

关于
浙江前进暖通科技股份有限公司



首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复说明

保荐机构（主承销商）



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

二〇二〇年十二月

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 12 月 14 日出具的《关于浙江前进暖通科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》审核函〔2020〕010944 号（以下简称“《审核中心意见落实函》”）的要求，安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”或“保荐机构”）作为浙江前进暖通科技股份有限公司（以下简称“前进科技”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《审核中心意见落实函》所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后，请审核。

1、如无特殊说明，《关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复说明》（以下简称“本回复说明”）中使用的简称或名词释义与《浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

2、本回复中的字体代表以下含义：

审核中心意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修订、补充披露	楷体（加粗）

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

目录

问题一、关于行业集中度.....	4
问题二、关于持续经营能力.....	22
问题三、关于产能和客户拓展.....	30
保荐机构总体意见：	39

问题一、关于行业集中度

审核问询回复显示，根据研究机构 BSRIA（佰世越）统计，2016 年和 2017 年欧洲前三大壁挂炉品牌商的市场占有率分别为 50.54%、50.33%，发行人第一大客户 Ideal 公司的母公司大西洋集团在欧洲壁挂炉市场的市场份额为 4.87%、4.97%。

请发行人：

（1）补充披露大西洋集团锅炉产品构成、销售区域，以研究机构 BSRIA（佰世越）的统计口径计算，Ideal 公司在 2016 年和 2017 年的销量情况及市场份额；

（2）结合欧洲壁挂炉行业市场份额集中在前三大品牌商而 Ideal 公司未能进入前三名等情况，补充披露将下游行业市场集中度高作为解释发行人客户集中度高是否具有合理性；

（3）补充披露国际热交换器生产企业法国赛迈达公司、意大利 Cestaro Fonderie 公司的客户集中度情况，如难以获得公开数据，请结合上述企业热交换器销量、欧洲壁挂炉企业铝合金和不锈钢壁挂炉销量等情况进行分析；

（4）结合前述问题进一步论述并披露发行人的客户集中度高是否具有行业普遍性。

请保荐人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的相关规定核查并发表明确意见。

【回复】

一、大西洋集团锅炉产品构成、销售区域，以研究机构 BSRIA（佰世越）的统计口径计算，Ideal 公司在 2016 年和 2017 年的销量情况及市场份额

大西洋集团锅炉的产品主要为家用冷凝式壁挂炉、商用冷凝式壁挂炉及工业用锅炉，销售区域主要集中在英国、西班牙、意大利、土耳其、比利时、法国、美国。

在研究机构 BSRIA（佰世越）的家用壁挂炉统计口径下，大西洋集团 2016 年度及 2017 年度的销量基本来自于 Ideal 公司，销量占比超过大西洋集团冷凝式壁挂炉销量的 95%，其余大西洋集团旗下其他品牌销量均较小。

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

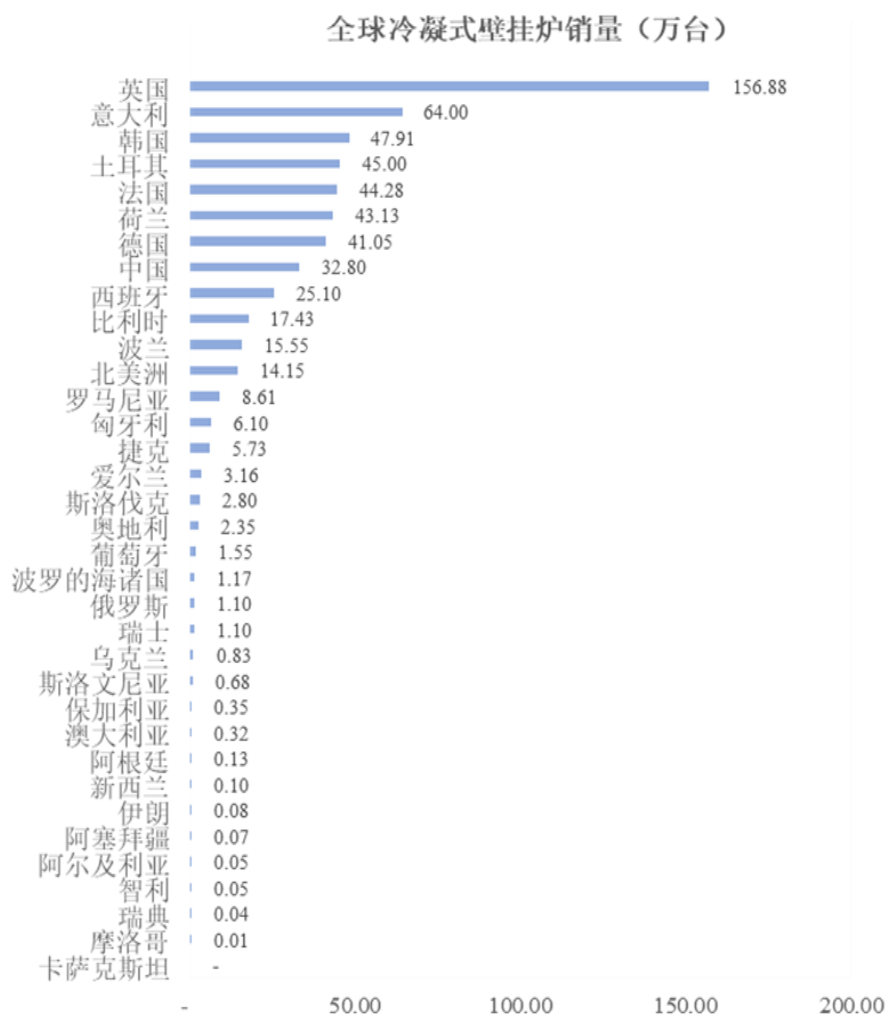
二、结合欧洲壁挂炉行业市场份额集中在前三大品牌商而 Ideal 公司未能进入前三名等情况，补充披露将下游行业市场集中度高作为解释发行人客户集中度高的原因是否具有合理性

根据研究机构 BSRIA（佰世越）统计的欧洲国家及地区的家用领域壁挂炉（Domestic boilers）销量数据，各品牌欧洲市场占有率情况具体如下：

品牌集团名称	2016 年		2017 年	
	销量(万台)	占比	销量(万台)	占比
Bosch（博世）	141.01	18.69%	154.31	19.44%
Vaillant（威能）	138.10	18.30%	137.26	17.29%
BDR（喜德瑞）	102.21	13.55%	107.94	13.60%
Viessmann（菲斯曼）	44.27	5.87%	46.42	5.85%
Atlantic（大西洋集团）	36.74	4.87%	39.47	4.97%
Ariston（阿尔斯顿）	36.87	4.89%	38.51	4.85%
Immerfin	22.10	2.93%	23.04	2.90%
Elginkan	17.82	2.36%	19.25	2.42%
UTC	16.41	2.18%	17.40	2.19%
Intergas	15.08	2.00%	15.88	2.00%
Lemax	9.52	1.26%	12.08	1.52%
KD Navien	11.00	1.46%	12.05	1.52%
Ferrolli（法罗力）	11.98	1.59%	11.93	1.50%
Rostov	7.80	1.03%	7.02	0.88%
Frisquet	5.73	0.76%	6.73	0.85%
Centrotec	5.80	0.77%	5.92	0.75%
Daikin（大金）	5.49	0.73%	5.28	0.67%
Defro	3.98	0.53%	4.24	0.53%
Mimaks	4.85	0.64%	4.20	0.53%
Zavod	3.80	0.50%	4.15	0.52%
others	113.90	15.10%	120.83	15.22%
合计	754.46	100.00%	793.91	100.00%

研究机构 BSRIA（佰世越）统计的品牌销量中，包含了全部壁挂炉产品，包括冷凝式壁挂炉以及非冷凝式壁挂炉。大西洋集团铝合金冷凝式壁挂炉的销量基本来自于 Ideal 公司，Ideal 公司专注于铝合金冷凝式壁挂炉的生产及销售，因此，前述品牌销量统计口径中包含了非冷凝式壁挂炉及不锈钢冷凝式壁挂炉，导致大西洋集团在品牌销量中的市场占有率份额显著偏低，未进入前三名。

BSRIA（佰世越）统计的 2017 年度全球冷凝式壁挂炉销量情况具体如下：



2017 年度，全球冷凝式壁挂炉销量约为 583.66 万台，其中英国为第一大消费国，年销量近 160 万台。除英国外，排名前五的国家还包括意大利、韩国、土耳其和法国。

铝合金冷凝式壁挂炉和不锈钢冷凝式壁挂炉市场份额基本相等，根据各自 50% 的市场份额测算，铝合金冷凝式壁挂炉的 2017 年度全球市场销量约为 291.83 万台，其中，发行人第一大客户 Ideal 公司全预混冷凝式壁挂炉全年销售量约为 39 万台，约占英国全部冷凝式壁挂炉销量的 25%，占全球冷凝式壁挂炉销量的比例为 13.36%。

此外，上图中的数据还包括部分非全预混冷凝式壁挂炉，例如韩国，其主要使用的是烟气回收型冷凝式壁挂炉（非真正意义上的主流全预混冷凝式壁挂炉）。

炉), 剔除烟气回收型等非全预混冷凝式壁挂炉后, Ideal 公司在全预混冷凝式壁挂炉市场中的占有率将再进一步提升, 远高于研究机构 BSRIA (佰世越) 统计的大西洋集团品牌销量中 2016 年度 4.87% 的销量占比和 2017 年度 4.97% 的销量占比。

因此, 尽管根据研究机构 BSRIA (佰世越) 品牌销量统计, 2016 年度及 2017 年度发行人第一大客户 Ideal 公司的母公司大西洋集团在欧洲壁挂炉市场的市场份额仅为 4.87%、4.97%, 但在铝合金冷凝式壁挂炉的细分领域, 发行人第一大客户 Ideal 的销量已达 13.36% 以上。

综上所述, 在全预混铝合金冷凝式壁挂炉细分领域, 发行人第一大客户 Ideal 公司的实际销量占比较高; 同时, 前几名壁挂炉品牌合计市场占有率也进一步提高。发行人的客户集中度较高的原因确由发行人下游行业市场集中度较高所致。

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

三、国际热交换器生产企业法国赛迈达公司、意大利 Cestaro Fonderie 公司的客户集中度情况, 如难以获得公开数据, 请结合上述企业热交换器销量、欧洲壁挂炉企业铝合金和不锈钢壁挂炉销量等情况进行分析

(一) 法国赛迈达公司

根据法国赛迈达公司官网的信息 (<https://sermeta.com>), 法国赛迈达公司是不锈钢冷凝式燃气换热器的全球领军企业, 其年产 200 万台热交换器。根据 2017 年度全球销量约 793.91 万台壁挂炉测算, 不锈钢壁挂炉约占 50% 市场份额, 2017 年度全球不锈钢壁挂炉销量约为 396.96 万台。

由于生产铝合金热交换器和不锈钢热交换器所需的技术分属两个不同领域, 技术差异较大, 因此目前热交换器生产企业法国 Sermeta (赛迈达) 公司、意大利 Cestaro Fonderie 公司、明志科技、前进科技产品均为单一材质, 法国 Sermeta (赛迈达) 公司为不锈钢材质, 意大利 Cestaro Fonderie 公司、明志科技、前进科技为铝合金材质。

由于无法获取法国赛迈达公司的客户情况，故通过其每年的产量模拟测算其客户集中度情况，具体情况如下：

在假设每个品牌（除大西洋集团外）的铝合金壁挂炉和不锈钢壁挂炉销量相等的情况下，假定赛迈达公司的销售存在以下两种极端情况：

情况 1：假设法国赛迈达公司的 200 万台热交换器全部按序销售给排名靠前的品牌，其客户应为博世、威能和喜德瑞，具体测算情况如下：

品牌集团名称	销量（万台）	占比
Bosch（博世）	77.16	38.62%
Vaillant（威能）	68.63	34.36%
BDR（喜德瑞）	53.97	27.02%
合 计	199.76	100.00%

注：由于铝材质与不锈钢材质的壁挂炉市场占有率各为 50%，因此，表格中的品牌销量为 BSRIA（佰世越）2017 年度品牌销量统计口径下的一半。

由上表可知，法国赛迈达公司 200 万台的销量基本可以满足前三大品牌的需求量，在该种情况下，其销售客户主要为三个，可推之法国赛迈达公司销售集中度较高。

当前假定威能的不锈钢壁挂炉产品仅为其总销量的一半，根据威能官网（<https://www.vaillant.co.uk/for-installers/products/domestic-boilers>）的介绍，除已经下架的一个系列外，威能共有 10 个系列壁挂炉，其中 7 个系列为不锈钢壁挂炉，3 个系列为铝合金壁挂炉，因此，威能的不锈钢壁挂炉销量比例应超过 50%。如威能不锈钢壁挂炉和铝合金壁挂炉销量与其官网介绍一致，威能的不锈钢壁挂炉销售占比可达 70%，则法国赛迈达公司对威能的销售集中度会进一步提升。

此外，由于法国赛迈达公司为年产 200 万台的热交换器生产商，其产能远高于前进科技的年产 60 万台，亦高于明志科技。赛迈达的产能能够覆盖前三名客户的需求，若其产能降低，则存在无法满足第二名客户、第三名客户需求的可能性，从而可能会呈现类似于前进科技或明志科技的客户集中度情形。前进科技、明志科技的客户集中度情形具体如下：

单位：万元

	客户名称	金额	占比		客户名称	金额	占比
2019 年度	Ideal	17,654.42	81.77%	2019 年度	威能	11,259.88	50.32%
	贝卡尔特	2,787.98	12.91%		喜德瑞	9,587.88	42.85%
	大金土耳其	1,147.54	5.32%		Ideal	1,521.16	6.80%
	--	--	--		博世	7.38	0.03%
	合计	21,589.94	100.00%		合计	22,376.30	100.00%

情况 2：假设法国赛迈达公司的 200 万台热交换器全部按倒序销售给排名靠后的品牌(剔除不在统计之列的品牌,即 BSRIA(佰世越)统计表格中的“others”),具体测算情况如下:

品牌集团名称	销量(万台)	占比
Vaillant (威能)	68.63	28.64%
BDR (喜德瑞)	53.97	22.52%
Viessmann (菲斯曼)	23.21	9.68%
Ariston (阿尔斯顿)	19.26	8.03%
Immerfin	11.52	4.81%
Elginkan	9.63	4.02%
UTC	8.70	3.63%
Intergas	7.94	3.31%
Lemax	6.04	2.52%
KDNavien	6.03	2.51%
Ferrol (法罗力)	5.97	2.49%
Rostov	3.51	1.46%
Frisquet	3.37	1.40%
Centrotec	2.96	1.24%
Daikin (大金)	2.64	1.10%
Defro	2.12	0.88%
Mimaks	2.10	0.88%
Zavod	2.08	0.87%
合计	239.65	100.00%

注 1：由于大西洋集团的主要产品为铝合金冷凝式壁挂炉，因此予以剔除。

注 2：由于铝材质与不锈钢材质的壁挂炉市场占有率各为 50%，因此，表格中的品牌销量为 BSRIA（佰世越）2017 年度品牌销量统计口径下的一半。

该种极端情况为客户最分散的情况，在此情形下，前两大客户的集中度合计依旧超过 50%，且与第三名客户之间的占比差距较大，存在大客户较为集中的情形。即便法国赛迈达公司销售部分不锈钢热交换器产品给博世，前三名客户集中

度依然超过 50%。

综上所述，由于实际情况不可能为两种极端情况中的一种，真实情况应介于此二种情形之间，因此，可以推测，法国赛迈达公司的客户集中度亦较高。

此外，由于热交换器产品存在一定的定制化特征，获取规模较小的客户存在较高的单位成本（需另行投入研发费、设计费、模具费等），因此，规模较大的供应商有较大概率选择承接排名靠前的的大客户订单，以降低其单位生产成本，提高边际收益。

（二）意大利 Cestaro Fonderie 公司

发行人及保荐机构查询了意大利 Cestaro Fonderie 公司官方网站，以及可以获取行业信息的其它网络途径，并未直接获取到意大利 Cestaro Fonderie 公司的铝合金冷凝式热交换器的销售数据。在其官方网站上，意大利 Cestaro Fonderie 公司留有销售人员的联系方式，通过电话问询，意大利 Cestaro Fonderie 公司销售人员 Donato Lorenzin 向发行人说明他们目前第一大客户占比接近 20%，并未有特别高的客户集中程度。但是，Donato Lorenzin 也表示，前几年 Cestaro Fonderie 公司主要经营家用铝合金冷凝式热交换器之时，确实存在客户数量较少，集中程度较高的情况。近几年，意大利 Cestaro Fonderie 公司采取了两个方式，逐步降低了客户集中度占比：1、努力发展除铝合金冷凝式热交换器领域之外的其它铝合金铸造业务，在砂模铸造基础上开拓了电力传输部件、空气压缩装置部件、以及高压部件铸造加工等业务，西门子、GE、霍尼韦尔等也成为其客户；2、大力开拓商用铝合金冷凝式热交换器市场。

发行人对未来业务拓展的计划与意大利 Cestaro Fonderie 公司有相同亦有不同：不同的地方在于发行人始终聚焦在冷凝式燃气壁挂炉行业，专注于冷凝式燃气壁挂炉热交换器的研发、生产，暂未向商用车零部件、轨交及高铁列车零部件等其他领域横向发展，未来发行人将继续专注于冷凝式燃气壁挂炉行业的主要功能部件的配套，在持续保证冷凝式燃气壁挂炉热交换器充足产量的基础上，进一步拓展燃烧器、风机等其他冷凝式壁挂炉核心部件，丰富自身业务种类，增强客户粘性；相同之处在于发行人也积极布局商用铝合金冷凝式热交换器领域，不断加大研发投入。因看好中国市场，2018 年，贝卡尔特在国内设立子公司贝卡尔

特采暖科技（苏州）有限公司，积极拓展中国市场份额，作为贝卡尔特的供应商之一，发行人积极配合贝卡尔特的市场拓展规划，成功为贝卡尔特研制出 CHE-S 系列-片式商用热交换器，为全面布局中国商用燃气壁挂炉市场奠定基础。

商用热交换器销售单价较高，但耗用产能也相对较多，在产能一定的情况下，如商用热交换器产量大幅提升，会较多地减少家用热交换器的产能及销量，不利于维护现有客户。报告期内，受制于公司产能，发行人商用热交换器业务发展较为缓慢。未来，发行人将进一步拓展销售渠道，寻求与其他商用壁挂炉厂商的深度合作。随着发行人产能的进一步扩张，发行人商用热交换器产量及销量的增长，客户集中度也会随之降低。

四、结合前述问题进一步论述并披露发行人的客户集中度高是否具有行业普遍性

对于铝合金冷凝式壁挂炉而言，发行人下游客户市场较为集中，前几大品牌博世、Ideal、BDR（喜德瑞）、威能市场占有率较高。

除发行人外，发行人国内竞争对手明志科技在铝合金冷凝式热交换器业务中客户集中度亦较高，2017-2019 年度，明志科技对威能、BDR（喜德瑞）两名客户的销售占比均在 92%以上。结合本回复问题之三的说明，根据模拟测算，发行人国外竞争对手法国赛迈达公司的前几名客户集中度也较为集中。意大利 Cestaro Fonderie 公司前几年专注于家用冷凝式热交换器业务时，曾经存在过客户较为集中的情形，在后续发展过程中，意大利 CestaroFonderie 公司通过向横向领域发展等方式，降低了其客户集中度。

由于发行人下游客户市场占有率高度集中，因此，行业内形成一定规模的热交换器生产商其客户集中度亦较高。同时，发行人业务高度集中与行业内其他热交换器生产商的情形类似，具有行业普遍性。

综上，发行人的客户集中度高具有行业普遍性。

五、保荐机构根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的核查意见

（一）《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的相关规定

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《创业板首发上市审核问答》”），关于发行人客户集中度较高的相关规定如下：

法律法规	规定内容
《创业板首发上市审核问答》	问题 7. 发行人客户集中度较高，中介机构应当重点关注哪些方面？ 答：发行人存在客户集中度较高情形的，保荐人应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，督促发行人做好信息披露和风险揭示。 对于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的，保荐人在执业过程中，应充分考虑该单一大客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户；该集中是否可能导致其未来持续经营能力存在重大不确定性。 对于发行人由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业），发行人应与同行业可比上市公司进行比较，充分说明客户集中是否符合行业特性，发行人与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并予以充分的信息披露。 针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中情况，保荐人应当综合分析考量以下因素的影响：一是发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性。二是发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。三是发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性。四是发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。 保荐人如发表意见认为发行人客户集中不对持续经营能力构成重大不利影响的，应当提供充分的依据说明上述客户本身不存在重大不确定性，发行人已与其建立长期稳定的合作关系，客户集中具有行业普遍性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险。发行人应在招股说明书中披露上述情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

（二）保荐机构根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的核查意见

1、发行人下游客户存在集中度高的情形，与可比公司客户占比情况对比，发行人下游客户集中度高符合行业惯例具有合理性

对于铝合金冷凝式壁挂炉而言，发行人下游客户市场较为集中，前几大品牌博世、Ideal、BDR（喜德瑞）、威能市场占有率较高。

除发行人外，发行人国内竞争对手明志科技在铝合金冷凝式热交换器业务中客户集中度亦较高，2017-2019 年度，明志科技对威能、BDR（喜德瑞）两名客户的销售占比均在 92%以上。结合本回复问题之三的说明，根据模拟测算，发行人国外竞争对手法国赛迈达公司的前几名客户集中度也较为集中。意大利 Cestaro Fonderie 公司前几年专注于家用冷凝式热交换器业务时，曾经存在过客户较为集中的情形，在后续横向发展过程中，意大利 Cestaro Fonderie 公司通过向横向领域发展等方式，降低了其客户集中度。

由于发行人下游客户市场占有率高度集中，因此，行业内形成一定规模的热交换器生产商其客户集中度亦较高。同时，发行人业务高度集中与行业内其他热交换器生产商的情形类似，具有行业普遍性，与行业经营特点一致。

2、Ideal 公司在冷凝式燃气壁挂炉行业中的地位、透明度与经营状况，不存在重大不确定性风险

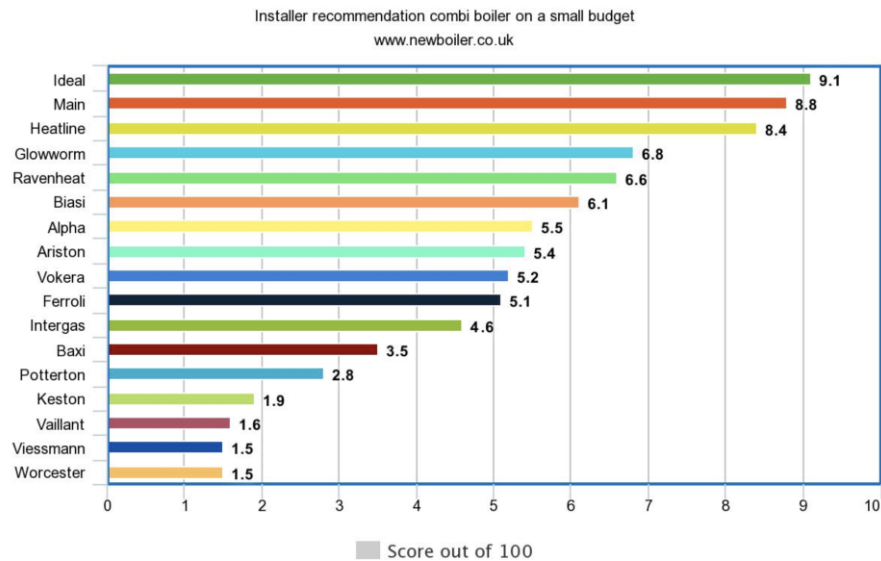
Ideal 公司创办于 1906 年，英国供暖行业的百年龙头品牌，英国本土唯一一家集设计、开发与生产所有采暖产品为一体的锅炉制造商，2019 年英国仅有的六家获得两项英国女王企业奖的公司之一，壁挂炉产品英国市场占有率超过 25%，爱尔兰地区市场占有率超过 40%，给用户提供了长达 10 年的质保期，拥有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价，与威能（Vaillant）、博世（Bosch）成为英国市场三大最畅销品牌。2019 年，英国 Ideal 公司实现营业收入约 3.2 亿英镑，同比增长 10.30%。（介绍援引自 Ideal 公司主页 <https://idealboilers.com/about-us> 及美国研究咨询机构 Wonder 发布针对英国供热、通风系统与空调市场的报告《HVAC》（Heating; Ventilation; Air-conditioning））

2019 年 2 月，美国研究咨询机构 Wonder 发布针对英国供热、通风系统与空调市场的报告《HVAC》（Heating; Ventilation; Air-conditioning），其中对于 Ideal 公司的介绍如下：“Ideal is considered the best quality brand and the one offering the most durable products within the affordable boiler category price range.”。

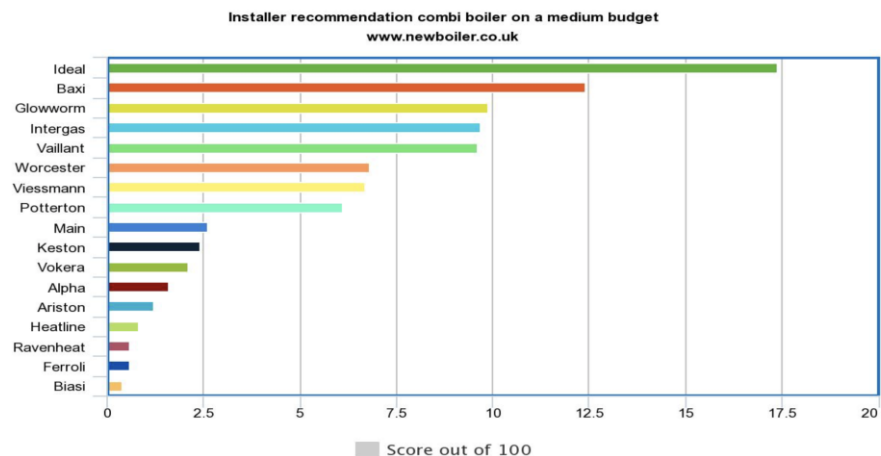
发行人根据以上表述进行翻译，客户 Ideal “有最优质、最耐用的产品质量又极具性价比的售价”。

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

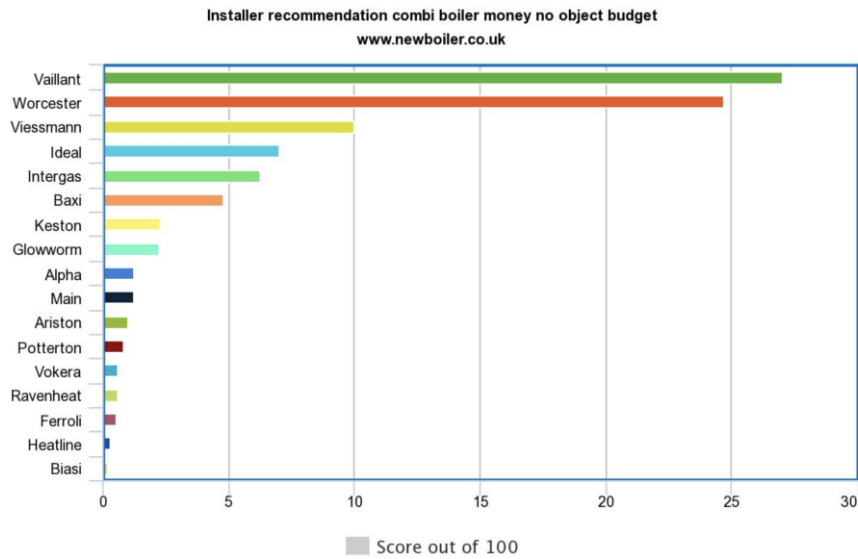
资金预算较低的锅炉产品购买推荐评分



资金预算中等的锅炉产品购买推荐评分



无资金预算上限的锅炉产品购买推荐评分



在有相对预算范围内的居家锅炉产品范围内，Ideal 均获得最高的评分；而无资金预算等价格相对较高的锅炉产品，威能(Vaillant)、博世(Worcester Bosch)、菲斯曼(Viessmann)位列前三。上述调研评分者作为锅炉产品制造工程师，其评分维度从质量、售后服务、报修等方面进行，Ideal 在有相对预算范围内的锅炉产品购买推荐中评分第一。

作为英国本土的供暖行业百年知名品牌，Ideal 公司屡获殊荣，透明度与经营状况均公开市场披露，不存在重大不确定性风险。

3、发行人与客户的合作关系具有较好的历史基础

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

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

行人充分参与到客户新产品型号的研发设计主要过程，使得公司与 Ideal 的合作关系更加紧密。

双方现有合作产品包括家用及商用铝合金冷凝式热交换器产品系列，自前进有色 2006 年与 Ideal 公司开始合作，距今已长达 14 年之久，经过多年的磨合，发行人与 Ideal 公司形成了良好的合作关系，具有较好的历史基础。

4、发行人业务具有稳定性以及可持续性

（1）发行人为 Ideal 公司重要合作伙伴，合作关系紧密

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

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

报告期内，Ideal 公司由于英国脱欧进程的波动，也数次在常规采购基础上调整排产周期，发行人及时、快速调整排产计划满足了客户需求。公司得到了 Ideal 公司认证成为其合格供应商，双方稳定的合作关系将不会轻易改变，形成了较强的客户粘性。因此，发行人与 Ideal 公司业务往来稳定、顺畅，充分保证了 Ideal 公司的日常生产经营。

（2）双方合作关系具备稳定性及可持续性

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

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

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

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

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

2012 年底，Ideal 正式关闭铸造工厂。

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

(3) 发行人产品具有竞争优势，短期难以被替代

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

与主要竞争对手明志科技对比分析，发行人 2020 年第三季度销售数据以及第四季度在手订单情况未受明志科技的影响，受产能限制，明志科技与发行人均无法短期内扩充足够产能满足新增客户的需求，发行人保有量基数对新进入者形成多产品序列扩张的壁垒。未来如果竞争对手采取激进的竞争策略，发行人也将改变以往的稳健经营策略，积极应对。明志科技与发行人作为铝合金冷凝式热交换器行业的主要参与者，未来庞大的国内市场需求激发双方不断技术革新，变存量市场博弈为增量市场拓展。

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

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

5、与 Ideal 公司交易的定价原则及公允性

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

并在后续合作中持续接受监督和检查。对客户而言，供应可靠性、质量稳定性、创新性、运作及合作的效率等方面是对供应商考核的重点。发行人主要客户每年均需要对公司在上述方面进行考评。

发行人与 Ideal 公司交易的定价原则以销售产品的技术难度、重量、A00 铝市场价格、A00 铝对冲价格、汇率等多维度参数作为考量因素，每年度围绕上述参数展开定价谈判。

发行人毛利率、平均单价与明志科技对比如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
毛利率			
发行人	44.82%	46.10%	40.59%
明志科技	46.16%	47.23%	46.50%
平均单价			
发行人	383.22	392.99	318.28
明志科技	496.95	503.11	504.11

注：明志科技毛利率及平均价格为其出口的热交换器铸件毛利率及平均价格。

如上表所示，2017-2019 年，发行人整体毛利率水平与明志科技接近，销售商品的平均单价稍低于明志科技，不存在售价明显高于同行业可比公司、毛利率水平显著高于同行业可比公司等显失公允的情况。

6、发行人与 Ideal 公司不存在关联关系，发行人采用公开、公平的手段或方式独立获取 Ideal 公司业务

英国 Ideal 公司为境外企业，董事、监事、高级管理人员亦均为境外自然人，发行人与 Ideal 公司不存在关联关系。Ideal 公司在采购过程中也受到欧洲竞争法、贿赂法等法律法规的约束，供应商应保证未违反英国、欧盟或其他与合同或双方协议有关的竞争法，参与任何定价、投标操纵、非法价格信息交换协议或其他安排。供应商将遵守与反贿赂相关的适用英国等国家的法律，包括但不限于 2010 年《反贿赂法》。相应的，客户与发行人签署的合同中亦明确规定了反腐败、反商业贿赂等条款。发行人在与 Ideal、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）的沟通、合作，以及新客户拓展过程中，均严格遵守反腐败、反商业贿赂要求，发行人未通过任何定价、投标操纵、非法价格信息交换或商业贿赂等不

正当方式获取客户资源，均采用公开、公平的手段或方式独立获取业务。

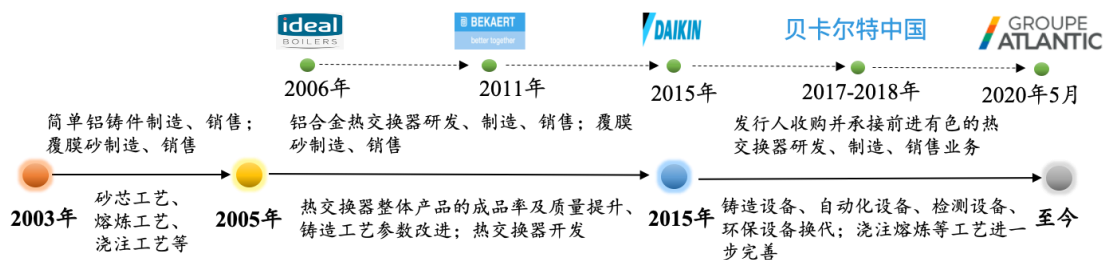
7、发行人具备独立面向市场获取业务的能力

（1）发行人具备独立获取业务的能力

公司技术部根据客户提出的产品参数、设计要求以及各项性能条件进行新产品开发、样品试制及检测，生产部根据客户需求安排生产，并在规定交货期内发货、完成报关手续及货物交割。Ideal公司向发行人下发订单，发行人承接订单并组织生产，双方基于各自对市场情况的判断，根据市场需求状况独立完成采购销售交易环节，公司与Ideal不存在关联关系及影响独立性的因素存在。

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

（2）发行人持续进行新客户开拓



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

知名空调生产企业，虽然进入壁挂炉行业相对较晚，但其壁挂炉产品在欧洲市场也有出色的表现。

②报告期内，贝卡尔特（Bekaert）中国子公司贝卡尔特采暖科技（苏州）有限公司在苏州太仓新建生产基地，全面布局中国市场。为此，发行人积极的跟进贝卡尔特在中国投资建厂的事项，借此契机，也已逐步切入了国内商用冷凝式壁挂炉热交换器市场。2017年1月、2018年7月，发行人分别开始向贝卡尔特（Bekaert）在中国的子公司贝卡尔特（中国）技术研发有限公司、贝卡尔特采暖科技（苏州）有限公司销售商用冷凝式壁挂炉热交换器。未来，公司与贝卡尔特（Bekaert）的合作还将进一步深化。

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

（3）持续研发投入，不断提升自身技术水平

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

通过不断的研究开发，发行人不断提升自身技术水平：在铸造工艺及自动化提升方面，公司掌握了铝熔体精炼技术、铝熔体的除氢工艺，开发了铝熔体净化设备的热量安全缓冲结构、安全出料式天然气熔铝炉、热交换器柔性制造单元等；在热交换器实现的功能方面，开发了节能型热交换器、高效能平行流热交换器、

新型翅片管热交换器、高密封性热交换器、高效导热热交换器、高效采热热交换器、新型双水道进出口热交换器、多通道热交换器等。发行人始终瞄准市场终端客户的需求以及国内外市场的技术发展情况，依照市场的需求为牵引，确定公司产品的研发与生产方向，努力实现创新升级。

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

综上所述，保荐机构根据《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 7 问的要求逐条对发行人客户集中情况进行核查，发行人客户集中未对其持续经营能力构成重大不利影响。

问题二、关于持续经营能力

审核问询回复显示，Ideal 公司销售区域集中在英国及爱尔兰地区，2018 年、2019 年营业收入规模为 2.9 亿英镑、3.2 亿英镑。Ideal 公司透明度与经营状况均公开市场披露，不存在重大不确定性风险。近年来整个欧盟地区燃气壁挂炉的复合增长率维持在 1.5%左右，英国是欧洲最大的冷凝式壁挂炉市场，2019 年英国市场燃气壁挂炉销量增速 1.8%。国内竞争对手明志科技于 2019 年进入 Ideal 公司供应商体系并逐渐加大供货。

请发行人：

(1) 补充披露 Ideal 公司向公开市场披露的生产经营等情况，包括但不限于 Ideal 公司股权结构、公司治理情况、主营业务收入构成及净利润情况等；

(2) 结合疫情在英国及欧盟地区的发展情况及对当地经济的影响、燃气壁挂炉市场空间、Ideal 公司经营和财务状况等因素，补充披露欧洲壁挂炉市场是否存在市场容量减少、增长停滞等情形，Ideal 公司受疫情影响销售是否下滑，是否存在发生重大不利变化的风险；

(3) 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的相关规定逐项披露发行人是否具有直接面向市场独立持续经营的能力。

请保荐人逐项对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的相关规定核查并发表明确意见。

【回复】

一、Ideal 公司向公开市场披露的生产经营等情况，包括但不限于 Ideal 公司股权结构、公司治理情况、主营业务收入构成及净利润情况等

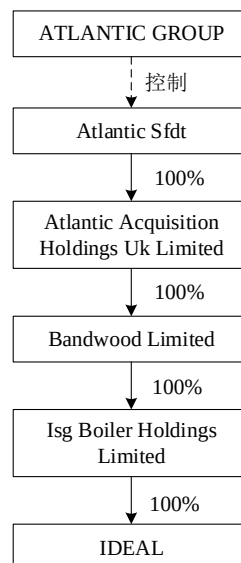
(一) Ideal 公司的股权结构、公司治理情况

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、公司产品销售及主要客户情况”之“(三) 报告期内公司前五大客户情况”之“7、发行人对 Ideal 公司存在依赖性，已采取了相应的风险防范措施，不会对未来持续经营能力构成重大不利影响”部分，以楷体加粗方式补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，Ideal 公司的股权结构如下：

股东名称	出资额（英镑）	持股比例
Isg Boiler Holdings Limited	782, 281. 50	100. 00%

Ideal 公司的最终控制方为法国大西洋集团（GROUPE ATLANTIC）。其股权结构图如下：



根据英国公司法及 Ideal 公司章程的规定，Ideal 公司的唯一股东 Isg Boiler Holdings Limited，通过行使股东权利、作出股东决定，有权决定英国公司法和 Ideal 公司章程规定的应由股东决定的一切重大事项。此外，Ideal 公司目前成立了董事会，董事会由 5 名董事构成，5 名董事均由 Ideal 公司的唯一股东 Isg Boiler Holdings Limited 委派。董事会根据英国公司法及 Ideal 公司章程的规定，行使董事会权利，在董事会的职权范围内决策公司经营相关事项。

（二）Ideal 公司的主营业务收入构成及净利润情况

经查询公开信息，2017 年、2018 年及 2019 年，Ideal 公司的主营业务收入构成及净利润情况如下：

项目	2019 年度 (£'000)	2018 年度 (£'000)	2017 年度 (£'000)
销售收入	322,444.00	289,510.00	260,524.00
净利润	58,561.00	57,770.00	57,700.00

注：2017 年、2018、2019 年财务数据来源于 <https://beta.companieshouse.gov.uk>。

注：Ideal 公司创办于 1906 年，英国供暖行业的百年龙头品牌，英国本土唯一一家集设计、开发与生产所有采暖产品为一体的锅炉制造商，其主营业务收入主要来源于壁挂炉销售。

二、结合疫情在英国及欧盟地区的发展情况及对当地经济的影响、燃气壁挂炉市场空间、Ideal 公司经营和财务状况等因素，补充披露欧洲壁挂炉市场是否存在市场容量减少、增长停滞等情形，Ideal 公司受疫情影响销售是否下滑，是否存在发生重大不利变化的风险

（一）欧洲冷凝式壁挂炉市场不存在市场容量减少、增长停滞等情形

1、欧洲壁挂炉市场情况

近年来整个欧盟地区燃气壁挂炉的复合增长率维持在 1.5% 左右，就英国市场而言，根据英国 HHIC（HEATING HOTWATER INDUSTRY COUNCIL，供暖供热行业委员会）的相关数据统计，2017 年燃气壁挂炉销量约为 157 万台，2019 年，英国市场燃气壁挂炉销量 167 万台，比 2018 年同比增长 1.8%。总体上，欧洲及英国壁挂炉市场整体保持一定的增长态势。但是，Ideal 公司凭借其优质、耐用的产品质量而又极具性价比的售价，在英国市场获得了高速增长，2018 年

Ideal 公司销售收入增速 11.1%，2019 年销售收入增速 11.4%，远超行业市场增长速率。

对于冷凝式壁挂炉市场，英国以及欧盟地区已经彻底完成从传统锅炉到冷凝式锅炉的产业转换，壁挂炉行业整体发展成熟，其中，发行人主要终端产品家用冷凝式燃气壁挂炉在欧洲国家亦大规模普及应用。家用冷凝式燃气壁挂炉市场的增量主要来自新增建筑带动冷凝式壁挂炉销量、替换原有非冷凝炉形成的销量以及冷凝式壁挂炉存量替换。在新增建筑带动冷凝式壁挂炉销量市场，由于英国、欧盟分别于 2005 年、2019 年强制规定新建建筑只能安装低氮排放的冷凝锅炉，因此英国及欧盟地区的新增建筑可带动冷凝式壁挂炉的销量；在存量替换市场，家用冷凝式燃气壁挂炉作为白色家电具有消费属性，且有一定使用寿命，由于使用寿命限制及产品不断升级换代，存量替换市场将持续存在。因此，欧洲冷凝式壁挂炉市场不存在市场容量减少、增长停滞等情形。

2、疫情下的欧洲壁挂炉市场不存在重大不利影响

进入 2020 年以来，欧洲国家一直是受到新冠肺炎疫情影响较为严重的地区，为了延迟疫情蔓延而实施封锁和遏制措施对欧洲国家 2020 年的经济造成不利影响，尤其是 2020 年第二季度。根据欧盟委员会官网（European Commission, ec.europa.eu）本年 7 月份发布的 2020 年夏季经济运行预测报告《Summer 2020 Economic Forecast》：2020 年度，整个欧盟经济发展将下降 8.7%；2021 年度，预计整个欧盟经济发展将增长 6.1%。在暖通市场方面，根据 GlobeNewswire 网站的新闻报道，整个暖通（HVAC）市场从 2019 年~2025 年预计复合增长率 6% 以上，考虑到 2020 年一季度、二季度受到新冠疫情的影响，整个暖通市场的预计复合增长率将降至 2%-3%。

2020 年初突发的疫情对欧洲壁挂炉市场存在一定影响，但在应对措施上，英国及欧盟各国已积累了数月的管控经验，疫情管控、医疗卫生体系都已更加完善。随着疫情逐渐企稳，迈入后疫情时期，欧洲各国将持续着力于经济的复苏，以英国为例，英国首相鲍里斯·约翰逊在 10 月 4 日接受电视采访中提出，对疫情有效管控的前提下，继续全力推动经济社会运行与发展也是当务之急，同时鼓

励建筑业、制造业的正常生产经营，并通过免除部分印花税、调减增值税及对个人及家庭进行消费补贴等方式刺激经济恢复。

2020年12月8日，英国正式启动了新冠疫苗接种项目，成为全球首个大规模接种疫苗的国家。此外，欧洲国家地处偏高纬度地区，冬季气温较低，采暖为民众的刚性需求，突发疫情并不会消灭该需求，随着欧洲地区疫情不利影响逐渐减弱，以及后续各国对经济、消费的不断刺激政策，将带动下游供暖行业市场不断回暖。因此，疫情下，欧洲壁挂炉市场不存在重大不利影响。

上述楷体加粗部分发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况、（三）行业发展概况、4、市场概况及未来发展趋势”部分补充披露。

（二）Ideal 公司在疫情下销售存在一定下滑情况，但不存在重大不利变化风险

根据发行人与 Ideal 的往来邮件确认，2020 年上半年，因疫情影响，Ideal 家用壁挂炉销量存在一定下滑。但 2020 年下半年，Ideal 销售已逐步回暖。2020 年，发行人对 Ideal 家用热交换器销量如下：

项目	2020 年			
	四季度	三季度	二季度	一季度
发行人对 Ideal 家用热交换器销量（件）	117,108	148,392	1,674	101,151

注：2020年四季度发行人对Ideal的家用热交换器销量为截至2020年12月16日的销售量。

根据 Ideal 的邮件确认，截至本落实函出具之日，Ideal 生产经营正常，财务状况良好。因此，疫情影响下，Ideal 公司上半年销售存在一定下滑，但不存在重大不利变化的风险。

三、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》问题 4 的相关规定逐项披露发行人是否具有直接面向市场独立持续经营的能力

（一）《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的相关规定

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称

“《创业板首发上市审核问答》”), 关于发行人持续经营能力的相关规定如下:

法律法规	规定内容
《创业板首发上市审核问答》	问题 4.发行条件规定发行人“具有直接面向市场独立持续经营的能力”。影响发行人持续经营能力的重要情形有哪些?中介机构应当如何进行核查? 答:如发行人存在以下情形,中介机构应重点关注该情形是否影响发行人持续经营能力: (一)发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险; (二)发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况; (三)发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈,相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势; (四)发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化,导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化; (五)发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化,且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势; (六)发行人重要客户本身发生重大不利变化,进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响; (七)发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩; (八)发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势,短期内没有好转迹象; (九)对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼,已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响。 (十)其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。 中介机构应详细分析和评估上述情形的具体表现、影响程度和预期结果,综合判断上述情形是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响,审慎发表明确意见,并督促发行人充分披露可能存在的持续经营风险。

(二) 保荐机构根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的核查意见

发行人已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、公司独立运营情况”之“(五)业务独立情况”部分,以楷体加粗方式补充披露:

公司业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业,具有直接面向市场独立持续经营的能力,具体如下:

1、公司主要从事铝合金冷凝式热交换器的研发、生产和销售，根据《产业结构调整指导目录(2019 年本)》，公司所处行业不属于国家限制或淘汰类行业；公司生产的冷凝式热交换器主要销往英国、荷兰和土耳其，目前我国与英国、荷兰和土耳其目前的国际贸易关系稳定，未出现重大不利变化。

2、公司主要从事冷凝式热交换器的研发、生产和销售，下游为冷凝式壁挂炉厂商，最终产品为燃气壁挂炉。由于冬季采暖的刚性需求，以及欧洲国家由传统燃气壁挂炉向冷凝式燃气壁挂炉的使用演变历程，具备良好的节能、环保、低氮排放特性的全预混冷凝式壁挂炉产品高效节能，一氧化碳、氮氧化物排放低，与国际社会关于环境保护的主流价值观相契合，是燃气采暖热水炉产品未来的发展方向，未来将成为朝阳产品，市场潜力巨大。因此，公司所处行业未出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

3、铝合金冷凝式热交换器生产涉及覆膜砂配制、制芯、组芯、熔铝和浇铸几个核心环节。公司经过十余年的研发、试验和积累，掌握了针对生产冷凝式热交换器的多种类高强度、易溃散、低发气覆膜砂配方，射芯环节的技术工艺、组芯粘接定位工艺、重力顶浇工艺等一系列具有新颖性、创造性和实用性的核心技术成果。生产冷凝式热交换器需要企业同时掌握覆膜砂配方、制砂、组芯、浇铸等环节的生产技术，此前未进入过铝合金冷凝式热交换器生产领域的企业，即使某一企业在制芯或者铸造等单一领域具有较大的技术优势，在短期内也难以成功贯穿覆膜砂生产、制芯、组芯和浇铸等全部环节，生产出品质优良、合格率高、质量稳定的铝合金冷凝式热交换器产品。公司所处的冷凝式热交换器行业有一定的技术壁垒和门槛，凭借在铝合金冷凝式热交换器生产领域多年不断积累形成的技术优势，公司在铝合金冷凝式热交换器生产的核心技术和生产工艺方面存在一定的护城河。

4、公司所处行业的上游主要为铝材、砂子等原材料行业，所处行业的下游为冷凝式壁挂炉生产厂商。铝材属于大宗商品，公司所处行业的上游属于充分竞争市场，不存在由于供求关系变化导致公司原材料采购价格发生重大不利变化的情况；公司下游客户为燃气壁挂炉生产厂商，燃气壁挂炉在欧洲属于白色家电产品，由于冬季采暖等刚性需求，燃气壁挂炉的需求亦较为稳定，不存在

由于供求关系变化导致公司产品售价发生重大不利变化的情况。因此，公司所处行业的上下游供求关系未发生重大变化，公司原材料的采购价格和产品的销售价格未因上下游供求关系变化而出现重大不利变化。

5、公司自成立以来一直从事铝合金冷凝式热交换器的研发、生产和销售业务，未进行业务转型。公司虽然报告期内新增客户较少，但与 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）和大金土耳其（Daikin Turkey）的合作过程中，建立了良好长期合作关系，具有较高的客户忠诚度。公司的经营状况和财务状况良好，具有持续经营能力。2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司的营业收入分别为 16,095.45 万元、20,705.70 万元及 21,658.57 万元，扣除非经常损益后归属于公司股东的净利润分别为 3,475.76 万元、5,889.07 万元及 6,003.63 万元。2017 年至 2019 年，公司的营业收入和利润水平持续增长。

虽然受新型冠状病毒疫情影响，欧洲疫情较为严重，公司主要客户 2020 年二季度处于停工停产状态，因此公司二季度发货量同比下降较大。进入 7 月份以来，由于欧洲地区疫情已得到较为有效的控制，主要客户已经复产、复工，公司产品销量大幅增加，2020 年三季度、四季度，欧洲客户订单量已恢复到往年同期水平，预计公司 2020 年全年经营业绩不会发生重大不利变化。

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

6、报告期内，公司主要客户 Ideal 公司、贝卡尔特（Bekaert）、大金土耳其（Daikin Turkey）经营状况良好，除受新型冠状病毒疫情影响于 2020 年二季度停工、停产外，公司主要客户 2020 年三季度已全面复产、复工，三季度、四季度的订单量已恢复至往年同期水平。公司主要客户的生产、经营未因新型冠状病毒肺炎疫情发生重大不利变化，新型冠状病毒肺炎疫情未对公司业务的稳定性和持续性造成重大不利影响。

7、报告期内，公司持续进行研发投入，不断改善、优化生产工艺，不断开发、试制新产品，提升公司的技术水平，不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降的情形；公司重要资产不存

在权属纠纷，重要资产或主要生产线不存在重大减值风险；虽然受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年二季度停工停产，但自三季度以来，公司主要客户复工、复产，订单已恢复至往年同期水平，公司目前根据客户订单需求正常排单生产，生产经营一切正常，公司主要业务不存在停滞或萎缩的情形。

8、受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年二季度停工、停产，但自三季度以来，随着公司主要客户复工、复产，客户订单已恢复至往年同期水平，截至 2020 年 9 月 30 日，公司产量、销量等业务数据以及营业收入、净利润等财务指标较去年同期相比未出现重大不利变化。公司不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象的情形。

9、公司的核心技术来源于自主研发和长期积累，并已向知识产权主管部门申请知识产权保护；截至本招股说明书签署日，公司不存在涉及商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的纠纷或诉讼。

综上所述，保荐机构认为：公司具有直接面向市场独立持续经营的能力。

问题三、关于产能和客户拓展

审核问询回复显示，产能利用率保持较高状态，人力资本有限，因此更注重对现有客户需求的挖掘，提升对现有客户的销售金额，其他客户开拓进展相对缓慢。截至 2020 年 3 月 31 日，发行人的机器设备账面原值为 5,143.91 万元，其中主要生产经营设备原值为 1,856.68 万元，报告期内产能未发生变化。

请发行人：

(1) 补充披露发行人在报告期内未扩充产能的原因，是否是因为未拓展到新客户或原有客户订单并无大的增长；

(2) 补充披露截至目前发行人对大西洋集团的销售情况，是否为其定制开发新的热交换器型号；

(3) 结合明志科技与发行人报告期内新增客户情况，披露发行人在客户拓展和市场竞争力方面的比较情况，发行人的主营业务是否具有可持续性，是否

会受到竞争对手的较大冲击。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人在报告期内未扩充产能的原因，是否是因为未拓展到新客户或原有客户订单并无大的增长

报告期内，发行人未新增产能的原因主要为：

1、发行人于 2015 年末成立，发行人成立后，即开始着手扩充生产线产能，随着新投产的热交换器生产线在 2017 年达产，产能由原来 2015 年度前进有色阶段的年产 40 万台热交换器增长至年产 60 万台热交换器。自 2006 年合作以来，发行人向 Ideal 销售热交换器数量总体呈持续增长趋势。2017 年至 2019 年，发行人对 Ideal 公司的销售额均每年增长，由 2017 年度 13,078.39 万元增加至 2019 年度 17,654.42 万元。2018 年度、2019 年度，发行人产能利用率分别为 99.02%、96.71%，基本处于满产状态。发行人在报告期内未扩充产能，但是在报告期第一年 2017 年刚实现产能的扩充，产能提升 50%。

2、由于发行人办公、生产区域面积有限，在 40 万台热交换器生产线向年产 60 万台扩充过程时，在原有土地上已无法进行进一步的产能扩充，发行人因此向浙江锯力煌锯床股份有限公司租赁了位于缙云县壶镇镇兴业路 1 号的 2#车间用于生产。浙江锯力煌锯床股份有限公司为新三板挂牌企业，也逐步计划利用闲置生产厂房扩产，基于此，发行人于 2018 年购置“浙（2018）缙云不动产权第 0012121 号”地块，建设厂房用于重新安置原租赁浙江锯力煌锯床股份有限公司的 2#车间内的机器设备。新厂区建设过程中，发行人又继续购进了组芯及浇铸自动化线、铸件后处理自动化线、供砂系统、ABB 工业机器人等新机器设备及生产线，通过自动化升级，提高生产效率。因此，报告期内，发行人最先解决了部分租赁厂房向自建厂房的过渡，投资金额较大，产能扩产为发行人租赁厂房以及租赁厂房内的设备安置完毕后的第二步计划。

3、发行人产能由 2015 年年产 40 万台热交换器向年产 60 万台扩产过程中，发行人购置了生产用设备，资金较为紧张，2017 年末，发行人账面货币资金仅

为 38.77 万元。2020 年 3 月末，发行人货币资金 7,967.87 万元，在不大幅增加自身经营风险的前提下，公司依靠经营积累，短期内资金水平较难进行新一轮次的产能扩建。发行人本次公开发行股票并在创业板上市募集资金项目“铝合金冷凝式热交换扩能建设项目”投资总额达 24,311.41 万元，因此，发行人财务状况也导致了报告期内未扩充产能。

综上所述，发行人 2017 年的产能较 2015 年已有 50% 的提升，由前进有色阶段的年产 40 万台热交换器增长至目前年产 60 万台。随着订单的增长，故报告期内发行人产能持续接近满产的状态。但是受制于土地面积有限、资金紧张等因素，因此，发行人报告期内未新增产能。

二、截至目前发行人对大西洋集团的销售情况，是否为其定制开发新的热交换器型号

2020 年 1-10 月，发行人对大西洋集团的销售情况具体如下：

单位：万元

类型	数量	收入金额
CHE-E 系列商用热交换器	328	76.48

2020 年 1-10 月，发行人对大西洋集团的销售均为 CHE-E 系列商用热交换器，销售数量为 328 件，销售金额为 76.48 万元。

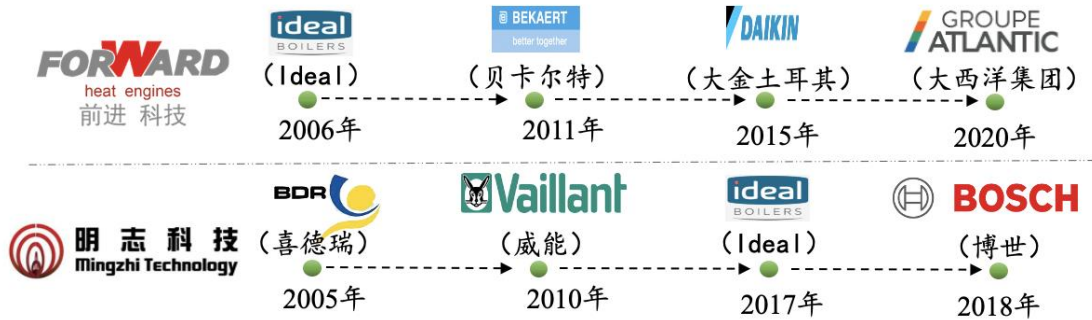
由于大西洋集团在土耳其工厂生产的壁挂炉尚在试制中，发行人向大西洋集团的供货目前属于小批量供货阶段，因此，发行人向大西洋集团供应的 CHE-E 系列商用热交换器与供应给 Ideal 公司的同类产品相同，发行人暂未为大西洋集团定制开发新的热交换器。

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

三、结合明志科技与发行人报告期内新增客户情况，披露发行人在客户拓展和市场竞争力方面的比较情况，发行人的主营业务是否具有可持续性，是否会受到竞争对手的较大冲击

（一）明志科技与发行人在客户拓展和市场竞争能力方面的比较情况

发行人与明志科技铝合金冷凝式热交换器客户获取情况及合作时间具体如下：



发行人与明志科技均从事热交换器生产多年，起步时间相仿。报告期内，发行人新增客户大西洋集团（接洽时间为2017年）；明志科技新增客户 Ideal、博世。

从客户拓展角度来看，过去十几年间，发行人与明志科技依靠自身优良的产品品质不断开拓新客户，在过去十年内均新增了三个客户，且均为业内知名企业。与明志科技相比，发行人在客户拓展方面与明志科技不存在显著差异。

市场竞争力方面：

1、发行人与明志科技的生产技术及工艺各有特点，均采用砂型铸造的工艺。发行人的特点是在铸造工艺上横向布局覆膜砂-热交换器铸造。明志科技的特点是铸造装备与铸件联动，纵向布局铸造装备与铸件铸造。从产品质量来看，发行人及明志科技均能通过自身的工艺生产出品质优良、符合客户要求的铝合金冷凝式热交换器。因此，从最终的产品质量来看，双方技术先进性不存在显著差异。

2、发行人与明志科技的外销冷凝式壁挂炉热交换器毛利率水平不存在重大差异。2017年-2019年，发行人热交换器产品毛利率分别为40.59%、46.10%、44.82%；明志科技外销热交换器产品毛利率分别为46.50%、47.23%、46.16%。双方产品均保持较高毛利水平，发行人与明志科技的产品定价能力相当。

3、产能方面，明志科技招股说明书披露：“目前，公司铸件业务产能利用率已达到95%以上，已相对饱和，优先满足铝合金业务核心客户的产品品质及供货需求，目前无必要、也没有产能及厂房、设备用于其他材质的铸件的生产。”

发行人 2017 年至 2019 年产能利用率分别为 87.44%、99.02%、96.71%，与明志科技相近。

综上，发行人在客户拓展和市场竞争能力方面与明志科技不存在显著差异。

（二）发行人的主营业务具有可持续性，受到竞争对手的冲击较小

1、发行人在 Ideal 公司的定位为主力第一供应商，为保证自身供应链的安全性，选取第二供应商是企业达到一定规模后的必然选择

明志科技在 2019 年开始对 Ideal 公司进行供货，随着 Ideal 公司产品在冷凝式壁挂炉市场的占有率不断提升，出于加强内部控制、降低供应链风险的考虑，选择明志科技作为铝合金热交换器第二供应商作为补充。发行人在 Ideal 公司的定位依旧为主力第一供应商，明志科技对 Ideal 公司进行供货并未影响发行人热交换器第一大供应商的地位。

发行人 2020 年 11 月 16 日与 Ideal 公司在沟通年度排产计划的邮件中，着重指出了前进科技为其战略合作伙伴，并希望持续为 Ideal 公司提供令人满意的热交换器产品，为英国和其他国家/地区的高品质锅炉和供暖系统制造提供支持。Ideal 公司重视在过去十多年期间与前进科技建立的关系，2021 年将继续向前进科技采购高品质热交换器，服务其 Logic 型号等壁挂炉产品。除了家用业务这一关键要素之外，前进科技也将被委托作为 Evomax 商用锅炉热交换器的单一来源选择。Ideal 公司也对发行人在其 Logic V4 款壁挂炉产品开发过程中提供的支持表示感谢，该型号产品目前正处于关键阶段，计划于 2022 年初推出，此款产品也将继续与前进科技共同合作。

因此，Ideal 公司选取第二供应商是企业达到一定规模后的必然选择，原因为保证自身供应链的安全性。选取第二供应商，并而旨在替代第一供应商，否则与选择第二供应商的初衷相违背，因此发行人受到竞争对手的冲击较小。

2、Ideal 公司全系列铝合金冷凝式热交换器产品均向发行人采购，客户粘性强

Ideal 公司向发行人采购热交换器用于新产品的装配以及过往销售的产品的售后更新。发行人每年对 Ideal 销售超过 40 万台/套的热交换器产品供应量，形

成了百万台基数的保有量优势，除了用于 Ideal 公司多达 11 个产品序列的新产品装配，还应用于过往数百万台总量销售产品的售后需求。过往使用运行的质量品质纪录以及燃气壁挂炉安全性要求，是发行人成为 Ideal 公司第一大热交换器供应商的保证，同时也对新进入者形成壁垒。

Ideal 公司一共 11 个系列铝合金冷凝式壁挂炉产品：Logic Max Combi、Logic+ Combi、Logic Max System、Logic+ System、Logic Max Heat、Logic+ Heat、Mexico HE、Evomax 2、Evomax2 Cascade、Evomax、Evomax Cascade，上述系列产品全部采用发行人冷凝式热交换器。发行人为 Ideal 公司在燃气壁挂炉产品线上的核心部件供应商之一，嵌入了 Ideal 公司全部铝合金冷凝式壁挂炉产品系列，客户粘性较高。

明志科技向 Ideal 公司销售 464#热交换器产品，根据明志科技披露的信息，未发现更多产品型号通过客户认证。由于从小批量供货到较高数量供货有一定周期，明志科技产品于 2018 年便于 Ideal 公司开始样品认证，2019 年才正式供货。因此，目前明志科技未有更多产品型号通过客户认证，较短时间内无法全面冲击发行人业务。

此外，站在维护供应商合作关系的角度，Ideal 公司如果贸然大幅降低对前进科技产品的采购，可能会影响前进科技其他品类的热交换器产品的供应，影响 Ideal 公司供应链的安全，因此 Ideal 公司会在较大程度上保证对前进科技热交换器产品的采购。

3、发行人所处冷凝式壁挂炉行业具有广阔的发展空间，未来庞大的国内市场需求激发双方不断技术革新，变存量市场博弈为增量市场拓展

燃气壁挂炉起源于欧洲，是为独立家庭提供冬季采暖和四季生活热水的家用设备，一家一户自成系统，在欧洲经济发达国家已有几十年历史，行业整体发展成熟。欧洲国家主要采取分户式独立取暖，冷凝式壁挂炉作为一种白色家电，每年的总需求量比较稳定。同时，冷凝式壁挂炉以优异的节能环保特性，在欧洲采暖市场占有绝对的比例。从趋势上看，多年来一直保持总体份额稳定增长的趋势。近年来，在国内“煤改气”政策的推动下，清洁能源天然气作为供暖能源燃料的地位进一步确立。而且国民生活水平不断提高，分户式采暖的燃气壁挂炉已具有

广泛的用户基础。在此背景下，随着壁挂炉产品更新迭代、居民消费升级以及节约型、环保型社会体系的不断完善，更节能、环保，更低氮排放的冷凝式壁挂炉将逐步替代传统非冷凝式壁挂炉成为采暖市场的主流。由于中国人口众多，消费力强劲，未来如果中国市场进一步打开，发行人市场将具有更为广阔的空间。

定位于中国市场，发行人积极设计开发适用于中国市场的通用型家用铝合金冷凝式热交换器，主要定位于中国市场，体积更小、结构更紧凑、环境适应性更好；明志科技也“将与国内壁挂炉龙头企业合作开发铝合金冷凝式热交换器，开拓未来庞大的国内市场。”

着眼于未来庞大的国内增量市场，冷凝式壁挂炉是壁挂炉行业未来技术发展方向，也是未来市场主流，这一“朝阳行业”的市场需求将逐步释放，为其配套的冷凝式热交换器市场前景良好。明志科技与发行人作为铝合金冷凝式热交换器行业的主要参与者，需要持续加大工艺研发与技术投入，持续不断提升产品品质，以更优异的节能、环保性能，满足居民冬季采暖需求，提升人民生活水平。

因此，冷凝式壁挂炉良好的发展前景为公司主营业务持续发展创造了良好的外部环境。

4、发行人具有直接面向市场独立持续经营的能力，是主营业务可持续发展的基础，2020 年第三季度销售数据以及第四季度在手订单情况未受明志科技的影响

发行人的管理层一直以来采取比较稳健的发展策略，对主要客户 Ideal 的需求不断地深入挖掘，长期以来一直保持良好且稳定的合作关系。在考虑到相对平衡自身的产能情况，也综合比较现有客户产品的毛利率水平，在不影响现有客户产品的生产及研发升级的前提下，相继开发了贝卡尔特、大金土耳其等全球知名客户；在接洽贝卡尔特欧洲业务的同时，借此契机开拓了其国内苏州太仓的子公司的商用冷凝式壁挂炉热交换器业务，积极布局国内市场；2020 年二季度又开始向大西洋集团进行供货。此外，发行人通过不断的研发投入、设备投入，进一步优化自身铸造工艺水平，提高自身的竞争实力，努力向国外竞争对手靠拢，具备独立获取客户的能力。

2020 年第三季度，随着 Ideal 的复工复产，发行人的销售额大幅回升，铝合金冷凝式热交换器收入为 6,450.03 万元，已达历史上第二高的单季度销售水平。2020 年第四季度，发行人主要客户订单金额依旧维持在较高水平，2020 年 10 月下旬，主要客户 Ideal 公司和贝卡尔特又追加了 800 多万元订单，截至本回复说明出具之日，发行人 2020 年第四季度在手订单金额为 5,084.44 万元，超过去年同期水平，预计达到历史上第二高的第四季度销售水平。结合以上销售数据及在手订单预测情况，发行人对 Ideal 公司的销售未出现受明志科技影响的迹象。

5、受产能限制，明志科技与发行人均无法短期内扩充足够产能满足新增客户的需求

明志科技《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》8-1-89 页中披露：“（3）公司当前铸件产能有限，优先满足优质铝合金铸件客户需求

公司铝合金铸件业务定位高端产品、面向国际市场，为客户提供‘高难度、高品质、高精度’的铸件生产制造服务。公司与世界主要暖通集团威能、喜德瑞、Ideal，以及云内动力、克诺尔、西屋制动等汽车零部件或轨道交通零部件制造商形成长期稳定的合作关系。目前，公司铸件业务产能利用率已达到 95%以上，已相对饱和，优先满足铝合金业务核心客户的产品品质及供货需求，目前无必要、也没有产能及厂房、设备用于其他材质的铸件的生产。”

发行人 2017 年至 2019 年产能利用率分别为 87.44%、99.02%、96.71%，2018 年、2019 年，发行人产能利用率均接近满产水平。与明志科技类似，发行人陆续和潜在客户进行接洽的前提为相对平衡考虑自身的产能情况，只有在不影响现有客户产品的生产及研发升级的前提下，才与客户进行接洽。

结合明志科技《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》8-1-211 页中披露的各类热交换器铸件产品单价情况，明志科技对 Ideal 公司的销售产品价格并未显著高于威能、喜德瑞，在产能受限的前提下，如果增加对 Ideal 公司的销售，势必减少对威能、喜德瑞或其他客户的产能，同样作为明志科技的核心战略客户，威能、喜德瑞供货历史更久，产品销售价格更高，管理及

销售难度更低，仅为了与竞争对手前进科技竞争，在其自身也处于“业务规模偏小”的状态下，调整自身产品客户布局，违背商业逻辑。

综上所述，发行人下游行业发展空间广阔，具有独立面向市场的经营能力。近年来，发行人主营业务保持稳定、持续的发展态势，受竞争对手的影响较小。此外，由于明志科技与发行人产能利用率均接近满产状态，短期内，发行人与明志科技相互间不会形成较大竞争压力。出于保证供应链安全的目的，Ideal 公司也将继续保证发行人为其主力第一供应商。

四、核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、了解发行人固定资产、在建工程的变动情况，并分析其对产能的影响；
- 2、获取发行人对大西洋集团的销售明细表；
- 3、查阅明志科技《招股说明书》以及《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》，了解明志科技销售收入情况、客户拓展情况；
- 4、了解冷凝式燃气壁挂炉及热交换器行业发展情况及趋势，查阅 Ideal 公司财务报告等资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人在报告期内未扩充产能具有合理原因，并非因为未拓展到新客户或原有客户订单并无大的增长；
- 2、发行人向大西洋集团的供货目前属于小批量供货阶段，发行人暂未为大西洋集团定制开发新的热交换器；
- 3、发行人的主营业务具有可持续性，受到竞争对手的冲击较小。

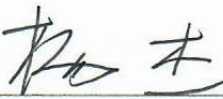
保荐机构总体意见：

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

（以下无正文）

本页无正文，为《关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复说明》之签章页）

法定代表人、董事长：


杨 杰

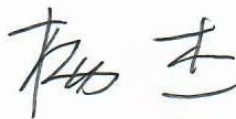
浙江前进暖通科技股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复说明》的全部内容，确认本回复说明不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



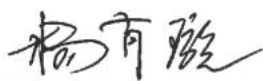
杨 杰

浙江前进暖通科技股份有限公司

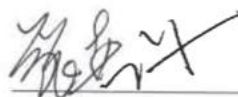


本页无正文，为《关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复说明》之签章页）

保荐代表人：



杨肖璇



张喜慧



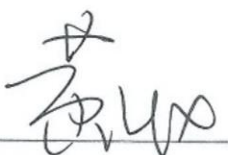
安信证券股份有限公司

2020 年 12 月 16 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江前进暖通科技股份有限公司《关于浙江前进暖通科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复说明》的全部内容，了解回复说明涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复说明不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：


黄炎勋



安信证券股份有限公司

2020 年 12 月 16 日