
北京德恒律师事务所

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的

补充法律意见（二）



北京德恒律师事务所
DeHeng Law Offices

北京市西城区金融街19号富凯大厦B座12层
电话: 010-52682888 传真: 010-52682999 邮编: 100033

目 录

一、问题 1.关于主营业务.....	4
二、问题 5.关于客户.....	12

北京德恒律师事务所

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的

补充法律意见（二）

德恒12F20150106-10号

致：远信工业股份有限公司

根据发行人与北京德恒律师事务所（以下简称“德恒”或“本所”）签订的《专项法律顾问协议》，本所接受发行人的委托担任其首次公开发行股票并在创业板上市的特聘专项法律顾问，并根据《公司法》《证券法》《管理办法》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号-公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《执业规则》等法律、法规和中国证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具本补充法律意见。

本所已于2020年6月30日出具了《北京德恒律师事务所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的法律意见》（以下简称“《法律意见》”）和《北京德恒律师事务所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的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）。根据深圳证券交易所出具审核函〔2020〕010308号《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审核问询函》以及发行人将补充上报2020年半年度审计报告的事实，本所于2020年11月13日出具了《北京德恒律师事务所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的补充法律意见》（以下简称“《补充法律意见》”）。

根据深圳证券交易所于2020年11月27日出具审核函〔2020〕010854号《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》的事实，本所承办律师针对相关事项进行了核查，并出具本补充法律意见。

本所及承办律师依据《证券法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《执业规则》等规定及本补充法律意见出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本所同意将本补充法律意见作为发行人申请公开发行股票所必备的法律文件，随其他申报材料一起提交深圳证券交易所审查，并依法对所出具的补充法律意见承担相应的法律责任。

本所在《法律意见》中的声明事项亦适用于本补充法律意见。如无特别说明，本补充法律意见中有关用语的含义与《法律意见》中相同用语的含义一致。

本所根据《证券法》的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，现出具补充法律意见如下：

一、问题 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：

本所承办律师采取了包括但不限于如下核查方式：1.查阅相关研究报告及行业报告；2.查阅发行人相关产品手册、市场同行业可比公司的公开市场报告以及染整行业相关行业标准文件；3.对纺织机械协会相关人员进行访谈；4.对发行人主要客户进行访谈，取得发行人主要客户出具的确认函；5.对发行人负责质保期后维保服务的人员进行访谈；6.查阅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》。

在审慎核查基础上，本所承办律师出具如下法律意见：

（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

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，德国纺织机械制造商 A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co（以下简称“德国门富士”）与香港上市公司香港立信工业有限公司合作，在深圳投资建厂生产拉幅定形机，2011 年国务院国有资产监督管理委员会旗下的中国恒天集团有限公司收购香港立信工业有限公司，2012 年中国恒天立信集团有限公司收购德国门富士。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得知，如东莞德永佳纺织制衣有限公司、宁波大千纺织品有限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。

综上所述，本所承办律师认为，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”的表述准确、客观。

（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

1. 发行人 Y9000、SXS 与原产品 Y2088、Y7000 的性能、价格、毛利率等差异情况

(1) SXS 和 Y9000 与原产品的性能等差异

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。

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，具体如下：

①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。

②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%。

③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%。

(2) Y9000、SXS 与原产品 Y2088、Y7000 的价格、毛利率等差异情况

报告期内，Y9000、SXS 与原产品 Y2088、Y7000 的价格、毛利率情况如下：

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。

2. 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

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有限公司的年报，自 2012 年至 2019 年，其主打产品均为 Montex 6500；根据江苏海大纺织机械股份有限公司公开转让说明书，其产品 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。目前，江苏海大纺织机械股份有限公司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。

3. 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

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

根据中国纺织机械协会统计，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，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，但该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。

综上所述，本所承办律师认为，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）

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%，属于高能耗环节。经测算，对应拉幅定形环节综合能耗为 0.44 吨标煤/吨以下。

以发行人天然气拉幅定形机和蒸汽拉幅定形机为例，根据发行人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

1. 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

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。

2. 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。

综上所述，本所承办律师认为：

1.招股说明书中所述“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 在节约能源、节省人力、减小占地面积方面更有优势。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；2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，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。

二、问题 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：

本所承办律师采取了包括但不限于如下核查方式：1.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，对产品相关负责人员进行访谈；2.对主要客户进行访谈以及网络检索，取得主要客户出具的确认函；3.访谈中国纺织机械协会相关人员；4.查阅印染行业相关政策文件；5.通过企查查等网络核查主要客户的实际控制人、董事、监事及高级管理人员等。

在审慎核查基础上，本所承办律师出具如下法律意见：

（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。

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
	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%

项目	客户类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	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。

综上所述，本所承办律师认为，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。

（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

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》，该文件对“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。

本所承办律师会同发行人保荐机构和会计师对主要客户进行了访谈，并请求其提供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，采取了以下替代措施进行核查：

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境批复文件。此外，通过对主要客户经营相关信息进行分析，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
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		

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
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。根据华宝集团公司官网披露，石狮豪宝染织有限公司年生产能力达 2 亿米以上，按单台机器年产量 500 万米测算，石狮豪宝染织有限公司至少拥有 40 台定形机；石狮市新华宝纺织科技有限公司第一生产厂年生产能力达 2 万吨以上，按单台机器年产量 2,000 吨算，石狮新华宝纺织科技有限公司第一生产厂至少拥有 10 台定形机，石狮新华宝纺织科技有限公司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	德永佳集团有限公司（00321.HK）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 1,000 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 1,300 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（2,000 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，根据上述审批，华晨印染需要发行人定形机 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，本所承办律师会同发行人保荐机构和会计师对其中 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。”

综上所述，本所承办律师认为，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

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 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 年底账面设备，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。

综上所述，本所承办律师认为，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

报告期内，连续购买客户共 70 家，本所承办律师会同发行人保荐机构和会计师对其中 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。

综上所述，本所承办律师认为，发行人与连续采购的主要客户不存在关联关系。

本补充法律意见正本六份，经本所盖章并经承办律师签字后生效。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《北京德恒律师事务所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的补充法律意见（二）》之签署页）



负责人：_____

王 丽

承办律师：_____

吴连明

承办律师：_____

刘秀华

承办律师：_____

冯 琳

承办律师：_____

周华俐

2020 年 12 月 23 日