关于福建省铁拓机械股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 16 日出具的《关于福建省铁拓机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010956 号）（以下简称“第二轮问询函”）已收悉，国信证券股份有限公司作为保荐人（主承销商），与发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复的字体：

黑体（不加粗）	**第二轮问询函所列问题**
宋体（不加粗）	对第二轮问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	**对招股说明书的修改**

目 录

目 录.....2
问题 1. 关于员工持股平台.....3
问题 2. 关于主要产品.....8
问题 3. 关于创业板定位.....27
问题 4. 关于营业收入.....37
问题 5. 关于融资租赁销售模式.....63
问题 6. 关于主要客户.....82
问题 7. 关于应收账款和第三方回款.....110
问题 8. 关于营业成本.....131
问题 9. 关于主要供应商.....140
问题 10. 关于毛利率.....161
问题 11. 关于存货.....179
问题 12. 关于期间费用.....186
问题 13. 关于固定资产和在建工程.....211
问题 14. 关于外协加工.....240
问题 15. 关于审计截止日后财务信息及经营状况.....255
问题 16. 其他问题.....260

问题 1. 关于员工持股平台

前次审核问询回复显示，发行人主要系基于签订的销售合同金额授予业务员股权激励份额，部分业务员因其所任职位获得股权激励份额。

请发行人补充披露报告期各期被授予股权激励份额的业务员签订销售合同金额占销售总额比例，发行人获取大额订单的主要途径、方式以及业务员获取订单过程中所发挥的作用，发行人是否存在销售订单获取依赖少数核心业务员的情形，部分业务员因其所任职位获得股权激励份额的原因及合理性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期被授予股权激励份额的业务员签订销售合同金额占销售总额比例

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人已实施的股权激励及相关安排等情况”之“（三）发行人业务员持股情况”中补充披露如下：

“4、业务员获取订单情况

（1）授予股权激励份额的业务员订单情况

发行人报告期各期授予股权激励份额的业务员签订销售合同金额占销售合同总额比例情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年
销售合同总额	25,730.28	26,430.62	30,349.43
股权激励对象签订销售合同金额	17,861.03	15,303.57	19,147.76
占比	69.42%	57.90%	63.09%

注：股权激励对象签订销售合同金额指的是当期获授股权激励份额的业务员在当期签订销售合同金额，2020 年发行人未实施股权激励。”

二、发行人获取大额订单的主要途径、方式以及业务员获取订单过程中所发挥的作用

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人已实

施的股权激励及相关安排等情况”之“（三）发行人业务员持股情况”之“4、业务员获取订单情况”中补充披露如下：

“（2）发行人获取大额订单的主要途径、方式以及业务员获取订单过程中所发挥的作用

发行人大额订单的获取主要途径和方式系通过开展目标市场现场推广会、参加行业知名展览会、招投标及客户拜访等市场推广活动，开发客户并获取订单。发行人大额订单获取的主要流程如下：

销售流程		主要工作人员
市场拓展	目标市场现场推广会	营销中心业务员、市场推广员等
	行业知名展览会	营销中心业务员、市场推广员等
	招投标	营销中心业务员、内勤文员；技术研发中心技术员等
	客户拜访	营销中心业务员
业务洽谈	商务洽谈	营销中心业务员
	售前技术支持（客户场地测绘、产品讲解、方案设计）	技术研发中心技术员

发行人业务员在大额订单获取过程中的主要作用为：通过市场拓展活动获取市场需求信息，进行销售洽谈，并与发行人技术研发部门、市场推广部门等工作人员共同完成对大额订单的整体销售服务。具体体现为：①进行市场研究，确定所辖区域市场拓展策略；②联合市场推广部组织并参与推广会、展览会；③与内勤文员、技术员共同完成招投标活动；④向客户介绍公司产品、销售洽谈，组织邀请客户到厂考察参观等。”

三、发行人是否存在销售订单获取依赖少数核心业务员的情形，部分业务员因其所任职位获得股权激励份额的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人已实施的股权激励及相关安排等情况”之“（三）发行人业务员持股情况”之“4、业务员获取订单情况”中补充披露如下：

“（3）发行人不存在销售订单获取依赖少数核心业务员的情形

发行人不存在销售订单获取依赖少数核心业务员的情形，具体原因如下：

① 发行人获取销售订单是系多部门联动的整体销售行为

发行人所销售的沥青混合料搅拌设备为大型专用设备，具有设备总价值较高、使用周期较长、客户个性化选配需求较多等特点。因此，客户采购周期较长，采购决策更为谨慎，对产品的技术、性能、质量等要求较高。发行人产品的特点及客户需求决定了发行人获取销售订单必须提供整体多方位销售服务方案，无法单纯依靠少数核心业务员，而需要凭借公司品牌的持续建设、市场拓展、产品设计研发能力以及持续服务的售后团队。公司获取客户订单是系统性的整体行为。

以单台设备销售为例，发行人产品的技术参数、性能指标、个性化需求的满足程度、产品价格等会在不同程度上影响客户的采购选择。发行人技术研发中心进行售前技术支持，由技术人员进行售前客户场地测绘、对产品性能和技术指标进行讲解、针对客户的不同需求进行产品方案设计等。上述工作不能由少数核心业务员完成，需要公司多部门联动、共同协作完成。因此，发行人销售订单获取系多部门联动的整体销售行为，不存在依赖少数核心业务员的情形。

② 销售区域对核心业务员业绩的影响

报告期内，发行人以内销为主，华东地区由于经济发展水平相对较高，公路网较为完善，公路里程数较大，道路维修养护需求显著，对沥青混合料搅拌设备采购量较大。发行人国内部核心业务员张珀维护的销售区域为浙江，吴华勇维护的销售区域为江苏、安徽、上海，郑涓龙维护的销售区域为福建，该等核心业务员维护的销售区域均为华东地区。因此，核心业务员获取订单销售金额较多的重要原因之一系华东地区的市场需求量较大。该等业务人员能够成为发行人核心业务人员的主要原因亦系发行人认可其工作能力，并选择让其负责市场需求量较大地区的销售业务，故不存在发行人销售订单获取依赖少数核心业务员的情形。

（4）部分业务员因其所任职位获得股权激励份额的原因及合理性

① 部分业务员因其所任职位获得股权激励份额的原因

发行人于2017年12月第一次授予激励份额，部分业务员因其所任职位获得股权激励份额的情况如下：

单位：万元

姓名	入职时间	2017年获授激励份额	其中：因职位获授激励份额	说明
郑涓龙	2004年7月	11.76	4.20	4.20万元激励份额系因其任营销中心总监助理职位获得，目前仍担任该职务
陈晓晓	2008年12月	9.03	4.20	4.20万元激励份额系因其所任小沥青部技术人员职位获得，其于2017年1月份转岗为营销中心国内部业务员
杜思集	2011年8月	6.30	6.30	6.30万元激励份额系因其所任营销中心内勤经理职位获得，其于2019年1月转岗为营销中心国内部大区经理
豆凯	2008年7月	4.20	4.20	4.20万元激励份额系因其所任设计一部技术人员职位获得，其于2017年1月份转岗为营销中心国内部业务员
合计	-	31.29	18.90	-

上述业务员因其所任职位获得股权激励份额合计为18.90万元，间接持有发行人9万股股份，占发行人股份总额的0.14%。

② 部分业务员因其所任职位获得股权激励份额具有合理性

根据《股权激励计划》等资料，激励份额的授予主要根据员工的职位、任职年限、业绩及对公司贡献等因素确定。2017年12月，发行人第一次授予激励份额时，考虑郑涓龙兼任营销中心总监助理职位，陈晓晓、豆凯在转岗业务员前担任技术人员职位，杜思集时任发行人营销中心内勤经理职位，且上述人员的入职年限较长。因此，考量上述人员对发行人的综合贡献，因其所任职位获得股权激励份额具有合理性。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人执行了下述核查程序：

1、查阅了发行人股权激励的相关文件、发行人的销售合同台账、业务人员业绩情况表，分析各期被授予股权激励份额的业务员签订销售合同金额占销售总额比例；

2、访谈了发行人营销部门负责人及相关业务人员，了解发行人大额订单获取的主要途径和方式，业务员在获取订单过程中所发挥的作用；

3、获取并核查发行人报告期内销售收入明细表并查询了解各地区的行业政

策、经济情况，分析不同地区的市场需求；

4、访谈了郑涓龙、陈晓晓、豆凯、杜思集，了解其因所任职位获得股权激励份额的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了报告期各期被授予股权激励份额的业务员签订销售合同金额占销售总额比例，发行人获取大额订单的主要途径、方式以及业务员获取订单过程中所发挥的作用，部分业务员因其所任职位获得股权激励份额的原因。

2、发行人不存在销售订单获取依赖少数核心业务员的情形。

3、发行人的激励份额的授予主要根据员工的职位、任职年限、业绩及对公司贡献等因素确定，部分业务员在担任业务员的同时或转岗业务员前因其担任的其他职位获得股权激励份额具有合理性。

问题 2. 关于主要产品

前次审核问询回复显示：

（1）发行人再生设备包括再生附楼和原生/再生组合机两种类型。其中，原生/再生组合机为原生设备和再生附楼组合一体化的产品，可独立使用；

（2）发行人再生附楼及原生/再生组合机共用生产线，可依据未来市场需求的变化，转化不同机型的生产配比；

（3）发行人原生设备的市场占有率约在 7-8%之间，再生设备市场占有率在国内名列前茅；

（4）由于国家标准及环保要求限制，发行人的再生附楼产品目前尚不能单独使用，需与原生设备搭配使用。

请发行人：

（1）补充披露再生设备的市场发展现状、报告期内的增长情况、行业竞争格局、发行人的市场占有率、主流技术特点，发行人原生设备的市场占有率较低而再生设备市场占有率较高的原因及合理性，招股说明书中“再生设备市场占有率在国内名列前茅”的表述是否准确、恰当；

（2）补充披露报告期各期再生附楼和原生/再生组合机的销售收入、销售数量、平均销售单价、主要销售客户、毛利率等情况以及变化原因，将原生/再生组合机列为再生设备的合理性，是否符合行业惯例；

（3）补充披露原生设备和再生附楼组合一体化涉及的工艺技术和制造流程，是否仅为简单的拼接组装；

（4）结合再生附楼及原生/再生组合机共用生产线，补充披露两种产品之间的成本费用的归集分配是否准确完整，报告期内发行人调整不同机型生产配比的情况及原因；

（5）明确披露上述国家标准的具体名称、出台部门以及相关的规范条款，并结合国家标准及环保要求对再生附楼的使用限制情况，补充披露再生附楼的核心产品价值及用途，是否具备市场竞争力，同时针对沥青国家生产标准和环保政策对发行人主要产品的使用限制情况进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露再生设备的市场发展现状、报告期内的增长情况、行业竞争格局、发行人的市场占有率、主流技术特点，发行人原生设备的市场占有率较低而再生设备市场占有率较高的原因及合理性，招股说明书中“再生设备市场占有率在国内名列前茅”的表述是否准确、恰当

对于再生设备的市场发展现状、报告期内的增长情况、行业竞争格局、发行人的市场占有率，以及发行人原生设备的市场占有率较低而再生设备市场占有率较高的原因及合理性，招股说明书中“再生设备市场占有率在国内名列前茅”的表述是否准确、恰当，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”补充披露如下：

“（六）再生设备市场及发行人占有率情况

1、我国再生设备市场历史及发展现状

我国从20世纪80年代中后期开始进行大规模的公路建设，当时主要重视道路新建，对沥青路面材料的再生利用研究相对较少。进入21世纪后，随着大量路面，特别是高等级路面已经或即将进入维修或改建期，大量的翻挖、铣刨沥青混合料被废弃，一方面造成环境污染，另一方面是资源的极大浪费，我国开始重视废旧沥青路面材料的再生利用。鉴于欧美等国家自20世纪70年代石油危机后就开始大力研发废旧沥青混合料再生设备，相对而言我国再生技术起步较晚，与欧美等国家及地区存在差距，所以早期我国主要通过引进欧美等国家知名企业的再生设备。

欧美等发达国家及地区经过近30年的大规模生产实践，已证明了沥青再生利用在技术上的可行性，并形成了系统的成套沥青再生技术，且达到了规范化与标准化的成熟程度，并出具了一系列的规范。

随着我国再生市场的发展与逐步扩大，自2003年开始，国内企业参考国际规范，陆续开始尝试再生设备的生产。2005年，国务院交通部印发的《公路水路交通中长期科技发展规划纲要2006-2020》中，废旧沥青路面的利用实用化技术被列为我国交通科技重点研发方向。发行人于2006年开始推出小型再生设备，

是国内较早市场推广再生设备的企业之一。同年9月，为规范与促进再生设备行业发展，交通部公路司下达关于《公路沥青路面再生技术规范》的编制任务，由交通部公路院等单位负责编写。该规范于2008年7月1日实施，标志着沥青路面再生技术在我国开始步入快速推广应用阶段。自此阶段开始，我国企业自主研发、生产的再生设备逐步取得市场认可，市场空间逐步扩大。

2010年以来，随着前期修建公路逐步进入大修和中修期及我国企业再生厂商技术的不断成熟，中国制造的再生设备逐步向中、大型化发展。2012年，交通部印发《关于加快推进公路路面材料循环利用工作的指导意见》，提出“到2020年，全国公路路面旧料循环利用率达到90%以上”的目标。在国家政策的大力推动下，再生设备市场规模不断扩大。依据中国工程机械工业协会筑路机械分会的统计数据，2019年我国行业骨干企业再生设备销量为194台，按行业协会统计当年沥青混合料搅拌设备平均单台产值729.66万元估算，市场规模约在14亿元左右。

2、再生设备市场竞争格局

由于再生设备运行过程中所涉及旧沥青料柔性破碎处理、冷料连续计量精度控制、沥青混合料加热温度控制、滚筒防粘处理、再生料热储存仓及计量称防粘处理、送料溜槽防粘处理、送料皮带防粘以及防烟气污染处理、再生设备尾气处理、再生设备电气控制等关键技术，存在较高的技术壁垒，需要大量研发工作，竞争企业相对较少，所以行业集中度相对较高。我国主要的再生设备提供商为玛连尼（廊坊）、铁拓机械、德基科技等企业。

3、再生设备的增长情况

2016年-2019年，再生设备的增长情况如下：

单位：台

年份	再生设备	
	数量	年复合增长率
2016 年	78	/
2017 年	198	153.85%
2018 年	138	33.01%
2019 年	194	35.49%

数据来源：中国工程机械工业协会筑路机械分会

4、发行人市场占有率情况

鉴于中国工程机械工业协会筑路机械分会未单独统计原生设备、再生设备的市场销售金额，故本次市场占有率采用单个企业的沥青混合料搅拌设备销售量占行业同类产品的比重计算。

（1）再生设备市场占有率

最近三年，发行人再生设备销售情况与行业骨干企业设备销量统计数量、同行业上市公司德基科技公开披露的数据对比情况如下：

单位：台，%

年份	再生设备				
	行业骨干企业设备销量	德基科技		发行人	
		数量	占比	数量	占比
2017 年	198	28	14.14	21	10.61
2018 年	138	19	13.77	30	21.74
2019 年	194	13	6.70	32	16.49
平均值	177	20	11.30	28	15.82

数据来源：中国工程机械工业协会筑路机械分会、德基科技年度报告

依据上述数据测算，最近三年发行人再生设备的市场占有率约在10%-20%之间。

（2）原生设备市场占有率

最近三年，发行人原生设备销售情况与行业骨干企业设备销量统计数量、同行业上市公司德基科技公开披露的数据对比情况如下：

单位：台，%

年份	原生设备				
	行业骨干企业设备销量	德基科技		发行人	
		数量	占比	数量	占比
2017 年	825	24	2.91	38	4.61
2018 年	592	13	2.20	53	8.95
2019 年	535	33	6.17	47	8.79
平均值	651	23	3.53	46	7.07

数据来源：中国工程机械工业协会筑路机械分会、德基科技年度报告

依据上述数据测算，最近三年发行人原生设备的市场占有率约在4%-8%之间。

（3）整体市场占有率

最近三年，发行人沥青混合料搅拌设备销售情况与行业骨干企业设备销量统计数量、同行业上市公司德基科技公开披露的数据对比情况如下：

单位：台，%

年份	沥青混合料搅拌设备				
	行业骨干企业设备销量	德基科技		发行人	
		数量	占比	数量	占比
2017 年	1,023	52	5.08	59	5.77
2018 年	730	32	4.38	83	11.37
2019 年	729	46	6.31	79	10.84
平均值	827	43	5.24	74	8.90

数据来源：中国工程机械工业协会筑路机械分会、德基科技年度报告

依据上述数据测算，最近三年发行人沥青混合料搅拌设备的整体市场占有率约在5%-12%之间。

（4）原生设备的市场占有率不高而再生设备市场占有率较高的原因和合理性

依据《中国工程机械工业年鉴（2019年）》统计数据，“2018年，全国生产沥青混合料搅拌设备的生产厂家有100多家，但可以稳定地、小批量生产，并提供良好服务的企业不到1/3，年产量30台以上的企业有20多家”。2017-2019年，发行人沥青混合料搅拌设备的销售数量分别为59台、83台和79台，其中原生设备销售数量分别为38台、53台和47台，属于细分行业内销量较大的公司。

相对再生设备而言，原生设备进入门槛相对较低，市场相对较为分散。竞争格局上，原生设备呈现外企、国企、民企三足鼎立的局面。其中，发行人、德基科技等是行业中较为知名的民企制造商。发行人原生设备的市场占有率约在4%-8%之间，占比相对不高，但鉴于行业内生产企业较多，市场较为分散，发行人在同行业中仍相对占一定市场份额。

再生设备方面，竞争企业相对较少，行业集中度较高。最近三年，发行人

再生设备的市场占有率约在10-20%之间，市场占有率相对较高，主要是由于发行人自2006年开始推出再生设备，起步时间较早，积累了较多的定制化设计经验及模组设计资料，持续保持较好的市场竞争力和市场份额。近年来在行业定制化、大型化需求变动的趋势下，市场份额不断扩大，竞争实力不断增加。

综上所述，发行人原生设备的市场占有率不高，主要是由于原生设备进入门槛相对较低，市场相对较为分散，生产企业相对较多的缘故。再生设备方面，存在较高的技术壁垒，发行人起步时间较早，并持续保持较好的市场竞争力和市场份额，报告期内，发行人再生设备市场占有率约在10-20%之间，市场占有率较高。

（5）发行人再生设备的市场地位分析

① 再生设备方面，目前我国主要的再生设备提供商为玛连尼（廊坊）、铁拓机械、德基科技等企业。最近三年，发行人再生设备的市场占有率约在10-20%之间，平均市场占有率约在15%左右，高于同行业上市公司德基科技公开披露数据估算的平均10%的市场占有率水平，属于市场占有率排名靠前的企业。

② 依发行人作为行业内知名企业，沥青合料厂拌热再生设备已入选工信部首批制造业单项冠军培育企业。依据《制造业单项冠军企业培育提升专项行动实施方案》的要求，单项冠军培育企业需满足“在相关细分产品市场中，拥有较高的市场地位和市场份额，单项产品市场占有率位居全球前5位或国内前2位”。

③ 发行人专注于沥青混合料搅拌设备细分领域，在我国再生设备起步阶段就推出再生设备产品，并持续保持较好的品牌影响力和市场份额。

综上判断，发行人再生设备市场占有率在我国名列前茅。”

发行人在招股说明书中“再生设备市场占有率在国内名列前茅”的表述准确、恰当。对于再生技术的主流特点，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人主要产品的核心技术及研发情况”之“（一）主要产品的核心技术”补充披露如下：

“7、再生设备主流技术的特点

发行人再生设备为采用厂拌再生法的热再生设备。目前，提升厂拌再生法的热再生设备性能的主流技术包括：RAP防老化加热技术、尾气脱臭技术、滚筒防粘技术、溜槽防粘技术和再生剂搅拌技术等，上述技术的特点如下：

序号	主流技术	主流技术特点	发行人技术特点
1	RAP 防老化加热技术	火焰热辐射到 RAP 表面，燃烧后的高温热烟气穿过料帘对 RAP 进行烘干加热。	发行人在此技术基础上，研发出“大尺寸热风炉加热技术”，通过对火焰喷射的精密控制使得 RAP 得以被中低温热烟气加热，可以有效减少热烟气中的氧含量，与传统火焰直接热辐射加热的方式相比大幅度减少了沥青二次老化的程度，改善了再生沥青混合料的路用性能。
2	尾气脱臭技术	将沥青烟、轻组酚、芳香酚等有毒有害成分烟气送入布袋除尘器，让过滤布袋表面的粉尘吸附这些物质，减少对环境的污染。	发行人对此技术进行了一定改良，通过数模计算及优化结构设计形成可根据原生设备参数以及 RAP 添加比例因素采用① 将再生设备尾气送入原生滚筒燃烧器火焰周围进行二次焚烧处理；② “粉裹烟”方式对沥青烟进行净化处理两种技术方案并行的处理技术，可使沥青烟的净化效果更加彻底。
3	滚筒防粘技术	使用耙钉或类似耙钉状结构的提料叶片提升大粒径 RAP，在滚筒中形成料帘，实现加热。细集料将从耙钉的缝隙中漏掉，解决沥青粘附问题。	发行人在此技术基础上，同时采用环链装配组合而成的“柔性”提料叶片，保证再生滚筒加热效率的前提下防粘沥青粘附。
4	溜槽防粘技术	在溜槽外壁设置电加热或者导热油加热装置给溜槽加热保温，同时在溜槽顶部设置有防黏剂喷洒装置，防止加热后的 RAP 粘附于溜槽滑。	发行人将设备搅拌主机设计在再生设备正下方，加热计量好之后的高温 RAP 几乎不通过任何装置即可垂直掉入搅拌主机中，避免了 RAP 粘附溜槽导致堵塞需要定期清理或者皮带输送机撒料冒烟的弊端，亦成为行业中被广泛借鉴的技术。
5	再生剂搅拌技术	目前，市场上部分品牌通过往再生滚筒中喷入再生剂，让再生剂与再生料在滚筒中进行短暂搅拌混合，减少 RAP 中的旧沥青的性能衰减。也有部分品牌设备在搅拌缸上部设计再生剂储存与计量喷洒系统，当再生料投入至搅拌缸中时，再生剂同步喷入。	发行人通过结构创新研发的“再生剂预搅拌技术”，预搅拌专用搅拌主机可以使再生剂与 RAP 单独搅拌，且搅拌周期可以延长至 45 秒，延长了再生剂与 RAP 中旧沥青的混合、渗透、融合的时间，使得再生剂的效果得以完全发挥。

二、补充披露报告期各期再生附楼和原生/再生组合机的销售收入、销售数量、平均销售单价、主要销售客户、毛利率等情况以及变化原因，将原生/再生组合机列为再生设备的合理性，是否符合行业惯例

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、

主要产品或服务的情况”之“（三）主营业务收入构成”之“1、按是否以废旧沥青为原料划分”补充披露如下：

“……

发行人再生设备包括再生附楼和原生/再生组合机。其中，再生附楼不能单独使用，销售后需指导客户对旧设备进行改装后进行拼装，形成可独立使用废旧沥青料生产沥青混合料的原生/再生组合机。

（1）再生附楼和原生/再生组合机的销售情况及分析

分类		销售数量（台）	销售金额（万元）	平均销售价格（万元/台）	毛利率
再生附楼	2020 年 1-9 月	13	3,955.11	304.24	37.10%
	2019 年度	21	6,048.23	288.01	35.56%
	2018 年度	21	5,505.56	262.17	36.22%
	2017 年度	14	3,335.90	238.28	36.11%
原生/再生组合机	2020 年 1-9 月	11	11,095.77	1,008.71	33.89%
	2019 年度	11	9,303.37	845.76	30.20%
	2018 年度	9	6,605.40	733.93	31.37%
	2017 年度	7	5,642.96	806.14	35.60%

报告期内，发行人再生设备销售数量及金额整体稳步上升，再生附楼毛利率基本稳定。再生附楼毛利率略高于原生/再生组合机，主要是再生附楼定制化程度较高，发行人经验丰富，存在竞争优势的缘故。发行人原生/再生组合机2017年毛利率较高，主要是由于当年实现境外销售的毛利率较高；2020年1-9月，发行人研发突破的逆流技术在部分大型原生/再生组合设备得到应用，产品附加值高，提升了毛利率。

发行人原生/再生组合机主要为中、大型机，价格较高，报告期内该类机型销售数量及金额持续增加，主要是由于发行人产品逐步大型化、环保化的原因。

报告期各期再生附楼和原生/再生组合机的前五大客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	再生附楼		原生/再生组合机	
	名称	销售收入	名称	销售收入
2020 年	肥城路兴工程有限公司	360.18	无锡翔云道桥科技有限公司	1,353.98

项目	再生附楼		原生/再生组合机	
	名称	销售收入	名称	销售收入
1-9 月	天津市公路工程总公司第六分公司	343.36	水润天府新材料有限公司	1,343.36
	抚州正远建材有限公司	336.28	福建省高速公路养护工程有限公司	1,269.22
	聊城安迈建设工程有限公司	333.63	甘肃威远路业（集团）有限公司	1,023.01
	江苏意盎然交通工程有限公司	323.01	杭州光华路桥工程有限公司	991.15
	前五大小计	1,696.46	前五大小计	5,980.72
	占再生附楼收入比例	42.89%	占原生/再生组合机收入比例	53.90%
2019 年度	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	471.68	河南宏建建设发展有限公司	1,159.29
	武汉建岭道路材料科技有限公司	380.53	江苏瑞智道路工程有限公司	1,150.44
	江苏中新苏通市政工程有限公司	337.93	武汉和顺匠心市政工程有限公司	1,148.67
	徐州协力公路工程有限公司	318.58	新疆天荣腾辉新型建材有限公司	973.45
	连云港天丰沥青有限公司	309.73	浙江华安泰工程集团有限公司	948.28
	前五大小计	1,818.45	前五大小计	5,380.13
	占再生附楼收入比例	30.07%	占原生/再生组合机收入比例	57.83%
2018 年度	安徽省新路建设工程集团有限责任公司	341.88	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	1,043.10
	盐城市丰粟建设工程有限公司	310.34	南京亿通道路工程有限公司	1,000.00
	沭阳万通道路工程有限公司	303.45	福建省高速公路养护工程有限公司	923.72
	江苏东辉道路工程有限公司	297.93	浙江协和建设有限公司	818.97
	江苏骏豪建设工程有限公司	293.10	GATEWAY ENGINEERING COMPANY LIMITED	799.12
	前五大小计	1,546.70	前五大小计	4,584.91
	占再生附楼收入比例	28.09%	占原生/再生组合机收入比例	69.41%
2017 年度	上海崇明公路物资有限公司	299.15	展茂投资有限公司	1,353.13
	江苏瑞沃建设集团有限公司	290.60	PSD CONSTRUCTION （2011） COMPANY LIMITED	826.31
	甘肃天翔路桥有限责任公司	289.74	SIRIPRIBOON PATTANAKARN COMPANY LIMITED	747.29
	济宁鲁南公路工程公司	288.03	浙江嘉桥交通建设有限公司	699.15
	济南威路德工程机械有限公司	281.20	青岛顺进机械工程有限公司	683.76

项目	再生附楼		原生/再生组合机	
	名称	销售收入	名称	销售收入
	前五大小计	1,448.72	前五大小计	4,309.64
	占再生附楼收入比例	43.43%	占原生/再生组合机收入比例	76.37%

发行人再生附楼、原生/再生组合机的目标客户群体均为具有使用废旧沥青料生产新沥青混合料需求的客户。上述客户中，对于已有原生设备且设备还存在较长可使用期限的客户通常愿意选择向发行人购买再生附楼，而对于计划新购和更换设备的客户则通常选择向发行人购买原生/再生组合机。

（2）将原生/再生组合机列为再生设备的合理性，是否符合行业惯例

① 将原生/再生组合机列为再生设备的合理性

发行人产品按是否可使用废旧沥青为原料划分为原生设备和再生设备，发行人再生附楼、原生/再生组合机均符合再生设备的划分依据。发行人再生附楼、原生/再生组合机的对比情况如下：

项目	再生附楼	原生/再生组合机	差异情况说明
目标客户	具有使用废旧沥青料生产新沥青混合料需求的客户	具有使用废旧沥青料生产新沥青混合料需求的客户	基本一致
是否可以独立使用	否	是	发行人销售的再生附楼不能单独使用，销售后指导客户对旧原生设备进行改装，改装后形成可独立使用的原生/再生组合机

鉴于发行人销售的再生附楼与原生/再生组合机的目标客户一致，均为具有使用废旧沥青料生产新沥青混合料需求的客户，且再生附楼销售给客户后，经指导客户改装后依旧会形成原生/再生组合机，故将原生/再生组合机分为再生设备具有合理性。

② 是否符合行业惯例

行业主要可比上市公司，如三一重工、徐工机械等未在年度报告中对沥青混合料搅拌设备进行细分，仅德基科技在年度报告中存在对沥青混合料搅拌设备进行细分的情况。

依据德基科技披露的《2019年年度报告》：德基科技沥青混合料搅拌设备分为两个大类：“（1）常规厂拌沥青混合料搅拌设备（常规设备）及（2）沥

青混合料热再生设备（再生设备）”。其中，德基科技“再生设备不仅可生产常规沥青混合料，亦能生产含有回收沥青路面与新材料（如骨粉、粉料及沥青）混合物的再生沥青混合料”。即德基科技将原生/再生组合机亦分类为再生设备。

此外，行业协会及主要企业的产品宣传介绍文案中，也将原生/再生组合机作为再生设备进行推介，上述划分符合行业通行做法。

综上判断，将原生/再生组合机分为再生设备符合行业惯例。”

三、补充披露原生设备和再生附楼组合一体化涉及的工艺技术和制造流程，是否仅为简单的拼接组装

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、主要产品或服务的情况”之“（三）主营业务收入构成”之“1、按是否以废旧沥青为原料划分”补充披露如下：

“（3）原生设备和再生附楼组合一体化工艺

公司再生设备包括再生附楼和原生/再生组合机两种类型。其中原生设备与再生设备拼接示意图如下：

鉴于：

① 再生料存在粘附性问题。将再生附楼与原生设备进行组装时，需在结构上对原生设备的搅拌系统进行调整，保证再生料能垂直进入拌缸，从而有效解决粘附问题。

② 再生料在加热过程中产生的烟气处理问题。需将再生料的烟气引入原生滚筒和再生热风炉膛中，进行焚烧处理，以对尾气进行脱臭处理。

③ 需对原有设备控制系统需进行一定改造（针对单独购买再生附楼的项目）。

④ 此外，还需要加大搅拌主机与除尘系统，保证原生/再生组合机一体化运行时的最优产能匹配。

原生设备和再生附楼组合一体化并非拼接组装。公司设计原生/再生组合机时，为保证组合机的一体化性能，原生/再生组合机中原生设备部分模块/系统（如搅拌缸、平台护栏、烘干滚筒、除尘设备、重油罐（管道）等）的设计与单独出售的原生设备有所不同。若为独立销售的再生附楼，则指导客户对旧原生设备的部分模块/系统进行改造。

原生设备和再生附楼组合一体化的主要工艺包括：A、对控制系统的改造；B、对原生设备搅拌缸、平台护栏、烘干滚筒、除尘设备、重油罐（管道）的改造；C、对搅拌缸上方横梁、原生设备环保外包与再生附楼干涉部分、搅拌层部分管路、布袋风道的改造等。”

四、结合再生附楼及原生/再生组合机共用生产线，补充披露两种产品之间的成本费用的归集分配是否准确完整，报告期内发行人调整不同机型生产配比的情况及原因

（一）关于“再生附楼及原生/再生组合机共用生产线”及“报告期内发行人调整不同机型生产配比”情况的说明

发行人采用“以销定产”的生产模式，按订单内容组织生产。技术中心根据客户需求绘制图纸、制定 BOM 表，根据不同客户的具体要求按单台设备分别安排生产，生产环节包括抛丸、切割、机加、焊接、喷漆、组装等，上述过程通用于发行人沥青混合料搅拌设备所有类型产品的生产、加工环节，因此发行人再生附楼及原生/再生组合机生产流程相同，各类产品成本费用按照订单法进行归集分配，成本核算准确、完整。

发行人按订单内容组织生产，报告期内公司不同机型的生产、销售比例基于订单需求的变化而变化，收到订单前不存在调整不同机型生产配比的情形。

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、主要产品或服务的情况”之“（二）主要产品及其用途”之“2、发行人主要产品及其特性、应用领域”之“（2）再生设备的产品结构、特点和应用领域”之“④ 再生附楼无法单独使用的市场影响”之“C、长远看再生设备的市场发展潜力是否会因为原生设备需求下降而受到限制或约束”补充披露如下：

“……

c、发行人采用“以销定产”的生产模式，根据不同客户的具体要求分别安排生产，生产环节包括抛丸、切割、机加、焊接、喷漆、组装等，上述过程通用于发行人沥青混合料搅拌设备所有类型产品的生产、加工环节。发行人再生附楼及原生/再生组合机共用生产线，可依据未来市场**实际订单情况，生产**不同机型。故若未来再生附楼需求下降，发行人可将生产能力更多的分配给可独立使用的原生/再生组合机上，满足未来再生设备的需求。**由于发行人再生附楼需依据客户原有原生设备的型号、特点做定制化的设计后再组织生产，故公司不同机型的生产、销售比例均基于订单的变化而变化，收到订单前不存在调整不同机型生产配比的情形。”**

（二）成本费用的归集分配情况的说明

（1）产品成本核算方法

公司根据《企业会计准则》及企业产品成本核算制度的规定，采用订单法的成本核算方法。

（2）产品成本核算流程

① 生产成本的归集

公司设置“生产成本”一级科目，根据成本内容，设置直接材料、直接人工、制造费用二级明细。

A、直接材料：归集生产产品过程中所消耗的、直接用于产品生产、构成产品实体的主要原材料以及有助于产品形成的辅助材料和其他直接材料。主要包括钢材、配套件、外协件、消耗品等材料费用。

原材料购入按照实际成本计价，领用时按月末一次加权平均法计算。

B、直接人工：归集生产产品过程中，与产品生产直接相关的人员工资、职工福利费、社会保险费、医疗保险费、住房公积金等。

C、制造费用：归集由产品制造成本负担的，不能直接计入各产品成本的有关费用。主要包括车间管理人员薪酬、生产车间房屋建筑物、机器设备等固定资产的折旧费、修理费、机物料消耗、租赁费、办公费、安全生产费及其他制造费用。

② 生产成本的分配

A、直接材料的分配

公司采用订单法进行核算，直接材料领料按照生产订单归集至各个产品，不涉及分配。

B、直接人工、制造费用的分配

公司直接人工、制造费用按照各受益产品对象的直接材料成本占比进行分配。根据公司产品成本结构特性，公司产品成本主要为材料成本，采取按照直接材料耗用的比例进行分配能够合理反映公司产品的成本情况，符合行业惯例。

（3）产品成本的结转

① 完工产品成本的结转

产品完工时将该产品所归集的直接材料、直接人工、制造费用结转至产成品，按照个别计价法进行核算。

② 营业成本的结转

公司的产成品对外发出，按照个别计价法结转至发出商品，对已经达到收入确认条件，将该产品成本结转营业成本。

（4）成本核算符合《企业会计准则》的规定

公司采用订单法进行成本核算。根据客户不同需求定制BOM表并形成一一对应的生产订单，直接材料领料按照生产订单准确归集至各个产品，不涉及分配；直接人工、制造费用按照各受益产品对象的直接材料成本占比进行分配。然后汇总形成各个设备的生产成本。成本的归集完整，在各个产品之间的分配准确。

在客户确认产品验收合格后，表明客户已实际占有该商品，该产品所有权上的主要风险和报酬转移给了客户，客户已取得该产品的控制权。此时确认收入，同时结转对应的产品成本。

综上，公司产品成本的确认、计量与结转准确、完整，成本的核算流程及方法符合《企业会计准则》的相关规定。

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“1、成本核算方法”中披露了上述内容。

五、明确披露上述国家标准的具体名称、出台部门以及相关的规范条款，并结合国家标准及环保要求对再生附楼的使用限制情况，补充披露再生附楼的核心产品价值及用途，是否具备市场竞争力，同时针对沥青国家生产标准和环保政策对发行人主要产品的使用限制情况进行风险提示

（一）再生附楼使用的国家和行业标准

目前，再生附楼设备涉及的国家标准为《道路施工与养护机械设备 沥青混合料厂拌热再生设备（GB_25641-2010-T）》，上述标准适用范围为“配套强制式沥青混合料搅拌设备使用的沥青混合料厂拌热再生设备”，即目前尚无关于单独使用再生附楼的国家标准。

关于施工单位使用可再生沥青材料（RAP）的行业标准《公路沥青路面再生技术规范》（JTG/T5521-2019）之“附录 D 厂拌热再生沥青混合料配合比设计方法”之“D.3 选择沥青混合料回收料（RAP）的掺配比例”之“D.3.1（5）”要求“厂拌热再生混合料用于面层时，掺配比例超过 30%需专门论证确定”，即目前行业标准还未明确允许施工单位使用 100%可再生沥青材料（RAP）进行生产，掺配比例超过 30%需专门论证确定。

《公路沥青路面再生技术规范》（JTG/T5521-2019）由中华人民共和国交通运输部发布，主编单位为交通运输部公路科学研究院，参编单位有：长安大学、华南理工大学、苏交科集团股份有限公司、山东省路桥集团有限公司、东南大学。

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、主要产品或服务的情况”之“（二）主要产品及其用途”之“2、发行人主要产

品及其特性、应用领域”之“（2）再生设备的产品结构、特点和应用领域”之“③ 再生附楼单独使用情况说明”更正并补充披露如下：

“……

A、目前**尚无关于单独使用再生附楼的国家标准**。基于混合料质量、设备环保、尾气处理成本等多方面因素考虑，目前**关于施工单位使用可再生沥青材料（RAP）的行业标准《公路沥青路面再生技术规范》（JTG/T5521-2019）**还未明确允许施工单位使用 100%可再生沥青材料（RAP）进行生产，**要求掺配比例超过 30%需专门论证确定**，即在生产沥青混合料产品中，除使用可再生沥青材料（RAP）外，还需同时添加部分新料共同拌合。鉴于该原因，目前下游客户主要通过原生设备与再生附楼组合的方式生产沥青混合料产品。

行业标准《公路沥青路面再生技术规范》（JTG/T5521-2019）由中华人民共和国交通运输部发布，主编单位为交通运输部公路科学研究院，参编单位有：长安大学、华南理工大学、苏交科集团股份有限公司、山东省路桥集团有限公司、东南大学。行业标准《公路沥青路面再生技术规范》（JTG/T5521-2019）之“附录D 厂拌热再生沥青混合料配合比设计方法”之“D.3 选择沥青混合料回收料（RAP）的掺配比例”之“D.3.1 （5）”要求“厂拌热再生混合料用于面层时，掺配比例超过30%需专门论证确定。

根据美国沥青再生协会的研究，厂拌热再生的回收料添加比例一般为10%～20%，上限为30%～35%，尽管40%的回收料比例也可以使用。在含水量极低和回收料不用预热的情况下回收料的比例最高可以达到50%。

综上所述，目前尚无关于再生附楼单独使用的国家标准，下游施工单位使用可再生沥青材料（RAP）时，通常掺配比例不超过30%，购买的再生附楼需搭配原生设备进行使用。”

（二）再生附楼的核心产品价值及用途，是否具备市场竞争力

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、主要产品或服务的情况”之“（二）主要产品及其用途”之“2、发行人主要产品及其特性、应用领域”之“（2）再生设备的产品结构、特点和应用领域”补充披露如下：

“⑥ 再生附楼的核心产品价值及用途，是否具备市场竞争力

发行人再生附楼主要用于搭配客户的原生设备使用，核心产品价值及用途在于使客户原生设备具备使用废旧沥青料进行生产的功能。

我国从20世纪80年代中期大规模建设高等级的沥青路面，再生设备从2010年起才开始大规模推广。依据中国工程机械工业协会筑路机械分会的统计数据，最近三年，我国原生设备行业销售量约在500-800台左右，再生设备行业销售量约在100-200台左右，原生设备销售数量远高于再生设备，原生设备存量规模较大，与之搭配的再生附楼需求具有较大的市场潜力。

2005年，国务院交通部印发的《公路水路交通中长期科技发展规划纲要2006-2020》中，废旧沥青路面的利用实用化技术被列为我国交通科技重点研发方向。

以废旧沥青作为原材料成本较低，可提升下游客户的盈利水平，且具有可充分利用客户既有原生设备无需重复投资的特性，对已有原生设备且设备还存在较长可使用期限的客户而言，具有较大的吸引力。最近三年，发行人再生附楼的销售数量分别为14台、21台和21台，销售金额为3,335.90万元、5,505.56万元和6,048.23万元，销售金额持续增加。

因此，再生附楼具备一定的市场竞争力。”

（三）再生设备使用情况的风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”补充披露如下：

“（五）再生附楼使用限制风险

目前，下游施工单位使用可再生沥青材料（RAP）的行业标准《公路沥青路面再生技术规范》（JTG/T5521-2019）要求再生料掺配比例超过30%需专门论证确定，故目前发行人再生附楼产品尚无法独立使用。若国家政策未来对下游施工单位使用可再生沥青材料的行业标准或环保政策有更大的限制，则可能对发行人再生附楼的销售产生一定不利影响。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、查阅关于再生技术、再生市场发展的报告。

2、查阅关于发行人参与评选制造业单项冠军相关奖项的资料。

3、访谈发行人技术负责人，了解再生市场现状、行业竞争格局、主流技术特点、再生附楼与原生/再生组合机的生产安装工艺流程等信息。

4、查阅行业协会关于市场销售的统计数据，测算发行人原生设备、再生设备的市场占有率；结合市场竞争情况，分析市场占有率的差异原因；结合发行人再生设备相关荣誉及证明，判断发行人再生设备的市场占有率排名情况。

5、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告，了解同行业可比公司再生设备的分类情况。

6、查阅发行人报告期内再生附楼与原生/再生组合机的销售数据，了解报告期内销售数据变动的原因。

7、查阅有关再生设备的国家标准及下游施工单位使用再生料的行业标准。

8、结合发行人再生附楼的特点及行业政策、市场情况等信息分析再生附楼的价值及竞争力。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、在国家政策的大力推动下，再生设备市场规模不断扩大；报告期内，再生设备的增速较快，2016 年至 2019 年的年复合增长率为 35.49%；由于再生设备存在较高的技术壁垒，行业竞争企业相对较少，集中度相对较高；发行人再生设备的市场占有率约在 10%-20%之间；目前，提升厂拌再生法的热再生设备性能的主流技术包括：RAP 防老化加热技术、尾气脱臭技术、滚筒防粘技术、溜槽防粘技术和再生剂搅拌技术等。

2、发行人原生设备的市场占有率不高，主要是由于原生设备进入门槛相对

较低，市场相对较为分散，生产企业相对较多的缘故。再生设备方面，存在较高的技术壁垒，发行人起步时间较早，并持续保持较好的市场竞争力和市场份额，报告期内市场占有率约在 10%-20%之间，市场占有率较高。

3、报告期内，发行人再生设备市场占有率约在 10-20%之间，市场占有率较高，已入选工信部首批制造业单项冠军培育企业，“再生设备市场占有率在国内名列前茅”的表述准确、恰当。

4、报告期内，发行人再生设备销售数量及金额整体稳步上升，毛利率基本稳定。发行人原生/再生组合机主要为中、大型机，价格较高，报告期内销售数量及金额持续增加，主要是由于发行人产品逐步大型化、环保化的原因。

5、发行人销售的再生附楼与原生/再生组合机的目标客户一致，将原生/再生组合机分为再生设备具有合理性。将原生/再生组合机分为再生设备与同行业上市公司德基科技一致，符合行业惯例。

6、发行人再生附楼与客户的原生设备无法通过简单拼接实现组装，需先对客户的原生设备进行一系列的改装。

7、发行人采用“以销定产”的生产模式，生产过程适用于发行人沥青混合料搅拌设备所有类型产品，再生附楼及原生/再生组合机生产流程相同，不存在专用生产线，各类产品成本费用按照订单法进行归集分配，成本核算准确、完整。发行人按订单内容组织生产，报告期内公司不同机型的生产、销售比例基于订单需求的变化而变化，不存在因市场需求变化或不同机型的生产比例需求变化而需进行生产配比或者工艺流程调整的情况。

8、目前尚无关于再生附楼单独使用的国家标准，下游施工单位使用可再生沥青材料（RAP）的行业标准《公路沥青路面再生技术规范》（JTG/T5521-2019）要求再生料掺配比例超过 30%需专门论证确定。

9、发行人再生附楼主要用于搭配客户的原生设备使用，核心产品价值及用途在于使客户原生设备具备使用废旧沥青料进行生产的功能，具备一定的市场竞争力。

10、发行人已对再生设备使用情况的风险进行风险提示。

问题 3. 关于创业板定位

招股说明书披露，发行人专注于沥青混合料搅拌设备的研发、生产、销售及服务。

请发行人：

结合技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，补充披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，并分析“三创四新”的相关情况，是否符合创业板定位的依据及合理性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定

发行人已结合技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”补充披露如下：

“（一）发行人符合创业板定位的相关规定

1、技术优势

发行人专注于沥青混合料搅拌设备性能提升的技术研发，为国家级高新技术企业，拥有授权专利467项，具有较强的技术优势，并不断进行技术创新，符合创业板关于“创新”的定位。

发行人在行业通用技术上，成功研发了RAP柔性破碎筛分技术、RAP逆流式滚筒加热技术、再生剂与RAP预搅拌技术、搅拌主机设置在再生设备正下方的一体式组合机技术、全浮动定速皮带秤连续式骨料称重技术、基于减量称原理的连续式沥青流量在线标定与流量控制技术等技术，可实现RAP柔性分离、降低RAP

加热滚筒尾气温度、减少再生设备尾气沥青烟等作用。上述技术目前已取得两项省级科技进步二等奖、一项省级科技进步三等奖、一项省级专利三等奖。

2、产品创新情况

（1）公司核心产品属于战略性新兴产业重点产品，符合国家绿色发展战略

公司核心产品沥青混合料搅拌设备中的再生设备属于国家发改委等部门制定的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 版）》中“7 节能环保产业”之“7.3 资源循环利用产业”之“7.3.3 建筑废弃物和道路沥青资源化无害化利用”，属于战略性新兴产业重点产品。同时，依据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），公司核心产品沥青混合料搅拌设备中的原生设备属于“建筑材料生产专用机械制造行业”（3515 号），核心产品沥青混合料搅拌设备中的再生设备属于“建筑材料生产专用机械制造行业”（3515 号）及“环境保护专用设备制造行业”（3591 号），均为战略性新兴产业。

（2）产品创新性

发行人自成立以来，始终专注于沥青混合料搅拌设备制造领域，从移动设备起步，产品已涵盖沥青混合料搅拌设备的各个型号及各种类型，并不断进行产品“创新”，符合创业板关于“创新”的定位。

发行人基于对产品和技术的深刻理解，不断通过提升产品功能配置可选方案满足客户对设备的差异化需求，并坚持不断“创新”，在2016年成功研发环保型机型（可减少排放、降低噪音），在2017年成功研发逆流式再生设备（可降低生产过程中的能源消耗），在2018年成功研发搭载立式炉膛结构的环保型逆流再生设备（搅拌缸放置在再生主机上方，可提升搅拌效率、减少占地面积），在2019年成功研发3000型连续式设备（可连续不间断进料）等。

3、市场空间、市场容量

发行人产品是沥青道路施工、养护的关键设备，其中再生设备具有废料循环利用的性能，属于国家大力推广的战略性新兴产业，具有广阔的市场前景。根据中国工程机械工业协会筑养路机械分会的数据显示，我国沥青混合料搅拌设备制造行业骨干企业总产值从2016年的42.42亿元增长至2019年的53.19亿

元，行业产值逐步扩大。

随着我国环保要求的不断提升，原生设备向大型化、环保化发展，整体销售数量有所减少。再生设备方面，一方面，随着我国节能环保要求提升，下游筑养路客户所需的砂石料等原料开采困难不断加大，采购成本不断提升，通过再生设备对废旧沥青混合料进行循环利用，有助于满足客户控制生产成本的实际需求；另一方面，我国沥青路面已逐步进入大、中修期，铣刨出的大量废旧沥青混合料存在循环利用的实际需求。再生设备行业统计销量从2016的78台增至2019年的194台，年复合增长率为35.49%，拥有较好的市场前景。

4、客户拓展能力

发行人拥有较强的客户拓展能力，并积极贯彻“创新驱动发展战略”，符合创业板定位要求。发行人专注于工程机械设备行业中的沥青混合料搅拌设备细分行业，拥有较好的品牌知名度，2017-2019年在中国路面机械网（https://www.lmjx.net）沥青混合料搅拌设备用户品牌关注度排行榜中分别排名第2位、第1位、第2位。

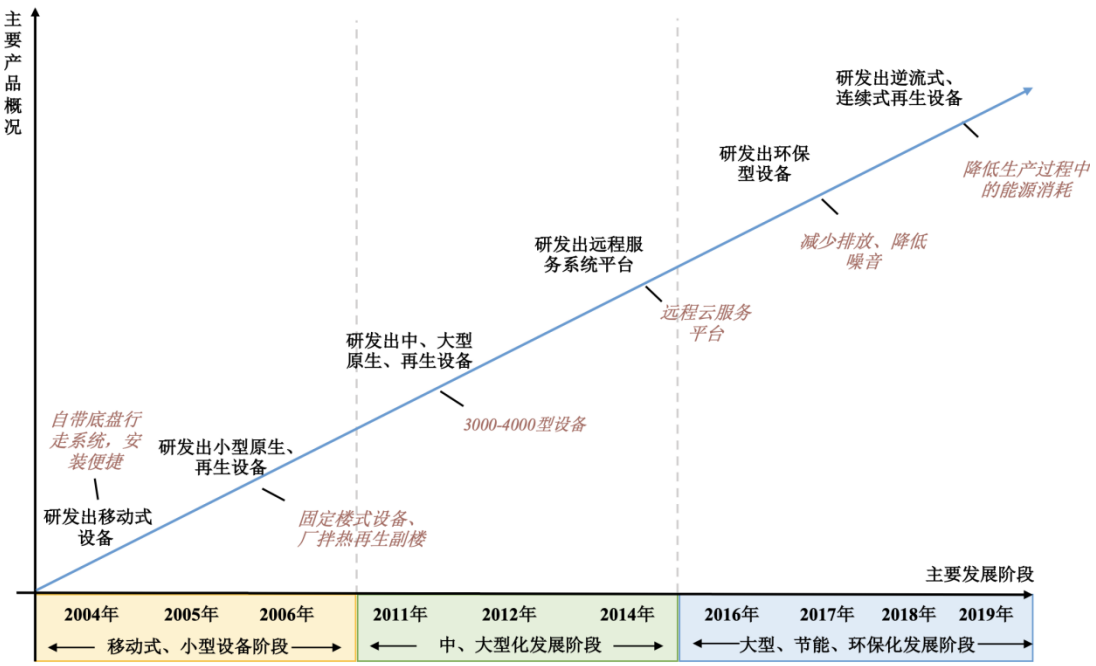
发行人拥有较强的研发设计团队，成功解决了沥青混合料搅拌设备领域沥青混合料搅拌设备加热保温、沥青混合料粘料、沥青烟气处理、热再生尾气处理、废旧沥青细集料剥离等多项行业难题。发行人贯彻“创新驱动发展战略”的定位，不断通过提升产品功能配置可选方案满足客户对设备的差异化需求，并通过模块化设计，提高了搅拌设备的运输和安装效率。

发行人拥有健全的营销客服团队，建立了重点省份营销与大区营销相结合的模式，针对不同地区需求制定了针对性的销售策略。报告期内，针对江浙地区经济发达，道路建设较早，养护空间巨大的特点，重点推广节能环保型设备；针对西南地区乡村道路改造工程契机积极参与地方公路局及养护中心的招投标项目等。此外，发行人积极参加上海宝马展等行业大、中型工程机械展会，不断展示、推广创新产品，通过公司新技术、新工艺、新理念（模型）的展示，积极拓展行业客户。

5、成长性

发行人设立于2004年，从移动式沥青混合料搅拌设备研发成功开始，逐步

壮大业务规模，2005年及2006年陆续推出小型固定式原生及再生设备，是我国再生领域起步阶段较早推出国产再生设备的生产企业之一；2010年以来，在国内外基建新增、养护增速的大背景下，发行人积极推出中、大型原生、再生设备，并不断拓展海外新兴市场；2016年以来，继续积极推动产品的大型化、节能及环保化，逐渐由一个注册资本500万元，员工数十人的小型公司发展成注册资本达到6,450万元，员工人数超过400人的股份制公司，符合创业板关于“主要服务成长型创新创业企业”的定位。发行人成长创新性较强。发行人发展情况示意图如下：



6、与同行业可比公司优劣势对比

目前，发行人与同行业公司三一重工、徐工机械等公司相比，体量还存在一定差距，近年来的较快成长主要依靠自有资金积累和银行贷款来筹集发展资金，外部融资渠道相对较为单一。对于新技术、新产品的研发，消化，实施和生产也要求公司进一步扩大产能及智能制造水平，并加大研发及营销网络的建设。公司本次上市募集资金用于扩大产能，提升公司研发、营销及管理水平，符合创业板关于“服务成长型创新创业企业”的定位要求。

发行人与同行业公司三一重工、徐工机械等公司相比，多年来专注于沥青混合料搅拌设备细分行业，在细分领域有较强的品牌影响力和较好的市场份额，

在细分行业技术与产品的“创新”及传统业务模式与“新业态”上，具有相对优势。发行人积极进行技术“创新”，推出了RAP柔性破碎筛分技术、RAP逆流式滚筒加热技术、再生剂与RAP预搅拌技术等行业新技术，积极进行产品“创新”，推出了增加环保、节能、智能化配置的新机型，满足客户需求可提供多种功能配置可选项的设计方案，并积极将传统业务模式与“新业态”进行融合，在传统产品上与“新业态”深度融合，开发了远程服务系统平台等，符合创业板关于“三创四新”的定位要求。”

二、关于符合“三创四新”相关情况的分析

《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》要求：“创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。”发行人就关于符合“三创四新”相关情况在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”补充披露如下：

“（二）符合“三创四新”相关情况的分析

1、公司贯彻实施“创新驱动发展”的战略，逐步实现进口替代

由于路面建设选材时一般会采取就地取材的策略，而我国幅员辽阔，南北和东西部自然环境、经济发展程度差异较大，对设备适应国情的要求较高。公司根据不同工况、不同环境、不同客户需求有针对性的进行创新和研发，在行业中占据了一定市场份额，提升了行业中国产产品的占比。目前，公司产品不断向大型化、再生设备、节能环保设备方向发展，涵盖多种不同规格及型号的产品，其中再生设备市场占有率在国内名列前茅。公司产品在不断实现进口替代的同时，部分产品已出口海外，成功实现在俄罗斯、泰国、印度尼西亚等多个国家及地区的销售。

2、公司拥有关键核心技术，研发方向符合“创新、创造、创意的特点”

公司重视技术与业务创新，是一家拥有行业领先的核心技术、创新创造能力强的国家级高新技术企业，已获授权专利 467 项，形成了较为优厚的技术优势。公司及公司主要产品或技术取得的主要荣誉如下：

序号	主要荣誉	取得年份
一、公司获得的主要荣誉		
1	被福建省科技厅等单位授予“福建省省级创新型企业”荣誉	2013 年
2	被福建省经济和信息化委员会等授予“省级企业技术中心” 荣誉	2015 年
3	被福建省科学技术厅等授予国家级“高新技术企业证书”	2015 年、2018 年
4	被福建省科学技术厅等授予“福建省科技小巨人领军企业”荣誉	2016 年、2020 年
5	被国家工业和信息化部授予“制造业单项冠军培育企业”荣誉	2017 年、2019 年
6	被福建省经济和信息化委员会授予“福建省服务型制造示范企业”荣誉	2017 年
7	被中华全国总工会授予“全国五一劳动奖状证书”	2017 年
8	被福建省知识产权局授予“福建省知知识产权优势企业”荣誉	2017 年
9	被中华全国总工会授予“模范职工之家”荣誉	2018 年
10	商标被福建省商务厅认定为“福建省重点培育和发展的国际知名品牌”	2018 年
11	被人力资源和社会保障部等批准设立国家级“博士后科研工作站”	2018 年
12	被福建省工业和信息化厅等授予“福建省‘专精特新’中小企业（特色化）”荣誉	2018 年
13	被国家知识产权局授予“2019 年度国家知识产权优势企业”荣誉	2018 年
14	被福建省工业和信息化厅授予“第三批省级绿色工厂”荣誉	2020 年
二、公司产品或技术获得的主要荣誉		
1	发明专利：沥青混合料再生烘干滚筒（ZL200810189181.1）荣获“福建省专利奖二等奖”	2012 年
2	LB3000+RLBZ（M）2000 型沥青混合料热再生搅拌设备荣获“中国工业重大技术装备首台套示范项目	2013 年
3	LB1500+RLBZ（M）1000 型沥青厂拌热再生成套设备荣获“2013 年度福建省科学技术进步奖三等奖”、“2013 年度泉州科学技术奖科技进步二等奖”	2013 年
4	发明专利：一种具有加热保温系统的沥青拌和料搅拌设备（ZL201210230390.2）荣获由泉州市人民政府颁发的“泉州市专利奖一等奖”	2016 年
5	LB3000+RLBZ（M）2000 沥青混合料热再生搅拌设备获得“福建省科学技术进步奖二等奖”	2016 年
6	厂拌沥青混凝土热风式再生工艺规程获得“安徽省交通科技进步奖一等奖”	2017 年
7	沥青搅拌设备远程服务系统平台技术研发及应用项目获得工业和信息化部“服务型制造示范项目”	2018 年
8	YLB1500 型移动式沥青混合料搅拌设备入选“中国工程机械年度产品 TOP50（2018）”	2018 年
9	专利：一种废旧沥青混合料破碎机及其破碎方法（ZL20131065966.4）获得“福建省专利奖三等奖”	2018 年
10	RLBC2000 节能型沥青混合料厂拌热再生设备荣获福建省首台套重大技术装备认定	2019 年

序号	主要荣誉	取得年份
11	智能环保型沥青混合料搅拌设备获得“福建省科学技术进步奖三等奖”	2019 年
12	沥青合料厂拌热再生设备获得“福建省制造业单项冠军产品”	2019 年
13	逆流式节能型沥青混合料厂拌热再生关键技术及设备获得“福建省科学技术进步奖二等奖”	2020 年

近年来，针对国内市场对设备环保、节能和智能化等方面不断提升的需求，公司持续对现有产品进行升级**“创新”，在原有机型上**陆续推出增加环保配置、**节能配置及提升智能化水平**的设备，**其中，RLBC2000 节能型沥青混合料厂拌热再生设备荣获福建省首台套重大技术装备认定、智能环保型沥青混合料搅拌设备获得“福建省科学技术进步奖三等奖及逆流式节能型沥青混合料厂拌热再生关键技术及设备获得“福建省科学技术进步奖二等奖”**，产品及研发方向符合“创新、创造、创意”的特点。

3、公司不断与“新技术、新产业、新业态、新模式”进行深度融合

在研发技术上，发行人积极进行技术创新。在行业通用技术上，成功研发了RAP柔性破碎筛分技术、RAP逆流式滚筒加热技术、再生剂与RAP预搅拌技术等新技术，取得两项省级科技进步二等奖、一项省级科技进步三等奖、一项省级专利三等奖。

在产品设计与生产上，公司基于“新技术”不断推出新产品，报告期内推出了逆流式再生设备、搭载立式炉膛结构的环保型逆流再生设备、连续式设备等多类型“创新”产品；其中，逆流式节能型沥青混合料厂拌热再生关键技术及设备获得“福建省科学技术进步奖二等奖”。

在产品售后服务上，针对下游客户地区较为分散的特点，公司借助工业互联网技术与理念，**与“新业态”深度融合，**在传统设备上开发了远程服务系统平台，可实现设备的远程指导、技术支持等服务，成为连接公司与客户需求的桥梁。**其中，远程服务系统平台技术研发及应用项目获得工业和信息化部“服务型制造示范项目”。**

4、公司具有较强的成长性，属于成长型创新创业企业

公司近年来持续加强生产改造和设备升级，报告期内启用的智能装备产业园新厂占地面积超过 13 万平方米，无论从规模、软硬件配置、车间内智能化程度

等均有所提升。报告期内，公司人员与经营业绩不断扩大，根据华兴所出具的“华兴所（2020）审字 XM-029 号”《审计报告》，2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司分别实现营业收入 19,940.27 万元、26,224.50 万元和 30,211.63 万元，实现净利润 2,158.77 万元、2,367.88 万元和 4,510.09 万元，收入规模及盈利能力持续上升，具备较好的成长性。”

三、符合创业板定位的依据及合理性

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”补充披露如下：

“（三）符合创业板定位的依据及合理性

1、公司符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定

发行人专注于沥青混合料搅拌设备的研发、生产、销售及服务，是国家高新技术企业、工信部制造业单项冠军培育企业、福建省省级创新型企业。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所属行业为“C35专用设备制造业”，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》“第四条 负面清单”规定的行业。

2、公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定：创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。

（1）公司贯彻实施“创新驱动发展”的战略，凭借良好的公司品牌、产品设计研发能力及健全的营销售后团队，持续拓展客户，逐步实现产品的进口替代；公司产品不断向大型化、再生设备、节能环保设备方向发展，在不断实现进口替代的同时，部分产品已出口海外，成功实现在俄罗斯、泰国、印度尼西亚等多个国家及地区的销售。

（2）近年来，针对我国市场对设备环保、节能和智能化等方面不断提升的需求，公司持续对现有产品进行升级“创新”，陆续推出增加环保配置的设备、逆流式再生设备和连续式沥青混合料搅拌设备等符合行业发展趋势的设备，产品及研发方向符合“创新、创造、创意”的特点。

（3）报告期内，公司人员与经营业绩不断扩大，收入规模及盈利能力持续上升，具备较好的成长性。

（4）公司不断与“新技术、新产业、新业态、新模式”进行深度融合，不断研发新技术，推出创新产品。在产品售后服务上，针对下游客户地区较为分散的特点，公司借助工业互联网技术与理念，在传统设备上开发了远程服务系统平台，可实现设备的远程指导、技术支持等服务，成为连接公司与客户需求的桥梁。

综上分析，发行人符合创业板定位。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人执行了下述核查程序：

1、了解发行人所处行业，核查发行人是否属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业；

2、查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定

3、访谈发行人实际控制人、销售、采购、生产和研发设计等部门负责人，核查发行人在业务模式、研发及生产技术等方面的优势和核心竞争力，“三创四新”的相关情况等；

4、了解行业发展状况，获取发行人业务模式、产品研发设计、生产技术等方面的有关资料，核查其是否依靠创新、创造、创意开展生产经营，是否与新技术、新产业、新业态、新模式进行融合

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

发行人不断研发新技术，推出创新产品，成长性较好，属于成长型创新创业企业；发行人基于行业现状，不断将现有研发、生产、销售和售后服务模式与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合，符合创业板关于“三创四新”的定位要求。

问题 4. 关于营业收入

前次审核问询回复显示：

（1）发行人跨期验收并确认收入的金额占主营业务收入的比例分别为 4.32%、31.38%、24.23%和 23.79%，平均验收周期分别为 90 天、215.53 天、240.65 天和 198.60 天，2017 年当期新增订单已 100%转化为收入，2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月的新增订单转化率分别为 98.17%、89.92%、53.76%；（2）2020 年 1-9 月外销收入占比上升到 26.07%，2020 年 1-9 月贸易商模式下收入大幅上升；（3）间接销售模式下回款速度大于直销模式；（4）贸易商模式下，发行人指导终端客户完成设备安装调试及验收投产；（5）发行人产品存在 GPS 定位。

请发行人：

（1）补充披露当期订单的当期收入转化率，收入转化周期和跨期收入确认周期是否存在矛盾，如是，请补充更正，报告期各期内销和外销的平均验收周期，直销和贸易商模式下平均验收周期，报告期内平均验收周期大幅上升的原因和合理性；

（2）补充披露报告期各期不同产品型号的收入构成和变动情况，新型号产品和旧型号产品的销售金额和占比，主要产品单价上升的原因和合理性，并结合公司产品和可比公司产品性能、价格的差异，分析并披露公司产品性价比高于国内外竞争对手的合理性；

（3）补充披露新冠疫情对境内、境外销售收入和订单获取的具体影响，2020 年 1-9 月外销收入占比上升到 26.07%，贸易商模式下收入大幅上升的原因和合理性；

（4）结合不同模式下结算条款的差异，补充披露间接销售模式下回款速度大于直销模式的原因和合理性，直销和间接销售模式下的第三方回款和现金回款金额和占比；结合发行人给贸易商的价格优惠和让利政策，分析并披露公司在直销和间接销售模式下定价的差异；

（5）结合贸易商模式下发行人和贸易商客户的权利和义务条款，说明并披露发行人存在指导终端客户完成设备安装调试及验收投产等义务的情形下，贸易

商销售属于买断式销售的原因和合理性，贸易商销售模式下权利、义务转移的具体节点和依据，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（6）补充披露退货后二次销售的金额和占比，二次销售价格和首次销售价格的差异，是否存在退货无法二次销售的情形；可回收设备的可变现价值的计算依据。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明现场走访的企业家数、金额和比例，发行人产品安装 GPS 的比例，GPS 定位设备和数据的提供方，是否和发行人存在关联关系，GPS 是否能提供报告期内所有产品的运行轨迹，通过 GPS 定位核查比例较低的原因和合理性，2019 穿透终端核查比例仅为 41.35%的原因和合理性，中介机构对海外客户核查是否包括实地走访的形式，函证核查模式下回函差异及原因，补充说明境内直销模式下核查方式、核查范围、核查金额、核查家数和核查比例。

【回复】

一、补充披露当期订单的当期收入转化率，收入转化周期和跨期收入确认周期是否存在矛盾，如是，请补充更正，报告期各期内销和外销的平均验收周期，直销和贸易商模式下平均验收周期，报告期内平均验收周期大幅上升的原因和合理性

（一）当期订单的当期收入转化率

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“1、公司主要产品的产销规模”之“（4）发行人主要产品销量和行业变动趋势比较分析”中更新并补充披露如下：

“报告期，发行人主要产品在手订单及**当期及累计**订单转换率情况如下：

单位：万元

期间	当期新增订单	订单转化收入情况					当期订单当期转换率	当期订单累计转换率	期末尚未转化收入的在手订单
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-9 月	合计			
2020 年 1-9 月	16,387.05	-	-	-	8,810.34	8,810.34	**53.76%**	53.76%	11,121.40
2019 年度	30,349.43	-	-	14,574.32	12,714.90	27,289.22	**48.02%**	89.92%	19,882.10
2018 年度	26,430.62	-	9,569.87	12,753.77	3,622.50	25,946.14	**36.21%**	98.17%	18,142.78

期间	当期新增订单	订单转化收入情况					当期订单当期转换率	当期订单累计转换率	期末尚未转化收入的在手订单
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-9 月	合计			
2017 年度	25,730.28	12,190.66	13,057.60	482.02	-	25,730.28	**47.38%**	100.00%	16,210.38
2017 年之前尚未转化收入的订单	/	6,054.80	1,870.75	-	-	7,925.56	-	90.83%	8,725.56
合计	**98,897.38**	**18,245.46**	**24,498.23**	**27,810.11**	**25,147.74**	**95,701.54**	-	**96.77%**	/

注 1：境外美元计价订单按 2020 年 9 月 30 日的汇率中间价 1 美元兑 6.8101 元人民币折算
注 2：2020 年 1-9 月受疫情影响，公司新增订单有所放缓；**2020 年 10 月 1 日至 12 月 20 日期后新增订单 8,737.76 万元，新增订单整体趋势回升。**
注 3：期末尚未转化收入的在手订单=上期期末尚未转化收入的在手订单+当期新增订单-当期转化收入的订单-当期取消的订单（仅因客户原因于 2019 年取消 2015 年签订的 800 万元订单）

公司采用“以销定产”的生产模式，与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产，且签订合同一般收取了10%-30%的预收款，因此订单基本能全部转化为收入。**2017年、2018年、2019年、2020年1-9月当期订单当期转化收入率分别为47.38%、36.21%、48.02%、53.76%，各期转换率较为平稳；当期订单累计收入转化率分别为100%、98.17%、89.92%、53.76%，即各期订单随着时间推移累计转换率逐步提升，2017年订单已100%转化收入。影响订单转换率的主要原因系公司从订单签订到设备验收需要一定周期，当期新增订单一般在当期或此后一至两年内完成销售，个别项目因施工现场尚未达到开工条件、客户验收周期较长等原因导致订单转化为收入的周期较长。报告期内新增订单均处于正常履约阶段，未发生发行人未依订单履约的情况。”**

（二）收入转化周期和跨期收入确认周期不存在矛盾

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“1、公司主要产品的产销规模”之“（4）发行人主要产品销量和行业变动趋势比较分析”中更新并补充披露如下：

“报告期内，发行人大部分客户均能在正常的验收周期内完成调试验收，达到收入确认条件。全年平均收入转化周期与正常验收周期基本匹配，收入转化周期较为合理。

发行人跨期确认收入存在两类情况：一类为仍在正常验收周期内的发出商品；另一类为无法正常验收而导致跨期验收的发出商品，此类发出商品主要因少数客户由于验收审批流程较长、验收条件较为严格、项目现场未达设备安装

条件、首台套设备所需安装调试及试运行时间较长等原因，造成验收天数明显偏长，导致跨期收入确认周期显著高于全年收入转化周期；全年收入转化周期因基数较大，已摊薄跨期收入确认周期较长的影响程度。

因此，发行人跨期收入确认周期显著高于全年收入转化周期具有合理性，两者并不存在矛盾。”

根据装备制造行业的特点，需安装调试的设备需要一段时间的设备安装、运行调试、验收交接的周期，因此，存在已发货设备跨到下一会计期间才完成验收手续并确认收入的情况，该类设备计入“发出商品”予以反映。

报告期各期，发行人跨期收入确认周期与全年平均收入转化周期对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
跨期验收并确认收入的平均验收周期（天）	198.60	240.65	215.53	90.00
全年平均收入转化周期（天）	70	93	78	64

具体分析详见本回复“问题 11.关于存货”之“一、期末发出商品的存货期后收入确认周期显著高于全年发出商品平均收入确认时长的原因和合理性”的相关内容。

（三）报告期各期内销和外销的平均验收周期，直销和贸易商模式下平均验收周期，报告期内平均验收周期大幅上升的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”之“（一）营业收入分析”中补充披露如下：

“6、验收周期

（1）报告期各期，内销和外销的平均验收周期对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
内销平均验收周期（天）	97	107	109	75
外销平均验收周期（天）	6	6	4	4
全年平均收入转化周期（天）	70	93	78	64

发行人内销平均验收周期显著长于外销验收周期，与内外销收入确认的具体时点相匹配。内销设备主要以设备安装调试后并经客户验收确认后作为收入

确认时点，验收周期约60-120天；外销设备主要以货物发运、报关出口并取得提单后作为收入确认时点，根据设备发运及报关手续进度验收周期约一周左右。报告期各期，内、外销收入实际测算的平均验收天数均与上述验收周期相匹配。

（2）报告期各期，直销和贸易商模式下平均验收周期对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
直销模式下平均验收周期（天）	73	96	83	62
贸易商模式下平均验收周期（天）	8	9	5	7
全年平均收入转化周期（天）	70	93	78	64

发行人直销模式下的验收周期显著长于贸易商模式下的验收周期，与直销及贸易商模式下各自的内外销收入结构特点相匹配。直销模式下内销收入占比较大，因此整体验收周期明显较长；贸易商模式下外销收入占比较大，因此整体验收周期较短。

（3）报告期内平均验收周期大幅上升的原因和合理性

大中型化设备收入占比的提升，是2017年至2019年发出商品平均验收周期逐年上升的主要原因。2020年1-9月，验收周期较短的外销收入占比提升，导致了最近一期的平均验收周期较2019年有所下降。

报告期内发行人平均验收周期的变化与发行人的设备中大型化、组合设备增长的模式相符，与其内外销收入结构的变化相符，具有合理性。”

二、补充披露报告期各期不同产品型号的收入构成和变动情况，新型号产品和旧型号产品的销售金额和占比，主要产品单价上升的原因和合理性，并结合公司产品和可比公司产品性能、价格的差异，分析并披露公司产品性价比高于国内外竞争对手的合理性

（一）补充披露报告期各期不同产品型号的收入构成和变动情况，新型号产品和旧型号产品的销售金额和占比，主要产品单价上升的原因和合理性

发行人主要产品价格上升的原因是设备中大型化、环保化、新技术应用发展的结果，在机型变大、环保配置升级及产品技术革新的基础上推动产品价格上升，而不是在同类机型的基础上通过价格的调整推动销售单价上涨。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客

户”之“（一）公司销售情况”之“3、公司主要产品价格变动趋势”之“（1）报告期主要产品价格上升的原因分析”中补充披露如下：

“③ 按不同型号分类分析

A、报告期各期不同产品型号的整机收入构成和变动情况

单位：万元

产品型号	2020 年 1-9 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
一、原生设备								
≤1000	421.17	1.67%	2,627.46	9.45%	2,846.71	11.62%	2,246.07	12.31%
≤2000	5,707.40	22.70%	5,187.36	18.65%	6,178.72	25.22%	3,872.13	21.22%
≤3000	3,164.31	12.58%	2,590.98	9.32%	1,664.28	6.79%	2,669.77	14.63%
≤4000	803.98	3.20%	2,052.72	7.38%	1,697.57	6.93%	478.63	2.62%
小计	10,096.86	40.15%	12,458.51	44.80%	12,387.27	50.56%	9,266.60	50.79%
二、再生设备								
≤1000	282.83	1.12%	749.64	2.70%	602.14	2.46%	467.52	2.56%
≤2000	3,669.76	14.59%	5,172.93	18.60%	5,277.56	21.54%	2,868.37	15.72%
≤3000	768.00	3.05%	1,734.07	6.24%	1,312.05	5.36%	1,573.60	8.62%
≤4000	3,302.14	13.13%	1,411.73	5.08%	3,876.10	15.82%	4,069.36	22.30%
≤5000 型及以上	7,028.15	27.95%	6,283.23	22.59%	1,043.10	4.26%	-	-
小计	15,050.88	59.85%	15,351.60	55.20%	12,110.96	49.44%	8,978.86	49.21%
合计	25,147.74	100.00%	27,810.11	100.00%	24,498.23	100.00%	18,245.46	100.00%

注：上表中 2000 型（含）及以下为小型机，2000 型以上至 3000 型（含）为中型机，3000 型以上为大型机。

报告期内，发行人原生设备收入占比逐年下降，再生设备收入占比逐年上升，4000型及以上机型增长趋势明显，与发行人设备大型化、环保化发展的整体趋势相匹配。

B、新型号产品和旧型号产品的整机销售情况

根据行业发展情况及发行人产品技术应用的情况，发行人报告期内产品分为新、旧型号产品，新型号产品包括报告期内新增的环保型大型设备、环保型组合设备、移动塔楼式原生设备、以及运用逆流式技术（具有节约能耗功能）、连续式技术（缩短客户工期需求）的设备。新型号产品和旧型号产品的整机销

售具体情况如下表所示：

单位：万元

产品大类	新型号产品		旧型号产品	
	收入	占比	收入	占比
2020 年 1-9 月	8,453.10	33.61%	16,694.63	66.39%
2019 年度	11,656.16	41.91%	16,153.95	58.09%
2018 年度	4,397.98	17.95%	20,100.25	82.05%
2017 年度	623.93	3.42%	17,621.53	96.58%

报告期内，发行人完成了从小型设备为主向大中型设备的转型，并实现了多项新技术、新机型的突破，报告期内新型号收入占比明显上升；新型号产品主要包括报告期内新增的环保型大型设备、环保型组合设备等，与发行人设备大型化、环保化发展的整体趋势相匹配。

2020年1-9月新型号产品收入占比有所下滑，主要原因系当期外销收入占比有所回升。外销收入以小型设备为主，旧型号产品占比较大，因此新型号产品收入占比有所下降。

……

⑥ 主要产品单价上升的原因和合理性总结

设备中大型化、功能多样化、新技术在设备上的应用是发行人产品单价提升的主要原因。

发行人以生产小型设备起步，报告期内实现了从小型设备为主向大中型设备的转型，并实现了多项新技术的运用，新产品的投入。报告期内，发行人大型设备、环保设备、新型号设备收入占比逐步提高，推动主要产品单价上升，符合发行人的整体业务发展趋势，具有合理性。”

（二）结合公司产品和可比公司产品性能、价格的差异，分析并披露公司产品性价比高于国内外竞争对手的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“3、毛利率整体影响因素分析”中补充披露如下：

“（7）发行人产品性价比与竞争对手的比较

① 发行人与国外竞争对手产品性价比的比较

发行人国外主要竞争对手包括瑞士的安迈（国内在上海设厂）、意大利的玛连尼（国内在河北廊坊设厂）、日本的日工（国内在上海设厂）。在产品性能基本接近的情况下，国外竞争对手在产品设计习惯上更注重除了设备功能以外的其他方面成本的投入、核心零部件更多采用原产地品牌、设计成本及售后成本相对较高、当地工资水平及管理成本相对较高；同时，国际一线品牌在报价方面包括了一定的品牌溢价。因此在同等性能的情况下，发行人的产品制造成本具备一定的竞争优势；但由于竞争对手之间的具体报价并不透明、客户产品配置方案各有差异，在性价比方面不具有直接的量化可比性。

② 发行人与国内竞争对手产品性价比的比较

发行人主要生产功能配置可选性设备，与国内竞争对手在细分产品类别、细分市场上各有竞争优劣势，国内各厂商差异化竞争，在性价比方面不具有可比性。”

三、补充披露新冠疫情对境内、境外销售收入和订单获取的具体影响，2020年 1-9 月外销收入占比上升到 26.07%，贸易商模式下收入大幅上升的原因和合理性

（一）补充披露新冠疫情对境内、境外销售收入和订单获取的具体影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、新冠肺炎疫情影响”之补充披露如下：

“（三）新冠疫情对境内、境外销售收入和订单获取的具体影响

发行人所处的泉州地区未出现重大疫情事件，新冠疫情后复产、复工情况相对较好，生产环境未发生重大不利变化。新冠疫情对发行人境内、境外销售收入和订单获取产生阶段性影响，但对整体经营情况未造成重大不利影响。

发行人2020年1-9月及期后境内、境外销售收入和新增订单变化情况如下：

单位：万元

项目	境内收入	境内新增订单	境外收入	境外新增订单

项目	境内收入	境内新增订单	境外收入	境外新增订单
第一季度	4,499.10	4,202.21	1,678.76	837.64
第二季度	6,000.48	5,906.73	3,063.38	2,350.82
第三季度	8,939.11	978.76	2,111.44	2,110.89
1-9 月小计	19,438.69	11,087.70	6,853.58	5,299.35
第四季度（期后）	/	6,457.43	/	2,280.33
全年合计	/	17,545.13	/	7,579.68

注：第四季度期后订单统计日期截至 2020 年 12 月 20 日。

发行人主要销售功能配置可选性设备，从客户洽谈或招投标到订单获取、从订单获取到实现收入均需要较长时间，具有一定的滞后效应。由于新冠疫情在境内、境外的发生时间及防控情况有所不同，对境内、境外销售收入和订单获取的具体影响不同。新冠疫情具体影响分析如下：

1、新冠疫情对境内销售收入和订单获取的具体影响

收入方面，由于发行人前期在手订单较多，且新冠疫情后复产、复工情况良好，前三季度内销收入较上年同期增长20.29%，整体内销收入受疫情影响较小。

订单获取方面，一、二季度新增订单较为平稳，订单主要来源于疫情前的客户洽谈或招投标所形成；三季度订单明显减少，主要系疫情期间市场营销受限的滞后影响。四季度疫情影响基本减退，订单获取明显反弹，截至2020年12月20日期后新增内销订单6,457.43万元。

整体而言，新冠疫情对境内销售收入和订单获取产生阶段性影响，但影响已逐步减退，对整体内销未造成重大不利影响。

2、新冠疫情对境外销售收入和订单获取的具体影响

发行人客户项目施工所在地一般为非人口密集的偏远地区，受疫情影响程度相对较低。主要客户分布于俄罗斯及泰国，其中，俄罗斯地区自2019年6月开始启动“道路安全和质量”道路维护和建设项目，采购需求持续增加，收入及订单较上年增长较大；其他非主要客户地区的收入及订单获取有所下降，但因本身占外销收入及订单的比重较小，影响相对有限。

整体而言，新冠疫情对发行人境内销售收入和订单获取产生阶段性影响，

但影响已逐步减退；2020年1-9月境外新增订单数和境外销售收入均较上年有所增长，新冠疫情对发行人整体销售未造成明显不利影响。”

（二）2020 年 1-9 月外销收入占比上升到 26.07%，贸易商模式下收入大幅上升的原因和合理性

2020 年 1-9 月，发行人外销收入占比上升，贸易商模式的收入上升，主要是向俄罗斯的销售增加所致。俄罗斯当地对沥青搅拌设备的市场需求增加，以及采购设备的配置升级，是发行人对俄罗斯地区销售增长的原因。

2020 年 1-9 月、2019 年度发行人外销收入的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度	
	金额	占外销比例	金额	占外销比例
俄罗斯	3,424.88	49.97%	1,717.56	30.28%
泰国	1,515.21	22.11%	1,210.25	21.34%
沙特阿拉伯	527.79	7.70%	-	-
斯里兰卡	517.91	7.56%	285.92	5.04%
孟加拉国	205.24	2.99%	1,136.18	20.03%
菲律宾	49.92	0.73%	367.10	6.47%
印度尼西亚	5.24	0.08%	264.98	4.67%
香港	4.51	0.07%	4.38	0.08%
马来西亚	-	-	327.44	5.77%
其他	602.87	8.80%	358.70	6.32%
合计	6,853.58	100.00%	5,672.51	100.00%
占主营收入比重	/	**26.07%**	/	**19.07%**

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“② 公司外销收入国家或地区分布情况”中补充披露如下：

“2020年1-9月外销收入大幅上升，主要系由于俄罗斯销售收入占比大幅上涨。2019年俄罗斯为推动经济增长的基础设备项目投资措施，自2019年6月开始启动“道路安全和质量”道路维护和建设项目，推动俄罗斯地区对沥青混合料

搅拌设备等基础设施施工设备的需求增加，采购数量明显增加；同时，俄罗斯铺路质量要求增高，设备的配置要求也相应提升，所采购的多为小型设备中配置较高的设备，推动设备平均销售单价的上升，销售收入也相应上升。同时，发行人与俄罗斯当地贸易商000 TTM自2014年开始合作，000 TTM依托本土化优势，有效把握本轮市场需求，拓展了当地销售收入，2020年1-9月、2019年俄罗斯地区的销售均系销售给贸易商000 TTM，并全部实现了终端销售。

因此，基于俄罗斯市场自身的设备采购需求上升，同时得益于俄罗斯当地贸易商有效的市场拓展，2020年1-9月俄罗斯地区销售收入明显上升，因此，2020年1-9月外销收入占比上升到26.07%，贸易商销售收入占比大幅上升，主要系俄罗斯贸易商000 TTM的销售收入增长，与发行人海外市场拓展情况相符，具有合理性。”

四、结合不同模式下结算条款的差异，补充披露间接销售模式下回款速度大于直销模式的原因和合理性，直销和间接销售模式下的第三方回款和现金回款金额和占比；结合发行人给贸易商的价格优惠和让利政策，分析并披露公司在直销和间接销售模式下定价的差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式分析”中补充披露如下：

“（3）间接销售模式下回款速度大于直销模式的原因及合理性分析

出于保证销售回款进度及安全性的考虑，发行人对间接销售模式（外销为主）下的付款条件比直接销售更为严格，回款速度更快。

① 发行人不同销售模式下，结算条款的对比

发行人以直接销售为主，间接销售为辅。发行人的贸易商客户均系买断式的贸易商，并非发行人的经销商或代理商，因此发行人并未针对贸易商制定结算条款。贸易商模式下，内销业务适用内销业务-普通销售模式结算条款，外销业务适用外销业务-普通销售模式结算条款。具体结算条款如下：

项目	内销业务—普通销售模式	外销业务—普通销售模式
结算方式	1、签订合同时支付10-30%预收款；	1、签订合同时支付10-30%预收

项目	内销业务—普通销售模式	外销业务—普通销售模式
	2、发货前支付至50-60%设备款； 3、验收后支付至90-95%设备款、并确认收入； 根据公司与客户具体沟通的情况，部分客户在本阶段取得一定的信用期。 4、预留5%-10%作为质保金、质保期满后支付。	款； 2、发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证； 3、发货后完成报关并取得承运人签发的提单时确认收入。

对比上述结算条款，外销业务一般在发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证，回款速度明显大于内销业务。

② 间接销售模式下回款速度大于直销模式的原因和合理性

发行人间接销售收入中，回款速度快的外销收入占比较大，因此，间接销售模式的回款速度大于直销模式，符合结算条款的约定，具有合理性。

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
间接销售	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：外销	99.73%	79.74%	68.14%	64.11%
内销	0.27%	20.26%	31.86%	35.89%

（4）直销和间接销售模式下的第三方回款和现金回款金额和占比

报告期各期，发行人间接销售未发生第三方回款及现金回款的情况。第三方回款和现金回款均系直销业务所产生，金额及占比具体列示如下：

单位：万元

项目	2020年1-9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
现金收款	4.82	0.02%	2.82	0.01%	5.48	0.02%	20.52	0.10%
第三方回款	25.71	0.10%	582.50	1.93%	1,978.09	7.54%	1,760.48	8.83%
营业收入	26,656.51	/	30,211.63	/	26,224.50	/	19,940.27	/

（5）结合发行人给贸易商的价格优惠和让利政策，分析并披露公司在直销和间接销售模式下定价的差异

发行人以直接销售为主，间接销售为辅。发行人的贸易商客户均系买断式的贸易商，并非发行人的经销商或代理商，因此发行人并未针对贸易商制定结算条款，内销业务贸易商适用内销业务-普通销售模式结算条款，外销业务贸易商适用外销业务-普通销售模式结算条款。

发行人针对直接客户与贸易商采取同样的定价政策，不存在定价政策的差异，亦不存在针对贸易商的价格优惠和让利政策。”

五、结合贸易商模式下发行人和贸易商客户的权利和义务条款，说明并披露发行人存在指导终端客户完成设备安装调试及验收投产等义务的情形下，贸易商销售属于买断式销售的原因和合理性，贸易商销售模式下权利、义务转移的具体节点和依据，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）结合贸易商模式下发行人和贸易商客户的权利和义务条款，说明并披露发行人存在指导终端客户完成设备安装调试及验收投产等义务的情形下，贸易商销售属于买断式销售的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式分析”中补充披露如下：

“（6）贸易商销售属于买断式销售的原因和合理性分析

从实际销售流程上，从订单起始到设备安装环节，发行人对贸易商和最终设备使用客户均保持了紧密联系和实质参与，并给予最终设备使用客户安装服务或指导安装服务。从合同条款上，贸易商销售与直接销售并无明显差异。基于上述原因，贸易商销售属于买断销售。

发行人并未制定针对贸易商的销售政策及合同版本，销售合同的主要权利和义务条款与直接客户基本保持一致，其中：内销贸易商销售与内销直销的收入确认时点相同，均在指导终端客户完成设备安装调试及验收后确认收入；外销贸易商销售与外销直销的收入确认时点相同，均在办妥出口报关手续并取得承运人签发的提单时确认收入。贸易商销售与直接销售收入确认政策保持一致，均属于买断式销售。具体分析如下：

① 从实际销售流程上判断，间接销售模式均为买断式销售。

实际销售流程上，发行人主要销售功能配置可选性设备，需要与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产，且所售设备需要发行人指导客户安装调试。因此，贸易商需要先获取终端客户对设备明确的具体需求信息，再与公司取得联系并向公司买断产品，然后销售给终端客户，并指定公

司将设备直接发往终端客户所在地。其中，内销给贸易商的设备在完成终端客户的安装调试及验收后确认收入；外销给贸易商的设备在运送至客户指定的港口、车站（国际铁路专线）或承运人，并完成出口报关、取得提单时即完成交付并确认收入。设备到达终端客户所在地之后，一般情况下，公司外派技术人员指导终端客户进行安装调试及投产，此项服务另外收取技术服务费用。因此，间接销售模式下，所有设备均已完成终端销售，设备控制权及主要风险报酬已完全转移给贸易商，实质上均已实现了买断式销售。

② 从合同条款的约定上判断，间接销售模式均为买断式销售。

发行人与间接销售客户并未签订框架协议，而是根据每次实际发生的销售业务单独签订销售合同，合同签订方式与直接销售客户不存在差异，主要合同条款、购销双方的权力及义务不存在实质性差异，各类客户合同主要条款如下：

A、境外客户

条款性质	合同主要内容	
	间接客户	直接客户
间接销售区域及渠道	未约定	不适用
销售价格	合同中明确约定发行人向间接销售的客户销售产品的具体价格，未对贸易商客户与其客户的定价进行限制。	合同中明确约定发行人向客户销售产品的具体价格
销售目标及返利	无	不适用
货物交付时点	境外贸易商客户指定的目的地（一般为发运港）或贸易商客户指定的承运人。	境外客户指定的目的地（一般为发运港）或承运人。
验收政策	根据合同约定的具体贸易方式（如 FOB、CIF）确认	根据合同约定的具体贸易方式（如 FOB、CIF）确认
付款结算	合同中明确约定结算方式为先款后货	合同中明确约定结算方式为先款后货
退换货政策	无	无
低价销售及窜货管理	未约定	不适用

B、境内客户

条款性质	主要内容	
	间接客户	直接客户
间接销售区域及渠道	未约定	不适用
销售价格	合同中明确约定发行人向间接	合同中明确约定发行人向客户

条款性质	主要内容	
	间接客户	直接客户
	销售的客户销售产品的具体价格，未对贸易商客户与其客户的定价进行限制。	销售产品的具体价格
销售目标及返利	无	不适用
货物交付时点	间接销售客户指定终端客户项目所在地	客户指定的项目所在地
验收政策	发行人指导安装、调试，间接销售客户验收。	发行人指导安装、调试，经客户验收。
付款结算	与间接客户在合同中约定付款期限，间接客户按约定付款。	与客户在合同中约定付款期限，客户按约定付款。
退换货政策	无	无
低价销售及窜货管理	未约定。	不适用

根据上述合同关键条款，合同主体为发行人与间接销售客户（即贸易商），发行人与间接销售客户拥有、承担合同相关的权利与义务，该权利与义务并未涉及终端客户，发行人未对间接销售模式下的客户与其终端客户之间的交易实施进一步管控，包括终端销售区域及渠道、销售价格、低价销售及串货管理、间接销售客户未实现最终销售的退货条件；非因商品质量问题，间接销售客户不得要求发行人提供无偿提供服务及索赔、退货，需验收的由间接销售客户进行验收确认，交付后滞销产品其损失由其自行承担，发行人仅承担质保范围内的相关服务，商品的所有权人已经变为了间接销售客户，发行人不再对间接销售客户的后续销售承担责任，商品的风险报酬、控制权在发行人与间接销售客户之间转移。间接销售客户与其终端客户的销售实现与否，不影响发行人实现对间接销售客户的销售，因此，间接销售属于买断式销售。”

（二）贸易商销售模式下权利、义务转移的具体节点和依据，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、贸易商销售模式下权利、义务转移的具体节点和依据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式分析”中补充披露如下：

“（7）贸易商销售模式下权利、义务转移的具体节点和依据

如上所述，贸易商销售模式下与直接销售模式下，购销双方权利、义务不存在实质性差异，不存在其他影响权利义务转移时点的附加条款，收入确认时点不存在差异。境内客户在发行人将产品运送至客户指定的地点并完成安装调试，经客户验收确认后取得客户验收单，已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，发行人既没有保留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，相关的收入、成本金额能够可靠地计量，确认商品销售收入；境外客户在发行人将产品运送至客户指定的港口、车站（国际铁路专线）或承运人，并完成出口报关、取得提单时，已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，发行人既没有保留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，相关的收入、成本金额能够可靠地计量，确认商品销售收入。”

2、贸易商销售收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定

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“十 经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式分析”之“（7）贸易商销售模式下权利、义务转移的具体节点和依据”中补充披露如下：

“根据《企业会计准则第14号—收入》第四条规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

① 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

② 企业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；

③ 收入的金额能够可靠地计量；

④ 相关的经济利益很可能流入企业；

⑤ 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

贸易商销售模式下境内外收入确认政策，严格参照直销模式下境内外的收入确认标准，与直销模式保持一致，收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定。”

六、补充披露退货后二次销售的金额和占比，二次销售价格和首次销售价格的差异，是否存在退货无法二次销售的情形；可回收设备的可变现价值的计算依据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、销售收入确认分析”之“（3）发行人报告期内换货、退货、召回、索赔情况及后续处理情况”之“② 报告期内，发行人不存在换货、退货、召回的情况”中补充披露如下：

“A、报告期内，发行人已销售设备不存在退货的情况

发行人主要销售功能配置可选性设备，与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产；设备交付后为客户提供指导安装调试服务（外销为收费提供服务），直至达到客户的生产要求为止。

报告期内，发行人已销售设备未发生退货的情况，不存在二次销售的情况。

B、报告期内，发行人仅发生一例因客户导致的发出商品退回的情况

发行人于2018年11月29日与昆明拓沛建筑工程有限公司签订设备销售合同，合同价款380万元，该设备于2019年2月25日发往客户所在地，账面计入“发出商品”。但因该客户项目停工，无设备需求，该设备运至客户现场未进行安装调试。经与该客户协商，该设备暂时存放于客户现场，但由发行人保留该设备的所有权及处置权；同时，发行人没收该客户各项预付款合计97.08万元，确认为当期营业外收入。

该项设备成本221.35万元在“发出商品”进行核算，并于报告期内各期末对该项设备进行减值测试，按经评估预计该设备销售价格减去估计的销售费用和相关税费的金额，确认为预计可变现价值。

该设备仍为全新未组装设备。为尽快处置该设备，同时考虑已没收昆明拓沛建筑工程有限公司各项预付款97.08万元，发行人于2020年1月以220万元的价格（不含税价格为194.69万元）将该设备折价出售给保山市达昌道路工程有限公司，该设备已于2020年6月23日完成验收，结转相关收入及成本。考虑对昆明拓沛建筑工程有限公司的没收款97.08万元，该设备实际毛利为70.42万元，发行人并未因此事项造成损失。

除上述事项外，发行人不存在其他发出商品退回的情况，不存在发出商品无法销售的情况。

综上，报告期内，发行人已销售设备未发生退货的情况，不存在二次销售的情况；发出商品不存在无法销售的情况。发行人发出商品的可变现价值的计算依据充分、适当。”

七、发行人产品安装 GPS 的比例，GPS 定位设备和数据的提供方，是否和发行人存在关联关系，GPS 是否能提供报告期内所有产品的运行轨迹，通过 GPS 定位核查比例较低的原因和合理性。

（一）发行人产品未安装 GPS 的说明

发行人产品并未安装 GPS 定位设备，故无报告期内产品的运行轨迹等定位信息，亦不存在 GPS 定位设备和数据的提供方。

（二）通过 GPS 定位核查比例较低的原因和合理性

GPS 定位解析核查方式具体是指中介机构获取发行人所销售设备完成安装后的现场拍摄照片，通过 Opanda IExif 信息查看器对该照片的定位信息解析，获取照片拍摄时所在的经纬度数据，再在 Google 地图等卫星定位地图输入该经纬度数据，直接查看设备的俯视图像以及所在的具体地址位置。通过该 GPS 定位解析核查，能确认设备最终安装地址与客户所在地的匹配性，以及设备状态，从而核实销售的真实性。

保荐人、申报会计师对收入的终端核查程序主要采取实地访谈、视频访谈、实地查看设备、GPS 定位解析设备等方式，其中：对于境内收入采取实地访谈及实地查看设备覆盖的比例较高；对于受疫情影响无法实地核查的境外设备，主要采取 GPS 定位解析方式作为终端核查程序。由于境外收入占比较低，因此通过 GPS 定位解析设备的核查覆盖比例较低具有合理性。

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
GPS 定位解析设备数量（台）	13	17	20	15
GPS 定位解析设备销售收入	3,866.98	4,369.05	5,200.01	5,652.94
GPS 定位解析设备比例	14.71%	14.69%	20.14%	29.23%

八、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、访谈发行人管理层及销售业务相关人员，了解并测试与销售相关的内部控制制度，评价其设计及运行是否有效。

2、询问管理层及销售业务相关人员，了解境外、境外销售模式、直销、贸易商销售模式及其差异；了解内外销收入占比变动，以及直销、贸易商模式下收入占比变动的趋势及原因；了解主要产品单价上升的原因、与国内外竞争对手的优劣势比较；了解部分客户验收周期偏长的具体原因；了解新冠疫情对发行人境内、境外销售收入和订单获取的具体影响。

3、获取发行人销售订单清单，计算各期订单的收入转化率，分析收入转化周期和跨期收入确认周期之间的联系，统计报告期各期内销和外销的平均验收周期，直销和贸易商模式下平均验收周期，并分析报告期内平均验收周期大幅上升的原因和合理性。

4、获取销售合同台账，抽取不同模式下的主要客户的框架合同或订单等，检查不同模式下结算条款的差异；检查关键条款，如识别履约义务的条款、识别商品控制权转移相关合同条款等，评价发行人收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定。

5、统计分析内外销收入占比变动、直销、贸易商模式下收入变动的原因和合理性；分析间接销售模式下回款速度大于直销模式的原因和合理性；统计不同产品型号的收入构成并分析其变动情况，统计新型号产品和旧型号产品的销售金额和占比；分析主要产品单价上升的原因和合理性；统计直销和间接销售模式下的第三方回款和现金回款金额和占比。

6、获取销售合同，检查贸易商模式下发行人和贸易商客户的权利和义务条款；分析发行人存在指导终端客户完成设备安装调试及验收投产等义务的情形下，贸易商销售属于买断式销售的原因和合理性；分析贸易商销售模式下权利、义务转移的具体节点和依据，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；检查发行人与贸易商的合同中是否存在关于价格优惠和让利政策的条款，并结合

相关条款分析发行人在直销和间接销售模式下定价的差异。

7、进行贸易商背景调查，通过发行人主要贸易商客户的工商登记资料、官方网站以及行业研究报告等途径，详细了解主要贸易商及其终端客户的公司背景资料，对应的工程项目情况，核查贸易商的资质、交易的商业实质以及是否存在关联交易。

8、检查发行人的财务及存货收发存系统，确认发行人是否存在退货的情况；复核发行人发出商品的可变现价值的计算依据。

9、穿行测试

对收入执行穿行测试，获取发行人销售明细账，选取样本进行核查，获取样本对应的销售合同、订单、出库单、发货单、发票、报关单、提货单、验收报告、试运行报告、银行回单等原始凭证，与账面记录进行对比，核查账面记录是否有订单支持，产品交付、安装调试、收入确认与合同中约定的条款执行情况是否一致，发运单上记载的产品数量、金额与形式发票、销售台账、财务账面是否一致，银行回单的回款单位是否与合同签订方以及账面记录一致，回款金额与订单、发票金额是否一致、回款时间是否符合合同约定，是否在客户信用期限内。销售穿行测试中，2017 年度至 2020 年 1-9 月，核查比例占主营业务收入比重分别为 94.33%、94.86%和 93.50%、95.65%。

10、客户核查程序

中介机构针对客户执行的主要核查程序包括：实地走访、视频访谈、实地查看设备、GPS 定位解析设备、函证等主要核查程序；此外，还执行了其他辅助核查程序，包括：通过 Google 实景地图查看设备、发行人业务员或设备使用方拍摄设备状态（以当地、当天报纸印证查看地点及时间）、通过设备自有远程系统查看设备运行状态等。通过上述程序核查报告期内发行人与客户的交易往来数据，了解客户的经营状况及与发行人的业务往来情况，确认交易的真实性及主要客户与发行人的关联关系。

综合上述各种客户核查程序，剔除不同核查程序交叉重叠核查的部分（下同），报告期各期发行人主营业务收入的核查覆盖比例为：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	26,292.27	29,742.80	25,825.12	19,342.30
核查覆盖金额	26,061.30	27,479.97	24,511.33	17,625.91
核查覆盖比例	99.12%	92.39%	94.91%	91.13%

（1）内销客户核查情况

中介机构对内销客户执行的核查程序为实地走访、实地查看设备、视频访谈、函证以及其他辅助程序，报告期各期内销收入核查覆盖比例分别为 89.54%、94.90%、91.55%、99.50%，具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入-内销	19,438.69	24,070.29	19,277.66	12,104.22
①实地走访客户销售收入	16,631.60	16,344.25	11,692.89	5,782.91
实地走访占内销收入比例	85.56%	67.90%	60.66%	47.78%
②实地查看设备销售收入	15,795.32	14,865.86	11,559.31	4,345.30
实地查看设备占内销收入比例	81.26%	61.76%	59.96%	35.90%
③视频访谈客户销售收入	-	1,079.20	1,031.01	1,315.38
视频访谈占内销收入比例	-	4.48%	5.35%	10.87%
①至③项核查内销收入小计	**17,146.65**	**18,962.08**	**13,506.72**	**7,517.09**
①至③项核查覆盖内销收入比例小计	**88.21%**	**78.78%**	**70.06%**	**62.10%**
④函证客户销售收入	19,245.50	22,629.18	18,563.81	11,638.38
函证客户占内销收入比例	99.01%	94.01%	96.30%	96.15%
⑤GPS 定位解析设备销售收入	-	157.76	645.39	291.45
GPS 定位解析设备占内销收入比例	-	0.66%	3.35%	2.41%
⑥其他辅助方式核查销售收入	3,753.98	15,014.27	9,162.73	4,394.27
其他辅助方式核查占内销收入比例	19.31%	62.38%	47.53%	36.30%
内销收入核查金额合计	**19,341.29**	**22,036.74**	**18,295.24**	**10,838.65**
核查覆盖内销收入比例合计	**99.50%**	**91.55%**	**94.90%**	**89.54%**

（2）外销客户核查情况

受新冠疫情影响，中介机构无法对外销客户进行实地走访及实地查看设备。

中介机构对外销客户执行核查程序为视频访谈、GPS 定位解析设备、函证以及其他辅助程序，报告期各期外销收入核查覆盖比例分别为 93.77%、94.94%、95.96%、98.05%，具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入-外销	6,853.58	5,672.51	6,547.46	7,238.09
①视频访谈客户销售收入	5,677.07	4,163.94	3,763.91	4,444.84
视频访谈占外销收入比例	82.83%	73.41%	57.49%	61.41%
②GPS 定位解析设备销售收入	3,866.98	4,211.29	4,554.62	5,361.49
GPS 定位解析设备占外销收入比例	56.42%	74.24%	69.56%	74.07%
①至②项核查外销收入小计	**6,442.77**	**5,054.19**	**5,071.99**	**6,489.90**
①至②项核查覆盖外销收入比例小计	**94.01%**	**89.10%**	**77.47%**	**89.66%**
③函证客户销售收入	6,575.67	5,063.30	4,953.35	6,179.15
函证客户占外销收入比例	95.95%	89.26%	75.65%	85.37%
④其他辅助方式核查外销收入	754.15	2,597.73	4,689.10	2,999.08
其他辅助方式核查占外销收入比例	11.00%	45.80%	71.62%	41.43%
外销收入核查金额合计	**6,720.01**	**5,443.23**	**6,216.09**	**6,787.26**
核查覆盖外销收入比例合计	**98.05%**	**95.96%**	**94.94%**	**93.77%**

（3）现场走访的企业家数、金额和比例

① 国内销售核查情况

A、实地查看设备

核查程序	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
实地查看设备数量（台）	国内销售设备数量	31	57	59	41
	实地查看设备数量	28	29	29	15
	覆盖数量占比	**90.32%**	**50.88%**	**49.15%**	**36.59%**
实地查看设备覆盖的主营业务收入（万元）	国内销售收入	19,438.69	24,070.29	19,277.66	12,104.22
	实地查看设备覆盖收入	15,795.32	14,865.86	11,559.31	4,345.30
	覆盖收入占比	**81.26%**	**61.76%**	**59.96%**	**35.90%**

B、现场走访客户

核查程序	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年

核查程序	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
现场走访客户数量（台）	国内销售客户数量	31	54	56	36
	现场走访客户数量	28	26	28	13
	覆盖数量占比	**90.32%**	**48.15%**	**50.00%**	**36.11%**
现场走访客户覆盖的主营业务收入（万元）	国内销售收入	19,438.69	24,070.29	19,277.66	12,104.22
	现场走访客户覆盖收入	16,631.60	16,344.25	11,692.89	5,782.91
	覆盖收入占比	**85.56%**	**67.90%**	**60.66%**	**47.78%**

② 国外销售核查情况

因新冠疫情原因无法出境，国外销售的设备无法进行实地核查，中介机构采取了其他的核查手段，包括函证、视频访谈、设备照片定位解析、海关数据核验、获取中信保出具的海外客户信用报告、查看报关单及提单、获取境外回款凭证；其中，对于贸易商销售，还获取部分终端客户关于采购铁拓设备的采购确认单，以及抽查少数终端客户进行设备视频查看等，通过上述核查手段，中介机构对发行人报告期各期外销收入的核查比例分别为 93.77%、94.94%、95.96%、98.05%。

（4）2019 年境内间接销售收入穿透至终端客户核查比例仅为 41.35%的原因和合理性

2019 年度境内间接销售收入为 748.45 万元，占主营业务收入比例为 2.52%，对境内间接销售的终端采取现场走访并实地查看设备、GPS 定位解析，各期覆盖境内间接销售收入比例如下：

单位：万元

境内销售	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例
查看终端设备	-	0.00%	309.46	41.35%	785.49	84.95%	573.50	61.90%

2019 年度境内间接销售收入穿透终端核查比例仅为 41.35%，主要系销售给西藏天富工程机械有限公司等客户的 5 台小型设备合计 379.20 元（占境内间接销售比例为 50.65%），设备终端客户均为西藏公路总局，并已将设备发往各分局使用；因金额较小，占主营收入比重仅为 1.44%，未穿透终端实地查看设备。

（5）函证核查模式下回函差异及原因

报告期内，发行人客户回函确认相符比例为 100%，不存在回函不符的情况。

各期函证比例、回函比例、以及函证覆盖比例列示如下：

区域	期间	函证比例①	回函比例②	函证覆盖比例①*②
境内	2020 年 1-9 月	98.01%	93.57%	91.71%
	2019 年	92.87%	97.42%	90.47%
	2018 年	94.83%	98.10%	93.03%
	2017 年	93.09%	91.14%	84.84%
境外	2020 年 1-9 月	95.86%	88.62%	84.95%
	2019 年	89.26%	93.68%	83.62%
	2018 年	75.50%	82.12%	62.00%
	2017 年	85.09%	95.10%	80.92%

对于未回函的客户，中介机构执行了检查销售合同、销售发票、发运单、验收单等相关原始资料、检查当期收款及期后回款等替代性程序，确认了未回函的应收账款及收入金额的真实性、准确性。

（6）补充说明境内直销模式下核查方式、核查范围、核查金额、核查家数和核查比例。

保荐人、申报会计师对发行人境内直销模式下的客户履行了以下核查手段：

核查对象	履行的主要核查手段
境内直接客户	（1）实地走访或视频访谈境内直接客户； （2）实地查看销售设备情况； （3）函证客户； （4）通过政府网站等公开渠道查询下游客户公开信息； （5）获取下游客户的财务报表等资料； （6）核查下游客户招投标资料；

报告期各期境内直接客户核查覆盖比例分别为 89.32%、95.92%、92.96%、99.50%，具体列示如下（合计数均已剔除不同终端核查程序交叉重叠部分）：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境内直接销售收入	19,425.42	23,321.84	18,352.99	11,177.72
①实地走访客户销售收入	16,631.60	16,344.25	11,692.89	5,782.91
实地走访占境内直销收入比例	85.62%	70.08%	63.71%	51.74%
②实地查看设备销售收入	15,795.32	14,803.91	11,559.31	4,148.72
实地查看设备占境内直销收入	81.31%	63.48%	62.98%	37.12%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
比例				
③视频访谈客户销售收入	-	1,079.20	975.41	742.74
视频访谈占境内直销收入比例	-	5.01%	5.31%	6.64%
①-③项核查境内直销收入小计	**17,146.65**	**18,900.13**	**13,451.12**	**6,747.86**
①-③项核查覆盖境内直销收入比例小计	**88.27%**	**81.04%**	**73.29%**	**60.37%**
④函证客户销售收入	19,245.50	22,520.77	17,780.59	11,075.13
函证客户占境内直销收入比例	99.07%	96.57%	96.88%	99.08%
⑤其他辅助方式核查销售收入	3,753.98	14,926.22	9,077.26	4,017.35
其他辅助方式核查占境内直销收入比例	19.33%	64.00%	49.46%	35.94%
境内直销收入核查金额合计	**19,328.02**	**21,680.35**	**17,604.92**	**9,983.95**
核查覆盖境内直销收入比例合计	**99.50%**	**92.96%**	**95.92%**	**89.32%**

综合上述各种客户核查程序，中介机构执行的核查程序覆盖报告期各期主营业务收入比例分别为 91.13%、94.91%、92.39%、99.12%，覆盖比例较高且均未发现不符事项，发行人报告期各期收入的真实性、完整性、准确性可以确认。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露当期订单的当期收入转化率。发行人跨期确认收入周期明显高于全年收入转化周期，主要系部分跨期客户验收周期明显偏长，分析客户的具体原因后有其合理性；随着设备大型化发展、组合设备的增长，报告期内平均验收周期有所增长，符合发行人业务发展的趋势，具有合理性。

2、发行人已补充披露报告期各期不同产品型号的收入构成和变动情况，新型号产品和旧型号产品的销售金额和占比。随着发行人设备大型化、环保化与新型化的发展，主要产品单价上升具有合理性。

3、新冠疫情对销售收入和订单获取产生阶段性影响，但影响已逐步减退，期后订单获取情况良好，对整体销售未造成重大不利影响。2020 年 1-9 月外销收入占比上升到 26.07%，贸易商模式下收入大幅上升，主要系俄罗斯贸易商 OOO TTM 的销售收入增长，与俄罗斯地区市场拓展情况相符，具有合理性。

4、通过对不同模式下结算条款的差异进行分析，间接销售模式下回款速度较快的外销业务占比较高，因此回款速度大于直销模式具有合理性。报告期内，发行人不存在给予贸易商的价格优惠和让利政策的情况，发行人在直销和间接销售模式下定价不存在差异。

5、发行人不存在针对贸易商客户的特定权利和义务条款，贸易商销售属于买断式销售具有合理性，发行人贸易商销售模式下的收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定；

6、报告期内发行人已销售设备不存在退货或二次销售的情况，不存在发出商品无法销售的情况。发行人发出商品的可变现价值的计算依据充分、适当。

问题 5. 关于融资租赁销售模式

前次审核问询回复显示，报告期内发行人仅通过海西租赁进行融资租赁业务，报告期内通过海西租赁融租租赁收入金额和占比大幅上升；发行人实际控制人在海西租赁离职后，海西租赁不要求发行人提供回购义务。

请发行人：

（1）补充披露报告期内仅通过海西租赁进行融资租赁业务的原因和合理性，发行人与海西租赁合作的金额占海西租赁相关业务的比重，海西租赁对发行人和对其他合作方的合作政策、融资租赁实际利率、回购义务、担保义务等是否存在差异及合理性；

（2）补充披露报告期内，发行人对海西租赁的销售收入金额和占比均大幅增长的原因和合理性，是否与同行业竞争对手以及行业趋势一致；是否与海西租赁的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势相匹配；对外担保事项是否经过董事会或股东（大）会审议等内部审批流程，是否符合《公司法》《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定；是否设定其对外担保的额度、占比等上限，是否存在利用融资租赁模式刺激销售的情形；是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性；

（3）补充披露发行人实际控制人在海西租赁离职后，海西租赁不要求发行人提供回购义务的商业合理性，对发行人订单获取的具体影响，上述要求和不要求继续提供回购义务的时点是否与其他厂商要求相同；

（4）补充披露报告期内，与海西租赁的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否为发行人前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排；

（5）结合公司不同销售模式及结算方式，补充披露公司、合作融资租赁商及下游客户适用新租赁准则的情况，对比分析适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响；

（6）补充披露租赁模式的具体业务模式，主要客户、收入波动原因和合理性，对应租赁设备的账面价值和会计处理。

请保荐人、申报会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内仅通过海西租赁进行融资租赁业务的原因和合理性，发行人与海西租赁合作的金额占海西租赁相关业务的比重，海西租赁对发行人和对其他合作方的合作政策、融资租赁实际利率、回购义务、担保义务等是否存在差异及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”中补充披露如下：

“（九）发行人与海西租赁的合作情况

1、报告期内仅通过海西租赁进行融资租赁业务的原因和合理性

海西租赁与发行人住所地均位于福建泉州。海西租赁系福建省内首家、泉州地区唯一一家取得金融许可证的金融租赁公司，注册资本7亿元。海西租赁作为上市公司厦门银行的控股子公司，与国有企业石狮市国有投资发展有限公司等其他法人共同出资设立，管理规范、风险控制较好，且其亦将开拓本地客户和机械设备行业作为重点业务发展方向。同时，发行人通过融资租赁作为结算手段的销售规模较小，发行人只跟海西租赁一家合作已可满足业务发展需要。以上因素综合考量，发行人仅与海西租赁合作开展融资租赁结算方式销售设备。

（1）发行人融资租赁业务销售规模较小，海西租赁授信额度已足够覆盖

报告期内，发行人融资租赁销售收入、风险敞口、融资租赁授信额度等情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
融资租赁销售收入	8,096.90	6,287.92	2,537.49
融资租赁销售收入对应的期末风险敞口（已使用额度）	7,229.49	4,593.90	2,337.47
期末授信额度	8,500.00	6,000.00	3,500.00
风险敞口占授信额度的比重	85.05%	76.57%	66.78%

根据发行人与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》，海西租赁给予发行人融资租赁业务的授信额度为可循环使用额度。如上表所示，报告期内，海西租赁授予发行人的授信额度已足够覆盖发行人开展融资租赁模式销售之需，发行人无需寻找其他融资租赁公司合作。

（2）海西租赁系取得金融许可证的金融机构，监管严格、经营合规

海西租赁系福建省内仅有的两家之一、泉州市内唯一一家取得金融许可证的金融租赁公司，系金融机构。从业务合规与监管而言，海西租赁作为金融机构受银保监会、人民银行等多方监管，在融资租赁业务中对承租方的资信进行严格的尽职调查、信用评估、信贷审核和持续性风险管控，对于发行人筛选客户、防范风险亦是保障，与海西租赁开展业务合作风险较小、业务规范；从地域而言，海西租赁系泉州地区唯一一家取得金融许可证的金融租赁公司，发行人选取海西租赁进行合作，在业务操作、沟通的便捷性、及时性、有效性较其他金融租赁公司均有明显优势。

综合考量实际业务需求、业务规范、金融机构监管等原因，报告期内发行人仅通过海西租赁开展融资租赁模式下的销售业务具有商业合理性。

2、发行人与海西租赁合作的金额占海西租赁相关业务的比重

发行人自2018年起确认融资租赁模式销售收入。根据海西租赁提供的2018年度、2019年度审计报告及2020年1-9月财务报表（均纳入上市公司厦门银行的合并报表范围），发行人与海西租赁合作的金额占海西租赁相关业务的比重如下：

单位：万元

期间	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
一、业务规模对比			
发行人融资租赁销售收入对应的期末风险敞口	7,229.49	4,593.90	2,337.47
海西租赁期末风险资产	710,803.65	533,071.75	363,474.03
业务规模占比	1.02%	0.86%	0.64%
二、业务收入对比			
发行人终端客户融资租赁利息支出	374.18	314.59	81.85
海西租赁利息收入	34,458.73	37,296.90	26,771.32

期间	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
业务收入占比	1.09%	0.84%	0.31%

通过上表分析对比，发行人与海西租赁合作的金额占海西租赁业务规模及业务收入的比重较小。

3、海西租赁对发行人和对其他合作方的合作政策、融资租赁实际利率、回购义务、担保义务等是否存在差异及合理性

海西租赁给予合作方的合作政策不存在差异，均系对合作方的规模、过往及未来的经营模式、业绩、产品的市场占有率、租赁物特征、企业风险暴露概率、下游企业的信用分析等多维度综合判断，并结合不同行业的经营特点确定具体的合作内容。

（1）海西租赁对发行人及对其他合作方的合作政策比较

海西租赁与发行人合作的融资租赁实际利率、回购义务、担保义务等合作内容主要情况如下：

内容	海西租赁对发行人政策及内容	海西租赁对其他合作方政策及内容
决定是否合作	评估发行人规模、过往及未来的经营模式、业绩、产品的市场占有率、租赁物特征等	与对发行人的政策保持一致
合作期限	原则上每年签订一次融资租赁合作协议	与对发行人的政策保持一致
授信额度	根据对发行人的评估结果及实际需要确定，截 2020 年 9 月 30 日，授信额度为 8,500 万元	与对发行人的政策保持一致，根据对合作方评估情况及实际需要确定，对各合作方的授信额度均不同
回购义务	经对发行人风险评估及协商确认：发行人对 2020 年 4 月 30 之前的融资租赁业务承担回购义务；对 2020 年 4 月 30 日后的融资租赁业务不提供回购义务	与对发行人的政策保持一致，与发行人经同等风险评估并经协商确定，海西租赁业务中提供回购义务、不提供回购义务的情形均存在
担保义务	要求主要股东提供担保	与对发行人的政策保持一致
给予承租方融资租赁实际利率	实际利率平均为 8.43%	确认给予发行人推荐承租方的利率属于同类业务公允水平

海西租赁对发行人和对其他合作方的合作政策保持一致，具体合作内容因风险评估结果等不同情形存在一定差异。海西租赁对合作方的合作政策均系海西租赁作为金融机构，其对合作的合作政策及执行，系基于自身风险防控之需，经对合作方规模、行业特点、租赁物特征、经营模式等多维度综合判断后，并与合作方协商确认具体合作内容。海西租赁与发行人的融资租赁合作属于市场

行为，合作政策与其他合作方一致，合作内容与其他合作方存在差异，具有合理性。

（2）海西租赁给予发行人客户的实际利率与其他公开披露的实际利率比较

根据公开信息，部分作为承租方进行融资租赁的公司的相关业务信息与实际利率区间如下：

公司名称	从事行业	出租方	租赁方式	租赁标的	所属期间	实际利率区间
宁波喜悦智行科技股份有限公司	塑料包装制造	君创国际融资租赁有限公司	融资租赁	生产设备及物流运输车	2018 年	5.95%
		远东宏信融资租赁有限公司	融资租赁	吸塑机、模具等生产经营设备	2017 年	7.52%
深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	生物科技	贝克曼库尔特香港有限公司、贝克曼库尔特商贸（中国）有限公司	融资租赁	体外诊断仪器	2017 至 2019 年	4.75%至 6.40%
上海艾录包装股份有限公司	用纸塑料包装	远东宏信融资租赁有限公司	融资租赁	制管机、注头机	2018 年	6.53%
广州佛朗斯股份有限公司	物流设备租赁	信远融资租赁(浙江)有限公司等十余家企业	融资租赁	叉车及相关配件等设备	2017 至 2019 年	5.23%至 9.33%

注：以上数据均来源于各公司的招股说明书与审核问询函的回复意见。

根据公开信息，部分作为出租方进行融资租赁的公司的相关业务信息与实际利率区间如下：

公司名称	从事行业	承租方	租赁方式	租赁标的	所属期间	实际利率区间
中关村科技租赁股份有限公司（1601.HK）	金融租赁	新能源汽车、新材料等相关先进制造业企业	融资租赁	研究、生产、开发及测试设备	2017 年	4.80%至 11.30%
					2018 年	4.80%至 13.10%
					2019 年 1-6 月	4.80%至 11.90%

注：以上数据来源于中关村科技租赁股份有限公司的招股说明书。

海西租赁给予发行人最终客户的实际利率平均为8.43%，与上述融资租赁实际利率水平无明显差异。”

二、补充披露报告期内，发行人对海西租赁的销售收入金额和占比均大幅增长的原因和合理性，是否与同行业竞争对手以及行业趋势一致；是否与海西租赁的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势相匹配；对外担保事项是否经过董事会或股东（大）会审议等内部审批流程，是否符合《公司法》《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定；是否设定其对外担保的额度、占比等上限，是否存在利用融资租赁模式刺激销售的情形；是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性

（一）报告期内，发行人对海西租赁的销售收入金额和占比均大幅增长的原因和合理性，是否与同行业竞争对手以及行业趋势一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（九）发行人与海西租赁的合作情况”中补充披露如下：

“4、发行人对海西租赁的销售收入金额和占比均大幅增长的原因、合理性及同行业比较

在装备制造行业，融资租赁是常见的销售模式之一。从行业趋势上看，随着市场对于沥青混合料搅拌设备的大型化、智能化、环保化的需求上升，单台设备价格提升。客户谋求多样化的支付手段及融资渠道，愿意以一定的资金成本为代价，减轻一次性支付设备价款的资金压力；发行人为加速销售回款等原因，具有引入第三方融资租赁方式销售设备的客观需求。

发行人对海西租赁销售收入增幅较快主要系发行人与海西租赁合作后，业务拓展、销售收入确认需要一定周期，报告期初发行人对海西租赁销售收入基数较小，自2018年开始确认融资租赁销售收入后，随着发行人的主营业务持续增长，客户对第三方融资支付设备价款的需求加大，发行人融资租赁销售模式收入金额和占比增长且逐步与同行业竞争对手以及行业趋同。发行人对海西租赁的销售收入金额和占比大幅增长具有合理性。

发行人与工程机械行业上市公司的融资规模及占比情况对比如下：

公司简称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	融资租赁模式销售收入	占收入比例	融资租赁模式销售收入	占收入比例	融资租赁模式销售收入	占收入比例
三一重工	约 250 亿元	30%-40%	210.45 亿元	37.70%	109.25 亿元	28.50%

公司简称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	融资租赁模式销售收入	占收入比例	融资租赁模式销售收入	占收入比例	融资租赁模式销售收入	占收入比例
徐工机械	92.48 亿元	15.63%	80.61 亿元	18.15%	90.38 亿元	31.03%
柳工	102.35 亿元	53.37%	84.92 亿元	46.96%	41.36 亿元	36.72%
中联重科	163.63 亿元	39.89%	109.06 亿元	40.82%	37.56 亿元	20.96%
行业平均	约 152 亿元	约 32%	121.26 亿元	33.44%	69.64 亿元	28.82%
发行人	0.63 亿元	21.14%	0.25 亿元	9.83%	-	-

注：同行业可比公司达刚控股、森远股份、德基科技公开披露信息中未披露融资租赁销售收入规模，因此补充选取披露了融资租赁规模的工程机械行业上市公司柳工、中联重科进行比较。

由上表可知，报告期内，发行人融资租赁销售收入均低于行业平均水平，处于逐步上升趋势并趋近于行业平均水平，发行人融资租赁销售业务的发展情况与趋势具有合理性。”

（二）与海西租赁的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（九）发行人与海西租赁的合作情况”之“4、发行人对海西租赁的销售收入金额和占比均大幅增长的原因、合理性及同行业比较”补充披露如下：

“（1）报告期内，发行人通过融资租赁实现销售情况与同行业上市公司的对比

……

（2）海西租赁的业务规模及业务发展情况

①公司融资租赁销售增长与海西租赁的业务规模相匹配

报告期内，海西租赁主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020-9-30/ 2020 年 1-9 月	2019-12-31/ 2019 年	2018-12-31/ 2018 年	2017-12-31/ 2017 年
总资产	701,243.18	571,265.81	413,300.02	375,506.73
应收融资租赁款	689,479.54	518,145.74	354,387.18	236,075.04
净资产	89,486.87	81,715.65	74,321.29	72,515.87
利息收入	34,458.73	37,296.90	26,771.32	10,219.53

项目	2020-9-30/ 2020 年 1-9 月	2019-12-31/ 2019 年	2018-12-31/ 2018 年	2017-12-31/ 2017 年
净利润	7,771.22	7,394.36	1,805.41	2,151.38

根据上表，报告期内，海西租赁随着业务规模扩大，应收融资租赁款、总资产规模、利息收入及净利润均逐年增加。发行人融资租赁销售收入增长与海西租赁的业务规模相匹配。同时，海西租赁坚持立足泉州、重点发展工程机械类客户的发展战略，亦与发行人相匹配。

（3）海西租赁所在的融资租赁行业发展情况

近年来，融资租赁在缓解中小企业融资困难、支持实体经济发展、完善金融要素体系方面发挥了重要作用，行业规模逐年扩大。报告期内，我国融资租赁业务市场情况见下表：

项目	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
融资租赁公司家数（家）	12,130	11,777	9,676	7,120
融资租赁业务量（亿元）	66,540.00	66,500.00	60,800.00	53,300.00

注：以上数据来源于中国租赁联盟、联合租赁研发中心和天津滨海融资租赁研究院组织编写的《2019 年中国融资租赁业发展报告》。

报告期内，我国工程机械融资租赁市场情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
工程机械融资租赁市场规模（亿元）	2,125	1,758	1,525	1,250
工程机械融资租赁市场规模增长率	20.88%	15.28%	22.00%	-
工程机械设备租赁市场规模（亿元）	7,000	6,200	5,700	4,800
融资租赁模式占比	30.36%	28.35%	26.75%	26.04%

注：以上数据来源于北京智研钧略咨询有限公司编写的《2021-2027 年中国工程机械融资租赁行业市场现状调查及未来前景分析报告》。

根据上述表格，近年来，我国融资租赁业务及工程机械租赁市场规模整体均呈逐年上升趋势，其中工程机械设备融资租赁模式规模增长较快。发行人融资租赁销售规模增长与融资租赁行业的发展趋势相匹配。”

（三）对外担保事项是否经过董事会或股东（大）会审议等内部审批流程，是否符合《公司法》《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定；是否设定其对外担保的额度、占比等上限

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“十六、融资租赁模式”中补充披露如下：

“（十）对外担保的合规情况

报告期内，发行人提供的对外担保仅为与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务而产生，不存在其他对外担保情形。

1、发行人为与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务的情况

发行人与海西租赁签订融资租赁业务合作合同的基本情况如下：

单位：万元

序号	融资租赁公司名称	授信额度	是否承担回购义务	发行人所处阶段	审议程序	签订日期
1	海西租赁	8,500	否	股份公司	第一届董事会第四次会议审议通过	2020/04/30
2		8,500	是	有限公司	执行董事、总经理同意	2019/12/03
3		6,000	是	有限公司	执行董事、总经理同意	2018/12/03
4		3,500	是	有限公司	执行董事、总经理同意	2018/02/04
5		3,500	是	有限公司	执行董事、总经理同意	2017/01/05

上述表格第2-5项融资租赁业务合作合同约定：发行人与海西租赁合作开展融资租赁业务，由发行人向海西租赁推荐承租人，海西租赁审核并同意后，海西租赁向发行人购买沥青混合料搅拌设备并出租给承租人；如承租人未按照租赁合同履行按期全额支付租金及其他应付款的义务，则海西租赁有权要求发行人承担回购租赁物的义务。发行人与海西租赁于2020年4月30日签订的《融资租赁业务合作协议》约定，双方于2020年5月1日后签订的融资租赁业务相关协议，发行人不再承担任何回购义务。

2、对外担保事项已经过发行人内部审批流程

发行人与海西租赁签订的带有回购义务的融资租赁业务合作合同均系发生于有限公司阶段，签订该等融资租赁业务合作合同已经彼时发行人执行董事、总经理王希仁同意，符合彼时《公司法》《公司章程》等关于对外担保的相关

规定。

发行人与海西租赁于2020年4月30日签订融资租赁业务合作合同，发行人不再承担回购义务，即发行人不再对融资租赁业务事宜承担担保责任，彼时发行人处于股份公司阶段，该等融资租赁业务合作合同已经发行人于2020年4月22日召开的第一届董事会第四次会议审议通过，无需提交股东大会审议，符合《公司法》《公司章程》等相关规定。

3、关于对发行人对外担保额度、占比等限制、规定及审议程序

报告期内，发行人对外担保情形均系为与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务产生，不存在其他对外担保情形，发行人亦已建立完善的对外担保管理制度。

（1）发行人承担融资租赁业务的回购义务余额较小且逐月减少

根据海西租赁与发行人的融资租赁合作协议约定，海西租赁给予发行人客户的授信额度为不超过8,500万元，发行人现已不再提供回购义务，发行人已不再因融资租赁业务开展而新增对外担保。发行人于2020年4月30日签订合作协议不再提供回购义务后，发行人对外担保余额情况如下：

单位：万元

序号	2020/04/30	2020/05/31	2020/06/30	2020/07/31	2020/08/31	2020/09/30	2020/10/31	2020/11/30	2020/12/28
对外担保余额	6,128.45	5,767.16	5,404.62	5,040.03	4,718.96	4,060.12	3,753.53	3,410.83	3,063.27

如上表所示，发行人自不再就融资租赁业务提供回购义务后，对外担保余额逐月降低，截至2020年9月30日，发行人对与海西租赁业务合作提供回购义务的担保余额占发行人净资产、总资产的比例分别为15.36%、8.65%，占比较小，且随着发行人客户不断向海西租赁偿还款项，发行人对外担保余额及占净资产、总资产的比例持续降低。

（2）发行人的对外担保管理制度

根据现行有效的《福建省铁拓机械股份有限公司章程》《福建省铁拓机械股份有限公司对外担保制度》等制度，发行人已就对外担保额度等事项及其审议程序作出明确规定。发行人对外担保制度的决策权由股东大会或董事会行使，审批权限严格且有效执行。报告期内，发行人不存在违反公司章程等规定进行

对外担保的情形。

发行人报告期内对外担保情形仅系发行人为与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务而产生，发行人对外担保余额占总资产、净资产比例较低且逐月降低。发行人现行有效的公司章程、对外担保制度已对对外担保额度、占比等相关情形的审议程序做了明确的规定，发行人对外担保情形符合公司章程、对外担保制度等规定。”

（四）发行人不存在利用融资租赁销售模式刺激销售的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（三）公司通过融资租赁实现销售的情况”之“3、融资租赁销售的可持续性分析”之“（1）融资租赁模式主要解决销售回款问题，不存在刺激销售的情形”中补充披露如下：

“A、融资租赁仅为客户结算方式的选择之一，并不影响双方买卖合同履行

融资租赁销售模式仅作为客户可选结算方式之一。发行人与客户经过前期沟通、技术探讨、价格磋商等程序，协商一致确认需要购买发行人产品后，发行人与客户签订设备买卖合同。如客户有融资租赁需求，由客户向海西租赁申请融资租赁；若未获得批准，则发行人与客户按照先前签订的设备买卖合同履行合同义务。即无论融资租赁是否获得海西租赁批准，发行人与客户的买卖合同都将依约履行。

B、融资租赁模式拓宽了客户的融资渠道，在同行业中得到普遍采用

融资租赁模式在工程机械行业中得到普遍采用，仅为客户结算方式的选择之一。对于客户而言，是否采用融资租赁分期付款，主要根据客户自身需求决定。客户选择融资租赁延长付款周期的同时，也需要承担更多的融资租赁费用，是否采用融资租赁销售模式系由客户根据自身的资金情况做出的合理选择，并不会因此而刺激发行人的销售。

C、开展融资租赁销售模式后，发行人销售收入规模并未明显大幅上升

报告期内，发行人销售收入稳步增长，主要原因系随着设备大型化、环保化的发展趋势，单台设备销售价格上升推动收入增长；但整机销售台数并未明

显增加。开展融资租赁模式前后，发行人销售收入的增幅保持较为稳定；主营业务收入并未因开展融资租赁销售模式而大幅增长，不存在因开展融资租赁销售模式而刺激收入大幅增长的情况。

单位：万元

项目	整机销售数量（台）	融资租赁销售收入	主营业务收入	主营业务收入比上年同期增加
2020 年 1-9 月	53	8,096.90	26,292.27	25.34%
2019 年度	79	6,287.92	29,742.80	15.17%
2018 年度	83	2,537.49	25,825.12	33.52%
2017 年度	59	-	19,342.30	30.64%
2016 年度	70	-	14,805.28	-

综上，融资租赁销售模式仅作为客户与发行人签订买卖合同后的可选结算方式之一，对客户是否购买发行人设备、销售价格、合同履行均不产生实质性影响。开展融资租赁销售模式前后，发行人的收入并未大幅增长，发行人不存在利用融资租赁模式刺激销售的情形。”

（五）是否针对其对外担保余额金额和占比较大的情况采取了针对性的风险防控措施，以及措施的有效性

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“十六、融资租赁模式”之“（十）对外担保的合规情况”中补充披露如下：

“4、关于对外担保余额金额和占比较大的情况采取的针对性风险防控措施及其有效性

（1）发行人建立了完善的对外担保管理制度

2020年1月20日，发行人整体变更为股份有限公司，发行人创立大会暨首次股东大会审议通过了《福建省铁拓机械股份有限公司章程》《福建省铁拓机械股份有限公司对外担保制度》等制度，对外担保审批经由董事会或股东大会审议通过后方可实施，且独立董事应当发表独立意见。

（2）发行人对外担保均系因开展主营业务产生

报告期内，发行人对外担保均系与海西租赁合作开展融资租赁业务承担回购义务而产生。该等对外担保系发行人开展主营业务，为客户融资、自身回款

之需产生，该等担保责任来源于发行人客户对海西租赁的逾期付款风险，发行人不采用融资租赁方式而直接向同一客户销售货物亦采用分期付款方式回收款项，二者销售模式均需承担客户分期付款产生的风险，发行人提供该等担保系基于加速回款等自身利益考虑，不存在侵害发行人利益情形。

（3）发行人对外担保余额总体可控

发行人于2020年1月20日整体变更为股份公司并建立对外担保管理制度后，基于风险管控需求，即向海西租赁提出不再就融资租赁业务提供回购义务，经海西租赁评估及双方协商，发行人已不再就与海西租赁合作业务提供回购义务，自此至本招股说明书签署之日，发行人未再新增对外担保，对外担保余额及占总资产、净资产的比例较小且逐月降低，对外担保余额总体可控。

（4）被担保人资信状况良好，发行人未曾因回购义务而触发担保责任

发行人在向海西租赁推荐客户前，先行考核该客户的资信、资产状况、履约能力等，同时海西租赁基于金融机构的核查要求，对该客户做信贷调查，在符合海西租赁开展融资租赁业务的资质情况下，海西租赁方与发行人及该客户进行融资租赁业务合作，故与海西租赁开展融资租赁业务的客户资信状况已经审慎核查，资信状况总体良好。发行人与海西租赁开展融资租赁业务以来，从未发生过因客户逾期还款而承担回购义务的情形。

发行人对外担保均系基于加快销售回款、改善现金流等自身利益所需，为与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务而产生，该等担保不存在侵害发行人利益的情形。自整体变更为股份公司后，发行人已建立完善的对外担保管理制度，已不再就与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务，对外担保余额总体可控，对外担保管理制度有效执行。”

三、补充披露发行人实际控制人在海西租赁离职后，海西租赁不要求发行人提供回购义务的商业合理性，对发行人订单获取的具体影响，上述要求和不要求继续提供回购义务的时点是否与其他厂商要求相同

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“十六、融资租赁模式”之“（九）发行人与海西租赁的合作情况”中补充披露如下：

“5、取消回购义务的合理性

发行人实际控制人王希仁基于专注发行人处任职等考虑，于2019年11月辞去海西租赁监事职位；发行人于2020年1月20日整体变更为股份公司，经与海西租赁协商，发行人与海西租赁于2020年4月30日重新签订融资租赁业务合作合同，发行人不再提供回购义务。

（1）取消回购义务系基于发行人风险防控之需

发行人为与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务均发生于有限公司阶段，经执行董事同意即可施行，彼时有效的《公司法》、公司章程未对公司对外担保额度作出明确规定。2020年1月20日，发行人整体变更为股份公司，建立完善的对外担保管理制度，发行人基于履行对外担保管理制度及风险防控需要，即向海西租赁提出，不再就融资租赁业务提供回购义务。

（2）取消发行人回购义务系海西租赁综合评估作出

发行人与海西租赁合作初期，海西租赁基于金融机构风险防控需要，要求发行人就其推荐的承租人履约提供回购义务。海西租赁收到发行人取消回购义务要求后，综合评估双方合作以来，发行人推荐的承租人履约情况良好、信用状况良好、履约能力较强，取消发行人回购义务不存在较大风险，同时为维护与发行人友好合作关系，故同意发行人取消回购义务的请求，双方协商一致于2020年4月30日重新签订融资租赁业务合作合同，发行人不再提供回购义务。

综上，发行人提出不再承担回购义务系履行对外担保管理制度及风险防控需要，海西租赁同意发行人不再提供回购义务系经综合评估后确认风险较小并考量与发行人友好合作之需。发行人不再为与海西租赁合作提供回购义务系与双方综合评估风险并考量友好合作之需作出的决定，与其他厂商是否提供回购义务无关，其他厂商未同时提出取消回购义务，海西租赁亦未主动在同一时点取消其他厂商的回购义务。

6、发行人不提供回购义务不影响发行人的订单获取

（1）发行人订单获取不依赖于融资租赁销售模式

融资租赁并不实质性影响发行人的订单获取，发行人所销售的沥青混合料搅拌设备为大型专用设备，具有单位价值高、使用年限长、个性化选配需求多等特点，客户对产品的技术、性能、质量等要求较高。发行人产品的特点及客

户需求决定了发行人获取销售订单必须提供整体多方位销售服务方案，发行人获取订单系依托于品牌的持续建设、销售洽谈、产品设计研发能力、产品交付周期规划、产品质量、以及持续服务的售后团队等整体销售方案，并不因是否采用融资租赁而实质性影响到客户的采购决策。

（2）海西租赁不因发行人未提供回购义务而影响融资租赁业务合作

发行人自2020年4月30日与海西租赁重新签订融资租赁业务合作合同取消回购义务后，发行人不再就与海西租赁开展融资租赁业务提供担保。自发行人不再提供回购义务之日起至2020年末，发行人与海西租赁合作的融资租赁订单金额较去年同期增长11.35%。海西租赁审核同意给发行人推荐的承租人放款主要基于对租赁物特征、承租人风险暴露概率、信用分析等多方面综合考虑，并不因发行人不再提供回购义务而影响到与发行人融资租赁业务的合作。

综上，发行人订单获取系依托于整体性销售方案，融资租赁并不实质性影响客户的采购决定，且海西租赁与发行人融资租赁业务合作不因取消回购而受到影响，发行人不再提供回购义务对订单获取不存在影响。海西租赁对合作方要求和不要求继续提供回购义务系基于合作方及其推荐承租人的履约情况、资信能力、财务状况等风险评估，并无统一安排。”

四、补充披露报告期内，与海西租赁的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否为发行人前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间是否存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，是否存在协议、约定或其他利益安排

就上述事项，中介机构进行了如下核查：

1、查询海西租赁的控股股东厦门银行股份有限公司（股票代码：601187）公开披露信息，确认厦门银行股份有限公司不存在实际控制人；

2、查询国家企业信用信息公示系统，确认海西租赁股权结构及其主要股东、董事、监事、高级管理人员工商登记情况；

3、走访海西租赁并访谈其管理层，确定海西租赁实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员，及上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系；

4、审查发行人 2016 年 1 月 1 日以来发行人的员工花名册、五险一金缴纳明细、工资表等，确认发行人的员工及前员工并非海西租赁的董事、监事、高级管理人员；

5、取得并审查了海西租赁的回函，确认上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（九）发行人与海西租赁的合作情况”中补充披露如下：

“7、独立性说明

海西租赁的控股股东为厦门银行股份有限公司，不存在实际控制人，其主要股东、董事、监事、高级管理人员均非发行人前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排。”

五、结合公司不同销售模式及结算方式，补充披露公司、合作融资租赁商及下游客户适用新租赁准则的情况，对比分析适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”中补充披露如下：

“（十一）新租赁准则的影响

1、新租赁准则的核心变化

2018年12月7日，财政部修订发布了《企业会计准则第21号—租赁》（以下简称“新租赁准则”），其中：在境内外同时上市公司以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业自2019年1月1日起施行；其他执行企业会计准则的企业（包括A股上市公司）自2021年1月1日起施行。

新租赁准则的核心变化主要针对经营租赁的承租人的会计处理进行重大调整，要求承租人采用单一的会计处理模型，承租人不再将租赁区分为经营租赁或融资租赁，而是采用统一的会计处理模型，对短期租赁和低价值资产租赁以

外的其他所有租赁均确认使用权资产和租赁负债，并分别计提折旧和利息费用；对于出租人而言，新租赁准则总体上继承了现行准则中有关出租人的会计处理规定，保留了融资租赁与经营租赁的双重模型。

2、发行人、合作融资租赁商及下游客户适用新租赁准则的情况及其影响

（1）发行人的销售模式分为普通销售模式及融资租赁模式

融资租赁模式下，发行人的设备销售属于买断式销售，会计处理适用《企业会计准则第14号—收入》的相关规定，不存在需要适用新租赁准则的情况。

（2）合作融资租赁商系融资租赁出租人，其下游客户系融资租赁承租人

新租赁准则总体上继承了现行准则中有关融资租赁的会计处理规定，对发行人合作融资租赁商及其下游客户现有的会计处理基本不产生影响。

综上，新租赁准则的核心变化主要针对经营租赁的承租人的会计处理进行重大调整，对发行人的买断式销售、合作融资租赁商及下游客户开展的融资租赁业务均不产生具体影响。适用新租赁准则前后，对发行人及下游客户的业务开展、财务核算并不会发生实质性变化。”

六、补充披露租赁模式的具体业务模式，主要客户、收入波动原因和合理性，对应租赁设备的账面价值和会计处理

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“十六、融资租赁模式”之“（十一）新租赁准则的影响”中补充披露如下：

“3、发行人不存在租赁模式业务

发行人的销售模式分为普通销售模式及融资租赁模式。融资租赁模式下，发行人的设备销售属于买断式销售，会计处理适用《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

报告期内，发行人销售模式中不存在租赁模式。”

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师和发行人律师执行了下述核查程序：

1、走访海西租赁并访谈其管理层及业务部分负责人，确定海西租赁实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员，及上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的关系，及与发行人开展融资租赁业务的合作情况；

2、取得海西租赁的回函，确认上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在关联关系；

3、取得并审查了发行人 2016 年 1 月 1 日以来的员工花名册、工资表、五险一金缴纳明细、离职员工名单，确认发行人的员工及前员工并非海西租赁的董事、监事、高级管理人员；

4、取得并审查了发行人的股东（大）会、董事会会议决议、会议记录、公司章程、《福建省铁拓机械股份有限公司对外担保制度》等资料，确认发行人对外担保事宜审议程序及现行有效规章制度关于对外担保的规定；

5、取得并审查了发行人与海西租赁历次签订的融资租赁业务合作协议，确认发行人与海西租赁的开展融资租赁业务的授信额度、回购义务等合作内容；

6、取得并审查了发行人开展融资租赁销售模式项下的销售合同，确认发行人开展融资租赁销售模式的具体情形；

7、查询了中国银行保险监督管理委员会金融许可证查询网站、国家企业信用信息公示系统网站、企查查等公开信息网站，确认海西租赁的股权结构、董事、监事、高级管理人员，及取得金融许可证等事项；

8、查询了三一重工、徐工机械、柳工、中联重科等上市公司公开披露信息，比较同行业上市公司与发行人融资租赁业务开展情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师和发行人律师认为：

1、报告期内，发行人仅通过海西租赁开展融资租赁业务，主要系海西租赁授信额度已足够覆盖发行人的融资租赁销售模式业务，且海西租赁系泉州地区唯一取得金融许可证的金融租赁公司，具有合理性。海西租赁对发行人和对其他合作方的合作政策不存在差异，经风险评估后就融资租赁实际利率、回购义务、担

保义务等合作内容方面存在差异，该等差异系海西租赁作为金融机构，基于风险防控并对合作方的综合判断评估并经双方协商确定合作内容所产生，具有合理性。

2、发行人对海西租赁的销售收入金额和占比均大幅增长与自身业务发展的整体情况相匹配，具有合理性，发行人融资租赁业务销售收入在报告期初期金额与占比较低，现已逐渐趋同于同行业竞争对手；与海西租赁的业务规模、业务发展以及所在行业发展趋势相匹配。

3、发行人对外担保事项已经过内部审批流程，符合《公司法》《公司章程》等关于公司对外担保的相关规定；发行人报告期内对外担保事项均系与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务而产生，对外担保余额占总资产、净资产比例较低且逐月降低，现已不再提供回购义务，发行人不存在其他对外担保情形；发行人已就对外担保事项的余额、占比的审议程序进行了明确规定，发行人不存在利用融资租赁模式刺激销售的情形。

4、发行人自整体变更为股份公司后，发行人已建立完善的对外担保管理制度，已不再就与海西租赁开展融资租赁业务提供回购义务，对外担保余额总体可控，对外担保管理制度有效执行。

5、发行人实际控制人在海西租赁离职与海西租赁不要求发行人提供回购义务无关，发行人不再提供回购义务对发行人订单获取不存在实质影响，海西租赁同意发行人不再提供回购义务系基于风险评估及双方友好合作考虑，具有商业合理性，与是否取消其他厂商回购义务无关，同一时点海西租赁未主动取消其他厂商回购义务。

6、海西租赁不存在实际控制人，其主要股东、董事、监事、高级管理人员不是发行人前员工，上述人员与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系、亲属关系、委托持股、其他资金业务往来等情形，不存在协议、约定或其他利益安排。

7、适用新旧租赁准则对发行人及下游客户的业务开展、财务数据均不产生具体影响。

8、发行人融资租赁销售模式系买断式销售，不存在租赁模式。

问题 6. 关于主要客户

前次审核问询回复显示：

（1）多家客户成立不久后或成立当年即和发行人产生交易；

（2）前五大客户大多数亏损；

（3）未针对第一轮反馈问题提供发行人向前五大客户销售占其采购的比例；

（4）OOO TTM 为发行人俄罗斯贸易商，报告期内和发行人发生多笔合作。

请发行人补充披露：

（1）报告期内客户在成立当年或成立不久后和发行人发生交易的原因和合理性、金额和占比，报告期内新增客户收入贡献高达 80%的原因和合理性，主要客户对应的具体工程名称、金额，相关工程是否通过招投标程序，并结合主要客户亏损的情形，充分论证并补充披露客户的还款能力和还款保障措施，发行人未对担保计提预计负债的原因和合理性，补充进行风险提示；

（2）发行人向主要客户销售金额占其同类产品采购的比例，是否和客户的生产经营规模相匹配；

（3）发行人与 OOO TTM 的合作历史，对该客户的销售毛利率和其他贸易商客户是否存在差异，该客户的下游终端客户的具体构成、主营业务，单价销售金额和占比。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见；按照客户销售规模大小补充说明核查方式、核查过程和核查比例，并对销售收入的真实性发表明确意见。

【回复】

一、报告期内客户在成立当年或成立不久后和发行人发生交易的原因和合理性、金额和占比，报告期内新增客户收入贡献高达 80%的原因和合理性，主要客户对应的具体工程名称、金额，相关工程是否通过招投标程序，并结合主要客户亏损的情形，充分论证并补充披露客户的还款能力和还款保障措施，发行人未对担保计提预计负债的原因和合理性，补充进行风险提示

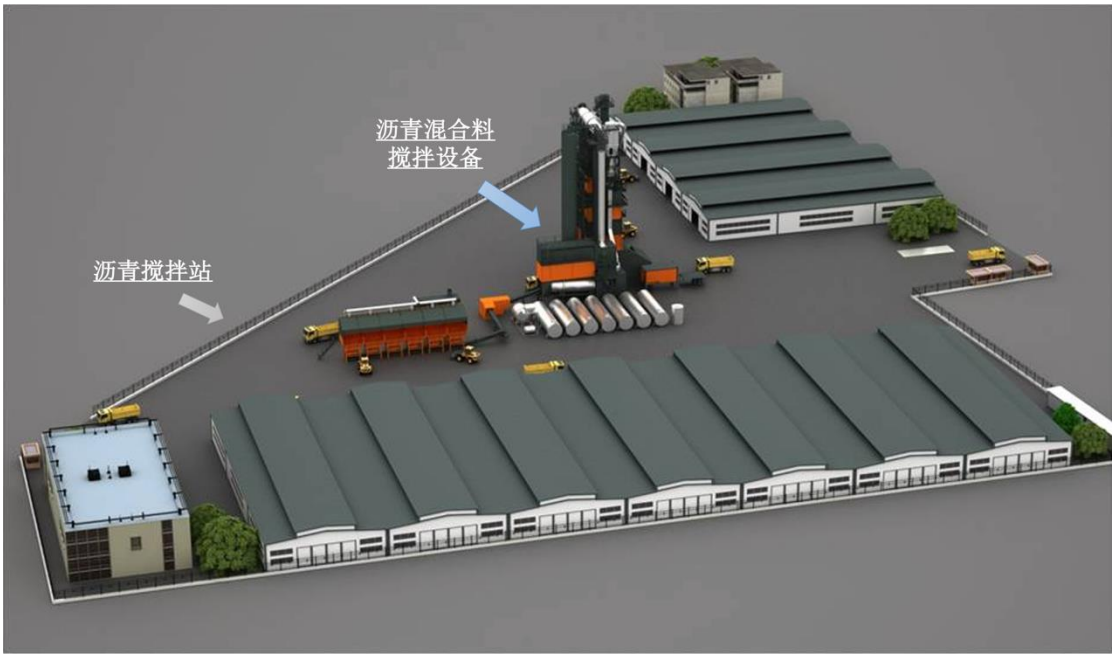
（一）报告期内客户在成立当年或成立不久后和发行人发生交易的原因和合理性、金额和占比；报告期内新增客户收入贡献高达 80%的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“3、客户情况分析”之“（2）新增客户分析”补充披露如下：

“（2）新增客户分析

① 沥青混合料搅拌站概况

沥青混合泥料搅拌站具有占地面大，总投资规模大，距离沥青使用地有距离限制等特点。发行人产品为沥青混合料搅拌设备，是下游客户沥青混合料搅拌站的核心生产设备，具有投资金额大、占地面积大、使用期限长等特点。沥青混合料搅拌站及沥青混合料搅拌设备示意图如下：



② 客户在成立时间较短即和发行人发生交易的原因和合理性、金额和占比

成立时间较短（成立1年内）即与发行人发生交易的客户，报告期内，数量分别为5家、17家、24家及17家，与发行人发生交易的金额分别为1,989.05万元、7,041.65万元、9,507.10万元和8,821.31万元，销售金额的占比为10.28%、27.27%、31.96%和33.55%。

发行人下游客户主要包括新建沥青混合料搅拌站项目客户、沥青混合料搅

拌站技改项目客户和部分贸易等其他类型客户。其中，客户在成立时间较短即和发行人发生交易的客户主要为新建沥青混合料搅拌站项目客户。新建沥青混合料搅拌站客户存在成立时间较短即和发行人发生交易的原因及合理性如下：

A、沥青混合料搅拌站的场地距离要求

项目公司即为客户在项目所在地为建设沥青混合料搅拌站而新设的子公司。沥青混合料使用过程中需保持一定温度，监理单位一般要求运输距离不超过50公里，且运距越长运输成本越高。因此从沥青混合料搅拌站到项目铺设地具有一定运输半径（50公里）的特点。项目公司的沥青混合料搅拌站距离过远则无法保证产品正常使用，也增加了运输成本，故沥青混合料搅拌站场地须安置于工程项目地附近。

依据下游客户新三板公司重交再生（837781）披露的《2019年年度报告》，重交再生“对于‘沥青混凝土生产加工销售’业务，因产品运输半径原因，公司在重庆主城周边区县以分公司形式布局生产基地，在外省和远郊区县以子公司形式布局生产基地”。

依据下游客户新三板公司知行股份（871655）披露的《2020年半年度报告》，知行股份“全资子公司合一再生投资设立的水润天府新材料有限公司，运营后主要生产、加工、销售及研发海绵道路新材料等已基本达到投产状态；控股子公司四川水投合一新材料有限公司已开始站点基础设施建设，建设投产后将全面覆盖成都东部及南部区域” 。

即鉴于运输距离限制，下游客户在工程项目所在地附近新设项目公司建设及运营沥青混合料搅拌站为行业通行惯例。

B、新设项目公司的合规必要性

根据《公司法》《中华人民共和国公司登记管理条例》等规定，客户不能在未经在工商主管部门登记分支机构、新设公司等情形下在异地设立经营场所开展经营。因而，客户须在工程项目或沥青混合料产品销售所在地当地设立新分子公司或客户的股东与当地其他股东在所在地合作重新设立新公司，不能以原公司的名义在异地开展经营。

同时，因地方税收的考虑，分公司不在当地纳税，而在总公司纳税。考虑

经营当地纳税的税收原则，当地会鼓励在当地新设公司，而不是成立分公司。

企业注册地址和实际经营地址需一致的规定，以及当地经营当地纳税的税收原则，决定了下游客户在工程施工地或沥青使用地附近需要新设项目公司。

C、新设项目公司的商业合理性

路面工程一般采取就地取材的原则，需全盘考虑当地上游供应商或当地股东的因素，当地的渠道及资源，因此客户选择与当地合作方共同出资设立新的项目公司，而并非设立自己的全资子公司。

依据下游客户新三板公司重交再生（837781）2018年7月披露的《对外投资公告》，“根据公司战略发展需要，公司拟拓展潼南区及周边市场，公司拟与陈早林、唐洪、刘延刚共同出资设立重庆市潼南区重交再生资源开发有限公司”，“负责整合当地市场资源，拟在当地原有生产基地的基础上升级为沥青材料环保再生工厂，迅速拓展当地及周边市场”。

由于沥青混合料在运输过程中会不断冷却，故新建沥青混合料搅拌站与施工项目之间的距离通常不超过50公里。因涉及跨区购地及经营，下游客户通常新设项目公司建设新搅拌站。新建沥青混合料搅拌站的投资规模大，审批手续复杂，客户在完成项目环评等手续后向发行人采购沥青混合料搅拌设备，待设备安装完成方开展生产经营活动，故表现为成立时间较短即和发行人发生交易，上述交易符合行业特征，具有合理性。

③ 报告期内新增客户收入贡献较高的原因和合理性

报告期内，发行人新增销售客户及变动情况如下：

单位：家，万元，%

项目	2020 年 1-9 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比
客户	219	26,656.51	100.00	254	30,211.63	100.00	237	26,224.50	100.00	233	19,940.27	100.00
其中：新增	101	16,629.95	62.39	125	24,402.70	80.77	182	23,690.76	90.34	184	18,804.70	94.31
持续	118	10,026.57	37.61	129	5,808.94	19.23	55	2,533.74	9.66	49	1,135.57	5.69

报告期内，发行人新增客户占比较大，主要是由于发行人产品具有设备价值高、使用期限相对较长的特点，下游客户通常一次性仅购买一台设备。

发行人新增客户主要为新建搅拌站项目客户和搅拌站技改项目客户，上述客户新建搅拌站或对原搅拌站技改时，均会向发行人购买设备，新建项目为首次购买设备，无历史交易记录，故形成发行人的新增客户；技改项目主要系客户看好发行人再生技术，为原有设备添加再生附楼，或对原有设备进行置换，由于设备使用年限较长，故该类型客户也多为新客户。新增客户收入贡献较高符合行业特征，具有合理性。”

（二）主要客户对应的具体工程名称、金额，相关工程是否通过招投标程序

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”之“（1）前五名客户及变动情况”补充披露如下：

“……

（1）前五名客户及变动情况

报告期内，公司前五大客户（融资租赁业务穿透至最终客户）及直接客户瑞金市泰丰建材有限公司、福建长隆沥青混凝土工程有限公司、泉州宽庐沥青有限公司、北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂、山东同达道路材料有限公司的客户类型、销售产品类别、业务合作模式，各期变动情况及原因情况**及对应的具体工程名称、金额，相关工程是否通过招投标程序**如下：

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因	对应工程及金额	招投标信息
一、境内客户							
1	无锡翔云道桥科技有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易	**沥青混合料销售**	**中标中国交建公司“无锡锡东新城项目”的沥青混凝土物资招标项目项目，投标报价：422 万元**
2	水润天府新材料有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易	**沥青混合料销售**	**中标工八建湖山路西段建设工程项目沥青混凝土采购任务项目**
						向知行良知实业股份有限公司提供沥青混合料	**客户未提供相关资料**
3	瑞金市泰丰建材有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，报告期内各期均发生配件交易	**沥青混合料销售**	**中标中国十九冶武汉分公司中国十九冶瑞金一江两岸项目商砼项目，中标金额：686.46 万元**
						向客户提供沥青混合料用于“瑞金市城北滨江大道道路及景观工程（道路部分）”，合同金额 299.59 万元**	**客户未提供相关资料**

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因	对应工程及金额	招投标信息
4	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，2020 年发生配件交易	承包“福平铁路长乐站前广场及配套设施工程（第 II 标段）”，合同金额 986.24 万元	客户未提供相关资料
5	泉州宽庐沥青有限公司	民营企业	原生设备（中型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，2020 年发生服务费用	分包“惠安县林口至聚龙道路景观环境综合提升工程勘察设计施工总承包（epc）沥青路面施工工程”，工程金额 1,271.07 万元	客户未提供相关资料
						承包“闽南建工集团总部大厦 1 号办公楼外附属工程”，合同金额 28.75 万元	客户未提供相关资料
6	武汉和顺匠心市政工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易，2020 年发生服务费用	沥青混合料销售	1、中标中交一公局西北公司武汉 230 国道和大别山项目沥青混凝土集中招标采购项目 2、中标中交一公局集团有限公司 2019 年 09 月份商品沥青混凝土集中采购招标项目
						向**客户提供沥青混合料用于“联投高速公路养护工程项目”	客户未提供相关资料
						向**客户提供沥青混合料用于“阳大公路项目”	客户未提供相关资料
	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	民营企业	原生设备（小型机）、再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年和 2019 年各完成一笔整机交易，2018 年起各期均发生配件交易及服务费用	沥青混合料销售	中标： 1、民航机场建设工程有限公司天津港北疆港区 C 段智能化集装箱码头工程（辅建区部分）

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因	对应工程及金额	招投标信息
							沥青及其制品采购项目 2、中交四公局河青路项目沥青砼采购项目 3、中建七局交通公司天津市政项目沥青混凝土招标采购项目等
						向**客户提供沥青混合料用于“长深高速公路（天津北段）2019 年维修工程-二标段”	客户未提供相关资料
						向**客户提供沥青混合料用于“海秦北道（南北大街-海泰西路）道路大修、海泰南道（海泰西路-海泰东路道路回复项目”	中标取得
	武汉建岭道路材料科技有限公司	民营企业	再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易，2019 年发生配件交易	沥青混合料销售	1、中标中交一公局西北公司武汉 230 国道和大别山项目沥青混凝土集中招标采购项目 2、中标中交一公局集团有限公司 2019 年 09 月份商品沥青混凝土集中采购招标项目
7	江苏瑞智道路工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易	客户未提供相关资料	客户未提供相关资料
	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用	沥青混合料销售	1、中标山东省公路桥梁建设有限公司沥青混合料竞争性谈判采购项目

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因	对应工程及金额	招投标信息
							2、中标铁八局第三工程有限公司睢宁城南新城改造项目（沥青混凝土）自购物资集中采购项目
8	河南宏建建设发展有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易	1、新乡县 2020 年农村公路专项养护工程二标段，合同金额合同金额：141.24 万元 2、新乡县交通运输局新乡县七里营镇老杨庄-平原新区师寨镇南香山道路新建工程 3、S309 长济线新乡西环至获嘉武陟界段改建工程（新乡县段）三标段等，合同金额：4,683.02 万元等	中标： 1、新乡县 2020 年农村公路专项养护工程二标段项目 2、新乡县交通运输局新乡县七里营镇老杨庄-平原新区师寨镇南香山道路新建工程项目 3、S309 长济线新乡西环至获嘉武陟界段改建工程（新乡县段）三标段项目等
9	南京亿通道路工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，2019 年起各期均发生配件交易及服务费用	客户未提供相关资料	客户未提供相关资料
	江苏东辉道路工程有限公司	民营企业	再生设备（小型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，2019 年发生配件交易	数梦小镇客厅西景观桥观工程	中标数梦小镇客厅西景观桥观工程项目
	盐城市恒兴建设工程有限公司	民营企业	服务费	直接销售	报告期内发生少量设备维护服务费用	报告期内仅发生少量设备维护服务费用	/

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因	对应工程及金额	招投标信息
10	福建省高速公路养护工程有限公司	国有企业	再生设备（小型机、大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年、2019 年和 2020 年各完成一笔整机交易，2018 年起各期均发生配件交易及服务费用	福建省内高速公路日常养护	/
11	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易	客户未提供相关资料	客户未提供相关资料
12	浙江协和建设有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，2017 年发生配件交易	1、杜家岭安置小区七期（北区）市政附属工程，投标报价：3,253.88 万元 2、2021 年园区市政道路养护工程，投标报价 1,515.63 万元 3、海盐经济开发区场前路（海湾大道-乍浦界）提升改造工程，投标报价：2,653.87 万元	中标： 1、杜家岭安置小区七期（北区）市政附属工程项目 2、2021 年园区市政道路养护工程项目 3、海盐经济开发区场前路（海湾大道-乍浦界）提升改造工程项目
						施工“三环南路（沪杭铁路-三环东路）整治提升工程-道路”，工程金额 1,200 万元	客户未提供相关资料
13	浙江嘉桥交通建设有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用	1、林埭镇工业园区两创中心路桥工程，投标报价：185.96 万元 2、桐乡市 2020 年县道大中修工程一标段（桐德线、新羔线）	中标： 1、林埭镇工业园区两创中心路桥工程项目 2、桐乡市 2020 年县道大中修工程一标段（桐德线、新羔线）项目

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因	对应工程及金额	招投标信息
						3、2020 年度濮院镇乡村公路大中修工程（朱家浜至北大池、油车桥至打六浜），投标报价：296.62 万元	3、2020 年度濮院镇乡村公路大中修工程（朱家浜至北大池、油车桥至打六浜）项目等
						承包“桐乡市 2020 年县道大中修工程-标段（桐德线、新羔线）”，工程金额 3,088.69 万元	中标取得
14	北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂	国有企业	再生设备（小型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用	北京市政路桥建材集团有限公司分公司 北京市政路桥建材集团有限公司相关工程包括：科学城开达路至石化北路通道建设工程、开发区东区道路（一期）改造工程等项目沥青路面工程，中标总价 9,972.80 万元等	北京市政路桥建材集团有限公司分公司，北京市政路桥建材集团有限公司中标项目： 1、科学城开达路至石化北路通道建设工程、开发区东区道路（一期）改造工程等项目沥青路面工程项目 2、中交一公局集团有限公司 2019 年 07 月份商品沥青混凝土集中采购项目等
15	山东同达道路材料有限公司	民营企业	再生设备（小型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易	沥青混合料销售	中标： 1、G341 胶海线沂水段大修工程沥青混合料等材料及乳化沥青加工采购项目 2、233 克黄线沂水临朐界至马站大修工程沥青混凝土加工采购项目
二、境外客户							
1	展茂投资有	境外企业	再生设备	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年	吐露港公路、粉嶺公路，	无

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因	对应工程及金额	招投标信息
	限公司		（大型机）		完成一笔整机交易，2019 年发生服务费用	**2,000 万港币**	
2	OOO TTM	境外企业	原生设备（小型机、中型机）	间接销售	客户依据业务需求采购，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年共完成 13 笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用	**客户为贸易商，产品转售给终端客户，主要用于俄罗斯当地的公路工程**	**无**
3	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	境外企业	原生设备（小型机、中型机）	间接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成 4 笔整机交易，2020 年完成 5 笔整机交易	**客户为贸易商，产品转售给终端客户，主要用于泰国当地的公路工程**	**无**
4	PSD CONSTRUCTION（ 2011 ） CO.,LTD	境外企业	再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年完成 1 笔整机交易	**bangkhum 路面扩宽和维护，USD15.00 万美元**	**无**
5	SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	境外企业	再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年完成 1 笔整机交易	**rama2,sumusomkrm 路面扩宽和维护，USD13.00 万美元**	**无**

注：上表工程信息、对应金额及招投标信息为依据通过公开渠道查询及部分客户提供资料填写

近年来，由于环保政策趋严，终端客户建设搅拌站的审批难度不断增加，故配备的沥青混合料搅拌设备大型化趋势明显。上述客户设备主要用于向附近工程施工项目提供沥青混合料或用于施工工程的情况，存在向多个项目同时供料的情形，符合终端客户业务开展模式。”

（三）结合主要客户亏损的情形，充分论证并补充披露客户的还款能力和还款保障措施

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”之“（3）前五名客户公司情况说明”补充披露如下：

“⑩ 客户的还款能力和还款保障措施

A、存在部分客户尚未盈利的原因和合理性

对于新建搅拌站项目客户而言，项目公司设立后，在开展经营业务前，需要先解决用地、土地平整、厂房建设、完成环评等前置性条件，投入较大且还没有经营收益，故显示为亏损状态。因此在购置发行人的沥青混合料搅拌设备的时候，大多为新设公司，且处于前期投入的亏损状态。

依据下游客户新三板公司知行股份（871655）2020年4月披露的《提供担保的公告》，“水润天府新材料有限公司2018年成立，2019年生产基地在大力建设中，截止目前基础建设已基本完成即将投产”，在项目投产前“孙公司水润天府新材料有限公司拟与福建海西金融租赁有限责任公司签订沥青混凝土拌合设备融资租赁合同(直接租赁)，租赁额为10,626,000元，公司及其实际控制人张楠楠、刘永伟为其提供无偿连带责任保证”，即在水润天府投产运营前，已向发行人购买设备。

B、主要客户亏损对客户还款能力的影响

发行人主要产品为沥青混合料搅拌设备，是下游客户沥青混合料搅拌站的核心设备。新建沥青混合料搅拌站购买发行人设备后方能开始运营，短期内受前期固定资产投资较大及运营时间较短的影响，可能存在亏损情况。发行人针对该类型客户进行了采取了如下措施保障公司能及时收到货款：

首先，客户购买公司设备前，需取得建设用地，完成土地平整，安装变压器，搭建地面建筑，并开始储存砂石等原材料。公司采取大区营销模式，所在片区业务员将实地走访搅拌站现场，确认客户具备购买意图及购买实力。

其次，沥青混合料搅拌行业为工程机械行业中的细分行业，公司具有多年

行业经验，在上下游及同行内有较好的知名度，公司通过客户在行业内的口碑、从业经历、是否与运输车辆、压路设备等其他工程机械购买经历等方面综合判断客户资信。

此外，对境外客户，公司采取先付款后发货的政策，保证境外销售及时回款。对境内国营企业、公路局、公路段、养护中心等按照中标规则执行付款。对于大多数客户的付款要求为：公司通常要求提前支付30%的定金后，方组织生产，即便客户在组织生产后违约，30%的定金也可保障公司对生产设备模块/系统重新利用后仍有盈利空间；发货前客户需支付约30%（累计60%付款）的设备款，客户验收后再支付约30%的设备款，即客户实际运营前公司已收回约90%的设备款；公司质保金比例在10%左右，公司设备出厂前由技术中心设置设备密码，根据合同约定付款时间按阶段解锁，至设备货款付清后给予解除设备密码，可保障后续质保金等剩余设备款的回收。

依据下游客户新三板公司重交再生（837781）2019年11月披露的《2019年第一次股票发行方案》，募投项目“重庆市江津区路面材料再生工厂项目”预计总投资1.31亿元，其中设备在款合计1,830.00万元，占比13.55%，土地工程合计7,174.17万元，占比53.14%。沥青混合料搅拌设备与土地及地面建筑均为项目运行前的前置条件，客户在支付土地工程费用及设备定金后，尾款不支付将导致项目无法顺利开工，前期投入无法收回的情况，故下游客户付款发生违约的可能性较小。

综上所述，发行人部分下游客户亏损，主要由业务发展阶段决定。发行人已针对行业特点建立了有效的措施，保证客户的回款。

C、还款保障措施

由于存在新设立客户较多的情况，沥青混合料搅拌行业普遍存在下达订单前先收取定金的情况。港股上市公司德基科技产品与发行人较为相似，依据其披露的《招股说明书》，德基科技亦存在向客户收取定金方式保障回款安全的商业模式，定金通常不超过50%，与公司商业模式无重大差异。

a、发行人遵循行业惯例，严格控制回款力度。要求对境外客户先付款后发货；对境内国营企业、公路局、公路段、养护中心等公司主要通过参与招投标

获取的客户，依据中标后签署的实际合同条款约定收取货款；对于一般客户，通常要求提前支付30%的定金后，方组织生产，发货前客户需支付约30%的设备款，客户验收后再支付约30%的设备款，即客户实际运营前公司已收回约90%的设备款。

b、公司质保金比例在5%-10%之间，公司设备出厂前由技术中心设置设备密码，根据合同约定付款时间按阶段解锁，至设备货款付清后给予解除设备密码，可保障后续质保金等剩余设备款的回收。若客户违约不支付款项，则无法收回其建设沥青混合料搅拌站的投资。

c、发行人设备为专用设备，配件较多，控制程序较为复杂，后续需发行人持续提供技术支持及零部件替换服务，客户若付款违约将影响后续技术支持和售后服务，进而影响下游客户的盈利能力。

d、发行人持续关注下游客户的还款能力，加强各种渠道的售后回访及设备款催收力度。

e、发行人逐步借鉴同行业销售策略，与海西租赁合作，开展融资租赁销售模式，通过海西租赁金融机构管理规范、监管严格的特征，加强了对客户资信、付款能力的筛查，又通过融资租赁加速了回款。

报告期内，发行人客户还款情况良好，实际发生的坏账损失为2.49万元。

综上所述，发行人执行了还款保障措施，执行有效。”

（四）发行人未对担保计提预计负债的原因和合理性，补充进行风险提示

发行人的对外担保均为通过融资租赁公司销售产生的回购义务。根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

① 该义务是企业承担的现时义务；

② 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；

③ 该义务的金额能够可靠地计量。

与公司合作的租赁公司为海西租赁，是由中国银监会批准成立的全国性金融机构，受中国银保监会的监管，对于承租方的审查参照银行信贷审查机制，对承

租方资质的筛选及核查规范、严格，对承租方的信用风险水平控制较强。与海西租赁合作以来，终端客户的履约情况良好，均未发生违约的情形，且一旦发生客户违约情况，根据设备抵押率及处置回收款项，公司预计发生实际损失的可能性极低，导致经济利益流出企业的概率较小，因此不确认预计负债。

核查存在同类融资租赁销售业务上市公司的预计负债计提情况，大多数的上市公司未对融资租赁业务的回购担保计提预计负债，具体核查情况如下：

（1）未对回购担保确认预计负债的上市公司：

华辰装备（股票代码 300809）、中联重科（股票代码 000157）、徐工机械（股票代码 000425）、山河智能（股票代码 002097）、潍柴动力（股票代码 000338）。

（2）对回购担保确认预计负债的上市公司情况

三一重工（股票代码 600031）：2019 年年报显示 2019 年末融资租赁及按揭业务回购担保预计负债 2.08 亿元，期末担保余额为 233.51 亿元，预计负债占其担保余额比例为 0.89%，截至 2019 年末，三一重工代其客户垫付逾期款项合计为 13.3 亿元；

柳工（股票代码 000528）：2019 年年报显示 2019 年末融资租赁业务回购担保预计负债 0.51 亿元，期末担保余额为 25.48 亿元，预计负债占其担保余额比例为 2%，截至 2019 年末，柳工代其客户垫付逾期款项合计为 1.34 亿元。

上述两家确认预计负债的上市公司担保余额较大，且均出现逾期垫款的情况。

综上，发行人未对担保计提预计负债具有合理性。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“五、财务风险”补充披露如下：

“……融资租赁结算方式带来的回购风险及未计提预计负债风险

报告期内，公司部分产品销售采用第三方融资租赁方式，即公司将产品销售给融资租赁公司，融资租赁公司向最终客户出租。该业务模式下，在最终客户未按期足额支付租金及其他应付款时，融资租赁公司有权要求公司按约定价款回购产品，公司回购产品后有权向最终客户追偿。因此，如发生产品回购，可能对公司造成损失。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司因开展第三方融资租赁销售业务而可能承担的最高回购金额为 4,060.12 万元。如因下游市场波动或其他因素出现大规模的客户违约情况，公司将可能面临较大的回购风险，进而影响公司的现金流和经营业绩。

此外，公司与海西租赁合作以来，终端客户的履约情况良好，均未发生违约的情形；若未来发生客户违约情况，公司预计发生实际损失的可能性较低，导致经济利益流出企业的概率较小。因此公司未对上述回购风险计提预计负债。如果未来终端客户财务状况或履约情况发生变化，公司可能需补充计提预计负债，从而影响公司经营业绩。”

二、发行人向主要客户销售金额占其同类产品采购的比例，是否和客户的生产经营规模相匹配

对于新建沥青混合料搅拌站的项目公司，购买设备当年及购买后短期内往往未实现盈利，故发行人部分主要客户提供的财务报表存在亏损，甚至尚未正式编制财务报表。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”之“（3）前五名客户公司情况说明”补充披露如下：

“（3）前五名客户公司情况说明

发行人产品为下游客户沥青混合料搅拌站的核心生产设备。对因新建搅拌站或原搅拌站技改项目而向发行人购买设备的客户而言，除大型路桥集团外，通常向发行人购买相应设备后短期内不再购置同类型设备，体现为当年采购发行人的设备占其采购同类产品的100%，各期主要客户会发生变动。发行人前五名客户公司情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	控股股东	实际控制人	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例	生产经营规模相匹配情况
一、境内客户							
1	无锡翔云道桥科技有限公司	2018 年 4 月 3 日	100 万元人民币	管玉庆	管玉庆	2020 年：100%	客户 2020 年搅拌站技改；2019 年度营业收入 1,067.84 万元、净利润 33.94 万元；与客户所处经营阶段和生产经营规模相匹配
2	水润天府新材料有限公司	2018 年 1 月 25 日	6,000 万人民币	合一再生资源科技有限公司	张楠楠	2019 年：100%	客户 2020 年新建搅拌站，尚未投产；2020 年 1-9 月营业收入 0.00 万元、净利润-15.74 万元；与客户所处经营阶段相匹配
3	瑞金市泰丰建材有限公司	2015 年 10 月 28 日	3,000 万元人民币	林汉钟	林汉钟	2020 年：100%	未提供财务数据
4	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	2015 年 3 月 13 日	1,000 万元人民币	林华锦、李开泰	林华锦、李开泰	2020 年：100%	客户 2020 年搅拌站技改；2020 年 1-8 月营业收入 3,491.28 万元、净利润 54.59 万元；与客户生产经营规模相匹配
5	泉州宽庐沥青有限公司	2019 年 9 月 25 日	800 万元人民币	杨建平	杨建平	2019 年：100%	客户 2019 年新建搅拌站；2019 年度营业收入 285.24 万元、净利润-41.65 万元；与客户所处经营阶段相匹配
6	武汉和顺匠心市政工程有限公司	2017 年 11 月 13 日	4,100 万元人民币	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	郑建岭	2018 年：100% 2019 年：100%	客户旗下拥有多个搅拌站，经营情况较好；2020 年 1-9 月营业收入 3,369.47 万元、净利润 939.41 万元；与客户生产经营规模相匹配

序号	公司名称	成立时间	注册资本	控股股东	实际控制人	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例	生产经营规模相匹配情况
	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	2013 年 5 月 28 日	5,000 万元人民币	郑建岭		2018 年：100% 2019 年：100%	未提供财务数据
	武汉建岭道路材料科技有限公司	2019 年 1 月 4 日	5,000 万元人民币	郑建岭		2019 年：100%	客户 2019 年搅拌站技改；2020 年 1-9 月营业收入 2,236.19 万元、净利润 128.62 万元。与客户所处经营阶段和生产经营规模相匹配
7	江苏瑞智道路工程有限公司	2018 年 10 月 23 日	2,000 万元人民币	陈军	陈军	2019 年：100%	客户 2019 年置换搅拌站旧设备；2019 年营业收入 420.42 万元、净利润-1.48 万元；与客户所处经营阶段相匹配
	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	2011 年 6 月 28 日	2,000 万元人民币	陈军、李超		2018 年：100%	未提供财务数据
8	河南宏建建设发展有限公司	2010 年 2 月 22 日	21,600 万元人民币	许玉君	许玉君	2019 年：100%	未提供财务数据
9	南京亿通道路工程有限公司	2017 年 6 月 1 日	2,500 万元人民币	简恩华、张玉明	张玉明	2018 年：100%	客户 2018 年搅拌站技改。2019 年营业收入 12,475.14 万元、净利润 1,787.77 万元；与客户生产经营规模相匹配
	江苏东辉道路工程有限公司	2014 年 5 月 29 日	3,482 万元人民币	张玉明		2018 年：100%	未提供财务数据
	盐城市恒兴建设工程有限公司	2010 年 7 月 26 日	1,116 万元人民币	张玉明		仅发生少量服务费用	仅发生少量服务费用
10	福建省高速公路养护工程有限公司	1999 年 1 月 22 日	8,578 万元人民币	福建省高速公路集团有限公司	福建省交通运输厅	未提供占比信息	福建省境内道路养护（新建、技改项目）。未提供财务数据
11	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	2017 年 9 月 1 日	2,000 万元人民币	池州金地建设有限公司	程杨根	2018 年：100%	客户 2018 年搅拌站技改；2019 年营业收入 1,653.51 万元、净利润 20.47 万元；与客户生产经营规模相匹配

序号	公司名称	成立时间	注册资本	控股股东	实际控制人	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例	生产经营规模相匹配情况
12	浙江协和建设有限公司	2000 年 1 月 28 日	10,000 万元人民币	戴滢	戴滢	**2018 年：100%**	**未提供财务数据**
13	浙江嘉桥交通建设有限公司	1985 年 1 月 15 日	6,008 万元人民币	张松明	张松明	**2017 年：100%**	**未提供财务数据**
14	北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂	2003 年 7 月 21 日	/	北京市政路桥股份有限公司	北京市人民政府	未提供占比信息	**未提供财务数据**
15	山东同达道路材料有限公司	2018 年 6 月 22 日	1,000 万人民币	张士兰	张士兰	未提供占比信息	**客户 2020 年新建搅拌站；2020 年 1-10 月营业收入 0.00 万元、净利润-73.05 万元；与客户所处经营阶段相匹配**
二、境外客户							
1	展茂投资有限公司	2013 年 4 月 2 日	10,000 港元	Thrive More Investments Ltd	/	**2017 年：100%**	**未提供财务数据**
2	OOO TTM	2014 年 12 月 30 日	10,000 卢布	Spirin, Dmitriy Vladimirovich	/	**最近三年一期：100%**	**未提供财务数据**
3	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	2018 年 12 月 27 日	5 万美元	Chen Simin	/	**2019 年：30%左右**	**未提供财务数据**
4	PSD CONSTRUCTION（2011） CO.,LTD	2011 年 8 月 30 日	8 亿泰铢	Wit Sasalaksananon	/	**2017 年：40%左右**	**未提供财务数据**
5	SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	1993 年 7 月 14 日	2 亿泰铢	Yothin Tunprasert	/	**2017 年：40%**	**未提供财务数据**

注：销售占比数据取自客户访谈信息

由于客户的项目经营特性以及沥青混合料搅拌设备价值较高、使用年限较长的特点，报告期内，除规模较大、项目较多的客户之外，其他主要客户短期内不会连续性购买，因此，大部分客户报告期内仅向发行人采购一台设备，占其同类产品采购的比例为100%，符合行业特点，具有合理性。客户主要财务数据与与其所处经营阶段和生产经营规模相匹配。”

三、发行人与 OOO TTM 的合作历史，对该客户的销售毛利率和其他贸易商客户是否存在差异，该客户的下游终端客户的具体构成、主营业务，单价销售金额和占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、直接客户情况”之“（1）与 OOO TTM 的合作情况”更新并补充披露如下：

“① 合作背景

OOO TTM 成立于 2014 年 12 月 30 日，所在国家为俄罗斯，与发行人的合作背景为 OOO TTM 的唯一自然人股东 Dmitrii Spirin 原**在**一家名称为 OOO POTOP 的公司**工作**，**该公司**一直与乌克兰的沥青混合料搅拌设备供应商Ｕｋｒｅｄｍａｓｈ合作，销售该供应商的设备、配件以及提供售后服务。后因乌克兰和俄罗斯的关系紧张，且考虑到俄罗斯道路建设、维修自 2008 年来不断加速，道路建设市场快速扩大。于是，Dmitrii Spirin 决定**自己创业设立公司，并**从中国寻求合作伙伴，并在 2012 年的上海宝马展上与发行人取得联系。Dmitrii Spirin 在中国市场上经过 5 个月的走访，在考察十多家企业后，最终决定与发行人进行合作。发行人重视海外市场开拓，亦有开拓俄罗斯市场的意愿，鉴于 Dmitrii Spirin 之前在俄罗斯较好的销售业绩，故决定与 Dmitrii Spirin 合作。Dmitrii Spirin 于 2014 年 12 月 30 日成立 OOO TTM，至今与公司合作已经持续 7 年，经营状况良好。

② 合作模式

OOO TTM 为发行人在俄罗斯地区销售的主要贸易商，在俄罗斯地区获取客户需求后，直接向发行人采购设备，再转售给终端客户。因 OOO TTM 仅为贸易商，转售发行人产品，未直接使用发行人产品，故发行人向 OOO TTM 销售的业

务均为间接销售业务。发行人向 OOO TTM 的销售，未采用融资租赁模式，故发行人与 OOO TTM 不存在同时存在传统销售模式和融资租赁模式的情形。

自发行人与000 TTM合作以来，该合作模式未曾发生变化。

……

④ 发行人对000 TTM的销售毛利率与其他贸易商客户的比较

报告期内，发行人对000 TTM的销售毛利率与其他贸易商客户相比，有高有低，不存在持续低于或高于其他国外贸易商毛利率的情形。发行人的贸易商销售涉及国内和国外，发行人对贸易商客户的销售毛利率如下表：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
贸易商销售毛利率	37.43%	36.95%	34.71%	36.75%
其中：国外贸易商销售毛利率	37.41%	37.97%	35.98%	41.13%
对 000 TTM 的销售毛利率	38.60%	39.09%	31.04%	38.53%

报告期内，发行人对 OOO TTM 销售产品的毛利率分别为 38.53%、31.04%、39.09%和 38.60%，2018 年销售毛利率相对较低的原因为 2018 年卢布汇率贬值幅度较大，公司为维护俄罗斯客户采取了降价销售的缘故。

经比较，发行人对000 TTM的销售毛利率与发行人对其他贸易商的销售毛利率无明显差异。

⑤ 000 TTM的下游终端客户的具体构成、主营业务，单价销售金额和占比

年份	终端客户名称	成立时间	注册资本(卢布)	主营业务	000 TTM 销售单价（USD）	占贸易商当年度销售总金额的比例
2017 年	МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "ГОРОДСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ"	2009.04.09	24,434,333	修建公路和高速公路	748,200.00	21.53%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОЙПРОМСЕРВИС"	2003.04.18	5,000,000	生产沥青混合料或者类似的混合料	928,200.00	26.72%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОЙСПЕЦТЕХНИКА"	2010.03.25	13,000	建筑工程，沥青混合料，修沥青路	1,798,043.00	51.75%
2018 年	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ "СЕВЕРАВТОДОР"	2015.05.19	3,288,763,000	修建公路和高速公路	799,606.00	25.57%
					937,717.00	29.98%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОИТЕЛЬНО МОНТАЖНОЕ УПРАВЛЕНИЕ -13"	2013.01.23	10,000	生产混泥土料	757,798.00	24.23%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ РЕГИОН"	2008.11.27	10,000	高速公路和盖房子；生产混泥土混合料；	632,400.00	20.22%
2019 年	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ "СЕВЕРАВТОДОР"	2015.05.19	3,288,763,000	修建公路和高速公路	1,024,000.00	18.86%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СУНТАРАВТОДОР"	2011.04.12	6,048,000	修建公路和高速公路	825,400.00	15.20%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "УГЛИЧСКОЕ ДСУ"	1994.09.11	120,023,777	修建公路和高速公路	1,401,582.00	25.82%
	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО	1991.07.17	6,741,000	修建公路和高速公路	1,024,781.00	18.88%

年份	终端客户名称	成立时间	注册资本(卢布)	主营业务	000 TTM 销售单价（USD）	占贸易商当年度销售总金额的比例
	"ШАХОВСКОЙ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ"					
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "МЕРКУРИЙ"	2019.04.22	10,000	生产以天然沥青或沥青、石油沥青、矿物树脂或其糕点为基础的沥青混合物	560,000.00	10.32%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ВЛАДИМИРСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ"	2011.05.03	10,000	修建公路和高速公路	593,220.00	10.93%
2020 年 1-9 月	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "РИК АВТОДОР	2006.01.10	28,607,730	修建公路和高速公路	1,651,000.00	15.36%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ МАГИСТРАЛЕЙ"	2017.04.19	20,000	修建公路和高速公路	1,267,560.00	11.79%
	ГОСУДАРСТВЕННОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ "ОБЛАСТНОЕ ДОРОЖНОЕ РЕМОНТНО - СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ"	1991.07.16	19,215,136.57	公路维修和建设	972,600.00	9.05%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АВТОБАН"	2005.10.07	11,322,000	融资租赁工程设备，高速公路和盖房子；	1,030,770.00	9.59%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ПАРТНЕР"	2003.08.29	12,000	修建公路和高速公路	822,000.00	7.65%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ГАЗОБЕТОННЫЙ ЗАВОД"	2016.03.10	10,000	生产混合料，修建公路和高速公路；	792,000.00	7.37%

年份	终端客户名称	成立时间	注册资本(卢布)	主营业务	000 TTM 销售单价（USD）	占贸易商当年度销售总金额的比例
	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ВВЕДЕНСКОЕ ДОРОЖНОЕ РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ "АВТОДОРСТРОЙ"	2007.01.11	83,634,000	修建公路和高速公路	750,100.00	6.98%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АВТОСТРАДА"	2014.04.18	10,000	修建公路和高速公路	955,000.00	8.89%
	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ "КУБАНСКОЕ"	2003.04.18	95,053,000	修建公路和高速公路	1,189,000.00	11.06%
	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "БАШКИРАВТОДОР"	2010.01.18	3,502,213,684	修建公路和高速公路	1,316,800.00	12.25%

000 TTM的下游客户均为俄语区企业，所在行业主要是道路施工方及相关原料供应商。因发行人与000 TTM的合作模式为000 TTM先获取客户，基于客户需求再向发行人采购设备。因此，报告期内，发行人贸易商000 TTM向发行人采购的设备均已实现销售。2017年-2020年9月末，发行人向000 TTM销售产品的收入金额占000 TTM营业收入的比例分别为51.97%、35.25%、47.56%和68.34%。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、访谈发行人业务负责人、查看行业报告，了解下游行业经营情况，与 OOO TTM 的合作历史等情况。

2、通过通过全国企业工商信息查询网、企信宝查询报告期内客户设立时间；通过销售合同、历史交易数据等信息取得客户历史合作时间。

3、分析设立时间较短客户的经营情况及交易背景。

4、查阅主要游客户工程及招投标信息，通过企信宝等第三方平台查询下游客户招投标信息。

5、结合行业特性及主要客户财务数据、还款记录分析主要客户的还款能力及发行人的还款保障措施。

6、结合会计准则及发行人实际情况，确认对预计负债的处理。

7、分析对 OOO TTM 的销售毛利率和其他贸易商客户是否存在差异。

8、视频访谈 OOO TTM 下游终端客户，取得相关资料，分析其具体构成、主营业务，单价销售金额和占比等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、由于沥青混合料在运输过程中会不断冷却，故新建沥青混合料搅拌站与施工项目之间的距离通常不超过 50 公里。因涉及跨区购地及经营，下游客户通常新设项目公司建设新搅拌站。新建沥青混合料搅拌站的投资规模大，审批手续

复杂，客户在完成项目环评等手续后向发行人采购沥青混合料搅拌设备，待设备安装完成方开展生产经营活动，故表现为成立时间较短即和发行人发生交易，上述交易符合行业特征，具有合理性。

2、发行人新增客户主要为新建搅拌站项目客户和搅拌站技改项目客户，上述客户新建搅拌站或对原搅拌站技改时，均会向发行人购买设备，新建项目为首次购买设备，无历史交易记录，故形成发行人的新增客户；技改项目主要系客户看好发行人再生技术，为原有设备添加再生附楼，或对原有设备进行置换，由于设备使用年限较长，故该类型客户也多为新客户。新增客户收入贡献较高符合行业特征，具有合理性。

3、发行人已补充披露主要客户对应的相关工程、金额及是否进行招投标程序。近年来，由于环保政策趋严，终端客户建设搅拌站的审批难度不断增加，故配备的沥青混合料搅拌设备大型化趋势明显。上述客户设备主要用于向附近工程施工项目提供沥青混合料或用于施工工程的情况，存在向多个项目同时供料的情形，符合终端客户业务开展模式。

4、发行人部分下游客户亏损，主要由业务发展阶段决定。发行人已针对行业特点建立了有效的措施，保证客户的回款。发行人执行了还款保障措施，执行有效。

5、发行人预计对融资租赁公司销售产生的回购义务发生实际损失的可能性极低，导致经济利益流出企业的概率较小，因此未对担保计提预计负债。发行人已对未计提预计负债补充进行风险提示。

6、发行人已补充说明主要客户销售金额占其同类产品比例的情况，与客户生产经营规模相匹配。

7、发行人已补充说明与 OOO TTM 的合作历史，对 OOO TTM 的销售毛利率和其他贸易商客户不存在重大差异。

8、发行人已补充披露 OOO TTM 的下游终端客户的具体构成、主营业务，单价销售金额和占比。

（三）按照客户销售规模大小分类的核查程序和核查意见

中介机构对销售真实性依照全面核查的原则，不区分客户规模大小，对所有客户采用多种方式的核查方式，实现报告期各期的多项核查方式综合核查比例达到 90%以上。

中介机构针对客户执行的主要核查程序包括：实地走访、视频访谈、实地查看设备、GPS 定位解析设备、函证等主要核查程序；此外，还执行了其他辅助核查程序，包括：通过 Google 实景地图查看设备、发行人业务员或设备使用方拍摄设备状态（以当地、当天报纸印证查看地点及时间）、通过设备自有远程系统查看设备运行状态等。通过上述程序核查报告期内发行人与客户的交易往来数据，了解客户的经营状况及与发行人的业务往来情况，确认交易的真实性及主要客户与发行人的关联关系。

综合上述各种客户核查程序，剔除不同核查程序交叉重叠核查的部分，报告期各期发行人主营业务收入的核查覆盖比例为：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	26,292.27	29,742.80	25,825.12	19,342.30
核查覆盖金额	26,061.30	27,479.97	24,511.33	17,625.91
核查覆盖比例	99.12%	92.39%	94.91%	91.13%

具体核查及核查方式、核查过程和分项核查比例详见“问题 4.营业收入”之八、“核查程序及核查意见”之（二）、“核查程序”之“10、客户核查程序”。

中介机构执行的上述终端核查程序覆盖报告期各期主营业务收入比例分别为 91.13%、94.91%、92.39%、99.12%，覆盖比例较高且均未发现不符事项，发行人报告期各期收入的真实性、完整性、准确性可以确认。

问题 7. 关于应收账款和第三方回款

前次审核问询回复显示：

（1）发行人部分合同未约定信用期；

（2）发行人逾期三年到四年和逾期四年至五年的逾期损失率为 98.53%，而在新金融工具准则下，发行人 3-4 年应收账款预期损失率为 50%，4-5 年预期损失率 90%，发行人坏账计提比例低于同行业可比公司；

（3）发行人未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定披露第三方回款的情形。

请发行人补充披露：

（1）报告期内发行人部分合同未约定信用期的原因和商业合理性，是否符合行业惯例，未约定信用期的客户、金额和占比，对未约定信用期的客户的具体回款要求和坏账准备计提情况；

（2）报告期内应收账款是否通过中信保进行投保，如有，补充披露对应的金额和占比，应收账款的投保覆盖率；

（3）发行人逾期三年到四年和逾期四年至五年的逾期损失率高达 98.53%的情况下，仍假设 3-4 年应收账款预期损失率为 50%，4-5 年预期损失率 90%的合理性，对比和同行业可比公司的账龄分布情况，说明并披露应收账款坏账准备比例低于同行业可比公司的原因和合理性，坏账准备计提的充分性；逐笔列示发行人对长账龄、重大单项坏账准备的具体情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定发表明确意见，第三方回款人是否与发行人控股股东、实际控制人及董监高、发行人职工存在关联关系，是否存在其他利益安排；并按照问答的要求逐笔列示合同方、回款方、合同方和回款方的具体关系、合作发生时间、第三方回款的金额和回款时间。

【回复】

一、报告期内发行人部分合同未约定信用期的原因和商业合理性，是否符合行业惯例，未约定信用期的客户、金额和占比，对未约定信用期的客户的具体回款要求和坏账准备计提情况

（一）所有合同均约定信用期

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③ 账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充披露如下：

“G、发行人对客户信用期的约定

报告期内，发行人与客户签订的所有销售合同均明确约定了具体的结算条款，结算条款通常只约定具体付款时点，这些合同的付款条款均指明了确认应付的时间节点、支付比例或金额，但是未约定确认应付节点之后诸如30天、60天、90天后支付的信用期具体天数。

具体信用政策约定如下：

项目	内销业务— 普通销售模式	内销业务— 融资租赁模式	外销业务— 普通销售模式
付款方式	1、签订合同时支付 10%-30%预收款； 2、发货前支付至 50%-60%设备款； 3、验收后支付至 90%-95%设备款、并确认收入； 根据公司与客户具体沟通的情况，部分客户在本阶段取得一定的信用期。 4、预留 5%-10%作为质保金、质保期满后支付。	1、签订合同时支付20%-30%预收款； 2、向承租人发货前无需支付阶段设备款； 3、验收并收到承租人出具的《付款申请书》，一次性支付设备余款，并确认收入。	1、签订合同时支付10%-30%预收款； 2、发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证； 3、发货后完成报关并取得提单后确认收入。
信用政策	结合行业结算惯例、根据与客户的历史合作情况、销售金额等，在验收后给予部分客户一定期间的信用期；具体信用期限均通过单笔销售的商务谈判确定，一般在一年之内。（详见以下说明）	承租人验收后，向融资租赁公司一次性收取设备余款。	发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证。

内销业务普通销售模式下，发行人结合行业结算惯例、根据与客户的历史合作情况、销售金额等，在合同中均明确约定了具体付款时点，即对于信用期

均作了明确约定，按具体合同约定细分为以下两类；

第一类合同约定：未给予信用期	第二类合同约定：给予信用期
1、签订合同时支付 10-30%（或金额）预收款； 2、发货前支付至 50-60%（或金额）设备款； 3、验收后支付至 90-95%（或金额）设备款、并确认收入； 4、预留 5-10%（或金额）作为质保金、质保期满后支付。	1、签订合同时支付 10-30%预收款； 2、发货前支付至 50-60%设备款； 3、剩余款项从 __年__ 月__日起分__期付清，即 ___年 ___月__ 日前支付__%（或金额），___年 ___月__ 日前支付__%(或金额)，___年__月 ___日前付清设备余款。

报告期内，发行人与客户签订的销售合同，均明确约定了具体的付款时点，从而明确约定了给予信用期或不给予信用期，不存在未约定信用期的合同。”

（二）前次审核反馈回复表述调整

前次审核反馈回复“问题 11.关于境外销售”之“（二）公司内外销的定价方式、信用政策、结算方式”之“2、内外销的定价方式、信用政策、结算方式比较”中披露：“对于内销客户，大部分客户能严格按照合同约定的付款进度支付设备款；但也有一部分客户在设备验收后，向公司口头申请对尚未支付的设备余款给予一定的信用期（一般在一年以内），主要原因系下游业主单位未按时拨付工程进度款，因此公司根据实际情况予以酌情处理。对于该部分未在合同正式约定的信用期，在应收账款中统计为逾期应收账款。”

为避免阅读者将上述表述理解为存在未在合同约定的信用期，将调整表述并更新披露为：“对于内销客户，大部分客户能严格按照合同约定的付款进度支付设备款；但**存在部分客户逾期**，主要原因系下游业主单位未按时拨付工程进度款。”

二、报告期内应收账款是否通过中信保进行投保，如有，补充披露对应的金额和占比，应收账款的投保覆盖率

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”中补充披露如下：

“⑨ 应收账款投保情况

发行人外销业务结算模式为发货前全额支付设备款或开具即期、远期不可撤销信用证。报告期内发行人通过中信保进行投保的范围均系开具远期不可撤销信用证对应的外销收入，具体情况如下表所示：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
投保金额（万美元）	200.00	200.00	200.00	200.00
美元平均汇率	6.99	6.90	6.63	6.74
投保金额（万元）	1,398.00	1,380.00	1,326.00	1,348.00
境外收入（万元）	6,853.58	5,672.51	6,547.46	7,238.09
各期末外销应收账款余额（万元）	786.68	350.76	152.01	243.72
投保覆盖率	20.40%	24.33%	20.25%	18.62%

注：投保覆盖率=投保金额/境外收入

发行人各期投保覆盖率较低，主要由于发行人未对发货前全额支付设备款或开具不可撤即期销信用证的外销收入进行投保，该类结算方式并不存在坏账损失的风险，故发行人未对该类外销收入进行投保。因此，发行人投保覆盖率较低具有合理性。”

三、发行人逾期三年到四年和逾期四年至五年的逾期损失率高达 98.53%的情况下，仍假设 3-4 年应收账款预期损失率为 50%，4-5 年预期损失率 90%的合理性，对比和同行业可比公司的账龄分布情况，说明并披露应收账款坏账准备比例低于同行业可比公司的原因和合理性，坏账准备计提的充分性；逐笔列示发行人对长账龄、重大单项坏账准备的具体情况

（一）发行人逾期三年到四年和逾期四年至五年的逾期损失率高达 98.53%的情况下，仍假设 3-4 年应收账款预期损失率为 50%，4-5 年预期损失率 90%的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③ 账龄结构、信用政策及坏账准备分析”中补充披露如下：

“C、长账龄预期损失率合理性分析

a. 发行人账龄3-4年的应收账款的逾期账龄结构情况如下

截止日	项目	逾期 1-2 年	逾期 2-3 年	逾期 3-4 年	合计
2019 年 12 月 31 日	逾期金额占期末余额比例①	72.01%	16.70%	11.29%	100.00%
	逾期损失率②	34.22%	45.60%	98.53%	--

截止日	项目	逾期 1-2 年	逾期 2-3 年	逾期 3-4 年	合计
	预期损失率①*②	24.64%	7.62%	11.12%	43.38%
2020 年 9 月 30 日	逾期金额占期末余额比例①	86.45%	0.00%	13.55%	100.00%
	逾期损失率②	34.22%	45.60%	98.53%	--
	预期损失率①*②	29.58%	0.00%	13.35%	42.93%

由上表可知，由于发行人账龄3-4年的应收账款逾期账龄主要分布在1-3年，逾期3-4年的应收账款逾期损失率虽然为98.53%，但在逾期账款中占比较小，加权计算后，各期末发行人3-4年账龄的应收账款逾期损失率转化为预期损失率分别为43.38%、42.93%，发行人假设3-4年应收账款预期损失率为50%，较为谨慎，具有合理性。

b. 发行人账龄4-5年的应收账款的逾期情况如下

截止日	项目	逾期 1-2 年	逾期 2-3 年	逾期 3-4 年	合计
2020 年 9 月 30 日	逾期金额占期末余额比例①	-	100.00%	-	100.00%
	逾期损失率②	34.22%	45.60%	98.53%	-
	预期损失率①*②	-	45.60%	-	45.60%

注：2019 年 12 月 31 日不存在 4-5 年的应收账款。

由上表可知，由于发行人账龄4-5年的应收账款逾期账龄分布在2-3年，加权计算后，发行人4-5年账龄的应收账款逾期损失率转化为预期损失率为45.60%，结合同行业可比公司情况，发行人假设4-5年应收账款预期损失率为80%，较为谨慎，具有合理性。”

（二）对比和同行业可比公司的账龄分布情况，说明并披露应收账款坏账准备比例低于同行业可比公司的原因和合理性，坏账准备计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③ 账龄结构、信用政策及坏账准备分析”中补充披露如下：

“D、同行业对比

a. 发行人和同行业可比公司的账龄分布情况对比

截至2019年12月31日，发行人和同行业可比公司的账龄分布情况如下表所示：

可比公司	1年以内（含1年）	1-2年（含2年）	2-3年（含3年）	3-4年（含4年）	4-5年（含5年）	5年以上
2019年12月31日						
三一重工	88.32%	2.68%	2.42%	1.83%	1.88%	2.86%
达刚控股	73.56%	13.66%	3.90%	1.40%	1.27%	6.21%
森远股份	27.53%	30.16%	17.00%	5.46%	12.32%	7.53%
德基科技	59.48%	21.84%	11.19%	7.49%	0.00%	0.00%
同行业平均	62.22%	17.09%	8.63%	4.04%	3.87%	4.15%
发行人	93.95%	2.84%	0.00%	2.50%	0.00%	0.71%
2020年9月30日						
三一重工	92.59%	2.61%	1.27%	0.93%	0.73%	1.87%
达刚控股	85.01%	8.31%	2.00%	0.81%	0.73%	3.14%
森远股份	58.11%	9.82%	9.79%	8.81%	5.26%	8.21%
德基科技	52.46%	13.79%	18.56%	15.19%	0.00%	0.00%
同行业平均	72.04%	8.63%	7.90%	6.44%	1.68%	3.30%
发行人	78.05%	18.59%	0.95%	1.66%	0.17%	0.57%

注：同行业上市公司2019年数据来源于其期末年度报告，同行业上市公司 2020 年数据为半年报披露数据。

发行人应收账款账龄主要系分布在1年以内以及1-2年的较短账龄，2020年9月30日、2019年12月31日，2年以内的应收账款占比分别为96.79%、96.64%，同行业可比公司2年以内应收账款平均占比分别为79.31%、80.67%。发行人应收账款账龄分布结构整体优于同行业可比公司。

b. 应收账款坏账准备比例与同行业可比公司的对比情况

发行人应收账款坏账准备按预期信用损失率法计提比例与同行业相比不存在明显差异，具体对比情况如下：

可比公司	1年以内（含1年）	1-2年（含2年）	2-3年（含3年）	3-4年（含4年）	4-5年（含5年）	5年以上
2019年度						
三一重工	1.91%	10%	20%	35%	75%	100%
达刚控股	5%	10%	20%	50%	80%	100%

可比公司	1年以内（含1年）	1-2年（含2年）	2-3年（含3年）	3-4年（含4年）	4-5年（含5年）	5年以上
森远股份	5.5%	14.31%	27.61%	49.48%	79.95%	100%
德基科技	5%	16%	75%	77%	77%	77%
同行业平均	4.35%	12.58%	35.65%	52.90%	77.99%	88.50%
发行人	5%	10%	30%	50%	80%	100%
2020年						
三一重工	1.94%	10%	20%	35%	75%	100%
达刚控股	5%	10%	20%	50%	80%	100%
森远股份	5.79%	14.26%	27.52%	55.47%	79.69%	100%
德基科技	5%	16%	75%	77%	77%	77%
同行业平均	4.43%	12.57%	35.63%	54.37%	77.92%	94.25%
发行人	5%	10%	30%	50%	80%	100%

注1、数据来源：同行业上市公司数据来源于其各期末年度报告。
注2、同行业可比公司徐工机械按应收账款的逾期账龄划分计提比例，计提口径与发行人及其他可比公司均不一致，可比性较低，因此不纳入比较范围。

发行人与同行业可比公司的坏账比例与其账龄分布逻辑基本相符（与可比公司同账龄段比较下，账龄分布金额比例较大的对应坏账比例较高），账龄分布差异导致发行人账龄1年以内的应收账款坏账准备比例高于同行业可比公司的平均比例；账龄在1-4年段应收账款坏账准备比例低于同行业可比公司，具有合理性。

c. 坏账准备计提的充分性

发行人实际计提的坏账准备与模拟按同行业平均坏账准备比例测算的坏账准备计提对比情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日		2019年12月31日	
	坏账准备		坏账准备	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）
发行人实际计提的坏账准备①	424.55	7.59	310.12	6.95
模拟按同行业平均坏账比例测算应计提②	431.42	7.71	285.69	6.40
差异①-②	-6.87	-0.12	24.43	0.55

经测算，发行人实际计提的坏账准备金额与模拟按同行业平均坏账比例计

提的坏账准备金额差异较小，发行人坏账准备的计提充分，且与同行业平均水平保持了可比性。”

（三）发行人对长账龄、重大单项坏账准备的具体情况

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“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③ 账龄结构、信用政策及坏账准备分析”中补充披露如下：

“E、对长账龄、重大单项坏账准备的具体情况

发行人不存在单项金额重大且需要单项计提坏账准备的应收账款；对单项金额非重大的长账龄应收款项单独进行减值测试，经测试未发生减值，将其与经单独测试后未减值的应收款项一起按类似信用风险特征划分为同一组合，并计提坏账准备。

报告期内，发行人长账龄坏账准备的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	客户名称	应收账款余额	账龄	坏账准备	计提比例
2020 年 9 月 30 日	北京路冠沥青制品有限公司	93.00	3-4 年	46.50	50.00%
	酒泉通达路桥有限责任公司	9.65	4-5 年	7.72	80.00%
	湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	31.90	5 年以上	31.90	100.00%
2019 年 12 月 31 日	北京路冠沥青制品有限公司	93.00	3-4 年	46.50	50.00%
	酒泉通达路桥有限责任公司	18.65	3-4 年	9.33	50.00%
	湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	31.90	5 年以上	31.90	100.00%
2018 年 12 月 31 日	湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	31.90	5 年以上	31.90	100.00%
	新疆交通建设管理局	0.96	4-5 年	0.76	80.00%
	大理永嘉混凝土有限公司	10.00	4-5 年	8.00	80.00%
2017 年 12 月 31 日	湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	63.80	4-5 年	51.04	80.00%
	新疆交通建设管理局	2.04	3-4 年	1.02	50.00%
	大理永嘉混凝土有限公司	40.00	3-4 年	20.00	50.00%

”

四、请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定发表明确意见，第三方回款人是否与发行人控股股东、实际控制人及董监高、发行人职工存在关联关系，是否存在其他利益安排；并按照问答的要求逐笔列示合同方、回款方、合同方和回款方的具体关系、合作发生时间、第三方回款的金额和回款时间。

（一）《审核问答》要求的重点核查事项及核查意见

根据《审核问答》，保荐人、申报会计师及发行人律师就以下方面做重点核查：

序号	核查要求	核查过程	核查意见
1	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	审查了发行人报告期内涉及第三方回款的销售合同、资金流水凭证、发票、银行回单、中国出口信用保险公司出具的海外资信报告等资料；查询了国家企业信用信息公示系统网站、企查查网站	第三方回款真实有效，不存在虚构交易或调节账龄情形
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例	统计各类别第三方回款的金额	报告期内第三方回款占营业收入比例分别为 8.83%、7.54%、1.93%、0.10%，占比较低且逐年降低
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	核查涉及第三方回款业务中发行人客户与第三方付款方的关联关系；查询同行业第三方回款情况并与发行人比较	发行人第三方回款系委托关联方代付、委托关系密切自然人代付、委托分支机构付款、委托下游客户代付等原因产生，符合行业经营特点和惯例，具有必要性及商业合理性
4	发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	审查了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员基本情况表、家庭成员调查表、银行流水；网络查询了客户及付款方工商信息；查阅了发行人 2016 年以来的员工花名册、工资表、五险一金缴纳明细等。	发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排
5	境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	核查了中国出口信用保险公司出具的第三方付款方海外资信报告；查阅了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员基本情况表、家庭成员调查表、银行流水；审查了发行人 2016 年以来的员工花名册、工资表、五险一金缴纳明细等。	确认发行人境外客户与第三方付款方的关系及客户自身资金安排，发行人境外第三方的代付行为具有商业合理性
6	报告期内是否存在因第三方回款导致	查询了国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开	报告期内发行人不存在因第三方回款导致的货款归

序号	核查要求	核查过程	核查意见
	的货款归属纠纷	网、企查查、百度、发行人及其分公司住所地的相关政府部门网站等公开信息网站等；实地走访发行人住所地人民法院。	属纠纷
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	查阅发行人第三方付款相关销售合同，检查相关约定	发行人签订合同时未明确约定由其他第三方代购买方付款
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	查阅了发行人报告期内销售合同、资金流水凭证、发票、银行回单、验收报告、内部控制制度	资金流、实物流与合同约定及商业实质一致

（二）第三方付款符合《审核问答》要求条件

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑦ 现金收款和第三方回款的情况”中补充披露如下：

“发行人第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性；第三方付款方不是发行人的关联方，与发行人控股股东、实际控制人及董监高、发行人职工不存在关联关系，不存在其他利益安排；第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，内控制度有效且会计师已发表明确意见；能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。”

具体分析如下：

1、发行人第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性

发行人主营业务为沥青混合料搅拌设备的研发、生产和销售，主要客户群体为施工单位及沥青材料销售公司，其中施工单位主要分为市政工程公司以及项目公司两种类型。经查询，同行业可比上市公司公开信息并未披露第三方回款的具体情况，根据专用设备制造业正在申请首次公开发行股票公司披露的公开信息，其中浙江日发纺织机械股份有限公司、青岛海泰科模塑科技股份有限公司、新疆钵施然智能农机股份有限公司等在报告期内同样存在通过第三方回款的情况，第

三方回款的情况在专用设备制造业中较为常见。发行人第三方回款与主要客户群体的经营特点相关，主要系委托关联方代付、委托关系密切自然人代付、委托分支机构付款、委托下游客户代付原因导致，具有一定的必要性与合理性，符合客户群体与行业的经营特点。

2、第三方付款方不是发行人的关联方，与发行人控股股东、实际控制人及董监高、发行人职工不存在关联关系，不存在其他利益安排

中介机构进行了如下核查：

（1）经查询国家企业信用信息公示系统网站、企查查等网站，取得并审查了中国出口信用保险公司出具的相关主体海外资信报告，确认第三方付款方的主要股东、董事、监事、高级管理人员；

（2）取得并审查了发行人 2016 年以来的员工花名册、工资表、五险一金缴纳明细，确认发行人员工是否为第三方付款方主要股东、董事、监事、高级管理人员；

（3）取得并审查了发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员的基本情况表、家庭成员调查表，确认上述人员及其近亲属是否为第三方付款方主要股东、董事、监事、高级管理人员；

（4）查询了发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员的银行流水，确认上述人员是否与第三方付款方存在资金往来情形。

综上，第三方付款方不是发行人的关联方，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与该等支付方不存在关联关系或其他利益安排。

3、第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，内控制度有效且会计师已发表明确意见

发行人第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定。发行人会计师出具《审计报告》对第三方回款形成的销售收入进行了确认。针对第三方回款，发行人会计师认为：发行人第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性；第三方付款方不是发行人的关联方，与发行人控股股东、实际控制人及董监高、发行人职工不

存在关联关系，不存在其他利益安排；第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，内控制度有效。

4、能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。

（1）发行人第三方回款类别

报告期内，发行人第三方回款主要产生的情况如下：

①委托关联方付款：该关联方为客户股东、同一控制下关联公司，出于资金临时周转、客户同一控制下企业资金统筹安排的需求，客户委托其关联方代为向发行人支付货款，符合行业特点，具有一定的必要性和合理性。

②委托关系密切自然人代付：部分民营企业客户，少数情况下委托公司员工或其他关系密切自然人通过个人账户代付，符合部分民营企业的结算特点。

③委托融资公司支付：2019 年发行人销售给马来西亚客户 ASTENPAVE SDN.BHD 设备一台。该客户因短期资金周转需要，委托当地融资公司 ORIX FACTORING MALAYSIA SDN.BHD 代为支付货款。同时该客户明确按此付款后引起的经济纠纷与发行人无关，由此产生的一切法律责任由该客户自行承担。

④委托分支机构付款：发行人主要客户为道路施工及养护企业和政府道路管理部门等，由于道路施工项目制的特性，客户为了资金集中管控或者招投标集中管控等需要，由总公司（或公路局）统一采购并签署合同，由项目公司（或分局）实际支付货款并使用设备，符合行业特点，具有一定的必要性和合理性。

⑤委托下游客户或债务人付款：由于设备采购金额较大，客户资金不足，发行人客户与其下游客户之间存在基于业务往来的债权债务关系，发行人客户作为债权人，要求其下游客户或债务人向发行人支付款项以抵消债务，符合行业特点，具有一定的必要性和合理性。

（2）发行人第三方回款金额及比例

① 报告期内，发行人第三方回款金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
委托关联方代付	6.07	12.02	964.52	1,298.36
委托关系密切自然人代付	8.03	222.65	358.00	351.07
委托融资公司代付	-	332.83	-	-
委托分支机构付款	10.11	15.00	280.37	-
委托下游客户代付	-	-	205.20	102.80
委托债务人代付	-	-	170.00	-
其他	1.51	-	-	8.24
合　计	25.71	582.50	1,978.09	1,760.48
占营业收入比例	0.10%	1.93%	7.54%	8.83%

发行人能够合理区分不同类别的第三方回款，报告期内发行人第三方回款金额及比例较低且持续减少，处于合理可控范围。

（三）按照《审核问答》要求逐笔列示合同方、回款方、合同方和回款方的具体关系、合作发生时间、第三方回款的金额和回款时间：

单位：万元

合同方	回款方	合同方和回款方的具体关系	合作发生时间	第三方回款的金额	第三方回款的时间
镇沅公路分局	云南普洱道路桥梁工程公司镇沅分公司	云南国资控股企业	2017 年 2 月	34.60	2017 年 3 月
展茂投资有限公司	WELCOME CONSTRUCTION COMPANY LIMITED	股东关联方	2016 年 5 月	229.94	2018 年 3 月
				114.97	2018 年 5 月
				106.50	2017 年 9 月
				148.00	2017 年 11 月
				689.82	2017 年 12 月
云南云桥建设股份有限公司	云南云桥建设股份有限公司市政分公司	分公司	2016 年 4 月	80.00	2018 年 12 月
云南云桥建设股份有限公司	黄应涛	员工	2017 年 3 月	0.96	2017 年 3 月

合同方	回款方	合同方和回款方的具体关系	合作发生时间	第三方回款的金额	第三方回款的时间
云南云岭高速公路养护绿化工程公司	云南公投建设集团有限公司昆明养护分公司	分公司	2015 年 3 月	19.62	2018 年 2 月
云南路桥股份有限公司	陈洁	财务人员	2016 年 4 月	1.97	2019 年 6 月
云南集锦公路养护工程有限公司	云南集锦公路养护工程有限公司富砚养护项目经理部	项目部	2020 年 8 月	0.11	2020 年 8 月
云南宝力恒建设工程有限公司	云南宝力恒建设工程有限公司国道 213 线勐腊过境段二合同段项目	项目部	2020 年 6 月	0.21	2020 年 6 月
盐城市丰粟建设工程有限公司	李龙阳	股东	2018 年 2 月	5.00	2018 年 2 月
				5.00	2018 年 2 月
西双版纳锦程公路桥梁工程有限公司	西双版纳公路局机械化养护和应急中心	公路局下属事业单位	2016 年 8 月	127.75	2018 年 3 月
				127.75	2018 年 12 月
武汉建岭道路材料科技有限公司	郑艳娟	财务人员	2019 年 4 月	35.00	2019 年 11 月
	王树丰	股东关系密切自然人		35.00	2019 年 11 月
	王福浩	股东关系密切自然人		50.00	2019 年 12 月
	刘庭荣	股东关系密切自然人		50.00	2019 年 12 月
	王树丰	股东关系密切自然人		50.00	2019 年 12 月
武汉建岭道路材料科技有限公司	王树丰	股东关系密切自然人	2018 年 12 月	50.00	2018 年 12 月
	郑艳娟	财务人员		86.00	2018 年 12 月
	王志波	股东关系密切自然人		40.00	2018 年 12 月
深圳市市政工	彭景澎	员工	2019 年 7 月	0.41	2020 年 6 月

合同方	回款方	合同方和回款方的具体关系	合作发生时间	第三方回款的金额	第三方回款的时间
程总公司					
绍兴宏盛生态环境建设有限公司	陈其兵	股东	2016 年 12 月	50.00	2017 年 1 月
				5.00	2017 年 6 月
				5.00	2017 年 8 月
				5.00	2017 年 8 月
	陈其军	股东亲属	2016 年 12 月	50.00	2017 年 1 月
上饶市特达新型材料有限公司	夏颖悦	财务人员	2020 年 8 月	0.94	2020 年 8 月
上饶市特达新型材料有限公司	夏颖悦	财务人员	2020 年 8 月	0.32	2020 年 8 月
上饶市特达新型材料有限公司	夏颖悦	财务人员	2020 年 8 月	0.03	2020 年 8 月
上饶市特达新型材料有限公司	夏颖悦	财务人员	2020 年 8 月	0.057	2020 年 8 月
上饶市特达新型材料有限公司	夏颖悦	财务人员	2020 年 9 月	0.097	2020 年 9 月
上饶市广丰区务实沥青混凝土有限公司	王长虹	财务人员	2018 年 2 月	150.00	2018 年 2 月
上饶市公路管理局婺源分局	江西省现代路桥工程集团有限公司 2016 年上饶市婺源县养护大中修工程 W2 标段项目经理部	公路局投资企业项目部	2016 年 12 月	0.24	2017 年 1 月
上海崇明公路物资有限公司	上海崇明公路工程养护有限公司	股东对外投资企业	2017 年 5 月	145.00	2017 年 7 月
陕西省延安公路管理局安塞公路管理段	尚俊新	员工	2017 年 3 月	1.04	2017 年 3 月
山东瑞达路桥工程有限公司	潍坊瑞达工程材料有限公司	控股子公司	2018 年 12 月	3.43	2018 年 12 月

合同方	回款方	合同方和回款方的具体关系	合作发生时间	第三方回款的金额	第三方回款的时间
山东瑞达路桥工程有限公司	潍坊瑞达工程材料有限公司	控股子公司	2018 年 12 月	0.14	2018 年 12 月
青岛顺进机械工程有限公司	青岛顺进路桥工程有限公司	股东关联方	2019 年 6 月	0.14	2019 年 6 月
平昌路达公路工程有限公司	平昌金裕路达交通投资有限公司	控股子公司	2017 年 4 月	10.00	2020 年 7 月
宁夏常龙新材料科技有限公司	常州市交通设施有限公司	同一实际控制人	2015 年 3 月	70.00	2018 年 2 月
南京亿通道路工程有限公司	南京溧水金利发物资有限公司	同一实际控制人	2017 年 5 月	45.00	2017 年 10 月
临沂市兰山区德力公路养护工程有限公司	张霞	财务人员	2016 年 3 月	35.00	2017 年 4 月
				10.00	2017 年 5 月
				10.00	2017 年 7 月
				15.00	2017 年 8 月
连云港通驰路桥工程有限公司	索荣荣	财务人员	2017 年 1 月	2.00	2017 年 3 月
				1.00	2017 年 11 月
江西宜春公路管理局万载分局	江西宜春市政交通建设有限公司万载工区	公路局对外投资企业	2018 年 12 月	1.11	2019 年 1 月
江西宜春公路管理局万载分局	江西宜春市政交通建设有限公司万载工区	公路局对外投资企业	2019 年 5 月	0.78	2019 年 6 月
江西赣北公路工程有限公司	江西赣北公路工程有限公司 2020 年养护大中修工程项目经理部永修工区	项目部	2020 年 7 月	1.00	2020 年 8 月
江苏瑞腾道路工程有限公司	江苏硕方建设工程有限公司	同一实际控制人	2016 年 11 月	10.00	2019 年 3 月
				30.00	2018 年 12 月
	九江市公路管理局永修分局	下游客户		205.20	2018 年 1 月
江苏南北热再生环保材料有限公司	江苏环宇交通工程有限公司	下游客户	2015 年 3 月	50.00	2017 年 10 月
				50.00	2017 年 10 月
				2.80	2017 年 5 月
江苏后羿路桥工程有限公司	夏晓明	分公司负责人	2016 年 6 月	65.00	2017 年 1 月
江苏恒和路桥工程有限公司	贺仿	财务人员	2017 年 1 月	32.00	2018 年 2 月

合同方	回款方	合同方和回款方的具体关系	合作发生时间	第三方回款的金额	第三方回款的时间
江苏港通路桥集团有限公司	江苏港通路桥集团有限公司一分公司	分公司	2018 年 10 月	0.72	2018 年 10 月
	江苏港通路桥集团有限公司一分公司	分公司	2018 年 10 月	0.028	2018 年 10 月
江苏安越建设工程有限公司	罗娟	财务人员	2017 年 3 月	0.11	2017 年 3 月
会昌县泰丰建材有限公司	瑞金市泰丰建材有限公司	股东对外投资企业	2016 年 6 月	30.00	2017 年 1 月
湖北枣阳公路局	何辉	员工	2017 年 2 月	0.12	2017 年 2 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 4 月	0.033	2020 年 4 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 5 月	0.071	2020 年 5 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 6 月	0.0424	2020 年 6 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 6 月	0.55	2020 年 6 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 7 月	0.055	2020 年 7 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 8 月	0.19	2020 年 8 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 8 月	0.25	2020 年 8 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 8 月	0.11	2020 年 8 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 9 月	0.11	2020 年 9 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 9 月	0.0475	2020 年 9 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2020 年 9 月	0.25	2020 年 9 月
湖北省枣阳市	董小俊	财务人员	2019 年 7 月	0.18	2019 年 7 月

合同方	回款方	合同方和回款方的具体关系	合作发生时间	第三方回款的金额	第三方回款的时间
公路建设有限公司					
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2019 年 10 月	0.13	2019 年 10 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2019 年 11 月	0.25	2019 年 11 月
湖北省枣阳市公路建设有限公司	董小俊	财务人员	2019 年 11 月	0.12	2019 年 11 月
杭州市路桥集团股份有限公司	陈益虎	员工	2017 年 3 月	0.035	2017 年 4 月
杭州市沥青拌和有限公司	陈益虎	员工	2020 年 1 月	0.23	2020 年 3 月
杭州交建公路养护有限公司	黄铭	员工	2020 年 7 月	0.29	2020 年 7 月
杭州交建公路养护有限公司	黄铭	员工	2020 年 7 月	0.0632	2020 年 7 月
海盐富安建材科技发展有限公司	徐海林	员工	2017 年 4 月	0.80	2017 年 4 月
海门东方路桥工程有限公司	倪德胜	股东	2017 年 3 月	95.00	2018 年 2 月
				80.00	2017 年 3 月
				80.00	2017 年 4 月
哈尔滨雪狼除雪机械设备有限公司	胡浩	股东	2013 年 10 月	20.00	2018 年 8 月
	胡靖华	股东	2013 年 10 月	5.00	2018 年 2 月
				3.00	2018 年 9 月
				3.70	2018 年 9 月
				3.00	2017 年 8 月
				5.00	2017 年 12 月
国经环保科技发展（上海）有限公司	天津海泰环保科技发展有限公司	合同方的债务方	2017 年 7 月	170.00	2018 年 5 月
福建开拓沥青混凝土工程有限公司	李开赟	股东	2020 年 5 月	0.66	2020 年 5 月
福建开拓沥青混凝土工程有限公司	李开赟	股东	2020 年 5 月	4.92	2020 年 5 月
福建开拓沥青混凝土工程有限公司	段大振	股东	2020 年 6 月	0.49	2020 年 6 月

合同方	回款方	合同方和回款方的具体关系	合作发生时间	第三方回款的金额	第三方回款的时间
福建开拓沥青混凝土工程有限公司	陈忠	员工	2020 年 4 月	3.88	2020 年 4 月
肥城路兴工程有限公司	肥城路兴工程有限公司拌合站	项目部	2020 年 8 月	0.29	2020 年 8 月
大同煤矿集团有限责任公司	大同煤矿集团有限责任公司机电管理处	分公司	2017 年 12 月	10.00	2019 年 9 月
			2017 年 12 月	5.00	2019 年 11 月
			2017 年 12 月	180.00	2018 年 10 月
ZL HARDWARE & MACHINERY IUNPESSOAL LDA	U.N.CAPITAL SDN.BHD	同一实际控制人	2017 年 10 月	99.21	2018 年 7 月
				8.63	2018 年 7 月
PT. MULTI RAZULKA SAKTI	ROSMAN ARIANSYAH ADD	股东	2017 年 3 月	16.00	2018 年 12 月
				34.45	2017 年 4 月
ASTENPAVE SDN BHD	ORIX FACTORING MALAYSIA SDN.BHD	融资公司	2019 年 4 月	236.68	2019 年 9 月
				96.15	2019 年 4 月

（3）发行人建立了第三方回款控制制度且有效执行

发行人已建立第三方回款控制制度且有效执行，主要表现在以下方面：

①发行人销售部门与客户建立销售关系后，要求客户提供相关资料，建立客户档案，并录入财务系统；

②发行人销售部门对每笔客户回款的回款时间、回款单位、回款金额、对应销售订单等主要信息进行登记；若个别存在通过第三方付款的情况，销售部门及时与客户进行确认，登记第三方回款对应的客户名称，并获取客户提供其与第三方签订的代付款协议，并核实第三方回款的原因；

③发行人财务部门定期将销售发货金额、收款金额、期末往来余额等主要信息与客户进行核对，确认双方交易及期末往来余额的准确性；

④发行人财务部门定期对销售回款记录、银行回单、委托代付款协议、销售

台账等相关凭证进行检查，确保销售完整、准确。

报告期内，发行人第三方回款金额较小，2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-9 月，第三方回款金额占当期营业收入的比例分别为 8.83%、7.54%、1.93%、0.10%，比例逐年降低，发行人规范第三方回款内控制度及减少第三方回款的措施均已有效执行。

发行人第三方回款系委托关联方代付、委托关系密切自然人代付、委托分支机构付款、委托下游客户代付等原因产生，发行人能够合理区分不同类别的第三方回款。报告期内，发行人第三方回款占当期营业收入比例逐年降低，2019 年度、2020 年 1-9 月比例已降至 1.93%、0.10%，未因第三方回款事宜与他人发生纠纷，且已建立了第三方回款控制制度并有效执行，发行人相关金额及比例处于合理可控范围。

综上，保荐人、申报会计师、发行人律师认为:

1、发行人报告期内存在的第三方回款事项与其自身经营模式相关，符合行业经营特点和惯例，具有必要性和合理性。

2、第三方付款方不是发行人的关联方，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与该等付款方不存在关联关系或其他利益安排。

3、发行人第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见。

4、发行人能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、检查主要客户销售合同中对信用政策、结算方式等的约定，核实信用期是否均在合同中明确约定；

2、询问发行人管理层关于通过中信保进行投保的应收账款情况，登录发行

人“信保通”账户获取出口险申报明细表，获取相关保险合同、银行回单，检查保险范围、结算等相关条款；

3、检查发行人 3-4 年、4-5 年应收账款的逾期账龄结构，对比和同行业可比公司的账龄分布，按同行业平均坏账准备或按发行人坏账准备比例计提发行人的坏账准备，分析应收账款坏账准备比例低于同行业可比公司的原因及其合理性，分析坏账准备计提的充分性。

4、根据《审核问答》的要求，保荐人、申报会计师及发行人律师对第三方回款进行重点核查。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与客户签订的合同均约定了具体收款时点，如果确认收入到约定收款时点还有一段时间，该段时间即为给予客户的信用期。报告期内发行人不存在未约定信用期的合同。

2、发行人外销业务结算模式为发货前全额支付设备款或开具不可撤销即期、远期信用证。报告期内，发行人对于开具不可撤销远期信用证对应的外销收入已全部通过中信保进行投保；发货前全额支付设备款或开具不可撤销即期信用证的收入不存在坏账损失风险，故未进行投保。

3、发行人逾期三年到四年和逾期四年至五年的逾期损失率达 98.53%，但在逾期账款中的占比较小，加权计算后的预期损失率明显下降，接近或低于假设的 3-4 年预期损失率 50%、4-5 年预期损失率 80%，具有合理性；对比同行业可比公司的账龄分布情况，发行人账龄分布中 1 年以内以及 1-2 年的较短账龄占比大于同行业，账龄分布结构整体优于行业平均水平；发行人应收账款坏账准备比例与同行业水平基本保持同一水平，不存在明显低于同行业的情况，模拟按同行业平均坏账准备比例计提的坏账准备与发行人实际计提的坏账准备差异极小，发行人坏账准备计提充分。

问题 8. 关于营业成本

前次审核问询回复显示，直接人工和制造费用按照直接材料生产耗用系数进行分配；2019 年料仓的单位耗用量下滑，2017 年外协料仓的采购单价显著高于其他年份。

请发行人：

（1）补充披露直接人工和制造费用按照直接材料生产耗用系数进行分配的方式是否符合同行业可比公司营业成本的分配和归集的惯例；按照直接人工工时和机器工时分摊直接人工和制造费用补充测算对报告期营业成本和净利润的影响金额和比例；

（2）量化分析并补充披露 2019 年料仓的单位耗用量下滑的原因和合理性，2017 年外协料仓的采购单价显著高于其他年份的原因和合理性，料仓、布袋除尘器和原生设备和再生设备的匹配关系。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、补充披露直接人工和制造费用按照直接材料生产耗用系数进行分配的方式是否符合同行业可比公司营业成本的分配和归集的惯例；按照直接人工工时和机器工时分摊直接人工和制造费用补充测算对报告期营业成本和净利润的影响金额和比例

（一）补充披露直接人工和制造费用按照直接材料生产耗用系数进行分配的方式是否符合同行业可比公司营业成本的分配和归集的惯例

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“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“1、成本核算方法”之“（6）生产成本的分配方式符合行业惯例”中披露如下：

“同行业企业普遍采用的直接人工和制造费用的分配方式，主要分为按照直接材料生产耗用系数进行分配、以及按照定额工时进行分配等两种方式，两种分配方式均符合《企业会计准则》的相关规定。经查询，同行业可比上市公司公开信息并未具体披露直接人工和制造费用的分配方式；根据专用设备制造

业正在申请首次公开发行股票公司披露的公开信息，其中中国铁建重工集团股份有限公司、杭州宏华数码科技股份有限公司、大连豪森设备制造股份有限公司披露的直接人工和制造费用分配方法也采用了与发行人相同的分配方式。

因此，发行人根据自身的生产经营情况，直接人工和制造费用按照直接材料生产耗用系数进行分配的方式，符合行业营业成本的分配和归集的惯例。”

（二）按照直接人工工时和机器工时分摊直接人工和制造费用补充测算对报告期营业成本和净利润的影响金额和比例

发行人生产过程中，按照订单交期及生产计划，存在多个订单同时或交替进行生产的情况，直接人工工时及机器工时按订单直接进行归集统计难度较大。因此，本次测算按照各订单预计定额直接人工工时，将报告期内各期所生产产品各订单耗用直接人工工时占比分配报告期内各期产品直接人工成本；按照主要生产设备切割设备、剪板机、抛丸设备的预计定额耗用机器工时，将报告期内各期所生产产品各订单耗用主要设备机器工时占比分摊制造费用，以此对报告期内发行人所生产产品成本进行测算。

经测算，模拟按照直接人工工时和机器工时分摊直接人工和制造费用，对报告期内营业成本和净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
申报报表营业成本①	17,126.72	19,835.40	17,320.36	13,040.55
模拟测算营业成本②	17,082.25	19,875.81	17,286.88	13,003.42
营业成本差异③=①-②	44.47	-40.41	33.48	37.13
营业成本差异率（%）④=③/①	0.26%	-0.20%	0.19%	0.28%
所得税影响额⑤=③*所得税税率15%	6.67	-6.06	5.02	5.57
净利润影响额⑥=③-⑤	37.80	-34.35	28.46	31.56
申报报表净利润⑦	4,075.89	4,510.09	2,367.88	2,158.77
净利润差异率（%）⑧=⑥/⑦	0.93%	-0.76%	1.20%	1.46%

综上，测算结果与发行人申报报表数据差异较小，对申报期的营业成本及净利润影响较小。发行人直接材料占比较大，且直接材料投入与生产耗用工时存在正向关系，使用直接材料较多的产品，人工工时投入相应较多，该产品所耗用的

机器工时也相应较多，发行人将直接人工、制造费用按直接材料生产耗用比例分配至各个订单生产成本，符合发行人的实际生产情况，具有合理性。

二、量化分析并补充披露 2019 年料仓的单位耗用量下滑的原因和合理性，2017 年外协料仓的采购单价显著高于其他年份的原因和合理性，料仓、布袋除尘器和原生设备和再生设备的匹配关系

（一)量化分析并补充披露 2019 年料仓的单位耗用量下滑的原因和合理性，2017 年外协料仓的采购单价显著高于其他年份的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况”之“（2）外协料仓及布袋除尘器”补充披露如下：

“料仓及布袋除尘器属于沥青混合料搅拌设备的辅助部件。报告期内，随着公司产能的提升，公司将原外协生产的料仓及布袋除尘器等辅助部件逐步转为采购热轧钢板自行生产，因此外协料仓及布袋除尘器的采购量、单位耗用量与热轧钢板呈反向变动关系。

①料仓

料仓的单位耗用量与发行人生产设备的种类有关，不同设备配备料仓的数量不同——原生/再生组合机耗用料仓最多，原生设备耗用料仓居中，再生附楼耗用料仓较少。2019 年发行人的原生设备生产数量较上年同比减少，而再生附楼较上年增加，由此导致了 2019 年料仓单位耗用量下降。2020 年 1-9 月，发行人原生/再生组合机生产数量增加，且原生设备大中型化选配料仓增加，导致 2020 年 1-9 月料仓单位耗用量上升。

A、报告期发行人料仓的生产、耗用、库存情况

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
入库（台）	采购数量（台）	218	52	226	118
	自产数量（台）	103	200	146	190
出库（台）	生产领用①	287	281	345	306
	研发及其他领用	-	-	-	-

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末库存数量（台）	34	0	29	2
设备产量②（台）	57	73	81	74
破碎筛分设备产量③（台）	14	9	10	7
单位耗用量①/（②+③）	4.04	3.43	3.79	3.78

注：因为破碎筛分设备需配备料仓，因此将破碎筛分设备产量纳入分析。

B、2019年单位耗用量下降的原因及合理性

料仓属于可选配件，客户根据其需求进行选配，通常情况下，各类设备配备料仓的数量如下表所示：

项目	原生设备	再生附楼	原生/再生组合机	破碎筛分设备
冷料仓（台）	3-5	2-3	6-9	1
成品仓（台）	1	0	1	0

报告期内2019年再生附楼产量较大，再生附楼需要配备的料仓数量较少，进而引起当年度整体单位耗用料仓减少；2020年1-9月份因原生/再生组合机产量增长，原生/再生组合机需要配备的料仓数量较多，同时发行人原生设备中大型化趋势也增加了料仓的选配数量，进而引起当期整体单位耗用料仓增加。发行人各期的料仓生产领用与设备产量结构相配比，具有合理性。

C、报告期，发行人采购外协料仓情况，以及 2017 年外协料仓的采购单价显著高于其他年份的原因和合理性

报告期内，公司采购外协料仓情况如下：

分类	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
冷料仓	采购数量（台）	217	50	225	97
	采购金额（万元）	370.48	92.81	411.84	214.52
	采购单价（万元/台）	1.71	1.86	1.83	2.21
成品仓	采购数量（台）	1	2	1	21
	采购金额（万元）	32.39	6.50	1.81	286.67
	采购单价（万元/台）	32.39	3.25	1.81	13.65
料仓合计	采购数量合计（台）	218	52	226	118
	采购金额合计（万元）	402.87	99.31	413.65	501.19
	采购单价（万元/台）	1.85	1.91	1.83	4.25

注：外购料仓中成品仓因规格型号差异较大，单位价格差异较大。

2017年外协料仓的采购单价高于其他年份，主要系由于2017年外协的成品仓数量较大，采购占比大，型号大，相应采购单价高，从而整体提高了外协料仓的平均单价。综上所述，发行人2017年外协料仓的采购单价显著高于其他年份具有合理性。

报告期内，随着公司产能的提升，公司将原外协生产的料仓及布袋除尘器等辅助部件逐步转为采购热轧钢板自行生产。报告期内，外协料仓采购数量及其领用量大幅下滑；同时，公司采购热轧钢板自制的料仓数量及其领用量大幅上升，两项合计实际领用的料仓数量与设备产量相匹配。具体对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
设备产量（台）	57	73	81	74
领用料仓数量（台）	287	281	345	306
其中：**领用**外协料仓数量（台）	184	81	199	116
领用自制料仓数量（台）	103	200	146	190

（二）料仓、布袋除尘器和原生设备和再生设备的匹配关系

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况”之“（2）外协料仓及布袋除尘器”补充披露如下：

“①料仓

……

报告期内料仓的领用情况如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
入库（台）	采购数量（台）	218	52	226	118
	自产数量（台）	103	200	146	190
出库（台）	生产领用①	287	281	345	306
	研发及其他领用	-	-	-	-
期末库存数量（台）		34	0	29	2
设备产量②（台）		57	73	81	74

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
破碎筛分设备产量③（台）	14	9	10	7
单位耗用量①/（②+③）	4.04	3.43	3.79	3.78

……

料仓属于可选配件，客户根据其需求进行选配，通常情况下，各类设备配备料仓的数量如下表所示：

项目	原生设备	再生附楼	原生/再生组合机	破碎筛分设备
冷料仓（台）	3-5	2-3	6-9	1
成品仓（台）	1	0	1	0

……

报告期内，发行人设备生产领用料仓与各类型设备产量相配比，具体情况如下：

项目	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原生设备	产量（台）	30	39	57	41
	生产领用料仓（台）	163	136	229	150
	单位耗用量（台）	5.43	3.49	4.02	3.66
再生附楼	产量（台）	18	23	16	22
	生产领用料仓（台）	31	49	29	45
	单位耗用量（台）	1.72	2.13	1.81	2.05
原生/再生组合机	产量（台）	9	11	8	11
	生产领用料仓（台）	78	86	65	95
	单位耗用量（台）	8.67	7.82	8.13	8.64
非整机部件及配件	产量（台）	14	9	10	7
	生产领用料仓（台）	15	10	22	16
	单位耗用量（台）	1.07	1.11	2.20	2.29
合计	产量（台）	71	82	91	81
	生产领用料仓（台）	287	281	345	306
	单位耗用量（台）	4.04	3.43	3.79	3.78

经过比对，发行人各期的料仓生产领用与设备产量结构相配比，具有合理性。

……

②布袋除尘器

……

报告期内布袋除尘器领用情况如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购数量（台）		未采购	未采购	7	29
自产数量（台）		38	46	56	26
出库（台）	生产领用①	38	46	63	55
	研发及其他领用	-	-	-	-
期末库存数量（台）		-	-	-	-
设备产量②（台）		57	73	81	74
单位耗用量①/②		0.67	0.63	0.78	0.74

布袋除尘器为原生设备及组合机部件。按照发行人的标准配置，每台原生设备和原生/再生组合机会各自配备一个布袋除尘器，再生附楼无需配备。

报告期内，发行人设备生产领用布袋除尘器与原生设备产量、再生设备—组合机产量基本按照1:1配比，具体情况如下：

项目	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原生设备	产量（台）	30	39	57	41
	生产领用布袋除尘器（台）	28	35	55	41
	单位耗用量（台）	0.93	0.90	0.96	1
原生/再生组合机	产量（台）	9	11	8	11
	生产领用布袋除尘器（台）	9	11	8	11
	单位耗用量（台）	1	1	1	1

注：布袋除尘器为选配部件，个别客户未要求配备布袋除尘器。

报告期内，2019年度再生附楼产量增长，单位耗用布袋除尘器有所下降；2020年1-9月份原生/再生组合机产量增长，单位耗用布袋除尘器有所增长。发行人布袋除尘器生产领用数量与原生设备、再生设备产量相匹配。

综上所述，发行人料仓、布袋除尘器的耗用数量与设备产量相匹配。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、了解发行人产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

2、获取发行人产品 BOM 表，访谈 BOM 表制定的相关部门，分析产品 BOM 表的合理性；

3、按照定额直接人工工时和机器工时分摊直接人工和制造费用复核测算报告期内发行人产品成本对营业成本及净利润的影响；

4、访谈发行人生产部门负责人，了解各产品需要配置的料仓、布袋除尘器情况；

5、获取发行人报告期内销售合同及合同配置表，确认各生产订单领用料仓、布袋除尘器与合同配置表的匹配情况；

6、获取发行人报告期各期料仓采购明细，对比各期采购单价的波动情况，分析采购单价波动的合理性；

7、查阅同行业可比公司的成本结构，对比分析公司成本结构的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人根据自身的生产经营情况，直接人工和制造费用按照直接材料生产耗用系数进行分配的方式，符合同行业可比公司营业成本的分配和归集的惯例；模拟按照直接人工工时和机器工时分摊直接人工和制造费用进行补充测算，对报告期营业成本和净利润的影响金额及比例较小。发行人按现有的成本分配方法合理，生产成本的归集、分配、结转依据充分，核算结果准确、完整，符合企业会计准则的相关规定。

2、发行人 2019 年料仓的单位耗用量下滑主要系由于 2019 年再生附楼产量增加，再生附楼所需配备的料仓数量较少，因此当年料仓的单位耗用量下滑，具

有合理性；

3、2017 年外协料仓的采购单价显著高于其他年份系由于发行人 2017 年外协采购的成品仓占比较大，成品仓单位成本较高，因此当年度外协料仓的采购单价高于其他年份具有合理性；

4、发行人报告期内料仓、布袋除尘器生产领用与原生设备、再生设备的产量相匹配。

问题 9. 关于主要供应商

前次审核问询回复显示：

（1）公司采购钢材的价格低于市场价格因为公司采购价格不含税；

（2）无锡市宏壮冶金机械厂为发行人供应商，2007 年成立，2008 年与发行人开始合作，因该公司为个体工商户，开票和结算周期比其他供应商慢，发行人 2017 年向其采购布袋除尘设备，占其当年销售收入的 90%。

请发行人：

（1）补充披露公司采购钢材的含税价格和市场钢材含税价格，是否存在差异及原因；公司向钢材贸易商采购的价格和直接向钢材厂商采购价格的差异及原因；；

（2）按照不同原材料分类，补充披露对应的采购价格区间，发行人和主要供应商的协商定价机制及采购价格的公允性，进一步说明报告期内主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致，原材料价格波动对生产经营的影响；

（3）补充披露同一类原材料通过贸易类供应商采购价格和直接向终端供应商采购价格的差异及原因；按照采购合作年限，补充披露并列示贸易类供应商和终端供应商的数量、采购金额及变动情况；

（4）补充披露无锡市宏壮冶金机械厂刚成立不久后即与发行人产生合作的背景和原因，发行人长期通过个体工商户进行采购的原因和合理性，无锡市宏壮冶金机械厂的实际控制人及关联方和发行人的实际控制人及关联方是否存在关联惯例或其他利益安排；发行人对无锡市宏壮冶金机械厂的结算条款和其他供应商存在差异；发行人向其采购布袋除尘设备占总采购量的金额和比例，采购单价和向别的供应商采购单价是否存在差异及原因；无锡市宏壮冶金机械厂的主要财务数据，生产经营规模是否与跟发行人合作的规模相匹配；

（5）补充披露供应商成立当年或成立不久后即和发行人产生合作的金额和占比，原因和合理性，是否有关联关系或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就采购的真实性、完整性、准确性及与供应商关联关系方面进行详细核查，说明具体核查程序、核查手段、核查范

围（各核查方式涉及的具体金额占比）及核查结论，并发表明确的核查意见；补充提供无锡市宏壮冶金机械厂的纳税申报报表，是否与发行人交易金额相匹配；补充对第一轮反馈关于供应商的问题从正面角度发表明确意见。

一、补充披露公司采购钢材的含税价格和市场钢材含税价格，是否存在差异及原因；公司向钢材贸易商采购的价格和直接向钢材厂商采购价格的差异及原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“5、主要原材料价格分析”更正并补充披露如下：

“……

（1）公司采购钢材的含税价格和市场钢材含税价格的差异及原因

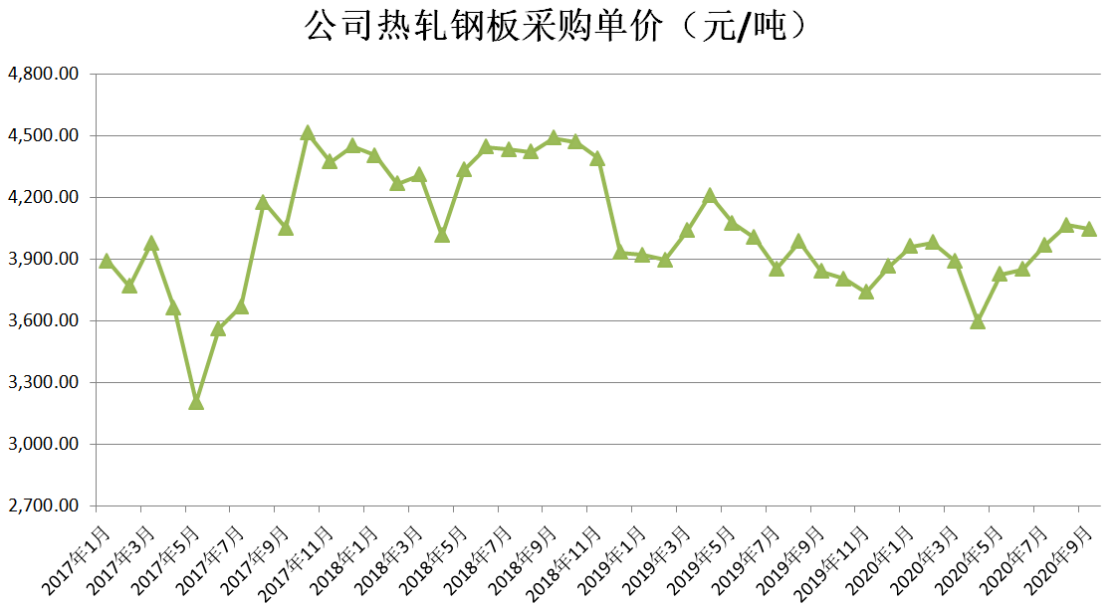
发行人主要采购钢材为热轧钢板和H型钢，报告期内采购情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
钢材采购额（万元）	5,137.64	6,141.88	4,852.73	3,825.47
其中：热轧钢板（万元）	2,067.64	2,577.43	1,644.72	1,279.58
热轧钢板占钢材采购额比重（%）	40.24%	41.96%	33.89%	33.45%
H 型钢（万元）	1,523.76	1,607.84	1,583.12	1,083.00
H 型钢占钢材采购额比重（%）	29.66%	26.18%	32.62%	28.31%

经对比，报告期内热轧钢板和H型钢的采购价格与公开市场价格走势基本相符，**发行人采购含税价格略高于公开市场价格，系因发行人钢材均向钢材贸易商采购，非直接向钢材厂商采购，价格略高于公开市场价格具有合理性。**

① 热轧钢板

报告期内，公司采购热轧钢板价格走势图：

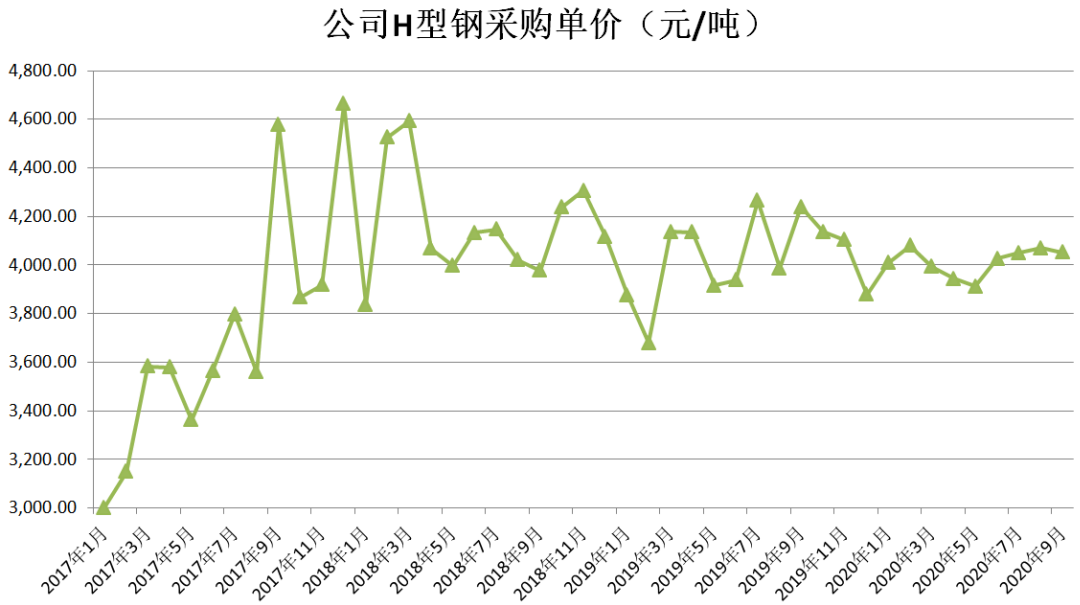


报告期内，热轧钢板市场价格走势如下：

数据来源：西本数据库，金额为含税价格，期间为 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日。

② H 型钢

报告期内，公司采购 H 型钢价格走势图



报告期内，型材市场价格走势如下：

数据来源：西本数据库，金额为含税价格，期间为 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日。

综上所述，发行人钢材采购价格与公开市场价格走势基本一致，发行人均向钢材贸易商采购，不存在直接向钢材生产厂家采购的情况，采购价格略高于公开市场价格，具有合理性。

（2）公司向钢材贸易商采购的价格和直接向钢材厂商采购价格的差异及原因

发行人采购钢材型号规格较多，单类型钢材采购规模相对有限，故均通过

钢材贸易商进行采购，未直接向钢材厂商采购钢材。发行人采购钢材的含税价格略高于市场钢材含税价格，具有合理性。”

二、按照不同原材料分类，补充披露对应的采购价格区间，发行人和主要供应商的协商定价机制及采购价格的公允性，进一步说明报告期内主要原材料采购价格是否与公开市场价格一致，原材料价格波动对生产经营的影响

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“5、主要原材料价格分析”补充披露如下：

“（4）报告期内发行人主要材料采购情况如下：

项目	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
钢材	采购数量（吨）	13,704.51	16,420.92	12,696.87	11,223.08
	价格区间（元/吨）	3,334.97 至 9,849.98	3,331.58 至 10,063.44	3,244.12 至 8,625.97	2,366.22 至 9,897.12
	采购金额（万元）	5,137.64	6,141.88	4,852.73	3,825.47
	采购单价（元/吨）	3,748.87	3,740.28	3,821.99	3,408.58
减速电机	采购数量（台）	2,051	1,924	2,297	2,011
	价格区间（元/台）	2,389.38 至 61,950.00	1,746.90 至 63,866.38	1,637.93 至 66,503.45	1,922.22 至 63,866.67
	采购金额（万元）	1,479.12	1,745.89	1,803.26	1,483.28
	采购单价（元/台）	7,211.70	9,074.27	7,850.50	7,375.83
风机	采购数量（台）	361	535	383	319
	价格区间（元/台）	486.73 至 114,159.29	336.28 至 116,379.31	470.09 至 116,379.31	470.09 至 115,384.62
	采购金额（万元）	604.51	587.47	648.27	637.18
	采购单价（元/台）	16,745.41	10,980.68	16,926.23	19,974.17
冷料仓	采购数量（台）	217	50	225	97
	价格区间（元/台）	8,637.17 至 29,203.54	17,119.45 至 21,663.72	2,836.21 至 23,407.77	6,581.20 至 38,461.54
	采购金额（万元）	411.15	92.81	411.84	214.52
	采购单价（元/台）	18,946.80	18,561.98	18,303.96	22,115.15
成品仓	采购数量（台）	1	2	1	21
	价格区间（元/台）	323,893.81	26,548.67 至 38,495.58	18,103.45	17,435.90 至 307,692.31
	采购金额（万元）	32.39	6.50	1.81	286.67

项目	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	采购单价（元/台）	323,893.81	32,522.13	18,103.45	136,507.94

（5）主要原材料对应的采购价格区间，发行人和主要供应商的协商定价机制及采购价格的公允性，报告期内主要原材料采购价格与公开市场价格一致。

发行人主要采用询价采购模式，对纳入公司供应商名录的供应商进行询价，各供应商对发行人的询价进行报价及供货周期，发行人通过比对各供应商的价格及供货周期确定最终供应商和采购数量。

A、钢材具有公开市场价格，发行人钢材各年度采购价格区间差异主要系由于发行人设备生产过程中需要用到少量特种钢材，如不锈钢板、耐磨钢板等，该类钢材价格较普通钢材高，报告期内钢材的采购价格从2,366.22元/吨至10,063.44元/吨不等，发行人各年度钢材平均采购单价与钢材市场价格波动基本一致，主要系因钢材供应商基于市场价格进行报价，发行人采购价格公允。

B、减速电机无公开市场价格，发行人向供应商进行询价确定采购价格，因品牌、规格型号差异，采购价格区间分布较广，报告期内从1,637.93元/台至66,503.45元/台不等，发行人采用询价方式确定采购价格，不同的供应商报价不存在重大差异，发行人采购价格公允。

C、风机无公开市场价格，发行人向供应商进行询价确定采购价格，因品牌、规格型号差异，采购价格区间分布较广，从336.28元/台至116,379.31元/台不等，发行人采用询价方式确定采购价格，不同的供应商报价不存在重大差异，发行人采购价格公允。

D、发行人冷料仓外协采购，向外协厂商进行询价，具体方式为根据需加工的冷料仓重量按每吨材料价格加上加工费用进行报价，并折算为按台确认的成品采购价格。因规格型号差异较大，成品采购价格区间分布较广，从2,836.21元至38,461.54元不等，发行人采用询价方式确定采购价格，不同的供应商报价不存在重大差异，发行人采购价格公允。

E、发行人成品仓外协采购，向外协厂商进行询价，具体方式为根据需加工的成品仓重量按每吨材料价格加上加工费用进行报价，并折算为按台确认的成品采购价格。因规格型号差异较大，成品采购价格区间分布较广，从17,435.90

元/台至323,893.81元/台不等，发行人采用询价方式确定采购价格，不同的供应商报价不存在重大差异，发行人采购价格公允。

综上，报告期内，发行人主要原材料采购价格公允，具有公开市场价格的钢材采购价格略高于公开市场价格，且与公开市场价格变动趋势保持一致。

（6）原材料价格波动对生产经营的影响

发行人根据成本利润率加成作为定价基础，制定了各类型号设备及可选配部件的基础指导报价。实际销售过程中，销售部门参考行业同类产品的市场价格、市场竞争情况等因素，并结合发行人对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系、议价能力等情况，综合考虑上述各项因素并与客户进行商务谈判后确定最终销售价格。因此，发行人所销售的设备实际采取一单一议的方式，设备最终定价主要受市场价格和市场竞争等因素影响较大，与上游原材料价格变化不存在直接的、明显的传导机制。因此发行人整体毛利率受材料价格波动的影响程度相对有限；2018年钢材价格持续上涨的影响下，发行人主营毛利率较上年下降1.1个百分点。

报告期内，发行人基于自身品牌的市场认可度逐渐提升的判断，钢材等原材料价格持续上涨的客观事实等因素综合考虑，于2018年末对境内销售的原生设备主部件的指导价格进行全面集中提价，设备主部件价格在不超过20%的幅度内提升，但最终价格确定仍需与客户进行商业谈判确定。

综上所述，原材料的价格波动对发行人的生产经营不存在重大的影响。”

三、补充披露同一类原材料通过贸易类供应商采购价格和直接向终端供应商采购价格的差异及原因；按照采购合作年限，补充披露并列示贸易类供应商和终端供应商的数量、采购金额及变动情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、供应商变化情况”补充披露如下：

“……

（1）同一类原材料通过贸易类供应商采购价格和直接向终端供应商采购价格的差异及原因

报告期内，发行人同一类原材料同时存在通过贸易类供应商和通过终端供应商采购的情况为国产品牌恒星减速电机采购；除此之外，不存在其他既向贸易类供应商采购、又向终端供应商采购的情况。恒星减速电机采购情况如下：

单位：万元

供应商	供应商类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购额	单价	采购额	单价	采购额	单价	采购额	单价
杭州中德传动设备有限公司	终端供应商	-	-	263.34	0.50	213.40	0.48	260.44	0.36
福建省一坤机电设备有限公司	贸易类供应商	322.05	0.46	55.12	0.44	-	-	-	-
晋江市佳家兴机电贸易有限公司	贸易类供应商	-	-	72.94	0.77	119.16	0.58	-	-

杭州中德传动设备有限公司系恒星减速电机的生产厂商，福建省一坤机电设备有限公司、晋江市佳家兴机电贸易有限公司系其授权经销商，均为发行人恒星减速电机供应商。报告期内，恒星减速电机同时存在两种模式采购的主要规格型号采购单价情况如下：

规格型号（功率）	供应商	供应商类型	平均单价（万元/台）			
			2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
22KW	杭州中德传动设备有限公司	终端供应商	未采购	1.09	1.07	1.04
	福建省一坤机电设备有限公司	贸易供应商	1.15	1.19	未采购	未采购
	晋江市佳家兴机电贸易有限公司	贸易供应商	未采购	1.08	1.07	未采购
5.5KW	杭州中德传动设备有限公司	终端供应商	未采购	0.31	0.31	0.31
	福建省一坤机电设备有限公司	贸易供应商	0.31	0.31	未采购	未采购
	晋江市佳家兴机电贸易有限公司	贸易供应商	未采购	0.32	未采购	未采购

对同功率型号的恒星减速电机单价进行比较，不同类型供应商之间采购平均单价基本一致，不存在异常差异的情况。贸易类供应商地处发行人所在地，相关配套服务更为完善、服务反应效率更高。向贸易类供应商的采购价格略高于向终端供应商的采购价格。

报告期内，发行人只有恒星减速电机存在既向贸易类供应商采购、又向终

端供应商采购的情况。随着生产厂商销售策略的调整，以及经销商设立初期供货能力有限的情况，2018年至2019年发行人逐步过渡到向其授权经销商采购，2020年1-9月已全部向其经销商采购。

发行人向贸易类供应商的采购价格略高于直接向终端供应商的采购价格，采购行为、采购价格差异具有合理性。

（2）按照采购合作年限，补充披露并列示贸易类供应商和终端供应商的数量、采购金额及变动情况

① 报告期内，贸易类供应商的数量、采购金额及变动情况如下：

单位：家、万元

采购合作年限	项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数据	变动比例	数据	变动比例	数据	变动比例	数据
1 年以内	供应商数量	23	475.00%	4	-	0	-	0
	采购金额	498.56	718.25%	60.93	-	0	-	0
	占比	6.58%	776.83%	0.75%	-	0.00%	-	0.00%
1-2 年（含 2 年）	供应商数量	17	-26.09%	23	360.00%	5	-	0
	采购金额	1,346.91	47.01%	916.18	7839.17%	11.54	-	0
	占比	17.78%	57.54%	11.29%	6260.22%	0.18%	-	0.00%
2-3 年（含 3 年）	供应商数量	15	-11.76%	17	-22.73%	22	633.33%	3
	采购金额	805.43	-26.17%	1,090.89	30.55%	835.59	2655.90%	30.32
	占比	10.63%	-20.88%	13.44%	4.59%	12.85%	2087.42%	0.59%
3 年以上	供应商数量	57	-12.31%	65	-13.33%	75	-9.64%	83
	采购金额	4,924.44	-18.60%	6,049.63	6.96%	5,656.06	10.22%	5,131.40
	占比	65.01%	-12.77%	74.52%	-14.31%	86.97%	-12.51%	99.41%

② 报告期内，终端供应商的数量、采购金额及变动情况如下：

单位：家、万元、%

采购合作年限	项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数据	变动比例	数据	变动比例	数据	变动比例	数据
1 年以内	供应商数量	23	360.00%	5	-	0	-	0
	采购金额	884.25	7483.62%	11.66	-	0	-	0
	占比	10.42%	7890.50%	0.13%	-	0.00%	-	0.00%

采购合作年限	项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数据	变动比例	数据	变动比例	数据	变动比例	数据
1-2 年（含 2 年）	供应商数量	19	-36.67%	30	650.00%	4	-	0
	采购金额	496.07	-15.67%	588.27	426.84%	111.66	-	0
	占比	5.84%	-11.15%	6.58%	466.37%	1.16%	-	0.00%
2-3 年（含 3 年）	供应商数量	22	-24.14%	29	-30.95%	42	950.00%	4
	采购金额	942.58	39.34%	676.44	-12.16%	770.07	595.13%	110.78
	占比	11.10%	46.82%	7.56%	-5.57%	8.01%	600.62%	1.14%
3 年以上	供应商数量	93	-11.43%	105	-9.48%	116	-26.58%	158
	采购金额	6,166.93	-19.59%	7,668.96	-12.20%	8,734.83	-8.84%	9,581.64
	占比	72.64%	-15.27%	85.73%	-5.61%	90.83%	-8.12%	98.86%

”

四、补充披露无锡市宏壮冶金机械厂刚成立不久后即与发行人产生合作的背景和原因，发行人长期通过个体工商户进行采购的原因和合理性，无锡市宏壮冶金机械厂的实际控制人及关联方和发行人的实际控制人及关联方是否存在关联惯例或其他利益安排；发行人对无锡市宏壮冶金机械厂的结算条款和其他供应商存在差异；发行人向其采购布袋除尘设备占总采购量的金额和比例，采购单价和向别的供应商采购单价是否存在差异及原因；无锡市宏壮冶金机械厂的主要财务数据，生产经营规模是否与跟发行人合作的规模相匹配

（一）补充披露无锡市宏壮冶金机械厂刚成立不久后即与发行人产生合作的背景和原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“1、前五大供应商情况”之“（1）注册资本未实际缴纳或为个体工商户企业的交易背景”之“② 无锡市宏壮冶金机械厂”补充披露如下：

“② 无锡市宏壮冶金机械厂

无锡市宏壮冶金机械厂设立于 2007 年，发行人自 2008 年开始向无锡宏壮采购布袋除尘设备等外协件，以及导热油炉、沥青罐等配套件，双方合作时间较长，合作稳定。报告期内，公司向无锡宏壮采购金额分别为 2,268.59 万元、937.29

万元、753.63 万元和 1,116.52 万元，分别占发行人材料采购总额的 14.82%、5.71%、4.33%和 6.93%。

A、无锡市宏壮冶金机械厂成立不久后即与发行人产生合作的背景和原因

发行人设立于2004年，初创时产品主要为移动小型设备。2005年，发行人研制并推出固定式楼式沥青混合料搅拌设备，并采取移动式小型设备上所使用的直热式沥青罐对沥青原料进行加热。2007年开始，发行人存在进一步发展大型号产品的需求，借鉴国内外企业生产经验，决定开始试生产采用导热油炉加热技术的产品，通过导热油炉对沥青罐进行加热保温。

鉴于无锡地区是国内当时最重要的锅炉生产地，具有较多的导热油系统设计、组装人才，发行人决定在无锡寻找导热油炉系统的合作供应商。由于当时发行人产品尚属研发期，未来订单需求存在不确定性，成熟的导热油炉厂商与发行人合作意向不强。经沟通考察，王伟团队具备相应的技术水平，并能按发行人产品设计需求为发行人及时供货，故发行人与王伟确定了初步合作意向。

2007年，王伟以个人名义设立个体工商户无锡宏壮，并于2008年开始向发行人供货。随着发行人业务规模的扩大，发行人产销量不断增加，无锡宏壮亦业务规模与发行人同步扩大。发行人为无锡宏壮的主要客户，随着客户环保要求的日趋严格，2018年4月起将原委托无锡宏壮加工生产的布袋除尘设备转为自行生产，对无锡宏壮的经营业绩存在一定影响。无锡宏壮调整客户结构，开发新客户后，发行人采购占比有明显减少。

B、发行人与无锡宏壮的交易情况

……”

（二）发行人长期通过个体工商户进行采购的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“3、向个体工商户采购情况”补充披露如下：

“3、向个体工商户采购情况

报告期内，公司采购的个体工商户主要为无锡市宏壮冶金机械厂，其他个体

工商户供应商采购内容主要为电器、五金、耗材等，金额及占比较少，具体采购情况如下：

单位：万元，%

供应商名称	2020 年 1-9 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
无锡市宏壮冶金机械厂	1,116.52	6.93	753.63	4.33	937.29	5.72	2,268.59	14.82
其他零星供应商	141.91	0.88	130.67	0.75	125.14	0.76	13.14	0.08
合计	**1,258.43**	**7.81**	**884.30**	**5.09**	**1,062.43**	**6.48**	**2,281.73**	**14.90**

注：上表仅列示历年交易前五大个体工商户情况

发行人在2007年-2018年开始生产采用导热油炉加热技术的产品，为沥青罐进行加热保温，未来前景存在不确定性。鉴于与供应商共同成长的考虑，自无锡宏壮设立后展开合作，期间保持良好的合作关系。无锡宏壮虽为个体工商户，但产品质量、交货周期等均符合发行人要求，且无锡宏壮持有危险化学品罐体生产许可证，具备生产导热油炉、沥青罐等配套件的资质，故发行人与个体工商户无锡宏壮保持长期合作。

发行人与无锡宏壮保持长期良好合作，符合发行人业务需求，具有合理性。”

（三）无锡市宏壮冶金机械厂的实际控制人及关联方和发行人的实际控制人及关联方是否存在关联惯例或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“3、向个体工商户采购情况”补充披露如下：

“3、向个体工商户采购情况

……

截至本招股说明书签署之日，发行人与无锡宏壮不存在关联关系或利益安排。”

（四）发行人对无锡市宏壮冶金机械厂的结算条款和其他供应商存在差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“1、前五大供应商情况”之“（1）注册

资本未实际缴纳或为个体工商户企业的交易背景”之“② 无锡市宏壮冶金机械厂”补充披露如下：

“C、对无锡宏壮的结算条款及与其他供应商的对比

发行人对无锡宏壮的结算条款及与其他主要外协厂商结算条款的对比情况如下：

序号	项目	结算条款
1	无锡市宏壮冶金机械厂	月结：（双方在当月账对平后付款）
2	福建天乔钢结构工程有限公司	月结：（双方在当月账对平后付款）
3	福建鑫实达建设工程有限公司	月结：（双方在当月账对平后付款）
4	福建坚石电力线路器材有限公司	月结：（双方在当月账对平后付款）
5	晋江市圣鸿金属制品有限公司	月结：（双方在当月账对平后付款）
6	福建浩威金属构件有限公司	月结：（双方在当月账对平后付款）

发行人对无锡宏壮的结算条款及与其他主要外协厂商结算条款无重大差异。”

（五）发行人向其采购布袋除尘设备占总采购量的金额和比例，采购单价和向别的供应商采购单价是否存在差异及原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“1、前五大供应商情况”之“（1）注册资本未实际缴纳或为个体工商户企业的交易背景”之“② 无锡市宏壮冶金机械厂”补充披露如下：

“D、采购布袋除尘设备的情况

报告期内，发行人向无锡宏壮采购布袋除尘设备的金额、采购数量、采购单价及占同类采购量的比例情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向无锡宏壮采购的布袋除尘设备金额（万元）	-	-	148.21	675.68
占同类采购比例（%）	-	-	88.00	93.84
向无锡宏壮采购的布袋除尘设备的数量（台）	-	-	5	22

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向无锡宏壮采购的布袋除尘设备的单价（万元/台）	-	-	29.64	30.71

不同型号的布袋除尘器的面积大小不同、耐受温度等性能存在差异，故单价差异较大，不具有可比性。相同型号的布袋除尘设备，也因工艺、质量、不同采购期间不同而导致价格有所差异。发行人向无锡宏壮采购的布袋除尘设备与向其他外协厂商采购同类设备的均价对比情况如下：

单位：万元/台

布袋除尘器型号	BD150	BD320	DC1000	DC1200	DC1500
无锡市宏壮冶金机械厂	6.84	3.56	5.62	5.98	10.77
石狮市鸿达盛机械设备有限公司	-	3.56	-	5.56	-
布袋除尘器型号	DC2000B	DC2000R	DC3000	DC4000D	DC5000A
无锡市宏壮冶金机械厂	14.53	24.36	47.86	68.38	76.92

注：报告期内，发行人仅向无锡宏壮采购大型号的布袋除尘器

发行人向无锡宏壮采购的单价与向其他供应商采购的同型号的布袋除尘设备单价不存在明显差异。”

（六）无锡市宏壮冶金机械厂的主要财务数据，生产经营规模是否与跟发行人合作的规模相匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协厂商情况”之“1、报告期内各期前五名外协厂商”之“（4）无锡市宏壮冶金机械厂”补充披露如下：

“（4）无锡市宏壮冶金机械厂

名称	无锡市宏壮冶金机械厂
类型	个体工商户
成立时间	2007 年 6 月 12 日
注册资本/**实缴资本**	**个体工商户无对应注册资本/实缴资本**
经营场所	无锡市新吴区旺庄城南路 203 号
经营者	王伟
……	

经营者背景	王伟为无锡宏壮经营者，从事机加工行业多年，曾任无锡市华庄电容器设备厂车工
……	

公司自 2008 年开始向无锡宏壮采购罐体、油炉等配件，以及布袋除尘器、料仓等外协件，采购外协件主要用作公司产品的环保、仓储配件。

最近三年，依据无锡宏壮提供的财务报表（未经审计），无锡宏壮的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
总资产	2,591.67	2,526.50	2,447.52
净资产	312.61	230.81	140.91
营业收入	1,825.22	1,811.77	2,467.32
净利润	81.80	89.89	125.86

最近三年，无锡宏壮的销售规模与发行人向无锡宏壮的采购金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
无锡宏壮销售收入	1,825.22	1,811.77	2,467.32
发行人向无锡宏壮的采购金额	753.63	937.29	2,268.59
发行人采购规模占无锡宏壮销售规模的比例（%）	41.29%	51.73%	91.95%

发行人为无锡宏壮的主要客户，随着客户环保要求的日趋严格，2018年4月起将原委托无锡宏壮加工生产的布袋除尘设备转为自行生产，对无锡宏壮的经营业绩存在一定影响。无锡宏壮调整客户结构，开发新客户后，发行人采购占比有明显减少。无锡宏壮生产经营规模与跟发行人的合作的规模相匹配。”

五、补充披露供应商成立当年或成立不久后即和发行人产生合作的金额和占比，原因和合理性，是否有关联关系或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“4、供应商情况分析”补充披露如下：

“（3）成立时间较短的供应商情况

发行人供应商数量较多，成立时间较短（成立1年内）即与发行人发生交易的供应商采购项目主要为钢材类、减速机类、沥青罐类和外协件类等。报告期内，上述供应商数量分别为34家、41家、46家及45家，与发行人发生交易的金额分别为2,520.42万元、2,663.57万元、2,343.24万元和2,590.99万元，占采购总额的比例分别为16.97%、16.52%、13.73%和16.13%。

发行人钢材类供应商均为贸易商，发行人主要通过询价确定能保障供货量的供应商，成立时间较短（成立1年内）即与发行人发生交易的供应商主要为福建省松青国际贸易有限公司、福建荣丰钢铁有限公司和福建鑫三元钢铁有限公司，均能保障公司所需的钢材供应，本次合作系公司拓展钢材来源的考虑；减速机类供应商主要为杭州中德传动设备有限公司在福建地区新设的代理商，发行人与杭州中德传动设备有限公司已有多年采购合作；罐体类供应商主要为泉州开元市政机械设备有限公司，其为2004年设立的老厂泉州鲤城开元市政机械设备厂注销后重新设立的公司，本次与新设公司合作系延续之前的合作关系；外协件类采购均工艺较为简单、交易金额较少的产品，在生产旺季时上述厂商生产的产品能满足发行人的产能增加需求，故发行人从保障及时供货条件上选取部分设立时间较短的外协厂商进行合作。

发生合作的供应商设立时间较短即发生合作具有合理性，上述供应商与发行人之间不存在关联关系或其他利益安排。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项以及采购的真实性、完整性、准确性及与供应商关联关系，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、查阅发行人采购活动相关的内控制度，访谈管理层、采购部门负责人及其他相关人员，了解和评价采购活动相关内部控制的设计，并测试运行的有效性；

2、访谈管理层、采购部门负责人及其他相关人员，了解发行人采购模式、选择供应商的标准和具体方式、供应商变化原因，同类材料同时存在向贸易类供应商和终端供应商采购的原因及价格情况；

3、获取报告期内发行人采购明细表，计算报告期内主要原材料、动力能源

供应商采购内容、采购金额及占比等数据；分析报告期内供应商变动的合理性；按照采购合作年限，分析报告期内贸易类供应商和终端供应商的数量、采购金额及变动的合理性；

4、获取并对比报告期内对不同供应商采购单价的差异，获取主要原材料热轧钢板、H 型钢市场价格，对比发行人的含税采购价格波动与市场平均单价波动趋势；

5、获取并对比发行人报告期内主要原材料采购询价资料，分析采购询价程序是否满足相关内部控制的要求，分析各供应商的报价情况，确认原材料采购价格的公允性；

6、对发行人存货进行盘点，确定发行人存货的真实性、采购原材料的真实性，各审计时点原材料盘点情况如下：

单位：万元

盘点基准日	盘点金额	监盘金额	监盘比例
2019 年 12 月 31 日	1,578.63	1,342.63	85.05%
2020 年 3 月 31 日	2,081.57	1,682.04	81.81%
2020 年 9 月 30 日	2,648.43	2,262.12	85.41%

7、通过企查查、企业工商信息查询系统等软件查询主要供应商的工商注册信息，对于主要供应商的成立时间、主营业务、业务规模、股东结构、实际控制人情况等进行核查。确定供应商真实性，确定供应商的股东、主要人员是否与发行人存在关联关系，具体核查情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
供应商家数（家）	395			
核查供应商采购额（万元）	16,024.54	17,003.79	16,032.09	14,836.03
当期采购总额（万元）	16,065.17	17,062.96	16,119.75	14,854.14
核查比例	**99.75%**	**99.65%**	**99.46%**	**99.88%**

8、实地走访主要供应商，询问主要供应商与发行人的合作背景、采购内容、定价政策、是否存在关联关系等情况，实地走访供应商情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访供应商家数（家）	42			

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访供应商采购额（万元）	11,814.27	12,686.15	11,640.77	11,641.20
当期采购总额（万元）	16,065.17	17,062.96	16,119.75	14,854.14
走访比例	**73.54%**	**74.35%**	**72.21%**	**78.37%**

9、对发行人主要供应商实施函证，确认报告期内采购金额的准确性，具体函证情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
函证供应商家数（家）	79			
函证供应商采购额（万元）	14,354.27	14,463.51	13,499.09	12,407.21
当期采购总额（万元）	16,065.17	17,062.96	16,119.75	14,854.14
函证比例	**89.35%**	**84.77%**	**83.74%**	**83.53%**

10、核查发行人主要供应商报告期内的采购合同、采购订单、送货单、入库验收单、过磅单、发票、付款审批记录、付款回单等资料，具体核查情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核查供应商采购额（万元）	13,604.14	13,923.47	13,356.63	13,045.51
当期采购总额（万元）	16,065.17	17,062.96	16,119.75	14,854.14
核查比例	**84.68%**	**81.60%**	**82.86%**	**87.82%**

11、对发行人主要员工进行访谈，并取得员工声明函；

12、获取无锡市宏壮冶金机械厂的纳税申报表，分析其报表数据是否与发行人的采购相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向无锡宏壮采购额	1,116.52	753.63	937.29	2,268.59
向无锡宏壮采购未开票金额	305.79	378.74	937.29	1,705.42
本期开票以前年度采购额	378.74	937.29	1,705.42	844.73
无锡宏壮为发行人采购开票金额	1,189.47	1,312.18	1,770.33	1,407.90
无锡宏壮纳税申报表销售额	1,488.36	1,817.43	1,811.76	1,628.46
发行人占比	**79.92%**	**72.20%**	**97.71%**	**86.46%**

13、访谈公司业务负责人，了解与无锡宏壮的交易原因、交易背景及合作情况；

14、审阅发行人与无锡宏壮的交易明细及采购合同，对比与其他供应商的结算条款是否存在差异，采购的布袋除尘设备单价是否与其他供应商存在差异；

15、获取供应商设立时间和开始合作时间的明细，分析设立不久便与发行人发生交易的供应商的交易原因、交易背景及合作情况；

16、通过企查查、企业工商信息查询系统等软件查询设立不久便与发行人发生交易的供应商的工商注册信息，对于其成立时间、主营业务、业务规模、股东结构、实际控制人情况等进行核查。确定供应商真实性，确定供应商的股东、主要人员是否与发行人存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人采购钢材的含税价格较市场钢材含税价格略高，因发行人钢材均向钢材贸易商采购，非直接向钢材生产厂商采购，钢材采购价格较市场钢材含税价格略高，具有合理性。

2、发行人原材料规格型号较多，不同原材料分类，采购价格区间较广，发行人通过询价模式进行原材料采购，不同供应商对同一项原材料的采购询价报价不存在重大差异，原材料采购价格公允。

3、发行人所销售的设备采取一单一议的方式，设备最终定价受市场价格和市场竞争等因素影响较大，与上游原材料价格变化不存在直接的、明显的传导机制。

4、发行人仅有恒星减速电机的采购存在同时存在贸易类供应商和终端供应商采购的情况，随着生产厂商销售策略的调整，发行人逐步过渡到向其授权经销商采购，向贸易类供应商的采购价格略高于向终端供应商的采购价格，采购行为、采购价格差异具有合理性。

5、发行人与主要供应商均建立了长期稳定的合作关系。

6、发行人的采购真实、完整、准确，供应商及其关联方与发行人不存在关联关系。

7、发行人在 2007 年决定开始试生产采用导热油炉加热技术的产品，由于当

时发行人产品尚属研发期，未来订单需求存在不确定性，成熟的导热油炉厂商与发行人合作意向不强。经沟通考察，王伟团队具备相应的技术水平，并能按发行人产品设计需求为发行人及时供货，故发行人与王伟确定了初步合作意向。

8、发行人与个体工商户无锡宏壮保持长期合作，无锡宏壮产品质量、交货周期等均符合发行人要求，且持有危险化学品罐体生产许可证，具备生产导热油炉、沥青罐等配套件的资质，符合发行人业务需求，具有合理性。

9、无锡市宏壮冶金机械厂的实际控制人及关联方和发行人的实际控制人及关联方不存在关联关系或其他利益安排。

10、发行人对无锡市宏壮的采购结算条款和向其他供应商的采购结算条款不存在重大差异。

12、2017 年及 2018 年发行人向锡市宏壮采购布袋除尘设备金额分别为 675.68 万元和 148.21 万元，占同类产品总采购的占比分别为 93.84%和 88.00%，同一型号的采购单价和向其他供应商的采购单价不存在重大差异。

13、无锡宏壮的生产经营规模与跟发行人合作的规模相匹配。

14、发行人供应商数量较多，向成立时间较短（成立 1 年内）即与发行人发生交易的供应商与发行人发生交易的金额分别为 2,520.42 万元、2,663.57 万元、2,343.24 万元和 2,590.99 万元，占采购总额的比例分别为 16.97%、16.52%、13.73%和 16.13%；采购项目主要为钢材类、减速机类、沥青罐类和外协件类等。钢材类供应商均为钢材贸易商，能保障公司所需的钢材供应，本次合作系公司拓展钢材来源的考虑；减速机类供应商主要为福建地区新设的代理商；罐体类供应商主要为老厂搬迁后新设的新厂，已有多年合作历史；向外协件供应商采购的外协件均为工艺简单产品、交易金额较少的产品，在生产旺季时上述厂商能满足发行人的产能增加需求，故与其开展合作。

15、发行人与设立时间较短即发生合作的供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

16、发行人向无锡市宏壮冶金机械厂的采购额与无锡市宏壮冶金机械厂的纳税申报表相匹配。

（三）对第一轮反馈关于供应商的问题的补充核查意见

1、发行人补充披露主要供应商的基本情况及合作历史情况属实；同规格型号原材料在不同供应商之间的采购价格不存在显著差异；主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或同业竞争关系；

2、发行人前五大供应商主要为钢材贸易商，发行人向钢材贸易商采购根据各家厂商的市场报价及供货周期，询价确定最终供应商和采购数量，各年度主要供应商名单变动较小，但次序变动较大，具有合理性；

3、通过对发行人主要供应商的实地访谈、核查相关采购资料，发行人对主要供应商的交易行为具有真实的交易背景；

4、发行人报告期内不存在向个人采购、现金采购、无发票采购情况，发行人向个体工商户的采购流程与其他供应商采购流程一致，核查相关内部控制制度的执行情况，发行人相关内部控制制度的设计合理并得到有效执行；

5、发行人客户和供应商重叠为向铸造厂采购铸件销售废钢、客户销售设备采购沥青混合料用于新厂路面铺设及研发使用，具有合理性，双方的购销价格公允。

问题 10. 关于毛利率

前次审核问询回复显示：

（1）发行人外销毛利率高于内销毛利率。公开资料显示，发行人可比公司德基产品定位高端，单位产品价格高于发行人，报告期内海外销售毛利率高于内销毛利率，2019 年毛利率下滑，2018 年和 2019 年亏损；

（2）2019 年再生设备中大型和小型设备均价上升，中型设备均价下滑；报告期内再生设备以境内销售为主，境外收入大幅下滑的原因和合理性；

（3）2017 年大型原生设备毛利率为 8.28%；

（4）2019 年原生设备境内毛利率上升，境外毛利率下滑；

（5）2019 年间接销售模式下内销和外销的毛利率分别高于直销模式下内销和外销毛利率水平，外销的直接销售和间接销售模式的毛利率差异较小。

请发行人：

（1）结合定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露发行人外销毛利率高于内销毛利率的原因和合理性，可比公司德基科技海外销售毛利率高于内销毛利率的原因和合理性，发行人和可比公司境内外毛利率差异的原因和合理性；发行人 2017 和 2018 年毛利率和德基科技基本一致，但 2019 年毛利率和德基科技毛利率存在较大差异的原因和合理性；进一步结合双方产品定位、价格和成本、期间费用率等补充披露发行人报告期内业绩持续上升，而德基科技业绩下滑，2018 年和 2019 年持续亏损的原因和合理性；

（2）结合定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露 2019 年再生设备中大型和小型设备均价上升，中型设备均价下滑的原因和合理性；报告期内再生设备以境内销售为主，境外收入大幅下滑的原因和合理性；

（3）补充披露 2017 年大型原生设备毛利率为 8.28%，与其他年度存在较大差异的原因和合理性；

（4）补充披露 2019 年原生设备境内毛利率上升，境外毛利率下滑的原因和合理性；

（5）补充披露 2019 年间接销售模式下内销和外销的毛利率分别高于直销模式下内销和外销毛利率水平的原因，是否符合商业逻辑，外销的直接销售和间接销售模式的毛利率差异较小的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就毛利率的真实性和合理性发表明确意见。

【回复】

一、结合定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露发行人外销毛利率高于内销毛利率的原因和合理性，可比公司德基科技海外销售毛利率高于内销毛利率的原因和合理性，发行人和可比公司境内外毛利率差异的原因和合理性；发行人 2017 和 2018 年毛利率和德基科技基本一致，但 2019 年毛利率和德基科技毛利率存在较大差异的原因和合理性；进一步结合双方产品定位、价格和成本、期间费用率等补充披露发行人报告期内业绩持续上升，而德基科技业绩下滑，2018 年和 2019 年持续亏损的原因和合理性

（一）结合定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露发行人外销毛利率高于内销毛利率的原因和合理性，可比公司德基科技海外销售毛利率高于内销毛利率的原因和合理性，发行人和可比公司境内外毛利率差异的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“8、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”中更新并补充披露如下：

“（4）内外销毛利率差异与德基科技的比较

① 发行人与德基科技发展路径的不同，导致产品定位、定价和成本、主要客户构成存在差异

以下关于德基科技的财务数据及相关分析说明，均来自其公开披露的招股说明书及历年年度报告。

德基科技以生产大中型设备为主，基本未生产小型设备，报告期内处于从标准化产品向环保定制化转型的阶段。根据德基科技年报披露的信息，其内销

设备以大型设备为主，而外销设备主要为中型设备；同时德基科技年报还披露，其3000型及以下中型设备毛利率较低。因此，德基科技外销以毛利率较低的中型设备为主，外销毛利率低于内销毛利率，符合其产品结构特点，具有合理性。

有别于德基科技，发行人以自主研发生产小型设备起步，主要均生产配置可选型设备，报告期内实现了从小型设备为主向大中型设备为主的转型，小型设备毛利率基本保持稳定，大型设备占比及毛利率均稳步提升。

发行人与德基科技分属于不同的发展路径，各有产品路线的优势领域，两者产品定位、价格和成本、主要客户结构的差异对比如下：

项目	发行人	德基科技
产品型号	从小型化设备开始，逐步向中大型设备发展	以大中型设备为主
产品功能	一直专注于功能配置可选性设备	从标准化设备向环保定制化转型
价格	整机价格较低，报告期内平均销售单价为 319.25 万元	整机价格较高，报告期内平均销售单价为 773.25 万元
成本	主要生产功能配置可选型设备，技术方案较为成熟、成本管控较好	年报披露，报告期内根据客户需求向环保定制化转型导致成本增加
主要客户构成	主要产品覆盖大中小型设备，面对的客户群体构成较为广泛，包括各级公路的建设单位、道路养护单位以及商品沥青混凝土贸易商	主要生产大中型设备，其公开信息未披露主要客户构成

② 发行人外销毛利率高于内销毛利率的原因及合理性分析

报告期内，发行人外销设备以小型设备为主，小型设备整体毛利率较高，因此外销毛利率高于内销毛利率，内外销毛利率对比具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销毛利率	37.66%	37.63%	38.46%	41.98%
内销毛利率	34.59%	33.18%	31.95%	30.35%
差异（外销-内销）	3.07 个百分点	4.45 个百分点	6.51 个百分点	11.63 百分点

A、结合定价和成本分析内外销毛利率差异原因

a. 定价方面：外销设备在定价方面具备一定优势

a)发行人外销报价一般高于内销报价：发行人采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础，内外销定价方式相同。但对于海外客户，发行人基于运

费承担方式、海外竞争对手、市场拓展成本、税费、汇率等因素进行综合定价；另外，由于外销业务售后服务人员差旅时间较长，售后服务耗用工时较长，售后服务成本较高。因此，发行人在报价时适当提升了外销设备报价。

b)外销设备符合客户需求：外销设备以小型设备为主，发行人小型设备具有规格较小，适合装入集装箱，出口运费低，价格优势较大的特点，在发展中国家及新兴经济体有较好的市场需求；同时，发行人小型设备技术稳定成熟，客户的产能有效利用率较高，因此客户的认可程度较高，发行人从而具有一定的议价能力。

c)海外竞争对手报价较高：发行人海外市场走差异化竞争路线，同行业可比公司出口小型设备较少，发行人海外市场的主要竞争对手包括玛连尼、安迈等国际一线品牌，报价中包含的品牌溢价较高。

B、成本方面：外销设备在成本管控方面较为成熟

发行人小型设备成本管控较好：报告期内，发行人完成了从生产销售小型设备为主、逐步转向大中型设备为主的转型发展阶段。发行人在小型设备领域拥有较丰富的经验，小型设备是发行人生产和销售周期最长的产品、技术成熟、生产过程稳定、成本管控较好，因此小型设备成本相对较低。

综合上述报价及成本方面，由于发行人海外重点市场布局较早、客户接受度较高、具备较大的议价空间，因此外销设备报价相对较高，外销毛利率高于内销毛利率，与海外市场的整体趋势相匹配。

C、发行人内外销毛利率的具体对比情况

报告期内，发行人毛利率及外销设备收入占比的具体情况如下：

区域	类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
内销	大型	60.42%	34.26%	43.81%	30.24%	36.37%	29.75%	28.64%	25.09%
	中型	15.94%	31.05%	19.44%	32.19%	11.97%	26.43%	19.13%	28.92%
	小型	23.64%	34.71%	36.75%	34.63%	51.67%	33.26%	52.23%	32.74%
外销	大型	-	-	-	-	-	-	19.08%	44.53%
	中型	14.80%	36.36%	-	-	12.68%	37.17%	29.75%	41.01%

	小型	85.20%	37.42%	100.00%	36.72%	87.32%	38.05%	51.16%	40.99%

注：公司 2017 年出口香港一台大型设备 1,353.13 万元，拉低了小型设备的收入占比。但该设备配置要求较高，因此虽然是大型设备，但毛利率保持了较高的水平。

由上表可见，报告期内，发行人的毛利率以及影响毛利率的收入结构呈现以下特点：

a. 小型设备的毛利率高于大、中型设备的毛利率。

b. 外销收入构成中，小型设备的收入比例高于大中型设备收入占比。

外销收入中较高毛利率的小型设备占比较大，是外销设备毛利率高于内销设备毛利率的原因。因此，发行人的外销毛利率高于内销毛利率符合产品结构的特点，具有合理性。

③ 可比公司德基科技海外销售毛利率低于内销毛利率的原因和合理性

有别于发行人，德基科技以生产大中型设备为主，基本未生产小型设备。根据德基科技年报披露的信息，其内销设备以大型设备为主，而外销设备主要为中型设备；同时德基科技年报还披露，其3000型及以下中型设备毛利率较低。因此，德基科技外销以毛利率较低的中型设备为主，外销毛利率低于内销毛利率，符合其产品结构特点，具有合理性。

④ 发行人和可比公司德基科技境内外毛利率差异的原因和合理性

A、结合产品及定位差异，两者内、外销业务的主要产品构成及毛利率呈现出不同特征，对比如下：

项目	发行人	德基科技
外销业务	小型设备为主，发行人小型设备毛利率较高，外销毛利率高于德基科技	以中型设备为主，德基科技中型设备毛利率低于大型设备
内销业务	从小型设备为主发展到大中型设备为主，大型设备毛利率逐年提升	大型设备为主，德基科技大型设备毛利率性价高，内销毛利率整体高于发行人

B、发行人与德基科技整机销售收入的内外销毛利率对比

通过对比内外销业务的产品结构差异，报告期内，发行人与德基科技整机销售收入的内外销毛利率对比结果互有高低，具体对比结果如下：

单位：万元

区域	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		发行人	德基科技	发行人	德基科技	发行人	德基科技
内销	整机收入	22,248.55	34,448.00	18,194.97	22,555.20	11,155.21	25,792.70
	整机毛利率	32.23%	28.50%	31.17%	34.40%	29.82%	39.80%
外销	整机收入	5,561.56	3,211.00	6,303.26	3,542.70	7,090.25	10,972.80
	整机毛利率	36.72%	25.40%	37.94%	26.70%	41.67%	29.10%
合计	整机收入	27,810.11	37,659.00	24,498.23	26,097.90	18,245.46	36,765.50
	整机毛利率	33.13%	28.20%	32.91%	33.40%	34.42%	36.60%

数据来源：德基科技各期年报。德基科技未披露 2020 年三季报。

通过上表对比，从自身比较，发行人内销毛利率低于外销毛利率；德基科技内销毛利率高于外销毛利率。从横向比较，剔除2019年度德基科技毛利率大幅下降的影响，内销毛利率方面，发行人低于德基科技；外销毛利率方面，发行人高于德基科技。

综上分析，由于发展路径不同、优势产品领域不同，产品结构存在差异，德基科技外销收入以其自身毛利率较低的中型设备为主，因此外销毛利率低于内销毛利率，具有合理性；有别于德基科技，发行人外销收入以毛利率较高的小型设备为主，外销毛利率高于内销毛利率，有其合理性。

（二）发行人 2017 和 2018 年毛利率和德基科技基本一致，但 2019 年毛利率和德基科技毛利率存在较大差异的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“8、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”中更新并补充披露如下：

“（5）发行人与德基科技分年度毛利率存在差异的原因及合理性

① 发行人与德基科技主营业务结构的差异对比分析

通过德基科技年报披露的信息，对比德基科技和发行人在主营业务方面的异同：

A、发行人与德基科技相同的核心业务：均为沥青混合料搅拌设备的整机销售，收入占比明显高于其他主营业务。该部分业务整体毛利率水平较为接近。

B、发行人与德基科技类似的业务：德基科技分项披露的“零部件及经改造设备销售”收入，与发行人其他主营业务包括部件销售、破碎筛分装置销售以及技术服务较为接近，作为类似业务进行对比。该部分业务整体毛利率水平较为接近。

C、发行人未涉及的其他业务：德基科技分项披露的“沥青混合料搅拌设备经营租赁”、“沥青、沥青罐及设备销售”、“融资租赁”等其他三项业务，发行人均未涉及。该部分业务的亏损是造成德基科技整体毛利率逐年下滑的主要影响因素。

② 发行人2017和2018年毛利率和德基科技基本一致，但2019年毛利率和德基科技毛利率存在较大差异的具体原因分析

发行人与德基科技三大类业务的具体收入及毛利率对比列示如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发行人	德基科技	发行人	德基科技	发行人	德基科技
A、整机销售收入	27,810.11	37,659.00	24,498.23	26,097.90	18,245.46	36,765.50
整机毛利	9,213.75	10,622.70	8,062.43	8,711.00	6,280.80	13,451.70
整机毛利率	33.13%	28.21%	32.91%	33.38%	34.42%	36.59%
B、类似业务	1,932.69	4,059.70	1,326.89	3,469.30	1,096.84	3,800.10
类似业务毛利	907.87	1,646.00	615.20	1,309.10	431.46	1,730.60
类似业务毛利率	46.97%	40.50%	46.36%	37.70%	39.34%	45.50%
C、发行人未涉及的业务	-	2,923.90	-	3,248.30	-	4,227.10
毛利	-	-3,495.80	-	-207.70	-	1,880.20
毛利率	-	-119.56%	-	-6.39%	-	44.48%
主营收入合计	29,742.80	44,642.60	25,825.12	32,815.50	19,342.30	44,792.70
主营毛利率	34.03%	19.65%	33.60%	29.90%	34.70%	38.09%

数据来源：德基科技各期年报。德基科技未披露 2020 年三季报。

通过上表对比，发行2017和2018年主营毛利率和德基科技基本一致，发行人2019年主营毛利率仍保持与2018年基本一致，但德基科技2019年主营毛利率下降幅度较大。具体分析如下：

A、德基科技2019年度整机毛利率下降

根据德基科技2019年报披露，整机销售方面“年内，毛利率减少5.2个百分点至28.2%，乃主要由于符合中国严格环保规定的定制沥青混合料搅拌设备需求增加，导致制造成本增加。”，德基科技处于从标准化产品向定制化产品转型的阶段，转型成本较大，客户定制化需求导致制造成本增加；而发行人报告期内主要均生产功能配置可选性设备，可满足客户多样化需求，已具备较为成熟的生产成本控制。

B、德基科技2019年度其他主营业务出现大额亏损

根据德基科技2019年报披露，发行人未涉及的“沥青混合料搅拌设备经营租赁”、“沥青、沥青罐及设备销售”、“融资租赁”等三项业务出现亏损3,459.80万元，分项毛利率为-119.56%，导致德基科技主营毛利率大幅下降。

综上，发行人2017和2018年毛利率和德基科技基本一致，且2019年主营毛利率仍保持与2018年基本一致，但2019年度德基科技由于转型过程中定制化成本的增加导致整机毛利率大幅下降；同时，德基科技在发行人未涉及的其他主营业务方面出现大额亏损。上述两项主要原因导致德基科技2019年度毛利率大幅下降10.25个百分点至19.65%。而发行人并不存在类似负面因素，2019年度毛利率仍然保持稳定，因此发行人2019年毛利率和德基科技毛利率存在较大差异具有合理性。

（三）进一步结合双方产品定位、价格和成本、期间费用率等补充披露发行人报告期内业绩持续上升，而德基科技业绩下滑，2018 年和 2019 年持续亏损的原因和合理性。

发行人与德基科技的业绩差异，主要因双方发展路径不同，双方毛利率和期间费用率存在差异所致。其中：

1、发行人与德基科技的销售费用率比较分析

详见本报告“问题 12. 关于期间费用”之“三、对比发行人和德基科技的销售模式的差异，德基科技分销商模式下销售费用率显著高于发行人的原因和合理性”的相关内容。

2、发行人与德基科技的管理费用率比较分析

详见本报告“问题 12. 关于期间费用”之“二、（五）结合上述事项，进一步分析并披露管理费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，是否存在压缩费用或体外垫付成本费用的情形，费用率较低的情形是否可持续”的相关内容。

3、发行人与德基科技业绩差异的具体分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“8、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”之“（3）与德基科技的盈利比较分析”中更新并补充披露如下：

“① 发行人与德基科技经营业绩对比情况

报告期内，发行人业绩持续上升，而德基科技业绩下滑、2018年和2019年持续亏损，主要原因系两家公司主营业务结构、产品优势领域、期间费用的差异所导致，具体分析差异原因具有其合理性。

报告期内，主要经营业绩指标对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发行人	德基科技	发行人	德基科技	发行人	德基科技
营业收入	30,211.63	44,642.60	26,224.50	32,815.50	19,940.27	44,792.70
营业成本	19,835.40	35,869.70	17,320.36	23,003.10	13,040.55	27,730.20
毛利率	34.35%	19.65%	33.95%	29.90%	34.60%	38.09%
期间费用	5,597.07	15,121.30	6,211.06	12,624.00	4,268.01	14,780.00
期间费用率	18.53%	33.87%	23.68%	38.47%	21.40%	33.00%
净利润	4,510.09	-3,507.60	2,367.88	-4,841.20	2,158.77	2,115.70
净利率	14.93%	-7.86%	9.03%	-14.75%	10.83%	4.72%

数据来源：德基科技各期年报。德基科技未披露 2020 年三季报。

由上表可见，2017年德基科技和发行人的净利润水平相当。以2017年为基点，德基科技2018年的收入较2017年下降26.74%、毛利率同比下降8.19个百分点，形成了德基科技2018年亏损；德基科技2019年毛利率较2018年下降10.25个百分点、较2017年大幅下降18.44个百分点，形成了德基科技2018年、2019年亏损。德基科技的销售规模和盈利水平的下降，是其2018年和2019年业绩下滑的影响因素。

② 结合双方产品定位、价格和成本等方面具体分析

发行人与德基科技分属于不同的发展路径，各有产品路线的优势领域，两者产品定位、价格和成本、主营业务结构的差异对比如下：

项目	发行人	德基科技
产品型号	从小型化设备开始，逐步向中大型设备发展	以大中型设备为主
产品功能	一直专注于功能配置可选性设备	从标准化设备向环保定制化转型
价格	整机价格较低，报告期内平均销售单价为 319.25 万元	整机价格较高，报告期内平均销售单价为 773.25 万元
成本	主要生产功能配置可选型设备，技术方案较为成熟、成本管控较好	年报披露，报告期内根据客户需求向环保定制化转型导致成本增加
主营业务构成	1：核心业务：沥青混合料搅拌设备的整机销售； 2、类似业务：部件销售、破碎筛分装置销售以及技术服务	1：核心业务：沥青混合料搅拌设备的整机销售； 2、类似业务："零部件及经改造设备销售" 3、发行人未涉及的业务："沥青混合料搅拌设备经营租赁"、"沥青、沥青罐及设备销售"、"融资租赁"

由于发展路径的不同及主营业务结构的差异，两者的主营业务毛利率呈现不同的变化趋势，具体对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发行人	德基科技	发行人	德基科技	发行人	德基科技
主营业务收入	29,742.80	44,642.60	25,825.12	32,815.50	19,342.30	44,792.70
主营业务毛利率	34.03%	19.65%	33.60%	29.90%	34.70%	38.09%

发行人2017和2018年毛利率和德基科技基本一致，且2019年主营毛利率仍保持与2018年基本一致，但2019年度德基科技由于转型过程中定制化成本的增加导致整机毛利率大幅下降；同时，德基科技在发行人未涉及的其他主营业务方面出现大额亏损。上述两项主要原因导致德基科技主营业务毛利率大幅下降，从而导致2018年、2019年持续亏损。而发行人并不存在类似负面因素，报告期内毛利率仍然保持稳定，因此发行人报告期内业绩持续上升具有合理性。

③ 结合期间费用，分析发行人与德基科技的经营业绩差异原因及合理性

A、概况

项目	公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期间费用率	发行人	18.53%	23.68%	21.40%

	德基科技	33.87%	38.47%	33.00%
	剔除德基科技后的行业平均	23.83%	21.50%	19.44%
其中：销售费用率	发行人	8.82%	9.55%	9.44%
	德基科技	19.01%	18.47%	14.90%
	剔除德基科技后的行业平均	8.21%	9.68%	8.15%
管理费用率	发行人	5.41%	10.06%	7.75%
	德基科技	12.85%	19.33%	15.30%
	剔除德基科技后的行业平均	5.71%	7.39%	5.27%

注：行业平均的数据来源为三一重工、达刚控股、徐工机械、森远股份的年报披露数据平均值。

德基科技是香港证券交易所上市公司，其经营所在地主要包括中国香港和河北省廊坊市，并设立了多家境外子公司，整体运营成本较高，因此期间费用率明显高于发行人，亦高于同行业平均水平。德基科技2018年、2019年在其主营业务毛利率大幅下滑的情形下，期间费用仍未得到有效控制，导致经营业绩出现持续亏损。

B、销售费用对比

德基科技销售费用率明显高于发行人，主要原因系因分销模式而存在分销费用，且分销费率较高，并存在境外销售子公司和设备租赁子公司，因此销售费用率高于发行人。

具体分析详见本节“十、（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、（2）管理费用”之“⑦ 管理费用率与同行业可比上市公司的对比”的相关内容。

C、管理费用对比

德基科技的管理费用率明显高于发行人及其他A股上市公司，主要系由于香港上市公司审计费、律师费、信息披露等维持上市的相关费用均高于境内上市公司，综合管理成本较高导致管理费用率高于发行人。

具体分析详见本节“十、（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、（1）销售费用”之“⑦ 与德基科技的销售费用率比较分析”的相关内容。

报告期内，发行人2017年、2018年、2019年主营业务毛利率分别为34.70%、

33.60%、34.03%，主营业务及经营业绩保持稳定；而德基科技主营业务毛利率分别为38.09%、29.90%、19.65%，持续大幅下滑，主要原因系由于转型过程中定制化成本的增加导致整机毛利率大幅下降；且德基科技2018年度、2019年度在发行人未涉及的其他主营业务方面出现大额亏损。在主营业务毛利率大幅下滑的情况下，德基科技由于销售模式的差异及管理成本较高导致期间费用仍居高不下。综合上述原因导致德基科技2018年度、2019年度经营业绩持续亏损。有别于德基科技，发行人并不存在类似负面因素。

综上，发行人与德基科技产品定位不同，互有优势领域，分属于不同的发展路径，采取差异化的市场策略，导致德基科技持续亏损的负面影响因素发行人均未涉及。因此，发行人报告期内业绩持续上升，而德基科技业绩下滑，2018年和2019年持续亏损具有合理性。”

二、结合定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露 2019 年再生设备中大型和小型设备均价上升，中型设备均价下滑的原因和合理性；报告期内再生设备以境内销售为主，境外收入大幅下滑的原因和合理性

（一）结合定价和成本、主要客户构成等，补充分析并披露 2019 年再生设备中大型和小型设备均价上升，中型设备均价下滑的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“3、毛利率整体影响因素分析”之“（4）发行人毛利率受具体产品类型平均单价的影响程度分析”中更新并补充披露如下：

“2019年再生设备中的中型设备均价下滑主要系由于销售产品结构差异所致。2018年销售的2台中型设备均是组合机型，平均销售价格较高。而2019年销售4台中型设备中仅有1台设备是组合机，其他3台为非组合机（再生附楼），由于非组合机销售价格较低导致平均销售价格较低。因此2019年中型设备均价下滑，主要系与上期销售的中型设备存在产品的组合类别差异，具有合理性。

（二）报告期内再生设备以境内销售为主，境外收入大幅下滑的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成”之“（2）

主营业务的区域结构分析”中更新并补充披露如下：

“⑤ 报告期内再生设备以境内销售为主，境外收入大幅下滑的原因和合理性

报告期内，发行人境外客户主要是中等欠发达的国家，公路建设水平相对较低，对公路的翻建、养护较少，导致对再生功能需求较小，因此发行人外销设备以原生设备为主，再生设备销售数量较少。报告期内，发行人再生设备销往香港、泰国两地，各期销售台数分别为3台、1台、0台、0台。由于境外客户对再生功能需求较小，发行人再生设备的境外销售数量较小，个别订单即可影响当期的收入大幅波动，故再生设备境外销售收入大幅下滑具有合理性。”

三、补充披露 2017 年大型原生设备毛利率为 8.28%，与其他年度存在较大差异的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“4、主营业务分产品毛利率变动情况分析”之“（1）报告期内，原生设备与再生设备的毛利率整体情况”中更新并补充披露如下：

“2017年度发行人仅销售一台大型原生设备，系销售给云南云桥建设股份有限公司的GLB4000设备，合同金额560.00万元，毛利率为8.28%，毛利率偏低的原因主要系该产品为该大型机的首台设备。在此之前，发行人的传统优势产品为小型设备，大型设备在2017年正处于市场推广期，首台大型设备技术较不成熟、设备的生产能力及运行的稳定性存在一定的不确定性，需要磨合调试的周期较长。同时，公司为了拓展大型设备市场采取较低报价的市场销售策略，因此售价相对较低，影响了首台大型设备毛利率较低，具有合理性。”

发行人在前次审核问询回复之问题 22.毛利率中之二、（三）“单台设备毛利率差异较大的原因和合理性”中，披露了该台设备毛利率较低的原因。

四、补充披露 2019 年原生设备境内毛利率上升，境外毛利率下滑的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“4、主营业务分产品毛利率变动情况

分析”之“（2）原生设备毛利率变动分析”中更新并补充披露如下：

“⑤ 2019年原生设备境内毛利率上升，境外毛利率下滑的原因和合理性

报告期内，原生设备的毛利率按内外销分类对比如下：

项目	2019 年度	2018 年度	变动比例
境内销售毛利率	32.06%	27.63%	4.43 个百分点
境外销售毛利率	36.72%	38.05%	-1.33 个百分点

与2018年度相比，2019年度原生设备境内毛利率上升4.43个百分点，境外毛利率下滑1.33个百分点。2019年度境内毛利率上升的主要原因如下：2018年度由于钢材等原材料价格持续上涨，发行人基于自身品牌的市场认可度逐渐提升的判断，以及原材料价格持续上涨的客观事实等因素综合考虑，于2018年末对境内销售的原生设备主部件的指导价格进行全面集中提价，设备主部件价格在不超过20%的幅度内提升，以应对2018年钢材价格上涨的影响，因此2019年度境内毛利率有所上升。

相对于内销设备，由于外销设备原本定价已高于内销定价，发行人2018年末的集中提价主要针对境内销售的原生设备主部件，不涉及外销设备，因此，2019年度境外销售毛利率略有下滑。

综上，2019年原生设备境内毛利率上升，境外毛利率下滑，主要由于发行人2018年末的提价政策针对内销设备，具有合理性。”

五、补充披露 2019 年间接销售模式下内销和外销的毛利率分别高于直销模式下内销和外销毛利率水平的原因，是否符合商业逻辑，外销的直接销售和间接销售模式的毛利率差异较小的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“6、直接销售和间接销售的毛利率分析”中更新并补充披露如下：

“（4）2019年度间接销售模式与直销模式的毛利率对比

2019年度间接销售模式与直销模式销售的情况如下所示：

单位：万元

销售模式	外销	内销	合计

	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
直接销售	2,726.07	37.26%	23,321.84	33.02%	26,047.91	33.47%
间接销售	2,946.43	37.97%	748.45	38.18%	3,694.89	38.02%
合计	5,672.51	——	24,070.29	——	29,742.80	——

① 2019年间接销售模式的内、外销毛利率高于直销模式的原因

A、内销部分

2019年间接销售模式下的内销毛利率为38.18%，直销模式下的内销毛利率为33.02%，间接销售模式下内销毛利率高于直接销售模式下内销毛利率，主要系通过间接销售方式销售的产品大部分为SLB20、QLB20、QLB30类小型设备，该类小型设备价格较低而毛利率较高（38%-48%左右）。而直接销售模式下，产品结构较多分布广，综合毛利率低于小型设备。

因此，由于销售产品结构差异导致2019年间接销售模式下的内销毛利率高于直接销售模式下内销毛利率具有合理性，符合发行人的产品结构特点。

B、外销部分

2019年间接销售模式下的外销毛利率为37.97%，略高于直销模式下的外销毛利率37.26%，销售模式并非造成毛利率差异的原因，而是2019年两种模式下内销和外销的具体的产品的毛利率水平导致的。

主要的外销设备在直接销售和间接销售模式下的明细情况如下表所示：

单位：万元

产品型号	直接销售		间接销售	
	收入	毛利率	收入	毛利率
GLB1500	320.08	38.13%	261.68	41.31%
LB1000	789.55	37.10%	216.46	34.10%
LB1200	720.75	34.20%	-	-
LB1500	570.65	35.65%	1,158.22	36.46%
LB800	164.90	39.60%	-	-
QLB40	118.33	46.17%	-	-
GLB1200	-	-	224.27	31.69%
GLB2000	-	-	683.13	38.38%

LB2000	-	-	333.53	36.03%
合计	2,684.28	36.69%	2,877.28	36.76%

2019年两种销售模式下销售产品均为原生设备，主要产品型号均为1200、1500、2000型，两种模式下产品销售结构差异不大，各产品毛利率差异不大，导致间接销售模式下外销的毛利率分别略高于直销模式下外销毛利率水平，具有合理性。

② 2019年间接销售模式的内、外销毛利率高于直销模式符合发行人直接销售为主的商业定价逻辑

发行人采取统一的定价原则，并不因直接销售或间接销售的不同而产生不同的销售报价方式，也不会对毛利率形成差异。

商业逻辑上，发行人直接销售为主，间接销售占比较低，并不存在因间接销售而要给贸易商预留利润空间、采用比直接销售报价低的情形。

2019年间接销售模式的内、外销毛利率高于直销模式是当期实现收入的具体产品结构的毛利率不同导致的，与是否直接销售或间接销售无关。

③ 2019年外销的直接销售模式和间接销售模式的毛利率差异较小的原因和合理性

如上文所述，在直接销售模式和间接销售模式下，2019年外销设备的具体产品相同或类似，其实现的毛利率水平相当，导致外销的直接销售和间接销售模式的毛利率差异较小。发行人的销售定价原则一致，直接销售模式和间接销售模式的不同，并不会对发行人的产品定价或毛利率形成差异，故上述差异较小具有合理性。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解发行人销售模式及各主要产品销售占比、主要客户构成等信息。

2、访谈发行人财务负责人及销售业务负责人，了解发行人业务变化趋势及

不同销售模式的销售策略，核实发行人业务收入不同模式下占比及毛利差异的合理性。

3、查阅发行人的销售收入明细表、原材料采购明细表、生产成本计算单、产品成本构成明细表等，分析主营业务毛利率及主要产品毛利率报告期内变动原因及合理性。

4、结合报告期内具体型号、主要客户、定价和成本的变化，同行业同类产品价格变化，分析毛利率波动的原因和合理性。

5、结合主要原材料采购价格变动，分析报告期内主要产品毛利率变动原因及合理性。

6、结合产品单位成本变动，分析报告期内主要产品毛利率变动原因及合理性。

7、查阅同行业可比公司公开披露信息，结合同行业可比公司数据，分析主营业务毛利率、主要产品毛利率在报告期内的变动原因及合理性。

8、实地走访、视频访谈主要销售客户，了解报告期内销售客户与发行人交易的基本情况，部分设备毛利较高及较低的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、由于发展路径不同、优势产品领域不同，发行人外销收入以毛利率较高的小型设备为主，故外销毛利率高于内销毛利率；有别于发行人，德基科技外销收入以其自身毛利率较低的中型设备为主，因此内销毛利率低于外销毛利率；发行人和德基科技境内外毛利率差异源于各自不同的产品优势领域，均有其合理性。

2、发行人 2017 和 2018 年毛利率和德基科技基本一致，但 2019 年德基科技 2019 年度毛利率大幅下滑，主要原因包括德基科技由于转型过程中定制化成本的增加导致整机毛利率大幅下降；同时，德基科技 2018 年度、2019 年度在发行人未涉及的其他主营业务方面出现大额亏损，因此 2018 年、2019 年度毛利率持续下滑、经营业绩持续亏损。而发行人并不存在类似负面因素，2018 年度、2019 年度毛利率仍然保持稳定。因此，发行人与德基科技的经营业绩存在明显差异符

合各自的经营特点，具有合理性。

3、2019 年再生设备中大型和小型设备均价上升，中型设备均价下滑主要由于销售产品结构的差异所致，具有合理性；报告期内再生设备以境内销售为主，境外收入大幅下滑，主要原因系再生设备境外需求较小、收入基数较小，个别订单的变动对收入的影响程度较大，具有合理性。

4、2017 年大型原生设备毛利率为 8.28%的主要原因为首台套设备毛利率较低导致，不具持续性影响，因此与其他年度存在较大差异具有合理性。

5、2019 年原生设备境内毛利率上升，境外毛利率下滑的主要原因系发行人提升内销设备主部件价格，以应对 2018 年钢材价格上涨的影响，具有合理性。

6、2019 年间接销售模式下内销和外销的毛利率分别高于直销模式下内销和外销毛利率水平主要由于销售产品结构差异所致，符合商业逻辑，外销的直接销售和间接销售模式的毛利率差异较小具有合理性。

（三）关于毛利率真实性、合理性的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，由于发行人在公司的发展路径及其公司战略、产品竞争策略及优势产品结构、产品定价及成本与同行业可比公司存在差异，导致其毛利率与同行业存在差异，符合发行人自身生产经营特点，发行人的毛利率真实、合理。

问题 11. 关于存货

前次审核问询回复显示，期末发出商品的存货期后收入确认周期显著高于全年发出商品平均收入确认时长；2019 年发出商品对应的预收款比例大幅下滑。

请发行人补充披露：

（1）期末发出商品的存货期后收入确认周期显著高于全年发出商品平均收入确认时长的原因和合理性；

（2）2019 年发出商品对应的预收款比例大幅下滑的原因和合理性。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对发出商品的函证金额、比例、回函差异及原因。

【回复】

一、期末发出商品的存货期后收入确认周期显著高于全年发出商品平均收入确认时长的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”之“（4）发出商品分析”中补充披露内容如下：

“②主要发出商品客户情况

报告期各期末发出商品尚未确认收入，主要系客户未完成安装调试，或部分客户验收流程较长，尚未取得客户的验收单据，因此尚未达到收入确认的条件。2017 年末、2018 年末、2019 年末发出商品均已于期后完成调试验收确认收入。截至 2020 年 11 月 15 日，2020 年 9 月 30 日发出商品收入确认比例为 61.61%。

报告期内各期末发出商品前五名客户情况，以及尚需履行的后续程序列示如下：

A、2020 年 9 月 30 日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
新疆中正闽达建材有限公司	TSE4020	757.35	2020-7-31	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-11-5	97

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
贵州旭辉科技建材循环资源利用有限公司	TSE4020	735.71	2020-6-25	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-10-5	102
庆元县众鑫交通建设有限公司	GLBE3000	441.45	2020-6-14	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	尚未验收	/
嘉兴东恒建设有限公司	RLBZ2000	234.17	2020-9-27	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-10-22	25
江西顺华贸易有限公司	RLBZ2000+RPS100	222.80	2020-6-23	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-10-30	129
合计	/	**2,391.48**	/	/	/	/	/

B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
杭州光华路桥工程有限公司	TSC3030	812.93	2019-9-12	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-6-3	265
福建省高速公路养护工程有限公司	TS3015	763.40	2019-1-20	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-9-24	613
福建长隆沥青混凝土工程有限公司	TS4010	557.83	2019-11-8	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-1-10	63
瑞金市泰丰建材有限公司	TS4020	544.39	2019-12-1	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-1-10	40
温州鸿畅实业有限公司	GLBE3000	415.32	2019-11-25	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-5-2	159
合计	/	**3,093.87**	/	/	/	/	/

C、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
浙江华安泰工程集团有限公司	TS4020	680.17	2018-8-29	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-8-23	359
合一再生资源科技有限公司	TS4030	645.95	2018-10-22	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-7-1	252
德江县青龙沥青拌合有限公司	TS3010	572.90	2018-8-16	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-1-25	162

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
福建省鸿泰路面工程有限公司	GLB4000	547.71	2018-11-27	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-1-18	52
陕西华众圣泰建筑工程有限公司	TS3020	513.83	2018-12-20	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2019-5-1	132
合计	/	**2,960.56**	/	/	/	/	/

D、2017 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
福建省高速公路养护工程有限公司	TS3015	659.28	2017-2-28	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2018-2-10	347
南京亿通道路工程有限公司	TS3020	594.81	2017-10-6	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2018-1-20	106
池州市金立环保沥青混凝土有限公司	TS4020	541.66	2017-11-28	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2018-6-9	193
江苏瑞腾道路工程股份有限公司	TS3020	463.21	2017-6-2	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2018-9-13	468
国经环保科技发展（上海）有限公司	LBE4000	462.83	2017-11-25	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2018-5-14	170
合计	/	**2,721.79**	/	/	/	/	/

期末发出商品对应的部分客户验收周期明显偏长，主要原因：

A、部分客户的验收流程较为复杂，需要层层审批或通过初验、终验等流程，导致验收周期较长。

B、个别客户验收条件较为严格，需要验收投产并达到约定产量之后，才予办理验收手续，导致验收周期较长。

C、大型设备、组合设备、首台套设备或技术改造提升的项目，安装调试较为复杂，需要的安装及运行调试时间较长。

D、部分客户因项目现场尚未达到施工条件，导致暂时无法进行设备安装，导致验收周期较长。

发行人期末发出商品分为两类：一类为仍在正常验收周期内的发出商品；

另一类为无法正常验收而导致跨期验收的发出商品，此类发出商品因客户特殊原因或首台套设备调试要求较高造成验收天数明显偏长，是导致期末发出商品期后收入确认周期显著高于全年平均收入确认时长天数的主要原因；全年平均验收天数因基数较大，已摊薄无法正常验收的发出商品的影响程度。

期末发出商品中，无法正常验收而导致验收周期明显偏长的主要发出商品具体原因分析如下：

单位：万元

时点	客户名称	设备型号	发出商品期末余额	收入确认时长（天）	验收周期较长原因
2020 年 9 月 30 日	庆元县众鑫交通建设有限公司	GLBE3000	441.45	超过 150 天尚未验收	客户《锅炉使用登记证》尚在办理中，设备调试验收条件尚未达到。
2019 年 12 月 31 日	杭州光华路桥工程有限公司	TSC3030	812.93	265	该设备为发行人首台连续式设备，客户要求试运行时间较长，设备验收周期较长。
	福建省高速公路养护工程有限公司	TS3015	763.40	613	该客户隶属于福建省交通运输厅，相关设备验收需经其内部层层审批，相关审批流程程序较为严格，且需设备达到一定产量后方能提交验收流程，设备验收周期较长。
	温州鸿畅实业有限公司	GLBE3000	415.32	159	客户项目现场基础进度延迟，达到设备安装条件推迟，设备调试验收周期延长。
	昆明拓沛建筑工程有限公司	YLB1500	221.35	484	因该客户项目停工，无设备需求，该设备运至客户现场未进行安装调试；经协商，发行人收回该设备的所有权及处置权，并于 2020 年 1 月销售给其他客户。
2018 年 12 月 31 日	浙江华安泰工程集团有限公司	TS4020	680.17	359	客户所承建工程项目开工进度尚未达到沥青铺设阶段，未达到设备生产调试条件，设备调试验收周期延长。
	合一再生资源科技有限公司	TS4030	645.95	252	客户场地建设进度推迟，未达到设备安装条件，设备调试验收周期延长。
	德江县青龙沥青拌合有限公司	TS3010	572.90	162	客户场地批复进度影响，未达到设备安装条件，设备调试验收周期延长。
2017 年 12 月 31 日	福建省高速公路养护工程有限公司	TS3015	659.28	347	该客户隶属于福建省交通运输厅，相关设备验收需经其内部层层审批，相关审批流程程序较为严格，且需设备达到一定产量后方能提交验收流程，设备验收周期较长。
	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	TS4020	541.66	193	该设备为发行人首台 TS4020 组合机，客户要求设备试运行时间较长，验收周期相应延长。
	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	TS3020	463.21	468	该设备为发行人首台 TS3020 组合机，客户要求设备试运行时间较长，验收周期相应延长。
	国经环保科技发展（上海）有限公司	LBE4000	462.83	170	客户环评手续办理进度推迟，设备指导安装进度相应推迟，验收周期相应延长。
	安徽安能建设集团有限公司	RLBZ1500	156.28	634	客户购买再生设备用于搭配其在用的其他品牌原生设备，调试要求较高、安装调试及试运行周期较长。
	四川致信精工机械设备有限公司	SLB20	42.94	495	因客户工程项目暂缓，设备无法及时调试验收，导致验收周期较长。

时点	客户名称	设备型号	发出商品期末余额	收入确认时长（天）	验收周期较长原因
	四川安苑机械设备有限公司	SLB20	43.04	495	因客户工程项目暂缓，设备无法及时调试验收，导致验收周期较长。

综上所述，报告期内，发行人大部分发出商品均能在正常的验收周期内完成调试验收，全年发出商品平均收入确认时长与正常验收周期基本匹配；但少数发出商品由于因客户特殊原因或首台套设备调试要求较高造成验收天数明显偏长，无法正常验收而导致跨期验收，是期末发出商品期后收入确认周期显著高于全年平均收入确认时长天数的主要原因，符合发行人的生产经营特点，具有合理性。”

二、2019 年发出商品对应的预收款比例大幅下滑的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、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、预收款项及合同负债”中补充披露内容如下：

“（5）2019年发出商品对应的预收款项情况

发行人大部分客户能按照合同约定的付款条件按进度预付设备款，少数客户因短期资金紧张未能按合同进度预付设备款，资金缓解后也能及时进行付款。2019年发出商品对应的预收款项比例为67.72%，相较于2018年占比92.15%大幅下滑，主要原因为福建省高速公路养护工程有限公司、云南交投公路建设第五工程有限公司两家国有企业系公开招标，招标条件均要求完成设备验收后再支付设备款。发行人中标该类业务在客户验收前无预收款项，其中福建省高速公路养护工程有限公司合同金额达1,440.34万元，对预收款比例影响较大。

剔除没有预收款的特殊项目后，2019年发出商品对应的预收款项比例为88.44%，与2018年预收比例基本一致。因此，2019年度预收比例大幅下滑主要系公开招投标项目的特殊要求所致，具有合理性。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、访谈管理层、营销部门等相关人员，了解报告期内各期末发出商品客户

验收周期较长的具体原因；

2、获取发行人报告期内发出商品对应的销售合同，核对相关付款条款，确认客户是否按合同约定的条款进行付款；

3、获取发行人报告期内发出商品对应的验收单据，与相关销售合同相核对，检查合同约定的验收条件，以及实际验收情况；

4、检查发出商品对应的期后收入确认情况，核对期后发票开具及期后回款情况；

5、对期末主要发出商品进行函证，并取得对应的客户回函确认；

6、核查 2019 年末发出商品对应的预收款项情况，分析 2019 年末发出商品对应的预收款项下滑的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人大部分发出商品均能在正常的验收周期内完成调试验收，全年发出商品平均收入确认时长与正常验收周期基本匹配；少数发出商品由于因客户特殊原因或首台套设备调试要求较高造成验收天数明显偏长，无法正常验收而导致跨期验收，是期末发出商品期后收入确认周期显著高于全年平均收入确认时长天数的主要原因，符合发行人的生产经营特点，具有合理性。

2、2019 年度预收比例大幅下滑主要系公开招投标项目金额及占比较大，且约定预收款比例为零所致，具有合理性；剔除没有预收款的特殊项目后，2019 年发出商品对应的预收款项比例不存在大幅下滑的情况。

（三）对发出商品的函证情况

中介机构对 2019 年 12 月 31 日、2020 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日的发出商品执行了函证程序。函证样本的抽取为各期末截止发函时点尚未确认收入的全部发出商品；发出商品的函证均已取得对应客户的回函确认相符。具体函证范围及比例如下：

单位：万元

时点	发出商品期末余额	函证金额	函证比例	回函确认金额	回函覆盖比例
2019 年 12 月 31 日	4,490.75	2,807.98	62.53%	2,807.98	62.53%
2020 年 3 月 31 日	4,272.22	4,040.32	94.57%	4,040.32	94.57%
2020 年 9 月 30 日	3,648.98	3,571.98	97.89%	3,571.98	97.89%

未发函的发出商品，均系截止发函时点已在期后确认收入的部分，该部分发出商品期末余额已能准确计量并确认。中介机构对该部分发出商品执行了替代程序，检查发出商品对应合同、物流单据、期后验收单据、客户付款单据等。同时，结合三年一期审计对各期收入均进行了函证，发出商品期后确认收入的情况实际均已得到对应客户的回函确认。确认该部分发出商品的真实性、准确性均可以确认。

问题 12. 关于期间费用

前次审核问询回复显示，报告期内发行人的收入多为新增客户贡献，但发行人销售费用率低于同行业可比公司，2019 年销售费用率和业务宣传费下滑，销售人员和管理人员薪酬低于同行业可比公司；管理费用率低于同行业可比公司。

请发行人补充披露：

（1）期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动的匹配情况、解释变动原因，报告期各期销售人员个数和公司的业务开拓是否匹配，每个销售人员的业务划分和客户维护情况，发行人 2019 年业务宣传费和销售费用费下滑的原因，发行人新增获客成本和销售费用的匹配关系，发行人销售人员薪酬低于同行业可比公司的原因和可持续性。

（2）发行人组织架构、管理体系、发行人子公司数量等，列入管理费用中职工薪酬的人员构成及其分别对应的人数、平均薪酬,分析管理费用中职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性，折旧摊销费、办公费、业务招待费等各项管理费用的具体计提标准和变动情况，结合上述事项，进一步分析并披露管理费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，是否存在压缩费用或体外垫付成本费用的情形，费用率较低的情形是否可持续；

（3）并对比发行人和德基科技的销售模式的差异，德基科技分销商模式下销售费用率显著高于发行人的原因和合理性；

（4）单位内销运费和平均发运里程、调价后单位运费的勾稽关系，第一轮反馈回复是否存在披露错误，如有，请更正。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明是否存在关联方或第三方代为承担费用、少计费用的情况；补充说明关联方资金流水核查等的具体核查过程、核查证据，对资金流水核查的重要性水平和核查比例，仅对单笔 50 万以上的资金流水进行核查是否足够支持核查结论。

【回复】

一、期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动的匹配情况、解释变动原因，报告期各期销售人员个数和公司的业务开拓是否匹配，每个销售人员的业务划分和客户维护情况，发行人 2019 年业务宣传费和销售费用费下滑的原因，发行人新增获客成本和销售费用的匹配关系，发行人销售人员薪酬低于同行业可比公司的原因和可持续性

（一）期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动的匹配情况及变动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“② 销售人员薪酬分析”更新并补充披露如下：

“报告期内，公司销售人员薪酬、销售规模、销售人员数量、工资水平变动情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员薪酬（万元）	478.02	527.55	416.25	275.84
营业收入（万元）	26,656.51	30,211.63	26,224.50	19,940.27
销售人员薪酬占营业收入的比例	1.79%	1.75%	1.59%	1.38%
销售人员平均人数（人）	59	45	41	37
销售人员月度人均薪酬（元/人）	9,002.26	9,769.43	8,460.38	6,212.63
人均销售额（万元/人）	451.81	671.37	639.62	538.93

报告期内，公司销售人员薪酬分别为275.84万元、416.25万元、527.55万元和478.02万元，呈逐年增长趋势，与营业收入、销售人员数量均呈现方向一致的增长趋势。2017年至2019年，公司销售人员薪酬与销售人员的平均薪酬均呈现逐年增长态势，但2020年1-9月，受新冠疫情影响，销售人员的返工时间、出差频率等受到影响，同时公司销售人员人数有所增加，导致销售人员的平均薪酬在当期较2019年有所下降。

销售人员薪酬与营业收入、销售人员数量及工资水平的匹配性分析如下：

A、销售人员薪酬与销售规模相匹配

报告期内，公司销售人员薪酬占同期营业收入的比例分别为1.38%、1.59%、

1.75%和1.79%，随着公司业务规模扩大，销售人员薪酬逐年上升，两者相匹配。销售人员薪酬占同期营业收入的比例逐年提升，主要由于随着公司业务规模扩大，为进一步开拓国内外市场，向客户提供更高质量的服务，维护品牌形象，销售人员数量相应增加，以及随着个人销售业绩和绩效工资增长带来的销售人员人均薪酬增长。

B、销售人员薪酬与销售人员数量及工资水平相匹配

2018年及2019年公司的销售人员薪酬较上年增长率分别为50.90%和26.74%，销售人员数量增长率分别为10.81%、9.76%，销售人员数量增长率低于销售人员职工薪酬增长率，主要是销售人员人均薪酬提升。

2017年、2018年、2019年人均销售额上逐年上升，主要是由于公司产品大型化，从而导致人均销售额增加。销售人员绩效工资与销售额挂钩，故随着人均销售额增加，员工绩效工资水平有所提升，月均薪酬逐年上升。2020年1-9月由于受到疫情影响，销售人员返工受到影响，出勤率下降，平均薪酬随之下降。”

（二）报告期各期销售人员个数和公司的业务开拓是否匹配，每个销售人员的业务划分和客户维护情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“② 销售人员薪酬分析”补充披露如下：

“C、销售人员数量和公司的业务开拓的匹配性

随着公司业务规模逐步扩大以及市场开拓，公司销售人员数量不断增加。报告期各期，发行人销售人员月均人数分别为37人，41人，45人和59人，与公司销售规模和销售区域范围相匹配。各报告期，公司业务规模，销售人员数量及实现销售的区域数量如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入（万元）	26,656.51	30,211.63	26,224.50	19,940.27
销售人员平均人数（人）	59	45	41	37
国内实现销售的省份数量（个）	18	22	21	15
国外实现销售的国家数量（个）	10	10	14	9

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人均销售额（万元/人）	451.81	671.37	639.62	538.93

随着国内市场开拓和业务规模扩大，报告期各期销售的省份数量和国家数量呈增长趋势，业务员数量随之增加。因公司设备趋于大型化，人均销售额逐年提升。

D、销售人员的业务划分及客户维护情况

a. 业务划分

公司根据市场开拓区域和业务特点，在营销中心下设国内部（国内客户开拓及维护）、国际部（国外客户开拓及维护）、客户服务部（客户售后服务及配件销售）及市场推广部（市场调研及推广）。各细分部门再按岗位职能划分部门经理、业务员及内勤文员三类岗位。

报告期各期末，销售人员业务划分及对应人数列示如下：

部门（职能）	岗位	职责	销售人员人数（人）			
			2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
营销中心	营销中心管理总监及助理	负责公司销售业务的统筹管理	2	2	2	1
国内部	部门经理	国内部销售事务统筹管理	1	1	1	1
	销售大区经理、业务员	所负责区域的客户开拓及维护	25	20	17	19
	内勤文员	内勤事务	5	5	4	4
	国内部小计		31	26	22	24
国际部	部门经理	国际部销售事务统筹管理	2	1	1	1
	业务员	所负责区域的客户开拓及维护	12	14	11	11
	内勤文员	内勤事务	1	1	1	1
	国际部小计		15	16	13	13
客户服务部	部门经理	客户服务部事务统筹管理	3	2	0	0
	业务员	配件销售	3	2	1	1
	内勤文员	售后服务	2	1	0	0
	客户服务部小计		8	5	1	1

部门（职能）	岗位	职责	销售人员人数（人）			
			2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
市场推广部	部门经理、业务员及内勤文员	市场调研、业务推广	4	4	3	2
报告期各期末合计			60	53	41	41

随着发行人的国内外市场开拓，业务规模扩大，各销售细分部门及各类型岗位的人数逐年增加，与公司国内外业务发展规模相匹配。

b. 客户维护情况

国内客户维护方面，国内部业务员按省份划分客户维护区域，每个业务员一般负责1至3个省份的客户开拓和维护。公司于2019年增设销售大区经理岗位，以统筹管理部分非优势片区业务员及维护片区客户。

国外客户维护方面，业务员按国家划分客户维护区域，每个业务员一般负责1至3个国家的客户开拓和维护。

售后服务方面，为提高服务质量，客户服务部人数逐年增幅明显。

目前，发行人的销售团队每个销售人员的业务划分，以及 2020 年 1-9 月的客户维护情况如下表所示：

序号	部门	岗位	姓名及人数	职责	维护客户区域	2020 年 1-9 月实现整机销售的客户家数
1	营销中心	总监、总监助理	李*才等 2 人	统筹协调营销中心	所有销售区域	4
2						
3	国内部	副经理	郭*东	统筹国内部	国内	-
4		大区经理、业务员	耿**等 5 人	区域销售	华北地区	7
5			郭*良等 4 人	区域销售	西北地区	1
6			王*航等 3 人	区域销售	东北地区	-
7			吴*锋等 5 人	区域销售	华中地区	6
8			张*等 3 人	区域销售	华东地区	8
9			李*军	区域销售	华南地区	-
10			欧阳**等 4 人	区域销售	西南地区	5
11		内勤文员	刘*婷	协助国内部业务员，协调各部门	全国	-

序号	部门	岗位	姓名及人数	职责	维护客户区域	2020 年 1-9 月实现整机销售的客户家数
12			吴*等 3 人	区域的内勤事务	国内各地区	-
13			吴*杰	制作及后续跟踪招投标文件	全国	-
14	国际部	经理、副经理	杨*花等 2 人	统筹国际部	国际	2
15		业务员	吴*燕等 7 人	马来西亚区域的销售	东南亚、南亚	4
16			许*萍	澳大利亚区域的销售	澳大利亚	1
17			汤*	俄罗斯区域的销售	俄罗斯	1
18			黄*雄等 2 人	非洲区域的销售	非洲、中东	-
19			朱*雨	国际部的内勤事务	国际	-
20		内勤文员	刘*花	海外销售的内勤事务	国际	-
21	客户服务部	经理、业务员	刘*国等 8 人	售后服务	所有销售区域	-
22	市场推广部	经理、推广员、方案策划	庄*煌等 4 人	国内外市场的调研、推广	所有销售区域	

”

（三）发行人 2019 年业务宣传费和销售费用费下滑的原因

1、发行人 2019 年业务宣传费下滑的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”更新并补充披露如下：

“④ 业务宣传费

销售费用中的业务宣传费主要为广告费及展会宣传费，其中每两年一次的上海宝马工程机械展对发行人当年的业务宣传费影响较大。报告期内，公司业务宣传费分别为271.30万元、413.10万元、220.41万元和163.31万元，占同期销售费用的比例分别为14.41%、16.49%、8.27%和7.83%，占当期营业收入的比例分别为1.36%、1.58%、0.73%和0.61%。2017年和2018年业务宣传费占收入的比重高于2019年和2020年1-9月，原因如下：

A、随着工程机械行业的回暖，为增强公司产品知名度，促进产品的销售，

公司2017年加大了境内外的广告费投入，同时参加各类工程机械展会较为频繁。

B、公司于2018年11月在两年一次的上海宝马展中参展，发生164.20万元的宣传支出。

C、2019年由于未举办上海宝马展，公司参加大型展会较少，故业务宣传费有较大下降。

D、2020年受疫情影响大量市场活动和展会取消，且2020上海宝马展于11月份举办，公司参展的部分业务宣传支出尚未列入报告期内，故2020年1-9月业务宣传费占收入比例较低。”

2、发行人 2019 年销售费用率下滑的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“⑥ 销售费用率与同行业可比公司的对比”补充披露如下：

“各报告期，发行人销售费用率分别为9.44%、9.55%、8.82%和7.83%，2019年及2020年1-9月销售费用率下降。公司2019年营业收入较2018年增加15.20%，而销售费用增幅仅为6.41%，主要因2019年业务宣传费减少所致。报告期内，公司业务宣传费分别为271.30万元、413.10万元、220.41万元和163.31万元，因上海宝马展每两年举办一次，公司2018年11月及2020年11月参会，故2019年及2020年1-9月期间，公司未参加大型展会，业务宣传支出较少，导致销售费用率下降。”

（四）发行人新增获客成本和销售费用的匹配关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”之“（6）获客渠道及对应的金额情况”中更新并补充披露如下：

“各报告期，发行人获客成本与销售费用比较如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
业务员市场开拓	674.40	881.59	685.81	475.96
招投标	166.81	143.06	158.82	96.18

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其他	189.00	220.41	413.10	271.30
获客成本合计	1,030.21	1,245.06	1,257.73	843.44
销售费用	2,086.59	2,665.73	2,505.04	1,883.04
获客成本占销售费用的比例	49.37%	46.71%	50.21%	44.79%

业务员市场开拓方式的获客成本主要为支付给员工的薪酬、业务招待费以及员工差旅费等；招投标方式的获客成本包括员工薪酬、招投标费用；其他方式中的展会与广告平台需要支付展览费、平台广告服务费等，第三方居间需要支付一定的居间费用。上述销售费用性质符合行业的销售惯例。

2018年获客成本占销售费用的比例较高，主要是由于2018年11月在两年一次的上海宝马展中参展，发生164.20万元的宣传支出，由于销售的实现滞后于宣传当期，展会宣传带来的业务机会在次年及以后才实现销售，故导致当年获客成本占销售费用的比例相对较高，但随着后续销售的实现，2019年及2020年1-9月获客成本占销售费用比例下降。”

（五）发行人销售人员薪酬低于同行业可比公司的原因和可持续性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（5）期间费用中职工薪酬相关分析”中补充披露如下：

“④ 职工薪酬与同行业公司人均薪酬比较情况

单位：万元

公司简称	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
三一重工	销售部门人均年薪	未披露	36.34	40.42	52.63
	管理部门人均年薪	未披露	26.98	39.18	26.95
	研发部门人均年薪	未披露	35.07	26.32	18.88
徐工机械	销售部门人均年薪	未披露	25.10	22.36	12.74
	管理部门人均年薪	未披露	41.54	33.52	28.19
	研发部门人均年薪	未披露	16.32	14.84	13.92
达刚控股	销售部门人均年薪	未披露	14.69	11.88	13.40
	管理部门人均年薪	未披露	15.49	15.47	16.23
	研发部门人均年薪	未披露	9.05	12.42	15.07

公司简称	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
森远股份	销售部门人均年薪	未披露	14.91	8.64	8.35
	管理部门人均年薪	未披露	7.53	9.45	11.78
	研发部门人均年薪	未披露	3.82	3.07	2.43
行业平均值	销售部门人均年薪	未披露	22.76	20.82	21.78
	管理部门人均年薪	未披露	22.89	24.40	20.79
	研发部门人均年薪	未披露	20.15	17.86	15.96
铁拓机械	销售部门人均年薪	8.10	11.72	10.15	7.46
	管理部门人均年薪	7.25	8.28	8.02	7.49
	研发部门人均年薪	9.15	12.18	11.01	10.65

注：森远股份存在研发费用资本化的情况，但无法确认其计入资本化的职工薪酬金额，计算研发部门人均年薪平均值时未包括资本化金额，因此不具可比性。**德基科技未披露其分类人员数量和职工薪酬，无法统计其分类人均年薪。**

报告期内，发行人员工人均薪酬低于同行业平均水平，主要原因包括：发行人为非上市公司，规模较小，员工薪酬待遇低于同行业上市公司；发行人生产管理经营地薪酬水平相对较低；公司已对员工实施股权激励作为薪酬的补充等。具体分析如下：

A、发行人为非上市公司，且业务规模相对较小

由于三一重工、徐工机械规模较大，人均薪酬水平较高，在金额上与发行人不具可比性。报告期内，三一重工销售部门人均年薪呈逐年下降趋势，主要系由于该公司销售部门人数大幅增加所致，2017 年至 2019 年三一重工销售部门人员分别为 1,325 人、2,057 人、2,417 人。综合考虑剔除该部分影响后，发行人与三一重工、徐工机械的人均薪酬水平增长趋势基本一致。

发行人与规模相当的达刚控股、森远股份的人均薪酬水平较为接近，且人均薪酬水平变动趋势一致，均呈逐年上涨趋势。但因发行人非上市公司，融资渠道单一，费用管控相对严格，故人均薪酬略低于达刚控股和森远股份。

B、发行人所在地区的职工平均工资水平较低

与同行业可比公司办公地的职工平均工资水平比较，发行人办公地职工平均工资水平相对较低，具体比较如下：

单位：万元

公司简称	职工工资水平指标	2019年度	2018年度	2017年度

公司简称	职工工资水平指标	2019年度	2018年度	2017年度
三一重工	北京市昌平区从业人员平均工资	未披露	11.90	10.46
徐工机械	徐州市市区全部职工平均工资	9.20	8.14	7.15
达刚控股	西安市城镇非私营单位就业人员年平均工资	9.24	8.38	7.53
森远股份	鞍山市社会平均工资	未披露	5.39	4.91
德基科技	廊坊市城镇非私营单位就业人员年平均工资	9.09	8.56	7.73
同行业平均水平		9.17	8.47	7.56
铁拓机械	泉州市城镇非私营单位在岗职工年平均工资	7.23	6.59	6.13

注：1、北京市昌平区从业人员平均工资数据来源于昌平区统计局；
2、徐州市市区全部职工平均工资数据来源于徐州市统计局；
3、西安市城镇非私营单位就业人员年平均工资数据来源于西安市统计局；
4、鞍山市社会平均工资数据来源于鞍山市人力资源和社会保障局；
5、廊坊市城镇非私营单位就业人员年平均工资数据来源于河北省统计局；
6、泉州市城镇非私营单位在岗职工年平均工资来源于泉州市统计局。

因此，发行人员工人均薪酬低于同行业平均水平具有合理性。

C、发行人实施员工股权激励

发行人实施了股权激励，共计61名员工获得股权激励，保证了对员工的长期激励作用，故发行人员工薪酬相对较低具有合理性。

D、发行人产品类别相对简单，管理体系较为精简和扁平

上述4家同行业可比上市公司的产品类别较多，管理体系相对复杂；发行人因主营沥青混合料搅拌设备，主营业务突出，产品类别相对简单，不存在子公司，管理体系较为精简和扁平，故中高层管理人员占比较低，人均薪酬相对较低。

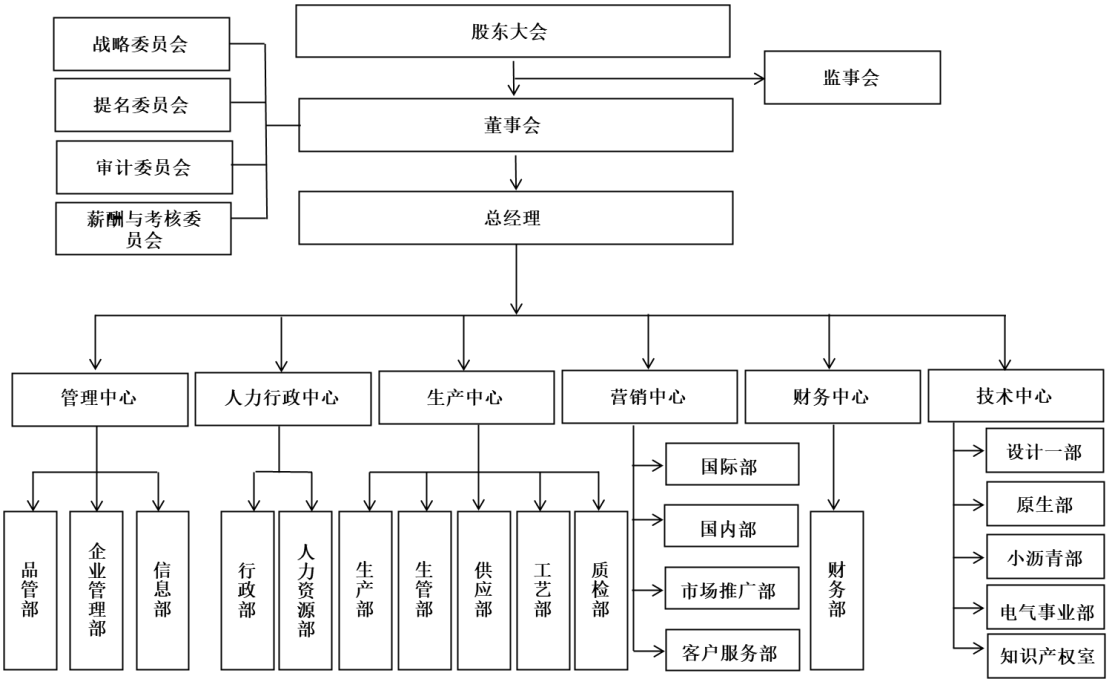
综上，报告期内，发行人职工人员逐年稳步增长，与公司整体经营规模的发展相匹配。经对比同地区、同行业的平均薪酬水平，发行人的职工薪酬的增长与地区、行业薪酬水平及增长趋势相匹配，不存在大幅波动的情况，职工薪酬的变动**以及职工薪酬水平低于同行业具有合理性。发行人员工队伍稳定，员工人均薪酬随着营业收入增长而逐步持续增长，伴随公司业务规模的扩大及盈利能力的增强而趋近于同行业平均水平。”**

二、发行人组织架构、管理体系、发行人子公司数量等，列入管理费用中职工薪酬的人员构成及其分别对应的人数、平均薪酬,分析管理费用中职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性，折旧摊销费、办公费、业务招待费等各项管理费用的具体计提标准和变动情况，结合上述事项，进一步分析并披露管理费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，是否存在压缩费用或体外垫付成本费用的情形，费用率较低的情形是否可持续

（一）发行人组织架构、管理体系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”之“① 职工薪酬分析”补充披露如下：

“A、发行人组织架构



发行人无子公司。管理体系如下：公司由总经理进行统筹管理，分设六大职能管理中心，分别为管理中心、人力行政中心、生产中心、营销中心、财务中心及技术中心。各职能中心下设分管部门，负责具体的业务。

公司与同行业其他公司相比，主营业务突出，产品类别简单，从而使公司的组织结构以及管理体系较为精简，管理部门人员数量相对较少。”

（二）列入管理费用中职工薪酬的人员构成及其分别对应的人数、平均薪酬

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”之“① 职工薪酬分析”补充披露如下：

“B、管理人员构成情况

管理费用中职工薪酬的人员按层级的构成及其分别对应的人数、平均薪酬如下：

单位：元/人/月、人

项目	2020年1-9月			2019年度			2018年度			2017年度		
	平均薪酬	月均人数	人数占比	平均薪酬	月均人数	人数占比	平均薪酬	月均人数	人数占比	平均薪酬	月均人数	人数占比
高级管理人员	27,099.14	4	7.02%	26,450.71	2	4.26%	20,004.84	2	5.13%	17,402.38	2	5.41%
中层管理人员	10,354.86	15	26.32%	10,308.43	12	25.53%	9,450.78	11	28.21%	8,735.84	10	27.03%
基层管理人员	5,151.32	38	66.67%	4,471.42	33	70.21%	4,487.69	26	66.67%	4,346.52	25	67.57%

管理费用中职工薪酬的人员按所属职能中心的构成及其分别对应的人数、平均薪酬如下：

单位：元/人/月、人

项目	2020年1-9月			2019年度			2018年度			2017年度		
	平均薪酬	月均人数	人数占比	平均薪酬	月均人数	人数占比	平均薪酬	月均人数	人数占比	平均薪酬	月均人数	人数占比
管理中心	9,577.88	25	43.86%	8,407.28	18	38.30%	7,577.61	15	38.46%	7,717.45	10	27.03%
财务中心	9,996.98	12	21.05%	6,822.41	11	23.40%	7,137.26	8	20.51%	6,408.35	8	21.62%
人力行政中心	5,002.94	20	35.09%	5,432.33	18	38.30%	5,617.88	16	41.03%	5,388.67	19	51.35%

计入上述管理费用的高级管理人员包括总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等，中层管理人员包括职能中心负责人及部门经理等，其余为基层管理人员。不同层级管理人员平均薪酬差异较大。由于公司主营业务突出，产品类别简单，组织体系较精简扁平，故管理层级较少。公司管理人员60%以上人数为基层管理人员，故管理人员总体薪酬水平相对较低。”

（三）管理费用中职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性

参见本回复“问题 12. 关于期间费用”之“一、（五）发行人销售人员薪酬低于同行业可比公司的原因和可持续性”的回复内容。

（四）折旧摊销费、办公费、业务招待费等各项管理费用的具体计提标准和变动情况

除管理人员薪酬及股份支付费用外，发行人管理费用主要由业务招待费、折旧费、办公费和中介费组成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 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
业务招待费	146.20	9.11%	157.50	9.64%	37.69	1.43%	30.73	1.99%
中介费	325.15	20.25%	115.38	7.06%	62.20	2.36%	87.62	5.67%
折旧费用	297.96	18.56%	100.56	6.15%	33.81	1.28%	45.39	2.94%
办公费	116.63	7.26%	100.16	6.13%	28.40	1.08%	26.47	1.71%

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”中补充披露如下：

“③ 业务招待费

计提标准：公司的业务招待费主要为餐费、交通费用等，该费用无需计提，据实列支。

报告期内，公司管理费用中业务招待费分别为30.73万元、37.69万元、157.50万元和146.20万元，占同期管理费用的比例分别为1.99%、1.43%、9.64%和9.10%。2019年度起公司业务招待费大幅增长，主要原因为2019年10月搬迁河市新厂后，厂区规划合理，公司形象提升，为促进销售而接待客户参观验厂及各界参访情况明显增加。

④ 折旧费

计提标准：折旧费主要为办公楼以及综合楼的折旧费，按管理部门使用的面积占建筑物全部可使用面积比例以及使用年限分期计提折旧。其余办公室设

备折旧根据相应的使用年限分期计提。

报告期内，公司管理费用中折旧费分别为45.39万元、33.81万元、100.56万元和297.96万元，占同期管理费用的比例分别为2.94%、1.28%、6.15%和18.56%。公司2019年10月河市镇新厂区完工投入使用，新增新厂区办公楼和综合楼账面原值5,459.30万元，从而使2019年以及2020年1-9月折旧费用大幅度增加。

⑤ 办公费

计提标准：办公费主要为公司购买办公用品等费用，该费用无需计提，据实列支。

报告期内，公司管理费用中办公费分别为26.47万元、28.40万元、100.16万元和116.63万元，占同期管理费用的比例分别为1.71%、1.08%、6.13%和7.26%。公司2019年度起办公费大幅增加，主要系由于公司2019年10月河市镇新厂区完工投入使用，新购置了办公设备及办公用品，导致办公费用相应增加。

⑥ 中介费

计提标准：中介费主要包括审计费、律师费、评估费等，该费用无需计提，据实列支。

报告期内，公司管理费用中中介费分别为87.62万元、62.20万元、115.38万元和325.15万元，占同期管理费用的比例分别为5.67%、2.36%、7.06%和20.25%。2019年起公司中介费大幅增长，主要系2019年起公司启动IPO工作，各类中介费用在2019年及2020年1-9月大幅增加。”

（五）结合上述事项，进一步分析并披露管理费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，是否存在压缩费用或体外垫付成本费用的情形，费用率较低的情形是否可持续

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”中补充披露如下：

“⑦ 管理费用率与同行业可比上市公司的对比

项目	管理费用率			
	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三一重工（A 股）	2.00%	2.71%	3.67%	4.60%
达刚控股（A 股）	4.32%	5.10%	13.03%	5.50%
徐工机械（A 股）	1.36%	1.49%	1.76%	2.37%
森远股份（A 股）	6.85%	13.52%	11.11%	8.60%
德基科技（港股）	未披露	12.85%	19.33%	15.30%
行业平均	3.64%	7.13%	9.78%	7.27%
剔除德基科技后的行业平均	3.64%	5.71%	7.39%	5.27%
发行人	6.02%	5.41%	10.06%	7.75%
发行人（剔除股份支付费用后）	6.02%	4.37%	3.44%	3.90%

发行人各期管理费用率存在一定波动，主要系报告期内各期确认了股份支付费用；扣除属于非经常性损益的股份支付费用的影响后，发行人报告期内管理费用率保持稳定，与自身经营性业务相匹配。因此与同行业可比公司进行对比时，选择剔除股份支付费用后的管理费用率更具可比性。

报告期内，港股上市公司德基科技的管理费用率明显高于其他A股上市公司，主要系由于香港上市公司审计费、律师费、信息披露等维持上市的相关费用均高于境内上市公司，根据其披露的2017年至2019年审计费用分别为180.80万元、176.00万元、193.70万元；且由于德基科技于2015年5月6日采纳购股权计划，该计划自2015年5月6日起10年期间内生效，2017年至2019年，德基科技分别确认购股权开支（股份支付费用）195.20万元、353.10万元、424.50万元。基于德基科技的上述特殊性，其管理费用率可比性较弱。

如不剔除港股上市公司德基科技，发行人的管理费用率水平低于行业平均水平；如剔除德基科技，2017年至2019年发行人的管理费用率水平与其他同行业上市公司相比略低，2020年1-9月管理费用率水平高于其他同行业上市公司。总体而言，发行人管理费用率与同行业无明显差异。

A、2017年至2019年，发行人管理费用率低于同行业可比公司的原因分析

a. 发行人费用管控较严格

公司非上市公司，业务规模相对较小，费用管控较为严格。

b. 发行人主营业务突出，管理架构精简

公司专注于沥青混合料搅拌设备的生产销售，主营业务突出，产品类型相对单一，管理体系较为精简，业务品类较少，组织架构相对简单，且销售规模相对较小对于费用控制较严格有关。

c. 地区职工薪酬相对较低

发行人所在的福建省泉州市洛江区的职工人均薪酬较同行业可比公司所在地低，发行人管理人员人均薪酬水平较同行业低，导致管理费用率相对较低。

B、2020年1-9月发行人管理费用率高于同行业可比公司的原因分析

2020年1-9月发行人管理费用率较同行业可比公司高，主要由于公司2019年下半年开始IPO工作，致使2020年1-9月中介费等管理费用增加较多。同时，公司2019年10月搬迁至新厂区，折旧费用增加，从而使2020年1-9月公司管理费用率高于行业平均水平。

综上，总体而言，公司管理费用率较同行业可比公司的差异具有合理性，不存在压缩费用的情形；各项管理费用均完整列支，不存在体外垫付成本费用的情形。2017年至2019年的管理费用率略低于同行业可比公司符合实际情况，具有合理性。2020年1-9月，发行人的管理费用率已超过同行业可比公司。”

三、对比发行人和德基科技的销售模式的差异，德基科技分销商模式下销售费用率显著高于发行人的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”中补充披露如下：

“⑦ 与德基科技的销售费用率比较分析

A、公司与德基科技的销售模式差异

a. 德基科技存在分销商销售模式，发行人不存在该模式

不同的销售模式是导致公司与德基科技销售费用率差异的主要因素。德基科技部分销售采用分销商销售的模式，需按一定费率支付分销商分销费用。

发行人以直接销售为主，少部分业务采用贸易商模式，未采用分销商模式销售。在贸易商模式中，由公司销售产品给贸易商，贸易商再销售给最终客户，贸易商赚取其中的差价，公司无需支付分销费用。

b. 德基科技存在产品经营租赁模式，发行人不存在该模式

报告期各期，德基科技均存在所生产的沥青混合料搅拌设备以经营租赁方式出租的业务，出租对象包括海内外客户。因此，德基科技下设海外子公司发展海外的销售和租赁业务。

发行人不存在所生产产品进行经营租赁的模式。

B、德基科技分销商模式下销售费用率显著高于公司的原因和合理性

公司与德基科技的销售费用率对比如下：

单位：万元

年度	发行人		德基科技	
	销售费用金额	销售费用率	销售费用金额	销售费用率
2019 年度	2,665.73	8.82%	8,476.40	19.01%
2018 年度	2,505.04	9.55%	6,057.20	18.47%
2017 年度	1,883.04	9.44%	6,673.70	14.90%

a. 分销费用是德基科技销售费用的主要构成部分之一

德基科技为港股上市公司，其公开披露资料未披露销售费用明细情况，但披露的德基科技的销售费用主要构成为销售员工成本、分销商的分销费用、运输及交通费用及其他营销费用。因部分销售采用分销商模式，故德基科技分销费用成为销售费用的主要构成。德基科技2019年度销售费用较2018年增长2,419.20万元，主要由于2019年度通过分销商销售的沥青混合料搅拌设备数量增加导致分销费用的增加。

而发行人因以直接销售为主，未采用分销商模式销售，销售费用主要构成为员工成本、运费、售后服务费、差旅费、业务宣传费，不存在分销费用，故各年度销售费用总额低于德基科技。

b. 德基科技分销费率较高，推高销售费用率

根据德基科技招股说明书所披露，其分销费率在9.1%至11.9%之间，而发行

人2019年全部销售费用的费用率仅8.82%，德基科技分销商模式销售仅分销费率已高于发行人的全部销售费用率，故分销商模式下德基科技销售费用率高于发行人，具有合理性。

c. 德基科技下设境外销售子公司和设备租赁子公司

德基科技因存在海外销售和海外经营租赁业务，下设百威企业有限公司等多家境外销售子公司和设备租赁子公司，故销售费用相对较高；而发行人无子公司，不存在经营租赁业务，故德基科技销售费用高于发行人具有合理性。

综上，德基科技因分销模式而存在分销费用，且分销费率较高，并存在境外销售子公司和设备租赁子公司，其销售费用率高于发行人具有合理性。

四、单位内销运费和平均发运里程、调价后单位运费的勾稽关系，第一轮反馈回复是否存在披露错误，如有，请更正

前次审核反馈回复中，单位内销运费采用的是整机及部件运费，因整机及部件差异较大，因此反映的单位运费和平均发运里程、调价后单位运费的勾稽关系不明显；本次回复中统一按整机（不含部件）口径下的运费进行比较分析，更新原按整机及部件口径的相关内容，更新后整机单位内销运费和平均发运里程、调价后单位运费的保持了正向勾稽关系。更新内容如下：

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“①运输费分析”中补充披露内容如下：

“C、境内销售产品运费

a.内销运费标准上调

发行人向境内客户销售的设备交付地点主要为客户指定的项目施工地点，其中大部分销售业务运费由公司承担，主要承运的物流公司为福州市高达物流有限公司。报告期内，2018 年 7 月 1 日，因物流运输成本增长，物流公司对各车型单位运费进行调价，调价前后单位运费增幅对比如下：

单位：元/车、公里

运输里程	17.5 米车型			12.5 米车型			9.6 米车型		
	调价后	调价前	增幅	调价后	调价前	增幅	调价后	调价前	增幅
100-200 公里	20	18	11.11%	18	16	12.50%	16	14	14.29%
200-700 公里	17	13	30.77%	14.5	12	20.83%	12	10	20.00%
700 公里以上	12	11	9.09%	10	9	11.11%	9	8	12.50%

注：公路里程依据为最新国道里程。

b.内销设备发运单台设备的平均使用车次逐年上升

报告期内，针对由公司承担运费的境内销售，发运单台设备的平均使用车次逐年增长情况，与公司内销设备大型化、环保化的趋势相符，具体分析如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
总发运车次（车）①	367.00	556.00	401.00	371.00
总发运里程（公里）②	577,351.00	757,116.00	553,078.50	505,457.00
总发运数量（台）③	30.00	56.00	51.00	61.00
平均发运车次（车/台）①/③	12.23	9.93	7.86	6.08
平均发运里程（公里/车）②/①	1,573.16	1,361.72	1,379.25	1,362.42

注：总发运数量为发行人承担运费的发出数量（整机），不含客户承担运费的部分。

c.内销设备发运单台设备的平均运费逐年上升

报告期内，由于发运单台设备的平均使用车次上升，且2018年7月1日之后运费上调，发运单台设备平均运费逐年上升，具体如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
内销整机及部件运费（万元）	530.18	786.32	532.13	480.96
其中内销整机运费（万元）	**510.07**	**720.52**	**478.86**	**463.82**
内销整机运费占内销收入的比例	**2.62%**	**2.99%**	**2.48%**	**3.83%**
发行人承担运费的配送数量（台）	**30.00**	**56.00**	**51.00**	**61.00**
内销整机单位运费（万元/台）	**17.00**	**12.87**	**9.39**	**7.60**

注：占内销收入的比例为占当期确认内销收入的比例，发行人承担运费的配送数量为当期内销发运数量**（整机）**

综上，报告期内，由于内销设备单位设备体积、重量增加，发运单台设备的平均使用车次上升，且报告期内运费上调，推动了内销设备单位运费的逐年稳步增长，与公司内销设备的整体发展趋势相匹配。

D、境外销售产品运费

a.外销运费标准基本稳定

发行人向境外客户销售的设备采用 FOB、CIF 或 FCA 模式交货，其中大部分采用 FOB 和 CIF 模式交货，公司负责运送至离岸港口或国际铁路专线，由发行人承担运费及港杂费。主要承运的物流公司包括厦门永乔顺物流有限公司、厦门汇英国际货运代理有限公司，约定的收费标准一般按货柜标准进行定价。公司设备通常需要用到货柜为 20HQ、40HQ，单位运杂费约为 1500-1800 元/货柜；除标准货柜外，由于公司部分部件较大，需使用特定框架柜，根据尺寸通常单位运杂费约为 3500-4800 元/框架柜。报告期内，外销运杂费标准基本稳定，没有明显的上调。

b.外销设备发运单台设备的平均运费与设备销售规模相匹配

报告期内，公司各期外销设备发运单台设备的平均运费与设备销售规模相匹配，具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
外销整机运费（万元）	63.49	70.32	103.38	133.59
其中外销整机运费（万元）	**61.59**	**70.29**	**101.43**	**133.29**
外销整机运费占外销收入的比例	**0.90%**	**1.24%**	**1.55%**	**1.84%**
发行人承担运费的配送数量（台）	**14**	**18**	**20**	**12**
外销整机单位运费（万元/台）	**4.40**	**3.90**	**5.07**	**11.11**

注：占外销收入的比例为占当期确认外销收入的比例，发行人承担运费的配送数量为当期外销发运数量（整机）。

……

E、内外销设备单位运费的对比结论

根据上述分析，报告期内，内外销设备单位运费对比下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
内销整机单位运费（万元/台）	**17.00**	**12.87**	**9.39**	**7.60**
外销整机单位运费（万元/台）	**4.40**	**3.90**	**5.07**	**11.11**

注：公司 2017 年出口香港一台大型设备金额 1,353.13 万元，单台产品重量较大，运输费用增加，直接导致 2017 年外销平均单台运费较高。

a. 报告期内，由于内销设备向大型化、环保化发展，单台设备重量逐年增

加，发运单台设备所需车次相应增加；同时，2018 年 7 月 1 日，物流公司上调国内运输单价标准。上述两方面原因共同推动了内销设备单位运费较高，且逐年稳步增长，与公司内销设备的整体发展趋势相匹配。

b. 相较于内销，报告期内公司外销市场基本保持稳定，外销设备以小型机为主，单台设备重量较小、单运运费较少；公司仅需承担设备发运至报关港口或国际铁路专列的费用，运输半径较短且距离相对固定。上述两方面原因共同决定了外销设备单位运费较少且报告期内稳中略降，与公司外销设备的整体趋势相匹配。

综上，报告期内，外销因发行人承担的交货地点主要为厦门港，且外销以小型机为主，外销单位运费显著低于内销单位运费。内销和外销单位运费呈波动趋势，主要由于公司内销设备大型化、外销设备小型化的不同发展趋势所形成，与公司整体经营情况相匹配，具有合理性。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、获取发行人期间费用明细账，了解期间费用具体支付对象与内容，并对费用发生明细进行检查；关注期间费用的变动情况，并与同行业的可比数据进行分析比较，关注与同行业对比是否明显异常；

2、取得发行人报告期内员工花名册，分析销售人员、管理人员的变动情况、平均薪酬情况及薪酬波动的原因；并与当地平均工资及同行业上市公司人均工资进行对比，确认是否存在显著差异进行分析比较，关注与同行业对比是否明显异常；

3、核查发行人及控股股东、实际控制人、董监高及销售人员的大额银行流水情况，检查是否存在代垫费用的情形；

4、检查各项费用的主要构成项目、费用归集确认和会计处理的合规性，并与公司的实际经营情况进行比价分析。

5、获取报告期内各期的销售费用运杂费明细，并对销售部门相关负责人进

行访谈了解运杂费变动的主要原因；

6、对发行人的主要物流供应商进行函证、访谈，核查交易金额的准确性与完整性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、期间费用中职工薪酬与销售规模、人员数量及工资水平变动相匹配、随着销售规模、人员数量的增加及工资水平的提升而增长；报告期各期销售人员数量和公司的业务开拓相匹配，销售人员的业务划分和客户维护情况合理，发行人2019 年业务宣传费和销售费用率下滑是由于上海宝马展每两年举办一次，2019年未举办该展会；发行人新增获客成本与销售费用相匹配，发行人销售人员薪酬低于同行业可比公司主要是受所在地区工资水平较低以及公司实施股权激励等因素影响，伴随公司业务规模的扩大及盈利能力的增强，职工薪酬水平趋近于同行业平均水平。

2、发行人组织架构、管理体系精简，无子公司。管理费用中职工薪酬低于同行业可比公司主要是受公司组织结构精简且为非上市公司，当地工资水平较低，公司实施股权激励等因素影响，具有合理性。折旧摊销费、办公费、业务招待费、中介费等各项管理费用计提标准及变动情况符合实际情况。2017 年至 2019 年公司管理费用率低于同行业平均水平主要是因公司为非上市公司，业务规模相对较小，费用管控较为严格，且管理架构精简，所在地职工薪酬相对较低等，具有合理性；搬迁至新厂区后，折旧费用增加，2020 年 1-9 月管理费用率已高于同行业平均水平。公司不存在压缩费用或体外垫付成本费用的情形。

3、发行人不存在分销商的销售模式，与德基科技的销售模式存在差异，德基科技存在分销商模式，其销售费用率显著高于发行人具有合理性；

4、发行人已更正披露报告期内内销单位运费，报告期内内销单位运费大幅波动主要系设备大型化发展、销售半径扩大影响，波动具有合理性。

（三）关于是否存在关联方或第三方代为承担费用、少计费用的情况

通过核查发行人关联方的资金流水，获取发行人股东、董事、监事及高级管

理人员的说明，确认公司是否存在关联方或第三方代为承担费用、少记费用的情况。

经核查，报告期内，发行人不存在关联方或第三方为公司承担费用的情况，不存在少记费用的情况。

（四）关联方资金流水核查情况

1、关联方资金流水的具体核查过程、核查证据

（1）具体核查过程

① 根据已获取的发行人的全部银行流水，逐一核查是否与发行人关联方及关联方持股企业之间存在资金往来，并询问与其存在资金往来的原因及交易背景；

② 获取发行人股东、董事、监事、高级管理人员及其他相关方的银行流水，并取得其对银行账户完整性的说明。针对已获取的银行流水，根据既定的重要性水平（50 万或 10 万）及金额未达重要性水平但频繁发生或者性质特殊的交易，逐笔核查交易背景及交易内容，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注与发行人主要关联方、客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排。取得主要关联方及实际控制人对大额银行流水的说明或资金实际用途的证明材料。

③获取企业对相关人员发放工资的工资单，核查工资单金额是否与上述人员银行流水金额一致，核查其从发行人领取的薪酬情况及其资金流向；

④获取发行人股东、董事、监事及高级管理人员出具的确认函，了解其是否直接或通过其持有的企业与发行人进行资金往来，核查交易背景及交易内容是否存在异常。

（2）核查证据

通过以上核查程序，中介机构获取了如下资料：

①发行人股东、董事、监事及高级管理人员关于其银行账户完整性的说明；

②发行人开户清单、征信报告及报告期内所有银行账户的银行流水；

③发行人股东、董事、监事、高级管理人员及其他相关方报告期内的银行流水；

④发行人向其董事、监事及高级管理人员支付工资的单据；

⑤发行人股东、董事、监事、高级管理人员关于未直接或通过其持有的企业与发行人进行资金往来的确认函。

2、对关联方资金流水核查的重要性水平和核查比例

在前期核查中，中介机构对发行人关联方的资金核查执行两个重要性水平，具体情况如下表：

重要性水平	核查标准	核查对象	关联关系	收入核查比例	支出核查比例
50 万	1、单笔大于 50 万以上的交易； 2、小于 50 万但交易对手频繁出现之间的交易； 3、交易内容或交易方特殊的交易。	王希仁	发行人实际控制人、董事长	84.21%	81.01%
		蔡文章	发行人股东、监事	43.45%	51.53%
10 万	1、单笔大于 10 万以上的交易； 2、小于 10 万但交易对手频繁出现之间的交易； 3、交易内容或交易方异常的交易。	陈瑶	发行人实际控制人王希仁之妻	48.32%	55.58%
		黄俊杰	发行人股东、董事	64.34%	54.88%
		蔡建良	发行人股东	73.49%	98.84%
		陈婷英	发行人股东	40.02%	47.77%
		高岱乐	发行人董事、总经理	51.23%	58.38%
		陈榕玲	发行人监事	-	-
		王远航	发行人监事	-	-
		陈康	发行人董事会秘书	73.24%	72.94%
		庄学忠	发行人财务总监	70.46%	64.94%
		高国强	发行人副总经理	56.35%	55.77%
		丰云机械	发行人实际控制人控制的企业	90.50%	99.87%

中介机构获取了发行人股东、董事、监事及高级管理人员的银行流水，对于报告期内全部的流水进行逐一查阅，对于单笔交易金额在重要性水平以上及单笔交易金额虽未达重要性水平但对同一对手方交易频繁的银行流水，逐一向相关人员咨询原因，同时深入核查发行人股东、董事、监事及高级管理人员交易真实背景，共计 593 笔。

除对公司关联自然人的资金流水进行核查外，中介机构进一步对公司的重要

财务人员、营销部经理、采购部经理、重要销售人员的资金流水进行了核查，执行的重要性水平为 10 万元。

3、仅对单笔 50 万以上的资金流水进行核查是否足够支持核查结论

根据“2、对关联方资金流水核查的重要性水平和核查比例”，中介机构对发行人的实际控制人王希仁、公司股东蔡文章执行单笔 50 万的重要性水平。报告期内，王希仁和蔡文章均作为控股股东经营不同企业，家庭资产规模较大，日常生活中大额资金收支较为频繁，基于两人的资产规模水平、大额资金交易频率、大额流水金额占比及资金核查覆盖率等因素考虑，选择 50 万作为其核查的重要性水平。

在此重要性水平下，对于小于 50 万，但与同一对象交易频繁的或性质特殊的流水，亦进行了进一步的核查。对于王希仁，共核查其 50 万以上银行流水 78 笔，交易频繁及性质特殊银行流水 23 笔，收入合计核查占比为 84.21%，支出合计核查占比为 81.01%。对于蔡文章，共核查其 50 万以上银行流水 136 笔，交易频繁及性质特殊银行流水 15 笔，收入合计核查占比为 43.45%，支出合计核查占比为 51.53%。经对王希仁和蔡文章执行 50 万重要性水平的资金流水核查，无交易异常的资金流水，且核查的覆盖比例较高，足够支持核查结论。

除上述两人外，对于公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、重要财务人员、营销部经理及采购部经理、重要销售人员，执行的重要性水平为 10 万元。

经核查，保荐人和申报会计师认为，发行人与关联方不存在的异常交易和资金往来，不存在关联方或第三方代为承担费用、发行人少计费用的情况。

问题 13. 关于固定资产和在建工程

前次审核问询回复显示：

（1）2017 年和 2018 年，发行人产能利用率过 100%；发行人产能利用率的计算未反馈设备工时；

（2）发行人和同行业可比公司德基设备的设备成新率相似，但发行人人均产出、单位设备产出高于同行业可比公司德基科技；

（3）发行人主要工程供应商之一为福建福强住工科技有限公司 2018 年 12 月 21 日成立，该公司 2019.4 月获得建筑业资质，共 3 人注册建筑师，实缴资本 252.8 万，行业为研究与试验发展，发行人向其采购金额为 2256.5 万元。

请发行人:

（1）结合主要机器设备的数量、用途及核心工序等披露产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比显著高于行业惯例的合理性；发行人和同行业可比公司德基设备的设备成新率相似，量化分析并披露发行人人均产出、单位设备产出高于同行业可比公司德基科技的原因和合理性；

（2）补充披露已提足折旧仍在使用的固定资产的情况（如有）；对应固定资产的具体构成、入账时间、入账价格、摊销方式，报告期是否已经足额计提完折旧；

（3）补充披露产能利用率超过 100%的具体原因，是否获得安监部门和环保部门的审批；

（4）补充披露主要工程承包商是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形；发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形，如有，补充披露外包商的具体情况和服务金额，外包商是否具有相应的资质；

（5）补充披露福建福强住工科技有限公司 2019.4 月获得建筑业资质，即成为发行人建筑施工供应商的原因和合理性，发行人向该公司采购发生额的时间及与在建工程施工时间的对应关系；公司实缴资本和人员配置是否和发行人向其采购的金额相匹配，是否与该公司“研究与试验发展”行业定位相匹配，发行人向

其采购建筑施工服务的真实性和合理性，发行人向其采购占营业收入的比例。

请保荐人、申报会计师就上述事项发表核查意见；说明固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；请申报会计师详细说明对报告期固定资产实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，是否存在虚构资产的情况；并就报告期内各期末在建工程是否真实、准确、完整，报告期内在建工程核算是否合规发表明确意见。

【回复】

一、结合主要机器设备的数量、用途及核心工序等披露产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比显著高于行业惯例的合理性；发行人和同行业可比公司德基设备的设备成新率相似，量化分析并披露发行人人均产出、单位设备产出高于同行业可比公司德基科技的原因和合理性

（一）结合主要机器设备的数量、用途及核心工序等披露产能及产量的变化情况与固定资产的变化的匹配性

公司固定资产中，影响产能产量固定资产主要为机器设备，故对公司产能产量的变化情况与固定资产的变化匹配性分析，主要通过核心工序的机器设备数量、用途与产能产量的匹配关系进行分析。

报告期内主要机器设备数量的增加在一定程度上增加了公司的产能和产量，但由于公司产能主要受制于生产人员投入的制造工时，厂房搬迁后的主要机器设备的配套数量大于生产人员投入制造工时产能的需要，故主要机器设备数量增幅高于产能增幅。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（4）制造工时、机器设备、能源消耗等与产能产量变化关系”中更新并补充披露内容如下：

“① 主要机器设备的数量变化与产能产量变化的关系分析

公司生产工艺流程核心工序包括下料工序、焊接工序、喷涂工序、装配工序。报告期各期末，发行人主要机器设备包括起重机、切割机、焊机、钻床等，

其用途、数量及对应的核心工序情况如下：

单位：台

设备名称	用途	所属核心工序	2020-9-30/2020 年 1-9 月	2019-12-31/2019 年	2018-12-31/2018 年	2017-12-31/2017 年
起重机	搬运材料及产品	下料、焊接、喷涂、装配调试	88	87	22	22
切割机	切割原材料	下料	4	4	2	2
焊机	焊接材料	焊接	136	128	107	96
钻床	工件上钻孔加工	下料	9	9	9	9
产能（台）			61	76	63	59
产量（台）			57	73	81	74

注：上表为生产用的机器设备数量，不包含研发设备中的机器设备数量。

发行人主要的机器设备包括起重机、切割机、焊机、钻床等，随着公司业务规模的扩大，机器设备数量总体呈持续增加趋势，与产能产量增长、工作效率提高、公司生产场所面积扩大、产品质量提升的总体趋势相符，但部分机器设备数量的增长并不与产能产量的增长呈现线性关系，并不因机器设备数量的增长而显著提高产能，具体分析如下：

2019年末起重机数量较2018年末大幅增加，但产能增幅相对较小，主要由于起重机仅用于搬运材料及产品，为生产过程的配套设备，其数量增加不会直接引起公司产能的增加。发行人搬至新厂区后，起重机台数增加较多，主要是旧厂区面积较小，当时以小型起重机为主，数量较少且跨度较小；新厂区面积约为旧厂区的2.5倍，车间规划更为合理，新增应用大型起重机更适合新厂区的生产需要。因此，新厂区起重机的增加主要是结合新厂区面积扩大的规划安排，为未来增设生产设备和增加生产人员的需要而提前进行的全面布局，同样，新增焊接机、切割机、数控机床等，也是对旧厂区的老设备的替代更新，提高工作效率的同时，也通过激光设备、数控设备等提高精确度，提升产品质量。发行人产能和产值的释放需依赖后续其他生产设备和人员的逐步增加，故搬迁至新厂区后的起重机的数量增加未能直接促进产能大幅提升。

总体而言，报告期内主要机器设备数量的增加在一定程度上增加了公司的产能和产量，但由于公司产能主要受制于生产人员投入的制造工时，厂房搬迁后的主要机器设备的配套数量大于生产人员投入制造工时产能的需要，故主要机器设

备数量增幅高于产能增幅。”

（二）发行人固定资产投入比显著高于行业惯例的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”中更新并补充披露内容如下：

“（7）固定资产投入产出比分析

发行人在2019年10月搬迁新厂区前，其旧厂区的厂房、办公楼均非自有物业资产，系租赁使用，与同行业可比性较差。同时，电子办公设备、运输设备等对产出影响不大，故以固定资产中机器设备的原值作为固定资产投入的衡量，以各期主营业务收入作为固定资产产出的衡量，以主营业务收入除以机器设备原值作为单位产值。2017年和2018年，发行人的机器设备购置时间较早、购置价格相对较低，同时以外协方式辅助生产，导致2017年和2018年发行人的固定资产投入产出比显著高于同行业可比公司。2019年搬迁至新厂区后，发行人购置增加新设备、对原设备更新换代后，该指标基本与同行业公司的平均水平相符。

发行人与同行业可比公司的固定资产单位产值（主营业务收入÷机器设备原值）比较如下：

单位：万元

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
德基科技	3.79	2.26	3.66
森远股份	1.64	2.44	3.00
三一重工	7.65	5.60	3.89
达刚路机	4.34	5.07	7.93
徐工机械	10.36	7.88	5.41
同行业均值	8.46	6.34	4.41
铁拓机械	7.52	17.82	15.10
发行人与同行业公司平均水平差异	-0.94	11.48	10.69

注：同行业均值=同行业公司主营业务收入均值÷同行业公司机器设备原值均值

① 2017年及2018年固定资产投入产出比较高的原因分析

发行人2017年及2018年固定资产投入产出比较高，主要原因包括：

A、旧厂区机器设备购置成本低

由于旧厂区设备为早年购置，非近年最先进的设备型号，且因公司早年规模较小，资金紧张，采购了大量二手设备，价格相对较低，如电动双梁起重机的采购单价仅8.38万元，卷圆机的采购单价仅28.84万元，龙门吊的采购单价仅20万元，远低于新设备市场价格，导致固定资产账面原值较低。

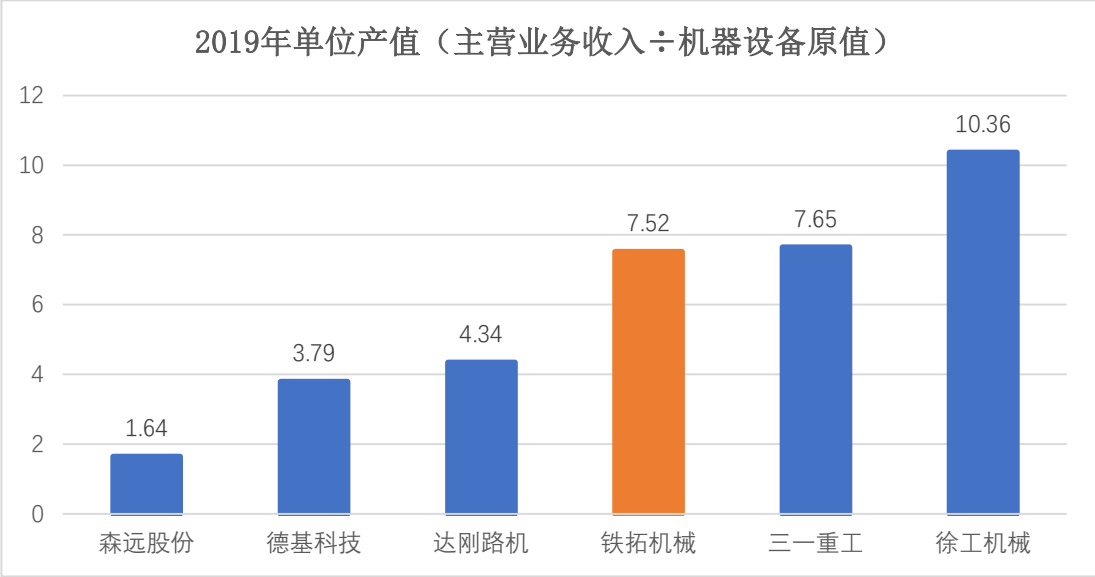
B、发行人人员投入较多，机器设备投入相对较少

由于公司在搬迁至新厂区前，厂区面积较小，可放置机器设备的空间有限，大型自动化设备相对较少，主要通过增加生产人员的人数和工时来提升产能产量，导致发行人生产人员相对投入较多，机器设备投入相对较少，固定资产投入产出比较高。

C、存在外协采购辅助生产

在生产订单较集中导致产能紧张的时候，会采用外协采购方式辅助生产，弥补机器设备相对不足的状况，公司2017年及2018年外协采购占比分别为10.16%、5.99%，从而导致固定资产投入产出比较高。

② 2019年新厂搬迁后固定资产投入产出比调整至行业平均水平



a)2019年新厂搬迁后，发行人固定资产投入产出比较2017年和2018年大幅下降

发行人2019年因厂区搬迁，旧设备大批报废。因较多旧设备为15年前采购，基于物价及设备技术更新等因素，新设备采购价格较旧设备大幅增加，同时2019年在厂区搬迁中集中采购新设备，导致2019年末机器设备原值较2018年大幅增加，单位产值较2017年和2018年下降，降为7.52。

b)同行业可比公司的单位产值差异较大，发行人的单位产值处于行业可比公司的范围区间内，接近平均水平

发行人及同行业可比公司的机器设备原值对比如下：

单位：万元

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
德基科技	11,769.20	14,496.30	12,227.90
森远股份	15,029.84	14,781.85	12,234.64
三一重工	966,669.60	970,636.10	967,098.90
达刚路机	26,611.07	4,122.38	3,552.13
徐工机械	551,460.99	540,673.29	516,680.44
铁拓机械	3,955.16	1,449.60	1,280.87
平均值	262,582.64	257,693.25	252,179.15

除铁拓机械外，其余5家公司均为上市公司，其资本市场募集资金的直接融资能力强，其拥有的机器设备原值均远远高于铁拓机械，如其营业收入未能实现规模，则单位产值则面临较低的情形。因此，发行人2019年机器设备单位产值高于德基科技和森远股份。达刚路机因2019年实施了重大资产重组，导致了单位产值指标的较大变化。达刚路机2017年和2018年单位产值指标分别为7.93和5.07,与发行人2019年7.52的单位产值差异不大。”

（三）发行人人均产出、单位设备产出与同行业可比公司德基科技差异的原因和合理性

1、发行人人均产出与同行业可比公司德基科技差异的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“1、公司主要产品的产销规模”之“（3）人均产出及对比情况”披露并更新内容如下：

“……

① 发行人人均产出与同行业的比较分析

依据同行业上市公司披露的年度报告，同行业上市公司以营业收入除以期初期末平均生产人数得出下表的人均产出金额，与发行人的上述人均产出金额对比情况如下：

……

② 发行人人均产出与德基科技的比较分析

公司名称		人均产出金额（万元/人）		
		2019 年	2018 年	2017 年
德基科技（全部员工人数）		100.43	73.12	101.59
发行人	按生产人员数量计算	136.09	140.99	115.93
	按全部员工数量计算	74.78	76.46	64.12

由于德基科技未披露生产人员数量，上表德基科技的人均产出按企业全部员工数量计算而得。按照一致性和可比性原则，发行人亦采用全部员工为基数计算人均产出（见上表），发行人的人均产出总体上低于德基科技，主要原因如下：

A、德基科技主要生产大中型设备，产品规格较发行人大，2017年至2019年德基科技产品平均单价为707.03万元，815.56万元和818.67万元，而发行人产品平均单价分别为309.25万元，295.16万元和352.03万元。因大型设备的生产效率相对较高，人均产出相对较高，故发行人因产品平均规模小于德基科技，导致人均产出低于德基科技。

B、相较德基科技而言，发行人产品可提供更多的功能配置可选项，非标准化程度更高，在设计环节及生产工序上需要人员都相对较多，故单位人员产出相对较低。

C、由于公司旧厂区面积较小，可放置机器设备的空间有限，大型自动化设备相对较少，主要通过增加生产人员的人数和工时来提升产能产量，故导致发行人生产人员数量较多，机器设备投入相对较少，人均产出较德基科技相对较低。”

2、发行人单位设备产出与同行业可比公司德基科技差异的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（7）固定资产投入产出比分析”中更新并补充披露内容如下：

“③固定资产投入产出比变化符合行业惯例

发行人因旧厂区设备为早年购置而价格相对较低，以及在生产订单较集中时采用外协采购方式辅助生产等原因，导致固定资产投入产出高于行业平均水平。但自2019年厂区搬迁后，淘汰部分旧机器设备，启用大量新采购的机器设备，且减少外协采购比例，固定资产投入产出比回复到接近同行业平均水平，符合行业惯例。

A、结合机器设备成新率与同行业机器设备单位产值比较分析

以下列示同行业上市公司机器设备成新率与机器设备单位产值的比较：

单位：万元

企业名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
德基科技	成新率	43.99%	56.13%	61.14%
	单位产值	3.79	2.26	3.66
森远股份	成新率	57.66%	65.60%	67.55%
	单位产值	1.64	2.44	3.00
三一重工	成新率	32.69%	37.55%	44.35%
	单位产值	7.65	5.60	3.89
达刚路机	成新率	56.25%	54.24%	56.11%
	单位产值	4.34	5.07	7.93
徐工机械	成新率	44.63%	50.22%	53.81%
	单位产值	10.36	7.88	5.41
行业均值	成新率	47.04%	52.75%	56.59%
	单位产值	8.52	6.38	4.42
铁拓机械	成新率	84%	40%	43%
	单位产值	7.52	17.82	15.10

机器设备成新率较低，表明设备较早采购，其原值一般较最新采购的新型设备小。三一重工与徐工机械随着机器设备成新率逐年下降，而机器设备单位产值逐年提升，主要是报告期内机器设备产能逐步得到充分利用，在设备原值不变情

况下，其收入不断增加，体现了较早采购的设备，其投入产出比相对较高的行业惯例。铁拓机械2017年及2018年在旧厂区因设备主要为早年采购并使用多年，成新率较低，投入产出比显著较高，符合行业惯例。

铁拓机械2017年、2018年设备成新率低于同行业平均水平，固定资产投入产出比高于同行业；2019年新厂区采购较多设备，设备成新率较高，导致固定资产投入产出比略低于同行业，总体符合行业惯例。

B、发行人机器设备投入产出比与德基科技差异的原因和合理性

发行人与德基科技的机器设备单位产值比较如下：

单位：万元

企业名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
德基科技	机器设备原值	11,769.20	14,496.30	12,227.90
	主营业务收入	44,642.60	32,815.50	44,792.70
	单位产值	3.79	2.26	3.66
铁拓机械	机器设备原值	3,955.16	1,449.60	1,280.87
	主营业务收入	29,742.80	25,825.12	19,342.30
	单位产值	7.52	17.82	15.10

由上表可见，铁拓机械机器设备单位产值较德基科技高。德基科技的单位产值不仅低于铁拓机械，也显著低于同行业可比公司。根据其年报，德基科技存在设备租赁业务，机器设备原值较高，但租赁收入较低，是其单位产值较低的原因之一。另外，铁拓机械2017年及2018年因旧厂区设备购置成本较低等原因，单位产值较高，但搬迁至新厂区后单位产值已回至同行业平均水平。

a.德基科技存在设备租赁业务，机器设备原值较高，但租赁收入较低

报告期各期，德基科技均存在所生产的沥青混合料搅拌设备以经营租赁方式出租的业务，其2017年至2019年设备租赁收入分别为3,812.30万元，1,705.50万元和2,923.90万元。由于租赁客户的道路建设项目延期，导致租赁收入无法覆盖员工成本及折旧等固定开支，于2019年末对12台经营租赁的沥青混合料搅拌设备的经营租赁计提减值损失587万元。

因此，由于用于出租的产品在机器设备中列报，导致机器设备原值较高，但该租赁存在收入无法覆盖相关成本的情形，故该出租设备对应的收入较低，

从而导致德基科技机器设备单位产值相对较低。

因德基科技经营租赁亏损非属行业共性情形，导致其机器设备单位产值显著低于同行业平均水平。而铁拓机械不存在产品出租业务，故德基科技机器设备单位产值低于铁拓机械具有合理性。

b.德基科技上市后机器设备增长较快，但营业收入无增长趋势

德基科技2012年至2019年营业收入、机器设备原值、单位产值情况如下：

单位：万元

年份	主营业务收入	机器设备原值	单位产值
2012 年	36,433.90	3,181.40	11.45
2013 年	41,226.00	4,594.40	8.97
2014 年	44,431.30	5,054.50	8.79
2015 年（上市）	39,002.70	7,739.80	5.04
2016 年	32,144.90	9,463.10	3.40
2017 年	44,792.70	12,227.90	3.66
2018 年	32,815.50	14,496.30	2.26
2019 年	44,642.60	11,769.20	3.79

德基科技在2015年上市前单位产值与发行人2019年水平相仿。自2015年上市后，德基科技基于募集资金的投入使用，机器设备原值逐年大幅增加，但未实现销售规模的扩大，主营业务收入并无增长趋势，机器设备单位产值呈下降趋势，导致其单位产值低于发行人。

c.发行人2017年及2018年机器设备单位产值显著高于德基科技及同行业平均水平的原因

发行人2017年及2018年机器设备单位产值较高，主要由于旧厂区机器设备购置成本低；人员投入较多，机器设备投入相对较少，并存在外协采购辅助生产所致。具体分析详见前述“（7）固定资产投入产出比分析”之“① 2017年及2018年固定资产投入产出比较高的原因分析”相关内容。

发行人2019年因厂区搬迁，旧设备大批报废。因较多旧设备为十五年前采购，基于物价及设备技术更新等因素，新设备采购价格较旧设备大幅增加，同时2019年在厂区搬迁中集中采购新设备，导致2019年末机器设备原值较2018年

大幅增加，单位产值较2017年和2018年下降，降为7.52，处于行业可比公司的范围区间内，接近平均水平。具体分析详见前述“（7）固定资产投入产出比分析”之“② 2019年新厂搬迁后固定资产投入产出比调整至行业平均水平”相关内容。”

二、补充披露已提足折旧仍在使用的固定资产的情况（如有）；对应固定资产的具体构成、入账时间、入账价格、摊销方式，报告期是否已经足额计提完折旧

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（3）折旧计提充分性分析”中更新并补充披露内容如下：

“④ 已提足折旧仍在使用的固定资产情况

各报告期末，已提足折旧仍在使用的固定资产的情况如下：

单位：万元

项目	类别	入账时间	折旧方法	入账原值	累计折旧	净值	资产状态	是否足额计提完折旧
2020 年 9 月 30 日	机器设备	2007-2015 年	年限平均法	385.02	365.79	19.23	使用中	是
	运输设备	2007-2015 年		356.00	338.20	17.80	使用中	是
	办公、电子设备	2007-2017 年		191.08	181.53	9.55	使用中	是
	研发设备	2007-2016 年		80.04	76.04	4.00	使用中	是
	合计			1,012.14	961.56	50.58	/	/
2019 年 12 月 31 日	机器设备	2007-2014 年	年限平均法	342.73	325.59	17.14	使用中	是
	运输设备	2007-2013 年		342.91	325.76	17.15	使用中	是
	办公、电子设备	2007-2016 年		177.04	168.19	8.85	使用中	是
	研发设备	2007-2016 年		83.59	79.41	4.18	使用中	是
	合计			946.27	898.95	47.32	/	/
2018 年 12 月 31 日	机器设备	2007-2013 年	年限平均法	364.15	345.94	18.21	使用中	是
	运输设备	2007-2013 年		342.91	325.76	17.15	使用中	是
	办公、电子设备	2007-2013 年		176.35	167.53	8.82	使用中	是
	研发设备	2007-2013 年		74.69	70.96	3.73	使用中	是
	合计			958.10	910.19	47.91	/	/

项目	类别	入账时间	折旧方法	入账原值	累计折旧	净值	资产状态	是否足额计提完折旧
2017 年 12 月 31 日	机器设备	2007-2012 年	年限平均法	206.60	196.27	10.33	使用中	是
	运输设备	2007-2012 年		367.41	349.04	18.37	使用中	是
	办公、电子设备	2007-2012 年		146.71	139.37	7.34	使用中	是
	研发设备	2007-2012 年		50.59	48.06	2.53	使用中	是
	合计			771.31	732.74	38.57	/	/

发行人于2004年设立，较多设备采购时间较早，由于发行人固定资产管理健全，设备进行定期保养，设备仍可使用，已计提完折旧的设备仍在使用。”

三、补充披露产能利用率超过 100%的具体原因，是否获得安监部门和环保部门的审批

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“1、公司主要产品的产销规模”之“（1）产销情况”补充披露如下：

“① 产销情况

……

② 产能利用率超过100%的具体原因

发行人根据业务的实际情况，适当安排员工延长工作时间以满足生产经营的需求，是产能利用率超过100%的原因。报告期内，发行人的2017年度、2018年度、2019年度、2020年1-9月产能利用率分别为126.04%、127.58%、96.33%、93.08%。发行人的产能利用率测算依据和过程如下：

产能利用率（%）=实际产量（台）/基准产品产能（台）

A、基准产品产能=预计最大总工时÷基准产品标准生产工时；

B、预计最大总工时=发行人月均生产人员人数X8小时X250个工作日（年）或180个工作日（前三季度）；

C、基准产品标准生产工时=各年平均工时之间的RLB2000型产品作为基准产品测算基准产品产能。

发行人生产人员数量是影响公司产能的主要因素，发行人产能利用率的测算系以生产人员的工时投入为基础。发行人2017年度及2018年度的业务增加较快，业务规模迅速提升，但发行人旧厂区厂房使用较为饱和，难以提供更多的生产场地，员工数量的增加滞后于业务规模的增长。因此，发行人根据业务的增长情况，适当安排员工延长工作时间以满足生产经营的需求，由此导致了发行人的产能利用率大于100%。报告期内，发行人生产人员数量与产能、产量的变化情况如下：

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	同比	数量	同比	数量	同比	数量	同比
平均生产人员（人）	235	5.86%	222	19.35%	186	8.14%	172	/
基准产品产能（台）	61	-19.74%	76	20.63%	63	6.78%	59	/
实际产量（台）	57	-21.92%	73	-9.88%	81	9.46%	74	/
产能利用率	93.08%		96.33%		127.58%		126.04%	

③ 产能利用率超过100%无需获得安监部门和环保部门的审批

A、无需获得安监部门审批

发行人主营业务为沥青混合料搅拌设备的研发、生产、销售及服务，根据《中华人民共和国安全生产法》《安全生产许可证条例》等相关规定，发行人不属于需要实行安全生产许可制度的企业，其生产产能无需经安监部门的审批。

泉州市洛江区应急管理局于2020年10月20日出具证明：“兹证明福建省铁拓机械股份有限公司（有限公司阶段名称为‘福建铁拓机械有限公司’），该公司自2017年1月1日以来未发生安全生产事故，没有因违反生产安全管理方面的法律、行政法规和规范性文件而收到应急管理行政主管部门的行政处罚。”

B、无需获得环保部门的审批

报告期内，发行人2017年实际年产74台、2018实际年产81台、2019年实际年产73台、2020年1-9月实际年产57台，发行人实际产能均未超出其建设项目环境影响评价的相关内容，无需另行取得环保部门的审批。发行人建设项目环境影响评价的相关情况如下：

项目名称	产能	项目位置	环评批复时间	竣工环保验收时间

项目名称	产能	项目位置	环评批复时间	竣工环保验收时间
福建铁拓机械有限公司机械设备生产项目	年产筑路机械118台(套)	双阳塘西工业园	2013/01	2013/05
沥青搅拌设备生产项目	年产沥青搅拌设备250台	洛江区智能装备产业园	2018/08	2019/09

泉州市洛江生态环境局于2020年10月20日出具证明："兹证明福建省铁拓机械股份有限公司（有限公司阶段名称为'福建铁拓机械有限公司'）自成立以来能够严格遵守和认真执行有关环境保护方面的法律、法规及规范性文件要求，建设项目符合国家和地方环保要求。截至本证明出具之日，该公司所有已建项目和已经开工的在建项目均履行了环评手续。自公司设立以来，该公司主要污染物均达标排放，主要污染物排放总量均未超出总量控制指标。自公司设立以来，该公司未发生环保事故，不存在有关发行人报告期内的环保方面重大负面媒体报道，没有因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而受到环境保护主管部门的处罚。"

综上所述，发行人员工适当加班是2017年和2018年产能利用率超过100%的原因；产能利用率超过100%无需获得安监部门的审批；产能利用率超过100%的生产台数在环保部门的审批核准范围内，无需环保部门的审批。"

四、补充披露主要工程承包商是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形；发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形，如有，补充披露外包商的具体情况和服务金额，外包商是否具有相应的资质

（一）主要工程承包商是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形；

报告期内，为发行人提供服务的主要工程承包方为中建富泉股份有限公司、福建福强住工科技有限公司和福建金强钢构集成工业有限公司，其基本情况和发行人向其采购金额详见后文"（二）发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形"相关内容。

通过查询企查查等网站获取上述三家工程承包方的公开信息，与发行人实际控制人、发行人非外部董事、监事及高级管理人员等进行访谈，对发行人的主要

工程承包方进行现场走访及访谈，获取发行人董事、监事及高级管理人员的信息调查表等方式，保荐人和申报会计师对工程承办方与发行人及关联方是否存在关联关系进行了核查。

通过获取发行人及其实际控制人、发行人非外部董事、监事及高级管理人员的资金流水进行核查，对重点交易记录进行访谈明确交易内容等方式，保荐人和申报会计师对发行人及关联方与主要工程承包商是否存在资金体外循环情形进行了核查。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

发行人及关联方均未在发行人的主要工程承包商中持股及任职，同时主要工程承包商及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员等均未在发行人中持股及任职，主要工程承包商与发行人及关联方不存在关联关系。

发行人及其实际控制人、发行人非外部董事、监事及高级管理人员、发行人实际控制人控制的其他企业，均未与主要工程承包商存在不具备交易背景的资金往来，主要工程承包商与发行人及关联方之间不存在资金体外循环的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”之“（5）主要工程供应商的基本信息及采购情况”补充披露如下：

“①基本信息及采购情况概览

发行人选取报告期内工程采购金额超过 200 万的供应商进行列示，具体如下表：

……

报告期内主要工程供应商及其关联方与发行人**及其关联方之间不存在关联关系、其他利益安排，与发行人及其关联方之间不存在资金体外循环的情形。”**

（二）发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形；

1、发行人的采购规模与主要工程承包商的规模匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、

财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”之“（5）主要工程供应商的基本信息及采购情况”补充披露如下：

“②发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模匹配性

报告期内，发行人主要工程建设施工方的主要资质及财务数据统计如下表：

单位：万元

公司名称	主要资质	经营许可	发行人向其采购金额	主营业务收入				净利润				总资产			
				2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
中建富泉股份有限公司	建筑业企业资质证书【编号：D135102408】	安全生产许可证【编号：（闽）JZ 安许证字（2015）000229】	11,512.19	62,134.66	71,194.70	69,121.06	68,678.53	2,356.57	2,712.07	2,722.29	2,938.68	17,776.98	15,369.37	14,099.36	12,310.05
福建福强住工科技有限公司	建筑业企业资质证书【编号：D335123372】	安全生产许可证【编号：（闽）JZ 安许证字（2018）FZ0886-1】	2,256.50	7,158.15	4,343.83	1,256.33	-	186.49	158.38	90.79	-	1,231.28	680.48	225.79	-

根据上表，中建富泉股份有限公司为发行人新厂区主体建设的施工承包方，其资产规模较大，经营业绩较好，发行人向其采购的金额占其2019年收入的比例低于20%，采购额与其规模基本匹配；

福建福强住工科技有限公司主要为发行人提供室内装修、室外路面、车棚等非主体工程项目的施工，施工难度及对其设备的要求不高，发行人向其采购的金额占其2019年的营业收入50%左右，采购规模与施工方规模基本匹配；

因此，发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模基本匹配。”

2、在工程建设外包的情形

通过获取发行人与其主要工程建设承包方签订的工程施工协议及补充协议，了解合同中是否对于新厂区建设项目施工的分包或转包情况进行约定。根据发行人与主体工程承包商签署的工程施工协议及补充协议，承包方不得分包或转包。

通过获取主要工程建设承包方关于是否存在工程建设分包或转包的说明，进一步确认相关项目施工方是否向工程项目进行转包或分包。

经核查，保荐人及会计师认为发行人不存在其主要项目工程施工方将工程项目分包或转包的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”之“（5）主要工程供应商的基本信息及采购情况”补充披露如下：

“④工程建设外包情形

根据发行人与主体工程承包商签署的工程施工协议及补充协议，承包方不得分包或转包。报告期内，不存在主要工程承包方将工程建设项目分包或转包的情形。”

五、补充披露福建福强住工科技有限公司 2019.4 月获得建筑业资质，即成为发行人建筑施工供应商的原因和合理性，发行人向该公司采购发生额的时间及与在建工程施工时间的对应关系；公司实缴资本和人员配置是否和发行人向其采购的金额相匹配，是否与该公司“研究与试验发展”行业定位相匹配，发行人向其采购建筑施工服务的真实性和合理性，发行人向其采购占营业收入的比例

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“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”之“（5）主要工程供应商的基本信息及采购情况”补充披露如下：

“③发行人向福建福强住工科技有限公司采购的合理性分析

A、该公司成为发行人建筑施工供应商的原因及合理性

针对新厂区的厂区室外路面、路沿石、电平车轨道及配套工程、办公楼室内装饰工程、新厂区室外管道工程、室外停车棚工程、室外篮球场PU工程及室

外木工房工程等项目，发行人通过市场询价选取了福建省闽南建筑工程有限公司、中建四局安装工程有限公司及中建富林集团有限公司等公司作为意向合作商。发行人通过对意向合作商的质量、交期及价格等进行对比，最终确认福建福强住工科技有限公司作为新厂区相关工程项目的施工方。福建福强住工科技有限公司的基本信息如下：

公司名称	福建福强住工科技有限公司
公司类型	有限责任公司
成立时间	2018-10-08
注册资本	3000 万元
公司住所	福建省福州市鼓楼区平西路 30 号三层 302 室
法定代表人	钟旭芳
主要资质	建筑业企业资质证书【编号：D335123372】
经营范围	电子、通信与自动控制技术研究服务；计算机科学技术研究服务；土木建筑工程研究服务；其他科技推广服务业；机械工程研究服务；其他工程和技术研究与试验发展服务；材料科学研究服务；信息科学与系统科学研究服务；建筑工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；市政公用工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；水利水电工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；公路工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；机电工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；电力工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；建筑机电安装工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；建筑装修装饰工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；公路路面工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；公路路基工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；建筑幕墙工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；环保工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；钢结构工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；建筑材料生产专用机械制造；绿化管理服务；水利水电机电安装工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；模板脚手架专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；消防设施工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；防水防腐保温工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；桥梁工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；隧道工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；城市及道路照明工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；古建筑工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；地基基础工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；建材批发；五金产品批发。
股权结构	钟旭芳 70.00% 黄盛强 20.00% 黄盛茂 10.00%
为其他客户提供建设施工服务情况	是，举例如下： ① 根据获取的合同可知，2019 年 5 月 23 日，公司与厦门中联永享建设集团签订分包合同，承接古田县文体中心图书馆、文化馆、博物馆建设

	项目（钢结构）工程施工项目。 ② 根据获取的合同可知，2020 年 3 月 10 日，公司与中铁二十四局集团福建铁路建设有限公司签订安装合同，承接中铁二十四局集团福建铁路建设有限公司福州轨道交通 5 号线一期工程 3 标车辆段工区项目部盖板钢结构加工安装项目。 ③ 根据中国采招网等网站显示，2020 年 11 月 24 日，公司被选为中铁二十四局集团福建铁路建设有限公司福州地铁 6 号线项目樟岚停车场盖板钢结构加工安装项目的推荐中标候选人。 ④ 根据中国采招网等网站显示，2020 年 11 月 25 日，公司被选为中铁二十四局集团福建铁路建设有限公司福州轨道交通 5 号线一期工程 3 标车辆段工区项目部盖板钢结构加工安装项目的推荐中标候选人。

根据上表，福建福强住工科技有限公司报告期内除为发行人提供建筑施工服务外，亦为其他大型基建项目提供建筑施工服务。

福建福强住工科技有限公司于2018年11月14日获取了建筑业企业资质证书（以下简称“旧证书”），旧证书中注册资本为30,000万人民币。后因公司调整了注册资本，故重新申请了资质证书并于2019年4月11日获取了新的资质证书（以下简称“新证书”），新证书中注册资本为3,000万元。因此，发行人于2019年3月起陆续向福建福强住工科技有限公司进行采购具备合理性。

B、发行人向该公司采购发生额的时间及与在建工程施工时间的对应关系

新厂区建设施工过程中，发行人与福建福强住工科技有限公司签订的合同及相关内容列示如下：

合同签订时间	合同标的	合同金额（万元）	合同工期
2019-3-20	铁拓有限厂区室外管道工程	80.00	2019-3-30 至 2019-4-15
2019-4-13	铁拓有限沥青搅拌设备生产项目办公楼室内装修工程	670.00	2019-4-20 至 2019-8-19
2019-4-15	铁拓有限厂区室外路面、路沿石、电平车轨道及配套工程	1,425.00	厂区道路 2019 年 5 月 1 日完成、宿舍楼及办公楼周边的道路 2019 年 6 月 10 日完成。
2019-9-5	铁拓有限沥青搅拌设备生产项目室外停车棚工程	43.50	合同签订后 15 天内完工
2019-10-30	铁拓有限沥青搅拌设备生产项目室外木工房工程	16.00	合同签订后 10 天内完工
2019-11-3	铁拓有限沥青搅拌设备生产项目室外篮球场 PU 工程	22.00	合同签订后 15 天内完工
合计		2,256.50	-

发行人新厂区建设自2018年8月正式开始动工，于2019年10月竣工。除室外木工房工程、室外篮球场PU工程为新厂区竣工后完成之外，发行人与福建福强

住工科技有限公司签订的采购合同及约定的合同工期与发行人的新厂区建设施工期间保持一致。

C、公司实缴资本和人员配置与发行人向其采购的金额的匹配性，与该公司“研究与试验发展”行业定位的匹配性

a、福建福强住工科技有限公司实缴资本和人员配置与发行人向其采购的金额的匹配性

公司名称	实缴资本（截至2019年3月31日）（万元）	员工人数（截至2019年3月31日）（人）	参与发行人新厂区建设的人员人数（人）	采购规模（万元）
福建福强住工科技有限公司	300	22	15	2,256.50

福建福强住工科技有限公司与发行人于2019年3月开始合作，截至2019年3月31日，福建福强住工科技有限公司实缴资本为300万元，员工人数22人。其中，参加发行人新厂区建设的人员人数为15人。因发行人向福强住工进行的2,256.50万元的建设施工项目采购并非一次性完成的，而是根据工程项目的推进，分批次与福强住工签订采购合同，合同中约定的工期亦未发生重叠。

因此，发行人向福强住工的采购与该公司的实缴资本和人员配置具有匹配性。

b、与公司“研究与试验发展”行业定位的匹配性

福建福强住工科技有限公司经营范围涉及科技研究服务、工程建设施工服务、建材及五金批发等。在公司进行工商信息备案填列所属行业的过程中，福强住工依据其经营范围的前三项即“电子、通信与自动控制技术研究服务；计算机科学技术研究服务；土木建筑工程研究服务；”，将所属行业选择为“研究与试验发展”。

根据福建福强住工科技有限公司出具的说明，其实际经营中主要业务为工程建设施工，其实际所属行业应为“房屋建筑业”。发行人向其采购建设施工服务与其主营业务相匹配。

D、发行人向该公司采购建筑施工服务的真实性和合理性及采购金额占营业收入的比例

报告期内，发行人基于新厂区的建设需求，向福建福强住工科技有限公司共发生工程施工采购2,256.50万元，采购金额占福强住工当年营业收入的比例为51.95%。上述采购项目，均签署了项目施工协议，采购内容均为新厂区建设必须项目，采购的建筑施工服务具有真实性。

发行人向福强住工采购主要项目为发行人新厂区室内装修、室外路面、车棚等非主体工程项目，施工难度相对较低。同时，根据发行人与福强住工签署的合同，相关项目是陆续开展，工期未发生重叠，所配置人员可承担相应的工作量。综上，本次采购与福强住工本身的资产规模、业绩规模及人员配置相匹配，采购具备合理性。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、查阅了公司报告期内的生产工时表，与公司财务负责人、生产负责人、销售负责人进行访谈，查阅和同行业上市公司报告期内历次年度报告，并将公司的固定资产投入比与同行业可比公司进行比较；

2、向公司了解主要产品的生产工艺、主要生产设备的用途及其使用情况，了解公司的固定资产规模、构成、技术性能、主要生产设备的产能等情况；

3、获取并核查公司产量情况，获取报告期内公司的新增固定资产的清单，了解新增固定资产的原因及用途，分析新增设备与产能、产量变化的关系；

4、获取同行业可比公司固定资产折旧政策，与发行人相关折旧政策进行比较，核实是否与同行业可比公司存在差异，并分析政策差异的合理性；

5、复核发行人固定资产折旧的测算过程，核实测算依据、测算结果的准确性，并判断是否符合企业会计准则的相关规定；

6、审查了发行人自设立以来建设项目的环境影响报告书、环境影响报告表、环评批复文件、环评验收文件等资料；

7、走访了发行人住所地应急管理主管部门和环保主管部门及发行人的环保事项管理人员，并取得了发行人住所地应急管理主管部门、环保主管部门出具的

相关证明；

8、查询了国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、发行人住所地环保、应急管理等相关行政主管部门官方网站，确认发行人报告期内是否存在因违反安全生产、环保方面的法律、行政法规和规范性文件而受到相关行政主管部门的处罚；

9、访谈管理层与资产管理部门等相关人员，了解和评价与固定资产、在建工程相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

10、检查与在建工程相关的借款合同、借据、银行回单等，复核借款费用的利息资本化情况，判断借款费用利息资本化是否符合《企业会计准则》相关规定；

11、获取在建工程台账、工程相关建设资料和付款明细表，核对工程进度及付款进度情况；

12、获取利息资本化计算表，了解利息资本化计算过程，复核测算利息资本化金额，确定利息资本化的充分性及合理性；

13、获取发行人报告期内构建固定资产的合同、工程资料、验收资料、银行付款单据等支持性文件，核实入账时间及入账金额的准确性。

14、通过企查查、国家企业信用公示系统等网上查询工具查询主要工程供应商的工商信息，检查其主要经营范围，并结合发行人向上述工程供应商的采购内容，确认交易对象均为工程或相关设备及服务等与工程建设相关的供应商；

15、对报告期内主要工程供应商进行函证，确认发行人与其交易的真实性；

16、对报告期内主要工程供应商进行走访/访谈，查看经营场所，了解供应商与发行人之间的主要业务往来，合作历史，核查供应商与发行人之间是否存在关联关系，与发行人之间是否存在利益输送；

17、获取发行人与主要工程供应商签订的工程合同，查阅合同信息及合同签章，确认交易真实性；

18、获取发行人周边厂区建设施工合同，对合同条款进行比对，确认定价公允性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人产能及产量的变化情况与固定资产的变化相匹配，发行人固定资产投入比高于同行业平均水平主要由于旧厂区机器设备购置成本低等因素，具有合理性；发行人人均产出低于德基科技，单位设备产出高于德基科技主要受双方产品规格差异、人员及机器设备投入差异等因素影响，具有合理性。

2、报告期内，发行人已达使用年限仍在使用的固定资产，根据固定资产折旧政策已足额计提完折旧。

3、报告期内，发行人员工适当加班是2017年和2018年产能利用率超过100%的原因；产能利用率超过100%无需获得安监部门的审批；产能利用率超过100%的生产台数在环保部门的审批核准范围内，无需环保部门的审批。

4、主要工程承包商与发行人及关联方不存在关联关系，不存在资金体外循环情形，发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模相匹配，不存在工程建设外包的情形。

5、福建福强住工科技有限公司获得建筑业资质后，即成为发行人建筑施工供应商是发行人对多家意向供应商的质量、交期及价格等进行对比后的最终选择，具有合理性；发行人向该公司采购发生额的时间与在建工程施工时间相吻合；该公司实缴资本和人员配置与发行人向其采购的金额相匹配；该公司的行业定位为其在工商注册时缺乏指导的情形下的选择，实际所属行业应为房屋建筑业，发行人向其采购建筑施工服务具有真实性和合理性。

6、发行人在建工程的费用归集合规，不存在混入其他支出的情况，在建工程在达到可使用状态以后及时转入固定资产。

7、发行人报告期内各期末在建工程真实、准确、完整，报告期内在建工程的相关会计核算符合企业会计准则的相关规定

（三）固定资产盘点情况

发行人固定资产盘点的时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2020 年 3 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
盘点时间	2020 年 10 月 22 日	2020 年 4 月 1 日	2020 年 1 月 2 日	2019 年 1 月 2 日	2018 年 1 月 2 日
盘点地点	铁拓机械厂区内				
盘点人员	资产管理部门人员、财务人员				
盘点范围	所有固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公、电子设备、研发设备。				
盘点方法、程序	（1）财务部门采用全盘方式手工盘点，将所有固定资产纳入盘点范围。 （2）根据盘点需求，财务部制定盘点计划提前发送到资产管理部门，资产管理部门提前清查并整理； （3）执行盘点程序时，对于存放在公司的资产，财务人员与资产管理部门专职人员采用现场实地盘点方式，核查盘点数量、资产质量情况、核对资产编号、规格型号、存放地点等； （4）盘点时若发现账实不符，详细查找原因并追究相关责任人员，报经公司领导审批后，做相关账务处理。				
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	盘点无差异，账实相符，固定资产保管完好，无闲置损毁等情况。				
盘点结果明细如下：					
账面原值	19,984.35	19,854.11	18,914.99	2,500.48	2,340.09
实际盘点到金额	19,984.35	19,854.11	18,914.99	2,500.48	2,340.09
差异情况	无	无	无	无	无

（四）申报会计师对固定资产实施的监盘程序及核查意见

报告期申报会计师对固定资产实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2020 年 3 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
监盘时间	2020 年 10 月 22 日	2020 年 4 月 1 日	2020 年 1 月 2 日
监盘地点	铁拓机械厂区内	铁拓机械厂区内	铁拓机械厂区内
监盘人员	申报会计师、保荐人	申报会计师、保荐人	申报会计师
监盘范围	所有固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公、电子设备、研发设备。		
监盘程序	（1）盘点前的沟通、检查程序，申报会计师先与固定资产的管理部门、财务部门进行沟通，获取固定资产盘点计划，了解企业的固定资产基本情况以及盘点时间、范围、人员安排等。获取资产明细账、固定资产管理制度、资产位置简图、权证等资料进行检查核对。 （2）观察程序，关注固定资产的使用状态，是否存在未使用的固定资产等情况。 （3）检查程序，申报会计师重点关注新增的固定资产，申报会计师随机从会计明细账中抽取样本与从实物资产中抽取样本的方法进行复核盘点程序，核查资产数量、资产质量情况、核对资产编号、规格型号、存放地点等。 （4）询问程序，如监盘中发现异常，需要询问相关人员具体原因，进行核实。		

项目	2020 年 9 月 30 日	2020 年 3 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
账面原值金额	19,984.35	19,854.11	18,914.99
监盘金额	19,039.04	18,992.09	18,244.83
监盘比例	95.27%	95.66%	96.46%
监盘差异情况	无差异	无差异	无差异
监盘结果	监盘无差异，账实相符，发行人固定资产保管完好，无闲置损毁等情况，不存在虚构资产的情况。		

核查结论：

经核查，申报会计师认为报告期内，发行人固定资产保管完好，无闲置损毁等情况，监盘结果账实相符，不存在虚构资产的情况。

（五）在建工程的核查程序及意见

各报告期末，公司在建工程分别为 23.76 万元、5,312.73 万元、0.00 万元和 0.00 万元，占非流动资产的比例为 0.29%、35.79%、0.00%和 0.00%。

1、在建工程基本构成情况

各报告期末，在建工程构成情况如下：

单位：万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
房屋建筑物	-	-	5,213.55	-
机器设备	-	-	99.18	23.76
合计	-	-	**5,312.73**	**23.76**

公司 2018 年末较 2017 年末新增在建工程 5,288.97 万元，主要为新厂区的厂房和办公楼的建设工程。该在建工程于 2019 年 10 月验收完毕，全部转为固定资产。在建工程项目的建设和转固投产提升了公司的生产能力。报告期内，公司在建工程情况良好，无减值迹象。

（1）在建工程发生的会计核算

在建工程以实际成本计价。其中为工程建设项目而发生的借款利息支出和外币折算差额按照《企业会计准则第 17 号——借款费用》的有关规定资本化或计入当期损益。在建工程在达到预计使用状态之日起不论工程是否办理竣工决算均转入固定资产，对于未办理竣工决算手续的待办理完毕后再作调整。

发行人于在建工程以实际成本计价入账时，借记“在建工程”，贷记“应交税费、应付账款、银行存款等科目”，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。”

发行人借款利息资本化计入在建工程时，借记“在建工程”，贷记“应付利息、银行存款等科目”，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。”

（2）在建工程转固的会计核算

根据《企业会计准则》对固定资产确认条件的规定：①与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；②该固定资产的成本能够可靠地计量。公司在固定资产达到可使用状态时确认该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且按照合同约定及工程量完成情况可对固定资产的成本能够进行可靠地计量。发行人固定资产转固时点的确认符合《企业会计准则》的规定。

发行人于在建工程于达到资产达到可使用状态时转入固定资产，借记“固定资产”，贷记“在建工程”，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。”

2、在建工程真实性的核查程序

针对报告期内各期末在建工程真实性，申报会计师执行了下述核查程序：

（1）获取在建工程台账、工程相关建设资料和付款明细表，核对工程进度及付款进度情况；

（2）获取发行人报告期内构建在建工程的合同、工程资料、验收资料、银行付款单据等支持性文件，核实入账时间及入账金额的真实性。

（3）通过企查查、国家企业信用公示系统等网上查询工具查询主要工程供应商的工商信息，检查其主要经营范围，并结合发行人向上述工程供应商的采购内容，确认交易对象均为工程或相关设备及服务等与工程建设相关的供应商；

（4）对报告期内主要工程供应商进行函证，确认发行人与其交易的真实性；

（5）对报告期内主要工程供应商进行走访/访谈，查看经营场所，了解供应商与发行人之间的主要业务往来，合作历史，核查供应商与发行人之间是否存在关联关系，与发行人之间是否存在利益输送；

（6）获取发行人与主要工程供应商签订的工程合同，查阅合同信息及合同

签章，确认交易真实性；

（7）实地检查盘点在建工程，确认在建工程的真实性。

3、在建工程准确性的核查程序

针对报告期内各期末在建工程准确性，申报会计师执行了下述核查程序：

（1）检查与在建工程相关的借款合同、借据、银行回单等，获取利息资本化计算表，了解利息资本化计算过程，复核测算利息资本化金额，确定利息资本化的充分性及合理性；

（2）获取发行人报告期内构建在建工程的合同、工程资料、验收资料、银行付款单据等支持性文件，核实入账时间及入账金额的准确性；

（3）获取在建工程台账、工程相关建设资料和付款明细表，核对工程进度及付款进度情况；

（4）获取发行人周边厂区建设施工合同，对合同条款进行比对，确认定价公允性。

（5）对报告期内主要工程供应商进行函证、走访/访谈，核实账面金额的准确性。

4、在建工程完整性核查程序

针对报告期内各期末在建工程完整性，申报会计师执行了下述核查程序：

（1）访谈管理层与资产管理部门等相关人员，了解和评价与固定资产、在建工程相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

（2）获取在建工程台账、工程相关建设资料和付款明细表，核对工程进度及付款进度情况，检查本期度增加的在建工程是否全部得到记录；

（3）获取利息资本化计算表，了解利息资本化计算过程，复核测算利息资本化金额，确定利息资本化的充分性及合理性；

（4）对报告期内主要工程供应商进行函证、走访/访谈，核实账面金额的完整性。

5、在建工程核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）在建工程的费用归集合规，不存在混入其他支出的情况，在建工程在达到可使用状态以后及时转入固定资产。

（2）报告期内各期末在建工程真实、准确、完整，报告期内在建工程的相关会计核算符合企业会计准则的相关规定。

问题 14. 关于外协加工

前次审核问询回复显示，多家外协厂商在成立当年或成立不久后和发行人发生交易；发行人前员工王学锋持股 50%的友信机械为发行人外协厂商，友信机械成立于 2018 年 5 月 18 日，发行人 2018 年和该公司开始合作，王学锋曾为发行人人力行政中心总监，已于 2019 年 5 月离职。

请发行人补充披露：

（1）主要外协厂商的成立时间，注册资本、实缴资本、股东背景；多家外协厂商在成立当年或成立不久后和发行人发生交易的原因和合理性、金额和占比，与发行人及其关联方是否存在关联关系或利益安排；

（2）发行人对外协厂商的采购金额占其同类产品销售金额的比例，同一工序不同外协厂商定价的差异及原因，外协厂商对发行人和对其他客户的定价的差异及原因；

（3）发行人王学锋在职期间设立友信机械的背景、出资金额和出资来源，是否违反竞业禁止的规定，发行人在友信机械成立后不久便发生交易的原因和合理性，采购价格的公允性，友信机械的主要财务数据、人员和设备规模，发行人与友信机械是否存在利益输送和其他利益安排。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并就外协采购定价公允性，发行人和外协厂商是否存在关联关系或其他利益安排发表明确意见。

【回复】

一、主要外协厂商的成立时间，注册资本、实缴资本、股东背景；多家外协厂商在成立当年或成立不久后和发行人发生交易的原因和合理性、金额和占比，与发行人及其关联方是否存在关联关系或利益安排

（一）主要外协厂商的成立时间，注册资本、实缴资本、股东背景

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协厂商情况”之“1、报告期内各期前五名外协厂商”补充披露如下：

“……

（2）各期前五大外协厂商具体情况

报告期内，发行人各期前五大外协厂商的具体情况如下：

① 晋江市圣鸿金属制品有限公司

公司名称	晋江市圣鸿金属制品有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
成立时间	2017 年 2 月 16 日
注册资本	100 万元人民币
实缴资本	**-**
……	
股权结构	任占军持股 100%
股东背景	**自然人股东任占军，现为晋江圣鸿执行董事兼总经理**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2019 年度报告》

公司自 2018 年开始向晋江圣鸿采购料仓、平台附件**（梯子等）**等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储配件，**生产工艺较为简单**。

② 福建天乔钢结构工程有限公司

公司名称	福建天乔钢结构工程有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2019 年 2 月 21 日
注册资本	1,000 万元人民币
实缴资本	**-**
……	
股权结构	刘再前持股 67% 陈传受持股 33%
股东背景	**1、自然人股东刘再前，现为天乔钢构执行董事，从事钢结构行业多年，为福建汉桥钢结构工程有限公司控股股东** **2、自然人股东陈传受，现为天乔钢监事，与股东刘再前共事多年**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2019 年度报告》

公司自 2019 年开始向天乔钢构采购提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的输送配件，**生产工艺较为简单**。

③ 泉州市中迪金属科技有限公司

公司名称	泉州市中迪金属科技有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2020 年 1 月 13 日
注册资本	100 万元人民币
实缴资本	**未公示**
……	
股权结构	陈琼治持股比例 60% 蔡庆淮持股比例 40%
股东背景	**1、自然人股东陈琼治，现为泉州中迪监事，从事人力资源工作多年，曾任中广核核电服务有限公司人力专员** **2、自然人股东蔡庆淮，现为泉州中迪执行董事兼总经理，从事机械制造行业多年，曾任晋江市神工机械制造有限公司机械装配员**
……	

注：经国家企业信用信息公示系统查询，泉州中迪未公示《2019 年度报告》

公司自 2020 年开始向泉州中迪采购料仓、平台附**件（梯子等）**、提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件，**生产工艺较为简单**。

④ 无锡市宏壮冶金机械厂

名称	无锡市宏壮冶金机械厂
类型	个体工商户
成立时间	2007 年 6 月 12 日
注册资本/**实缴资本**	**个体工商户无对应注册资本/实缴资本**
经营场所	无锡市新吴区旺庄城南路 203 号
经营者	王伟
……	
经营者背景	**王伟为无锡宏壮经营者，从事机加工行业多年，曾任无锡市华庄电容器设备厂车工**
……	

公司自 2008 年开始向无锡宏壮采购罐体、油炉等配件，以及布袋除尘器、料仓等外协件，采购外协件主要用作公司产品的环保、仓储配件。

……

⑤ 厦门钜臣机电科技有限公司

公司名称	厦门钜臣机电科技有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2006 年 8 月 25 日
注册资本	500 万元人民币
实缴资本	**500 万元人民币**
公司住所	**厦门市集美区后溪镇第二农场后厝社 180-5 号**
……	
股权结构	陈建生持股 70% 苏丽圈持股 30%
股东背景	**1、自然人股东陈建生，现任钜臣机电执行董事兼总经理，从事机加工行业多年，任厦门巨胜工贸有限公司模具加工厂负责人 2、自然人股东苏丽圈，现任钜臣机电监事**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2019 年度报告》

公司自 2018 年开始向钜臣机电采购料仓、平台附件**（梯子等）**等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储配件，**生产工艺较为简单。**

⑥ 福建鑫实达建设工程有限公司

公司名称	福建鑫实达建设工程有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
成立时间	2013 年 5 月 7 日
注册资本	1,688 万元人民币
实缴资本	**100 万元人民币**
……	
股权结构	巫炳才持股 100%
股东背景	**自然人股东巫炳才，现任鑫实达经理、执行董事，从事金属制品加工行业多年**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2019 年度报告》

公司自 2017 年开始向鑫实达采购提升机、平台附件**（梯子、栏杆等）**等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件，**生产工艺较为简单**。

⑦ 泉州友信机械有限公司

公司名称	泉州友信机械有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2018 年 5 月 18 日

注册资本	200 万元人民币
实缴资本	**-**
……	
股权结构	王学锋持股 50% 王续军持股 30% 张龚武持股 10% 祁彪持股 10%
股东背景	**1、自然人股东王学锋，从事多年人力资源工作，曾任发行人人力资源总监 2、自然人股东王续军，现任友信机械执行董事兼总经理，毕业于西安航空职业技术学院机械设计专业，2018 年设立友信机械 3、自然人股东张龚武，控股股东王学锋战友 4、自然人股东祁彪，现任友信机械监事，控股股东王学锋战友**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2019 年度报告》

公司自 2018 年开始向友信机械采购料仓、提升机、平台附件（**梯子、栏杆等**）等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件，**生产工艺较为简单**。

……

⑧ 福建坚石电力线路器材有限公司

公司名称	福建坚石电力线路器材有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	1998 年 6 月 29 日
注册资本	21,651 万元人民币
实缴资本	**21,651 万元人民币**
……	
股权结构	福建坚石实业有限公司持股 62.5606% 黄华章持股 27.5045% 泉州市泉港德和铁塔设备制造有限公司持股 9.9349%
股东背景	**1、法人股东福建坚石实业有限公司成立于 1998 年 5 月 19 日，注册资本 21,924 万人民币，住所为福建省泉州台商投资区洛阳镇杏田尖山亭；第一大股东为自然人股东黄俊枝，现任坚石器材监事 2、自然人股东黄华章，现任坚石器材执行董事兼总经理 3、法人股东泉州市泉港德和铁塔设备制造有限公司成立于 2000 年 8 月 29 日，注册资本 4,000 万人民币，住所为泉州市泉港区德和工业园区，为坚石器材的全资子公司**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2019 年度报告》

公司自 2017 年开始向坚石器材采购料仓、提升机、平台附件（**梯子等**）等

外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件，**生产工艺较为简单。**

⑨ 石狮市鸿达盛机械设备有限公司

公司名称	石狮市鸿达盛机械设备有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
成立时间	2012 年 7 月 5 日
注册资本	**200 万元人民币**
实缴资本	**200 万元人民币**
……	
股权结构	杨春苗持股 100%
股东背景	**自然人股东杨春苗，现任鸿达盛执行董事兼总经理，从事机加工行业多年，曾任石狮市祥芝农渔机械厂机加工**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2018 年度报告》

公司自 2012 年开始向鸿达盛采购布袋除尘器、料仓、提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的环保、仓储、输送配件，**生产工艺较为简单。**

⑩ 福建浩威金属构件有限公司

公司名称	福建浩威金属构件有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2016 年 12 月 7 日
注册资本	3,018 万元人民币
实缴资本	**–**
……	
股权结构	郭宪璋持股比例 50% 林凯持股比例 50%
股东背景	**1、自然人股东郭宪璋，曾任江苏昊威铁塔有限公司监事** **2、自然人股东林凯，现任福建浩威监事，多年从事钢结构行业，曾任广州增立钢管结构股份有限公司销售经理**
……	

注：实缴资本数据取自国家企业信用信息公示系统查询的《2019 年度报告》

公司自 2017 年开始向福建浩威采购布袋除尘器、料仓、提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的环保、仓储、输送配件，**生产工艺较为简单**。

（二）多家外协厂商在成立当年或成立不久后和发行人发生交易的原因和合理性、金额和占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协厂商情况”补充披露如下：

“5、发生合作的外协厂商设立时间较短的原因及合理性分析

报告期内，发行人采购的外协件主要包括布袋除尘类、料仓类、输送类及平台附件类外协件。成立时间较短（成立1年内）即与发行人发生交易的外协厂商，报告期内，数量分别为3家、3家、3家及4家，与发行人发生交易的金额分别为177.38万元、89.82万元、214.42万元和301.83万元，占采购总额的比例分别为1.19%、0.56%、1.26%和1.88%，金额及占比较小。

其中，布袋类外协件属于发行人产品环保配件，外协厂商按发行人要求制作布袋除尘器壳体结构，需满足发行人对产品气密性及精度的要求，工艺难度随产品型号及布袋除尘器大小的增加而增加。随着国家环保要求不断提升，客户对布袋除尘设备有更高的质量要求，发行人自2018年4月起转为自行生产，不再外协生产该产品。

料仓类外协件属于沥青混合料的原料及成品的仓储配件；运输类外协件主要为提升机的外壳及料斗；平台附件主要为栏杆、梯子等结构件。外协厂商按发行人要求制作符合设计尺寸的该类型产品，工艺较为简单。

由于上述外协件工艺较为简单，在生产旺季时，发行人通过考察外协厂商的生产能力，从保障及时供货条件上选取外协厂商，部分外协厂商虽设立时间较短，但具备相应的外协件生产能力及交期保障，发行人选取该部分外协厂商进行交易具有合理性。”

（三）与发行人及其关联方是否存在关联关系或利益安排

经核查，发行人与上述外协厂商不存在关联关系或利益安排。发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协厂商情况”补充披露如下：

“6、发行人与外协厂商的关联关系

截至本招股说明书出具之日，发行人与外协厂商不存在关联关系或利益安排。”

二、发行人对外协厂商的采购金额占其同类产品销售金额的比例，同一工序不同外协厂商定价的差异及原因，外协厂商对发行人和对其他客户的定价的差异及原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协厂商情况”之“1、报告期内各期前五名外协厂商”补充披露如下：

“1、报告期内各期前五名外协厂商

（1）外协厂商情况

报告期各期，**公司**各期前五名外协厂商的名称、主要采购内容、采购金额**及向外协厂商采购金额占外协厂商同类产品销售金额的比例**情况如下：

期间	序号	外协厂商名称	主要外协采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例（%）	占外协厂商收入比例（%）	占外协厂商同类业务收入比例	采购价格区间（元/吨）
2020年1-9月	1	晋江市圣鸿金属制品有限公司	料仓、平台附件	241.60	1.50	约50%-70%	约60%	6,450-8,000
	2	福建天乔钢结构工程有限公司	提升机	174.67	1.09	约10%-30%	约75%	6,300-7,800
	3	泉州市中迪金属科技有限公司	料仓、平台附加、提升机	105.99	0.66	约30%-50%	约30%	6,400-7,700
	4	无锡市宏壮冶金机械厂	料仓	55.96	0.35	约10%以下	约70%	6,500-7,800
	5	厦门钜臣机电科技有限公司	料仓、平台附件	50.76	0.32	约5%-20%	约70%	6,500-7,500
	合计			628.98	3.92	/	/	/
2019年	1	福建鑫实达建设工程有限公司	提升机、平台附件	151.92	0.87	约10%以下	约70%	6,700-8,100
	2	福建天乔钢结构工程有限公司	提升机	148.61	0.85	约10%以下	约85%	6,650-7,800
	3	泉州友信机械有限公司	料仓、提升机、平台附件	59.31	0.34	约10%-30%	约70%	6,600-8,050
	4	晋江市圣鸿金属制品有限公司	料仓、提升机、平台附件	29.46	0.17	约10%以下	约15%	6,630-8,200

期间	序号	外协厂商名称	主要外协采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例（%）	占外协厂商收入比例（%）	占外协厂商同类业务收入比例	采购价格区间（元/吨）
	5	厦门钜臣机电科技有限公司	料仓、平台附件	13.03	0.07	约 10%以下	约 55%	6,700-7,450
	合计			402.33	2.30	/	/	/
2018年	1	福建鑫实达建设工程有限公司	料仓、提升机、平台附件	215.98	1.32	约 10%-30%	约 80%	6,800-8,100
	2	福建坚石电力线路器材有限公司	料仓、提升机、平台附件	162.19	0.99	约 10%以下	10%以下	6,600-8,050
	3	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋除尘器	148.21	0.90	约 10%以下	约 25%	6,500-7,750
	4	厦门钜臣机电科技有限公司	料仓、平台附件	113.00	0.69	约 10%-30%	约 90%	6,500-7,400
	5	泉州友信机械有限公司	料仓、平台附件	86.59	0.53	约 70%-90%	约 90%	6,230-7,950
	合计			725.97	4.43	/	/	/
2017年	1	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋除尘器、料仓、提升机	1,019.25	6.66	约 30%-50%	约 95%	6,500-7,650
	2	福建鑫实达建设工程有限公司	料仓、提升机、平台附件	176.01	1.15	约 30%-50%	约 95%	6,700-7,800
	3	石狮市鸿达盛机械设备有限公司	布袋除尘器、料仓、提升机	134.42	0.88	约 30%-50%	约 40%	6,500-7,800
	4	福建坚石电力线路器材有限公司	料仓、提升机、平台附件	83.75	0.55	约 10%以下	10%以下	6,510-8,000
	5	福建浩威金属构件有限公司	布袋除尘器、料仓、提升机、平台附件	24.94	0.16	约 10%以下	10%以下	6,500-8,100
	合计			1,438.37	9.40	/	/	/

注：上表仅统计上述厂商外协件的采购金额，不含非外协件的采购金额。

……

（3）同一工序不同外协厂商定价方式

发行人外协件均为委托外协厂商加工生产钢结构件，与各外协厂商的定价方式相同，具体定价方式为根据需加工的钢结构件重量按每吨材料市场价格，加上根据钢结构件难易程度确认加工费用以及运输费用等报价，并折算为按台确认的成品采购价格。外协加工单价不存在重大差异，主要受钢材市场价格、加工难度、运输距离、交付周期等的影响。

（4）外协厂商对发行人和对其他客户的定价方式

外协厂商对发行人的定价方式和对其他客户的同类业务定价方式不存在重大差异，发行人主要外协厂商对其他客户的同类业务具体定价方式如下：

外协厂商名称	外协厂商客户名称	定价方式	价格（元/吨）	备注
晋江市圣鸿金属制品有限公司	泉州**机械有限公司	当天材料价+加工费+运费+13%税点	6,500-8,000	/
	福建省****科技有限公司	当天材料价+加工费+运费+13%税点	6,650-8,100	/
	泉州**机械精工制造有限公司	当天材料价+加工费+13%税点	6,450-7,950	/
福建天乔钢结构工程有限公司	福建泉州市**工程有限公司	按加工重量结算	6,350-7,900	/
	福建****建设有限公司	按加工重量结算	6,500-8,000	/
	晋江市**建筑工程有限公司	按加工重量结算	8,500-10,000	构件表面特殊处理（喷塑）
	福建省**建设有限公司	按加工重量结算	6,700-8,300	/
泉州市中迪金属科技有限公司	福建**机械有限公司	按加工重量结算	6,450-8,000	/
	福建**机械有限公司	按加工重量结算	6,550-8,100	/
无锡市宏壮冶金机械厂	无锡**环境科技股份有限公司	价格材料单价+2500 元（不含装配）	6,400-7,920	/
	无锡市**筑路机械有限公司	价格材料单价+2550 元（不含装配）	6,560-8,000	/
厦门钜臣机电科技有限公司	厦门****工程有限公司	按当天市价每吨加加工费	6,850-8,100	/
	厦门**股份有限公司	按当天市价每吨加加工费	6,850-8,100	/
	厦门*****材料股份有限公司	按当天市价每吨加加工费	6,850-8,100	/
泉州友信机械有限公司	福建省**环保科技有限公司	按加工重量结算	6,900-8,100	/
福建坚石电力线路器材有限公司	中国****有限公司	1、根据工程的产品类别，产品的交货方式（自提或者运到客户指定地方等）和付款方式确定产品价格； 2、产品的价格不是固定不变，而是根据钢材、锌锭、螺栓等原材料的市场的价格波动而定	7,500-10,000	主要加工户外型铁塔，表面进行特殊处理，要进行酸洗、镀锌等工艺
	泉州****工程建设有限公司惠安分公司		7,500-10,000	
	泉州****工程建设有限公司德化分公司		7,500-10,000	
	福建****工程有限公司大田项目部		7,000-9,400	

外协厂商名称	外协厂商客户名称	定价方式	价格（元/吨）	备注
石狮市鸿达盛机械设备有限公司	泉州市****科技有限公司	按加工重量结算	6,600-7,900	/
福建浩威金属构件有限公司	上栗县*****服务有限公司	按加工重量结算	6,530-8,150	/
	晋江市**工程建设有限公司	按加工重量结算	6,450-7,900	/
	福州****工程有限公司	按加工重量结算	6,300-7,800	/

发行人主要外协厂商对其他客户的同类业务定价不存在重大差异，除部分外协厂商的客户存在特殊加工要求，单价较高外，发行人的采购价格在主要的外协厂商的价格区间内，发行人的外协采购价格公允。”

三、发行人王学锋在职期间设立友信机械的背景、出资金额和出资来源，是否违反竞业禁止的规定，发行人在友信机械成立后不久便发生交易的原因和合理性，采购价格的公允性，友信机械的主要财务数据、人员和设备规模，发行人与友信机械是否存在利益输送和其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术” 之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协厂商情况”之“1、报告期内各期前五名外协厂商”之“（2）各期前五大外协厂商具体情况”之“⑦ 泉州友信机械有限公司”补充披露如下：

“……

A、王学锋在职期间设立友信机械的背景

友信机械成立于2018年5月18日，成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴出资额	出资比例
1	王续军	10	20%
2	张龚武	10	20%
3	薛亚娟	10	20%
4	薛倩	10	20%
5	祁彪	10	20%
合计		50	100%

王续军系王学锋之子，毕业于西安航空职业技术学院机械专业，具备机械制造行业的专业背景，2018年5月与亲友张龚武、薛亚娟、薛倩、祁彪共同创业并设立了友信机械。

2019年，因友信机械业务增长，有扩大资金投入并引入具备相关行业背景经管人员的需求，王学锋与友信机械股东协商后，决定辞去在发行人处的职位并加入友信机械。2019年5月，王学锋从发行人处离职并增资入股友信机械。

B、出资金额和出资来源

截至本招股说明书签署之日，王学锋在友信机械的认缴出资额为100万元，未实缴出资，王学锋通过借款方式向友信机械投入资金约30万元，该等借款资金来源为其个人工资积累、亲友借款等。

C、竞业禁止

王学锋原为发行人人力行政中心总监，不属于发行人高级管理人员、核心技术人员，工作不涉及发行人的商业秘密和知识产权保密事项，不属于《中华人民共和国劳动合同法》所规定的竞业限制人员的范畴。同时，王学锋亦未与发行人签署竞业禁止相关协议，故其相关行为不违反发行人有关竞业禁止的规定。

D、在友信机械成立后不久便发生交易的原因和合理性

友信机械股东王学锋曾为发行人人力行政中心总监，已于2019年5月离职。公司向友信机械采购的原因如下：一是友信机械与公司距离相对较短，采购的运输成本较低；二是友信机械产能可以满足对发行人的供应需求，价格合理，产品质量稳定。

报告期内，发行人向友信机械采购的外协件金额分别为0.00万元、83.89万元、59.31万元和0.00万元，采购金额较低，采购产品主要为料仓、提升机、平台附件（梯子、栏杆等）等生产工艺较为简单的外协件。发行人在友信机械成立后不久便发生交易具有商业合理性。

E、采购价格的公允性

发行人向友信机械主要采购料仓、提升机、平台附件等外协件，采购价格

区间为6,600元/吨至8,050元/吨，与发行人对其他同类外协厂商的采购价格不存在明显差异。发行人对其他同类外协厂商的采购价格详见“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协厂商情况”之“1、报告期内各期前五名外协厂商”之“（1）外协厂商情况”。

发行人对友信机械及对其他同类供应商的定价方式一致，为根据加工的钢结构件重量按每吨材料市场价格，加上钢结构件难易程度确认加工费用以及运输费用等报价，折算为按台确认的成品采购价格。外协加工单价不存在重大差异，主要受钢材市场价格、加工难度、运输距离、交付周期等的影响。

因此，发行人对友信机械及对其他同类供应商的定价方式一致，采购价格无明显差异，采购价格具有公允性。

F、友信机械的主要财务数据、人员和设备规模

报告期内，友信机械的主要财务数据、人员数量及设备规模如下：

项目	2020-9-30/ 2020 年 1-9 月	2019-12-31/ 2019 年	2018-12-31/ 2018 年	2017-12-31/ 2017 年
总资产（万元）	93.14	73.08	67.64	/
营业收入（万元）	298.97	325.51	215.02	/
净利润（万元）	5.40	5.62	2.88	/
员工人数（人）	16	18	12	/
主要生产设备台数（台）	8	7	5	/

注：友信机械设立于 2018 年

G、利益输送和其他利益安排

发行人与友信机械不存在利益输送和其他利益安排。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师、发行人律师执行了下述核查程序：

1、获取报告期各期外协厂商名单和交易明细，查询主要外协厂商的成立时间、注册资本、实缴资本股东信息等资料。

2、获取报告期各期外协厂商设立时间和开始交易时间的数据，统计成立当

年或成立不久后和发行人发生交易的外额厂商在报告期内发生交易的金额和占比，分析原因及合理性。

3、获取报告期各期外协厂商的销售及定价资料，统计发行人对外协厂商的采购金额占其同类产品销售金额的比例，分析发行人同一产品不同外协厂商定价的差异及原因及外协厂商对发行人和对其他客户的定价的差异及原因。

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询工具，了解泉州友信机械有限公司的基本情况，核查经营范围、主要股东等信息，核查其与发行人及其关联方是否存在关联关系。

5、对泉州友信机械有限公司进行实地走访，了解其经营情况，主要产品类型，是否同时为其他企业提供外协服务。

6、对王学锋进行现场访谈，了解其增资友信机械并逐步成为其实际控制人的原因，友信机械的经营状况，主营业务，与铁拓机械合作关系是否发生变化等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人已补充披露主要外协厂商的成立时间，注册资本、实缴资本、股东背景等信息。发行人向成立时间较短（成立 1 年内）即与发行人发生交易的外协厂商采购的外协件均工艺较为简单、交易金额较少的产品。发行人主要从保障及时、合格供货条件上选取合作外协厂商，对外协厂商设立时间无严格要求，发生合作的外协厂商设立时间较短具有合理性。

2、发行人及其关联方与外协厂商均不存在关联关系与利益安排。

3、发行人外协加工均为加工钢结构件，按钢材市场价格根据加工产品的难易程度及运输费用确认加工费用，同一工序不同外协厂商定价方式不存在重大差异，主要外协厂商对其他客户的同类业务定价不存在重大差异，价格差异主要受加工件难易程度、运输费用影响，发行人外协加工采购价格公允。

4、发行人前员工王学锋投资友信机械不违反竞业禁止的规定；发行人向友信机械采购的产品金额较小，工艺较为简单，主要考虑其运输距离较短，产能充足等因素，在友信机械成立后不久便与之发生交易具备合理性；发行人向友信机

械采购定价与其他供应商无重大差异，交易价格公允。发行人与友信机械之间不存在利益输送和其他利益安排。

（三）关于外协采购定价公允性，发行人和外协厂商是否存在关联关系或其他利益安排的核查意见

1、经比对发行人向不同外协厂商的采购定价政策及签署的框架合同及采购合同。保荐人、申报会计师、发行人律师认为：发行人向不同外协厂商的采购定价无重大差异，交易价格公允；

2、经在国家企业信用信息公示系统、企查查等平台对发行人外协厂商的董事、监事、高级管理人员、股东及实际控制人与发行人关联自然人进行比对，上述人员不存在重叠情况；经核查发行人董事、监事、高级管理人员和股东填写的调查表，发行人董事、监事、高级管理人员、股东及其近亲属不存在投资上述外协厂商或在上述外协厂商任职的情况；经查阅发行人出具关于与外协厂商不存在关联关系或利益安排的说明及外协厂商出具的关于与发行人不存在关联关系或利益安排的说明。保荐人、申报会计师、发行人律师认为：发行人与外协厂商之间不存在关联关系或其他利益安排。

问题 15. 关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人披露：

（1）2020 年全年业绩预计情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

（2）如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、2020 年全年业绩预计情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的主要经营状况”中补充披露如下：

“（一）发行人2020年度的业绩预计情况

发行人2020年度的业绩预计及与上年同期对比的主要项目如下：

单位：万元

项目	2020 年度（未经审计）	2019 年度	变动比例
营业收入	约 34,610	30,211.63	约 14.56%
净利润	约 5,070	4,510.09	约 12.41%
扣除非经常性损益后的净利润	约 4,680	4,156.89	约 12.58%

发行人预计，2020年的营业收入、净利润和扣除非经常性损益后的净利润较2019年均有一定幅度的增长，继续保持了报告期逐年增长的态势。

上述2020年全年业绩预计是发行人初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。

（二）预计主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况

1、主要资产负债表项目

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日（未经审计）	2019 年 12 月 31 日	变动比例
货币资金	约 7,330	6,630.14	约 10.56%
应收账款	约 5,820	4,154.76	约 40.08%
存货	约 8,340	7,746.37	约 7.66%
其他权益工具投资	约 3,500	3,500.00	-
固定资产	约 17,350	17,441.49	约-0.52%
无形资产	约 3,270	3,293.62	约-0.72%
资产总额	约 49,040	45,561.64	约 7.63%
应付账款	约 4,620	5,081.83	约-9.09%
合同负债/预收款项	约 5,770	5,619.70	约 2.67%
长期借款	约 4,860	7,200.00	约-32.50%
负债总额	约 21,580	23,297.66	约-7.37%
未分配利润	约 5,040	10,325.44	约-51.19%
所有者权益	约 27,460	22,263.98	约 23.34%

发行人变动比例预计超过20%的项目变动原因分析：

（1）应收账款预计比上年年末增长约40.08%，主要原因有三点：一是发行人销售规模扩大；二是境外客户采用远期不可撤销信用证结算方式增加；三是受疫情影响，部分客户回款速度较慢。

（2）长期借款预计比上年年末减少约32.50%，主要系河市新厂投入使用后，固定资产项目贷款分期还款逐步减少。

（3）未分配利润预计比上年年末减少约51.19%，主要系发行人于2020年1月股改，股改时点的未分配利润全部转入资本公积。

2、主要利润表项目

单位：万元

项目	2020 年度（未经审计）	2019 年度	变动比例
营业收入	约 34,610	30,211.63	约 14.56%
营业成本	约 22,230	19,835.40	约 12.07%
销售费用	约 3,100	2,665.73	约 16.29%

项目	2020 年度（未经审计）	2019 年度	变动比例
管理费用	约 1,970	1,633.89	约 20.57%
研发费用	约 1,100	1,241.24	约-11.38%
净利润	约 5,070	4,510.09	约 12.41%

发行人变动比例预计超过20%的项目变动原因分析：

（1）管理费用预计比上年同期增长约20.57%，主要原因系2019年搬迁至河市新厂，2020年固定资产计提的折旧增幅较大。

3、主要现金流量表项目

单位：万元

项目	2020 年度（未经审计）	2019 年度	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	约 5,570	3,704.25	约 50.37%
投资活动产生的现金流量净额	约-3,000	-8,789.15	约 65.87%
筹资活动产生的现金流量净额	约-2,020	6,352.43	约-131.80%

发行人变动比例预计超过20%的项目变动原因分析：

（1）经营活动产生的现金流量净额预计比上年同期增长约50.37%，主要原因系销售规模扩大，销售现金流入净增长。

（2）投资活动产生的现金流量净额预计比上年同期增加约65.87%，主要系发行人2019年10月河市新厂完工投入使用后，已经在2019年支付了大部分工程款，2020年投资活动现金支出主要为支付工程尾款，金额较小。

（3）筹资活动产生的现金流量净额预计比上年同期减少约131.80%，主要系河市新厂投入使用后，固定资产项目贷款净减少。

根据发行人2020年度的业绩预计情况，发行人经营业绩与上年同期相比有所增长，主要报表项目的变动与发行人的整体经营情况基本匹配。应收账款较上年末增长幅度较大，除销售规模扩大的自然增长外，部分原因系由于新冠疫情造成部分客户施工项目进度延后，发行人客户回款进度有所放缓，上述变化未对发行人的业务造成重大不利影响。考虑到上述变动主要与新冠疫情这一突发公共卫生事件相关，且发行人的业务开展已经进入后疫情时期的常态化状态，

该影响因素不具备持续性。”

二、如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

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“十七、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的主要经营状况”中补充披露如下：

“根据发行人2020年度的业绩预计，发行人2020年不存在经营业绩下滑的情况，不存在影响发行人持续经营能力的情况。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、查阅发行人主要业务合同、查阅同行业可比公司定期报告等相关公告文件、网络公开信息，了解行业整体趋势。

2、获取发行人报告期内的收入成本明细表、销售合同/客户订单、收入确认相关凭证，核查收入确认单据是否齐备，是否存在不满足收入确认条件而确认收入的情况。

3、报告期内走访项目现场、访谈客户（直接客户和终端客户），验证发行人收入的真实性。

4、查阅应收款项和回款信息资料，查阅应付款项和付款信息资料。

5、分析历史在手订单信息、历史财务数据信息、取得最新正在执行项目进度清单，对比业绩估算依据，测算 2020 年度业绩预计实现的可行性。

6、访谈发行人主要业务、财务负责人关于 2020 年度第四季度的经营计划执行情况、2020 年度业绩预计实现的可行性。

7、获取发行人编制的 2020 年全年业绩预计情况说明，了解其预测的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、根据发行人 2020 年度的业绩预计情况（未经审计），预计 2020 年营业收入约为 34,610 万元，同比上升约 14.56%，预计净利润约为 5,070 万元，同比上升约 12.41%，预计扣除非经常性损益后的净利润约为 4,680 万元，同比上升约 12.58%。发行人经营业绩与上年同期相比略有增长，主要报表项目的变动与发行人的整体经营情况基本匹配，不存在对经营业绩产生重大影响的报表变动项目。

2、发行人 2020 年不存在经营业绩下滑的情况，不存在影响发行人持续经营能力的情况。

问题 16. 其他问题

一、发行人 2018 年利息保障倍数为 479.64，显著高于 2019 年和 2020 年 1-9 月。

请发行人：

补充披露并量化分析发行人 2018 年利息保障倍数显著高于 2019 年和 2020 年 1-9 月的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（七）公司流动性的重大变化或风险趋势”之“2、资本结构及利息保障倍数分析”中补充披露内容如下：

“报告期内，发行人2018年利息保障倍数显著高于2019年和2020年1-9月原因和合理性分析如下：

报告期内，发行人2018年，2019年及2020年1-9月利息支出分别为6.80万元，217.54万元，205.22万元，对应的利息保障倍数分别为479.65倍，26.76倍，28.85倍。2018年利息保障倍数显著高于2019年和2020年1-9月，原因系发行人因投建河市新厂项目资金需求于2018年12月开始向银行借款，借款时间较短，故2018年利息支出较少。因此，发行人2018年利息保障倍数显著高于2019年和2020年1-9月具有合理性。

报告期内，发行人各期利息保障倍数及利息支出量化分析如下：

单位：万元

年度	各期末借款余额	计息期间	利息总支出	其中：利息资本化	计入当期财务费用	利息保障倍数
2017年度	-	-	-	-	-	/
2018年度	2,288.50	2018-12-5至2018-12-31	6.80	6.80	-	479.65
2019年度	9,184.69	2019-1-1至2019-12-31	217.54	123.62	93.92	26.76
2020年1-9月	8,445.18	2020-1-1至2020-9-30	205.22	-	205.22	28.85

”

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了下述核查程序：

1、获取了发行人的借款合同、借据、银行回单、《审计报告》等资料；

2、核查了发行人的利息支出计算表，复核测算利息支出金额；

3、核查与在建工程相关的借款合同、借据、验收资料等，复核借款费用的利息资本化情况，判断借款费用利息资本化是否符合《企业会计准则》相关规定，复核测算利息资本化金额，确定利息资本化的充分性及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人 2018 年利息保障倍数显著高于 2019 年和 2020 年 1-9 月，主要系发行人于 2018 年 12 月开始向银行借款，因借款时间较短，2018 年利息支出金额较小所致，具有合理性。

（此页无正文，为《关于福建省铁拓机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

福建省铁拓机械股份有限公司

2021年1月3日

发行人董事长声明

本人已认真阅读福建省铁拓机械股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长：

王希仁

福建省铁拓机械股份有限公司

2021 年 1 月 3 日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读福建省铁拓机械股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、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、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：

孟繁龙　　梁百权

总经理：

邓　舸

国信证券股份有限公司

2021年1月3日