



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

**北京市中伦律师事务所
关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（四）**

二〇二〇年十月



北京市朝阳区建国门外大街甲6号SK大厦31、33、36、37层 邮政编码：100022
31, 33, 36, 37/F, SK Tower, 6A Jianguomenwai Avenue, Chaoyang District, Beijing 100022, P.R.China
电话/Tel: (8610) 5957 2288 传真/Fax: (8610) 6568 1022/1838
网址: www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所
关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（四）

致：郑州速达工业机械服务股份有限公司

根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）等有关法律、法规，中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）发布的《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》（以下简称“《第12号编报规则》”），以及中国证监会、司法部联合发布的《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）作为郑州速达工业机械服务股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）聘请的专项法律顾问于2019年12月12日出具《北京市中伦律师事务所关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市出具的法律意见书》（以下简称“原《法律意见书》”）以及《北京市中伦律师事务所关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市出具法律意见书的律师工作报告》（以下简称“原《律师工作报告》”）。

由于公司本次发行上市申报财务资料的审计基准日由2019年6月30日调整为2019年12月31日。本所就公司在审计基准日调整后是否继续符合本次发行上市的实质条件及相关法律事项的更新，于2020年4月27日出具《北京市中伦

律师事务所关于为郑州速达工业机械服务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）》。

根据中国证券监督管理委员会于 2020 年 3 月 5 日向发行人及国信证券下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（193018 号）（以下简称“《反馈意见》”）以及发行人的要求，本所就《反馈意见》涉及的有关法律问题于 2020 年 5 月 29 日出具《北京市中伦律师事务所关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》。

鉴于新颁布的《创业板首发办法（试行）》、《创业板上市规则》、《创业板审核规则》已正式施行，本所就发行人本次发行上市是否符合前述文件的要求以及相关法律事项的更新情况，于 2020 年 6 月 19 日重新出具《北京市中伦律师事务所关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）并编制了《北京市中伦律师事务所关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市出具法律意见书的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）。

根据深圳证券交易所于 2020 年 7 月 23 日向发行人及国信证券下发的《关于郑州速达工业机械服务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〕010154 号）（以下简称“《审核问询函》”）以及发行人的要求，本所就《审核问询函》涉及的相关法律事项以及审计基准日由 2019 年 12 月 31 日调整为 2020 年 6 月 30 日后公司是否继续符合本次发行上市的实质条件事宜，于 2020 年 9 月 18 日出具《北京市中伦律师事务所关于为郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”）。

根据深圳证券交易所于 2020 年 9 月 27 日向发行人及国信证券下发的《关于郑州速达工业机械服务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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010519 号）（以下简称“《第二轮审核问询函》”）以及发行人的要求，本所就《第二轮审核问询函》涉及的相关法律事项出具本补充法律意见书。

本所已经得到发行人的保证：即发行人已向本所提供了本所认为出具本补充

法律意见书所必需的真实的原始书面材料、副本材料或口头证言；发行人在向本所提供文件时并无遗漏，所有文件上的签名、印章均是真实的，所有副本材料或复印件均与原件一致。

本补充法律意见书中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明者外，与其在本所出具的《法律意见书》、律师工作报告中的含义相同。

出具本补充法律意见书，本所律师根据有关法律、法规、规范性文件的规定和本所业务规则的要求，对本补充法律意见书所涉及的有关问题，进行了本所认为必要的调查、收集、查阅、查询，并就有关事项与公司进行了必要的讨论。

本所及经办律师根据《证券法》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并愿意承担相应的法律责任。

本所律师根据《证券法》第十九条、第一百六十三条的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，在对公司提供的有关文件和事实进行充分核查验证的基础上，现出具法律意见如下：

一、 关于实际控制人认定和同业竞争。

首轮问询回复显示：

（1）发行人承接郑煤机售后服务部而成立，设立至今免费为郑煤机销售的液压支架提供质保期内售后服务。发行人业务方面从完全依赖郑煤机到逐步独立，目前仍和郑煤机存在关联交易。

（2）李锡元直接持有发行人 30.09%股份，通过担任新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人分别间接控制发行人 4.99%和 0.99%股份，郑煤机、贾建国、李优生持有发行人股份比例为 29.82%、11.18%和 3.73%。2014 年 9 月，李锡元、贾建国、李优生在共同合作建立信任关系且前期初步构成共同实际控制的背景下签订一致行动协议。

(3) 发行人 2015 年在新三板挂牌时，郑煤机出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，2019 年 11 月，发行人股东大会通过《关于避免同业竞争的说明及承诺函》的议案，变更的主要内容系综机公司仍可持续经营液压支架维修业务。

(4) 综机公司报告期内维修业务收入为 6,193.50 万元、14,774.41 万元、21,489.10 万元和 13,003.23 万元，占发行人维修业务收入的 62.65%、73.61%、130.02%和 124.11%。2019 年和 2020 年 1-6 月，综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达 30%以上。郑煤机曾于 2018 年拟挂牌转让综机公司控制权，审计评估工作均已开展，但未能找到潜在的受让方。

请发行人：

(1) 结合《合伙企业法》规定和合伙协议约定及合伙企业控制权认定相关依据，补充说明李锡元是否对新余鸿鹄和长兴臻信具有控制权，能否有效行使对应表决权。

(2) 补充说明未将郑煤机认定为共同实际控制人，而将持股比例远低于郑煤机的贾建国、李优生认定为共同实际控制人的合理性；如贾建国、李优生未和李锡元形成一致行动关系，李锡元和郑煤机直接持股比例差异仅为 0.27%，且发行人业务开展对郑煤机存在一定依赖，结合郑煤机对发行人能够施加的重要影响，说明郑煤机是否对发行人具备实际控制力，是否应当补充认定为共同实际控制人。

(3) 补充说明 2015 年，郑煤机是否基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》；发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案是否存在异议股东，如是，请说明具体情况，是否形成具备法律效力的有效决议，是否损害发行人和中小股东利益。

(4) 全面具体比较并披露发行人和综机公司维修业务，包括经营地域、客户、服务的定位、未来发展战略等，说明综机公司是否向发行人主要客户开拓业务，综机公司作为郑煤机子公司是否导致发行人与之存在非公平竞争、是否导致利益输送、是否导致相互或单方让渡商业机会的情形；结合综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达 30%以上的事实，说明发行人

是否存在通过未将郑煤机认定为实际控制人进而规避发行条件的情形。

(5) 补充说明综机公司报告期内维修业务收入大幅增长且超过发行人同类收入的原因，综机公司维修业务是否均来自于其控股股东郑煤机；结合综机公司 2018 年收入超过 9 亿元及其估值情况，说明郑煤机出售综机公司而未有潜在受让方的原因；补充说明发行人 2019 年维修业务收入下滑的原因，《关联交易框架协议》约定郑煤机和客户签订液压支架维修合同时优先将合同外包给发行人执行，实际执行是否和协议存在差异，郑煤机是否优先向控股子公司综机公司外包维修合同；发行人、综机公司和双方的重叠供应商、重叠客户是否存在关联关系；发行人向郑煤机及综机公司销售流体连接件与重叠供应商向综机公司销售同类流体连接件产品价格不存在重大差异的具体依据。

(6) 补充说明郑煤机控股子公司综机公司存在维修业务，由其参股公司即发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务的原因及合理性，是否符合商业逻辑，是否因此证明郑煤机对发行人有实质上的控制关系，郑煤机对发行人是否存在利益输送或其他未披露的利益安排予以补偿等。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师就问题（1）-（4）发表明确意见，并就相关结论提供支撑证明。（《第二轮审核问询函》问题 1）

核查过程：

（1）查阅《合伙企业法》等法规；（2）查阅新余鸿鹄和长兴臻信的《合伙协议》；（3）查阅新余鸿鹄和长兴臻信的合伙人出具的声明承诺；（4）查阅新余鸿鹄和长兴臻信的工商档案；（5）查阅新余鸿鹄、长兴臻信的全体合伙人出具的《关于合伙企业控制权的认定》；（6）查阅报告期发行人历次股东大会决议；（7）查阅郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要；（8）查阅李锡元、贾建国、李优生的访谈纪要；（9）查阅《一致行动协议》及补充协议；（10）查阅郑煤机出具的相关说明；（11）查阅速达股份公开转让说明书；（12）查阅郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》；（13）查阅发行人 2019 年第三次临时股东大会相关会议材料；（14）取得了综机公司维修业务的收入数据、地域分布以及维修业务的主要客户等资料；（15）取得了维修业务在综机公司所处的定位及未来发展战略的相关资料。

核查结论：

（一）结合《合伙企业法》规定和合伙协议约定及合伙企业控制权认定相关依据，补充说明李锡元是否对新余鸿鹄和长兴臻信具有控制权，能否有效行使对应表决权。

鉴于，李锡元为新余鸿鹄和长兴臻信的普通合伙人兼执行事务合伙人，根据《合伙企业法》及《合伙协议》的相关约定，李锡元负责合伙事务的执行，有权处理合伙企业的日常经营事项并对外代表合伙企业。因此，李锡元可以对新余鸿鹄和长兴臻信构成控制，进而可以控制新余鸿鹄和长兴臻信分别所持有的发行人 4.99%和 0.99%的股份所对应的表决权，具体如下：

1、《合伙企业法》关于合伙企业控制权的规定

根据《合伙企业法》对于有限合伙企业的规定：

“第六十七条 有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。执行事务合伙人可以要求在合伙协议中确定执行事务的报酬及报酬提取方式。

第六十八条 有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业。有限合伙人的下列行为，不视为执行合伙事务：（一）参与决定普通合伙人入伙、退伙；（二）对企业的经营管理提出建议；（三）参与选择承办有限合伙企业审计业务的会计师事务所；（四）获取经审计的有限合伙企业财务会计报告；（五）对涉及自身利益的情况，查阅有限合伙企业财务会计账簿等财务资料；（六）在有限合伙企业中的利益受到侵害时，向有责任的合伙人主张权利或者提起诉讼；（七）执行事务合伙人怠于行使权利时，督促其行使权利或者为了本企业的利益以自己的名义提起诉讼；（八）依法为本企业提供担保。”

2、新余鸿鹄、长兴臻信的《合伙协议》关于合伙企业控制权的约定

（1）新余鸿鹄的《合伙协议》的约定

“第十三条 有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务，有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业，有《合伙企业法》第六十八条规定的行为，不视为执行合伙事务。

第十四条 合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法。

第十五条 经全体合伙人决定，委托一个合伙人（作为合伙人的法人、其他组织执行合伙事务的，由其委派的代表执行）对外代表合伙企业执行合伙事务，其他合伙人不再执行合伙事务。

.....

第二十条 合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意：

1. 改变合伙企业的名称；
2. 改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；
3. 处分合伙企业的不动产；
4. 转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；
5. 以合伙企业名义为他人提供担保；
6. 聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。”

由上可知，新余鸿鹄的有限合伙人对于《合伙企业法》第六十八条列示的“不视为执行合伙事务”的相关事项过半数通过，对于合伙协议第二十条列示的相关事项一致通过，作为有限合伙人参与新余鸿鹄决策的权利。

（2）长兴臻信《合伙协议》的约定：

“第十条 必须由普通合伙人执行合伙事务。有限合伙人不得执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业。

第十一条 经全体合伙人决定委托一个合伙人为合伙企业执行事务合伙人，该合伙人应按照合伙协议或全体合伙人的决定执行事务.....

第十二条 执行合伙企业事务的合伙人，对外代表合伙企业，执行合伙事务.....”

长兴臻信未在合伙协议中明确约定，因此有限合伙人参与长兴臻信的决策以

《合伙企业法》第六十八条列示的“不视为执行合伙事务”的相关事项为限。

3、李锡元对于新余鸿鹄和长兴臻信具有控制权的认定

有限合伙企业由执行事务合伙人对外代表合伙企业执行合伙事务，有限合伙人不执行合伙事务。新余鸿鹄、长兴臻信为发行人内部人员持股平台，其设立的目的仅为持有发行人股份，因此未设置投资委员会等权力机构，而是委托执行事务合伙人李锡元代表合伙企业在速达股份行使股东权利。

新余鸿鹄和长兴臻信的普通合伙人均为李锡元，李锡元分别持有 21.07%和 29.15%的出资份额，远高于其他有限合伙人；新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人也均为李锡元一人，拥有合伙协议规定的执行合伙企业相关事务的决定权利。

新余鸿鹄和长兴臻信作为速达股份股东，股东大会表决权的行使属于执行事务合伙人李锡元对外执行合伙事务的范畴。报告期内，新余鸿鹄和长兴臻信通过其执行事务合伙人李锡元了参加发行人的历次股东大会并进行了表决，均形成了有效的表决结果。

为此，新余鸿鹄、长兴臻信的全体合伙人出具了《关于合伙企业控制权的认定》对于上述事项进行了书面确认，并确认了李锡元对于合伙企业的控制权。

综上所述，本所律师认为，李锡元对新余鸿鹄和长兴臻信具有控制权，可以有效行使对应表决权。

（二）补充说明未将郑煤机认定为共同实际控制人，而将持股比例远低于郑煤机的贾建国、李优生认定为共同实际控制人的合理性；如贾建国、李优生未和李锡元形成一致行动关系，李锡元和郑煤机直接持股比例差异仅为 0.27%，且发行人业务开展对郑煤机存在一定依赖，结合郑煤机对发行人能够施加的重要影响，说明郑煤机是否对发行人具备实际控制力，是否应当补充认定为共同实际控制人。

李锡元、贾建国、李优生三人共同控制公司是基于公司实际情况出发的认定，且在认定后稳定有效；郑煤机于公司设立时没有控制发行人的意愿且继续谋求发行人控制权的意愿不强，此外，郑煤机在股东大会、董事会、经营管理层以及业务影响力方面均也无法对公司实施控制，郑煤机与李锡元之间不存在签订一致行

动协议的基础。因此，不应补充认定其为发行人的共同实际控制人。具体分析如下：

1、李锡元、贾建国和李优生三人具有共同控制的基础，认定三人为公司共同控制人是基于公司实际情况

（1）李锡元、贾建国和李优生三人签订一致行动协议的背景

发行人 2009 年筹备设立时，合作各方均有各自诉求，故设置了相互制衡的股权结构。设立后，李锡元、贾建国和李优生三人均在公司担任高级管理人员，以李锡元为主导，贾建国和李优生协助的方式，具体负责公司经营管理，而郑煤机在设立之初就定位于战略投资者，不参与公司经营管理。

公司发展至 2014 年已初具规模，李锡元、贾建国和李优生等三人在这一过程中也逐步形成了共同控制的默契，构成了对公司的实际控制。发行人为筹划新三板挂牌，需要对公司的控制权归属进行梳理。基于公司发展历程、实际经营状况，李锡元、贾建国和李优生三人具体负责发行人设立后的业务开拓并主导发行人的经营管理，三人构成了对发行人的实际控制。因此，发行人认定公司实际控制人为李锡元、贾建国和李优生，三人于 2014 年 9 月签订了一致行动协议。

（2）李锡元等三人具有共同控制的基础

公司设立后，三人即在公司担任高级管理人员，负责公司的生产经营，相互间逐渐认可和信任。在 2012 年公司需要扩大经营规模而引进外部投资者时，有意将三人的持股比例从 60%稀释至 51%，以保证三人仍能主导公司的生产经营，因此，三人具有共同控制的基础。

2014 年，李锡元等三人签订一致行动协议，发行人在新三板公开转让说明书中认定李锡元等三人为公司共同实际控制人，郑煤机对此均无异议。

（3）自 2014 年签订一致行动协议以来，三人共同控制公司的关系更为稳固

自李锡元、贾建国和李优生三人 2014 年 9 月签订一致行动协议，作为公司共同实际控制人以来，三人共同控制公司的关系稳固、有效，期间三人无转让/减持股份的行为，且李锡元通过新三板高管激励增加了直接持股比例，并控制了两个员工持股平台新余鸿鹄和长兴臻信的表决权，增强了其个人的表决权。经核

查，自 2014 年签订一致行动协议以来，李锡元与贾建国、李优生三人一直密切合作，对公司发展战略、重大经营决策、日常经营活动，以及在公司历次股东大会、董事会上意见保持一致，不存在意见不一致情形。

自 2014 年 9 月以来，三人共同控制发行人，公司的高级管理层团队稳定。除了 2016 年 2 月贾建国和李优生因为退休辞去公司副总经理的职务以外，以李锡元为主导的公司高管团队未发生实质变化。贾建国之前分管的采购工作由刘润平接管，李优生分管的相关业务后由董小波和栗靖两名公司核心人员接管。此后至今，公司的高级管理层团队一直保持稳定，未发生变化。

（4）发行人关于实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 1 号》的相关规定

根据《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定：“三、发行人及其保荐人和律师主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件：（一）每人都必须直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权；（二）发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作；（三）多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，该情况在最近 3 年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更；（四）发行审核部门根据发行人的具体情况认为发行人应该符合的其他条件。”

李锡元直接持有发行人 30.09%股份，通过担任新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人分别间接支配发行人 4.99%和 0.99%的表决权，贾建国、李优生直接持有发行人股份比例为 11.18%和 3.73%。2014 年 9 月，李锡元、贾建国、李优生在共同合作建立信任关系且前期初步构成共同实际控制的背景下签订一致行动协议，约定在董事会、股东大会上根据达成的一致意见投票表决，若各方对待表决事项无法达成一致意见，贾建国和李优生同意无条件与李锡元保持一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利；同时约定一致行动协议在各方直接或间接持有发行人股份期间均有效。在三人共同控制下，发行人公司治理结构健全、运行良好。

2、郑煤机不应补充认定为公司的共同实际控制人

(1) 郑煤机于公司设立时没有控制发行人的意愿，于 2014 年界定共同控制人时点，也无意谋求发行人控制权，目前已出具不谋求发行人控制权的承诺

在发行人设立之初，郑煤机无控制公司的意愿，与李锡元合资设立发行人的初衷在于将配件及后市场服务业务充分市场化，其自身可更专注于主机制造。随着国企改革推进、主辅分离大背景的确立，后市场服务作为辅业，并非需要其加以控制或者继续扩大持股比例的领域，因此于 2014 年界定共同实际人时点，郑煤机谋求发行人控制权的意愿不强。

2014 年，李锡元等三人签订一致行动协议，2015 年，发行人在新三板公开转让说明书中认定李锡元等三人为公司共同实际控制人，郑煤机对此均无异议；2019 年，郑煤机书面出具了关于速达股份控制权确认声明，认同李锡元、贾建国和李优生为公司共同实际控制人，且作出其作为投资方不谋求发行人控制权的承诺。

(2) 假设没有一致行动协议的情况下，郑煤机也不具备对发行人的实际控制权

自速达有限设立以来，在郑煤机相关公开信息披露中均将发行人认定为参股企业，从未纳入合并报表。从股东大会、董事会、经营管理等角度来看，也从未对发行人构成过实际控制。

① 股东大会层面

郑煤机对发行人的持股比例不足 30%，贾建国、李优生虽曾在郑煤机任职，但两人系独立出资的自然人股东，其利益与发行人直接绑定而非与郑煤机绑定，其对公司重大事项的决策不会受郑煤机影响。发行人的历次公司章程、股东大会议事规则中规定股东以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权，均未设置任何股东享有一票否决权的机制。因此，郑煤机从股东大会层面无法对发行人进行控制。

② 董事会层面

自发行人股份公司设立以来，郑煤机提名的董事一直无法占到发行人董事会

半数以上，近两年郑煤机提名的董事席位仅为一名，而公司董事总人数为 6 名，郑煤机无法对公司的经营方针、决策和经营管理层的任免产生重大影响。因此，郑煤机无法在董事会层面上对发行人进行控制。

③ 经营管理层面

除贾建国、李优生曾在郑煤机任职外，郑煤机未曾向发行人委派过高级管理人员，发行人高级管理人员均系内部培养提拔，李锡元实际主导和控制发行人的生产经营决策权，郑煤机对发行人的整体业务经营及发展不能产生决定性的作用。因此，郑煤机无法在经营管理层面上对发行人进行控制。

④ 业务影响力层面

虽然郑煤机为国内液压支架的龙头企业，市场份额较高，但在综采设备后市场行业，下游客户具备“专家型”采购能力，其专业的设备选型、维护能力决定其主导后市场服务的提供方，并不受控于主机厂商，所以发行人的业务开展并不依赖于郑煤机，而需要发行人独立面向市场开拓业务，因此郑煤机并不能因其主机厂商身份对发行人的业务实施掌控。因此，郑煤机无法在业务层面对发行人进行控制。

根据郑煤机提供的说明，其与贾建国、李优生及速达股份其他直接或间接股东之间不存在一致行动关系或其他特殊协议或安排；郑煤机不谋求速达股份的控制地位，郑煤机及提名的董事不存在通过贾建国、李优生及速达股份其他直接或间接股东以任何形式共同控制速达股份或共同对速达股份股东大会、董事会和经营管理层的决策施加影响的情形。

(3) 李锡元与郑煤机不具备签订一致行动协议的基础

① 共同控制下，需有争议的处置机制，实践中往往协议约定一致意见的最终决定人

共同控制人之间以协商为主的情况下，结果会存在不确定性，一旦双方经营理念、意见出现分歧，必须要有妥协措施，否则无法达成一致意见而使得公司经营管理蒙受不利影响，签订一致行动协议也徒劳无益，因此一致行动协议中需有争议的处置机制，实践中往往协议约定一致意见的最终决定人。

② 李锡元与郑煤机不具备签订一致行动协议的基础

李锡元在速达有限设立之初，就有主导和控制公司经营的意图，而碍于当时条件不允许才与郑煤机协商了一个相互制衡的股权结构。公司设立以来，李锡元和贾建国、李优生三人具体负责发行人的经营管理，2014 年，公司经过了几年的发展初具规模，李锡元在发行人的主导地位也获得了其他股东的认可，故李锡元和贾建国、李优生三人签订一致行动协议，强化对公司的实际控制。因此，若要求李锡元将最终决定权让渡给郑煤机并签订一致行动协议，这不符合李锡元的利益诉求。

郑煤机作为速达股份的战略投资者，持股比例较高，能够对速达股份施加重要影响，相较于加入共同控制，将最终决定权让渡给李锡元，其作为单一股东独立行使相应权利更为灵活，更符合自身利益；另外，郑煤机作为国有控制企业及上市公司，在加入共同控制不会为其带来任何益处的情况下还要受一致行动协议约束，同时让渡了意见产生分歧时的最终决定权，有损害国有资产和其他中小公众股东利益之嫌，亦不符合其利益诉求。

综上所述，本所律师认为，认定李锡元、贾建国和李优生三人为公司共同实际控制人是准确、合理的，不仅遵循公司设立初衷，也符合公司经营管理事实，且三人对公司的实际控制权稳定有效。郑煤机于公司设立时没有控制发行人的意愿且继续谋求发行人控制权的意愿不强，此外，郑煤机在股东大会、董事会、经营管理层以及业务影响力均无法构成对公司的控制，且郑煤机与李锡元不具备签订一致行动协议的基础。因此，发行人不应补充认定郑煤机为公司共同实际控制人。

（三）补充说明 2015 年，郑煤机是否基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》；发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案是否存在异议股东，如是，请说明具体情况，是否形成具备法律效力的有效决议，是否损害发行人和中小股东利益。

2015 年，郑煤机并不是基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，发行人 2019 年第三次临时股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案不存在异议股东，针对该事项形成了具备

法律效力的有效决议，不存在损害发行人和中小股东利益的情形，具体分析如下：

1、补充说明 2015 年，郑煤机是否基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》

（1）郑煤机是基于对发行人业务存在影响的参股股东身份出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》

根据发行人 2015 年在全国中小企业股份转让系统挂牌时的《公开转让说明书》，发行人的控股股东和实际控制人认定为李锡元、贾建国、李优生三人。首次提交新三板挂牌申请材料时，仅公司实际控制人李锡元、贾建国及李优生三人出具了避免同业竞争的承诺函。在申请挂牌审核的期间，考虑到郑煤机对速达股份的业务存在影响，参照较为严格的审核要求，郑煤机作为参股股东出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》。

（2）郑煤机承诺事项低于实际控制人的承诺程度

2015 年郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》承诺综机公司、舜立机械、潞安机械和郑龙机械的液压支架维修业务仅限于当时的定向客户，不再扩大维修业务规模。该承诺事项未要求郑煤机彻底解决同发行人业务竞争问题，而认可其保持当时现状，其承诺程度低于实际控制人出具的同业竞争承诺。

综上，郑煤机并非基于实质上的实际控制人身份，而是考虑到其对于发行人的业务存在影响，促进新三板审核的角度，以参股股东的身份出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》。

2、发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案是否存在异议股东，如是，请说明具体情况，是否形成具备法律效力的有效决议，是否损害发行人和中小股东利益

鉴于综机公司的第二大股东华源投资系综机公司的员工持股平台，停止或剥离相关竞争业务将直接影响近 200 名员工股东的利益，因此，郑煤机未能按照原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》的约定解决业务竞争的问题。

由于郑煤机无法完全履行其当初出具的承诺，以及郑煤机只是速达股份参股

股东，其下属子公司存在同发行人的业务竞争不构成速达股份发行上市的障碍，郑煤机提请发行人股东大会审议其变更同业竞争承诺的议案。

基于上述原因，发行人参考了《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》：“如相关承诺确已无法履行或履行承诺将不利于维护上市公司权益，承诺相关方无法按照前述规定对已有承诺作出规范的，可将变更承诺或豁免履行承诺事项提请股东大会审议，上市公司应向股东提供网络投票方式，承诺相关方及关联方应回避表决”，拟采取召开股东大会的方式对于郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》进行变更。

2019年11月1日，发行人召开2019年第三次临时股东大会，会议审议了《关于避免同业竞争的说明及承诺》的承诺，发行人董事会已提前15天通知了全体股东。

出席会议的股东合计持有发行人56,697,000股，占发行人股份总数的99.47%。由于郑煤机对于变更承诺的议案需要回避表决，出席会议的其他有表决权的股东均对该议案投了赞成票，合计股份总数为39,696,991股，占出席会议有表决权股份总数的100%。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人未接到没有出席会议的股东就郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺》提出异议的通知。

综上，本所律师认为，发行人2019年第三次临时股东大会的召集和召开程序符合《公司法》和《公司章程》的规定，关联股东已履行了回避表决的程序，相关议案也获得了出席会议有表决权股东的全票通过，已形成有效的决议；出席股东大会的全部外部中小股东均对郑煤机变更承诺投了赞成票，未出席会议的外部中小股东亦没有提出异议；郑煤机继续履行原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》客观上存在很大障碍，即使不对承诺内容进行变更，郑煤机也很难继续推进，因此变更承诺没有损害发行人和中小股东的利益。

(四) 全面具体比较并披露发行人和综机公司维修业务，包括经营地域、客户、服务的定位、未来发展战略等，说明综机公司是否向发行人主要客户开拓业务，综机公司作为郑煤机子公司是否导致发行人与之存在非公平竞争、是否导致利益输送、是否导致相互或单方让渡商业机会的情形；结合综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达 30% 以上的事实，说明发行人是否存在通过未将郑煤机认定为实际控制人进而规避发行条件的情形。

1、全面具体比较并披露发行人和综机公司维修业务，包括经营地域、客户、服务的定位、未来发展战略等，说明综机公司是否向发行人主要客户开拓业务，综机公司作为郑煤机子公司是否导致发行人与之存在非公平竞争、是否导致利益输送、是否导致相互或单方让渡商业机会的情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“(二) 郑煤机及其控制的公司与速达股份存在业务竞争的情况”之“1、构成业务竞争的基本情况”之“(4) 发行人与综机公司维修业务的比较情况”中补充披露如下：

“(4) 发行人与综机公司维修业务的比较情况

1) 经营地域对比情况

发行人与综机公司均以全国范围内的煤炭企业作为其维修业务的目标客户，并通过市场化公平竞争的方式获取业务，因此发行人与综机公司在经营地域上存在重合的情形，但发行人维修业务的区域主要集中在陕蒙地区和中部地区，综机公司维修业务的区域主要集中在东部地区。

报告期内，发行人维修业务收入地域分布情况：

单位：万元

区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
中部地区	6,211.96	59.29%	2,271.99	13.75%	5,093.49	25.38%	3,527.43	35.68%
陕蒙地区	2,457.18	23.45%	12,539.57	75.87%	11,967.65	59.62%	4,088.30	41.35%
东部地区	1,196.79	11.42%	181.21	1.10%	335.02	1.67%	76.61	0.77%
西北地区	610.87	5.83%	1,534.08	9.28%	2,675.49	13.33%	2,194.44	22.20%

总计	10,476.80	100.00%	16,526.86	100.00%	20,071.66	100.00%	9,886.78	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	----------	---------

报告期内，综机公司维修业务收入地域分布情况：

单位：万元

区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
中部地区	2,488.31	19.14%	3,272.35	15.23%	2,708.35	18.33%	862.14	13.92%
陕蒙地区	1,666.08	12.81%	8,598.26	40.01%	7,843.09	53.09%	3,662.72	59.14%
东部地区	8,848.84	68.05%	9,586.14	44.61%	4,175.07	28.26%	1,668.63	26.94%
西北地区	-	0.00%	32.35	0.15%	47.90	0.32%	-	0.00%
总计	13,003.23	100.00%	21,489.10	100.00%	14,774.41	100.00%	6,193.49	100.00%

注：上述中部地区包括河南、河北、山西、湖南、湖北等省份，陕蒙地区包括陕西和内蒙古，东部地区包括山东、安徽、天津、江苏、辽宁等省份，西北地区为新疆、宁夏等省份。

2) 客户对比情况

发行人与综机公司维修业务存在个别零星的重叠客户，且发行人与重叠客户的维修收入较低（不含郑煤机体系内公司）。报告期内，发行人与综机公司与重叠客户维修业务的具体情况如下：

单位：万元

年份	维修业务重叠客户名称	与发行人交易金额（万元）	占发行人当年营业收入比例	与综机公司交易金额（万元）	占综机公司营业收入比例
2020 年上半年	无				
2019 年度	安徽精锐机械维修有限公司	53.17	0.09%	104.39	0.10%
2018 年度	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	35.21	0.06%	1,897.44	2.03%
2017 年度	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	25.31	0.06%	347.93	0.67%

报告期内，发行人和综机公司维修业务重叠客户较少，双方主要客户存在明显的差异，综机公司未向发行人主要客户开拓维修业务。报告期内发行人和综机公司维修业务的前十大客户对比情况如下：

单位：万元

序号	发行人维修业务前十大单一客户	综机公司维修业务前十大单一客户
----	----------------	-----------------

2020 年 1-6 月						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	郑州煤矿机械集团股份有限公司	2,463.01	23.51%	新汶矿业集团有限责任公司	6,381.27	49.07%
2	山西朔州山阴中煤顺通 辛安煤业有限公司	1,517.70	14.49%	皖北煤电集团有限责任公司	1,123.01	8.64%
3	内蒙古大雁矿业集团有 限责任公司	1,499.77	14.32%	山东能源集团有限公司	1,084.08	8.34%
4	河南焦煤能源有限公司	1,491.15	14.23%	山西普大煤业有限公司	929.73	7.15%
5	安徽精锐机械维修有限 公司	1,125.49	10.74%	陕西榆林煤电集团榆神 煤电有限公司	690.27	5.31%
6	内蒙古伊泰煤炭股份有 限公司	779.51	7.44%	山西省山阴县华夏煤业 有限公司	661.86	5.09%
7	山西怀仁联顺玺达柴沟 煤业有限公司	525.66	5.02%	湖南省煤业集团有限公 司	529.2	4.07%
8	新疆焦煤（集团）有限 责任公司	486.19	4.64%	鄂尔多斯市乌兰煤炭（集 团）有限责任公司	371.24	2.85%
9	怀仁市玺达青峰矿山设 备服务有限公司	207.13	1.98%	陕西燎原煤业有限责任 公司	347.3	2.67%
10	中国神华能源股份有限 公司神东煤炭分公司	106.70	1.02%	永泰能源股份有限公司	235.9	1.81%
2019 年度						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	中国神华能源股份有限 公司神东煤炭分公司	4,144.85	25.08%	新汶矿业集团有限责任公司	4,273.90	19.89%
2	内蒙古伊泰煤炭股份有 限公司	2,073.30	12.55%	内蒙古蒙发煤炭有限责 任公司	2,560.19	11.91%
3	山西怀仁联顺玺达柴沟 煤业有限公司	1,940.52	11.74%	山东能源集团有限责任 公司	2,094.68	9.75%
4	内蒙古蒙东能源有限公 司	1,629.31	9.86%	淮矿西部煤矿投资管理 有限公司	1,606.94	7.48%
5	陕西永陇能源开发建设 有限责任公司	1,500.00	9.08%	郑州煤矿机械集团股份 有限公司	1,303.73	6.07%
6	陕西陕煤蒲白矿业有限 公司物资供应公司	1,435.57	8.69%	枣庄矿业（集团）有限责 任公司	1,040.28	4.84%
7	郑煤机集团潞安新疆机 械有限公司	1,415.24	8.56%	内蒙古三维资源集团有 限公司	989.22	4.60%
8	鄂尔多斯市嘉泰矿业有 限责任公司	777.20	4.70%	首钢福山资源集团有限 公司	933.47	4.34%
9	鄂尔多斯市蒙泰范家村	316.89	1.92%	山西省山阴县华夏煤业	895.65	4.17%

	煤业有限责任公司			有限公司		
10	山西锦兴能源有限公司	233.57	1.41%	内蒙古汇能煤电集团有限公司	747.5	3.48%
2018 年度						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	7,626.93	38.00%	陕西榆林能源集团榆神煤电有限公司	2,921.66	19.78%
2	神木汇森凉水井矿业有限责任公司	1,261.78	6.29%	山东能源集团有限公司	2,475.60	16.76%
3	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,194.98	5.95%	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	1,897.44	12.84%
4	内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	1,160.99	5.78%	郑州煤矿机械集团股份有限公司	1,078.89	7.30%
5	山西博大集团寿阳京鲁煤业有限责任公司	1,052.06	5.24%	山西路鑫能源集团有限公司	923.85	6.25%
6	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司	1,014.53	5.05%	枣庄矿业（集团）有限责任公司	849.98	5.75%
7	陕西煤业化工集团孙家岔龙华矿业有限公司	1,007.69	5.02%	新大洲控股股份有限公司	797.95	5.40%
8	焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	999.14	4.98%	陕西郭家河煤业有限责任公司	694.36	4.70%
9	兖矿新疆矿业有限公司硫磺沟煤矿	743.59	3.70%	内蒙古博源煤化工有限责任公司	687.52	4.65%
10	新疆三新煤业有限责任公司	722.76	3.60%	河南神火集团有限公司	570.25	3.86%
2017 年度						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司	1,418.80	14.35%	枣庄矿业（集团）有限责任公司	1,000.67	16.16%
2	焦作煤业（集团）新乡能源有限公司	1,404.27	14.20%	内蒙古锦泰能源（集团）有限公司	940.17	15.18%
3	内蒙古上海庙矿业有限责任公司	1,241.99	12.56%	郑州煤矿机械集团股份有限公司	818.65	13.22%
4	神华宁夏煤业集团有限责任公司	1,114.62	11.27%	内蒙古汇能煤电集团有限公司	647.83	10.46%
5	陕西永陇能源开发建设有限责任公司	985.38	9.97%	内蒙古博源煤化工有限责任公司	501.11	8.09%
6	郑州煤矿机械集团股份有限公司	823.29	8.33%	鄂尔多斯市乌兰煤炭（集团）有限责任公司	430.09	6.94%
7	山西怀仁联顺玺达柴沟	657.56	6.65%	山西华晟荣煤矿有限公	418.99	6.77%

	煤业有限公司			司		
8	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	602.29	6.09%	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	347.93	5.62%
9	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	490.68	4.96%	山西安泽玉华煤业有限公司	293.93	4.75%
10	新疆焦煤（集团）有限责任公司	296.41	3.00%	子长县中达焦家沟煤业有限公司	185.13	2.99%

注：综机公司的客户中，枣庄矿业（集团）有限责任公司、新汶矿业集团有限责任公司、临沂矿业集团菏泽煤电有限公司同受山东能源集团有限公司控制。

3）维修业务的定位及未来发展战略对比

液压支架维修是发行人核心业务，对综机公司而言是其辅助性业务，发行人和综机公司对维修业务的定位和未来发展的规划存在较大的差异。具体情况如下：

名称	维修业务定位	未来发展战略
发行人	发行人作为机械设备后市场服务提供商，维修与再制造业务是公司的核心业务，是发行人全生命周期专业化总包、二手设备租售等其他业务的基础。	发行人未来致力于成为中国工业服务行业的领跑者，通过自身专业的机械设备后市场服务，帮助客户聚焦主业，持续提升其经营效率。维修与再制造业务是公司机械设备后市场服务的核心业务，公司计划持续提升维修与再制造服务的质量、扩大产能以提高公司机械设备后市场服务的能力。
综机公司	综机公司主要业务为中小型液压支架及零部件的制造，同时兼营液压支架的维修业务。综机公司作为郑煤机下属子公司，郑煤机集团内部对于综机公司定位是为一家为郑煤机主机生产配套的零配件公司，同时利用综机公司中小型液压支架与郑煤机中高端液压支架形成差异化发展抢占液压支架主机市场。	未来综机公司仍以液压支架主机及零部件制造为主，同时向煤炭综采设备成套化、一体化方向发展，维修业务为其辅助业务。

4）发行人与综机公司业务竞争的情形不会导致发行人与综机公司之间的非公平竞争，发行人与综机公司不存在利益输送，不存在相互或单方让渡商业机会的情形

综上所述，发行人与综机公司在经营地域上存在重合的情形，但发行人和综机公司的主要维修订单获取地域不同，发行人维修业务主要集中在陕蒙地区和中东部地区，综机公司维修业务的区域主要集中在东部地区；发行人与综机公司仅有

个别维修业务的客户重叠，且发行人向重叠客户取得的维修业务收入较低，对发行人不构成重大影响，发行人与综机公司维修业务的主要客户差异较大，综机公司未向发行人主要客户开拓业务；液压支架维修是发行人核心业务，对综机公司而言是其辅助性业务，发行人和综机公司对维修业务的定位和未来发展的规划存在较大的差异；并且发行人与综机公司不受同一主体控制，双方根据各自的经济利益作出独立的商业决策，发行人与综机公司业务竞争的情形不会导致发行人与综机公司之间的非公平竞争。发行人、郑煤机及综机公司均具有完善的公司治理结构，并且郑煤机为国资控股的上市公司，发行人与郑煤机及综机公司关联交易价格公允，因此双方不存在利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。”

2、结合综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达 30% 以上的事实，说明发行人是否存在通过未将郑煤机认定为实际控制人进而规避发行条件的情形

2014 年综机公司的液压支架维修业务处于发展初期，仅针对贵州盘江精煤股份有限公司特定客户，维修规模较小，因此在 2014 年认定李锡元、贾建国、李优生为发行人共同实际控制人关系时未刻意考虑规避综机公司与发行人的业务竞争问题。发行人 2015 年首次提交新三板挂牌申请材料时，仅公司实际控制人李锡元、贾建国及李优生三人出具了避免同业竞争的承诺函。在申请挂牌审核期间，考虑到郑煤机对速达股份的业务存在影响，参照当时较为严格的审核要求，郑煤机作为参股股东才出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》。综机公司是从 2019 年开始由于其维修业务主要客户山东能源集团体系内公司进行液压支架智能化改造使得综机公司维修业务收入大幅增长，才导致其维修业务收入和毛利超过发行人主营业务收入和毛利的 30%。

综上，本所律师认为，将李锡元、贾建国、李优生认定为共同实际控制人是基于发行人的实际情况，不存在发行人未将郑煤机认定为实际控制人进行规避发行条件的情形。

二、 关于业务独立性

首轮问询回复显示：

(1) 发行人设立时，承接了郑煤机售后服务部，郑煤机售后服务处团队共

计 29 人的劳动关系转移至发行人处，郑煤机本身不再具备售后服务的能力，发行人向郑煤机销售的液压支架提供免费的售后劳务服务。质保期内服务主要包括新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理、新支架到矿培训等服务。质保期内由于液压支架质量原因郑煤机委托给发行人维修的，由郑煤机向发行人支付维修费用。发行人设立以来为郑煤机提供其质保期售后服务的劳务部分，后续取得维修业务订单占比为 3.34%，合同金额总计为 5.67 亿元。

(2) 发行人设立之初和郑煤机签订《协议书》，由发行人代表郑煤机对外独立开展配件及维修业务，同时发行人执行订单所需的备品配件向郑煤机及其子公司进行采购。发行人前身名称为郑州煤机速达配件服务有限公司。随着业务发展，经与郑煤机协商同意，发行人也向郑煤机体系外的其他供应商进行采购。公司设立之初，发行人的业务完全依赖郑煤机，业务方面逐步独立，但仍存在一定依赖。报告期内，发行人和郑煤机关联销售占营业收入比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%，其中，直接通过郑煤机获取业务收入占营业收入比例分别为 14.28%、7.63%、8.23%和 17.62%，包括所有专业化总包服务及部分维修与再制造业务，此外，发行人向郑煤机销售流体连接件，占流体连接件销售额比例超过 50%。报告期内，发行人通过郑煤机取得维修订单占维修收入比例分别为 13.29%、6.06%、8.84%和 23.51%，发行人维修的液压支架整机中由郑煤机生产的数量比例分别为 87.60%、73.28%、64.16%和 70.97%。

(3) 报告期内，郑煤机对发行人前五大客户销售额分别为 48,556.88 万元、86,491.44 万元、99,658.90 万元和 85,047.54 万元。郑煤机对发行人前五大供应商采购额分别为 12,408.77 万元、22,394.71 万元、24,837.93 万元和 10,363.86 万元。

(4) 发行人向郑煤机租赁资产占总租赁面积的 51.29%。发行人维修车间厂房对顶棚高度和地面承重有一定要求。

请发行人：

(1) 补充披露发行人通过为郑煤机客户提供免费质保服务获得维修订单的具体情况，提供新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理等免费质保期服务的具体内容；发行人初始获得备品配件主要客户订单的方式，是否通过郑煤机或通过为郑煤机销售的液压支架提供免费售后服务与报告期内主要客户建立联

系，报告期内，发行人间接通过郑煤机获取业务收入情况及占营业收入的比例；如果发行人不为郑煤机客户提供免费质保服务，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人为郑煤机免费提供质保期服务是否符合独立性要求。

(2) 补充说明质保期内由于液压支架质量原因郑煤机委托发行人维修的具体情况，报告期内郑煤机支付的维修费用金额及定价公允性，质保期内液压支架质量问题是否实际由发行人为郑煤机承担维修费用和备品配件更换费用。

(3) “发行人代表郑煤机”对外独立开展配件及维修业务，“经与郑煤机协商同意”，发行人也向郑煤机体系外的其他供应商进行采购，请补充披露发行人变更公司名称的时间，发行人是否（曾）使用郑煤机的名号开展业务，说明设立至今郑煤机是否实际参与发行人日常经营管理。

(4) 补充说明发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得；剔除备品配件业务收入，发行人其他业务收入是否主要来自郑煤机转包或采购。

(5) 补充说明如发行人不向郑煤机租赁相关厂房，寻找替代厂房的周期、成本和搬迁费用，发行人在自有新厂房使用前，租赁郑煤机厂房超过 50% 是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对发行人业务和资产独立性审慎发表明确意见。（《第二轮审核问询函》问题 2）

核查过程：

(1) 取得并核查了发行人与郑煤机签订的相关协议；(2) 对发行人主要客户进行了访谈；(3) 取得了发行人设备运维现场服务具体工作内容的相关资料；(4) 对发行人实际控制人李锡元进行了访谈；(5) 取得了郑煤机委托发行人对其质保期内因质量问题进行维修的合同；(6) 对比分析了发行人为郑煤机质保期内因质量问题维修情况的价格公允性；(7) 取得并查阅了发行人工商资料了解其历次变更名称的情况；(8) 查看了发行人与客户签订的业务合同；(9) 取得了郑煤机出具的相关说明；(10) 核查发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得，复核发行人向郑煤机关联销售的数据；(11) 取得了发行人子公

司赛福流体及包头分公司搬迁周期、搬迁内容及搬迁费用明细，以及发行人对郑州厂房、新疆厂房搬迁情况预估数据。

核查结论：

（一）补充披露发行人通过为郑煤机客户提供免费质保服务获得维修订单的具体情况，提供新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理等免费质保期服务的具体内容；发行人初始获得备品配件主要客户订单的方式，是否通过郑煤机或通过为郑煤机销售的液压支架提供免费售后服务与报告期内主要客户建立联系，报告期内，发行人间接通过郑煤机获取业务收入情况及占营业收入的比例；如果发行人不为郑煤机客户提供免费质保服务，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人为郑煤机免费提供质保期服务是否符合独立性要求。

1、郑煤机免费质保期劳务服务相关情况简介

（1）郑煤机免费质保期劳务服务来源和演化

2009 年，速达有限设立之初，郑煤机将其售后服务团队全部转到速达有限，让速达有限专注于开拓煤炭机械后市场服务，速达有限为郑煤机客户提供质保期劳务服务（质保期一般为 1 年）。这是双赢的安排，发行人业务刚起步，可以借助这一服务快速与客户建立联系开拓市场，同时郑煤机也可以获取免费质保期劳务服务，专注主机制造。

于是，发行人成立了售后服务部，专门为郑煤机提供免费质保期劳务服务。发展至 2010 年，发行人新增了维修与再制造业务，售后服务部职能也因此新增了发行人自身维修产品售后服务。

随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户建立了联系，并形成了自身品牌影响力，此时市场也逐步走向成熟，业务竞争更为激烈，公司管理层深刻认识到深化客户关系，以及增强客户粘性对公司未来发展的重要性。公司于 2014 年将售后服务部更名为客户服务部，除已有的两个职能（郑煤机免费质保期劳务服务和速达有限自身

维修产品的售后服务）外，新增了重点客户日常免费运维服务，让公司售前服务涵盖客户液压支架整个生命周期（质保期内和质保期外），其主要目的是通过到矿现场服务、培训、日常巡矿等众多贴身免费服务，与客户下属运营部门深度接触，一方面让客户深度了解发行人的产品和服务，增强客户体验，提高客户的粘性和品牌影响力；另一方面，了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后可能订单承揽提供信息支持。

（2）向郑煤机免费质保期劳务服务与公司客户服务部的关系和定位

从客户服务部职能的演化历史来看，如今郑煤机免费质保期服务只是发行人的客户服务部三大职能之一。目前公司客户服务部职能和作用如下表所示：

客户服务部三大职能	具体职能内容	目的
1、重点客户免费日常运维服务	到矿巡检服务，到矿后与客户沟通指导、培训，了解支架运行情况和客户服务需求，井下巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据并告知客户等	1、让客户深度了解发行人的产品和服务，增强客户体验，提高客户粘性和品牌影响力。 2、了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后可能订单承揽提供信息支持；
2、向郑煤机免费质保期劳务服务	新支架交付阶段：为客户提供培训、交付服务等； 联调试采阶段：地面安装调试、地面联调、下井安装、试运行服务； 设备运行阶段：进行日常运维服务	
3、速达自身维修产品的售后服务	支架交付阶段：为客户提供培训、交付服务等； 设备运行阶段：进行日常运维服务	

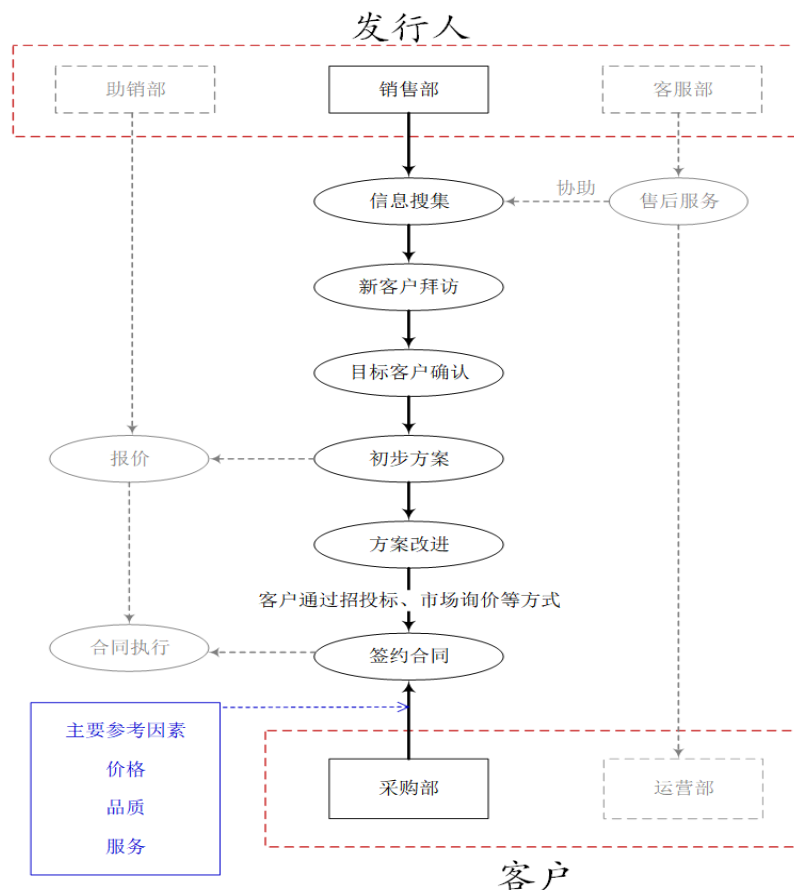
（3）公司客户服务部与发行人业务承揽的联系

在发行人成立早期，由于业务刚起步，没有建立客户网络，更没有品牌影响力，通过为郑煤机通过免费质保期劳务服务可以快速接触到客户，向客户展示和推广自己的产品和服务，为发行人快速切入液压支架后市场提供了较大的帮助。

但随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户建立了联系，并形成了自身品牌影响力，现阶段客户服务部不仅职能发生了重要变化，由单纯的郑煤机免费质保期劳务服务发展为三大职能（重点客户免费日常运维服务、郑煤机免费质保期劳务服务、发

行人自身维修产品的售后服务), 其作用也发生较大变化, 与助销部门一同成为销售部的辅助部门, 其作用更多体现在公司的长期业务发展如: 提升品牌影响力和客户粘性度等, 对公司直接业务订单承揽并没有过多的关联性。

公司现有业务订单的承揽过程如下图所示:



发行人业务订单的获取主要通过销售人员对煤矿客户的采购相关部门的日常拜访, 收集其业务需求, 客户往往会通过市场化询价、招投标等方式选择供应商。销售部门人员会跟进客户具体业务需求, 并反复与客户商讨维修方案、制定投标文件, 要获取订单主要凭借服务产品竞争力 (价格、品质、服务)。客户服务部更多是为销售部门提供早期信息支持, 销售人员会根据提供的信息进行提炼使用, 客户服务部不太会直接参与业务订单的具体承揽。

由于郑煤机免费质保服务仅为发行人客户服务部三大职能之一, 因此其与业务承揽关联度更小。

（4）郑煤机免费质保期劳务服务目前仍然持续的原因

随着公司的发展，与早期相比，郑煤机免费质保期劳务服务对发行人的作用已经弱化，但发行人仍然为郑煤机提供免费质保期劳务服务的原因如下：

① 向郑煤机提供免费质保期劳务服务是双方历史战略合作约定的延续

发行人设立时，郑煤机剥离其售后服务相关职能，其售后服务部相关人员从郑煤机解除劳动合同并加入到速达有限，双方约定由发行人为郑煤机新销售的液压支架提供质保期内的劳务服务，该服务延续至今，是发行人和郑煤机战略合作的延续。

② 通过较少的成本支出，依然可以对公司业务发展起到一定程度的帮助

公司整个客户服务部每年支出并不高，主要为客户服务部人员的职工薪酬和差旅费，报告期内客户服务部每年平均支出为 612.93 万元，包括重点客户免费日常运维服务、郑煤机免费质保期劳务服务以及速达自身维修产品的售后服务等三部分服务内容。报告期内该三部分服务内容对应的巡矿发生总次数分别为 1,808 次、1,713 次和 270 次，占比分别为 47.69%、45.19%和 7.12%。按巡矿次数占比进行估算，报告期内发行人向郑煤机提供的质保期劳务服务的年平均支出为 276.96 万元，该成本支出相对较低。假设不为郑煤机提供免费质保期劳务服务，发行人仍要成立客户服务部进行售前服务。

郑煤机免费质保期劳务服务可以让发行人售前服务更为完整，涉及客户液压支架的完整生命周期（质保期内和质保期外），更好地让客户深度了解发行人的产品和服务，提高客户的粘性和品牌影响力；让客户服务部更好地了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后可能订单承揽提供信息支持。

（5）为郑煤机提供免费质保期劳务服务目前不会影响发行人业务独立性

① 发行人客户服务部仅为销售部门的两大辅助部门之一，而郑煤机免费质保服务又是发行人客户服务部三大职能之一。

发行人的业务承揽主要由销售部门负责，客户服务部和助销部是销售部门的两大辅助部门，客户服务部对发行人销售业务的作用是辅助性的，而郑煤机免费质保服务又仅为客户服务部三大职能之一，因此郑煤机免费质保期劳务服务对发行人业务影响有限，不会影响发行人业务独立性。

另外，客户的业务需求订单往往发生在质保期外。新的液压支架在其一年的质保期内，配件更换、维修的需求较少，一般在液压支架使用 2-3 年以后才能形成真正的维修需求。

② 现有大多数竞争对手并没有为客户提供全面的售前服务，基本不涉足新支架质保期服务。

公司是国内煤矿机械设备后市场服务业的商业模式创新先行者，拥有业内服务品种相对较全面、协同效应较强的商业模式，也是市场少有能够为客户提供覆盖液压支架完整生命周期的售前服务的企业。现有竞争对手要么没有售前服务，要么覆盖面不广（只针对少量重点客户），至于新支架的质保服务，除北煤机、平煤机以及综机公司等主机厂兼营后市场服务提供商外，其他竞争对手基本不涉及新液压支架质保期内的服务。因此，质保期内的劳务服务并不是开展维修业务、备品配件供应业务的前置条件。

2、补充披露发行人通过为郑煤机客户提供免费质保服务获得维修订单的具体情况，提供新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理等免费质保期服务的具体内容

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“（二）公司经营模式”之“5、销售模式”之“④与郑煤机质保期内服务的情况”中补充披露如下：

“A、订单具体情况

发行人业务订单的获取主要通过销售人员对煤矿客户的采购相关部门的日常拜访，收集其业务需求，客户往往会通过市场化询价、招投标等方式选择供应商。销售部门人员会跟进客户具体业务需求，并反复与客户商讨维修方案、制定投标文件，要获取订单主要凭借服务产品竞争力（价格、品质、服务）。向郑煤

机提供免费质保期劳务服务只是发行人客户服务部三大职能（重点客户免费日常运维服务、郑煤机免费质保期劳务服务、速达自身维修产品的售后服务）之一，而客户服务部更多是为销售部门提供早期信息支持，销售人员会根据提供的信息进行提炼使用，客户服务部不太会直接参与业务订单的具体承揽。另外，业务订单往往发生在质保期外。新的液压支架在其一年的质保期内，配件更换、维修的需求较少，一般在液压支架使用 2-3 年以后才能形成真正的维修或配件更换的需求。因此质保期劳务服务与后续能够获得订单关联度不大。

从结果来看，发行人自设立以来总共为郑煤机销售的液压支架提供质保期劳务服务的有 171,656 架，后续取得维修业务的液压支架为 5,726 架，仅占 3.34%，而且发行人能够获取这些液压支架维修订单，更多的是依靠其维修服务能力，质保期劳务服务仅是众多有利因素之一，可见免费质保期劳务服务与订单获取并不具有必然的联系。

B、质保期劳务服务的具体工作内容

发行人向郑煤机提供的新销售的液压支架质保期劳务服务属于发行人客户服务部三大职能之一，质保期内劳务服务主要包括新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理、新支架到矿培训等服务，在质保期内各个阶段质保期劳务服务的具体工作内容如下：

工作阶段	质保期劳务服务的具体工作内容
新支架交付阶段	交付阶段：设备和备件的交付清点服务和培训
联调试采阶段	地面安装调试、地面联调、下井安装、试运行等工作
设备运行阶段	到矿巡检服务，到矿后与客户沟通指导、培训，了解支架运行情况和服务需求，井下巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据并告知客户等

”

3、发行人初始获得备品配件主要客户订单的方式，是否通过郑煤机或通过为郑煤机销售的液压支架提供免费售后服务与报告期内主要客户建立联系，报告期内，发行人间接通过郑煤机获取业务收入情况及占营业收入的比例

在发行人成立早期，由于业务刚起步，还未形成自身的客户网络和品牌影响

力，通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务为发行人快速接触客户，快速切入液压支架后市场提供了较大的帮助。但随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户建立了联系，并形成了自身品牌影响力，现阶段免费质保期劳务服务只是客户服务部的三大职能之一，而且整个客户服务部也是销售部的辅助部门，其作用更多体现在提升公司品牌影响力、增强客户黏性等的长期业务发展方面，对公司业务订单承揽并没有过多的关联性，免费质保期劳务服务与业务订单承揽关联性更低。另外，液压支架质保期通常为一年，在质保期内新的液压支架配件更换、维修的需求较少，并且新销售的液压支架一般会由主机厂附赠部分千斤顶、液压阀和液压胶管等配件，可以满足液压支架质保期内的更换需求。一般在液压支架使用 2-3 年以后才能形成真正的维修或配件更换的需求。因此免费质保期劳务服务与具体订单获取没有必然可辩别的联系，无法区分具体哪些订单与免费质保期劳务服务发生了联系，无法统计发行人间接通过郑煤机获取备品配件供应管理业务收入情况及占营业收入的比例。

通过本所律师对报告期内主要客户的访谈，客户均认为与发行人进行业务合作主要是由于发行人的服务质量具有竞争力。

报告期内，发行人对备品配件供应管理业务前五大客户取得的收入占该类业务的比例分别为96.47%、95.17%、93.57%和95.74%。郑煤机作为全球规模最大的煤矿综采液压支架制造商，国内市场占有率30%，其中高端液压支架产品市场占有率达60%。而发行人面临的主要客户神东分公司、宁煤集团等大型央企煤矿，其使用的郑煤机液压支架保有率较高。在发行人设立初期，通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务，发行人与神东分公司、宁煤集团等主要客户快速建立了联系，然后通过招投标、竞争性谈判等方式取得业务订单，后续发行人通过自身积极的服务，获得了客户的认可，持续地获得业务订单。发行人备品配件供应管理业务向煤矿客户销售立柱千斤顶、液压阀、密封等零配件用于其日常更换或自行维修，通常情况下规格、型号、大小相同的零部件具有通用性，可以实现相同的功能，因此无法统计公司备品配件销售给煤矿客户后具体用于郑煤机制造的液压支架的情况。发行人与报告期内的前五大备品配件供应管理业务的客户历史合作情况如下：

序号	客户名称		备品配件业务初始合作年份	备品配件业务首次合作方式
1	国家能源投资集团有限责任公司	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	2010 年	招投标
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	2010 年	竞争性谈判
		神华新疆能源有限责任公司	2018 年	招投标
		国电建投内蒙古能源有限公司	2015 年	招投标
		国家能源投资集团有限责任公司体系其他公司	-	-
2	安徽精锐机械维修有限公司		2019 年	邀请招标
3	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	2011 年	单一来源
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	2011 年	谈判
4	徐州舜威矿山机械有限公司		2019 年	谈判
5	河南能源化工集团有限公司	内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	2014 年	谈判
		河南焦煤能源有限公司	2014 年	招投标
		焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	2010 年	邀请招标
6	陕西煤业化工集团有限责任公司	陕西建新煤化有限责任公司	2014 年	邀请招标
		陕西煤业物资有限责任公司彬长分公司	2018 年	公开招标
		陕西煤业物资有限责任公司黄陵分公司	2012 年	竞争性谈判
		陕西煤业物资榆通有限责任公司	2019 年	询比价
		陕西煤业化工物资集团有限公司彬长分公司	2018 年	公开招标
		陕西煤业化工集团孙家岔龙华矿业有限公司	2018 年	招投标
		陕西煤业物资有限责任公司榆林分公司	2019 年	询比价
		陕煤集团神南产业发展有限公司	2011 年	询比价
7	内蒙古满世煤炭集团罐子沟煤炭有限责任公司		2010 年	询比价
8	宁夏王洼煤业有限公司		2010 年	谈判
9	神木县隆德矿业有限责任公司		2014 年	询比价

4、如果发行人不为郑煤机客户提供免费质保服务，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人为郑煤机免费提供质保期服务是否符合独立性要求

（1）免费质保期劳务服务与发行人业务承揽关联度很小

发行人的业务承揽主要由销售部门负责，客户服务部和助销部是销售部门的两大辅助部门，客户服务部对发行人销售业务的作用是辅助性的，而郑煤机免费质保服务又仅为客户服务部三大职能之一。客户服务部的作用更多体现在公司的长期业务发展如：提升品牌影响力和客户粘性度等，对公司业务订单承揽并没有过多的关联性，免费质保期劳务服务与业务订单承揽关联性更低。另外，液压支架质保期通常为一年，在质保期内新的液压支架配件更换、维修的需求较少，并且新销售的液压支架一般会由主机厂附赠部分千斤顶、液压阀和液压胶管等配件，可以满足液压支架质保期内的更换需求。一般在液压支架使用 2-3 年以后才能形成真正的维修或配件更换的需求。因此免费质保期劳务服务与具体订单获取关联度不大。

（2）现有大多数竞争对手并没有为客户提供全面的售前服务，基本不涉及新支架质保期服务

公司是国内煤矿机械设备后市场服务业的商业模式创新先行者，拥有业内服务品种相对较全面、协同效应较强的商业模式，也是市场少有能够为客户提供覆盖液压支架完整生命周期的售前服务的企业。现有竞争对手要么没有售前服务，要么覆盖面不广（只针对少量重点客户），至于新支架的质保服务，除北煤机、平煤机以及综机公司等主机厂兼营后市场服务提供商外，其他竞争对手基本不涉及新液压支架质保期内的服务。因此，质保期内的劳务服务并不是开展维修业务、备品配件供应业务的前置条件。

（3）发行人主要依赖自身的销售体系和业务能力独立获取业务订单，具备独立面向市场的持续经营的能力

发行人主要依靠自身的销售体系和业务能力独立的获取业务订单，公司建立了完善的销售服务体系，公司销售体系以销售部为主，助销部和客户服务部为辅，销售部分为华北大区、神东大区、华东大区几个重点区域，负责开拓客户、与客户进行合同谈判；助销部主要协助销售人员对客户进行跟踪；客户服务部主要为重点客户、郑煤机质保期内的客户提供现场运营维护服务，系公司信息收集系统及销售辅助体系的一部分。通过多年的努力已经与一大批客户建立了紧密的合作

关系，主要客户包括中国神华神东分公司、宁煤集团、内蒙古伊泰集团、中铁工程装备集团有限公司等。2018 年、2019 年，公司连续获得神东集团颁发的合同履约优秀供应商；2019 年，神东集团实行供应商短名单管理制度后，公司首批入选该短名单，成为其备品配件供应服务战略合作伙伴。因此，发行人能够独立自主的获取业务订单，具备面向市场独立经营的能力。

综上所述，本所律师认为，即便不为郑煤机提供质保期劳务服务也不会影响发行人具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人符合独立性要求。

（二）补充说明质保期内由于液压支架质量原因郑煤机委托发行人维修的具体情况，报告期内郑煤机支付的维修费用金额及定价公允性，质保期内液压支架质量问题是否实际由发行人为郑煤机承担维修费用和备品配件更换费用。

发行人向郑煤机提供的新销售液压支架质保期内的服务仅为巡矿及信息收集等劳务服务，质保期内需要的维修服务由郑煤机委托发行人或其他维修厂商进行，并由郑煤机支付维修费用，若质保期内需要更换配件由郑煤机自行向其煤矿客户提供。

1、郑煤机委托发行人进行质保期内维修及价格公允性情况

报告期内，存在郑煤机销售的液压支架在其质保期内因质量问题委托发行人维修的情况，郑煤机与发行人签订合同并支付相应的维修费用。新销售的液压支架在其一年的质保期内一般不需要进行大修，可能会存在个别千斤顶等零部件存在瑕疵或损坏需要维修的情况。

报告期内，发行人与郑煤机提供维修与再制造服务的关联交易金额分别为 1,313.97 万元、1,216.28 万元、1,461.74 万元和 2,463.01 万元，其中郑煤机因其质保期内质量问题委托发行人维修的金额分别为 3.21 万元、20.59 万元、46.23 万元和 0.00 万元，均为千斤顶维修。具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入（万元）	-	46.23	20.59	3.21
毛利率	-	28.77%	30.92%	27.59%
千斤顶类维修业务毛利率	28.40%	24.38%	28.54%	32.49%

从上表可知，2017 年度、2018 年度和 2019 年度发行人向郑煤机提供其新销

售的液压支架质保期内因质量问题维修的金额较低，2020 年上半年不存在发行人向郑煤机提供质保期需维修的情况。2017 年度、2018 年度和 2019 年度发行人向郑煤机提供的质保期内维修千斤顶产生的毛利率与当年千斤顶维修业务毛利率不存在重大差异，该交易具有公允性。

2、质保期内液压支架质量问题产生的维修费用和备品配件更换费用由郑煤机自行承担，不存在发行人为郑煤机承担该费用的情形

郑煤机销售的液压支架在其质保期内若因质量问题需要维修，郑煤机会委托发行人或其他维修厂商进行维修，并支付相应的维修费用；销售新的液压支架一般会附赠部分千斤顶、液压阀、液压胶管等主要的零配件，大多数情况下能满足新液压支架一年质保期内的更换需求，若在质保期内还需另外的配件更换，也由郑煤机自行提供。因此，不存在郑煤机销售的液压支架在其质保期内因质量问题由发行人为郑煤机承担维修费用和配件更换费用的情况。

（三）“发行人代表郑煤机”对外独立开展配件及维修业务，“经与郑煤机协商同意”，发行人也向郑煤机体系外的其他供应商进行采购，请补充披露发行人变更公司名称的时间，发行人是否（曾）使用郑煤机的名号开展业务，说明设立至今郑煤机是否实际参与发行人日常经营管理。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“5、与郑煤机签订的《关联交易框架协议》的情况”中补充披露如下：

“（1）发行人历次名称变更的情况

发行人前身成立的时间为 2009 年 7 月 7 日，成立之初的公司名称为“郑州煤机速达配件服务有限公司”；2014 年 12 月 26 日，发行人前身进行股份制改造，同时公司名称变更为“郑州速达煤炭机械服务股份有限公司”；2018 年 7 月 11 日，公司的名称变更为“郑州速达工业机械服务股份有限公司”，并一直沿用至今。

郑煤机在发行人设立之初的公司全称为“郑州煤矿机械集团股份有限公司”，并沿用至今。

发行人历次名称变更与郑煤机名称之间的对应关系，具体见下表：

期间	发行人名称	郑煤机名称	对应关系
2009.07.07-2014.12.25	郑州煤机速达配件服务有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	2009 年李锡元、郑煤机合资设立发行人前身，公司名称参照合资设立公司的一般做法，由各合资方的名称共同组成，“郑州煤机”取自郑煤机，“速达”系李锡元所起，寓意服务要快速到达、快速响应。
2014.12.26-2018.07.10	郑州速达煤炭机械服务股份有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	进行股份制改制，“煤炭机械”体现了发行人所从事的后市场服务业务主要针对煤炭机械。
2018.07.1 至今	郑州速达工业机械服务股份有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	由于发行人的发展战略并不局限于煤炭机械领域，发行人将名称中的“煤炭机械”变更为“工业机械”，可以明显区别于郑煤机的名称。

发行人设立之初借助郑煤机参股公司的身份快速切入市场，同时逐步建立起“速达”自身的品牌，随着 2014 年李锡元、贾建国、李优生通过签订一致行动协议的方式确立了三人的实际控制地位，同时发行人自身业务已具备了独立性，因此 2014 年股份改制后发行人更名为“郑州速达煤炭机械服务股份有限公司”，公司名称可以明显区别于郑煤机。

（2）发行人未曾使用郑煤机的名号开展业务

在发行人设立之前，综采设备的后市场服务由郑煤机自身提供，2009 年郑煤机与李锡元协商设立发行人，约定郑煤机将其售后服务团队转至发行人，由发行人专门从事液压支架的后市场服务，郑煤机不再经营相关后市场业务。

在速达有限成立之初，品牌影响力尚未建立，在公司独立拓展新业务品种和开拓新客户过程中，郑煤机作为公司重要参股股东的品牌影响力帮助了发行人与客户建立了良好的关系。但随着发行人自身业务规模扩大，通过快速的响应速度及较高的服务质量，逐渐在煤炭机械领域内建立了自己的口碑和品牌效应，并通过新三板挂牌成为了非上市公众公司使得更多客户认识“速达”，在开展业务的过程中郑煤机的品牌影响力对公司的影响逐渐降低。

虽然公司设立初期，郑煤机作为公司重要参股股东，其品牌影响力对公司业务开展有一定的帮助，但自公司设立以来，发行人均以自己的名义对外独立开展业务，不存在使用郑煤机的名号开展业务的情况。经发行人会同保荐机构对发行人客户进行访谈，确认双方合作关系主要依靠发行人自身的服务能力。”

2、说明设立至今郑煤机是否实际参与发行人日常经营管理

发行人设立前，贾建国时任郑煤机调研员（非领导职务），李优生时任郑煤机市场部副部长、售后服务处处长。发行设立之后，其二人在担任董事/副总经理的职务，且在前期分别负责速达有限的市场和技术两大部分，两人于 2016 年 2 月辞去公司副总经理职务正式退休之后，公司全部高管由公司内部培养或者外聘，与郑煤机无关，郑煤机仅通过委派董事、监事的方式参与公司的决策管理，未向发行人委派过高级管理人员。

李锡元从公司设立至今一直担任公司总经理，与其提名培养的管理团队负责参与公司重要内部制度的制定、重大采购及销售方案制定、重大投资活动、重大人事任免，统筹领导发行人的业务、技术、销售等工作。公司日常经营会议均由李锡元及其管理团队主导，郑煤机均未委派代表参加。

综上，本所律师认为，发行人经营管理长期由李锡元及其管理团队负责，郑煤机未实际参与日常经营管理。

（四）补充说明发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得；剔除备品配件业务收入，发行人其他业务收入是否主要来自郑煤机转包或采购。

1、补充说明发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得

除郑煤机转包的维修与再制造合同以外，发行人维修郑煤机生产的液压支架不是间接通过郑煤机取得，主要原因如下：

（1）从液压支架存量市场格局来看，郑煤机液压支架市场占比较高，发行人维修郑煤机生产的液压支架高具有合理性

郑煤机为国内液压支架制造龙头，市场占有率 30%，其中高端产品达 60%。

发行人面对的下游客户主要为神东分公司、宁煤集团、内蒙古伊泰等大型煤矿集团，其液压支架的保有量也主要为郑煤机等主要品牌的高端机型。报告期内，发行人维修郑煤机生产的液压支架整机的数量分别为 87.60%、73.28%、64.16%和 70.97%，发行人维修郑煤机支架占比较高存在合理性。

（2）从下游客户角度来看，“专家型”煤炭企业对后市场服务提供商的选择主要依据对服务效率、质量、价格等因素的综合考量，并不局限于主机厂家品牌

与汽车、电器等市场不同的是，煤矿综采设备后市场服务的需求者为煤炭生产企业，一般拥有自己的机修队、设备选型与研究的团队，具备很强的专业知识，对后市场服务质量的辨别能力很强，属“专家型”客户，对后市场服务提供商的选择主要依据对服务效率、质量、价格等因素的综合考量，并不局限于主机厂家品牌。从煤矿机械后市场行业竞争现状来看，市场内主要竞争者大多是不具备主机厂背景的公司，郑煤机在主机市场的影响力并不能确定维修与再制造订单的归属。

（3）从维修与再制造服务能力来看，郑煤机已不再具备后市场相关业务的布局 and 人员

2009 年，李锡元和郑煤机经协商确定设立速达有限，其合作前提就是郑煤机不再经营后市场相关业务，后市场相关业务全部由速达有限独立经营，因此速达有限设立之后，承接了郑煤机售后服务部的相关人员。郑煤机在参股设立速达后，已不再具备后市场相关业务的布局 and 人员，转而专注主业液压支架的生产，郑煤机没有主动获取后市场订单的动机。

报告期郑煤机关联转包的维修订单，其信息获取和前期客户接触也是由发行人销售团队承担，只是由于市场上某些少数初始接触客户，对第三方维修市场还不熟悉，较为信任主机厂商。为与这些客户建立信用关系并获得后续订单，让郑煤机参与到后续订单承揽，与其签订合同，再转交给发行人实施。

（4）从获取订单的方式来看，除郑煤机转包的合同以外，其余维修合同均由发行人通过招投标或商务谈判等方式取得。

公司为郑煤机提供质保期劳务服务系客户服务部的三大职能之一，客户服务

部和助销部门为销售部门的辅助部门，发行人的业务承揽主要由销售部门负责。通过提供质保期劳务服务，公司虽然获得了与部分郑煤机生产的客户接触的机会，但客户存在质保期后液压支架维修需求时，仍然会采用招投标或商务谈判的方式确定最终维修供应商，最终是否获得订单需要看公司与竞争对手比较情况，与是否为郑煤机生产的液压支架无关。

综上所述，除郑煤机转包的维修与再制造合同以外，发行人维修郑煤机生产的液压支架不是间接通过郑煤机取得。

2、剔除备品配件业务收入，发行人其他业务收入是否主要来自郑煤机转包或采购

报告期内，剔除备品配件业务收入，发行人主营业务与郑煤机转包或采购的情况如下：

序号	其他业务收入 (剔除备品配件供应 管理业务)	是否主要来自郑煤机转包或采购
1	维修与再制造	部分业务来自郑煤机转包，报告期内关联销售占发行人该业务收入的比例分别为 13.29%、6.06%、8.84%和 23.51%
2	专业化总包	该业务来自郑煤机分包
3	二手设备租售	该业务销售或租赁给煤炭企业或中间商，客户与郑煤机转包或采购无关
4	流体连接件	该业务的第一大客户为郑煤机，报告期内郑煤机占发行人该业务收入的比例为 57.36%、50.36%、71.09%和 72.13%，占发行人该业务毛利额的比例为 22.45%、19.93%、40.32%和 50.01%

报告期内，发行人剔除备品配件业务收入的其他业务收入中销售给郑煤机及其下属公司占营业收入比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%。后市场服务中，核心的业务为备品配件供应管理和维修与再制造。发行人核心业务中，销售给郑煤机的关联交易金额分别为 1,313.97 万元、1,216.28 万元、1,461.74 万元和 2,463.01 万元，占核心业务营业收入比例分别为 4.02%、2.48%、3.50%和 11.65%。

综上所述，虽然专业化总包服务均系郑煤机分包，流体连接件对郑煤机的销售占比较高，但发行人核心业务备品配件供应管理和维修与再制造关联销售给郑

煤机的比例较低。

（五）补充说明如发行人不向郑煤机租赁相关厂房，寻找替代厂房的周期、成本和搬迁费用，发行人在自有新厂房使用前，租赁郑煤机厂房超过 50%是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

1、发行人租赁郑煤机厂房的相关情况

截至本补充法律意见书出具之日，发行人向郑煤机租赁厂房的具体情况如下：

承租人	出租人	地点	面积	最近一次签订日期	起始租赁时间	用途
速达股份	郑煤机	郑州经南三路南、经南三路北、经开第九大街东的厂房共三跨	14,500 m ²	2019 年 3 月 31 日	2012 年	郑州维修中心厂房和备品配件仓库
速达股份新疆分公司	郑煤机新疆公司	昌吉市高新技术开发区科技大道 11 号 192 栋 W-1 的厂房及辅助配套设施（共 4 跨）及办公楼	厂房 13,809.08 m ² 、办公楼 1025 m ²	2020 年 4 月 29 日	2017 年	新疆维修中心厂房

经本所律师对郑煤机租赁给发行人上述厂房的价格、同等地段网上公开的租赁价格以及发行人子公司赛福流体向其他无关联的第三方租赁厂房的价格情况对比，三者价格无重大差异，郑煤机向发行人租赁房产价格公允，若发行人不向郑煤机租赁相关厂房，可以相近成本租赁同等地段其他厂房。

2、发行人寻找新厂房的难度

发行人目前租赁郑煤机相关厂房分别位于郑州市和昌吉市，均用作维修中心，对于厂房的高度和承重能力有一定要求，但总体而言寻找可替代的厂房难度不高，主要原因如下：

（1）发行人虽然对于厂房的高度及承重能力有一定要求，但不属于特殊要求，机械设备相关企业对厂房一般都有一定的承重和高度要求；

（2）郑州机械设备类工业企业众多，相关厂房容量可观，可选范围相对较大；新疆乌鲁木齐-昌吉附近地广人稀，且煤矿较多，能够满足煤矿机械设备维

修的场地也较多。

3、发行人搬迁至新厂房对生产经营的影响

发行人子公司赛福流体及包头分公司都曾将生产车间进行过搬迁，厂房性质与发行人租赁的郑煤机相关房产相似，具有一定参考价值。上述两处厂房搬迁的周期、内容、费用等情况具体如下：

待搬厂房		位于郑州市经济技术开发区郑煤机厂房	位于包头市稀土高新区长安永磁电机厂房
搬迁至		位于郑州市经济技术开发区水土坊厂房	位于内蒙古包头市昆区金属深加工园区千山重工厂房
搬迁周期	拆解周期	10 天	11 天
	运输周期	10 天	20 天
	安装周期	10 天	10 天
	小计	30 天	41 天
搬迁内容	通用设备	电动堆高机、空压机等	叉车、空压机、液压机等
	专用设备	剥皮机、切割机、扣压机、装接头机、脉冲试验台、扩口机等	抛丸机、珩磨机、焊机、拆缸机、装缸机、乳化液泵等
搬迁费用	厂房新增房租	33.78 万元/年	-33.11 万元/年
	装修费用	29.05 万元	125.45 万元
	物流费用	6.89 万元	7.58 万元
	原厂房还原修缮费用	-	10.00 万元
	合计（除房租）	35.94 万元	143.03 万元

由于搬迁过程中的拆解、运输及安装步骤均可以同时分批次进行，故实际搬迁过程中因搬迁而造成的停产时间很短，赛福流体仅停工 3 天，包头分公司仅停工 15 天。

如果发行人将目前租赁的郑煤机相关厂房即位于郑州市经济技术开发区厂房和位于昌吉市高新技术开发区厂房均进行搬迁，预计搬迁周期、搬迁内容及搬迁费用如下：

待搬厂房	位于郑州市经济技术开发区的维修车间	位于昌吉市高新技术开发区的维修车间
搬迁至	50km 内其他厂房	50km 内其他厂房

搬迁周期	拆解周期	12 天	8 天
	运输周期	20 天	20 天
	安装周期	10 天	8 天
	小计	42 天	36 天
搬迁内容	通用设备	车床、珩磨机、空压机、普通焊机、抛丸机、抛光机、深孔镗床、钻床、叉车等	车床、珩磨机、空压机、普通焊机、抛丸机、抛光机、天车、叉车等
	专用设备	立式拆装缸机、卧式拆装缸机、拉缸机、外圆焊机、内壁焊机、打压试验台、洗缸机等	立式拆装缸机、外圆焊机、打压试验台等
搬迁费用	厂房新增房租	-	-
	装修费用	20 万元	18 万元
	物流费用	170 万元	80 万元
	合计	190 万元	98 万元

可以看出，若将发行人将维修中心搬离目前租赁的郑煤机相关厂房，搬迁周期及搬迁成本均在可承受范围内，不会对发行人的生产经营造成过大影响。发行人厂房内主要固定资产为车床、珩磨机、拆装缸机、焊机等生产设备，运输方便且安装难度不大，搬迁后各维修工序可正常进行，因此发行人主要生产经营场地可以较为灵活。

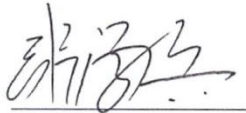
综上所述，本所律师认为，发行人作为工业服务业，服务响应能力及服务网络的建设是核心竞争力，厂房虽然是重要要素之一，但现有的厂房均为租赁所得，不影响生产经营的稳定性；且发行人与郑煤机的厂房租赁价格公允，租赁关系稳定；此外，上述租赁厂房可替代性强，搬迁周期及费用在可控、可接受范围内，不会对生产经营造成重大不利影响。

本补充法律意见书正本五份，无副本，经本所律师签字并经本所盖章后生效。

（本页为《北京市中伦律师事务所关于郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（四）》之签字盖章页）

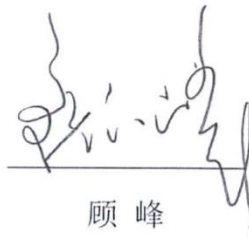
北京市中伦律师事务所（盖章）

负责人：

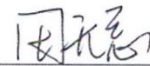


张学兵

经办律师：



顾峰



田无忌

2020年10月10日