《关于远信工业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》

之回复报告

保荐人（主承销商）

中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

1．关于主营业务。根据审核问询回复：

（1）包括公司产品在内的国产中高端机型在技术上与进口高端机型已不存在较大差异，且性价比更高、售后服务更好，进口高端机型已基本被国产中高端产品替代。

（2）2020 年 1-6 月，公司新产品双层定形机 Y9000 及梭织定形机 SXS 也已分别实现销售 1 台及 5 台，分别实现收入 318.58 万元和 929.20 万元，截至 2020 年 8 月 31 日，新产品在手订单分别为 13 台及 8 台。

（3）拉幅定形环节占印染环节总能耗的 40%，属于高耗能工序。因此，随着落后产能被不断淘汰，新型节能环保拉幅定形机具有广阔的市场空间，公司所处中高端拉幅定形机领域不存在产能过剩的情形。

（4）拉幅定形机进行定制化的改造，包括改变拉幅定形机加热方式和升级配置等。其中，改变加热方式的主要原因系原有设备不满足环保要求。

（5）质保期后，客户可以选择与发行人签订《售后维保服务合同》，每年收取固定服务费，可享受定期检查、维修配件折扣及维修免安装费等服务。

请发行人：（1）结合行业数据补充披露招股说明书有关国产中高端机型“性价比更高、售后服务更好，进口高端机型已基本被国产中高端产品替代”的判断依据，是否准确、客观。

（2）补充披露 Y9000、SXS 与原产品 Y2088、Y7000 的性能、价格、毛利率等差异情况，行业内拉幅定形机的升级换代周期情况，报告期内发行人主要生产 Y2088、Y7000 两款机型的合理性，相关竞争力是否可持续，结合染整行业环保、生产效率等要求进一步分析 Y9000、SXS 是否会成为发行人的主力机型。

（3）结合本行业“主要厂商”拉幅定形机的产能、整体市场销量情况、下游纺织印染企业的市场需求等情况补充分析并披露“公司所处中高端拉幅定形机领域不存在产能过剩的情形”的判断依据。

（4）补充披露拉幅定形机的环保、能耗等行业标准，以及发行人相关产品符合标准的具体情况，是否已取得相关认证（如需）。

（5）补充披露报告期内发行人取得的质保期后的售后维保服务费收入情况，发行人营业收入分类中无此项收入的原因。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、结合行业数据补充披露招股说明书有关国产中高端机型“性价比更高、售后服务更好，进口高端机型已基本被国产中高端产品替代”的判断依据，是否准确、客观

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“三、公司市场地位及行业竞争”之“（七）公司市场地位及行业竞争状况的变化及未来趋势”之“3、不同层机机型竞争格局”部分补充披露如下：

（2）“性价比更高、售后服务更好，进口高端机型已基本被国产中高端产品替代”的判断依据

1）工业基础逐步完善奠定国产替代的基础

近年来，我国制造业取得了较大成就，目前已成为世界第一制造大国，建立起媲美欧美发达国家的完整产业体系和产业配套设施，纺机制造产业也逐步具备了生产中高端产品、进行国产替代的工业基础。

以拉幅定形机为例，1999 年，德国门富士与香港上市公司立信工业合作，在深圳投资建厂生产拉幅定形机，2011 年国资委旗下的恒天集团收购立信工业，2012 年恒天立信集团收购德国门富士。通过学习国外先进技术以及加强自主研发等方式，国内制造商已具备中高端拉幅定形机的生产能力。

2）对行业协会及客户的访谈印证了该事实

根据对纺织机械协会的访谈：“国产替代进程已进行了一段时间，目前市场上近 90%的拉幅定形机为国产机器。”

发行人拥有众多行业内的知名企业客户，包括部分印染 30 强及上市公司，根据对该类客户的访谈，如德永佳制衣（印染 30 强企业），宁波大千（港股上

市公司申洲国际的子公司）等国内知名的大型印染厂原先多选购进口品牌stentex等，近年来新购置设备基本以国产机型为主。

二、补充披露Y9000、SXS与原产品Y2088、Y7000的性能、价格、毛利率等差异情况，行业内拉幅定形机的升级换代周期情况，报告期内发行人主要生产Y2088、Y7000两款机型的合理性，相关竞争力是否可持续，结合染整行业环保、生产效率等要求进一步分析Y9000、SXS是否会成为发行人的主力机型

（一）补充披露Y9000、SXS与原产品Y2088、Y7000的性能、价格、毛利率等差异情况

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（一）发行人主营业务及主要产品概况”之“3、发行人新产品概况”之“（1）新设子公司新产品”之“2）开发新产品的必要性和考虑因素”部分补充披露如下：

SXS拉幅定形机主要应用于梭织面料的拉幅定形，与Y2088、Y7000不同，该产品系发行人拓展的新产品领域，满足了下游客户的不同需求，丰富了发行人产品矩阵。

……

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（一）发行人主营业务及主要产品概况”之“3、发行人新产品概况”之“（2）双层拉幅定形机”部分补充披露如下：

……

Y9000系发行人对原有产品的迭代提升，与原产品Y2088、Y7000一样属于应用于针织物的拉幅定形机，其中Y9000为双层拉幅定形机，Y2088和Y7000为单层拉幅定形机。

Y9000在节约能源、节省人力、减小占地面积三方面取得较大突破。

一、节约能源方面：Y9000采用双层结构设计，将下层烘箱的热能二次利用到上层烘箱，根据实际生产测算，Y9000每吨布节省电10度左右，节省天然气

20 立方左右，综合能耗降低了 10%-15%，有效帮助企业节省能源成本 63 元/吨。

二、节省人力方面：单层结构的出布、进布装置位于机器两侧，需要两名操作工分别完成进布、出布工序，双层结构的设计使得出布装置与进布装置处于机器同侧，单名操作工即可完成进布、出布工序，实际节省人工约 30%。

三、减少占地面积方面：10 节烘箱的单层拉幅定形机长度约 50 米，双层定形机长度约为 30 米，节省占地面积约 40%。

……

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“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品类别分析”之“（1）拉幅定形机”之“1）拉幅定形机收入按产品型号分析”部分补充披露如下：

……

年份	机器型号	销售额（万元）	占比	平均毛利率	平均单价（万元/台）	平均成本（万元/台）
2020 年 1-6 月	Y2088	12,850.27	70.34%	30.71%	210.66	145.97
	Y7000	4,170.01	22.83%	30.61%	219.47	152.29
	SXS	929.20	5.09%	17.34%	185.84	153.62
	Y9000	318.58	1.74%	45.16%	318.58	174.71
	合计	18,268.06	100.00%	30.26%	-	-
2019 年度	Y2088	29,228.48	75.22%	31.62%	208.77	142.76
	Y7000	9,630.19	24.78%	33.19%	229.29	153.19
	合计	38,858.68	100.00%	32.01%	-	-
2018 年度	Y2088	18,003.51	56.81%	31.85%	204.59	139.43
	Y7000	13,685.01	43.19%	34.15%	224.34	147.73
	合计	31,688.51	100.00%	32.84%	-	-
2017 年度	Y2088	22,792.55	87.39%	33.79%	205.34	135.96
	Y7000	3,288.03	12.61%	36.17%	219.20	139.92
	合计	26,080.58	100.00%	34.09%	-	145.97

SXS 主要用于梭织物的拉幅定形，系发行人开拓的新领域，目前仍然处于市场拓展阶段。发行人生产的梭织定形机 SXS 成本与针织定形机相近，为快速打

开市场，发行人采取了降低定价的销售策略，因此价格和毛利率较低。

Y9000 主要用于针织物的拉幅定形，系原有针织拉幅定形机产品的更新升级，其成本较原有产品也相对较高。但新产品在节约能源、节省人力、减小占地面积三方面取得较大突破，其技术含量更高、性能更好，且能够帮助企业有效降低成本，因此定价较高，价格和毛利率相对较高。

（二）行业内拉幅定形机的升级换代周期情况，报告期内发行人主要生产 Y2088、Y7000 两款机型的合理性，相关竞争力是否可持续

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“三、公司市场地位及竞争状况”之“（七） 公司市场地位及行业竞争状况的变化及未来趋势”之“3、不同层级机型竞争格局”部分补充披露如下：

……

由于纺织行业自身发展较为稳定，其对设备的需求也未出现较大变化，因此纺机设备近年来的性能提升主要系为满足节能环保、智能化的政策要求及下游客户的相关需求，在零部件、控制系统、装配方式、功能模块等方面进行的迭代升级，不存在明显的升级换代周期。

报告期内发行人主要生产两款机型符合行业惯例，与同行业可比公司情况类似，具备合理性。根据中国恒天立信国际的年报，自 2012 年至 2019 年，其主打产品均为 Montex 6500；根据海大股份公开转让说明书，公司产品 ASMA503 于 1998 年即获得国家科技部等六部委联合颁发的“国家重点新产品”称号。直至今日，海大股份官网上的拉幅定形机品种也只有包括 ASMA503 在内的两款机型。

报告期内发行人虽然主要生产 Y2088 和 Y7000 两款机型，但两款机型均处于不断升级之中。软件方面，2017 年至 2019 年，发行人均对定形机控制系统进行了升级。硬件方面，发行人每年均会进行一定的配置升级，如 2017 年更新了内置式风道热能回收系统、往复式过滤装置，2018 年更新了烘箱传热装置、风量可调节的拉幅定形机用风机，2019 年新增了双层式拉幅定型机及输送结构等，保证了公司的市场竞争力。未来，发行人仍将对两款机型持续研发和升级，相

关竞争力可持续。

（三）结合染整行业环保、生产效率等要求进一步分析 Y9000、SXS 是否会成为发行人的主力机型

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（一）发行人主营业务及主要产品概况”之“3、发行人新产品概况”部分补充披露如下：

（3）未来 Y9000 和 SXS 也有望成为公司主力机型

Y9000 和 SXS 的推出系为完善发行人产品矩阵，更好地满足客户多层次、不同布料处理工艺的需求。

Y9000 的双层定形技术，是公司结合多年来对市场、政策环境及客户需求的分析，历时多年攻克的技术、并取得了发明专利（专利号：ZL201610753487.X），Y9000 具有节约能源、节省人力、减小占地面积等优势，符合行业发展方向，且其出色的节能效果能够有效帮助客户降本增效，自推出以来就广受好评。

SXS 主要应用于梭织物的拉幅定形，是对原有针织定形机产品的补充，满足下游印染厂梭织布拉幅定型的需求，帮助发行人拓展新的市场领域。

两款产品均获得良好的市场反响，2020 年 7 月-2020 年 11 月，公司新增拉幅定形机订单 150 台，其中包括 19 台 Y9000 和 13 台 SXS，占新增订单的比例分别为 12.67%和 8.67%，预计未来 Y9000、SXS 也有望成为公司主力机型。上述新增拉幅定形机订单中，新客户占比为 56.00%，老客户占比为 44.00%。报告期各期，发行人拉幅定形机新客户收入占比分别为 31.87%、51.68%、45.06%和 33.69%，新客户占比存在一定的波动，上述 2020 年 7 月-2020 年 11 月新增订单的新老客户结构与报告期内情况基本一致。

三、结合本行业“主要厂商”拉幅定形机的产能、整体市场销量情况、下游纺织印染企业的市场需求等情况补充分析并披露“公司所处中高端拉幅定形机领域不存在产能过剩的情形”的判断依据。

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（四）拉幅定形机行业概览”之“6、公司所处的中高端拉幅定形机领域不存在产能过剩情形”部分补充披露如下：

……

根据中国纺织机械协会统计，报告期内，国内主要拉幅定形机制造商销量约为1,700台、1,800台、1,900台和550台，但协会未出具主要厂商名单及统计主要厂商产能的情况。

（1）对标发达国家，我国人均纤维消耗较低，纺织业仍有增长空间

在世界纤维消费方面，2015年人均纤维消耗为13.15公斤。根据中国工程院《我国纺织产业科技创新发展战略研究（2016—2030）报告》预测，到2050年，全球纤维消耗将高达26.9公斤/人，全球纤维消费总量有望增加至2.6亿吨，年均增长率3%左右。据PCI Fibres的报告显示，2015年，中国人均年纤维消费量为15.00Kg，远低于北美的37.20Kg、西欧的23.00Kg。因此，未来国内市场仍有较大的增长空间。发行人以内销为主，国内旺盛的市场需求给发行人提供了较大的业绩增长空间。

（2）纺织业节能环保、智能化的发展趋势带来新的设备需求

近年来，国家通过产业政策调控，持续推进纺织智能制造，提高装备的生产效率、性能以及自动化、数字化水平；加快企业技术改造，支持印染企业按照污染物排放等量或减量原则加快更新改造，提升纺织行业清洁生产和绿色制造水平。拉幅定形环节占印染环节总能耗的40%，属于高耗能工序。因此，随着落后产能被不断淘汰，新型节能环保拉幅定形机具有广阔的市场空间。节能环保、智能化是区分中高端拉幅定形机和中端、低端拉幅定形机的重要因素。

……

综上，公司所处中高端拉幅定形机领域不存在产能过剩的情形。

四、补充披露拉幅定形机的环保、能耗等行业标准，以及发行人相关产品符合标准的具体情况，是否已取得相关认证（如需）。

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（七）公司取得的行政许可、备案、注册或认证”部分补充披露如下：

……

根据对纺织机械协会的访谈，拉幅定形机行业不存在环保和能耗标准，无须取得相关认证。

工信部于2017年出台的《印染行业规范条件（2017版）》，规定了印染企业加工综合能耗要求，其中，纱线、针织物综合能耗要降至 1.1 吨标煤/吨以下。根据印染行业协会《新材料、新技术、新工艺、新产品论文集》收录的《定型机废气余热回收及废气净化处理技术》以及其他相关论文，拉幅定形环节能耗占印染工序的 40%，属于高耗能环节。经测算，对应拉幅定形环节综合能耗为0.44吨标煤/吨以下。

以公司天然气拉幅定形机和蒸汽拉幅定形机为例，根据公司产品的现场生产实测数据,拉幅定形环节综合能耗分别为0.25吨标煤/吨和0.29吨标煤/吨，与前述标准相比，单位产量节约能耗 0.19 吨标煤/吨和 0.15 吨标煤/吨，符合行业标准。

发行人已取得生产经营所需要的环评、能评等相关批复，报告期内，发行人生产经营活动合法合规。

五、补充披露报告期内发行人取得的质保期后的售后维保服务费收入情况，发行人营业收入分类中无此项收入的原因

（一）报告期内发行人取得的质保期后的售后维保服务费收入情况

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“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”部分补充披露如下：

报告期内，发行人与部分客户签订《售后维保服务合同》，收取固定服务费，为客户提供定期检查、维修配件折扣及维修免安装费等服务，报告期各期收入分别为36.71万元、36.81万元、40.24万元和13.72万元，计入其他业务收入。

（二）发行人营业收入分类中无此项收入的原因

报告期各期，发行人其他业务收入分别为 404.92 万元、677.25 万元、822.14 万元和 426.68 万元。由于发行人其他业务收入金额较小，在原申报文件中未披露其他业务收入的明细构成，而售后维保服务费收入计入其他业务收入，因此发行人营业收入分类中无售后维保服务费收入的披露。

六、核查程序及核查结论

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅相关研究报告及行业报告，了解纺织行业及纺织机械制造业的发展历程，访谈发行人客户了解了其在选取设备供应商时的主要考虑因素以及其对发行人产品的看法，是否存在国产替代的情况并取得相关的确认函；

2、查阅相关的产品手册，发行人相关财务数据，市场上同行业可比公司的公开市场报告以及染整行业的相关行业标准文件；

3、访谈纺织机械协会相关人员，了解行业内主要厂商的产能、销量情况；查阅行业相关报告，了解拉幅定形机领域产能及下游需求情况；

4、查阅相关行业标准文件，访谈协会相关人员；

5、取得发行人报告期内维保费收入明细、发行人与客户签订的《售后维保服务合同》；访谈发行人相关人员，了解质保期后发行人为客户提供维保服务的情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、招股书中所述“性价比更高、售后服务更好、进口高端机型已基本被国产中高端产品替代”的表述准确、客观；

2、发行人 SXS 系开拓新的领域，性能上和 Y 系列产品不具有可比性；Y9000 在节能、节人、节地方面更有优势。出于开拓市场的考虑，发行人新产品 SXS

价格较低、毛利率较低，但 Y9000 由于其出色的性能，定位于高端市场，因此价格较高，毛利率较高；

3、拉幅定形机的升级是一个渐进的过程，不存在明显的更新换代周期。同行业可比公司也只生产 1-2 种机型，发行人生产两款机型符合行业惯例，且发行人对两种机型进行了更新升级，保证了市场竞争力。未来，预计该两款新机型也有望成为发行人的主力机型；

4、对标发达国家，我国人均纤维消耗较低，纺织业仍有增长空间；纺织业节能环保、智能化的发展趋势带来新的设备需求，因此中高端拉幅定形机领域不存在产能过剩的情形；

5、拉幅定形机目前没有环保、能耗标准，亦无需取得相关认证，发行人生产的设备在节能环保性能上优于行业水平；

6、发行人已在招股说明书中补充披露报告期内取得的质保期后的售后维保服务费收入情况；报告期各期，发行人其他业务收入分别为 404.92 万元、677.25 万元、822.14 万元和 426.68 万元，其中售后维保服务费收入为 36.71 万元、36.81 万元、40.24 万元和 13.72 万元。由于发行人其他业务收入金额较小，在原申报文件中未披露其他业务收入的明细构成，而售后维保服务费收入计入其他业务收入，因此发行人营业收入分类中无售后维保服务费收入的披露。

2．关于融资租赁销售。根据审核问询回复：

（1）非融资租赁模式下，公司一般会要求客户在销售合同签署后即支付15%-30%预付款，在发货时共支付 70%-95%货款，剩余 5%-30%款项在产品安装完成并由客户验收完毕后的 12 个月内支付；融资租赁模式下，一般在签署合同时收取 30%货款，发货时收取全部货款。

（2）两种模式下的收入确认依据均为“将产品交付给购货方并完成安装验收”，产品质保期均为 12 个月。

请发行人：（1）补充披露融资租赁模式下收款进度明显优于非融资租赁模式的原因，购买方未预留部分尾款的合理性，收款条件有利情况下融资租赁销售未能大范围推广的原因及未来计划，融资租赁模式下担保或增信的提供方，并补充提供融资租赁重要合同。

（2）报告期内，非融资租赁模式下尾款比例的分布情况（按比例区间统计），剩余 5%-30%尾款的支付是否存在违约的情形，该部分尾款的支付条件，发行人在质保期未满即全额确认销售收入是否谨慎，是否与同行业可比公司存在差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露融资租赁模式下收款进度明显优于非融资租赁模式的原因，购买方未预留部分尾款的合理性，收款条件有利情况下融资租赁销售未能大范围推广的原因及未来计划，融资租赁模式下担保或增信的提供方，并补充提供融资租赁重要合同

（一）融资租赁模式下收款进度明显优于非融资租赁模式的原因，购买方未预留部分尾款的合理性

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”之“2、融资租赁销售”部分补充披露如下：

在合同签署阶段，融资租赁模式下收款比例优于非融资租赁模式，主要系融资租赁模式下，合同签署阶段的款项由终端客户实际支付首付款，发货阶段

再由融资租赁公司支付剩余款项。融资租赁模式下的首付款支付比例系融资租赁公司的要求，较高的比例旨在降低终端客户杠杆率和融资租赁公司的业务风险。

在产品发货阶段，融资租赁模式下收款比例优于非融资租赁模式，主要原因系融资租赁模式下，在终端客户与融资租赁公司的融资租赁关系中，融资租赁公司作为资金提供方相对强势，对于融资租赁公司来说，融资租赁公司根据实际放款收取费用，在发货阶段支付全部款项而非分期支付可提前获取资金收益且业务环节简单，执行更为方便。

实践中，公司融资租赁模式下的收款模式也符合行业惯例，如纺织机械行业中在会企业浙江日发纺织机械股份有限公司披露了其存在客户以融资租赁方式支付货款的情形。浙江日发纺织机械股份有限公司在融资租赁销售模式下，付款时间及方式为两阶段收款，即合同签署阶段收取货款的 30%，发货阶段收取剩余 70%，未预留尾款；在普通销售模式下，存在三阶段收款的情形，即合同签订后、提机前、设备交付后的一定期间各收取一定比例的货款，浙江日发纺织机械股份有限公司的上述收款时间与方式与发行人相似。

（二）收款条件有利情况下融资租赁销售未能大范围推广的原因及未来计划，融资租赁模式下担保或增信的提供方

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”之“2、融资租赁销售”部分补充披露如下：

融资租赁系终端客户为解决其采购资金而采取的一种融资方式，终端客户在综合考虑其资金安排、融资渠道、融资成本等因素后决定是否采用融资租赁的方式进行融资，融资租赁公司考评终端客户的信用资质等情况后决定是否承接业务及给予客户的融资费率。因此，融资租赁关系的达成主要取决于终端客户和融资租赁公司能否取得合意，主动权在终端客户和融资租赁公司，而非发行人。因此，发行人报告期内未能进行大范围推广，也没有未来大规模推广的计划。

融资租赁模式下，融资租赁公司根据客户的资质情况判断是否需要提供担保或增信，对于需要提供担保或增信的，其提供方为终端客户寻找，发行人不

为终端客户提供担保或增信。

（三）补充提供融资租赁重要合同

已在问询回复相关材料中补充提供报告期内融资租赁重要合同。

二、报告期内，非融资租赁模式下尾款比例的分布情况（按比例区间统计），剩余 5%-30%尾款的支付是否存在违约的情形，该部分尾款的支付条件，发行人在质保期未满即全额确认销售收入是否谨慎，是否与同行业可比公司存在差异

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”部分补充披露如下：

6、非融资租赁模式下尾款比例的分布情况

报告期内，发行人非融资租赁模式下尾款比例的分布情况如下：

单位：万元

尾款比例的分布情况	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
[0%-5%)	1,391.50	15.48%	4,525.00	10.34%	502.06	1.30%	736.00	2.06%
[5%-10%]	5,999.80	66.77%	33,862.50	77.38%	30,733.72	79.40%	30,379.80	84.95%
(10%-20%]	0.00	0.00%	2,576.18	5.89%	2,345.53	6.06%	512.00	1.43%
(20%-30%]	1,125.00	12.52%	1,400.50	3.20%	2,994.00	7.74%	2,861.00	8.00%
30%以上	470.00	5.23%	1,396.00	3.19%	2,131.20	5.51%	1,275.00	3.57%
合计	8,986.30	100.00%	43,760.18	100.00%	38,706.51	100.00%	35,763.80	100.00%

注：表格按照订单签署时间列式相关合同金额。

公司结合客户的订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判的情况，根据公司的信用政策综合确定客户的具体付款政策。报告期各期，由于公司客户存在变动，不同客户的情况存在差异，因此尾款比例各区间分布会存在一定的波动。但整体来看，报告期内，非融资租赁模式下尾款比例主要为 30%以内，尾款比例在 30%以上的占比分别为 3.57%、5.51%、3.19%和 5.23%，占比较小。

报告期内，不存在由于发行人产品质量原因导致客户违约支付尾款的情形。发行人与客户签订的合同中约定的收款方式为一般分三阶段支付，签署合同时、

发货时、产品安装验收完毕后的12个月内各支付一定比例的货款。公司一般会要求客户在销售合同签署后支付15%-30%预付款,在发货时共支付70%-95%货款,剩余5%-30%款项在产品安装完成并由客户验收完毕后的12个月内支付。发行人收取5%-30%尾款的权利为无条件，与质保期无关，发行人在质保期未满即全额确认销售收入合理、谨慎。

与发行人同属为“专用设备制造业”的在会企业宁波方正汽车模具股份有限公司、宁波震裕科技股份有限公司披露了关于质保期的情况，其关于质保期的描述及收入确认描述情况如下：

公司名称	相关条款	收入确认
宁波方正汽车模具股份有限公司	根据行业惯例，销售合同中约定发行人需要提供的售后服务，发行人一般会提供 1-2 年不等的质保期。在质保期内由于出现与模具质量相关的问题或其他与模具使用相关的技术问题，发行人提供现场技术支持、维修、部分零件的调换等服务。	本公司主要产品为模具和塑料件,按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定为销售商品收入金额,并根据合同约定条款判断销售收入实现时点。确认销售收入实现的具体判断依据为： 1）外销：①采用 FOB、CIF、FCA 条款，在产品已经发出并向海关报关后确认收入实现；②采用 EXW、DDU、DDP 等条款，在产品交付予客户指定的收货地点，对方指定责任人签收后确认收入实现。 2）内销：在产品已经送达目的地，对方指定的责任人验收后确认收入实现。
宁波震裕科技股份有限公司	对于公司模具业务，公司通常在客户正式对模具验收合格后客户提供不超过 1 年的质保期,质保期内，发行人视实际情况提供现场协助、维修、部分零件的更换等保修服务。	本公司收入的具体确认原则 (1)内销收入确认原则 1)模具业务主要包括模具产品、配件产品和修模改模服务①模具产品收入的具体确认原则公司按订单组织生产，模具完工由本公司试模，试模形成的样件经公司检验合格后送至客户，并经客户检验合格后，办理模具入库手续。销售部门按照合同约定的发货时间开具发货通知单，仓库据以发货。货物到达客户后，本公司安排专门人员安装调试,调试完成并冲压出合格样件后进行预验收;模具经客户运行达到约定的技术性能指标并经最终验收合格，取得客户签署的书面最终验收合格文件时，公司履行了合同中的履约义务，客户也取得了模具的控制权,公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户,既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，并且能够可靠计量收入金额及成本，相关的经济利益能够流入公司，此时即可按合同金额全额确认收入。

上述公司其收入确认方式与质保期无关，与发行人一致。

三、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得融资租赁相关合同，了解合同上关于付款时间与方式的约定；

2、对发行人相关人员和融资租赁公司业务人员进行访谈，了解融资租赁模式下收款进度优于非融资租赁模式的原因、融资租赁销售未能大范围推广的原因及未来计划、融资租赁模式下担保或增信的提供方；

3、查询同行业公司融资租赁业务的相关披露，了解其融资租赁业务和非融资租赁业务的付款方式与时间，同发行人进行对比；

4、查阅客户的销售合同，查看付款相关条款，并识别与商品所有权上的风险和报酬/控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策的适当性；

5、查阅了可比公司的披露文件，检查发行人收入确认政策与同行业可比公司之间是否存在较大的差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人融资租赁模式下收款进度优于非融资租赁模式，原因系一方面融资租赁模式下的首付款支付比例系融资租赁公司的要求，较高的比例旨在降低终端客户杠杆率和融资租赁公司的业务风险，另一方面融资租赁公司作为资金提供方相对强势，对于融资租赁公司来说，支付全部款项可提前获取资金收益且业务执行更为简便，与同行业企业相似；是否采用融资租赁模式的主动权在终端客户和融资租赁公司，因此发行人报告期内未能进行大范围推广，也没有未来大规模推广的计划；融资租赁模式下，担保或增信的提供方为终端客户寻找，发行人不为终端客户提供担保或增信；

2、报告期内，发行人尾款支付的条件与质保期无关，发行人在质保期未满即全额确认销售收入谨慎，与同行业可比公司收入确认政策一致。

3．关于德国生产业务。根据审核问询回复：

（1）2016 年 6 月，发行人在德国设立全资子公司德国德信，主营业务是为发行人配套生产不锈钢分丝辊、尼龙齿轮等关键零部件。

（2)报告期内德国德信为发行人提供的不锈钢分丝辊数量分别为 372 根、613 根、726 根、216 根，提供的尼龙齿轮数量分别为 268 个、543 个、294 个、0 个。

（3）德国德信的主要生产线建设投入资金 200.57 万元。

（4）截至 2020 年 6 月末，德国德信共 1 名管理人员、5 名生产人员。

请发行人补充披露每台拉幅定形机所需的配套不锈钢分丝辊、尼龙齿轮数量情况，报告期内德国德信为发行人提供的不锈钢分丝辊数量、尼龙齿轮数量是否与发行人的拉幅定形机产量相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人进一步核查正常情况下生产不锈钢分丝辊、尼龙齿轮所需的机器设备、耗费的单位人工成本，德国德信目前的生产线、人员数量是否与其产量相匹配，并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露每台拉幅定形机所需的配套不锈钢分丝辊、尼龙齿轮数量情况，报告期内德国德信为发行人提供的不锈钢分丝辊数量、尼龙齿轮数量是否与发行人的拉幅定形机产量相匹配

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“九、境外经营情况”部分补充披露如下：

（八）德国德信提供的不锈钢分丝辊数量、尼龙齿轮数量与发行人实际产量匹配情况

1、每台拉幅定形机所需的配套不锈钢分丝辊、尼龙齿轮数量

德国德信的主要产品为尼龙齿轮和分丝辊，其中：尼龙齿轮主要用于对中装置，在拉幅定形机中起传动作用，一般单台机器使用 2 个，实际生产中，由于特殊配置的原因，存在少于 2 个的情况；分丝辊主要运用于对中装置、轧车

及操作台，主要作用系将布面展平，不同布料使用的数量存在一定的差异，一般单台机器使用 5-8 根。

2、德国德信提供的不锈钢分丝辊数量、尼龙齿轮数量与发行人拉幅定形机产量的匹配情况

由于发行人向多个厂商采购不锈钢分丝辊和尼龙齿轮，因此德国德信提供的产品数量与发行人拉幅定形机产量的匹配分两部分进行：一是发行人拉幅定形机产量与零部件实际领用数量的匹配，二是零部件实际领用数量与德国德信提供数量的匹配。

（1）尼龙齿轮的匹配情况

发行人拉幅定形机产量与尼龙齿轮实际领用数量的匹配情况如下：

项目	尼龙齿轮			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人拉幅定形机产量	81	176	160	126
单台设备使用数量	2	2	2	2
理论领用数量	162	352	320	252
减：期初自制半成品及在产品使用数量	22	22	23	28
加：期末自制半成品及在产品使用数量	26	22	22	23
加：研发样机领用数量	-	4	4	4
减：期末未发整机配件	-	-	-	3
加：期初未发整机配件	-	-	-	-
加：配件销售、维修等使用数量	32	93	94	100
减：特殊配置	80	120	61	56
实际领用数量	118	329	356	292

注：上述项目释义如下：

1、单台设备使用数量：常规配置下单台设备使用的核心零部件数量；

2、理论领用数量=发行人拉幅定形机产量*单台设备使用数量；

3、期初和期末自制半成品及在产品使用数量：部分核心零部件领用的对应产品尚未完工，以自制半成品或在产品的形式体现；

4、研发样机领用数量：发行人研发样机生产过程中，领用的核心零部件数量。

5、期初和期末未发整机配件：部分产品核心零部件不经过车间装配、直接发往项目现场，故各报告期末存在部分产品已生产完毕但核心零部件尚未领用的情况；

6、配件销售、维修等使用数量：发行人配件销售或维修中，领用的数量；

7、特殊配置：发行人生产的拉幅定形机存在一定的特殊配置，比如若对中装置配置为斜摆对中，则无需使用尼龙齿轮

由上表，发行人拉幅定形机产量与尼龙齿轮实际领用数量相匹配。

发行人尼龙齿轮实际领用数量与德国德信提供数量的匹配情况如下：

项目	尼龙齿轮			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际领用数量	118	329	356	292
总采购	-	268	543	393
其中：德国德信提供	-	268	543	294
其他厂商提供	-	-	-	99

2018 年德国德信提供数量高于总领用量主要系从德国采购路途遥远，流程繁琐，因此发行人单次采购较多数量进行一定的备货。由于 2018 年末有较多备货，2019 年以来，发行人减少向德国德信的采购数量。

综上，德国德信提供的尼龙齿轮数量与发行人拉幅定形机产量相匹配。

（2）分丝辊的匹配情况

发行人拉幅定形机产量与分丝辊实际领用数量的匹配情况如下：

项目	分丝辊			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
单台设备使用数量	5-8 根			
理论领用数量	405-648	880-1,408	800-1,280	630-1,008
减：期初自制半成品及在产品使用数量	125	81	82	65
加：期末自制半成品及在产品使用数量	78	125	81	82
减：期末未发整机配件	65		26	39
加：期初未发整机配件		26	39	
加：研发样机领用数量		13	11	15
加：配件销售、改造项目、维修等使用数量	58	28	26	22
调整后理论领用数量	351-594	991-1519	849-1329	645-1023

项目	分丝辊			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际领用数量	557	1,251	1,155	668

由上表，发行人实际领用数量在调整后的理论领用数量区间，由于发行人产品为定制化产品，因此每台拉幅定形机使用的分丝辊数量存在差异。整体上看，发行人拉幅定形机产量与分丝辊实际领用数量相匹配。

发行人分丝辊实际领用数量与德国德信提供数量的匹配情况如下：

项目	分丝辊			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际领用数量	557	1,251	1,155	668
总采购	666	1,303	1,154	1,056
其中：德国德信提供	216	726	613	372
其他厂商提供	2	577	541	684
远润纺织提供	448	-	-	-

由于德国的原材料质量更好、生产工人素质较高，生产的分丝辊在质量上优于国产产品，因此公司在分丝辊存在国内供应商的情况下仍设立德国德信生产分丝辊。2020 年国内外疫情下，德国德信生产及发货均受到一定的影响，因此其提供的分丝辊数量有所下降。报告期内，分丝辊总采购量均略高于总领用量，主要系分丝辊生产周期较长，发行人提前备货以保障生产稳定性。

综上，德国德信提供的不锈钢分丝辊数量与发行人的拉幅定形机产量匹配。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人进一步核查正常情况下生产不锈钢分丝辊、尼龙齿轮所需的机器设备、耗费的单位人工成本，德国德信目前的生产线、人员数量是否与其产量相匹配，并发表明确意见

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“（九）德国德信产量与生产线及人员匹配情况”部分补充披露如下：

（九）德国德信产量与生产线及人员匹配情况

1、机器设备及产线情况

报告期内，德国德信主要机器设备如下：

生产线设备	涉及工序	建设用途	数量（台）
焊机设备及连接线	轴头焊接	零部件焊接	1
锯床	切割辊材	原材料切割及下料	1
焊机设备	绕丝焊接	丝与辊体焊接	1
CNC 数控	轴头制作	配件精加工	1
车床	毛料加工成精料，绕丝	辊体加工	2
抛光机	打磨辊体	辊体抛光	1
液压器材及矫正设备	轰压矫正	配件轰压及辊体矫正	1
测距仪、矫正机及配件	测试及矫正	测试辊体弧度	1
焊接清洗设备	清洗	焊接部分清洁及打标	1
工字钢设备	打磨	矫正、打磨等工序	1

正常情况下，生产分丝辊涉及多道工序，所需设备主要包括锯床、车床、CNC 数控、焊机设备、液压器材及矫正设备、抛光机、焊接清洗设备等；生产尼龙齿轮涉及 2 道工序，所需设备包括锯床和 CNC 数控。

德国德信现有设备产能情况如下：

不锈钢辊加工设备产能情况				
相关配套设备	涉及具体工序	设计加工能力	设备数量	最大产能
锯床	切割辊材	设计切割 2500 支每年	1 台	1900 支/年
CNC 数控	轴头制作	设计加工 2000 支每年所需的配件	1 台	1440 支/年
车床	毛料加工成精料	设计加工 1500 支每年	1 台	1000 支/年
车床	绕丝	设计绕丝 1200 支每年	1 台	900 支/年
抛光机	打磨辊体	设计抛光 1600 支每年	1 台	1200 支/年
焊机设备	轴头焊接及绕丝焊接	100 支/月	1 台	2400 支/年
焊机设备及连接线	轴头焊接及绕丝焊接	100 支/月	1 台	2400 支/年
最大年产量			900 支分丝辊	
尼龙齿轮加工设备产能情况				
锯床	原材料切割	设计切割 49920 个	1 台	24960 个/年

CNC 数控	齿轮加工	设计加工 15000 件	1 台	12480 个/年
最大年产量			12480 个齿轮	

注 1：人工工时按 8 小时/天，22 日/月计算

德国德信尼龙齿轮和分丝辊共用生产线，两者的产能利用率情况如下：

报告期	尼龙齿轮产能利用率①	分丝辊产能利用率②	两者合计产能利用率③=①+②
2020 年 1-6 月	0.00%	48.00%	48.00%
2019 年度	2.15%	80.67%	82.82%
2018 年度	4.35%	68.11%	72.46%
2017 年度	2.36%	41.33%	43.69%

德国德信设立之初仅向发行人提供尼龙齿轮和分丝辊两种配件，随着发行人采购规模的不断扩大，报告期内，两者合计产能利用率逐步提升。由于德国德信生产成本较高且国内生产工艺基本成熟，因此部分业务转移至国内生产，德国德信向发行人提供的数量有所下降。

2、单位人工成本和人员数量情况

德国德信的单位人工成本及人员数量如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末生产人员数量	5	4	3	2
单位分丝辊人工（元/人）	2,572.14	1,372.79	1,310.68	1,723.55
单位尼龙齿轮人工（元/人）	-	9.79	9.55	9.63

设立之初，德国德信仅聘用 2 位员工，每位员工需要负责多台设备的操作，随着国内需求增加，2018 年德国德信新聘 1 人；2019 年，1 名员工离职，德国德信于 4 月及 8 月重新聘用 2 人，导致期末较上年多聘用 1 人以保证生产。2020 年以来，国外疫情不断加剧，德国德信生产活动受到一定影响，开工率不足导致产量有所下滑，但仍需支付人员工资，因此单位分丝辊人工有所上升。2020 年以后，由于德国德信生产成本较高且国内生产工艺基本成熟，其部分业务转移至国内生产，德国德信开始承接外部业务，随着外部业务的不断增加，为满足产量需要，增加生产人员 1 人。

综上，德国德信目前的人员数量与其产量能够匹配。

三、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅德国德信、发行人收发存明细，访谈发行人核心技术人员，了解分丝辊、尼龙齿轮的单台拉幅定形机使用情况；

2、获取并查阅了发行人向德国德信采购的报关单、箱单、关税关系凭证、增值税完税凭证，核对了运费、保险费等相关凭证；

3、对德国德信生产车间进行视频走访及访谈德国德信管理人员，了解和分析分丝辊、尼龙齿轮加工所需工序、设备和人员配置情况，取得德国德信设备明细表、相关设备的设计产能、单位人工成本数据。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、德国德信提供的不锈钢分丝辊数量、尼龙齿轮数量与发行人实际产量匹配情况；

2、德国德信目前的生产线、人员数量与其产量相匹配。

4．关于营业收入。根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期内，发行人收入呈现增长趋势。发行人认为纺织产业持续向好，下游客户设备更新需求增加。

（2）报告期内，同行业可比公司恒天立信和海大股份收入整体呈下滑趋势，与发行人收入增长存在差异。发行人认为主要因为：注重研发投入，紧跟市场需求；产品性价比高，竞争优势明显；境外主要市场快速发展。相关理由充分性不足。

（3）报告期各期，从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期存在波动，主要因为境外销售业务以及大订单影响。

（4）报告期内，发行人存在 2 个客户退货的情形。

（5）部分表格和数据使用单位为美元。

请发行人：（1）补充披露纺织产业持续向好的证据，新冠疫情对纺织产业的具体影响，测算下游客户设备更新需求增加的具体情况，结合下游客户更新拉幅定形机的主要情形和原因、选择购买新设备或二手设备以及更新升级二手设备的主要考虑等，补充披露相关需求测算是否准确、谨慎。

（2）充分论证并披露发行人收入变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

（3）补充披露境外销售订单和大订单从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期，结合报告期各期境外销售订单和大订单的金额及占比，披露报告期各期平均周期波动的原因及合理性。

（4）补充披露汕头市富美纺织有限公司和无锡市福鑫印染有限公司退货后发行人重新销售的对象、发行人与其是否存在实质或潜在的关联关系、重新销售的定价依据及其公允性，无锡市福鑫印染有限公司退货产品的成本金额及重新销售的毛利率。

（5）将申报材料和审核问询回复中表格和数据单位由美元统一为人民币。

（6）按省份列示报告期销售收入金额及占比，分析并披露收入波动原因，发行人是否存在地域依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露纺织产业持续向好的证据，新冠疫情对纺织产业的具体影响，测算下游客户设备更新需求增加的具体情况，结合下游客户更新拉幅定形机的主要情形和原因、选择购买新设备或二手设备以及更新升级二手设备的主要考虑等，补充披露相关需求测算是否准确、谨慎。

（一）补充披露纺织产业持续向好的证据

发行人在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入构成”中披露如下内容：

“2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入较上年同期分别增长 20.53%、23.77%和 7.08%。报告期内，公司主营业务收入增长主要原因如下：

……

（2）纺织产业持续向好，下游客户设备更新需求增加

随着我国经济发展步入新常态，经济结构转型加速以及宏观经济进入平稳增长，我国纺织机械行业总体保持增长趋势。公司下游纺织行业正逐步淘汰落后产能，向智能化、节能环保方向转型，节能环保的中高端拉幅定形机市场需求增加，高耗能的低端拉幅定形机需求下降，公司的产品定位与整个产业结构调整趋势一致。随着生活水平的提高，我国居民消费观念正在发生变化，对中高端纺织品的需求不断增长，我国纺织行业也开始向高端化和品牌化发展，纺织企业逐渐转向功能、品质等方面具备明显优势的中高端拉幅定形机，使得报告期内公司销售收入稳步增长。”

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“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入构成”之“（2）纺

织产业持续向好，下游客户设备更新需求增加”部分补充披露如下：

1）报告期内，纺织行业保持平稳的发展态势

该判断为发行人基于 2017 年至 2019 年的纺织行业情况作出的判断。结合 2020 年新冠疫情等因素，纺织产业出现短期波动，但行业整体平稳发展，市场需求仍较为稳定。

纺织业景气度指数为中国纺织工业联合会产业经济研究院结合新订单、国外订单、销售价格、产成品库存、从业人员、原材料库存、原材料购进价格等因素，对行业情况做出的综合测算。据统计，2017 年至 2019 年，纺织业景气度指数基本位于较景气区间（110-130），与发行人的判断基本一致；但受疫情影响，2020 年 3 月企业景气度指数迅速下降，近半年来，国内疫情得到控制，2020 年下半年企业景气度迅速回升至较景气区间。具体情况如下：

日期	企业景气指数：纺织业	日期	企业景气指数：纺织业
2013-06	119.70	2017-03	124.10
2013-09	120.00	2017-06	120.90
2013-12	115.50	2017-09	122.10
2014-03	121.30	2017-12	117.90
2014-06	115.80	2018-03	126.30
2014-09	113.40	2018-06	123.20
2014-12	109.30	2018-09	119.00
2015-03	120.50	2018-12	114.20
2015-06	114.70	2019-03	128.20
2015-09	112.60	2019-06	113.50
2015-12	107.40	2019-09	115.80
2016-03	107.90	2019-12	117.40
2016-06	104.80	2020-03	74.28
2016-09	108.50	2020-06	94.18
2016-12	109.90	2020-09	115.22

2）良好的政策环境和不断提高的消费水平将推动纺织产业保持高质量发展

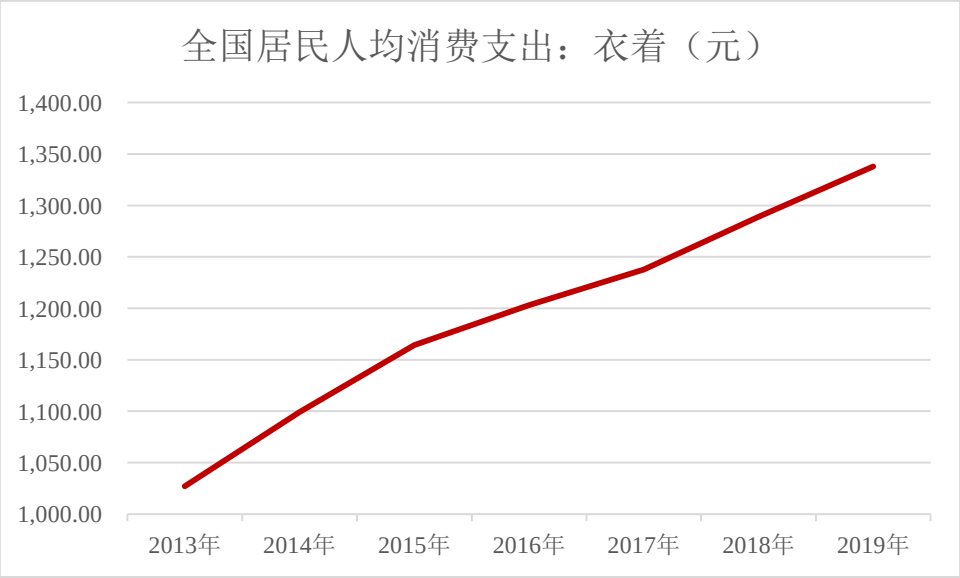
纺织产业保持高质量发展主要包括两个方面：

①纺织业不断向节能环保、智能化方向转型

根据中国工程院公布的《我国纺织产业科技创新发展战略研究（2016-2030）报告》：我国纺织产业科技将聚焦于高端化、智能化、绿色化的发展趋势，以高端纺织装备技术、纺织信息化技术作为重要支撑，形成我国纺织产业科技的协同创新。根据《纺织机械行业“十三五”发展指导性意见》，纺织机械行业将进一步为纺织工业提供高质量、智能化的新型纺织装备，支持纺织产业向技术密集型、资源节约型、环境友好型产业转变。随着经济发展的转型升级以及世界产业结构的深化调整，我国纺织行业开始摒弃原先以量取胜的经营方式，不断提升经营效益及产品质量，良好的政策环境推动行业持续向好发展。

②纺织业逐渐向高端化和品牌化方向发展

随着生活水平的提高，我国居民消费观念正在发生变化，人们对服装衣着的要求更高，对中高档面料、功能性面料的需求增加，全国人均衣着支出不断增加，纺织产业逐步向品牌化、高端化方向发展。



（二）新冠疫情对纺织产业的具体影响

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（四）拉幅定形机行业概览”之“4、上下游行业”之“（2）下游主体受疫情影响情况”部分补充披露如下：

1）1-3 月份，疫情对国内纺织产业产生了较大冲击

疫情爆发初期，各地政府相继出台相关政策并严格执行了延迟复工、交通管制、限制物流及人流等疫情防控措施，导致行业内大量企业停工停产。

疫情影响下，行业整体需求走弱，订单量下滑，印染行业及纺织服装制造业营业收入均出现明显下滑。2020 年 1-3 月，全国限额以上服装鞋帽、针纺织品类商品零售额同比减少 32.2 个百分点。

2）三月份以来，随着疫情得到控制，纺织产业整体恢复

随着疫情逐渐得到控制，行业内企业逐渐复工复产。根据中国纺织工业联合会的抽样调查，截至 3 月 26 日，包括湖北在内，各省市的纺织服装产业集群(园区)已实现规模以上企业 99.06%的开工率，规模以下企业开工率也达到了 85.66%，产能恢复达疫情前的 80.33%左右，生产秩序已基本恢复。

三月份以来，随着国内疫情防控形式不断向好，国内经济活动逐步恢复，纺织终端市场需求有所回升。2020 年上半年，全国限额以上服装鞋帽、针纺织品类商品零售额同比减少 19.6%，降幅较一季度收窄 12.6 个百分点。全国网上穿着类商品零售额于 6 月当月已基本恢复至上年同期水平。

3）海外订单回流，有助于国内纺织业景气度回升

随着海外疫情的不断加剧，众多海外订单回流至我国。9 月份以来，多家印度大型出口型纺织企业因由于疫情无法保证正常交货，已有多个原本在印度生产的订单转移至我国生产。从海关总署公布的出口数据来看，9 月份我国纺织纱线、织物及制品出口额达到 131.52 亿美元，同比增长 34.69%，实现连续多个月高增长。

（三）测算下游客户设备更新需求增加的具体情况，结合下游客户更新拉幅定形机的主要情形和原因、选择购买新设备或二手设备以及更新升级二手设备的主要考虑等，补充披露相关需求测算是否准确、谨慎。

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“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入构成”之“（2）纺织产业持续向好，下游客户设备更新需求增加”部分补充披露如下：

3）设备更新需求增加的具体情况、设备更新的主要情形、原因及考虑因素

①设备更新需求增加的具体情况

根据纺织机械行业协会统计，2017 年至 2019 年，国内主要拉幅定形机制造商销量约为 1,700 台、1,800 台和 1,900 台，主要系旧设备更新及扩产需要。

以 2019 年为例，根据纺织机械行业协会统计，规模以上印染企业印染布平均产量约 537.63 亿米。实际生产中，定形机平均车速在 30 米/分钟左右。以珠三角印染企业主流面料全棉布（克重 180 克/平方米、幅宽 1,800 毫米）为例，一天产量在 2 万米左右，年产量 500 万米。据此测算，市场定形机存量约 10,750 台。根据实际生产情况，拉幅定形机折旧约 8-10 年，假设存量定形机以均匀速度进行更新，则由旧设备更新带来的需求量约 1,075-1,345 台/年。基于产业入园、落后产能淘汰等原因，原有设备加速了折旧周期，折旧年限有所缩短，因此，每年由旧设备更新带来的需求量高于上述水平。此外，纺织企业产能扩张及出口外销也带来了一定的新增需求。

②设备更新的主要情形、原因及考虑因素

根据对发行人主要客户的访谈，设备更新最主要的考虑因素系设备能耗和效益是否能够满足实际要求。除旧设备使用年限较长导致的能耗效益无法达标外，环保要求及搬迁入园也增加了设备更新的需求。

下游客户在进行设备更新时基本为采购新设备，不考虑采购二手设备。具体原因参见本轮回复第五题之“三、补充披露客户搬迁入园时选择购买新设备而非转移旧设备的原因及合理性”。

综上所述，设备更新需求增加的测算准确、谨慎。

二、充分论证并披露发行人收入变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

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“七、经营成果分析”之“（十二）收入和净利润变动趋势及风险”部分补充披露如下：

根据中国纺织机械协会统计，2017 年和 2018 年，国内主要拉幅定形机制造商销量约为 1,700 台和 1,800 台，呈上升趋势。2019 年，由于中美贸易摩擦的加剧，全球经济环境波动较大，拉幅定形机行业承压前行，重点抽样企业拉幅

定形机销售 858 台，较去年同期增长 0.7%。发行人的拉幅定形机业务收入逐年提升，与行业整体情况保持一致。相比之下，海大股份与立信门富士的收入下滑，主要系其自身原因所致。

1、发行人与海大股份的差异比较

根据海大股份的年报披露，其 2019 年营业收入下降的主要原因是受市场因素影响销量减少，出口业务减少；2020 年 1-6 月的营业收入下滑主要受新冠疫情影响。发行人的生产经营受上述因素影响较小，2019 年及 2020 年 1-6 月，发行人的营业收入同比仍呈上涨态势。发行人与海大股份的差异主要体现在：

(1)产品定位不同

海大股份的主要产品主要为 ASMA503 系列定形机及 HDMA19 系列磨毛类织物专用定形机；根据《江苏海大纺织机械股份有限公司公开转让说明书》，2014 年至 2016 年 3 月期间，海大股份平均每台拉幅定形机售价约为 129.94 万元，与立信门富士及发行人的单台设备售价存在明显差异。

根据对下游客户的访谈，国产中高端拉幅定形机品牌主要为立信门富士及远信工业。海大股份与发行人的品牌定位不同，发行人客户中鲜有采购海大股份设备的情况。

……

2、发行人与恒天立信的差异比较

恒天立信的主营业务为销售染整机械、销售不锈钢材、销售不锈钢铸造产品以及提供环保服务。2019 年，恒天立信染整业务的营业收入为 26.63 亿港币，恒天立信生产制造的染整机械，除拉幅定形机外，还有水洗机、染色机等，涉及的设备种类较多，均会对其收入变动造成影响。据测算，拉幅定形机占其染整业务收入的 30%左右；而发行人的业务专注于拉幅定形机领域，近年来，发行人的拉幅定形机销售收入逐年提升。发行人与恒天立信的差异主要体现在：

（1）发行人境外业务受外部因素影响较小

……

相比之下，根据恒天立信《二零二零年中期报告》披露，“在中美贸易摩擦及新型冠状病毒疫情等多项不利因素影响下，全球经济面临严峻的挑战，客户普遍对投资新设备仍存在观望态度。因疫情持续蔓延，全球众多国家已采取紧急公共卫生措施及各种防疫行动，包括工商业停顿、出入境限制及强制检疫措施等。物流、物料的供应和价格波动等因素造成供应链遭受严重衝击，人员及设备动迁均无法正常进行，新项目进度受到延误，导致本集团染整机械业务的需求下降又或推迟交货。因此，此业务分部的生产、销售及财务表现因而受到影响，营业收入及毛利均有所下跌。”恒天立信的销售地区包含亚太、欧洲、美洲等地区，客户覆盖区域广，且境外销售占比高，因此，中美贸易战、新冠疫情等外部因素对恒天立信造成的影响较发行人更大。

（2）搬迁引起员工纠纷，导致生产任务中断

根据恒天立信 2019 年 6 月 17 日的公告“中山新厂房的新设备生产线安装已在进行中，后续也将根据需要，搬迁深圳部分的生产线……本集团位于深圳市龙岗区之几个业务板块当中的一个染整设备生产部门尚有部分人员正与公司沟通协商劳动合同延续、协商解除劳动合同等相关事宜。少数员工离开了工作岗位，在厂内聚集，并正与企业进行沟通，导致生产受到小许影响。目前，沟通工作均以和平方式进行。此事件于二零一九年六月四日起始。”

恒天立信于 2019 年 7 月 3 日发布公告称“本集团位于深圳市龙岗区其中一间染整设备生产厂房早前发生之员工聚集事件，经过本集团与员工之间的相互理解及协商，员工聚集之事件已经于二零一九年七月三日上午圆满解决，而该厂随后亦已恢复正常生产。”该纠纷事件持续时间长达一个月，对恒天立信的染整设备生产造成了一定的不利影响。

三、补充披露境外销售订单和大订单从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期，结合报告期各期境外销售订单和大订单的金额及占比，披露报告期各期平均周期波动的原因及合理性

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“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、发行人是否存在通过调节安装或验收时间进而调节收入确认时点的情形”之“（1）从订单签订到产品交付、从

产品交付到验收的平均周期，报告期第四季度签订订单产品的上述周期与平均周期是否存在显著差异”部分补充披露如下：

发行人与客户签订订单后，根据收到客户预付款时间实际安排生产，报告期从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期如下：

时间	订单签订至发货的平均周期（天）①	发货至验收的平均周期（天）②	订单签订至验收的平均周期（天）③=①+②
2020 年 1-6 月	118.94	105.90	224.84
2019 年度	104.33	105.76	210.09
2018 年度	101.00	121.81	222.81
2017 年度	90.83	76.87	167.70

其中，境外订单、境内大订单（3 台及以上）和境内小订单（3 台以下）从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期如下：

时间	订单类型	订单签订至发货的平均周期（天）①	发货至验收的平均周期（天）②	订单签订至验收的平均周期（天）③=①+②	台数	台数占比
2020 年 1-6 月	境外订单	193.40	300.40	493.80	5	5.81%
	境内大订单	186.20	127.30	313.50	20	23.26%
	境内小订单	90.79	82.93	173.72	61	70.93%
	合计	118.94	105.90	224.84	86	100.00%
2019 年度	境外订单	155.41	160.88	316.29	17	9.34%
	境内大订单	143.26	137.28	280.54	50	27.47%
	境内小订单	79.85	83.91	163.77	115	63.19%
	合计	104.33	105.76	210.09	182	100.00%
2018 年度	境外订单	89.83	186.67	276.50	12	8.05%
	境内大订单	192.20	146.78	338.98	40	26.85%
	境内小订单	64.77	103.49	168.27	97	65.10%
	合计	101.00	121.81	222.81	149	100.00%
2017 年度	境外订单	-	-	-	0	0.00%
	境内大订单	170.19	82.43	252.62	21	16.67%
	境内小订单	74.96	75.75	150.71	105	83.33%
	合计	90.83	76.87	167.70	126	100.00%

1）从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期的影响因素

①境外订单因素

境外订单发货至验收的平均周期较长，主要系外销设备运输、安装调试人员出境等前期准备时间较长，以及境外实际工作沟通时间较长等原因导致。

此外，2019 年和 2020 年 1-6 月，境外订单签订至发货的平均周期较长，主要系申洲国际越南工厂和 Sumtex Industrial Limited 越南工厂新建厂房建设进度延期导致。

②大订单因素

大订单从订单签订至发货的平均周期、从发货至验收的平均周期均较长，主要系大订单存在多台设备分批发货、统一验收的情形，大订单对应客户大的扩产或改造等项目，此类项目耗时较久，而公司设备的发货、安装调试和客户项目的整体进度需保持一致。

③其他影响因素

除受境内外订单和大小订单差异的影响外，从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的周期还受客户采购习惯、客户款项支付、客户紧急程度、客户设备安装条件、设备安装调试复杂程度等多方面影响，由于发行人客户每年存在变动，相同客户采购发行人产品的场景每年也会发生变化，因此报告期各期平均周期会存在一定的波动。

2）报告期各期平均周期波动的原因及合理性分析

报告期各期,订单签订至发货的平均周期分别为 90.83 天、101.00 天、104.33 天和 118.94 天。2017 年平均周期较短主要系大订单占比较低所致，2020 年 1-6 月平均周期较长主要原因系受疫情影响，发货时间延迟。

报告期各期，发货至验收的平均周期分别为 76.87 天、121.81 天、105.76 天和 105.90 天。2017 年平均周期较短，一方面系境内小订单占比较高，另一方面因客户订单较多、急需扩充产能，以及部分客户因厂房搬迁入园，搬迁时间较紧，其要求的安装周期较短。2018 年平均周期较长，主要原因系 2018 年业务规模增长较快且新增了外销业务，安装人员相对紧张。

综上，报告期各期发行人从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期波动具有合理性。

四、补充披露汕头市富美纺织有限公司和无锡市福鑫印染有限公司退货后发行人重新销售的对象、发行人与其是否存在实质或潜在的关联关系、重新销售的定价依据及其公允性，无锡市福鑫印染有限公司退货产品的成本金额及重新销售的毛利率

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“九、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项、合同负债和其他流动负债”部分补充披露如下：

报告期内，发行人存在 2 个客户退货后产品重新销售的情形，具体情况如下：

序号	客户名称	重新销售对象	发行人与重新销售对象是否存在实质或潜在的关联关系	重新销售的定价依据及其公允性
1	汕头市富美纺织有限公司	潮州市潮安区庵埠隆发纺织印染厂	否	重新销售的毛利率为 17.80%，系根据市场情况协商定价，定价公允。
2	无锡市福鑫印染有限公司	江苏福兴织染有限公司	否	重新销售的毛利率为 39.69%，系根据市场情况协商定价，定价公允。

无锡市福鑫印染有限公司退货产品的成本金额为 137.33 万元，经改造后重新销售，改装后的成本金额为 122.75 万元。改装后成本金额下降的原因主要系拆除了部分零部件以及部分成本较高的零部件更换为成本较低的零部件，发行人拉幅定形机产品主要部件均为通用件，上述拆除或更换掉的零部件仍可销售给其他客户，因此计入原材料或在产品。

重新销售给潮州市潮安区庵埠隆发纺织印染厂的毛利率为 17.80%，毛利率较低的原因主要系该设备已使用、非全新设备；重新销售给江苏福兴织染有限公司的毛利率为 39.69%，毛利率较高的原因主要系一方面该设备退货时尚未发货，属于全新设备，另一方面该设备存在客户自有零部件加装的情形，客户将发行人产品与其他机器配合使用，需加装客户自购的特殊部件，公司额外承担

了加装任务，并且还对嵌入式软件进行了定向开发以满足客户机器配合使用的特殊需求，对应毛利率较高。

五、将申报材料和审核问询回复中表格和数据单位由美元统一为人民币

项目组已将申报材料和审核问询回复中表格和数据单位由美元统一为人民币，具体情况如下：

（一）关于外销收入与海关数据匹配

报告期内，公司外销收入与海关数据相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
海关销售数据	224.57	5,054.46	3,235.69
减：补发配件	0.00	2.46	0.00
小计	224.57	5,052.00	3,235.69
加：以前期间报关出口本期确认收入	1,172.99	298.63	0.00
小计	1,397.56	5,350.63	3,235.69
减：本期报关出口本期未确认收入	233.91	1,172.99	298.63
小计	1,163.65	4,177.64	2,937.06
加：实际成交价与报关出口价的差异	9.34	46.43	149.87
加：汇率差异	0.00	21.37	-12.74
外销收入	1,172.99	4,245.44	3,074.19

注：外销收入包括主营业务收入中的外销收入和其他业务收入中的外销收入；由于海关报关数据以美元计价，为数据的可比性，将海关销售数据、补发配件、2020 年 1-6 月本期报关出口本期未确认收入、实际成交价与报关出口价的差异按照各期期末汇率折算为人民币。

报告期内各年度，公司外销收入与海关数据差异原因系：

1）补发配件

2019 年，公司向境外客户销售时存在补发配件的情形，在报关时海关仍要求申报货值，金额较小为 2.46 万元。

2）收入确认时点与报关出口时点的差异

公司外销收入确认时点为产品完成验收，滞后于报关出口时点，因此存在以前期间报关出口本期确认收入、本期报关出口本期未确认收入两种情况，从

而产生外销收入与海关数据的差异。

3）实际成交价与报关出口价的差异

公司按照销售合同约定的实际成交价确认收入金额。根据海关要求，公司外销产品报关均为 FOB 价格，而销售合同主要为 CIF 价格，因此存在实际成交价和报关出口价的差异。

（二）关于境外销售

5、境外销售

报告期内，公司对外出口的销售合同均由远信进出口承接签署，主要合同（150.00 万美元及以上）情况如下：

单位：万元

序号	合同对方	合同金额	2018 年度确认收入	2019 年度确认收入	2020 年 1-6 月确认收入	剩余金额	履行进展
1	GAIN LUCKY(VIETNAM) LIMITED	1,972.95	1,972.95	-	-	-	履行完毕
2	GAIN LUCKY(VIETNAM) LIMITED	2,779.74	-	1,606.75	1,172.99	-	履行完毕
3	Sumtex Industrial Limited	1,617.80	-	1,617.80	-	-	履行完毕
合计	-	6,370.49	1,972.95	3,224.55	1,172.99	-	-

注：GAIN LUCKY(VIETNAM) LIMITED 系申洲国际的越南子公司。

报告期内，远信进出口签署的境外销售合同金额与海关报关数据、境外销售收入相匹配。

（4）境外客户的主要情况、获取订单方式

报告期内，公司境外销售的客户情况如下：

时间	名次	客户名称	销售金额（万元）	占公司境外销售收入比例	获取订单方式
2020 年 1-6 月	1	GAIN LUCKY(VIET NAM)LIMITED	1,172.99	100.00%	自主开发
	合计		1,172.99	100.00%	-
2019 年度	1	GAIN LUCKY(VIET NAM)LIMITED	2052.92	48.43%	自主开发
	2	Sumtex Industrial Limited	1617.8	38.17%	自主开发

时间	名次	客户名称	销售金额（万元）	占公司境外销售收入比例	获取订单方式
	3	TRANS PACIFIC TEXTILE（M）SDNBHD	298.63	7.05%	代理商开发
	4	THANGAMMAN TEXTILE PVT LTD	269.37	6.35%	代理商开发
	合计		4238.72	100.00%	-
2018年度	1	GAIN LUCKY(VIET NAM)LIMITED	1972.95	64.18%	自主开发
	2	Lee Hing Textile Vietnam Company Limited	552.35	17.97%	自主开发
	3	PT.Saurindotex Mandiri	316.20	10.29%	代理商开发
	4	MARJAN INVESTMENT GROUP JV LLC	232.70	7.57%	自主开发
	合计		3074.20	100.00%	-

注：GAIN LUCKY(VIETNAM) LIMITED 系申洲国际的越南子公司。

关于境外销售收入的真实性，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得境外销售收入明细表和海关报关数据进行匹配分析；

2、对报告期内的海外销售 100%穿行测试，取得境外销售合同、发货单、报关单、提单、验收单、销售发票、付款凭证等原始资料及相关记账凭证；

3、对境外客户进行走访和函证，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，按照收入金额走访或取得回函的比例分别为 64.18%、86.60%和 100.00%。

经核查，发行人境外销售真实、金额准确。

六、按省份列示报告期销售收入金额及占比，分析并披露收入波动原因，发行人是否存在地域依赖

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“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、主营业务收入按地区构成分析”部分补充披露如下：

报告期各期，发行人国内主营业务收入中按省份列示如下：

单位：万元

省份	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江	7,158.79	41.29%	13,932.28	39.35%	15,471.46	53.43%	11,264.32	42.38%
广东	4,732.74	27.30%	9,495.25	26.82%	7,781.92	26.87%	5,708.10	21.48%
福建	1,690.27	9.75%	7,332.99	20.71%	1,646.29	5.68%	3,852.14	14.49%
江苏	1,716.19	9.90%	2,459.03	6.94%	2,282.85	7.88%	3,064.96	11.53%
山东	1,184.96	6.83%	678.45	1.92%	1,323.07	4.57%	1,038.46	3.91%
广西	632.74	3.65%	216.81	0.61%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
河北	221.24	1.28%	221.24	0.62%	431.03	1.49%	615.38	2.32%
河南	0.00	0.00%	429.20	1.21%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
辽宁	0.00	0.00%	228.45	0.65%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
湖北	0.00	0.00%	212.39	0.60%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
天津	0.00	0.00%	202.59	0.57%	22.41	0.08%	192.31	0.72%
新疆	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	418.80	1.58%
安徽	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	213.68	0.80%
江西	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	209.40	0.79%
合计	17,336.93	100.00%	35,408.67	100.00%	28,959.04	100.00%	26,577.54	100.00%

报告期内，发行人国内主营业务收入主要销售省份为纺织业较为发达的浙江、广东、福建、江苏和山东，报告期各期上述五个省份的销售占比分别为 93.79%、98.43%、95.73%和 95.07%，占比较为稳定。报告期各期，发行人各省份的收入占比整体较为稳定，但也存在一定的波动，原因系发行人的产品主要用于下游客户固定资产的投资及升级改造，采购具有一定的周期性，因此发行人的主要客户会有所变动，进而各省份的销售金额和占比也会存在一定的波动。

2018 年，浙江地区的收入占比较高，主要原因系浙江客户浙江恒晨印染有限公司、绍兴泽平印染有限公司和浙江华晨印染有限公司因搬迁入园，2018 年设备安装采购量较多，三家客户合计收入金额为 4,921.17 万元。

2019 年，福建地区的收入占比较高，主要原因系福建客户华宝集团（由旗下石狮市新华宝纺织科技有限公司、石狮豪宝染织有限公司和石狮市华宝漂染织造有限公司三家公司分别向发行人采购）和石狮市万峰盛漂染织造有限公司因产能扩张及设备集中更换，2019 年设备安装采购量较多，合计收入金额为

3,767.15 万元。

根据中国纺织工业联合会编著的《2018/2019 中国纺织工业发展报告》，我国印染行业区域集中度较高，2018 年浙江、江苏、福建、广东、山东的印染布产量占全国印染布产量的比例分别为 58.94%、12.66%、11.46%、7.04%、5.54%，五个省份合计产量占全国总产量的比例为 95.65%。发行人国内主营业务收入的省份分布与国内印染布产量的省份分布相似，发行人不存在地域依赖。

七、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅行业相关数据、《纺织工业发展报告》《纺织机械行业经济运行报告》《工业企业固定资产分类折旧年限》以及搬迁入园相关的政府文件，访谈行业协会相关人员及发行人客户以及查阅相关研究报告，了解纺织产业发展现状、新冠疫情影响、设备更新需求、是否选购二手设备等情况；

2、通过查阅《印染行业规范条件》等公开文件、访谈立信门富士与发行人的共同客户、查阅恒天立信的公告及年报等公开披露信息等方式，了解并核查发行人收入变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

3、查阅报告期内订单、发货单、客户验收单等原始单据，了解报告期各期客户从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期；访谈发行人相关人员和客户，了解从订单签订到产品交付、从产品交付到验收周期的影响因素；

4、取得发行人报告期内的退货和重新销售明细，对发行人相关人员进行访谈，取得退货和重新销售的记账凭证以及销售合同、发货单、验收单、付款凭证等原始凭证，取得重新销售的产品成本及毛利率，核查退货后发行人重新销售的对象、发行人与其是否存在实质或潜在的关联关系、重新销售的定价依据及其公允性；

5、取得发行人销售收入清单，按省份统计报告期内国内主营业务的销售收入金额和占比；取得行业研究报告，获取我国印染布产量的省份分布情况，分析发行人是否存在地域依赖的情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、由于纺织业处于景气度指数区间、良好的政策环境和不断提高的消费水平推动纺织产业保持高质量发展，纺织产业持续向好的论断具有合理性；

2、短期内新冠疫情对纺织产业产生较大冲击，随着疫情逐渐得到控制，二季度以后，纺织业经济运行逐步回升；

3、发行人下游客户旧设备更新、搬迁入园等因素带动设备更新需求的增加；由于拉幅定形机类箱体结构大型设备在拆卸过程中会有较大损耗，影响后续使用，因此行业内较少存在买卖二手设备的情况；对于下游客户设备更新需求增加的测算准确、谨慎；

4、发行人的拉幅定形机业务收入逐年提升，与行业整体情况保持一致。相比之下，海大股份与立信门富士的收入下滑，主要系其自身原因所致：（1）海大股份与发行人的定位不同；（2）恒天立信的染整业务中包含其他印染设备的制造生产，且受到外部环境及员工纠纷影响。因此，发行人收入变动趋势与同行业可比公司存在差异具有合理性；

5、报告期各期发行人从订单签订到产品交付、从产品交付到验收的平均周期波动具有合理性；

6、汕头市富美纺织有限公司和无锡市福鑫印染有限公司退货后发行人重新销售的对象与发行人不存在实质或潜在的关联关系，重新销售按照市场情况协商定价，具有公允性；

7、申报材料和审核问询回复中相关表格和数据单位已由美元统一为人民币；

8、报告期内，发行人国内主营业务收入主要销售省份为纺织业较为发达的浙江、广东、福建、江苏和山东，报告期各期上述五个省份的销售占比分别为93.79%、98.43%、95.73%和95.07%，占比较为稳定。报告期各期，发行人各省份的收入占比整体较为稳定，但也存在一定的波动，原因系发行人的产品主要用于下游客户固定资产的投资及升级改造，采购具有一定的周期性，因此发行人的主要客户会有所变动，进而各省份的销售金额和占比也会存在一定的波动。发行

人收入省份分布情况与我国印染布产量分布情况相似，发行人不存在地域依赖。

5．关于客户。根据申报材料和审核问询回复：

（1）2017 年以前，发行人客户中上市公司以及中国印染企业 30 强上榜企业仅有 3 家，报告期内，上述客户数量增至 16 家。

（2）报告期内，相同客户重复购买拉幅定形机的原因主要包括产能扩张、搬迁入园和旧设备置换。其中，产能扩张主要系客户根据自身生产需求购买设备扩大产能；搬迁入园系政府推动印染产业集聚带来的设备需求。

（3）约 60 名客户在报告期内的两期及以上存在向发行人采购拉幅定形机的情况，主要原因包括产能扩张、搬迁入园和旧设备置换等。

（4）其中，主要客户石狮市新华宝纺织科技有限公司及其关联方、宁波大千纺织品有限公司及其关联方与发行人不存在实质或潜在关联关系。

（5）保荐人、发行人律师的核查方式包括对连续采购客户进行走访、取得客户出具的确认函。

请发行人：（1）补充披露不同客户类别（上市公司、印染企业 30 强、其他）的销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额及期后回款情况。

（2）补充披露下游客户的产能扩张是否需要政府审批和环评批复，如需要，补充披露相关客户批复的新增产能与购买拉幅定形机数量的匹配性。

（3）补充披露客户搬迁入园时选择购买新设备而非转移旧设备的原因及合理性。

（4）补充披露与其余连续采购的主要客户是否存在关联关系。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明针对连续采购客户的走访、取得确认函的具体情况，走访、确认比例、结论。请保荐人、申报会计师进一步核查相关连续采购客户与发行人的实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员是否存在资金往来，是否存在异常，并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露不同客户类别（上市公司、印染企业 30 强、其他）的销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额及期后回款情况。

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“七、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、毛利率按客户类型分析”部分补充披露如下：

（5）上市公司及印染30强客户与其他客户的拉幅定形机销售毛利率情况

发行人客户中，上市公司及印染企业30强客户共16家，其销售收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	客户类型	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
拉幅定形机销售收入	上市公司及印染30强	3,031.95	6,636.94	6,485.12	1,072.65
	其他客户	15,236.11	32,221.74	25,203.39	25,007.93
收入占比	上市公司及印染30强	16.60%	17.08%	20.47%	4.11%
	其他客户	83.40%	82.92%	79.53%	95.89%
毛利率	上市公司及印染30强	31.00%	32.73%	36.89%	40.86%
	其他客户	30.11%	31.86%	31.80%	33.80%

2019年和2020年1-6月，上市公司及印染30强的客户与其他客户的毛利率无明显差异，2017年及2018年的毛利率较高的原因为：一方面部分客户此前均采购进口设备，对设备价格敏感度较小，另一方面部分客户为外销，外销毛利率较高。

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（6）按客户类型划分的应收账款情况”之“4）按是否为上市公司及印染企业30强客户划分的应收账款情况”部分补充披露如下：

上市公司及印染企业30强客户的应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	客户类型	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
应收账款余额	上市公司及印染30强	953.65	514.27	376.59	22.04
	其他客户	9,082.25	6,274.00	5,086.37	4,241.15
期后回款金额	上市公司及印染30强	609.93	364.29	376.59	22.04

项目	客户类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	其他客户	3,376.84	3,769.46	4,713.09	3,968.81
期后回款比例	上市公司及印染 30 强	63.96%	70.84%	100.00%	100.00%
	其他客户	37.18%	60.08%	92.66%	93.58%

注：应收账款期后回款金额和比例为截至 2020 年 10 月 31 日数据。

上市公司及印染 30 强的客户资金实力相对较强，期后回款情况优于其他客户，具有合理性。

二、补充披露下游客户的产能扩张是否需要政府审批和环评批复，如需要，补充披露相关客户批复的新增产能与购买拉幅定形机数量的匹配性。

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”之“3、重复购买情况”部分补充披露如下：

（2）下游客户新增产能与采购数量的匹配性核查

印染行业属于高能耗行业，且印染企业的生产经营会产生废水、废气、噪声及固废等污染物，针对上述问题，工信部颁布了《印染企业规范公告管理暂行办法》，文件对“能源消耗、资源消耗及综合利用、环评审批和‘三同时’验收、排污许可证、主要污染物排放、污泥处置、清洁生产审核、安全生产”等事项提出了要求。故下游客户的产能扩张需满足相关的法律法规要求，需要取得环评批复等政府审批文件。

保荐机构、发行人律师、申报会计师对主要客户进行了访谈，并向其索取政府审批和环评批复文件，因相关文件涉及设备投入、排放指标、生产工艺等涉密信息，客户均拒绝提供。基于上述情况，为分析客户批复的新增产能与购买拉幅定形机数量的匹配性，保荐机构、发行人律师采取了以下替代措施：

1）进行网络检索，由于政府审批和环评批复文件各地公示的规则不同，仅取得部分客户的环评批复文件。此外，通过主要客户经营信息分析其购买的设备数量与其生产规模及产能扩张情况相匹配：

序号	终端客户	三年一期重复购买设备数合计（台）	重复购买原因	公开信息、重复购买数量与生产规模和产能扩张的匹配分析

序号	终端客户	三年一期重复购买设备数合计（台）	重复购买原因	公开信息、重复购买数量与生产规模和产能扩张的匹配分析
1	GAIN LUCKY(VIET NAM)LIMITED	22	旧设备置换、扩大产能	该三家公司均为申洲国际子公司，申洲国际连续几年名列中国针织服装出口企业出口规模排名第一位，与国内外知名客户建立了稳固的合作伙伴关系，拥有运动品牌的NIKE、ADIDAS、PUMA、ANTA以及休闲品牌的UNIQLO等客户。2017年、2018年和2019年其用于购建生产设备的资本支出分别为61,854.65万元、81,563.86万元、105,130.54万元，远大于其向发行人重复购买的设备金额
	宁波大千纺织品有限公司	12		
	宁波大千进出口有限公司	3		
2	石狮市新华宝纺织科技有限公司	10	扩大产能	三家公司均为华宝集团下属的企业，其中前两家公司为泉州市2019年产业龙头企业，华宝集团占地面积约500亩，现有员工3,000余人，是一家以漂染织造为基础的大型企业机构，目前拥有数十条国内国际先进的生产线。根据公司官网披露，石狮豪宝年生产能力达2亿米以上，按单台机器年产量500万米测算，石狮豪宝至少拥有40台定形机；石狮市新华宝纺织科技有限公司第一家生产厂年生产能力达2万吨以上，按单台机器年产量2000吨算，石狮新华宝第一家生产厂至少拥有10台定形机，石狮新华宝第二生产厂占地面积是第一生产厂的1.7倍，因此规模也相对更大。综上，华宝集团的重复购买数量具有合理性
	石狮豪宝染织有限公司	7		
	石狮市华宝漂染织造有限公司	2		
3	东莞德永佳纺织制衣有限公司	16	旧设备置换	德永佳集团为香港上市公司，根据WIND数据显示，2018年3月末、2019年3月末、2020年3月末，其固定资产金额分别为138,647.3万港币、135,531.2万港币、114,434.1万港币，远高于其重复购买的设备价值
4	绍兴泽平印染有限公司	11	搬迁入园	在绍兴市印染企业产业入园的背景下，绍兴泽平印染有限公司于2016年和2017年分别购买两块工业用地合计约6公顷作为搬迁项目用地，其重复购买具有合理性
5	佛山市新光针织有限公司	10	扩大产能	佛山市新光针织有限公司现有员工1000多人，厂房面积10万多平方米，拥有织造、染色、后整理、印花、绣花、缝纫等设备1300多台，佛山市新光针织有限公司重复购买数量具有合理性
6	浙江恒晨印染有限公司	11	搬迁入园	2018年1月18日，浙江恒晨印染有限公司年产3.25万吨针织布、2.8亿米梭织布高档印染面料集聚升级迁建项目被柯桥区行政审批局审批通过，按单台定形机年产500万米（2000吨）测算，该项目新增定形机需求16台左右，大于重复购买数量
7	浙江华晨印染有限公司	10	搬迁入园	2017年9月19日，浙江华晨印染年产梭织印染面料1.35亿米、针织印染面料8万吨升级技改项目通过柯桥区行政审批局审批，根据上述审

序号	终端客户	三年一期重复购买设备数合计（台）	重复购买原因	公开信息、重复购买数量与生产规模和产能扩张的匹配分析
				批，华晨印染需要远信定形机22台，大于重复购买数量
8	肇庆市大业纺织有限公司	8	扩大产能	2018年1月4日，肇庆市大业纺织有限公司改扩建项目被审批通过，根据审批，定型工序中增加3,000吨针织品，需要12台蒸汽定型机，大于重复购买数量

通过公开信息可知，上述客户购买的设备数量与其生产规模及产能扩张情况相匹配。

2）报告期内，连续购买客户共 70 家，保荐机构、发行人律师及申报会计师对其中63家客户进行了走访或取得其确认函，收入占比达94.23%。经核查分析，客户若为原设备到达使用年限而购买新机，通常购买周期应与设备使用寿命基本相符，即为8-10年。客户若为产能扩张、产线升级、产线搬迁等原因而购买新机，则购买周期与设备使用寿命无直接对应关系，但与客户的生产规模及产能扩张相匹配。

上述客户确认函中确认："本单位向远信工业系按照市场价格协商确定，不存在向远信工业利益倾斜的情形。本单位购买拉幅定形机的情况与本单位拉幅定形机的使用寿命、本单位生产规模及产能扩张情况是相匹配的。"

上述客户在访谈问卷中确认："公司向远信工业下达采购订单时，确定采购量的依据是自身产品产量需求，不存在接受远信工业控股股东及其关联方体外资金支持，并向远信工业虚假采购，配合远信工业虚增收入的情形，不存在其他特殊利益安排。"

综上，重复购买客户购买的拉幅定形机数量与其实际生产经营需求相匹配，不存在配合发行人虚增收入的情形。

三、补充披露客户搬迁入园时选择购买新设备而非转移旧设备的原因及合理性。

发行人已在《招股说明书》"第六节 业务与技术"之"四、销售情况及主要客户"之"（三）主要客户情况"之"3、重复购买情况"之"（1）报告期内相同客户重复购买拉幅定形机的具体情况"部分补充披露如下：

搬迁入园时，客户选择购买新设备主要系从成本效益角度考虑。

1）转移旧设备会加速设备折旧、耽误生产进度，经济效益较差

因拉幅定形机为箱体结构，拆装过程中会导致箱体密封性受损，进而影响设备能耗及拉幅定形效果；同时，拉幅定形机体积较大，拆卸、运输及再安装的成本较高，且容易造成零件损坏、设备故障等问题，甚至可能导致设备报废。

同时，拆卸、运输及再安装的整个过程需要持续 1-2 个月，拉幅定形机为印染企业的必备生产工序，拆装设备会导致生产停滞，给生产企业造成损失。

2）新设备更加节能环保高端，旧设备被市场淘汰

工信部颁布的《印染行业规范条件（2017 版）》规定，“禁止使用国家明确规定的淘汰类落后生产工艺和设备，禁止使用达不到节能环保要求的二手设备。”同时，该文件对印染企业单位产品能耗提出了如下要求：

分类	综合能耗
棉、麻、化新及混纺机织	≤30 公斤标煤/百米
纱线、针织物	≤1.1 吨标煤/吨
真丝绸机织物（含练白）	≤36 公斤标煤/百米
精梳毛织物	≤150 公斤标煤/百米

拉幅定形环节占印染环节总能耗的 40%，属于高耗能工序。老旧的拉幅定形机的能耗较高，影响了单位产品的综合能耗，已经无法满足节能环保要求；新设备在帮助下游客户节能减排的同时，升级了生产工艺，适用于更多新型面料的加工要求。

3）投资购买新设备可获得政府补贴

客户搬迁入园时选择购买新设备可获得政府补贴，相关政策如下：

地点	文件名称	文件内容
浙江绍兴	《绍兴市区印染化工电镀产业改造提升实施方案》	“对实施兼并重组和转型发展的印染企业的生产设备账面净值给予补助”
浙江绍兴柯桥	《关于 2018 年度柯桥区振兴实体经济（传统产业改造）财政专项激励资金使用的若干意见》	印染项目集聚提升发展：(1) 对印染集聚项目，自土地摘牌之日起 2 年内按时投产的，其土地摘牌后 3 年内新购的设备，在符合工艺技术先进、设备节能环保的前提下，按新增生产性设备和生产性配套软件系统投资额一次性奖励

地点	文件名称	文件内容
		15%。
浙江绍兴上虞	《关于支持印染产业提档升级的补充意见（征求意见稿）》	“对退出印染企业的生产设备，按 2015 年底帐面设备，折旧到关停企业退出的当月底净值审核额的 50%补助，单个企业最高补助额不超过 1000 万元，所有设备必须做到账、票、实相符。”
福建泉州石狮	《石狮市 2019 年度印染行业转型升级政策申报指南》	“补助标准：经申报认定，按设备购置额(不含税)的 10%予以补助，以融资租赁方式购置智能化设备，按同样标准予以补助。单家企业补助最高不超过企业当年度纳税额的 50%。”
广东汕头	《关于组织 2021 年省级促进经济高质量发展专项企业技术改造资金项目入选项目库的通知》	省级财政资金支持企业技术改造项目采取设备奖励、贷款贴息和股权投资等扶持方式，优先采用设备奖励方式，设备奖励安排后的剩余资金额度用于贷款贴息和股权投资。

综上，客户搬迁入园时选择购买新设备具有合理性。

四、与其余连续采购的主要客户是否存在关联关系

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”之“3、重复购买情况”部分补充披露如下：

（3）与其余连续采购的主要客户的关联关系核查

报告期内，连续购买客户共 70 家，保荐机构、发行人律师及申报会计师对其中 63 家客户进行了走访或取得其确认函，收入占比达 94.23%。根据相关客户的工商登记信息、走访问卷和确认函确认，发行人与连续采购的主要客户不存在关联关系。

保荐人与申报会计师已经取得发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员的银行流水并进行核查，经核查，上述人员的银行流水中不存在与连续采购客户及其股东、法定代表人等主要人员的资金往来。

综上，发行人与连续采购的主要客户不存在关联关系。

五、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、通过查阅发行人销售清单、产品配置清单、成本明细以及应收账款台账，并访谈了发行人相关人员，了解发行人的产品毛利率情况、应收账款及回款情况；

2、通过对客户进行访谈或发函以及网络检索，了解其产能扩张是否需要政府审批和环评批复以及新增产能与购买拉幅定形机数量的匹配性；确认连续采购的主要客户与发行人是否存在关联关系；

3、通过查阅《印染行业规范条件（2017 版）》《绍兴市区印染化工电镀产业改造提升实施方案》《关于 2018 年度柯桥区振兴实体经济（传统产业改造）财政专项激励资金使用的若干意见》《关于支持印染产业提档升级的补充意见（征求意见稿）》《石狮市 2019 年度印染行业转型升级政策申报指南》《潮南区纺织印染环保综合处理中心建设专项奖补资金实施细则》等政策文件、访谈相关客户及中国纺织机械协会相关人员，了解客户搬迁入园时选择购买新设备而非转移旧设备的原因及合理性；

4、通过网络查询客户的工商登记信息，取得客户走访问卷和确认函，并核查发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员的银行流水，确认连续采购的主要客户与发行人是否存在关联关系。

（二）核查结论

1、客户性质对其购买设备的毛利率影响较小，上市公司及印染 30 强客户期后回款情况较好；

2、下游客户的产能扩张需要政府审批和环评批复，重复购买客户购买的拉幅定形机数量与其实际生产经营需求相匹配，不存在配合发行人虚增收入的情形；

3、客户搬迁入园时选择购买新设备而非转移旧设备的原因主要为（1）转移旧设备会加速设备折旧、耽误生产进度，经济效益较差；（2）新设备更加节能环保高端，旧设备被市场淘汰；（3）投资购买新设备可获得政府补贴；

4、发行人与其余连续采购的主要客户不存在关联关系。

6．关于营业成本。根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期内，发行人部分主要原材料和配件采购单价变动较大，如变频器、电机等。

（2）2017 年镀锌板和热（冷）轧钢板采购单价低于市场报价，其他年份采购单价高于市场报价。

（3）外协供应商以成本加上合理利润为基础进行报价。公司综合考虑外协供应商报价、产品质量、交期等因素，遵循市场化原则确定外协供应商和采购价格。发行人同一外协采购产品的供应商均为独家供应商，不存在同类产品其他供应商的采购单价。

请发行人：（1）量化分析并披露主要原材料和配件采购单价波动较大的原因及合理性，主要配件与产量的量化匹配性。

（2）补充披露 2017 年镀锌板和热（冷）轧钢板采购单价低于市场报价，其他年份采购单价高于市场报价的原因。

（3）补充披露外协供应商合理利润的比例区间，发行人在确定外协供应商时是否进行询价，如是，披露询价的具体情况；补充披露发行人同一外协采购产品只选一家供应商的原因及合理性，是否符合行业特点，是否存在对外协供应商的重大依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、量化分析并披露主要原材料和配件采购单价波动较大的原因及合理性，主要配件与产量的量化匹配性

（一）量化分析并披露主要原材料和配件采购单价波动较大的原因及合理性

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“七、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“3、主营业务成本按成本构成明细分析”之“（1）直接材料”之“3）主要原材料和配件采购单价情况”部分补充披露如下：

报告期内，发行人主要原材料和配件采购单价具体如下：

项目	单位	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		单价	增幅（%）	单价	增幅（%）	单价	增幅（%）	单价
变频器	元/只	5,127.77	-4.15	5,350.05	12.69	4,747.50	16.50	4,075.10
电机(剔除主链电机)	元/件	2,330.79	0.09	2,328.76	-3.97	2,424.93	9.40	2,216.51
镀锌板	元/公斤	5.66	-0.55	5.69	-2.90	5.86	5.02	5.58
燃烧器	元/台	18,565.41	-0.77	18,709.05	0.18	18,674.91	0.29	18,620.16
热（冷）轧钢板	元/公斤	4.22	-1.51	4.28	-4.68	4.49	6.40	4.22
链条	元/件	33.17	-3.10	34.23	-0.44	34.38	0.61	34.17
轧辊	元/支	16,086.24	1.63	15,827.60	-0.90	15,970.71	3.62	15,413.39
切边装置	元/台	61,543.36	0.00	61,543.28	0.80	61,056.18	-2.84	62,838.83
主链电机	元/台	13,049.60	-4.08	13,605.28	0.00	13,605.16	0.00	13,605.13

发行人主要原材料供货渠道稳定，采购价格相对波动较小，其中单价变动较大的类别包括变频器、电机。

……

①变频器、电机

报告期内，为提升产品竞争力，同时为满足客户在产品规格、型号以及技术参数等方面的特殊要求，发行人逐年对产品配置进行升级，故作为主要原材料的变频器和电机的采购单价整体呈现上升趋势，与直接材料成本变动趋势一致。

A. 变频器采购单价波动情况

报告期内，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月变频器采购单价较上期变动分别为 16.5%、12.69%、-4.15%，变频器采购情况及各型号占比具体情况如下：

单位：元/只

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	单价	占比（%）	单价	占比（%）	单价	占比（%）	单价	占比（%）
循环风机变频器	5,082.25	27.02	5,070.61	32.39	4,739.85	29.10	4,506.84	33.65
其中：ESV183N04TXB-CC	-	-	4,506.90	3.04	4,506.87	19.56	4,506.84	33.65

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	单价	占比（%）	单价	占比（%）	单价	占比（%）	单价	占比（%）
I55AE315F10V10000S	4,646.90	15.96	4,646.85	22.72	4,646.55	6.90	-	-
E84AVSCE2234VX0	8,468.14	3.56	8,452.62	6.39	8,395.70	2.64	-	-
I55AE318F10V10004S	6,220.35	5.68	-	-	-	-	-	-
CIPR-GA50B4044ABBA-CAAASA	3,317.70	1.82	3,552.21	0.24	-	-	-	-
主链电机变频器	15,650.44	23.16	16,095.24	21.71	17,931.58	27.49	19,713.75	35.61
其中:EVS9327ES	-	-	20,099.12	2.71	20,099.14	15.80	20,099.15	33.16
E94AMHE0324A22LFMNN-MO324N	15,650.44	23.16	15,650.37	19.00	15,649.93	11.69	15,649.57	2.45
通用变频器	4,214.56	18.21	5,608.68	18.56	5,546.74	12.88	5,625.64	2.64
排风电机变频器	2,446.41	2.79	2,652.93	4.32	2,934.63	9.46	2,941.88	8.58
超喂电机变频器	6,652.21	13.61	6,652.27	8.21	6,652.66	5.13	6,652.99	1.04
轧车电机变频器	9,830.97	5.39	9,830.98	6.30	9,831.00	4.06	9,830.77	0.77
追边电机变频器	2,205.31	1.01	3,119.64	4.43	3,575.03	5.26	3,575.22	5.85
摆布电机变频器	1,150.60	1.77	1,146.40	1.10	1,111.11	2.61	1,148.27	6.07
托布电机变频器	1,068.95	0.68	1,064.66	0.33	1,025.64	1.47	1,073.77	3.15
其他变频器	2,670.14	6.37	1,821.71	2.65	1,806.93	2.56	1,477.81	2.66
合计	5,127.77	100.00	5,350.05	100.00	4,747.50	100.00	4,075.10	100.00

2018 年度、2019 年度发行人变频器综合采购单价较上年涨幅较大，主要系变频器内部采购结构发生变化所致。一方面高配置循环风机变频器采购占比增大，另一方面因产品配置提升的需要，增加了单价较高的通用变频器、超喂电机变频器的采购数量，拉高了变频器平均采购单价。

2020 年 1-6 月发行人变频器综合采购单价出现小幅下降，系部分型号的主链电机变频器、通用变频器、排风电机变频器、追边电机变频器停产，公司采用其他功能相近、单价较低的新款变频器替代导致。

B. 电机（剔除主链电机）采购单价波动情况

报告期内， 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月电机采购单价较上期变动分别为 9.4%、-3,97%、0.09%。报告期内，电机采购情况及各型号占比情况如下：

单位：元/件

分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

	单价	采购金额占比（%）	单价	采购金额占比（%）	单价	采购金额占比（%）	单价	采购金额占比（%）
风机电机	2,622.95	41.74	2,612.28	32.71	2,696.66	38.30	2,364.43	34.48
其中：1LE00031CB233FA4ZL23H08L20L80X85V44	3,079.88	13.13	3,080.18	9.32	3,097.42	15.39	2,739.32	0.57
1LE0001-1CB23-3FA4-Z	2,459.58	24.46	2,463.87	22.83	2,480.97	22.91	2,358.97	33.90
ILE00011CB233FA4ZS001H08L20L23L80W14W85X85X4Q	2,433.63	4.15	2,433.63	0.55	-	-	-	-
超喂电机	4,715.67	11.39	4,671.80	14.76	4,359.52	13.47	3,939.56	13.64
其中：GKR05-2MVBR100C12	6,361.06	7.23	6,276.95	9.74	6,680.52	5.03	6,974.36	0.91
SK9012.1-100L/4P=2.2	4,414.16	0.63	4,414.16	0.08	4,460.29	3.89	4,505.98	7.65
G50AB-MDXMA	3,107.96	3.53	3,107.93	4.94	3,107.74	4.56	3,107.69	5.08
轧车电机	5,244.60	9.04	4,459.95	12.48	4,411.69	11.66	4,130.49	11.20
其中：GKS07-3MVBR132C22	13,007.96	7.39	12,923.93	8.80	12,924.11	4.97	12,923.93	0.84
GKS07-3MVBR132C22	-	-	10,184.07	0.77	10,184.52	4.04	10,184.62	7.65
SK172.1F-90S/4P=1.1KWN=302RPMI=4.62;M=35NMFB=2.1	1,426.55	1.65	1,426.61	2.91	1,426.61	2.66	1,426.49	2.70
调幅电机	1,200.88	6.55	1,200.88	7.41	1,200.86	6.40	1,200.82	8.66
出布电机	5,512.83	4.18	5,529.16	7.61	5,540.10	4.94	4,944.82	7.69
其中：GKR05-2MVAK090C32	5,549.56	3.15	5,916.87	5.01	6,261.81	2.61	6,575.21	0.43
GKR05-2MVAK100C12	5,402.66	1.02	4,908.81	2.60	4,908.60	2.33	4,873.31	7.26
抽风机电机	2,378.58	4.51	2,378.60	5.85	2,372.69	5.74	2,264.96	5.18
整纬电机	1,280.07	3.52	1,275.11	4.15	1,287.13	4.99	1,265.57	5.04
摆布电机	2,975.05	1.78	3,037.62	1.95	2,570.34	3.41	2,313.03	4.17
通用电机	1,901.77	2.16	1,901.76	2.45	1,918.47	2.78	1,941.05	3.30
落布电机	5,098.23	2.90	4,562.85	3.11	4,856.44	1.83	5,070.09	0.33
托布电机	1,136.28	0.75	2,891.84	1.75	2,329.76	1.98	1,360.91	1.24
过滤网电机	5,384.96	0.51	5,384.96	0.61	5,384.51	1.92	5,384.62	1.27
其他电机	1,227.96	10.97	655.36	5.16	582.30	2.58	825.92	3.80

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	单价	采购金额占比（%）	单价	采购金额占比（%）	单价	采购金额占比（%）	单价	采购金额占比（%）
合计	2,330.79	100.00	2,328.76	100.00	2,424.93	100.00	2,216.51	100.00

2018 年度发行人电机综合采购单价较上期涨幅较大，主要系高配置电机采购占比提高所致，风机电机、超喂电机、轧车电机、出布电机等主要电机的采购单价均出现不同程度的上涨。

（二）分析并披露主要配件与产量的量化匹配性

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“五、采购情况及主要供应商”之“（一）发行人主要原材料和能源的供应情况”部分补充披露如下：

5、发信人产品主要配件与产量的匹配情况

公司产品主要配件包括变频器、电机、燃烧器、链条、轧辊、镀锌板、热（冷）轧钢板等，上述主要配件单台设备使用数量、实际使用量与设备产量的匹配情况如下：

（1）变频器

单位：只

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
单台设备使用数量	25-35 只不等			
理论领用数量	2,025-2,835	4,400-6,160	4,000-5,600	3,150-4,410
实际领用数量	2,127	5,273	4,968	3,712

注：上述项目释义如下：
1、产量：发行人拉幅定形机产量；
2、单台设备使用数量：常规配置下单台设备使用的核心零部件数量；
3、理论领用数量=产量*单台设备使用数量；

（2）电机（剔除主链电机）

单位：件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
单台设备使用数量	50-70 只不等			

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
理论领用数量	4,050-5,670	8,800-12,320	8,000-11,200	6,300-8,820
实际领用数量	4,701	11,273	10,779	7,415

（3）燃烧器

单位：个

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	36	63	74	60
单台设备使用数量	8-11 只不等			
理论领用数量	288-396	504-693	592-814	480-660
实际领用数量	382	744	819	540

2018 年度及 2019 年度存在较多定型机加热方式改造业务，故燃烧器领用数量超出理论领用数量。

（4）链条

单位：件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
单台设备使用数量	1200-1500 个不等			
理论领用数量	97,200-121,500	211,200-264,000	192,000-240,000	151,200-189,000
实际领用数量	109,131	243,153	227,703	167,920

（5）轧辊

单位：根

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
单台设备使用数量	2 根			
理论领用数量	162	352	320	252
实际领用数量	138	385	400	296

由于在产品和自制半成品生产领用、客户要求加装额外轧车等原因，轧辊理论领用数量与实际领用数量略有差异。

（6）主链电机

单位：台

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
单台设备使用数量	2 只			
理论领用数量	162	352	320	252
实际领用数量	158	372	356	249

由于在产品、自制半成品生产领用等原因，轧辊理论领用数量与实际领用数量略有差异。

（7）镀锌板

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
实际领用数量（公斤）	1,562,598.49	3,992,560.39	3,841,150.49	2,863,530.77
单位领用数量（公斤/台）	19,291.34	22,685.00	24,007.19	22,726.43

注：单位领用数量=实际领用数量/产量

2017 年至 2019 年，单位领用数量的变化主要系在产品及自制半成品数量波动所致。2020 年 1-6 月，盛星梭织拉幅定形机正式投产，梭织拉幅定形机所用镀锌板数量小于原针织拉幅定形机，因此拉低了镀锌板单位领用数量。

（8）热（冷）轧钢板

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量	81	176	160	126
实际领用数量（公斤）	1,055,579.72	2,694,484.24	2,595,262.73	1,944,084.46
单位领用数量（公斤/台）	13,031.85	15,309.57	16,220.39	15,429.24

注：单位领用数量=实际领用数量/产量

与镀锌板类似，2017 年至 2019 年热（冷）轧钢板单位领用数量差异主要系在产品及自制半成品数量变动所致；2020 年 1-6 月，盛星梭织定形机正式投产，梭织拉幅定形机所用热（冷）轧钢板数量小于原针织拉幅定形机，因此拉低了其单位领用数量。

二、补充披露 2017 年镀锌板和热（冷）轧钢板采购单价低于市场报价，其他年

份采购单价高于市场报价的原因

原申报材料和审核问询回复中，镀锌板和热（冷）轧钢板的市场报价为当年月度报价的算数平均值，因此会存在发行人采购单价高于或低于市场报价的情况。发行人已在《招股说明书》补充披露市场报价区间，镀锌板和热（冷）轧钢板的采购单价均处于市场报价区间。

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“七、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“3、主营业务成本按成本构成明细分析”之“②镀锌板、热（冷）轧钢板”部分更新披露如下：

报告期内，发行人镀锌板和热（冷）轧钢板采购单价与市场报价范围对比如下：

单位：元/公斤

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购单价	市场报价	采购单价	市场报价	采购单价	市场报价	采购单价	市场报价
镀锌板	5.66	5.23-5.68	5.69	5.08-5.93	5.86	5.38-6.31	5.58	4.87-6.18
热（冷）轧钢板	4.22	3.69-5.66	4.28	4.01-5.71	4.49	4.31-5.79	4.22	3.37-5.66

注：数据来源于宝钢集团产品政策及价格本。

由上表可见，发行人镀锌板和热（冷）轧钢板采购单价均处于市场报价区间。

三、补充披露外协供应商合理利润的比例区间，发行人在确定外协供应商时是否进行询价，如是，披露询价的具体情况；补充披露发行人同一外协采购产品只选一家供应商的原因及合理性，是否符合行业特点，是否存在对外协供应商的重大依赖

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“五、采购情况及主要供应商”之“（一）发行人主要原材料和能源的供应情况”之“4、报告期外协采购情况”之“（2）交易定价依据及公允性，不存在外协供应商为发行人承担成本、费用的情形”部分补充披露如下：

根据取得的发行人主要外协厂商（占发行人各期外协采购比例 70%以上）的财务报表，其毛利率水平主要位于 15%-25%的区间。

公司拥有较为完善的采购过程管理内部控制流程，包括建立合格供应商档案及供应商动态管理，在实际进行外协采购时，发行人每年会选取合格供应商档案中的多家厂家进行询价，并综合询价情况、产品质量、交期等因素，遵循市场化原则确定外协供应商和采购价格。

由于发行人外协采购金额较小、种类较多，对于同一外协采购产品，出于保证采购管理的便捷度、采购产品质量的一致性及供应的稳定性考虑，发行人仅选取一家进行采购。

通过查阅纺织机械行业上市公司招股说明书等公开披露文件，海大股份、杰克股份均存在同一外协采购产品仅选择一家供应商的情况，发行人该外协采购模式符合行业特点。

发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、采购情况及主要供应商”之“（一）发行人主要原材料和能源的供应情况”之“4、报告期外协采购情况”之“（3）发行人对外协采购供应商不存在依赖”部分补充披露如下：

1）外协采购金额较低，不涉及核心生产环节

报告期内，公司外协采购金额较小，占对应期间采购总额的比例较低，报告期各期占比分别为5.71%、5.27%、4.39%和4.92%。此外，公司外协加工的非核心部件，均系标准化工艺生产加工而得，具有技术要求低、附加值低等特点，不涉及核心生产环节。

2）外协供应商众多、行业配套体系成熟

公司的上游纺织机械零件加工行业市场竞争充分，同类同质的供应商较多，行业配套体系成熟，具有加工该种部件能力的供应商众多，不存在依赖外协采购供应商的情形。

四、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、对产品主要配件的构成、作用进行了解，对其采购数量和单价波动情况进行分析；

2、了解镀锌板、热（冷）轧钢板的市场价格波动情况，对发行人的板材采购数量和单价波动进行分析；

3、取得发行人主要外协厂商（占发行人各期外协采购比例 70%以上）的报表，查阅发行人采购管理内部控制流程，访谈发行人采购负责人，查阅纺织机械其他上市公司公开披露文件。

（二）核查结论

1、发行人主要原材料和配件采购单价波动较大主要系采购产品型号不同所致，具有合理性；

2、发行人主要配件使用数量与设备产量相匹配；

3、发行人镀锌板和热（冷）轧钢板采购单价处于市场价格区间；

4、发行人主要外协供应商毛利率水平主要位于 15%-25%的区间；发行人在确定外协供应商时会进行询价；由于发行人外协采购金额较小、种类较多，对于同一外协采购产品，出于保证采购管理的便捷度、采购产品质量的一致性及供应的稳定性考虑，发行人仅选取一家进行采购，符合行业特点；发行人外协采购金额较低，不涉及核心生产环节，外协供应商众多、行业配套体系成熟，不存在对外协供应商的重大依赖。

7．关于期间费用。根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期内，存在部分商品由客户自提的情形。

（2）2019 年，海外地区发货台数 21 台，发货金额 1,741.06 万元，据此计算的平均单价为 82.91 万元/台，与发行人产品的平均售价存在较大差异。2019 年，海外地区运输费单价 4.77 万元/台，较上年同期下滑 25.24%。

（3）2020 年上半年，发行人计入销售费用的运输费用为 202.96 万元。

（4）报告期各期，发行人销售费用—售后维修费分别为 38.63 万元、42.67 万元、51.47 万元和 42.90 万元。

请发行人：（1）补充披露报告期各期发行人承运和客户自提销售的金额及占比，客户自提的原因，两种模式平均单价情况及差价的合理性。

（2）补充披露 2019 年海外地区销售单价与平均售价存在较大差异的原因及合理性，运输费单价较 2018 年下滑幅度较大的原因及合理性。

（3）补充披露 2020 年上半年运输费用计入销售费用而不是营业成本的合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）补充披露报告期各期针对售后维修费是否需要计提预计负债，新收入准则下售后维修费是否构成单项履约义务，如不构成，是否应当按照《企业会计准则第 13 号—或有事项》的规定进行会计处理。

【回复】

一、补充披露报告期各期发行人承运和客户自提销售的金额及占比，客户自提的原因，两种模式平均单价情况及差价的合理性。

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“七、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）销售费用率情况”部分补充披露如下：

报告期内，客户自提的拉幅定形机共 8 台，具体金额及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发行人承运	17,656.29	96.65	38,306.96	98.58	31,688.51	100.00	25,661.79	98.39
客户自提	611.77	3.35	551.72	1.42	-	-	418.80	1.61
合计	18,268.06	100.00	38,858.68	100.00	31,688.51	100.00	26,080.59	100.00

报告期内，选择自提的客户共 3 家，其中，2 家客户为贸易公司，因设备最终需出口海外，为避免转运导致的额外成本或零件损坏，最终约定由客户自行安排集装箱至工厂装运；1 家客户因与运输公司保持固有合作关系，故其客户选择自行联系运输公司进行运输。

报告期内，发行人承运与客户自提的售价情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
发行人承运	207.98	214.01	212.67	206.95
客户自提	203.92	183.91	-	209.40

报告期内，平均每台设备运输费为 2.48 万元；但因上述自提客户的设备收货地较远，发行人需要安排员工前往现场指导安装调试以及后期维护的费用较高。综合考虑上述因素，设备售价与其他设备无明显差异。2019 年客户自提的价格较低，主要原因为 2019 年选择自提的客户采购的 3 台设备配置较低：门幅较窄（2 台为 220 型）、加热方式为导热油且未选配自动过滤网，导致单台设备平均价格较低。

二、补充披露 2019 年海外地区销售单价与平均售价存在较大差异的原因及合理性，运输费单价较 2018 年下滑幅度较大的原因及合理性。

（一）2019 年海外地区销售单价与平均售价存在较大差异的原因及合理性

2019 年海外地区销售单价情况如下：

设备编号	订单地区	更正前金额	更正后金额
2018060	南亚-印度	392,000.00 美元	2,693,667.20 人民币
2018088A	东南亚-越南	393,800.00 美元	2,773,809.06 人民币
2018088B	东南亚-越南	380,600.00 美元	2,680,832.22 人民币
2018088C	东南亚-越南	380,600.00 美元	2,680,832.22 人民币

设备编号	订单地区	更正前金额	更正后金额
2018088D	东南亚-越南	380,600.00 美元	2,680,832.22 人民币
2018088E	东南亚-越南	380,600.00 美元	2,680,832.22 人民币
2018088F	东南亚-越南	380,600.00 美元	2,680,832.22 人民币
2019006A	东南亚-越南	317,500.00 美元	2,230,818.50 人民币
2019006B	东南亚-越南	317,500.00 美元	2,230,818.50 人民币
2019010A	东南亚-越南	340,900.00 美元	2,395,231.58 人民币
2019010B	东南亚-越南	340,900.00 美元	2,395,231.58 人民币
2019010C	东南亚-越南	321,000.00 美元	2,255,410.20 人民币
2019010D	东南亚-越南	321,000.00 美元	2,255,410.20 人民币
2019010G	东南亚-越南	321,000.00 美元	2,255,410.20 人民币
2019010H	东南亚-越南	321,000.00 美元	2,255,410.20 人民币
2019010J	东南亚-越南	321,000.00 美元	2,255,410.20 人民币
2019010E	东南亚-越南	2,450,000.00 人民币	2,450,000.00 人民币
2019010F	东南亚-越南	2,450,000.00 人民币	2,450,000.00 人民币
2019010I	东南亚-越南	2,300,000.00 人民币	2,300,000.00 人民币
2019010K	东南亚-越南	2,300,000.00 人民币	2,300,000.00 人民币
2019010L	东南亚-越南	2,300,000.00 人民币	2,300,000.00 人民币
合计		**17,410,600.00** 人民币	**51,200,788.52** 人民币

2019 年海外地区销售单价与平均售价存在较大差异的原因为统计时未将美元金额换算成人民币金额直接求和所致，更正后 2019 年海外地区发货总金额为 5,120.08 万元，平均每台设备价格为 243.81 万元，与平均售价较为接近。上述更正后的数据真实准确，不影响财务数据的有效性。

（二）2019 年运输费单价较 2018 年下滑幅度较大的原因及合理性

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“七、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”部分补充披露如下：

2019 年运输费单价较 2018 年下滑幅度较大的原因如下：

A. 2018 年，公司销售给 GAIN LUCKY(VIET NAM)LIMITED 的 8 台设备，使用开顶集装箱运输，单台设备海运费为 5,673.75 美元；2019 年，公司使用普通集装箱运输，销售给该客户的 8 台设备，单台海运费降至 2,808.57 美元。

起初，为方便装卸，发行人选用开顶集装箱进行设备运输；但开顶集装箱上方不可堆积重物，导致海运的开顶集装箱数量有限，且价格高昂。为解决上述问题，经调整试验后，发行人改用普通集装箱进行运输。

B. 2018 年，海外客户中包含印度尼西亚及马来西亚客户，海运费分别为 6,650.00 美元及 8,960.00 美元，远高于运输至越南的价格。

综上，2019 年的运输费单价较 2018 年下滑与实际情况相符，具有合理性。

三、补充披露 2020 年上半年运输费用计入销售费用而不是营业成本的合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

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“七、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（4）具体费用分析”之“2）运输费”部分补充披露如下：

发行人于 2020 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订），根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

发行人的运输费用属于控制权转移给客户之前发生的运输活动，不构成单项履约义务，只是发行人为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。

根据《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》的规定，销售费用“核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构(含销售网点、售后服务网点等)的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。

经查询，同行业上市公司在执行《企业会计准则第 14 号——收入》（2017

年修订）前后对运输费用的会计处理情况如下：

公司名称	2017 年-2019 年	2020 年 1-6 月
上工申贝	销售费用	销售费用
卓郎智能	销售费用	销售费用
慈星股份	销售费用	销售费用
杰克股份	销售费用	销售费用

综上，将运输费用计入销售费用核算符合《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》的规定，考虑到 2020 年 1-6 月会计核算与 2017 年度至 2019 年度的可比性以及同行业的情况，公司在 2020 年 1-6 月仍将运输费用计入销售费用进行核算。

四、补充披露报告期各期针对售后维修费是否需要计提预计负债，新收入准则下售后维修费是否构成单项履约义务，如不构成，是否应当按照《企业会计准则第 13 号—或有事项》的规定进行会计处理。

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“七、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（4）具体费用分析”部分补充披露如下：

6）售后维修费

对于质保期后的售后维修费用属于单项履约义务，计入其他业务收入。

对于质保期内的售后维修费用，根据企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）规定：“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。”

发行人与客户对于售后服务的条款主要约定如下：一年内非人为因素造成

的设备质量问题，由供方负责提供及时免费包修；一年内因需方人为因素或不可抗拒力（地震、泥石流、台风、暴雨等自然灾害）造成的质量问题或故障，需方需承担零配件费用及相应的服务费用。

发行人的质量保证服务是为保证所销售的商品符合既定标准，不属于为客户提供一项单独服务，不构成单项履约义务。

对于质保期内的售后维修费用，发行人将实际发生的费用直接计入当期销售费用，未对其计提预计负债，主要原因系公司对单个设备的售后维护义务难以根据历史经验进行可靠计量，且公司设备质量较高，因自身故障所产生维修较少，售后维修费用金额较小。

售后维修费占收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售费用-售后维修费	42.90	51.47	42.67	38.63
营业收入	18,926.32	40,469.52	32,710.47	26,982.47
占比	0.23%	0.13%	0.13%	0.14%

由上表可见，报告期各期，公司实际发生的售后维修费较小，占营业收入比例仅为 0.23%、0.13%、0.13%和 0.14%，占比较小。

同行业可比公司上工申贝、慈星股份、杰克股份在实际维修费用发生时直接计入当期销售费用，未对售后维修费计提预计负债，具体情况如下：

公司名称	售后维修费预提情况
上工申贝	未对售后维修费计提预计负债，售后维修费计入销售费用。
慈星股份	未对售后维修费计提预计负债，售后维修费计入销售费用。
杰克股份	未对售后维修费计提预计负债，售后维修费计入销售费用。

数据来源：上市公司定期报告

综上，考虑到公司售后维修费及占营业收入比重较小，发行人未对质保期内的售后维修服务计提预计负债，于实际发生时直接计入销售费用，与同行业上市公司保持一致。

五、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人的销售明细，以及销售订单、发货单、出库单、提单、报关单、收款凭证等原始单据，核查发行人承运和客户自提销售的金额及占比，分析两种模式平均单价情况及差价的合理性；

2、访谈发行人相关人员，了解客户选择自提的原因以及运输费变动的原因。

3、查阅企业会计准则关于企业运输费用的相关处理规定，分析发行人运输费用计入销售费用是否符合会计准则的规定；查询同行业可比公司的公开披露信息，了解其运输费用的核算方式、售后维修费的核算方式，与发行人情况进行比较；

4、查阅发行人主要客户的销售合同或订单，了解发行人销售合同中对产品质量保证方面的约定；查阅企业会计准则关于企业产品质量保证的相关处理规定，评价发行人未对售后维修费计提预计负债是否符合会计准则的规定。

（二）核查结论

1、客户选择自提主要原因是（1）避免转运导致的额外成本或零件损坏；（2）客户与运输公司有合作关系；

2、2019 年海外地区销售单价与平均售价存在较大差异的原因为单位换算问题，已对相关数据进行更正，更正后的数据真实准确，不影响财务数据的有效性。2019 年运输费单价较 2018 年下滑幅度较大的原因为（1）公司 2019 年使用普通集装箱运输，导致运输费降低（2）2018 年的部分客户运输距离较远，导致运输费提高。

3、2017 年度至 2020 年 1-6 月，发行人将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》的规定，考虑到 2020 年 1-6 月会计科目与 2017 年至 2019 年的可比性及同行业的情况，发行人将运输费用计入销售费用具有合理性。

4、新收入准则下发行人的质保期内的售后维修费不构成单项履约义务；公司售后维修费及占营业收入比重较小，发行人未对质保期内的售后维修服务计提预计负债，于实际发生时直接计入销售费用，与同行业上市公司保持一致，发行人对售后维修费未计提预计负债具有合理性。

8．关于预收款项。根据申报材料和审核问询回复：报告期各期，预收款项占在手订单金额的比例分别为 34.61%、36.24%、29.47%和 40.83%。

请发行人：（1）补充披露主要客户付款政策是否发生变化，如发生变化，披露具体情况及变化原因，发行人是否通过放松付款政策来刺激销售。

（2）补充披露报告期内新增客户的付款政策与存量客户的差异情况。

（3）量化分析并披露 2019 年预收款项占在手订单金额比例下降的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露主要客户付款政策是否发生变化，如发生变化，披露具体情况及变化原因，发行人是否通过放松付款政策来刺激销售

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“九、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项、合同负债和其他流动负债”部分补充披露如下：

（3）主要客户付款政策

报告期内，发行人前五大客户付款政策分布情况如下：

时间	排名	客户名称	付款政策
2020 年 1-6 月	1	GAINLUCKY (VIETNAM) LIMITED	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 60%，10%尾款在验收后 90 个工作日收取
		宁波大千纺织品有限公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 55%，15%尾款在验收后 15 天收取
		宁波大千进出口有限公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 55%，15%尾款在验收后 15 天收取
	2	广东弘益纺织有限公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 65%，5%尾款在验收后 12 个月收取
	3	佛山市新光针织有限公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 65%，5%尾款在验收后 12 个月收取
	4	民森（中山）纺织印染有限公司中山分公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 30%，40%尾款在验收后 12 个月收取
	5	普宁市联发服装洗染有限公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 65%，5%尾款在验收后 12 个月收取

时间	排名	客户名称	付款政策
2019年度	1	GAINLUCKY (VIETNAM) LIMITED	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取60%，10%尾款在验收后90个工作日收取
		宁波大千纺织品有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取55%，15%尾款在验收后15天收取
		宁波大千进出口有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取55%，15%尾款在验收后15天收取
	2	石狮市新华宝纺织科技有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
		石狮豪宝染织有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
		石狮市华宝漂染织造有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
	3	平安国际融资租赁有限公司	一般在签署合同时收取30%货款，发货时收取全部货款
		平安国际融资租赁（天津）有限公司	一般在签署合同时收取30%货款，发货时收取全部货款
	4	SUMTEX INDUSTRIAL LIMITED	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取60%，10%尾款在验收后15天收取
	5	石狮市万峰盛漂染织造有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
2018年度	1	东莞德永佳纺织制衣有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
	2	GAIN LUCKY (VIETNAM) LIMITED	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取60%，10%尾款在验收后90个工作日收取
		宁波大千纺织品有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取55%，15%尾款在验收后15天收取
	3	浙江恒晨印染有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
	4	绍兴泽平印染有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
	5	浙江华晨印染有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
2017年度	1	平安国际融资租赁有限公司	一般在签署合同时收取30%货款，发货时收取全部货款
	2	晋江沙禾布业有限公司	发货阶段收取200万元/台，尾款在验收后12个月收取
		福建省晋江市浩沙制衣有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取65%，5%尾款在验收后12个月收取
	3	东莞德永佳纺织制衣有限公司	合同签署阶段收取30%，发货阶段收取

时间	排名	客户名称	付款政策
			65%，5%尾款在验收后 12 个月收取
	4	绍兴洁彩坊印染有限公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 65%，5%尾款在验收后 12 个月收取
	5	石狮豪宝染织有限公司	（1）合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 65%，5%尾款在验收后 12 个月收取 （2）合同签署阶段收取 20%，发货阶段收取 30%，50%尾款在验收后 12 个月收取
		石狮市新华宝纺织科技有限公司	合同签署阶段收取 30%，发货阶段收取 65%，5%尾款在验收后 12 个月收取

注：GAINLUCKY (VIETNAM) LIMITED、宁波大千纺织品有限公司与宁波大千进出口有限公司受同一实际控制人控制，已合并列示；石狮市新华宝纺织科技有限公司、石狮豪宝染织有限公司与石狮市华宝漂染织造有限公司受同一实际控制人控制，已合并列示；平安国际融资租赁（天津）有限公司系平安国际融资租赁有限公司子公司，已合并列示；福建省晋江市浩沙制衣有限公司和晋江沙禾布业有限公司系关联企业，已合并列示。

公司结合客户的订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判的情况，根据公司的销售信用政策综合确定客户的具体付款政策。报告期内公司主要客户存在变动，不同客户在具体付款政策上存在差异，但报告期各期公司给予前五大客户的具体付款政策在整体上不存在较大变化，主要为合同签署阶段支付 30%货款，发货阶段共支付 85%-95%货款，剩余 5%-15%款项在验收后 12 个月内支付，不存在通过放松付款政策来刺激销售的情形。2020 年上半年公司对民森(中山)纺织印染有限公司中山分公司给予尾款比例为 40%的付款政策，主要系民森(中山)纺织印染有限公司中山分公司为新增客户，发行人给予了一定的政策优惠，发行人与民森(中山)纺织印染有限公司中山分公司不存在关联关系和其他利益安排。

二、补充披露报告期内新增客户的付款政策与存量客户的差异情况

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（6）按客户类型划分的应收账款情况”部分补充披露如下：

报告期内，新增客户与存量客户尾款均主要在验收后 12 个月支付，其尾款比例的分布情况如下：

单位：万元

客户类型	尾款比例的分布情况	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
新增客户	[0%-5%)	1,157.00	16.11%	1,249.37	6.36%	482.70	2.60%	486.00	5.00%
	[5%-10%]	4,642.80	64.66%	16,624.43	84.59%	12,741.30	68.59%	8,508.00	87.49%
	(10%-20%]	0.00	0.00%	460.00	2.34%	3,051.00	16.42%	730.00	7.51%
	(20%-30%]	0.00	0.00%	450.00	2.29%	460.00	2.48%	0.00	0.00%
	(30%-40%]	1,381.00	19.23%	230.00	1.17%	1,270.00	6.84%	0.00	0.00%
	40%以上	0.00	0.00%	640.00	3.25%	571.20	3.07%	0.00	0.00%
合计		7,180.80	100.00%	19,653.79	100.00%	18,576.19	100.00%	9,724.00	100.00%
存量客户	[0%-5%)	1,509.00	11.33%	2,809.00	11.61%	850.00	4.76%	1,245.00	5.98%
	[5%-10%]	9,476.99	71.14%	19,058.92	78.79%	14,890.00	83.38%	19,123.40	91.89%
	(10%-20%]	1,851.63	13.90%	1,428.00	5.90%	1,418.00	7.94%	0.00	0.00%
	(20%-30%]	0.00	0.00%	0.00	0.00%	450.00	2.52%	258.00	1.24%
	(30%-40%]	480.00	3.60%	895.00	3.70%	250.00	1.40%	0.00	0.00%
	40%以上	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	185.00	0.89%
合计		13,317.62	100.00%	24,190.92	100.00%	17,858.00	100.00%	20,811.40	100.00%

注：表格列式收入确认时点相关合同金额。

公司结合客户的订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判的情况，根据公司的销售信用政策综合确定客户的具体付款政策。因此，公司对于个别处于市场开拓期的客户在付款政策的约定上会有一些不同。2020 年上半年 30%-40%尾款支付的占比较高，主要系公司对新开拓客户民森(中山)纺织印染有限公司中山分公司给予尾款比例为 40%的付款政策，涉及总合同金额 910 万元。总体而言，公司给予新增客户的付款政策略好于存量客户，但差异较小。

三、量化分析并披露 2019 年预收款项占在手订单金额比例下降的原因

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“九、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项、合同负债和其他流动负债”部分补充披露如下：

2018年末和2019年末，公司在手订单和预收款项情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	2018.12.31

项目	2019.12.31	2018.12.31
预收款项余额①	8,874.83	9,488.09
其中：已发货预收款项②	5,426.47	6,705.84
未发货预收款项③	3,448.36	2,782.25
在手订单金额④	30,117.50	26,178.01
其中：已发货预收款项对应的在手订单⑤	8,044.57	9,471.10
未发货预收款项对应的在手订单⑥	17,581.89	13,459.91
无预收的在手订单⑦	4,491.03	3,247.00
已发货预收款项对应的在手订单占比⑤/④	26.71%	36.18%
未发货预收款项对应的在手订单占比⑥/④	58.38%	51.42%
无预收的在手订单占比⑦/④	14.91%	12.40%
预收款项占在手订单金额比例①/④	29.47%	36.24%
已发货预收款项占在手订单金额比例②/⑤	67.46%	70.80%
未发货预收款项占在手订单金额比例③/⑥	19.61%	20.67%

注：无预收的在手订单系已签订订单、未收取款项的订单。订单签署后，客户根据其采购计划和资金安排，一般在订单签署后的一段时间内支付首付款，因此存在无预收的在手订单。

2019年末预收款项占在手订单金额比例下降，主要原因系预收款项的结构性变化导致，根据订单执行进度，预收款项可分为两种情形，一是未发货产品对应的预收款项，二是已发货产品对应的预收款项，发行人通常在发货时会收取大部分款项，因此已发货产品的收款比例通常较高。2019年末已发货预收款项对应的在手订单占比较低，未发货预收款项对应的在手订单占比较高，导致2019年末预收款项占在手订单金额的比例低于2018年末。公司一般会要求客户在合同签署阶段支付15%-30%预付款，在发货阶段支付70%-95%货款，剩余5%-30%款项在产品安装完成并由客户验收完毕后的12个月内支付，由于客户存在签署合同至发货前的期间分多次支付首付款、发货后支付发货阶段款项等情形，因此已发货预收款项占在手订单金额比例、未发货预收款项占在手订单金额比例略低。客户发货后支付发货阶段款项，主要系：1）公司大部分客户为民营企业，部分客户在执行合同时规范意识较弱，本着同客户长期合作的理念，公司未苛求客户按照合同约定的付款要求进行付款；2）部分客户由于自身资金临时周转紧张等原因，导致支付公司货款延后；3）部分客户由于内部付款审批流程相对较慢等各方面因素的影响，导致实际付款时间与合同约定时间有所差异。

报告期各期末，发行人应收账款占过去12个月营业收入的比例分别为15.80%、16.70%、16.77%和24.06%，受疫情影响，2020年6月末应收账款占比较高，但整体来看，发行人收款良好。

四、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内主要客户的销售合同，分析合同条款，了解发行人收款节点，对发行人主要客户的付款政策进行比较；

2、查阅报告期内销售合同，取得新增客户和存量客户的名单，统计新增客户与存量客户尾款支付时间及尾款比例分布情况，比较新增客户与存量客户付款政策的差异；

3、对报告期发行人主要客户的预收款项与合同金额、发出商品进行匹配，核查预收款项的真实性、准确性；

4、了解发行人在手订单情况，获取发行人报告期各期末在手订单明细表。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内主要客户的具体付款政策未发生较大变化，发行人未通过放松付款政策来刺激销售；

2、公司给予新增客户的付款政策略好于存量客户，但差异较小；

3、2019 年末预收款项占在手订单金额比例下降，主要原因系预收款项的结构性变化导致，2019 年末已发货预收款项对应的在手订单占比较低，未发货预收款项对应的在手订单占比较高。

9. 关于应收账款。根据申报材料和审核问询回复：

（1）发行人验收后的余款一般在 12 个月内付清，发行人将其计入应收账款。

（2）发行人 1 年以上应收账款对应的主要客户存在诉讼纠纷等负面事项，但未单项计提坏账准备。

（3）2019 年末应收账款余额为 6,788.27 万元，截至 2020 年 10 月 31 日回款比例为 60.90%。受新冠疫情影响，部分客户资金紧张导致回款延迟。

（4）截至 2020 年 6 月 30 日，发行人应收账款余额为 10,035.90 万元，较去年同期增长 62.50%。受新冠疫情影响，下游客户资金较为紧张，公司在合同实际执行时对下游客户采取降低发货时的收款比例等手段以保证已签订合同的履行，导致应收账款余额增加。

请发行人：（1）结合验收后是否承担维修或质保义务、发生维修或质保事项时费用承担机制等，补充披露新收入准则下验收后余款计入应收账款而非合同资产的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（2）结合客户的资金实力、资信情况等，逐项分析并披露 1 年以上应收账款存在诉讼纠纷等事项但未单项计提坏账准备的合理性。

（3）结合 2017 年末和 2018 年末应收账款在次年 10 月底的应收账款回款比例，补充披露 2019 年末应收账款的回款比例是否偏低，部分客户因疫情导致资金紧张是否影响应收账款的可回收性，相关坏账准备计提是否充分。

（4）补充披露发行人对下游客户采取降低发货时收款比例的具体情况，是否利用该项措施刺激销售，是否影响应收账款的可回收性；结合报告期各年 6 月末应收账款余额、坏账计提比例及当年 10 月末的回款比例，补充披露发行人 2020 年 6 月末应收账款坏账计提是否充分、截至 2020 年 10 月的回款比例是否存在异常。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对 2020 年 6 月末应收账款大幅增加与坏账计提充分性是否予以了重点关注，是否采取了针对性核查措施及具体情况。

【回复】

一、结合验收后是否承担维修或质保义务、发生维修或质保事项时费用承担机制等，补充披露新收入准则下验收后余款计入应收账款而非合同资产的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（1）应收账款概况”部分补充披露如下：

发行人与客户签订的拉幅定形机销售合同中，对于售后服务的主要约定如下：一年内非人为因素造成的设备质量问题，由供方负责提供及时免费包修；一年内因需方人为因素或不可抗拒力（地震、泥石流、台风、暴雨等自然灾害）造成的质量问题或故障，需方需承担零配件费用及相应的服务费用；一年后，供方将提供技术服务，如需更换零配件，需方承担零配件费用及相应的服务费用。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕 22 号）及其应用指南规定，企业应根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。

根据发行人与客户签订的拉幅定形机销售合同，发行人向客户收取验收后余款的权利为无条件，与承担维修或质保义务无关，属于仅取决于时间流逝因素、无条件向客户收取对价的权利，根据新收入准则，应当作为应收款项单独列示，符合《企业会计准则》相关规定。

二、结合客户的资金实力、资信情况等，逐项分析并披露 1 年以上应收账款存在诉讼纠纷等事项但未单项计提坏账准备的合理性

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款” 之“（3）应收账

款坏账准备和账龄分析” 之“1）公司应收账款坏账计提和账龄情况”部分补充披露如下：

截至报告期末，公司 1 年以上应收账款中前十大交易对方情况如下：

客户名称	存续状态	成立时间	注册资本（万元）	该客户 1 年以上应收账款余额（万元）	占公司 1 年以上应收账款的比例	报告期内重大诉讼纠纷
福建省晋江市浩沙制衣有限公司	在业	1996-10-24	6,180	159.00	17.59%	注 1
平安国际融资租赁（天津）有限公司	在业	2015-03-16	1,040,000	151.80	16.79%	注 2
绍兴飞亚印染有限公司	在业	2001-11-07	8,276.77	138.00	15.27%	-
宁波中基惠通集团股份有限公司	在业	2016-07-07	10,000	64.00	7.08%	注 3
肇庆市大业纺织有限公司	在业	2007-01-08	1,000	37.20	4.12%	-
杭州浩然纺织科技有限公司	在业	2013-05-22	9,800	33.82	3.74%	-
清远镇宇染整有限公司	在业	2004-01-18	11,500.00	31.16	3.45%	注 4
晋江沙禾布业有限公司	在业	2007-04-20	10,000	30.00	3.32%	注 1
浙江紫竹梅印染有限公司	在业	2016-06-23	12,000	25.07	2.77%	注 5
亳州经纬化纤科技有限公司	在业	2017-09-19	2,000	25.00	2.77%	-
合计	-	-	-	695.04	76.89%	-

注 1：福建省晋江市浩沙制衣有限公司与晋江沙禾布业有限公司为关联企业，上述企业存在多起诉讼纠纷。发行人已于 2020 年 1 月和 2020 年 9 月各收到回款 50 万元，发行人与该公司仍保持密切联系，不存在无法联系的情形；

注 2：平安国际融资租赁（天津）有限公司为中国平安保险（集团）股份有限公司旗下子公司，违约风险较小；

注 3：2020 年 3 月 16 日立案，原告仙居县任家家居用品有限公司因买卖合同纠纷起诉被告宁波中基惠通集团股份有限公司，原告已于 2020 年 4 月 14 日撤诉；

2018 年 4 月 18 日，原告宁海振华电器有限公司因买卖合同纠纷起诉被告宁波禾科国际贸易有限公司与宁波中基惠通集团股份有限公司，原告已于 2018 年 7 月 3 日撤诉；

2020 年 4 月 27 立案，原告宁波利仕时装有限公司因合同纠纷起诉宁波中基惠通集团股份有限公司，原告已于 2020 年 5 月 25 日撤诉；

注 4：原告东莞市绿昇环保制品有限公司因买卖合同纠纷起诉清远镇宇染整有限公司，原告已于 2018 年 6 月 21 日撤诉；
注 5：2019 年 11 月 15 日立案，广州市富玫雅环保材料有限公司因加工合同纠纷起诉浙江紫竹梅印染有限公司，2020 年 3 月 17 日判决浙江紫竹梅印染有限公司偿还合同款 220,960 元。

根据上表，报告期内 1 年以上应收账款对应的主要客户均处于存续状态，不存在已注销、被吊销营业执照、注册资本低于 100 万元等情形，具备还款能力。经查询，1 年以上应收账款对应的主要客户存在诉讼纠纷等负面事项，但不影响其与公司的后续还款安排。综上，发行人应收账款坏账计提充分，不存在不当会计调节情形。

对于上述存在诉讼纠纷等事项的客户，其应收账款可回收性具体分析如下：

①福建省晋江市浩沙制衣有限公司与晋江沙禾布业有限公司

福建省晋江市浩沙制衣有限公司与晋江沙禾布业有限公司为关联企业，福建省晋江市浩沙制衣有限公司注册资本为 6,180 万元,实缴资本为 6,180 万元；晋江沙禾布业有限公司注册资本为 10,000 万元，实缴资本为 10,000 万元。上述两公司于 2019 年开始发生多起诉讼纠纷，发行人、保荐机构、发行人会计师对其坏账计提充分性予以了重点关注。2019 年末和 2020 年 6 月末，上述两公司应收账款余额分别为 239.00 万元和 189.00 万元（2019 年末，应收账款中账龄 1-2 年的金额为 0.39 万元，账龄 2-3 年的金额为 238.61 万元；2020 年 6 月末，应收账款中账龄 1-2 年的金额为 0.39 万元,账龄 2-3 年的金额为 188.61 万元），计提坏账比例分别为 49.95%和 49.94%，截至 2020 年 10 月末上述款项回款比例分别为 41.84%和 26.46%，上述公司与发行人仍保持了良好的联系，应收账款处于陆续回款中，且已按账龄计提较高比例的坏账准备，因此未单项计提坏账准备。

②平安国际融资租赁（天津）有限公司

平安国际融资租赁（天津）有限公司注册资本为 1,040,000 万元，实缴资本为 1,040,000 万元。平安国际融资租赁（天津）有限公司为 A 股上市公司中国平安（601318）子公司。综上，平安国际融资租赁（天津）有限公司具有较强的资金实力，违约风险较小，未单项计提坏账准备。

③宁波中基惠通集团股份有限公司

宁波中基惠通集团股份有限公司注册资本为 10,000.00 万元，实缴资本为 10,000.00 万元。宁波中基惠通集团股份有限公司是中基宁波集团股份有限公司子公司，中基宁波集团股份有限公司是中国 500 强企业，进出口额连续多年名列宁波市第一。综上，宁波中基惠通集团股份有限公司具有较强的资金实力，违约风险较小，未单项计提坏账准备。

④清远镇宇染整有限公司

清远镇宇染整有限公司注册资本为 11,500.00 万元，实缴资本为 11,500.00 万元。清远镇宇染整有限公司于 2019 年取得广东清新农村商业银行股份有限公司两笔银行贷款，其中一笔为 4,800 万元，期限为 2019 年 11 月 22 日至 2024 年 11 月 21 日，一笔为 10,526.57 万元，期限为 2019 年 4 月 30 日至 2029 年 4 月 30 日。综上，清远镇宇染整有限公司具有较强的资金实力和良好的资信，违约风险较小，未单项计提坏账准备。

⑤浙江紫竹梅印染有限公司

浙江紫竹梅印染有限公司注册资本为 12,000.00 万元，实缴资本为 12,000.00 万元。浙江紫竹梅印染有限公司于 2018 年取得天津滨海农村商业银行股份有限公司两笔银行贷款，两笔合计为 51,400 万元，期限均为 2018 年 4 月 2 日至 2023 年 3 月 19 日。浙江紫竹梅印染有限公司 2018 年和 2019 年缴纳社保人数分别为 679 人和 720 人。综上，浙江紫竹梅印染有限公司具有较强的资金实力和良好的资信，违约风险较小，未单项计提坏账准备。

三、结合 **2017** 年末和 **2018** 年末应收账款在次年 **10** 月底的应收账款回款比例，补充披露 **2019** 年末应收账款的回款比例是否偏低，部分客户因疫情导致资金紧张是否影响应收账款的可回收性，相关坏账准备计提是否充分

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（5）应收账款期后回款情况”部分补充披露如下：

2017 年末、2018 年末和 2019 年末应收账款在次年 10 月底的应收账款回款

比例情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	6,788.27	5,462.96	4,263.19
坏账计提比例	12.09%	9.66%	7.43%
次年10月回款比例	60.90%	71.16%	53.77%

2017年末、2018年末和2019年末，发行人应收账款在次年10月底的回款比例分别为53.77%、71.16%和60.90%，2019年末应收账款的回款比例与2017年末和2018年末差异不大，处于前两年均值水平，疫情对应收账款的可回收性不存在重大不利影响，发行人相关坏账准备计提充分。

四、补充披露发行人对下游客户采取降低发货时收款比例的具体情况，是否利用该项措施刺激销售，是否影响应收账款的可回收性；结合报告期各年 **6** 月末应收账款余额、坏账计提比例及当年 **10** 月末的回款比例，补充披露发行人 **2020** 年 **6** 月末应收账款坏账计提是否充分、截至 **2020** 年 **10** 月的回款比例是否存在异常

（一）补充披露发行人对下游客户采取降低发货时收款比例的具体情况，是否利用该项措施刺激销售，是否影响应收账款的可回收性

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（2）应收账款余额变动及应收账款账面余额占营业收入的比例分析”部分补充披露如下：

根据合同约定，报告期各期公司给予客户整体的付款政策差异不大。疫情期间，发行人对客户采取降低发货时的收款比例是指在发货时按照低于合同约定的比例收款并发货，是为了保证已签订合同的履行，并非是为了获取新的订单，不属于刺激销售的措施。

对于疫情期间降低发货时收款比例的情形，发行人会对相关客户进行资信评估和内部审批，以保证后续货款的可回收性。相关客户目前均处于存续状态，不存在已注销、被吊销营业执照、无法偿还债务等方面的重大负面消息，应收账款具有较好的可回收性。

综上，发行人对下游客户采取降低发货时收款比例，不属于刺激销售措施，不影响应收账款的可回收性。

（二）结合报告期各年6月末应收账款余额、坏账计提比例及当年10月末的回款比例，补充披露发行人2020年6月末应收账款坏账计提是否充分、截至2020年10月的回款比例是否存在异常

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（5）应收账款期后回款情况”部分补充披露如下：

报告期各年6月末应收账款余额、坏账计提比例及当年10月末的回款比例如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.6.30	2018.6.30	2017.6.30
应收账款余额	10,035.90	6,187.59	4,914.46	5,304.79
坏账计提比例	7.35%	9.14%	9.46%	8.39%
当年10月回款比例	39.73%	41.27%	26.37%	25.36%

2020年6月末坏账计提比例较低，主要原因系公司应收账款坏账均为按账龄计提，受疫情因素影响，2020年6月末1年以内的应收账款较上年同期增加较多，导致1年以内的应收账款占比较高，从而坏账计提比例较低。2019年6月末和2020年6月末，当年10月回款比例较高，主要系2019年以来公司加大了应收账款的催收力度所致。

综上，公司截至2020年10月的回款比例较高，不存在异常，2020年6月末应收账款坏账计提充分。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对2020年6月末应收账款大幅增加与坏账计提充分性是否予以了重点关注，是否采取了针对性核查措施及具体情况

对于2020年6月末应收账款大幅增加与坏账计提充分性等情形，保荐人、申报会计师予以了重点关注，采取了以下针对性核查措施：

1、访谈发行人相关人员，了解发行人应收账款管理相关的关键内部控制，

复核相关内部控制设计是否合理并得到有效执行；

2、取得公司应收账款明细表，取得 2020 年 6 月末应收账款余额、坏账准备计提金额及比例、期后回款情况，并与报告期同期数据进行比较；

3、取得发行人 2020 年 1-10 月的银行对账单、期后回款凭证，核查期后回款的真实性；

4、网络核查主要应收账款客户的经营状态、诉讼纠纷和违法违规情况，分析应收账款的可回收性。

六、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内销售合同，查看维修或质保义务相关条款，分析合同条款，了解发行人收款节点；

2、查阅新收入准则，了解新收入准则对公司应收账款、合同资产科目的影响；

3、取得公司应收账款明细表，取得 2019 年末应收账款余额、坏账准备计提金额及比例、期后回款情况，并与报告期同期数据进行比较；

4、对于 2020 年 6 月末应收账款大幅增加与坏账计提充分性等情形予以了重点关注，并采取了针对性核查措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人向客户收取验收后余款的权利为无条件，与承担维修或质保义务无关，属于仅取决于时间流逝因素、无条件向客户收取对价的权利，新收入准则下验收后余款计入应收账款合理，符合《企业会计准则》相关规定；

2、对于 1 年以上应收账款存在诉讼纠纷等事项的主要客户，已充分计提坏账准备，未单项计提坏账准备具有合理性；

3、2019 年末应收账款的回款比例与 2017 年末和 2018 年末差异不大，处于前两年均值水平，疫情对应收账款的可回收性不存在重大不利影响，发行人相关坏账准备计提充分；

4、疫情期间，公司在合同实际执行时对下游客户采取降低发货时的收款比例，是为了保证已签订合同的履行，并非是为了获取新的订单，不属于刺激销售的措施；对于降低发货时收款比例的情形，发行人会对相关客户进行资信评估和内部审批，以保证后续货款的可回收性，相关客户目前均处于存续状态，不存在已注销、被吊销营业执照、无法偿还债务等方面的重大负面消息，应收账款具有较好的可回收性；发行人 2020 年 6 月末应收账款坏账计提充分，截至 2020 年 10 月的回款比例较高，不存在异常。

10.关于存货。根据申报材料和审核问询回复：

（1）发行人披露了截至 2020 年 8 月末发出商品的期后结转比例。

（2）报告期各期，发行人发出商品平均结转周期为 2.56 月、4.06 月、3.53 月和 3.53 月。

（3）报告期各期，存货周转率分别为 2.45、2.36、2.40 和 1.18。

（4）报告期各期，发行人对存货进行了盘点，中介机构进行了监盘。发行人对发出商品的盘点比例为 100%，中介机构进行监盘的比例为 60%-70%。

请发行人：（1）补充披露截至 2020 年 10 月末各类存货（原材料、在途物资、委托加工物资、在产品、自制半成品、发出商品）的期后结转比例及存货整体的结转比例。

（2）补充披露 2018 年开始发出商品平均结转周期明显增加的原因，疫情影响下 2020 年上半年发出商品平均结转周期与 2019 年无差异的合理性。

（3）量化分析并披露 2020 年上半年存货周转率大幅下滑的原因。

（4）补充披露发行人对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明参与监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、发出商品的监盘比例是否充分及对未监盘发出商品实施的替代程序，盘点差异原因、数量和金额、影响。

【回复】

一、补充披露截至 2020 年 10 月末各类存货（原材料、在途物资、委托加工物资、在产品、自制半成品、发出商品）的期后结转比例及存货整体的结转比例

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”部分补充披露如下：

（6）存货期后结转情况

截至 2020 年 10 月 31 日，公司各类存货结转金额及比例情况如下：

单位：万元

日期	项目	账面余额	结转金额	结转比例（%）
2020.6.30	原材料	3,329.86	2,000.27	60.07
	委托加工物资	21.55	21.55	100.00
	在产品	602.34	496.67	82.46
	自制半成品	2,200.03	1,811.28	82.33
	发出商品	4,472.04	2,741.58	61.30
	合计	10,625.82	7,071.35	66.55
2019.12.31	原材料	3,318.66	2,844.39	85.71
	在途物资	33.48	33.48	100.00
	委托加工物资	37.21	37.21	100.00
	在产品	997.66	993.45	99.58
	自制半成品	2,258.00	2,106.07	93.27
	发出商品	4,936.18	4,785.90	96.96
	合计	11,581.19	10,800.51	93.26
2018.12.31	原材料	2,626.48	2,437.99	92.82
	在途物资	38.31	38.31	100.00
	委托加工物资	25.40	25.40	100.00
	在产品	562.86	558.64	99.25
	自制半成品	2,153.24	2,103.56	97.69
	发出商品	5,858.29	5,858.29	100.00
	合计	11,264.58	11,022.19	97.85
2017.12.31	原材料	2,024.74	1,885.55	93.13
	在途物资	77.14	77.14	100.00
	委托加工物资	27.68	27.68	100.00
	在产品	354.64	350.42	98.81
	自制半成品	1,038.00	988.31	95.21
	发出商品	3,829.81	3,829.81	100.00
	合计	7,352.01	7,158.92	97.37

由上表可见，截至 2020 年 10 月 31 日，2017 年末和 2018 年末的各类存货基本结转完毕，尚未结转的原材料主要系为及时响应售后维修服务需求而准备

的备品备件，尚未结转的在产品及自制半成品主要系公司圆网印花机业务对应的部分存货，圆网印花机相关的存货已全额计提跌价准备。

截至2020年10月31日,2019年末原材料和自制半成品结转比例略低,2020年 6 月末存货结转比例整体较低，除公司圆网印花机业务对应的部分存货外，主要系发行人拉幅定形机零部件较多且为定制化产品，部分原材料和零部件使用数量少，使用频率低，结转周期较长所致。

整体上看，发行人各类存货结转正常。

二、补充披露2018年开始发出商品平均结转周期明显增加的原因，疫情影响下2020年上半年发出商品平均结转周期与2019年无差异的合理性

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”之“（2）存货余额变动分析”之“4）发出商品”部分补充披露如下：

报告期内，发行人发出商品平均结转周期情况列式如下：

项目	平均结转周期（月）
2020年1-6月	3.53
2019年度	3.53
2018年度	4.06
2017年度	2.56

……

其中，境外订单、境内大订单（指3台及以上）、境内小订单平均结转周期如下：

时间	订单类型	发出商品平均结转周期（月）	台数	台数占比
2020年1-6月	境外订单	10.01	5	5.81%
	境内大订单	4.24	20	23.26%
	境内小订单	2.76	61	70.93%
	合计	3.53	86	100.00%
2019年度	境外订单	5.36	17	9.34%
	境内大订单	4.58	50	27.47%
	境内小订单	2.80	115	63.19%

时间	订单类型	发出商品平均结转周期（月）	台数	台数占比
	合计	3.53	182	100.00%
2018 年度	境外订单	6.22	12	8.05%
	境内大订单	4.89	40	26.85%
	境内小订单	3.45	97	65.10%
	合计	4.06	149	100.00%
2017 年度	境外订单	-	0	0.00%
	境内大订单	2.75	21	16.67%
	境内小订单	2.53	105	83.33%
	合计	2.56	126	100.00%

2018 年发出商品平均结转周期较长，主要原因系一方面 2018 年境外订单和境内大订单占比较高，境外订单和境内大订单通常结转周期较长；另一方面 2018 年业务规模增长较快且新增了外销业务，安装人员相对紧张。境外订单发出商品结转周期较长，主要系外销设备运输、安装调试人员出境等前期准备时间较长，以及境外实际工作沟通时间较长等原因导致。大订单发出商品结转周期较长，主要系大订单存在多台设备分批发货、统一验收的情形，大订单对应客户大的扩产或改造等项目，此类项目耗时较久，而公司设备的发货、安装调试和客户项目的整体进度需保持一致。

2019 年和 2020 年上半年发出商品平均结转周期为 105.76 天和 105.90 天，均约为 3.53 月，差异较小，主要由以下三方面原因综合导致：①2020 年上半年，境外订单和境内大订单占比较 2019 年较小；②受疫情影响，安装人员出境困难，因此 2020 年上半年境外发出商品结转周期增加较多；③对于境内订单来说，由于国内新冠疫情较快得到有效控制，纺织行业复工时间较早，复工后客户按照其采购计划要求发行人尽快完成产品的安装验收，发行人通过增加安装人员排班等方式，加快了产品安装验收速度，因此境内订单发货至验收的平均周期与 2019 年基本一致。

三、量化分析并披露 2020 年上半年存货周转率大幅下滑的原因

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人存货周转率分别为 2.45 次、2.36 次、2.40 次和 1.18 次，2020 年 1-6 月年化后的存货周转率为 2.37 次/年（存货周转率＝期间营业成本/期初期末存货平均余额，由于 2020 年 1-6 月存

货周转率分子为半年的营业成本，因此应年化进行比较，2020 年 1-6 月年化后的存货周转率=2020 年 1-6 月的存货周转率×2，2.37 次/年和 1.18 次/半年的差异系四舍五入导致），与报告期前三年基本一致，不存在大幅下滑的情形。

四、补充披露发行人对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例

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“八、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”部分补充披露如下：

（7）存货盘点情况

发行人按照仓库管理规定及存货管理规定要求，对各期末存货进行盘点，除每月各部门自行抽盘外，公司每年组织一次全面的存货盘点。报告期内发行人盘点情况如下：

盘点时间	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
盘点地点	发行人车间及仓库、客户车间及仓库			
盘点人员	车间、仓库、财务、销售人员			
盘点范围	存放在公司的原材料、在产品、自制半成品，存放在客户处的发出商品			
盘点方法	实地盘存法			
盘点程序	存放在公司的原材料、在产品、自制半成品： 1、 仓库及车间存货责任人员对盘点物资进行归类、堆放整齐； 2、 分组执行盘点工作，仓库及生产人员负责盘点，财务人员监盘； 3、 盘点结束后将盘点结果汇总送财务部，形成盘点小结； 4、 根据盘点结果财务部给出账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。 存放在客户处的发出商品： 1、 销售部门存货责任人员对发出商品执行盘点工作，财务人员监盘； 2、 盘点结束后将盘点结果汇总送财务部，形成盘点小结； 3、 根据盘点结果财务部给出账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。			
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

发行人取得并核对委外单据、期后到货相关单据，与相关供应商对账，并

获取由供应商盖章确认的委外加工物资盘点表，确认委托加工物资数量。

发行人取得并核对采购订单、期后到货相关单据，与相关供应商对账，确认在途物资数量。

五、说明参与监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、发出商品的监盘比例是否充分及对未监盘发出商品实施的替代程序，盘点差异原因、数量和金额、影响

1、报告期内，对原材料、在产品、自制半成品监盘的具体情况如下：

资产负债表日	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
监盘计划	根据财务部门提供的盘点计划制定监盘计划，明确监盘范围、监盘时间、监盘地点、监盘人员及分工、监盘方法。			
监盘时间	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
监盘地点	车间及仓库			
监盘人员	会计师及券商项目组成员		会计师项目组成员	
监盘范围	所有存放在公司的原材料、在产品、自制半成品			
监盘比例	97.23%	99.55%	99.55%	98.49%
监盘方法	1、 从盘点表中选取项目追查至存货实物，以测试盘点表的准确性，并将复盘结果记录于存货盘点表中； 2、 从存货实物中选取项目追查至盘点表，以测试盘点表的完整性。 3、 在监盘过程中，三人一组，一人点数并报出型号、规格，一人记录盘点数据，会计师及券商负责监盘工作。 4、 监盘结束时，检查是否盘点全部在库存货。			
监盘结论	1、存货相关责任人员对存货保管业务足够熟悉； 2、存货相关责任人员对盘点工作与抽盘工作认真负责； 3、存货相关责任人员能够配合会计师、券商提供相关资料。			

监盘人员全程参与发行人仓库及车间的存货盘点活动，对其中的原材料、在产品、自制半成品盘点活动执行全程监盘程序，并现场取得经发行人确认的盘点表，报告期内不存在盘点差异。

2、报告期内，对发出商品监盘的具体情况如下：

资产负债表日	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日

监盘计划	根据财务、销售部门提供的客户走访计划制定发出商品监盘计划，明确监盘范围、监盘地点、监盘人员及分工、监盘方法。			
监盘地点	客户车间或仓库			
监盘人员	会计师、券商及律师项目组成员		会计师及律师项目组成员	
监盘范围	存放在客户处的发出商品			
监盘比例	61.89%	68.05%	69.61%	66.61%
监盘方法	1、通过互联网实时地图查询，确认盘点地点与客户所在地一致； 2、取得客户接待人员工牌、名片、身份证等复印件，确认其身份； 3、跟随客户接待人员、发行人业务人员进入车间或仓库盘点，核对设备编码； 4、向客户接待人员询问设备安装、验收进度，检查设备状态，是否存在损毁等异常情况。			

3、报告期内，对未监盘发出商品实施的替代程序如下：

（1）执行函证程序，报告期各期末，发出商品函证回函的比例分别为 43.21%、84.51%、46.88%和 48.18%。报告期各期末，对发出商品监盘或取得函证回函的比例分别为 70.22%、84.51%、68.05%、71.96%。

（2）获取并查验各期末发出商品对应销售合同、发货单据，报告期各期查验比例均为 100%。

4、报告期内，对于未进行或无法进行实地盘点的委外加工物资和在途物资，实施的替代程序如下：

（1）获取由委外供应商盖章确认的委外加工物资盘点表，并获取相关采购合同、期后到货单据进行核对，确认委外加工物资数量的合理性；

（2）在途物资系子公司德信向母公司远信工业发出，通过核对德信发货记录与远信工业到货记录，并获取期后到货单据，确认在途物资数量的合理性。

六、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人各类存货期后结转情况，分析存货期后未结转相关原因；

2、了解报告期内发行人发出商品结转周期，分析各期发出商品结转周期变动原因；

3、了解报告期内发行人存货周转情况，与同行业上市公司进行对比、分析；

4、获取发行人各类存货盘点计划并实施监盘，取得存货盘点相关资料并与账面数据进行对比分析；对于无法实施实地监盘的存货，执行函证、查验期后相关单据等替代程序。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人存货已结转比例较高，存货期后结转情况良好；

2、2018 年发出商品平均结转周期较长，主要原因系一方面 2018 年境外订单和境内大订单占比较高，另一方面 2018 年业务规模增长较快且新增了外销业务，安装人员相对紧张；2020 年上半年发出商品平均结转周期与 2019 年差异较小具有合理性；

3、报告期内发行人存货周转率波动较小，存货周转稳定；

4、发行人在报告期内按照公司内部控制要求的频率和范围，有效进行了存货盘点，盘点结果有效；发行人已按照内控制度要求对发出商品进行管理，各期末发出商品真实、完整。

11. 关于2020年财务情况。根据申报材料和审核问询回复，2020年1-6月，公司营业收入较上年同期增长7.00%，净利润较上年同期增长11.98%。发行人预计2020年1-9月营业收入和净利润较去年下滑。2020年上半年，发行人存在第三方回款，客户同第三方的关系为“其他”。

请发行人：（1）结合同行业可比公司上半年经营情况、发行人毛利率变动等，补充披露发行人上半年收入和利润增长的原因及合理性，疫情因素未导致2020年上半年业绩下降，却导致1-9月业绩下降的原因。

（2）补充披露审计截止日后的主要经营状况，2020 年三季度营业收入、归母净利润和扣非后归母净利润相较2019年同期下滑的具体情况和原因，并预计2020年全年业绩情况；补充披露发行人生产排期情况及2020年三季度订单执行情况，上述情况与报告期同期是否存在较大差异及原因（如有），发行人生产经营是否发生重大不利变化。

（3）补充披露2020年1至9月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。

（4）补充披露2020年上半年第三方回款发生的背景和原因，客户与第三方之间的具体关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合同行业可比公司上半年经营情况、发行人毛利率变动等，补充披露发行人上半年收入和利润增长的原因及合理性，疫情因素未导致2020年上半年业绩下降，却导致1-9月业绩下降的原因

（一）结合同行业可比公司上半年经营情况、发行人毛利率变动等，补充披露发行人上半年收入和利润增长的原因及合理性

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“七、经营成果分析”之“（十一）净利润主要来源及增减变化情况分析”部分补充披露如下：

1、发行人2020年1-6月收入和利润增长的原因

2020年1-6月，发行人营业收入较上年同期增长7.00%。新冠疫情下，发行人收入增长的原因主要系一方面2020年1-6月业绩主要来源于2020年春节前订单，2020年1-6月发行人拉幅定形机销售收入为18,268.06万元，其中16,422.04万元为春节前订单；另一方面疫情对发行人第一季度影响较大，第一季度营业收入同比减少，随着疫情影响的减弱，下游纺织行业复产复工，复工后客户按照原采购计划要求发行人尽快完成产品的安装验收，发行人通过增加安装人员排班等方式，保证了产品安装验收，因此第二季度营业收入同比增加。

2020年1-6月，发行人净利润较上年同期增长11.98%，主要原因系营业收入较上年同期增长7.00%，综合毛利率较上年同期增长1.08个百分点，带动发行人营业毛利较上年增长10.91%。

2、同行业可比公司上半年经营情况

同行业可比公司恒天立信、海大股份与发行人2020年上半年经营情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动率/变动	2017年-2019年三年复合增长率
恒天立信	营业收入（万港元）	79,000.00	92,300.00	-14.41%	-14.72%
	净利润（万港元）	-5,784.82	-6,663.07	-	-19.80%
海大股份	营业收入（万元）	2,662.95	3,987.06	-33.21%	2.31%
	净利润（万元）	-91.32	236.56	-138.60%	-
发行人	营业收入（万元）	18,936.60	17,696.94	7.00%	22.47%
	净利润（万元）	2,838.83	2,535.08	11.98%	29.19%

注：恒天立信营业收入数据取自染整机械板块，净利润为全公司口径；海大股份2017年净利润为负，故无法计算净利润复合增长率。

首先，由于产品定位、产品结构、销售区域等方面存在不同，发行人经营业绩变动与同行业可比公司存在差异。

其一，发行人与海大股份产品定位不同，根据《江苏海大纺织机械股份有限公司公开转让说明书》，2014年至2016年3月，海大股份平均每台拉幅定形

机售价约为 129.94 万元，报告期内发行人平均每台拉幅定形机售价为 211.59 万元。

其二，发行人与恒天立信产品结构不同，报告期各期，发行人拉幅定形机销售及改造收入占比在 98%以上，恒天立信除经营染整机械业务外，同时经营不锈钢材销售、不锈钢铸造产品销售、环保服务等业务，报告期各期染整机械业务占比在 70%-80%，此外恒天立信染整机械业务除经营拉幅定形机业务外，还经营水洗机、染色机等，根据测算，2019 年恒天立信拉幅定形机占其染整业务收入的 30%左右；发行人与恒天立信染整机械销售区域不同，发行人境外销售占比较低。

其次，发行人与同行业可比公司均受到疫情因素影响。发行人近年来保持较快增长，2017 年-2019 年营业收入和净利润复合增长率分别为 22.47%和 29.19%，2020 年 1-6 月营业收入和净利润同比增速分别下降至 7.00%和 11.98%；2020 年 1-6 月，恒天立信和海大股份营业收入均同比下降，净利润均为负。

3、发行人毛利率变动情况

同行业可比公司恒天立信、海大股份与发行人毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动
恒天立信	27.72%	29.54%	-1.82%
海大股份	26.77%	25.57%	1.20%
平均值	27.25%	27.56%	-0.31%
发行人	30.59%	29.51%	1.08%

2020 年 1-6 月与 2019 年 1-6 月相比，同行业可比公司毛利率均值与发行人毛利率均相对稳定。

综上，发行人 2020 年 1-6 月收入和利润增长具有合理性。

（二）疫情因素未导致 2020 年上半年业绩下降，却导致 1-9 月业绩下降的原因

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”以及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”部分补充披露如下：

发行人产品订单签订至收入确认需经历生产排期、生产、运输、安装、验收等流程，由于发行人拉幅定形机在完成验收时确认收入，因此确认收入时点滞后于订单签订。

疫情因素未导致 2020 年上半年业绩下降，主要原因系 2020 年上半年业绩主要来源于 2020 年春节前订单，2020 年上半年发行人拉幅定形机销售收入为 18,268.06 万元，其中 16,422.04 万元为春节前订单。疫情因素导致发行人 2020 年 1-9 月业绩下降，主要原因系 2020 年上半年疫情期间公司新增订单减少导致公司 2020 年 7 月-9 月销售收入较去年同期下降较多。

二、补充披露审计截止日后的主要经营状况，2020 年三季度营业收入、归母净利润和扣非后归母净利润相较 2019 年同期下滑的具体情况和原因，并预计 2020 年全年业绩情况；补充披露发行人生产排期情况及 2020 年三季度订单执行情况，上述情况与报告期同期是否存在较大差异及原因（如有），发行人生产经营是否发生重大不利变化

（一）审计截止日后的主要经营状况

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”以及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”部分补充披露如下：

财务报告审计截止日（2020 年 6 月 30 日）至招股说明书签署日，由于拉幅定形机产品自订单签订至产品验收（即收入确认时点）存在一定的周期，受新冠疫情影响，发行人 2020 年 1-6 月新增订单减少，导致公司 2020 年 7-9 月销售收入较去年同期有所下降。除上述情形之外，公司整体经营环境、经营模式未发生重大不利变化，公司主要原材料采购、技术研发、生产及销售等业务运转正常，不存在将导致公司业绩异常波动的重大不利因素。

随着新冠疫情影响的减弱，前期处于观望的客户开始下达订单，发行人拉幅定形机在手订单增加较多，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	变动率
6 月末在手订单	18,700.74	25,826.40	-27.59%

9 月末在手订单	28,272.34	25,502.62	10.86%
11 月末在手订单	42,222.43	31,670.04	33.32%

（二）2020 年三季度营业收入、归母净利润和扣非后归母净利润相较 2019 年同期下滑的具体情况和原因，并预计 2020 年全年业绩情况

1、2020 年三季度营业收入、归母净利润和扣非后归母净利润相较 2019 年同期下滑的具体情况和原因

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”以及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”部分补充披露如下：

公司 2020 年 1-9 月主要经营业绩及同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动率
营业收入	26,737.48	27,171.92	-1.60%
归属于母公司股东的净利润	3,600.36	4,121.88	-12.65%
扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润	3,321.15	4,078.87	-18.58%

注：2020 年 1-9 月数据为未经审计数据。

受新冠疫情影响，公司经营业绩有所下滑。2020 年 1-9 月，净利润下降较多，主要原因系：（1）2020 年 1-9 月期间费用率有所上升，一方面公司增加了管理人员和销售人员导致薪酬费用有所提升，另一方面子公司盛星装备新产品研发投入导致研发费用有所提升；（2）2020 年 1-9 月政府补助少于上年同期。

公司 2020 年 7-9 月主要经营业绩及同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 7-9 月	2019 年 7-9 月	变动率
营业收入	7,800.87	9,474.98	-17.67%
归属于母公司股东的净利润	740.61	1,581.39	-53.17%
扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润	742.73	1,578.73	-52.95%

受新冠疫情影响，公司第三季度经营业绩有所下滑。在营业收入下滑的背景下，公司期间费用有所上升，此外 2020 年 7-9 月收到的政府补助少于上年同期，因此净利润下降较多。

2、预计 2020 年全年业绩情况

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“十三、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”部分补充披露如下：

（三）公司 2020 年业绩预计、2020 年生产排期情况

2020 年全年业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度（E）	2019 年度	变动率
营业收入	39,000.00 至 42,000.00	40,469.52	-3.63%至 3.78%
归属于母公司股东的净利润	5,700.00 至 6,500.00	6,915.28	-17.57%至-6.01%
扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润	5,250.00 至 6,050.00	6,614.48	-20.63%至-8.53%

2020 年全年业绩情况系公司预计数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。受新冠疫情影响，公司 2020 年三季度营业收入、归母净利润和扣非后归母净利润较去年同期下滑。随着新冠疫情影响的减弱，前期处于观望的客户开始下达订单，2020 年 7 月-10 月新增订单 24,418.02 万元，较去年同期增长 46.66%，预计 2020 年第四季度经营业绩会有所恢复，2020 年全年收入与 2019 年基本持平，但由于期间费用上升、其他收益减少等因素，预计净利润下滑。

（三）补充披露发行人生产排期情况及 2020 年三季度订单执行情况，上述情况与报告期同期是否存在较大差异及原因（如有），发行人生产经营是否发生重大不利变化

发行人已在《招股说明书》以及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”之“（三）公司 2020 年业绩预计、2020 年生产排期情况”部分补充披露如下：

发行人拉幅定形机 2019 年和 2020 年生产排期情况如下：

单位：台

项目	2020 年	2019 年
1-6 月	78	96
7-12 月	110	82
合计	188	178

注:2019 年 1 月-2020 年 11 月系拉幅定形机实际完工数量,2020 年 12 月系计划完工数量,2020 年 12 月计划完工数量为 28 台。

受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月发行人拉幅定形机生产数量为 78 台，较 2019 年同期下降 18 台，降幅为 18.75%；2020 年 7-9 月，发行人拉幅定形机订单执行 33 台，较 2019 年同期下降 9 台，降幅为 21.43%。

随着新冠疫情影响的减弱,前期处于观望的客户开始下达订单,2020 年 7-10 月新增订单 24,418.02 万元，较去年同期增长 46.66%；发行人 2020 年下半年生产排期数量为 110 台，较去年同期增长 34.15%，发行人生产经营未发生重大不利变化。

三、补充披露 2020 年 1 至 9 月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“十三、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”部分补充披露如下：

（二）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目

2020 年 1-9 月主要财务数据列示如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020.9.30	2019.12.31	变动率
资产总计	54,045.88	41,635.02	29.81%
负债合计	30,825.51	22,172.84	39.02%
所有者权益合计	23,220.37	19,462.18	19.31%
归属于母公司所有者权益合计	23,031.99	19,424.65	18.57%

注：2020 年 9 月末数据未经审计。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司资产规模、负债规模和所有者权益较上年末均有所增长。

2020 年 9 月末，公司总资产增幅较大，主要系本次募集资金投资项目投入建设，在建工程增加较多所致。

2020 年 9 月末，公司负债合计金额较上年末增加 39.02%，主要系公司应付票据、应付账款和长期借款较上年末增加较多所致。2020 年下半年以来，随着疫情影响的减弱，公司订单迅速恢复，生产排期数量已超过去年同期，公司扩大了采购规模，应付票据和应付账款增加较多。此外，因本次募投项目资金需要，公司新增了银行借款。

上述合并资产负债表的变动不存在重大不利的持续性影响因素。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动率
营业收入	26,737.48	27,171.92	-1.60%
利润总额	4,056.82	4,763.14	-14.83%
净利润	3,571.21	4,116.18	-13.24%
归属于母公司股东的净利润	3,600.36	4,121.88	-12.65%
扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润	3,321.15	4,078.87	-18.58%

注：2020 年 1-9 月数据未经审计。

受新冠疫情影响，公司经营业绩有所下滑。2020 年 1-9 月，利润总额和净利润有所下降，主要原因系：（1）2020 年 1-9 月期间费用率有所上升，一方面公司增加了管理人员和销售人员导致薪酬费用有所提升，另一方面子公司盛星装备新产品研发投入导致研发费用有所提升；（2）2020 年 1-9 月政府补助少于上年同期。

上述合并利润表的变动不存在重大不利的持续性影响因素。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动率
经营活动产生的现金流量净额	4,924.54	3,439.11	43.19%
投资活动产生的现金流量净额	-6,544.42	-314.95	1977.90%
筹资活动产生的现金流量净额	994.75	-1,602.73	-162.07%
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1.03	-1.25	-17.67%
现金及现金等价物净增加额	-626.16	1,520.16	-141.19%

注：2020 年 1-9 月数据未经审计。

2020 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加较多，主要系购买商品、接受劳务支付的现金大幅减少导致。2020 年 1-9 月，公司购买商品、接受劳务支付的现金同比大幅减少，主要原因系：1）公司通常在春节前会集中同供应商结算部分款项，2020 年春节较早（2020 年 1 月 25 日为正月初一），导致公司在 2019 年末已结算较多应付货款；2）2020 年 1-9 月，本次募集资金投资项目投入资金较多，基于资金安排，公司在采购业务中较多使用票据进行结算；3）疫情期间，主要供应商延长了发行人的付款信用期，采购款支付金额降低。

投资活动产生的现金流量净额较上年同期降低较多，主要系本次募投项目投资导致；筹资活动产生的现金流量净额较较上年同期增加较多，主要系公司因本次募投项目投资取得银行借款导致。

上述合并现金流量表的变动不存在重大不利的持续性影响因素。

四、补充披露 2020 年上半年第三方回款发生的背景和原因，客户与第三方之间的具体关系

发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“5、营业收入回款分析”部分补充披露如下：

2020 年上半年第三方回款金额为 50 万元，系发行人客户福建省晋江市浩沙制衣有限公司委托第三方晋江市鸿瀚纺织科技有限公司向发行人支付拉幅定形机采购尾款所致。根据福建省晋江市浩沙制衣有限公司与晋江市鸿瀚纺织科技

有限公司出具的确认函，由于福建省晋江市浩沙制衣有限公司银行账户被临时冻结，因此委托第三方晋江市鸿瀚纺织科技有限公司代其向发行人支付拉幅定形机采购款，两公司系业务往来关系，与发行人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属不存在关联关系或其他利益安排。

五、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得同行业可比公司 2020 年上半年经营数据，与发行人进行比对分析；

2、访谈发行人总经理、财务负责人，了解公司 2020 年 7 月以来的经营情况及 2020 年全年业绩预测情况；

3、查阅发行人 2020 年 1-9 月财务资料、2020 年生产排期情况，与 2019 年同期经营情况进行比对分析；

4、访谈发行人财务人员，了解 2020 年上半年第三方回款发生的原因和背景，并取得客户及第三方确认函。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、由于产品定位、产品结构、销售区域等方面存在不同，发行人经营业绩变动与同行业可比公司存在差异；2020 年 1-6 月，发行人和同行业可比公司均受到疫情因素影响，发行人营业收入利润增速同比下滑；发行人毛利率与同行业可比公司毛利率均相对稳定，发行人 2020 年 1-6 月收入和利润增长具有合理性；

2、受新冠疫情影响，发行人 2020 年 1-6 月新增订单减少，导致公司 2020 年 7-9 月销售收入较去年同期有所下降。除上述情形之外，公司整体经营环境、经营模式未发生重大不利变化，公司主要原材料采购、技术研发、生产及销售等业务运转正常，不存在将导致公司业绩异常波动的重大不利因素。2020 年 1-9 月，受新冠疫情影响，公司经营业绩有所下滑。随着新冠疫情影响的减弱，前期处于观望的客户开始下达订单，2020 年 7 月-10 月新增订单 24,418.02 万元，较

去年同期增长 46.66%；发行人 2020 年下半年生产排期数量为 110 台，较去年同期增长 34.15%，发行人生产经营未发生重大不利变化；

3、2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比，相关变动不存在具有重大不利的持续性影响因素；

4、2020 年上半年发生第三方回款系客户银行账户被冻结而委托第三方支付尾款，客户与第三方系业务往来关系。

（此页无正文，为《<关于远信工业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函>之回复报告》之发行人盖章页）

远信工业股份有限公司

2020 年 12 月 23 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读远信工业股份有限公司本次问询函回复的全部内容，确认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。

发行人董事长：

陈少军

远信工业股份有限公司

2020 年 12 月 23 日

（此页无正文，为《<关于远信工业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函>之回复报告》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：

杨帆　　孔磊

中信证券股份有限公司

2020 年 12 月 23 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读远信工业股份有限公司本次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，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：

张佑君

中信证券股份有限公司

2020 年 12 月 23 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读远信工业股份有限公司本次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，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。

保荐机构总经理：

杨明辉

中信证券股份有限公司

2020 年 12 月 23 日