关于广州华研精密机械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的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 29 日出具的《关于广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010409 号）（以下简称“问询函”）已收悉，广州华研精密机械股份有限公司（以下简称“华研精机”、“公司”或“发行人”）与财通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、北京海润天睿律师事务所（以下简称“发行人律师”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项落实、检查，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复使用的简称或名词释义与《广州华研精密机械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”）中的释义相同。

二、本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**黑体**
对问题的回答、招股说明书的引用	宋体
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**

目 录

问题 1：关于同业竞争.....3
问题 2：关于资产收购.....15
问题 3：关于关联交易.....33
问题 4：关于专利纠纷.....46
问题 5：关于控股股东、实际控制人.....57
问题 6：关于股权激励.....64
问题 7：关于安全生产.....74
问题 8：关于环境保护.....82
问题 9：关于土地房产.....87
问题 10：关于同行业可比公司.....95
问题 11：关于营业收入.....99
问题 12：关于境外销售收入.....128
问题 13：关于营业成本.....139
问题 14：关于产品销售.....156
问题 15：关于主要客户.....175
问题 16：关于采购和供应商.....184
问题 17：关于毛利率.....209
问题 18：关于期间费用.....219
问题 19：关于应收账款余额.....237
问题 20：关于存货.....247
问题 21：关于非流动资产.....268
问题 22：关于应付账款和其他应付款.....274
问题 23：关于预收款项.....280
问题 24：关于其他货币资金.....286
问题 25：关于第三方回款.....289
问题 26：关于疫情影响.....295

问题 1：关于同业竞争

招股说明书披露，发行人与肇庆三和存在同业竞争情形。肇庆三和主要为广东鼎湖山泉有限公司加工、定制瓶坯。陈家威、吴彩颜各为包贺林、温世旭代持肇庆三和各 50%股份。报告期各期，肇庆三和收入分别占发行人收入的比例为5.28%、5.63%、3.40%，对发行人业务不构成重大不利影响。

请发行人补充披露：

（1）肇庆三和的历史股权变动情况，陈家威、吴彩颜为包贺林、温世旭分别代持肇庆三和股权的背景、原因，股权代持事项的还原进度及具体措施，除肇庆三和外，包贺林、温世旭是否存在隐名持有其他公司股权的情形；

（2）肇庆三和与广东鼎湖山泉有限公司的合作渊源，除广东鼎湖山泉有限公司外，肇庆三和在客户、供应商方面与发行人是否存在重合，结合对重合客户、供应商销售采购内容、金额、比例及客户关系等因素，进一步披露发行人与肇庆三和之间的同业竞争状况。

请保荐人、发行人律师参照《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《审核问答》）相关内容，结合肇庆三和与发行人的经营地域、产品或服务的定位，核查相关同业竞争是否会导致发行人与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会情形，并就相关企业是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争出具明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）肇庆三和的历史股权变动情况，陈家威、吴彩颜为包贺林、温世旭分别代持肇庆三和股权的背景、原因，股权代持事项的还原进度及具体措施，除肇庆三和外，包贺林、温世旭是否存在隐名持有其他公司股权的情形

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间的同业竞争情况”之“3、肇庆三和”中补充披露如下内容：

“（2）历史股权变动情况

①2005年6月，肇庆飘雪成立

2005年6月10日，肇庆市飘雪鼎湖山泉有限公司、黄志勇签订《肇庆市飘雪鼎湖山泉塑料制品有限公司章程》。

2005年6月10日，肇庆天元信展会计师事务所有限公司出具《验资报告》(肇天所验[2005]124号)，股东已经实缴出资。

2005年6月21日，肇庆市工商行政管理局向肇庆飘雪核发了《企业法人营业执照》。

肇庆飘雪成立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	肇庆市飘雪鼎湖山泉有限公司	25.50	51.00	货币
2	黄志勇	24.50	49.00	货币
合计		50.00	100.00	-

②2007年12月，肇庆飘雪第一次股权转让，变更名称

2007年12月6日，肇庆飘雪召开股东会作出决议，同意肇庆市飘雪鼎湖山泉有限公司将其持有肇庆飘雪46%的股权转让给吴锦泉；同意肇庆市飘雪鼎湖山泉有限公司将其持有肇庆飘雪5%的股权转让给黄志勇；同意修改肇庆飘雪章程；同意肇庆飘雪名称变更为肇庆三和。

同日，肇庆市飘雪鼎湖山泉有限公司分别与吴锦泉、黄志勇签订《肇庆市飘雪鼎湖山泉塑料制品有限公司股份转让合同》，肇庆市飘雪鼎湖山泉有限公司将其持有肇庆飘雪46%的股权和5%的股权分别转让给吴锦泉、黄志勇，转让价格分别为23万元、2.5万元。

同日，黄志勇、吴锦泉签订了《肇庆市飘雪鼎湖山泉塑料制品有限公司章程修正案》。

2007年12月11日，肇庆三和就本次股权转让事宜办理了工商变更登记。

本次股权转让完成后，肇庆三和的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	黄志勇	27.00	54.00	货币
2	吴锦泉	23.00	46.00	货币

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
合计		50.00	100.00	-

③2010年11月，肇庆三和第二次股权转让

2010年11月10日，肇庆三和召开股东会作出决议，同意吴锦泉将其持有肇庆三和46%的股权转让给黄志江；同意修改肇庆三和章程。

同日，吴锦泉与黄志江签订《肇庆市三和塑料容器有限公司股份转让协议》，吴锦泉将其持有肇庆三和46%的股权转让给黄志江，转让金额为1元。

2010年11月12日，黄志勇、黄志江签订《肇庆市三和塑料容器有限公司章程修正案》。

2010年11月16日，肇庆三和就本次股权转让事宜办理了工商变更登记。

本次股权转让完成后，肇庆三和的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	黄志勇	27.00	54.00	货币
2	黄志江	23.00	46.00	货币
合计		50.00	100.00	-

④2016年4月，肇庆三和第三次股权转让

2016年4月15日，肇庆三和召开股东会作出决议，同意黄志勇将其持有肇庆三和54%的股权转让给广州日精；同意黄志江将其持有肇庆三和46%的股权转让给广州日精；同意相应修改肇庆三和章程。

同日，黄志勇、黄志江分别与广州日精签订《肇庆市三和塑料容器有限公司股权转让合同》，黄志勇、黄志江分别将其持有肇庆三和54%的股权和46%的股权转让给广州日精，转让价格分别为27万元和23万元。

同日，广州日精签订《肇庆市三和塑料容器有限公司章程》。

2016年4月21日，肇庆三和就本次股权转让事宜办理了工商变更登记。

本次股权转让完成后，肇庆三和的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	广州日精	50.00	100.00	货币

序号	股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
合计		50.00	100.00	-

⑤2017年4月，肇庆三和第四次股权转让

2017年3月29日，肇庆三和股东作出股东决定，同意广州日精将其持有肇庆三和的股权分别转让给张海英、陈家威各50%；同意修改肇庆三和章程。

同日，广州日精分别与张海英、陈家威签订《肇庆市三和塑料容器有限公司股权转让合同》，广州日精将其持有肇庆三和的股权分别转让给张海英、陈家威各50%，转让价格均为25万元。

同日，张海英、陈家威签订了《肇庆市三和塑料容器有限公司章程》。

2017年4月6日，肇庆三和就本次股权转让事宜办理了工商变更登记。

本次股权转让完成后，肇庆三和的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	张海英	25.00	50.00	货币
2	陈家威	25.00	50.00	货币
合计		50.00	100.00	-

⑥2018年1月，肇庆三和第五次股权转让

2018年1月23日，肇庆三和召开股东会作出决议，同意张海英将其持有肇庆三和50%的股权转让给吴彩颜；同意修改肇庆三和章程。

同日，张海英与吴彩颜签订《肇庆市三和塑料容器有限公司股权转让合同》，张海英将其持有肇庆三和50%的股权转让给吴彩颜，转让价格为25万元。

同日，吴彩颜、陈家威签订了《肇庆市三和塑料容器有限公司章程》。

2018年1月29日，肇庆三和就本次股权转让事宜办理了工商变更登记。

本次股权转让完成后，肇庆三和的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	吴彩颜	25.00	50.00	货币
2	陈家威	25.00	50.00	货币
合计		50.00	100.00	-

⑦2020年8月，肇庆三和第六次股权转让

2020年8月3日，肇庆三和召开股东会作出决议，同意陈家威、吴彩颜分别将其持有肇庆三和各50%的股权转让给包贺林、温世旭。

同日，包贺林与陈家威、温世旭与吴彩颜分别签订《股权转让合同》，陈家威、吴彩颜分别将其持有肇庆三和股权转让给包贺林、温世旭。

同日，包贺林、温世旭签订《肇庆市三和塑料容器有限公司章程》。

2020年8月11日，肇庆三和就本次股权转让事宜办理了工商变更登记。

本次股权转让完成后，肇庆三和的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	包贺林	25.00	50.00	货币
2	温世旭	25.00	50.00	货币
合计		50.00	100.00	-

（3）肇庆三和股权代持及还原情况

肇庆三和原为包贺林、温世旭共同控制的广州日精持股100%的企业，为避免同业竞争、减少关联交易，2017年6月，实际控制人将广州日精持有的惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇股权全部转让给发行人，并着手注销广州日精，但鉴于肇庆三和经营情况一直不佳，报告期内净利润为负数，短时间内未找到合适的受让方，作为过渡性安排，选择由他人代持肇庆三和股权。

2020年8月11日，陈家威、吴彩颜将其代持肇庆三和股权转让给包贺林、温世旭事宜业经肇庆市鼎湖区市场监督管理局核准，股权代持已经还原完毕。

包贺林现时持有发行人、肇庆三和、葆莱投资股权；温世旭现时持有发行人、肇庆三和、旭扬投资股权。除持有上述企业股权外，包贺林、温世旭不存在持有其他公司股权的情形。”

（二）肇庆三和与广东鼎湖山泉有限公司的合作渊源，除广东鼎湖山泉有限公司外，肇庆三和在客户、供应商方面与发行人是否存在重合，结合对重合客户、供应商销售采购内容、金额、比例及客户关系等因素，进一步披露发行人与肇庆三和之间的同业竞争状况

1、肇庆三和与广东鼎湖山泉有限公司的合作渊源

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间的同业竞争情况”之“3、肇庆三和”中补充披露如下内容：

“（1）基本情况

肇庆三和成立于2005年06月21日，成立时名称为肇庆市飘雪鼎湖山泉塑料制品有限公司（以下简称“肇庆飘雪”），注册资本50万元。广东鼎湖山泉有限公司成立于2000年9月6日，截至本招股说明书签署日，吴木生与吴深坚分别持股55%和45%，执行董事为吴木生。肇庆三和自成立之初即与广东鼎湖山泉有限公司进行合作。

2016年4月，广州日精受让肇庆三和100%的股权，法定代表人变更为温世旭。至此，发行人实际控制人包贺林和温世旭通过广州日精间接控制肇庆三和。肇庆三和主要为特定的单一客户广东鼎湖山泉有限公司以来料加工方式生产瓶坯制品，由于瓶坯制品单价低、中空质量轻，受运输半径限制，销售区域性强，因此发行人实际控制人控制肇庆三和后，肇庆三和持续与广东鼎湖山泉有限公司保持合作。”

2、肇庆三和在客户、供应商方面与发行人是否存在重合，结合对重合客户、供应商销售采购内容、金额、比例及客户关系等因素，进一步披露发行人与肇庆三和之间的同业竞争状况。

肇庆三和与发行人存在客户、供应商重合情况，并在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间的同业竞争情况”之“3、肇庆三和”中补充披露如下内容：

“（4）同业竞争情况

①客户方面与发行人重合情况

报告期内，肇庆三和主要为特定的单一客户广东鼎湖山泉有限公司以来料加工方式生产瓶坯制品。2018年，佛山勋宇因产能受限，向肇庆三和采购了部分瓶坯制品，采购金额为56.09万元，占肇庆三和销售总额的15.79%，同时佛山勋宇为发行人客户，报告期内，佛山勋宇向发行人采购了瓶坯模具、配件及其他、瓶坯制品，采购金额分别为78.37万元、243.67万元、77.71万元和84.04万元，占发行人销售总额比例分别为0.21%、0.61%、0.17%和0.41%。

佛山勋宇为发行人子公司少数股东，分别持有惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇35%、35%和20%的股份，为公司关联方，主要从事瓶坯、瓶盖、吹塑及其他塑料制品的生产。

此外，肇庆三和因长期亏损、产能闲置，计划处置部分瓶坯生产线，并于2019年10月与大理市汇祥塑业有限公司签订设备买卖合同，处置128腔PET瓶坯智能成型系统，设备总价400万元，截至2020年9月30日，相关设备已运抵大理市汇祥塑业有限公司，且已回款300万元。肇庆三和处置的生产线系2015年从发行人处采购，采购总价954.64万元，并于2016年投入使用，至2019年10月已使用三年。2019年10月，肇庆三和将上述设备中的670.59万元处置给大理市汇祥塑业有限公司，按照10年使用期限进行折旧，处置部分对应的账面价值469.41万元，而且该生产线需改装后大理市汇祥塑业有限公司方可正常使用，因此处置总价400万元低于账面价值符合正常的商业逻辑，处置价格公允。

大理市汇祥塑业有限公司为华研精机客户，报告期内，华研精机向大理市汇祥塑业有限公司销售情况如下：

单位：万元

期间	销售内容	销售金额	销售比例	毛利率
2017 年	-	-	-	-
2018 年	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他	345.65	0.88%	5.01%
2019 年	瓶坯模具、配件及其他	96.96	0.21%	15.68%
2020 年 1-6 月	瓶坯模具、配件及其他	52.91	0.26%	13.98%

大理市汇祥塑业有限公司与公司不存在关联关系，其向肇庆三和采购旧的瓶坯智能成型系统，主要系其根据自身需求进行采购，具有合理性。2018年发

行人对大理市汇祥塑业有限公司销售的整体毛利率较低，主要系瓶坯模具毛利为负所致。2018年，公司向大理市汇泉塑料制品厂（大理市汇祥塑业有限公司同一控制下的企业）销售模具及配件，销售金额93.35万元，由于模具曾出现运行未能满足要求的情形，且要求公司销售给大理市汇祥塑业有限公司的模具给予一定折扣。此外，上述销售的模具均为2017年12月末入库，由于当月入库的模具较少，分摊的人工及制造费用较高，使得成本较高。上述因素的叠加致使2018年发行人对大理市汇祥塑业有限公司整体毛利率较低。

②供应商方面与发行人重合情况

肇庆三和需采购设备日常维护所需的材料，因此与发行人供应商存在重合情形，具体如下：

A、百旺塑料设备（苏州）有限公司

单位：万元

公司名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
肇庆三和	-	-	-	-	-	-	0.47	0.82%
华研精机	981.72	8.58%	2,987.72	11.53%	2,150.08	11.20%	2,022.32	11.56%

肇庆三和主要向百旺塑料设备（苏州）有限公司采购热电偶，发行人主要采购干燥系统、除露机、混料系统、电机等辅助设备以及电气元器件、五金、其他等。

B、广州新力量压缩机有限公司

单位：万元

公司名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
肇庆三和	-	-	-	-	-	-	0.40	0.69%
华研精机	53.52	0.45%	6.42	0.02%	-	-	-	-

肇庆三和主要向广州新力量压缩机有限公司采购空气过滤器、机油过滤器、冷却剂，发行人主要采购空压机、干燥机、过滤器等辅助设备。

C、嘉洛斯塑料着色剂（苏州）有限公司

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
肇庆三和	2.37	2.38%	11.74	32.64%	15.1	44.98%	12.42	21.55%
华研精机	-	-	-	-	0.19	0.00%	-	-

肇庆三和与发行人主要向嘉洛斯塑料着色剂（苏州）有限公司采购色油。

D、广州市博仕机电工贸有限公司

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
肇庆三和	5.13	5.14%	-		-		-	
华研精机	82.19	0.69%	462.25	1.78%	365.54	1.90%	302.30	1.73%

肇庆三和主要向广州市博仕机电工贸有限公司采购皮带式提升机，发行人主要采购装箱机、输送机、输送带等辅助设备以及电气元器件、其他等。

E、深圳市深博越机电有限公司

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
肇庆三和	0.5	0.50%	-		-		-	
华研精机	206.17	1.73%	255.28	0.98%	537.61	2.79%	43.43	0.25%

肇庆三和主要向深圳市深博越机电有限公司采购相关配件，发行人主要采购电气元部件及其他等。

F、明通装备科技集团股份有限公司

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
肇庆三和	10.35	10.36%	-		-		-	
华研精机	30.04	11.25%	116.89	14.66%	63.45	11.72%	72.73	15.00%

注：肇庆三和占比为占当年采购总额的比例，华研精机为占当年运费的比例

肇庆三和与发行人主要向明通装备科技集团股份有限公司采购运输服务。

上述供应商与公司不存在关联关系，肇庆三和与发行人除上述供应商存在重合外，不存在其他供应商重合的情形。

报告期内，在客户方面，仅2018年肇庆三和与发行人存在重合客户佛山市勋宇包装制品有限公司，2019年肇庆三和向大理市汇祥塑业有限公司销售处置的瓶坯生产线；在供应商方面，报告期内肇庆三和与发行人重合供应商分别为百旺塑料设备（苏州）有限公司、广州新力量压缩机有限公司、嘉洛斯塑料着色剂（苏州）有限公司、广州市博仕机电工贸有限公司、深圳市深博越机电有限公司、明通装备科技集团股份有限公司。肇庆三和与上述重合客户与供应商的交易金额相对发行人销售收入和采购金额较小，肇庆三和与发行人之间的同业竞争不构成重大不利影响。”

二、保荐人、发行人律师核查意见

请保荐人、发行人律师参照《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《审核问答》）相关内容，结合肇庆三和与发行人的经营地域、产品或服务的定位，核查相关同业竞争是否会导致发行人与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会情形，并就相关企业是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争出具明确意见。

（一）核查程序

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《审核问答》）相关内容，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅肇庆三和工商资料，了解肇庆三和历史沿革；

2、查阅肇庆三和的序时账、开户清单、银行流水、财务报表，分析其采购、销售等相关情况；

3、访谈实际控制人包贺林，了解肇庆三和经营地域、业务定位、主要产品种类、产品应用领域以及采购销售渠道，了解与广东鼎湖山泉有限公司的合作渊源等事项；

4、查阅报告期内发行人及肇庆三和收入成本明细表、采购明细表，计算相关收入毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例；

5、查阅了发行人实际控制人出具的承诺函；

6、查阅并获得了报告期内肇庆三和的客户供应商清单，并将其与发行人的采购销售明细进行比对；

7、查阅肇庆三和同发行人客户、供应商进行交易的合同等资料；

8、肇庆三和员工名册表、员工社保明细表、工资发放记录等；

9、肇庆三和报告期内《审计报告》或财务报表；

10、查阅肇庆三和、广东鼎湖山泉有限公司出具的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、肇庆三和在经营地域、产品或服务的定位、历史沿革、资产、人员方面与发行人的关系

A、经营地域方面

肇庆三和位于广东省西部的肇庆市鼎湖区，而福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇、六安宝创分别位于福建省莆田市、广州东部惠州市、河北唐山市、安徽六安市，肇庆三和与公司各子公司的生产场地以及业务区域距离较远、客户不一样，不存在重叠。

此外，为限制肇庆三和同发行人之间的同业竞争，避免给发行人未来的发展带来不利影响，肇庆三和、包贺林、温世旭已经出具《承诺函》，承诺对肇庆三和的客户、业务进行限制，具体如下：

“1、除广东鼎湖山泉有限公司外，肇庆三和不得在任何区域发展任何新的客户。

2、自本承诺函出具之日，肇庆三和不得对外进行任何形式的股权投资。

3、鉴于肇庆三和现时处于亏损状态，如果未来肇庆三和实现盈利，达到公司规范要求且将其纳入公司体系内对公司、公司股东、公司债权人有益的，各方承诺将以公允价值将其所持肇庆三和股权转让给公司。

4、包贺林、温世旭承诺：在严格遵守前述“1”、“2”、“3”的前提下，

将积极寻求对外转让其所持肇庆三和全部股权。

5、包贺林、温世旭、肇庆三和承诺：若各方违反前述关于限制同业竞争承诺的，则各方同意将其因违反承诺所得无偿交付公司，给公司造成损失的，各方将对公司的损失承担连带赔偿责任。”

B、产品或服务的定位方面

肇庆三和主要为特定客户广东鼎湖山泉有限公司以来料加工方式生产瓶坯制品，发行人控股子公司惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇主要为特定客户景田以来料加工方式提供瓶坯制品，发行人控股子公司六安宝创主要为特定客户怡宝以来料加工方式提供瓶坯制品，由于瓶坯制品单价低、体积大，受运输半径限制，销售区域性强，肇庆三和与发行人控股子公司不存在直接的客户竞争关系。因此，肇庆三和与发行人子公司业务不存在利益冲突。

C、历史沿革方面

肇庆三和成立于 2005 年 06 月 21 日，成立时注册资本 50 万元，黄志勇和肇庆市飘雪鼎湖山泉有限公司分别持股 49%和 51%，法定代表人为吴木生。2016 年 4 月，广州日精受让肇庆三和 100%的股权，法定代表人变更为温世旭。至此，发行人实际控制人包贺林和温世旭通过广州日精间接控制肇庆三和。

由上可知，肇庆三和成立于 2005 年，发行人实际控制人在 2016 年通过受让取得其控制权，之前与发行人无关联。

D、资产、人员、财务方面

在资产方面，发行人与肇庆三和主要的生产经营土地、厂房、机器设备及知识产权均各自独立拥有，不存在交叉持有、互相依赖的情形；在人员与机构方面，双方机构设置独立，各自拥有独立完整的生产经营管理体系，不存在人员混用、交叉任职或合署办公的情形；在财务方面，双方各自拥有独立的财务管理体系，不存在共用银行账户的情形。

经核查肇庆三和在经营地域、产品或服务的定位、历史沿革、资产、人员、财务方面与发行人的关系，肇庆三和与发行人之间的交易及其与发行人客户供应商的交易情况，发行人与肇庆三和的同业竞争不会导致发行人与肇庆三和之间存

在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形。

2、竞争方的同类收入或毛利占发行人该类业务收入或毛利的比例较低，无重大不利影响

根据《审核问答》，竞争方的同类收入或毛利占发行人该类业务收入或毛利的比例达 30%以上的，如无充分相反证据，原则上应认定为构成重大不利影响。发行人、肇庆三和瓶坯制品营业收入、毛利及肇庆三和瓶坯制品营业收入、毛利占发行人对应项目的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月份		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
华研精机	2,963.49	1,174.64	6,746.64	3,000.37	6,068.17	2,614.66	5,277.41	2,195.25
肇庆三和	131.25	-21.33	229.61	13.77	341.71	56.11	278.49	44.04
占比	**4.43%**	**-1.82%**	**3.40%**	**0.46%**	**5.63%**	**2.15%**	**5.28%**	**2.01%**

由上表可知，报告期内竞争方的同类收入占发行人该类业务收入的比例均在 6%以内，同类毛利占发行人该类业务毛利的比例均在 3%以内，最近一期 2020 年 1-6 月的收入占比不到 5%、毛利为负，远远未达到重大不利影响的 30%标准。

经核查，保荐机构、发行人律师认为发行人与肇庆三和之间不存在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，肇庆三和不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

问题 2：关于资产收购

招股说明书披露，2017 年，广州日精向发行人转让持有的惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇各 65%的股权，转让价格分别为 461.86 万元、777.39 万元、325 万元。转让后，佛山勋宇作为少数股东，仍分别持有上述三家公司各 35%、35%、20%股权。广州日精于 2019 年 1 月注销。

请发行人补充披露：

（1）惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇的具体经营范围、产品类型，产品在功能定位和具体品种方面的相同点及差异，收购上述子公司“形成了对公司核心

业务的有效补充”的具体表现形式；收购的背景及原因，上述子公司收购前的客户、供应商与发行人原有客户、供应商是否存在重合，收购前发行人业务与其业务是否存在关联，发行人与上述子公司是否存在交易或资金往来；

（2）收购上述三家子公司的资产评估方法、评估过程、评估结论及评估价值合理性、收购价格公允性，所履行程序的合规性；

（3）广州日精、佛山勋宇基本情况，广州日精转让子公司前及注销前的主要财务数据；佛山勋宇与广州日精的合作渊源及合作设立三家子公司的背景及原因；

（4）报告期内，广州日精注销前与发行人的资金往来情况，包括但不限于销售、采购商品或劳务、报告期各期末资金拆借及应收应付款余额情况等；

（5）结合上述因素，披露广州日精注销原因，发行人及发行人子公司与广州日精、佛山勋宇在人员、业务、技术等方面的关联或承继关系，报告期内广州日精、佛山勋宇是否存在为发行人承担成本、费用的情形，是否存在关联交易非关联化情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。请保荐人说明对广州日精、佛山勋宇与发行人资金往来的核查情况及对发行人董事、监事、高级管理人员的资金流水核查情况及核查结论。

回复：

一、发行人补充披露

（一）惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇的具体经营范围、产品类型，产品在功能定位和具体品种方面的相同点及差异，收购上述子公司“形成了对公司核心业务的有效补充”的具体表现形式；收购的背景及原因，上述子公司收购前的客户、供应商与发行人原有客户、供应商是否存在重合，收购前发行人业务与其业务是否存在关联，发行人与上述子公司是否存在交易或资金往来

1、惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇的具体经营范围、产品类型，产品在功能定位和具体品种方面的相同点及差异，收购上述子公司“形成了对公司核心业务的有效补充”的具体表现形式

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“四、发行人报告期内的资产重组情况”中补充披露如下内容：

“（四）惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇的具体经营范围、产品类型，产品在功能定位和具体品种方面的相同点及差异

惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇的具体经营范围、产品类型，产品在功能定位和具体品种方面的相同点及差异如下：

项目	惠州勋宇	福建勋宇	唐山勋宇
经营范围	生产、销售：塑料包装制品（废旧塑料除外）、纸类包装制品、汽车用品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	塑料包装制品、纸类包装制品生产、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	利用塑料颗粒加工塑料包装制品（废旧塑料危险化学原料生产除外），纸质包装制品加工、销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
产品类型	惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇的产品均为应用于饮料、食品、日化产品领域的瓶坯		
产品在功能定位和具体品种的差异情况	应用于饮料、桶装水领域的 11 克、14.6 克、31.6 克、31.8 克、33 克的紫色瓶坯；31.8 克的透明瓶坯；30 克、33 克的白色瓶坯	应用于饮料、桶装水领域的 11 克、14.6 克、33 克、90.3 克的紫色瓶坯	应用于饮料、桶装水领域的 11 克、14.6 克、31.6 克、31.8 克、90.3 克、270 克的紫色瓶坯；14.6 克的白色瓶坯

（七）上述收购对公司的影响

本次收购完成后，惠州勋宇、福建勋宇和唐山勋宇成为公司控股子公司，惠州勋宇、福建勋宇和唐山勋宇主营瓶坯制品的加工生产与销售，**对公司核心业务形成如下有效补充：**

1、延伸公司产业链，提高公司综合竞争力

公司致力于瓶坯成型装备专业领域的研发和生产，特别在食品、饮料、日化塑料包装设备行业，拥有丰富的设计制造经验和客户资源。同时，公司及公司实际控制人一致看好下游瓶坯制品领域，认为公司产业链往下游领域适当延伸有助于公司的发展，可进一步增强盈利能力，提高综合竞争力。

2、与公司核心业务形成协同

惠州勋宇、福建勋宇和唐山勋宇三家子公司业务可以与公司瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的设计、研发、生产形成协同效应，能够为公司瓶坯智能成型系统和瓶坯模具在使用过程中所存在的问题带来及时反馈，并为公司新产品展示和试用提供有效平台，进一步提高客户的产品使用体验，提升公司在定制瓶坯成型解决方案上的一站式服务能力，增强客户粘性。因此上述三家子公司的收购形成了对公司核心业务的有效补充，增强了公司的盈利能力，也满足了公司与核心客户长期战略合作的需求，并成为公司新产品展示和试用的有效平台。上述收购重组对公司管理层和实际控制人无影响。”

2、收购的背景及原因，上述子公司收购前的客户、供应商与发行人原有客户、供应商是否存在重合，收购前发行人业务与其业务是否存在关联，发行人与上述子公司是否存在交易或资金往来

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“四、发行人报告期内的资产重组情况”中补充披露如下内容：

“（五）上述收购的背景及原因

公司主要从事瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的设计、研发、生产和销售，同时可提供模具翻新和维修、装备升级改造、瓶坯瓶样设计、生产线规划等一系列定制瓶坯成型解决方案，为下游厂商打造瓶坯制造智能工厂。为丰富和扩展瓶坯成型装备领域的行业经验和市场资源，并为公司新产品展示和试用提供有效平台，实现下游资源对公司战略的有效补充，公司于2017年1月设立了六安宝创，主营瓶坯制品的加工生产与销售，并主要为单一客户怡宝以来料加工方式提供瓶坯加工、生产服务。为减少和规范发行人同实际控制人包贺林、温世旭控制的其他企业之间的关联交易，避免包贺林、温世旭通过广州日精间接控

制的福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇同六安宝创之间的同业竞争，增强瓶坯制品生产与销售业务对公司瓶坯智能成型系统和瓶坯模具业务的战略协同，公司于2017年6月完成了上述子公司的收购。

（六）收购前惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司客户、供应商以及与发行人业务关联及交易情况

1、收购前惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司客户、供应商情况

惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇主营瓶坯制品的加工生产与销售，主要为单一客户景田以来料加工方式提供瓶坯加工、生产服务，收购前后无变化。因此收购前惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司仅有景田一家客户，收购前与发行人原有客户不存在重叠的情形。

惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇均以来料加工方式服务于景田，生产用的聚酯切片、色油等原材料由景田提供，供应商主要提供中空板、包装物及临时短缺的部分材料、聚酯切片等，部分配件由发行人提供。六安宝创以来料加工方式服务于怡宝，其加工白色瓶坯不需要色油，六安宝创使用的聚酯切片等材料由怡宝提供，因此收购前惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇与发行人原有供应商不存在重叠的情形。

2、收购前与发行人业务关联及交易情况

公司主营业务为瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的设计、研发、生产和销售，同时可提供模具翻新和维修、装备升级改造、瓶坯瓶样设计、生产线规划等一系列定制瓶坯成型解决方案。上述收购前，福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇的主营业务均为瓶坯制品的生产与销售。公司主营业务与被收购各子公司主营业务为产业链上下游业务，具有高度相关性。此外，公司于2017年1月设立了六安宝创，主营瓶坯制品的加工生产与销售，并主要为单一客户怡宝以来料加工方式提供瓶坯加工、生产服务，与被收购各子公司主营业务一致。

收购前，惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇与发行人的交易已按照同一控制下合并报表中追溯调整的原理进行合并抵消，具体交易如下：

（1）2016年度

单位：万元

公司名称	采购内容	2016 年度
惠州勋宇	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具	1,181.89
福建勋宇	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他	1,620.68
唐山勋宇	-	-
合计	-	2,802.57

（2）2017年1-5月份

单位：万元

公司名称	采购内容	2017 年 1-5 月
惠州勋宇	配件及其他	10.68
福建勋宇	-	-
唐山勋宇	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他	1,235.77
合计	-	1,246.45

除上述交易外，惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇与发行人在收购前不存在其他交易或资金往来。”

（二）收购上述三家子公司的资产评估方法、评估过程、评估结论及评估价值合理性、收购价格公允性，所履行程序的合规性

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“四、发行人报告期内的资产重组情况”中补充披露如下内容：

“（八）上述收购的评估过程

1.收购上述三家子公司的资产评估方法、评估过程、评估结论及评估价值合理性、收购价格公允性

(1)收购福建勋宇

天健兴业对福建勋宇截至2016年12月31日的净资产进行了评估并于2017年4月28日出具了《广州华研精密机械有限公司拟收购福建勋宇包装制品有限公司65%股权而涉及该公司股东全部权益项目评估报告》(天兴评报字(2017)第0455号),其评估方法、评估过程、评估结论及评估价值合理性、收购价格公允性如下：

评估方法	资产基础法、收益法
评估过程	1.接受委托及准备阶段 本阶段的主要工作为了解评估目的、评估对象，确定评估范围、评估基准日，有针对性的设计评估申报明细表等各类调查表，设计评估方案，收集整理相关资料。 2.现场清查阶段 本阶段的主要工作为评估对象真实性和合法性查证；资产实际状态调查；实物资产价值构成及业务发展情况的调查；企业收入、成本等生产经营情况的调查。 3.选择评估方法、收集市场信息和估算过程 本阶段的主要工作为根据项目特点制定工作计划，结合实际情况确定的作价原则及估值模型，明确评估参数和价格标准，参考企业提供的历史资料和未来经营预测资料进行评定估算。 4.评估汇总阶段 本阶段的主要工作为确定评估结果；评估结果的分析和评估报告的撰写；工作底稿的整理归档。
评估结论	本次评估分别采用资产基础法和收益法对评估对象进行了评估，并最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。经收益法评估，截至 2016 年 12 月 31 日，福建勋宇股东全部权益价值为 1,195.99 万元，较经审计账面净资产 780.14 万元增值 415.85 万元。
评估价值合理性	收益法是采用预期收益折现的途径来评估企业价值，不仅考虑了企业以会计原则计量的资产，同时也考虑了在资产负债表中无法反映的企业实际拥有的资源，该等资源对企业的贡献均体现在企业的现金流中，收益法评估结论能更好体现企业的成长性和盈利能力。
收购价格公允性	发行人系在参照评估结果并与广州日精协商一致的情况下确定收购广州日精持有福建勋宇 65%股权的价格，具有公允性。

(2)收购惠州勋宇

天健兴业对惠州勋宇截至2016年12月31日的净资产进行了评估并于2017年4月28日出具了《广州华研精密机械有限公司拟收购惠州市勋宇包装制品有限公司65%股权而涉及该公司股东全部权益项目评估报告》(天兴评报字(2017)第0456号),其评估方法、评估过程评估结论及评估价值合理性、收购价格公允性如下:

评估方法	资产基础法、收益法
评估过程	1.接受委托及准备阶段 本阶段的主要工作为了解评估目的、评估对象，确定评估范围、评估基准日，有针对性的设计评估申报明细表等各类调查表，设计评估方案，收集整理相关资料。 2.现场清查阶段 本阶段的主要工作为评估对象真实性和合法性查证；资产实际状态调查；实物资产价值构成及业务发展情况的调查；企业收入、成本等生产经营情况的调查。 3.选择评估方法、收集市场信息和估算过程 本阶段的主要工作为根据项目特点制定工作计划，结合实际情况确定的作价原则及估值模型，明确评估参数和价格标准，参考企业提供的历史资料和未

评估方法	资产基础法、收益法
	来经营预测资料进行评定估算。 4.评估汇总阶段 本阶段的主要工作为确定评估结果；评估结果的分析和评估报告的撰写；工作底稿的整理归档。
评估结论	本次评估分别采用资产基础法和收益法对评估对象进行了评估，并最终采用收益法评估结果作为最终评估结论。经收益法评估，截至 2016 年 12 月 31 日，惠州勋宇股东全部权益价值为 710.55 万元，较经审计账面净资产 518.76 万元增值 191.79 万元。
评估价值合理性	收益法是采用预期收益折现的途径来评估企业价值，不仅考虑了企业以会计原则计量的资产，同时也考虑了在资产负债表中无法反映的企业实际拥有的资源，该等资源对企业的贡献均体现在企业的现金流中，收益法评估结论能更好体现企业的成长性和盈利能力。
收购价格公允性	发行人系在参照评估结果并与广州日精协商一致的情况下确定收购广州日精持有惠州勋宇 65%股权的价格，具有公允性。

(3)收购唐山勋宇

天健兴业对唐山勋宇截至2016年12月31日的净资产进行了评估并于2017年4月28日出具了《广州华研精密机械有限公司拟收购唐山市勋宇包装制品有限公司65%股权而涉及该公司股东全部权益项目评估报告》(天兴评报字(2017)第0454号),其评估方法、评估过程、评估结论及评估价值合理性、收购价格公允性如下:

评估方法	资产基础法
评估过程	1.接受委托及准备阶段 本阶段的主要工作为了解评估目的、评估对象，确定评估范围、评估基准日，有针对性的设计评估申报明细表等各类调查表，设计评估方案，收集整理相关资料。 2.现场清查阶段 本阶段的主要工作为评估对象真实性和合法性查证；资产实际状态调查；实物资产价值构成及业务发展情况的调查；企业收入、成本等生产经营情况的调查。 3.选择评估方法、收集市场信息和估算过程 本阶段的主要工作为根据项目特点制定工作计划，结合实际情况确定的作价原则及估值模型，明确评估参数和价格标准，参考企业提供的历史资料和未来经营预测资料进行评定估算。 4.评估汇总阶段 本阶段的主要工作为确定评估结果；评估结果的分析和评估报告的撰写；工作底稿的整理归档。
评估结论	经资产基础法评估，唐山勋宇净资产评估价值为 291.96 万元，较经审计净资产账面价值 291.94 万元增值 0.016 万元。
评估价值合理性	截至评估基准日，唐山勋宇尚未具备瓶坯加工生产能力，唐山勋宇尚未盈利，不适用收益法评估。因此，本次评估采用资产基础法评估结果作为最终评估结论，具有合理性。
收购价格公允性	发行人系在参照评估结果并与广州日精协商一致的情况下确定收购广州日精持有唐山勋宇 65%股权的价格，具有公允性。

2.所履行程序的合规性

发行人收购广州日精持有福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇各65%股权时，各方履行的程序如下：

序号	主体	时间	决议形式	内容
1	发行人	2017.04.10	股东会决议	同意收购广州日精持有福建勋宇、唐山勋宇、惠州勋宇各 65%的股权
2	发行人	2017.05.02	股东会决议	同意参照相关评估报告的评估结果确定收购广州日精持有福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇 65%股权价格分别为 777.39 万元、461.86 万元、325 万元
3	福建勋宇	2017.06.01	股东会决议	全体股东一致同意广州日精将其持有福建勋宇 65%的股权转让给发行人
4	惠州勋宇	2017.06.05	股东会决议	全体股东一致同意广州日精将其持有惠州勋宇 65%的股权转让给发行人
5	唐山勋宇	2017.05.03	股东会决议	全体股东一致同意广州日精将其持有唐山勋宇 65%的股权转让给发行人

综上所述，发行人收购福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇，发行人及标的子公司均履行了股东会决议程序，前述股权收购事宜亦在各被收购方市场监督管理部门完成了变更登记，具有合规性。”

（三）广州日精、佛山勋宇基本情况，广州日精转让子公司前及注销前的主要财务数据；佛山勋宇与广州日精的合作渊源及合作设立三家子公司的背景及原因

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“四、发行人报告期内的资产重组情况”中补充披露如下内容：

“（九）上述收购的交易对手及少数股东佛山勋宇基本情况

1、广州日精、佛山勋宇基本情况，广州日精转让子公司前及注销前的主要财务数据

(1)广州日精

广州日精注销前的基本情况、转让子公司前及注销前主要财务数据如下：

名称	广州日精塑料包装有限公司
统一社会信用代码	91440116MA59B2TA6P
法定代表人	温世旭
住所	广州市增城区新塘镇新何村友谊一横街 1 号 6 楼 B10B 室（临时经营

	场所使用证明有效期至 2019 年 2 月 28 日）		
成立日期	2015 年 12 月 11 日		
注册资本	500 万元		
营业期限	2015 年 12 月 11 日至 2019 年 2 月 28 日		
类型	其他有限责任公司		
经营范围	橡胶零件制造；橡胶粘带制造；日用塑料制品制造；橡胶制品批发；塑料制品批发；电气设备批发；电动机销售；通用机械设备销售；电气机械设备销售；专用设备销售；电气设备零售；通用机械设备零售；包装材料的销售；销售本公司生产的产品（国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营）；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。		
股权结构	广州市信世扬投资有限公司持股 50.00%；葆莱投资持股 50.00%。		
财务数据（万元）	项目	转让子公司前（2016 年度或 2016 年 12 月 31 日）	注销前（2018 年度或 2018 年 12 月 31 日）
	净资产	496.79	838.22
	营业收入	0.00	0.00
	净利润	-2.96	-0.51

(2)佛山勋宇

佛山勋宇的基本情况如下：

名称	佛山市勋宇包装制品有限公司
统一社会信用代码	914406076824616395
法定代表人	齐功相
住所	佛山市三水区芦苞镇四联刘岗路 9 号
成立日期	2008 年 12 月 15 日
注册资本	800 万元
营业期限	2008 年 12 月 15 日至无固定期限
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	生产、销售：塑料包装制品（废旧塑料除外）、纸类包装制品、汽车用品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	谢长英持股 55.00%；齐功相持股 45.00%。

注：谢长英与齐功相系夫妻关系

2、佛山勋宇与广州日精的合作渊源及合作设立三家子公司的背景及原因

广州日精成立于2015年12月11日，在与佛山勋宇合作设立福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇三家公司之前不存在其他合作。

2015年，景田计划在福建地区、华南地区和京津冀地区进行市场开拓，同时，公司实际控制人和发行人为丰富和扩展瓶坯成型装备领域的行业经验和市场资源，并为公司新产品展示和试用提供有效平台，实现下游资源对公司战略的有效补充，适当延伸产业链，因此计划向下游瓶坯生产领域拓展。

公司实际控制人与发行人在资金、生产设备的运行和维修保养方面具有优势，但在此之前未涉足瓶坯生产领域，相关的生产管理经验及人才较为缺乏，佛山勋宇实际控制人齐功相与公司实际控制人结识较久，且其拥有长期的瓶坯生产管理经验，佛山勋宇自2008年起即开始从事瓶坯制品业务，拥有丰富的瓶坯生产运营经验，故双方选择发挥各自优势、达成合作共识。实际控制人与发行人担心进入该领域为发行人带来经营风险，因此由实际控制人设立广州日精，与佛山勋宇共同成立福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇三家公司，以来料加工的方式为景田提供瓶坯加工、生产服务。”

（四）报告期内，广州日精注销前与发行人的资金往来情况，包括但不限于销售、采购商品或劳务、报告期各期末资金拆借及应收应付款余额情况等

报告期内，广州日精注销前与发行人存在资金往来，且发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”中披露，具体如下：

“（1）偶发性资金拆借

单位：万元

年份	关联方	期初余额	当期流出	当期流入	期末余额
2017 年度	广州日精	-195.00	195.00	-	-

注：期初、期末余额金额为正数指公司应收关联方的款项余额，金额为负数指公司应付关联方的款项余额

②广州日精

发行人收购三家子公司前，惠州勋宇因经营性资金缺口曾于报告期前向广州日精拆借资金195万元，并于2017年12月归还，除此之外，发行人同广州日精不存在其他资金拆借情形。

（3）股权转让

报告期内，公司与关联方股权转让的情况如下：

单位：万元

转让方	受让方	转让标的	转让日期	交易金额
广州日精	华研有限	福建勋宇 65%的股权	2017 年 6 月 2 日	777.39
广州日精	华研有限	惠州勋宇 65%的股权	2017 年 6 月 9 日	461.86
广州日精	华研有限	唐山勋宇 65%的股权	2017 年 6 月 5 日	325.00

除资金拆借及股权转让情形外，发行人与广州日精不存在其他资金往来的情形。”

（五）结合上述因素，披露广州日精注销原因，发行人及发行人子公司与广州日精、佛山勋宇在人员、业务、技术等方面的关联或承继关系，报告期内广州日精、佛山勋宇是否存在为发行人承担成本、费用的情形，是否存在关联交易非关联化情形

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“四、发行人报告期内的资产重组情况”之中补充披露如下内容：

“（十）上述收购完成后广州日精情况及与发行人之间的关系

1、广州日精注销

广州日精成立后，除开展股权投资外，在存续期间未开展其他业务。为减少和规范广州日精同发行人之间的关联交易，避免实际控制人通过广州日精控制的福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇同六安宝创之间的同业竞争，广州日精相继向发行人转让了其持有的福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇全部股权。上述股权转让完成后，广州日精未开展包括股权投资在内的任何其他业务。因此，公司实际控制人决定注销广州日精。

2、发行人及发行人子公司与广州日精、佛山勋宇在人员、业务、技术等方面的关联或承继关系

发行人及发行人子公司的人员由各公司自主招聘，业务和技术由各公司独立开拓和开展。发行人及发行人子公司在业务、人员、技术上同广州日精、佛山勋宇不存在关联或承继关系。

广州日精存续期间的主营业务为股权投资，除此之外，未开展其他业务。报告期内，除因资金拆借、股权收购产生的资金往来外，发行人同广州日精不

存在其他资金往来的情形，不存在利益输送的情形，广州日精不存在为发行人承担成本、费用的情形。

报告期内，佛山勋宇与发行人存在关联交易及资金拆借，具体如下：

（1）采购商品

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购商品	-	-	0.26	-

（2）出售商品

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品	84.04	77.71	243.67	78.37

（3）资金拆借

报告期内，福建勋宇、惠州勋宇和唐山勋宇三家子公司与佛山勋宇存在资金拆借，详情如下：

单位：万元

类型	拆借金额	起始日	到期日/归还日	计息利率	其他情况
福建勋宇拆出	100.00	2017.07.03	分别于 2018.04.25、2019.04.11 各归还 50 万元	未计息	按年利率 4.35%测算，利息约为 5.62 万元
唐山勋宇拆入	68.00	2019.05.08	2021.05.08	4.35%	母公司华研精机和少数股东邓君迪按照持股比例借款，分别向唐山勋宇借出 221 万元和 51 万元，均按照年利率 4.35%计息
唐山勋宇拆入	40.00	2019.06.28	2019.10.10	4.35%	母公司华研精机按照 65%持股比例向唐山勋宇借款 130 万元，按照年利率 4.35%计息
惠州勋宇拆入	52.50	2020.3.16	2021.3.12	4.35%	母公司华研精机按照 65%持股比例向惠州勋宇借款 97.5 万元，按照年利率 4.35%计息

报告期内，佛山勋宇主要向发行人采购瓶坯模具、配件等产品，前述产品为佛山勋宇正常生产经营所必须，其向发行人采购具备合理性且采购金额较小，采购价格公允。

2017年，佛山勋宇曾向福建勋宇拆入资金，主要系为解决经营性资金缺口，截至2019年4月已全部归还，经测算利息金额较小，未对公司的内部控制有效性和财务独立性构成重大影响。

佛山勋宇作为三家勋宇子公司的创始股东，与公司及其他少数股东同比例向唐山勋宇、惠州勋宇拆出资金系为支持其发展、提供经营资金支持，唐山勋宇和惠州勋宇已按照同期银行贷款利率支付利息，相关资金拆借具有合理性。公司与佛山勋宇之间的交易及资金拆借具有合理性不存在利益输送的情形，不存在为发行人承担成本、费用的情形。

广州日精与佛山勋宇均为公司的关联方，不存在关联交易非关联化情形。”

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人包贺林，了解惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司的功能定位、收购背景，了解与佛山勋宇之间的合作渊源；

2、取得惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司的工商资料；

3、查阅收购前惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司的序时账、与发行人之间交易的业务合同、发票、银行回单、送货单等，了解收购前与发行人之间的交易及资金往来情况；

4、查阅福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇报告期内销售明细表、主要业务合同、发票、收款凭证、开户清单及银行账户对账单等；

5、查阅了惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司的评估报告、股东会决议、工商资料，分析资产评估方法、评估过程、评估结论及评估价值合理性、收购价格公允性以及所履行程序的合规性；

6、发行人收购福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇时，发行人及福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇作出的与收购相关的股东会决议；

7、查阅了广州日精财务报表、报告期期初至注销之间的银行账户流水以及序时账，分析广州日精转让前及注销前的主要财务数据，与佛山勋宇的合作情况

以及与发行人及子公司之间的资金往来；

8、查阅广州日精、佛山勋宇的工商资料；

9、访谈佛山勋宇实际控制人齐功相；

10、查阅公司序时账、银行账户流水、收入成本明细表、采购明细表，了解公司与广州日精、佛山勋宇之间的交易及资金往来；

11、取得了佛山勋宇出具的关于佛山勋宇与发行人及发行人子公司在人员、业务、技术等方面不存在关联关系，不存在为发行人承担成本、费用的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、收购前三家被收购子公司与发行人原有客户和供应商不存在重合的情形；收购前发行人子公司六安宝创业务与三家被收购子公司业务均为主营瓶坯制品的加工生产与销售，同时发行人主营业务与被收购各子公司主营业务为产业链上下游业务，具有高度相关性；收购前发行人与被收购子公司存在交易或资金往来，均由正常的采购、销售业务形成；

2、发行人收购上述三家子公司均经过了天健兴业的评估，评估方法、评估过程、评估结论及评估价值合理、收购价格公允；发行人收购福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇履行了双方股东会决议程序，前述股权收购事宜亦经各被收购方主管市场监督管理部门核准，所履行程序合规；

3、惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇三家公司成立前，佛山勋宇与广州日精不存在其他合作；公司实际控制人与发行人在资金、生产设备的运行和维修保养方面具有优势，但在此之前未涉足瓶坯生产领域，相关的生产管理经验及人才较为缺乏，而佛山勋宇实际控制人齐功相与公司实际控制人结识较久，且其拥有长期的瓶坯生产管理经验，借景田开拓市场之机，与佛山勋宇合作进入进入下游瓶坯生产领域；

4、报告期内，广州日精注销前与发行人因资金拆借、股权收购存在资金往来，资金拆借已于 2017 年归还，除此之外，发行人同广州日精不存在其他资金往来的情形；

5、根据广州日精序时账、已开立银行账户流水，广州日精存续期间除开展股权投资外，未开展其他业务，广州日精将持有的惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇的股权转让后，公司实际控制人将其注销；根据公司及广州日精序时账、银行账户流水以及佛山勋宇的说明，报告期内，广州日精、佛山勋宇不存在为发行人承担成本、费用的情形；同时广州日精与佛山勋宇在报告期内均为公司的关联方，不存在关联交易非关联化情形。

三、保荐人说明

请保荐人说明对广州日精、佛山勋宇与发行人资金往来的核查情况及对发行人董事、监事、高级管理人员的资金流水核查情况及核查结论

（一）广州日精、佛山勋宇与发行人资金往来的核查情况及核查结论

1、核查方法及核查情况

（1）核查方法

保荐人对广州日精、佛山勋宇与发行人资金往来执行了如下程序：

①查阅并取得了发行人、广州日精报告期期初至注销之间的资金流水，了解发行人与广州日精、佛山勋宇之间的资金往来情况；

②查阅并取得了报告期内发行人、广州日精的序时账、收入成本明细表，了解发行人与广州日精、佛山勋宇之间的交易情况；

③查阅并取得了资金及交易往来的相关凭证，分析相关资金及交易发生的背景。

（2）核查情况

报告期内，发行人与广州日精、佛山勋宇存在偶发性资金拆借，明细情况如下：

单位：万元

年份	公司名称	期初余额	当期流出	当期流入	期末余额
2020 年 1-6 月	佛山勋宇	-68.00	-	52.50	-120.50
	合计	**-68.00**	**-**	**52.50**	**-120.50**
2019 年度	佛山勋宇	50.00	40.00	158.00	-68.00
	合计	**50.00**	**40.00**	**158.00**	**-68.00**

年份	公司名称	期初余额	当期流出	当期流入	期末余额
2018 年度	佛山勋宇	100.00	-	50.00	50.00
	合计	**100.00**	**-**	**50.00**	**50.00**
2017 年度	佛山勋宇	-	100.00	-	100.00
	广州日精	-195.00	195.00	-	-
	合计	**-195.00**	**295.00**	**-**	**100.00**

注：期初、期末余额金额为正数指公司应收关联方的款项余额，金额为负数指公司应付关联方的款项余额

佛山勋宇与发行人之间的资金拆借包括资金拆出和资金拆入，2017 年佛山勋宇为解决经营性资金缺口，向发行人子公司福建勋宇拆入资金 100 万元，并分别于 2018 年及 2019 年归还，经测算利息金额较小，未对公司的内部控制有效性和财务独立性构成重大影响。

佛山勋宇作为唐山勋宇、惠州勋宇的发起股东，为支持唐山勋宇、惠州勋宇发展，与发行人及其他少数股东同比例向唐山勋宇、惠州勋宇拆出资金，具体为 2019 年子公司唐山勋宇向佛山勋宇借入资金 108 万元，并于当年归还 40 万元，2020 年 1-6 月子公司惠州勋宇向佛山勋宇借入资金 52.50 万元，截至报告期末发行人及子公司应付佛山勋宇 120.50 万元。佛山勋宇向唐山勋宇、惠州勋宇拆出资金系其作为股东支持唐山勋宇和惠州勋宇发展而提供经营资金支持，公司、邓君迪亦作为股东曾按持股比例提供了资金支持，唐山勋宇和惠州勋宇已按照同期银行贷款利率支付利息，相关资金拆借具有合理性。

广州日精与发行人之间的资金拆借主要系子公司惠州勋宇因经营性资金缺口曾于报告期前向广州日精拆借资金 195 万元，并于 2017 年 12 月归还，除此之外，发行人同广州日精不存在其他资金拆借情形。

2、核查结论

经核查，保荐人认为，报告期内发行人与广州日精、佛山勋宇存在资金往来情况，主要系发行人子公司与广州日精、佛山勋宇之间的资金拆借及发行人与佛山勋宇之间的关联交易产生。发行人与广州日精之间的资金拆借已归还，与佛山勋宇之间的资金拆借主要系子公司临时资金周转需要，股东对子公司业务的资金支持，有利于子公司的业务发展，唐山勋宇和惠州勋宇已按照同期贷款利率支付利息，广州日精、佛山勋宇不存在为发行人承担成本、费用的情形。佛山勋宇向

福建勋宇拆入资金系为解决临时性资金缺口，截至报告期末已全部归还，经测算利息金额较小，未对发行人的内部控制有效性和财务独立性构成重大影响，且不存在损害公司利益的情况。

（二）发行人董事、监事、高级管理人员的资金流水核查情况及核查结论

1、核查方法和核查情况

（1）核查方法

保荐人对发行人董事、监事、高级管理人员的资金流水执行了如下程序：

①取得由主要银行出具的发行人实际控制人、内部董事、监事和高管已开立账户清单；取得上述人员的信用报告及其关于名下银行卡的承诺及声明，明确该等人员报告期内持有的银行卡数量、卡号等信息；根据取得的银行流水，进行交叉比对，通过核对其银行对账单中出现的所有账户以及核对其他个人银行对账单中出现的与其发生交易的账户等方式，核查上述人员银行账户的完整性；

②对于大额、异常的资金往来，对当事人进行访谈、书面问询或由其提供支持性证据，确认资金往来的内容和原因；

③查阅并取得董事、监事、高级管理人员银行流水原件，若对账单不能显示对方户名则要求相关人员补充相关回单或网银记录，了解董事、监事、高级管理人员与广州日精、佛山勋宇是否存在资金往来。

（2）核查情况

广州日精因资金短缺，曾于 2016 年向发行人共同实际控制人包贺林和温世旭借入资金，并于报告期内全部归还，具体如下：

实际控制人姓名	金额	起始日	归还日	拆借原因
包贺林	200.00	2016.03.14	分别于 2017.05.17、2017.10.24 归还 30 万元、170 万元	均为广州日精归还前期因资金短缺向实际控制人借入的资金
	100.00	2016.05.04	分别于 2017.10.24、2018.01.19 归还 30 万元、70 万元	
	130.00	2016.11.08	2018.01.19	
合计	**430.00**	-	-	
温世旭	3.00	2016.01.31	2017.5.17	

	200.00	2016.03.14	分别于 2016.11.18、2017.05.17、2017.10.10 归还 70 万元、30 万元、100 万元	
	300.00	2016.05.04	分别于 2017.10.10、2018.01.19 归还 100 万元、200 万元	
合计	**503.00**	-	-	-

除上述情形外，发行人董事、监事、高级管理人员与广州日精不存在其他资金往来。

此外，发行人董事、监事、高级管理人员与佛山勋宇不存在资金往来。

2、核查结论

经核查，报告期内，发行人共同实际控制人包贺林和温世旭曾与广州日精发生少量资金往来，均为广州日精归还前期因资金短缺向实际控制人借入的资金，具有合理性；此外，发行人董事、监事、高级管理人员与佛山勋宇不存在资金往来。

问题 3：关于关联交易

报告期内，发行人与关联方华言贸易、日博塑料、佛山勋宇、肇庆三和等存在关联交易。报告期内，除广州日精外，发行人关联方信世扬投资、南通勋宇注销。

请发行人补充披露：

（1）经常性关联交易的内容、向关联方采购及销售商品的种类，并结合具体商品类型、与第三方销售、采购同类商品的价格等因素，披露与华言贸易、日博塑料、佛山勋宇、增城精立、肇庆三和关联交易定价的公允性；

（2）向 MY MOLDING SOLUTION.INC 出售商品或提供劳务的具体内容、交易定价公允性，2019 年度销售金额大幅增长的原因及合理性，该关联交易是否具有持续性；

（3）华言贸易股权转让的交易对手方基本情况、转让原因、交易背景、交易价格及公允性，是否存在关联交易非关联化情形，2017 年、2018 年发行人持续向华言贸易销售商品的背景及原因；

（4）结合佛山勋宇与发行人在历史渊源、人员及业务往来方面的关联，披

露报告期内与佛山勋宇频繁发生资金拆借的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。请发行人、保荐人说明招股说明书第169页关于关联方往来款项余额的统计口径，与第168页偶发性资金拆借期末余额不一致的原因。

回复：

一、发行人补充披露

（一）经常性关联交易的内容、向关联方采购及销售商品的种类，并结合具体商品类型、与第三方销售、采购同类商品的价格等因素，披露与华言贸易、日博塑料、佛山勋宇、增城精立、肇庆三和关联交易定价的公允性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联交易及关联交易”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“1、经常性关联交易”补充披露如下：

“（3）经常性关联交易的内容及定价的公允性

①华言贸易

2017年，公司向华言贸易采购0.26万元注咀等原材料，交易金额较小，双方按照市场化原则、协商确定价格。

2017年，公司向华言贸易销售237.34万元，占2017年营业收入的比例为0.65%，销售内容系销售瓶坯成型系统、瓶坯模具、提供模具维修服务等，主要合同情况如下：

单位：万元

合同序号	主要销售产品	金额
1	HY-380PET 注塑成型设备*1、一出 8 腔针阀模*1	68.63
2	一出 72 腔针阀冷模*1	54.43
3	一出 16 腔针阀模*1	46.15
4	一出 16 腔针阀模*1	15.92
/	其他零星配件等	52.21
合计		237.34

2017年，公司向华言贸易销售主要产品的价格及公司向其他非关联方销售

同类型产品的价格对比、差异原因分析如下：

单位：万元

商品	客户	销售单价	与华言贸易单价差异原因
HY-380PET 注塑成型设备(含一出 8 腔针阀模)	华言贸易	68.63	/
	非关联方 A	86.21	合同包含 HY-380PET 注塑成型设备*1、一出 48 腔针阀模*1，预装模具的模腔数较高
一出 72 腔针阀冷模	华言贸易	54.43	/
	非关联方 A	85.47	合同包含一出 72 腔针阀冷模*1、取件机器人*1，扣除公司对该规格取件机器人产品报价 25 万元（不含税），72 腔冷模售价为 60.47 万元，与华言贸易售价接近
一出 16 腔针阀模	华言贸易 1	46.15	非瓶装水模具，系用于日化行业，相对加工难度较大、技术含量更高，且该合同包含三工位取出板及取坯板一套，故售价相对较高
	华言贸易 2	15.92	为通用注塑机搭配的模具，市场竞争激烈，定价普遍较低
	非关联方 A	16.14	为通用注塑机搭配的模具，与华言贸易 2 售价接近
	非关联方 B	15.90	为通用注塑机搭配的模具，与华言贸易 2 售价接近
	非关联方 C	14.19	为通用注塑机搭配的模具，与华言贸易 2 售价接近

综上所述，公司向华言贸易销售产品与向其他非关联方销售同类型产品的单价对比存在差异的原因系客户定制化程度不同、公司允许范围内的折扣不同等所致。整体而言，公司与华言贸易关联交易的定价公允。

②日博塑料

单位：万元

类型	年度	金额	内容及商品类型
采购商品	2020 年 1-6 月	1.11	驱动器、减速机等
	2019 年度	0.25	低压储气罐
	2018 年度	0.81	减速机、冷却水道等定制件
	2017 年度	170.37	模架、变节距机械手、横移组等定制件和液压类原材料
	合计	172.54	
销售商品	2020 年 1-6 月	-	-
	2019 年度	5.89	模具维修、配件销售
	2018 年度	10.04	模具销售、配件销售
	2017 年度	31.52	模具销售、配件销售
	合计	47.45	

报告期内，公司向日博塑料采购172.54万元，主要来自于2017年公司向日博塑料采购170.37万元，占2017年公司采购总额的比例为0.97%；采购原因系达利向公司采购PP吹瓶机，由于吹瓶机并非公司主营产品，且PP原料与常用PET原料的特性差别较大，故公司选择与专注于吹瓶机制造的日博塑料合作，由其开发制造并向公司销售适用于PP原料的横架、上料机、理坯机等吹瓶机关键零部件。该笔采购由双方按照市场化原则、协商确定价格，经过了公司内部相关审批，程序合理、定价公允；公司向达利销售吹瓶机的毛利率处于25%-30%区间；报告期内，新美星、达意隆（吹瓶机作为主营产品的可比上市公司）的平均毛利率分别为34.23%、27.49%，公司机器设备类产品瓶坯智能成型系统在报告期内的平均毛利率为30.01%；经对比，公司与达利吹瓶机交易的毛利率区间正常。

报告期内，公司向日博塑料销售47.45万元，占营业收入的比例为0.03%；公司向日博塑料销售较为分散，单笔订单金额较小、均不足10万元，双方按照市场化原则、协商确定价格，公司向日博塑料销售商品的综合毛利率为40.15%，处于正常区间。

③佛山勋宇

2018年，公司向佛山勋宇采购0.26万元瓶坯，金额较小，双方按照市场化原则、协商确定价格。

报告期内，公司向佛山勋宇销售商品及提供服务的情况如下：

单位：万元

年度	模具销售	模具维修	配件销售	瓶坯加工	PET 料销售	合计
2020 年 1-6 月	68.50	0.78	14.76	-	-	84.04
2019 年度	28.76	24.71	18.96	5.28	-	77.71
2018 年度	106.87	11.82	35.93	39.13	49.91	243.67
2017 年度	36.92	22.41	16.04	3.00	-	78.37

报告期内，公司共向佛山勋宇销售商品及提供服务金额合计为483.79万元，占营业收入的比例为0.34%；销售内容主要系瓶坯模具销售、维修及配件销售等，销售较为分散，主要合同情况如下：

单位：万元

合同序号	主要销售产品	合同金额
1	一出 48 腔冷模*1、冷却筒组件、接长杆	44.39

2	一出 32 腔针阀模*1	25.49
3	一出 24 腔针阀模*1	25.49
4	一出 24 腔冷模*2	24.62
5	一出 48 腔冷模*1	23.36
6	一出 24 腔针阀模*1	22.90
7	一出 24 腔针阀模*1	22.90
/	其他零星配件、PET 料销售、瓶坯加工等	294.64
合计		483.79

报告期内，公司向佛山勋宇销售主要产品的价格及公司向其他非关联方销售同类型产品的价格对比、差异原因分析如下：

单位：万元

商品	客户	销售单价	与佛山勋宇单价差异原因
一出 48 腔冷模	佛山勋宇 1	44.39	合同包括一出 48 腔冷模*1、冷却筒组件、接长杆
	佛山勋宇 2	23.36	合同仅包括一出 48 腔冷模*1
	非关联方 A	25.64	合同包括一出 48 腔冷模*1，与佛山勋宇 2 价格接近
	非关联方 B	23.93	合同包括一出 48 腔冷模*1，与佛山勋宇 2 价格接近
	非关联方 C	24.00	合同包括一出 48 腔冷模*1，与佛山勋宇 2 价格接近
一出 32 腔针阀模	佛山勋宇	25.49	/
	非关联方 A	25.38	合同包括一出 32 腔针阀模*1，与佛山勋宇价格接近
	非关联方 B	25.93	合同包括一出 32 腔针阀模*1，与佛山勋宇价格接近
	非关联方 C	25.98	合同包括一出 32 腔针阀模*1，与佛山勋宇价格接近
一出 24 腔针阀模	佛山勋宇 1	24.62	/
	佛山勋宇 2	22.90	/
	佛山勋宇 3	22.90	/
	佛山勋宇 4	25.49	/
	非关联方 A	23.93	合同包括一出 24 腔针阀模*1，与佛山勋宇价格接近
	非关联方 B	22.02	合同包括一出 24 腔针阀模*1，与佛山勋宇价格接近
	非关联方 C	24.85	合同包括一出 24 腔针阀模*1，与佛山勋宇价格接近
一出 24 腔冷模	佛山勋宇	12.31	合同数量为 2 套,金额为 24.62 万元,单价为 12.31 万元
	非关联方 A	12.00	合同包括一出 24 腔冷模*1，与佛山勋宇单价接近

商品	客户	销售单价	与佛山勋宇单价差异原因
	非关联方 B	11.28	合同包括一出 24 腔冷模*1，与佛山勋宇单价接近
	非关联方 C	14.48	合同包括一出 24 腔冷模*1，与佛山勋宇单价接近

综上所述，公司向佛山勋宇销售产品与向其他非关联方销售同类型产品的单价对比不存在重大差异，少量差异是由于瓶坯定制克重不同、价格包含不同周边配件等因素所致；整体而言，公司与佛山勋宇关联交易的定价公允。

④增城精立

2017年，公司向增城精立采购9.68万元的内容系采购定制件锁模油缸前盖0.38万元、外协加工服务9.30万元，采购金额较小，占2017年采购总额的比例为0.06%，双方按照市场化原则、协商确定价格。

⑤肇庆三和

报告期内，公司未向肇庆三和采购商品或服务，向肇庆三和销售商品及提供服务的情况如下：

单位：万元

年度	模具销售	模具维修	配件销售	合计
2020 年 1-6 月	-	10.19	15.73	25.92
2019 年度	-	0.66	12.57	13.24
2018 年度	-	0.39	12.54	12.92
2017 年度	16.00	10.28	1.14	27.42

报告期内，公司向肇庆三和销售79.50万元，占营业收入的比例为0.06%；公司向肇庆三和销售较为分散，单笔订单金额基本较小，双方按照市场化原则、协商确定价格；其中一笔金额较大的16万元合同情况及与非关联方销售同类型产品的单价对比情况如下：

单位：万元

合同序号	合同方	主要销售产品	金额	与肇庆三和价格对比
1	肇庆三和	一出 32 腔冷模*1	16.00	/
2	非关联方 A	一出 32 腔冷模*1	15.38	价格接近
3	非关联方 B	一出 32 腔冷模*1	16.41	价格接近
4	关联方佛山勋宇	一出 32 腔冷模*1	16.41	价格接近

由上表可知，公司向肇庆三和销售产品与向其他非关联方销售同类型产品

的单价对比不存在重大差异，少量差异是由于瓶坯定制克重不同等因素所致；整体而言，公司与肇庆三和关联交易的定价公允。”

（二）向 MY MOLDING SOLUTION.INC 出售商品或提供劳务的具体内容、交易定价公允性，2019 年度销售金额大幅增长的原因及合理性，该关联交易是否具有持续性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联交易及关联交易”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“1、经常性关联交易”补充披露如下：

“⑥MY MOLDING SOLUTION.INC

公司向MY MOLDING SOLUTION.INC出售商品或提供劳务的具体内容如下：

单位：万元

年度	瓶坯智能成型系统销售	模具销售	配件销售	合计
2020 年 1-6 月	-	28.66	44.27	72.93
2019 年度	229.92	104.65	28.28	362.85
2018 年度	-	24.35	17.46	41.81
2017 年度	-	-	-	-

报告期内，公司向MY MOLDING SOLUTION.INC合计销售477.59万元，占营业收入的比例为0.34%；公司向MY MOLDING SOLUTION.INC销售较为分散，单笔订单金额基本较小，双方按照市场化原则、协商确定价格，交易合同情况如下：

单位：万元

合同序号	主要销售产品	金额
1	EcoSys-300/085PET*1、一出 8 腔针阀模*1	229.92
2	一出 32 腔冷模*1	59.02
3	一出 24 腔冷模*1	45.63
/	其他零星配件等	143.02
合计		477.59

报告期内，公司向MY MOLDING SOLUTION.INC销售主要产品的价格及公司向其他非关联方销售同类型产品的价格对比、差异原因分析如下：

单位：万元

商品	客户	销售单价	与 MY MOLDING SOLUTION.INC 单价差异原因

商品	客户	销售单价	与 MY MOLDING SOLUTION.INC 单价差异原因
EcoSys-300/085 PET（含一出 8 腔针阀模）	MY MOLDING SOLUTION.INC	229.92	公司 EcoSys-300 标准机型为 EcoSys-300/100E PET 和 EcoSys-300/120E PET，该合同配置的是 EcoSys-300 非标机型 EcoSys-300/85E，螺杆直径比标准机型小，参照的标准售价系 EcoSys-228/100 PET
	非关联方 A	287.66	合同内容包括 EcoSys-228/085 PET*1、一出 32 腔针阀模（大口径非标准坯）*1，相较 MY MOLDING SOLUTION.INC 预装的模具腔数较高
	非关联方 B	287.18	合同内容包括 EcoSys-228/100 PET*1、一出 48 腔针阀模（标准坯）*1，相较 MY MOLDING SOLUTION.INC 预装的模具腔数较高
	非关联方 C	284.62	合同内容包括 EcoSys-228/085 PET*1、一出 48 腔针阀模（标准坯）*1，相较 MY MOLDING SOLUTION.INC 预装的模具腔数较高
一出 32 腔冷模	MY MOLDING SOLUTION.INC	59.02	该笔合同配置冷模为 50mm 口，非普通纯净水瓶的 30mm 口，瓶口相对较大，模具的耗材更多、制造难度更高
	非关联方 A	54.67	合同包含一出 32 腔冷模（大口径非标准坯）*1，与向 MY MOLDING SOLUTION.INC 出售价格接近
一出 24 腔冷模	MY MOLDING SOLUTION.INC	45.63	该笔合同配置冷模为 38mm 口，非普通纯净水瓶的 30mm 口，瓶口相对较大，模具的耗材更多、制造难度更高
	非关联方 A	46.71	合同包含一出 24 腔冷模*1、24 腔瓶坯取件总成*1，与向 MY MOLDING SOLUTION.INC 出售价格接近

由上表可知，公司向MY MOLDING SOLUTION.INC销售产品与向其他非关联方销售同类型产品的单价对比存在差异的原因系客户定制化程度、公司允许范围内的折扣、合同包含配件的差异等；整体而言，公司与MY MOLDING SOLUTION.INC关联交易的定价公允。MY MOLDING SOLUTION.INC主营业务为在美洲地区销售注塑机等机械产品，买断式经销公司产品，MY MOLDING SOLUTION.INC根据下游客户下达订单的情况向公司采购。2019年， MY MOLDING SOLUTION.INC收到的订单增加，因此向公司采购的金额提升。未来MY MOLDING SOLUTION.INC愿意继续同公司保持合作，采购金额主要取决于下游客户的需求。”

（三）华言贸易股权转让的交易对手方基本情况、转让原因、交易背景、交易价格及公允性，是否存在关联交易非关联化情形，2017 年、2018 年发行人持续向华言贸易销售商品的背景及原因

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联交易及关联交易”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“1、经常性关联交易”补充披露如下：

“（4）报告期内成为非关联方后继续交易的情况

2016 年 3 月，发行人将其持有的华言贸易股权对外转让**给梁敏仪**。华言贸易在 2017 年仍认定为关联方，华言贸易成为非关联方之后继续与发行人交易的情况如下：

单位：万元

关联方名称	类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
华言贸易	采购商品	-	-	-
华言贸易	出售商品	-	-	252.01

①梁敏仪的基本情况

梁敏仪，女，1974年10月16日生，专业从事进出口贸易业务，自华言贸易2013年9月17日成立起担任其法定代表人、执行董事兼总经理，持有华言贸易20%股权，主要经营发行人的货物进出口业务。

②股权转让原因和**交易背景**

发行人在 2016 年 2 月设立全资子公司香港华研，**拟利用香港的区位优势，积极拓展国际市场，加快公司境外业务发展。香港华研设立后**无必要保留两家贸易公司从事产品进出口业务，因此，向华言贸易原少数股东、法定代表人梁敏仪转让股权，该股权转让真实，不存在股权代持。

③股权转让价格及公允性

华研有限将其持有的52%华言贸易股权按照注册资本50万元、作价26万元转让给梁敏仪，转让前一年2015年末华言贸易净资产50.79万元，股权交易价格公允。

④**2017 年、2018 年**继续交易的**背景及原因**

2017 年、2018 年，华言贸易与发行人继续交易的原因系继续执行前期未完毕的订单或继续与已有老客户的交易，2019 年**和 2020 年 1-6 月**华研精机和华言贸易已无交易，往来款余额为零。

2017年、2018年，公司与华言贸易的主要销售合同情况如下：

单位：万元

合同序号	年份	销售类型	金额	毛利率
1	2017 年	瓶坯智能成型系统销售	68.63	21.16%
2	2017 年	模具销售	54.43	34.07%
3	2017 年	模具销售	46.15	44.65%
4	2018 年	瓶坯智能成型系统销售	112.34	23.83%
5	2018 年	瓶坯智能成型系统销售	139.67	

注：2018 年两笔合同中，与华言贸易交易的客户相同，同期签订合同、发货报关，因此合并考虑定价因素

公司向华言贸易出售产品之后，华言贸易自行报关、销售给境外终端客户，公司根据华言贸易的指示直接向境外终端客户发货。序号1、2的合同均在2016年签订并预收货款，系为继续执行前期未完毕的订单；序号3、4、5的合同交易客户系华言贸易的老客户，继续通过华言贸易采购公司的产品，其中序号3的合同在2017年3月签订、2017年11月-12月发货报关，序号4、5的合同在2018年3月签订、2018年4月发货报关。

发行人向华言贸易销售的产品已实现最终销售，与其他同类产品交易的毛利率对比无异常、价格公允；**另外，2017 年**发行人向华言贸易采购 **0.26 万元，金额较小，**产品已入库并结算，与后期自行采购价格对比无异常、价格公允，不存在利益输送情形。

⑤资产、人员去向：华言贸易拥有其独立经营相关的资产，未因发行人转让其股权而发生变化；原有四名工作人员，在发行人转让其股权之后，其中两名进入发行人处工作，一名在职华言贸易，一名辞职。

华言贸易成为公司非关联方后，不存在关联交易非关联化的情况；与公司的交易价格公允，不存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。”

（四）结合佛山勋宇与发行人在历史渊源、人员及业务往来方面的关联，披露报告期内与佛山勋宇频繁发生资金拆借的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联交易及关联交易”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”之“（1）偶发性资金拆借”补充披露如下：

“③佛山勋宇

报告期内，公司三家勋宇子公司与佛山勋宇发生资金拆借。佛山勋宇成立于2008年12月15日，主营生产、销售塑料包装制品等，谢长英、齐功相分别持股55%、45%（注：谢长英为齐功相配偶），其中齐功相担任法定代表人、执行董事兼总经理。2015年至2016年期间，佛山勋宇与广州日精共同设立福建勋宇、惠州勋宇和唐山勋宇；2017年6月，公司向广州日精收购其持有的福建勋宇、惠州勋宇和唐山勋宇各65%股权，福建勋宇、惠州勋宇和唐山勋宇成为公司控股子公司。

2017年，佛山勋宇曾向福建勋宇拆入资金，主要系为解决经营性资金缺口，截至2019年4月已全部归还，经测算利息金额较小，未对公司的内部控制有效性和财务独立性构成重大影响；另外，佛山勋宇作为唐山勋宇、惠州勋宇的少数股东，公司作为控股股东与其他少数股东按持股比例同时向唐山勋宇、惠州勋宇拆出资金，提供经营资金、支持其发展，唐山勋宇和惠州勋宇已按照同期银行贷款利率支付利息，相关资金拆借具有合理性。详细情况如下：

单位：万元

类型	拆借金额	起始日	到期日/归还日	计息利率	其他情况
福建勋宇拆出	100.00	2017.07.03	分别于2018.04.25、2019.04.11各归还50万元	未计息	按年利率 4.35%测算，利息约为5.62万元
唐山勋宇拆入	68.00	2019.05.08	2021.05.08	4.35%	母公司华研精机和少数股东邓君迪按照持股比例借款，分别向唐山勋宇借出221万元和51万元,均按照年利率4.35%计息
唐山勋宇拆入	40.00	2019.06.28	2019.10.10	4.35%	母公司华研精机按照65%持股比例向唐山勋宇借款130万元，按照

类型	拆借金额	起始日	到期日/归还日	计息利率	其他情况
					年利率4.35%计息
惠州勋宇拆入	52.50	2020.3.16	2021.3.12	4.35%	母公司华研精机按照65%持股比例向惠州勋宇借款97.5万元，按照年利率4.35%计息

”

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得关联交易明细及相关的合同、发票等原始凭证，统计关联交易内容和出售或采购的商品或服务类型；

2.、对比分析发行人向关联方和非关联方采购或销售同类型产品的价格，核查关联交易价格的公允性；

3、取得 MY MOLDING SOLUTION.INC 基本情况资料，对 MY MOLDING SOLUTION.INC 相关人员进行访谈，了解 MY MOLDING SOLUTION.INC 与发行人的交易模式；

4、现场走访华言贸易，并对梁敏仪进行访谈，了解其基本情况以及受让华言贸易股权的背景原因；对发行人控股股东、实际控制人包贺林及发行人董事、副总经理、财务总监、董事会秘书李敏怡进行访谈，了解对外转让华言贸易股权的背景原因；

5、取得华言贸易成为非关联方后继续与发行人进行采购并对外出售给境外终端客户的相关合同、报关单、运单等资料；

6、取得华言贸易营业执照、公司章程及全套工商档案，以及股权变动前一年 2015 年的资产负债表数据；

7、取得华言贸易资产、成员去向说明，以及不存在为发行人承担成本、分摊费用的声明；

8、查阅佛山勋宇工商资料；

9、对佛山勋宇法定代表人、执行董事兼总经理齐功相进行访谈，了解其控制的佛山勋宇与发行人共同持有三家勋宇子公司股权的原因背景等；

10、查阅佛山勋宇与唐山勋宇、惠州勋宇发生资金拆借的借款合同，测算佛山勋宇向福建勋宇拆借资金的应付利息。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人与华言贸易、日博塑料、佛山勋宇、增城精立、肇庆三和关联交易定价公允；

2、MY MOLDING SOLUTION.INC 经销式买断发行人瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等商品，并向下游客户出售，相关交易必要、定价公允；2019 年度销售金额大幅增长系因为 MY MOLDING SOLUTION.INC 收到的订单增加，因此向发行人的采购金额提升，该关联交易具有持续性，交易金额取决于 MY MOLDING SOLUTION.INC 客户的需求及下达订单的情况；

3、华言贸易股权转让合理、真实，交易价格公允，不存在关联交易非关联化情形；2017 年、2018 年，华言贸易与发行人继续交易的原因系继续执行前期未完毕的订单或继续与已有老客户的交易；

4、报告期内，佛山勋宇向福建勋宇拆入资金系为解决其经营性资金缺口；佛山勋宇作为股东与其他股东按持股比例向唐山勋宇和惠州勋宇拆出资金，系为唐山勋宇和惠州勋宇提供经营资金、支持其发展，唐山勋宇、惠州勋宇已按照同期银行贷款利率向佛山勋宇支付利息，相关资金拆借具有合理性。

三、发行人、保荐人说明

请发行人、保荐人说明招股说明书第 169 页关于关联方往来款项余额的统计口径，与第 168 页偶发性资金拆借期末余额不一致的原因

招股说明书原第 169 页关于关联方应收账款余额、应付账款余额、预收款余额系来源于经常性关联交易；关联方其他应收款和其他应付款既包含原第 168 页偶发性资金拆借期末余额，也包括其他关联方备用金、押金保证金，详情如下：

1、其他应收款余额与发行人偶发性资金拆出期末余额的核对

2017 年 12 月 31 日，其他应收款余额为 150.01 万元，偶发性资金拆借期末余额为发行人向佛山勋宇拆出 100 万元，对应其他应收款余额 100 万元；其余 50.01 万元其他应收款余额分别为：黄娟申请的备用金 11 万元、姚德喜申请的备用金 1.50 万元、通过华言贸易销售的出口产品返修的保证金 37.51 万元（注：出口产品回国返修需向海关缴纳一定的保证金，待产品复出口后海关再退回）。

2018 年 12 月 31 日，其他应收款余额为 57.52 万元，偶发性资金拆借期末余额为发行人向佛山勋宇拆出 50 万元，对应其他应收款余额 50 万元；其余 7.52 万元系黄娟申请的备用金。

2019 年 12 月 31 日，其他应收款余额为 0 万元，发行人偶发性资金拆出期末余额为 0 万元，两者余额一致。

2020 年 6 月 30 日，其他应收款余额为 0 万元，发行人偶发性资金拆出期末余额为 0 万元，两者余额一致。

2、其他应付款余额与发行人偶发性资金拆入期末余额的核对

2017 年 12 月 31 日和 2018 年 12 月 31 日，其他应付款余额均为 0 万元，发行人偶发性资金拆入余额为 0 万元，两者余额一致。

2019 年 12 月 31 日，其他应付款余额为 68 万元，偶发性资金拆借期末余额为发行人向佛山勋宇拆入 68 万元，两者余额一致。

2020 年 6 月 30 日，其他应付款余额为 120.50 万元，偶发性资金拆借期末余额为发行人向佛山勋宇拆入 120.50 万元，两者余额一致。

问题 4：关于专利纠纷

保荐工作报告显示，2017 年发行人主要竞争对手赫斯基曾起诉发行人专利侵权后撤诉；发行人副总经理魏朝 2016 年 5 月从发行人竞争对手赫斯基离职，2017 年 2 月起担任公司顾问，并于 2018 年 5 月入职发行人担任副总经理一职。

请发行人补充披露：

（1）与赫斯基专利侵权诉讼纠纷的背景、诉讼请求、诉讼进展，赫斯基撤

诉后，发行人涉诉专利的应用情况，相关事项是否仍存在纠纷或潜在纠纷，发行人是否存在侵犯他人知识产权引发的法律风险；

（2）魏朝是否与原任职单位签署保密协议，是否存在违背竞业禁止条款、违反保密义务情形；

（3）结合上述情况披露发行人核心技术来源、业务演变和发展过程，说明业务发展历史上是否存在侵犯他人知识产权或商业秘密的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明对上述事项进行核查的过程及核查的充分性。

回复：

一、发行人补充披露

（一）与赫斯基专利侵权诉讼纠纷的背景、诉讼请求、诉讼进展，赫斯基撤诉后，发行人涉诉专利的应用情况，相关事项是否仍存在纠纷或潜在纠纷，发行人是否存在侵犯他人知识产权引发的法律风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产与无形资产”之“（二）无形资产情况”补充披露如下：

“5、发行人与赫斯基专利纠纷案件情况

赫斯基曾以公司侵犯其98813946.4号预制坯模制后冷却方法和装置发明专利向广州知识产权法院起诉，详细情况如下：

（1）与赫斯基专利侵权诉讼纠纷的背景、诉讼请求、诉讼进展

在瓶坯智能成型系统中高端以上市场，赫斯基是公司主要竞争对手。

2017年5月2日，赫斯基称公司侵犯其98813946.4号预制坯模制后冷却方法和装置发明专利，未经其许可制造、销售、许诺销售包括注塑系统在内的专用设备，公司正在制造的至少一种型号的注塑系统落入涉案专利的保护范围，要求公司停止侵权行为；销毁库存侵权产品及制造侵权产品的专用工具、模具；删除登载侵权产品的宣传资料；承担诉讼费用。

2017年5月17日，在广州知识产权法院向公司送达应诉材料之前，赫斯基称

需要进一步收集侵权证据，决定撤回上述侵权纠纷案件的起诉。

2017年5月24日，广州知识产权法院作出(2017)粤73民初1295号《民事裁定书》，裁定准许赫斯基撤诉。

（2）涉诉专利的应用情况，相关事项不存在纠纷或潜在纠纷

赫斯基98813946.4号预制坯模制后冷却方法和装置发明专利是对用于冷却模制品的装置的结构改进，所带来的技术效果是提高模制品的冷却效率，从而缩短整个生产周期。根据该专利的说明书摘要，其涉及一种用于注射模制且对诸如预制坯的模制品进行冷却以避免出现结晶的方法和装置。所述装置和方法使用一个用于将模制品从一个模型中取出的可移开的板，该板可包括用于对所述模制品或预制坯的外表面进行冷却的换热装置以及一个用于以一种可控制的方式对所述模制品或预制坯的内表面进行冷却的系统。

结合公司的产品系列和产品结构，涉诉专利可应用于Epioneer系列、Ecosys系列瓶坯智能成型系统取件机器人的制品取出及冷却部分。公司自主研发、设计和制造取件机器人，采用多项可有效缩短成型周期的结构设计并申请专利保护。公司Epioneer系列、Ecosys系列取件机器人的生产制造情况及技术特征如下：

项目	情况描述
功能	①将制品从模具中快速取出； ②水冷、风冷相结合的双重冷却系统，对制品进行多次冷却； ③将制品放入智能视觉检测系统进行检测
公司生产环节	外购机架、吹气固定板、安装座等定制件，根据自主设计结构进行装配
应用核心技术及其先进性表征	应用模外双重冷却技术和快速取出和防损伤输送技术两项核心技术，先进性表征参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“十、发行人技术研发情况”之“（一）发行人主要产品的核心技术情况”
专利申请情况	①模外双重冷却技术：201520829166.4 新型具有瓶坯冷却装置的运输装置；201721731110.0 模具干燥与冷却瓶坯装置和注坯系；201821040588.3 一种模塑制品取出冷却装置
	②快速取出和防损伤输送技术：201611121669.1 一种无损瓶坯的输送装置；201420045138.9 注塑成型用取坯装置；201420045124.7 新型的取坯机械手；201621341051.1 一种吸坯装置；201621342126.8 一种将瓶坯与冷却筒分离的装置；201721731278.1 一种输送机械手及无伤损工件坯料运送线；201820606595.9 一种滑台结构及具有该滑台结构的取坯机械手

公司就取件机器人申请的专利中，应用结构部位或环节与涉诉专利相对应的是专利201420045138.9注塑成型用取坯装置和专利201420045124.7新型的取

坯机械手，其摘要如下：

专利	摘要
注塑成型用取坯装置（201420045138.9）	注塑成型用取坯装置，包括吸坯连接杆以及柔性外套，吸坯连接杆包括位于其前端且用于在取坯时插入瓶坯的瓶口内的插入部、以及连接于插入部后端的连接部，柔性外套位于插入部的外部，且柔性外套与吸坯连接杆的表面共同围成一密闭腔室，吸坯连接杆上设置有一气体通道，该气体通道一端延伸至吸坯连接杆的表面与密闭腔室连通，另一端用于接通外界的气泵，该气泵用于向密闭腔室内充气或对密闭进行抽真空。由于柔性外套能够通过气泵快速切换充气加压或抽真空状态，从而能快速的实现瓶坯的拿起和放下，并且膨胀后的柔性外套与瓶口内壁为面接触，从而能够稳定的拿取瓶坯且瓶坯在被运送过程中不易掉落
新型的取坯机械手（201420045124.7）	新型的取坯机械手，包括，取出装置；机架；导轨；滑动的安装在导轨上的滑台；用于带动滑台沿导轨的长度方向滑动的第一驱动组件；枢接在滑台上的安装板；用于带动安装板在竖直状态和水平状态之间来回转动的第二驱动组件；用于抓取取出装置上的工件坯料的抓取组件，该抓取组件至少包括多个固定在安装板上与工件坯料配合的承接件；冷却组件，该冷却组件包括一送风机构、以及多个与送风机构连通的冷却吹风嘴，该多个冷却吹风嘴安装在安装板上。本实用新型由于采用安装板进行二次取坯，将取坯动作拆分，简化及减轻取出装置，提高取出装置高速运动时的稳定性及减少震动，从而使整个注塑成型过程用时减少

由上可知，公司自主拥有与涉诉专利应用结构部位或环节相对应的专利，掌握生产制造该结构部件的核心技术。

另外，涉诉专利的申请日为1998年7月20日，授权公告日为2005年12月14日，该专利保护期限已于2018年7月届满；根据《中华人民共和国民法总则》第一百八十八条可知，侵犯知识产权的诉讼时效自权利人知道或者应当知道权利受到损害以及义务人之日起三年。自广州知识产权法院裁定准许赫斯基撤诉之日至本招股说明书签署日，赫斯基未再向公司提起过知识产权诉讼，已经超过三年的诉讼时效期限。

综上所述，公司与赫斯基就该事项不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）公司不存在侵犯他人知识产权引发的法律风险

公司建立了完善的知识产权管理体系加以保护研发成果，2018年通过“知识产权管理体系”认证，2019年获得“广东省知识产权示范企业”以及国家知识产权局颁发的“国家知识产权优势企业”称号。公司的专利、软件著作权等知识产权均拥有相应的权利证书。除上述赫斯基已撤诉的专利侵权诉讼之外，公司发展历程中不存在其他知识产权纠纷或潜在纠纷，不存在侵犯他人知识产

权引发的法律风险。”

（二）魏朝是否与原任职单位签署保密协议，是否存在违背竞业禁止条款、违反保密义务情形

发行人已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的有关协议及其履行情况”补充披露如下：

“（二）与原任职单位签订的有关协议及其履行情况

魏朝自2004年1月至2016年5月期间，在赫斯基北京分公司任销售总经理，2016年6月至2017年1月，任因他维思视觉检测系统(上海)有限公司总经理，2017年2月至2018年4月，任公司销售顾问，2018年5月正式入职公司任副总经理。

根据对魏朝的访谈，魏朝在任职赫斯基、因他维思视觉检测系统（上海）有限公司期间未签订竞业禁止协议、保密协议等协议，在其签订的劳动合同中亦不存在限制其到竞业公司任职或投资的约定，赫斯基已知悉魏朝已服务于公司的事实，且未就魏朝违反竞业禁止协议、保密协议、劳动合同等协议向魏朝提起诉讼或仲裁；结合魏朝的访谈和个人卡流水，离职之后未曾收到过赫斯基、因他维思视觉检测系统（上海）有限公司发放的竞业限制补偿金；另外，魏朝就是否存在违背竞业禁止条款、违反保密义务情形等相关事项出具了《承诺函》：

‘1、在赫斯基担任华北区销售经理职务，主要负责华北区销售业务，不属于赫斯基科研人员，不负责、不参与赫斯基相关项目研发；

2、不存在利用本人在赫斯基掌握的信息从事损害赫斯基利益的情形，不存在损害赫斯基商业秘密的情形，不存在劝诱赫斯基的客户、员工背离赫斯基的情形；

3、未同赫斯基签订任何形式的限制本人对外投资、对外任职的协议。从赫斯基离职后，赫斯基未以任何形式支付竞业限制补偿金；

4、截至本承诺出具之日，同赫斯基不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷；

5、如因前述“2”、“3”项所述事宜引致赫斯基同本人、公司的纠纷并给公司造成损失的，本人将承担公司因此遭受的全部损失，保证公司不因此事受

到任何损失。’

公司引入魏朝作为副总经理后，不存在通过魏朝损害赫斯基商业秘密、技术成果，劝诱赫斯基的客户、员工背离赫斯基的情形，赫斯基未曾因客户资源或员工纠纷向公司或魏朝提起过诉讼或仲裁。

综上所述，魏朝未与原任职单位签署保密协议，不存在违背竞业禁止条款、违反保密义务情形的纠纷。”

（三）结合上述情况披露发行人核心技术来源、业务演变和发展过程，说明业务发展历史上是否存在侵犯他人知识产权或商业秘密的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（三）发行人的创新、创造、创意特征以及科技创新与新旧产业融合情况”披露公司的产品发展过程和业务演变过程，详情如下：

“公司深入创新驱动发展战略，依靠创新、创造、创意进行技术创新和产品升级。2002 年成立至今，公司不断开发、应用新技术，打造具有竞争力的产品，推动了包括饮用水、饮料在内的液体包装制造业的改革，传统的食品饮料机械产业得以与智能技术、集成技术等新技术得到深度融合。公司主打产品瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的发展历程可以较好地体现公司创新、创造、创意特征以及科技创新与新旧产业的融合情况。

1、瓶坯智能成型系统领域

公司在十余年的发展历程中，不断进行技术创新、产品革新，拥有一系列具有知识产权的核心技术和以商业秘密形式保护的专有技术，并加以转化、应用，形成具有较强竞争力的产品以及丰富的产品系列。

公司瓶坯智能成型系统的发展历程如下所示：

时间	公司产品	产品特征及技术突破点
2003 年	HYP-24 腔全自动立式瓶坯注塑系统	第一套带有全自动取出装置且具有独立保压装置的系统
2004 年	HYP-32 腔全自动立式瓶坯注塑系统	在 HYP-24 基础上设计更大型的设备并优化，设备可容纳更大腔数的模具，处于国内领先水平
2005 年	HYW-32（卧式，第二代）	全新的卧式注坯系统，注射系统及取出系统均为全新设计，缩短了产品的生产周期，卧式注坯系统代表了设备大型化、提高生产效率的技术方向

时间	公司产品	产品特征及技术突破点
	HYW-48A/B（卧式，第三代）	革新式的全新的卧式注坯系统，采用塑化，注射两级机构完全独立的结构设计。配有液压储能装置，提高了注射速度、注射压力、节省周期。取出装置采用两轴机械手，并设有三工位的模后冷却功能。可以满足出快速取出、冷却并卸下产品的要求。系统引入了产品输送带，可以将取出并冷却的产品进行现场装箱
2007 年	HYW-72A/B（卧式，第三代）	第三代 HYW-48A/B 系统的升级版，可容纳更多模腔数的模具，具有更高的生产效率
2008 年	HYW-96A/B（卧式，第三代）	第三代机系统的最终升级版，可容纳更多模腔数的模具，进一步提高了生产效率
	HY-D72	第四代高速卧式注坯系统，在三代机基础上进行升级。升级蓄能装置，极大的提升了各种动作速度，产品生产周期得到了极大的压缩。机铰式锁模机构经过专业的软件进行模拟并优化，实现了速度和锁模受力状态达到最佳状态。取出装置采用了大间距双导轨设计，驱动采用国际进口品牌，具有快速、平稳、精准的性能特点
2009 年	HY-CAP48	国内领先的高速全自动注盖系统，采用了单缸熔胶注射一体设计，具有快速、稳定、节能的性能特点
2012 年	第五代 EcoSys 系列 E228-Q085/E308-Q100/E408-Q120/E408-Q140	高效、节能的注塑系统。锁模部分经过力学优化及动作速度优化，设计出具有足够强度而又减轻了重量。取出装置的取件机器人进行集成设计，达到减重的同时增加系统刚性。针对外观要求较高的产品，研发了特殊的取坯冷却装置。输送装置也研发了带冷却功能。整套设备采用了模块化设计，使设备具有多种配置组合，增加设备选型灵活性
2013 年	Epioneer 系列 H096-J120/H096-J140	采用行业内先进的大吨位直压锁模技术，该技术具有快速锁模，锁模精度高，平行度可以自调节；低压护模灵敏度高。直压式锁模，模具受力均匀，可以降低模具刚性要求。注射单元主要部件均采用进口的高端产品，升级的储能装置能提供更充足的动力。取出装置采用三轴四工位具有模后冷却功能取件机器人，取出轴采用双驱伺服控制，取出板进行轻量化设计并进行振动频率优化设计。加入断电安全保护系统。增加冷却循环回路，减少能源消耗
2015 年	F250-K120	专用于生产五加仑桶装水的大瓶坯注塑系统，开模距离达到 1,100mm、顶出行程达到 400mm。取出装置为两轴取件机器人，加入到可根据模具厚度调整取出装置的结构。可以安装 6 腔模具
2016 年	Epioneer 系列 H144-J140	搭配大腔数模具的直压锁模注塑系统，通常安装 144 腔模具。设备更大型化，单位产量更高
	EcoSys-280	专用于生产五加仑桶装水的多模腔高速大瓶坯注塑系统，可安装 18 腔模具
2017 年	Epioneer 系列 H500-J140	H144-J140 的改进型设备，提升了设备的稳定性与易维护性，升级了控制系统
2018 年	Econ 系列 Econ330/Econ220/Econ180	小型瓶坯成型装备市场的高性价比注塑系统
2019 年	Epioneer 系列 H560-J140（2019）	搭配大腔数模具的直压锁模注塑系统，可以安装 176 腔模具。摆转机构由更具节能和高效率伺服电机摆转来替代原来的液压摆转，动力源由液压伺服控制改为伺服电机控制，塑化量提升、生产效率进一步提升

2、瓶坯模具领域

自公司成立以来，在热流道瓶坯模具设计方面保持了持续不断的研究和技术积累，热流道瓶坯模具设计复杂，加工难度大，尤其随着模具腔数的增加，技术壁垒也更高。公司自主研发的高腔数模具热流道平衡技术、模具高效填充技术等核心技术，已成功应用至公司的瓶坯模具产品，形成了公司产品的竞争优势。

公司瓶坯模具的发展历程如下所示：

时间	公司产品	产品特征及技术突破点
2002 年	16 腔针点式热流道 PET 瓶坯模具	瓶坯存在长浇口，需要增加水口剪切工序； 模具采用单锥锁紧结构； 热流道单层简单的对称式结构
2003 年	24 腔气动针阀热流道模具	创新开发短浇口结构； 热流道开始研发气动针阀热流道
2004 年	32 腔气动针阀热流道模具	模具采用双锥锁紧结构； 热流道开始应用气动针阀热流道
2005-2007 年	48 腔、72 腔气动针阀热流道模具	模具的模芯与型芯座采用可拆卸式结构； 模具的结构增加末端主动排气系统； 模腔由整体式开发为 2 片式结构； 模具的顶出采用曲线导向结构； 建立模外冷却的水冷系统； 热流道采用双层结构热流道，实现分胶平衡； 热流道采用刚性过盈密封系统实现塑料密封
2008-2012 年	96-128 腔气动针阀热流道模具	模具增加气动辅助脱模系统； 模具增加辅助顶出系统； 模腔由整体式开发为 3 片式结构； 建立模外冷却的水冷系统与风冷系统； 热流道采用三层结构热流道，实现自然平衡； 热流道采用弹性随型密封系统实现流道密封
2016 年	144 腔气动针阀热流道模具	建立模外冷却的水冷系统与升级版风冷系统；零件的涂层技术成熟应用
2019 年	176 腔气动针阀热流道模具	研发模具气辅清洗模具技术； 目前已成功研制，尚未对外销售，可连线产能在 95,000 支以上/小时的国际领先吹灌旋设备

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十、发行人技术研发情况”之“（一）发行人主要产品的核心技术情况”补充披露如下：

“公司自2002年成立以来即从事瓶坯成型装备的设计、研发、制造与销售，2003年开发第一套带有全自动取出装置且具有独立保压装置的24腔立式瓶坯注塑系统，到2019年实现了144腔瓶坯智能成型系统的规模量产和176腔瓶坯智能成型系统的成功试制，成功进入今麦郎、益海嘉里、娃哈哈、雀巢、达利、润田等知名厂商的供应商体系。公司在十余年的发展历程中深耕主业，主营业务、

主要产品未发生重大变化，在吸收消化国内外先进技术的基础上，通过持续的技术投入**不断地进行技术提升和产品升级，**取得了大量技术创新成果，并有效地应用于公司的产品中，公司**主要产品的性能、效率指标处于行业领先水平，**产品集中体现了公司创新及转化能力。

公司核心技术来源于持续不断的技术研发和经营过程中的经验积累，业务发展历史上不存在侵犯他人知识产权或商业秘密的情形。核心技术具体情况如下：

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	应用产品及结构	主要应用产品系列
1	双螺纹波形螺杆塑化技术	大批量生产	自主研发	201721231050.6 一种注塑机用混炼器 201721231071.8 一种注塑机用混炼器	注射结构	Ecosys 系列、Epioneer 系列
2	分流式两级流道注射技术	大批量生产	自主研发	201010215846.9 射出成型机分流式二级注射流道装置	注射结构	Ecosys 系列、Epioneer 系列
3	模具高效填充技术	大批量生产	自主研发	201020140161.8 一种注塑机的独立保压/抽胶结构 201621139026.5 一种注塑模具	瓶坯模具	Epioneer 系列
4	大吨位直压锁模技术	大批量生产	自主研发	201510846624.X 运动构件防过冲控制装置 201120077238.6 射出成型机模板 201721231210.7 一种注塑机用加强筋头板 201821027917.0 一种位移测量装置	锁模结构	Epioneer 系列
5	高速运行下的模具安全保护技术	大批量生产	自主研发	版权：HYPET 注坯机开合模智能运动控制系统 V1.0 Econ 注坯机智能控制系统 V1.0 全自动注坯机控制系统 V2.0	瓶坯模具	Econ 系列、Ecosys 系列、Epioneer 系列
6	高腔数模具热流道平衡技术	大批量生产	自主研发	商业秘密	瓶坯模具	72 腔以上热流道模具、Epioneer 系列
7	高效节能的液压驱动技术	大批量生产	自主研发	201010592441.7 液压缸背压及快速泄压控制装置	液压驱动系统	Ecosys 系列、Epioneer 系列
8	模外双重冷却技术	大批量生产	自主研发	201520829166.4 新型具有瓶坯冷却装置的运输装置 201721731110.0 模具干燥与冷	取件机器人	Ecosys 系列、Epioneer 系列

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	应用产品及结构	主要应用产品系列
				却瓶坯装置和注坯系统 201821040588.3 一种模塑制品取出冷却装置		
9	快速取出和防损伤输送技术	大批量生产	自主研发	201611121669.1 一种无损瓶坯的输送装置 201420045138.9 注塑成型用取坯装置 201420045124.7 新型的取坯机械手 201621341051.1 一种吸坯装置 201621342126.8 一种将瓶坯与冷却筒分离的装置 201721731278.1 一种输送机械手及无伤损工件坯料运送线 201820606595.9 一种滑台结构及具有该滑台结构的取坯机械手	取件机器人和自动装箱单元	Ecosys 系列、Epioneer 系列
10	高效稳定的智能控制技术	大批量生产	自主研发	2015SR271952 全自动注坯机控制系统 2018SR006041 全自动注坯机控制系统 2018SR1016652 HYPET 三轴取坯机械手控制系统 2019SR0539519 HYPET 注坯机开合模智能运动控制系统	集成控制软件	Ecosys 系列、Epioneer 系列
11	流体检测技术	小批量生产	自主研发	201721709403.9 一种拍摄设备	视觉检测系统	灯检机（EB300）、灯检机（DW200）
12	多层阻隔技术	试生产	自主研发	201610551675.4 一种喷嘴结构 201610551821.3 一种热流道模具 201610547915.3 一种具有双层流道的热流道模具	瓶坯模具	试产阶段
13	叠模技术	试生产	自主研发	商业秘密	瓶盖模具、提环模具	试产阶段

”

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师已执行充分的核查程序：

1、查阅发行人与赫斯基专利诉讼的相关资料，登录国家知识产权局中国及欧美多国专利审查信息查询平台查询检索涉诉专利情况；

2、问询发行人研发人员，了解涉诉专利可能在发行人产品中应用的结构部件，发行人设计制造该结构部件时采用的技术以及该项技术是否具有先进性、是否拥有知识产权保护；

3、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站查询魏朝的原单位是否曾就其违反竞业禁止协议、保密协议等协议的约定向魏朝提起诉讼或仲裁；

4、问询发行人高管有关知识产权保护体系建设工作情况，查阅发行人知识产权权属证书及获得的荣誉证书；

5、对魏朝进行访谈，了解其在原单位的任职情况及签署协议情况，取得魏朝的个人卡流水以及出具的《承诺函》；

6、分析报告期内公司主要客户和员工新增情况，核查是否存在由魏朝引入的情况；

7、问询发行人实际控制人包贺林以及部分研发人员，了解发行人业务演变过程及核心技术来源过程；

8、对发行人实际控制人包贺林进行访谈，了解发行人报告期内的诉讼或仲裁案件情况；

9、取得广州市人民增城区人民法院、广州市增城区人民检查院出具的证明；

10、登录裁判文书网等网站对发行人是否存在知识产权侵权案件进行查询，网络检索发行人是否存在侵犯他人知识产权情况；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、赫斯基诉发行人专利侵权相关事项不存在纠纷或潜在纠纷，发行人不存在侵犯他人知识产权引发的法律风险；

2、魏朝未与原任职单位签署保密协议，不存在违背竞业禁止条款、违反保密义务情形的纠纷；

3、发行人业务发展历史上不存在侵犯他人知识产权或商业秘密的情形。

问题 5：关于控股股东、实际控制人

发行人控股股东、实际控制人为包贺林、温世旭。二人分别直接持有发行人38.1036%、38.1036%股权，并通过葆莱投资和旭扬投资分别间接持有发行人9.5259%、9.5259%股权。申报材料显示，包贺林、温世旭于 2018 年 1 月 1 日签订《一致行动协议》，并于 2020 年 5 月 27 日重新签署《一致行动协议》。

请发行人：

（1）结合《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定，披露认定包贺林、温世旭共同控制的合规性；

（2）补充披露包贺林、温世旭签署《一致行动协议》的相关情况，包括但不限于协议签署背景、主要内容、协议期限、共同实际控制人就同一事项的表决存在异议的处理方法、共同实际控制人之间存在纠纷或争议的解决方法、两次《一致行动协议》签署的背景、原因及异同；

（3）补充披露葆莱投资、旭扬投资是否为《公司法》规定的一人有限责任公司，包贺林、温世旭分别于 2016 年 9 月通过葆莱投资、旭扬投资间接持有发行人股份的背景、原因，葆莱投资、旭扬投资的股权结构是否真实、完整，是否存在为他人代持发行人股份的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。请保荐人说明对葆莱投资、旭扬投资出资真实性的核查方法及核查结论。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定，披露认定包贺林、温世旭共同控制的合规性

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“八、发行人主要股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东及实际控制人情况”中补充披露如下内容：

“1、认定包贺林、温世旭共同控制的合规性

公司认定包贺林、温世旭为发行人共同实际控制人符合《证券期货法律适用意见第1号》第三条之规定，具体如下：

（1）每人都必须直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权

自报告期初至2017年6月20日，包贺林、温世旭通过直接持股及间接持股的方式各合计持有发行人50%的股份。自2017年6月20日至今，包贺林、温世旭通过直接持股及间接持股的方式各合计持有发行人47.6295%的股份。

鉴于上述情况，认定包贺林、温世旭为发行人共同实际控制人符合《证券期货法律适用意见第1号》第三条主张多人共同拥有公司控制权时“每人都必须直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权”的规定。

（2）发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作

根据《公司法》《公司章程》的规定，发行人建立了股东大会、董事会、监事会、经理层等健全的组织机构。

发行人创立大会审议通过了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等制度。发行人2019年年度股东大会对《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等制度进行了修订。发行人具备健全的内部控制制度。

自设立以来，发行人历次股东大会、董事会、监事会的召集、召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。包贺林、温世旭在发行人历次董事会、股东大会上的表决意见均一致。

综上所述，发行人治理结构健全、运行良好，包贺林、温世旭共同控制发行人不影响发行人规范运作，认定包贺林、温世旭为发行人共同实际控制人符合《证券期货法律适用意见第1号》第三条主张多人共同拥有公司控制权时“发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作”的规定。

（3）多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，该情况在最近3年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，

共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更

2018年1月1日、2020年5月27日，包贺林、温世旭签订了《一致行动协议》。前述《一致行动协议》就双方在发行人股东大会、董事会上行使董事、股东权利时保持一致作出了约定，合法、有效，权利义务清晰、责任明确。

根据《一致行动协议》，双方确认，自2017年1月至《一致行动协议》签订日，双方在行使发行人董事会、股东(大)会提案权、表决权等权利时，均保持一致。根据《一致行动协议》的约定，《一致行动协议》的有效期自双方签字之日起至发行人首次公开发行股票并上市满三年之日止，有效期满后，双方如无异议，自动延期三年。

综上所述，包贺林、温世旭通过《一致行动协议》就双方对发行人的共同控制进行了约定，该约定合法、有效。根据《一致行动协议》的约定，包贺林、温世旭对发行人的共同控制在最近3年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更。认定包贺林、温世旭为发行人共同实际控制人符合《证券期货法律适用意见第1号》第三条主张多人共同拥有公司控制权时“多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，该情况在最近3年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更”的规定。

因此，公司认定包贺林、温世旭为共同的控股股东及实际控制人。符合《证券期货法律适用意见第1号》的规定，具有合规性。”

（二）补充披露包贺林、温世旭签署《一致行动协议》的相关情况，包括但不限于协议签署背景、主要内容、协议期限、共同实际控制人就同一事项的表决存在异议的处理方法、共同实际控制人之间存在纠纷或争议的解决方法、两次《一致行动协议》签署的背景、原因及异同

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“八、发行人主要股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东及实际控制人情况”中补充披露如下内容：

“2、《一致行动协议》签署情况

（1）协议签署背景

截至《一致行动协议》签署之日，包贺林、温世旭通过直接及间接方式分别合计持有发行人47.6295%的股份，包贺林、温世旭合计持有发行人超过95%的股份，对发行人股东大会具有重大影响。包贺林任发行人董事长、温世旭任发行人董事、总经理，包贺林、温世旭对发行人董事会及生产经营具有重大影响。为保障双方共同控制发行人的稳定性、持续性，促进发行人长期稳定发展，提高发行人的经营决策效率，增强投资者对发行人未来发展的信心，包贺林、温世旭签订了《一致行动协议》。

（2）《一致行动协议》的主要内容、协议期限、共同实际控制人就同一事项的表决存在异议的处理方法、共同实际控制人之间存在纠纷或争议的解决方法

包贺林、温世旭于2020年5月27日签订的《一致行动协议》，其主要内容如下：

序号	事项	主要内容
1	总体目标	第二条:双方在担任公司董事或作为公司股东(直接股东或间接股东)期间，在董事会或股东大会提案、表决中，对每一议案统一投出赞成票、反对票或弃权票，保持一致意见、一致表决、一致行动。
2	提案权	第三条:一方需向董事会或股东大会提出议案时，应当提前告知本协议另一方并事先就议案内容与另一方进行充分的沟通和协商,如果另一方对议案内容有异议，在不违反法律、法规、规范性文件以及公司章程规定的前提下,双方均应当做出适当让步,对议案内容进行修改,直至双方共同认可议案的内容后,再向董事会或股东大会提出相关议案。
3	表决权及共同实际控制人就同一事项的表决存在异议的处理方法	第四条:双方应当在发行人股东大会或董事会会议召开前先行就股东大会或董事会拟审议议案进行协商,确定一致意见并在股东大会或董事会会议中按照事先协商一致的意见行使股东权利，执行一致行动。 第五条:如出现其他方提交的提案且双方无法达成一致意见的情形，在董事会会议、股东大会会议上对该等提案进行表决时，双方将均投反对票。
4	协议期限	第八条:协议自双方签字之日起正式生效。协议的有效期自协议生效之日起至发行人首次公开发行股票并上市满三年之日止。有效期满后，双方如无异议，自动延期三年。
5	共同实际控制人之间纠纷解决方法	第七条:因协议的签订、效力、履行等发生的争议，协商解决不成的，任何一方可将争议提交协议签订地法院诉讼解决。

3、两次《一致行动协议》签署的背景、原因及异同

包贺林、温世旭分别于2018年1月1日和2020年5月27日签订两份《一致行动协议》，该两份《一致行动协议》签订的背景、原因及异同如下：

序号	事项	内容
1	背景	两次签订《一致行动协议》的背景相同，均是为了保障双方共同控制发行人的稳定性、持续性，促进发行人长期稳定发展，提高发行人的经营决策效率，增强投资者对发行人未来发展的信心。
2	原因	包贺林、温世旭于 2020 年 5 月 27 日重新签订《一致行动协议》的原因系为了进一步保证共同控制权的稳定性，对双方于 2018 年 1 月 1 日签订的《一致行动协议》中第五条的部分内容进行修改。
3	异同	包贺林、温世旭于 2020 年 5 月 27 日签订《一致行动协议》对双方于 2018 年 1 月 1 日签订的《一致行动协议》的第五条进行了修改，其他条款未发生变动。对第五条的修改如下： 修改前： 第五条：对于拟提交股东大会或董事会审议的议案，若双方未达成一致意见的，任何一方不得将议案提交股东大会或董事会审议。如出现其他方提交的提案且双方无法达成一致意见的情形，在董事会会议、股东大会会议上对该等提案进行表决时，双方将均投弃权票。 修改后： 第五条：对于拟提交股东大会或董事会审议的议案，若双方未达成一致意见的，任何一方不得将议案提交股东大会或董事会审议。如出现其他方提交的提案且双方无法达成一致意见的情形，在董事会会议、股东大会会议上对该等提案进行表决时，双方将均投反对票。

除上述对2018年1月1日签订的《一致行动协议》中第五条的部分内容进行修改外，两次签订的《一致行动协议》其余内容一致。”

（三）补充披露葆莱投资、旭扬投资是否为《公司法》规定的一人有限责任公司，包贺林、温世旭分别于 2016 年 9 月通过葆莱投资、旭扬投资间接持有发行人股份的背景、原因，葆莱投资、旭扬投资的股权结构是否真实、完整，是否存在为他人代持发行人股份的情形

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“八、发行人主要股东及实际控制人情况”之“（三）持有 5%以上股份股东情况”中补充披露如下内容：

“3、葆莱投资、旭扬投资公司性质及持股原因

（1）公司性质

包贺林为葆莱投资唯一股东，持有葆莱投资100%的股权；温世旭为旭扬投资唯一股东，持有旭扬投资100%的股权。葆莱投资、旭扬投资均只有一个自然人股东，符合《公司法》第五十七条第二款关于一人有限责任公司为“只有一个自然人股东或者一个法人股东的有限责任公司”的规定。葆莱投资、旭扬投资属于一人有限责任公司。

（2）持股背景及原因

2016年9月，发行人召开股东会作出决议，同意包贺林、温世旭分别将其持有发行人10%的股权转让给葆莱投资、旭扬投资。本次股权转让完成后，发行人的股东由包贺林、温世旭变更为包贺林、温世旭、葆莱投资、旭扬投资。因此，本次股权转让的实质是包贺林、温世旭将其持有发行人部分股权的持股方式由直接持股变更为间接持股。

包贺林、温世旭将其持有发行人部分股权的持股方式由直接持股变更为间接持股的背景是发行人有意筹划在中国境内公开发行股票并上市，基于优化公司股权架构的考虑，进行了上述持股方式的变更。葆莱投资、旭扬投资的股权结构真实、完整，不存在为他人代持发行人股份的情形。”

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第 1 号》的相关规定，分析认定包贺林、温世旭共同控制的合规性；

2、取得包贺林、温世旭签署的《一致行动协议》，了解协议签署背景、主要内容、协议期限、共同实际控制人就同一事项的表决存在异议的处理方法、共同实际控制人之间存在纠纷或争议的解决方法，分析两次签订《一致行动协议》的原因及异同点；

3、访谈实际控制人包贺林、温世旭，了解葆莱投资、旭扬投资间接持有发行人股份的背景、原因；

4、取得葆莱投资、旭扬投资的工商资料，了解葆莱投资、旭扬投资的股权结构及公司性质。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、自 2017 年 1 月 1 日至今，包贺林、温世旭均通过直接及间接方式持有发行人股份；发行人建立了股东大会、董事会、监事会、经理层等健全的组织机构，治理结构健全、运行良好，包贺林、温世旭共同控制发行人不影响发行人规范运

作；根据《一致行动协议》，自 2017 年 1 月至《一致行动协议》签订日，包贺林、温世旭在行使发行人董事会、股东（大）会提案权、表决权等权利时，均保持一致。根据《一致行动协议》的约定，《一致行动协议》的有效期自双方签字之日起至发行人首次公开发行股票并上市满三年之日止，有效期满后，双方如无异议，自动延期三年。因此认定包贺林、温世旭共同控制符合《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定，具有合规性；

2、为保障包贺林、温世旭共同控制发行人的稳定性、持续性，促进发行人长期稳定发展，提高发行人的经营决策效率，增强投资者对发行人未来发展的信心，包贺林、温世旭签订了《一致行动协议》，并对于 2020 年 5 月 27 日对相关内容进行修改，具有合理性。《一致行动协议》对主要内容、协议期限、共同实际控制人就同一事项的表决存在异议的处理方法、共同实际控制人之间存在纠纷或争议的解决方法进行了约定，能够保证发行人控制权的稳定性；

3、根据工商资料，包贺林、温世旭分别持有葆莱投资、旭扬投资 100%股权，均为《公司法》规定的一人有限责任公司，葆莱投资、旭扬投资的股权结构真实、完整；基于优化公司股权架构的考虑，包贺林、温世旭分别将其持有发行人的部分股权转让给葆莱投资、旭扬投资，不存在为他人代持发行人股份的情形。

三、保荐人说明

请保荐人说明对葆莱投资、旭扬投资出资真实性的核查方法及核查结论。

（一）核查方法

保荐人对葆莱投资、旭扬投资出资真实性执行了如下核查程序：

1、访谈实际控制人包贺林、温世旭，了解葆莱投资、旭扬投资间接持有发行人股份的背景、原因；

2、取得了发行人关于本次股权转让的《股东会决议》，葆莱投资、旭扬投资关于本次受让发行人股份的《股东决定》，实际控制人与葆莱投资、旭扬投资之间的转让协议，了解本次股权转让程序的合规性；

3、取得了葆莱投资、旭扬投资受让本次股权的支付凭证，分析本次股权受让的真实性；

4、葆莱投资、旭扬投资财务报表、股东出资凭证、已开立银行账户对账单；

5、取得了实际控制人包贺林、温世旭、葆莱投资、旭扬投资的银行流水以及实际控制人包贺林、温世旭分别投资葆莱投资、旭扬投资的出资凭证，了解包贺林、温世旭投资葆莱投资、旭扬投资的真实性及本次股权转让资金支付情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为葆莱投资、旭扬投资出资真实。

问题 6：关于股权激励

申报材料显示，公司就股权激励于 2017 年确认了股份支付 519.93 万元，2018 年确认了股份支付 424.74 万元。2018 年确认股份支付费用原因系六安宝创引进黄秀珍，相关事项有利于提升瓶坯制品的质量和品质，维护客户资源。黄秀珍未在发行人任职。

请发行人补充披露：

（1）黄秀珍基本情况，其未在发行人任职对发行人业务产生影响力的方式，并结合引进黄秀珍后其对六安宝创业务的贡献、生产商品质量控制情况、六安宝创客户与黄秀珍的具体关联等披露引进黄秀珍“有利于提升瓶坯制品的质量和品质，维护客户资源”的具体表现形式，是否存在为发行人客户、供应商等相关利益方代持股份情形；

（2）结合上述因素及《企业会计准则第 11 号——股份支付》的具体规定，逐项论述并披露 2018 年股份支付费用确认的合理性、合规性，子公司确认股份支付费用的具体会计处理及合规性；

（3）员工持股平台葆创投资的历史股权变动情况，是否存在股份转让或非员工入股/退出的情形，以 15.56 元/股认购发行人股份的定价依据及定价公允性，股份支付费用确定的合规性。

请保荐人就上述事项发表明确意见并说明对员工出资葆创投资的资金来源的核查过程及核查结论。

请保荐人、发行人律师参照《审核问答》相关内容，对员工持股平台的设立

背景、具体人员构成、价格公允性、章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查，并就员工持股计划实施是否合法合规，是否存在损害发行人利益的情形发表明确意见。

请申报会计师就上述（2）、（3）项发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）黄秀珍基本情况，其未在发行人任职对发行人业务产生影响力的方式，并结合引进黄秀珍后其对六安宝创业务的贡献、生产商品质量控制情况、六安宝创客户与黄秀珍的具体关联等披露引进黄秀珍“有利于提升瓶坯制品的质量和品质，维护客户资源”的具体表现形式，是否存在为发行人客户、供应商等相关利益方代持股份情形

发行人已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）股权激励及相关安排”之“2、六安宝创”补充披露如下：

“2018年6月12日，六安宝创通过股东会决议，同意华研精机将其持有的11.8%股权作价59万元转让给黄秀珍。黄秀珍**在2006年至2018年期间任职于深圳市西满实业有限公司（以下简称“深圳西满”），从事下属子公司瓶**坯生产检验方面的技术工作，质量把控经验**丰富，直接与下游客户对接，**熟悉瓶坯品质控制的相关制度和流程，**拥有多年行业内工作经验；2015年至2017年期间，黄秀珍调任至六安市西满新材料有限公司（以下简称“六安西满”，为深圳西满子公司），该公司主要为华润怡宝饮料（六安）有限公司提供瓶坯加工服务，黄秀珍负责其中的瓶坯质控工作。黄秀珍现无对外任职，除了持有六安宝创股权之外不存在其他对外投资。**

六安宝创引进黄秀珍有利于提升瓶坯制品的质量和品质，维护客户资源。因此，六安宝创对黄秀珍进行了股权激励，本次股权转让后，六安宝创的股权结构为华研精机持股 73.20%、曾庆华持股 15%、黄秀珍持股 11.80%。**公司及实际控制人与黄秀珍之间不存在关联关系及其他特殊利益安排，黄秀珍与公司客户、供应商不存在关联关系及其他特殊利益安排。本次股权转让相关款项已经支付，**

股权转让真实，不存在股权代持情形。”

发行人已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（二）股权激励对公司的影响”之“1、股权激励对公司经营情况的影响”补充披露如下：

“②黄秀珍

六安宝创通过引进新股东黄秀珍，**对经营情况的影响如下：**

A、黄秀珍曾于2015年至2017年期间调任至六安西满，负责其中的瓶坯质控工作，参与建设六安西满的质量控制体系工作；2017年1月，六安宝创成立，承接了六安西满为怡宝提供瓶坯加工的业务及其工作人员等，并延续了六安西满原有的质控体系，引入黄秀珍可继续发挥其在已建立质控体系中的作用；

B、六安宝创主要为单一客户怡宝提供瓶坯加工服务，由于怡宝所处食品饮料行业对塑料瓶包装安全性及技术要求十分严格，因此对供应商产品的质量控制、稳定性要求较高。黄秀珍通过提供问题咨询及解决方案的方式，利用其十余年的品控经验及技术积累，为六安宝创瓶坯质量相关问题给予指导意见，提升六安宝创的瓶坯质量，进而提升客户的使用感受和满意程度，促进六安宝创与客户关系的良性互动以及业务的可持续发展。六安宝创曾在客户举办的供应商评比活动中多次取得第一的优秀成绩；报告期内业绩指标亦呈现向好趋势，营业收入分别为2,002.83万元、2,376.64万元、2,477.86万元和1,031.26万元；净利润分别为301.85万元、489.17万元、597.89万元和198.72万元，体现了六安宝创与客户之间的良好合作关系；

C、黄秀珍在深圳西满工作十余年，多年工作期间直接与怡宝对接、根据其要求开展瓶坯质检工作，熟悉其相关的质控工作流程及制度，对六安宝创维护怡宝这一主要客户资源起到积极推动作用。”

（二）结合上述因素及《企业会计准则第 11 号——股份支付》的具体规定，逐项论述并披露 2018 年股份支付费用确认的合理性、合规性，子公司确认股份支付费用的具体会计处理及合规性

发行人已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（四）股份支付费用

的会计处理”补充披露如下：

“《企业会计准则第11号——股份支付》第一章第二条规定：股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易。二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易。

报告期内，公司共进行两次股份支付费用的会计处理，详情如下：”

发行人在“（四）股份支付费用的会计处理”之“2、六安宝创”补充披露如下：

“公司向黄秀珍转让六安宝创**11.80%的**股权，股权转让款为590,000.00元；按照六安宝创公司截至2018年6月30日净资产的评估价值**40,994,511.00元**，计算出黄秀珍持有六安宝创股权部分的公允价值为4,837,352.30元**。公司以较低的价格向黄秀珍转让股权，系为了提升六安宝创品控管理水平和瓶坯制品的质量、维护客户资源，属于企业为获取其他方提供服务而授予权益工具的交易，符合股份支付的确认条件。因此，**以股权公允价值减去黄秀珍的实际出资额后的差额一次性确认股份支付费用4,247,352.30元，计入非经常性损益，**符合企业会计准则的相关规定**。”

（三）员工持股平台葆创投资的历史股权变动情况，是否存在股份转让或非员工入股/退出的情形，以15.56元/股认购发行人股份的定价依据及定价公允性，股份支付费用确定的合规性

发行人已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（四）股份支付费用的会计处理”之“1、华研精机”补充披露如下：

“员工持股平台葆创投资按照增资入股时最近一年的每股净资产，**即2016年末净资产，扣减拟分红金额后**为定价依据向发行人增资入股，认购价格为7,743,671.00元，每1元注册资本对应的认购价值为15.56元人民币，**具体的计算过程如下：**

项目	序号	金额

2016年公司净资产（万元）	A	20,559.05
拟分红金额（万元）	B	5,000.00
持股平台增资前公司净资产（万元）	C=A-B	15,559.05
持股平台增资前注册资本（万元）	D	1,000.00
每股净资产（元）	E=C/D	15.56

2017年6月26日，公司的员工持股平台葆创投资对公司出资7,743,671.00元，其中计入实收资本497,696.00元，计入资本公积7,245,975.00元，持股比例为4.7410%。按照公司截至2017年6月30日净资产的评估价值273,000,000.00元，计算出葆创投资持有本公司股权部分的公允价值为12,942,932.87元，以股权公允价值减去员工的实际出资额后的差额一次性确定股份支付费用5,199,261.87元，计入非经常性损益，符合企业会计准则的相关规定。”

发行人已在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）股权激励及相关安排”之“1、华研精机”补充披露如下：

“员工持股平台葆创投资成立于2017年6月7日，出资额为200万元，成立时共有普通合伙人葆康投资和37位有限合伙人，37位有限合伙人均为公司员工；2017年7月，葆创投资出资额增加至784.9970万元。葆创投资历史上曾发生的出资份额变动情形如下：

序号	时间	转让出资份额	转让出资份额比例	转让方	受让方
1	2017 年 7 月	10.1652 万元	5.08%	姚德喜	李敏怡
2	2017 年 7 月	2.0330 万元	1.02%	周凤恒	李敏怡
3	2017 年 7 月	5.0826 万元	2.54%	朱德欠	李敏怡
4	2018 年 12 月	59.8521 万元	7.62%	李敏怡	魏朝

注：姚德喜、周凤恒、朱德欠转让其出资份额时尚未实缴出资份额，三人分别于 2018 年 3 月、2018 年 7 月、2018 年 10 月离职；魏朝于 2018 年 5 月入职。

员工持股平台葆创投资存在仅限于员工内部的出资份额转让情形，不存在非员工入股/退出的情形。”

二、保荐人核查意见和说明

请保荐人就上述事项发表明确意见并说明对员工出资葆创投资的资金来源的核查过程及核查结论

（一）核查程序

保荐人履行了以下核查程序：

1、对黄秀珍进行访谈，了解其任职基本情况及受让六安宝创部分股权的原因背景；

2、取得六安宝创产品质量相关的文件；

3、查阅员工持股平台葆创投资的工商档案和《合伙协议》《合伙协议补充协议》等；

4、查阅发行人对员工持股平台实施股权激励相关的审计报告、资产评估报告、出资凭证等；对照企业会计准则，复核股份支付会计处理的合理性和合规性；

5、对员工持股平台认购价格重新计算并与账面核对无误；

6、查阅发行人实施股权激励时的股东会决议资料；

7、查阅发行人员工花名册，以及员工持股平台合伙人与发行人签订的劳动合同（退休返聘合同）、葆创投资各合伙人简历。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、黄秀珍对六安宝创质量控制体系工作、瓶坯产品质量控制工作、维护客户资源起到积极的促进作用；

2、黄秀珍与公司客户、供应商不存在其他特殊利益安排，不存在股权代持情形；

3、2018 年股份支付费用确认合理、合规；

4、葆创投资历史上曾发生仅限于员工内部的出资份额转让情形，不存在非员工入股/退出的情形；

5、葆创投资按照增资入股时最近一年的每股净资产扣减拟分红金额后为定价依据向发行人增资入股，以员工持股平台持有股权的公允价值减去员工的实际出资额后的差额一次性确定股份支付费用，符合企业会计准则的相关规定。

（三）保荐人说明

1、对员工出资葆创投资的资金来源的核查程序

针对员工出资葆创投资的资金来源，保荐人履行了以下核查程序：

（1）取得员工用于出资的银行水单；

（2）对员工进行访谈，了解其出资来源并取得其承诺；

（3）对发行人董事、监事、高级管理人员的个人卡进行了核查，对其中可能涉及员工葆创投资出资的情况进行了问询。

2、对员工出资葆创投资的资金来源的核查结论

经核查，保荐人认为：发行人员工对葆创投资的出资来源于自有资金或者自筹资金。

三、保荐人、发行人律师核查意见

请保荐人、发行人律师参照《审核问答》相关内容，对员工持股平台的设立背景、具体人员构成、价格公允性、章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查，并就员工持股计划实施是否合法合规，是否存在损害发行人利益的情形发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅员工持股平台葆创投资的工商档案和《合伙协议》《合伙协议补充协议》等；

2、对发行人副总经理、财务总监、董事会秘书李敏怡进行访谈，了解员工持股平台的人员选取标准等；

3、查阅发行人对员工持股平台实施股权激励相关的资产评估报告、出资凭证等；

4、对员工持股平台的合伙人进行访谈，了解出资来源、是否存在代持情形、关联关系等情况；

5、取得员工持股平台及各合伙人出具有股权减持承诺；

6、取得葆创投资出具的其不属于私募投资基金及私募投资基金管理人的声明；

7、查阅员工持股平台合伙人与发行人签订的劳动合同（退休返聘合同）、葆创投资各合伙人简历。

（二）核查情况

1、员工持股平台的设立背景、具体人员构成

参见招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）股权激励及相关安排”之“1、华研精机”。

2、认股价格公允性

葆创投资通过增资的方式入股发行人，成为发行人股东。葆创投资增资发行人的价格为15.56元每一注册资本，公允性分析参见本题“一、发行人补充披露”之“（三）以15.56元/股认购发行人股份的定价依据及定价公允性……”。

3、章程或协议约定情况

葆创投资《合伙协议》《合伙协议补充协议》对合伙企业的利润分配、亏损分担，合伙事务执行、合伙事务决议、合伙人入股、合伙人退伙、争议解决、合伙人资格、合伙人股份锁定等事宜进行了约定，具体如下：

序号	协议	事项	主要内容
1	《合伙协议》	利润分配、亏损分担	第十二条：合伙企业的利润分配，按如下方式分配：按照合伙人实缴出资比例分配。 第十三条：合伙企业的亏损负担，按如下方式分担：按照合伙人实缴出资比例分担。
2		合伙事务执行	第十四条：有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务
3		合伙事务决议	第十八条：合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法。 第十九条：合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意： (一)改变合伙企业的名称； (二)改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点； (三)处分合伙企业的不动产； (四)转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；(五)以合伙企业名义为他人提供担保； (六)聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。
4		合伙人	第二十三条：新合伙人入伙，经全体合伙人一致同意，依法

序号	协议	事项	主要内容
		入伙	订立书面协议。
5		合伙人退伙	第二十四条：合伙人在不给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下，可以退伙，但是应该提前三十日通知其他合伙人。
6		争议解决	第三十条：合伙人履行合伙协议发生争议，合伙人可以通过协商或协调解决。不愿通过协商或协调解决或协商、协调不成的，可以向仲裁机构申请仲裁或向人民法院起诉。
7	《合伙协议补充协议》	合伙人资格限制	第一条：合伙人资格限制 (一)合伙人应认同公司的企业文化，具备一定的个人能力并能够全身心投入工作，无不良职业操守记录，未违背与公司签订的相关协议，愿意与公司长期共同发展。 (二)合伙人均应为与公司或公司全资或控股子公司签署了劳动合同的员工，且在技术、业务、管理等方面对公司或子公司有突出贡献的员工或管理人员。 (三)符合《公司法》等法律、法规及规范性文件规定的股东资格。
8		限制期内出资份额转让限制及股权转让限制	第二条：出资份额转让限制及股权转让限制 (一)合伙人出资份额转让限制：公司股票在证券交易所上市前及上市后 36 个月内(以下简称“限制期”)，未经全体合伙人一致同意，合伙人不得转让其持有合伙企业出资份额，不得要求合伙企业回购其出资份额，不得委托他人管理其持有合伙企业出资份额。限制期内，经全体合伙人一致同意转让的，只能向合伙企业合伙人转让或向公司董事会确认的符合入伙条件的公司员工转让。 (二)合伙企业股权转让限制：限制期内，未经公司股东一致同意，合伙企业不得转让其持有公司股权，不得要求公司回购其持有公司股权，不得委托他人管理其持有公司股权。
9		限制期满后出资份额转让限制及股权转让限制	第四条：(一)限制期满，经普通合伙人同意，合伙人可以通过出资份额转让等方式减持其持有合伙企业出资份额。通过出资份额转让方式减持的，受让方必须为公司员工。合伙人同时具有公司董事、监事、高级管理人员或核心技术人员身份的，其减持合伙企业出资份额的行为需要同时满足《公司法》《证券法》等法律、法规和规范性文件及其在公司上市时出具减持承诺的规定。 (二)限制期满，合伙企业可以通过股权转让等方式减持其持有公司股权，但是必须满足《公司法》《证券法》等法律、法规和规范性文件的要求。

4、员工减持承诺情况

针对发行人本次发行上市，葆创投资出具了《广州华研精密机械股份有限公司股东股份锁定声明承诺函》，具体如下：

“一、自发行人首次公开发行股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本企业在发行人首次公开发行股票前直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、本企业减持发行人股份将遵守相关法律、法规及规范性文件的规定。

三、若本企业未能履行上述承诺，则本企业愿意按照有关法律、法规及规范性文件的规定及监管部门的要求承担相应的责任。”

针对发行人本次发行上市，葆创投资各合伙人出具了《广州市葆创投资中心(有限合伙)合伙人声明承诺函》，具体如下：

“本人/本公司承诺：自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理承诺人在公司首次公开发行股票前直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。”

5、规范运行情况及备案情况

根据葆创投资、葆创投资各合伙人出具的声明，结合对发行人董事、监事、高级管理人员的个人卡核查，各合伙人对葆创投资的出资均为其自有或自筹资金，葆创投资对发行人的出资亦为其自有资金。

葆创投资不存在以公开或非公开方式向投资者募集资金的情形，不存在委托私募基金管理人进行经营管理的情形，也不存在担任私募基金管理人的情形，葆创投资不属于私募投资基金或私募投资基金管理人，不需要按照相关规定进行私募投资基金备案或进行私募投资基金管理人登记。葆创投资增资入股发行人系葆创投资同发行人协商一致的结果，不存在损害发行人利益的情形。

（三）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：葆创投资合法合规存续，不需要进行私募投资基金备案或进行私募投资基金管理人登记，不存在损害发行人利益的情形。

四、申报会计师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅员工持股平台葆创投资的工商档案和《合伙协议》《合伙协议补充协议》等；

2、查阅发行人对员工持股平台实施股权激励相关的审计报告、资产评估报

告、出资凭证等；对照企业会计准则，复核股份支付会计处理的合理性和合规性；

3、查阅发行人实施股权激励时的股东会决议资料；

4、查阅发行人员工花名册，以及员工持股平台合伙人与发行人签订的劳动合同（退休返聘合同）、葆创投资各合伙人简历。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2018 年股份支付费用确认合理、合规；

2、葆创投资历史上曾发生仅限于员工内部的出资份额转让情形，不存在非员工入股/退出的情形；

3、葆创投资按照增资入股时最近一年每股净资产扣减拟分红金额后为定价依据向发行人增资入股，以员工持股平台持有股权的公允价值减去员工的实际出资额后的差额一次性确定股份支付费用，符合企业会计准则的相关规定。

问题 7：关于安全生产

申报材料显示，报告期内，发行人因职业病防治、安全生产等相关事项多次受到行政处罚。

请发行人补充披露：

（1）多次受到行政处罚的原因，发行人生产环境是否符合相关规定；

（2）发行人是否已建立完善的安全生产管理制度，安全生产管理制度的有效性和执行情况；

（3）根据安全生产费用计提标准、各期实现收入，匡算各期计提专项储备，披露专项储备对应的成本、费用列支科目以及分配金额，各期专项储备使用具体用途、金额。

请保荐人发表明确意见。请发行人律师就上述事项（1）、（2）发表明确意见，申报会计师就上述事项（3）发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）多次受到行政处罚的原因，发行人生产环境是否符合相关规定

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、公司报告期内规范运作情况”补充披露如下：

“报告期内，发行人受到的**4次**行政处罚情况如下：

1、因未按照《中华人民共和国职业病防治法》第二十六条第二款的规定对工作场所职业病危害因素进行检测、评价，2018年4月25日，广州市增城区安全生产监督管理局下发《行政（当场）处罚决定书（单位）》（穗增安监罚当（2018）035004号），依照《中华人民共和国职业病防治法》第七十二条之规定，对发行人予以警告处罚。

根据《中华人民共和国职业病防治法》第十五条：产生职业病危害的用人单位的设立除应当符合法律、行政法规规定的设立条件外，其工作场所还应当符合下列职业卫生要求：

①职业病危害因素的强度或者浓度符合国家职业卫生标准；

②有与职业病危害防护相适应的设施；

③生产布局合理，符合有害与无害作业分开的原则；

④有配套的更衣间、洗浴间、孕妇休息间等卫生设施；

⑤设备、工具、用具等设施符合保护劳动者生理、心理健康的要求；

⑥法律、行政法规和国务院卫生行政部门关于保护劳动者健康的其他要求。

收到前述处罚决定书后，发行人进行了整改并聘请具备职业卫生技术服务机构资质的广东中京环境监测有限公司对公司装配车间、加工车间等工作场所的职业病危害因素进行了检测。2019年12月30日，广东中京环境监测有限公司出具《检测报告》，公司工作场所化学有害因素、粉尘检测结果符合相关规定；在24个噪声检测点中2个检测点的噪声强度因相关机器设备本身的特性和工作方式原因，检测结果超出工作场所噪声的职业接触限值。针对前述噪声超标情形，发行人采取了强化对相关设备的检修维护，监督相关工作人员落实防护耳塞佩戴及更换等措施。

公司拥有抽风系统，电焊面罩、棉纱口罩等职业病防护设施，制定了《职业健康管理制度》，对工作场所职业病危害因素检测、职业病危害因素的教育培训、职业病危害因素的监督检查等进行了规定。

2、因主要负责人未组织实施生产安全事故应急救援演练、**安全生产组织机构未加盖公章、主要负责人未组织制定安全生产操作规程**等原因，2019 年 10 月 10 日，广州市增城区应急管理局下发《责令限期整改指令书》（穗增应急责改（2019）A24298719030 号），责令发行人限期整改。

2019 年 11 月 6 日，广州市增城区应急管理局下发《整改复查意见书》（穗增应急复查（2019）A20579919040 号），发行人已经整改完毕。

3、**因废品仓库未设置“禁止烟火”警示标识、车间部分行吊起重机保险扣外挂，“当心坠物”警示标示不足等原因，**2020 年 1 月 9 日，广州市增城区应急管理局下发《责令限期整改指令书》（穗增应急责改（2020）A20579920005 号），责令发行人限期整改。

2020 年 1 月 15 日，广州市增城区应急管理局下发《整改复查意见书》（穗增应急复查（2020）A2057992011 号），发行人已经整改完毕。

4、**因未督促实施安全生产奖惩制度、主要负责人安全培训的内容不满足要求等原因，**2020 年 5 月 26 日，广州市增城区应急管理局下发《责令限期整改指令书》（穗增应急责改（2020）193 号），责令发行人限期整改。

2020 年 6 月 29 日，广州市增城区应急管理局下发《整改复查意见书》（穗增应急复查（2020）**185** 号），发行人已经整改完毕。

发行人前述违法行为情节轻微、发行人已及时进行了整改且相关整改已通过主管单位复查。**2020 年 1 月 15 日、2020 年 8 月 26 日，**广州市增城区应急管理局出具发行人不存在因安全生产违法行为受到该局一般程序行政处罚的证明。因此，发行人前述违法行为不属于重大违法行为，发行人因前述违法行为受到的处罚不属于重大行政处罚，不构成公司本次发行上市的法律障碍，**公司生产环境符合相关规定**。”

（二）发行人是否已建立完善的安全生产管理制度，安全生产管理制度的有效性和执行情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、公司报告期内规范运作情况”补充披露如下：

“公司已经建立了完善的安全生产管理制度，主要包括《安全生产目标管理制度》《安全管理机构设置、安全管理人员配备管理制度》《安全生产责任制管理制度》《安全生产费用提取和使用管理制度》《应急救援管理制度》等与安全生产相关的管理制度。前述制度对安全生产负责人及其职责、安全生产的宣传培训、岗位安全生产操作规程、施工和检维修安全管理制度、消防安全管理制度、安全生产奖惩制度等进行了明确的规定，制度具备有效性并得到了切实的执行。报告期内，公司举行了多次安全生产培训和消防安全演练，自2017年1月1日至本招股说明书签署日，公司未发生重大安全生产事故，未受到主管安全生产监督管理部门的重大处罚。”

（三）根据安全生产费用计提标准、各期实现收入，匡算各期计提专项储备，披露专项储备对应的成本、费用列支科目以及分配金额，各期专项储备使用具体用途、金额

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“五、报告期主要会计政策和会计估计”之“（二十七）安全生产费”补充披露如下：

“报告期内，公司各期安全生产费计提及使用情况如下：

单位：元

专项储备-安全生产费	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初余额	5,990,840.49	5,578,082.71	4,354,191.41	2,830,108.11
本期计提	839,259.91	1,583,988.23	1,571,771.50	1,524,083.30
本期使用	479,557.67	1,171,230.45	347,880.20	-
期末余额	6,350,542.73	5,990,840.49	5,578,082.71	4,354,191.41

1、根据安全生产费用计提标准、各期实现收入，匡算各期计提专项储备

公司按照财政部、安全监管总局于2012年2月14日印发的关于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企〔2012〕16号）（以下简称“管理办法”）的通知规定计提和使用安全生产费。

机械制造企业安全生产费用以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取：1）营业收入不超过1,000.00万元的，按照2.00%提取；2）营业收入超过1,000.00万元至1.00亿元的部分，按照1.00%提取；3）营业收入超过1.00亿元至10.00亿元的部分，按照0.20%提取；4）营业收入超过10.00亿元至50.00亿元的部分，按照0.10%提取；5）营业收入超过50.00亿元的部分，按照0.05%提取。各期计提情况匡算如下：

(1)2020年1-6月

单位：元

专项储备计提依据	母公司上年度实际营业收入	计提比例	计提月数占全年月数	专项储备计提金额
不超过1,000万元的部分	10,000,000.00	2.00%	6/12	100,000.00
超过1,000万元至1亿元的部分	90,000,000.00	1.00%	6/12	450,000.00
超过1亿元至10亿元的部分	289,259,913.55	0.20%	6/12	289,259.91
超过10亿元至50亿元的部分	-	0.10%	6/12	-
超过50亿元的部分	-	0.05%	6/12	-
合　计	389,259,913.55			839,259.91

(2) 2019年度

单位：元

专项储备计提依据	母公司上年度实际营业收入	计提比例	专项储备计提金额
不超过1,000万元的部分	10,000,000.00	2.00%	200,000.00
超过1,000万元至1亿元的部分	90,000,000.00	1.00%	900,000.00
超过1亿元至10亿元的部分	241,994,113.68	0.20%	483,988.23
超过10亿元至50亿元的部分	-	0.10%	-
超过50亿元的部分	-	0.05%	-
合　计	341,994,113.68		1,583,988.23

(3) 2018年度

单位：元

专项储备计提依据	母公司上年度实际营业收入	计提比例	专项储备计提金额
不超过1,000万元的部分	10,000,000.00	2.00%	200,000.00
超过1,000万元至1亿元的部分	90,000,000.00	1.00%	900,000.00
超过1亿元至10亿元的部分	235,885,750.57	0.20%	471,771.50
超过10亿元至50亿元的部分	-	0.10%	-

专项储备计提依据	母公司上年度实际营业收入	计提比例	专项储备计提金额
超过50亿元的部分	-	0.05%	-
合　计	335,885,750.57		1,571,771.50

(4) 2017年度

单位：元

专项储备计提依据	母公司上年度实际营业收入	计提比例	专项储备计提金额
不超过1,000万元的部分	10,000,000.00	2.00%	200,000.00
超过1,000万元至1亿元的部分	90,000,000.00	1.00%	900,000.00
超过1亿元至10亿元的部分	212,041,648.49	0.20%	424,083.30
超过10亿元至50亿元的部分	-	0.10%	-
超过50亿元的部分	-	0.05%	-
合　计	312,041,648.49		1,524,083.30

2、披露专项储备对应的成本、费用列支科目以及分配金额

根据《企业会计准则解释第3号》(财会〔2009〕8号)第三条规定，高危行业企业按照国家规定提取的安全生产费，于计提时计入相关产品的成本或当期损益，同时贷记专项储备科目。

报告期内，公司计提的专项储备全额计入制造费用，具体情况列示如下：

年度	金额（元）	分配科目
2020年1-6月	839,259.91	制造费用
2019年度	1,583,988.23	制造费用
2018年度	1,571,771.50	制造费用
2017年度	1,524,083.30	制造费用

3、各期专项储备使用具体用途、金额

报告期内，各期专项储备使用具体用途、金额情况如下：

单位：元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
安全防护用品	375,817.87	493,252.17	347,880.20	-
安全生产设施维修支出	2,295.00	462,143.77	-	-
生产车间隐患评估、整改支出	73,921.86	170,907.81	-	-
生产消防安全工程	27,522.94	44,036.70	-	-

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安全生产宣传、教育、培训支出	-	890.00	-	-
合计	479,557.67	1,171,230.45	347,880.20	-

报告期内，公司对安全生产管理日益重视，及时采取预防措施消除安全隐患，对安全生产的投入逐年增多。”

二、保荐人核查意见

（一）核查程序

保荐人履行了以下核查程序：

1、取得了广州市增城区安全生产监督管理局、广州市增城区应急管理局出具的相关责令整改文件、整改复查意见书等；

2、查阅《中华人民共和国职业病防治法》，取得了广东中京环境监测有限公司出具的《检测报告》及其职业卫生技术服务机构资质；走访发行人生产车间，查看生产人员生产环境；

3、查阅发行人制定的安全生产管理制度，并检查制度的执行情况；

4、取得了广州市增城区应急管理局出具的证明；

5、获取了发行人报告期各期专项储备计提表，根据管理办法的计提标准和各期实现的收入对专项储备计提金额重新进行匡算，核对匡算金额与发行人账面计提金额是否存在差异；

6、查看公司计提专项储备的入账分录，确认对应的入账科目和入账金额是否准确；

7、取得报告期内专项储备的使用情况明细，检查公司安全生产费相关的报销审批流程、相关凭证及原始单据。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人前述违法行为情节轻微、发行人已及时进行了整改且相关整改已通过主管单位复查，发行人生产环境符合相关规定；

2、发行人已建立完善的安全生产管理制度，安全生产管理制度具备有效性并得到执行；

3、根据安全生产费用计提标准、各期实现收入，匡算的各期计提专项储备金额与公司账面计提金额一致；安全生产与公司主营业务密切相关，计入成本科目，符合企业会计准则规定；公司报告期专项储备具体支出内容符合管理办法的规定，金额准确。

三、发行人律师核查意见

（一）核查程序

发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得了广州市增城区安全生产监督管理局、广州市增城区应急管理局出具的相关责令整改文件、整改复查意见书等；

2、查阅《中华人民共和国职业病防治法》，取得了广东中京环境监测有限公司出具的《检测报告》及其职业卫生技术服务机构资质；走访发行人生产车间，查看生产人员生产环境；

3、查阅发行人制定的安全生产管理制度，并检查制度的执行情况；

4、取得了广州市增城区应急管理局出具的证明。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人前述违法行为情节轻微、发行人已及时进行了整改且相关整改已通过主管单位复查，发行人生产环境符合相关规定；

2、发行人已建立完善的安全生产管理制度，安全生产管理制度具备有效性并得到执行。

四、申报会计师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取了发行人报告期各期专项储备计提表，根据管理办法的计提标准和

各期实现的收入对专项储备计提金额重新进行匡算，核对匡算金额与发行人账面计提金额是否存在差异；

2、查看发行人计提专项储备的入账分录，确认对应的入账科目和入账金额是否准确；

3、获取发行人报告期各期专项储备的使用明细，查看专项储备使用相关的报销审批流程、相关凭证及原始单据。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

根据安全生产费用计提标准、各期实现收入，匡算的各期计提专项储备金额与发行人账面计提金额一致；发行人计提的专项储备均与主营业务相关，计入成本科目；发行人报告期专项储备使用具体用途符合管理办法的规定，金额准确。

问题 8：关于环境保护

发行人在招股说明书中披露了生产过程中涉及的主要环境污染物名称、处理措施、危险废弃物处理情况。

请发行人在招股说明书中补充披露主要污染物排放量、主要处理设施及处理能力、报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施实际运行情况、报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配、募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额等。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）请发行人在招股说明书中补充披露主要污染物排放量、主要处理设施及处理能力、报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施实际运行情况、报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、

主要产品及其变化情况”之“（八）生产过程中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”补充披露如下：

“3、主要污染物排放量、主要处理设施及处理能力

公司主营业务为瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的研发、生产和销售，不属于重污染行业。报告期内，公司生产过程中产生的废气、废水、噪音和固体废物均得到了有效处置，满足排放要求，生产过程中产生的少量废切削液等危险废物，均由有资质的危险废物处置公司进行处理。公司现时主要污染物的排放情况如下：

类型	排放源	污染物	排放量	主要处理设施	处理能力
大气污染物	喷漆	VOCs	2.509t/a	喷漆车间密闭，废气经过收集处理(纤维过滤棉+活性炭吸附)后通过15m排气筒排放	达标
		二甲苯	0.690t/a		达标
	抛光	粉尘	0.777t/a	经过抽风系统外排	达标
	汽车进出	NOx	3.828kg/a	大气稀释和扩散后无组织排放	达标
		CO	30.972kg/a		达标
		HC	6.09kg/a		达标
	食堂烹饪	油烟	/	高压静电除油	达标
水污染物	生活废水(含食堂废水)7,200t/a	CODcr	1.440t/a	经过隔油池、隔渣池处理，再通过三级化粪池处理后满足《水污染排放限值》(DB44/26-2001)第二时段三级标准后排入污水处理厂处理	达标
		BOD_5	0.864t/a		达标
		SS	0.720t/a		达标
		氨氮	0.108t/a		达标
		动植物油	0.288t/a		达标
噪声	生产设备		70-80dB(A)	采取适应的隔声、吸声、消声、减振等综合治理	达标
	汽车进出		65-70dB(A)		达标

公司生产经营过程中产生的生活垃圾交由环卫部门处理；废钢材、废铁屑由资源回收单位回收处理；废切削液桶和含废切削液抹布、废油漆桶和含废油漆抹布、废活性炭、废过滤棉均交由有资质单位处理。公司相关污染物均达标排放，环保设施实际运行良好，具备相应的处理能力。

4、环保投资和相关费用成本支出情况

报告期内，公司环保投入、环保成本费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环保投入	2.18	1.83	29.59	6.62
环保成本费用	9.09	21.29	12.00	11.24
合计	11.27	23.12	41.58	17.86

报告期内公司的环保投入主要包括环保设备购置费用及改造环保设施相关投入；环保费用主要包括环评报告费用、环境监测费用、环保税、危险废物处置费用等。公司的环保投入和相关成本费用能够满足公司环保的治理需求，与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配。”

（二）募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

本次发行上市的募集资金投资项目为瓶坯智能成型系统扩产建设项目、高速多腔模具扩产建设项目、研发中心建设项目、补充流动资金项目；其中，补充流动资金项目不涉及环保问题，其他募投项目的环保措施及相应的资金来源和金额如下：

1、瓶坯智能成型系统扩产项目

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、募集资金投资项目的具体情况”之“（一）瓶坯智能成型系统扩产建设项目”之“7、项目影响环境评价”补充披露如下：

“本项目的环境保护投入估算为50万元，资金来源为本次股票发行募集资金，采取的环保措施、拟建设环保设施如下：

类型	排放源	环保措施和环保设施
大气环境	抛光产生的金属粉尘	抛光工序位于单独区域，抛光粉尘经过抛光工位配套的上吸式集气罩收集后通过管道引至楼顶排气筒（≥15m）排放，未收集的部分通过加强车间通风换气无组织排放，使项目产生的金属粉尘排放满足广东省《大气污染物排放限值》（DB44/27-2001）第二时段二级标准限值及无组织排放监控浓度限值
水环境	员工生活污水	生活污水经过化粪池预处理满足《水污染物排放限值》（DB44/26-2001）第二时段三级标准排入市政污水管网，纳入永和污水处理厂处理
声环境	生产设备和辅助设备产生的噪声	噪声声级范围 70-80dB（A）之间，经过墙体隔声、基础减震等降噪措施后，厂界噪声可以满足《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）3 类标准，对周围声环境的影响较小

固体废弃物	一般工业固体废物(边角料、废电极丝、废滤芯、废包装材料)、员工生活垃圾、危险废物(废切削液、废液压油、废火花机油、废切削液桶、废液压油桶、废火花机油桶、金属废渣、金属废屑、废含油抹布)	生活垃圾集中分类收集后交环卫部门清运。废包装桶(包括废切削液桶、废液压油桶、废火花机油桶)集中收集后分别交生产厂家回收，不属于危险废物，但在交生产厂家回收之前须收集于危废暂存间暂存。边角料、废电极丝集中收集后由资源回收单位回收处理。废包装材料、废滤芯集中收集后委托专业的一般工业固体废物处置单位处置。危险废物(废切削液、废液压油、废火花机油、金属废渣、金属废屑、废含油抹布)分类收集于危废暂存间，定期交具有危废资质的单位处理。经过上述措施处理后，项目产生的固体废弃物可做到100%安全处置，对周围环境影响较小

”

2、高速多腔模具扩产建设项目

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、募集资金投资项目的具体情况”之“(二)高速多腔模具扩产建设项目”之“7、项目影响环境评价”补充披露如下：

“本项目的环境保护投入估算为50万元，资金来源为本次股票发行募集资金，采取的环保措施、拟建设环保设施如下：

类型	环保措施和环保设施
大气环境	机加工粉尘采取自然沉降措施后通过加强车间通风换气排放
水环境	员工生活污水采取三级化粪池预处理措施后通过市政污水管网排放至污水处理厂
声环境	生产设备采取隔声、减震、消声、吸声等综合治理措施
固体废弃物	员工生活垃圾由环保部门统一清运；一般工业固体废物(边角料)外卖回收利用；危险废物(废切削液及其包装桶)集中收集后交具有危废资质的单位处理

”

3、研发中心建设项目

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、募集资金投资项目的具体情况”之“（三）研发中心建设项目”之“7、项目影响环境评价”补充披露如下：

“本项目的环境保护投入估算为30万元，资金来源为本次股票发行募集资金，采取的环保措施、拟建设环保设施如下：

类型	排放源	环保措施和环保设施
大气环境	抛光产生的金属粉尘	项目需要抛光的物料较少，因此抛光过程产生的粉尘量也较少，通过加强车间通风换气无组织排放，使项目产

类型	排放源	环保措施和环保设施
		生的金属粉尘排放满足广东省《大气污染物排放限值》(DB44/27-2001)第二时段无组织排放监控浓度限值
水环境	员工生活污水，冷水机用水循环使用不外排	生活污水经过化粪池预处理满足《水污染物排放限值》(DB44/26-2001)第二时段三级标准排入市政污水管网，纳入永和污水处理厂处理,不会对周围水环境产生不良影响
声环境	各种机加工生产设备和辅助设备产生的噪声	经过墙体隔声、基础减震等降噪措施后，厂界噪声可以满足《工业企业厂界环境噪声排放标准》(GB12348-2008)3 类标准，对周围声环境的影响较小
固体废弃物	一般工业固体废物(边角料、废电极丝、废滤芯、废包装材料)、员工生活垃圾、危险废物(废切削液、废液压油、废切削液桶、废液压油桶、金属废屑、金属废渣、废含油抹布)	生活垃圾集中分类收集后交环卫部门清运。废包装桶(包括废切削液桶、废液压油桶)集中收集后分别交生产厂家回收，不属于危险废物，但在交生产厂家回收之前须收集于危废暂存间暂存。边角料、废电极丝集中收集后由资源回收单位回收处理。废包装材料、废滤芯集中收集后委托专业的一般工业固体废物处置单位处置。危险废物(废切削液、废液压油、金属废屑、金属废渣、废含油抹布)分类收集于危废暂存间，定期交具有危废资质的单位处理。经过上述措施处理后，项目产生的固体废弃物可做到 100%安全处置，对周围环境影响较小

”

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人《建设项目环境影响报告表》以及本次募集资金投资项目的备案文件、环评批复文件、《建设项目环境影响报告表》等资料；

2、查阅发行人合作环保检测机构出具的《检测报告》；

3、查阅发行人环保台账，取得环保投入及相关成本费用相关的发票、银行水单等原始凭证；

4、现场走访发行人生产经营场所，查看环保设施及其实际运行情况；

5、取得发行人及其子公司主管环保部门出具的证明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人生产过程中产生的废气、废水、噪音和固体废物均得到了有效处

置，满足排放要求；环保设施实际运行良好，具备相应的处理能力；发行人环保投入和相关成本费用能够满足公司环保的治理需求，与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配；

2、本次募集资金投资项目已经备案并取得环评批复，拟采取相应的环保措施和建设环保设施，相关资金来源于本次股票发行募集资金。

问题 9：关于土地房产

申报材料显示，发行人于广州市拥有五处房产，相关产权证明的办理时间均为 2019 年。发行人子公司惠州勋宇租用集体建设用地及厂房。请发行人补充披露：

（1）发行人获得广州市相关土地、房产的具体时间，均于 2019 年办理产权证书的背景及原因，前期是否存在相关土地房产未办理产权证明即投入使用的情形，相关资产是否存在法律瑕疵，资产证明办理程序是否存在瑕疵，是否存在法律风险；

（2）惠州勋宇向自然人赵虹租赁厂房、土地未取得权属证明的相关事项及茹卢经济合作社出具证明的具体内容，是否存在搬迁计划，租赁厂房的土地使用事项是否存在违反《土地管理法》及相关法律规定的情形，并进行充分风险揭示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）发行人获得广州市相关土地、房产的具体时间，均于 2019 年办理产权证书的背景及原因，前期是否存在相关土地房产未办理产权证明即投入使用的情形，相关资产是否存在法律瑕疵，资产证明办理程序是否存在瑕疵，是否存在法律风险

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产与无形资产”之“（一）固定资产情况”之“2、房产”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司及其子公司拥有房产情况如下：

序号	权属人	证号	坐落	首次取得房屋产权证书的时间	面积（㎡）	规划用途	权利性质	土地使用期限	他项权利
1	华研精机	粤（2019）广州市不动产权第10204697号	增城区新塘镇创立路6号（办公楼B1）	2013年	房屋：3,398.47 共用地：37,971.29	工业/办公	出让/自建	2058.10.14	无
2	华研精机	粤（2019）广州市不动产权第10204696号	增城区新塘镇创立路6号（厂房A1）	2013年	房屋：7,860.78 共用地：37,971.29	工业/厂房、设备用房	出让/自建	2058.10.14	无
3	华研精机	粤（2019）广州市不动产权第10204698号	增城区新塘镇创立路6号（厂房A2）	2013年	房屋：7,817.09 共用地：37,971.29	工业/厂房	出让/自建	2058.10.14	无
4	华研精机	粤（2019）广州市不动产权第10204695号	增城区新塘镇创立路6号（厂房A3）	2013年	房屋：9,500.92 共用地：37,971.29	工业/厂房	出让/自建	2058.10.14	无
5	华研精机	粤（2019）广州市不动产权第06207422号	黄埔区开创大道718号	2008年	房屋：10,066.67 土地：11,997.00	工业/厂房/宿舍	出让/自建	2057.06.26	是

注：发行人以其位于黄埔区开创大道718号的不动产为发行人自2020年8月26日至2023年8月25日在中国农业银行股份有限公司广州增城支行不超过3,308万元的借款提供最高额抵押担保

（1）增城区新塘镇创立路6号房屋产权证取得情况

公司位于增城区新塘镇创立路6号的房屋产权于2013年首次取得产权证书。2016年3月，公司将位于该处的不动产抵押给银行为借款提供抵押担保，并于2019年1月偿还相关借款并解除不动产抵押后取回不动产权证书原件，并到国土部门办理了不动产权证书的证载权利人由华研有限变更为华研精机的变更登记，使得公司位于创立路6号不动产的产权证书最新取得时间为2019年。

公司位于增城区新塘镇创立路6号的房产不存在未办理产权证明即投入使用的情形。公司该处房产均依法取得了相关产权证明，资产证明办理过程不存在程序瑕疵和法律风险，相关资产不存在法律瑕疵。

（2）黄埔区开创大道718号房屋产权证及土地使用权取得情况

2002年，广州市云埔工业区白云管理委员会同华研有限签订《广州市云埔（白云）工业区国有土地使用权有偿转让用地合同书》，广州市云埔工业区白云管理委员会准许华研有限使用原广州市云埔(白云)工业区科技创业园(现黄埔区开创大道718号)10,008平方米国有土地作为工业项目用地。

因华研有限所在区域的行政管辖权由原广州市白云区划归广州市萝岗区并重新勘测出让土地实际面积等原因，2007年6月，广州市国土资源和房屋管理局同华研有限签订《国有建设用地使用权出让合同》，华研有限取得广州云埔工业区南片区(现黄埔区开创大道718号)11,997平方米国有建设用地的使用权。

2008年11月20日，华研有限取得广州市国土资源和房屋管理局核发的《房地产权证书》。

2017年6月，公司将位于开创大道718号的不动产抵押给银行为借款提供抵押担保，并于2019年解除不动产抵押后取回不动产权证书原件并到国土部门办理了前述不动产权证书的变更登记，使得公司位于开创大道718号不动产的产权证书最新取得时间为2019年。

华研有限在建设开创大道718号相关房产时，未取得施工许可，根据当时适用的原中华人民共和国建设部颁布的《建筑工程施工许可管理办法》（有效期自1999年12月1日至2014年10月25日）第十条“对于未取得施工许可证或者为规避办理施工许可证将工程项目分解后擅自施工的，由有管辖权的发证机关责令改正，对于不符合开工条件的，责令停止施工，并对建设单位和施工单位分别处以罚款”及第十三条“本办法中的罚款，法律法规有幅度规定的从其规定，无幅度规定的为5,000元以上30,000元以下”之规定可知，华研有限未取得施工许可即进行施工的情形存在被处罚的风险。但根据《中华人民共和国行政处罚法》第二十九条“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。法律另有规定的除外”可知，华研有限未取得施工许可即进行施工的违法行为已经超过二年的行政处罚时效。

2020年10月21日，发行人实际控制人包贺林、温世旭出具承诺，若主管部门因华研有限未办理土地、房屋的产权证明即将相关土地、房产投入使用或因华研有限在未办理施工许可的情况下进行施工建设对发行人进行处罚的，包贺

林、温世旭将连带承担前述责任，保证发行人不受到损失。

广州市规划和自然资源局黄埔区分局出具证明，公司自2017年10月16日至2020年10月16日，未受到该局行政处罚。

因行政区划调整、重新测量出让土地面积等历史原因，公司存在未办理位于开创大道718号房产的产权证明即将前述房产投入使用的情形；公司未取得施工许可即进行了施工的情形亦不符合相关法律、法规的规定，存在法律瑕疵。鉴于公司已于2008年取得广州市国土资源和房屋管理局核发的《房地产权证书》，后期亦取得了国土部门换发的《不动产权证书》；公司实际控制人包贺林、温世旭亦对发行人因未办理土地、房产产权证明即将相关土地、房产投入使用和未办理施工许可即进行施工而可能面临的行政处罚作出了兜底承诺；广州市规划和自然资源局黄埔区分局亦未因前述事项对公司进行处罚，公司未办理土地、房产产权证明即将相关土地、房产投入使用及未办理施工许可即进行施工的情形不构成发行人本次发行上市的法律障碍。公司合法拥有位于开创大道718号的不动产，不存在法律风险。”

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产与无形资产”之“（二）无形资产情况”之“1、土地使用权”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司及其子公司拥有土地使用权情况如下：

序号	证书号	坐落	国有建设用地使用权出让合同签订时间	首次取得土地证书的时间	面积（㎡）	权属	取得方式	用途	土地使用期限	他项权利
1	粤（2019）广州市不动产权第10204697号	增城区新塘镇创立路6号（办公楼B1）	2008.10.15	2009年	房屋：3,398.47 共用地：37,971.29	华研精机	出让	工业	2058.10.14	无
2	粤（2019）广州市不动产权第10204696号	增城区新塘镇创立路6号（厂房A1）	2008.10.15	2009年	房屋：7,860.78 共用地：37,971.29	华研精机	出让	工业	2058.10.14	无
3	粤（2019）广州市不动产权第10204698号	增城区新塘镇创立路6号（厂房A2）	2008.10.15	2009年	房屋：7,817.09 共用地：37,971.29	华研精机	出让	工业	2058.10.14	无

序号	证书号	坐落	国有建设用地使用权出让合同签订时间	首次取得土地证书的时间	面积（㎡）	权属	取得方式	用途	土地使用期限	他项权利
4	粤（2019）广州市不动产权第10204695号	增城区新塘镇创立路6号（厂房A3）	2008.10.15	2009年	房屋：9,500.92 共用地：37,971.29	华研精机	出让	工业	2058.10.14	无
5	粤（2019）广州市不动产权第06207422号	黄埔区开创大道718号	2007.06.27	2008年	房屋：10,066.67 土地：11,997.00	华研精机	出让	工业	2057.06.26	是

注：发行人以其位于黄埔区开创大道718号的不动产为发行人自2020年8月26日至2023年8月25日在中国农业银行股份有限公司广州增城支行不超过3,308万元的借款提供最高额抵押担保

（1）增城区新塘镇创立路6号土地产权证取得情况

2008年，广州市增城区国土资源和房屋管理局同华研有限签订《国有建设用地使用权出让合同》，华研有限取得广州市增城区新塘镇陂头村(现增城区新塘镇创立路6号)37,971.29平方米国有建设用地的使用权。2009年，华研有限取得国土部门核发的《国有土地使用证》。

公司位于增城区新塘镇创立路6号的房屋产权于2013年首次取得产权证书。2016年3月，公司将位于该处的不动产抵押给银行为借款提供抵押担保，并于2019年1月偿还相关借款并解除不动产抵押后取回不动产权证书原件，并到国土部门办理了不动产权证书的证载权利人由华研有限变更为华研精机的变更登记，使得公司位于创立路6号不动产的产权证书最新取得时间为2019年。

发行人不存在未办理产权证明即将位于创立路6号的土地投入使用的情形。发行人依法取得位于创立路6号不动产的产权证明，不存在程序瑕疵和法律风险。

（2）黄埔区开创大道718号房土地权证取得情况

参见本节“六、主要固定资产与无形资产”之“（一）固定资产情况”之“2、房产”之“（2）黄埔区开创大道718号房屋产权证及土地使用权取得情况”。”

（二）惠州勋宇向自然人赵虹租赁厂房、土地未取得权属证明的相关事项及茹卢经济合作社出具证明的具体内容，是否存在搬迁计划，租赁厂房的土地使用事项是否存在违反《土地管理法》及相关法律规定的情形，并进行充分风险揭示

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产与无形资产”之“（一）固定资产情况”之“3、公司及其子公司租用房产情况”中补充披露如下：

“发行人子公司惠州勋宇租用了集体建设用地及厂房，**具体如下：2016 年 3 月 1 日，惠州勋宇同赵虹签订《厂房租赁合同》，惠州勋宇向赵虹承租位于惠州市博罗县石湾镇茹卢股份经济合作社面积为 9,000 平方米的厂房及空地。租赁期限自 2016 年 3 月 1 日至 2026 年 1 月 19 日。截至本招股说明书签署日，惠州勋宇承租标的未能取得权属证书。**

上述集体建设用地原始出租人茹卢股份经济合作社已出具了相关证明，**证明具体内容如下：惠州勋宇承租厂房占用土地为本合作社土地，土地性质为集体建设用地，土地用途为工业用途。惠州勋宇承租厂房不属于违章建筑，厂房权属无纠纷。本合作社将集体建设用地出租时，已经按照相关规定履行了集体决议程序。本合作社认可惠州勋宇将租赁厂房用于生产经营，本合作社与惠州勋宇之间无纠纷或潜在纠纷。**

鉴于惠州勋宇所处惠州及周边地区制造业成熟，相关厂房或经营性房屋房源较为充足，惠州勋宇尚未制定明确的搬迁计划，若后续因租赁厂房瑕疵必须搬迁时，惠州勋宇亦能够及时找到合适的租赁标的。

针对惠州勋宇可能存在的搬迁风险，发行人控股股东、实际控制人包贺林、温世旭已出具承诺函，承诺因租赁房产瑕疵需要搬迁导致惠州勋宇变更场所而产生的成本或者遭受的损失均由包贺林、温世旭承担，保证不因此而损害发行人的利益。

《中华人民共和国土地管理法》第六十三条：土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同，载明土地界址、面积、动工期限、使用期限、土地用途、规划条件和双方其他权利义务。前款规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本

集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。

《广东省集体建设用地使用权流转管理办法》第八条：下列建设项目可以使用集体建设用地：1.兴办各类工商企业，包括国有、集体、私营企业，个体工商户，外资投资企业(包括中外合资、中外合作、外商独资企业、“三来一补”企业)，股份制企业，联营企业等；2.兴办公共设施和公益事业；3.兴建农村村民住宅。

惠州勋宇承租厂房占用土地为茹卢股份经济合作社集体建设用地，规划用途为工业用途。茹卢股份经济合作社将前述集体建设用地出租时，已经按照相关规定履行了集体决议程序。因此惠州勋宇承租厂房使用前述集体建设用地符合《中华人民共和国土地管理法》及相关法律的规定。”

发行人已在招股说明书第四节风险因素之“六、法律风险”中对惠州勋宇承租厂房的瑕疵进行了充分的风险提示。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人土地及房产权属证明、不动产权证，了解发行人土地、房产产权证明的办理时间；

2、查阅土地成交确认书、国有建设用地使用权出让合同、国有建设用地使用权出让金缴纳凭证、契税完税凭证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程规划验收合格证、建筑工程施工许可证等资料；

3、查阅惠州勋宇同赵虹签订的《厂房租赁合同》，并取得博罗县石湾镇源头村茹卢股份经济合作社出具的《证明》；

4、访谈控股股东和实际控制人包贺林，了解惠州勋宇是否存在搬迁计划，并取得实际控制人出具的相关承诺；

5、查阅《中华人民共和国土地管理法》《广东省集体建设用地使用权流转管理办法》等法律法规；

6、访谈茹卢股份经济合作社社长，了解惠州勋宇所租用土地性质及履行的程序；

7、取得发行人控股股东、实际控制人包贺林、温世旭出具的承诺函，承诺因租赁房产瑕疵需要搬迁导致惠州勋宇变更场所而产生的成本或者遭受的损失均由包贺林、温世旭承担，保证不因此而损害发行人的利益；

8、取得发行人主管规划与自然资源部门出具的《证明》。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人位于创立路 6 号不动产的产权证书取得时间为 2019 年的原因系发行人 2017 年进行股改需要变更不动产权证书证载权利人名称，发行人不存在未办理相关土地、房产的产权证明即将位于创立路 6 号的土地、房产投入使用的情形。发行人依法取得位于创立路 6 号不动产的产权证明，不存在程序瑕疵和法律风险；

2、因行政区划调整、重新测量出让土地面积等历史原因，发行人存在未办理位于开创大道 718 号土地、房产的产权证明即将前述土地、房产投入使用的情形；发行人未取得施工许可即进行了施工的情形亦不符合相关法律、法规的规定，存在法律瑕疵。但鉴于发行人已于 2008 年取得广州市国土资源和房屋管理局核发的《房地产权证书》，后期亦取得了国土部门换发的《不动产权证书》；发行人实际控制人包贺林、温世旭亦对发行人因未办理土地、房产产权证明即将相关土地、房产投入使用和未办理施工许可即进行施工而可能面临的行政处罚作出了兜底承诺；广州市规划和自然资源局黄埔区分局亦未因为前述事项对发行人进行处罚，发行人未办理土地、房产产权证明即将相关土地、房产投入使用及未办理施工许可即进行施工的情形不构成发行人本次发行上市的法律障碍。发行人合法拥有位于开创大道 718 号的不动产，不存在法律风险；

3、发行人子公司惠州勋宇所租用的集体建设用地原始出租人茹卢股份经济合作社已出具了相关证明，认可惠州勋宇租赁该土地及厂房用于生产经营。惠州勋宇尚未制定明确的搬迁计划，但所处惠州及周边地区制造业成熟，相关厂房或经营性房屋房源较为充足，即使后续因租赁厂房瑕疵导致搬迁，无法及时找到合

适的租赁厂房风险较小。根据《中华人民共和国土地管理法》《广东省集体建设用地使用权流转管理办法》等法律法规，惠州勋宇承租厂房使用前述集体建设用地符合相关法律的规定。

问题 10：关于同行业可比公司

招股说明书披露，发行人同行业可比公司为赫斯基。

请发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”部分分业务类型选取同行业可比公司，补充披露可比公司情况，包括但不限于选取标准、发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

请保荐人就同行业可比公司选取的合理性进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

请发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”部分分业务类型选取同行业可比公司，补充披露可比公司情况，包括但不限于选取标准、发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业竞争状况及行业地位分析”之“（一）行业竞争情况”补充披露如下：

“3、同行业可比公司选取过程

公司主营业务收入按照产品类型划分为瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、瓶坯制品和服务配件及其他四大类，其中前三项为公司最主要的收入来源。报告期内，前三项的销售收入占比已达到93.04%、91.16%、89.27%和80.39%。公司在该三类业务的同行业可比公司情况如下：

序号	公司	是否上市	主要产品及其应用情况	选取标准
瓶坯智能成型系统业务				
1	赫斯基	否	成立于 1953 年，系全球销售规模排名前列的提供注塑设备和服务的供应商，设计并制造各类	均提供瓶坯智能成型系统产品及

序号	公司	是否上市	主要产品及其应用情况	选取标准
			注塑机、热流道、机械手、模具和集成系统。赫斯基拥有广泛的产品系列，所生产的设备可用于制造各类塑料制品，如饮料瓶和瓶盖、食品容器、汽车组件和消费类电子产品等，能为100多个国家/地区的客户提供支持	相关服务，为公司主打96腔及以上瓶坯智能成型系统的主要竞争对手，技术水平、市场竞争力相当；且单独生产、销售瓶坯模具，与公司业务特点相似
2	广州一道注塑机械股份有限公司	否	成立于2005年，曾为A股上市公司广州达意隆包装机械股份有限公司（股票代码：002209）的参股公司，2017年11月27日其持有的一道注塑34.44%股权被对外出售。一道注塑提供瓶坯注塑机及全套PET瓶坯产品解决方案，产品从注塑成型设备，到注塑模具、干燥系统、除湿机、冰水系统、空压系统、瓶坯输送装置、软包机等，主要产品分为瓶坯系列、瓶盖系列、新型注塑机系统。根据最新的公开数据，一道注塑2017年营业收入为7,329.05万元，净利润为-1,033.28万元	均提供瓶坯智能成型系统产品及相关服务
3	德玛克控股集团有限公司	否	成立于2007年，主要为客户提供PET包装瓶整厂规划，从瓶坯设计到吹瓶成型，产品包括PET注坯系统、针阀式瓶坯模具、PET全自动吹瓶机、PET吹瓶模具、自动化系统设计、吹瓶机项目改造工程等。PET注坯系统包括iPET系列高性能瓶坯注塑系统、DP系列高速瓶坯注塑系统、ECO系列高效瓶坯注塑系统，可分别搭配不同腔数模具运行，设立了德玛克（长兴）注塑系统有限公司、德玛克（长兴）自动化系统有限公司两个生产基地	均提供瓶坯智能成型系统产品及相关服务
4	伊之密300415	是	主要产品有注塑机、压铸机、橡胶机、高速包装系统与模具、机器人自动化系统等。2019年，其销售占比分别为 67.73%、20.08%、4.08%、3.69%、3.34%；应用于汽车、日用品、3C产品、家用电器、建材、包装等下游行业，2019年，销售占比分别为 17.36%、17.05%、17.01%、12.94%、7.60%、6.72%	注塑机和高速包装系统均采用注塑成型工艺，同属于塑料加工专用设备，业务包含与公司相近的高速包装系统与模具
5	泰瑞机器603289	是	主要产品为注塑机，制造的塑料制品广泛应用于管道系统的连接与配套，如管件、检测井、海绵城市系统中雨水收集模块等、汽车领域的轻量化注塑零部件行业、白色家用电器和小家电行业的塑料制品，2019年注塑机销售占比达97.76%	均采用注塑成型工艺，同属于塑料加工专用设备
6	新美星300509	是	作为中国高端液体（饮料）包装机械研发与制造基地，在饮料、乳品、酒类、调味品和日化品五大领域精耕细作，为全球用户提供水处理、	与公司产品同属于食品、饮料包装机械，服务领

序号	公司	是否上市	主要产品及其应用情况	选取标准
			前调配、吹瓶、灌装、二次包装、智能物流设备等成套智能装备及产存一体化全面解决方案。2019 年，液体包装设备、瓶坯瓶盖等的销售占比分别为 72.76%、20.11%	域和客户群体相近，业务包含与公司相近的瓶坯制造
7	达意隆 002209	是	主要产品为 PET 瓶吹瓶、灌装、贴标、输送、智能后段包装（即二次包装）等液态食品、日化包装整线解决方案及单机设备，饮料、日化洗液等液体的代加工。涵盖饮料包装机械领域，以及日化、油脂、调味品等高黏度流体包装机械领域。2019 年，灌装生产线、全自动 PET 瓶吹瓶机、二次包装设备、代加工的销售占比分别为 36.59%、27.27%、7.74%、28.40%	与公司产品同属于食品、饮料包装机械，服务领域和客户群体相近，业务包含与公司相近的为下游快消品客户提供代加工服务
8	中亚股份 300512	是	主要产品为灌装封口设备、后道智能包装设备、中空容器吹塑设备等，主要用于乳品、医疗健康、食用油脂、日化、调味品、饮料等生产的核心环节，生产的塑料包装制品主要用于乳品饮料的包装。2019 年，智能包装设备、塑料包装制品、配件及其他、无人零售设备的销售占比分别为 72.04%、12.16%、10.93%、4.63%；应用于乳品行业的销售收入占比为 85.40%	与公司产品同属于食品、饮料包装机械，业务包含与公司相近的塑料包装制品
瓶坯模具业务				
1	赫斯基	否	同上	同上
2	广东星联	否	成立于 2004 年，专业研发、制造 PET 吹瓶模具、注坯模具、瓶盖模具，每年研发的瓶型、瓶坯模具 2,000 多款，可生产 32/48/72/96/128/144 腔注坯模具，产品及服务主要应用于水、饮料、食用油、日化用品、医药、食品等行业。2018 年销售收入 2.2 亿元，净利润 4,000 多万元	均提供瓶坯模具产品及相关服务
3	台州汇源	否	成立于 2009 年，专注于瓶坯设计及模具研发和制造，每年生产 10,000 多腔的模具及套件，提供不超过 96 腔的成套模具、不超过 144 腔的冷半模；产品适配于市场上主流品牌的 PET 注塑成型设备，包括赫斯基、华研精机、西帕、耐驰特等，主要应用于饮料、食用油、食品、化妆品、洗涤用品和医药包装等领域	均提供瓶坯模具产品及相关服务
4	成都市联余精密机械有限公司	否	成立于 1997 年，苏州联开精密模具有限公司为其全资子公司。联余和联开公司主要从事医疗包装，医疗器械及饮料食品包装行业模具研发，设计和制造，产品为大输液瓶坯、内外盖和吊环接口，采血管，PET 瓶及瓶坯，矿泉水、热灌装和碳酸饮料的注塑和压塑盖，薄壁包装等一系列塑料模具	均提供瓶坯模具产品及相关服务
瓶坯制品业务				
1	珠海中富 000659	是	碳酸饮料、热灌装饮料、饮用水和啤酒包装用 PET 瓶、PET 瓶坯、标签、外包装薄膜、胶罐的生产与销售，并同时为企业提供饮用水、热灌装饮料代加工灌装服务，主要客户为可口可乐、	主营业务包括瓶坯的生产与销售

序号	公司	是否上市	主要产品及其应用情况	选取标准
			百事可乐、怡宝等大型饮料生产企业。2019 年，饮料包装制品、饮料加工、胶罐业务的销售占比分别为 84.78%、12.66%、2.56%	
2	紫江企业 600210	是	包装业务为核心业务，主要产品为 PET 瓶及瓶坯、皇冠盖、塑料防盗盖、标签、喷铝纸及纸板、彩色纸包装印刷、薄膜等包装材料以及饮料 OEM 等产品。2019 年，PET 瓶及瓶坯、皇冠盖及标签、彩色纸包装印刷、快速消费品商贸的销售占比分别为 17.15%、12.52%、16.15%、20.31%	主营业务包括瓶坯的生产与销售
3	信联智通	否	主要产品为 PET 瓶、PET 瓶坯和 PE 瓶盖等塑料包装用品，近年来将业务环节由 PET 包装品生产向下游延伸至饮用水灌装，广泛应用于饮料、调味品、日化用品、食用油等领域。根据其公开信息，2016 年空瓶、瓶坯、OEM 饮用水、瓶盖的销售占比分别为 57.56%、22.17%、12.92%、6.02%	主营业务包括瓶坯的生产与销售

注：表格内数据、信息来源于公开资料

赫斯基是与公司对标的同行业可比公司，无论是产品、技术、市场、客户群体均具有相同或相近之处，但由于赫斯基为非上市公司，无法获取其公开数据进行比较。故公司在A股选取主营业务和主要产品、生产工艺、经营特点或服务领域和客户群体相近的上市公司伊之密、泰瑞机器、新美星、达意隆和中亚股份作为同行业可比上市公司，并分析其与公司相关财务指标的对比情况。

伊之密、泰瑞机器的主营产品注塑机与发行人主要产品瓶坯智能成型系统在行业分类上同属于塑料加工专业设备行业，**均采用注塑成型工艺，**产品细分行业相同；新美星、达意隆、中亚股份的主营产品为液态食品包装设备，**与公司生产经营特点相似，**与主营产品的**快消品包装**主要服务领域相同，**拥有相同的客户群体。公司**选取**同行业可比公司的**标准客观、公正、全面，具有可比性。”

发行人与对标的同行业可比公司赫斯基在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业竞争状况及行业地位分析”之“（二）公司行业地位及同行业可比公司比较情况”补充披露如下：

“在中高端以上市场，跟公司产品结构、技术实力、市场竞争力相当的主要竞争对手是加拿大的赫斯基。**公司与赫斯基的瓶坯智能成型系统业务主要对比情况如下：**

对比项目	华研精机	赫斯基
原产地	中国	加拿大、美国、卢森堡、奥地利和中国
应用领域	食品、饮料、日化等	食品、饮料、日化等
主要销售区域	中国、东南亚、南亚、非洲、新西兰等国家或地区	美洲、欧洲、中国等国家或地区
主要产品	搭配96-144腔模具的瓶坯智能成型系统	搭配96-144腔模具的瓶坯智能成型系统
循环周期（以12.6g/144C为例）	约为6.3秒	略短于华研精机
机械效率	约为97%	略高于华研精机
使用寿命	约为10年	与华研精机相当
射台、锁模结构	两级式、直压式	两级式、直压式
控制系统	基于倍福、西门子的自研算法	基于倍福的自研算法
配套模具	最高176腔	最高216腔
产品价格	约为赫斯基价格50%-60%	-

”

二、保荐人核查意见

（一）核查程序

保荐人履行了以下核查程序：

1、查询与公司各业务类型相近的企业的公开信息，包括基本信息、主要产品和收入构成等；

2、问询公司高级管理人员及业务部员工，有关发行人所处行业的发展情况和竞争状况；

3、查阅发行人产品介绍资料，现场走访车间了解发行人产品的生产制造工艺流程等。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：发行人同行业可比公司选取具有合理性。

问题 11：关于营业收入

报告期内，公司营业收入分别为 36,758.93 万元、39,738.74 万元和 45,677.62

万元。2018 年和 2019 年营业收入增长幅度分别为 8.11%和 14.94%，净利润增长幅度分别为 11.47%和 64.41%，2019 年营业收入和净利润增长幅度不匹配。

请发行人补充披露：

（1）2019 年营业收入增长和净利润增长幅度不匹配的原因及合理性；

（2）结合瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的平均使用寿命，下游产业的新增需求，开拓新客户的主要方式，分析发行人营业收入增长的可持续性，相关销售是否面临下滑风险，如是，请充分提示风险；

（3）瓶坯智能成型系统、瓶坯模具主要竞争对手的产量、销量和市场占有率，瓶坯智能成型系统和注塑机在功能上的主要区别，行业内高端、中高端系统的价格、代表机型及生产企业，发行人的产品是否在功能或者价格上具有竞争力；

（4）瓶坯智能成型系统不同系列在功能上的主要区别、销售单价、单位成本、毛利、定价的主要考虑因素，报告期内瓶坯智能成型系统平均销售单价不断上升的原因，是否符合行业趋势，销售单价上涨是否具有可持续性；

（5）不同系列瓶坯智能成型系统中预装模具的数量，成型系统是否与模具进行捆绑销售，瓶坯模具是否专用于发行人生产的设备，模具是否分为商品模具和自用模具、硬模和软模，各类型模具收入确认方式、报告期各期收入金额及变动情况；

（6）按照瓶坯模具的不同分类（大型、中型、小型），披露报告期内每套销售价格和每腔销售价格的变化情况，分析其原因及合理性；

（7）报告期内瓶坯制品加工业务的主要客户，销售金额、成本、毛利，与主要客户的合作背景、获取订单方式，结合瓶坯制品加工领域的主要竞争对手，市场规模，客户的主要考虑因素等，分析报告期内该项业务持续增长的原因，未来业务增长的可持续性；

（8）瓶坯智能成型系统设备验收的主要流程，是否区分初验和终验，验收前是否需要试生产，是否仅需从外观上进行形式验收，从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期；2018 年第四季度和 2019 年第二季度销售收入占比较大的原因；

（9）报告期内退换货情况、相关会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定，退回产品的后续处理方式，再次销售价格是否大幅低于正常售价；

（10）报告期各期配件销售、模具维修及视觉检测系统销售的销售金额、占比和毛利。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）2019 年营业收入增长和净利润增长幅度不匹配的原因及合理性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（九）利润的主要来源分析”补充披露如下：

“报告期内，公司营业收入和净利润增长情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	增长率	2018年度	增长率	2017年度
营业收入	20,303.87	45,677.62	14.94%	39,738.74	8.11%	36,758.93
净利润	3,063.94	6,522.23	64.41%	3,967.14	11.47%	3,558.84

2019年营业收入增长和净利润增长幅度不匹配的原因及合理性分析如下：

2018年、2019年公司利润表简要科目金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	变动金额	变动比例	2018 年度
营业收入	45,677.62	5,938.88	14.94%	39,738.74
营业成本	28,313.28	2,140.92	8.18%	26,172.37
毛利	17,364.34	3,797.96	28.00%	13,566.38
税金及附加	488.67	88.88	22.23%	399.79
销售费用	3,905.23	683.29	21.21%	3,221.95
管理费用	3,177.92	-426.49	-11.83%	3,604.41
研发费用	2,347.32	352.61	17.68%	1,994.71
财务费用	-35.41	-125.33	-139.38%	89.92
期间费用合计	9,395.06	484.07	5.43%	8,910.99
其他收益	199.81	-846.84	-80.91%	1,046.65
信用及资产减值损失	-114.15	439.08	-79.37%	-553.23

项目	2019 年度	变动金额	变动比例	2018 年度
营业利润	7,566.26	2,817.25	59.32%	4,749.01
营业外收入	11.59	-6.50	-35.92%	18.09
营业外支出	8.58	-5.47	-38.94%	14.06
利润总额	7,569.27	2,816.23	59.25%	4,753.05
所得税费用	1,047.04	261.13	33.23%	785.91
净利润	6,522.23	2,555.09	64.41%	3,967.14

2019年，公司净利润增长幅度为64.41%，收入增长幅度为14.94%，净利润增长率高于收入增长率，原因分析如下：

1、主要得益于销售毛利率的提升

2019年，随着客户需求的增加和公司产品竞争能力的不断增强，公司营业收入增长了14.94%，同时综合毛利率增长了3.88个百分点，毛利增加了3,797.96万元，增长28.00%，而净利润增加了2,555.09万元，主要是毛利增长的贡献。

2019年，公司毛利率提升，主要是由于：1）公司Epioneer系列产品的性能及质量逐步得到了客户的认可，市场口碑逐步建立，又受整体产能所限，公司减少了对低毛利率订单的承接，因此，2019年公司瓶坯智能成型系统整体销售毛利率有所回升；2）公司新增毛利率较高的128和144腔大型模具的销售，且在公司整体产能受限的背景下，减少了低毛利率订单的承接，此外瓶坯模具的总产量增加8.79%，相关新品的技术成熟度、加工合格率提升，瓶坯模具单位产品成本有所下降，因此瓶坯模具整体销售毛利率有所提高。

报告期内，公司综合毛利率的情况如下：

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
综合毛利率	43.62%	38.01%	34.14%	38.93%

假设其他因素不变，2019年毛利率变动与净利润增长率的关系如下：

项目	2019 年度综合毛利率		
假设值	34.14%	36.00%	38.01%
净利润变动率	19.79%	41.21%	64.41%

如上表所示，在其他因素不变的情况下，假设2019年综合毛利率相对2018年保持不变，则净利润增长率为19.79%，与收入增长率较为接近。

2、期间费用整体保持平稳增长，增长幅度小于收入增长幅度

2018年、2019年公司各项费用率列示如下：

年　度	2019 年度	2018 年度
销售费用率	8.55%	8.11%
管理费用率	6.96%	9.07%
研发费用率	5.14%	5.02%
财务费用率	-0.08%	0.23%
合计	20.57%	22.43%

2019年较2018年的销售费用率与研发费用率变动均未超过0.50%，变动较小，财务费用率保持在了较低的水平，但管理费用率下降2.11个百分点，导致整体期间费用率下降了1.86个百分点。2019年管理费用率下降的主要是由于2018公司将其持有的子公司六安宝创11.8%的股权以低于公允价值的价格转让给黄秀珍，确认了股份支付费用424.74万元，而2019年无股份支付费用。此外，由于公司在2019年上半年还清了银行借款，公司现金流较好，利息收入大于利息支出，也一定程度减少了期间费用。

3、减值损失有所减少

2018年及2019年，公司信用及资产减值损失为坏账损失，2019年坏账损失减少439.08万元，下降79.37%，一方面是由于回款情况良好，年末应收账款余额有所减少；另一方面是由于需单项计提坏账准备的应收账款减少，2018年末，单项计提的坏账准备主要为公司对无法收回的深圳西满塑料包装制品有限公司的货款计提的298.44万元。

4、其他收益减少幅度较大，但不足以抵消其他因素带来的净利润增长

2019年，公司其他收益减少了846.84万元，减少80.91%，主要是由于2018年公司获得广州市财政局首台（套）重大技术装备推广奖励800万元，2019年未获得此类政府补助。

综上所述，2019年，公司净利润增长幅度高于收入增长幅度，主要是得益于公司综合毛利率提升带来的毛利增加，同时期间费用率及坏账损失的下降也一定程度上导致公司净利润增长幅度高于收入增长幅度。”

（二）结合瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的平均使用寿命，下游产业的新增需求，开拓新客户的主要方式，分析发行人营业收入增长的可持续性，相关销售是否面临下滑风险，如是，请充分提示风险

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”补充披露如下：

“8、营业收入增长的可持续性

公司营业收入增长的持续性主要来源于以下几个方面：

（1）下游饮用水、饮料、食用油、日化等快消品行业客户的新增需求

①下游快消品行业体量庞大、新增需求稳定

公司主要客户群体为饮用水、饮料、食用油、日化等快消品企业。近年来，居民在食品、饮料、日化的消费保持良好的增长趋势。根据国家统计局数据，2019年，全国粮油、食品类商品零售类累计值14,525亿元，同比增长10.2%；饮料类商品零售类累计值2,099亿元，同比增长10.4%。2018年我国人均软饮料饮用量为56.1升，美国、日本、韩国人均饮用量分别为271.3升、173升、93.7升，我国的人均软饮料饮用量还有较大的提升空间。食品饮料包装机械行业亦保持不俗的增速，“十三五”期间我国食品和包装机械工业年均增长率预计在12%~13%左右。下游行业的增速发展将带动瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等生产设备的市场需求，形成公司营业收入增长的重要保障。

②下游快消品行业竞争激烈，厂商推出新产品、采用新包装

公司下游快消品行业的竞争程度较高，市场活力充沛，行业内的生产厂商的产品不断推陈出新、功能细分、包装更换。以软饮料行业为例，瓶装水市场着重聚焦瞄准更为精准的人群，调节不同微量元素、以迎合不同消费者的偏好和需求，2019年，农夫山泉针对中老年人群推出一款以“锂”元素为主打矿物元素的天然矿泉水，“锂”元素可以降低血压血脂、防止认知衰退；为了吸引住消费者，在货架上陈列时更有选择优势，2020年8月，达利食品集团旗下凉茶品牌和其正掀起一股国潮风，和其正推出“国潮古文瓶”。下游行业的充分竞争，为瓶坯成型装备市场注入了活力，进而带动公司产品的市场需求、创造营业收入增长点。

③下游快消品前景良好，行业不乏新进入者和新锐品牌

2019年和2020年上半年，我国粮油、食品类商品零售类累计值分别同比增长10.2%和12.9%，饮料类商品零售类累计值分别同比增长10.4%和10.5%，粮油、食品和饮料等下游快消品行业稳定增长、前景良好，新进入者和新锐品牌不断涌现，并通过自建厂或者代工厂方式进行瓶包装生产，为瓶坯成型装备市场带来了增长动力。2020年6月，喜茶宣布旗下子品牌喜小茶推出新厂牌“喜小茶瓶装厂”,向预包装饮料市场进军；近年来，气泡水以其“口感刺激、健康品质、风味独特”的特点迎来增长狂潮，新锐品牌元気森林主打零糖零脂零卡路里，打造网红爆款元气水、宣导安心健康奶茶概念，成就了四年140亿元的公司估值。

④PET瓶包装的应用领域进一步拓展

PET凭借其良好的成型效率、透明度、经济性和环保可回收特性，正逐步扩展应用至奶制品、酒类、医药等包装领域。近年来，乳制品灌装线开始向无菌灌装方向发展，常温灌装情形下PET瓶热变形不再存在，给PET瓶扩展乳制品应用范围带来了契机，例如蒙牛优益C等乳品的包装材料由PP改用PET；随着阻隔材料的发展，PET啤酒瓶的阻隔性、保鲜性和存放期等问题已逐步得以解决，Carlsberg（丹麦嘉士伯啤酒公司）等啤酒厂商已经开始尝试采用PET瓶；另外，PET正在医药领域逐步推广，不少药用或保健用的口服液、注射器、输液器、采血管等制件开始采用PET瓶作为包装容器。PET瓶在新兴领域的应用带来了瓶坯成型装备的增量需求，有利于公司业务拓展、增加收入。

（2）国产替代及境外市场开拓

①国产替代

公司专注于瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的技术创新，凭借日益提升的产品性能和服务质量，与国外厂家展开正面竞争，逐渐改变了赫斯基在中高端及以上瓶坯成型装备行业一家独大的市场格局。在国内96腔以上瓶坯智能成型系统市场，公司和赫斯基两者竞争，呈现国产公司产品不断替代的趋势。近年来，公司的产品表现出较强的竞争力，与大型食品饮料厂商今麦郎、达利、娃哈哈、怡宝、景田、润田、伊利、中粮可乐、统一等建立了良好合作关系；2019年在安图伊利长白山天然矿泉水饮品项目中，公司与赫斯基、耐驰特、西帕等国际

知名品牌开展正面竞争并最终中标。公司生产的高端Epioneer系列瓶坯智能成型系统已成功对接西帕、耐驰特、西德乐等国际一流灌装设备，未来公司将凭借接近国际领先水平的产品品质、产品较高的投入产出比、快速响应售前售后需求等，延续国产化替代的趋势，抢占新增客户需求、实现营业收入增长。

②境外市场开拓

报告期内，公司外销收入分别为6,745.07万元、6,135.43万元、6,387.38万元和2,948.19万元，占当期主营业务收入的比例分别为18.52%、15.58%、14.11%和14.68%；2019年下半年至本招股说明书签署日，公司成功与印尼Mayora集团下属子公司达成合作，Mayora集团是东南亚知名的快消食品企业，签署的合同金额合计达1,339.06万美元。公司在十余年发展过程中，产品出口辐射范围逐步拓张并形成了较好的市场口碑。公司将以东南亚、南亚、非洲等人口密度大、人均饮水量/饮奶量较大的发展中国家作为战略腹地，发展与“一带一路”东南亚、中西亚、中东欧等沿线国家的经济合作伙伴关系，不断突破北美洲、欧洲等国家或地区，通过展会、业务员拜访、代理商、经销商等多种渠道方式开发境外新客户、服务老客户，进一步增加境外市场的创收。

（3）日常维修保养需求

瓶坯智能成型系统和瓶坯模具在设计使用寿命周期内均需要定期检查、维护及更换易损件，以保持良好的使用体验。瓶坯智能成型系统定期维护包括安全装置功能检查、零部件状态检查、运动部件加注润滑油脂、更换各类管件、密封件、滤芯等；瓶坯模具在使用周期内需要定期清洗流道、更换易损件，且视使用情况更换部分结构件如螺口、型腔等。

公司在十余年的经营中，生产的瓶坯智能成型系统及瓶坯模具在市场上的保有量逐年增加。截至报告期末，公司已在全球市场上出售700套以上瓶坯智能成型系统，公司将依托产品较高的市场存量，关注客户日常对瓶坯生产设备的维修保养需求，开展瓶坯智能成型系统及瓶坯模具的保养、维修、翻新及升级改造等增值服务，形成公司较高毛利率的维修保养服务及配件销售收入的来源。

（4）产品使用寿命到期或者淘汰落后产能

瓶坯智能成型系统的设计使用寿命约为10年，瓶坯模具的设计使用寿命为

1,000万次（开合模动作）。当客户的瓶坯生产设备达到使用寿命或者技术落后需要淘汰落后产能时，会新增瓶坯智能成型系统及瓶坯模具采购需求，进而新增公司主要产品的市场需求、带动营业收入的增长。”

但是，若发生下游快消品行业景气度不足、国产替代或境外市场开拓受阻等情形，公司销售仍可能面临下滑风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）业绩下滑风险”补充披露如下：

“公司产品主要应用于饮用水、饮料、食用油、日化等快消品领域，与宏观经济、下游行业景气度关联性较强，若发生衰退情形，可能缩减公司接单量和业务规模；**另外，若公司国产替代进程放缓、境外市场开拓受阻，也可能导致下游市场对瓶坯成型生产设备的需求不足，造成公司销售下滑**。而且公司经营情况也受原材料价格波动、技术研发、人工成本、市场开拓等诸多不确定性因素的影响。如果上述一项或多项因素发生重大不利变化，可能导致公司经营业绩下滑。”

（三）瓶坯智能成型系统、瓶坯模具主要竞争对手的产量、销量和市场占有率，瓶坯智能成型系统和注塑机在功能上的主要区别，行业内高端、中高端系统的价格、代表机型及生产企业，发行人的产品是否在功能或者价格上具有竞争力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（二）行业的特点和发展情况”之“2、瓶坯成型装备行业发展情况”之“（1）瓶坯成型装备行业概况”之“③瓶坯智能成型系统与通用注塑机有较大的区别”补充披露如下：

“通用注塑机类似于瓶坯智能成型系统中的射台锁模机构，在配置模具及周边设备后也可用于瓶坯成型，**但生产效率、智能化程度不及瓶坯智能成型系统，通用注塑机通常配置 48 腔以下模具，瓶坯生产周期相对较长，不配备高度自动化的取件机器人，不常用于大批量的快消品包装生产领域。因此，瓶坯智能成型系统与通用注塑机生产厂商不构成主要的竞争关系。**以 Epioneer 系列为例，瓶坯智能成型系统与通用注塑机相关比较如下：

对比项目	瓶坯智能成型系统	通用注塑机
结构与配置	采用二级式射台机构，由螺杆塑化和柱塞辅助注射共同构成	单级螺杆射台结构

对比项目	瓶坯智能成型系统	通用注塑机
	可实现连续塑化	采用断续塑化
	配备高速取件机器人，具备模外风冷与水冷双重冷却功能	需另配第三方通用机械手
	最高配置176腔数模具	通常配置48腔以下模具
	独立开发控制系统；采用全闭环、高响应的伺服系统	一般采用通用控制系统；采用开环控制
应用市场	主要应用于液态食品包装行业，如水、饮料、食用油及调味品等；日化品包装行业，如洗衣液、沐浴露及洗发水等；医疗市场，如采血管及液态药品包装等	全面用于塑料制品领域，如3C行业、汽车行业、日用消费品行业、医药行业
销售价格	平均价格在500万元以上	用于瓶坯生产的通用注塑机售价通常在100万元以内

”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业竞争状况及行业地位分析”之“（二）公司行业地位及与同行业可比公司比较情况”补充披露行业内高端、中高端系统的价格、代表机型及生产企业，以及发行人产品的竞争力，详情如下：

“公司的主打产品为搭配高群腔瓶坯模具的高端 Epioneer 系列和中高端 Ecosys 系列瓶坯智能成型系统。**行业内 96 腔及以上高端、中高端瓶坯智能成型系统的价格、代表机型及生产企业主要如下：**

生产企业	代表机型	主要销售区域	价格
华研精机	高端 Epioneer 系列、中高端 Ecosys 系列	中国、东南亚、南亚、非洲、大洋洲等	华研精机产品售价约为同类型国际品牌的 50%-60%
赫斯基	HyPET HPP 系列、HyPET 系列	美洲、欧洲、中国等	
耐驰特	PET LINE 系列	欧洲、亚洲等	
西帕	XFORM 系列	欧洲、亚洲、北非等	
萨克米	IPS 系列	欧洲、亚洲等	

公司跟行业内其他高端、中高端瓶坯智能成型系统相比，在功能和价格上具有以下优势：

（1）公司产品技术可达到国际先进水平。公司目前已经能够最高实现176腔瓶坯智能成型系统的设计制造，同等规模的注塑设备的生产周期和生产效率已接近国际领先水平。公司生产的Epioneer-500/140E瓶坯智能成型系统，经广

东省机械行业协会评定“在生产效率、稳定性及节能方面均有大幅提升，技术上可达到国际先进水平”；

（2）公司产品具有更高的投入产出比。公司产品售价与同类型国际品牌相比更为合理，约为其价格的50%-60%；

（3）在国内市场，公司更了解国内客户需求，可针对不同行业的包装特点设计制造产品，在跟踪市场行情方面具有更加主动的优势。另外，大型PET瓶坯智能成型系统的精密程度和技术难度较高，不仅在产品交付之前，需要为客户提供专门的培训和指导，还需要后期进行维修保养，公司可及时为国内客户提供全面的售前售后服务，提升客户生产效益。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业竞争状况及行业地位分析”之“（二）公司行业地位及与同行业可比公司比较情况”补充披露主要竞争对手的产量、销量和市场占有率，详情如下：

“公司已成功进入今麦郎、达利、娃哈哈、怡宝、景田、润田、伊利、中粮可乐、统一、雀巢、冰露、汇源、椰树、益海嘉里、中粮油脂、道道全、中富、信联智通、和旺、辉煌、中粮包装、纳爱斯、印尼Mayora集团等大型食品饮料知名品牌厂商的供应商体系；2017年至本招股说明书签署日，公司亦参与项目投标并表现较好的成绩，主要投标项目情况如下：

序号	招标方	招标项目名称	参与投标方	中标方
1	中粮可口可乐华北饮料有限公司	中粮可口可乐华北饮料有限公司新增水生产线,快速碳酸PET专用生产线及碳酸＆水坯注坯设备采购	华研精机、赫斯基、西帕、耐驰特	赫斯基
2	中建材国际装备有限公司	孟加拉国SKS食用油包装线项目	华研精机、达意隆、新美星	达意隆
3	江西润田实业股份有限公司	江西润田恒泰生产基地瓶坯注塑系统设备采购与安装项目	华研精机、一道注塑、赫斯基、西帕、克劳斯玛菲、德玛克	华研精机
4	大别山野岭饮料股份有限公司	两台高速注塑机采购	华研精机、一道注塑、赫斯基	华研精机
5	沈阳润田食品饮料有限公司	沈阳润田生产基地瓶坯注塑系统设备采购与安装项目	华研精机、西帕、萨克米、克劳斯玛菲、德玛克	华研精机
6	中粮可口可乐饮料（山东）有限公司	一套144腔二级注塑，电化熔胶注塑机系统	华研精机、一道注塑、赫斯基、耐驰特	赫斯基

序号	招标方	招标项目名称	参与投标方	中标方
7	费县中粮油脂工业有限公司	PET注塑机及其辅机，注坯模具采购项目	华研精机、伊之密、海天、德玛克	伊之密
8	河南阳光油脂集团	注塑机系统	华研精机、一道注塑、德玛克	华研精机
9	道道全粮油股份有限公司	注塑机系统	华研精机、德玛克	德玛克
10	江西润田实业股份有限公司	江西润田昌北新厂生产基地瓶坯注塑系统设备采购与安装项目	华研精机、西帕、德玛克	华研精机
11	江苏龙蟠科技股份有限公司	138g5L可兰素瓶坯注塑系统	华研精机，东华、一道注塑，伊之密	东华
12	丰城润田食品饮料有限公司	江西润田昌北新厂生产基地瓶坯注塑系统设备采购与安装项目	华研精机、德玛克、西帕	华研精机
13	中粮粮油工业（重庆）有限公司	全自动PET注坯系统采购	华研精机，一道注塑，赫斯基，宝捷，德玛克	一道注塑
14	益海（泰州）粮油工业有限公司	TZ 20L瓶坯注塑系统	华研精机、赫斯基、西帕	华研精机
15	安图伊利长白山天然矿泉饮品有限责任公司	伊利集团长白山水项目注坯机、制盖机及辅助设备采购项目	华研精机、西帕、赫斯基、耐驰特	华研精机
16	道道全粮油股份有限公司	注塑机系统	华研精机、德玛克	德玛克
17	江西润田实业股份有限公司	江西润田恒泰生产基地瓶坯注塑系统设备采购与安装项目（第二次）	华研精机、广东福能	华研精机
18	江西润田实业股份有限公司	江西润田恒泰生产基地144腔瓶坯注塑系统设备采购与安装项目（第二次）	华研精机、克劳斯玛菲	华研精机
19	江西润田实业股份有限公司	江西润田沈阳生产基地瓶坯注塑系统设备采购与安装项目（第二次）	华研精机	华研精机
20	今麦郎饮品股份有限公司隆尧分公司	今麦郎饮品股份有限公司隆尧分公司1881模具改造项目	华研精机、百进一、台州汇源、广东星联、宁波奥盛	宁波奥盛
21	新疆坎儿井水务科技有限公司	新疆坎儿井水务科技有限公司二期20万吨天然饮品扩建项目-72腔高速PET瓶坯注塑系统招标	华研精机、一道注塑、赫斯基	一道注塑
22	中粮油脂（钦州）有限公司	中粮油脂（钦州）有限公司130g瓶坯注塑系统采购项目	华研精机、一道注塑、广东福能	华研精机
23	中粮粮油工业（重庆）有限公司）	中粮粮油工业（重庆）有限公司 新建中包装管坯及5L把手注塑生产线项目	华研精机、一道注塑、东华、伊之密、海天	一道注塑

序号	招标方	招标项目名称	参与投标方	中标方
24	费县中粮油脂工业有限公司	费县中粮油脂工业有限公司 新增PET注塑系统项目	华研精机、一道注塑、赫斯基、耐驰特	华研精机
25	华仁药业(日照)有限公司	华仁药业(日照)有限公司瓶坯模具	华研精机、成都联余、台州汇源、国珠	成都联余

注 1：海天指海天塑机集团有限公司；宝捷指佛山市宝捷精密机械有限公司；广东福能指广东福能精密机械有限公司；百进一指佛山市百进一精密机械有限公司；宁波奥盛指宁波奥盛模具有限公司；东华指东华机械有限公司；国珠指广东国珠精密模具有限公司；

注 2：序号 4、8 为内部邀请招标。

公司在国内瓶坯智能成型系统市场占有较大的份额，在中高端及以上市场的份额达到一半左右；近年来，在参与的主要投标项目中，公司的产品亦表现出较强的竞争力，公司将不断通过技术创新、产品升级来提升市场份额。”

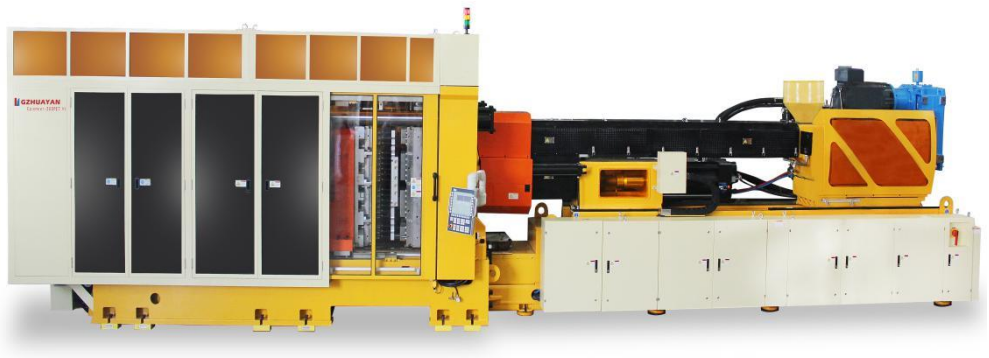
（四）瓶坯智能成型系统不同系列在功能上的主要区别、销售单价、单位成本、毛利、定价的主要考虑因素，报告期内瓶坯智能成型系统平均销售单价不断上升的原因，是否符合行业趋势，销售单价上涨是否具有可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“（二）主要产品”之“1、瓶坯智能成型系统”之“（2）产品分类”披露不同系列瓶坯智能成型系统的主要区别，详情如下：

“公司根据产品价值、性能指标和技术含量，将瓶坯智能成型系统主要分为五个系列：高端 Epioneer 系列、中高端 EcoSys 系列、中端 HY-D 系列、小型 Econ 系列、5 加仑油坯 HY-F 系列及瓶盖 HY-C 系列。公司主要产品瓶坯智能成型系统分类情况如下所示：

① 高端 Epioneer 系列

公司主打的高端 Epioneer 系列瓶坯智能成型系统的主要结构如下图所示：



公司生产的 Epioneer 系列瓶坯智能成型系统的性能特点如下：

产品名称	产品描述
高端 Epioneer 系列	A、最大可安装 176 腔模具，具有高群腔、高速、高效、节能等优势 B、循环周期 6.5 秒左右，产能最大可达 95,000 坯/小时 C、采用液电复合直压式的创新设计，缩短动作时间、增强模具保护 D、熔胶和注射采用独立结构，可实现持续熔胶及精准注射 E、取件机器人四工位冷却，具备多媒介冷却功能 F、节能型的配套辅助设备应用，生产能耗低至每公斤原料≤0.55KWH G、智能控制，采用基于工业 PC 的控制系统和数字通讯系统，实现全闭环高响应的伺服控制

②中高端 EcoSys 系列

公司生产的中高端 EcoSys 系列瓶坯智能成型系统如下图所示：



EcoSys 系列瓶坯智能成型系统的性能特点如下：

产品名称	产品描述
中高端 EcoSys 系列	A、最大可安装 128 腔模具 B、循环周期 7 秒左右，产能最大可达 65,000 坯/小时 C、增强型的顶出机构应用，平衡顶杆分布，具有更大的顶出力，缩短取坯时间并减少顶板变形 D、高效的变量泵液压动力系统，关键动作伺服液压控制 E、高效持续的熔胶技术应用，配新型 PET 高性能螺杆，单位时间内塑化能力大幅提升 F、配备高刚性机架及模板，延长模具使用寿命 G、智能控制，采用基于工业 PC 的控制系统和数字通讯系统，实现全闭环高响应的伺服控制

③其他系列的瓶坯智能成型系统及瓶盖成型系统

产品名称	产品描述	图示或技术指标
中端 HY-D 系列	A、可安装 8 到 72 腔热流道模具 B、循环周期 8 秒左右，产能最大可达 32,000 坯/小时 C、采用塑化、注射两级独立机构设计，塑化与注射可以同步进行工作，缩短生产周期 D、锁模机构采用机铰式 E、采用基于 PLC 的控制系统及带反馈的比例控制技术，运行稳定，操作简单	
小型 Econ 系列	A、可安装 8-72 腔热流道模具 B、循环周期秒 9 秒，产能最大可达 25,000 坯/小时 C、锁模经过特殊优化设计，延长模具使用寿命 D、独立电伺服熔胶，节能效果显著 E、三工位取件机器人，快速精准取坯	
5 加仑油坯 HY-F 系列	A、可安装 6-12 腔模具 B、单坯最大重量可达 5,696g C、大开模行程，可生产更长的制品 D、全自动制品无损取出技术	
瓶盖 HY-C 系列	A、最大可安装 48 腔瓶盖模具 B、4 秒周期下，每小时产能可达 43,000 盖/小时 C、单缸塑化/注射机构 D、全独立的动作设计，良好的安全防护功能	

”

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“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（1）瓶坯智能成型系统毛利率分析”补充披露如下：

“（1）瓶坯智能成型系统毛利率分析

瓶坯智能成型系统定价的主要考虑因素包括：A、产品系列及型号；B、进口同类型设备的价格；C、设备生产效率及制品质量需求；D、系统自动化及智能化技术要求；E、配套设备、电子元器件配置要求；F、客户采购总量、品牌影响力、客户资信及合作历史；G、技术服务支持要求；H、生产环境及设备应用场景要求；I、市场竞争水平等。

报告期内公司瓶坯智能成型系统毛利率的波动主要受产品结构和销售策略的影响。

①产品结构的影响

公司瓶坯智能成型系统产品有多个系列，不同系列下又细分不同型号、规格和定制化程度的产品，产品之间的单价、成本及毛利率均有差异，因此，瓶坯智能成型系统毛利率的波动一定程度上受销售产品结构的影响。

瓶坯智能成型系统不同系列的产品均用于瓶坯生产，主要区别在于生产效率、主要结构部件的配置、结构设计等的不同，产品系列越高端，智能控制程度越高，成型周期越短、生产效率越高。

瓶坯智能成型系统属于大型智能成套设备，需根据客户的预期产能、生产效率、设备所生产的制品质量要求、自动化及智能化程度要求、生产设施配套条件等信息定制配置方案，属于专机专用的半定制化生产系统。瓶坯成型系统拥有基础功能单元，如锁模单元、射台单元、取件机器人、模具及辅助设备等，定制化差异具体体现在以下方面：

A、同一系列设备配置不同。例如：伺服控制动力源或比例控制动力源、通讯式传感器或模拟量传感器、控制软件功能差异、模具腔数和套数等；

B、客户最终制品、每小时产量、生产周期等可定制内容不同。最终制品的物理尺寸及上述其它定制要素会对设备配置带来很大影响，主要表现在模具腔数、模具结构、取件机器人取件效率、设备动力配备及其相关零配件的适应性设计等；

C、使用环境的影响，如：北方与南方使用环境湿度与温度不同设备会做适应性设计，包括辅助设备的选配、加热装置的安装与否、控制软件的适应性修改等；高海拔地区与低海拔地区，其电气配置有较大不同。

报告期内，公司各系列瓶坯智能成型系统的销售单价、单位成本如下：

单位：万元/台

产品类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Epioneer 系列	单位售价	755.91	637.74	594.87	703.02
	单位成本	483.06	467.46	454.64	496.83
Ecosys 系列	单位售价	498.02	437.61	442.35	555.22
	单位成本	313.75	296.28	321.88	356.62
HY 系列	单位售价	214.45	167.30	173.42	176.73
	单位成本	134.03	117.80	134.66	128.36

产品类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
ECON 系列	单位售价	224.14	194.45	-	-
	单位成本	145.06	143.12	-	-
其他	单位售价	327.85	206.84	-	-
	单位成本	229.03	150.41	-	-
合计	单位售价	483.29	460.46	391.78	386.66
	单位成本	311.23	333.46	295.25	262.07

瓶坯智能成型系统不同系列的销售收入、占比及毛利情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	占比	毛利	收入	占比	毛利
Epioneer 系列	6,047.26	59.58%	2,182.82	20,407.76	73.87%	5,448.93
Ecosys 系列	1,494.05	14.72%	552.82	3,500.89	12.67%	1,130.67
HY 系列	1,072.27	10.57%	402.13	1,505.74	5.45%	445.50
ECON 系列	224.14	2.21%	79.08	972.27	3.52%	256.65
其他	1,311.40	12.92%	395.26	1,241.03	4.49%	338.59
合计	10,149.12	100%	3,612.11	27,627.69	100%	7,620.34
分类	2018 年度			2017 年度		
	收入	占比	毛利	收入	占比	毛利
Epioneer 系列	11,897.34	48.98%	2,804.63	5,624.18	25.08%	1,649.52
Ecosys 系列	8,404.61	34.60%	2,288.97	11,659.72	51.99%	4,170.68
HY 系列	3,988.55	16.42%	891.41	5,125.30	22.85%	1,402.81
ECON 系列	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	17.09	0.08%	3.11
合计	24,290.50	100%	5,985.02	22,426.28	100%	7,226.12

报告期内，瓶坯智能成型系统整体平均销售单价不断上升，2018年主要是由于单价较高的Epioneer系列产品销售占比提升导致，实际上各系列产品销售单价均有不同程度的下降；2019年一方面是由于单价较高的Epioneer系列产品销售占比提升，另一方面是由于Epioneer系列产品销售单价有所提高；2020年1-6月主要是由于各系列产品售价均有不同程度提高。报告期内Epioneer系列产品销售占比分别为25.08%、48.98%、73.87%和59.58%。公司瓶坯智能成型系统主要系列的平均销售单价变动情况分析如下：

A、Epioneer系列：2018年，Epioneer系列产品平均销售单价下降幅度较大，主要是由于公司为了开拓市场，采取适当以利润换市场营销策略，以相对较低的定价让利于客户；2019年和2020年1-6月，Epioneer系列产品销售单价有所上升，主要是由于Epioneer系列产品的性能及质量逐步得到了客户的认可，市场口碑逐步建立，加上整体产能受限，公司提高了Epioneer系列产品的售价；

B、Ecosys系列：Ecosys系列可细分为EcoSys-228、EcoSys-300和EcoSys-400，2017年Ecosys系列平均销售单价较高，主要是由于单价较高的EcoSys-400销售占比较高；

C、HY系列、ECON系列：报告期内，平均销售单价基本保持稳定。

2017年至2019年，公司高端Epioneer系列销售占比提升，使得瓶坯智能成型系统整体平均销售单价上升，与下游快消品行业的积极拓展瓶装水和饮料业务、生产追求更高效率的趋势相符合。未来，公司各系列瓶坯智能成型系统的销售单价仍取决于前述定价的主要考虑因素，但可能由于下游快消品客户对批量高效瓶坯生产的需求，倾向选择单价较高的高端系列瓶坯智能成型系统，可能会导致瓶坯智能成型系统的整体平均单价呈现上升的趋势。此外，公司结合自身产品、市场竞争以及客户的需求变动情况等采取合理的定价策略，既实现公司盈利的目标，也最大程度提高客户的满意度，公司亦不追求持续提升瓶坯智能成型系统销售单价。”

（五）不同系列瓶坯智能成型系统中预装模具的数量，成型系统是否与模具进行捆绑销售，瓶坯模具是否专用于发行人生产的设备，模具是否分为商品模具和自用模具、硬模和软模，各类型模具收入确认方式、报告期各期收入金额及变动情况

1、不同系列瓶坯智能成型系统中预装模具的数量，成型系统是否与模具进行捆绑销售，瓶坯模具是否专用于发行人生产的设备，模具是否分为商品模具和自用模具、硬模和软模

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（二）主要产品”补充披露如下：

“不同系列瓶坯智能成型系统中预装模具的数量根据客户投产方案的实际

需求而确定，通常为1-3套，配1套瓶坯模具的情况较多。投产方案的模具需求由最终生产的产品的包装规格数量、产能要求等因素决定。

少数情况下，由于客户此前购买过公司的瓶坯智能成型系统配有多套模具或从其他厂商中购买了可用于公司瓶坯智能成型系统的瓶坯模具，客户向公司购买瓶坯智能成型系统时不需要预装瓶坯模具。

公司未将瓶坯模具与瓶坯智能成型系统捆绑销售，公司在向客户销售瓶坯智能成型系统时，是否配套瓶坯模具取决于客户的需求。

公司生产的瓶坯模具不专用于发行人生产的设备，除公司设备外，生产的瓶坯模具还可以用于赫斯基、西帕、耐驰特等品牌的设备中。

公司生产的瓶坯模具按产品腔数分为大型模具、中型模具和小型模具，不区分硬模和软模。大型模具为96腔以上（不含96腔）的模具，中型模具为32腔至96腔的模具，小型模具为32腔以下（不含32腔）的模具。公司生产的瓶坯模具主要是用于销售的商品模具，少部分自产自用模具主要是用于测试、研发、维修备用和展会等用途。”

2、各类型模具收入确认方式、报告期各期收入金额及变动情况

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“1、主营业务收入分产品分析”之“（2）瓶坯模具收入”补充披露如下：

“各类型瓶坯模具的收入确认方式主要取决于该瓶坯模具是否需要安装验收，此外内销和外销的收入确认方式也有所不同。32腔以下（不含32腔）的小型模具通常不需要安装验收，32腔以上（含32腔）的瓶坯模具通常需要安装验收。

①公司内销瓶坯模具收入的具体确认方法如下：

32腔以上（含）瓶坯模具销售：公司根据客户订单要求完成产品生产后发货，货物运至合同指定地点，公司技术人员进行安装调试，客户确认调试合格并在安装调试验收报告上签字后，与所有权和控制权相关的风险和报酬转移，公司据此确认收入。

32腔以下瓶坯模具销售：公司根据客户订单要求完成产品生产后发货，客户收到货并检查无误后在送货单上签字验收，与所有权和控制权相关的风险和报酬转移，公司据此确认收入。

②公司外销瓶坯模具收入的具体确认方法如下：

公司已根据合同约定将产品报关，取得货运提单后确认销售收入。

报告期内各类瓶坯模具收入金额及变动情况如下：

单位：万元

型号	2020年1-6月	2019年度	变动	2018年度	变动	2017年度
大型模具	-	501.54	/	-	/	-
中型模具	2,081.25	3,895.34	-2.55%	3,997.14	-7.52%	4,322.39
小型模具	955.65	1,644.03	6.25%	1,547.27	-16.64%	1,856.15
合计	3,036.90	6,040.91	8.96%	5,544.41	-10.26%	6,178.54

”

（六）按照瓶坯模具的不同分类（大型、中型、小型），披露报告期内每套销售价格和每腔销售价格的变化情况，分析其原因及合理性

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“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（2）瓶坯模具”补充披露如下：

“报告期内，公司各型号瓶坯模具平均销售单价的情况如下：

单位：万元

型号	单价（每腔）				单价（每套）			
	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
大型模具	-	2.32	-	-	-	250.77	-	-
中型模具	1.25	1.69	1.57	1.63	48.40	61.83	55.52	68.61
小型模具	1.31	1.19	1.18	1.32	16.77	11.34	9.98	11.39
合计	1.27	1.55	1.43	1.52	30.37	28.77	24.42	27.34

2018年，公司为了进一步拓展市场，拓宽客户群体，争取更多中小客户的订单，在瓶坯模具销售定价上提供了较多的优惠，因此每腔瓶坯模具和每套瓶坯模具的售价有所下降。

2019年，瓶坯模具每腔和每套的售价有所上升，主要是由于：①公司新增128和144腔大型模具的销售，销售占比8.30%，大型模具技术含量高，单价较高；②2019年，随着公司产品竞争力的提升，又受整体产能所限，公司整体提高了中型模具和小型模具的销售单价。

2020年1-6月，公司为了促进产品销售，应对市场竞争，下调了中型瓶坯模具的定价，此外，今麦郎等大客户采购的精密度较高的模具占比及售价相对较高的外销模具占比有所下降，因此，中型模具平均每腔和每套的售价均有显著下降。”

（七）报告期内瓶坯制品加工业务的主要客户，销售金额、成本、毛利，与主要客户的合作背景、获取订单方式，结合瓶坯制品加工领域的主要竞争对手，市场规模，客户的主要考虑因素等，分析报告期内该项业务持续增长的原因，未来业务增长的可持续性

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“1、主营业务收入分产品分析”之“（3）瓶坯制品收入”补充披露如下：

“报告期内，公司瓶坯制品业务主要客户为深圳市景田食品饮料有限公司及华润怡宝饮料（中国）投资有限公司，两者合计占瓶坯制品收入的比例在96%以上，销售金额、成本、毛利具体情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	收入	占瓶坯制品收入比例	成本	毛利
2020年1-6月	1	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	1,868.08	63.04%	1,156.10	711.98
	2	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	997.43	33.66%	546.48	450.95
	合计		2,865.51	96.70%	1,702.58	1,162.93
2019年度	1	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	4,260.86	63.16%	2,470.45	1,790.41
	2	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	2,390.36	35.43%	1,231.41	1,158.95
	合计		6,651.22	98.59%	3,701.86	2,949.36
2018年度	1	深圳市景田食品饮料有限公司	3,661.12	60.33%	2,165.57	1,495.55
	2	华润怡宝饮料（中国）投资有限	2,319.45	38.23%	1,250.07	1,069.38

报告期	序号	客户名称	收入	占瓶坯制品收入比例	成本	毛利
		公司				
	合计		5,980.57	98.56%	3,415.64	2,564.93
2017年度	1	深圳市景田食品饮料有限公司	3,281.76	62.19%	1,910.66	1,371.10
	2	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,992.66	37.75%	1,169.98	822.68
	合计		5,274.42	99.94%	3,080.65	2,193.77

注：2019 年 12 月 19 日，深圳市景田食品饮料有限公司名称变更为景田（深圳）食品饮料集团有限公司

公司致力于瓶坯成型装备专业领域的研发和生产，特别在食品、饮料、日化包装行业，拥有丰富的设计制造经验和客户资源。同时，公司及公司实际控制人一致看好下游瓶坯制品领域，认为投资该行业既能获得稳定的可观收益，也有助于公司产业的发展。一方面，瓶坯成型装备是决定瓶坯制品生产效率的关键因素，公司作为设备的生产商，在保持设备的稳定性、效率和后期维护上具有天然的优势，同时在设备采购上亦具有成本优势，且公司在食品、饮料、日化包装行业拥有较多客户资源，因此，瓶坯制品业务与公司瓶坯成型装备制造业务具有较强协同效应；另一方面，公司通过瓶坯制品业务能更好地掌握设备的实际运行数据，更深入了解瓶坯成型装备制造业务下游客户对设备的需求，有助于公司瓶坯成型装备产品的开发和技术的改进，提高公司的综合竞争力。

出于以上考虑，2016年，公司实际控制人通过广州日精分别投资并控股了惠州勋宇、福建勋宇和唐山勋宇三家公司，为景田当地饮用水生产基地提供瓶坯加工服务。

2017年，公司瓶坯智能成型系统的销售客户深圳西满因破产重组无力偿还公司的货款，公司行使取回权收回已销售给深圳西满的瓶坯智能成型设备，同时，公司成立子公司六安宝创从事瓶坯制品加工业务，接替深圳西满子公司六安西满继续为华润怡宝饮料（六安）有限公司提供瓶坯加工服务。

2017年，为避免同业竞争及关联交易，广州日精将持有的惠州勋宇、福建勋宇和唐山勋宇三家公司的股权转让给公司，至此，公司拥有惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇及六安宝创四家子公司从事瓶坯制品加工业务。各子公司与景田和怡宝当地子公司签订了框架协议，为其提供配套服务，景田及怡宝当地生

产基地根据其饮用水生产计划，向公司下达采购订单。

国内瓶坯和PET瓶加工业务主要有三种模式：①自产自用模式，如今麦郎、达利等从事饮料生产的企业；②第三方代工模式，专门为下游饮料生产商配套生产瓶坯制品和PET瓶，如珠海中富、紫江企业、信联智通等；③由饮料包装设备生产商向下游拓展从事瓶坯制品加工和PET瓶加工业务的模式，如公司及同行业上市公司新美星、中亚股份等。瓶坯制品加工和PET瓶加工行业属于充分竞争的行业，紫江企业、珠海中富、信联智通、宏全国际等大型PET 瓶生产企业，占据了可口可乐、百事可乐、统一企业、华润怡宝等大型企业的主要份额，而其他大量的中小型PET 瓶企业主要是为中小客户提供PET 瓶产品。涉足瓶坯制品和PET瓶加工业务的上市公司主要包括珠海中富、紫江企业、中亚股份、新美星等。

瓶坯制品客户选择供应商考虑的主要因素包括供应商的品牌信誉、供应能力、产品质量、配套服务、产品价格及响应速度等。公司为景田及怡宝当地生产基地提供瓶坯制品加工配套服务，公司与景田及怡宝保持了良好的合作关系，公司的产品及服务已得到客户的认可，客户没有更换供应商的必要，因此，该项业务具有较强的持续性，且随着下游饮料食品市场的平稳增长而增长。

但公司目前主要精力专注于瓶坯成型装备的研发、生产和销售，未来公司在遇到较好的投资瓶坯制品领域新项目的机会时，会考虑新增该领域的投资，短期内公司瓶坯制品业务主要是随着所服务的下游客户业务增长而增长。”

（八）瓶坯智能成型系统设备验收的主要流程，是否区分初验和终验，验收前是否需要试生产，是否仅需从外观上进行形式验收，从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期；2018 年第四季度和 2019 年第二季度销售收入占比较大的原因

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“3、主营业务收入季节变化性分析”补充披露如下：

“报告期各期，公司各季度的主营业务收入列示如下：

单位：万元

项目	季度	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	第一季度	**5,552.05**	7,049.76	15.57%	7,960.27	20.21%	8,397.62	23.06%
	第二季度	**14,535.72**	16,600.72	36.67%	8,536.96	21.68%	10,537.13	28.93%
	第三季度	/	13,229.80	29.23%	7,655.24	19.44%	9,967.64	27.37%
	第四季度	/	8,387.63	18.53%	15,233.01	38.67%	7,516.80	20.64%
	合计	**20,087.77**	**45,267.91**	**100%**	**39,385.48**	**100%**	**36,419.19**	**100%**

公司主营业务收入除瓶坯制品加工业务外，不具有明显季节性，一般一季度略低，跟春节因素有关。报告期内，各季度的收入占比存在一定的波动，主要是由于公司主要产品为瓶坯智能成型系统及瓶坯模具，作为单价较高的专用成套设备和模具，其销售收入受单个重点客户的投资计划和验收安排影响较大。

2018年，公司第四季度主营业务收入占比较高，主要是由于重要客户大额订单导致。其中，公司对今麦郎的大额销售订单确认了5,989.94万元收入，对达利的大额销售订单确认了1,239.89万元收入。四季度对今麦郎的大额销售订单从合同签订到安装验收平均周期为15个月左右；对达利的大额销售订单从合同签订到安装验收平均周期为10个月左右，均处于合理的范围内。

2019年，公司一季度及四季度营业收入显著低于第二和第三季度，主要是由于重要客户大额订单导致。2019年二季度，公司对今麦郎的大额销售订单确认了6,144.77万元收入，三季度对启顺贸易有限公司的大额销售订单确认了2,652.36万元收入。其中，二季度对今麦郎的大额销售订单从合同签订到安装验收平均周期为14个月左右；对启顺贸易有限公司的销售订单从合同签订到安装验收平均周期为17个月左右，均处于合理的范围内。

瓶坯智能成型系统验收不区分初验和终验，验收前需要试生产，试生产的时间、次数视制品的检验情况而定，一般全状态运行不少于2小时，测试样品的数量由客户指定，测试样品经客户确认合格后试生产完成。通常，从订单签订到产品交付的周期为2到12个月，从产品交付到验收的周期为1到8个月，从订单签订到安装验收的周期总共通常为5到20个月，由于机器型号、客户工厂环境、

客户投产计划等情况的不同，各订单的交付、验收周期等会有一定的差异。

瓶坯智能成型系统验收的主要流程如下：瓶坯智能成型系统在公司工厂完成生产及调试后，根据客户的要求进行试生产，并将试生产的瓶坯样品寄给客户确认，或者客户到公司工厂现场查看试生产过程并检验瓶坯样品的质量。瓶坯样品经客户检验合格后，公司将瓶坯智能成型系统发货运输至客户的工厂，公司安排工程师到客户工厂进行安装调试，安装调试完成后进行试生产，试生产瓶坯样品达到约定的技术标准后，客户出具验收确认文件。”

（九）报告期内退换货情况、相关会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定，退回产品的后续处理方式，再次销售价格是否大幅低于正常售价

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“9、退换货情况”补充披露如下：

“（1）报告期内，公司退换货情况如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	退换货金额	占主营业务收入比例	退换货金额	占主营业务收入比例	退换货金额	占主营业务收入比例	退换货金额	占主营业务收入比例
换货	278.54	1.39%	163.12	0.36%	140.71	0.36%	128.59	0.35%
退货	6.61	0.03%	14.60	0.03%	37.17	0.09%	13.56	0.04%
总计	285.15	1.42%	177.72	0.39%	177.88	0.45%	142.15	0.39%

报告期内，销售退回金额较小，占主营业务收入比例极低。2017年至2019年退换货占主营业务收入比例均不足0.50%，分别为2017年0.39%、2018年0.45%、2019年0.39%。2020年1-6月退换货比例高于前三年，达到1.42%，主要由于其中两套瓶坯智能成型系统实际运行的环境及工况与预期的情形存在差异，公司根据客户需求更换机器。报告期内公司退换货情况以换货为主，退回产品不影响再次销售。

（2）相关会计处理方式

报告期内，公司关于销售退回的会计处理方式如下：对于未确认收入的售出商品发生销售退回的，公司借记库存商品或原材料科目，贷记发出商品科目。对于已确认收入的售出商品发生退回的，公司在发生时冲减当期销售商品收入，

同时冲减当期销售商品成本。

（3）退回产品的后续处理情况

公司将退回产品进行质量检验，对于无质量问题的产品视同正常产品重新入库，后续处理方式为直接销售、生产领用、售后维修、研发测试。再次销售与正常销售无异，价格未大幅低于正常售价。对于质量有问题的产品进行报废或维修处理，报告期内退回的有质量问题的产品金额分别为0万元、0.45万元、0.95万元、0万元，金额较小。”

（十）报告期各期配件销售、模具维修及视觉检测系统销售的销售金额、占比和毛利

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“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（4）服务、配件及其他”补充披露如下：

“报告期各期配件销售、模具维修、视觉检测系统及熔喷非织造布生产线销售的金额、占服务、配件及其他收入的比例和毛利情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月			2019年度		
	收入	占比	毛利	收入	占比	毛利
配件销售	1,564.25	39.72%	1,215.48	3,254.23	67.06%	2,261.63
模具维修	690.77	17.54%	610.35	1,068.71	22.02%	948.40
视觉检测系统	403.92	10.26%	200.02	524.11	10.80%	206.25
熔喷非织造布生产线	1,274.34	32.36%	655.71	-	-	-
其他	4.97	0.12%	2.77	5.63	0.12%	2.10
合计	3,938.25	100%	2,684.33	4,852.68	100%	3,418.38
分类	2018年度			2017年度		
	收入	占比	毛利	收入	占比	毛利
配件销售	2,733.58	78.50%	1,996.85	1,972.94	77.77%	1,452.64
模具维修	606.67	17.42%	436.08	564.01	22.23%	411.57
视觉检测系统	83.12	2.39%	69.48	-	-	-
熔喷非织造布生产线	-	-	-	-	-	-
其他	59.03	1.69%	4.33	-	-	-

合计	3,482.40	100%	2,506.74	2,536.95	100%	1,864.21

”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、询问发行人财务人员，了解销售收入、期间费用、资产及信用减值损失、其他收益等科目变动的具体原因；逐一分析影响净利润的各科目变动情况及原因的合理性；分析毛利率变动的原因，并与同行业可比上市公司的毛利率进行对比；对期间费用执行抽样检查、跨期测试及重新计算等核查程序；检查发行人政府补助相关的支持性文件及收款凭证；检查分析发行人坏账准备计提的合理性及充分性；

2、查询瓶坯成型装备市场及其下游客户所处的行业发展状况和发展趋势；取得发行人报告期内参与的主要招标项目的相关资料以及中标统计；

3、网络查询发行人主要产品市场上的其他生产厂商及其产品的信息；查阅广东省机械行业协会出具的《科学技术成果鉴定证书》；问询发行人业务部员工，结合发行人主要客户走访情况，了解发行人产品的市场中的应用情况及市场份额情况；

4、询问发行人技术人员，查阅相关产品说明书、介绍材料等，了解瓶坯智能成型系统各系列产品的主要功能、特点及功能、性能上的区别；获取发行人销售明细表，计算各系列产品的销售单价、单位成本及毛利；询问发行人销售人员，了解各系列产品定价主要考虑的因素及报告期内各年度销售单价变动的情况及原因；检查销售合同、物流单据、验收单、发票及收款情况，验证销售价格及价格波动原因是否与发行人介绍的情况一致；

5、询问发行人技术人员，了解不同系列瓶坯智能成型系统中预装模具的数量、瓶坯模具专用性和通用性及瓶坯模具分类的的情况；检查销售合同、发货单及验收单等原始凭证，核查同系列瓶坯智能成型系统中预装模具的数量情况；询问发行人财务人员，了解各类型模具收入确认的方法；检查销售合同、发货单及

验收单等原始凭证，核对发行人各类型模具收入确认的方法与财务人员介绍情况是否一致；

6、获取瓶坯模具销售明细表，计算各类型瓶坯模具的销售单价；询问发行人销售人员，了解报告期内各年度销售价格变动的原因；检查相关销售合同、发货单及验收单等原始凭证，核查瓶坯模具销售价格变动的情况；

7、询问发行人实际控制人，了解发行人与瓶坯制品加工业务主要客户合作的背景、获取订单的方式及主要竞争对手、市场规模及客户考虑的主要因素、及未来在该行业的发展规划等；检查发行人与瓶坯制品加工业务主要客户签订的销售合同、发货单、发票及收款凭证等；查阅瓶坯制品行业相关行业研究报告、同行业公司公开信息；走访瓶坯制品业务主要客户、向瓶坯制品业务主要客户函证；

8、询问发行人技术人员，了解瓶坯智能成型系统设备验收的主要流程；获取报告期内，发行人产品交付周期、验收周期的明细统计表，计算从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期；抽查销售合同、发货单、验收单等原始凭证；获取按季度统计的销售明细表，计算各季度销售收入，并分析各季度收入差异的原因；核查今麦郎、达利、启顺贸易等大额订单的情况，分析以上大额交易销售周期是否合理；

9、检查报告期内退换货记录、退回产品的后续处理方式；检查退货申请单、销售部门对销售退回的处理意见、退货单、入库单等原始凭证；询问财务人员及销售人员，了解销售退回的原因，并通过走访客户核实销售退回情况；检查退回产品的再次销售情况，包括合同、送货单、发票、收款回单等原始凭证；

10、获取发行人报告期内销售明细表，计算报告期各期配件销售、模具维修及视觉检测系统销售的销售金额、占比和毛利；抽查销售合同、发货单、发票及收款单等原始凭证。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人 2019 年营业收入增长幅度高于净利润增长幅度主要是得益于公司综合毛利率提升带来的毛利增加，同时期间费用率及坏账损失的下降也一定程度上导致公司净利润增长幅度高于收入增长幅度；

2、发行人营业收入增长具有可持续性来源，但仍可能面临销售下滑风险，相关风险已经招股说明书充分提示；

3、瓶坯智能成型系统和注塑机具有较大区别，发行人不与通用注塑机生产厂商形成主要竞争关系；发行人在瓶坯智能成型系统、瓶坯模具领域的主要竞争对手为赫斯基，发行人在国内中高端及以上瓶坯智能成型系统市场的份额达到一半左右；行业内 96 腔及以上高端、中高端系统生产企业除了发行人，主要还有赫斯基、耐驰特、西帕、萨克米，发行人主打产品 Epioneer-500/140E 瓶坯智能成型系统功能已达到国际先进水平，但产品售价低于国际品牌，在投入产出上具有较强的竞争力；

4、2017 年至 2019 年，发行人高端 Epioneer 系列销售占比提升，使得瓶坯智能成型系统整体平均销售单价上升，与下游快消品行业的积极拓展瓶装水和饮料业务、生产追求更高效率的趋势相符合。未来随着下游快消品客户对批量高效瓶坯生产的需求增加，发行人单价较高的高端系列瓶坯智能成型系统销售占比预计进一步增加，瓶坯智能成型系统的整体平均单价呈现上升的趋势，但发行人根据市场竞争、客户反馈及产品推广情况等调整营销策略，瓶坯智能成型系统的销售单价仍可能存在一定的波动；

5、发行人不同系列瓶坯智能成型系统中预装模具的数量根据客户投产方案的实际需求而确定，通常为 1-3 套，配 1 套瓶坯模具的情况较多；瓶坯模具不专用于发行人生产的设备，除公司设备外，生产的瓶坯模具还可以用于赫斯基、西帕、耐驰特等品牌的设备中；各类模具的收入确认方式符合企业会计准则的规定；

6、发行人报告期内不同分类的瓶坯模具销售单价变动主要受公司市场竞争情况、产品结构及营销策略的影响，变动情况具有合理性；

7、发行人瓶坯加工业务中短期将随着所配套客户业务的增长而增长，长期将得益于下游饮用水、饮料、食品等行业的整体增长而增长，发行人瓶坯加工业务的增长具有可持续性；

8、发行人瓶坯智能成型系统设备从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期与其业务模式及产品特征相符合；2018 年第四季度和 2019 年第二季度销售收入占比较大主要是由于单个重点客户的投资计划和验收安排的影响，

具有合理性；

9、发行人报告期内退换货相关审批手续符合规定，会计处理符合企业会计准则的规定，再次销售价格未大幅低于正常售价。

问题 12：关于境外销售收入

报告期内公司外销收入分别为6,745.07万元、6,135.43万元和6,387.38万元，占主营业务收入比例分别为 18.52%、15.58%、14.11%。

请发行人：

（1）按主要国家补充披露境外销售收入金额、占比及波动原因，外销地区政治经济环境、外汇管理、贸易政策对发行人销售的影响；

（2）补充披露报告期内签署的境外销售合同情况，相关合同履行进展，合同金额是否与海关报关数据、境外销售收入相匹配，合同对方的主营业务以及是否与发行人存在关联关系；

（3）结合行业发展趋势和发行人未来发展战略、开发和销售计划，披露境外客户的主要情况、获取订单方式，境外销售未来是否会进一步扩大，发行人是否具备持续开拓境外市场的能力和条件，并充分揭示境外经营的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明对境外收入真实性的主要核查方法及过程，是否存在明显异常。

回复：

一、发行人补充披露

（一）按主要国家补充披露境外销售收入金额、占比及波动原因，外销地区政治经济环境、外汇管理、贸易政策对发行人销售的影响

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“2、主营业务收入分地区分析”补充披露如下：

“（1）外销主要国家的收入及占比情况

报告期内，主营业务收入外销主要国家及其销售金额、占比、变动情况如下：

单位：万元

序号	主要国家	所属大区域	所属小区域	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
1	印尼	亚洲	东南亚	2,079.27	195.24	1,557.77	1,215.83	5,048.11
2	埃塞俄比亚	非洲	东非	-	251.91	993.33	937.78	2,183.02
3	马来西亚	亚洲	东南亚	129.26	755.38	963.31	179.62	2,027.57
4	孟加拉国	亚洲	南亚	37.35	107.70	245.88	1,587.81	1,978.74
5	新西兰	大洋洲	大洋洲	-	816.20	702.40	-	1,518.60
6	泰国	亚洲	东南亚	69.24	410.44	230.81	778.64	1,489.13
7	坦桑尼亚	非洲	东非	-	1,054.83	121.55	-	1,176.38
8	越南	亚洲	东南亚	-	589.41	65.48	242.92	897.81
9	印度	亚洲	南亚	224.14	302.93	136.03	217.67	880.77
10	斯里兰卡	亚洲	南亚	102.33	36.09	142.47	260.59	541.48
合计				2,641.59	4,520.13	5,159.03	5,420.86	17,741.61
外销收入				2,948.19	6,387.38	6,135.43	6,745.07	22,216.07
主要国家销售占比				89.60%	70.77%	84.09%	80.37%	79.86%

报告期内，按照所属区域划分的销售额变动情况如下：

单位：万元

所属大区域	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
亚洲	2,794.15	3,124.68	4,027.01	5,352.33	15,298.18
非洲	6.81	1,813.61	1,114.88	1,103.90	4,039.19
大洋洲	3.74	842.42	847.42	109.18	1,802.76
北美洲	72.93	362.85	43.99	3.06	482.83
欧洲	70.56	243.82	48.45	45.68	408.51
南美洲	-	-	53.67	130.93	184.60
合计	2,948.19	6,387.38	6,135.43	6,745.07	22,216.07

公司外销地区集中在印尼、马来西亚、泰国等东南亚地区，孟加拉国、印度等南亚地区，埃塞俄比亚、坦桑尼亚等非洲地区。公司在外销主要国家的销售额一方面取决于公司在当地的渠道建设、市场占有率等情况，另一方面也取决于当地市场的下游快消品行业的市场容量、发展状况、竞争程度，是否有新

进入者或者原生产厂商是否有扩产、推出新产品、更换新包装的需求等，因此，公司对主要国家的销售额具有一定的波动性，且不具有稳定的变动规律。以印尼为例，各年度的销售情况及变动情况如下：

单位：万元

年度	印尼销售金额	主要客户	客户开拓方式	主要客户销售金额	销售产品	用途
2020年1-6月	2,079.27	PT.TIRTA FRESINDO JAYA	代理商介绍及业务员拜访	1,833.19	瓶坯智能成型系统、瓶盖注塑系统、提环注塑系统	用于生产15L瓶装水及瓶盖，属于新增加的产品规格
2019年度	195.24	金额较小且客户较为分散				
2018年度	1,557.77	PT.BINA KARYA PRIMA	业务员联系、拜访	759.00	瓶坯智能成型系统	用于增加500ML和2L的油瓶产能
		PT.Deltapack industri	代理商介绍	524.26	瓶坯智能成型系统	用于增加1.5L瓶装水的产能
2017年度	1,215.83	PT.INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING	代理商介绍	609.62	瓶坯智能成型系统	用于增加500ML瓶装水的产能
		PT.SARI MULTI UTAMA	代理商介绍	348.83	瓶坯智能成型系统	用于增加500ML和1.5L瓶装水的产能

报告期内，印尼系公司外销金额最大的国家，一方面系因其人口基数大，地理位置横跨赤道两侧，属于热带雨林气候、年平均气温较高，整体饮用水市场容量较大；另一方面，公司在印尼市场已有多年的开拓经验，PT. RIA SARANA代理公司产品在印尼地区的销售，为公司介绍客户资源。但是，公司销往印尼的销售金额仍较为波动、不具有稳定的变动趋势，报告期内，分别为1,215.83万元、1,557.77万元、195.24万元和2,079.27万元，主要受当地下游快消品生产厂商的投产计划影响。

（2）外销地区政治经济环境、外汇管理、贸易政策对公司销售的影响

政治经济环境方面，2020年以来，新冠疫情在全球蔓延，对公司主要的外销地区政治经济环境造成一定影响，特别是印度在2020年下半年，新冠疫情大面积爆发，同时多地突发暴乱，政治经济环境存在不稳定因素；东非地区，2019年底蝗虫泛滥成灾，当地粮食安全和经济发展受到了冲击，多国宣布进入紧急状态以应对蝗虫灾害，上述因素对公司开展当地业务和客户造成一定不利影响，

但是其销售额仅占公司较小比例，未对公司整体造成重大不利影响；此外，近年来东南亚地区政治经济环境、外汇管理、贸易政策等因素较为稳定，建立东盟自由贸易区以来，我国与东南亚地区贸易往来更加紧密。

外汇管理方面，报告期内，公司与境外客户的合作是货物贸易业务，不涉及资本金融、个人外汇等其他外汇业务，除了伊朗等国的外汇管制对公司收款造成一定不便之外，出口国外汇管理政策对公司经营影响较小。

贸易政策方面，除印度对我国部分注塑机征收反倾销税外，我国与公司主要境外销售国家保持了良好的经贸合作关系，不存在较大的贸易争端。”

（二）补充披露报告期内签署的境外销售合同情况，相关合同履行进展，合同金额是否与海关报关数据、境外销售收入相匹配，合同对方的主营业务以及是否与发行人存在关联关系

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“2、主营业务收入分地区分析”补充披露如下：

“（3）公司签署的主要产品境外销售合同情况及其执行情况

报告期内，公司签署的主要产品境外销售合同情况及截至2020年8月底的合同执行情况如下：

单位：万元

合同币种	签署合同及其执行情况	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
美元合同	当期签署合同金额	413.09	1,477.69	502.11	915.01	3,307.90
	其中：未发货	298.50	290.75	12.10	9.00	610.35
	已发货未报关、未确认收入	-	-	-	-	-
	已确认收入	114.60	1,186.95	490.02	906.01	2,697.58
欧元合同	当期签署合同金额	2.22	-	28.66	-	30.88
	其中：未发货	-	-	-	-	-
	已发货未报关、未确认收入	2.22	-	-	-	2.22
	已确认收入	-	-	28.66	-	28.66
人民币合	当期签署合同金额	-	512.77	1,448.80	702.40	2,663.97
	其中：未发货	-	451.42	-	-	451.42

合同币种	签署合同及其执行情况	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
同	已发货未报关、未确认收入	-	-	-	-	-
	已确认收入	-	61.34	1,448.80	702.40	2,212.54

注：当境外客户要求以人民币结算时，公司会与境外客户签订人民币合同

报告期内，公司签署了主要产品境外销售合同3,307.90万美元、30.88万欧元以及2,663.97 万人民币，其中，大部分合同已在2020年8月底之前确认收入；另外，2017年、2018年和2019年上半年分别有9万美元、12万美元和87万美元签订的合同未发货，主要系因为采用信用证付款，客户所在国家开具信用证较困难，合同未取消；客户一直在积极处理中，待收到客户开具的信用证后会安排发货； 2019年下半年和2020年上半年分别有203.75万美元、298.50美元签订的合同由于生产周期、疫情影响等因素尚未发货。

（4）公司主要境外销售合同对方情况

报告期内，公司签订的主要境外销售合同（已预收款或下达生产任务单）对方的基本信息、主营业务、与公司的关联关系、获取订单的方式如下：

序号	主要境外客户	报告期内合同签订金额	基本信息和主营业务	关联关系	获取订单方式
1	印尼PT.TIRTA FRESINDO JAYA	567.06万美元	Mayora 集团的子公司之一，从事矿泉水产品的生产和分销，Mayora 集团产品包括威化饼、巧克力、糖果、香包咖啡、方便食品和瓶装饮用水等,系东南亚知名的快消品企业	无	代理商介绍及业务员拜访
2	孟加拉国 Globe Edibe Oil Limited	170万美元	成立于2014年，主营桶装、瓶装食用油（250ML至7L）的生产与销售	无	兄弟公司曾使用公司产品
3	坦桑尼亚 DEW DROP DRINKS COMPANY LIMITED	155万美元	成立于1975年，主营生产、销售瓶装水	无	他人介绍
4	乌兹别克斯坦 ARKTIKA BOTTLERS	148万美元	成立于2009年，主营食品、饮料及 PET 瓶坯、瓶盖的销售。该公司业务覆盖整个乌兹别克斯坦国家，其水品牌 FAMILY 在乌兹别克斯坦较有名气	无	他人介绍，客户多次考察公司
5	孟加拉国 KUNIS BARI GENERAL TRADING PLC	146.90万美元	成立于2010年，主营包装水的生产与销售	无	展会

序号	主要境外客户	报告期内合同签订金额	基本信息和主营业务	关联关系	获取订单方式
6	新西兰 CLOUD OCEAN WATER LIMITED	142.53 万美元、702.40 万人民币	成立于 2017 年，主营矿泉水的生产与销售，2018 年试生产，2019 年销售 4 亿多瓶矿泉水	无	通过配套灌装生产线厂商介绍
7	印尼 PT.BINA KARYA PRIMA	759 万人民币、37.55 万美元	成立于 1982 年，主营生产销售动物油脂	无	业务员联系、拜访
8	马来西亚 CHUAN SIN SDN.BHD.	689.80 万人民币、8.15 万美元	成立于 1977 年，主营生产、销售矿泉水、瓶装水，在马来西亚的市场占有率达 40%	无	他人介绍
9	韩国 B&D Corporation	100.85 万美元、61.34 万人民币	主营 PET 类别下商品的贸易，包含 PET 树脂原料、PET 瓶坯和瓶子，以及相关机械产品	无	买断式经销公司产品
10	美国 MY MOLDING SOLUTIONS.INC.	99.07 万美元	主营美洲地区注塑机等机械产品的销售	关联方	买断式经销公司产品
11	印尼 PT.INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING	92.27 万美元	主营 PET 包装制品的生产与销售	无	代理商介绍
12	马来西亚 GREEN BORNEO INDUSTRIES SDN BHD	88.50 万美元	成立于 2010 年，主营矿泉水的生产与销售	无	他人介绍
13	越南 DUY TAN PLASTICS MANUFACTURING	71.95 万美元	成立于 1987 年，主营 PET 包装瓶的生产与销售	无	他人介绍
14	俄罗斯 LLC PO (PET-EXPERT)	80.11 万美元	主营 PET 瓶坯、瓶子等饮料包装制品的生产与销售	无	展会及业务员主动联系
15	印尼 PT.Deltapack industri	79.02 万美元	成立于 2007 年，主营 PET 瓶和瓶装水的生产与销售	无	代理商介绍
16	印度 NATIONAL POLYPLAST(LIDIA)LTD	75.50 万美元	成立于 1992 年，主营 PET 瓶坯、装玻璃用塑料筐、展示架的生产和销售业务	无	业务员拜访及客户实地考察
17	加纳 SINTEX CONTAINERS (GH) LTD	71 万美元	成立于 1991 年，主营 PET 瓶、瓶盖及其他塑料制品的生产与销售	无	从其他公司购买了华研精机的旧机，并经他人介绍
18	尼日利亚 R.H.PLASTICS LTD	451.42 万人民币	成立于 1965 年，主营 PE 薄膜、一步法药瓶、PET 瓶坯、瓶子的生产与销售	无	业务员拜访
19	孟加拉国 Partex Beverage Ltd.	60.20 万美元	成立于 1994 年，主营饮料、矿泉水的生产与销售	无	他人介绍及业务员主动联系

序号	主要境外客户	报告期内合同签订金额	基本信息和主营业务	关联关系	获取订单方式
20	泰国 THAI N.K. PLASTIC CO., LTD.	56.10 万美元	成立于 1995 年,主营包装瓶、瓶盖和提环等的生产与销售	无	展会
合计		2,249.76 万美元 2,663.96 万人民币	-	-	-

注：MY MOLDING SOLUTIONS.INC.系公司高管魏朝之儿子担任高管的企业

（5）公司签署合同金额与境外销售收入、海关报关数据的匹配情况

报告期内，公司签署的主要产品境外销售合同金额中，截至2020年8月底，已将产品报关、取得货运提单并确认收入2,697.58万美元、28.66万欧元以及2,212.54万人民币，其与境外销售收入、海关报关数据的匹配情况如下：

①与境外销售收入的匹配情况

项目	序号	万美元	万欧元	人民币万元
签署合同金额	A	2,697.58	28.66	2,212.54
A 项下合同在报告期内确认收入的金额	B	2,358.30	28.66	2,212.21
A 项下合同在 2020 年 7 月-8 月确认收入的金额	C	316.83	-	-
匹配差异	D=A-B-C	22.44	-	0.33
其中：尚未确认收入的合同金额	/	22.44	-	-
其他-合同价款包含运费，后改变合同约定由公司支付运费	/	-	-	0.33
匹配率	F=1-D/A	99.17%	100.00%	99.99%

由上表可知，公司签署的主要产品境外销售合同金额与境外销售收入匹配率达99%以上，少量差异系因部分合同金额尚未确认收入等。

②与海关报关数据的匹配情况

项目	序号	万美元	万欧元	人民币万元
签署合同金额	A	2,697.58	28.66	2,212.54
其中：香港华研对外签署合同金额	B	984.89	-	-
华研精机对外签署合同金额	C	1,712.67	28.66	2,212.54
华研精机与香港华研签署合同金额及运保费金额	D	790.02	-	-

项目	序号	万美元	万欧元	人民币万元
与2017年3月至2020年8月海关报关数据匹配的金额	E	2,209.94	28.66	2,212.54
匹配差异	F=C+D-E	292.76	-	-
其中：未匹配到海关报关数据	/	148.20	-	-
由其他方报关的金额	/	132.56	-	-
免税商品未列入报关数据	/	12.00	-	-
匹配率	G=1-F/(C+D)	88.30%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司签署的主要产品境外销售合同金额与海关报关数据存在少量不匹配的情形，主要是因为：

A、公司采用税务系统中的出口退税板块与海关直连，在2020年3月取得且仅能取得其导出的公司最近三年（即2017年3月至2020年3月）在所有关口的报关统计，2017年1-3月的海关数据则无法通过电子税务系统导出，导致部分已报关的销售合同未能匹配到海关报关数据，金额为148.20万美元，占比5.92%，但公司均留存相应的报关单原始凭证且金额与销售合同一致；

B、由其他方报关的金额为132.56万美元，占比5.30%；

C、免税商品的合同金额未列入海关报关数据，金额为12.00万美元，占比0.48%。”

（三）结合行业发展趋势和发行人未来发展战略、开发和销售计划，披露境外客户的主要情况、获取订单方式，境外销售未来是否会进一步扩大，发行人是否具备持续开拓境外市场的能力和条件，并充分揭示境外经营的风险

发行人已在招股说明书 “第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“五、公司未来发展规划及发展目标”之“（二）发行人报告期内为实现战略目标已采取措施、实施效果及未来规划采取的措施”之“2、业务拓展和境外市场开拓计划”补充披露如下：

“境外市场开拓方面，公司在国内市场坚持进口替代的经营策略；同时在境外市场，**公司通过业务员主动联系及拜访、展会、他人介绍、客户主动联系、经销或代理渠道开展境外业务，未来公司将**以东南亚、南亚、非洲等人口密度大、

人均饮水量/饮奶量较大的发展中国家作为战略腹地进一步开发国际市场，发展与“一带一路”沿线国家的经济合作伙伴关系，密切关注东南亚、中西亚、中东欧等沿线国家瓶坯成型设备需求，**不断突破北美洲、欧洲等市场规模较大的国家或地区市场**，为公司市场开拓作出积极部署，**而且公司也具备持续开拓境外市场的能力和条件：**

（1）目前，公司已成功进入印尼、马来西亚、泰国等东南亚地区，孟加拉国、印度等南亚地区，埃塞俄比亚、坦桑尼亚等非洲地区，沙特、伊拉克等西亚地区，韩国、日本等东亚地区的瓶坯成型装备市场，并逐步向新西兰等大洋洲地区、美国等北美洲、英国等西欧地区市场延伸，公司业务辐射的地理范围越发广阔，有利于公司保持、提升当地的市场份额、竞争力和影响力，并有利于公司向周边国家或地区开发新客户；业务开拓渠道方面，公司已经在北美、印尼、韩国、日本特定地区有合作的经销或代理合作伙伴，并经过多年的市场拓展，形成了较优的客户口碑和品牌知名度。

（2）公司主要产品瓶坯智能成型系统和瓶坯模具，一般系作为下游客户的生产设备，具有产出价值大、生产效率高等特点，同时客户对其稳定性、安全性、与其他连线设备的匹配性和兼容性要求较高，通常下游客户在选择供应商时，不仅要求供应商达到领先的技术水平、拥有成熟的项目管理经验和相关应用领域的成功案例，还要求其具有较高的品牌知名度以及较高的投入产出比。公司深耕瓶坯成型装备领域十余年，多款产品代表了我国瓶坯成型技术的较高水平，生产的Epioneer-500/140E瓶坯智能成型系统，经评定技术水平国内领先且可达到国际先进水平，且价格相较于国际品牌更为实惠，公司在饮用水、饮料、食用油等快消品行业拥有众多知名客户的应用案例。

（3）随着本次募集资金的到位，公司产能将得以扩充、研发能力有望提升、营运资金流动性增强，有利于提升公司向境外输出产品或服务的供应能力、产品的品质和及时性，以及境外销售渠道、售后服务网点、办事处等的开拓布局，获得更多的本地支持，配合合理的定价，公司在境外市场仍有较大的发展空间。”

关于境外经营的风险，发行人已在招股说明书 “第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）境外业务扩张风险”补充披露如下：

“报告期内，公司外销收入分别为 6,745.07 万元、6,135.43 万元、6,387.38 万元**和 2,948.19 万元**，占当期主营业务收入的比例分别为18.52%、15.58%、14.11%**和 14.68%**。公司产品主要的出口国家或地区包括**东南亚、南亚、非洲、中东、**新西兰、土耳其、澳大利亚等。目前，公司正在积极拓展海外业务，以东南亚、非洲、中东等人口密度大、饮水量较高的地区或国家作为市场开拓的重要战略腹地。但是境外业务扩张战略可能受到**当地政治经济环境动荡、**进口管制政策、出口国法律风险、贸易争端、**不正当竞争、汇率波动、当地下游市场发展状况不佳和投产需求不足、**渠道开拓受阻、工作人员管理水平不足等不利影响，进而影响境外业务扩张目标。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内境外合同签署及执行状态统计，分析发行人主要销售国家或地区及其政治经济环境、外汇管理、贸易政策情况；

2、问询发行人国际业务部员工，主要国家销售金额的影响因素及波动原因，对公司业务造成影响的境外主要销售国家的政治经济环境、外汇管理、贸易政策情形；

3、取得了电子税务系统中与海关报关数据相连的出口退税板块、出口管理模块导出的 2017 年 3 月至 2020 年 8 月的报关数据；同时，取得了广州海关和黄埔海关出具的公司 2017 年 1-3 月的报关统计，并与发行人报告期内境外合同签署情况进行匹配；由其他方报关的，取得其报关资料；未能与现有报关数据匹配的，由发行人提供报关单原始凭证；

4、将发行人报告期内境外合同签署情况与境外销售收入进行匹配；

5、对部分主要国家的主要客户进行实地走访或视频访谈，部分取得其注册登记证书，了解其主营业务情况及与发行人业务开展情况、关联关系情况；

6、问询发行人高级管理人员及业务部管理人员，发行人未来在境外是否有进一步开拓计划，是否具备相应的能力和条件，以及存在的境外风险类型等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人外销地区集中在印尼、马来西亚、泰国等东南亚地区，孟加拉国、印度等南亚地区，埃塞俄比亚、坦桑尼亚等非洲地区；

2、发行人在外销主要国家的销售额一方面取决于发行人在当地的渠道建设、市场占有率等情况，另一方面也取决于当地市场的下游快消品行业的市场容量、发展状况、竞争程度，是否有新进入者或者原生产厂商是否有扩产、推出新产品、更换新包装的需求等，因此，发行人对主要国家的销售额具有一定的波动性，且不具有稳定的变动规律；

3、新冠疫情在全球蔓延、印度多地突发暴乱、东非地区蝗灾、印度反倾销政策、伊朗等国的外汇管制对发行人开展境外业务造成一定不利影响；

4、报告期内，发行人签署的主要产品境外销售合同 3,307.90 万美元、30.88 万欧元以及 2,663.97 万人民币；其中截至 2020 年 8 月底，已确认收入境外销售合同 2,697.58 万美元、28.66 万欧元以及 2,212.54 万人民币，签订合同金额与发行人境外销售收入的匹配率达到 99%以上，与海关报关数据的匹配率达到 88%以上，少量差异由于 2017 年 1-3 月部分海关报关数据缺失、其他方报关形成；

5、发行人境外主要合同对方的主营业务大部分为瓶装水、饮料、油脂或者 PET 瓶包装的生产与销售，除了 MY MOLDING SOLUTIONS.INC.系发行人高管魏朝之儿子担任高管的企业之外，其他主要合同对方与发行人不存在关联关系；

6、发行人主要通过业务员拜访、展会、客户主动联系、经销或代理渠道开展境外业务，未来发行人境外销售将进一步扩大，发行人具备持续开拓境外市场的能力和条件；

7、发行人已在招股说明书 “第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）境外业务扩张风险”充分揭示境外经营的风险。

三、保荐人、申报会计师说明

保荐人、申报会计师对境外收入真实性的主要核查方法及过程：

1、了解及评估外销业务的内部控制，确定关键控制点并进行控制测试；

2、取得发行人境外收入相关的合同、报关单、运单、发票、银行回单等原始凭证进行核查；其中若存在第三方回款的，了解当地外汇管制政策，并取得委托付款书；

3、对发行人境外收入的主要合同对方进行函证；

4、对发行人部分境外收入的主要合同对方或经销方进行实地走访或视频访谈；

5、网络检索发行人部分境外收入的主要合同对方的基本信息、业务规模、主营业务情况等，分析主要合同对方购买发行人产品的商业合理性；

6、将发行人境外收入金额与海关报关数据进行勾稽核对；

7、问询发行人业务部门主管人员，了解发行人境外业务开发的主要方式、境外销售渠道建设情况；问询发行人业务人员，了解部分境外客户的合作历史、其采购产品的用途。

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人境外收入真实，不存在明显异常。

问题 13：关于营业成本

报告期内，发行人主营业务成本分别为 22,307.93 万元、26,057.51 万元和 28,207.52 万元，包括直接材料、直接人工和制造费用。请发行人：

（1）补充披露直接材料的明细构成、相关成本是否与营业收入匹配，结合主要原材料及配件的采购单价和市场报价，披露直接材料采购单价波动原因，报告期内直接材料成本的公允性；

（2）补充披露瓶坯智能成型系统的核心零部件及单台设备的使用数量，核心零部件使用量是否与设备产量匹配；

（3）结合同行业可比公司薪酬水平和经营所在地平均工资，披露发行人平均职工薪酬是否与同行业或当地存在差异及差异原因；

（4）补充披露人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况；

（5）补充披露 2019 年直接人工和制造费用金额和占比有所下降，直接材料金额和占比上升的原因及合理性；

（6）补充披露报告期内瓶坯模具成本金额持续下降，收入金额先下降后上升，收入和成本的变化趋势不一致的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露直接材料的明细构成、相关成本是否与营业收入匹配，结合主要原材料及配件的采购单价和市场报价，披露直接材料采购单价波动原因，报告期内直接材料成本的公允性

1、补充披露直接材料的明细构成

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，成本结构相对稳定，主营业务成本构成明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	7,311.27	64.21%	19,507.74	69.16%	17,175.83	65.92%	14,373.77	64.43%
直接人工	1,310.50	11.51%	2,822.42	10.01%	2,954.97	11.34%	2,511.54	11.26%
制造费用	2,764.59	24.28%	5,877.36	20.83%	5,926.71	22.74%	5,422.62	24.31%
合计	11,386.36	100.00%	28,207.52	100.00%	26,057.51	100.00%	22,307.93	100.00%

（1）直接材料

①直接材料的明细构成

报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比例分别为64.43%、65.92%、69.16%和64.21%，主营业务成本中直接材料的构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制件	1,763.86	24.13%	5,708.27	29.26%	4,630.37	26.96%	3,922.95	27.29%
辅助设备	1,884.64	25.78%	4,378.35	22.44%	3,991.35	23.24%	3,569.14	24.83%
电气元部件	1,470.24	20.11%	4,187.66	21.47%	3,731.98	21.73%	2,929.23	20.38%
液压类	718.91	9.83%	2,145.63	11.00%	2,003.15	11.66%	1,641.78	11.42%
钢材铝材	745.88	10.20%	1,625.18	8.33%	1,581.50	9.21%	1,510.23	10.51%
五金	385.03	5.27%	1,071.52	5.49%	871.43	5.07%	658.67	4.58%
其它	342.71	4.69%	391.13	2.00%	366.05	2.13%	141.77	0.99%
合计	7,311.27	100.00%	19,507.74	100.00%	17,175.83	100.00%	14,373.77	100.00%

公司的主要产品瓶坯智能成型系统及模具为定制化产品，直接材料占比较大，其中定制件、辅助设备和电气元部件为主要的材料，占直接材料的比重超过60%。”

2、相关成本是否与营业收入匹配

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”补充披露如下：

“②直接材料成本与收入的匹配性

报告期内，公司营业收入、营业成本、直接材料的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	20,303.87	-11.10%	45,677.62	14.94%	39,738.74	8.11%	36,758.93
主营业务收入	20,087.77	-11.25%	45,267.91	14.94%	39,385.48	8.14%	36,419.19
营业成本	11,446.76	-19.14%	28,313.28	8.18%	26,172.36	16.58%	22,449.56
主营业务成本	11,386.36	-19.27%	28,207.52	8.25%	26,057.51	16.81%	22,307.93
其中：直接材料	7,311.27	-25.04%	19,507.74	13.58%	17,175.83	19.49%	14,373.77

注：2020 年 1-6 月变动率数据已年化。

报告期内，公司营业收入与营业成本的总体变动趋势相同。公司2018年营

业收入增长幅度低于主营业务成本-直接材料增长幅度，2019年营业收入增长幅度高于主营业务成本-直接材料增长幅度。

2018年度，公司为了开拓市场，采取适当以利润换市场营销策略，以相对较低的定价让利于客户，且直接材料占比较高的Epioneer系列销售数量增加，导致瓶坯智能成型系统收入变动幅度低于直接材料变动幅度；瓶坯模具业务方面，公司主推的新机型Epioneer系列，还处在磨合期，存在一定的模具返工、返修的情况，模具单位成本增加，两者综合影响导致公司2018年收入增长幅度低于直接材料增长幅度。

2019年度，公司小机型HY系列销售数量减少，高端机型Epioneer系列销售数量大幅增加，Epioneer系列单位售价及单位成本均高于HY系列；瓶坯模具业务方面，公司受产能限制，减少了低毛利订单的承接，2019年平均销售单价有所上涨，同时，2019年公司大型模具生产工艺成熟，单位成本降低，两者综合影响导致2019年营业收入增长幅度高于直接材料增长幅度。

综上所述，报告期内，营业收入与直接材料变动幅度不一致原因合理，营业收入与直接材料匹配。”

3、结合主要原材料及配件的采购单价和市场报价，披露直接材料采购单价波动原因，报告期内直接材料成本的公允性

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”补充披露如下：

“③直接材料成本的公允性

报告期内，公司主要原材料复杂、规格及型号较多，各型号单价差异较大，主要类别的原材料平均采购价格如下：

单位：元/台、元/套、元/件、元/公斤

项目	分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
定制件	机筒及螺杆	26,213.97	12.37%	23,328.43	-9.74%	25,845.90	-1.03%	26,115.27
	射台机架	57,568.56	-7.13%	61,988.76	-10.32%	69,123.32	29.10%	53,542.81

项目	分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
	锁模机构机架	31,936.97	-28.10%	44,417.87	-2.98%	45,783.89	7.02%	42,779.91
	锁模机构模板	18,146.94	-13.05%	20,870.83	-6.47%	22,315.39	-14.85%	26,206.88
电气元部件	电机模块 132A	35,171.79	0.00%	35,171.78	0.00%	35,171.79	0.00%	35,171.79
	伺服电机 1FT	/	-	36,773.03	0.86%	36,458.73	1.61%	35,880.89
	伺服电机(DS2100)	23,906.04	0.03%	23,899.11	0.83%	23,701.71	0.00%	23,701.71
	伺服电机 1PH8	/	-	92,293.11	0.73%	91,625.63	8.25%	84,640.38
	伺服电机(DS2200)	48,879.31	0.09%	48,442.89	-0.47%	48,670.42	-	/
辅助	干燥料斗	463,936.85	3.16%	449,716.49	-2.55%	461,483.21	15.28%	400,312.64
设备	模具除露机	91,419.97	5.99%	86,251.70	-4.76%	90,564.62	4.85%	86,375.06
钢材	4Cr13钢材	18.28	4.46%	17.50	-0.07%	17.51	0.30%	17.46
	6061铝材	29.35	6.80%	27.48	-1.85%	28.00	4.35%	26.83
	S136钢材	34.53	129.74%	15.03	6.85%	14.07	-15.09%	16.57

A、定制件

公司采购的定制件主要包括机筒、螺杆、射台机架、锁模机构机架和锁模机构模板等，由于公司生产的瓶坯智能成型系统分为高端机型和入门级机型，所配备的零部件规格和产品质量有所不同。高端机型的机架和模板主要采用折板焊接式结构，钢材较厚，同等规格下整体质量更大，加工面更多，价格较高；入门级机型主要采用型钢焊接式结构，同等规格下质量较小，加工面较少，价格较低。报告期内，公司根据销售机型采购不同型号的定制件，年度间的平均单价差异原因主要在于产品因型号不同定价不同。

B、电气元部件

公司采购的电气元部件主要包含电机模块(型号132A),伺服电机(型号1FT、DS2-100、DS2-200和1PH8)。报告期内，不同型号产品采购单价有所差异，但同

一型号产品各年度价格基本保持一致。

C、辅助设备

公司采购的辅助设备主要包括干燥料斗和模具除露机。根据客户对产能、设备、规格等要求的不同，所配备的辅助设备各不相同，因此，报告期内，辅助设备的平均采购单价有所波动。

D、钢材

公司采购的钢材主要包括4CR13钢材，6061铝材和S136钢材。报告期内，4CR13钢材和6061铝材的平均采购价格较平稳，2020年1-6月，S136钢材采购价格增长较多主要是因为当期采购的S136精光板按照产品需求增加了热处理、半精加工孔等工序，因此价格有所差异。

公司主要原材料采购价格与市场报价对比情况如下：

分类	报告期平均采购单价	市场报价	差异
电机模块 132A	35,171.79	37,300.00	-5.71%
伺服电机 1FT	36,103.38	40,638.00	-11.16%
伺服电机(DS2100)	23,809.50	23,906.04	-0.40%
伺服电机 1PH8	87,672.20	105,280.00	-16.72%
伺服电机(DS2200)	48,554.11	48,879.31	-0.67%
4Cr13 钢材	17.60	17.70-20.35	-
6061 铝材	27.66	22.57	22.55%
S136 钢材	15.95	16.50-44.00	-

注：定制件和辅助设备由于定制化程度较高，无市场报价。

报告期内，公司主要原材料中电气元部件的采购价格较市场报价低，其中，电机模块132A、伺服电机1FT、伺服电机1PH8是进口西门子的产品，询价为代理商的报价，价格较高，而公司采购价格是厂商价格且长期合作，公司议价能力较强，采购价格略低于市场报价。

钢材铝材与市场报价存在差异，其中4CR13钢材、S136钢材采购价格低于市场价，系公司钢材型号及种类较多，公司与供应商长期合作，价格较为稳定，2020年钢材市场价格上涨，导致平均采购价格低于目前市场价格；6061铝材采购价格高于市场价系公司除采购铝板外，采购的铝棒及进口铝板价格较高，导

致平均采购价格高于市场价。

直接材料成本核算方法：对于外购直接材料，公司按照月末一次加权平均法，自制配件按个别计价法，按存货编码计算原材料单位成本，根据实际完成产品数量结转实际领用的原材料成本。

具体操作流程为：i、生产部门根据在手订单及交货时间制定生产计划安排生产，按时完成并确保产品符合质量要求，生产部经理下达各工序指令；ii、生产车间在ERP系统中根据基本BOM清单及定制件相关材料的变动发起领料申请，经过权责人审批后，仓库管理员按各生产部门ERP系统打印的材料出库单进行按单发料；iii、车间统计员根据ERP系统中的领料单生成材料出库汇总表，并按生产任务单汇总，保证材料都及时准确地记录到系统中；iv、各月末，ERP系统根据外购原材料结存、采购及领用情况，采用月末一次加权平均的方法计算单价，自制配件按个别计价法计算单价，并将单价匹配至各成本对象，形成各成本对象当月的直接材料成本。

基于上述各流程，报告期内公司根据自身情况设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理等内部控制环节，有效保证材料领用、成本归集环节按企业会计准则和公司会计政策的规定进行核算，从而能保证产品成本计算及分摊的准确性和及时性。

报告期内，公司直接材料采购单价与市场价格差异原因合理，严格按照成本核算流程进行核算，保证材料结转的真实性及准确性，直接材料成本公允。”

（二）补充披露瓶坯智能成型系统的核心零部件及单台设备的使用数量，核心零部件使用量是否与设备产量匹配

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”补充披露如下：

“④核心零部件使用量与设备产量匹配性

报告期内，公司瓶坯智能成型系统收入占各期主营业务收入的比例分别为61.58%、61.67%、61.03%和50.52%，是公司最主要的产品，根据精密度和技术难度界定的核心零部件为伺服电机、锁模柱、油路板、主控制器、取件机器人、

瓶坯模具、锁模及射台机构。各机型使用的核心零部件、单台设备使用数量、完工产品核心零部件使用量与设备产量的配比情况如下：

单位：个/台

核心零部件	适用机型	每台设备使用数量	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			2017 年		
			使用量	产量	配比	使用量	产量	配比	使用量	产量	配比	使用量	产量	配比
伺服电机	Epioneer 系列	4-6	29.00	5.00	5.80	194.00	36.00	5.39	131.00	30.00	4.37	30.00	7.00	4.29
	EcoSys 系列	3-4	14.00	4.00	3.50	32.00	10.00	3.20	44.00	13.00	3.38	71.00	21.00	3.38
	Econ 系列	3-4	4.00	3.00	1.33	33.00	9.00	3.67						
	熔喷非织造布生产线	1-2	17.00	12.00	1.42									
锁模柱	Epioneer 系列	1	5.00	5.00	1.00	36.00	36.00	1.00	29.00	30.00	0.97	6.00	7.00	0.86
油路板	除吹瓶机及 HY 系列个别机型	4-7	70.00	13.00	5.38	376.00	60.00	6.27	274.00	47.00	5.83	194.00	43.00	4.51
主控制器	EcoSys 系列	1	4.00	4.00	1.00	10.00	10.00	1.00	14.00	13.00	1.08	20.00	21.00	0.95
	Epioneer 系列	1	5.00	5.00	1.00	36.00	36.00	1.00	30.00	30.00	1.00	6.00	7.00	0.86
	HY 系列部分机型	1	-	-	-	6.00	5.00	1.20	4.00	4.00	1.00	11.00	10.00	1.10
锁模及射台机构	Epioneer 系列	1	5.00	5.00	1.00	36.00	36.00	1.00	30.00	30.00	1.00	7.00	7.00	1.00
	EcoSys 系列	1	4.00	4.00	1.00	10.00	10.00	1.00	13.00	13.00	1.00	20.00	21.00	0.95
	Econ 系列	1	3.00	3.00	1.00	9.00	9.00	1.00						
	HY 系列部分机型	1	1.00	1.00	1.00	5.00	5.00	1.00	4.00	4.00	1.00	10.00	10.00	1.00
取件机器人	Epioneer 系列	1	5.00	5.00	1.00	36.00	36.00	1.00	30.00	30.00	1.00	7.00	7.00	1.00
	EcoSys 系列	1	4.00	4.00	1.00	10.00	10.00	1.00	13.00	13.00	1.00	21.00	21.00	1.00
	Econ 系列	1	3.00	3.00	1.00	9.00	9.00	1.00						
	HY 系列部分机型	1	1.00	1.00	1.00	5.00	5.00	1.00	4.00	4.00	1.00	13.00	13.00	1.00

瓶坯模具是将高分子材料最终成型的核心部件，是影响制品外观、成型效率和精密性的关键因素，可单独为客户定制设计和生产，根据客户需求配置瓶坯模具，小型机HY系列产品多样化，产量有限，原有模具可适用于此机型，可不配新的模具，或将模具进行修改，单独配冷模或热模，其他机型根据客户需求配置数量在1-3个不等。

报告期内，不同型号产品耗用核心零部件种类及数量存在差异，单位产量耗用量与单台机器标准耗用存在差异，2017年HY系列部分机型、2018年EcoSys系列主控制器耗用量高于标准耗用量，系生产过程中产生的损耗；2020年1-6月Econ系列伺服电机、2017年及2018年Epioneer系列锁模柱、2017年Epioneer系列主控制器、EcoSys系列主控制器、锁模及射台机构耗用量低于标准耗用量，系领用改造机拆除的部件，导致单位产量耗用量低于标准耗用量。部分指标出现波动与公司实际经营情况相符，具有合理性。”

（三）结合同行业可比公司薪酬水平和经营所在地平均工资，披露发行人平均职工薪酬是否与同行业或当地存在差异及差异原因

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”补充披露如下：

“（2）直接人工

①生产人员薪酬情况

报告期各期生产人员平均工资如下表所示：

单位：万元、万元/年

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
薪酬总额	1,552.15	3,562.58	3,124.38	2,903.49
人员数量	392	376	363	363
年人均薪酬	3.96	9.47	8.61	8.00

注 1：人员数量为期末数；
注 2：2020 年 1-6 月人均薪酬为半年度人均薪酬。

公司生产人员平均工资呈现逐年上升的趋势，2020年1-6月有所下降系疫情停工期间生产人员计件工资、绩效降低以及享受社保减免政策所致。

公司平均工资与同行业上市公司及当地平均工资对比情况如下表所示：

单位：万元/年

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
伊之密	11.58	12.44	10.81
达意隆	8.74	9.81	9.18
泰瑞机器	11.31	11.57	10.75
新美星	12.14	9.92	9.07
中亚股份	9.94	8.88	9.38
同行业上市公司平均值	10.74	10.52	9.84
同行业上市公司中位数	11.31	9.92	9.38
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资	6.89	6.67	6.12
本公司（合并）	9.47	8.61	8.00
其中：母公司	10.58	9.64	8.94
子公司	6.63	5.92	4.92

注 1：同行业可比公司薪酬水平计算过程如下：生产人员平均工资=（当期应付职工薪酬增加额-期间费用职工薪酬-劳务人员薪酬）/生产人员期末在职人数

注 2：2017-2019 年广州市城镇私营单位就业人员年平均工资数据来源于广州市统计局官网

报告期内，公司生产人员平均工资低于同行业可比公司平均水平，主要是公司部分子公司位于唐山、六安和莆田等三线、四线城市，当地工资水平较低，剔除子公司的影响后，母公司生产人员平均工资略低于同行业可比公司平均水平。

同行业可比公司中，公司工资水平与达意隆、中亚股份相近。其中，达意隆的所在地与公司最为接近，地处和公司所在地广州市增城区相邻的广州市黄埔区，可比性较强。由上表可见，母公司平均工资与达意隆相近并略高于达意隆。

公司生产人员平均工资呈逐年上升趋势，与当地平均工资变动趋势一致，并显著高于当地平均工资水平和当地制造业平均工资水平，具备较好的市场竞争力。

报告期各期末，公司生产人员在职年限达到5年以上的人数占比为59.40%、59.90%、60.60%和60.30%，员工流动性低，说明公司的工资水平适当。公司生产人员平均职工薪酬略低于同行业可比公司平均水平且高于当地平均工资水平

符合实际情况，具有合理性。”

（四）补充披露人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”补充披露如下：

“（2）直接人工

②人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况

在工时管理制度方面，发行人已经按照《企业内部控制基本规范》和《公司章程》等相关法律、法规及公司内部文件的规定，结合发行人的实际情况制定了一套完整的内部控制制度，其中与人工工时核算相关的内部控制制度包括：《工时核算内部控制制度》《车间工时管理制度》《薪酬管理制度》等多项制度。上述制度对公司工时管理及会计核算的基本要求、岗位分工等方面进行了明确的规范；报告期内，公司进一步完善相关制度，有效执行各项控制措施，为公司的工时管理、会计核算提供了可靠的制度保证。

工时填报与审核：生产部门各工序设有标准工时和非标准工时，非标准工时主要是不稳定性及临时性工作所需工时，月末，各班组根据各订单各工序的实际工时进行统计，由其在生产部门的直接领导根据其对订单和员工实际工作情况的了解对该工时是否符合实际情况做出判断并进行审核，审核后在工时统计表签字确认。

工时复核：生产部门工资分为计件工资及计时工资，计时部门工资由人事行政部根据考勤记录计算薪资，形成计时部门工资表；模具生产部部分工序逐步采用计件工资，各班组统计计件工时，综合达标率计算奖惩，形成计件部门工资表，人事行政部门领导对工资表进行复核。

工时核算：财务部成本核算会计根据人事部门提供的工资表、各生产部门提供的订单工时进行核算，形成人工成本计算表，财务主管对人工成本计算表进行复核。成本费用计算方法未经财务负责人审批不可进行变更。

公司严格按照上述制度统计相关人员的工时情况，确保员工在不同职能或

不同订单中的工时能被准确统计。

根据天健所出具的《内部控制鉴证报告》，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年6月30日在所有重大方面保持了有效的内部控制。公司与人工工时核算相关的内部控制健全有效。”

（五）补充披露2019年直接人工和制造费用金额和占比有所下降，直接材料金额和占比上升的原因及合理性

报告期内，公司主营业务成本中直接材料、直接人工和制造费用明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	7,311.27	64.21%	19,507.74	69.16%	17,175.83	65.92%	14,373.77	64.43%
直接人工	1,310.50	11.51%	2,822.42	10.01%	2,954.97	11.34%	2,511.54	11.26%
制造费用	2,764.59	24.28%	5,877.36	20.83%	5,926.71	22.74%	5,422.62	24.31%
合计	**11,386.36**	**100.00%**	**28,207.52**	**100.00%**	**26,057.51**	**100.00%**	**22,307.93**	**100.00%**

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”中补充披露如下：

“（3）主营业务成本构成变动情况

公司主营业务成本按产品分类情况如下：

单位：万元

项目	项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
瓶坯智能成型系统	直接材料	5,399.19	82.59%	16,562.61	82.78%	14,711.78	80.37%	12,205.19	80.30%
	直接人工	418.01	6.39%	1,387.61	6.94%	1,410.35	7.70%	1,172.70	7.72%
	制造费用	719.81	11.01%	2,057.14	10.28%	2,183.36	11.93%	1,822.27	11.99%
	小计	6,537.01	100.00%	20,007.35	100.00%	18,305.49	100.00%	15,200.17	100.00%
瓶坯模具	直接材料	744.58	41.22%	1,438.69	47.65%	1,414.60	42.57%	1,440.64	42.97%
	直接人工	542.18	30.01%	817.14	27.06%	996.36	29.99%	929.89	27.73%

项目	项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	制造费用	519.8	28.77%	763.45	25.29%	911.88	27.44%	982.34	29.30%
	小计	1,806.56	100.00%	3,019.29	100.00%	3,322.84	100.00%	3,352.86	100.00%
瓶坯制品	直接材料	58.12	3.25%	119.78	3.20%	99.74	2.89%	69.55	2.26%
	直接人工	301.88	16.88%	584.77	15.61%	539.74	15.63%	401.26	13.02%
	制造费用	1,428.85	79.88%	3,041.72	81.19%	2,814.02	81.48%	2,611.36	84.72%
	小计	1,788.85	100.00%	3,746.26	100.00%	3,453.51	100.00%	3,082.16	100.00%
服务、配件及其他	直接材料	1,109.38	88.47%	1,386.66	96.66%	949.71	97.34%	658.40	97.87%
	直接人工	48.43	3.86%	32.91	2.29%	8.52	0.87%	7.69	1.14%
	制造费用	96.13	7.67%	15.06	1.05%	17.45	1.79%	6.65	0.99%
	小计	1,253.94	100.00%	1,434.62	100.00%	975.68	100.00%	672.74	100.00%
合计		11,386.36		28,207.52		26,057.51		22,307.93	

报告期内，公司主营业务成本中瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的成本占比较大，两者合计分别为83.17%、83.00%、81.63%和73.28%。2019年度，公司直接人工和制造费用金额和占比有所下降，直接材料金额和占比上升主要是因为公司瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的成本结构变动导致。

①瓶坯智能成型系统成本变动情况

报告期内，公司瓶坯智能成型系统各系列销售情况如下：

单位：台

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
Epioneer系列	8	38.10%	32	53.33%	20	32.26%	8	13.79%
Ecosys系列	3	14.29%	8	13.33%	19	30.65%	21	36.21%
HY系列	5	23.81%	9	15.00%	23	37.10%	29	50.00%
ECON系列	1	4.76%	5	8.33%	-	-	-	-
其他	4	19.05%	6	10.00%	-	-	-	-
合 计	21	100.00%	60	100.00%	62	100.00%	58	100.00%

报告期内，Ecosys系列、HY系列销售量逐年减少，Epioneer系列销售数量

逐年增加，该系列产品机型较大，耗用定制件及钢材等原材料较多，且配套的辅助设备规格较大、性能较高。报告期内，各系列直接材料、直接人工及制造费用平均占比如下：

项　目	直接材料	直接人工	制造费用
Epioneer 系列	82.67%	6.83%	10.49%
Ecosys 系列	80.56%	7.42%	12.02%
HY 系列	75.65%	9.69%	14.66%
ECON 系列	77.37%	8.13%	14.50%
其他	91.00%	3.99%	5.01%

2019年瓶坯智能成型系统的销量较2018年度小幅减少、瓶坯智能成型系统中各系列销售比重变动及Epioneer系列成本结构的变动，以及瓶坯智能成型系统中配套模具单位人工和单位制造费用的下降，综合导致瓶坯智能成型系统直接材料金额及占比上升，直接人工及制造费用金额及占比下降。

②瓶坯模具成本变动情况

2019年度，公司瓶坯模具销量与2018年度基本持平，瓶坯模具的直接材料成本变动较小，2018年，公司推出Epioneer系列新机型，还处在磨合期，存在一定的模具返工、返修的情况，单位成本较高；2019年，Epioneer系列相关的模具技术成熟度、加工合格率提升，使得单位成本中直接人工和制造费用下降，导致直接人工及制造费用金额及占比下降。

综上所述，2019年直接人工和制造费用金额和占比有所下降，直接材料金额和占比上升合理。”

（六）补充披露报告期内瓶坯模具成本金额持续下降，收入金额先下降后上升，收入和成本的变化趋势不一致的原因及合理性

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”中补充披露如下：

“(4) 模具收入和成本的匹配性

报告期内，公司瓶坯模具收入金额和成本金额变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
瓶坯模具收入	3,036.90	0.54%	6,040.91	8.95%	5,544.41	-10.26%	6,178.54
瓶坯模具成本	1,806.56	19.67%	3,019.29	-9.14%	3,322.84	-0.90%	3,352.86
毛利	1,230.34	-18.56%	3,021.62	36.01%	2,221.57	-21.38%	2,825.68

注：2020 年 1-6 月变动率已年化

报告期内，公司瓶坯模具销量、单位售价和单位成本情况如下：

单位：腔、万元/腔

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量	单位售价	单位成本	数量	单位售价	单位成本	数量	单位售价	单位成本	数量	单位售价	单位成本
大型模具	-	-	-	216	2.32	0.86	-	-	-	-	-	-
中型模具	1,664.00	1.25	0.67	2,300.00	1.69	0.74	2,552.00	1.57	0.84	2,656.00	1.63	0.73
小型模具	732	1.31	0.94	1,382.00	1.19	0.82	1,312.00	1.18	0.90	1,403.00	1.32	1.01
合计	2,396.00	1.27	0.75	3,898.00	1.55	0.77	3,864.00	1.43	0.86	4,059.00	1.52	0.83

2018年度，公司模具收入金额和成本金额均有所下降，主要是因为2018年度模具销量较2017年度有所下降。另外，公司为了进一步拓展市场，拓宽客户群体，争取更多中小客户的订单，在瓶坯模具销售定价上提供了较多的优惠，产品单位售价有所下降；同时由于公司推出Epioneer系列新机型配套的瓶坯模具还处在磨合期，存在一定的模具返工、返修的情况，导致公司模具单位成本有所上升。两者综合影响导致公司2018年度模具成本金额降幅小于模具收入金额降幅。

2019年度，公司模具收入金额有所上升，成本金额有所下降，主要是因为2019年度模具销量与2018年度基本持平，但产品结构中，单价和毛利率较高的大型模具销售有所增加；同时，随着公司模具总产量的增加，且相关新品的技术成熟度、加工合格率提升，模具单位成本有所下降，综合影响导致公司2019年模具收入金额和成本金额变化趋势不一致。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取主营业务成本-直接材料明细表，分析直接材料的明细构成及占比情况；

2、获取公司各类产品的收入成本明细表，结合产品结构、销售情况、单位售价和单位成本等分析收入与成本的匹配性；

3、获取采购清单，查看采购入库单和采购合同，通过访谈采购负责人了解公司主要原材料采购单价变动原因、与市场报价的差异原因；了解及评估生产与仓储业务内部控制，执行穿行测试，确定关键控制点并进行控制测试，评价其内控制度设计和执行有效性；

4、通过询问采购部门负责人、生产部门负责人及核心技术人员了解瓶坯智能成型系统的核心零部件构成及单台设备的使用数量，获取材料出库明细表、其他出库明细表、各系列产品产量明细表，比较公司核心零部件的使用量与产量变动情况，并作匹配性变动分析；

5、获取员工花名册和工资明细并复核薪酬数据，通过网络公开信息查询当地薪酬水平和同行业可比公司的薪酬水平，比较并分析平均薪酬差异原因；

6、获取公司与人工工时核算相关的内部控制制度，询问公司人事部门和财务部门相关人员，了解工时记录汇总及成本核算方法，并对公司工薪循环执行穿行测试和内控测试程序，测试公司人工循环内部控制的运行有效性；

7、获取产品生产成本汇总明细表，与材料发出汇总表，工资分配表，制造费用分配表交叉核对，且与总账结转核对。通过询问管理层和有关部门，了解生产工艺流程及成本核算方法，检查成本核算方法是否符合公司生产流程，前后期是否一致，并作出记录；结合产品结构变动、生产情况及产销情况分析成本结构变动的原因；

8、获取公司瓶坯模具的销售明细和成本构成明细，并结合定价和生产情况，分析瓶坯模具收入和成本的变化趋势不一致的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人相关成本与营业收入匹配，主要原材料及配件的采购单价与市场报价基本一致，直接材料成本公允；

2、发行人核心零部件使用量与设备产量匹配；

3、发行人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平和经营所在地平均工资存在一定差异，但差异主要是由于所处地区、公司规模等因素影响，具有合理性；

4、发行人与人工工时核算相关的内部控制健全有效；

5、公司 2019 年直接人工和制造费用金额和占比有所下降，直接材料金额和占比上升主要是因为瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的成本结构变动，其中瓶坯智能成型系统成本结构变动主要是因为产品结构和销量变化导致，瓶坯模具的成本结构变动主要是因为技术成熟度、加工合格率等因素变化导致，具有合理性；

6、报告期内瓶坯模具收入和成本的变化趋势不一致主要是由于产品结构、平均销售价格以及分摊的单位成本变动导致，具有合理性。

问题 14：关于产品销售

报告期内，发行人对前五大客户的销售金额分别为 12,798.63 万元、17,232.62 万元和 22,395.12 万元，占营业收入的比重分别为 34.82%、43.36%和 49.03%，占比持续上升。发行人的销售模式以直销为主。

请发行人补充披露：

（1）报告期不同销售产品的前五大客户名称、销售金额及占比、数量、产品种类、毛利率、信用期限、期末欠款金额、期后还款金额等；

（2）报告期内相同客户重复购买瓶坯智能成型系统的具体情况，包括但不限于客户名称、购买数量和购买金额、购买原因、购买周期及是否与瓶坯智能成型系统的使用寿命、该客户的产能扩张情况相匹配；

（3）对国内外客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、收入金额及占比；

（4）不同销售模式下定价是否存在较大差异，相同销售模式下对不同客户销售相同产品价格、毛利率是否存在较大差异及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人分析并补充披露

（一）报告期不同销售产品的前五大客户名称、销售金额及占比、数量、产品种类、毛利率、信用期限、期末欠款金额、期后还款金额等

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”补充披露如下：

“报告期内，各产品类型的前五大客户信用期限、销售金额及占比、数量、产品种类、毛利率、信用期限、期末欠款金额、期后还款金额情况如下：

（1）瓶坯智能成型系统

报告期内，瓶坯智能成型系统前五大客户信用期限、销售金额及占比、数量、毛利率情况如下：

单位：万元、套

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	数量	毛利率
2020年1-6月	1	第一大客户	验收合格次日满1年后的15个工作日内支付尾款	2,035.40	20.05%	3	35.69%
	2	第二大客户	验收后6个月内支付尾款	1,833.19	18.06%	3	40.16%
	3	第三大客户	验收合格后1年或发货日起满14个月后7日内支付尾款	1,806.24	17.80%	4	27.27%
	4	第四大客户	自验收合格后1年后7个工作日支付尾款	1,460.18	14.39%	2	29.43%
	5	第五大客户	验收合格1年内或自设备发货之日起15个月内支付（以先到者为准）尾款	783.19	7.72%	1	50.15%
	合计		/	7,918.20	78.02%	13	35.08%
2019年	1	第一大客户	验收后1年支付尾款	9,448.53	34.20%	16	16.48%
	2	第二大客户	在华研工厂验收后7天支付尾款	2,652.36	9.60%	4	37.26%
	3	第三大客户	验收一年后支付尾款	1,731.72	6.27%	2	42.07%

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	数量	毛利率
	4	第四大客户	签署验收报告之日起 180 日内或交货后 250 天内支付尾款	1,415.93	5.13%	2	32.46%
	5	第五大客户	验收合格之日起 1 年后付尾款	1,367.52	4.95%	2	28.60%
	合计		/	16,616.06	60.14%	26	24.82%
2018 年	1	第一大客户	验收后 1 年或质保期满后支付尾款	6,406.97	26.38%	12	13.95%
	2	第二大客户	发货前付清款项	1,740.52	7.17%	2	41.46%
	3	第三大客户	收到增值税发票后支付余下款项	1,089.81	4.49%	2	38.52%
	4	第四大客户	验收合格后 1 年或发货日起满 14 个月后 7 日内支付尾款	1,008.62	4.15%	2	26.12%
	5	第五大客户	验收合格次日满 1 年后支付尾款	848.72	3.49%	2	20.93%
	合计		/	11,094.64	45.67%	20	22.32%
2017 年	1	第一大客户	验收后 1 年或质保期满后支付尾款	2,931.62	13.07%	5	36.56%
	2	第二大客户	租赁期为 5 年,租金按月等额支付	1,906.23	8.50%	2	41.59%
	3	第三大客户	1 年质保期满后支付尾款	1,794.87	8.00%	3	22.51%
	4	第四大客户	设备运行 7 日内支付尾款	1,675.21	7.47%	2	44.94%
	5	第五大客户	验收合格之日起 1 年后付尾款	1,367.52	6.10%	2	19.96%
	合计		/	9,675.45	43.14%	14	34.05%

（2）瓶坯模具

报告期内，瓶坯模具前五大客户信用期限、销售金额及占比、数量、毛利率情况如下：

单位：万元、腔

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	数量	毛利率
2020 年 1-6 月	1	第一大客户	验收后 1 年支付尾款	354.87	11.69%	336	42.77%
	2	第二大客户	发货前付清	215.88	7.11%	118	54.67%
	3	第三大客户	收到增值税发票后支付余下款项	186.18	6.13%	152	5.67%
	4	第四大客户	验收合格正常使用 1 年后 1 周内支付尾款	176.99	5.83%	72	63.69%

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	数量	毛利率
	5	第五大客户	验收后 1 年支付尾款	141.93	4.67%	48	80.64%
	合计		/	1,075.85	35.43%	726	47.17%
2019 年	1	第一大客户	验收后 1 年支付尾款	837.93	13.87%	288	69.48%
	2	第二大客户	安装调试验收合格后 20 天内或提单日起三个月内支付，先到为准	284.30	4.71%	144	51.56%
	3	第三大客户	验收合格后 1 年支付尾款	230.89	3.82%	108	74.32%
	4	第四大客户	发货前付清	180.26	2.98%	100	54.66%
	5	第五大客户	在模具到货 6 个月内支付尾款	161.59	2.67%	84	59.47%
	合计		/	1,694.97	28.05%	724	64.60%
2018 年	1	第一大客户	验收后 1 年支付尾款	989.74	17.85%	372	73.01%
	2	第二大客户	发货前出具 100%即期不可撤销信用证	311.83	5.62%	120	49.34%
	3	第三大客户	验收后 1 年支付尾款	242.40	4.37%	224	40.30%
	4	第四大客户	验收合格后 1 年支付尾款	204.23	3.68%	84	74.23%
	5	第五大客户	发货前付清	154.67	2.79%	120	42.78%
	合计		/	1,902.87	34.31%	920	62.64%
2017 年	1	第一大客户	验收后 1 年支付尾款	564.10	9.13%	204	77.19%
	2	第二大客户	验收后 1 年支付尾款	447.01	7.23%	464	25.79%
	3	第三大客户	发货前出具 100%即期不可撤销信用证	298.98	4.84%	96	81.96%
	4	第四大客户	发货前付清	277.87	4.50%	144	54.75%
	5	第五大客户	保修期满后 5 个工作日支付尾款	211.97	3.43%	176	47.60%
	合计		/	1,799.92	29.13%	1,084	58.27%

注：2020 年 1-6 月，销售给第三大客户的瓶坯模具毛利率较低，一方面是由于销售价格较低，另一方面是由于受疫情停工影响，当月瓶坯模具入库量较少，分摊的固定成本较高。

（3）瓶坯制品

报告期内，瓶坯制品前五大客户信用期限、销售金额及占比、数量、毛利

率情况如下：

单位：万元、亿支

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	数量	毛利率
2020年1-6月	1	第一大客户	月结75天	1,868.08	63.04%	6.02	38.11%
	2	第二大客户	月结60天	997.43	33.66%	2.85	45.21%
	3	第三大客户	100%预付款发货	31.63	1.07%	0.03	82.09%
	4	第四大客户	月结60天	27.87	0.94%	0.03	-138.46%
	5	第五大客户	月结60天	20.69	0.70%	0.01	78.60%
	合计		/	2,945.70	99.41%	8.94	39.61%
2019年	1	第一大客户	月结45天	4,260.86	63.16%	13.50	42.02%
	2	第二大客户	月结60天	2,390.36	35.43%	6.47	48.48%
	3	第三大客户	月结60天	56.78	0.84%	0.05	57.14%
	4	第四大客户	月结60天	17.95	0.27%	0.02	69.63%
	5	第五大客户	预付90%，发货后1个月内付清尾款	14.69	0.22%	0.01	27.21%
	合计		/	6,740.64	99.92%	20.05	44.48%
2018年	1	第一大客户	月结45天	3,661.12	60.33%	11.93	40.85%
	2	第二大客户	月结60天	2,319.45	38.22%	6.28	46.10%
	3	第三大客户	月结30天	45.32	0.75%	0.12	69.31%
	4	第四大客户	月结60天	39.13	0.64%	0.03	39.65%
	5	第五大客户	100%预付款发货	2.05	0.03%	0.00	92.92%
	合计		/	6,067.07	99.97%	18.36	43.08%
2017年	1	第一大客户	月结45天	3,281.76	62.18%	10.91	41.78%
	2	第二大客户	月结60天	1,992.66	37.76%	5.81	41.29%
	3	第三大客户	月结60天	3.00	0.06%	0.01	49.37%
	4	/	/	/	/	/	/
	5	/	/	/	/	/	/
	合计		/	5,277.42	100.00%	16.73	41.60%

注：2020年1-6月，销售给第四大客户的瓶坯制品毛利率较低，主要是由于相关46g瓶坯系19年11月入库，受六安怡宝当月停工减产影响（六安怡宝进行设备维护），产量大幅减少，导致固定费用大部分分摊到46g瓶坯中，单位成本较高。

（4）服务、配件及其他

报告期内，服务、配件及其他前五大客户信用期限、销售金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	毛利率
2020年1-6月	1	第一大客户	开发票一个月结算	1,292.98	32.83%	51.99%
	2	第二大客户	开发票一个月结算	543.78	13.81%	90.59%
	3	第三大客户	发货开票后2个月内付款	279.31	7.09%	42.41%
	4	第四大客户	开发票一个月结算	225.17	5.72%	81.17%
	5	第五大客户	收到增值税发票后支付尾款	129.58	3.29%	65.07%
	合计		/	2,470.82	62.74%	62.75%
2019年	1	第一大客户	开发票一个月结算	581.86	11.99%	73.30%
	2	第二大客户	发货开票后2个月内付款	529.73	10.92%	39.33%
	3	第三大客户	开发票一个月结算	461.06	9.50%	71.54%
	4	第四大客户	设备在客户工厂安装完成1个月内支付尾款	346.56	7.14%	49.72%
	5	第五大客户	开发票一个月结算	265.30	5.47%	85.07%
	合计		/	2,184.51	45.02%	62.45%
2018年	1	第一大客户	开发票一个月结算	581.00	16.68%	75.40%
	2	第二大客户	开发票一个月结算	282.79	8.12%	65.70%
	3	第三大客户	发货前出具100%即期不可撤销信用证	171.27	4.92%	94.56%
	4	第四大客户	开发票一个月结算	154.66	4.44%	23.03%
	5	第五大客户	开发票一个月结算	147.01	4.22%	81.30%
	合计		/	1,336.73	38.38%	70.39%
2017年	1	第一大客户	开发票一个月结算	410.12	16.17%	70.07%
	2	第二大客户	开发票一个月结算	319.69	12.60%	79.84%
	3	第三大客户	开发票一个月结算	102.53	4.04%	69.64%
	4	第四大客户	开发票一个月结算	100.73	3.97%	60.47%
	5	第五大客户	开发票一个月结算	58.96	2.32%	57.46%
	合计		/	992.03	39.10%	71.45%

注1：由于配件、服务及其他产品差异较大，故未列示销量

注2：配件、服务及其他产品通常在发货、提供完服务后当月或下个月与客户对账结算开具发票

（5）各产品前五大客户期末欠款及期后回款情况

报告期内，各产品前五大客户的期末欠款金额、期后还款金额汇总如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	期末欠款金额	期后还款金额
2020年1-6月	1	达利食品集团有限公司	526.66	360.32
	2	广州信联智通实业股份有限公司	229.11	45.65
	3	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	1,230.97	1,230.97
	4	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	275.90	275.90
	5	江西润田实业股份有限公司	172.54	9.71
	6	广州洁特生物过滤股份有限公司	-	-
	7	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	2,403.24	2,403.24
	8	珠海中富实业股份有限公司	231.24	231.24
	9	今麦郎饮品股份有限公司	366.04	219.41
	10	广东天耀进出口集团有限公司	-	-
	11	四川科伦药业股份有限公司	96.62	35.43
	12	四川利宝食品有限公司	10.43	0.53
	13	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	-	-
	14	安徽爱普瑞食品有限公司	-	-
	15	广州兴业祺骏塑料制品有限公司	19.44	19.44
	合计		5,562.19	4,831.84
2019年	1	今麦郎饮品股份有限公司	1,860.72	1,860.72
	2	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	452.08	452.08
	3	启顺贸易有限公司	-	-
	4	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,332.04	1,332.04
	5	广州信联智通实业股份有限公司	215.80	138.12
	6	达利食品集团有限公司	219.65	219.65
	7	江西润田实业股份有限公司	-	-
	8	河南中沃实业有限公司	57.59	57.59
	9	珠海中富实业股份有限公司	113.23	113.23
	10	CLOUD OCEAN WATER LIMITED	-	-
	11	四川科伦药业股份有限公司	60.16	60.16
	12	BERLI DYNAPLAST CO., LTD	17.3	-
	13	成都伟福实业有限公司	216.94	45.38
	14	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	-	-
	15	广州兴业祺骏塑料制品有限公司	3.75	3.75
	16	金寨县九龙潭饮品有限公司	-	-

报告期	序号	客户名称	期末欠款金额	期后还款金额
	合计		4,549.26	4,282.72
2018 年	1	今麦郎饮品股份有限公司	156.02	156.02
	2	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	336.84	336.84
	3	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,216.70	1,216.70
	4	达利食品集团有限公司	326.68	326.68
	5	西门子财务租赁有限公司	-	-
	6	广东天耀进出口集团有限公司	-	-
	7	KUNIS BARIGE NERAL TRADING PLC	1,008.20	1,008.20
	8	娃哈哈商业股份有限公司	262.78	228.03
	9	上海饮技机械有限公司	16.50	-
	10	珠海中富实业股份有限公司	109.86	109.86
	11	佛山市勋宇包装制品有限公司	52.11	52.11
	12	GATRON (INDUSTRIES)LIMITED	-	-
	13	POOLAD POOYESH PLASTIC PARTS CO.	-	-
	14	苏州宏星食品包装有限公司	-	-
	15	洛阳茶马古道饮品有限公司	-	-
	合计		3,485.69	3,434.44
2017 年	1	今麦郎饮品股份有限公司	295.19	295.19
	2	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	324.85	324.85
	3	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	85.52	85.52
	4	佛山市三水区华南包装制品有限公司	2,259.00	1,393.01
	5	江苏汇福油脂科技有限公司	105.00	105.00
	6	吉林森工集团泉阳泉饮品有限公司	808.77	808.77
	7	江西润田实业股份有限公司	800.00	800.00
	8	达利食品集团有限公司	365.83	365.83
	9	PARTEX BEVERAGE LTD.	13.82	13.82
	10	AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY	-	-
	11	惠州爱而泰可包装有限公司	95.73	95.73
	12	泰安汇源食品饮料有限公司	315.78	19.06
	13	佛山市勋宇包装制品有限公司	11.95	11.95
	14	珠海中富实业股份有限公司	136.51	136.51
	合计		5,617.95	4,455.24

注：2017 年，对佛山市三水区华南包装制品有限公司的销售属于分期收款，分 60 个月

等额支付，截至 2020 年 9 月 30 日，款项均按时支付。

（二）报告期内相同客户重复购买瓶坯智能成型系统的具体情况，包括但不限于客户名称、购买数量和购买金额、购买原因、购买周期及是否与瓶坯智能成型系统的使用寿命、该客户的产能扩张情况相匹配

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“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“1、主营业务收入分产品分析”之“（1）瓶坯智能成型系统收入”补充披露如下：

“报告期内，相同客户重复购买瓶坯智能成型系统的客户名称、购买数量和购买金额、原因、用途及其产能扩张的情况如下具体情况如下：

单位：万元、台

所属控制方	具体客户名称	合同签订年月	数量	币种	合同金额	重复购买原因	客户的产能扩张情况及购买用途
达利食品集团有限公司	广东达利食品有限公司	2017 年 12 月	1	人民币	585.00	设备更新	用于达利园和其正凉茶产品
	吉林达利食品有限公司	2017 年 12 月	1	人民币	585.00	设备更新	用于达利园茶饮品系列产品
	沈阳达利食品有限公司	2019 年 2 月	2	人民币	1,616.09	设备更新	用于达利园茶饮品、凉茶、运动饮品系列产品
广州信联智通实业股份有限公司	滁州信联食品饮料有限公司	2018 年 8 月	2	人民币	1,956.85	新增产能	用于补充怡宝华东地区的纯净水产能需求
	广州信联智通实业股份有限公司	2019 年 2 月	3	人民币	2,300.00	新增产能	用于补充海天酱油的增产需求
河南中沃实业有限公司	河南中沃实业有限公司	2017 年 7 月	2	人民币	510.00	新增产能	用于中沃果味水新增产能需求
	河南中沃实业有限公司	2018 年 11 月	2	人民币	1,600.00	新增产能	用于中沃苏打水和功能饮料的新增产能需求
惠州爱而泰可包装有限公司	惠州爱而泰可包装有限公司	2018 年 7 月	1	人民币	593.25	设备更新	用于供应益海嘉里 5L 装食用油
	惠州爱而泰可包装有限公司	2019 年 10 月	1	人民币	840.00	新增产能	用于供应益海嘉里 20L 装食用油

所属控制方	具体客户名称	合同签订年月	数量	币种	合同金额	重复购买原因	客户的产能扩张情况及购买用途
江西润田实业股份有限公司	丰城润田食品饮料有限公司	2017 年 3 月	2	人民币	1,600.00	新增产能	用于补充润田华东地区的 350ML 天然矿泉水增产需求
	沈阳润田食品饮料有限公司	2017 年 9 月	1	人民币	698.00	新增产能	用于补充润田东北地区 500ML、1.5L、2L 纯净水产能需求
	丰城润田食品饮料有限公司	2019 年 3 月	2	人民币	1,586.32	新增产能	用于补充润田华东地区的 350ML 天然矿泉水增产需求
	丰城润田食品饮料有限公司	2019 年 4 月	1	人民币	500.00	新增产能	用于补充润田华东地区 1.5L、2.2L 纯净水增产需求
	江西润田实业股份有限公司	2019 年 4 月	1	人民币	825.00	新增产能	用于补充润田华东地区的 350ML 天然矿泉水增产需求
	沈阳润田食品饮料有限公司	2019 年 6 月	1	人民币	825.00	新增产能	用于补充润田东北和华东地区的 500ML 纯净水增产需求
今麦郎饮品股份有限公司	今麦郎饮品股份有限公司	2017 年 9 月	9	人民币	5,760.38	新增产能	分别用于咸宁、晋中、隆尧、兖州、天长共 5 个地区的今麦郎新增水线、凉白开产能
	今麦郎饮品股份有限公司	2017 年 9 月	1	人民币	391.62	新增产能	用于隆尧的新增今麦郎 4.5L 水线产能
	今麦郎饮品股份有限公司	2017 年 9 月	9	人民币	5,644.51	新增产能	分别用于天长、遂平地区的今麦郎新增水线、凉白开产能
	今麦郎饮品	2018 年 9 月	10	人民币	7,013.79	新增产能	分别用于遂

所属控制方	具体客户名称	合同签订年月	数量	币种	合同金额	重复购买原因	客户的产能扩张情况及购买用途
	股份有限公司						平、哈尔滨、天长、晋中、汤阴、杭州、咸宁、杭州、兖州、淮北地区的今麦郎新增水线、凉白开产能
	今麦郎饮品股份有限公司	2018年10月	1	人民币	200.00	新增产能	用于补充兖州的的今麦郎新增果味饮品线产能
	今麦郎饮品股份有限公司	2019年4月	11	人民币	7,680.00	新增产能	遂平、哈尔滨、隆尧三期、咸宁、晋中、隆尧五期、运城的新增水线、凉白开产能
珠海中富实业股份有限公司	长春中富容器有限公司	2018年12月	1	人民币	862.11	设备更新	用于供应可口可乐东北地区500ML碳酸饮料业务
	珠海中富实业股份有限公司	2019年7月	1	人民币	885.00	设备更新	用于供应可口可乐华南地区500ML碳酸饮料业务
	青岛中富联体容器有限公司	2020年6月	1	人民币	810.00	设备更新	用于供应可口可乐东北地区500ML碳酸饮料业务
PT.TIRTA FRESINDO JAYA	PT.TIRTA FRESINDO JAYA	2019年7月	1	美元	127.25	新增产能	用于PET瓶生产，扩张产能
	PT.TIRTA FRESINDO JAYA	2019年8月	1	美元	63.08	新增产能	用于PET瓶生产，扩张产能
	PT.TIRTA FRESINDO JAYA	2019年8月	1	美元	69.48	新增产能	用于PET瓶生产，扩张产能
	PT.TIRTA FRESINDO JAYA	2019年10月	1	美元	61.40	新增产能	用于PET瓶生产，扩张产能
	PT.TIRTA	2019年10月	1	美元	118.60	新增产能	用于PET瓶

所属控制方	具体客户名称	合同签订年月	数量	币种	合同金额	重复购买原因	客户的产能扩张情况及购买用途
	FRESINDO JAYA						生产，扩张产能
	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	2020 年 4 月	1	美元	127.25	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能
VIJU INDUSTRIES (NIG) LIMITED	VIJU INDUSTRIES (NIG) LIMITED	2017 年 7 月	2	人民币	530.00	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能以满足当地市场需求
	VIJU INDUSTRIES (NIG) LIMITED	2019 年 1 月	1	人民币	265.45	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能以满足当地市场需求
	VIJU INDUSTRIES (NIG) LIMITED	2019 年 4 月	1	人民币	371.25	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能以满足当地市场需求
	VIJU INDUSTRIES (NIG) LIMITED	2019 年 11 月	1	人民币	371.25	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能以满足当地市场需求
CLOUD OCEAN WATER LIMITED	CLOUD OCEAN WATER LIMITED	2017 年 3 月	1	人民币	811.63	新增产能	用于饮用水塑料瓶生产
	CLOUD OCEAN WATER LIMITED	2017 年 9 月	1	人民币	380.00	新增产能	用于饮用水塑料瓶生产
	CLOUD OCEAN WATER LIMITED	2017 年 10 月	1	人民币	702.40	新增产能	用于饮用水塑料瓶生产
	CLOUD OCEAN WATER LIMITED	2019 年 3 月	1	美元	119.00	新增产能	用于饮用水塑料瓶生产
AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY	AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY	2017 年 9 月	1	人民币	642.05	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能
	AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY	2017 年 9 月	1	人民币	622.13	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能
	AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY	2019 年 1 月	1	人民币	829.25	新增产能	用于 PET 瓶生产，扩张产能

注：以上表格仅包含单笔合同金额 100 万元以上且累计重复购买 1,000 万元以上的客户

报告期内，存在相同客户重复购买瓶坯智能成型系统的情况，主要是由于客户新增生产线、老旧设备更新改造等，客户重复购买与客户的产能扩张情况

相匹配。客户重复购买没有固定的周期，客户主要根据其投产计划而决定是否购买公司的产品。客户重复购买瓶坯智能成型系统通常用于其各地的生产基地，比如，今麦郎以集团的名义集中向公司采购瓶坯智能成型系统，分别用于哈尔滨、天长、晋中、汤阴、杭州、咸宁等分、子公司的生产基地。”

（三）对国内外客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、收入金额及占比

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”补充披露如下：

“6、客户按销售金额标准分层情况

对国内外客户按适当的销售金额标准进行分层的情况如下：

（1） 内销客户

报告期内，主营业务收入根据内销客户销售金额分层情况如下：

单位：万元、个

层次	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
3,000 万以上	-	-	-	15,129.18	38.91%	2
2,000 万至 3,000 万	4,484.91	26.17%	2	7,265.94	18.69%	3
1,000 万至 2,000 万	4,653.56	27.15%	3	6,878.06	17.69%	5
500 万至 1,000 万	3,901.28	22.76%	5	1,987.33	5.11%	3
500 万以内	4,099.83	23.92%	146	7,620.02	19.60%	198
合计	17,139.58	100%	156	38,880.53	100%	211
层次	2018 年度			2017 年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
3,000 万以上	11,340.63	34.11%	2	7,097.18	23.92%	2
2,000 万至 3,000 万	2,319.45	6.98%	1	-	-	-
1,000 万至 2,000 万	4,674.54	14.06%	3	11,049.87	37.24%	7
500 万至 1,000 万	6,504.40	19.56%	10	6,049.23	20.39%	9
500 万以内	8,411.04	25.29%	186	5,477.83	18.45%	155
合计	33,250.05	100%	202	29,674.12	100%	173

（2）外销客户

报告期内，主营业务收入根据外销客户销售金额分层情况如下：

单位：万元、个

层次	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
3000 万以上	-	-	-	-	-	-
2,000 万至 3,000 万	-	-	-	-	-	-
1,000 万至 2,000 万	1,833.19	62.18%	1	1,054.83	16.51%	1
500 万至 1,000 万	-	-	-	1,950.74	30.54%	3
500 万以内	1,115.00	37.82%	39	3,381.81	52.95%	59
合计	2,948.19	100%	40	6,387.38	100%	63
层次	2018 年度			2017 年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
3,000 万以上	-	-	-	-	-	-
2,000 万至 3,000 万	-	-	-	-	-	-
1,000 万至 2,000 万	-	-	-	1,153.72	17.10%	1
500 万至 1,000 万	3,567.70	58.15%	5	1,468.55	21.77%	2
500 万以内	2,567.73	41.85%	62	4,122.80	61.13%	50
合计	6,135.43	100%	67	6,745.07	100%	53

”

（四）不同销售模式下定价是否存在较大差异，相同销售模式下对不同客户销售相同产品价格、毛利率是否存在较大差异及差异原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“4、主营业务收入按销售模式分析”补充披露如下：

“（2）不同销售模式下定价差异分析

报告期内，公司对不同销售模式下产品的定价遵循公司统一的销售定价政策。其中，瓶坯制品业务均为直销模式，服务、配件及其他业务的产品之间差异较大，销售单价可比性较差。

瓶坯智能成型系统定价的主要考虑因素包括：①产品系列及型号；②进口同类型设备的价格；③设备生产效率及制品质量需求；④系统自动化及智能化技术要求；⑤配套设备、电子元器件配置要求；⑥客户采购总量、品牌影响力、

客户资信及合作历史；⑦技术服务支持要求；⑧生产环境及设备应用场景要求；⑨市场竞争水平等。

瓶坯模具定价的主要考虑因素包括：①模具规格，包含模腔数、制品克重、模具结构等；②模具配置要求，包括材料、元器件等；③模具预期寿命；④瓶坯模具所生产的制品应用领域及制品精度要求；⑤客户的品牌影响力及采购总额；⑥其它特殊技术要求；⑦市场竞争水平等。

报告期内，公司瓶坯智能成型系统及瓶坯模具不同销售模式下的销售单价对比情况如下：

产品类别	产品系列	销售模式	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
瓶坯智能成型系统（万元/套）	Epioneer 系列	直销模式	755.91	634.12	594.87	703.02
	Ecosys 系列		629.69	491.03	413.82	555.22
	HY 系列		247.91	175.07	189.40	228.30
	ECON 系列		224.14	190.27	-	-
	其他		327.85	206.84	-	-
	Epioneer 系列	经销模式	-	663.09	-	-
	Ecosys 系列		408.00	277.35	594.50	-
	HY 系列		188.45	140.14	128.13	78.75
	ECON 系列		-	211.21	-	-
	其他		-	-	-	-
瓶坯模具（万元/腔）	/	直销模式	1.28	1.54	1.44	1.49
	/	经销模式	1.20	1.72	1.31	1.88

报告期内，瓶坯智能成型系统不同销售模式下销售单价存在一定的差异，主要是由于同类型产品存在定制化差异以及其他定价考虑因素的不同，且在经销模式下某类型产品销量较小的情况下，单价受个别客户定价结果的影响较大。

2017年经销模式HY系列单价相对较低，主要是由于销售的产品属于HY系列中较为低端的产品，定价较低。

2019年度经销模式Ecosys系列单价相对较低，主要系后续技术服务支持相对较低，定价较低；

2020年1-6月直销模式Ecosys系列单价相对较高，主要系2020年1-6月主要

产品EcoSys-400相比2019年主要产品EcoSys-300综合性能更好，定价更高；2020年1-6月直销模式HY系列单价相对较高，主要系2020年1-6月主要产品为HY-D72，相比HY系列下其他型号综合性能更好，定价更高。

报告期内，瓶坯模具不同销售模式下的销售单价差异在合理范围内，差异的主要原因在于瓶坯模具定价考虑因素的不同而导致。

（3）相同销售模式下不同客户定价差异分析

相同销售模式下对不同客户销售相同产品价格、毛利率存在一定的差异，主要是由于公司相同系列的产品根据客户的不同要求具有不同的定制化程度，如瓶坯智能成型系统定制化差异包括配套的模具、电子元器件及辅助设备存在差异，设备生产效率和制品质量要求等的不同，瓶坯模具定制化差异包括规格、配置、配套部件、精度及使用寿命等的不同，且不同客户的采购量不同，公司给予的价格优惠程度也存在一定差异。

报告期内，公司主要产品相同销售模式下销售给不同客户定价及毛利率差异情况如下：

①Epioneer系列

各报告期内，经销模式下Epioneer系列产品未有销售给不同客户的情况。直销模式下，Epioneer系列产品销售给不同客户的单价通常在500万至1,000万元之间，毛利率通常在20%至50%之间。各年度销售单价及毛利率偏离正常范围的情况如下：

单位：万元

2020年1-6月				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户A	直销模式	783.19	783.19	50.29%
2019年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户B	直销模式	9,448.53	590.53	16.48%
客户C	直销模式	1,054.83	1,054.83	39.33%
2018年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率

客户 B	直销模式	6,069.37	551.76	13.13%
2017 年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户 D	直销模式	1,367.52	683.76	19.96%

2017年、2018年及2019年，对客户B及客户D的销售毛利率较低，主要是由于公司出于推广Epioneer系列产品的考虑，对采购量较大的重要客户采取了相对较低的定价。2019年对客户C的销售价格较高，主要是由于该笔销售配了3套96腔的模具及1套瓶盖模具。2020年1-6月，对客户A的销售毛利率较高，主要是由于其瓶坯制品用于碳酸饮料，设备技术难度及精密程度均较高，因此盈利空间较大。

②EcoSys系列

各报告期内，EcoSys系列产品销售给不同客户的单价通常在300万至700万元之间，毛利率通常在20%至50%之间。各年度销售单价及毛利率偏离正常范围的情况如下：

单位：万元

2019 年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户 A	直销模式	308.62	308.62	16.59%
客户 B	经销模式	324.79	324.79	19.67%
客户 C	经销模式	229.92	229.92	25.48%
2018 年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户 D	直销模式	759.00	759.00	46.51%
客户 E	直销模式	726.50	726.50	23.12%
2017 年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户 F	直销模式	1,675.21	837.61	44.94%
客户 G	直销模式	905.98	905.98	44.87%

2017年及2018年，销售给客户D、客户E、客户F及客户G的单价较高，主要是由于配套的模具、辅助设备等价值较高。2019年客户C销售单价较低，主要是由于该笔销售配套价值较低的8腔小模具。2019年，客户A及客户B销售毛利率较

低，主要是由于该两个客户为品牌知名度较高的、长期合作的重要客户，给予的价格优惠较大。

③中型模具

各报告期内，中型模具销售给不同客户的单价通常在每腔1万至4万元之间，毛利率通常在40%至80%之间。各年度100万以上相同销售模式下不同客户销售单价及毛利率偏离正常范围的情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户 A	直销模式	141.93	2.96	80.64%
2018 年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户 B	直销模式	138.12	0.96	30.18%
客户 C	直销模式	112.47	3.12	82.86%
2017 年度				
客户	销售模式	收入	单价	毛利率
客户 D	直销模式	447.01	0.96	25.79%
客户 C	直销模式	298.98	3.11	81.96%
客户 E	直销模式	108.03	0.96	58.15%

报告期内，客户B、客户D及客户E销售价格较低，主要是由于行业竞争、后续合作考虑等因素，给予了客户较优惠的价格。客户A销售毛利率稍高于正常范围，主要是由于公司在模具销售定价时同时考虑了销售给该客户的瓶坯智能成型系统的价格，公司销售给该客户的瓶坯智能成型系统及瓶坯模具加总计算后，毛利率正常甚至偏低。客户C销售毛利率较高，主要是由于该客户为海外新客户，定价相对较高。

④瓶坯制品

单位：元/支

序号	客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
1	客户 A	0.0310	38.11%	0.0316	42.02%	0.0307	40.85%	0.0301	41.78%
2	客户 B	0.0350	45.21%	0.0369	48.48%	0.0369	46.10%	0.0343	41.29%

公司的瓶坯制品业务，对客户A和客户B的销售毛利率不存在重大差异，单价不存在重大波动。2018年、2019年及2020年1-6月对客户A的毛利率较客户B略低，主要系提供配套服务的子公司产能未能充分利用导致。2020年1-6月，整体毛利率有所下降，系整体降价所致。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、对报告期内不同销售产品的前五大客户执行了走访、函证程序；检查销售合同、物流单据、报关单、验收单、发票、收款单等原始凭证；

2、获取报告期内瓶坯智能成型系统销售合同明细清单，检查相同客户重复购买瓶坯智能成型系统的情况；检查发行人与以上重复购买的客户签署的销售合同、发货清单、验收单等原始凭证；询问销售人员，了解以上客户重复购买的原因、用途及产品匹配的情况；向以上客户发函确认其重复购买瓶坯智能成型系统的原因、用途以及其产能匹配的情况；

3、获取发行人报告期内销售明细清单，对国内外客户按照销售金额进行分层；

4、获取发行人报告期内销售明细清单，针对主要产品，筛选出相同销售模式下对不同客户销售相同产品价格、毛利率情况；询问财务人员毛利率存在差异的原因；检查相关销售合同、发货单、验收单等原始凭证，分析毛利率存在差异的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人不同产品的前五大客户销售收入真实、完整、准确，报告期内信用政策保持稳定，期后回款情况良好；

2、报告期内，相同客户重复购买瓶坯智能成型系统主要是由于新增生产线、原有老旧设备的更新技改等，与客户产能扩张情况相匹配；

3、发行人不同层级的客户数量、收入金额及占比与其业务模式、行业特征、

产品特点相符合；

4、发行人不同销售模式下的产品定价遵循公司统一的销售定价政策，不同销售模式销售价格差异与销售模式无关；但由于公司产品存在较强定制化成分，且受销售策略、市场竞争情况等因素的影响，向不同客户或者向同一客户在不同时期销售同类产品的价格、毛利率也可能存在一定差异。

问题 15：关于主要客户

发行人 2019 年第三大客户启顺贸易有限公司为贸易商客户，第五大客户广州信联智通实业股份有限公司为瓶坯制品生产商；2018 年第五大客户西门子财务租赁有限公司为融资租赁公司；2017 年第四大客户佛山市三水区华南包装制品有限公司为融资租赁客户。

请发行人补充披露：

（1）与贸易商客户的主要合作模式，报告期内对贸易商客户的销售金额及占比，贸易商客户的最终销售对象，发行人销售给贸易商和经销商的产品价格、毛利率的差异情况；

（2）发行人瓶坯智能成型系统存在销售给融资租赁公司的情况收入金额、占比及毛利率，是否符合行业惯例，与其他方式销售毛利率是否存在差异，发行人、第三方融资租赁公司、最终客户的权利义务关系；

（3）报告期发行人直销客户为融资租赁客户的销售金额及占比,融资租赁业务的主要流程，会计处理方式是否符合企业会计准则规定，发行人与客户之间相关权利责任义务划分,与直接销售给终端客户之间的差异情况；

（4）与广州信联智通实业股份有限公司的历史合作情况，销售设备金额是否与客户产能情况相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人分析并补充披露

（一）与贸易商客户的主要合作模式，报告期内对贸易商客户的销售金额及占比，贸易商客户的最终销售对象，发行人销售给贸易商和经销商的产品价格、毛利率的差异情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”补充披露如下：

“经销模式包括贸易商及经销商两种情况，均为买断式销售。经销商与公司签订经销协议，经销协议通常对区域性及无竞争义务等进行了约定；贸易商未与公司签订经销协议，贸易商根据其终端客户的需求向公司采购商品后销售给其终端客户以赚取差价。报告期内，公司经销模式主要以贸易商为主。

在合作模式上，公司未与贸易商确定特殊的合作关系，公司与贸易商的购销关系与一般客户无明显区别。公司通过贸易商销售的产品为瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及相关配件，贸易商在终端客户有具体采购需求时，向公司采购产品，不提前备货囤货，且为买断式采购，贸易商通常要求公司向其终端客户所在地直接发货。公司与贸易商形成直接的购销关系，贸易商与其终端客户形成购销关系。

报告期内，公司经销模式中向贸易商及经销商销售的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易商	1,780.96	95.01%	4,344.30	98.92%	3,026.91	96.54%	1,330.65	86.22%
经销商	93.56	4.99%	47.64	1.08%	108.51	3.46%	212.65	13.78%
经销模式合计	1,874.52	100%	4,391.94	100%	3,135.42	100%	1,543.30	100%
经销模式占主营业务收入比例	9.33%	/	9.70%	/	7.96%	/	4.24%	/

报告期内，公司对前五名贸易商客户的销售金额、占经销模式收入的比例及最终销售对象的情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占比	主要终端客户	终端客户所在地区
2020年1-6月	1	惠州市华运贸易有限公司	624.54	33.32%	AUVITRONICS LIMITED	巴基斯坦
	2	广州市泷迪贸易有限公司	328.54	17.53%	VIJU INDUSTRIES (NIG) LIMITED	尼日利亚
	3	瑞丽市恩缅昌达进出口有限公司	320.43	17.09%	HON CHUAN (MYANMAR) CO., LTD.	缅甸
	4	广东天耀进出口集团有限公司	315.76	16.85%	POOLAD POOYESH PLASTIC PARTS CO.、AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY、Chuan sin sdn bhd等	伊朗、伊拉克
	5	MY MOLDING SOLUTIONS INC.	72.93	3.89%	PLASVAL 、 CANYON PLASTICS等	美国
	合计		1,662.20	88.67%	/	/
2019年	1	启顺贸易有限公司	2,652.36	60.39%	SETIF GOLD PLAST	阿尔及利亚
	2	MY MOLDING SOLUTION. INC.	362.85	8.26%	CANYON PLASTICS 、PREFORMAX PARAGUAY S.A. 等	美国
	3	江苏新美星包装机械股份有限公司	324.79	7.40%	CLOUD OCEAN WATER LIMITED	新西兰
	4	广州市泷迪贸易有限公司	238.70	5.43%	VIJU INDUSTRIES (NIG) LIMITED	尼日利亚
	5	惠州市华运贸易有限公司	218.38	4.97%	PRAN GROUP 、PRAN AGRO LTD.等	孟加拉
	合计		3,797.08	86.46%	/	/
2018年	1	广东天耀进出口集团有限公司	1,102.00	35.15%	AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY	伊拉克
	2	江苏新美星包装机械股份有限公司	693.70	22.12%	Cloud Ocean Water Limited	新西兰
	3	广州市泷迪贸易有限公司	452.99	14.45%	Viju Industries (NIG) Limited	尼日利亚
	4	广州华言贸易有限公司	252.01	8.04%	EAST AFRICAN PLASTIC CENTRE PLC、OCEANU & ATLAS PRESTACAO	埃塞俄比亚、安哥拉
	5	RIA SARANA PERDANA ENGINEERING	168.19	5.36%	PT.DELTAPACK ; T.PANCA BUANA BANDUNG等	印尼
	合计		2,668.89	85.12%	/	/
2017年	1	惠州市华运贸易有限公司	544.15	35.26%	SUPER OIL REFINERY LTD 、DANISH FOODS LTD.等	孟加拉
	2	B&D CORPORATION	265.39	17.20%	PISKO PACK CO.,LTD; HANLI PLACON CO LTD.	韩国

报告期	序号	客户名称	销售金额	占比	主要终端客户	终端客户所在地区
					等	
	3	广州华言贸易有限公司	237.34	15.38%	CHIANGMAT PLASTIC INDUSTRY CO., LTD; CANYON PLASTIC, INC.等	泰国、美国
	4	广州华运机械有限公司	120.26	7.79%	PRAN GROUP	孟加拉
	5	宁波阿莫进出口有限公司	81.11	5.26%	OYBEK OTCHOPAR PLASTIK LLC	乌兹别克斯坦
	合计		1,248.25	80.88%	/	/

报告期内，公司经销商为Rickermann Services Limited以及Shinwa MFG Co., Ltd，其中，Rickermann Services Limited为香港注册的公司，主要代理销售的区域为中东地区；Shinwa MFG Co., Ltd为日本注册的公司，主要代理销售区域为日本。

报告期内，公司对贸易商及经销商的销售金额及毛利率情况如下

单位：万元

项目	产品分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
贸易商	智能瓶坯成型系统	1,192.90	34.92%	3,698.54	33.54%	2,552.27	34.11%	787.52	6.42%
	瓶坯模具	374.38	13.34%	412.83	54.99%	243.60	34.31%	453.38	48.08%
	配件、服务及其他	213.68	72.59%	232.94	79.47%	231.05	83.59%	89.75	90.76%
	贸易商小计	1,780.96	34.90%	4,344.30	38.04%	3,026.91	37.91%	1,330.65	26.30%
经销商	智能瓶坯成型系统	-	-	-	-	-	-	-	-
	瓶坯模具	74.44	69.21%	5.32	63.89%	-	-	175.04	30.33%
	配件、服务及其他	19.12	85.97%	42.31	68.19%	108.51	78.47%	37.62	95.49%
	经销商小计	93.56	72.64%	47.64	67.71%	108.51	78.47%	212.65	41.86%
经销模式合计		1,874.52	36.79%	4,391.94	38.36%	3,135.42	39.31%	1,543.30	28.45%

公司销售给贸易商和经销商的产品价格因客户采购量、商品种类、产品型

号以及定制化程度等因素的不同而存在一定的差别。报告期内，公司对经销商和贸易商销售同种类的商品的毛利率大致接近，差异处于合理范围。

2017年对贸易商的瓶坯智能成型系统销售毛利率较低，主要是由于公司销售给贸易商惠州市华运贸易有限公司的毛利率较低，公司为了进一步拓展孟加拉地区的业务，给予了较为优惠的价格。2020年1-6月，对贸易商瓶坯模具的销售毛利率较低，主要是由于销售的部分模具是普通小模具，技术含量不高，市场竞争激烈，售价偏低，此外，销售给贸易商的模具主要是4月份入库的，受到疫情影响，非正常停工造成当期入库量小，导致单位成本较高。”

（二）发行人瓶坯智能成型系统存在销售给融资租赁公司的情况收入金额、占比及毛利率，是否符合行业惯例，与其他方式销售毛利率是否存在差异，发行人、第三方融资租赁公司、最终客户的权利义务关系

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”补充披露如下：

“10、客户为融资租赁公司的情况分析

公司主营业务是销售大型设备及模具，下游客户采购公司产品作为重要的生产设备，单项采购金额往往比较大，因此部分客户出于融资的需要，会通过与融资租赁公司合作的方式向公司采购设备，公司与融资租赁公司形成购销关系，融资租赁公司与承租方构成租赁关系。通过与融资租赁公司合作的方式销售产品有助于促进公司的产品销售，这种情况在大型设备销售行业里是较为常见的，符合行业惯例。

报告期内，公司销售给融资租赁公司的瓶坯智能成型系统情况如下：

单位：万元

序号	承租方	出租方	购买方	收入金额	占当年营业收入比例	毛利率	收入确认年度
1	承租方A	出租方A	出租方A	619.47	3.05%	35.18%	2020年1-6月
2	承租方B	出租方B	出租方B	1,740.52	4.38%	41.46%	2018年
3	承租方C	出租方C	出租方C	905.98	2.46%	44.87%	2017年
4	承租方D	出租方D	出租方D	495.73	1.35%	23.10%	2017年

瓶坯智能成型系统直接销售方式销售毛利率如下：

年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月
毛利率	33.16%	23.53%	26.66%	35.68%

报告期内，公司通过出租方C销售给承租方C的毛利率较直接销售给其他终端客户的毛利率略高，原因是承租方C实际控制人控制的其他公司曾经向公司购买瓶坯智能成型系统，毛利率为46.80%。本次销售报价直接参考上次销售报价，毛利率与上次销售一致。

公司通过出租方B销售给承租方B的毛利率较直接销售给其他终端客户的毛利率略高，原因是该合同下的瓶坯智能成型系统包含两套144腔冷模，144腔冷模的毛利率相对较高，提升了整个合同的毛利率。

承租方B冷模及其他部分的毛利率如下：

单位：万元

项　目	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
冷模	283.62	83.28	200.34	70.64%
其他部分	1,456.90	935.70	521.20	35.77%

公司、第三方融资租赁公司、最终客户的主要权利义务关系如下：

货物选择	最终客户有权指定卖方、品名、型号、规格、数量、质量、价格价款、技术性能、技术标准、服务内容、技术保障、交货条件等内容，第三方融资租赁公司不得干涉，且须根据上述要求订立合同
付款义务	最终客户直接向发行人支付首付款，验收货物后决定租赁的，第三方融资租赁公司向发行人支付剩余货款
交货义务	发行人直接向最终客户指定的地点交货并承担包装、运输、保险费用，负责设备安装调试与对最终客户工作人员的培训，发行人向最终客户交付视为第三方融资租赁公司向最终客户履行完毕交付义务
验收义务	最终客户对货物的规格、式样、质量、功能等是否存有瑕疵进行检查，符合约定的，应通知第三方融资租赁公司确认收货并起租
售后服务	发行人承担货物瑕疵保证与权利担保义务。保修期内，对于货物本身的质量问题引起的问题，发行人负责免费维修，有偿提供零部件及其它问题的维修

”

（三）报告期发行人直销客户为融资租赁客户的销售金额及占比,融资租赁业务的主要流程，会计处理方式是否符合企业会计准则规定，发行人与客户之间相关权利责任义务划分,与直接销售给终端客户之间的差异情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”补充披露如下：

“11、通过融资租赁方式销售的情况分析

（1）融资租赁销售情况

报告期公司直销客户为融资租赁客户的销售金额及占比：

单位：万元

年 度	销售类型	融资租赁客户	营业收入	占公司全部营业收入的比例(%)
2017 年	瓶坯智能成型系统	佛山市三水区华南包装制品有限公司	1,906.23	5.19%

公司以融资租赁形式租赁给终端用户，终端用户向公司支付租金，分60期付款，按月等额支付，租赁期间租赁设备的所有权属于公司，租赁期满，设备所有权归终端用户。

（2）会计处理方式

以融资租赁形式租给终端用户，采用分期收款模式并带有融资性质，因此定义为具有融资性质的分期收款销售商品。基于合同约定条款，公司将设备交付给终端用户安装调试完成并经终端用户验收后即转移了设备的主要风险。公司按照应收合同价款，借记长期应收款。按照销售合同未来现金流量现值作为公允价值确定收入金额，贷记主营业务收入。销售合同价款与其公允价值之间的差额，贷记未实现融资收益，合同期间内，按照应收款项的摊余成本和实际利率计算确定的金额进行摊销，冲减财务费用。

（3）融资租赁销售中公司与承租方的权利义务

公司与该客户之间的主要权利义务关系如下：

付款义务	租金由客户向发行人按月等额支付，同时客户须支付三个月的租金作为押金，抵扣最后三期租金
交货义务	发行人负责在交货期限内到客户指定地点交货并承担包装、运输、卸货费用，负责设备安装调试与对客户工作人员的培训，设备租赁满五年，设备所有权移转于客户
验收义务	客户须在收货后 24 小时内在交货地点验收租赁设备，如认为设备表面性状与合同约定相符，即通知发行人起租
维护义务	发行人承担瑕疵保证与权利担保义务，在五年内对除易损件、冷半模以外的设备提供免费维修，客户负责日常维修、保养，不能排除故障须及时通知发行人维修

公司同该客户之间关于设备的交货与验收、运输费用承担、安装调试及费用承担、货物权利瑕疵保证等方面的权利义务与发行人同其他客户之间的权利义务无异，只是在价款支付、货物所有权转移、质量期方面存在差异，具体如下：

价款支付	与该客户：合同价款分 60 期支付，每一期应支付价款相同
	与其他客户：合同价款分为预付款、发货款、安装调试款、质保款等。发货款、安装调试款、质保款在满足合同约定相应条件后支付
所有权转移	与该客户：60 个月租赁期限届满后，所有权转移至融资租赁客户
	与其他客户：货物按照直接终端客户指定的地点交付后所有权转移至直接终端客户
质保期	与该客户：在 60 个月的租赁期限内，发行人承担免费维修义务
	与其他客户：质保期在 1-2 年左右

”

（四）与广州信联智通实业股份有限公司的历史合作情况，销售设备金额是否与客户产能情况相匹配

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况” 之“2、公司主要客户基本情况与交易背景”补充披露如下：

“公司与信联智通早于2004年开始业务合作，信联智通2004年至2006年之间陆续向公司采购瓶坯智能成型系统及瓶坯模具，年采购规模约为100万元。2007年，信联智通向公司大批量采购瓶坯智能成型系统及瓶坯模具，采购金额为1,300多万元。此后，信联智通每年主要向公司采购瓶坯模具及小型瓶坯智能成型系统。2013年，信联智通向公司大批量采购EcoSys系列产品，金额接近3,000万元，2015年信联智通向公司采购EcoSys系列产品，金额为1,300多万元。此后，信联智通每年主要向公司采购瓶坯模具。2018年及2019年，信联智通与公司签订瓶坯智能成型系统采购合同，采购Epioneer系列产品，合同金额分别为1,956.84万元和2,300.00万元。

报告期内，公司向信联智通销售瓶坯智能成型系统的情况如下：

单位：万元

序号	收入确认年度	客户	销售金额	数量（台）	机器型号
1	2018 年	广州信联智通实业股份有限公司	85.47	1	EcoSys-400
2	2019 年	滁州信联食品饮料有限公司	1,731.72	2	Epioneer-500
3	2020 年 1-6 月	广州信联智通实业股份有限公司	2,035.40	3	1 套 EcoSys-400；2 套 Epioneer-400

注：滁州信联食品饮料有限公司是信联智通的全资子公司

2018年，出于更新换代设备，提高生产效率的目的，信联智通通过以旧换新的方式向公司采购1台EcoSys-400型号的瓶坯智能成型系统，以替换其2007年采购的旧设备。

2018年8月，滁州信联食品饮料有限公司与公司签订设备购销合同，向公司采购两台Epioneer-500型号瓶坯智能成型系统。滁州信联食品饮料有限公司成立于2018年05月15日，是信联智通于滁州新建设的工厂，总投资3亿元。滁州信联食品饮料有限公司在苏滁现代产业园投资建设“品牌饮料及包装材料生产项目”，主要建设华润怡宝代工生产基地，从事怡宝品牌饮用水的生产制造，形成年产4,500万箱品牌饮料的产能。

2020年1-6月，信联智通向公司采购1套EcoSys-400和2套Epioneer-400瓶坯智能成型系统，主要用于补充海天酱油的增产需求。

综上所述，2018年，信联智通向公司采购瓶坯智能成型系统是用于设备更新换代，2019年，信联智通向公司采购瓶坯智能成型系统是用于其新建设的生产基地的生产项目，2020年1-6月，信联智通向公司采购瓶坯智能成型系统是用于海天酱油增产需求，公司向其销售设备金额与其产能扩张情况相匹配。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、询问销售人员，了解公司与贸易商、经销商主要合作方式及终端客户的情况；检查发行人与贸易商、经销商签订的经销协议、销售合同、物流单据、验收单、发票、收款单等原始凭证；获取贸易商销售终端客户清单，核对至销售合同、报关单、物流单据的发货目的地；询问销售给贸易商和经销商的产品价格、毛利率存在差异的原因；

2、询问销售人员，了解发行人与融资租赁公司合作的情况，了解行业惯例；检查发行人与融资租赁公司签订的销售合同、物流单据、验收单、发票及收款单等原始凭证；询问并分析销售给融资租赁公司的毛利率与其他方式销售的毛利率差异的原因；检查合同关于各方权利义务的约定条款；

3、询问销售人员及财务人员，了解发行人租赁合同的情况、主要业务流程，了解行业惯例及会计处理；检查发行人与客户签订的融资租赁销售合同、物流单据、验收单、发票及收款单等原始凭证；检查合同关于各方权利义务的约定条款；

4、询问销售人员，了解发行人与广州信联智通实业股份有限公司的历史合作情况；检查发行人与广州信联智通实业股份有限公司签订的销售合同、物流单据、验收单、发票及收款单等原始凭证；向广州信联智通实业股份有限公司函证其购买设备的原因、用途及其产能扩张情况；网络检索广州信联智通实业股份有限公司新设工厂的信息。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人通过贸易商及经销商的销售收入真实、准确、完整，发行人销售给贸易商和经销商的产品价格、毛利率存在一定的差异，差异处于合理范围，具有合理性；

2、发行人主营业务是销售大型设备及模具，下游客户采购公司产品作为重要的生产设备，单项采购金额往往比较大，发行人瓶坯智能成型系统销售存在与融资租赁公司合作的情况，符合行业惯例；与其他方式销售毛利率不存在显著差异；发行人、第三方融资租赁公司、最终客户的权利义务关系约定明确；

3、发行人以融资租赁方式销售产品的会计处理符合企业会计准则的规定，发行人与客户之间相关权利责任义务划分关系约定明确；

4、发行人与广州信联智通股份有限公司合作时间较长，销售设备金额与广州信联智通股份有限公司产能扩张情况相匹配。

问题 16：关于采购和供应商

发行人采购内容主要包括生产性物料、生产设备和非生产性物料。报告期内，发行人对前五大供应商的采购金额分别为 5,552.36 万元、6,360.64 万元和 7,497.32 万元，占采购总额的比重分别为 31.75%、33.13%和 28.93%。发行人有部分原材料需要通过外协方式进行生产。

一、请发行人：

（1）补充披露发行人同类原材料的供应商交易单价对比情况，是否存在明显差异；

（2）补充披露报告期内前五大供应商及前五大新增供应商的采购具体内容、金额及占比、采购单价及公允性，是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、成立不久便与发行人合作的情形，如有，请披露相关事项、原因、合理性及真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本、费用的情形；

（3）按照具体采购内容披露报告期内前五大外协加工厂商的基本情况，包括但不限于供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、合作渊源、外协采购金额及占比，采购金额是否与供应商业务能力及规模相匹配，发行人对外协加工厂商是否存在依赖，是否存在外协加工厂商为发行人承担成本、费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露发行人同类原材料的供应商交易单价对比情况，是否存在明显差异

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、主要采购情况和主要供应商”之“（一） 主要采购原材料及能源耗用情况”之“1、主要原材料采购及价格变动情况”补充披露如下：

“报告期内，公司上述主要原材料的供应商及采购单价如下：

① 定制件

公司采购的定制件主要包括机筒、螺杆、射台机架、锁模机构机架和锁模机构模板。其中，机筒和螺杆仅通过一家供应商进行采购，射台机架、锁模机构机架和锁模机构模板分别存在几家供应商。

单位：元/件、元/台

原材料	细分规格型号	供应商	2020年1-6月采购单价	2019年度采购单价	2018年度采购单价	2017年度采购单价
机筒	机筒	供应商1	27,265.38	34,838.96	35,080.39	28,509.24
螺杆	螺杆	供应商1	16,196.54	15,099.29	20,258.58	13,141.39
射台机架	射台机架	供应商1	50,843.66	68,414.37	73,089.58	58,651.91
		供应商2	70,451.28	50,306.12	68,321.06	67,128.21
	射台机架总成	供应商1	71,443.36	75,630.83	77,884.02	67,008.55
		供应商2	42,315.04	76,265.49	77,540.52	64,620.26
		供应商3	36,153.85	36,153.85	20,258.62	29,992.23
锁模机构机架	锁模机架	供应商1	43,079.19	37,177.91	51,596.07	46,153.85
		供应商2	36,700.86	44,555.50	28,637.02	24,410.26
	锁模机架总成	供应商1	28,801.26	44,019.67	50,839.75	44,316.48
		供应商2	24,935.49	31,945.86	34,800.48	27,076.92
锁模机构模板	头板	供应商1	31,700.35	21,064.83	22,607.95	42,010.01
		供应商2	9,655.17	8,827.18	9,100.50	10,256.41
		供应商3	/	45,549.57	45,549.57	/
		供应商4	3,189.66	3,169.95	/	/
		供应商5	/	/	/	5,000.00
	尾板	供应商1	37,782.36	28,336.83	27,899.45	50,927.11
		供应商2	22,209.21	22,801.30	19,287.41	26,547.01
		供应商3	/	50,488.94	/	/
		供应商4	3,275.86	4,136.00	/	/
		供应商5	/	/	/	5,512.82
	二板	供应商1	18,402.94	23,175.46	21,269.32	32,074.87
		供应商2	14,702.59	15,504.52	16,296.90	18,376.07
		供应商3	4,310.35	6,414.32	/	/
		供应商4	/	/	/	5,726.50

射台机架、锁模机构机架和锁模机构模板在不同供应商及不同期间价格存在差异，主要是由于公司生产的瓶坯智能成型系统分为高端机型、中高端机型和其他机型，所配备的零部件规格和产品质量上有所不同。高端、中高端机型的机架和模板主要采用折板焊接式结构，钢材较厚，同等规格下整体质量更大，加工面更多，价格较高；中端HY-D系列、小型Econ系列等其他机型主要采用型钢焊接式结构，同等规格下质量较小，加工面较少，价格较低。

报告期内，公司根据实际生产需求向多个供应商采购不同型号的机架，年度间的平均单价差异系由于各年度采购不同规格定制件导致。2020年上半年，向供应商1采购机筒的平均单价较2019年和2018年有所下降，系由于单价较低的48D和72D规格的机筒采购比例较高，主要用于维修HY-D系列机型。2018年度的螺杆采购均价较高，系由于当年根据订单情况，主要采购的是配置高端机型的Q140及J140型螺杆，采购单价约为2.8万元-2.9万元。供应商1于2020年上半年射台机架、射台机架总成和锁模机架总成价格大幅下降，系由于2020年上半年公司产品设计有所改变，采购Q120和E308新型机架配备机器，相较于以前年度采购的机架重量更轻，单价更低。锁模机构模板的不同供应商间价格差异大，系公司向不同供应商采购内容不同所致，不同的供应商分别提供锁模机构模板物料及定制加工服务，不同型号加工工序的采购单价与不同规格物料的采购单价差异较大。

② 电气元部件

公司采购的电气元部件主要包含电机模块（型号132A），伺服电机（型号1FT、DS2-100、DS2-200和1PH8），不同型号产品采购单价有所差异，但同一型号产品各年度价格基本保持一致。

单位：元/件、元/台

原材料	细分规格型号	供应商	2020年1-6月采购单价	2019年度采购单价	2018年度采购单价	2017年度采购单价
电机模块132A	电机模块132A	供应商1	35,171.79	35,171.79	35,171.79	35,171.79
伺服电机1FT	1FT7108-5WF71-8FG0	供应商1	/	36,773.03	36,458.73	35,880.89
伺服电机(DS2-100)	DS2-100B054W-30-5	供应商1	23,906.04	23,899.11	23,701.71	23,701.71
伺服电机(DS2-200)	DS2-200L054W-15-5	供应商1	48,879.31	48,879.31	48,670.42	/
伺服电机1PH8	1PH8184-2DF22-2AA1-ZK90	供应商1	/	67,735.34	67,419.56	67,156.41
	1PH8186-2DF23-2EA1	供应商1	/	92,293.11	91,625.63	90,468.38

③辅助设备

公司采购的辅助设备主要包括干燥料斗和模具除露机，报告期内，各期向不同供应商的采购单价如下：

单位：元/套

原材料	细分规格型号	供应商	2020年1-6月采购单价	2019年度采购单价	2018年度采购单价	2017年度采购单价
干燥料斗	干燥系统	供应商1	463,936.85	513,685.12	472,917.92	393,160.26
		供应商2	/	161,946.90	/	/
		供应商3	/	196,422.99	217,909.42	/
模具除露机	RPA系列	供应商1	94,729.08	95,838.44	95,276.45	93,222.02
	CL系列	供应商1	/	49,798.05	48,860.40	48,717.95
	HYDS系列	供应商1	61,637.93	61,059.11	72,585.72	/
	MD系列		/	/	/	49,857.55

报告期内，从供应商1采购的干燥系统及RPA型号的模具除露机，与其他公司同类产品的价格存在较大差异，主要是由于该供应商提供的干燥系统和模具除露机主要配置公司生产的Ecosys、Epinoneer两款中高端瓶坯智能成型系统，价格较高；从其他供应商采购的干燥系统和模具除露机主要配置公司HY-D系列或小型Econ瓶坯智能成型系统，价格较低。

④钢材

报告期内，公司采购的钢材主要包括4CR13精光板，6061铝材和S136精光板，价格基本保持一致。2020年1-6月，公司向供应商2采购的S136精光板在工序上较供应商1的S136精光板多了热处理、半精加工孔等工序，因此价格有所差异，具体情况如下：

单位:元/公斤

原材料	细分规格型号	供应商	2020年1-6月采购单价	2019年度采购单价	2018年度采购单价	2017年度采购单价
钢材	4CR13精光板	供应商1	18.29	17.70	17.61	17.60
		供应商2	18.74	17.69	17.65	17.52
	6061国标铝板	供应商1	/	23.86	24.07	24.04
		供应商2	/	/	23.67	/
		供应商3	21.73	23.71	23.71	/
		供应商4	21.24	21.24	/	/
	6061铝棒	供应商1	39.26	36.87	36.20	35.78
		供应商2	/	34.51	/	/
	S136精光板	供应商1	24.18	22.41	22.25	22.81

原材料	细分规格型号	供应商	2020年1-6月采购单价	2019年度采购单价	2018年度采购单价	2017年度采购单价
		供应商2	41.59	/	/	/

总体而言，报告期内，公司同类原材料供应商交易单价在同类型号规格的产品中不存在明显差异。”

（二）补充披露报告期内前五大供应商及前五大新增供应商的采购具体内容、金额及占比、采购单价及公允性，是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、成立不久便与发行人合作的情形，如有，请披露相关事项、原因、合理性及真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本、费用的情形

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“1、报告期内公司前五名供应商情况”补充披露如下：

“报告期内，公司前五大供应商的采购具体内容、金额及占比、采购单价如下：

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
2020年1-6月	百旺塑料设备（苏州）有限公司	干燥系统	463,936.85	695.91	6.08%
		模具除露机	94,729.08	170.51	1.49%
		其他	/	115.30	1.01%
		合计		981.72	8.58%
	金发科技股份有限公司	PP料	23,008.85	401.73	3.51%
		驻极母料（颗粒）	283.19	226.55	1.98%
		合计		628.28	5.49%
	东莞市德富特殊钢有限公司	4CR13精光板	18.29	467.40	4.08%
		40CR精光板	8.55	10.11	0.09%
		其他	/	55.39	0.48%
		合计		532.90	4.65%
	广州凯塑机械有限公司	熔体泵	60,176.99	451.33	3.94%
		换网器	18,752.63	78.76	0.69%

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
		合计		530.09	4.63%
	广东雄峰特殊钢有限公司	HY136F 棒料	22.62	168.77	1.47%
		HY208R 棒料	16.63	111.78	0.98%
		2083 精光板	30.95	53.47	0.47%
		S136 精光板	41.59	34.08	0.30%
		HY208 棒	11.31	21.59	0.19%
		其他	/	8.19	0.07%
		合计		397.88	3.48%
2019 年度	百旺塑料设备（苏州）有限公司	干燥系统	513,685.12	2,362.95	9.12%
		模具除露机	95,838.44	498.36	1.92%
		其他	/	126.41	0.49%
		合计		2,987.72	11.53%
	东莞市德富特殊钢有限公司	4CR13 精光板	17.70	848.82	3.28%
		2083 棒	31.93	231.22	0.89%
		S136 棒	13.55	70.68	0.27%
		H13 棒	23.45	69.52	0.27%
		B40 精光板	35.64	41.32	0.16%
		40CR 精光板	8.19	15.60	0.06%
		其他	/	66.54	0.26%
		合计		1,343.70	5.19%
	深圳市莱瑞尔机电有限公司	阀(E)	22,080.21	481.35	1.86%
		变量泵	41,806.19	117.06	0.45%
		导轨	5,476.55	101.86	0.39%
		插装阀	2,664.80	98.60	0.38%
		滑块	2,877.88	82.60	0.32%
		伺服阀	15,209.13	74.52	0.29%
		压力传感器	1,411.04	58.56	0.23%
		其他	/	306.81	1.18%
		合计		1,321.36	5.10%
	浙江华业塑料机械有限公司	机筒	34,838.96	268.26	1.04%
		螺杆	15,099.29	188.74	0.73%
		锁模柱	54,621.81	245.80	0.95%

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
		注射筒	16,188.55	85.80	0.33%
		其他	/	144.50	0.56%
		合计		933.10	3.61%
	南京翊诺维国际贸易有限公司	伺服电机	39,692.53	547.76	2.11%
		减速机	63,578.16	190.73	0.74%
		减速电机	13,265.58	149.90	0.58%
		其他	/	23.05	0.09%
		合计		911.44	3.52%
2018 年度	百旺塑料设备（苏州）有限公司	干燥系统	472,917.92	1,749.80	9.12%
		模具除露机	95,276.45	362.05	1.89%
		其他	/	38.23	0.20%
		合计		2,150.08	11.21%
	东莞市德富特殊钢有限公司	4CR13 精光板	17.61	647.17	3.37%
		2083 棒	31.74	369.86	1.93%
		S136 棒	13.36	191.52	1.00%
		H13 棒	23.13	42.21	0.22%
		B40 精光板	34.42	24.17	0.13%
		40CR 精光板	8.16	18.73	0.10%
		其他	/	95.49	0.50%
		合计		1,389.15	7.25%
	深圳市莱瑞尔机电有限公司	阀(E)	21,343.06	356.43	1.86%
		变量泵	43,644.69	183.31	0.95%
		比例阀	14,636.94	165.40	0.86%
		插装阀	2,744.64	97.98	0.51%
		导轨	4,327.53	74.00	0.39%
		滑块	2,075.83	71.41	0.37%
		压力传感器	1,593.31	60.71	0.32%
		其他	/	252.70	1.32%
		合计		1,261.94	6.58%
	广州柏越机电设备有限公司	电机模块	20,945.64	226.21	1.18%
		减速电机	14,738.84	185.71	0.97%
		伺服电机	15,920.97	165.58	0.86%

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
		功率单元	33,793.16	67.59	0.35%
		接口模块	19,147.77	63.19	0.33%
		其他	/	176.59	0.92%
		合计		884.87	4.61%
	浙江华业塑料机械有限公司	机筒	35,080.39	235.04	1.22%
		螺杆	20,258.58	147.89	0.77%
		锁模柱	47,874.25	124.47	0.65%
		注射筒	14,363.42	79.00	0.41%
		其他	/	88.00	0.46%
		合计		674.40	3.51%
2017 年度	百旺塑料设备（苏州）有限公司	干燥系统	393,160.26	1,572.64	8.99%
		模具除露机	93,222.02	400.85	2.29%
		其他	/	48.83	0.28%
		合计		2,022.32	11.56%
	东莞市德富特殊钢有限公司	4CR13 精光板	17.60	705.72	4.04%
		2083 棒	31.80	405.50	2.32%
		S136 棒	14.60	175.64	1.00%
		H13 棒	23.24	58.01	0.33%
		B40 精光板	34.19	29.87	0.17%
		40CR 精光板	8.17	25.24	0.14%
		其他	/	41.96	0.24%
		合计		1,441.94	8.24%
	深圳市西创科技发展有限公司、深圳市深博越机电有限公司	伺服电机	80,049.44	208.13	1.19%
		功率单元模块	66,512.82	179.58	1.03%
		CPU319 模块	24,176.07	72.53	0.41%
		操作面板	11,144.69	31.21	0.18%
		远程模块	6,538.46	26.15	0.15%
		控制单元	4,629.06	12.04	0.07%
		其他	/	190.37	1.09%
		合计		720.01	4.12%
	深圳市莱瑞尔机电有限公司	阀(E)	22,532.45	182.51	1.04%
		伺服阀	14,075.75	137.94	0.79%

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
		变量泵	44,191.92	97.22	0.56%
		其他	/	294.69	1.68%
		合计		712.36	4.07%
	A&T Technology	注咀套	100.94	222.14	1.27%
		注塑机注咀电热圈	266.93	193.52	1.11%
		注塑机注咀	134.68	156.91	0.90%
		热电偶	297.49	35.70	0.20%
		注塑机机脚座	802.73	22.08	0.13%
		其他	/	25.38	0.15%
		合计		655.73	3.76%

注：深圳市西创科技发展有限公司、深圳市深博越机电有限公司为同一控制下的两家企业，合并计算公司向其采购的金额。

报告期内，除部分产品为定制化采购，无市场可比价格外，公司向主要供应商采购的主要原材料市场价格情况如下：

单位：元/套、元/件、元/公斤

供应商名称	采购商品	采购单价	其他供应商价格	数据来源
东莞市德富特殊钢有限公司	4CR13精光板	18.29	17.67	其他供应商报价单
	2083棒	31.93	34.00	其他供应商报价单
	S136棒	13.55	16.50	其他供应商报价单
	H13棒	23.45	33.00	其他供应商报价单
	B40精光板	35.64	33.63	其他供应商报价单
	40CR精光板	8.55	10.62	其他供应商报价单
深圳市西创科技发展有限公司、深圳市深博越机电有限公司	功率单元模块	66,512.82	76,651.00	其他供应商报价单
	CPU319模块	24,176.07	24,602.00	其他供应商报价单
	远程模块	6,538.46	6,204.00	其他供应商报价单
	伺服电机	80,049.44	76,659.00	其他供应商报价单
	操作面板	11,144.69	11,150.00	其他供应商报价单
	控制单元	4,629.06	4,667.00	其他供应商报价单
深圳市莱瑞尔机电有限公司	伺服阀	15,209.13	15,500.00	其他供应商报价单
	变量泵	41,806.19	53,000.00	其他供应商报价单
	阀(E)	22,080.21	28,000.00	其他供应商报价单

供应商名称	采购商品	采购单价	其他供应商价格	数据来源
	插装阀	2,664.80	3,800.00	其他供应商报价单
	压力传感器	1,411.04	1,400.00	其他供应商报价单
	滑块	2,877.88	3,500.00	其他供应商报价单
	导轨	5,476.55	7,700.00	其他供应商报价单
广州柏越机电设备有限公司	电机模块	20,945.64	17,876.00	其他供应商报价单
	伺服电机	15,920.97	19,912.00	其他供应商报价单
	减速电机	14,738.84	14,602.00	其他供应商报价单
	功率单元	33,793.16	34,982.00	其他供应商报价单
	接口模块	19,147.77	19,487.00	其他供应商报价单
浙江华业塑料机械有限公司	机筒	34,838.96	44,123.89	其他供应商报价单
	注射筒	16,188.55	15,163.72	其他供应商报价单
	锁模柱	54,621.81	59,769.91	其他供应商报价单
南京翊诺维国际贸易有限公司	减速电机	13,265.58	14,602.00	其他供应商报价单
金发科技股份有限公司	PP料	23,008.85	8,700.00	其他供应商报价单
	驻极母料（颗粒）	283.19	230.00	其他供应商报价单
广州凯塑机械有限公司	熔体泵	60,176.99	61,946.90	其他供应商报价单
	换网器	18,752.63	18,682.40	其他供应商报价单
广东雄峰特殊钢有限公司	HY136F棒料	22.62	33.00	其他供应商报价单
	HY208R棒料	16.63	17.00	其他供应商报价单
	HY208棒	11.31	17.00	其他供应商报价单
	S136精光板	41.59	44.00	其他供应商报价单
	2083精光板	30.95	40.00	其他供应商报价单

注：采购单价为上表主要供应商最近一期列示的平均采购单价，市场价格均为2020年最新报价

公司的主要供应商中，向百旺塑料设备（苏州）有限公司和A&T Technology采购的原材料均为定制化产品或独家供应产品，无其他市场报价，价格根据公司对产品的要求与供应商协商确定；对于其他主要供应商供应的绝大部分原材料，公司通过向市场询价的方式，综合考虑产品价格、质量、供货周期、服务等因素后确定供应商，上表中价格差异较大的PP料及驻极母料（颗粒）近期市场价格下降幅度较大，除此之外，同类型产品与市场价格不存在重大差异，公司采购价格真实公允，不存在主要供应商为公司承担成本、费用的情形。”

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、公司主要供应商基本情况”补充披露如下：

序号	供应商名称	注册情况	是否正常经营	首次合作时间	向发行人供应的产品
1	百旺塑料设备（苏州）有限公司	成立于2004年10月22日，注册资本50万欧元，为意大利企业PIOVANS.P.A.的全资子公司，主营生产抽气设备、吸料器、集中过滤器、干燥机、温度控制器、物料输送和除湿干燥设备、中央供料设备、冷水机、冷水（热泵）机组、水泵组、干式冷却器	正常经营	2010年4月	干燥系统、模具除露机等
2	东莞市德富特殊钢有限公司	成立于2003年9月1日，注册资本800万元人民币，李瑞华、李冬志分别持有其80%、20%股权，主营生产、销售特殊钢材、模具配件、有色金属材料、机械设备	正常经营	2005 年10月	模具钢
3	深圳市莱瑞尔机电有限公司	成立于2001年3月6日，注册资本320万元，刘丽丽、赖小平分别持有其56.25%、43.75%股权，主营生产、销售机电产品及其它国内商业、物资供销业	正常经营	2005 年12月	阀、变量泵、压力传感器等
4	浙江华业塑料机械有限公司	成立于1994年4月26日，注册资本2666.0976万元人民币，浙江舟山群岛新区海洋产业投资有限公司、舟山玺阳华国股权投资合伙企业（有限合伙）、舟山市华业咨询服务合伙企业（有限合伙）、舟山群岛新区金融投资有限公司、沈春燕、夏增富、王建立、夏瑜键分别持有其5.33%、2.33%、3.23%、8.67%、18.75%、18.52%、5.65%、37.51%，主营塑料机械、纺织机械及配件、五金制造、加工、销售	正常经营	2006年9月	螺杆、锁模柱、机筒等
5	南京翊诺维国际贸易有限公司	成立于2011年8月1日，注册资本110万元人民币，赵彦持股100.00%，主营自营和代理各类商品及技术的进出口业务	正常经营	2017年7月	减速电机、伺服电机等
6	广州柏越机电设备有限公司	成立于2004年12月13日，注册资本300万元人民币，张俊豪、黄智恒、张济南分别持有其83.33%、8.33%、8.33%的股权，主营商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；电子自动化工程安装服务	正常经营	2012年7月	电机模块、伺服电机、减速电机、动力电缆等

序号	供应商名称	注册情况	是否正常经营	首次合作时间	向发行人供应的产品
7	深圳市西创科技发展有限公司	成立于2000年12月19日，注册资本300万元人民币，韦婉宁、黄学林分别持有其51%、49%股权，主营电子产品的技术开发及销售，日用百货、电子设备、机械设备、建筑材料、汽车配件的购销，经济信息咨询（不含限制项目）	正常经营	2015年11月	伺服电机、CPU模块、操作面板等
8	A&T Technology	成立于2005年，主营研发制造注咀等	正常经营	2010年3月	注咀、注咀套、碟型簧片等
9	广东雄峰特殊钢有限公司	成立于1996年11月28日，注册资本1000万元人民币，何德峰和何德雄分别持股45%，何碧芳持股10%，主营业务为加工生产模具钢；热处理；销售：金属材料（不含金、银），农业机械，日用塑料制品（不含废旧塑料），汽车零配件；货物或技术进出口等	正常经营	2018年9月	模具钢

注：金发科技股份有限公司、广州凯塑机械有限公司的基本情况参见下文“3、报告内各期供应商新增情况”

报告期内，公司的主要供应商不存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、成立不久便与其合作的情形。”

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“3、报告期内供应商新增情况”补充披露如下：

“报告期内，公司各期新增前五大供应商采购情况如下：

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
2020年1-6月	金发科技股份有限公司	PP料	23,008.85	401.73	3.51%
		驻极母料（颗粒）	283.19	226.55	1.98%
		合计		628.28	5.49%
	广州凯塑机械有限公司	熔体泵	60,176.99	451.33	3.94%
		换网器	18,752.63	78.76	0.69%
		合计		530.09	4.63%
	汕头市金平区新中阳机械厂	熔喷机收卷机	314,159.29	125.66	1.10%
		熔喷布接收网+驻极静电装置	551,327.43	220.53	1.93%
		合计		346.19	3.03%

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
	上海釜诚机电设备有限公司	机筒螺杆	165,191.74	247.79	2.16%
		静态混合器	48,495.58	72.74	0.64%
		合计		320.53	2.80%
	前五大新增供应商 A	PP 医用熔喷模头及喷丝组件	1,548,672.57	309.73	2.71%
2019 年度	深圳市麦士德福科技股份有限公司	水盖模具	706,896.55	70.69	0.27%
		热模	213,103.45	21.31	0.08%
		合计		92.00	0.35%
	东莞市润马智能科技有限公司	PET 四轴伺服侧取机械手	163,716.81	49.12	0.19%
		提环四轴伺服侧取机械手	274,336.28	27.43	0.11%
		合计		76.55	0.30%
	珠海肯欧普智能科技有限公司	机器人	175,221.24	52.57	0.20%
	昆山国华鑫诚机械科技有限公司	双头瓶坯升降输送机	88,318.58	44.16	0.17%
		单头瓶坯升降输送机	70,619.47	7.06	0.03%
		合计		51.22	0.20%
	上海宇田机电设备有限公司	瓶盖检测系统	371,460.18	37.15	0.14%
		瓶盖网链式输送线	66,902.65	6.69	0.03%
		瓶盖冷却系统	66,548.67	6.65	0.03%
		合计		50.49	0.20%
2018 年度	中山市化工建材有限公司	聚酯切片	8,316.63	162.84	0.85%
	广东康菱动力科技有限公司	发电机组	297,413.80	59.48	0.31%
	广州市兆益贸易有限公司	6061 国标铝板	23.71	19.51	0.10%
		LY12 铝板	21.12	18.44	0.10%
		LY12 铝棒	20.26	2.50	0.01%
		其他	/	10.68	0.06%
		合计		51.13	0.27%
	佛山市富雄铸造厂有限	熔胶座	9,059.37	28.08	0.15%
		射移油缸后盖	87.93	0.09	0.00%

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
	公司	机筒入料座	1,099.14	3.30	0.02%
		射胶座	7,800.00	11.70	0.06%
		合计		43.17	0.23%
	深圳市凯鑫机械有限公司	射储活塞杆	580.07	15.31	0.08%
		马达座导轨	3,008.49	7.82	0.04%
		射储活塞	235.04	2.02	0.01%
		射移活塞杆	241.70	2.08	0.01%
		射储活塞杆螺母	140.11	1.42	0.01%
		其他	/	4.65	0.02%
		合计		33.30	0.17%
2017 年度	惠州市裕鼎模具钢有限公司	4CR13 精光板	17.52	272.93	1.56%
		50#精光板	5.98	2.75	0.02%
		B40 精光板	34.19	16.27	0.09%
		其他	/	0.08	0.00%
		合计		292.03	1.67%
	苏州东亚机械铸造有限公司	二板铸件	30,076.11	78.20	0.45%
		头板铸件	36,492.33	91.23	0.52%
		尾板铸件	41,302.03	94.99	0.54%
		其他	/	26.09	0.15%
		合计		290.51	1.66%
	东莞市苏晟五金有限公司	滤风板	239.32	7.37	0.04%
		辅助油缸盖	341.88	7.25	0.04%
		冷却水箱体	4,672.36	5.61	0.03%
		射胶活塞	7,321.94	4.39	0.03%
		大销轴	1,356.84	4.34	0.02%
		大轴销	905.98	3.81	0.02%
		废坯收集车	1,813.77	3.45	0.02%
		小销轴	795.94	2.55	0.01%
		其他	/	106.78	0.61%
		合计		145.55	0.82%
	广东中天创展球铁有限	头板	42,010.01	29.41	0.17%
		二板	32,074.87	16.04	0.09%

期间	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/件、元/公斤、元/吨）	采购额（万元）	占采购总额比例
	公司	尾板	50,927.11	35.65	0.20%
		机筒支座	21,055.59	23.16	0.13%
		射储底座	9,113.75	10.03	0.06%
		其他	/	9.49	0.05%
		合计		123.78	0.70%
	深圳市睿达自动化设备有限公司	红外灯管功率调整器	4,700.85	23.50	0.13%
		调压模块	4,230.77	99.42	0.57%
		合计		122.92	0.70%

报告期内，公司从前五大新增供应商处采购的部分产品为定制化供应，价格不具备可比性，其他主要可比产品的市场价格情况如下：

供应商名称	采购商品	采购单价(元/件、元/公斤)	其他供应商价格（元）	数据来源
惠州市裕鼎模具钢有限公司	4CR13精光板	17.52	17.67	其他供应商报价单
	B40精光板	34.19	34.19	其他供应商报价单
广东中天创展球铁有限公司	头板	42,010.01	45,549.57	其他供应商报价单
	二板	32,074.87	33,109.25	其他供应商报价单
	尾板	50,927.11	50,488.94	其他供应商报价单
	机筒支座	21,055.59	19,863.72	其他供应商报价单
	射储底座	9,113.75	8,984.87	其他供应商报价单
广东康菱动力科技有限公司	发电机组	297,413.80	249,557.52	其他供应商报价单
广州市兆益贸易有限公司	6061国标铝板	23.71	21.24	其他供应商报价单
	LY12铝板	21.12	19.47	其他供应商报价单
佛山市富雄铸造厂有限公司	熔胶座	9,059.37	9,723.45	其他供应商报价单
	射胶座	7,800.00	7,575.00	其他供应商报价单
深圳市凯鑫机械有限公司	射移活塞杆	241.70	258.62	其他供应商报价单
昆山国华鑫诚机械科技有限公司	双头瓶坯升降输送机	88,318.58	93,805.31	其他供应商报价单
	单头瓶坯升降输送机	70,619.47	58,620.69	其他供应商报价单
上海釜诚机电设备有限公司	机筒螺杆	165,191.74	185,000.00	其他供应商报价单
	静态混合器	48,495.58	60,000.00	其他供应商报价单

供应商名称	采购商品	采购单价(元/件、元/公斤)	其他供应商价格（元）	数据来源
前五大新增供应商A	PP医用熔喷模头及喷丝组件	1,548,672.57	410,000.00	其他供应商报价单

注：采购单价为公司供应商最近一期列示的平均采购单价，市场价格均为2020年最新报价

报告期内，除PP医用熔喷模头及喷丝组件近期市场价格大幅下跌外，公司各期前五大新增供应商产品单价与市场价格或其他供应商价格基本保持一致，采购价格公允，不存在新增供应商为公司承担成本、费用的情形。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“3、报告期内供应商新增情况”补充披露如下：

“报告期内，各期前五大新增供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	注册情况	是否正常经营	首次合作时间	向发行人供应的产品
1	金发科技股份有限公司	成立于1993年5月26日，注册资本257362.2343万元人民币，A股上市公司，袁志敏为实际控制人，持股比例19.83%。主营日用塑料制品制造;医疗卫生用塑料制品制造;安全帽及塑料橡胶帽制造;塑料零件制造;塑料地板制造等。	正常经营	2020年4月	PP料、驻极母料（颗粒）
2	广州凯塑机械有限公司	成立于2015年10月19日，注册资本200万元人民币，李家洪持股85%，苏志豪持股15%,主营机械工程设计服务;机械技术推广服务;机械技术开发服务;机械技术转让服务等。	正常经营	2020年4月	熔体泵、换网器
3	汕头市金平区新中阳机械厂	成立于2004年1月8日，个人独资企业，杨俊生持股100.00%，主营业务为五金机械，包装机械的加工、制造；货物进出口、技术进出口。	正常经营	2020年4月	熔喷布收卷机/熔喷布接收网+驻极静电装置
4	上海釜诚机电设备有限公司	成立于2015年1月6日,注册资本100万元人民币，周荣丽持股99.9%，华洁持股0.1%主营业务为从事机电设备、自动化控制设备、塑料制品、建筑材料、计算机科技领域内的技术咨询、技术开发、技术服务、技术转让，机电设备及配件、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、电子产品、塑料制品、建筑材料的销售，从事货物及技术的进出口业务。	正常经营	2020年4月	螺杆/机筒/静态混合器
5	前五大新增供应商A	成立于2019年3月4日,注册资本600万元人民币，主营业务为泡沫塑料	正常经营	2020年4月	PP医用熔喷模头及喷丝

序号	供应商名称	注册情况	是否正常经营	首次合作时间	向发行人供应的产品
		制造;房屋租赁;塑料人造革、合成革制造;新材料技术开发服务;纺织品、针织品及原料批发;纸张批发;建材、装饰材料批发;塑料制品批发;皮革及皮革制品批发;五金产品批发;电子元器件批发;其他皮革制品制造;皮革、毛皮及其制品加工专用设备制造;皮革检测服务;汽车零配件批发;非许可类医疗器械经营;宠物用品批发;医疗用品及器材零售(不含药品及医疗器械);非织造布制造;石油制品批发(成品油、危险化学品除外);人造纤维编织工艺品制造;人造纤维(纤维素纤维)制造;合成纤维批发;锦纶纤维制造;机械配件批发;模具增材制造设备的销售;医疗诊断、监护及治疗设备零售。			组件
6	深圳市麦士德福科技股份有限公司	成立于2005年9月28日,注册资本5309.2784万元人民币,董鹏鹏持股41.1192%,张丽萍持股20.1565%,深圳市铭芳投资管理有限公司持股9.8441%,深圳正轩前海成长科技投资基金(有限合伙)和深圳市人才创业二号股权投资基金合伙企业(有限合伙)分别持股6%,其余小股东合计持股16.88%主营业务为研发、生产经营塑胶模具、模具标准件、塑胶五金制品;货物及技术进出口。	正常经营	2019年1月	模具
7	东莞市润马智能科技有限公司	成立于2015年7月16日,注册资本500万元人民币,朱润滋持股100.00%,经营范围:研发、生产、安装、维修、销售:工业机器人、水平机器人、口罩机、口罩机周边设备及其配件、通用机械设备及其配件;注塑机械手、压铸机械手、加工中心机械手、焊接机械手、冲压机械手、智能装备系统、控制系统软件集成的技术开发及应用推广服务;生产、销售、安装、维修:注塑机周边设备、传送带;货物进出口、技术进出口。	正常经营	2019年9月	机械手
8	珠海肯欧普智能科技有限公司	成立于2018年1月3日,注册资本500万元人民币,林晓敏持股100.00%,经营范围:工业机器人及工业自动化设备、仪器仪表、机电设备的研发、加工、制造、销售、安装、调	正常经营	2019年9月	机器人

序号	供应商名称	注册情况	是否正常经营	首次合作时间	向发行人供应的产品
		试、维护维修、工程服务。			
9	昆山国华鑫诚机械科技有限公司	成立于2009年3月16日，注册资本1000万元人民币，杨根红、王玉凤分别持股90.00%、10.00%，经营范围：自动化设备及其零配件、输送设备制造、销售；精密机械零配件加工；货物与技术的进出口业务。	正常经营	2019年8月	瓶坯升降输送机
10	上海宇田机电设备有限公司	成立于2006年2月17日，注册资本600万元人民币，蒋德富、林怀宇分别持股60.00%、40.00%，主营业务：生产加工包装自动化设备，销售自产产品，从事包装自动化设备领域内的技术开发、技术服务。	正常经营	2019年9月	瓶盖系统/输送线
11	中山市化工建材有限公司	成立于1984年5月18日，注册资本500万元人民币，中山市物资集团有限公司持股100.00%，主营销售：化工产品、建筑材料、水暖器材、机电产品、金属材料(专营专控除外)、木材原材料、原木、锯材、人造板、木家具、木工艺制品、木地板、木片等。	正常经营	2018年4月	聚酯切片
12	广东康菱动力科技有限公司	成立于2002年6月24日，注册资本6100万人民币，　赵敏、温国生、　重庆泰合瀚润动力科技合伙企业（有限合伙）、重庆实倍德科技合伙企业（有限合伙）分别持股82.5738%、9.1803%、6.5902%和1.6557%。经营范围为研发、生产、销售、安装、维修：柴油发电机组、燃气发电机组、双燃料发电机组和机电产品及配件；发电机组用高低压配电柜（控制柜）生产和配件销售；变电站、发电站建设；发电机房环保及降噪工程设计与施工；发电机组设备租赁；汽车销售（不含乘用车）；燃气发动机和发电机组研发制造;燃气发电机组项目建设;货物进出口、技术进出口等。	正常经营	2018年10月	发电机组
13	广州市兆益贸易有限公司	成立于2018年6月6日,注册资本100万元人民币，梁兆均持股80%，梁兆昌持股20%,主营业务为商品批发贸易（许可审批类商品除外）;商品零售贸易（许可审批类商品除外）;互联网商品销售（许可审批类商品除外）;互联网商品零售（许可审批类商品除外）;货物进出口等。	正常经营	2018年8月	模具钢

序号	供应商名称	注册情况	是否正常经营	首次合作时间	向发行人供应的产品
14	佛山市富雄铸造厂有限公司	成立于2004年8月11日，注册资本152万美元，佛山市顺德区富勤有限公司持股75%，震雄液压马达有限公司持股25%，主营业务为生产经营球墨铸铁件及机械零部件加工与售后服务。	正常经营	2018年7月	射胶座/熔胶座
15	深圳市凯鑫机械有限公司	成立于2008年12月12日，注册资本50万人民币，杨华持股60%，王贺军持股40%，主营业务为机械产品的销售，哥林柱、活塞杆的销售，国内贸易。机械产品的生产、加工，哥林柱、活塞杆的生产；普通货运。	正常经营	2018年1月	调压模块/红外灯管功率调整器
16	惠州市裕鼎模具钢有限公司	成立于2016年12月19日，注册资本3000万元人民币，四川六合特种金属材料股份有限公司持股54%，蔡建席持股36%，四川盛丰泰物流有限公司持股6%，车涛和马凤龙分别持股2%，主营业务为模具钢、模具、模具配件、模坯、模架的加工和销售等。	正常经营	2017年7月	模具钢
17	苏州东亚机械铸造有限公司	成立于2006年7月26日，注册资本8709.724623万元人民币人民币，钱东方持股37%，苏州玖隆国际贸易有限公司持股37%，李志聪持股10%，杭州海峡华芯投资合伙企业（有限合伙）持股9%，钱振杰持股7%，主营业务为比例、伺服液压技术，低功率气动控制阀的生产等。	正常经营	2017年4月	锁模机构模板铸件
18	东莞市苏晟五金有限公司	成立于2017年3月10日，注册资本50万元人民币，殷玉芳持股100.00%，经营范围为产销：五金产品、五金配件、通用机械设备、模具配件、电子配件。	正常经营	2017年5月	机加工零件
19	广东中天创展球铁有限公司	成立于2010年12月15日，注册资本8000万元人民币，梁健松、甘壁基、陈永成分别持股39.50%、38.50%、22.00%，经营范围：制造业、货物进出口、批发和零售业。	正常经营	2017年4月	锁模机构模板
20	深圳市睿达自动化设备有限公司	成立于2009年1月23日，注册资本50万元人民币，张彤持股100.00%，经营范围为低压电源及自动化控制柜、温控产品的技术开发、生产及销售，计算机软硬件、电子产品、仪器仪表、变频调速器、可编程控制器、自动化系统的技术开发及销售等。	正常经营	2017年7月	红外灯管功率调整器、调压模块等

报告期内，各期新增前五大供应商不存在公司与其合作内容与其主营业务

范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配的情形。

广州市兆益贸易有限公司成立于2018年6月，公司于2018年8月与其首次合作，系由于广州市钧鸿贸易有限公司与广州市兆益贸易有限公司为同一实际控制人，公司与广州市钧鸿贸易有限公司于2007年开始合作，广州市兆益贸易有限公司成立后承接了广州市钧鸿贸易有限公司的业务，广州市钧鸿贸易有限公司目前已注销。惠州市裕鼎模具钢有限公司成立于2016年12月19日，公司于2017年7月与其合作，系由于惠州市裕鼎模具钢有限公司与深圳市裕鼎模具钢有限公司存在同一股东蔡建席，公司与深圳市裕鼎模具钢有限公司于2007年12月开始合作，惠州市裕鼎模具钢有限公司成立后，与深圳市裕鼎模具钢有限公司业务有重叠之处，因此公司与惠州市裕鼎模具钢有限公司进行合作。东莞市苏晟五金有限公司成立于2017年3月10日，公司2017年5月首次与其合作，系由于东莞市长安瑞苏五金机械厂与东莞市苏晟五金有限公司为关联公司，公司与东莞市长安瑞苏五金机械厂于2008年开始合作。公司与上述供应商的合作情况真实、合理，除以上三家供应商外，不存在成立不久便与公司合作的情形。”

（三）按照具体采购内容披露报告期内前五大外协加工厂商的基本情况，包括但不限于供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、合作渊源、外协采购金额及占比，采购金额是否与供应商业务能力及规模相匹配，发行人对外协加工厂商是否存在依赖，是否存在外协加工厂商为发行人承担成本、费用的情形

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“4、报告期内公司前五大外协加工厂商情况”补充披露如下：

“报告期内，公司前五大外协厂商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	外协厂商名称	采购金额	占当期外协采购总额的比例
2020 年 1-6 月	东莞市合众钢材加工厂	72.29	21.56%
	东莞市添翼机械有限公司	69.04	20.59%
	东莞润熙机电科技有限公司	30.66	9.14%
	爱恩邦德(无锡)技术有限公司广州分公司	30.40	9.07%

期间	外协厂商名称	采购金额	占当期外协采购总额的比例
	广州市增城台海机械设备加工厂	30.00	8.95%
	合计	232.39	69.31%
2019 年度	东莞市添翼机械有限公司	235.96	20.20%
	广州市增城台海机械设备加工厂	175.14	15.00%
	爱恩邦德(无锡)技术有限公司广州分公司	163.70	14.02%
	东莞市合众钢材加工厂	140.86	12.06%
	广州市盛安金属制品有限公司	82.05	7.03%
	合计	797.71	68.31%
2018 年度	东莞市添翼机械有限公司	109.39	17.41%
	爱恩邦德(无锡)技术有限公司广州分公司	85.52	13.61%
	广州市增城台海机械设备加工厂	75.84	12.07%
	广州市盛安金属制品有限公司	73.89	11.76%
	东莞市合众钢材加工厂	55.09	8.77%
	合计	399.73	63.62%
2017 年度	东莞市大岭山荣利模具加工店	125.51	14.27%
	广州市盛安金属制品有限公司	122.06	13.88%
	爱恩邦德(无锡)技术有限公司广州分公司	117.58	13.37%
	深圳市华夏昌盛机电有限公司	68.94	7.84%
	广州市增城台海机械设备加工厂	66.71	7.58%
	合计	500.80	56.94%

报告期内，公司主要外协厂商的基本情况如下：

序号	外协厂商名称	注册情况	服务内容	首次合作时间
1	东莞市合众钢材加工厂	成立于 2007 年 12 月 13 日，喻春森持股 100.00%，主营业务为销售、加工钢材。	委外开框	2016 年 1 月
2	东莞市添翼机械有限公司	成立于 2015 年 7 月 3 日，注册资本 50 万元，叶国辉持股 100.00%，主营业务为产销通用机械设备、五金制品、模具，加工模具。	委外钻孔、焊接	2016 年 7 月
3	东莞润熙机电科技有限公司	成立于 2018 年 3 月 26 日，张彪持股 95%，罗俊持股 5%，主营业务为研发、生产、加工、销售：机电产品、机械设备及配件；仪器仪表、动力测试技术服务等。	委外钻孔	2018 年 4 月

序号	外协厂商名称	注册情况	服务内容	首次合作时间
4	爱恩邦德(无锡)技术有限公司广州分公司	成立于2006年5月，注册资本740万美元，IHI IONBOND AG持股100.00%，主营业务为研发生产加工钛合金、铬合金、钛铝合金材料、具耐磨涂层的医疗、汽车用模具；提供涂层镀膜服务等。	涂层、热处理	2015年7月
5	广州市增城台海机械设备加工厂	成立于2016年9月1日，廖碧珍持股100.00%，主营业务为五金配件制造、加工；其他金属加工机械制造;机械配件批发;五金产品批发;五金零售;机械配件零售。	委外开粗	2016年11月
6	广州市盛安金属制品有限公司	成立于2011年10月18日，注册资本100万元，刘锦春持股100.00%，主营业务为金属制品批发;五金产品批发;五金零售;化工产品批发等。	发外氧化、氧化发黑	2014年1月
7	东莞市大岭山荣利模具加工店	成立于2013年2月18日，叶国辉持股100.00%，主营业务为加工模具。	委外钻孔	2014年1月
8	深圳市华夏昌盛机电有限公司	成立于2013年2月18日，注册资本50万元，曹宪春持股80%，谢爱存持股20%，主营业务为机电设备、五金零件、塑胶制品、模具、LED灯具及配件、安防产品的生产与销售。	加工坯头座等	2017年4月

报告期内，公司接受外协加工的金额分别为879.61万元、628.33万元、1,167.84万元和335.28万元。前五大外协加工商各期金额占比分别为56.94%、63.62%、68.31%和69.31%。公司与主要外协加工商建立长期合作关系，前五大外协厂商经营情况正常，公司接受外协加工的服务与外协厂商主营业务范围一致，接受外协服务金额与外协厂商注册资本或业务规模相匹配。

公司的外协工序主要为热处理、铸造及粗加工，该工序可替代性强，技术壁垒较低，可提供服务的外协加工厂商数量众多，且公司各期均不存在接受单一外协厂商服务金额占比超过30%的情形，对外协加工厂商不存在依赖。

由于外协加工费系根据产品和具体加工程序不同而定价，加工费差异较大，大部分工序不具备可比性。报告期内，同一种加工工序及产品规格下的主要外协厂商加工单价情况对比如下：

工序	具体产品/规格	外协厂商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
委外钻孔	钢板深孔钻	东莞润熙机电科技有限公司	0.119 元/MM-0.240 元/MM（∮3-∮45）	0.119 元/MM-0.240 元/MM（∮3-∮45）	0.119 元/MM-0.24 元/MM（∮3-∮45）	/
		东莞市添翼机械有限公司	0.119 元/MM-0.24 元/MM（∮3-∮45）	0.119 元/MM-0.24 元/MM（∮3-∮45）	0.119 元/MM-0.24 元/MM（∮3-∮45）	0.119 元/MM-0.24 元/MM（∮3-∮45）
		东莞市大岭山荣利模具加工店	/	/	/	0.119 元/MM-0.24 元/MM（∮3-∮45）
	铝板深孔钻	东莞润熙机电科技有限公司	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）	/
		东莞市添翼机械有限公司	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）
		东莞市大岭山荣利模具加工店	/	/	/	0.085 元/MM-0.18 元/MM（∮3-∮45）
研发委外钻孔	水口板	东莞市添翼机械有限公司	/	0.119 元/MM（∮6-∮16）	/	/
		东莞润熙机电科技有限公司	/	0.119 元/MM（∮6-∮16）	/	/
	推板	东莞市添翼机械有限公司	/	/	0.119 元/MM（∮6-∮16）	/
		东莞润熙机电科技有限公司	/	/	0.119 元/MM（∮6-∮16）	/

报告期内，公司外协工序大部分为按件计费，但同一工序涉及的具体产品不同，工艺有所差异，如钻孔的深度、涂层的硬度不同，计费标准也随之变动。公司通过市场询价方式，综合考虑市场因素并与外协加工商协商确定外协加工价格。外协加工市场竞争充分，公司通过比价程序确定外协加工商，不同外协厂商对同一类型工序服务的价格范围基本一致，外协加工费定价公允，不存在外协加工厂商为公司承担成本、费用的情形。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得公司报告期内采购入库明细，对各类原材料大类、明细以及供应商的采购内容、采购数量及采购均价进行了统计和对比分析，查看是否存在同类原材料价格差异较大的情况；

2、询问公司采购业务负责人及财务负责人，了解同类原材料在不同供应商处的价格差异原因；取得了公司部分主要原材料的市场价格，与公司采购价格进行对比分析；

3、在国家企业信用信息公示系统网站、企查查网站等查询平台查询前五大供应商及报告期内前五大供应商的基本情况，访谈了解与主要供应商和新增供应商的合作渊源，对主要供应商进行实地走访，就其是否为发行人提供服务，是否具备为发行人提供服务的能力进行了现场问询；

4、取得公司外协厂商明细表，对外协厂商的外协服务内容、金额、单价进行了分析性复核，对比同一外协服务工序下的单价情况，通过互联网查询外协厂商的公开披露信息，了解发行人与外协厂商合作的渊源。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人主要原材料不同供应商供应的价格总体稳定，部分差异主要受材料具体规格型号等因素的影响，采购价格合理；

2、报告期内前五大供应商及前五大新增供应商采购金额真实、准确，采购单价与市场价格不存在较大差异，价格具有公允性，不存供应商为发行人提供给的服务与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配的情况，绝大部分供应商不存在成立不久便与发行人合作的情形，少数供应商因发行人与其实际控制人先前存在业务合作关系，因此在供应商成立不久后与其开展业务，合作理由真实合理，不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本、费用的情形；

3、报告期内前五大外协加工厂商的采购金额真实、准确，采购金额与供应

商业务能力及规模相匹配，采购价格公允，发行人对外协加工厂商不存在依赖，不存在外协加工厂商为发行人承担成本、费用的情形。

问题 17：关于毛利率

报告期内，公司瓶坯智能成型系统的毛利率分别为 32.22%、24.64%和 27.58%，先下降后上升；瓶坯模具销售毛利率分别为 45.73%、40.07%及 50.02%，大、中、小三种模具的毛利率存在一定差异；公司瓶坯制品加工业务销售毛利率分别为 41.60%、43.09%和 44.47%，较为稳定；服务、配件及其他业务毛利率较高。

请发行人补充披露：

（1）2018 年瓶坯智能成型系统平均售价上涨，但毛利率下滑的原因，举例说明瓶坯智能成型系统定制化的具体场景、定价依据、毛利率在报告期内波动的原因；

（2）瓶坯模具的主要定价因素，大型、中型、小型瓶坯模具的单位售价、单位成本，不同类型模具毛利率存在较大差异的原因及合理性；

（3）瓶坯制品加工业务主要采取来料加工的方式但毛利率较高的原因及合理性，该项业务的毛利率是否与同行业公司存在较大差异；

（4）报告期内公司服务、配件及其他业务中维修服务和配件销售等业务的毛利率，结合不同服务类型的收费、人工成本等因素分析该项业务毛利率较高的原因及合理性；

（5）境内和境外销售毛利率是否存在较大差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人分析并补充披露

（一）2018 年瓶坯智能成型系统平均售价上涨，但毛利率下滑的原因，举例说明瓶坯智能成型系统定制化的具体场景、定价依据、毛利率在报告期内波动的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、

经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（1）瓶坯智能成型系统毛利率分析”补充披露如下：

“（1）瓶坯智能成型系统毛利率分析

瓶坯智能成型系统定价的主要考虑因素包括：A、产品系列及型号；B、进口同类型设备的价格；C、设备生产效率及制品质量需求；D、系统自动化及智能化技术要求；E、配套设备、电子元器件配置要求；F、客户采购总量、品牌影响力、客户资信及合作历史；G、技术服务支持要求；H、生产环境及设备应用场景要求；I、市场竞争水平等。

报告期内公司瓶坯智能成型系统毛利率的波动主要受产品结构和销售策略的影响。

①产品结构的影响

公司瓶坯智能成型系统产品有多个系列，不同系列下又细分不同型号、规格和定制化程度的产品，产品之间的单价、成本及毛利率均有差异，因此，瓶坯智能成型系统毛利率的波动一定程度上受销售产品结构的影响。

瓶坯智能成型系统不同系列的产品均用于瓶坯生产，主要区别在于生产效率、主要结构部件的配置、结构设计等的不同，产品系列越高端，智能控制程度越高，成型周期越短、生产效率越高。

瓶坯智能成型系统属于大型智能成套设备，需根据客户的预期产能、生产效率、设备所生产的制品质量要求、自动化及智能化程度要求、生产设施配套条件等信息定制配置方案，属于专机专用的半定制化生产系统。瓶坯成型系统拥有基础功能单元，如锁模单元、射台单元、取件机器人、模具及辅助设备等，定制化差异具体体现在以下方面：

A、同一系列设备配置不同。例如：伺服控制动力源或比例控制动力源、通讯式传感器或模拟量传感器、控制软件功能差异、模具腔数和套数等。

B、客户最终制品、每小时产量、生产周期等可定制内容不同。最终制品的物理尺寸及上述其它定制要素会对设备配置带来很大影响，主要表现在模具腔数、模具结构、取件机器人取件效率、设备动力配备及其相关零配件的适应性

设计等。

C、使用环境的影响，如：北方与南方使用环境湿度与温度不同设备会做适应性设计，包括辅助设备的选配、加热装置的安装与否、控制软件的适应性修改等；高海拔地区与低海拔地区，其电气配置有较大不同。

报告期内，公司各系列瓶坯智能成型系统的销售单价、单位成本如下：

单位：万元/台

产品类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Epioneer 系列	单位售价	755.91	637.74	594.87	703.02
	单位成本	483.06	467.46	454.64	496.83
Ecosys 系列	单位售价	498.02	437.61	442.35	555.22
	单位成本	313.75	296.28	321.88	356.62
HY 系列	单位售价	214.45	167.30	173.42	176.73
	单位成本	134.03	117.80	134.66	128.36
ECON 系列	单位售价	224.14	194.45	-	-
	单位成本	145.06	143.12	-	-
其他	单位售价	327.85	206.84	-	-
	单位成本	229.03	150.41	-	-
合计	单位售价	483.29	460.46	391.78	386.66
	单位成本	311.23	333.46	295.25	262.07

瓶坯智能成型系统不同系列的销售收入、占比及毛利情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	占比	毛利	收入	占比	毛利
Epioneer 系列	6,047.26	59.58%	2,182.82	20,407.76	73.87%	5,448.93
Ecosys 系列	1,494.05	14.72%	552.82	3,500.89	12.67%	1,130.67
HY 系列	1,072.27	10.57%	402.13	1,505.74	5.45%	445.50
ECON 系列	224.14	2.21%	79.08	972.27	3.52%	256.65
其他	1,311.40	12.92%	395.26	1,241.03	4.49%	338.59
合计	10,149.12	100%	3,612.11	27,627.69	100%	7,620.34
分类	2018 年度			2017 年度		
	收入	占比	毛利	收入	占比	毛利
Epioneer 系列	11,897.34	48.98%	2,804.63	5,624.18	25.08%	1,649.52

Ecosys 系列	8,404.61	34.60%	2,288.97	11,659.72	51.99%	4,170.68
HY 系列	3,988.55	16.42%	891.41	5,125.30	22.85%	1,402.81
ECON 系列	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	17.09	0.08%	3.11
合计	24,290.50	100%	5,985.02	22,426.28	100%	7,226.12

报告期内，瓶坯智能成型系统整体平均销售单价不断上升，2018年主要是由于单价较高的Epioneer系列产品销售占比提升导致，实际上各系列产品销售单价均有不同程度的下降；2019年一方面是由于单价较高的Epioneer系列产品销售占比提升，另一方面是由于Epioneer系列产品销售单价有所提高；2020年1-6月主要是由于各系列产品售价均有不同程度提高。报告期内Epioneer系列产品销售占比分别为25.08%、48.98%、73.87%和59.58%。公司瓶坯智能成型系统主要系列的平均销售单价变动情况分析如下：

A、Epioneer系列：2018年，Epioneer系列产品平均销售单价下降幅度较大，主要是由于公司为了开拓市场，采取适当以利润换市场营销策略，以相对较低的定价让利于客户；2019年和2020年1-6月，Epioneer系列产品销售单价有所上升，主要是由于Epioneer系列产品的性能及质量逐步得到了客户的认可，市场口碑逐步建立，加上整体产能受限，公司提高了Epioneer系列产品的售价；

B、Ecosys系列：Ecosys系列可细分为EcoSys-228、EcoSys-300和EcoSys-400，2017年Ecosys系列平均销售单价较高，主要是由于单价较高的EcoSys-400销售占比较高；

C、HY系列、ECON系列：报告期内，平均销售单价基本保持稳定。

2017年至2019年，公司高端Epioneer系列销售占比提升，使得瓶坯智能成型系统整体平均销售单价上升，与下游快消品行业的积极拓展瓶装水和饮料业务、生产追求更高效率的趋势相符合。未来，公司各系列瓶坯智能成型系统的销售单价仍取决于前述定价的主要考虑因素，但可能由于下游快消品客户对批量高效瓶坯生产的需求，倾向选择单价较高的高端系列瓶坯智能成型系统，可能会导致瓶坯智能成型系统的整体平均单价呈现上升的趋势。此外，公司结合自身产品、市场竞争以及客户的需求变动情况等采取合理的定价策略，既实现公司盈利的目标，也最大程度提高客户的满意度，公司亦不追求持续提升瓶坯

智能成型系统销售单价。

2018年，瓶坯智能成型系统平均售价上涨，但毛利率下滑，主要是由于：A、平均售价上涨是由于产品结构变化导致，销售价格较高的瓶坯智能成型系统销售占比提高了23.90个百分点，实际上，各系列产品销售单价均有不同程度的下调；B、Epioneer系列产品造价较高，销售占比提高后，瓶坯智能成型系统平均成本亦上涨；C、为了争取个别重点战略客户瓶坯智能成型系统的大订单，推广Epioneer系列产品，公司进行了较大的让利，2018年对个别重点战略客户瓶坯智能成型系统销售的毛利率仅为13.95%（其中Epioneer系列产品毛利率为13.13%），相比2017年大幅下降。

②销售策略的影响

报告期内，公司瓶坯智能成型系统毛利率的变化更多的受公司经营策略的影响。2018 年，瓶坯智能成型系统毛利率下降 7.58 个百分点，主要是因为在 2017 年下半年到 2018 年上半年期间，公司为了开拓市场，承接了较多低毛利率的订单。尤其是公司大力推广的高端新产品 Epioneer 系列，采取适当以利润换市场营销策略，以相对较低的定价让利于客户，该系列产品 2018 年平均单位售价下降了 15.38%，产品销售数量增加了 150%，销售收入占瓶坯智能成型系统的比例上升了 23.90 个百分点。

公司为了争取个别重点战略客户瓶坯智能成型系统的大订单，推广Epioneer系列产品，进行了较大的让利，2018年对个别重点战略客户瓶坯智能成型系统销售的毛利率仅为13.95%，其中Epioneer系列产品毛利率为13.13%。

报告期内，公司毛利率低于 15%的瓶坯智能成型系统销售订单的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率低于 15%的订单	-	4,775.77	8,761.03	1,668.92
瓶坯智能成型系统销售金额	**10,149.12**	27,627.69	24,290.50	22,426.28
占比	-	**17.29%**	**36.07%**	**7.44%**

2018 年下半年开始，公司 Epioneer 系列产品的性能及质量逐步得到了客户的认可，市场口碑逐步建立，又受整体产能所限，公司减少了对低毛利率订单的承接，因此，2019 年公司瓶坯智能成型系统整体销售毛利率有所回升。

2020年1-6月，公司瓶坯智能成型系统毛利率增加了8.01个百分点，主要是由于本期无毛利率较低的对个别重点战略客户的销售。2017年、2018年及2019年，剔除公司对个别重点战略客户瓶坯智能成型系统销售收入后，报告期内公司瓶坯智能成型系统销售毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
瓶坯智能成型系统销售毛利率	35.59%	33.35%	28.47%	31.57%

剔除公司对个别重点战略客户瓶坯智能成型系统销售收入后，报告期内公司瓶坯智能成型系统的毛利率整体稳定。”

（二）瓶坯模具的主要定价因素，大型、中型、小型瓶坯模具的单位售价、单位成本，不同类型模具毛利率存在较大差异的原因及合理性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（2）瓶坯模具”补充披露如下：

“瓶坯模具定价的主要考虑因素包括：①模具规格，包含模腔数、制品克重、模具结构等；②模具配置要求，包括材料、元器件等；③模具预期寿命；④瓶坯模具所生产的制品应用领域及制品精度要求；⑤客户的品牌影响力及采购总额；⑥其它特殊技术要求；⑦市场竞争水平等。

报告期内，公司各类型瓶坯模具平均每腔的单位售价、单位成本情况如下：

单位：万元/腔

类型	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
大型模具	单位销售均价	-	2.32	-	-
	单位销售成本	-	0.86	-	-
	毛利率	-	63.01%	-	-
中型模具	单位销售均价	1.25	1.69	1.57	1.63
	单位销售成本	0.67	0.74	0.84	0.73
	毛利率	44.71%	56.31%	46.25%	55.13%
小型模具	单位销售均价	1.31	1.19	1.18	1.32
	单位销售成本	0.94	0.82	0.90	1.01
	毛利率	32.09%	31.15%	24.10%	23.84%
合计	单位销售均价	1.27	1.55	1.43	1.52

类型	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	单位销售成本	0.75	0.77	0.86	0.83
	毛利率	40.51%	50.02%	40.07%	45.73%

不同类型模具毛利率存在较大差异主要是由于：①大型模具单套腔数较高、精度较高、技术含量较高，且公司在大型模具细分市场具有较强竞争优势，因此定价相对较高，毛利率较高；②相对小型模具，中型模具技术复杂度及精度更高，公司在中型模具上具有较高的竞争优势，定价相对也较小型模具较高，因此毛利率比小型模具较高；③一方面，小型模具生产技术要求相对较低，市场竞争较为激烈，且小型模具的客户对产品价格较为敏感，因此单位售价相对较低，另一方面，由于小型模具单套腔数相对中型模具较少，而每套模具需要模架、热流道等基本结构，导致平均每腔耗用的材料成本更高，因而小型模具平均成本比中型模具较高，因此小型模具毛利率较低。”

（三）瓶坯制品加工业务主要采取来料加工的方式但毛利率较高的原因及合理性，该项业务的毛利率是否与同行业公司存在较大差异

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“（3）瓶坯制品”补充披露如下：

“公司瓶坯制品销售收入属于来料加工费收入，因此销售成本中的直接材料成本仅包含部分加工所需辅料及超过约定损耗的补料，通常情况下，PET瓶坯生产成本中，主要原材料pet料约占成本的60%至80%，因此公司瓶坯制品收入呈现毛利率增高、产值降低的特征。

公司瓶坯制品业务同行业可比上市公司为新美星、中亚股份、珠海中富和紫江企业，其中，新美星和中亚股份亦是公司瓶坯智能成型系统的可比公司，新美星主要生产高端液体（饮料）包装机械，中亚股份主要生产智能包装机械设备，瓶坯、瓶盖业务是新美星向产业下游的拓展，塑料包装制品业务是中亚股份向产业下游的拓展。此外，信联智通曾披露申报首次公开发行招股说明书，信联智通的业务与公司瓶坯制品业务可比性较强。

可比公司的基本情况如下：

公司	可比收入类别	对应的产品	核算方法
中亚股份	塑料包装制品	PE 注吹瓶及瓶盖、PS 注吹瓶	成本含原材料
珠海中富	饮料包装制品	瓶坯、PET 瓶、标签、PVC 热收缩膜	成本含原材料
紫江企业	PET 瓶及瓶坯	PET 瓶及瓶坯	成本含原材料
信联智通	1、瓶坯；2、委托加工（瓶及瓶坯）	瓶坯、瓶	1、瓶坯收入业务含原材料成本；2、瓶坯加工业务不含原材料成本
新美星	瓶坯、瓶盖等	瓶坯、瓶盖	成本含原材料

公司瓶坯制品业务与可比公司的毛利率情况如下：

公司	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
中亚股份	18.57%	14.55%	11.91%	23.76%
珠海中富	26.12%	22.81%	22.42%	23.33%
紫江企业	27.16%	26.26%	24.09%	29.07%
新美星	19.53%	25.73%	55.21%	/
华研精机	39.64%	44.47%	43.09%	41.60%
信联智通	2017 年 1-6 月	2016 年	2015 年	2014 年
瓶坯	14.52%	15.69%	9.85%	6.95%
委托加工（瓶及瓶坯）	58.37%	52.45%	49.48%	52.54%

公司瓶坯制品业务毛利率高于中亚股份、珠海中富、紫江企业及新美星（2018年新美星瓶坯、瓶盖业务收入较低，毛利率高于公司），主要原因是公司瓶坯制品销售收入属于来料加工费收入，采用净额法核算，销售收入及成本不含主要原材料PET料的金额，而新美星、中亚股份、珠海中富及紫江企业可比业务销售收入及成本包含原材料的金额，由于瓶坯制品业务原材料占成本的比重较大，因此毛利率相比公司较低。根据信联智通披露的招股说明书，2014年至2017年1-6月，其瓶坯业务销售收入及成本包含主要原材料PET料的金额，毛利率较低，其委托加工（瓶及瓶坯）销售收入及成本不含原材料的金额，毛利率高于公司的瓶坯制品业务。

子公司六安宝创瓶坯制品业还原为全额法核算的毛利率如下：

类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
瓶坯制品	9.28%	9.71%	8.75%	9.41%

注：由于子公司惠州勋宇、福建勋宇及唐山勋宇未与景田对 PET 料价格进行约定，无法还原成全额法核算的毛利率。

还原后，子公司六安宝创的毛利率相对较低，原因主要为：六安宝创不承担原材料价格波动风险，原材料对应的收入只仅为成本金额，不含溢价；子公司综合产能利用率普遍在50%左右，尚未形成规模经济，固定成本分摊较大，导致毛利率较低。”

（四）报告期内公司服务、配件及其他业务中维修服务和配件销售等业务的毛利率，结合不同服务类型的收费、人工成本等因素分析该项业务毛利率较高的原因及合理性

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“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（4）服务、配件及其他”补充披露如下：

“报告期内，公司维修服务、配件销售的毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
配件销售	77.70%	69.50%	73.05%	73.63%
模具维修	88.36%	88.74%	71.88%	72.97%

客户采购配件主要是用于替换损耗件及维修用途，公司销售的瓶坯智能成型系统及瓶坯模具有精密度高、自动化程度高及具有一定的定制化程度等特点，零配件中非标定制件较多，客户难以在市场上采购相应的零配件。公司为提高售后服务响应速度，最大程度保障客户的设备平稳运行，考虑到非标零配件采购周期较长，公司储备了较为充足的零配件，承担了一定的资金成本。因此公司零配件销售价格较高，毛利率较高。

公司维修服务毛利率较高，一方面是由于公司产品精密度较高，客户对公司的维修服务具有一定的刚性需求，维修服务定价较高，另一方面是由于通常维修服务对应的成本较低，主要为人工成本及部分维修零配件的成本。”

（五）境内和境外销售毛利率是否存在较大差异

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“2、主营业务收入分地区分析”补充披露如下：

“报告期内，公司内销、外销客户主营业务收入及毛利率情况如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
内销	14,176.09	42.65%	32,133.89	34.52%	27,181.89	28.65%	24,396.70	35.31%
外销	2,948.19	50.22%	6,387.38	46.87%	6,135.43	47.67%	6,745.07	48.94%

注：内销收入已剔除瓶坯制品业务

报告期内，公司对外销客户销售的毛利率相比内销客户较高，主要原因包括：（1）外销客户安装调试及后期维护保修的成本较高，定价相对较高；（2）外销客户多为新客户，给予的价格优惠较少，内销客户中有一部分长期合作的战略客户，一般价格优惠较多。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、询问销售人员及技术人员，了解公司瓶坯成型系统定制化的具体场景、定价依据及价格波动的原因；询问财务人员毛利率波动的原因；分析各产品系列的销售单价及单位成本变动的情况；与同行业可比公司毛利率进行对比；

2、询问销售人员，了解公司瓶坯模具定价依据；根据销售明细计算各规格型号的瓶坯模具单位售价、单位成本；询问技术人员各类型瓶坯模具在销售定价、技术难度、精密程度及利润空间等的不同；分析报告期内各类型模具销售占比情况；

3、询问财务人员，并结合会计账簿，了解公司瓶坯加工业务的账务处理方法；检查瓶坯加工业务销售合同、物流凭证、发票及收款单等原始凭证；将瓶坯加工业务毛利率与瓶坯加工业务同行业可比公司进行对比分析；

4、抽查服务、配件及其他业务销售合同、物流单据、发票及收款单等原始凭证；询问销售人员，了解公司维修服务及配件销售的情况；结合不同服务类型的收费、人工成本等因素分析该项业务毛利率较高的原因及合理性；

5、根据销售明细表计算境内和境外毛利率；抽查大额境内、境外交易的销售合同、物流单据、发票、验收单及回款凭证等；询问销售人员境内和境外销售毛利率存在差异的原因；结合境内境外客户的不同特点，分析毛利率存在差异的

原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2018 年瓶坯智能成型系统平均售价上涨，但毛利率下滑具有合理性；毛利率在报告期内波动具有合理原因；

2、不同类型模具毛利率存在较大差异主要是由于技术含量、精密程度及市场竞争激烈程度等不同导致，腔数较高的模具技术含量及精密程度较高、市场竞争相对较少，因此毛利率较高；

3、瓶坯制品加工业务主要采取来料加工的方式但毛利率较高主要是由于发行人核算方法导致，发行人仅对加工费确认销售收入，销售收入及销售成本均不包含原材料成本，而原材料成本占瓶坯制品总成本比例较高；该项业务毛利率与同行业对比中，比销售收入核算含原材料成本的公司要高，比销售收入核算不含原材料成本的公司要略低，具有合理性；

4、报告期内公司服务、配件及其他业务中维修服务和配件销售等业务的毛利率较高具有合理性；

5、报告期内，公司外销收入毛利率高于内销收入具有合理性，主要是由于外销客户多为新客户、外销业务后期质保成本较高等因素导致。

问题 18：关于期间费用

报告期内，公司销售费用的金额分别为 3,194.69 万元、3,221.95 万元和 3,905.23 万元；管理费用分别为 3,221.33 万元、3,604.41 万元和 3,177.92 万元；研发费用分别为 1,822.28 万元、1,994.71 万元和 2,347.32 万元，公司期间费用占营业收入的比例在报告期内有所下降。

请发行人补充披露：

（1）销售人员、管理人员和研发人员的平均职工薪酬，与同行业可比公司薪酬水平和经营所在地平均工资是否存在差异及差异原因；

（2）销售费用-售后服务费的收费标准，根据产品故障率等因素，售后服务

费和销售收入之间的配比关系；

（3）销售费用-运费是否与产品销售地域和营业收入匹配；

（4）销售费用-标书费用的主要内容，支付对象，报告期公司招投标方式销售收入的金额及比例,各期公司参与招投标的数量、中标的数量及中标率,各期中标金额及招投标费用率,报告期中标率和招投标费用率波动原因分析,招投标过程中的合法合规性、是否存在应招标而未招标情形；

（5）销售费用-展览费报告期内波动的原因，与销售收入的匹配性；

（6）管理费用-停工损失的主要内容，报告期内金额变化的原因，2020 年是否因疫情因素发生停工，是否计提停工损失；

（7）报告期内收入增长而期间费用率有所下降的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师结合《首发业务若干问题解答》第 54 条的资金流水核查情况，对发行人是否存在体外资金循环或承担成本费用等情形发表明确意见。

一、发行人补充披露

（一）销售人员、管理人员和研发人员的平均职工薪酬，与同行业可比公司薪酬水平和经营所在地平均工资是否存在差异及差异原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”中补充披露如下：

“1、销售费用

（2）职工薪酬分析

公司销售费用中的职工薪酬为销售人员工资、福利、津贴及奖金等，报告期内，随着公司经营业绩的增长，公司销售人员薪酬逐年增加。

①平均职工薪酬

报告期内，公司销售人员平均职工薪酬如下：

类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
职工薪酬（万元）	464.07	1,036.92	857.87	796.71
人员数量（人）	50	51	49	36

类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
平均薪酬（万元/人/年）	9.28	20.33	17.51	22.13

注：人员数量为期末数，2020 年 1-6 月平均薪酬未年化

报告期内，公司销售人员职工薪酬总额逐年上升，与公司销售收入增长一致。2018年公司销售人员平均薪酬较低，主要系2018年公司部分新招聘销售人员较多，新入职销售人员当年的工资及业务提成较低所致。

②同行业对比情况

报告期内，销售人员职工薪酬公司与同行业对比情况如下：

单位：万元/人/年

项目	2019 年	2018 年	2017 年
伊之密	21.04	19.79	12.92
达意隆	57.95	65.36	49.12
泰瑞机器	12.30	13.58	12.84
新美星	78.35	65.11	45.11
中亚股份	30.80	26.97	23.36
同行业上市公司平均值	40.09	38.16	28.67
同行业上市公司中位数	30.80	26.97	23.36
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资	6.89	6.67	6.12
华研精机	20.33	17.51	22.13

报告期内，公司销售人员平均薪酬高于广州市平均工资，低于同行业上市公司平均值，主要系可比上市公司的销售人员平均薪酬差异较大，达意隆与新美星的平均工资远高于其他公司，使得同行业上市公司平均值较高。公司销售人员平均薪酬与同行业上市公司伊之密较为接近、高于泰瑞机器，并低于新美星和达意隆，整体处于合理的行业区间内。

2、管理费用

（1）职工薪酬分析

2017 年由于公司设立员工持股平台，确认了股份支付费用 519.93 万元。2018 由于公司将其持有的子公司六安宝创 11.8%的股权以低于公允价值的价格转让给黄秀珍，确认了股份支付费用 424.74 万元。

①平均职工薪酬

报告期内，公司管理人员平均职工薪酬如下：

类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
职工薪酬（万元）	905.07	2,197.56	2,361.94	2,024.75
剔除股份支付后薪酬（万元）	905.07	2,197.56	1,937.20	1,504.82
人员数量（人）	149	145	142	122
平均薪酬（万元/人/年）	6.07	15.16	16.63	16.60
剔除股份支付后平均薪酬（万元/人/年）	6.07	15.16	13.64	12.33

注：人员数量为期末数，2020 年 1-6 月平均薪酬未年化

剔除股份支付的因素，报告期内，公司管理费用中职工薪酬费用分别为1,504.82万元、1,937.20万元、2,197.56万元以及**905.07万元，公司剔除股份支付后平均薪酬分别为12.33万元/人/年、13.64万元/人/年、15.16万元/人/年、6.07万元/人/年。除2020年1-6月份外，公司管理人员职工薪酬与年平均薪酬**随着公司经营业绩增长而增加。

②同行业对比情况

报告期内，管理人员职工薪酬公司与同行业对比情况如下：

单位：万元/人/年

项目	2019 年	2018 年	2017 年
伊之密	18.58	14.25	16.55
达意隆	14.76	14.31	11.56
泰瑞机器	14.86	14.71	10.45
新美星	19.89	16.41	19.47
中亚股份	17.75	12.32	14.21
同行业上市公司平均值	17.17	14.40	14.45
同行业上市公司中位数	17.75	14.31	14.21
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资	6.89	6.67	6.12
华研精机	15.16	13.64	12.33

报告期内，公司管理人员平均薪酬高于广州市平均工资，略低于同行业可比公司平均工资，整体处于合理范围，且随着发行人经营规模的扩大，2019年度发行人管理人员平均薪酬已与同行业公司平均水平趋同。

3、研发费用

（1）职工薪酬分析

报告期内，公司研发费用中的职工薪酬为研发人员工资、福利、津贴及奖金等，分别为852.84万元、847.97万元、1,020.51万元、476.10万元。

①平均职工薪酬

报告期内，公司研发人员平均职工薪酬如下：

类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
职工薪酬（万元）	476.10	1,020.51	847.97	852.84
人员数量（人）	68	74	68	67
平均薪酬（万元/人/年）	7.00	13.79	12.47	12.73

注：人员数量为期末数

报告期内，公司研发人员平均薪酬分别12.73万元/人/年、12.47万元/人/年、13.79万元/人/年及7.00万元/人/年，除2020年1-6月份，基本呈逐年上涨趋势，与公司业绩增长趋势基本一致。

②同行业对比情况

报告期内，研发人员职工薪酬公司与同行业对比情况如下：

单位：万元/人/年

项目	2019 年	2018 年	2017 年
伊之密	10.99	11.43	16.53
达意隆	9.99	8.51	3.45
泰瑞机器	19.46	18.06	15.78
新美星	7.26	6.68	4.22
中亚股份	16.06	12.07	13.78
同行业上市公司平均值	14.12	12.52	15.36
同行业上市公司中位数	13.52	11.75	15.78
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资	6.89	6.67	6.12
华研精机	13.79	12.47	12.73

注：新美星研发人员包含技术人员，2017 年达意隆研发人员包含技术人员，计算同行业平均数及中位数时已剔除上述数据

报告期内，公司研发人员平均薪酬高于广州市平均工资及同行业可比公司平均工资，略低于泰瑞机器和中亚股份，整体处于合理范围，且随着发行人经营规模的扩大，研发人员平均薪酬逐年上升。”

（二）销售费用-售后服务费的收费标准，根据产品故障率等因素，售后服务费和销售收入之间的配比关系

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“1、销售费用”之“（1）售后服务费分析”补充披露如下：

“公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件销售的质保期一般为1年，质保期内由公司承担维修费用。在各期期末，公司根据当年度的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他销售金额之和（不含维修服务收入）按3%的比例确认预计负债，同时计入销售费用-售后服务费。各期实际发生售后维修费用时冲减该预计负债。公司各期售后服务费具体情况如下：

单位：万元

项目	计算过程	2020 年 1-6 月	2019 年度
瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他销售金额之和	A	34,820.72	37,205.30
预计负债计提比例	B	3%	3%
预计负债	C=A*B	1,044.62	1,116.16
实际售后服务费	D	452.68	978.95
销售费用-售后服务费	E=D+C（期末）-C（期初）	381.15	1,109.71
实际售后服务费占上年营业收入比重	F=D/A 上年	1.22%	2.98%

（续上表）

项目	计算过程	2018 年度	2017 年度
瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件销售金额之和	A	32,846.69	32,236.18
预计负债计提比例	B	3%	3%
预计负债	C=A*B	985.40	967.09
实际售后服务费	D	781.79	1,028.85
销售费用-售后服务费	E=D+C（期末）-C（期初）	800.10	1,085.84
实际售后服务费占上年营业收入比重	F=D/A 上年	2.43%	3.39%

注：2020 年 6 月末，预计负债计提依据为 2019 年 7 月至 2020 年 6 月瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件及其他销售之和。

报告期内，公司各期实际发生的售后服务费实际占收入金额的3.39%、2.43%、2.98%和1.22%，2020年1-6月实际发生的售后服务费占2019年1-6月销售

收入的比例为2.47%，预计负债按照3%计提与实际发生的售后服务费差异较小，具有合理性。”

（三）销售费用-运费是否与产品销售地域和营业收入匹配

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“1、销售费用”之“（3）运费分析”补充披露如下：

“公司其他业务收入主要为租金收入，不产生运费，运费主要由主营业务形成。报告期内，不同销售区域的运费与主营业务收入配比情况如下表所示：

单位：万元

期间	销售区域	销售收入	运费	运费占比
2020年1-6月	东北区	2,415.32	4.63	0.19%
	华北区	1,665.32	63.78	3.83%
	华东区	2,601.11	59.75	2.30%
	华南区	7,512.76	70.44	0.94%
	华中区	1,434.90	17.63	1.23%
	西北区	341.05	8.88	2.60%
	西南区	1,169.13	6.38	0.55%
	海外	2,948.19	35.68	1.21%
	合计	20,087.77	267.17	1.33%
2019年度	东北区	1,405.13	50.75	3.61%
	华北区	11,730.59	173.24	1.48%
	华东区	12,181.62	132.10	1.08%
	华南区	5,107.00	204.38	4.00%
	华中区	4,724.26	80.39	1.70%
	西北区	1,085.19	11.10	1.02%
	西南区	2,646.74	48.02	1.81%
	海外	6,387.38	97.61	1.53%
	合计	45,267.91	797.57	1.76%
2018年度	东北区	1,582.05	16.60	1.05%
	华北区	9,425.78	128.85	1.37%
	华东区	10,720.70	110.45	1.03%
	华南区	6,022.17	92.13	1.53%

期间	销售区域	销售收入	运费	运费占比
	华中区	1,822.32	32.05	1.76%
	西北区	226.02	6.49	2.87%
	西南区	3,451.02	34.78	1.01%
	海外	6,135.43	119.95	1.96%
	合计	39,385.48	541.31	1.37%
2017 年度	东北区	2,469.40	8.98	0.36%
	华北区	4,660.48	58.93	1.26%
	华东区	9,628.70	125.76	1.31%
	华南区	6,292.57	109.68	1.74%
	华中区	4,664.92	36.80	0.79%
	西北区	1,282.41	18.03	1.41%
	西南区	675.62	29.69	4.39%
	海外	6,745.07	97.04	1.44%
	合计	36,419.19	484.91	1.33%

报告期内，运费占营业收入的比例按照地域划分在各年度间无明显变化规律，原因分析如下：

①由于公司各年在各区域销售的产品类型不尽相同，导致单一区域的收入和运费变化并无规律；

②由于产品重量及同一区域具体运输距离均存在差异，导致单一区域的运费存在波动；

③由于存在商品在上一期发货并发生运费，下一期才验收并确认收入的情况，导致确认的收入和发生的运费无法完全匹配。

整体而言，各期运费占比分别为1.33%、1.37%、1.76%、1.33%，整体较为稳定。2019年度运费占收入比例略高，主要由于①2019年度公司的远距离送货较2018年度有所增加，导致运费相应增加；②2019年度公司运送货物的重量较2018年度增加较多，导致运费相应增加；③子公司六安宝创主要向怡宝六安地区供货，运费金额较小，2019年度六安宝创同时向怡宝华南地区子公司供货，由于六安离华南地区距离较远，运费大幅增加，导致运费与收入的比例上升。”

（四）销售费用-标书费用的主要内容，支付对象，报告期公司招投标方式销售收入的金额及比例,各期公司参与招投标的数量、中标的数量及中标率,各期中标金额及招投标费用率,报告期中标率和招投标费用率波动原因分析,招投标过程中的合法合规性、是否存在应招标而未招标情形

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“1、销售费用”之“（4）标书费用分析”补充披露如下：

“报告期内，销售费用-标书费主要为标书文件制作费和中标服务费，金额分别为8.04万元、5.61万元、4.91万元和0万元，主要招标单位及金额情况如下表：

单位：万元、个

期间	招标单位	支付对象	标书费	中标金额	中标个数
2019年度	江西润田实业股份有限公司	江西省机电设备招标有限公司	4.48	2,150.00	3
	益海（泰州）粮油工业有限公司	益海（泰州）粮油工业有限公司	-	823.20	1
	费县中粮油脂工业有限公司	费县中粮油脂工业有限公司	-	24.00	1
	益海嘉里（武汉）粮油工业有限公司	益海嘉里（武汉）粮油工业有限公司	-	142.00	1
	安图伊利长白山天然矿泉饮品有限责任公司	安图伊利长白山天然矿泉饮品有限责任公司	-	2,796.00	1
	合计		4.48	5,935.20	7
2018年度	江西润田实业股份有限公司	江西省机电设备招标有限公司	5.48	1,586.32	1
	蒙牛高科乳制品（北京）有限责任公司	内蒙古华晟工程项目管理有限公司	0.03	1.95	1
	河南阳光油脂集团	河南阳光油脂集团	-	160.00	1
	合计		5.51	1,748.27	3
2017年度	江西润田实业股份有限公司	江西省机电设备招标有限公司	7.70	2,298.00	2
	大别山野岭饮料股份有限公司	大别山野岭饮料股份有限公司	-	1,285.00	1
	合计		7.70	3,583.00	3

报告期内，公司销售合同的来源方式分为招投标模式及商务谈判模式，报告期内招投标模式下营业收入占比分别为3.72%、1.50%、5.44%和7.19%，占比较小。公司各期招投标方式销售收入的金额及与营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
招投标方式销售收入	1,460.18	2,487.05	596.58	1,367.52
营业收入	20,303.87	45,677.62	39,738.74	36,758.93
比例	7.19%	5.44%	1.50%	3.72%

报告期内，公司参与招投标的数量、中标的数量及中标率如下表所示：

单位：个

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
参与招投标数	3	10	11	6
中标数	-	7	3	3
中标率	-	70.00%	27.27%	50.00%

由于公司各期参与投标数整体数量较少，且中标结果存在不确定性，故报告期内公司的中标率存在一定波动。

报告期内，招投标费用率按当期标书费用与中标金额的口径计算，具体如下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用-标书费用	-	4.91	5.61	8.04
中标金额	-	5,935.20	1,748.27	3,583.00
招投标费用率	-	0.08%	0.32%	0.22%

报告期内，各期招投标费用率的比例有所波动，系由于中标服务费并不与合同中标金额呈正比例变动，且当公司不通过中介机构直接向客户投标时，不产生中标服务费，因此招投标费用率有所波动。

报告期内，公司按照客户及法律法规规定的招投标程序进行投标，并于中标后签署相关业务合同，符合相关法律法规及客户制定的招投标规则的规定，不存在违反招投标法律法规的情形。

根据《中华人民共和国招标投标法》的规定，大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目必须进行招标；根据国家发展改革委员会关于印发《必须招标的基础设施和共用事业项目范围规定》（发改法规〔2018〕843号）的通知，必须招标的基础设施和公用事业项目包括煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；同时，根据国家发展改革委员会关于印发

《必须招标的工程项目规定》（发改委16号令，自2018年6月1日起施行）的通知，全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目、使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：①施工单项合同估算价在400万元人民币以上；②重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在200万元人民币以上；③勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上。公司所提供的产品和服务不属于上述《招标投标法》规定必须进行招投标的事项范围，不存在根据《招标投标法》应招投标未招投标的情形。”

（五）销售费用-展览费报告期内波动的原因，与销售收入的匹配性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“1、销售费用”之“（5）展览费分析”补充披露如下：

“报告期内，公司销售费用-展览费分别为116.90万元、224.18万元、136.20万元和45.59万元。公司各期主要参加展会的名称及费用如下表：

单位：万元

期间	展会	金额
2020年1-6月	第三十四届中国国际塑料橡胶工业展	37.16
	其他	8.43
	合计	45.59
2019年度	第三十三届中国国际塑料橡胶工业展览会	38.91
	2019年广州机器人展	22.02
	俄罗斯国际塑料工业展	20.47
	2019年迪拜包装机械展	17.39
	阿尔及利亚食品及食品包装机械展	8.74
	肯尼亚国际塑料包装印刷展	5.73
	2019第九届中国国际饮料工业科技展	5.05
	其他	17.89
	合计	136.20
2018年度	第三十二届中国国际塑料橡胶工业展览会	77.21
	美国国际塑料展览会	40.68

期间	展会	金额
	2018 年上海第十三届中国国际酒、饮料展	38.12
	2018 年广州机器人展	17.81
	2018 年迪拜包装机械展	8.83
	2018 年印度饮料技术展览	6.56
	2018 年伊朗国际食品饮料及包装博览会展	6.50
	2018 年西非尼日利亚塑料展	3.79
	其他	24.68
	合计	224.18
2017 年度	第三十一届中国国际塑料橡胶工业展览会	61.20
	2017 慕尼黑国际饮料技术博览会	27.40
	CBST2017 第八届中国国际饮料工业科技展	19.97
	其他	8.33
	合计	116.90

报告期内，公司展览费与收入的比例分别为0.32%、0.56%、0.30%、和0.22%，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用-展览费	45.59	136.20	224.18	116.90
营业收入	20,303.87	45,677.62	39,738.74	36,758.93
比例	0.22%	0.30%	0.56%	0.32%

除2018年外，公司其他年度的展览费金额与收入的比例较为稳定。2018年展览费金额及占比较大，系由于公司2018年参加了较多国外展会所致，其中参与美国国际塑料展览会金额为40.68万元，此外，由于展位面积、展台搭建的不同，相同展会在不同年度的展览费也有所差异。”

（六）管理费用-停工损失的主要内容，报告期内金额变化的原因，2020 年是否因疫情因素发生停工，是否计提停工损失

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“2、管理费用”之“（5）停工损失分析”补充披露如下：

“报告期内，公司停工损失费用的内容及原因如下表：

单位：万元

期间	员工工资薪金	生产设备的折旧、厂房租金及水电费	合计	停工原因
2020 年 1-6 月	93.12	90.02	183.14	新冠疫情
2019 年度	-	-	-	/
2018 年度	14.64	40.02	54.66	唐山勋宇 1-2 月订单量少
2017 年度	28.37	90.16	118.53	唐山勋宇 9-12 月订单量少

报告期内，公司停工损失费分别为118.53万元、54.66万元、0万元和183.14万元。2017及2018年度，子公司唐山勋宇为河北景田食品饮料有限公司提供瓶坯制品服务，河北景田食品饮料有限公司根据其生产经营情况每月向唐山勋宇下达加工采购订单，2017年9-12月及2018年1-2月，唐山勋宇收到的订单量较少，部分员工及工厂机器设备处于停工状态，因此将该部分员工工资薪金，生产设备的折旧、厂房租金及水电费计入停工损失。2020年上半年，公司因新冠疫情停工，将停工期间所产生的员工工资、机器设备折旧、厂房租金等计入停工损失，金额为183.14万元。”

（七）报告期内收入增长而期间费用率有所下降的原因及合理性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”补充披露如下：

“

单位:万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	1,556.40	7.67%	3,905.23	8.55%
管理费用	1,547.53	7.62%	3,177.92	6.96%
研发费用	898.26	4.42%	2,347.32	5.14%
财务费用	-103.66	-0.51%	-35.41	-0.08%
合计	3,898.53	19.20%	9,395.06	20.57%

（续上表）

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	3,221.95	8.11%	3,194.69	8.69%

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
管理费用	3,604.41	9.07%	3,221.33	8.76%
研发费用	1,994.71	5.02%	1,822.28	4.96%
财务费用	89.92	0.22%	242.88	0.66%
合计	**8,910.99**	**22.42%**	**8,481.18**	**23.07%**

报告期内，公司收入持续增长，而期间费用率有所下降，其中主要的影响因素包括销售费用率、管理费用率和财务费用率。

公司2018年度、2020年1-6月销售费用率较2017年度和2019年度有所下降，主要是由于售后服务费和业务招待费下降所致。2020年1-6月和2018年度，公司实际产生的保修内维修情况较少，导致售后服务费从2017年度的1,085.84万元下降至2018年度的800.10万元。业务招待费从2017年度的269.50万元下降至2018年度的171.24万元。2020年1-6月，由于受到疫情等因素的影响，销售费用金额整体较往年有所下降。销售费用率波动情况与公司实际业务情况一致，具有合理性。

公司2019年度的管理费用率相比其他年度较低，主要是由于停工损失、中介服务费以及股份支付的影响。除2019年度外，其余年度均由于子公司部分月份订单量不足或疫情因素产生停工损失。中介服务费包括审计费、律师费、咨询费等，2019年度公司上述费用实际发生金额较小。公司就股权激励于2017年确认了股份支付519.93万元，2018年确认了股份支付424.74万元。2020年1-6月，管理费用率有所回升，主要是由于上半年受疫情影响，产生停工损失费所致。管理费用率情况与公司实际经营情况相符，具有合理性。

报告期内，公司财务费用持续下降，2018年系由于汇兑收益较2017年大幅上升。2019年度，公司不存在短期借款，因此利息费用较2017年度和2018年度大幅下降，导致2019年财务费用金额为-35.41万元。2020年1-6月，财务费用进一步降低，金额为-103.66万元，系由于当期费用支出较少，而利息收入和汇兑收益金额较大所致。财务费用率的下降与公司实际业务情况相符，具有合理性。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得了工资薪酬明细表，与人事部门提供的员工花名册、工时考勤记录、薪酬发放记录等进行核对分析；

2、根据员工花名册、具体岗位职责、薪酬明细表等情况，对职工薪酬的计提和成本费用分配情况进行了检查；

3、选取工资发放明细与工资计算明细进行比较，并与银行流水核对；检查期后工资支付情况，判断是否存在工资被延后发放的情况，并与公司工资计提情况进行核对；

4、查阅了公司所在地区及同行业上市公司的工资水平，并与公司销售人员、管理人员和研发人员人均薪酬进行比较；

5、了解及评价公司与存货相关的内部控制设计的有效性，并测试相关内部控制执行的有效性；

6、检查了大额销售合同，了解公司同客户在售后服务方面的约定；

7、取得了公司运费明细，分析和公司销售情况是否匹配；

8、取得了公司标书费明细，分析和公司销售情况是否匹配；

9、取得并检查了公司展览费合同、付款单、发票等，分析和公司销售情况是否匹配；

10、取得了公司停工损失明细和计算表，重新计算停工损失金额。向公司管理层询问停工原因，分析停工损失的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司销售人员、管理人员和研发人员的平均职工薪酬与公司经营情况相匹配，与同行业可比公司薪酬水平和经营所在地平均工资差异具有合理性；

2、售后服务费和销售收入之间的配比具有合理性；

3、销售费用-运费与产品销售地域和营业收入的匹配关系具有合理性；

4、标书费与中标金额、主营业务收入的配比关系具有合理性；

5、销售费用-展览费报告期内波动的原因及与销售收入的匹配情况具有合理性；

6、报告期内停工损失的会计处理正确，计提具有合理性；

7、收入增长而期间费用率有所下降的原因具有合理性。

三、保荐人、申报会计师对资金流水的核查意见

请保荐人、申报会计师结合《首发业务若干问题解答》第 54 条的资金流水核查情况，对发行人是否存在体外资金循环或承担成本费用等情形发表明确意见

根据《首发业务若干问题解答》第 54 条，保荐机构、申报会计师结合重要性原则，确定了发行人及实际控制人、内部董事、监事、高管、出纳及其他关键岗位人员、实际控制人（曾）控制的其他企业相关银行账户资金流水核查的具体范围和程序：

（一）核查范围

1、发行人报告期内《已开立银行结算账户清单》中的银行账户资金流水、已开立的外币结算账户资金流水；

2、取得了实际控制人、内部董事、监事、高管、出纳及其他关键岗位人员报告期内的银行账户流水（包括报告期内销户的账户）；考虑到独立董事未参与发行人的实际经营，出于个人隐私原因，其未提供银行账户信息及相应流水资料；

3、取得了实际控制人（曾）控制的其他企业葆莱投资、旭扬投资、信世扬投资、广州日精、肇庆三和报告期内的银行账户资金流水。

（二）核查程序

1、发行人银行流水

（1）查阅发行人资金管理相关内部控制制度；

（2）取得了发行人《已开立银行结算账户清单》、发行人外币结算账户、发行人的征信报告，与发行人银行存款明细账进行核对；

（3）对发行人开立的所有银行账户进行函证；

（4）了解报告期内发行人开户银行账户的数量及分布、银行账户注销情况，核查与其实际经营需要的一致性、银行账户实际用途的合理性；

（5）核查发行人 100 万元以上的大额资金往来，逐笔查看并记录交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容，对照发行人客户供应商清单，结合相关合同、发货单、验收单等原始凭证，核查确认交易对方、交易内容是否存在异常；核查现金交易原因，并对相关人员进行访谈确认；核查发行人大额取现原因和用途；核查往来款项长期挂账原因及期后情况，并取得相关业务凭证。

2、自然人银行流水

（1）取得由主要银行出具的发行人实际控制人、内部董事、监事和高管已开立账户清单；取得实际控制人及其配偶、内部董事、监事、高管、出纳及其他关键岗位人员等的银行账户资金流水、信用报告及其关于名下银行卡完整性的承诺及声明，根据取得的银行流水，通过交叉比对，核查上述人员银行账户的完整性；

（2）本次核查覆盖人数为 15 人，覆盖银行卡账户 130 余个，对 1,200 余条 10 万以上大额流水以及小额异常、频繁往来的流水逐笔查看和登记交易日期、交易摘要、交易对方、交易备注等主要信息；除了名下账户间往来及购买理财等流水之外，对余下 500 余条流水进行了逐项问询并取得了书面确认，部分还对当事人进行了访谈、取得了相应支持性证据，确认资金往来的内容和原因；

（3）对上述人员资金流水金额分布、收入来源、消费行为等方面进行分析；

（4）查阅上述人员银行流水，将交易对方户名与发行人报告期员工名册、关联方、主要客户供应商及其关键人员进行比对；

（5）对涉及上述人员与客户供应商发生的资金往来进行了逐项问询及书面

确认；取得发行人与该客户供应商的销售合同、采购订单、相关出入库单据、发货单据、银行回单等，核查业务合理性和真实性、交易公允性；

（6）对报告期内主要客户供应商进行实地走访，询问与公司实际控制人、董监高是否存在关联关系或非业务性资金往来；

（7）取得上述人员不存在通过个人卡代收公司货款或代付采购款的承诺。

3、实际控制人（曾）控制的其他企业的银行流水

（1）取得了实际控制人控制的其他企业葆莱投资、旭扬投资和肇庆三和《已开立银行结算账户清单》，取得了实际控制人（曾）控制的其他企业的银行账户资金流水并与其银行存款明细账进行核对；

（2）核查 1 万元以上的资金往来，逐笔查看并记录交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容，核查确认交易对方、交易内容是否存在异常；

（3）对部分银行流水交易内容及是否存在为发行人承担成本费用进行问询及书面确认。

（三）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人制定并严格执行资金管理内部控制制度，不存在较大缺陷；

2、发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行账户开户数量等与业务需要相符；

3、发行人报告期内资金往来与经营活动、资产购置、对外投资相匹配，不存在重大异常的大额资金往来；

4、2017 年 1 月，由于六安宝创新设需要一定时间，实际控制人温世旭曾代垫其开办期间的职工薪酬 20.0235 万元；2017 年 3 月，六安宝创已归还温世旭 20.0235 万元并计入成本费用，发行人该笔成本费用未由温世旭承担；除此之外，发行人报告期内与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

5、发行人报告期内不存在大额或频繁取现、无合理解释的情形；发行人同

一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出或无合理解释的情形；

6、发行人报告期内不存在大额购买无实物形态资产或服务且无合理解释的情形；

7、发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

8、控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金用于个人理财、作为股东给控制的其他企业拆借、缴纳股权转让个人所得税、转给配偶、家庭支出、用于亲属借款或资助等，用途不存在重大异常情形；

9、实际控制人包贺林、温世旭曾向其控制的其他企业肇庆三和拆借资金用于日常经营周转；肇庆三和系发行人客户，报告期内每年发生的交易金额较小，均不超过 30 万元，且交易公允具有商业合理性；2017 年上半年，温世旭曾在发行人 ERP 升级服务供应商未满足合同付款条件、未收到发行人向其支付的项目进度款之前，为其代付 10.34 万元劳务费用并向其借出 14.04 万元用于项目周转，而后 ERP 升级服务供应商满足付款条件、收到发行人支付的合同款项并向温世旭归还上述 24.38 万元，发行人已将该项服务费用完整入账；除此之外，控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员等与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

10、发行人报告期内不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上，发行人不存在体外资金循环或承担成本费用的情形。

问题 19：关于应收账款余额

报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 8,260.60 万元、9,077.12 万元和 7,921.83 万元，先上升后下降。

请发行人：

（1）区分不同客户类型披露报告期各期末应收账款余额、占销售收入比例、

坏账准备计提金额及比例、期后回款情况；

（2）补充披露 3-4 年账龄应收账款余额逐年上升的原因；

（3）补充披露发行人的信用政策是否发生变化，结合主要客户和新增客户的销售结算模式及信用政策、主要客户销售金额和应收账款余额变动情况、新增客户的销售金额和应收账款余额情况，披露发行人是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；

（4）补充披露 1 年以上应收账款未收回的原因，与交易对手是否存在纠纷，并结合交易对手的经营情况及偿债能力分析坏账计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）区分不同客户类型披露报告期各期末应收账款余额、占销售收入比例、坏账准备计提金额及比例、期后回款情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“3、应收账款”之“（6）不同类型客户应收账款情况”补充披露如下：

“报告期内，公司按不同客户类型可分为直销客户和贸易商、经销商客户，不同类型客户的应收账款余额、占销售收入比例、坏账准备计提金额及比例、期后回款情况如下表：

单位：万元

客户类型	项目	2020.6.30/2020 年 1-6 月	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度	2017.12.31/2017 年度
直销客户	应收账款账面余额	9,207.72	7,818.96	8,991.63	8,252.65
	销售收入	18,428.79	41,285.68	36,603.32	35,215.63
	占收入比例[注]	24.98%	18.94%	24.57%	23.43%
	坏账准备	1,520.49	1,204.69	1,202.46	1,155.99
	坏账计提比例	16.51%	15.41%	13.37%	14.01%
	截至 2020.9.30 回款金额	5,178.27	5,121.86	7,356.23	6,817.26
	回款比例	56.24%	65.51%	81.81%	82.61%

客户类型	项目	2020.6.30/2020年1-6月	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度	2017.12.31/2017年度
贸易商、经销商客户	应收账款账面余额	67.34	102.87	85.49	7.94
	销售收入	1,875.07	4,391.94	3,135.42	1,543.30
	占收入比例[注]	1.80%	2.34%	2.73%	0.51%
	坏账准备	13.68	9.64	4.27	0.40
	坏账计提比例	20.31%	9.37%	4.99%	5.04%
	截至2020.9.30回款金额	1.09	31.98	85.49	7.94
	回款比例	1.62%	31.08%	100%	100%

注：为使数据可比，应收账款账面余额占收入比例已年化处理

报告期内，公司的应收账款主要集中在直销客户，各期直销客户的应收账款余额占当期对直销客户的销售收入的比重分别为23.43%、24.57%、18.94%和24.98%，贸易商、经销商客户的应收账款余额占对贸易商、经销商销售收入的比重分别为0.51%、2.73%、2.34%和1.80%。这主要是由于公司与贸易商、经销商签订的合同一般约定在发货前全额收款，只有少数贸易商、经销商客户存在发货后收取5%至10%尾款的情形。

报告期内，直销客户应收账款坏账计提比例分别为14.01%、13.37%、15.41%和16.51%。截至2020年9月30日，直销客户各期回款比例分别为82.61%、81.81%、65.51%和56.24%。截至2020年9月30日，2017年末与2018年末的应收账款回款比例分别为82.61%和81.81%，且大部分未回款客户已全额计提了坏账准备。2019年末和2020年6月末的应收账款大多还在信用期内，因此回款比例相对较低。对于长账龄且收回可能性极小的应收款，包括泰安汇源食品饮料有限公司315.78万元、茂鼎实业股份有限公司294.85万元，天喔食品（集团）有限公司89.90万元、莆田鼎上包装材料有限公司54.50万元，南京茂宏饮料有限公司21.87万元，已全额计提坏账准备。”

（二）补充披露3-4年账龄应收账款余额逐年上升的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“3、应收账款”之“（4）应收账款期后回款及逾期情况分析”补充披露如下：

“报告期内，3-4年账龄的主要应收账款及坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	金额	坏账准备	计提比例
2020.06.30	泰安汇源食品饮料有限公司	296.72	296.72	100.00%
	杭州中亚机械股份有限公司	269.93	134.97	50.00%
	天喔食品（集团）有限公司	89.90	89.90	100.00%
	茂鼎实业股份有限公司	64.05	64.05	100.00%
	统一企业（中国）投资有限公司	44.81	22.41	50.00%
	合计	765.41	608.04	79.44%
2019.12.31	杭州中亚机械股份有限公司	214.37	107.19	50.00%
	泰安汇源食品饮料有限公司	176.76	88.38	50.00%
	南京茂宏饮料有限公司	93.72	46.86	50.00%
	统一企业（中国）投资有限公司	44.81	22.41	50.00%
	珠海中富实业股份有限公司	33.80	16.90	50.00%
	茂鼎实业股份有限公司	10.56	10.56	100.00%
	合计	574.02	292.29	50.92%
2018.12.31	莆田鼎上包装材料有限公司	49.38	24.69	50.00%
	达利食品集团有限公司	37.32	18.66	50.00%
	娃哈哈商业股份有限公司	34.26	17.13	50.00%
	东台锦鑫塑业制品厂	16.96	8.48	50.00%
	合计	137.92	68.96	50.00%
2017.12.31	铁岭金铎科技股份有限公司	57.22	28.61	50.00%

2019年末和2020年6月末，3-4年账龄的应收账款金额增幅较大，主要系泰安汇源食品饮料有限公司及杭州中亚机械股份有限公司应收款较大所致，其中杭州中亚机械股份有限公司截至2020年9月30日已收回部分款项，杭州中亚机械股份有限公司为上市公司，现金流及利润情况良好，经沟通对方后续将陆续回款，预计回款风险较小，公司按照账龄组合计提坏账；泰安汇源食品饮料有限公司2020年起因公司经营困难，资金预计难以收回，公司已对其应收款全额计提坏账。”

（三）补充披露发行人的信用政策是否发生变化，结合主要客户和新增客户的销售结算模式及信用政策、主要客户销售金额和应收账款余额变动情况、新增客户的销售金额和应收账款余额情况，披露发行人是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“3、应收账款”之“（7）主要客户及新增客户信用政策情况”补充披露如下：

“报告期内，公司的信用政策未发生重大变化。公司主要客户的销售结算模式为通过银行汇款和银行承兑汇票支付，部分海外客户使用信用证进行结算。信用政策根据不同业务类型的客户有所不同，瓶坯智能成型系统和模具业务的客户主要采取分阶段收款的方式，大部分客户在签订合同后和发货前共收取60%-80%的货款，剩余款项于验收合格或质保期后收取。瓶坯制品业务的客户主要信用政策为月结，在收到货品后1-2个月内付清货款。报告期内，公司对主要客户的信用政策保持稳定。

报告期内，主要客户的销售金额和应收账款余额变动情况如下：

单位：万元

客户	期间	销售收入	销售收入变动率	应收账款余额	应收账款变动率
今麦郎饮品股份有限公司	2020 年 1-6 月	685.71	-93.69%	366.04	-80.33%
	2019 年度	10,868.32	41.52%	1,860.72	1092.62%
	2018 年度	7,679.50	101.28%	156.02	-47.15%
	2017 年度	3,815.42	/	295.19	/
景田（深圳）食品饮料集团有限公司	2020 年 1-6 月	1,868.08	-56.16%	1,230.97	172.29%
	2019 年度	4,260.86	16.38%	452.08	34.21%
	2018 年度	3,661.12	11.56%	336.84	3.69%
	2017 年度	3,281.76	/	324.85	/
启顺贸易有限公司	2020 年 1-6 月	-	-100.00%	-	/
	2019 年度	2,652.36	/	-	/
华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	2020 年 1-6 月	998.59	-58.90%	2,403.24	80.42%
	2019 年度	2,429.95	4.76%	1,332.04	9.48%
	2018 年度	2,319.45	16.40%	1,216.70	1322.71%
	2017 年度	1,992.66	/	85.52	/

客户	期间	销售收入	销售收入变动率	应收账款余额	应收账款变动率
广州信联智通实业股份有限公司	2020 年 1-6 月	2,098.63	-3.89%	229.11	6.17%
	2019 年度	2,183.63	707.08%	215.80	949.10%
	2018 年度	270.56	121.17%	20.57	-84.97%
	2017 年度	122.33	/	136.83	/
达利食品集团有限公司	2020 年 1-6 月	2,386.28	36.60%	526.66	139.77%
	2019 年度	1,746.91	-4.65%	219.65	-32.76%
	2018 年度	1,832.02	113.74%	326.68	-10.70%
	2017 年度	857.13	/	365.83	/
西门子财务租赁有限公司	2019 年度	/	-100.00%	-	/
	2018 年度	1,740.52	/	-	/
佛山市三水区华南包装制品有限公司	2018 年度	-	-100.00%	-	/
	2017 年度	1,906.23	/	-	/
江苏汇福油脂科技有限公司	2019 年度	-	/	-	-100.00%
	2018 年度	-	-100.00%	105.00	-
	2017 年度	1,802.56	/	105.00	/
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	2020 年 1-6 月	1,833.19	/	275.90	/
江西润田实业股份有限公司	2020 年 1-6 月	1,485.47	-1.95%	172.54	/
	2019 年度	1,514.96	140.29%	-	-100.00%
	2018 年度	630.47	-55.68%	486.17	-39.23%
	2017 年度	1,422.56	/	800.00	/

由上表可见，公司主要客户的应收账款与营业收入并非呈同向变动，如今麦郎、信联智通等，部分年度销售收入较去年上升，应收账款余额较去年却呈下降趋势。应收账款余额的大小主要与订单的验收时点及付款时点有关，客户按照合同约定的进度付款。

截至2020年6月30日，景田的应收账款期末余额高于报告期内以前年度期末余额，主要原因为2020年第一季度为淡季，2020年上半年子公司的瓶坯制品业务收入主要集中在第二季度，应收账款期末余额主要由河北景田食品饮料有限公司、惠州景田食品饮料有限公司和景田（福建）食品饮料有限公司2020年5月和6月的应收款组成，未到结算期。

怡宝2018年末、2019年末和2020年6月末应收账款金额较大，系由于子公司六

安宝创对怡宝的业务模式为来料加工，来料时公司将材料计入应付账款核算，出售瓶坯制品时按材料与加工费合计数确认应收账款，收入仅为加工费金额，因此应收账款金额较大，后期结算时，六安宝创与怡宝均就材料款进行债权债务抵消。

报告期内，公司各期前五大新增客户（首次确认收入）的信用政策与主要客户保持一致，各期前五大新增客户当期的销售收入及当期期末应收账款余额情况具体如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	应收账款	截至2020.09.30回款金额
2020年1-6月/2020.06.30	PT.TIRTA FRESINDO JAYA	1,833.19	275.90	275.90
	广州拜费尔空气净化材料有限公司	1,274.34	-	-
	和运国际租赁有限公司	620.03	-	-
	松原市开瑞塑业有限公司	76.46	-	-
	福建汇升包装有限公司	63.81	3.61	-
2019年度/2019.12.31	启顺贸易有限公司	2,652.36	-	-
	DEW DROP DRINKS CO., LTD	1,054.83	2.79	-
	天津冠芳果汁有限公司	689.66	40.00	40.00
	BERLI DYNAPLAST CO., LTD	347.83	17.30	-
	OSOO GRAND POLYMER	309.22	-	-
2018年度/2018.12.31	广东天耀进出口集团有限公司	1,102.00	-	-
	PT. BINA KARYA PRIMA	759.00	569.25	569.25
	CLOUD OCEAN WATER LIMITED	702.40	35.13	35.13
	杭州千岛湖景好实业有限公司	542.69	251.60	6.63
	汕头市宝花食品饮料有限公司	538.81	105.34	105.34
2017年度/2017.12.31	吉林森工集团泉阳泉饮品有限公司	1,775.94	808.77	808.77
	GLOB EEDIBLE OIL LIMITED	1,153.72	-	-
	宝信国际融资租赁有限公司	905.98	-	-
	ABBAHAWA TRADING P.L.C	858.92	-	-
	PT. INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING	609.62	510.18	440.91

由上表可见，PT.TIRTA FRESINDO JAYA、PT.BINA KARYA PRIMA和PT.INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING等海外客户期末应收账款余额较大，主

要系由于这三家海外客户使用信用证结算的收款周期相对较长，导致期末时应收账款金额较大。此外，吉林森工集团泉阳泉饮品有限公司根据与客户协商约定还款计划，因此2017年末应收账款余额较大，其余客户应收账款余额较小。

报告期内，公司应收账款周转率分别为4.14、4.58、5.34和4.72，相对稳定，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。”

（四）补充披露1年以上应收账款未收回的原因，与交易对手是否存在纠纷，并结合交易对手的经营情况及偿债能力分析坏账计提是否充分

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“3、应收账款”之“（4）应收账款期后回款及逾期情况分析”补充披露如下：

“截至2020年6月30日，公司应收账款账龄在一年以上，且金额50万元以上的客户、坏账计提及期后回款情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收账款余额金额	坏账准备	计提比例	截至2020.9.30回款比例
2020.06.30	泰安汇源食品饮料有限公司	315.78	315.78	100.00%	-
	茂鼎实业股份有限公司	285.22	285.22	100.00%	1.75%
	汕头市宝花食品饮料有限公司	274.25	27.42	10.00%	21.33%
	杭州中亚机械股份有限公司	273.10	135.88	49.76%	14.65%
	杭州千岛湖景好实业有限公司	244.97	24.50	10.00%	-
	天喔食品（集团）有限公司	89.90	89.90	100.00%	-
	沧州东盛塑料有限公司	82.72	24.62	29.76%	0.44%
	宝信国际融资租赁有限公司	69.80	6.98	10.00%	100.00%
	PT. BINA KARYA PRIMA	69.36	6.94	10.00%	100.00%
	大别山野岭饮料股份有限公司	62.15	6.22	10.00%	-
	四川科伦药业股份有限公司	60.00	6.00	10.00%	59.06%
	江苏新美星包装机械股份有限公司	56.25	5.62	10.00%	-
	GALAXY POINT LIMITED	54.51	16.35	30.00%	96.72%
	莆田鼎上包装材料有限公司	54.50	54.50	100.00%	-
	合计	1,992.51	1,005.93	50.49%	/

截至2020年6月30日，账龄一年以上的主要应收账款客户未收回原因及客户

经营情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	金额	未收回原因	客户经营情况
2020.06.30	泰安汇源食品饮料有限公司	315.78	客户资金周转困难	正常
	茂鼎实业股份有限公司	285.22	客户资金周转困难	失信被执行人
	汕头市宝花食品饮料有限公司	274.25	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	杭州中亚机械股份有限公司	273.10	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	杭州千岛湖景好实业有限公司	244.97	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	天喔食品（集团）有限公司	89.90	客户资金周转困难	失信被执行人
	沧州东盛塑料有限公司	82.72	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	宝信国际融资租赁有限公司	69.80	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	PT. BINA KARYA PRIMA	69.36	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	大别山野岭饮料股份有限公司	62.15	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	四川科伦药业股份有限公司	60.00	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	江苏新美星包装机械股份有限公司	56.25	客户出于自身资金安排需求延期付款	正常
	GALAXY POINT LIMITED	54.51	设备发生故障暂未付尾款	正常
	莆田鼎上包装材料有限公司	54.50	客户资金周转困难	失信被执行人
	合计	1,992.51		

公司与上表中的交易对手均不存在纠纷，一年以上的应收账款未回收的原因主要包括客户由于自身资金安排的需要延期付款的情形，以及客户资金周转困难无力支付的情形。对于经营情况正常且保持长期良好合作关系的客户，以及现金流情况及利润情况良好的上市公司，如杭州中亚机械股份有限公司、四川科伦药业股份有限公司、江苏新美星包装机械股份有限公司等，公司认为其具有偿付货款的能力，因此按照应收账款的账龄组合计提坏账准备，且从期后回款情况看，按账龄组合计提坏账的客户回款情况良好，回收风险较低。对于客户现金流紧张而无法支付的情形，公司通过查询和了解企业情况评估其偿债能力，对被列入失信被执行人、经营异常、账龄较长且经多次催收无法回款的

客户进行全额坏账计提。

报告期内，公司按账龄组合的应收账款坏账计提比例与其他同行业可比公司基本一致，对于逾期且无法收回的应收账款足额计提了坏账，应收账款坏账准备计提充分。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并审阅发行人应收账款明细表、账龄明细表等信息，核查发行人应收账款坏账计提情况、期后回款情况；

2、了解公司的信用政策，询问管理层报告期内信用政策是否存在重大变动，查看主要客户和新增前五大客户报告期内合同结算条款和信用条款；分析前五大客户和前五大新增客户报告期内应收账款的变动情况与对应收入、结算政策和信用政策的匹配性；

3、访谈公司管理层，了解发行人长账龄应收账款未收回的原因，交易对手的基本情况及偿债能力，期后回款情况，判断坏账计提是否充分；

4、获取并查看同行业可比上市公司年度报告、招股说明书等公开资料，对比发行人与同行业可比上市公司坏账准备计提政策差异情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人不同类型客户的应收账款金额及账龄披露真实、准确，期后回款情况良好；

2、报告期内，发行人 3-4 年账龄的应收账款披露真实、准确，对于长账龄且无法回收的应收账款，发行人已充分计提了坏账准备。

3、报告期内，发行人主要客户和新增前五大客户的信用政策不存在重大变动，发行人不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；

4、发行人与账龄一年以上的应收账款交易对手均不存在纠纷，对经营情况

异常以及不具备偿债能力的交易对手，发行人均已单项计提坏账，对于经营情况正常偿债能力良好的交易对手，已按账龄计提坏账，发行人的坏账计提政策与可比公司基本一致，坏账准备计提充分。

问题 20：关于存货

报告期各期末，公司存货余额分别为 21,915.77 万元、21,911.59 万元和 27,226.11 万元，2019 年存货余额上升较快。

请发行人：

（1）补充披露 2018 年存货余额下降，2019 年大幅上升的原因及合理性；

（2）补充披露各类存货的库龄、可变现净值确定方法，结合存货库龄、可变现净值确认、同行业存货跌价准备的计提情况，分析并披露存货跌价准备计提是否充分，发出商品、库存商品不计提存货跌价准备的原因及合理性；

（3）结合瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的生产周期及销售周期，各类原材料的备货标准，分析并披露存货库存水平的合理性、与发行人销售情况的匹配性；

（4）报告期各期末库存商品及发出商品的主要类别、数量及金额；结合在手订单金额及订单覆盖率情况，补充披露库存商品与发出商品报告期内余额变动的原因；

（5）结合发行人的业务模式分析并披露发出商品的形成原因，相关设备在客户现场安装的平均周期，验收的平均周期，各期末对发出商品的盘点情况，是否存在明显异常。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明对发出商品余额的核查方式及过程，结果是否存在异常。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露 2018 年存货余额下降，2019 年大幅上升的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”中补充披露如

下：

“（2）存货变动情况

报告期各期末，公司各类存货的变动情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30			2019.12.31			2018.12.31			2017.12.31
	金额	变动额	变动率	金额	变动额	变动率	金额	变动额	变动率	金额
原材料	**11,997.48**	**2,174.10**	**22.13%**	9,823.38	2,616.97	36.31%	7,206.41	-16.25	-0.22%	7,222.66
在产品	**3,056.38**	**315.00**	**11.49%**	2,741.38	138.44	5.32%	2,602.94	-954.18	-26.82%	3,557.12
库存商品	**5,237.08**	**-1,223.99**	**-18.94%**	6,461.07	-104.27	-1.59%	6,565.34	2,346.86	55.63%	4,218.48
发出商品	**9,471.62**	**1,486.94**	**18.62%**	7,984.68	2,806.73	54.21%	5,177.95	-1,485.05	-22.29%	6,663.00
委托加工物资	**123.94**	**-80.40**	**-39.34%**	204.34	-137.02	-40.14%	341.36	86.85	34.12%	254.51
包装物	**4.08**	**-7.18**	**-63.76%**	11.26	-6.33	-35.99%	17.59	17.59	-	-
账面余额	**29,890.58**	**2,664.47**	**9.79%**	**27,226.11**	**5,314.52**	**24.25%**	**21,911.59**	**-4.18**	**-0.02%**	**21,915.77**
存货跌价准备	**642.86**	**642.86**	**/**	-	-	-	-	-	-	-
账面价值	**29,247.72**	**2,021.61**	**7.43%**	**27,226.11**	**5,314.52**	**24.25%**	**21,911.59**	**-4.18**	**-0.02%**	**21,915.77**

2018年、2019年**和2020年1-6月份**，公司存货金额变动分别为-0.02%、24.25%**和9.79%**。

①2018年存货余额下降的原因

2018年末，公司存货金额变动为-0.02%，整体变动较小，主要系在产品、发出商品分别减少26.82%、22.29%，库存商品增加55.63%。

公司在产品规模通常受产品的生产周期、备货周期及市场需求预测的影响，并根据生产计划下达生产任务单，2017年末、2018年末金额100万元以上的在产品明细分别如下：

年份	公司	产品明细	金额（万元）
2018年	今麦郎饮品股份有限公司	Epioneer瓶坯成型系统	706.30
		一出一百四十四腔针阀模	374.40
		一出一百七十六腔针阀模	15.13
	丰城润田食品饮料有限公司	EcoSys瓶坯成型系统	169.70
	马来西亚CHUANSINSDN.BHD.	EcoSys瓶坯成型系统	83.07
		一出四十八腔冷模	6.05

年份	公司	产品明细	金额（万元）
		一出四十八腔针阀模	17.90
	合计		1,372.55
2017 年	今麦郎饮品股份有限公司	EcoSys 瓶坯成型系统	80.67
		Epioneer 瓶坯成型系统	819.26
		一出一百四十四腔针阀模	382.25
		一出二十四腔针阀模	6.58
	广东天耀进出口集团有限公司	EcoSys 瓶坯成型系统	299.88
		一出一百二十八腔针阀模	54.72
	益海（连云港）粮油工业有限公司	Epioneer 瓶坯成型系统	200.56
		一出四十八腔冷模	9.41
		一出四十八腔针阀模	28.68
	济南达利食品有限公司	吹瓶机	228.84
		一出十二腔吹模	2.80
	贵州梵山净水矿泉水有限公司	HY 系列瓶坯成型系统	95.94
		一出四十八腔冷模	3.08
		一出四十八腔针阀模	39.29
	合计		2,251.96

2018年末公司在产品余额较2017年末减少，主要系今麦郎、广东天耀进出口集团有限公司、济南达利食品有限公司以及贵州梵山净水矿泉水有限公司订单对应的在产品减少所致。

2018年末公司发出商品余额较2017年末减少，主要系2017年11月份、12月份发出的商品较多，2017年末、2018年末发出商品中发货时间为11月-12月的金额分别为3,384.16万元、871.02万元，公司产品具有一定的验收周期，使得2017年末发出商品较多。

2018年末公司库存商品余额较2017年末增加，主要系2018年公司在手订单增加，公司产品入库后，客户根据其自身生产线的建设情况进行提货，入库至发货具有一定的周期，使得2018年末库存商品金额增加。

②2019年存货余额大幅上升的原因

2019年末公司存货余额增长24.25%，主要系原材料、发出商品分别增加36.31%、54.21%。

2019年末公司原材料存货余额较2018年末增加，一方面系公司瓶坯智能成型系统产品销售规模扩大，瓶坯智能成型系统产品结构复杂且不断升级，涉及的原材料种类繁多、规格型号多样，因此日常运营所需的原材料金额增加，另一方面系公司2019年在手订单增加，公司根据客户订单及原材料采购价格进行采购备货，其中与PT.TIRTA FRESINDO JAYA公司签订合同439.81万美元，合同涉及到的机器类型及辅助设备较多，于2019年末到货，2020年1月份领用生产，产成品于1月、2月陆续发货；2019年末公司收到为今麦郎定制的配套辅助设备，于2020年1月1日至1月3日发货，辅助设备的集中到货，导致2019年末原材料中辅助设备大幅增加；此外，随着公司产品复杂程度及客户要求的不断提高，为保证产品的质量及交期，公司增加了外协件的备货，导致2019年末原材料中外协件增加。报告期内，公司原材料余额与主营业务收入及报告期各期末在手订单情况如下：

单位:万元

项目	2020.06.30 /2020年1-6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
原材料余额	11,997.48	9,823.38	7,206.41	7,222.66
主营业务收入	20,087.77	45,267.91	39,385.48	36,419.19
期末在手订单	36,793.42	36,825.12	34,702.58	29,790.25

2019年末公司发出商品较2018年增加，主要系第四季度发出的产品较多，且尚未安装调试完成，主要包括今麦郎2套瓶坯智能成型系统、达利2套瓶坯智能成型系统、润田2套瓶坯智能成型系统，成本合计占2019年末发出商品的40.46%。

③2020年6月末存货余额上升的原因

2020年6月末存货余额增长9.79%，主要系原材料、在产品、发出商品分别增加22.13%、11.49%、18.62%，库存商品减少18.94%。

2020年6月末原材料、在产品较2019年末增加，主要系2020上半年，受新冠疫情影响，导致社会部分医疗物资紧缺，与之相关的熔喷非织造布生产线等生产设备的市场需求较为迫切。公司严格按照有关要求复工复产，在深耕主营业务的基础上，积极响应政府号召，支持疫情防控，并迅速整合公司研发、信息技术、工业设计和制造资源，开展熔喷非织造布生产线等设备的开发、生产和

销售，除主营业务原材料采购外，公司对熔喷非织造布生产线业务进行备货、生产，使得2020年6月末原材料、在产品余额较2019年末有所增长。

2020年6月末发出商品较2019年增加、库存商品较2019年减少，主要系受新冠疫情影响，各地实施人员、货物隔离及流动管控，对公司产品提货验收进度产生影响。

综上所述，公司存货余额2018年下降、2019年大幅上升、2020年上升符合公司实际运营情况，存货变动原因合理。”

（二）补充披露各类存货的库龄、可变现净值确定方法，结合存货库龄、可变现净值确认、同行业存货跌价准备的计提情况，分析并披露存货跌价准备计提是否充分，发出商品、库存商品不计提存货跌价准备的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”中补充披露如下：

“（4）报告期各期末各类存货库龄分析

①2020年6月末存货库龄情况

单位：万元

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	8,299.87	1,689.33	2,008.28	11,997.48
库存商品	4,255.93	116.69	864.46	5,237.08
在产品	2,817.62	55.16	183.60	3,056.38
发出商品	9,067.16	43.99	360.47	9,471.62
委托加工物资	123.94	-	-	123.94
包装物	4.08	-	-	4.08
总计	24,568.60	1,905.17	3,416.81	29,890.58

②2019年末存货库龄情况

单位：万元

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	6,915.84	1,101.63	1,805.91	9,823.38
库存商品	4,685.88	643.99	1,131.20	6,461.07
在产品	2,502.84	78.61	159.93	2,741.38

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
发出商品	7,263.83	90.84	630.01	7,984.68
委托加工物资	204.34	-	-	204.34
包装物	11.26	-	-	11.26
总计	21,583.99	1,915.07	3,727.05	27,226.11

③2018年末存货库龄情况

单位：万元

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	4,050.31	1,531.47	1,624.63	7,206.41
库存商品	4,979.28	360.72	1,225.34	6,565.34
在产品	2,370.65	232.29	-	2,602.94
发出商品	3,361.19	1,456.29	360.47	5,177.95
委托加工物资	341.36	-	-	341.36
包装物	17.59	-	-	17.59
总计	15,120.38	3,580.77	3,210.44	21,911.59

④2017年末存货库龄情况

单位：万元

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	5,045.55	719.40	1,457.71	7,222.66
库存商品	2,007.68	1,956.49	254.30	4,218.47
在产品	3,465.70	19.36	72.06	3,557.12
发出商品	6,094.60	207.93	360.47	6,663.00
委托加工物资	254.51	-	-	254.51
包装物	-	-	-	-
总计	16,868.04	2,903.18	2,144.54	21,915.77

报告期各期末，1年以上库龄的存货余额占比分别为23.03%、30.99%、20.72%和17.80%，主要系库龄1年以上的原材料和库存商品金额相对较高。

（5）原材料和库存商品库龄时间较长的原因

①原材料库龄时间较长原因

发行人长库龄的原材料主要为与瓶坯智能成型系统和瓶坯模具等产品维保服务配套的配品配件和采购周期较长的原材料，具体如下：

A、保证维保服务质量，公司适度增加相关配件的储备

发行人产品为自主研发的定制化产品，按照客户提出的瓶坯材质、性能、质量、克重、瓶形及产能等需求，对瓶坯智能成型系统进行整体开发、设计和生产，主要产品包括瓶坯智能成型系统、瓶坯模具以及维保服务相关配件等。

公司注重产品质量与服务，为保证产品质量和服务速度，提高客户满意度，通常在合同中签订如下条款：1）质量保证条款：在正常生产和维护的条件下，设备使用寿命为十年以上，在此期间，主要结构部件不能损坏；2）售后服务条款：卖方应当向买方提供售后服务，如设备发生故障，卖方应在接到买方通知后派工程师在 48 小时内达到买方工厂排查设备故障（因交通安排和天气影响延迟等原因除外），并应当在三日内使设备恢复至正常运转状态。

公司为保证服务质量、快速响应客户需求，通常在生产客户所需的瓶坯智能成型系统以及瓶坯模具的同时，采购与之配备相应的配品配件，以备售后维修服务、更换配件之需，从而使得原材料中的配品配件库龄时间较长。

B、采购周期较长

发行人属于国家鼓励和扶持的高端装备制造业，相关产品具有较强的技术创新性，生产高端产品所需的部分原材料采购周期较长，6-12 个月不等。公司为满足生产需求，对采购周期较长的原材料适当充分备货保证安全库存。**同时公司产品结构复杂，采购的原材料种类较多，而部分型号原材料单次用量较少，但易于储存，为降低采购价格，发行人批量采购后逐步领用，导致部分原材料库龄相对较长。**

综上所述，公司部分原材料库龄较长主要系为产品配备相应的配品配件、**批量购买**以及部分原材料采购周期较长所致，具有商业合理性。

②库存商品库龄较长的原因

发行人的长账龄库存商品中，主要是展会用备用模具、维修用备用模具，两种备用模具可相互替换使用，**同时还备有各类机型维修时所使用的配件**。

A、公司为开拓市场，存在部分库龄较长的展会用备用模具

公司为开拓市场，定期参加国内外展会，并为不同区域、不同客户、不同展

会准备不同型号的模具产品，展示公司不同产品的性能，该部分模具既可用于展会展览，又可在需要时用于维修或者出售，使得库龄较长。

B、公司为保证服务质量，存在为客户提供维修期间的备用模具

公司大部分客户为规模较大的食品、饮料、食用油、日化用品等消费品厂商，若客户使用的瓶坯模具在生产旺季出现故障，且无法在短时间内完成维修，为保证客户的正常生产经营，公司将为客户提供备用模具。由于客户瓶坯模具发生故障的时间无法预测，为满足客户需求，公司对该部分模具适当备货，使得库龄时间较长。

C、生产备用的配件

公司为保证服务质量、提高响应速度，除采购部分原材料备用外，通常会生产各类机型所对应的配件，以备客户生产线出现故障时及时供应。

（6）存货跌价计提情况

存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

①可变现净值方法

A、对原材料、在产品、委托加工物资可变现净值确认方法

需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；**用于出售的材料以该材料的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。**

B、对于发出商品、库存商品可变现净值的确认方法

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，**具体为：对于为执行销售合同而持有的发出商品、库存商品，其可变现净值以合同价值为基础计算，以合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值；未签订销售合同的的产成品，以预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值。**同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，

分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

C、同行业存货跌价准备的计提情况

公司及同行业公司存货跌价准备的计提情况如下：

公司名称	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
伊之密	0.55%	0.58%	0.51%	0.70%
泰瑞机器	-	-	-	-
中亚股份	0.40%	0.26%	0.24%	0.26%
达意隆	0.00%	0.03%	0.10%	0.12%
新美星	-	-	-	-
可比公司平均值	0.19%	0.17%	0.17%	0.22%
本公司	2.15%	-	-	-

2017年至2019年各期末，公司存货跌价准备的计提比例低于国内同行业可比上市公司平均水平，与可比公司泰瑞机器、新美星一样未计提存货跌价准备，伊之密、中亚股份以及达意隆计提的比例均未超过1%，计提比例较低。

2020年6月末，公司响应政府号召，开展与防疫相关的熔喷非织造布生产线业务，公司根据市场情况对涉及的熔喷非织造布生产线业务部分存货计提了减值准备。此外，公司根据市场情况对子公司采购的用于生产瓶坯的PET料计提了减值准备，因此计提比例高于可比公司平均值。

②存货减值情况

公司瓶坯智能成型系统和瓶坯模具所需原材料根据客户订单、安全库存及原材料价格进行采购，发出商品均有订单覆盖，大部分库存商品也均有订单支持，没有订单对应的库存商品主要系维修及展览用备用模具、各类机型维修及生产时所使用的自制标准配件以及取消订单后尚未发货的库存商品等，维修及展览用备用模具既可用于展会展览，又可在需要时用于维修或者出售，存货跌价风险较低，自制标准配件用于正常的维修和生产不存在存货跌价的情形，取消订单后尚未发货的库存商品均可在修改后用于其他客户，亦不存在存货跌价的情形。

2020年6月末公司存在存货减值，主要系新开展的熔喷非织造布生产线业务

所致。2020上半年，受新冠疫情影响，导致社会部分医疗物资紧缺，与之相关的熔喷非织造布生产线等生产设备的市场需求较为迫切。公司严格按照有关要求复工复产，在深耕主营业务的基础上，积极响应政府号召，利用现有设备、技术以及人员，开展熔喷非织造布生产线业务，支持疫情防控，并迅速整合公司研发、信息技术、工业设计和制造资源，在无新增长期资产投入的情况下，开展熔喷非织造布生产线等设备的开发、生产和销售。

在党中央的科学部署和有力指挥下，各级政府、企业和全国人民共同奋战，疫情防控已经取得明显成果，熔喷非织造布生产线等生产设备的订单有所下降，导致公司2020年6月末用于生产熔喷非织造布生产线的原材料存在减值，且熔喷非织造布生产线原材料所对应的合同预付账款存在坏账。

2020年6月末，公司存货减值计提情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	2,452.61	642.86	1,809.75

2020年6月末，公司对熔喷非织造布生产线原材料所对应的合同预付账款计提了坏账，具体如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		
	账面余额	坏账准备	账面价值
预付账款	992.34	394.45	597.89

综上所述，公司可变现净值确认较为合理，存货跌价准备计提比例与同行业公司基本一致，存货跌价准备计提充分。”

（三）结合瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的生产周期及销售周期，各类原材料的备货标准，分析并披露存货库存水平的合理性、与发行人销售情况的匹配性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”中补充披露如下：

“（1）存货结构情况

报告期各期末，公司存货结构如下表所示：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	**11,997.48**	**40.14%**	9,823.38	36.08%	7,206.41	32.89%	7,222.66	32.96%
在产品	**3,056.38**	**10.23%**	2,741.38	10.07%	2,602.94	11.88%	3,557.12	16.23%
库存商品	**5,237.08**	**17.52%**	6,461.07	23.73%	6,565.34	29.96%	4,218.48	19.25%
发出商品	**9,471.62**	**31.69%**	7,984.68	29.33%	5,177.95	23.63%	6,663.00	30.40%
委托加工物资	**123.94**	**0.41%**	204.34	0.75%	341.36	1.56%	254.51	1.16%
包装物	**4.08**	**0.01%**	11.26	0.04%	17.59	0.08%	-	-
账面余额	**29,890.58**	**100.00%**	**27,226.11**	**100.00%**	**21,911.59**	**100.00%**	**21,915.77**	**100.00%**
存货跌价准备	**642.86**	**2.15%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
账面价值	**29,247.72**	**97.85%**	**27,226.11**	**100.00%**	**21,911.59**	**100.00%**	**21,915.77**	**100.00%**

公司主要存货为原材料、库存商品、发出商品和在产品，报告期内合计占比分别为98.84%、98.36、99.21%**和99.58%**。

①原材料水平的合理性分析

报告期内，公司原材料余额、周转天数，以及报告期各期末在手订单金额如下：

单位：万元

项目	2020年6月末/2020年1-6月	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	2017年末/2017年度
原材料	11,997.48	9,823.38	7,206.41	7,222.66
在手订单	36,793.42	36,825.12	34,702.58	29,790.25
原材料周转天数（天）	172.48	108.67	99.67	116.56

注：原材料周转天数=360/（主营业务成本/期初期末原材料余额平均值）；2017年原材料周转天数计算未考虑期初余额，2020年1-6月份按照年化营业成本计算，下同

公司基于历史销售数据、在手订单及近期市场情况，预测在售主要产品的未来订单情况，同时结合物料的采购周期、采购效率及采购成本等因素进行备货。公司大部分原材料采购周期在5个月以内，但部分进口件采购周期6-12个月甚至更长时间，各类原材料备货标准和采购周期如下：

项目	备货标准	采购周期
定制件	（1）铸造件（模板、射胶座等） 主推机型：一般备货 5-10 台的用量;其它机型备货 1-3 台的用量 2）其它定制件根据订单及客户需求，在取得销售订单后进行定制，不提前备货	0.5-5 个月
辅助设备	根据订单及客户需求,在取得销售订单后向供应商下单采购，不提前备货	0.5-5 个月
电气元部件	对于部分交期长、通用电气元部件（如伺服电机及减速机等）提前备货，一般对主推机型备 2-5 台的用量，其它机型 1-2 台用量	0.5-3 个月
液压类	对于部分交期长、通用液压元件（如泵、伺服阀等）提前备货，一般对主推机型备 2-5 台的用量，其它机型 1-2 台用量	0.5-3 个月
钢材	对于毛坯料，例如棒材、板材等批量采购，无明确备货标准	1 个月以内
五金	以交期为基准、一般备 1-2 个月的耗用量，根据安全库存量备货	0.5-2 个月

公司为保证服务质量、快速响应客户需求，通常在生产客户所需的瓶坯智能成型系统以及瓶坯模具的同时，采购与之配备相应的配品配件，以备售后维修服务、更换配件之需；同时公司为降低采购价格，对部分原材料进行批量采购，存在采购周期相对较长的情况。

2020年上半年受新冠疫情影响，加之公司应政府号召，投入的熔喷非织造布生产线业务随着国内疫情得到较快控制，客户订单执行未达到预期，截至2020年6月末，公司熔喷非织造布生产线专用原材料金额共计1,315.98万元，致使原材料周转速度下降。公司各年末原材料中采购周期较长的定制件和辅助设备占比40%以上，除2020年上半年受疫情影响外，报告期内原材料周转天数基本与采购周期基本一致。

报告期各期末，公司的在手订单金额分别为29,790.25万元、34,702.58万元、36,825.12万元和36,793.42万元，原材料账面余额分别为7,222.66万元、7,206.41万元、9,823.38万元、11,997.48万元，公司根据在手订单、原材料价格、产品交期等进行采购，2019年原材料增长幅度高于在手订单增长幅度，主要是公司受大客户PT.TIRTA FRESINDO JAYA、今麦郎订单交期的影响，辅助设备于2019年末到货，2020年期初发货，且公司增加了外协件的备货；2020年原材料增加系公司新增熔喷非织造布生产线业务，导致备货增加，原材料与在手订单金额相匹配。

②在产品水平的合理性分析

报告期内，公司在产品订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月末/2020年1-6月	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	2017年末/2017年度
在产品	3,056.38	2,741.38	2,602.94	3,557.12
订单对应金额	2,107.08	2,326.50	2,018.50	2,792.94
订单覆盖率	68.94%	84.87%	77.55%	78.52%

发行人瓶坯智能成型系统型号较多，不同系列的机型其复杂程度有所不同，整体采用订单式生产模式，并就部分通用自制件采取库存生产模式。报告期内，除2020年6月末外，公司在产品订单覆盖率均在77%以上，无订单覆盖的在产品大部分为通用型配件、维修用模具配件。随着公司业务的不断增长，公司产能持续处于高负荷状态，为避免影响生产效率及产品生产交期，公司提前生产部分模具配件。

2020年6月30日，公司在产品订单覆盖率较低，主要系熔喷非织造布生产线受市场影响，相关客户取消了部分订单。

公司产品为定制化产品，不同客户对产品需求亦不相同，部分原材料需要通过外协加工方式进行生产，使得公司瓶坯智能成型系统生产周期1-5个月或更长时间，各期末在产品金额较大。

公司生产的瓶坯模具类型众多，且作为瓶坯智能成型系统的核心部件，是影响瓶坯制品外观、成型效率和精密性的关键因素，瓶坯模具的腔数大小、客户需求以及生产难易程度都将会影响生产周期，发行人不同类型的瓶坯模具生产周期差异也较大。公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的生产周期为生产部门下达生产订单至产成品入库之间的时间，具体如下：

产品	产品分类	生产周期
瓶坯智能成型系统	高端Epioneer系列	2-5个月
	中高端EcoSys系列	2-5个月
	小型Econ系列	1-4个月
	HY系列	1-4个月
瓶坯模具	大型模具（96腔以上）	3-9个月

产品	产品分类	生产周期
	中型模具（96 腔、72 腔、48 腔、32 腔）	1-5 个月
	小型模具（32 腔以下模具）	1-3 个月

报告期各期末，公司在产品订单覆盖率较高，且部分产品生产周期较长，因此在产品水平符合公司实际情况，与公司销售情况相匹配。

③库存商品水平的合理性分析

报告期内，除2017年外，公司库存商品订单覆盖率在70%以上，无订单覆盖的主要是展会用备用模具、维修用备用模具、各类机型维修及生产时所使用的自制标准化配件以及取消订单后尚未发货的库存商品等，库存商品订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度	2018 年末/2018 年度	2017 年末/2017 年度
库存商品	5,237.08	6,461.07	6,565.34	4,218.48
订单对应金额	3,796.62	4,962.21	4,960.80	2,451.45
订单覆盖率	72.49%	76.80%	75.56%	58.11%
主营业务收入	20,087.77	45,267.91	39,385.48	36,419.19

发行人瓶坯智能成型系统和瓶坯模具为定制化产品，既可配套出售也可根据客户需求单独出售。发行人从签订订单至验收完成为一个完整的销售周期。公司接到客户订单后，根据客户要求进行备货、生产，产品生产完成后公司按照客户通知进行发货，产品入库至发货周期一般在2个月以内，但部分客户根据其生产线的整体建设进度进行提货，使得入库至发货周期更长，因此公司库存商品金额较大。

报告期各期末，公司库存商品订单覆盖率较高，且与主营业务收入增长基本一致，考虑到部分产品自入库至发货周期时间较长，因此公司库存商品水平合理，与公司销售情况相匹配。

④发出商品水平的合理性分析

报告期各期末，公司发出商品均有订单覆盖，金额及覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度	2018 年末/2018 年度	2017 年末/2017 年度

发出商品	9,471.62	7,984.68	5,177.95	6,663.00
订单对应金额	9,471.62	7,984.68	5,177.95	6,663.00
订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

整体而言，瓶坯智能成型系统从签订订单至发货一般周期在12个月以内，但存在部分高腔数机型生产周期较长以及客户根据生产情况提出新要求的情形，使得该部分产品从签订订单至发货周期12个月以上甚至更长。瓶坯智能成型系统发货至验收周期一般亦在8个月内完成，但由于瓶坯智能成型系统安装调试后还需通过整条产线的试运行阶段且达到客户要求后方可最终验收，存在部分客户因生产线建设周期较长，致使该部分产品验收周期8-12个月甚至更长，具体与客户的整条生产线验收进度相关。

公司配套出售的瓶坯模具，销售周期一般受生产周期及瓶坯智能成型系统的销售周期的影响，整体情况与瓶坯智能成型系统销售周期一致。公司单独出售的模具，签订订单至发货周期一般与生产周期一致，单独出售的大型模具基本为冷模，安装调试较为简单，发货至验收周期一般为1-2个月；而单独出售的中型模具部分为包含热模和冷模的针阀模，安装调试较为复杂，发货至验收周期一般为1-4个月。

发行人销售周期具体情况如下：

产品	产品分类	签订订单至入库周期	入库至发货周期	发货至验收周期
瓶坯智能成型系统	高端 Epioneer 系列	3-10 个月	0.5-2 个月	2-8 个月
	中高端 EcoSys 系列	2-8 个月	0.5-2 个月	2-8 个月
	小型 Econ 系列	2-6 个月	5-10 天	1-5 个月
	HY 系列	2-6 个月	0.5-2 个月	1-5 个月
瓶坯模具	大型模具（96 腔以上）	3-8 个月	5-10 天	1-2 个月
	中型模具（96 腔、72 腔、48 腔、32 腔）	1-4 个月	0.5-2 个月	1-4 个月
	小型模具（32 腔以下模具）	1-4 个月	0.5-2 个月	无需验收

报告期各期末，公司发出商品均有订单覆盖，由于公司产品发货至验收周期跟客户整条生产线建设情况有关，部分产品验收周期甚至达12个月以上，使得公司各报告期末发出商品金额较大，因此公司发出商品金额与公司实际运营情况相符，与公司销售情况相匹配。

（四）报告期各期末库存商品及发出商品的主要类别、数量及金额；结合在手订单金额及订单覆盖率情况，补充披露库存商品与发出商品报告期内余额变动的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”中补充披露如下：

“（3）库存商品及发出商品分析

①库存商品情况

报告期各期末，公司库存商品主要类别、数量及金额如下：

类别	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
瓶坯智能成型系统及其他塑料加工专用设备（台）	17.00	2,476.90	15.00	3,248.20	17.00	3,396.68	9.00	1,445.04
模具（腔）	2,268.00	1,654.42	2,327.00	1,641.49	2,736.00	1,820.04	2,191.00	1,649.73
配件及其他（个、台、套）	208,730.50	974.97	248,217.50	1,100.28	242,062.50	942.47	165,770.50	833.87
备用模具（腔）	908.00	130.78	1,786.00	471.11	1,732.00	406.16	1,676.00	289.84

注：配件及其他含有未到一个的产品

报告期各期末，公司库存商品主要包括瓶坯智能成型系统及其他塑料加工专用设备、模具、配件以及备用模具。公司备有展会用备用模具和维修用备用模具，以提高服务效率、拓展市场。

报告期各期末，公司库存商品金额、在手订单情况如下：

单位:万元

项目	2020.06.30 /2020年1-6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
库存商品	5,237.08	6,461.07	6,565.34	4,218.48
在手订单	36,793.42	36,825.12	34,702.58	29,790.25
订单覆盖率	72.49%	76.80%	75.56%	58.11%

报告期各期末，除2017年外，公司库存商品订单覆盖率在70%以上，订单覆盖率较高。报告期各期末公司库存商品余额变动合理，2018年末公司库存商品余额较2017年末增加，主要系2018年公司在手订单增加，公司产品入库后，客

户根据其自身生产线的建设情况进行提货，入库至发货具有一定的周期，使得2018年末库存商品金额增加。

②发出商品情况

B、发出商品构成

报告期各期末，公司发出商品主要类别、数量及金额如下：

类别	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
瓶坯智能成型系统及其他塑料加工专用设备（台）	24.00	5,570.64	23.00	4,441.00	19.00	2,840.36	28.00	4,012.83
模具（腔）	2,846.00	2,162.51	2,980.00	2,167.61	1,823.00	1,198.76	1,741.00	1,695.31
配件及其他（个、台、套）	2,948.70	1,738.47	257.00	1,376.07	3,102.00	1,138.83	2,005.00	954.86

注：配件及其他含有未到一个的产品

报告期各期末，公司发出商品主要为瓶坯智能成型系统及其他塑料加工专用设备、模具及配件。

报告期各期末，公司发出商品均有订单覆盖，2018年末公司发出商品余额较2017年末减少，主要系2017年11月份、12月份发出的商品较多，2017年末、2018年末发出商品中发货时间为11月-12月的金额分别为3,384.16万元、871.02万元，公司产品具有一定的验收周期，使得2017年末发出商品较多。2019年末公司发出商品较2018年增加，主要系第四季度发出的产品较多，且尚未安装调试完成，主要包括今麦郎2套瓶坯智能成型系统、达利2套瓶坯智能成型系统、润田2套瓶坯智能成型系统，成本合计占2019年末发出商品的40.46%。2020年6月末发出商品较2019年增加、库存商品较2019年减少，主要系受新冠疫情影响，各地实施人员、货物隔离及流动管控，对公司产品提货验收进度产生影响。

公司报告期各期末发出商品金额、发出商品对应的合同金额情况如下：

单位:万元

项目	2020.06.30 /2020年1-6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
发出商品	9,471.62	7,984.68	5,177.95	6,663.00

项目	2020.06.30 /2020年1-6月	2019.12.31 /2019年度	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度
发出商品合同金额	15,173.02	14,109.05	7,758.16	10,652.14
订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司发出商品均有订单覆盖，覆盖率100%。报告期各期末公司发出商品余额变动合理，2018年末公司发出商品余额较2017年末减少，主要系2017年11月份、12月份发出的商品较多，2017年末、2018年末发出商品中发货时间为11月-12月的金额分别为3,384.16万元、871.02万元，加之公司产品验收时间较长，使得2017年末发出商品较多。

（五）结合发行人的业务模式分析并披露发出商品的形成原因，相关设备在客户现场安装的平均周期，验收的平均周期，各期末对发出商品的盘点情况，是否存在明显异常

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”中补充披露如下：

“（3）库存商品及发出商品分析

②发出商品情况

A、发出商品形成原因

发行人的发出商品主要是安装调试周期较长的瓶坯智能成型系统和模具，发行人报告期各期末发出商品占存货比例情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品	9,471.62	31.69%	7,984.68	29.33%	5,177.95	23.63%	6,663.00	30.40%
存货合计	29,890.58	100.00%	27,226.11	100.00%	21,911.59	100.00%	21,915.77	100.00%

公司发出商品核算的系已出库但尚未满足收入确认条件（产品在途、客户尚未验收确认等）的产成品，发出商品的形成和收入确认时间有关，按销售类型将发出商品形成原因列示如下：

类型		收入确认时点	形成发出商品
产品销售	境内销售	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，客户确认数量无误、质量合格，公司取得送货签收单、验收单后确认销售收入	产品发出后运送至客户指定地点，产品安装调试、试运营，并待客户验收前
	境外销售	公司已根据合同约定将产品报关，取得货运提单后确认销售收入	产品发出后，将产品报关，并取得提单前

公司产品安装调试及发货至验收的平均周期如下：

产品	产品分类	安装调试平均周期	发货至验收平均周期
瓶坯智能成型系统	高端 Epioneer 系列	25 天	5 个月
	中高端 EcoSys 系列	25 天	5 个月
	小型 Econ 系列	17 天	3 个月
	HY 系列	20 天	3 个月
瓶坯模具	大型模具（96 腔以上）	5 天	1 个月
	中型模具（96 腔、72 腔、48 腔、32 腔）	5 天	2 个月
	小型模具（32 腔以下模具）	客户自行安装	无需验收

公司瓶坯智能成型系统和瓶坯模具为定制化产品，发出商品形成原因合理，符合公司实际业务情况。

C、发出商品盘点情况

公司制定了《存货盘点管理制度》，根据制度的相关规定，通过成立盘点管理工作小组，对公司发出商品进行定期盘点。

根据制度，公司盘点前编制盘点计划，并协同业务、仓库、售后服务部等部门对存货进行盘点。盘点完成后，编制盘点统计表，由财务部门作出盘点结果报告，报经审批后对账实差异作出处理。

公司于各期末执行对发出商品的盘点、检查程序，并编制盘点计划，对盘点范围、时间、人员、盘点结果汇总等工作作出具体安排，盘点方法主要为查看发出商品是否位于对应客户的指定地点，数量是否与账面信息、发货信息一致，同时询问设备安装情况，对发出商品的真实性、完整性进行检查。经过盘点，公司各期末不存在残次、毁损、滞销积压的发出商品。

报告期内，公司对发出商品盘点情况和盘点结论如下：

项目	内容
盘点范围	发出商品
盘点地点	客户仓库/厂区/安装调试现场
盘点时间	定期：年终
盘点部门	业务部、财务部、售后服务部
盘点结论	实际盘点结果同账面无重大差异，不存在残次、毁损、滞销积压的发出商品

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查公司存货大类的变动情况及变动原因，对报告期各期末存货变动、在手订单及收入增长进行匹配性分析；

2、获取公司报告期各期末存货库龄表、分项目的存货构成明细表，并对其合理性进行分析；

3、获取公司库存商品、在产品、发出商品期末订单情况，对订单覆盖率进行了测算，并对期后销售结转情况进行核查，分析报告期各期末存货余额水平及其变动的合理性；

4、获取公司存货明细表、销售明细表，复核公司主要原材料的采购周期，主要产品的生产周期、销售周期，并了解公司原材料的备货标准；

5、了解公司存货跌价准备计提测试过程和采用的可变现净值的确认方法，并对存货跌价准备进行了复核，分析存货跌价准备计提减值测试方法的合理性；

6、了解及评价公司与存货相关的内部控制设计的有效性，并测试相关内部控制执行的有效性；

7、对公司主要客户进行走访，了解公司相关设备在客户现场安装的平均周期、验收的平均周期；

8、获取各期期末公司盘点计划和盘点总结，执行了存货监盘程序，核实了存货实物状况，并对发出商品进行函证，对 2019 年末、2020 年 6 月末发出商品进行监盘，函证及监盘情况如下：

（1）监盘情况

2019 年末、2020 年 6 月末，保荐机构、申报会计师针对发出商品进行了监盘，监盘金额及覆盖率如下：

单位：万元

年度/项目	期末余额	盘点金额	覆盖率
2020 年 6 月末	9,471.62	5,347.82	56.46%
2019 年末	7,984.68	3,847.33	48.18%

（2）函证情况

报告期内，保荐机构、申报会计师针对发出商品进行了函证，函证金额及覆盖率如下：

单位：万元

年度/项目	期末余额	函证金额	覆盖率
2020 年 6 月末	9,471.62	8,311.94	87.76%
2019 年末	7,984.68	6,955.68	87.11%
2018 年末	5,177.95	3,361.76	64.92%
2017 年末	6,663.00	4,462.53	66.97%

注：函证金额为回函金额

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人 2018 年存货余额下降，2019 年大幅上升符合公司实际情况，存货余额变动原因合理；

2、2020 年 1-6 月份，发行人开展熔喷非织造布生产线业务，但随着国内疫情逐步得到控制，熔喷非织造布生产线订单减少，使得原材料发生减值。发行人发出商品均有订单覆盖，大部分库存商品也均有订单支持，没有订单对应的库存商品主要系维修及展览用备用模具，跌价的风险较低，因此未对该部分存货计提减值准备；

3、发行人主要产品为定制化产品，生产周期、销售周期、各类原材料的备货标准合理，符合发行人实际情况；发行人存货水平与发行人在手订单及收入规模相匹配，存货库存水平合理、与发行人销售情况具有匹配性；

4、发行人报告期各期末库存商品覆盖率较高、发出商品订单覆盖率 100%，在手订单充足，且发行人发货及产品验收与客户生产线建设进度相关，库存商品与发出商品报告期内余额变动具有合理性；

5、发行人发出商品核算的系已出库但尚未满足收入确认条件（产品在途、客户尚未验收确认等）的库存商品，发出商品的形成和收入确认时间有关，发出商品形成原因合理。发行人发货及产品验收与客户生产线建设进度相关，且公司产品较为复杂，相关设备在客户现场安装的平均周期和验收的平均周期合理；

6、对发行人发出商品进行函证，并对 2019 年末、2020 年 6 月末发出商品进行监盘。经核查，发行人发出商品不存在明显异常。

问题 21：关于非流动资产

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 11,127.41 万元、10,482.35 万元和 9,643.83 万元；无形资产金额分别为 1,083.42 万元、1,057.49 万元和 1,021.54 万元。

请发行人补充披露：

（1）固定资产是否存在减值迹象，减值测试过程和减值准备计提的充分性；

（2）发行人瓶坯智能成型系统和瓶坯模具产能的测算过程，2019 年产能利用率超过 100.00%的原因，是否与主要固定资产的产能相匹配；

（3）无形资产减值测试的具体过程，减值准备计提的充分性，摊销年限与同行业可比公司是否存在差异及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露

（一）固定资产是否存在减值迹象，减值测试过程和减值准备计提的充分性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产结构及变动分析”之“3、固定资产”之

“（5）固定资产减值情况”补充披露如下：

“①固定资产减值迹象的判断标准

报告期内，公司在分析宏观经济环境、行业及市场状况以及公司日常经营情况的基础上，结合固定资产盘点情况、内部管理经营分析结果，依据企业会计准则判断固定资产是否存在减值迹象。

公司判断可能存在减值迹象包括：根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定：存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：A、资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。B、企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。C、市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。D、有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。E、资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。F、企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。G、其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

②报告期内固定资产减值的测试情况

公司按企业会计准则的相关规定及上述减值迹象的判断标准，于各报告期期末判断公司固定资产是否存在减值迹象。经核查，公司的固定资产主要为房屋建筑物及机器设备等，不存在市价当期大幅度下跌的情况；报告期各期所处经营环境及市场未发生重大变化，对企业不存在不利影响，公司业绩向好；报告期内不存在“市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响公司计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低”的迹象；公司主要资产均在正常使用，不存在陈旧过时或损坏的迹象；公司主要资产均在正常使用，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的迹象；报告期内公司业绩逐年增长，报告期各期均产生了较好的经营活动现金净流量，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形；未发现其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

综上，公司报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，报告期内，公司固定资产运行状况良好，未发现由于技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值的情况，故未计提减值准备。**因此，报告期内公司不存在减值准备未足额计提的情况。”**

（二）发行人瓶坯智能成型系统和瓶坯模具产能的测算过程，2019 年产能利用率超过 100.00%的原因，是否与主要固定资产的产能相匹配

1、发行人瓶坯智能成型系统和瓶坯模具产能的测算过程

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“3、报告期内公司产能、产量和销量情况”补充披露如下：

“瓶坯智能成型系统、瓶坯模具**贡献**了公司约 75%的主营业务收入，为公司的**主要产品。公司瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的产能测算过程如下：**

（1）瓶坯智能成型系统产能测算

公司瓶坯智能成型系统采用部件生产、部件装配、总装调试的步骤进行生产，其中部件装配主要包括射台机构装配、锁模机构装配、电气装配、取件机器人装配、钣金装配。目前制约瓶坯智能成型系统产能的主要因素是装配面积不足，射台机构和锁模机构是装配耗时最长的部件，电气和钣金的部分装配需在射台机构和锁模机构完成装配之后进行。考虑到装配人数、同步执行、顺序执行的因素，影响每台瓶坯智能成型系统整体进度的装配时间为：射台机构和锁模机构约为101.5h、电气和钣金在射台机构和锁模机构完成后的装配时间23.5 h和23 h，合计周转时间148h。

锁模机构和射台机构所需的标准装配空间各为6m*5m、9m*5m，公司分别在A1、A2厂房划分区域用于射台机构和锁模机构的装配，同一时间可以进行的射台机构和锁模机构装配数量为4台，详细情况如下：

厂房	装配区域面积	射台机构和锁模机构装配台数	其他占用面积
A2厂房	9.7m*13m	1台	另有部分面积用于装配散件
A2厂房	18.7m*13.6m	1台	另有部分面积用于装配平台
A1厂房	15.1m*12.6m	2台	/

合计	4台	

注：装配散件、装配平台为射台锁模机构装配的前序步骤

综合以上数据，报告期内，公司装配区域面积不变，可同时装配4套瓶坯智能成型系统，可提供的年周转时间为4 *（8小时/天*21.75天*12+52周*4h/周加班时间）=9,184h，年理论产能约为9,184h÷148 h≈62台。

（2）瓶坯模具产能测算

公司瓶坯模具的零部件可分为板件、其他零件两大部分，其对应的主要生产设备为大型加工中心、数控车床等，目前制约瓶坯模具产能的主要因素为前述关键生产设备。2017年至2019年，公司瓶坯模具产能测算如下：

关键生产设备	数量	月加工工时	其他耗用工时	单位时间	产能
大型加工中心	9台	21.75天*22h*9台=4,306.50h	/	5.4h/腔	适度加班产能可达到800腔/月、9,600腔/年
数控车床	30台	21.75天*22h*30台=14,355h	维修模及返修零件220h，剩余可提供的加工工时14,355-220=14,135h	14.1 h/腔	考虑返修率的适当波动，可达到1,000腔/月、12,000腔/年

注：模具生产部员工实行两班倒

2020年上半年，公司新增购置两台大型加工中心，可提供的加工工时为21.75天*22h*11台=5,263.50h，按照每腔加工时间5.4h，月产能测算约为970腔，半年的产能约为5,820腔。

公司理论产能以短板因素为准，综合以上数据，2017年至2019年，关键生产设备可达到每年9,600腔瓶坯模具的理论产能；2020年上半年，关键生产设备可达到半年5,820腔瓶坯模具的理论产能。”

2、2019 年产能利用率超过 100%的原因，与主要固定资产的产能的匹配关系

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“3、报告期内公司产能、产量和销量情况”补充披露如下：

“报告期内，公司固定资产原值分别为 17,585.66 万元、18,248.49 万元、18,748.78 万元和 19,714.03 万元。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司固定资产原值本期增加

额分别为698.98 万元、508.44万元和996.43万元，其中新增生产设备投入分别为625.50万元、375.23万元和969.69万元，2018年和2019年增加的为非关键生产设备；2020年，公司增加了两台大型加工中心作为关键生产设备，每年瓶坯模具产能增加至11,640腔。公司充分利用瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的生产产能，实现了产量和销量的增长；2019年公司主要产品的产能利用率均超过100%，主要系通过生产人员加班、延长关键工序生产设备运行时间等方式实现。整体而言，公司主要固定资产的产能、机器设备原值与主要产品产能、产量、销量变化相匹配。”

（三）无形资产减值测试的具体过程，减值准备计提的充分性，摊销年限与同行业可比公司是否存在差异及差异原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产结构及变动分析”之“5、无形资产”补充披露如下：

“报告期内，公司的无形资产无减值迹象，具体情况如下：

（1）无形资产减值迹象判断标准

公司于每一资产负债表日对使用寿命有限的无形资产等项目进行检查，当存在减值迹象时，公司进行减值测试。对商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年末均进行减值测试。难以对单项资产的可收回金额进行测试的，以该资产所属的资产组或资产组组合为基础测试。减值测试后，若该资产的账面价值超过其可收回金额，其差额确认为减值损失，上述资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

无形资产出现减值的迹象如下：

①资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。

②公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对公司产生不利影响。

③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响公司计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。

④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

⑥公司内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。

（2）报告期内无形资产减值测试情况

土地使用权的减值测试情况：公司拥有的土地分别是新厂用地和旧厂用地。新厂用地及地上建筑物坐落于广州市增城区新塘镇创立路6号，用于公司办公和生产经营。旧厂用地及地上建筑物坐落于广州市黄埔区开创大道718号，用于对外出租。公司的生产经营情况良好，土地使用权不存在过时、闲置、被终止使用或创造的经济绩效低于或将低于预期等减值迹象，因此无需计提无形资产减值准备。

软件使用权的减值测试情况：经测试，公司软件目前均有效使用，不存在闲置或无法使用的软件，软件使用权不存在减值迹象，符合根据《企业会计准则-资产减值》的规定，无需计提无形资产减值准备。

（3）摊销年限与同行业可比公司是否存在差异及差异原因

公司无形资产摊销年限与同行业可比公司对比如下：

单位：年

项目	伊之密	中亚股份	泰瑞机器	新美星	达意隆	华研精机
土地使用权	50	按土地使用期限	50	未披露	未披露	50
软件	2-5	2	2-5	未披露	未披露	5

由上表可见，公司无形资产摊销年限与同行业可比公司不存在较大差异。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取了发行人固定资产、累计折旧明细表，复核金额是否正确；获取发行人管理层在资产负债表日就固定资产是否存在可能发生减值迹象的判断的说明；对发行人的期末固定资产盘点执行监盘程序，实地观察固定资产的存放地点、状态及使用情况；向公司相关人员询问，了解生产经营情况和固定资产的使用情

况；

2、复核发行人产能测算过程的合理性，现场查看发行人生产车间；取得发行人固定资产明细等资料；

3、获取无形资产明细账，复核摊销金额是否准确，检查土地使用证，对期末土地进行实地盘点；查看软件的使用情况，检查相关软件是否有效使用，是否存在闲置或无法使用的软件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内各项固定资产的信息真实准确，累计折旧及各期折旧金额准确；固定资产运行情况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

2、2019 年产能利用率超过 100%与主要固定资产的产能相匹配；

3、发行人报告期内各项无形资产的累计摊销及各期摊销金额准确；各项无形资产使用寿命的确定依据合理，与同行业可比上市公司之间不存在显著差异；报告期内各项无形资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

问题 22：关于应付账款和其他应付款

报告期各期末，公司应付账款合计分别为 8,123.38 万元、9,291.42 万元和 11,395.91 万元；其他应付款余额分别为 1,502.96 万元、152.44 万元和 229.85 万元。

请发行人：

（1）补充披露各期末应付材料款、设备款前五名单位名称、应付账款余额、账龄、采购内容等，结合付款政策及政策执行情况、信用政策情况等分析并披露应付账款逐年上升的原因及与采购的配比情况；

（2）补充披露应付账款中费用款的主要内容，报告期内持续上升的原因；

（3）补充披露其他应付款中拆借款的主要内容，拆借款的具体对象、金额、利率约定、形成过程和清理过程,是否为发行人供应商、客户或关联方。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露各期末应付材料款、设备款前五名单位名称、应付账款余额、账龄、采购内容等，结合付款政策及政策执行情况、信用政策情况等分析并披露应付账款逐年上升的原因及与采购的配比情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“3、应付账款”补充披露如下：

“报告期内，公司应付材料款前五名基本情况如下表所示：

单位：万元

供应商	2020.06.30	账龄		采购内容
	应付材料款	1年以内	1-2年	
华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,624.93	1,624.93	-	PET料
东莞市德富特殊钢有限公司	1,169.65	1,169.65	-	模具钢
百旺塑料设备（苏州）有限公司	676.04	676.04	-	干燥系统、模具除露机
东莞市添翼机械有限公司	361.35	361.35	-	锁模机构模板
深圳市西创科技发展有限公司、深圳市深博越机电有限公司	327.61	315.78	11.83	伺服电机、操作面板等
合计	4,159.58	4,147.75	11.83	/
供应商	2019.12.31	账龄		采购内容
	应付材料款	1年以内	1-2年	
东莞市德富特殊钢有限公司	1,688.75	1,566.94	121.81	模具钢
华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,074.92	1,074.92	-	PET料
浙江华业塑料机械有限公司	460.67	460.67	-	机筒、螺杆等
百旺塑料设备（苏州）有限公司	299.96	299.96	-	干燥系统、模具除露机
东莞市添翼机械有限公司	297.42	297.42	-	锁模机构模板
合计	3,821.72	3,699.91	121.81	/
供应商	2018.12.31	账龄		采购内容
	应付材料款	1年以内	1-2年	

东莞市德富特殊钢有限公司	1,661.32	1,661.32	-	模具钢
华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,087.30	1,087.30	-	PET 料
深圳市西创科技发展有限公司、深圳市深博越机电有限公司	638.32	638.32	-	伺服电机、操作面板等
惠州市裕鼎模具钢有限公司	560.48	560.48	-	模具钢
浙江华业塑料机械有限公司	418.00	418.00	-	机筒、螺杆等
合计	4,365.42	4,365.42		/
供应商	2017.12.31	账龄		采购内容
	应付材料款	1 年以内	1-2 年	
东莞市德富特殊钢有限公司	1,696.59	1,696.59	-	模具钢
深圳市西创科技发展有限公司、深圳市深博越机电有限公司	811.44	811.44	-	伺服电机、操作面板等
惠州市裕鼎模具钢有限公司	427.51	427.51	-	模具钢
浙江华业塑料机械有限公司	262.94	262.94	-	机筒、螺杆等
佛山市华新科机械厂	212.07	212.07	-	射台机架、锁模机构机架等
合计	3,410.55	3,410.55	-	/

报告期内，公司应付设备款前五名基本情况如下表所示：

单位：万元

供应商	2020.06.30	账龄		采购内容
	应付设备款	1 年以内	1-2 年	
佛山市康伯年塑料机械有限公司	35.72	35.72	-	注塑机
佛山市南海文慧塑料机械有限公司	10.38	10.38	-	干燥机/吸料机
佛山市顺德区捷嘉机器人科技股份有限公司	3.25	3.25	-	机械手/输送带
广州市广起起重设备有限公司	2.98	2.98	-	1T 电动葫芦
合计	52.33	52.33	-	/
供应商	2019.12.31	账龄		采购内容
	应付设备款	1 年以内	1-2 年	
广州市致鸿物流器材有限公司	29.50	29.50	-	仓库笼
佛山市康伯年塑料机械有限公司	11.10	11.10	-	注塑机
广州新力量压缩机有限公司	2.10	2.10	-	微油螺杆式空压机
广州年溢叉车设备有限公司	0.31	0.31	-	电动叉车/电动叉车承重轮

合计	43.01	43.01	-	/
供应商	2018.12.31	账龄		采购内容
	应付设备款	1年以内	1-2年	
唐山昊轩科技有限公司	0.15	0.15	-	挥发性有机物在线监测系统
供应商	2017.12.31	账龄		采购内容
	应付设备款	1年以内	1-2年	
唐山泰兴达电气有限公司	5.00	5.00	-	变压器

报告期内，公司的付款政策为按照合同约定进行付款，主要采取银行转账或银行承兑汇票的方式。公司与大部分供应商采取的是分期付款的方式，合同签订后支付20%至30%的预付款，在收到货品验收入库后，由供应商向公司开具发票，公司在收到发票后的30日至60日内支付尾款。

报告期内，应付账款余额与采购总额的配比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应付账款	12,173.84	11,395.91	9,291.42	8,123.38
采购总额	11,447.11	25,911.13	19,195.62	17,488.43
比例	53.17%	43.98%	48.40%	46.45%

注：为使数据可比，计算2020年6月应付账款占采购额的比例已年化处理

报告期内，应付账款余额逐年上升的原因主要系：一方面，各年度随着公司业务量的增加，采购的原材料总金额逐年上涨，导致应付材料款余额相应上涨；另一方面，2018年后，公司瓶坯瓶坯制品业务量逐年增加，子公司六安宝创瓶坯制品业务模式为来料加工，但来料时按材料价格计入应付账款，加工完成后以来料成本和加工费总和进行结算，导致账面应付材料款金额增长较大。

2017年至2019年，应付账款各期末余额与各年度采购总额配比情况在40%-50%之间，较为稳定。2020年6月30日，应付账款余额占2020年采购金额年化比例为53.17%，系由于2020年上半年因疫情因素影响，一方面大部分应付账款尚未与供应商结算，另一方面上半年采购额较去年同期采购额有所下降，导致应付账款余额占采购金额比例较大。”

（二）补充披露应付账款中费用款的主要内容，报告期内持续上升的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“3、应付账款”补充披露如下：

“报告期内，应付账款中费用款主要包括应付运费、佣金服务费、福利费及其他，具体金额如下表：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
运费	179.27	193.45	149.34	99.28
佣金服务费	38.42	11.46	99.99	-
福利费	37.29	31.63	-	8.75
其他	30.84	142.06	12.41	30.02
合计	285.82	378.60	261.74	138.05

报告期内，公司应付费用款逐年上升，主要是由于：①随着公司各年度营业收入的增加，应付运费持续上升；②2018年应付费用款较2017年上涨123.69万元，其中佣金服务费金额增加了99.99万元，系子公司香港华研根据合同及业务进度计提了应付佣金费且暂未支付导致；③2019年度较2018年度上涨116.85万元，主要为公司根据广州市财政局首台（套）重大技术装备推广奖励的要求，对设备进行投保尚未支付导致。”

（三）补充披露其他应付款中拆借款的主要内容，拆借款的具体对象、金额、利率约定、形成过程和清理过程,是否为发行人供应商、客户或关联方

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“7、其他应付款”补充披露如下：

“报告期内，公司其他应付款中的拆借款主要为子公司的少数股东佛山勋宇和邓君迪，为支持子公司的日常经营，与华研精机共同向子公司拆借的款项，具体情况如下：

单位：万元

2020.6.30			
拆借方	金额	利率	与公司关系
佛山市勋宇包装制品有限公司	120.50	4.35%	分别持有子公司福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇35%、35%、20%股权的重要少数股东

邓君迪	96.00	4.35%	子公司唐山勋宇少数股东
2019.12.31			
拆借方	金额	利率	与公司关系
邓君迪	96.00	4.35%	子公司唐山勋宇少数股东
佛山市勋宇包装制品有限公司	68.00	4.35%	分别持有子公司福建勋宇、惠州勋宇、唐山勋宇35%、35%、20%股权的重要少数股东
2018.12.31			
拆借方	金额	利率	与公司关系
邓君迪	45.00	4.35%	子公司唐山勋宇少数股东
2017.12.31			
拆借方	金额	利率	与公司关系
邓君迪	45.00	4.35%	子公司唐山勋宇少数股东

报告期内，公司与拆借方约定的利率为银行同期贷款年利率4.35%，截至2020年9月30日拆借款尚未归还。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取应付账款明细表，统计报告期各期前五大应付材料、设备款供应商的金额、账龄等信息，获取前五大应付材料、设备款供应商的合同及订单，查阅了解合同付款政策、信用政策等条款，比较其是否存在变动较大的情况；

2、获取发行人采购明细表，统计报告期各期采购金额，分析各期应付账款余额与采购金额的比例是否保持一致；

3、获取应付账款明细表，统计报告期各期各类应付费用款明细金额，了解其增减变动的原因及合理性；

4、获取其他应付款明细表，了解拆借款的具体对象、金额、利率、与发行人的关联关系、后续清理情况，核查拆借款形成原因是否合理，是否计提利息，是否存在其他异常情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人披露的前五大应付材料、设备款供应商情况真实、准确，各期应付账款余额与采购总额具有匹配性，应付账款逐年上升具有合理性；

2、发行人披露的应付费用款内容及金额真实、准确，报告期内应付费用款持续上升具备合理性；

3、发行人披露的其他应付款拆借款对象及金额等情况真实、准确，发行人与关联方之间的资金拆借已参照中国人民银行公布的贷款基准利率计算利息，发行人与上述资金拆出方之间的资金往来不存在异常情况。

问题 23：关于预收款项

报告期各期末，公司预收款项余额分别为 13,589.89 万元、13,085.03 万元和 14,602.34 万元。

请发行人：

（1）补充披露发行人与客户签订合同时预收款项比例以及其他重要节点的收款比例；

（2）结合合同约定的预收款项比例，披露预收款项是否与合同金额、收入金额及发出商品相匹配，2018 年预收款项金额下降，收入金额上升的原因及合理性；

（3）补充披露报告期预收款项的账龄结构及其合理性，一年以上预收款项形成的具体原因分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露发行人与客户签订合同时预收款项比例以及其他重要节点的收款比例

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“4、预收款项”补充披露如下：

“公司与客户签订的合同条款中约定了结算条款，不同合同的结算条款不尽相同。重要节点的收款比例和累计收款比例大多如下所示：

（1）国内业务-需要验收的合同

预付款阶段		发货阶段		验收阶段		质保期后	
收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例
10%-35%	10%-35%	30%-70%	60%-95%	5%-35%	85%-100%	0%-15%	100%

（2）国内业务-无需验收的合同

预付款阶段		发货阶段		质保期后	
收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例
20%-50%	20%-50%	50%-80%	90%-100%	0%-10%	100%

（3）国际业务

预付款阶段		发货阶段		验收阶段		质保期后	
收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例
0%-50%	0%-50%	50%-100%	85%-100%	0%-15%	95%-100%	0%-5%	100%

”

（二）结合合同约定的预收款项比例，披露预收款项是否与合同金额、收入金额及发出商品相匹配，2018 年预收款项金额下降，收入金额上升的原因及合理性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“4、预收款项/合同负债”补充披露如下：

“报告期内，预收账款/合同负债前十大客户对应的合同金额和发出商品金额如下：

单位：万元

期间	客户名称	合同金额	预收账款/合同负债	发出商品	预收账款占合同金额比例
2020.6.30	今麦郎饮品股份有限公司	8,332.03	4,207.61	4,645.69	50.50%
	广州市冠桦劳保用品有限公司	1,280.00	1,280.00	-	100.00%

期间	客户名称	合同金额	预收账款/合同负债	发出商品	预收账款占合同金额比例
	广州乐意能源有限公司	3,935.20	1,180.56	797.39	30.00%
	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	2,796.00	880.80	-	31.50%
	平安国际融资租赁有限公司	825.00	825.00	446.47	100.00%
	广东天耀进出口集团有限公司	829.25	733.85	619.70	88.50%
	益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司	1,642.20	1,130.22	401.22	68.82%
	金沙河集团有限公司	995.00	599.50	307.06	60.25%
	中国闽中食品有限公司	995.80	494.80	-	49.69%
	福建公元食品有限公司	687.60	469.00	360.47	68.21%
	合计	22,318.08	11,801.34	7,578.00	52.88%
2019.12.31	今麦郎饮品股份有限公司	7,880.00	2,612.00	1,041.23	33.15%
	广州信联智通实业股份有限公司	3,324.82	2,219.49	1,321.78	66.76%
	江西润田实业股份有限公司	2,160.40	1,940.20	1,316.77	89.81%
	达利食品集团有限公司	3,158.96	1,793.50	1,474.21	56.78%
	内蒙古伊利实业集团股份有限公司	2,796.00	880.80	-	31.50%
	平安国际融资租赁有限公司	825.00	825.00	442.21	100.00%
	惠州市华运贸易有限公司	678.64	633.84	351.34	93.40%
	和运国际租赁有限公司	700.00	630.00	357.45	90.00%
	广东天耀进出口集团有限公司	855.58	498.13	-	58.22%
	中国闽中食品有限公司	995.80	494.80	-	49.69%
	合计	23,375.20	12,527.76	6,304.99	53.59%
2018.12.31	今麦郎饮品股份有限公司	13,946.01	3,336.73	986.03	23.93%
	江西润田实业股份有限公司	1,600.00	1,440.00	-	90.00%
	达利食品集团有限公司	2,586.30	1,538.39	1,183.26	59.48%
	安徽野岭饮料食品有限公司	1,277.54	1,086.43	679.64	85.04%
	广州信联智通实业股份有限公司	2,788.51	1,021.46	60.42	36.63%
	启顺贸易有限公司	3,076.73	923.02	-	30.00%
	天津冠芳果汁有限公司	800.00	760.00	469.62	95.00%
	中国闽中食品有限公司	995.80	494.80	-	49.69%
	河南中沃实业有限公司	1,600.00	480.00	-	30.00%

期间	客户名称	合同金额	预收账款/合同负债	发出商品	预收账款占合同金额比例
	福建公元食品有限公司	687.60	469.00	360.47	68.21%
	合计	29,358.49	11,549.83	3,739.44	39.34%
2017.12.31	今麦郎饮品股份有限公司	12,691.02	2,796.18	101.70	22.03%
	达利食品集团有限公司	2,685.00	1,303.59	1,182.07	48.55%
	江苏新美星包装机械股份有限公司	1,300.93	1,033.22	674.26	79.42%
	天津冠芳可乐饮料有限公司	850.00	807.50	487.64	95.00%
	焦作市明仁天然药物有限责任公司	660.00	627.00	412.43	95.00%
	益海（广汉）粮油饲料有限公司	813.50	569.45	428.55	70.00%
	宝信国际融资租赁有限公司	698.00	558.40	478.04	80.00%
	中国闽中食品有限公司	995.80	494.80	-	49.69%
	上海饮技机械有限公司	510.95	494.45	342.54	96.77%
	河南中沃实业有限公司	510.00	484.50	296.25	95.00%
	合计	21,715.20	9,169.09	4,403.48	42.22%

报告期各期末，公司预收账款金额一般大于发出商品金额，预收款项占合同金额的收款比例与各个节点的累计收款比例基本一致。

广州市冠桦劳保用品有限公司，该合同原约定预付款50%，用于购买两台熔喷非织造布生产线，后合同变更，改为购买一台熔喷非织造布生产线，合同金额相应减少50%，导致在尚未发货的背景下，预收款项占变更后的合同金额100%。

部分客户发货后预收款项占合同金额比例较低，主要包括：

（1）今麦郎的大额合同约定预付款比例为20%，发货时的累计付款比例在60%-70%不等，预收款比例较低。2017年至2019年各期末，公司对今麦郎的发出商品金额较小，大部分合同尚未发货，导致预收款项占合同金额比例相对较低；

（2）广州乐意能源有限公司的合同约定预付款比例为30%，发货验收后支付剩余70%，截至2020年6月30日，相关设备并未验收，因此对广州乐意能源有限公司的款项仍为预收款项，占合同金额比例为30%。

（3）达利因部分合同未发货，且部分合同未约定发货款，导致预收款项占合同金额比例相对较低；

（4）信联智通2018年度大部分合同未发货，导致2018年末预收款项占合同金额比例相对较低。

2018年末公司预收款项较2017年末下降3.71%，2018年度收入较2017年度上升8.11%，系由于2018年末发出商品的金额较小，即收到的发货前的提货款较少所致，提货款比例约为40%-70%，大于签订合同后收取的预收款比例，导致2018年末预收款项总体金额较小。预收款的大小取决于期末在手订单以及期末已发货的金额，与收入的变动可能存在一定的不同步情形。

单位：万元

项目	2020.6.30/2020年1-6月	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度	2017.12.31/2017年度
预收款项/合同负债	15,362.05	14,602.34	13,085.03	13,589.89
营业收入	20,303.87	45,677.62	39,738.74	36,758.93
比例	37.83%	31.97%	32.93%	36.97%

注：为使数据可比，2020年1-6月比例已年化处理

报告期内，公司预收账款与收入的比例分别为36.97%、32.93%、31.97%和37.83%，比例较为稳定。”

（三）补充披露报告期预收款项的账龄结构及其合理性，一年以上预收款项形成的具体原因分析

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“4、预收账款/合同负债”补充披露如下：

“报告期内，预收账款/合同负债账龄如下表所示：

单位：万元

账龄	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	13,340.18	86.84%	12,624.12	86.45%	10,120.77	77.35%	11,625.68	85.55%
1-2年	302.67	1.97%	509.54	3.49%	1,377.71	10.53%	626.22	4.60%
2-3年	308.45	2.01%	71.17	0.49%	318.20	2.43%	177.72	1.31%
3年以上	1,410.75	9.18%	1,397.51	9.57%	1,268.36	9.69%	1,160.27	8.54%
合计	15,362.05	100.00%	14,602.34	100.00%	13,085.03	100.00%	13,589.89	100.00%

根据公司与客户签订的合同约定，公司一般在签订合同及发出商品前收取

一定比例的预收款，在产品送达客户，经客户验收合格后确认收入。产品的备货生产及验收存在一定周期，从签订合同到客户验收时长一般在1年以内或1到2年。报告期内，公司1年以内及1-2年的预收款项/合同负债合计占比分别为90.15%、87.88%、89.94%和88.81%，比例保持稳定。3年以上长账龄的预收款比例分别为8.54%、9.69%、9.57%和9.18%，比例保持一致。预收款项/合同负债的账龄整体具有合理性。

截至2020年6月30日，公司合同负债账龄1年以上，金额50万元以上的重要合同负债情况如下：

单位：万元

项目	金额	未偿还或结转的原因
福建省闽中有机食品有限公司	494.80	合同约定交货前买方支付50%提货款，闽中有机食品公司由于自身原因未支付提货款，因此公司不予发货，闽中有机食品公司未收回预收款。
福建公元食品有限公司	464.12	福建公元食品有限公司与公司于2012年签署合同，合同金额为654万元。福建公元食品有限公司由于自身原因，无法全额支付发货款。由于预收款金额足以覆盖发出商品金额，故公司未终止合同，也未确认收入。
安徽融易供应链管理有限公司	161.54	因客户自身前端设备安装调试延误，要求公司顺延交货期。
湖南千山医疗器械有限公司	120.00	合同约定交货前买方支付70%货款，湖南千山医疗器械有限公司由于自身原因未支付提货款，因此公司不予发货，千山医疗未收回预收款。
佛山市三水区华南包装制品有限公司	117.50	该款项为公司收取的融资租赁押金保证金，计入预收账款/合同负债核算。
山东普利思饮用水股份有限公司	108.07	公司已发货，客户暂未验收。
山西达利食品有限公司	99.89	山西达利食品有限公司根据自身生产经营计划暂未提货。
唐山蓝猫饮品集团有限公司	62.72	唐山蓝猫饮品集团有限公司由于自身原因未支付提货款，因此公司不予发货，对方未收回预收款。
合计	1,628.63	/

截至2020年6月30日，公司无对关联方的合同负债。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人与客户签订的销售合同，了解预收款项的收取时点；

2、获取发行人发出商品明细表及其对应的预收款和合同，复核金额是否准确；

3、获取发行人各期末在手订单及其收款进度明细表，复核金额是否准确；

4、计算发行人各期预收款项和收入、合同金额及发出商品金额的比例，分析其是否匹配；

5、获取发行人预收账款明细表，复核其账龄划分是否准确，结合发行人业务模式和合同签订的销售模式和信用政策条款，分析账龄是否合理；

6、取得发行人长账龄预收账款明细表，对重要的长账龄预收款了解其形成的原因，获取合同及收款银行回单等资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人披露的预收款项及账龄情况真实、准确；

2、发行人预收款项与合同金额、收入金额及发出商品相匹配，发行人 2018 年预收款项金额下降，收入金额上升系由于验收确认收入时点与预收款时点不尽相同，存在一定不同步的情形所致；

3、报告期各期末存在长账龄的预收款项，形成原因真实合理。

问题 24：关于其他货币资金

报告期各期末其他货币资金余额分别为 123.21 万元、189.75 万元和 0 万元。其他货币资金 2017 年主要为诉讼冻结资金，2018 年主要为保函保证金。

请发行人补充披露：

（1）诉讼冻结资金的形成过程，形成原因；

（2）保函保证金的金额与保函金额之间的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人补充披露

（一）诉讼冻结资金的形成过程，形成原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“1、货币资金”中补充披露如下：

“（1）货币资金基本情况

报告期内，公司货币资金变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
库存现金	2.95	-40.84%	4.99	-12.59%	5.71	10.44%	5.17
银行存款	6,764.71	-21.97%	8,669.75	41.63%	6,121.52	7.54%	5,692.46
其他货币资金	-	-	0.00	-100.00%	189.75	54.01%	123.21
货币资金合计	**6,767.67**	**-21.98%**	**8,674.74**	**37.32%**	**6,316.98**	**8.52%**	**5,820.83**

报告期各期末货币资金余额分别为 5,820.83 万元、6,316.98 万元、8,674.74 万元**和 6,767.67 万元**，分别占期末流动资产比例为 15.28%、16.33%、19.16%**和 14.50%**。公司货币资金余额逐年增加，能满足日常公司经营需要。

（2）其他货币资金情况

报告期各期末，公司货币资金主要为银行存款，其他货币资金 2017 年主要为诉讼冻结资金，2018 年主要为保函保证金。**截至 2020 年 6 月 30 日**，公司货币资金中无抵押、质押或冻结等权利限制。

①2017年诉讼冻结资金形成过程与原因

中山科明塑料模具有限公司（以下简称“中山科明”）于2016年8月24日向华研精机发出对账函，对账函载明与华研精机往来情况如下：中山科明应向华研精机收取模具及模具配件款为1,838,960.00元，其中已收8套模具订金551,688.00元、三加仓模具订金52,200.00元、温控仪订金3,000.00元，华研精机尚欠中山科明1,232,072.00元。公司取得对账函后，于2016年8月29日在数据证明无误处盖章并返还给中山科明。

2016年9月22日，自然人郑仕云与中山科明签订债权转让合同，约定中山科明将其对华研精机享有的合法有效债权共计1,232,072.00元全部转让给郑仕云，以冲抵中山科明所欠郑仕云款项。同日，中山科明与郑仕云均将债权转让事宜告知公司，但公司认为中山科明在收到上述定金后，未按合同约定提供产品接收单据及验收合格证明文件，因此付款条件并未成立。2016年10月14日，郑仕云将华研精机诉讼至广州市增城区人民法院，法院冻结华研精机有限公司涉案资金1,232,072.00元。

2018年8月27日法院判决裁判公司向郑仕云支付款项1,232,072.00元并赔偿逾期付款利息损失。

2018年10月15日，公司与郑仕云已就合同纠纷一案达成和解，并签订了和解协议书，约定发行人在签署协议之日起7内日一次性支付款项115万元给郑仕云，郑仕云在收到上述款项后同意放弃追究（2018）粤2072民初2563号《民事判决书》项下的本金余额82,072.00元、逾期付款利息及案件受理费的权利，双方的债权债务就此清结。郑仕云不得以任何理由要求发行人支付其他任何款项。2018年10月22日，发行人向郑仕云一次性支付款项115万元。

（二）保函保证金的金额与保函金额之间的匹配性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“1、货币资金”中补充披露如下：

“（2）其他货币资金情况

②保函保证金的金额与保函金额之间的匹配性

2018年，公司保函保证金的金额与保函金额情况如下：

单位：万元

担保协议编号	签订日期	保函金额	保函保证金金额	比例
120505HT2018091202	2018-9-20	759.00	189.75	25%

公司上述保函保证金系正常出口业务形成，保函保证金比例为25%，与保函金额相匹配。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司与中山科明之间的合同、付款记录及对账函；

2、查阅了郑仕云与中山科明签订的债权转让合同，了解相关背景；

3、查阅了郑仕云、中山科明与公司之间的诉讼资料、和解书、判决书、银行转账凭证，了解案件相关进展；

4、查阅银行冻结记录并向银行函证，并查阅了记账凭证及银行流水；

5、查阅了担保协议合同及担保协议相关的销售合同，查看了银行流水记录并向银行进行函证，查阅了相关凭证。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人其他货币资金主要系公司业务纠纷形成的诉讼冻结资金，2018 年发行人已与对方就合同纠纷一案达成和解，并已按照和解协议足额支付了相关款项；

2、发行人保函保证金系正常出口业务形成，保函保证金比例为 25%，与保函金额相匹配。

问题 25：关于第三方回款

报告期内，发行人第三方回款金额分别为 516.37 万元、596.56 万元和 12.84 万元。

请发行人补充披露：

（1）第三方回款是否符合行业经营特点，是否具有必要性和合理性；

（2）外销客户委托第三方付款情形中，客户与第三方的具体关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人分析并补充披露

（一）第三方回款是否符合行业经营特点，是否具有必要性和合理性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“6、第三方回款分析”补充披露如下：

“其中，报告期内，内销客户委托第三方付款的情况如下：

单位：人民币万元

序号	年度	客户名称	第三方名称	第三方回款金额	第三方回款原因	第三方和客户之间的关系
1	2017年	深圳西满塑料包装制品有限公司汕头分公司	汕头市宝花食品饮料有限公司	4.28	客户银行账户冻结，委托其供应商代付	合作伙伴关系，第三方为客户的供应商
2	2017年	深圳西满塑料包装制品有限公司汕头分公司	汕头市宝花食品饮料有限公司	12.03	客户银行账户冻结，委托其供应商代付	合作伙伴关系，第三方为客户的供应商
3	2018年	山东茂鼎饮品有限公司	茂鼎实业股份有限公司	5.63	客户银行账户冻结，委托集团代为付款	第三方为客户所属集团
4	2018年	铁力市禾嘉蔬菜科技有限公司	李文华	0.43	客户委托其股东代为付款	第三方为客户的股东、监事，及客户实际控制人的配偶
5	2019年	山东茂鼎饮品有限公司	茂鼎实业股份有限公司	2.53	客户银行账户冻结，委托集团代为付款	第三方为客户所属集团
6	2019年	山东茂鼎饮品有限公司	茂鼎实业股份有限公司	0.18	客户银行账户冻结，委托集团代为付款	第三方为客户所属集团
7	2019年	山东茂鼎饮品有限公司	茂鼎实业股份有限公司	2.53	客户银行账户冻结，委托集团代为付款	第三方为客户所属集团
8	2019年	山东茂鼎饮品有限公司	茂鼎实业股份有限公司	2.53	客户银行账户冻结，委托集团代为付款	第三方为客户所属集团
9	2019年	山东茂鼎饮品有限公司	茂鼎实业股份有限公司	2.53	客户银行账户冻结，委托集团代为付款	第三方为客户所属集团
10	2019年	山东茂鼎饮品有限公司	茂鼎实业股份有限公司	2.53	客户银行账户冻结，委托集团代为付款	第三方为客户所属集团

序号	年度	客户名称	第三方名称	第三方回款金额	第三方回款原因	第三方和客户之间的关系
11	2020年1-6月	鲁中汇源食品饮料有限公司	山东源达饮料有限公司	0.52	客户银行账户付款时出现问题，委托其全资子公司付款	第三方为客户全资子公司

报告期内，外销客户委托第三方付款的情况如下：

单位：万元

序号	年度	客户名称	客户所属国家	代付第三方名称	第三方所属国家或地区	币种	金额	第三方回款原因	第三方和客户之间的关系
1	2017年	PADID AVARANDEGAN JAM CO	伊朗	THORPE GENERAL TRADING UAE、ARIO WEALTH CO LTD、GOYARD GENERAL TRADING	阿联酋、中国香港、阿联酋	美元	3.19	伊朗客户受美伊国际关系影响，外汇管制	商业伙伴
2	2017年	POOLAD INJECTION MOULDING MACHINES	伊朗	HUI KANG GENERAL TRADING LLC	阿联酋	美元	3.37	伊朗客户受美伊国际关系影响，外汇管制	商业伙伴
3	2017年	BANGKOK GLASS PUBLIC COMPANY LIMITED	泰国	PETPAK CO.,LTD.	泰国	美元	0.29	客户委托其实际控制方付款	第三方为该客户的实际控制方
4	2017年	ENNAI PLASTIC TRADING SDN BHD	马来西亚	WILLY PLASTIC TRADING	马来西亚	美元	0.20	客户委托其实际控制人的亲属所属公司付款	第三方为该客户实际控制人的亲属所属公司
5	2017年	PADID AVARANDEGAN JAM CO	伊朗	OREKS YAZILIM BILISIM SANAYI	土耳其	美元	1.92	伊朗客户受美伊国际关系影响，外汇管制	商业伙伴
6	2017年	AQUAPLAST LIMITED	埃塞俄比亚	M.P TRADING FZC	香港	美元	23.64	埃塞俄比亚客户外汇管制严格，需申请信用证付款，审批严格申请困难	商业伙伴
7	2017年	SRP POLYPACK CO.,LTD.	泰国	PATTARAPONG SUWANNAHONG	泰国	美元	1.12	客户委托其实际控制人付款	第三方为该客户实际控制人
8	2017年	KONJET INDUSTRY AND TRADE PLC	埃塞俄比亚	GUANGZHOU GLOBAL ESTABLISHMENT LIMITED	中国香港	美元	11.76	埃塞俄比亚客户外汇管制严格，需申请信用证付款，审批	商业伙伴

序号	年度	客户名称	客户所属国家	代付第三方名称	第三方所属国家或地区	币种	金额	第三方回款原因	第三方和客户之间的关系
								严格申请困难	
9	2017年	VISY PET (NZ) LTD	新西兰	PRATT FINANCE TY LTD AUSTRALIA	澳大利亚	美元	0.83	客户为集团，该集团规划亚洲采购通过该分公司付款	第三方为该客户的分公司
10	2017年	PLASVAL AV DE LOS CONSTITUYENTES	智利	GONZALO Y JAIME VALDIVIESO	智利	美元	17.38	客户委托同一控制下公司付款	第三方与该客户受同一实际控制人控制
11	2017年	PT.RIA SARANA PERDANA ENGINEERING	印度尼西亚	PT. DELTAPACK SURABAYA INDUSTRY	印度尼西亚	美元	5.25	客户委托终端客户付款	第三方为该客户的客户
12	2017年	GALAXY POINT LIMITED	新加坡	PT.RIA SARANA PERDANA ENGINEERING	印度尼西亚	美元	0.92	客户委托同一控制下公司付款	第三方与该客户受同一实际控制人控制
13	2017年	RIECKERMANN SERVICES LIMITED	中国香港	MAKKAH WATER	沙特阿拉伯	美元	0.37	客户委托终端客户付款	第三方为该客户的客户
14	2018年	F3M MANUFACTURING	埃塞俄比亚	NEBAT IMPORT AND EXPORT COMPANY LIMITED	中国香港	美元	2.81	埃塞俄比亚客户外汇管制严格，需申请信用证付款，审批严格申请困难	商业伙伴
15	2018年	MALEE MINERAL WATER SDN BHD	马来西亚	ORIX FACTORING MALAYSIA	马来西亚	美元	38.39	客户向第三方申请贷款	第三方是向该客户提供贷款的公司
16	2018年	SRP POLYPACK CO.,LTD.	泰国	PATTARAPONG SUWANNAHONG	泰国	美元	1.19	客户委托其实际控制人付款	第三方为该客户实际控制人
17	2018年	GALAXY POINT LIMITED	新加坡	PT.RIA SARANA PERDANA ENGINEERING	印度尼西亚	美元	13.27	客户委托同一控制下公司付款	第三方与该客户受同一实际控制人控制
18	2018年	SILAFRICA TANZANIA,LTD	坦桑尼亚	TUTE NETWERK CARGO DIVISION(HK) CO,LIMITED	中国香港	美元	0.90	坦桑尼亚客户外汇管制严格，需申请信用证付款，审批严格申请困难	商业伙伴

序号	年度	客户名称	客户所属国家	代付第三方名称	第三方所属国家或地区	币种	金额	第三方回款原因	第三方和客户之间的关系
19	2018年	POOLAD POOYESH PLASTIC PARTS CO.	伊朗	ASTER MAKINA、WEIHUI TRADING CO LTD、GREENLAND TOP TRADING CO., LIMITED	土耳其、马绍尔群岛共和国、中国香港	欧元	22.27	伊朗客户受美伊国际关系影响，外汇管制	商业伙伴
20	2018年	POOLAD INJECTION MOULDING MACHINES	伊朗	UAB BALTIJOS DINAMIKA	立陶宛	美元	0.51	伊朗客户受美伊国际关系影响，外汇管制	商业伙伴
21	2018年	PADID AVARANDEGAN JAM CO	伊朗	ZIBA LIMITED	英国	美元	4.08	伊朗客户受美伊国际关系影响，外汇管制	商业伙伴

报告期内，部分内销客户由于集团统一资金安排等原因委托同一控制下的其他企业进行支付，部分内销客户委托其商业伙伴代为支付货款。代为回款的第三方及其董监高、股东与公司均不存在关联关系。

报告期内，外销客户通过第三方回款的具体原因包括外汇管制、集团内统一协调及为了结算便利等。代为回款的第三方及其董监高、股东与公司均不存在关联关系。

报告期内，公司的第三方回款情况主要存在外销中，国际结算相比国内结算程序更加复杂、面临的管制更多、风险更高，因此，出于外汇管制、由集团统一协调或出于支付结算便利等因素的考虑，外销客户选择通过第三方来支付货款的情形比较常见，符合行业经营特点，第三方回款具有合理性。同时，为了经营规范及规避结算风险，公司原则上不接受客户通过第三方来支付货款，但部分客户由于存在外汇管制、其他限制或其他特殊情况等无法支付或者不便于直接支付货款，为了顺利完成货款结算，以及充分为客户利益考虑，公司在客户提供委托付款书的情况下接受部分第三方回款，第三方回款具有必要性。”

（二）外销客户委托第三方付款情形中，客户与第三方的具体关系

外销客户与第三方付款方的具体关系详见问题 25 第（一）小问。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、

经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“6、第三方回款分析”补充披露如下：

“报告期内，外销客户与第三方付款方的关系主要分为：1、第三方为该客户的实际控制人；2、第三方为该客户实际控制人的亲属所属公司；3、第三方与该客户受同一实际控制人控制；4、第三方向该客户提供贷款；5、第三方为该客户的终端客户；6、第三方为该客户商业伙伴。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1. 检查银行收款回单、委托付款书等相关业务凭证；针对内销业务，检查与第三方回款相关的销售合同、送货单、发票；针对外销业务，检查与第三方回款相关的销售合同、提单、送货单、装箱单、发票；询问第三方回款的原因，并结合第三方与客户的关系及客户所在地外汇政策分析其合理性；查阅代为回款的第三方及其董监高、股东与公司是否存在关联关系；

2. 了解第三方回款涉及的客户与付款方的关系、第三方付款方与公司、公司控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系、委托付款原因、回款金额等信息。向客户函证第三方回款的金额、客户与第三方的关系以及第三方回款的原因等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，公司的第三方回款情况主要存在外销业务中，符合国际业务结算的特征，与其自身经营模式相关，符合行业经营特点，同时，为了顺利完成货款结算，以及充分为客户利益考虑，公司在客户提供委托付款书的情况下接受部分第三方回款，第三方回款具有必要性；

2、报告期内，外销客户委托第三方付款情形中，客户与第三方的具体关系主要为：第三方系该客户的商业合作伙伴；第三方为该客户的实际控制人；第三方与该客户受同一实际控制人控制等。报告期内外销客户委托第三方付款具备商

业合理性。

问题 26：关于疫情影响

请发行人结合客户的经营情况、订单情况等，分析并披露最近一期经审阅的财务数据和下一报告期业绩预计情况，披露新冠疫情对发行人日常经营及财务数据产生的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人分析并补充披露

请发行人结合客户的经营情况、订单情况等，分析并披露最近一期经审阅的财务数据和下一报告期业绩预计情况，披露新冠疫情对发行人日常经营及财务数据产生的影响

2020 年初以来，新冠疫情爆发并逐步蔓延，目前我国已得到有效控制。公司产品主要应用于饮用水、饮料、食用油、日化等快消品包装领域。根据国家统计局数据，2020 年 1-6 月，粮油、食品类商品零售类累计值 7,453.5 亿元，同比增长 12.9%；饮料类商品零售类累计值 1,026.4 亿元，同比增长 10.5%，公司客户所处行业的经营情况未受到疫情重大不利影响。

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“十、经营成果分析”之“（十）新冠疫情对公司经营情况的影响分析”补充披露如下：

“（十）新冠疫情对公司经营情况的影响分析

由于新冠疫情，公司复工时间由2020年2月1日推迟至2020年2月17日，延迟复工、出行限制、强制隔离等疫情防控措施对公司生产经营和财务状况产成了一定影响。随着国内疫情的有效控制，疫情对公司的影响逐渐减轻。截至本招股说明书签署日，公司经营情况良好，疫情对公司的日常经营及财务数据未产生重大不利影响。具体情况如下：

1、对公司日常经营的影响

新冠疫情对公司日常经营的影响主要体现在研发、采购、生产和销售四个

方面，具体如下：

（1）对研发的影响

在新冠疫情医疗物资紧缺的背景下，公司积极响应政府号召，发挥多年塑料加工专用设备设计制造经验优势，利用现有土地厂房、生产设备以及人员等，开展熔喷非织造布生产线的研发、生产与销售，组织进行了《熔喷设备控制系统的开发》《熔喷布生产设备的研究与开发》等研发项目，截至2020年6月30日，其累计投入分别为38.78万元、160.08万元。

（2）对采购的影响

公司采购的主要原材料为定制件、电气元部件、辅助设备、钢材等，供应商集中在广东省、浙江省、江苏省等地区，新冠疫情对采购的影响主要包括运输受限、供应商延迟复工及推迟送货等短期影响因素；另外，公司根据熔喷非织造布生产线订单对相关原材料进行采购。2020年1-6月，公司原材料采购金额为11,447.11万元，同比2019年1-6月原材料采购金额13,818.69万元下降17.16%。公司通常根据物料采购周期，保有一定的安全库存量，因此疫情期间供应商的延迟供货未对公司正常生产经营造成重大不利影响。随着新冠疫情形势的缓解，2020 年 3 月，公司原材料供应商基本已复工复产、保证正常供货。

（3）对生产的影响

公司受新冠疫情影响，复工时间延迟至2020年2月17日。公司复工时间较早，在做好发热检测、佩戴口罩等防疫措施的前提下，合理安排生产节奏，加快订单执行进度。公司产品的产量情况如下：

单位：台、腔

主要产品	项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动率
瓶坯智能成型系统及其他塑料加工专用设备	产能	31	31	0.00%
	产量	26	33	-21.21%
	产能利用率	83.87%	106.45%	-21.21%
瓶坯模具	产能	5,820	4,800	21.25%
	产量	4,151	4,965	-16.39%
	产能利用率	71.32%	103.44%	-31.05%

2020年1-6月，公司充分利用瓶坯智能成型系统及其他塑料加工专用设备产

能，生产台数32台，其中瓶坯智能成型系统20台、其他塑料加工专用设备——熔喷非织造布生产线12台（经折算为瓶坯智能成型系统6台），产能利用率为83.87%；瓶坯模具产能利用率为71.32%。新冠疫情对公司的产能利用率造成一定不利影响，公司生产部于2020年3月中旬才全部复工，开工率较同期相比下降；2020年4月至6月，公司瓶坯模具产能为2,910腔、产量为2,449腔，产能利用率为84.16%；2020年4月至6月，公司瓶坯智能成型系统产能15.5台、产量为16台，产能利用率为103.23%，公司主要产品的产能利用率不断回升。截至本招股说明书签署日，公司已恢复正常生产，日常订单或重大合同的履行不存在障碍。

（4）对销售的影响

①收入实现情况

2020年1-6月，公司主营业务收入的产品结构及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动
瓶坯智能成型系统	10,149.12	13,296.29	-23.67%
瓶坯模具	3,036.90	3,186.31	-4.69%
瓶坯制品	2,963.49	2,206.62	34.30%
服务、配件及其他	3,938.26	3,511.50	12.15%
主营业务收入	20,087.77	22,200.72	-9.52%

2020年1-6月，公司瓶坯智能成型系统实现收入10,149.12万元，同比下降23.67%，主要系因为新冠疫情复工时间延迟、交通及物流运输的管控等原因，部分订单存在延迟发货、推迟安装调试及验收的情形；瓶坯模具实现收入3,036.90万元，同比下降4.69%，波动较小；瓶坯制品加工实现收入2,963.49万元，同比增长34.30%，公司为下游瓶装水生产企业景田、怡宝提供瓶坯加工服务，未受到疫情的重大不利影响；服务、配件及其他实现收入3,938.26万元，同比增长12.15%，主要系因为公司实现防疫产品熔喷非织造布生产线销售收入1,274.34万元，剔除该因素影响，服务、配件及其他收入有所下降，主要系因为疫情管制，给公司售后服务造成不便，相关的服务、配件收入有所下降。

整体来看，新冠疫情对发行人主要产品瓶坯智能成型系统的销售情况产生了一定的短期不利影响。

②新增订单情况

2020年1-6月，公司新增签署主要产品境内订单8,676.31万元，同比下降57.95%，境内新增订单受到新冠疫情的影响有所下降；2020年7-8月，公司新增签署主要产品境内订单8,795.36万元，同比增长88.66%，境内新增订单不再受到新冠疫情的不利影响。2020年1-6月，公司新增签署主要产品境外订单413.09万美元以及2.22万欧元（按照1欧元=1.1852美元换算），同比下降0.11%，境外新增订单未受到明显不利影响；另外，新冠疫情背景下，公司新增签署其他塑料加工专用设备熔喷非织造布生产线境内订单4,696.00万元。截至2020年6月30日，公司在手订单金额合计为36,793.42万元，在手订单较为充足。

③对业务开展的影响

新冠疫情对公司售前服务、安装调试、验收以及客户的维护和开拓造成了一定不利影响，业务员拜访、服务客户的频次减少，使得相关的售后服务费、运费、差旅费、业务招待费、展览费同比下降。2020年1-6月，公司销售费用为1,556.40万元，同比下降24.73%。

2、对公司财务数据的影响

随着国内新冠疫情的有效控制，国内市场上对熔喷非织造布生产线的需求减少。报告期末，公司对熔喷非织造布生产线相关的资产进行减值测试，并对部分存货和预付款项计提减值1,037.32万元。但是，整体来看，疫情未对公司的财务状况造成重大不利影响。

2020年1-6月，发行人的主要财务数据及同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动
营业收入	20,303.87	22,416.75	-9.43%
净利润	3,063.94	2,630.80	16.46%
归属于母公司所有者的净利润	2,956.84	2,424.20	21.97%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,952.78	2,422.79	21.88%

2020 年上半年，公司实现营业收入20,303.87万元，同比降低9.43%；归属于母公司所有者的净利润为2,956.84万元，同比增长21.97%。”

发行人已在招股说明书 “重大事项提示”补充披露如下：

“四、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况

公司财务报告审计截止日为2020年6月30日，至本招股说明书签署日期间，公司主要经营状况正常，经营模式、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项未发生重大变化。

公司根据目前合同发货情况、订单执行情况和生产经营情况，初步测算下一报告期主要财务信息如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例
营业收入	47,890.63	45,677.62	2,213.01	4.84%
净利润	7,233.78	6,522.23	711.55	10.91%
归属于母公司所有者的净利润	6,822.70	6,075.97	746.73	12.29%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,805.42	5,907.50	897.92	15.20%

公司预计2020年可实现的营业收入为47,890.63万元，同比增长4.84%；净利润为7,233.78万元，同比增长10.91%；归属于母公司所有者的净利润为6,822.70万元，同比增长12.29%。上述2020年度财务数据未经审计或审阅，不构成盈利预测或业绩承诺。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、问询公司高管，了解新冠疫情对公司生产经营的影响情况及公司的应对措施；

2、查阅主要客户所处行业 2020 年上半年的运行数据，了解下游快消品行业发展情况；

3、查阅政府部门疫情应对的相关文件；查阅公司内部复工通知，以及关于防范新冠疫情的措施文件，并实地查看公司办公区及厂区，了解防范措施的实际执行情况；

4、查阅天健所出具的的《审计报告》（天健审〔2020〕1-1133 号），以及公司 2020 年上半年的财务资料，对销售、采购的主要客户、供应商进行了函证和走访，查阅了销售、采购的明细资料和相关原始凭证；

5、分析 2020 年上半年新冠疫情期间主要财务数据、新增订单情况、产能利用情况等的同比增减变动趋势，量化新冠疫情对公司日常经营及财务状况的影响；

6、复核发行人相关的资产减值测算依据，重新执行计算程序，核查发行人相关的存货和预付账款减值是否充分、合理；

7、结合公司发出商品情况、在手订单情况、客户需求预测作出的年度预计经营数据。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：新冠疫情未对发行人日常经营及财务数据产生重大不利影响。

（此页无正文，为广州华研精密机械股份有限公司《发行人和保荐机构关于广州华研精密机械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审核问询函的回复》）之签章页

广州华研精密机械股份有限公司

2020 年 11 月 20 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于广州华研精密机械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审核问询函的回复》的全部内容，确认本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长（签名）：

包贺林

广州华研精密机械股份有限公司

2020年11月20日

（此页无正文，为财通证券股份有限公司《发行人和保荐机构关于广州华研精密机械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审核问询函的回复》）之签章页

保荐代表人签名：

唐 为　　王为丰

财通证券股份有限公司

2020 年 11 月 20 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广州华研精密机械股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并队上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长签名：

陆建强

财通证券股份有限公司

2020年 11月 20日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读广州华研精密机械股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并队上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理签名：

阮 琪

财通证券股份有限公司

2020 年 11 月 20 日