关于浙江华剑智能装备股份有限公司
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

保荐机构（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

目　录

1.关于关联方及关联交易.....2
2.关于经营资质及经营的合法合规性.....17
3.关于历史沿革.....21
4.关于发行人的未结专利诉讼.....38
5.关于专利权及合作研发.....45
6.关于员工持股平台.....51
8.关于第三方回款.....57
9.关于其他信息披露.....62
10.关于收入确认.....68
11.关于营业收入.....77
12.关于外销与内销收入.....99
13.关于收入季节性.....120
14.关于经销模式.....125
15.关于下游客户.....136
16.关于营业成本.....157
17.关于研发与核心技术.....177
18.关于采购和主要供应商.....188
19.关于产能、产量、销量及固定资产.....206
20.关于毛利率.....216
21.关于期间费用.....265
22.关于应收账款.....279
23.关于存货.....285
24.关于预收款项.....300
25.关于审计截止日后财务信息及疫情、贸易摩擦.....305

关于浙江华剑智能装备股份有限公司

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 3 日出具的《关于浙江华剑智能装备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〕010255 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。浙江华剑智能装备股份有限公司（以下简称“华剑智能”、“发行人”、“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所列问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《浙江华剑智能装备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》（以下简称“招股说明书”）中简称具有相同含义。

审核问询函所列问题	**黑体（不加粗）**
审核问询函所列问题答复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改与补充	**楷体（加粗）**

除特别说明外，本回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

1. 关于关联方及关联交易

招股说明书披露，报告期内发行人实际控制人及其近亲属直接或间接控制的、担任董事或高管的关联法人共 10 家；报告期内曾与发行人存在关联关系的关联方中，发行人实际控制人或其关系密切的家庭成员控制的合计 9 家企业被注销，上述被注销的关联方中，2017 年发行人向关联方华泰马绍尔销售商品 1,848.66 万元，同年，发行人收到关联方绍兴华建支付的货物尾款 153.30 万元，

发行人向绍兴华建支付部分原材料的尾款 257.30 万元，此外，根据保荐工作报告，2017 年，绍兴华建存在向发行人的客户东莞市慕思寝室用品有限公司支付款项的情形。

请发行人补充披露：（1）发行人实际控制人及其近亲属直接或间接控制的、担任董事或高管的 10 名关联法人的实际经营业务、与发行人业务的关系，实际控制人、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否与发行人存在构成重大不利影响的同业竞争；（2）上述相关关联方注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据；注销的具体原因，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚；注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；报告期内上述关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（3）发行人向其海外经销商关联方华泰马绍尔销售商品的原因、定价公允性、商业合理性和必要性，发行人与华泰马绍尔的合作历史、合作模式、终端客户情况、是否实现最终销售，发行人的销售收入占华泰马绍尔采购规模的比例，发行人与华泰马绍尔的结算模式与发行人的其他客户相比是否存在差异，如是，披露原因及合理性；（4）发行人与绍兴华建的合作历史、合作模式、定价公允性、商业合理性和必要性，绍兴华建与发行人的客户东莞市慕思寝室用品有限公司之间的资金往来的性质，是否与发行人的业务相关；（5）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）发行人实际控制人及其近亲属直接或间接控制的、担任董事或高管的 10 名关联法人的实际经营业务、与发行人业务的关系，实际控制人、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行

人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否与发行人存在构成重大不利影响的同业竞争。

发行人已在招股书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“7、其他关联方”中补充披露如下：

上述关联方中，由发行人实际控制人及其近亲属直接或间接控制的、担任董事或高管的关联法人为 10 家，其实际经营业务、实际控制人的情况如下：

序号	其他关联方名称	实际经营业务	实际控制人
1	山西春光锻造有限公司	铁路机车车辆配件的研发、制造、销售及技术服务	罗铁栓
2	绍兴市越城区迪荡街道商会	提供会员服务,维护会员合法权益,组织会员参加培训、考察、交流协作以及公益等活动	主管单位为绍兴市越城区迪荡街道办事处
3	绍兴越城区爱去玩网咖网吧	互联网上网服务；餐饮服务	叶如剑
4	山西华银恒盛融资担保有限责任公司	融资性担保业务	罗少虎
5	上海望宇信息技术有限公司	铁路机车相关的信息技术、自动化科技领域内的技术开发和咨询服务	罗少虎
6	山西亿虎小额贷款有限公司	小额贷款业务	罗少虎
7	尧都（上海）商务咨询有限公司	商务信息咨询	罗少虎
8	山西春光铁路装备有限公司	无实际经营业务	罗少虎
9	上海嘉甄企业管理中心（有限合伙）	商务信息咨询	罗少霞
10	上海寅纵企业管理中心（有限合伙）	商务信息咨询	罗少虎

注：罗铁栓系发行人实际控制人叶超英、任红之子叶如剑的岳父，罗少霞为叶如剑的配偶，罗少虎为罗少霞之弟

发行人专注于数控智能床垫弹簧设备的研发、生产和销售，所属行业为装备制造业。上述 10 家企业中，仅山西春光锻造有限公司、山西春光铁路装备有限公司属于制造业，其中山西春光锻造有限公司从事铁路机车车辆配件相关的研发、制造、销售，与发行人不属于同一行业，不存在业务上的相关性和同质性。山西春光铁路装备有限公司未实际开展经营业务。除此之外的 8 家企业，其经营的业务不属于制造业，与发行人经营的床垫弹簧设备业务亦不存在相关性和同质性。

报告期内，上述 10 家企业均不存在违法违规行为，在资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，与发行人之间不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，与发行人之间不存在构成重大不利影响的同业竞争。

（二）上述相关关联方注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据；注销的具体原因，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚；注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；报告期内上述关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

发行人已在招股书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“8、报告期内曾与本公司存在关联关系的企业或自然人”中补充披露如下：

上述曾与发行人存在关联关系的关联方中，涉及发行人实际控制人或其关系密切的家庭成员控制的 9 家企业在报告期内被注销，该等企业相关情况如下：

（1）华剑机械厂

华剑机械厂成立于 2001 年 5 月，自成立至发行人前身绍兴华剑成立时，主要业务为床垫弹簧设备及其零配件的研发、生产和销售。绍兴华剑成立后，相关资产、人员、业务等均由绍兴华剑承继，华剑机械厂实际不再经营具体业务。

华剑机械厂在注销前主要资产为自有土地及厂房，已无经营业务和人员；相关土地及厂房已于 2017 年因整体拆迁被当地政府部门征收，华剑机械厂依法获得了相关补偿金。在收到上述款项后，华剑机械厂已无经营性资产，于 2018 年 2 月完成注销手续。华剑机械厂在存续期间不存在违法违规行为，注销程序及债务处置合规。华剑机械厂 2017 年度及 2017 年末的主要财务数据如下：

单位：万元

总资产	负债	所有者权益	营业收入	净利润
1,482.47	0.00	1,482.47	0.00	1,432.47

注：华剑机械厂 2017 年的主要利润来源于取得政府部门征收土地及房产后取得的补偿金。

（2）绍兴华建

绍兴华建成立于2015年，由发行人实际控制人叶超英委托其姐夫刘明洋设立。绍兴华建仅进行特定型号整机的组装，使用发行人的厂房，未自行购置生产设备，其经营期间无生产设备、房产等固定资产，其主要资产为货币资金及存货。

2016年，绍兴华建停止经营并拟进行注销，并将其剩余的零件等存货销售给发行人。2018年7月完成注销，当时其资产为货币资金，按照有关规定进行了分配。

绍兴华建生产经营过程中所需的技术均来自于发行人；其存续期间共申请2项专利，均由发行人实际研发，均已无偿转让至发行人所有。绍兴华建存续期间的主要员工均来自于发行人，绍兴华建不再经营后，在绍兴华建任职的员工均返回至发行人处继续从事相关工作。绍兴华建在存续期间不存在违法违规行为，注销程序及债务处置合规。绍兴华建在注销前2018年1-6月份及2018年6月末的主要财务数据如下：

单位：万元

总资产	负债	所有者权益	营业收入	净利润
58.60	0.00	58.60	0.00	0.00

（3）华泰马绍尔

华泰马绍尔为发行人实际控制人之子叶如剑100%持股的海外经销公司，报告期内仅于2017年向发行人采购并对外销售，2018年之后华泰马绍尔未再对外开展业务，对应的终端客户均转向发行人直接采购。为解决同业竞争问题，于2018年9月完成注销。

华泰马绍尔在其经营期间无生产设备、房产等固定资产，其主要的资产为货币资金，注销时按照有关规定进行了分配。华泰马绍尔存续期间无专职工作人员，由发行人实际负责其经营活动。华泰马绍尔在存续期间不存在违法违规行为，且已取得马绍尔群岛共和国公司登记处（Registrar of Corporations）签发的注销证明，注销程序及债务处置合规。

除上述在2017年的关联销售外，华泰马绍尔与发行人之间不存在其他业务往来。华泰马绍尔在存续期间未编制财务报表。

（4）华德床垫机械有限公司（BVI）、华德床垫机械有限公司（马绍尔）、华信床垫机械有限公司（马绍尔）

上述公司均为发行人实际控制人叶超英或其亲属控制的海外经销公司，报告期内未实质开展业务，亦无专职工作人员。为解决同业竞争问题，均于 2017 年完成注销。上述公司在注销前主要资产为货币资金，注销时按照有关规定进行了分配。上述公司在存续期间不存在违法违规行为，且已分别取得英属维尔京群岛金融服务委员会（BVI Financial Services Commission）公司事务登记处（Registrar of Corporate Affairs）、马绍尔群岛共和国公司登记处（Registrar of Corporations）签发的注销证明，注销程序及债务处置合规，上述三家公司在存续期间均未编制财务报表。

（5）绍兴市华贸机械有限公司

该公司成立于 2016 年 10 月，由公司实际控制人叶超英设立，设立目的为购置银行不良资产并处置以获取收益，报告期内无实质性的生产活动，亦无专职工作人员，在完成不良资产的购买及处置后，于 2018 年 11 月完成注销。该公司在注销前主要资产为货币资金，注销时按照有关规定进行了分配。绍兴市华贸机械有限公司在存续期间不存在违法违规行为，注销程序及债务处置合规。绍兴市华贸机械有限公司在注销前 2018 年 1-9 月及 2018 年 9 月末的主要财务数据如下：

单位：万元

总资产	负债	所有者权益	营业收入	净利润
28.15	0.00	28.15	0.00	-15.61

注：2018 年 1-9 月的净利润主要为其日常运营过程中发生的费用。

（6）绍兴市华彧进出口有限公司

华泰马绍尔拟在银行开立离岸账户时，需要有国内相关联的贸易公司，因而相应设立绍兴市华彧进出口有限公司，其存续期间无实际经营，亦无专职工作人员，在华泰马绍尔注销之后于 2019 年 3 月一并注销。绍兴市华彧进出口有限公司在存续期间不存在违法违规行为，注销程序及债务处置合规。该公司注销前尚未实缴出资，2018 年度及 2018 年末的财务数据均为零。

（7）绍兴市宝丝奇床垫有限公司

绍兴市宝丝奇床垫有限公司成立于 2016 年 7 月，系为竞拍土地而设立的公司，由叶如剑担任法定代表人，后来土地未竞拍成功，叶如剑亦未出资，因此于 2017 年 8 月注销。该公司在存续期间不存在违法违规行为，注销程序及债务

处置合规。该公司存续期间无任何经营、无专职工作人员，注销前尚未实缴出资，亦未编制财务报表。

报告期内，上述 9 家注销关联方与发行人之间的资金、业务往来已在本节“（二）关联交易情况”中披露。发行人已严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

报告期内，上述 9 家注销关联方与发行人实际控制人、董监高、其他主要核心人员的资金往来情况如下：（1）华剑机械厂、绍兴华建、绍兴市华贸机械有限公司均为发行人实际控制人叶超英或其关系密切的家庭成员控制的个人独资企业；报告期内，上述企业与叶超英之间存在资金往来，均为叶超英与上述企业之间的资金拆借行为及注销时清算结余资金的分配，与发行人无关。（2）华泰马绍尔为公司董事、总经理叶如剑 100%持股的企业；报告期内，华泰马绍尔与叶如剑之间存在资金往来，均为叶如剑与华泰马绍尔之间的资金拆借行为及注销时清算结余资金的分配，与发行人无关。（3）2017 年，发行人现任监事殷飞飞（2018 年 12 月至今担任发行人监事）曾在绍兴华建兼职，并于 2017 年 1-4 月在绍兴华建领取薪酬。除上述资金往来之外，上述 9 家注销关联方与发行人实际控制人、董监高、其他主要核心人员不存在其他资金往来。

报告期内，上述 9 家注销关联方与公司主要客户、供应商之间的资金、业务往来情况如下：（1）华泰马绍尔为发行人海外经销公司，发行人的部分业务曾通过华泰马绍尔对外销售，因此华泰马绍尔与发行人的主要客户之间存在销售商品、收付货款等正常经营性的资金、业务往来；华泰马绍尔与发行人供应商之间仅在 2017 年 5 月发生过一笔业务往来，为华泰马绍尔代其客户向发行人供应商购买钢丝，并支付货款，为正常性的资金、业务往来。（2）2016 年，公司客户东莞市慕思寝室用品有限公司拟向绍兴华建采购设备，并于 2016 年 11 月向绍兴华建支付了预付款 38.4 万元；由于绍兴华建已拟进行注销不再继续经营，因此并未向其发货，并于 2017 年 7 月将上述款项退回；2017 年 8 月，东莞市慕思寝室用品有限公司将 38.4 万元预付款重新汇至发行人账户，并从发行人处购买设备。

除上述情形外，与公司实际控制人相关的 9 家注销关联方与发行人及其实

际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在其他的资金、业务往来；亦不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（三）发行人向其海外经销商关联方华泰马绍尔销售商品的原因、定价公允性、商业合理性和必要性，发行人与华泰马绍尔的合作历史、合作模式、终端客户情况、是否实现最终销售，发行人的销售收入占华泰马绍尔采购规模的比例，发行人与华泰马绍尔的结算模式与发行人的其他客户相比是否存在差异，如是，披露原因及合理性；

发行人已在招股书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易情况”之“1、经常性关联交易”之“（1）销售商品”中补充披露如下：

华德床垫机械有限公司（BVI）、华德床垫机械有限公司（马绍尔）、华泰马绍尔等均为发行人实际控制人或其近亲属控制的企业,分别成立于 2005 年、2011 年和 2013 年，均为发行人海外销售的经销商。发行人自成立以来，为便于开展业务，海外销售大多通过上述企业对外销售。华泰马绍尔自 2013 年成立后即作为发行人的海外经销商之一对外销售。因此，发行人通过华泰马绍尔进行销售符合发行人一贯的商业模式，具有商业合理性和必要性。

在华泰马绍尔与发行人的合作中，先由发行人与终端客户确定销售数量和终端销售价格，后将货物销售给华泰马绍尔，再由华泰马绍尔对外销售给终端客户。发行人向华泰马绍尔销售的价格在前述终端客户销售价格的基础上略有下浮，以覆盖华泰马绍尔日常支出，2017 年度平均下浮 1.26%。因此，发行人向华泰马绍尔的销售价格公允，不存在通过华泰马绍尔以高于市场价格采购设备的方式向发行人输送利益的情形。在整个合作过程中，华泰马绍尔对外销售的客户均为发行人的客户，均已实现最终销售，此部分客户在华泰马绍尔注销后，向发行人直接采购。

报告期内，华泰马绍尔仅作为发行人的海外经销商向发行人采购商品并对外销售，未开展其他经营业务。报告期内，华泰马绍尔仅有一笔采购为代客户购买钢丝合计 2,876.50 美元，除此之外全部为向发行人采购；发行人向华泰马绍尔销售金额共计 1,848.66 万元，占华泰马绍尔采购额的 99%以上。

华泰马绍尔作为公司的关联方，发行人2017年向华泰马绍尔销售采用全额预收的模式，其结算方式较其他客户整体更为严格，有利于保障发行人的回款和资金安全。报告期内，发行人对华泰马绍尔的销售均已在2017年完成，之后未再发生任何业务往来。因此，上述结算方式的差异不会对报告期内公司的财务状况和生产经营活动造成不利影响。

（四）发行人与绍兴华建的合作历史、合作模式、定价公允性、商业合理性和必要性，绍兴华建与发行人的客户东莞市慕思寝室用品有限公司之间的资金往来的性质，是否与发行人的业务相关；

发行人已在招股书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易情况”之“1、经常性关联交易”之“（2）交易资金收付”中补充披露如下：

绍兴华建成立于2015年，由发行人实际控制人叶超英委托其姐夫刘明洋设立，仅用于组装生产发行人当时某款特定型号的新产品，以分散经营风险。绍兴华建经营及与发行人的合作模式为：由绍兴华建向发行人等采购零部件，组装成整机后以其名义对外销售。发行人与绍兴华建的合作具有商业合理性和必要性。

2016年，发行人向绍兴华建销售零部件，并在2017年初收到绍兴华建支付的货款153.30万元。此部分零部件采用成本加成的方式定价，定价公允。2016年底，绍兴华建将其注销前剩余的部分原材料销售给发行人，合计257.30万元，此部分存货的转让价格按照绍兴华建的采购价格原价转让，定价公允。

综上，上述两笔款项对应的销售采购事项具备商业实质、定价公允，且均发生在报告期之前，在报告期内发行人与绍兴华建未再发生购销行为，因此上述事项不会对发行人报告期内的经营业绩产生影响。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“8、报告期内曾与本公司存在关联关系的企业或自然人”中补充披露绍兴华建与发行人的客户东莞市慕思寝室用品有限公司之间的资金往来情况，具体内容详见本题第（二）部分的相关补充披露内容。

（五）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及

本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定的关联方的要求，公司关联方情况如下：

1、《公司法》有关规定

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
1	控股股东	叶超英
2	实际控制人	叶超英、任红
3	董事、监事、高级管理人员	叶超英、任红、叶如剑、尚盼华、张新华、蒋鸿源、丁玲美、殷飞飞、周锋盛、孟丽、金香岗、金卫其、陈芳、张承羽
4	董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的企业	华剑德益、华剑德良、绍兴市越城区迪荡街道商会、绍兴越城区爱去玩网咖网吧、杭州厚成会计师事务所（普通合伙）、绍兴天易财务咨询有限公司（公司独立董事丁玲美及其近亲属各持股 50%）、杭州浙家家具信息咨询有限公司（公司独立董事蒋鸿源持股 50%）
5	可能导致公司利益转移的其他关系	无

2、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》有关规定

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
1	该企业的母公司	无
2	该企业的子公司	无
3	与该企业受同一母公司控制的其他企业	无
4	对该企业实施共同控制的投资方	无
5	对该企业施加重大影响的投资方	叶超英、任红、宋益群
6	该企业的合营企业	无
7	该企业的联营企业	无
8	该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员	叶超英、任红、宋益群及其关系密切的家庭成员
9	该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员	叶超英、任红、叶如剑、尚盼华、张新华、蒋鸿源、丁玲美、殷飞飞、周锋盛、孟丽、金香岗、金卫其、陈芳、张承羽及与其关系密切的家庭成员
10	该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的	华剑德益、华剑德良、山西春光锻造有限公司、绍兴市越城区迪荡街道商会、绍兴越城区爱去玩网咖网吧、山西华银恒盛融资担保有限责任公司、上海望宇信息技术有限公司、山西亿虎小额贷款有限公司、尧都（上海）

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
	其他企业	商务咨询有限公司、山西春光铁路装备有限公司、上海嘉甄企业管理中心（有限合伙）、上海寅纵企业管理中心（有限合伙）、杭州厚成会计师事务所（普通合伙）、绍兴天易财务咨询有限公司、杭州浙家家具信息咨询有限公司、绍兴市机械工程学会、Ethan Industry Co., Ltd、义乌市漫晴电子商务商行、浙江盛洋科技股份有限公司、亿群投资控股有限公司、亿群鼎银国际投资（北京）有限公司、尚亚资本管理（北京）有限公司、宁波梅山保税港区亿群投资有限责任公司、中海宏洋地产（银川）有限公司、亿群创新投资（北京）有限公司、嘉兴亿群合筑股权投资合伙企业（有限合伙）、宁波亿群东财投资管理合伙企业（有限合伙）、宁波亿群东富投资管理合伙企业（有限合伙）、珠海亿群汇财创业投资合伙企业（有限合伙）、东阿济仁药业有限公司、宁夏中翌贸易有限公司、宁夏环信商贸有限公司

3、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020 年修订）有关规定

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
1	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织	无
2	由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	无
3	关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	华剑德益、华剑德良、山西春光锻造有限公司、绍兴市越城区迪荡街道商会、绍兴越城区爱去玩网咖网吧、山西华银恒盛融资担保有限责任公司、上海望宇信息技术有限公司、山西亿虎小额贷款有限公司、尧都（上海）商务咨询有限公司、山西春光铁路装备有限公司、上海嘉甄企业管理中心（有限合伙）、上海寅纵企业管理中心（有限合伙）、杭州厚成会计师事务所（普通合伙）、绍兴天易财务咨询有限公司、杭州浙家家具信息咨询有限公司、绍兴市机械工程学会、Ethan Industry Co., Ltd、义乌市漫晴电子商务商行、浙江盛洋科技股份有限公司、亿群投资控股有限公司、亿群鼎银国际投资（北京）有限公司、尚亚资本管理（北京）有限公司、宁波梅山保税港区亿群投资有限责任公司、中海宏洋地产（银川）有限公司、亿群创新投资（北京）有限公司、嘉兴亿群合筑股权投资合伙企业（有限合伙）、宁波亿群东财投资管理合伙企业（有限合伙）、宁波亿群东富投资管理合伙企业（有限合伙）、珠海亿群汇财创业投资合伙企业（有限合伙）、东阿济仁药业有限公司、宁夏中翌贸易有限公司、宁夏环信商贸有限公司

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
4	持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人	无
5	中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织	无
6	直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人	叶超英、任红、宋益群
7	上市公司董事、监事及高级管理人员	叶超英、任红、叶如剑、尚盼华、张新华、蒋鸿源、丁玲美、殷飞飞、周锋盛、孟丽、金香岗、金卫其、陈芳、张承羽
8	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员	无
9	本项第 6 至第 8 项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母	叶超英、任红、宋益群、叶如剑、尚盼华、张新华、蒋鸿源、丁玲美、殷飞飞、周锋盛、孟丽、金香岗、金卫其、陈芳、张承羽的关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母；）
10	中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人	无
11	具有下列情形之一的法人或者自然人，视同为上市公司的关联人： （一）因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，属于本规则规定的关联自然人或关联法人的情形之一的； （二）过去十二个月内，曾经属于本规则规定的关联自然人或关联法人的情	孔健、潘永虹、华德床垫机械有限公司（BVI）、绍兴市华剑机械制造厂、绍兴市华贸机械有限公司、华信床垫机械有限公司（马绍尔）、绍兴市华建床垫机械有限公司、华德床垫机械有限公司（马绍尔）、华泰床垫机械有限公司（马绍尔）、绍兴市华彧进出口有限公司、绍兴市宝丝奇床垫有限公司、第六空间家居集团股份有限公司、绍兴百丰纺织有限公司、利吾家健康管理有限公司、西藏亿群创新投资有限公司、霍尔果斯亿群咨询服务有限公司、珠海亿群汇文创业投资合伙企业（有限合伙）、珠海亿群汇康创业投资合伙企业（有限合伙）、南京梦蝶文化发展有限公司、北京亿群创富投资管理中心（有限合伙）、吉林亿群瑞富创业投资合伙企业（有限合伙）、堆龙楚祥嘉信投资企业（有限合伙）

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
	形之一的。	

公司已按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会、深交所的有关规定在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”对关联方和关联交易进行了披露，并在“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（四）报告期内关联方变化及后续交易情况”补充披露如下：

报告期内，公司关联方增加主要系由新设员工持股平台、增加董事和高级管理人员、新增持股 5%以上股东等事项所致。报告期内，除支付新增关键管理人员薪酬外，公司未与新增加的关联方发生交易。

报告期内，公司关联方减少主要系由于关联企业注销、少量系关联自然人职务变动等所致。除原担任监事的两名员工继续在公司任职并领取薪酬外，公司与原关联方后续未发生交易，**不存在关联交易非关联化的情形。**绍兴华建的人员已转入发行人处任职、相关专利和存货已转让给发行人，其他原关联企业的资产处置、人员去向与发行人无关。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、对于发行人实际控制人及其近亲属直接或间接控制的、担任董事或高管的 10 名关联法人：

（1）访谈了公司实际控制人，并取得实际控制人填写的问卷调查表，取得了上述企业的营业执照或注册证书、社会法人团体登记证书、章程、工商登记资料等，了解了此 10 名关联法人的基本信息、实际控制人、实际经营业务、与发行人的业务关系、是否与发行人存在同业竞争等情况。

（2）查询信用中国（网址：www.creditchina.gov.cn）、中国执行信息公开网（网址：zxgk.court.gov.cn）、裁判文书网（网址：wenshu.court.gov.cn）、国家企业信用信息公示系统（网址：www.gsxt.gov.cn）、天眼查（网址：www.tianyancha.com）、企查查（网址：www.qcc.com）等网站，核查上述企业经营的合法合规性。

（3）取得了部分企业的主要供应商、客户的清单，取得相关关联方出具的

声明，声明其与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，不存在与发行人构成重大不利影响的同业竞争的情形。

（4）查阅并取得报告期内发行人关联交易合同、会计账簿、会计凭证等相关资料，查阅并取得报告期内公司期间费用、存货采购的明细账等，对大额期间费用进行抽凭，核查是否为发行人提供外协情形，核查是否存在为发行人分担成本费用的情形

2、对于发行人实际控制人或其关系密切的家庭成员控制的合计 9 家注销的关联方：

（1）取得部分企业的财务报表，访谈发行人实际控制人，了解上述注销关联方的主营业务、注销原因及其注销后的资产、业务、人员去向。

（2）取得注销时履行注销程序的相关资料，核查信用中国、中国执行信息公开网、裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站，核查其存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚。

（3）取得相关关联企业在报告期内的银行流水、取得报告期内实际控制人及董监高的银行流水，核查上述企业与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间是否存在资金及业务往来。

（4）查阅并取得报告期内发行人财务报表、银行流水、会计账簿等相关资料，核查上述企业是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

3、访谈发行人实际控制人，查阅发行人向华泰马绍尔销售及华泰马绍尔向终端客户销售的销售合同、报关单等单据，查阅华泰马绍尔的银行流水等，了解并核查发行人向华泰马绍尔销售商品的原因、定价公允性、商业合理性和必要性，发行人与华泰马绍尔的合作历史、合作模式、终端客户情况、是否实现最终销售，发行人的销售收入占华泰马绍尔采购规模的比例，发行人与华泰马绍尔的结算模式与发行人的其他客户相比是否存在差异等。

4、访谈发行人实际控制人，查阅发行人的会计账簿、与绍兴华建之间的收付款凭证、发票等单据，取得发行人出具的确认函，了解并核查发行人与绍兴华建的合作历史、合作模式、定价公允性、商业合理性和必要性。通过查阅绍兴华

建与东莞市慕思寝室用品有限公司的资金往来，东莞市慕思寝室用品有限公司与发行人之间所签署的合同及资金支付情况，核查绍兴华建与东莞市慕思寝室用品有限公司之间的资金往来的性质。

5、按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会及深交所的有关规定，逐一核实发行人所披露的关联方和关联交易，取得报告期内关联方与发行人交易的合同、账簿、会计凭证等，核查是否存在关联交易非关联化的情形。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人实际控制人及其近亲属直接或间接控制的、担任董事或高管的 10 名关联法人的实际经营业务、与发行人业务之间不存在相关性和同质性，在报告期内均不存在违法违规行为；在资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，与发行人之间不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，与发行人之间不存在构成重大不利影响的同业竞争。

2、发行人实际控制人或其关系密切的家庭成员控制的 9 家注销关联方在存续期间不存在重大违法违规行为或行政处罚；其注销程序及债务处置符合注册地法律法规的要求；其与发行人及其实际控制人、客户、供应商等存在正常的业务、资金往来；报告期内不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

3、发行人向华泰马绍尔销售商品具有商业合理性和必要性，其定价公允。发行人向华泰马绍尔销售的商品均已实现最终销售，发行人为华泰马绍尔最主要的供应商，发行人与华泰马绍尔的结算模式较发行人的其他客户更为严格，具有合理性。

4、发行人与绍兴华建的合作具有商业合理性和必要性，定价公允，报告期内发行人与绍兴华建除资金往来外未再发生其他业务。绍兴华建与东莞市慕思寝室用品有限公司之间的资金往来为正常的业务往来款，且此笔业务后由发行人承接。

5、发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深交所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

2. 关于经营资质及经营的合法合规性

招股说明书披露，发行人拥有的生产经营资质为海关进出口货物收发货人备案回执及对外贸易经营者备案登记表。

请发行人补充披露：（1）发行人各产品是否取得了全部必需的批文、注册、认证，是否均在有效期内且合法有效；（2）报告期内发行人在境外销售数控智能床垫生产装备，是否符合销售地关于相关产品的资质、流程、销售对象限制等相关规定，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；（3）报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷，如是，请补充披露整改情况或处理情况，披露对发行人生产经营的具体影响，并作有针对性的充分风险提示；（4）报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）发行人各产品是否取得了全部必需的批文、注册、认证，是否均在有效期内且合法有效

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（四）业务资质情况”部分补充披露如下：

（四）业务资质情况

根据《工业产品生产许可证管理条例》（国务院令第 440 号）、《工业产品生产许可证管理条例实施办法》（国家质量监督检验检疫总局令第 156 号）、《国务院关于进一步压减工业产品生产许可证管理目录和简化审批程序的决定》（国发〔2018〕33 号）、《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录加强事中事后监管的决定》（国发〔2019〕19 号）、《中华人民共和国认证认可条例》（国务院令第 666 号）、《强制性产品认证管理规定》（国家质检总局第 117 号令）、国家认证认可监督管理委员会颁布的《强制性产品认证目录》、《市场监管总局 国家认监委关于改革调整强制性产品认证目录及实施方式的公告》（国家认监委公告

2018 年第 11 号）等相关法规、规章的规定，公司所生产的数控智能床垫弹簧设备未被纳入工业产品生产许可管理范围内，亦无需强制认证。

公司存在产品出口业务，相关资质证书如下所示：

序号	业务资质名称	证书编号	颁发机关	有效期
1	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码：3356961191 检验检疫备案号：3306601724	绍兴海关	长期
2	对外贸易经营者备案登记表	备案登记编号：03392781	绍兴市越城区商务局	长期

综上，公司具备全部生产必须的资质及证书，**均在有效期内且合法有效，**不存在不具备必备资质开展生产经营的情形；上述资质及证书不存在到期无法延续的风险，不会对发行人持续经营造成重大不利影响。

（二）报告期内发行人在境外销售数控智能床垫生产装备，是否符合销售地关于相关产品的资质、流程、销售对象限制等相关规定，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（四）业务资质情况”部分补充披露如下：

公司境外销售占比较高，根据实际业务开展情况并经发行人律师核查，公司所处专用设备制造行业及发行人的主要产品数控智能床垫弹簧设备，在公司的主要境外销售地越南、印尼、土耳其、俄罗斯、美国等国家均未设置特殊的资质许可管理，亦不存在对于产品流通或销售对象的限制。报告期内，发行人产品出口符合海关和税务的监管规定，不存在海关及税务监管方面的违法违规行为，未受到相关行政处罚；亦不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（四）业务资质情况”部分补充披露如下：

报告期内，公司的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，与主要客

户及经销商之间不存在纠纷或潜在纠纷。根据绍兴市越城区市场监督管理局出具的书面说明，公司报告期内不存在因违反法律、法规而受到其行政处罚的记录。

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

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内违法违规行为情况”部分补充披露如下：

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

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、查询我国有关工业产品注册、认证、许可或监管相关的法律、法规，核查发行人所处行业及主要产品是否存在许可或限制，并就该事项访谈发行人主要管理人员；

2、取得发行人出口相关的资质、备案文件等，核查其资质、备案文件的有效性；

3、访谈发行人董事长、研发负责人、销售负责人等主要管理人员，了解发行人业务开展情况、境外销售是否涉及产品资质、流程、销售对象限制等方面的规定，以及境外销售的合规性；

4、取得发行人营业外支出明细，核查发行人是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚的情况；

5、实地走访了发行人所在地法院、仲裁机构，检索裁判文书网等网站，核查发行人是否存在因产品质量事故产生纠纷，并就相关事项访谈发行人主要管理人员；

6、取得发行人报告期内产品出入库明细，核查是否存在因产品召回事件发生的产品出入库，并就该事项访谈发行人销售负责人、财务负责人；

7、实地、视频访谈发行人主要客户，了解发行人产品是否存在质量问题、退换货情况，与发行人是否存在诉讼或纠纷、是否存在返利、回扣或其他利益安排等情况；

8、取得发行人所在辖区内市场监督管理、海关、税务等主管部门向其出具的合规证明文件，核查发行人经营的合规性；

9、检索国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家税务总局和发行人所在地的主管税务部门网站等，核查发行人报告期内是否存在违法违规行为、是否受到行政处罚；

10、取得并核查发行人及实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关银行流水；

11、取得实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员及主要财务人员出具的《反商业贿赂承诺函》；

12、取得并核查公安机关出具的发行人董事、高级管理人员无犯罪记录证明；

13、检索信用中国（http://www.creditchina.gov.cn）、证券期货市场失信记录查询平台（http://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun/）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/）、中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn）等网站，核查发行人、直接股东、董事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在因商业贿赂行为而受到行政处罚或被立案调查的情况，并就相关情况访谈了发行人董事长、总经理等主要管理人员。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已经取得了与生产经营相关所必需的批文、注册、认证，该等备案登记均在有效期内且合法有效。

2、发行人的产品在主要境外销售地未被纳入许可管理，不存在关于相关产品资质、流程、销售对象限制的特殊监管；报告期内发行人的产品出口符合海关和税务的监管规定，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

3、报告期内，发行人的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，与主要客户及经销商之间不存在纠纷或潜在纠纷。

4、报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为，亦不存在公司股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情况。

3.关于历史沿革

申报材料显示，发行人经历 1 次增资，3 次股权转让，并于 2014 年 12 月吸收合并浙江华剑，吸收合并后发行人作为存续公司继续存在，浙江华剑作为被吸收方予以注销，其资产、债权债务、业务和人员均并入绍兴华剑；浙江华剑的设立主要系为满足当地政策对于获取土地的外商企业主体资格要求，由华德 BVI 和发行人前身共同设立，其中华德 BVI 持有 90%的股权，2010 年，华德 BVI 将持有浙江华剑全部的股权转让给了发行人实际控制人之一叶超英，转让完成后浙江华剑由中外合资企业变更为了内资企业；华德 BVI 成立于 2005 年，2017 年注销，设立时叶超英未办理外汇登记手续，后续也未进行补办。

请发行人补充披露：（1）浙江华剑、华德 BVI 的历史沿革、实际控制人、主营业务及实际经营情况、最近一期的主要财务数据，在外商投资、外汇管理、税务等方面的合法合规性，发行人实际控制人叶超英未对华德 BVI 办理及补办外汇登记手续，是否存在被外汇主管部门处罚的风险；（2）发行人吸收合并浙江华剑履行程序的合法合规性，浙江华剑被并入发行人的资产明细、债权债务情况，浙江华剑对相关土地的获取过程及其合法合规性，相关债权债务是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）叶超英之弟叶子良及其子叶新星、其儿媳许志琴分别持有发行人员工持股平台华剑德益 0.63%、0.47%和 0.38%的出资，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排；（4）发行人历次增资和股权转让的背景、原因、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷；（5）历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为；（6）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）浙江华剑、华德 BVI 的历史沿革、实际控制人、主营业务及实际经营情况、最近一期的主要财务数据，在外商投资、外汇管理、税务等方面的合法合规性，发行人实际控制人叶超英未对华德 BVI 办理及补办外汇登记手续，是否存在被外汇主管部门处罚的风险

发行人已在《浙江华剑智能装备股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》“二、公司设立以来股本演变情况”之“（三）2014 年 12 月，吸收合并浙江华剑”部分补充披露如下：

2、浙江华剑基本情况

（1）基本情况

浙江华剑系于 2007 年 7 月由华德 BVI 和绍兴华剑共同出资设立，设立后经历一次股权转让，于 2014 年 12 月被绍兴华剑吸收合并后注销。

浙江华剑注销前基本情况如下：

公司名称	浙江华剑床垫机械有限公司
法定代表人	叶超英
实际控制人	叶超英、任红
注册资本	8,842.8485 万元
主营业务	存续期间未实际开展经营业务
成立日期	2007 年 7 月 6 日
注销日期	2014 年 12 月 23 日

注销前最近一期的主要财务数据（单位：万元）				
日期	总资产	净资产	净利润	审计情况
2014 年 1-8 月/2014 年 8 月 31 日	8,822.51	8,842.85	-	已经审计

注：上述财务数据经绍兴通大会计师事务所（普通合伙）审计，并出具“绍通大审字（2014）第 0272 号”《审计报告》。

（2）历史沿革

①2007 年 7 月，浙江华剑设立

2007 年 5 月 18 日，华德床垫机械有限公司（BVI）（以下简称“华德 BVI”）

和绍兴华剑签署《中外合资浙江华剑床垫机械有限公司章程》，约定共同出资设立浙江华剑，注册资本为 1,200 万美元。其中，华德 BVI 出资 1,080 万美元，持股比例 90%；绍兴华剑出资 120 万美元，持股比例 10%，全部为美元现金出资。

2007 年 6 月 19 日，浙江绍兴经济开发区招商局出具“浙绍开招商[2007]21 号”《关于同意中外合资浙江华剑床垫机械有限公司合同章程的批复》，批准浙江华剑设立的相关事项。

2007 年 7 月 6 日，浙江华剑完成注册登记。2007 年 10 月至 2008 年 8 月期间，华德 BVI 和绍兴华剑共分三期向浙江华剑出资，累计实缴注册资本 1,200 万美元，绍兴兴业会计师事务所分别出具《验资报告》予以验证。

浙江华剑设立并出资到位后，其股权结构如下：

单位：万美元

序号	股东名称	认缴出资额	实缴出资额	股权比例
1	华德 BVI	1,080.00	1,080.00	90.00%
2	绍兴华剑	120.00	120.00	10.00%
合 计		1,200.00	1,200.00	100.00%

②2010 年 12 月，浙江华剑股权转让

2010 年 7 月 31 日，浙江华剑召开董事会，同意华德 BVI 将其所持有的浙江华剑 90%股权按原价 1,080 万美元（折合人民币 7,958.5636 万元）转让给叶超英。同日，华德 BVI 与叶超英签署《股权转让协议》。

2010 年 12 月 8 日，浙江绍兴经济开发区招商局出具《关于同意中外合资浙江华剑床垫机械有限公司股权转让及终止外资企业章程转为内资公司的批复》（浙绍开招商[2010]30 号），批准浙江华剑本次股权转让及由外资企业转为内资企业的相关事项。

2010 年 12 月 9 日，绍兴长风联合会计师事务所（普通合伙）出具《验资报告》（绍长风会验字[2010]第 255 号），确认截至 2010 年 12 月 8 日止，浙江华剑的注册资本由 1,200 万美元变更为人民币 8,842.8485 万元。

2010 年 12 月 14 日，浙江华剑完成工商变更更登记。

浙江华剑本次股权转让完成后，其由外资企业变更为内资企业，股权结构为：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	股权比例
1	叶超英	7,958.5636	90.00%
2	绍兴华剑	884.2849	10.00%
合 计		8,842.8485	100.00%

自浙江华剑本次股权变更完成至其于 2014 年 12 月被绍兴华剑吸收合并及完成工商注销之日止，浙江华剑的股权结构未发生其他变化。

（3）经营合规性

根据浙江华剑设立及历次变更取得的绍兴市外商投资主管部门的批准文件、浙江华剑在存续期间未受到外商投资、外汇管理、税务等方面的行政处罚，在外商投资、外汇管理、税务等方面合法合规。

3、华德 BVI 基本情况

（1）基本情况

公司名称	HUA DE MATTRESS MACHINERY COMPANY LIMITED（华德床垫机械有限公司）
注册地	英属维尔京群岛
出资额	1 美元
实际控制人	叶超英
主营业务	在境外销售发行人产品
成立日期	2005 年 8 月 26 日
注销日期	2017 年 11 月 22 日
主要财务数据	存续期间未编制财务报表

（2）历史沿革

华德 BVI 自 2005 年 8 月 26 日注册设立至其于 2017 年 11 月 22 日注销期间，股权结构未发生过变化，均系由叶超英 100%持股。

（3）经营合规性

根据华德 BVI 注销时取得的英属维尔京群岛主管部门的注销文件及实际控制人叶超英的确认，华德 BVI 在存续期间未受到外商投资、外汇管理、税务等方面的行政处罚，在外商投资、外汇管理、税务等方面合法合规。

（4）关于叶超英未对华德 BVI 办理及补办外汇登记手续事项

华德 BVI 系叶超英 100%持股的英属维尔京群岛公司，叶超英未办理相关外汇登记手续。

基于上述事项，叶超英主动向国家外汇管理局绍兴市中心支局出具《情况

说明》，说明了其未办理外汇登记或外汇补登记的情况。2020 年 2 月，国家外汇管理局绍兴市中心支局出具说明，确认根据其掌握的情况，未对叶超英进行行政处罚。

此外，叶超英已就相关外汇登记瑕疵出具承诺函，若发行人由于相关外汇登记瑕疵而受到行政处罚或产生任何经济支出，将全部由其予以承担。

发行人律师认为，叶超英及发行人不存在被外汇主管部门处以行政处罚的重大风险，该等情况前述外汇登记瑕疵不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

（二）发行人吸收合并浙江华剑履行程序的合法合规性，浙江华剑被并入发行人的资产明细、债权债务情况，浙江华剑对相关土地的获取过程及其合法合规性，相关债权债务是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在《浙江华剑智能装备股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》“二、公司设立以来股本演变情况”之“（三）2014 年 12 月，吸收合并浙江华剑”部分补充披露如下：

1、吸收合并过程

（1）基本情况

2014 年 6 月 12 日，绍兴华剑、浙江华剑床垫机械有限公司（以下简称“浙江华剑”）分别召开股东会，同意由绍兴华剑吸收合并浙江华剑，吸收合并后绍兴华剑作为存续公司继续存在，浙江华剑作为被吸收方予以注销，其资产、债权债务、业务和人员均并入绍兴华剑。同日，绍兴华剑与浙江华剑签订了《吸收合并协议》。

本次吸收合并前，浙江华剑出资结构情况如下：

单位：万元

序号	股东名称/姓名	出资额	出资比例
1	叶超英	7,958.5636	90.00%
2	绍兴华剑	884.2849	10.00%
合计		**8,842.8485**	**100.00%**

根据《吸收合并协议》，绍兴华剑通过整体吸收合并的方式吸收合并浙江华剑全部资产、债权债务、人员及业务；吸收合并完成后，**绍兴**华剑存续经营，浙江华剑解散并注销；绍兴华剑注册资本变更为 8,438.5636 万元，其中任红、华剑

机械厂、叶超英的出资额分别为 431 万元、49 万元和 7958.5636 万元。

2014 年 6 月 18 日，绍兴华剑与浙江华剑在《绍兴晚报》联合刊登了吸收合并公告，**公告了绍兴华剑与浙江华剑的基本情况及吸收合并事宜，并提示相关债权人自公告之日起 45 日内，办理债权债务认定登记等相关事宜**。

根据绍兴华剑于 2014 年 8 月 4 日出具的《债务清偿或提供担保的说明》，合并前绍兴华剑及浙江华剑的债务由合并后存续的绍兴华剑承继，并由合并前双方公司股东承担相应的担保清偿责任。

2014 年 9 月 23 日，绍兴通大会计师事务所（普通合伙）出具《审计报告》（绍通大审字（2014）第 0272 号），确认截至 2014 年 8 月 31 日，浙江华剑所有者权益合计 8,842.8485 万元。

2014 年 10 月 15 日，绍兴市中发资产评估事务所有限公司出具《评估报告书》（绍中发评报字（2014）第 357 号），截至 2014 年 8 月 31 日，浙江华剑评估值为 10,475.9819 万元。

2014 年 11 月 13 日，绍兴市国家税务局直属税务分局向浙江华剑核发了“绍市国税直通（2014）148170 号”《税务事项通知书》，核准其注销税务登记申请；2014 年 12 月 17 日，绍兴市地方税务局第二税务分局向浙江华剑核发了“绍市地税二注通[2014]1093 号”《注销税务登记通知书》，核准其注销税务登记申请。

2014 年 12 月 24 日，绍兴市市场监督管理局出具《企业（机构）核准注销登记通知书》，浙江华剑完成注销登记。同日，绍兴华剑完成吸收合并工商变更登记。

本次吸收合并完成后，绍兴华剑的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称/姓名	出资额	出资比例
1	叶超英	7,958.5636	94.31%
2	任红	431.0000	5.11%
3	华剑机械厂	49.0000	0.58%
合计		**8,438.5636**	**100.00%**

本次吸收合并时未进行验资，**符合当时有效的《公司法》的规定。**2020 年 6 月 13 日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“致同”）对本次吸收合并进行了验资复核，并出具《验资复核报告》（致同专字（2020）第 351ZA0814

号），验证注册资本已足额缴纳。

……

综上，绍兴华剑吸收合并浙江华剑履行程序的合法合规。

（2）浙江华剑被并入绍兴华剑的资产明细、债权债务情况

根据绍兴通大会计师事务所（普通合伙）出具的“绍通大审字（2014）第0272号”《审计报告》，绍兴通大会计师事务所（普通合伙）对于浙江华剑截至2014年8月31日的资产及债权债务情况进行了审计，被并入绍兴华剑的资产明细、债权债务情况如下：

单位：万元

项目	金额	项目	金额
货币资金	11.99	应交税金	-21.01
其他应收款	4,777.95	其他应付款	0.66
存货	33.16	流动负债合计	-20.34
流动资产合计	4,823.10	负债合计	-20.34
固定资产	2,651.61	实收资本	8,842.85
无形资产及其他资产	1,347.80	所有者权益合计	8,842.85
资产总计	8,822.51	负债及所有者权益合计	8,822.51

（3）浙江华剑对相关土地的获取过程及其合法合规性，相关债权债务是否存在纠纷或潜在纠纷

①土地获取过程及合法合规性

2007年8月3日，绍兴市人民政府向绍兴市国土资源局出具“绍市国土字[2007]第89号”《绍兴市建设用地审批意见书》，同意绍兴市国土资源局挂牌出让该宗土地，用途为工业，出让年限为50年。

2007年8月9日，绍兴市国土资源局发布《绍兴市国土资源局国有土地使用权公开出让公告》（工业（2007）第2号），对于13宗国有土地使用权进行公开挂牌出让，浙江华剑按照相关要求参与了上述出让土地的竞买程序。

2007年10月12日，经履行相应的招拍挂程序，浙江华剑与绍兴市国土资源局签署“绍市国土让（开）合字（2007）第9号”《国有土地使用权出让合同》。绍兴市国信公证处对上述协议进行了公证。

2007年11月17日，浙江华剑向绍兴市国土资源局全额支付了土地出让金。浙江华剑在完备上述用地手续后，依法办理了《国有土地使用权证》。

在浙江华剑被发行人吸收合并及发行人整体变更后，绍兴市国土资源局分别向发行人换发了新的《国有土地使用权证》及《不动产权证》。

2020 年 1 月 13 日，绍兴市自然资源和规划局越城分局出具《证明》，确认浙江华剑在存续期间，没有因违法土地管理相关法律法规而受到行政处罚的情形。发行人承继自浙江华剑的土地使用权权属完备有效，其承继、变更均合法合规。

发行人律师认为，浙江华剑系在依法履行招拍挂程序后取得相关土地使用权，由绍兴市国信公证处进行了公证，相关价款已支付完毕，获取过程合法合规；发行人承继浙江华剑的土地使用权已经自然资源主管部门确认，发行人承继浙江华剑资产及债权债务已履行公告债权人等相关法定程序，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）叶超英之弟叶子良及其子叶新星、其儿媳许志琴分别持有发行人员工持股平台华剑德益 0.63%、0.47%和 0.38%的出资，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”部分补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，叶子良、叶新星、许志琴分别持有华剑德益 0.63%、0.47%和 0.38%的出资，叶子良系叶超英之弟，叶新星系叶子良之子，叶新星与许志琴系夫妻关系。刘明洋持有华剑德益 0.47%的出资，刘丹持有华剑德良 1.60%的出资，刘明洋系叶超英姐夫，刘丹系刘明洋之女。**前述人员均系发行人的员工并满足发行人股权激励的相关条件，出资来源均为自有或自筹资金，其所持华剑德益财产份额不存在委托持股、信托持股或其他利益安排的情况。**

（四）发行人历次增资和股权转让的背景、原因、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷

发行人已在《浙江华剑智能装备股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“二、公司设立以来股

本演变情况”部分补充披露如下：

（一）2004 年 8 月，绍兴华剑设立

浙江华剑智能装备股份有限公司前身为绍兴市华剑床垫机械有限公司（以下简称“绍兴华剑”），系由自然人任红、绍兴市华剑机械制造厂（以下简称“华剑机械厂”）出资设立，设立时注册资本 100 万元，其中任红以货币出资 51 万元，占注册资本的 51.00%，华剑机械厂以货币出资 49 万元，占注册资本的 49%。

2004 年 8 月 12 日，绍兴远大联合会计师事务所出具了《验资报告》（绍远大会验字[2004]第 212 号），对绍兴华剑设立时股东的出资予以验证。**本次出资已到位，华剑机械厂的出资来源系其经营所得自有资金，任红的出资来源系其家庭积蓄。**

2004 年 8 月 13 日，绍兴华剑完成注册登记。绍兴华剑设立时股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称/姓名	出资额	出资比例
1	任红	51.00	51.00%
2	华剑机械厂	49.00	49.00%
合计		**100.00**	**100.00%**

注：华剑机械厂系叶超英持有 100%出资的个人独资企业，叶超英与任红系夫妻关系。

（二）2007 年 7 月，绍兴华剑第一次增资

2007 年 7 月 23 日，经绍兴华剑股东会审议通过，任红以货币 380 万元认缴新增注册资本 380 万元，其他股东出资不变。同日，绍兴兴业会计师事务所有限公司出具了《验资报告》（绍兴业会验[2007]640 号），对上述出资予以验证。**本次增资价款已支付完毕，资金来源系其家庭积蓄，资金来源合法合规。**

2007 年 7 月 25 日，绍兴华剑完成工商变更登记。

本次增资完成后，绍兴华剑股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称/姓名	出资额	出资比例
1	任红	431.00	89.79%
2	华剑制造厂	49.00	10.21%
合计		**480.00**	**100.00%**

本次增资主要系为提升公司资本实力，以满足生产经营扩张需要。本次增资时公司规模相对较小，且实际控制人为任红、叶超英夫妇，不存在外部股东；本次增资价格为 1 元/出资额，定价具备合理性、公允性。本次增资不涉及个人所得税缴纳。

（三）2014 年 12 月，吸收合并浙江华剑

1、吸收合并过程

……

本次吸收合并时未进行验资，**符合当时有效的《公司法》的规定。**2020 年 6 月 13 日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“致同”）对本次吸收合并进行了验资复核，并出具《验资复核报告》（致同专字（2020）第 351ZA0814 号），验证注册资本已足额缴纳。**本次吸收合并浙江华剑以经审计账面净资产为作价依据，不涉及价款支付，已完成相关财产转移手续。**

绍兴华剑、浙江华剑实际控制人均为叶超英、任红夫妇，本次吸收合并不涉及其他外部股东，作价依据具备合理性、公允性。

浙江华剑自成立以来未实际经营，其名下拥有土地、房产等经营性资产，且绍兴华剑向浙江华剑租赁厂房；为提高经营效率，整合资源，故由绍兴华剑吸收合并浙江华剑。本次吸收合并不涉及实际控制人缴纳所得税。

……

（五）2017 年 12 月，第一次股权转让

2017 年 11 月 7 日，华剑机械厂与叶超英签署《股权转让协议》，将其持有的华剑有限 49 万元出资额以 81.5434 万元的价格转让给叶超英，每出资额转让价格为 1.66 元，系参考转让协议签署前一个月末每股净资产值确定。**华剑机械厂为叶超英 100%出资的个人独资企业，本次股权转让定价公允、合理**。同日，华剑有限召开股东会，同意由任红、叶超英组成新的股东会，其中任红出资 431 万元，占比 5.11%，叶超英出资 8,007.5636 万元，占比 94.89%。

2017 年 12 月 1 日，本次股权转让完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，华剑有限的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称/姓名	出资额	出资比例
1	叶超英	8,007.5636	94.89%
2	任红	431.0000	5.11%
合计		**8,438.5636**	**100.00%**

鉴于叶超英持有华剑机械厂 100%的出资，本次股权转让未发生股权价款的划付，叶超英、华剑机械厂已就本次股权转让支付了相关税费。

本次股权转让主要系华剑机械厂计划注销，为满足直接持股需要，叶超英将其控制的华剑机械厂所持华剑有限股权转让为直接持有。

（六）2018 年 12 月，第二次股权转让

2018 年 11 月 26 日，华剑有限召开股东会，同意叶超英将其在华剑有限出资额中的 320 万元、50 万元分别转让给宁波梅山保税港区华剑德益企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“华剑德益”）、宁波梅山保税港区华剑德良企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“华剑德良”），华剑有限其他股东放弃优先受让权。

同日，叶超英分别与华剑德益、华剑德良等相关方签署《股权转让协议》，叶超英将其在华剑有限出资额中的 320 万元、50 万元以 2.55 元/出资额的价格分别转让给华剑德益、华剑德良，转让对价分别为 816.00 万元、127.50 万元。本次股权转让价格主要系参考股权转让协议签署前一个月末每股净资产值确定。**本次股权价款已支付完毕，资金来源为自有或自筹资金，资金来源合法合规。叶超英已足额缴纳了个人所得税。**

2018 年 12 月 19 日，上述股权转让完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，华剑有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称/姓名	出资额	出资比例
1	叶超英	7,637.5636	90.51%
2	任红	431.0000	5.11%
3	华剑德益	320.0000	3.79%
4	华剑德良	50.0000	0.59%
合计		**8,438.5636**	**100.00%**

本次股权转让系为实施员工股权激励，转让价格参考净资产值符合市场惯例，具有合理性；华剑德益、华剑德良普通合伙人均为叶超英，有限合伙人均为公司员工。

本次股权转让价格低于后续叶超英向外部投资者的转让价格，发行人已按照相关规定进行股份支付处理。

（七）2019 年 1 月，第三次股权转让

2018 年 12 月 28 日，华剑有限召开股东会，同意叶超英将其在华剑有限出资额中的 333.50 万元、307.50 万元分别转让给宁波梅山保税港区亿群启银股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“亿群启银”）、自然人宋益群，其他股东放弃优先受让权。

2018 年 12 月 28 日，叶超英分别与亿群启银、宋益群等相关方签署了《股权转让协议》，约定叶超英将其在华剑有限出资额中的 333.50 万元、307.50 万元以 6 元/出资额的价格分别转让给亿群启银、宋益群，转让对价分别为 2,001 万元、1,845 万元。**本次股权转让价款已支付完毕，资金来源为自有资金，资金来源合法合规；叶超英已足额缴纳了个人所得税。**

2019 年 1 月 29 日，上述股权转让完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，华剑有限股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称/姓名	出资额	出资比例
1	叶超英	6,996.5636	82.91%
2	任红	431.0000	5.11%
3	亿群启银	333.5000	3.95%
4	华剑德益	320.0000	3.79%
5	宋益群	307.5000	3.64%
6	华剑德良	50.0000	0.59%
合计		**8,438.5636**	**100.00%**

本次股权转让价格为每元出资额 6 元，是依据公司 2018 年预计盈利情况予以合理估值协商确定，**定价公允、合理。本次股权转让系为优化股权结构引入外部投资者。**

（八）2019 年 9 月，整体变更为股份有限公司

2019 年 9 月 5 日，致同出具致同审字[2019]第 351ZA9180 号《审计报告》，审计结果为截至 2019 年 5 月 31 日，华剑有限净资产值为 248,060,481.93 元。2019 年 9 月 6 日，中水致远资产评估有限公司出具以 2019 年 5 月 31 日为评估基准日的中水致远评报字[2019]第 070012 号《浙江华剑智能装备有限公司拟改制为股份有限公司所涉及的浙江华剑智能装备有限公司账面净资产价值资产评估报告》，评估结论为：于 2019 年 5 月 31 日，华剑有限账面净资产的评估值为 30,227.43 万元。

2019 年 9 月 7 日，华剑有限召开董事会，审议通过华剑有限整体变更为股份有限公司，华剑有限现有全体出资人为股份有限公司的发起人；以 2019 年 5 月 31 日经审计的净资产 248,060,481.93 元整体折合股份公司总股本 84,385,636 股，原华剑有限各股东按照出资比例持有相应数额的股份，其余净资产值 163,674,845.93 元计入股份有限公司资本公积。

2019 年 9 月 8 日，华剑有限召开股东会，审议通过前述整体变更为股份公司事项。

2019 年 9 月 12 日，华剑有限全体股东签署《浙江华剑智能装备股份有限公司发起人协议书》。

2019 年 9 月 23 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过整体变更设立股份有限公司的有关议案。同日，致同出具《浙江华剑智能装备股份有限公司（筹）验资报告》（致同验字[2019]第 351ZC0151 号），验证公司注册资本已全部到位。

2019 年 9 月 29 日，公司完成整体变更设立股份公司工商变更手续，取得股份公司营业执照。

整体变更设立股份公司后，华剑智能股东及其持股比例情况如下：

单位：万股

序号	股东名称/姓名	持股数量	持股比例
1	叶超英	6,996.5636	82.91%
2	任红	431.0000	5.11%
3	亿群启银	333.5000	3.95%

序号	股东名称/姓名	持股数量	持股比例
4	华剑德益	320.0000	3.79%
5	宋益群	307.5000	3.64%
6	华剑德良	50.0000	0.59%
合计		**8,438.5636**	**100.00%**

本次整体变更前后，公司注册资本未发生变化，不涉及资本公积、盈余公积、未分配利润转增股本，实际控制人不涉及缴纳个人所得税。有关税务主管部门已出具证明文件，相关股东不存在欠税情形或税务处罚记录。

公司整体变更设立股份公司至本说明出具日，公司总股本及股本结构均未发生变化。

发行人历次增资、股权转让不存在违法违规情形，均系双方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人历次增资、股权转让、整体变更等过程中涉及到的控股股东、实际控制人个人所得税已足额缴纳，需发行人代扣代缴的已履行相应义务，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，不存在构成重大违法行为的情况。

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

发行人已在《浙江华剑智能装备股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“二、公司设立以来股本演变情况”部分披露历次股权转让、增资、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，具体详见本题第（四）部分补充披露内容。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配的具体实施情况”部分披露分红中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，具体披露情况如下：

1、2017 年分红情况

2017 年 7 月，经股东会议决定，绍兴华剑向股东分配利润 300 万元，该次利润分配已实施完毕。其中，向叶超英、任红按其持股比例分别分配 282.93 万元、15.33 万元。华剑有限已为叶超英及任红就该等分红款代扣代缴个人所得税。

2017 年 8 月，经股东会议决定，绍兴华剑向股东分配利润 5,000 万元。其中，向叶超英、任红分别分配 4,715.50 万元、255.50 万元。华剑有限已为叶超英、任红就该等分红款代扣代缴个人所得税。

2、2018 年分红情况

2018 年 6 月 15 日，经股东会决议规定，**华剑有限**向股东分配利润 2,010.00 万元，该次利润分配已实施完毕。**其中，叶超英、任红按其持股比例分别分配 1,907.29 万元、102.71 万元，华剑有限已为叶超英、任红就该等分红款代扣代缴个人所得税。**

3、2019 年分红情况

2019 年 5 月 17 日，经股东会决议规定，**华剑有限**向股东分配利润 1,750.00 万元，该次利润分配已实施完毕。**其中，叶超英、任红按其持股比例分别分配 1,660.58 万元及 89.42 万元，公司已为叶超英、任红就该等分红款代扣代缴个人所得税。**

4、2020 年分红情况

2020 年 4 月 7 日，经 2019 年度股东大会决议规定，**公司**向股东分配利润 3,227.75 万元，该次利润分配已实施完毕。**其中，叶超英、任红按其持股比例分别分配 2,676.19 万元、164.86 万元，公司已为叶超英、任红就该等分红款代扣代缴个人所得税。**

报告期内，发行人历次分红涉及的控股股东及实际控制人已足额缴纳个人所得税，公司已履行代扣代缴义务，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，亦不存在构成重大违法行为的情况。

（六）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”部分补充披露如下：

除上述情况外，公司各股东之间不存在其他关联关系。**公司股东与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、主要供应商及其主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。**

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、取得浙江华剑的工商登记资料、年检资料，并检索国家企业信用信息公示系统，查询浙江华剑的工商登记信息，核查浙江华剑成立以来历次股权变动情况、主营业务及实际经营情况、经营合规性等事项，并就相关情况访谈实际控制人；

2、取得华德 BVI 于英属维尔京群岛的登记、注销资料，核查华德 BVI 成立以来的股权变动情况，访谈实际控制人了解华德 BVI 的主营业务及实际经营情况、经营合规性等事项；

3、取得浙江华剑被吸收合并及注销前最近一期的财务报表，核查浙江华剑主要资产、债权债务情况，并就相关事项访谈发行人实际控制人，了解是否存在纠纷或潜在纠纷；

4、查询外汇登记相关的法律、法规，取得国家外汇管理局绍兴市中心支局向发行人及叶超英出具的说明文件，并就相关事项访谈发行人实际控制人；

5、取得浙江华剑获取相关土地的招拍挂文件、土地出让合同、公证处公证文件、国有土地使用权证书等文件，核查土地获取过程的合法合规性，并就相关事项访谈了发行人实际控制人；

6、取得叶子良、叶新星、许志琴与发行人签订的《劳动合同》，其个人出具的不存在相关利益安排的确认函，出资期间个人银行流水，并就相关事项访谈发行人实际控制人及相关当事人，核查是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排的情况；

7、取得发行人历次增资的验资或验资复核报告、历次股权转让的价款支付凭证、相关确认函，并就相关事项访谈发行人实际控制人及相关方，核查发行人历次增资和股权转让的背景、原因、定价依据及公允性、资金来源及合法性，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷；

8、取得发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程涉及的控股股东、实际控制人所得税缴纳完税凭证及相关承诺函、发行人代扣代缴凭证及实际控制人无欠税证明，并就相关事项访谈发行人实际控制人，核查是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为；

9、取得发行人股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷、出具的承诺函及其个人名下报告期内相关期间的银行流水，实地或视频访谈发行人主要客户及供应商，检索国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站，核查发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、浙江华剑、华德 BVI 在外商投资、外汇管理、税务等方面合法合规；发行人实际控制人叶超英未对华德 BVI 办理及补办外汇登记手续的情况不存在被外汇主管部门处罚的重大风险，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

2、发行人吸收合并浙江华剑已经履行了审计、评估及公告债权人等程序，未损害债权人的利益；浙江华剑对相关土地的获取过程合法合规，相关债权债务不存在纠纷或潜在纠纷。

3、叶超英之弟叶子良及其子叶新星、其儿媳许志琴持有发行人员工持股平台华剑德益的出资不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。

4、发行人历次增资和股权转让的背景及原因合理、定价公允、资金来源合法合规，相关出资及股权转让款项均已支付完毕（除吸收合并及华剑机械厂向叶超英转让股权外），不存在违法违规情形，均系各方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

5、发行人的控股股东及实际控制人均已缴纳或由发行人代扣代缴历次股权

转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的个人所得税，不存在违反税收法律法规等规范性文件的违法行为。

6、除已披露的情况外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

4. 关于发行人的未结专利诉讼

招股说明书披露，发行人与广州联柔存在 4 项未决诉讼，均为专利权相关纠纷，涉诉产品均为数控袋装卷簧机。

请发行人补充披露：（1）4 起诉讼截至目前的进展情况，历史上是否存在其重要专利纠纷或诉讼、仲裁；（2）4 起诉讼是否涉及公司核心技术或产品，如是，涉及的发行人产品收入金额及占比情况，是否可能限制发行人海外销售，是否影响发行人持续生产经营。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）4 起诉讼截至目前的进展情况，历史上是否存在其重要专利纠纷或诉讼、仲裁

截至本回复出具日，发行人报告期末存在 4 项诉讼中 2 项已结案，其中 1 项最高院已驳回广州联柔再审申请（发行人结合最高院判决结果，于 2020 年 10 月重新向北京知识产权法院提起涉诉专利无效的行政诉讼），1 项发行人撤诉；其余 2 项中第 1 项发行人一审已胜诉，第 2 项一审在审中；发行人历史上曾存在其他 3 项已结案的涉及专利的纠纷，对方涉案专利均已被宣告无效。

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之（一）公司的重大诉讼或仲裁事项”部分补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，发行人不存在对财务状况、经营成果等产生重大不利影响的诉讼或仲裁事项；但与广州联柔存在 **3** 项未决诉讼，均为**发行人作为原告的**专利权相关纠纷，**其中 1 项发行人一审已胜诉，2 项一审在审中；**涉诉产品均为数控袋装卷簧机，其他主要产品不涉及专利诉讼。具体情况如下：

1、发行人作为原告的未决案件

（1）关于广州联柔专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的诉讼事项

2018 年 9 月，华剑有限向浙江省宁波市中级人民法院（以下简称“宁波中院”）提起诉讼，请求判令确认其生产和销售的数控袋装卷簧机不侵犯广州联柔涉案专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”（ZL201410079173.7），且广州联柔需消除不利影响；2019 年 12 月，宁波中院作出判决，确认华剑有限生产和销售的型号为 SX-120DA、SX-120DG 的数控袋装卷簧机不侵犯广州联柔涉诉专利；同月，广州联柔已上诉至最高院。截至本招股说明书签署日，该案件尚在审理中。

（2）关于广州联柔专利“一种链式弹簧输送机构”的诉讼事项

2019 年 1 月，公司向专利复审委请求宣告广州联柔的实用新型专利“一种链式弹簧输送机构”（ZL201820153702.7）无效；2019 年 8 月，专利复审委员会宣告维持专利有效。2019 年 8 月，公司向北京知识产权法院提起行政诉讼。截至本招股说明书签署日，该案件尚在审理中。

（3）关于广州联柔专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的行政诉讼事项

发行人结合最高院“（2019）最高法行申 13805 号”《行政裁定书》的判决结果（具体参见本小节“3、诉讼事项对发行人的影响”之“（1）关于广州联柔专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的诉讼事项”相关内容），不服专利复审委维持涉案专利有效的审查决定，于 2020 年 10 月向北京知识产权法院提起诉讼并获立案受理。截至本招股说明书签署日，该案件尚在审理中。

发行人律师认为：发行人前述未决诉讼不会对发行人的持续生产经营造成重大不利影响，不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

2、其他已审结的重要专利诉讼或纠纷

（1）关于广州联柔发明专利“弹簧钢丝加热烧制及冷却传送装置”的诉讼纠纷

2016 年 10 月，广州联柔向山东省济南市中级人民法院（以下简称“济南中院”）起诉邹平恒盛金属科技有限公司（以下简称“邹平恒盛”）、绍兴华剑侵害其发明专利“弹簧钢丝加热烧制及冷却传送装置”（ZL. 201410145832. 2）。2016 年 12 月，济南中院经审查认为不符合起诉条件，驳回广州联柔的起诉。2017 年

1 月，广州联柔另行向济南中院起诉绍兴华剑、邹平恒盛，要求绍兴华剑支付涉案专利临时保护期使用费 30 万元并承担本案诉讼费；2017 年 11 月，因涉案专利被专利复审委宣告全部无效，济南中院驳回广州联柔的起诉。

在上述民事诉讼审理期间，绍兴华剑于 2016 年 11 月向国家知识产权局专利复审委员会（以下简称“专利复审委”）申请宣告涉案专利无效；2017 年 7 月，专利复审委作出审查决定，宣告涉案专利全部无效；2017 年 9 月，广州联柔向北京知识产权法院提起行政诉讼；2018 年 5 月，北京知识产权法院作出判决，认定专利复审委决定并无不当，驳回广州联柔的诉讼请求。2018 年 7 月，广州联柔上诉至北京市高级人民法院（以下简称“北京高院”）；2018 年 12 月，北京高院作出终审判决，驳回广州联柔上诉，维持原判。广州联柔不服并向最高院申请行政再审，2019 年 12 月，最高院驳回广州联柔再审申请。至此，涉案专利已被宣告全部无效，相关诉讼已审结。

（2）关于广州联柔实用新型专利“弹簧钢丝加热烧制及冷却传送装置”的诉讼纠纷

2016 年 10 月，广州联柔向济南中院起诉邹平恒盛、绍兴华剑侵害其实用新型专利“弹簧钢丝加热烧制及冷却传送装置”（ZL. 201420175804. 0）。2017 年 8 月，济南中院审查认为涉案专利已被专利复审委宣告全部无效，已不再符合法定的起诉条件，驳回广州联柔的起诉。

在上述民事诉讼审理期间，绍兴华剑于 2016 年 11 月向专利复审委请求宣告涉案专利无效。2017 年 8 月，专利复审委宣告涉案专利全部无效。2017 年 9 月，广州联柔向北京知识产权法院提起行政诉讼；2018 年 5 月，北京知识产权法院作出判决，认定专利复审委审查决定并无不当，驳回广州联柔诉讼请求。2018 年 7 月，广州联柔上诉至北京高院；2019 年 2 月，北京高院作出终审判决，驳回广州联柔上诉，维持原判。广州联柔不服并向最高院申请行政再审，2019 年 12 月，最高院驳回广州联柔再审申请。至此，涉案专利已被宣告全部无效，相关诉讼已审结。

（3）关于广州联柔实用新型专利“一种袋装弹簧装袋封切装置”的诉讼纠纷

2016 年 10 月，广州联柔向济南中院起诉邹平恒盛、绍兴华剑侵害其实用新

型专利“一种袋装弹簧装袋封切装置”（ZL.201420645469.6）；2018 年 1 月，济南中院作出判决，要求绍兴华剑停止侵犯涉案专利行为，赔偿广州联柔 25 万元。绍兴华剑向山东省高级人民法院（以下简称“山东高院”）提起上诉；2018 年 11 月，山东高院作出民事裁定，因北京知识产权法院行政判决撤销了专利复审委的决定，涉案专利效力处于不稳定状态，撤销济南中院作出的民事判决，驳回广州联柔的起诉。

在上述民事诉讼审理期间，绍兴华剑于 2016 年 11 月向专利复审委请求宣告涉案专利无效；2017 年 7 月，专利复审委宣告维持涉案专利权有效。绍兴华剑向北京知识产权法院提起行政诉讼；2018 年 9 月，北京知识产权法院作出判决，撤销专利复审委作出的涉案专利审查决定，并要求其重新作出决定。广州联柔、专利复审委上诉至北京高院；2019 年 7 月，北京高院作出终审判决，认定北京知识产权法院判决结论正确，应于维持，驳回上诉。广州联柔不服并向最高院申请再审；2019 年 12 月，最高院驳回广州联柔再审申请。2020 年 7 月，专利复审委发文宣告涉案专利专利权全部无效。至此，涉案专利已被宣告全部无效，相关诉讼已审结。

（4）关于广州联柔专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的诉讼事项

2016 年 10 月，广州联柔向山东省济南市中级人民法院（以下简称“济南中院”）起诉邹平恒盛金属科技有限公司（以下简称“邹平恒盛”）、绍兴华剑侵害其发明专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”（ZL201410079173.7）；2016 年 12 月，济南中院经审查认为不符合起诉条件，驳回广州联柔的起诉。2017 年 1 月，广州联柔向济南中院另行起诉绍兴华剑、邹平恒盛，要求绍兴华剑支付涉案专利临时保护期使用费 30 万元并承担本案诉讼费；2017 年 11 月，济南中院判决绍兴华剑支付广州联柔涉案专利临时保护期使用费 15 万元，驳回广州联柔其他诉讼请求。绍兴华剑上诉至山东省高级人民法院（以下简称“山东高院”）；2018 年 6 月，山东高院作出终审判决，维持济南中院判决，驳回华剑有限上诉；同月，华剑有限将上述款项支付给广州联柔。华剑有限向最高人民法院（以下简称“最高院”）提出再审申请，2018 年 10 月最高院驳回华剑有限的再审申请。

在上述民事诉讼审理期间，绍兴华剑于 2016 年 11 月向国家知识产权局专利复审委员会（现已更名为“国家知识产权局专利局复审和无效审理部”，以下简

称“专利复审委”）申请宣告涉案专利无效；2017 年 7 月，专利复审委作出审查决定，宣告涉案专利权有效；绍兴华剑向北京知识产权法院提起行政诉讼。2017 年 8 月，绍兴华剑从不同角度再次向专利复审委请求宣告涉案专利无效；2018 年 3 月，专利复审委宣告涉案专利权有效；华剑有限向北京知识产权法院再次提起诉讼。

对于 2018 年 3 月涉案专利无效宣告审查决定的行政诉讼，北京知识产权法院于 2019 年 1 月驳回了华剑有限的诉讼请求。华剑有限上诉至最高院，2019 年 8 月最高院作出终审判决，驳回上诉请求，维持原判。

对于 2017 年 7 月涉案专利无效宣告审查决定的行政诉讼，北京知识产权法院于 2018 年 9 月作出判决，撤销专利复审委 2017 年 7 月作出的维持涉案专利有效的审查决定，并要求其重新作出决定。广州联柔上诉至北京高院；2019 年 7 月，北京高院作出终审判决，驳回上诉，维持撤销涉案专利有效、重新作出审查决定的判决。**2020 年 7 月，专利复审委发文重新做出审查决定，维持涉案专利有效。**广州联柔不服并已向最高院申请再审，**2020 年 8 月，公司收到最高院于 2020 年 6 月 29 日做出的《行政裁定书》，驳回广州联柔的再审申请。至此，相关诉讼已审结。**

（5）关于发行人专利“一种袋装弹簧装袋机构”的诉讼事项

2017 年 3 月，绍兴华剑向山东省淄博市中级人民法院（以下简称“淄博中院”）起诉广州联柔侵害其实用新型专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）；2018 年 3 月，淄博中院驳回华剑有限诉讼请求。绍兴华剑上诉至山东高院，2019 年 8 月山东高院作出判决，撤销淄博中院一审判决，指令济南中院重审。2020 年 3 月，济南中院作出判决，驳回发行人诉讼请求。发行人**在**向最高院提起上诉**后，综合该专利的重要性、有效期、诉讼周期等因素，于 2020 年 7 月向最高院申请撤诉，最高院裁定同意发行人撤诉。至此，涉及该专利的诉讼已审结。**

（二）4 起诉讼是否涉及公司核心技术或产品，如是，涉及的发行人产品收入金额及占比情况，是否可能限制发行人海外销售，是否影响发行人持续生产经营

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲

裁事项”之“（一）公司的重大诉讼或仲裁事项”部分补充披露如下：

3、诉讼事项对发行人的影响

截至 2020 年 6 月末，公司尚未审结 4 起诉讼共涉及三项专利，分别为“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”（ZL201410079173.7）、“一种链式弹簧输送机构”（ZL201820153702.7）和“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0），其中第三项专利为发行人所有，不涉及核心技术，涉及公司核心产品数控袋装卷簧机。报告期内，公司数控袋装卷簧机销售收入及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
数控袋装卷簧机收入	3,417.75	7,678.22	3,770.14	3,922.11
营业收入	10,446.88	20,922.69	15,334.51	14,744.31
收入占比	32.72%	36.70%	24.59%	26.60%

上述诉讼事项不会导致限制发行人的海外销售，亦不会对公司的持续生产经营构成重大不利影响。具体说明如下：

（1）关于广州联柔专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的诉讼事项

该专利涉及两项诉讼，其中一项为行政诉讼，根据“（2019）最高法行申 13805 号”《行政裁定书》，最高院认为广州联柔关于发行人提交的相关证据与涉案专利的技术效果没有关联的主张不能成立、有关区别技术特征不能使涉案专利相关权利要求具备创造性，驳回广州联柔再审申请，该诉讼案件已审结。因此发行人已取得有利的判决结果。

另一项为发行人作为原告的确认不侵犯广州联柔涉案专利的诉讼案件。2018 年 9 月，发行人向宁波中院请求判决不侵犯广州联柔的涉诉专利；2019 年 12 月，宁波中院已一审判决发行人不侵犯广州联柔的涉诉专利。广州联柔已上诉。

此外，相关诉讼均不涉及要求限制发行人生产、销售相关产品的诉讼请求；诉讼期间，发行人相关产品的销售量持续增长，并未受到任何限制。

综上，关于公司与广州联柔就专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的诉讼事项，目前均已取得有利于公司的判决结果，发行人海外销售不会受到限制，不会对发行人的持续生产经营产生重大不利影响。

（2）关于发行人专利“一种袋装弹簧装袋机构”的诉讼事项

发行人该涉案专利申请于 2011 年 9 月，申请时间较早，即将于 2021 年 9 月有效期满，并非公司的核心技术。目前该专利在权利要求 4 的基础上继续有效，其他权利要求已被宣告无效。发行人撤诉及该专利被宣告部分无效事项，并不影响发行人在生产经营中继续正常使用该项专利技术，不会导致发行人海外销售受到限制，也不会对发行人的持续生产经营和持续盈利产生重大不利影响。

（3）关于广州联柔专利“一种链式弹簧输送机构”的诉讼事项

该诉讼事项中发行人为原告方，该案件的判决结果不会导致限制发行人海外销售，亦不会影响发行人持续生产经营。

综上所述，相关 4 项诉讼不会限制发行人海外销售，亦不会对发行人持续生产经营造成重大不利影响。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、取得了发行人专利诉讼相关的起诉、判决文件，专利无效宣告请求及专利复审委审查决定文件，核查发行人专利诉讼的最新进展，并就相关事项访谈了发行人实际控制人、发行人代理律师；

2、检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站、国家知识产权局网站，核查发行人诉讼、仲裁情况及相关专利的状态；

3、取得涉案产品报告期内的销售收入及其占比情况统计，实地观察了涉案产品的相关的结构设计，并就相关事项访谈发行人实际控制人，核查相关专利诉讼是否可能限制发行人海外销售，是否影响发行人持续生产经营；

4、取得实际控制人出具的有关涉案专利诉讼的《承诺函》，就发行人相关产品目前技术方案是否会对发行人生产经营重大影响、是否会影响发行人未来的销售能力，访谈发行人实际控制人、研发负责人及主要客户。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人未决诉讼案件中的涉诉技术不涉及发行人的核心技术；

2、未决诉讼情况不会限制发行人的海外销售，不会对发行人的持续生产经

营构成重大不利影响，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

5.关于专利权及合作研发

招股说明书披露，发行人有 3 项境内专利、1 项境外专利的取得方式为受让取得。此外，发行人专利权中“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）被国家知识产权局宣告部分无效。报告期内，发行人与高等院校及部分供应商进行合作研发，涉及 3 个合作研发项目。

请发行人补充披露：（1）通过受让取得的相关专利是否为发行人核心专利，受让取得的背景、原因、定价公允性，转让方的基本情况、与发行人及其关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；（2）被国家知识产权局宣告部分无效的专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）是否为发行人核心专利，报告期内发行人对该专利的具体使用情况，报告期内涉及的发行人产品及对应销售收入占比，测算被宣告部分无效对发行人生产经营的具体影响，是否构成对发行人持续经营能力的重大不利影响；（3）合作研发项目的具体情况，包括研发重要时间节点，已经取得或正在形成的研发成果，是否形成专利或专利申请权，是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）合作研发中权利归属于发行人的约定，发行人是否需要支付额外费用，如否，披露相关权利归属约定明显有利于发行人的原因及合理性；（5）除合作研发外，发行人是否存在委托研发情形，如是，补充披露各委托研发的具体情况；（6）合作研发项目在发行人技术体系中的地位，发行人核心技术是否对合作研发、委托研发存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发、委托研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）通过受让取得的相关专利是否为发行人核心专利，受让取得的背景、原因、定价公允性，转让方的基本情况、与发行人及其关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关

联交易”之“（二）关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”部分补充披露如下：

（2）专利权转让

①基本情况

2017 年 12 月，绍兴华建、陈芳与公司签署《专利权转让协议》，绍兴华建将其与陈芳共有的发明专利权“一种用于传输袋装弹簧串的装置”（ZL201510679747.9）和实用新型专利权“一种用于传输袋装弹簧串的装置”（ZL201520821024.3）中的共有部分无偿转让给公司，转让完成后前述两项专利由陈芳与公司共有，该次专利权转让的变更登记手续于 2017 年 12 月 31 日办理完成。2019 年 12 月，陈芳与公司签署了《专利权转让协议》，将其与公司共有的前述两项专利权中的共有部分无偿转给公司独有，该次转让专利的变更登记手续已经于 2020 年 3 月完成。**该专利涉及公司核心技术“高速袋装弹簧床芯生产技术”。**

2019 年 12 月 4 日，公司副总经理陈芳与公司签署《专利权/申请权转让合同》，陈芳将其申请的专利号为 ZL201720098109.2 的“利用多根金属丝制造弹簧的卷簧机”专利权无偿转让给公司；2019 年 12 月 31 日该专利权转让过户手续办理完成。2019 年 12 月 4 日，公司副总经理陈芳与公司签署《德国专利权转让协议》陈芳将其持有的上述专利对应的在德国注册并获授权的实用新型专利“Federwindemaschine zur Herstellung einer Feder mit mehreren Metalldrähten（利用多根金属丝制造弹簧的卷簧机）”（专利号为：DE202017102915）无偿转让给公司；2020 年 4 月，该专利权转让过户手续办理完成。**该专利涉及公司核心技术“多钢丝制造弹簧的卷簧技术”。**

②转让背景、转让方情况及定价公允性

上述 4 项继受取得专利的原专利权人为陈芳或陈芳与绍兴华建共有。陈芳系发行人副总经理，分管技术研发。自 2008 年以来主要任职于发行人，2015 年 9 月至 2016 年 7 月曾短暂任职于绍兴华建。

绍兴华建生产经营所需的技术及人员均来自发行人，上述 4 项专利属于陈芳在任职期间的职务发明，相关知识产权应归属于发行人所有，陈芳对此亦无异议。绍兴华建停止经营并拟注销后，公司基于维护自身知识产权体系完整性角度，逐步将上述 4 项专利无偿转回，定价公允、合理。公司已就该等交易履

行董事会、股东大会等决策程序并进行了相应的回避表决，独立董事已发表独立意见，确认该等关联交易不存在损害公司及其股东利益的情况，对关联交易的定价公允性予以认可。

③转让方与发行人及其关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

除已披露情况外，报告期内，陈芳与发行人及其关联方之间不存在其他的资金、业务往来或其他利益安排；绍兴华建与发行人不存在其他资金、业务往来或其他利益安排。绍兴华建系发行人实际控制人叶超英委托其姐夫刘明洋设立的公司，绍兴华建与叶超英、刘明洋及叶超英实际控制的绍兴市华贸机械有限公司之间存在部分资金往来，均系与叶超英个人相关，与发行人不存在任何关联关系或其他利益安排。

（二）被国家知识产权局宣告部分无效的专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）是否为发行人核心专利，报告期内发行人对该专利的具体使用情况，报告期内涉及的发行人产品及对应销售收入占比，测算被宣告部分无效对发行人生产经营的具体影响，是否构成对发行人持续经营能力的重大不利影响

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之（一）公司的重大诉讼或仲裁事项”之“3、诉讼事项对发行人的影响”部分补充披露，具体参见本回复第 4 题第（二）部分的相关补充披露内容。

（三）合作研发项目的具体情况，包括研发重要时间节点，已经取得或正在形成的研发成果，是否形成专利或专利申请权，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（五）合作研发情况”部分补充披露如下：

发行人注重产品的技术升级和研发创新，报告期内，公司与高等院校开展“产学研”合作，并与部分供应商进行合作研发。主要合作情况如下：

1、2017 年 12 月，公司与贝加莱工业自动化（中国）有限公司签订了《软件协助开发协议》，**合作期限为 2017 年 12 月至长期，正在履行中。该项合作研发的内容为**协助发行人开发工业控制器（伺服电机、伺服驱动、PLC、触摸屏等）专用软件，**合作模式为**公司负责提供软件开发所需的全部数据以及所开发软件的

检测和测试，贝加莱工业自动化（中国）有限公司负责按照公司的要求安排研发人员协助开展研发工作并负责对软件进行维护。该协议产生的研发成果（包括源代码、系统技术文件、软件、数据等）由公司所有，未经公司同意，贝加莱工业自动化（中国）有限公司不得将其对外公开、许可使用或转让。**该项合作系贝加莱工业自动化（中国）有限公司在发行人研发过程中提供咨询服务，并不直接形成具体研发成果，亦不涉及发行人研发的重要时间节点。该合作属于其向发行人销售伺服控制部件所提供的售后服务的组成部分，发行人无需另行支付相关费用并具有合理性，该合作研发不涉及费用支付及相关会计处理事项。**

2、2019 年 4 月，公司与绍兴市翌天工控设备有限公司签署了《技术开发（合作）合同》，**合作期限为 2019 年 4 月至 10 月，已履行完成。该项合作研发的内容为**“双排弹簧条的焊接与输送”项目，**合作模式为**公司负责提出研发产品的相关技术指标和技术参数并负责制造设备的硬件设施组件、研发设备采购和其他前期准备工作，绍兴市翌天工控设备有限公司负责提供合作研发需要的相关材料、项目的整套设计资料、产品检测规范，并对公司的技术人员进行培训。该合同履行完毕后，全部设施、产生的知识产权和专利均归公司所有，技术资料也全部移交公司；未经公司同意，绍兴市翌天工控设备有限公司不得将其对外公开、许可使用或转让。**该项合作系绍兴市翌天工控设备有限公司在发行人研发过程中协助准备检测规范及培训，并不直接形成具体研发成果，亦不涉及发行人研发的重要时间节点。发行人已按照合同约定向其支付 5 万元，会计处理为计入“研发费用”。**

3、2019 年 5 月，公司与绍兴文理学院签署了《技术开发（合作）合同》，**合作期限为 2019 年 5 月至 12 月，已履行完成。该项合作研发的内容为**双层袋装弹簧床芯生产工艺及多层床芯的研发，公司负责设计双层袋装弹簧床芯生产工艺并最终完成生产设备，绍兴文理学院负责多层床芯的研究与开发。该合同履行完毕后，全部设施、产生的知识产权和专利均归公司所有，技术资料也全部移交公司。未经公司同意，绍兴文理学院不得将其对外公开、许可使用或转让。**该项合作系绍兴文理学院在发行人研发过程中提供咨询服务，并不直接形成具体研发成果，亦不涉及发行人研发的重要时间节点。发行人已按照合同约定向其支付 5 万元，会计处理为计入“研发费用”。**

报告期内，发行人上述合作研发均为对发行人的研发工作提供辅助性支持，并未直接形成任何专利或专利申请权、软件著作权等无形资产及公司核心技术以及共有技术或专利，与报告期内产品销售实现营业收入不存在直接对应关系，公司与合作方之间亦不存在纠纷或潜在纠纷。

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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（五）合作研发情况”部分补充披露如下：

上述合作研发项目均以发行人为主导并负责研发的主体部分，相关合作方主要提供与其相关领域的辅助性技术支持；上述合作发行人已支付费用或属于供应商的售后服务；同时，相关合作内容均应用于发行人主要产品床垫弹簧设备中，相关合作方均不从事该类产品的生产、销售，因此相关权利约定归属于发行人具备合理性。

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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（五）合作研发情况”部分补充披露如下：

报告期内，除上述合作研发外，公司不存在委托研发的情形。

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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（五）合作研发情况”部分补充披露如下：

发行人的核心技术主要通过自主研发形成，合作研发主要系发行人利用合作方提高研发效率，合作研发内容在发行人研发过程中为辅助作用，并不对研发结果具有决定性作用。公司的核心技术均已取得完全的专利权或软件著作权，并不依赖于合作研发、委托研发。因此，发行人持续经营能力并不依赖于合作研发、委托研发或相关单位，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、核查发行人提供的专利权证书；核查国家知识产权局出具的专利状态查询证明；登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站查询发行人的诉讼、仲裁情况；登录国家知识产权局专利检索（http://www.sipo.gov.cn/zwfwpt/index.htm）网站查询发行人相关专利的状态；

2、访谈发行人的实际控制人叶超英及核心技术人员陈芳；

3、查阅发行人关于继受取得专利与转让方签署的转让协议及相关会议决策文件；

4、查阅陈芳等核心技术人员的简历；

5、查阅被部分无效专利的涉诉文件，取得涉及产品的销售明细等；取得发行人就该项专利对于公司财务数据、生产经营影响出具的说明；

6、查阅发行人与合作方签署的合作研发协议，查阅发行人研发支出费用明细，向发行人研发部门负责人了解合作方在研发中的具体工作内容。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人通过受让取得的相关专利属于发行人核心专利，受让取得该等专利的关联交易定价公允；除已披露情况外，报告期内，陈芳与发行人及其关联方之间不存在其他的资金、业务往来或其他利益安排；绍兴华建与发行人不存在其他资金、业务往来或其他利益安排；绍兴华建与叶超英、刘明洋及叶超英实际控制的绍兴华贸之间存在部分资金往来，均系叶超英个人相关资金往来，与发行人不存在任何关联关系或其他利益安排。

2、被国家知识产权局宣告部分无效的专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）不是发行人核心专利，发行人在生产经营中仍可正常使用该技术，不会对发行人持续经营能力的重大不利影响。

3、发行人合作研发未形成专利或专利申请权，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

4、合作研发相关知识产权归属于发行人的约定具备合理性。

5、报告期内，除合作研发外，发行人不存在委托研发情形。

6、发行人核心技术对合作研发、委托研发不存在依赖，发行人持续经营能

力不依赖于合作研发、委托研发或相关单位，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

6.关于员工持股平台

招股说明书中披露，发行人股东华剑德益、华剑德良均为员工持股平台，分别持有发行人3.79%、0.59%股份。

请发行人补充披露：（1）员工持股平台的人员确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止的情形，是否履行登记备案程序，是否存在股份代持情形；（2）员工入股的出资方式和资金来源，是否按照约定及时足额缴纳出资或办理财产权转移手续；（3）补充披露发行人是否建立相关流转、退出机制以及股权管理机制；（4）补充披露报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，请补充披露增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况，是否存在应确认股份支付未确认情形；

请保荐人、发行人律师核查并发表意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）员工持股平台的人员确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止的情形，是否履行登记备案程序，是否存在股份代持情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、本次发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”部分补充披露如下：

（一）员工持股平台的基本情况

1、人员确定标准

公司员工持股平台的人员确定标准主要包括：（1）在公司入职超过10年的全部员工（不分级别、岗位）；（2）部分入职不足10年的关键工作岗位人员，如高管、主要财务人员、生产及技术人员等。

2、出资方式、资金来源及支付情况

华剑德益、华剑德良全体合伙人均为现金出资，资金来源为自有或自筹资金。根据绍兴天和联合会计师事务所出具的《验资报告》，确认截至2018年12

月 4 日，华剑德益和华剑德良已分别收到全体合伙人缴纳的出资 816 万元和 127.5 万元。华剑德益、华剑德良全体合伙人已按照约定及时、足额缴纳出资并办理财产权转移手续。

3、流转、退出及股权管理机制

（1）减少合伙份额

普通合伙人有权按照《合伙协议》约定减少其对合伙企业的全部或部分出资（以下简称“减资”），但不得将其出资减少为零。公司发行上市且相关法律、法规、规章、规范性文件所规定的及合伙企业和/或合伙人承诺的股权锁定期届满后，合伙企业可以根据普通合伙人发出的减资指令对外转让其所持有的发行人相应股权。普通合伙人应当将出售所得净收益（已扣除必要成本和税费）以现金方式分配给有限合伙人，并相应减少该有限合伙人在合伙企业中的财产份额，并办理合伙企业的变更登记手续，同时记载变动情况。

（2）转让财产份额

普通合伙人有权按照《合伙协议》约定将其所持合伙企业财产份额全部或部分予以转让，但不得将其出资减少为零。有限合伙人转让财产份额的，受让方必须为普通合伙人。有限合伙人应承诺自公司上市之日起五年内（以下简称“承诺期”）保持任职状态。不满足任职状态指：①因各种原因主动与公司解除劳动关系，或因违法法律法规、公司规章制度、损害公司利益等原因致使公司与其解除劳动关系的；②未经公司同意，在除公司或其下属企业以外的企业兼任职务或对公司及其下属企业存在竞争关系或开展相同、相似业务的企业进行投资;③《合伙协议》及其补充协议或相关法律法规固定的其他情形。

不同情况下，转让财产份额的处理方式如下：

序号	情况	处理方式
一、有限合伙人转让财产份额		
1	发行人尚未上市、或发行人已上市但有限合伙人承诺的服务期尚未届满	该有限合伙人应将其当时所持有的全部合伙企业财产份额（若已发生过减持的，即指其尚未减持的全部剩余财产份额）按照原始出资额并加算其所持出资额部分对应的自认购出资额至转让出资额的期间内年化 6%的固定收益转让给普通合伙人；若该等期间内已进行过现金分红的，就超过年化 6%的固定收益部分应予以扣除
2	有限合伙人承诺的服务期已届满	该有限合伙人所持合伙企业的财产份额可以保留，但股票减持需要按照《合伙协议》约定的方式由普通合伙人统一安排，该有限合伙人所得取得的收益为扣除必要成本和税

		费之后的现金净收益
二、有限合伙人发生死亡、依法被宣告死亡、被依法宣告失踪等情形		
3	该情形发生于公司发行上市之日前	该有限合伙人所持有的全部财产份额应由其代理人或继承人按照序号 1 的中计算方式被普通合伙人回购
4	该情形发生于公司发行上市之日后	该有限合伙人所持有的全部财产份额由其继承人继承并保留，其继承人亦应签署《合伙协议》并遵守相关约定。若该有限合伙人的继承人无法在相关事实发生后的 90 个自然日内就财产份额的继承达成一致且签署《合伙协议》成为新的有限合伙人的，则普通合伙人有权根据实际情况采取按照合理价格（如最近 90 个自然日内收盘时二级市场股份的加权平均价格）回购、择机在二级市场将相应的股份进行减持并相应减少对应的财产份额等处理方式
三、其他情况		
5	公司发行上市后实际控制权发生变更	自实际控制权变更完成之日起，有限合伙人不再受《合伙协议》服务期及其减持安排的限制，但实际控制人变更为叶超英家庭密切关系成员的或届时相关法律法规及其他法律文件另有约定或各方另有约定除外
6	其他转让方式	除普通合伙人同意或依照《合伙协议》之明确规定进行的转让，有限合伙人之间不得以其他任何方式转让其在合伙企业中的任何财产份额，包括但不限于对于出资及接受分配的权利。合伙人发生不符合《合伙协议》规定之权益转让的，普通合伙人有权认定该转让方违约，要求转让及/或受让方退伙并承担违约责任

4、人员变动及股份支付情况

（1）人员变动情况

报告期内，华剑德益、华剑德良合伙人变动情况、交易背景、和转让价格情况如下：

单位：万元、元/份额

持股平台	转让时间	转让方	受让方	交易背景	转让/取得份额	交易对价	转让价格
华剑德益	2019.04	王培贤	叶超英	转让方离职	6.38	6.52	1.02
	2019.11	叶超英	张承羽	股权激励	30.60	40.56	1.33
	2019.11	叶超英	孔健	股权激励	38.25	50.70	1.33
	2019.11	叶超英	孟丽	股权激励	5.10	6.76	1.33
华剑德良	2019.12	陈知华	叶超英	转让方离职	2.55	2.71	1.06
	2020.01	陈琦	叶超英	转让方离职	2.55	2.73	1.07
	2020.01	陈州	叶超英	转让方离职	2.55	2.73	1.07
	2020.06	吴世军	叶超英	转让方离职	2.55	2.78	1.09

王培贤、陈知华、陈琦、陈州和吴世军因离职向普通合伙人叶超英转让所持合伙企业份额，转让价格依据《合伙协议》约定，按照原始出资额并加算其

所持出资额部分对应的自认购出资额至转让出资额的期间内年化 6%的固定收益；若该等期间内已进行过现金分红的，就超过年化 6%的固定收益部分应予以扣除，转让价格合理、公允。

张承羽、孟丽为新入伙员工，其中张承羽任公司财务总监、董事会秘书，孟丽任公司证券事务代表，均满足公司设置的股权激励标准。孔健自 2004 年以来一直任职于公司，现任生产部电器主管，基于其任职时间、岗位重要程度、对公司的贡献及同等级别员工所持份额情况，进行了补充激励。张承羽、孟丽、孔健本次取得的华剑德益财产份额价格系参考签署《财产份额转让协议》前一个月末发行人每股净资产值确定，发行人已相应计提了股份支付费用。

（2）股份支付情况

2018 年度，公司通过华剑德益及华剑德良两个持股平台向被激励对象授予 317.90 万股股份，每股授予价格为 2.55 元，授予日权益工具公允价值系按照 2018 年 12 月与外部投资者签署的股权转让协议约定的价格 6.00 元确认，公司将授予的股份在授予当期一次性全部确认行权，致使当期因股份支付增加管理费用 1,096.76 万元。

2019 年度，公司通过华剑德益向张承羽、孔健、孟丽合计授予 29.00 万股股份，每股授予价格为 3.38 元，授予日权益工具公允价值系按照 2019 年公司实现的净利润乘以 8 倍市盈率确定（2018 年 12 月外部投资者投资时的市盈率为 7.23 倍），并在授予当期一次性全部确认行权，确认股份支付形成的管理费用 153.70 万元。

根据《合伙协议》约定，王培贤、陈知华、陈琦、陈州和吴世军因离职将其持有的合伙企业财产份额转让给普通合伙人叶超英，不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

综上，公司不存在应确认股份支付未确认的情况。

5、管理模式及决策程序

根据《合伙协议》，华剑德良、华剑德益的管理模式及决策程序如下：

主体	管理模式或决策程序
普通合伙人	普通合伙人执行合伙事务，对外代表合伙企业。 （1）普通合伙人可独立决定接纳新的有限合伙人入伙。新的有限合伙人经普通合伙人批准入伙并且签署书面文件确认其同意受本协议约束之日成为有限合伙人；（2）普通合伙人可以独立决定接受

	有限合伙人增加对合伙企业的出资；（3）普通合伙人可以依据《合伙协议》之约定，独立决定有限合伙人减少对合伙企业的出资或使其转让其全部或部分财产份额；（4）召集并主持合伙人会议。
有限合伙人	有限合伙人不行合伙事务，不得对外代表合伙企业。任何有限合伙人均不得参与管理或控制合伙企业的投资业务及其他以合伙企业名义进行的活动、交易和业务，或代表合伙企业签署文件，或从事其他对合伙企业形成约束的行为。
合伙人会议	合伙人会议为合伙企业之议事程序，合伙人会议的职能和权利包括且仅包括：（1）决定除《合伙协议》明确授权普通合伙人独立决定事项之相关内容外，《合伙协议》其他内容的修订；（2）决定合伙企业的解散、清算、终止；（3）决定普通合伙人的除名；（4）决定普通合伙人增资；（5）原普通合伙人退伙的，决定新的普通合伙人（可以由原有限合伙人担任普通合伙人）入伙；（6）决定普通合伙人转变为有限合伙人；（7）普通合伙人认为需提交合伙人会议的其他事项。 合伙人会议的主要决策程序包括：（1）普通合伙人决定合伙人会议的召开，并应提前五个工作日书面通知全体合伙人召开时间、召开方式及讨论议题。（2）发生《合伙协议》所规定的普通合伙人当然退伙情形的，或普通合伙人拟转变为有限合伙人的情形的，合计持有合伙财产份额总额三分之二以上的合伙人推举三名有限合伙人召集和主持合伙人会议。（3）合伙人会议所议事项由出席合伙人会议的合计持有合伙全部财产份额三分之二以上的合伙人通过方可作出。但决定合伙人除名事宜，需经除被除名合伙人之外的其他合伙人一致同意；决定合伙企业解散，需经全体合伙人一致同意。

6、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法

华剑德益、华剑德良无经营期限限制。所持有股份的处置办法和损益分配办法参见上述“3、流转、退出及股权管理机制”。

7、股份锁定

华剑德益、华剑德良承诺：自公司股票上市之日起 36 个月内，其不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购其持有的上述股份。

8、变更和终止的情形

合伙企业华剑德良、华剑德益有下列情形之一的，应当解散：（1）合伙人会议决议解散（但公司申报上市期间以及上市后的股权锁定期不得决议解散）；（2）普通合伙人退伙情形下，无法产生新的普通合伙人；（3）若自合伙企业设立之日起五年之内，公司未完成上市，普通合伙人有权自行决定解散合伙企业，并由普通合伙人受让合伙企业所持发行人股权；（4）法律、行政法规规定的其

他原因。

（二）登记备案及是否存在股份代持情形

华剑德益、华剑德良的投资资金来自全体合伙人的自有或自筹资金，不存在股份代持情形，不存在向他人募集资金的情形，也未委托基金管理人进行管理，不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等规定的私募基金或私募基金管理人，无需履行相应的登记备案程序。

（二）员工入股的出资方式和资金来源，是否按照约定及时足额缴纳出资或办理财产权转移手续

员工入股的出资方式均为现金，资金来源均为自有或自筹资金，已按照约定及时足额缴纳出资或办理财产权转移手续。具体补充披露详见本题第（一）部分相关内容。

（三）补充披露发行人是否建立相关流转、退出机制以及股权管理机制

发行人员工持股平台已建立相关流转、退出机制以及股权管理机制，具体补充披露详见本题第（一）部分相关内容。

（四）补充披露报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，请补充披露增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况，是否存在应确认股份支付未确认情形

报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况已补充披露，具体详见本题（一）部分相关内容。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、取得华剑德益、华剑德良的历次工商登记资料、《合伙协议》以及股份锁定承诺函等文件，核查员工持股平台的人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、股权流转、退出机制以及股权管理机制、变更和终止的情形，并就相关事项访谈了普通合伙人叶超英；

2、取得合伙企业全体合伙人的出资凭证、个人填写的调查问卷，以及合伙企业的验资报告，并就相关事项访谈普通合伙人叶超英，核查员工入股的出资方式和资金来源，是否按照约定及时足额缴纳出资，合伙企业是否需履行登记备案程序、是否存在股份代持情形；

3、取得华剑德益、华剑德良相关合伙人签署的财产份额转让协议等文件、资金划转凭证、发行人相关账务处理凭证等文件，并就相关事项访谈普通合伙人叶超英，核查员工增减变动的背景、价格公允性及股份支付情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人员工持股平台华剑德益、华剑德良不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》定义的私募投资基金或私募基金管理人，无需履行登记或备案程序。华剑德益、华剑德良有限合伙人持有的财产份额均不存在代持情形。

2、华剑德益、华剑德良全体合伙人的出资方式均为现金出资，资金来源均为自有或自筹资金，已按照约定及时足额缴纳出资并办理财产权转移手续。

3、发行人已建立相关流转、退出机制以及股权管理机制。

4、持股员工退伙按照合伙协议约定确定转让价格，价格合理、公允。员工新入股价格参考入股前一个月末发行人每股净资产值确定，发行人已按照公允价值计提股份支付，不存在应确认股份支付未确认情形。

8.关于第三方回款

招股说明书披露，报告期内，发行人部分整机销售项目存在回款方与合同方不一致的情况，发行人整机第三方回款占整机销售收入的比例分别为 5.49%、9.99%和 0.93%。

请发行人补充披露：（1）发行人整机销售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）报告期内第三方回款的具体情况，付款方情况、是否为发行人的关联方，如是，请补充披露关联关系、代付原因；（3）发行人与第三方回款相关的内控制度及执行情况；发行人减少第三方回款的措施及其有效性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等要求核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露情况

（一）发行人整机销售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）营业收入分析”之“9、第三方回款情况”中补充披露如下：

（3）同行业第三方付款情况

经查询2020年以来A股上市的专用设备制造业的公司的公开披露信息，多家存在第三方付款的情况，如恒誉环保（688309.SH）、联赢激光（688518.SH）、奥特维（688516.SH）、越剑智能（603095.SH）、伟思医疗（688580.SH）等，主要代付方包括客户子公司或关联方、大股东、法定代表人或者上述人员直系亲属及员工、合同约定第三方代付、代理商代付、其他第三方支付、物流公司和电商平台代收等，与发行人情形具有一定的相似性，因此发行人整机销售第三方回款符合行业经营特点，且发行人的第三方付款均为应客户要求，具有必要性和合理性。

（二）报告期内第三方回款的具体情况，付款方情况、是否为发行人的关联方，如是，请补充披露关联关系、代付原因

发行人已在招股书“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）营业收入分析”中补充披露如下：

9、第三方回款情况

（1）公司第三方付款具体情况

报告期内，发行人部分整机销售项目存在回款方与合同方不一致的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第三方回款：	37.44	177.14	1,322.89	729.05
其中：关联方或员工代付	-	4.43	606.05	515.58
融资租赁	-	170.87	636.81	103.30
客户指定第三方	37.44	1.83	80.03	110.17

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
整机销售收入	**9,668.82**	19,000.50	13,625.32	13,282.09
整机第三方代付/整机销售收入	**0.39%**	0.93%	**9.71%**	5.49%

发行人第三方回款主要集中在整机销售部分，零件销售单笔金额较低，基本不存在第三方回款的情形。

报告期内，发行人整机第三方回款占整机销售收入的比例分别为 5.49%、**9.71%**、0.93%**和 0.39%**，主要系由关联方代付及融资租赁导致。最近一年经有效控制，发行人整机第三方回款比例已降低至较低水平，报告期内发行人未有因第三方回款而导致的纠纷。**报告期内，发行人第三方回款中的付款方均不属于发行人的关联方。报告期内，公司整机销售第三方付款的具体情况为：**

①关联方或员工代付：报告期内，共有 10 名境内客户和 12 名境外客户由其关联方或员工代付；该类情形中，部分客户为个体工商户、个人独资企业或规模较小的公司，由其实际控制人或员工代付；另外，部分客户由其母公司、子公司或同一实际控制人控制的公司代为支付；

②融资租赁公司代付：该种情形发生在 7 名土耳其客户中，该部分客户基于当地税收政策原因，倾向于采用融资租赁方式付款，并能在一定程度上缓解付款压力。该类客户与发行人签订销售合同，并在合同中约定由融资租赁公司付款，客户后续分期向融资租赁公司还款；

③客户指定其他第三方付款：报告期内共有 10 名境外客户存在此类情形，主要系客户临时资金周转需要、方便付汇等情形。

报告期内，发行人第三方回款中的付款方均不属于发行人的关联方。

（三）发行人与第三方回款相关的内控制度及执行情况；发行人减少第三方回款的措施及其有效性。

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“9、第三方回款情况”中补充披露如下：

（2）第三方付款内控措施及规范情况

发行人针对第三方回款事项，已经制定了《第三方付款管理制度》，明确约定销售部负责客户档案设立、第三方付款人员身份核实以及定期对账等事项，财务部负责逐笔核对回款凭证后进行账务处理，内审部门负责定期检查第三方付款制度的执行情况。在具体的业务执行中原则上不接受第三方回款，但对于

客户确有不可克服的原因需要通过第三方付款的，须提前通知公司，并签署委托付款协议，否则公司有权利退回非其本人或约定第三方账户支付的货款，并要求客户重新履行相应的支付义务。对于确有需要通过第三方支付货款的客户，需在委托付款协议中写明具体的原因，并且需具有商业合理性和合法合规性。此外为减少第三方回款事项的发生，《第三方付款管理制度》中将第三方付款占比情况作为绩效指标纳入业务员的年度考核，尽量减少第三方回款事项的发生。

2019 年以来，发行人对通过融资租赁付款的销售合同签署方式进行规范，由原来的发行人与承租方签署，逐步改为由发行人与融资租赁公司即付款方直接签署的形式，因此由融资租赁原因导致的第三方回款金额逐步减少。

2019年及2020年上半年，发行人第三方代付金额及占比均较2017年及2018年大幅下降，涉及第三方付款的均已签订委托付款协议，发行人与第三方回款相关的内控制度得到了有效的执行。

二、中介机构核查过程及核查意见

针对发行人第三方回款的情况，保荐机构、发行人律师、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 26 题的要求，执行了核查程序并发表核查意见，具体如下：

重点核查方面	核查程序	核查意见
1、第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	（1）根据第三方回款统计明细表，获取并查阅与第三方回款相关的全部销售合同、销售订单、出库单、运输单、报关单、调试验收单、发票、收款回单等单据，逐一核查交易的真实性； （2）获取发行人报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注发行人是否存在期后将款项退还给客户的情形，核查发行人是否存在调节账龄的情形； （3）获取37个客户出具的委托代付声明（包括销售合同中约定），占全部第三方回款金额的94.47%；仅2017年2名客户未取得声明，截至本问询函回复出具日，未因代付事项发生纠纷。	经核查，第三方回款具有真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄的情形
2、第三方回款形成收入占营业收入的比例	取得报告期内整机销售第三方回款的金额，分析报告期内第三方回款占营业收入比例及变动趋势情况。	经核查，报告期内，发行人整机销售第三方回款占整机销售收入的比例分别为5.49%、9.71%、0.93%、0.39%，整体呈下降趋势

重点核查方面	核查程序	核查意见
3、第三方回款的原因、必要性及商业合理性	获取并查阅第三方回款业务中相关销售合同、销售订单等原始资料，结合对销售人员的访谈、客户出具的委托付款确认函，核查第三方回款的原因、必要性及商业合理性。	经核查，报告期内，发行人存在第三方回款的主要情形为：（1）客户通过其关联方（如母子公司代付、实际控制人代付等）或员工代付；（2）客户通过融资租赁公司代付；（3）客户委托其他第三方回款，主要系因之间存在债务债权关系及方便付汇等情形。具备必要性和商业合理性。
4、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	（1）对报告期内第三方回款的付款方名单与发行人的关联方名单进行核对； （2）在土耳其等地实地走访客户中，重点核查了部分采用融资租赁形式付款的土耳其客户，取得了其与融资租赁公司签署的融资租赁协议以及按月支付的设备租赁款流水明细，同时在访谈过程中重点询问了其采用该种方式的原因。	经核查，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排
5、境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	（1）获取并核查全部境外销售合同、销售订单、报关单、银行回单等原始凭证，结合客户出具的委托付代付声明，核查发行人境外销售涉及第三方回款情况； （2）在土耳其境外实地走访客户中，重点核查了部分采用融资租赁形式付款的土耳其客户，取得了其与融资租赁公司签署的融资租赁协议以及按月支付的设备租赁款流水明细，同时在访谈过程中重点询问了其采用该种方式的原因。	经核查，发行人境外销售涉及境外第三方的，其代付行为具有商业合理性或合法合规性
6、报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	（1）访谈发行人销售部门相关人员，了解发行人是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷； （2）检查管理费用等科目明细账，核查是否存在与第三方回款相关的律师费用、诉讼费用； （3）查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解公司是否存在与第三方回款相关的法律诉讼。	经核查，报告期内发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷
7、如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安	获取并查阅第三方回款业务中相关销售合同、销售订单等原始资料，核查合同条款中对第三方回款的约定情况	经核查，发行人在合同中约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排具有合理原因

重点核查方面	核查程序	核查意见
排是否具有合理原因		
8、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	获取并核查发行人银行收款流水，获取并核查与第三方回款相关的销售合同、销售订单、出库单、运输单、报关单、调试验收单、发票等单据，核查第三方支付货款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质情况	经核查，发行人第三方回款的资金流、实物流与合同约定或委托代付说明保持一致，与商业实质一致

9.关于其他信息披露

招股说明书中披露，数控智能床垫弹簧设备行业为装备制造业的细分领域，目前该行业不存在上市公司，发行人无法获取同行业可比公司的经营数据进行对比。发行人同时在行业内的主要企业中披露，行业内，国外主要企业包括瑞士的 Spühl GmbH 及其意大利子公司 Fides S.r.l.、英国的 Springform Technology Limited 和日本的松下工业株式会社等，国内主要企业包括广州市联柔机械设备有限公司、佛山市源田床具机械有限公司、南京斯奎尔床垫机械有限公司等。

请发行人补充披露：（1）补充披露同行业可比公司选择依据、考虑因素及合理性；（2）补充披露发行人与同行业可比公司在技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标方面的比较情况。

请保荐人、发行人律师核查并发表意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）补充披露同行业可比公司选择依据、考虑因素及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（七）发行人与同行业可比公司的比较情况”增加“1、同行业可比公司的选择”补充披露如下：

1、同行业可比公司的选择

发行人基于所在细分行业特点、自身业务经营情况的基础上，重点考虑主要产品是否包括床垫弹簧设备、在国际或国内是否处于较为领先的行业地位并在业内具有较高的知名度、产品是否在多个国家或地区得到较广泛的应用等因素，公司选取了 Spühl GmbH 及其子公司 Fides S.r.l.、Springform Technology Limited、松下工业株式会社三家国外公司和广州市联柔机械设备有限公司、佛

山市源田床具机械有限公司、南京斯奎尔床垫机械有限公司三家国内公司作为同业可比公司。相关公司业务情况如下：

公司名称	主营业务情况	主要产品	产品应用情况
Spühl GmbH及其子公司Fides S.r.l.	主要从事床垫弹簧设备以及其他床垫设备的研发、生产与销售	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备等床垫弹簧设备；床芯卷包机、床芯拆包机等其他床垫设备	全球150余个国家和地区
Springform Technology Limited	专业从事袋装簧床垫设备的研发、生产与销售	各种袋装簧床垫设备	欧洲、北美洲、南美洲和非洲地区
松下工业株式会社	主要从事缝纫设备、粘胶/粘合设备、床垫设备、工业材料等的研发、生产与销售	缝纫机；热熔胶机、涂布机等粘胶/粘合设备；袋装簧床垫设备、床垫绗缝机、床垫围边机、床垫包装机等床垫设备；热转印标签和不干胶标签等工业材料	欧洲、北美洲、南美洲、亚洲、非洲等国家和地区
广州市联柔机械设备有限公司	主要从事袋装簧床垫设备以及其他床垫设备的研发、生产与销售	各种袋装簧床垫设备；床垫包装机、床芯卷包机、床芯拆包机等其他床垫设备	产品出口欧洲、亚洲、北美洲、南美洲、大洋洲、非洲等国家和地区
佛山市源田床具机械有限公司	主要从事床垫弹簧设备以及其他床垫设备的研发、生产与销售	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备等床垫弹簧设备；床垫围边机、床垫绗缝机、床垫包装机等其他床垫设备	产品出口全球100多个国家和地区
南京斯奎尔床垫机械有限公司	专业从事床垫设备和沙发、汽车座椅弹簧设备的研发、生产与销售	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备等床垫弹簧设备；床垫绗缝机、床垫围边机等其他床垫设备； 应用于沙发、汽车座椅生产的蛇形弹簧设备	产品出口欧洲、南北美洲、大洋洲、东南亚、非洲等国家和地区

注：表中可比公司信息根据其公司官网及公开查询信息整理。

由上表可见，发行人选择的同业可比公司均从事床垫弹簧设备的研发、生产与销售，在主营业务与主要产品方面与发行人具有较强的可比性；并在多个国家或地区得到较广泛的应用，与发行人的销售模式较为相似；同时上述可比公司均积极参加包括 interzum、中国（广州）国际家具博览会等国际知名的行业展会，具有较高的行业知名度。

综上，发行人同行业可比公司的选取系在切实考虑行业特点、自身业务经营情况的基础上，考虑行业内公司的业务、产品、知名度、应用范围等因素选

择得出。因此，发行人同行业可比公司的选择依据及考虑因素充分、恰当，具有合理性。

（二）补充披露发行人与同行业可比公司在技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标方面的比较情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（七）发行人与同行业可比公司的比较情况”之“2、可比公司关键业务数据的比较分析”部分补充披露如下：

2、可比公司关键业务数据的比较分析

数控智能床垫弹簧设备行业为装备制造业的细分领域，目前该行业不存在上市公司，公司无法获取同行业可比公司的经营数据进行对比；因此，发行人就注册资本、高新技术企业情况、专利数量等可公开查询的信息与同行业可比公司进行比较，**并选取产品关键指标、参数作为衡量技术实力、核心竞争力的关键业务数据与可比公司同类产品进行对比，具体情况如下：**

（1）注册资本与高新技术企业情况

根据公开信息查询，发行人与境内同行业可比公司的注册资本及高新技术企业认定情况对比如下：

序号	公司名称	注册资本（万元）	是否为高新技术企业
1	广州市联柔机械设备有限公司	2,000.00	是
2	佛山市源田床具机械有限公司	1,000.00	是
3	南京斯奎尔床垫机械有限公司	2,000.00	否
4	**华剑智能**	**8,438.56**	**是**

数据来源：国家信用信息公示系统、企查查

如上表所示，发行人的注册资本显著高于国内同行业可比公司，资本实力优势较为明显；除南京斯奎尔床垫机械有限公司外，发行人与其他国内同行业可比公司均为高新技术企业。

（2）专利数量情况

截至 2020 年 6 月 30 日，国内同行业可比公司与发行人境内专利数量情况如下：

公司名称	已授权专利数量	在申请发明专利数量
广州市联柔机械设备有限公司	46	**20**
佛山市源田床具机械有限公司	51	**15**
南京斯奎尔床垫机械有限公司	8	2
华剑智能	**65**	**54**

注：专利数据来源于国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询检索网站，不含已失效的专利；实用新型、外观专利在取得授权前不能公开查询，故上表在申请专利数量仅列示发明专利。

截至 **2020 年 6 月 30 日**，发行人拥有境内已授权专利 **65** 项，拥有境内在申请发明专利 54 项；与境内同行业可比公司相比，均具有较为明显的优势，发行人的研发实力较强、研发成果较为丰富。

（3）同类产品关键参数

①发行人与同行业可比公司同类产品代表性型号

公司名称	邦尼尔弹簧床垫设备	袋装簧床垫设备		非打结弹簧床垫设备
		袋装卷簧机	袋装弹簧粘胶机	
Spühl GmbH 及其子公司 Fides S.r.l.	FT-81	FPC-105	FPA-300	-
Springform Technology Limited	-	DDBHT	VGA	-
松下工业株式会社	-	PKT320-CM150	PKTA-3000	-
广州市联柔机械设备有限公司	LR-Bonnell+LFK	LR-PS-DW160	LR-PSA-98P	LR-Bonnell+LFK
佛山市源田床具机械有限公司	YT-JCH-02-A	YT-DZ-09-A	YT-ZJ-06-A	-
南京斯奎尔床垫机械有限公司	SRH、SCH	BTJ	ZJJ	-
华剑智能	SX-100T	SX-120DA	SX-300D	SX-100F

注：1、表中可比公司产品型号信息来源为其公司官网或公开资料。

2、Spühl GmbH 生产的床垫弹簧设备目前主要供其母公司礼恩派使用，其官网目前仅披露子公司 Fides S.r.l.所生产的产品信息，故上表中相关产品型号均为 Fides S.r.l.产品型号。

3、表中“-”表示截至本招股说明书签署日，该公司尚未生产此类设备或其官网、公开资料未披露该类设备信息。

②发行人与可比公司同类产品关键指标、参数对比情况

A、邦尼尔弹簧床垫设备

公司名称	弹簧生产效率（只/分钟）	弹簧端径（mm）	弹簧钢丝直径（mm）	弹簧高度（mm）	是否为生产线设备
Fides S.r.l.	81	65-88	1.9-2.4	75-190mm	是
Springform Technology Limited	-	-	-	-	-
松下工业株式会社	-	-	-	-	-
广州市联柔机械设备有限公司	80	60-95	1.8-2.4（可选:2.5）	100-190（可选：120-250）	否
佛山市源田床具机械有限公司	93	65-90	2.0-2.3	110-180	是
南京斯奎尔床垫机械有限公司	60	70-90	1.9-2.4	100-180	否
华剑智能	90-95	65-92	1.9-2.4	80-200（<80可定制）	是

注：1、上表中可比公司产品相关数据来源为其公司官网或公开资料，下同。

2、Spühl GmbH 生产的床垫弹簧设备目前主要供其母公司礼恩派使用，其官网目前仅披露子公司 Fides S.r.l.所生产的产品信息，下同。

3、表中“-”表示截至本招股说明书签署日该公司尚未生产此类设备或其官网、公开资料未披露该类设备信息，下同。

B、袋装簧床垫设备

a、袋装卷簧机

公司名称	弹簧生产效率（只/分钟）	弹簧中径（mm）	弹簧钢丝直径（mm）	弹簧高度（mm）	能否同时加工双钢丝
Fides S.r.l.	100	40-75	1.3-2.2	100-260	否
Springform Technology Limited	>120	40-72	1.2-2.2	80-240	是
松下工业株式会社	120	40-70	1.2-2.2	100-210	否
广州市联柔机械设备有限公司	160	50-75	1.4-2.3	55-240	是
佛山市源田床具机械有限公司	100	55-80	1.6-2.4	80-250	是
南京斯奎尔床垫机械有限公司	47	50-65	1.6-2.3	80-120	否
华剑智能	120（注）	45-70（>70可定制）	1.4-2.3（<1.4可定制）	70-220（<70或>220可定制）	是

注：发行人新推出的袋装卷簧机 SX-160DA 生产效率可达到 160 只/分钟

b、袋装弹簧粘胶机

公司名称	弹簧粘胶效率	可生产床芯最大宽度	可同时搭配袋装卷簧机台数
Fides S.r.l.	12 排/分钟	2,100mm	3
Springform Technology Limited	400 只/分钟	2,500mm	4
松下工业株式会社	10 排/分钟	未披露	3
广州市联柔机械设备有限公司	12-14 排/分钟	未披露	3
佛山市源田床具机械有限公司	15 排/分钟	2,100mm	3
南京斯奎尔床垫机械有限公司	150 只/分钟	未披露	未披露
华剑智能	12-14 排/分钟	2,200mm	3（定制机型可搭配 4-5 台）

注：假设袋装弹簧等间距排列且平均间距为 10mm、袋装弹簧条长度平均为 2,000mm，根据 Springform Technology Limited 的袋装弹簧粘胶机可粘胶的弹簧中径参数范围进行测算，其生产效率可换算为 9-17 排/分钟；类似地，南京斯奎尔床垫机械有限公司的袋装弹簧粘胶机生产效率可换算为 4-6 排。

C、非打结弹簧床垫设备

公司名称	弹簧生产效率（只/分钟）	弹簧端径(mm)	弹簧钢丝直径(mm)	弹簧高度(mm)	是否为生产线设备
Fides S.r.l.	-	-	-	-	-
Springform Technology Limited	-	-	-	-	-
松下工业株式会社	-	-	-	-	-
广州市联柔机械设备有限公司	80	60-65	1.9-2.3	150-190	否
佛山市源田床具机械有限公司	-	-	-	-	-
南京斯奎尔床垫机械有限公司	-	-	-	-	-
华剑智能	90	65-87	1.9-2.2	100-170	是

综上，在邦尼尔弹簧床垫设备领域，发行人产品生产效率具有一定程度优势，可生产的弹簧参数覆盖范围相对较广；在袋装弹簧床垫设备领域，发行人产品生产效率及可生产的弹簧参数覆盖范围亦处于相对领先地位；在非打结弹簧床垫设备领域，发行人拥有较为明显的竞争优势，不仅具备全自动化生产线设备的研发生产能力，生产效率亦处于领先水平。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解公司所处行业特点、业务模式、主营产品及其核心性能指标的情况；

2、对公司研发部门负责人进行访谈，了解公司产品核心技术参数；

3、通过公开查询渠道如 interzum、中国（广州）国际家具博览会等行业展会官网，了解参展的床垫弹簧设备企业情况；

4、通过查询公司官网等公开信息，了解同行业可比公司的基本情况，并对公司管理层及销售部门进行访谈，了解公司主要竞争对手情况，核查选取同行业可比公司的标准及其合理性；

5、通过公开查询渠道如国家信用信息公示系统、企查查等，了解国内同行业可比公司的注册资本、高新技术企业认定情况等，并与发行人进行对比分析；

6、通过国家知识产权局官网查询国内同行业可比公司专利申请及授权情况，并与发行人进行对比分析；

7、通过同行业可比公司官网及产品图册披露的主要产品应用情况及核心参数信息，了解同行业可比公司主要产品技术水平，并与发行人主要产品进行对比分析。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人同行业可比公司的选择依据及考虑因素具有合理性；

2、发行人已补充披露与同行业可比公司在技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标方面的比较情况。

10. 关于收入确认

招股说明书披露，发行人床垫弹簧生产设备外销是以货物报关出口并取得报关单，或依据客户出具的无需安装调试声明，或完成安装调试取得客户签署的调试任务反馈单，或客户自提确认收入。内销是以发货并经客户签收或完成安装调试取得客户签署的调试任务反馈单，或依据客户出具的无需安装调试声明，或客户自提后确认收入的。

请发行人：（1）按外销收入确认类型（报关单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据）分类，补充披露各期外销收入组成结构；（2）按内销收入确认类型（签收单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据）分类，补充披露各期内销收入组成结构；（3）补充披露安装调试服务、技术服务的主要内容，附带安装调试服务、技术服务的销售合同平均售价、毛利率是否与其他销售合同存在差异；（4）安装调试服务、技术服务是否需签订补充协议，安装调试服务、技术服务是否可与商品明确区分，是否构成单项履约义务，是否所有安装调试服务、技术服务收入均在其他业务收入中归集；（5）补充披露报告期内是否存在需安装调试的销售变更为无需安装调试的销售的情形；（6）补充披露外销、内销退换货政策，是否存在差异，对预计负债计提的影响，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；（7）补充披露报告期内，发行人是否存在产品质量纠纷，相应会计处理、对收入确认政策的影响；（8）补充披露报告期各期是否存在销售折扣或向经销商返利的情况，如是，披露销售合同的具体约定，会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定；（9）补充披露卷簧机、串簧机、粘胶机等设备之间是否存在使用配比关系，是否需成套购买，客户购买单机设备的商业合理性，是否存在捆绑销售，相应的收入确认会计处理。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）按外销收入确认类型（报关单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据）分类，补充披露各期外销收入组成结构

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）营业收入分析”增加“6、分收入确认类型主营业务收入构成及变动分析”中补充披露，具体内容如下：

（2）外销

报告期内，发行人外销收入按收入类型划分具体如下：

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

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
调试任务反馈单	3,728.95	44.14%	12,140.00	69.27%	5,771.28	55.86%	5,301.57	56.93%
报关单	2,789.47	33.02%	5,033.67	28.72%	3,615.32	34.99%	2,686.67	28.85%
无需安装调试声明	1,929.06	22.84%	348.11	1.99%	945.33	9.15%	1,324.96	14.23%
客户自提单据	-	-	4.70	0.03%	-	-	-	-
合计	8,447.48	100.00%	17,526.48	100.00%	10,331.93	100.00%	9,313.20	100.00%

（二）按内销收入确认类型（签收单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据）分类，补充披露各期内销收入组成结构

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）营业收入分析” 增加“6、分收入确认类型主营业务收入构成及变动分析”中补充披露，具体内容如下：

（1）内销

报告期内，发行人内销收入按收入确认依据类型划分具体如下：

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
调试任务反馈单	1,538.36	78.17%	2,467.86	73.78%	3,543.52	71.40%	4,340.62	80.35%
签收单	398.51	20.25%	648.45	19.39%	1,046.65	21.09%	1,009.97	18.70%
客户自提单据	31.07	1.58%	210.68	6.30%	223.79	4.51%	19.66	0.36%
无需安装调试声明			17.80	0.53%	148.93	3.00%	31.88	0.59%
合计	1,967.94	100.00%	3,344.79	100.00%	4,962.89	100.00%	5,402.13	100.00%

（三）补充披露安装调试服务、技术服务的主要内容，附带安装调试服务、技术服务的销售合同平均售价、毛利率是否与其他销售合同存在差异

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）营业收入分析”之“13、安装调试及技术服务的影响分析”补充披露，具体如下：

13、安装调试及技术服务的影响分析

（1）安装调试服务与技术服务主要内容

安装调试服务是指根据公司与具体客户签署的销售合同约定，公司向客户销售设备并在设备运抵客户现场且基础环境准备完成（如场地已接通电源等）

后，公司安排技术人员前往客户现场为其完成设备的安装调试。公司设备体积较大，特别是全自动生产线类设备，运输时需分拆为几个部分装箱，运抵客户现场后需要进行安装调试，因此公司与客户签署设备销售合同时，会向客户了解是否需要公司提供安装调试，商定后会在合同中予以约定。

技术服务主要为设备质保期满后，公司应客户的需要为其提供的零星现场维修服务。技术服务与设备销售不存在关联性，不会影响销售合同的售价。

（2）附带安装调试服务的销售合同与其他销售合同售价差异分析

由于设备安装调试服务过程较为简单，公司通常视客户设备采购规模安排 1 至 2 名技术人员为其现场安装调试，安装调试周期一般不超过 7 天。对于境外客户，技术人员往返机票等差旅费通常由客户承担，公司为客户安装调试付出的成本主要为人工成本。

最近三年，公司平均每台设备安装调试成本具体如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安装调试费（万元）	45.18	41.80	39.18
调试安装设备数量（台）	350	237	275
平均每台安装调试成本（万元/台）	0.13	0.18	0.14

由上表可见，报告期内公司平均每台设备安装调试成本约为 0.15 万元，金额很小，相对售价而言影响可忽略不计。因此是否附带安装调试服务并不作为公司设备销售定价的考虑因素。公司产品毛利率较高，主要基于市场竞争情况、区域差异、销售模式、采购规模、客户定制化需求等与客户协商定价，因此是否属于附带安装调试服务的合同并不会直接导致售价和毛利率的不同。

（四）安装调试服务、技术服务是否需签订补充协议，安装调试服务、技术服务是否可与商品明确区分，是否构成单项履约义务，是否所有安装调试服务、技术服务收入均在其他业务收入中归集

1、安装调试服务

针对安装调试服务，公司与客户签订设备销售合同时会明确约定华剑智能是否承担设备安装调试义务，通常无需单独签订补充协议。

《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）规定如下：“第九条 履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺……；第十条 下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区

分：……3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”鉴于公司安装调试服务与设备销售具有高度关联性，安装调试服务通常不会单独报价或收费，因此安装调试服务与设备销售不可明确区分，未在其他业务收入中归集。

报告期内，仅公司向客户爱室丽旗下两家越南子公司销售设备时，根据客户要求，存在合同中单独约定安装调试服务及培训服务价格的情形。在该项交易中，安装调试服务构成单项履约义务，公司作为其他业务收入核算。

2、技术服务

技术服务主要为设备质保期满后，公司应客户的需要为其提供的零星现场维修服务。由于技术服务单笔金额较小且发生频率较低，公司在客户提出需求后安排技术人员为其服务，通常不单独签署补充协议。技术服务与设备销售行为不存在关联性，在服务完成后作为单项履约义务均在其他业务收入中归集。

（五）补充披露报告期内是否存在需安装调试的销售变更为无需安装调试的销售的情形

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）营业收入分析”之“13、安装调试及技术服务的影响分析”补充披露，具体如下：

（3）需安装调试的销售变更为无需安装调试的情形分析

报告期内，公司存在部分整机销售项目由合同原约定需要发行人安装调试变更为无需安装调试的情形，涉及销售金额分别为 1,356.84 万元、1,094.26 万元、365.91 万元和 1,929.06 万元。

该种情形主要为向境外终端客户的设备销售，公司产品运至客户处后，由于设备安装调试需客户承担往返交通费用及部分食宿费用，部分客户通过自行安装或其他方式完成了设备的安装调试，无需公司继续负责安装调试，则客户出具《无需安装调试声明》，公司在取得声明后确认收入。

主要系受 2020 年上半年新冠肺炎疫情的影响，公司技术人员出国安装调试设备受到限制，经公司与部分客户沟通，改由公司远程指导、提供安装视频等方式协助其自行完成安装调试以实现设备的正常使用，上述客户相应出具了《无需安装调试声明》。

（六）补充披露外销、内销退换货政策，是否存在差异，对预计负债计提

的影响，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”增加“5、质保条款、退换货等情况对收入确认政策及金额的影响”补充披露，具体内容如下：

5、质保条款、退换货等情况对收入确认政策及金额的影响

……

除爱室丽、全友家私等少量大型直销客户因采用对方版本制式合同而约定退货条款外，公司的大部分销售合同未约定退换货条款，公司亦无统一的退换货政策，内外销不存退换货政策差异，且在报告期内公司客户不存在退货情况。

报告期内，公司不存在按照销售合同约定换货情况，但2019年存在一笔客户因使用习惯的原因提出的等价调换货情形，具体如下：山东恒富家居科技有限公司2019年采购公司4台新型号设备SX-100T，由于其使用公司SX-820i多年，后因使用习惯的问题提出等价调换为 7 台 SX-820i，鉴于双方业务合作已10 余年，公司出于维护客户关系的考量同意为其调换设备型号，所换回的设备亦已对外销售。除前述情形外，报告期内未再发生其他换货情形。

2020年1月1日前后,公司分别执行《企业会计准则第14号——收入》(2006)（以下简称“原收入准则”）和《企业会计准则第 14 号——收入》(2017)（以下简称“新收入准则”），两版收入准则要求对附有销售退回条款的销售合理估计客户退货的可能性，合理预计退货的部分计提预计负债。公司产品为生产性设备且具有一定的定制化特征，除个别大型客户外通常不接受退货要求，同时公司产品品质良好，报告期内未发生过产品退货的情况，因此公司未针对退货计提预计负债符合《企业会计准则》的相关规定。

（七）补充披露报告期内，发行人是否存在产品质量纠纷，相应会计处理、对收入确认政策的影响

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“五、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”之加“5、质保条款、退换货等情况对收入确认政策及金额的影响”部分补充披露，具体内容如下：

报告期内，公司不存在产品质量纠纷，亦不存在销售折扣、经销商返利的情形，不涉及相应的会计处理及对收入确认政策的影响。

（八）补充披露报告期各期是否存在销售折扣或向经销商返利的情况，如是，披露销售合同的具体约定，会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定

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、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”之加“5、质保条款、退换货等情况对收入确认政策及金额的影响”部分补充披露，具体内容如下：

报告期内，公司不存在产品质量纠纷，亦不存在销售折扣、经销商返利的情形，不涉及相应的会计处理及对收入确认政策的影响。

（九）补充披露卷簧机、串簧机、粘胶机等设备之间是否存在使用配比关系，是否需成套购买，客户购买单机设备的商业合理性，是否存在捆绑销售，相应的收入确认会计处理

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要产品或服务情况”增加“4、主要产品配比关系情况”补充披露，具体内容如下：

4、主要产品配比关系情况

（1）公司产品在床垫床网生产工艺中配比关系

公司数控智能床垫弹簧设备分为邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备和非打结弹簧床垫设备，三类设备中具体设备型号生产工艺上的使用配比关系如下：

①邦尼尔弹簧床垫设备

该类设备包括全自动生产线类设备（SX-820i、SX-100T）和单机类设备（SX-80is、SX-100、SX-200s），全自动生产线设备能够独立实现从钢丝到完整床芯的全自动化生产，无需与其他设备配合使用。公司单机设备中SX-80is/SX-100 数控卷绕机功能为实现邦尼尔弹簧的生产、输出，SX-200s 自动串簧组装机功能为将邦尼尔弹簧串联成弹簧床芯，二者配合使用并配备人力可实现钢丝到弹簧床芯的生产。

②袋装簧生产设备

公司袋装簧生产设备包括袋装卷簧机（包括 SX-120DG、SX-120DA 等）和袋装弹簧粘胶机（包括 SX-300D 等），袋装卷簧机用于生产独立的袋装弹簧条，袋

装弹簧粘胶机用于将袋装弹簧条粘合成袋装弹簧床芯，二者配套组成袋装弹簧床芯生产流水线，可实现独立袋装弹簧床芯的自动化生产，通常而言公司研发生产的数控袋装弹簧粘胶机标准型号可同时搭配 3 台数控袋装卷簧机，定制型号可同时搭配 4-5 台。

③非打结弹簧床垫设备

非打结弹簧床垫设备 SX-100F 可独立实现钢丝至非打结弹簧床芯的自动化生产，无需与其他设备配合使用。

（2）客户是否需成套购买或捆绑销售

虽然邦尼尔弹簧床垫设备 SX-80is/SX-100 和 SX-200s、袋装簧床垫设备 SX-120DG/SX-120DA 和 SX-300D 在床垫床网生产工艺上存在配比关系，但是否成套购买取决于客户自身的具体需求，公司不存在捆绑销售的行为。基于最佳适配性、维护便利性、使用习惯等因素，客户较多选择成套购买公司设备，但亦存在一定数量仅购买某一类设备的情形，主要原因如下：①不同品牌设备亦可实现配合使用。如公司生产的数控卷绕机、串簧组装机可与其他品牌产品组成半自动床芯生产线，客户存在购买不同品牌设备搭配组成生产线的情况；②客户非首次购买。若客户首次购买设备通常会成套购买组成生产线，若客户非首次购买，例如对扩大生产规模、设备进行升级、部分设备替换等，此种情况下客户可能会基于已有设备状况仅采购某一类设备或非配比购买设备。③床垫床网生产工序存在分离情况。如存在卷簧和串簧组装在不同企业进行的情形，也形成了只采购一类设备需求。

综上所述，公司产品在床垫床网生产工艺中存在配比关系的情况下，客户购买某一类设备具备商业合理性，客户是否向公司成套购买设备取决于客户意愿，公司未要求客户按照特定匹配关系购买设备，不存在设备捆绑销售的情形。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、检查了申报期内的全部设备销售合同、外销报关单、内销签收单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据等，判断收入确认的时点的准确性及依据的充分性；

2、检查了公司外销和内销台账，对外销和内销收入分类型披露的金额予以核实；

3、检查了设备销售合同中的安装调试服务条款，了解公司提供的技术服务实质内容及相关单据判断安装调试服务、技术服务是否可与商品明确区分，是否构成单项履约义务；对于由原合同约定需要安装调试变更为无需安装调试的整机销售，中介机构了解了变更的合理性，并进一步获取客户出具的无需调试安装声明，判断收入确认的真实性及准确性；

4、计算并检查附带安装调试服务的销售合同的平均售价、毛利率是否与其他销售合同存在差异；

5、检查发行人报告期内换货明细账及会计处理、获取并检查退换货申请单，核查了换货的原因；

6、访谈公司财务负责人，了解企业新收入准则将对企业现有财务核算产生的影响，分析退换货的会计处理是否符合收入准则的相关规定；

7、获取并查阅报告期各期发行人与主要客户签订的销售合同，了解合同中退换货相关的约定条款、与销售折扣、返利相关的约定条款，以检查公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

8、对发行人主要客户及经销商进行走访，询问其与发行人之间报告期内是否存在纠纷、是否存在支付其销售折扣、返利情况，并取得经其确认的访谈记录；

9、对发行人研发、生产、财务及销售部门负责人进行访谈，了解是否存在产品质量导致的纠纷；

10、获取发行人关于产品质量控制的内部控制制度，了解相关内部控制的具体条款，评价其设计是否无重大缺陷；

11、通过“中国裁判文书网”、“全国法院被执行人信息查询系统”、“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”等网站进行查询，核查报告期内发行人是否与客户存在产品质量方面的纠纷；

12、向发行人诉讼律师事务所函证，关注报告期各期末未决诉讼的期后进展情况。

13、核查报告期内发行人账面记录与银行流水及董事、监事和高级管理人员个人银行流水，检查是否存在销售折扣或向经销商返利情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露外销、内销按收入确认依据分类的收入组成结构；

2、发行人产品毛利率较高，主要基于市场竞争情况、区域差异、销售模式、采购规模、客户定制化需求等与客户协商定价，平均每台设备安装调试成本很小，是否附带安装调试服务并不作为发行人设备销售定价的考虑因素；

3、报告期内发行人存在需要安装调试的销售变更为无需安装调试销售的情形；

4、发行人与客户签订设备销售合同时会明确约定是否需要发行人承担设备安装调试义务，通常无需单独签订补充协议；安装调试服务与设备销售具有高度关联性，不可明确区分，未在其他业务收入中归集。报告期内发行人仅与爱室丽旗下两家越南子公司签署的销售合同根据客户要求单独约定安装调试服务及培训服务价格，该项交易中构成单项履约义务并在其他业务收入中核算；

5、发行人技术服务单笔金额较小且发生频率较低，通常不单独签署补充协议。技术服务与设备销售不存在关联性，服务完成后作为单项履约义务均在其他业务收入中核算；

6、除少量大型直销客户因采用对方版本的制式合同而约定退货条款外，发行人大部分销售合同未约定退换货条款，发行人无统一的退换货政策，内外销不存在退换货政策差异。报告期内发行人未发生退货情形，不存在按照销售合同约定的换货情况，仅 2019 年存在一笔因客户使用习惯而提出的等价调换货情形。发行人未针对退货计提预计负债符合《企业会计准则》的相关规定；

7、报告期内，发行人未发生产品质量纠纷，不存在销售折扣或向经销商返利情况；

8、发行人部分产品在床垫床网生产工艺中存在配比关系，客户是否成套购买取决于客户意愿，发行人未要求客户按照特定匹配关系购买设备，不存在捆绑销售的情况，客户购买某一类设备具有商业合理性。

11. 关于营业收入

报告期内，发行人营业收入分别为 14,744.31 万元、15,334.51 万元和 20,922.69 万元，最近三年年均复合增长率为 19.12%。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期各期邦尼尔弹簧床垫设备实现收入金额分别为 7,071.53 万元、6,961.54 万元和 6,068.25 万元，逐年下滑；结合下游需求、在手订单、产品更新换代周期、新老产品差异，补充披露邦尼尔弹簧床垫设备销售收入是否存在持续下滑的可能；（2）邦尼尔弹簧床垫老型号设备 SX-820i 报告期内实现收入 4,468.76 万元、5,160.66 万元、2,635.09 万元，新型号设备 SX-100T 报告期内实现收入 0 万元、75.12 万元、1,669.90 万元；补充披露新型号设备收入增长值低于老型号设备收入下降值的原因，发行人是否因型号更替存在客户流失的情形；（3）报告期内，袋装簧床垫设备实现销售收入 6,210.56 万元、6,430.16 万元、12,195.87 万元；结合下游需求、产品结构，补充披露发行人该类设备营业收入 2017 至 2018 年保持稳定，2019 年快速增长的合理性；（4）袋装簧床垫设备中，全自动生产线由 SX-120DA 与 SX-300D 组成，单钢丝机型 SX-120DG 性价比较高；结合上述型号设备报告期内的销量及比例、SX-120DG 终端用途差异及其性价比较高的原因，分析并披露发行人袋装簧床垫设备收入增长的合理性；（5）非打结弹簧床垫设备尚处于市场导入期；补充披露其销售价格逐年提高的合理性；（6）招股说明书披露，部分客户选择购买单机设备、自动化程度及功能性均较低的设备；披露其商业合理性，相关设备收入报告期内整体变动趋势及合理性；（7）补充披露平均配件销售金额（万元/每台）变化情况，其变化原因是否与产品质量波动性有关；（8）结合邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、其他设备销售数量与销售单价的变化情况，平均配件销售金额（万元/每台）变化情况，补充披露发行人营业收入增长的合理性；（9）按新老客户进行划分，补充披露各期营业收入的主要来源，营业收入增长的真实性与合理性；（10）结合报告期内下游行业公司经营业绩、发行人在手订单，补充披露报告期各期公司整体营业收入变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师：（1）说明针对发行人收入真实性的核查方法、核查程序、具体结果及核查范围占营业收入比例；（2）说明针对未能核查部分执行的替代性程序；（3）按照《首发业务若干问题解答》相关规定，对发行人相关银行账户资金流水进行核查并论述核查的可靠性、全面性、充分性。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）报告期各期邦尼尔弹簧床垫设备实现收入金额分别为 7,071.53 万元、6,961.54 万元和 6,068.25 万元，逐年下滑；结合下游需求、在手订单、产品更新换代周期、新老产品差异，补充披露邦尼尔弹簧床垫设备销售收入是否存在持续下滑的可能

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“（一）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”补充披露如下：

“2、分产品主营业务收入构成及变动分析

……

①邦尼尔弹簧床垫设备

邦尼尔弹簧床垫具有均衡受力不易变形、耐用性较强、使用寿命较长且成本较低的优势，具有稳定的消费需求，是国内外市场主流床垫类型之一。**尤其在国内市场，邦尼尔弹簧床垫的优点和我国大众消费特征相契合，在国内消费市场具有重要地位；报告期内，公司国内邦尼尔弹簧床垫设备销售占比始终高于其他弹簧设备。整体而言，邦尼尔弹簧床垫设备需求较为稳定**。

报告期各期，公司邦尼尔弹簧床垫设备实现收入金额分别为 7,071.53 万元、6,961.54 万元、6,068.25 万元**和 3,743.75 万元**，占当期主营业务收入比重分别为 48.06%、45.52%、29.07%**和 35.94%**，销售规模整体相对稳定，2019 年度有所下降，**2020 年 1-6 月增长较多**，主要原因如下：

公司邦尼尔弹簧床垫设备收入主要来自于 SX-820i 和 SX-100T 全自动生产线设备，报告期内该两类设备收入合计占邦尼尔弹簧设备销售收入比重分别为 63.19%、75.21%、70.94%**和 80.40%，占比整体呈上升趋势**。2019 年公司**邦尼尔弹簧床垫设备收入规模有所下降，主要原因为公司新产品** SX-100T 订单及收入规模快速增加，SX-820i 收入规模**有所**下降，但由于**新产品自订单获取至收入确认需要一定周期，影响了收入规模。同时，公司当时袋装簧床垫设备在手订单数量较多，公司产能有限，影响了对邦尼尔弹簧床垫的排产，也是邦尼尔弹簧设备收入规模下降的重要因素。**

2020 年 1-6 月，公司邦尼尔弹簧床垫设备实现收入 3,743.75 万元，同比增长 20.98%，增幅较大，主要系新产品 SX-100T 获市场认可而销量大增、同时在

手订单陆续完成并实现收入所致。

报告期内，公司销售的邦尼尔弹簧床垫设备主要包括 SX-820i、SX-100T、SX-80is、SX-100 和 SX-200s 等，各主要型号产品的销售收入、占邦尼尔弹簧床垫设备销售收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

产品型号	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
SX-820i	**924.28**	**24.69%**	2,635.09	43.42%	5,160.66	74.13%	4,468.76	63.19%
SX-100T	**2,085.70**	**55.71%**	1,669.90	27.52%	75.12	1.08%	-	-
SX-80is	-	-	534.28	8.80%	968.48	13.91%	1,535.58	21.71%
SX-100	**378.20**	**10.10%**	555.72	9.16%	-	-	-	-
SX-200s	**355.57**	**9.50%**	673.26	11.09%	757.27	10.88%	1,067.19	15.09%
合计	**3,743.75**	**100.00%**	**6,068.25**	**100.00%**	**6,961.53**	**100.00%**	**7,071.53**	**100.00%**

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备主要型号销量及占比情况如下：

单位：台

产品型号	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
SX-820i	22	18.80%	53	23.98%	94	40.17%	77	27.40%
SX-100T	32	27.35%	23	10.41%	1	0.43%	-	-
SX-80is	-	-	26	11.76%	46	19.66%	73	25.98%
SX-100	18	15.38%	27	12.22%	-	-		-
SX-200s	45	38.46%	92	41.63%	93	39.74%	131	46.62%
合计	117	100.00%	221	100.00%	234	100.00%	281	100.00%

……

C、邦尼尔弹簧床垫设备整体收入变动趋势分析

a、下游需求及在手订单情况

报告期各期末，邦尼尔弹簧设备在手订单对应的合同金额如下：

单位：万元、台（套）

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
在手订单	62.00	2,163.16	85.00	2,884.41	77.00	2,396.99	69.00	2,467.29

注：在手订单金额为已签署尚未履行完成的合同，包括发出商品对应的合同。

除2018年末因原有意购买SX-820i的客户因新机型SX-100T即将推出延迟下单造成的期末订单金额略有下降外，整体而言报告期各期末在手订单稳定增长。截至2020年6月30日，在受疫情影响的情况下订单金额已超过2019年末的70%，截至2020年10月31日，公司邦尼尔弹簧设备在手订单台数约200台，对应销售金额约7,000多万元，较2019年末大幅增长近140%。

综上所述，公司邦尼尔弹簧床垫设备下游需求稳定增长，各期末在手订单金额整体呈增长趋势，2020年10月末公司在手订单金额已较2019年末大幅增长近140%，增长较快。

b、产品更新换代周期及新老产品差异

公司邦尼尔弹簧设备包括全自动生产线设备SX-820i、SX-100T和单机设备SX-80is、SX-100、SX-200s，公司邦尼尔弹簧设备更新换代分为全自动生产线设备和单机设备之间、新老设备之间两类：

i、全自动生产线设备与单机设备：单机设备 SX-80is/SX-100 数控卷绕机与单机设备 SX-200s 数控卷绕机配套使用并搭配人力方可实现自弹簧到床芯的生产，全自动生产线 SX-820i/SX-100T 能够实现从钢丝到完整床芯的全自动化生产，在减少人力的同时提高了生产效率及产品质量，随着床垫消费升级，下游床垫厂商对生产自动化及智能化需求持续提高，全自动床芯生产设备已逐渐成为下游床垫企业的主流设备，特别是随着公司 SX-820i 性价比的逐步提高，全自动生产线设备对单机设备替代效应较为明显。

ii、新老设备升级换代：SX-100T是公司在SX-820i基础上于2018年推出的新型设备，相较于SX-820i使用的PLC控制的伺服系统，SX-100T采用了更为先进的基于总线控制的伺服系统，在生产效率提高的同时，能够实现任意弹簧的正反排列，功能和性能更为先进，在高端客户群体对 SX-820i 形成了一定替代效应；另一方面，SX-820i仍具备一定比较优势，公司调整SX-820i售价使其性价比提高，平均售价较SX-100T低20万元左右，吸引力较大，同时部分老客户基于使用习惯及与原有生产线配套等原因更愿意购买SX-820i，使得该机型仍会持续保持一定销量，2020年1-10月新增订单97台、较2019年全年增长约140%也说明该产品仍有较大的市场需求。SX-100 是公司在 SX-80is 基础上于2019年推出的升级产品，SX-100伺服控制系统在SX-80is基础上增加了六工位

机械手伺服驱动器及伺服电机，主机控制方式由变频器加普通电机控制升级为伺服驱动器加伺服电机控制，使得 SX-100 生产效率及生产质量更高，在售价差别相对较小、公司主推 SX-100 机型的情况下，SX-80is 已逐步停止生产销售。

受全自动生产线设备与单机设备之间、新老设备机型之间替代效应综合影响，公司产品更新换代周期约为 3-5 年左右，随着下游床垫消费升级以及产品研发、生产技术的进步，产品更新换代的频率预计将逐步提高。

综上所述，邦尼尔弹簧床垫为国内外市场主流床垫类型之一，具有稳定的消费需求，下游床垫厂商对邦尼尔弹簧床垫设备的需求相对稳定，报告期内各期末在手订单金额整体呈增长趋势，2020 年 10 月末公司在手订单较 2019 年末大幅增长约 140%。2019 年公司邦尼尔弹簧床垫收入规模同比有所下降，主要系新产品推出导致的订单推迟以及订单排产原因所致；随着新产品销售规模逐步扩大，2020 年 1-6 月，公司邦尼尔弹簧床垫设备实现收入 3,743.75 万元，同比增长 20.98%，预计未来邦尼尔弹簧床垫设备销售规模将稳中有升，出现持续下滑的可能性较小。

（二）邦尼尔弹簧床垫老型号设备 SX-820i 报告期内实现收入 4,468.76 万元、5,160.66 万元、2,635.09 万元，新型号设备 SX-100T 报告期内实现收入 0 万元、75.12 万元、1,669.90 万元；补充披露新型号设备收入增长值低于老型号设备收入下降值的原因，发行人是否因型号更替存在客户流失的情形

发行人已在“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）营业收入分析”增加“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”相关内容补充披露如下：

“2、分产品主营业务收入构成及变动分析

……

（1）数控智能床垫弹簧设备

……

①邦尼尔弹簧床垫设备

……

B、SX-820i 与 SX-100T 收入变动分析

a、2019 年度 SX-820i 与 SX-100T 收入规模变动较大的原因

2019 年度，SX-820i 销售规模同比下降 2,525.56 万元，SX-100T 销售规模同比增长 1,594.77 万元，两类机型销售规模变动的主要原因如下：SX-100T 全自动弹簧床芯生产线是公司 2018 年推出的新机型，相较于 SX-820i 提高了生产自动化水平且生产效率更高，产品功能及性能获得提升，**在高端客户群体对 SX-820i 形成了一定替代效应，因此 SX-100T 销售规模上升。在 SX-100T 新产品推出期间，部分客户延迟了订单的下达；同时公司当年袋装簧床垫设备在手订单数量较多，产能有限影响了排产，使得** SX-820i 销售规模下降。

b、最近三年新设备收入增长值低于老型号设备收入下降值原因分析

最近三年 SX-100T 收入增长值低于老型号设备 SX-820i 收入下降值主要系新设备从市场推广、订单获取、生产发货及收入确认需要一定周期，SX-100T 于 2018 年推出，当期仅有 1 台实现收入确认；2019 年经推广后在高端市场获得认可，订单数量同比大幅增长，但由于从订单获取到收入确认需要一定周期，2019 年度当期仅有 23 台设备实现收入确认，期末尚有 22 台 SX-100T 因不满足收入确认条件而作为发出商品核算，使得当期 SX-100T 收入增长值低于 SX-820i 下降值。2020 年 1-6 月，SX-100T 实现收入 2,085.70 万元，同比大幅增长 1,179.73 万元。

c、产品升级换代是否导致客户流失分析

SX-820i 与 SX-100T 各年度订单对应的客户数量及订单台数具体如下：

单位：家，台

型号	2020 年 1-10 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	客户数量	订单台数	客户数量	订单台数	客户数量	订单台数	客户数量	订单台数
SX-100T	20	86	18	46	5	6	-	-
SX-820i	45	97	25	40	46	87	39	112
合计	65	183	43	86	51	93	39	112

整体而言，公司 SX-820i 客户数量及订单台数有所下降，SX-100T 客户数量及订单台数快速上升。公司于 2018 年正式推出新型设备 SX-100T，新产品经过一年的市场培育产品获得客户认可，2019 年度 SX-100T 客户及订单数量同比大幅提高；SX-100T 新产品推出使部分原拟购买 SX-820i 的客户推迟下单时间，当期 SX-820i 客户及订单数量有所下降。2020 年 1-10 月 SX-100T 订单台数已大幅超过 2019 年度全年水平；部分客户基于使用习惯及产品性价比等因素，继续选

择购买SX-820i,使得该机型1-10月当期订单台数较2019年度全年增长约140%，增长幅度较大，订单规模已逐步回升。

公司产品为生产性设备，具有较长的使用周期，客户通常不会在短期内连续购买，因此各年度间客户及订单数量存在一定波动。最近三年，SX-820i 与SX-100T两类设备客户及订单数量合计有所波动；2020年1-10月订单数量已大幅超过2019年全年水平，增长幅度较大，未发生明显的客户流失的情形。

（三）报告期内，袋装簧床垫设备实现销售收入6,210.56万元、6,430.16万元、12,195.87万元；结合下游需求、产品结构，补充披露发行人该类设备营业收入2017至2018年保持稳定，2019年快速增长的合理性

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”披露如下：

②袋装簧床垫设备

独立袋装弹簧床垫的床芯由众多独立袋装弹簧通过粘胶连接而成，具有抗干扰性更强、噪音更低且舒适性更好的特点。独立袋装弹簧床垫诞生100多年以来，一直是弹簧床垫市场重要的产品类型，近年来袋装弹簧床垫因生产设备技术进步得以更加便捷地实现个性化定制，消费需求快速增长。报告期内，公司销售的袋装弹簧床垫设备主要包括SX-120DA、SX-120DG和SX-300D等，各主要型号产品的销售收入、占袋装弹簧床垫设备销售收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

产品型号	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
SX-120DA	**1,619.56**	**30.04%**	4,931.39	40.43%	1,692.20	26.32%	57.20	0.92%
SX-120DG	**1,798.19**	**33.35%**	2,746.83	22.52%	2,077.94	32.32%	3,864.91	62.23%
SX-300D	**1,837.48**	**34.08%**	4,388.54	35.98%	2,371.27	36.88%	2,143.58	34.52%
其他	**136.73**	**2.54%**	129.11	1.06%	288.75	4.49%	144.87	2.33%
合计	**5,391.95**	**100.00%**	**12,195.87**	**100.00%**	**6,430.16**	**100.00%**	**6,210.56**	**100.00%**

注：其他机型主要为SX-1、SX-2、SX-3及SX-200D等早期型号或仅能实现单一功能的简单设备。

报告期内，公司袋装簧床垫设备主要型号销量及占比情况如下：

单位：台

产品型号	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
SX-120DA	42	28.97%	120	41.96%	38	24.20%	1	0.73%
SX-120DG	58	40.00%	79	27.62%	55	35.03%	94	68.61%
SX-300D	32	22.07%	73	25.52%	37	23.57%	33	24.09%
其他	13	8.97%	14	4.90%	27	17.20%	9	6.57%
合计	145	100.00%	286	100.00%	157	100.00%	137	100.00%

报告期各期，公司袋装簧床垫设备实现收入金额分别为 6,210.56 万元、6,430.16 万元、12,195.87 万元**和 5,391.95 万元**，占当期主营业务收入比重分别为 42.20%、42.04%、58.43%**和 51.77%**，最近三年年均复合增长率为 40.13%；**收入规模及占比整体呈增长趋势。2018 年度，袋装簧床垫设备同比增长 219.60 万元，相对稳定，主要系当期新产品 SX-120DA 同比增长金额 1,635.00 万元与 SX-120DG 受新产品推出影响的收入下降金额 1,786.97 万元基本接近，使得该年度收入未发生明显变动。**

2019 年度，袋装弹簧床垫设备金额及占比均呈快速增长趋势且最近一期增幅较大，主要原因如下：

A、袋装簧床垫生产设备需求持续快速增长。独立袋装弹簧床垫诞生 100 多年以来，一直是弹簧床垫市场重要的产品类型，近年来袋装弹簧床垫设备的技术进步推动了袋装弹簧床垫的个性化设计，包括分区床垫、S 型床垫在内的新型床垫产品不断推出，床垫厂商通过对弹簧及组网方式等个性化设计，持续推出更加符合人体工学的床垫产品，提高了消费者睡眠体验，消费者对袋装弹簧床垫的消费热情提升、市场对弹簧床垫设备需求增加；

B、公司袋装簧床垫设备持续升级。在袋装簧床垫设备需求持续快速增长的背景下，公司全力推动袋装簧床垫设备的功能升级，并于 2017 年底推出了新型号设备 SX-120DA，该产品可以同时卷绕两种不同直径的钢丝，并能够生产不同规格、不同特性的弹簧；可以灵活实现不同特性弹簧的排列组合，与 SX-300D 组成的全自动生产线可以便捷高效地实现包括分区床垫在内的各种个性化床垫生产，为床垫厂商差异化床垫产品的开发、生产提供了设备保障；SX-120DA 与 SX-300D 组成的全自动生产线能够实现从不同线径钢丝到个性化弹簧床芯的全

自动生产，并实现生产流程的智能化管理。公司 SX-120DA 产品 2017 年进入市场，经过一年的市场推广逐渐被客户接受，2019 年实现订单与销售收入同步快速增长，**销量由 2018 年的 38 台大幅增长至 120 台，收入规模同比增长 3,239.19 万元，增幅达 191.42%**；与之配套的 SX-300D 也随之快速增长，**当期收入规模同比增长 2,017.27 万元，增幅达 85.07%。**

C、原机型销售有所提升。单钢丝机型 SX-120DG **与双钢丝机型 SX-120DA 均可与 SX-300D 组成全自动生产线用于生产袋装弹簧床垫，从终端用途而言不存在差异；但 SX-120DA 可同时生产两种线径的弹簧，更便于实现各种个性化弹簧床垫的生产。由于 SX-120DG 售价较低，报告期内单台售价较 SX-120DA 平均低约 6-7 万，对于不过于追求床垫个性化定制的床垫厂商，SX-120DG 具有较高的性价比；同时，客户也可采用 SX-120DG 与 SX-120DA 搭配采购的方式，以降低采购成本。**因性价比较高，**SX-120DG** 仍保持了一定市场需求，**销量由 2018 年的 55 台增长至 79 台，收入规模同比上涨 32.19%。**

2020 年 1-6 月，袋装簧床垫设备实现收入 5,391.95 万元，在疫情影响下仍达到 2019 年全年收入 44.21%，整体销售态势良好；从产品结构来看，SX-120DG 因其性价比较高且操作相对简便，与公司 2020 年新推出 SX-12DC 双色焊接模组配套使用能够实现 SX-120DA 分区弹簧条的功能，并弥补了 SX-120DA 无法实现不同钢丝线径采用不同颜色无纺布的不足,使得 SX-120DG 销量及占比有所回升。

综上，报告期内公司袋装簧床垫设备销售额持续增长，主要系下游需求持续快速增长、公司袋装簧床垫设备升级以及原机型持续保持市场需求等因素所致，具有合理性。

（四）袋装簧床垫设备中，全自动生产线由 SX-120DA 与 SX-300D 组成，单钢丝机型 SX-120DG 性价比较高；结合上述型号设备报告期内的销量及比例、SX-120DG 终端用途差异及其性价比较高的原因，分析并披露发行人袋装簧床垫设备收入增长的合理性

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”部分披露，具体情况详见本题第（三）部分补充披露内容。

（五）非打结弹簧床垫设备尚处于市场导入期；补充披露其销售价格逐年

提高的合理性

发行人已在招股书““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）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”之“（1）数控智能床垫弹簧设备”之“③非打结弹簧床垫设备”部分补充披露如下：

③非打结弹簧床垫设备

2018 年度、2019 年度**和 2020 年 1-6 月，**公司非打结弹簧床垫设备实现的收入分别为 233.62 万元、736.37 万元**和 533.11 万元**，占当期主营业务收入的比例分别为 1.53%、3.53%**和 5.12%**，销售规模相对较低，但呈快速增长趋势，**对公司收入的贡献度不断提升，**未来有望成为公司新的收入增长点。

2018 年底公司推出非打结弹簧床垫设备 SX-100F，该设备用于生产非打结弹簧床垫，非打结弹簧床垫在保留邦尼尔弹簧床垫结构稳定、寿命较长等优点的同时，提高了床垫舒适度，能够较大程度满足消费者对弹簧床垫舒适性、耐用性的综合需求。目前非打结弹簧床垫属于相对较为新型的高端床垫，尚在市场培育发展期；同时非打结弹簧床垫设备售价相对较高，推出后主要由追求床垫舒适性的高端品牌床垫厂商或配套的床芯生产企业购买，因此该类设备尚在市场导入期，销售规模相对较低，2018 年、2019 年**和 2020 年 1-6 月**分别实现销售 3 台、9 台**和 7 台**。未来随着下游床垫消费不断升级及床垫生产逐步集中，预计未来非打结弹簧床垫设备销售规模有望进一步增长。

报告期内，公司非打结弹簧床垫设备分区域的售价及销量具体如下：

单位：台，万元/台

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
境外	2	82.04	6	84.89	1	86.00	-	-
境内	5	73.81	3	75.69	2	73.81	-	-
合计	7	76.16	9	81.82	3	77.87	-	-

2019 年度，SX-100F 平均售价较 2018 年有所提高，主要原因为：A、SX-100F 境外销量由 2018 年度的 1 台提高至 6 台，销量占比由 2018 年度的 33.33%提高至 66.67%，由于公司产品通常境外售价高于境内，使得 2019 年度平均售价同比有所提高；B、SX-100F 市场上缺少同类竞品，公司仍维持较高的定价。

2020 年 1-6 月，SX-100F 售价较 2019 年平均有所降低，主要系境内售价相对较低、国内销售占比增加所致。

（六）招股说明书披露，部分客户选择购买单机设备、自动化程度及功能性均较低的设备；披露其商业合理性，相关设备收入报告期内整体变动趋势及合理性

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”披露如下：

“①邦尼尔弹簧床垫设备

……

a、全自动生产线设备收入规模较高的原因

报告期内，SX-820i、SX-100T 等全自动生产线设备收入合计分别为 4,468.76 万元、5,235.78 万元和 4,304.99 万元，销售规模较高；占邦尼尔弹簧床垫设备销售收入的比例分别为 63.19%、75.21%和 70.94%，整体呈上升趋势。SX-80is、SX-100、SX-200s 等单机设备收入合计分别为 2,602.77 万元、1,725.76 万元和 1,763.26 万元，占邦尼尔弹簧床垫设备销售收入的比例分别为 36.80%、24.79%和 29.06%，收入规模、占比均较低且呈整体下降趋势。**主要原因为全自动生产线 SX-820i/SX-100T 能够实现从钢丝到完整床芯的全自动化生产，在减少人力的同时提高了生产效率及产品质量，随着床垫消费升级，下游床垫厂商为**提高生产效率、降低劳动力成本、实现自动化生产，更倾向于采购全自动化生产线，对功能相对单一的单机设备需求下降，**全自动床芯生产设备已逐渐成为下游床垫企业的主流设备。**

b、单机设备仍保有一定销量的原因

报告期内，部分客户选择自动化程度及功能性较低的单机设备，主要系单机设备售价较低。SX-80is/SX-100 数控卷绕机与 SX-200s 自动串簧机搭配使用并配套人力也可实现钢丝到弹簧床芯的全流程生产，因此虽然单机设备组成的半自动生产线在生产效率、自动化程度等方面不及全自动生产线设备，但因其综合售价较低，对于生产规模较低的小型床垫/床网厂商或所在区域劳动力成本较低的客户仍具有一定的吸引力。

报告期内，SX-80is/SX-100 与 SX-200s 组成的半自动生产线与全自动生产线平均售价对比如下：

单位：万元/台（套）

型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-80is	-	20.55	21.05	21.04
SX-100	21.01	20.58	-	-
SX-200s	7.90	7.32	8.14	8.15
半自动生产线	28.91	27.90	29.20	29.18
全自动生产线（SX-820i）	42.01	49.72	54.90	58.04
全自动生产线（SX-100T）	65.18	72.60	75.12	-

注：半自动生产线售价为一台 SX-80is/SX-100 与一台 SX-200s 的合计售价

由上表可见，SX-80is/SX-100 与 SX-200s 组成的半自动生产线的设备价格显著低于全自动生产线 SX-820i、SX-100T，部分生产规模较小、或劳动力成本较低的床垫厂商仍会选择购买单机设备；此外，下游还存在卷簧和串簧组装在不同企业进行的情形，也形成了一定的单机采购需求。因此，发行人单机设备保有一定销量具有合理性。

（七）补充披露平均配件销售金额（万元/每台）变化情况，其变化原因是否与产品质量波动性有关

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”之“（2）零件”披露如下：

（2）零件

报告期内，公司零件实现收入金额分别为 1,433.24 万元、1,669.51 万元、1,870.78 万元**和 746.60 万元**，最近三年年均复合增长率为 14.25%，销售规模总体呈上升趋势且与设备销售趋势基本一致，占当期主营业务收入比例分别为 9.74%、10.92%、8.96%**和 7.17%**，基本保持稳定。

报告期内，公司销售的零件主要为与公司床垫机械设备相配套的零部件，包括公司自行生产的机械零部件以及部分外购的部件等。公司主要产品数控智能床垫弹簧设备具有一定的定制化特征且专用性较强，零部件与设备之间的匹配性较高，同时公司具有较强的机械部件生产能力，为确保零部件与设备的最佳匹配，

同时结合实际情况考虑，客户通常会选择向公司采购零部件产品作为备件或维修件。随着公司设备销售规模的增长和客户在用设备数量的增长，公司零部件销售规模亦呈同步增长趋势。

报告期内，公司相对于整机设备销售数量的平均零件销售金额具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
整机销量（台/套）	269	516	394	418
零件销售金额（万元）	746.60	1,870.78	1,669.51	1,433.24
平均零件销售金额（万元）	2.78	3.63	4.24	3.43

报告期内，公司平均配件销售金额分别为 3.43 万元、4.24 万元、3.63 万元和 2.78 万元。由于零件主要由已购置公司设备并超过质保期的老客户采购，因此公司零件销售规模的增加主要与已销售的质保期外存量设备规模增加相关，与当期销售的新设备无直接关联。2018 年度，公司零件销售额较 2017 年增长较小，随着公司存量设备规模增长，使得 2018 年平均配件销售金额有所增长；2019 年公司设备销量大幅增长，该部分设备多数尚未开始采购配件，使得平均配件销售金额有所下降；2020 年 1-6 月，下游企业生产受到疫情影响，配件采购量有所降低。

公司零件销售中，易损机械零部件销量占比近 90%，该部分零部件主要包括切刀、定刀、打结齿轮、滚轮滚针、夹持头等，其功能包括钢丝输送、切断、弹簧打结、固定、卷绕等，在设备运行过程中存在正常的机械磨损，经过一定的使用周期后需进行更换，从而客户产生了零件采购需求。因此，公司零件销售的变化与公司产品质量并无直接关联，报告期内公司亦未因产品质量与客户发生纠纷。

（八）结合邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、其他设备销售数量与销售单价的变化情况，平均配件销售金额（万元/每台）变化情况，补充披露发行人营业收入增长的合理性

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”部分补充披露邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、其他设备销售数量的变化情况以及平均配件销售金额（万元/每台）变化情况，具体详见本题第（一）、（三）、

（五）部分补充披露内容。

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“12、主要产品单位售价情况”部分补充披露邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、其他设备销售单价的变化情况，具体详见本回复第 20 题第（三）部分补充披露内容。

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“14、营业收入增长的合理性分析”部分补充披露发行人营业收入增长的合理性，具体内容如下：

14、营业收入增长的合理性分析

报告期内，公司营业收入分别为 14,744.31 万元、15,334.51 万元、20,922.69 万元和 10,446.88 万元，保持良好的增长态势，主要原因如下：

（1）床垫消费稳定增长

床垫作为居民生活必需品保持着稳定增长的消费需求，据 CSIL 统计，2018 年全球床垫市场消费规模为 288 亿美元，相比于 2009 年的 183 亿美元增长了 57.38%，年均复合增长率为 5.17%，同时床垫消费持续升级，消费者更加追求床垫的舒适性、健康性。从各类床垫类型来看，邦尼尔弹簧床垫以其耐用性和价格优势，在大众消费群体具有稳定的需求；袋装簧床垫凭借舒适性、个性化特征，随着消费水平的提高，需求快速增长；非打结弹簧床垫作为较为新型高端床垫，尚处于市场导入期，随着消费者的逐渐认可，未来具有较广阔的市场前景。床垫消费的稳定增长及持续升级，一方面推动了全球床垫产能的扩张，另一方面推动了床垫生产企业生产设备的更新换代，两方面因素使得床垫生产设备消费需求稳定增长。

（2）下游床垫企业经营业绩良好

近年来，床垫消费保持增长，相关下游企业整体呈现增长态势。涉及床垫业务的境内外主要上市公司经营业绩情况如下所示：

单位：万元/人民币，万元/港元，万元/美元

代码	公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入	增长率	收入	增长率	收入	增长率
603008.SH	喜临门	273,206.58	4.48%	261,480.49	36.93%	190,963.50	33.51%
603313.SH	梦百合	208,643.26	23.40%	169,082.78	29.67%	130,395.36	28.56%

代码	公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入	增长率	收入	增长率	收入	增长率
603816.SH	顾家家居	195,284.24	72.51%	113,203.31	27.80%	88,579.98	36.31%
002397.SZ	梦洁股份	260,360.99	12.80%	230,809.28	19.35%	193,392.44	33.69%
1198.HK	皇朝家居	85,208.40	2.15%	83,414.90	-1.74%	84,892.50	16.67%
1999.HK	敏华控股	123,978.60	133.53%	53,088.00	11.68%	47,534.20	89.52%
TPX.N	泰普尔-丝涟	283,530.00	15.48%	245,530.00	-2.64%	252,180.00	-12.83%
LEG.N	礼恩派	150,200.00	65.95%	90,510.00	8.11%	83,720.00	0.65%

注：1、喜临门、梦百合、顾家家居、敏华控股、泰普尔-丝涟、礼恩派收入分别取自定期报告中床垫、记忆棉床垫、床类等产品的收入，梦洁股份、皇朝家居为整体收入；

2、皇朝家居、敏华控股货币单位为港元，泰普尔-丝涟、礼恩派货币单位为美元；

3、敏华控股为 2018-2020 财政年度数据，财政年度末为每年 3 月 31 日。

如上表所示，近年来多数下游行业上市公司床垫相关业务收入呈现了较快增长。整体而言，下游床垫企业经营业务良好，对上游床垫设备制造业发展形成了良好的支撑。

（3）发行人客户基础良好、在手订单提升

报告期内，公司累计超过 70%的主营业务收入主要来自于老客户，同时持续开拓新客户，在手订单金额保持增长。最近三年各年末，公司在手订单对应销售金额分别为 5,113.73 万元、9,431.60 万元和 6,985.08 万元，有所波动但整体呈增长态势;截至 2020 年 10 月末,公司在手订单金额约 17,000 万元,较 2019 年末增长约 140%，疫情对订单的影响已基本消除。

（4）技术创新与产品升级

报告期内，公司结合床垫消费趋势和下游床垫厂商设备需求，持续推出更具竞争力的新产品，于 2017 年推出新型双钢丝袋装簧床垫设备 SX-120DA、于 2018 年推出新型邦尼尔弹簧床垫设备 SX-100T 和非打结弹簧床垫设备 SX-100F、于 2019 年推出换代单机设备 SX-100，不断提高设备自动化水平、提升设备功能及生产效率，更能满足下游床垫及床芯生产企业差异化的产品定制需求并降低生产成本，使得新产品销售规模快速增长。

（5）各类产品对收入增长的贡献度

从产品结构来看，袋装簧床垫设备销售额的增长是推动公司营业收入的增长的主要原因，零件销售规模的稳步提升和非打结弹簧床垫设备推出逐步被市

场认可，进一步提升了公司整体收入规模；邦尼尔弹簧床垫设备在报告期内受新老设备换代影响对公司营业收入的贡献有所降低。

对于袋装簧床垫设备，在下游需求旺盛的基础上，公司于 2017 年新推出的双钢丝机型 SX-120DA 获得了客户的广泛认可，销量和收入规模快速提升；适度调价提升性价比使得原单钢丝机型 SX-120DG 仍保持一定的销量；与 SX-120DA、SX-120DG 配套使用的 SX-300D 相应实现销量增长；其他设备价格低、销量小，对收入不构成实质影响。

对于邦尼尔弹簧床垫设备，下游需求较为稳定，2017 年、2018 年公司销售收入亦相对稳定；2018 年公司推出新机型 SX-100T，客户接受需要一定时间，并使部分原拟购买 SX-820i 的客户推迟下单时间，新设备的推出导致 2019 年公司邦尼尔弹簧床垫设备收入出现暂时下降；2020 年 1-6 月，SX-100T 机型销量大增，使得邦尼尔弹簧床垫设备销售收入已达到 2019 年全年的 61.69%，2020 年 1-10 月 SX-820i 的订单已大幅超过 2019 年全年，新设备推出对收入的暂时性影响已基本消除。

对于非打结弹簧床垫设备，自 2018 年推出以来逐步获得客户认可，销量稳步提升，虽然销量仍较低，但该设备销售价格较高，报告期内销售收入占营业收入的比例分别为 0%、1.53%、3.53%和 5.12%，对收入的贡献度不断增长。

对于零件销售，随着公司已售存量设备规模的增加，零件销售规模亦稳步提升，对公司营业收入增长的贡献亦较为稳定。

综上，报告期内公司营业收入实现增长符合下游行业需求状况和公司业务经营的实际情况，具备真实性和合理性。

（九）按新老客户进行划分，补充披露各期营业收入的主要来源，营业收入增长的真实性与合理性

发行人已在招股书““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）营业收入分析”之“5、分新老客户主营业务收入构成及变动分析”补充披露按新老客户进行划分的各期营业收入来源，具体内容如下：

5、分新老客户主营业务收入构成及变动分析

报告期内，公司主营业务收入按新老客户划分具体如下：

单位：万元

类型	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
老客户	8,319.53	79.88%	13,461.25	64.50%	11,226.97	73.40%	11,065.48	75.20%
新客户	2,095.89	20.12%	7,410.02	35.50%	4,067.86	26.60%	3,649.86	24.80%
合计	10,415.42	100.00%	20,871.27	100.00%	15,294.83	100.00%	14,715.33	100.00%

注：老客户按单体口径统计非首次与公司发生交易客户的销售收入；新客户按单体口径统计首次发生交易当年的销售收入，后续年度的收入计入老客户。

报告期内，公司主营业务收入主要来自于老客户，同时老客户收入规模整体上升，收入占比平均达 73.24%，是公司最主要的收入来源；与此同时，公司不断开拓新客户，来自新客户的收入规模亦持续增长，其中2019年度同比增长较大，主要原因为当期新客户 MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.、WANEK FURNITURE CO., LTD.采购规模较大所致。

从公司新老客户来看，虽然公司产品使用寿命较长，但基于扩大生产规模、设备升级换代等因素，公司下游客户具有长期的采购需求；公司具有良好的客户基础，为后续业务的持续开展奠定了较为稳固的基础。

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“14、营业收入增长的合理性分析”部分补充披露发行人营业收入增长的真实性与合理性，具体详见本题第（八）部分补充披露内容。

（十）结合报告期内下游行业公司经营业绩、发行人在手订单情况，补充披露报告期各期公司整体营业收入变动的原因及合理性

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“14、营业收入增长合理性分析”补充披露，具体内容详见本题第（八）部分。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）发行人收入真实性的核查方法、核查程序、具体结果及核查范围占营业收入比例

1、中介机构核查过程

（1）主要客户实地及视频走访

截至本回复出具日，保荐机构、申报会计师通过现场及视频形式共完成 71 家直销客户、12 家经销商以及 6 家经销商最终客户的访谈核查，核查的客户对应主营业务收入占各期主营业务收入总额的比例分别为 54.76%、56.12%、65.12%和 78.34%，其中实地走访客户对应的主营业务收入占主营业务收入的比例分别为 42.86%、34.24%、51.44%和 54.03%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访客户对应主营业务收入金额	5,627.28	10,736.64	5,237.18	6,306.30
视频访谈客户对应主营业务收入金额	2,532.63	2,855.49	3,345.59	1,751.58
实地走访客户对应主营业务收入占比	54.03%	51.44%	34.24%	42.86%
视频访谈客户对应主营业务收入占比	24.32%	13.68%	21.87%	11.90%
核查的境外客户对应主营业务收入金额	6,855.72	11,916.26	5,985.46	4,821.01
核查的境内客户对应主营业务收入金额	1,304.18	1,675.87	2,597.31	3,236.87
核查的境外客户对应主营业务收入占境外主营业务收入比	81.16%	67.99%	57.93%	51.77%
核查的境内客户对应主营业务收入占境内主营业务收入比	66.27%	50.10%	52.33%	59.92%
整体核查的客户对应主营业务收入占比	78.34%	65.12%	56.12%	54.76%

报告期内，发行人各期收入规模前二十大客户合计 58 家，去除 2017 年已经注销的华泰马绍尔，保荐机构、申报会计师对其他 57 家客户采用走访和视频的方式共核查 49 家，核查比例达 85.96%。

（2）对整机销售有关的销售合同、销售发票、发货单、报关单、客户自提单、物流单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、回款单等单据进行核查，核查收入确认金额及收入确认依据准确性，核查单据匹配的一致性及收入真实性，核查整机销售收入确认期间的准确性等。报告期各期，整机销售核查比例占整机项目收入的比例接近 100%；

（3）报告期内中介机构共抽取 60 笔零件销售进行穿行测试及截止性核查；

（4）保荐机构、申报会计师对发行人报告期各期收入前二十大客户背景进行了核查，境外核查通过中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》，境内通过天眼查等网站，各期收入前二大客户合计 58 家，中介机构取得了其中 56 家资料（包括天眼查报告、海外资信报告、营业执照等），核查比例达 96.55%；

（5）保荐机构、申报会计师对发行人主要客户进行了函证，函证了双方往

来业务数据。报告期各期，对主营业务收入的发函比例分别为 70.04%、81.34%、84.46%和 91.87%，回函比例分别为 78.21%、78.29%、79.82%和 87.35%，回函金额占各期主营业务收入总额的比例分别为 54.78%、63.69%、67.41%和 80.25%，对于未回函中介机构已执行了替代程序；

（6）保荐机构、申报会计师对发行人各期境外收入与海关电子口岸数据进行对比，并根据商务百事通（浙江电子口岸与浙江省商务厅对外贸易服务中心联合共建的商务百事通公共信息服务平台，可用于查询出口明细）导出了发行人含项目编号、出口货物型号及金额的出口明细，与发行人出口货物数量及金额进行比对；

（7）中介机构获取了发行人报告期各期增值税申报表等税务文件，获取并查验发行人收到出口退税的银行回单等单据，对发行人报告期内出口申报收入与增值税出口免抵退税金额进行匹配测试。

2、中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人收入确认具有真实性。

（二）未能核查部分执行的替代性程序

（1）保荐机构、申报会计师对报告期内整机销售核查比例占整机项目收入的比例接近 100%。报告期各期，整机收入占主营业务收入的比例分别为 90.26%、89.08%、91.04%和 92.83%；对零件销售，中介机构报告期内共抽取 60 笔零件销售进行穿行测试及截止性核查；

（2）对未实地走访或视频访谈的客户，中介机构采取函证的方式予以替代核查，对未回函以及未发函的客户，中介机构核查了对应的整机售合同、销售发票、发货单、报关单、客户自提单、物流单、无需安装调试声明、调试任务反馈单等收入单据进行核查，同时对回款情况进行了核查。

（三）按照《首发业务若干问题解答》相关规定，对发行人相关银行账户资金流水进行核查并论述核查的可靠性、全面性、充分性，核查过程及核查意见如下：

1、核查过程

（1）对发行人资金管理相关内部控制制度进行测试，分析制度是否存在重

大缺陷；

（2）访谈了发行人财务部门相关人员，了解发行人货币资金支付与审批、货币资金保管与总分类账记录、现金、银行存款总账与日记账的登记、银行存款余额调节表的编制与复核、应收票据的收付及管理等资金管理相关内部控制制度的设计情况；执行穿行测试，对资金管理相关内部控制的设计合理性进行评价；执行控制测试，对资金管理相关内部控制的执行有效性进行评价；

（3）对发行人银行账户开立情况进行核查

保荐机构、申报会计师于 2019 年 6 月、2020 年 1 月、2020 年 7 月实地走访了发行人基本存款账户开户行，获取了发行人《已开立银行结算账户清单》，并打印了发行人《已开立银行结算账户清单》中报告期内的银行流水，对发行人银行账户完整性和开户合理性的分析如下：

①在银行账户完整性方面，保荐机构、申报会计师基于发行人编制的银行账户信息表进行复核，与从银行当场取得的《已开立银行结算账户清单》进行核对，确认账户信息的完整性。对于《已开立银行结算账户清单》中未反映的外币账户及部分其他货币资金账户，通过向银行进行函证的方式，确认账户信息及账户余额的完整性；

②根据银行账户信息表，保荐机构、申报会计师复核了各账户在财务系统中记录的期末余额、借方发生额及贷方发生额，确保账户信息表中记录的信息与发行人财务系统记录保持一致，并对各账户期末余额向银行进行函证。经核查，发行人银行账户信息表统计的信息与发行人财务系统记录一致、与银行回函余额一致、与申报会计师取得的银行流水余额一致或余额调节一致；

③在银行账户开户合理性方面，保荐机构、申报会计师复核了发行人银行账户的开户地点、开立时间和销户情况，发行人的银行账户开户地址在绍兴市，与发行人经营业务区域匹配。发行人账户销户原因主要为因账户业务往来减少的正常销户。

（4）对发行人大额资金流水的核查

在取得发行人报告期内银行流水并复核银行流水完整性后，保荐机构、申报会计师抽取了发行人 30 万元以上银行流水发生额及 30 万元以上银行存款日记账发生额进行银行流水与银行存款日记账、银行存款日记账与银行流水的双向比

对。经比对，发行人银行流水与银行存款日记账记录一致。

申报会计师通过自备的审计软件导出了发行人报告期各年度银行存款日记账电子版明细，并根据发行人经营规模、资金流水覆盖比例等情况进行分析，对发行人银行存款日记账中单笔借方或贷方发生额大于或等于 30 万元的资金流水执行大额资金流水核查程序，并逐笔核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核款项对手方账面记录名称及银行流水记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项。

此外，保荐机构、申报会计师对发行人库存现金明细账进行分析。保荐机构、申报会计师对单笔借方或贷方发生额较大的资金流水执行大额资金流水核查程序，逐笔核对记账凭证、单据等原始凭证。

对于上述大额资金流水，其中款项性质为货款的，保荐机构、申报会计师将实际收（付）款方名称与客户（供应商）名单进行比对，查验实际收（付）款方名称是否与账面记录一致；将客户（供应商）汇总的年度发生额与客户（供应商）的销售回款（采购付款）总额进行比对，查验是否存在资金流水大幅超过销售回款（采购付款）金额的情形；将大额资金流水按实际收（付）款方名称汇总为流水对手方清单，将流水对手方清单与发行人关联方清单进行对比，查验是否存在无业务背景的异常资金往来，是否存在关联方代发行人收取客户款项（支付供应商款项）的情形。

对于款项性质为除货款外的其他款项，工资发放、社保公积金缴纳、政府补助、税款缴纳、股东分红款等，与发行人生产经营活动相匹配，不存在无业务背景的异常资金往来。经比对流水对手方及关联方清单，不存在发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、出纳人员、销售负责人异常大额资金往来。经复核发行人大额资金流水对手方信息，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。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人资金管理相关内部控制制度设计合理，并得到有效执行；

（2）发行人不存在银行账户不受控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

（3）经核查，发行人大额资金流水不存在其他异常资金往来。款项性质为除货款外的其他款项，主要为工资发放、社保公积金缴纳、政府补助、税款缴纳、股东分红款等，与发行人生产经营活动相匹配，不存在无业务背景的异常资金往来。经比对流水对手方及关联方清单，不存在发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、出纳人员、销售负责人异常大额资金往来。经复核发行人大额资金流水对手方信息，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；

（4）基于对发行人资金流水核查结果，保荐机构、申报会计师认为能够合理保证发行人财务报表不存在重大错报风险。

12.关于外销与内销收入

报告期内，发行人境外实现的销售收入分别为 9,313.20 万元、10,331.93 万元和 17,526.48 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 63.29%、67.55%和 83.97%。境内实现的销售收入分别为 5,402.13 万元、4,962.89 万元、3,344.79 万元，占比分别为 36.71%、32.45%、16.03%。

请发行人补充披露以下事项：（1）境外分产品主营业务收入构成，境内分产品主营业务收入构成，披露变动分析、两者构成差异及合理性；（2）分销售模式，补充披露境外销售收入、境内销售收入结构，境内境外按销售模式划分的收入结构差异及合理性；（3）结合下游床垫行业情况，补充披露境内销售收入逐年递减、境外销售收入逐年递增的原因及合理性，分析并披露境内外需求差异的原因，境内收入减少是否具有持续性；（4）结合下游客户群体（如丝涟、席梦思、舒达、金可儿、爱室丽、礼恩派、希丁安）主要经营地及经营规模，补充披露发行人区域收入分布的合理性；（5）2019 年发行人境外收入增长速度远高于 2018 年，其中亚洲地区各期销售收入分别为 2,978.50 万元、4,285.84 万元、7,480.09 万元，欧洲地区各期销售收入分别为 2,963.93 万元、3,278.58 万元、6,021.66 万元；分地区披露的境外销售收入 2018 年增速平稳而 2019 年迅速提升的原因及合理性，床垫工艺是否发生重大技术变化，下游消费需求是否存在结构性改变；（6）补充披露大洋洲销售收入由 2017 年的 2,003.26 万元迅速下滑至 2019 年的 70.96 万元的原因，大洋洲下游需求与其他境外地区是否存在差异；如 2017 年大洋洲客户为经销商的，披露最终销售实现情况，销售区

域分布情况是否与2017年公司境外销售收入区域分布一致；（7）招股说明书披露，发行人新产品更能满足境外客户需求，公司先后推出 SX-120DA、SX-100T、SX-100F 等新产品，境外客户采购数量相对较多；补充披露报告期内相关产品销售情况，境内客户采购数量较少的原因；（8）报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售；（9）报告期各期境外单位产品销售价格与境内单位销售价格的差异、境外单位成本与境内单位成本的差异、境外毛利率与境内毛利率的差异，分析整体差异、单项产品差异情况及其原因。

请保荐人、申报会计师：（1）核查物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用情况，说明境外客户销售真实性的核查方法、过程、比例和结论；（2）说明履行的函证和走访等相关核查程序及核查比例，回函比例及回函金额差异；如回函金额存在差异的，逐项说明差异原因及调节情况；如存在未回函的，详细说明履行的替代性程序；（3）主要境外客户是否与发行人及其关联方、员工或前员工之间是否存在关联关系。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）境外分产品主营业务收入构成，境内分产品主营业务收入构成，披露变动分析、两者构成差异及合理性

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“（一）营业收入分析”之“3、分地区主营业务收入构成分析”部分增加“（2）分产品境内外主营业务收入构成及其变动分析”补充披露如下：

（2）分产品境内外主营业务收入构成及其变动分析

①境外分产品主营业务收入构成及其变动分析

报告期内，公司境外分产品主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

类别	机型	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

类别	机型	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
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	395.79	4.69%	1,609.16	9.18%	2,940.21	28.46%	2,031.84	21.82%
	SX-100T	2,032.60	24.06%	1,669.90	9.53%	75.12	0.73%	-	-
	SX-80is	-	-	400.42	2.28%	690.85	6.69%	993.49	10.67%
	SX-100	302.36	3.58%	436.73	2.49%	-	-	-	-
	SX-200s	222.47	2.63%	361.86	2.06%	434.93	4.21%	500.53	5.37%
	小计	2,953.22	34.96%	4,478.07	25.55%	4,141.11	40.08%	3,525.86	37.86%
袋装簧床垫设备	SX-120DA	1,564.69	18.52%	4,452.46	25.40%	1,320.71	12.78%	57.20	0.61%
	SX-120DG	1,490.27	17.64%	2,667.01	15.22%	1,673.30	16.20%	3,176.37	34.11%
	SX-300D	1,656.50	19.61%	4,098.98	23.39%	1,920.16	18.58%	1,663.15	17.86%
	其他	96.20	1.14%	80.06	0.46%	228.70	2.21%	121.28	1.30%
	小计	4,807.66	56.91%	11,298.51	64.47%	5,142.87	49.77%	5,018.00	53.88%
非打结床垫弹簧设备	SX-100F	164.08	1.94%	509.31	2.91%	86.00	0.83%	-	-
	小计	164.08	1.94%	509.31	2.91%	86.00	0.83%	-	-
整机设备合计		7,924.96	93.81%	16,285.89	92.92%	9,369.98	90.69%	8,543.86	91.74%
零件		522.52	6.19%	1,240.60	7.08%	961.94	9.31%	769.34	8.26%
合计		8,447.48	100.00%	17,526.49	100.00%	10,331.92	100.00%	9,313.20	100.00%

报告期内，公司境外销售产品主要为袋装簧床垫设备和邦尼尔弹簧床垫设备，非打结床垫弹簧设备尚处于市场培育发展阶段，销售金额及占比较小。

报告期内，公司袋装簧床垫设备境外销售金额5,018.00万元、5,142.87万元、11,298.51 万元和 4,807.66 万元，占境外主营业务收入的比例分别为53.88%、49.77%、64.47%和56.91%，其中2019年增幅较大，主要系公司2017年推出的新产品SX-120DA经过市场推广已获得客户认可，其与SX-300D组成全自动化智能袋装弹簧生产线可更好的实现客户的定制化需求，销量增长较快，带动袋装簧床垫设备收入规模快速上升。

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备境外销售金额分别为3,525.86万元、4,141.11 万元、4,478.07 万元和2,953.22 万元，销售金额整体呈增长趋势，市场需求相对稳定。

②境内分产品主营业务收入构成及其变动分析

报告期内，公司境内分产品主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

类别	机型	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
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	528.50	26.86%	1,025.93	30.67%	2,220.44	44.74%	2,436.93	45.11%
	SX-100T	53.10	2.70%	-	-	-	-	-	-
	SX-80is	-	-	133.86	4.00%	277.64	5.59%	542.08	10.03%
	SX-100	75.84	3.85%	118.99	3.56%	-	-	-	-
	SX-200s	133.10	6.76%	311.40	9.31%	322.34	6.49%	566.66	10.49%
	小计	790.54	40.17%	1,590.18	47.54%	2,820.42	56.83%	3,545.67	65.63%
袋装簧床垫设备	SX-120DA	54.87	2.79%	478.94	14.32%	371.49	7.49%	-	-
	SX-120DG	307.92	15.65%	79.82	2.39%	404.65	8.15%	688.55	12.75%
	SX-300D	180.97	9.20%	289.55	8.66%	451.11	9.09%	480.43	8.89%
	其他	40.53	2.06%	49.06	1.47%	60.05	1.21%	23.59	0.44%
	小计	584.29	29.70%	897.37	26.84%	1,287.30	25.94%	1,192.57	22.08%
非打结床垫弹簧设备	SX-100F	369.03	18.75%	227.06	6.79%	147.61	2.97%	-	-
	小计	369.03	18.75%	227.06	6.79%	147.61	2.97%	-	-
整机设备合计		1,743.86	88.61%	2,714.61	81.16%	4,255.33	85.74%	4,738.24	87.71%
零件		224.08	11.39%	630.18	18.84%	707.57	14.26%	663.90	12.29%
合计		1,967.94	100.00%	3,344.79	100.00%	4,962.90	100.00%	5,402.14	100.00%

报告期内，公司境内销售整机产品主要为邦尼尔弹簧床垫设备和袋装簧床垫设备，非打结床垫弹簧设备占比相对较小，但呈增长趋势。

报告期内，公司境内邦尼尔弹簧床垫设备销售金额分别为3,545.67万元、2,820.42万元、1,590.18万元和790.54万元，2018年、2019年销售金额有所下降，主要系：A、公司于2018年推出SX-820i的升级产品SX-100T，成为公司推广的重点产品，因该产品售价相对较高，国内客户对于价格敏感性通常高于国外，国内市场培育周期相对较长，升级产品收入增长在短期内未能体现；B、在公司产能有限的情况下，一般会优先向国外客户推广、销售高端产品，以获取更高的收益；C、受中高端市场需求及公司产能因素影响，SX-80is、SX-200s等性能相对偏弱的单机设备产销规模有所减少。

报告期内，公司境内袋装簧床垫设备销售金额分别为 1,192.57 万元、1,287.30 万元、897.37 万元和 584.29 万元，占境内主营业务收入的比例分别为 22.08%、25.94%、26.84%和 29.70%，报告期内销售占比整体上升、但 2019 年销售金额有所下降，主要系：A、独立袋装弹簧床垫具有抗干扰性更强、噪音

更低且舒适性更好的特点，国内市场需求整体呈增长趋势；B、公司于 2017 年底推出 SX-120DG 的升级产品 SX-120DA，经市场推广逐渐受到客户认可，2018 年下半年以来，公司 SX-120DA 订单规模增幅较大且主要集中在国外，受产能限制，国内 SX-120DG 产销规模有所减少，是 2019 年销售金额下降的主要因素。

公司于 2018 年推出非打结弹簧床垫设备 SX-100F，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，该类产品国内销售金额分别为 147.61 万元、227.06 万元和 369.03 万元，占当期境内主营业务收入的比例分别为 2.97%、6.79%和 18.75%，销售金额及占比均呈增长趋势，主要系 SX-100F 是该领域国内企业自主研发生产的首台全自动生产线设备，国内市场尚无具有竞争力的同类产品，售价较高，其用于生产的非打结弹簧床垫在保留邦尼尔弹簧床垫结构稳定、寿命较长等优点的同时，提高了床垫舒适度，能够很好的满足消费者对弹簧床垫舒适性、耐用性的综合需求，国内市场需求呈增长趋势。

③境内外产品结构差异及合理性

从产品结构来看，境内外市场差异主要体现在境外市场袋装簧床垫设备销售占比较高，而境内市场邦尼尔弹簧床垫设备销售占比较高，主要原因为：A、公司境外客户主要分布在亚洲、欧洲等地区，其中土耳其、越南等主要亚洲地区客户生产的床垫产品主要销往欧洲、美国等发达市场，如爱室丽在越南设立的两家子公司生产的床垫主要供其母公司在美国市场销售；欧美市场消费习惯一般倾向于舒适性更好、个性化更强的袋装簧床垫，故境外市场袋装簧床垫设备销售占比高。B、相较于欧美市场，国内大众消费群体较为注重床垫耐用性，邦尼尔弹簧床垫耐用性较强、使用寿命较长且成本较低，能够更好的满足国内消费者的一般需求，故境内市场邦尼尔弹簧床垫设备销售占比高。

整体来看，公司境内外产品结构差异主要受床垫消费者消费习惯或消费理念的影响所致，具备合理性。

（二）分销售模式，补充披露境外销售收入、境内销售收入结构，境内境外按销售模式划分的收入结构差异及合理性

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第六节 业务与技术”之“十、经营成果分析一、公司的主营业务、主要产品或服务情况”之“（一）营业收入分析（三）报告期内公司主营业务收入构成情况”之“3、分地区主营

业务收入构成分析”部分增加“（3）分销售模式境内外主营业务收入构成及其变动分析”补充披露如下：

（3）分销售模式境内外主营业务收入构成及其变动分析

报告期内，公司不同销售模式对应的境内外收入构成情况如下所示：

单位：万元

销售模式		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
境内	直销	1,742.13	88.53%	2,754.23	82.34%	4,168.37	83.99%	4,691.60	86.85%
	经销	225.81	11.47%	590.55	17.66%	794.52	16.01%	710.54	13.15%
	合计	1,967.94	100.00%	3,344.78	100.00%	4,962.89	100.00%	5,402.14	100.00%
境外	直销	6,327.25	74.90%	13,424.17	76.59%	7,355.27	71.19%	6,030.70	64.75%
	经销	2,120.23	25.10%	4,102.32	23.41%	2,976.67	28.81%	3,282.50	35.25%
	合计	8,447.48	100.00%	17,526.49	100.00%	10,331.94	100.00%	9,313.20	100.00%
合计		10,415.42	100.00%	20,871.27	100.00%	15,294.83	100.00%	14,715.34	100.00%

报告期内，公司境内直销比例分别为86.85%、83.99%、82.34%和88.53%，境外直销比例分别为64.75%、71.19%、76.59%和74.90%，境内外销售均是直销为主，经销为辅。对于国内市场，公司通常与国内终端客户直接建立业务联系并进行交易，不采用经销方式；国内经销商主要为贸易商，其采购公司产品主要面向境外市场销售，公司按照经销商所在地将其归入国内经销口径统计。整体来看，境外经销占比相对较高，主要系：①公司产品境外销售涉及的国家或地区较多，公司销售人员一般与非英语国家或地区（如俄罗斯、土耳其、墨西哥等）客户沟通相对较为困难，经销商一般较为熟悉当地的政治、文化、环境，通过长期合作的经销商拓展、维护有关国家或地区的终端客户能够取得良好的效果；②境外市场广阔，公司销售人员数量相对有限，通过适当发展长期合作的经销商有利于进一步拓展海外市场，并为部分客户提供及时、高效的售后服务，维护客户关系。

整体来看，公司境内外均是以直销为主，经销为辅，境外经销比例大于境内经销比例与境外市场的客观环境、公司销售策略相符，具备合理性。

（三）结合下游床垫行业情况，补充披露境内销售收入逐年递减、境外销售收入逐年递增的原因及合理性，分析并披露境内外需求差异的原因，境内收

入减少是否具有持续性

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“3、分地区主营业务收入构成分析”之“（1）境内外收入规模整体对比分析”部分补充披露如下：

①境内、境外收入规模对比分析

报告期内，**公司境内销售收入分别为 5,402.14 万元、4,962.90 万元、3,344.79 万元和 1,967.94 万元，2017 年至 2019 年销售金额有所下降；**公司境外实现的销售收入分别为 9,313.20 万元、10,331.93 万元、17,526.48 万元**和 8,447.48 万元，呈持续增长态势。**主要原因如下：

A、国内床垫行业集中度较低，大中型企业数量有限。我国床垫行业相对分散，根据 CSIL、Furniture Today 的统计数据，我国床垫行业前 5 大床垫制造商的市场份额约 15%左右，而美国行业前 5 大床垫制造商的市场占比约 70%、前 20 大制造商占比接近 90%；我国床垫厂商虽然数量众多，但规模普遍偏小，规模大、实力强、定位中高端的床垫厂商数量相对较少。公司产品定位于中高端市场，在产能和营销人员有限等情况下，目标客户集中在更注重设备性能和品质的下游大中型企业，而数量众多的小型企业在现阶段并不作为市场开拓重点。

B、境外床垫生产设备需求规模**更**大且增长较快。境外**市场地域广阔，具有全球或区域优势的**规模化的床垫厂商或知名床垫品牌配套的床芯生产企业数量较多，**公司可开拓的市场空间更大。欧美市场床垫渗透率较高，我国床垫渗透率约 60%，较发达国家约低 25 个百分点。从消费习惯及周期看，我国消费者一般较为注重床垫的耐用性、床垫更换周期相对更长，每百人消费床垫数量大幅低于美国等发达国家；根据 Furniture today 的调查数据，2017 年我国每百人床垫消费量仅 4.8 张，同期美国为 12.7 张，我国消费者 5 年以内更换床垫的比例仅有 14%，而美国消费者 5 年内更新床垫的比例达到了 48%。因此，国外市场**具有相对稳定且较大规模的**床垫消费需求和**床垫生产设备需求；近年来袋装簧床垫设备需求快速增长，**亦**相对集中于境外。整体而言，境外床垫生产设备需求规模较大且增长较快。

C、公司具有丰富的境外客户基础**有助于持续拓展市场**。经过多年积累，公司在境外已经具备良好的客户基础和市场口碑，客户群体涵盖丝涟、席梦思、舒

达、金可儿、爱室丽、礼恩派、希丁安等国际知名企业，境外品牌影响力及知名度较高的优势有利于公司在境外持续拓展业务；**先后开拓了 METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.、BROOKLYN BEDDING LLC、Industrias Subinas SLU 等不同国家的大型客户。**

D、产能饱和情况下更倾向于境外销售**以**获得更高收益。公司产品在境外市场与国际领先设备厂商同类产品相比性能、功能等已接近，但基于成本优势公司产品具有较强的价格竞争力，因此公司产品境外销售可获得更高的定价，在目前产能相对饱和的情况下，公司更倾向于获得更高收益的境外订单，客户开发重心相对聚焦于境外客户；

E、公司新产品更能满足境外客户需求。近年来公司先后推出 SX-120DA、SX-100T、SX-100F 等新产品，产品性能及功能获得大幅提升，丰富了床垫产品多样化设计制造能力，**售价也相对较高，**境外客户采购数量相对较多；**而国内市场基于设备使用习惯、价格敏感度等原因，对于新型产品的接受周期相对较长。**

2020 年 1-6 月，境内销售收入较同期有所增长，主营业务收入占比由 2019 年的 16.03%回升至 18.89%。主要系国内疫情控制良好，床垫企业复工复产时间较早，公司加大国内客户的开发力度，国内销售收入有所增长。

总体来看，公司境外市场销售收入递增、境内销售收入递减主要受公司产能饱和、市场销售策略、目标客户分布等因素影响，具备合理性。

②境内收入规模趋势分析

长期来看，公司在国内销售收入的减少预计不会具有持续性，具体原因为：A、我国是全球最大的床垫生产国和第二大消费国，随着我国城镇化的持续深化、酒店业的增长、家庭可支配收入的增加、以及消费不断的升级，预计我国床垫市场将会持续稳定增长。B、随着人们更加关注床垫的舒适性和环保性，消费偏好转向更为优质高端的品牌产品；根据 Furniture Today 调查统计，质量和品牌已成为中国消费者选购床垫的主要因素，国内床垫业的品牌效应已逐渐显现，预计未来床垫行业集中度将不断提高，有利于以公司为代表的主要面向大中型床垫企业的床垫机械设备制造商。C、未来随着募集资金投资项目“智能制造工业园”的建设，公司产能受限的状况得以缓解，将会进一步加大国内市场的开拓力度、扩展客户群体。

（四）结合下游客户群体（如丝涟、席梦思、舒达、金可儿、爱室丽、礼恩派、希丁安）主要经营地及经营规模，补充披露发行人区域收入分布的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”增加“（三）主要品牌客户销售情况”补充披露下游客户群体（如丝涟、席梦思、舒达、金可儿、爱室丽、礼恩派、希丁安）情况，具体内容详见本回复第 15 题第（一）部分。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“3、分地区主营业务收入构成分析”增加“（4）区域收入分布的合理性分析”补充披露，具体内容如下：

（4）区域收入分布的合理性分析

报告期内，公司境外市场主要销往亚洲、欧洲、和北美洲。根据中国家具业协会数据，2019 年亚洲、欧洲、北美洲分别约占全球家具生产总额的 53%、25%和 16%，报告期内公司在亚洲（含中国）、欧洲、北美洲的合计销售额占比分别为 57.30%、24.58%和 8.55%，与全球家具生产分布较为接近，符合全球家具产业分布情况。

报告期内，公司国内市场主要销往华东、华南、西南地区。根据中国家具协会和中国轻工业信息中心共同编制的《中国家具行业发展报告 2020》，2019 年全国软体家具累计产量前五名的省市和占比分别为浙江（32.88%）、广东（30.16%）、江苏（9.10%）、江西（5.62%）和四川（4.71%），合计占比超过 80%。报告期内公司在华东、华南、西南地区销售额占国内主营业务收入的占比分别为 39.22%、30.01%和 16.87%，与我国软体家具产量分布较为接近，其中西南地区占比较大，主要系报告期内全友家私、金可儿(上海)床具有限公司成都分公司、新都区双虎床垫厂等位于四川的客户采购设备数量较多所致。

综上，公司主营业务收入区域分布与全球及国内家具产业发展情况较为契合，具有合理性。

（五）2019 年发行人境外收入增长速度远高于 2018 年，其中亚洲地区各期销售收入分别为 2,978.50 万元、4,285.84 万元、7,480.09 万元，欧洲地区各期销售收入分别为 2,963.93 万元、3,278.58 万元、6,021.66 万元；分地区披露境外销

售收入 2018 年增速平稳而 2019 年迅速提升的原因及合理性，床垫工艺是否发生重大技术变化，下游消费需求是否存在结构性改变

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“3、分地区主营业务收入构成分析”增加“（5）部分区域销售收入变动的原因”补充披露，具体内容如下：

（5）部分区域销售收入变动的原因

①2019 年亚洲、欧洲销售收入增长原因及合理性

公司 2019 年销售收入较 2018 年增幅较大，主要系亚洲、欧洲地区 SX-120DA、SX-300D 等袋装簧产品销售收入增长较快所致。2019 年亚洲销售收入 7,480.09 万元，较 2018 年增长 74.53%；2019 年欧洲销售收入 6,021.66 万元，较 2018 年增长 83.67%，增长较快。主要原因系：A、从产品角度，公司 2017 年推出的双钢丝机型 SX-120DA 更易于实现床垫的定制化，经过市场推广已获得海外客户认可，其与 SX-300D 组成全自动化智能袋装弹簧生产线可更好的实现客户的定制化需求，销量增长迅速。B、从产能布局角度，亚洲和和欧洲是全球家具前两大生产地，2019 年分别约占全球家具生产总额的 53%、25%，设备需求相对较大，公司新产品的推出更好的满足了其设备需求；东南亚地区因其劳动力成本优势，各大家居企业陆续投资建设生产基地扩大产能。C、从消费市场角度，美国和欧洲是全球重要的床垫消费市场，亚洲则是重要的出口地区；如美国领先家居企业爱室丽越南子公司生产的床垫主要返销美国，向公司采购了大量设备；土耳其已经成为欧洲床垫消费市场的重要生产基地。因此，公司 2019 年境外销售收入在亚洲、欧洲市场增幅较大具备合理性。

床垫行业发展已超过百年，生产工艺已非常成熟；近年来，床垫工艺不存在重大技术改变，但持续的生产设备技术升级能够更好的满足客户对于定制化、生产效率、产品质量等方面的需求。短期内，床垫市场下游消费需求亦不存在重大结构性改变，美国、中国、欧洲基于其经济状况、消费习惯、市场规模等仍将是最为重要的床垫消费地区。

（六）补充披露大洋洲销售收入由 2017 年的 2,003.26 万元迅速下滑至 2019 年的 70.96 万元的原因，大洋洲下游需求与其他境外地区是否存在差异；如 2017 年大洋洲客户为经销商的，披露最终销售实现情况，销售区域分布情况是否与

2017 年公司境外销售收入区域分布一致

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“3、分地区主营业务收入构成分析”之“（4）部分区域销售收入变动的原因”部分补充披露如下：

②大洋洲销售收入下滑的原因

报告期内，公司大洋洲销售收入分别为 2,003.26 万元、362.25 万元、70.96 万元和 7.64 万元，仅 2017 年销售金额较高，主要系公司当年向经销商华泰马绍尔销售 1,848.66 万元产品所致。华泰马绍尔注册地位于马绍尔群岛共和国，公司按照其注册地将该部分收入纳入大洋洲统计。剔除向华泰马绍尔的销售额后，报告期内，公司大洋洲销售收入金额及占比均较小。

除华泰马绍尔外，2017 年公司大洋洲其他客户均为直销客户，不存在其他经销商；华泰马绍尔向公司采购的整机产品的终端客户分布情况具体如下：

单位：万元

区域	终端客户销售额	占比
亚洲	516.33	28.33%
欧洲	535.56	29.38%
北美洲	366.40	20.10%
非洲	224.84	12.34%
大洋洲	179.60	9.85%
整机销售合计	1,822.73	100.00%

注：上表数据不包含零星部件销售额。

华泰马绍尔 2017 年终端客户以亚洲、欧洲、北美洲客户为主，分布与公司 2017 年的境外销售区域分布总体一致。大洋洲不是全球床垫生产及销售的主要地区，公司实际销售规模较小，对公司经营业绩的影响很小。

（七）招股说明书披露，发行人新产品更能满足境外客户需求，公司先后推出 SX-120DA、SX-100T、SX-100F 等新产品，境外客户采购数量相对较多；补充披露报告期内相关产品销售情况，境内客户采购数量较少的原因

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“3、分地区主营业务收入构成分析”增加“（6）新产品境内外销售差异情况”部分补充披露，具体内容如下：

（6）新产品境内外销售差异情况

报告期内，公司 SX-120DA、SX-100T、SX-100F 等新产品的销售情况如下：

单位：万元、台（套）、万元/台（套）

产品型号	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
SX-120DA	销售收入	54.87	1,564.69	478.94	4,452.46	371.49	1,320.71	-	57.20
	销量	2.00	40.00	16.00	104.00	12.00	26.00	-	1.00
	均价	27.44	39.12	29.93	42.81	30.96	50.80	-	57.20
SX-100T	销售收入	53.10	2,032.60	-	1,669.90	-	75.12	-	-
	销量	1.00	31.00	-	23.00	-	1.00	-	-
	均价	53.10	65.57	-	72.60	-	75.12	-	-
SX-100F	销售收入	369.03	164.08	227.06	509.31	147.61	86.00	-	-
	销量	5.00	2.00	3.00	6.00	2.00	1.00	-	-
	均价	73.81	82.04	75.69	84.89	73.81	86.00	-	-

报告期，公司新产品在境外销售量整体高于境内，主要系：①公司新型产品在推出时，较原产品定价会有较大幅度的上浮，例如 SX-120DA 于 2017 年推出时境外售价 57.20 万元/台，较同年 SX-120DG 均价 41.12 万元/台增长约 40%。SX-100T 于 2018 年推出时，国外售价 75.12 万元/台，较当年 SX-820i 均价 54.90 万元/台增长约 37%。国内床垫行业较为分散、客户普遍对产品售价较为敏感，对新产品的接受周期相对较长；因此，公司更倾向于重点向国外中高端客户推广新产品，公司产品定价在海外市场具有竞争优势，海外客户对于产品价格的敏感性亦相对较弱；海外客户所在市场的集中度较高，中高端市场竞争较为激烈，其开发新产品的需求更紧迫，更倾向于选择新型设备，有助于其在竞争中获得优势，因此在公司新型产品能够进一步满足客户对于定制化、生产效率等方面的需求时，更易转化为客户的采购订单。②新产品具备更高的生产效率、更强的定制化能力，但在刚推出时生产的周期相对较长、产能较为有限，受国内外市场竞争程度、定价策略等因素的影响，海外销售一般能够获取更多的收益，公司会优先满足境外客户的采购需求。③公司于 2018 年推出的 SX-100F 是国内企业自主研发生产的首台非打结弹簧床垫设备领域全自动生产线设备，具备较高的技术含量；因非打结弹簧主要应用于高端床垫，售价相对较高，目前还处于市场培育发展阶段，报告期内销售规模较小，境内外销售总数量差异不

大。

整体来看，报告期，公司新产品在境外销售量整体高于境内主要受境内外客户对于价格敏感性差异、公司销售策略以及新产品市场规模等因素影响，具备合理性。

（八）报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售

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“3、分地区主营业务收入构成分析”增加“（7）境外销售收入匹配情况”部分补充披露，具体内容如下：

（7）境外销售收入匹配情况

①境外销售收入与海关数据的匹配情况

报告期内，海关出口数据与公司外销收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关出口数据	4,648.55	19,141.35	12,407.17	10,886.37
外销收入	8,447.48	17,526.48	10,331.93	9,313.20
差异	-3,798.93	1,614.87	2,075.23	1,573.17

注：上表海关出口数据由绍兴海关出具。

2017 年至 2019 年，海关出口数据均高于公司外销收入，海关出口数据与公司外销收入的差异额分别为 1,573.17 万元、2,075.23 万元和 1,614.87 万元，主要系公司近年来海外销售规模增长较快，需安装调试的设备收入确认时点在报关出口日期之后，各期末存在部分产品已报关但尚未安装调试不满足收入确认条件所致，具备合理性。2020 年 1-6 月，公司海关出口数据低于外销收入金额，差异值为 3,798.93 万元，主要系：A、2019 年 12 月 31 日之前已报关但收入确认时点在 2020 年 1-6 月的销售金额 4,598.50 万，金额较大；B、受海外疫情影响，2020 年上半年报关发货数量减少，导致期末尚未确认收入的金额下降较多。

通过分析整机销售数量与海关出口数量的差异，更易于说明收入确认时点的影响。报告期内，公司境外整机销售数量与海关出口数量的匹配情况如下：

单位：台

年度	收入确认数量	本期出口下期确认	上期出口本期确认	出口数量	海关出口数量	差异
2017 年度	228.00	44.00	-	272.00	272.00	-
2018 年度	243.00	72.00	44.00	271.00	271.00	-
2019 年度	378.00	116.00	72.00	422.00	422.00	-
2020 年 1-6 月	204.00	22.00	103.00	123.00	123.00	-
合计	1,053.00	254.00	219.00	1,088.00	1,088.00	-

注：1、数据来源于浙江电子口岸与浙江省商务厅对外贸易服务中心联合共建商务百事通公共信息服务平台，可查询出口明细

2、出口数量=收入确认数量+本期出口下期确认-上期出口本期确认

根据上表数据，通过销售数量计算的公司出口数量与海关出口数量一致。

2017-2019 年度，由于公司业务规模保持增长及报关后收入确认需要一定周期，报关数量均大于收入确认数量，因而使得海关出口数据大于外销收入。2020 年 1-6 月，公司报关出口数量为 123 台，前期报关本期确认收入的高达 109 台，本期报关尚未确认收入仅 22 台，导致确认收入台数为 204 台，大幅高于报关数量，使得外销收入金额大于报关数据。

综上所述，海关出口数据与公司外销收入的差异系由于报关时点与收入确认时点差异所致，在考虑收入确认时点的影响下，海关出口数据与公司外销收入相匹配。

②境外销售收入免抵退计算及金额的匹配情况

报告期内，公司出口退税产品享受 17%、16%、15%、13%和 10%的增值税出口退税率。公司增值税出口免抵退税与出口销售申报收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
免抵退出口销售申报收入①	9,182.29	16,204.60	10,625.83	10,209.49
免抵退税额抵减额②	-	-	-	-
免抵退税额③（出口销售额*退税率）	1,194.64	2,447.47	1,764.66	1,720.35
其中：当期应退税额	158.59	631.80	329.14	337.52
当期免抵税额	1,036.05	1,815.66	1,435.52	1,382.83
免抵退税额与免抵退税额抵减额合计金额④=②+③	1,194.64	2,447.47	1,764.66	1,720.35

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
出口退税率测算⑤=④/①	13.01%	15.10%	16.61%	16.85%
适用退税率	10%、13%、16%	13%、15%、16%、17%	15%、16%、17%	15%、17%

根据上表数据，报告期内公司出口申报收入与增值税出口免抵退税基本匹配。报告期各期，公司免抵退税汇总表中免抵退出口申报收入与公司境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外销售收入	8,447.48	17,526.48	10,331.93	9,313.20
加：上期收入本期申报	231.54	8.55	241.15	913.89
加：下期收入本期申报	555.08	-	675.22	257.24
减：本期收入上期申报	-	675.22	257.24	-
减：本期收入下期申报	50.47	231.54	8.55	241.15
减：外购零件出口按免税申报	-	432.19	362.28	34.02
免抵退出口货物销售额	9,183.63	16,196.08	10,620.23	10,209.16
免抵退出口销售申报收入	9,182.29	16,204.60	10,625.83	10,209.49
差异金额	1.34	-8.52	-5.60	-0.33
差异率	0.02%	-0.05%	-0.05%	0.00%

注：2020 年之前对于外购后直接出口的零件，企业在免税出口中申报，账面同时做进项转出处理。2020 年开始，在免抵退税中申报。

根据上述计算，免抵退出口货物销售额的计算结果与免抵退出口销售申报收入的差异很小，主要系汇率影响。报告期内，公司境外销售收入与免抵退计算及金额相匹配。

③境外销售收入与应收账款、现金流的匹配情况

报告期内，境外客户应收账款余额与外销收入、现金流匹配情况如下：

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
境外应收账款余额	534.89	187.84	207.33	221.34
境外预收账款余额	1,817.09	4,805.46	5,129.81	1,882.46
外销收入（A）	8,457.04	17,537.44	10,331.93	9,313.20
境外应收账款余额/外销收入	6.32%	1.07%	2.01%	2.38%

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
境外应收账款减少额（期初-期末）（B）	-347.05	19.49	14.00	96.54
境外预收账款增加额（期末-期初）（C）	-2,949.19	-324.03	3,247.35	-472.56
境外现金收款（D=A+B+C）	5,160.80	17,232.60	13,593.28	8,937.18
境外销售商品、提供劳务收到的现金	5,160.80	17,232.60	13,593.28	8,937.18

报告期内，公司对境外客户采用了较为严格的信用政策，一般要求先款后货，或预先收取一定比例的货款后再发货，对于大部分境外客户在发货前即可收取70%以上的货款，应收账款余额占公司外销收入的比例较低，与公司的信用政策相符，具备合理性。

报告期内，公司外销收入调整后的境外现金收款与境外销售商品、提供劳务收到的现金一致。2018年，公司境外现金收款高于当年外销收入，主要系2018年下半年以来公司陆续收到大客户订单，受产品生产及调试周期影响，该部分订单在预收一定比例的款项后，收入确认时点主要集中在2019年，导致当年外销收入金额低于现金收款金额。2020年1-6月，公司境外现金收款金额小于外销收入金额，主要原因为约4,600万元产品在2019年发货并预收一定比例的款项，但收入确认在2020年1-6月，影响了2020年上半年的现金流规模；同时，受疫情影响，公司新增订单规模有所下降导致当期预收款规模有所减少。整体来看，公司外销收入与公司应收账款、现金流整体匹配，部分差异主要系受公司信用政策、产品交货周期及疫情影响所致，具备合理性。

综上所述，报告期各期公司海关出口数据、免抵退金额、境外客户应收账款与发行人境外销售收入、现金流情况基本匹配，境外销售已实现真实销售、最终销售。

（九）报告期各期境外单位产品销售价格与境内单位销售价格的差异、境外单位成本与境内单位成本的差异、境外毛利率与境内毛利率的差异，分析整体差异、单项产品差异情况及其原因

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“（三）营业毛利和毛利率分析”之“4、不同销售区域的毛利率分析”部分补充披露如下：

报告期内，公司各主要产品境内外单位售价、单位成本、毛利率及差异情

况如下：

产品类别	产品名称	单位售价			单位成本			毛利率		
		境内	境外	差异率	境内	境外	差异率	境内	境外	差异值
2020 年 1-6 月										
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	37.75	49.47	-23.69%	16.84	16.84	0.00%	55.38%	65.96%	-10.58%
	SX-100T	53.10	65.57	-19.02%	21.55	20.64	4.41%	59.42%	68.53%	-9.11%
	SX-80is	-	-	-	-	-	-			
	SX-100	18.96	21.60	-12.22%	9.32	8.69	7.25%	50.85%	59.76%	-8.91%
	SX-200s	7.39	8.24	-10.32%	3.6	3.49	3.15%	51.36%	57.69%	-6.33%
袋装簧床垫设备	SX-120DA	27.43	39.12	-29.88%	17.25	17.68	-2.43%	37.12%	54.80%	-17.69%
	SX-120DG	23.69	33.12	-28.47%	14.36	14.70	-2.31%	39.39%	55.60%	-16.22%
	SX-300D	45.24	59.16	-23.53%	24.73	25.29	-2.21%	45.35%	57.25%	-11.91%
非打结床垫弹簧设备	SX-100F	73.81	82.04	-10.03%	21.46	20.38	5.30%	70.93%	75.15%	-4.23%
2019 年度										
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	39.46	59.60	-33.79%	16.03	16.17	-0.87%	59.37%	72.86%	-13.49%
	SX-100T	-	72.60	-		20.34	-		71.98%	
	SX-80is	16.73	22.25	-24.81%	8.19	8.40	-2.50%	51.08%	62.22%	-11.14%
	SX-100	17.00	21.84	-22.16%	8.52	8.53	-0.12%	49.88%	60.95%	-11.08%
	SX-200s	6.49	8.22	-21.05%	3.38	3.33	1.50%	47.83%	59.53%	-11.70%
袋装簧床垫设备	SX-120DA	29.93	42.81	-30.09%	16.71	17.29	-3.35%	44.18%	59.61%	-15.43%
	SX-120DG	26.61	35.09	-24.17%	13.81	14.29	-3.36%	48.10%	59.27%	-11.17%
	SX-300D	48.26	61.18	-21.12%	24.74	24.8	-0.24%	48.73%	59.46%	-10.72%
非打结床垫弹簧设备	SX-100F	75.69	84.89	-10.84%	21.04	20.96	0.38%	72.20%	75.30%	-3.11%
2018 年度										
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	48.27	61.25	-21.19%	15.08	16.19	-6.86%	68.75%	73.57%	-4.81%
	SX-100T	-	75.12	-	-	35.1	-		53.27%	-
	SX-80is	17.35	23.03	-24.66%	7.77	7.69	1.04%	55.21%	66.60%	-11.39%
	SX-100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SX-200s	6.86	9.46	-27.48%	3.22	3.15	2.22%	53.06%	66.73%	-13.67%
袋装簧床垫设备	SX-120DA	30.96	50.8	-39.06%	15.72	15.79	-0.44%	49.22%	68.91%	-19.68%
	SX-120DG	26.98	41.83	-35.50%	13.16	13.38	-1.64%	51.23%	68.02%	-16.79%
	SX-300D	50.12	68.58	-26.92%	24.26	24.11	0.62%	51.61%	64.84%	-13.23%
非打结床垫	SX-100F	73.81	86.00	-14.17%	24.19	34.86	-30.61%	67.23%	59.47%	7.76%

产品类别	产品名称	单位售价			单位成本			毛利率		
		境内	境外	差异率	境内	境外	差异率	境内	境外	差异值
弹簧设备										
2017 年度										
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	50.77	70.06	-27.53%	13.73	14.15	-2.97%	72.96%	79.81%	-6.85%
	SX-100T	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SX-80is	17.49	23.65	-26.05%	6.95	7.07	-1.70%	60.24%	70.10%	-9.86%
	SX-100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SX-200s	6.91	10.21	-32.32%	2.79	2.87	-2.79%	59.65%	71.95%	-12.30%
袋装簧床垫设备	SX-120DA		57.20	-	-	17.02	-		70.24%	
	SX-120DG	29.94	44.74	-33.08%	12.35	12.49	-1.12%	58.73%	72.08%	-13.34%
	SX-300D	48.04	72.31	-33.56%	23.05	23.34	-1.24%	52.02%	67.73%	-15.71%
非打结床垫弹簧设备	SX-100F	-	-	-	-	-	-	-	-	-

报告期内，公司各主要产品单位售价、毛利率均为境外高于境内，主要原因系：①竞争环境差异。公司在境外市场主要面对国际设备厂商的竞争，而国际厂商设备售价普遍较高。与国际竞争对手相比，公司产品的性能、功能等已经与国际领先企业接近，但基于成本优势，公司产品在国际市场已具有较强的价格竞争力，因此公司即便同型号设备境外定价高于境内，但相对于国际设备厂商同类产品仍具有较强价格优势，因此公司产品境外销售能够获得更高定价，竞争环境的差异使得境外毛利率高于境内市场；②客户结构差异。境外规模化的床垫生产企业或知名床垫品牌配套的床芯生产企业数量相对较多，该部分客户看重供应商的综合实力，包括技术研发能力、产品供应能力、售后服务能力等，其价格敏感性相对较低，同时公司产品在境外相较于国际知名床垫设备厂商旗下同类产品性能基本接近但售价更低；境内床垫厂商相对分散、规模化的床垫或床芯生产企业数量较少，境内客户对设备的价格敏感性整体相对较高，公司难以获得较高定价。

报告期内，除个别产品和年度外，公司主要产品境外单位成本整体高于境内；尤其对于袋装簧床垫设备等境外销量较大的产品，差异较为明显。主要差异原因为国外尤其欧美地区安全标准要求和定制化程度较高、随机备件数量相对较多，从而增加了公司的产品成本。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、执行细节测试。获取发行人销售收入台账等基础数据，筛选境外销售收入明细记录与财务明细账交叉核对；检查所有的整机销售合同、发货单、物流单、出口报关单、提单、客户签收单、安装调试反馈单等原始单据；核对入账日期、销售数量、收入金额等与发票、销售合同及安装调试反馈单等收入确认单据是否一致；获取银行资金流水与财务账面记录的销售收款双向勾对，并追查相应的银行原始单据，以验证境外销售收入的真实性、准确性和完整性。报告期各期，测试金额占外销收入比例分别为 91.74%、90.69%、92.86%、93.71%。

2、非财务数据与财务数据的相互印证、分析。（1）与海关数据核对检查。除核查外销业务相关的单据（包括销售合同、报关单、货运单、调试任务反馈单和收款单）以及实地走访及视频访谈核查重点境外客户外，获取海关出具的发行人报告期内出口金额证明，同时为进一步对报告期内发行人出口情况核查，获取商务百事通（浙江电子口岸与浙江省商务厅对外贸易服务中心联合共建的商务百事通公共信息服务平台，可用于查询出口明细）导出的含项目编号、出口货物型号及金额的更为明细的发行人出口明细，并对整机部分逐一核查确认。除核对整机出口数量外，对具体出口型号亦进行了逐一复核，未发现明显异常。（2）查询出口信用保险数据。中国出口信用保险公司主要对海外应收款项进行保险，对无法收回的海外应收款进行理赔。根据公司的信用政策以及合同约定，通常对于大部分客户，公司在收取大部分合同总价款后发货，完成安装调试后收取剩余款项；对于部分客户，公司在收取全部价款后发货。并且对于发货后的剩余应收款项，公司也会通过在机器设备中设置密码锁的形式来保证应收款项的按时收回。因此，公司应收账款规模相对较低，且账龄较短。综上所述，公司未通过中国出口信用保险公司对海外应收款项进行信用保险服务。

3、履行函证和走访程序

（1）函证程序执行情况

申报会计师、保荐机构选取主要境外客户，设计函证内容（包括：截至资产负债表日的应收账款、预收账款、报告期销售额），独立向客户寄发询证函并直接收回函证。

报告期各期，保荐机构、申报会计师向客户发函情况如下：

单位：万元

年度		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
主营业务收入发函情况	账面金额	10,415.42	20,871.27	15,294.83	14,715.33	61,296.85
	发函金额	9,568.25	17,627.85	12,441.16	10,306.80	49,944.06
	发函比例	91.87%	84.46%	81.34%	70.04%	81.48%
应收账款发函情况	账面金额	1,089.19	807.77	1,083.90	927.40	3,908.26
	发函金额	1,011.69	704.15	1,017.23	797.09	3,530.16
	发函比例	92.88%	87.17%	93.85%	85.95%	90.33%
预收账款发函情况	账面金额	1,954.56	5,477.26	5,880.25	3,024.35	16,336.42
	发函金额	1,645.08	4,399.89	5,210.80	2,540.13	13,795.90
	发函比例	84.17%	80.33%	88.62%	83.99%	84.45%

截至本问询函回复出具之日，客户询证函回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
函证确认的主营业务收入金额	8,358.21	14,070.05	9,740.72	8,061.46	40,230.45
占主营业务收入总额比重	80.25%	67.41%	63.69%	54.78%	65.63%
函证确认的应收账款余额	896.56	648.65	963.62	695.60	3,204.42
占应收账款总额比重	82.31%	80.30%	88.90%	75.00%	81.99%
函证确认的预收款项余额	864.46	3,148.84	3,433.12	1,594.21	9,040.63
占预收款项总额比重	44.23%	57.49%	58.38%	52.71%	55.34%

由上表可见，通过函证确认的报告期累计主营业务收入金额、应收账款余额及预收账款余额均超过 80%。

报告期内，对于销售额回函存在差异的金额及原因分析如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
函证确认的主营业务收入金额	8,358.21	14,070.05	9,740.72	8,061.46
回函直接确认主营业务收入金额	8,358.21	14,070.05	9,740.72	8,061.46
回函差异合计	-	-	-	-

保荐机构、申报会计师针对未回函的客户履行的替代程序包括：因原执行的细节测试包括报告期内整机销售全部核查，客户回款全部核查，因此对未回函客户进一步复核原执行的细节测试、测试结果对销售额和往来余额的支持情况；检

查未回函客户的期后付款情况。报告期内执行的替代程序充分验证了营业收入及应收账款的真实、完整。

（2）履行客户走访及访谈情况

截至本回复出具日，保荐机构、申报会计师通过现场及视频形式共完成 71 家直销客户、12 家经销商以及 6 家经销商最终客户的访谈核查，核查的客户对应主营业务收入占各期主营业务收入总额的比例分别为 54.76%、56.12%、65.12%和 78.34%，其中实地走访客户对应的主营业务收入占主营业务收入的比例分别为 42.86%、34.24%、51.44%和 54.03%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访客户对应主营业务收入金额	5,627.28	10,736.64	5,237.18	6,306.30
视频访谈客户对应主营业务收入金额	2,532.63	2,855.49	3,345.59	1,751.58
实地走访客户对应主营业务收入占比	54.03%	51.44%	34.24%	42.86%
视频访谈客户对应主营业务收入占比	24.32%	13.68%	21.87%	11.90%
核查的境外客户对应主营业务收入金额	6,855.72	11,916.26	5,985.46	4,821.01
核查的境内客户对应主营业务收入金额	1,304.18	1,675.87	2,597.31	3,236.87
核查的境外客户对应主营业务收入占境外主营业务收入比	81.16%	67.99%	57.93%	51.77%
核查的境内客户对应主营业务收入占境内主营业务收入比	66.27%	50.10%	52.33%	59.92%
整体核查的客户对应主营业务收入占比	78.34%	65.12%	56.12%	54.76%

报告期内发行人各期收入规模前二十大客户合计 58 家，去除 2017 年已经注销的华泰马绍尔，保荐机构、申报会计师对其他 57 家客户中介机构采用走访和视频的方式共核查 49 家，核查比例达 85.96%。

4、主要境外客户是否与发行人及其关联方、员工或前员工之间存在关联关系。

（1）通过网络等公开方式查询公司主要客户的基本信息和经营模式；

（2）现场走访或视频访谈客户并向客户询问客户与公司建立联系的方式、是否与发行人及其关联方、员工或前员工之间存在关联关系等信息；

（3）核查发行人及其董监高报告期内个人银行流水；

（4）执行收入分析性复核，以确定公司和客户之间的交易价格是否公允。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人报告期内境外销售收入真实，与公司实际经营情况相符；

（2）除已披露情况外，公司主要境外客户及其关联方与发行人及其关联方、员工或前员工之间不存在关联关系。

13.关于收入季节性

招股说明书披露，报告期内各年度季节收入具有一定波动性，无明显的季节性特征。报告期内，发行人一季度实现的营业收入分别为 2,438.62 万元、3,572.01 万元、7,309.01 万元；发行人三季度实现的营业收入分别为 3,823.90 万元、2,950.09 万元、5,468.11 万元。

请发行人：（1）补充披露 2019 年一季度销售收入占比较高的原因，发行人在 1 季度组织大量生产与商品发运的合理性；（2）结合具体产品、销售区域等，补充披露 2019 年三季度销售收入增长较快的原因；（3）披露报告期内是否存在签收单、发票、记账凭证等单证不匹配的情形，收入确认相关内部控制措施是否健全有效、是否存在跨期调节收入的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）2019 年一季度销售收入占比较高的原因，发行人在 1 季度组织大量生产与商品发运的合理性

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“（一）营业收入分析”之“8、营业收入季节性波动情况”部分补充披露如下：

（1）2019 年一季度收入占比较高原因

2019 年一季度公司实现主营业务收入占全年的比例为 35.02%，高于其他年度，主要原因为：①合同签订时间差异：2019 年一季度公司实现主营业务收入 7,309.01 万元，其中境外收入 6,178.17 万元，同比增长 175.47%，2019 年一季度主营业务收入的增长主要系境外收入规模大幅上升所致。公司生产、运输、安装调试需要一定周期，特别是境外产品销售需通过海运，货运周期较长，因

此境外销售从签署合同到确认收入通常需要一定周期，2019 年一季度公司实现境外整机销售收入 5,935.66 万元，其中 4,185.91 万元的合同于 2018 年下半年签署。2018 年下半年公司签署境外整机销售合同金额合计 7,364.49 万元，较 2017 年下半年同期 5,588.55 万元增长 31.78%;②特定客户和订单的影响:WANEK FURNITURE CO.，LTD.、MILLENNIUM FURNITURE CO.，LTD.是国际家居企业爱室丽在越南子公司，是公司 2018 年开发的重点大客户，大部分合同在 2018 年 7 月、9 月及 11 月签署，由于该等爱室丽越南子公司首次自行生产床网，不熟悉床网的生产工艺及生产设备，且设备采购规模较大、对设备要求较高，对安装调试及员工培训进行了严格约定，此外客户员工规模较大，前述因素使得场地准备、操作培训、设备调试等事项周期较长；2019 年一季度公司向前述两家客户合计实现收入 1,808.93 万元，占当期主营业务收入比例达 24.75%。

综上所述，公司按照销售合同约定组织生产和商品发运，2019 年一季度销售收入占比较高具有合理性，符合公司业务实际情况。

（二）结合具体产品、销售区域等，补充披露 2019 年三季度销售收入增长较快的原因

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）营业收入分析”之“8、营业收入季节性波动情况”部分补充披露如下：

（2）2019 年三季度收入增长较快原因

2019 年三季度公司实现主营业务收入 5,468.11 万元,较去年同期 2,950.09 万元增长 85.35%，主要系公司新产品获得客户认可的同时传统产品保持增长，亚洲、欧洲、非洲等境外地区销售规模增长所致，具体分析如下：

①产品销售对比

2019 年第三季度及 2018 年第三季度，公司主要型号产品销售金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年三季度	2018 年三季度	同比变动
一、数控智能床垫弹簧设备	4,955.11	2,494.51	98.64%
（一）邦尼尔弹簧床垫设备	1,875.81	1,002.05	87.20%
其中：SX-820i	1,085.28	749.63	44.77%

项目	2019年三季度	2018年三季度	同比变动
SX-100T	248.69	-	-
SX-100	228.76	-	-
其他型号	313.08	252.42	24.03%
（二）袋装簧床垫设备	3,079.30	1,492.46	106.32%
其中：SX-120DA	1,450.62	489.83	196.15%
SX-300D	1,096.07	467.47	134.47%
其他型号	532.60	535.16	-0.48%
二、零件	512.99	455.58	12.60%
合计	5,468.11	2,950.09	85.35%

如上表所示，公司2019年三季度销售收入同比增长主要系2019年5月公司参加德国科隆家具配件展“Interzum”获取较大金额订单，使得袋装簧床垫设备、邦尼尔弹簧床垫设备同比大幅增长，具体原因为：（1）产品升级换代，新产品逐步被客户接受销量快速增长,原有产品保持一定市场需求:公司于2017年底推出新产品SX-120DA、2018年推出新设备SX-100T、2019年推出新设备SX-100，新产品因其功能更优、性能更强，经市场推广后销售规模快速上升，2019年三季度公司前述新产品销售规模同比实现较大幅度增长；与此同时以SX-820i为代表的传统产品也同比实现了较大幅度增长。(2)新产品带动了配套设备销售规模的增长：新产品SX-120DA与SX-300D组成的袋装簧床垫床芯全自动生产线，因此客户通常搭配购买上述设备，SX-120DA新设备销售规模的增长带动了SX-300D等配套设备销售规模的提升。

②销售区域对比

2019年三季度及2018年三季度，公司分区域销售情况对比情况如下：

单位：万元

项目	2019年三季度		2018年三季度		同比增长
	金额	占比	金额	占比	
境内	1,056.66	19.32%	1,410.09	47.80%	-25.06%
境外	4,411.44	80.68%	1,540.00	52.20%	186.46%
其中：亚洲	2,033.40	37.19%	492.89	16.71%	312.54%
欧洲	1,272.71	23.28%	400.88	13.59%	217.48%
非洲	358.66	6.56%	69.61	2.36%	415.27%
其他地区	746.67	13.66%	576.62	19.55%	29.49%

项目	2019年三季度		2018年三季度		同比增长
	金额	占比	金额	占比	
合计	5,468.11	100.00%	2,950.09	100.00%	85.35%

公司2019年三季度销售收入同比增长主要源来自亚洲、欧洲、非洲等地区外销收入的增长，其中亚洲区域的增长主要集中于土耳其、印尼、越南等国家，土耳其逐步发展成为面向欧洲市场的重要床垫生产基地，印尼、越南等东南亚国家因其劳动力、土地成本等优势，受全球产能增长影响逐渐成为重要的床垫生产基地，催生了较大数量的床垫生产设备需求；公司欧洲区域销售规模的增长主要来自于西班牙、波兰和俄罗斯等国家，欧洲是全球重要的床垫消费区域且袋装簧床垫消费需求较高，前述国家属于欧洲相对欠发达国家，具有相对成本优势，承接了大量的欧洲床垫产能；公司2018年度、2019年度来自非洲的销售收入分别为545.89万元和536.16万元，基本持平，受具体订单执行进度影响，2019年三季度收入高于2018年同期。

（三）披露报告期内是否存在签收单、发票、记账凭证等单证不匹配的情形，收入确认相关内部控制措施是否健全有效、是否存在跨期调节收入的情形

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）营业收入分析”之“8、营业收入季节性波动情况”部分补充披露如下：

（3）销售单据匹配性、收入确认内控措施的有效性及收入是否存在跨期调节的情形

公司制定了完备的内部控制制度，形成了较为健全的内部控制体系，对于销售相关单据（如销售合同、出库单、发货单、物流单、报关单、海运提单、调试任务反馈单、销售发票、回款单等）的提供、整理及归档约定了明确的权责部门。公司具有相对完善的销售单据归档流程，特别是对于整机设备销售，公司按每笔整机销售的合同号对应归集该销售项下的相关单据，并将相关单据拍照扫描电子化备案，每笔设备销售对应的单据均能够匹配，形成完整的单据流，不存在签收单、发票、记账凭证等单证不匹配的情形。

公司已制定《财务管理制度》、《销售收款确认、对账及发票开具办法》等收入确认相关的内部制度，收入确认相关的内部控制措施健全有效。致同会计师事务所（特殊普通合伙）已出具《浙江华剑智能装备股份有限公司内部控制

鉴证报告》（致同专字（2020）第 351ZA08411 号），确认“华剑智能于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与财务报表相关的内部控制”。

公司数控智能床垫弹簧设备是下游床垫或床芯生产企业关键性生产设备，公司产品的及时交付及安装调试影响着客户开工时间及生产经营情况，公司与客户签署的销售合同通常会明确约定发货交付及安装调试时间，且部分客户会在合同中约定因卖方原因造成的交货延误等由卖方需承担赔偿责任，因此公司严格按照合同约定的期限向客户发货并为其安装调试，并严格根据取得的收入确认单据进行收入确认，不存在跨期调节收入的情形。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、核查了报告期内发行人所有整机销售对应的单据（包括销售合同、出库单、发货单、物流单、报关单、海运提单、调试任务反馈单、无需调试安装声明、回款单、收入确认凭证等单据）；

2、核查了相关单据的完整性及匹配性；核查了报告期内分季度的收入确认情况，并实地走访了爱室丽越南工厂（WANEK FURNITURE CO., LTD.和 MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.）、Industrias Subinas SLU、“MS-Trade” LLC、全友家私有限公司等 2019 年一季度、三季度收入确认的前十大客户；

3、核查了中国出口信用保险公司出具的发行人主要客户的海外资信报告；核查了报告期内所有整机收入确认项目，并抽取了 60 笔零件销售进行穿行测试及截止性测试；

4、取得并核查了发行人内部控制相关制度及执行情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2019 年发行人一季度销售占比较高主要系受合同签署时间、特定客户大规模设备采购等因素影响所致；

2、2019 年三季度发行人销售规模同比增长主要系新产品获得客户认可的同时传统产品保持增长，亚洲、欧洲、非洲等境外地区销售规模增长所致；

3、发行人已形成了健全有效的收入确认相关内部控制措施，不存在跨期调节收入的情形。

14.关于经销模式

招股说明书披露，发行人采用以直销为主、经销为辅的销售模式。报告期内，经销模式方式收入占主营业务收入的金额分别为3,993.04万元、3,771.19万元、4,692.87万元，占比分别为27.14%、24.66%、22.48%。发行人经销商主要为贸易商，经销模式均为买断式销售，而非代理销售。前五大客户中存在“MS-Trade” LLC、FMA TRADING L.L.C.等客户。

请发行人补充披露：（1）不同销售模式中对于产品质量保证的约定、对退货情况的约定，以及相关条款对收入确认政策及金额的影响；（2）是否存在签订销售合同的客户、收货方、付款方不一致的情形；（3）与确保收入确认真实相关的内部控制制度的建立健全情况、系统设计，以及执行的有效性；（4）披露不同收入确认类型（报关单、签收单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据）确认的收入金额，分析并披露变动原因；（5）按境内和境外口径，披露报告期内对贸易商的销售金额；（6）补充披露直销和贸易商模式下收入确认依据，是否存在差异；（7）补充披露将产品销售至非终端客户的情况，包括但不限于产品数量、金额、占营业收入比例，客户主营业务分类，相应客户的终端客户情况、是否实现最终销售；（8）经销模式下，公司通过经销商将产品销售给终端客户，披露经销比例与非终端销售比例是否一致。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露如下

（一）不同销售模式中对于产品质量保证的约定、对退货情况的约定，以及相关条款对收入确认政策及金额的影响

发行人已在招股书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”增加“5、质保条款、退换货等情况对收入确认政策的影响”补充披露，具体内容如下：

5、质保条款、退换货等情况对收入确认政策的影响

公司在直销和经销模式下对产品质量保证的约定一致，大部分的销售合同均约定了设备保修期：卖方所提供的机器及配件的保修期为 1 年（易损件、耗材以及人为或者不可抗力的因素除外），自买方收到设备之日起算。在保修期内机器有任何质量问题，卖方免费提供机器调试维修和买方人员的培训工作，买方应安排适当人员接受培训。在卖方技术人员到位之前，买方需提供合同产品调试所必须的电、气、原材料、场地等条件。

售后发生的质保费主要系质保期内设备维修发生的易损件支出，报告期内的售后维修费用分别为 14.79 万元、34.56 万元、67.77 万元、24.26 万元，金额较小，公司销售合同条款中约定的设备保修条款仅是一般性条款，具有偶发性，故公司未计提质保费用，于实际发生时计入当期“销售费用-安装维护费”。

除爱室丽、全友家私等少量大型直销客户因采用对方版本制式合同而约定退货条款外，公司的大部分销售合同未约定退换货条款，公司亦无统一的退换货政策，内外销不存退换货政策差异，且在报告期内公司客户不存在退货情况。

……

2020 年 1 月 1 日前后，公司分别执行《企业会计准则第 14 号——收入》(2006)（以下简称“原收入准则”）和《企业会计准则第 14 号——收入》(2017)（以下简称“新收入准则”），两版收入准则要求对附有销售退回条款的销售合理估计客户退货的可能性，合理预计退货的部分计提预计负债。公司产品为生产性设备且具有一定的定制化特征，除个别大型客户外通常不接受退货要求，同时公司产品品质良好，报告期内未发生过产品退货的情况，因此公司未针对退货计提预计负债符合《企业会计准则》的相关规定。

因此，公司对于产品质量保证的约定、对退货情况的约定对收入确认政策及金额无影响。

（二）是否存在签订销售合同的客户、收货方、付款方不一致的情形

1、签订合同的客户与收货方不一致的情形

发行人已在招股书“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）营业收入分析”增加“11、合同签订方与收货方不一致的情况”，中补充披露如下：

11、合同签订方与收货方不一致的情况

报告期内，部分经销商客户在向发行人购买整机设备时，存在要求以其指定的终端客户作为收货方情形，使得合同的签订方与收货方不一致；除此之外，不存在其他客户与收货方不一致的情形。具体情形如下：

单位：万元

收货方	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
经销客户	1,750.26	80.40%	2,596.30	60.25%	1,538.33	44.99%	834.27	22.68%
终端客户	426.59	19.60%	1,712.71	39.75%	1,880.81	55.01%	2,843.56	77.32%
整机经销收入	2,176.85	100.00%	4,309.01	100.00%	3,419.14	100.00%	3,677.83	100.00%

公司的部分经销商客户服务能力较强，通常由其进行收货并向终端客户提供服务。报告期内，此类经销商销售占比有所提升，因此签订合同的客户与收货方不一致的情形逐渐减少。

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“9、第三方回款情况”部分补充披露签订销售合同的客户、付款方不一致的情形，具体详见本回复第 8 题补充披露内容。

（三）与确保收入确认真实相关的内部控制制度的建立健全情况、系统设计，以及执行的有效性

发行人已在招股书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人的内部控制情况”中增加“（三）公司关于收入相关的内部控制”补充披露，具体内容如下：

（三）公司关于收入相关的内部控制

公司已经建立健全了与收入确认相关的内部控制制度体系，制定了《销售确认、对账及发票开具办法》、《财务管理制度》、《第三方付款管理制度》等相关内控制度，从而确保收入确认的真实、准确、完整，其主要控制节点、控制目标及控制过程列示如下：

项目	控制目标	控制过程
客户管理	新增客户经过适当的评审	销售部门负责对客户情况进行综合评估和管理，建立客户业务状况、财务状况、信用状况等基础信息档案，并经常对客户进行资信状况分析，对资信状况较差的客户高度关注。
合同管理	合同经过适当审批	销售部门负责将拟签订的合同交财务、法务部门审核，并填写合同评审单；销售部门、财务部门、法务部门在合同评审

		单中签字确认。
单证管理	发货清单经过适当的审批	销售管理部填写发货联系单，经主管领导批准，财务部门负责确认货款到位情况。
	出库单经恰当审批	仓储部门在发货审批流程通过后，进行物料出库，销售部门联系物流公司，仓储部门填写销售发货单提请审批。
	客户应对货物进行验收	销售部门追踪发货货物，及时将报关单、客户自提单、客户签收单等货物物流信息交至财务部门；对需要安装调试的设备，销售部门安排调试员调试，在调试完成之后，及时将调试单交至财务部门。
销售收入确认	按照收入确认原则确认收入	1、外销是以货物报关出口并取得报关单或依据客户出具的无需安装调试声明或完成安装调试取得客户签署的调试任务反馈单或客户自提后确认收入。2、内销是以发货并经客户签收或完成安装调试取得客户签署的调试任务反馈单或依据客户出具的无需安装调试声明或客户自提后确认收入的。
发票管理	发票开具经过适当审核	财务部审核发货单、物流单、报关单、提单、调试人员带回的调试任务反馈单等相关单据，审核无误后确认收入，开具税务发票。财务部开具税务发票后交销售部审核，待销售部审核无误后将发票其余联次寄给客户。
应收账款及坏账管理	应收账款定期进行核对	每月末财务部与销售部对账核对一致，销售部与客户对账核对一致。财务部定时、不定时向客户函证。
	应收账款账龄分析/坏账准备计提经过适当的审核	财务部会计在每个报告期末编制应收账款账龄分析表，按照应收账款核算会计政策计提坏账准备，提交会计主管复核。

公司对上述控制明确了控制部门和相关岗位、控制频率、具体的审批流程等，且得到了有效执行；致同对执行情况进行了查验，并已出具《内部控制鉴证报告》。

综上，公司建立健全了与确保收入确认真实、准确、完整相关的内部控制制度体系并有效执行，相关内部控制制度的设计及其执行不存在重大缺陷。

（四）披露不同收入确认类型（报关单、签收单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据）确认的收入金额，分析并披露变动原因

发行人已在招股书“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）营业收入分析”增加“6、收入确认类型主营业务收入构成及变动分析”补充披露，具体内容如下：

6、分收入确认类型主营业务收入构成及变动分析

报告期内，公司主营业务收入按收入确认类型分类，各期收入组成结构如下：

单位：万元

收入确认类型	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
调试任务反馈单	5,267.31	50.57%	14,607.86	69.99%	9,314.80	60.90%	9,642.19	65.52%
无需安装调试声明	1,929.06	18.52%	365.91	1.75%	1,094.26	7.15%	1,356.84	9.22%
报关单	2,789.47	26.78%	5,033.67	24.12%	3,615.32	23.64%	2,686.67	18.26%
签收单	398.5	3.83%	648.45	3.11%	1,046.65	6.84%	1,009.97	6.86%
客户自提单据	31.07	0.30%	215.38	1.03%	223.79	1.46%	19.66	0.13%
合计	10,415.42	100.00%	20,871.27	100.00%	15,294.83	100.00%	14,715.33	100.00%

报告期内，由于多数整机销售合同约定由公司负责安装调试，因此以调试任务反馈单作为依据是公司收入确认的主要类型；公司产品运至客户处后，由于安装调试需客户承担往返交通费用及部分食宿费用，部分客户通过自行安装或其他方式完成了设备的安装调试，无需公司继续负责安装调整，则由客户出具无需安装调试声明，公司在取得声明后确认收入。对于销售合同未约定由公司负责安装调试的，公司根据交付方式在取得报关单、签收单、客户自提单据时确认收入。

2020年1-6月，以调试任务反馈单作为依据确认的收入占比下降幅度较大；以无需安装调试声明作为依据确认收入占比增加较多，主要系受2020年上半年新冠肺炎疫情的影响，公司技术人员出国安装调试设备受到限制，经公司与部分客户沟通，改由公司远程指导、提供安装视频等方式协助其自行完成安装调试以实现设备的正常使用，上述客户相应出具了无需安装调试声明，导致了上述占比的变化。除此之外，报告期内其他收入确认类型占比的变动幅度较小，均在合理范围内。

（五）按境内和境外口径，披露报告期内对贸易商的销售金额

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“4、分销售模式的主营业务收入分析”部分补充披露，具体内容如下：

（1）经销模式下贸易商销售分析

发行人经销商以贸易商为主，部分经销商为非贸易商，既作为发行人的经销商，自身也有实质的生产经营。报告期内，公司整机经销收入按贸易商、非贸易商分类的销售金额情况如下：

单位：万元

经销商类型	地区	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	境内	200.45	9.21%	477.95	11.09%	673.4	19.70%	568.64	15.46%
	境外	1,958.77	89.98%	3,617.95	83.96%	2,344.37	68.57%	3,063.38	83.29%
	小计	2,159.22	99.19%	4,095.90	95.05%	3,017.77	88.26%	3,632.02	98.75%
非贸易商	境内	-	-	-	-	-	-	-	-
	境外	17.63	0.81%	213.11	4.95%	401.37	11.74%	45.82	1.25%
	小计	17.63	0.81%	213.11	4.95%	401.37	11.74%	45.82	1.25%
整机经销收入		2,176.85	100.00%	4,309.01	100.00%	3,419.14	100.00%	3,677.83	100.00%

报告期内，公司整机经销收入绝大部分来自贸易商，占比均在88%以上。

（六）补充披露直销和贸易商模式下收入确认依据，是否存在差异

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“4、分销售模式的主营业务收入分析”部分补充披露，具体内容如下：

公司在直销、经销模式（含贸易商模式）下，公司收入的确认均根据合同约定在货物报关出口并取得报关单后确认收入，或依据合同约定由客户上门自提后确认收入或根据合同将商品移交给购买方，在发货并经客户签收后确认收入或安装验收完毕，取得客户签署的调试任务反馈单等证明后确认收入或依据客户出具的无需安装调试声明确认收入。

不同销售模式下，公司均在履行了合同履约义务，客户取得相关商品控制权（2020年1月1日以前为风险报酬转移）时确认收入，收入确认依据不存在差异；不同销售模式下，新收入准则实施前后收入确认时点无差异。

（七）补充披露将产品销售至非终端客户的情况，包括但不限于产品数量、金额、占营业收入比例，客户主营业务分类，相应客户的终端客户情况、是否实现最终销售

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“4、分销售模式的主营业务收入分析”部分补充披露，具体内容如下：

（2）非终端销售分析

报告期内，公司将整机产品销售给非终端客户的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
整机非终端客户	2,176.85	4,231.87	3,244.28	3,677.85
整机销售收入	9,668.82	19,000.50	13,625.32	13,282.09
占比	22.51%	22.27%	23.81%	27.69%

报告期内，公司整机非终端客户销售收入均来自经销商，直销收入不存在来自非终端客户的情形；整机非终端客户销售收入占整机销售收入比例分别为 27.69%、23.81%、22.27%和 22.51%，同期整机经销销售收入占比为 27.69%、25.09%、22.68%和 22.51%，部分年度非终端客户收入低于经销收入，主要系少量经销商为非贸易商，向公司采购设备的自用部分未计入非终端客户所致。

报告期内，公司销售至非终端客户的整机设备数量、金额及占整机销售收入的比例及是否实现最终销售情况如下：

非终端客户名称	数量	金额	占比	最终销售
2020 年 1-6 月				
FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	17	758.89	7.85%	是
“MS-Trade” LLC	14	374.78	3.88%	是
杭州恒丰进出口有限公司	10	128.67	1.33%	是
WOJCIECH TOMASZ WAWRZYNIAK	8	414.46	4.29%	是
FMA TRADING L.L.C.	5	265.16	2.74%	是
UNICOH INT’L TRADING CORP	4	145.49	1.50%	是
广州喜登堡床垫机械有限公司	3	32.74	0.34%	是
淄博爱可生国际贸易有限公司	2	31.07	0.32%	是
COZY NIGHT INTERNATIONAL CO., LTD.	1	9.9	0.10%	是
PEN METALS SDN BHD	1	7.73	0.08%	是
岩温香	1	7.96	0.08%	是
合计	66	2,176.85	22.51%	-
2019 年度				

非终端客户名称	数量	金额	占比	最终销售
“MS-Trade” LLC	50	1,747.90	9.20%	是
FMA TRADING L.L.C.	19	776.92	4.09%	是
杭州恒丰进出口有限公司	14	334.47	1.76%	是
FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	9	400.73	2.11%	是
Nely Koseng.	6	88.89	0.47%	是
COZY NIGHT INTERNATIONAL CO., LTD.	5	135.96	0.72%	是
宁波柏姿纳斯特进出口有限公司	4	42.48	0.22%	是
CV. Ben Kurnia Abadi	3	23.07	0.12%	是
Mainbon Group Company Limited	3	136.49	0.72%	是
TAPEC, Lda.	3	161.78	0.85%	是
浙江中大元通实业有限公司	3	23.87	0.13%	是
FIRSD INTERNATIONAL CO., LTD	2	107.74	0.57%	是
广州喜登堡床垫机械有限公司	2	25.66	0.14%	是
宁波雅戈尔国际贸易运输有限公司	2	25.6	0.13%	是
乌鲁木齐七财兄弟国际贸易有限公司	2	25.86	0.14%	是
SINOSPECT INDUSTRIAL COMPANY LIMITED	1	74	0.39%	是
YEE LEE PRIVATE LIMITED	1	8.13	0.04%	是
ZHOUXIN INTERNATIONAL CO; LIMITED	1	92.32	0.49%	是
合计	130	4,231.87	22.27%	-
2018 年度				
FMA TRADING L.L.C.	25	1,103.59	8.10%	是
“MS-Trade” LLC	16	484.92	3.56%	是
FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	8	264.46	1.94%	是
杭州恒丰进出口有限公司	8	248.62	1.82%	是
浙江中大元通实业有限公司	7	78.45	0.58%	是
HEUM CHANG TRADING CO.,LTD	6	336.89	2.47%	是
宁波柏姿纳斯特进出口有限公司	6	70.46	0.52%	是
Nely Koseng.	5	41.06	0.30%	是
广州喜登堡床垫机械有限公司	4	95.02	0.70%	是
瑞丽市宏强商贸有限公司	4	42.06	0.31%	是
COZY NIGHT INTERNATIONAL CO., LTD.	2	111.09	0.82%	是
GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	2	115.41	0.85%	是

非终端客户名称	数量	金额	占比	最终销售
Mainbon Group Company Limited	2	94.24	0.69%	是
新疆捷特苏国际贸易有限公司	2	15.52	0.11%	是
OASIS LINK GENERAL TRADING LLC	1	10.94	0.08%	是
SEI TON INDUSTRIAL CO., LTD	1	8.28	0.06%	是
宁波木泰贸易有限公司	1	4.47	0.03%	是
青岛好恩酷国际贸易有限公司	1	59.83	0.44%	是
深圳乐普旺实业有限公司	1	58.97	0.43%	是
合计	102	3,244.28	23.81%	-
2017 年度				
华泰床垫机械有限公司（马绍尔）	55	1,822.74	13.72%	是
杭州恒丰进出口有限公司	11	145.37	1.09%	是
“MS-Trade” LLC	10	464.09	3.49%	是
FMA TRADING L.L.C.	5	246.69	1.86%	是
Mainbon Group Company Limited	5	290.98	2.19%	是
宁波柏姿纳斯特进出口有限公司	5	38.46	0.29%	是
深圳市一达通企业服务有限公司	5	66.16	0.50%	是
SEI TON INDUSTRIAL CO., LTD	4	101.51	0.76%	是
瑞丽市宏强商贸有限公司	3	85.47	0.64%	是
浙江中大元通实业有限公司	3	25.64	0.19%	是
COZY NIGHT INTERNATIONAL CO., LTD.	2	45.82	0.34%	是
FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	2	124.88	0.94%	是
广州一达通企业服务有限公司	2	16.54	0.12%	是
绍兴市泰科化学品有限公司	2	34.61	0.26%	是
TAPEC, Lda.	1	12.5	0.09%	是
广州喜登堡床垫机械有限公司	1	19.66	0.15%	是
杭州万璞贸易有限公司	1	10.06	0.08%	是
青岛好恩酷国际贸易有限公司	1	63.68	0.48%	是
深圳乐普旺实业有限公司	1	62.99	0.47%	是
合计	119	3,677.85	27.69%	-

报告期内，发行人销售至非终端客户的产品均已实现终端客户的销售，具体情况如下：

非终端客户名称	客户分类	销售至最终客户情况

非终端客户名称	客户分类	销售至最终客户情况
“MS-Trade” LLC	贸易商	销往 29 家欧洲客户
华泰马绍尔	贸易商	销往 6 家北美洲客户、1 家大洋洲客户、3 家非洲客户、5 家欧洲客户、11 家亚洲客户
FMA TRADING L.L.C.	贸易商	销往 12 家北美洲客户、7 家南美洲客户
杭州恒丰进出口有限公司	贸易商	销往 1 家北美洲客户、1 家非洲客户、9 家亚洲客户
FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	贸易商	销往 2 家欧洲客户、8 家亚洲客户
COZY NIGHT INTERNATIONAL CO., LTD.	非贸易商	销往 5 家亚洲客户、部分设备自用
广州喜登堡床垫机械有限公司	贸易商	销往 5 家南美洲客户
Nely Koseng.	贸易商	销往 5 家亚洲客户
宁波柏姿纳斯特进出口有限公司	贸易商	销往 4 家亚洲客户
深圳市一达通企业服务有限公司	贸易商	销往 3 家南美洲客户
SEI TON INDUSTRIAL CO., LTD	贸易商	销往 3 家亚洲客户
HEUM CHANG TRADING CO.,LTD	贸易商	销往 3 家亚洲客户
浙江中大元通实业有限公司	贸易商	销往 2 家南美洲客户
深圳乐普旺实业有限公司	贸易商	销往 2 家亚洲客户
青岛好恩酷国际贸易有限公司	贸易商	销往 2 家亚洲客户
广州一达通企业服务有限公司	贸易商	销往 2 家亚洲客户
TAPEC, Lda.	贸易商	销往 1 家非洲客户，1 家欧洲客户
Mainbon Group Company Limited	贸易商	销往 2 家南美洲客户
GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	非贸易商	销往 1 家亚洲客户、部分设备自用
淄博爱可生国际贸易有限公司	贸易商	销往 1 家非洲客户
岩温香	贸易商	销往 1 家亚洲客户
新疆捷特苏国际贸易有限公司	贸易商	销往 1 家亚洲客户
乌鲁木齐七财兄弟国际贸易有限公司	贸易商	销往 1 家亚洲客户
绍兴市泰科化学品有限公司	贸易商	销往 1 家非洲客户
瑞丽市宏强商贸有限公司	贸易商	销往 1 家亚洲客户
宁波雅戈尔国际贸易运输有限公司	贸易商	销往 1 家非洲客户
宁波木泰贸易有限公司	贸易商	销往 1 家非洲客户
杭州万璞贸易有限公司	贸易商	销往 1 家亚洲客户
ZHOUXIN INTERNATIONAL CO; LIMITED	贸易商	销往 1 家南美洲客户
YEE LEE PRIVATE LIMITED	贸易商	销往 1 家亚洲客户

非终端客户名称	客户分类	销售至最终客户情况
WOJCIECH TOMASZ WAWRZYNIAK	贸易商	销往 1 家欧洲客户
UNICOH INT’L TRADING CORP	贸易商	销往 1 家亚洲客户
SINOSPECT INDUSTRIAL COMPANY LIMITED	贸易商	销往 1 家非洲客户
PEN METALS SDN BHD	非贸易商	销往 1 家亚洲客户
OASIS LINK GENERAL TRADING LLC	贸易商	销往 1 家亚洲客户
FIRSD INTERNATIONAL CO., LTD	贸易商	销往 1 家亚洲客户
CV. Ben Kurnia Abadi	贸易商	销往 1 家亚洲客户

（八）经销模式下，公司通过经销商将产品销售给终端客户，披露经销比例与非终端销售比例是否一致

发行人已在招股书“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）营业收入分析”之“4、分销售模式的主营业务收入分析”部分补充披露，具体详见本题第（七）部分补充披露内容。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、获取并检查不同销售模式下的整机销售合同，关注其交货、付款、安装调试及保修等相关条款约定，检查是否存在退货条款，判断收入确认时点的准确性，依据的充分性以及质保费的会计处理的正确性，获取发行人报告期内销售明细表、产品出库单，确认不存在退货情况，确认相关条款是否对收入确认政策及金额产生影响；

2、获取发行人报告期内收入明细账、销售合同、产品出库单、运输单、款项收回的银行流水及票据流水、应收账款明细账。对销售合同的客户、收货方、付款方进行逐一核对。当付款方与合同签署方不一致时，进一步获取第三方付款的情况说明并分析代付的合理性；

3、访谈发行人财务人员，获取并查阅公司收入相关的内控制度，了解公司的具体业务流程和收入确认方式；对公司销售与收款循环的控制流程进行控制测试和穿行测试，抽取销售合同、发货单、出口报关单、调试任务反馈单或签收单、销售发票、记账凭证等进行核对；

4、获取发行人报告期内收入明细账、销售合同及与确认收入相关的报关单、

签收单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单据等，对收入确认类型进行分类汇总，获取经销商清单、贸易商清单，分析不同收入确认类型金额变动原因、对境内外贸易商的销售金额进行统计分析，并确认直销和贸易商模式下的收入确认依据是否存在差异；

5、针对报告期内发行人销售至非终端客户的情况，获取发行人报告期收入明细账，相应的销售合同及运输单、报关单、调试任务反馈单、海运提单等核查向终端客户的销售情况，通过实地走访终端客户、视频访谈的形式核查了部分经销商销往终端客户的情况，现场查看了部分经销商产品自用的情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、不同销售模式中对于产品质量保证的约定不存在差异，未约定退货条款亦未发生退货情形，以及相关条款对收入确认政策及金额不存在重大影响；

2、公司存在签订销售合同的客户、收货方、付款方不一致的情形，均为应客户要求，具有合理性；

3、发行人已经建立健全了收入相关的内控制度并有效执行；

4、发行人各收入确认类型占比整体较为稳定，2020 年 1-6 月有所波动主要系受疫情影响所致；；

5、发行人已经按境内和境外口径，披露报告期内对贸易商的销售金额；

6、报告期内，发行人直销和贸易商模式下的收入确认依据不存在差异；

7、报告期内，发行人销售至非终端客户的产品均已实现最终销售；

8、发行人非终端客户全部为经销商，部分年度经销比例略高非终端销售比例，主要系少量非贸易商经销商采购设备后部分自用所致。

15.关于下游客户

报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 32.88%、22.81%、26.72%。

请发行人补充披露以下事项：（1）招股说明书披露，2020 年床垫品牌排行榜前 15 名床垫企业中的 14 名均为公司的客户。补充披露 14 名客户具体名称、报告期内向其销售方式、销售内容、销售金额、销售金额占客户采购规模的比例；（2）招股说明书披露，发行人主要产品应用于喜临门、慕思、顾家家居、全友家私、敏华控股、梦百合、雅兰、梦神、宜奥等国内品牌，丝涟、席梦思、舒达、

金可儿、爱室丽、礼恩派、希丁安等国际品牌。请披露报告期各期发行人向上述品牌销售的产品金额、销售内容、获客方式、品牌经营规模、销售金额占客户采购规模的比例；（3）结合上述品牌向发行人直接购买产品的金额及下游行业经营模式，补充披露终端品牌未向发行人直接购买生产设备的原因及合理性，终端品牌采购生产设备的具体形式；（4）补充披露报告期各期发行人主要境外客户及境内客户（如前五名）的基本信息、获客方式、销售模式、销售内容、销售金额、占当期发行人外销、内销收入和营业收入比例，订单是否具有可持续性，退出或进入前五大（如 Ashley、佛山市宜奥科技实业有限公司）的原因，与床垫品牌的对应关系；（5）结合产品使用寿命、更新换代周期，补充披露同一终端客户重复购买公司产品的情形，披露原因及商业合理性；（6）按销售规模对经销客户与直销客户进行分类，补充披露直销客户与经销客户数量、新增与退出情况，下游客户数量变动的合理性，与营业收入变动情况的匹配性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）2020 年床垫品牌排行榜前 15 名床垫企业中的 14 名均为公司的客户。补充披露 14 名客户具体名称、报告期内向其销售方式、销售内容、销售金额、销售金额占客户采购规模的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”增加“（三）主要品牌客户销售情况“补充披露，具体内容如下：

（三）主要品牌客户销售情况

公司已与国内外众多知名床垫企业建立了良好的业务合作关系，根据工信部指导发布的中国品牌力指数（C-BPI），2020 年床垫品牌排行榜前 15 名床垫企业中的 14 名均为公司的客户；公司主要产品已应用于喜临门、慕思、顾家家居、全友家私、敏华控股、梦百合、雅兰、梦神、宜奥等国内品牌，丝涟、席梦思、舒达、金可儿、爱室丽、礼恩派、希丁安等国际品牌。报告期内，公司向前述主要床垫品牌客户销售情况如下：

1、喜临门

具体销售对象	**喜临门家具股份有限公司、喜临门北方家具有限公司、喜临门广东家具**

	有限公司、浙江喜临门软体家具有限公司、成都喜临门家具有限公司			
品牌经营规模	中国床垫行业标志性品牌，2019 年度床垫销量 351.57 万张、床垫销售收入 27.32 亿元；在国内绍兴总部、绍兴袍江、浙江嘉兴、河北香河、四川成都、广东佛山、河南兰考设立七大生产基地，在越南、泰国设立海外生产基地；2020 年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第一			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	281.45	23.38	57.68	116.06
占客户采购规模的比例	报告期内喜临门北方家具有限公司床垫弹簧设备中约 30%向发行人采购			

注：品牌经营规模来自公司官网或其他公开披露信息，下同；

2、雅兰

具体销售对象	深圳雅兰家具有限公司			
品牌经营规模	雅兰品牌于 1966 年诞生于香港，目前已覆盖全球 2,200 多家门店，国内覆盖 30 多个省市自治区、直辖市，在深圳总部、惠州、广州、杭州等设立多个生产基地，2020 年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第三			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	53.44	13.00	11.27	14.78
占客户采购规模的比例	报告期内邦尼尔弹簧床垫设备约 50%向发行人采购			

3、席梦思

具体销售对象	席梦思床褥家具（苏州）有限公司、SIMMONS CO.，LTD.、SIMMONS BEDDING & FURNITURE (HK) LIMITED			
品牌经营规模	发展历史超过百年的著名床垫品牌，2019 年美国本土床垫销售额 12.29 亿美元，在全球超过 100 个国家拥有销售网络，在美国、加拿大、日本、中国等地设有生产基地			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	袋装簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	1.62	6.46	125.43	8.01
占客户采购规模的比例	报告期内席梦思床褥家具（苏州）有限公司邦尼尔弹簧床垫设备全部向发行人采购，袋装簧床垫设备约 50%向发行人采购；SIMMONS CO.，LTD.袋装簧床垫设备中约 12%向发行人采购；SIMMONS BEDDING & FURNITURE (HK) LIMITED 报告期内未向发行人采购整机设备			

4、穗宝

具体销售对象	保定永安家具材料有限公司			
品牌经营规模	全国知名床垫品牌，已有约50年发展历史，全球销售网点2,000多家，2020年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第五			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	零件			
销售金额（万元）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	0.28	2.84	2.73	3.47
占客户采购规模的比例	报告期内未向发行人采购整机设备			

5、梦洁

具体销售对象	湖南梦洁新材料科技有限公司			
品牌经营规模	该客户为上市公司梦洁股份（002397.SZ）的全资子公司，梦洁股份2017年至2019年营业收入分别为19.34亿元、23.08亿元和26.04亿元。2020年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第六			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	零件			
销售金额（万元）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	0.01	0.34	1.06	1.30
占客户采购规模的比例	报告期内未向发行人采购整机设备			

6、慕思

具体销售对象	东莞市慕思寝室用品有限公司			
品牌经营规模	慕思品牌成立于2007年,在东莞市拥有自动化车间面积约8.3万平方米,覆盖全球4,800多家专卖店。2020年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第七			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	77.69	46.12	226.63	312.87
占客户采购规模的比例	报告期内邦尼尔弹簧床垫设备基本全部向发行人采购			

7、全友家私

具体销售对象	全友家私有限公司		
品牌经营规模	全友品牌创建于1986年,销售覆盖全国及欧美、东南亚多个国家和地区。2020年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第八		
销售方式	直销	获客方式	自主开发

销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	15.05	289.36	22.60	12.40
占客户采购规模的比例	报告期内床垫弹簧设备基本全部向发行人采购			

8、晚安

具体销售对象	湖南晚安床垫有限公司			
品牌经营规模	晚安品牌创立于 1986 年，在华中、华南、华北等区域建有多个现代化生产基地，总部拥有 200 亩的现代化工业园，产品畅销国内 20 多个省、市、自治区并远销至欧美、日本、澳大利亚、阿拉伯等国家。2020 年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第九			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	0.92	3.26	1.52	1.72
占客户采购规模的比例	报告期内未向发行人采购整机设备			

9、皇朝傢俬

具体销售对象	广州家梦傢俬有限公司(现已更名为“广东家梦健康寝具股份有限公司”)			
品牌经营规模	皇朝傢俬（现更名为皇朝家居）系香港上市家具公司（1198.HK），2017 年至 2019 年营业收入分别为 8.49 亿港元、8.34 亿港元和 8.52 亿港元。2020 年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第十；共拥有 5 个生产场所，占地面积逾 30 万㎡，主要生产基地位于广东增城、东莞等地			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	-	-	-	-
占客户采购规模的比例	发行人与该客户于 2004 年开始开展合作，报告期内未发生交易			

10、强力

具体销售对象	强力家具集团有限公司			
品牌经营规模	该品牌始于 1984 年，拥有北京、天津两大生产基地，占地面积约 13 万平方米，员工 2,300 余人，产品出口已覆盖欧美、非洲、东南亚等 40 多个多家和地区。2020 年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第十一			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	零件			
销售金额	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

（万元）	-	1.35	2.40	4.24
占客户采购规模的比例	报告期内未向发行人采购整机设备			

11、爱舒

具体销售对象	上海爱舒软家具有限公司、北京爱舒床垫有限公司、上海爱舒床垫销售有限公司			
品牌经营规模	该品牌创立于1993年,在全国一二线中大城市设有众多直营店和加盟商,市场覆盖全国。2020年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第十二			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	零件			
销售金额（万元）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	2.14	6.75	5.44	5.30
占客户采购规模的比例	报告期内未向发行人采购整机设备			

12、联乐

具体销售对象	湖北联乐床具集团有限公司、武汉联乐床具有限公司			
品牌经营规模	该品牌创立于1985年，拥有超过30万平方米的生产、研发、物流基地，产品覆盖国内及海外多个国家或地区。2020年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第十三			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	141.15	1.95	16.67	2.47
占客户采购规模的比例	报告期内，湖北联乐床具集团有限公司的邦尼尔弹簧床垫设备全部向发行人采购			

13、蜂巢

具体销售对象	吉林省蜂巢家具有限责任公司			
品牌经营规模	现有销售网点600多个，覆盖全国100多个地市，市场覆盖东北、华北等地区，海外市场覆盖俄罗斯、乌克兰等国家。2020年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第十四			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	非打结弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	75.56	-	-	-
占客户采购规模的比例	报告期内，发行人向该品牌对应客户销售1台非打结弹簧床垫设备，未获取客户占其同类设备采购比例			

14、缘梦圆

具体销售对象	重庆缘梦圆实业有限公司			
品牌经营规模	该品牌创立于 1997 年，市场覆盖全国 20 多个省市。2020 年中国品牌力指数（C-BPI）床垫品牌排行榜排名第十五			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	0.48	1.08	1.88	0.26
占客户采购规模的比例	报告期内未向发行人采购整机设备			

15、顾家家居

具体销售对象	杭州顾家寝具有限公司、河北顾家寝具有限公司、顾家家居黄冈有限公司			
品牌经营规模	品牌创建于 1982 年，产品远销 120 余个国家和地区，拥有 6,000 多家品牌专卖店。总部位于杭州，在河北、嘉兴、黄冈、越南、马来西亚等地设有生产基地，2019 年度床类产品销量 78.45 万套，床类产品销售收入 19.53 亿元			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	4.84	98.29	147.89	4.98
占客户采购规模的比例	报告期内顾家家居黄冈有限公司、河北顾家寝具有限公司邦尼尔弹簧床垫设备全部向发行人采购			

16、敏华控股

具体销售对象	敏华实业（吴江）有限公司			
品牌经营规模	敏华控股系香港上市公司（1999.HK），在中国广东、江苏、天津、重庆、北欧波兰、立陶宛、爱沙尼亚、乌克兰以及亚洲越南建立十二大生产制造基地；在国内已形成覆盖 30 个省、自治区和直辖市、超过 2800 家专卖店的市场网络，在国外产品畅销近 100 个国家和地区；2018 至 2020 财年营业收入分别为 100.27 亿港元、112.58 亿港元和 121.44 亿港元。			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	-	-	0.67	79.51
占客户采购规模的比例	报告期内，发行人向该品牌对应客户销售 7 台邦尼尔弹簧床垫设备，未获取客户占其同类设备采购比例			

17、梦百合

具体销售对象	梦百合家居科技股份有限公司
品牌经营规模	国内知名记忆棉床垫品牌，拥有包括位于境内、塞尔维亚及西班牙、泰

	国、美国等五个生产基地；2019 年度记忆棉床垫销量 436.56 万张，2019 年记忆棉床垫销售收入 20.86 亿元			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	6.05	13.02	440.65	9.87
占客户采购规模的比例	报告期内，该客户床垫弹簧设备中约 50%向发行人采购			

18、梦神

具体销售对象	浙江梦神家居股份有限公司、宁波梦神床垫机械有限公司			
品牌经营规模	该品牌创立于 1984 年，在宁波、慈溪自建两大生产基地，生产基地面积 22 万平方米，营销网点约 1,000 个，市场覆盖亚洲、欧洲、美洲等国家或地区			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	134.24	5.41	6.78	78.79
占客户采购规模的比例	报告期内宁波梦神床垫机械有限公司邦尼尔弹簧床垫设备全部向发行人采购			

19、宜奥

具体销售对象	佛山市宜奥科技实业有限公司、佛山市科维家具有限公司、佛山市金星马家具制造有限公司			
品牌经营规模	品牌创立于 1983 年，床垫年产能超过 600 万张，出口全球 40 多个发达国家和地区			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	7.98	27.61	794.79	506.93
占客户采购规模的比例	报告期内佛山市宜奥科技实业有限公司邦尼尔弹簧床垫设备约 90%向发行人采购			

20、丝涟

具体销售对象	丝涟床具（上海）有限公司、Tempur Sealy Argentina SRL、Middle East Mattress Factory L.L.C		
品牌经营规模	美国知名床垫品牌，2019 年美国本土床垫销售额 14.36 亿美元，《2019 美国床垫制造商 Top20》排行榜排名第一；在中国上海、天津、北京、成都、惠州、武汉设有工厂		
销售方式	直销	获客方式	自主开发
销售内容	非打结弹簧床垫设备、零件		

销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	4.24	93.35	16.01	13.94
占客户采购规模的比例	报告期内，丝涟床具（上海）有限公司的非打结弹簧床垫设备全部向发行人采购			

21、舒达

具体销售对象	惠州舒达实业有限公司			
品牌经营规模	美国知名床垫品牌，在全球拥有 52 家工厂、108 个国际授权经销商，服务于 192 个国家和地区；截至 2020 年 3 月，舒达床垫在大中华区 580 多个城市拥有 1,700 多家专卖店及销售网络，主要生产基地位于广东省；2019 年美国本土床垫销售额 12.05 亿美元,《2019 美国床垫制造商 Top20》排行榜排名第三			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	非打结弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	1.79	7.50	82.26	7.85
占客户采购规模的比例	报告期内，公司向该品牌对应客户销售 1 台非打结弹簧床垫设备，未获取客户占其同类设备采购比例			

22、金可儿

具体销售对象	金可儿（上海）床具有限公司、金可儿（上海）床具有限公司成都分公司			
品牌经营规模	美国知名床垫品牌，在全球拥有 50 多个生产基地，产品销往六大洲 100 多个国家和地区；在国内拥有上海、成都两大生产基地；2019 年美国本土床垫销售额 0.91 亿美元，《2019 美国床垫制造商 Top20》排行榜排名第十五			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	袋装簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	1.34	180.79	-	-
占客户采购规模的比例	报告期内，该客户床垫弹簧设备中约 1/3 向发行人采购			

23、爱室丽

具体销售对象	Ashley Furniture Industries, Inc.、MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.、WANEK FURNITURE CO., LTD.		
品牌经营规模	美国知名床垫品牌，产品销往全球 120 多个国家和地区，全球门店超过 900 家，在中国已开设近 150 家门店；2019 年美国本土床垫销售额 3.67 亿美元，《2019 美国床垫制造商 Top20》排行榜排名第六		
销售方式	直销	获客方式	自主开发、展会推介
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件		

销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	1,655.90	2,547.64	-	-
占客户采购规模的比例	报告期内，Ashley Furniture Industries, Inc.向公司采购的设备供其 2 家越南子公司 MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.、WANEK FURNITURE CO., LTD.使用，该 2 家越南子公司的床垫弹簧设备报告期内全部向发行人采购			

24、礼恩派

具体销售对象	礼恩派（广州）有限公司			
品牌经营规模	礼恩派拥有 100 多年的发展历史，世界 500 强企业，2019 年寝具产品业务销售收入 15.02 亿美元；礼恩派为美国纽交所上市公司（LEG.N），2017 年至 2019 年营业收入分别为 39.44 亿美元、42.70 亿美元和 47.53 亿美元，在美国、欧洲、中国、加拿大、墨西哥等地设有生产基地			
销售方式	直销	获客方式	自主开发	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	-	0.27	106.51	-
占客户采购规模的比例	报告期内，该品牌对应客户邦尼尔弹簧床垫设备全部向发行人采购			

25、希丁安

具体销售对象	希丁安（天津）家具有限责任公司、希丁安（哈尔滨）家具有限公司、SLUMBERLAND KENYA LIMITED、“ASKONA-VEK” LLC			
品牌经营规模	希丁安是总部位于瑞典的知名床垫品牌集团，拥有 100 多年的行业经验，旗下拥有 10 多个床垫品牌，向全球 60 多个国家和地区提供床垫产品			
销售方式	直销	获客方式	自主开发、展会推介	
销售内容	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件			
销售金额（万元）	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	26.14	151.25	7.54	490.36
占客户采购规模的比例	报告期内，希丁安（天津）家具有限责任公司、希丁安（哈尔滨）家具有限公司的邦尼尔弹簧床垫设备全部向发行人采购			

（二）发行人主要产品应用于喜临门、慕思、顾家家居、全友家私、敏华控股、梦百合、雅兰、梦神、宜奥等国内品牌，丝涟、席梦思、舒达、金可儿、爱室丽、礼恩派、希丁安等国际品牌。披露报告期各期发行人向上述品牌销售的产品金额、销售内容、获客方式、品牌经营规模、销售金额占客户采购规模的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（三）主要品牌客户销售情况”部分补

充披露，具体详见本题第（一）部分补充披露内容。

（三）结合上述品牌向发行人直接购买产品的金额及下游行业经营模式，补充披露终端品牌未向发行人直接购买生产设备的原因及合理性，终端品牌采购生产设备的具体形式

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（三）主要品牌客户销售情况”补充披露如下：

报告期内，发行人上述床垫品牌客户均直接向发行人采购生产设备，不存在通过经销商采购的情形。知名床垫品牌客户经营规模较大，通常会通过参加行业展会等方式了解上游设备行业的发展情况；同时作为重点客户，设备厂商也会主动联系知名品牌客户进行推广，因此知名品牌客户通常采用直接向设备厂商采购生产设备的方式。

（四）补充披露报告期各期发行人主要境外客户及境内客户的基本信息、获客方式、销售模式、销售内容、销售金额、占当期发行人外销、内销收入和营业收入比例，订单是否具有可持续性，退出或进入前五大的原因，与床垫品牌的对应关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”增加“1、主要境内外客户情况”补充披露，具体内容如下：

1、主要境内外客户情况

（1）境内主要客户（合并口径前五大）销售情况

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	内销主营业务收入占比	营业收入占比
2020 年 1-6 月				
1	成都八益沙发有限公司	315.04	16.01%	3.02%
2	喜临门家具股份有限公司	281.45	14.30%	2.69%
3	湖北联乐床具集团有限公司	141.15	7.17%	1.35%
4	浙江梦神家居股份有限公司	134.24	6.82%	1.28%
5	杭州恒丰进出口有限公司	128.67	6.54%	1.23%

序号	客户名称	销售金额	内销主营业务收入占比	营业收入占比
合计		1,000.55	50.84%	9.58%
2019 年度				
1	杭州恒丰进出口有限公司	334.47	10.00%	1.60%
2	全友家私有限公司	289.36	8.65%	1.38%
3	山东恒富家居科技有限公司	261.54	7.82%	1.25%
4	金可儿（上海）床具有限公司	180.79	5.41%	0.86%
5	成都盛世吉祥家居科技有限公司	128.75	3.85%	0.62%
合计		1,194.91	35.72%	5.71%
2018 年度				
1	佛山市宜奥科技实业有限公司	794.79	16.01%	5.18%
2	梦百合家居科技股份有限公司	440.65	8.88%	2.87%
3	杭州恒丰进出口有限公司	250.95	5.06%	1.64%
4	东莞市慕思寝室用品有限公司	226.63	4.57%	1.48%
5	深圳远超实业有限公司	150.10	3.02%	0.98%
合计		1,863.12	37.54%	12.15%
2017 年度				
1	浙江心梦享家居有限公司	540.89	10.01%	3.67%
2	深圳市中深爱的寝具科技有限公司	513.16	9.50%	3.48%
3	佛山市宜奥科技实业有限公司	506.93	9.38%	3.44%
4	希丁安（天津）家具有限责任公司	414.17	7.67%	2.81%
5	新都区双虎床垫厂	331.90	6.14%	2.25%
合计		2,307.04	42.71%	15.65%

注：1、对于属于同一跨国公司或集团的发行人客户，按照境内外口径分别进行合并统计，下同；

2、喜临门家具股份有限公司包括其本身及其下属子公司喜临门北方家具有限公司、喜临门广东家具有限公司、浙江喜临门软体家具有限公司、成都喜临门家具有限公司；

3、湖北联乐床具集团有限公司包括其本身及其同一控制下的关联方武汉联乐床具有限公司；

4、浙江梦神家居股份有限公司包括其本身及其同一控制下的关联方宁波梦神床垫机械有限公司；

5、金可儿（上海）床具有限公司包括其本身及其分公司金可儿（上海）床具有限公司

成都分公司；

6、深圳远超实业有限公司（现已更名为“深圳远超智慧生活股份有限公司”）包括其本身及其子公司惠州市远超实业有限公司；

7、希丁安（天津）家具有限责任公司包括其本身及其同一控制下的关联方希丁安（哈尔滨）家具有限公司。

上述报告期内主要境内客户的基本信息、获客方式、销售模式、销售内容、与床垫品牌的对应关系情况如下：

序号	客户名称	基本信息	获客方式	销售模式	销售内容	对应床垫品牌
1	成都八益沙发有限公司	于2009年成立,注册资本1,000万元，主要从事沙发、床垫等家具生产销售	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备	八益
2	喜临门家具股份有限公司	于1996年成立并于2012年A股主板上市，为国内知名床垫制造企业	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备、零件	喜临门
3	湖北联乐床具集团有限公司	于2000年成立,注册资本6,400万元，主要从事床垫、沙发等家具生产销售	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、零件	联乐
4	浙江梦神家居股份有限公司	于2014年成立,注册资本5,000万元，主要从事床垫、沙发等家具生产销售	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	梦神
5	杭州恒丰进出口有限公司	于2000年成立，注册资本500万元，主要从事进出口贸易业务	自主开发	经销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	-
6	全友家私有限公司	于2010年成立，注册资本29,000万元，主要从事家具生产，产品畅销全国并远销欧美、东南亚等多个国家和地区	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备、零件	全友
7	山东恒富家居科技有限公司	于2005年成立,注册资本2,200万元，主要从事弹簧床网及床垫生产销售	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、零件	佰乐舒
8	金可儿（上海）床具有限公司	于2000年成立,注册资本1,000万美元，为美国金可儿境内子公司，主要从事床垫生产销售	自主开发	直销	袋装簧床垫设备、零件	金可儿
9	成都盛世吉祥家居科技有限公司	于2019年成立，注册资本100万元，主要从事床垫生产销售	自主开发	直销	袋装簧床垫设备、零件	盛祥
10	佛山市宜奥科技实业有	于2006年成立,注册资本3,750万港币，主要从事床垫及软体家	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、零件	宜奥

序号	客户名称	基本信息	获客方式	销售模式	销售内容	对应床垫品牌
	限公司	具生产销售				
11	梦百合家居科技股份有限公司	于2003年成立并于2016年A股主板上市，为国内知名记忆棉床垫制造企业	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	梦百合
12	东莞市慕思寝室用品有限公司	于 2007 年成立，注册资本32,000 万元，主要从事床垫生产销售	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备、零件	慕思
13	深圳远超实业有限公司	于2016年成立,注册资本5,752万元，主要从事床垫及软体家具生产销售	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	CBD
14	浙江心梦享家居有限公司	于2014年成立,注册资本2,000万元，主要从事床垫生产销售	自主开发	直销	袋装簧床垫设备、零件	心梦享
15	深圳市中深爱的寝具科技有限公司	于2011年成立,注册资本8,000万元，主要从事床垫代工生产	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、零件	-
16	希丁安（天津）家具有限责任公司	于2016年成立,注册资本1,200万美元，为瑞士希丁安集团境内子公司，主要从事床垫生产制造	自主开发、展会推介	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	希丁安、斯林百兰等
17	新都区双虎床垫厂	于 2009 年注册成立，主要从事床垫生产制造	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	双虎

（2）境外主要客户（合并口径前五大）销售情况

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	外销主营业务收入占比	营业收入占比
2020年1-6月				
1	Ashley Furniture Industries, Inc.	1,655.90	19.60%	15.85%
2	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	783.79	9.28%	7.50%
3	METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.	700.18	8.29%	6.70%
4	“MS-Trade” LLC	439.08	5.20%	4.20%
5	PRZEDSIEBIORSTWO HANDLOWO USLUGOWE CHRUPEX SLAWOMIR JERZYK	433.96	5.14%	4.15%
合计		4,012.92	47.50%	38.41%
2019年度				
1	Ashley Furniture Industries, Inc.	2,547.64	14.54%	12.18%

序号	客户名称	销售金额	外销主营业务收入占比	营业收入占比
2	“MS-Trade”LLC	1,873.02	10.69%	8.95%
3	FMA TRADING L.L.C.	838.14	4.78%	4.01%
4	Industrias Subinas SLU	818.21	4.67%	3.91%
5	BROOKLYN BEDDING LLC	801.56	4.57%	3.83%
合计		6,878.58	39.25%	32.88%
2018 年度				
1	FMA TRADING L.L.C.	1,171.18	11.34%	7.64%
2	“MS-Trade”LLC	591.42	5.72%	3.86%
3	MACHINETECH ENGENEERING EOOD	499.75	4.84%	3.26%
4	GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	410.33	3.97%	2.68%
5	ALMANZEL FURNITURE CO., LTD	381.84	3.70%	2.49%
合计		3,054.51	29.56%	19.92%
2017 年度				
1	华泰马绍尔	1,848.66	19.85%	12.54%
2	“MS-Trade”LLC	538.14	5.78%	3.65%
3	METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.	498.97	5.36%	3.38%
4	ZEB METAL SAN IC VE DIS TIC LTD STI	415.29	4.46%	2.82%
5	Correct - K. BLaszczyk i Wsp ó lnicy Sp. K.	393.47	4.22%	2.67%
合计		3,694.53	39.67%	25.06%

注：1、PRZEDSIEBIORSTWO HANDLOWO USLUGOWE CHRUPEX SLAWOMIR JERZYK 包括其本身及其同一控制下的关联方 PRZEDSIEBIORSTWO HANDLOWO USLUGOWE CHRUPEX ALINA JERZYK、CHRUPEX SPOLKA JAWNA；

2、GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD 包括其本身及其同一控制下的关联方 COZY NIGHT INTERNATIONAL CO., LTD.；

3、ZEB METAL SAN IC VE DIS TIC LTD STI 包括其本身及其同一控制下的关联方 ANADOLU BORU PROFIL VE NAKLIYE SAN.VE TIC LTD.STI.。

上述报告期内主要境外客户的基本信息、获客方式、销售模式、销售内容、与床垫品牌的对应关系情况如下：

序号	客户名称	基本信息	获客方式	销售模式	销售内容	对应床垫品牌
1	Ashley Furniture Industries, Inc.	于 1984 年在美国成立，为美国知名家具制造厂商，其主	自主开发、展会推介	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装	Ashley

序号	客户名称	基本信息	获客方式	销售模式	销售内容	对应床垫品牌
		要通过越南子公司向发行人进行设备采购			簧床垫设备、零件	
2	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	于 2012 年在土耳其注册成立，主要从事床垫弹簧设备、床垫绗缝机械的经销贸易，主要经销区域为土耳其、英国、俄罗斯等欧洲国家	自主开发	经销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	-
3	METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.	于 2004 年在土耳其成立，主营弹簧床垫制造及销售，产品出口至阿塞拜疆、利比亚、叙利亚、保加利亚、英国等国家	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	-
4	“MS-Trade” LLC	在俄罗斯注册成立，与发行人合作时间超过 10 年，主要经销区域为俄罗斯	自主开发	经销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	-
5	PRZEDSIEBIORSTWO HANDLOWO USLUGOWE CHRUPEX SLAWOMIR JERZYK	在波兰注册成立，主要从事弹簧床芯的生产制造业务	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	-
6	FMA TRADING L.L.C.	于 2004 年在美国注册成立，主营商品批发及经销贸易业务，主要经销区域为墨西哥、哥伦比亚、秘鲁等	自主开发	经销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	-
7	Industrias Subinas SLU	原为美国礼恩派于 1959 年在西班牙设立的子公司，其后进行了股权转让并于 2000 年变更成为目前的公司主体，主营业务为弹簧床芯制造，销售区域主要为西班牙，少量出口至葡萄牙、法国等地	自主开发	直销	袋装簧床垫设备、零件	-
8	BROOKLYN BEDDING LLC	于 2009 年在美国注册成立，主营家具制造及零售业务，主要产品为床垫，主要销售区域为美国境内	自主开发、展会推介	直销	袋装簧床垫设备、零件	BROOKLYN BEDDING
9	MACHINETECH ENGENEERING EOOD	为保加利亚床垫生产厂商 TED-BED Jsc 旗下子公司，于 2013 年在保加利亚注册成立，其向发行人购买的床垫弹簧设备供关联企业 RED SPRINGS LTD 使用，RED	自主开发	直销	袋装簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备	TED

序号	客户名称	基本信息	获客方式	销售模式	销售内容	对应床垫品牌
		SPRINGS LTD于2009年成立，主营业务为弹簧床芯生产，产品部分供其母公司生产使用，部分出口至欧盟国家				
10	GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	于2002年在台湾新北市成立，注册资本1,000万新台币（约合人民币238万元），主要从事袋装簧床垫生产制造及部分经销业务	自主开发	经销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备、零件	-
11	ALMANZEL FURNITURE CO., LTD	于1997年在埃及注册成立，主营业务为家具制造及销售，产品销往埃及和沙特、科威特等海湾国家以及北非、欧洲部分国家	自主开发	直销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	habitat
12	华泰马绍尔	为发行人董事、总经理叶如剑2013年设立的海外经销商，负责发行人产品的海外销售，后于2018年9月注销	发行人关联方	经销	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、零件	-
13	ZEB METAL SAN IC VE DIS TIC LTD STI	于2004年在土耳其成立，主营业务为袋装弹簧床芯的生产制造，产品主要销售区域为土耳其以及英国、德国等欧洲国家	自主开发	直销	袋装簧床垫设备、零件	-
14	Correct - K. BLaszczyk i Wsp ó lnicy Sp. K.	于2006年在波兰成立，主营业务为弹簧床芯及床垫制造，产品销售区域为波兰及全球多个国家	自主开发	直销	袋装簧床垫设备	Comforty

公司上述主要境内外客户中，除主要经销商客户相对稳定外，主要境内外直销客户出现一定波动，公司所生产的床垫弹簧设备作为生产资料具有较长的使用寿命，设计使用寿命通常为10年；下游客户向公司购买设备主要系由于新建产能、设备升级换代等原因，由于新建产能、设备升级换代等设备采购需求取决于下游客户的经营状况、设备使用情况、消费者需求及偏好、以及床垫设备技术的进步等多种因素，设备更新换代周期通常在 5 年以上，因此对于单个下游客户而言，短期内订单通常不具备连续性。因此，公司报告期主要客户发生一定变化，符合公司的产品和行业特点。

从长期来看，尤其对于大型床垫生产商，由于其扩大生产规模、推出新型产品或产品结构变化、提升产品质量或生产效率等需要，存在长期的设备采购

需求。报告期内，公司营业收入合计 70%以上来自于老客户；上述境内外主要客户中，慕思、宜奥、全友家私、Ashley、METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.等客户历史上均曾多次购买发行人的设备，采购间隔在 1-5 年不等，具有商业合理性。因此，发行人订单具有可持续性。

（五）结合产品使用寿命、更新换代周期，补充披露同一终端客户重复购买公司产品的情形，披露原因及商业合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、主要境内外客户情况”部分补充披露，具体详见本题第（四）部分补充披露内容。

（六）按销售规模对经销客户与直销客户进行分类，补充披露直销客户与经销客户数量、新增与退出情况，下游客户数量变动的合理性，与营业收入变动情况的匹配性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”增加“2、主要直销、经销客户情况”补充披露如下：

2、主要直销、经销客户情况

报告期内，公司分销售模式主要客户销售情况如下：

（1）直销模式下主要客户（合并口径前五大）销售情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	收入	占主营业务收入比例
2020 年 1-6 月	1	Ashley Furniture Industries, Inc.	1,655.90	15.90%
	2	METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.	700.18	6.72%
	3	PRZEDSIEBIORSTWO HANDLOWO USLUGOWE CHRUPEX SLAWOMIR JERZYK	433.96	4.17%
	4	成都八益沙发有限公司	315.04	3.02%
	5	喜临门家具股份有限公司	281.45	2.70%
	合计		3,386.55	32.51%
2019 年度	1	Ashley Furniture Industries, Inc.	2,547.64	12.21%
	2	Industrias Subinas SLU	818.21	3.92%
	3	BROOKLYN BEDDING LLC	801.56	3.84%

年度	序号	客户名称	收入	占主营业务收入比例
	4	METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.	617.70	2.96%
	5	PT. GRAHA SERIBUSATUJAYA	531.73	2.55%
	合计		5,316.84	25.47%
2018 年度	1	佛山市宜奥科技实业有限公司	794.79	5.20%
	2	MACHINETECH ENGENEERING EOOD	499.75	3.27%
	3	梦百合家居科技股份有限公司	440.65	2.88%
	4	ALMANZEL FURNITURE CO., LTD	381.84	2.50%
	5	NOVAQUI EQUIPAMENTOS MOBILIARIO CONFORTO SA	356.75	2.33%
	合计		2,473.77	16.17%
2017 年度	1	浙江心梦享家居有限公司	540.89	3.68%
	2	深圳市中深爱的寝具科技有限公司	513.16	3.49%
	3	佛山市宜奥科技实业有限公司	506.93	3.44%
	4	METAL MATRIS SANAYI TICARET A.S.	498.97	3.39%
	5	希丁安（天津）家具有限责任公司	490.36	3.33%
	合计		2,550.31	17.33%

注：PT. GRAHA SERIBUSATUJAYA 包括其自身及其同一控制下的关联方 PT Graha Anom Jaya。

（2）经销模式下主要客户（合并口径前五大）销售情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	收入	占主营业务收入比例
2020 年 1-6 月	1	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	783.79	7.53%
	2	“MS-Trade” LLC	439.08	4.22%
	3	WOJCIECH TOMASZ WAWRZYNIAK	414.45	3.98%
	4	FMA TRADING L.L.C.	289.95	2.78%
	5	UNICOH INT’L TRADING CORP	145.48	1.40%
	合计		2,072.76	19.90%
2019 年度	1	“MS-Trade” LLC	1,873.02	8.97%
	2	FMA TRADING L.L.C.	838.14	4.02%
	3	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	441.71	2.12%

年度	序号	客户名称	收入	占主营业务收入比例
	4	杭州恒丰进出口有限公司	334.47	1.60%
	5	GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	218.85	1.05%
	合计		3,706.20	17.76%
2018 年度	1	FMA TRADING L.L.C.	1,171.18	7.66%
	2	“MS-Trade” LLC	591.42	3.87%
	3	GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	410.33	2.68%
	4	HEUM CHANG TRADING CO.,LTD	336.88	2.20%
	5	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	284.68	1.86%
	合计		2,794.50	18.27%
2017 年度	1	华泰马绍尔	1,848.66	12.56%
	2	“MS-Trade” LLC	538.14	3.66%
	3	Mainbon Group Company Limited	292.10	1.98%
	4	FMA TRADING L.L.C.	286.15	1.94%
	5	杭州恒丰进出口有限公司	147.68	1.00%
	合计		3,112.73	21.15%

注：Mainbon Group Company Limited 包括其本身及其同一控制下的关联方上海美本机电有限公司。

（3）报告期内客户数量变动及与营业收入变动匹配情况

发行人营业收入主要来源于设备整机销售，零部件的销售亦源自前期采购整机设备的客户，因此采购整机设备的客户数量更能体现发行人销售情况。报告期内，向发行人采购整机设备的直销客户与经销客户数量、新增与退出情况如下：

期间	发生交易客户数量			新增客户数量			退出客户数量		
	直销	经销	合计	直销	经销	合计	直销	经销	合计
2020 年 1-6 月	65	11	76	46	5	51	119	12	131
2019 年度	138	18	156	107	8	115	90	9	99
2018 年度	121	19	140	90	6	96	91	6	97
2017 年度	122	19	141	-			-		

注：新增客户指当年/期发生交易，但上年/期未发生交易；退出客户指上年/期发生交易，但当年/期未发生交易。

上表中客户的新增和退出，仅代表客户是否连续两年向公司采购设备，并不代表客户的实质变化。报告期内，公司累计超过70%的主营业务收入来自老客户，公司与客户的合作基础较为长期稳定。

根据上表，报告期内，发行人每年/期新增、退出客户数量较多，主要是因为发行人的床垫弹簧设备产品使用寿命较长，同一终端客户的整机设备订单一般短期内不具备连续性。2020 年 1-6 月变动相对较大，主要系受疫情影响收入规模有所下降，并且以半年数据与全年对比所致。因此，报告期内，公司发生交易的下游客户数量的变动，符合行业和公司产品特点，具有合理性。

另一方面，除 2020 年上半年公司客户数量因新冠疫情影响短期内出现小幅下降外（相比 2019 年 1-6 月同比减少 13 名），报告期其他各期发行人每年/期新增、退出客户数量基本接近。

报告期内，发行人发生交易的下游客户数量与营业收入变动匹配情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客户数量	76	156	140	141
客户数量同比增长率	-14.61%	11.43%	-0.71%	-
主营业务收入（万元）	10,415.42	20,871.27	15,294.83	14,715.33
主营业务收入同比增长率	-11.55%	36.46%	3.94%	-

由上表，报告期内，发行人床垫弹簧设备客户数量变动趋势与主营业务收入变动趋势基本保持一致，2019 年度收入与客户数量增长率差异略大，主要是 MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.、WANEK FURNITURE CO., LTD.采购规模较大所致。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解公司所处行业特点、业务模式、下游客户采购持续性和采购频率等情况；

2、对公司销售部门负责人进行访谈，了解公司与主要床垫品牌客户的合作背景、合作模式等情况；

3、通过客户走访以及书面确认等方式，了解发行人销售金额占主要床垫品牌客户同类设备采购总规模的比例情况；

4、通过公开查询渠道如公司官网、权威杂志和期刊等，了解主要床垫品牌经营规模情况；

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露主要床垫品牌客户的获客方式、品牌经营规模、销售方式、销售内容、销售金额、销售金额占客户采购规模的比例等信息；

2、发行人主要终端品牌客户直接向发行人购买生产设备，不存在通过经销商采购发行人床垫弹簧设备的情形；

3、主要境内外客户报告期内变动较大，主要系终端客户通常短期内采购不具有连续性所致，符合行业特点；终端客户通常具有长期采购需求，公司收入亦主要源自老客户，订单具有可持续性；

4、公司终端客户存在重复购买公司产品的情形，主要由于新建产能、设备升级换代等原因，具有商业合理性；

5、发行人发生交易的客户数量变动符合行业特点，具有合理性；客户数量变动与营业收入变动相匹配。

16.关于营业成本

报告期内，发行人营业成本分别为4,399.49万元、5,203.14万元和7,980.75万元。

请发行人补充披露以下事项：（1）按主要产品进行分类，补充披露报告期内各类产品料、工、费构成分析，披露其变动及合理性；（2）结合报告期内公司各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露营业成本分期及营业收入分期的变动比率，发行人营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；（3）招股说明书披露，发行人主要产品在主体结构基本相同的基础上，具有一定的定制化特征。补充披露单位产品成本中，定制化部分平均占比、非定制化部分平均占比，定制化部分与非定制化部分生产时长是否存在差异，已完成定制化生产工序的产品是否可快速加工为定制化成品；（4）报告期各期材料成本、制造费用明细情况，并分析各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；（5）报告期内

生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

（一）按主要产品进行分类，补充披露报告期内各类产品料、工、费构成分析，披露其变动及合理性

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）营业成本分析”增加“5、主要产品单位成本构成及变动情况”补充披露如下：

5、主要产品单位成本构成及变动情况

报告期内，公司数控智能床垫弹簧设备主营业务成本具体构成及变动如下：

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	2,937.04	73.89%	5,506.62	74.95%	3,416.88	74.01%	3,032.27	76.74%
直接人工	505.42	12.71%	948.65	12.91%	615.83	13.34%	437.80	11.08%
制造费用	366.84	9.23%	686.37	9.34%	464.06	10.05%	380.98	9.64%
委托加工费用	111.68	2.81%	205.87	2.80%	120.06	2.60%	100.44	2.54%
运费	53.99	1.36%	-	-	-	-	-	-
合计	3,974.96	100.00%	7,347.51	100.00%	4,616.82	100.00%	3,951.50	100.00%

报告期内，公司数控智能床垫弹簧设备主营业务成本金额持续上升，与公司销售收入增加相匹配；各项构成占比基本保持稳定，未发生明显变化。报告期各期，公司数控智能床垫弹簧设备主营业务成本中直接材料占比分别为76.74%、74.01%、74.95%和73.89%，是主营业务成本最主要影响因素。

（1）邦尼尔弹簧床垫设备

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备整体平均单位成本具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	8.21	71.14%	6.70	71.24%	6.49	70.39%	5.16	74.30%
直接人工	1.58	13.67%	1.39	14.81%	1.42	15.35%	0.84	12.14%
制造费用	1.16	10.08%	1.00	10.67%	1.03	11.22%	0.73	10.54%
委托加工费用	0.37	3.21%	0.31	3.28%	0.28	3.04%	0.21	3.02%
运费	0.22	1.90%	-	-	-	-	-	-
合计	11.54	100.00%	9.40	100.00%	9.22	100.00%	6.94	100.00%

如上表，报告期内公司邦尼尔弹簧床垫设备单位成本各项构成基本保持稳定，其中直接材料成本占比超过 70%，是最主要的影响因素。报告期各期，直接材料成本占比分别为 74.30%、70.39%、71.24%和 71.14%，整体相对稳定。报告期内，邦尼尔弹簧床垫设备单位成本各项目均整体呈增长态势，主要由以下因素导致：

A、全自动化生产线设备销量占比上升：报告期各期，公司销售的邦尼尔弹簧床垫设备中全自动化生产线设备(SX-820i、SX-100T)销量占比分别为 27.40%、40.60%、34.39%和 46.15%，整体呈快速增长趋势。全自动化生产线设备因具有更完善的功能和更复杂的结构，其售价和单位成本大幅高于单机设备，全自动化生产线设备比例的提高导致邦尼尔弹簧床垫设备的平均直接材料成本、直接人工、制造费用、委托加工费用不断增长。

B、新产品销量占比上升：报告期内，公司通过研发创新推出新产品 SX-100T、SX-100，以 SX-100T 为例，相比于 SX-820i，其通过对核心部件结构的优化设计、伺服系统及相关部件的更新升级等，具有性能更优、功能更强等特点，其直接材料成本亦有较大增加。报告期内 SX-100T 的单位直接材料成本平均为 15.25 万元，较 SX-820i 的单位直接材料成本平均值 10.96 万元高出近 40%，而报告期内 SX-100T 在全自动化生产线设备中的销量占比分别为 0%、1.05%、30.26%和 59.26%，保持快速增长。因此，结构更复杂、成本更高的新设备销量占比的提升，亦导致邦尼尔弹簧床垫设备单位成本的增长。

C、境外销量占比上升：报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备中境外销量占比分别为 42.70%、53.42%、59.73%和 68.38%，呈不断增长趋势。一方面，由于境外客户所在国家具有差异化的电压电流标准和产品安全标准等，尤其是欧美等国家的产品安全标准较为严格，公司销往境外的设备需根据客户所在国各项

标准等进行专门定制，物料耗费较大；另一方面，公司产品为生产性设备，经过一定使用周期后需更换易损件，由于境外更换配件需通过海运，货运周期较长，为降低对生产经营的影响，公司根据客户要求提高了随机备件的种类及数量。以上两方面因素综合导致同一产品境外销售时的单位材料成本更高，因此，报告期内邦尼尔弹簧床垫设备境外销售占比的提升一定程度上导致总体单位直接材料成本的不断增长。

D、老型号设备持续功能完善：公司持续完善产品功能，例如 2019 年下半年公司为 SX-820i 逐步新增弹簧二次夹扁功能，对应新增了气缸、空气结净器等元器件，该项功能对应的材料成本约 0.24 万元，增加了材料成本。

E、员工薪酬的提升：除结构复杂的产品提升导致单位直接人工投入增加外，报告期内公司员工薪酬不断提升，也推动了单位直接人工的增加。

F、运费的核算：2020 年 1-6 月，公司执行新收入准则，将运费从销售费用调整至营业成本核算，使得单位成本有所增加。

综上，报告期内，邦尼尔弹簧床垫设备平均单位成本及各项明细呈上升趋势，主要系产品结构变动、新产品推出、境外销售占比提升、老型号设备持续功能完善、薪酬增长、运费核算等因素所致，具有合理性。

……

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备分具体型号的平均单位成本变动分析如下：

①SX-820i

报告期内，SX-820i 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	11.68	69.33%	11.39	70.73%	11.00	70.30%	10.41	74.94%
直接人工	2.28	13.52%	2.43	15.11%	2.45	15.65%	1.64	11.81%
制造费用	1.74	10.31%	1.74	10.80%	1.73	11.03%	1.42	10.23%
委外加工费用	0.58	3.46%	0.54	3.35%	0.47	3.01%	0.42	3.03%
运费	0.57	3.38%	-	-	-	-	-	-
单位成本	16.84	100.00%	16.10	100.00%	15.65	100.00%	13.89	100.00%

报告期内，SX-820i 设备直接材料保持增长趋势，是报告期内单位成本上升

的主要原因。

2018 年度，SX-820i 直接材料单位成本同比提高 0.59 万元，主要原因为：A、境外销售同比大幅增长，产品材料成本较高：a、境外客户所在国家具有差异化的电压电流标准和产品安全标准等，尤其是欧美等国家的产品安全标准较为严格，公司销往境外的设备需根据客户所在国各项标准等进行专门定制，物料耗费较大；b、公司产品为生产性设备，经过一定使用周期后需更换易损件，由于境外更换配件需通过海运，货运周期较长，为降低对生产经营的影响，公司根据客户要求提高了随机备件的种类及数量，2017 年度、2018 年度境外设备销售配置备用件金额较境内平均高约 0.25 万元。受前述因素综合影响，2017 年度、2018 年度公司销往境外的设备单位材料成本较境内平均高约 0.55 万元，2018 年公司 SX-820i 境外销量由 2017 年的 29 台增长至 48 台，销量增幅达 65.52%，境外销量占比由 2017 年度的 37.66%提升至 2018 年的 51.06%，使得当期材料成本同比上升；B、钢材价格涨幅导致材料成本上升：2017 年至 2018 年下半年钢材价格涨幅较大，根据 Wind 资讯数据，钢材价格指数由 2017 年 1 月的 99.87 一度上升至 2018 年 10 月的 121.72，以机架为例，单位成本同比上升 0.03 万元。公司设备中金属材料类部件种类多、数量大，金属类材料成本受钢材价格涨幅影响有所上升。

2019 年度，SX-820i 直接材料成本同比增长 0.39 万元，原因如下：A、钢材价格的波动导致机架等部件材料成本有所上升，2019 年公司销售的 53 台设备中有 43 台于 1-6 月份入库，领用的钢材大部分系 2018 年价格涨幅时购入，以机架为例，单位成本同比上涨 0.02 万元；B、公司持续完善产品功能，例如 2019 年下半年公司为 SX-820i 逐步新增弹簧二次夹扁功能，对应新增了气缸、空气结净器等元器件，该项功能对应的材料成本约 0.24 万元，当期销售的 53 台设备中有 8 台设备配有此功能，占比为 15.09%；C、设备销售发货时配置的备用件成本较 2018 年平均每台提高约 0.15 万元。

2020 年 1-6 月，SX-820i 直接材料成本较上年度增加 0.29 万元，主要系当期销售的 22 台设备中有 19 台配备了弹簧二次夹扁功能，占比为 86.36%，使得材料成本有所上升。

……

②SX-100T

报告期内，SX-100T 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	15.08	72.95%	15.03	73.91%	25.89	73.75%	-	-
直接人工	2.77	13.40%	2.72	13.37%	4.77	13.58%	-	-
制造费用	2.03	9.80%	1.98	9.72%	3.41	9.70%	-	-
委外加工费用	0.62	3.02%	0.61	3.00%	1.04	2.97%	-	-
运费	0.17	0.82%	-	-	-	-	-	-
单位成本	20.67	100.00%	20.34	100.00%	35.10	100.00%	-	-

2019 年度，SX-100T 单位成本同比下降 42.05%，成本各项构成下降幅度基本一致，主要系公司 2018 年度刚刚推出该产品，当期仅 1 台实现收入确认；首台产品因生产工艺、设计尚不成熟致使生产装配零部件耗用较大，同时新产品需经过较长周期的调试检验及疲劳测试，部分零部件因不满足设计标准或因疲劳测试被耗费更换，导致首台产品材料耗用量较大；在向客户销售前也会对部分损耗的部件进行更新。后续随着生产工艺逐步成熟及订单数量增多，产品规模效应逐步显现，2019 年 SX-100T 收入确认数量增至 23 台，规模效应使得单位成本下降幅度较大。

2020 年 1-6 月，SX-100T 单位成本同比略增 1.62%，主要系将运费从销售费用调整至营业成本核算所致，当期直接材料、直接人工、制造费用及委外加工费用相对稳定，未见明显波动。

……

③SX-80is

报告期内，SX-80is 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	-	-	5.76	69.05%	5.46	70.67%	5.30	75.55%
直接人工	-	-	1.36	16.26%	1.16	15.04%	0.81	11.54%
制造费用	-	-	0.94	11.24%	0.87	11.21%	0.70	9.99%

项目	2020 年度 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
委外加工费用	-	-	0.29	3.45%	0.24	3.08%	0.20	2.92%
运费	-	-	-	-	-	-	-	-
单位成本	-	-	8.34	100.00%	7.72	100.00%	7.02	100.00%

SX-80is 单位成本中直接材料金额略有上升但占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用金额及占比总体上升。

2018 年度、2019 年度直接人工及制造费用合计分别同比增长 0.52 万元和 0.27 万元，是造成当期单位成本增长的重要原因。2018 年度、2019 年度单位材料成本略有上涨，主要系钢材价格涨幅较大及随机备件增多。该机型已基本被 SX-100 替代，2020 年 1-6 月无销售收入，相应未结转成本。

……

④SX-200s

报告期内，SX-200s 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	2.30	65.17%	2.25	67.03%	2.23	70.11%	1.99	70.74%
直接人工	0.58	16.52%	0.58	17.13%	0.46	14.44%	0.39	13.92%
制造费用	0.42	11.77%	0.42	12.50%	0.39	12.31%	0.34	12.20%
委外加工费用	0.12	3.36%	0.11	3.34%	0.10	3.14%	0.09	3.15%
运费	0.11	3.18%	-	-	-	-	-	-
单位成本	3.53	100.00%	3.36	100.00%	3.18	100.00%	2.82	100.00%

SX-200s 单位成本中直接材料金额增加但占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用金额及占比总体上升。

2018 年度、2019 年度直接人工及制造费用合计分别同比增长 0.12 万元和 0.15 万元，是造成当期单位成本增长的重要原因。2018 年单位材料成本的变动主要系钢材价格涨幅及随机备件数量增多所致。

……

⑤SX-100

报告期内，SX-100 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020年度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	6.51	73.77%	6.43	75.40%	-	-	-	-
直接人工	1.08	12.27%	1.04	12.18%	-	-	-	-
制造费用	0.80	9.03%	0.77	9.08%	-	-	-	-
委外加工费用	0.29	3.28%	0.28	3.34%	-	-	-	-
运费	0.15	1.66%	-	-	-	-	-	-
单位成本	8.83	100.00%	8.53	100.00%	-	-	-	-

SX-100系于2019年推出的SX-80is升级换代产品，报告期内SX-100单位成本中各项占比相对稳定。

2020年1-6月SX-100单位成本较上一年度增加0.30万元，主要系当期由于将运费从销售费用调整至营业成本核算所致；当期材料成本略有上浮，主要系随机备件数量增多所致，2020年1-6月较2019年平均增长0.10万元。

……

（2）袋装簧床垫设备

报告期内，公司袋装簧床垫设备整体平均单位成本具体构成及变动如下：

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	13.72	75.55%	14.13	76.82%	13.28	77.59%	12.15	79.53%
直接人工	2.20	12.14%	2.20	11.96%	1.95	11.37%	1.51	9.86%
制造费用	1.59	8.74%	1.60	8.68%	1.53	8.92%	1.31	8.57%
委托加工费用	0.47	2.57%	0.47	2.55%	0.36	2.12%	0.31	2.05%
运费	0.18	1.00%	-	-	-	-	-	-
合计	18.16	100.00%	18.40	100.00%	17.12	100.00%	15.28	100.00%

注：上表中数据对应的产品统计口径为SX-120DA/DG、SX-300D等袋装簧床垫设备主要型号产品。

如上表，报告期内公司袋装簧床垫设备平均单位成本构成基本保持稳定，比重较大的直接材料成本各期占比分别为79.53%、77.59%、76.82%和75.55%，未发生明显变化。报告期内，袋装簧床垫设备平均单位成本呈增长态势，于2020年1-6月有所下降。袋装簧床垫设备平均单位成本变动主要原因如下：

A、粘胶机（SX-300D）销量占比有所波动：SX-300D 单位材料成本较高，平均材料成本为 18.07 万元，2017 年度至 2019 年度，SX-300D 销量占比分别为 25.78%、28.46%和 26.84%，整体呈上升趋势，导致袋装簧床垫设备平均直接材料成本于 2017-2019 年度整体增长。2020 年 1-6 月，SX-300D 销量占比略降至 24.24%，导致袋装簧床垫设备平均直接材料成本亦有所下降。

B、设备组件及外观设计改进：2018 年下半年起，公司逐步对 SX-120DA 的六角形线架进行重大设计改进，线架材料用量大幅提高，每台 SX-120DA 材料成本增加约 0.73 万元；同时自 2018 年起公司用六角形线架替换 SX-120DG 原配备的圆形线架，六角形线架较圆形线架每套材料成本提高约 0.56 万元，使得 2018 年及 2019 年材料成本有所上升。此外，公司于 2019 年起对 SX-120DA/DG、SX-300D 的外观重新设计，并使用更为高档的材质，导致单位材料成本上升。

C、境外销量占比波动：2017-2019 年度，公司袋装簧床垫设备境外销量占比分别为 74.22%、72.31%和 90.81%，整体呈不断增长趋势；2020 年 1-6 月，受疫情影响境外销量占比有所下降，为 85.61%。由于境外国家具有差异化的电流电压、产品安全标准等，如欧美等国家产品安全标准较高，公司销往境外的设备需进行专门定制，物料耗费较大，同时境外设备销售公司随机备件的种类及数量较多，因此同一产品境外销售时的单位材料成本更高。

D、员工薪酬的提升：除粘胶机占比提升导致单位直接人工投入增加外，报告期内公司员工薪酬不断提升，也推动了单位直接人工的增加。

E、运费的核算：2020 年 1-6 月，公司执行新收入准则，将运费从销售费用调整至营业成本核算，使得单位成本有所增加。

综上，报告期内袋装簧床垫弹簧设备平均直接材料成本于 2017-2019 年度不断增长，于 2020 年 1-6 月有所下降，主要系粘胶机销量占比变动、设备组件及外观设计改进、境外销售占比变动、员工薪酬及运费核算所致，具有合理性。

……

报告期内，公司主要机型的单位成本构成具体变动及其对毛利率影响具体如下：

①SX-120DA

报告期内，SX-120DA 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	13.82	78.23%	13.61	79.09%	12.71	80.59%	16.59	97.48%
直接人工	1.93	10.95%	1.85	10.77%	1.62	10.24%	0.25	1.49%
制造费用	1.40	7.91%	1.35	7.82%	1.17	7.39%	0.18	1.03%
委外加工费用	0.42	2.39%	0.40	2.32%	0.28	1.77%	-	-
运费	0.09	0.51%	-	-	-	-	-	-
单位成本	17.66	100.00%	17.21	100.00%	15.77	100.00%	17.02	100.00%

SX-120DA 是公司于 2017 年推出的新产品，当期仅实现 1 台销售，2018 年进入量产阶段后，SX-120DA 单位成本中直接材料、直接人工、制造费用及委外加工费用占比逐渐稳定。

2018 年度,SX-120DA 单位成本同比下降 1.25 万元,主要系 2017 年 SX-120DA 刚推出，首台产品因生产工艺、设计不成熟、组装调试及疲劳测试等材料耗费较大，后续随着产品生产工艺逐步稳定、订单数量增长，规模化效应使得材料成本下降。2017 年度 SX-120DA 直接人工及制造费用较低,主要原因是 SX-120DA 系在 SX-120DG 基础上进行技术升级，同时市场袋装簧设备需求快速增长并且市场已有同类产品出现，为提高效率尽快进入量产阶段，2017 年首台产品的组装、调试及测试等主要由研发部门主导，人工支出及制造费用等主要在“研发支出”科目核算所致。

2019 年度，公司单位成本中直接材料成本较上一年度增长 0.90 万元，变动主要原因如下：

A、设计改进：2018 年下半年起，公司逐步对 SX-120DA 配套的六角形线架（每台设备标配两个六角形线架）进行了重大设计改进，将原六角形线架使用的涡轮减速箱更换为性能更为优良的齿轮减速箱，并换用了更大口径的轴承，线架材料用量大幅提高，因标配的两个六角形线架改进使得每台 SX-120DA 材料成本增加 0.73 万元。2018 年销售的 38 台 SX-120DA 中有 21 台使用了升级后的六角形线架，占比达 55.26%；2019 年公司的 120 台 SX-120DA 中有 116 台使用了升级后的六角形线架，占比达 96.67%，使得 2019 年材料成本同比上升；

B、客户定制化要求：公司 SX-120DA 主要销往境外，2019 年 SX-120DA 境外销量同比增长 78 台，增幅达 300.00%，境外销售占比由 2018 年的 68.42%增长至 86.67%。欧美等国家具有较为严格的产品安全标准，公司销往该些区域的产

品增加了安全配置，如部分产品加装施耐德品牌的安全继电器（平均材料成本0.06万元）、配装安全门系统组件（平均材料成本0.16万元）等。此外根据客户爱室丽要求，公司2019年度销售给爱室丽的SX-120DA中有6台加装了材料成本高达1.05万元的安全门系统，材料成本有所上升；

C、为提升产品整体档次，满足中高端客户对生产设备高档次的需求，2019年起公司对SX-120DA采用了新型外观设计，并使用了更为高档的材质，如换用高质量的亚克力板，因外观设计更新导致材料成本增加约0.20万元。

2020年1-6月，SX-120DA材料成本同比上升0.20万元，主要系当期销售给爱室丽的设备中有19台（占当期SX-120DA总销量的45.24%）按其要求使用了定制的六角形线架，该部分定制化的六角形线架材料成本较2018年改进后的六角形线架提高了0.38万元（每套标配两个六角形线架），使得当期材料成本有所上升。

2019年度、2020年1-6月SX-120DA单位成本较上一年度平均增长1.44万元和0.45万元，其中直接人工及制造费用合计分别为0.41万元和0.13万元，系公司提高员工薪酬及固定资产摊销总额提高所致。

……

②SX-120DG

报告期内，SX-120DG设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020年度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	11.17	76.38%	11.24	78.72%	10.56	79.31%	10.05	80.64%
直接人工	1.69	11.54%	1.57	10.97%	1.38	10.34%	1.17	9.38%
制造费用	1.23	8.39%	1.14	8.00%	1.11	8.36%	1.01	8.07%
委外加工费用	0.33	2.27%	0.33	2.31%	0.27	2.00%	0.24	1.91%
运费	0.21	1.42%	-	-	-	-	-	-
单位成本	14.63	100.00%	14.27	100.00%	13.32	100.00%	12.46	100.00%

SX-120DG单位成本中直接材料金额略有增加但占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用占比总体上升。

2018年度、2019年度和2020年1-6月，SX-120DG直接人工及制造费用合计分别增长0.31万元、0.22万元和0.21万元，是造成当期单位成本增长的重

要原因。

2018 年度、2019 年度单位材料成本同比有所增长，主要原因如下：A、2018 年起公司用六角形线架替换 SX-120DG 原配备的圆形线架，六角形线架较圆形线架每套材料成本提高约 0.56 万元，2018 年公司销售的 55 台 SX-120DG 中有 19 台使用了六角形线架，占比约 34.55%；2019 年销售的 79 台 SX-120DG 中有 78 台使用了六角形线架，占比约 98.73%，使得 2018 年及 2019 年材料成本上升；B、2019 年起公司对 SX-120DG 采用新型外观设计，导致材料成本增加约 0.20 万元；

2020 年 1-6 月单位成本变动，主要系将运输费由销售费用调整至营业成本核算所致。

……

③SX-300D

报告期内，SX-300D 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	18.21	72.21%	18.11	73.03%	17.91	74.17%	18.01	77.45%
直接人工	3.50	13.87%	3.46	13.94%	3.13	12.97%	2.50	10.76%
制造费用	2.49	9.86%	2.50	10.08%	2.51	10.40%	2.21	9.49%
委外加工费用	0.77	3.05%	0.73	2.95%	0.59	2.46%	0.53	2.30%
运费	0.26	1.01%	-	-	-	-	-	-
单位成本	25.22	100.00%	24.80	100.00%	24.15	100.00%	23.25	100.00%

SX-300D 单位成本中直接材料占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用占比总体上升。

2018 年度、2019 年度，SX-300D 单位成本同比增长 0.90 万元和 0.65 万元，其中直接人工及制造费用合计分别同比增长 0.93 万元和 0.32 万元，是当期单位成本增长的重要原因。

2018 年度，SX-300D 单位材料成本同比下降 0.10 万元，主要系其材料成本中占比较高的胶机组件成本有所下降，胶机组件成本平均每台成本降低 0.21 万元。

2019 年度，SX-300D 材料成本小幅增长，主要原因如下：A、2019 年度公司对 SX-300D 的外观结构进行了重新设计，使用了更为高档的材质，材料成本同

比增加约 0.20 万元；B、客户定制化要求。当期销售的 73 台 SX-300D 中有 20 台根据客户要求安装了施耐德安全继电器，平均材料成本 0.06 万元，此外当期销售给爱室丽的 3 台 SX-300D 根据其要求加装了单位材料成本为 0.69 万元的安全门系统。2020 年 1-6 月材料成本相对稳定。

2020 年 1-6 月，SX-300D 单位成本同比增加 0.42 万元，主要系运输费用从“销售费用”调整至“合同履约成本”并进而结转至主营业务成本核算所致。

……

（3）非打结弹簧床垫设备

报告期内，SX-100F 设备单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	15.18	71.77%	15.19	72.38%	19.52	70.35%	-	-
直接人工	2.90	13.69%	2.94	13.99%	4.06	14.62%	-	-
制造费用	2.05	9.70%	2.12	10.10%	2.98	10.76%	-	-
委外加工费用	0.65	3.09%	0.74	3.53%	1.18	4.27%	-	-
运费	0.37	1.76%	-	-	-	-	-	-
单位成本	21.15	100.00%	20.99	100.00%	27.75	100.00%	-	-

SX-100F 是公司于 2018 年推出的新产品，当期仅实现 3 台销售，2019 年进入量产阶段后单位成本的构成逐渐稳定。

2019 年度 SX-100F 单位成本同比下降 6.75 万元，主要系 2018 年 SX-100F 刚推出时生产工艺、设计相对不成熟，组装测试及疲劳测试物料耗费较大，后续随着生产工艺的成熟及销量的增长，规模效应逐渐显现，使得 2019 年度 SX-100F 各项成本同比出现下降。

2020 年 1-6 月，SX-100F 单位成本同比增长 0.16 万元，主要系因运费成本从销售费用调整至营业成本核算所致。

（二）结合报告期内公司各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露营业成本分期及营业收入分期的变动比率，发行人营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况

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）营业成本分析”增加“8、主营业务成本与主营业务收入变动匹配分析”补充披露，具体内容如下：

8、主营业务成本与主营业务收入变动匹配分析

报告期内，公司主营业务收入及主营业务成本同比变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	同比	金额	同比	金额	同比	金额
主营业务收入	10,415.42	-11.55%	20,871.27	36.46%	15,294.83	3.94%	14,715.33
主营业务成本	4,210.35	-3.18%	7,978.99	53.36%	5,202.70	18.26%	4,399.49

报告期内，公司主营业务收入与主营业务成本变动趋势相同，最近三年随着销售规模的扩大，主营业务收入与主营业务成本规模整体上升；2020 年 1-6 月，受疫情影响公司销售规模有所下滑，主营业务收入与主营业务成本同比有所下降，二者整体匹配性较高。

2018 年度、2019 年度，公司主营业务成本同比增长幅度高于主营业务收入，主要原因如下：①原有型号及量产期的新型号产品单位成本整体有所上升。报告期内，受公司持续提高员工薪酬待遇及职工福利、改造车间并购置生产设备、持续完善产品功能并升级零部件、满足客户定制化要求、改进产品外观设计、钢材价格涨幅及随机备件增多等因素影响，原有型号及量产期的新型号产品单位成本整体有所上升。②原有型号及稳定销售的新型号产品售价整体有所下降：报告期内，受新老产品更新换代、行业竞争及公司定价策略影响，原有型号及稳定销售的新型号产品整体单位售价有所下降。③产品结构变化。毛利率相对较低的袋装簧床垫设备销售额占比有所提高，亦使得主营业务成本增速高于收入。

2020 年 1-6 月，公司主营业务成本同比波动幅度低于主营业务收入，主要系受疫情影响公司销售规模有所下滑，同时 2020 年 1-6 月公司据新收入准则要求将原通过“销售费用”核算的运输费用调整至“合同履约成本”并进而结转至主营业务成本，使得主营业务成本同比下降幅度低于主营业务收入。

整体而言，公司主营业务成本与主营业务收入变动趋势相同，具有良好的匹配性。

（三）招股说明书披露，发行人主要产品在主体结构基本相同的基础上，

具有一定的定制化特征。补充披露单位产品成本中，定制化部分平均占比、非定制化部分平均占比，定制化部分与非定制化部分生产时长是否存在差异，已完成定制化生产工序的产品是否可快速加工为定制化成品

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）营业成本分析”增加“9、产品定制化情况分析”补充披露，具体内容如下：

（1）定制化及非定制化成本占比

公司产品具有一定的定制化特征，产品定制化部分主要包括：①客户个性化选择，包括产品功能的选配、可选部件的加装、零部件品牌的选择等，同时公司为满足部分客户对床芯中弹簧口径、高度、排列方式等的特殊要求而进行的额外定制化改造；②公司为满足客户所在国家差异化的电流电压、安全标准等而进行的零部件选择、加装、定制等。

公司产品定制化部分涉及的零部件以外购件为主，如胶机组件、安全门系统、热处理变压器、变频器、变压器、传感器、驱动器等；除外购件外也包括部分公司自产的零部件，如夹具组合、支架机架、推手组合、导向板组合等。

①公司产品定制化整体情况

报告期内，公司数控智能床垫弹簧设备主要产品单位直接材料成本中定制化及非定制化部分占比情况如下：

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
定制化部分	4.34	38.60%	5.28	48.56%	4.07	45.21%	3.19	43.40%
非定制化部分	6.90	61.40%	5.59	51.44%	4.93	54.79%	4.16	56.60%
合计	11.24	100.00%	10.88	100.00%	9.00	100.00%	7.35	100.00%

如上表，报告期内公司数控智能床垫弹簧设备主要产品单位直接材料成本中，定制化部分占比保持在40%左右，整体较为稳定；报告期各期，主要产品单位直接材料成本及定制化、非定制化部分成本有所变动，主要系各期产品结构不同所致。

②分类别主要产品定制化情况

分产品类别来看，报告期内，公司主要产品单位直接材料成本中定制化及

非定制化部分占比情况如下：

单位：万元

类别	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
邦尼尔弹簧床垫设备	定制化部分	2.25	27.44%	1.89	28.22%	2.06	31.78%	1.61	31.13%
	非定制化部分	5.95	72.56%	4.81	71.78%	4.43	68.22%	3.55	68.87%
	合计	8.21	100.00%	6.70	100.00%	6.49	100.00%	5.16	100.00%
袋装簧床垫设备	定制化部分	6.18	45.04%	8.06	57.04%	7.63	57.45%	6.66	54.84%
	非定制化部分	7.54	54.96%	6.07	42.96%	5.65	42.55%	5.49	45.16%
	合计	13.72	100.00%	14.13	100.00%	13.28	100.00%	12.15	100.00%
非打结弹簧床垫设备	定制化部分	4.50	29.63%	4.62	30.41%	6.30	32.28%	-	-
	非定制化部分	10.68	70.37%	10.57	69.59%	13.22	67.72%	-	-
	合计	15.18	100.00%	15.19	100.00%	19.52	100.00%	-	-

整体而言，公司邦尼尔弹簧床垫设备和非打结床垫弹簧设备定制化占比约30%，袋装簧床垫设备定制化占比将近 50%，袋装簧床垫设备定制化占比较高的主要原因为：A、袋装簧床垫设备可选配的零部件种类及数量相对较多；B、袋装簧床垫设备境外销售占比较高，报告期内袋装簧床垫设备销售收入超过 80%来自于境外；由于境外客户所在国家具有差异化的电压电流标准和产品安全标准等，特别是欧美等国产品安全标准较为严格，公司销往境外的设备需结合当地标准进行零部件的定制和选配，定制化占比较高。

（2）定制化及非定制化生产周期差异分析

公司产品定制化部分涉及的零部件以外购件为主，金额占比超过80%，该部分零部件公司无需自行生产，且采购周期较短；涉及的自制零部件以机械零部件为主，生产周期较短且大部分可与非定制化部分的生产同时进行备产。公司在完成设备非定制化部分生产后，将根据客户具体要求选配加装定制化部分，涉及的工序主要为组装，整体而言非定制化部分在产品生产总时长中占比超过90%，在完成非定制化部分后可较快的生产装配为定制化成品。

（四）报告期各期材料成本、制造费用明细情况，并分析各项成本明细要素占比变动的原因及合理性

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）营业成本分析”之“3、主营业务成本按项目构成分析”

补充披露，具体内容如下：

（1）主营业务成本构成

报告期内，公司主营业务成本按项目构成具体如下：

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	3,124.44	74.21%	6,027.34	75.54%	3,901.31	74.99%	3,422.18	77.79%
直接人工	526.93	12.52%	1,002.76	12.57%	667.48	12.83%	463.27	10.53%
制造费用	381.86	9.07%	722.65	9.06%	497.54	9.56%	402.92	9.16%
委托加工费用	119.61	2.84%	226.24	2.84%	136.37	2.62%	111.11	2.53%
运输费用	57.50	1.37%	-	-	-	-	-	-
合计	4,210.35	100.00%	7,978.99	100.00%	5,202.70	100.00%	4,399.49	100.00%

报告期内，公司主营业务成本包括直接材料、直接人工、制造费用和委托加工费用。报告期内主营业务成本中直接材料占比分别为 77.79%、74.99%、75.54%和 74.21%，是营业成本最主要部分；直接人工占主营业务成本的比例分别为 10.53%、12.83%、12.57%和 12.52%，整体呈上升趋势；制造费用占主营业务成本的比例为 9.16%、9.56%、9.06%和 9.07%，有所波动但整体相对稳定；委托加工费用占营业成本的比例分别为 2.53%、2.62%、2.84%和 2.84%，占比较低；**2020 年 1-6 月，公司根据新收入准则将原通过“销售费用”核算的运输费用调整至“合同履约成本”并进而结转至主营业务成本，当期主营业务成本中运费规模占比较低，仅为 1.37%。**

（2）直接材料明细

报告期内，公司主营业务成本中材料明细具体构成如下：

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
伺服控制类	965.66	30.91%	1,550.84	25.73%	1,037.58	26.60%	922.41	26.95%
金属材料类	695.97	22.28%	1,248.19	20.71%	876.06	22.46%	830.79	24.28%
电气元件类	408.54	13.08%	773.92	12.84%	458.05	11.74%	382.13	11.17%
传动类	345.33	11.05%	696.57	11.56%	485.40	12.44%	407.87	11.92%
机电类	339.54	10.87%	1,013.14	16.81%	615.86	15.79%	511.20	14.94%

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
气动元件类	76.22	2.44%	221.04	3.67%	146.48	3.75%	83.65	2.44%
其他	293.18	9.38%	523.64	8.69%	281.90	7.23%	284.15	8.30%
合计	3,124.44	100.00%	6,027.34	100.00%	3,901.31	100.00%	3,422.18	100.00%

其中各类原材料主要包括的材料具体如下：

类别	具体原材料
伺服部件类	伺服电机、伺服驱动器、可编程控制器、人机界面等
金属材料类	冷板、管材、型钢、铝材、铜材、合金、铸件等
机电类	超声波焊接设备、喷胶设备等
电气元件类	变频器、变压器、普通电机、编码器、传感器、线路板、断路器、风机等
传动类	减速机、皮带、导轨、制动器、轴承、滚轮、丝杆等
气动元件类	气缸、气接头、减压阀等
其他	标准件、磁性材料、绝缘板、亚克力板等

公司原材料种类众多，主要包括伺服部件类、金属材料类、机电类、电气元件类、传动类、气动元件类及其他等，除 2020 年 1-6 月伺服控制类和机电类材料同比有所波动外，其余年份各项材料占比相对稳定，未发生明显变动。

2020 年 1-6 月，伺服控制类材料占比较 2019 年度有所提高，主要系伺服控制类材料占比较高的邦尼尔弹簧床垫设备和非打结弹簧床垫设备收入规模增幅较大、对应主营业务成本占比提高所致，2020 年 1-6 月前述两类设备主营业务成本占比由 2019 年度的 28.40%提高至 35.57%。

2020 年 1-6 月，机电类材料占比较 2019 年度有所下降，主要原因如下：机电类材料中喷胶设备占比超过 50%，喷胶设备用于 SX-300D 设备生产，2020 年 1-6 月销售的 32 台 SX-300D 中超过 70%在 2019 年领料。2019 年度喷胶设备采购单价同比下降 4.53%，使得机电类材料成本有所下滑。整体而言，公司直接材料各项明细占比基本稳定，变动具有合理性。

（3）制造费用明细

报告期内公司制造费用明细情况具体如下：

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

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
职工薪酬	130.27	34.11%	239.26	33.11%	166.92	33.55%	82.23	20.41%
机物料	116.50	30.51%	244.75	33.87%	172.98	34.77%	153.11	38.00%
折旧费	107.01	28.02%	175.96	24.35%	116.97	23.51%	120.12	29.81%
水电费	25.84	6.77%	47.84	6.62%	33.63	6.76%	28.26	7.01%
其他	2.24	0.59%	14.84	2.05%	7.04	1.41%	19.20	4.77%
合计	381.86	100.00%	722.65	100.00%	497.54	100.00%	402.92	100.00%

公司制造费用中职工薪酬占比整体呈上升趋势，主要系公司持续提高职工薪酬及福利所致；机物料占比有所下降，主要是系公司加强成本精细化管理，机油等机物料耗费有所减少；折旧费占比整体有所上升，主要系公司购置生产设备及车间改造所致；水电费占比整体相对稳定，未见明显波动。公司制造费用各项明细占比波动具有合理性。

（五）报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因

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）营业成本分析”之“3、主营业务成本按项目构成分析”补充披露，具体内容如下：

（4）直接人工变动分析

①生产人员薪酬政策

公司建立了完善的薪酬制度，旨在通过合理的薪酬制度和科学的管理、分配，提高员工工作积极性、激发员工工作热情、稳定人才队伍。

公司生产人员的薪酬包括绩效工资、年终奖、加班补贴和工龄补贴等，具体如下：A、绩效工资旨在将员工个人收入与其工作效率相结合，体现“多劳多得”原则，按月发放，计量依据为车间生产统计员统计的任务完成量，其计算公式为：每月绩效工资=本月员工任务完成量*各项任务对应的单位工资标准；B、年终奖发放依据为根据员工综合考评情况，包括个人绩效完成情况、出勤率等；C、加班补贴按每加班1.5小时补贴25元标准计算发放；D、工龄补贴：员工工作年限每满12个月，月工资额外补贴150元。除前述薪酬外，公司在重要节假日会发放各种实物职工福利。

②生产人员薪酬及人数变动情况

报告期内，公司生产人员数量及人均薪酬具体情况如下

单位：万元、人

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期直接人工成本	491.05	1,119.20	934.70	769.93
平均员工人数	116	112	97	98
生产人员平均薪酬	4.23	9.99	9.64	7.86

最近三年，公司持续提高员工薪酬待遇及职工福利，生产人员平均薪酬持续增长，同时生产人员平均人数有所提高，使得主营业务成本中直接人工占比有所上升。2020 年 1-6 月，生产人员平均薪酬有所下降，主要系受疫情影响复工延迟，导致生产人员绩效薪酬减少所致。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、了解公司生产业务流程，评价内控设计是否合理，执行生产环节穿行测试并对关键控制点进行控制测试，评价公司生产流程的内部控制执行是否有效；

2、获取发行人成本计算表，了解直接材料、直接人工、制造费用的主要明细构成及占比情况，复核成本归集的准确性，分析报告期各期营业成本中直接材料、人工成本、制造费用的变动原因及合理性，与营业收入变动的匹配关系及合理性；

3、根据发行人提供的各机型 BOM（物料清单）中的标准件与选配件以及对应工时耗用情况，复核单位产品成本中，定制化部分平均占比与非定制化部分平均占比情况，定制化部分与非定制化部分生产时长情况；

4、对报告期内主要产品的单位成本变动执行分析性程序，分析单位成本的构成及其变动的合理性；

5、分析发行人营业收入增长驱动因素的合理性，营业收入增幅与营业成本增幅变动原因及其差异的合理性；

6、获取并查阅了发行人报告期内采购合同，对制造费用、生产成本的发生额执行细节测试，检查材料出库单、职工薪酬明细表、折旧费用分配表、增值税

发票等，确认公司相关成本费用的真实准确性；

7、了解公司薪酬政策，获取报告期各期的生产工人名册及工资单，检查发行人营业成本中人工成本的构成和员工数量，分析各期生产人员人工成本波动的原因及合理性。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内各产品主营业务成本构成相对稳定，其变动具有合理性；

2、发行人主营业务成本与主营业务收入变动趋势相同，具有良好的匹配性；

3、发行人定制化部分涉及的零部件以外购件为主，该部分外购件无需发行人自行生产，整体而言非定制化部分在产品生产总时长中占比超过 90%，在完成非定制化部分后可较快生产为定制化成品；

4、发行人材料成本及制造费用各项明细占比相对稳定，其变动具有合理性；

5、最近三年发行人持续提高员工薪酬待遇及福利，生产人员平均薪酬有所增长，同时生产人数有所提高，最近三年主营业务中直接人工上升具有合理性；2020 年 1-6 月，受疫情影响发行人复工延迟，使得生产人员收入有所减少。

17.关于研发与核心技术

报告期内，发行人研发费用分别为 649.44 万元、770.35 万元、1,030.38 万元，占营业收入的比例为 4.40%、5.02%、4.92%，核心技术产品收入占主营业务收入比重分别为 71.59%、75.91%、81.97%。

请发行人补充披露以下事项：（1）结合报告期内发行人合作研发的具体内容及模式，披露合作研发费用会计处理；（2）补充披露合作研发模式下核心技术或专利、共有技术或专利对应的营业收入及占比；（3）合作研发主要参与方包括贝加莱工业自动化（中国）有限公司、绍兴市翌天工控设备有限公司，上述企业为发行人报告期内前五大供应商；补充披露与主要供应商开展合作研发的商业合理性，主要供应商是否具备生产发行人产品的能力、是否为发行人核心部件的供应商；（4）结合发行人自产核心部件占营业成本的比例，补充披露发行人自产核心部件的主要内容、界定标准、发行人生产过程对核心技术产品的实际贡献程度；（5）补充披露设计费用主要内容，发行人是否存在部分研发外包或缺少设备设计人员；（6）补充披露研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费

用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关、研发相关内控制度及其执行情况。（7）核心技术产品收入的主要内容，与非核心技术产品存在的差异；披露核心技术产品收入占主营业务收入的比例是否与专用设备制造业公司存在差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）结合报告期内发行人合作研发的具体内容及模式，披露合作研发费用会计处理

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“(五)合作研发情况”部分补充披露，具体详见本回复第 5 题第(三)部分补充披露内容。

（二）补充披露合作研发模式下核心技术或专利、共有技术或专利对应的营业收入及占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（五）合作研发情况”部分补充披露，具体详见本回复第 5 题第（三）部分补充披露内容。

（三）合作研发主要参与方包括贝加莱工业自动化（中国）有限公司、绍兴市翌天工控设备有限公司，上述企业为发行人报告期内前五大供应商；补充披露与主要供应商开展合作研发的商业合理性，主要供应商是否具备生产发行人产品的能力、是否为发行人核心部件的供应商

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（五）合作研发情况”部分补充披露如下：

上述研发合作方中，绍兴市翌天工控设备有限公司、贝加莱工业自动化（中国）有限公司为公司报告期内主要供应商，其中绍兴市翌天工控设备有限公司为台达电子工业股份有限公司伺服工控产品的代理商、贝加莱工业自动化（中国）有限公司为 ABB 集团下属贝加莱工业自动化有限公司（B&R Industrial Automation GmbH）的境内子公司；台达、贝加莱是发行人床垫弹簧设备采用的

主要伺服工控产品（伺服电机、伺服驱动器、PLC 等）品牌。绍兴市翌天工控设备有限公司、贝加莱工业自动化（中国）有限公司是发行人伺服控制部件的长期供应商，与发行人建立了良好的合作关系，在伺服工控领域拥有丰富的经验、熟悉其向公司供应的产品，发行人与其进行合作研发，主要是通过其提供的伺服控制系统相关的技术咨询服务提高研发效率和效果，具有商业合理性。

绍兴市翌天工控设备有限公司、贝加莱工业自动化（中国）有限公司专注于工业自动化领域，其伺服工控产品广泛应用于纺织、印刷、包装、机械制造等众多行业领域，亦是发行人核心部件中重要组件的供应商，前述两家供应商业务范围均不包括床垫弹簧设备，均不具备生产发行人产品的能力。

（四）结合发行人自产核心部件占营业成本的比例，补充披露发行人自产核心部件的主要内容、界定标准、发行人生产过程对核心技术产品的实际贡献程度

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”中增加“（八）发行人自产核心部件情况”补充披露如下：

发行人的床垫弹簧设备中核心技术产品拥有较高的自动化、数控化、智能化水平，能够自动完成床芯的全部生产工序。邦尼尔弹簧床垫设备生产流程主要包括邦尼尔弹簧的卷绕、打结、热处理以及后续的弹簧输送和串连组装等；袋装簧床垫设备的生产流程主要包括袋装弹簧的卷绕、装袋、整理输出以及袋装弹簧条的粘合连接；非打结弹簧床垫设备的生产流程主要包括非打结弹簧的卷绕、冲方、热处理以及后续的弹簧输送和串连组装；前述生产流程均由智能控制系统进行控制。发行人将各类床垫弹簧设备关键生产工序所对应数控机构组件确定为自产核心部件。以核心技术产品为例，自产核心部件具体情况如下：

产品类型	产品名称	自产核心部件名称	核心部件功能简介
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	数控卷簧机构	通过卷簧工序可编程控制器控制、送线伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成邦尼尔弹簧的卷绕工序
		数控打结机构	通过卷簧工序可编程控制器控制、上下打结伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成卷绕后弹簧的端圈打结工序
		数控输送机构	通过输送工序可编程控制器控制、推手伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成弹簧翻转、输送工序，并按预定间距排列

产品类型	产品名称	自产核心部件名称	核心部件功能简介
		数控串簧机构	通过串簧工序可编程控制器控制、推板伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成邦尼尔弹簧的串簧工序，形成邦尼尔弹簧床芯
	SX-100T	全数控卷簧机构	通过卷簧工序可编程控制器控制，送线、卷径、节距及剪断伺服电机及其他相关组件执行，按设定要求全自动完成邦尼尔弹簧的卷绕工序
		数控六工位机械手	通过卷簧工序可编程控制器控制、六工位机械手伺服电机及其他相关组件执行，全自动控制弹簧顺序输送至各个工位以完成后续各道工序
		数控打结机构	通过卷簧工序可编程控制器控制、上下打结伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成卷绕后弹簧的端圈打结工序
		数控四等分翻转机构	通过卷簧工序可编程控制器控制，转向伺服电机、四等分翻转伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成弹簧翻转、正反转向工序
		数控输送机构	通过卷簧工序可编程控制器控制，抓手伺服电机、上下皮带伺服电机、推手伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成弹簧输送工序，并按预定间距排列
		数控串簧机构	通过串簧工序可编程控制器控制，夹具伺服电机、分离钩伺服电机、上下串簧伺服电机、推板伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成邦尼尔弹簧的串簧工序，形成邦尼尔弹簧床芯
袋装簧床垫设备	SX-120DA	双钢丝数控卷簧机构	通过 SX-120DA 可编程控制器控制，送线、卷径、节距及剪断伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成两种线径钢丝的袋装弹簧卷绕工序
	SX-120DG	单钢丝数控卷簧机构	通过 SX-120DG 可编程控制器控制，送线、卷径、节距及剪断伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成袋装弹簧的卷绕工序
	SX-120DA/DG	数控装袋机构	通过 SX-120DA/DG 可编程控制器控制、皮带输送伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成卷绕后弹簧的装袋工序
		数控拉布机构	通过 SX-120DA/DG 可编程控制器控制，超声波移动伺服电机、超声波夹持伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成装袋后弹簧的横向封切工序
		数控整理机构	通过 SX-120DA/DG 可编程控制器控制、弹簧条输出伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成封装后袋装弹簧的输出、整理工序
	SX-300D	数控通道机构	通过 SX-300D 可编程控制器控制、通道切换伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成袋装弹簧条在各通道中的定位，并可实现任意切换

产品类型	产品名称	自产核心部件名称	核心部件功能简介
		数控切断机构	通过 SX-300D 可编程控制器控制、牵引伺服电机及其他相关组件执行，将袋装弹簧条自动引入输送机构并按设定数量进行裁切
		数控输送机构	通过 SX-300D 可编程控制器控制，1#、2#皮带伺服电机、弹簧条输送伺服电机及其他相关组件执行，将袋装弹簧条自动输送至预定位置，并按设定要求进行压缩排列
非打结弹簧床垫设备	SX-100F	全数控卷簧机构	通过卷簧工序可编程控制器控制，送线、卷径、节距及剪断伺服电机及其他相关组件执行，按设定要求全自动完成非打结弹簧的卷绕工序
		数控六工位机械手	通过卷簧工序可编程控制器控制、六工位机械手伺服电机及其他相关组件执行，全自动控制弹簧顺序输送至各个工位以完成后续各道工序
		数控冲方机构	通过卷簧工序可编程控制器控制、上下冲方伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成卷绕后弹簧的端圈冲方工序
		数控四等分翻转机构	通过卷簧工序可编程控制器控制，转向伺服电机、四等分翻转伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成弹簧翻转、正反转向工序
		数控输送机构	通过卷簧工序可编程控制器控制，抓手伺服电机、上下皮带伺服电机、推手伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成弹簧输送工序，并按预定间距排列
		数控串簧机构	通过串簧工序可编程控制器控制，夹具伺服电机、分离钩伺服电机、上下串簧伺服电机、推板伺服电机及其他相关组件执行，全自动完成非打结弹簧的串簧工序，形成非打结弹簧床芯
各类产品		运动控制系统	由电箱、伺服驱动器、伺服控制器、伺服电机、运动控制器（或可编程模块）、变频器、各类控制模块等组成，输入拥有自主知识产权的控制软件，形成完整的运动控制系统，应用于公司各种弹簧床垫设备，完成预定的运动轨迹，快速实现大量复杂动作的协同

报告期内，发行人上述各自产核心部件在发行人核心技术产品对应主营业务成本中的占比情况如下：

产品型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-820i	59.01%	59.62%	60.21%	57.38%
SX-100T	68.81%	67.04%	-	-
SX-120DA	59.88%	63.32%	66.69%	-
SX-120DG	67.74%	71.76%	75.60%	67.14%

产品型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-300D	33.22%	34.53%	36.28%	32.97%
SX-100F	69.13%	67.72%	-	-

注：上述产品中，SX-100T/F 于 2018 年开始销售,2019 年开始量产；SX-120DA 于 2017 年度开始销售，2018 年度开始量产；上表仅对量产后数据进行统计，下同。

由上表可见，发行人各核心技术产品自产核心部件在主营业务成本中占比有所差异，除 SX-300D（因外购件热熔胶机单价较高，导致自产核心部件占主营业务成本比例较低）外整体在 60%以上。

报告期内，发行人生产过程对核心技术产品的实际贡献程度估算情况如下：

产品型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-820i	48.77%	46.67%	47.08%	42.51%
SX-100T	48.56%	46.76%	-	-
SX-120DA	38.71%	36.01%	35.31%	-
SX-120DG	35.92%	33.45%	33.05%	37.56%
SX-300D	29.57%	26.78%	25.63%	21.90%
SX-100F	50.66%	48.92%	-	-

注：生产过程实际贡献程度=（该型号产品对应主营业务成本-外购部件成本-委托加工费用）/该型号对应主营业务成本。

（五）补充披露设计费用主要内容，发行人是否存在部分研发外包或缺少设备设计人员

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“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”部分补充披露如下：

（3）设计费用

报告期内，发行人研发费用中设计费用的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产品外观设计	-	-	-	10.19
产品图册设计	-	-	0.03	2.55
设计相关图书资料	-	0.05	-	-
其他	-	2.36	0.77	7.48
合计	-	2.41	0.81	20.22

报告期内，发行人设计费用主要用于产品外观设计、产品图册设计及设计相关图书资料购买，各期发生金额均较小。报告期内，发行人委托外部机构对公司产品进行外观设计，相关服务不属于发行人技术研发活动的核心内容。发行人产品的核心结构等均由发行人自行开发，不存在缺少设备设计人员的情形。

（六）补充披露研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关、研发相关内控制度及其执行情况

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“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”部分补充披露如下：

（6）研发费用的归集核算及内控制度情况

公司制定了《研发经费核算管理制度》，研发支出范围包括：人员人工费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、无形资产摊销费用、设计费用、装备调试费用与试验费用、委托外部研究开发费用及其他费用，具体内容如下：

①人员人工费用主要包括公司参与研发工作的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金等；

②直接投入费用是指公司为实施研究开发活动而实际发生的相关支出，包括：直接消耗的材料、燃料和动力费用；用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费；用于研究开发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、检测、维修等费用，以及通过经营租赁方式租入的用于研发活动的固定资产租赁费；

③折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费；长期待摊费用是指研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用；

④无形资产摊销费用是指用于研究开发活动的软件、知识产权、非专利技术的摊销费用；

⑤设计费用是指对新产品和新工艺进行构思、开发和制造，进行工序、技术规范、规程制订、操作特性方面的设计等发生的费用；

⑥装备调试与试验费用是指工装准备过程中研究开发活动所发生的费用，包括研制特殊、专用的生产机器，改变生产和质量控制程序，或制定新方法及标准等活动所发生的费用；

⑦其他费用是指除上述费用之外与研究开发活动直接相关的费用，包括资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、论证、评审、鉴定、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，办公费、会议费、差旅费、通讯费等。

报告期内，公司严格按照上述范围将研发阶段的支出按照研发项目归集核算，多个研发项目同时开发的，所发生的支出按照合理的标准在各个研发项目之间进行分配。发行人研发费用的归集准确、合理，具体归集情况如下：

单位：万元

研发项目	人工费用	直接投入费用	折旧费用	装备调试费用与试验费用	设计费用	其他	合计
2020 年 1-6 月							
一种袋装弹簧条的对接设备	79.26	66.72	7.04	8.94	-	8.42	170.37
一种海绵条输送机构	31.00	9.30	2.93	0.44	-	-	43.67
一种高速袋装机	57.64	61.05	5.69	1.71	-	8.43	134.52
全自动打结弹簧床芯智能设备的开发	108.40	54.26	5.52	0.58	-	-	168.76
合计	276.30	191.33	21.18	11.66	-	16.85	517.33
2019 年度							
打结弹簧全伺服卷绕装置的开发	62.92	42.19	5.82	1.84	-	3.77	116.55
无胶床芯及生产设备的研究与开发	52.82	40.42	4.92	0.92	-	4.52	103.60
双排弹簧条的焊接与输送的开发	65.34	40.32	4.68	6.18	0.41	3.43	120.35
多排弹簧条组合间的焊接装置的开发	66.56	75.13	4.54	2.05	0.49	4.20	152.97
多层床芯的研究与开发	160.70	94.85	8.46	7.30	0.76	11.36	283.43
左右同时串簧的装置研究与开发	160.70	76.17	8.46	1.88	0.76	5.51	253.48
合计	569.05	369.08	36.89	20.17	2.41	32.78	1,030.38
2018 年度							

研发项目	人工费用	直接投入费用	折旧费用	装备调试费用与试验费用	设计费用	其他	合计
SX-100F 数控非打结弹簧研发	168.58	157.13	12.26	2.69	0.58	18.47	359.72
六工位输送机构的研发	104.26	15.94	5.68	1.02	-	15.06	141.97
弹簧推送机构的研发	30.15	9.86	2.04	0.92	0.19	1.15	44.30
弹簧输送机构的研发	72.73	5.02	2.99	0.48	-	6.65	87.87
串簧机弹簧上料与夹紧机构的开发	56.25	4.36	2.22	0.59	0.03	0.16	63.62
新型全自动数控制系统的开发	48.29	17.54	2.18	2.01	-	2.85	72.88
合计	480.25	209.86	27.38	7.70	0.81	44.35	770.35
2017 年度							
双钢丝的输送和卷绕装置	80.33	22.79	13.29	3.61	6.34	1.39	127.75
双钢丝的卷绕机放线架研发和开发	28.58	10.44	4.01	0.97	1.02	3.16	48.17
袋装弹簧条料切断机的开发	38.72	15.99	3.92	1.92	2.56	3.15	66.26
异形弹簧冲压装置的开发	24.87	12.14	1.49	1.50	1.28	0.10	41.39
异形弹簧串簧夹具的研究	44.28	16.48	2.47	1.95	1.54	0.26	66.97
弹簧翻转及转向机构的开发	230.43	44.67	4.74	3.49	7.48	8.09	298.89
合计	447.21	122.51	29.92	13.44	20.22	16.14	649.44

公司按照支出的性质区分成本和费用，对于与生产无关或关系不密切的支出确认为费用。公司生产成本严格根据生产步骤耗用的各类资源进行归集和核算，确保各类支出均与生产相关，与费用区分明确。

对于研发费用，公司的归集和核算方法如下：公司在研发项目立项后，按照项目设置辅助明细，分别记录各个项目的研发支出。公司根据成本费用支出的范围和标准，执行严格的审批程序；在核定研发费用时，公司根据费用报销制度的审批程序，按照费用报销管理权限由有权人员进行审批，并进行相应的账务处理。研发人工费用有完整的人员考勤体系、材料有研发材料领料单、设备折旧有研发设备台账等各类费用发生的记录文件。

公司制定了《科研项目立项管理制度》、《研发经费核算管理制度》等研

发相关内部控制制度，并严格按照制度要求进行执行；公司制定了《存货管理制度》及其他生产成本核算相关规定并严格执行。公司设置了专门的研发部门，研发部门与生产及其他职能部门相互独立，职能划分清晰，人员划分明确。公司以研发项目作为研发费用的归集对象，设立并及时更新研发费用辅助明细账，严格按照研发开支用途、性质据实列支研发费用，研发人员、资产、费用划分清晰，分项目准确地划分和核算各项研发费用。报告期内，发行人研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，相关费用均与研发活动相关，不存在与其他费用或生产成本混同的情形，研发相关内部控制制度得到执行且运行有效。

（七）核心技术产品收入的主要内容，与非核心技术产品存在的差异；披露核心技术产品收入占主营业务收入的比例是否与专用设备制造业公司存在差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（一）主要产品的核心技术情况”之“5、核心技术在主营业务及产品中的贡献情况”部分补充披露如下：

发行人根据核心技术在产品中的具体应用情况，将公司生产的床垫弹簧设备区分为核心技术产品与非核心技术产品，报告期内销售的核心技术产品型号包括 SX-820i、SX-100T、SX-120DA、SX-120DG、SX-300D 和 SX-100F 等。相较于非核心技术产品，核心技术产品性能更优、功能更强，自动化、数控化、智能化水平更高；SX-80is、SX-100、SX-200s 等仍具有一定销量的产品，由于均为单机设备，自动化程度、技术含量相对较低，虽然也应用了部分核心技术，基于谨慎性原则，故未将其列入核心技术产品。

报告期内，公司核心技术产品收入占主营业务收入的比例情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核心技术产品收入	**8,798.32**	17,108.12	11,610.81	10,534.45
主营业务收入	**10,415.42**	20,871.27	15,294.83	14,715.33
占比	**84.47%**	**81.97%**	**75.91%**	**71.59%**

公司专注于数控智能床垫弹簧设备的研发、生产和销售，截至目前我国 A 股市场尚无经营相同业务的上市公司。公司选取了与公司同属于面向特定行业或领域的专用装备制造业 6 家 A 股上市公司进行比较，核心技术产品收入占主

营业务收入的比例情况如下：

序号	公司简称	股票代码	核心技术产品占比			
			T 期	T-1 年	T-2 年	T-3 年
1	快克股份	603203.SH	86.89%	84.28%	84.23%	83.39%
2	赛腾股份	603283.SH	97.07%	97.95%	93.23%	97.64%
3	易天股份	300812.SZ	-	-	-	-
4	建科机械	300823.SZ	-	92.14%	94.29%	94.86%
5	弘亚数控	002833.SZ	81.58%	81.19%	80.18%	80.49%
6	南兴股份	002757.SZ	-	-	-	-
平均值			88.51%	88.89%	87.98%	89.10%
华剑智能			84.47%	81.97%	75.91%	71.59%

注：1、上表中可比公司数据来源为其招股说明书；其中，易天股份和南兴股份未明确披露该数据。

2、T 期、T-1 年、T-2 年、T-3 年分别对应上述公司招股说明书的报告期，建科机械的招股说明书报告期不包括 T 期。

报告期内，发行人的核心技术产品收入占比持续增长，目前已与上述可比上市公司较为接近；与同样服务于家具行业的弘亚数控基本相当。发行人核心技术产品收入占比与上述可比上市公司平均水平略有差异，主要系界定标准不同所致，发行人出于谨慎性考虑，未将应用部分核心技术的单机设备纳入核心技术产品；若纳入统计，则报告期内核心技术产品收入占比分别为 90.26%、89.08%、91.04%和 92.83%，与可比公司平均水平基本一致。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、对发行人研发负责人进行访谈，了解发行人与研发活动相关的内部控制，评价其设计是否合理，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、查阅发行人报告期内项目立项、结项文件，检查相关研发项目是否立项、审批，核算制度是否得到有效执行；

3、获取研发人员工资表，对研发人员薪酬进行复算；对研发人员的职工薪酬进行分析性复核，对人数和人均薪酬的合理性进行分析；

4、抽查研发物料领用单，领料单上注明领用研发材料情况，金额与账面一致；对研发物料与研发项目的相关性进行分析复核；

5、获取固定资产台账，查验相关研发、管理设备功率情况，复核消耗能源动力分摊比例计算依据；

6、查阅研发费用明细账，详细了解各项费用的支出情况和费用归集情况，复核了发行人研发项目各项支出的会计处理是否符合《企业会计准则》；

7、对发行人财务负责人进行访谈，了解发行人研发活动费用归集和核算方法，获取并检查研发项目台账及各项目费用归集的明细情况以及相关账务处理情况，复核研发费用归集的适当性。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人合作研发费用的会计处理符合《企业会计准则》的要求；

2、发行人合作研发模式下未形成核心技术或专利、共有技术或专利，与报告期内营业收入不存在直接对应关系；

3、与发行人存在合作研发的主要供应商均为发行人的长期供应商，开展合作研发具有商业合理性；该等供应商是发行人核心部件中重要组件的供应商，均不具备生产发行人产品的能力；

4、报告期内发行人存在委托外部机构进行产品外观设计，不属于发行人技术研发的核心内容，发行人不存在缺少设备设计人员的情形；

5、发行人已补充披露自产核心部件占营业成本的比例以及自产核心部件的主要内容、界定标准、发行人生产过程对核心技术产品的实际贡献程度等内容；

6、发行人研发费用的归集准确，研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，相关研发费用与研发活动相关；发行人已制定了研发相关内控制度并有效执行。

7、发行人已补充披露核心技术产品收入的主要内容及与非核心技术产品的差异；发行人核心技术产品收入占主营业务收入的比例与专用设备制造业公司平均水平有所差异，主要系对核心技术产品认定较为谨慎所致。

18.关于采购和主要供应商

报告期内，发行人原材料采购金额为 5,082.91 万元、5,816.17 万元、

6,347.60 万元，主要原材料采购金额为 4,673.41 万元、5,395.86 万元、5,763.97 万元，占原材料采购总额比例为 91.94%、92.77%、90.81%。

请发行人：（1）补充披露报告期内采购总额及其变动幅度与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度是否匹配，采购总额占营业成本比例变动的原因及合理性；（2）结合合作研发情况，披露发行人报告期内是否存在客户与供应商、供应商与竞争对手、客户与竞争对手重叠的情形，如是，披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性，发行人是否与客户、供应商存在关联关系或其他利益安排；（3）披露报告期内前五大供应商存在变化（如诺信（中国）有限公司、上海赛尼传动设备有限公司）的原因，相关供应商的合作历史、采购金额及内容变动的原因，发行人是否对特定供应商存在依赖；（4）补充披露产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用量、产量、结存的匹配情况；（5）结合市场价格及其变动趋势，分析并披露发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；（6）结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况，结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，以及人工成本、制造费用的归集情况，进一步披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致；（7）量化分析并披露报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）补充披露报告期内采购总额及其变动幅度与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度是否匹配，采购总额占营业成本比例变动的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购及能源供应情况”之“1、主要原材料采购情况”部分补充披露如下：

（3）原材料采购总额与经营规模、营业成本和存货的匹配性

报告期内原材料采购总额、主营业务成本及存货科目余额之间的匹配情况

如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本期原材料采购总额	3,098.02	6,347.60	5,816.17	5,082.91
加：暂估调整及盘盈等净增加额	5.77	2.17	2.11	0.32
加：期初原材料余额	1,766.53	2,738.61	2,076.25	1,795.94
减：期末原材料余额	2,132.28	1,766.53	2,738.61	2,076.25
减：研发领用等其他原材料发出额	192.91	463.70	364.10	327.97
直接材料成本	2,545.13	6,858.16	4,791.81	4,474.95
加：直接人工成本	491.05	1,119.20	934.70	769.93
加：制造费用	467.92	1,084.03	878.90	803.77
产品生产成本	3,504.10	9,061.39	6,605.42	6,048.66
加：在产品期初余额	2,493.32	1,885.19	1,535.51	1,037.03
减：在产品期末余额	3,177.37	2,493.32	1,885.19	1,535.51
产成品（库存商品）成本	2,820.06	8,453.26	6,255.73	5,550.18
加：产成品期初余额	3,004.28	2,646.35	1,611.25	395.66
加：其他增加额	50.34	61.95	76.90	65.60
减：产成品期末余额	1,689.05	3,004.28	2,646.35	1,611.25
减：内部领用产品成本	32.64	209.13	96.30	13.49
减：经进项税转出、存货跌价准备转销等调整后净额	-57.36	-30.84	-1.47	-12.79
主营业务成本计算数	4,210.35	7,978.99	5,202.70	4,399.49
主营业务成本列报金额	4,210.35	7,978.99	5,202.70	4,399.49

注：表中的直接材料、直接人工、制造费用为当期/年生产实际发生口径，非招股说明书中的收入确认结转口径。

由上表可见，报告期内原材料采购金额、主营业务成本及存货科目余额之间相互匹配。

报告期内，公司原材料采购总额与经营规模（主营业务收入）、主营业务成本之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
采购总额	3,098.02	6,347.60	5,816.17	5,082.91	20,344.70
采购总额同比增长率	3.58%	9.14%	14.43%	-	-

主营业务成本	4,210.35	7,978.99	5,202.70	4,399.49	21,791.53
主营业务成本同比增长率	-3.18%	53.36%	18.26%	-	-
主营业务收入	10,415.42	20,871.27	15,294.83	14,715.33	61,296.85
主营业务收入同比增长率	-11.55%	36.46%	3.94%	-	-
采购总额占主营业务成本比例	73.58%	79.55%	111.79%	115.53%	93.36%
采购总额占主营业务收入比例	29.74%	30.41%	38.03%	34.54%	33.19%

报告期内，公司采购总额的变动与主营业务收入、主营业务成本并不完全一致，主要系公司原材料采购节奏与收入确认并不同步所致。

2018 年度，公司采购总额同比增幅高于主营业务收入，主要是因为 2018 年公司在手订单增长幅度较大（在手订单对应的整机设备数量同比增长 71.32%，在手订单金额同比增长 84.44%），一方面公司为及时响应客户需求、缩短交货周期增加原材料备货量，采购总额相应增加且同比增幅超过主营业务收入。从采购总额占主营业务成本的比例情况看，2018 年度与 2017 年度基本接近。

2019 年度，公司主营业务收入同比增幅大幅高于采购总额，主要是因为，一方面公司上年原材料备货量较多并于当年适当减少备货，因此采购总额未大幅增长；另一方面，2018 年末存在较多数量的产品已完成大部分生产工序，并于 2019 年完成整机生产并实现销售，且公司通过自主开发和展会推介等方式拓展了 Ashley 越南子公司等大型床垫企业客户，2019 年度主营业务收入实现大幅增长，综合导致当年主营业务收入增幅大幅高于采购总额增幅。伴随着 2019 年销售收入的大幅增加，当年主营业务成本同比增长较多，在采购规模小幅增加的情况下，采购总额占主营业务成本的比例出现较大程度下降。

2020 年 1-6 月，受新冠疫情的影响，发行人在满足在手订单生产需求的情况下未增加原材料采购，使得当期采购总额与上年同期基本持平；而发行人下游客户需求因疫情影响出现短期下滑，且部分在手订单无法完成发货、已发货产品无法及时验收，使得主营业务收入出现一定程度下滑，主营业务成本亦相应出现小幅下降，综合导致当期采购总额占主营业务成本的比例较上年同期出现小幅增加，但比 2019 年度略有下降。

报告期内，公司累计采购总额为 20,344.70 万元，占主营业务成本的比例为 93.36%，超过同期发生的直接材料占主营业务成本 85.68%的比例；占主营业务收入的比例为 33.19%，超过同期发生的直接材料占主营业务收入 30.46%的比

例；说明报告期内公司原材料采购足以满足生产经营所需。报告期内，公司采购总额占主营业务成本的比例和占主营业务收入的比例均有所下降，主要系公司加强库存管理，在满足生产所需的基础上，适当控制了原材料库存规模所致。

综上，采购总额变动与经营规模、主营业务成本变动之间具有较好的匹配关系，采购总额占营业成本比例变动具有合理性。

（二）结合合作研发情况，披露发行人报告期内是否存在客户与供应商、供应商与竞争对手、客户与竞争对手重叠的情形，如是，披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性，发行人是否与客户、供应商存在关联关系或其他利益安排

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”增加“（三）发行人客户、供应商与竞争对手重叠情况”补充披露如下：

（三）发行人客户、供应商与竞争对手重叠情况

报告期内，公司存在个别客户与供应商、供应商与竞争对手、客户与竞争对手重叠的情形，相关交易内容、交易金额及占比情况如下：

1、客户与供应商重叠的情形

单位：万元

序号	公司名称	交易类型	交易内容	交易时间	交易金额	占比
1	南京斯奎尔床垫机械有限公司	发行人采购	钢丝校直机	2017 年度	1.50	0.03%
		发行人销售	零件		0.23	0.00%

注：对于交易类型为发行人采购的，占比表示交易金额占发行人当年外购件采购总额的比例；对于交易类型为发行人销售的，占比表示交易金额占发行人当年主营业务收入的比例，下同。

2、供应商与竞争对手重叠的情形

单位：万元

序号	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
1	南京斯奎尔床垫机械有限公司	-	-	-	-	-	-	1.50	0.03%
2	佛山市崎林床具机械有限公司	49.77	1.60%	67.77	1.06%	70.00	1.19%	64.10	1.25%

序号	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
合计		49.77	1.60%	67.77	1.06%	70.00	1.19%	65.60	1.27%

注：发行人向南京斯奎尔床垫机械有限公司采购钢丝校直机，向佛山市崎林床具机械有限公司采购手动粘胶机、袋装弹簧切断机及相关零部件。

3、客户与竞争对手重叠的情形

单位：万元

序号	公司名称	销售内容	交易时间	销售金额	占比
1	南京斯奎尔床垫机械有限公司	零件	2017 年度	0.23	0.00%

4、上述交易的原因及合理性

（1）公司与南京斯奎尔床垫机械有限公司发生双向交易的原因及合理性

公司专注于床垫弹簧设备的研发、生产与销售，主要产品均为弹簧床芯生产相关设备，而南京斯奎尔床垫机械有限公司的主要产品既包含床垫弹簧设备，亦包含应用于弹簧床垫其他生产工序的钢丝校直机、床垫绗缝机、床垫围边机等；报告期内，为满足客户生产需要，发行人曾向其购买 1 台钢丝校直机并搭配公司床垫弹簧设备销售给终端客户。

报告期前，南京斯奎尔床垫机械有限公司曾向发行人采购床垫弹簧设备用于对外销售，并于报告期内向发行人采购少量设备相关零件。

上述交易主要是由于交易双方在不同产品类型上各自具有产品质量、产能、价格等方面的比较优势，通过互相采购和销售不同的产品，能够满足交易双方各自客户的需求，是根据各自业务需要真实发生的产品销售、采购行为，具有交易的合理性，销售与采购价格公允且金额均较小，不会对发行人产生重大不利影响。

（2）公司向佛山市崎林床具机械有限公司采购的原因及合理性

公司床垫弹簧设备技术水平、生产效率较高，产品性能与质量稳定，主要面向中高端床垫企业客户，价格亦处于同类产品较高水平。报告期内，部分客户因资金能力有限、对设备生产效率及性能要求较低，在购买公司设备的同时倾向于搭配购买价格较低的配套设备。为更好地服务客户、满足客户实际需要、增强客户粘性，公司向佛山市崎林床具机械有限公司购买部分手动粘胶机及袋装弹簧切断机并出售给终端客户。该采购行为亦出于公司实际业务需要，具有

合理性，采购价格公允且金额较小，不会对发行人产生重大不利影响。

因此，报告期内公司客户与供应商、供应商与竞争对手、客户与竞争对手存在重叠，具有真实且必要的交易背景，相关交易价格公允，金额较小，具有合理性，发行人与相关客户、供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

（三）披露报告期内前五大供应商存在变化（如诺信（中国）有限公司、上海赛尼传动设备有限公司）的原因，相关供应商的合作历史、采购金额及内容变动的原因，发行人是否对特定供应商存在依赖

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”部分补充披露如下：

1、主要供应商变动情况

报告期内，公司前五大供应商发生一定变化，主要是公司结合库存情况、下游市场需求变动情况、在手订单情况对相关零部件适当增加或减少备货所致。具体变动原因说明如下：

发行人自 2007 年开始与上海赛尼传动设备有限公司合作，其 2017 年度为公司第六大供应商；2018 年度成为第四大供应商，主要是公司结合在手订单以及对未来销量的预测情况对减速机进行适当备货，且当年其他同类产品供应商因供货能力下降，部分采购订单转移至该公司所致；相应地，2019 年度发行人对该公司的减速机采购有所减少，使得该公司位列 2019 年度的第六大供应商；2020 年 1-6 月，公司向其采购规模有所增加，成为第四大供应商。

发行人自 2011 年开始与诺信（中国）有限公司合作，其 2017 年度为公司第五大供应商；2018 年度，公司对该公司的采购额与上年基本接近，但因公司对其他供应商采购额的增加，使其降至 2018 年度的第六大供应商；2019 年度，随着袋装簧床垫设备销量的快速增长，公司大幅增加对热熔胶机的采购量，该公司成为第四大供应商；2020 年 1-6 月，结合在手订单客户对热熔胶机品牌的偏好情况，公司减少对该公司的热熔胶机采购量，并适当增加对广州市乐佰得喷涂设备有限公司的热熔胶机采购量。

综上，报告期内，公司前五大供应商的变动具有商业合理性。

对于热熔胶机、伺服控制部件等发行人床垫弹簧设备中的关键外购部件，因对其质量性能的先进性、稳定性和准确性要求较高，为保障公司产品供货周

期及质量稳定性，公司一般选择部分合格供应商长期进行采购；但该类部件的市场供应较为充分，可选厂商数量较多，不存在对特定供应商的依赖。

（四）补充披露产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用量、产量、结存的匹配情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”增加“（四）发行人产品主要原材料单位耗用及匹配情况”补充披露如下：

（四）发行人产品主要原材料单位耗用及匹配情况

1、产品主要原材料单位耗用变化情况

公司原材料种类众多，主要包括伺服部件类、金属材料类、机电类、电气元件类、传动类、气动元件类等，选取各类产品中单价较高、用量较大的原材料各 10 种，列示主要产品对其单位耗用变化情况，具体如下：

（1）邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备主要原材料单位耗用情况

单位：台/只

序号	主要原材料	类别	SX-820i	SX-100T	SX-100	SX-80is	SX-200s	SX-100F
1	伺服电机	伺服部件类	5	18	5	3	2	18
2	伺服驱动器	伺服部件类	5	18	5	3	2	18
3	可编程控制器	伺服部件类	12	10	2	1	3	10
4	打结机壳体	金属材料类	2	2	2	2	-	-
5	机架（SX200-A0101）	金属材料类	-	-	-	-	1	-
6	变频器（VFD022B21A(220V)、VFD022B43B(380V)）	电气元件类	4	-	-	1	-	-
7	热处理专用变压器（22KVA/380V、27KVA/380V、22KVA/220V、27KVA/220V、27KVA/480V）	电气元件类	1	1	1	1	-	1
8	涡轮减速机 WL72F	传动类	1	1	-	-	1	1
9	涡轮减速机 WL72	传动类	1	1	-	-	1	1
10	电磁阀（411A-D0A-DM-DDAA-1BAM0D.8574）	气动元件类	-	2	-	-	-	2

注：1、邦尼尔弹簧床垫设备与非打结弹簧床垫设备主要原材料构成较为接近，且均不涉及机电类零部件，因此合并进行列示；

2、表中所列主要原材料为各类产品中使用较多、金额较大的代表性型号，非相关类别原材料中所有零部件，下同。

报告期内，发行人邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备的上述主要原材料单位耗用量未发生重大变化。

（2）袋装簧床垫设备主要原材料单位耗用情况

单位：台/只

序号	主要原材料	类别	SX-120DA	SX-120DG	SX-300D
1	伺服电机	伺服部件类	9	9	9
2	伺服驱动器	伺服部件类	9	9	9
3	可编程控制器	伺服部件类	10	8	10
4	机架（SX200DI-A0100）	金属材料类	-	-	1
5	超声波电箱 TH-S-2500 5A	机电类	2	2	-
6	热熔胶机 B30/2	机电类	-	-	1
7	热处理专用变压器（22KVA/380V、27KVA/380V、22KVA/220V、27KVA/220V、27KVA/480V）	电气元件类	2	1	-
8	传感器（0300.GP）	电气元件类	-	-	3
9	行星减速机 KPLF90-25	传动类	2	3	-
10	电磁阀（411A-DOA-DM-DDAA-1BAMOD.8574）	气动元件类	3	1	1

报告期内，发行人袋装簧床垫设备的上述主要原材料单位耗用量亦未发生重大变化。

2、主要原材料采购、领用量、产量、结存的匹配情况

报告期内，发行人上述主要产品产量情况如下：

单位：台/套

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-820i 全自动弹簧床芯生产线	22	42	92	98
SX-100T 全自动弹簧床芯生产线	14	41	5	-
SX-100 床垫弹簧数控卷绕机	13	39	-	-
SX-80is 床垫弹簧数控卷绕机	0	20	41	85
SX-200s 自动串簧组装机	38	95	94	143
SX-120DA 数控双钢丝袋装卷簧机	11	124	62	6
SX-120DG 数控袋装卷簧机	41	84	52	108

产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-300D 数控袋装弹簧粘胶机	19	76	40	44
SX-100F 数控非打结弹簧生产线	3	10	6	-
合计	171	531	392	484

根据主要产品产量以及主要原材料单位耗用量，可得出产品产量所对应的主要原材料耗用量，与主要原材料采购、领用、结存情况匹配情况如下：

单位：台/只

序号	主要原材料	报告期初结存	报告期内采购	报告期内领用	报告期末结存	产品产量对应耗用量	期末在产品耗用量	报告期销售量	研发及其他净耗用量	合计耗用量
1	伺服电机	734	11,852	11,636	950	10,133	1,304	343	-144	11,636
2	伺服驱动器	549	11,780	11,673	656	10,133	1,880	309	-649	11,673
3	可编程控制器	579	14,448	14,536	491	11,298	1,802	923	513	14,536
4	机架（SX200-A0101）	-	401	401	-	370	49	-	-18	401
5	机架（SX200DI-A0100）	22	172	194	-	179	7	-	8	194
6	打结机壳体	-	1,145	1,076	69	1,024	114	2	-64	1,076
7	超声波电箱 TH-S-25005A	4	1,042	1,018	28	976	82	20	-60	1,018
8	热熔胶机 B30/2	8	188	189	7	179	1		9	189
9	变频器（VFD022B21A(220V)、VFD022B43B(380V)）	99	1,257	1,338	18	1,162	163	65	-52	1,338
10	热处理专用变压器（22KVA/380V、27KVA/380V、22KVA/220V、27KVA/220V、27KVA/480V）	45	1,334	1,336	43	1,222	163	6	-55	1,336
11	传感器（0300.GP）	251	800	872	179	537	157	148	30	872
12	行星减速机 KPLF90-25	-	1,840	1,665	175	1,419	74	26	146	1,665
13	涡轮减速机 WL72F	175	735	893	17	703	139	86	-35	893
14	涡轮减速机 WL72	-	975	949	26	703	139	66	41	949
15	电磁阀（411A-DOA-DM-DDAA-1BAMOD.8574）	-	1,786	1,427	359	1,231	160	29	7	1,427

注：1、合计耗用量=产品产量对应耗用量+期末在产品耗用量+报告期销售量+研发及其他净领用量

2、研发及其他净耗用量=研发及其他生产耗用量-报告期初在产品耗用量-报告期初整机产品耗用量，负数表示报告期初在产品及完工整机产品耗用量超过研发及其他净耗用量。

如上表，报告期内上述主要原材料采购、领用、结存情况匹配准确，主要

原材料领用主要为生产领用，少量直接对外销售或用于研发等，主要原材料领用量与主要产品产量所对应的耗用量基本匹配，不存在重大差异。

（五）结合市场价格及其变动趋势，分析并披露发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”部分补充披露如下：

2、采购价格公允性

公司产品原材料主要包括伺服部件类、金属材料类、机电类、电气元件类、传动类、气动元件类及其他等，规格型号种类较多。对于伺服部件类、电气元件类和气动元件类原材料，由于其所应用的部件种类及数量较多，根据相关部件所对应的生产工序及功能的不同，对相关原材料的性能、参数及质量要求不同，因此上述三类原材料中发行人虽同时向不同供应商进行采购，但其采购价格不具备可比性。对于金属材料类、机电类和传动类原材料，存在向不同供应商采购的产品功能、性能及质量较为接近的情形，其价格具有可比性，具体对比情况如下：

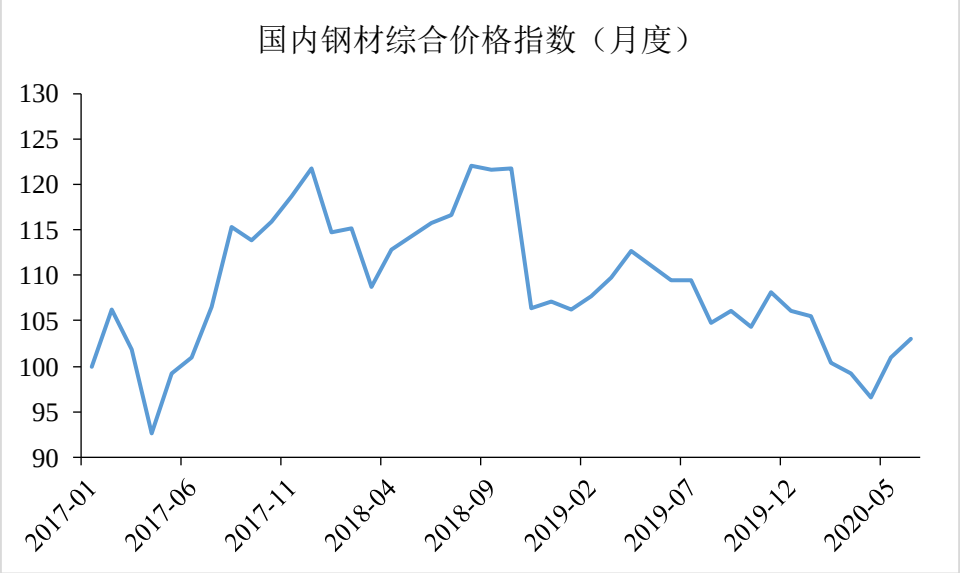
（1）金属材料类

报告期内，发行人金属类原材料中采购金额较大的Q235-1.5mm型号冷板对应不同供应商的平均采购单价情况如下：

供应商名称	平均采购单价（元/千克）
2020年1-6月	
绍兴市越城鸿利金属材料供应站	3.91
绍兴备德金属材料有限公司	3.93
2019年度	
绍兴市越城鸿利金属材料供应站	4.10
浙江绍兴正钢物资有限公司	4.11
2018年度	
浙江绍兴正钢物资有限公司	4.33
绍兴市越城鸿利金属材料供应站	4.44
2017年度	
宁波市江北华锐钢铁贸易有限公司	3.73
浙江绍兴正钢物资有限公司	4.25

如上表，除 2017 年外，其余各年/期发行人向不同供应商采购的 Q235-1.5mm 型号冷板平均采购价格基本相当，具有公允性；2017 年，发行人向不同供应商采购的 Q235-1.5mm 型号冷板单价存在差异，主要是由采购时点存在差异所致：发行人向宁波市江北华锐钢铁贸易有限公司的采购发生于 2017 年 1-5 月，同期钢材价格出现较大程度下降；而发行人向浙江绍兴正钢物资有限公司的采购发生于 2017 年 10 月，同期钢材价格较高。因此，由于 2017 年钢材价格波动较大，且发行人向 Q235-1.5mm 型号冷板的不同供应商采购时点存在差异，导致平均采购价格存在差异，具有合理性。

以公司生产使用量最大的钢材为例，报告期内其价格走势情况如下图所示：



发行人金属类原材料的采购价格以金属材料现行市场价格加上加工费用确定，金属材料市场价格根据金属材料报价网站价格确定，加工费用由发行人与供应商协商确定，报告期内较为稳定。报告期内，公司 Q235-1.5mm 型号冷板平均采购单价于 2018 年度出现一定增加，2018 年至 2020 年上半年，平均采购价格稳步小幅下降，与国内钢材综合价格指数变动趋势基本一致，采购价格变动具有公允性。

（2）机电类

报告期内，发行人机电类原材料中采购金额较大的热熔胶机（30L）对应不同供应商的平均采购单价情况如下：

供应商名称	平均采购单价（元/台）
2020 年 1-6 月	

供应商名称	平均采购单价（元/台）
广州市乐佰得喷涂设备有限公司	82,766.80
2019 年度	
广州市乐佰得喷涂设备有限公司	82,758.55
诺信（中国）有限公司	84,941.77
2018 年度	
广州市乐佰得喷涂设备有限公司	82,404.95
诺信（中国）有限公司	86,604.86
2017 年度	
广州市乐佰得喷涂设备有限公司	87,789.99
诺信（中国）有限公司	87,179.49

注：2020 年 1-6 月，根据在手订单对热熔胶机品牌的偏好，公司仅采购乐佰得品牌的热熔胶机。

如上表，报告期内，公司热熔胶机仅向广州市乐佰得喷涂设备有限公司、诺信（中国）有限公司进行采购，各年/期采购单价基本相当，具有公允性。公司采购的热熔胶机不属于通用商品或大宗商品，难以获得报告期内的市场公开价格波动情况，通过对比报告期各期之间的平均采购价格可看出，采购价格基本稳定，无重大差异。

（3）传动类

报告期内，发行人传动类原材料中采购金额较大的 WPLF90-7-S2-P2-S80 型号减速机对应不同供应商的平均采购单价情况如下：

供应商名称	平均采购单价（元/台）
2020 年 1-6 月	
湖北科峰传动设备有限公司	469.91
锋桦传动设备（上海）有限公司	420.35
2019 年度	
锋桦传动设备（上海）有限公司	481.35
2018 年度	
上海赛尼传动设备有限公司	472.47
锋桦传动设备（上海）有限公司	481.03
2017 年度	
上海赛尼传动设备有限公司	470.09

注：2017 年度，公司 WPLF90-7-S2-P2-S80 型号减速机仅向上海赛尼传动设备有限公司采购；2019 年度，仅向锋桦传动设备（上海）有限公司采购。

如上表，报告期内，公司 WPLF90-7-S2-P2-S80 型号减速机向湖北科峰传动设备有限公司、锋桦传动设备（上海）有限公司和上海赛尼传动设备有限公司进行采购，各年/期采购单价均基本相当，具有公允性。公司采购的 WPLF90-7-S2-P2-S80 型号减速机亦不属于通用商品或大宗商品，难以获得报告期内的市场公开价格波动情况，通过对比报告期各期之间的平均采购价格可看出，采购价格基本稳定，无重大差异。

（六）结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况，结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，以及人工成本、制造费用的归集情况，进一步披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致

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）营业成本分析”增加“4、主营业务成本核算情况”补充披露如下：

4、主营业务成本核算情况

（1）主要原材料的采购价格与单位成本

报告期内，公司主要原材料的采购价格与生产流程中的单位价值、结转至主营业务成本中的单位价格与存货中的主要原材料单位价格的比较情况如下：

项目	单位	本期采购单价	本期领用单价	结转成本单价	期末结存单价
2020 年 1-6 月					
Q235-1.5mm 冷板	元/千克	3.92	3.95	3.96	3.97
Q235-80*60*4 方管	元/千克	3.80	3.84	3.91	3.78
8V1045.00-2 伺服驱动器	元/台	7,068.96	7,068.96	7,069.78	-
8LSA45.R2030D100-3（2.2kw）伺服电机	元/台	4,482.76	4,482.76	4,482.74	4,482.62
4PP320.0571-01 人机界面	元/只	5,172.42	5,172.43	5,172.57	5,172.62
TH-S-250010A 超声波电箱	元/台	-	3,369.45	3,381.54	3,369.44
22KVA/380V 热处理专用变压器	元/台	1,810.35	1,812.70	1,846.72	1,810.35
SX80-A0201（HT）机架	元/只	-	-	-	1,336.53

项目	单位	本期采购单价	本期领用单价	结转成本单价	期末结存单价
WRF47-1/15.9375-*160-M3 齿轮减速机	元/台	-	865.80	-	865.80
WL72 涡轮减速机	元/台	435.40	434.37	432.77	435.10
2019 年度					
Q235-1.5mm 冷板	元/千克	4.11	4.11	4.11	4.10
Q235-80*60*4 方管	元/千克	3.94	3.94	3.95	3.93
8V1045.00-2 伺服驱动器	元/台	7,068.97	7,070.07	7,070.79	-
8LSA45.R2030D100-3（2.2kw）伺服电机	元/台	4,482.76	4,482.71	4,481.46	-
4PP320.0571-01 人机界面	元/只	5,172.55	5,172.42	5,173.31	5,172.61
TH-S-250010A 超声波电箱	元/台	3,525.10	3,630.42	3,813.82	3,369.44
22KVA/380V 热处理专用变压器	元/台	1,823.12	1,810.35	1,868.80	1,833.66
SX80-A0201（HT）机架	元/只	1,336.53	1,302.78	1,302.78	1,336.53
WRF47-1/15.9375-*160-M3 齿轮减速机	元/台	875.97	895.31	898.98	865.80
WL72 涡轮减速机	元/台	432.86	432.84	434.55	431.70
2018 年度					
Q235-1.5mm 冷板	元/千克	4.34	4.30	4.29	4.12
Q235-80*60*4 方管	元/千克	4.04	4.02	3.98	4.05
8V1045.00-2 伺服驱动器	元/台	7,068.97	7,085.71	7,084.91	7,074.00
8LSA45.R2030D100-3（2.2kw）伺服电机	元/台	4,478.93	4,469.51	4,470.67	4,482.56
4PP320.0571-01 人机界面	元/只	5,167.99	5,179.65	5,184.75	5,173.46
TH-S-250010A 超声波电箱	元/台	3,868.61	3,873.55	3,869.89	3,878.35
22KVA/380V 热处理专用变压器	元/台	1,876.71	1,885.74	1,882.32	1,874.21
SX80-A0201（HT）机架	元/只	1,290.58	1,272.55	1,272.55	1,288.25
WRF47-1/15.9375-*160-M3 齿轮减速机	元/台	905.17	898.61	897.44	904.97
WL72 涡轮减速机	元/台	435.34	433.79	432.43	434.91
2017 年度					
Q235-1.5mm 冷板	元/千克	3.93	3.83	3.81	4.14
Q235-80*60*4 方管	元/千克	3.62	3.59	3.57	3.90
8V1045.00-2 伺服驱动器	元/台	7,099.59	7,098.03	7,097.12	7,103.22
8LSA45.R2030D100-3（2.2kw）伺服电机	元/台	4,482.43	4,492.53	4,496.28	4,463.51
4PP320.0571-01 人机界面	元/只	5,209.66	5,219.76	5,219.00	5,189.64
TH-S-250010A 超声波电箱	元/台	3,863.72	3,852.18	3,851.71	3,901.72
22KVA/380V 热处理专用变压器	元/台	1,880.34	1,880.34	1,880.34	1,880.35

项目	单位	本期采购单价	本期领用单价	结转成本单价	期末结存单价
SX80-A0201（HT）机架	元/只	1,144.14	1,145.74	1,145.74	1,116.88
WRF47-1/15.9375-*160-M3 齿轮减速机	元/台	897.44	897.44	897.44	897.44
WL72 涡轮减速机	元/台	431.62	431.62	431.62	431.62

注：上表中“-”表示该原材料期初结存、当期采购、当期领用、期末结存数量为零，因此无对应单价。

根据上表，报告期内，公司主要原材料的平均采购单价与生产流程中的单位价值、结转至主营业务成本中的单位价格以及存货中的单位价格基本一致，不存在重大差异。

（2）公司直接材料、人工成本和制造费用等的归集和结转情况

发行人的生产成本包括直接材料、直接人工、制造费用和委托加工费用，具体核算方法如下：

①直接材料

原材料按照 BOM（物料清单）领料，随生产任务单号直接计入本月各完工产品成本和未完工的在产品成本。材料的发出按照月末一次加权平均法进行计价。

具体操作流程为：A、公司管理层根据对下游市场需求的预测以及在手订单情况制定生产计划并提交至生产部门；B、生产部门根据生产计划单具体安排生产任务，生产车间 ERP 系统发起领料申请，经过权责人审批后，仓库管理员发料；C、生产车间 ERP 系统中的领料单编制材料消耗汇总表，并按项目汇总，同时仓库记账员核对上述领用数据，保证材料都及时准确地记录到系统中；D、各月末，ERP 系统根据各原材料结存、采购及领用情况，采用月末一次加权平均的方法计算单价，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。

②直接人工成本

直接人工成本是指发行人生产工人的薪酬成本，直接人工成本分两步进行分配，一次分配将直接人工在各车间之间进行分配，二次分配将各车间人工在各产品型号之间进行分配。一次分配时，生产人员工资按照所属车间直接计入对应车间直接人工成本；二次分配时，各车间直接人工按照当月该车间入库在产品和产成品之间进行分配。

③制造费用

制造费用是指在生产过程中发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本支出，主要包括机器设备折旧费、生产管理人员工资、水电费、维修费等。制造费用分两步进行分配，一次分配将制造费用在各车间之间进行分配，二次分配将车间制造费用在各产品型号之间进行分配。二次分配时，各车间制造费用按照当月该车间入库在产品和产成品之间进行分配。

④委托加工费用

委外加工费用是指在生产过程中发生的公司委托外部单位对公司提供的零部件进行加工产生的服务费用。委外加工费用根据公司生产部门通过 ERP 系统下达的委外加工单归集到具体所对应的外发未完工零件。外发零件完工前，委外加工费用计入该批零件在成品成本；完工后，委外加工费用计入零件库存商品成本。

公司在所销售产品达到收入确认条件时，确认收入同时结转该产品的成本。公司收入成本结转均在 ERP 系统中进行核算，公司 ERP 系统的成本核算模块对公司产品按型号进行分类，并对不同型号的产品分别进行成本归集和核算。每月末，ERP 系统根据各产品分摊的直接材料、直接人工、制造费用和委托加工费用，计算产品入库成本，并根据月末一次加权平均的方法计算产品单位成本。每月末，公司销售确认收入的同时，根据销售的品种及数量自动计算出库成本从而结转各型号产品的营业成本，并生成会计凭证，确保成本反映实际销售情况且准确、完整。

综上，报告期内，发行人生产成本归集及结转主营业务成本完整，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

（七）量化分析并披露报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购及能源供应情况”之“2、主要能源供应情况”部分补充披露如下：

报告期内，电力采购总量与主要产品产量对应情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
电力采购总量（度）	373,830.00	778,016.00	661,436.00	619,348.00
主要产品产量（台/套）	171	531	392	483
单位产品平均耗电量	2,186.14	1,465.19	1,687.34	1,282.29

注：单位产品平均耗电量=电力采购总量/主要产品产量。

如上表所示，报告期内发行人主要产品的单位产品平均耗电量成上升趋势，存在一定差异，主要是不同类别、型号床垫弹簧设备的生产工序复杂程度不一且各期产品结构存在差异所致。一般而言，结构相对简单的单机设备产量占比越高，单位产品平均耗电量就越低，最近三年公司单机设备产量占比为47.11%、34.44%和29.00%，呈下降趋势，与单位产品平均耗电量上涨相匹配。

2020年1-6月，单位产品平均耗电量较2019年度有较大幅度增加，主要是受新冠疫情影响部分在手订单无法进行发货，导致期末在产品规模增加较多且已完成大部分生产过程，整机产量下降较多，从而产品单位产量分摊的平均能耗大幅增加。

二、中介机构核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取发行人原材料采购、供应商管理、成本核算相关制度，访谈发行人采购部门负责人，了解公司采购模式、供应商甄选相关的内部控制，执行穿行测试，检查内部控制是否得到有效执行；

2、取得发行人供应商采购明细表，检查公司与主要供应商之间的采购合同、采购发票、付款凭证等原始单据，确认采购真实性；

3、根据供应商采购明细表，分析发行人报告期内主要材料采购占比的波动，以及采购单价波动的原因及合理性；

4、通过公开信息查询，了解发行人主要原材料市场价格情况，并对比向不同供应商平均采购单价的差异，分析发行人主要原材料采购价格的公允性；

5、访谈发行人采购部门及财务部门负责人，了解公司的成本核算流程及方式，以及原材料请购、采购、入库、领用、出库等具体流程，并检查成本核算相关内部控制是否得到有效执行。

6、取得发行人存货收发存明细表，分析主要原材料采购量、领用量与产品产量的匹配关系；

7、编制主营业务成本倒轧表，检查原材料采购金额和采购结构与主营业务成本和各期末存货余额的勾稽关系；

8、走访主要供应商，了解主要供应商的基本情况和经营状况，以及与发行人之间的交易情况，并取得主要供应商与发行人之间不存在关联关系的声明。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内采购总额及其变动幅度与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度具有较好的匹配，采购总额占营业成本比例的变动具备合理性；

2、报告期内公司客户与供应商、供应商与竞争对手、客户与竞争对手存在重叠，具有真实且必要的交易背景，相关交易价格公允，金额较小，具有合理性，发行人与相关客户、供应商之间不存在关联关系或其他利益安排；

3、报告期内，发行人前五大供应商变动具有合理性，发行人对特定供应商不存在重大依赖；

4、报告期内，公司主要原材料采购、领用、结存情况与公司主要产品产量具有较好的匹配性；

5、报告期内，发行人向主要供应商的采购价格公允，采购价格基本稳定，与市场变动趋势基本一致。

6、报告期内，发行人生产成本归集及结转主营业务成本完整，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

7、2017-2019 年公司能源采购数量与主要产品产量具有较好的匹配关系；2020 年 1-6 月受疫情影响产量下降，导致单位产品平均耗电量增加较多。

19.关于产能、产量、销量及固定资产

报告期内，发行人机器设备原值为 1,358.92 万元、1,628.53 万元、1,743.52 万元。发行人产能维持在 440 台，报告期各期产能利用率分别为 110.00%、89.09%、120.68%。截至 2019 年 12 月 31 日，公司固定机器设备账面净值为 573.79 万元，成新率为 32.91%，电子设备原值为 167.50 万元，账面净值为 42.71 万元，成新率为 25.50%。

请发行人补充披露以下事项：（1）结合产能计算方法、产品标准化程度，补充披露报告期内发行人产能未发生变化的原因及合理性；（2）结合单位机器设备原值的产值、产能变化，补充披露产量波动较大的合理性；（3）结合人均产出数量与金额，补充披露报告期内生产人员变动与产量变动是否匹配，生产人员效率对公司产出的影响是否大于机器设备；（4）招股说明书披露，2018 年度产能利用率较低、2019 年较高，主要原因系 2018 年末存在一定数量的产品已完成大部分生产工序，尚未装配调试完成所致；补充披露 2018 年未能提前完成大部分产品生产工序的原因；（5）发行人机器设备、电子设备成新率较低、报告期毛利率 60%以上，与招股说明书披露的“发行人在国内床垫弹簧设备领域，已达到行业领先水平，在国外床垫弹簧设备市场，公司产品质量及性能已接近欧美等发达国家同类产品，且价格具有优势”相关表述之间，是否存在矛盾；（6）结合发行人的生产模式，披露上述固定资产在发行人生产中的作用，成新率较低是否影响发行人正常生产，剩余使用年限，预计更换时的资本支出金额及时点，分析并披露对未来财务状况和经营业绩的影响；（7）报告期内固定资产并未显著增加，能否满足公司产能需求，发行人如何应对客户的突发要求，是否存在固定资产更新或扩张计划。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）结合产能计算方法、产品标准化程度，补充披露报告期内发行人产能未发生变化的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产销情况”之“1、主要产品的产能、产量、销量情况”部分补充披露如下：

（1）产能、产量、销量数据

报告期内，公司主要产品产能、产量及产能利用率情况如下表所示：

单位：台/套

期间	产能	产量	产能利用率
2020 年 1-6 月	260	171	65.77%

期间	产能	产量	产能利用率
2020 年 1-6 月	**260**	**171**	**65.77%**
2019 年度	440	531	120.68%
2018 年度	440	392	89.09%
2017 年度	440	484	110.00%

注 1：公司主要产品为数控智能床垫弹簧设备，其产能依据建设项目备案文件、环保验收文件确定。

注 2：2020 年 3 月，公司工业机器人自动化改造项目完成竣工验收，年备案产能提升至 600 台/套，折算 2020 年 1-6 月产能为 260 台/套。

（2）产能变动原因及合理性

2017 年至 2019 年，公司产能未发生变化。公司主要产品在主体结构基本相同的基础上，具有一定的定制化特征，可根据客户对弹簧或床芯参数、产品功能等需求进行定制，定制化部分占营业成本的比例约 30%-50%左右，各型号产品定制化程度有所差异，产品标准化程度不高，同时不同产品因复杂程度不同使得装配周期存在差异。整体来看，公司产能主要受生产用厂房面积、生产工人数量、产品装配周期等因素影响。

由于数控智能床垫弹簧设备的体积较大、重量较高，部件及整机装配需要较大的场地面积，是影响公司产能的重要因素。2017 年至 2019 年，SX-120DA、SX-100T 等装配周期相对较长的产品销售占比呈增长趋势，为维持产能，公司生产人员数量略有增长，但生产用厂房面积在报告期内未发生变化，因而产能保持稳定。2019 年下半年以来，公司尝试引入自动化工业机器人进行部分工艺改造，以提升生产效率、缩短交付周期。2020 年 3 月该项目完成环保验收，公司产能有一定提升。整体来看，公司产能与实际情况相符，产能变化具备合理性。

（二）结合单位机器设备原值的产值、产能变化，补充披露产量波动较大的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产销情况”之“1、主要产品的产能、产量、销量情况”部分补充披露如下：

（3）产量变动原因及合理性

①产量变动与设备产值、产能的关系

报告期内，**公司产能分别为 440 台/套、440 台/套、440 台/套和 260 台/套**，产能利用率分别为 110.00%、89.09%、120.68%和 **65.77%**，**2017 年至 2019 年**整体处于较高水平，**2020 年 1-6 月产能利用率有所下降。**

报告期内，公司单位机器设备原值的产值变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入（万元）（A）	10,415.42	20,871.27	15,294.83	14,715.33
期末机器设备原值（万元）（B）	1,774.81	1,743.52	1,628.53	1,358.92
机器设备产值率（C=A/B）	11.74	11.97	9.39	10.83
产量（台/套）	171	531	392	484

注 1：按照主营业务收入口径计算机器设备原值的产值；

注 2：机器设备产值率=产品销售收入/机器设备平均原值；机器设备平均原值=（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2；

注 3：2020 年 1-6 月的机器设备产值率作年化处理。

根据上表数据，2018 年末公司机器设备原值较上年末增长约 19.84%，主要是 2018 年下半年购买了加工中心、工业电梯等设备，用于机械零件加工、设备搬运，不影响整体产能。但当年产量下降 19.01%、总产值与上年基本持平，机器设备的价值与产能、产量不呈线性关系。

③产量变动的原因分析

2018 年度产能利用率较低、2019 年较高，主要原因系 **2018 年单机设备产量下降、**2018 年末存在一定数量的**装配周期较长的**产品已完成大部分生产工序，尚未装配调试完成所致，**2020 年 1-6 月产能利用率有所下降，主要系受疫情及产能扩充影响所致，具体分析如下：**

A、受市场需求影响，SX-80is、SX-200s 等单机设备产量下降

报告期内，公司产品产量结构如下：

单位：台/套

产品类型		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
邦尼尔弹簧床垫设备	单机设备	51	154	135	228
	全自动生产线	36	83	97	98
袋装簧床垫设备		81	284	154	158
非打结弹簧床垫设备		3	10	6	-
合计		171	531	392	484

2018 年产量 392 台/套，较 2017 年减少 92 台/套，减少的机型主要为 SX-80is、SX-200s 等单价相对较低、产品结构和生产工艺相对简单的单机设备，导致产量整体存在一定波动。2017 年、2018 年，公司先后推出了 SX-120DA 数控双钢丝袋装卷簧机（SX-120DG 的升级产品）、SX-100T 全自动弹簧床芯生产线（SX-820i 的升级产品）、非打结弹簧床垫设备 SX-100F 等产品，成为公司推广的重点，并逐渐受到中高端市场客户的认可，市场需求呈增长趋势。SX-80is、SX-200s 等性能相对偏弱的单机设备产销规模整体呈下降趋势。

B、2018 年下半年装配周期较长产品集中采购需求较大，年末未完工产品较多影响当期产量数据

报告期内，公司先后推出的重点产品逐渐受到中高端市场客户的认可。以爱室丽为例，自 2018 年 5 月起，公司陆续收到爱室丽及其下属公司的大额订单，其采购的主要产品为 SX-120DA、SX-120DG、SX-300D、SX-100T 等单价高、性能优的机型，且具有较强的定制化需求。2018 年 5 月至 2018 年末，爱室丽及其下属公司累计订购产品数量合计 47 台/套(约占 2018 年相关机型实际产量的 30%)，该类产品的机械机构、控制系统相较于 SX-80is、SX-200s 等单机设备更为复杂、生产周期相对偏长，在一定程度上超出了公司的预计生产计划，当年末约有 20 台/套产品已完成大部分生产工序、但未装配调试完成。截至 2018 年末，公司在产品金额较上年末增长 22.77%，公司已完成大部分生产工序、尚未装配调试完成的产品数量合计约 80 台/套，年末未完工产品增多影响了当期产量。

C、受疫情影响，2020 年 1-6 月产量有所下滑

受春节假期及疫情延迟复工影响，公司 2020 年 1-2 月份产量较少。同时，公司 2020 年上半年新增订单量较同期有所减少，且公司产品生产周期较长，导致 2020 年 1-6 月产量较同期有所下降。随着国内疫情形势好转、国外主要客户订单的回升，市场正逐步回暖，2020 年 7-10 月公司新增订单金额约 18,000 万元，较去年同期增长约 160%，疫情影响将会逐渐减弱。

综上所述，报告期内公司产量波动与市场需求、产品升级、新冠疫情等因素相关，产量波动具备合理性。

（三）结合人均产出数量与金额，补充披露报告期内生产人员变动与产量变动是否匹配，生产人员效率对公司产出的影响是否大于机器设备

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产销情况”之“1、主要产品的产能、产量、销量情况”部分补充披露如下：

（3）产量变动原因及合理性

②产量变动与生产人员数量的关系

报告期内，公司生产人员人均产出情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
主营业务收入（万元）（A）	10,415.42	20,871.27	15,294.83	14,715.33
产量（台/套）（B）	171	531	392	484
生产及辅助人员数量（人）（C）	125	132	118	110
单位人均产出(万元/人)(C=A/C)	166.65	158.12	129.62	133.78
单位人均产量（台/人）（D=B/C）	2.74	4.02	3.32	4.40

注1：生产及辅助人员数量为当期期末数据；

注2：2020年1-6月单位人均产出、单位人均产量已作年化处理。

报告期内，公司生产人员数量整体略有增加，与公司产量波动趋势并不一致，主要系公司产能、产量受可用厂房面积、生产工人数量、产品装配周期等因素的影响，生产人员数量的单因素增长并不能直接导致产量的提升，且边际贡献呈递减效应。2018年、2019年，因公司产品结构中SX-120DA、SX-100T等结构复杂、装配周期相对较长的产品销售占比增加，为保持产能、产量公司适当增加了生产人员数量。

公司生产人员效率直接影响产品的装配周期，而机器设备主要用于加工机械零件且一般会进行预生产，生产人员的效率对公司产出的影响一般大于机器设备。

（四）招股说明书披露，2018年度产能利用率较低、2019年较高，主要原因系2018年末存在一定数量的产品已完成大部分生产工序，尚未装配调试完成所致；补充披露2018年未能提前完成大部分产品生产工序的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产销情况”之“1、主要产品的产能、产量、销量情况”部分补充披露，具体披露参见本题第（二）部分之“（3）产量变动原因及合理性”之“③产量变动的原因分析”之“B、2018年下半年装配周期较长产

品集中采购需求较大，年末未完工产品较多影响当期产量数据”的相关内容。

（五）发行人机器设备、电子设备成新率较低、报告期毛利率 60%以上，与招股说明书披露的“发行人在国内床垫弹簧设备领域，已达到行业领先水平，在国外床垫弹簧设备市场，公司产品质量及性能已接近欧美等发达国家同类产品，且价格具有优势”相关表述之间，是否存在矛盾

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（一）主要固定资产情况”部分补充披露如下：

公司主要固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公家具和电子设备等。截至 2020 年 6 月 30 日，公司固定资产账面原值为 6,974.94 万元，累计折旧 3,419.36 万元，固定资产净值 3,555.58 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	固定资产账面原值	固定资产账面净值	成新率
房屋及建筑物	3,717.64	2,748.86	73.94%
机器设备	1,774.81	587.73	33.12%
运输设备	1,158.76	111.77	9.65%
办公家具	143.62	64.94	45.21%
电子设备	180.11	42.28	23.47%
合计	6,974.94	3,555.58	50.98%

注：成新率=账面净值/账面原值*100%。

公司机器设备主要包括各类加工中心、机床、激光切割机等，电子设备主要包括电脑、监控设备、电子屏（电视机）等，该等设备购置时间普遍较早，按照折旧年限计算的成新率较低，但设备运行情况整体良好。公司机器设备主要用于加工、制造机械零部件，涉及的主要工序包括切割、粗车、粗铣、精车、精铣、钻孔、打磨等，属于常规性加工工序，机器设备标准化程度较高，是公司产品生产的必要环节。

发行人致力于中高端床垫弹簧设备的研发创新，经过长期自主研发构建了全自动床芯生产技术、高速袋装弹簧床芯生产技术、床垫弹簧设备的智能控制系统、多钢丝制造弹簧的卷簧技术、弹簧方位调整装置技术等多项核心技术，公司的行业领先性、产品质量和性能主要体现在机械机构设计、智能控制系统等研发能力、产品关键技术参数以及客户规模、市场认可程度等方面，并非仅

通过高价值或大规模生产设备实现，故发行人机器设备、电子设备成新率较低与公司的行业领先情况、产品质量及性能不存在直接相关性。

（六）结合发行人的生产模式，披露上述固定资产在发行人生产中的作用，成新率较低是否影响发行人正常生产，剩余使用年限，预计更换时的资本支出金额及时点，分析并披露对未来财务状况和经营业绩的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三五、主要固定资产和无形资产情况”之“（一）主要固定资产情况”增加“3、固定资产对发行人的作用和影响”补充披露如下：

3、固定资产对发行人的作用和影响

公司主要产品采用以市场需求预测为基础的标准部件、整机主体结构预生产，与基于客户具体订单的选配件、定制件生产和整机装配调试相结合的生产模式。公司机器设备主要用于加工机械零件（公司主要产品生产工艺流程图参见本节“一、公司的主营业务、主要产品或服务情况”之“（五）主要产品的生产工艺流程图”），该环节是发行人保障产品质量、把握生产节奏、控制生产成本不可或缺的部分。公司主要机器设备的购置时间较早，成新率虽较低，但整体运行情况良好，不会对公司正常生产经营产生重大不利影响。公司一般会对机器设备进行定期或不定期的维护、保养，预计剩余使用年限仍较长。

根据公司的实际生产经营情况来看，公司每年会根据市场需求、机器设备使用情况适当购进新的设备以满足生产需求。2019 年下半年以来，公司开始在位于绍兴市越城区鹿池路的厂房内尝试对部分工艺进行自动化改造，以期提升自动化生产水平，并为后续建设募投项目奠定良好基础。2020 年 4 月，公司在绍兴市马山街道嵩湾路以西取得募投项目用地，用于建设公司智能制造工业园项目，具体情况可参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、募集资金投资项目基本情况”之“（一）智能制造工业园项目”。除此之外，公司尚无大规模购置或更换生产设备的资本性支出计划。

对于现有的机器设备，公司将综合市场需求、现有设备使用情况、可用厂房面积、新设备调试安装周期等因素，决定相关机器设备的更换时点及资本支出金额。由于现有设备购置时间、实际损耗、性能指标存在差异，且受可用厂房面积的限制，公司预计未来不会在同一时间段内集中更新，与设备更新相关

的资本支出预计会相对平缓，不对未来财务状况和经营业绩产生重大不利影响。

（七）报告期内固定资产并未显著增加，能否满足公司产能需求，发行人如何应对客户的突发要求，是否存在固定资产更新或扩张计划

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（一）主要固定资产情况”之“4、发行人固定资产扩张计划”部分补充披露如下：

4、发行人固定资产扩张计划

公司机器设备主要用于生产、加工机械零部件，对于标准部件公司一般会根据需求预测提前安排生产，以把握生产节奏、缩短交付周期，及时满足客户交货需求。整体来看，公司产能主要受可用厂房面积、生产人员数量、产品装配周期等因素的影响，固定资产的价值与公司产能并不呈线性关系。报告期内，公司通过合理安排标准部件及整机主体结构预生产、灵活安排人工等方式，以尽量满足客户生产需要。

由于下游大型床垫生产企业可能会因产能扩建、转移以及设备升级换代等原因，可能短期内出现较大的设备购置需求。受生产厂房面积等因素限制，近年来公司产能较为紧张，具有扩大产能的必要性；对于客户的突发要求，公司在现有生产条件下一方面采取上述措施尽量提高生产效率，同时结合公司生产安排与客户进行发货节奏的沟通，尽量满足客户的设备采购需求。

为了应对上述情况、更好的满足市场需求，并提升公司的生产效率及工艺水平，公司本次募集资金将主要用于“智能制造工业园项目”，进行厂房及设备等固定资产投资，包括新建生产车间、购置自动化生产及装配产线等。本次募投项目建成达产后，将进一步提升公司产能，增强公司的产品交付能力，更好的应对客户的突发需求。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、取得并核查发行人建设项目的备案、环评批复及环评验收文件，就产能的确定依据、影响因素访谈发行人董事长；

2、取得发行人主要产品的定制化情况的统计分析数据，并就产品的标准化

程度访谈发行人董事长；

3、取得发行人固定资产明细表，核查固定资产变化情况以及与产能、产量波动的匹配性；

4、取得发行人生产工人数量及变化情况统计数据，核查生产人员变动与产量波动趋势的一致性，并就影响公司产出的主要因素访谈发行人董事长；

5、取得发行人报告期内生产产品的机型结构、主要客户销售合同，核查产量波动的原因；

6、取得发行人固定资产明细表，现场查看发行人主要生产设备的用途、运行情况，访谈发行人研发、生产负责人了解生产设备成新率低对核心技术实现、生产经营的实际影响；

7、访谈发行人董事长、生产负责人了解公司生产设备的预计剩余使用年限、未来更换计划以及对财务状况及经营业绩的影响；

8、取得发行人募投项目可研报告，核查募投项目的可行性、必要性，以及备案、环评手续的完备性。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人产能主要受可用厂房面积、生产工人数量、产品装配周期等因素影响，由于数控智能床垫弹簧设备的体积较大、重量偏高，部件及整机装配对场地面积要求较高，是影响发行人产能的重要因素；发行人产能与实际情况相符，产能未发生变化具备合理性。

2、发行人产量波动与机器设备产值、产能不呈线性关系；发行人 2018 年产量较低、2019 年较高，主要系 2018 年单机设备产量下降、且 2018 年末存在一定数量的装配周期较长的产品已完成大部分生产工序，尚未装配调试完成所致；2020 年 1-6 月产量有所下降，主要系受疫情影响所致；报告期内，发行人产量波动具备合理性。

3、生产人员数量是影响发行人产量的因素之一，单因素增长并不能直接导致产量的提升，且边际贡献呈递减效应。由于公司生产人员效率直接影响产品的装配周期，而机器设备主要用于加工机械零件且一般会进行预生产，生产人员效率对公司产出的影响一般大于机器设备。

4、发行人行业领先性、产品质量及性能主要体现在机械机构设计、智能控制系统等研发能力、产品关键技术参数以及客户规模、市场认可程度等方面，与机器设备、电子设备成新率较低不存在直接相关性。

5、公司机器设备主要用于加工机械零件，主要机器设备的购置时间较早，成新率虽较低，但整体运行情况良好，预计剩余使用年限仍较长，不会对公司正常生产经营产生重大不利影响；对于现有的机器设备，发行人预计未来不会在同一时间段内集中更新，与设备更新相关的资本支出预计会相对平缓，不会对未来财务状况和经营业绩产生重大不利影响。

6、报告期内，发行人通过合理安排标准部件及整机主体结构预生产、灵活安排人工等方式，以尽量满足生产需要。受生产厂房面积等因素限制，发行人近年来产能较为紧张，具有扩大产能的必要性。为了应对上述情况，发行人本次募集资金将主要用于厂房及设备等固定资产投资，将进一步提升发行人产能，更好的应对客户的突发需求。

20.关于毛利率

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 70.10%、65.98%和 61.77%。

请发行人补充披露以下事项：（1）招股说明书披露，公司产品毛利率变动与直接材料、人工费用及制造费用变动有关。补充披露报告期内主要产品（邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备等）单位成本构成的具体变动，及变动对毛利率的影响；（2）结合产品单位成本结构，补充披露 SX-100T 单位成本下降 42.05%，SX-100F 单位成本下降 24.34%，而其他型号产品单位成本持续上升的合理性，发行人是否存在整体单位成本持续提高、毛利率持续下降的可能；（3）结合市场竞争情况、新老产品价格走势、发行人竞争策略，补充披露发行人各类产品报告期内单位售价，是否存在单位售价持续下滑的趋势；（4）结合主要产品单位成本、单位售价变动情况，量化分析并披露主要产品毛利率、整体毛利率变动的合理性；（5）报告期内邦尼尔弹簧床垫设备收入占比分别为 47.96%、45.40%、29.00%，毛利率分别为 72.41%、69.01%、65.77%。结合新型邦尼尔弹簧床垫设备市场开拓情况，补充披露发行人该型设备毛利率是否存在持续下滑的风险；（6）SX-120DA 为发行人新型号袋装簧床垫设备，报告期内毛利率为 70.24%、64.59%、58.11%；SX-100T 为发行人新型号邦尼尔弹簧床垫设备，2017 年未实现销售，

2018-2019 毛利率为 53.27%、71.98%；SX-100F 为发行人新推出的非打结弹簧床垫设备，2017 年未实现销售，2018-2019 毛利率为 64.37%、74.34%。结合发行人新产品销售策略等，补充披露各类新产品主要销售客户情况，新产品毛利率变动差异的原因；（7）补充披露同一类产品向不同客户的销售价格，毛利率是否存在差异；（8）结合公开市场信息、境外分产品主营业务收入构成，量化分析并补充披露发行人境外销售成本、价格优势、毛利率合理性；（9）结合本行业市场竞争情况、发行人市场地位、下游行业发展趋势、终端品牌经营业绩及毛利率等，披露发行人毛利率维持在 60%至 70%的合理性，是否与可比公司、同行业公司存在差异，是否存在短期内下滑的风险；（10）在“公司报告期主要财务数据和财务指标”部分，补充披露发行人报告期主营业务毛利率情况。

请保荐人、申报会计师说明：（1）与发行人主要客户、终端品牌的访谈情况、访谈比例，主要客户、主要品牌对发行人市场地位、产品质量、价格优势的认可情况；（2）对发行人销售价格真实性、营业收入变动趋势、发生额及截止性等核查方法、核查程序、核查比例、核查结论；（3）与发行人主要供应商访谈情况、访谈比例，主要供应商对发行人采购成本的认可情况；（4）对发行人采购价格公允性、生产成本完整性核查方法、核查程序、核查比例、核查结论。（5）根据同行业公司公开信息或与发行人同行业公司访谈情况，说明发行人经营业绩、毛利率的合理性。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）报告期内主要产品（邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备等）单位成本构成的具体变动，及变动对毛利率的影响

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“（二）营业成本分析”增加“5、主要产品单位成本构成及变动情况”补充披露如下：

5、主要产品单位成本构成及变动情况

报告期内，公司数控智能床垫弹簧设备主营业务成本具体构成及变动如下：

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	2,937.04	73.89%	5,506.62	74.95%	3,416.88	74.01%	3,032.27	76.74%
直接人工	505.42	12.71%	948.65	12.91%	615.83	13.34%	437.80	11.08%
制造费用	366.84	9.23%	686.37	9.34%	464.06	10.05%	380.98	9.64%
委托加工费用	111.68	2.81%	205.87	2.80%	120.06	2.60%	100.44	2.54%
运费	53.99	1.36%	-	-	-	-	-	-
合计	3,974.96	100.00%	7,347.51	100.00%	4,616.82	100.00%	3,951.50	100.00%

报告期内，公司数控智能床垫弹簧设备主营业务成本金额持续上升，与公司销售收入增加相匹配；各项构成占比基本保持稳定，未发生明显变化。报告期各期，公司数控智能床垫弹簧设备主营业务成本中直接材料占比分别为76.74%、74.01%、74.95%和73.89%，是主营业务成本最主要影响因素。

（1）邦尼尔弹簧床垫设备

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备整体平均单位成本具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	8.21	71.14%	6.70	71.24%	6.49	70.39%	5.16	74.30%
直接人工	1.58	13.67%	1.39	14.81%	1.42	15.35%	0.84	12.14%
制造费用	1.16	10.08%	1.00	10.67%	1.03	11.22%	0.73	10.54%
委托加工费用	0.37	3.21%	0.31	3.28%	0.28	3.04%	0.21	3.02%
运费	0.22	1.90%	-	-	-	-	-	-
合计	11.54	100.00%	9.40	100.00%	9.22	100.00%	6.94	100.00%

如上表，报告期内公司邦尼尔弹簧床垫设备单位成本各项构成基本保持稳定，其中直接材料成本占比超过70%，是最主要的影响因素。报告期各期，直接材料成本占比分别为74.30%、70.39%、71.24%和71.14%，整体相对稳定。报告期内，邦尼尔弹簧床垫设备单位成本各项目均呈不断增长趋势，主要由以下因素导致：

A、全自动化生产线设备销量占比上升：报告期各期，公司销售的邦尼尔弹簧床垫设备中全自动化生产线设备(SX-820i、SX-100T)销量占比分别为27.40%、40.60%、34.39%和46.15%，整体呈快速增长趋势，全自动化生产线设备因具有

更完善的功能和更复杂的结构，其售价和单位成本大幅高于单机设备，全自动化生产线设备比例的提高导致邦尼尔弹簧床垫设备的平均直接材料成本、直接人工、制造费用、委托加工费用不断增长。

B、新产品销量占比上升：报告期内，公司通过研发创新推出新产品 SX-100T、SX-100，以 SX-100T 为例，相比于 SX-820i，其通过对核心部件结构的优化设计、伺服系统及相关部件的更新升级等，具有性能更优、功能更强等特点，其直接材料成本亦有较大增加。报告期内 SX-100T 的单位直接材料成本平均为 15.25 万元，较 SX-820i 的单位直接材料成本平均值 10.96 万元高出近 40%，而报告期内 SX-100T 在全自动化生产线设备中的销量占比分别为 0%、1.05%、30.26%和 59.26%，保持快速增长。因此，结构更复杂、成本更高的新设备销量占比的提升，亦导致邦尼尔弹簧床垫设备单位成本的增长。

C、境外销量占比上升：报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备中境外销量占比分别为 42.70%、53.42%、59.73%和 68.38%，呈不断增长趋势。一方面，由于境外客户所在国家具有差异化的电压电流标准和产品安全标准等，尤其是欧美等国家的产品安全标准较为严格，公司销往境外的设备需根据客户所在国各项标准等进行专门定制，物料耗费较大；另一方面，公司产品为生产性设备，经过一定使用周期后需更换易损件，由于境外更换配件需通过海运，货运周期较长，为降低对生产经营的影响，公司根据客户要求提高了随机备件的种类及数量。以上两方面因素综合导致同一产品境外销售时的单位材料成本更高，因此，报告期内邦尼尔弹簧床垫设备境外销售占比的提升一定程度上导致总体单位直接材料成本的不断增长。

D、老型号设备持续功能完善：公司持续完善产品功能，例如 2019 年下半年公司为 SX-820i 逐步新增弹簧二次夹扁功能，对应新增了气缸、空气结净器等元器件，该项功能对应的材料成本约 0.24 万元，增加了材料成本。

E、员工薪酬的提升：除结构复杂的产品提升导致单位直接人工投入增加外，报告期内公司员工薪酬不断提升，也推动了单位直接人工的整体增加。

F、运费的核算：2020 年 1-6 月，公司执行新收入准则，将运费从销售费用调整至营业成本核算，使得单位成本有所增加。

综上，报告期内，邦尼尔弹簧床垫设备平均单位成本及各项明细呈上升趋

势，主要系产品结构变动、新产品推出、境外销售占比提升、老型号设备持续功能完善、薪酬增长、运费核算等因素所致，具有合理性。

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备单位成本的变化对毛利率影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	63.95%	65.77%	69.01%	72.41%
毛利率波动	-1.82%	-3.24%	-3.40%	-
单位成本	11.54	9.40	9.22	6.94
单位成本波动对毛利率影响数	-6.68%	-0.66%	-7.65%	-
单位成本波动对毛利率影响度	366.94%	20.24%	225.07%	-

注：1、毛利率波动=本期毛利率-上期毛利率；

2、单位成本波动对毛利率影响数=当期毛利率-（当期销售价格-上期单位成本）/本期单位售价；

3、单位成本波动对毛利率影响度=本期单位成本波动对毛利率影响数/本期毛利率波动。

2018 年度及 2020 年 1-6 月，邦尼尔弹簧床垫设备单位成本变动对毛利率影响较大，主要系当期生产线设备销量占比有较大程度提升，导致邦尼尔弹簧床垫设备整体单位成本同比增幅较大。2019 年度单位成本变动对毛利率影响程度较低。

报告期内公司主要机型的单位成本构成具体变动及其对毛利率影响具体如下：

①SX-820i

报告期内，SX-820i 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	11.68	69.33%	11.39	70.73%	11.00	70.30%	10.41	74.94%
直接人工	2.28	13.52%	2.43	15.11%	2.45	15.65%	1.64	11.81%
制造费用	1.74	10.31%	1.74	10.80%	1.73	11.03%	1.42	10.23%
委外加工费用	0.58	3.46%	0.54	3.35%	0.47	3.01%	0.42	3.03%
运费	0.57	3.38%	-	-	-	-	-	-

项目	2020 年度 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
单位成本	16.84	100.00%	16.10	100.00%	15.65	100.00%	13.89	100.00%

报告期内，SX-820i 设备直接材料保持增长趋势，是报告期内单位成本上升的主要原因。

2018 年度，SX-820i 直接材料单位成本同比提高 0.59 万元，主要原因为：A、境外销售同比大幅增长，产品材料成本较高：a、境外客户所在国家具有差异化的电压电流标准和产品安全标准等，尤其是欧美等国家的产品安全标准较为严格，公司销往境外的设备需根据客户所在国各项标准等进行专门定制，物料耗费较大；b、公司产品为生产性设备，经过一定使用周期后需更换易损件，由于境外更换配件需通过海运，货运周期较长，为降低对生产经营的影响，公司根据客户要求提高了随机备件的种类及数量，2017 年度、2018 年度境外设备销售配置备用件金额较境内平均高约 0.25 万元。受前述因素综合影响，2017 年度、2018 年度公司销往境外的设备单位材料成本较境内平均高约 0.55 万元，2018 年公司 SX-820i 境外销量由 2017 年的 29 台增长至 48 台，销量增幅达 65.52%，境外销量占比由 2017 年度的 37.66%提升至 2018 年的 51.06%，使得当期材料成本同比上升；B、钢材价格涨幅导致材料成本上升：2017 年至 2018 年下半年钢材价格涨幅较大，根据 Wind 资讯数据，钢材价格指数由 2017 年 1 月的 99.87 一度上升至 2018 年 10 月的 121.72，以机架为例，单位成本同比上升 0.03 万元。公司设备中金属材料类部件种类多、数量大，金属类材料成本受钢材价格涨幅影响有所上升。

2019 年度，SX-820i 直接材料成本同比增长 0.39 万元，原因如下：A、钢材价格的波动导致机架等部件材料成本有所上升，2019 年公司销售的 53 台设备中有 43 台于 1-6 月份入库，领用的钢材大部分系 2018 年价格涨幅时购入，以机架为例，单位成本同比上涨 0.02 万元；B、公司持续完善产品功能，例如 2019 年下半年公司为 SX-820i 逐步新增弹簧二次夹扁功能，对应新增了气缸、空气结净器等元器件，该项功能对应的材料成本约 0.24 万元，当期销售的 53 台设备中有 8 台设备配有此功能，占比为 15.09%；C、设备销售发货时配置的备用件成本较 2018 年平均每台提高约 0.15 万元。

2020 年 1-6 月，SX-820i 直接材料成本较上年度增加 0.29 万元，主要系当

期销售的 22 台设备中有 19 台配备了弹簧二次夹扁功能，占比为 86.36%，使得材料成本有所上升。

报告期内，SX-820i 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-820i 毛利率	59.91%	67.61%	71.50%	76.07%
SX-820i 毛利率波动	-7.70%	-3.89%	-4.57%	-
单位成本（万元）	16.84	16.10	15.65	13.89
单位成本波动对毛利率影响数	-1.76%	-0.92%	-3.21%	-
单位成本波动对毛利率影响度	22.86%	23.65%	70.24%	-

2018 年单位成本变动对毛利率影响相对较大，主要系售价变动较小所致；报告其他期间，单位成本变动对毛利率影响相对较小。

②SX-100T

报告期内，SX-100T 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	15.08	72.95%	15.03	73.91%	25.89	73.75%	-	-
直接人工	2.77	13.40%	2.72	13.37%	4.77	13.58%	-	-
制造费用	2.03	9.80%	1.98	9.72%	3.41	9.70%	-	-
委外加工费用	0.62	3.02%	0.61	3.00%	1.04	2.97%	-	-
运费	0.17	0.82%	-	-	-	-	-	-
单位成本	20.67	100.00%	20.34	100.00%	35.10	100.00%	-	-

2019 年度，SX-100T 单位成本同比下降 42.05%，成本各项构成下降幅度基本一致，主要系公司 2018 年度刚刚推出该产品，当期仅 1 台实现收入确认；首台产品因生产工艺、设计尚不成熟致使生产装配零部件耗用较大，同时新产品需经过较长周期的调试检验及疲劳测试，部分零部件因不满足设计标准或因疲劳测试被耗费更换，导致首台产品材料耗用量较大；在向客户销售前也会对部分损耗的部件进行更新。后续随着生产工艺逐步成熟及订单数量增多，产品规模效应逐步显现，2019 年 SX-100T 收入确认数量增至 23 台，规模效应使得单位成本下降幅度较大。

2020 年 1-6 月，SX-100T 单位成本同比略增 1.62%，主要系将运费从销售费

用调整至营业成本核算所致，当期直接材料、直接人工、制造费用及委外加工费用相对稳定，未见明显波动。

报告期内，SX-100T 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-100T 毛利率	68.29%	71.98%	53.27%	-
SX-100T 毛利率波动	-3.69%	18.71%	-	-
单位成本（万元）	20.67	20.34	35.10	-
单位成本波动对毛利率影响数	-0.50%	20.33%	-	-
单位成本波动对毛利率影响度	13.55%	108.66%		

2019 年 SX-100T 单位成本变动对毛利率影响较大，主要系量产后单位成本下降较多所致。

③SX-80is

报告期内，SX-80is 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	-	-	5.76	69.05%	5.46	70.67%	5.30	75.55%
直接人工	-	-	1.36	16.26%	1.16	15.04%	0.81	11.54%
制造费用	-	-	0.94	11.24%	0.87	11.21%	0.70	9.99%
委外加工费用	-	-	0.29	3.45%	0.24	3.08%	0.20	2.92%
运费	-	-	-	-	-	-	-	-
单位成本	-	-	8.34	100.00%	7.72	100.00%	7.02	100.00%

SX-80is 单位成本中直接材料金额略有上升但占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用金额及占比总体上升。

2018 年度、2019 年度直接人工及制造费用合计分别同比增长 0.52 万元和 0.27 万元，是造成当期单位成本增长的重要原因。2018 年度、2019 年度单位材料成本略有上涨，主要系钢材价格涨幅较大及随机备件增多。该机型已基本被 SX-100 替代，2020 年 1-6 月无销售收入，相应未结转成本。

报告期内，SX-80is 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-80is 毛利率	-	59.43%	63.33%	66.62%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-80is 毛利率波动	-	-3.91%	-3.28%	-
单位成本（万元）	-	8.34	7.72	7.02
单位成本波动对毛利率影响数	-	-3.01%	-3.31%	-
单位成本波动对毛利率影响度	-	76.98%	100.91%	-

报告期内，SX-80is 作为传统单机产品，已销售多年，售价已相对稳定，因此单位成本变化对毛利率影响较大。

④SX-200s

报告期内，SX-200s 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	2.30	65.17%	2.25	67.03%	2.23	70.11%	1.99	70.74%
直接人工	0.58	16.52%	0.58	17.13%	0.46	14.44%	0.39	13.92%
制造费用	0.42	11.77%	0.42	12.50%	0.39	12.31%	0.34	12.20%
委外加工费用	0.12	3.36%	0.11	3.34%	0.10	3.14%	0.09	3.15%
运费	0.11	3.18%	-	-	-	-	-	-
单位成本	3.53	100.00%	3.36	100.00%	3.18	100.00%	2.82	100.00%

SX-200s 单位成本中直接材料金额增加但占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用金额及占比总体上升。

2018 年度、2019 年度直接人工及制造费用合计分别同比增长 0.12 万元和 0.15 万元，是造成当期单位成本增长的重要原因。2018 年单位材料成本的变动主要系钢材价格涨幅及随机备件数量增多所致。

2020 年 1-6 月单位成本的增加主要系因运输费用从“销售费用”调整至“合同履约成本”并进而结转至主营业务成本核算所致。

报告期内，SX-200s 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-200s 毛利率	55.32%	54.12%	60.91%	65.42%
SX-200s 毛利率波动	1.20%	-6.79%	-4.51%	-
单位成本（万元）	3.53	3.36	3.18	2.82
单位成本波动对毛利率影响数	-2.19%	-2.38%	-4.49%	-
单位成本波动对毛利率影响度	-182.50%	35.05%	99.56%	-

报告期内，SX-200s 作为传统单机产品，已销售多年，售价已相对稳定，因此单位成本变化对毛利率影响较大。

⑤SX-100

报告期内，SX-100 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	6.51	73.77%	6.43	75.40%	-	-	-	-
直接人工	1.08	12.27%	1.04	12.18%	-	-	-	-
制造费用	0.80	9.03%	0.77	9.08%	-	-	-	-
委外加工费用	0.29	3.28%	0.28	3.34%	-	-	-	-
运费	0.15	1.66%	-	-	-	-	-	-
单位成本	8.83	100.00%	8.53	100.00%	-	-	-	-

SX-100 系于 2019 年推出的 SX-80is 升级换代产品，报告期内 SX-100 单位成本中各项占比相对稳定。

2020 年 1-6 月 SX-100 单位成本较上一年度增加 0.30 万元，主要系当期由于将运费从销售费用调整至营业成本核算所致；当期材料成本略有上浮，主要系随机备件数量增多所致，2020 年 1-6 月较 2019 年平均增长 0.10 万元。

报告期内，SX-100 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-100 毛利率	57.97%	58.58%	-	-
SX-100 毛利率波动	-0.61%	-	-	-
单位成本（万元）	8.83	8.53	-	-
单位成本波动对毛利率影响数	-1.46%	-	-	-
单位成本波动对毛利率影响度	239.34%	-	-	-

SX-100 仍为单机产品，售价变动不大，单位成本变化对毛利率影响较大。

（2）袋装簧床垫设备

报告期内，公司袋装簧床垫设备整体平均单位成本具体构成及变动如下：

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

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	13.72	75.55%	14.13	76.82%	13.28	77.59%	12.15	79.53%
直接人工	2.20	12.14%	2.20	11.96%	1.95	11.37%	1.51	9.86%
制造费用	1.59	8.74%	1.60	8.68%	1.53	8.92%	1.31	8.57%
委托加工费用	0.47	2.57%	0.47	2.55%	0.36	2.12%	0.31	2.05%
运费	0.18	1.00%	-	-	-	-	-	-
合计	18.16	100.00%	18.40	100.00%	17.12	100.00%	15.28	100.00%

注：上表中数据对应的产品统计口径为SX-120DA/DG、SX-300D等袋装簧床垫设备主要型号产品。

如上表，报告期内公司袋装簧床垫设备平均单位成本构成基本保持稳定，比重较大的直接材料成本各期占比分别为79.53%、77.59%、76.82%和75.55%，未发生明显变化。报告期内，袋装簧床垫设备平均单位成本呈增长态势，于2020年1-6月有所下降。袋装簧床垫设备平均单位成本变动主要原因如下：

A、粘胶机（SX-300D）销量占比有所波动：SX-300D单位材料成本较高，平均材料成本为18.07万元，2017年度至2019年度，SX-300D销量占比分别为25.78%、28.46%和26.84%，整体呈上升趋势，导致袋装簧床垫设备平均直接材料成本于2017-2019年度整体增长。2020年1-6月，SX-300D销量占比略降至24.24%，导致袋装簧床垫设备平均直接材料成本亦有所下降。

B、设备组件及外观设计改进：2018年下半年起，公司逐步对SX-120DA的六角形线架进行重大设计改进，线架材料用量大幅提高，每台SX-120DA材料成本增加约0.73万元；同时自2018年起公司用六角形线架替换SX-120DG原配备的圆形线架，六角形线架较圆形线架每套材料成本提高约0.56万元，使得2018年及2019年材料成本有所上升。此外,公司于2019年起对SX-120DA/DG、SX-300D的外观重新设计，并使用更为高档的材质，导致单位材料成本上升。

C、境外销量占比波动：2017-2019年度，公司袋装簧床垫设备境外销量占比分别为74.22%、72.31%和90.81%，整体呈不断增长趋势；2020年1-6月，受疫情影响境外销量占比有所下降，为85.61%。由于境外国家具有差异化的电流电压、产品安全标准等，如欧美等国家产品安全标准较高，公司销往境外的设备需进行专门定制，物料耗费较大，同时境外设备销售公司随机备件的种类及数量较多，因此同一产品境外销售时的单位材料成本更高。

D、员工薪酬的提升：除粘胶机占比提升导致单位直接人工投入增加外，报告期内公司员工薪酬不断提升，也推动了单位直接人工的增加。

E、运费的核算：2020 年 1-6 月，公司执行新收入准则，将运费从销售费用调整至营业成本核算，使得单位成本有所增加。

综上，报告期内袋装簧床垫弹簧设备平均直接材料成本于 2017-2019 年度不断增长，于 2020 年 1-6 月有所下降，主要系粘胶机销量占比变动、设备组件及外观设计改进、境外销售占比变动、员工薪酬及运费核算所致，具有合理性。

报告期内，公司袋装簧床垫设备主要机型的单位成本构成具体变动及其对毛利率影响具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	54.39%	58.53%	63.77%	67.76%
毛利率波动	-4.15%	-5.23%	-4.00%	-
单位成本	18.16	18.40	17.12	15.28
单位成本波动对毛利率影响数	0.59%	-2.88%	-3.90%	-
单位成本波动对毛利率影响度	-14.34%	55.07%	97.50%	-

2018 年度，袋装簧床垫设备单位成本变动对毛利率变动的影响较大，主要系在单位售价基本保持稳定的情况下，因对 SX-120DA/DG 线架等进行改进，导致袋装簧床垫设备总体单位成本有较大程度提升。2019 年度，单位成本变动对毛利率影响略高于单位售价变动的影响，2020 年 1-6 月单位成本变动对毛利率影响较小。

报告期内，公司袋装簧床垫设备分具体型号的单位成本构成具体变动及其对毛利率影响如下：

①SX-120DA

报告期内，SX-120DA 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	13.82	78.23%	13.61	79.09%	12.71	80.59%	16.59	97.48%
直接人工	1.93	10.95%	1.85	10.77%	1.62	10.24%	0.25	1.49%
制造费用	1.40	7.91%	1.35	7.82%	1.17	7.39%	0.18	1.03%

项目	2020 年度 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
委外加工费用	0.42	2.39%	0.40	2.32%	0.28	1.77%	-	-
运费	0.09	0.51%	-	-	-	-	-	-
单位成本	17.66	100.00%	17.21	100.00%	15.77	100.00%	17.02	100.00%

SX-120DA 是公司于 2017 年推出的新产品，当期仅实现 1 台销售，2018 年进入量产阶段后，SX-120DA 单位成本中直接材料、直接人工、制造费用及委外加工费用占比逐渐稳定。

2018 年度,SX-120DA 单位成本同比下降 1.25 万元,主要系 2017 年 SX-120DA 刚推出，首台产品因生产工艺、设计不成熟、组装调试及疲劳测试等材料耗费较大，后续随着产品生产工艺逐步稳定、订单数量增长，规模化效应使得材料成本下降。2017 年度 SX-120DA 直接人工及制造费用较低，主要原因是 SX-120DA 系在 SX-120DG 基础上进行技术升级，同时市场袋装簧设备需求快速增长并且市场已有同类产品出现，为提高效率尽快进入量产阶段，2017 年首台产品的组装、调试及测试等主要由研发部门主导，人工支出及制造费用等主要在“研发支出”科目核算所致。

2019 年度，公司单位成本中直接材料成本较上一年度增长 0.90 万元，变动主要原因如下：

A、设计改进：2018 年下半年起，公司逐步对 SX-120DA 配套的六角形线架（每台设备标配两个六角形线架）进行了重大设计改进，将原六角形线架使用的涡轮减速箱更换为性能更为优良的齿轮减速箱，并换用了更大口径的轴承，线架材料用量大幅提高，因标配的两个六角形线架改进使得每台 SX-120DA 材料成本增加 0.73 万元。2018 年销售的 38 台 SX-120DA 中有 21 台使用了升级后的六角形线架，占比达 55.26%；2019 年公司的 120 台 SX-120DA 中有 116 台使用了升级后的六角形线架，占比达 96.67%，使得 2019 年材料成本同比上升；

B、客户定制化要求：公司 SX-120DA 主要销往境外，2019 年 SX-120DA 境外销量同比增长 78 台，增幅达 300.00%，境外销售占比由 2018 年的 68.42%增长至 86.67%。欧美等国家具有较为严格的产品安全标准，公司销往该些区域的产品增加了安全配置，如部分产品加装施耐德品牌的安全继电器（平均材料成本 0.06 万元）、配装安全门系统组件（平均材料成本 0.16 万元）等。此外根据客

户爱室丽要求，公司 2019 年度销售给爱室丽的 SX-120DA 中有 6 台加装了材料成本高达 1.05 万元的安全门系统，材料成本有所上升；

C、为提升产品整体档次，满足中高端客户对生产设备高档次的需求，2019 年起公司对 SX-120DA 采用了新型外观设计，并使用了更为高档的材质，如换用高质量的亚克力板，因外观设计更新导致材料成本增加约 0.20 万元。

2020 年 1-6 月，SX-120DA 材料成本同比上升 0.20 万元，主要系当期销售给爱室丽的设备中有 19 台（占当期 SX-120DA 总销量的 45.24%）按其要求使用了定制的六角形线架，该部分定制化的六角形线架材料成本较 2018 年改进后的六角形线架提高了 0.38 万元（每套标配两个六角形线架），使得当期材料成本有所上升。

2019 年度、2020 年 1-6 月 SX-120DA 单位成本较上一年度平均增长 1.44 万元和 0.45 万元，其中直接人工及制造费用合计分别为 0.41 万元和 0.13 万元，系公司提高员工薪酬及固定资产摊销总额提高所致。

报告期内，SX-120DA 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-120DA 毛利率	54.20%	58.11%	64.59%	70.24%
SX-120DA 毛利率波动	-3.91%	-6.47%	-5.65%	-
单位成本（万元）	17.66	17.21	15.77	17.02
单位成本波动对毛利率影响数	-1.16%	-3.51%	2.81%	-
单位成本波动对毛利率影响度	29.67%	54.25%	-49.73%	-

SX-120DA 为新型产品，且客户定制化要求较高，单位成本变化对毛利率影响相对较大。

②SX-120DG

报告期内，SX-120DG 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	11.17	76.38%	11.24	78.72%	10.56	79.31%	10.05	80.64%
直接人工	1.69	11.54%	1.57	10.97%	1.38	10.34%	1.17	9.38%
制造费用	1.23	8.39%	1.14	8.00%	1.11	8.36%	1.01	8.07%
委外加工费用	0.33	2.27%	0.33	2.31%	0.27	2.00%	0.24	1.91%

项目	2020 年度 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
运费	0.21	1.42%	-	-	-	-	-	-
单位成本	14.63	100.00%	14.27	100.00%	13.32	100.00%	12.46	100.00%

SX-120DG 单位成本中直接材料金额略有增加但占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用占比总体上升。

2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，SX-120DG 直接人工及制造费用合计分别增长 0.31 万元、0.22 万元和 0.21 万元，是造成当期单位成本增长的重要原因。

2018 年度、2019 年度单位材料成本同比有所增长，主要原因如下：A、2018 年起公司用六角形线架替换 SX-120DG 原配备的圆形线架，六角形线架较圆形线架每套材料成本提高约 0.56 万元，2018 年公司销售的 55 台 SX-120DG 中有 19 台使用了六角形线架，占比约 34.55%；2019 年销售的 79 台 SX-120DG 中有 78 台使用了六角形线架，占比约 98.73%，使得 2018 年及 2019 年材料成本上升；B、2019 年起公司对 SX-120DG 采用新型外观设计，导致材料成本增加约 0.20 万元；

2020 年 1-6 月单位成本变动，主要系将运输费由销售费用调整至营业成本核算所致。

报告期内，SX-120DG 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-120DG 毛利率	52.83%	58.94%	64.75%	69.70%
SX-120DG 毛利率波动	-6.12%	-5.81%	-4.95%	-
单位成本（万元）	14.63	14.27	13.32	12.46
单位成本波动对毛利率影响数	-1.13%	-2.75%	-2.28%	-
单位成本波动对毛利率影响度	18.46%	47.33%	46.06%	-

SX-120DG 售价变动相对较小，单位成本变化对毛利率影响相对较大。

③SX-300D

报告期内，SX-300D 设备主要产品型号单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	18.21	72.21%	18.11	73.03%	17.91	74.17%	18.01	77.45%

项目	2020 年度 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
直接人工	3.50	13.87%	3.46	13.94%	3.13	12.97%	2.50	10.76%
制造费用	2.49	9.86%	2.50	10.08%	2.51	10.40%	2.21	9.49%
委外加工费用	0.77	3.05%	0.73	2.95%	0.59	2.46%	0.53	2.30%
运费	0.26	1.01%	-	-	-	-	-	-
单位成本	25.22	100.00%	24.80	100.00%	24.15	100.00%	23.25	100.00%

SX-300D 单位成本中直接材料占比整体下降，直接人工、制造费用及委外加工费用占比总体上升。

2018 年度、2019 年度，SX-300D 单位成本同比增长 0.90 万元和 0.65 万元，其中直接人工及制造费用合计分别同比增长 0.93 万元和 0.32 万元，是当期单位成本增长的重要原因。

2018 年度，SX-300D 单位材料成本同比下降 0.10 万元，主要系其材料成本中占比较高的胶机组件成本有所下降，胶机组件成本平均每台成本降低 0.21 万元。

2019 年度，SX-300D 材料成本小幅增长，主要原因如下：A、2019 年度公司对 SX-300D 的外观结构进行了重新设计，使用了更为高档的材质，材料成本同比增加约 0.20 万元；B、客户定制化要求。当期销售的 73 台 SX-300D 中有 20 台根据客户要求安装了施耐德安全继电器，平均材料成本 0.06 万元，此外当期销售给爱室丽的 3 台 SX-300D 根据其要求加装了单位材料成本为 0.69 万元的安全门系统。2020 年 1-6 月材料成本相对稳定。

2020 年 1-6 月，SX-300D 单位成本同比增加 0.42 万元，主要系运输费用从“销售费用”调整至“合同履约成本”并进而结转至主营业务成本核算所致。

报告期内，SX-300D 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-300D 毛利率	56.08%	58.75%	62.32%	64.21%
SX-300D 毛利率波动	-2.67%	-3.57%	-1.88%	-
单位成本（万元）	25.22	24.80	24.15	23.25
单位成本波动对毛利率影响数	-0.73%	-1.08%	-1.40%	-
单位成本波动对毛利率影响度	27.34%	30.25%	74.47%	-

2018 年 SX-120DG 单位成本变化对毛利率影响相对较大，其他年度影响较小。

（3）非打结弹簧床垫设备

报告期内，SX-100F 设备单位成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度 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	15.18	71.77%	15.19	72.38%	19.52	70.35%	-	-
直接人工	2.90	13.69%	2.94	13.99%	4.06	14.62%	-	-
制造费用	2.05	9.70%	2.12	10.10%	2.98	10.76%	-	-
委外加工费用	0.65	3.09%	0.74	3.53%	1.18	4.27%	-	-
运费	0.37	1.76%	-	-	-	-	-	-
单位成本	21.15	100.00%	20.99	100.00%	27.75	100.00%	-	-

SX-100F 是公司于 2018 年推出的新产品，当期仅实现 3 台销售，2019 年进入量产阶段后单位成本的构成逐渐稳定。

2019 年度 SX-100F 单位成本同比下降 6.75 万元，主要系 2018 年 SX-100F 刚推出时生产工艺、设计相对不成熟，组装测试及疲劳测试物料耗费较大，后续随着生产工艺的成熟及销量的增长，规模效应逐渐显现，使得 2019 年度 SX-100F 各项成本同比出现下降。

2020 年 1-6 月，SX-100F 单位成本同比增长 0.16 万元，主要系因运费成本从销售费用调整至营业成本核算所致。

报告期内，SX-100F 单位成本的变化对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-100F 毛利率	72.23%	74.34%	64.37%	-
SX-100F 毛利率波动	-2.12%	9.97%	-	-
单位成本（万元）	21.15	20.99	27.75	-
单位成本波动对毛利率影响数	-0.21%	8.26%	-	-
单位成本波动对毛利率影响度	9.91%	82.85%	-	-

SX-100F 为新型产品，竞品较少，售价相对稳定，2019 年单位成本下降较多，因此单位成本变化对毛利率影响相对较大。

（二）结合产品单位成本结构，补充披露 SX-100T 单位成本下降 42.05%，SX-100F 单位成本下降 24.34%，而其他型号产品单位成本持续上升的合理性，发行人是否存在整体单位成本持续提高、毛利率持续下降的可能

1、SX-100T 单位成本下降 42.05%，SX-100F 单位成本下降 24.34%，而其他型号产品单位成本持续上升的合理性

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）营业成本分析”之“6、SX-100T、SX-100F 单位成本下降，其他产品单位成本上升合理性”部分补充披露如下：

6、SX-100T、SX-100F 单位成本下降，其他产品单位成本上升合理性

SX-100T 及 SX-100F 均系公司于 2018 年推向市场的新产品，推出当期分别仅实现 1 台和 3 台销售，新产品因生产工艺、设计不成熟致使生产装配过程耗用的物料较多，同时新产品组装完成后需经过调试检验及较长周期的疲劳测试，部分零部件因不满足设计标准或因疲劳测试被报废更换，导致首台产品材料耗用较大。后续随着新产品生产工艺逐步成熟及订单数量的持续增长，产品规模效应逐步显现，使得单位成本总体下降。

报告期内，公司其他型号单位成本上升，一方面系公司不断完善产品功能并升级零部件、满足客户定制化要求、改进产品外观设计、钢材价格涨幅及随机备件增多等因素导致单位材料成本整体有所上升；另一方面因公司持续提高员工薪酬待遇，同时购置生产设备及车间改造使得固定费用规模有所增加，直接人工及制造费用整体有所上升。2020 年 1-6 月，公司根据新收入准则要求将原通过“销售费用”核算的运输费用调整至“合同履约成本”并进而结转至主营业务成本，也使得 2020 年 1-6 月单位成本有所上升。

2、发行人是否存在整体单位成本持续提高、毛利率持续下降的可能

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“（二）营业成本分析”之“7、整体单位成本变动对毛利率变动趋势影响分析”部分补充披露如下：

7、整体单位成本变动对毛利率变动趋势影响分析

报告期内，除新产品量产情形外，公司各主要产品单位成本整体呈上升态势，新老产品对毛利率变动趋势影响有所不同。

公司推出时间较早的 SX-820i、SX-80is、SX-200s、SX-120DG 和 SX-300D 因公司持续提高员工薪酬待遇、改造车间并购置生产设备、持续完善产品功能并升级零部件、提高随机备件数量、将运输费用调整至营业成本核算等原因，

使得报告期内单位成本整体有所上升，未来仍有成本有继续提高的可能性。该等早期型号设备除个别年份因该类机型境内外销售结构变化、功能提升及重大改进导致的单位成本同比提高较大外，单位成本变动年均幅度较小，对毛利率的变动趋势影响相对较小。

报告期内，公司推出的 SX-100T、SX-100、SX-120DA 和 SX-100F 等新机型，除 SX-100 因在 SX-80is 基础上升级改进、研发难度较小外，其余新机型推出时因生产工艺不成熟、调试检验及疲劳测试耗费物料较大，后续随着生产工艺逐步成熟及订单数量的增长，规模效应的显现会使得单位成本出现较大幅度下降，毛利率因单位成本的下降而有所提高。由于新产品毛利率通常高于公司原有产品毛利率，随着新产品销售规模的扩大，对公司综合毛利率会有提升作用。后续受公司对产品功能持续完善、客户定制化需求等因素影响，单位成本存在上升的可能性，但进入产品稳定生产期后，单位成本变动将趋缓，对毛利率变动趋势的影响将有所降低。

综上，受公司对产品功能持续完善、客户定制化需求等因素影响，发行人存在整体单位成本持续提高的可能；公司毛利率受到成本、售价、推出新产品的多种因素综合影响，亦存在持续下降的可能。

（三）结合市场竞争情况、新老产品价格走势、发行人竞争策略，补充披露发行人各类产品报告期内单位售价，是否存在单位售价持续下滑的趋势

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）营业收入分析”增加“12、主要产品单位售价情况”补充披露如下：

“12、主要产品单位售价情况

报告期内，公司各类产品单位售价较上一年度变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
床垫弹簧设备	37.23	-0.95%	37.59	3.45%	36.34	13.14%	32.12
其中:邦尼尔弹簧床垫设备	32.00	16.53%	27.46	-7.70%	29.75	18.22%	25.17
袋装簧床垫设备	39.81	-10.26%	44.36	-6.09%	47.24	-0.31%	47.39

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
非打结弹簧床垫设备	76.16	-6.92%	81.82	5.07%	77.87	-	-

注 1：各类产品单位售价为当期主要型号设备销售收入除以当期销量；

注 2：上表中袋装簧床垫设备统计口径为 SX-120DA/DG、SX-300D 等主要型号产品。

报告期内，邦尼尔弹簧床垫设备整体单位售价呈不断增长趋势，一方面是因为单价较高的全自动化生产线设备 SX-820i、SX-100T 销量占比不断提升（报告期内，销量占比分别为 27.40%、40.60%、34.39%和 46.15%），另一方面是因为全自动化生产线设备中技术水平更高且单位售价亦更高的 SX-100T 销量占比有所增加（报告期内，销量占比分别为 0%、1.05%、30.26%和 59.26%）所致。

袋装簧床垫设备整体单位售价呈下降趋势，主要系在袋装卷簧机和袋装弹簧粘胶机销量占比基本稳定的情况下（以袋装弹簧粘胶机 SX-300D 为例，报告期内销量占比基本稳定在 25%左右），售价有所下降所致。

非打结弹簧床垫设备 SX-100F 单位售价于 2019 年度小幅增加，主要系当期境外销售占比由 2018 年度的 33.33%增加至 66.67%且境外售价相对较高所致。2020 年 1-6 月，SX-100F 单位售价有所下降，主要系公司根据市场情况调整售价所致。

报告期内，公司主要类型产品具体型号单位售价较上一年度变动情况具体情况如下：

单位：万元，台

项目	产品型号	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
			金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820I	单位售价	42.01	-15.50%	49.72	-9.44%	54.90	-5.40%	58.04
		销量	22.00	-	53.00	-43.62%	94.00	22.08%	77.00
	SX-100T	单位售价	65.18	-10.23%	72.60	-3.35%	75.12	-	-
		销量	32.00	-	23.00	2200.00%	1.00	-	-
	SX-80is	单位售价	-	-	20.55	-2.40%	21.05	0.09%	21.04
		销量	-	-	26.00	-43.48%	46.00	-36.99%	73.00
	SX-200s	单位售价	7.90	7.97%	7.32	-10.13%	8.14	-0.05%	8.15
		销量	45.00	-	92.00	-1.08%	93.00	-29.01%	131.00
	SX-100	单位售价	21.01	2.08%	20.58	-	-	-	-

项目	产品型号	项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
			金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
		销量	18.00	-	27.00	-	-	-	-
袋装簧床垫设备	SX-120DA	单位售价	38.56	-6.17%	41.09	-7.72%	44.53	-22.14%	57.20
		销量	42.00	-	120.00	215.79%	38.00	3700.00%	1.00
	SX-120DG	单位售价	31.00	-10.83%	34.77	-7.97%	37.78	-8.11%	41.12
		销量	58.00	-	79.00	43.64%	55.00	-41.49%	94.00
	SX-300D	单位售价	57.42	-4.48%	60.12	-6.20%	64.09	-1.34%	64.96
		销量	32.00	-	73.00	97.30%	37.00	12.12%	33.00
非打结弹簧床垫设备	SX-100F	单位售价	76.16	-6.92%	81.82	5.07%	77.87	-	-
		销量	7.00	-	9.00	200.00%	3.00	-	-

（1）市场竞争情况

床垫弹簧设备行业为细分程度较高的专用设备制造业，目前尚无关于行业内企业国内外市场占有率的权威统计数据或分析。根据网络查询检索及对主要客户的访谈，目前国内床垫弹簧设备市场中，以公司为代表的国内生产厂商凭借着多年的研发投入和行业经验积累，已逐步形成具有自主知识产权的产品体系，市场地位较为明显，同时较国际设备厂商具有较为明显的价格优势、服务优势，短期内国内厂商的主导地位将不会发生重大变化；国外床垫弹簧设备市场中，国际设备厂商仍占据主导地位，国内厂商市场占有率逐渐提高，存在较大的提升空间。

床垫弹簧设备行业内，国外主要企业包括瑞士的 Spühl GmbH 及其意大利子公司 Fides S.r.l.、英国的 Springform Technology Limited 和日本的松下工业株式会社等，国内主要企业包括广州市联柔机械设备有限公司、佛山市源田床具机械有限公司、南京斯奎尔床垫机械有限公司等，其具体情况请参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（四）发行人产品或服务的市场情况”之“3、行业内的主要企业”相关内容。

（2）新老产品价格走势

公司新老产品价格走势主要受市场竞争及规模效应因素等影响。公司新产品中邦尼尔弹簧床垫设备 SX-100T 和非打结弹簧床垫设备 SX-100F 推出后因市场同类竞争产品较少，产品售价较高，后续随着销售订单的增长、生产工艺的

逐步成熟，产品规模效应逐步显现，新产品单位成本有所下降，公司会结合市场情况对新产品灵活调价，符合资本货物的价格规律；新产品 SX-100 系在 SX-80is 产品基础上升级换代的单机设备，功能性能有所提升，与售价相近的市场同类竞品相较优势明显，产品售价相对稳定。公司袋装簧床垫设备 SX-120DA 推出后因面临同类产品的直接竞争，为提高市场占有率公司结合竞争情况对其进行了主动调价，使得 SX-120DA 产品售价总体有所下降。

公司新产品与原有型号产品通常为替代品关系，是对原有产品的升级改造，SX-100T、SX-100、SX-120DA 分别是 SX-820i、SX-80is、SX-120DG 的升级换代产品，新产品推出后因其性能更强、功能更优而优势明显，对原有产品会形成较强的替代效应，因此为配合新产品市场推广，同时进一步挖掘原有产品的销售潜力、提高其性价比而使其仍保有一定的竞争力，因此新产品推出后公司对原有产品会主动调价，原有产品价格总体有所下降。

（3）发行人竞争策略

①加强产品研发及技术创新，持续推出技术领先的新产品

数控床垫弹簧设备为下游床垫企业的关键生产设备，对产品的性能、质量、安全性、精确性、自动化程度等都有很高的要求，产品研发涉及机械结构设计、自动化控制、机械传动、光电传感、软件及系统开发等多方面技术领域，特别是近年来下游床垫流行趋势更新迭代频率提高及床垫生产企业个性化床垫定制需求持续提高的背景下，需上游床垫设备生产企业具有较强的产品开发及定制化能力。公司自高度重视产品研发及技术创新，在持续推出技术领先新产品的同时，结合下游床垫流行趋势预研新机型及新技术，通过巩固公司产品技术优势以应对行业竞争。

②市场化定价原则，结合竞争情况确定销售价格

在持续推出更具竞争力的新产品同时，公司结合市场竞争情况确定销售价格，以实现经济效益最大化。对于市场缺乏同类竞品的新产品，公司具备相对定价优势，因此产品售价较高，后续为提高新产品市场占有率以及结合市场竞争情况，公司会对新产品灵活调价，以维持其市场竞争优势；公司新产品通常是对原有产品的升级改造，因此新产品推出后因综合优势明显会对原有产品会形成较强的替代效应，为配合新产品推广并提升原有产品的性价比，新产品推

出后公司对原有产品会主动调价，提升其市场竞争力。

③定位中高端市场，持续提升产品性能及质量

近年来床垫生产企业对中高档床垫弹簧设备的需求增长明显，中高端床垫生产设备技术含量高、生产工艺复杂，国内能够满足国内外市场对中高档床垫弹簧设备需求的设备供应商较少。经过多年积累，公司具有显著的技术优势和雄厚的客户基础，能够为客户提供全方位的定制化研发及生产服务，公司定位于毛利率较高的中高端市场，持续提升产品功能、性能及质量。

④提高零部件自制能力及售后服务水平

床垫机械设备由上千种零部件经加工、装配、调试而成，产品结构较为复杂，且机械零部件绝大多数为非标产品；目前公司除伺服部件、电机、减速机、传感器等电气部件以及钢材、铝材等金属材料和电线、电源等辅材向供应商采购外，实现了绝大部分机械零件的自制，有效控制了成本并提高了产品质量。同时公司高度重视售后服务，以客户为中心，提供及时、高效的技术支持和服务，提升了客户满意度，增强了客户粘性，提高了公司市场美誉度和市场竞争力。

综上所述，公司老型号设备受行业竞争、新产品替代效应及公司定价策略影响，不排除未来因售价调整而存在毛利率小幅下滑的可能性。邦尼尔弹簧床垫设备及非打结弹簧床垫设备领域能够与公司直接竞争的同类竞品较少，新产品推出后公司具有定价优势因而售价较高，后续公司会为提高市场占有率、结合规模效应及市场竞争因素确定销售价格；袋装簧领域因有市场同类产品竞争，新产品推出后公司主要结合市场竞争情况确定销售价格。因此，公司产品单位售价存在一定波动。

（四）结合主要产品单位成本、单位售价变动情况，量化分析并披露主要产品毛利率、整体毛利率变动的合理性

1、主要产品毛利率变动合理性

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）营业毛利和毛利率分析”之“3、分产品毛利率变动分析”补充披露如下：

3、分产品毛利率变动分析

报告期内，公司主营业务收入由邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备及零件构成，分产品毛利率及收入占比变动情况分析如下：

（1）邦尼尔弹簧床垫设备

……

④单位成本、单位售价变动及对毛利率的影响

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备整体单位售价及单位成本的变化对毛利率影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	63.95%	65.77%	69.01%	72.41%
毛利率波动	-1.82%	-3.24%	-3.40%	-
单位售价	32.00	27.46	29.75	25.17
单位售价波动对毛利率影响数	4.86%	-2.59%	4.25%	-
单位售价波动对毛利率影响度	-266.94%	79.76%	-125.07%	-
单位成本	11.54	9.40	9.22	6.94
单位成本波动对毛利率影响数	-6.68%	-0.66%	-7.65%	-
单位成本波动对毛利率影响度	366.94%	20.24%	225.07%	-

注：1、毛利率波动=本期毛利率-上期毛利率=本期单位售价波动对毛利率影响数+本期单位成本波动对毛利率影响数；

2、单位售价波动对毛利率影响数=（当期销售价格-上期单位成本）/本期单位售价-上期毛利率；

3、单位售价波动对毛利率影响度=本期单位售价波动对毛利率影响数/本期毛利率波动；

4、单位成本波动对毛利率影响数=当期毛利率-（当期销售价格-上期单位成本）/本期单位售价；

5、单位成本波动对毛利率影响度=本期单位成本波动对毛利率影响数/本期毛利率波动。

2018 年度及 2020 年 1-6 月，邦尼尔弹簧床垫设备单位成本变动对毛利率影响更大，主要系当期生产线设备销量占比有较大程度提升，导致邦尼尔弹簧床垫设备整体单位成本同比增幅较大。2019 年度，单位售价是毛利率的主要影响因素，主要系当年平均售价变动较大所致。

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备主要产品型号单位售价及单位成本的变化对毛利率影响如下：

单位：万元

产品型号	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-820i	SX-820i 毛利率	59.91%	67.61%	71.50%	76.07%
	SX-820i 毛利率波动	-7.70%	-3.89%	-4.57%	-
	单位售价	42.01	49.72	54.90	58.04
	单位售价波动对毛利率影响数	-5.94%	-2.97%	-1.37%	-
	单位售价波动对毛利率影响度	77.14%	76.35%	29.98%	-
	单位成本	16.84	16.10	15.65	13.89
	单位成本波动对毛利率影响数	-1.76%	-0.92%	-3.21%	-
	单位成本波动对毛利率影响度	22.86%	23.65%	70.24%	-
SX-100T	SX-100T 毛利率	68.29%	71.98%	53.27%	-
	SX-100T 毛利率波动	-3.69%	18.71%	-	-
	单位售价	65.18	72.60	75.12	-
	单位售价波动对毛利率影响数	-3.19%	-1.62%	-	-
	单位售价波动对毛利率影响度	86.45%	-8.66%	-	-
	单位成本	20.67	20.34	35.10	-
	单位成本波动对毛利率影响数	-0.50%	20.33%	-	-
	单位成本波动对毛利率影响度	13.55%	108.66%	-	-
SX-80is	SX-80is 毛利率	-	59.43%	63.33%	66.62%
	SX-80is 毛利率波动	-	-3.91%	-3.28%	-
	单位售价	-	20.55	21.05	21.04
	单位售价波动对毛利率影响数	-	-0.90%	0.03%	-
	单位售价波动对毛利率影响度		23.02%	-0.91%	-
	单位成本	-	8.34	7.72	7.02
	单位成本波动对毛利率影响数	-	-3.01%	-3.31%	-
	单位成本波动对毛利率影响度		76.98%	100.91%	-
SX-200s	SX-200s 毛利率	55.32%	54.12%	60.91%	65.42%
	SX-200s 毛利率波动	1.20%	-6.79%	-4.51%	-
	单位售价	7.90	7.32	8.14	8.15
	单位售价波动对毛利率影响数	3.39%	-4.41%	-0.02%	-
	单位售价波动对毛利率影响度	282.50%	64.95%	0.44%	-

产品型号	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	单位成本	3.53	3.36	3.18	2.82
	单位成本波动对毛利率影响数	-2.19%	-2.38%	-4.49%	-
	单位成本波动对毛利率影响度	-182.50%	35.05%	99.56%	-
SX-100	SX-100 毛利率	57.97%	58.58%	-	-
	SX-100 毛利率波动	-0.61%	-	-	-
	单位售价	21.01	20.58	-	-
	单位售价波动对毛利率影响数	0.85%	-	-	-
	单位售价波动对毛利率影响度	-139.34%	-	-	-
	单位成本	8.83	8.53	-	-
	单位成本波动对毛利率影响数	-1.46%	-	-	-
	单位成本波动对毛利率影响度	239.34%	-	-	-

新型号设备 SX-100T 于 2019 年度因生产工艺逐步成熟、订单数量增长使得规模效应显现，单位成本下降幅度较大，单位成本的变动系当期毛利率变动的主要影响因素；后续 SX-100T 进入稳定生产阶段，售价的变动成为影响毛利率变动的主要因素。新设备 SX-100 系在 SX-80is 基础上进行的升级改进版本，研发难度较低，在其售价较为稳定的情况下，单位成本的变动对毛利率影响较大。

老型号设备 SX-820i 和 SX-200s，除 SX-820i 于 2018 年因销售结构变动等因素导致的单位成本同比提高较大，单位成本是当期影响毛利率变动的主要因素外，整体上 SX-820i 和 SX-200s 毛利率主要受售价变动影响，单位成本影响较低。老型号 SX-80is 售价较为稳定，因此单位成本的变动对其影响较大。

（2）袋装簧床垫设备

报告期内，公司袋装簧床垫设备各型号产品平均单位售价、平均单位成本、毛利率及其变动情况如下：

……

②单位成本、单位售价变动及对毛利率的影响

报告期内，公司袋装簧床垫设备整体单位售价及单位成本的变化对毛利率影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	54.39%	58.53%	63.77%	67.76%
毛利率波动	-4.15%	-5.23%	-4.00%	-
单位售价	39.81	44.36	47.24	47.39
单位售价波动对毛利率影响数	-4.74%	-2.35%	-0.10%	-
单位售价波动对毛利率影响度	114.34%	44.93%	2.50%	-
单位成本	18.16	18.40	17.12	15.28
单位成本波动对毛利率影响数	0.59%	-2.88%	-3.90%	-
单位成本波动对毛利率影响度	-14.34%	55.07%	97.50%	-

2018 年度，袋装簧床垫设备单位成本变动对毛利率变动的影响较大，主要系在单位售价基本保持稳定的情况下，因对 SX-120DA/DG 线架等进行改进，导致袋装簧床垫设备总体单位成本有较大程度提升。2019 年度，单位成本变动对毛利率影响略高于单位售价变动的影响，2020 年 1-6 月毛利率变动主要受单位售价影响较大。

报告期内，公司袋装簧床垫设备主要产品型号单位售价及单位成本的变化对毛利率影响如下：

单位：万元

产品型号	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-120DA	SX-120DA 毛利率	54.20%	58.11%	64.59%	70.24%
	SX-120DA 毛利率波动	-3.91%	-6.47%	-5.65%	-
	单位售价	38.56	41.09	44.53	57.20
	单位售价波动对毛利率影响数	-2.75%	-2.96%	-8.46%	-
	单位售价波动对毛利率影响度	70.33%	45.75%	149.73%	-
	单位成本	17.66	17.21	15.77	17.02
	单位成本波动对毛利率影响数	-1.16%	-3.51%	2.81%	-
	单位成本波动对毛利率影响度	29.67%	54.25%	-49.73%	-
SX-120DG	SX-120DG 毛利率	52.83%	58.94%	64.75%	69.70%
	SX-120DG 毛利率波动	-6.12%	-5.81%	-4.95%	
	单位售价	31.00	34.77	37.78	41.12
	单位售价波动对毛利率影响数	-4.99%	-3.05%	-2.67%	-
	单位售价波动对毛利率影响度	81.54%	52.50%	53.94%	-
	单位成本	14.63	14.27	13.32	12.46
	单位成本波动对毛利率影响数	-1.13%	-2.75%	-2.28%	-

产品型号	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	单位成本波动对毛利率影响度	18.46%	47.33%	46.06%	-
SX-300D	SX-300D 毛利率	56.08%	58.75%	62.32%	64.21%
	SX-300D 毛利率波动	-2.67%	-3.57%	-1.88%	-
	单位售价	57.42	60.12	64.09	64.96
	单位售价波动对毛利率影响数	-1.94%	-2.49%	-0.49%	-
	单位售价波动对毛利率影响度	72.66%	69.75%	26.06%	-
	单位成本	25.22	24.80	24.15	23.25
	单位成本波动对毛利率影响数	-0.73%	-1.08%	-1.40%	-
	单位成本波动对毛利率影响度	27.34%	30.25%	74.47%	-

SX-120DA 除因 2019 年度六角形线架等改进造成单位成本同比上升较大、对毛利率变动影响较大外，单位售价的变动是影响毛利率变动的主要因素；SX-120DG 与 SX-300D 毛利率整体变动受单位售价影响较大。

（3）非打结弹簧床垫设备

报告期内，公司非打结弹簧床垫设备各型号产品平均单位售价、平均单位成本、毛利率及其变动情况如下：

……

报告期内，公司非打结弹簧床垫设备单位售价及单位成本的变化对毛利率影响如下：

单位：万元

产品型号	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-100F	SX-100F 毛利率	72.23%	74.34%	64.37%	-
	SX-100F 毛利率波动	-2.12%	9.97%	-	-
	单位售价（元）	76.16	81.82	77.87	-
	单位售价波动对毛利率影响数	-1.91%	1.72%	-	-
	单位售价波动对毛利率影响度	90.09%	17.25%	-	-
	单位成本	21.15	20.99	27.75	-
	单位成本波动对毛利率影响数	-0.21%	8.26%	-	-
	单位成本波动对毛利率影响度	9.91%	82.75%	-	-

2019 年度 SX-100F 生产工艺逐步成熟、订单数量增长使得规模效应显现，单位成本下降幅度较大，单位成本的变动系当期毛利率变动的主要影响因素；后续 SX-100T 进入稳定生产阶段，售价的变动成为影响毛利率变动的主要因素。

2、整体毛利率变动合理性

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）营业毛利和毛利率分析”之“2、综合毛利率变动分析”披露如下：

“2、综合毛利率变动分析

报告期内，公司综合毛利率及变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
数控智能床垫弹簧设备	**58.89%**	**92.55%**	61.33%	90.81%	66.12%	88.85%	70.25%	90.08%
其中：邦尼尔弹簧床垫设备	**63.95%**	**35.84%**	65.77%	29.00%	69.01%	45.40%	72.41%	47.96%
袋装簧床垫设备	**54.06%**	**51.61%**	58.34%	58.29%	63.04%	41.93%	67.79%	42.12%
非打结弹簧床垫设备	**72.23%**	**5.10%**	74.34%	3.52%	64.37%	1.52%	-	-
零部件	**68.47%**	**7.15%**	66.25%	8.94%	64.91%	10.89%	68.74%	9.72%
主营业务毛利率	**59.58%**	**99.70%**	**61.77%**	**99.75%**	**65.98%**	**99.74%**	**70.10%**	**99.80%**
其他业务毛利率	**100.00%**	**0.30%**	**96.58%**	**0.25%**	**98.89%**	**0.26%**	**100.00%**	**0.20%**
综合毛利率	**59.70%**	**100.00%**	**61.86%**	**100.00%**	**66.07%**	**100.00%**	**70.16%**	**100.00%**

公司营业收入 99%以上由主营业务构成，因此综合毛利率与主营业务毛利率的数量和变动趋势基本一致。

……

（2）综合毛利率变动分析

报告期内，公司综合毛利率水平呈现一定程度的下降，主要原因为：①售价调整的影响：随着工艺、技术的成熟，公司根据市场同类产品价格、供求关系等因素，通常每年会保持一定幅度的价格调整，符合资本货物的价格规律，**销售价格是影响公司毛利率的主要因素**；②成本变动的影响：报告期内，公司持续提高员工薪酬水平，人工成本有所上涨；设备定制化、**改进设计、新增功能、采用新外观、钢材价格波动、随机备件增加**等因素综合导致产品单位材料成本**整体有所上升，但成本变动对毛利率的影响相对较小**；③产品销售结构变化：公司收入主要来源于邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备以及零部件，报告期内袋装簧床垫设备已超越邦尼尔弹簧床垫设备成为第一大收入来源，而该类设备毛利率低于

其他类型设备及零部件，也导致公司综合毛利率的下降。尽管公司综合毛利率有所下降，但仍保持在相对较高水平，公司具备较强的盈利能力。

综上，公司整体毛利率变动情况具有合理性，符合公司业务实际情况。

（五）报告期内邦尼尔弹簧床垫设备收入占比分别为 47.96%、45.40%、29.00%，毛利率分别为 72.41%、69.01%、65.77%。结合新型邦尼尔弹簧床垫设备市场开拓情况，补充披露发行人该型设备毛利率是否存在持续下滑的风险；

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“（三）营业毛利和毛利率分析”之“3、分产品毛利率变动分析”补充披露如下：

（1）邦尼尔弹簧床垫设备

报告期内，公司邦尼尔弹簧床垫设备各型号产品平均单位售价、平均单位成本、毛利率及其变动情况如下：

……

⑤邦尼尔弹簧床垫设备毛利率变动趋势

邦尼尔弹簧床垫耐用性较强、价格适中，具有稳定的消费需求，为国内外市场主流床垫类型之一。公司老设备型号 SX-820i、SX-80is 和 SX-200s 受设备升级换代替代效应以及公司定价策略的影响，毛利率可能因售价的波动而存在继续下降的可能性。新产品 SX-100T 及 SX-100 系报告期内推出的新产品，新产品通常推出后具有相对较高的毛利率，随着新产品销售规模的增长对毛利率会有一定的提升，但如果新产品对毛利率的提升不及老设备售价变动对毛利率的下降作用，邦尼尔弹簧床垫设备毛利率存在持续下滑的可能性。

（六）SX-120DA 为发行人新型号袋装簧床垫设备，报告期内毛利率为 70.24%、64.59%、58.11%；SX-100T 为发行人新型号邦尼尔弹簧床垫设备，2017 年未实现销售，2018-2019 毛利率为 53.27%、71.98%；SX-100F 为发行人新推出的非打结弹簧床垫设备，2017 年未实现销售，2018-2019 毛利率为 64.37%、74.34%。结合发行人新产品销售策略等，补充披露各类新产品主要销售客户情况，新产品毛利率变动差异的原因

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“（三）营业毛利和毛利率分析”之“3、分产品毛利率变动分析”

补充披露如下：

（5）各类新产品主要销售客户及毛利率变动情况

报告期内，公司新推出的新型号袋装簧床垫设备 SX-120DA、邦尼尔弹簧床垫设备 SX-100T 及非打结弹簧床垫设备 SX-100F,各类新产品主要销售客户及毛利率变动差异的原因具体如下：

①SX-120DA

报告期内，SX-120DA 各年度销售规模前五名的单体客户具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	收入占比
2020 年 1-6 月			
1	MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.	854.36	52.75%
2	UAB Litspringas	133.59	8.25%
3	PT. GRAHA SERIBUSATUJAYA	125.38	7.74%
4	ZEB METAL SAN IC VE DIS TIC LTD STI	106.04	6.55%
5	TRGOVIR d.o.o.	69.81	4.31%
小计		1,289.17	79.60%
2019 年度			
1	Industrias Subinas SLU	543.18	11.01%
2	MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.	531.32	10.77%
3	WANEK FURNITURE CO., LTD.	523.70	10.62%
4	BROOKLYN BEDDING LLC	513.74	10.42%
5	PT. GRAHA SERIBUSATUJAYA	228.09	4.63%
小计		2,340.02	47.45%
2018 年度			
1	NOVAQUI EQUIPAMENTOS MOBILIARIO CONFORTO SA	204.58	12.09%
2	UE`FURNITURE FACTORY`LAGUNA	167.49	9.90%
3	Nestor Springs Spolka z Ograniczona Odpowiedzialnoscia Sp.K.	154.40	9.12%
4	“MS-Trade” LLC	136.30	8.05%
5	SERENITY BEDDING PTY LTD	109.27	6.46%
小计		772.04	45.62%
2017 年度			
1	华泰马绍尔	57.20	100.00%

序号	客户名称	收入金额	收入占比
小计		57.20	100.00%

SX-120DA 为袋装弹簧床垫设备，更适合国外消费者习惯，因此销售对象以海外客户为主。2020 年 1-6 月，MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.销售占比较大，主要系其设备采购规模较大且在 2020 年初疫情爆发前安装调试完成较多数量的设备所致。

②SX-100T

报告期内，SX-100T 各年度销售规模前五名的单体客户具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	收入占比
2020 年 1-6 月			
1	METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.	623.69	29.90%
2	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	302.67	14.51%
3	MILLENNIUM FURNITURE CO., LTD.	272.19	13.05%
4	WOJCIECH TOMASZ WAWRZYNIAK	254.61	12.21%
5	FMA TRADING L.L.C.	237.24	11.37%
小计		1,690.41	81.05%
2019 年度			
1	METAL MATRIS SANAYIVE TICARET A.S.	256.22	15.34%
2	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	188.49	11.29%
3	Ashley Furniture Industries, Inc.	184.54	11.05%
4	KEUMSUNG BED CO., LTD.	146.65	8.78%
5	FMA TRADING L.L.C.	130.59	7.82%
小计		906.48	54.28%
2018 年度			
1	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	75.12	100.00%
小计		75.12	100.00%

SX-100T 为高端邦尼尔弹簧床垫设备，售价较高，因此在上市初期亦以海外客户为主。

③SX-100F

报告期内，SX-100F 各年度销售规模前五名的单体客户具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	收入占比
2020 年 1-6 月			
1	HOANG HAI HUNG YEN TRADING COMPANY LTD	89.82	16.85%
2	东莞市慕思寝室用品有限公司	75.22	14.11%
3	吉林省蜂巢家具有限责任公司	75.22	14.11%
4	佛山市南海区里水京信钢丝弹簧有限公司	75.22	14.11%
5	HERVAL INDÚSTRIA DE MÓVEIS, COLCHÕES E ESPUMAS LTDA,	74.26	13.93%
小计		389.75	73.11%
2019 年度			
1	BASE INDUSTRIAS REUNIDAS LTDA	171.21	23.25%
2	COZY NIGHT INTERNATIONAL CO., LTD.	155.22	21.08%
3	ZHOUXIN INTERNATIONAL CO; LIMITED	92.32	12.54%
4	MACHINETECH ENGENEERING EOOD	90.57	12.30%
5	丝涟床具（上海）有限公司	79.65	10.82%
小计		588.97	79.98%
2018 年度			
1	MACHINETECH ENGENEERING EOOD	86.00	36.81%
2	惠州舒达实业有限公司	76.92	32.93%
3	吴小梅	70.69	30.26%
小计		233.62	100.00%

SX-100F 为非打结弹簧床垫设备，售价较高；同时非打结弹簧床垫在国内尚属较为新型的床垫，因此主要销售客户既有国内客户也有海外客户。

④新产品毛利率变动差异的原因

报告期内，三款新产品的毛利率情况如下表所示

型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-120DA	54.20%	58.11%	64.59%	70.24%
SX-100T	68.29%	71.98%	53.27%	-
SX-100F	72.23%	74.34%	64.37%	-

三款新产品中，同为 2018 年推出的 SX-100T、SX-100F 毛利率变动较为一致，与 2017 年推出的 SX-120DA 存在一定差异，具体如下：

A、上市首年的毛利率差异：SX-120DA 上市首年度毛利率较高，主要原因是 SX-120DA 系在 SX-120DG 基础上进行技术升级，同时市场袋装簧设备需求快速增长并且市场已有同类产品出现，为提高效率尽快进入量产阶段，2017 年首台产

品的组装、调试及测试等主要由研发部门主导，人工支出及制造费用等主要在“研发支出”科目核算所致。SX-100T、SX-100F 上市首年度毛利率较低，主要新产品在产品生产工艺、设计等方面有待改善，需经过较长时间的测试调整方能确保新产品达到既定设计要求，材料成本耗费较大所致。

B、量产后年度的毛利率差异：量产后 SX-120DA 低于 SX-100T、SX-100F，且下降幅度相对较大，主要系公司推出该产品时市场已有同类竞品，公司为提高产品市场竞争力、快速获取市场份额，公司参考竞品市场价格情况，采取了较为积极的价格竞争策略；同时 SX-120DA 定制化程度更高、且在量产期间进行了多项设计改进，使得毛利率有所下降。SX-100T、SX-100F 量产后毛利率较高且变动较小，主要原因系市场缺少同类可直接竞争的产品，公司具有一定的定价权，同时量产后亦未进行大的设计改进。

（七）补充披露同一类产品向不同客户的销售价格，毛利率是否存在差异

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）营业毛利和毛利率分析”之“3、分产品毛利率变动分析”补充披露如下：

（6）不同客户销价和毛利率情况

公司产品销售区域范围较广，不同国家或地区的市场竞争态势、客户需求存在差异，公司根据具体情况采取了差异化的定价策略；因而同类产品在不同销售区域的价格和毛利率存在差异，此外不同销售模式下的产品售价及毛利率亦存在一定差异。

公司按区域及按销售模式划分，各产品类别不同客户销售价格及毛利率情况具体如下表：

单位：万元

产品类别	境内				境外			
	直销		经销		直销		经销	
	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率
2020 年 1-6 月								
邦尼尔弹簧床垫设备	27.77	54.42%	10.84	55.04%	33.67	67.23%	46.03	64.91%
袋装簧床垫设备	28.64	40.89%	28.32	45.73%	43.67	57.10%	35.70	51.53%
非打结弹簧床垫设备	73.81	70.93%	-	-	82.04	75.15%	-	-

产品类别	境内				境外			
	直销		经销		直销		经销	
	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率
2019 年度								
邦尼尔弹簧床垫设备	19.87	55.37%	12.12	57.27%	36.85	70.38%	26.68	65.80%
袋装簧床垫设备	30.91	41.35%	49.78	61.62%	46.49	59.73%	42.08	58.59%
非打结弹簧床垫设备	75.69	72.20%	-	-	87.26	76.91%	82.51	73.60%
2018 年度								
邦尼尔弹簧床垫设备	29.40	65.68%	16.15	65.34%	30.85	72.16%	37.32	70.03%
袋装簧床垫设备	31.76	47.26%	59.75	71.21%	54.40	67.85%	45.72	63.96%
非打结弹簧床垫设备	73.81	67.23%	-	-	86.00	59.47%	-	-
2017 年度								
邦尼尔弹簧床垫设备	23.74	68.60%	15.10	70.71%	28.16	76.49%	30.83	75.38%
袋装簧床垫设备	35.50	55.52%	34.19	63.19%	52.28	71.50%	49.78	68.26%
非打结弹簧床垫设备	-	-	-	-	-	-	-	-

除因产品结构差异导致的平均售价差异外，整体而言，不同客户同类产品的售价及毛利率情况如下：①同一产品境外销售价格及毛利率高于境内，境外规模化的床垫厂商或知名床垫品牌配套的床芯生产企业数量较多，经过多年积累公司在境外已经具备良好的客户基础和市场口碑，同时公司产品在境外市场与国际领先设备厂商同类产品相比性能、功能等已接近，但基于成本优势公司产品具有较强的价格竞争力，因此公司同类产品境外销售定价高于境内，境外销售毛利率亦高于境内；②公司同一类产品境外直销模式下售价及毛利率通常高于经销模式，具有商业合理性；③境内直销模式售价及毛利率整体低于经销模式，主要系公司境内经销商主要为出口贸易公司，向公司采购后销往境外，因此公司参考境外市场进行报价，致使境内经销毛利率高于境内直销。

（八）结合公开市场信息、境外分产品主营业务收入构成，量化分析并补充披露发行人境外销售成本、价格优势、毛利率合理性

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）营业毛利和毛利率分析”之“4、不同销售区域的毛利率分析”补充披露如下：

（2）境外设备售价较高合理性分析

报告期内，公司境外主营业务收入结构如下：

单位：万元

项目	2020年度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
设备	7,924.96	93.81%	16,285.89	92.92%	9,369.99	90.69%	8,543.86	91.74%
零件	522.52	6.19%	1,240.60	7.08%	961.94	9.31%	769.34	8.26%
合计	8,447.48	100.00%	17,526.48	100.00%	10,331.93	100.00%	9,313.20	100.00%

公司境外销售以数控智能床垫弹簧设备为主，报告期内境外数控智能床垫弹簧设备收入占比分别为91.74%、90.69%、92.92%和93.81%，是最主要的组成部分。

报告期各期，公司各类数控智能床垫弹簧设备境外销售情况具体如下：

单位：万元

产品类别	境外销售收入	境外收入占比	销售单价	单位成本	毛利率
2020年1-6月					
邦尼尔弹簧床垫设备	2,953.22	78.88%	36.92	12.38	66.47%
袋装簧床垫设备	4,711.46	89.65%	41.69	18.38	55.92%
非打结弹簧床垫设备	164.08	30.78%	82.04	20.38	75.15%
合计	7,828.76	82.13%	40.15	15.94	60.30%
2019年度					
邦尼尔弹簧床垫设备	4,478.07	73.80%	33.92	10.40	69.34%
袋装簧床垫设备	11,218.45	92.97%	45.42	18.41	59.47%
非打结弹簧床垫设备	509.31	69.17%	84.89	20.96	75.30%
合计	16,205.83	85.88%	42.09	15.70	62.70%
2018年度					
邦尼尔弹簧床垫设备	4,141.11	59.49%	33.13	9.50	71.32%
袋装簧床垫设备	4,914.17	80.02%	52.28	17.24	67.02%
非打结弹簧床垫设备	86.00	36.81%	86.00	34.86	59.47%
合计	9,141.29	68.54%	41.55	12.93	68.89%
2017年度					
邦尼尔弹簧床垫设备	3,525.86	49.86%	29.38	7.06	75.96%
袋装簧床垫设备	4,896.71	80.73%	51.54	15.17	70.58%
非打结弹簧床垫设备	-	-	-	-	-
合计	8,422.58	64.11%	39.17	10.64	72.83%

注：上表中袋装簧床垫设备统计口径为SX-120DA/DG、SX-300D等袋装簧床垫设备主要型号产品。

如上表，报告期内，公司境外设备销售售价、毛利率较高，主要原因如下：

①国际设备厂商售价较高，公司境外销售具有价格优势

公司在境外市场主要面对国际设备厂商的竞争，而国际厂商设备售价普遍较高。与国际设备厂商相比，公司产品的性能、功能等已经与国际领先企业接近，但基于成本优势，公司产品在国际市场已具有较强的价格竞争力，特别是相对于国际知名设备厂商同类产品相比价格优势明显，因此公司产品境外销售能够获得更高定价。

②境外规模化床垫厂商在售价相近的情况下看重设备供应商综合实力

境外规模化的床垫生产企业或知名床垫品牌配套的床芯生产企业数量相对较多，在产品售价相近的情况下，该部分客户看重供应商的综合实力，包括技术研发能力、产品供应能力、产品开发能力、售后服务能力等，公司产品在境外具有价格优势，同时经过多年积累，公司在境外具有一定的品牌知名度，在产品售价相近的情况下更容易获得客户认可。

③公司相较于境外设备厂商具有较强的成本优势

相对于国际设备厂商，公司人力成本等优势明显，同时公司具有较强的零部件自制能力，除电气部件外购外，大部分机械零部件均由公司自行生产，因此公司相较于国际设备厂商具有较强的成本优势。

综上所述，因公司产品相对于国际设备厂商在产品性能、功能等方面较为接近，但基于成本优势具有较强的价格竞争力，同时境外规模化的床垫生产企业或知名床垫品牌配套的床芯生产企业数量相对较多，在售价相近的情况下看重厂商综合实力，因此公司产品境外销售具有一定优势，售价和毛利率较高，具有合理性。

（九）结合本行业市场竞争情况、发行人市场地位、下游行业发展趋势、终端品牌经营业绩及毛利率等，披露发行人毛利率维持在60%至70%的合理性，是否与可比公司、同行业公司存在差异，是否存在短期内下滑的风险

1、毛利率维持在60%至70%的合理性

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）营业毛利和毛利率分析”之“2、综合毛利率变动分析”补充披露如下：

（1）毛利率较高合理性

报告期内，公司综合毛利率分别为 70.16%、66.07%、61.86%和 59.70%，持续保持在较高水平，**从行业及市场竞争、发行人经营策略等方面主要原如下：**

①行业及市场竞争情况

A、下游行业存在持续设备需求、中高端设备市场竞争环境较为宽松

a、下游行业存在持续设备需求

床垫作为居民生活必需品保持着稳定增长的消费需求。据 CSIL 统计，2018 年全球床垫市场消费规模为 288 亿美元,较 2009 年的 183 亿美元增长了 57.38%，年均复合增长率为 5.17%；中国为全球第二大床垫消费市场市，2018 年度的消费规模为 83.78 亿美元，较 2009 年的 83.78 亿美元增长了 175.86%，年均复合增长率为 11.94%。下游市场规模的增长带动了设备的采购需求。

随着居民生活水平的提高，床垫消费理念也逐渐发生变化，从注重耐用性向追求舒适性、健康性转变；床垫价格的跨度亦较大，从几百元至数万元不等。各主要床垫厂商亦推出各自的理念和产品，以引领和满足消费者的需求，如喜临门以“保护脊椎”为核心功能诉求、慕思推出 “T9 智能床垫”、梦百合主打 “0 压床垫”等。随着床垫消费和产品的升级，床垫厂商对设备的性能、功能、定制化等提出了更高的要求。

b、中高端设备市场竞争环境较为宽松

床垫弹簧设备属于较为细分的应用领域，专业化程度较强，具有一定的技术、客户和行业经验壁垒，市场参与者相对较少。其中，国内床垫弹簧设备厂商约 20 多家，大部分厂商规模较小、研发实力不强、以中低端产品为主，同质化较为明显；具有较强自主研发能力和规模化、定制化生产能力的规模以上企业较少。如在注册资本方面，达到 1,000 万元的厂商仅 5 家，超过 2,000 万元的仅发行人 1 家，同业整体资本实力偏弱；产品性能方面，以生产效率指标为例，能够研发、生产每分钟 80 只及以上邦尼尔弹簧生产线设备的厂商仅 6 家左右，每分钟 120 只及以上袋装弹簧设备的厂商仅 4 家左右，非打结弹簧生产线设备厂商仅发行人 1 家。

国外设备厂商方面，根据 interzum、ISPA EXPO 等国际重要行业展会的参展信息，行业知名度较高、具有一定技术和规模实力的国外设备厂商仅 10 家左右。

综上，公司定位于中高端市场，在国内外中高端床垫弹簧设备领域市场参与者不多，下游客户可选择的设备厂商数量较少，竞争环境相对宽松。

B、规模化床垫厂商设备投资占比较低、毛利率较高，更注重设备的品质和功能

对于规模化床垫厂商而言，床垫弹簧设备在其资产、产品成本中占比均很小；但作为关键性生产设备，床垫厂商更注重设备的品质和功能，能够实现稳定、高效的生产，并满足其个性化产品需求，价格敏感度相对较低。

资产占比方面，经查询喜临门、顾家家居、梦百合等涉及床垫业务的 A 股上市公司 2020 年半年报，其机器设备余额占其总资产的比例在 3.62%-6.64%之间、占其固定资产的比例在 21.31%-30.76%之间，占比很小；弹簧床垫设备作为机器设备中的一部分，占比将更小。

床垫成本占比方面，中高端床垫弹簧设备生产效率较高，因此在单张床垫成本中占比很低。以发行人售价最高的邦尼尔弹簧床垫生产线设备 SX-100T 为例，按年产 2 万张床芯、设备价格 70 万元及 5 年折旧期估算，平均每张床垫分摊的设备年折旧额仅 7 元左右，参考喜临门 2019 年度床垫产品平均营业成本 477.20 元，占比仅为 1.05%左右。

此外，下游规模化的床垫品牌毛利率较高，根据上市床垫生产企业或家居企业披露的定期报告，下游行业经营情况如下：

单位：万元

代码	公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
603008.SH	喜临门	273,206.58	38.59%	261,480.49	35.62%	190,963.50	37.99%
603313.SH	梦百合	208,643.26	39.88%	169,082.78	32.23%	130,395.36	37.99%
603816.SH	顾家家居	195,284.24	35.05%	113,203.31	38.23%	88,579.98	38.22%
002397.SZ	梦洁股份	260,360.99	41.12%	230,809.28	42.75%	193,392.44	44.18%
1198.HK	皇朝家居	85,208.40	31.07%	83,414.90	32.03%	84,892.50	29.40%
1999.HK	敏华控股	123,978.60	36.40%	53,088.00	34.10%	47,534.20	37.30%

代码	公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
TPX.N	泰普尔-丝涟	283,530.00	43.21%	245,530.00	41.46%	252,180.00	41.41%
LEG.N	礼恩派	150,200.00	22.11%	90,510.00	20.82%	83,720.00	22.37%

由上表可见，下游规模化的床垫品牌最近三年床垫类产品收入规模多数呈增长趋势，平均毛利率超过 35%，作为消费品床垫产品毛利率较高。

综上，规模化床垫厂商的毛利率较高，床垫弹簧设备在其资产和产品成本中占比较低，更注重设备的品质、功能，对设备价格的敏感性相对较低。

C、公司具有领先的市场地位和良好的客户基础

公司在中高端床垫弹簧设备领域具有业内领先的市场地位，根据中国家具协会出具的《证明》：“浙江华剑智能装备股份有限公司是国内领先的床垫装备提供商，也是我国最早专业从事床垫弹簧设备研发、生产的企业之一，在床垫弹簧设备领域拥有自主核心技术优势及可持续研发能力，产品技术水平处于国际先进水平，国内外市场上享有很高的品牌知名度，综合实力业内领先。在国内市场，浙江华剑智能装备股份有限公司床垫弹簧设备的市场占有率位居业内前列，尤其是中高端设备领域华剑智能优势明显。浙江华剑智能装备股份有限公司设备出口数量在国内同行中居领先地位”。

公司经过多年发展，已经建立良好的客户基础，客户认可度较高，是国内外众多知名床垫厂商的主要床垫弹簧设备供应商，代表性品牌情况具体如下：

品牌/客户	报告期内采购发行人设备情况
喜临门	1、浙江喜临门集团有限公司：邦尔尼弹簧床垫设备均来自华剑智能 2、喜临门北方家具有限公司：非打结弹簧床垫设备均采购自华剑智能，袋装簧床垫设备约 30%来自华剑智能
慕思	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备均来自华剑智能
顾家家居	1、顾家家居黄冈有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能； 2、河北顾家寝具有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能。
梦百合	邦尼尔弹簧床垫均来自华剑智能；袋装簧床垫 50%来自于华剑智能
全友家私	邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备均来自华剑智能
雅兰	邦尼尔弹簧床垫设备约 50%来自华剑智能
联乐	邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能
梦神	邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能
宜奥	邦尼尔弹簧床垫设备主要来自华剑智能，占比约 90%
席梦思	1、席梦思床褥家具（苏州）有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能，

品牌/客户	报告期内采购发行人设备情况
	袋装簧床垫设备约50%来自华剑智能 2、SIMMONS CO.，LTD.：袋装簧床垫设备中约12%向华剑智能采购
丝涟	丝涟床具（上海）有限公司：非打结弹簧床垫设备均来自华剑智能
金可儿	金可儿（上海）床具有限公司、金可儿（上海）床具有限公司成都分公司：袋装簧弹簧床垫设备中约1/3来自于华剑智能
爱室丽	两家越南子公司所有床垫弹簧设备均来自于华剑智能。
礼恩派	礼恩派（广州）有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能
希丁安	希丁安（天津）家具有限责任公司、希丁安（哈尔滨）家具有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自于华剑智能

此外，发行人销售设备时的收款条件较为严格，发货前大多数客户收款比例超过70%，在财务报表方面表现为存在大额的预收款项和较少的应收账款，这也一定程度的反应了下游客户对公司产品的认可和公司的市场地位。

②公司经营策略及优势

A、发行人采用市场化的定价原则

床垫及床垫设备均以欧美等发达国家为发源地，后续逐渐引入国内并实现国产化。在定价方面主要参考欧美发达国家的设备价格，并给于较大的价格折扣，国产设备推出时价格通常为同类进口设备的 1/3 左右，从而逐步实现国产化替代并在国际市场获得价格优势。如公司生产的国内首台邦尼尔弹簧全自动生产线设备（SX-820 系列产品），2010 年前后上市时 Spühl GmbH 同类产品售价超过200万人民币，发行人售价约70万元人民币；后续公司不断完善产品的性能和功能，并结合市场情况调整价格，2020年上半年平均售价42万元左右，毛利率仍近60%。

目前在国内市场，由国产设备占据主导地位，经向部分客户了解，发行人设备售价与国内其他主要厂商基本相当，不存在重大差异。在国际市场，经向部分客户了解，业内公认的领先者 Spühl GmbH 仅提供其母公司礼恩派使用，发行人设备产品技术水平已接近欧美等发达国家其他厂商，但同类设备售价低于 50%以上，国产设备具有较强的竞争力和性价比；经查询由焦点科技（002315.SZ）运营的“中国制造网”（www.Made-in-China.com），国内主要设备厂商的出口报价与发行人同类设备的售价较为接近。

B、公司产能较为紧张，优先供应毛利率更高的市场和客户

报告期内，公司生产持续处于较为饱和状态，采用优先供应毛利率更高的

市场和中高端客户的策略。以境外市场为例，发行人设备在境外的售价和毛利率显著高于国内，报告期各期境外市场毛利率高于境内市场 6%以上，因此发行人将境外优质客户作为开发重点，报告期各期境外销售占比保持持续增长趋势，分别为 63.29%、67.55%、83.97%和 81.11%。此销售策略有效提高了发行人的销售毛利率。

C、发行人零部件自制比例较高，成本控制能力较强

床垫弹簧设备由上千种零部件构成，其中机械零部件绝大多数为非标件。目前公司除电气部件、金属材料以及电线、电源等辅材向供应商采购外，实现了绝大部分机械零件的自制，自制零部件成本占整机产品成本比例约为 30%。假设将自制零件改为由外协厂商加工，并给予外协厂商 30%-40%的合理毛利空间，以 2020 年 1-6 月数据测算，则公司毛利率下降约 5%-8%左右。受益于公司较强的机械零部件自制能力，公司能够有效控制生产成本，实现较高的毛利率水平。

D、发行人研发能力较强，持续推出新产品

公司高度重视产品开发及技术创新，报告期内每年均有新型号产品推出，2017 年公司推出新设备 SX-120DA,2018 年公司推出新产品 SX-100T 及 SX-100F，2019 年度公司推出新产品 SX-100，2020 年 1-6 月，公司推出新产品 SX-160DG、SX-160DA 和 SX-120DC。新产品因性能及功能提升明显具有更强市场竞争力，毛利率相对较高，随着新产品推广其销售规模增长明显，对公司综合毛利率具有提升作用，有助于公司毛利率保持在较高的水平。

综上所述，公司设备售价遵循市场化定价原则，毛利率较高主要系受市场竞争环境、下游客户价格敏感度、发行人市场地位以及销售策略、自制零部件占比及新产品研发等因素影响，具有合理性。

2、是否与可比公司、同行业公司存在差异

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）营业毛利和毛利率分析”之“6、可比上市公司、**同行业公司**毛利率分析”补充披露如下：

（1）可比上市公司毛利率对比分析

公司专注于数控智能床垫弹簧设备的研发、生产和销售，截至目前我国 A 股市场尚无经营相同业务的上市公司。公司选取了与公司同属于面向特定行业或

领域的专用装备制造业 6 家 A 股上市公司进行比较，具体如下：

序号	公司简称	股票代码	主营业务
1	快克股份	603203.SH	从事以锡焊技术为核心的电子装联专用设备的研发、生产和销售，提供的产品和服务包括锡焊工具和机器人、装联作业的关联性设备以及柔性自动化生产线
2	赛腾股份	603283.SH	从事自动化生产设备的研发、设计、生产、销售及技术服务，为客户实现生产智能化提供系统解决方案，主要产品包括自动化组装设备、自动化检测设备及治具类产品
3	易天股份	300812.SZ	从事电子专用设备的研发、生产和销售，主要产品为平板显示器件生产设备，用于平板显示器件中显示模组的组装生产
4	建科机械	300823.SZ	从事中高端数控钢筋加工装备的研发、设计、生产和销售，并提供数控钢筋加工的整体解决方案，主要产品包括单件钢筋成型机械、组合钢筋成型机械和钢筋强化机械三大系列产品
5	弘亚数控	002833.SZ	从事板式家具机械设备的研发、生产和销售，主要产品包括封边机系列、锯切系列、多排钻系列、加工中心系列及自动化生产设备系列等系列产品
6	南兴股份	002757.SZ	从事板式家具生产线成套设备的研发、设计、生产和销售，主要产品包括自动封边机、数控裁板锯、多排多轴钻、精密推台锯四大系列及其他板式家具机械

公司主营业务毛利率与上述上市公司对比情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快克股份	**53.24%**	54.97%	55.02%	58.27%
赛腾股份	**48.76%**	44.89%	47.78%	49.17%
易天股份	**43.14%**	46.48%	45.87%	45.07%
建科机械	**47.32%**	47.52%	49.67%	47.57%
弘亚数控	**31.85%**	35.82%	37.05%	38.39%
南兴股份	**27.67%**	27.22%	29.48%	28.22%
平均值	**41.99%**	**42.82%**	**44.14%**	**44.45%**
华剑智能	**59.58%**	**61.77%**	**65.98%**	**70.10%**

注：上市公司相关数据来源于其披露的定期报告及招股说明书数据，或依据其披露的数据计算取得，下同。

报告期内，公司主营业务毛利率高于可比上市公司平均水平，同时各可比公司毛利率也存在较大差异；主要系各公司属于专用设备制造不同的细分领域，在行业竞争环境、产品类型、应用行业及业务结构存在明显差异所致，截至目前我

国 A 股市场中尚无经营相同业务的上市公司。整体而言，上述可比装备制造业公司整体呈现毛利率相对较高并有所下降的特点，公司主营业务毛利率与可比公司变动趋势基本相符。

（2）同行业公司毛利率对比分析

截至目前我国 A 股市场尚无经营相同业务的上市公司，但下游客户在选购生产设备时，通常会询价多家设备供应商进行综合对比;根据主要客户反馈，客户对公司设备性能、质量及设备性价比评价较高，公司设备售价与国内同类竞品预计不存在较大差异，但因公司与同业公司在品牌知名度、市场地位、客户群体、生产工艺、技术水平等方面的不同，毛利率预计与同行业公司存在一定差异。

3、是否存在短期下滑风险

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“（三）营业毛利和毛利率分析”之“2、综合毛利率变动分析”补充披露如下：

“……

（3）综合毛利率是否存在短期下滑风险

对于老型号设备公司会根据设备更新换代替代效应、公司定价策略及市场竞争情况灵活调价，老型号设备不排除短期内毛利率存在下滑的可能性，但预计仍能够维持较高的毛利率，如报告期内公司停产的 SX-80is，其停产时毛利率仍高达 59.43%；新产品推出时公司会根据市场同类竞品情况对其定价，通常新产品推出时毛利率较高，其销售规模的增大对公司综合毛利率会有提升作用，若新产品对毛利率的提升不及老产品对毛利率的下降作用，公司综合毛利率存在短期内下滑的风险。

（十）在“公司报告期主要财务数据和财务指标”部分，补充披露发行人报告期主营业务毛利率情况

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“九、主要财务指标”之“（一）主要财务指标”部分补充披露如下：

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
流动比率（倍）	**6.83**	4.62	3.43	3.81

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
速动比率（倍）	**5.13**	3.56	2.42	2.72
资产负债率	**11.75%**	19.01%	24.70%	21.80%
归属于公司股东的每股净资产（元）	**3.65**	3.47	2.60	2.02
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产比例	**0.01%**	0.02%	0.06%	0.11%
项目	**2020年1-6月**	**2019年度**	**2018年度**	**2017年度**
应收账款周转率（次）	**11.50**	22.12	15.25	18.37
存货周转率（次）	**0.59**	1.10	0.83	1.04
息税折旧摊销前利润（万元）	**5,772.13**	10,879.07	7,261.31	8,191.35
归属于公司普通股股东的净利润（万元）	**4,768.56**	8,974.49	5,784.29	6,673.87
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润（万元）	**4,385.76**	8,637.89	6,718.15	6,485.45
利息保障倍数（倍）	**不适用**	不适用	不适用	不适用
每股经营活动的现金流量（元/股）	**0.12**	1.17	0.73	0.78
每股净现金流量（元/股）	**-0.51**	0.90	0.82	0.71
主营业务毛利率	**59.58%**	**61.77%**	**65.98%**	**70.10%**

注：主要财务指标计算公式如下：

1、流动比率=流动资产/流动负债；

2、速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；

3、资产负债率=负债总额/资产总额；

4、归属于公司股东的每股净资产=期末归属于公司股东权益/期末股本总额；

5、无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权）占净资产比例=无形资产（扣除土地使用权）/期末归属于公司股东权益；

6、应收账款周转率=营业收入÷［（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2］；

7、存货周转率=营业成本÷［（期初存货余额+期末存货余额）/2］；

8、息税折旧摊销前利润=净利润+利息支出+所得税+固定资产折旧+长期待摊和无形资产摊销；

9、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润=归属于公司普通股股东的净利润-归属于公司普通股股东的非经常性损益；

10、利息保障倍数=息税前利润/利息支出；

11、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额；

12、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额；

13、主营业务毛利率=（主营业务收入-主营业务成本）/主营业务收入。

二、中介机构核查说明事项

（一）与发行人主要客户、终端品牌的访谈情况、访谈比例，主要客户、主要品牌对发行人市场地位、产品质量、价格优势的认可情况

1、发行人主要客户、终端品牌的访谈情况、访谈比例

截至本回复出具日，保荐机构、申报会计师通过现场及视频形式共完成 71 家直销客户、12 家经销商以及 6 家经销商最终客户的访谈核查，核查的客户对应主营业务收入占各期主营业务收入总额的比例分别为 54.76%、56.12%、65.12%和 78.34%，其中实地走访客户对应的主营业务收入占主营业务收入的比例分别为 42.86%、34.24%、51.44%和 54.03%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访客户对应主营业务收入金额	5,627.28	10,736.64	5,237.18	6,306.30
视频访谈客户对应主营业务收入金额	2,532.63	2,855.49	3,345.59	1,751.58
实地走访客户对应主营业务收入占比	54.03%	51.44%	34.24%	42.86%
视频访谈客户对应主营业务收入占比	24.32%	13.68%	21.87%	11.90%
核查的境外客户对应主营业务收入金额	6,855.72	11,916.26	5,985.46	4,821.01
核查的境内客户对应主营业务收入金额	1,304.18	1,675.87	2,597.31	3,236.87
核查的境外客户对应主营业务收入占境外主营业务收入比	81.16%	67.99%	57.93%	51.77%
核查的境内客户对应主营业务收入占境内主营业务收入比	66.27%	50.10%	52.33%	59.92%
整体核查的客户对应主营业务收入占比	78.34%	65.12%	56.12%	54.76%

报告期内发行人各期收入规模前二十大客户合计 58 家，去除 2017 年已经注销的华泰马绍尔，保荐机构、申报会计师对其他 57 家客户采用走访和视频的方式共核查 49 家，核查比例达 85.96%。

2、主要客户对发行人市场地位、产品质量、价格优势的认可情况

经现场走访或视频访谈，发行人主要品牌客户（如爱室丽、金可儿、希丁安、丝涟、全友家私、慕思、喜临门、梦百合、心梦享、佛山宜奥等）对发行人产品运行的稳定性及设备质量评价较高，使用期间设备未发生过较大故障以至无法正

常使用的情形；对发行人售后服务评价较高，能够及时响应客户需求并为其更换易损件。整体而言，客户认可发行人产品定价合理性，尤其是境外客户认为发行人产品性价比较高，在与其他同类设备售价相近的情况下，基于对发行人研发实力、产品质量、行业经营年限等因素综合考量，选择发行人产品。部分品牌客户与发行人合作年限超过十年，走访过程中发行人主要品牌客户均表示未来将与发行人保持长久合作关系。

（二）对发行人销售价格真实性、营业收入变动趋势、发生额及截止性等核查方法、核查程序、核查比例、核查结论

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）对整机销售有关的销售合同、销售发票、发货单、报关单、客户自提单、物流单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、回款单等单据进行核查，核查收入确认金额及收入确认依据准确性，核查单据匹配的一致性及收入真实性，核查整机销售收入确认期间的准确性等。报告期各期，整机销售核查比例占整机项目收入的比例近 100%；

（2）报告期内共抽取 60 笔零件销售进行穿行测试及截止性核查；

（3）对发行人主要客户进行走访或视频访谈，截至本回复出具日，中介机构通过现场及视频形式共完成境内外 71 家直销客户、12 家经销商以及 6 家经销商最终客户的访谈核查，核查的客户对应主营业务收入占各期主营业务收入总额的比例分别为 54.76%、56.12%、65.12%和 78.34%，其中实地走访客户对应的主营业务收入占主营业务收入的比例分别为 42.86%、34.24%、51.44%和 54.03%。保荐机构、申报会计师实地查验了客户工厂中发行人设备的数量及运行状态，与客户确认了双方报告期业务往来数据，了解了双方合作机缘及合作关系建立的过程、客户基本信息，并确认双方是否存在关联关系等；

（4）中介机构对发行人报告期各期收入前二十大客户背景进行了核查，境外核查通过中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》，境内通过天眼查等网站，各期收入前二大客户合计 58 家，中介机构取得了其中 56 家资料（包括天眼查报告、海外资信报告、营业执照等），核查比例达 96.55%；

（5）对发行人主要客户进行了函证，函证了双方往来业务数据，报告期各期中介机构对主营业务收入的发函比例分别为 70.04%、81.34%、84.46%和

91.87%，回函比例分别为 78.21%、78.29%、79.82%和 87.35%，回函金额占各期主营业务收入总额的比例分别为 54.78%、63.69%、67.41%和 80.25%，对于未回函中介机构已执行了替代程序；

（6）中介机构对发行人各期境外收入与海关电子口岸数据进行对比，并根据商务百事通（浙江电子口岸与浙江省商务厅对外贸易服务中心联合共建的商务百事通公共信息服务平台，可用于查询出口明细）导出了发行人含项目编号、出口货物型号及金额的出口明细，与发行人出口货物数量及金额进行比对；

（7）出口退税方面，保荐机构、申报会计师获取了发行人报告期各期增值税申报表等税务文件，获取并查验发行人收到出口退税的银行回单等单据，对发行人报告期内出口申报收入与增值税出口免抵退税金额进行匹配测试。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人销售价格及收入确认具备真实性，营业收入变动具有合理性，未发现发行人存在收入确认跨期的情形。

（三）与发行人主要供应商访谈情况、访谈比例，主要供应商对发行人采购成本的认可情况

（1）截至本回复出具日，保荐机构、申报会计师共实地走访了发行人 22 家供应商，核查的供应商对应采购金额占发行人各期采购金额的比例分别为 65.31%、70.42%、68.71%和 66.63%。实地走访过程中，保荐机构、申报会计师与供应商确认了报告期内双方往来数据，了解了供应商基本信息、双方合作机缘、定价模式等信息，对双方是否存在关联关系进行了确认；

（2）保荐机构、申报会计师对发行人主要供应商进行了函证，函证了双方往来业务数据，报告期各期中介机构对采购金额的发函比例分别为 84.59%、87.91%、87.05%和 83.94%，回函比例分别为 97.15%、94.76%、94.70%和 100.00%。

走访过程中，主要供应商对双方业务往来数据进行了确认，并说明了双方定价模式、合作机缘，整体而言供应商结合市场同类产品情况向发行人报价，双方协商后最终予以确定，供应商对发行人采购价格予以确认。

（四）对发行人采购价格公允性、生产成本完整性核查方法、核查程序、核查比例、核查结论

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

（1）截至本回复出具日，中介机构共实地走访了发行人 22 家供应商，核查

的供应商对应采购金额占发行人各期采购金额的比例分别为 65.31%、70.42%、68.71%和 66.63%。实地走访过程中，与供应商确认了报告期内双方往来数据，了解了供应商基本信息、双方合作机缘、定价模式等信息，对双方是否存在关联关系进行了确认；

（2 对发行人主要供应商进行了函证，函证了双方往来业务数据，报告期各期中介机构对采购金额的发函比例分别为 84.59%、87.91%、87.05%和 83.94%，回函比例分别为 97.15%、94.76%、94.70%和 100.00%；

（3）发行人成本中的直接材料系通过 ERP 系统按产品的材料 BOM 表自动领料并归集，发行人所有整机设备均配有 BOM 表，成本归集及分配自动化程度较高，BOM 表与实物是否相符决定了材料归集是否完整，中介机构 2019 年 5 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日对发行人盘点时，在车间随机抽取了每种型号中 1-2 台实物机型，并将实物机型所含的零部件与系统对应的该机型 BOM 表进行核对；

（4）2019 年 5 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日，中介机构对发行人存货进行盘点，2019 年 5 月 31 日盘点时对库存商品及原材料抽盘比例约 85%，2019 年 12 月 31 日盘点时对库存商品及原材料抽盘比例接近 100%，盘点形式采取盲盘，即盘点标不列示账面应有数量，盘点中记录实际数量，之后与账面应有数额对比；

（5）将主要原材料价格与行业可取得数据进行对比，如钢材等金属材料采购价格；并对比向不同供应商平均采购单价的差异，分析发行人主要原材料采购价格的公允性；（6）复核发行人报告期内月度成本分摊表。

经核查，保荐机构、申报会计师、认为：发行人采购价格公允，成本归集完整。

（五）根据同行业公司公开信息或与发行人同行业公司访谈情况，说明发行人经营业绩、毛利率的合理性

截至目前我国 A 股市场尚无经营相同业务的上市公司，暂无法获取同行业公司相关详细信息，主要通过检索同业公司官网、参加展会收集同业公司产品资料、检索专利信息及企查查等方式了解同业公司情况。发行人设备属于专用设备制造业细分领域，具有一定的技术及客户壁垒；经公开信息检索，国内从事同类业务、能够检索到相关信息的企业约 20 多家，大多数企业规模较小，具有较强

研发实力和市场竞争力的企业较少；发行人在专利数量、产品参数等方面与国内同业公司相比具有一定优势；同时客户走访中主要品牌客户对发行人产品、市场地位及综合实力均予以认可，发行人具有较为领先的行业地位；近年来下游床垫行业稳定增长，品牌床垫厂商毛利率较高，更为关注设备性能、质量及供应商综合实力。发行人研发能力优势较为明显，报告期内持续推出新产品，新产品具有较高的毛利率；同时发行人在产能有限的情况下定位境外中高端品牌床垫厂商，与国际品牌设备相比发行人产品性能、功能等已经较为接近，但基于成本优势，公司产品在国际市场已具有较强的价格竞争力，境外销售毛利率较高，报告期内发行人境外收入规模及占比快速增长，其经营业绩及毛利率具有合理性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人经营业绩、毛利率具有合理性。

21.关于期间费用

报告期内，发行人期间费用分别为2,485.21万元、3,156.20万元和2,761.99万元，占公司营业收入的比例分别为16.86%、20.58%和13.20%。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期内发行人展会费分别为 146.76万元、87.77万元、183.56万元；补充披露除德国科隆家具配件展“Interzum”费用外，发行人展会费的其他内容及变动情况；（2）招股说明书披露，发行人外销项目以FOB条款为主，不承担海运费；按外销贸易条款（FOB、CIF 等），补充披露发行人外销收入构成，及各类贸易条款外销收入与外销运费的匹配性；（3）按外销运费、内销运费分类，分别披露报告期内发行人运输费波动与营业收入变动的匹配情况 ；（4）结合具体销售推广模式（展会、同一客户重复购买、客户推介、佣金销售等），补充披露不同推广模式下各期实现的销售收入，发行人销售模式是否发生变化； （5）2018年开始采用支付佣金的直销模式的原因，以前年度采取的具体销售模式，不同销售模式对销售费用及销售费率的影响；（6）与佣金代理商建立合作的方式，报告期各期前五大佣金代理商的基本信息、销售收入、佣金费率，佣金费与发行人营业收入变动的匹配情况；（7）结合销售合同中安装调试服务与质保的具体规定，补充披露安装维护费与营业收入变动的匹配关系，质保费用的计提（8）模拟并披露剔除股份支付费用后，发行人管理费用率、期间费用率与可比上市公司的比较情况；（9）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与

同地区、同行业比较情况 ，职工薪酬变动的合理性；（10）结合经营模式 ，对比分析与可比公司（如公司选定的专用装备制造业可比公司：快克股份、赛腾股份、易天股份、建科机械、弘亚数控、南兴股份）报告期内期间费用率的变动情况及合理性，是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）报告期内发行人展会费分别为 146.76 万元、87.77 万元、183.56 万元；补充披露除德国科隆家具配件展“Interzum”费用外，发行人展会费的其他内容及变动情况

发行人已在招股书“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）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）展会费”部分补充披露，具体内容如下：

报告期内，公司展会费具体构成如下：

单位：万元

展会名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
德国科隆家具配件展“Interzum”		72.29		54.31
中国广州国际家具生产设备及配料展览会	0.29	40.29	44.63	39.13
中国（上海）国际家具生产设备及木工机械展览会		32.25	29.98	19.24
美国国际睡眠产品展览会				21.50
成都国际家具工业展览会		17.33	13.16	12.59
土耳其家居及家具配件展览会		12.18		
印度新德里睡眠展		9.23		
合计	0.29	183.56	87.77	146.76

参与国内外展会是公司推广产品、拓展客户及获取订单的重要途径，**公司根据市场情况及展会重要性程度选择参与。**报告期内，公司展会费分别为 146.76 万元、87.77 万元、183.56 万元**和 0.29 万元**，占销售费用的比例分别为 27.38%、13.93%、19.84%**和 0.13%**。2018 年度，公司展会费用同比下降 40.19%，主要系德国科隆家具配件展“Interzum”每两年举办一届且在单数年份举办，即在 2017

年及 2019 年举办，由于该展会参展费用较高，2018 年度“Interzum”未举办致使当期展会费有所下降。2019 年度，公司展会费同比增长 109.14%，主要系当期公司参加境内外展会的次数及参展规模有所上升所致。**2020 年 1-6 月，受国内外新型冠状病毒肺炎疫情的影响，各重要行业展会纷纷推迟，公司亦未参加展会，仅为参加 7 月举办的中国广州国际家具生产设备及配料展览会做了少量前期准备。**

（二）招股说明书披露，发行人外销项目以 FOB 条款为主，不承担海运费；按外销贸易条款（FOB、CIF 等），补充披露发行人外销收入构成，及各类贸易条款外销收入与外销运费的匹配性

发行人已在招股书“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）期间费用分析”之“（3）运输费”补充披露，具体内容如下：

②各类贸易条款外销收入与外销运费的匹配性

在 FOB 贸易条款下，公司不承担海运费。在 CIF、C&F/CNF 贸易条款下，公司代收代付运保费，即公司从客户收取运费然后支付给海运公司，因此在 CIF、C&F/CNF 贸易条款下，公司亦不承担海运费。在 EXW 贸易条款下，公司不承担任何运输费用。公司外销的运费主要为设备发货出厂至港口的运费。

不同贸易条款下，运费与外销收入的匹配关系如下：

单位：万元

贸易条款	外销销售收入	运费	运费占外销收入比例
2020 年 1-6 月			
FOB	6,759.97	29.53	0.44%
CIF/C&F/CNF	1,613.96	11.84	0.73%
EXW	73.56	-	-
合计	8,447.48	41.37	0.49%
2019 年度			
FOB	12,686.11	89.77	0.71%
CIF/C&F/CNF	4,625.37	31.39	0.68%
EXW	215.00	-	-
合计	17,526.48	121.16	0.69%
2018 年度			
FOB	6,935.47	55.19	0.80%

贸易条款	外销销售收入	运费	运费占外销收入比例
CIF/C&F/CNF	3,331.29	17.53	0.53%
EXW	65.17	-	-
合计	10,331.93	72.72	0.70%
2017 年度			
FOB	6,822.97	47.03	0.69%
CIF/C&F/CNF	2,490.23	19.90	0.80%
EXW	-	-	-
合计	9,313.20	66.93	0.72%

由上表数据可见，除 2020 年 1-6 月因疫情的影响，公司海外发货量减小导致上半年运费占比有所下降外，外销运费与外销销售收入整体较为匹配。但不同的贸易条款下，运费占外销收入比例有所差异，主要系从运输完成到确认收入需要一定周期，在将销售收入拆分为不同的贸易条款后，其影响较为明显所致。运费与运输数量直接相关。在外销模式下，按照不同贸易条款的运输数量及与运费的匹配情况如下：

单位：万元

贸易条款	运输台数	运费	单台平均运费
2020 年 1-6 月			
FOB	107	29.53	0.28
CIF/C&F/CNF	42	11.84	0.28
合计	149	41.37	0.28
2019 年度			
FOB	300	89.77	0.30
CIF/C&F/CNF	134	31.39	0.23
合计	434	121.16	0.28
2018 年度			
FOB	204	55.19	0.27
CIF/C&F/CNF	68	17.53	0.26
合计	272	72.72	0.27
2017 年度			
FOB	171	47.03	0.28
CIF/C&F/CNF	104	19.90	0.19
合计	275	66.93	0.24

注：运输台数按结算时间统计

由上表数据可见，在不同贸易条款下，单台平均运费不存在显著差异，运费与运输数量存在较好的匹配性；2017 年、2019 年 CIF/C&F/CNF 贸易条款下单台平均运费略低，主要系相关年度该贸易条款下所运输的单机设备相对较多所致。报告期内，公司单台平均运费有所上涨，主要系因运费较低的单机设备销售占比下降所致。

（三）按外销运费、内销运费分类，分别披露报告期内发行人运输费波动与营业收入变动的匹配情况

发行人已在招股书“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）期间费用分析”之“（3）运输费”补充披露，具体内容如下：

①内销、外销运费与收入变动的匹配性

公司经营中发生的运输费在 2020 年 1 月 1 日以前，通过“销售费用-运输费”核算，2020 年 1 月 1 日以后，执行新收入准则，运输费通过“销售费用-运输费”、“营业成本-合同履约成本”以及“存货-合同履约成本”核算，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-运输费	21.17	177.08	148.64	159.65
其中：运费	-	161.9	117.17	133.06
展会运费及其他	21.16	15.19	31.48	26.59
营业成本-合同履约成本	57.5			
存货-合同履约成本	7.45			
合计	86.12	177.08	148.64	159.65

上表中，展会运费及其他主要为与展会相关的运输费用及销售部门的快递费用，与所销售商品的运输无直接关系，因此将其扣除后，内外销运费情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销运费	23.59	40.74	44.45	66.12
外销运费	41.37	121.16	72.72	66.93
合计	64.96	161.90	117.17	133.06

内销业务运费主要是设备从公司运送至客户指定地点发生的运输费用，根据销售合同约定大部分由公司负责承担运费。外销运费主要是设备销售出厂至港口的运输费。

报告期内，内销、外销运费与收入的匹配关系如下：

单位：万元

分类	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	收入	1,967.94	3,344.79	4,962.89	5,402.13
	运费	23.59	40.74	44.45	66.12
	占比	1.20%	1.22%	0.90%	1.22%
外销	收入	8,447.48	17,526.48	10,331.93	9,313.20
	运费	41.37	121.16	72.72	66.93
	占比	0.49%	0.69%	0.70%	0.72%

内销模式下，2017 年、2019 年及 2010 年 1-6 月份，内销运费占内销收入的比例均在 1.2%左右，内销运费与内销收入较为匹配，2018 年内销运费占比略有下降，主要系当期由客户承担运费的发货数量占比较高所致。

外销模式下，2017 年-2019 年，各年外销运费占外销收入的比例均在 0.7%-0.8%，外销运费与外销收入较为匹配，2020 年 1-6 月因疫情的影响，公司海外发货量减小，上半年运费有所下降，导致运费占比下降。

（四）结合具体销售推广模式（展会、同一客户重复购买、客户推介、佣金销售等），补充披露不同推广模式下各期实现的销售收入，发行人销售模式是否发生变化

发行人已在招股书“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）营业收入分析”部分增加“7、分销售推广模式主营业务收入构成及变动分析”补充披露如下：

7、分销售推广模式主营业务收入构成及变动分析

报告期内，公司主营业务收入按销售推广模式分类的具体情况如下：

单位：万元

销售推广模式	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
同一客户重复购买	8,319.53	79.88%	13,128.81	62.90%	11,226.97	73.40%	11,065.48	75.20%

销售推广模式	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
展会、客户推荐等	2,095.89	20.12%	6,641.68	31.82%	3,361.34	21.98%	3,649.86	24.80%
佣金销售	-	-	1,100.78	5.27%	706.52	4.62%	-	-
合计	10,415.42	100.00%	20,871.27	100.00%	15,294.83	100.00%	14,715.33	100.00%

注：上表 “同一客户重复购买” 中不含“佣金销售”下的同一终端客户重复购买；如考虑该部分金额，“同一客户重复购买”2019 年度为 13,461.25 万元，其他年度不变。

报告期内，发行人最为主要的销售推广模式始终为“同一客户重复购买”，销售推广模式未发生重大变化。报告期内，通过“同一客户重复购买”实现的销售收入占当期主营业务收入的比例分别为 75.20%、73.40%、62.90%、79.88%，主要原因系公司客户基础较好，下游客户对公司认可度较高，同时具有长期设备采购需求所致。公司通过“展会、客户推荐等”方式积极开拓新的直销客户，报告期内向新客户销售收入占主营业务收入的比例分别为 24.80%、21.98%、31.82%、20.12%。公司于 2018 年开始在部分海外地区引入支付佣金的直销模式，以进一步扩大销售，2018、2019 年度，公司佣金销售收入占当期主营业务收入的比例分别为 4.62%、5.27%，占比较低。

（五）2018 年开始采用支付佣金的直销模式的原因，以前年度采取的具体销售模式，不同销售模式对销售费用及销售费率的影响

发行人已在招股书“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）期间费用分析”之“1、销售费用”增加“（8）销售模式对销售费用的影响”补充披露，具体内容如下：

（8）销售模式对销售费用的影响

公司销售费用主要包括职工薪酬、展会费、运输费、安装维护费及差旅费。上述费用按照费用的性质而非费用所对应的项目进行划分，公司的各类销售费用在不同销售模式下都是以统一的口径核算，不会因为销售模式的不同而有所差异。具体如下：销售人员职工薪酬由公司统一口径核算，不受直销、经销以及具体销售模式的影响。展会费系公司参与行业内的相关展会发生的费用，公司通过参与行业内展会开拓、挖掘潜在客户，故展会费的发生额亦不受直销、经销模式的影响。运输费与运输距离及商品重量有关，与销售模式无关。安装维护费主要核算安装调试人员的出差工资及售后服务的配件费用，差旅费主要

核算销售人员出差的交通费、住宿费、餐饮费等，亦与销售模式无关。

为进一步开发海外客户，公司不断加大境外客户拓展力度。但由于与部分小语种国家沟通相对困难，因此2018年公司开始通过与当地具有床垫行业经营经验且具备一定客户资源的服务商合作，通过支付佣金的方式协助公司进行销售。

2018年度、2019年度通过“佣金销售”实现的收入分别为706.52万元、1,100.78万元，对销售费用的影响金额分别为48.96万元、52.03万元，对当年度销售费用率的影响分别为0.32%、0.25%，影响较小。

综上，销售费用中的佣金与销售模式有关，但金额占比较小。除此之外，不同销售模式下，公司的各类销售费用核算口径一致，不会因为销售模式的不同而有差异。

（六）与佣金代理商建立合作的方式，报告期各期前五大佣金代理商的基本信息、销售收入、佣金费率，佣金费与发行人营业收入变动的匹配情况

发行人已在招股书“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）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（6）佣金”部分补充披露如下：

公司主要通过参加展会的契机与佣金代理商建立合作关系。报告期内，公司共与四家佣金代理商存在业务往来基本信息如下：

序号	代理商名称	国别	主营业务
1	AHMET KORAY ATAMER-FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TICARET	土耳其	纺织机械和缝纫机批发贸易
2	Haswani Trading Co.	巴基斯坦	商品贸易
3	SINOPRO Karol Szymczak	波兰	商品贸易
4	AUS-TECH PTY LTD	澳大利亚	商品贸易

报告期内，公司于2018年、2019年与佣金代理商存在业务往来，具体如下：

单位：万元

序号	代理商名称	对应销售收入	佣金	佣金费率
2019年度				
1	AHMET KORAY ATAMER-FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TICARET	562.02	26.95	4.80%
2	Haswani Trading Co	317.30	14.34	4.52%
3	SINOPRO Karol Szymczak	166.83	8.58	5.14%

序号	代理商名称	对应销售收入	佣金	佣金费率
4	AUS-TECH PTY LTD	54.63	2.16	3.95%
合计		1,100.78	52.03	4.73%
2018 年度				
1	AHMET KORAY ATAMER-FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TICARET	513.93	39.28	7.64%
2	AUS-TECH PTY LTD	192.59	9.68	5.03%
合计		706.52	48.96	6.93%

公司仅在 2018 年与 2019 年存在佣金销售收入，占主营业务收入的比例分别为 4.62%和 5.27%；佣金占主营业务收入的比例分别为 0.32%和 0.25%，占比很小，由于佣金取决于佣金销售收入与佣金费率，故与营业收入不存在直接匹配关系。

公司与佣金代理商的佣金率通常约定为 5%，但公司通过佣金代理商实现的销售规模较少，整体佣金率受单个合同佣金率的影响较大。2018 年、2019 年佣金费占佣金销售收入的比例分别为 6.93%、4.73%，2018 年较高的原因系公司 AHMET KORAY ATAMER-FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TICARET 协助公司签订的一项销售合同毛利率较高、金额较大，合同项下销售收入 389.82 万元，占 2018 年佣金销售收入的 55.18%，故给予 8%的佣金费率，其他佣金费率为 5%左右。综上，公司佣金与佣金销售收入变动相匹配。

（七）结合销售合同中安装调试服务与质保的具体规定，补充披露安装维护费与营业收入变动的匹配关系，质保费用的计提

发行人已在招股书“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）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（4）安装维护费”补充披露如下：

发行人销售合同中关于安装调试服务的约定为：卖方在收到设备后一定期间内到终端客户现场指导对设备进行组装调试；若在该期间内，由于买方原因未能安排设备调试，视同调试工作完成（除买方出具延迟调试安装说明外），调试完成即视为销售确认，卖方方可开具发票。在卖方技术人员到位之前，买方需提供合同产品调试所必须的电、气、原材料、场地等条件。

发行人销售合同中质保条款的约定为：卖方所提供的机器及配件的保修期为 1 年（易损件、耗材以及人为或者不可抗力的因素除外），自买方收到设备之

日起算。在保修期内机器有任何质量问题，卖方免费提供机器调试维修和买方人员的培训工作，买方应安排适当人员接受培训。

公司安装维护费主要核算安装调试人员的出差工资、售后服务的配件费用，此外部分佣金代理商负责对客户的售后服务，安装维护费中还包含了公司向佣金销售商支付的服务费用。

安装维护费与营业收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	10,446.88	20,922.69	15,334.51	14,744.31
其中：需安装调试的收入	5,267.31	14,607.86	9,314.80	9,642.19
安装维护费	31.10	146.47	89.40	53.97
其中：售后维修配件及运费	24.26	67.77	34.56	14.79
安装调试费	6.84	45.18	41.80	39.18
佣金销售商服务费		33.52	13.04	
安装调试费/需安装调试的收入	0.13%	0.31%	0.45%	0.41%
安装维护费/营业收入	0.30%	0.70%	0.58%	0.37%

报告期内，安装维护费占营业收入的比例分别为 0.37%、0.58%、0.70%和 0.30%，各年度有所波动。2019 年比例较高主要系当年需要安装调试的收入占比较高以及向佣金销售商支付的服务费较多所致；2020 年 1-6 月比例较低，主要系受疫情影响，境外客户安装受到限制所致。

公司合同的质保条款仅为一般性条款且保修期约定为一年，且公司在多年的生产经营过程中未发生设备出现故障导致赔偿客户的情形，报告期内发生的售后维修费用分别为：14.79 万元、34.56 万元、67.77 万元、24.26 万元，金额较小。因此，公司没有计提质保费用，于实际发生时计入当期“销售费用-安装维护费”。

（八）模拟并披露剔除股份支付费用后，发行人管理费用率、期间费用率与可比上市公司的比较情况

发行人已在招股书“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）期间费用分析”之“2、管理费用”之“（5）管理费用率对比分析”补充披露如下：

均剔除股份支付费用后，发行人管理费用率与可比上市公司的管理费用率比较如下：

单位：万元

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快克股份	5.27%	5.60%	5.48%	6.36%
赛腾股份	9.45%	8.86%	6.68%	7.40%
易天股份	7.35%	7.18%	7.24%	7.84%
建科机械	7.29%	7.70%	8.54%	9.59%
弘亚数控	4.01%	4.33%	3.72%	2.79%
南兴股份	4.34%	4.79%	5.37%	5.96%
平均值	6.29%	6.41%	6.17%	6.66%
发行人	5.70%	5.39%	7.82%	6.81%

剔除股份支付费用后，发行人管理费用率与可比上市公司平均管理费用率相近。

发行人已在招股书“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）期间费用分析”部分增加“6、期间费用率对比分析”补充披露剔除股份支付费用后，发行人期间费用率与可比上市公司的期间费用率的比较情况，具体详见本题目第（十）问中的补充披露内容。

（九）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性

发行人已在招股书“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）期间费用分析”增加“5、列入期间费用的人员工资”补充披露如下：

（1）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数如下：

单位：人

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员	12	20	15	15
管理人员	21	22	19	14
研发人员	34	34	30	30
合计	67	76	64	59

注：按照各年末期末的人员数量列示

2017 年至 2019 年，随着业务规模扩大，各类人员保持稳步增长，不存在大幅波动的情形，与公司实际经营情况相符。2020 年 1-6 月，受新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司相应人数略有下降。

（2）发行人人均薪酬与同行业可比公司对比情况分析：

单位：万元/人

单位名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快克股份	13.15	13.67	12.46
赛腾股份	16.96	16.81	15.14
建科机械	15.18	13.79	13.07
弘亚数控	13.72	15.92	9.49
南兴股份	11.35	10.24	8.90
平均值	14.07	14.09	11.81
华剑智能	14.36	12.62	10.76

注 1：A 股同行业可比上市公司人均薪酬按年度报告披露的应付职工薪酬当期增加额除以当期期初、期末在职员工平均数量进行模拟计算。为保持口径可比，对发行人数据采用同样口径进行模拟；

2：赛腾股份、弘亚数控、南兴股份 2016 年年报未披露员工人数，故该三家可比公司 2017 年的人员数量仅取 2017 年年报披露的员工数量。

3：易天股份于 2020 年上市，2017-2019 年年报未披露，无法获取应付职工薪酬本期增加数，故此处未列入可比范围。

由上表数据可见，发行人的年均薪酬水平与同行业上市公司的薪酬水平相近；报告期内发行人平均职工薪酬稳步提升，持续提高公司的行业竞争力，变动较为合理。

（3）发行人薪酬水平与同地区人均薪酬水平：

单位：万元

公司简称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人全体员工平均年薪	14,36	12.62	10.76
绍兴市在岗职工平均年薪	6.95	6.43	5.75

注：绍兴市在岗职工平均年薪数据来源于绍兴市人力资源和社会保障局公布的数据。

由上表看出，发行人的薪酬水平高于同地区在岗职工平均薪酬水平，在当

地具有一定的竞争力。

（十）结合经营模式，对比分析与可比公司（如公司选定的专用装备制造业可比公司：快克股份、赛腾股份、易天股份、建科机械、弘亚数控、南兴股份）报告期内期间费用率的变动情况及合理性，是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况

发行人已在招股书“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）期间费用分析”增加“6、期间费用率对比分析”补充披露如下：

均剔除股份支付费用后，发行人期间费用率与可比上市公司的期间费用率比较情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快克股份	16.12%	15.90%	16.76%	19.22%
赛腾股份	32.28%	31.38%	33.87%	33.29%
易天股份	26.68%	24.63%	24.12%	26.89%
建科机械	20.89%	23.84%	26.43%	28.33%
弘亚数控	10.03%	11.10%	10.04%	5.36%
南兴股份	11.04%	11.73%	12.26%	12.60%
平均值	19.51%	19.76%	20.58%	20.95%
华剑智能	9.19%	12.47%	13.43%	16.86%

由上表可见，发行人报告期内期间费用率与可比公司期间费率整体变化情况一致，均呈现下降趋势。报告期内，发行人期间费用率低于可比上市公司平均水平，一方面系公司销售、管理人员数量相对较少，另一方面公司利息收入和汇兑收益较多降低了 2018 年、2019 年的期间费用；发行人期间费用率与同面向家具行业提供设备的弘亚数控、南兴股份相当，符合行业特点。发行人不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师主要核查过程如下：

1、检查了申报期内的大额展会费合同及付款凭证，确定展会费的真实性、

完整性以及截止的准确性；

2、了解公司运费核算的具体内容，根据会计准则判断运费核算的准确性。抽查运费凭证及单据，确定运费的发生、完整性以及截止的准确性，判断各类贸易条款外销收入与外销运费的匹配性、内销外销运费与收入的匹配性；

3、访谈发行人，对发行人获客渠道进行统计，了解发行人报告期内销售模式是否发生变化、不同销售模式对销售费率的影响；

4、检查了申报期内全部佣金服务费合同及期后付款明细，确定佣金服务的发生、完整性以及截止的准确性，判断佣金费与营业收入的匹配性；

5、检查了报告期内的重要销售合同及主要合同条款，了解公司的销售模式、安装调试服务与质保的具体规定，检查了销售费用中安装维护费的原始凭证及相关记录；

6、结合业务模式，对剔除股份支付后发行人报告期内期间费用率与同行业可比公司进行比较，分析变动是否合理。复核发行人期间费用的各明细项目，分析各主要费用在报告期内变化的原因及合理性；

7、获取并检查发行人员工名册及岗位、工资单、社保及住房公积金缴存凭证，查询绍兴市人力资源和社会保障局网站数据，查询可比公司公开数据，对发行人员工人数、薪酬水平与同地区、同行业进行比较；

8、核查发行人控股股东、实际控制人及其他重要董监高银行流水，确定不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期内展会费明细；

2、外销运费整体与外销收入较为匹配，不同贸易条款下的外销收入与外销运费无匹配关系；

3、按外销运费、内销运费分类，发行人运输费波动与营业收入变动整体较为匹配，个别年份波动与发行人实际经营请相符；。

4、发行人 2018 年开始采用佣金销售的模式，但占比较小，报告期内发行人主要的销售模式未发生变化；

5、不同销售模式与销售费用及销售费率无匹配关系；

6、发行人通过佣金代理商实现的销售规模较少，佣金费与发行人营业收入变动无匹配关系；

7、除 2020 年上半年受疫情影响外，安装维护费与营业收入变动整体较为匹配，由于合同的质保条款仅为一般性条款且报告期内发生的售后维修费用金额较小，故公司未计提质保费用，于实际发生时计入当期“销售费用-安装维护费”；

8、剔除股份支付费用后，发行人管理费用率与可比上市公司平均管理费用率相近；

9、报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数不存在大幅波动的情况，相关工资与可比上市公司相近，高于同地区人均薪酬水平，职工薪酬变动较为合理；

10、发行人报告期内的期间费用率与可比公司期间费率整体变化情况一致，变动情况合理，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

22.关于应收账款

报告期各期末，发行人应收账款净额分别为 878.39 万元、1,022.34 万元和 743.26 万元。

请发行人：（1）按款项性质进行分类，补充披露各期应收账款余额结构；（2）补充披露应收账款期间发生额，应收账款科目变动与现金流量表项目、现金流量表补充资料的勾稽关系；（3）结合发行人及可比公司的信用政策，补充披露应收账款余额占营业收入的比例是否合理，与可比公司是否存在差异；（4）补充披露是否存在坏账准备冲回的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）按款项性质进行分类，补充披露各期应收账款余额结构

发行人已在招股书“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“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”中增加“⑥不同款项性质的应收账款余额结构”补充露，具体内容如下：

⑥不同款项性质的应收账款余额结构

报告期各期末，应收账款余额按客户区域分类如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	554.30	50.89%	619.93	76.75%	876.57	80.87%	706.06	76.13%
境外	534.89	49.11%	187.84	23.25%	207.33	19.13%	221.34	23.87%
合计	1,089.19	100.00%	807.77	100.00%	1,083.90	100.00%	927.40	100.00%

报告期内，公司海外销售占比较高，但应收账款余额境内占比均高于境外，主要是公司境外客户地域分布广泛，不同国家或地区的政治经济环境复杂、外汇政策多样，为降低回款风险，公司对境外客户采用了更为严格的信用政策所致。

报告期各期末，应收账款余额按销售模式分类如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	887.27	81.46%	583.88	72.28%	1,037.67	95.73%	878.80	94.76%
经销	201.92	18.54%	223.89	27.72%	46.23	4.27%	48.60	5.24%
合计	1,089.19	100.00%	807.77	100.00%	1,083.90	100.00%	927.40	100.00%

报告期内直销模式下的应收账款余额占比较高，各期余额均在70%以上，与公司以直销为主、经销为辅的销售模式相匹配。

（二）补充披露应收账款期间发生额，应收账款科目变动与现金流量表项目、现金流量表补充资料的勾稽关系

发行人已在招股书“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“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”中增加“⑦应收账款期间发生额与勾稽关系”补充披露，具体内容如下：

⑦应收账款期间发生额与勾稽关系

报告期内，公司不单独设置“预收款项”科目，与销售业务有关的款项通过“应收账款”科目进行核算，按照每个客户分明细核算；在资产负债表日，公司按照每个客户的应收账款的借方余额和贷方余额分别按照应收账款和预收款项进行列示，若按照明细对应的客户应收账款期末为贷方余额，反映公司预

收该客户的款项；期末如为借方余额，反映公司应收该客户的款项。

报告期内，公司应收账款科目的期间发生额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款借方发生额	10,714.69	21,405.35	16,085.42	15,774.54
应收账款贷方发生额	6,939.55	21,278.51	18,784.81	16,067.06
应收账款净增加额	3,775.14	126.84	-2,699.39	-292.52

报告期内，应收账款科目变动与现金流量表项目中“销售商品、提供劳务收到的现金”的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	10,446.88	20,922.69	15,334.51	14,744.31
加：应交税金-增值税（销项）	267.81	482.66	750.91	1,030.23
加：预收款项-货款（期末-期初）	-3,493.72	-402.97	2,855.89	531.41
加：应收票据（期初-期末）	-95.30	39.30	-91.00	200.00
加：应收账款余额（期初-期末）	-281.42	276.13	-156.50	-238.89
减：坏账核销	-	-	6.42	
合计	6,844.25	21,317.81	18,687.39	16,267.05
销售商品、提供劳务收到的现金	6,844.25	21,317.81	18,687.39	16,267.05

注 1：应收账款 2020 年 6 月 30 日余额包含合同资产；预收款项 2020 年 6 月 30 日余额包含合同负债及其他流动负债；

注 2：公司只设置“应收账款”科目，不单独设置“预收账款”科目，因此上述期间发生额与余额变动的勾稽关系为：应收账款贷方发生额-应收账款借方发生额=应收账款余额（期初-期末）+预收款项（期末-期初）。

如上表所示，公司现金流量表项目“销售商品、提供劳务收到的现金”的具体明细与实际业务的发生额相符，与应收账款等相关会计科目的变动勾稽一致。

报告期内，应收账款科目变动与现金流量表补充资料中“经营性应收项目的减少”的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收票据（期初-期末）	-95.30	39.30	-91.00	200.00
加：应收账款余额（期初-期末）	-281.42	276.13	-156.50	-238.89
加：其他应收款余额（期初-期末）	-47.47	-69.41	-79.05	61.96
加：预付款项（期初-期末）	-77.91	143.09	-142.90	-56.94
加：其他流动资产（期初-期末）	-	127.10	-127.10	57.81
减：坏账核销	-	-	6.42	-
合计	-502.10	516.22	-602.97	23.94
经营性应收项目的减少	-502.10	516.22	-602.97	23.94

如上表所示，公司现金流量表补充资料“经营性应收项目的减少”的具体明细与实际业务的发生额相符，与应收账款等相关会计科目的变动勾稽一致。

（三）结合发行人及可比公司的信用政策，补充披露应收账款余额占营业收入的比例是否合理，与可比公司是否存在差异

发行人已在招股书“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“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”中增加“⑧可比上市公司应收账款对比分析”补充披露，具体内容如下：

⑧可比上市公司应收账款对比分析

报告期各期末，公司应收账款各期末余额占营业收入的比例与可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快克股份	24.16%	19.38%	15.80%	13.44%
赛腾股份	43.60%	36.24%	38.56%	17.60%
易天股份	43.34%	37.36%	32.74%	24.00%
建科机械	65.56%	60.37%	58.12%	57.18%
弘亚数控	5.58%	4.99%	3.53%	3.85%
南兴股份	20.64%	21.00%	17.09%	8.17%
平均值	33.81%	29.89%	27.64%	20.71%
华剑智能	5.21%	3.86%	7.07%	6.29%

注：1、可比上市公司相关数据来源于其披露的定期报告或招股说明书数据，或依据其披露的数据计算取得；

2、2020 年 6 月 30 日应收账款余额包含合同资产；

3、2020 年 1-6 月应收账款余额占营业收入比例年化处理。

公司应收账款余额占营业收入比例低于可比公司平均水平，与细分应用领域同属于家具行业的弘亚数控接近，主要系因：A、公司海外销售占比较高，考虑到境外客户地域分布广泛，政治经济环境复杂、外汇政策多样，因此公司对境外客户采用了更为严格的信用政策，一般要求先款后货，或预先收取一定比例的货款后再发货；B、公司领先的技术优势、可靠的产品质量和完善的售后技术支持为公司赢得了良好的行业口碑和行业地位，有利于公司在与客户的合作中争取更为有利的付款条件；C、公司一直对应收账款的管理较为重视，制定了有效的应收账款管理政策，应收账款催收及时，保证应收账款及时收回。

发行人与可比公司信用政策对比如下：

可比公司	信用政策
快克股份	对新客户或交易金额较小的客户一般不予授信，采用先款后货交易模式。 锡焊装联类产品和装联作业的关联性设备类产品销售中,对于合作时间较长或信誉度较高的国内客户,根据销售部和财务部对客户的综合评价结果给予 1-6 个月不等的信用期，结算方式主要为银行汇款，对个别客户接受少量票据结算。国外销售以美元和欧元作为交易货币，为避免可能的汇率风险，一般不给予国外客户信用期，采用先款后货交易模式；对个别合作时间较长的国外客户，给予 1-2 个月不等的信用期，结算方式为银行汇款。 柔性自动化生产线因定制化程度高，一般合同签订后客户预付全款的 30%-60%，验收合格后 1-3 个月内支付剩余货款。部分合同约定 5%-10%尾款，在验收后一年内付清。
赛腾股份	在公司的主要客户中，苹果公司的信用期相对较短，通常约定为通过形式发票审核后 45 天至 60 天，若加上双方对账及流程等因素影响，实际回款期约在 2-4 个月左右，而对于其他客户通常约定的信用期在 120 天以上。
易天股份	未披露。
建科机械	境内普通客户：合同签订后客户支付 30%的预付款，产品出厂前根据客户的资质及与公司的合作关系，客户再支付 30-65%的提货款，产品运输到客户指定交货地点安装调试完毕验收合格后客户再支付 0-30%的货款，合同金额的 5-10%作为质保金，待质保期结束后再予支付。 境内重要客户：合同签订后客户支付 0-30%的预付款，产品运输到客户指定交货地点安装调试完毕验收合格后客户再支付 60-95%的货款，合同金额的 5-10%作为质保金，待质保期结束后再予支付。 境外客户：合同签订后客户支付 30-100%的预付款，客户见产品提单后或调试验收后支付除质保金外的全部剩余款项，合同金额的 0-10%作为质保金，待质保期结束后再予支付。
弘亚数控	销售以“款到发货”为原则，同时给予部分客户一定的信用期和赊销额度。未披露具体信用政策。
南兴股份	公司根据销售模式、地域分布、企业规模及信誉度高低将客户分为月结、

可比公司	信用政策
	预付款、先发货后结算等主要三类，并给予相应的信用期及信用额度。 月结类：面向国内经销商，确定赊销额度，在赊销额度范围内，采用月结，超过额度，停止发货。下订单时预付总货款的 10%-30%，滚动结算。信用期为 3 个月。 预付款：面向普通国内直销客户（周边、长期合作的客户除外）、国外客户（除伊朗、俄罗斯经销商外），签订销售合同时预付总货款的 10%-30%，收到全款后发货。 先发货后结算：面向国外经销商（伊朗、俄罗斯）、信誉良好的国内直销客户，确定赊销额度，在赊销额度内先发货再结算。下订单时预付总货款的 10%-30%，滚动结算。信用期为国外 6 个月、国内 3 个月。
华剑智能	报告期内华剑智能主要客户的结算方式如下： 1、合同签订后支付 30%货款，发货前付清货款； 2、合同签订后支付 30%货款，发货前再支付 60%货款，剩余 10%在安装调试完成后支付； 3、合同签订后支付 50%货款，发货前再支付 35%货款，剩余 15%在安装调试完成后支付； 4、装运前支付 50%货款，剩余 50%货款在过境海关后 90 日内支付； 5、根据合同约定收取 30%左右的定金，剩下部分分期付清。

注：各可比上市公司信用政策均来自其 A 股招股说明书，部分公司上市时间较早，可能与其目前信用政策存在差异；易天股份未披露其信用政策。

报告期内，公司采用前两种结算方式占比较高，因此对于大部分客户在发货前即可收取 70%以上的货款，优于大部分可比上市公司的信用政策。

综上，发行人应收账款余额占营业收入的比例低于可比公司，具有合理性。

（四）补充披露是否存在坏账准备冲回的情形

发行人已在招股书“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“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”之“③坏账准备计提情况”之“A、公司坏账准备计提情况”部分补充披露，具体内容如下：

报告期内，公司坏账准备冲回情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
坏账冲回金额	-	0.97	-	-

发行人 2019 年度应收账款回款情况良好，依据坏账政策计提的 2019 年末坏账准备余额较年初余额减少，因此，相应转回坏账准备 0.97 万元。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师主要核查过程如下：

1、获取发行人应收账款明细表；

2、获取报告期内的主要销售合同，对发行人、主要客户进行访谈，了解相关信用政策、结算方式，检查信用政策和结算政策的实际执行情况，分析回款的合理性；

3、核查了发行人于报告期内收回款项的银行流水及票据流水，与应收账款核对，核查付款方与客户的匹配性；

4、对重要应收账款余额进行函证，对函证过程实施控制：询证函由申报会计师直接收发，编制函证结果汇总表，对函证结果进行评价；

5、检查公司对于应收账款项目坏账准备计提的会计估计过程，复核坏账准备计提的充分性；

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人已按照款项性质，补充披露各期应收账款余额结构；

2、发行人报告期内应收账款的变动与现金流量表项目、现金流量表补充资料的勾稽一致；

3、发行人应收账款余额占营业收入的比例低于可比上市公司平均水平，符合公司信用政策和实际经营情况，具有合理性；

4、发行人已补充披露坏账准备冲回的情形。

23.关于存货

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 5,216.44 万元、7,257.47 万元、7,255.14 万元，占财务报表资产总额的比例分别为 23.95%、24.95%、20.07%。

请发行人：（1）结合公司产品定制程度、平均生产周期、安全库存、内外销收入确认周期等，补充披露存货规模、数量的合理性；（2）补充披露发行人库存商品、在产品型号的构成，与销售结构是否存在差异；（3）补充披露发行人存货占营业成本比例是否合理，与可比公司是否存在差异；（3）补充披露报告期各期末在手订单对发行人存货规模的支持率；（4）结合发行人库龄表，补充披露存货跌价准备，跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，存货跌

价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）结合公司产品定制程度、平均生产周期、安全库存、内外销收入确认周期等，补充披露存货规模、数量的合理性

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“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”部分补充披露如下：

①存货构成及变动情况

报告期各期末，公司存货具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30		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
存货余额	**7,006.15**	**100.00%**	**7,264.13**	**100.00%**	**7,270.16**	**100.00%**	**5,223.01**	**100.00%**
其中：原材料	**2,132.28**	**30.44%**	1,766.53	24.32%	2,738.61	37.67%	2,076.25	39.75%
库存商品	**1,047.05**	**14.94%**	876.60	12.07%	1,075.57	14.79%	599.24	11.47%
发出商品	**642.00**	**9.16%**	2,127.68	29.29%	1,570.78	21.61%	1,012.01	19.38%
在产品	**3,177.37**	**45.35%**	2,493.32	34.32%	1,885.19	25.93%	1,535.51	29.40%
合同履约成本	**7.45**	**0.11%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
存货跌价准备	**10.02**	**100.00%**	**8.99**	**100.00%**	**12.70**	**100.00%**	**6.57**	**100.00%**
其中：原材料	**10.02**	**100.00%**	8.99	100.00%	12.70	100.00%	6.57	100.00%
库存商品	-	-	-	-	-	-	-	-
发出商品	-	-	-	-	-	-	-	-
在产品	-	-	-	-	-	-	-	-
合同履约成本	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
存货净值	**6,996.13**	**100.00%**	**7,255.14**	**100.00%**	**7,257.47**	**100.00%**	**5,216.44**	**100.00%**
其中：原材料	**2,122.26**	**30.33%**	1,757.54	24.22%	2,725.91	37.56%	2,069.68	39.68%
库存商品	**1,047.05**	**14.97%**	876.60	12.08%	1,075.57	14.82%	599.24	11.49%
发出商品	**642.00**	**9.18%**	2,127.68	29.33%	1,570.78	21.64%	1,012.01	19.40%
在产品	**3,177.37**	**45.42%**	2,493.32	34.37%	1,885.19	25.98%	1,535.51	29.44%

项目	2020.06.30		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
合同履约成本	7.45	0.11%						

注：2020 年公司执行新收入准则，发出商品对应的运费在“存货-合同履约成本”核算。

报告期各期末，公司存货账面净额分别为 5,216.44 万元、7,257.47 万元、7,255.14 万元**和 6,996.13 万元**，占当期末流动资产比例分别为 28.80%、29.42%、22.86%**和 24.96%**。2018 年末，公司存货余额同比增加 2,047.15 万元，主要系随着业务规模的扩大及在手订单的增长，公司各项存货均有所增长；2019 年末，公司存货期末余额略有下降，主要系当期公司加强对原材料的精细化管理、严格按生产所需备料，原材料和库存商品规模同比有所下降所致。**2020 年 6 月末，公司存货余额有所下降，主要系受海外疫情影响发出商品降幅较大所致。**

结合公司产品定制程度、平均生产周期、安全库存、收入确认周期等因素，公司存货规模具备合理性。按照原材料、在产品及发出商品**等主要存货**构成，**具体分析**如下：

A、原材料

报告期各期末，公司原材料按类别划分情况如下：

单位：万元

具体明细	2020.06.30		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
伺服控制类	315.47	14.79%	119.43	6.76%	692.89	25.30%	455.60	21.94%
机电类	177.72	8.33%	150.59	8.52%	176.24	6.44%	183.10	8.82%
电气元件类	264.29	12.39%	282.52	15.99%	518.64	18.94%	326.97	15.75%
传动类	295.28	13.85%	178.18	10.09%	296.73	10.83%	249.51	12.02%
气动元件类	122.41	5.74%	66.54	3.77%	76.42	2.79%	43.61	2.10%
金属材料类	734.44	34.44%	757.49	42.88%	722.86	26.40%	615.29	29.63%
其他	222.67	10.44%	211.77	11.99%	254.83	9.31%	202.17	9.74%
合计	2,132.28	100.00%	1,766.53	100.00%	2,738.61	100.00%	2,076.25	100.00%

报告期内，公司原材料规模分别为 2,076.25 万元、2,738.61 万元、1,766.53 万元和 2,132.28 万元。整体来看，公司原材料未出现持续大幅增长或大额计提坏账准备的情况，原材料的周转情况整体良好，与公司的业务规模基本匹配，原材料规模具备合理性。具体原因包括：

a、从原材料规模来看，因公司产品生产周期较长、定制化程度较高，公司基于市场需求预测进行部件的预生产，需要提前储备一定量的原材料，尤其是加工机械零部件所需的金属材料，持续保持在合理安全库存，以保证生产的连续性。报告期各期末，不同类型原材料余额不存在持续大幅上涨的情况，各类原材料的规模较为合理；

b、从原材料的结构来看，金属材料类占比最高，该情况与公司产品机械零部件自制比例较高的生产模式相匹配，具备合理性；

c、对于伺服控制类、机电类、电气元件类、传动类、气动元件类等外购部件，由于无需公司进一步加工即可用于组件或整机的装配，同时采购周期相对较短，公司结合在手订单、市场供求、采购价格、生产安排等因素，在保障生产的情况下，灵活进行备货；如 2018 年下半年，公司获得爱室丽越南子公司大额订单，为确保交付集中采购了较大批量的伺服电机，导致 2018 年末伺服控制类占比较高。

B、库存商品

公司库存商品科目用于核算生产、装配完成的零部件和整机成品，**由于整机成品发货出库较快，公司库存商品主要为用于整机装配及直接对外出售的零部件；同时为满足客户需求，公司还会按照产品型号适当储备易损零部件**。为及时响应客户需求、缩短交货周期，公司会依据过去一定期间内的产品销售情况并结合未来市场行情进行销售预判，并据此提前备产主要机型主体结构**和选配零部件**，以便后续取得订单**后能够尽快**完成选配部件加装后能够及时向客户发货。当公司完成设备主体结构的备产后，此时在“在产品”中核算，当取得客户订单并完成选配件、定制件的加装后，由“在产品”转为“库存商品”，并在较短的时间内完成发货出库，从“库存商品”转出。因此，由于整机产成品入库到发货时间间隔较短，公司期末库存商品以完工的零部件为主，库存商品整体规模较低。

报告期各期末，公司库存商品余额分别为 599.24 万元、1,075.57 万元、876.60 万元**和 1,047.05 万元**，占当期末存货余额的比例分别为 11.47%、14.79%、12.07%**和 14.94%**，占比相对较低，**整体与公司的业务模式、主要产品销售结构相匹配，具备合理性。报告期各期末，库存商品余额所波动，其中** 2018 年末库存商品余额同比增长 476.33 万元，主要是随着销售规模及生产规模的逐步扩大，期末完

工入库的自制零部件规模较大所致。2019 年末公司库存商品余额同比减少 198.97 万元，主要系当期销售整机出库规模增加、自制零部件库存规模减少所致。

报告期各期末，公司原材料用于机械零部件生产和整机装配，库存商品主要用于整机装配，部分零部件直接对外出售；公司原材料及库存商品周转天数如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务成本中的直接材料（万元）	3,124.44	6,027.34	3,901.31	3,422.18
原材料及库存商品平均余额（万元）	2,911.23	3,228.66	3,244.84	2,425.41
原材料及库存商品周转率（次）	2.15	1.87	1.20	1.41
原材料及库存商品周转天数（天）	168	193	299	255

注：2020 年 1-6 月周转率、周转天数年化处理。

如上表所示，公司原材料及库存商品的周转时间约为 6-10 个月，即报告期各期末的原材料及库存商品余额可供公司使用 6-10 个月，与公司产品 6-9 个月的生产周期基本匹配；其中 2018 年周转时间略高主要系当年下半年订单增长较快，为确保交付适当储备原材料及零部件所致，不存在大量积压的情况，公司的库存商品规模具备合理性。

C、发出商品

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 1,012.01 万元、1,570.78 万元、2,127.68 万元**和 642.00 万元**，占当期末存货余额的比例分别为 19.38%、21.61%、29.29%**和 9.16%，最近三年末**金额及占比上升；**2020 年上半年受海外疫情影响发货数量减少，2020 年 6 月末金额及占比有所下降**。

公司销售的大部分设备需要负责为客户安装调试，在设备运抵客户现场后，公司需按照合同约定安排技术人员到客户现场为其安装调试。由于该部分设备在安装调试完成并经客户验收后确认收入，因此发货后、安装验收之前在“发出商品”科目核算。

最近三年末，公司发出商品余额持续增长，主要原因为：随着公司主要产品市场渗透率不断提高，公司订单量不断增加，相应发货量增加，同时由于大部分设备发往境外，受报关审批及海运等因素影响，货运周期相对较长，同时货物运抵客户后，公司需派遣技术人员到境外客户现场为其安装调试，人员安排及签证等事宜需一定周期，因此自设备发货后至安装调试完成周期相对较长，随着销售

规模的不断扩大，期末尚未完成安装验收的产品金额有所增加。

报告期各期末，公司发出商品以整机设备为主，约占发出商品余额的99%。公司整机发出商品的收入确认周期（从发货日至收入确认日）一般为1-6个月，其中境外销售周期一般为3-6个月，境内销售周期一般为1-2个月。报告期各期末，发出商品大部分在公司合理的收入确认周期内实现收入确认，发出商品规模较为合理。个别订单因客户原因、疫情影响，无法及时实现收入确认，公司与客户保持良好沟通，未发生纠纷或潜在纠纷，具体情况如下：

项目	数量（台/套）	金额（万元）
2020.06.30		
发出商品余额（整机）	44.00	634.55
其中：2020年7-10月已确认收入	8.00	79.75
截至10.31尚未确认收入	36.00	554.81
2019.12.31		
发出商品余额（整机）	137.00	2,118.74
其中：6个月内已确认收入	122.00	1,921.91
超过6个月确认收入	5.00	58.85
截至10.31尚未确认收入	10.00	137.98
2018.12.31		
发出商品余额（整机）	103.00	1,567.61
其中：6个月内已确认收入	94.00	1,468.52
超出6个月确认收入	9.00	99.09
2017.12.31		
发出商品余额（整机）	87.00	999.06
其中：6个月内已确认收入	63.00	749.28
超出6个月确认收入	24.00	249.78

最近三年，公司大部分整机发出商品在6个月内确认收入；2017年末超过6月确认收入的整机发出商品相对较多，主要系部分客户工厂尚未全部完工或其他配套设施、材料尚未齐备，应客户需求延后安装所致。截至2020年10月末，公司尚未完成收入确认的整机发出商品亦较高，主要系受海外疫情影响，公司产品安装调试有所延后所致。

D、在产品

报告期各期末，公司在产品余额分别为1,535.51万元、1,885.19万元、2,493.32

万元**和 3,177.37 万元**，占当期末存货余额的比例分别为 29.40%、25.93%、34.32%**和 45.35%**，金额及占比总体呈上升趋势。

为及时响应客户需求、缩短交货周期，公司会依据未来市场预测提前备产部分主要机型的主体结构，同时整机的装配调试亦需要一定的周期，因此期末公司会有一定规模尚未安装调试完成或尚待加装选配件的整机在产品。此外，公司具有业内较强的零部件自制能力，能够有效地控制产品成本、提高产品质量，除电气部件外购外，大部分机械零部件均由公司自行生产，因此期末亦存在部分零部件在产品。随着公司订单量持续增加、**市场需求预期良好**、业务规模不断扩大，报告期各期末，公司在产品规模持续上升。**报告期各期末，公司在手订单规模及预期市场需求对在产品的支持率较高，在产品规模具备合理性。**

在手订单对存货规模的支持率请参见本题（四）相关回复内容。

（二）补充披露发行人库存商品、在产品型号的构成，与销售结构是否存在差异

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“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”部分补充披露如下：

②库存商品、在产品与销售结构的匹配性

A、库存商品与销售结构的匹配性

公司库存商品主要是自行生产完工入库的零部件。报告期各期末，公司库存商品按照主要产品分类如下：

单位：万元

产品型号	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
SX-820i	91.18	154.90	116.04	121.07
SX-100T	136.46	76.72	66.57	-
SX-80is/SX-100	21.17	18.47	55.21	48.96
SX-200s	46.11	43.78	56.00	43.15
SX-120DA/SX-120DG	258.93	188.53	340.23	64.79
SX-300D	195.47	122.85	106.00	70.35
SX-100F	54.11	30.04	28.70	-
其他机型	15.18	1.40	27.28	38.80

产品型号	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
公用备件	228.44	239.91	279.54	212.12
合计	1,047.05	876.60	1,075.57	599.24

报告期内，公司库存商品与公司销售的主要产品结构整体较为匹配，部分机型对应的库存商品余额存在一定波动，主要受公司订单结构、产销情况、期末产品生产进度等因素影响，具体分析如下：

a.公用部件主要为 SX-100T、SX-100F、SX-820i 及单机设备可共用的零部件，报告期内规模较为稳定。SX-820i 机型对应的库存零部件 2019 年末上升、2020 年 6 月末下降主要是因为 2019 年 SX-820i 机型产量较 2018 年下降 50 台，期末库存零部件余额有所增长；2020 年上半年，国内疫情形势好转较快，该机型在国内产销规模较好，期末零部件有所下降；

b.SX-100T 机型于 2018 年推出，2019 年产销情况较好，公司根据市场需求预测适度备货，截至 2020 年 6 月末在产品数量增幅较大，期末与之相对应的库存零部件余额增长较快；

c.报告期内，SX-80is、SX-100、SX-200s 等单机设备产销规模相对较少，库存零部件规模与销售结构基本匹配；

d.SX-120DA、SX-120DG、SX-300D 等机型对应的零部件储备相对较多，与报告期内公司袋装簧设备销售占比较高的情况保持一致；

e.SX-100F 机型对应的零部件储备相对较少，与报告期内该机型目前销量尚较少相匹配。

B、在产品与销售结构的匹配性

报告期各期末，公司整机在产品按主要型号列式如下：

单位：万元

产品型号	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
SX-820i	45.00	682.27	56.00	255.40	9.00	124.61	50.00	250.46
SX-100T/SX-100F	55.00	823.32	22.00	347.71	23.00	282.25	-	-
SX-80is/SX-100	13.00	93.22	26.00	184.45	16.00	57.62	22.00	194.92
SX-200s	9.00	109.28	37.00	79.39	82.00	154.33	76.00	171.64
SX-120DA/SX-120DG	65.00	587.16	75.00	440.21	61.00	444.22	34.00	422.65
SX-300D	52.00	323.71	26.00	440.92	31.00	392.25	10.00	131.83

产品型号	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
合计	239.00	2,618.96	242.00	1,748.08	222.00	1,455.28	192.00	1,171.50

注：1、SX-100T 与 SX-100F 前半段生产流程基本一致。两种机型主要区别为 SX-100T 采用弹簧上下打结工序及其对应的邦尼尔弹簧串簧整体结构，SX-100F 采用弹簧上下冲方工序及其对应的非打结弹簧串簧整体结构。SX-100T 与 SX-100F 合并列示。

2、SX-100 为 SX-80is 的升级产品、SX-120DA 为 SX-120DG 的升级产品，合并列示。

报告期内，公司销售收入主要来自邦尼尔弹簧床垫设备和袋装簧床垫设备，与公司在产品结构基本相匹配，部分机型在产品存在一定波动，主要受公司订单结构、产能情况等因素影响，具体分析如下：

报告期内，邦尼尔弹簧床垫设备销售规模较大的机型为 SX-820i 和 SX-100T，SX-80is、SX-100、SX-200s 等单机设备销售规模相对较小，与报告期各期末的各机型的在产品数量、金额基本匹配。2018 年末，SX-820i 在产品数量、金额有所下降，主要原因是：公司 2018 年下半年订单增长较快，订单产品主要为袋装簧床垫设备、SX-100T 等邦尼尔弹簧床垫设备，公司产能相对有限，适当减少了 SX-820i 的备产计划。

报告期各期末，SX-120DA、SX-120DG、SX-300D 等机型在产品相对较多，与报告期内公司袋装簧设备销售占比较高的情况相匹配。

（三）补充披露发行人存货占营业成本比例是否合理，与可比公司是否存在差异

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“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”部分补充披露如下：

③存货占营业成本比例的合理性

报告期各期末，公司存货占营业成本比例的变动情况如下：

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
存货账面余额	7,006.15	7,264.13	7,270.16	5,223.01
营业成本	4,210.35	7,980.75	5,203.14	4,399.49

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
存货占营业成本比例	83.20%	91.02%	139.73%	118.72%

注：2020 年 1-6 月存货占营业成本比例经年化处理。

根据上表数据，公司存货占营业成本比例有一定波动，主要受公司业务模式、订单情况、存货管理政策、新冠疫情等因素影响，具备合理性，具体如下：

2018 年，公司存货占营业成本比例较高，主要系：A、2018 年下半年公司新增订单规模增长较快，因产品生产周期相对较长，截至期末存货有所增长；B、公司根据部分原材料的预期价格走势适度备货，原材料规模有所增长。

2019 年，公司存货占营业成本比例有所下降，主要系公司加强对原材料的精细化管理、严格按生产所需备料，原材料和库存商品规模同比有所下降所致。

2020 年 1-6 月，公司存货占营业成本比例下降，主要系受疫情影响发出商品有所减少所致。

报告期内,可比上市公司存货占营业成本比例情况如下：

公司名称	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
快克股份	36.09%	32.30%	40.01%	47.40%
赛腾股份	82.98%	47.49%	49.55%	56.39%
易天股份	89.25%	106.47%	107.16%	136.15%
建科机械	91.06%	84.84%	91.92%	67.47%
弘亚数控	22.57%	31.68%	25.27%	21.58%
南兴股份	16.47%	19.80%	26.38%	43.96%
可比公司平均值	56.40%	53.76%	56.72%	62.16%
发行人	83.20%	91.02%	139.73%	118.72%

注：2020 年 1-6 月存货占营业成本比例经简单年化处理。

报告期内，不同可比上市公司存货占营业成本比例波动幅度较大，公司存货占营业成本比例相对较高，与易天股份、建科机械较为接近，主要系：A、公司产品的生产周期为 6-9 个月，存货周转较慢，期末存货余额较大；B、公司外销占比高，收入确认周期较长，期末发出商品余额相对较大；C、为满足客户需求、缩短交货周期，公司通常市场需求预测提前备料、备产主要产品的主体结构和部件，因此原材料及在产品规模相对较大；D、公司现金流相对较好，为降低采购成本，公司会结合市场需求预测批量采购原材料，在期末可能会结存一

定数量的原材料。

综上所述，报告期内，公司存货占营业成本比例高于可比上市公司平均水平，主要受公司业务模式、产品生产及安装调试周期、存货管理政策等因素影响，具备合理性。

（四）补充披露报告期各期末在手订单对发行人存货规模的支持率

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“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”部分补充披露如下：

④在手订单对存货规模的支持率

公司产品的生产周期相对较长，从最初的机械部件加工至最终的整机装配调试约需 6-9 个月的时间，为缩短交货周期、满足客户需求，公司生产模式未采用“以销定产”，而是基于市场需求预测，会对部件、整机主体结构进行预生产；同时公司产能有限，各期末在产品数量均较为饱和。因此，仅以报告期各期末的在手订单情况计算对存货规模的支持率，并不能充分反映公司的业务实质；以报告期各期末订单数量与未来 6 个月内新增订单数量之和匹配公司各期末存货规模，更符合公司的实际业务情况，具体情况如下：

单位：台

产品型号	在产品数量	期末在手订单量	未来 6 个月新增订单量	订单支持率
2020.06.30				
邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备	122	33	280	256.56%
袋装簧床垫设备	117	50	247	253.85%
合计	239	83	527	255.23%
2019.12.31				
邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备	141	28	117	102.84%
袋装簧床垫设备	101	17	123	138.61%
合计	242	45	240	117.77%
2018.12.31				
邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备	130	39	124	125.38%
袋装簧床垫设备	92	74	134	226.09%

产品型号	在产品数量	期末在手订单量	未来 6 个月新增订单量	订单支持率
合计	222	113	258	167.12%
2017.12.31				
邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备	148	24	123	99.32%
袋装簧床垫设备	44	10	93	234.09%
合计	192	34	216	130.21%

注：1、2020 年 6 月 30 日未来 6 个月新增订单量仅统计 7-10 月；

2、订单支持率=（期末在手订单量+未来 6 个月新增订单量）/期末在产品数量；

3、报告期各期末在手订单不包括发出商品对应的订单；

4、公司非打结弹簧床垫设备为 SX-100F，其与邦尼尔弹簧床垫设备 SX-100T 前半段结构和工艺流程基本一致。两种机型主要区别为 SX-100T 采用弹簧上下打结工序及其对应的邦尼尔弹簧串簧整体结构，SX-100F 采用弹簧上下冲方工序及其对应的非打结弹簧串簧整体结构，故将非打结弹簧床垫设备与邦尼尔弹簧床垫设备合并列示。

2017 年末、2018 年末，公司订单情况对在产品的支持率高，2019 年末支持率有所下降，主要系受疫情影响，2020 年上半年新增订单有所减少所致。随着公司 7-10 月订单量快速增长，对 2020 年 6 月末在产品的支持率已迅速回升。

整体来看，公司订单情况对在产品的支持率高，在产品规模具备合理性。

（五）结合发行人库龄表，补充披露存货跌价准备，跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，存货跌价准备计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”部分补充披露如下：

⑤存货跌价准备情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
存货原值	7,006.15	7,264.13	7,270.16	5,223.01
存货跌价准备	10.02	8.99	12.70	6.57
存货跌价准备占原值比例	0.14%	0.12%	0.17%	0.13%

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 6.57 万元、12.70 万元、8.99

万元和 10.02 万元，占存货原值比例分别为 0.13%、0.17%、0.12%和 0.14%，全部为原材料跌价准备。2019 年末存货跌价准备金额有所降低主要系当期转销 5.94 万元存货跌价准备所致。

报告期内，公司存货状况整体良好，存货库龄分布情况如下：

单位：万元

存货分类	金额	库龄情况							
		1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
2020.06.30									
原材料	2,132.28	1,699.39	79.70%	294.55	13.81%	88.47	4.15%	49.87	2.34%
库存商品	1,047.05	931.46	88.96%	103.94	9.93%	11.07	1.06%	0.58	0.06%
发出商品	642.00	595.56	92.77%	46.44	7.23%	-	-	-	-
在产品	3,177.37	3,151.16	99.18%	26.21	0.82%	-	-	-	-
合同履约成本	7.45	7.45	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	7,006.15	6,385.02	91.13%	471.14	6.72%	99.54	1.42%	50.45	0.72%
2019.12.31									
原材料	1,766.53	1,334.07	75.52%	325.76	18.44%	64.19	3.63%	42.51	2.41%
库存商品	876.6	787.98	89.89%	84.83	9.68%	3.43	0.39%	0.36	0.04%
发出商品	2,127.68	2,127.68	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	2,493.32	2,480.79	99.50%	12.53	0.50%	-	-	-	-
合计	7,264.13	6,730.52	92.65%	423.12	5.82%	67.62	0.93%	42.87	0.59%
2018.12.31									
原材料	2,738.62	2,354.62	85.98%	295.08	10.77%	51.51	1.88%	37.41	1.37%
库存商品	1,075.57	1,003.50	93.30%	70.48	6.55%	1.20	0.11%	0.39	0.04%
发出商品	1,570.78	1,570.78	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	1,885.19	1,856.68	98.49%	28.51	1.51%	-	-	-	-
合计	7,270.16	6,785.58	93.33%	394.07	5.42%	52.71	0.73%	37.80	0.52%
2017.12.31									
原材料	2,076.25	1,750.68	84.32%	268.58	12.94%	38.75	1.87%	18.24	0.88%
库存商品	599.24	564.71	94.24%	33.57	5.60%	0.96	0.16%	-	-
发出商品	1,012.01	1,012.01	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	1,535.51	1,535.51	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	5,223.01	4,862.91	93.11%	302.15	5.78%	39.71	0.76%	18.24	0.35%

报告期内，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，少量原材料及库存商品库龄在 2 年以上，主要系公司部分定制物料采购时需要有一定的规模，但单台耗用较少，使得耗用时间较长；库存商品主要是公司预留了部分早期型号产品的自产备件，以备客户采购零部件及售后使用。公司原材料库龄较其他存货种类稍长主要系公司采用标准部件、整机主体结构预生产的模式，公司需适当持有一定的原材料库存，以保证生产的连续性、缩短产品交货周期，满足客户需求，与公司的业务模式相匹配，具备合理性。2020 年 6 月末，公司发出商品存在库龄为 1-2 年的情况，主要系有两笔海外销售合同，公司已于 2019 年上半年发货，但因客户工厂未完工，应客户要求延迟调试，2020 年上半年因受疫情影响，亦未及时完成安装调试。目前公司与该客户沟通良好，不存在纠纷或潜在纠纷。整体来看，公司存货库龄结构良好。

报告期内，公司与可比公司的存货跌价准备计提比例比较情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快克股份	5.95%	7.04%	4.24%	2.76%
赛腾股份	1.95%	3.55%	3.07%	3.80%
易天股份	0.02%	1.61%	1.39%	3.03%
建科机械	3.00%	3.03%	2.57%	3.39%
弘亚数控	8.39%	7.04%	4.52%	0.00%
南兴股份	1.48%	1.55%	0.00%	0.00%
可比公司平均值	3.46%	3.97%	2.63%	2.16%
华剑智能	0.14%	0.12%	0.17%	0.13%

报告期内，不同可比上市公司存货跌价准备计提比例波动相对较大，从平均值看，公司存货跌价准备计提比例低于可比上市公司平均值，主要系在业务模式、存货构成、存货性质、存货管理策略等方面存在差异所致，公司存货跌价准备计提比例与公司的实际情况相符，存货跌价准备计提充分，主要原因包括：A、公司产品毛利率较高，与客户签订销售合同时会明确约定产品销售价格，公司客户主要为国内外床垫或床芯生产企业及多年合作的经销商，市场信誉较高、违约风险较小；B、在全球产能转移及设备更新换代频率不断提高的背景下，公司销售收入整体保持增长趋势，同时公司产销率保持在较高水平，报告期内公司主要产品发货量与产量的比率均为 100%或接近 100%，因此公司存货发生跌价损失的可能性较小。C、公司产品生产周期相对较长，为尽量缩短交货周期、满

足客户需求，公司会进行标准部件、整机主体结构预生产，公司在产品、库存商品的订单支持率较高，发生跌价损失的可能性很小；D、公司原材料主要是钢材、铝材等金属材料、伺服部件、电机、减速机、传感器等电气部件以及电线、电源等，库龄主要集中在 1 年内，少部分在 1-2 年，该类存货的存放时间一般不会影响其可用性，公司根据原材料的种类、性质、产品适配情况，充分计提存货跌价准备。

公司于每个报告期期末，定期对呆滞、陈旧、过时、在未来生产中不适用等失去使用价值的存货进行评估，经仓库、生产、财务等相关部门综合评估后计提存货跌价准备，如果预计未来不能使用的存货全额计提存货跌价准备，如果能够使用则无需计提存货跌价准备。

综上所述，公司库龄结构与公司业务模式、产品生产周期、产销情况相匹配，公司在综合考虑存货的结构、库龄、性质等因素后，充分计提了存货跌价准备。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、了解和评价管理层与存货管理相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

2、对发行人管理层、财务部门、生产部门的相关人员进行访谈，了解公司主要产品的生产工艺流程、产品定制程度、平均生产周期、库存计划、收入确认周期等特征，分析存货规模、数量的合理性；了解报告期内收入及存货变动的原因，分析存货结构变化与产品销售结构变化的合理性；

3、获取发行人报告期各期末的销售订单，抽样检查相关订单是否真实有效，检查存货的期后销售情况；

4、获取可比上市公司的年度报告、招股说明书等，比较公司存货占营业成本比例、存货跌价准备占存货金额比例与同行业可比上市公司的对比情况；

5、获取发行人报告期内各期末原材料、库存商品、在产品等存货的收发存明细表、成本计算表、库龄表，结合业务分析存货跌价准备计提的合理性；

6、获取并了解公司的存货跌价准备计提政策，分析报告期内存货跌价准备

计提政策是否合理，是否得到一贯执行。获取公司的存货跌价准备计提明细，复核公司存货跌价准备计提的准确性及合理性。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人的存货规模与数量与发行人的经营规模相匹配，是合理的；

2、发行人的库存商品、在产品型号构成是在综合考虑对下游客户的需求预测、在手订单情况、历史销售情况的基础上合理规划的，与当年度的产品销售结构不能完全配比，但是与未来一年的销售结构相匹配；

3、发行人的存货余额占营业成本比例是合理的；

4、报告期各期末，发行人的在手订单对存货规模的支持率较高；

5、报告期各期末，发行人的存货跌价准备计提是充分的。

24.关于预收款项

报告期各期末，发行人预收款项余额分别为 3,024.35 万元、5,880.25 万元和 5,477.26 万元。

请发行人补充披露以下事项：（1）结合预收政策、合同条款，补充披露各期末预收款项金额对在手订单金额的覆盖率，预收款项与在手订单的匹配关系，预收款项占合同金额的比例与合同条款是否一致；（2）结合销售周期，补充披露各期初预收款项与当期收入变动的匹配性；（3）2019 年末，发行人 1 年以上预收款项余额为 208.60 万元；补充披露 2019 年末存在账龄超过 1 年的预收款项的具体原因；（4）报告期内主要预收款项对应在手订单所处生产或销售的阶段，是否存在客户取消合同或者收回其预付款的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）结合预收政策、合同条款，补充披露各期末预收款项金额对在手订单金额的覆盖率，预收款项与在手订单的匹配关系，预收款项占合同金额的比例与合同条款是否一致

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“十一、资产质量分析”之“（二）负债状况构成”之“1、流动负债分析”之“（2）预收款项”部分补充披露如下：

①具体构成及变动情况

A、预收款项与在手订单匹配性

公司预收账款的形成主要与公司相关销售合同约定的付款条件、销售模式以及收入确认政策密切相关。公司对货款的回款控制较为严格，**采取了较为严格的预收款政策。公司与客户协商确定销售合同约定的付款条款；不同客户有所差异。**对于大部分客户，公司在签订合同后会收取30%左右的首付款，发货前合计会收到70%**以上**的合同总价款，同时亦有部分客户公司在发货前即收取全部货款。**报告期内，公司销售合同中主要付款条款如下：**

序号	合同约定的付款条款
1	合同签订后支付30%货款，发货前付清货款；
2	合同签订后支付30%货款，发货前再支付60%货款，剩余10%在安装调试完成后支付
3	合同签订后支付50%货款，发货前再支付35%货款，剩余15%在安装调试完成后支付
4	装运前支付50%货款，剩余50%货款在过境海关后90日内支付
5	根据合同约定收取30%左右的定金，剩下部分分期付清

由于大部分客户需要公司负责设备的安装调试，因此在项目未满足收入确认条件之前，公司将收取的货款计入预收款项科目，从而报告期各期末公司存在较大余额的预收款项。

报告期各期末，发行人预收款项主要为整机相关预收货款，占比在98%左右；预收款项与整机在手订单对比情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
预收款项余额	1,954.56	5,477.26	5,880.25	3,024.35
整机在手订单金额	4,742.59	6,985.08	9,431.60	5,113.73
预收款项余额占比	41.21%	78.41%	62.35%	59.14%

注：公司自2020年1月1日起执行新收入准则，原计入预收款项并与客户签署购销合同的预收货款重分类至合同负债及其他流动负债；为确保口径一致，2020年6月30日预收款项包含期末合同负债及其他流动负债。

如上表，报告期各期末，预收款项余额占整机在手订单金额的比例分别为59.14%、62.35%、78.41%和 41.21%，占比存在一定差异，主要系各期末预收款项对应在手订单的合同付款政策和付款进度存在差异所致。整体来看，预收款项余额占整机在手订单金额的比例在公司销售合同约定的付款条款范围内，与合同条款相匹配。

（二）结合销售周期，补充披露各期初预收款项与当期收入变动的匹配性

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“十一、资产质量分析”之“（二）负债状况构成”之“1、流动负债分析”之“（2）预收款项”之“①具体构成及变动情况”部分补充披露如下：

B、预收款项与当期收入变动匹配性

报告期各期初，预收款项与当期收入变动的匹配性如下：

单位：万元

项目	2020.06.30 或 2020 年 1-6 月	2019.12.31 或 2019 年度	2018.12.31 或 2018 年度	2017.12.31 或 2017 年度
期初预收款项余额	5,477.26	5,880.25	3,024.35	2,492.95
当期营业收入	10,446.88	20,922.69	15,334.51	14,744.31
预收账款占营业收入比例	26.22%	28.10%	19.72%	16.91%
以前年度整机订单本期确认收入金额	6,218.91	9,262.20	4,922.82	3,399.62
期初预收款项余额占以前年度整机订单本期确认收入比例	88.07%	63.49%	61.44%	73.33%

注：出于可比性考虑，计算 2020 年上半年度期初预收款项余额占当期营业收入比例时通过将当期营业收入*2 对收入数据作年化处理。

公司床垫弹簧设备的销售周期（自下达订单至确认收入）较长，一般情况下，期初预收款项将于当期确认为收入，因此期初预收款项对当期收入的变动具有一定程度影响。报告期各期初预收款项余额占当期收入的比例分别为16.91%、19.72%、28.10%和 26.22%，有所波动，主要系当期营业收入中既包括期初预收款项于当期确认收入部分、也包括当期取得订单并于当期确认收入的部分，各期间两者占比并不一致所致。

按照以前年度整机订单当期确认收入口径，报告期内期初预收款项余额占比分别是 73.33%、61.44%、63.49%和 88.07%，其中 2018、2019 年度占比较为稳定；2017 年度占比较高，主要系期初预收款项大部分来源于公司关联经销商

华泰马绍尔且其基本采用全额预付方式所致；2020 年 1-6 月占比亦相对较高，主要系营业收入为半年度数据，且期初预收款项对应的订单尚有部分未确认收入所致。

（三）2019 年末，发行人 1 年以上预收款项余额为 208.60 万元；补充披露 2019 年末存在账龄超过 1 年的预收款项的具体原因

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“十一、资产质量分析”之“（二）负债状况构成”之“1、流动负债分析”之“（2）预收款项”部分补充披露如下：

②预收款项账龄

……

2019 年末，公司 1 年以上预收款项余额为 208.60 万元，金额较大。其中，135.35 万元为一项整机合同的预收款，公司已于 2019 年 6 月发货，由于客户工厂尚未建成完工，安装调试延迟，尚未确认收入。其余 73.26 万元，一部分为经销商客户及其他长期合作的客户支付的超过合同金额的款项，超出部分作为后续采购订单的定金；另一部分为客户达成采购意向但尚未明确具体采购需求时支付的定金。

（四）报告期内主要预收款项对应在手订单所处生产或销售的阶段，是否存在客户取消合同或者收回其预付款的情形

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“十一、资产质量分析”之“（二）负债状况构成”之“1、流动负债分析”之“（2）预收款项”之“①具体构成及变动情况”部分补充披露如下：

C、主要预收款项对应在手订单所处生产或销售的阶段

报告期各期末，公司预收款项中对应整机设备在手订单所处的生产或销售阶段情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在产订单金额	2,208.55	58.29%	1,179.36	17.47%	4,528.56	50.54%	1,376.32	28.10%
已发货未验收订单金额	1,580.17	41.71%	5,569.82	82.53%	4,430.92	49.46%	3,521.19	71.90%

项目	2020.06.30		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
在手订单金额	3,788.71	100.00%	6,749.18	100.00%	8,959.47	100.00%	4,897.51	100.00%

如上表所示，公司报告期各期末，受订单执行进度影响，预收账款对应的整机设备订单所处生产或销售阶段有所差异。2020 年 6 月末处于在产阶段的占比相对较高，主要系受疫情影响，公司部分在手订单尤其是海外订单发货出现延迟所致。

报告期内，公司与主要客户合作关系良好，不存在客户取消合同或收回预付款的情形。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、检查销售合同中与预收款相关的条款，并通过对管理层及销售部门的访谈，了解公司预收款政策；

2、获取并查阅发行人报告期各期末预收款项明细，对于预收款项较大的项目，检查相应合同的付款约定，查看预收款项与销售情况、订单执行情况及合同收款政策约定是否匹配或相符；

3、检查报告期各期末账龄超过一年的预收款项的明细情况，是否与相关合同履行情况相匹配；

4、检查公司相关银行流水单据，检查回款附言是否与业务相关、付款方是否与合同签订方一致、回单中记录的金额是否与账面金额一致；

5、针对预收账款余额，抽样执行了函证程序，查看是否存在回函差异及调整事项。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人预收款项与在手订单相匹配，预收款项占合同金额的比例与合同条款约定相符；

2、各期初预收款项与当期收入变动具有匹配性；

3、发行人 2019 年末账龄超过一年的预收款项主要系安装调试延迟及部分尚

未签署合同的定金；

4、预收账款对应整机订单主要处于已发货未验收阶段，报告期内不存在客户取消合同或收回预付款的情形。

25.关于审计截止日后财务信息及疫情、贸易摩擦

请发行人补充披露：（1）本次疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等；（2）疫情具体影响，停工及开工复工程度，日常订单及重大合同的履行是否存在障碍，预计上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化，发行人管理层的自我评估及依据；（3）疫情影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响；（4）结合境外客户所在国家或地区的政治、经济、环境等因素以及相关国家或地区与中国的政治、贸易等关系，综合分析并披露发行人在上述地区业务的可持续性，承接新订单的能力，分析并披露国际贸易摩擦、国际政治环境变化对发行人生产经营的影响，是否会对发行人持续经营产生重大不利影响，测算关税税率等变化对业绩的可能影响；（5）报告期内发行人对美国销售收入变动原因，发行人原材料、技术是否来源美国，如是，请补充披露（6）2020 年 1 至 6 月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；（7）如 2020 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）本次疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”增加“五、新型冠状病毒肺炎疫情对公司的影响”部分补充披露如下：

五、新型冠状病毒肺炎疫情对公司的影响

（一）新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营的影响

1、采购方面

公司生产经营所需的主要外购原材料包括伺服部件、金属材料、机电类、传动类、电气元件、气动元件等，并向委外厂商采购热处理、表面处理等委外加工服务。公司主要供应商集中在浙江、广州、上海等地区，该等地区疫情控制相对较好，复工复产时间相对较早，公司采购未受到重大不利影响。截至本招股说明书签署日，公司持有适当的原材料库存，能够满足公司正常生产需求。

2、生产方面

受到疫情影响，公司春节假期后延迟复工。根据公司所在地主管部门的统筹安排及公司实际情况，公司自 2020 年 2 月 11 日起陆续复工，较原定开工时间推迟 10 天左右。随着国内疫情形势好转，公司整体开工率逐步提升；公司在 3 月份已基本全面复工复产，公司生产受疫情的影响已基本消除。

3、销售方面

公司海外销售占比较高，疫情对公司产品发货及调试、推广等方面的影响如下：

产品发货及调试方面：受疫情防控要求以及出于安全考虑限制员工出差的影响，疫情期间公司存在无法及时发货或前往国外客户经营场所进行安装调试设备的情形。对于此情况，公司与客户积极沟通，通过开展线上指导、录制指导视频、协调境外经销商等替代方式、满足客户设备安装需求。截至本招股说明书签署日，公司未与客户就上述事项发生诉讼或纠纷。截至 2020 年 6 月末，公司发货已基本恢复、远程服务方式已为多数海外客户接受；因受疫情影响未及时发货或调试安装的产品金额约 3,000 万元，占 2020 年 1-6 月销售收入的比例约 30%，公司产品调试受到一定影响。

产品推广方面：公司主要通过拜访客户、参加行业内展会等方式开拓终端客户。受疫情影响，行业内展会出现推迟或取消的情况，公司积极通过远程视频会议、邮件等形式向客户推广公司产品，挖掘市场需求。随着国内疫情形势好转，广州家具博览会等行业内主要展会已陆续复展，公司积极筹备参展、主动开拓终端客户。2020 年 1-6 月，公司新增订单金额约 8,900 万元，较去年同

期下降约15%。随着主要海外客户订单量的回升，市场正逐渐回暖，2020年7-10月公司新增订单金额约18,000万元，较去年同期增长约160%，疫情对公司产品销售的影响将会逐渐减弱。

综上所述，本次疫情对公司采购、生产、销售影响整体有限，随着境内外客户订单的增长，疫情对公司影响将进一步减弱。

……

（五）本次疫情对公司经营业绩、持续经营的影响

2020年1-6月，公司营业收入10,446.88万元，较去年同期下降11.45%；公司净利润4,768.56万元，较去年同期下降6.21%。受疫情影响，公司部分在手订单出现一定延期交付、新增订单同比有所减少，导致2020年1-6月营业收入及净利润有所下降。随着国内疫情形势好转、海外主要客户订单量的回升，市场正逐渐回暖，2020年7-10月新增订单同步大幅增长，预计疫情对公司生产经营的影响是暂时性的，亦不会对公司全年经营业绩产生重大负面影响，未来期间预计能够恢复正常状态，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

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

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”增加“五、新型冠病毒状肺炎疫情对公司的影响”部分补充披露如下：

（一）新型冠状病毒肺炎疫情对公司生产经营的影响

……

2、生产方面

受到疫情影响，公司春节假期后延迟复工。根据公司所在地主管部门的统筹安排及公司实际情况，公司自2020年2月11日起陆续复工，较原定开工时间推迟10天左右。随着国内疫情形势好转，公司整体开工率逐步提升；公司在3月份已基本全面复工复产，公司生产受疫情的影响已基本消除。

……

4、日常订单或重大合同履行情况

公司复工复产时间相对较早，生产、采购、销售受疫情影响整体有限，日

常订单及重大合同履行不存在重大障碍。

（二）2020 年上半年产能、产量、销量等业务指标及其变化情况

单位：台/套

期间	产能	产量	销量
2020 年 1-6 月	260	171	256
2019 年 1-6 月	220	239	270
波动率	18.18%	-28.45%	-5.19%

产能方面，公司于 2020 年 3 月完成部分工艺升级，年备案产能提升至 600 台/套，折合 2020 年 1-6 月产能 260 台/套，产能有一定增长。

产量方面，受春节假期及疫情延迟复工影响，公司 2020 年 1-2 月份产量较少，合计产量约 29 台/套，2019 年同期为 84 台/套。2020 年 3 月，公司基本实现全面复工复产，产量基本恢复至正常水平。2020 年 3-6 月产量合计 142 台，较去年同期 155 台有一定下降，主要系 6 月末存在一定数量已完成大部分生产工序、但未装配调试完成的产品，6 月末的在产品余额 3,177.37 万元，较上年同期增长 28.07%。整体来看，公司产量受疫情影响有限，预计下半年产量水平会进一步恢复。

销量方面，公司 2020 年 1-6 月销量 256 台/套，较去年同期 270 台/套略有下降。随着境内外客户订单量的回升，预计销量将逐渐恢复。

综上所述，本次疫情对公司产能、产量、销量的影响相对有限，随着境内外客户订单量的回升，疫情对公司的影响将进一步减弱。

（六）发行人管理层的自我评估及依据

公司管理层认为本次疫情对公司的影响是暂时性的，公司已采取必要的应对措施，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。管理层作出以上评估的依据如下：

1、公司已全面复工复产并基本正常发货，远程服务方式已能满足大部分客户的设备安装需求，日常订单及重大合同的履行不存在障碍；

2、国内疫情形势好转，行业展会已陆续复展，企业生产经营已基本恢复正常。海外疫情虽仍较为严峻，但近期公司主要海外市场订单增长较快，预期市场将逐步回暖；

3、公司产品与下游床垫消费密切相关，床垫属于刚性消费，长期看受疫情

影响较小，疫情好转后，消费需求有望将集中释放，将会直接带动下游床垫厂商的设备购置需求；

4、公司已采取必要措施应对本次疫情对生产经营的影响，并从可持续发展的角度，积极谋篇布局，着力维护、拓展客户，推进新产品的研发及工艺升级，为公司未来发展蓄力。

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

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”增加“五、新型冠状病毒肺炎疫情对公司的影响”部分补充披露如下：

（三）疫情对公司的影响是暂时性的

公司产品主要用于生产弹簧床芯，是床垫厂商的关键生产设备。床垫消费是刚性需求，疫情短期内抑制了床垫消费需求，该影响是暂时性的，疫情受到控制后，预计床垫消费需求有望集中释放。具体分析如下：

1、下游床垫消费市场主要为刚性需求

公司产品销售与下游床垫消费密切相关。床垫是生活必需品，亦是刚性需求。床垫消费一般较为注重体验，线下门店是重要的销售渠道，疫情减少了消费者前往线下门店的频次，抑制了市场消费需求。随着疫情防控常态化以及新冠疫苗研发等防疫手段的进步，人民的生产、生活将恢复正常化，床垫消费需求有望得到集中释放，进而拉动下游床垫生产企业的设备购置需求。

2、公司为下游床垫厂商提供关键生产设备

弹簧床垫是床垫消费市场的主流品种，弹簧床芯的生产技术和制作工艺是决定床垫品质的重要因素，亦是满足消费者对床垫舒适性要求的重要环节。公司生产的数控智能床垫弹簧设备用于生产弹簧床芯，是下游中高端床垫厂商的关键生产设备，对床垫厂商的功能创新、效率提升均有至关重要的作用。床垫消费需求的释放、消费者对舒适性需求的提升，都将带动床垫厂商生产设备的更新需求。

（四）公司应对新冠疫情采取的措施

公司已采取必要措施应对本次疫情对生产经营的影响，并从可持续发展的

角度，积极维护、拓展客户，推进新产品的研发及工艺升级，为公司未来发展蓄力。具体分析如下：

1、充分做好防疫工作，实现安全复工复产

疫情发生后，公司适当储备口罩、消毒剂等防疫物资用于筹备复工复产。公司严格按照疫情防控要求采取一系列防范措施，如员工体温检测、要求佩戴口罩、错峰分餐就餐、厂区严格消毒、外地返工人员隔离等，并由专人负责监督、落实。上述防疫工作有效保障了公司疫情期间生产经营的正常开展。

2、积极跟踪客户需求，维护良好合作关系

疫情期间，公司销售人员拜访客户、现场调试设备存在一定困难，公司通过即时通讯软件、邮件、电话等方式积极与终端客户及经销商保持紧密联系，及时了解客户所在地疫情发展状况及客户生产经营情况，跟进客户需求，通过多种措施推进产品发货、安装调试工作，保障客户对公司产品、服务的需求，维护良好的合作关系、开发潜在的市场需求。

3、大力推进新产品研发及推广，为未来发展蓄力

公司着眼可持续发展，积极谋篇布局、研发新产品，为未来发展蓄力。2020年上半年，公司推出SX-160DA、SX-160DG、SX-12DC等新产品，其中SX-160DA/DG设备每分钟可生产约160个袋装弹簧，生产效率较上一代产品提升约33%，并可满足客户更多的定制化需求，进一步丰富了公司的产品结构。目前已有部分客户下达了采购订单，预计未来或有望成为公司新的主力产品之一，为公司发展奠定良好的产品基础。

4、积极尝试工艺的改造升级，提升自动化生产水平

疫情期间，公司继续积极尝试对现有部分工艺进行升级改造，尝试利用自动化机器人进行机械零部件的加工以及产品的装配，以期提高自动化生产水平及生产效率，降低突发事件对生产经营的影响，同时为公司实施募投项目积攒有效经验，为募投项目的顺利推进奠定良好基础。

（五）本次疫情对公司经营业绩、持续经营的影响

2020年1-6月，公司营业收入10,446.88万元，较去年同期下降11.45%；公司净利润4,768.56万元，较去年同期下降6.21%。受疫情影响，公司部分在手订单出现一定延期交付、新增订单同比有所减少，导致2020年1-6月营业收

入及净利润有所下降。随着国内疫情形势好转、海外主要客户订单量的回升，市场正逐渐回暖，2020 年 7-10 月新增订单同步大幅增长，预计疫情对公司生产经营的影响是暂时性的，亦不会对公司全年经营业绩产生重大负面影响，未来期间预计能够恢复正常状态，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况” 增加“3、主要境外销售地业务的可持续性及承接新订单的能力”进行了补充披露，具体如下：

3、主要境外销售地业务的可持续性及承接新订单的能力

公司的海外市场相对分散，公司报告期各期销售额前五大境外国家或地区主要分布在亚洲（越南、印尼、土耳其）、欧洲（俄罗斯、波兰、保加利亚）、北美洲（美国）、南美（智利）等。

（1）主要客户所在国家或地区的政治、经济及环境因素

A、越南、印尼、土耳其等亚洲国家

越南位于中南半岛东部，当前政局较为稳定。自 1986 年革新开放以来，越南经济保持较快增长，经济总量不断扩大，2019 年国内生产总值为 2,620 亿美元,同比增长 7.2%。

印尼是世界最大的群岛国家、东盟最大的经济体，当前政治局势相对稳定。近年来，印尼经济保持较快增长，2019 年国内生产总值约 1.11 万亿美元，同比增长 5.02%。2020 年 8 月，国际评级机构惠誉认为，印尼长期经济增长看好，预计 2021 年印尼经济增长可达 6.6%，2022 年可增长 5.5%。

土耳其地跨亚、欧两洲，是蓬勃发展的新兴经济体,在国际社会享有“新钻国家”的美誉。2018 年下半年因与美国存在政治冲突，土耳其里拉兑美元贬值幅度较大。随着美国收回对土耳其因叙利亚军事行动制裁决定和国际资本流动进一步宽松，土耳其经济呈一定复苏张力。2019 年国内生产总值 7,550 亿美元，

同比增长 0.9%。土耳其东南部安全形势较为严峻，亦与希腊存在军事冲突风险。截至 2020 年 2 月，标普对土耳其主权信用评级为 B+，展望为稳定。

B、俄罗斯、波兰、保加利亚等欧洲国家

俄罗斯横跨欧亚大陆，国土面积居世界第一位，目前国内政局保持稳定。2019 年，俄罗斯国内生产总值同比增长 1.3%。

波兰位于欧洲中部，当前政局相对稳定。2019 年，波兰国内生产总值 5,270 亿欧元，较去年增长 4.1%，经济总量位列欧盟第 7 位（不含英国）。

保加利亚位于东南欧、巴尔干半岛东部，目前国内政局相对稳定。2019 年，保加利亚国内生产总值 681.6 亿美元，较去年增长 3.4%。

C、美国等北美国家

美国位于北美洲中部，总统选举在即。美国市场经济发达，2019 年国内生产总值 21.4 万亿美元，同比增长 2.3%，位居世界首位。

D、智利等南美洲国家

智利位于南美洲西南部，2019 年 10 月以来，智利首都圣地亚哥因地铁票价上涨引发骚乱，当前政治局势总体稳定。智利是拉美经济较发达的国家之一，2019 年国内生产总值 2,942 亿美元，国际货币基金组织预计同比增长 2.5%。

整体来看，除疫情对主要客户所在国家或地区经济有一定影响外，该等地区一般不存在重大的政治动荡，经济发展整体良好，同时公司产品亦不涉及重大环境污染、环境安全问题。

（2）主要客户所在国家或地区与我国的政治、贸易关系

A、越南、印尼、土耳其等亚洲国家

越南与中国已建立全面战略合作伙伴，经贸合作已进入历史最好时期，中国连续多年成为越南第一大贸易伙伴。2018 年，中越双边贸易额 1,478.6 亿美元，同比增长 21.2%。

印尼与中国已于 2013 年建立全面战略伙伴关系，双方关系持续健康稳定发展，各领域合作成果丰硕。2019 年印尼进口总额约 1,707 亿美元、出口总额约 1,674 亿美元，中国是其主要的贸易伙伴之一。

土耳其与我国已于 2010 年建立战略合作关系，双方是共建“一带一路”的伙伴，保持着良好的贸易关系，我国已成为土耳其全球主要的贸易伙伴和进口

来源地。2019 年，中土双边贸易额约 208 亿美元。

B、俄罗斯、波兰、保加利亚等欧洲国家

中俄关系当前处于历史最好时期，双方政治互信不断深化。2019 年，中俄双边贸易额 1,107.57 亿美元，同比增长 3.4%。中国连续 10 年保持俄罗斯第一贸易伙伴国地位，2020 年 1-4 月，中俄双边贸易额 335.63 亿美元，同比增长 0.1%。

波兰与中国已建立全面战略伙伴关系，双方政治互信不断深化，各领域合作全面拓展。中国已成为波兰主要的进、出口贸易伙伴，2018 年中国是波兰第二大进口国，进口占比 11.6%。

保加利亚与中国已建立全面友好合作伙伴关系，2018 年李克强总理访问保加利亚，中保互利务实合作稳步迈上新台阶。2020 年上半年，中国对保加利亚贸易额增长 4.5%，贸易增速远高于其总体水平。

C、美国等北美国家

当前美国政府推行的大国竞争和战略对抗导致中美关系较为紧张。2018 年 6 月以来,美国多次宣布对中国商品加征进口关税,中美贸易摩擦反复升级;2019 年 8 月 15 日美国政府宣布第三批加征关税清单，自 9 月 1 日起对从中国进口的 3,000 亿美元清单商品加征 15%关税。2020 年 1 月，中美双方正式签署第一阶段经贸协议。8 月，中美双方就加强两国宏观经济政策协调、中美第一阶段经贸协议落实等问题进行了具有建设性的对话。双方同意创造条件和氛围，继续推动中美第一阶段经贸协议落实。在此环境下，2019 年我国对美国进出口 3.73 万亿元，同比下降 10.7%，中美仍互为重要的贸易伙伴。未来中美贸易摩擦不排除出现反复或升级的可能。

D、智利等南美洲国家

智利与中国互为全面战略伙伴，双方政治互信不断加强，经贸合作日益深化，中国已成为智利主要的贸易伙伴和进口来源地。2019 年，中智双边贸易额约 671 亿美元。

整体来看，当前除美国外，公司主要客户所在国家或地区与中国保持良好的政治、经贸关系，公司美国收入占比相对较低，海外市场环境整体良好。

（3）业务可持续性及承接新订单的能力

公司主要境外销售国或地区分布在全球或区域性的床垫产能区和床垫消费区。随着上述主要国家相关客户订单量的回升，市场呈逐渐复苏态势。2020 年 1-6 月，公司境外销售前五名的国家分别为越南、土耳其、波兰、俄罗斯、印尼，2020 年 7-10 月，公司从相关主要境外销售国家或地区承接的新订单金额约为 7,000 万元，同比增长较快。公司与主要出口国的经销商、直销客户建立了稳定的合作关系，公司产品具备较强的市场竞争力，随着疫情形势的逐步好转，公司有望持续获得来自上述主要国家或地区的订单，公司在上述地区的业务具备可持续性，具备承接新订单的能力。

3、国际贸易摩擦、政治环境变化对公司持续经营的影响

近年来，国际政治环境日趋复杂，中美贸易摩擦日益加剧。美国政府分别于 2018 年 7 月、8 月、9 月对中国向美国出口的商品加征 25%、25%和 10%的关税（2018 年 9 月 24 日实施的 2,000 亿美元商品加征关税税率于 2019 年 5 月 10 日由 10%升至 25%），加征关税商品价值合计达 2,500 亿美元。公司主要产品已被列入上述加征关税清单中。

公司美国销售收入包括直销及经销两种模式，经销模式下终端客户主要分布在秘鲁、墨西哥等美洲国家，产品一般直接发送至终端客户。报告期内，公司美国销售收入分别为 504.81 万元、1,549.51 万元、2,160.94 万元和 303.03 万元，其中仅 2019 年涉及被加征关税，相关产品销售收入为 1,121.57 万元，占当期公司主营业务收入的比例为 5.37%，占比相对较低。截至招股说明书签署日，中美贸易摩擦对公司生产经营影响较小，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

4、测算关税税率变化对公司经营业绩的影响分析

截至本招股说明书签署日，发行人产品被额外加征关税的市场为美国。由于公司产品价格优势明显，且中高端市场客户对价格的敏感性相对较弱，目前公司产品在美国市场的定价策略未发生变化。假设未来以 2019 年被加征关税产品涉及的 1,121.57 万元销售收入为测算基础，公司产品价格在分别下降 10%、15%、20%、25%时，对主营业务收入和净利润的影响如下：

单位：万元

产品降价幅度	美国销售收入减少额	营业收入下降比例	净利润下降比例
10%	-112.16	-0.54%	-1.06%

产品降价幅度	美国销售收入减少额	营业收入下降比例	净利润下降比例
15%	-168.24	-0.80%	-1.59%
20%	-224.31	-1.07%	-2.12%
25%	-280.39	-1.34%	-2.66%

根据上表数据，公司出口至美国产品关税税率变化对公司经营业绩的影响较小。

（五）报告期内发行人对美国销售收入变动原因，发行人原材料、技术是否来源美国，如是，请补充披露

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“3、分地区主营业务收入构成分析”进行补充披露，具体如下：

（1）境内外收入规模整体对比分析

报告期内，公司主营业务收入按销售地区分类的具体情况如下：

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
境内	1,967.94	18.89%	3,344.79	16.03%	4,962.89	32.45%	5,402.13	36.71%
其中：华东	750.70	7.21%	1,656.86	7.94%	1,820.07	11.90%	1,926.59	13.09%
华南	316.10	3.03%	584.63	2.80%	1,999.06	13.07%	1,807.81	12.29%
西南	386.28	3.71%	699.64	3.35%	740.65	4.84%	821.88	5.59%
华北	245.68	2.36%	62.03	0.30%	90.12	0.59%	779.82	5.30%
华中	189.08	1.82%	200.69	0.96%	270.20	1.77%	24.33	0.17%
东北	78.87	0.76%	79.96	0.38%	9.04	0.06%	23.55	0.16%
西北	1.22	0.01%	60.98	0.29%	33.75	0.22%	18.16	0.12%
境外	8,447.48	81.11%	**17,526.48**	**83.97%**	**10,331.93**	**67.55%**	**9,313.20**	**63.29%**
其中：亚洲	4,701.52	45.14%	7,480.09	35.84%	4,285.84	28.02%	2,978.50	20.24%
欧洲	2,805.53	26.94%	6,021.66	28.85%	3,278.58	21.44%	2,963.93	20.14%
北美洲	375.51	3.61%	2,330.75	11.17%	1,662.37	10.87%	871.21	5.92%
其中：美国	303.03	2.91%	**2,160.94**	**10.35%**	**1,549.51**	**10.13%**	**504.81**	**3.43%**
南美洲	361.76	3.47%	1,086.86	5.21%	197.00	1.29%	180.62	1.23%
非洲	195.52	1.88%	536.16	2.57%	545.89	3.57%	315.68	2.15%
大洋洲	7.64	0.07%	70.96	0.34%	362.25	2.37%	2,003.26	13.61%
合计	10,415.42	100.00%	**20,871.27**	**100.00%**	**15,294.83**	**100.00%**	**14,715.33**	**100.00%**

注：向经销商销售产品实现的收入以该经销商所在地归集。

公司产品境内主要销往华东、华南、西南等我国家居产业相对发达且较为聚集的区域，境外则主要销往越南、印尼、土耳其、俄罗斯、智利等重要床垫产能区，以及俄罗斯、美国、葡萄牙、西班牙等重要床垫消费国。整体而言，公司以境外销售为主，境外销售占比较高。

……

③美国区域销售规模分析

公司美国销售收入包括直销及经销两种模式，经销模式下终端客户主要分布在墨西哥、秘鲁、厄瓜多尔等美洲国家，产品一般直接发送至终端客户所在国。报告期内，公司美国销售收入分别为 504.81 万元、1,549.51 万元、2,160.94 万元和 303.03 万元，占营业收入的比例分别为 3.43%、10.13%、10.35%和 2.91%。2018 年美国销售收入较 2017 年有所增长主要系墨西哥、厄瓜多尔等美洲国家终端客户需求增长所致；2019 年美国销售收入较 2018 年有所增长需要系美国直销终端客户需求增长所致；2020 年 1-6 月，美国销售收入有所下降主要系受疫情影响，美国直销客户收入减少所致。考虑到美国收入占比整体较低，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

报告期内，公司不存在注册地为美国的供应商，发行人产品使用的部分热熔胶机及其配件向位于上海的诺信（中国）有限公司采购，其母公司 NORDSON CORPORATION 注册地为美国，为纳斯达克上市公司（NDSN.O）；报告期内，公司采购金额分别为 258.80 万元、239.24 万元、518.59 万元和 8.33 万元，占采购总额的比例分别为 5.03%、4.06%、8.09%和 0.26%，占比较低。除诺信（中国）有限公司外，公司亦向广州市乐佰得喷涂设备有限公司等供应商采购同类产品，该类产品市场供应较为充足，不会对公司正常的生产经营产生重大不利影响。发行人核心技术均为自主研发，不存在来源于美国的情形。

（六）2020 年 1 至 6 月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

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“九、主要财务指标” 增加“（三）2020 年 1-6 月业绩变动分析”部分补充披露如下：

（三）2020 年 1-6 月业绩变动分析

2020 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	变动率
总资产	34,926.43	36,154.19	-3.40%
所有者权益	30,823.41	29,282.60	5.26%
项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动率
营业收入	10,446.88	11,797.78	-11.45%
营业利润	5,541.15	5,905.74	-6.17%
利润总额	5,540.32	5,905.75	-6.19%
净利润	4,768.56	5,084.14	-6.21%
经营活动产生的现金流量净额	979.41	3,923.66	-75.04%

2020 年 6 月末，公司总资产 34,926.43 万元，与上年末基本持平；公司所有者权益 30,823.41 万元，较上年末增长 5.26%，主要系 2020 年 1-6 月经营积累增加未分配利润所致。

2020 年 1-6 月，公司营业收入 10,446.88 万元，较去年同期下降 11.45%；公司净利润 4,768.56 万元，较去年同期下降 6.21%。受疫情影响，公司部分在手订单出现一定延期交货、新增订单同比有所减少，导致 2020 年 1-6 月营业收入及净利润有所下降。

2020 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额 979.41 万元，较去年同期大幅下滑，主要系受疫情影响，营业收入有所下降、新增订单同比减少影响预收货款规模所致。2020 年 7-10 月，公司新增订单金额约 18,000 万元，较去年同期增长约 160%。截至 2020 年 10 月末，公司预收款账款约 8,000 万元，较去年 10 月末增长约 80%，公司现金流状况已经好转，疫情对公司经营活动现金流的影响逐步减弱。

随着国内疫情的逐步好转,以及主要境外客户订单量的回升，疫情对公司经营业绩的影响预计是暂时性的，不会对公司的持续经营构成重大不利影响。

（七）如 2020 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“八、新型冠状病毒肺炎疫情风险”进行了补充披露，具体如下：

受国内外新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司 2020 年春节后开工较往年同期延晚，疫情对公司产品的生产、发货、调试、销售等经营活动造成一定的不利影响。**2020 年 1-6 月，公司营业收入 10,446.88 万元，较去年同期下降 11.45%，扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润 4,385.76 万元，较去年同期下降 11.50%。截至 2020 年 6 月 30 日，因疫情原因无法及时发货或安装调试的订单金额约 3,000 万元，2020 年上半年新增订单金额同比减少约 1,600 万元，是影响公司 2020 年上半年经营业绩的主要因素。**

目前国内新冠疫情形势好转，企业生产经营陆续恢复正常，但海外疫情仍较为严峻，全球经济形势面临较大的挑战。**公司主要产品的市场需求逐步复苏，2020 年 7-10 月公司新增订单金额约 18,000 万元，较去年同期增长约 160%。本次疫情对公司的影响预计是暂时性的，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。但鉴于**公司海外销售收入占比较大**且疫情尚未结束**，如果疫情在公司主要销售区域持续时间较长**或出现反复**，导致下游客户需求推迟或减少，或者公司无法及时发货或调试，将会进一步影响公司的经营业绩。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、访谈发行人主要管理人员了解本次疫情对公司采购、生产、销售及持续经营能力的影响；

2、取得发行人签署的主要订单及重大合同、相关产品发运单据等，核查合同履行情况及本次疫情对合同履行的影响；

3、统计分析发行人产能、产量、销量等业务数据及变动情况，访谈发行人管理层了解业务数据变动原因及合理性；

4、取得发行人经审计的财务报告，核查经营业绩的变动情况以及本次疫情对经营业绩的影响程度；

5、访谈发行人管理层了解为应对本次疫情采取的必要措施，疫情预计对公司全年经营业绩的影响程度等；

6、查询发行人主要客户所在国家或地区政治、经济、环境等情况以及其与我国的政治、贸易关系等，并就相关事项访谈发行人销售负责人；

7、查询发行人主要客户所在国家或地区疫情发展状况及复工复产情况，并就相关事项访谈了发行人销售负责人；

8、取得了报告期内发行人美国销售收入统计数据，访谈发行人销售负责人了解美国收入变动原因；

9、核查了发行人供应商的区域分布情况，以及发行人专利、软件著作权等知识产权权属文件，并访谈发行人主要管理层了解发行人原材料、技术是否来源美国；

10、取得了发行人 2019 年 1-6 月（未经审计）、2019 年及 2020 年 1-6 月财务报表，核查了 2020 年 1-6 月主要会计报表科目与上年年末或同期的变动情况，并就部分科目变动幅度较大的原因、影响以及持续性访谈了发行人主要管理层。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、本次疫情对发行人采购、生产、销售影响整体有限，2020 年 1-6 月经营业绩有一定下滑；随着境内外客户订单量的回升，市场呈复苏态势，疫情对发行人影响将进一步减弱，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响。

2、受到疫情影响，公司春节假期后延迟复工；随着国内疫情形势好转，发行人整体开工率逐步提升。2020 年 3 月，发行人已基本实现全面复工复产，日常订单及重大合同的履行已不存在障碍。2020 年 1-6 月，发行人产能、产量、销量等业务指标亦未发生重大变化。

3、疫情对发行人的影响是暂时性的，发行人已采取必要措施应对本次疫情对生产经营的影响，预计未来期间能够恢复正常状态，不会对发行人全年经营业绩产生重大负面影响，亦不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

4、除疫情对发行人主要境外销售国家或地区经济有一定影响外，相关国家或地区基本不存在重大的政治动荡，经济发展整体良好；当前除美国外，发行人主要客户所在国家或地区与中国保持良好的政治、经贸关系，发行人海外市场环境整体良好；发行人在相关主要国家或地区的业务具备可持续性，具备承接新订单的能力；中美贸易摩擦对公司生产经营影响较小，不会对公司的持续经营能力

产生重大不利影响；发行人出口至美国产品关税税率变化对公司经营业绩的影响较小。

5、发行人美国收入占比整体较低，2020 年 1-6 月收入有所下降主要系受疫情影响，美国直销客户收入减少所致，不会对发行人经营业绩造成重大不利影响；发行人存在向美国公司在境内子公司采购的原材料情况，该情况不会影响发行人正常生产经营；发行人的核心技术均为自主研发，不存在来源于美国的情形。

6、2020 年 1-6 月，发行人经营业绩较去年同期有所下降，主要系受疫情影响，部分在手订单出现一定延期交货、新增订单同比有所减少所致；随着国内疫情的逐步好转以及主要境外客户订单量的回升，疫情对公司经营业绩的影响预计是暂时性的，不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

7、发行人已在招股说明书风险因素章节进一步量化分析和披露导致业绩下滑的主要影响因素、变动情况、持续性，以及可能带来的风险。

（本页无正文，为浙江华剑智能装备股份有限公司《关于浙江华剑智能装备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》之盖章页）

浙江华剑智能装备股份有限公司

2020 年 12 月 4 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读浙江华剑智能装备股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

董事长：

叶超英

浙江华剑智能装备股份有限公司

2020年12月4日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于浙江华剑智能装备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》之签字盖章页）

保荐代表人：

宋双喜　　隋玉瑶

中信建投证券股份有限公司

2020 年 12 月 4 日

关于本次审核问询函回复的声明

本人作为浙江华剑智能装备股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读浙江华剑智能装备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，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2020 年 12 月 4 日