殊决策地位；李柠不存在主导或对发行人重要决策、市场定位、战略发展等产生关键影响的情况；

4、报告期内，发行人股东大会、董事会、监事会和经营管理层均按照《公司章程》等公司治理制度的规定有效规范运作，发行人的控制权具有稳定性；

5、李柠尚无在发行人处退出、调整或者发生变动计划，与发行人已经签署《保密、竞业禁止协议》，承诺在发行人任职期间及离职后 5 年内，未经发行人书面同意，不得直接或间接为前进科技生产、经营同类产品的其他企业提供服务，包括但不限于担任合伙人、董事、监事、股东、经理、职员、代理人、顾问等；发行人已建立的制度和人才体系能够确保少数人员退出、调整或发生其他变动情况时，不会对发行人的生产经营、客户稳定性及业务持续性产生重大不利影响；李柠及闫劲明分别就持有发行人的股份锁定及减持意向事宜出具了相关承诺，相关承诺内容符合监管要求；

6、发行人对其实际控制人的认定准确，最近 2 年发行人的实际控制人未发生变化。

问题五 关于关联方

招股说明书披露，发行人报告期内曾经的关联方北京达济通科技有限公司（以下简称达济通科技）为发行人第二大股东、副董事长李柠控制的企业，于 2019 年 9 月 27 日对外转让其全部股权。

请发行人补充披露：（1）达济通科技股权对外转出前的主营业务、最近一期的主要财务数据，股权转让的背景、原因、定价公允性，受让方基本情况、受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于李柠、发行人或其实际控制人，达济通科技股权对外转出后的股权结构、主营业务、实际控制人情况；（2）达济通科技在转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（3）发行人是

否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、达济通科技股权对外转出前的主营业务、最近一期的主要财务数据，股权转让的背景、原因、定价公允性，受让方基本情况、受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于李柠、发行人或其实际控制人，达济通科技股权对外转出后的股权结构、主营业务、实际控制人情况

（一）达济通科技股权对外转出前的主营业务、最近一期的主要财务数据

达济通科技股权对外转出前的经营范围为：技术推广服务；销售机械设备、电子产品、五金交电、日用品；维修家用电器、空调及制冷设备、锅炉；安装家用空调。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）。

自成立以来，达济通科技的主营业务一直为壁挂炉、热水器和空调修理。

达济通科技最近一年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
总资产	29.03
净资产	18.84
营业收入	6.02
净利润	-0.68

注：以上数据未经审计。

（二）股权转让的背景、原因、定价公允性，受让方基本情况、受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于李柠、发行人或其实际控制人

根据本所律师对李柠及受让方韩兵的访谈，李柠、韩兵二人于 2006 年共同投资成立达济通科技，主要从事壁挂炉、热水器和空调修理业务。李柠持有达济通科技 95%股权并担任达济通科技的执行董事、经理及法定代表人，韩兵持有达济通科技 5%股权并担任达济通科技的监事。

自达济通科技成立以来，李柠未实际参与达济通科技的经营管理，且由于壁

挂炉、热水器和空调修理竞争激烈，达济通科技近几年经营业绩不佳（2018 年、2019 年持续亏损），故李柠在已基本收回投资成本的情况下将其持有达济通科技的 95%股权无偿转让给达济通科技的另一股东韩兵。根据李柠与韩兵的确认，股权无偿转让系双方的真实意思表示，不存在股权代持的情况。

（三）达济通科技股权对外转出后的股权结构、主营业务、实际控制人情况

达济通科技股权对外转出后的股权结构情况如下：

单位：万元

股东名称	注册资本	股权比例
韩兵	20.00	100.00%

达济通科技主营业务、实际控制人情况如下：

实际控制人	韩兵
经营范围	技术推广服务；销售机械设备、电子产品、五金交电、日用品；维修家用电器、空调及制冷设备、锅炉；安装家用空调。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）

综上，达济通科技在李柠转让股权前后，主营业务未发生变化；李柠向韩兵转让其持有的达济通科技 95%股权后，韩兵持有达济通科技 100%股权，达济通科技的实际控制人由李柠变更为韩兵。

股权转让前后，达济通科技的主营业务一直为壁挂炉、热水器和空调修理，未发生变化；达济通科技的资产规模及营业规模较小。

二、达济通科技在转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

经核查报告期内达济通科技全部银行账户银行流水，达济通科技与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来的情形。

经核查，报告期内，达济通科技营业收入金额较小，同时结合达济通科技银行账户流水，达济通科技与发行人未发生交易，亦不存在关联交易非关联化、为

发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

三、发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形

（一）发行人严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易

根据《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定进行对关联方的认定标准，本所律师查阅了发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填写的信息调查表，了解发行人的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关系密切的家庭成员以及该等人员的对外投资和任职情况，通过国家企业信用信息公示系统等网站查询关联方注册登记信息；本所律师查阅了报告期内的关联交易合同，结合天职国际出具的《审计报告》，核查关联交易的相关情况。经核查，本所律师认为，发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露了关联方及报告期内的关联交易。

（二）发行人不存在关联交易非关联化的情形

经核查，本所律师认为，发行人已如实披露报告期内的关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

四、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、就达济通科技股权转让前后的相关情况，对转让方李柠和受让方韩兵进行访谈，了解股权转让的背景、原因、转让作价及价款支付情况，了解达济通科技在股权转让前后的主营业务情况；

2、获取达济通科技在报告期内的银行流水，核查达济通科技报告期内与发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户、供应商及主要股东之间的资金、业务往来情况；

3、取得了发行人的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员填写的信息调查表，核查该等人员及其关系密切的家庭成员的对外投资和任职情况；

4、通过公开网络渠道对相关主体的工商登记信息进行了查询；

5、查阅报告期内的相关关联交易合同、申报会计师出具的《审计报告》。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、股权转让前后，达济通科技的主营业务均为壁挂炉、热水器和空调修理，未发生变化；自达济通科技成立以来，李柠未实际参与达济通科技的经营管理，且由于壁挂炉、热水器和空调修理竞争激烈，达济通科技近几年经营业绩不佳（2018年、2019年持续亏损），故李柠在已基本收回投资成本的情况下将其持有达济通科技的95%股权转让给达济通科技的另一股东韩兵，受让方韩兵未向李柠实际支付对价，股权无偿转让系双方的真实意思表示，不存在股权代持；股权转让后，韩兵持有达济通科技100%股权，系达济通科技的实际控制人；

2、达济通科技报告期内与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来的情形；

3、达济通科技报告期内与发行人未发生交易，亦不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

4、发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露了关联方及报告期内的关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

问题六 关于核心技术及其他资源的来源

招股说明书披露，发行人董事李柠曾任职于英国翰普沃斯暖通、法国索尼埃杜瓦尔集团、德国威能（北京）公司；发行人董事刘海云目前任职于太原理工大学材料科学与工程学院；发行人核心技术人员麦国成曾任职于珠海讯达科技有限公司、振昌实业有限公司（香港）、Mainetti Group（香港）、欧托创力设备有

限公司（香港）。

请发行人：（1）列表分析并披露上述人员原任职单位是否为发行人竞争对手，目前的竞争关系，是否存在知识产权等方面的纠纷或潜在纠纷；（2）补充披露上述人员是否与原/现任职单位签订保密协议或竞业禁止条款，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原/现单位任职时的职务发明，发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术、主要客户资源是否来源于上述原/现任职单位、或与原/现任职单位相关，是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）刘海云任职太原理工大学期间是否为发行人提供技术指导，是否违反相关规定，是否存在纠纷或潜在纠纷；（5）刘海云作为高校教师持有发行人股份并任职发行人外部董事是否合法合规。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见。

【回复】

一、列表分析并披露上述人员原任职单位是否为发行人竞争对手，目前的竞争关系，是否存在知识产权等方面的纠纷或潜在纠纷

李柠及麦国成原任职单位，刘海云现任职单位的基本情况如下：

人员	原/现任职单位	担任职务	原/现任职单位的主营业务	是否系发行人竞争对手	是否存在知识产权等方面的纠纷或潜在纠纷
李柠	英国翰普沃斯暖通公司	研发部、市场部项目经理	锅炉、壁挂炉生产、销售	否	否
	法国索尼埃杜瓦尔集团	国际业务部技术市场经理	锅炉、壁挂炉、热水器生产、销售	否	否
	德国威能（北京）公司	服务中心服务总监	锅炉、热水器销售	否	否
麦国成	珠海市讯达科技有限公司	生产总监	蓝牙、锂电池产品生产、销售	否	否
	振昌实业有限公司（香港）	厂务经理	皮具用品生产、销售	否	否
	Mainetti Group（香港）	生产部经理	塑料制品生产、销售	否	否
	欧托创力设备有限	生产部经理	电路板贴片设备生	否	否

	公司（香港）		产、销售		
刘海云	太原理工大学材料 科学与工程学院	副教授	教育	否	否

李柠原任职的上述单位主要从事壁挂炉、锅炉的生产和销售业务，发行人与李柠原任职单位系产业链上下游关系，发行人与该等单位之间不存在竞争关系。经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、浙江法院网等网站，发行人与李柠原任职单位不存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

麦国成原任职单位主要从事的业务与发行人从事的业务不同，发行人与麦国成原任职单位不存在竞争关系。经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、浙江法院网等网站，发行人与麦国成原任职单位不存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

刘海云现任教于太原理工大学材料科学与工程学院，担任副教授，与发行人从事的业务不同，不存在竞争关系，发行人与太原理工大学不存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

二、补充披露上述人员是否与原/现任职单位签订保密协议或竞业禁止条款，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）上述人员未与原任职单位签订保密协议或竞业禁止条款，不存在纠纷或潜在纠纷

根据本所律师对李柠的访谈，李柠在原任职单位工作期间，未与原任职单位签订保密协议、竞业禁止协议。截至本补充法律意见书出具日，李柠与原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

根据本所律师对麦国成的访谈，麦国成在原任职单位工作期间，未与原任职单位签订保密协议、竞业禁止协议。截至本补充法律意见书出具日，麦国成与原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）与现任职单位签订保密协议或竞业禁止条款的情况，不存在纠纷或潜在纠纷

李柠、麦国成目前均与发行人签订了保密、竞业禁止协议。保密、竞业禁止

协议的主要条款如下：

（1）保密义务人对其因身份、职务、职业或技术关系而知悉的甲方商业秘密应严格保守，保证不被披露或使用，包括意外或过失。

（2）在任职期间，保密义务人未经授权，不得以任何理由，擅自披露、使用商业秘密，制造再现商业秘密的器材，取走与商业秘密有关的物件；不得刺探与本职工作或本身业务无关的商业秘密；不得直接或间接地向公司内部、外部的无关人员泄露；不得向不承担保密义务的第三人（包括无权知悉该项秘密的甲方职员）披露甲方的商业秘密；不得允许（出借、赠与、出租、转让等处分甲方商业秘密的行为皆属于“允许”）或协助不承担保密义务的任何第三人使用甲方的商业秘密；不得复制或公开包含公司商业秘密的文件或文件副本；对因工作所保管、接触的有关本公司或公司客户的文件应妥善对待，未经许可不得超出工作范围使用。

（3）无论乙方因何种原因离职，乙方离职之后（自离职之日起）仍应当保守在甲方任职期间接触、知悉的属于甲方或者虽属于第三方但甲方承诺有保密义务的商业秘密，承担同在甲方任职期间一样的保密义务。

（4）乙方承诺在甲方任职期间及离职后 5 年内，未经甲方书面同意，不得直接或间接为甲方生产、经营同类产品的其他企业提供服务，包括但不限于合伙人、董事、监事、股东、经理、职员、代理人、顾问等。

（5）如果乙方违反本协议规定的保密义务和竞业禁止义务，应当承担违约责任，任职期间接受甲方的罚款（至少相当于其工作报酬或一年工资）、降薪、辞退等处罚；如已离职，一次性向甲方支付违约金 50 万人民币。

（6）如果因为乙方前款所称的违约行为造成甲方的损失，乙方应当承担赔偿责任，并承担赔偿甲方损失的责任，其赔偿的数额不少于由于其违反义务所给甲方带来的损失。

截至本补充法律意见书出具日，李柠、麦国成未违反保密、竞业禁止协议的约定，与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

根据本所律师对刘海云的访谈，刘海云未与其现任教的太原理工大学签订保

密、竞业禁止协议，刘海云系发行人外部董事，不在发行人领取薪酬，未与发行人签订保密、竞业禁止协议。截至本补充法律意见书出具日，刘海云与太原理工大学、发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

三、发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术是否来自上述人员之前在原/现单位任职时的职务发明，发行人的核心技术和其他专利技术、非专利技术、主要客户资源是否来源于上述原/现任职单位、或与原/现任职单位相关，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据本所律师对李柠和麦国成的访谈，李柠、麦国成原任职单位与发行人不属于经营同类业务，李柠、麦国成在原任职单位不属于研发人员，未从事相关研发工作，未将原任职单位的专利、非专利技术投入发行人。发行人的核心技术系通过自主研发、长期积累形成，不属于李柠、麦国成和刘海云在原任职单位任职时的职务发明，相关专利技术、非专利技术亦非来源于其原任职单位或与其原任职单位相关。

刘海云任教于太原理工大学材料科学与工程学院，主要研究方向为焊接材料研究开发、焊接材料电弧物理特性。在前进有色及前进科技发展过程中，刘海云在材料铸造及焊接方面也曾向发行人提供过咨询帮助，但均属于工艺技术的咨询交流，发行人的全部专利均为原始取得或受让自前进有色，专利权全部归属于发行人；非专利核心技术也主要为发行人经过多年的工艺技术积累，反复试验及完善，形成的自身独特的核心技术。刘海云未将太原理工大学的科研经费、科研成果、职务发明投入发行人，太原理工大学与发行人不存在知识产权方面的争议或纠纷。

发行人目前客户资源与李柠、麦国成原任职单位，刘海云现任教的太原理工大学均不重叠，发行人主要客户资源与李柠原任职单位属于壁挂炉同行业的相竞争企业，由于为竞争关系，不存在李柠原任职单位介绍或推荐的情形，发行人也未通过英国翰普沃斯暖通公司、法国索尼埃杜瓦尔集团、德国威能（北京）公司获取目前的客户资源。

根据本所律师对李柠、麦国成和刘海云的访谈并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、浙江法院网等网站，发行人与李柠、麦国成的原

任职单位，刘海云的现任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

四、刘海云任职太原理工大学期间是否为发行人提供技术指导，是否违反相关规定，是否存在纠纷或潜在纠纷

刘海云任教于太原理工大学材料科学与工程学院，主要研究方向为焊接材料研究开发、焊接材料电弧物理特性。在前进有色及发行人发展过程中，刘海云在材料铸造及焊接方面向发行人提供过咨询帮助。

根据本所律师对刘海云的访谈，刘海云系在本职教学、科研时间之外，利用个人空闲时间为发行人提供技术咨询与指导，未影响其本职教学和科研任务；此外，刘海云未将其在太原理工大学的职务发明成果投入发行人。刘海云在太原理工大学期间为发行人提供技术指导，未违反太原理工大学的相关规定。

五、刘海云作为高校教师持有发行人股份并任职发行人外部董事是否合法合规

关于高校教师对外投资和兼职的相关规定如下：

序号	相关规定	相关规定内容
1	《直属高校党员领导干部廉洁自律“十不准”》	直属高校党员领导干部不准以本人或者借他人名义经商、办企业。
2	《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》	第九条：学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。确需在高校资产管理公司兼职的，须经党委（常委）会集体研究决定，并报学校上级主管部门批准和上级纪检监察部门备案，兼职不得领取报酬。学校党政领导班子成员不得在院系等所属单位违规领取奖金、津贴等；除作为技术完成人，不得通过奖励性渠道持有高校企业的股份。
3	《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》	现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。
4	《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》	二、严格执行兼职取酬管理规定。学校党员领导干部未经批准不得在社会团体、基金会、企业化管理事业单位、民办非企业单位和企业兼职；经批准兼

		职的校级领导人员不得在兼职单位领取薪酬；经批准兼职的院系及内设机构领导人员在兼职单位获得的报酬，应当全额上缴学校，由学校根据实际情况制定有关奖励办法，给予适当奖励。
5	《关于改进和完善高校、科研院所领导人员兼职管理有关问题的问答》	<u>高校、科研院所正职经批准可兼任与本单位或者本人教学科研领域相关的社会团体和基金会等职务，兼职数量一般不超过 3 个，兼职不得领取薪酬。高校、科研院所领导班子其他成员经批准可兼任与本单位或者本人教学科研领域相关的社会团体和基金会等职务，兼职数量一般不超过 3 个；</u> 根据工作需要，经批准也可在本单位出资的企业（包括全资、控股和参股企业）或参与合作举办的民办非企业单位兼职，兼职数量一般不超过 1 个，个人不得在兼职单位领取薪酬。

经查询太原理工大学官方网站，刘海云目前为太原理工大学材料科学与工程学院的副教授，不属于太原理工大学的党政领导干部，其持有发行人股份并担任发行人的外部董事不违反上述规定。

此外，太原理工大学材料科学与工程学院亦出具《证明》，确认：“刘海云在高质量完成本职教学科研任务的情况下，我院同意其在浙江前进暖通科技股份有限公司兼职。”

综上所述，刘海云持有发行人的股份并担任发行人的外部董事合法合规。

六、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅李柠、刘海云和麦国成填写的信息调查表，核查其原任职单位情况；
- 2、对李柠和麦国成进行访谈，了解其原任职单位的主营业务及主要产品情况，了解其是否与原任职单位签订了保密协议和竞业禁止协议，了解其是否将在原任职单位的职务发明成果、非专利技术、客户资源等投入发行人，了解其与原任职单位是否存在纠纷或潜在纠纷；

3、对刘海云进行访谈，了解其是否对发行人进行了技术指导，了解其是否将在太原理工大学的职务发明成果或技术投入发行人，了解其持有发行人的股份并担任发行人的外部董事是否违反学校的相关规定，了解其与太原理工大学是否存在纠纷或潜在纠纷；

4、查询有关禁止或限制高校教师对外投资及兼职的规定，核查刘海云持有发行人的股份并担任发行人的外部董事是否违反相关规定；取得太原理工大学材料科学与工程学院就刘海云对外投资及兼职出具的《证明》；

5、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、浙江法院网，核查发行人与李柠、麦国成及其原任职单位，刘海云及其现任职单位是否存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、李柠、麦国成原任职单位，刘海云现任职单位与发行人不存在竞争关系，不属于发行人的竞争对手；发行人与李柠、麦国成原任职单位，刘海云现任职单位不存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷；

2、李柠、麦国成未与原任职单位签订保密协议、竞业禁止协议，与原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷；李柠、麦国成与发行人签订了保密、竞业禁止协议，与发行人不存在纠纷或潜在纠纷；刘海云未与其任教的太原理工大学签订保密和竞业禁止协议，刘海云系发行人外部董事，不在发行人领取薪酬，未与发行人签订保密、竞业禁止协议，发行人与刘海云、太原理工大学不存在纠纷或潜在纠纷；

3、发行人的核心技术和专利技术、非专利技术系通过自主研发、长期积累形成，不属于李柠、麦国成在原任职单位，刘海云在现任职单位的职务发明；发行人的核心技术和专利技术、非专利技术、主要客户资源亦非来源于李柠、麦国成原任职单位，刘海云现任职单位，或与其原/现任职单位相关；发行人与李柠、麦国成及其原任职单位，刘海云及其现任职单位不存在纠纷或潜在纠纷；

4、刘海云任职太原理工大学期间在本职工作、科研时间之外，利用个人空闲时间为发行人提供咨询帮助，未违反相关规定，不存在纠纷或潜在纠纷；

5、刘海云持有发行人股份并担任发行人外部董事符合高校教师对外投资和兼职的相关规定，合法合规。

问题八 关于合作研发

招股说明书披露，报告期内发行人存在 3 项合作研发项目。

请发行人补充披露：（1）各合作研发项目的具体情况及相关协议安排，包括研发重要时间节点，已经取得或正在形成的研发成果、是否形成专利或专利申请权，研发成果所有权归属、相关权属约定是否明确，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（2）合作研发中权利归属于发行人的约定，发行人是否需要支付额外费用，如否，披露相关权利归属约定明显有利于发行人的原因及合理性；（3）除合作研发外，发行人是否存在委托研发情形，如是，补充披露各委托研发的具体情况；

（4）合作研发项目在发行人技术体系中的地位，发行人核心技术是否对合作研发、委托研发存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发、委托研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程，并发表意见。

【回复】

一、各合作研发项目的具体情况及相关协议安排，包括研发重要时间节点，已经取得或正在形成的研发成果、是否形成专利或专利申请权，研发成果所有权归属、相关权属约定是否明确，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）各合作研发项目的具体情况及相关协议安排，包括研发重要时间节点，已经取得或正在形成的研发成果

报告期内，发行人合作研发的具体情况如下：

序号	合作单位	协议安排	研发重要时点	研发成果
----	------	------	--------	------

1		合同双方就《基于工业机器人的铸件清理工作站的研发》展开合作。 ①技术内容：根据甲方提出的铸件清理的功能要求，研发基于工业机器人的铸件清理工作站，并可根据铸件尺寸差别进行轨迹补偿。具体需要实现的功能为：去除铸件毛坯的浇道、去除分型面上的铸件飞边。 ②形式和要求：完成“基于工业机器人的铸件清理工作站”的研发，包括方案设计、整体设计及详细二维、三维图纸，并协助甲方共同完成装配调试。	①2017年4月10日协议签订； ②2017年4月1日-6月30日合作单位完成方案设计、三维、二维图纸绘制； ③2017年5月1日-7月30日合作单位参与实施工作站的加工装配及调试。	基于工业机器人的铸件清理工作站方案设计（含二维+三维图纸）
2	浙江机电职业技术学院	合同双方就《双水道进出口热交换器的 Ansys 结构优化设计及其重力浇铸模具的设计》展开合作。 ①技术内容：根据甲方提供的单水道进出口热交换器的产品模型，为了提高换热效率，乙方采用 Ansys 软件进行基于热分析的结构优化分析并完成双水道进出口热交换器的产品设计，之后进行核心零件的重力浇铸模的设计，具体零件如下：换热器壳体、换热器进水口阀门、换热器出水口阀门、左侧端盖、右侧端盖。 ②乙方根据甲方提供的单水道进出口热交换器的原始产品模型，完成基于 Ansys 软件热分析的双水道进出口热交换器的产品设计结构优化设计。乙方完成5副重力浇铸模具的设计及生产工艺参数的制定。乙方为甲方模具的制造与试模提供技术支持。	①2018年9月-10月合作单位完成基于 Ansys 软件热分析的双水道进出口热交换器的产品设计机构优化设计； ②2018年11月-2019年1月合作单位完成模具设计与生产工业参数的制定； ③2019年1月-3月合作单位为发行人模具制造与试模提供技术支持。	基于 Ansys 的优化设计的三维机构、模具二维+三维图纸、生产工艺参数
3	浙江汉博自动化技术有限公司	合同双方就《基于 Flow3d 的六套暖通配件 CAE 分析及其重力浇铸模具的设计》展开合作。 ①技术内容：根据甲方提供的6个暖通配件的产品模型及图纸要求，乙方需采用 Flow3d 软件进行重力浇铸的仿真分析，最终完成6副重力浇铸模的设计，并提供合适的工艺参数。 ②完成6副重力浇铸模具的设计，包括 CAE 分析、模具二维和三维图纸、生产工艺参数的制定。参与模具的制造，协助甲方完成试模。	①2017年11月18日-2018年1月20日合作单位负责完成 CAE 分析、模具二维+三维图纸设计、生产工艺参数的设计； ②2017年12月1日-2018年3月31日合作单位参与模具的制造及试模，与发行人共同完成项目。	6套模具二维+三维图纸、生产工艺参数

（二）研发成果未形成专利或专利申请权；研发成果所有权归发行人所有，相关权属约定明确，不存在纠纷或潜在纠纷

“基于工业机器人的铸件清理工作站的研发”研发项目主要目的在于实现发行人现有生产线铸件清理单元的自动化升级。发行人技术人员提出铸件清理的功能要求，合作双方进行方案设计、整体设计及详细二维、三维图纸，经测试不同铸件尺寸差别情况下的轨迹补偿情况，最终完成工业机器人工作站的装配调试，以实现去除铸件毛坯的浇道、去除分型面上的铸件飞边的自动化操作。浙江机电

职业技术学院通过合作研发也获得了工业机器人在铸件清理工作站应用场景下的设计参数等。

“双水道进出口热交换器的 Ansys 结构优化设计及其重力浇铸模具的设计”、“基于 Flow3d 的六套暖通配件 CAE 分析及其重力浇铸模具的设计”两个合作研发项目，主要为发行人与合作研发单位合作研发热交换器重力浇铸模具，发行人进行热交换器及暖通配件产品的设计、制图，合作单位分别利用 Ansys 软件、Flow3d 软件进行重力浇铸的仿真分析，最终完成重力浇铸模的设计，寻求合适的工艺参数。发行人通过两个合作研发项目分别获得了基于 Ansys 软件优化设计的 5 副重力浇铸模具设计方案、基于 Flow3d 软件优化设计的 6 副重力浇铸模具设计方案以及详细的二维、三维图纸；合作方浙江机电职业技术学院及浙江汉博自动化技术有限公司通过仿真分析，也获得了不同应用场景下的参数模块，完善小型热交换器产品的仿真模型数据库。

上述研发内容以应用为主，研发试制模具为优化产品结构设计、改进生产参数，未形成专利或专利申请权。上述研发不以形成专利或专利申请权为目的，也未形成特有的技术秘密成果，合作双方不存在纠纷或潜在纠纷，相关权属约定明确。

二、合作研发中权利归属于发行人的约定，发行人是否需要支付额外费用， 如否，披露相关权利归属约定明显有利于发行人的原因及合理性

根据发行人与合作单位签订的协议约定，如技术成果形成专利申请权、技术秘密成果的使用权和转让权，则归属甲方（发行人）所有。合同约定甲方仅向合作单位支付相应的研究开发经费及报酬，无需支付额外费用。

上述研发内容主要以应用为主，研发试制模具为优化产品结构设计、改进生产参数，未形成专利或专利申请权。上述研发项目不以形成专利或专利申请权为目的，也未形成特有的技术秘密成果，权利双方均通过合作研发实现了研发目的，分别获得了产品线的自动化升级或模具方案、设计参数或仿真模型数据库，权利归属约定清晰，具有合理性。

三、除合作研发外，发行人是否存在委托研发情形，如是，补充披露各委托研发的具体情况

除上述合作研发外，发行人不存在委托研发的情形。

四、合作研发项目在发行人技术体系中的地位，发行人核心技术是否对合作研发、委托研发存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发、委托研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）发行人核心技术不依赖合作研发、委托研发

“基于工业机器人的铸件清理工作站”研发项目所形成的研发成果，用于改造发行人原有生产线铸件清理单元，目的为了提高生产过程的自动化水平，不属于发行人的核心技术。

“双水道进出口热交换器的 Ansys 结构优化设计及其重力浇铸模具的设计”及“基于 Flow3d 的六套暖通配件 CAE 分析及其重力浇铸模具的设计”研发项目中，发行人向合作单位提供热交换器的产品模型数据及图纸要求，合作单位负责根据发行人的要求设计模具。发行人在研发上述模具过程中，希望通过合作单位使用 Ansys 软件、Flow3d 软件优化结构分析，提高热交换器的换热效率，更便于配合客户进行新产品的配套开发。

发行人的核心技术系自主研发并长期发展积累形成，不存在核心技术依赖合作研发、委托开发的情形。

（二）发行人持续经营能力不依赖于合作研发、委托研发或相关单位；发行人与合作研发单位不存在纠纷或潜在纠纷

发行人是国内较早进入燃气壁挂炉用冷凝式热交换器行业的企业之一，经过多年的发展，在热交换器开发、生产、制造等方面已形成了一定的竞争优势，持续经营能力不依赖于合作研发、委托研发或相关单位。

报告期内，发行人与浙江机电职业技术学院、浙江汉博自动化技术有限公司的合作研发不存在纠纷或潜在纠纷。

五、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅了合作研发的相关协议内容，了解发行人与合作单位的相关合作研发内容，合作拟实现的目的及效果；
- 2、访谈发行人的总经理，了解发行人的核心技术形成过程，核查发行人的核心技术是否依赖于委托研发、合作研发；
- 3、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、浙江法院网、信用中国等网站，核查发行人与浙江机电职业技术学院、浙江汉博自动化技术有限公司是否存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

- 1、发行人与合作研发单位的研发内容以应用为主，研发试制模具为优化产品结构、改进生产参数，未形成专利或专利申请权；上述研发不以形成专利或专利申请权为目的，也未形成特有的技术秘密成果，合作双方不存在纠纷或潜在纠纷；
- 2、合作研发中，相关权利归属约定清晰，具有合理性；
- 3、除上述合作研发外，发行人不存在委托研发的情形；
- 4、发行人的核心技术系自主研发并长期发展积累形成，不存在核心技术依赖合作研发、委托开发的情形；发行人持续经营能力不依赖于合作研发、委托研发或相关单位，与合作研发单位不存在纠纷或潜在纠纷。

问题九 关于经营资质及经营合法合规性

发行人主营业务产品为铝合金冷凝式热交换器，报告期内，发行人境外销售金额占主营业务收入 99%以上。而我国现行的行业标准中，还没有关于冷凝式热交换器的标准，相关标准主要为热交换器的下游燃气壁挂炉行业。根据 2019

年 3 月全国标准信息公共服务平台关于国家标准计划修订的公示，GB25034-2010《燃气采暖热水炉》启动修订征求意见已完毕。发行人经营资质包括辐射安全许可证。

请发行人补充披露：（1）此次修订意见对发行人从事生产经营所需资质、许可、认证的取得是否存在影响；（2）发行人主要产品是否符合此次修订要求，此次修订是否对发行人持续经营存在不利影响，拟采取的措施及其有效性；（3）发行人取得辐射安全许可证的背景、原因，发行人主营业务是否涉及放射性同位素、射线装置的生产、销售和使用，发行人研发、生产环节是否涉及辐射物质的排放和处理，发行人对辐射安全和防护的制度及措施的运行与维护情况、是否合法合规、是否存在重大违法行为；（4）发行人是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，发行人各产品是否取得了全部必需的批文、注册、认证，是否均在有效期内且合法有效；（5）报告期内发行人境外经营行为是否需要具备相应的资质、认证及标准规范，是否满足相应的资质、认证、标准规范等要求，发行人在境外销售冷凝式热交换器产品，是否符合销售地关于相关产品的资质、流程、销售对象限制等相关规定，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；（6）针对发行人的产品是否存在追溯制度规定，发行人的每款产品是否可追溯；（7）报告期内发行人的产品是否存在质量事故或纠纷，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷，如是，请补充披露整改情况或处理情况，披露对发行人生产经营的具体影响，并作有针对性的充分风险提示；（8）报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、此次修订意见对发行人从事生产经营所需资质、许可、认证的取得是否存在影响

截至本补充法律意见书出具日，GB 25034-2010《燃气采暖热水炉》行业标准已进行到“批准”阶段，尚未发布。



由于燃气采暖热水炉行业进入快速增长阶段，市场形势不断变化，为避免国家标准跟不上形势发展，对该 GB 25034-2010《燃气采暖热水炉》标准参照最新版国外标准进行修订。

GB 25034-2010《燃气采暖热水炉》行业标准针对发行人的下游客户燃气采暖热水炉行业，适用采用大气式燃烧器或风机辅助式燃烧器或全预混式燃烧器的采暖热水两用的器具。发行人为冷凝式壁挂炉核心部件热交换器生产企业，此次修订不会对发行人从事生产经营所需资质、许可、认证的取得产生影响。

二、发行人主要产品是否符合此次修订要求，此次修订是否对发行人持续经营存在不利影响，拟采取的措施及其有效性

GB 25034-2010《燃气采暖热水炉》行业标准的修订目的主要由于燃气采暖热水炉行业进入快速增长阶段，市场形势不断变化，为避免国家标准跟不上形势发展，所以对该标准参照最新版国外标准进行修订。

其中，修订内容值得关注的是 NO_x 排放标准的调整，由之前五级标准（五级标准，NO_x 排放不超过 70mg/kw·h）增加至六级（六级标准，NO_x 排放不超过 56mg/kw·h）。此次行业标准的修订对国内采暖炉产品的 NO_x 排放量提出更高的环保要求。

发行人的冷凝式热交换器适用于欧洲全预混冷凝式壁挂炉，可以有效降低 NO_x 的排放量，一般可以降到 30mg/kw·h 以下。因此，本次行业标准的修订促进了更节能、环保，更低氮排放的冷凝式壁挂炉行业的发展，有利于发行人的冷凝

式热交换器产品。发行人的产品符合此次修订要求，此次修订不会对发行人持续经营造成不利影响。

三、发行人取得辐射安全许可证的背景、原因，发行人主营业务是否涉及放射性同位素、射线装置的生产、销售和使用，发行人研发、生产环节是否涉及辐射物质的排放和处理，发行人对辐射安全和防护的制度及措施的运行与维护情况、是否合法合规、是否存在重大违法行为

（一）发行人取得辐射安全许可证的背景、原因，发行人的主营业务涉及射线装置的使用

发行人的产品在交付客户前需要进行一系列的质量检验。发行人在产品完成浇铸工艺后，会使用 X 射线进行无损检测，所以发行人配置了两套 X 射线数字成像检测系统。无损检测在独立的铅房（探伤室）中进行，检测人员通过铅房外的显示和控制系统检查铸件缺陷情况。

《放射性同位素与射线装置安全和防护条例（2019 修订）》第五条规定，生产、销售或使用放射性同位素和射线装置的单位，应当依照本章规定取得许可证。

发行人业务涉及射线装置的使用，配置了两套 X 射线数字成像检测系统用于质量检测，因此，发行人向浙江省环境保护厅申请并取得了《辐射安全许可证》。

（二）发行人研发、生产环节不涉及辐射物质的排放和处理

发行人使用 X 射线数字成像检测系统对热交换器进行无损检测。无损检测在独立的铅房（探伤室）中进行，检测人员通过铅房外的显示和控制系统检查铸件缺陷情况。

根据浙江问鼎环境工程有限公司编制的《X 射线实时成像检测系统应用项目环境影响报告表》，无损检测在独立的铅房（探伤室）中进行，X 射线随着机器的开、关而产生和消失，检测过程不产生放射性废气、废液或废水。

因此，发行人在研发、生产环节不涉及辐射物质的排放和处理。

（三）发行人对辐射安全和防护的制度及措施的运行与维护情况、合法合规、不存在重大违法行为

根据《放射性同位素与射线装置安全和防护条例（2019 修订）》的有关规定，发行人对辐射安全和防护采取了以下措施：

- 1、成立了放射防护安全管理小组，以文件形式明确各成员的管理职责；
- 2、制定了《辐射安全管理制度》《辐射防护与安全保卫制度》《辐射事故应急预案》等辐射安全管理制度；
- 3、配备了辐射工作人员，辐射工作人员均参加有资质单位组织的辐射安全与防护培训并取得培训合格证书后持证上岗；
- 4、辐射工作人员均配备了个人剂量计，个人剂量计每 3 个月送有资质单位检测一次；
- 5、定期（每年一次）请有资质的单位对 X 射线探伤室周围环境进行辐射环境检测；
- 6、制定了辐射事故应急预案。

截至本补充法律意见书出具日，发行人已根据相关规定，对辐射安全和防护采取了有效措施，符合《放射性同位素与射线装置安全和防护条例（2019 修订）》的有关规定，不存在重大违法行为。

四、发行人是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，发行人各产品是否取得了全部必需的批文、注册、认证，是否均在有效期内且合法有效

（一）发行人已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，均在有效期内且合法有效

截至本补充法律意见书出具日，发行人已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，该等许可、资质仍在有效期内且合法有效。

序号	证书名称	发证/备案机关	备案/登记号	颁发日期/有效期
1	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	丽水海关	3310961930	2018.9.4（长期有效）
2	出入境检验检疫报检企业备案表	中华人民共和国浙江出入境检验检疫局	3310601986	2017.11.3（长期有效）
3	对外贸易经营者备案登记表	对外贸易经营者备案登记机关	03425069	2019.9.12（长期有效）

4	辐射安全许可证	浙江省环境保护厅	浙环辐证[K2165]	2018.3.1-2023.2.28
5	浙江省排污许可证	缙云县环境保护局	浙KE2017A0165	2017.12.29-2021.12.31
6	城镇污水排入排水管网许可证	缙云县住房和城乡建设局	浙缙（2017）字第0017号	2017.7.11-2022.7.11

（二）发行人各产品无需取得相关批文、注册、认证

发行人主要产品为铝合金冷凝式热交换器。此外，发行人对外销售少量中间产品覆膜砂。发行人从事铝合金冷凝式热交换器和覆膜砂的生产及销售，无需取得相关的批文、注册、认证，相关依据如下：

根据《工业产品生产许可证管理条例》的有关规定：国家对生产电热毯、压力锅、燃气热水器等可能危及人身、财产安全产品的企业实行生产许可证制度。国家实行生产许可证制度的工业产品目录（以下简称“目录”）由国务院工业产品生产许可证主管部门会同国务院有关部门制定，并征求消费者协会和相关产品行业协会的意见，报国务院批准后向社会公布。任何企业未取得生产许可证不得生产列入目录的产品。根据《强制性产品认证管理规定》第十条的规定，列入强制性产品认证目录的产品的生产者或者销售者、进口商应当委托经国家认监委指定的认证机构对其生产、销售或者进口的产品进行认证。

发行人不是燃气热水器整机生产企业，铝合金冷凝式热交换器及中间产品覆膜砂不在《工业产品生产许可证管理目录》和《强制性产品认证目录》内，无需根据《全国工业产品生产许可证管理条例》的规定取得《全国工业产品生产许可证》，无需办理强制性产品认证。因此，发行人各产品无需取得相关批文、注册、认证。

五、报告期内发行人境外经营行为是否需要具备相应的资质、认证及标准规范，是否满足相应的资质、认证、标准规范等要求，发行人在境外销售冷凝式热交换器产品，是否符合销售地关于相关产品的资质、流程、销售对象限制等相关规定，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

（一）报告期内发行人境外经营行为不需要具备相应的资质、认证及标准规范，无需满足相应的资质、认证、标准规范性要求

发行人于 2018 年 11 月收购了美兰德 100%股权。根据中伦伦敦分所出具的《美兰德法律意见书》，美兰德在英国主要从事冷凝式热交换器的销售，从事的业务无需取得相关许可证、批准、认证或备案。

（二）发行人在境外销售冷凝式热交换器产品，符合销售地关于相关产品的资质、流程、销售对象限制等相关规定

燃气壁挂炉属于涉及公共安全及人体健康领域的产品，为确保销售产品的安全，在欧盟区域、英国内销售燃气壁挂炉需要取得 CE 认证（英国脱欧后有两年过渡期，CE 认证在过渡期内仍然有效），在土耳其销售燃气壁挂炉需要取得 TSE 认证。未取得 CE 认证、TSE 认证的燃气壁挂炉产品，无法通过海关进入欧盟地区、英国和土耳其销售。

发行人从事铝合金冷凝式热交换器的生产及销售，为燃气壁挂炉的核心部件之一，不直接生产、销售燃气壁挂炉整机，不涉及燃气壁挂炉销售需要取得的 CE 认证、TSE 认证。

因此，发行人向下游客户销售铝合金冷凝式热交换器无需取得相关资质、认证。报告期内，发行人出口销售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、认证而被境外海关禁止入关的情形，符合销售地关于相关产品的资质、流程、销售对象限制等相关规定。

（三）报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

根据发行人确认及中伦伦敦分所出具的《美兰德法律意见书》，报告期内，美兰德经营行为不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或立案调查的情形。

六、针对发行人的产品是否存在追溯制度规定，发行人的每款产品是否可追溯

发行人建立了《标识和可追溯程序》制度，目的在于区分产品形成的各个过程环节，确保产品通过规定的检验（包括测量和试验）后，再交付客户。发行人每款产品通过标识可以进行追溯。例如，原材料应至少能追溯到供货方且能防止

混用、误用；半成品至少能追溯到产品操作者、相应的实施工序；最终产品至少能追溯到终检员。

七、报告期内发行人的产品是否存在质量事故或纠纷，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷，如是，请补充披露整改情况或处理情况，披露对发行人生产经营的具体影响，并作有针对性的充分风险提示

发行人产品交付客户前需要进行一系列严格的质量检验，比如爆破压力测试、气密性压力测试、无损探伤测试等，充分确保出厂产品质量。

报告期内，发行人的产品不存在质量事故或纠纷，未发生产品召回事件，亦不存在其他纠纷或潜在纠纷。

八、报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为；发行人的股东、董事、高级管理人员、员工等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

九、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅 GB 25034-2010《燃气采暖热水炉》的修订内容；
- 2、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站；
- 3、实地走访发行人生产区域，查阅《X 射线实时成像检测系统应用项目环境影响报告表》；
- 4、查阅发行人已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证；
- 5、查阅中伦伦敦分所出具的《美兰德法律意见书》；
- 6、查阅发行人制定的《标识和可追溯程序》制度，访谈发行人总经理关于产品是否可追溯；

7、访谈李柠，了解发行人的产品在境外销售是否需要取得特别的资质、认证等批准文件；

8、查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、此次 GB 25034-2010《燃气采暖热水炉》行业标准的修订不会对发行人从事生产经营所需资质、许可、认证的取得产生影响；

2、发行人产品符合此次修订要求，此次修订不会对发行人持续经营造成不利影响；

3、发行人主营业务涉及射线装置的使用，配置了两套 X 射线数字成像检测系统用于质量检测，因此，发行人向浙江省环境保护厅申请并取得了《辐射安全许可证》；发行人在研发、生产环节不涉及辐射物质的排放和处理；发行人已根据相关规定，对辐射安全和防护采取了有效措施，合法合规，不存在重大违法行为；

4、发行人已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，该等许可、资质仍在有效期内且合法有效；发行人各产品无需取得相关批文、注册、认证。

5、发行人全资子公司美兰德，在境外经营所从事的业务无需取得相关许可证、批准、认证或备案；发行人在境外销售冷凝式热交换器产品，符合销售地关于相关产品的资质、流程、销售对象限制等相关规定；发行人报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

6、发行人建立了《标识和可追溯程序》制度，每款产品可以追溯；

7、报告期内，发行人的产品不存在质量事故或纠纷，未发生产品召回事件，亦不存在其他纠纷或潜在纠纷；

8、报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为；发行人的股东、董事、高级管理人员、员工等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

问题十 关于历史沿革

招股说明书披露，发行人经历 2 次股份转让。2017 年 12 月，宁波力天将其持有的发行人 27%股份以人民币 2,125 万元的价格转让给李柠，转让价格为每股 2.62 元。2018 年 12 月，杨文生将其持有的发行人 1%股份转让给刘海云，刘海云为发行人外部董事，未在发行人处领薪；李柠将其持有的发行人 2.1%股份转让至其妹夫闫劲明，转让价格为每股 1 元。

请发行人补充披露：（1）上述股权转让的背景、原因、定价公允性，新增股东李柠、刘海云、闫劲明与发行人及其实际控制人、其他股东、董监高、主要客户、供应商、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股、对赌协议或其他利益输送安排；

（2）上述股权转让价款支付、资金来源等情况，是否已实际支付，是否来源于发行人借款或者担保，是否履行相关程序；相关股权转让是否双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在通过股权转让规避锁定期要求的情形；（3）历次股权转让、分红、转增股本、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为；（4）发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺是否符合相关监管要求。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见。

【回复】

一、股权转让的背景、原因、定价公允性，新增股东李柠、刘海云、闫劲明与发行人及其实际控制人、其他股东、董监高、主要客户、供应商、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股、对赌协议或其他利益输送安排

（一）股份转让的背景、原因、定价公允性

1、宁波力天向李柠转让发行人 27%股份的背景、原因、定价公允性

(1) 股份转让的背景、原因

2017 年，发行人出口产品的销售模式为代理销售。发行人通过代理商斯塔福德销售给美兰德，再由美兰德向终端客户 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）销售。2017 年末，为完善和规范公司销售业务链条，发行人对上述销售渠道进行了梳理，决定转变为以直销的方式实施境外销售，强化发行人在境外市场的开拓能力。

2017 年 11 月 20 日，杨杰、杨俊和李柠签署了《合作协议》。根据《合作协议》约定，为整合资源、深化业务合作，杨杰、杨俊和李柠经协商一致，同意对发行人的销售模式进行调整，将发行人的销售模式由代理销售变更为直销。为实现直销的业务模式，李柠同意将其本人及其家人实际控制的美兰德 100%股权转让给发行人，成为发行人的全资子公司，杨杰、杨俊通过其实际控制的公司或其他主体向李柠转让发行人的 27%股份。

基于《合作协议》项下的交易安排，李柠与宁波力天于 2017 年 11 月 26 日签署了《关于浙江前进暖通科技股份有限公司之股份转让协议》，宁波力天为杨杰、李乐夫妻分别持有 60%、40%出资份额的合伙企业，宁波力天将其持有发行人的 27%股份转让给李柠。2018 年 11 月，发行人收购了李柠及其家人实际控制的美兰德 100%股权。

综上所述，李柠受让宁波力天持有的发行人 27%股份，系在发行人转变为直销的方式实施境外销售的背景下，与杨杰、杨俊达成的交易安排。

(2) 股份转让的定价公允性

《合作协议》约定，李柠受让发行人的 27%股份按照发行人截至 2017 年 10 月 31 日的账面净资产确定。

根据李柠与宁波力天签署的《关于浙江前进暖通科技股份有限公司之股份转让协议》，协议约定李柠受让宁波力天持有的发行人 27%股份依据发行人截至 2017 年 10 月 31 日的账面净资产，确定为每股 2.62 元，交易总价款为 2,125 万元。

鉴于该次股权转让系以发行人截至 2017 年 10 月 31 日的账面净资产作价，

发行人委托沃克森（北京）国际资产评估有限公司对发行人截至 2017 年 10 月 31 日的股东权益价值进行了追溯性评估。根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的《追溯性资产评估报告》（沃克森评报字〔2019〕第 1753 号），截至评估基准日 2017 年 10 月 31 日，发行人的 100% 股东权益评估价值为 19,489.96 万元。

该次股份转让行为构成以权益结算的股份支付事项，因此确认股份支付，计入管理费用 3,137.07 万元。

2、杨文生向刘海云转让发行人 1% 股份的背景、原因、定价公允性

（1）股份转让的背景、原因

刘海云任教于太原理工大学材料科学与工程学院，主要研究方向为焊接材料研究开发、焊接材料电弧物理特性。在前进有色及前进科技发展过程中，刘海云与前进科技实际控制人之一杨文生相识多年，在材料铸造及焊接方面也曾向发行人提供过咨询帮助。基于前述关系，杨文生向刘海云转让其持有的发行人 1% 股份。

（2）股份转让的定价公允性

根据杨文生与刘海云签署的《关于浙江前进暖通科技股份有限公司之股份转让协议》，刘海云受让杨文生持有的发行人 1% 股份依据发行人截至 2018 年 11 月 30 日的账面净资产确定为每股 4.66 元，交易总价款为 139.7 万元。

鉴于该次股权转让系以发行人截至 2018 年 11 月 30 日的账面净资产作价，发行人委托沃克森（北京）国际资产评估有限公司对发行人截至 2018 年 11 月 30 日的股东权益价值进行了追溯性评估。根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的《追溯性资产评估报告》（沃克森评报字〔2020〕第 0090 号），截至评估基准日 2018 年 11 月 30 日，发行人的 100% 股东权益评估价值为 43,613.67 万元。

该次股份转让行为构成以权益结算的股份支付事项，因此确认股份支付，计入管理费用 296.44 万元。

3、李柠向闫劲明转让发行人 2.1%股份的背景、原因、定价公允性

(1) 股份转让的背景、原因

根据本所律师对李柠、闫劲明的访谈，闫劲明系李柠的妹夫，二人系亲属关系，其通过李柠对发行人有一定的了解，看好发行人未来发展，有意愿投资入股发行人，基于其个人投资决策，经友好协商，利用自有资金受让李柠持有发行人的 2.1%股份，资金来源合法。

(2) 股份转让的定价公允性

根据李柠与闫劲明签署的《关于浙江前进暖通科技股份有限公司之股份转让协议》，闫劲明受让李柠持有的发行人 2.1%股份依据发行人截至 2018 年 11 月 30 日的账面净资产确定为每股 4.66 元，交易总价款为 293.6 万元。

根据本所律师对李柠和闫劲明的访谈，上述股权转让价格系双方在自愿的基础上，综合考虑发行人的实际经营情况，并依据发行人截至 2018 年 11 月 30 日的账面净资产情况，经双方友好协商确定，系双方的真实意思表示，定价公允、合理。

(二)新增股东李柠、刘海云、闫劲明与发行人及其实际控制人、其他股东、董监高、主要客户、供应商、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股、对赌协议或其他利益输送安排

本所律师对李柠、刘海云、闫劲明进行了访谈，同时核查了李柠、刘海云、闫劲明、发行人其他股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的信息调查表，经核查，新增股东李柠、刘海云、闫劲明与发行人及其实际控制人、其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股、对赌协议或其他利益输送安排。

二、上述股权转让价款支付、资金来源等情况，是否已实际支付，是否来源于发行人借款或者担保，是否履行相关程序；相关股权转让是否双方真实意思表示

示，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在通过股权转让规避锁定期要求的情形

根据本所律师对转让方和受让方的访谈，并经核查李柠、刘海云和闫劲明支付转让价款的银行转账凭证，李柠、刘海云和闫劲明受让发行人股份的转让价款已经实际支付，均为李柠、刘海云和闫劲明的自有资金，发行人未向李柠、刘海云和闫劲明提供借款或担保；相关股权转让系双方的真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，亦不存在通过股权转让规避锁定期要求的情形。

三、历次股权转让、分红、转增股本、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

（一）历次股权转让涉及的控股股东、实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况

经核查，宁波力天于 2017 年 11 月向李柠转让其持有发行人的 27%股份，转让价格为 2.66 元/股，宁波力天的合伙人杨杰、李乐已向宁波市北仑区税务局三分局缴纳了个人所得税，并取得了宁波市北仑区税务局三分局出具的完税凭证。

经核查，杨文生于 2018 年 12 月向刘海云转让其持有发行人的 1%股份，转让价格为 4.66 元/股，杨文生就溢价转让股份事宜向国家税务总局缙云县税务局缴纳了个人所得税，并取得了国家税务总局缙云县税务局出具的税收缴款书。

经核查，李柠于 2018 年 12 月向闫劲明转让其持有发行人的 2.1%股份，转让价格为 4.66 元/股，李柠就此溢价转让股份事宜向国家税务总局缙云县税务局缴纳了个人所得税，并取得了国家税务总局缙云县税务局出具的税收缴款书。

综上所述，宁波力天的合伙人杨杰、李乐以及发行人股东杨文生、李柠已向税务部门缴纳了股权转让个人所得税，符合税收法律法规和规范性文件的规定。

（二）历次分红、转增股本涉及的控股股东、实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况

2019 年 7 月 5 日，发行人召开 2018 年年度股东大会，会议审议通过了《关

于 2018 年度利润分配预案的议案》，发行人截至 2018 年 12 月 31 日的 3,000 万股股份为基础，按照股东的持股比例，以未分配利润向全体股东每 10 股转增 3 股，共计转增 900 万股，同时向每名股东每 10 股派发现金股利人民币 0.8 元，共计派发人民币 240 万元。

根据《企业所得税法》相关规定，发行人控股股东日进投资无需就该次未分配利润转增股本及现金分红缴纳企业所得税。发行人依法为自然人股东杨文生、李柠、闫劲明、刘海云和尤敏卫代扣代缴了个人所得税。宁波力天的合伙人杨杰和李乐亦就该次转增股本和现金分红缴纳了个人所得税。

综上所述，宁波力天的合伙人杨杰、李乐以及发行人的自然人股东杨文生、李柠、闫劲明、刘海云和尤敏卫已就该次转增股本及现金分红缴纳了个人所得税，符合税收法律法规和规范性文件的规定。

四、发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺是否符合相关监管要求

（一）发行人股东及其关联方持股的锁定承诺符合相关监管要求

首次公开发行股票并上市中，相关主体应作出的持股锁定承诺的相关监管要求如下：

《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》	发行人控股股东、持有发行人股份的董事和高级管理人员应在公开募集及上市文件中公开承诺：所持股票在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期限自动延长至少 6 个月。
《公司法》	第 114 条 发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。 公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五。
《上市规则》	2.3.4 上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人减持本公司首发前股份的，应当遵守下列规定： （一）自公司股票上市之日起三十六个月内，不得转让或者委托他人管理其直接和间接持有的首发前股份，也不得提议由上市公司回购该部分股份；

	(二) 法律法规、中国证监会规定、本规则以及本所业务规则对控股股东、实际控制人股份锁定的其他规定。
《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》	第 12 条 董监高在任期届满前离职的,应当在其就任时确定的任期内和任期届满后六个月内,继续遵守下列限制性规定: (一) 每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五; (二) 离职后半年内,不得转让其所持本公司股份; (三) 《公司法》对董监高股份转让的其他规定。
《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》	问题 12 发行人申报前后新增股东的,应当如何进行核查和信息披露? 股份锁定如何安排? 答: (一) 申报前新增股东 股份锁定方面,申报前 6 个月进行增资扩股的,新增股份的持有人应当承诺:新增股份自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定 3 年。在申报前 6 个月内从控股股东或实际控制人处受让的股份,应比照控股股东或实际控制人所持股份进行锁定。

发行人股东、实际控制人及其关联方作出的股份锁定承诺如下:

承诺人	性质	承诺内容
杨杰、杨俊、杨文生、李乐	实际控制人	(1) 自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 36 个月内,本人不转让或者委托他人管理本次公开发行前本人直接或间接持有的发行人股份,也不由发行人回购该部分股份。 (2) 发行人股票上市后 6 个月内,如股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价,或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价(如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行除权、除息的,发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整),本次公开发行前本人直接或间接持有发行人股份的锁定期限自动延长 6 个月。 (3) 前述承诺的锁定期届满后,在本人届时仍担任发行人的董事、监事或高级管理人员期间,每年转让的股份不超过本人所直接或间接持有的发行人股份总数的 25%;离职后 6 个月内,不转让直接或间接持有的发行人股份;本人在任期届满前离职的,在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内仍将遵守前述承诺。
日进投资	控股股东	(1) 自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 36 个月内,本公司不转让或者委托他人管理本次公开发行前本公司直接或间接持有的发行人股份,也不由发行人回购该部分股份。 (2) 发行人股票上市后 6 个月内,如股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价,或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价(如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行除权、除息

		的，发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整)，本次公开发行前本公司持有发行人股份的锁定期限自动延长 6 个月。
宁波力天	股东、实际控制人控制的企业	自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本次公开发行前本企业直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。
李柠	股东、副董事长	(1) 自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本次公开发行前本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。 (2) 发行人股票上市后 6 个月内，如股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价(如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行除权、除息的，发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整)，本次公开发行前本人持有发行人股份的锁定期限自动延长 6 个月。 (3) 前述承诺的锁定期届满后，在本人届时仍担任发行人的董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所直接或间接持有的发行人股份总数的 25%；离职后 6 个月内，不转让直接或间接持有的发行人股份；本人在任期届满前离职的，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内仍将遵守前述承诺。
刘海云	股东、董事	(1) 自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本次公开发行前本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。 (2) 发行人股票上市后 6 个月内，如股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价(如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行除权、除息的，发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整)，本次公开发行前本人直接或间接持有发行人股份的锁定期限自动延长 6 个月。 (3) 前述承诺的锁定期届满后，在本人届时仍担任发行人的董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所直接或间接持有的发行人股份总数的 25%；离职后 6 个月内，不转让直接或间接持有的发行人股份；本人在任期届满前离职的，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内仍将遵守前述承诺。
闫劲明	股东	自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本次公开发行前本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。
尤敏卫	股东、监事会主席	(1) 自发行人股票于证券交易所上市交易之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本次公开发行前本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

		(2) 前述承诺的锁定期届满后, 在本人届时仍担任发行人的董事、监事或高级管理人员期间, 每年转让的股份不超过本人所直接或间接持有的发行人股份总数的 25%; 离职后 6 个月内, 不转让直接或间接持有的发行人股份; 本人在任期届满前离职的, 在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内仍将遵守前述承诺。
--	--	---

经核查, 发行人实际控制人杨杰、杨俊、杨文生和李乐, 控股股东日进投资及股东宁波力天作出的上述股份锁定承诺符合《公司法》《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》《上市规则》和《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律法规的规定。

发行人副董事长李柠、股东闫劲明、股东及监事会主席尤敏卫作出的上述股份锁定承诺符合《公司法》《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》《上市规则》和《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律法规的规定。

经核查, 发行人股东刘海云持有发行人的股份系于 2018 年 12 月自发行人实际控制人之一杨文生处受让, 距离发行人此次发行上市申报已超过 6 个月, 其持有发行人的股份锁定 12 个月符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》“第 12 问”的相关规定。因此, 刘海云作出的上述股份锁定承诺符合《公司法》《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》《上市规则》和《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律法规的规定。

(二) 发行人股东及其关联方持股的减持承诺符合相关监管要求

首次公开发行股票并上市中, 相关主体应作出的减持承诺的相关监管要求如下:

《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》	(1) 发行人控股股东、持有发行人股份的董事和高级管理人员应在公开募集及上市文件中公开承诺: 所持股票在锁定期满后两年内减持的, 其减持价格不低于发行价; (2) 发行人应当在公开募集及上市文件中披露公开发行前持股 5% 以上股东的持股意向及减持意向。持股 5% 以上股东减持时, 须提前三个交易日予以公告。
《发行监管问答—关于相关责	2、关于提高大股东持股意向的透明度, 是否有数量、期限等标准

任主体承诺事项的问答》	要求？ 答：发行前持股 5% 及其以上的股东必须至少披露限售期结束后两年内的减持意向，减持意向应说明减持的价格预期、减持股数，不可以“根据市场情况减持”等语句敷衍。
-------------	--

发行人实际控制人、控股股东、持股 5% 以上的股东李柠就上市后持有及减持发行人股票的意向承诺如下：“

1、本人/本公司将严格遵守招股说明书及各项承诺载明的限售期要求，并严格遵守法律、法规、规章及规范性文件的相关规定，在限售期内不减持所持有的发行人的股份；

2、本人/本公司如果在锁定期满后拟减持股票的，将认真遵守中国证监会、深交所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划。减持所持有的发行人股份应符合相关法律、法规、规章和规范性文件的规定，包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

3、本人/本公司在持有发行人股票锁定期届满后两年内拟减持的，减持价格不低于发行人股票的发行价（如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行除权、除息的，发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整）；

4、本人/本公司如拟减持所持有的发行人股份，将通过发行人在减持前三个交易日予以公告，按照证券交易所规则履行信息披露义务。”

为进一步明确上市后持有及减持发行人股票的意向，发行人实际控制人杨杰、杨俊、杨文生、李乐，控股股东日进投资，及持股 5% 以上的股东李柠补充承诺如下：

1、持股意向：本人/本公司未来持续看好发行人及所处行业的发展前景，愿意长期持有发行人的股票。

2、减持股份意向

（1）本人/本公司将严格遵守招股说明书及各项承诺载明的限售期要求，并严格遵守法律、法规、规章及规范性文件的相关规定，在限售期内不减持所持有的发行人的股份；

(2) 本人/本公司如果在锁定期满后拟减持股票的,将认真遵守中国证监会、深交所关于股东减持的相关规定,审慎制定股票减持计划。锁定期满后两年内拟减持所持有的发行人股份,每年减持的股份数不超过上市时本人/本公司直接或间接持有的发行人股份总数的 20%。

(3) 减持所持有的发行人股份应符合相关法律、法规、规章和规范性文件的规定,包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等;

(4) 本人/本公司在持有发行人股票锁定期届满后两年内拟减持的,减持价格不低于发行人股票的发行价(如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行除权、除息的,发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整);

(5) 本人/本公司如拟减持所持有的发行人股份,将通过发行人在减持前三个交易日予以公告,按照证券交易所规则履行信息披露义务。”

发行人股东闫劲明就股份锁定期满后 2 年内减持所持有的发行人股份补充出具减持意向承诺如下:

(1) 本人将严格遵守招股说明书及各项承诺载明的限售期要求,并严格遵守法律、法规、规章及规范性文件的相关规定,在限售期内不减持所持有的发行人的股份;

(2) 本人如果在锁定期满后拟减持股票的,将认真遵守中国证监会、深交所关于股东减持的相关规定,审慎制定股票减持计划。锁定期满后两年内拟减持所持有的发行人股份,每年减持的股份数不超过上市时本人直接或间接持有的发行人股份总数的 50%。

(3) 减持所持有的发行人股份应符合相关法律、法规、规章和规范性文件的规定,包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等;

(4) 本人在持有发行人股票锁定期届满后两年内拟减持的,减持价格不低于发行人股票的发行价(如果因利润分配、资本公积转增股本、配股等原因进行

除权、除息的，发行价按照中国证监会、证券交易所的有关规定作相应调整）。

综上，发行人股东及关联方作出的持股意向和减持意向承诺符合相关监管要求。

五、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅发行人股东就历次股份转让签署的协议，了解历次股份转让的比例、定价及转让价款情况；

2、取得历次股份转让中受让方支付转让价款的银行转账凭证、个人所得税完税凭证，对发行人股东进行访谈，了解历次股份转让的背景、原因、定价公允性、支付转让价款的来源情况，核查股份转让价款的支付情况，核查并确认历次股份转让是否系各方的真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在通过股权转让规避锁定期要求的情形；

3、查阅发行人主要供应商出具的声明与承诺，查阅发行人主要客户及被访谈人签署的访谈纪要，查询发行人主要客户及主要供应商的股东情况，查阅发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的信息调查表并取得该等人员出具的承诺函，核实新增股东李柠、刘海云和闫劲明是否与发行人及其实际控制人、其他股东、董监高、主要客户、供应商、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间是否存在亲属关系、委托持股、信托持股、对赌协议或其他利益输送安排；

4、取得发行人股东转让股份缴纳个人所得税的完税凭证，取得发行人分红、转增股本过程中发行人为股东代扣代缴个人所得税的完税凭证，核查发行人历次股份转让、分红、转增股本过程中股东缴纳个人所得税及发行人代扣代缴个人所得税的合法合规性。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、李柠受让宁波力天持有的发行人 27%股份，系发行人转变为直销的方式实施境外销售，与杨杰、杨俊达成的交易安排；杨文生向刘海云转让其持有的发行人 1%股份，系因刘海云与杨文生相识多年，且刘海云在材料铸造及焊接方面也曾向发行人提供过咨询帮助；闫劲明系李柠的妹夫，二人系亲属关系，其通过李柠对发行人有一定的了解，看好发行人未来发展，有意愿投资入股发行人，基于其个人投资决策，经友好协商，利用自有资金受让李柠持有发行人的 2.1%股份，资金来源合法；

2、李柠受让宁波力天持有的发行人 27%股份系按照发行人截至 2017 年 10 月 31 日的账面每股净资产作价，刘海云受让杨文生持有的发行人 1%股份系按照发行人截至 2018 年 11 月 30 日的账面每股净资产作价，发行人委托资产评估机构对发行人的股东权益价值进行了追溯性评估，并依据评估结果做了股份支付会计处理；闫劲明受让李柠持有的发行人 2.1%股份，系双方在自愿的基础上，综合考虑发行人的实际经营情况，按照发行人截至 2018 年 11 月 30 日的账面每股净资产作价，定价公允；

3、新增股东李柠、刘海云、闫劲明与发行人及其实际控制人、其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股、对赌协议或其他利益输送安排；

4、李柠、刘海云和闫劲明受让发行人股份的转让价款已经实际支付，均为李柠、刘海云和闫劲明的自有资金，发行人未向李柠、刘海云和闫劲明提供借款或担保；相关股份转让系双方的真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，亦不存在通过股份转让规避锁定期要求的情形；

5、发行人历次股份转让和分红、转增股本过程中，相关股东均已按照税收法律法规和规范性文件的要求缴纳了个人所得税，发行人依法履行了代扣代缴义务，符合相关税收法律法规和规范性文件的规定；

6、发行人及其关联方的股份锁定承诺符合相关监管要求，为进一步明确发行上市后的持股意向及减持意向，发行人实际控制人杨杰、杨俊、杨文生、李乐，控股股东日进投资，及持股 5%以上的股东李柠，就发行上市后的持股意向及减持意向作出补充承诺，发行人股东闫劲明就股份锁定期满后两年内减持所持有的发行人股份补充出具减持意向承诺，符合相关监管要求。

问题十一 关于持续经营能力的信息披露

招股说明书披露，发行人不存在以下对其持续经营能力构成重大不利影响的情形：1、主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷；2、重大偿债风险；3、重大担保、诉讼、仲裁等或有事项。

请发行人补充披露招股说明书前述披露中关于“重大权属纠纷”、“重大偿债风险”、“重大担保、诉讼、仲裁等或有事项”里关于“重大”的定义和标准，并按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的要求，补充披露发行人是否存在重大偿债风险，是否存在主要资产、核心技术、商标的权属纠纷，是否存在对发行人财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项，以及控股股东或实际控制人、控股子公司，发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人可能对发行人产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露招股说明书前述披露中关于“重大权属纠纷”、“重大偿债风险”、“重大担保、诉讼、仲裁等或有事项”里关于“重大”的定义和标准。

《上市规则》第 7.1.14 条规定，上市公司提供担保的，应当经董事会审议后及时对外披露。担保事项属于下列情形之一的，应当在董事会审议通过后提交股东大会审议：

（一）单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；

.....

(三) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保;

(四) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 5000 万元;

(五) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%;

.....

发行人参考《上市规则》规定的相关指标,对“重大权属纠纷”、“重大偿债风险”、“重大担保、诉讼、仲裁等或有事项”里关于“重大”的标准定义如下:

1、单笔超过公司最近一期经审计净资产 10%的主要资产、核心技术、商标的权属纠纷金额以及担保、诉讼、仲裁等或有事项金额;

2、连续十二个月内主要资产、核心技术、商标的权属纠纷金额以及担保、诉讼、仲裁等或有事项金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 5,000 万元;

3、连续十二个月内主要资产、核心技术、商标的权属纠纷金额以及担保、诉讼、仲裁等或有事项金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%;

4、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保事项;

5、息税折旧摊销前利润未能充分涵盖公司利息支出为重大偿债风险。

二、补充披露发行人是否存在重大偿债风险,是否存在主要资产、核心技术、商标的权属纠纷,是否存在对发行人财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项,以及控股股东或实际控制人、控股子公司,发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人可能对发行人产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项

截至 2020 年 3 月 31 日,发行人的资产负债率为 24.49%。报告期各期末,发行人流动比率及速动比率均不低于 1,偿债能力较好。最近三年及一期,发行人产生的息税折旧摊销前利润分别为 1,681.25 万元、7,937.05 万元、8,631.64 万

元及 1,571.55 万元，利息保障倍数较高，分别为 8.44、71.42、61.02 及 49.14，息税折旧摊销前利润能充分涵盖公司利息支出，不存在重大偿债风险。

根据发行人说明并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、浙江法院网、信用中国等网站，截至本补充法律意见书出具日，发行人不存在主要资产、核心技术、商标的权属纠纷，不存在对发行人财务状况经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

根据发行人控股股东、实际控制人，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员出具的说明并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、浙江法院网、信用中国等网站，截至本补充法律意见书出具日，发行人控股股东、实际控制人，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的可能对发行人产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

三、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅《上市规则》第 7.1.14 条有关对外担保的规定；
- 2、查阅《审计报告》，计算发行人报告期各期的流动比率、速动比率及息税折旧摊销前利润；
- 3、访谈发行人总经理，取得发行人控股股东、实际控制人和发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的说明；
- 4、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、浙江法院网、信用中国等网站，核查发行人是否存在主要资产、核心技术、商标的权属纠纷，是否存在对发行人财务状况经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项；核查发行人控股股东、实际控制人，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在作为一方当事人的可能对发行人产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、截至本补充法律意见书出具日，发行人不存在重大偿债风险，不存在主要资产、核心技术、商标的权属纠纷，不存在对发行人财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

2、截至本补充法律意见书出具日，发行人控股股东或实际控制人、控股子公司，发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在作为一方当事人可能对发行人产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

问题十二 关于住房公积金

招股说明书披露，报告期各期末，发行人未缴纳住房公积金的员工比例分别为 90.91%、88.21%、16.14%、19.54%。请发行人补充披露：（1）是否存在需要补缴的情况，如是，补充披露需补缴的金额、补救措施及对发行人经营业绩的具体影响；（2）发行人是否存在因此受到行政处罚的风险。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露是否存在需要补缴的情况，如是，补充披露需补缴的金额、补救措施及对发行人经营业绩的具体影响

（一）发行人存在需要补缴的情况

报告期内，发行人为员工缴纳住房公积金的人数情况如下：

单位：人

项目	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
员工总人数	394	409	407	374
超过参保年龄	47	46	40	26
应缴人数	347	363	367	348
已缴人数	270	297	8	8
未缴人数	77	66	359	340
其中：新入职员工	7	4	3	3
个人选择不缴纳	70	62	356	337

报告期内，发行人存在需要为少部分员工补缴住房公积金的情况，部分员工未缴纳住房公积金主要原因如下：

（1）新员工入职，手续尚未办理完成；

（2）发行人一线工人较多来自农村或外地户籍，流动性较强且该部分员工对于缴纳住房公积金亦需要从其工资中扣除相应部分作为个人缴费金额具有较强的抵触情绪，缴纳住房公积金的意愿不强，因此，发行人目前暂未为该部分员工缴纳住房公积金，而采取为具有实际需要的在职员工提供了职工宿舍的方式解决其住房保障问题。结合住房公积金的相关政策，发行人也正在逐步扩大住房公积金覆盖比例，完善公司的住房公积金制度。

（二）需补缴的金额、补救措施及对发行人经营业绩的具体影响

报告期内，发行人及其下属子公司需补缴住房公积金的金额及对发行人净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
住房公积金需补缴金额	4.18	11.16	64.08	60.66
利润总额	1,351.89	7,724.80	7,408.32	4,119.47
占利润总额的比例	0.31%	0.14%	0.86%	1.47%
净利润	1,170.96	6,661.44	6,321.01	3,539.76
占净利润的比例	0.36%	0.17%	1.01%	1.71%

注：2017 年及 2018 年利润总额、净利润金额系剔除股份支付费用影响后测算的相应数值。

经测算，报告期内发行人需补缴的住房公积金金额占当期利润总额的比例分别为 1.47%、0.86%、0.14%和 0.31%，占当期净利润的比例分别为 1.71%、1.01%、0.17%和 0.36%。发行人需补缴的住房公积金占当期利润总额或当期净利润的比例较低，不会对发行人的经营业绩产生重大不利影响。就可能存在的补缴风险，发行人实际控制人已承诺无条件全额支付可能需要补交或追偿的住房公积金，以保证发行人不会因此遭受任何损失。

因此，发行人未为部分员工缴纳住房公积金的情况不会对发行人的经营业绩及持续经营造成重大不利影响。

二、请发行人补充披露是否存在未全额缴纳住房公积金而受到行政处罚的风险

根据《住房公积金管理条例》第十五条第一款规定：“单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。”第三十七条规定：“违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款。”第三十八条规定：“违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。”

根据上述规定，发行人存在因未全额缴纳住房公积金而受到行政处罚的风险。2020 年 6 月 3 日，丽水市住房公积金管理中心缙云分中心出具了《证明》：“自 2017 年 1 月 1 日至本证明出具日，该公司能够遵守国家、丽水市有关住房公积金管理的相关规定，不存在因违反上述法律、法规、规章和规范性文件而受到行政处罚的情形。”

就可能存在的补缴风险，发行人的实际控制人杨杰、杨俊、杨文生、李乐承诺：若相关主管部门要求前进科技为员工补缴社会保险费或住房公积金，或前进科技被任何方追偿社会保险费或住房公积金，本人将无条件以现金全额支付该等需补交或追偿的社会保险费或住房公积金，确保前进科技不会因此遭受任何损失。

三、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期内各期员工花名册、住房公积金缴费记录及凭证；
- 2、了解了发行人部分员工未缴纳住房公积金的原因，并对未缴纳住房公积金金额对发行人利润总额和净利润的影响进行了测算；
- 3、查阅了《住房公积金管理条例》等住房公积金方面的法律法规及相关政

策文件；

4、走访了丽水市住房公积金管理中心缙云分中心，取得了丽水市住房公积金管理中心缙云分中心出具关于发行人在报告期内未受到行政处罚的《证明》；

5、查阅了实际控制人杨杰、杨俊、杨文生、李乐出具的关于住房公积金的相关承诺。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、报告期内，发行人存在未为部分员工缴纳住房公积金的情况，需补缴的住房公积金金额占发行人当期利润总额、净利润比例较小，对发行人的经营业绩不构成重大影响；发行人已在《招股说明书》中补充披露需要补缴的金额以及对发行人经营业绩的具体影响；

2、鉴于：（1）发行人部分员工未参与缴纳住房公积金的原因为自愿放弃或者新员工办理入职，同时发行人已积极采取措施为具有实际需要的在职员工提供了职工宿舍的方式解决其住房保障问题；（2）截至本补充法律意见书出具日，发行人不存在与相关员工就缴纳住房公积金事项而存在劳动仲裁、诉讼纠纷或争议的情形；发行人所在地住房公积金主管部门已就发行人的住房公积金缴纳事宜确认发行人报告期内不存在因违反国家、丽水市有关住房公积金管理的相关规定而受到行政处罚的情形；（3）发行人控股股东、实际控制人已就上述潜在的补缴情形出具相关承诺，承诺无条件以现金全额支付该等需补交或追偿的住房公积金，确保发行人不会因此遭受任何损失，本所律师认为，发行人报告期内存在的住房公积金缴存差异情况不属于重大违法违规行为，未受到主管住房公积金管理中心的行政处罚，被主管住房公积金管理中心行政处罚的风险较小，不会对发行人本次发行上市造成实质性障碍，不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

问题十三 关于新冠肺炎疫情、国际贸易政策和国际政治环境因素

招股说明书披露，发行人收入主要来源于欧洲市场，2020 年 1 至 3 月、2019 年度、2018 年度及 2017 年度，发行人欧洲地区销售收入占主营业务收入比例分别为 99.97%、99.54%、99.55%、99.63%。

请发行人补充披露新冠肺炎疫情、国际贸易政策、国际政治环境对发行人生产经营和财务状况的影响，包括：（1）2020 年半年度主要财务数据；（2）疫情具体影响，停工及开工复工程度，日常订单及重大合同的履行是否存在障碍，预计上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化，发行人管理层的自我评估及依据；（3）影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响；（4）结合境外客户所在国家或地区的政治、经济、环境等因素以及相关国家或地区与中国的政治、贸易等关系，综合分析并披露发行人在上述地区业务的可持续性，承接新订单的能力，分析并披露国际贸易摩擦、国际政治环境变化对发行人生产经营的影响，是否会对发行人持续经营产生重大不利影响；（5）请在重大事项提示中充分披露相关风险。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

一、2020 年半年度主要财务数据

发行人 2020 年半年度主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比变动
营业收入	5,452.35	9,715.52	-43.88%
归属于发行人母公司股东的净利润	2,683.89	2,783.38	-3.57%
扣除非经常性损益后归属于发行人母公司股东的净利润	1,387.26	2,686.51	-48.36%

注：以上财务数据未经审计。

二、疫情具体影响，停工及开工复工程度，日常订单及重大合同的履行是否存在障碍，预计上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化，发行人管理层的自我评估及依据

（一）疫情具体影响

1、对采购的影响

发行人没有位于主要疫情地区的供应商，发行人在疫情期间与主要原材料供应商保持密切沟通，复工以来，原材料均可相对正常的采购，同时发行人原材料有一定库存，采购方面受疫情的影响较小。

2020 年 4 月以来，国内疫情压力已基本缓解，发行人的采购已经恢复至正常状态。

2、对生产的影响

发行人自 1 月 10 日陆续开始春节休假，春节假期结束后，发行人根据自身疫情应对的准备情况，结合丽水市、缙云县的复工政策，于 2020 年 2 月 19 日开始陆续复工，并于 2020 年 3 月下旬全面复工。

2020 年 3 月中旬开始，欧洲疫情突然严重，众多欧洲国家疫情爆发，感染及重症、死亡人数屡创新高。为应对疫情，发行人主要客户工人居家隔离，工厂进入停产状态，因此，发行人二季度的销量下降幅度较大。2020 年 6 月底开始，发行人主要客户已经全面复产复工，对发行人的采购量已恢复正常。2020 年 7 月，发行人的产量已恢复至同期正常水平。

3、对销售的影响

疫情对发行人 2020 年上半年各产品的销售产生一定影响，由于二季度开始国外尤其是欧洲疫情较为严重，发行人主要客户处于停工停产状态，因此发行人二季度发货量同比下降较大。进入 7 月份以来，由于欧洲地区疫情已得到较为有效的控制，主要客户已经复产、复工，因此发行人产品销量大幅增加，已经达到往年同期水平，发行人预计二季度的销量下滑不会对全年业绩造成重大不利影响。

（二）停工及开工复工程度

发行人于 2020 年 1 月 10 日陆续休假，原定于 2020 年 2 月 2 日复工，受疫情影响，发行人推迟至 2 月 19 日正式陆续复工。3 月下旬起，发行人的生产经营恢复正常状态。

（三）发行人日常订单及重大合同的履行不存在障碍

2020年2月19日起，发行人逐渐复产复工。截至2020年3月底，发行人已经实现全部复产复工，产能恢复至正常水平。2020年二季度，由于海外疫情影响严重，欧洲客户进入停产停工状态，受此影响，发行人二季度产量、销量均有一定程度的下滑。2020年7月底起，发行人主要客户已经全面复产复工，采购量相比二季度大幅增长，发行人积极与客户沟通，根据客户需求安排生产计划，全部订单均及时生产、发货。

2020年3月起，发行人及主要供应商陆续复工，可保证原材料的采购及产品的正常生产；此外，发行人的银行借款、抵押合同及其他重要合同均处于正常履行中。

综上，发行人日常订单或重大合同的履行不存在障碍。

（四）预计上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化

报告期内，发行人上半年产能、产量、销量具体情况如下：

产品类型	项目	单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
铝合金冷凝式热 交换器	产能	件/年（半年度）	300,000	600,000	600,000	600,000
家用热交换器	产量	件/年（半年度）	118,011	555,419	563,510	493,180
商用热交换器		件/年（半年度）	2,693	7,397	9,119	9,366
		件/年（半年度）（换算）	9,044	24,842	30,625	31,455
铝合金冷凝式热交换器产量合计			127,055	580,261	594,135	524,635
产能利用率			42.35%	96.71%	99.02%	87.44%
家用热交换器	销量	件/年（半年度）	137,845	551,493	510,916	491,280
商用热交换器		件/年（半年度）	2,267	5,743	9,151	9,115
		件/年（半年度）（换算）	7,614	19,287	30,733	30,612
铝合金冷凝式热交换器销量合计			145,459	570,780	541,649	521,892
产销率（换算后）			114.49%	98.37%	91.17%	99.48%

受国内、国际疫情影响，发行人上半年尤其是二季度产量及销量存在一定幅度的下滑。但2020年7月起，欧洲地区的疫情得到较为有效的控制，随着客户复工复产，发行人的产量、销量已恢复至正常水平。

2020年7月，发行人的营业收入、净利润、扣除非经常损益后的净利润同比增长分别为18.31%、38.56%、38.77%。发行人管理层预计，发行人2020年下

半年的产能、产量指标可保持往年正常水平。

（五）发行人管理层的自我评估及依据

2020 年一季度，由于国内新冠疫情造成的延期复工及物流停滞，发行人的生产经营和业绩情况均受到一定的冲击。自 2020 年 2 月 19 日复工以来，发行人积极制定和采取防控措施，并于 2020 年 3 月下旬全面复工，保证了采购、生产和销售有序开展。自 2020 年 3 月份以来，新冠疫情对于发行人生产、采购的影响已逐步降低。

尽管国内疫情已基本得到控制，但 2020 年 4 月开始，国外尤其是欧洲疫情发展较快，导致发行人主要客户处于停产停工状态，欧洲客户对发行人采购量明显减少。受此影响，发行人二季度业绩同比下滑较多。2020 年 6 月底以来，随着欧洲疫情得到有效控制，发行人海外主要客户均已全面复工且生产经营情况已经基本恢复正常。自 2020 年 7 月起，发行人的采购、生产和销售均已步入正轨。

发行人管理层预计，虽然发行人 2020 年 1-6 月份的订单金额较去年同期有一定程度的下滑，但随着欧洲疫情状况得到缓解，2020 年三季度，欧洲客户订单量已恢复到往年同期水平，预计 2020 年全年经营业绩不会发生重大不利变化。

三、影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响

1、新冠疫情影响为暂时性和阶段性的

结合前述论述，疫情对发行人及下游客户短期的生产经营造成一定不利影响，但相关影响仅为暂时性影响。目前，发行人的采购、生产、销售等经营活动均已恢复正常状态，预计疫情不会对发行人的全年经营业绩产生重大负面影响，亦不会对发行人的持续经营能力及发行条件构成重大不利影响，具体分析如下：

（1）发行人的行业前景未发生重大变化

发行人主要从事冷凝式热交换器的研发、生产和销售，下游为冷凝式壁挂炉厂商，虽然由于疫情影响导致终端销售有所下滑，但由于燃气壁挂炉为独立家庭

提供冬季采暖和四季生活热水，具有白色家电的属性，尤其是冬季采暖的刚性需求，长期来看，下游行业未发生重大不利变化。

（2）发行人的主营业务、经营模式未发生重大变化

发行人根据客户订单进行生产，同时根据客户预期和市场需求情况储备部分库存。目前，发行人的员工已全面复工，保证生产计划的落实；供应商采购已恢复正常。境外销售受疫情影响，二季度需求下滑，但英国客户自 2020 年 6 月底全面复工以来，7 月份订单量已达到往年同期水平；境内销售占比较小，客户分散，受疫情影响有限。综合来看，发行人经营业务及模式未受疫情产生重大不利影响，2020 年上半年虽同比有所下滑，但从 2020 年 7 月起，发行人的销量已达到往年同期水平。

综上，发行人管理层评估，发行人所处行业发展前景良好，本次疫情对发行人业绩的影响系暂时性的和阶段性的，不改变发行人持续发展的基础，发行人已经恢复正常生产经营状态。发行人预计，2020 年全年公司经营业绩会较 2019 年度不会出现大幅下滑的情形，新冠疫情也不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

目前发行人的日常订单均正常履行，生产经营已恢复正常状态。后续发行人将继续确保产品品质及服务质量，加大新产品的开发及市场推广力度，开拓更多优质客户。

2、发行人采取的应对措施

（1）销售、生产方面：积极关注国外疫情情况，与客户保持密切沟通，了解其复产复工情况，跟进客户采购需求，根据客户复产复工情况积极安排生产计划，合理分配产能，保证订单计划及生产计划的有序推进；

（2）采购方面：在原材料采购方面采取合理有效的库存管理，并根据疫情的发展趋势，进行原材料备货；

综上，发行人积极采取应对措施，最大程度降低新冠肺炎疫情对企业日常生产经营的负面影响。相关疫情不会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，亦不会对发行人持续经营能力及发行条件构成重大不利影响。

四、结合境外客户所在国家或地区的政治、经济、环境等因素以及相关国家或地区与中国的政治、贸易等关系，综合分析并披露发行人在上述地区业务的可持续性，承接新订单的能力，分析并披露国际贸易摩擦、国际政治环境变化对发行人生产经营的影响，是否会对发行人持续经营产生重大不利影响

（一）发行人主要海外销售地区政治、经济、环境等因素分析

发行人主要客户 Ideal 位于英国，贝卡尔特（Bekaert）位于荷兰，大金土耳其（Daikin Turkey）位于土耳其。政治方面，2020 年英国时间 1 月 31 日，英国正式脱欧，尽管英国脱离欧盟，但自其脱欧以来未对发行人英国业务造成实质影响；除英国外，荷兰、土耳其两国政治则较为稳定。

经济方面，前述国家均属经济相对发达国家，消费能力较强，为发行人客户的终端销售提供了有力保障。

环境方面，欧洲国家普遍重视环境保护，全预混冷凝式壁挂炉产品具有低能耗、环保、清洁、燃烧利用率高等特点，契合上述国家的环保理念，为发行人承接新的订单、扩大市场份额奠定了坚实基础。

（二）前述国家与中国的政治、贸易关系

据中国商务部数据，2019 年中欧贸易额达到 7,449 亿美元，同比增长 1.8%，其中中英贸易额达 956.8 亿美元，同比增长 4.2%；2019 年中荷贸易额 1,141.6 亿美元，与 2018 年基本持平；中国与土耳其贸易额为 210.8 亿美元，同比下降 10.8%。报告期内，英国、荷兰、土耳其等国与我国政治、贸易关系较为稳定，整体贸易额处于同比上升趋势。

综上，发行人主要海外销售地区的政治、经济、环境等因素基本稳定，中国与欧洲国家政治、贸易政策稳定，发行人在上述地区开展海外业务具有较高的可持续性。

（三）国际贸易摩擦、国际政治环境变化可能会对发行人生产经营产生的影响

截至本补充法律意见书出具日，国际贸易摩擦主要集中在中美之间，中国与

欧盟、英国之间的贸易政策平稳，欧洲地区的整体政治环境较为稳定，但如果未来中美关系进一步紧张，导致中国与欧盟、英国之间的贸易政策发生重大不利变动，可能对发行人的业绩造成较大不利影响。

五、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、与发行人总经理进行访谈，了解疫情对发行人生产经营的影响及发行人采取的应对措施；

2、通过查阅公开资料，了解发行人所处行业相关政策、市场发展趋势，主要客户和供应商的地域分布及近期经营情况；

3、查阅发行人 2020 年 1-6 月财务报告，结合产能、产量及销量等业务指标，分析发行人对未来相关指标预计的合理性；

4、查阅发行人 2020 年以来日常订单及合同的履行情况，了解发行人订单情况；

5、了解中欧间地区贸易政策，并查询中国商务部公布的中欧间贸易数据，分析贸易政策变动对发行人经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、虽然疫情对发行人短期生产经营和业绩造成了一定不利影响，但总体而言影响可控、不构成重大影响，且相关影响是暂时性和阶段性的；目前发行人已全面复工复产，日常订单或重大合同履行不存在障碍；

2、发行人已采取必要的疫情防护措施和积极的经营管理举措，未来期间能够恢复正常状态，疫情预计不会对全年经营业绩产生重大负面影响，亦不会对发行人持续经营能力及发行条件构成重大不利影响；

3、发行人主要海外销售地区的政治、经济、环境等因素基本稳定，中国与

欧洲国家政治、贸易政策稳定，发行人在上述地区开展海外业务具有较高的可持续性。

问题十四 关于环保

招股说明书中披露，发行人生产经营中产生大气污染物、水污染物、固体废物等。

请发行人补充披露：（1）生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力；（2）报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力

1、发行人生产经营中主要污染物情况

内容	排放源	污染物	生产经营中涉及环境污染的具体环节	排放量
大气污染物	车间生产工序	①熔铝炉烟尘	熔铝炉熔化	2.005t/a
		②有机废气（甲醛、酚）	冷芯机造芯、浇注	1.849t/a
		③混砂粉尘	混砂工序	0.25t/a
		④天然气燃烧产生的SO ₂ 、NO _x	天然气加热	0.368t/a
水污染物	清洗车间生产工序、办公楼、宿舍等区域	①清洗污水	清洗	7750t/a
		②生活污水	员工生活	
固体废物	生产车间生产工序、办公楼、宿舍	①生产产生的铝渣、废砂、废边角料、废切削液、废包装材料	熔化、机加工、包装、原料、三乙胺废气处理	--
		②生活垃圾	日常生活	--
噪音	车间生产工序	机械噪声	造芯、熔化、机加工	65-100dB(A)

发行人生产经营过程中的主要污染物包括大气污染物、水污染物、固体废物和噪音四大类，生产经营过程中涉及污染物排放的具体环节主要有熔化、冷芯机造芯、浇注、混砂和日常生活等方面。

报告期内，发行人对上述污染物的处理方式及处理能力能够保证各类污染物处理达标。

2、发行人主要处理设施及处理能力

类别	环保设施	处理能力
废气	排烟输送机、除尘器管道、车间通风系统、布袋除尘器	烟尘经收集及布袋除尘后，其排放能达到《工业炉窑大气污染物排放标准》（GB9078-1996）中二级标准要求；粉尘经布袋除尘设施除尘处理后，其有组织排放浓度、速率均可达到《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）中表 2 二级标准
	三乙胺废气净化塔、等离子 UV 光解一体机	有机废气经三乙胺废气净化塔后，三乙胺排放速率可达到《制定地方大气污染物排放标准的技术方法》（GB/T13201-91）中的 $Q=CmRKc$ 浓度计算值 0.84kg/h；经等离子 UV 光解一体机处理后，甲醛、酚有组织排放浓度、速率均可达到《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）中二级标准
	15m 高排气筒	天然气燃烧废气通过 15m 排气筒排放，SO ₂ 、NO _x 排放浓度符合《锅炉大气污染物排放标准》（GB13271-2014）
废水	隔油池、化粪池	清洗污水、生活污水经过隔油池、化粪池预处理，职工生活污水经化粪池预处理达到《污水综合排放标准》（GB8978-1996）中三级标准
固体废物	固场堆放	按照《危险废物贮存污染控制标准》（GB18597-2001）的要求设置单独的危废暂存间进行贮存；符合《一般工业固体废物贮存、处置场污染控制标准》（GB18599-2001）的规定
噪音	合理车间布局、隔振、减震垫	符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）中 3 类功能区的排放标准

发行人生产经营过程中产生的废气、粉尘等通过布袋除尘器、车间排烟设施等设备进行处理后排放，能够符合《工业炉窑大气污染物排放标准》《锅炉大气污染物排放标准》等大气排放的标准；发行人生产经营产生的清洗废水、生活污水等经化粪池收集沉淀后排入市政污水管网处理，符合《污水综合排放标准》；发行人设置了独立的固体废物暂存区域，并设置警示标志，最终销售给相关废物回收单位，符合《一般工业固体废物贮存、处置场污染控制标准》；生产噪音通过物理隔绝等方式降噪，符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》。

发行人的环保设施运行情况正常，能够满足发行人现有污染源的有效治理。发行人非常重视环境保护和污染防治工作，采取了积极有效的防治措施，在生产经营过程中能够遵守国家 and 地方有关环境保护法律、法规和政策。

二、请发行人补充披露报告期内环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

1、发行人报告期内环保设施实际运行情况

类别	环保设施	运行情况
废气	排烟输送机、除尘器管道、车间通风系统、布袋除尘器	有效运行
	三乙胺废气净化塔、等离子 UV 光解一体机	有效运行
	15m 高排气筒	有效运行
废水	隔油池、化粪池	有效运行
固体废物	固场堆放	有效运行
噪音	合理车间布局、隔振、减震垫	有效运行

2、发行人报告期内环保投资和相关费用成本支出情况

单位：万元

项目		2020 年度 一季度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工程设备投入	设备投入	-	131.29	90.83	50.70
	工程投入	-	29.30	-	26.42
	小计	-	160.59	90.83	77.12
相关环保费用 支出	环保核查费	-	2.48	1.60	1.25
	环保咨询费	-	13.65	10.06	11.49
	污水、废物处理费	0.25	5.73	3.99	2.43
	环保材料消耗	2.60	16.05	12.64	8.48
	其他费用	0.01	0.30	-	-
	小计	2.86	38.21	28.29	23.65
合计		2.86	198.80	119.12	100.77

报告期内，发行人不断加大环保投入，环保支出总体呈上升态势。其中，环保费用支出主要包括环保核查费、环保咨询费、污水和废物处理费、环保材料消耗和其他费用等日常运营费用。2019 年度较 2018 年环保支出涨幅较大，主要系发行人当年购置环保设备支出增加所致。

3、报告期内环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污

染相匹配

报告期内，发行人高度重视环保方面的投入，环保设施运行情况良好。未来，发行人将持续加大环保费用支出，并将根据污染处理装置运行情况及环保政策要求情况增加对环保固定资产的投入。

发行人不属于重污染企业，拥有与生产经营过程产生的污染物相匹配的废水、废气处理相关的环保装置，环保设施运行情况良好。报告期内，环保投入、环保相关成本费用与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配。

三、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、实地走访发行人生产经营场所，了解相关污染物排放情况，核查环保设施的设置及运行情况；

2、查阅发行人相关建设项目的环境影响评价文件、环评批复及环保验收等相关文件；

3、查阅缙云县环境保护局出具的证明文件；

4、查阅了发行人报告期内环保投入明细等相关文件。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为，报告期内，发行人的环保投入能够满足发行人污染物治理的需求，发行人环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

问题十七 关于第三方回款

招股说明书中披露，2018年、2019年、2020年一季度发行人客户大金土耳其通过欧洲丰田通商向发行人支付款项 421.96 万元、1,147.54 万元、239.08 万元，占发行人对大金土耳其销售收入的 27%、100%、100%。2019 年欧洲丰田

通商应收账款余额为 79.73 万元。

请发行人披露：（1）2015 年与大金土耳其合作以来，发行人与其货款往来方式，欧洲丰田通商代理大金土耳其运输、收付款等业务的时间，2018 年末代理其全部付款业务的原因；（2）欧洲丰田通商是否代理其他客户的付款义务，2018 年是否存在应收账款，2019 年欧洲丰田通商向发行人支付货款金额占发行人对大金土耳其销售收入的 100%，但存在应收账款的原因；（3）结合欧洲丰田通商与大金土耳其商业模式，分析 2017 年度和 2018 年度发行人对大金土耳其实现的销售收入与欧洲丰田通商第三方回款金额不一致的原因；（4）结合欧洲丰田通商与大金土耳其合同签订内容，披露欧洲丰田通商对大金土耳其提供的货运、报关、报检、保险等服务情况，并结合具体例子，披露相关商业模式是否符合行业惯例；（5）2018 年末对李柠存在其他应收款 25.03 万元的形成原因，是否构成资金占用；除李乐 2017 年末资金占用外，发行人是否存在转贷、其他第三方收款、其他资金占用等财务内控不规范情形，如是，请补充披露相关情形及整改措施。

一、2015 年与大金土耳其合作以来，发行人与其货款往来方式，欧洲丰田通商代理大金土耳其运输、收付款等业务的时间，2018 年末代理其全部付款业务的原因

（一）2015 年与大金土耳其合作以来，发行人与其货款往来方式

2015 年发行人与大金土耳其（Daikin Turkey）合作以来，货款往来方式具体如下：

时间	2015 年 12 月至 2017 年 12 月	2017 年 12 月至 2018 年 4 月	2018 年 5 月至 2018 年 8 月	2018 年 9 月至今
货款往来方式	大金土耳其→美兰德→斯塔福德→前进科技	大金土耳其→美兰德→前进科技	欧洲丰田通商→美兰德→前进科技	欧洲丰田通商→前进科技

注：上表中“→”表示回款方向；

（二）欧洲丰田通商代理大金土耳其运输、收付款等业务的时间，2018 年

未代理其全部付款业务的原因

2018 年 4 月起，欧洲丰田通商开始代理大金土耳其（Daikin Turkey）与发行人的收付款业务。

大金与丰田通商均为日本跨国企业，丰田通商作为世界 500 强企业，主要服务日本海外客户运输、报关、报检、保险、收付款全方位服务，同时利用集中运输的优势，用足集装箱海运空间，摊薄单一客户的运输成本。2018 年 4 月前，大金土耳其（Daikin Turkey）自行处理与供应商的收付款等业务，2018 年 4 月起，大金土耳其（Daikin Turkey）委托欧洲丰田通商代理其货运、报关、报检、保险业务，此后回款由大金土耳其（Daikin Turkey）变更为欧洲丰田通商。因此，2018 年欧洲丰田通商未代理大金土耳其（Daikin Turkey）全部付款业务。

二、欧洲丰田通商是否代理其他客户的付款义务，2018 年是否存在应收账款，2019 年欧洲丰田通商向发行人支付货款金额占发行人对大金土耳其销售收入的 100%，但存在应收账款的原因

（一）欧洲丰田通商同时代理其他客户的付款义务

欧洲丰田通商（Toyota-Tsusho）隶属丰田通商株式会社，是日本丰田集团的核心企业，经营丰田集团的海外投资和贸易业务。丰田通商作为世界 500 强企业，下设金属本部、全球零件-物流本部、汽车本部、机械-能源-成套设备本部、化学品-电子本部、食品材料-生活产业本部。其中物流业务涵盖仓储服务（含保税）、汽车、内航、铁路运输，海运、空运进出口货物的国际运输代理业务（包括揽货、订舱、仓储、包装、中转、集装箱拼箱拆箱、结算运杂费、报关、报检、保险等相关的短途运输服务及咨询业务），利用丰田集团公司在全球的物流网络资源，以丰田生产方式（TPS）为管理核心，为客户提供更加全面的门到门一站式物流服务。

就欧洲丰田通商（TTESA）是否代理其他客户付款义务，发行人已邮件问询，大金土耳其和欧洲丰田通商均已邮件形式回复。其中，邮件问询及大金土耳其（Daikin Turkey）的回复如下：

Whether this business model in Daikin A.S. is a common model to be used for

other components as well?

We also use TTSEA for other suppliers, China, Europe and far east. From China CHANGZHOU MATCH-WELL, HENKA and HOPPY, we are also use TTSEA.

邮件问询及欧洲丰田通商（TTESA）的回复如下：

Whether TTESA is making payment as a third party for your other customers like Daikin A.S.? (to give 1 or 2 reference names if possible please)

Yes, we do this. For instance, we buy some goods from Advics (Automotive supplier located in China) for Toyota Motor Manufacturing Turkey.

结合上述英文回复，邮件问询事项的回复中与发行人相关联的情况翻译总结为：除发行人外，大金土耳其还委托欧洲丰田通商代理其与江苏曼淇威电气产品有限公司（Jiangsu Match-Well Electrical Products Co.,Ltd，根据其官网信息，系大金供应商）等其他公司的同类业务；欧洲丰田通商除代理大金土耳其（Daikin Turkey）业务外，还代理丰田汽车土耳其工厂向爱德克斯株式会社（ADVICS Co., Ltd.）中国区公司的零部件采购、付款业务。

丰田通商作为世界 500 强企业，代理客户进行货运、报关、报检、保险等服务为其主营业务，属于通行惯例。

（二）2018 年末不存在欧洲丰田通商应收账款，2019 年欧洲丰田通商向发行人支付货款金额占发行人对大金土耳其销售收入的 100%，但存在应收账款的原因

1、2018 年末不存在对欧洲丰田通商的应收账款

报告期各期末，发行人对欧洲丰田通商的应收账款具体如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 3 月 31 日	2019 年末	2018 年末	2017 年末
欧洲丰田通商	--	79.73	--	--

2018 年末，发行人不存在对欧洲丰田通商应收账款，主要原因系 2018 年度最后一笔销售订单在当年 10 月份完成，同时由于大金土耳其（Daikin Turkey）、

欧洲丰田通商信用较好，回款较为及时，2018 年对大金土耳其（Daikin Turkey）实现的销售额已于 2018 年末全额收回，故 2018 年末不存在对欧洲丰田通商的应收账款。

2、2019 年欧洲丰田通商向发行人支付货款金额占发行人对大金土耳其销售收入的 100%，但存在应收账款的原因

发行人招股说明书中披露的 2019 年对大金土耳其（Daikin Turkey）的第三方回款客户的销售金额 1,147.54 万元，为发行人对大金土耳其（Daikin Turkey）2019 年当年的销售收入，欧洲丰田通商的当年回款金额未在招股说明书的表格中体现，2019 年度欧洲丰田通商实际回款金额为 1,067.81 万元。

2019 年度，由于当年部分销售额对应的应收款项尚在信用期内，未在 2019 年末收回，因此 2019 年末，发行人存在对欧洲丰田通商的应收账款 79.73 万元。

三、结合欧洲丰田通商与大金土耳其商业模式，分析 2017 年度和 2018 年度发行人对大金土耳其实现的销售收入与欧洲丰田通商第三方回款金额不一致的原因

发行人招股说明书关于第三方回款的披露具体如下：

报告期内，发行人第三方回款客户销售收入的具体情况如下表：

单位：万元

签订合同方	回款方	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大金土耳其 (Daikin Turkey)	欧洲丰田通商 (Toyota-Tsusho)	239.08	1,147.54	421.96	--
占营业收入的比例		5.29%	5.30%	2.04%	--

上表中，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月的金额口径系当年对大金土耳其的销售收入，“占营业收入的比例”口径为发行人当期对大金土耳其的销售收入占营业收入的比例。由于发行人对大金土耳其存在一定信用周期，因此销售入口径与第三方回款金额存在一定差异。

为避免歧义，招股说明书已做如下修正：

报告期内，发行人对大金土耳其销售收入、欧洲丰田通商对发行人当期回款金额的具体情况如下表：

单位：万元

项目名称	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
对大金土耳其（Daikin Turkey） 当期销售金额	239.08	1,147.54	421.96	--	1,808.58
占营业收入的比例	5.29%	5.30%	2.04%	--	--
欧洲丰田通商（Toyota-Tsusho） 当期回款金额	318.81	1,067.81	421.96	--	1,808.58

四、结合欧洲丰田通商与大金土耳其合同签订内容，披露欧洲丰田通商对大金土耳其提供的货运、报关、报检、保险等服务情况，并结合具体例子，披露相关商业模式是否符合行业惯例

发行人与大金土耳其签订的销售合同约定：大金可指定一名代理人，代表大金土耳其进行订购、装运、付款等业务。同时，大金将事先寻求供应商的同意，大金将保证其指定的代理人遵守合同中双方约定的所有条款，如果大金的代理人未能遵守本合同的相关条款，大金承担本合同规定的所有责任。

由于大金土耳其（Daikin Turkey）与欧洲丰田通商的保密限制，大金土耳其（Daikin Turkey）仅向发行人提供了与欧洲丰田通商的委托协议的合同签署页，发行人无法获取上述委托协议的正文内容。

发行人邮件问询欧洲丰田通商货运、报关、报检、保险等代理服务情况，关于前述问题，欧洲丰田通商回复如下：

- 1、在合理控制库存水平的前提下，大金土耳其通过 ERP 系统向欧洲丰田通商下达订单；
- 2、欧洲丰田通商收到大金土耳其下达的订单后，与发行人沟通货物采购事宜；
- 3、欧洲丰田通商全面代理大金土耳其的货物检查、税务、保险等事项，以及代理大金土耳其向发行人支付货款事宜；
- 4、欧洲丰田通商根据大金土耳其的日常生产需求从仓库向大金土耳其调配

货物。

结合本问题回复之“二、（一）欧洲丰田通商同时代理其他客户的付款义务”的案例，丰田通商作为世界 500 强企业，代理其客户进行货运、报关、报检、保险等服务符合行业惯例。

五、2018 年末对李柠存在其他应收款 25.03 万元的形成原因，是否构成资金占用；除李乐 2017 年末资金占用外，发行人是否存在转贷、其他第三方收款、其他资金占用等财务内控不规范情形，如是，请补充披露相关情形及整改措施

（一）2018 年末对李柠存在其他应收款 25.03 万元的形成原因

报告期各期末，发行人对李柠的其他应收款情况如下：

单位：万元

项目名称	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
李柠	--	--	25.03	--

李柠长期在欧洲负责与各客户间销售方面业务沟通，因此发行人允许其领取一定额度的英镑备用金。2018 年末，发行人对李柠的其他应收款 25.03 万元系李柠在英国使用的备用金 2.89 万英镑根据人民币对英镑汇率折算所得，由于英国物价水平高于中国且折算汇率较高，因此折算后的备用金金额相对较大。

综上，发行人 2018 年末对李柠的其他应收款 25.03 万元系备用金英镑 2.89 万元折算人民币所得，不构成资金占用。

（二）除李乐 2017 年末资金占用外，发行人不存在转贷、其他第三方收款、其他资金占用等财务内控不规范情形

经与保荐机构、申报会计师一并核查发行人全部银行流水，本所律师认为，除 2017 年末李乐资金占用外，发行人不存在转贷、其他第三方收款、其他资金占用等财务内控不规范的情形。

六、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取发行人与大金土耳其（Daikin Turkey）的销售合同，查阅相关合同条款的具体约定；

2、通过邮件与大金土耳其（Daikin Turkey）、欧洲丰田通商确认二者间的合作模式、具体合作流程；

3、实地走访大金土耳其以及欧洲丰田通商；

4、获取发行人与大金土耳其（Daikin Turkey）的信用政策以及期后回款情况；

5、获取发行人报告期内银行流水，检查发行人报告期内与关联方资金往来情况。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、大金土耳其（Daikin Turkey）委托欧洲丰田通商代理其货运、报关、报检、保险、回款等服务具有商业合理性，符合日本企业通行惯例；

2、收付款服务为欧洲丰田通商（Toyota-Tsusho）的主要业务种类，其也代理其他客户的付款义务；

3、发行人 2018 年末对李柠的其他应收款 25.03 万元系备用金英镑 2.89 万元折算人民币所得，不构成资金占用；除李乐 2017 年末资金占用外，发行人不存在转贷、其他第三方收款、其他资金占用等财务内控不规范情形。

问题十八 关于客户

报告期内发行人主要向 Ideal 公司、贝卡尔特和大金土耳其三家客户销售冷凝式热交换器。

请发行人补充披露：（1）2018 年及 2019 年家用热交换器、商用热交换器及其配件的销售收入分别低于对 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其的冷凝式热交换器收入合计数 154 万元、235 万元的原因；（2）发行人及前进有色与三大客户

的合作情况，包括业务获取方式、开始合作时间、主要合同条款等，客户向发行人采购金额占客户该类商品采购金额的比例，除发行人外，客户是否存在其他长期合作的热交换器供应商，结合市场竞争程度、参与者数量及客户的供应商准入门槛等，分析发行人与客户业务合作的稳定性和可持续性；（3）发行人与主要客户是否存在共同研发/设计活动，如是，披露合同对此的排他性约定，及对发行人生产经营的影响；（4）发行人使用的模具或生产设备是否系客户提供，如是，披露合同对模具、设备的相关约定，发行人的会计处理，模具是否存在出租、抵押等权利限制情形；（5）与客户签订销售合同的主体是否为发行人，如若否，披露原因及合理性，对发行人权益的影响；（6）发行人为销售商品所购买的保险情况，包括购买保险原因、成本及会计处理；（7）发行人与客户就质量保证及售后服务约定的条款内容，是否计提售后服务费，如是，披露计提标准、报告期各期计提金额和实际发生额及会计处理，如若否，结合历史售后服务实际发生额披露未计提的原因，是否符合行业惯例；（8）报告期内无新增热交换器客户的原因，热交换器业务在国内和国际市场的拓展情况，结合市场份额、客户拓展能力等披露未来发展的可持续性；（9）结合欧洲市场冷凝式壁挂炉行业集中度及主要生产商市场份额等因素，分析并披露发行人的客户集中度高是否合理，是否属于行业惯例，对英国 Ideal 公司是否存在重大依赖，是否采取相应的风险防范措施，该等情形是否可能对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响，如是，请进行充分风险提示；（10）主要客户的行业地位、主要客户对供应商的选择及管理制度；（11）招股说明书中关于英国 Ideal 公司“有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价”，关于发行人“全面嵌入 Ideal 公司壁挂炉部件生产环节，成为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一”等相关表述是否准确，是否有充分证据支持；请核查招股说明书是否存在其他夸大发行人竞争优势的表述，如是，请删除，避免误导投资者。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、2018 年及 2019 年家用热交换器、商用热交换器及其配件的销售收入分别低于对 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其的冷凝式热交换器收入合计数 154 万元、235 万元的原因

2018 年及 2019 年家用热交换器、商用热交换器及其配件的销售收入分别低于对 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）的冷凝式热交换器收入合计数 154 万元、235 万元，主要原因系发行人存在部分对贝卡尔特（Bekaert）、Ideal 公司的模具销售收入。涉及到产品升级或新产品型号发布，发行人需按照客户参数指标研发设计模具，但模具前期投入存在一定成本，故当第一台模具生产完成后，发行人会将其销售给客户，以覆盖前期投入的成本。上述模具的销售计入其他业务收入，故存在前述差异。差异具体情况如下：

单位：万元

模具收入按客户分类	2019 年度	2018 年度
Ideal	99.43	--
贝卡尔特（Bekaert）	136.07	154.00
合 计	235.50	154.00

注：贝卡尔特（Bekaert）含全资子公司贝卡尔特采暖科技（苏州）有限公司。

二、发行人及前进有色与三大客户的合作情况，包括业务获取方式、开始合作时间、主要合同条款等，客户向发行人采购金额占客户该类商品采购金额的比例，除发行人外，客户是否存在其他长期合作的热交换器供应商，结合市场竞争程度、参与者数量及客户的供应商准入门槛等，分析发行人与客户业务合作的稳定性和可持续性

（一）发行人及前进有色与三大客户的合作情况，包括业务获取方式、开始合作时间、主要合同条款等，客户向发行人采购金额占客户该类商品采购金额的比例；除发行人外，客户存在其他长期合作的热交换器供应商

1、Ideal 公司

双方开始合作于 2006 年，业务获取方式为商务洽谈。经现场走访确认，报告期内，Ideal 向发行人采购金额占 Ideal 该类商品采购金额的比例保持在 85%以上。除了发行人，Ideal 存在其他合作的热交换器供应商（无法确认是否长期合作）。双方签订的销售框架协议主要条款如下：

（1）自协议生效日起，供应商（指美兰德）将按照 2010 年国际贸易术语解释通则 CIF 向客户（指 Ideal 公司）提供货物和/或服务，客户将根据本协议的条款向供应商采购附表或具体采购订单规定的货物和/或服务。

(2) 供应商应负责进口清关手续，承担进口清关相关费用，确保货物顺利清关。供应商须按成本向 GA UK 收取清关及关税费用。

(3) 客户应按照本协议附表 2 中规定的价格向供应商支付任何附表协议或采购订单中规定的相关货物和/或服务的费用。

(4) 在交货之日起 35 天内按 CIF 价格向供应商支付货款。

(5) 本协议自生效之日起，有效期为 3 年。除客户在本协议有效期届满前至少 6 个月以书面方式通知供应商该协议将在有效期届满后终止外，本协议到期后应自动往后延续 1 年。

2、贝卡尔特 (Bekaert)

双方开始合作于 2011 年，业务获取方式为商务洽谈。经现场走访确认，报告期内，贝卡尔特 (Bekaert) 向发行人采购金额占贝卡尔特 (Bekaert) 该类商品采购金额的比例约为 20%。除了发行人，贝卡尔特 (Bekaert) 存在其他合作的热交换器供应商（无法确认是否长期合作）。双方签订的销售框架协议主要条款如下：

(1) 贝卡尔特（以下称 BK）应向供应商（指前进有色/发行人）签发书面采购订单，双方可就较短或较长的采购订单期限达成一致；双方还可就某些形式的采购订单达成一致（例如通过电子邮件）。

(2) 除根据本协议不时向供应商下达的订单外，BK 保留自行决定发出紧急采购订单，或者要求供应商早于 BK 最初指定的时间交付产品的权利。在这种情况下，供应商应尽最大商业努力遵守此类紧急采购订单或修订的时间表。贝卡尔特将承担紧急采购订单给供应商造成的额外合理费用。产品的购买价格和调整应按照附件 3 中的定价公式确定。

(3) 在远洋运输中，货物的所有权及毁损灭失的风险按照 FOB 或 CIF 在货交承运人时由供应商转移至贝卡尔特；在国内运输中，货物的所有权及毁损灭失风险仅在供应商将货物运输至贝卡尔特中国厂区的情况下由供应商转移至贝卡尔特。

(4) BK 在货物出厂后 45 天内或产品离岸后 60 天内支付每张发票款项。

(5) 除非根据本协议的约定提前终止，本协议自 2019 年 1 月 1 日起生效，至 2023 年 12 月 31 日止。在本协议期满前 1 年，双方将就本协议的可能延期进行真诚的讨论。如果双方不同意延长协议，供应商应按照双方商定的合理条款和条件，保证在协议期满后 1 年内向贝卡尔特供应货物。

3、大金土耳其 (Daikin Turkey)

双方开始合作于 2015 年，业务获取方式为商务洽谈。经现场走访确认，报告期内，大金土耳其 (Daikin Turkey) 向发行人采购金额占大金土耳其 (Daikin Turkey) 该类商品采购金额的比例为 100%。发行人为大金土耳其 (Daikin Turkey) 的单一热交换器供应商。双方签订的销售框架协议主要条款如下：

(1) 供应商应在规定的交货日期和地点，按照订单或双方同意的其他文件，向大金交付正确数量的产品。供应商应当理解本合同的交货期是一个重要因素，因此必须满足大金的交货要求，包括但不限于交货条件、交货时间、运费和交货地点。

(2) 对于产品的订购，大金将在双方之间建立一份双方同意的订购函，并根据 FOB 国际贸易术语，给予供应商至少 2 个月的订单交货期。

(3) 所有产品的价格和付款条件应由双方以书面形式商定和确认。价格和付款条件的所有变更将以书面形式进行。大金应在产品以 FOB 条款在中国港口装船后 45 天内，按 FOB 价向供应商支付相应的发票货款。

(4) 大金可指定一名代理人，通过向供应商发送电子邮件或其他书面形式，代表大金直接与供应商进行订购、装运、开具发票和付款。大金将事先寻求供应商的同意，大金将保证其指定的代理人遵守本合同中双方约定的所有条款，如果大金的代理人未能遵守本合同的相关条款，大金承担本合同规定的所有责任。

(5) 合同有效期为三年，自 2018 年 4 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日。除非一方在合同有效期届满前至少 6 个月向另一方发出书面通知，终止本协议，否则本合同在有效期届满后自动续期 1 年。

（二）结合市场竞争程度、参与者数量及客户的供应商准入门槛等，分析发行人与客户业务合作的稳定性和可持续性

1、冷凝式热交换器市场竞争程度、参与者数量

冷凝式热交换器行业作为冷凝式壁挂炉行业的重要配套，其竞争程度与冷凝式壁挂炉行业有着重要联系。冷凝式燃气壁挂炉起源于欧洲，行业整体发展成熟，市场集中度较高。我国各类铝合金铸件生产企业较多，竞争较为激烈。公司采取差异化市场竞争策略，在长期的研究和生产实践中不断进行技术积累和工艺设计的改进优化，以产品各生产环节自主研发的技术优势为基础，专注于精密度较高、壁薄、腔体复杂的冷凝式热交换器产品。公司的产品水道壁薄，属于型腔结构复杂的薄壁件，公司家用铝合金冷凝式热交换器水道平均壁厚 4.0mm，商用铝合金冷凝式热交换器水道平均壁厚 5.5mm；产品内腔的扰流柱设计复杂，要求尽可能多的扰流柱数量从而增大燃烧腔的传热面积，一台家用铝合金热交换器就多达 1,320 颗扰流柱，最小间隙 2.0mm，扰流柱数量增多，也大大提高了铸造工艺的难度。再加之下游客户的行业分布相对集中、每款冷凝式热交换器产品具有的定制化特点，冷凝式热交换器产品的市场参与者数量有限，市场竞争程度一般。发行人国际竞争对手主要包括法国 Sermeta 公司、意大利 CestaroFonderie 公司，国内竞争对手主要为明志科技。

2、客户的供应商准入门槛

对于冷凝式热交换器行业，进入行业没有特殊限制，发行人各产品无需取得相关批文、注册、认证；发行人全资子公司美兰德，在境外经营所从事的业务无需取得相关许可证、批准、认证或备案。

热交换器供应商虽没有特殊的准入门槛，但欧洲国家对下游燃气壁挂炉行业的质量监管十分严格，涉及到天然气使用及高温燃烧，产品的使用安全和寿命须满足相应的要求。因此燃气壁挂炉厂商会对供应商进行质量管理体系、生产及检测设备、财务状况、仓储物流能力以及工人素质等多方面的考核认证，审核通过后才能进入其供应商清单，在后续合作中还需要持续接受监督和检查。

3、发行人与客户业务合作的稳定性和可持续性

(1) 以发行人第一大客户 Ideal 为例，发行人自 2006 年与 Ideal 公司长期合作至今，发行人已对 Ideal 公司的产品特点充分了解，并且能够迅速响应其新产品的开发需求。随着 Ideal 公司冷凝式燃气壁挂炉产品系列型号的不断拓展，发行人向 Ideal 公司提供的热交换器产品型号类别不断增多，规模逐年提高。产品（新产品型号）开发周期过程中，发行人根据客户提供的产品参数、设计要求以及产品需达到的各项边界指标，提供相应的生产工艺，包括开发产品模具，改进覆膜砂配方，制定可行的浇铸工艺等。最终，通过与客户进行多次互动，不断优化工艺参数，向客户提出完整技术方案、生产工艺路线，客户认证通过后再进入小批量供应阶段。所以，发行人充分参与到客户新产品型号的研发设计主要过程，使得发行人与客户的合作关系更加紧密，形成了较强的客户粘性。

(2) 进入热交换器行业没有特殊的准入门槛，但需要经过客户的严格筛选，发行人主要客户对供应商的选择，系通过对供应商进行质量管理体系、环境管理体系、生产及检测设备、财务状况、仓储物流能力以及工人素质等多方面的考核认证。达到客户的考核认证要求后，还需要持续满足考核条件，在后续合作中持续接受监督和检查。客户每年均需要对发行人进行供应商考评，对发行人的供应可靠性、质量稳定性、创新性、运作及合作的效率等方面进行评分。达到客户要求需要长期的技术积累和管理经验，短期内也难以被其他公司复制。由于欧洲国家对燃气壁挂炉质量监管严格，涉及到天然气使用及高温燃烧，客户也不会贸然向刚接洽的未有市场口碑的供应商进行大规模采购。发行人每年接近 60 万台/套的热交换器产品供应量，在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势，同时基于过往运行的质量品质记录形成了良好的行业口碑。发行人与客户的业务合作具有可持续性。

综上，发行人与主要客户 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）均已合作多年，发行人凭借成熟的铸造工艺和良好的产品品质，与上述客户保持良好、稳定的合作关系。在冷凝式燃气壁挂炉行业持续发展的情况下，发行人与上述客户的合作关系具备稳定性及可持续性。

三、发行人与主要客户是否存在共同研发/设计活动，如是，披露合同对此的排他性约定，及对发行人生产经营的影响

（一）发行人与客户存在共同研发/设计活动

发行人对客户大批量供货前，会经历供应商考核认证、前期研发沟通、样品试制、检测、客户确认、小批量供货等多个阶段，在该过程中，发行人与客户会不断就产品的研发、设计、改进进行沟通与反馈，最终的产品既要满足客户各产品参数要求也要符合发行人的生产实际。并非所有理论上设计要求都可以被生产制造出来，因此前述过程由发行人与客户双方共同参与，发行人与主要客户存在共同研发/设计活动。

（二）排他性约定情况

报告期内，发行人与客户 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）签订的框架协议条款梳理总结如下：

客户名称	主要内容	主要权利义务划分	保密措施	成果归属
Ideal	发行人向 Ideal 供应热交换器产品等部件	发行人以标记图纸或参考图纸，说明设计规范（DES 规范）及部件/组件所需的性能和物理性能标准的方式以申请质量批准，Ideal 对发行人工艺能力及主要属性进行统计评估，获批后发行人按质量标准进行供货	接受方应严格保密披露方及其雇员、代理人或分包商披露的所有技术或商业诀窍、规范、发明、工艺或计划，以及任何其他关于披露方的业务、接受方可能获得的产品和服务的保密信息	发行人所供应产品的所有知识产权归 Ideal 所有，包括为避免产生疑问而交付的产品
贝卡尔特（Bekaert）	发行人向贝卡尔特供应热交换器产品（包括配件）、模具	（1）产品：发行人根据贝卡尔特提供的材料订单规范和零件批准书或双方共同商定的可接受的材料订单规范和零件批准书进行生产、制造； （2）模具：发行人根据贝卡尔特的要求设计和初始制造模具，贝卡尔特向前进科技支付费用并免费出借，以专门制造贝卡尔特订购的必要产品，此外，发行人不得将模具用作他用	未经披露方事先书面同意，不得将披露方的任何信息披露给任何员工或任何其他方，也不得向公众披露，但向在履行其职责过程中需要接收和考虑此类信息的员工披露除外	协议项下为贝卡尔特制造的产品和模具的所有设计、研究和图纸，包括对其进行的改进，均归贝卡尔特所有
大金土耳其（Daikin Turkey）	发行人向大金供应热交换器产部件、子组	（1）产品：产品由大金、发行人联合开发/共同设计。除非另有书面约定，否则发	未经披露方事先书面批准，不得以任何书	对于双方在联合开发/设计项目中共同设计或开发的产品，未经大金书面同意，发

	件、原材料和所有其他货物	行人不得向任何其他第三方销售或交货； (2) 模具：大金向发行人支付费用生产模具，该模具仅用于为大金生产配件；模具的所有权归大金所有，维护保养由发行人承担；发行人不得将由该模具制造的配件出售给直接或间接的零配件市场或第三方	面或口头形式向第三方披露数据或信息。	行人无权提出专利申请，也无权与第三方共享技术信息
--	--------------	--	--------------------	--------------------------

(三) 对发行人生产经营不存在不利影响

1、共同研发/设计的必要性

发行人生产的冷凝式热交换器产品需要与客户的产品燃气壁挂炉的内部构造结构相匹配，不同客户对技术指标、设计规范、产品性能标准各异，因此产品具有定制化特征，此外，欧洲国家对燃气壁挂炉质量监管严格，涉及到天然气使用及高温燃烧，产品的使用安全和寿命须满足欧洲标准。因此，发行人需要配合客户进行产品的前期研发沟通，并通过反复的设计、试验满足客户的参数指标要求，在样品试制及检测阶段，还需与客户不断沟通以符合客户对不同产品、不同型号的特定要求，试制产品在通过客户确认及小批量供货等几个主要步骤后，才能进入大批量供货阶段。因此，发行人与客户的共同研发/设计活动存在必要性。

2、对发行人生产经营不存在不利影响

发行人铝合金冷凝式热交换器产品铸造工艺复杂，在铸造过程中易产生气孔、夹杂等情况，对此，发行人不断投入研发创新，优化模具构造，改善流道、浇口设计，提升工艺参数。发行人向客户提供定制化产品的能力主要基于发展过程中积累的生产工艺经验及产品铸造技术，在此基础上，发行人根据各客户对不同的产品要求，对设计、规格、外观等做出相应调整。虽然产品设计、图纸等成果及知识产权归属于客户，但核心铸造技术系公司所有并在生产过程中进行不断积累、完善，发行人可不受限制地将该生产工艺经验及产品铸造技术用于现有及未来其他产品。因此，发行人与现有客户之间关于产品的知识产权约定不会对发行人就未来其他客户的生产经营产生不利影响。

四、发行人使用的模具或生产设备是否系客户提供，如是，披露合同对模具、设备的相关约定，发行人的会计处理，模具是否存在出租、抵押等权利限制情形

（一）发行人用于生产各产品的模具非客户提供

涉及到产品升级或新产品型号发布，发行人需按照客户参数指标研发设计模具，但模具前期投入存在一定成本，故当第一台模具生产完成后，发行人会将其销售给客户，以覆盖前期投入的成本，所有权归属于客户。

首套模具在生产过程中消耗毁损后，后续更换模具的费用由发行人承担，模具所有权归属于发行人。

根据发行人与客户签订的合同，各产品对应的首套模具由客户支付费用，其所有权归属于客户，发行人不得将首套模具出租、出借、抵押，首套模具在生产过程中消耗毁损后，后续更换模具的费用由发行人承担，更换的模具所有权归属于发行人。

（二）会计处理及不存在权利限制情形

1、对于首套模具，发行人会计处理如下：

（1）研发制造阶段

借：存货

贷：应付账款\应付职工薪酬\库存商品\银行存款

（2）模具经客户验收完成

借：应收账款

贷：其他业务收入

借：其他业务成本

贷：存货

（3）收到客户款项

借：银行存款

贷：应收账款

2、对于后续更换的模具，发行人会计处理如下：

（1）生产制造阶段

借：在建工程

贷：应付账款\应付职工薪酬\库存商品\银行存款

（2）达到预定可使用状态，投入使用时点

借：固定资产

贷：在建工程

发行人不存在由客户提供模具等生产设备的情况，模具不存在出租、抵押等权利限制情形。

五、与客户签订销售合同的主体是否为发行人，如否，披露原因及合理性，对发行人权益的影响

发行人与三大客户签订合同的具体情况如下：

序号	客户名称	签订主体	销售产品	合同性质	协议有效期
1	Ideal	美兰德	热交换器	框架协议	2019.1.1-2021.12.31
2	贝卡尔特	发行人	热交换器	框架协议	2019.1.1-2023.1.1
3	大金土耳其	发行人、美兰德	热交换器	框架协议	2018.4.1-2021.3.31

注：大金土耳其将发行人及其全资子公司美兰德作为一个整体，视作为一个供应商。

除 Ideal 公司与发行人的全资子公司美兰德签署框架协议外，贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）均直接与发行人签署框架协议。

Ideal 公司与贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）不同，由于与美兰德（Mainland）同在英国，在美兰德于 2018 年 11 月成为发行人全资子公司之前，发行人向 Ideal 的销售一直由美兰德代理。经过多年的合作，Ideal 与美兰德已形成稳定、良好的合作关系。考虑到双方沟通便利等因素，美兰德在成为发行人全资子公司后，继续与 Ideal 公司签署采购框架协议，保持原有的合作模

式。Ideal 与美兰德签署采购框架合同系历史合作关系和合作模式的延续，具有合理性，不会对发行人的权益造成影响。

六、发行人为销售商品所购买的保险情况，包括购买保险原因、成本及会计处理

发行人为销售商品所购买的保险包括两种：一是公司对出口的货物购买的运费出口保险；二是产品责任保险。

根据发行人与主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）签订的销售协议，除货运保险外，发行人还需要购买产品责任险。

报告期内，出口保险费用及产品责任险费用情况如下：

单位：万元

金额	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
出口保险费	4.39	19.97	19.41	19.63
产品责任险	--	10.38	11.79	14.15

注：产品责任险合同每年续签，每年 11 月付款，覆盖期间为当年 11 月至次年 10 月，故 2020 年 1-3 月无发生额。

出口保险费会计处理：

借：销售费用—运保费

贷：应付账款\银行存款

产品责任险会计处理：

借：销售费用—产品责任险

贷：应付账款\银行存款

报告期内，发行人出口保险费保持稳定，未随销售收入增长，主要系单位保费下降所致。2018 年 4 月之前，发行人支付的保费为 810 元/柜，2018 年 4 月之后，发行人保费改成以每柜货值*1.1*0.001 来计算，按 2018 年 4-12 月发货柜数及同期出口保险费金额计算，2018 年 4-12 月，单位保费下降至 742.05 元/柜。

七、发行人与客户就质量保证及售后服务约定的条款内容，是否计提售后服务费，如是，披露计提标准、报告期各期计提金额和实际发生额及会计处理，如否，结合历史售后服务实际发生额披露未计提的原因，是否符合行业惯例

(一) 发行人与客户就质量保证及售后服务约定的条款内容

发行人与 Ideal、贝卡尔特、大金土耳其就质量保证及售后服务约定的销售合同或框架协议条款梳理总结如下：

客户	梳理总结内容
Ideal	“36.验收后缺陷 36.1 在不损害买方任何其他权利的情况下，如果在货物投入使用或使用所提供的服务后 24 个月内，或在货物交付或服务完成后 30 个月内（以较长者为准），买方有权要求卖方提供任何其他服务，货物或服务中应出现任何因供应商使用有缺陷的材料或工艺而产生的缺陷，或货物或服务应被发现为不符合合同规定的缺陷，尽管买方可能已经接受了货物和服务，有权要求供应商立即更换有缺陷的货物或重新提供有缺陷的服务，或由买方自行选择对有缺陷的货物或服务进行修理和或修改，使其不再有缺陷。 36.2 在上述所有情况下，供应商的责任应限于向客户的船体现场提供替换货物。 36.3 如果供应商未能更换、修理或修改货物或安装货物或重新履行上述服务，买方有权在其他地方购买此类更换货物和服务。 36.4 应买方要求，供应商应向买方确认除供应商以外的任何人的姓名和地址，该人实际或明显生产货物或将货物进口到欧共体或英国，或先前供应货物。”
贝卡尔特 (Bekaert)	“13.1 如果 BK 或其授权代理人认为产品或模具整体或部分不合格，或产品整体或部分不符合本协议（包括但不限于适用的 MOS），则供应商应自行决定对不合格产品进行补救，以确保完全符合 Bekaert 的要求和/或交付完全符合本协议的替代货物和/或收回全部或部分交付的产品或模具，并相应偿还已支付的款项，且不损害 BK 在本协议项下的其他权利和/或协商一致后，报废本地不合格品，供应商可以将报废产品的材料价值与产品所在国当时当地废品率相比较。不合格品或模具由 BK 保管，风险和费用由供应商承担，供应商应在拒收后 5（五）个工作日内回收不合格品。供应商应承担回收产品或模具的所有物流费用（如但不限于储存、搬运和运费）。BK 或 BK 指定的任何第三方也有权对不合格产品进行修补，并向供应商收取返工或修补费用，但返工或修补费用不得超过新合格产品的更换费用和供应商收回上述产品所产生的物流费用，不合格品和通过空运或任何其他适当的紧急交货方式更换新的确认产品。 13.2 BK 未能对产品进行检验或未能对产品进行适当检验，或通知或适当地通知，就任何缺陷（无论是数量、规格或其他方面的缺陷）或任何数量偏差通知未能及时通知供应商，均不应免除供应商在本协议项下款项或相应条款项下的任何法律责任。”
大金土耳其 (Daikin Turkey)	“7.3.9 如果产品有缺陷或检测到任何缺陷（以下简称“缺陷产品”），大金将告知供应商缺陷产品。为解决缺陷产品的不符项而采取的纠正措施应以书面形式记录。在这种情况下，供应商应与大金合作，尽最大努力尽快纠正这种情况。 7.3.10 如果检测到缺陷产品，仅由大金全权处理，且大金还有以下权利 (a) 要求供应商在大金要求的时间内更换或修理缺陷产品，以满足采购要求和条件以及市场上的法定条件和修理时间或条件； (b) 将有缺陷的产品退回给供应商并退款；如果供应商决定在当地回收废品，大金将提供必要的帮助，供应商可以保留废品的材料价值

	(c) 直接从市场或第三方供应商处购买可能等同于缺陷产品或满足自身需求的其他产品。在这种情况下，供应商可以索取缺陷产品的成本和支付给第三方供应商购买代替品的成本之间的差额 (d) 对供应商产生的任何成本、费用、直接和间接损失负责，包括但不限于缺陷产品所需的任何成本和费用 (e) 取消供应商未交付的缺陷产品的采购订单/信用分录。 (f) 终止合同。 大金可自行决定或以任何组合方式同时行使上述各项权利。”
--	---

注：发行人客户与公司约定的有关售后服务条款不影响发行人的收入确认。公司对于境外销售的产品，主要采用 FOB、CIF 等贸易模式，产品发运后，办理完毕出口清关手续并取得报关单，安排货运公司将产品装运后取得提单时确认销售收入。

（二）发行人结合历史售后服务实际发生额披露未计提的原因；发行人未计提售后服务费，符合行业惯例

售后服务费主要核算产品在质保期间产生的相关费用。根据合同条款，上述三大客户未有明确约定质保期。按照实际执行情况，客户将发行人的热交换器产品作为核心部件之一，与其他部件进行组装，形成壁挂炉产品。所以，发行人产品质保期可界定为，从发行人产品交货至客户产品组装结束。按照发行人的历史经验，该质保期一般不超过 6 个月。发行人在质保期内的主要工作系为客户在产品组装过程中发现产品出现缺陷的情况进行返工、修补或更换等，并承担客户相应的损失。

报告期内，发行人售后服务费及占各期主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
售后服务费用金额	--	--	26.60	--
主营业务收入	4,512.84	21,370.24	20,479.97	15,985.39
占比	--	--	0.13%	--

2018 年发生售后服务费 26.60 万元，主要系发行人对铸造工艺（砂芯环节）进行了改良，但改良后的部分批次产品内部有残留砂子的情况。因此，客户发现该情况后，找当地厂商进行后清理，相关费用由发行人承担。此后，发行人及时调整覆膜砂配方，后续未出现同样的残留问题。

报告期内，发行人售后服务费的发生金额分别为 0.00 万元、26.60 万元、0.00 万元和 0.00 万元，金额较小，且占各期主营业务收入的比例分别为 0.00%、0.13%、0.00%和 0.00%，占比较低。

对比同行业公司，具体计提情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
明志科技	按各产品销售收入的 0.50%	按各产品销售收入的 0.50%	按各产品销售收入的 0.50%
万和电气	按资产负债表日最后一个季度当期国内主营业务收入的 0.53%	按资产负债表日最后一个季度当期国内主营业务收入的 0.53%	按资产负债表日最后一个季度当期国内主营业务收入的 0.53%
前田热能	计提，未披露具体比例	计提，未披露具体比例	计提，未披露具体比例
迪森股份	未计提	未计提	未计提
双流热能	未计提	未计提	未计提

同行业公司迪森股份、双流热能未计提售后服务费。

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。

发行人售后服务费的发生具有偶发性、不确定性的特点，并且历史实际发生售后服务费金额很小。结合部分同行业公司的做法，发行人暂未对售后服务费计提预计负债。因此，发行人暂未计提售后服务费具有合理性，相关会计处理符合重要性原则，与同行业公司的会计政策不存在重大差异。

八、报告期内无新增热交换器客户的原因，热交换器业务在国内和国际市场的拓展情况，结合市场份额、客户拓展能力等披露未来发展的可持续性

（一）报告期内无新增热交换器客户的原因

发行人执行较为稳健的市场策略。自 2006 年与 Ideal 合作以来，发行人逐步扩大在 Ideal 的份额，直至成为 Ideal 最主要的冷凝式热交换器供应商。而后在 2011 年和 2015 年，发行人陆续新增客户贝卡尔特(Bekaert)和大金土耳其(Daikin Turkey)。2018 年，发行人与贝卡尔特(Bekaert)的业务合作又拓展至其中国子公司贝卡尔特(中国)技术研发有限公司与贝卡尔特采暖科技(苏州)有限公司，积极开拓国内业务。

发行人所处行业没有特殊的资质限制，客户对供应商的选择主要是通过对供应商多维度的考核，包括质量管理体系、生产及检测设备、财务状况、仓储物流能力以及工人素质等。发行人多年从事冷凝式热交换器开发、生产、销售，每年

有接近 60 万台/套的热交换器产品供应量，在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势，同时基于过往运行的质量品质记录也形成了良好的行业口碑，所以发行人具备开拓下游客户的能力。

报告期内，发行人相对平衡考虑自身的产能情况以及新客户的要求，在不影响现有客户产品的生产及研发升级的前提下，也陆续和潜在客户进行接洽。

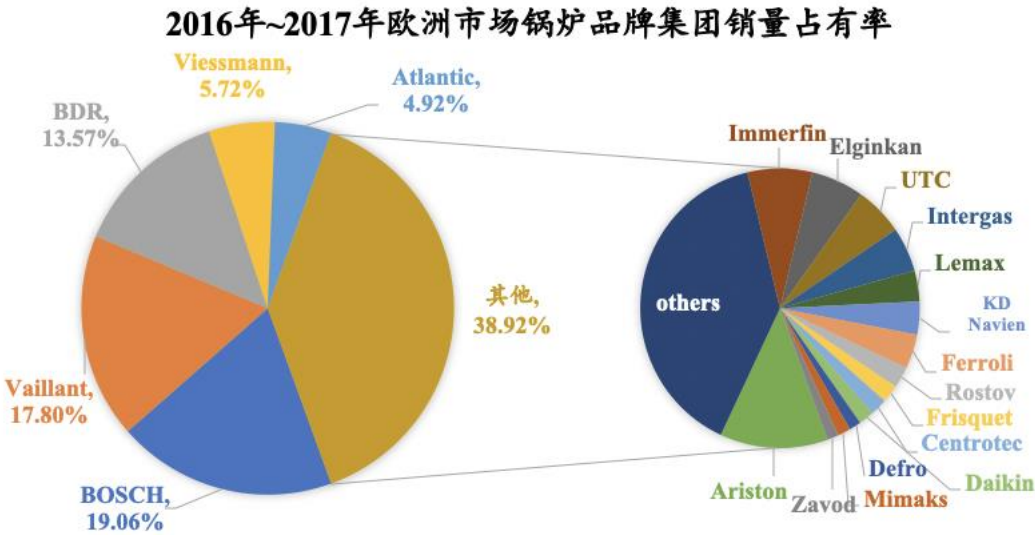
2020 年二季度，发行人新增客户法国大西洋集团，向其销售商用冷凝式热交换器产品。

（二）热交换器业务在国内和国际市场的拓展情况，结合市场份额、客户拓展能力等披露未来发展的可持续性

1、热交换器业务在国内及国际市场前景广阔

（1）欧洲市场

根据 BSRIA（佰世越）研究机构，对 2016 年~2017 年欧洲市场各壁挂炉品牌集团公司销量情况的统计，各品牌的市场占有率情况如下：



注 1：发行人主要客户 Ideal 为 Atlantic（法国大西洋）集团下的其中一个壁挂炉品牌；

注 2：BDR（喜德瑞）为英国八喜（Baxi）、荷兰 Rehma 和法国的 De Dietrich 三个品牌合并组成的集团公司。

发行人下游产品为全预混冷凝式壁挂炉，该产品在欧洲地区需求较为旺盛，需求量每年稳定增长，2016 年、2017 年欧洲市场壁挂炉销量分别约为 754 万台、

794 万台。一台燃气壁挂炉对应一台热交换器，发行人每年接近 60 万台/套的热交换器产品供应量，在欧洲市场还有较大的增长空间。

发行人热交换器业务国外竞争对手法国 Sermeta、意大利 Cestaro Fonderie 等公司为欧洲传统设备制造商，公司产品与国外竞争对手相比，具有中国制造业特有的人工、原材料等成本优势；未来发行人可以凭借一贯优异的产品质量品质，努力开拓知名下游品牌客户，增加海外市场份额。

（2）国内市场

冷凝式燃气壁挂炉具有高效、节能、环保的优势，然而冷凝式燃气壁挂炉在国内的市场份额较低，主要原因为冷凝式燃气壁挂炉进入中国市场较晚，受制于技术、价格等原因，推广存在一定的难度。2019 年，我国冷凝式燃气壁挂炉全年销量 25 万台，其中，国产品牌冷凝炉销量 13 万台，进口品牌冷凝炉销量 12 万台，国产品牌冷凝炉仅占燃气壁挂炉全年销量的 402 万台的 3.23%，占比较低；而这其中，还有较大比例的国产品牌冷凝炉生产厂家从欧洲进口冷凝式热交换器。

随着国民生活水平不断提高、壁挂炉产品技术升级、居民消费升级以及节约型、环保型社会体系的不断完善，更节能、环保，更低氮排放的冷凝式壁挂炉将替代传统非冷凝式壁挂炉成为采暖市场的主流，未来市场潜力巨大。

2019 年 4 月 1 日，北京市住房和城乡建设委员会、北京市规划和自然资源委员会、北京市城市管理委员会联合发布《北京市禁止使用建筑材料目录（2018 年版）》的通知（京建发[2019]149 号）。通知指出能效标识二级及以下、氮氧化物排放未达到《燃气采暖热水炉》（GB 25034-2010）5 级要求的燃气采暖用壁挂炉，自 2019 年 6 月 1 日起停止在北京市民用建筑工程中设计，自 2019 年 10 月 1 日起禁止使用。这意味着，即便是能效标识达到一级的冷凝炉，只要其氮氧化物的排放不达标，也将禁止在北京使用。此次通知进一步提高了氮氧化物排放的要求，需要达到国标 5 级（NO_x 排放不超过 70mg/kw·h）。因此，无法达到一级能效标准以及低氮排放要求的燃气采暖炉，将无法在北京市进行销售。

发行人是国内从事铝合金冷凝式热交换器大规模生产的企业，经过长期经验积累及工艺技术沉淀，相比国内从事热交换器生产制造的企业，在铝合金冷凝式

热交换器领域具有较强的先发优势。对于中国市场，可以相比国外竞争对手更针对性的设计开发适用于中国市场的热交换器产品，及时获取市场动态和消费者需求，更敏感及时的配合下游客户快速做出产品调整。未来，随着国内市场的大规模启动，公司国内销售市场份额会不断扩大。

2、客户拓展情况

发行人的管理层一直以来采取比较稳健的发展策略。2006 年发行人与英国 Ideal 公司开始合作，在不断与 Ideal 公司深入合作的基础上，相继开发了贝卡尔特、大金土耳其等客户。发行人客户拓展过程如下：



①发行人分别于 2011 年、2015 年陆续开发了贝卡尔特（Bekaert）及大金土耳其（Daikin Turkey）两大海外知名客户。其中，贝卡尔特（Bekaert）成立于 1973 年，是世界上最早开始研发和生产全预混燃烧器，并将全预混技术运用到铸铝冷凝锅炉的企业，是全球采暖解决方案的先驱和技术领导者。贝卡尔特（Bekaert）隶属于贝卡尔特集团，主要经营贝卡尔特集团的燃烧器业务，1880 年成立的贝卡尔特集团是一家总部位于比利时的百年跨国企业，也是最早来华投资的比利时企业之一，在华累计投资 10 多亿欧元。大金（Daikin）是全球知名空调生产企业，虽然进入壁挂炉行业相对较晚，但其壁挂炉产品在欧洲市场也有出色的表现。

②报告期内，贝卡尔特（Bekaert）中国子公司贝卡尔特采暖科技（苏州）有限公司在苏州太仓新建生产基地，全面布局中国市场。发行人积极的跟进贝卡尔特在中国投资建厂的事项。2017 年 1 月、2018 年 7 月，发行人分别开始向贝卡尔特（Bekaert）在中国的子公司贝卡尔特（中国）技术研发有限公司、贝卡尔特采暖科技（苏州）有限公司销售产品。未来，公司与贝卡尔特（Bekaert）的合作还将进一步深化。

③ 2019 年 9 月，发行人开始接触并开发了新客户法国大西洋集团（GROUPE ATLANTIC），并于 2020 年 5 月进行供货。大西洋集团 1968 年在法国成立，如今拥有包括 Ideal 在内的 16 个主要品牌，28 个全球生产基地，四大洲 39 个销售

网点，每年数百万台热能装置的大规模生产，应用领域为供热采暖解决方案，为数百万用户提供服务。发行人第一大客户 Ideal 为法国大西洋集团 16 个主流品牌之一，未来，公司通过大西洋集团将接触到更多的潜在客户。

3、发行人具备客户拓展能力，未来发展具有可持续性

公司销售部通过客户拜访、参加展会、网络沟通等多种方式与潜在客户进行接洽，公司技术部根据客户提出的产品参数、设计要求以及各项性能条件进行新产品开发、样品试制及检测，生产部根据客户需求安排生产，并在规定交货期内发货、完成报关手续及货物交割。待客户公司向发行人下发订单后，发行人承接订单并组织生产。

发行人的管理层一直以来采取比较稳健的发展策略，相对平衡考虑自身的产能情况，同时也综合比较现有客户产品的毛利率水平，在不影响现有客户产品的生产及研发升级的前提下，相继开发了贝卡尔特、大金土耳其等客户；又在接洽贝卡尔特欧洲业务的同时，开拓了其国内苏州太仓的子公司的商用冷凝式壁挂炉热交换器业务，积极布局国内市场；2020 年二季度又开始向大西洋集团进行供货，不断降低单一依赖 Ideal 公司的风险。此外，发行人通过不断的研发投入、设备投入，进一步优化自身铸造工艺水平，提高自身的竞争实力，努力向国外竞争对手靠拢，具备了独立拓展客户的能力。

未来随着发行人“铝合金冷凝式热交换器扩能建设项目”等募投项目的实施落地，可新增年产能 60.00 万台热交换器（家用热交换器 48.00 万台，商用热交换器 12.00 万台）。一方面，可以与欧洲客户进行深度技术交流，开发新产品，拓展新客户，获取更多订单；另一方面，着手布局国内冷凝式壁挂炉市场，抢占市场先机。

综上，目前公司与现有客户合作稳定，国内及国际市场未来前景广阔，新客户的拓展稳步推进，2020 年二季度，发行人新增客户法国大西洋集团，向其销售商用冷凝式热交换器产品，发行人未来发展具有较强可持续性。

九、结合欧洲市场冷凝式壁挂炉行业集中度及主要生产商市场份额等因素，分析并披露发行人的客户集中度高是否合理，是否属于行业惯例，对英国 Ideal

公司是否存在重大依赖，是否采取相应的风险防范措施，该等情形是否可能对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响，如是，请进行充分风险提示

（一）欧洲市场冷凝式壁挂炉行业集中度及主要生产商市场份额，发行人的客户集中度高具有合理性，符合下游行业惯例

燃气壁挂炉起源于欧洲，在欧洲经济发达的国家已有几十年的历史，全球知名品牌也大多集中在欧洲国家。凭借市场发展与积累，燃气壁挂炉知名品牌厂商在品牌知名度、研发设计、功能实现等方面形成了领先的竞争优势，在欧洲市场占据了主要市场份额，同时也成为中国市场的高端品牌。目前，欧洲市场知名品牌主要有威能（Vaillant）、博世（Bosch）、Ideal 公司、菲斯曼（Viessmann）、阿里斯顿（Ariston）、八喜（Baxi）、依玛（Immergas）、沃乐夫（Wolf）等。上述品牌分属不同欧洲国家，在各自国家市场占有率相对较高，威能（Vaillant）、博世（Bosch）等几大品牌更是成为了全球的知名品牌。

1、2016 年、2017 年欧洲市场壁挂炉销量分别约为 754 万台、794 万台，博世（Bosch）分别销售 141 万台、154 万台，市场占有率平均为 19.05%；威能（Vaillant）分别销售 138 万台、137 万台，市场占有率平均为 17.78%。可以看出，博世（Bosch）、威能（Vaillant）两大品牌占据欧洲市场较大份额，市场集中度较高。

品牌集团名称	2016 年		2017 年	
	销量(万台)	占比	销量(万台)	占比
Bosch（博世）	141.01	18.69%	154.31	19.44%
Vaillant（威能）	138.10	18.30%	137.26	17.29%
BDR（喜德瑞）	102.21	13.55%	107.94	13.60%
Viessmann（菲斯曼）	44.27	5.87%	46.42	5.85%
Atlantic（大西洋集团）	36.74	4.87%	39.47	4.97%
Ariston（阿尔斯顿）	36.87	4.89%	38.51	4.85%
Immerfin	22.10	2.93%	23.04	2.42%
Elginkan	17.82	2.36%	19.25	2.19%
UTC	16.41	2.18%	17.40	2.00%
Intergas	15.08	2.00%	15.88	1.52%
Lemax	9.52	1.26%	12.08	1.52%
KD Navien	11.00	1.46%	12.05	1.50%
Ferrolli（法罗力）	11.98	1.59%	11.93	0.88%
Rostov	7.80	1.03%	7.02	0.85%
Frisquet	5.73	0.76%	6.73	0.75%
Centrotec	5.80	0.77%	5.92	0.67%
Daikin（大金）	5.49	0.73%	5.28	0.53%

Defro	3.98	0.53%	4.24	0.53%
Mimaks	4.85	0.64%	4.20	0.52%
Zavod	3.80	0.50%	4.15	15.22%
others	113.90	15.10%	120.83	19.44%
合计	754.46	100.00%	793.91	100.00%

注 1：销量数据来源为研究机构 BSRIA（佰世越）统计的欧洲国家及地区的家用领域锅炉（Domestic boilers）销售额；

注 2：发行人主要客户 Ideal 为法国大西洋集团（ATLANTIC）的其中一个壁挂炉品牌。Ideal 是 Atlantic 集团旗下家用壁挂炉销量最大的品牌，大西洋集团（ATLANTIC）其他品牌如 ygnis、ACV、HAMWORTHY、TRIANGLE TUBE 等主要集中在热水器、商用锅炉、工业锅炉等领域，家用壁挂炉领域在欧洲范围内销量较小。因此，在欧洲范围内，法国大西洋集团（ATLANTIC）的燃气壁挂炉销量主要来自英国 Ideal 公司；

注 3：BDR（喜德瑞）为英国八喜（Baxi）、荷兰 Rehma 和法国的 De Dietrich 三个品牌合并组成的集团公司。

根据研究报告《HVAC》及媒体报道《Best Combi Boilers/ What’s best to buy (and avoid) in 2019》等资料，英国及爱尔兰市场，威能（Vaillant）、博世（Bosch）与 Ideal 公司成为英国市场三大最畅销品牌，除了八喜（Baxi）占有少量市场份额，壁挂炉市场基本被上述威能（Vaillant）、博世（Bosch）、Ideal 三大品牌占领，集中度较高。其中 Ideal 在英国市场占有率超过 25%，爱尔兰地区市场占有率超过 40%。

2、从热交换器制造材料角度来看，欧洲各大品牌成熟运用的材料又分成不锈钢和铝两大类，不锈钢和铝占比分别为 49%、50%，几乎平分了冷凝式热交换器市场。

目前，欧洲不锈钢热交换器主要以法国 Sermeta 公司的 Giannoni 工厂产品为主，采用不锈钢盘管结构，防腐蚀效果好、耐久度高。这种不锈钢热交换器的设计已十分成熟，历经十余年的使用都未发生变化。铝合金冷凝式热交换器是目前在欧洲品种最多、结构也最复杂的一类热交换器，如德国博世（Bosch）、英国 Ideal 等公司生产的燃气壁挂炉均使用铝合金式热交换器。

由于两种材料所制造的热交换器在工作原理上有明显差异，不能互相替代，故纯铝制冷凝式热交换器市场集中度水平由于材料原因进一步提升。目前，发行人仅从事铝合金制热交换器的开发与制造，暂未在不锈钢热交换器领域进行布局。

3、对比同行业可比公司明志科技，明志科技冷凝式壁挂炉热交换器铸件客户主要为世界两大暖通集团威能、喜德瑞，报告期内，上述客户实现销售合计分别为 13,703.02 万元、19,595.94 万元及 21,579.87 万元，客户集中度较高。2017

年至 2019 年，明志科技威能、喜德瑞两大热交换器客户占冷凝式壁挂炉热交换器铸件销售收入的比例较高，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
威能	11,721.81	52.10%	13,178.12	66.77%	7,472.27	53.83%
喜德瑞	9,858.06	43.81%	6,417.82	32.52%	6,230.75	44.89%
威能、喜德瑞合计销售收入	21,579.87	95.91%	19,595.94	99.28%	13,703.02	98.71%
冷凝式壁挂炉热交换器铸件销售收入	22,500.00	100.00%	19,737.55	100.00%	13,881.44	100.00%

2017 年至 2019 年，明志科技威能、喜德瑞两大热交换器客户占冷凝式壁挂炉热交换器铸件销售收入的比例均在 95%以上，其中，威能销售收入占冷凝式壁挂炉热交换器铸件销售收入的比例 50%以上。

发行人下游行业市场相对集中，发行人与同行业公司客户集中度情况无重大差异。因此，发行人客户集中度高具有合理性，符合下游行业惯例。

（二）发行人对英国 Ideal 公司存在一定依赖；公司已对该情况采取了相应的风险防范措施，不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响；发行人已进行了充分风险提示

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，发行人向第一大客户英国 Ideal 的销售收入占营业收入的比重分别为 81.26%、81.06%、81.51%、86.24%。发行人向单一大客户 Ideal 销售收入占比超过 50%，对 Ideal 公司存在依赖性。

1、发行人对英国 Ideal 公司存在依赖性，但不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响

（1）由于下游集中度较高的行业特性，发行人对 Ideal 公司的销售占比较高

燃气壁挂炉起源于欧洲，在欧洲经济发达的国家已有几十年的历史，全球知名品牌也大多集中在欧洲国家。凭借市场发展与积累，燃气壁挂炉知名品牌厂商在品牌知名度、研发设计、功能实现等方面形成了领先的竞争优势，在欧洲市场占据了主要市场份额。

目前，从欧洲市场来看，冷凝式壁挂炉在英国市场份额占比最高，其次为意大利、法国。以英国为例，威能（Vaillant）、博世（Bosch）与 Ideal 公司成为英国市场三大最畅销品牌，除了八喜（Baxi）占有少量市场份额，壁挂炉市场基本被威能（Vaillant）、博世（Bosch）、Ideal 三大品牌垄断，下游行业集中度较高。

Ideal 公司创办于 1906 年，为英国供暖行业的百年龙头品牌，英国本土唯一一家集设计、开发与生产所有采暖产品为一体的锅炉制造商，壁挂炉产品在英国市场占有率超过 25%，爱尔兰地区市场占有率超过 40%。近年来，Ideal 公司收入规模持续增长，2019 年度其营业收入达到 3.2 亿英镑，经营规模较大。报告期内，Ideal 向发行人采购金额占其同类商品采购金额的比例保持在 85%以上，发行人是 Ideal 公司铝制冷凝式热交换器部件的最重要的供应商。多年来，发行人与 Ideal 形成了长期稳定的业务合作关系，客户粘性较强。

发行人主要竞争对手明志科技，热交换器铸件业务客户集中度亦较高，2017 年、2018 年及 2019 年，威能、喜德瑞两大客户销售收入合计占比分别为 98.71%、99.28%、95.91%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
威能	11,721.81	52.10%	13,178.12	66.77%	7,472.27	53.83%
喜德瑞	9,858.06	43.81%	6,417.82	32.52%	6,230.75	44.89%
威能、喜德瑞 合计销售收入	21,579.87	95.91%	19,595.94	99.28%	13,703.02	98.71%
冷凝式壁挂炉热交换器 铸件销售收入	22,500.00	100.00%	19,737.55	100.00%	13,881.44	100.00%

（2）发行人对 Ideal 公司的销售占比高源于双方的长期合作，具有商业合理性，具体体现在：

①发行人与 Ideal 公司具有长期合作历史，产品系列不断拓展

前进有色在 2006 年首次与 Ideal 公司开始合作，发行人 2015 年设立后，承接了前进有色热交换器的研发、生产和销售业务。随着 Ideal 公司冷凝式燃气壁挂炉产品系列型号的不断拓展，发行人向 Ideal 公司提供的核心热交换器型号类别不断增多，规模逐年提高。

产品（新产品型号）开发周期过程中，研发需要持续与制造工艺相互匹配。公司需要根据客户提供的产品参数、设计要求以及产品需达到的各项边界指标，提供相应的生产工艺，包括开发产品模具，改进覆膜砂配方，制定可行的浇铸工艺等。最终，公司通过与客户进行多次互动，不断优化工艺参数，向客户提出完整技术方案、生产工艺路线，客户认证通过后再进入小批量供应阶段。所以，发行人充分参与到客户新产品型号的研发设计主要过程，使得公司与 Ideal 的合作关系更加紧密。

双方现有合作产品包括家用及商用铝合金冷凝式热交换器产品系列，经过多年的磨合，发行人与 Ideal 公司形成了良好的合作关系。

②发行人为 Ideal 公司重要合作伙伴，合作关系紧密

作为 Ideal 公司产品核心部件的供应商，发行人与 Ideal 公司成为战略合作伙伴。发行人提供的热交换器产品同时满足 Ideal 公司高能效、体积小、结构紧凑、环境适应性好、安全性能高等多方面要求。发行人通过反复的设计、试验，同时配合 Ideal 公司进行产品的前期研发沟通、样品试制及检测、确认、小批量供货等主要步骤，进入大批量供货阶段。

燃气壁挂炉本身对产品的使用寿命要求较高，尤其是在欧洲国家已作为白色家电的家用燃气壁挂炉，使用寿命、安全性等质量保证非常关键。欧洲国家对燃气壁挂炉质量监管严格，涉及到天然气使用及高温燃烧，产品的使用安全和寿命须满足欧洲标准，燃气壁挂炉厂商会对供应商进行质量管理体系、生产及检测设备、财务状况、仓储物流能力以及工人素质等多方面的考核认证。达到 Ideal 公司较为严格的要求需要长期的技术积累和管理经验，短期内难以被其他公司复制。Ideal 公司不会贸然向刚接洽的未有市场口碑的供应商进行大规模采购。发行人每年接近 60 万台/套的热交换器产品供应量，在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势，同时基于过往运行的质量品质记录形成了良好的行业口碑。

报告期内，受英国脱欧进程的影响，Ideal 公司也数次在常规采购基础上调整排产周期，发行人及时、快速调整排产计划满足了客户需求。发行人得到了 Ideal 公司认证成为其合格供应商，双方稳定的合作关系将不会轻易改变，形成

了较强的客户粘性。因此，发行人与 Ideal 公司业务往来稳定、顺畅，充分保证了 Ideal 公司的日常生产经营。

③双方合作关系具备稳定性及可持续性

公司与 Ideal 公司的合作关系不仅仅体现在 Ideal 对发行人制造工艺、产品质量的认可，Ideal 公司在 2012 年底关闭了自己英国铸造工厂，也间接地促使与发行人的合作更加紧密和稳固。

Ideal 公司的铸造工厂始建于 1905 年，业务为热交换器的生产制造。随着世界经济及市场环境的发展变化，2006-2009 年间，该铸造工厂经历了一系列的升级改造，可用于生产铁铸件、黄铜铸件、以及铝铸件。根据 CIBSE 网站（一家专门记录建筑工程产业内公司发展历程的网站）发布的信息显示，Ideal 公司的铸造工厂于 2012 年关闭，其关闭的主要原因如下（以下内容根据网络公开媒体报道整理）：

Ideal 公司成立以来，产品主要以商用锅炉为主。随着 2005 年英国政府出台强制性政策，禁止生产及使用非冷凝式燃气锅炉后，为顺应市场发展需求，Ideal 公司也开始着手开发新型冷凝式锅炉产品。2009 年，Ideal 公司上市了一款由铸铝材料制造的壁挂炉新产品（Logic 型号壁挂炉）。此时，原铸造工厂的铸造技术不能很好的适应新产品的市场需求，无法使 Ideal 公司继续保持其市场竞争力。

自 2005 年英国政府出台采暖相关政策后，外界市场对壁挂炉的需求发生变化，Ideal 公司的原有的非冷凝式锅炉产品市场销量下降，积压了一定的产品库存。2008 年，公司经营环境恶化，计划采取一系列防御性措施，包括关闭铸造工厂并将热交换器的制造业务外包给国外制造商，目的为缩减生产规模、降低生产及人工成本。

2010 年以来，Ideal 公司的 Logic 型号壁挂炉系列产品销量翻倍增长，为了有效确保 Ideal 公司的持续竞争能力，Ideal 公司作出了一系列转型升级的决定，其中包括了关闭铸造工厂，并集中对外采购。

2012 年底，Ideal 正式关闭铸造工厂。

发行人与 Ideal 公司 2006 年首次合作至今，公司凭借成熟的铸造工艺和良好的产品品质，与 Ideal 公司保持了长期稳定的合作关系。尤其在 Ideal 公司关闭其铸造工厂后，公司更好地嵌入 Ideal 公司壁挂炉部件生产环节，成为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一。

④发行人产品具有竞争优势，短期难以被替代

发行人的产品铝合金冷凝式热交换器是全预混冷凝式燃气壁挂炉的核心部件，主要供应欧洲市场。国外竞争对手法国 Sermeta、意大利 CestaroFonderie 等公司为欧洲传统制造商，公司产品与其相比，具有中国制造业特有的人工、原材料等成本优势。

发行人是国内从事铝合金冷凝式热交换器大规模生产的企业，经过长期经验积累及工艺技术沉淀，相比国内从事热交换器生产制造的企业，在铝合金冷凝式热交换器领域具有较强的先发优势，在质量标准、设计开发定制性、产品品质一致性等方面均具备竞争优势。

因此，采用全预混冷凝技术的壁挂炉在目前燃气壁挂炉市场中相对高端，已经占据欧洲几乎全部市场份额，在相当长时间内此项技术被替代的风险极低。同时，发行人产品铝合金冷凝式热交换器是采用上述技术的壁挂炉的核心部件，相对比国外、国内竞争对手，公司产品在质量标准、设计开发定制性、产品品质一致性、成本优势性等方面均具备一定竞争优势，保证了公司产品短期内难以被替代。

综上所述，由于下游行业集中度较高，发行人与 Ideal 公司的合作历史较长，先发优势明显，发行人目前对 Ideal 公司的依赖具有合理性。合作期间，发行人对 Ideal 公司的销售收入呈持续增长趋势，合作关系良好。

2、公司已对该情况采取了相应的风险防范措施，不会对发行人未来持续经营能力构成重大不利影响

（1）发行人具备独立获取业务的能力

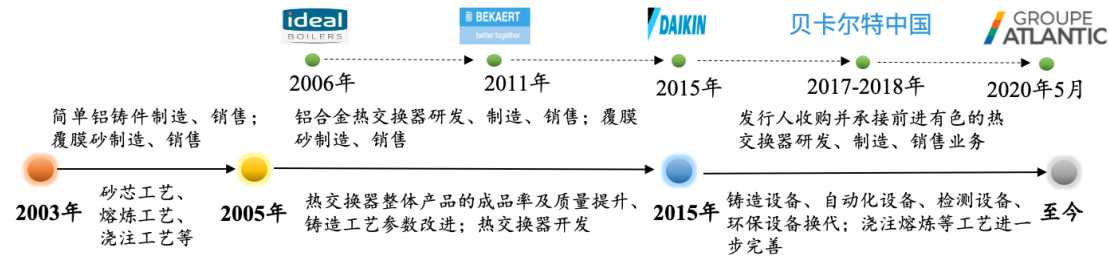
公司技术部根据客户提出的产品参数、设计要求以及各项性能条件进行新产品开发、样品试制及检测，生产部根据客户需求安排生产，并在规定交货期内发

货、完成报关手续及货物交割。Ideal公司向发行人下发订单，发行人承接订单并组织生产，双方基于各自对市场情况的判断，根据市场需求状况独立完成采购销售交易环节，公司与Ideal不存在关联关系及影响独立性的因素存在。

发行人的管理层一直以来采取比较稳健的发展策略。公司在不断与 Ideal 公司深入合作的基础上，相继开发了贝卡尔特、大金土耳其等客户，旨在减少单一依赖 Ideal 公司的风险。此外，发行人通过不断的研发投入、设备投入，进一步优化自身铸造工艺水平，提高自身的竞争实力，努力向国外竞争对手靠拢。发行人具备独立获取业务的能力。

(2) 发行人持续进行新客户开拓

发行人业务、客户、技术的演变过程如下：



①发行人分别于 2011 年、2015 年陆续开发了贝卡尔特（Bekaert）及大金土耳其（Daikin Turkey）两大海外知名客户。其中，贝卡尔特（Bekaert）成立于 1973 年，是世界上最早开始研发和生产全预混燃烧器，并将全预混技术运用到铸铝冷凝锅炉的企业，是全球采暖解决方案的先驱和技术领导者。贝卡尔特（Bekaert）隶属于贝卡尔特集团，主要经营贝卡尔特集团的燃烧器业务，1880 年成立的贝卡尔特集团是一家总部位于比利时的百年跨国企业，也是最早来华投资的比利时企业之一，在华累计投资 10 多亿欧元。针对贝卡尔特（Bekaert）的特定需求，发行人已研发成功新的商用热交换器产品 CHE-S 系列，并于 2019 年开始送样、试生产，未来有望成为公司业务新的增长点。大金（Daikin）是全球知名空调生产企业，虽然进入壁挂炉行业相对较晚，但其壁挂炉产品在欧洲市场也有出色的表现。

②报告期内，贝卡尔特（Bekaert）中国子公司贝卡尔特采暖科技（苏州）有限公司在苏州太仓新建生产基地，全面布局中国市场。为此，发行人积极的跟进

贝卡尔特在中国投资建厂的事项，借此契机，也已逐步切入了国内商用冷凝式壁挂炉热交换器市场。2017 年 1 月、2018 年 7 月，发行人分别开始向贝卡尔特（Bekaert）在中国的子公司贝卡尔特（中国）技术研发有限公司、贝卡尔特采暖科技（苏州）有限公司销售商用冷凝式壁挂炉热交换器。未来，公司与贝卡尔特（Bekaert）的合作还将进一步深化。

③2019 年 9 月，发行人开始接触并开发了新客户法国大西洋集团（GROUPE ATLANTIC），并于 2020 年 5 月进行供货。大西洋集团 1968 年在法国成立，如今拥有包括 Ideal 在内的 16 个主要品牌，28 个全球生产基地，四大洲 39 个销售网点，每年数百万台热能装置的大规模生产，应用领域为供热采暖解决方案，为数百万用户提供服务。大西洋集团的热能装置包含了壁挂炉、商用锅炉、工业锅炉、热水器、电暖炉、暖气片等。其中，发行人第一大客户 Ideal 为法国大西洋集团 16 个主流品牌之一，是大西洋集团最主要的壁挂炉品牌，其他品牌（Atlantic、Thermor、Sauter、Lazzarini、Ygnis、Hamworthy、Austria Email、Ideal Commercial、Keston、Gledhill、Erensan、ACV、Triangle Tube、Innovert、Orcon）主要集中在热水器、商用/工业锅炉等领域。未来，公司通过大西洋集团将接触到更多的潜在客户。

（3）持续研发投入，不断提升自身技术水平

报告期内，发行人持续的进行研发投入，提高综合实力及增加技术储备。2017 年至 2020 年 3 月末，公司研发费用支出分别为 914.73 万元、902.19 万元、896.74 万元、173.59 万元，分别占营业收入的比例为 5.68%、4.36%、4.14%、3.84%。

通过不断的研究开发，发行人不断提升自身技术水平：在铸造工艺及自动化提升方面，公司掌握了铝熔体精炼技术、铝熔体的除氢工艺，开发了铝熔体净化设备的热量安全缓冲结构、安全出料式天然气熔铝炉、热交换器柔性制造单元等；在热交换器实现的功能方面，开发了节能型热交换器、高效能平行流热交换器、新型翅片管热交换器、高密封性热交换器、高效导热热交换器、高效采热热交换器、新型双水道进出口热交换器、多通道热交换器等。发行人始终瞄准市场终端客户的需求以及国内外市场的技术发展情况，依照市场的需求为牵引，确定公司产品研发与生产方向，努力实现创新升级。

发行人经过多年的发展，在热交换器开发、生产、制造等方面形成了一定的竞争优势，具备独立获取业务、防范单一客户依赖风险的能力。发行人下游行业具有良好的市场前景，在冷凝式燃气壁挂炉行业持续发展的情况下，公司与 Ideal 的合作关系具备稳定性及可持续性，保证了公司业务稳定发展。因此，发行人对 Ideal 公司存在单一客户依赖的风险，但不会对未来持续经营能力构成重大不利影响。

3、发行人已进行了充分风险提示

发行人已在《招股说明书》的“第四节 风险因素”之“二、经营风险、（二）客户集中度较高的风险”补充披露如下：

2020 年 1-3 月、2019 年度、2018 年度及 2017 年度，公司对第一大客户英国供暖行业百年品牌 Ideal 的销售收入占营业收入的比例分别为 86.24%、81.51%、81.06%、81.26%，终端客户集中度较高。**发行人对 Ideal 公司存在依赖性，但不构成重大不利影响。**

尽管 Ideal 公司近年来生产、经营状况稳定，销售业绩良好，且与公司已经形成相对稳定、长期互信的合作关系，但若未来公司与主要客户的合作发生变化，或主要客户的经营状况发生变化，从而降低对公司产品的采购，将可能对公司的盈利能力与业务发展造成重大不利影响。

十、主要客户的行业地位、主要客户对供应商的选择及管理制度

（一）主要客户的行业地位

发行人主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金（Daikin）均为国外知名且历史悠久的企业：

Ideal 公司创办于 1906 年，英国供暖行业的百年龙头品牌，英国本土唯一一家集设计、开发与生产所有采暖产品为一体的锅炉制造商，2019 年英国仅有的六家获得两项英国女王企业奖的公司之一，壁挂炉产品英国市场占有率超过 25%，爱尔兰地区市场占有率超过 40%，给用户提供了长达 10 年的质保期，拥有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价，与威能（Vaillant）、博世（Bosch）成为英国市场三大最畅销品牌。2019 年，英国 Ideal 公司实现营业收入约 3.2 亿

英镑,同比增长 10.30%。(介绍援引自 Ideal 公司主页 <https://idealboilers.com/about-us> 及美国研究咨询机构 Wonder 发布针对英国供热、通风系统与空调市场的报告《HVAC》(Heating; Ventilation; Air-conditioning))

贝卡尔特(Bekaert)成立于 1973 年,是世界上最早开始研发和生产全预混燃烧器,并将全预混技术运用到铸铝冷凝锅炉的企业。在过去的三十年中,贝卡尔特(Bekaert)设计了 50 多种不同的铸铝冷凝式热交换器型号,容量从 20KW 到 1MW 以上,是全球采暖解决方案的先驱和技术领导者。贝卡尔特(Bekaert)隶属于贝卡尔特集团,主要经营贝卡尔特集团的燃烧器业务,1880 年成立的贝卡尔特集团是一家总部位于比利时的百年跨国企业。贝卡尔特 2019 年度实现营业收入 43.2 亿欧元,同比增长 0.40%。(介绍援引自贝卡尔特中国主页:<https://www.bekaert.com.cn/zh-CN/贝卡尔特集团>)

大金(Daikin)成立于 1924 年,是一家活跃在空调、制冷、氟化学、电子、油压机械等多种领域的日本世界级跨国企业,特别在空调冷冻方面,产品种类达 5,000 种之多,是世界上集空调、冷媒以及压缩机的研发、生产和销售于一体的综合性专业厂家。2011 年,大金(Daikin)收购土耳其 Airfel 集团,Airfel 集团为土耳其空调制造先进企业。同年,大金(Daikin)完成在土耳其壁挂炉生产基地的整合工作,产品拓展至欧洲采暖市场。大金 2019 年度实现收入 2.55 万亿日元,同比增长 2.79%。根据佰世越数据显示,2017 年大金土耳其品牌壁挂炉年销量约 5 万台,占整个欧洲市场份额的 0.67%。(介绍援引自大金百度百科:<https://baike.baidu.com/item/大金空调/3298608?fr=aladdin>)

(二) 主要客户对供应商的选择及管理制度

1、主要客户对供应商的选择

发行人主要客户对供应商的选择,系通过对供应商进行质量管理体系、环境管理体系、生产及检测设备、财务状况、仓储物流能力以及工人素质等多方面的考核认证。供应商通过资质考察后,还需配合客户进行产品的前期研发沟通、样品试制及检测、客户确认、小批量供货等几个主要步骤后,进入大批量供货阶段,并在后续合作中持续接受监督和检查。

2、主要客户对供应商的管理制度

根据主要客户与发行人签署的合同，客户对供应商的日常管理制度具体如下：

客户名称	对供应商的管理制度
Ideal	(1) 供应商应达到和保持 Ideal 根据《联合国全球契约》的 10 项原则制定的《道德贸易政策》； (2) 供应商应达到和保持 Ideal 关于奴隶制和人口贩卖方面的政策要求，Ideal 将不定期对供应商进行访问，并通过一系列标准包括 CSR（企业社会责任）参数对供应商进行评估； (3) 在供应可靠性、产品质量、创新、运作的效率和合作、战略方面对供应商进行年度评估，根据评估情况对供应商采取改进计划、工厂访问、审计等措施； (4) 对供应商的绩效进行月度监控，并评估供应商是否达到考核目标，若未达到，将会被列入供应商管理监控名单；
贝卡尔特（Bekaert）	(1) 供应商应保持最先进的管理体系，要求能够独立进行问题分析并保证产品质量，贝卡尔特（Bekaert）可视具体情况对供应商进行审计； (2) 允许贝卡尔特（Bekaert）及其客户（如有必要）进入所有生产区域、仓库和相邻区域，以及查看所有质量相关文件；
大金（Daikin）	(1) 大金（Daikin）批准供应商量产后，将对供应商质量水平进行定期审核，供应商质量水平应保持在 A 级； (2) 量产后，大金（Daikin）将每月跟踪供应商在量产条件下的绩效，若供应商绩效连续 3 个月低于 2 级，大金（Daikin）将派出独立审计师提供管理服务，费用由供应商负责；

注：上述对供应商的选择及管理要求系发行人根据与客户的实际合作及协议约定情况总结

十一、招股说明书中关于英国 Ideal 公司“有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价”，关于发行人“全面嵌入 Ideal 公司壁挂炉部件生产环节，成为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一”等相关表述是否准确，是否有充分证据支持；请核查招股说明书是否存在其他夸大发行人竞争优势的表述，如是，请删除，避免误导投资者

（一）招股说明书中“有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价”；“全面嵌入 Ideal 公司壁挂炉部件生产环节，成为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一”等相关表述的出处援引情况

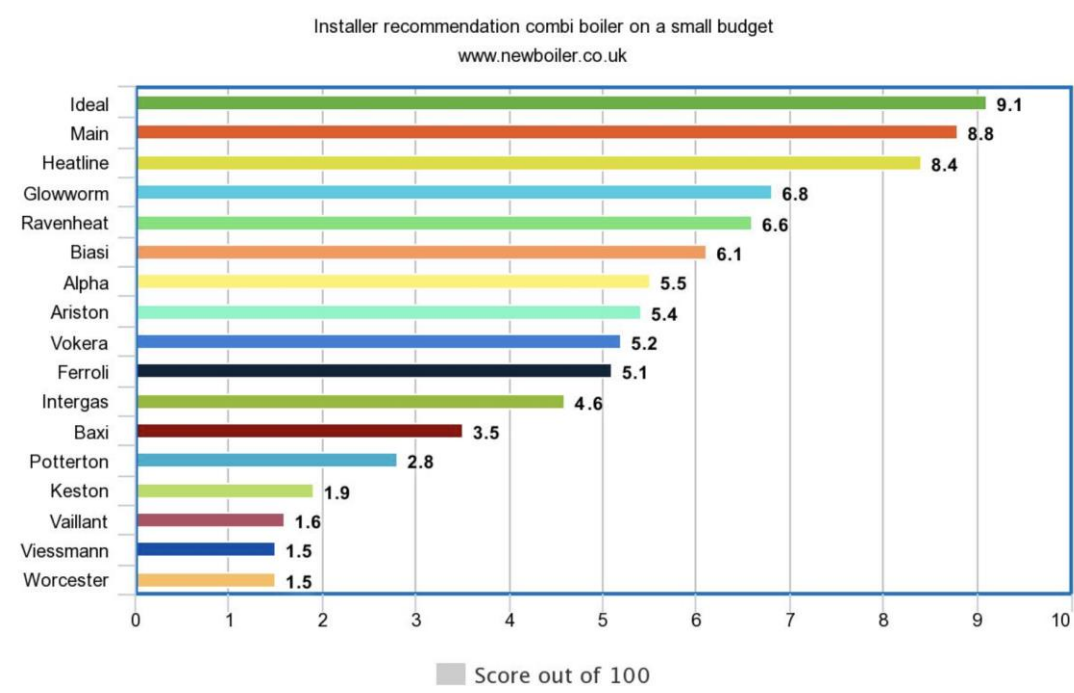
1、“有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价”的表述援引自报告《HVAC》

2019 年 2 月，美国研究咨询机构 Wonder 发布针对英国供热、通风系统与空调市场的报告《HVAC》（Heating; Ventilation; Air-conditioning），其中对于 Ideal

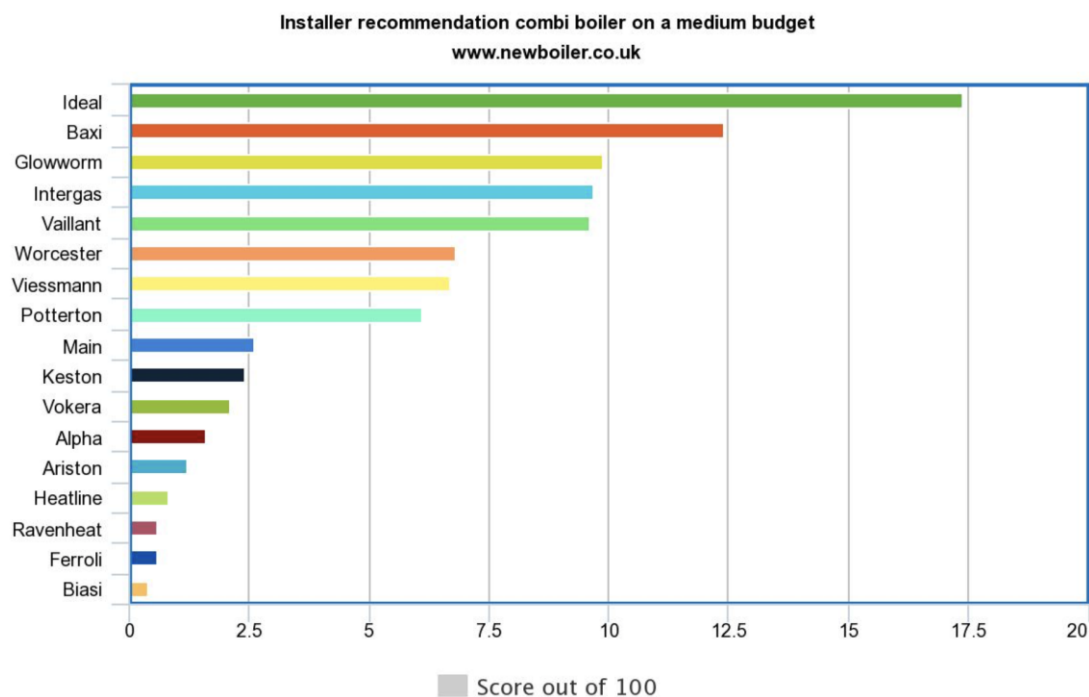
公司的介绍如下：“Ideal is considered the best quality brand and the one offering the most durable products within the affordable boiler category price range.”。发行人根据以上表述翻译后，形成对客户 Ideal“有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价”的描述。

此外，根据英国锅炉产品研究网站（www.newboiler.co.uk），通过英国当地 600 个锅炉制造工程师的投票，对市场上最好锅炉产品的调研报告-《REVEALED: The best boiler voted by 600 engineers》，具体情况如下：

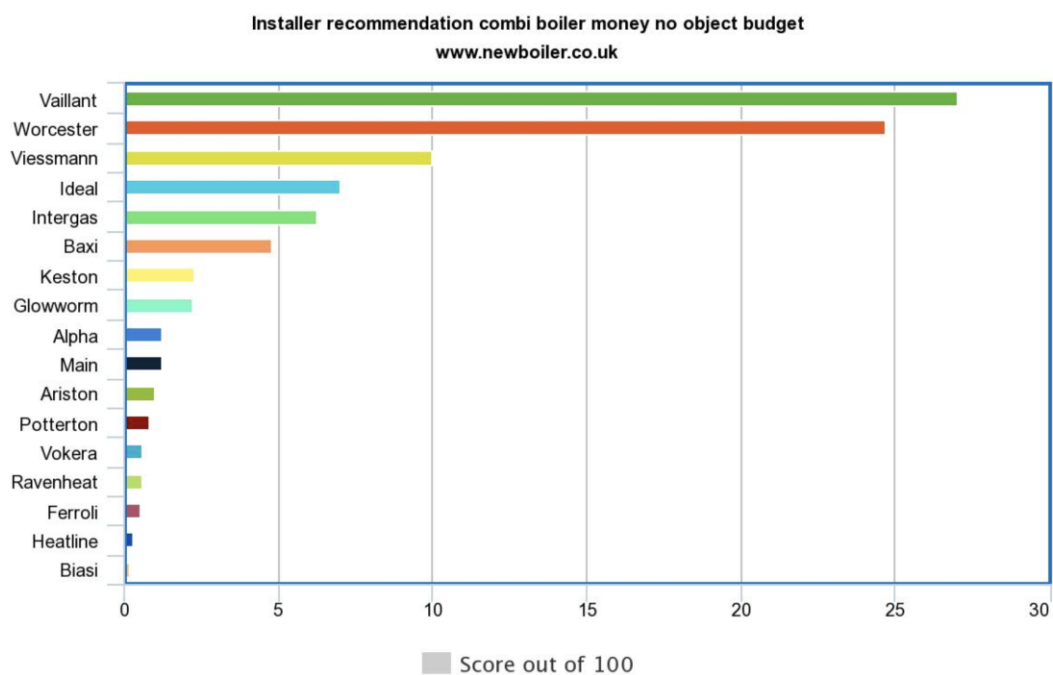
资金预算较低的锅炉产品购买推荐评分



资金预算中等的锅炉产品购买推荐评分



无资金预算上限的锅炉产品购买推荐评分



在有相对预算范围内的居家锅炉产品范围内，Ideal 均获得最高的评分；而无资金预算等价格相对较高的锅炉产品，威能(Vaillant)、博世(Worcester Bosch)、菲斯曼(Viessmann)位列前三。上述调研评分者作为锅炉产品制造工程师，其评分维度从质量、售后服务、报修等方面进行，Ideal 在有相对预算范围内的锅炉

产品购买推荐中评分第一，也可以得出 Ideal 公司“有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价”的结论。

2、对招股说明书“全面嵌入 Ideal 公司壁挂炉部件生产环节，成为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一”的表述进行修改

根据发行人与 Ideal 的合作历程，Ideal 公司于 2012 年关闭了其在英国的铸造厂，此后发行人更好的嵌入到了 Ideal 公司壁挂炉部件的生产环节。根据与 Ideal 客户进行访谈确认，报告期内，Ideal 向发行人采购金额占 Ideal 该类商品采购金额的比例保持在 85%以上，所以发行人是 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上冷凝式热交换器的核心部件供应商之一。

经过查询 Ideal 官网（idealboilers.com），Ideal 各产品系列采用发行人冷凝式热交换器产品的情况如下：

产品类型	产品系列	型号	使用发行人热交换器	未使用发行人热交换器原因
家用冷凝式 燃气壁挂炉	Combi Boilers products	Logic Max Combi	☑	--
		Logic+ Combi	☑	--
		Vogue Max Combi	--	该款式为不锈钢热交换器
		Vogue Gen2 Combi	--	该款式为不锈钢热交换器
	System Boilers products	Logic Max System	☑	--
		Logic+ System	☑	--
		Vogue Max System	--	该款式为不锈钢热交换器
		Vogue Gen2 System	--	该款式为不锈钢热交换器
	Heat Only Boilers products	Logic Max Heat	☑	--
		Logic+ Heat	☑	--
		Mexico HE	☑	--
商用冷凝式 锅炉	Condensing Boilers Commercial products	Evomax 2	☑	--
		Evomax2 Cascade	☑	--
		Evomax	☑	--
		Evomax Cascade	☑	--
		EVO S	--	由其他供应商 供应热交换器
		Imax Xtra	--	
		Imax Xtra EL	--	
		Evomod	--	老款燃油锅炉
		Evojet	--	

由上表可以看出，除了部分使用不锈钢热交换器的款式、部分老款燃油商用锅炉产品、少部分商用锅炉产品由其他供应商供应以外，Ideal 公司的主流壁挂炉产品均采用的发行人销售的冷凝式热交换器产品，发行人成为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一，嵌入了 Ideal 公司主要壁挂炉产品系列。

但对于燃气壁挂炉整体来说，还包括风机、控制器、水泵、比例阀、燃烧器、分压开关、膨胀水箱等部件。为避免歧义，不影响投资者对发行人的整体判断，对招股说明书相关表述修改如下：发行人与 Ideal 公司 2006 年首次合作至今，公司凭借成熟的铸造工艺和良好的产品品质，与 Ideal 公司保持了长期稳定的合作关系。尤其在 Ideal 公司关闭其铸造工厂后，公司**更好地**嵌入了 Ideal 公司壁挂炉部件的生产环节，成为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一。

（二）招股说明书相关表述的查询与修订

经过对《招股说明书》全文中可能存在夸大性质的用语进行检索，发行人对以下信息披露进行了修改，具体如下：

《招股说明书》所属章节	修改前	修改后
“第九节 募集资金运用与未来发展规划 二、本次募集资金投资项目的必要性与可行性”之“（一）本次募集资金投资项目的必要性”	公司一直秉持让客户满意的宗旨，以提供高品质的专业制造为使命，专注于各类冷凝式热交换器的研发、生产及销售，努力将公司塑造成为具有国际水准的热交换器专业服务商。面对行业竞争，公司需依靠领先的技术、优秀的品质和完善的服务，扩大市场占有率。	公司一直秉持让客户满意的宗旨，以提供高品质的专业制造为使命，专注于各类冷凝式热交换器的研发、生产及销售，努力将公司塑造成为具有国际水准的热交换器专业服务商。面对行业竞争，公司需依靠 先进 的技术、优秀的品质和完善的服务，扩大市场占有率。
“第八节 财务会计信息与管理层分析 九、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率”之“2、主营业务毛利率”	公司生产的铝合金冷凝式热交换器，生产工艺水平较高，服务于下游行业龙头企业 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey），毛利率水平较高。	公司生产的铝合金冷凝式热交换器，生产工艺水平较高，服务于下游行业 知名 企业 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey），毛利率水平较高。
“第八节 财务会计信息与管理层分析 十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（七）持续盈利能力分析”之“1、公司持续盈利能力情况”	获得下游行业龙头企业 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）的一致认可。	获得下游行业 知名 企业 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）的一致认可。

十二、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人与主要客户签订的框架协议；
- 2、查阅会计准则相关规定，分析公司模具会计处理的合理性，购买保险的会计处理；
- 3、核查报告期内质量品质扣款相应凭证及后附单据；查阅同行业可比公司的年报等资料，了解同行业可比公司预计负债、售后服务费的会计处理情况；
- 4、通过网络查询冷凝式壁挂炉及冷凝式热交换器行业相关的研究报告、媒体报道。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

- 1、发行人与主要客户 Ideal、贝卡尔特(Bekaert)、大金土耳其(Daikin Turkey)均已合作多年，发行人与上述客户的合作关系具备稳定性及可持续性；
- 2、发行人与主要客户存在共同研发/设计活动，对发行人生产经营不存在不利影响；
- 3、发行人用于生产各产品的首套模具由客户提供，不存在客户提供生产设备的情况，模具不存在出租、抵押等权利限制情形；
- 4、Ideal 与美兰德签署采购框架合同系历史合作关系和合作模式的延续，具有合理性，不会对发行人的权益造成影响；
- 5、发行人为销售商品所购买的保险包括出口保险及产品责任保险；
- 6、发行人售后服务费的发生具有偶发性、不确定性的特点，并且历史实际发生售后服务费金额很小。因此，发行人暂未对售后服务费计提预计负债，相关会计处理符合重要性原则，与同行业公司的会计政策不存在重大差异；

7、发行人的客户集中度高具有合理性，符合下游行业惯例。发行人对 Ideal 公司存在单一客户依赖的风险，但不会对未来持续经营能力构成重大不利影响；

8、发行人已对招股说明书中“全面嵌入 Ideal 公司壁挂炉部件生产环节”的表述进行修订，不影响投资者对发行人的整体判断。

问题二十 关于供应商

报告期内前五大供应商采购额占采购总额的比例分别为 85.13%、79.09%、77.86%、84.67%。发行人向上海正岸采购金额占合金铝锭和焊丝采购金额的比例为 99.21%、97.63%、87.68%、75.83%。2017 年、2018 年及 2020 年一季度向山东圣泉新材料股份有限公司采购树脂的金额占树脂采购额的比例为 100%、98.41%、100%。

请发行人补充披露：（1）缙云县天然气有限公司在 2018 年、2019 年进入前五大供应商以及江苏超今新材料有限公司 2019 年进入前五大供应商的原因，报告期内前五大供应商存在变化的原因；（2）报告期内主要供应商情况，包括成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人情况，供应商的主营业务、生产规模，对发行人的销售产品与供应商的业务及规模是否匹配，结合可选供应商数量、切换供应商成本等因素分析，是否存在依赖单一供应商的风险，如是，请进行充分风险提示；（3）对于上海正岸物资贸易有限公司加工费的公允性，并提供与同类供应商交易价格的对比分析；（4）发行人与江苏超今新材料有限公司开始合作的原因，江苏超今新材料有限公司供应的合金铝锭与上海正岸是否存在较大差异；（5）树脂、砂子系标准品还是定制品，报告期内供应商数量及采购金额，主要供应商基本情况及合作历史，向山东圣泉新材料股份有限公司采购树脂比例较高的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、缙云县天然气有限公司在 2018 年、2019 年进入前五大供应商以及江苏超今新材料有限公司 2019 年进入前五大供应商的原因，报告期内前五大供应商存在变化的原因

(一) 缙云县天然气有限公司在 2018 年、2019 年进入前五大供应商以及江苏超今新材料有限公司 2019 年进入前五大供应商的原因

1、2018 年、2019 年发行人天然气用量较 2017 年有所增长，所以缙云县天然气有限公司在 2018 年、2019 年进入前五大供应商。2017 年至 2019 年，公司产量增加，同时 2019 年公司更换大型熔铝炉，因此导致天然气耗用增加。

2、随着公司业务的发展，为更好的保障公司原材料合金铝锭的供应安全，公司增加了合金铝锭的采购途径。2019 年，公司与江苏超今新材料有限公司开始合作，用于生产部分型号的铝合金热交换器产品，增加了原材料供应途径，故江苏超今进入了 2019 年前五大供应商。

(二) 报告期内前五大供应商存在变化的原因

报告期内，发行人前七名供应商采购金额具体如下：

2020 年 1-3 月：

单位：万元

序号	原材料供应商名称	采购类别	采购金额	占当期采购总额比例
1	上海正岸物资贸易有限公司	合金铝锭	725.20	52.02%
2	江苏超今新材料有限公司	合金铝锭	220.11	15.79%
3	国网浙江缙云县供电公司	电力	122.58	8.79%
4	宁波衡通供应链管理有限公司	船运、空运费	84.31	6.05%
5	山东圣泉新材料股份有限公司	树脂	28.14	2.02%
6	缙云县宇鸿造型材料厂	覆膜砂、再生砂	24.60	1.76%
7	缙云县天然气有限公司	天然气	23.39	1.68%
合计			1,228.33	88.11%

2019 年度：

单位：万元

序号	原材料供应商名称	采购类别	采购金额	占当期采购总额比例
1	上海正岸物资贸易有限公司	合金铝锭、焊丝	5,255.41	54.11%
2	国网浙江缙云县供电有限公司	电力	876.22	9.02%
3	江苏超今新材料有限公司	合金铝锭	737.79	7.60%
4	缙云县天然气有限公司	天然气、管道安装	363.94	3.75%
5	宁波衡通供应链管理有限公司	船运、空运费	328.82	3.39%
6	山东圣泉新材料股份有限公司	树脂	299.81	3.09%
7	永嘉县旭忠石英砂有限公司	砂子	195.69	2.01%
合计			8,057.68	82.96%

注：2019 年，发行人向缙云县天然气有限公司采购天然气金额 329.99 万元，管道安装费 33.94 万元。

2018 年度：

单位：万元

序号	原材料供应商名称	采购类别	采购金额	占当期采购总额比例
1	上海正岸物资贸易有限公司	合金铝锭、焊丝	6,479.30	62.80%
2	国网浙江缙云县供电有限公司	电力	760.45	7.37%
3	山东圣泉新材料股份有限公司	树脂	347.36	3.37%
4	永嘉县旭忠石英砂有限公司	砂子	287.11	2.78%
5	缙云县天然气有限公司	天然气	285.14	2.76%
6	宁波衡通供应链管理有限公司	船运、空运费	280.42	2.72%
7	四川兰德高科技产业有限公司	铝钛硼合金、铝锆合金	178.02	1.73%
合计			8,617.80	83.53%

2017 年度：

单位：万元

序号	原材料供应商名称	采购类别	采购金额	占当期采购总额比例
1	上海正岸物资贸易有限公司	合金铝锭、焊丝	5,730.77	68.45%
2	国网浙江缙云县供电有限公司	电力	592.85	7.08%
3	宁波衡通供应链管理有限公司	船运、空运费	327.78	3.91%
4	永嘉县旭忠石英砂有限公司	砂子	255.77	3.05%
5	山东圣泉新材料股份有限公司	树脂	220.17	2.63%
6	缙云县天然气有限公司	天然气	207.62	2.48%
7	四川兰德高科技产业有限公司	铝钛硼合金、铝锆合金	160.47	1.92%
合计			7,495.43	89.53%

2017 年至 2019 年，供应商变化示意图情况具体如下：

序号	2017 年原材料供应商名称	变动	2018 年原材料供应商名称	变动	2019 年原材料供应商名称
1	上海正岸物资贸易有限公司	----->	上海正岸物资贸易有限公司	----->	上海正岸物资贸易有限公司
2	国网浙江缙云县供电有限公司	----->	国网浙江缙云县供电有限公司	----->	国网浙江缙云县供电有限公司
3	宁波衡通供应链管理有限公司	----->	山东圣泉新材料股份有限公司	----->	江苏超今新材料有限公司
4	永嘉县旭忠石英砂有限公司	----->	永嘉县旭忠石英砂有限公司	----->	缙云县天然气有限公司
5	山东圣泉新材料股份有限公司	----->	缙云县天然气有限公司	----->	宁波衡通供应链管理有限公司
6	缙云县天然气有限公司	----->	宁波衡通供应链管理有限公司	----->	山东圣泉新材料股份有限公司
7	四川兰德高科技产业有限公司	----->	四川兰德高科技产业有限公司	----->	永嘉县旭忠石英砂有限公司

各年度之间，公司采购额的变化导致各供应商的排名有所改变。缙云县天然气有限公司排名持续上升系发行人天然气用量持续增长；宁波衡通供应链管理有

限公司为发行人提供船运、空运等货运服务，由 2017 年度第三大供应商下降为 2018 年度第六名，采购金额由 2017 年度 327.78 万元下降为 2018 年度 280.42 万元，主要原因系该年度运输价格下降且空运服务相对较少所致。山东圣泉新材料股份有限公司、永嘉县旭忠石英砂有限公司的采购金额绝对值变动较小，排名的变化主要系其他供应商采购额的增加或下降所致。

总体来看，2017 年至 2019 年，发行人供应商稳定，除新增供应商江苏超今外，发行人主要供应商无新增或减少变化。

二、报告期内主要供应商情况，包括成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人情况，供应商的主营业务、生产规模，对发行人的销售产品与供应商的业务及规模是否匹配，结合可选供应商数量、切换供应商成本等因素分析，是否存在依赖单一供应商的风险，如是，请进行充分风险提示

（一）报告期内主要供应商情况，包括成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人情况，供应商的主营业务、生产规模，对发行人的销售产品与供应商的业务及规模是否匹配

报告期内，进入发行人前五大的供应商基本情况如下：

名称 (排名不分先后)	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	实际控制人	主营业务	对发行人主要销售的产品或提供的服务	采购额占其销售同类型产品的比例
上海正岸物资贸易有限公司	2006.8.22	500	郝建国持有 60%；章义平持有 20%；夏伟明持有 20%	郝建国	有色金属贸易	合金铝锭、焊丝	30.25%
江苏超今新材料有限公司	2016.7.28	10,000	无锡中包铝业有限公司持有 50.5%；上海超今企业管理集团有限公司持有 49.5%	李相春	合金铝、铝制品的制造、加工	合金铝锭	1.37%
国网浙江缙云县供电有限公司	1997.5.15	23,621	国网浙江省电力有限公司持有 100%	国务院国有资产监督管理委员会	电力供应	电力	--
缙云县天然气有限公司	2010.11.4	3,953	浙江省能源集团城市燃气有限公司持有 90%；浙江缙云城市建设	浙江省人民政府	天然气供应	天然气	--

			开发有限公司持有 10%。				
宁波衡通供应链管理有限公司	2014.12.4	500	谢燕华持有 90% 孔维光持有 10%	谢燕华	货物的国际代理运输、 报关、报 检、保险、 仓储、进 出口贸易代理	代理运输、 报关	9.40%
山东圣泉新材料股份有限公司	1997.4.18	23,651	济南圣泉集团股份有限公司持有 52.14%，中国农发重点建设基金有限公司持有 47.78%，济南圣泉唐和唐生物科技有限公司持有 0.08%	唐一林、唐地源	酚醛树脂、环氧树脂及复合材料的研发、生产、销售	树脂	0.10%
永嘉县旭忠石英砂有限公司	2015.5.4	100	黄庆光持有 40% 黄建忠持有 40% 叶朝旭持有 20%	黄庆光 黄建忠	石英砂销售	石英砂	72.70%

注：采购额占其销售同类型产品的比例=（发行人相应产品采购额/经供应商确认的销售额）*100%，为报告期三年及一期的平均值

发行人主要供应商的业务规模足以覆盖发行人的采购量，上述供应商对发行人的销售产品与其业务规模相匹配。

（二）结合可选供应商数量、切换供应商成本等因素分析，是否存在依赖单一供应商的风险，如是，请进行充分风险提示

报告期内，发行人前五大供应商集中度较高，其中，向上海正岸物资贸易有限公司采购金额占当期采购总额的比例分别为 68.45%、62.80%、54.11%、52.02%。

1、发行人主要集中向上海正岸采购的原因

（1）上海正岸代理包头铝业生产的铝材，包头铝业前身是包头铝厂，规划于新中国第一个五年计划时期，始建于 1958 年，是国家“二五”期间建设的电解铝企业，也是新中国成立以来完全依靠自己力量自主设计、建成的第一家电解铝企业。包头铝业目前为中国铝业股份有限公司的子公司，是央企中国铝业电解铝业务主要生产基地之一，包头铝业生产的合金铝锭产品为其自产原铝添加少量其他元素，合金元素配比精准，产品质量非常优异；行业其他铝合金供应商除用纯铝生产合金铝锭外，部分企业利用回收铝为原料生产合金铝锭，导致产品成分比例波动，从而降低原材料质量品质，进而影响最终产品的导热性、抗疲劳性、耐

腐蚀性等性能。出于对产品质量的要求，发行人与上海正岸代理的包头铝业有多年合作，报告期内，原材料供应一直稳定，产品品质符合各项检测指标及欧洲标准。即使在新型冠状病毒肺炎疫情期间，包头铝业依然全力保障产品供应，大大降低了此次疫情对发行人生产经营活动的影响。

(2) 发行人向上海正岸物采购的合金铝锭市场供应十分充足，与五金配件、树脂、添加剂等原材料不同，有些五金配件、树脂、添加剂等原材料只有特定厂家生产，而发行人购买的合金铝锭为大宗原材料，供应厂家较多。若增加采购途径及采购方，发行人购买的原材料未发生变化，但是却相应增加了供应商管理成本和质量控制风险。

(3) 报告期内，发行人通过代理商上海正岸向包头铝业采购，主要原因还由于发行人目前生产规模较小，每年采购数量 4,000~5,000 吨，需要包头铝业定制化配比其他硅、镁等元素生产，需求较为繁琐，每一批次订货难度较大。上海正岸作为包头铝业华东地区代理商，既可以帮助发行人充分沟通协调包头铝业生产端产能，又可以同时与其他同样需求的厂家向包头铝业下达订单，集中生产。

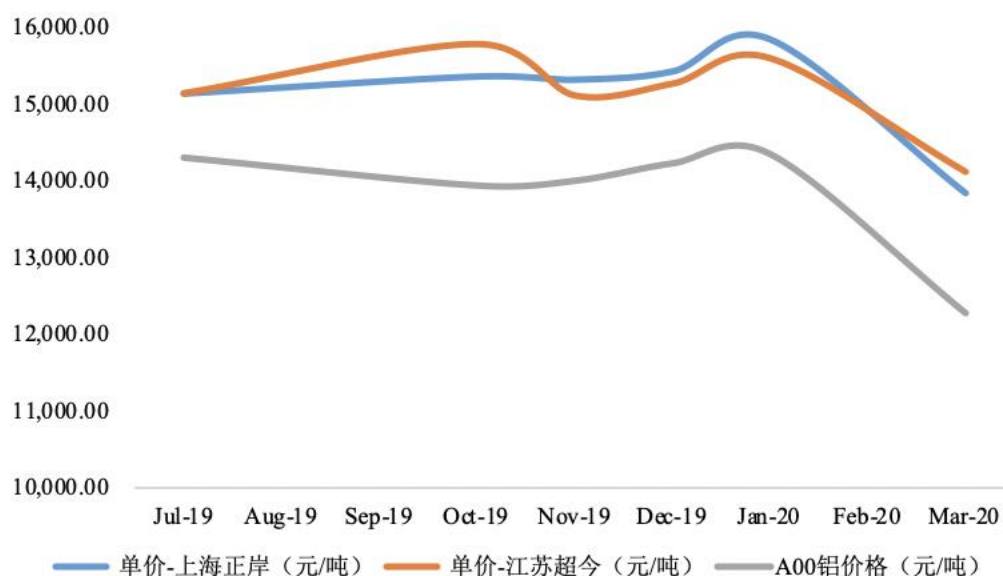
(4) 报告期内，发行人根据客户部分产品型号调整的需要，对铝、硅、镁合金原材料成分配比多次调整，上海正岸作为代理商及时负责生产采购双方技术端的协调沟通，保证产品品质符合终端客户新型号产品对原材料的要求。

(5) 报告期内，发行人对合金铝锭材料与上海正岸的采购价格执行“长江有色金属网纯铝（A00 铝）现货价格的周均价+加工费”的采购定价模式，加工费主要由少量镁、硅等合金材料成本及人工、物耗等构成，公司报告期内合金铝锭“加工费”金额较为稳定。

2、发行人向上海正岸采购铝锭为大宗商品，可选供应商较多，切换成本较低

发行人向上海正岸采购 A00 铝合金。A00 铝属于大宗商品，价格透明，属于完全充分竞争市场，国内能提供铝、镁、硅合金的生产厂家众多，切换成本较低。发行人对合金铝锭材料与供应商的采购价格执行“长江有色金属网纯铝（A00 铝）现货价格的周均价+加工费”的采购定价模式。2019 年，发行人新增铝合金供应

商江苏超今，与上海正岸采购价格（分别加上各自加工费），与长江有色金属网纯铝（A00 铝）价格按月对比情况如下：



A00 铝市场价格每周均价均有变化，由于采购时点不同，所以上海正岸与江苏超今每月采购单价存在一定差异。总体来看，新增供应商江苏超今的平均采购单价与上海正岸没有重大差异。公司如果需要更换供应商，切换成本较低。

报告期内，发行人向上海正岸采购金额占当期采购总额的比例较高，但发行人向上海正岸采购的铝锭为大宗商品，可选生产厂家众多，切换成本较低。因此，发行人对上海正岸不存在重大依赖，不存在依赖单一供应商的风险。为了更充分保障公司原材料合金铝锭的采购安全，2019 年开始，发行人向江苏超今采购了部分合金铝锭，用于生产部分铝合金热交换器产品型号，增加了原材料供应途径。

同时，发行人已在《招股说明书》的“第四节 风险因素”之“二、经营风险、（四）供应商集中度较高的风险”充分披露相关风险。

公司主要原材料合金铝锭大部分向上海正岸采购。2020 年 1-3 月、2019 年度、2018 年度及 2017 年度，公司向上海正岸的采购金额分别为 725.20 万元、5,255.41 万元、6,479.30 万元、5,730.77 万元，占同期采购总额的比例为 52.02%、54.11%、62.80%、68.45%。

为降低供应商管理成本和质量风险，保证原材料供应的稳定性、及时性，公司长期向上海正岸采购合金铝锭，双方已建立良好的合作关系。公司采购的合金

铝锭系大宗原材料，市场供应充足，公司对上海正岸不存在重大依赖。但若公司与上海正岸的合作关系发生不利变化，短期内可能对公司的日常经营产生一定影响。

三、对于上海正岸物资贸易有限公司加工费的公允性，并提供与同类供应商交易价格的对比分析

报告期内，发行人主要向上海正岸采购 A00 铝，采购价格执行“长江有色金属网纯铝（A00 铝）现货价格的周均价+加工费”的采购定价模式，加工费主要由少量镁、硅等合金材料成本及人工、物耗、运输费等构成。2019 年，发行人为更好的确保原材料供应，新增 A00 铝供应商江苏超今。两者加工费对比情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
上海正岸	930.00	930.00	960.00	860.00
江苏超今	700.00	700.00	--	--

江苏超今的加工费低于上海正岸主要是运费差异所致。由于发行人不承担运费，故供应商的运费成本包含在发行人的采购价格中，由于 A00 铝为大宗商品，价格透明，因此，供应商间的运费成本差异最终体现在加工费中。

上海正岸代理包头铝业的产品，包头铝业通过汽运方式，由内蒙古工厂直接发货至发行人处。江苏超今地处江苏无锡，也通过汽运方式从其宁波港口的仓库发货至发行人处。发行人位于浙江省丽水市缙云县，距离内蒙古超过 2,000 公里，距宁波港仅 300 公里左右，运费差异明显。因此，江苏超今与上海正岸相比，其加工费相对较低。

综上所述，上海正岸与江苏超今加工费用没有重大差异，上海正岸加工费具有公允性。

四、发行人与江苏超今新材料有限公司开始合作的原因，江苏超今新材料有限公司供应的合金铝锭与上海正岸是否存在较大差异

随着发行人业务的发展，为更充分的保障公司原材料合金铝锭的采购安全，2019 年开始，发行人向江苏超今采购了部分合金铝锭，用于生产部分铝合金热交换器产品型号，增加了原材料供应途径。

发行人的产品用于家用冷凝式燃气壁挂炉、商用冷凝式燃气锅炉，而燃气炉本身对产品的使用寿命要求较高，家用冷凝式燃气壁挂炉在欧洲国家已作为白色家电大规模普及应用，产品质量、使用寿命，尤其是产品安全性保证非常关键。因此，发行人对生产热交换器的原材料的质量要求很高。

发行人与上海正岸代理的包头铝业有多年合作，报告期内，原材料供应一直稳定，产品品质符合各项检测指标及客户要求。江苏超今为发行人新开发的供应商，目前主要是小批量供货。在质量、供货稳定性等方面得到公司的认可后才会进一步加大供货量。因此，在质量标准要求相同的前提下，江苏超今的合金铝锭与上海正岸不存在较大差异。

五、树脂、砂子系标准品还是定制品，报告期内供应商数量及采购金额，主要供应商基本情况及合作历史，向山东圣泉新材料股份有限公司采购树脂比例较高的原因及合理性

（一）树脂、砂子系标准品，报告期内供应商数量及采购金额，主要供应商基本情况及合作历史

树脂、砂子系标准品。树脂的种类可以分为酚醛树脂、环氧树脂、铸造造型树脂等，公司主要使用酚醛树脂及少量的铸造造型树脂（冷芯树脂）。砂子一般可以分为白砂、原砂、再生砂、硅砂等，公司主要使用原砂（石英砂）、再生砂等。

报告期内，发行人树脂、砂子供应商数量及采购金额情况如下：

单位：家/万元

类别	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额
砂子	4	51.89	9	546.89	11	589.54	7	363.75
树脂	1	28.14	3	304.1	3	352.98	1	220.17

2018 年，砂子的供应商增加主要由于主要供应商（永嘉县旭忠石英砂有限公司）的产量短暂紧缺，发行人向其他供应商补充采购所致。

报告期内，发行人砂子、树脂主要供应商情况如下：

名称 (排名不分先后)	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	实际控制人	合作历史
----------------	------	--------------	------	-------	------

砂子供应商					
永嘉县旭忠石英砂有限公司	2015.5.4	100	黄庆光持有 40% 黄建忠持有 40% 叶朝旭持有 20%	黄庆光 黄建忠	2016 年起
文昌力成铸造材料有限公司	2012.9.20	50	符永生持有 40% 云天宇持有 30% 洪继先持有 30%	符永生	2012 年起
南通美莱达科技有限公司	2013.1.29	5,000	钟辉云持有 75% 钟淑云持有 25%	钟辉云	2018 年起
缙云县宇鸿造型材料厂	2000.8.3	12.8	赵 智 武 持 有 100%	赵智武	2018 年起
浙江灵信科技有限公司	1994.11.10	300	徐灵婉持有 95% 胡品胜持有 5%	徐灵婉	2017 年起
树脂供应商					
山东圣泉新材料股份有限公司	1997.4.18	23,651	济南圣泉集团股份有限公司持股 52.14%、中国农发重点建设基金有限公司持股 47.78%、济南圣泉唐和唐生物科技有限公司持股 0.08%	唐一林、唐地源	2009 年起
浙江南塑合成材料有限公司	2006.6.6	3,150	陈 央 平 持 有 29.17%；陈永生持有 16.67%；黄忠平持有 10.42%；黄绍华持有 10.42%；其他非关联自然人持有 33.32%	陈央平	2018 年起
庚辰新材料浙江有限公司	2019.5.30	3,000	黄 晨 初 持 有 39.90%；卢明权持有 24.50%；王 更 基 持 有 24.50%；胡豪骏持有 11.10%	黄晨初	2019 年起
旭有机材树脂（南通）有限公司	2006.12.27	1,760（万美元）	旭有机材株式会社持有 100%	旭有机材株式会社	2018 年起

发行人 2018 年新增砂子供应商南通美莱达科技有限公司、缙云县宇鸿造型材料厂，主要原因为主要供应商（永嘉县旭忠石英砂有限公司）的产量短暂紧缺，发行人向其他供应商补充采购所致。

发行人 2018 年、2019 年分别增加树脂供应商浙江南塑合成材料有限公司、旭有机材树脂（南通）有限公司、庚辰新材料浙江有限公司，主要系采购少量样品树脂用于研发。

上述供应商与发行人不存在关联关系。

（二）向山东圣泉新材料股份有限公司采购树脂比例较高的原因及合理性

发行人向山东圣泉采购树脂材料，用于生产中间产品覆膜砂。树脂是一种相对标准的化工原材料，但不同供应商的树脂产品，因酚醛元素含量的不同仍存在一定的差异。发行人经过对不同供应商树脂产品的试用，最终选择了山东圣泉的树脂产品。

山东圣泉的控股股东济南圣泉集团股份有限公司是以合成树脂及复合材料、生物质化工产品的研发、生产、销售为主营业务的高新技术企业，其中酚醛树脂、呋喃树脂产销量规模位居国内第一，是“全国铸造材料金鼎奖”获奖单位。

山东圣泉的树脂产品质量品质优异，符合发行人的生产需求，发行人自 2009 年开始与山东圣泉合作至今，双方合作关系良好。基于山东圣泉的产品品质及行业地位，发行人向山东圣泉的采购比例较高具有合理性。

六、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人的采购明细账、供应商名录、采购价格明细、采购合同；
- 2、查询国家企业信用信息公示系统，核查了报告期内主要供应商的成立时间、注册资本、股权结构等情况；
- 3、通过 Wind(万得)查询纯铝（A00 铝）价格；
- 4、取得发行人主要供应商就其产品销售收入出具的《说明函》。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、2018 年、2019 年，发行人的天然气用量增加，所以缙云县天然气有限公司在 2018 年、2019 年进入发行人前五大供应商；

2、发行人为更好的保障公司原材料合金铝锭的供应安全，2019 年新增供应商江苏超今；

3、报告期内，除 2019 年新增供应商江苏超今外，发行人主要供应商无新增或减少的变化；各年度之间，发行人对主要供应商采购金额的变化导致各供应商的排名有所改变；

4、报告期内，主要供应商对发行人的销售产品与供应商的业务及规模匹配。发行人不存在依赖单一供应商的风险；

5、上海正岸对发行人的加工费具有公允性，江苏超今供应的合金铝锭与上海正岸不存在较大差异；

6、树脂、砂子系标准品，基于山东圣泉的产品品质及行业地位，发行人向山东圣泉采购比例较高具有合理性。

问题二十六 关于金融资产

报告期内发行人因套期工具商品期货合约形成的衍生金融资产期末余额分别为 0 万元、17.60 万元、0 万元、0 万元，衍生金融负债期末余额分别为 0 万元、7 万元、0 万元、114 万元，其他综合收益分别为 0 元、-5.84 万元、14.96 万元、-96.80 万元；2017 年上半年购买中国银行远期结售汇产品，形成公允价值变动收益 75.88 万元，处置远期结售汇产品产生投资损失 118.80 万元。

请发行人补充披露：（1）套期保值业务具体情况，包括但不限于数量、金额、交割期限、合约主要内容及损益等；（2）套期/非套期金融工具的判断依据，报告期内因商品期货合约形成衍生金融产品在购买、处置和资产负债表日的会计处理方法，对资产负债表及利润表的影响；（3）报告期内发行人与境外客户的结算货币，购买汇率套期保值产品的相关情况，包括金融产品类型、购买数量及金额、交割期限和主要条款等，购买及处置的会计处理，对资产负债表及利润表的影响；（4）发行人应对汇率变动风险所采取的措施。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、套期保值业务具体情况，包括但不限于数量、金额、交割期限、合约主要内容及损益等

发行人主要产品为铝合金冷凝式热交换器，合金铝锭是重要原材料。2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，发行人合金铝锭的采购金额占主要原材料的采购金额比例分别为 84.69%、81.94%、81.72%、89.75%。为规避铝价大幅波动的风险，公司于 2018 年 12 月制定了《期货套期保值管理制度》，开始购买 A00 铝期货，对铝价波动实施套期保值。报告期内，发行人套期保值业务具体情况如下：

单位：万元

年度	主要内容	数量（吨）	金额	交割期限	损益
2020 年 1-3 月	A00 铝期货	495.00	681.07	一年以内	-92.38
2019 年度	A00 铝期货	2,475.00	3,432.95	一年以内	16.07

注：由于 A00 铝期货交易，需要提前建仓，因此 2019 年部分 A00 铝期货在 2018 年 12 月建仓，2020 年 1-3 月部分 A00 铝期货在 2019 年 12 月建仓。

二、套期/非套期金融工具的判断依据，报告期内因商品期货合约形成衍生金融产品在购买、处置和资产负债表日的会计处理方法，对资产负债表及利润表的影响

（一）套期/非套期金融工具的判断依据

根据《企业会计准则第 24 号—套期会计》（财会〔2017〕9 号）第十六条，套期同时满足下列条件的，企业应当认定套期关系符合套期有效性要求：被套期项目和套期工具之间存在经济关系。该经济关系使得套期工具和被套期项目的价值因面临相同的被套期风险而发生方向相反的变动。被套期项目和套期工具经济关系产生的价值变动中，信用风险的影响不占主导地位。套期关系的套期比率，应当等于企业实际套期的被套期项目数量与对其进行套期的套期工具实际数量之比，但不应当反映被套期项目和套期工具相对权重的失衡，这种失衡会导致套期无效，并可能产生与套期会计目标不一致的会计结果。

发行人与客户之间的订单销售价格主要以原材料铝的价格为基础，定期对相

关产品价格进行调整。因此，发行人被套期项目为年初锁定销售价格的部分订单对应的预期合金铝锭的采购量，套期工具为 A00 铝远期期货合约，两者之间存在经济关系。发行人根据销售部门预计的对 Ideal 铝合金冷凝式热交换器年销售量预测当年度生产 Ideal 订单所需的合金铝锭的采购量，A00 铝期货的建仓量占年度预测生产 Ideal 订单合金铝锭采购量的 70%-85%，并根据实际情况进行调整。具体套期比率情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年
套期数量（吨）	495.00	2,475.00
当期 A00 铝套期对应的采购量（吨）	651.22	3,431.80
套期比率	76.01%	72.12%

2019 年、2020 年 1-3 月，发行人的套期比率分别为 72.12%、76.01%，信用风险的影响不占主导地位，套期项目和套期工具相对权重未失衡，属于有效套期。

（二）因商品期货合约形成衍生金融产品在购买、处置和资产负债表日的会计处理方法，对资产负债表及利润表的影响

发行人被套期项目为预期铝的采购量，属于现金流量套期，在购买、处置和资产负债表日的会计处理方法如下：

转入保证金日，公司将银行存款转入至期货保证金账户时，会计分录如下：

借：其他货币资金—保证金

贷：银行存款

购买日，公司不做会计处理。

资产负债表日，公司根据公允价值变动金额，确认现金流量套期储备。

借：衍生金融资产

贷：其他综合收益（或反向）

衍生金融负债

处置日，公司确认衍生金融工具的结算，将现金流量套期储备金额转出，计入主营业务成本。

借：其他货币资金（或反向）

主营业务成本

衍生金融负债

其他综合收益（或反向）

贷：衍生金融资产

报告期内，购买 A00 铝期货对发行人资产负债表及利润表的主要影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月/ 2020 年 3 月末	2019 年度/ 2019 年末	2018 年度/ 2018 年末
资产负债表			
货币资金（期货账户保证金）	203.19	185.68	269.90
衍生金融资产	--	17.60	--
递延所得税资产（现金流量套期）	17.08	--	1.03
衍生金融负债	113.89	--	6.87
递延所得税负债	--	2.64	
其他综合收益（现金流量套期）	-96.80	14.96	-5.84
利润表			
营业成本（已平仓部分）	92.38	-16.07	--
投资收益（套期保值手续费）	-0.10	-0.24	-0.10

购买 A00 铝期货对发行人资产负债表的影响主要体现在衍生金融资产、衍生金融负债、其他综合收益等科目，对发行人利润表的影响主要体现在营业成本、投资收益科目。

三、报告期内发行人与境外客户的结算货币，购买汇率套期保值产品的相关情况，包括金融产品类型、购买数量及金额、交割期限和主要条款等，购买及处置的会计处理，对资产负债表及利润表的影响

报告期内，发行人与境外客户的结算货币如下：

主要客户及贸易商	信用政策
Ideal	2017 年 7 月之前，以英镑结算； 2017 年 7 月之后，主要以人民币结算
贝卡尔特（Bekaert）	欧元
大金土耳其（Daikin Turkey）	欧元

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，从最终客户角度，发行人对 Ideal 公司的销售收入占营业收入的比例分别为 81.26%、81.06%、81.51%、86.24%，交易金额较大。2017 年 7 月之前，发行人与 Ideal 公司之间以英镑结算，为了降低汇率波动风险，发行人购买中国银行远期结售汇产品。2017 年 7 月起，发行人与 Ideal 公司之间的结算方式改为以人民币结算为主，仅美兰德代垫的关税及清关费用以英镑结算，因此发行人处置了原远期结售汇产品。

发行人 2017 年上半年持有的远期结售汇产品为 2016 年购买，报告期内，发行人未新购买远期结售汇产品。相关会计处理如下：

购买日，发行人不做会计处理。

资产负债表日，发行人根据远期结售汇产品的公允价值，调整衍生金融资产或衍生金融负债的账面价值，并计入公允价值变动损益，具体会计分录如下：

借：衍生金融资产

贷：衍生金融负债

公允价值变动损益（或反向）

远期结售汇产品处置日，发行人根据远期结售汇产品的公允价值，将公允价值与初始入账金额的差额确认为投资收益，同时将相应公允价值变动损益结转至投资收益，具体会计分录如下：

借：银行存款（或反向）

衍生金融负债

贷：衍生金融资产

投资收益（或反向）

借：公允价值变动损益（或反向）

贷：投资收益（或反向）

报告期内，发行人未购买远期结售汇产品，2017 年上半年持有 2016 年购买的远期结售汇产品对发行人资产负债表及利润表的主要影响体现在：2017 年上

半年处置时，减少银行存款 118.80 万元，减少衍生金融负债 75.88 万元，同时计入投资收益金额为-118.80 万元，计入公允价值变动收益金额为 75.88 万元。

四、发行人应对汇率变动风险所采取的措施

发行人已采取一系列措施应对汇率波动风险，主要包括：

1、与客户协商，变更结算方式，以人民币结算。2017 年 7 月起，发行人与客户 Ideal 公司之间的结算方式改为以人民币结算为主，有效的降低了汇率风险；

2、针对外汇应收账款，积极催促客户付款，减少汇率波动的风险；

3、结合人民币资金的需求和汇率走势，灵活结汇。

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，发行人汇兑损益金额分别为-101.77 万元、-36.98 万元、20.41 万元、9.61 万元，对公司财务状况和经营业绩影响较小。

五、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅《企业会计准则第 24 号—套期会计》（财会〔2017〕9 号）《企业会计准则第 24 号—套期保值》（财会〔2006〕3 号）《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》等规定，复核发行人相关会计处理的合规性；

2、获取发行人 A00 铝套期保值业务相关协议、远期结售汇产品相关协议，分析重要条款；

3、访谈发行人财务总监，了解发行人与境外客户的结算货币，了解发行人对 A00 铝套期保值业务、远期结售汇产品的会计处理及对资产负债表及利润表的影响，了解公司应对汇率变动风险所采取的措施；

4、查阅发行人衍生品交易相关的内部控制制度，了解人员配置情况及相关制度执行情况。

（二）核查意见

本所律师认为，发行人套期保值业务、远期结售汇产品会计处理符合《企业会计准则》的规定，对资产负债表及利润表影响较小，发行人已采取有效措施积极应对汇率变动风险。

问题二十九 关于报告期外重组

招股说明书披露，2016 年发行人设立后以 1,258.50 万元作价收购前进有色及其全资子公司中超机械全部经营性资产，前进有色的股东为杨杰、杨俊、杨文生三名自然人。以 2015 年 11 月 30 日作为评估基准日，前进有色拟转让资产账面价值为 2,692.41 万元，评估价值为 3,094.88 万元，中超机械拟转让房屋建筑物及土地使用权的评估价值为 594.60 万元。发行人未承接前进有色及中超机械的债权债务。

请发行人补充披露：（1）杨杰、杨俊、杨文生三名自然人选择新设发行人主体而非以前进有色收购中超机械并作为上市主体的原因，前进有色是否存在违法违规行为；（2）中超机械从 2003 年成立至 2016 年被收购之间的主要经营活动，被发行人收购前未开展实际经营的原因，2009 年前进有色收购中超机械的原因，中超机械前自然人股东与发行人股东、董事、监事、高级管理人员等核心人员是否存在关联关系、其他密切关系或利益安排；（3）前进有色主要经营活动及业务开展情况，发行人收购前进有色经营性资产后，与前进有色原有客户和供应商的业务承接事项，是否需要重新进入客户的供应商体系；（4）中超机械历次股权转让的交易价格及定价公允性，结合原股东对中超机械出资方式均为现金、中超机械在被收购前未实际开展实际经营等情况，补充披露中超机械对外转让的房屋建筑物及土地使用权的明细及形成时间。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、杨杰、杨俊、杨文生三名自然人选择新设发行人主体而非以前进有色收购中超机械并作为上市主体的原因，前进有色是否存在违法违规行为

（一）杨杰、杨俊、杨文生三名自然人选择新设发行人主体而非以前进有色收购中超机械并作为上市主体的原因

杨杰、杨俊、杨文生三名自然人未以前进有色作为上市主体，主要原因为前进有色历史上存在因对外担保被诉讼及赔付对外担保款项的情形，为避免该事项对上市进程造成不利影响，同时考虑到优化公司治理，建立规范的公司治理结构和运行机制，整合资源，在巩固现有业务优势的基础上培育新的业务增长点，故新设前进科技作为上市主体。

历史上前进有色曾为兰溪市亚太金属化工有限公司（系前进有色的供应商，以下称“亚太公司”）提供担保，具体情况如下：

2012 年 10 月 11 日，前进有色与中国银行兰溪支行（案件原告）签署了“（2012）年兰保字 145 号”《最高额保证合同》，前进有色为亚太公司提供最高额连带保证担保，担保的金额为 2,000 万元及相应利息、实现债权的费用等。此后亚太公司到期未能偿还银行借款，中国银行兰溪支行向法院提起诉讼，要求亚太公司偿还借款，并要求前进有色等担保人承担担保责任。2013 年 10 月 28 日，浙江省金华市中级人民法院作出“（2013）浙金商初字第 6 号”《民事判决书》，法院判令前进有色向原告中国银行兰溪支行支付 499.995 万元及相应利息（于法院判决之前，前进有色已主动向中国银行兰溪支行支付了 1,500.005 万元）。2014 年，法院强制从前进有色的银行账户划转了 499.995 万元款项。

前进有色执行上述担保责任以后，由于亚太公司相关人员无力偿还上述款项，前进有色无法获取相应赔偿，导致账面存在 2,000 万元的坏账准备金。为避免该事项对上市进程造成不利影响，故新设前进科技作为上市主体。

（二）前进有色不存在违法违规行为

根据缙云县市场监督管理局、国家税务总局缙云县税务局、缙云县人力资源和社会保障局、丽水市生态环境局缙云分局等主管部门出具的证明，前进有色不存在因违法违规行为被主管部门行政处罚的情况。

二、中超机械从 2003 年成立至 2016 年被收购之间的主要经营活动，被发行人收购前未开展实际经营的原因，2009 年前进有色收购中超机械的原因，中超

机械前自然人股东与发行人股东、董事、监事、高级管理人员等核心人员是否存在关联关系、其他密切关系或利益安排

(一) 中超机械从 2003 年成立至 2016 年被收购之间的主要经营活动, 被发行人收购前未开展实际经营的原因, 2009 年前进有色收购中超机械的原因

1、2003 年成立至 2006 年停止生产经营

根据中超机械工商档案中实地勘查记录表, 中超机械的主要设备、从业人员、生产经营场所及当时经营范围具体如下:

勘查时间	生产经营总面积 (m ²)	主要设备	人员数量 (人)	经营范围
2003-3-18	8,644.68	车床、铣床、刨床、钻床等	87	锯板机、木珠机、带锯床、五金工具制造、销售
2003-11-11	8,644.68	车床、铣床、刨床、钻床等	87	锯板机、木珠机、带锯床、五金工具制造、销售
2004-3-8	7,923.00	车床、铣床、刨床、钻床等	20	锯板机、木珠机、带锯床、五金工具制造、销售
2004-6-7	4,774.00	车床、铣床、刨床、钻床等	28	锯板机、木珠机、带锯床、五金工具制造、销售
2005-5-31	4,744.00	车床、铣床、刨床、钻床等	22	木工机械、汽车零件、机械设备、五金工具制造、销售
2006-4-19	4,400.00	车床、铣床、刨床、钻床等	61	木工机械、汽车零件、机械设备、五金工具制造、销售
2006-5-9	--	--	--	木工机械、汽车零件、机械设备、五金工具制造、销售

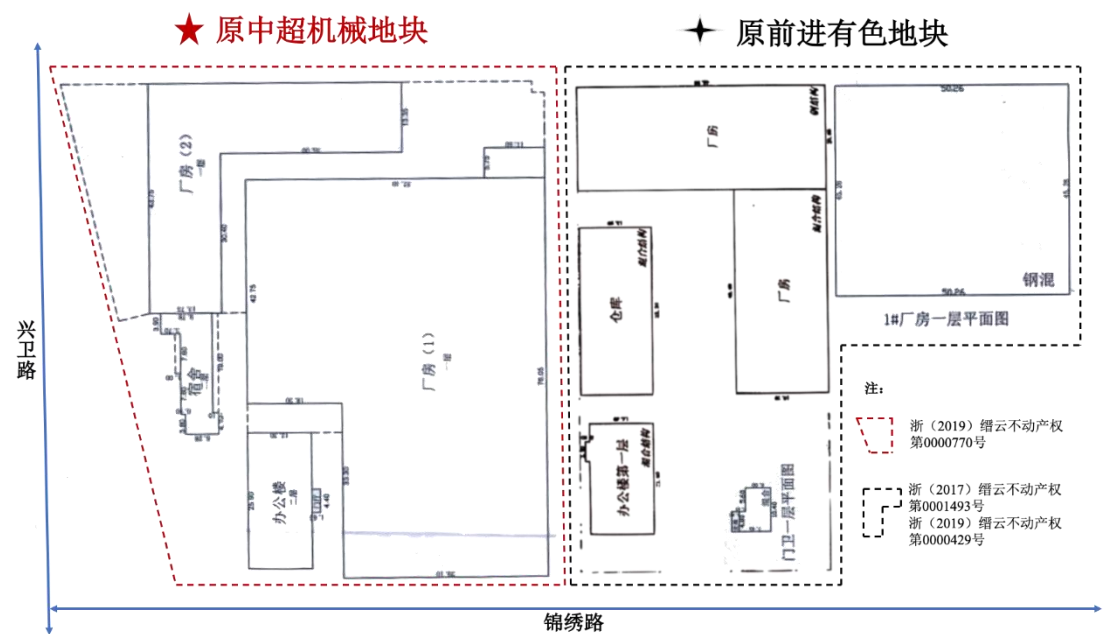
2、2006 年停止生产经营至 2009 年被前进有色收购, 期间未开展实际经营的原因

发行人及中超机械地处浙江省丽水市缙云县壶镇镇, 其中带锯床是壶镇镇的传统优势产业, 具有一定的规模效应, 形成了全国最大的带锯床生产基地。中超机械最初从事的即为带锯床的生产制造, 但由于竞争相对激烈, 中超机械缺乏突

出竞争力，2006 年起中超机械停止了生产经营活动，直到 2009 年 7 月被前进有色收购，一直处于未实际经营的状态。

3、2009 年被前进有色收购成为前进有色子公司及被收购的原因

由于一直处于未实际经营的状态，中超机械原股东为了盘活资金，同时前进有色也希望收购中超机械获得中超机械地块及地上房屋建筑物从而扩大自己的生产经营场所，2009 年 7 月 10 日，中超机械的股东将持有的股权全部转让给前进有色。



从上图可以看出，中超机械所处地块紧靠前进有色厂房，通过收购中超机械 100% 股权，中超机械厂区与原前进有色厂区直接相连，前进有色扩大了生产面积。

4、2016 年，发行人收购前进有色及其全资子公司中超机械全部经营性资产

2009 年，前进有色收购中超机械全部股权，中超机械成为前进有色全资子公司。2016 年，发行人收购前进有色经营性资产，其中包括前进有色子公司中超机械名下的土地、房屋资产。2019 年 3 月 13 日，缙云县市场监督管理局经审查，同意中超机械注销申请。

（二）中超机械前自然人股东与发行人股东、董事、监事、高级管理人员等核心人员不存在关联关系、其他密切关系或利益安排

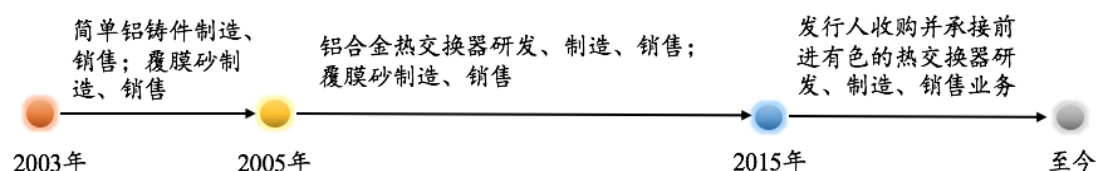
前进有色于 2009 年 7 月 10 日收购中超机械全部股权并完成工商变更登记，前进有色取得中超机械全部股权的交易真实、有效，程序合法、合规，不存在权属争议。

经查询中超机械前自然人股东的工商登记公开信息及并经发行人董事、监事、高级管理人员等核心人员确认，中超机械前自然人股东与发行人股东、董事、监事、高级管理人员等核心人员不存在关联关系、其他密切关系或利益安排。

三、前进有色主要经营活动及业务开展情况，发行人收购前进有色经营性资产后，与前进有色原有客户和供应商的业务承接事项，是否需要重新进入客户的供应商体系

（一）前进有色主要经营活动及业务开展情况

发行人收购前进有色经营性资产前，前进有色的主要经营活动变化过程如下：



前进有色自 2003 年成立之初，主要从事有色金属铸造业务，产品为简单的铝铸件、覆膜砂（砂铸工艺的原材料之一）。2005 年起，前进有色开始试制铸铝热交换器，并于 2006 年与 Ideal 公司首次合作，正式进入 Ideal 公司的供应商体系；后续又于 2011 年、2015 年分别与贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）展开合作。

2015 年末，发行人开展对前进有色经营性资产的收购事宜，并承继其业务、人员，收购完成后，前进有色停止生产经营。

（二）发行人收购前进有色经营性资产后，与前进有色原有客户和供应商的业务承接事项，是否需要重新进入客户的供应商体系

发行人与前进有色受同一实际控制人控制，发行人于 2015 年末开展收购前进有色经营性资产事宜，收购完成后，前进有色的资产、业务、人员均转入前进科技，前进有色停止生产经营，两家公司为业务承接关系。发行人承接前进有色业务后，前进有色与供应商的合同转由发行人承接并履行，前进有色原有客户转由发行人与其签订销售合同并负责所需产品的设计、制造。

由于发行人的主要资产、人员、技术、业务均承继自前进有色，客户对产品的质量标准要求、环境管理标准、道德贸易政策和供应商行为准则，以及工厂不存在人口贩卖和奴隶制等因素环节均未发生改变，同时，客户对发行人每月的产品质量及可靠性的监控，每年度的供应可靠性、质量和主观方面的测评均持续进行，因此本次重组未导致客户对发行人进行重新考核认证，发行人亦无需重新进入客户的供应商体系，仅需在后续合作中持续接受客户的例行监督和检查。

四、中超机械历次股权转让的交易价格及定价公允性，结合原股东对中超机械出资方式均为现金、中超机械在被收购前未实际开展实际经营等情况，补充披露中超机械对外转让的房屋建筑物及土地使用权的明细及形成时间

（一）中超机械历次股权转让的交易价格及定价公允性

经查询中超机械的工商档案，中超机械于 2003 年 3 月 24 日成立，由赵德武、陈唐李、陈汝川共同出资设立，中超机械成立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	赵德武	64.00	货币	40.00
2	陈唐李	56.00	货币	35.00
3	陈汝川	40.00	货币	25.00
合计		160.00	--	100.00

注：缙云县仙都会计师事务所有限公司于 2003 年 3 月 6 日出具“缙仙会验字（2003）35 号”《验资报告》，确认截至 2003 年 3 月 6 日，中超机械已收到全体出资者出资的资本为人民币 160 万元，以货币资金出资。

中超机械存续期间内共发生八次股权转让，具体情况如下：

序号	股权转让时间	转让方	受让方	转让出资额（万元）	作价（万元）
1	2003-11-17	赵德武	陈唐李	32.00	工商档案中《股权转让协议》未明确转让价格
			吕明山	16.00	
			王惠珍	16.00	
		陈汝川	陈丽华	40.00	
2	2004-3-10	陈丽华	陈唐李	40.00	

序号	股权转让时间	转让方	受让方	转让出资额（万元）	作价（万元）
3	2004-4-15	陈唐李	吕明山	128.00	
4	2004-6-10	吕明山	陶永亮	57.60	
			卢益南	44.80	
			卢森勇	25.60	
5	2004-9-6	卢益南	陶永亮	12.80	
			卢森勇	6.40	
6	2005-6-6	王惠珍	陶永亮	1.60	
			卢森勇	8.00	
			卢益南	6.40	
		吕明山	陶永亮	16.00	
7	2006-5-12	陶永亮	卢森勇	88.00	160.00
		卢益南	卢森伟	16.00	
			卢森勇	16.00	
8	2009-7-10	卢森勇	前进有色	144.00	
		卢森伟		16.00	

中超机械历史上第一次至第七次股权转让发生于 2003 年至 2006 年，距今已有十年以上，相关股东与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，亦未在或曾在发行人、前进有色处任职，中超机械历史存续期内的股权转让至今未发生任何争议、纠纷。

2009 年 7 月 10 日，卢森勇、卢森伟将持有的中超机械股权转让给前进有色，转让价格为 160 万元，价款由前进有色以自有资金于 2009 年 7 月 2 日支付完毕，由于当时中超机械已停止生产经营，该转让价款实质为取得中超机械拥有的土地、房产所支付的对价，转让价格系以当时当地周边土地、厂房的出让价格为基础，由双方协商一致确定，本次股权转让真实、有效，定价公允。截至本补充法律意见书出具日，双方未曾发生任何争议、纠纷，亦不存在潜在纠纷。

（二）结合原股东对中超机械出资方式均为现金、中超机械在被收购前未实际开展实际经营等情况，补充披露中超机械对外转让的房屋建筑物及土地使用权的明细及形成时间

根据坤元资产评估有限公司于 2016 年 1 月 31 日出具的“坤元评报〔2016〕166 号”《缙云县中超机械有限公司资产转让涉及的资产组合评估项目资产评估报告》，中超机械拥有的土地、房产具体情况如下：

项目	权属证号	位置	面积 (m2)	性质/用途	形成时间/ 取得时间	评估价值 (万元)	评估基准日
土地使用 权	缙国用 (2006)第 040620005 号	浙江省丽 水市缙云 县壶镇镇 锦绣路 28 号	7,810.60	工业/出让	2006 年	280.00	2015 年 11 月 30 日
房屋	缙房权证字 第 B04769 号	浙江省丽 水市缙云 县壶镇镇 锦绣路 28 号	4,890.82	厂房		314.60	
			644.40	办公楼			
			336.64	宿舍			

中超机械拥有的房屋、土地于2006年取得权属证书，该房产、土地当时用于中超机械主营活动，即锯板机、木珠机、带锯床、五金工具的制造，后中超机械停止生产经营，直至前进有色收购中超机械100%股权。

中超机械合法取得上述房屋、土地并办理了相关权属证书，资产权属清晰、完整，不存在权属纠纷。前进有色通过收购中超机械的股权间接获得中超机械的土地、房屋，以及发行人收购前进有色、中超机械的经营性资产真实、合法、有效，不存在影响发行人资产完整的情形，亦不存在任何争议、纠纷。

五、核查意见

（一）核查过程

本所律师就上述问题履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人董事、监事、高级管理人员填写的信息调查表；
- 2、查阅前进有色与中国银行兰溪支行签署的（2012）年兰保字145号《最高额保证合同》及诉讼文件；
- 3、取得前进有色所在地相关主管部门出具的合法合规证明；
- 4、查阅前进有色、中超机械的工商档案；
- 5、查阅中超机械前自然人股东的工商登记公开信息；

6、访谈发行人的总经理，了解发行人与前进有色供应商、客户的业务承接情况；

7、查阅坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》；

8、查阅《股权转让协议》和支付凭证；

9、查阅中超机械拥有的房产、土地权属证书。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、杨杰、杨俊、杨文生三名自然人未以前进有色作为上市主体，主要原因为前进有色历史上存在因对外担保被诉讼及赔付对外担保款项的情形，为避免该事项对上市进程造成不利影响，同时考虑到优化公司治理，建立规范的公司治理结构和运行机制，整合资源，在巩固现有业务优势的基础上培育新的业务增长点，故新设前进科技作为上市主体；前进有色不存在违法违规行为；

2、中超机械自 2003 年成立至 2006 年从事带锯床的生产制造业务，由于竞争激烈，中超机械 2006 年至 2009 年被前进有色收购期间未实际经营；前进有色收购中超机械的股权系为了获得中超机械的土地、厂房，扩大前进有色厂区面积；中超机械前自然人股东与发行人股东、董事、监事、高级管理人员等核心人员不存在关联关系、其他密切关系或利益安排；

3、前进有色自 2003 年成立之初，主要从事有色金属铸造业务，产品为简单的铝铸件、覆膜砂（砂铸工艺的原材料之一），自 2005 年起至 2016 年经营性资产被发行人收购前主要从事冷凝式热交换器的生产和销售业务；发行人收购前进有色经营性资产后，承接前进有色的业务，前进有色原有客户转由发行人与其签订销售合同并负责所需产品的设计、制造，发行人无需重新进入客户的供应商体系；

4、前进有色收购中超机械 100%股权的交易价格公允。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京市竞天公诚律师事务所关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》的签署页）

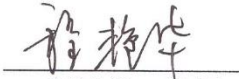
北京市竞天公诚律师事务所



经办律师：


任 为 律师


王 峰 律师


程艳华 律师

律师事务所负责人：


赵 洋 律师

2020年9月19日