

# 浙江前进暖通科技股份有限公司

（浙江省丽水市缙云县浙江丽缙五金科技产业园苍山区）



## 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 申请文件的第二轮审核问询函的回复说明

保荐机构（主承销商）



安信证券股份有限公司  
Essence Securities Co., Ltd.

二〇二〇年十月

## 深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 10 月 1 日出具的《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第二轮审核问询函》审核函〔2020〕010561 号（以下简称“《第二轮问询函》”）的要求，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”或“保荐机构”）作为浙江前进暖通科技股份有限公司（以下简称“前进科技”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人、发行人律师北京市竞天公诚律师事务所（以下简称“发行人律师”）及申报会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《第二轮问询函》所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后，请审核。

1、如无特殊说明，《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第二轮审核问询函的回复说明》（以下简称“本回复说明”）中使用的简称或名词释义与《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（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

2、本回复中的字体代表以下含义：

|                |               |
|----------------|---------------|
| 第二轮审核问询函所列问题   | <b>黑体（加粗）</b> |
| 对问题的回复         | 宋体（不加粗）       |
| 对招股说明书的修订、补充披露 | <b>楷体（加粗）</b> |

3、本回复说明中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

## 目录

|                            |    |
|----------------------------|----|
| 问题一 关于 2020 年上半年业绩情况 ..... | 4  |
| 问题二 关于业务与技术 .....          | 15 |
| 问题三 关于营业收入 .....           | 28 |
| 问题四 关于销售渠道整合 .....         | 36 |
| 问题五 关于客户 .....             | 43 |
| 问题六 关于营业成本 .....           | 67 |
| 问题七 关于出口退税 .....           | 80 |
| 问题八 关于应收账款 .....           | 84 |
| 问题九 关于中介机构核查 .....         | 87 |
| 保荐机构总体意见: .....            | 93 |

## 问题一 关于 2020 年上半年业绩情况

审核问询回复显示，受境外疫情影响，发行人第二季度销量大幅下滑，产能利用率为 42.35%，产销率为 114.49%，营业收入、归属于母公司的净利润、扣除非经常性损益的归属于母公司净利润同比下滑-43.88%、-3.57%、-48.36%。

请发行人：

（1）补充披露报告期各季度及 2020 年第一、二季度收入金额、热交换器销量，2020 年上半年主要原材料采购价格和热交换器销售价格是否发生较大变动，如是，请披露原因；

（2）披露 2020 年第一季度和第二季度产量、销量、期末库存和在手订单情况，2020 年上半年产销率超过 100%的原因及合理性；

（3）披露 2020 年上半年非经常性损益构成及金额，与同期相比是否发生较大变动，如是，请披露原因及合理性；

（4）披露 2020 年第一季度和第二季度毛利率情况，产能利用率较低对单位制造费用及毛利率的影响；

（5）披露截至 2020 年 6 月底应收账款余额及客户回款情况，主要客户是否放缓回款速度，应收账款坏账准备计提是否充分；

（6）结合客户所在国新冠肺炎疫情的动态变化情况及疫情防控措施，客户下发订单金额、发行人收入确认和在手订单情况，客户最终销售情况及向发行人回款进度，补充披露海外疫情对发行人客户生产经营的影响及对发行人生产经营是否产生重大不利影响，2020 年第三季度发行人预计业绩情况。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

（一）报告期各季度及 2020 年第一、二季度收入金额、热交换器销量

前进科技报告期各季度及 2020 年第一、二季度主营业务收入金额、热交换器销量具体情况如下：

单位：万元

| 项目      | 第一季度     | 第二季度     | 第三季度     | 第四季度     | 合计               |
|---------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 2020 年度 | 4,512.84 | 925.15   | 6,442.56 | --       | <b>11,880.55</b> |
| 2019 年度 | 6,252.57 | 3,435.13 | 7,053.91 | 4,628.62 | <b>21,370.23</b> |
| 2018 年度 | 4,718.31 | 4,559.94 | 5,762.99 | 5,438.72 | <b>20,479.96</b> |
| 2017 年度 | 3,906.16 | 3,207.68 | 4,126.59 | 4,744.96 | <b>15,985.39</b> |

注：2020 年第二季度、第三季度主营业务收入未经审计。

单位：件

| 项目      | 第一季度    | 第二季度    | 第三季度    | 第四季度    | 合计             |
|---------|---------|---------|---------|---------|----------------|
| 2020 年度 | 118,594 | 21,518  | 162,616 | --      | <b>302,728</b> |
| 2019 年度 | 165,423 | 89,792  | 181,621 | 120,400 | <b>557,236</b> |
| 2018 年度 | 112,739 | 114,520 | 144,796 | 148,012 | <b>520,067</b> |
| 2017 年度 | 136,117 | 97,218  | 124,647 | 142,413 | <b>500,395</b> |

发行人 2020 年二季度销量及销售收入大幅下滑，主要原因为二季度开始欧洲疫情较为严重，公司主要客户处于停工停产状态，因此公司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，发行人产品销量大幅增加，客户采购需求大幅回升带动发行人销量恢复至往年较高水平。

## （二）2020 年上半年主要原材料采购价格和热交换器销售价格未发生较大变动

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，发行人主要原材料采购价格具体如下：

| 序号 | 主要采购内容 | 单位   | 2020 年 1-6 月 | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|----|--------|------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 1  | 合金铝锭   | 元/吨  | 13,917.71    | 14,817.07 | 15,046.20 | 15,261.89 |
| 2  | 树脂     | 元/吨  | 9,256.64     | 10,669.53 | 12,450.03 | 9,965.04  |
| 3  | 砂子     | 元/吨  | 287.61       | 270.80    | 305.51    | 251.89    |
| 4  | 焊丝     | 元/千克 | 38.97        | 63.09     | 59.71     | 58.33     |

2020 年上半年，相比 2019 年度，发行人砂子采购价格小幅上升，上涨幅度为 6.21%；合金铝锭、树脂采购价格有一定程度的回落，相比 2019 年度，下降幅度分别为-6.07%和-13.24%。焊丝采购价格下降的原因系 2019 年之前，发行人采购的焊丝为进口焊丝，单价较高。2019 年末，经生产验证，国产焊丝的品质可以满足发行人及下游客户的质量需求，故发行人开始采购国产焊丝，国产焊丝价格相对较低，故焊丝采购价格呈现一定幅度的下降。

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，发行人热交换器销售价格具体如下：

单位：元

| 产品分类   | 2020 年 1-6 月 | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|--------|--------------|----------|----------|----------|
| 家用热交换器 | 359.18       | 363.82   | 359.50   | 297.00   |
| 商用热交换器 | 1,970.98     | 1,812.95 | 1,922.81 | 1,247.32 |

2018 年度销售单价同比上升幅度较大原因系发行人整合销售渠道所致。2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月，发行人热交换器销售收入基本保持稳定。

综上，总体来看，2020 年上半年主要原材料采购价格和热交换器销售价格未发生较大变动。

## 二、披露 2020 年第一季度和第二季度产量、销量、期末库存和在手订单情况，2020 年上半年产销率超过 100%的原因及合理性

### （一）2020 年第一季度和第二季度产量、销量、期末库存和在手订单情况

2020 年第一季度和第二季度，发行人产量、销量、期末库存和在手订单情况具体如下：

单位：件

| 产品类型   | 项目    | 2020年1-3月/<br>2020年3月末 | 2020年4-6月/<br>2020年6月末 |
|--------|-------|------------------------|------------------------|
| 家用热交换器 | 产量    | 73,170                 | 44,841                 |
|        | 销量    | 116,703                | 21,142                 |
|        | 期末库存  | 41,956                 | 67,923                 |
|        | 在手订单量 | 78,220                 | 159,732                |
| 商用热交换器 | 产量    | 1,907                  | 786                    |
|        | 销量    | 1,891                  | 376                    |
|        | 期末库存  | 1,463                  | 1,801                  |
|        | 在手订单量 | 1,478                  | 2,884                  |

### （二）2020 年上半年产销率超过 100%的原因及合理性

报告期内，发行人产能、产量、销量具体情况如下：

| 产品类型    | 项目 | 单位       | 2020 年<br>1-6 月 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|---------|----|----------|-----------------|---------|---------|---------|
| 铝合金冷凝式热 | 产能 | 件/年（半年度） | 300,000         | 600,000 | 600,000 | 600,000 |

|                |     |              |         |         |         |         |
|----------------|-----|--------------|---------|---------|---------|---------|
| 交 换 器          |     |              |         |         |         |         |
| 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%  |

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，发行人产销率（换算后）为 99.48%、91.17%、98.37%、114.49%。日常生产过程中，公司为能满足客户需求，会进行一定常规备货，同时，年末排产计划会考虑春节假期因素，2020 年春节假期较早，因此，公司 2019 年末备货量较大。

2020 年一季度，受国内疫情影响，公司复工复产时间较晚，因此产量同比下降较多。2020 年二季度，受全球疫情影响，国外主要客户停产停工，采购量同比大幅减少，公司及时调整生产计划，相应减少了产量。由于发行人在 2019 年末存在一定量的备货，且 2020 年 1-6 月产量偏低，低于其同期销量，故 2020 年上半年产销率大于 100%。

**三、披露 2020 年上半年非经常性损益构成及金额，与同期相比是否发生较大变动，如是，请披露原因及合理性**

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，发行人非经常性损益构成及金额具体如下：

单位：万元

| 项目                                                         | 2020 年 1-6 月 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|------------------------------------------------------------|--------------|---------|---------|---------|
| 非流动性资产处置损益                                                 | -2.33        | -1.08   | -25.50  | --      |
| 越权审批或无正式批准文件、或偶发性的税收返还、减免                                  | --           | --      | 20.49   | 11.57   |
| 计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外 | 1,421.01     | 788.97  | 474.79  | 92.72   |
| 计入当期损益的对非金融企业收取的资                                          | --           | --      | 2.03    | --      |

|                                                                                                                   |                 |               |               |                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|------------------|
| 金占用费                                                                                                              |                 |               |               |                  |
| 企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益                                                              | --              | --            | 84.75         | --               |
| 委托他人投资或管理资产的损益                                                                                                    | --              | --            | 0.49          | -118.22          |
| 除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益 | --              | --            | --            | 75.88            |
| 除上述各项之外的其他营业外收支净额                                                                                                 | 0.00            | -14.00        | -48.88        | -0.05            |
| 其他符合非经常性损益定义的损益项目                                                                                                 | --              | --            | -296.44       | -3,137.07        |
| <b>非经营性损益对利润总额的影响合计</b>                                                                                           | <b>1,418.67</b> | <b>773.89</b> | <b>211.73</b> | <b>-3,075.17</b> |

其中 2020 年 1-6 月，公司非经常性损益较大的原因主要系收到政府补助所致，政府补助具体明细如下：

单位：万元

| 项目                        | 金额              |
|---------------------------|-----------------|
| 财政贡献奖励（凤凰计划）              | 1,067.15        |
| 上市辅导备案奖励                  | 200.00          |
| 外贸汇率补助                    | 40.81           |
| 社会保险费返还（疫情补助）             | 28.35           |
| 缙云县省“两化”深度融合国际示范区建设项目补助资金 | 20.00           |
| 技改设备补助                    | 16.88           |
| 机器换人项目补助                  | 16.07           |
| 境外投资补贴                    | 10.00           |
| 2019 年科技政策补助省级研发中心奖励      | 10.00           |
| 2019 年科技政策补助研发投入补助        | 6.00            |
| 扣个税手续费退回                  | 3.18            |
| 缙云县科技局疫情创新券兑现             | 1.32            |
| 2019 年科技政策补助产学研合作项目       | 1.25            |
| <b>合计</b>                 | <b>1,421.01</b> |

#### 四、披露 2020 年第一季度和第二季度毛利率情况，产能利用率较低对单位制造费用及毛利率的影响

2020 年第一季度和 2020 年第二季度，发行人冷凝式热交换器业务毛利率情况如下：

| 项目               | 2020 年<br>1-6 月 | 2020 年<br>4-6 月 | 2020 年<br>1-3 月 | 2019<br>年度 | 2018<br>年度 | 2017<br>年度 |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------|------------|------------|
| 铝合金热交换器<br>业务毛利率 | 43.32%          | 42.38%          | 43.51%          | 44.82%     | 46.11%     | 40.56%     |

2020 年第一季度和 2020 年第二季度，发行人产能利用率情况如下：

单位：件

| 项目             | 2020年一季度 | 2020年二季度 | 合计      |
|----------------|----------|----------|---------|
| 产能             | 150,000  | 150,000  | 300,000 |
| 家用热交换器         | 73,170   | 44,841   | 118,011 |
| 商用热交换器         | 1,907    | 786      | 2,693   |
| 商用热交换器（换算后）    | 6,405    | 2,639    | 9,044   |
| 铝合金冷凝式热交换器产量合计 | 79,575   | 47,480   | 127,055 |
| 产能利用率          | 53.05%   | 31.65%   | 42.35%  |

报告期内，发行人单位制造费用情况如下：

| 项目           | 2020 年<br>4-6 月 | 2020 年<br>1-3 月 | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|--------------|-----------------|-----------------|----------|----------|----------|
| 制造费用（万元）     | 156.09          | 658.30          | 2,984.04 | 2,559.80 | 2,096.64 |
| 热交换器换算销量（万件） | 2.24            | 12.31           | 57.08    | 54.16    | 52.19    |
| 单位制造费用（元）    | 69.68           | 53.50           | 52.28    | 47.26    | 40.17    |

2020 年 1-3 月、2020 年 4-6 月，发行人单位制造费用分别为 53.50 元、69.68 元，产能利用率较低使得发行人单位制造费用较以前年度呈现一定上升趋势，但从绝对金额来看，上升金额较小。

发行人 2020 年上半年产能利用率为 42.35%，其中，2020 年一季度和二季度产能利用率分别为 53.05%、31.65%，相较以前年度，产能利用率较低。发行人 2020 年 1-6 月铝合金热交换器业务毛利率为 43.32%，其中，2020 年一季度铝合金热交换器业务毛利率为 43.51%，2020 年二季度铝合金热交换器业务毛利率为 42.38%，2019 年度发行人铝合金热交换器业务毛利率为 44.82%，与之相比，下降幅度较小，因此，产能利用率较低对发行人毛利影响较小。

产能利用率较低但发行人毛利率受影响较小的主要原因系发行人制造费用中固定成本较小，占比较低，发行人毛利率对于产能利用率的变动敏感程度相对较低，具体情况如下：

单位：万元

| 项目              | 2020 年 4-6 月 |         | 2020 年 1-3 月 |         | 2019 年度   |         | 2018 年度   |         | 2017 年度  |         |
|-----------------|--------------|---------|--------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|----------|---------|
|                 | 金额           | 比例      | 金额           | 比例      | 金额        | 比例      | 金额        | 比例      | 金额       | 比例      |
| 直接材料            | 305.60       | 57.40%  | 1,507.75     | 59.14%  | 7,075.77  | 60.00%  | 6,962.81  | 63.07%  | 6,079.77 | 64.02%  |
| 直接人工            | 70.34        | 13.21%  | 383.32       | 15.04%  | 1,732.75  | 14.69%  | 1,516.76  | 13.74%  | 1,320.58 | 13.91%  |
| 制造费用-变动         | 97.55        | 18.32%  | 436.11       | 17.11%  | 2,334.18  | 19.79%  | 2,008.17  | 18.19%  | 1,662.89 | 17.51%  |
| 制造费用-固定         | 58.95        | 11.07%  | 222.19       | 8.72%   | 649.86    | 5.51%   | 551.63    | 5.00%   | 433.75   | 4.57%   |
| 其中：房屋建筑物及机器设备折旧 | 56.14        | 10.54%  | 198.58       | 7.79%   | 576.25    | 4.89%   | 464.25    | 4.21%   | 384.23   | 4.05%   |
| 厂房租赁费用          | 2.80         | 0.53%   | 23.61        | 0.93%   | 73.61     | 0.62%   | 87.38     | 0.79%   | 49.52    | 0.52%   |
| 主营业务成本合计        | 532.44       | 100.00% | 2,549.37     | 100.00% | 11,792.56 | 100.00% | 11,039.37 | 100.00% | 9,496.99 | 100.00% |

注：2020 年 4-6 月发行人销量较小，因此主营业务成本中的制造费用金额较小。

2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-3 月及 2020 年 4-6 月，发行人制造费用中的固定成本占主营业务成本的比例分别为 4.57%、5.00%、5.51%、8.72%、11.07%，占比相对较低。

#### 五、披露截至 2020 年 6 月底应收账款余额及客户回款情况，主要客户是否放缓回款速度，应收账款坏账准备计提是否充分

截至 2020 年 6 月末，应收账款余额、坏账准备及截至本回复说明出具之日客户回款情况具体如下：

单位：万元

| 公司名称                                  | 2020 年 6 月末余额 | 2020 年 6 月末坏账准备 | 已回款金额  | 未回款金额 | 未回款金额占比 |
|---------------------------------------|---------------|-----------------|--------|-------|---------|
| 贝卡尔特（Bekaert）                         | 473.22        | 23.66           | 471.90 | 1.31  | 0.16%   |
| 丰田通商（Toyota Tsusho Europes.A.Turkiye） | 159.96        | 8.00            | 159.96 | 0     | 0       |
| Ideal Boilers Ltd                     | 85.44         | 4.27            | 85.44  | 0     | 0       |
| Atlantic ALC（HK）Limited               | 71.43         | 3.57            | 71.43  | 0     | 0       |
| 永康市周俞汽配厂                              | 10.59         | 0.53            | 0      | 10.59 | 1.32%   |
| 浙江步阳汽轮股份有限公司                          | 1.43          | 0.14            | 0.76   | 0.68  | 0.08%   |
| 浙江锐腾汽车配件有限公司                          | 0.83          | 0.83            | 0      | 0.83  | 0.10%   |
| 浙江郑泰汽轮股份有限公司                          | 0.53          | 0.53            | 0      | 0.53  | 0.07%   |
| 浙江开山铸造有限公司                            | 0.30          | 0.30            | 0      | 0.30  | 0.04%   |
| 合计                                    | 803.74        | 41.84           | 789.49 | 14.25 | 1.77%   |

注：发行人直接客户 Atlantic ALC（HK）Limited 为大西洋集团（Atlantic）子公司，大西洋集团（Atlantic）通过大西洋集团（香港）公司在亚太地区采购。

2020 年 6 月末，公司应收账款余额为 803.74 万元，截至本回复说明出具之

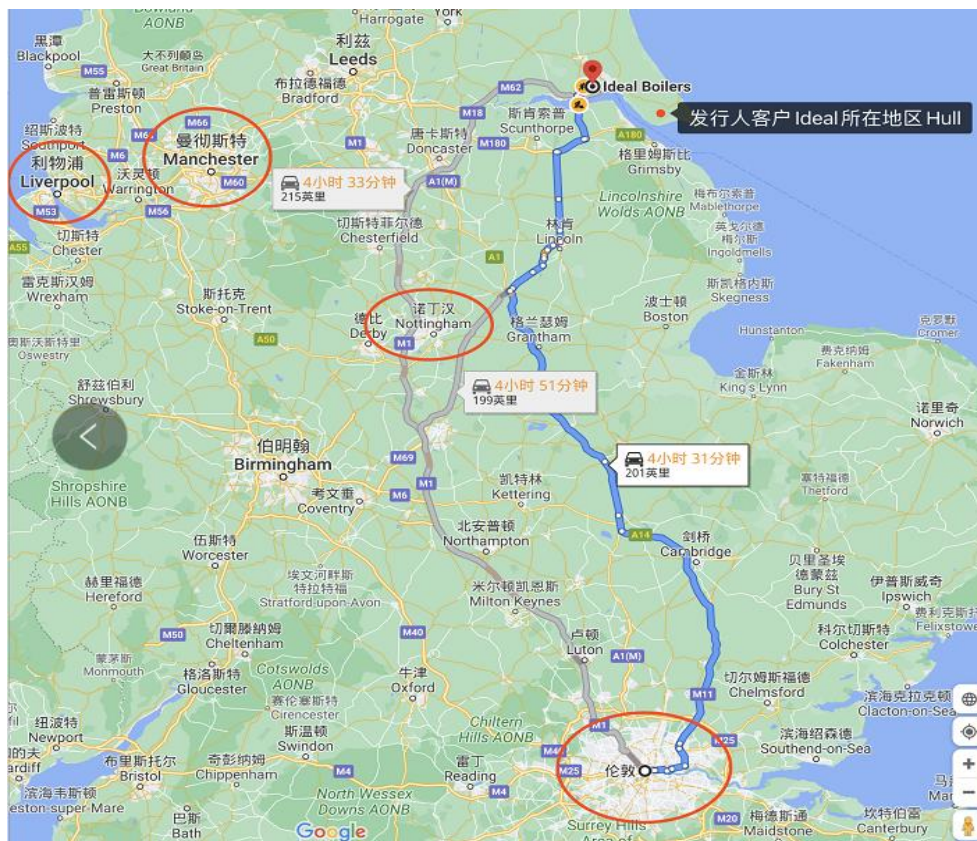
日,应收账款已收回 789.49 万元,未回款金额 14.25 万元,未回款金额占比 1.77%,金额及占比均较小。未收回的应收账款主要为应收内销客户的覆膜砂货款。此外,发行人已严格按照企业会计准则的要求计提坏账准备,坏账准备计提充分。

综上,发行人主要客户回款良好,主要客户不存在放缓回款的情形,公司应收账款坏账准备计提充分。

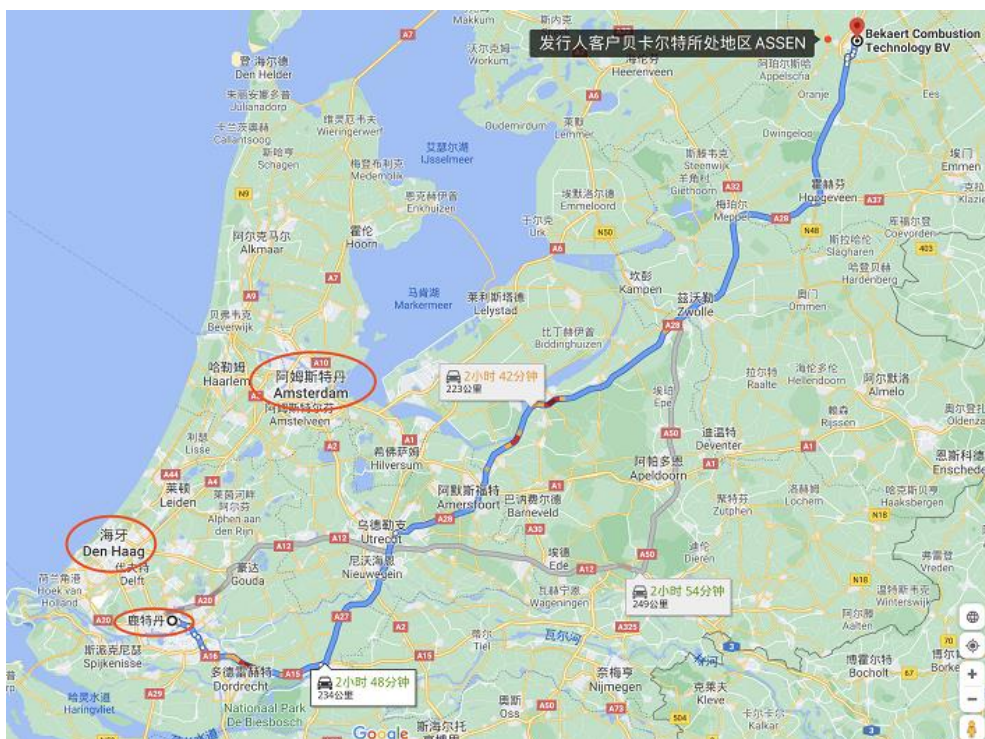
**六、结合客户所在国新冠肺炎疫情的动态变化情况及疫情防控措施,客户下发订单金额、发行人收入确认和在手订单情况,客户最终销售情况及向发行人回款进度,补充披露海外疫情对发行人客户生产经营的影响及对发行人生产经营是否产生重大不利影响,2020 年第三季度发行人预计业绩情况**

2020 年 9 月中下旬以来,欧洲疫情出现一定反弹,法国、西班牙、英国、德国、意大利、荷兰等欧洲多个国家的疫情出现反复,部分国家确诊病例上升。在疫情反弹情况下,部分欧洲国家已陆续在社交距离、口罩佩戴、入境、出行、聚会,以及公园、饭店、酒吧的营业时间等环节收紧防疫政策,但相关防控政策目前主要针对疫情反弹较重地区,而非全国范围内的封闭,截至本回复说明出具之日,发行人主要客户位于欧洲地区的生产场所暂未受到本次疫情反弹的影响。具体情况如下:

1、发行人客户 Ideal 公司位于英国赫尔(Hull)市,未在英国疫情较为严重地区伦敦、诺丁汉、曼彻斯特、利物浦等城市附近,下图为 Ideal 公司所在地与英国疫情较为严重地区(图中标红处)的距离示意图:



2、贝卡尔特（Bekaert）位于荷兰阿森（Assen）市，未在荷兰疫情较为严重地区阿姆斯特丹、海牙、鹿特丹等城市附近，下图为贝卡尔特（Bekaert）所在地与荷兰疫情较为严重地区（图中标红处）的距离示意图：



3、大金土耳其位于土耳其萨卡里亚（Sakarya）。截至本回复说明出具之日，土耳其现有确诊人数 3 万多人，累计治愈人数接近 30 万人，相比其他欧洲国家，其疫情相对缓和，因此未采取大规模封城、停产停工等防控措施，大金土耳其生产场所暂未受到本次疫情反弹的影响。

发行人主要客户自 2020 年 6 月末复工以来，生产及销售情况良好，对发行人的采购需求恢复至往年较高水平。

发行人对 2020 年第三季度及 2020 年 1-9 月的业绩预计如下：

单位：万元

| 项目                   | 2020年1-9月 | 2019年1-9月 | 同比变动    | 2020年<br>三季度 |
|----------------------|-----------|-----------|---------|--------------|
| 营业收入                 | 11,933.66 | 16,880.63 | -29.31% | 6,481.31     |
| 净利润                  | 4,513.01  | 4,541.76  | -0.63%  | 1,829.12     |
| 扣除非经常损益后归属于发行人股东的净利润 | 3,301.14  | 4,431.17  | -25.50% | 1,913.88     |

发行人海外客户已向发行人下达了四季度的采购计划，从采购数量及金额上看，发行人主要客户暂未受到欧洲疫情反弹的影响。截至 2020 年 9 月末，发行人在手订单情况如下：

| 项目       | 在手订单数量（件） | 在手订单金额（万元） |
|----------|-----------|------------|
| 2020年四季度 | 109,182   | 4,228.64   |

结合本问题第五部分的回复说明，发行人主要客户向发行人回款情况良好，基本无逾期。

综上，海外疫情对发行人客户生产经营产生一定不利影响，但结合发行人 2020 年 1-9 月预计业绩及 2020 年四季度在手订单情况，海外疫情不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

## 七、保荐机构及申报会计师核查意见

### （一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人 2020 年 1-6 月销售明细及采购明细，了解发行人 2020 年上

半年的销售价格及采购价格，是否发生较大变动；

2、查阅发行人 2020 年 1-9 月财务报告，结合产能、产量及销量等业务指标，复核发行人产销率水平；

3、查阅发行人 2020 年上半年的非经常性损益明细表，了解非经常性损益的金额及构成情况；

4、查阅发行人销售、成本相关数据，了解发行人 2020 年一、二季度产能利用率较低对于单位制造费用及毛利率的影响；

5、获取发行人 2020 年 6 月末的应收账款明细，并查阅对应客户的期后回款情况；

6、查阅发行人 2020 年各季度末日常订单及合同的履行情况，了解发行人在手订单情况；

7、对发行人管理层进行访谈，了解欧洲二次疫情反复对发行人客户及发行人生产经营的影响及发行人采取的应对措施。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2020 年上半年，发行人热交换器销售价格及主要原材料采购价格未发生较大变动；

2、2020 年上半年，发行人产销率大于 100%具有合理原因；

3、2020 上半年，发行人非经常性损益金额较大，主要系收到政府补助所致；

4、发行人毛利率受产能利用率影响较小的主要原因系发行人制造费用中固定成本较小，占比较低，发行人毛利率对于产能利用率的变动敏感程度相对较低；

5、发行人主要客户回款良好，主要客户不存在放缓回款的情形，公司应收账款坏账准备计提充分；

6、海外疫情对发行人客户生产经营产生一定不利影响，但结合发行人 2020 年 1-9 月预计业绩及 2020 年四季度在手订单情况，海外疫情不会对发行人生产

经营产生重大不利影响。

## 问题二 关于业务与技术

审核问询回复显示，发行人在铝合金材料与复合材料的匹配技术研发投入较少，与法国 Sermeta（赛迈达）公司相比，在新兴不锈钢热交换器领域尚未展开布局。国内企业明志科技也从事热交换器的生产。报告期内发行人的毛利率高于同行业可比公司及下游主要客户。

请发行人补充披露：

（1）国际主要冷凝式壁挂炉生产厂家采用铝合金和不锈钢热交换器的情况及比例，未来铝合金热交换器市场份额变动趋势，是否存在被不锈钢热交换器替代的风险，如是，请发行人进行重大风险提示；

（2）铝合金热交换器与不锈钢热交换器在产品性能、市场竞争格局等方面存在哪些差异，欧洲主要壁挂炉厂商对两种材料的选择情况，热交换器主要生产企业在两类热交换器的产品布局、技术水平，发行人未在不锈钢热交换器领域布局是否对未来发展构成制约；

（3）采用铝合金热交换器的生产厂商对铝合金材料、产品结构等方面的要求与发行人现有技术水平存在哪些差异，发行人与国内其他热交换器主要生产企业相比在技术、工艺、自动化水平等方面存在哪些差异；

（4）发行人与明志科技在生产规模、技术水平、生产工艺、主要客户、销售渠道等方面的差异，发行人的竞争优势及劣势；

（5）结合其产品附加值、稀缺性和可替代性、竞争优势等情况，分析并披露报告期内发行人毛利率的合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

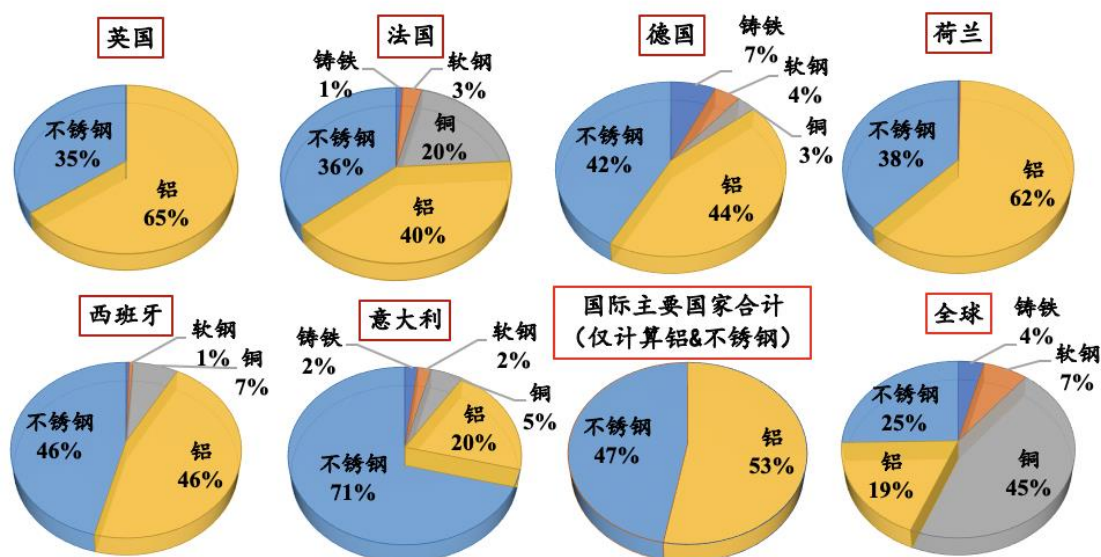
### 【回复】

一、国际主要冷凝式壁挂炉生产厂家采用铝合金和不锈钢热交换器的情况及比例，未来铝合金热交换器市场份额变动趋势，是否存在被不锈钢热交换器替代的风险，如是，请发行人进行重大风险提示

### （一）国际主要冷凝式壁挂炉生产厂家采用铝合金和不锈钢热交换器的情况及比例

经查询研究报告、国外壁挂炉品牌官网等公开信息，暂无国际主要冷凝式壁挂炉生产厂家采用铝合金和不锈钢热交换器的比例数据。研究机构 BSRIA（佰世越）在“Domestic Boilers market by material”研究中的分析数据显示，冷凝式壁挂炉销量较高的国家英国、法国、德国、荷兰、西班牙和意大利 2017 年度家用领域锅炉热交换器材料比重主要以铝和不锈钢为主，以上国家也是国际主要冷凝式壁挂炉生产厂家的主要销售区域。

2017年国际主要国家家用领域锅炉热交换器材料比重



数据来源：BSRIA（佰世越），Domestic Boilers market by material, 2017

总体看，家用领域使用冷凝式壁挂炉的主要国家中壁挂炉热交换器材料以不锈钢和铝为主，铝合金热交换器的比重稍高于不锈钢材质。

全球范围内，由上图可以看出，材料铜的占比较高，主要原因为中国、俄罗斯等国家或地区还是以生产销售传统常规壁挂炉为主，常规壁挂炉主要采用铜加铝翅片热交换器。从壁挂炉热交换器使用的材质角度来看，未来铝合金热交换器有较大的市场上升空间；随着我国居民生活水平的提高、国内冷凝技术的日益成熟以及国家节能减排政策力度的逐渐加大，冷凝式燃气壁挂炉将会受到越来越多消费者的认可，铝合金冷凝式燃气壁挂炉在我国市场潜力巨大。

### （二）未来铝合金热交换器市场份额变动趋势情况，不存在被不锈钢热交

## 换热器替代的风险

从两种材质热交换器发展史来看，2000~2006 年间，不锈钢热交换器以其小巧紧凑的结构在冷凝锅炉市场占据绝对主导地位，鼎盛时期超过 70%的冷凝锅炉均使用不锈钢换热器。但制造商发现同质化的产品最终只会导致价格战，企业被迫放弃利润来维持企业的运营，市场压力使众多热交换器生产企业开始开发新型材质的产品。同时，2005~2007 年间，不锈钢价格持续上涨，采暖工业开始对铸铝产品进行新一轮的审视。铝合金材质的产品以其无限的可设计性和相对低的成本引起了生产商的关注。在此期间，当时市场占有率排名第一的德国博世（Bosch）开发的冷凝产品全部采用铝制换热器；德国威能（Vaillant）并购 Flexicom 设计公司，开发针对英国市场的铸铝换热器；贝卡尔特（Bekaert）并购 Aluheat 设计公司，专注于铸铝换热器与全预混燃烧器的核心配件总成<sup>1</sup>。从 2006 年开始，铝合金式热交换器的研发创新取得了快速发展，市场份额不断提升。因此，从不锈钢、铝合金两种材质热交换器的发展历史，铝合金热交换器的发展晚于不锈钢材质热交换器，一直以来铝合金材质热交换器不断提升市场份额，扩大市场占有率，目前应用市场占比已经超过不锈钢材质，不存在被不锈钢热交换器替代的风险，反而是铝合金材质热交换器对不锈钢材质热交换器市场产生了一定的冲击。

针对原有不锈钢材质的劣势，以法国 Sermeta（赛迈达）公司为代表的传统不锈钢热交换器生产商也着力布局研发各种不锈钢新材质（列如减少铬、镍等金属含量降低成本，但又满足抗腐蚀等要求的不锈钢）的功能升级，以及与其他复合材料的匹配研发，以满足现有采用不锈钢热交换器的壁挂炉生产厂家的功能升级要求。与法国 Sermeta（赛迈达）公司相比，发行人仅在铝合金材质领域不断深入研发拓展，在不锈钢材质以及新型号不锈钢、不锈钢与复合材料匹配领域尚未展开布局。未来发行人计划不断深化现有铝合金精炼技术，提升熔炼工艺及浇铸工艺，开发更多的改良型、隔离式、组合式的铝合金热交换器，在此基础之上，再着力开拓布局不锈钢材质的热交换器产品，力争服务全球各大品牌壁挂炉生产厂家。

<sup>1</sup> 《全预混铸铝冷凝锅炉的优缺点及规范和标准现状》，中国特种设备法规标准，2018，何泾渭、廖晓炜、徐洪涛

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》的“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况、（二）行业发展概况、3、冷凝式热交换器行业概况”部分补充披露。

二、铝合金热交换器与不锈钢热交换器在产品性能、市场竞争格局等方面存在哪些差异，欧洲主要壁挂炉厂商对两种材料的选择情况，热交换器主要生产企业在两类热交换器的产品布局、技术水平，发行人未在不锈钢热交换器领域布局是否对未来发展构成制约

（一）铝合金热交换器与不锈钢热交换器在产品性能、市场竞争格局等方面的差异

不锈钢热交换器与铝合金热交换器，均是使用在全预混冷凝式燃气壁挂炉上的一体式热交换器（整个换热过程由一件热交换器完成）。如此，烟气可以在热交换器的任何位置发生冷凝，这就要求整件热交换器具有很强的抗腐蚀能力，而不锈钢和铝合金材质是目前最理想、成熟的两种热交换器材料。

| 性能         | 不锈钢材质                                                                                    | 铝合金材质                                                                                       |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| 防腐性        | 不锈钢具有较好的防腐性，但是具体取决于不锈钢合金里相应元素的含量；不锈钢热交换器焊点出现腐蚀几率较高                                       | 铝是一种很活泼的金属，自然条件下在铝材的表面能够形成一层致密的氧化层，可以有效防止酸性腐蚀和氧蚀，具有较好防腐性                                    |
| 热转换效率(导热性) | 16W/m °C，不锈钢热交换器壁厚比铝热交换器薄，为了保证换热效果，需要控制钢管壁厚（0.6mm~0.8mm），同时需要保持很高的水流速度，对水路设计和泵的匹配提出了更高要求 | 205W/m °C，铝的导热系数远远高于不锈钢，为燃烧室以及水路设计提供了较大空间；壁厚超过不锈钢材质很多，可以耐受更高的压力，保证壁挂炉可以长期在高压系统内稳定运行，延长壁挂炉寿命 |
| 耐久性        | 不锈钢具有很高的拉伸强度和抗腐蚀性                                                                        | 相对来说，铝的强度比不锈钢低，但是其较厚的壁大大延长了壁挂炉寿命                                                            |
| 材料强度       | 70-90ksi，不锈钢的强度比铝强，允许薄壁，材料少                                                              | 50ksi 或低于这个值，壁厚，需更多的材料来维持强度                                                                 |
| 热膨胀性       | 如果热负荷发生改变，不锈钢的热膨胀性没有铝的适应性强                                                               | 当承受热应力时，铝的热膨胀适应性稍强                                                                          |
| 重量         | 不锈钢的重量几乎比铝重3倍，但是比铝需要的材料少                                                                 | 相同体积和尺寸的产品，铝的重量大约是不锈钢的30%                                                                   |
| 材料成本       | 配不锈钢热交换器的锅炉普遍比铝制热交换器贵                                                                    | 铝的价格比不锈钢便宜得多，铝在加工性和加工成本方面具有绝对优势；我国铝矿储量丰富，铝材价格长期稳定在较低水平                                      |
| 加工性能       | 不锈钢焊接加工成本高                                                                               | 铝的熔点较低，在高温铸造时具有                                                                             |

|         |                                          |                                                         |
|---------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|         |                                          | 很高的流动性，产品的铸造和加工性好，成本低                                   |
| 维护保养    | 不锈钢热交换器在外侧盘管冲洗、盘管内部冲洗等方面都无法充分维护，维护保养成本较高 | 由于结构问题，铝合金热交换器的维护保养相对简单                                 |
| 内部构造设计  | 不锈钢热交换器为平滑表面设计                           | 铝合金热交换器燃烧室有针状突起，水道中有换热槽，优化了换热效果并有效增加换热器的单位热负载，缩小产品体积    |
| 保温材料的使用 | 不锈钢热交换器的内部为干背设计，为保证锅炉表面温度不超标，必须使用保温材料    | 铝合金热交换器基本为全水冷设计，燃烧室被水道环绕，没有任何干背设计，有效吸收热量冷却烟气，不需要额外的保温材料 |

两种材质热交换器在性能上各有特点，冷凝式壁挂炉生产厂商根据两种材质热交换器工作原理，生产适配两种材质热交换器结构的冷凝式壁挂炉产品。在竞争格局方面，近年来，铝合金式热交换器的研发创新取得了快速发展，市场份额不断提升，目前应用市场占比已经超过不锈钢材质。

（二）欧洲主要壁挂炉厂商对两种材料的选择情况，热交换器主要生产企业在两类热交换器的产品布局、技术水平；发行人未在不锈钢热交换器领域布局不会对未来发展构成制约

### 1、欧洲主要壁挂炉厂商对两种材料的选择情况

根据欧洲主要国家家用锅炉热交换器材料比重情况分析，家用领域使用冷凝式壁挂炉的主要国家中壁挂炉热交换器材料以不锈钢和铝为主，铝合金热交换器的比重稍高于不锈钢材质。

根据欧洲排名前五的壁挂炉品牌博世（Bosch）、威能（Vaillant）、喜德瑞（BDR）、菲斯曼（Viessmann）、大西洋集团（Atlantic）官网有关产品的介绍，主流壁挂炉品牌在两类材料热交换器的选择如下：

（1）博世（Bosch）、威能（Vaillant）、喜德瑞（BDR）既有铝合金热交换器，也有不锈钢热交换器的壁挂炉产品（未列示具体销售比例情况）。其中，博世（Bosch）品牌搭载自主研发的 WB5 硅铝合金热交换器的冷凝壁挂炉在德国、英国等欧洲市场知名度较高，所以其配备铝合金热交换器的壁挂炉产品占比总体高于不锈钢材质。喜德瑞（BDR）集团中三个品牌英国八喜（BAXI）、法国德地氏（De Dietrich）和荷兰 Remeha 既有铝合金热交换器，也有不锈钢热交换器的

壁挂炉产品（未列示具体销售比例情况）。

（2）菲斯曼（Viessmann）主要是不锈钢热交换器的壁挂炉产品。

（3）大西洋集团（Atlantic）中壁挂炉产品销量主要来自英国 Ideal 公司，Ideal 品牌铝合金热交换器的壁挂炉产品较多（11 款主流家用壁挂炉产品中，7 款为铝合金，4 款为不锈钢）。

## 2、热交换器主要生产企业在两类热交换器的产品布局、技术水平

国际冷凝式壁挂炉热交换器生产企业包括法国赛迈达（Sermeta）公司和意大利 CestaroFonderie 公司。法国赛迈达（Sermeta）是不锈钢冷凝式热交换器的全球领军企业，意大利 CestaroFonderie 公司为生产铝合金砂铸件的全 球知名企业。从上述企业产品结构来看，法国赛迈达仅生产不锈钢热交换器，意大利 CestaroFonderie 仅生产铝合金热交换器。国内热交换器生产企业包括明志科技、双流热能、前田热能等。明志科技仅生产铝合金热交换器；双流热能主要生产铜制热交换器；前田热能主要生产铸铁锅炉。

可以看出，国内外热交换器生产企业主要在单种材料领域布局，尚未有企业同时大规模生产销售不锈钢及铝合金两种材质热交换器。两种材料的热交换器产品本身有不同的结构和运行原理，生产制造工艺差异较大。两种材质热交换器在性能上各有特点，在技术水平方面各自领域的领先企业均有相对独特的技术优势，后续布局也多围绕原产品材质深入挖掘：法国赛迈达（Sermeta）公司利用复合材质和不锈钢材质在锅炉内部完美结合，其不锈钢/复合材料双层管壁确保了轻便和低辐射损耗；意大利 CestaroFonderie 公司在铝合金材质自动化浇铸、自动化制芯、多协作运载系统上展开研发升级；明志科技重点开展“智能快捷制芯系统技术”、“微固态结晶技术”、“高性能铝合金轻量化技术”、“智能无人铸造单元技术”等课题的研发工作。

## 3、发行人未在不锈钢热交换器领域布局不会对未来发展构成制约

不锈钢热交换器与铝合金热交换器所对应的应用领域以及下游客户具有相通性，但对于热交换器生产企业而言，两种材质热交换器的换热原理、制造工艺、生产设备方面都有较大的差异。目前，国内外热交换器生产企业主要在单

种热交换器材料领域布局，暂无同时大规模生产销售不锈钢及铝合金两种材质的热交换器企业。能否同时生产两种材质热交换器，本身不是制约热交换器企业发展的绝对因素。

不锈钢材质热交换器产品属于发行人所处行业的横向布局，需要资金、设备、人才等多方面的投入或进行外部并购整合。目前，发行人尚处于铝合金材质领域热交换器深入研发拓展期，资金实力、技术储备也相对薄弱，在不锈钢材质以及新型号不锈钢、不锈钢与复合材料匹配领域尚未展开布局。未来发行人计划不断深化现有铝合金精炼技术，提升熔炼工艺及浇铸工艺，开发更多的改良型、隔离式、组合式的铝合金热交换器，随着公司工艺技术水平 and 生产设备自动化率的提高，在此基础之上，再着力开拓布局不锈钢材质的热交换器产品，力争服务全球各大品牌壁挂炉生产厂家。

因此，公司未在不锈钢热交换器领域布局不会对未来发展构成制约。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》的“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况、（二）行业发展概况、3、冷凝式热交换器行业概况”部分补充披露。

三、采用铝合金热交换器的生产厂商对铝合金材料、产品结构等方面的要求与发行人现有技术水平存在哪些差异，发行人与国内其他热交换器主要生产企业相比在技术、工艺、自动化水平等方面存在哪些差异

铝合金热交换器用于全预混冷凝式燃气壁挂炉，该产品经过多年的发展，针对产品质量控制的标准体系在欧洲已比较完善。由于热交换器需要具有很强的抗腐蚀能力，所以针对铝合金材料的选择也有比较成熟标准体系。根据欧洲锅炉产品标准 EN15502-1《燃气供暖锅炉》、EN1706《铝和铝合金铸件-化学成分和机械性能》，铝锭（EN AC-43000）牌号为欧洲锅炉制造比较成熟且稳定的有色金属牌号<sup>2</sup>。发行人使用的铝锭牌号符合欧洲标准，与其他铝合金热交换器的生产厂商对铝合金材料的要求没有差异。

在产品结构方面，铝合金热交换器为一体式结构，内部有复杂针状扰流柱的

<sup>2</sup> 《冷凝燃气锅炉用铝合金铸件力学性能分析》，中国设备工程文献，2019，张翀宇、李隆骏、马网、卢沛

设计以及较薄的水道壁厚。铝合金热交换器产品构造复杂，发行人参照的欧洲质量控制的标准体系主要如下：

| 要求         | 发布机构    | 标准名称                                                   | 发行人产品结构                               |
|------------|---------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 铸铝热交换器壁厚要求 | 欧洲标准委员会 | 《EN15420》商用锅炉用冷凝铸铝热交换器一般壁厚应 $\geq 4.5\text{mm}$        | 商用铝合金冷凝式热交换器水道平均壁厚 5.5mm              |
|            |         | 《EN483》燃气采暖热水炉：家用锅炉用冷凝铸铝热交换器一般壁厚应为 $\geq 3.2\text{mm}$ | 家用铝合金冷凝式热交换器水道平均壁厚 4.0mm，最薄处不低于 3.2mm |

发行人铝合金热交换器产品满足欧洲锅炉产品标准质量体系，公司现有技术水平满足客户对材料、产品结构等方面的要求。

发行人与国内铝合金热交换器生产企业明志科技的对比分析详见本问题第四部分的回复说明。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》的“第六节 业务与技术”之“三、发行人面临的主要竞争情况、（三）发行人竞争优势及劣势、1、发行人竞争优势”部分补充披露。

四、发行人与明志科技在生产规模、技术水平、生产工艺、主要客户、销售渠道等方面的差异，发行人的竞争优势及劣势

（一）发行人与明志科技在生产规模、技术水平、生产工艺、主要客户、销售渠道等方面的差异

#### 1、生产规模

| 项目   |          | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 明志科技 | 销量（万件）   | 53.75     | 46.68     | 35.28     |
|      | 销售收入（万元） | 22,500.00 | 19,737.55 | 13,881.44 |
| 发行人  | 销量（万件）   | 55.72     | 52.01     | 50.04     |
|      | 销售收入（万元） | 21,354.45 | 20,438.21 | 15,926.70 |

2019 年度，发行人铝合金冷凝式热交换器销量 55.72 万件，销售收入 21,354.45 万元；明志科技冷凝式壁挂炉热交换器铸件销量 53.75 万件，销售收入 22,500.00 万元。发行人产品销量稍高于明志科技，产品销售单价略低于明志科技。

## 2、技术水平、生产工艺

### (1) 技术水平

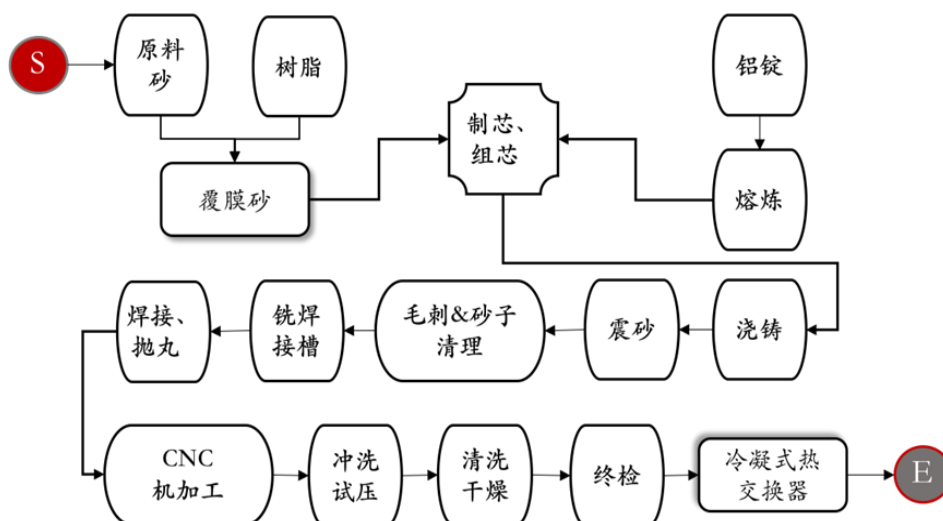
发行人技术水平与明志科技对比如下：

| 发行人              |                                                                                                                                                        | 明志科技          |                                                                                                                                          |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 技术名称             | 技术特点                                                                                                                                                   | 技术名称          | 技术特点                                                                                                                                     |
| 新型覆膜砂的研发技术       | 通过改进覆膜砂的配方、优化覆膜工艺，降低了覆膜砂的气孔及针孔。                                                                                                                        | 低压、倾转、闸板浇注工艺  | 该工艺为数字化精确控制下的层流充型，减少紊流，为智能铸造建立了重要工艺模型，保证铸件质量。充型过程闭环控制，充型流量、时间实时监控，系统根据反馈值进行判定、补偿或报警，量化指标在系统记录、查询。该工艺具有稳定的参数指标控制系统，浇注过程实时可控，可实现低温浇注、定量浇注。 |
| 采热换热器技术          | 采热钉具有采热孔，使热量不仅在外壁被采集，采热孔内壁也能采集热量，而且换热器设有不断来回开合的采热帽，使热量更为充分地被吸收到采热孔内，提高了采热效率；通过倾斜设置的拢热板，将热量向下方聚集，使采热钉更易采热；采热钉从低到高的阶梯形式排布又能使燃烧腔内燃烧后产生的热量由近到远更为充分的被采热钉吸收。 | 铸造冷却技术        | 该工艺以铸件凝固冷却速度对组织和性能的影响为原理，利用外部物理冷却手段，通过冷却参数的自动控制和对冷却部位的工艺选择，实现铸件浇注完成后的局部或整体按照所需速度完成强制冷却，从而实现了铸件组织和性能的控制。                                  |
| 铝熔体精炼技术          | 通过精炼剂的配方研究、精炼工艺的研究，减少铸件缺陷，提高材料的强度、塑性、抗疲劳性、耐腐蚀等性能，进而提高铝合金铸件的成品率。                                                                                        | 铸件清理技术        | 集成工业机器人、夹具、视觉识别引导及定位系统、高速锯床、打磨工具、力感技术、加工中心等设备及技术，通过机器人抓取铸件或工具实现铸件自动化柔性清理。                                                                |
| 熔炼工艺及浇铸工艺的优化设计技术 | 通过优化工艺参数满足不同产品所需要的性能指标要求，可以达到优化设计、提高生产效率的目的。                                                                                                           | 铸件真空差压浸渗设备及工艺 | 利用铸件结构特征，实现定点真空差压浸渗，使得浸渗材料只进入需要浸渗部位。                                                                                                     |
| --               | --                                                                                                                                                     | 热交换器类铸件工艺     | 集成二次射砂制芯、机器人精密组芯、重力或低压浇注、倾转低压浇注或闸板低压浇注、低温大流量浇注等铸造工艺。                                                                                     |

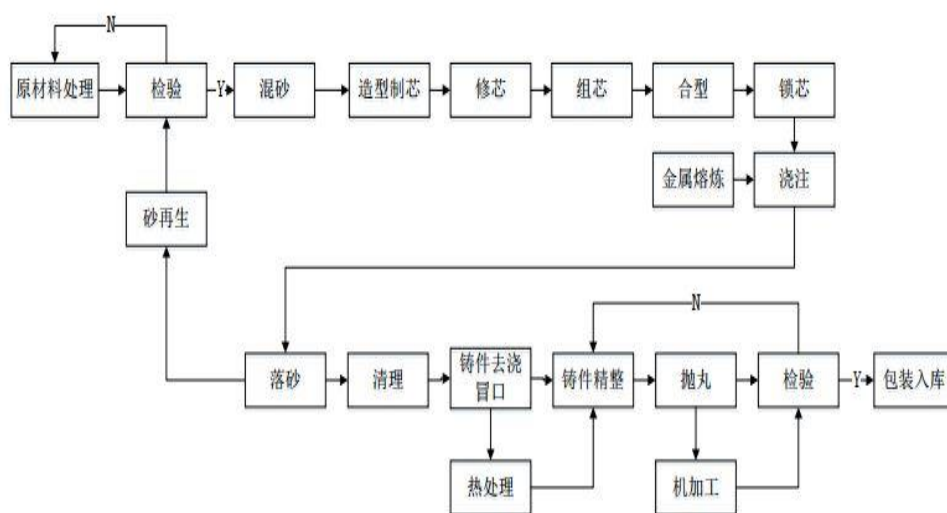
发行人与明志科技均掌握了铝合金热交换器生产的核心技术，并持续改进现有产品，研发新产品、新工艺、新技术，满足海外品牌客户的定制化需求。

### (2) 生产工艺

发行人热交换器生产工艺流程如下：



明志科技热交换器生产工艺流程如下：



如上图所示，发行人与明志科技的铝合金热交换器主要生产工艺流程均包括制砂、制芯、组芯、浇铸、震砂、修整、机加工、检测等环节，生产工艺流程无明显差异。

### 3、主要客户

明志科技与发行人的客户均是欧洲壁挂炉生产企业。明志科技主要热交换器客户为威能（Vaillant）、喜德瑞（BDR）、博世（Bosch）、Ideal。发行人主要客户为 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）、大西洋集团（Atlantic）。发行人与明志科技的客户均是欧洲知名壁挂炉品牌，在客户质量方面没有明显差

异。

#### 4、销售渠道

2017 年，发行人出口产品销售模式为代理销售。2017 年末，公司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，完善和规范公司销售业务链条，强化公司市场开拓能力。报告期内，明志科技采取的是直销模式。双方的销售渠道均直接面向终端客户，下游客户确定合格供应商名单并建立长期合作关系后，一般会避免频繁更换供应商，客户黏性较强。

#### （二）发行人的竞争优势及劣势

对比同行业可比公司明志科技，发行人竞争优势及劣势分析如下：

##### 1、竞争优势

（1）发行人经营相对稳健，资产负债率、银行借款金额较低，流动比率、速动比率相对较高，风险较小，偿债能力强。

单位：万元

| 项目       | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 | 2017 年 12 月 31 日 |
|----------|------------------|------------------|------------------|
| 发行人      |                  |                  |                  |
| 流动比率（倍）  | 2.51             | 2.00             | 1.79             |
| 速动比率（倍）  | 2.04             | 1.54             | 1.39             |
| 资产负债率（%） | 29.01            | 30.60            | 34.66            |
| 短期借款     | 600.00           | 1,300.00         | 2,787.00         |
| 明志科技     |                  |                  |                  |
| 流动比率（倍）  | 1.38             | 1.27             | 1.32             |
| 速动比率（倍）  | 0.90             | 0.61             | 0.78             |
| 资产负债率（%） | 54.84            | 59.21            | 54.03            |
| 短期借款     | 12,080.83        | 3,594.06         | 2,900.00         |
| 长期借款     | 2,032.03         | --               | --               |

（2）发行人业务产品聚焦，降低了管理难度。明志科技以高端制芯装备和高品质铝合金铸件为两大业务，为客户提供高效智能制芯装备、铸件开发与制造等铸造服务综合解决方案。对比明志科技，发行人业务聚焦于铝合金冷凝式热交换器研发、生产和销售，组织机构相对精简，2019 年末，明志科技行政管理人员占员工总数的比例为 21.14%，前进科技管理及行政、财务人员占员工总数的比例为 16.63%，对管理的要求相对较低。

## 2、竞争劣势

(1) 明志科技为铸造行业制芯设备领域领军企业，掌握装备和铸件生产核心技术，凭借装备工艺优势推动铸件业务发展，并以铸件工艺开发和生产实践带动装备技术优化，装备业务与铸件业务协同发展性较好。发行人业务未涉及制芯设备领域，在生产端的制芯设备主要依靠对外采购，购置设备成本较高。

(2) 发行人报告期内研发投入占营业收入的比例与明志科技差异较小，但研发投入的绝对金额低于明志科技。发行人在技术开发、储备方面仍有较大发展空间。

(3) 发行人地理位置处于浙江省丽水市缙云县，在人才吸引方面整体弱于地处苏州市的明志科技。

五、结合其产品附加值、稀缺性和可替代性、竞争优势等情况，分析并披露报告期内发行人毛利率的合理性

2017年、2018年及2019年，公司主营业务毛利率分别为40.59%、46.10%、44.82%，毛利率水平相对较高，主要系公司产品附加值较高，具有一定的稀缺性，可替代性相对较弱，具有相对竞争优势，具体情况如下：

1、发行人全预混铝合金冷凝式热交换器为一体封闭式结构，是冷凝式燃气壁挂炉的核心部件，内部构造复杂，燃烧腔内遍布扰流柱，水道壁薄，特殊的燃烧及超强吸热设计可降低一氧化碳及氮氧化物的排放并显著提高热能交换效率，具有较高的产品附加值。

2、欧洲国家对燃气壁挂炉质量监管严格，由于涉及到天然气使用及高温燃烧，产品的安全和寿命须满足欧洲标准，燃气锅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。因此公司热交换器产品均具有一定的稀缺性，可替代性相对较弱。

### 3、发行人在技术、产品质量、客户资源、团队构成等方面具有相对竞争优势

发行人针对铝合金冷凝式热交换器的复杂性特点以及砂铸工艺固有的难点，经过多年的技术积累，形成了独特的技术生产工艺，具有相对技术竞争优势。经过多年积累，公司掌握超过上百种的覆膜砂配方，为热交换器浇铸工艺打下了坚实的基础。在产品中后段生产工艺方面，公司在保证质量的同时提高了产品一次成型成品率，克服了生产过程中成型精度不足、焊接强度不牢、产品泄漏等各种技术难点。

公司产品质量具有相对竞争优势。产品组织致密、轮廓清晰、表面光洁，大薄壁件产品力学性能要求较高，产品的气孔、夹渣等缺陷少，合格率高。产品出厂前，公司进行一系列严格的检测，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。经过终端客户多年使用，发行人产品质量已得到充分认可，在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势，良好的客户口碑及过往使用运行的质量品质纪录，形成了较强的客户粘性。

公司具有客户资源竞争优势，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。与优质客户的合作一方面有力推动了公司技术水平的提高和服务水平的改进，另一方面也保障了公司业务稳定发展，塑造了良好的品牌形象。

公司核心技术团队保持稳定，专业性较强，对行业认识深刻，具有丰富的行业专业知识和国际销售经验，熟悉国际市场行情变化，并与品牌客户保持有效沟通合作。

上述楷体加粗内容发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析、（四）毛利及毛利率、2、主营业务毛利率”部分补充披露。

## 六、保荐机构及申报会计师核查意见

### （一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查询研究机构 BSRIA（佰世越）、中国设备工程文献等行业资料、文献，查阅了欧洲主要壁挂炉品牌、法国赛迈达（Sermeta）公司、意大利 CestaroFonderie 公司官方网站；

2、查阅明志科技招股说明书；

3、访谈公司财务总监、技术经理，了解公司产品附加值、稀缺性和可替代性、竞争优势等情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、铝合金热交换器市场占比已经超过不锈钢材质，不存在被不锈钢热交换器替代的风险；

2、国内外热交换器生产企业主要在单种材料领域布局，尚未有企业同时大规模生产销售不锈钢及铝合金两种材质热交换器。发行人未在不锈钢热交换器领域布局不会对未来发展构成制约；

3、发行人铝合金热交换器产品满足欧洲锅炉产品标准质量体系，公司现有技术水平满足客户对材料、产品结构等方面的要求；

4、发行人与明志科技在生产规模、技术水平、生产工艺、主要客户、销售渠道等方面的差异以及竞争优势及劣势已详细论述；

5、发行人产品附加值较高，具有一定的稀缺性，可替代性相对较弱，竞争优势明显，毛利率水平较高具有合理性。

## 问题三 关于营业收入

2019 年发行人商用热交换器销售收入下滑 40.83%，销售量下滑 38.04%，招股说明书及审核问询回复显示，主要是 CHE-E 系列产品原型号升级改造，客户需求减少，新型号需求尚未释放导致。

请发行人补充披露：

（1）发行人目前在售产品不同系列存在哪些差异，是否存在对不同客户供

应同一产品系列及型号的情形，结合产品差异及客户需求，分析并披露发行人产品的定制化程度及客户黏性；

(2) 发行人升级改造原有产品或开发新产品的驱动因素、原因及频率，报告期内升级改造原有型号以及开发新产品进入样品试制、小批量供货和批量供货的数量及相关情况；

(3) 与热交换器各主要客户自合作以来客户需求变动情况，是否存在周期性波动的情形，如是，请披露原因及发行人的应对措施。

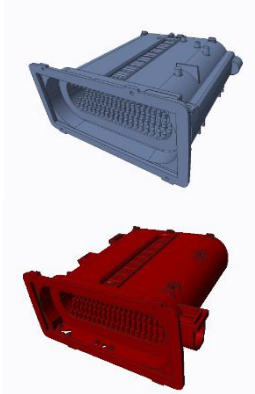
请保荐人发表核查意见。

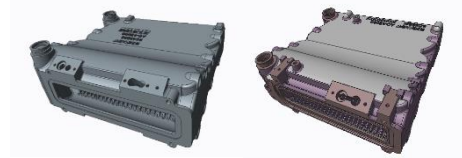
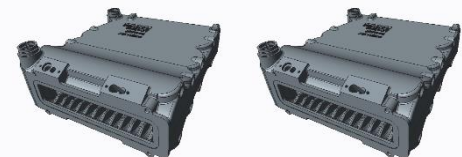
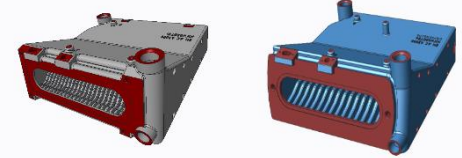
### 【回复】

一、发行人目前在售产品不同系列存在哪些差异，是否存在对不同客户供应同一产品系列及型号的情形，结合产品差异及客户需求，分析并披露发行人产品的定制化程度及客户黏性

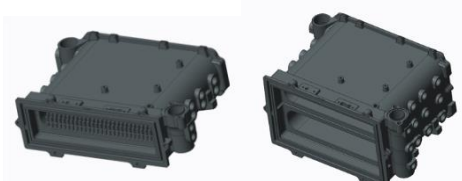
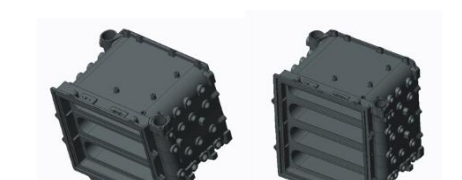
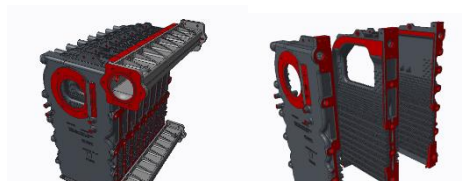
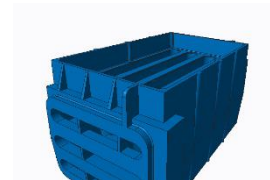
发行人目前主要在售热交换器产品具体情况如下：

#### (1) 家用铝合金冷凝式热交换器

| 产品类别         | 产品名称     | 示意图                                                                                  | 客户名称  |
|--------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 家用铝合金冷凝式热交换器 | DHE-G 系列 |  | Ideal |
|              | DHE-M 系列 |  | Ideal |

|  |          |                                                                                    |                       |
|--|----------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
|  | DHE-A 系列 |  | 贝卡尔特 (Bekaert)        |
|  |          |  |                       |
|  | DHE-D 系列 |  | 大金土耳其 (Daikin Turkey) |

(2) 商用铝合金冷凝式热交换器

| 产品类别         | 产品名称     | 示意图                                                                                  | 客户名称           |
|--------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 商用铝合金冷凝式热交换器 | CHE-E 系列 |   | Ideal、法国大西洋集团  |
|              |          |  |                |
|              | CHE-S 系列 |  | 贝卡尔特 (Bekaert) |
|              | CHE-M 系列 |  | Ideal          |

公司家用热交换器应用于家用冷凝式燃气壁挂炉，作为白色家电居家使用；

商用热交换器用于供暖功率较大的商用燃气锅炉，适用于办公、医院、学校、商场等公共区域供暖。

公司家用热交换器 DHE-G 系列、DHE-M 系列供应 Ideal 公司，DHE-A 系列供应贝卡尔特 (Bekaert)，DHE-D 系列供应大金土耳其 (Daikin Turkey)；公司商用热交换器 CHE-E 系列供应 Ideal 公司及法国大西洋集团，CHE-S 系列供应贝卡尔特 (Bekaert)，CHE-M 系列供应 Ideal 公司。

公司商用热交换器 CHE-E 系列同时供应 Ideal 公司和法国大西洋集团。Ideal 公司隶属于法国大西洋集团，系法国大西洋集团旗下家用壁挂炉销量最大的品牌，主要在英国地区销售。除此之外，发行人不存在对不同客户供应同一产品系列及型号的情形。

发行人的热交换器产品作为冷凝式燃气壁挂炉或锅炉的核心部件之一，需要匹配客户产品的外型、内部构造、采暖功率、水容量、其他部件等方面需求，因此发行人商用及家用热交换器中各系列产品存在形状、大小、内部结构、功率等方面差异，具体差异情况如下：

| 项目       | 形状  | 重量 (kg) | 内部结构    | 功率 (kw) |
|----------|-----|---------|---------|---------|
| 家用热交换器   |     |         |         |         |
| DHE-G 系列 | 见上图 | 7       | 全钉式     | 24      |
| DHE-M 系列 | 见上图 | 11      | 叶片式     | 24      |
| DHE-A 系列 | 见上图 | 7-8     | 钉子叶片结合式 | 24-35   |
| DHE-D 系列 | 见上图 | 7-8.5   | 钉子叶片结合式 | 24-35   |
| 商用热交换器   |     |         |         |         |
| CHE-E 系列 | 见上图 | 13-40   | 全钉式     | 36-120  |
| CHE-S 系列 | 见上图 | 23-29   | 全钉式     | 110     |
| CHE-M 系列 | 见上图 | 21      | 叶片式     | 36      |

注：不同系列热交换器的内部结构在扰流柱数量及布局、水道数量及布局等方面亦存在差异，出于保护商业秘密的考量，未披露具体数量及布局情况。

公司热交换器需要匹配客户冷凝式燃气壁挂炉外型尺寸、内部构造、采暖功率、水容量、其他部件等方面需求，满足不同的设计规范、产品性能标准，因此定制化程度较高。

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，这就要求热交换器生产企业规模化生产能力

及过程控制能力较高。公司热交换器产品组织致密、轮廓清晰、表面光洁，大薄壁件产品力学性能较高，产品的气孔、夹渣等缺陷少，合格率高。经过终端客户多年使用，公司产品质量已得到充分认可，在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势，良好的客户口碑及过往使用运行的质量品质纪录，形成了较强的客户粘性。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

## 二、发行人升级改造原有产品或开发新产品的驱动因素、原因及频率，报告期内升级改造原有型号以及开发新产品进入样品试制、小批量供货和批量供货的数量及相关情况

报告期内，发行人主要产品的升级改造及开发情况如下：

| 期间           | 项目              |                 |
|--------------|-----------------|-----------------|
|              | 更新改造系列及型号       | 新产品系列及型号        |
| 2020 年 1-3 月 | --              | --              |
| 2019 年       | 商用热交换器 CHE-E 系列 | 商用热交换器 CHE-S 系列 |
|              | 商用热交换器 CHE-M 系列 |                 |
| 2018 年       | --              | --              |
| 2017 年       | --              | --              |

公司升级改造原有产品或开发新产品的驱动因素及原因系客户根据燃气壁挂炉产品的市场反馈情况、技术工艺的发展趋势或最新研究成果，提出升级改造热交换器产品或开发新产品的要求。针对客户的特定需求，公司技术部门结合实际工况下的生产工艺，向客户提出技术方案，满足客户对产品参数、整体性能的要求，客户对技术方案确认后，进入出样测试阶段，通过测试后，再由小批量试生产逐步到正式批量生产。公司根据客户的需求或最新技术成果升级改造原有产品或开发新产品，不存在固定频率。此外，公司在满足客户对产品指标要求的基础上，通过提升浇铸工艺、完善管道结构及内部水路、优化模具构造等方式，持续提高产品品质。

报告期内，发行人升级改造原有型号以及开发新产品进入样品试制、小批量

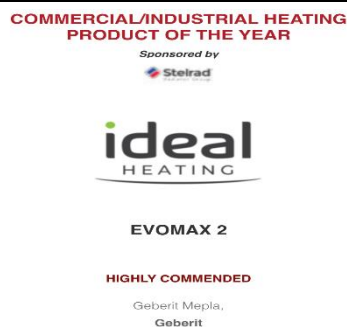
供货和批量供货的情况如下：

| 项目   | 系列及型号            | 样品试制 |                            | 小批量供货 |                           | 批量供货    |                            |
|------|------------------|------|----------------------------|-------|---------------------------|---------|----------------------------|
|      |                  | 数量   | 发货时间                       | 数量    | 发货时间                      | 数量      | 发货时间                       |
| 更新改造 | 商用 CHE-E 系列(新型号) | 36 件 | 2018 年 9 月至<br>2018 年 11 月 | 389 件 | 2019 年 2 月至<br>2019 年 6 月 | 4,592 件 | 2019 年 7 月至<br>2020 年 3 月  |
|      | 商用 CHE-M 系列(新型号) | 1 件  | 2019 年 4 月                 | 40 件  | 2019 年 10 月               | 120 件   | 2019 年 10 月至<br>2020 年 3 月 |
| 新产品  | 商用 CHE-S 系列      | 29 件 | 2019 年 3 月                 | 29 件  | 2020 年 1 月                | --      | --                         |

由于客户的商用锅炉产品内部结构及配件材质调整，CHE-E 系列产品升级改造：旧款 CHE-E 产品 2018 年销售 8,567 件，季度平均销售约 2,140 件。2019 年，旧款 CHE-E 产品销售下滑至 1,306 件，季度平均销售约 320 件；升级后的新款 CHE-E 产品，2019 年 7 月起开始批量供货，2019 年 7 月至 2020 年 3 月，新款 CHE-E 产品共计销售 4,592 件，季度平均销售约 1,530 件。

2019 年新款 CHE-E 产品销售 3,727 件，2019 年 7 月至 2020 年 3 月，新款 CHE-E 产品共计销售 4,592 件，2020 年一季度新款 CHE-E 产品共计销售 1,254 件(4,592 件+389 件-3,727 件)，2020 年二季度新款 CHE-E 产品共计销售 376 件，2020 年三季度新款 CHE-E 产品共计销售 2,580 件，开始逐步消化旧款 CHE-E 产品升级的影响。

CHE-E 旧款型号用于 Ideal 公司商用锅炉产品 EVOMAX，CHE-E 新款产品用于 Ideal 公司新商用锅炉产品 EVOMAX 2。根据 Ideal 公司官网的新闻资讯《The Best Just Got Better》：EVOMAX 产品于 2011 年推出，2019 年 10 月 1 日，Ideal 公司发布了新产品 EVOMAX 2。由于 Ideal 公司锅炉产品换代，所以发行人旧款 CHE-E 产品需求减小。随着发行人新款 CHE-E 产品于 2019 年 7 月开始稳定批量供货，Ideal 公司新商用锅炉 EVOMAX 2 也于 2019 年 10 月上市。根据 Ideal 公司母公司 Groupe Atlantic 官方推特（Twitter）2020 年 10 月发布的信息，EVOMAX 2 产品荣获了 2020 年度最佳商用/工业锅炉奖（HVR Awards，HVR 颁奖礼是由英国制热通风评论杂志举办的年度颁奖礼）。



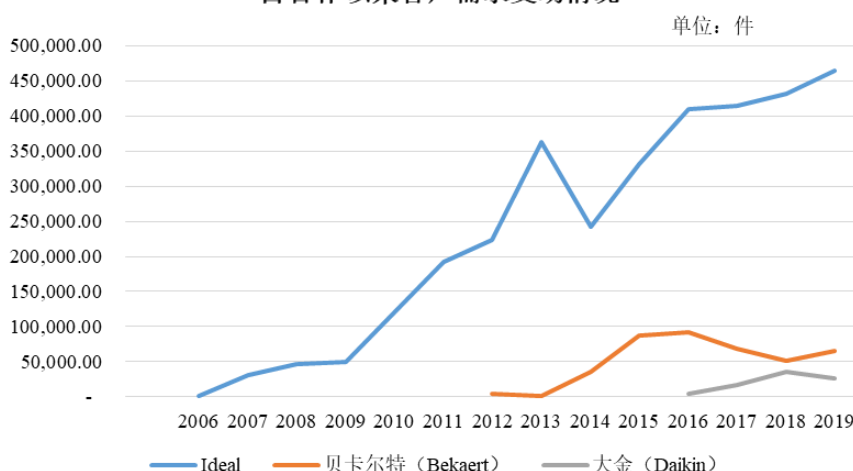
Ideal 公司新款 EVOMAX 2 商用锅炉推出以来，在业内已得到一定认可，随着下游需求量的逐步释放，发行人新款 CHE-E 热交换器未来销量亦会有所增长。商用 CHE-E 系列产品是发行人销售至 Ideal 公司的主流商用冷凝式燃气锅炉用热交换器，销售量相对较大，因此其升级改造对商用热交换器整体销量影响较为明显。

2017 年至 2020 年 1-3 月，旧款 CHE-M 分别销售 240 件、356 件、240 件、80 件，2019 年至 2020 年 1-3 月，新款 CHE-M 分别销售 160 件、0 件。报告期内，CHE-M 系列的热交换器销量总体较小，原因系该系列产品均适配 Ideal 公司停止销售的旧型号锅炉产品，其主要用于存量市场中旧型号锅炉产品的维修及部件更换。新款 CHE-M 产品系根据客户的需求进行更新改造，新款 CHE-M 产品并非旧款 CHE-M 的替代品，而是为了适配 Ideal 公司其他旧款锅炉的维修，因此新款型号与旧款型号的需求互不影响。由于 CHE-M 系列产品整体销量较小，因此，其升级改造对商用热交换器整体销量影响较小。

三、与热交换器各主要客户自合作以来客户需求变动情况，是否存在周期性波动的情形，如是，请披露原因及发行人的应对措施

发行人与主要客户自合作以来的客户需求变动情况如下：

自合作以来客户需求变动情况



2006 年，前进科技与英国 Ideal 公司开始合作，在不断与 Ideal 公司深入合作的基础上，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。自合作以来，Ideal 公司的需求整体呈较快上升趋势，不存在周期性波动。2014 年，Ideal 公司的需求同比有所下降，主要系 2014 年英国出现极端气候，是自 1910 年有气温记载以来最热的一年，客户燃气壁挂炉产品需求下降，因此减少了对发行人热交换器的采购数量。自合作以来，贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）对发行人的产品需求有小幅波动，但不存在周期性的波动。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

### 三、保荐机构核查意见

#### （一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：获取公司产品收入成本明细表；访谈公司技术经理，了解公司热交换器产品各系列、型号差异等情况；获取并核对公司报告期内产品升级改造及开发情况明细表；获取并核对公司升级改造原有型号以及开发新产品进入样品试制、小批量供货和批量供货明细表；获取并核对与主要客户自合作以来销售情况明细表，并访谈公司财务总监，了解主要客户自合作以来客户需求变动情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人除向 Ideal 公司和法国大西洋集团（Atlantic）同时供应 CHE-E 系列产品的情形外，不存在对不同客户供应同一产品系列及型号的情形；
- 2、发行人产品定制化程度较高，客户黏性较强；
- 3、公司升级改造原有产品或开发新产品的驱动因素及原因系客户根据燃气壁挂炉产品的市场反馈情况、技术工艺的发展趋势或最新研究成果，提出升级改造热交换器产品或开发新产品的要求所致；
- 4、与热交换器各主要客户自合作以来，客户需求变动不存在周期性波动情形。

## 问题四 关于销售渠道整合

审核问询回复显示，发行人热交换器销售单价在 2018 年大幅上升，主要由于当年整合销售渠道，取消香港代理商并收购英国代理商美兰德。

请发行人：

（1）补充披露 2017 年发行人向代理商斯塔福德、美兰德销售的主要产品平均单价和销量，以及整合销售渠道前后向美兰德销售产品的单价对比情况，量化分析并披露整合销售渠道对销售单价的影响；

（2）补充披露斯塔福德和美兰德 2017 年、2018 年的主要利润表科目及金额、销售毛利率和销售净利率，其收入、毛利润数据与发行人销售数量及销售价格情况是否匹配；

（3）斯塔福德和美兰德在上述年份向下游客户销售主要产品的单价，与整合销售渠道后发行人向相关客户的销售单价的对比及差异原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露 2017 年发行人向代理商斯塔福德、美兰德销售的主要产品平均单价和销量，以及整合销售渠道前后向美兰德销售产品的单价对比情况，量化分析并披露整合销售渠道对销售单价的影响

（一）补充披露 2017 年发行人向代理商斯塔福德、美兰德销售的主要产品平均单价和销量

2017 年发行人向代理商斯塔福德、美兰德销售的主要产品平均单价和销量及单价对比情况具体如下：

| 公司名称     | 产品类型   | 数量（件）      | 单价（元/件）  | 销售金额（万元）  |
|----------|--------|------------|----------|-----------|
| 发行人→斯塔福德 | 家用热交换器 | 455,369.00 | 292.09   | 13,300.90 |
|          | 商用热交换器 | 8,621.00   | 1,210.03 | 1,043.16  |
|          | 配件     | 17,501.00  | 106.95   | 187.17    |
| 小计       |        | 481,491.00 | —        | 14,531.23 |
| 发行人→美兰德  | 家用热交换器 | 35,901.00  | 359.22   | 1,289.62  |
|          | 商用热交换器 | 494.00     | 1,898.10 | 93.77     |
|          | 配件     | 878.00     | 131.20   | 11.52     |
| 小计       |        | 37,273.00  | —        | 1,394.90  |
| 合计       |        | 518,764.00 | —        | 15,926.14 |

注 1：“→”表示销售方向；

注 2：2017 年 12 月前，发行人产品均销售给斯塔福德，未直接与美兰德发生交易；自 2017 年 12 月下旬开始，发行人整合销售渠道，直接销售给美兰德，不再通过斯塔福德进行销售，因此发行人 2017 年度销售给美兰德数量较少；

注 3：发行人 2017 年度合计销售家用热交换器 491,280 件，与上表海外销售给斯塔福德、美兰德 455,369+35,901=491,270 件，相差 10 件，10 件由发行人内销给贝卡尔特(Bekaert)中国子公司贝卡尔特（中国）技术研发有限公司。

（二）整合销售渠道前后向美兰德销售产品的单价对比情况

报告期内，整合销售渠道前后向美兰德销售产品的单价对比情况具体如下：

单位：元

| 项目                      | 产品种类   | 2020 年<br>1-3 月 | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|-------------------------|--------|-----------------|----------|----------|----------|
| 发行人向美兰德<br>销售产品单价情<br>况 | 家用热交换器 | 340.60          | 347.92   | 356.79   | 359.22   |
|                         | 商用热交换器 | 1,962.73        | 1,816.50 | 1,922.81 | 1,898.10 |
|                         | 配件     | 170.65          | 141.67   | 138.35   | 131.20   |
| 平均销售单价                  |        | 372.38          | 360.93   | 390.24   | 374.24   |

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月，发行人向美兰德销售

产品单价分别为 374.24 元、390.24 元、360.93 元、372.38 元。

报告期内，由于美兰德在销售渠道整合前并不直接与发行人发生交易，而是通过斯塔福德间接与发行人进行交易；渠道整合后，美兰德成为发行人全资子公司，公司对美兰德的销售定价政策较为稳定，销售价格亦较为稳定，留存少量收益于美兰德的目的在于使美兰德所获收益可以覆盖其运营成本。

### （三）量化分析并披露整合销售渠道对销售单价的影响

站在发行人角度，销售渠道整合前后销售单价的差异主要体现在 2017 年与报告期其他年份之间，销售渠道整合前后合并层面（2017 年没有合并范围内的子公司，故单体层面与合并层面相同）发行人销售单价（含配件）具体如下：

单位：元

| 产品分类         |            |               | 2020 年<br>1-3 月 | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度  |
|--------------|------------|---------------|-----------------|----------|----------|----------|
| 家用热交换器       |            | 平均价格<br>(元/件) | 352.41          | 363.82   | 359.50   | 297.00   |
| 商用热交<br>换器   | 商用热<br>交换器 | 平均价格<br>(元/件) | 1,952.96        | 1,812.95 | 1,922.81 | 1,247.32 |
|              | 配件         | 平均价格<br>(元/件) | 199.01          | 211.86   | 159.79   | 108.10   |
| 平均销售单价 (元/件) |            |               | 375.71          | 375.30   | 378.80   | 307.01   |

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，发行人冷凝式热交换器平均销售单价分别为 307.01 元、378.80 元、375.30 元和 375.71 元。自 2017 年末销售渠道整合后，2018 年度，发行人平均销售单价上升 71.79 元。报告期内，自销售渠道整合后，发行人平均销售单价基本保持稳定。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》的“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况、（二）报告期内销售渠道的重组整合”部分补充披露。

二、补充披露斯塔福德和美兰德 2017 年、2018 年的主要利润表科目及金额、销售毛利率和销售净利率，其收入、毛利润数据与发行人销售数量及销售价格情况是否匹配

斯塔福德 2017 年、2018 年的主要利润表科目、销售毛利率和销售净利率情况具体如下：

单位：万元

| 科目      | 2018年度 | 2017年度    |
|---------|--------|-----------|
| 营业收入    | --     | 3,313.40  |
| 其中：销售金额 | --     | 17,819.66 |
| 采购成本    | --     | 14,506.25 |
| 销售费用    | 9.37   | 1,816.74  |
| 管理费用    | 7.52   | 101.18    |
| 财务费用    | -17.77 | 86.64     |
| 所得税费用   | 0.15   | 346.28    |
| 净利润     | -0.73  | 962.57    |
| 销售毛利率   | --     | 18.59%    |
| 销售净利率   | --     | 5.40%     |

注 1：2017 年度发行人向斯塔福德销售金额为 14,531.23 万元，斯塔福德采购成本为 14,506.25 万元，二者差异为港币报表折算所致；

注 2：斯塔福德代理销售采用净额法确认销售收入，因此，其销售毛利率及销售净利率系根据其销售金额及采购成本测算所得。

美兰德 2017 年、2018 年的主要利润表科目、销售毛利率和销售净利率情况具体如下：

单位：万元

| 项目        | 2018年度    | 2017年度    |
|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入      | 348.40    | 881.70    |
| 其中：销售金额   | 20,444.72 | 20,364.97 |
| 采购成本      | 20,096.32 | 19,483.27 |
| 管理费用、销售费用 | 188.90    | 208.46    |
| 所得税费用     | 39.53     | 140.82    |
| 净利润       | 123.36    | 537.94    |
| 销售毛利率     | 1.70%     | 4.33%     |
| 销售净利率     | 0.60%     | 2.64%     |

注：美兰德代理销售采用净额法确认销售收入，因此，其销售毛利率及销售净利率系根据其销售金额及采购成本测算所得。

斯塔福德、美兰德 2017 年度、2018 年度销售数量与发行人销售对比如下：

单位：件

| 项目               | 2018年度     | 2017年度     |
|------------------|------------|------------|
| 一、发行人销售数量（a）     | 539,549.00 | 518,774.00 |
| 其中：斯塔福德直接采购数量（b） | 0          | 481,491.00 |

|                    |                  |              |
|--------------------|------------------|--------------|
| 美兰德直接采购数量 (c)      | 525,328.00       | 37,273.00    |
| <b>差异1 (a-b-c)</b> | <b>14,221.00</b> | <b>10.00</b> |
| 二、斯塔福德销售数量 (d)     | 0                | 481,491.00   |
| 斯塔福德采购数量 (e)       | 0                | 481,491.00   |
| <b>差异2 (d-e)</b>   | <b>0</b>         | <b>0</b>     |
| 三、美兰德销售数量 (f)      | 525,328.00       | 518,764.00   |
| 美兰德采购数量 (g)        | 525,328.00       | 518,764.00   |
| 其中：美兰德向斯塔福德采购数量    | 0                | 481,491.00   |
| 美兰德向前进科技采购数量       | 525,328.00       | 37,273.00    |
| <b>差异3 (f-g)</b>   | <b>0</b>         | <b>0</b>     |
| 四、斯塔福德向美兰德销售数量 (d) | 0                | 481,491.00   |
| 美兰德采购数量 (g)        | 0                | 481,491.00   |
| <b>差异4 (d-g)</b>   | <b>0</b>         | <b>0</b>     |

2017 年度，发行人境外销售全部通过斯塔福德和美兰德进行，斯塔福德向发行人采购的产品全部销售给美兰德，2017 年 12 月，销售渠道整合后，发行人直接销售给美兰德，不再通过斯塔福德销售。差异 1 的 10 件为发行人内销给贝卡尔特（Bekaert）中国子公司贝卡尔特（中国）技术研发有限公司的热交换器。

2018 年度，发行人销售数量和美兰德采购数量间的 14,221 件差异系发行人 2018 年 9 月起开始直接向大金土耳其（Daikin Turkey）、2018 年 12 月起开始直接向贝卡尔特（Bekaert Combustion Technology B.V.）销售所致。自前述时间开始，发行人不再通过美兰德向大金土耳其（Daikin Turkey）和贝卡尔特（Bekaert）销售产品，转变为直接销售。

斯塔福德、美兰德 2017 年度、2018 年度销售收入、采购金额、毛利润与发行人销售金额对比如下：

单位：万元

| 项目                | 2018 年度       | 2017 年度      |
|-------------------|---------------|--------------|
| 一、发行人境外销售收入 (a)   | 20,388.47     | 15,926.14    |
| 其中：斯塔福德直接采购金额 (b) | --            | 14,506.25    |
| 美兰德直接采购金额 (c)     | 19,764.28     | 1,394.90     |
| <b>差异 (a-b-c)</b> | <b>624.19</b> | <b>24.99</b> |
| 二、斯塔福德销售金额 (d)    | --            | 17,819.66    |
| 斯塔福德采购金额 (e)      | --            | 14,506.25    |
| 斯塔福德毛利润 (d-e)     | --            | 3,313.41     |
| 三、美兰德销售金额 (f)     | 20,444.72     | 20,364.97    |
| 美兰德采购金额 (g)       | 20,096.32     | 19,483.27    |

|                 |           |           |
|-----------------|-----------|-----------|
| 其中：美兰德向斯塔福德采购金额 | --        | 17,809.33 |
| 美兰德向前进科技采购金额    | 19,764.28 | 1,394.90  |
| 代客户缴纳的关税、清关费用   | 300.07    | 280.85    |
| 其他              | 31.97     | -1.81     |
| 美兰德毛利润（f-g）     | 348.40    | 881.70    |

注 1：美兰德向斯塔福德采购金额 17,809.33 万元与斯塔福德销售金额之间的 17,819.66 万元的差异-10.33 万元系汇率折算差异所致；

注 2：其他主要为汇率折算差异等。

斯塔福德、美兰德 2017 年度、2018 年度销售金额、采购金额与发行人销售数量、销售收入存在少量差异，具体原因如下：

1、2017 年度发行人向斯塔福德销售金额为 14,531.23 万元，斯塔福德采购成本为 14,506.25 万元，二者差异 24.99 万元为港币报表折算所致；

2、2018 年度发行人销售金额与美兰德采购金额间的差异 624.19 万元为发行人直接向大金土耳其（Daikin Turkey）、贝卡尔特（Bekaert）直接销售所致。

综上，斯塔福德和美兰德 2017 年、2018 年收入、毛利润数据与发行人销售数量及销售价格情况匹配。

三、斯塔福德和美兰德在上述年份向下游客户销售主要产品的单价，与整合销售渠道后发行人向相关客户的销售单价的对比及差异原因

2017 年度、2018 年度斯塔福德、美兰德向下游客户销售主要产品的单价与整合渠道后发行人向相关客户的销售单价的对比情况具体如下：

单位：元

| 项目           |        | 2020 年<br>1-3 月 | 2019 年度       | 2018 年度       | 2017 年度       |
|--------------|--------|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| 斯塔福德→<br>美兰德 | 家用热交换器 | --              | --            | --            | 356.51        |
|              | 商用热交换器 | --              | --            | --            | 1,584.28      |
|              | 配件     | --              | --            | --            | 119.42        |
| 平均销售价格       |        | --              | --            | --            | <b>369.88</b> |
| 美兰德→下<br>游客户 | 家用热交换器 | 346.44          | 356.63        | 366.76        | 366.88        |
|              | 商用热交换器 | 1,962.23        | 1,835.14      | 1,923.98      | 1,893.62      |
|              | 配件     | 171.62          | 158.16        | 138.39        | 147.44        |
| 平均销售价格       |        | <b>372.75</b>   | <b>369.35</b> | <b>391.48</b> | <b>385.93</b> |
| 发行人→下<br>游客户 | 家用热交换器 | 352.41          | 363.82        | 359.50        | 297.00        |
|              | 商用热交换器 | 1,952.96        | 1,812.95      | 1,922.81      | 1,247.32      |

|               |    |               |               |               |               |
|---------------|----|---------------|---------------|---------------|---------------|
|               | 配件 | 199.01        | 211.86        | 159.79        | 108.10        |
| <b>平均销售价格</b> |    | <b>375.71</b> | <b>375.30</b> | <b>378.80</b> | <b>307.01</b> |

注 1：箭头表示销售方向；

注 2：2017 年度，发行人销售给斯塔福德的产品，斯塔福德全部销售给美兰德，因此其下游客户仅为美兰德；

注 3：2018 年 9 月起，发行人开始直接向大金土耳其销售产品；2018 年 12 月起，发行人开始向贝卡尔特直接销售产品；自前述时间始，大金土耳其及贝卡尔特客户产品均不再通过美兰德进行销售。因此上述表格中 2018 年度发行人的直接下游客户为美兰德、大金土耳其、贝卡尔特；美兰德的直接下游客户为 IDEAL、大金土耳其、贝卡尔特，有一定重叠。

2017 年整合销售渠道前，发行人通过斯塔福德销售给美兰德实施境外销售，销售渠道整合后，发行人直接销售给美兰德，不再通过斯塔福德销售，平均销售单价从 2017 年度的 307.01 元上升至 2018 年度的 378.80 元。

美兰德 2017 年度、2018 年度向下游客户平均销售价格为 385.93 元、391.48 元，基本保持稳定。

销售渠道整合后，2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月，发行人（合并口径）向终端客户销售的平均销售价格分别为 378.80 元、375.30 元和 375.71 元，亦基本保持稳定。

综上，销售渠道整合后，发行人的平均销售价格与销售渠道整合前斯塔福德与美兰德平均销售单价较为接近，不存在重大差异。

#### 四、保荐机构及申报会计师核查意见

##### （一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取 2017 年度发行人、斯塔福德、美兰德销售及采购资料，对比渠道整合前后的销售单价，分析销售单价变动的原因；

2、获取 2017 年度、2018 年度斯塔福德、美兰德利润表相关数据，分析其收入、毛利润数据与发行人销售数量及销售价格的匹配性；

3、获取斯塔福德和美兰德在上述年份向下游客户销售主要产品的单价情况，对比并分析与整合销售渠道后发行人向相关客户的销售单价差异及原因。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2017 年末销售渠道整合前后，发行人主要产品销售单价上升，销售渠道整合后，发行人主要产品平均销售单价基本保持稳定；

2、2017 年度、2018 年度斯塔福德、美兰德收入、毛利润数据与发行人销售数量及销售价格匹配；

3、销售渠道整合后，发行人的平均销售价格与销售渠道整合前斯塔福德与美兰德平均销售单价较为接近，不存在重大差异。

## 问题五 关于客户

审核问询回复显示，报告期内发行人没有新增客户，2020 年 5 月新增客户大西洋集团。大西洋集团在欧洲的燃气壁挂炉销量主要来自 Ideal 公司。

请发行人：

（1）补充披露大西洋集团除 Ideal 公司以外的壁挂炉业务情况，包括产品类别、销售收入及比重、销售区域等，发行人向大西洋集团销售的商用热交换器采用的品牌、应用领域、销售区域，与向 Ideal 公司销售的产品具体区别；

（2）补充披露发行人与大西洋集团开展合作的情况，包括客户拓展主体和方式，开始接洽、达成初步合作意向、从研发到批量供货等各环节时间，自合作以来向大西洋集团销售的产品类型、价格、销量和在手订单情况；

（3）结合全球应用冷凝式壁挂炉的主要国家和地区壁挂炉市场竞争格局和增长速度、壁挂炉厂商供应商体系稳定程度等，补充披露发行人下游行业的稳定性，是否存在新增较多冷凝式壁挂炉生产商的可能性，现有市场份额较大的冷凝式壁挂炉厂商是否已有稳定的供应商体系，切入现有冷凝式壁挂炉厂商的供应商体系是否存在较大难度；

（4）补充披露报告期内发行人销售人员数量、工作年限及资历、工作地点、拓展客户方式，是否依靠美兰德获取与 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其和

大西洋集团的合作机会，发行人的销售方面是否存在薄弱环节，对李柠是否存在较大依赖；

(5) 结合第(3)(4)题补充披露发行人一直以来未能拓展更多客户的原因；

(6) 补充披露大金土耳其生产的壁挂炉主要销售区域，在欧洲的市场份额，向发行人采购热交换器的数量占其总采购量的比例，大金工业株式会社除土耳其壁挂炉生产基地外，是否存在其他壁挂炉生产基地，发行人仅向大金土耳其供货、未将合作拓展至大金工业株式会社其他壁挂炉业务的原因；

(7) 补充披露贝卡尔特冷凝式壁挂炉的市场份额，向发行人采购热交换器的数量占其总采购量的比例，其中国子公司向发行人采购热交换器后生产的壁挂炉主要销售区域，在中国的业务开展情况和业务增长潜力；

(8) 结合发行条件及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定，分析并披露报告期内新增客户较少是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，并请进行有针对性的风险提示。

请保荐人发表明确意见。

#### 【回复】

一、补充披露大西洋集团除 Ideal 公司以外的壁挂炉业务情况，包括产品类别、销售收入及比重、销售区域等，发行人向大西洋集团销售的商用热交换器采用的品牌、应用领域、销售区域，与向 Ideal 公司销售的产品具体区别

(一) 大西洋集团除 Ideal 公司以外的壁挂炉业务情况，包括产品类别、销售收入及比重、销售区域等情况

根据大西洋集团（Atlantic）官方网站的介绍，集团 16 大品牌如下：

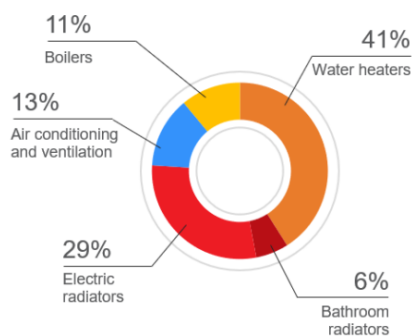


大西洋集团(Atlantic)16 大品牌中涉及锅炉产品的包括 atlantic、Ideal、Hamworthy、erensan、Keston、Ygins。锅炉产品的类别包括热水器、站立式以及壁挂式锅炉（燃料油、燃气、电、混合）、暖气片、电暖炉、浴室暖气片、地源热泵等。Atlantic 品牌销往全球及法国；Hamworthy、Keston 销往全球及英国；erensan 品牌销往土耳其；Ygins 品牌销往全球。其中，Atlantic 品牌在法国地区有一定销量的壁挂炉产品；Hamworthy、Keston 品牌的锅炉产品主要系家用立式锅炉、商用锅炉等，壁挂炉产品销量较小；erensan 品牌的锅炉产品主要为商用和工业锅炉；Ygins 品牌锅炉产品主要是热水器等。涉及到冷凝式燃气壁挂炉，Atlantic、Hamworthy、erensan、Keston、ACV、Triangle Tube 品牌均有销售。

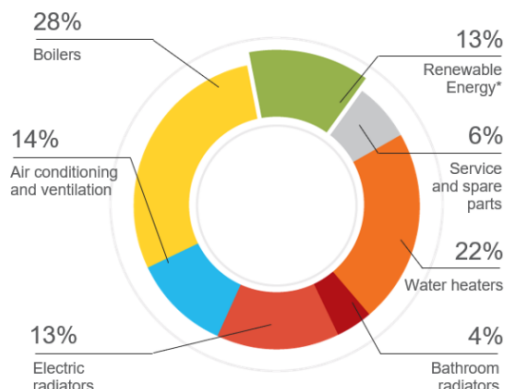
大西洋集团（Atlantic）在全球生产基地 28 个，四大洲 39 个销售网点，每年数百万台热能装置的大规模生产，应用领域为供热采暖解决方案，为数百万用户提供服务。

## Turnover breakdown

In 1999 (€290 M)



In 2018 (€1,850 M)



\*Heat pumps, solar and heat pump water heater

大西洋集团 (Atlantic) 从 1999 年销售收入 2.9 亿欧元增长至 2018 年销售收入 18.5 亿欧元，锅炉类产品的收入占比从 11% 增长至 28%，为大西洋集团 (Atlantic) 销售收入占比最高的产品类别。其中，发行人第一大客户 Ideal 公司 2018 年销售收入 2.9 亿欧元，占大西洋集团 2018 年销售额的 15.68%，占大西洋集团锅炉类 (Boilers) 产品销售额的 55.98%，为大西洋集团 (Atlantic) 的主要品牌。

## (二) 发行人向大西洋集团销售的商用热交换器采用的品牌、应用领域、销售区域，与向 Ideal 公司销售的产品具体区别

大西洋集团 (Atlantic) 采用品牌为其自有品牌 Atlantic，该品牌产品涵盖家用及商用冷凝式燃气壁挂炉。商用燃气锅一般指功率范围在 50KW~3.7MW 的燃气锅炉。Atlantic 品牌商用锅炉应用领域包括住宅区域供暖、办公楼、医院、体育馆、学校以及工业厂房等。

发行人向大西洋集团 (Atlantic) 销售的商用热交换器产品与公司向 Ideal 公司销售的产品为同款型号商用热交换器 CHE-E 系列。大西洋集团 (Atlantic) 为 Ideal 母公司，使用同型号热交换器产品，节省开发成本。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

二、补充披露发行人与大西洋集团开展合作的情况，包括客户拓展主体和方式，开始接洽、达成初步合作意向、从研发到批量供货各环节时间，自合作以来向大西洋集团销售的产品类型、价格、销量和在手订单情况

（一）发行人与大西洋集团开展合作的情况，包括客户拓展主体和方式，开始接洽、达成初步合作意向、从研发到批量供货各环节时间

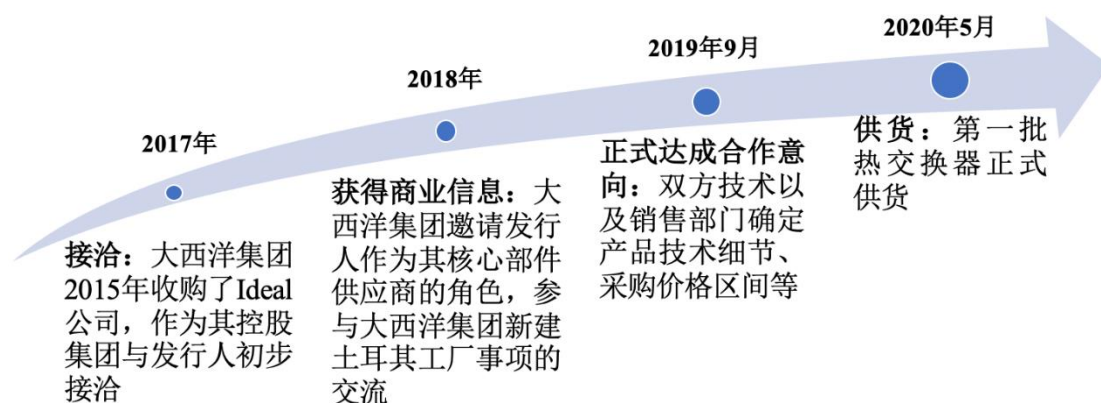
发行人与大西洋集团（Atlantic）开展合作的背景为大西洋集团（Atlantic）在土耳其新建燃气壁挂炉制造工厂。大西洋集团（Atlantic）土耳其新建工厂的背景：

1、2013 年，欧盟 ErP 指令也针对锅炉产品制定了相应规章，于 2015 年 9 月正式生效。欧盟 ErP 指令对欧盟国家的燃气锅炉提出了非常高的能效要求，强制规定将冷凝技术应用于几乎所有类型的建筑，只允许安装采用低氮排放、冷凝技术的锅炉。

2018 年 4 月 21 日，土耳其实施欧盟 ErP 指令。这就意味着土耳其市场未来非冷凝式壁挂炉将逐步退出，冷凝式壁挂炉将成为土耳其市场主流产品。

2、土耳其横跨欧洲和亚洲，是连接欧洲和亚洲非常重要的十字路口。土耳其作为欧盟成员候选国之一，与欧盟关税同盟，而且与很多欧、亚、非周边国家签署双边贸易协定，所以众多欧洲企业选择在土耳其投资建厂。此外，土耳其冬季寒冷，人口超过 8,000 万，现有非冷凝式壁挂炉市场份额远高于冷凝式壁挂炉，冷凝式壁挂炉有较大的需求空间。

发行人与大西洋集团（Atlantic）合作时间线如下：



2017 年，由于发行人系 Ideal 公司的主力供应商，大西洋集团 (Atlantic) 以 Ideal 公司控股集团的身份，与发行人初步接洽。土耳其作为欧洲人口大国，同时也是采暖行业产品需求大国，大西洋集团 (Atlantic) 2018 年计划土耳其建厂，借助土耳其优秀的营商环境、基础设施（道路、电力、水利）基础，以及便捷的交通条件，开拓土耳其燃气壁挂炉业务，同时把产品销往欧洲及中亚。

凭借与 Ideal 公司合作多年的基础，以及历史上优秀的质量品质记录形成的良好行业口碑，大西洋集团 (Atlantic) 邀请发行人作为其核心部件供应商，主动寻求与发行人合作。为了最快时间在市场上推出 Atlantic 品牌冷凝式壁挂炉产品，大西洋集团 (Atlantic) 第一步采取的策略是采用集团内部核心品牌相对成熟的工艺路线产品打开市场，未来再根据销售情况及客户反馈调整产品功能和内部构造、部件设计，因此，发行人首批次产品供货为商用热交换器 CHE-E 系列。经过双方技术、销售部门的多次沟通衔接，2019 年 9 月，确定产品技术细节、采购价格区间等。由于新冠疫情的原因，大西洋集团 (Atlantic) 原计划 2020 年一季度前往前进科技缙云县工厂的安排被迫取消，整体采购计划时间也相应延后。2020 年 5 月，发行人对大西洋集团 (Atlantic) 的第一批 CHE-E 系列热交换器正式供货。

## （二）发行人向大西洋集团销售的产品类型、价格、销量和在手订单情况

2020 年 5 月，发行人向大西洋集团 (Atlantic) 销售的产品类型为 CHE-E 系列商用热交换器，销量 280 件，销售收入 68.72 万元，平均单价 2,454.21 元。

大西洋集团 (Atlantic) 工厂新建，由于采用了 Ideal 品牌的成熟商用热交换器 CHE-E 系列，自有 Atlantic 品牌的整体研发、生产制造工作暂未全面展开；向发行人采购 CHE-E 系列商用热交换器，试产冷凝式壁挂炉，同时进行内部一系列的测试工作，如使用寿命测试、实际运行效率测试、疲劳度测试等，生产制造工作暂未全面展开，市场也处于初步探索开拓阶段。未来随着大西洋集团 (Atlantic) 土耳其工厂产能的释放，向前进科技采购热交换器规模会不断提升。下图为已建成的大西洋集团 (Atlantic) 土耳其工厂：



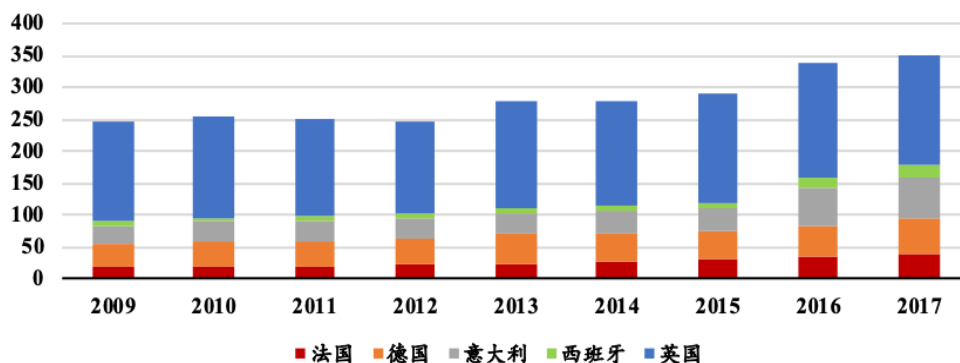
上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

三、结合全球应用冷凝式壁挂炉的主要国家和地区壁挂炉市场竞争格局和增长速度、壁挂炉厂商供应商体系稳定程度等，补充披露发行人下游行业的稳定性，是否存在新增较多冷凝式壁挂炉生产商的可能性，现有市场份额较大的冷凝式壁挂炉厂商是否已有稳定的供应商体系，切入现有冷凝式壁挂炉厂商的供应商体系是否存在较大难度

#### （一）下游行业的情况及新增较多冷凝式壁挂炉生产商的可能性分析

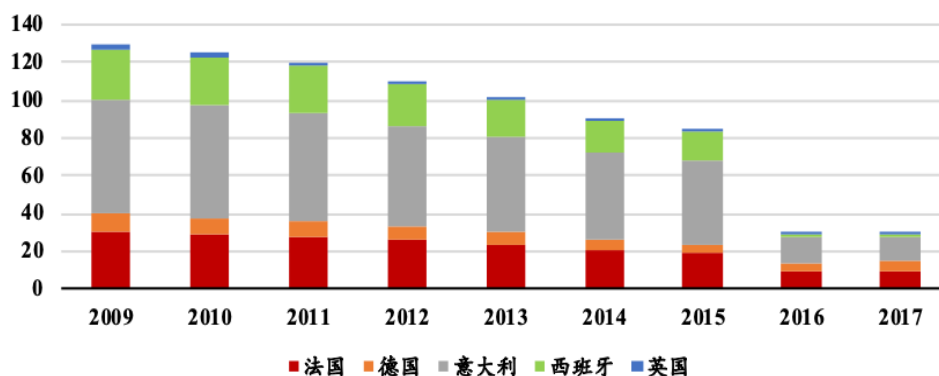
欧洲主要国家纬度较高，冬季寒冷，燃气壁挂炉是欧洲居民的生活采暖必需品，欧洲市场是目前冷凝式燃气壁挂炉的主要市场。英国作为欧洲最大的燃气壁挂炉市场，是欧洲较早从法律层面强制推广高效率冷凝技术锅炉产品的国家。2013年，欧盟 ErP 指令也针对锅炉产品制定了相应规章，于 2015 年 9 月正式生效。欧盟 ErP 指令对欧盟国家的燃气锅炉提出了非常高的能效要求，强制规定将冷凝技术应用于几乎所有类型的建筑，只允许安装采用低氮排放、冷凝技术的锅炉。2016 年以后，欧盟国家非冷凝式的燃气锅炉市场份额显著下降，部分欧洲国家冷凝式和非冷凝式燃气锅炉销售情况如下：

部分欧洲国家冷凝式燃气锅炉销售情况（万台）



资料来源：《冷凝炉的发展趋势及特征》，中国壁挂炉网，田应刚。

部分欧洲国家非冷凝式燃气锅炉销售情况（万台）



资料来源：《冷凝炉的发展趋势及特征》，中国壁挂炉网，田应刚。

如上图所示，冷凝式燃气壁挂炉已成为欧洲市场主流壁挂炉产品，在欧洲市场销量持续稳定增长。

经过多年的市场竞争和行业整合，欧洲燃气壁挂炉行业集中度较高，知名品牌包括威能（Vaillant）、博世（Bosch）、Viessmann（菲斯曼）、Ideal 公司、Ariston（阿尔斯顿）等，具体情况如下：

| 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%   |
| Ferrol (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。

综上，欧洲市场是目前冷凝式燃气壁挂炉的主要市场，每年保持稳定的增长趋势，经过多年竞争整合，行业集中度较高，行业格局较为稳定，新增较多冷凝式壁挂炉生产商的可能性较低。

但欧洲之外的市场，特别是以中国为代表的亚洲市场，冷凝式燃气壁挂炉处于发展初期，行业格局尚未定型，新增较多冷凝式壁挂炉生产商的可能性较大。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，在国内推广较慢。但随着国内居民生活水平的提高，中产阶级消费的持续升级，国家节能减排政策力度的加大以及国内冷凝技术的日益成熟，冷凝式燃气壁挂炉市场发展潜力巨大，未来新增一批优秀的冷凝式壁挂炉生产商或者传统白色家电巨头向冷凝式壁挂炉延伸拓展布局的可能性较大。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

（二）主要冷凝式壁挂炉厂商供应商体系分析，切入现有冷凝式壁挂炉厂商的供应商体系难度分析

欧洲市场主要冷凝式燃气壁挂炉厂商包括威能(Vaillant)、博世(Bosch)、Viessmann(菲斯曼)、Ideal 公司、Ariston(阿克斯顿)等,均为规模较大的知名企业,内部管理制度健全,已建立完善的供应商管理体系。冷凝式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。供应商通过资质考察后,还需配合壁挂炉生产厂商进行产品的前期研发沟通、样品试制及检测、客户确认、小批量供货等步骤,最终进入大批量供货阶段。因此,热交换器供应商均无法在较短时间内完成上述前期研发沟通、样品试制及检测、小批量供货等步骤,短期直接切入冷凝式燃气壁挂炉厂商的供应商体系。

但该等壁挂炉生产厂商通常实施多供应商制度,向多个供应商采购同一类型的部件,以降低供应链风险,并通过竞争机制控制、降低成本,这为发行人切入欧洲其他壁挂炉厂商的供应商体系提供了契机。发行人热交换器产品组织致密、轮廓清晰、表面光洁,每年供应量接近 60 万台/套,在欧洲知名壁挂炉厂商处形成了保有量基数优势,良好的客户口碑及过往使用运行的质量品质纪录,是发行人切入欧洲其他壁挂炉厂商供应商体系的有力保证。同时,发行人生产基地位于中国浙江省丽水市缙云县,相对于欧洲的热交换器厂商或国内其他经济更为发达地区的竞争者,成本相对较低,是发行人切入欧洲其他壁挂炉厂商供应商体系的有利条件。

2019 年之前,发行人只进入了贝卡尔特(Bekaert)家用热交换器供应商体系,2019 年研发完成并试制商用热交换器 CHE-S 系列产品,成功切入贝卡尔特(Bekaert)商用热交换器供应商体系。

2019 年 9 月,基于发行人与 Ideal 公司长期合作中的良好表现, Ideal 公司控股股东大西洋集团(Atlantic)与发行人达成合作意向;2020 年 5 月,发行人第一批热交换器产品正式供货大西洋集团(Atlantic)位于土耳其的工厂。随着土耳其工厂产能释放,大西洋集团(Atlantic)向发行人采购热交换器的规模会不断扩大。

未来,随着募集资金项目完成,自动化水平不断提高,发行人产能及市场竞争力将进一步提升,发行人有机会切入欧洲更多壁挂炉厂商的供应商体系。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

四、补充披露报告期内发行人销售人员数量、工作年限及资历、工作地点、拓展客户方式，是否依靠美兰德获取与 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其和大西洋集团的合作机会，发行人的销售方面是否存在薄弱环节，对李柠是否存在较大依赖

（一）报告期内发行人销售人员数量、工作年限及资历、工作地点

公司作为出口销售企业，自成立之日起即设立了销售部，负责公司客户开拓、对接、发货、报关等事宜。报告期各期末，公司的销售人员数量、学历及工作地点如下：

单位：人

| 项目     | 2020 年<br>3 月 31 日                   | 2019 年<br>12 月 31 日                  | 2018 年<br>12 月 31 日                  | 2017 年<br>12 月 31 日 |
|--------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------|
| 销售人员数量 | 8                                    | 7                                    | 7                                    | 6                   |
| 学历     | 博士 1 人<br>硕士 1 人<br>本科 5 人<br>专科 1 人 | 博士 1 人<br>硕士 1 人<br>本科 4 人<br>专科 1 人 | 博士 1 人<br>硕士 1 人<br>本科 4 人<br>专科 1 人 | 本科 5 人<br>专科 1 人    |
| 工作地点   | 2 人在英国美兰德工作，其余 6 人在公司本部工作            | 2 人在英国美兰德工作，其余 5 人在公司本部工作            | 2 人在英国美兰德工作，其余 5 人在公司本部工作            | 6 人均在公司本部工作         |

报告期内，公司销售人员比较稳定，大部分销售人员自 2010 年前后即在前进有色销售部工作，自公司 2016 年收购前进有色的全部经营性资产后开始在公司工作，在前进有色及公司工作接近 10 年，对公司运营流程及与客户的沟通、衔接方面较为熟悉，在维护及拓展客户方面起到了积极作用。

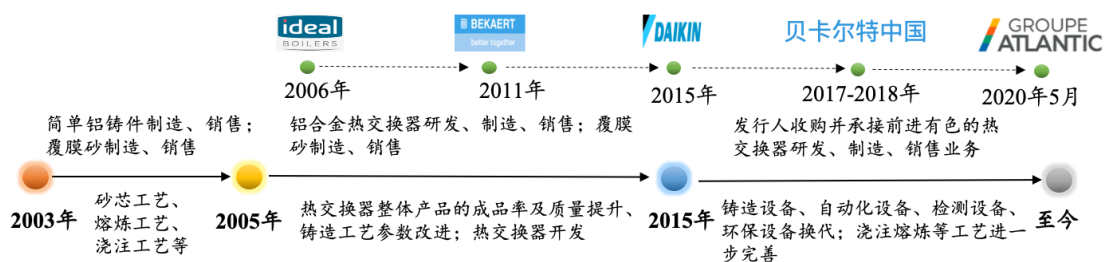
2018 年 11 月，公司收购美兰德 100% 股权，美兰德纳入公司合并范围。李柠任美兰德（Mainland）总经理，其妻周为群担任美兰德董事，美兰德为发行人在欧洲的销售平台，向海外客户展示公司业务优势、承接新客户订单、现有

客户的维护等工作。

上述楷体加粗内容发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析、九、经营成果分析、（五）期间费用、1、销售费用”部分补充披露。

（二）发行人拓展客户方式，与 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其和大西洋集团的合作机会的获取方式

### 1、发行人与主要客户的合作过程



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）。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，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，前进有色成功切入 Ideal 公司的供应商体系。

凭借长期积累的技术经验、完善的生产工艺、优良的产品质量和行业口碑，前进有色又陆续于 2011 年、2015 年通过美兰德（Mainland）分别与贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）建立了合作关系，由美兰德（Mainland）作为代理商向贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）进行销售。

发行人凭借自身优良的产品品质，快速的响应能力与 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）建立了长期、稳定的合作关系。

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。

### 2、发行人与大西洋集团的合作过程

Ideal 公司是大西洋集团（Atlantic）最主要的冷凝式壁挂炉品牌，壁挂炉产

品英国市场占有率超过 25%。凭借与 Ideal 公司长期合作过程中积累的技术经验、完善的生产工艺、优良的产品质量和行业口碑，发行人获得了 Ideal 公司的充分认可，并多次向大西洋集团（Atlantic）相关业务人员推荐接洽前进科技，因此，发行人与大西洋集团（Atlantic）建立了业务联系。大西洋集团（Atlantic）2018 年计划土耳其建厂，为了最快时间在市场上推出 Atlantic 品牌冷凝式壁挂炉产品，大西洋集团（Atlantic）第一步采取的策略是采用集团内部核心品牌相对成熟的工艺路线产品打开市场。借此契机，发行人与大西洋集团（Atlantic）进行了实质性业务对接，2019 年 9 月，双方确定产品技术细节、采购价格区间。2020 年 5 月，发行人对大西洋集团（Atlantic）的第一批 CHE-E 系列热交换器正式供货。

### （三）发行人的销售方面不存在薄弱环节，对李柠不存在依赖

#### 1、发行人在销售方面不存在薄弱环节

在销售渠道整合前，发行人的销售模式为通过美兰德的代理销售，发行人的销售体系尚不完整。经过 2017 年销售渠道梳理，李柠 2017 年 11 月受让发行人 27% 股份，发行人完成对美兰德（Mainland）100% 股权的收购，发行人转变为以直销的方式实施境外销售。销售渠道整合后，李柠入职发行人，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，发行人销售部、生产部、技术部、品质管理部协同配合。自此，发行人建立了完整销售体系，公司在销售方面不存在薄弱环节。

报告期内，发行人未能拓展更多客户，并非因为发行人在销售方面薄弱，主要原因为发行人执行较为稳健的市场策略，持续深耕铝合金冷凝式热交换器行业，未向汽车领域、轨道交通领域等高端铝合金铸造应用领域横向拓展。在铝合金冷凝式热交换器行业，不断进行技术研发、工艺改进，维护现有主要客户并配合主要客户进行新产品研发、试制，不断提升在现有客户中的销售金额。自 2006 年合作以来，发行人向 Ideal 销售热交换器数量总体呈持续增长趋势。

相对平衡考虑自身的产能情况，在不影响现有客户产品的生产及研发升级的前提下，发行人也在陆续和潜在客户进行接洽。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，为未来国内业务的开拓积极布局。2019 年，又与大西洋集团（Atlantic）进行了实质性业务对接，2019 年 9 月，双方确定产品技术细节、采购价格区间，2020 年 5 月，发行人对大西洋集团（Atlantic）的第一批 CHE-E 系列热交换器正式供货。

## 2、发行人在销售方面对李柠不存在依赖

### （1）现有客户维护方面

多年来，发行人与客户关系稳定的最重要原因是发行人稳定、优良的产品品质。随着发行人多年来与主要客户合作地深入开展，凭借良好的产品品质和优质的配套服务，发行人已经成为主要客户产业链中的重要一环。

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。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。

由于冷凝式热交换器工艺相对复杂，铸造难度较高，且该类产品具有定制化特征，因此市场参与者数量较少，市场竞争程度有限。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。市场内竞争者以及竞争产品较少，意味着冷凝式热交换器生产厂家对下游壁挂炉厂商有较大的议价空间，产品的毛利率水平也相对较高。

客户选择前进科技，基于的是对前进科技技术水平、产品质量的认可，是对公司供应可靠性、质量稳定性、创新性、运作及合作的效率等多方面因素年度评分后作出的综合考评。达到客户要求需要长期的技术积累和管理经验，不会因李柠销售的作用发生改变，在现有客户维护方面，发行人对李柠不存在依赖。

公司日常客户维护主要由销售部负责，报告期内，公司销售人员比较稳定，

大部分销售人员自 2010 年前后即在前进有色销售部工作，工作接近 10 年，对公司运营流程及与客户的沟通、衔接方面较为熟悉，在客户维护方面发挥了较大积极作用。

## （2）新客户拓展方面

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。因此，李柠在市场拓展方面对发行人不具有超出其职能范围的重大影响。

综上，发行人在销售方面对李柠不存在依赖。

上述楷体加粗内容发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析、九、经营成果分析、（五）期间费用、1、销售费用”部分补充披露。

## 五、结合第三、四题补充披露发行人一直以来未能拓展更多客户的原因

欧洲市场是目前冷凝式燃气壁挂炉的主要市场，每年保持稳定的增长趋势，但经过多年竞争整合，行业集中度较高，行业格局较为稳定。在欧洲市场，发行人主要通过切入冷凝式燃气壁挂炉厂商的供应商体系来拓展业务。欧洲主要冷凝式燃气壁挂炉厂商内部管理制度健全，已建立完善的供应商管理体系，通常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。供应商通过资质考察后，还需配合壁挂炉生产厂商进行产品的前期研发沟通、样品试制及检测、客户确认、小批量供货等步骤，最终进入大批量供货阶段。切入主要冷凝式燃气壁挂炉厂商的供应商体系需要较长时间，因此发行人拓展更多客户的进程相对较慢。

发行人一致秉持较为稳健的生产经营及市场策略，持续深耕铝合金冷凝式热交换器行业，未向汽车领域、轨道交通领域等高端铝合金铸造应用领域横向拓展。在铝合金冷凝式热交换器领域，发行人生产规模从小到大，从简单的铝铸件、配件开始，通过多年的经验积累、技术研发，成为欧洲知名壁挂炉品牌的主力供应商，成长周期较长。冷凝式热交换器为冷凝式燃气壁挂炉的核心部件，铸造工艺复杂，对制造精度、成型工艺水平、焊接工艺水平以及气密性检测水平要求严格。同时，热交换器需要匹配客户冷凝式燃气壁挂炉外型尺寸、内部构造、采暖功率等方面需求，满足不同的设计规范、产品性能标准，定制化程度较高。熟悉特定客户的技术路线，满足定制化要求，并配合客户持续改进工艺，需要投入较多的人力及技术资源。由于公司一直处于成长发展期，产能利用率保持在较高的状态，人力及技术资源有限，发行人更注重对现有主要客户需求的深度挖掘，不断进行技术研发、工艺改进，维护现有主要客户并配合主要客户进行新产品研发试制，不断提升对现有主要客户的销售金额，因此其他客户开拓进程相对缓慢。

在不影响现有客户产品生产及研发的前提下，发行人亦陆续和潜在客户进行接洽。2011年、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，为未来国内业务的开拓积极布局。2019年，发行人与大西洋集团（Atlantic）进行实质性业务对接，2019年9月，双方确定产品技术细节、采购价格区间，2020年5月，发行人对大西洋集团（Atlantic）的第一批CHE-E系列热交换器正式供货。

综上，由于切入主要冷凝式燃气壁挂炉厂商的供应商体系需要较长时间，并且发行人一直处于成长期，产能利用率较高、人力及技术资源有限，主要聚焦于对现有主要客户需求的挖掘，因此未能拓展更多客户。但发行人一直未停止开拓新客户的进程，已陆续与数个知名品牌建立合作关系。发行人已完成销售渠道的整合，市场开拓能力进一步增强，随着募集资金项目完成，自动化水平不断提高，发行人产能及市场竞争力将进一步提升，未来客户数量会进一步增加。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

六、补充披露大金土耳其生产的壁挂炉主要销售区域，在欧洲的市场份额，向发行人采购热交换器的数量占其总采购量的比例，大金工业株式会社除土耳其壁挂炉生产基地外，是否存在其他壁挂炉生产基地，发行人仅向大金土耳其供货、未将合作拓展至大金工业株式会社其他壁挂炉业务的原因

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。2007年，大金（Daikin）开始以全球并购的方式扩张，收购美国奥维尔集团（OYL）、德国 RÖTEX 集团；2011年继续收购了土耳其 Airfel 集团，确立了全球暖通空调龙头的行业地位。土耳其 Airfel 集团成立于1999年，是欧洲暖通制冷行业的著名品牌。土耳其 Airfel 集团自成立以来，一直以一流的品质、可靠的性能、合理的价格、良好的信誉和优质的服务赢得了广大客户的青睐。土耳其 Airfel 集团主要产品有散热片、散热器、空调、冷凝式壁挂炉及锅炉、保温器、热水器等。

大金土耳其（Daikin Turkey）燃气壁挂炉产品销售区域主要以土耳其本土为主，大金（Daikin）作为世界级跨国企业，利用其强大的销售网络，同时面向欧洲、中国等全球国家销售，其中在中国，Airfel 集团以“雅克菲”品牌推广销售。根据佰世越数据显示，2017年大金土耳其（Daikin Turkey）品牌壁挂炉年销量约5万台，占整个欧洲市场份额的0.67%。

大金（Daikin）除拥有土耳其 Airfel 集团外，2009年收购了德国 RÖTEX 集团，德国 RÖTEX 集团提供供暖系统已有几十年经验的公司，RÖTEX 集团产品从冷凝壁挂炉、冷凝一体式落地炉、太阳能集热器、热交换水箱、空气/水-热泵到地暖盘管、分集水器，水管到整体供暖安装系统，给用户提供了供暖、制冷、换气的全面产品解决方案。

发行人仅向大金土耳其（Daikin Turkey）供货，而未开拓德国 RÖTEX 集团业务的主要原因为德国 RÖTEX 集团冷凝壁挂炉为不锈钢冷凝换热器。根据德国 RÖTEX 集团官网查询的全部五款“GW36T型”、“GW28T型”、“GW36C型”、“GW28C

型”及“GW24C型”冷凝壁挂炉产品均使用的不锈钢冷凝换热器。

保荐机构、发行人律师及申报会计师于2020年1月8日至2020年1月18日实地走访了发行人境外客户Ideal公司、贝卡尔特(Bekaert)、大金土耳其(Daikin Turkey)，参观客户工厂，并向客户进行了访谈。2020年1月16日，现场走访大金土耳其(Daikin Turkey)，访谈中向客户问及“2017年1月至今，在热交换器方面，贵公司是否专门采购前进科技（及其子公司美兰德）的产品？如有其它供应商，其它供应商的数量，及各自采购比例？”客户答复为：“Yes, only one. Alu Heating exchange”（Alu为Aluminum缩写，铝），在铝合金热交换器采购方面，前进科技为唯一供应商。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

七、补充披露贝卡尔特冷凝式壁挂炉的市场份额，向发行人采购热交换器的数量占其总采购量的比例，其中国子公司向发行人采购热交换器后生产的壁挂炉主要销售区域，在中国的业务开展情况和业务增长潜力

贝卡尔特(Bekaert)全称为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。

贝卡尔特(Bekaert)主要经营燃烧器业务，是全预混燃气燃烧器研发的行业先驱。在冷凝式壁挂炉中，燃烧器与热交换器共同构成了冷凝式壁挂炉的最核心部件，目前贝卡尔特(Bekaert)不生产冷凝式壁挂炉，只专注于铸铝热交换器与全预混燃烧器的核心配件总成。根据贝卡尔特(Bekaert)公司简介的描述，贝卡尔特(Bekaert)已在市场上安装超过了2,200万个全预混燃烧器。

贝卡尔特中国子公司主要从事商用冷凝炉中的全预混燃烧系统产品（铸铝热交换器与全预混燃烧器的核心配件总成）生产及销售，其下游主要面向国内知名锅炉产商，其终端用户面向全中国。根据网上公示的建设项目环境影响报告表，2018年4月，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，准备全面布局中国市场。为此，发行人为其配套开发了商用热交换器和配件（商用 CHE-S 系列）。

贝卡尔特在中国的全预混燃烧系统产品正在逐步进行业务拓展，目前已经开始与国内知名锅炉制造企业进行合作。全预混冷凝式商用锅炉更能顺应全球能源行业的发展以及中国当前的节能减排趋势，成为整个燃气锅炉行业的主流产品。未来，贝卡尔特的全预混燃烧系统业务有着较大的市场空间和业务增长潜力。

保荐机构、发行人律师及申报会计师于 2020 年 1 月 13 日现场走访了荷兰贝卡尔特（Bekaert），访谈中向客户问及“2017 年 1 月至今，在热交换器方面，贵公司是否专门采购前进科技（及其子公司美兰德）的产品？如有其它供应商，其它供应商的数量，及各自采购比例？”客户答复为：“No, other suppliers.”，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%。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况、（三）报告期内公司前五大客户情况”部分补充披露。

八、结合发行条件及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定，分析并披露报告期内新增客户较少是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，并请进行有针对性的风险提示

（一）发行人报告期内新增客户较少不会对其持续经营能力构成重大不利影响

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》（以下简称“《创业板首发上市审核问答》”），关于发行人持续经营能力的相关规定如下：

| 法律法规          | 规定内容                                                                                                            |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 《创业板首发上市审核问答》 | 问题 4. 发行条件规定发行人“具有直接面向市场独立持续经营的能力”。影响发行人持续经营能力的重要情形有哪些？中介机构应当如何进行核查？<br>答：如发行人存在以下情形，中介机构应重点关注该情形是否影响发行人持续经营能力： |

(一) 发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险；

(二) 发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况；

(三) 发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势；

(四) 发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化；

(五) 发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势；

(六) 发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响；

(七) 发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩；

(八) 发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象；

(九) 对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响。

(十) 其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

中介机构应详细分析和评估上述情形的具体表现、影响程度和预期结果，综合判断上述情形是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，审慎发表明确意见，并督促发行人充分披露可能存在的持续经营风险。

发行人具有持续经营能力，发行人报告期内新增客户较少不会对其持续经营能力构成重大不利影响：

1、发行人主要从事铝合金冷凝式热交换器的研发、生产和销售，发行人所处行业不属于国家政策限制的行业；发行人的产品主要销往英国、荷兰和土耳其，我国与英国、荷兰和土耳其目前的国际贸易关系稳定，未出现重大不利变化。

2、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，最终产品为燃气壁挂炉。由于冬季采暖的刚性需求，以及欧洲国家由传统燃气壁挂炉向冷凝式燃气壁挂炉的使用演变历程，具备良好的节能、环保、低氮排放特性的全预混冷凝式壁挂炉产品高效节能，一氧化碳、氮氧化物排放低，符合社会发展需求，是燃气采暖热水炉产品未来的发展方向，未来将成为朝阳产品，市场潜力巨大。发行人所处行业未出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

3、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。

因此，发行人所处行业有一定进入门槛。发行人产品毛利率相对较高，竞争对手主要为法国 Sermeta 公司、意大利 CestaroFonderie 公司、中国苏州明志，发行人所处行业不属于竞争激烈的行业。

4、发行人所处行业的上游主要为铝材、砂子等原材料行业以及五金件等配件生产行业，发行人所处行业的下游为冷凝式壁挂炉的生产厂商。铝材属于大宗商品，发行人所处行业上游属于充分竞争市场；发行人下游客户为燃气壁挂炉生产厂商，燃气壁挂炉为白色家电产品，由于冬季采暖等原因，燃气壁挂炉的需求稳定。发行人所处行业上下游供求关系未发生重大变化。

5、发行人虽然报告期内新增客户较少，但与 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）的合作过程中，发行人的经营状况和财务状况良好，具有持续经营能力。

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，发行人的营业收入分别为 16,095.45 万元、20,705.70 万元及 21,658.57 万元，扣除非经常损益后归属于发行人股东的净利润分别为 3,475.76 万元、5,889.07 万元及 6,003.63 万元。2017 年至 2019 年，发行人的营业收入和利润水平持续增长。

发行人不存在例如业务转型等负面影响，虽然受新型冠状病毒疫情影响，欧洲疫情较为严重，公司主要客户 2020 年二季度处于停工停产状态，因此公司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，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。

因此，发行人不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情况。

6、报告期内发行人的主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）经营状况良好，除受新型冠状病毒疫情影响 2020 年二季度停工、停产外，2020 年三季度已全面复产、复工，订单量已恢复到往年同期水平，未发生重大不利变化，未对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。

7、报告期内发行人持续进行研发投入，不断开发、试制新产品，提升公司的技术水平，具备良好的节能、环保、低氮排放特性的全预混冷凝式壁挂炉产品高效节能，一氧化碳、氮氧化物排放低，是燃气采暖热水炉产品未来的发展方向。发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。

8、发行人不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象的情形。

9、发行人的核心技术来源于自主研发和长期积累，并已向知识产权主管部门申请知识产权保护；截至本回复说明出具日，发行人不存在涉及商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的纠纷或诉讼。

综上分析，虽然发行人的客户集中度比较高，报告期内新增客户较少对发行人的盈利能力持续提升带来一定压力，但不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

## （二）发行人已在《招股说明书》中进行针对性的风险提示

发行人已在《招股说明书》的“第四节 风险因素”之“二、经营风险、（五）客户开拓风险”以楷体加粗方式补充披露如下：

“报告期内，公司的主要客户为 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）。2017 年、2018 年、2019 年，公司向 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）的销售收入占营业收入的比例分别为 98.96%、99.45%、99.68%。尽管公司正在通过积极开拓新客户的方式减小客户集中度高对公司持续经营能力的潜在不利影响，但若未来公司新客户开拓效果不理想，将有可能对公司的盈利能力和持续经营能力造成不利影响。”

## 九、保荐机构核查意见

### （一）核查过程

保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、保荐机构获取了大西洋集团（Atlantic）官方网站的介绍，获取集团 16 大品牌产品情况，大西洋集团（Atlantic）在全球生产基地等情况，核查了订单产品型号等；
- 2、访谈发行人管理层，获取销售订单，了解发行人与大西洋集团开展合作的情况，包括客户拓展主体和方式，开始接洽、达成初步合作意向、从研发到批量供货等各环节时间，自合作以来向大西洋集团销售的产品类型、价格、销量和在手订单情况；
- 3、获取报告期内发行人销售部员工资料，访谈发行人管理层，了解发行人销售部设立情况及人员职责分工情况与客户拓展过程；
- 4、访谈发行人管理层，了解大金土耳其生产的壁挂炉主要销售区域，在欧洲的市场份额等背景情况，查询德国 ROTEX 集团官网冷凝壁挂炉产品使用的热交换器情况，分析发行人仅向大金土耳其供货、未将合作拓展至大金工业株式会社其他壁挂炉业务的原因；
- 5、查询贝卡尔特（Bekaert）官网，获取在中国的业务开展情况和业务增长潜力等相关信息；
- 6、比对分析《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于发行人持续经营能力的相关规定，分析报告期内新增客户较少是否对发行人持

续经营能力构成重大不利影响。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人向大西洋集团（Atlantic）销售的商用热交换器产品与公司向 Ideal 公司销售的产品为同款型号商用热交换器 CHE-E 系列；

2、2020 年 5 月，发行人向大西洋集团（Atlantic）销售的产品类型为 CHE-E 系列商用热交换器，销量 280 件，销售收入 68.72 万元，平均单价 2,454.21 元；

3、欧洲市场是目前冷凝式燃气壁挂炉的主要市场，每年保持稳定的增长趋势，经过多年竞争整合，行业集中度较高，行业格局较为稳定，新增较多冷凝式壁挂炉生产商的可能性较低；以中国为代表的亚洲市场，冷凝式燃气壁挂炉处于发展初期，行业格局尚未定型，新增较多冷凝式壁挂炉生产商的可能性较大；

4、发行人的销售方面不存在薄弱环节，对李柠不存在依赖；

5、公司一直处于成长发展期，产能利用率保持在较高的状态，人力及技术资源有限，发行人更注重对现有主要客户需求的深度挖掘，不断进行技术研发、工艺改进，维护现有主要客户并配合主要客户进行新产品研发试制，不断提升对现有主要客户的销售金额，因此其他客户开拓进程相对缓慢；

6、大金（Daikin）冷凝壁挂炉业务除拥有土耳其 Airfel 集团外，还控股了德国 ROTEX 集团，发行人仅向大金土耳其（Daikin Turkey）供货，而未开拓德国 ROTEX 集团业务的主要原因为德国 ROTEX 集团冷凝壁挂炉为不锈钢冷凝换热器；

7、贝卡尔特（Bekaert）不生产冷凝式壁挂炉，只专注于铸铝热交换器与全预混燃烧器的核心配件总成；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%；贝卡尔特中国子公司主要从事商用冷凝炉中的全预混燃烧系统产品（铸铝热交换器与全预混燃烧器的核心配件总成）生产及销售，其下游主要面向国内知名锅炉产商，其终端用户面向全中国；

8、发行人报告期内新增客户较少不会对其持续经营能力构成重大不利影响。

## 问题六 关于营业成本

审核问询回复显示，发行人对合金铝锭供应商均采用“长江有色金属网纯铝（A00 铝）现货价格的周均价+加工费”的定价模式，上海正岸加工费高于江苏超今，主要由于运费较高。发行人热交换器业务的毛利率显著高于明志科技，主要由于由于明志科技房屋建筑物、机器设备投入较大，人员工资较高。

请发行人：

（1）补充披露上海正岸运费较高、供应商切换成本较低但发行人在 2019 年以前均未更换或新增供应商以降低采购成本的原因；

（2）补充披露发行人和明志科技的合金铝锭、树脂供应商部分相近或重合，但报告期内发行人单位直接材料的波动幅度高于明志科技的原因及合理性；

（3）结合发行人和明志科技生产基地所在地工资水平、单位产品耗用工时等因素披露发行人单位直接人工仅为明志科技 60%至 64%的原因；

（4）补充披露发行人生产线的自动化水平，用于生产热交换器的机器设备、生产技术和生产工艺与明志科技存在哪些差异，结合前述因素分析并披露发行人单位制造费用仅为明志科技 52%至 59%的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师说明对发行人成本的核查程序、核查方法和比例，对发行人成本核算的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

### 【回复】

一、补充披露上海正岸运费较高、供应商切换成本较低但发行人在 2019 年以前均未更换或新增供应商以降低采购成本的原因

报告期内，公司主要向上海正岸采购合金铝锭，采购金额占当期采购总额的比例较高。铝属于大宗商品，价格透明，公司采购的合金铝锭主成分为铝、镁、硅的铸造合金。国内能提供铝、镁、硅合金的生产厂家众多，公司供应商切换成本较低，虽然上海正岸运费相对较高，但公司在 2019 年以前均未更换或新增供

应商以降低采购成本的原因如下：

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，双方已建立良好的合作关系。报告期内，上海正岸的原材料供应保持稳定，产品品质符合各项检测指标及欧洲标准。

2、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。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。

3、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。

4、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。由于运输距离原因，上海正岸运费相对较高，但运输费用金额整体较小，对合金铝锭的采购成本影响较小：

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 | —      | —      |
| 差异    | 230.00       | 230.00 | —      | —      |

|                 |           |           |           |           |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 合金铝锭<br>采购价格    | 12,518.50 | 14,817.07 | 15,046.20 | 15,261.89 |
| 差异/合金铝锭<br>采购价格 | 1.84%     | 1.55%     | —         | —         |

综上所述，发行人对原材料质量品质的高要求是一向以来向上海正岸采购合金铝锭的原因，上海正岸代理包头铝业生产的铝材，同时负责帮助发行人充分沟通协调包头铝业生产端产能。包头铝业是我国电解铝业务主要生产基地之一，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，不同于行业其他公司利用回收铝为原料生产合金铝锭，包头铝业产品品质符合各项检测指标及欧洲标准，产品质量非常优异。

虽然上海正岸运费相对较高，但该差异占合金铝锭采购价格的比例很低，对合金铝锭采购成本影响较小。2019年起，为了更充分保障原材料合金铝锭的采购安全，发行人向江苏超今新材料有限公司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。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要原材料及主要供应商情况、（四）报告期内前五大供应商情况”补充披露。

## 二、补充披露发行人和明志科技的合金铝锭、树脂供应商部分相近或重合，但报告期内发行人单位直接材料的波动幅度高于明志科技的原因及合理性

2017年、2018年、2019年及2020年1-3月，公司向江苏超今新材料有限公司采购合金铝锭，采购金额分别为0万元、0万元、737.79万元、220.11万元，占当期采购总额的比例分别为0、0、7.60%、15.79%。

2017年、2018年、2019年，明志科技向内蒙古超今新材料有限公司采购合金铝锭，采购金额分别为5,515.58万元、7,990.24万元、8,412.21万元，占当期采购总额的比例分别为26.36%、27.34%、38.26%，2020年1-3月相关数据未披露。

2017年、2018年、2019年及2020年1-3月，公司向山东圣泉新材料股份有限公司采购树脂，采购金额分别为220.17万元、347.36万元、299.81万元、28.14

万元，占当期采购总额的比例分别为 2.63%、3.37%、3.09%、2.02%。

2017 年、2018 年、2019 年，明志科技向山东圣泉新材料股份有限公司采购树脂，2019 年采购金额为 339.39 万元，占当期采购总额的比例为 1.54%，2017 年、2018 年、2020 年 1-3 月相关数据未披露。

江苏超今新材料有限公司与内蒙古超今新材料有限公司的控股股东均为上海超今企业管理集团有限公司。虽然发行人和明志科技的合金铝锭、树脂供应商部分相近或重合，但发行人 2019 年才开始向江苏超今采购，2019 年采购金额仅占当期采购总额的 7.60%，而明志科技报告期内向内蒙古超今的采购金额及占比一直较高，两者差异较大。同时，发行人与明志科技向山东圣泉采购的树脂金额及占比均较小，对单位直接材料的影响较小。

2017 年、2018 年及 2019 年，发行人单位直接材料分别为 121.50 元、133.87 元、126.99 元，明志科技单位直接材料分别为 135.04 元、137.35 元、133.67 元。发行人单位直接材料变动趋势与明志科技单位直接材料变动趋势一致，但变动幅度略大于明志科技。

2017-2019 年，发行人向江苏超今采购合金铝锭价格与明志科技向内蒙古超今采购价格对比情况，发行人、明志科技向山东圣泉采购树脂价格对比情况如下：

单位：万元/吨

| 项目                | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |
|-------------------|--------|--------|--------|
| <b>合金铝锭采购价格对比</b> |        |        |        |
| 发行人向江苏超今          | 1.31   | --     | --     |
| 明志科技向内蒙古超今        | 1.33   | 1.33   | 1.32   |
| <b>树脂采购价格对比</b>   |        |        |        |
| 发行人向山东圣泉          | 1.07   | 1.25   | 1.00   |
| 明志科技向山东圣泉         | 1.62   | 1.93   | 1.98   |

如上表所示，明志科技向内蒙古超今采购价格较为稳定；发行人 2019 年开始向江苏超今采购合金铝锭，与明志科技向内蒙古超今的采购价格较为接近。发行人向山东圣泉采购的树脂价格低于明志科技，主要系采购的树脂类型存在差异所致。由于配方差异，发行人与明志科技采购不同类型的树脂，发行人树脂采购价格低于明志科技树脂采购价格。

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，公司单位直接材料金额分别为 121.50 元、133.87 元、126.99 元、127.14 元，略有波动。2018 年，公司单位直接材料金额同比小幅上升，主要系合金铝锭采购价格上升所致。2017 年上半年，公司合金铝锭的平均采购单价为 14,442.74 元/吨；2017 年下半年，尤其是 2017 年 9 月、10 月和 11 月，合金铝锭价格上涨，其采购单价分别为 17,027.43 元/吨、16,942.81 元/吨和 16,304.97 元/吨，拉升了 2017 年合金铝锭平均采购单价，同时提升了 2018 年单位直接材料金额。2019 年、2020 年 1-3 月，随着合金铝锭采购价格的下降，公司单位直接材料金额亦有所下降。

### 三、结合发行人和明志科技生产基地所在地工资水平、单位产品耗用工时等因素披露发行人单位直接人工仅为明志科技 60%至 64%的原因

发行人在《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之回复》（下文简称《审核问询函之回复》）中披露了明志科技热交换器毛利率、热交换器平均单价、热交换器销售成本按原始成本项目构成情况。由于明志科技招股说明书未披露更为详细的数据，发行人在《审核问询函之回复》中的热交换器销售成本按原始成本项目构成情况数据系根据热交换器铸件销售成本占高品质铝合金铸件销售成本的比例推算。

2020 年 10 月 12 日，明志科技披露《关于苏州明志科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》，明志科技热交换器产品分为内销与出口，内销的热交换器与出口的热交换器毛利率、平均单价差异较大。由于发行人热交换器产品基本以外销出口为主，因此明志科技热交换器出口数据与发行人产品数据可比性相对较强。

发行人毛利率、平均单价、单位直接人工、单位制造费用与明志科技对比如下：

| 单位：万元 |        |        |        |
|-------|--------|--------|--------|
| 项目    | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |
| 毛利率   |        |        |        |
| 发行人   | 44.82% | 46.10% | 40.59% |
| 明志科技  | 46.16% | 47.23% | 46.50% |
| 平均单价  |        |        |        |
| 发行人   | 383.22 | 392.99 | 318.28 |

|               |        |        |        |
|---------------|--------|--------|--------|
| 明志科技          | 496.95 | 503.11 | 504.11 |
| <b>单位成本</b>   |        |        |        |
| 发行人           | 211.64 | 212.25 | 189.79 |
| 明志科技          | 279.69 | 267.92 | 259.24 |
| <b>单位直接材料</b> |        |        |        |
| 发行人           | 126.99 | 133.87 | 121.50 |
| 明志科技          | 133.67 | 137.35 | 135.04 |
| <b>单位直接人工</b> |        |        |        |
| 发行人           | 31.10  | 29.16  | 26.39  |
| 明志科技          | 48.01  | 40.62  | 39.36  |
| <b>单位制造费用</b> |        |        |        |
| 发行人           | 53.55  | 49.22  | 41.90  |
| 明志科技          | 92.13  | 83.45  | 81.75  |
| <b>单位外协费用</b> |        |        |        |
| 发行人           | --     | --     | --     |
| 明志科技          | 5.88   | 6.49   | 3.08   |

注：明志科技毛利率及平均价格为其出口的热交换器铸件毛利率及平均价格，单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用、单位外协费用为其热交换器铸件的数据。

如上表所示，2017 年，发行人由于销售渠道尚未整合，热交换器产品毛利率与明志科技出口产品毛利率有一定差异；2018 年、2019 年，公司热交换器产品毛利率略低于明志科技。2017-2019 年，公司热交换器平均单价低于明志科技出口的热交换器铸件平均单价。2017 年、2018 年及 2019 年，公司单位直接材料为明志科技热交换器铸件单位直接材料的 95.00%、97.47%、89.97%，差异较小。2017 年、2018 年及 2019 年，公司单位直接人工为明志科技热交换器铸件单位直接人工的 67.05%、71.79%、64.78%，公司单位制造费用为明志科技热交换器铸件单位制造费用的 51.25%、58.98%、58.13%。

报告期内，公司对生产工人实施计件工资制度，以完成的件数发放工资，未统计生产工人的实际工时，明志科技亦未披露生产工人的工时数据，因此无法对比单位产品耗用工时。公司单位直接人工低于明志科技的单位直接人工，主要系不同地区工资水平的差异。明志科技位于江苏省苏州市吴江区，发行人位于浙江省丽水市缙云县。2019 年，苏州市地区生产总值（GDP）为 19,235.80 亿元，丽水市地区生产总值（GDP）为 1,476.61 亿元，苏州市的综合实力、经济发展水平、薪资水平平均高于丽水市。2017 年、2018 年及 2019 年，苏州市在岗职工年平均工资、丽水市在岗职工年平均工资、发行人及明志科技生产人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

| 项目           | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |
|--------------|--------|--------|--------|
| 苏州市在岗职工年平均工资 | 10.56  | 9.41   | 8.74   |
| 丽水市在岗职工年平均工资 | 6.45   | 5.82   | 5.26   |
| 发行人生产人员平均薪酬  | 7.56   | 6.50   | 5.87   |
| 明志科技生产人员平均薪酬 | 11.46  | 12.47  | 10.86  |

注 1：苏州市在岗职工年平均工资数据来源于苏州市人力资源和社会保障局、苏州市统计局，丽水市在岗职工年平均工资来源于丽水市人力资源和社会保障局；

注 2：发行人生产人员平均薪酬=（计入直接人工职工薪酬+计入制造费用职工薪酬）/生产人员数量；

注 3：明志科技生产人员平均薪酬=（计入直接人工职工薪酬+计入制造费用职工薪酬）/生产人员数量。

如上表所示，明志科技生产人员平均薪酬略高于苏州市在岗职工年平均工资，发行人生产人员平均薪酬略高于丽水市在岗职工年平均工资，但丽水市在岗职工年平均工资与苏州市在岗职工年平均工资有所差距。因此，发行人单位直接人工低于明志科技，具有合理原因。

四、补充披露发行人生产线的自动化水平，用于生产热交换器的机器设备、生产技术和生产工艺与明志科技存在哪些差异，结合前述因素分析并披露发行人单位制造费用仅为明志科技 52%至 59%的原因及合理性

（一）发行人生产线的自动化水平，用于生产热交换器的机器设备与明志科技对比分析

发行人用于生产热交换器的主要机器设备与明志科技对比情况如下：

| 发行人 |                     |    |        | 明志科技    |    |          |
|-----|---------------------|----|--------|---------|----|----------|
| 序号  | 设备名称                | 数量 | 设备原值   | 设备名称    | 数量 | 设备原值     |
| 1   | 铸造专用高效除芯设备          | 1  | 297.26 | 加工机床    | 33 | 3,112.80 |
| 2   | 热交换器重力倾转铸造系统        | 1  | 227.35 | 射芯机     | 23 | 2,691.14 |
| 3   | 熔化炉                 | 1  | 146.18 | 机器人     | 43 | 1,624.09 |
| 4   | 加工中心                | 1  | 124.04 | 砂再生系统   | 5  | 1,492.62 |
| 5   | 铝合金集中熔化炉 3000/15000 | 1  | 121.35 | 立体库     | 3  | 740.32   |
| 6   | 冷芯射芯机               | 1  | 100.96 | 输送线     | 20 | 651.11   |
| 7   | 工业机器人自动打磨           | 1  | 100.26 | 集中供液系统  | 3  | 639.60   |
| 8   | 立式加工中心（KH50G）       | 1  | 88.98  | 浇注及配套设备 | 20 | 710.17   |
| 9   | 低压铸造机               | 1  | 81.20  | 特性检测设备  | 28 | 626.98   |
| 10  | 废气处理系统              | 1  | 78.22  | 抛丸机     | 2  | 327.37   |
| 11  | 浇注冷却砂处理线设备及表干炉      | 1  | 74.54  | --      | -- | --       |
| 12  | 卧式加工中心（JVH-630）     | 1  | 68.53  | --      | -- | --       |
| 13  | 冷芯射芯机               | 1  | 63.60  | --      | -- | --       |

|    |                  |   |       |    |    |    |
|----|------------------|---|-------|----|----|----|
| 14 | 立式加工中心（V13L）     | 1 | 59.05 | -- | -- | -- |
| 15 | 奥龙 X 射线树脂成像检测系统  | 1 | 58.97 | -- | -- | -- |
| 16 | 桁架机器人自动上下料生产线    | 1 | 56.75 | -- | -- | -- |
| 17 | 立式加工中心（CPV-1300） | 1 | 55.13 | -- | -- | -- |
| 18 | UV 光解净化器         | 1 | 54.31 | -- | -- | -- |

如上表所示，发行人与明志科技用于生产热交换器的主要机器设备均包括制芯、熔炼、铸造、加工、检测、废气处理等设备，明志科技主要设备金额高于发行人，自动化程度相对较高。发行人热交换器生产流程的自动化应用主要体现在浇铸、震砂、焊接、CNC 机加工环节；明志科技铸造二车间通过制芯、组芯、浇注、砂回收再生、在线检测等系统互联，实现铸件从制芯、加工到检验的全流程自动化生产，被认定为第一批“江苏省智能制造示范车间”。

2018 年起，发行人陆续购进自动化机器设备及生产线，有利于进一步提升公司生产的自动化水平。

## （二）热交换器的生产技术与明志科技对比分析

发行人热交换器生产相关的核心技术与明志科技对比如下：

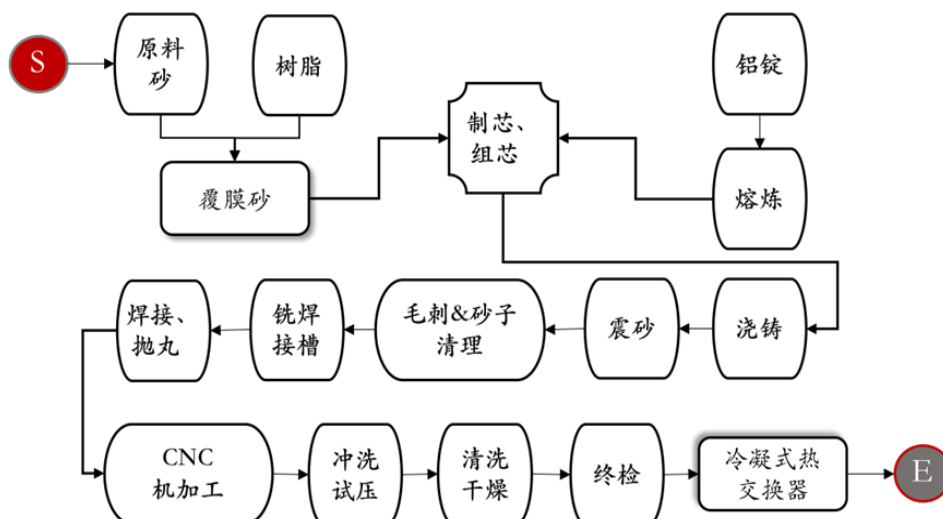
| 发行人        |                                                                                                                                                        | 明志科技         |                                                                                                                                          |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 技术名称       | 技术特点                                                                                                                                                   | 技术名称         | 技术特点                                                                                                                                     |
| 新型覆膜砂的研发技术 | 通过改进覆膜砂的配方、优化覆膜工艺，降低了覆膜砂的气孔及针孔。                                                                                                                        | 低压、倾转、闸板浇注工艺 | 该工艺为数字化精确控制下的层流充型，减少紊流，为智能铸造建立了重要工艺模型，保证铸件质量。充型过程闭环控制，充型流量、时间实时监控，系统根据反馈值进行判定、补偿或报警，量化指标在系统记录、查询。该工艺具有稳定的参数指标控制系统，浇注过程实时可控，可实现低温浇注、定量浇注。 |
| 采热换热器技术    | 采热钉具有采热孔，使热量不仅在外壁被采集，采热孔内壁也能采集热量，而且换热器设有不断来回开合的采热帽，使热量更为充分地被吸收到采热孔内，提高了采热效率；通过倾斜设置的拢热板，将热量向下方聚集，使采热钉更易采热；采热钉从低到高的阶梯形式排布又能使燃烧腔内燃烧后产生的热量由近到远更为充分的被采热钉吸收。 | 铸造冷却技术       | 该工艺以铸件凝固冷却速度对组织和性能的影响为原理，利用外部物理冷却手段，通过冷却参数的自动控制和对冷却部位的工艺选择，实现铸件浇注完成后的局部或整体按照所需速度完成强制冷却，从而实现了铸件组织和性能的控制。                                  |
| 铝熔体精炼技术    | 通过精炼剂的配方研究、精炼工艺的研究，减少铸件缺陷，提高材料的强度、塑性、                                                                                                                  | 铸件清理技术       | 集成工业机器人、夹具、视觉识别引导及定位系统、高速锯床、打磨工具、力感技                                                                                                     |

|                  |                                              |               |                                                      |
|------------------|----------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------|
|                  | 抗疲劳性、耐腐蚀等性能，进而提高铝合金铸件的成品率。                   |               | 术、加工中心等设备及技术，通过机器人抓取铸件或工具实现铸件自动化柔性清理。                |
| 熔炼工艺及浇铸工艺的优化设计技术 | 通过优化工艺参数满足不同产品所需要的性能指标要求，可以达到优化设计、提高生产效率的目的。 | 铸件真空差压浸渗设备及工艺 | 利用铸件结构特征，实现定点真空差压浸渗，使得浸渗材料只进入需要浸渗部位。                 |
| --               | --                                           | 热交换器类铸件工艺     | 集成二次射砂制芯、机器人精密组芯、重力或低压浇注、倾转低压浇注或闸板低压浇注、低温大流量浇注等铸造工艺。 |

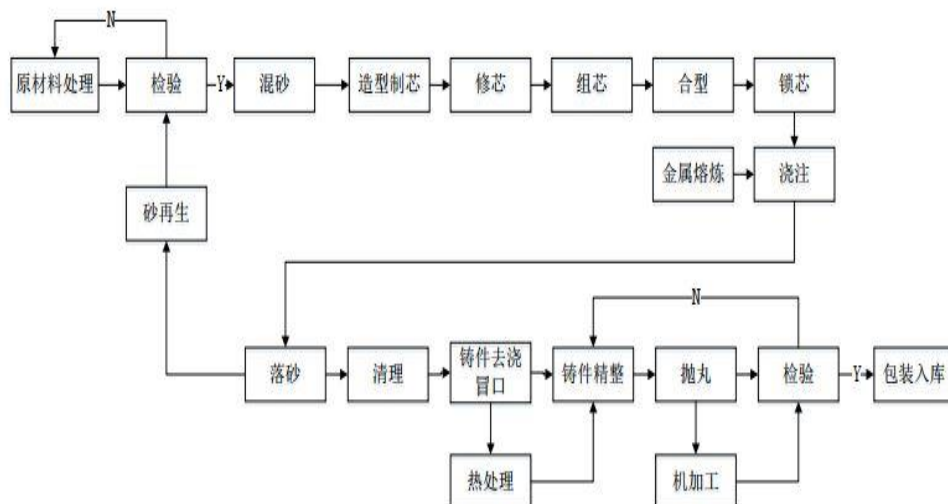
如上表所示，发行人与明志科技均掌握了铝合金热交换器生产的核心技术，生产技术不存在明显差异。

### （三）热交换器的生产工艺与明志科技对比分析

发行人热交换器生产工艺流程如下：



明志科技热交换器生产工艺流程如下：



如上图所示，发行人与明志科技的铝合金热交换器主要生产工艺流程均包括制砂、制芯、组芯、浇铸、震砂、修整、机加工、检测等环节，生产工艺流程无明显差异。

#### （四）发行人单位制造费用仅为明志科技 52%至 59%的原因及合理性

2017 年、2018 年及 2019 年，发行人单位制造费用为明志科技单位制造费用的 51.25%、58.98%、58.13%，主要系明志科技机器设备投入较大，自动化水平高于发行人，固定资产折旧、机物料消耗、电费金额较大，计入制造费用所致。发行人与明志科技的固定资产情况对比如下：

单位：万元

| 项目                   | 2019 年末/<br>2019 年度 | 2018 年末/<br>2018 年度 | 2017 年末/<br>2017 年度 |
|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>房屋及建筑物原值</b>      |                     |                     |                     |
| 发行人                  | 1,129.69            | 1,129.69            | 1,137.19            |
| 明志科技                 | 5,374.39            | 5,325.79            | 5,325.79            |
| <b>当期计提的房屋及建筑物折旧</b> |                     |                     |                     |
| 发行人                  | 74.54               | 72.93               | 61.40               |
| 明志科技                 | 231.20              | 229.92              | 233.24              |
| <b>机器设备原值</b>        |                     |                     |                     |
| 发行人                  | 5,133.30            | 4,708.99            | 3,476.30            |
| 明志科技                 | 18,701.47           | 16,556.00           | 15,384.54           |
| <b>当期计提的机器设备折旧</b>   |                     |                     |                     |
| 发行人                  | 599.94              | 519.44              | 415.09              |
| 明志科技                 | 1,359.63            | 1,359.57            | 1,287.92            |

明志科技为铸造行业制芯设备领域领军企业，主营业务包括高端制芯装备和

高品质铝合金铸件两大业务板块，为客户提供智能制芯装备、热交换器铸件、商用车零部件、轨交及高铁列车零部件等铸造服务综合解决方案，固定资产投入金额较大，计提折旧金额较高。发行人专注于冷凝式燃气壁挂炉用热交换器的研发、生产，未涉及其他领域，固定资产投入及折旧金额相对较小。

明志科技未披露直接用于热交换器铸件生产的固定资产金额及相关的固定资产折旧、机物料消耗、电费支出。明志科技掌握装备和铸件生产核心技术，凭借装备工艺优势推动铸件业务发展，并以铸件工艺开发和生产实践带动装备技术优化，装备业务与铸件业务相互促进、协同发展，其最新研发生产的铸造装备通常应用于自己的铸件业务，机器设备投入较大，升级较快。明志科技应用精密组芯工艺及装备技术优势，建设智能、绿色铸造二车间，核心客户威能、喜德瑞及 Ideal 的四款主力热交换器铸件在该车间实现全自动化生产。该铸造二车间通过制芯、组芯、浇注、砂回收再生、在线检测等系统互联，实现铸件从制芯、加工到检验的全流程自动化生产，被认定为第一批“江苏省智能制造示范车间”。截至 2019 年末，发行人热交换器生产流程的自动化应用主要体现在浇铸、震砂、焊接、CNC 机加工环节，整体自动化水平低于苏州明志。因此，发行人单位制造费用低于明志科技，具有合理原因。

#### 五、对发行人成本的核查程序、核查方法和比例，对发行人成本核算的真实性、准确性、完整性发表明确意见

针对发行人的成本，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序、核查方法：

- 1、访谈发行人财务总监，了解公司产品生产流程和成本核算方法；
- 2、对发行人生产与仓储循环、采购与付款循环进行控制测试；
- 3、网络检索发行人主要供应商的工商登记信息，了解其基本情况，包括但不限于注册资本、实缴资本、经营状态、成立时间、注册地址、经营范围、股权结构等，分析向主要供应商的采购金额与其生产规模的匹配性，分析主要供应商增减变动及交易金额变动的原因及合理性；
- 4、查阅发行人收入成本明细表、生产成本明细账、制造费用明细账、存货收发存明细账，核查成本归集、核算情况，抽查主要采购合同及对应的入库单、

发票、记账凭证等资料，抽查资产负债表日前后主要材料出入库资料，核查是否存在成本跨期情形；

5、查阅发行人主要原材料及能源的价格变动趋势，了解波动原因并与市场价格对比分析；

6、查阅发行人工资明细表，核查生产人员工资情况，并与丽水市在岗职工年平均工资比较分析；

7、对主要供应商实施实地走访程序，通过现场或视频方式，实地查看主要供应商生产经营场所并通过访谈了解双方交易情况，具体核查比例如下：

单位：万元

| 项目       | 2020年1-3月 | 2019年度   | 2018年度    | 2017年度   |
|----------|-----------|----------|-----------|----------|
| 采购总额     | 1,394.09  | 9,712.73 | 10,317.01 | 8,371.98 |
| 走访供应商采购额 | 1,253.18  | 8,577.87 | 8,826.81  | 7,620.50 |
| 核查比例     | 89.89%    | 88.32%   | 85.56%    | 91.02%   |

8、对主要供应商实施函证程序，通过函证确认与供应商交易的真实性、准确性、完整性，具体核查比例如下：

单位：万元

| 项目   | 2020年1-3月 | 2019年度   | 2018年度    | 2017年度   |
|------|-----------|----------|-----------|----------|
| 采购总额 | 1,394.09  | 9,712.73 | 10,317.01 | 8,371.98 |
| 发函金额 | 1,284.98  | 8,663.16 | 8,983.00  | 7,705.12 |
| 发函比例 | 92.17%    | 89.19%   | 87.07%    | 92.03%   |
| 回函金额 | 1,284.98  | 8,663.16 | 8,983.00  | 7,705.12 |
| 回函比例 | 100.00%   | 100.00%  | 100.00%   | 100.00%  |

9、报告期各期末，对发行人存货实施监盘程序，具体核查比例如下：

| 项目   | 2020年3月末              | 2019年末                | 2018年末          | 2017年末          |
|------|-----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------|
| 参与人员 | 财务人员<br>保荐机构<br>申报会计师 | 财务人员<br>保荐机构<br>申报会计师 | 财务人员<br>申报会计师   | 财务人员<br>申报会计师   |
| 盘点比例 | 84.29%                | 87.26%                | 67.75%          | 72.77%          |
| 盘点结果 | 实盘存货与<br>账面存货一致       | 实盘存货与<br>账面存货一致       | 实盘存货与<br>账面存货一致 | 实盘存货与<br>账面存货一致 |

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人成本核算真实、准确、完整。

## 六、保荐机构及申报会计师核查意见

### （一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司财务总监及采购经理，了解上海正岸运费较高、供应商切换成本较低但发行人在 2019 年以前均未更换或新增供应商以降低采购成本的原因；

2、查阅明志科技招股说明书，将发行人和明志科技合金铝锭、树脂相近或重合的供应商进行对比分析，访谈公司财务总监，了解公司单位直接材料波动的原因；

3、查阅明志科技招股说明书，测算其生产人员平均薪酬，查询苏州市人力资源和社会保障局、苏州市统计局、丽水市人力资源和社会保障局网站，获取苏州市和丽水市在岗职工年平均工资数据，并对比分析；

4、访谈公司技术经理，了解公司生产线的自动化水平，查阅明志科技招股说明书，了解明志科技机器设备、生产技术和生产工艺情况并与发行人对比分析；

5、对发行人成本实施全面核查程序，详见本题“五、对发行人成本的核查程序、核查方法和比例，对发行人成本核算的真实性、准确性、完整性发表明确意见”。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、上海正岸运费较高、供应商切换成本较低但发行人在 2019 年以前均未更换或新增供应商以降低采购成本具有合理原因；

2、发行人和明志科技单位直接材料的波动缺乏直接可比性，报告期内，发行人直接材料波动具有合理原因；

3、发行人已披露公司、明志科技生产基地所在地工资水平，以及机器设备、生产技术、生产工艺、自动化水平之间的差异，发行人单位直接人工、单位制造费用低于明志科技具有合理原因；

4、发行人成本核算真实、准确、完整。

## 问题七 关于出口退税

审核问询回复显示，2020 年 1 至 3 月，发行人免抵退税额占外销收入金额的比例为 37.11%，主要原因为公司 2019 年 6 至 12 月的境外销售收入集中在 2020 年 1 至 3 月申报所致。

请发行人补充披露：

(1) 2017 年至 2019 年各季度出口退税申报时点，并结合申报时点披露 2017 年至 2019 年免抵退税申报表出口销售额与当年外销收入金额相差较小的原因及合理性；

(2) 其他应收款中发行人对国家金库缙云县支库同时存在出口退税款和应收退税款，发行人从申报出口退税到实际收到退税款通常所需时间，2017 年应收退税款余额为 0 的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师发表核查意见。

### 【回复】

一、2017 年至 2019 年各季度出口退税申报时点，并结合申报时点披露 2017 年至 2019 年免抵退税申报表出口销售额与当年外销收入金额相差较小的原因及合理性

(一) 2017 年至 2019 年各季度出口退税申报时点

2017 年，发行人各季度外销收入出口退税申报时点具体情况如下：

单位：万元

| 外销收入产生期间 |     | 2017 年申报出口退税额 |          |          |          | 2018 年申报退税额 | 2017 年外销收入中已完成出口退税申报额 |
|----------|-----|---------------|----------|----------|----------|-------------|-----------------------|
|          |     | 一季度           | 二季度      | 三季度      | 四季度      | 一季度         |                       |
| 2016 年度  | 四季度 | 2,687.35      | —        | —        | —        | —           | —                     |
| 2017 年度  | 一季度 | —             | 2,015.11 | 1,816.36 | —        | —           | 3,831.47              |
|          | 二季度 | —             | —        | 1,014.31 | 2,132.56 | —           | 3,146.87              |
|          | 三季度 | —             | —        | —        | 1,529.36 | 2,523.23    | 4,052.59              |
|          | 四季度 | —             | —        | —        | —        | 4,687.69    | 4,687.69              |

|      |           |          |           |
|------|-----------|----------|-----------|
| 竖列汇总 | 11,195.05 | 7,210.92 | 15,718.62 |
|------|-----------|----------|-----------|

2018 年，发行人各季度外销收入出口退税申报时点具体情况如下：

单位：万元

| 外销收入产生期间 |     | 2018 年申报出口退税额 |          |          |          | 2019 年申报退税额 | 2018 年外销收入中已完成出口退税申报额 |
|----------|-----|---------------|----------|----------|----------|-------------|-----------------------|
|          |     | 一季度           | 二季度      | 三季度      | 四季度      | 一季度         |                       |
| 2017 年度  | 三季度 | 2,523.23      | —        | —        | —        | —           | —                     |
| 2017 年度  | 四季度 | 4,687.69      | —        | —        | —        | —           | —                     |
| 2018 年度  | 一季度 | —             | 2,680.26 | 1,975.93 | —        | —           | 4,656.19              |
|          | 二季度 | —             | —        | 484.04   | 4,034.64 | —           | 4,518.68              |
|          | 三季度 | —             | —        | —        | —        | 5,666.66    | 5,666.66              |
|          | 四季度 | —             | —        | —        | —        | 5,319.26    | 5,319.26              |
| 竖列汇总     |     | 16,385.79     |          |          |          | 10,985.92   | 20,160.79             |

2019 年，发行人各季度外销收入出口退税申报时点具体情况如下：

单位：万元

| 外销收入产生期间 |     | 2019 年申报出口退税额 |          |          |          | 2020 年申报退税额 | 2019 年外销收入中已完成出口退税申报额 |
|----------|-----|---------------|----------|----------|----------|-------------|-----------------------|
|          |     | 一季度           | 二季度      | 三季度      | 四季度      | 一季度         |                       |
| 2018 年度  | 三季度 | 5,666.66      | —        | —        | —        | —           | —                     |
| 2018 年度  | 四季度 | 5,319.26      | —        | —        | —        | —           | —                     |
| 2019 年度  | 一季度 | —             | 2,907.93 | 2,419.49 | 747.20   | —           | 6,074.62              |
|          | 二季度 | —             | —        | —        | 2,291.31 | 995.04      | 3,286.35              |
|          | 三季度 | —             | —        | —        | —        | 6,823.32    | 6,823.32              |
|          | 四季度 | —             | —        | —        | —        | 4,466.43    | 4,466.43              |
| 竖列汇总     |     | 19,351.85     |          |          |          | 12,284.79   | 20,650.72             |

(二) 2017 年至 2019 年免抵退税申报表出口销售额与当年外销收入金额相差较小的原因及合理性

根据上述表格，2017 年、2018 年、2019 年，各年度申报出口退税额、年度外销收入中已完成申报出口退税额及外销收入具体情况如下：

单位：万元

| 项目                | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|
| 申报出口退税额           | 19,351.85 | 16,385.79 | 11,195.05 |
| 年度外销收入中已完成申报出口退税额 | 20,650.72 | 20,160.79 | 15,718.62 |
| 外销收入金额            | 20,653.60 | 20,160.79 | 15,717.94 |

因发行人申报出口退税并确认免抵退税额的时点晚于境外销售收入确认时点,为剔除该滞后性影响,核对申报出口退税金额与年度境外销售规模的匹配性,第一轮审核问询回复中“免抵退税申报表出口销售额”系上表中“年度外销收入中已完成申报出口退税额”,在第一轮审核问询回复中已加注解“免抵退税申报表出口销售额”为当期发行人“外销收入金额”已完成申报退税的销售金额。

2017年、2018年、2019年,发行人各年度境外销售收入均已在当年及次年一季度申报完毕,申报时点均符合《国家税务总局关于发布〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉的公告》(国家税务总局公告2012年第24号)第五条“企业应在货物报关出口之日次月起至次年4月30日前的各增值税纳税申报期内,收齐有关凭证,向主管税务机关办理出口货物增值税、消费税免退税申报”的相关规定,年度收入中已完成申报出口退税额与外销收入金额存在较小差异系汇率差异所致。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析、(二)营业收入、3、主营业务收入按地区结构分析”部分补充披露。

二、其他应收款中发行人对国家金库缙云县支库同时存在出口退税款和应收退税款,发行人从申报出口退税到实际收到退税款通常所需时间,2017年应收退税款余额为0的原因及合理性

发行人从申报出口退税到实际收到出口退税款的期间通常为一个月,即当月申报出口退税次月取得出口退税款。

报告期各期末,发行人其他应收款中对国家金库缙云县支库同时存在出口退税款和应收退税款具体情况如下:

单位:万元

| 单位名称               | 款项性质  | 期末余额   | 账龄   |
|--------------------|-------|--------|------|
| <b>2020年3月31日</b>  |       |        |      |
| 国家金库缙云县支库          | 出口退税款 | 128.46 | 1年以内 |
|                    | 应收退税款 | 92.76  | 1年以内 |
| <b>2019年12月31日</b> |       |        |      |
| 国家金库缙云县支库          | 出口退税款 | 129.06 | 1年以内 |
| <b>2018年12月31日</b> |       |        |      |
| 国家金库缙云县支库          | 出口退税款 | 267.12 | 1年以内 |

| 2017 年 12 月 31 日 |       |        |       |
|------------------|-------|--------|-------|
| 国家金库缙云县支库        | 出口退税款 | 190.12 | 1 年以内 |

报告期各期末，发行人应收退税款余额具体情况如下：

单位：万元

| 单位名称                          | 2020 年 3 月 31 日 | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 | 2017 年 12 月 31 日 |
|-------------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| 国家金库缙云县支库                     | 92.76           | --               | --               | --               |
| HerMajesty'sRevenueandCustoms | 54.44           | 56.87            | 53.93            | --               |

对 HerMajesty'sRevenueandCustoms 的退税款为子公司美兰德应收 HerMajesty'sRevenueandCustoms 退税款，HerMajesty'sRevenueandCustoms 为英国税务海关总署（英文：HerMajesty'sRevenueandCustoms，简称 HMRC，直译为：女皇陛下税务海关总署）。美兰德应收 HerMajesty'sRevenueandCustoms 退税款的形成原因为：根据当地税务规定，对于五名以下（含五名）股东控制的公司，如果某个股东向公司领取了备用金，公司需要向 HMRC 按照该股东的个人所得税税率交税，该股东向公司退还该笔备用金后，公司可以向 HMRC 申请退税。李柠存在向美兰德领取后退还备用金事项，由此形成 2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末发行人对 HerMajesty'sRevenueandCustoms 的应收退税款。2017 年末，发行人未完成收购美兰德事项，美兰德未纳入发行人合并报表范围内，因此不存在发行人对 HerMajesty'sRevenueandCustoms 的应收退税款。

发行人对国家金库缙云县支库的应收退税款为预缴的企业所得税根据年度汇算清缴需要退还的款项，发行人每季度按照季度应纳税所得额的 15% 税率计算预缴企业所得税，年度汇算清缴后办理退税。2017 年末，2018 年末、2019 年末，发行人不存在对国家金库缙云县支库的应收退税款，2020 年 3 月末应收退税款 92.76 万元为 2019 年度预缴的企业所得税，根据 2020 年 4 月 23 日申报的年度汇算清缴需办理的退税款项，该款项已于 2020 年 6 月 15 日由国家金库缙云县支库向发行人退回。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息和管理层分析”之“十、资产质量分析、（一）资产的构成分析、2、流动资产”部分补充披露。

### 三、保荐机构及申报会计师核查意见

#### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：获取并查阅报告期内发行人的增值税申报表、免抵退税申报表，测算免抵退税申报表出口销售额与销售规模的匹配情况；获取并查阅各期所得税汇算清缴报告及企业所得税年度纳税申报表，了解企业所得税退税情况，取得企业所得税退税银行回单。

#### （二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2017 年至 2019 年免抵退税申报表出口销售额与当年外销收入金额相差较小具有合理性；

2、2017 年应收退税款余额为 0 具有合理性。

### 问题八 关于应收账款

审核问询回复显示，报告期内发行人主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特、大金土耳其的信用期分别为 35 天、45 天或 60 天、45 天，贸易商信用期为 90 天，基本没有逾期账款，2017 年至 2019 年发行人的应收账款周转天数分别为 120 天、93 天、81 天，应付账款周转天数分别为 17 天、42 天、77 天。

请发行人补充披露：

（1）主要客户信用期均在二至三个月以内，但应收账款周转天数长于三个月的原因及合理性；

（2）主要供应商给予发行人的信用政策，在报告期内是否发生较大变化，报告期内应付账款周转天数拉长的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

## 一、主要客户信用期均在二至三个月以内，但应收账款周转天数长于三个月的原因及合理性

报告期内，公司应收账款周转率、应收账款周转天数情况如下：

| 项目          | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 应收账款周转率（次）  | 4.46    | 3.85    | 3.70    |
| 应收账款周转天数（天） | 82      | 95      | 99      |

注 1：应收账款周转率=营业收入/[（应收账款期初账面价值+应收账款期末账面价值）/2]；

注 2：应收账款周转天数=365/应收账款周转率，结果四舍五入。

2017 年、2018 年及 2019 年，公司应收账款周转天数分别为 99 天、95 天、82 天。根据应收账款周转天数计算公式，应收账款周转天数受当期营业收入、应收账款期初账面价值和期末账面价值三个数值的影响。

2017 年、2018 年及 2019 年末的应收账款期末账面价值受当年四季度销售收入的影响。应收账款周转天数=365\*[（应收账款期初账面价值+应收账款期末账面价值）/2]/营业收入。计算应收账款周转天数的时候，当年的营业收入金额是确定的，应收账款周转天数仅与[（应收账款期初账面价值+应收账款期末账面价值）/2]相关。

假设公司每个季度的收入基本相符，则每期末应收账款期末账面价值基本一致（基本当季度均未回款），发行人应收账款周转天数中心数值约等于 90 天：

$$365 * [（应收账款期初账面价值 + 应收账款期末账面价值） / 2] / 营业收入 = 365 * [（上年度四季度的营业收入 + 当年度四季度的营业收入） / 2] / 当年度营业收入 = 365 / 4 \approx 90 \text{ 天}$$

企业实际经营中，如果每个季度收入不平衡，例如 2017 年四季度和 2018 年四季度，发行人销售收入较高，高于当年的季度平均值，因此 2017 年末、2018 年末应收账款账面价值相对较高。如期初期末应收账款金额较大，则拉高应收账款周转天数，使得应收账款周转天数高于中心数值 90 天。2019 年度，发行人第四季度营业收入低于全年季度平均值，因此应收账款周转天数低于中心数值 90 天。

2017 年、2018 年及 2019 年，公司应收账款周转天数呈下降趋势，回款情况

较好。

| 营业收入    | 第一季度     | 第二季度     | 第三季度     | 第四季度     | 合计               | 季度平均            |
|---------|----------|----------|----------|----------|------------------|-----------------|
| 2019 年度 | 6,252.57 | 3,435.13 | 7,053.91 | 4,628.62 | <b>21,370.23</b> | <b>5,342.56</b> |
| 2018 年度 | 4,718.31 | 4,559.94 | 5,762.99 | 5,438.72 | <b>20,479.96</b> | <b>5,119.99</b> |
| 2017 年度 | 3,906.16 | 3,207.68 | 4,126.59 | 4,744.96 | <b>15,985.39</b> | <b>3,996.35</b> |

## 二、主要供应商给予发行人的信用政策，在报告期内是否发生较大变化，报告期内应付账款周转天数拉长的原因

报告期内，公司应付账款周转率、应付账款周转天数情况如下：

| 项目          | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 应付账款周转率（次）  | 4.69    | 8.57    | 10.15   |
| 应付账款周转天数（天） | 78      | 43      | 36      |

注 1：应付账款周转率=营业成本/[（应付账款期初账面余额+应付账款期末账面余额）/2]；

注 2：应付账款周转天数=365/应付账款周转率，结果四舍五入。

报告期内，上海正岸物资贸易有限公司未给予公司信用期，其他材料供应商给予公司 1-2 个月的信用期。报告期内，公司主要材料供应商信用政策未发生变动。

2017 年、2018 年及 2019 年，公司应付账款周转天数分别为 35 天、42 天、76 天，公司应付账款周转天数拉长，主要系 2018 年起，公司应付工程款、设备款金额增加所致。2017 年末、2018 年末及 2019 年末，公司应付账款余额分别为 454.60 万元、2,155.66 万元、2,946.83 万元。

## 三、保荐机构及申报会计师核查意见

保荐机构、申报会计师通过访谈公司财务总监，了解公司对主要客户的信用政策及主要供应商对公司的信用政策，测算公司应收账款周转率、应收账款周转天数并分析主要影响因素，测算公司应付账款周转率、应付账款周转天数并分析报告期内应付账款周转天数拉长的原因。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：结合发行人报告期内每季度销售收入变动趋势，公司应收账款周转天数长于三个月具有合理性；报告期内，公司主要材料供应商信用政策未发生变动，公司应付账款周转天数增加具有合理原因。

## 问题九 关于中介机构核查

审核问询回复显示：

(1) 保荐人和申报会计师 2020 年 1 月对主要境外客户进行现场走访时，向客户发函，对收入及应收账款进行函证。受新冠疫情影响，Ideal 公司和大金土耳其对 2020 年一季度情况未能回函确认，贝卡尔特对本次函证未回函确认；

(2) 关于斯塔福德、美兰德经营的合法合规性，保荐人和发行人律师未说明核查程序。

请中介机构落实以下核查事项：(1) 保荐人和申报会计师说明截至目前上述客户的回函情况，对发行人 2020 年二季度交易和应收账款执行的核查程序，获取的证据能否支持核查结论，对发行人上半年收入、应收账款的真实性、准确性、完整性发表明确意见；

(2) 保荐人和发行人律师说明对于斯塔福德、美兰德经营的合法合规性事项的具体核查程序。

### 【回复】

一、保荐人和申报会计师说明截至目前上述客户的回函情况，对发行人 2020 年二季度交易和应收账款执行的核查程序，获取的证据能否支持核查结论，对发行人上半年收入、应收账款的真实性、准确性、完整性发表明确意见

#### (一) 保荐机构和申报会计师说明截至目前客户的回函情况

保荐机构及申报会计师对发行人境外客户报告期内的销售收入和应收账款余额进行函证，并进行期后回款测试。截至本回复说明出具日，公司对上述客户的销售收入、应收账款函证及回函情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2020 年 1-3 月/<br>2020 年 3 月 31 日 | 2019 年度/<br>2019 年 12 月 31 日 | 2018 年度/<br>2018 年 12 月 31 日 | 2017 年度/<br>2017 年 12 月 31 日 |
|--------|----------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 境外销售收入 |                                  |                              |                              |                              |
| 境外销售收入 | 4,511.54                         | 21,271.51                    | 20,388.47                    | 15,926.14                    |
| 函证相关金额 | 4,511.54                         | 21,271.51                    | 20,388.47                    | 15,926.14                    |
| 回函确认金额 | 3,900.16                         | 18,702.53                    | 18,354.09                    | 13,744.41                    |

|        |          |          |          |          |
|--------|----------|----------|----------|----------|
| 回函确认比例 | 86.45%   | 87.92%   | 90.02%   | 86.30%   |
| 替代核查比例 | 13.55%   | 12.08%   | 9.98%    | 13.70%   |
| 合计核查比例 | 100.00%  | 100.00%  | 100.00%  | 100.00%  |
| 境外应收账款 |          |          |          |          |
| 境外应收账款 | 4,841.51 | 4,572.46 | 5,588.96 | 5,659.05 |
| 函证相关金额 | 4,841.51 | 4,572.46 | 5,588.96 | 5,659.05 |
| 回函确认金额 | 4,542.56 | 4,037.82 | 5,280.20 | 5,596.13 |
| 回函确认比例 | 93.83%   | 88.31%   | 94.48%   | 98.89%   |
| 替代核查比例 | 6.17%    | 11.69%   | 5.52%    | 1.11%    |
| 合计核查比例 | 100.00%  | 100.00%  | 100.00%  | 100.00%  |

保荐机构及申报会计师 2020 年 1 月对境外客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）现场走访时，向上述公司发函，对 2017 年至 2019 年的交易及应收账款进行函证。Ideal 公司已对 2017 年至 2019 年的交易及应收账款回函确认，对于 2020 年一季报的函证，对方已于 2020 年 10 月 9 日回函确认，函证金额确认无误。大金土耳其（Daikin Turkey）已对 2017 年至 2019 年的交易及应收账款回函确认，函证金额确认无误，对于 2020 年一季报的函证，由于疫情的影响，对方未能回函确认。贝卡尔特（Bekaert）由于疫情的影响，尚未回函确认。

针对未回函确认的交易及应收账款，保荐机构及申报会计师执行了如下替代测试程序：

1、查看与客户签署的销售协议，核查对应海外销售收入的海运提单、报关单、发票等资料，并与海关报关数据、出口退税金额进行比对，经核查，海外销售收入与海运提单、报关单、发票、海关报关数据、出口退税金额匹配，销售收入确认真实、准确、完整；

2、核查应收账款期后回款情况，同时核查银行流水中回款方及回款金额，并与应收账款账面金额比对，确认应收账款已由客户全额回款，应收账款替代测试程序执行有效。

（二）对发行人 2020 年二季度交易和应收账款执行的核查程序，获取的证据能否支持核查结论，对发行人上半年收入、应收账款的真实性、准确性、完整性发表明确意见

针对发行人二季度交易和应收账款情况，保荐机构及申报会计师执行了以下

核查程序：

1、查看与客户签署的销售协议，核查对应海外销售收入的海运提单、报关单、发票等资料，经核查，海外销售收入与海运提单、报关单、发票匹配，销售收入确认真实、准确、完整；

2、核查应收账款期后回款情况，同时核查银行流水中回款方及回款金额，并与应收账款账面金额比对，确认发行人上述客户应收账款的回款比例达到99.84%。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人2020年上半年收入、应收账款真实、准确、完整。

## 二、斯塔福德、美兰德经营的合法合规性

### （一）发行人对斯塔福德实际控制人的认定依据及合理性

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况、（二）报告期内销售渠道的重组整合、3、贸易公司斯塔福德（Stafford）基本情况”补充披露如下：

#### “（3）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。保荐机构及发行人律师对杨杰、杨俊、李柠及周定容进行了访谈，杨杰、杨俊、李柠于2013年7月委托周定容代为设立斯塔福德并代为持有斯塔福德100%股权时，基于当事人之间的信任且斯塔福德初成立时的注册资本仅有100港元，各方未签订书面代持协议。后期杨杰、杨俊、李柠和周定容于2018年10月签署了《确认书》，各方一致确认，自斯塔福德成立至确认书签署日，周定容并没有亦不曾持有斯塔福德100股股份的实益权益或其任何部分，周定容由始至终都只是以受托人身份以信托方式代持该100股股份，其中40股股份一直由周定容以信托方式代李柠持有，30股股份一直由周定容以信托方式代杨杰持有，30股股份一直由周定容以信托方式代杨俊持有。

此外，周定容于2018年10月26日签署了代杨杰、杨俊和李柠持有斯塔福德股份的《信托声明书》。根据周定容签署的《信托声明书》，登记于周定容名

下的斯塔福德的 30 股、30 股和 40 股股份实为杨杰、杨俊和李柠所拥有，周定容自斯塔福德于 2013 年 7 月 31 日成立起一直以信托方式为杨杰、杨俊和李柠持有上述股份及所有由其衍生或累积的股息及利息；当杨杰、杨俊和李柠要求时，周定容将向杨杰、杨俊和李柠转让上述股份或遵守杨杰、杨俊和李柠的指示。《信托声明书》签署完毕，业经香港税务局印花署加盖印花确认。

2020 年 3 月 6 日，香港简松年律师行出具了《法律意见书》，对上述事实进行核查并确认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。

保荐机构、发行人律师关于斯塔福德代持情况，以及《信托声明书》签署等情况，对周定容进行了访谈，周定容在访谈中对前述代持事项予以确认。

此外，根据保荐机构、发行人律师对杨杰、杨俊和李柠的访谈，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。

因此，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）斯塔福德、美兰德经营的合法合规性以及核查程序

发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人设立以来的重大资产重组情况、（二）报告期内销售渠道的重组整合、7、斯塔福德、美兰德经营的合法合规性”补充披露如下：

### “7、斯塔福德、美兰德经营的合法合规性

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。斯塔福德自设立直至其宣告解散前，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。香港简松年律师行同时也出具《法律意见书》，核查并证实斯塔福德自成立日起至解散日为止，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。

针对美兰德经营的合法合规性，中伦律师事务所（伦敦分所）进行了相应的核查工作：

(1) 2020年3月19日，中伦律师事务所（伦敦分所）在英国工商局网站（<https://www.gov.uk/government/organisations/companies-house>）对美兰德的合法、有效存续情况进行了核查；

(2) 2020年3月19日，中伦律师事务所（伦敦分所）向英国高等法院中央登记处通过 Info Track（<https://www.infotrack.co.uk/services/companies/uk-company-searches>）对美兰德是否存在判决、行政命令或罚款等情况进行核查；

(3) 2020年3月19日，中伦律师事务所（伦敦分所）在 Registry Trust Limited（<https://search.trustonline.org.uk/Search/Business>）的网站上对美兰德是否存在诉讼、行政命令或罚款等情况进行核查。

经核查，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。保荐机构及发行人律师查阅了中伦律师事务所（伦敦分所）出具的《美兰德法律意见书》，同时复核了上述核查工作。

对于美兰德在经营期间是否欠缴税款的情形，保荐机构和发行人律师登陆了英国税务与海关总署（HM Revenue & Customs），查询了美兰德的纳税情况，在处罚项（penalties），金额（Amount）为0.00，美兰德在报告期内不存在因欠缴税款被英国税务局处以罚款的情况。

综合上述核查程序，同时根据香港简松年律师行出具的《法律意见书》和中伦律师事务所（伦敦分所）出具的《美兰德法律意见书》以及保荐机构和发行人律师的复核等工作，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。”

### 三、保荐机构、发行人律师及申报会计师核查意见

#### （一）核查过程

保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人境外客户报告期内的销售收入和应收账款余额进行函证，针对未回函确认的交易及应收账款，执行了替代测试程序：

（1）查看与客户签署的销售协议，核查对应海外销售收入的海运提单、报关单、发票等资料，并与海关报关数据、出口退税金额进行比对，经核查，海外销售收入与海运提单、报关单、发票、海关报关数据、出口退税金额匹配，销售收入确认真实、准确、完整；

（2）核查应收账款期后回款情况，同时核查银行流水中回款方及回款金额，并与应收账款账面金额比对，确认应收账款已由客户全额回款，应收账款替代测试程序执行有效。

2、针对发行人二季度交易和应收账款情况，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查看与客户签署的销售协议，核查对应海外销售收入的海运提单、报关单、发票等资料，经核查，海外销售收入与海运提单、报关单、发票匹配，销售收入确认真实、准确、完整；

（2）核查应收账款期后回款情况，同时核查银行流水中回款方及回款金额，并与应收账款账面金额比对，确认发行人上述客户应收账款的回款比例达到99.84%。

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》，复核香港简松年律师行、中伦律师事务所

（伦敦分所）的核查工作，确认斯塔福德、美兰德的经营合法合规性；获取了斯塔福德自设立直至宣告解散前的纳税申报表及香港税务机关出具的无欠缴税款证明，登陆英国税务与海关总署（HM Revenue & Customs），查询美兰德的纳税情况，确认美兰德在报告期内不存在因欠缴税款被英国税务局处以罚款的情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

- 1、2017 年至 2020 年 6 月，发行人主要客户的销售收入及应收账款真实、准确、完整。
- 2、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。

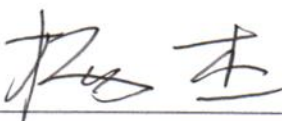
## 保荐机构总体意见：

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复说明》之签章页）

法定代表人、董事长：

  
杨 杰

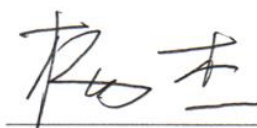
浙江前进暖通科技股份有限公司



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复说明》的全部内容，确认本回复说明不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



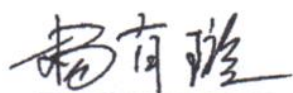
杨 杰

浙江前进暖通科技股份有限公司

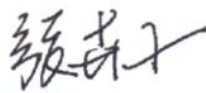


（本页无正文，为《关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复说明》之签章页）

保荐代表人：



杨肖璇



张喜慧



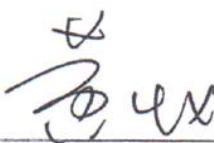
安信证券股份有限公司

2020 年 10 月 18 日

### 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江前进暖通科技股份有限公司《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第二轮审核问询函的回复说明》的全部内容，了解回复说明涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复说明不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：

  
黄炎勋

