

**关于厦门东亚机械工业股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2021]361Z0028 号

**容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京**

目录

问题 4.关于资金流水核查	1
问题 5.关于 2020 年业绩	10
问题 6.关于经销商销售	20
问题 7.关于前员工经销商	27
问题 8.关于毛利率	34
问题 9.关于原材料	41
问题 10.关于采购返利	48
问题 11.关于售后服务	58
问题 12.关于存货	62

**关于厦门东亚机械工业股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2021]361Z0028 号

深圳证券交易所：

贵所《关于厦门东亚机械工业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函[2020]010579 号）（以下简称“问询函”）收悉。对问询函所提财务会计问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对厦门东亚机械工业股份有限公司（以下简称“东亚机械”、“发行人”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

如无特别说明，本专项说明使用的简称与《厦门东亚机械工业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。本专项说明所列示的相关财务数据均为合并报表口径数据。本专项说明中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上的差异是四舍五入造成。

本回复报告的字体说明：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）

问题 4. 关于资金流水核查

前次审核问询回复显示：

- （1）保荐人与申报会计师抽取报告期内 50 万元以上的银行流水，与发行人财务明细账核对，核查是否已入账、资金往来有无异常；
- （2）发行人前次 IPO 申报期内存在实际控制人向总工程师支付感谢费情形，本

次申报发行人与申报会计师仅对实际控制人个人账户中单笔交易金额大于 10 万元的现金收支进行核查，核查的交易笔数较少；

(3) 发行人存在数量较多的前员工担任股东或管理层的经销商。

请保荐人和申报会计师说明：

(1) 资金流水核查重要性水平的确定标准，与经销商与发行人的平均订单金额相比是否合理；

(2) 对前员工担任股东或管理层的经销商与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员资金流水核查情况，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水；

(3) 结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》进一步核查实际控制人个人账户资金流水情况，说明所有核查对象、每个核查对象的账户数量、核查的重要性水平、各报告期核查的资金流水笔数、是否存在异常资金往来及相关原因核查情况，是否存在实际控制人代发行人承担成本费用的情形。

回复：

一、申报会计师说明

(一) 资金流水核查重要性水平的确定标准，与经销商与发行人的平均订单金额相比是否合理

1. 发行人资金账户核查

(1) 核查标准

发行人 2017 年至 2019 年现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”项目的金额分别为 53,783.75 万元、54,707.89 万元、54,178.03 万元，申报会计师按照该项目金额的 0.1%向下取整后，确定发行人资金流水核查的重要性水平为 50 万元。

(2) 核查比例

申报会计师抽取单笔交易 50 万元以上的银行流水进行核查，2017 年至 2020 年 1-9 月，抽查的样本总金额占银行存款资金流水收支总额的比重分别为 78.39%、82.62%、78.91%和 85.65%。

(3)补充核查

一般情况下，发行人经销商根据自身销售情况、库存情况、资金实力等因素多批次、小批量下单，并分月定期进行对账结算。2017年至2019年，客户月平均订单金额为32.46万元、29.12万元、28.18万元，客户月平均回款金额为32.68万元、32.81万元和33.83万元。

为充分满足核查要求，申报会计师按照上述金额向下取整后，抽取同一交易对手当月累计资金往来大于20万元的交易记录，对发行人资金流水进行核查，核查关注资金流水是否已入账、资金往来有无异常、银行回单列示的对方单位名称与账面对方单位名称是否一致等。按照该核查标准，2017年至2020年1-9月，经核查的样本总金额占发行人资金流水收支总额的比重分别为95.71%、93.36%、94.26%和93.68%。

经核查，发行人资金流水均已入账、资金往来无异常。

2. 实际控制人个人账户资金账户核查

(1)核查标准

①一般事项的核查标准

2017年至2019年期间，实际控制人各年度个人账户资金流水收支金额在1.2亿元~1.8亿元之间波动，按照最低发生金额1.2亿元的0.1%向下取整后，确定10万元作为实际控制人资金流水核查的重要性水平。

②特殊事项的核查标准

针对特殊事项，申报会计师不设置重要性水平，对相关的资金流水进行全部核查。特殊事项指实际控制人与经销商、供应商、董事、监事、高级管理人员等关键人员或实体的资金往来。

申报会计师获取相关方的名单，包括发行人员工、关联方清单、经销商、担任经销商股东或管理层的人员、供应商、担任供应商股东或管理层的人员等，将上述相关方的名单与实际控制人资金流水交易对方进行核查比对，落实资金往来原因，核查是否存在异常资金往来。

(2)核查比例

按照 10 万元的标准，报告期内，实际控制人经核查的样本金额占其收支总金额的比例如下：

期间	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
核查比例	98.20%	96.32%	97.12%	93.63%

（二）对前员工担任股东或管理层的经销商与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员资金流水核查情况，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水

1. 核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

(1)获取发行人的经销商清单，将经销商的股东、董事、高级管理人员等与发行人的历史员工花名册进行交叉比对，核实发行人前员工担任股东或管理层的经销商清单的完整性；

(2) 对于前员工担任股东或管理层的经销商与发行人的资金流水核查，抽取同一交易对手当月累计资金往来大于 20 万元的交易记录，核查关注该等资金流水是否已入账、资金往来有无异常、银行回单列示的对方单位名称与账面对方单位名称是否一致等；

(3)对于前员工担任股东或管理层的经销商与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员资金流水核查，不设置重要性水平，也即对报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关人员与前员工担任股东或管理层的经销商之间的资金流水进行全部核查，关注是否存在异常资金往来情况；

(4) 访谈发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体及关键人员，询问与前员工担任股东或管理层的经销商除正常业务往来外，是否存在其他资金流水往来情况；

(5) 访谈发行人主要经销商，询问其是否曾在发行人任职，在发行人的原任职时间、任职岗位，询问其与发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员除正常业务往来外，是否存在其他资金流水往

来情况。

2. 核查情况

(1)发行人与前员工担任股东或管理层的经销商资金流水核查情况

经核查，报告期内，发行人与前员工担任股东或管理层的经销商，除正常业务往来外，不存在其他资金流水往来。

(2)发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员与前员工担任股东或管理层的经销商资金流水核查情况

报告期内，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员与前员工及其担任股东或管理层的经销商资金往来金额为 28.90 万元，2017 年原出纳个人账户代收前员工担任股东或管理层的经销商零星货款 16.01 万元。具体资金往来情况如下：

单位：万元

开户人	金额	说明
韩莹焕	23.40	经销商实际控制人 2017 年 5 月向韩莹焕个人借款 20 万，支付利息 3.40 万元，款项已结清。
张美俊	5.50	与经销商实际控制人的私人借贷往来款，款项已于 2017 年 1 月结清。
高滨红（原出纳）	16.01	2017 年个人账户代收零星货款，2017 年 5 月已结清，且均已进行账务处理。

向韩莹焕借款 20 万元的是宁波台捷机电设备有限公司实际控制人。报告期内，发行人对该经销商的销售收入金额分别为 162.07 万元、130.10 万元、99.99 万元、76.78 万元，占发行人收入的比例为 0.27%、0.23%、0.17%、0.14%，整体而言，该经销商销售收入占发行人收入比例较低，对发行人影响较小。同时，该笔私人往来的本金利息已结清。

与张美俊存在私人资金往来的个人为大连励达贸易有限公司、湖北鑫捷豹机械有限公司的实际控制人。报告期内，发行人对大连励达贸易有限公司的销售收入分别为 181.44 万元、225.83 万元、230.23 万元、315.39 万元，占发行人收入的比例为 0.31%、0.39%、0.38%、0.57%；2017 年，张美俊与大连励达贸易有限公司的实际控制人有 1.50 万元的私人借贷资金往来，已于 2017 年 1 月结清。报告期内，发行人对湖北鑫捷豹机械有限公司的销售收入分别为 1,174.38 万元、

1,240.09 万元、1,140.70 万元、843.99 万元，占发行人收入的比例为 1.99%、2.15%、1.88%、1.54%。2017 年，张美俊与湖北鑫捷豹机械有限公司的实际控制人的资金往来为 4 万元，该资金往来已于 2017 年 1 月结清。

除上述资金流水之外，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体（实际控制人及其直系亲属控制的企业）、关键人员（实际控制人直系亲属、出纳等）与前员工及其担任股东或管理层的经销商并无其他资金流水往来情况。

3. 核查结论

(1) 发行人与前员工担任股东或管理层的经销商，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人与前员工担任股东或管理层的经销商，除正常业务往来外，不存在其他资金流水往来情况。

(2) 对前员工担任股东或管理层的经销商与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员资金流水核查情况，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员与前员工担任股东或管理层的经销商除正常业务往来外，不存在其他异常资金往来情况。

（三）结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》进一步核查实际控制人个人账户资金流水情况，说明所有核查对象、每个核查对象的账户数量、核查的重要性水平、各报告期核查的资金流水笔数、是否存在异常资金往来及相关原因核查情况，是否存在实际控制人代发行人承担成本费用情形

1. 核查程序

(1) 核查对象

申报会计师核查了报告期内实际控制人韩莹焕、罗秀英以及韩文浩所有的银行账户，包括韩莹焕 8 个银行账户、罗秀英 10 个银行账户、韩文浩 3 个银行账

户，合计数量为 21 个。

(2)核查的重要性水平

①一般事项的核查标准

2017 年至 2019 年期间，实际控制人各年度个人账户资金流水收支金额在 1.2 亿元~1.8 亿元之间波动，按照最低发生金额 1.2 亿元的 0.1%向下取整后，确定 10 万元作为实际控制人资金流水核查的重要性水平。

②特殊事项的核查标准

针对特殊事项，申报会计师不设置重要性水平，对实际控制人的相关资金流水进行全部核查。特殊事项指实际控制人与经销商、供应商、董事、监事、高级管理人员等关键人员或实体的资金往来。

申报会计师获取相关方的名单，包括发行人员工、关联方清单、经销商、担任经销商股东或管理层的人员、供应商、担任供应商股东或管理层的人员等，将上述相关方的名单与实际控制人资金流水交易对方进行核查比对，落实资金往来原因，核查是否存在其他异常资金往来。

(3)核查比例与数量

按照 10 万元的核查标准，报告期内，实际控制人经核查的样本笔数以及金额占比情况如下：

期间	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
核查比例	98.20%	96.32%	97.12%	93.63%
核查笔数（笔）	184	187	173	157

报告期内，实际控制人经核查的样本资金流水笔数合计为 701 笔。

(4)核查方法

①核查报告期资金流水的完整性：A. 通过检查报告期内实际控制人与董事、监事、高级管理人员、实际控制人近亲属等敏感人员银行账户之间的转账记录、实际控制人名下银行账户互转情况，确认实际控制人报告期内银行资金流水的完整性；B. 对实际控制人进行访谈，同时取得其对所提供资金流水真实性、完整

性的声明；C. 针对实际控制人韩萤焕、罗秀英、韩文浩，在其已开立账户的主要所属银行查询并获取实际控制人的已开立账户清单；

②抽取单笔金额大于 10 万元的交易，通过对实际控制人进行访谈、分析流水摘要、检查交易对方等核查交易的合理性；

③获取个人大额资金的实际用途证明资料，如购房协议、保险合同、理财合同等；

④取得发行人员工花名册、关联方清单、客户/供应商及其工商信息登记的主要人员名单（合称“相关方”），针对报告期内实际控制人的资金流水，查看交易对方，检查报告期内实际控制人是否与相关方存在异常资金往来，确认是否存在体外销售、体外采购、为发行人代垫成本费用情况；

⑤通过获取发行人的经销商清单，将经销商的股东、董事、高级管理人员等与发行人的历史员工花名册进行交叉比对，核实发行人前员工担任股东或管理层的经销商清单的完整性。查看实际控制人资金流水交易对方，检查报告期内实际控制人是否与该名单存在异常资金往来；

⑥对于实际控制人银行账户存在发行人业务相关的资金往来，申报会计师核实资金往来原因、结清情况、披露情况以及账务处理的适当性；

⑦对于实际控制人收到董事、监事、高级管理人员利息，申报会计师通过访谈资金借贷双方、查阅借款协议、检查银行流水等方式确认该款项的合理性；

⑧对于春节红包，通过查阅发行人财务账表，访谈实际控制人、收取红包的员工及其他员工，查阅主要员工的银行流水等方式核查该金额的准确性和完整性、判断发行人对该事项的账务处理是否准确；

⑨对于私人借贷，申报会计师通过访谈借贷双方、检查资金借款及归还的银行交易记录、获取交易对方声明等方式，确认该款项属于私人往来且已结清，不属于异常资金往来；

⑩对于私人房屋租赁收入，申报会计师通过核查房屋产权证、检查租赁协议等方式，确认租赁收入属于私人财产收入。

2. 核查情况

经核查，2017 年实际控制人个人银行账户存在少量与发行人业务相关的资金往来，发行人均已入账并作为关联往来披露。此后发行人不断加强资金管理，2018 年至今，主要关联方及实际控制人银行账户均不存在与发行人业务相关的资金往来。

报告期内，实际控制人个人银行账户存在与董事、监事、高级管理人员、经销商实际控制人等的资金往来，具体情况如下：

单位：万元			
开户人	金额	说明	类型
韩莹焕	316.83	与发行人的备用金及往来款，于 2017 年结清，已作为关联交易披露。	与发行人业务相关的资金往来
罗秀英	223.00	个人代收发行人 2017 年房租，已于 2017 年 11 月结清，已作为关联交易披露。	与发行人业务相关的资金往来
韩莹焕	83.00	2017 年 6 月开始代公司收提货保证金，已于 2017 年 9 月结清，已作为关联交易披露。	与发行人业务相关的资金往来
韩莹焕	49.00	2017 年 1 月份，实际控制人为感谢员工 2016 年的辛苦付出，私人向员工发放了春节红包。基于谨慎性原则，已将该款项作为实际控制人对发行人的捐赠予以入账；同时，考虑到该款项为实际控制人奖励员工 2016 年的付出，计入 2016 年资本公积。	与发行人业务相关的资金往来
韩莹焕	136.73	系 2016 年董事、监事、高级管理人员因增资东亚机械向韩莹焕借款 465 万，借款年利率为 5.5%，2017 年至 2020 年 9 月 30 日该等人员向韩莹焕支付借款利息 96.73 万元，归还本金 40 万元。	私人往来
韩莹焕	23.40	经销商实际控制人 2017 年 5 月向实际控制人韩莹焕借款 20 万，支付利息 3.4 万元，已结清。	私人往来
罗秀英	114.00	向经销商实际控制人出租个人房产的房屋租赁收入。	私人往来

向罗秀英租赁房产的个人分别是佛山市艾恩康机械有限公司、沈阳东捷豹机电设备有限公司的实际控制人。

报告期内，发行人对佛山市艾恩康机械有限公司的销售收入金额分别为 1,227.50 万元、993.73 万元、963.84 万元、746.08 万元，占发行人收入的比例分别为 2.07%、1.72%、1.59%、1.36%；报告期内，经销商租赁该房产作为店面之

用，其累计向罗秀英支付 24 万元房租，房租收入占销售收入比例较小。

报告期内，发行人对沈阳东捷豹机电设备有限公司的销售收入分别为 449.53 万元、430.33 万元、396.93 万元、307.59 万元，占发行人收入的比例分别为 0.76%、0.75%、0.66%、0.56%，收入占比较小；经销商租赁该房产作为店面之用，报告期内，其累计向罗秀英支付 90 万元房租，报告期房租收入占销售收入比例较小。

3. 核查结论

经核查，申报会计师认为：除上述已披露情况外，报告期内实际控制人个人账户不存在异常资金往来，不存在实际控制人代发行人承担成本费用情形。

问题 5. 关于 2020 年业绩

前次审核问询回复显示，公司自 2020 年 3 月开始因防疫需求而带来的空压机增量订单较多，2020 年上半年收入同比增长 19%，扣非后净利润同比增长 66%。

请发行人补充披露：

（1）防疫需求带来的空压机订单主要来自哪些下游行业，发行人哪些类型的空压机订单较多，按产品类型披露 2020 年上半年压缩机产品销售数量和销售单价的变动情况；

（2）2020 年上半年发行人主要产品毛利率变动情况，扣非后净利润同比增幅较大的原因及合理性；

（3）2020 年上半年应收账款、应付账款金额 及经营活动现金流量情况，如发生较大变动，请披露原因；

（4）发行人产品终端客户的生产规模和行业地位，结合 2020 年上半年工业增加值、第二产业投资变动情况，分析发行人今年上半年业绩增长情况与外部环境变化是否匹配；

（5）2020 年前三季度发行人主要财务信息和经营情况，在重大风险提示中补充披露下一报告期业绩预告信息。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一)防疫需求带来的空压机订单主要来自哪些下游行业,发行人哪些类型的空压机订单较多,按产品类型披露 2020 年上半年压缩机产品销售数量和销售单价的变动情况

就上述情况,发行人在回复第二轮问询函时同步更新的招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、期后事项、或有事项、其他重要事项以及重大担保、诉讼等事项”中补充披露如下:

“

(五)防疫需求带来的空压机订单情况

受新冠疫情影响,2020 年 2 月全国逐步复工,口罩、熔喷布等防疫物资需求大增,空气压缩机是防疫物资生产系统中的基础动力设备,如利用空压机驱动口罩机的气动元件、为熔喷布生产提供空气动力拉伸纤维等。防疫物资生产线大量投资带动空气压缩机市场需求增长。

以下将从产品维度、区域维度对防疫需求带来的空压机订单进行分析。

1、产品维度

根据熔喷布、口罩等防疫物资生产特性,功率为 22KW、37KW 的永磁螺杆机较能匹配其需求。2020 年 3-5 月,公司前述两类机型产品的销售数量为 5,578 台,实现收入 9,722.79 万元,分别较上年同期增长 299.00%、166.35%。

2、区域维度

从区域角度来看,江苏、浙江和广东是我国熔喷布、口罩等防疫物资生产规模较大的地区。2020 年 3-5 月份公司功率为 22KW、37KW 的永磁螺杆机在江苏省、浙江省及广东省的合计销售数量为 3,646 台,实现收入 6,330.32 万元,分别较上年同期增长 328.44%、186.70%。

(六) 2020 年上半年压缩机产品销售数量和销售单价的变动情况

2020 年上半年公司主要产品类型的销售数量和销售单价变动情况如下:

单位:台、万元/台					
主要类型	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		同比变动
	销售数量	单价	销售数量	单价	数量变动 单价变动

主要类型	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		同比变动	
	销售数量	单价	销售数量	单价	数量变动	单价变动
永磁螺杆机	14,907	1.83	6,452	2.93	131.04%	-37.54%
普通螺杆机	2,053	1.31	5,460	1.09	-62.40%	19.99%
活塞机	5,883	0.31	7,893	0.31	-25.47%	2.64%
合计	22,843	-	19,805	-	15.34%	-

整体而言，2020 年 1-6 月主要产品的销售数量较上年同期上涨 15.34%，永磁螺杆机以及普通螺杆机的单价有较大幅度的变化。

1、销售数量同比变动原因

整体而言，公司 2020 年 1-6 月份主要产品销售数量较上年同期有所上涨，同时，受空压机市场升级迭代影响，公司不同类型的压缩机销售数量增长情况呈现不同的变化趋势。

2020 年 1-6 月，永磁螺杆机销售数量较上年同期增长 131.04%，主要原因有三点：一是公司品牌建设、产品策略的执行效果开始显现。2019 年公司加大品牌建设力度，2019 年下半年推出更具市场竞争力的“福星”系列永磁螺杆机，该等措施的成效在 2020 年上半年得到了体现。二是熔喷布、口罩等防疫物资生产需求的增长，带动永磁螺杆机需求增长。三是宏观经济的逐步复苏，市场对空压机的需求也得以恢复。

2020 年 1-6 月，普通螺杆机、活塞机的销售数量分别较上年同期减少 62.40% 和 25.47%，主要原因是永磁螺杆机凭借其良好的节能性等性能，更受市场欢迎，公司因应市场趋势，减少对普通螺杆机、活塞机等附加值较低产品的投入和生产。

2、销售单价的变动原因

（1）永磁螺杆机单价变动

永磁螺杆机单价下降主要受“福星”系列产品影响。为应对日益激烈的市场竞争，2019 年下半年公司面向中小型空压机市场推出了更具竞争性价格的“福星”系列产品。该系列产品在保证质量的前提下，对产品配置进行了调整。2020 年上半年“福星”系列产品收入占永磁螺杆机收入比例为 49.47%，该系列产品平均单价为 1.23 万元/台，较 2020 年上半年其他永磁螺杆机平均单价低 64.89%，因此，永磁螺杆机平均单价下降主要受“福星”系列产品影响。

(2) 普通螺杆机单价变动

普通螺杆机单价上涨，主要系产品结构变动导致，具体如下：

单位：万元/台、台

主要类型	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月			同比变动	
	单价	销量	收入占比	单价	销量	收入占比	单价	收入占比
普通螺杆机	1.31	2,053	100.00%	1.09	5,460	100.00%	19.99%	-
其中：皮带式	1.20	850	38.04%	1.12	1,088	20.46%	7.35%	17.58%
异步式	0.96	882	31.41%	0.91	3,918	60.19%	4.58%	-28.78%
直联式	2.55	321	30.55%	2.53	454	19.34%	0.78%	11.21%

为获得更好的效益，公司将资源集中于高毛利的产品，逐步减少对普通螺杆机中单价较低、单位毛利较低产品如异步式普通螺杆机的投入，单价较低产品销量占比的减少，提升了普通螺杆机的平均单价。

(3) 活塞机单价变动

2020 年 1-6 月，活塞机产品的单价相对比较稳定。

”

(二) 2020 年上半年发行人主要产品毛利率变动情况，扣非后净利润同比增幅较大的原因及合理性

就上述情况，发行人在回复第二轮问询函时同步更新的招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、期后事项、或有事项、其他重要事项以及重大担保、诉讼等事项”中补充披露如下：

“

(七) 2020 年上半年主要产品毛利率变动

2020 年上半年公司主要产品毛利率变动情况如下：

单位：万元

主要产品	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	毛利率变动
永磁螺杆机	30.14%	35.35%	-5.21%
普通螺杆机	29.86%	25.58%	4.28%
活塞机	13.12%	13.12%	-

注：上述数据未经审计、审阅。

2020 年上半年永磁螺杆机毛利率较上年同期下滑 5.21%，普通螺杆机毛利率较上年同期上涨 4.28%，活塞机毛利率较为稳定。

1、永磁螺杆机毛利率变动

永磁螺杆机毛利率下降主要受“福星”系列产品影响。为应对日益激烈的市场竞争，2019 年下半年公司面向中小型空压机市场推出了更具竞争性价格的“福星”系列产品。该系列产品在保证质量的前提下，对产品配置进行了调整。2020 年上半年“福星”系列产品收入占永磁螺杆机收入比例为 49.47%，该系列产品毛利率为 22.81%，较 2020 年上半年其他永磁螺杆机产品毛利率低 14.51%，因此，永磁螺杆机毛利率下降主要受“福星”系列产品影响导致。

2、普通螺杆机毛利率变动

普通螺杆机毛利率上涨，主要系产品结构变动导致。

主要类型	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		同比变动	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
普通螺杆机	29.86%	100.00%	25.58%	100.00%	4.28%	-
其中：皮带式	29.70%	38.04%	29.45%	20.46%	0.25%	17.58%
异步式	25.03%	31.41%	21.24%	60.19%	3.79%	-28.78%
直联式	35.04%	30.55%	35.00%	19.34%	0.04%	11.21%

鉴于永磁螺杆机良好的市场前景，报告期内公司持续加大对永磁螺杆机的投入力度，对于单价较低、毛利率较低的普通螺杆机机型逐步减少投入。2020 年上半年，单价较低、毛利率较低的异步式普通螺杆机占普通螺杆机的比重由 2019 年上半年的 60.19%下降到 31.41%，进而导致普通螺杆机整体毛利率上升。

3、活塞机毛利率变动

2020 年 1-6 月，活塞机产品的毛利率相对比较稳定。

（八）2020 年上半年扣非后净利润变动

2020 年上半年公司实现扣非后净利润 5,248.02 万元（未经审计、审阅），同比增长金额为 2,086.67 万元，增长比例为 66.00%，主要原因如下：

1、市场需求增长和品牌战略、产品策略、经营策略等的优化落地推动营业

毛利大幅增长

宏观层面，随着疫情防控形势持续向好，复工复产深入推进，空压机市场需求得以恢复并出现了较大幅度的增长。

微观层面，2019 年公司加大品牌宣传力度，推出新产品——“福星”系列产品，开展降本增效计划，该等措施的效果已在 2020 年显现。同时，受疫情订单影响，部分机型产品在 3-5 月份订单同比大幅提升。

公司 2020 年上半年收入的增长，带动营业毛利较上年同期增加 1,658.88 万元，增幅达 18.79%。

2、品牌咨询服务的完结导致销售费用减少

2019 年，公司聘请专业品牌咨询机构，就品牌建设提供咨询方案。该偶发性的咨询服务已于 2019 年完成，2020 年上半年未再发生，该等事项使得销售费用较上年同期减少 240.22 万元。

”

（三）2020 年上半年应收账款、应付账款金额 及经营活动现金流量情况，如发生较大变动，请披露原因

就上述情况，发行人在回复第二轮问询函时同步更新的招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、期后事项、或有事项、其他重要事项以及重大担保、诉讼等事项”中补充披露如下：

“

（九）2020 年上半年应收账款、应付账款金额

2020 年 6 月 30 日应收账款、应付账款金额与上年同期相比变动情况如下：

单位：万元			
项目	2020. 6. 30	2019. 6. 30	变化幅度
应收账款账面余额	10,536.12	9,573.22	10.06%
应付账款账面余额	11,805.68	8,245.68	43.17%

注：应付账款账面余额中不包括已通过背书银行承兑汇票支付但因尚未到期而未终止确认所还原的应付账款。

2020年6月30日应收账款余额相比上年同期增长10.06%，主要是受业绩增长影响。根据公司的信用政策，应收账款余额受当期最后1个月的影响较大；受益于市场需求增长，2020年6月，公司营业收入较上年同期增长13.03%，带动应收账款余额增长，营业收入增长幅度与应收账款账面余额增长幅度基本相符。

2020年6月30日应付账款余额相比上年同期增长43.17%，主要是2020年二季度收入增长，公司采购规模的增长带动应付账款余额增长。根据公司的信用政策，应付账款余额受当期最后2-3个月的影响较大；2020年二季度公司含税采购额较上年同期增长53.95%，与应付账款余额变动幅度基本相符。

（十）2020年上半年经营活动现金流量情况

2020年上半年经营活动现金流量与上年同期相比变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动金额	变动幅度
销售商品、提供劳务收到的现金	32,202.10	23,294.18	8,907.92	38.24%
收到其他与经营活动有关的现金	1,068.81	540.41	528.40	97.78%
经营活动现金流入小计	33,270.91	23,834.59	9,436.32	39.59%
购买商品、接受劳务支付的现金	16,133.18	12,863.39	3,269.79	25.42%
支付给职工以及为职工支付的现金	5,248.40	4,670.27	578.13	12.38%
支付的各项税费	1,832.01	2,534.46	-702.45	-27.72%
支付其他与经营活动有关的现金	1,421.71	2,102.67	-680.96	-32.39%
经营活动现金流出小计	24,635.31	22,170.79	2,464.52	11.12%
经营活动产生的现金流量净额	8,635.59	1,663.81	6,971.78	419.03%

2020年上半年经营活动产生的现金流量净额相比上年同期增加了6,971.78万元，相比上年同期增长419.03%，变动幅度较大。

从经营活动现金流入角度看，2020年上半年公司经营活动现金流入比去年同期增加了9,436.32万元，主要是2020年上半年业绩增长较为明显，销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增加了8,907.92万元以及2020年上半年收到的政府补助较上年同期增加490.95万元。

从经营活动现金流出角度看，2020年上半年经营活动现金流出比去年同期增加2,464.52元，主要影响因素包括：

1、随着业绩增长，购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增加了3,269.79万元，增长幅度为25.42%。营业成本较上年同期增长19.41%，购买商

品、接受劳务支付的现金增长幅度略高于营业成本增长幅度，系疫情期间开具银行承兑汇票的金额较上年同期减少了 800 万，导致多支付 800 万元现金，剔除该影响后，购买商品、接受劳务支付的现金的增加幅度为 19.20%，接近于营业成本增长幅度。

2、公司根据薪酬制度上调工资和年终奖以及 2020 年上半年业绩增长，生产工作量加大，工人超产奖较多，导致支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加 578.13 万元。

3、2020 年上半年采购原材料进项税额高于 2019 年上半年，2020 年初应交增值税余额低于 2019 年年初，2020 年 6 月销售收入高于 2019 年 6 月，所形成的应交增值税在 7 月份缴交，因此 2020 年上半年支付的增值税比去年同期减少 505.74 万元，另外 2020 年一季度盈利情况低于上年同期，缴交的企业所得税较上年同期减少 157.60 万元。

4、支付其他与经营活动有关的现金比去年同期减少 680.96 万元，主要系 2019 年公司聘请专业机构就品牌战略提供咨询服务，公司在 2019 年上半年支付了 500 万元咨询费，2020 年该项支出未发生。

综上，2020 年上半年经营活动现金流量情况具有合理性。

”

（四）发行人产品终端客户的生产规模和行业地位，结合 2020 年上半年工业增加值、第二产业投资变动情况，分析发行人今年上半年业绩增长情况与外部环境变化是否匹配

发行人在回复第二轮问询函时同步更新的招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、期后事项、或有事项、其他重要事项以及重大担保、诉讼等事项”中补充披露如下：

“

（十一）2020 年上半年业绩增长情况与外部环境变化是否匹配

公司产品主要面向工业企业，凭借良好的产品性能和服务，已获得中国中车、比亚迪、金牌橱柜等众多知名企业的使用和认可。从数量上看，公司产品的终端客户以中小工业企业为主，符合我国工业企业以中小企业为主的实际情况。

国家统计局数据显示, 2020 年上半年, 我国第二产业增加值 172, 759 亿元, 同比下降 1. 9%, 其中一季度同比下降 6. 8%, 二季度增长 3. 2%; 2020 年上半年, 第二产业投资同比下降 8. 3%, 降幅比一季度收窄 12. 5 个百分点; 2020 年 3 月至今, 我国制造业采购经理人指数已经连续 7 个月超过 50%。随着国内新冠疫情逐渐得到控制, 我国工业经济已经恢复了增长。

受益于防疫物资需求增长和经济增长的恢复, 国内主要空压机企业的业绩在 2020 年上半年实现了较好的增长:

项目	东亚机械	开山股份*	鲍斯股份
2020 年上半年压缩机业务收入同比增速	16. 20%	0. 26%	36. 16%
2020 年上半年压缩机业务毛利同比增速	18. 79%	5. 93%	51. 81%

*开山股份的压缩机业务有较大规模的海外收入, 其未单独披露该业务 2020 年上半年的情况。但根据 2020 年的半年报, 开山股份压缩机产品业务“国内市场……上半年销售收入较去年同期有较大幅度的增长; ……国外疫情发展此起彼伏, 对公司海外市场拓展和业绩产生了不利影响”, 开山股份 2020 年上半年压缩机业务收入、毛利增速低于公司和鲍斯股份, 预计主要是受海外市场的影响。

从上表可知, 国内同行业可比公司的经营业绩在 2020 年上半年均实现了不同程度的增长, 公司 2020 年上半年业绩增长情况与外部环境变化匹配。

”

(五) 2020 年前三季度发行人主要财务信息和经营情况, 在重大风险提示中补充披露下一报告期业绩预告信息

1、2020 年前三季度发行人主要财务信息和经营情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(一) 营业收入”之“3、收入的季节性分析”之“(1) 2020 年前三季度收入波动的原因及合理性”中披露如下:

“

2020 年 1-9 月, 公司营业收入较去年同期增加 16. 81%, 主要系受防疫物资需求增加、宏观经济环境向好、公司品牌策略和产品策略有效实施等因素影响, 市场需求增长, 带动公司收入增加。

2020 年前三季度各季度收入、成本、净利润和经营活动现金净流量的情况如下:

单位：万元

季度	主营业务收入	主营业务成本	净利润	经营活动现金净流量
第一季度	11,678.24	8,310.45	1,530.62	-2,531.62
第二季度	24,231.65	17,242.43	4,611.18	11,246.71
第三季度	18,746.05	13,294.21	3,423.81	4,882.75
合计	54,655.94	38,847.09	9,565.61	13,597.84

”

2、2020 年度业绩预告信息

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后的主要经营状况”中修改披露如下：

“

经初步统计，公司预计 2020 年度的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	同比变动
营业收入	74,000 万元至 78,000 万元	60,572.13	增长 22.17%至 28.77%
归属于母公司股东的净利润	11,500 万元至 13,500 万元	8,523.96	增长 34.91%至 58.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	10,000 万元至 12,000 万元	7,489.49	增长 33.52%至 60.22%

上述 2020 年度业绩情况系公司财务部门初步预计数据，且未经审计、审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

”

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1. 获取并查阅发行人 2020 年 1-6 月、2019 年 1-6 月的相关财务资料，并对主要财务数据进行相关分析；

2. 对发行人实际控制人、管理层进行访谈，了解发行人防疫订单的主要来源，同时与相关销售记录、市场信息进行印证；了解报告期内业绩变化原因，了解 2020 年全年的业绩预测情况，了解公司发展战略和产品发展方向；

3、对发行人 2020 年 1-9 月财务报表实施审计，分析 2020 年前三季度收入、净利润、经营活动现金净流量等波动原因和合理性。

4. 复核发行人 2020 年全年财务数据的预测过程，分析数据的合理性；

5. 实地查看发行人生产经营场所，了解 2020 年第四季度生产经营情况；

6. 获取宏观环境、行业相关数据，核查发行人核心业务、经营环境是否发生重大不利变化，了解空压机市场供求关系、行业竞争格局等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 防疫需求带来的空压机订单主要来自口罩机、熔喷布等疫情物资生产需求，发行人 2020 年上半年压缩机产品销售数量和销售单价的变动受产品结构影响，较为合理；

2. 2020 年上半年发行人主要产品毛利率变动受产品结构影响，扣非后净利润同比增幅较为合理；

3. 2020 年上半年发行人应收账款、应付账款金额及经营活动现金流量情况的变动较为合理；

4. 2020 年上半年发行人业绩增长情况与外部环境变化相互匹配。

问题 6. 关于经销商销售

前次审核问询回复显示，截至 2020 年 3 月末，经销商期末库存数量占当期向经销商采购数量的比例为 94.52%。发行人预收货款金额分别为 725.81 万元、2,357.48 万元、2,308.71 万元、1,035.10 万元。

请发行人补充披露：

（1）截至 2020 年 6 月末，经销商采购、最终销售及期末库存情况；

（2）结合经销商销售毛利率、平均销售规模、库存及付款政策，披露较多存货对经销商现金流和盈利能力的影响，经销商在 2019 年末持有 3,299 台存货的情况下，仍在 2020 年第一季度向发行人采购 4,033 台产品的原因，是否符合其经

济利益，发行人是否变更激励政策以促进销售；

（3）发行人对经销商提出的回款安排和结算政策，预收货款是客户对象及相关政策，2017 年螺杆机销售较好但当年末预收货款金额较低、2018 年螺杆机销售不及预期但预收货款金额较高的原因，2020 年一季度末预收货款金额下降但发出商品余额上升的原因。

请保荐人和申报会计师结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关规定发表明确意见，并说明对经销商最终销售的核查程序、核查比例，主要经销商走访时间、存货盘点程序及覆盖比例，采取的核查程序和核查证据是否足以支撑核查结论。

回复：

一、发行人披露

（一）截至 2020 年 6 月末，经销商采购、最终销售及期末库存情况

为确保信息的及时性，发行人获取了主要经销商截至 2020 年 9 月末的库存情况，以下将把主要经销商采购、最终销售及期末库存情况更新至 2020 年 9 月末。

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”之“（2）经销商体系”修改披露如下：

“

③ 经销商的采购、终端销售情况及期末存货情况

A. 经销商采购、终端销售和期末库存基本情况

根据主要经销商提供的销售明细，报告期内，公司主要经销商空压机整机产品（螺杆机、活塞机）的终端销售和期末存货情况如下：

期间	向公司采购数量 (台)	终端销售情况*		期末存货情况	
		终端销售数量 (台)	终端销售占 当期采购比	期末存货数量 (台)	期末存货 占当期采 购比**

期间	向公司采购数量 (台)	终端销售情况*		期末存货情况	
		终端销售数量 (台)	终端销售占 当期采购比	期末存货数量 (台)	期末存货 占当期采 购比**
2020 年 1-9 月	18,336	18,166	99.07%	3,469	14.19%
2020 年 1-3 月	4,033	3,520	87.28%	3,812	23.63%
2019 年	20,215	19,481	96.37%	3,299	16.32%
2018 年	22,535	22,899	101.62%	2,565	11.38%
2017 年	26,831	25,959	96.75%	2,929	10.92%

*经销商的分销商库存数量较小，终端销售数量取经销商的当期销售数量。

**2020 年期末库存占当期采购比=期末存货数量/（向公司采购数量/季度数*4）

公司产品以通用型为主，经销商为及时响应客户需求，日常经营中会保有一定量的库存。

2017 年末至 2020 年 9 月末，公司主要经销商空压机整机产品的期末库存占其当期采购量的比重分别为 10.92%、11.38%、16.32%和 14.19%，整体处于较低水平。

2019 年末、2020 年 9 月末经销商库存规模略高于 2017 年末、2018 年末，主要是 2019 年下半年推出的“福星”系列产品深受市场欢迎，加之该系列产品价格低于原有系列，经销商有能力适度增加其库存数量，以及时响应市场需求。

经销商的库存规模与其经销规模匹配，公司不存在向经销商压货的情形。

”

（二）结合经销商销售毛利率、平均销售规模、库存及付款政策，披露较多存货对经销商现金流和盈利能力的影响，经销商在 2019 年末持有 3,299 台存货的情况下，仍在 2020 年第一季度向发行人采购 4,033 台产品的原因，是否符合其经济利益，发行人是否变更激励政策以促进销售

就上述情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”之“（2）经销商体系”修改披露如下：

“

B. 较多存货对经销商现金流和盈利能力的影响

公司对经销商采取买断式销售的方式，经销商的库存规模由各经销商根据实

际市场情况、经营策略等自主决策，公司不进行干预。同时，从主要经销商平均销售规模来看，其库存规模较小，不会对现金流和盈利能力产生重大不利影响。

从经销商销售毛利率的角度看，经销商具备保有一定规模库存的能力。公司经销商的利润主要来源于产品销售和售后维修保养服务。根据公司主要经销商提供的信息，产品销售毛利率大于 10% 的经销商占 77.27%，其中产品销售毛利率介于 10% 至 20% 的经销商占 52.27%，产品销售毛利率大于 20% 的经销商占 25%。通常情况下，新购买的空压机在运行 500 小时后进行首次保养，以后每运行 3,000 小时左右保养一次；保养的内容主要是更换机油、油气分离器、油过滤器、空气过滤器等；保养收费则根据机型大小、保养内容等实际情况而定，多数在数千元至上万元不等。综合考虑经销商产品销售毛利率、维修保养的利润和公司授予经销商的信用额度，经销商具备保有一定库存的能力。

从主要经销商平均销售规模来看，经销商的库存规模较小。2017 年至 2020 年 1-9 月，主要经销商期末库存量占当期销售量的比重分别为 11.28%、11.20%、16.93% 和 14.32%，整体处于较低水平。

从库存及付款政策角度看，经销商保有一定规模的库存有助于其开拓市场。保有一定量的库存，有助于经销商快速响应用户需求，及时获取订单。

综上，公司主要经销商的库存规模处于合理水平，不会对其现金流产生重大影响，有助于其获取订单，增加利润。

C. 2019 年末库存规模和 2020 年一季度采购规模的匹配性

主要经销商在 2019 年末持有 3,299 台产品，2020 年一季度仍向发行人采购 4,033 台产品，主要原因是其在 2019 年末持有的存货大部分于 2020 年一季度实现销售，同时为满足 2020 年 3 月市场需求进行一部分库存储备，该情况符合经销商的经济利益：

首先，横向对比看，2020 年一季度的采购规模与同期销售规模相当。2020 年一季度，主要经销商的采购数量为 4,033 台，销售数量为 3,520 台，销量占采购量的比重为 87.28%，二者规模相当，不存在重大偏差。

第二，纵向对比看，2020 年一季度采购数量不存在异常偏高。2019 年一季度，该等经销商向公司采购了 5,157 台产品；2020 年一季度，该等经销商向公司采购了 4,033 台产品，采购数量相比上年同期不存在异常增长。

第三，从结果来看，2020 年一季末的库存规模不存在异常。2020 年一季度，

主要经销商的销售规模为3,520台,大于2019年末的库存规模,经销商采购4,033台产品,主要系补充存货以及时满足市场需求,尤其是2020年3月开始爆发的防疫产品生产需求。

第四,激励政策调整。2020年,公司对经销商的激励政策调整主要是对新推出的“福星”系列产品提供返利政策,对高端系列永磁螺杆机给予额外返利政策,该等激励政策的推出符合公司业务发展需求。

综上,2020年一季度经销商的采购数量系其根据市场情况自发形成的结果,符合其经济利益。

”

(三)发行人对经销商提出的回款安排和结算政策,预收货款是客户对象及相关政策,2017年螺杆机销售较好但当年末预收货款金额较低、2018年螺杆机销售不及预期但预收货款金额较高的原因,2020年一季度末预收货款金额下降但发出商品余额上升的原因

就上述情况,发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(一)负债构成及变化情况分析”之“5、预收款项”补充披露如下:

“

报告期内,公司预收款项主要为预收货款,具体如下:

项目	2020.9.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
预收货款(万元)	-	2,308.71	2,357.48	725.81

注:2020年9月末的预收货款余额为1,186.87万元,根据新收入准则和公司的会计政策,2020年1月1日起预收货款在“合同负债”科目列报。

根据公司的销售政策,经销商享有的返利比例与其业绩完成情况直接相关,而年度销售回款金额是重要的业绩考核指标。部分经销商因市场问题向公司采购的货值未达预期,但其会向公司预付货款,以完成年度销售回款目标,获得更高的返利比例。

2017年螺杆机销售较好但当年预收货款金额较低,主要是当年市场行情较好,大部分经销商凭借自身销售即已完成业绩目标,无需通过提前回款的方式完成年度销售回款目标。

2018 年螺杆机销售不及预期但预收货款金额较高，主要是 2018 年市场竞争较为激烈，部分经销商销售情况不佳，为获得更高的返利比例，通过提前回款的方式完成年度销售回款目标。

2020 年三季度末预收货款金额下降但发出商品余额上升，预收货款余额下降，主要是公司按年度考核经销商，在年中经销商预付货款的情况较少。发出商品余额提升，主要是受市场需求增长影响，2020 年 1-9 月公司产品发货量增长，导致在三季末部分产品处于在途状态；该部分发出商品已在 10 月份确认收入。

”

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1. 针对经销商采购、销售和库存情况的核查过程

针对经销商的采购、销售和期末库存情况，申报会计师执行了如下核查程序：

获取主要经销商的存货进耗存表和期末存货库存表，对经销商提供的存货进耗存表、库存表进行分析复核，检查是否存在异常。

2. 针对 2020 年一季度采购情况的核查程序

针对经销商 2020 年一季度的采购情况，申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈发行人实际控制人、管理层及相关经销商，了解经销商采购及库存变化的情况；

(2) 获取经销商关于其销售毛利率等情况的说明，了解经销商的盈利能力；

(3) 结合市场情况、发行人销售政策等，分析经销商 2020 年一季度采购变化的原因。

3. 针对预收货款变动的核查程序

针对预收货款变动的情况，申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈发行人实际控制人、管理层、经销商等，了解发行人的销售政策、预收货款变动的原因；

- (2)查阅发行人与主要经销商签署的经销合同，了解发行人的销售政策；
- (3)检查发行人对经销商的销售记录、回款记录，分析预收货款变动的原因。

4. 针对经销商最终销售的核查程序

针对经销商最终销售的情况，申报会计师执行了如下核查程序：

(1)核查经销商存货进耗存表

获取主要经销商的存货进耗存表，分析经销商期末库存规模是否存在异常，经销商的下游客户是否存在异常。报告期内，提供存货进耗存表的经销商占各期经销收入的比重分别为 54.49%、52.86%、52.13%和 49.74%。

(2)走访经销商

申报会计师原选取了 2017-2019 年收入金额在前 80%的主要经销商进行现场访谈，受新冠疫情影响，有 14 家经销商以视频访谈的方式进行替代走访。主要就客户基本信息、经销商资信情况、与发行人关联关系、业务开展具体情况、是否存在纠纷等事项与上述客户进行访谈。报告期内共计走访 98 家经销商，具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
经销收入（万元）	53,761.01	59,386.52	56,834.65	57,924.51
经销走访金额（万元）	41,699.96	48,986.68	47,147.05	49,074.37
其中：视频访谈金额（万元）	3,376.66	4,228.61	3,782.58	4,475.21
覆盖经销收入比例	77.57%	82.49%	82.95%	84.72%

对经销商进行走访的时间分布如下：

走访时间段	走访家数	占当期经销收入比重			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
2019.12-2020.1	72	58.96%	61.41%	63.32%	64.26%
2020.4-2020.5	4	8.15%	7.57%	7.99%	10.09%
2020.7-2020.8	21	10.01%	13.51%	11.64%	10.36%
2020.12	1	0.45%			
合计	98	77.57%	82.49%	82.95%	84.72%

(3)经销商存货盘点

访谈经销商时，申报会计师一方面就经销商库存情况，询问被访谈人员；

另一方面，对销售规模较大的经销商的库存情况进行实地盘点。盘点经销商库存时，由申报会计师走访人员与经销商仓管人员一道，对走访时点经销商的库存物料进行盘点，并由经销商对盘点结果进行确认。盘点库存的经销商收入占各期经销收入的比重分别为 56.30%、55.45%、55.13%和 52.58%。

(4)对经销商的终端用户进行走访

针对空压机终端用户较为分散的情况，在实地走访的经销商中，随机选择 3-5 家主要终端用户进行走访，获取经销商对终端用户的销售合同、发票、收款记录等交易单据，查看发行人产品在终端用户的实际使用情况。走访终端客户的经销商收入占各期经销收入的比重分别为 56.30%、55.45%、55.13%和 52.58%。

(二) 核查意见

1. 经销商 2020 年一季度的采购数量符合其经济利益，不存在异常；
2. 预收货款及发出商品的变动符合公司业务实际情况；
3. 经销商的最终销售情况符合经销商的业务实际情况，申报会计师采取的核查程序和核查证据足以支撑该核查结论。

问题 7. 关于前员工经销商

前次审核问询回复显示，截至报告期末发行人共有 249 家经销商，其中前员工担任股东或管理者的经销商共计 81 家，报告期内收入占比分别为 51.70%、52.29%、51.02%、49.97%。

请发行人补充披露：

- (1) 前员工离职前任职部门分布情况，前员工离职后较多成为经销商的原因；
- (2) 前员工担任股东或管理者的经销商平均销售收入高于经销商平均水平的原因；
- (3) 前员工担任股东或管理者的经销商期末库存情况，是否存在期末库存偏高情形。

请保荐人和申报会计师结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市

审核问答》等相关规定发表明确意见，并说明对前员工担任股东或管理层的经销商收入真实性和最终销售核查情况，前员工担任股东或管理层的经销商与发行人之间是否存在异常交易、利益输送情形，保荐人和申报会计师采取的核查程序和核查证据是否足以支撑核查结论。

回复：

一、发行人披露

（一）前员工离职前任职部门分布情况，前员工离职后较多成为经销商的原因

1. 前员工离职前任职部门分布情况

就前员工离职前任职部门分布情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、产品销售及主要客户情况”之“（八）经销商与公司不存在关联关系”之“3、前员工经销商情况”中补充披露如下：

“

（1）前员工经销商基本情况

公司部分经销商的股东、高管曾在公司或公司子公司任职。报告期内，该类型经销商共计 82 家，根据最早与公司开始合作的时间分层统计如下：

单位：万元

开始合作时间	数量 (家)	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
2009 年 及以前	43	19,198.83	34.99%	22,075.08	36.44%	21,822.39	37.80%	22,848.49	38.62%
2010-20 14 年	25	6,772.10	12.34%	7,416.30	12.24%	7,189.52	12.45%	6,572.46	11.11%
2015-20 16 年	9	1,393.08	2.54%	1,130.29	1.87%	958.45	1.66%	1,003.10	1.70%
2017 年 以来	5	233.32	0.43%	282.33	0.47%	215.09	0.37%	162.31	0.27%
合计	82	27,597.34	50.29%	30,904.01	51.02%	30,185.46	52.29%	30,586.36	51.70%

大部分前员工经销商的股东、高管在 2014 年及以前即辞职、独立经销公司产品，报告期内新增前员工经销商销售额占公司收入总额的比重不足 0.50%。部分前员工经销商由同一前员工控制，剔除重复项后，82 家前员工经销商共涉及 75 名前员工，该等前员工离职前任职部门分布情况如下：

部门	人数	占比
生产部门	49	65.33%
销售部门	24	32.00%
行政部门	2	2.67%
合计	75	100.00%

由上表可知，前员工经销商的股东、高管曾在公司任职的部门主要为生产、销售部门。前员工离职前所任职务主要为基层岗位，均未在公司担任过高层职务。

”

2. 前员工离职后较多成为经销商的原因

就前员工离职后较多成为经销商的原因，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、产品销售及主要客户情况”之“（八）经销商与公司不存在关联关系”之“3、前员工经销商情况”中补充披露如下：

“

（2）前员工经销商的形成原因

前员工离职后成为经销商，主要原因如下：

前员工熟悉公司产品，看好行业前景，具备成为经销商的实力。该等前员工在公司的任职岗位多为生产和销售岗位，熟悉公司产品的设计理念和构造，了解公司产品的质量和品牌，掌握公司产品的维修技术，看好空压机行业的发展前景，其从事公司产品的经销具有相对优势。

公司了解前员工的品德和能力，接受前员工成为经销商符合公司的商业利益。公司在发展过程中需要不断扩充经销商队伍，以提高市场覆盖率。公司了解前员工的品德和能力，且前员工经销公司产品具有相对优势，接受前员工成为公司的经销商，有助于控制销售回款风险，提高用户满意度，促进销售。

我国工业经济的快速发展，为前员工持续经销公司产品提供了良好的外部环境。过去的二三十年，我国工业经济快速发展，带动空压机市场需求快速增长，为前员工经销公司产品提供了良好的发展机遇。

综上，前员工离职后成为公司的经销商，主要系前员工和公司双向选择的结果，符合我国工业经济大发展的时代背景，具有商业合理性。

”

（二）前员工担任股东或管理者的经销商平均销售收入高于经销商平均水平的原因

就上述情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、产品销售及主要客户情况”之“（八）经销商与公司不存在关联关系”之“3、前员工经销商情况”中补充披露如下：

“

（3）前员工经销商平均销售收入高于经销商平均水平具有商业合理性

报告期内，前员工担任股东或管理层的经销商平均销售收入与经销商平均水平对比如下：

单位：万元				
项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
前员工经销商平均销售收入	336.55	381.53	377.32	387.17
境内经销商平均销售收入	255.32	305.46	322.61	343.27

前员工担任股东或管理者的经销商平均销售收入略高于经销商平均水平，主要原因如下：

一是前员工经销商的合作年限更久，积累了更丰富的客户资源。截至2019年底，境内经销商中前员工经销商的平均合作年限为11.62年，其他经销商的平均合作年限为8.01年。通常而言，合作年限久的经销商销售经验更丰富，对行业敏锐度更高，挖掘市场需求、客户资源的能力更强，因此销售额更高。

二是前员工经销商熟悉公司产品，具有相对优势。作为工业生产的基础动力设备，空气压缩机售后保养维修需求较大，用户要求及时、专业的售后服务。前员工经销商曾在公司任职，熟悉公司产品的设计理念和维修技术，能够为终端用户提供及时、专业的维修保养服务，有助于提升用户体验和忠诚度，增加用户的复购率，导致前员工经销商比其他经销商的平均销售额高。

综上，前员工担任股东或管理者的经销商平均销售收入高于经销商平均水平，主要原因为前员工经销商的合作年限更久、更熟悉公司产品，从而积累了丰富的客户资源、专业的服务能力，导致其平均销售额更高。

”

（三）前员工担任股东或管理者的经销商期末库存情况，是否存在期末库存偏高
的情形

就上述情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、产品销售及主要客户情况”之“（八）经销商与公司不存在关联关系”之“3、前员工经销商情况”中补充披露如下：

“

（6）前员工经销商与其他经销商在期末库存方面不存在重大差异

根据主要经销商提供的进耗存数据，报告期内，公司主要经销商空压机整机产品（螺杆机、活塞机）的期末库存平均数、期末库存数量/当期采购数量的比值如下：

项目	2020. 9. 30		2019. 12. 31	
	期末库存平均数	期末库存数量/ 当期采购数量	期末库存平均数	期末库存数量/ 当期采购数量
非前员工经销商	79	12.37%	82	16.94%
前员工经销商	79	15.81%	70	15.85%
项目	2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	期末库存平均数	期末库存数量/ 当期采购数量	期末库存平均数	期末库存数量/ 当期采购数量
非前员工经销商	65	12.09%	70	10.45%
前员工经销商	54	10.85%	64	11.30%

*计算 2020 年 9 月末比值时，将采购数量换算成年计算。

从期末库存平均数、期末库存/当期采购的比值看，前员工经销商与其他经销商不存在重大差异，不存在前员工担任股东或管理者的经销商期末库存偏高的情况。

”

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

1. 针对前员工离职前任职部门情况，前员工离职后较多成为经销商的核查过程

针对前员工离职前任职部门、离职后较多成为经销商的情况，申报会计师执行了如下核查程序：

(1)访谈发行人实际控制人、销售负责人等，了解前员工经销商的形成原因、离职之前的任职部门等；

(2)访谈发行人主要前员工经销商，询问其在发行人的原任职时间、任职岗位以及离职成为经销商的原因。

2. 针对前员工经销商平均销售收入高于平均水平情况的核查过程

针对前员工经销商平均销售收入高于平均水平的情况，申报会计师执行了如下核查程序：

(1)访谈主要前员工经销商，了解前员工经销商与其他经销商相比存在的优势、以及在市场策略执行等方面存在的差异；

(2)获取发行人的经销商合作年限清单，将前员工经销商、其他经销商按合作年限对比分析。

3. 针对前员工经销商期末库存情况的核查过程

针对前员工经销商期末库存情况，申报会计师执行了如下核查程序：

(1)获取主要经销商的存货进耗存表，分析前员工经销商与其他经销商的库存规模是否存在重大差异；

(2)实地走访前员工经销商时，对经销商的库存情况进行盘点，并与其经销规模进行匹配分析。

4. 针对前员工经销商收入真实性、最终销售情况的核查过程

针对前员工经销商收入真实性、最终销售情况，申报会计师执行了如下核

查程序：

(1)函证。对发行人主要前员工经销商进行函证，报告期内函证确认的前员工经销商收入占前员工经销商收入总额的比重分别为 87.16%、85.80%、91.22%和 85.01%。

(2)走访。访谈发行人主要前员工经销商，了解其销售情况。报告期内访谈的前员工经销商占前员工经销商收入总额的比重分别为 91.46%、90.31%、90.87%和 89.48%。

(3)终端核查。在实地走访的前员工经销商中，随机选择其 5 家终端用户进行走访，获取经销商对终端用户的销售合同、发票、收款记录等交易单据，查看发行人产品在终端用户的实际使用情况。

(4)盘点。走访前员工经销商时，对其库存情况进行实地盘点，检查是否存在库存积压的情况。

(5)检查进耗存数据。获取主要前员工经销商的进耗存数据，了解其下游客户情况，并分析进耗存数据是否异常。

5. 针对前员工担任股东或管理层的经销商与发行人之间是否存在异常交易、利益输送情形的核查过程

针对前员工担任股东或管理层的经销商与发行人之间是否存在异常交易、利益输送情形，申报会计师执行了如下核查程序：

(1)访谈发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等，询问发行人是否与前员工担任股东或管理层的经销商之间存在异常交易、利益输送情形；

(2)现场访谈主要前员工经销商，了解其与发行人之间是否存在异常交易、利益输送情形；

(3)取得发行人银行资金流水及会计账簿，检查前员工担任股东或管理层的经销商与发行人之间是否存在异常交易、利益输送情形；

(4)核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员、出纳等敏感岗位人员报告期内的银行流水，检查是否与前员工经销商及其股东、主要人员存在异常资金往来；

(5)从产品售价、信用政策、期末库存等方面对前员工经销商与非前员工经销商进行比较分析，检查是否存在异常情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 前员工离职前主要任职于生产、销售部门，前员工离职后成为经销商，主要是前员工与公司双向选择的结果，符合工业大发展的时代背景，具有商业合理性；
2. 前员工担任股东或管理者的经销商平均销售收入高于经销商平均水平，主要原因是前员工经销商的合作年限更久、更熟悉公司产品，整体而言，其销售经验和客户资源更丰富；
3. 前员工担任股东或管理者的经销商，不存在期末库存偏高情形；
4. 前员工担任股东或管理层的经销商收入真实，最终销售情况不存在异常；
5. 前员工担任股东或管理层的经销商与发行人之间不存在异常交易、利益输送情形；
6. 申报会计师采取的核查程序和核查证据足以支撑核查结论。

问题 8. 关于毛利率

前次审核问询回复显示，发行人和开山股份均以经销模式为主，全谱系产品均达到国家节能产品标准，高端系列全部达到国家一级能效和超一级能效，开山股份规模更大，市场份额更高，但空压机产品毛利率低于发行人。

请发行人补充披露：

- （1）发行人和开山股份主要客户所处行业各有不同的原因；
- （2）发行人和开山股份在产品的设计能力、生产规模、销售网络，以及主要产品能耗、比功率、噪声、稳定性等方面的差异；
- （3）结合前述因素及发行人和开山股份的可比产品价格和成本构成等，分析发行人生产规模较小但毛利率较高的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）发行人和开山股份主要客户所处行业各有不同的原因

就发行人和开山股份主要客户所处行业各有不同的原因，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入”之“2、主营业务收入”之“（2）按销售模式分类”之“① 经销销售占比与同行业对比分析”中修改披露如下：

“

结合公开披露的信息，公司与国内可比公司生产的螺杆机、活塞机对比如下：

产 品 类 别	项 目	东亚机械	开山股份	鲍斯股份
螺 杆 机	主 要 性能	全谱系产品均达到国家节能产品标准，永磁螺杆机全系产品均达到国家一级能效和超一级能效。	全谱系产品均达到国家节能产品标准，高端系列全部达到国家一级能效和超一级能效。	二级压缩螺杆机全系均超过国家一级能效
	最 终 用户	主要是工业企业	矿山、冶金、石化、机械制造等	客户主要为国内的螺杆机整机厂商
	产 品 结构	主要为永磁螺杆机、普通螺杆机	产品涵盖永磁螺杆机、普通螺杆机、柴油动力螺杆机、防爆螺杆机、螺杆鼓风机等	主要生产螺杆机的核心部件——螺杆主机
活 塞 机	主 要 性能	全谱系产品均达到国家节能产品标准	未披露	未见活塞机生产、销售信息
	最 终 用户	主要是工业企业	矿山、冶金、石化、机械制造等	—
	产 品 结构	产品涵盖中、常压活塞机	产品涵盖有高、中、低压活塞机	未见活塞机生产、销售信息

公司和开山股份的产品以螺杆压缩机整机、活塞机整机为主，多为通用型产品，应用领域广泛，用户数量众多，销售以经销模式为主；鲍斯股份的产品主要为螺杆主机，客户主要是螺杆机整机组装厂，客户类型较为单一，客户数量较少，销售以直销模式为主。公司和开山股份以经销为主、鲍斯以直销为主系根据各自客户群体、客户分布情况的不同而作出的选择，具有商业合理性。

公司和开山股份客户所处行业不同的主要原因是二者的业务发展路径不同。

公司看好我国工业经济的发展前景，多年来专注于工业动力用空气压缩机市场，建设贴合工业经济发展需求的销售渠道；开山股份的控股股东开山控股集团股份有限公司由衢州凿岩机厂整体改组而来，在发展过程中陆续涉足了矿山机械、工程机械等多个行业，鉴于此，开山股份不仅建立了面向工业企业的销售渠道，还建立了面向矿山等行业的销售渠道。故而二者的终端客户所处行业存在不同。

”

（二）发行人和开山股份在产品设计能力、生产规模、销售网络，以及主要产品能耗、比功率、噪声、稳定性等方面的差异

就上述情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人与同行业可比公司的比较情况”之“2、发行人与同行业可比公司对比情况”中补充披露如下：

“

（5）东亚机械与开山股份的对比情况

① 东亚机械与开山股份在产品设计能力、生产规模、销售网络方面的差异

东亚机械和开山股份在产品设计能力、生产规模、销售网络方面的差异如下：

项目	东亚机械	开山股份
产品设计能力	具备螺杆机主机自主设计能力	具备螺杆机主机自主设计能力，此外，还具备螺杆膨胀发电机、工艺气体压缩机等的设计能力
生产规模	2019 年螺杆机产量为 23,960 台	2019 年螺杆机产量为 61,104 台
销售网络	销售网络主要集中于中国境内，在东南亚、南亚、中东等地区有一定量的销售	销售网络以中国境内为主，在美国、欧洲、东南亚和中东等地设立销售子公司

东亚机械的业务发展策略是专注于工业用空压机领域；开山股份围绕压缩机业务，涉足了工业用空压机、矿山用空压机、螺杆膨胀发电机、工艺气体压缩机等多个领域。业务发展策略的不同，导致东亚机械和开山股份在产品设计能力、生产规模和销售网络方面存在差异：

产品设计能力方面。东亚机械已掌握螺杆机主机自主设计能力，专注于工业用空压机的设计、研发；开山股份除具备螺杆机主机自主设计能力外，还具备螺杆膨胀发电机、工艺气体压缩机等的设计能力。

生产规模方面。东亚机械专注于工业用空压机领域，开山股份涉足的压缩机领域较多，导致东亚机械的螺杆机产量少于开山股份。

销售网络方面。东亚机械看好我国工业经济的发展前景，现阶段将主要精力集中于开发国内市场，销售网络主要集中于国内；开山股份近年来在发展国内业务的同时，注重海外市场布局和渠道建设，已建设较大规模的国内、国外销售网络。

② 东亚机械与开山股份在产品性能方面的差异

空压机产品规格众多，不同规格产品的性能参数差异较大，难以进行直接比较。开山股份未在其官网、公开文件中详细披露其各规格产品的比功率、噪声、稳定性等参数，以下从京东网（www.JD.com）、淘宝网（www.taobao.com）选取部分在售的开山股份产品，将其性能参数与公司的相同或相似产品（产品类型及功率相同）进行比较。选择过程如下：

首先，2020年10月8日，在京东网上搜索开山牌螺杆机，满足评价总数大于100、显示产品价格的搜索结果1家店铺；在淘宝网上搜索开山牌螺杆机，满足交易成功单数大于100、显示产品价格的搜索结果2家店铺。

其次，选择上述搜索店铺中公布性能参数的产品，将其与东亚机械同规格或相似规格产品进行比较。

相关产品性能参数对比如下：

产品类型	电机功率	东亚机械				开山股份			
		产品型号	比功率	排气量	噪音	产品型号	比功率	排气量	噪音
永磁变频螺杆机	7.5KW/10HP	XS-10/8	8.4	1.1	-	BMVF7.5	8.9	1.0-1.25	未披露
	11KW/15HP	XS-15/8	7.9	1.7	-	BMVF11	7.9	1.35-1.7	未披露
	15KW/20HP	XS-20/8	7.6	2.4	-	BMVF15	8.4	2.05-2.35	未披露
	22KW/30HP	XS-30/8	7.2	3.8	-	BMVF22	7.3	2.95-3.95	未披露
	37KW/50HP	XS-50/8	6.9	6.3	-	BMVF37	7.0	5.05-6.35	未披露
	7.5KW/10HP	ZLS-10HI+/8	8.3	1.6	-	BMVF7.5	8.9	1.0-1.25	未披露
	11KW/15HP	ZLS-15HI+/8	7.7	2.4	-	BMVF11	7.9	1.35-1.7	未披露
	15KW/20HP	ZLS-20HI+/8	7.5	3	-	BMVF15	8.4	2.05-2.35	未披露
	22KW/30HP	ZLS-30HI+/8	7.1	4.2	-	BMVF22	7.3	2.95-3.95	未披露
	37KW/50HP	ZLS-50HI+/8	6.8	6.8	-	BMVF37	7.0	5.05-6.35	未披露
普通螺杆机	7.5KW/10HP	ZLS-10A/8	8.6	1.26	64±2	BK7.5-8G	9.4	1.2	72
	11KW/15HP	ZLS-15A/8	8.2	1.82	64±2	BK11-8G	8.2	1.7	73
	15KW/20HP	ZLS-20A/8	7.9	2.42	64±2	BK15-8G	7.6	2.4	73
	22KW/30HP	ZLS-30/8	7.5	3.4	70	BK22-8ZG	7.6	3.6	74
	37KW/50HP	ZLS-50/8	7.2	6.1	72	BK37-8ZG	7.1	6.0	76

注：比功率的单位是“kw/(m³/min)”，排气量的单位是“m³/min”，噪音的单位是“dB(A)”。东亚机械永磁螺杆机的排气量为其100%状态下的排气量。

公司一级压缩永磁螺杆机有两大系列：福星（XS）系列和Hi+系列，上表分别将这两个系列的产品与开山股份同规格产品进行了比较。

开山股份未披露其空压机运行的稳定性数据，无法进行对比。

从京东网、淘宝网展示的部分产品性能参数指标对比看，东亚机械相应产品的性能指标整体略优于开山股份：

比功率指单位容积流量所消耗的功率，该指标反映空压机的节能性。对于相同或相似产品而言，该指标越小，表明节能效果越好。上表中列示的 15 款产品，东亚机械有 11 款产品的比功率指标优于开山股份。

排气量指空压机每分钟排出的、换算为吸气状态下的空气体积。对于功率、排气压力相同或相似产品而言，该指标越大，表明能量转换率越高。从排气量指标看，对比的 5 款普通螺杆机中，东亚机械有 4 款产品的排气量大于开山股份；对比的永磁螺杆机中，东亚机械“福星”系列产品的排气量整体处于开山股份产品排气量区间值的较高位置，Hi+系列则全线高于开山股份。

从噪音指标看，能获取噪音参数的 5 款机型中，东亚机械产品的噪音均小于开山股份，东亚机械产品的噪音性能优于开山股份。

需要说明的是，受公开信息较少限制，上表对比的开山股份 10 款机型仅是其部分机型，不能代表开山股份产品的整体情况。

”

（三）结合前述因素及发行人和开山股份的可比产品价格和成本构成等，分析发行人生产规模较小但毛利率较高的原因及合理性

开山股份未详细披露其各类型产品的价格、成本构成，难以进行有效对比。以下将从东亚机械产品结构、部分产品价格对比两个维度分析发行人毛利率高于开山股份的原因。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“3、毛利率同行业对比分析”中补充披露如下：

“

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
开山股份	29.05%	29.03%	26.81%	26.60%
鲍斯股份	35.59%	31.17%	30.64%	30.91%

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
阿特拉斯	41.09%	43.11%	43.23%	41.50%
平均	35.24%	34.44%	33.56%	33.00%
东亚机械	28.92%	31.11%	30.52%	31.44%

注：同行业上市公司开山股份、鲍斯股份 2017 年-2019 年的毛利率取其空压机业务的毛利率；2020 年三季报未单独披露空压机业务毛利率，其 2020 年 1-9 月毛利率取综合毛利率。阿特拉斯未单独披露压缩机业务的毛利率，根据其披露的各业务板块营业利润和收入，其压缩机业务的营业利润率与其他业务较为接近，且其压缩机业务占收入总额的比重接近 50%，故压缩机业务毛利率取其综合毛利率。

2017 年至 2019 年，同行业各可比公司的毛利率整体较为稳定。公司毛利率与鲍斯股份较为接近，介于开山股份和阿特拉斯之间。公司主营业务毛利率与同行业可比公司相比不存在显著差异。

公司毛利率略高于开山股份，主要原因如下：

（1）公司拥有较好的品牌美誉度

公司成立近 30 年来，始终重视品牌建设，1994 年即注册了“捷豹 JAGUAR”商标，从产品质量、品牌宣传、市场定价等方面着力，持续打造国产高端空压机品牌形象。公司多年来专注于工业用空压机的研发和生产，产品质量、性能在业内处于领先地位，形成了较高的品牌知名度和较好的品牌美誉度。

（2）东亚机械引领永磁螺杆机市场

东亚机械多年专注于工业用空压机领域，深刻理解该领域的市场需求，2014 年 1 月向市场推出永磁螺杆机，在国内主要空压机厂商中处于领先地位；开山股份于 2014 年 6 月研发出永磁螺杆机，其向市场推出永磁螺杆机的时间晚于东亚机械。

永磁螺杆机凭借其良好的节能效果，深受市场欢迎，获得了高于普通螺杆机的毛利率。2017 年至 2020 年 1-9 月，公司永磁螺杆机的毛利率分别为 38.34%、36.66%、34.90%和 30.64%，而同期普通螺杆机的毛利率则分别为 28.63%、26.35%、27.90%和 28.00%。

公司持续加大对永磁螺杆机的推广力度，永磁螺杆机占收入的比重持续增加。2017 年至 2020 年 1-9 月，公司永磁螺杆机占收入的比重分别为 52.95%、54.46%、62.27%和 74.21%。

综上，凭借对市场需求的准确把握和快速反应，东亚机械先于开山股份推出永磁螺杆机，引领了国内永磁螺杆机市场的发展，并通过持续加大在该领域的投

入而获得了较高的毛利率。

(3) 东亚机械产品售价高于开山股份

以京东网、淘宝网上部分展示价格的开山股份产品和东亚机械产品对比如下：

产 品 类 型	电机功率	东亚机械				开山股份				价格差 异率*
		产品型号	比功率	排气量	噪音	产品型号	比功率	排气量	噪音	
永 磁 变 频 螺 杆 机	7.5KW/10HP	XS-10/8	8.4	1.1	-	BMVF7.5	8.9	1.0-1.25	未披露	-28.37%
	11KW/15HP	XS-15/8	7.9	1.7	-	BMVF11	7.9	1.35-1.7	未披露	-14.42%
	15KW/20HP	XS-20/8	7.6	2.4	-	BMVF15	8.4	2.05-2.35	未披露	-20.86%
	22KW/30HP	XS-30/8	7.2	3.8	-	BMVF22	7.3	2.95-3.95	未披露	-27.33%
	37KW/50HP	XS-50/8	6.9	6.3	-	BMVF37	7.0	5.05-6.35	未披露	1.60%
	7.5KW/10HP	ZLS-10HI+/8	8.3	1.6	61±2	BMVF7.5	8.9	1.0-1.25	未披露	31.97%
	11KW/15HP	ZLS-15HI+/8	7.7	2.4	61±2	BMVF11	7.9	1.35-1.7	未披露	28.57%
	15KW/20HP	ZLS-20HI+/8	7.5	3	62±2	BMVF15	8.4	2.05-2.35	未披露	24.39%
	22KW/30HP	ZLS-30HI+/8	7.1	4.2	64±2	BMVF22	7.3	2.95-3.95	未披露	26.47%
	37KW/50HP	ZLS-50HI+/8	6.8	6.8	64±2	BMVF37	7.0	5.05-6.35	未披露	41.10%
普 通 螺 杆 机	7.5KW/10HP	ZLS-10A/8	8.6	1.26	64±2	BK7.5-8G	9.4	1.2	72	23.87%
	11KW/15HP	ZLS-15A/8	8.2	1.82	64±2	BK11-8G	8.2	1.7	73	29.13%
	15KW/20HP	ZLS-20A/8	7.9	2.42	64±2	BK15-8G	7.6	2.4	73	31.51%
	22KW/30HP	ZLS-30/8	7.5	3.4	70	BK22-8ZG	7.6	3.6	74	36.61%
	37KW/50HP	ZLS-50/8	7.2	6.1	72	BK37-8ZG	7.1	6.0	76	28.95%

*价格差异率=(东亚机械产品出厂价-京东网、淘宝网上开山股份产品平均零售价)/东亚机械产品出厂价。公司产品的终端零售价由各经销商根据市场情况和用户的实际情况自主对外报价，无统一的终端零售价，故上表用公司产品的出厂价与开山股份部分产品的零售价进行对比。由于公开资料有限，无法确定上述对比机型是否为开山股份的主力机型，上述价格不能代表开山股份产品的整体情况。

从对公开渠道可获取性能参数、零售价的部分开山股份产品分析来看，15款对比产品中，东亚机械有13款产品的节能性不弱于开山股份，产品性能占优。

从产品售价对比来看，15款产品中，东亚机械有11款产品的出厂价高于开山股份产品的零售价。除“福星”系列产品外，对比的10款产品中，东亚机械的产品出厂价均高于开山股份的零售价。

综上，从部分产品的对比来看，东亚机械产品的性能更优，所能获得的售价也更高，相应地有助于东亚机械获得更高的毛利率，尤其是2017年-2018年，“福星”系列产品推出前，东亚机械的毛利率优势更加明显。

”

二、申报会计师的核查程序及意见

(一) 核查程序

1. 访谈发行人实际控制人、销售负责人、财务负责人、技术人员、经销商

等，了解发行人与开山股份在客户所处行业、产品质量、产品价格等方面的差异；

2. 查阅开山股份公开披露的信息，了解其业务发展情况、生产规模、销售网络等；

3. 查阅行业资料，了解空压机行业的发展历程、竞争格局、发展趋势等；

4. 登录京东网、淘宝网等网站，搜索开山股份相关产品的信息，并选取其中交易量较大的商铺，将其所列开山股份产品的性能、价格与发行人相应产品进行比较；

5. 获取发行人收入成本明细表，分析其毛利率变动原因。

（二）核查意见

1. 发行人和开山股份客户所处行业不同的主要原因是二者的业务发展路径不同。

2. 发行人生产规模较小，但毛利率高于开山股份的主要原因有两点：一是发行人领先于开山股份向市场推出永磁螺杆机，并凭借在该领域的持续投入，引领了永磁螺杆机市场发展，提高了永磁螺杆机这一高毛利率产品在发行人产品中的比重；二是凭借优异的产品性能，发行人产品拥有较高的品牌美誉度，能获得更高的售价。发行人产品毛利率高于开山股份具有合理性。

问题 9. 关于原材料

前次审核问询回复显示，主要原材料采购及消耗情况表的电机类、主机类消耗数量与电机类原材料消耗量与空压机产量配比分析、主机消耗量分析的表格中电机物料消耗量、主机消耗量数据不一致；主要原材料采购单价表格中电机类采购单价与招股说明书主要原材料采购情况及价格变动情况披露的相关数据不一致。

请发行人披露：

（1）上述数据不一致的原因，复核相关数据是否准确；

（2）报告期内 2018 年以来永磁螺杆机直接材料逐年减少但普通螺杆机直接材料

逐年增加的原因，2018 年永磁螺杆机平均排量提升但单位直接材料下降的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人分析与披露

（一）上述数据不一致的原因，复核相关数据是否准确

1. 发行人分析

上述数据不一致的原因是发行人基于分析需要采用了不同的计量单位，相关数据准确。

前次审核问询回复中主要原材料采购及消耗情况表的电机类、主机类消耗数量计量单位为“个”，原材料消耗量与空压机产量配比分析表中的电机类、主机类消耗数量的计量单位为“套”；主要原材料采购单价表格中电机类采购单价的计量单位为“元/套”，招股说明书主要原材料采购情况及价格变动情况中披露的采购单价的计量单位为“元/个”。

通常情况下，1 套电机由 1 个定子和 1 个转子组成，1 套主机由 1 个阴转子、1 个阳转子和 1 个主机壳体组成。

电机类物料消耗数量不同计量单位换算关系如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
电机类消耗数量（个） ①=②+③+④	54,897	58,693	56,481	64,792
其中：成品电机（个）②	11,840	20,695	30,884	38,476
定子（个）③	21,530	18,997	12,791	13,156
转子（个）④	21,527	19,001	12,806	13,160
电机类消耗数量（套） ⑤=②+（③+④）/2	33,368.50	39,694	43,682.50	51,634

电机类物料采购单价不同计量单位换算关系如下：

期间	采购金额 （万元）	采购数量 （按个计量）	采购单价 （元/个）	采购数量 （按套计量）	采购单价 （元/套）
2020 年 1-9 月	4,663.02	56,448	826.07	34,212	1,362.98

期间	采购金额 (万元)	采购数量 (按个计量)	采购单价 (元/个)	采购数量 (按套计量)	采购单价 (元/套)
2019 年	5,477.26	56,686	966.25	37,864.50	1,446.54
2018 年	6,660.59	56,081	1,187.67	43,065.50	1,546.62
2017 年	7,569.19	66,613	1,136.29	53,047	1,426.88

主机类物料消耗数量不同计量单位换算关系如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
主机类消耗数量（个） ①=②+③+④	76,182	78,139	78,024	88,975
其中：主机壳（个）②	25,177	27,888	27,952	29,390
阳转子（个）③	24,750	24,542	24,866	31,374
阴转子（个）④	26,255	25,709	25,206	28,211
主机类消耗数量（套）⑤= (②+③+④) /3	25,394	26,046	26,008	29,659

综上，前次审核问询回复中的电机类、主机类物料数量不一致，主要是计量单位不同所致，相关数据准确。

2. 发行人披露

就上述情况，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化情况分析”之“7、存货”中补充披露如下：

“

② 报告期内，原料领用量与产成品产量之间的匹配关系

A、电机消耗量分析

电机类物料包括成品电机、定子和转子，成品电机由定子、转子构成。根据产品设计要求，部分产品直接用外购成品电机，部分产品使用一个定子加一个转子组装成的自制电机。通常情况下，一台空压机配一个电机，其中 21C 型号的空压机配置 2 个电机，部分用于出口的活塞机应客户要求不装配电机。报告期内，电机类原料消耗量与空压机产量配比分析如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
电机类物料（套）①	33,368.50	39,694	43,682.50	51,634
螺杆机产量（台）②	23,706	23,960	25,155	27,513

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
其中, 21C 空压机 (台) ③	1,520	1,571	184	-
活塞机产量 (含电机) (台) ④	8,649	13,468	18,269	23,473
差异 ⑤=①-②-③-④	-506.50	695	74.50	648

注: 上表中电机类物料的计量单位为“套”, 通常情况下, 1 套电机由 1 个定子和 1 个转子构成。电机类物料中部分为成品电机, 部分为定子和转子。

2017 年至 2019 年电机消耗量大于测算消耗量的原因是部分电机直接销售出库、电机及定转子领用后以半成品螺杆机头的形式存在等。2020 年电机消耗量小于理论消耗量的原因是部分螺杆机直接领用半成品螺杆机头, 该部分半成品已在以前期间装配电机。

.....

E、主机消耗量分析

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
主机消耗量 (套) ①	25,394	26,046	26,008	29,659
螺杆机产量 (台) ②	23,706	23,960	25,155	27,513
其中: 两级螺杆机产量 (台) ③	1,522	1,643	822	421
主机理论消耗量 (套) ④=②+③	25,228	25,603	25,977	27,934
差异 (套) ⑤=①-④	166	443	31	1,725

注: 上表中主机消耗量的计量单位为“套”, 通常情况下, 1 套主机由 1 个阴转子、1 个阳转子和 1 个主机壳体构成, 因此, 主机消耗量的计量单位“套”与“个”的换算比例为 1:3。

2017 年主机消耗量差异主要是公司在 2017 年末结存较多主机半成品, 其他差异主要是加工不良等。

”

(二) 报告期内 2018 年以来永磁螺杆机直接材料逐年减少但普通螺杆机直接材料逐年增加的原因, 2018 年永磁螺杆机平均排量提升但单位直接材料下降的原因及合理性

1. 报告期内 2018 年以来永磁螺杆机直接材料逐年减少但普通螺杆机直接材料逐年增加的原因

就上述情况, 发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(二) 营业成本”之“2、营业成本变动分析”中修改披露如下:

“

(1) 永磁螺杆机单位产品成本变动分析

报告期内，永磁螺杆机单位产品料工费情况如下：

单位：万元/台

年度	单位成本	单位成本结构		
		直接材料	直接人工	制造费用
2020 年 1-9 月*	1.25	0.94	0.11	0.20
2019 年	1.71	1.32	0.14	0.25
2018 年	1.76	1.43	0.13	0.20
2017 年	1.56	1.29	0.10	0.17

*按照新收入准则规定，2020 年起由公司承担的运输及保险费应计入“合同履约成本”，公司将与已确认收入对应的运输及保险费调整至“营业成本”核算。为按照统一口径进行对比分析，上述单位成本在计算过程中，已剔除“运输及保险费”金额。2020 年 1-9 月份，包含“运输及保险费”金额的永磁螺杆机单位成本为 1.27 万元/台。

2018 年的单位成本较 2017 年上涨 0.20 万元，主要系原材料采购价格上涨所致。2018 年单位材料成本有所上涨的主要原因系作为主要原料的电机类、钢板、风冷却器、主机类材料的采购价格较 2017 年上涨所致。单位制造费用上涨的原因主要有两点：一是受市场竞争影响，永磁螺杆机产量下降，导致单位产品承担的折旧费增加；二是车间管理人员薪酬提升导致单位产品所承担的人工薪酬增加。

2019 年永磁螺杆机的单位成本较 2018 年下降 0.05 万元，单位成本的变动主要系产品结构的影响。2019 年 7 月公司推出了“福星”系列永磁螺杆机，该系列产品体积较小，且在保证质量的前提下，对产品配置进行了调整，单位成本低于原有机型，“福星”系列的推出直接拉低了永磁螺杆机的单位材料成本；但由于二级压缩螺杆机销量占比上升至 10.71%，缓和了永磁螺杆机总体单位材料成本的下降趋势。单位制造费用上涨的主要原因是 2019 年生产设备原值增加 2,415.77 万元，使得单位产品分摊的制造费用增加。

2020 年 1-9 月永磁螺杆机的单位成本较 2019 年下降 0.46 万元，单位成本的变动主要系产品结构的影响。2020 年 1-9 月，“福星”系列产品销售占比较 2019 年大幅上升，由于永磁螺杆机这一产品结构的变化，单位材料成本较低的“福星”系列产品销量占比提升，导致 2020 年 1-9 月营业成本中单位材料成本下降。

整体而言，永磁螺杆机单位成本的变动主要受直接材料的影响。2018 年以来永磁螺杆机直接材料逐年减少，主要是 2019 年公司推出直接材料成本较低的“福星”系列产品后，该系列产品占永磁螺杆机的比重逐年提升，降低了永磁螺杆机整体的单位材料成本。

(2) 普通螺杆机单位产品成本变动分析

报告期内，普通螺杆机单位产品料工费情况如下：

单位：万元/台

年度	单位成本	单位成本结构		
		直接材料	直接人工	制造费用
2020 年 1-9 月*	0.95	0.71	0.09	0.15
2019 年	0.85	0.63	0.08	0.14
2018 年	0.78	0.58	0.08	0.12
2017 年	0.72	0.53	0.07	0.12

*按照新收入准则规定，2020 年起由公司承担的运输及保险费应计入“合同履约成本”，公司将与已确认收入对应的运输及保险费调整至“营业成本”核算。为按照统一口径进行对比分析，上述单位成本在计算过程中，已剔除“运输及保险费”金额。2020 年 1-9 月份，包含“运输及保险费”金额的普通螺杆机单位成本为 0.97 万元/台。

2017 年至 2020 年 1-9 月，普通螺杆机单位成本分别为 0.72 万元/台、0.78 万元/台、0.85 万元/台和 0.95 万元/台，整体变化较小。

① 直接材料变动原因

2018 年，普通螺杆机直接材料较 2017 年增加 0.05 万元/台，主要是原材料采购价格出现了上涨。

2018 年以来，普通螺杆机直接材料呈现了逐年上升趋势，主要系产品结构变化所致。普通螺杆机按传动方式分类，单位材料成本和销售数量占比变动情况如下：

单位：万元/台、马力

普通螺杆机类型	2020 年 1-9 月			2019 年			2018 年		
	单位材料成本	销售数量占比	平均功率	单位材料成本	销售数量占比	平均功率	单位材料成本	销售数量占比	平均功率
皮带式	0.61	40.29%	19.07	0.61	22.05%	18.31	0.58	16.89%	17.33
异步式	0.49	44.58%	17.53	0.51	69.08%	16.82	0.50	74.19%	16.76
直联式	1.61	15.12%	58.95	1.54	8.87%	57.89	1.30	8.92%	53.55
合计	0.71	100.00%	24.41	0.63	100.00%	20.79	0.58	100.00%	20.14

皮带式普通螺杆机销量占比的提升提高了普通螺杆机的单位直接材料成本。皮带式普通螺杆机的排气压力多为 12.5bar 和 15bar，高于永磁螺杆机主力机型

的排气压力，其受永磁螺杆机的冲击较小；异步式普通螺杆机的排气压力多为 8bar，与永磁螺杆机的主力机型排气压力相差较小，受永磁螺杆机的冲击较大，故而皮带式普通螺杆机的销量下降幅度小于异步式普通螺杆机，报告期内其销售占比逐年提升，提高了普通螺杆机的单位材料成本。

直联式普通螺杆机销量占比和功率的变化提升了普通螺杆机单位材料成本。直联式普通螺杆机单位产品功率从 2018 年的 53.55HP 上升到 2019 年的 57.89HP，销售数量占比虽从 8.92%减少到 8.87%，但单位产品功率上升幅度明显高于销售数量占比减少幅度，因此 2019 年相比 2018 年单位材料成本上升；2020 年 1-9 月直联式普通螺杆机单位产品功率提升到 58.95HP，且销售数量占比较 2019 年从 8.87%提高到 15.12%，直联式普通螺杆机功率较大故而单位直接材料成本较高，因而提升了整体的单位直接材料成本。

上述两个方面因素共同作用下，普通螺杆机平均单位产品直接材料成本逐年上升。

② 直接人工和制造费用变动原因

2018 年，普通螺杆机直接人工较 2017 年增长了 0.01 万元/台，主要是 2017 年下半年生产人员工资略有上调。2018 年普通螺杆机单位制造费用较为稳定。

2019 年，普通螺杆机直接人工较为稳定；单位制造费用增加了 0.02 万元/台，主要原因是 2019 年新增了生产设备，使得单位产品分摊的制造费用增加。

2020 年 1-9 月，普通螺杆机直接人工上升了 0.01 万元/台，主要原因系公司为了激励员工，2020 年 1 月起提高了生产工人的绩效工资以及产品结构的变化导致每台普通螺杆机耗用的平均标准工时增加。

单位制造费用上涨的主要原因是生产设备原值增加以及普通螺杆机产品结构的变化。

”

2. 报告期内 2018 年以来永磁螺杆机直接材料逐年减少但普通螺杆机直接材料逐年增加的原因

2018 年，永磁螺杆机平均排量从 2017 年的 3.71m³/min 上升到 4.26m³/min，随着排量的提升，单位直接材料成本从 1.29 万元/台增加到 1.43 万元/台，两者变动趋势一致。

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1. 访谈发行人管理层、业务部门和财务部门相关人员，了解发行人的采购模式、工时记录及成本核算方法；
2. 对发行人采购循环、工薪人事循环及生产仓储执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购、工薪人事及生产仓储循环关键内部控制运行的有效性；
3. 通过内部控制测试和实质性程序确认成本核算控制有效性、核算准确性；
4. 访谈发行人生产部门、技术部门相关人员，获取主要产品的物料清单，了解各原材料用量关系及与产成品产量之间的匹配关系；
5. 重新测算相关原材料单位换算数据，确认其准确性；
6. 访谈发行人采购部门负责人，了解主要物料的构成要素，并将主要物料的价格变动趋势与主要要素的市场价格变动趋势进行对比，核查发行人原材料采购价格变动趋势的合理性；
7. 获取发行人成本明细表，对其成本归集、核算进行核查，分析成本构成及变化情况，对成本的变动进行分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人已披露的主要原材料采购量与消耗量、采购单价存在差异的原因是列示口径差异的原因，经换算后无差异，相关披露数据准确；
2. 发行人单位直接材料成本变动主要受产品结构、原材料采购价格波动等因素影响，单位直接材料成本的变动具有合理性。

问题 10. 关于采购返利

前次审核问询回复显示，发行人从供应商获得的归属于 2015 年、2016 年的返利金额分别为 662.47 万元、1,001.87 万元，供应商 2016 年、2017 年实际发

放返利时，发行人将该等返利冲减了收到返利当期的原材料采购成本，导致供应商返利核算存在跨期。招股说明书显示报告期各期末待抵扣采购返利分别为1,223.34万元、1,271.39万元、1,085.24万元、1,250.53万元。另外，报告期各期发行人向苏州汇川技术有限公司采购变频器的金额高于当年变频器总采购金额。

请发行人补充披露：

（1）报告期内提供采购返利的主要供应商名称、发行人采购内容、金额及预提的返利额，采购返利的会计处理，供应商计提和发放采购返利的安排，对付款期限是否存在要求，2020年3月末待抵扣采购返利余额较高的原因，对现金流的影响；

（2）发行人向苏州汇川技术有限公司采购变频器的金额高于当年变频器总采购金额的原因，报告期各期变频器存货与当期采购额、领用额的勾稽关系，变频器除生产领用外，是否存在其他用途；

（3）报告期内前五大供应商中较少出现钢板供应商、钢板供应商较为分散而其他主要原材料供应商较为集中且稳定的原因；

（4）主要供应商给予发行人的信用期限、结算政策及在报告期内是否发生较大变化，报告期内应付账款周转天数逐年缩短的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）报告期内提供采购返利的主要供应商名称、发行人采购内容、金额及预提的返利额，采购返利的会计处理，供应商计提和发放采购返利的安排，对付款期限是否存在要求，2020年3月末待抵扣采购返利余额较高的原因，对现金流的影响

对于上述情况，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化情况分析”之“8、其

他流动资产”中补充披露如下：

“

（1）报告期内采购返利的基本情况

报告期内向公司提供采购返利的主要供应商为苏州汇川技术有限公司。公司向其采购变频器、触摸屏等物料，报告期内向其采购的规模情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
预提的采购返利（万元）	984.74	1,085.24	1,271.39	1,223.34
扣除采购返利后的采购金额（万元）	4,578.50	3,913.76	4,321.48	4,523.47

（2）采购返利的会计处理

公司对主要供应商提供的采购返利按照权责发生制的原则，根据采购合同中约定的返利比例和当期采购情况计提采购返利，具体会计处理如下：

项目	会计处理
计提返利	公司按计提的采购返利冲减材料入库价格，同时将确认的返利金额计入其他流动资产（待抵扣返利）。年度终了后进行对账结算，并根据双方对账确定的返利金额在当年度调整计提差额。
发放返利	公司收到供应商红字发票即发放返利时冲减应付账款和待抵扣采购返利金额。

（3）供应商计提和发放采购返利的安排，对付款期限的要求

苏州汇川技术有限公司与公司在采购合同中约定：销售返利利用销售折让方式冲抵货款，于次年支付货款时抵冲。因此，苏州汇川技术有限公司与公司在年度终了后进行对账结算，并在次年发放上年的采购返利。

对于付款与结算，苏州汇川技术有限公司与公司在采购合同中约定：每月 5 日结算上月的货款，自结算之日起 40 天支付该月货款。

（4）待抵扣返利余额变动原因及对现金流的影响

报告内各期末待抵扣采购返利余额情况

报告内各期末待抵扣采购返利余额情况如下：

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
待抵扣采购返利余额（万元）	1,193.75	1,085.24	1,271.39	1,223.34
各年度预提的采购返利（万元）	984.74	1,085.24	1,271.39	1,223.34

供应商提供的采购返利在次年进行发放，各年末的待抵扣返利金额与各年度预提的采购返利金额一致，而年度中间待抵扣返利的余额受当期预提返利和供应

商发放返利金额的影响。

2020 年 9 月末待抵扣采购返利余额对现金流的影响

待抵扣返利属于公司的债权，可以抵减应付供应商的货款，其余额是计提的采购返利扣减收到供应商发放返利后的金额，其余额减少即减少公司经营现金流出。

报告期内，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”分别是 24,326.49 万元、31,179.53 万元、27,559.94 万元和 27,618.21 万元，待抵扣采购返利余额占当期采购付款额的比重分别为 5.03%、4.08%、3.94%和 4.32%，整体处于较低水平，对现金流的影响较小。

”

(二) 发行人向苏州汇川技术有限公司采购变频器的金额高于当年变频器总采购金额的原因，报告期各期变频器存货与当期采购额、领用额的勾稽关系，变频器除生产领用外，是否存在其他用途

1. 变频器采购数据披露的说明

报告期内，公司向苏州汇川技术有限公司采购的物料包括变频器、触摸屏、控制器等，其中变频器为主要物料。

招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购及主要供应商情况”之“三、报告期内向前五名供应商采购情况”中披露的公司向苏州汇川技术有限公司采购变频器的金额包括了触摸屏、控制器等物料的金额。

招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化情况分析”中披露的变频器总采购金额，包含向苏州汇川技术有限公司和其他供应商采购变频器的总金额。

对招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购及主要供应商情况”之“三、报告期内向前五名供应商采购情况”修改披露如下：

“

1、前五名供应商基本情况

报告期内，公司前五大原材料供应商情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
2020 年 1-9 月	1	苏州汇川技术有限公司	变频器、 触摸屏等	4,578.50	14.95%
	2	金华江科动力有限公司、江天电机有限公司*	电机类	2,039.96	6.66%
	3	驰美电机（上海）有限公司	电机类	1,940.52	6.33%
	4	无锡博利达换热器有限公司	风冷却器	1,057.60	3.45%
	5	厦门钢之源贸易有限公司	钢板	1,004.70	3.28%
	小计			10,621.28	34.67%
2019 年	1	苏州汇川技术有限公司	变频器、 触摸屏等	3,913.76	11.57%
	2	驰美电机（上海）有限公司	电机类	2,411.57	7.13%
	3	金华江科动力有限公司、江天电机有限公司	电机类	1,801.63	5.33%
	4	无锡博利达换热器有限公司	风冷却器	1,361.34	4.02%
	5	福建省长泰县恒利工业制品有限公司	主机材料	1,166.09	3.45%
	小计		-	10,654.39	31.49%
2018 年	1	苏州汇川技术有限公司	变频器、 触摸屏等	4,321.48	11.62%
	2	驰美电机（上海）有限公司	电机类	2,372.11	6.38%
	3	金华江科动力有限公司、江天电机有限公司	电机类	1,876.93	5.05%
	4	厦门闽亿源工贸有限公司	钢板	1,487.76	4.00%
	5	无锡博利达换热器有限公司	风冷却器	1,304.28	3.51%
	小计		-	11,362.56	30.55%
2017 年	1	苏州汇川技术有限公司	变频器、 触摸屏等	4,523.47	11.72%
	2	江天电机有限公司	电机类	2,105.97	5.46%
	3	驰美电机（上海）有限公司	电机类	1,918.54	4.97%
	4	无锡博利达换热器有限公司	冷却器	1,778.16	4.61%
	5	杭州赛孚机电科技有限公司	电机类	1,556.54	4.03%
	小计		-	11,882.68	30.78%

*金华江科动力有限公司、江天电机有限公司属同一控制人控制。

报告期内，公司向前五大供应商合计采购金额占采购总额比例分别为 30.78%、30.55%、31.49%和 34.67%，不存在对主要供应商依赖的情形。

报告期内，公司与主要供应商的合作关系较为稳定。一般情况下，为确保原材料供应的稳定性，公司会为同类物料选定多家合格供应商，日常经营中综合考

考虑各家供应商的产品质量、交期、价格等因素，在各供应商之间分配采购金额，如此供应商排名在不同年度间会发生波动。

公司与供应商之间不存在关联关系。

”

2. 变频器进耗存数据的勾稽及其他用途

就变频器进耗存数据的勾稽及其他用途，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购及主要供应商情况”之“（一）主要原材料采购情况及价格变动情况”补充披露如下：

“

报告期各期变频器存货与当期采购额、领用额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
期初结存	409.39	1,168.04	1,160.62	1,215.57
本期采购	3,950.63	3,541.80	3,974.96	4,104.62
本期领用	3,933.66	4,300.45	3,967.54	4,159.57
期末结存	426.36	409.39	1,168.04	1,160.62

注：期初结存+本期采购-本期领用=期末结存。

如上表所示，报告期各期变频器存货与当期采购额、领用额的勾稽相符。

报告期各期变频器除生产领用外，还有少量销售给经销商用于维修保养和公司内部研发耗用。2017 年至 2020 年前三季度，用于维修保养和研发的变频器占公司当期变频器消耗量的比重分别为 2.60%、3.37%、1.59%和 1.32%，非生产领用的变频器耗用规模较小。

”

（三）报告期内前五大供应商中较少出现钢板供应商、钢板供应商较为分散而其他主要原材料供应商较为集中且稳定的原因

就上述情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购及主要供应商情况”之“（三）报告期内向前五名供应商采购情况”补充披露如下：

“

2、钢板供应商集中情况

公司采购的钢板为通用型热轧钢板和冷轧钢板，该等产品标准化程度较高，公司在采购时，主要考虑的因素为产品价格和是否有现货。因此，公司会根据钢板供应商的现货情况和报价情况，向有现货和报价较低的供应商采购，故而钢板供应商较为分散。

同时，报告期内各期的钢板总采购金额较小，2017年至2020年1-9月，钢板的采购金额占当期原材料采购金额的比重分别为7.58%、8.30%、8.39%、7.63%，由于钢板供应商较为分散，因此报告期内前五大供应商中较少出现钢板供应商。

公司除钢板外的其他主要原材料为电机、变频器、风冷却器、主机材料等，该等物料的型号众多，材料定制化程度较高，集中采购并进行长期合作既可以以量换价降低原材料采购成本，也可以保证产品品质和供应商的供应效率，降低磨合配套成本。因此，其他主要原材料供应商较为集中且稳定。

”

（四）主要供应商给予发行人的信用期限、结算政策及在报告期内是否发生较大变化，报告期内应付账款周转天数逐年缩短的原因

1. 主要供应商结算情况

就主要供应商结算情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购及主要供应商情况”之“（三）报告期内向前五名供应商采购情况”补充披露如下：

“

3、主要供应商的信用期限和结算政策

报告期内主要供应商给予公司的信用期限、结算政策未发生较大变化，具体情况如下：

供应商名称	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
苏州汇川技术有限公司	每月 5 日结算上月的货款，自结算之日起 40 天支付该月货款。遇节假日顺延。	每月的 20 日支付上月的货款，遇节假日顺延。		
金华江科动力有限公司	每月 5 日结算上月货款，自结算之日起 30	每月 5 日结算上月货款，自结算	尚未开始正式合作，未签订采购合同。	

供应商名称	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	天付清货款。遇节假日顺延。	之日起 15 天付清该月货款。遇节假日顺延。		
江天电机有限公司	每月的 5 日结算上月的货款，自结算之日起 45 天付款，遇节假日顺延。			
驰美电机（上海）有限公司	每月 5 日结算上月货款，自结算之日起 30 天内付清货款。遇节假日顺延。	每月的上旬结算上月的货款，自结算之日起 45 天支付该月货款。遇节假日顺延。		每月的 5 日结算上月的货款，自结算之日起 30 天内支付该月货款。遇节假日顺延。
杭州赛孚机电科技有限公司	不再继续合作，未签订采购合同。	每月的上旬结算上月的货款，自结算之日起 30 天支付该月货款。遇节假日顺延。		
无锡博利达换热器有限公司	每月的 5 日结算上月的货款，从结算之日起，45 天内付清。			
福建省长泰县恒利工业制品有限公司	每月上旬结算上月的货款，自结算之日起，30 天付款。遇节假日顺延。			
厦门闽亿源工贸有限公司	需方应于收到货物后 7 日内向供方支付当批货物的款项。			
厦门钢之源贸易有限公司	需方应于收到货物后 7 日内向供方支付当批货物的款项。			

上表中部分供应商的结算信用期限、付款策略有变化是双方基于采购价格与资金周转情况进行谈判确定的结果，报告期内未见重大异常变化。

”

2. 应付账款周转天数分析

就应付账款周转天数分析，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债构成及变化情况分析”之“4、应付账款”补充披露如下：

“

（3）应付账款周转天数

报告期内应付账款周转天数如下：

项目	2020. 9. 30/20 年 1-9 月	2019. 12. 31 /2019 年	2018. 12. 31 /2018 年	2017. 12. 31 /2017 年	2016. 12. 31
应付账款（万）	9,501.66	8,774.93	9,921.61	12,208.05	9,788.55

元)					
营业成本(万元)	38,883.46	41,581.89	39,952.41	40,353.29	
原材料含税采购金额	34,597.07	38,510.80	43,286.93	45,145.11	
应付账款周转率	4.26	4.45	3.61	3.67	
应付账款周转天数	63.45	80.90	99.72	98.09	

注：应付账款周转天数=360/(营业成本/应付账款期初期末平均余额)，2020年1-9月应付账款周转天数=270/(营业成本/应付账款期初期末平均余额)。

报告期内公司应付账款周转天数整体呈现缩短趋势，主要原因是原材料采购金额逐年下降，带动应付账款期末余额逐年下降，进而降低了应付账款周转天数。

2018年，公司原材料含税采购金额比2017年减少1,858.18万元，一是2018年的销售规模较2017年略有下滑，带动采购规模下降；二是2017年原材料结存较多，在2018年进行消化。

2019年，公司原材料含税采购金额比2018年减少4,776.13万元，一是电机类、变频器、钢板等主要原材料采购价格出现了下降；二是2019年4月1日起，增值税税率由16%进一步下调为13%，降低了原材料含税采购金额；三是2019年公司推行精益生产与降本增效，在保证生产的情况下减少原材料采购成本和对资金的占用，进一步控制采购规模。

”

二、申报会计师的核查程序及意见

(一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1. 访谈发行人管理层，取得向发行人提供采购返利的供应商清单，了解发行人的采购内容和会计处理方法；
2. 对发行人采购循环执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购循环关键内部控制运行的有效性；
3. 查阅发行人与采购返利相关的采购合同的文件记录及会计账簿，复核发行人对采购返利的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

4. 复核、分析发行人待抵扣返利余额变动的原因及其对现金流的影响；
5. 对主要供应商进行实地访谈，查阅提供采购返利的供应商年报，了解其对采购返利的计提和发放安排；
6. 获取发行人采购明细与存货进耗存报表，复核发行人已披露变频器采购金额，变频器存货余额与当期采购额、领用额的勾稽关系是否正确，发行人的变频器除生产领用外用于其他用途的情况；
7. 查阅发行人主要供应商的采购合同、采购内容、信用期限、结算政策，分析判断发行人采购策略的合理性，关注报告期内主要供应商给予发行人的信用期限、结算政策及在报告期内是否发生较大变化；
8. 复核、分析报告期内发行人应付账款周转天数的变动情况是否合理；
9. 对发行人主要供应商进行实地访谈，就发行人与主要供应商的交易金额、交易条款等向供应商进行确认，核查发行人采购的真实性、完整性；
10. 对发行人主要供应商进行函证，对交易金额、往来款项余额进行函证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人采购返利的会计准则符合《企业会计准则》的规定；2020 年 9 月末待抵扣采购返利余额是合理的；
2. 发行人披露的向苏州汇川技术有限公司采购变频器的金额高于当年变频器总采购金额的是由于披露的两处列示口径差异引起的；报告期各期变频器存货与当期采购额、领用额的勾稽准确；变频器除生产领用外，少量用作维修保养和研发；
3. 发行人报告期内前五大供应商中较少出现钢板供应商、钢板供应商较为分散而其他主要原材料供应商较为集中且稳定是合理的；
4. 发行人主要供应商给予发行人的信用期限、结算政策及在报告期内未发生较大变化，报告期内应付账款周转天数逐年缩短是合理的。

问题 11. 关于售后服务

前次审核问询回复显示,境内经销商负责其所在销售区域(含公司直销客户)的售后服务工作,公司按经销商当年度销售回款额(螺杆机保养耗材除外)的1%作为维修费用补偿经销商。报告期内该类销售返利金额分别为 697.26 万元、644.42 万元、598.68 万元、82.59 万元。

请发行人补充披露:

(1) 售后服务和维修相关的销售返利会计处理,该等销售返利的计提、结算和发放时点与销售商品的返利存在哪些异同;

(2) 保养耗材的会计处理,耗材视同销售的,披露其毛利率情况。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复:

一、 发行人分析与披露

(一) 售后服务和维修相关的销售返利会计处理,该等销售返利的计提、结算和发放时点与销售商品的返利存在哪些异同

1. 发行人分析

(1) 售后服务和维修相关的销售返利会计处理

根据《企业会计准则》关于商业折扣的相关规定,发行人向经销商提供售后服务和维修相关的销售返利,应当冲减销售当期的销售收入。

发行人在与经销商签订的合同中约定由经销商负责其所在销售区域(含直销客户)的售后服务工作,发行人按经销商当年度销售回款额(螺杆机保养耗材除外)的1%作为维修费用补偿经销商。即发行人以销售返利(价格折让)的方式向经销商支付相应的对价,由经销商负责对终端客户的售后服务和维修义务。同时,公司产品技术较为成熟、质量较为稳定,质保期内需要发生的售后维修工作较少,经销商在售后维修的投入主要为少量人工及交通支出,总体金额也较小,公司提供的补偿基本能够覆盖经销商的售后维修投入。

(2) 售后服务和维修相关的销售返利的计提、结算和发放时点与销售商品的返利存在哪些异同

售后服务和维修相关的销售返利的计提、结算和发放时点与销售商品的返利的对比情况如下：

项目	售后服务和维修相关的销售返利	销售商品的返利
返利的计提	每月根据当月销售金额（螺杆机保养耗材除外）的 1% 计提，年末根据经销商确认的年度销售（螺杆机保养耗材除外）的 1% 进行调整，计提比例固定为 1%。	每月根据各类产品的销售情况按销售返利政策进行计提销售返利的账务处理；年末结账时根据经销商确认的年度销售返利结算单冲减或补提销售返利，计提比例受经销商业绩完成情况的影响在不同年度、不同经销商之间有所差异。
返利的结算	两者均在年度终了后进行对账结算。	
返利的发放	两者均自次年开始发放。	

2. 发行人披露

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

“

（5）公司的返利政策

⑤ 销售返利政策变化情况及原因

.....

⑥ 售后服务和维修相关的销售返利

A. 会计处理

根据《企业会计准则》关于商业折扣的相关规定，公司向经销商提供售后服务和维修相关的销售返利，冲减销售当期的销售收入。

B. 计提、结算和发放时点与销售商品的返利的对比

售后服务和维修相关的销售返利的计提、结算和发放时点与销售商品的返利的对比情况如下：

项目	售后服务和维修相关的销售返利	销售商品的返利
返利的计提	每月根据当月销售金额（螺杆机保养耗材除外）的 1% 计提，年末根据经销商确认的年度销售（螺杆机保养耗材除外）的 1% 进行调整，计提比例固定	每月根据各类产品的销售情况按销售返利政策进行计提销售返利的账务处理；年末结账时根据经销商确认的年度销售返利结算单冲减或补提销售返利，计提比例

项目	售后服务和维修相关的销售返利	销售商品的返利
	为 1%。	受经销商业绩完成情况的影响在不同年度、不同经销商之间有所差异。
返利的结算	两者均在年度终了后进行对账结算。	
返利的发放	两者均自次年开始发放。	

（二）保养耗材的会计处理，耗材视同销售的，披露其毛利率情况

就上述情况，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

“

（5）公司的返利政策

⑤ 销售返利政策变化情况及原因

.....

⑥ 售后服务和维修相关的销售返利

B. 计提、结算和发放时点与销售商品的返利的对比

.....

C. 保养耗材

a. 保养耗材的会计处理

由于公司已将售后服务和维修的工作转移给经销商，因此公司将保养耗材按销售商品进行处理，按商品销售的原则和收入确认时点确认收入。

b. 保养耗材的毛利率

公司将保养耗材视同销售处理，其毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
耗材销售收入(万元)	1,399.10	1,693.55	1,614.16	1,521.88
耗材销售成本(万元)	867.57	1,061.93	994.79	975.22
耗材销售毛利率	37.99%	37.30%	38.37%	35.92%

如上表所示，报告期内公司耗材销售收入金额总体较小，毛利率总体较为稳定。

”

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1. 访谈发行人管理层，了解发行人对产品售后服务和维修的安排、在销售合同中以销售返利方式给予经销商折让将售后服务和维修的义务转移给经销商的原因和实施情况；

2. 查阅同行业上市公司公开信息，了解同行业上市公司售后服务和维修模式，判断发行人对售后服务和维修的处理方式是否合理；

3. 检查发行人与客户签订的相关合同，并实地走访经销商了解发行人与客户关于产品售后服务和维修的约定，判断发行人售后服务费的会计处理是否恰当；

4. 复核报告期内发行人的返利计算表并抽选样本进行重新计算，关注发行人是否按照销售合同约定的条款计算和确认应给予经销商的与售后服务和维修相关的补偿；

5. 复核报告期内发行人耗材销售的收入、成本和毛利率情况，了解其波动原因；

6. 复核发行人售后服务和维修相关的销售返利、保养耗材的会计处理，根据《企业会计准则》的相关规定，判断发行人对于售后服务和维修相关的销售返利、保养耗材的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人售后服务和维修相关的销售返利会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2. 发行人保养耗材的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 12. 关于存货

前次审核问询回复显示，公司存货采用分仓管理模式，区分正常仓存货与特殊仓存货分别执行存货跌价测试。报告期各期末在手订单对库存商品的覆盖率约为 15%至 37%。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期正常仓和特殊仓的存货余额及减值准备金额，特殊仓的存货历史报废比例及报废所需时间，特殊仓存货跌价准备计提方法与实际的存货处置损失是否匹配；

（2）自制半成品的主要内容、库龄和后续用途，发行人保有较多自制半成品的原因，是否直接对外销售，自制半成品的流转效率，是否存在跌价风险。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）报告期各期正常仓和特殊仓的存货余额及减值准备金额，特殊仓的存货历史报废比例及报废所需时间，特殊仓存货跌价准备计提方法与实际的存货处置损失是否匹配

就特殊仓的存货跌价准备计提情况，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化情况分析”之“7、存货”中补充披露如下：

“

（3）存货跌价分析

③ 报告期内存货跌价准备计提情况

报告期内，公司存货跌价准备明细如下：

单位：万元				
科目	2020. 9. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
原材料跌价准备	286. 31	270. 37	260. 79	250. 30
自制半成品跌价准备	177. 22	201. 96	201. 84	137. 66

科目	2020. 9. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
库存商品跌价准备	40. 18	56. 74	82. 91	59. 28
发出商品	-	-	-	-
合计	503. 70	529. 08	545. 54	447. 25

公司原材料主要为电机、螺杆转子等品种繁多的金属件及产品部件，减值风险较小。

A. 报告期各期正常仓和特殊仓的存货余额及减值准备金额

报告期内正常仓和特殊仓的存货余额及减值准备金额如下表所示：

单位：万元

期间	正常仓			特殊仓		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
2020. 9. 30	12, 337. 53	290. 77	2. 36%	530. 91	212. 93	40. 11%
2019. 12. 31	14, 254. 96	319. 14	2. 24%	518. 76	209. 94	40. 47%
2018. 12. 31	15, 237. 54	262. 87	1. 73%	679. 50	282. 67	41. 60%
2017. 12. 31	12, 552. 13	189. 99	1. 51%	582. 82	257. 25	44. 14%

公司报告期各期对正常仓和特殊仓均已合理计提了存货跌价准备。

报告期内特殊仓跌价计提比例逐年降低，是因为公司逐年加大呆滞存货清理力度。

B. 特殊仓的存货历史报废比例及报废所需时间

单位：万元

期间	期初存货金额	本期转入金额	本期报废金额	报废比例
2020 年 1-9 月	518. 76	487. 02	239. 74	27. 36%
2019 年	679. 50	467. 75	427. 16	37. 23%
2018 年	582. 82	622. 04	238. 34	19. 78%
2017 年	547. 07	960. 48	91. 11	6. 04%

注：报废比例=本期报废金额/(期初存货金额+本期转入金额)，测算 2020 年 1-9 月报废比例时本期转入金额、本期报废金额均乘以 4/3。

2017-2019 年特殊仓报废比例逐年提高，主要是因为公司 2017 年对特殊仓的物料报废品的判断及清理相对保守；2018 年开始加大对呆滞存货的清理；2019 年公司实施精益库存管理，进一步加大呆滞存货清理力度，促使 2017-2019 年报废比例逐年提高。2020 年 1-9 月随着公司精益生产管理的推进，特殊仓中报废比例较高的不良品仓转入和报废的金额均有减少，导致报废比例较 2019 年有所

降低。

各特殊仓判定报废的存货结转报废仓，报废仓至少每季度清理一次，同时公司也会视库存情况不定期进行清理。

C. 特殊仓存货跌价准备计提方法与实际的存货处置损失是否匹配

a. 特殊仓存货跌价计提情况

特殊仓的存货跌价准备计提方法和标准为：待报废仓的存货按 100%计提存货跌价准备；其他特殊仓的存货呆滞两年以上的按 100%计提存货跌价准备，两年以内的按历史报废比例预计可变现净值，计提存货跌价准备。

报告期各期特殊仓的跌价计提比例与报废比例对比如下：

期间	报废比例	跌价计提比例
2020. 9. 30	27. 36%	40. 11%
2019. 12. 31	37. 23%	40. 47%
2018. 12. 31	19. 78%	41. 60%
2017. 12. 31	6. 04%	44. 14%

从上表可见，报告期各期特殊仓的跌价计提比例均大于历史报废比例。

跌价计提比例均大于历史报废比例是因为部分仍有利用价值的存货未直接报废，但这部分存货仍然存在减值风险，因此也计提了相应的跌价准备。

b. 报告期各期末特殊仓的跌价计提金额与实际存货处置损失比较

报告期各期末特殊仓的跌价计提金额与实际处置损失比较如下：

单位：万元			
期间	账面余额	跌价准备	实际处置损失
2020. 9. 30	530. 91	212. 93	34. 07
2019. 12. 31	518. 76	209. 94	47. 79
2018. 12. 31	679. 50	282. 67	134. 27
2017. 12. 31	582. 82	257. 25	53. 20

注：2019 年 12 月 31 日、2020 年 9 月 30 日结存的特殊仓存货实际处置损失，统计截至 2020 年 11 月 30 日。

如上表所示，报告期各期末计提的跌价准备金额均大于实际处置损失金额，是由于公司基于谨慎性原则，在考虑预计可变现净值的基础上，对未实际处置的存货计提了跌价准备。

综上所述，特殊仓存货跌价准备计提合理，与实际存货处置损失相匹配。

”

(二) 自制半成品的主要内容、库龄和后续用途，发行人保有较多自制半成品的原因，是否直接对外销售，自制半成品的流转效率，是否存在跌价风险

就自制半成品跌价准备计提情况，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“(二)流动资产构成及变化情况分析”之“7、存货”中补充披露如下：

“

(3) 存货跌价分析

① 报告期内各期末存货各细分项存货库龄分析

.....

⑥自制半成品跌价分析

A. 自制半成品的形成过程、主要内容和后续用途

空气压缩机的生产工序较多，公司购入的毛坯原材料经过第一道加工工序形成初阶自制半成品入库，再领出进一步加工或装配成下一阶自制半成品，如此经历多次加工或组装入库和领用出库，最后组装成产成品。

公司自制半成品主要是各道工序加工后的阴阳转子、主机壳体、螺杆机头等，前五大自制半成品如下表所示：

单位：万元

主要半成品	2020. 9. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
螺杆机头	1, 037. 07	1, 217. 84	1, 211. 82	973. 06
阴阳转子	399. 56	500. 63	579. 71	481. 03
主机壳体	134. 90	158. 37	163. 51	101. 67
法兰	106. 44	114. 66	165. 49	117. 51
框架	97. 98	85. 26	107. 97	111. 90
合计	1, 775. 94	2, 076. 76	2, 228. 50	1, 785. 17

公司自制半成品后续用途主要为进一步加工组装成产成品，仅小部分对外销售用作维修保养。

B. 公司保有较多自制半成品的原因

空气压缩机规格众多，按工序批量生产自制半成品有助于实现较高生产效率；另外基于空气压缩机的通用性，公司采用“安全库存”与“订单生产”相结合的生产模式，保有一定量的自制半成品有助于快速响应市场需求。

C. 自制半成品流转效率

将报告期各期末自制半成品余额与全年主营业务成本比较：

单位：万元

项目	2020. 9. 30 /2020 年 1-9 月	2019. 12. 31 /2019 年度	2018. 12. 31 /2018 年度	2017. 12. 31 /2017 年度
自制半成品余额	2,562.80	2,919.33	3,232.64	2,732.19
主营业务成本	38,847.09	41,533.40	39,903.92	40,304.81
自制半成品年周转次数	18.90	13.50	13.38	16.08

注：2020 年 1-9 月自制半成品周转率=主营业务成本/自制半成品平均余额*4/3

如上表所示，报告期各期自制半成品周转次数均在 10 次以上，总体周转效率较高。

D. 自制半成品库龄和跌价计提情况

报告期各期自制半成品库龄情况如下表所示：

单位：万元

期间	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2020. 9. 30	1,706.32	486.08	198.63	171.77	2,562.80
2019. 12. 31	2,227.38	404.44	175.82	111.69	2,919.33
2018. 12. 31	2,812.15	259.19	80.47	80.84	3,232.64
2017. 12. 31	2,502.24	130.73	32.39	66.83	2,732.19

报告期各期自制半成品跌价准备计提情况如下表所示：

单位：万元

期间	账面余额	跌价准备	跌价计提比例
2020. 9. 30	2,562.80	177.22	6.92%
2019. 12. 31	2,919.33	201.96	6.92%
2018. 12. 31	3,232.64	201.84	6.24%
2017. 12. 31	2,732.19	137.66	5.04%

公司的自制半成品主要是阴阳转子、主机壳体、螺杆机头等各种金属制品，不易发生毁坏变质，且公司产成品为通用设备，不易过时，库龄 2 年内的半成品减值风险较小。

库龄在 2 年以上的自制半成品金额较小，公司已计提了充分的跌价准备。如上表所示报告期各期公司自制半成品的跌价计提比例均大于 5%，而同行业可比公司开山股份的存货跌价计提比例小于 2%。

”

二、申报会计师的核查程序及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1. 对发行人采购、生产、销售、财务等相关部门负责人进行访谈，了解原材料的采购模式、产品的生产经营特征、销售模式及成本归集核算情况；
2. 获取发行人存货进销存明细表，复核发行人报告期各期末存货各明细项结存数量和单价，分析存货结构合理性；
3. 获取并复核存货库龄表，分析长库龄存货形成的原因及合理性；
4. 检查发行人的存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性；复核发行人存货跌价准备测算过程；
5. 结合发行人业务规模、生产周期、存货周转率分析发行人期末存货余额与销售规模是否匹配；
6. 复核特殊仓存货使用情况以及存货处置损失，判断特殊仓存货跌价准备计提情况与实际存货处置损失是否匹配；
7. 检查发行人自制半成品对外销售情况；
8. 对存货实施监盘，在监盘过程中执行相关核查程序。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人特殊仓的存货跌价计提方法合理，与实际存货处置损失相匹配；
2. 发行人自制半成品保有量合理，流转效率较高，跌价风险较低，跌价准备计提金额合理。

（以下无正文）

(此页无正文，为厦门东亚机械工业股份有限公司容诚专字[2021]361Z0028号报告之签字盖章页。)



中国注册会计师:

张凌雯



中国注册会计师:

陈瑞斌



2021 年 1 月 8 日



统一社会信用代码

911101020854927874

营业执照

(副本) (5-1)



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息



名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
负责人 肖厚发
经营范围

成立日期 2013年12月10日
合伙期限 2013年12月10日至 长期
主要经营场所

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；软件开发。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦
901-22至901-26



登记机关

2020年 07 月 23 日



证书序号: 000392

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
执行证券、期货相关业务。

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)



首席合伙人: 肖厚发



证书号: 18

发证时间: 二〇一九年七月二日

证书有效期至: 二〇二一年七月二日



会计师事务所

执业证

名称：容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：肖厚发

主任会计师：

经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日



证书序号：0011869

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：北京市财政局

二〇一九年六月一日

中华人民共和国财政部制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
/ /

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/ /

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名 张素霞
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1972-02-11
Date of birth
工作单位 厦门会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 350205197202110022
Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2019年11月8日
/ /

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2019年11月8日
/ /

证书编号: 11003166EUS7
No. of Certificates

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance

2019年3月15日
/ /

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.





证书编号: 110101560057
No of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2013 年 06 月 25 日
Date of Issuance

年度检验登记 Annual Renewal Registration

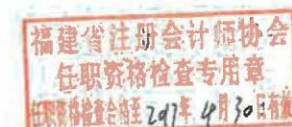
本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2014 年 2 月 28 日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2016 年 2 月 26 日

注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 月 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2017 年 5 月 31 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2017 年 5 月 31 日

10

11