



**关于郑州速达工业机械服务股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（注册地址：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

关于郑州速达工业机械服务股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所审核函〔2020〕011036号《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”）会同发行人郑州速达工业机械服务股份有限公司（以下简称“速达股份”、“公司”或“发行人”）以及发行人律师北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“申报会计师”）对意见落实函进行了认真研究。现将意见落实函问题的有关情况说明如下，请予审核。

说明：

- 1、如无特别说明，本回复使用的简称与招股说明书中的释义相同。
- 2、涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在招股说明书中以楷体加粗方式列示。
- 3、意见落实函所列问题以黑体（加粗）列示。
- 4、本意见落实函回复中部分合计数或各数值直接相加之和若在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	3
问题 1 关于实际控制人认定和同业竞争	4
一、回复说明及信息披露	5
二、核查情况及核查意见	24
三、中介机构核查和说明	26
问题 2 关于独立性和关联交易	29
一、回复说明及信息披露	30
二、核查情况及核查意见	56
问题 3 关于收入确认	58
一、回复说明及信息披露	58
二、核查情况及核查意见	62

问题 1 关于实际控制人认定和同业竞争

审核问询回复显示：

（1）郑煤机是发行人创始股东，发行人设立时郑煤机和李锡元持有发行人股份均为 40%。报告期内，郑煤机持股比例从 31.48%降为 29.82%，李锡元和郑煤机支配的发行人表决权比例差异从 0.28%增加到 6.25%。贾建国和李优生原为郑煤机的中高层管理人员，持股比例远低于郑煤机；2014 年 9 月，李锡元和无关联关系的贾建国、李优生签署《一致行动协议》。贾建国 2010 年 8 月在郑煤机办理退休手续，2016 年 2 月两人从发行人处退休。

（2）郑煤机主营液压支架的国内市场占有率达 30%，其中高端液压支架市场占有率达 60%。发行人围绕液压支架开展后市场服务，承接郑煤机售后服务部而成立，设立至今免费为郑煤机销售的液压支架提供质保期内售后服务，能够在新支架到矿时得到接触客户的机会。发行人和郑煤机客户、供应商存在重叠，郑煤机向发行人派驻财务人员，双方存在关联交易、共同投资等往来。

（3）发行人 2015 年在新三板挂牌时，郑煤机出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，2019 年 11 月，发行人股东大会通过《关于避免同业竞争的说明及承诺函》的议案，变更的主要内容系综机公司仍可持续经营液压支架维修业务。

请发行人：

（1）结合发行人设立之初完全依赖郑煤机的情况、各股东持股比例等，补充说明并披露发行人设立至 2014 年 9 月期间实际控制人认定情况，郑煤机是否实际控制发行人；2014 年 9 月以来，李锡元和无关联关系的贾建国、李优生签订一致行动协议，郑煤机持股比例从 30%以上降低到 30%以下，李锡元通过担任新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人提高持股比例等一系列股权设置是否为特意安排，上述股权安排的原因及商业合理性，郑煤机对发行人的重大影响和控制权是否实际超过李锡元等，发行人实际控制人认定是否准确，是否应根据报告期内实际情况重新认定实际控制人。

（2）结合郑煤机对发行人能够施加的重大影响，发行人与其关联交易、服务共同客户，发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务，郑煤机向发行人派驻

财务人员，贾建国和李优生曾为郑煤机中高层管理人员且 2016 年已退休等情况，从实质重于形式的角度出发，进一步补充说明并披露贾建国、李优生和无关联关系的李锡元形成一致行动关系而未和郑煤机形成一致行动关系的原因及合理性，贾建国、李优生持股比例远低于郑煤机而认定为共同实际控制人却未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因及合理性。

（3）补充披露实际控制人一致行动协议签署时间、有效期限、约定主要内容，共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制，李锡元和贾建国、李优生签订一致行动协议实际目的是否为避免将郑煤机认定为实际控制人或共同实际控制人。

（4）补充说明发行人在首发申报前变更郑煤机关于避免同业竞争承诺的原因及合理性，结合变更承诺时相关规则说明是否存在刻意规避发行条件的动机；发行人和综机公司业务差异仅为主要经营地域不同，产品或服务的定位不同，认定不存在同业竞争的理由是否充分。

请保荐人、发行人律师按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 的要求，进一步核查并说明相关业务竞争关系是否对发行人构成重大不利影响。

【回复】

一、回复说明及信息披露

（一）发行人设立背景以及实际控制人演变过程

1、发行人设立背景

我国是产煤大国，煤炭在我国能源居于重要地位，近十年来我国煤炭行业的产值均在万亿元以上，随着综采设备使用率的逐步提高，煤炭行业综采设备的投资金额每年也均在千亿元以上。由于综采设备长期在矿井下生产工作，工作环境恶劣，造成设备损耗比较大，而综采设备正常运营事关煤炭安全生产及开采效率，因此在设备整个寿命周期内需要日常的维护及定期的维修，由此催生出每年两三百亿的煤炭综采设备后市场服务的市场空间。

综采设备主机销售市场和后市场服务是两个相对独立的行业，在后市场服务

领域，主机厂商如果参与后市场竞争，未必有天然的优势，因此这个行业催生出众多非主机背景的第三方专业服务提供商。其主要原因是：① 综采设备后市场行业属于工业服务范畴，以服务为核心，具有“多批次、小批量、高频率”的特点，这与国内大型主机装备制造企业“小批次、大批量、低频率”的研发制造体系不相适应；② 综采设备后市场服务的需求者为煤炭生产企业，一般拥有自己的机修队、设备选型与研究的团队，具备很强的专业知识，对后市场服务质量的辨别能力很强，属“专家型”客户，对后市场服务提供商的选择主要依据对服务效率、质量、价格等因素的综合考量，并不局限于主机厂家品牌。

李锡元早期在广州和上海从事工程机械零部件销售行业，其对大型装备制造领域的维修维护、备品配件供应等工业服务属性的后市场发展前景有深刻认识，也积累了丰富的经营管理经验。2007 年开始关注煤炭机械后市场服务行业，认为煤炭机械后市场服务行业市场化、专业化分工程度较为薄弱，不能满足煤矿企业对后市场服务的需求，故一直在寻找将工程机械零部件销售行业的经验移植到煤炭机械后市场的创业机会。

正是基于上述背景，2009 年李锡元与郑煤机合资设立发行人，目的是利用民营企业灵活的机制，将发行人推向市场，更好的为客户提供优质的后市场服务。根据郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要，其管理层认为他们的服务与市场需求还是有差距的，没有做好跟体制有很大关系，因此要合资设立速达有限，将后市场服务部门市场化，从合作方汲取新的管理和运营理念，决定将后市场服务部门人员整体划过去，由速达有限承担该些人员的薪酬和社会保障。经访谈郑煤机董事长，郑煤机对自身和速达股份的定位清晰：“（郑煤机）生产专业化，（速达股份）服务社会化”。

2、发行人控制权的演变过程

（1）2009 年至 2012 年 6 月，李锡元和郑煤机都无法单独控制发行人

2009 年 7 月，为了挣脱国有体制束缚，发挥速达有限独立发展后市场服务能力，李锡元和郑煤机各自都以合资方的身份参与设立速达有限（各持股 40%），并引入贾建国和李优生两名创始自然人协助李锡元负责公司的经营管理，而郑煤机仅履行参股股东职责，并不参与公司的经营运作。该阶段，李锡元和郑煤机均

无法单独控制发行人，具体分析如下：

从股权比例角度，公司当时设置了相互制衡的股权结构，郑煤机与李锡元持股比例均为 40%、贾建国为 15%、李优生为 5%，贾建国、李优生未与其中任何一方存在一致行动关系，且公司章程中未设置任何股东享有一票否决权的机制。

从董事会角度，发行人设立时公司章程约定，发行人董事会为 5 人，其中郑煤机委派 3 名，分别为焦承尧、郭昊峰、贾建国；李锡元委派 2 名，分别为李锡元、雷元芳。由于贾建国 2009 年尚未从郑煤机退休，因此公司设立时的章程将其作为郑煤机委派的董事，但郑煤机在 2010 年上市披露的招股说明书中未将速达有限纳入合并报表，认定为联营企业。

从经营管理角度，李锡元、贾建国和李优生三人均在公司专职高级管理人员，以李锡元为主导、贾建国和李优生协助的方式，具体负责公司经营管理，而郑煤机在发行人设立之初就定位于战略投资者，不参与公司经营管理。其中：李锡元主要负责公司整体组织和业务架构搭建，侧重于客户开发和业务订单获取；贾建国主要负责采购业务及供应链开发；李优生主要负责客户运维服务以及维修生产相关的工作；公司现任副总经理刘欣扬曾为李锡元在上海嘉诺流体技术有限公司的下属，其于 2009 年 11 月入职发行人，担任销售部经理；发行人现任副总经理、财务总监谢立智于 2009 年 8 月通过社会招聘方式入职发行人，担任财务经理。

从业务独立性角度，公司设立之初的业务仅为备品配件供应，该阶段发行人完全依赖郑煤机采购体系，发展到 2011 年才着手建立自身的独立采购体系；该阶段公司的销售由协助从郑煤机承接的唯一客户国投新集建设维修中心取得其备品配件业务订单起步，但该阶段几乎没有关联销售，2010 年公司成立郑州维修中心，着手开展维修业务。

（2）2012 年 6 月至 2014 年 9 月，李锡元、贾建国和李优生三人实质上已经逐步对发行人形成了共同控制，只是还未在法律形式上确立

2012 年，公司的高速发展急需增加注册资本，故李锡元引进琪韵投资（其主要合伙人王宏德系李锡元朋友）作为财务投资者入股。此时，随着公司业务规模的扩大，李锡元在公司的主导地位逐渐体现，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制的默契也已经形成，因此李锡元、贾建国和李优生三人合计持股比例在琪

韵投资增资后也有意保持了 51%，并且三人董事席位过半（贾建国 2010 年已经从郑煤机退休，要求其董事席位不再由郑煤机委派，三人合计委派董事 3 名，郑煤机委派 2 名），因此李锡元等三人对发行人实质上形成了共同控制，只是法律形式上还未确立，具体分析如下：

从股权比例角度，李锡元与郑煤机持股比例均为 34%，贾建国 12.75%、李优生 4.25%、琪韵投资 15%，虽然此时李锡元、贾建国、李优生三人形成共同控制的默契，对发行人构成实质上的控制，合计持股比例也有意保持了 51%，但三人未签订一致行动协议，故三人的持股比例不能合并计算。

从董事会角度，由于贾建国于 2010 年已经从郑煤机退休，与郑煤机不再存在职业上的关联关系，要求自己不再由郑煤机委派。由此 2012 年琪韵投资增资后修改的公司章程约定：发行人董事会为 5 人，其中李锡元委派 2 名，郑煤机委派 2 名，贾建国委派 1 名。

从经营管理角度，李锡元全身心投入公司经营管理，带领公司发展壮大，而贾建国和李优生在协助李锡元参与公司经营管理的五年时间中，加深了对彼此的信任，三人形成了共同控制的默契，而作为公司战略股东的郑煤机、财务投资者琪韵投资均未参与公司经营管理。发行人现任董事、常务副总经理刘润平于 2013 年 3 月入职发行人担任副总经理，其也曾为李锡元在上海创业公司的下属。

从业务独立性角度，该阶段发行人初步建立了独立的采购供应体系，逐步减少从郑煤机的采购，2014 年度，向郑煤机关联采购占比由 2009 年的 100%下降至 26.89%。销售方面，在备品配件供应管理、维修与再制造这两块综采设备后市场最主要业务需求中持续开拓新客户。同时发行人拓展了流体连接件和专业化总包服务，该两项业务与郑煤机的关联销售比例较高，但发行人与郑煤机之间的关联交易均按照市场化原则定价，定价公允。

（3）2014 年 9 月至今，李锡元、贾建国和李优生三人对公司在实质与法律形式上都形成了共同控制

2014 年，发行人为筹划新三板挂牌，需要对公司的控制权归属进行梳理，在法律形式上对公司的控制权进行确认。基于李锡元、贾建国和李优生三人具体负责并主导发行人的经营管理，构成了对发行人的实际控制，故为了加强这种事

实上的一致行动关系，使得实质与法律形式一致，三人签署《一致行动协议》，具体分析如下：

从股权比例角度，自 2014 年 9 月至本回复出具日，李锡元、贾建国及李优生三人合计直接、间接控制发行人股份的比例在发行人股东中一直位列第一，对公司构成了共同控制，郑煤机持有的发行人股权明显低于李锡元、贾建国、李优生三人，且报告期内差距逐渐拉大。截至本回复出具日，李锡元单独直接和间接支配的股权比例为 36.07%，与贾建国、李优生一起控制公司股权比例为 50.98%，分别超出郑煤机 6.25 个百分点和 21.16 个百分点，郑煤机持股比例为 29.82%。

从董事会角度，自 2014 年股份公司设立以来，共同实际控制人提名的董事席位过半数。目前公司董事共 6 名，李锡元提名董事 4 名，共同实际控制人提名董事 5 名，郑煤机提名董事 1 名，共同实际控制人能控制公司的经营方针、决策和经营管理层的任免。

从经营管理角度，李锡元带领的高管团队一直负责公司具体经营管理，2016 年 2 月贾建国和李优生辞去公司副总经理职务正式退休后，全部高管由公司内部培养或者外聘，与郑煤机无关。公司现任高管全部系李锡元提名并经董事会审议聘任。

从业务独立性角度，2015 年发行人已建立了独立的采购供应体系，根据自身业务需求进行市场化采购，因此向郑煤机关联采购占比逐年降低，2019 年度，向郑煤机关联采购占比由 2009 年的 100%下降至 5.72%。销售方面，2017 年，依托公司在已有业务上的强大线下服务能力和客户优势，发行人开始二手设备租售业务，由此形成了目前五大协同产品服务体系，发行人具备独立面对市场的能力，目前关联销售主要是由后期开展的流体连接件和专业化总包服务导致，营收占比较低，对公司毛利影响更小。

（二）结合发行人设立之初完全依赖郑煤机的情况、各股东持股比例等，补充说明并披露发行人设立至 2014 年 9 月期间实际控制人认定情况，郑煤机是否实际控制发行人；2014 年 9 月以来，李锡元和无关联关系的贾建国、李优生签订一致行动协议，郑煤机持股比例从 30%以上降低到 30%以下，李锡元通过担任新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人提高持股比例等一系列股权设置是否为特意安排，上述股权安排的原因及商业合理性，郑煤机对发行人的重大影响和控制权是否实际超过李锡元等，发行人实际控制人认定是否准确，是否应根据报告期内实际情况重新认定实际控制人

1、结合发行人设立之初完全依赖郑煤机的情况、各股东持股比例等，补充说明并披露发行人设立至 2014 年 9 月期间实际控制人认定情况，郑煤机是否实际控制发行人

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”之“1、基本情况”之“（2）发行人设立至 2014 年 9 月期间实际控制人认定情况”部分补充披露如下：

“

（2）发行人设立至 2014 年 9 月期间实际控制人认定情况

从发行人设立至 2012 年 6 月，李锡元和郑煤机都无法单独控制；2012 年 6 月至 2014 年 9 月，李锡元、贾建国和李优生三人形成了共同控制的默契，对发行人构成实质上的控制，但法律形式上未确定该共同控制关系。虽然发行人设立之初在采购上对于郑煤机存在依赖性，但该等依赖性并不决定郑煤机享有发行人的控制权；郑煤机在其 2010 年上市时的招股说明书及上市后历年的年度报告都未将发行人纳入合并报表范围，未认定发行人为控股子公司。

”。

2、2014 年 9 月以来，李锡元和无关联关系的贾建国、李优生签订一致行动协议，郑煤机持股比例从 30%以上降低到 30%以下，李锡元通过担任新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人提高持股比例等一系列股权设置是否为特意安排，上述股权安排的原因及商业合理性，郑煤机对发行人的重大影响和控制权是否

实际超过李锡元等，发行人实际控制人认定是否准确，是否应根据报告期内实际情况重新认定实际控制人

(1) 李锡元和无关联关系的贾建国、李优生一致行动关系形成过程

发行人在 2009 年筹备设立时，由于合作各方均有各自诉求，故设置了相互制衡的股权结构。由于郑煤机尚无法确定李锡元的工作能力，且李锡元之前也仅有工程机械、汽车领域的工作经验，并无煤炭综采设备领域的经验，自身也希望得到具备相关经验的合作伙伴协助。经郑煤机推荐，拥有丰富市场经验的贾建国以及具有技术经验的李优生作为共同投资人，协助李锡元经营管理公司，而郑煤机将自身定位于战略投资者，不参与公司经营管理。

李锡元自公司设立开始便全身心投入公司经营管理，带领公司发展壮大，2012 年引入琪韵投资时，李锡元、贾建国和李优生三人合计持股比例在琪韵投资增资后也有意保持了 51%，此时公司已初具规模，贾建国和李优生在多年协助李锡元参与公司经营管理的時間中，也见证了李锡元对发行人的重要作用，加深了对彼此的信任，三人逐步形成了共同控制的默契。2014 年，正值发行人为筹划新三板挂牌，需要对公司的控制权归属进行梳理，在法律形式上对公司的控制权进行确认，基于李锡元、贾建国和李优生三人具体负责并主导发行人的经营管理，构成了对发行人实际控制，故三人签署《一致行动协议》，加强了这种事实上的一致行动关系。李锡元、贾建国、李优生三人的一致行动关系系顺势而成，符合公司控股权实质，形成过程具备合理性，并非特意安排。

(2) 李锡元通过持股平台提高持股比例并降低郑煤机比例的原因

① 在拟上市主体股权激励中，将实际控制人作为合伙企业的执行事务合伙人是常规做法，具备合理性

新余鸿鹄为发行人的员工持股平台，而长兴臻信为发行人的高管及核心人员持股平台，其资金来源为 2017 年公司董事会通过的《公司高管任期激励办法》中的高管及和核心人员的任期激励奖金，因原办法规定任期激励奖金中的 50% 将以股份支付的方式实现激励目的，而公司于 2019 年已启动 IPO 上市计划，继续执行原激励办法将可能造成公司的股权结构在 IPO 审核期内存在一定的不确定性，故通过修改激励办法，将 2017-2018 年度已计提未发放的高管中期激励奖

金提前发放，并在代扣个税后设立长兴臻信并对公司增资。

设置前述平台的根本目的是为了激励员工，将员工利益与公司利益绑定，待企业上市之后员工亦能享受股份增值的红利，以提高员工的主观能动性，进一步加快公司的发展；另外，为加强持股平台的统一管理，将拟上市主体的实际控制人作为合伙企业的执行事务合伙人亦是拟上市企业的常规做法，具备合理性。

② 将郑煤机持股比例稀释至 30%以下并不消除其对发行人构成重大影响的事实，并非特意安排

根据企业会计准则的通常认定，投资方直接或通过子公司间接持有被投资单位 20%以上但低于 50%的表决权时，一般认为对被投资单位具有重大影响，将郑煤机降至 30%以下，但仍然超过 20%，并不能消除郑煤机对于发行人构成重大影响的事实。郑煤机持股比例从 30%以上降低到 30%以下是因为实施高级管理人员的激励方案并引入外部投资者补充公司营运资金用于购买募投项目用地所致，上述股权结构的形成具有合理性，而并非特意安排。

(3) 郑煤机对发行人的重大影响和控制权是否实际超过李锡元

从对发行人的重大影响和控制权的角度来说，报告期郑煤机的影响力并未超过李锡元，具体分析如下：

① 表决权

自报告期期初至本回复出具日，主要实际控制人李锡元一直是公司第一大股东，且报告期期初至 2019 年 6 月，其单独直接和间接支配的表决权比例逐年上升，公司第二大股东郑煤机的持股比例逐年下降。截至本回复出具日，主要实际控制人李锡元单独直接和间接支配的表决权比例为 36.07%，与贾建国、李优生一起控制公司表决权比例为 50.98%，分别超出郑煤机 6.25 个百分点和 21.16 个百分点。

② 董事提名

自股份公司设立以来，郑煤机在董事提名数量及占比未超过主要实际控制人李锡元，且低于共同实际控制人，近两年郑煤机提名的董事只有 1 名，占比不到三分之一，主要实际控制人李锡元及其提名董事为 4 名，共同实际控制人及其提

名的董事为5名，共同实际控制人及其提名的董事席位一直占半数以上，主要实际控制人李锡元及贾建国、李优生三人能对公司的经营方针、决策和经营管理层的任免能够产生重大影响。

③ 重大股权变动决策

发行人重大股权变动，包括历次增资及在新三板挂牌等事项均由主要实际控制人李锡元提出，经由公司董事会、股东大会审议通过后实施，郑煤机在此仅通过委派董事和作为股东履行权利行使表决权来参与重大股权变动的决策。

④ 财务决策

公司重大资金支配由李锡元及其管理团队控制。根据公司相关制度，公司重大采购需经主管副总经理或总经理助理审批，并报总经理李锡元审批通过后方可执行，查阅相关审批单据未见郑煤机相关人员签字；公司投资活动由总经理李锡元拟定公司年度投资计划，经董事会审议后报股东大会审核批准，除公司章程规定需要经董事会和股东大会审议通过的对外投资事项外，其他投资事项均由总经理审批。李锡元及其管理团队制定职工薪酬及奖金分配。根据历次总经理办公会议纪要，报告期内，每年年初由李锡元根据上年公司业绩完成情况，提出是否调整职工薪酬的提案，会同管理团队商议做出决定。历次会议参会人员为李锡元、刘润平、刘欣扬、谢立智、栗靖、董小波。

虽然郑煤机出于国有企业资产监督管理的诉求，向发行人派驻了一名财务人员李晶，李晶仅对发行人的财务凭证进行复核，并不参与发行人的财务决策，经与股东郑煤机沟通，郑煤机已通过内部决策程序将监督人员李晶撤回。

⑤ 人事任命及部门设置

李锡元从公司设立至今一直担任公司总经理，公司现任高管全部系李锡元提名并经董事会审议聘任；公司部门经理级人员由主管副总经理提名，总经理李锡元批准；公司部门主管级人员由部门经理提名，主管副总经理同意报总经理李锡元批准；公司职能科室基层人员招聘需经过公司人力部门、相关部门经理及主管副总经理面试通过后报总经理李锡元或李锡元授权的主管副总经理批准。

发行人组织架构设计及部门设置由总经理李锡元及其管理团队制定，李锡元提出公司战略目标及年初制定的经营重点，与其管理团队一同商议执行公司组织

架构调整。

⑥ 经营管理权

公司每年召开年度预算会议，由公司总经理、财务总监、副总经理、总经理助理及财务部、规划部、人力资源部经理参加，该会议主要制定下一年度公司经营目标、相关重要指标、人力资源编制计划及布置下一年度重点工作。公司每月召开一次月例会，历次会议纪要显示，月例会一般由总经理李锡元主持，若李锡元无法现场参加，则由其管理团队代表主持，会议总结上月公司业绩，部署下月工作重点，公司中层以上人员参与，汇报各部门上月工作。查阅历次会议纪要，以上公司日常经营会议由李锡元及其管理团队主导，均未见郑煤机委派代表参加。

（4）发行人实际控制人认定是否准确，是否应根据报告期内实际情况重新认定实际控制人

从实质角度，2012 年引入琪韵投资时，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制的默契已经形成。从实质和法律形式角度，李锡元、贾建国和李优生三人认定为公司共同实际控制人源于 2014 年 9 月三人签订一致行动协议，该认定一直延续至今未发生改变。虽然 2016 年 2 月贾建国和李优生辞去副总经理从发行人处退休，但贾建国仍为公司的董事，通过行使董事及股东权利参与公司的经营决策等重大事项，李优生作为股东也参与公司的重大决策。发行人的实际控制人认定准确，无需重新认定实际控制人。

（三）结合郑煤机对发行人能够施加的重大影响，发行人与其关联交易、服务共同客户，发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务，郑煤机向发行人派驻财务人员，贾建国和李优生曾为郑煤机中高层管理人员且 2016 年已退休等情况，从实质重于形式的角度出发，进一步补充说明并披露贾建国、李优生和无关联关系的李锡元形成一致行动关系而未和郑煤机形成一致行动关系的原因及合理性，贾建国、李优生持股比例远低于郑煤机而认定为共同实际控制人却未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因及合理性

1、进一步补充说明并披露贾建国、李优生和无关联关系的李锡元形成一致行动关系而未和郑煤机形成一致行动关系的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持股 5%以上股

份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”之“4、一致行动协议主要内容及李锡元、贾建国、李优生三人形成一致行动关系的原因”之“（2）李锡元、贾建国、李优生三人形成一致行动关系的原因”部分补充披露如下：

“

① 李锡元主导发行人的日常经营管理，而郑煤机未参与发行人经营管理

自发行人设立以来，郑煤机未参与发行人的生产经营。而李锡元自公司设立开始便全身心投入公司经营管理，带领公司发展壮大，2014 年，公司发展已初具规模，贾建国和李优生在协助李锡元参与公司经营管理的五年时间中，也见证了李锡元之于发行人的重要作用，确信在他们离开发行人正式退休后，发行人未来的日常经营仍由李锡元主导。

② 贾建国、李优生为速达有限的独立出资的股东，与李锡元签订一致行动协议符合其自身利益诉求

贾建国与李优生为公司的实际股东，投资设立速达有限的资金为其自有资金，不存在替他人代为持有公司股份或其他利益安排。因此，贾建国、李优生作为独立出资的股东，其利益由发行人未来决定。基于三人在 2014 年签订一致行动协议时，已共事五年，三人一直保持积极合作，已形成了对发行人共同控制的默契，而发行人未来的日常经营仍由李锡元主导，因此贾建国、李优生与李锡元形成一致行动关系符合自身利益诉求。

③ 自离开郑煤机后，贾建国、李优生与郑煤机已没有利益关联，且郑煤机不参与公司经营，无法保障他们在发行人的利益，因此贾建国和李优生不存在选择与郑煤机一致行动的动机

贾建国和李优生虽然曾经在郑煤机任职，但是发行人 2009 年设立后，贾建国、李优生已经离开郑煤机在发行人任职高管，贾建国于 2010 年在郑煤机办理退休，李优生于 2016 年在发行人办理退休。自离开郑煤机后，两人在郑煤机已没有职业或利益诉求，与郑煤机不再产生利益关联。同时，郑煤机并不参与速达的经营管理，无法保障他们在发行人的利益。因此贾建国和李优生不存在与郑煤机形成一致行动关系的动机。

综上所述，贾建国、李优生选择与李锡元保持一致行动关系而未和郑煤机形成一致行动关系具有合理性。

”。

2、贾建国、李优生持股比例远低于郑煤机而认定为共同实际控制人却未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”之“2、认定依据”之“（5）未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因及合理性”部分补充披露如下：

“

（5）未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因及合理性

从经营实质角度来看，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制发行人的事实在 2012 年引入琪韵投资时就已经形成，2014 年三人签订一致行动协议后，共同控制的认定在法律形式上得到确认，该认定一直延续至今未发生改变。将贾建国、李优生认定为共同实际控制人而未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因如下：

① 李锡元与贾建国、李优生有控制发行人的意愿，而对郑煤机而言，控制发行人不符合其参股速达股份的战略初衷

李锡元在速达有限设立之初，就有主导和控制公司经营的意图，而碍于当时条件不成熟才与郑煤机协商了一个相互制衡的股权结构。公司设立以来，李锡元和贾建国、李优生三人具体负责发行人的经营管理，公司在李锡元的带领下经过了多年的发展已初具规模，李锡元在发行人的主导地位也获得了其他股东的认可，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制的默契也逐步形成，2014 年 9 月三人签订一致行动协议，在法律形式上确认了三人共同控制发行人的事实。自三人签订一致行动协议作为公司共同实际控制人以来，共同控制关系稳固有效，期间无转让/减持股份的行为，且李锡元通过新三板高管激励增加了持股比例，并控制了两个员工持股平台新余鸿鹄和长兴臻信的表决权，增强了其个人的表决权。

在发行人设立前，郑煤机也尝试过独立发展综采设备后市场业务，但碍于固有体制的桎梏及国内大型主机装备制造企业体系与服务型企业不相适应的原因，尝试多年始终未成功，于是在 2009 年与李锡元合资设立发行人，目的即为利用民营企业灵活的机制，将发行人推向市场，更好的为客户提供优质的后市场服务，故郑煤机在发行人设立之初就无控制公司的意愿。2014 年，李锡元等三人签订一致行动协议，2015 年，发行人在新三板公开转让说明书中认定李锡元等三人为公司共同实际控制人，郑煤机对此均无异议；2019 年，郑煤机书面出具了关于速达股份控制权确认声明，认同李锡元、贾建国和李优生为公司共同实际控制人，且作出其作为投资方不谋求发行人控制权的承诺。

② 李锡元与贾建国、李优生能够达成共同控制的意愿，而与郑煤机难以达成共同控制

李锡元、贾建国、李优生经历了多年合作共事后彼此建立了信任关系，贾建国和李优生充分认可李锡元在发行人的主导地位，二人从个人利益最大化角度选择了与李锡元形成共同控制关系，因此李锡元、贾建国、李优生三人一致行动关系形成的过程具备合理性。

李锡元控制发行人意愿较强，若与郑煤机形成一致行动，在意见相左的情形下，难以获得国有上市公司郑煤机最终决定权的让渡，这会导致他无法实质上控制发行人，而他却可以获得贾建国和李优生的最终决定权让渡，因此会选择贾建国和李优生形成一致行动，且三人合计股权比例足以控制发行人。

③ 李锡元等三人控制发行人符合实际情况、控制关系稳定

从公司治理角度，自 2014 年股份公司设立以来，李锡元和贾建国、李优生三人合计直接、间接控制发行人股份的比例在发行人股东中一直位列第一，且与郑煤机拥有的表决权的差距逐渐拉大，自 2018 年 4 月至本招股说明书签署日，共同实际控制人实际控制的表决权超过 50%，根据公司章程的规定可以在表决时采取一致行动通过股东大会的任何普通决议，对股东大会具有决定性影响；且自 2014 年股份公司设立以来，主要实际控制人李锡元一直担任公司董事长，共同实际控制人及其提名的董事席位一直占半数以上，且与郑煤机的差距逐渐拉大，共同实际控制人能对公司的经营方针、决策和经营管理层的任免能够产生

重大影响；此外，公司的日常经营由李锡元主导，贾建国和李优生退休后，公司全部高管由公司内部培养或者外聘，与郑煤机无关。

从重大事项决策的角度，发行人重大股权变动均由李锡元根据公司实际经营情况及结合公司未来发展战略提出，经由公司董事会、股东大会审议通过后实施，郑煤机在此仅通过委派董事和作为股东履行权利行使表决权来参与重大股权变动的决策；公司重大资金支配、人事任命及部门设置由李锡元及其管理团队控制；公司日常经营由李锡元带领其管理团队负责，公司相关内部会议均未见郑煤机委派代表参加。

④ 发行人与郑煤机存在关联交易等情形，对发行人的业务独立性不构成重大不利影响，不影响发行人实际控制人的认定

郑煤机作为发行人的重要股东，同时服务的客户领域具有重叠性，出于业务间的战略合作，存在重叠客户以及关联交易具有商业合理性，但关联交易形成的毛利占比较低，对发行人的经营成果不产生重大影响。另外，郑煤机和发行人面临的共同客户都是大型的煤矿企业，具有较为完善的公司治理以及较强的产业链话语权，故郑煤机难以跨行业对煤炭企业客户产生重大影响，这也是郑煤机曾尝试涉足后市场服务业而未能成功的重要原因之一。

公司在成立早期通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务快速接触到客户，快速切入了液压支架后市场。但随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户建立了联系，并形成了自身品牌影响力，现阶段免费质保期劳务服务只是客户服务部的三大职能之一，而且整个客户服务部也是销售部的辅助部门，其作用逐步弱化，对公司业务订单承揽并没有过多的关联性，免费质保期劳务服务与业务订单承揽关联性更低。

郑煤机向发行人派驻一般财务人员是出于国有企业资产监督管理的诉求，李晶作为发行人股东郑煤机外派至公司的财务人员，其劳动关系归属郑煤机、工资发放和社保公积金缴纳均由郑煤机负责，对发行人的财务凭证进行复核，但并不参与发行人的财务决策，属于股东代表行使其监督的权利，对发行人的业务及人员、财务、机构独立性不构成重大影响。

因此，郑煤机与发行人存在重叠的客户和关联交易以及发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务、派驻一般财务人员等情形，对发行人的独立性不造成重大不利影响，不影响发行人实际控制人的认定，发行人仍是由李锡元等三人内部股东所共同控制的。

综上所述，贾建国、李优生持股比例远低于郑煤机而认定为共同实际控制人却未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人具备合理性。

”。

（四）补充披露实际控制人一致行动协议签署时间、有效期限、约定主要内容，共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制，李锡元和贾建国、李优生签订一致行动协议实际目的是否为避免将郑煤机认定为实际控制人或共同实际控制人

1、实际控制人一致行动协议签署时间、有效期限、约定主要内容，共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制

2014年9月15日，李锡元、贾建国、李优生三人共同签署《一致行动协议》，主要内容如下：

序号	事项	具体内容
1	基本内容	2.1 各方在按照郑州速达章程的规定向股东（大）会或董事会提出议案前，应当按照本协议第 4.1 款之约定，经过适当的事先共同协商程序以达成一致意见（本协议所指的“一致意见”体现在郑州速达召开董事会、股东（大）会会议以及其他场合时，各方及各方所能控制的董事、监事对审议事项所投的“赞成票”、“反对票”或“弃权票”的种类相一致），并以此一致意见为准在股东（大）会或董事会提出议案。 2.2 在各方所控制的董事向董事会提出议案前，各力应要求其控制的董事按照本协议第 4.2 款的约定进行适当的事先共同协商以达成一致意见，并促使其控制的董事以此一致意见为准在董事会上提出议案。 2.3 于李锡元、贾建国为郑州速达董事时，李锡元、贾建国在按照郑州速达章程的规定向董事会提出议案前，应参照本协议第 4.1 款的约定，经事先共同协商程序以达成一致意见，并以此一致意见为准在董事会提出议案。 3.1 除关联股东需要回避表决的情形外，在郑州速达召开股东（大）会前，各方应按照本协议第 4.1 款之约定，经过适当的事先共同协商程序以对会议表决事项事先达成一致意见并以此一致意见在股东（大）会上进行投票表决。 3.2 除关联董事需要回避表决的情形外，在郑州速达董事会召开会议前，各为应要求其控制的董事按照本协议第 4.2 款的约定经过适当的事先共同协商对会议表决事项事先达成一致意见，并促使其控制的董

		事以此一致意见为准在董事会上进行投票表决。 3.3 除关联董事需要回避表决的情形外，于李锡元、贾建国为郑州速达董事时，在郑州速达召开董事会前，李锡元、贾建国和李优生应当参照本协议第 4.1 款的约定，经事先共同协商程序以对会议表决事项事先达成一致意见，并以此一致意见在董事会上进行投票表决。
2	共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制	4.1 为通过一致行动实现对郑州速达的控制，各方同意，在行使股东权利前三(3)日，各方应召开预备会议对需要行使股东权利的事项进行逐项讨论并形成一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利。如各力对相关事项未能形成一致意见，各力在适当的条件下将促使郑州速达推迟表决该事项。前述顺延期限届满，郑州速达就该事项再次表决时，若各方对该等事项仍未行成一致意见，贾建国和李优生同意无条件与李锡元保持一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利。 4.2 在不违反公司法、公司章程的情况下，各力应要求其控制的公司董事在郑州速达董事会提出议案或行使表决权前，征询各方的意见。各方应当经事先共同协商以达成一致意见，并以此意见为准明确告知并促使其控制的公司董事行使相关的提案权、表决权及其它权利。如各方在董事会前无法协商达成一致意见，则应当按照本协议第 4.1 款的机制形成最终一致意见。
3	违约责任	7.1 如果一方未遵循本协议的约定在郑州速达股东（大）会、董事会提出议案或作出表决，视为其违约，该提议或表决自始无效。 7.2 违约方应向守约方支付人民币五万元的违约金，各守约方将按届时其持有郑州速达股份占有所有守约方持有郑州速达股份总额的比例相应分配违约方支付的违约金。 7.3 各方确认，在违约方按照本协议第 7.2 款之约定向守约方支付违约金后，违约方仍应继续履行本协议。
4	有效期限	10.1 本协议自各方签署之日起成立并生效，在各方均直接或间接持有郑州速达及其整体变更完成后的股份有限公司的股权期间内有效。

因上述《一致行动协议》中对于违约责任的违约金额设定过小，为加强发行人控制权结构的稳定性，保障公司上市后持续稳定发展，提高经营决策效率，2019 年 11 月 15 日，李锡元、贾建国、李优生三人共同签署《一致行动协议之补充协议》，将违约金额提高至 100 万元，且约定《一致行动协议》及《补充协议》不可撤销，具体修订情况如下：

一致行动协议中的约定	《补充协议》的约定
7.1 如果一方未遵循本协议的约定在郑州速达股东（大）会、董事会提出议案或作出表决，视为其违约，该提议或表决自始无效。 7.2 违约方应向守约方支付人民币五万元的违约金，各守约方将按届时其持有郑州速达股份占有所有守约方持有郑州速达股份总额的比例相应分配违约方支付的违约金。 7.3 各方确认，在违约方按照本协议第 7.2 款之约定向守约方支付违约金后，违约方仍应继续履行本协议。 10.1 本协议自各方签署之日起成立并生效，在各方均直接或间接持有郑州速达及其整体	... 3. 原协议第 7.2 款修订为“违约方向守约方支付人民币 100 万元的违约金，各守约方将按届时其持有郑州速达股份占有所有守约方持有郑州速达股份总额的比例相应分配违约方支付的违约金”。 4. 上述修订外，原协议约定的其他内容继续有效。 5. 本补充协议的修订内容以及原协议的其他内容均不可被撤销。 6. 本补充协议自各方签署之日起成立并生效，在各方均直接或间接持有公司股份的期

变更完成后的股份有限公司的股权期间内有效。	间有效。
-----------------------	------

2、2012 年引入琪韵投资时，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制发行人的默契已经形成，2014 年三人签订一致行动协议只是对已存在的共同控制事实进行法律形式确认，并非避免将郑煤机认定为实际控制人或共同实际控制人

发行人 2009 年筹备设立时，由于合作各方尚未完全建立彼此之间的信任关系，故设置了相互制衡的股权结构，李锡元 40%、郑煤机 40%、贾建国 15%、李优生 5%。设立后，李锡元、贾建国和李优生三人均在公司专职高级管理人员，以李锡元为主导、贾建国和李优生协助的方式，具体负责公司经营管理，而郑煤机在公司设立之初就定位于战略投资者，不参与公司经营管理。

公司在李锡元的带领下逐步走上正轨，业绩开始稳定发展。随着公司业绩的不断增长，李锡元对发行人的重要性逐渐体现，而李锡元、贾建国、李优生三人在共事的过程中也逐渐形成了以李锡元意志为转移的决策方式。2012 年 6 月，在速达有限引入财务投资者琪韵投资后，公司股权架构的设置上已经趋于共同控制的外在表现形式，即三人有意保持了 51%的股权，且三人在公司决策性事务上一直保持积极合作，在作出对公司的决策时均事先协商并保持了一致意见。

2014 年，发行人为筹划新三板挂牌，需要对公司的控制权归属进行梳理，在法律形式上对公司的控制权进行确认。基于李锡元、贾建国和李优生三人具体负责发行人业务并主导发行人的经营管理，构成了对发行人的实际控制，为了加强这种事实上的一致行动关系，达到实质与法律形式上的一致，三人签署《一致行动协议》。

自公司设立至三人签订一致行动协议，李锡元、贾建国和李优生三人一直参与并主导公司经营管理，三人在公司决策性事务上保持一致，形成了对发行人共同控制的默契，而作为发行人战略投资者的郑煤机和财务投资者的琪韵投资并未参与公司的经营管理，故李锡元与贾建国和李优生而非与郑煤机或琪韵投资签订一致行动协议是基于公司实际经营情况，具有合理性，李锡元等三人签订一致行动协议并不是为避免将郑煤机认定为实际控制人或共同实际控制人。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持

股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”之“4、一致行动协议主要内容及李锡元、贾建国、李优生三人形成一致行动关系的原因”之“（1）一致行动协议主要内容”部分补充披露。

（五）补充说明发行人在首发申报前变更郑煤机关于避免同业竞争承诺的原因及合理性，结合变更承诺时相关规则说明是否存在刻意规避发行条件的动机；发行人和综机公司业务差异仅为主要经营地域不同，产品或服务的定位不同，认定不存在同业竞争的理由是否充分

1、发行人在首发申报前变更郑煤机关于避免同业竞争承诺的原因及合理性，不存在刻意规避发行条件的动机

（1）郑煤机变更避免同业竞争承诺的原因及合理性

郑煤机原承诺采取限定四家下属企业的维修与再制造业务只能经营原有客户业务的方式，郑煤机已经彻底解决了淮南郑煤机舜立机械有限公司、黑龙江郑龙煤矿机械有限公司、郑煤机潞安新疆机械有限公司等三家公司的业务竞争问题，也努力解决郑煤机综机的业务竞争问题，曾通过挂牌的方式转让综机公司的控制权，审计评估工作均已开展，但未能找到潜在的受让方。

由于综机公司的第二大股东华源投资系综机公司的员工持股平台，停止或剥离相关竞争业务将直接影响近 200 名员工股东的利益，因此，郑煤机未能按照原承诺函的约定解决业务竞争的问题。

由于郑煤机无法完全履行其当初出具的承诺，以及郑煤机只是速达股份参股股东，其下属子公司与发行人存在业务竞争的情况对发行人不构成重大不利影响，不构成发行人发行上市的障碍，因此郑煤机提请发行人股东大会审议其变更同业竞争承诺的议案。变更的主要内容为允许综机公司开展维修业务。除此之外，原先郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》的内容及承诺事项均保留。

基于上述原因，发行人参考了《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》：“如相关承诺确已无法履行或履行承诺将不利于维护上市公司权益，承诺相关方无法按照前述规定对已有承诺作出规范的，可将变更承诺或豁免履行承诺事项提请股东大会审议，

上市公司应向股东提供网络投票方式，承诺相关方及关联方应回避表决”，拟采取召开股东大会的方式对于郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》进行变更。

2019 年 11 月 1 日，发行人召开 2019 年第三次临时股东大会，会议审议了《关于避免同业竞争的说明及承诺》的承诺，发行人董事会已提前 15 天通知了全体股东。出席会议的股东合计持有发行人 56,697,000 股，占发行人股份总数的 99.47%。由于郑煤机对于变更承诺的议案需要回避表决，出席会议的其他有表决权的股东均对该议案投了赞成票，合计股份总数为 39,696,991 股，占出席会议有表决权股份总数的 100%。截至本回复出具之日，发行人未接到没有出席会议的股东就郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺》提出异议的通知。

郑煤机继续履行原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》客观上存在障碍，即使不对承诺内容进行变更，郑煤机也很难继续推进，而变更后的承诺比原承诺更具操作性，且发行人将持续跟进郑煤机履行承诺的进展情况，督促其及时、充分履行承诺，保障对未来公司上市后新加入投资者的利益。郑煤机变更避免同业竞争的承诺未损害发行人和中小投资者的利益。

（2）郑煤机变更避免同业竞争的承诺不存在刻意规避发行条件的动机

2019 年 11 月郑煤机变更承诺函时的《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》虽未对实际控制人的同业竞争问题作出明确限制规定，但根据届时适用于创业板的《首发业务若干问题解答》及创业板招股说明书披露准则等相关规则中依然严格禁止实际控制人与拟上市主体之间存在同业竞争的情形。

根据变更后的承诺，综机公司可以继续经营维修与再制造业务，与发行人存在业务竞争的情形。但郑煤机并非发行人的实际控制人，综机公司与发行人存在业务竞争的情形对发行人首发上市不构成法律障碍，发行人于 2019 年 12 月 13 日向中国证监会申报了首发申请材料。因此，郑煤机变更避免同业竞争的承诺不存在刻意规避发行条件的动机。

2、发行人已将综机公司的维修与再制造业务认定为业务竞争关系

发行人认定维修再制造业务与综机公司存在业务竞争的情形，但维修再制造市场是一个充分竞争的行业，竞争对手很多，发行人具备独立面对市场获取订单

的能力，综机公司经营维修再制造业务不会对发行人维修再制造业务造成重大不利影响，另外，发行人和综机公司分别由不同的实际控制人控制，双方之间不会存在非公平竞争、利益输送或让渡商业机会的情形，因此发行人认定与综机公司业务竞争的情况不会对发行人产生重大不利影响的理由充分。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

保荐机构履行了以下核查程序：

1、对速达股份的共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生进行了访谈，了解速达股份股东对公司的实际控制情况；

2、对郑煤机董事长焦承尧进行了访谈，了解郑煤机参股设立发行人的原因和背景、是否存在郑煤机与李锡元对发行人共同控制的情形；

3、查阅公司工商登记资料及内部文件；

4、查阅公司股东大会、董事会、监事会会议文件，对速达股份的股东以及董事、监事及高级管理人员进行了访谈及问卷调查，了解公司内部组织机构的运作情况；

5、查阅了李锡元、贾建国、李优生三人签订的《一致行动协议》及《〈一致行动协议〉之补充协议》并对相关股东进行访谈，对《一致行动协议》及补充协议的具体内容及相关股东权利、董事权利的行使进行确认；

6、查阅报告期内速达股份每月工作例会的纪要，了解速达股份的实际经营情况；

7、取得了除通过新三板交易获得股东资格外的其余各股东对公司实际控制人的认定情况的确定声明；

8、查阅郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要；

9、查阅郑煤机出具的相关说明；

10、对郑煤机进行访谈；

11、查阅贾建国和李优生出具的说明及设立公司当年贾建国的出资卡流水；报告期内贾建国和李优生的个人银行账户资金流水；

12、查阅发行人申请新三板挂牌时的历次《公开转让说明书》及反馈回复说明；

13、查阅了发行人董事会、股东大会审议变更承诺的相关资料；

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、从发行人设立至 2012 年 6 月，李锡元和郑煤机都无法单独控制；2012 年 6 月至 2014 年 9 月，李锡元、贾建国和李优生三人形成了共同控制的默契，对发行人构成实质上的控制，但法律形式上未确定该共同控制关系。虽然发行人设立之初在采购上对于郑煤机存在依赖性，但该等依赖性并不决定郑煤机享有发行人的控制权；郑煤机在其 2010 年上市时的招股说明书及上市后历年的年度报告都未将发行人纳入合并报表范围，未认定发行人为控股子公司；

2、李锡元、贾建国、李优生三人的一致行动关系是基于公司实际情况确定，形成过程具备合理性，并非特意安排；发行人相关股权结构的形成具有合理性，而并非特意安排；

3、从实质角度，2012 年引入琪韵投资时，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制的默契已经形成。从实质和法律形式角度，李锡元、贾建国和李优生三人认定为公司共同实际控制人源于 2014 年 9 月三人签订一致行动协议，该认定一直延续至今未发生改变。虽然 2016 年 2 月贾建国和李优生辞去副总经理从发行人处退休，但贾建国仍为公司的董事，通过行使董事及股东权利参与公司的经营决策等重大事项，李优生作为股东也参与公司的重大决策。发行人的实际控制人认定准确，无需重新认定实际控制人；

4、贾建国与李优生为公司的实际股东，投资设立速达有限的资金为其自有资金，不存在替他人代为持有公司股份或其他利益安排。

5、贾建国、李优生选择与李锡元保持一致行动关系而未和郑煤机形成一致行动关系具有合理性；

6、贾建国、李优生持股比例远低于郑煤机而认定为共同实际控制人却未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人具备合理性；

7、自公司设立至三人签订一致行动协议，李锡元、贾建国和李优生三人一直参与并主导公司经营管理，三人在公司决策性事务上一直保持一致，形成了对发行人共同控制的默契，而作为发行人战略投资者的郑煤机和财务投资者的琪韵投资并未参与公司的经营管理，故李锡元与贾建国和李优生而非与郑煤机或琪韵投资签订一致行动协议是基于公司实际经营情况，具有合理性，李锡元等三人签订一致行动协议并不是为了避免将郑煤机认定为实际控制人或共同实际控制人；

8、郑煤机在发行人首发申报前变更关于避免同业竞争的承诺的原因具有合理性，不存在规避发行条件的动机；

9、发行人认定维修与再制造业务与综机公司存在业务竞争情况，但郑煤机并非发行人的控股股东或实际控制人，发行人认定该业务竞争的情况不会对发行人产生重大不利影响的理由充分。

三、中介机构核查和说明

请保荐人、发行人律师按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 的要求，进一步核查并说明相关业务竞争关系是否对发行人构成重大不利影响

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 5 主要针对发行条件发行人“与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争”中的“重大不利影响”的认定和理解进行了解答，但发行人与综机公司在维修业务存在的业务竞争关系并不属于与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间存在的同业竞争，发行人的共同实际控制人是李锡元、贾建国、李优生三人，郑煤机只是发行人重要参股股东，有关实际控制人的认定和核查详见本回复实际控制人相关表述。

虽然参股股东郑煤机下属子公司综机公司也经营维修业务，与发行人存在业务竞争关系，2019 年、2020 年 1-6 月综机公司维修业务收入与毛利超过发行人主营业务收入与毛利的 30%，但该业务竞争对发行人不构成重大不利影响，具体

分析如下：

1、发行人与综机公司不存在非公平竞争、利益输送，不存在相互或单方让渡商业机会的情形

发行人与郑煤机、综机公司之间的关联交易价格公允，发行人与郑煤机及综机公司之间不存在资金占用、关联担保等情形，不存在利益输送的情形。

综机公司为郑煤机持股 68.89%的控股子公司，郑煤机为国资控股的 A+H 股上市公司，具有完善的公司治理结构；并且持有综机公司 31.11%股份的华源投资的股东为 179 名综机公司员工，综机公司经营决策时需要考虑众多员工股东的利益；速达股份的控股股东、实际控制人为李锡元、贾建国、李优生，其中以李锡元为主导的管理层决定着公司的发展方向，郑煤机不是速达股份控股股东，为速达股份的战略投资者，仅通过委派一名董事和一名监事行使股东权利，不具体参与速达股份的经营决策。

因此发行人与综机公司各自治理规范，不受同一主体控制，相关主体无法利用控制关系致使非公平竞争，也不存在利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。

2、发行人与综机公司的业务竞争不会对发行人未来发展构成潜在的重大不利影响

（1）煤炭机械后市场服务行业是一个充分竞争的市场

保守估计发行人主要所处的煤炭机械后市场服务行业市场空间为 200 多亿元，是一个充分竞争的市场，就发行人、综机公司目前的煤炭机械后市场服务收入规模而言，仍有很大的提升空间。发行人的维修与再制造业务主要依靠自身的竞争能力在市场上取得业务订单，不存在依赖于郑煤机的情形，因此发行人与综机公司在维修与再制造业务上的竞争关系属于正常的市场竞争行为。

（2）发行人在维修与再制造业务上具备优势

维修与再制造业务的核心，一是服务的质量，二是响应客户的及时性。

就服务质量而言，发行人通过维修与再制造的掩护式液压支架样品通过了国家煤矿支护设备质量监督检测中心的压架试验，达到了新制液压支架的压架标准。

就响应及时性而言，发行人已在郑州、包头、大柳塔、新疆等四个地区建立了专业的维修与再制造中心，业务范围覆盖内蒙古、山西、陕西、新疆、河南等中国煤矿资源丰富的地区，能快速响应客户的需求，具有较强的竞争能力。

（3）发行人客户关系稳定，维修再制造业务发展良好

发行人已经和国家能源集团下属的神东分公司和宁煤集团、陕西煤业股份有限公司、内蒙古伊泰煤炭股份有限公司、河南能源化工集团有限公司等国内主要大型煤炭企业达成了稳定的合作关系，建立起了全国范围内的客户关系网络。2017年、2018年、2019年、2020年1-6月速达股份维修与再制造业务收入分别为9,886.78万元、20,071.66万元、16,526.86万元、10,476.80万元，维修与再制造业务发展良好。

（4）发行人未来在煤炭机械领域的发展及非煤领域发展

发行人计划拓宽服务机械设备品类，将采煤机、掘进机和刮板输送机纳入服务范围。公司已于2017年6月获得了由中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会颁发的滚筒式采煤机检修资质证、掘进机检修资质证、刮板输送机检修资质证，并已经开展了“三机”的维修与再制造业务。另外，发行人将工程机械领域作为新的业务拓展方向，以盾构机为切入点，正积极开拓工程机械设备后市场服务业务。

问题 2 关于独立性和关联交易

审核问询回复显示：

（1）发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务从而获得接触客户的机会，目前发行人仍未终止该服务。发行人和郑煤机共同服务于煤炭企业，发行人业务为郑煤机下游业务，客户和供应商存在重叠。报告期内，郑煤机对发行人前五大客户销售额分别为 48,556.88 万元、86,491.44 万元、99,658.90 万元和 85,047.54 万元。

（2）报告期内，发行人向郑煤机关联采购占总采购额的比例分别为 12.11%、11.84%、5.72%和 11.37%，关联销售占营业收入的比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%。发行人流体连接件业务对郑煤机存在重大依赖；全寿命周期化总包业务全部由郑煤机分包。发行人向郑煤机采购液压阀价格低于郑煤机对其他公司销售价格，发行人称主要系公司为中间商角色。2017 年和 2019 年，发行人与郑煤机的维修再制造业务毛利率为负数。

（3）2013 年 11 月至 2020 年 11 月，郑煤机向发行人派驻财务人员李晶，对发行人的财务凭证进行复核，且发行人财务凭证复核主要由李晶承担。

（4）发行人生产经营均为租赁场地，其中向郑煤机的关联租赁占总租赁面积的比例为 51.29%。

请发行人：

（1）补充披露发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务的商业合理性，截至目前发行人仍提供该免费服务的原因及合理性，是否表明发行人无法面向市场独立获取业务或依靠郑煤机的关系提高获取订单的概率。

（2）补充披露发行人和郑煤机关联采购和关联销售的定价依据、合理性及公允性，关联交易是否显失公允。

（3）补充披露发行人未拒绝郑煤机向其派驻财务人员的原因及合理性，是否说明郑煤机实际控制发行人；发行人曾在系统里修改李晶名字为发行人员工名字，而回复称不存在故意隐瞒情形是否合理，发行人是否具备财务独立性。

（4）结合发行人业务、财务等均与郑煤机存在重要关系的背景，补充披露

发行人向郑煤机租赁面积占比较高对发行人资产独立性的影响。

(5) 结合发行人通过招投标取得业务比例较低、主机和售后服务的关系等情况，补充披露郑煤机、曾任郑煤机中高层管理人员的贾建国和李优生对发行人业务开展的具体影响，并提供充分证据论述并披露若排除郑煤机的影响，发行人是否具备独立面向市场获取订单的能力。

(6) 结合前述问题回复，说明发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第二章“发行条件”第十二条“业务及人员、财务、机构独立”“不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易”的要求。

请保荐人、发行人律师对上述事项进行核查并审慎发表意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

(一) 补充披露发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务的商业合理性，截至目前发行人仍提供该免费服务的原因及合理性，是否表明发行人无法面向市场独立获取业务或依靠郑煤机的关系提高获取订单的概率

1、质保期服务相关情况介绍

(1) 煤炭机械设备市场、质保期服务以及煤炭机械售后服务的关系

① 质保期服务是煤炭机械设备市场组成部分，不属于煤炭机械售后服务

机械设备质保期内服务本身是主机销售的内容之一，是机械设备购买方所享受的一项合理权利，质保期内发生的配件和维修支出是由主机厂承担的，而煤炭机械售后服务是指设备在质保期外发生的相关的维护支出，因此，质保期服务属于煤炭机械设备市场，并不是煤炭机械售后服务的组成部分。

② 煤炭机械设备销售与售后服务关系很弱，二者是相互独立的市场

在煤炭机械售后服务领域，主机销售市场对售后服务的影响力较弱，主机厂如果参与售后服务竞争，未必有天然的优势，主要是由以下两个原因导致：

首先，与个人消费者对于原厂家的高信赖度不同，煤矿机械售后服务的需求者为煤炭生产企业，一般拥有自己的机修队、设备选型与研究的团队，具备很

强的专业知识，对后市场服务质量的辨别能力很强，属“专家型”客户，对后市场服务提供商的选择主要依据对服务效率、质量、价格等因素的综合考量，并不局限于主机厂家品牌，后市场中的头部企业同样拥有较强的自身品牌效应。

其次，综采设备后市场行业属于工业服务范畴，以服务为核心，具有“多批次、小批量、高频率”的特点，这与国内大型主机装备制造企业“小批次、大批量、低频率”的研发制造体系不相适应。

（2）郑煤机免费质保期劳务服务来源和演化

2009 年，速达有限设立之初，郑煤机不再涉及后市场服务，将其售后服务团队全部转到速达有限，让速达有限专注于开拓煤炭机械后市场服务，其液压支架的质保期内劳务服务由速达有限提供。这是双赢的安排，郑煤机可以获取免费质保期劳务服务，专注主机制造，同时发行人业务刚起步，可以借助这一服务快速与客户建立联系。发行人成立了售后服务部，专门为郑煤机提供免费质保期劳务服务。

2010 年，发行人新增了维修与再制造业务，售后服务部职能也因此新增了发行人自身维修产品的售后服务。

2014 年，随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户都建立了联系，并形成了自身品牌影响力，此时市场也逐步走向成熟，公司管理层认识到深化客户关系和增强客户粘性的重要性。除已有的两个职能（郑煤机免费质保期劳务服务和自身维修产品的售后服务）外，新增了重点客户日常免费运维服务，让公司售前服务涵盖客户液压支架整个生命周期（质保期内+质保期外），其主要目的是通过到矿现场服务、培训、日常巡矿等众多贴身免费服务，与客户下属运营部门深度接触，一方面让客户深度了解发行人的产品和服务，增强客户体验，提高客户的粘性和品牌影响力；另一方面，了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后潜在订单承揽提供信息支持。

2、为郑煤机提供免费质保期劳务服务不会影响发行人业务独立性

（1）郑煤机免费质保期服务只是发行人的客户服务部三大职能之一，是接触客户并进行售前服务手段之一。而发行人业务承揽的主要部门是销售部，客户

服务部只是辅助部门，对公司业务订单承揽并没有过多的关联性

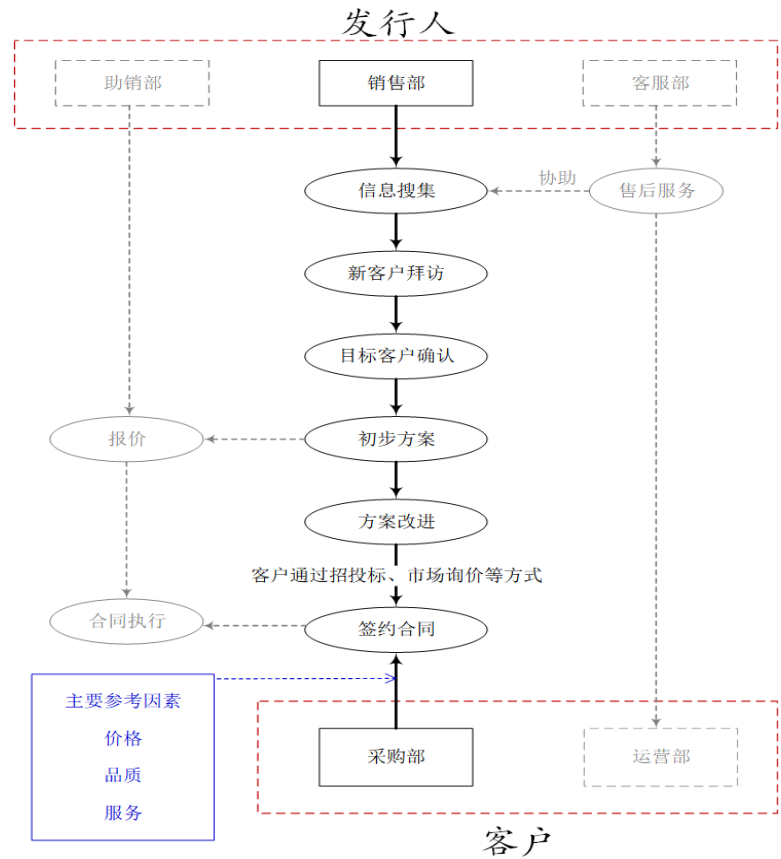
从客户服务部职能的演化历史来看，如今客户服务部是新客户接触和老客户深度维护重要售前部门，为郑煤机提供免费质保期劳务服务只是发行人客户服务部三大职能之一。由于质保期通常只有 1 年，质保期很少发生维修和配件更换，即使发生配件更换，也由主机厂提供，发行人获得订单时间主要在质保期外，因此相对质保期外的售前服务，质保期内的售前服务更为次要，其作用更多体现在新客户接触上，而公司目前新客户接触手段，除免费质保期劳务服务外，还有销售部门主动拜访和客户服务部提供免费质保期外运维服务。

目前公司客户服务部职能和作用如下表所示：

客户服务部三大职能	具体职能内容	目的
1、重点客户免费日常运维服务（质保期外）	到矿巡检服务，井下巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据并告知客户等	1、让客户深度了解发行人的产品和服务，增强客户体验，提高客户粘性和品牌影响力。 2、了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后潜在订单承揽提供信息支持；
2、向郑煤机免费质保期劳务服务（质保期内）	新支架交付阶段：为客户提供培训、交付服务等； 联调试采阶段：参与地面安装调试、下井安装、试运行等工作； 设备运行阶段：进行日常运维服务	
3、速达自身维修产品的售后服务（质保期内）	支架交付阶段：为客户提供培训、交付服务等； 设备运行阶段：进行日常运维服务	

发行人业务订单的获取主要通过公司销售部门获得，客户服务部仅提供部分信息支持。订单承揽过程大致如下：销售部门人员根据自身收集以及客户服务部提供的信息进行提炼使用，再对煤矿客户的采购相关部门的日常拜访，收集其业务需求，客户往往会通过市场化询价、招投标等方式选择供应商。销售部门人员会跟进客户具体业务需求，并反复与客户商讨维修方案、制定投标文件，要获取订单主要凭借服务产品竞争力（价格、品质、服务）。

客户服务部仅为销售部门提供部分信息支持，不会直接参与业务订单的具体承揽，与助销部门一同成为销售部的辅助部门，对公司直接业务订单承揽并没有过多的关联性。公司现有业务订单的承揽过程如下图所示：



从销售部、客户服务部、助销部人员的年终奖制度及发放情况可以反映出来各业务部门在销售订单获取过程的重要性。发行人设立以来均按照员工对公司贡献量的原则进行公平、合理的激励。从基本工资的角度，发行人销售部人员的平均工资高于客户服务部、助销部人员的平均工资；从年终奖的角度，客户服务部、助销部人员的年终奖参照《公司员工年终奖金发放办法》，以平均工资为基数按照公司普通员工的标准以公司的整体业绩进行年终奖核算；发行人销售部人员的年终奖核算单独参照《公司销售年终奖金分配管理办法》，以实现的销售收入的一定比例进行分配，并且设置了超额实现销售收入的激励机制，激励水平较高。

报告期内，发行人销售部门、客户服务部和助销部人员年终奖情况如下：

部门	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售部	年终奖	330.57	332.79	240.63
	年末人数	30	25	19
	平均奖金	11.02	13.31	12.66
客户服务部	年终奖	42.73	66.51	43.28
	年末人数	39	37	33

	平均奖金	1.10	1.80	1.31
助销部	年终奖	5.44	9.31	12.29
	年末人数	6	6	6
	平均奖金	0.91	1.55	2.05

注：销售部人员不包含易装备事业部及子公司赛福流体销售人员

从上表可以看出，销售部人员的平均年终奖远远高于客户服务部和助销部人员的平均年终奖，反映了公司销售订单的获取主要依靠于销售业务人员的自主拓展，客户服务部和助销部对销售业务仅仅起到的是辅助的作用。

（2）免费质保服务主要作用在于新客户接触，而对目前已建立完善客户网络的发行人而言，老客户是主要收入来源，新客户收入占比较低，与免费质保服务关联的新客户收入占比更低

在发行人成立早期，由于业务刚起步，没有建立客户网络，通过提供质保期劳务服务可以快速接触到客户，为发行人快速切入液压支架后市场提供了较大的便利。但随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户已经建立了联系，并形成了自身品牌影响力，免费质保服务这一接触新客户的手段对发行人业务的作用逐步弱化。

单位：万元

项目	2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新增客户配件和维修收入	4,775.52	5,722.59	4,981.21	2,869.87
营收占比	16.24%	9.25%	7.91%	6.38%
曾提供过免费质保期服务的新增客户配件和维修收入	2,303.67	2,100.78	3,149.91	1,750.97
营收占比	7.84%	3.40%	5.00%	3.89%

注：新增客户是指报告期初 2017 年 1 月 1 日之前尚未服务过的客户。

从上表统计数据来看，发行人报告期主要收入来源于老客户，新客户收入占比较低，报告期新客户配件和维修收入占比分别为 6.38%、7.91%、9.25%、16.24%。而这些新客户中，曾经提供过免费质保期服务的收入占比更低，分别为 3.89%、5.00%、3.40%、7.84%。

（3）即使为新客户提供过免费质保服务，也与相应订单获取无必然联系

发行人绝大多数订单发生在质保期外，质保期服务无法在质保期内为发行人带来业务订单。质保期通常只有 1 年，很少发生维修和配件更换，即使发生配件更换，也由主机厂提供，因此发行人获得订单时间主要在质保期外，经统计，发

行人提供过质保期服务的液压支架后续获得维修与再制造订单的两者时间差平均为 4.62 年。

煤矿客户在质保期外选择维修和备品配件供应商并不会因为其曾经提供过质保期服务，更多是依靠质保期外的持续跟踪以及过硬的服务产品质量。质保期服务是主机厂应尽的义务，也是煤矿客户应得的权力，而发行人获取订单都是在质保期外几年后，对市场竞争对手而言，客户信息都是公开信息，都可以公平接触到客户并争取订单。大客户销售是一个系统工程，接触到客户仅仅是获取订单的众多环节之一，发行人不会因为曾经提供过质保期服务而获取订单，更多是依赖质保期外的持续跟踪服务，以及过硬的产品和服务质量。

（4）免费质保期服务并非发行人以及竞争对手开展业务不可替代的必备要素

对发行人而言，免费质保期服务仅仅是接触新客户的手段之一，在没有免费质保期服务情况下，发行人可以采用其他替代手段。目前发行人接触新客户的手段主要有三个：销售部门主动拜访、客户服务部提供质保期外免费运维服务和免费质保期劳务服务。如果没有免费质保期劳务服务，发行人可以采用销售部主动拜访和质保期外免费运维服务等手段进行替代。

发行人主要竞争对手都没有主机的免费质保期服务，质保期服务不是发行人以及竞争对手开展业务的必备要素。公司是市场少有能够为客户提供覆盖液压支架全生命周期的售前服务的企业。现有主要竞争对手要么没有售前服务，要么覆盖面不广（只针对少量重点客户），至于新支架的质保期服务，大多数竞争对手均不涉及。

3、郑煤机免费质保期劳务服务目前仍然持续的原因

随着公司的发展，与早期相比，郑煤机免费质保期劳务服务对发行人的作用已经弱化，但发行人仍然为郑煤机提供免费质保期劳务服务的原因如下：

（1）向郑煤机提供免费质保期劳务服务是双方历史战略合作约定的延续，取消这一合作不符合商业逻辑

发行人设立时，郑煤机剥离其售后服务相关职能，其售后服务部相关人员从郑煤机解除劳动合同并加入到速达有限，双方约定由发行人为郑煤机新销售的液

压支架提供质保期内的劳务服务，该服务延续至今，是发行人和郑煤机战略合作的延续，至今仍然是双赢的安排。郑煤机可以获取免费质保期劳务服务，专注主机制造，而发行人虽然已经建立完善的客户网络，免费质保服务对其作用很小，但在付出较低成本的情况下，仍然可以作为一个接触新客户的手段之一。

由于免费质保期服务对目前已经建立全国销售客户网络的发行人而言，作用不大，假设取消这一服务，也可以采用销售部门主动拜访和质保期外免费运维服务等其他替代手段弥补，对发行人业务开展影响较小。但对于股东郑煤机而言，则必须重新组建质保服务团队，这不仅会增加其成本，也违背其最初参与设立速达股份时“生产专业化，服务社会化”的战略初衷，取消免费质保期服务会破坏发行人与股东郑煤机的长期战略合作关系，不符合商业逻辑。郑煤机作为主机厂做出自身不涉及质保期服务的战略安排是社会分工细化背景下提升生产效率的必然趋势，国内相关行业都做出这一战略选择，符合行业发展趋势，如：大众、福特等汽车制造厂，格力、美的等家电生产制造商，其质保期服务大都逐步外包给社会服务机构，自身不再涉及以专注主业。

（2）通过较少的成本支出，依然可以对公司业务发展起到一定程度的帮助

公司整个客户服务部每年支出并不高，主要为客户服务部人员的职工薪酬和差旅费，报告期内客户服务部每年平均支出为 612.93 万元，包括重点客户免费日常运维服务、郑煤机免费质保期劳务服务以及速达自身维修产品的售后服务等三部分服务内容。该三部分服务内容对应的到矿服务报告期总发生次数分别为 1,808 次、1,713 次和 270 次，占比分别为 47.69%、45.19%和 7.12%。按巡矿次数占比进行估算，报告期内发行人向郑煤机提供的质保期劳务服务的年平均支出为 276.96 万元，该成本支出相对较低。假设不为郑煤机提供免费质保期劳务服务，发行人就需要加大销售部门的主动拜访和客户质保期外免费运维服务力度，以替代免费质保期劳务服务的作用，一样要增加成本支出。

郑煤机免费质保期劳务服务仍可作为一个接触新客户的手段之一，可让发行人售前服务更为完整，涉及客户液压支架的完整生命周期（质保期内和质保期外），更好地让客户深度了解发行人的产品和服务，提高客户的粘性和品牌影响力；让客户服务部更好地了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后可能订单承揽提供信息支持。

综上所述,发行人向郑煤机提供免费质保期劳务服务一方面是双方历史战略合作约定的延续,另一方面通过较少的支出该项业务仍能为发行人业务发展起到一定程度的帮助,因此发行人仍为郑煤机提供免费质保期服务具有商业合理性。为郑煤机提供质保期免费劳务服务仅为辅助性业务,发行人主要依靠自身的能力获取业务订单,该项业务的存续不会影响发行人独立获取业务的能力。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“(二)公司经营模式”之“5、销售模式”部分中进行了补充披露。

(二) 补充披露发行人和郑煤机关联采购和关联销售的定价依据、合理性及公允性, 关联交易是否显失公允

报告期内,发行人向郑煤机主要采购千斤顶、液压阀等液压支架零配件形成关联采购,向郑煤机销售流体连接件、通过郑煤机的分包取得全寿命周期专业化总包服务、向郑煤机提供维修与再制造服务等形成关联销售。报告期内,发行人与郑煤机的关联采购与关联销售的总体情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
关联采购:				
与郑煤机关联采购	1,625.59	2,115.54	4,419.29	3,041.73
占采购总额比例	11.37%	5.72%	11.84%	12.11%
关联销售:				
流体连接件	3,189.31	6,544.93	4,215.35	3,848.85
全寿命周期专业化总包服务	2,716.61	3,629.53	3,584.94	5,113.31
维修与再制造	2,463.01	1,461.74	1,216.28	1,313.97
与郑煤机的关联销售合计	8,368.92	11,636.20	9,016.57	10,276.14
占营业总收入比例	28.47%	18.82%	14.32%	22.84%

1、与郑煤机的关联采购情况的公允性分析

报告期内,发行人向郑煤机采购的液压支架零部件主要为千斤顶类产品和液压阀类产品。

(1) 从发行人向郑煤机与向其他供应商采购同类产品的角度分析

千斤顶、液压阀等液压支架零部件型号、规格较多，相同大类的每类型号、规格的价格差异较大。通过相同型号的产品进行逐项对比，发行人向郑煤机采购与向其他供应商采购千斤顶、液压阀的加权平均价格差异如下：

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
液压阀类	15.82%	1.44%	8.64%	6.62%
千斤顶类	-	25.92%	74.61%	17.01%

注 1：2020 年上半年，发行人千斤顶类产品仅向郑煤机零星采购，金额为 4.88 万元，因此无相同型号的产品进行对比。

如上表所示，通过加权采购价格对比，发行人向郑煤机液压公司采购阀类产品的单价略高于向无关联的第三方采购相同规格、型号的单价，但两者间不存在重大差异。

通过加权采购价格对比，向郑煤机及其子公司采购千斤顶类产品的单价高于向无关联的第三方采购相同规格、型号的单价。其主要原因是郑煤机系主机制造商，千斤顶类产品以满足内部需求为主，以流水线方式生产，生产节拍较为紧凑，而外部订单较为零散，若其承接外部订单，则生产转换成本较高，故对外销售价格也较高。2018 年发行人向郑煤机采购同型号千斤顶类产品的价格较其他供应商高 74.61%，主要是应客户要求，该年向郑煤机采购的部分千斤顶类产品需要进行外圆熔覆、内壁熔铜工艺，由此导致该年向郑煤机的采购价格较高。报告期内，公司向郑煤机采购千斤顶类产品金额占同类产品采购的比例分别为 10.89%、10.00%、7.37%和 0.14%，采购比例逐年降低。

（2）从郑煤机对发行人与对其其他主要客户销售同类产品的角度分析

从另一个角度，将郑煤机向发行人与郑煤机向其他客户销售相同型号的液压阀、千斤顶产品的价格进行逐项对比后的加权平均差异情况如下：

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
液压阀类	-36.17%	-28.63%	-38.16%	-23.99%
千斤顶类	-	-4.84%	3.73%	-0.59%

注 1：计算 2018 年千斤顶采购价格差额时剔除了采购 Y330F-30 型立柱的异常因素，该年郑煤机向其客户销售了 264 套 Y330F-30 型立柱，金额较大，约 1.12 亿元，销售单价为 58.35 元/KG；当年发行人也向郑煤机采购了同样型号的 10 套立柱，金额为 421.03 万元，采购单价为 57.87 元/KG。由于该立柱用于 8 米的大采高液压支架，生产难度较大，故单价远高于千斤顶其他产品的价格，因在各自采购中的占比不同，造成当年度发行人向郑煤机采购千斤顶的价格与其他客户向郑煤机采购价格的差异为-25.71%，若剔除该立柱的异常因素，发行人向郑煤机采购千斤顶的价格与其他客户向郑煤机采购价格的差异为 3.73%。

通过上表对比得知，郑煤机向发行人销售千斤顶与向其他客户销售千斤顶的价格不存在重大差异。

郑煤机液压公司向发行人销售液压阀的价格低于向其他主要客户的销售价格主要原因是发行人采购液压阀主要用于备品配件供应管理业务和维修与再制造等后市场业务，属中间商角色。液压阀产品的主要消费单位为终端煤炭生产企业，若销售至煤矿终端企业，郑煤机需要主动去开发客户以建立完善的销售网络来满足客户的需求，这会使得液压公司的销售成本较高，尤其是要满足那些采购量较小的终端煤炭客户。但由于类似发行人的中间商已经建立好了销售渠道和网络，如果郑煤机液压公司通过中间商销售，则对其销售就可起到更好的促进作用，可实现收入的快速增长。因此郑煤机液压公司针对不同客户类型，执行不同的销售价格政策，发行人作为中间商需要合理的价差，若价格过高则会选择其他替代供应商，这符合行业惯例，发行人其他供应商亦存在对终端煤炭生产企业的销售价格高于对发行人销售价格的情形。因此液压公司向发行人销售液压阀类产品的价格低于其向其他终端煤矿客户的销售价格具有合理性。

（3）从发行人采购液压支架零部件后作为备品配件销售给客户产生的利润空间角度分析

公司采购千斤顶类、液压阀类等液压支架用零配件作为备品配件供应管理部分，公司会根据采购价格以及市场情况以合理的市场价格销售给下游煤矿客户以实现公司的利润空间。报告期内，公司向郑煤机及其子公司采购的液压阀、千斤顶类零配件对外销售实现的利润率与向其他主要供应商采购液压阀、千斤顶类零配件对外销售实现的利润率对比情况如下：

① 液压阀类

公司向液压公司采购的液压阀对外销售实现的利润率与向其他主要供应商采购液压阀对外销售实现的利润率对比情况如下：

阀类可比供应商	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
郑州煤机液压电控有限公司	37.83%	54.37%	66.48%	66.51%
温县万兴液压元件有限公司	59.54%	43.63%	60.25%	44.21%
新乡市华泰液压设备厂	57.82%	66.74%	73.03%	76.32%

注：利润率=（配件销售收入-配件采购成本）/配件销售收入

由上表可知，公司向液压公司采购的液压阀对外销售实现的利润率与向其他供应商采购液压阀对外销售实现的利润率相比差异不大，具有合理性，该等关联采购价格符合市场公允定价原则。

② 千斤顶类

公司向郑煤机采购的千斤顶对外销售实现的利润率与向其他主要供应商采购千斤顶对外销售实现的利润率对比情况如下：

千斤顶类可比供应商	2019 年	2018 年	2017 年
郑煤机	48.15%	43.55%	55.39%
济源市丰泽特钢实业有限公司	60.36%	56.40%	52.02%
徐州恒友机械设备有限公司	50.11%	40.37%	40.18%
河南强力油缸制造有限公司	44.79%	51.21%	45.57%
宜都市博胜机械有限公司	62.80%	63.26%	56.88%

注 1：利润率=（配件销售收入-配件采购成本）/配件销售收入

注 2：2020 年上半年，发行人千斤顶类产品仅向郑煤机零星采购，金额为 4.88 万元

由上表可知，公司向郑煤机采购的千斤顶对外销售实现的利润率与向其他供应商采购千斤顶对外销售实现的利润率相比差异不大，具有合理性，该等关联采购价格符合市场公允定价原则。

综上所述，针对千斤顶类产品的采购，从发行人采购的角度看，发行人向郑煤机采购的价格高于向其他无关联的供应商采购价格，主要原因是公司向郑煤机采购的千斤顶类产品主要为大口径立柱千斤顶，加工难度较大，且其生产组织形式造成其生产外部订单的成本较高，因此采购价格相对于其他厂商存在溢价，具有商业合理性；从郑煤机销售的角度看，由于千斤顶类产品系其油缸分厂生产，主要供内部主机配套，对外销售较少，故对发行人等后市场服务商、煤炭生产企业等终端客户均执行相同的销售价格；从对外销售实现的利润率来看，向郑煤机采购千斤顶类产品对外销售实现的利润率与采购其他供应商的无重大差异。

针对阀类产品的采购，从发行人采购的角度看，液压公司除为郑煤机内部主机配套外，也对外实行市场化的销售，发行人向液压公司的采购价格与其他供应商的采购价格无重大差异；从液压公司销售的角度看，其执行市场化销售策略，因发行人这类后市场服务商是中间商角色，需要合理的价差，故销售单价要低于对终端煤炭客户的价格；从对外销售实现的利润率来看，向液压公司采购阀类产

品对外销售的利润率与采购其他供应商的无重大差异。

因此，发行人向郑煤机采购液压支架零部件按照市场化原则进行定价，发行人向郑煤机系关联采购价格具有公允性，具有商业合理性。

2、与郑煤机的关联销售情况的公允性分析

报告期内，发行人向郑煤机关联销售主要体现在流体连接件业务、全寿命周期专业化总包服务、维修与再制造。

（1）流体连接件业务

发行人向郑煤机销售流体连接件为原材料价格加扣压加工费的模式。液压支架用的流体连接件的原材料主要为毛管和扣头，由郑煤机对毛管和扣头供应商进行统一招标或谈判确定采购价格，然后赛福流体以及郑煤机的其他主要流体连接件供应商按照该确定的供应商和价格进行采购。郑煤机向赛福流体及其他流体连接件供应商采购价格=毛管采购单价*长度+扣头采购单价+扣压费。毛管直径为25毫米及以下的每根流体连接件扣压费为5元，直径大于25毫米的扣压费为10元。

郑煤机及其子公司向赛福流体采购流体连接件与其向青岛橡六胶管有限公司、河北宇通特种胶管有限公司、平顶山市矿益胶管制品股份有限公司、恒宇集团液压流体科技河北有限公司等其他主要供应商采购流体连接件的定价模式及收取的扣压费相同，扣压费均按照毛管直径为25毫米及以下的每根流体连接件扣压费为5元，直径大于25毫米的扣压费为10元收取。因此，发行人向郑煤机销售流体连接件的定价依据具有合理性，价格具有公允性。

（2）全寿命周期专业化总包服务

全寿命周期专业化总包服务的定价原则，包括保底及超过约定数每吨煤的费用标准均是由神东分公司确定。针对石圪台、布尔台专业化服务合同，郑煤机在与神东分公司约定的专业化服务费用的基础上向速达股份收取10%左右的承揽费、管理费后，将全寿命周期专业化总包服务部分转交给速达股份实施。补连塔煤矿专业化服务是郑煤机在与神东分公司租赁物专业化服务费的基础上扣除液压支架租赁费用之后将全寿命周期专业化总包服务部分转交给速达股份。

2012 年、2013 年进行石圪台、布尔台项目专业化服务谈判时，发行人市场影响力有限，发行人以郑煤机为主导参与对神东分公司专业化服务项目的谈判，发行人会同郑煤机根据历史经验，对液压支架在整个寿命周期内的大修、项修成本以及服务期间日常发生的材料费用、人工费用进行了谨慎测算，据此与神东分公司商讨专业化总包服务的收费标准。基于神东分公司自行设备维护成本、项修/大修的次数及成本，神东分公司接受了郑煤机与发行人的报价，郑煤机与发行人的报价包含了全寿命周期内 3 次项修、3 次大修的成本。待与神东分公司确定专业化总包服务的收费后，郑煤机再与发行人签订专业化总包分包合同，郑煤机认为基于维修水平的提升，服务期内 3 次项修、2 次大修即可，故其与发行人的结算价格扣除一次大修成本（2,000 万元左右），发行人经谨慎测算成本同时出于提升自身业务能力和抗风险能力的考虑，认同该价格，因此造成了发行人与郑煤机的吨煤结算价格较神东分公司与郑煤机的吨煤结算价格低 10%左右。

2017 年补连塔专业化服务项目为“租赁+专业化服务”的模式，由神东分公司向郑煤机支付液压支架租赁和专业化服务的总费用，郑煤机再向发行人支付专业化服务的费用，该项目郑煤机向发行人支付的专业化服务收费是基于石圪台、布尔台项目运行 3、4 年的经验以及补连塔煤矿的地质条件、设备状况等综合确定的。

对发行人而言，神东分公司提出的专业化服务方案，合同金额大、服务期限长、现金流良好，发行人认为在与郑煤机扣除差额 10%左右的情况依然能够保持较好的盈利水平，且有助于提升公司自身业务能力和经营抗风险能力，从多年的合同执行结果来看，发行人专业化总包服务的毛利率符合预期，跟近似领域类似服务——金诚信（603979.SH）采矿运营管理业务的毛利率相近。因此发行人该定价依据具有合理性。

（3）维修与再制造业务

郑煤机及郑煤机新疆公司与发行人签订的维修价格一般较其与终端客户签订的合同金额低 3%左右，主要是由于郑煤机及郑煤机新疆公司需收取价差覆盖其税收核定成本、人员管理等成本，因此双方综合考虑维修与再制造业务的毛利率，协商确定价差，这具有商业合理性，交易价格具有公允性。

报告期内，发行人与郑煤机的维修与再制造业务的毛利率分别为-18.36%、32.82%、-2.54%和19.46%，2018年和2020年1-6月维修与再制造业务关联交易毛利率与同期公司维修与再制造业务的毛利率相近。

2017年该业务关联交易毛利率为负数的原因为该年通过郑煤机转交给发行人实施的“蒙西棋盘井ZY6000/18/38、ZY6000/20/40共204架大修”项目，由于在实际维修过程中发生的成本与修前鉴定发生了较大的偏差，致使毛利率为负。除该项目以外，当年还存在对新疆焦煤（集团）有限责任公司“新疆焦煤ZZ5800/22/43中间架60架支架大修”项目修前鉴定与实际维修成本存在较大差异的情况，该项目毛利率为-47.78%。

2019年该业务关联交易毛利率为负数的原因为实施郑煤机新疆分公司转交“神华新疆乌冬矿支架大修”项目和“神华新疆宽沟矿支架大修”项目出现亏损，由于该两个项目因客户对维修后液压支架的需求并不迫切，而同期公司其他维修中心任务较紧，抽调新疆分公司工人去其他维修中心，因此该两个项目的维修周期拉长，造成该两个项目所分摊的人工和制造费用较高，从而导致该两个项目的毛利率为负。造成该两个项目毛利率为负数，主要与发行人的维修排产计划有关，系发行人自身因素所造成的。

综上所述，发行人与郑煤机之间的关联采购与关联销售均按照市场化的原则进行公平的交易，关联交易定价依据具有合理性，关联交易不存在显失公允的情况。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”部分中进行了补充披露。

（三）补充披露发行人未拒绝郑煤机向其派驻财务人员的原因及合理性，是否说明郑煤机实际控制发行人；发行人曾在系统里修改李晶名字为发行人员工名字，而回复称不存在故意隐瞒情形是否合理，发行人是否具备财务独立性

1、发行人未拒绝第二大股东郑煤机向其派驻财务人员的原因

（1）满足股东单位国资监管要求

郑煤机向其全资、控股及参股公司派驻财务人员是基于国有企业资产监督管理的诉求，目的是防止国有资产流失，保障国有资产增值。其中对全资及控股

公司通常派驻财务负责人或财务经理，全面参与受派公司的财务工作；对参股公司通常派驻一般财务人员，对受派公司的财务合规性进行监督。对于发行人来说，该安排不影响自主开展财务管理和财务决策。

（2）接受股东派驻财务人员能够增强股东间的互信

郑煤机向发行人派驻财务人员李晶履行其股东监督职责是为了更好得了解参股公司财务状况，该情况对其自身投资利益有直接影响。对于发行人来说，该安排能够增强股东间的互信。

（3）加强发行人自身财务规范性

李晶2013年11月被外派至发行人处，因履职一段时间后未有有效履行财务监督职能的方式，公司安排其通过参与“凭证复核”履行监督职能。李晶通过凭证复核的方式履行其监督职能，对于发行人来说在客观上对自身会计处理的规范性有所帮助。

综上所述，**2013年发行人第二大股东郑煤机向发行人派驻一般财务人员李晶，发行人未拒绝，主要是基于股东单位国资监管诉求、增强股东间互信以及提高自身财务规范性等考虑。**发行人财务决策完全自主，郑煤机派驻人员只履行凭证复核工作，无权参与发行人采购、报销、投资等财务管理及财务决策流程，郑煤机并不能实际控制发行人。

2、发行人回复的合理性及财务独立性

李晶于2013年11月被郑煤机外派至发行人处履行财务监督职能，未参与公司财务决策。发行人在中介机构申报前尽职调查关注到该事宜并向其提出规范方案后，积极与股东郑煤机进行协商沟通，但由于发行人当时认为该事项对发行人的财务和人员独立性不构成重大不利影响，同时有利于保障国有股东的监督权，避免国有资产流失等情形发生，未意识到该事项会造成其财务核算体系瑕疵，且国有企业内部决策流程较长，因此在现场督导前郑煤机尚未撤回派驻人员李晶。在与郑煤机沟通规范方案期间，发行人意识到李晶不是自己的员工，不合适拥有公司财务系统账号，于是停用其用户名，改为发行人员工，让其在被郑煤机调回前使用发行人员工账户登录财务系统履行监督职责。

李晶作为发行人股东郑煤机外派至公司的一般财务人员，其劳动关系归属郑

煤机、工资发放和社保公积金缴纳均由郑煤机负责，对发行人的财务凭证进行复核，但并不参与发行人的财务决策，由此判断对发行人的人员、财务独立性没有实质性影响，因此在上次问询回复中，答复未在招股说明书和历次问询回复中披露李晶外派至发行人处履行财务监督职能事宜并非故意隐瞒。

李晶系郑煤机一般财务人员，在发行人处仅履行财务监督职责，不参与公司财务决策，对发行人的财务独立性不构成重大不利影响。郑煤机于 2020 年 11 月 14 日调回了派驻人员李晶，纠正了由此造成的财务核算体系的瑕疵。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、独立性情况”之“（四）财务独立”中补充披露。

（四）结合发行人业务、财务等均与郑煤机存在重要关系的背景，补充披露发行人向郑煤机租赁面积占比较高对发行人资产独立性的影响

发行人目前租赁面积合计 57,196.57 平方米，生产性质厂房总面积 48,730.08 平方米，主要情况如下：

承租方	出租方	租赁面积 (m ²)	用途	起租 时间	后续安排
发行人	郑州煤矿机械集团股份有限公司	14,500.00	维修车间、 仓库	2012 年	待郑州航空港区募 投资项目厂房产于 2021 年建成后，将搬迁至 新厂房
新疆分 公司	郑煤机集团潞安新 疆机械有限公司	14,834.08	维修车间、 办公室	2017 年	续租，有优先续租权
大柳塔 分公司	神木市新力德煤矿 机械维修有限公司	8,813.00	维修车间	2015 年	待鄂尔多斯募投项 目厂房产于 2021 年建 成后，搬迁至该新厂 区
包头分 公司	内蒙古千山重工有 限公司	6,350.00	维修车间、 办公室	2018 年	包头地区工业基础 雄厚，机加工能力 强，继续保留包头分 公司
赛福流 体	郑州水土坊结构有 限公司	3,780.00	流体连接 件生产车 间	2018 年	待郑州航空港区募 投资项目厂房产于 2021 年建成后，将搬迁至 新厂房

其中位于河南郑州的厂房主要作为发行人郑州维修中心的厂房和备品配件仓库，新疆分公司向郑煤机新疆公司租赁的位于新疆昌吉的厂房及办公室楼主要用于发行人新疆维修中心的厂房。

公司向郑煤机及其子公司租赁厂房，不会对公司的资产完整性造成重大不利影响，原因如下：

1、发行人从事工业服务业，成立早期采取轻资产模式有利于提高经营效率

虽然发行人向第二大股东郑煤机租赁的厂房是公司开展维修与再制造业务的生产要素之一，但并非最核心的资产要素。发行人从事工业机械服务业，在业务开展过程中服务响应速度、服务质量是竞争的首要因素，因此在资金实力有限的情况下选择以轻资产的模式运营，将主要的资源投入在服务网络、服务队伍的建设中。

2、发行人与郑煤机的租赁关系稳定，不影响生产经营的稳定性

设立伊始发行人自行购买相关办公、生产设备及租赁第三方厂房建设维修中心，2012 年郑煤机上市募投项目所建厂房因未全部投产，处于闲置而对外出租，发行人才开始向郑煤机租赁厂房，且一直以来双方租赁关系稳定；郑煤机新疆公司因经营不善于 2017 年停产并对外出租其厂房，承租方包括了发行人新疆维修中心及其他无关联第三方。根据租赁协议，在同等租赁条件下，发行人具有优先续租权和优先购买权，能够确保发行人新疆分公司经营稳定。

3、郑煤机出租厂房的价格公允，可替代性强

发行人会同保荐机构对比了郑煤机租赁给发行人郑州厂房的价格、郑州同等地段网上公开的租赁价格以及发行人子公司赛福流体向其他无关联的第三方租赁厂房的价格，三者价格无重大差异；并对比了郑煤机新疆公司租赁给发行人新疆分公司厂房的价格、新疆昌吉同等地段网上公开的租赁价格以及郑煤机新疆公司租赁给其他无关联的第三方的价格，三者价格无重大差异。

发行人向郑煤机租赁的厂房主要用于维修车间和备品配件仓库，在当地很容易找到其他类似厂房，具有较强的可替代性。若因厂房租赁问题需要将维修中心、备品配件仓库等搬迁，发行人能够在短期内找到当地符合使用要求的其他厂房，且租金差异较小，并不会对发行人生产经营稳定性产生重大不利影响。

4、发行人已购买土地并自建厂房

考虑到已初具经营规模，发行人已在郑州合法取得 102,392.96 平方米土地

使用权，并于 2020 年 8 月开工建设厂房，预计 2021 年 6 月建设完工，届时发行人郑州生产经营的场地将搬迁至自有新建厂区，其他基地将视需要租赁或自建厂房。

除上述向郑煤机租赁厂房外，发行人自购并独立运营研发、采购、生产及销售所需要的设备、辅助生产设施和配套设施等资产，资产完整，上述厂房租赁情况不会对发行人资产独立性造成重大不利影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、独立性情况”之“（二）资产完整”中补充披露。

（五）结合发行人通过招投标取得业务比例较低、主机和 aftermarket 服务的关系等情况，补充披露郑煤机、曾任郑煤机中高层管理人员的贾建国和李优生对发行人业务开展的具体影响，并提供充分证据论述并披露若排除郑煤机的影响，发行人是否具备独立面向市场获取订单的能力

1、液压支架主机销售市场与液压支架后市场相对独立，主机生产商难以对后市场服务行业施加重大影响

我国是一个煤炭资源大国，长期以来煤炭在我国能源中居于重要地位，近十年来我国煤炭行业的产值均在万亿元以上，随着综采设备使用率的逐步提高，煤炭行业综采设备的投资金额每年也均在千亿元以上。由于综采设备长期在矿井下生产工作，工作环境恶劣，造成设备损耗比较大，而综采设备的安全事关煤炭安全生产，因此在设备整个寿命周期内需要日常的维护及定期的维修，由此催生出每年两三百亿的煤炭综采设备后市场服务市场空间，但液压支架主机销售市场与液压支架后市场是两个相对独立的行业，二者差异较大：

（1）主机制造商与后市场服务提供商分别属于制造业和服务业，商业模式差异很大

煤炭综采设备后市场行业属于工业服务范畴，以服务为核心，具有“多批次、小批量、高频率”的特点，主机制造企业注重研发、制造，但轻服务意识，具有“小批次、大批量、低频率”的特点，主机制造行业的特点并不能完全适应后市场服务行业的需求。

在发行人设立前，郑煤机尝试过独立发展综采设备后市场业务，但尝试多年

始终没发展起来。2009 年，郑煤机决定与李锡元合资设立发行人，利用民营企业灵活的机制，将煤机综采设备后市场服务推向市场。

（2）下游煤矿客户自主选择后市场服务商，受主机厂商的品牌影响较小

发行人作为液压支架后市场服务提供商面临的下游客户主要为神东分公司、宁煤集团、内蒙古伊泰、陕西煤业等国内大型煤矿企业，该类客户拥有自己的机修队、设备选型与研究团队，具备很强的专业知识，对后市场服务质量的辨别能力较强，属于“专家型”客户，其会根据后市场服务商提供服务的效率、质量、价格等因素进行综合考量，并不会局限于依赖主机厂商；该类客户主要为央企、国企等大型煤矿企业，在产业链上具有较强的话语权，因此郑煤机也很难对该些客户的选择产生重大影响，郑煤机向客户销售的液压支架也不会指定后市场服务由发行人或其他供应商提供。

（3）主机厂并不是后市场服务行业的主要参与主体

液压支架主机制造行业主要由郑煤机、北煤机、平煤机、三一重工、山东矿机等主机厂商参与。而液压支架后市场服务行业参与主体主要包括专业后市场服务提供商以及部分配件生产企业，主机厂商并不是主要参与主体。

2、发行人主要股东均对发行人业务开展产生过积极影响，其中李锡元最为核心

（1）郑煤机、贾建国、李优生对公司业务开展都发挥了积极的作用

① 郑煤机对发行人业务开展的具体影响

由于液压支架主机销售市场与液压支架后市场是两个相对独立的行业，二者差异很大，郑煤机本身在从事后市场服务业务方面并无天然优势，更无法对速达股份从事的后市场业务施加重要影响，但由于郑煤机是发行人的重要股东，在发行人从无到有的历史发展过程中，还是发挥过较大作用，具体表现在：

在采购方面，郑煤机对发行人的影响主要体现在发行人设立早期。2009 年发行人设立之初，还未建立起自身的采购供应体系，发行人开展业务所需的配件主要向郑煤机采购。但随着发行人业务规模的扩大，郑煤机研发制造“小批次、大批量、低频率”的特点与发行人后市场服务“多批次、小批量、高频率”

的特征不相协调，因此发行人于 2011 年开始着手建立自身独立的采购体系，至 2015 年发行人已经建立了独立的采购供应体系。报告期内，发行人向郑煤机的采购占比分别为 12.11%、11.84%、5.72%和 11.37%，采购占比不高。

就关联销售而言，公司设立之初只有备品配件供应业务，自行开拓业务与客户，几乎没有关联销售，后期公司开拓的流体连接件和专业化总包服务与郑煤机存在关联销售，但营收占比较低，对公司毛利影响更小。报告期内，发行人与郑煤机之间的关联销售的金额占营业收入的比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%，与郑煤机关联销售产生的毛利占综合毛利的比例分别为 12.62%、5.27%、1.78%和 19.16%。

就为郑煤机提供质保期内免费劳务服务而言，在发行人设立初期业务起步阶段，通过该项业务快速与客户建立联系并切入后市场。但随着业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户已经建立了联系，并形成了自身品牌影响力，发行人业务主要来源于老客户挖掘，新客户收入占比较低，另外质保期内免费劳务服务只是发行人新客户接触手段之一，并非不可替代的手段，因此该服务对发行人业务的影响很小，不会影响发行人独立面向市场获取订单的能力。

②贾建国、李优生对发行人业务开展的具体影响

贾建国历任郑州煤矿机械厂（郑煤机的前身）厂长助理、副厂长、党委书记，拥有丰富的煤炭行业经营经验，2009 年发行人设立时，贾建国作为创始股东主要负责供应链采购业务的开拓，为发行人早期逐步建立独立、完善的供应链体系起到了重要的作用，2016 年贾建国退休后采购方面的业务由副总经理刘润平负责；在发行人设立之前，李优生在郑煤机的职务为市场部副部长、售后服务处处长，主要负责售后服务技术相关的工作，因此具有丰富的煤炭机械维修和技术服务经验。2009 年发行人设立后，李优生作为创始股东主要负责客户服务部以及维修相关的工作，对发行人早期通过客户运维服务快速接触客户及生产维修等方面起到了重要的作用，2016 年李优生退休后其工作由总经理助理董小波、栗靖负责。

（2）李锡元作为公司实际控制人，对业务发展具有不可替代的作用

2009 年之前，李锡元一直在广州、上海从事与工程机械相关的备品配件、部件配套设计选型等工业服务领域，对大型设备制造及使用过程中的工业服务及工业品超市的运营模式有深刻的理解。由于煤炭行业的复苏，带来了大型煤炭综采设备全寿命周期内工业服务的市场化需求，同时该行业的工业服务水平处于尚待开发的基础阶段。基于此，李锡元希望能将自己正在从事的工业服务行业经验移植到煤机后市场行业，决定与郑煤机合作，并选择有行业经验及背景的贾建国、李优生共同发起设立了速达有限。

在速达股份近 11 年的发展历程中，李锡元全身心投入公司的经营，主导着公司经营管理及发展方向，带领公司全体高管和员工开拓以煤炭综采设备为主的工业服务市场，抓住了后市场发展契机，由最初的备品配件供应管理单一业务发展到五大业务品类协同发展（备品配件供应管理、维修再制造、专业化总包服务和流体连接件、二手租售），收入规模突破 6 亿人民币，实现了快速增长，因此李锡元对发行人业务发展具有不可替代的作用。

综上所述，郑煤机、贾建国及李优生均对发行人历史上业务开展发挥过积极作用，但这些作用并不会对发行人目前独立面向市场的能力产生重大不利影响。另外李锡元作为发行人实际控制人和经营管理的领头人，其对机械设备行业的深刻理解以及其民营资本背景对于发行人开展后市场服务的灵活性、服务专业性等意义重大，在上述主要股东中发挥了最为重要的作用。

3、若目前排除郑煤机的影响，发行人仍具备独立面向市场获取订单的能力

郑煤机对发行人业务经营能产生影响的因素主要包括三个方面：关联交易、免费质保期服务、郑煤机作为发行人股东的主机厂身份对发行人业务订单获取的潜在影响。如果剔除这三方面影响，发行人仍具备独立面向市场获取订单的能力，具体分析如下：

（1）关联交易的影响

如前所述，发行人设立之初与郑煤机基本没有关联销售，后来由于发行人业务的拓展，与郑煤机产生了主要为流体连接件和专业化总包业务的关联销售，但报告期内发行人对郑煤机的关联销售及关联销售形成的毛利占比不高，对发行人经营业绩不构成重大影响。

（2）免费质保期服务对发行人的影响

如前所述，免费质保服务主要作用在于新客户接触，而对目前已建立完善客户网络的发行人而言，老客户是主要收入来源，新客户收入占比较低，与免费质保服务关联的新客户收入占比更低。另外免费质保期服务并非发行人以及竞争对手接触新客户唯一手段，如果没有，发行人可以采用其他替代手段，业内主要竞争对手都没有主机质保期服务，大都采取销售部门主动拜访的方式替代。即使为新客户提供过免费质保服务，也与相应订单获取无必然联系，订单获取主要在质保期外几年后，要获取订单需要依靠质保期外的持续跟踪和过硬的产品服务，免费质保期服务仅仅为销售部门提供了部分信息支持。

（3）郑煤机作为发行人股东的主机厂身份对发行人业务订单获取的潜在影响

主机制造与煤机后市场服务行业是相互独立的行业，参与主体差异较大，下游煤矿客户专业性较强，选择后市场服务商时受主机厂商的影响较小。主机制造商本身难以成为煤机后市场服务行业的主要参与主体，更难以影响其参股公司速达股份的业务订单获取。发行人获取业务订单并非依靠郑煤机作为发行人股东的主机厂身份：

① 招投标比例逐年上升，业绩并未下降

采用招投标方式与否主要取决于客户自身的采购政策及采购习惯，煤炭企业对机械设备后市场服务存在需求时，往往会根据订单规模、需求紧迫度和内部制度选择招投标或非招投标方式，非招投标方式是必然存在的。因此，发行人一定比例的业务通过非招投标获取是行业特性所决定的。

报告期内，发行人通过招投标方式收入分别为 2,930.37 万元、13,555.23 万元、14,801.50 万元、5,538.14 万元，分别占营业收入比例为 6.52%、21.57%、24.01%、18.84%。在招投标比例整体上升的趋势下，整体营业收入增长保持稳定，发行人能够在激烈的招投标竞争中稳定地获得市场订单，鉴于招标和非招标市场面临的竞争对手是相似的，发行人在煤炭机械后市场服务领域具备足够的竞争力，并不需要借助郑煤机。

单位：万元

年度	招投标		合计
	收入	占比	收入
2020 年 1-6 月	5,538.14	18.84%	29,399.38
2019 年度	14,801.50	24.01%	61,639.39
2018 年度	13,555.23	21.57%	62,828.43
2017 年度	2,930.37	6.52%	44,935.38

② 已独立开发专业化总包订单

专业化总包服务是一种针对液压机械使用全寿命周期管理的综合型解决方案，在煤炭机械设备的全寿命周期内，提供日常维护保养、配件供应、维修与再制造，以吨煤服务费方式结算的总包服务。虽然目前只有少数后市场服务提供商能够为客户提供该业务，但该类型业务代表着行业发展方向，也是体现后市场服务提供商行业竞争能力的业务。

报告期内发行人实施的三个专业化总包服务均系郑煤机分包而来，但 2020 年下半年发行人已独立开发了新疆同泰煤业有限公司、榆林神华能源有限责任公司两个客户的专业化总包服务业务，该两个专业化服务项目均为“二手设备租售+专业化服务”的模式，具有较强的创新性。

③ 发行人已经具备自身品牌影响力，获得了主要大型煤炭企业的认可

通过多年的努力，发行人已经与一大批客户建立了紧密的合作关系，主要客户包括中国神华神东分公司、宁煤集团、内蒙古伊泰集团、中铁工程装备集团有限公司等。2018 年、2019 年，公司连续获得神东集团颁发的合同履约优秀供应商；2019 年，神东集团实行供应商短名单管理制度后，公司首批入选该短名单，成为其备品配件供应服务战略合作伙伴。

④ 主机厂并没有成为后市场服务行业的主要参与主体

液压支架后市场服务行业参与主体主要包括专业后市场服务提供商以及部分配件生产企业，如神东分公司的主要备件寄售厂家为速达股份、河南艾通科技股份有限公司、徐州市久隆密封件科技有限公司、乐清市东风煤矿设备有限公司等公司，北煤机、平煤机、山东矿机、三一重工等主机厂商不是后市场服务的主要参与主体，所占市场份额很低，这说明主机厂自身经营主机后市场并没有天然优势，生产了主机，也并不能天然获得后市场订单，主机厂身份并不是后市场业

务订单获取的重要因素。

4、发行人产供销体系完整，服力能力在行业内具有竞争力，具备独立面对市场的能力

（1）发行人拥有完整的产供销体系

①生产服务体系完整

发行人在郑州、包头、大柳塔、新疆等四个地方建立了专业的维修与再制造中心，业务服务范围涵盖我国煤矿资源丰富的内蒙古、山西、陕西、新疆等主要地区。截至 2020 年 6 月 30 日，郑州维修中心 114 人、包头分公司 67 人、大柳塔维修中心 33 人、新疆维修中心 45 人，共 259 人。

②采购供应体系完整

公司采购活动包括供应商开发管理、采购执行管理和供应商质量扶持与提升管理，供应商开发管理主要负责供应商管理体系的建设和优化以及供应商审查准入等方面，采购执行主要负责经营类相关物资和服务采购以及其管辖范围内合作供应商的日常管理和评估，供应商质量扶持与提升主要负责协调发行人技术、质量等相关部门，将发行人有效的生产管理体系、质量管理体系等管理体系导入供应商以实现供应链的整合。

公司服务生产中所需的原材料主要产品为油缸、电液控阀、胶管、金属扣头等，目前已经与数百家供应商建立了合作关系，其中长期合作的供应商超过 150 家，发行人具备独立的采购供应体系。

③销售服务体系完整

公司销售业务以销售部为主，助销部、客户服务部为辅助部门展开，销售部分为华北大区、大客户区、华东大区几个重点区域。公司的服务网络覆盖了全国 14 个大型煤炭基地中的 11 个，建立起了完整的销售服务体系。

区域	销售网络覆盖范围
华北大区	宁夏、陕西、内蒙古等
大客户区	神华神东等
华中大区	安徽、山东、河南、山西及新疆等

(2) 发行人的服力能力在行业内具有竞争力

①发行人拥有高效的三级库存体系

发行人建立了完善的三级仓库体系，能够快速响应下游煤矿客户的需求。在郑州建立了一级中心库，主要负责备品配件的中心存储，对二级、三级仓库物料分发，在陕西省神木县和银川建立了两个二级仓库，主要针对神东分公司和宁煤集团就近服务，同时在客户矿区建立了专业化仓库和寄售库等三级仓库，以供客户随时领用物料。同时，发行人通过年度招投标确定长期合作的物流公司，以保证物料的及时配送。三级库存体系能够使得发行人在响应速度上具有突出优势，寄售的模式相比传统供应模式能解决客户更多痛点。

②发行人拥有贴近客户的多维修中心网络

发行人在郑州、包头、大柳塔、新疆等四个地方建立了专业的维修与再制造中心，业务服务范围涵盖我国煤矿资源丰富的内蒙古、山西、陕西、新疆等主要地区。与地方性维修公司的单中心相比，发行人的多中心模式拥有更强的灵活性，能够更贴近不同地区的客户，及时处理客户需求。

③发行人拥有“线上+线下”的独有二手平台优势

发行人的“易装备”二手设备租售平台将线上平台与线下维修能力结合，除简单的二手设备信息匹配外，还能提供其他线上平台欠缺的维修技改、配件更换服务，并且依托于较为成熟的维修与再制造、备品配件供应管理业务，能够有效提高交易双方的满意度。

综上所述，发行人所处的煤炭综采设备后市场服务是一个相对独立的行业，行业需求空间较大。发行人面对的下端煤矿企业客户作为“专家型”客户，能够自主选择供应商，受主机厂商的影响较小。发行具备独立面对市场开拓业务的能力，发行人拥有自身独立完整的产供销体系，各项业务具有较强的持续经营能力，因此即便排除郑煤机的影响，发行人仍具备独立面向市场获取业务订单的能力。

上述楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、独立性情况”之“（一）业务独立性”部分中进行了补充披露。

（六）结合前述问题回复，说明发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第二章“发行条件”第十二条“业务及人员、财务、机构独立”“不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易”的要求

1、如前所述，发行人为郑煤机提供质保期劳务服务虽然可以为销售部门提供部分信息，但公司业务主要通过销售部门获取业务订单，客户需求的信息来源多样化，并不依赖于客户服务部提供的信息，发行人向郑煤机提供质保期免费劳务服务的情况不影响发行人面向市场独立获取业务订单的能力。

2、发行人与郑煤机之间的关联采购与关联销售均按照市场化的原则进行公平的交易，关联交易定价依据具有合理性，关联交易不存在显失公允的情况。

3、发行人组织结构完整，拥有执行业务的相关要素和完整的产供销体系，第二大股东郑煤机派驻的一般财务人员李晶只通过凭证复核履行财务监督职能，不参与财务管理和财务决策，发行人日常经营中的采购、报销、投资等重大财务决策均完全自主作出，发行人具有财务独立性。

4、发行人厂房通过租赁方式取得主要是由于工业服务业特点，出于提高经营效率考虑，向第二大股东郑煤机租赁的厂房租赁关系稳定，租赁价格公允，且可替代性强。发行人目前也已购买土地并自建厂房，上述租赁情况不会对发行人资产完整性产生重大不利影响。

5、虽然郑煤机在早期采购、关联销售、质保期服务等方面对发行人业务开展具有一定的积极影响，但不具有决定性作用。发行人拥有自身独立完整的产供销体系，发行人各项业务具有较强的持续经营能力，因此即便排除郑煤机的影响，发行人仍具备独立面向市场获取业务订单的能力，业务具有独立性。

综上所述，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第二章“发行条件”第十二条“业务及人员、财务、机构独立”“不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易”的要求。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、取得并核查了发行人与郑煤机签订的相关协议；
- 2、对发行人主要客户进行了访谈；
- 3、取得了发行人设备运维现场服务具体工作内容的相关资料；
- 4、对发行人实际控制人李锡元进行了访谈；
- 5、对郑煤机进行了访谈；
- 6、对发行人向郑煤机的采购价格与第三方的价格进行了对比分析；
- 7、对发行人采购部门、销售部门相关人员进行了访谈；
- 8、对发行人财务总监进行了访谈；
- 9、对发行人向郑煤机销售流体连接件的价格与第三方价格进行了对比分析；
- 10、取得了发行人全寿命周期专业化总包服务合同、收入明细；
- 11、对发行人专业化业务负责人进行了访谈，了解专业化业务的定价依据及定价过程；
- 12、取得了发行人与郑煤机维修与再制造相关的业务合同；
- 13、查阅了《上市公司章程指引》及发行人现行有效的公司章程中对股东权利的相关规定；
- 14、访谈了郑煤机董事长、发行人财务总监、郑煤机财务部门负责人及郑煤机派驻财务人员李晶；
- 15、核查了发行人财务系统；核查了李晶与郑煤机的劳动关系情况；取得了郑煤机员工名册、李晶在郑煤机工资发放记录、社保及住房公积金的缴纳记录等；
- 16、查看了郑煤机关于撤回派驻财务人员的经理层会议纪要及党委会决议。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人仍为郑煤机提供免费质保期服务一方面具有历史合作的原因，另一方面该项业务支出并不大，但仍能为公司业务提供部分帮助，因此具有商业合理性。但发行人业务主要通过销售部门获取业务订单，客户需求的信息来源多样化，并不依赖于客户服务部提供的信息，因此发行人向郑煤机提供质保期免费劳务服务的情况不影响发行人面向市场独立获取业务订单的能力。

2、发行人与郑煤机之间的关联采购与关联销售均按照市场化的原则进行公平的交易，关联交易定价依据具有合理性，关联交易不存在显失公允的情况。

3、发行人未拒绝郑煤机向其派驻财务人员是出于满足股东单位国资监管要求、增强股东间互信及加强财务规范性等考虑，具有合理性，郑煤机不能实际控制发行人；李晶作为发行人股东郑煤机外派至公司的一般财务人员，其劳动关系归属郑煤机、工资发放和社保公积金缴纳均由郑煤机负责，对发行人的财务凭证进行复核，但并不参与发行人的财务决策，由此判断对发行人的人员、财务独立性没有实质性影响，因此在上次问询回复中，答复未在招股说明书和历次问询回复中披露李晶外派至发行人处履行财务监督职能事宜并非故意隐瞒。；郑煤机派驻人员只通过凭证复核履行财务监督职能，不参与财务管理和财务决策，发行人日常经营中的采购、报销、投资等重大财务决策均完全自主做出，发行人具有财务独立性。

4、发行人向郑煤机及其子公司租赁厂房租赁关系稳定，租赁价格公允，且可替代性强，发行人目前也已购买土地并自建厂房，上述租赁情况不会对发行人资产完整性产生重大不利影响。

5、发行人所处的煤炭综采设备液压支架后市场服务是一个相对独立的行业，行业需求空间较大。发行人面对的下游煤矿企业客户作为“专家型”客户，能够自主选择供应商，受主机厂商的影响较小。发行人拥有自身独立完整的产供销体系，因此发行人具备独立面向市场获取业务订单的能力。

6、发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第二章“发行条件”第十二条“业务及人员、财务、机构独立”“不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易”的要求。

问题 3 关于收入确认

申报文件及审核问询回复显示，发行人向郑煤机销售流体连接件定价模式是由原材料的价格加上扣压费确定，原材料的价格由郑煤机统一向原材料供应商进行招标或谈判确定，而向其他流体连接件客户销售流体连接件的原材料为自主采购。

请发行人补充披露向郑煤机销售流体连接件采用总额法确认收入是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定。如按照净额法进行核算对发行人报告期各期末财务状况和各期经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

（一）请发行人补充披露向郑煤机销售流体连接件采用总额法确认收入是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内主要会计估计和会计政策”之“（十七）收入”补充披露如下：

“

8、向郑煤机销售流体连接件采用总额法确认收入是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条规定“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（3）企业自第三方

取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。”

根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题32，由客户提供或指定供应商的原材料采购价格由双方协商确定且与市场价格基本一致，购买和销售业务相对独立，双方约定所有权转移条款，公司对存货进行后续管理和核算，该客户没有保留原材料的继续管理权，产品销售时，公司与客户签订销售合同，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，对于此类交易，通常应当按照实质重于形式原则，以控制权转移认定是否为购销业务处理，从而确定是以总额法确认加工后成品的销售收入，还是仅将加工费确认为销售收入。

根据《企业会计准则第14号—收入》以及《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订），由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售，应采用总额法还是净额法核算，核心在于控制权转移认定。

结合发行人向郑煤机销售流体连接件的业务情况，公司向客户郑煤机转让商品前拥有对该商品的控制权，转让商品后承担对商品的质量或性能负责、提供售后服务和解决客户投诉等主要责任，公司承担最终产品销售对应收账款的信用风险，为主要责任人，不是代理人，因此采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。具体分析如下：

（1）公司承担向客户转让商品的主要责任

公司与郑煤机自主签订了供货合同，根据合同约定，公司承担向客户转让商品的主要责任，是首要的义务人。公司与郑煤机签订的销售合同相关条款如下：

“八、质量承诺：质保期为到货18个月或下井使用12个月，以先到为准。

在质保期内出现的所有问题，由供方负责解决并承担相应损失。同时视损失情况，需方有权利对供方处以合同金额 0~5%的违约金。

九、违约责任：供方必须按实际订货合同要求日期内交货，如超期按合同总金额的 0.5%/天支付违约金。

十、解决合同纠纷的方式：双方协商，协商不成交合同签订地法院。”

(2) 发行人在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

①公司自主决定采购品种及采购数量

根据公司与郑煤机的约定，公司只要在按期交货的前提下，可以自主决定向指定厂商采购主要原材料的时间、品种规格和数量。公司日常会派人询问郑煤机的大致生产计划，并根据生产计划、公司资金和市场价格波动等因素综合考虑后，决定与供应商签订采购合同。

②公司承担了价格波动风险

流体连接件主要材料为毛管和扣头，郑煤机为了产品质量严格控制以及集中采购控制成本的需要，对毛管、扣头均采取统一招标的方式确定原材料供应商和采购价格。公司与郑煤机之间按照“毛管采购单价*长度+扣头采购单价+扣压费”价格结算，其中毛管采购单价、扣头采购单价系按照郑煤机通过统一招标方式确定的采购价格作为结算价格，扣压费按照“毛管直径 25 毫米及以下的 5 元/根，毛管直径大于 25 毫米的 10 元/根”确定。公司会结合采购数量、市场价格波动以及付款方式等，与供应商进一步谈判采购价格，向郑煤机指定供应商采购材料价格一般略低于郑煤机招标价格，公司承担了材料价格波动的风险。

③公司承担主要材料的保管和灭失风险

郑煤机与公司签署的供货合同并没有兜底条款，约定流体连接件以及对应使用的原材料滞销风险或所有权归属郑煤机。公司独立进行流体连接件所需原材料采购、存储与管理，流体连接件所需原材料保管、积压、灭失等风险由公司承担。公司自行租赁仓库用于存储主要材料、库存商品，公司采购量的毛管除用于郑煤机的产品，还用于公司内部消耗和其他客户。

(3) 其他相关事实和情况

公司承担了与产品销售相关的主要风险，承担最终产品销售对应的应收账款的信用风险。如郑煤机无法及时支付货款，公司仍必须按照合同义务向供应商按期支付材料采购款。

综上，向郑煤机销售流体连接件采用总额法确认收入是恰当的，是符合《企业会计准则》的规定。

”。

（二）如按照净额法进行核算对发行人报告期各期末财务状况和各期经营业绩的影响

如按照净额法进行核算，则公司对郑煤机销售流体连接件只按扣压费结算，因此仅对公司各期营业收入、营业成本、毛利率以及关联方销售收入产生影响，对公司报告期各期末财务状况和报告期内净利润未产生影响。对各期经营业绩的具体影响如下：

单位：万元

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1、总额法下：				
营业收入（A1）	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
营业成本（B2）	20,720.21	44,774.59	38,579.75	28,318.29
利润总额	5,425.19	8,948.04	13,401.44	10,263.93
净利润	4,064.40	6,860.13	10,423.88	7,562.58
归属于母公司所有者的净利润	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
毛利率（C1）	29.52%	27.62%	38.72%	37.06%
关联方销售收入占比（D1）	28.56%	18.82%	14.32%	22.84%
2、相关的材料成本	2,847.23	5,721.37	3,820.11	3,258.41
3、净额法下：				
营业收入（A2）	26,552.15	56,139.97	59,133.02	41,736.84
营业成本（B2）	17,872.98	39,053.22	34,759.64	25,059.88
利润总额	5,425.19	8,948.04	13,401.44	10,263.93
净利润	4,064.40	6,860.13	10,423.88	7,562.58
归属于母公司所有者的净利润	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
毛利率（C2）	32.69%	30.44%	41.22%	39.96%

关联方销售收入占比（D2）	20.89%	10.54%	8.79%	16.81%
4、若使用净额法对经营业绩影响				
营业收入（E=A2-A1）	-2,847.23	-5,721.37	-3,820.11	-3,258.41
营业成本（F=B2-B1）	-2,847.23	-5,721.37	-3,820.11	-3,258.41
毛利率变动（G=C2-C1）	3.17%	2.81%	2.50%	2.89%
关联方销售收入占比变动（H=D2-D1）	-7.67%	-8.28%	-5.53%	-6.03%

综上，若对郑煤机销售流体连接件按净额法核算，公司营业收入、营业成本以及关联方销售收入占比将下降，毛利率将上升，但对财务状况和净利润无影响。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取公司与郑煤机签订的销售合同，检查销售合同主要条款；
- 2、获取郑煤机选取供应商招标文件，并取得公司与供应商签订的采购合同，检查采购合同主要条款；
- 3、获取主要采购材料价格与郑煤机招标价对比分析表；
- 4、获取郑煤机指定供应商主要采购材料清单，检查公司生产的流体连接件最终销售流向客户情况；
- 5、针对郑煤机销售流体连接件产品业务，按净额法核算模拟计算对公司财务状况和经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、公司对郑煤机销售流体连接件的收入采用总额法确认收入主要系公司在向客户郑煤机转让商品前拥有对该商品的控制权，转让商品之前承担了该商品的存货风险，转让商品后承担对商品的质量或性能负责、提供售后服务和解决客户投诉等主要责任，因此采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定；
- 2、若对郑煤机销售流体连接件按净额法核算，公司营业收入、营业成本以及关联方销售收入占比将下降，毛利率将上升，但对财务状况和净利润无影响。

（本页无正文，为《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

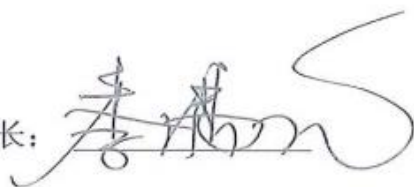
郑州速达工业机械服务股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读郑州速达工业机械服务股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认审核中心意见落实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。

发行人董事长：



李锡元

郑州速达工业机械服务股份有限公司



2021年1月5日

发行人共同实际控制人声明

本人已认真阅读郑州速达工业机械服务股份有限公司（简称发行人）本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认审核中心意见落实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。

本人对发行人的出资来源系自有资金，除共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生存在一致行动关系外，本人历史上及目前与郑煤机或发行人的其他股东之间不存在一致行动关系或其他特殊协议或安排；不存在为郑煤机的董事、监事、高级管理人员及其他人员协议持有、委托持有、信托持有公司股份或与郑煤机的董事、监事、高级管理人员及其他人员存在任何其他形式的应披露而未披露的利益安排或协议安排。

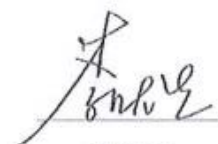
共同实际控制人签名：



李锡元



贾建国



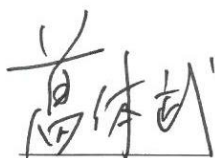
李优生

2021年1月5日

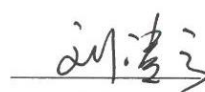
保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读郑州速达工业机械服务股份有限公司本次审核中心意见落实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，审核中心意见落实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：

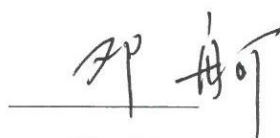


葛体武



刘凌云

总经理：



邓 舸

