关于江苏保丽洁环境科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函回复

天衡专字（2021）00147 号



0000202102000595
报告文号：天衡专字[2021]00147号

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

关于江苏保丽洁环境科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函回复

天衡专字（2021）00147 号

深圳证券交易所：

江苏保丽洁环境科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“保丽洁”）收到贵所于 2020 年 12 月 12 日下发的《关于江苏保丽洁环境科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010935 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

问题 1、关于资产重组

招股说明书披露，2016 年 10 月，发行人与曹承新控制的方科贸易合资设立了新苏承，发行人持有新苏承 55%的股权。2016 年 12 月 18 日，新苏承与苏承环保、苏承环保实际控制人及新苏承总经理曹承新签订了《资产转让协议》，约定新苏承收购苏承环保持有的 2 项专利权、2 项商标专有权及 3 项专有技术（以下简称“标的资产”），以《资产评估报告》为基础确定标的资产转让对价为 1,710 万元。同日，曹承新、新苏承及苏承环保就上述交易事项签订了《业绩补偿协议》。2019 年 8 月发行人决定将持有的新苏承全部股权转让给曹承新，并决定不主张《业绩补偿协议》项下的权利，与曹承新协商一致按照初始投入的注册资本金额作为股权转让价格。

请发行人：

（1）补充披露曹承新的基本履历，发行人选择与其合作的背景，是否与发行人主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商存在关联关系或其他利益安排；

（2）补充披露新苏承收购苏承环保持有的 2 项专利权、2 项商标专有权及 3 项专有技术的形成过程、具体内容、收购资金来源以及实际支付情况，收购标的资产的背景、商业合理性，对发行人、新苏承研发和生产经营的具体作用，收购之后是否起到良好的协同效应；

（3）补充披露出售新苏承股权的损益情况以及计算过程；

（4）结合资产的评估过程、评估参数及选择依据，分析收购定价的公允性；

（5）补充披露《业绩补偿协议》的具体内容，包括关于业绩补偿支付方式、支付时间等约定，结合新苏承在承诺期内的业绩情况补充测算业绩承诺应补偿金额以及发行人相应的会计处理情况；

（6）结合新苏承的设立目的以及发行人对其的决策权利、经营主导能力等方面分析新苏承被纳入发行人合并范围的合理性，是否符合企业会计准则的规

定；

（7）补充披露发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利的原因和合理性，是否存在其他利益安排；

（8）补充披露新苏承转让后的经营情况，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，新苏承、曹承新任职或对外投资的其他企业是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人及其主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形。请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

回复：

一、发行人说明及补充披露

（一）曹承新的基本履历，发行人选择与其合作的背景，是否与发行人主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商存在关联关系或其他利益安排

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/四/（一）/1、本次收购的背景及原因”进行补充披露：

1、补充披露曹承新的基本履历

曹承新自 2000 年开始从事挥发性有机废气（以下简称“VOCs 废气”）治理行业，2008 年 10 月起实际控制张家港市苏承环保设备有限公司，2016 年 10 月与发行人合资设立新苏承，其基本履历如下：

曹承新，1975 年 12 月 20 日出生，中国国籍，无境外永久居留权，大学专科学历。2000 年 7 月至 2010 年 2 月，担任张家港市三省净化设备有限公司（张家港市鼎盛环保装备有限公司曾用名）执行董事，2011 年 11 月至今，担任张家港市鼎盛环保装备有限公司执行董事兼总经理；2005 年 5 月至 2008 年 10 月，担任张家港市万顺机械有限公司（张家港市苏承环保设备有限公司曾用名）执

行董事；2016 年 8 月起担任新苏承股东方科（张家港）贸易有限公司执行董事；2016 年 10 月起担任新苏承总经理、董事，2019 年 8 月起担任新苏承执行董事兼总经理。

2、发行人选择与曹承新合作的背景

（1）发行人选择与曹承新合作的原因

发行人拥有的静电式油烟废气治理技术能处理固态颗粒物和气溶胶等液态物质，但无法处理 VOCs 废气等纯气态污染物。发行人一直看好 VOCs 治理行业的前景，希望切入该行业以实现废气治理领域的全覆盖；同时，发行人所从事的静电式油烟废气治理设备制造业务与 VOCs 治理设备制造业务均涉及机械加工行业，存在一定共性。

2016 年，发行人决定向 VOCs 废气治理领域进行拓展，但该领域核心技术存在一定技术壁垒，发行人希望与拥有相关行业从业经验与技术的第三方合作开展 VOCs 治理设备研发与制造业务，以快速切入该行业。

曹承新在 VOCs 废气治理相关行业有十余年经验，并且其愿意接受与发行人共同设立的合资公司在发行人场地内开展生产经营，有利于发行人对于合资公司采购、生产、销售过程的管控。

综上，发行人选择与曹承新合作。

（2）曹承新同意与发行人合作的原因

苏承环保成立于 2005 年，设立时间较早，由于 VOCs 设备制造行业竞争较激烈，苏承环保当时在资金方面存在一定压力，曹承新也考虑与同一区域企业合作，以降低沟通、融合方面的成本，而发行人也是张家港区域环保设备制造企业，与发行人合资设立新苏承有利于利用发行人在机械设备生产过程管控、成本及财务管理、通用原料集中采购、资金方面的优势，提升相关产品竞争力。

综上，发行人选择与曹承新合作设立新苏承，开展 VOCs 废气治理设备研发、制造业务。

3、曹承新是否与发行人主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商存在关联关系或其他利益安排

经核查发行人主要客户、供应商工商档案，主要股东、实际控制人、董监高填写的《调查表》以及发行人实际控制人、董监高（除独立董事外）报告期内银行流水并访谈曹承新，**曹承新与发行人主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益安排。**

（二）补充披露新苏承收购苏承环保持有的 2 项专利权、2 项商标专有权及 3 项专有技术的形成过程、具体内容、收购资金来源以及实际支付情况，收购标的资产的背景、商业合理性，对发行人、新苏承研发和生产经营的具体作用，收购之后是否起到良好的协同效应

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/四/（一）/2、标的资产的形成过程、具体内容~5、对发行人、新苏承研发和生产经营的具体作用，收购之后是否起到良好的协同效应”进行补充披露：

1、形成过程、具体内容

苏承环保自设立以来专注于 VOCs 治理行业十余年，其在生产经营过程中坚持自主创新原则，在 VOCs 废气治理领域进行研发布局。新苏承向苏承环保收购的 2 项专利权、2 项商标专有权及 3 项专有技术均属于苏承环保生产经营中积累的知识产权成果，前述专利发明人均为曹德礼，其为曹承新的父亲，亦在苏承环保任职，不存在外购专利的情形。

在收购前上述知识产权权利人均系苏承环保，新苏承受让该等知识产权后权利人变更为新苏承。该等知识产权的具体明细情况如下：

序号	名称和内容	证书编号	授权日/注册日
1	发明专利		
1-1	全自动废气热力焚烧装置	ZL200710164018.5	2011 年 1 月 12 日
简介	本发明公开了一种全自动废气热力焚烧装置，其上设置的预燃烧室、燃烧室内均设置燃烧器，由一整体开设有孔的耐高温不锈钢圆筒对接而成；其上设置的预热旁通废气管道连接高温引风机遇预燃烧室，该预热旁通废气管道垂直中心轴位于预燃烧		

序号	名称和内容	证书编号	授权日/注册日
	器火焰最大水平喷射距离的 1/2 处；其上设置的预热室主要由耐高温无缝钢管设置而成，并外接有排气管，该预热室与燃烧室之间设有挡板；其上设置的换热器具有一旁通阀门，连接在预热室外接的排气管上。与现有技术废气焚烧装置相比，该焚烧装置可使旁通废气与高温燃气处于最佳的湍流状态，而使废气充分燃烧，且充分利用废气燃烧净化后的余热，提供生产用水，并实现全自动化运行。		
2	实用新型专利		
2-1	废气热能环保综合利用装置	ZL201220480837.7	2013 年 3 月 13 日
简介	本实用新型专利涉及一种废气热能环保综合利用装置，包括第一换热器、加热室、催化室、第二换热器和风机，催化室中设置有触媒，所述第一换热器的第一换热管路的两端分别通过管路连接烘箱的废气出气口和加热室的进气口，加热室的出气口通过管路连接催化室的出气口和第二换热器的第一换热管路的一段，第二换热器的第一换热管路的另一端通过管路与风机的进风口相连接，第二换热器的第二换热管路的两端分别连接空气源和烘箱的进气口。本发明不仅可以将有机废气中的有机污染物进行净化，而且可以将废气中的热能进行再利用，实现了真正的节能环保。		
3	商标		
3-1		11883735	2014 年 5 月 28 日
3-2		11882617	2014 年 5 月 28 日
4	专有技术		
4-1	生产有机废气净化系统的专有技术		
简介	生产有机废气净化系统的专有技术是一种处理有机废气的技术。有机废气处理有催化燃烧法、活性炭吸附脱附法、直燃式等几种方法，当废气总浓度为 1000g/m^3 以下，出口温度小于 45 摄氏度，其性质属于低浓度废气。因此选择活性炭吸附—催化燃烧脱附较为合理。活性炭吸附—催化燃烧脱附是把催化燃烧法、活性炭吸附脱附法两者的优点有效的结合起来。即先利用活性炭进行吸附浓缩，当活性炭达到饱和时，利用电加热启动催化燃烧设备，并利用热空气局部加热活性炭吸附床，当催化燃烧反应床加热到约 300 摄氏度，活性炭吸附床局部达到 60-120 摄氏度时，从吸附床解吸出来的高浓度废气就可以在催化反应床中进行氧化反应。反应后的高温气体经换热器换热，换热后的气体一部分回用送入活性炭吸附床进行脱附，另一部分排入大气。		
4-2	生产涂装废水处理系统的专有技术和生产工业净化水系统的专有技术		
4-3			

序号	名称和内容	证书编号	授权日/注册日
简介	上述两个专有技术是针对涂装前和工业废水进行净化和处理，一般涂装废水和工业废水中含有的树脂、表明活性剂、重金属离子等污染物，特别是其中的电泳废水、喷涂废水、化工废水等，采用化学和物理相结合的原则进行污水处理，化学部分主要为加药反应，物理部分主要为过滤和吸附。		

2、收购资金来源及支付情况

根据 2016 年 12 月 18 日苏承环保与新苏承签署的《资产转让协议》，目标资产转让价款为 1,710 万元，新苏承向苏承环保支付转让款分四次支付，支付进度如下：

（1）2016 年 12 月 31 日前，支付转让价款 810 万元（“首付款”）；

（2）2017 年 12 月 31 日前，支付转让款 300 万元（“第二笔款项”）；

（3）2018 年 12 月 31 日前，支付转让款 300 万元（“第三笔款项”）；

（4）2019 年 12 月 31 日前，支付转让款 300 万元（“第四笔款项”）。

2016 年 12 月 21 日，新苏承按照《资产转让协议》以自有资金支付了转让款中的首付款。截至发行人将持有的新苏承股权转让至曹承新前，新苏承并未再按照上述协议约定支付剩余转让款，原因主要是：新苏承设立时，发行人和曹承新均实缴了认缴出资，新苏承使用账上 1,000.00 万元股东实缴出资缴付了首付款，对于之后的三期款项，原计划是通过新苏承未来的经营成果支付，但是新苏承经营业绩不如预期，因此未继续按期支付后续的转让款，经营不如预期的原因详见本题“一/（二）/4、对发行人、新苏承研发和生产经营的具体作用，收购之后是否起到良好的协同效应”相关内容。新苏承收购上述资产时，曹承新作为苏承环保实际控制人与新苏承签订了《业绩补偿协议》，在新苏承经营未达承诺业绩的情况下，相关协议也并未实际履行。2019 年发行人将新苏承股权转让给曹承新时，双方一并考虑了前述两份协议未完全履行的情况，以发行人投资成本不受损失的原则，协商确定了转让价格 550 万元（发行人对新苏承的原始投资额），价格确定方式详见本题“一/（七）补充披露发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利的原因和合理性，是否存在其他利益安排”相关内容。

3、收购标的资产的背景、商业合理性

由于发行人所从事的静电式油烟废气治理设备制造业务与 VOCs 治理设备制造业务均涉及机械加工行业，同时，发行人一直看好 VOCs 治理行业的前景，希望切入该行业以实现废气治理领域的全覆盖。故 2016 年，发行人决定向 VOCs 治理领域进行拓展，但该领域核心技术存在一定技术壁垒。为快速切入该行业，发行人希望与拥有相关行业经验与技术的第三方合作开展 VOCs 废气治理设备研发与制造业务。曹承新在 VOCs 废气治理行业有十余年经验，且其实际控制的苏承环保拥有开展相关业务所需的技术积累和知识产权。因此，发行人与苏承环保实际控制人曹承新达成合作意向。

2016 年 10 月，发行人与曹承新控制的方科贸易共同设立新苏承，并由新苏承收购苏承环保与 VOCs 废气治理相关的专利、非专利技术和商标。

4、对发行人、新苏承研发和生产经营的具体作用，收购之后是否起到良好的协同效应

新苏承受让苏承环保前述知识产权组合后，相关专利、商标及部分专有技术均被应用于新苏承 VOCs 治理设备生产中，构成新苏承核心的技术来源。

2017 年（新苏承设立后的第一个完整会计年度）至 2019 年 8 月发行人向曹承新转让持有的新苏承股权期间，新苏承实现的收入和利润情况如下表所示：

	项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
主要财务数据（万元）	营业收入	313.83	2,109.94	1,204.35
	净利润	-189.46	93.62	-5.49

新苏承自 2016 年 10 月设立以来，2017 年、2018 年依靠技术积累、客户资源，实现收入的较快增长。2019 年 1-8 月新苏承营业收入减少，主要因为曹承新和发行人管理层在经营理念和经营模式上产生分歧，受此影响新苏承没有正常承接新业务。

整体而言，新苏承受让的知识产权组合，在新苏承正常经营年度内，对其销售收入增长起到了相应作用，相关技术对新苏承生产经营带来正向效应，但

由于曹承新和发行人管理层在经营理念和经营模式上有一定分歧，新苏承净利润水平较低，收购标的资产并未与发行人产生良好的协同效应。

（三）补充披露出售新苏承股权的损益情况以及计算过程；

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/四/（一）/7、转让新苏承股权”进行补充披露：

2019 年 8 月，发行人将其持有的新苏承股权转让至曹承新。本次股权转让对发行人形成 62.67 万元的投资收益，其计算过程具体如下表所示：

子公司名称	股权处置方式	股权处置比例（%）	股权处置价款（万元）	处置投资对应的合并报表层面享有该子公司净资产份额（万元）	处置价款与处置投资对应的合并报表层面享有该子公司净资产份额的差额（万元）	丧失控制权的时点
新苏承	出售	55.00	550.00	487.33	62.67	2019/08/31

（四）结合资产的评估过程、评估参数及选择依据，分析收购定价的公允性；

1、评估方法的选择

无形资产的评估方法一般采用成本法、收益法和市场法，由于使用市场法必须具备两个前提条件：第一，要有一个充分发育、活跃的资产市场；第二，参照物及其与被评估资产可比较指标、技术参数等资料是可收集到的。经过评估人员进行市场调查，无法取得与本次评估对象相同或类似的参照物，故用市场法进行本次评估的前提条件不成立。

由于成本法仅从重置的角度反映无形资产重新开发成本，仅能反映物价上涨导致的成本上升，不能反映资产为产权持有单位未来年度创造收益的价值，因此本次评估未采用成本法评估。故本次仅采用收益法进行评估。

通过分析资产评估方法的适用性，结合本次评估目的和评估资料的收集情况，本次评估采用了收益法评估思路的多期超额收益法。

超额收益法的概念：一般认为企业的收益都是由企业拥有的资产创造的，包

括有形资产和无形资产，企业各类可确指的资产对企业整体收益的贡献是可以分割估算的；如果企业整体收益与各类可确指的资产的贡献之和后相比仍有剩余，则这个剩余收益就称为超额收益。

2、评估各项参数取值说明

（1）收益期限的确定

本次评估的无形资产组合中包括商标、发明专利、实用新型专利和专有技术。

商标的法律保护期限为 10 年，因其可以续展，故本次按照无限期考虑；其余无形资产本次将其作为组考虑，其收益年限确定主要从如下几个方面来考虑：

①法定寿命

发明专利的法律保护期限为 20 年；实用新型专利的法律保护期为 10 年；专有技术没有法律保护期限，一般由产权持有单位通过保密措施予以保护。对专有技术的保护通常依据《中华人民共和国合同法》，一般合同的签订不超过 10 年。

②技术寿命

技术寿命是指由于科学技术的发展，不断出现技术上更先进、经济上更合理的替代技术，使现有技术丧失使用价值的过程。根据技术周期理论，技术的发展过程分为：萌芽、成长、成熟、衰退四个阶段，它直接影响技术剩余经济寿命的长短。评估机构对照委托评估专有技术的技术特征和发展阶段，并与产权持有单位先关技术专家沟通交流，认为委托评估专有技术已经过多年的发展，在评估基准日时处于成熟阶段。

我国自 1985 年 4 月 1 日实施《专利法》以来，统计数据表明，仅有极少量的专利维持到专利法定寿命。一般专利的寿命在 8-12 年之间。

如果假设委托评估专有技术在获得商业成功时，即像取得专利一样，则比照一般专利的生存寿命，推断委托评估专有技术的剩余经济寿命在 8 年左右。

③技术可替代性的分析

本次评估的专利及专有技术是产权持有单位的技术专家通过不同要求的项目经过不断研究得到的一系列成果，需要从业者具有较高的专业要求，同时技术成果处于国内领先地位，故短期内不容易被其他技术替代。与产权持有单位相类似的企业可能会从相关资料中得到技术研发的思路，从而形成类似的技术，所以长期有可能会替代。所以谨慎考虑，评估机构将委托评估专利及专有技术的收益期确定为 8 年。

综合考虑上述因素，评估机构认为本次评估的商标的收益期为无限期；专利及专有技术的收益期为 8 年。

（2）主营业务收入的预测

主营业务收入主要依据产权持有单位的历史年度销售量、销售额以及产权持有单位提供的未来的销售量及销售价格，并经市场调查，与产权持有单位沟通后确定的。

（3）无形资产比重的确定

评估人员采用层次分析法（AHP）对各无形资产的贡献进行划分，来确定各无形资产所占的比重。

（4）折现率的确定

折现率，又称期望投资回报率，是基于收益法确定评估价值的重要参数。本次评估的折现率采用产权持有单位期望的无形资产的回报率作为本次无形资产评估的折现率。

为了使无形资产折现率与无形资产收益口径保持一致，选用税前无形资产折现率口径计算。

3、评估结果

根据江苏华信资产评估有限公司于 2016 年 12 月 15 日出具的《资产评估报告》（苏华评报字[2016]第 314 号），经评估，张家港市苏承环保设备有限公司上述无形资产于评估基准日（2016 年 12 月 10 日）的市场价值为人民币 1,714.49

万元。根据《资产转让协议》，目标资产转让价款为 1,710 万元，相关定价公允。

（五）补充披露《业绩补偿协议》的具体内容，包括关于业绩补偿支付方式、支付时间等约定，结合新苏承在承诺期内的业绩情况补充测算业绩承诺应补偿金额以及发行人相应的会计处理情况；

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/四/（一）/6、业绩补偿协议”进行补充披露：

1、补充披露《业绩补偿协议》的具体内容，包括关于业绩补偿支付方式、支付时间等约定

根据《业绩补偿协议》，其业绩补偿支付方式、支付时间等主要内容如下：

协议约定事项	协议具体约定
第三条 业绩承诺	3.1 承诺方（在《业绩补偿协议》中指曹承新，以下同）就公司（在《业绩补偿协议》中指新苏承，以下同）在业绩承诺期的业绩作出如下承诺： 3.1.1 净利润：公司在 2016 年剩余时间及 2017 年度累计净利润不少于 300 万元，2018 年度净利润不少于 345 万元，2019 年度净利润不少于 398 万元。 3.1.2 业务收入：公司在 2016 年剩余月份和 2017 年度累计营业收入不少于 2,000 万元，2018 年度营业收入不少于 2,300 万元，2019 年度营业收入不少于 2,650 万元。
第四条 业绩补偿方式和期限	4.1 各方同意，在业绩补偿期间，若公司的各期末实际实现的净利润数低于截止当期期末承诺的净利润数，则承诺方以现金方式按本协议约定的比例进行补偿。 4.2 在业绩补偿期间内，如公司任一承诺期间的实际净利润数小于本协议 3.1 款所述的公司在同一期间内的净利润业绩目标的情形，公司应在其年度报告披露后的一个月内向承诺方发出书面通知，要求承诺方按照本协议第五条约定的利润补偿数额计算公式进行业绩补偿。 4.3 承诺方按照本协议第五条计算出来的业绩补偿数额，应在接到通知后的 7 日内以银行转账方式支付到公司指定账户。 4.4 各方同意，如承诺方未按照第 4.3 款约定支付业绩补偿款项，公司可以从应付而尚未支付给苏承环保的资产转让款中扣除业绩补偿款项；视为苏承环保代承诺方履行了业绩补偿款支付义务。 4.5 如前述应付而未支付的转让款不足以支付业绩承诺补偿款的，承诺方需以其其他合法资产履行补偿义务。

协议约定事项	协议具体约定
第五条 补偿数额的计算方式	5.1 各方同意，业绩承诺期各期（2016 年剩余时间及 2017 年度、2018 年度、2019 度）的利润补偿金额计算公式为： 现金补偿金额=累积净利润承诺总数—累积净利润实现数—已累积支付的净利润补偿金额 5.2 在业绩承诺期各期计算的现金补偿金额小于零的，按零取值，即补偿的现金金额不再冲回。

2、结合新苏承在承诺期内的业绩情况补充测算业绩承诺应补偿金额以及发行人相应的会计处理情况；

（1）新苏承在承诺期内的业绩情况补充测算业绩承诺应补偿金额

根据曹承新与新苏承于 2016 年 12 月签订的《业绩补偿协议》，以及 2019 年 8 月保丽洁与曹承新签订的《股权转让协议》，报告期内业绩承诺应补偿金额、放弃主张该业绩补偿权利对归属于母公司净利润的影响金额测算如下：

单位：万元

项目	2016 年 10 月至 2017 年末	2018 年度	2019 年 1-8 月 [注]	合计
业绩承诺净利润	300.00	345.00	265.33	610.33
新苏承审定净利润	-18.10	93.62	-189.46	-113.94
当期现金补偿金额	318.10	251.38	454.79	1024.27
对应的企业所得税	79.53	62.85	113.70	256.08
新苏承净利润影响额	238.57	188.53	341.09	768.19
归属于母公司净利润影响额	131.21	103.69	187.60	422.5

注：根据《业绩补偿协议》，新苏承 2019 年度业绩承诺净利润为 398.00 万元，2019 年 1-8 月业绩承诺净利润=2019 年度业绩承诺净利润*8/12。

如上表所示，因发行人放弃《业绩补偿协议》相关权利，报告期内，导致损失现金补偿金额合计 1,024.27 万元，对归属于母公司净利润的影响金额合计为-422.50 万元。

（2）发行人相应的会计处理情况

根据收购苏承环保资产时新苏承与曹承新签订的《业绩补偿协议》，2016 年

剩余时间至 2017 年末、2018 年度、2019 年 1-8 月，新苏承承诺净利润分别为 300.00 万元、345.00 万元和 265.33 万元，曹承新应补偿新苏承业绩补偿款合计 1,024.27 万元。报告期内，新苏承未实际收到曹承新业绩补偿款，新苏承也未确认业绩补偿收入。发行人未主张《业绩补偿协议》约定的补偿的原因款详见本题"一/（七）补充披露发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利的原因和合理性，是否存在其他利益安排"相关内容。

2019 年 8 月，鉴于新苏承经营情况未达预期，为更好地聚焦油烟废气治理行业，公司与曹承新签订《股权转让协议》，向曹承新转让其持有的新苏承 55.00%股权，在协议中对相关股权转让、2016 年 12 月资产收购款项支付事宜约定了一揽子解决方案，以发行人投资成本不受损失为原则，协商确定了转让价格 550 万元（发行人对新苏承的原始投资额）。同时，发行人 2019 年第二次临时股东大会决议通过《关于转让控股子公司股权等相关事宜》议案，确认新苏承不主张《业绩补偿协议》项下的权利。

鉴于报告期内新苏承未实际收到曹承新补偿款，也未确认业绩补偿收入，转让新苏承股权时也未确认放弃业绩补偿权利对应的损失。

综上，发行人结合上述《股权转让协议》的约定，同时综合考虑《业绩补偿协议》及《资产转让协议》的执行情况，认为新苏承实质上已经放弃《业绩补偿协议》项下权利，结合该交易的经济实质，发行人在处置新苏承股权时未对以前年度根据《业绩补偿协议》计算的业绩补偿款进行确认，同时也未确认放弃业绩补偿权利对应的损失。

（六）结合新苏承的设立目的以及发行人对其的决策权利、经营主导能力等方面分析新苏承被纳入发行人合并范围的合理性，是否符合企业会计准则的规定；

2016 年，基于静电式油烟废气治理设备制造业务与 VOCs 治理设备制造业务均涉及机械加工行业，存在一定共性，并看好 VOCs 废气治理的发展前景，发行人决定向 VOCs 废气治理领域进行拓展，但 VOCs 废气治理领域核心技术存在

一定技术壁垒。

为快速切入该行业，发行人希望与拥有相关行业经验与技术的第三方合作开展 VOCs 废气治理设备研发与制造业务。曹承新在 VOCs 废气治理行业有约十余年经验，且其实际控制的苏承环保拥有开展相关业务所需的技术积累和知识产权。因此，发行人与苏承环保实际控制人曹承新达成合作意向。

2016 年 10 月，公司与曹承新控制的方科贸易共同设立新苏承，并由新苏承收购苏承环保与其主要业务相关的专利、非专利技术和商标。2016 年 12 月 18 日，新苏承与苏承环保、曹承新就上述资产收购事项签订了《资产转让协议》。同日，曹承新、新苏承及苏承环保就上述交易事项签订了《业绩补偿协议》，对业绩补偿期间、业绩承诺金额、业绩补偿方式等事宜进行了约定。

根据《江苏新苏承环保设备有限公司章程》（以下简称“新苏承章程”），保丽洁和方科贸易分别持有新苏承 55%和 45%的股权，股东会有权对分取红利、选举董事和监事、解散清算等事项进行决策，股东按照出资比例行使表决权。

1、董事会层面

根据 2016 年 10 月股东会决议，新苏承选举钱振清、宋李兵、曹承新为新苏承第一届董事会董事，其中钱振清、宋李兵为保丽洁派出董事，任期三年。同时，股东会决议通过了新苏承公司章程，约定董事会就所列事项做出决议时，须经全体董事半数以上通过生效。

2、股东会层面

新苏承章程约定：股东会对公司增加或者减少注册资本作出决议，须经所有股东一致通过；股东会对公司合并、分立、解散或变更公司形式以及修改公司章程作出决议，须经代表三分之二以上表决权的股东通过；除上述事项外，股东会决议事项，须经代表半数以上表决权的股东通过，股东会决议由股东按照出资比例行使表决权。

根据上述章程约定和董事会安排，保丽洁对新苏承拥有多数表决权的权力，

表明保丽洁享有现时权利使其目前有能力主导新苏承的相关活动。

3、业务管理层面

同时，根据新苏承的组织机构安排，发行人可以主导管理新苏承的资金管理、采购管理以及生产质量控制等相关活动。

从上述新苏承的设立目的、发行人对新苏承的决策权利安排以及对其经营主导能力可以看出，新苏承的设立具有合理商业目的，发行人拥有对新苏承控制的权力，通过参与新苏承的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对新苏承的权力影响其回报金额，将新苏承纳入保丽洁合并范围符合企业会计准则的规定。

（七）补充披露发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利的原因和合理性，是否存在其他利益安排

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/四/（一）/6、业绩补偿协议/（3）发行人不主张《业绩补偿协议》项下权利的原因”进行补充披露：

发行人不主张《业绩补偿协议》项下权利的原因为：

1、新苏承未实现第一期（2016 年剩余时间及 2017 年度）承诺利润时：考虑到新苏承未实现承诺净利润主要系设立初期合作双方处于磨合期等原因，并非因收购自曹承新控制的苏承环保相关资产原因；且截至 2018 年 3 月（新苏承 2017 年经审计净利润、营业收入基本确定时间），2018 年 1-3 月新苏承营业收入较 2017 年同期增长较快。因此，当时发行人希望与曹承新保持良好合作关系以继续在 VOCs 废气治理行业进行拓展，因此，发行人当时未主张《业绩补偿协议》项下权利。

2、新苏承未实现第二期（2018 年度）承诺利润时：在 2019 年初确定新苏承 2018 年度经审计财务数据后，考虑到发行人与曹承新关于新苏承的经营理念和经营模式存在一定差异，且继续合作存在需发行人持续投入现金补贴新苏承运营的可能。因此，发行人当时考虑通过出售新苏承股权一并解决《业绩补偿协议》与《资产转让协议》项下权利义务，将资金、管理人员等核心资源聚焦于发行人主要产品静电式油烟废气治理设备的研发与制造中。因此，发行人当

时未单独主张《业绩补偿协议》项下的权利。

3、发行人在出售新苏承股权时：鉴于与曹承新经营理念和经营模式存在差异，且新苏承经营状况不及预期，发行人拟出售持有的新苏承股权。基于：（1）新苏承所经营的 VOCs 废气治理设备制造存在较强的专业性，故新苏承少数股东曹承新作为潜在的股权收购方具有较高可行性。同时，曹承新从事 VOCs 废气治理行业多年，看好该行业后续发展，具有受让新苏承股权继续经营的意愿。因此，经友好协商，双方于 2019 年 8 月就发行人向曹承新出售新苏承股权事宜达成一致意见。（2）新苏承主张《业绩补偿协议》项下的权利所获得的现金补偿与其在《资产转让协议》项下逾期尚未向苏承环保支付的剩余资产收购款大致相当。因此，综合考虑前述因素，在出售持有的新苏承股权时，发行人当时未主张《业绩补偿协议》项下的权利，而按发行人投资成本不受损失的原则，双方协商确定通过发行人以 550 万元（发行人对新苏承的原始投资额）的价格向曹承新转让其持有的新苏承全部股权的方式一揽子解决新苏承股权处置、新苏承在《业绩补偿协议》项下权利主张、其在《资产转让协议》项下尚未向苏承环保支付的剩余资产收购款等相关事宜。本次股权转让款与发行人对新苏承原始投资额一致，发行人投资成本未受到损失。

综上所述，发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利具有商业合理性。

经访谈曹承新及获取发行人实际控制人出具的说明，并经核查发行人、发行人实际控制人银行流水，发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利不存在其他利益安排。

（八）补充披露新苏承转让后的经营情况，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，新苏承、曹承新任职或对外投资的其他企业是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人及其主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形。

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/四/（一）/7、转让新苏承股权”进行补充披露：

根据对新苏承目前实际控制人曹承新的访谈，2019 年 8 月发行人将新苏承股权转让后，新苏承 2019 年、2020 年的营业收入均在 1,200 万元至 1,300 万元左右，净利润均为-100 万元左右。2019 年 8 月 13 日，发行人与新苏承签署《债权债务清理确认函》，新苏承以通用生产设备和现金清抵了发行人出售新苏承股权前新苏承欠发行人的借款和往来款。发行人向曹承新转让新苏承股权前后，新苏承部分员工向新苏承申请离职后，与发行人签署了劳动合同。之后，新苏承在资产、人员、业务和技术等方面与发行人均不存在任何关系。

新苏承不存在任何对外投资的企业，根据曹承新于 2021 年 1 月更新填写的《调查表》，除新苏承外，曹承新任职及对外投资的存续中的其他企业情况如下：

控股、参股的企业名称	该单位经营范围（或主营业务、主营产品）	持股比例或持有权益比例	职务
方科（张家港）贸易有限公司	金属材料、建筑材料、五金交电、环保材料、化工原料购销；网络技术研发及相关技术服务；环保领域内的技术开发、技术转让、技术咨询及相关的技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	90%	执行董事兼总经理
张家港市鼎盛环保装备有限公司	环境污染防治设备制造，化工机械设备、涂装工程、输送设备制造，金属零部件加工，化工产品购销。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	64.66%	执行董事兼总经理
张家港市苏承环保设备有限公司	环保设备维修；化纤制品、塑料制品、化工产品、五金交电、建材、办公设备、工业生产设备购销；金属废料和碎屑加工处理；信息咨询服务（不含投资咨询、金融信息咨询）；企业管理咨询服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：环境保护专用设备制造；环境监测专用仪器仪表制造；专用设备修理；环境保护专用设备销售；环境监测专用仪器仪表销售；环保咨询服务；建筑工程用机械制造；建筑工程用机械销售（除依法	由兄弟曹承荣代持 100%股权	-

	须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		

注：根据曹承新填写的《调查表》，江阴钢鑫元国际贸易有限公司系曹承新为他人代持股权的公司，曹承新历史上在该公司任职亦为挂职，未实际履职。该公司实质上不属于其对外投资的其他公司，故无法获知该公司客户、供应商情况。

根据访谈曹承新及获取新苏承、曹承新任职及对外投资的其他公司 2019 年 9 月-2020 年 12 月应收账款借方发生额、应付账款贷方发生额前十名的客户、供应商名单，发行人向曹承新转让新苏承股权后，存在发行人与新苏承共同向常州明聚金属制品有限公司（以下简称“常州明聚”）和苏州永和诚风机工业有限公司（以下简称“苏州永和”）采购的情况，具体情况如下：

序号	供应商名称	交易金额（万元）	
1	常州明聚金属制品有限公司	发行人	1,172.50
		新苏承	35.25
2	苏州永和诚风机工业有限公司	发行人	18.21
		新苏承	28.16

2019 年 9 月-2020 年 12 月，常州明聚、苏州永和与新苏承交易金额均较小，采购内容分别为金属板材和设备专用风机，均具有正常交易背景。前述重叠供应商与发行人和曹承新均不存在关联关系，发行人不存在通过重叠供应商输送利益的情形，不属于共用采购、通用原材料的情形。除上述情况外，2019 年 8 月发行人将新苏承股权转让后，新苏承、曹承新任职或对外投资的其他企业不存在其他重叠客户和供应商的情况。

综上，2019 年 8 月发行人将新苏承股权转让后，新苏承、曹承新任职或对外投资的其他企业不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形。

经访谈曹承新、发行人主要客户及供应商，并根据发行人实际控制人出具的说明、发行人报告期内的银行流水、曹承新任职及对外投资的其他公司 2019 年 9 月-2020 年 12 月应收账款借方发生额、应付账款贷方发生额前十名的客户、供应商名单和发行人主要客户、供应商名单，发行人向曹承新转让新苏承股权后，新苏承、曹承新任职及对外投资的其他公司与发行人及其主要客户、供应

商及其主要股东之间不存在其他资金、业务往来的情形，不存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得并核查曹承新签署的《调查表》、身份证、毕业证书，访谈曹承新；取得张家港市鼎盛环保装备有限公司、张家港市苏承环保设备有限公司工商档案；

2、取得并核查持有发行人 1%以上股份的主要股东（除广发证券外）、实际控制人、董监高填写的《调查表》，取得发行人实际控制人、董监高、内部股东（指发行人股东中，属于控股股东、实际控制人及控股股东、实际控制人控制的其他企业、公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其关联方的股东，以下同）出具的说明；

3、取得并查阅发行人主要客户、供应商工商档案，核查是否存在曹承新或其关联方；

4、取得并核查新苏承转让前的银行流水；

5、取得并核查发行人实际控制人、董监高报告期内的银行流水；

6、取得并核查新苏承与苏承环保《资产转让协议》、新苏承与曹承新、苏承环保签署的《业绩补偿协议》、发行人与曹承新签订的《股权转让协议》；

7、取得并核查 ZL200710164018.5、ZL201220480837.7 号《专利证书》、11882617、11883735 号《商标注册证》；

8、取得并核查发行人、方科贸易向新苏承实缴出资银行回单；

9、取得发行人出具的《说明》；

10、取得新苏承 2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月财务报表，取得新苏承截

至 2017 年 3 月 31 日、2018 年 3 月 31 日的财务报表，核查新苏承 2018 年 1-3 月营业收入较前一年同期增长情况；

11、取得发行人与新苏承签署的《债权债务清理确认函》；

12、取得发行人转让持有新苏承股权前后，原新苏承员工与发行人签署的《劳动合同》（仍在发行人工作人员）、离职单（已从发行人离职人员）；

13、取得方科（张家港）贸易有限公司、张家港市鼎盛环保装备有限公司、张家港市苏承环保设备有限公司 2019 年 9 月-2020 年 12 月应收账款借方发生额、应付账款贷方发生额前十名的客户、供应商名单；

14、取得并核查发行人报告期内外协方清单；

15、取得无形资产转让相关的《资产评估报告》（苏华评报字[2016]第 314 号）；

16、取得并核查新苏承向苏承环保支付 2016 年 12 月资产转让相关转让款的支付凭证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、曹承新与发行人主要股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益安排；

2、新苏承收购苏承环保标的资产为苏承环保自主创新积累，设立新苏承并收购苏承环保相关无形资产系看好苏承环保在 VOCs 废气治理行业经验和技术积累，具有商业合理性，收购的相关资产在新苏承正常经营年度内，对其销售收入增长起到了相应作用，相关收购价格公允；但由于新苏承和发行人管理层在经营理念和经营模式上有一定分歧，收购标的资产并未与发行人产生良好的协同效应。

3、根据上述《股权转让协议》的约定，同时综合考虑《业绩补偿协议》及

《资产转让协议》的执行情况，结合该交易的经济实质，发行人在处置新苏承股权时未对以前年度根据《业绩补偿协议》计算的业绩补偿款进行确认，同时也未确认放弃主张业绩补偿权利对应的损失。

4、新苏承的设立具有合理商业目的，发行人拥有对新苏承控制的权力，通过参与新苏承的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对新苏承的权力影响其回报金额，将新苏承纳入保丽洁合并范围符合企业会计准则的规定。

5、发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利具有商业合理性，不存在其他利益安排。

6、发行人向曹承新转让新苏承股权后，存在发行人与新苏承共同向常州明聚和苏州永和采购的情况，2019 年 9 月-2020 年 12 月，常州明聚、苏州永和与新苏承交易金额均较小，采购内容分别为金属板材和设备专用风机，均具有正常交易背景。前述重叠供应商与发行人和曹承新均不存在关联关系，发行人不存在通过重叠供应商输送利益的情形，不属于共用采购、通用原材料的情形。除上述情况外，2019 年 8 月发行人将新苏承股权转让后，新苏承、曹承新任职或对外投资的其他企业不存在其他重叠客户和供应商的情况。

综上，2019 年 8 月发行人将新苏承股权转让后，新苏承、曹承新任职或对外投资的其他企业不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形。

问题 3、关于同业竞争与关联方

招股说明书披露，发行人控股股东、实际控制人为钱振清、冯亚东，其控制的其他企业包括保丽洁投资和保丽洁企服，均为发行人员工持股平台。宿迁市新世界广告装潢有限公司为钱振清曾持股 80%并担任执行董事兼总经理的公司，于 2019 年 12 月注销；苏州华祥信息科技有限公司为钱振清曾担任董事并持股 25.64%的公司，2017 年 2 月钱振清从该公司退出；张家港新三联投资管理有限公司为钱振清内曾担任董事的公司，2017 年 12 月从该公司离职。

请发行人补充披露：

（1）其认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业；

（2）报告期内实际控制人曾施加重大影响的企业实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形；

（3）注销宿迁市新世界广告装潢有限公司的原因，注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，注销对发行人生产经营的影响；报告期内宿迁市新世界广告装潢有限公司等发行人控股股东、实际控制人控制的企业是否存在重大违法违规情形。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形；

（2）发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方。

回复：

一、发行人补充披露

（一）发行人其认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第七节/八/（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争/3、发行人其认定不存在同业竞争关系时，已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业”进行补充披露：

经查阅《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》，第 7.2.5 条规定“本条第一项至第三项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母……”。第 13.1 条第（七）款规定“控制：指有权决定一个企业的财务和经营政策，并能据以从该企业的经营活动中获取利益。有下列情形之一的，为拥有上市公司控制权：1．为上市公司持股 50%以上的控股股东；2．可以实际支配上市公司股份表决权超过 30%；3．通过实际支配上市公司股份表决权能够决定公司董事会半数以上成员选任；4．依其可实际支配的上市公司股份表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响；5．中国证监会或者本所认定的其他情形。”

比照前述规定，根据发行人控股股东、实际控制人钱振清、冯亚东夫妇及其在发行人处任职的关系密切家庭成员冯贤填写的《调查表》，并经访谈前述人员，通过公开渠道查阅发行人控股股东、实际控制人及其近亲属的对外投资、任职等信息，确定：（1）截至本回复报告签署日，发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的除发行人及其控股子公司以外的其他企业为保丽洁投资及保丽洁企服，二者均系发行人员工持股平台，除持有发行人股份外未经营其他业务；（2）报告期内，发行人控股股东、实际控制人及其近亲属曾经直接或间接控制的其他企业为宿迁市新世界广告装璜有限公司（以下简称“宿迁新世界”），宿迁新世界已于 2019 年 12 月注销，报告期内，宿迁新世界未实际开展经营。

据此，发行人已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及

其近亲属直接或间接控制的全部企业，该等企业与发行人均不存在同业竞争关系。

（二）报告期内实际控制人曾施加重大影响的企业实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第七节/九/（一）关联方与关联关系/2、报告期内关联方的变化情况/（1）报告期内实际控制人曾施加重大影响的企业”进行补充披露：

1、报告期内实际控制人曾施加重大影响的企业实际经营业务，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形

报告期内发行人实际控制人曾控制或施加重大影响的企业及其主营业务如下：

序号	企业名称	主营业务	曾经控制/施加重大影响的方式
1	宿迁新世界	设计、制作、发布国内户外广告，报告期内无实际经营	钱振清持股80%并担任执行董事兼总经理（后于2019年12月注销）
2	苏州华祥信息科技有限公司（以下简称“苏州华祥”）	计算机软硬件产品及计算机网络产品的研发及销售	钱振清担任董事并持股25.64%（后于2017年2月退出）
3	张家港新三联投资管理有限公司（以下简称“新三联投资”）	投资管理服务、企业管理及商务信息咨询	钱振清担任董事（同时持股4.55%，已于2017年11月退出）

根据上表，宿迁新世界报告期内已无业务经营，苏州华祥与新三联投资主营业务与发行人并不相同或相似。

发行人独立拥有经营所需资产、技术的完整产权，不存在与他人共同拥有

或使用的情况，发行人的高级管理人员、财务人员不存在违反法律、法规、规范性文件规定及影响发行人独立性的兼职，发行人拥有独立的采购及销售渠道，独立对外签署采购、销售的业务合同，此外，发行人拥有独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的研发流程，并且建立了相应的技术保护机制。据此，发行人与上述企业在资产、人员、业务和技术等方面相互独立，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料情形。

经核查报告期内发行人外协情况，上述企业亦不存在为发行人提供外协的情形。

2、是否与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形

根据发行人、苏州华祥、新三联投资及发行人采购、销售部门主管人员及财务负责人、实际控制人出具的说明，并经访谈发行人主要客户、供应商，宿迁新世界、苏州华祥、新三联投资与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间不存在资金、业务往来，和发行人不存在成本费用混同或其他利益安排的情形。

上述公司与发行人主营业务无关或在报告期内无实际经营，发行人与上述公司之间不存在交易。因此，发行人不存在关联交易非关联化情形。

（三）注销宿迁市新世界广告装璜有限公司的原因，注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，注销对发行人生产经营的影响；报告期内宿迁市新世界广告装潢有限公司等发行人控股股东、实际控制人控制的企业是否存在重大违法违规情形

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第七节/九/（一）关联方与关联关系/2、报告期内关联方的变化情况/（2）关于宿迁市新世界广告装璜有限公司”进行补充披露：

1、注销宿迁市新世界广告装璜有限公司的原因，注销后相关资产和人员的

安置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，注销对发行人生产经营的影响

根据宿迁新世界工商档案、发行人控股股东、实际控制人提供的说明，并经核查后认为，宿迁新世界于 2004 年左右开始不再开展实际经营，无存续的必要，且其已于 2005 年 11 月因逾期未进行 2004 年度检验被吊销营业执照，从规范角度考虑亦应予以注销。

根据发行人实际控制人出具的说明及宿迁新世界《清算报告》，宿迁新世界自 2004 年左右开始已无实际经营，注销清算时其库存资产、收回债权、偿还债务及剩余净资产均为 0 元，且无员工，因此不涉及资产处置和人员安置事项，不存在纠纷或潜在纠纷。报告期内宿迁新世界不存在实际经营，且在各方面与发行人互相独立，注销不会对发行人的生产经营活动产生影响。

2、报告期内宿迁市新世界广告装璜有限公司等发行人控股股东、实际控制人控制的企业是否存在重大违法违规情形

报告期内发行人控股股东、实际控制人控制的企业为保丽洁投资、保丽洁企服、宿迁新世界，保丽洁投资、保丽洁企服报告期内唯一业务为持有发行人股份，宿迁新世界报告期内未实际开展经营。根据国家税务总局宿迁市宿城区税务局于 2020 年 3 月 27 日开具的《情况说明》、张家港市市场监督管理局于 2020 年 12 月 31 日开具的《核查报告》、国家税务总局张家港市税务局于 2020 年 12 月 31 日提供的《涉税信息查询结果告知书》、宿迁新世界工商档案，并经查询保丽洁投资、保丽洁企服及宿迁新世界工商、税务主管部门网站，发行人控股股东、实际控制人控制的企业报告期内不存在重大违法违规情形。

二、发行人说明

（一）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易；发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方。

发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露了发行人的关联方和报告期内的关联交易，发行人主要客

户、供应商中不存在应披露而未披露的关联方。具体情况如下：

1、关联方的披露

（1）《公司法》

序号	对关联方的认定	招股书披露位置
1	控股股东	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（1）控股股东及实际控制人
2	实际控制人	
3	董事、监事、高级管理人员	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（1）控股股东及实际控制人、（4）其他关联方
4	董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的企业	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（2）实际控制人控制或施加重大影响的其他公司、（4）其他关联方
5	可能导致公司利益转移的其他关系	不适用

（2）《企业会计准则第 36 号——关联方披露》

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
1	该企业的母公司	不适用
2	该企业的子公司	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（3）控股子公司
3	与该企业受同一母公司控制的其他企业	不适用
4	对该企业实施共同控制的投资方	不适用
5	对该企业施加重大影响的投资方	不适用
6	该企业的合营企业	不适用
7	该企业的联营企业	不适用
8	该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者	钱振清、冯亚东及其关系密切家庭成员（包括配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母）

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
9	该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员	钱振清、冯亚东、冯贤、张华、龚震岐、王勇、褚宏武、陆慧、冯晓东、徐刚、宋李兵及其关系密切的家庭成员（包括配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母）
10	该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（2）实际控制人控制或施加重大影响的其他公司、（4）其他关联方

（3）《创业板上市规则》

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
1	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织	不适用
2	由第 1 项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	不适用
3	由下述第6至第10条所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（2）实际控制人控制或施加重大影响的其他公司、（4）其他关联方
4	持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（2）实际控制人控制或施加重大影响的其他公司
5	中国证监会、深圳证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织	不适用

序号	对关联方的认定	发行人披露的关联方
6	直接或者间接持有上市公司5%以上股份的自然人	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（1）控股股东及实际控制人
7	上市公司董事、监事及高级管理人员	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（1）控股股东及实际控制人、（4）其他关联方
8	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员	不适用
9	第6项至第8项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/1、公司目前的关联方/（4）其他关联方
10	中国证监会、深圳证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人	不适用
11	因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有第1至10条规定情形之一的	不适用
12	过去十二个月内，曾经具有第1至10条规定情形之一的	第七节 公司治理与独立性/九、关联交易情况/（一）关联方与关联关系/2、报告期内关联方的变化情况

公司已在本次发行上市《招股说明书（申报稿）》和其他有关申报材料中对发行人的关联方进行了充分披露。

2、关联交易的披露

在完整披露发行人上述关联方的基础上，已完整披露报告期内与相关关联方的关联交易情形。

（二）发行人不存在关联交易非关联化的情形

报告期内，公司关联方变化情况如下：

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	变更原因	变更时间	是否存在关联交易非关联化
1	新苏承	控股子公司	转让	2019 年 8 月	不存在
2	吴广清	董事	辞职	2019 年 10 月	不存在
3	于北方	独立董事	辞职	2019 年 8 月	不存在
4	迟玉斌	副总经理	辞职	2019 年 9 月	不存在
5	王宜怀	董事	辞职	2017 年 1 月	不存在
6	宿迁市新世界	控股股东及实际控制人之一、董事长、总经理钱振清报告期内曾持股 80%并担任执行董事、总经理高级管理人员的公司	注销	2019 年 12 月	不存在
7	苏州华祥	公司实际控制人钱振清报告期曾担任董事并持股 25.64%的公司	钱振清从该公司退出	2017 年 2 月	不存在
8	新三联投资	控股股东及实际控制人之一、董事长、总经理钱振清报告期内曾担任董事的公司	钱振清从该公司离职	2017 年 11 月	不存在
9	洪泽县高良涧镇峰华服装店	董事张华担任经营者的个体工商户	注销	2020 年 4 月	不存在
10	江阴市申港张华男装店	董事张华担任经营者的个体工商户	注销	2020 年 3 月	不存在
11	上海宇瞻企业管理咨询有限公司	公司曾经的董事吴广清控制并担任董事、高级管理人员的企业	吴广清从公司离职	2019 年 10 月	不存在
12	精耘企业管理咨询（上海）有限公司	公司曾经的董事吴广清施加重大影响的企业			不存在
13	上海云略企业管理咨询有限公司	公司曾经的董事吴广清施加重大影响的企业	吴广清从该公司退出	2018 年 6 月	不存在
14	苏州今道工业	公司独立董事龚	注销	2019 年 9 月	不存在

序号	关联方名称	曾经存在的关联关系	变更原因	变更时间	是否存在关联交易非关联化
	地产经纪有限公司	震岐控制的企业			
15	上海绿然股权投资基金管理有限公司	公司独立董事王勇控制并担任董事、高级管理人员的企业	注销	2020 年 2 月	不存在
16	杭州弘杉世投资产管理有限公司	独立董事王勇担任董事的公司	王勇从该公司离职	2020 年 9 月	不存在
17	张家港华景会计师事务所（有限公司）	公司监事冯晓东担任董事、高级管理人员的企业	冯晓东从该公司离职	2020 年 4 月	不存在
18	连云港幸福时光餐饮管理有限公司	公司曾经的高级管理人员迟玉斌施加重大影响的企业	迟玉斌从公司辞职	2019 年 9 月	不存在
19	连云港宴天下餐饮管理有限公司				不存在
20	连云港远宇公铁联运代理有限公司（吊销未注销）				不存在
21	临沂市沃达机械有限公司	公司曾经的高级管理人员迟玉斌担任董事、高级管理人员的企业	迟玉斌从该公司离职	2018 年 4 月	不存在

报告期内，发行人存在关联方成为非关联方的情形，主要系由于关联企业注销及关联自然人职务变动或退出等原因所致。报告期内，除新苏承作为发行人合并范围内的控股子公司期间与发行人产生的内部交易、发行人向曾任董事、高级管理人员发放薪酬外，发行人与上述曾经关联方间不存在往来交易，不存在关联交易非关联化的情形。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得并核查发行人控股股东、实际控制人钱振清、冯亚东夫妇、董事、监事、高级管理人员、股东填写的《调查表》；

2、通过国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）等公开渠道对发行人控股股东、实际控制人及其近亲属的对外投资、任职等信息，及苏州华祥及新三联投资工商登记信息进行网络核查，取得并核查苏州华祥及新三联投资工商档案；

3、取得苏州华祥及新三联投资出具的书面说明；

4、访谈发行人主要客户及供应商；取得发行人采购、销售部门主管人员及财务负责人、实际控制人出具的说明；

5、取得并核查宿迁新世界工商登记资料、《清算报告》及主管税务部门出具的《情况说明》；

6、取得保丽洁投资及保丽洁企服主管市场监督管理部门出具的《核查报告》、税务部门出具的《涉税信息查询结果告知书》；

7、通过宿迁新世界、保丽洁投资及保丽洁企服主管工商、税务部门网站对报告期内其是否存在重大违法违规情况在进行网络核查；

8、访谈发行人主要客户、供应商，并取得发行人主要客户、供应商出具的《关于本公司与江苏保丽洁环境科技股份有限公司不存在关联关系的声明》；

9、核查了发行人的银行流水、发行人实际控制人、董监高的个人资金流水；

10、取得并查阅发行人主要客户、供应商工商档案，核查是否存在发行人关联方；

11、发行人报告期内外协方清单。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业，该等企业与发行人均不存在同业竞争关系；

2、实际控制人曾施加重大影响的企业不存在与发行人共同生产、共用采购、

销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，与发行人的主要客户、供应商及其主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、和发行人成本费用混同或其他利益安排等情形；

3、注销宿迁新世界存在合理的原因，注销后相关资产和人员的安置不存在纠纷或潜在纠纷，报告期内宿迁新世界不存在实际经营，且在各方面与发行人互相独立，注销不会对发行人的生产经营活动产生影响。报告期内，发行人控股股东、实际控制人控制的企业不存在重大违法违规；

4、公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露了关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形；发行人的主要客户、供应商中不存在应披露而未披露的关联方。

问题 5、关于员工持股

招股说明书披露，保丽洁企服和保丽洁投资为发行人员工持股平台，发行人员工通过受让钱振清、冯亚东持有的保丽洁投资、保丽洁企服合伙份额以及增资保丽洁企服和保丽洁投资实施员工股权激励和持股计划。

请发行人：

（1）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》以及《审核关注要点》等相关规定，补充披露员工股权激励和员工持股计划相关情况；

（2）补充披露保丽洁投资、保丽洁企服历次股权变动是否构成股份支付，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

（3）披露发行人员工持股平台各出资人在发行人处的任职情况、出资来源，是否存在代发行人客户和供应商及其关联方或他人持有出资的情形。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》以及《审核关注要点》等相关规定，补充披露员工股权激励和员工持股计划相关情况

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/十一/发行人已经制定或实施的股权激励及相关安排”进行补充披露：

“（一）发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励

公司本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励情况如下：

1、2016 年 12 月定向增发及 2017 年 7 月股份转让系员工股权激励

（1）2016 年 12 月，公司分别向公司高级管理人员宋李兵、其他核心人员

施瑞贤定向发行 90.00 万股、80.00 万股。

（2）2017 年 7 月，公司实际控制人钱振清向当时担任高级管理人员的迟玉斌转让其持有的公司股份 260.00 万股。

除上述发行人历次股权变动中涉及的员工股权激励外，发行人自设立以来还实施了 2 次员工股权激励计划及 1 次员工持股计划，相关股权激励计划和持股计划均已实施完毕。

2、第一轮员工股权激励计划

2016 年 11 月 14 日，发行人召开第一届董事会第十六次会议，审议通过《关于公司实施股权激励计划的议案》。激励对象通过保丽洁投资间接持有发行人股份。

2016 年 11 月 30 日，发行人召开 2016 年第四次临时股东大会，审议通过《关于公司实施股权激励计划的议案》。

2016 年 12 月，本轮激励对象合计 35 人受让钱振清持有的保丽洁投资合伙份额，合计对应发行人 963,900 股股份，**激励份额对应的公司股票价格为 4.65 元/股**。本轮激励对象已将合伙份额转让款项支付至钱振清。

3、第二轮员工股权激励计划

2019 年 6 月 30 日，发行人召开第二届董事会第十四次会议，审议通过《关于公司实施第二轮股权激励计划的议案》。激励对象通过保丽洁企服、保丽洁投资间接持有发行人股份。

2019 年 7 月 17 日，发行人召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司实施第二轮股权激励计划的议案》。

2019 年 7 月，本轮激励对象合计 44 人受让钱振清、冯亚东持有的保丽洁投资、保丽洁企服合伙份额，合计对应发行人 973,000 股股份，**激励份额对应的公司股票价格为 6.95 元/股**。本轮激励对象已将合伙份额转让款项分别支付至钱振清、冯亚东。

4、第一轮及第二轮员工股权激励计划的修订

2020 年 3 月 19 日，发行人召开第二届董事会第二十二次会议，审议通过《关于修改员工股权激励计划的议案》，对激励对象通过员工股权激励计划获授的持股平台合伙份额的锁定期与解锁期进行了修订。2020 年 4 月 3 日，发行人召开 2020 年第二次临时股东大会，审议通过《关于修改员工股权激励计划的议案》。

修订后第一轮及第二轮员工股权激励计划锁定期如下：

A. 锁定期

激励对象通过本计划获授的合伙份额锁定期为：本计划生效之日至公司 A 股 IPO 股票上市之日起 12 个月。如公司 A 股 IPO 股票未成功（包括但不限于申请被否决、撤回申请等），锁定期为激励对象获授合伙份额事宜完成工商登记之日起 36 个月。

B. 解锁期

上述锁定期满后，激励对象通过本计划获授的合伙份额分期解锁，具体为：

第一期：锁定期满之日，激励对象通过本计划获授的合伙份额中的 25%解除锁定；

第二期：锁定期满 12 个月之日，激励对象通过本计划获授的合伙份额 25%（不包含第一批解锁的 25%）解除锁定；

锁定期满 24 个月之日，激励对象通过本计划获授的全部合伙份额解除锁定。

如公司董事、监事及高级管理人员为激励人员，其股票解锁还需符合《公司法》及其在公司 A 股 IPO 过程中作出的各项承诺。

5、第一轮员工持股计划

2020 年 8 月 25 日，发行人召开了第三届董事会第四次会议，审议通过《关于公司实施第一轮员工持股计划的议案》。2020 年 9 月 9 日，发行人召开 2020 年第九次临时股东大会审议通过。

（1）基本情况

本次员工持股计划以参与对象通过直接持有持股平台合伙份额而间接持有公司股份的形式设立。其中通过保丽洁投资合伙份额间接持有公司股票166,600股，占公司总股本的0.320%；通过保丽洁企服合伙份额间接持有公司股票61,000股，占公司总股本的0.117%。

本期员工持股计划的参与对象共 9 人，均符合发行人制定的员工持股计划人员确定标准。

本期员工持股计划实施以来，参与人员未发生变化。

本次员工持股计划的股票授予价格为7.50元/股。该定价基于公司第一轮、第二轮员工股权激励的经验总结，参考了公司最近盈利情况，并结合公司所处行业竞争环境及实际情况确定。本轮激励的价格由发行人董事会制订，经股东大会批准，并经员工认可，价格公允；

本期员工持股计划设立后将由公司自行管理，不涉及选任外部管理机构，也不会产生由于委托外部机构管理而支付的管理费用。本计划的内部管理权力机构为持有人会议，通过持有人会议选举产生员工持股计划工作小组，由工作小组根据本计划规定履行本计划日常管理职责，代表持有人行使相关权利。

本计划的存续期与作为持股平台的合伙企业合伙期限一致，自本计划实施并完成工商变更登记之日起计算。

若本计划参与对象将其通过合伙企业间接持有的公司股票全部转让，转让所得在依法扣除相关税收及成本后支付给该参与对象，同时，参与对象持有的、该等抛售股票对应的合伙份额已全部予以注销，经持有人会议审议通过，本员工持股计划即可终止。

公司发生派息时，员工持股计划因间接持有公司股份而获得的现金股利在员工持股计划存续期内进行分配的方式由工作小组决定；

（2）股份锁定期：

①锁定期

本计划参与对象通过本计划获授的合伙份额锁定期为 36 个月，自参与对象获授合伙份额事宜完成工商变更登记之日起计算。如公司 A 股股票成功上市，本计划约定锁定期期满时间距离公司 A 股股票上市之日起未满 12 个月的，锁定期自动延长至公司 A 股股票上市之日起满 12 个月。

②解锁期

上述锁定期满后，参与对象通过本计划获授的合伙份额按以下条件安排解除锁定，具体为：

如公司 A 股股票上市未成功（包括但不限于申请被否决、撤回申请等），参与对象通过本计划获授的全部合伙份额解除锁定。

如公司 A 股股票成功上市，参与对象通过本计划获授的合伙份额分期解锁，具体约定与第一轮及第二轮员工股权激励计划的约定相同。

（3）人员离职后的股份处理

本计划参与对象出现下述个人情况时，经工作小组提出，将按照下述处理办法处置其通过参与本计划持有的合伙企业份额；当出现相应情况十二个月内而工作小组未提出的，该等出资份额由该参与对象继续持有。

行为性质	退出情形	处理办法
主观故意，且对保丽洁（含分公司及子公司，下同）造成损害	1）保丽洁有证据证明作为员工持股计划参与对象的有限合伙人（在本表格中简称“有限合伙人”）存在严重失职、索贿、受贿、贪污、盗窃、侵占保丽洁财产、泄漏保丽洁经营和技术秘密、损害保丽洁声誉或利益等而对其予以停职或开除。2）有限合伙人同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成本单位的工作任务造成严重影响而被停职或开除。3）有限合伙人严重违反用人单位的规章制度而被停职或开除。4）离职后两年内，保丽洁有证	无论是锁定期内还是解锁期内：转让给持股平台普通合伙人或其指定人员（应为公司员工，以下同），转让价格为参与员工持股计划认缴合伙份额（在本表格中均简称“激励份额”）的原始价格。

行为性质	退出情形	处理办法
	据证明有限合伙人从事与保丽洁相竞争的业务（方式包括但不限于投资、实质上持有权益、担任董事、顾问或员工的方式等）。5）参与对象出现本计划参与对象的确定依据、标准和原则规定的不得参与本计划情形。	
非主观故意，但是客观损害保丽洁合法权益	1）在工作岗位中引起或直接造成重大责任事故。2）客户发生重大投诉行为，并导致解除项目合作或长期合作关系。3）负责项目由于管理不善或尽责不够，给保丽洁造成50万元以上的损失和成本增加。4）有限合伙人因自身原因与保丽洁提前解除劳动合同而离职。	（1）锁定期内：转让给持股平台普通合伙人或其指定人员，转让价格为有限合伙人取得激励份额的原始价格加上同期银行存款利息。（2）解锁期内：转让给持股平台普通合伙人或其指定人员，转让价格依据前述情形发生日前120个交易日保丽洁股票均价的七折确定。如无前述交易价格，则参照保丽洁上年度经审计的净资产的七折确定转让价格。
被动选择	1）有限合伙人因保丽洁人员调整而被辞退。2）劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行，经用人单位与劳动者协商，未能就变更劳动合同内容达成协议。3）企业转产、重大技术革新或者经营方式调整，经变更劳动合同后，仍需裁减人员的。	（1）锁定期内：转让给持股平台普通合伙人或其指定人员，转让价格为有限合伙人取得激励份额的原始价格加上同期银行存款利息。（2）解锁期内：转让给持股平台普通合伙人或其指定人员，转让价格依据前述情形发生日前120个交易日保丽洁股票均价的九折确定。如无前述交易价格，则参照保丽洁上年度经审计的净资产的九折确定转让价格（该价格至少不得低于持股成本加上同期银行存款利息）。
一般退出	1）合同到期，双方友好协商不再续约。2）经保丽洁认定，有限合伙人丧失劳动能力而离职。3）有限合伙人身故。4）有限合伙人因达到法定年龄退休。	（1）锁定期内：转让给持股平台普通合伙人或其指定人员，转让价格为有限合伙人取得激励份额的原始价格加上同期银行存款利息。（2）解锁期内：方案（a）转让给持股平台普通合伙人或其指定人员，转让价格依据前述情形发生日前120个交易日保丽洁股票均价的确定。如无前述交易价格，则参照保丽洁上年度经审计的净资产确定转让价格（该价格至少不得低于持股成本加上同期银行存款利息）。方案（b）：合伙企业将其已经解锁的合伙份额对应的保丽洁股票进行转让，转让所得在

行为性质	退出情形	处理办法
		依法扣除相关税收及成本后支付给该有限合伙人，同时，该有限合伙人持有的、该等拋售股票对应的合伙份额予以注销。

（4）变更和终止的情形

①员工持股计划的变更

在本计划的存续期内，本计划的变更须经出席持有人会议的持有人所持 2/3 以上份额同意，并提交公司董事会审议通过后方可实施，公司在审议变更事项时应及时披露相关事项。

②员工持股计划的终止

本计划存续期满后自行终止；本计划参与对象将其通过合伙企业间接持有的公司股票全部转让，转让所得在依法扣除相关税收及成本后支付给该参与对象，同时，参与对象持有的、该等拋售股票对应的合伙份额已全部予以注销，经持有人会议审议通过，本持股计划可提前终止。

上述第一轮及第二轮员工股权激励计划、第一轮员工持股计划涉及的持股平台保丽洁投资及保丽洁企服不属于私募投资基金，无需履行私募投资基金备案等程序。

发行人第一轮员工持股计划的设立、运行及管理符合于 2020 年 8 月 21 日生效的《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》等法律法规的规定。**持股计划的参与对象认购资金为自有及自筹资金，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。**

（二）股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响及上市后的行权安排，涉及股份支付费用的会计处理等方面的影响。

1、股权激励对公司经营状况的影响

上述股权激励有利于充分调动员工积极性、保持管理团队和人才队伍的稳

定，为公司持续发展提供重要保障。

2、股权激励对公司财务状况的影响

针对上述股权激励，公司已根据测算的股份支付金额，作为股份支付成本计入当期管理费用，相应增加资本公积，符合《企业会计准则——股份支付》规定。报告期内，公司 2017 年、2019 年**和 2020 年**因实施股权激励分别计提股份支付费用 44.20 万元、298.71 万元**和 69.65 万元**，对公司净利润影响较小。

3、股权激励对公司控制权的影响

上述股权激励实施前后，公司控股股东及实际控制人均未发生变化。

4、上市后的行权安排

截至本招股说明书签署日，上述股权激励均已实施完毕，不存在上市后的行权安排。

经核查，申报会计师认为：截至本招股说明书签署日，上述股权激励计划及员工持股计划均已实施完毕，公司不存在正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行股权激励或其他关于股权激励的制度安排；发行人设立以来的历次员工股权激励计划及员工持股计划的制订及实施符合法律、法规、股转系统业务规则及《公司章程》的规定，合法有效，不存在损害发行人利益的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。”

（二）补充披露保丽洁投资、保丽洁企服历次股权变动是否构成股份支付，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/八/（三）持有公司 5%以上股份的主要股东”进行补充披露：

1、补充披露保丽洁投资、保丽洁企服历次股权变动

（1）保丽洁投资历次股权变动

①2013 年 12 月，保丽洁投资的设立

2013 年 12 月 23 日，江苏省苏州工商行政管理局核准保丽洁投资的设立。保丽洁投资设立时，合伙份额及合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	钱振清	普通合伙人	300.00	0	60.00%
2	冯亚东	有限合伙人	200.00	0	40.00%
合计		-	500.00	0	100.00%

②2013 年 12 月，合伙人实缴出资

2013 年 12 月 26 日，钱振清、冯亚东共同签署《变更决定书》，确认合伙企业实缴出资变更为 500 万元。

③2016 年 12 月，合伙份额转让

为实施发行人第一轮股权激励计划，2016 年 12 月 1 日，钱振清与 35 名该轮激励对象分别签署了《出资份额转让协议》，约定钱振清将合计 107.10 万元出资份额转让至前述 35 人。

2017 年 1 月 5 日，苏州市工商行政管理局核准保丽洁投资本次变更。本次变更后，保丽洁投资合伙份额及合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	钱振清	普通合伙人	192.9000	192.9000	38.58%
2	冯亚东	有限合伙人	200.0000	200.0000	40.00%
3	施兴贤	有限合伙人	4.6556	4.6556	0.93%
4	徐刚	有限合伙人	4.6556	4.6556	0.93%
5	钱文龙	有限合伙人	4.6444	4.6444	0.93%
6	江祥	有限合伙人	4.3667	4.3667	0.87%
7	蒋官荣	有限合伙人	4.3444	4.3444	0.87%
8	蒋敏明	有限合伙人	4.3333	4.3333	0.87%
9	王世华	有限合伙人	4.1333	4.1333	0.83%
10	蒋官林	有限合伙人	3.9778	3.9778	0.80%
11	顾海燕	有限合伙人	3.9667	3.9667	0.79%

12	黄芸	有限合伙人	3.8889	3.8889	0.78%
13	陈贤	有限合伙人	3.8667	3.8667	0.77%
14	朱燕	有限合伙人	3.7889	3.7889	0.76%
15	苏建兴	有限合伙人	3.7889	3.7889	0.76%
16	王雪春	有限合伙人	3.6111	3.6111	0.72%
17	江洪泉	有限合伙人	3.6111	3.6111	0.72%
18	顾月兰	有限合伙人	3.5667	3.5667	0.71%
19	黄锦	有限合伙人	3.5111	3.5111	0.70%
20	何剑锋	有限合伙人	3.1111	3.1111	0.62%
21	杨洪法	有限合伙人	2.8222	2.8222	0.56%
22	朱晖	有限合伙人	2.8222	2.8222	0.56%
23	丁建荣	有限合伙人	2.5778	2.5778	0.52%
24	顾洪林	有限合伙人	2.5000	2.5000	0.50%
25	徐宏	有限合伙人	2.4667	2.4667	0.49%
26	施宇峰	有限合伙人	2.4667	2.4667	0.49%
27	陈鹤	有限合伙人	2.3889	2.3889	0.48%
28	李燕	有限合伙人	2.3222	2.3222	0.46%
29	王丽娟	有限合伙人	2.2889	2.2889	0.46%
30	邬胜明	有限合伙人	2.2778	2.2778	0.46%
31	顾红娟	有限合伙人	2.2444	2.2444	0.45%
32	徐铭阳	有限合伙人	1.9889	1.9889	0.40%
33	张玉龙	有限合伙人	1.4444	1.4444	0.29%
34	杨得志	有限合伙人	1.3333	1.3333	0.27%
35	陈建波	有限合伙人	1.1111	1.1111	0.22%
36	钱刚	有限合伙人	1.1111	1.1111	0.22%
37	陆慧	有限合伙人	1.1111	1.1111	0.22%
合计			500.0000	500.0000	100.00%

④2019 年 7 月，合伙份额转让及减少出资份额

2017 年 8 月 2 日、2018 年 6 月 29 日，因保丽洁投资有限合伙人施宇峰、徐宏自发行人处离职，钱振清受让其各自持有的保丽洁投资合伙份额 2.4667 万元和 2.4667 万元，根据发行人《第一次股权激励计划（草案）》规定的前述情形发生时转让价格确定原则，转让总价分别确定为 10.4280 万元、10.5234 万元。

本次份额转让后，施宇峰、徐宏不再持有保丽洁投资合伙份额。

2018 年 10 月 27 日，因保丽洁投资有限合伙人江祥个人资金需求，钱振清受让江祥持有的保丽洁投资合伙份额 3.2556 万元，转让对价经双方协商一致确定为 14.0190 万元。本次合伙份额转让后，江祥仍持有保丽洁投资 1.1111 万元合伙份额。

2019 年 7 月 17 日，保丽洁投资全体合伙人签署了《变更决定书》，一致同意：1、上述变更；2、保丽洁投资减少出资份额合计 71.7778 万元。其中有限合伙人冯亚东减少出资份额 68.1111 万元、普通合伙人钱振清减少出资份额 3.6667 万元。

为实施发行人第二轮股权激励计划，2019 年 7 月 1 日，冯亚东与 29 名该轮激励对象分别签署了《出资份额转让协议》，约定冯亚东将合计 85.4449 万元出资份额转让至前述 29 人。

2019 年 7 月 31 日，因保丽洁投资有限合伙人黄锦自发行人处离职，钱振清受让其持有的保丽洁投资合伙份额 3.5111 万元。根据发行人《第一次股权激励计划（草案）》规定的前述情形发生时转让价格确定原则，转让总价确定为 15.2891 万元。本次份额转让后，黄锦不再持有保丽洁投资合伙份额。

同日，保丽洁投资全体合伙人签署了《变更决定书》，一致同意上述变更。同日，保丽洁投资全体合伙人一致签署本次变更后的《苏州保丽洁投资管理中心（有限合伙）合伙协议》。

2019 年 11 月 1 日，张家港市行政审批局核准保丽洁投资本次变更。本次变更后，保丽洁投资合伙份额及合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	钱振清	普通合伙人	200.9334	200.93	46.92%
2	冯亚东	有限合伙人	46.4440	46.44	10.85%
3	张道亮	有限合伙人	22.2222	22.22	5.19%
4	钱文龙	有限合伙人	9.9777	9.98	2.33%

5	蒋敏明	有限合伙人	9.8889	9.89	2.31%
6	陈贤	有限合伙人	9.4223	9.42	2.20%
7	徐刚	有限合伙人	8.5445	8.54	2.00%
8	施兴贤	有限合伙人	7.5445	7.54	1.76%
9	蒋官林	有限合伙人	6.2000	6.20	1.45%
10	王世华	有限合伙人	6.1333	6.13	1.43%
11	顾海燕	有限合伙人	5.8556	5.86	1.37%
12	陈鹤	有限合伙人	5.7222	5.72	1.34%
13	戴斌	有限合伙人	5.5556	5.56	1.30%
14	何剑锋	有限合伙人	5.5555	5.56	1.30%
15	苏建兴	有限合伙人	5.1222	5.12	1.20%
16	蒋官荣	有限合伙人	4.9000	4.90	1.14%
17	丁建荣	有限合伙人	4.5778	4.58	1.07%
18	江洪泉	有限合伙人	4.1667	4.17	0.97%
19	顾月兰	有限合伙人	4.1223	4.12	0.96%
20	黄芸	有限合伙人	3.8889	3.89	0.91%
21	朱燕	有限合伙人	3.7889	3.79	0.88%
22	王雪春	有限合伙人	3.6111	3.61	0.84%
23	孔杏娥	有限合伙人	3.5556	3.56	0.83%
24	杨洪法	有限合伙人	3.3778	3.38	0.79%
25	赵体伟	有限合伙人	2.4444	2.44	0.57%
26	杜超	有限合伙人	3.1111	3.11	0.73%
27	刘志波	有限合伙人	2.8889	2.89	0.67%
28	李燕	有限合伙人	2.8778	2.88	0.67%
29	王丽娟	有限合伙人	2.8445	2.84	0.66%
30	邬胜明	有限合伙人	2.8334	2.83	0.66%
31	朱晖	有限合伙人	2.8222	2.82	0.66%
32	顾红娟	有限合伙人	2.8000	2.80	0.65%
33	顾洪林	有限合伙人	2.5000	2.50	0.58%
34	张玉龙	有限合伙人	3.1111	3.11	0.73%
35	徐铭阳	有限合伙人	1.9889	1.99	0.46%
36	钱刚	有限合伙人	1.6667	1.67	0.39%
37	陆慧	有限合伙人	1.6667	1.67	0.39%

38	杨得志	有限合伙人	1.3333	1.33	0.31%
39	江祥	有限合伙人	1.1111	1.11	0.26%
40	陈建波	有限合伙人	1.1111	1.11	0.26%
合计		-	428.2222	428.2222	100.00%

⑤2020 年 9 月，合伙份额变动

为实施发行人第一轮员工持股计划，2020 年 8 月 28 日，保丽洁投资全体合伙人签署了《变更决定书》，一致同意有限合伙人冯亚东减少出资份额 18.5111 万元。2020 年 9 月 9 日，保丽洁投资全体合伙人签署了《变更决定书》，一致同意徐刚、陈鹤、陆慧分别向保丽洁投资增加出资份额 13.6778 万元、3.7222 万元和 1.1111 万元，合计 18.5111 万元

2020 年 9 月 16 日，张家港市行政审批局核准保丽洁投资本次变更。本次变更后，保丽洁投资合伙份额及合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	钱振清	普通合伙人	200.9334	200.9334	46.92%
2	冯亚东	有限合伙人	27.9329	27.9329	6.52%
3	徐刚	有限合伙人	22.2223	22.2223	5.19%
4	张道亮	有限合伙人	22.2222	22.2222	5.19%
5	钱文龙	有限合伙人	9.9777	9.9777	2.33%
6	蒋敏明	有限合伙人	9.8889	9.8889	2.31%
7	陈鹤	有限合伙人	9.4444	9.4444	2.21%
8	陈贤	有限合伙人	9.4223	9.4223	2.20%
9	施兴贤	有限合伙人	7.5445	7.5445	1.76%
10	蒋官林	有限合伙人	6.2000	6.2000	1.45%
11	王世华	有限合伙人	6.1333	6.1333	1.43%
12	顾海燕	有限合伙人	5.8556	5.8556	1.37%
13	戴斌	有限合伙人	5.5556	5.5556	1.30%
14	何剑锋	有限合伙人	5.5555	5.5555	1.30%
15	苏建兴	有限合伙人	5.1222	5.1222	1.20%
16	蒋官荣	有限合伙人	4.9000	4.9000	1.14%
17	丁建荣	有限合伙人	4.5778	4.5778	1.07%

18	江洪泉	有限合伙人	4.1667	4.1667	0.97%
19	顾月兰	有限合伙人	4.1223	4.1223	0.96%
20	黄芸	有限合伙人	3.8889	3.8889	0.91%
21	朱燕	有限合伙人	3.7889	3.7889	0.88%
22	王雪春	有限合伙人	3.6111	3.6111	0.84%
23	孔杏娥	有限合伙人	3.5556	3.5556	0.83%
24	杨洪法	有限合伙人	3.3778	3.3778	0.79%
25	张玉龙	有限合伙人	3.1111	3.1111	0.73%
26	杜超	有限合伙人	3.1111	3.1111	0.73%
27	刘志波	有限合伙人	2.8889	2.8889	0.67%
28	李燕	有限合伙人	2.8778	2.8778	0.67%
29	王丽娟	有限合伙人	2.8445	2.8445	0.66%
30	邬胜明	有限合伙人	2.8334	2.8334	0.66%
31	朱晖	有限合伙人	2.8222	2.8222	0.66%
32	顾红娟	有限合伙人	2.8000	2.8000	0.65%
33	陆慧	有限合伙人	2.7778	2.7778	0.65%
34	顾洪林	有限合伙人	2.5000	2.5000	0.58%
35	赵体伟	有限合伙人	2.4444	2.4444	0.57%
36	徐铭阳	有限合伙人	1.9889	1.9889	0.46%
37	钱刚	有限合伙人	1.6667	1.6667	0.39%
38	杨得志	有限合伙人	1.3333	1.3333	0.31%
39	江祥	有限合伙人	1.1111	1.1111	0.26%
40	陈建波	有限合伙人	1.1111	1.1111	0.26%
合计		-	428.22	428.22	100.00%

本次变更后，截至本回复报告签署日，保丽洁投资未再发生变动。

（2）保丽洁企服历次股权变动

①2019 年 7 月，保丽洁企服的设立

2019 年 7 月 3 日，钱振清和冯亚东签署了《苏州保丽洁企业服务中心（有限合伙）合伙协议》，约定设立保丽洁企服。

2019 年 7 月 3 日，张家港市行政审批局核准保丽洁企服的设立。保丽洁企

服设立时，合伙份额及合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	冯亚东	普通合伙人	285.00	0	95.00%
2	钱振清	有限合伙人	15.00	0	5.00%
合计		-	300.00	0	100.00%

②2019 年 7 月，增加出资份额

2019 年 7 月 11 日，保丽洁企服全体合伙人签署了《变更决定书》，一致同意保丽洁企服出资份额增加至 500 万元，其中，普通合伙人冯亚东认缴出资份额 475 万元，有限合伙人钱振清认缴出资份额 25 万元。

2019 年 7 月，钱振清、冯亚东实缴出资 500 万元。

③2019 年 7 月，合伙份额转让及减少出资份额

2019 年 7 月 22 日，保丽洁企服全体合伙人签署了《变更决定书》，一致同意保丽洁企服减少出资份额至 300.39 万元，其中，普通合伙人冯亚东出资份额减少为 285.045 万元，有限合伙人钱振清出资份额减少为 15.345 万元。

同日，保丽洁企服全体合伙人一致签署本次变更后的《苏州保丽洁企业服务中心（有限合伙）合伙协议》。

为实施发行人第二轮股权激励计划，2019 年 7 月 23 日，冯亚东与 12 名该轮激励对象分别签署了《出资份额转让协议》，约定冯亚东将合计 79.515 万元出资份额转让至前述 12 人，钱振清与 3 名该轮激励对象分别签署了《出资份额转让协议》，约定钱振清将合计 15.345 万元出资份额转让至前述 3 人。

2019 年 8 月 9 日，张家港市行政审批局核准保丽洁企服本次变更。本次变更后，保丽洁企服合伙份额及合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	冯亚东	普通合伙人	205.5300	205.5300	68.42%
2	蔡竟龙	有限合伙人	11.1600	11.1600	3.72%
3	查伟	有限合伙人	11.1600	11.1600	3.72%

4	高文娟	有限合伙人	10.2300	10.2300	3.41%
5	杨勇	有限合伙人	10.2300	10.2300	3.41%
6	耿健	有限合伙人	9.3000	9.3000	3.10%
7	虞勇	有限合伙人	6.9750	6.9750	2.32%
8	马震	有限合伙人	6.9750	6.9750	2.32%
9	李大维	有限合伙人	5.5800	5.5800	1.86%
10	曹敏花	有限合伙人	5.5800	5.5800	1.86%
11	黄季涛	有限合伙人	4.6500	4.6500	1.55%
12	顾卫平	有限合伙人	3.7200	3.7200	1.24%
13	施卫香	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
14	茅文杰	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
15	包强	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
16	季凯	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
合计		-	300.39	300.39	100.00%

④2020 年 9 月，合伙份额变动

为实施发行人第一轮员工持股计划，2020 年 8 月 28 日，保丽洁企服全体合伙人签署了《变更决定书》，一致同意普通合伙人冯亚东减少出资份额 28.365 万元。2020 年 9 月 9 日，保丽洁企服全体合伙人签署了《变更决定书》，同意盛卫、葛海燕、严卫平、徐卫军 4 人分别向保丽洁企服增加出资份额 6.975 万元、4.65 万元、2.325 万元和 4.65 万元；保丽洁企服原有限合伙人曹敏花、季凯 2 人分别向保丽洁企服增加出资份额 5.115 万元、4.65 万元。前述 6 人增加出资份额合计 28.365 万元。

2020 年 9 月 15 日，张家港市行政审批局核准保丽洁企服本次变更。本次变更后，保丽洁企服合伙份额及合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	冯亚东	普通合伙人	177.1650	177.1650	58.98%
2	蔡竟龙	有限合伙人	11.1600	11.1600	3.72%
3	查伟	有限合伙人	11.1600	11.1600	3.72%
4	曹敏花	有限合伙人	10.6950	10.6950	3.56%
5	高文娟	有限合伙人	10.2300	10.2300	3.41%

6	杨勇	有限合伙人	10.2300	10.2300	3.41%
7	耿健	有限合伙人	9.3000	9.3000	3.10%
8	虞勇	有限合伙人	6.9750	6.9750	2.32%
9	马震	有限合伙人	6.9750	6.9750	2.32%
10	盛卫	有限合伙人	6.9750	6.9750	2.32%
11	季凯	有限合伙人	6.9750	6.9750	2.32%
12	李大维	有限合伙人	5.5800	5.5800	1.85%
13	黄季涛	有限合伙人	4.6500	4.6500	1.55%
14	葛海燕	有限合伙人	4.6500	4.6500	1.55%
15	徐卫军	有限合伙人	4.6500	4.6500	1.55%
16	顾卫平	有限合伙人	3.7200	3.7200	1.24%
17	严卫平	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
18	施卫香	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
19	茅文杰	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
20	包强	有限合伙人	2.3250	2.3250	0.77%
合计		-	300.39	300.39	100.00%

本次变更后，截至本回复报告签署日，保丽洁企服未再发生变动。

2、保丽洁投资、保丽洁企服历次股权变动是否构成股份支付，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

（1）保丽洁投资、保丽洁企服历次股权变动是否构成股份支付

根据《企业会计准则 11 号-股份支付》第二条，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。

2016 年 11 月，保丽洁公告《股权激励计划（草案）》（公告编号：2016-069 号），激励对象通过受让保丽洁投资出资份额间接持有公司股份；2019 年 7 月，保丽洁公告《第二次股权激励计划（草案）》（公告编号：2019-019 号），激励对象通过受让保丽洁投资和保丽洁企服两个合伙企业出资份额间接持有公司股份；2020 年 9 月，保丽洁公告《第一期员工持股计划（草案）》（公告编号：2020-130

号），参与员工持股计划对象通过增加保丽洁投资和保丽洁企服两个合伙企业出资份额间接持有公司股份。

综合上述，保丽洁投资和保丽洁企服合伙份额变动构成股份支付，具体涉及股份支付情况如下：

①2016 年 12 月，35 位合伙人受让钱振清持有的保丽洁投资 107.10 万元出资额；

②2019 年 7 月，29 位合伙人受让冯亚东持有的保丽洁投资 85.4449 万元出资额，以及 15 位合伙人受让钱振清和冯亚东合计持有的保丽洁企服 94.86 万元出资额；

③2020 年 9 月，3 位合伙人增加保丽洁投资出资额 18.5111 万元，以及 6 位合伙人增加保丽洁企服出资额 28.365 万元。

（2）相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

①股份支付的计算过程

I、2016 年 12 月，保丽洁投资合伙企业份额变动对应的股份支付计算过程如下：

项目	计算过程	保丽洁投资
股份支付对应的出资份额（万元）	A	107.10
每份出资额对应保丽洁股份数[注 1]	B	0.9000
股份支付计算股份数（万股）	C=A*B	96.39
支付对价（元/股）	D	4.65
公允价值（元/股）[注 2]	E	8.05
应确认股份支付（万元）	F=C*(E-D)	327.73

注 1：保丽洁投资出资份额为 428.2222 万元，其持有保丽洁 385.40 万股，折合 0.90 股每份出资额。

注 2：以 2015 年 6 月完成的定向发行价格为基础，考虑期间的股份数和净资产变动确定的 2016 年 12 月 30 日每股公允价值 8.05 元。

II、2019 年 7 月，保丽洁投资、保丽洁企服合伙企业份额变动对应的股份

支付计算过程如下：

项目	计算过程	保丽洁投资	保丽洁企服	合计
股份支付对应的出资份额（万元）	A	85.44	94.86	180.30
每份出资额对应保丽洁股份数[注 1]	B	0.9000	0.2151	
股份支付计算股份数（万股）	C=A*B	76.90	20.40	97.30
支付对价（元/股）	D	6.95	6.95	
公允价值（元/股）[注 2]	E	10.02	10.02	
应确认股份支付（万元）	F=C*(E-D)	236.08	62.63	298.71

注 1：保丽洁投资出资份额为 428.2222 万元，其持有保丽洁 385.40 万股，折合 0.90 股每份出资额；保丽洁企服出资份额为 300.39 万元，其持有保丽洁 64.60 万股，折合 0.2151 股每份出资额。

注 2：发行人聘请江苏华信资产评估有限公司对发行人股东权益价值进行评估（苏华评报字[2020]第 098 号），评估的股东全部权益在 2019 年 6 月 30 日的市场价值为 52,230.00 万元，每股公允价值 10.02 元。通过查询保丽洁的《行情序列》，此次合伙企业份额变动前 6 个月保丽洁交易日收盘价平均值为每股 10.67 元。综合考虑股转系统的股票交易活跃度较低，且评估每股公允价值与前 6 个月交易日收盘价平均值较为接近，以评估值作为公司计算股份支付的每股公允价值。

III、2020 年 9 月，保丽洁投资、保丽洁企服合伙企业份额变动对应的股份支付计算过程如下：

项目	计算过程	保丽洁投资	保丽洁企服	合计
股份支付对应的出资份额（万元）	A	18.51	28.37	46.88
每份出资额对应保丽洁股份数	B	0.9000	0.2151	
股份支付计算股份数（万股）	C=A*B	16.66	6.10	22.76
支付对价（元/股）	D	7.50	7.50	
公允价值（元/股）[注]	E	10.56	10.56	
应确认股份支付（万元）	F=C*(E-D)	50.98	18.67	69.65

注：发行人聘请江苏华信资产评估有限公司对发行人股东权益价值进行评估（苏华评报字[2020] 第 098 号），评估的股东全部权益在 2019 年 6 月 30 日的市场价值为 52,230.00 万元，折合每股 10.02 元，2019 年 6 月 30 日至 2020 年 6 月 30 日每股净资产增加 0.54 元，以此确定的股份支付每股公允价值为 10.56 元。

②相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

《企业会计准则第 11 号-股份支付》第五条规定，授予后立即可行权的换

取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

发行人股份激励对象持有的公司股份为一次性授予，股份支付每股公允价值在第三方评估机构的评估结果基础上确定。报告期内，发行人在实施股权激励当期一次性确认股份支付费用，同时相应增加资本公积。

综上，公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）披露发行人员工持股平台各出资人在发行人处的任职情况、出资来源，是否存在代发行人客户和供应商及其关联方或他人持有出资的情形。

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/八/（四）控股股东及实际控制人控制的其他企业/4、保丽洁投资和保丽洁企服各出资人在发行人处的任职情况、出资来源”进行补充披露：

截至本回复报告签署日，员工持股平台各出资人在发行人处任职情况、认缴出资及出资额如下（下表中列示认缴出资额相同或相近的合伙人实际出资额存在差异，系因发行人不同期激励计划单价存在差异，而该等合伙人参与了不同期的激励计划，或虽持有的总合伙份额相近，但其通过不同期的激励计划获得的份额存在差异导致）：

序号	姓名	持股平台名称	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实际出资额（万元）	任职情况
1	钱振清	保丽洁投资	普通合伙人	200.9334	200.9334	董事长、总经理
2	冯亚东		有限合伙人	27.9329	27.9329	董事
3	徐刚		有限合伙人	22.2223	136.1335	监事、销售部长
4	张道亮		有限合伙人	22.2222	139.0000	销售部长
5	钱文龙		有限合伙人	9.9777	52.7970	销售部长
6	蒋敏明		有限合伙人	9.8889	52.8850	保丽洁工程总经理

7	陈鹤		有限合伙人	9.4444	55.9725	销售部长
8	陈贤		有限合伙人	9.4223	50.9320	生产部长
9	施兴贤		有限合伙人	7.5445	37.5535	销售员
10	蒋官林		有限合伙人	6.2000	30.5470	售后负责人
11	王世华		有限合伙人	6.1333	29.8080	会计
12	顾海燕		有限合伙人	5.8556	28.4155	行政专员
13	戴斌		有限合伙人	5.5556	34.7500	采购部长
14	何剑锋		有限合伙人	5.5555	28.3100	技术人员
15	苏建兴		有限合伙人	5.1222	24.1965	生产科长
16	蒋官荣		有限合伙人	4.9000	21.6565	生产科长
17	丁建荣		有限合伙人	4.5778	23.2980	销售员
18	江洪泉		有限合伙人	4.1667	18.5875	售后班组长
19	顾月兰		有限合伙人	4.1223	18.4015	生产班组长
20	黄芸		有限合伙人	3.8889	16.2750	采购员
21	朱燕		有限合伙人	3.7889	15.8565	采购员
22	王雪春		有限合伙人	3.6111	15.1125	销售员
23	孔杏娥		有限合伙人	3.5556	22.2400	财务部长
24	杨洪法		有限合伙人	3.3778	15.2860	生产科长
25	杜超		有限合伙人	3.1111	19.4600	销售员
26	张玉龙		有限合伙人	3.1111	16.4700	销售员
27	刘志波		有限合伙人	2.8889	18.0700	销售员

28	李燕		有限合伙人	2.8778	13.1935	出纳员
29	王丽娟		有限合伙人	2.8445	13.0540	内审人员
30	邬胜明		有限合伙人	2.8334	13.0075	售后班组长
31	朱晖		有限合伙人	2.8222	11.8110	生产人员
32	顾红娟		有限合伙人	2.8000	12.8680	采购员
33	陆慧		有限合伙人	2.7778	15.6250	监事、技术科长
34	顾洪林		有限合伙人	2.5000	10.4625	售后班组长
35	赵体伟		有限合伙人	2.4444	15.2900	安环部长
36	徐铭阳		有限合伙人	1.9889	8.3235	生产人员
37	钱刚		有限合伙人	1.6667	8.1250	生产人员
38	杨得志		有限合伙人	1.3333	5.5800	生产科长
39	江祥		有限合伙人	1.1111	4.6500	生产部长
40	陈建波		有限合伙人	1.1111	4.6500	生产人员
41	冯亚东	保丽洁企服	普通合伙人	177.1650	177.1650	董事
42	蔡竟龙		有限合伙人	11.1600	16.6800	销售员
43	查伟		有限合伙人	11.1600	16.6800	销售员
44	曹敏花		有限合伙人	10.6950	16.5900	技术科长
45	杨勇		有限合伙人	10.2300	15.2900	生管部长
46	高文娟		有限合伙人	10.2300	15.2900	人力资源部长
47	耿健		有限合伙人	9.3000	13.9000	销售员
48	虞勇		有限合伙人	6.9750	10.4250	销售员

49	马霞		有限合伙人	6.9750	10.4250	会计
50	季凯		有限合伙人	6.9750	10.9750	技术科长
51	盛卫		有限合伙人	6.9750	11.2500	行政专员
52	李大维		有限合伙人	5.5800	8.3400	生产科长
53	黄季涛		有限合伙人	4.6500	6.9500	销售员
54	葛海燕		有限合伙人	4.6500	7.5000	会计
55	徐卫军		有限合伙人	4.6500	7.5000	售后科长
56	顾卫平		有限合伙人	3.7200	5.5600	生产人员
57	施卫香		有限合伙人	2.3250	3.4750	生产班组长
58	茅文杰		有限合伙人	2.3250	3.4750	生产班组长
59	包强		有限合伙人	2.3250	3.4750	生产班组长
60	严卫平		有限合伙人	2.3250	3.7500	生产科长

注：钱振清系发行人董事长、总经理，冯亚东系发行人董事，均非激励对象，所持员工持股平台份额均非激励份额。

经访谈员工持股平台各出资人及发行人主要客户、供应商，发行人员工持股平台各出资人出资来源均为自有及自筹资金，发行人员工持股平台各出资人不存在代发行人客户和供应商及其关联方或他人持有发行人股份的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得并核查发行人《第一轮员工股权激励计划草案（修订稿）》《第二轮员工股权激励计划草案（修订稿）》及《第一轮员工持股计划草案》，发行人审议前述员工股权激励计划、员工持股计划的第一届董事会第十六次会议、第二届董

事会第十四次会议、第二届董事会第二十二次会议、第三届董事会第四次会议记录及决议；2016 年第四次临时股东大会、2019 年第一次临时股东大会、2020 年第二次临时股东大会、2020 年第九次临时股东大会会议记录及决议；

2、取得并核查员工持股平台历次股权变动的变更登记材料；

3、取得股份支付每股公允价值依据的第三方评估机构的评估报告；

4、取得并核查发行人关于员工持股平台出资人任职情况确认表；

5、访谈持股平台出资人、发行人主要客户及供应商；

6、取得发行人主要客户及供应商出具的《关于本公司与江苏保丽洁环境科技股份有限公司不存在关联关系的声明》。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司已严格按照根据《上市审核问答》以及《审核关注要点》等相关规定，补充披露员工股权激励和员工持股计划相关情况；

2、保丽洁投资和保丽洁企服合伙份额变动构成股份支付，公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、发行人员工持股平台各出资人出资来源均为自有及自筹资金，发行人员工持股平台各出资人不存在代发行人客户和供应商及其关联方或他人持有出资的情形。

问题 6、关于新三板信息披露

招股说明书披露，发行人股票于 2015 年 7 月 24 日在股转系统挂牌，本招股说明书披露的信息与公司在股转系统挂牌期间的信息披露内容不存在实质性差异。

请发行人补充披露本次 IPO 申报材料与新三板挂牌申请文件及在新三板挂牌期间信息披露差异情况，以及产生差异的原因，是否涉及会计政策或会计估计调整事项，相关调整是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。

回复：

一、发行人补充披露

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第五节/五 公司在股转系统挂牌情况”进行补充披露：

（一）本次 IPO 申报材料与新三板挂牌申请文件及在新三板挂牌期间信息披露差异情况，以及产生差异的原因

发行人股票于 2015 年 7 月 24 日在股转系统挂牌交易，截至本回复报告签署日，发行人仍系股转系统挂牌公司。发行人在股转系统共发布 395 份临时公告，23 份定期公告。新三板挂牌期间，针对前期发现的信息披露问题，发行人依据法律、法规及股转系统业务规定的程序出具了更正公告，并按照《公司章程》等文件的规定，对其中需经内部决议的事项进行了审议。

剔除因同一事项在不同基准日事实情况发生变化导致的差异外，本次 IPO 申报材料与新三板挂牌申请文件、新三板挂牌期间的信息披露文件主要差异情况如下：

1、财务信息差异情况及原因

（1）会计政策变更

发行人原始财务报表与本次申报财务报表的差异情况系会计政策变更导致。

涉及的会计政策变更原因主要是：财政部于2019年度发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号），适用于执行企业会计准则的非金融企业2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表，于2018年6月15日发布的《财政部关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15号）同时废止。

（2）会计差错更正

本次申报文件披露的财务数据与发行人新三板挂牌期间更正后的数据不存在差异情况，涉及的相关更正情况如下：

发行人于2020年4月15日召开第二届董事会第二十四次会议、2020年6月1日召开第二届董事会第二十五次会议，审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》，对2017-2019年度会计差错事项进行了更正，主要涉及安装人工成本和保外服务成本重分类、应收账款坏账核销损失重分类、薪酬重分类、收到安全事故赔款及支付安全事故罚款全额法调整、支付给职工以及为职工支付的现金与购买商品、接受劳务支付的现金重分类调整。发行人于2020年4月15日、2020年6月1日披露了《江苏保丽洁环境科技股份有限公司前期会计差错更正公告》，以及天衡会计师出具的《江苏保丽洁环境科技股份有限公司前期会计差错更正情况的专项审核报告》（天衡专字（2020）00470号、天衡专字（2020）01231号）。

上述会计政策变更和会计差错更正已按照全国股份转让系统（以下简称“股转系统”）的相关要求履行了审议程序和信息披露义务。发行人在股转系统就上述会计差错更正披露后，本次发行上市申请文件的财务披露信息与新三板挂牌申请文件、新三板挂牌期间披露的信息不存在重大差异。

2、非财务信息主要差异情况及原因

序号	差异事项	本次 IPO 申报材料披露内容	新三板挂牌申请文件、新三板挂牌期间的信息披露内容	主要差异原因
1	风险因素	业务风险、技术风险、经营风险、财务风险、法律风险、募集资金投资项目风险、发行失败风险、内控风险、创新风险	原材料价格波动风险、应收账款余额较大的风险、汇率波动风险、市场竞争加剧的风险、新冠肺炎疫情的风险	本次申报文件根据发行人挂牌后经营情况的变化对风险因素进行了重新梳理、分析，并增加了部分风险因素披露
2	董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简历	本次申报文件对发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员简历进行了更为完善、细致地披露	《公开转让说明书》、年度、半年度报告及其他临时公告披露的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的简历相对简单	申报文件根据发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的最新情况，更加全面、细致地披露了公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的简历
3	关联方认定标准	本次申报文件根据《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》及《企业会计准则》认定了关联方范围	《公开转让说明书》根据挂牌当时有效的《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》的规定，依据《公司法》和《企业会计准则》的相关规定认定关联方	本次申报时和挂牌时依据的规定对关联方的认定标准存在不一致
4	以一揽子方式解决新苏承相关问题的原因	《招股说明书》：新苏承自成立以来，其经营情况未达预期。为更好地聚焦静电式油烟废气治理行业、优化管理结构，2019 年 8 月公司决定将持有的新苏承全部股权转让给曹承新。为了尽快妥善处理好新苏承有关事项，在综合考虑其实际经营以及财务状况的情况下，公司决定不主张《业绩补偿协议》项下的权利，并与曹承新	《第二届董事会第十六次会议决议公告》《2019 年第二次临时股东大会决议公告》：考虑到权利主张难度等因素，为能在较短时间内比较顺利地、妥善地处理好新苏承有关事项，尽快收回投资成本、减少投资损失、维护全体股东利益，公司拟不主张《业绩补偿协议》项下的权利，而通	本次 IPO 申报文件对一揽子方式解决新苏承相关问题的原因做了更详细的说明，与原披露内容不存在实质性差异

序号	差异事项	本次 IPO 申报材料披露内容	新三板挂牌申请文件、新三板挂牌期间的信息披露内容	主要差异原因
		协商一致按照初始投入的注册资本金额作为股权转让价格； 《反馈回复》：详见本回复报告“问题 1/一/（七）补充披露发行人不主张《业绩补偿协议》项下的权利的原因和合理性，是否存在其他利益安排”相关内容	过向曹承新出让公司持有的新苏承 55%股权（以下简称“标的股权”）的方式一揽子解决新苏承相关问题。 《出售资产的公告》：一揽子处理的考虑为能在较短时间内比较顺利的、妥善的处理好新苏承有关事项，尽快收回投资成本、减少投资损失、维护全体股东利益，公司拟通过向曹承新出让“标的股权”的方式一揽子解决新苏承相关问题，不主张《业绩补偿协议》项下的权利	
5	股权激励	《招股说明书》：“发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励……（1）2016 年 12 月，公司分别向公司高级管理人员宋李兵、其他核心人员施瑞贤定向发行 90.00 万股、80.00 万股。”	《2016 年年度报告》：在“股权激励计划在本年度的具体实施情况”中，未披露本次股权激励	因发行人信息披露负责人对于相关法规理解存在一定偏差，因此，仅将经公司股东大会审议通过并执行的第一次股权激励计划认定为员工股权激励，而未将以定向增发方式、相关文件未明确指出属于“员工股权激励”的 2016 年定向增发认定为股权激励
6	前五大客户	2019 年向第四大客户江苏恒力化纤股份有限公司销售金额为 531.22 万元	2019 年向第四大客户销售金额为 472.45 万元	新三板年度报告披露的前五名客户为单体口径，本次发行上市申请文件对处于同一实际控制下

序号	差异事项	本次 IPO 申报材料披露内容	新三板挂牌申请文件、新三板挂牌期间的信息披露内容	主要差异原因
				的客户进行合并披露
7	竞争优势和劣势	竞争优势包括：技术研发优势、产品质量优势、管理团队及专业化技术人才优势、营销渠道和客户资源优势 竞争劣势包括：融资渠道较为有限、现有产能无法满足公司快速发展的要求	竞争优势包括：细分行业的技术优势、产品质量优势、管理团队优势 竞争劣势包括：产品结构相对单一、融资渠道单一	结合公司业务发展情况及行业情况，对发行人的竞争分析进行了补充完善

注：针对非财务信息部分，如同一份文件发行人已经于股转系统发布更正后版本，则按照更正后版本比较。

由上表可知，非财务信息差异主要是由于 IPO 披露准则不同于新三板披露要求导致，不属于重大差异。

（二）是否涉及会计政策或会计估计调整事项，相关调整是否符合《企业会计准则》的规定

原始报表与申报报表会计调整事项不涉及会计估计调整事项，主要为会计政策变更调整及前期会计差错更正。

1、会计政策变更调整

根据 2019 年度发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的规定，公司将 2017 年、2018 年管理费用中研发支出重分类至研发费用，将 2017 年、2018 年营业外收入中政府补助重分类至其他收益，将 2018 年营业外收入中长期资产处置收益重分类至资产处置收益。

2、会计差错更正

（1）公司将原在营业外支出中核算的应收账款核销损失重分类至资产减值损失，相应调整了 2017 年、2018 年资产减值损失和营业外支出。

（2）公司将原在销售费用中核算的安装及保外服务人工成本重分类至营业成本，相应调整了 2017 年、2018 年营业成本和销售费用。

（3）公司将 2017 年应支付的安全责任事故罚款与应收到安全责任人赔款差额反映更正为全额反映，并调整了 2017 年营业外收入与营业外支出。

（4）公司 2018 年将预提销售人员年度奖金从管理费用重分类至销售费用。

（5）公司将 2019 年安装及保内服务人工成本对应的现金流从购买商品、接受劳务支付的现金重分类至支付给职工以及为职工支付的现金。

上述会计政策变更调整和会计差错更正均为重分类调整，不影响发行人净利润及净资产，相关调整符合《企业会计准则》的规定，并已按照全国股份转让系统的相关要求履行了审议程序和信息披露义务，不存在由于前述调整受到股转系统相关监管措施或处罚的情况。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司在挂牌期间的公告文件，并与本次申报文件进行比较；

2、对公司财务总监（兼董事会秘书）进行访谈，以了解信息披露差异及原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、新三板挂牌期间，针对前期发现的信息披露问题，发行人会依据相关审议程序出具更正公告。剔除因同一事项在不同基准日事实情况发生变化导致的差异外，本次 IPO 申报材料与新三板挂牌申请文件、新三板挂牌期间披露的信息不存在重大差异。

2、非财务信息差异主要系同一事项在不同基准日事实情况发生变化导致，

或是由于 IPO 披露准则不同于新三板披露要求；财务信息差异主要因会计政策变更调整和会计差错更正，均为重分类调整，不影响发行人净利润及净资产，相关调整符合《企业会计准则》的规定，并已按照股转系统的相关要求履行了审议程序和信息披露义务。

问题 11、关于销售收入

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入主要来源于商用油烟净化设备和工业油烟净化设备，配件及维护服务的销售收入主要为发行人油烟废气治理设备相关配件的销售以及维护保养服务收入，占主营业务收入的比例分别为 9.50%、6.91%、6.17%和 6.73%；

（2）报告期内，发行人主营业务收入主要来源于境内，内销收入占比分别为 86.01%、88.13%、88.49%和 89.09%；

（3）2017 至 2019 年，发行人商用油烟净化设备销量持续增长，而销售单价则逐步下降，一方面是受监管要求影响产品销售下沉到中小型餐饮门店，另一方面是发行人不断加大市场拓展力度导致销售价格下调；

（4）报告期内，发行人工业油烟净化设备销售单价分别为 22.75 万元/台、28.55 万元/台、25.28 万元/台和 23.42 万元/台，2018 年单价上升主要是由于发行人对部分工业油烟净化设备核心部件进行了产品升级；

（5）报告期内，针对不需要安装调试的废气治理设备及其配件，发行人根据物流单据确认收入。

请发行人：

（1）补充披露配件及维护服务的主要销售模式，报告期各期前五大客户情况，报告期内配件及维护服务的销售收入占主营业务收入比例不断下降的原因，配件及维护服务政策是否发生变化；

（2）补充披露报告期各期境内、境外销售收入的具体地域分布，简要分析变化情况及变化原因；

（3）补充披露商用油烟净化设备按功率、风量等指标进行产品分类的情况，不同产品类别在报告期内的销售数量、平均价格以及毛利率情况，商用油烟净化设备采取以价换量的业务发展模式是否具备可持续性；

（4）补充披露2018年对部分工业油烟净化设备核心部件进行升级后，工业油烟净化设备销售单价持续下降的原因及合理性；

（5）结合合同条款约定和风险转移时点情况，补充披露以物流单据对不需要安装调试的废气治理设备及其配件确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的要求；

（6）补充披露报告期内对主要客户的质量保证义务的约定、履行情况以及报告期各期退换货的产品类别、数量、金额等。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对发行人报告期各期收入的发函比例、回函比例、回函结果、替代程序等情况。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露配件及维护服务的主要销售模式，报告期各期前五大客户情况，报告期内配件及维护服务的销售收入占主营业务收入比例不断下降的原因，配件及维护服务政策是否发生变化

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第六节/五/（二）/5、配件及维护服务相关情况”进行补充披露：

1、配件及维护服务的主要销售模式

公司主要采用直销与经销相结合的模式。商用油烟净化设备的销售主要采用经销商销售模式，此外还有部分商用油烟净化设备以 ODM 订单的方式通过直销模式销售。公司工业油烟净化设备主要采用直销模式，由公司销售团队进行产品市场拓展、销售及客户维护。

配件及维护服务主要是指公司销售配件以及提供清洗、保养等维护服务。针对商用油烟净化设备，由于公司主要采用买断式经销模式和 ODM 直销模式，对其配件及维护服务主要为配件销售。针对工业油烟净化设备，由于公司采用直销模式，且工业油烟净化设备需要定期清洗、保养等，公司按客户需求，提

供维修、清洗、保养等维护服务以及配件销售。

2、报告期各期配件及维护服务的前五大客户情况

报告期内，公司配件及维护服务的前五大客户情况如下：

报告期	客户名称	销售金额（万元）	占当期配件及维护服务收入的比例
2020年1-6月	AIRVERCLEAN PTE LTD	66.24	12.23%
	全國靜電環保設備有限公司	58.39	10.78%
	江苏恒力化纤股份有限公司	24.80	4.58%
	常熟市泽众针织整理有限公司	19.42	3.58%
	常熟市琴达针织印染有限公司	17.29	3.19%
	前五名小计	186.13	34.35%
2019年度	AIRVERCLEAN PTE LTD	142.91	10.20%
	全國靜電環保設備有限公司	79.99	5.71%
	江苏恒力化纤股份有限公司	49.96	3.56%
	常熟市新盛毛纺织有限公司	49.24	3.51%
	常熟市三阳印染有限公司	40.76	2.91%
	前五名小计	362.87	25.89%
2018年度	AIRVERCLEAN PTE LTD	95.12	6.82%
	全國靜電環保設備有限公司	86.67	6.22%
	Shad v anemone	60.61	4.35%
	江苏恒力化纤股份有限公司	44.73	3.12%
	河南新野纺织股份有限公司	32.33	2.32%
	前五名小计	319.46	22.91%
2017年度	AIRVERCLEAN PTE LTD	185.75	11.99%
	河北清山绿水节能科技有限公司	133.95	8.65%
	全國靜電環保設備有限公司	54.16	3.50%
	江苏恒力化纤股份有限公司	40.78	2.63%
	常熟市新盛毛纺织有限公司	40.43	2.61%
	前五名小计	455.07	29.38%

注：上述表格中对受同一实际控制人控制下的客户合并计算销售金额，故对江苏恒力化纤股份有限公司的销售金额包括了对其同一控制下江苏恒科新材料有限公司及江苏德力化纤有限公司的销售金额；常熟市新盛毛纺织有限公司的销售金额包括了受同一实际控制人控制的江苏白玉兰纺织印染有限公司的销售金额。

3、报告期内配件及维护服务的销售收入占主营业务收入比例不断下降的原因

报告期内，公司配件及维护服务的销售收入可分为配件销售收入和清洗、保养等维护服务收入，配件销售以及维护服务均与客户自身产品使用需求相关。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比	金额	占主营业务收入比
配件销售收入	469.31	5.83%	1,143.37	5.03%	1,175.66	5.83%	1,336.94	8.20%
维护服务收入	72.48	0.90%	258.34	1.14%	218.81	1.08%	212.14	1.30%
合计	541.80	6.73%	1,401.70	6.17%	1,394.47	6.91%	1,549.08	9.50%

由上表可知，报告期内，随着公司主营业务收入的增长，维护服务收入占主营业收入比例保持稳定。2017年配件销售收入占比较高，2018年有所下降，2018年、2019年和2020年1-6月较为稳定。2018年与2017年相比，配件销售收入占比下降，主要与公司部分客户自身生产经营和采购需求相关。

4、配件及维护服务政策是否发生变化

报告期内，公司成立保丽洁工程公司，专门为客户提供产品安装以及维修、保养、清洗等售后服务。同时，公司制定了《运维服务内部控制制度》等。公司向客户销售配件以及提供维护服务的相关政策未发生变化。

在收入确认政策上，针对其他配件及维护服务，公司在配件发出、维护服务完成并经客户确认后，根据客户确认单确认收入；针对不需要安装调试的配件，在产品出库交付物流时，公司根据物流单据确认收入。报告期内，公司配件及维护服务收入确认政策未发生变化。

（二）补充披露报告期各期境内、境外销售收入的具体地域分布，简要分析变化情况及变化原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/2/（2）按地区分类”进行补充披露：

报告期各期，公司境内、境外主营业务收入具体地域分布情况如下：

单位：万元

项目	具体地域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	华东区	5,526.33	68.67%	14,104.19	62.07%	12,222.23	60.59%	9,652.26	59.17%
	华中区	540.22	6.71%	2,377.70	10.46%	1,561.20	7.74%	858.27	5.26%
	华北区	455.18	5.66%	1,626.62	7.16%	1,202.99	5.96%	1,563.02	9.58%
	华南区	435.25	5.41%	1,249.65	5.50%	1,623.53	8.05%	1,011.83	6.20%
	西南区	194.30	2.41%	463.95	2.04%	797.60	3.95%	703.85	4.31%
	东北区	9.83	0.12%	82.25	0.36%	155.08	0.77%	211.08	1.29%
	西北区	8.71	0.11%	203.34	0.89%	213.41	1.06%	30.00	0.18%
内销小计		7,169.82	89.09%	20,107.70	88.49%	17,776.05	88.13%	14,030.30	86.01%
外销	新加坡	495.90	6.16%	1,902.92	8.37%	1,389.32	6.89%	1,522.30	9.33%
	台湾地区	220.22	2.74%	254.63	1.12%	270.63	1.34%	233.31	1.43%
	其他	161.70	2.01%	456.99	2.01%	734.84	3.64%	526.71	3.23%
外销小计		877.82	10.91%	2,614.54	11.51%	2,394.79	11.87%	2,282.33	13.99%
合计		8,047.64	100.00%	22,722.24	100.00%	20,170.84	100.00%	16,312.63	100.00%

如上表所示，报告期内，公司境内销售收入主要来自于华东地区，报告期各期华东地区销售收入占主营业务收入的比例分别为59.17%、60.59%、62.07%和68.67%。华东地区销售收入占比较高的原因主要为：一方面，公司位于江苏省苏州市张家港市，公司成立以来深耕江苏、浙江、上海等地区；另一方面，华东地区经济发达、区域发展早、餐饮及纺织印染等行业发展迅速、油烟污染相对集中，当地政府更加重视油烟废气治理，相应的环保政策实施以及监管执行力度相对较大，使得对油烟废气治理设备的需求相对较多。2020年上半年，公司华东地区的销售收入占主营业务收入的比例与2019年度相比略有上升，主要是受新冠肺炎疫情的影响，各地对异地人员、物品出入管控相对严格，华中区、华北区等销售收入占比受疫情影响较大，公司对就近的华东区域客户开展业务则相对便利，使得对周边区域的销售收入占比有所增长。

报告期内，公司境外销售收入主要来自于新加坡、台湾等国家和地区。报告期各期，公司来自于新加坡和台湾地区的销售收入占主营业务收入的比例分别为10.76%、8.23%、9.50%和8.90%，整体较为稳定。

（三）补充披露商用油烟净化设备按功率、风量等指标进行产品分类的情况，不同产品类别在报告期内的销售数量、平均价格以及毛利率情况，商用油烟净化设备采取以价换量的业务发展模式是否具备可持续性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/5、商用油烟净化设备相关情况”进行补充披露：

1、商用油烟净化设备按功率、风量等指标进行产品分类的情况，不同产品类别在报告期内的销售数量、平均价格以及毛利率情况

（1）商用油烟净化设备产品分类情况

商用油烟净化设备主要是对用户厨房所产生的油烟废气进行处理，油烟废气经过商用油烟净化设备时，其中的油烟粒子会在强静电场中被电离、吸附，从而将油烟废气经净化处理合格后达标排放至大气中。公司商用油烟净化设备采用干式静电除尘技术、静电场类型主要为板式静电场。

商用油烟净化设备一般按照进入设备的废气风量大小、用户对于设备处理风量的需求来进行产品分类，即，按照风量指标进行产品分类。风量的单位为立方米/小时，即每小时能够处理的油烟废气体积。商用油烟净化设备处理能力、外形尺寸、功率、重量、产品售价均随着风量的增加而增加。

（2）不同产品类别在报告期内的销售数量、平均价格以及毛利率情况

报告期内，公司商用油烟净化设备按不同风量分类的产品类别超过30种，处理风量覆盖700立方米/小时至65,000立方米/小时。按不同风量分类的产品类别的销售收入及占商用油烟净化设备收入比例如下：

单位：万元

产品	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度

类别	销售收入	占商用油烟净化设备收入比	销售收入	占商用油烟净化设备收入比	销售收入	占商用油烟净化设备收入比	销售收入	占商用油烟净化设备收入比
12K	446.06	13.09%	1,356.46	10.75%	762.52	9.23%	547.65	8.00%
4K	439.50	12.90%	1,801.99	14.29%	660.92	8.00%	402.53	5.88%
6K	375.79	11.03%	1,307.51	10.37%	724.59	8.77%	511.41	7.47%
8K	355.50	10.43%	1,358.33	10.77%	835.03	10.10%	568.58	8.30%
32K	230.65	6.77%	1,002.04	7.94%	1,039.85	12.58%	867.38	12.66%
16K	216.94	6.37%	1,009.48	8.00%	635.50	7.69%	617.52	9.02%
10K	210.36	6.17%	705.29	5.59%	501.68	6.07%	321.86	4.70%
7.5K	198.83	5.84%	656.92	5.21%	501.07	6.06%	624.51	9.12%
24K	181.90	5.34%	809.34	6.42%	671.63	8.13%	538.28	7.86%
48K	156.47	4.59%	432.08	3.43%	168.37	2.04%	3.26	0.05%
20K	141.58	4.16%	735.43	5.83%	522.27	6.32%	544.62	7.95%
5K	114.25	3.35%	551.79	4.37%	394.08	4.77%	427.52	6.24%
28K	44.77	1.31%	193.1	1.53%	215.02	2.60%	268.53	3.92%
主要产品类别小计	3,112.60	91.36%	11,919.76	94.50%	7,632.52	92.36%	6,243.65	91.16%
其他	294.33	8.64%	693.22	5.50%	631.24	7.64%	605.69	8.84%
合计	3,406.93	100%	12,612.98	100%	8,263.76	100%	6,849.34	100%

注 1：上表产品类别系按处理风量划分，12K 表示处理风量 12,000 立方米/小时。

注 2：上表产品类别排序系按最近一期销售收入占比排列。

根据上表，商用油烟净化设备主要产品类别各期收入占商用油烟净化设备比例均超 90%，其在报告期内的销售数量、平均价格以及毛利率情况如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
12K	销售数量（台）	986.00	2,768.00	1,451.00	1,030.00
	平均价格（元/台）	4,523.98	4,900.50	5,255.11	5,317.04
	毛利率	40.51%	49.69%	49.01%	46.56%
4K	销售数量（台）	2,362.00	9,487.00	3,207.00	1,854.00
	平均价格（元/台）	1,860.72	1,899.43	2,060.86	2,171.17
	毛利率	38.30%	43.95%	40.85%	40.99%
6K	销售数量（台）	1,398.00	4,727.00	2,497.00	1,629.00

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	平均价格（元/台）	2,688.08	2,766.04	2,901.83	3,139.41
	毛利率	42.78%	48.64%	43.60%	45.42%
8K	销售数量（台）	1,108.00	4,030.00	2,353.00	1,529.00
	平均价格（元/台）	3,208.48	3,370.55	3,548.79	3,718.66
	毛利率	42.84%	49.12%	48.26%	49.67%
32K	销售数量（台）	236.00	1,001.00	997.00	768.00
	平均价格（元/台）	9,773.23	10,010.41	10,429.79	11,293.95
	毛利率	48.13%	46.54%	43.37%	43.23%
16K	销售数量（台）	352.00	1,598.00	990.00	883.00
	平均价格（元/台）	6,163.09	6,317.16	6,419.14	6,993.38
	毛利率	46.98%	49.08%	43.98%	42.65%
10K	销售数量（台）	455.00	1,352.00	924.00	584.00
	平均价格（元/台）	4,623.23	5,216.63	5,429.42	5,511.31
	毛利率	44.70%	54.77%	51.28%	51.78%
7.5K	销售数量（台）	384.00	1,237.00	932.00	1,218.00
	平均价格（元/台）	5,177.81	5,310.62	5,376.25	5,127.32
	毛利率	50.77%	57.87%	57.53%	55.35%
24K	销售数量（台）	204.00	946.00	751.00	572.00
	平均价格（元/台）	8,916.60	8,555.41	8,943.08	9,410.49
	毛利率	49.38%	45.83%	43.23%	41.71%
48K	销售数量（台）	106.00	280.00	106.00	2.00
	平均价格（元/台）	14,761.16	15,431.31	15,884.28	16,284.19
	毛利率	46.20%	48.07%	41.54%	35.63%
20K	销售数量（台）	182.00	910.00	633.00	622.00
	平均价格（元/台）	7,779.04	8,081.63	8,250.74	8,755.89
	毛利率	46.41%	46.05%	41.82%	41.05%
5K	销售数量（台）	315.00	1,515.00	1,094.00	1,198.00
	平均价格（元/台）	3,627.08	3,642.15	3,602.24	3,568.62
	毛利率	49.75%	53.80%	50.31%	50.74%
28K	销售数量（台）	46.00	204.00	222.00	260.00
	平均价格（元/台）	9,733.05	9,465.82	9,685.74	10,328.08
	毛利率	50.19%	47.23%	43.14%	46.46%

注：上表产品类别排序系按各产品类别在最近一期销售收入占比排列。

2、商用油烟净化设备采取以价换量的业务发展模式是否具备可持续性

报告期内，公司商用油烟净化设备销售数量、销售单价整体变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数量/金额	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额
销售收入（万元）	3,406.93	12,612.97	52.63%	8,263.76	20.65%	6,849.34
销售数量（台）	9,375	32,408.00	74.73%	18,547.00	29.64%	14,307.00
销售单价（元/台）	3,634.06	3,891.93	-12.65%	4,455.58	-6.93%	4,787.40

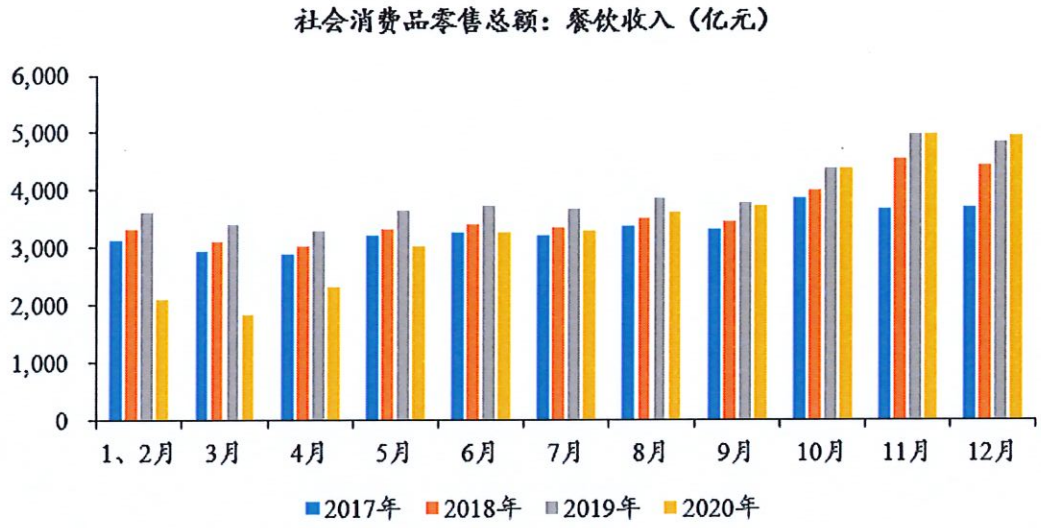
（1）商用油烟净化设备销售数量增长受行业发展、客户需求、政策监管以及公司市场拓展能力影响

2017 年-2019 年，公司商用油烟净化设备销售收入逐年增加，增长率分别为 20.65%、52.63%；同时，销售数量持续增长，增长率分别为 29.64%、74.73%。2020 年 1-6 月，受新冠肺炎疫情影响，商用油烟净化设备销售收入和销售数量有所下降。影响商用油烟净化设备销售数量增长的核心因素如下：

①餐饮行业作为民生行业，发展情况较好

餐饮行业是与人民日常生活息息相关的民生行业。近年来，随着我国经济社会的不断发展、人民生活水平的不断提高以及第三产业的蓬勃发展，餐饮行业实现稳步发展。

据国家统计局统计，2017 年-2019 年，全国餐饮收入规模持续上涨，分别为 39,643.80 亿元、42,716.06 亿元、46,720.40 亿元。2018 年、2019 年，同比增长 7.75%、9.37%。2020 年上半年，餐饮行业受新冠肺炎疫情影响较为严重，全国餐饮收入规模出现明显下滑，实现收入 14,608.60 亿元，较去年同期下降 31.35%。2020 年 5 月起，餐饮行业复苏明显。



数据来源：国家统计局

注：国家统计局未单独披露 1 月、2 月各自餐饮收入额，仅披露 1-2 月累计值，故图中取 1-2 月累计餐饮收入的平均值示意。

随着新冠肺炎疫情影响的减弱，餐饮行业逐步复苏，作为民生行业，未来餐饮行业仍将具备一定的市场规模和发展速度。

②餐饮油烟排放政策不断出台，监管力度不断加强

随着社会经济的快速发展，人类在生产和生活中所排放的油烟量不断增加。2019 年我国食用油年消费量已达 3,978 万吨，其中约 6 万吨会在烹饪过程中受热挥发进入空气。餐饮油烟废气已成为大气污染物中重要组成，餐饮油烟废气治理也是大气污染治理领域的重要细分领域。

近年来全国及各地区餐饮油烟治理政策不断完善，推动了商用油烟净化设备规模快速增长。国家层面，2018 年，《中华人民共和国大气污染防治法》(2018 年修订）出台，规定排放油烟的餐饮服务业经营者应当安装油烟净化设施并保持正常使用；2019 年 8 月，《餐饮业油烟污染物排放标准（征求意见稿)》出台，拟进一步收紧油烟排放标准（油烟排放限值为 1.0mg/m3）并增设其他排放物检测指标，该标准正式实施后，全国和各省市现有餐饮油烟治理标准将更加规范和明晰。

同时，我国地方省市也针对餐饮油烟治理出台了一系列政策，对当地油烟

排放规范管理和监督作出明确要求。各主要省市地方性油烟排放标准也逐步健全，如北京地标 DB11/488-2018、上海地标 DB31/844-2014 等。各地方油烟排放标准对餐饮企业安装油烟净化设备提出了明确要求，并对油烟排放限值做出了明确规定。除北京、上海等主要省市外，近年来河南省、山东省、江苏省等部分省份也陆续出台了更严格的油烟排放标准，促进商用油烟净化设备行业发展。

另外，近年来我国各地区政府有针对性的对餐饮油烟进行监管、治理，开展下游餐饮企业油烟污染排查，对不符合排放要求的餐饮门店等提出整改治理要求，对新设餐饮门店选择商用油烟净化设备提出净化效率等考察因素，极大地促进高质量、高处理效率的高端商用油烟净化设备的需求增长。

③下游客户对高端商用油烟净化设备具有不同风量层次的不同需求

商用油烟净化设备的下游客户主要为商业综合体、连锁及社会餐饮、酒店、学校、企事业单位食堂等餐饮用户。

不同类型的餐饮客户对于商用油烟净化设备的需求有所差异，商业综合体、连锁餐饮、酒店等餐饮门店大、客流量大，排放油烟废气量大，对大中风量的商用油烟净化设备需求更高。对于中小型社会餐饮门店，采购小风量的商用油烟净化设备既能满足油烟废气治理需求，也能节约投入成本。

随着餐饮油烟排放政策逐渐完善、监管力度不断加强，全国各地区各种规模的餐饮门店等均开始采购商用油烟净化设备或者替换原低端产品。尤其是中小型社会餐饮门店，更换或新增处理能力强的商用油烟净化设备是配合餐饮油烟治理的必然选择。中小型社会餐饮门店数量多，尽管其采购的产品单价相对较低，但众多中小型餐饮客户对商用油烟净化设备的需求量较大。

2020 年上半年，受新冠肺炎疫情影响，中小型餐饮门店客流量减少、关停数量增加等，生存压力较大，导致整体市场对商用油烟净化设备的需求也有一定程度的下降。

④公司市场拓展力度加大

除了上述外部政策、行业和客户因素，公司内部对于商用油烟净化设备销售的重视、市场拓展力度的加大，也是促进商用油烟净化设备销量增加的重要因素。公司商用油烟净化设备主要采用经销模式销售。近年来，公司根据行业发展情况以及对市场需求、未来发展趋势的判断等，大力拓展商用油烟净化设备市场，拓宽经销渠道，与经销商紧密合作，拉动商用油烟净化设备销售数量增加。

综上所述，商用油烟净化设备销售数量增长的核心因素包括餐饮行业的持续发展带来下游餐饮门店对于商用油烟净化设备增量和存量替换的需求、国家对于餐饮油烟废气治理的政策以及监管力度，以及公司市场拓展力度的影响。

（2）商用油烟净化设备销售单价下降受产品销售结构变化、市场竞争以及公司产品制造能力优化影响

公司商用油烟净化设备的定价机制主要是在成本加成基础上，结合市场价格情况综合考虑定价。同时，公司对商用油烟净化设备经销商制定了一定的返利政策，返利直接冲减营业收入，最终产品销售价格受到返利情况的影响。报告期内，公司商用油烟净化设备的整体销售单价有所下降，主要原因包括：

①不同风量产品销售结构变化，小风量产品需求增加

随着餐饮油烟排放政策逐渐完善、监管力度不断加强，全国各地区各种规模的餐饮门店等均开始采购商用油烟净化设备或者替换原低端产品，尤其是中小型社会餐饮门店需求增加，使得公司小风量商用油烟净化设备销量和销售收入占比不断提升，4K 和 6K 机型在报告期各期的销量占比分别为 21.44%、27.88%、42.59%和 36.14%，销售收入占比分别为 11.43%、15.15%、23.81%和 21.09%，从而使得公司商用油烟净化设备整体均价有所下降。

②商用油烟净化设备行业存在市场竞争

报告期内，公司部分风量的商用油烟净化设备单台销售价格有所下降。主要是由于目前国内油烟废气治理设备行业的市场化程度处于较高水平，行业内部厂商之间具有一定的竞争关系，行业集中度较低，存在一定的价格竞争。公

司根据竞争对手市场价格综合考虑公司产品定价。

公司每年通过与经销商签署协议、举办经销商大会、国庆及双十一活动等给予经销商销售返利，从而激发经销商销售积极性。公司每款产品的最终销售价格受到返利情况的影响。

另外，目前，商用油烟净化设备行业内尽管存在一定的市场竞争，但未出现无序降价的情况。

③公司不断优化产品制造能力

公司长期深耕商用油烟净化设备市场，经过十多年持续专注的研发投入和生产制造，公司商用油烟净化设备的生产制造能力逐步优化。报告期内，公司不同风量的商用油烟净化设备单台成本呈下降趋势。随着公司不断优化产品结构设计，降低产品生产成本，公司在定价上具备一定优势，公司能够通过成本加成定价来应对市场价格的下降。

根据上述对商用油烟净化设备销售数量和销售单价的分析，公司报告期内商用油烟净化设备销量增加主要是下游客户需求及餐饮油烟治理政策拉动，同时公司积极拓展商用油烟净化设备市场、建设经销渠道也是拉动销量增长的重要因素。而公司商用油烟净化设备产品销售价格下降受到公司不同风量产品结构变化的影响，也受到市场竞争情况、公司对经销商销售返利的影响。公司并未采用大规模以价换量的方式提高销量、获取市场份额。公司产品在成本加成基础上参考市场价格定价，产品销量则受多种内外部因素影响。由于公司产品在行业内已形成一定品牌知名度，具有较强的市场竞争力，公司当前定价机制、市场拓展方式等具备可持续性。

（四）补充披露2018年对部分工业油烟净化设备核心部件进行升级后，工业油烟净化设备销售单价持续下降的原因及合理性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/6、工业油烟净化设备相关情况”进行补充披露：

1、工业油烟净化设备产品分类情况

公司的工业油烟净化设备客户主要为纺织印染、化纤类生产企业，同时也包括PVC、橡塑类材料等生产企业。用户工厂生产中所使用的油脂在若干生产环节中会雾化、蒸发而产生烟雾，其中包括纺织印染行业的热定型与烫光等环节、化纤行业的纺丝与加弹环节，以及PVC、橡塑材料制造行业的压延、贴合、挤出等环节。用户所产生的工业油烟废气在经过公司的静电式工业油烟净化设备时，其中的油烟微粒会在强电场中被电离、吸附，废气在经工业油烟净化设备处理合格后达标排放。

工业油烟净化设备采用管式静电场（又称为“蜂窝静电场”）和板式静电场。公司根据工业油烟净化设备静电场类型不同以及产品性能差异，将工业油烟净化设备分为以下类别：

产品类别	具体介绍
管式静电设备BGH系列	采用管式静电场，提高了油烟去除效率并降低能耗，可维持长期高效稳定运行，具备自动清洗功能。主要用于纺织印染行业的热定型等环节。
管式静电设备BY系列	采用管式静电场，对管式静电设备BGH系列进行了优化升级，包括采用大功率高频高压电源、优化产品结构和体积等，进一步提高了油烟去除效率和设备稳定性，降低能耗并降低客户采购成本。主要用于纺织印染行业的热定型等环节。
板式静电设备BG系列	采用板式静电场，设备配置较管式静电设备简单，能够满足一定条件下的油烟净化功能。主要用于化纤行业的纺丝与加弹等环节。
板式静电设备HAW系列	主要采用板式静电场，对板式静电设备BG系列进行了升级，加入了自动清洗功能，一定程度上降低维护成本。主要用于化纤、纺丝等行业客户。
板式静电设备TG系列	主要采用板式静电场，用于纺织印染行业烫光环节，相比于板式静电设备BG系列，TG系列根据烫光环节需求，增加了烫光环节产生的飞毛收集的功能。2020年1-6月，公司在板式静电设备TG系列的基础上，成功开发以管式静电为主的TG系列油烟净化设备。

注：产品类别中系列名称仅为公司指定的名称，用于区分不同产品类别，无特殊含义。

工业油烟净化设备具有定制特性，公司需要针对性地了解、设计、提出技术方案，按客户生产线产生油烟类型、油烟量等进行定制。由于不同客户对产

品性能、价格等需求差异，尽管公司工业油烟净化设备具有相应的产品类别，但各类别下产品型号较多，拥有不同品种、不同风量产品，即使同一品种、同一风量产品也可能因为客户定制需求而存在差异。通常情况下，同一品种产品，处理风量越大，销售价格越高；若客户定制产品，则同一品种同一风量产品，销售价格可能也存在差异。公司各个产品类别中不同处理风量的细分产品型号超过 60 种。

报告期内，不同产品类别的销售收入及占工业油烟净化设备收入比例如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入	占工业油烟净化设备收入比	销售收入	占工业油烟净化设备收入比	销售收入	占工业油烟净化设备收入比	销售收入	占工业油烟净化设备收入比
管式静电设备 BGH 系列	54.87	1.45%	174.94	2.25%	3,330.87	41.67%	3,597.95	56.48%
管式静电设备 BY 系列	2,252.82	59.37%	5,599.15	71.90%	3,364.22	42.08%	-	-
板式静电设备 BG 系列	871.22	22.96%	1,116.87	14.34%	831.57	10.40%	599.56	9.41%
板式静电设备 HAW 系列	159.29	4.20%	335.40	4.31%	64.47	0.81%	1,733.67	27.21%
板式静电设备 TG 系列	367.85	9.69%	368.29	4.73%	329.85	4.13%	366.67	5.76%
主要产品类别小计	3,706.05	97.66%	7,594.65	97.53%	7,920.98	99.09%	6,297.85	98.86%
其他	88.61	2.34%	192.33	2.47%	73.12	0.91%	72.65	1.14%
合计	3,794.66	100.00%	7,786.98	100.00%	7,994.10	100.00%	6,370.50	100.00%

2、2018 年对部分工业油烟净化设备核心部件升级情况

2018 年，公司对工业油烟净化设备进行核心部件升级，在管式静电设备 BGH 系列基础上，开发管式静电设备 BY 系列，优化了设备的电源、结构、体积等，进一步提高了油烟净化效率和设备稳定性，降低能耗并降低客户采购成本。

管式静电设备 BY 系列 2018 年实现销量 95 台，实现销售收入 3,364.22 万元，占工业油烟净化设备收入比例为 42.08%，平均单价为 35.41 万元/台，高于其他工业油烟净化设备的整体平均单价，使得工业油烟净化设备整体销售单价有所上升。

3、工业油烟净化设备销售单价持续下降的原因及合理性

公司工业油烟净化设备采用成本加成的定价方式，公司在实地考察客户生产线情况、设计技术方案后，向客户报价。公司在报价时会结合新老客户定价策略、客户议价能力、竞争程度等因素。

2018 年后，工业油烟净化设备销售单价持续下降，主要是受产品销售结构变化、客户对产品处理风量及其他配置要求变化、定价策略等综合影响，导致不同产品价格存在波动。公司工业油烟净化设备主要产品类别的具体情况如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管式静电设备 BGH 系列	销售数量（台）	2	6	85	111
	销售收入（万元）	54.87	174.94	3,330.87	3,597.95
	平均价格（万元/台）	27.43	29.16	39.19	32.41
管式静电设备 BY 系列	销售数量（台）	58	138	95	-
	销售收入（万元）	2,252.82	5,599.15	3,364.22	-
	平均价格（万元/台）	38.84	40.57	35.41	-
板式静电设备 BG 系列	销售数量（台）	67	95	74	57
	销售收入（万元）	871.22	1,116.87	831.57	599.56
	平均价格（万元/台）	13.00	11.76	11.24	10.52
板式静电设备 HAW 系列	销售数量（台）	2	14	3	83
	销售收入（万元）	159.29	335.40	64.47	1,733.67
	平均价格（万元/台）	79.65	23.96	21.49	20.89
板式静电设备 TG 系列	销售数量（台）	20	17	10	25
	销售收入（万元）	367.85	368.29	329.85	366.67
	平均价格（万元/台）	18.39	21.66	32.98	14.67

报告期内，公司工业油烟净化设备销量分别为 280 台、280 台、308 台和 162 台，数量相对平稳；销售单价分别为 22.75 万元/台、28.55 万元/台、25.28 万元/台和 23.42 万元/台。

（1）2019 年销售单价下降原因

2019 年，工业油烟净化设备整体销售单价下降，主要是由于管式静电设备 BGH 系列、板式静电设备 TG 系列销售结构变化、销售单价下降所致。

对于管式静电设备 BGH 系列，随着管式静电设备 BY 系列的推出，2019 年销售规模快速下降，公司主要根据下游行业客户的定制需求，销售部分处理风量较小的设备，因此导致设备整体销售单价下降。

对于板式静电设备 TG 系列，2018 年客户采购需求均为处理风量较大的设备，销售单价整体较高，而 2019 年客户采购需求集中在处理风量较 2018 年小的设备，使得销售单价下降。另外，管式静电设备 BY 系列 2019 年销售单价上升，主要是由于纺织行业客户定制的大风量设备销售增加。

（2）2020 年 1-6 月销售单价下降原因

2020 年 1-6 月，工业油烟净化设备整体销售单价较 2019 年下降。一方面，是由于针对纺丝机、加弹机的板式静电设备 BG 系列和烫光机的板式静电设备 TG 系列销售占比增加，这些类别设备销售单价相对较低。

另一方面，是由于管式静电设备 BY 系列销售单价较 2019 年略有下降，受新冠肺炎疫情影响，下游客户及公司复工推迟、销售规模缩减，为应对疫情影响和市场竞争，公司适当降低产品定价。另外，板式静电设备 HAW 系列 2020 年根据客户定制需求，销售 2 台超大处理风量产品，售价相对较高。

综上所述，2018 年公司对部分工业油烟净化设备核心部件进行升级后，工业油烟净化设备销售单价持续下降主要受产品销售结构变化、客户对产品处理风量及其他配置要求变化、定价策略等综合影响，具备合理性。

（五）结合合同条款约定和风险转移时点情况，补充披露以物流单据对不需要安装调试的废气治理设备及其配件确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的要求

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/五/（十五）收入”进行补充披露：

1、销售合同中与收入确认时点相关的主要合同条款约定

（1）与产品交货相关的约定：公司代发货物运至客户所在地或客户指定地点，由客户在当地提货处自提，产品运费由客户自行支付。公司发货时代客户做物流保价，客户应在提货时当场验货，如有发现货物破损直接跟物流公司协商赔偿，同时通知公司提供协调支持；如客户未验货即提货，则视为货物合格，不得在货物提离后对公司提出货物破损等赔偿异议。双方同意，公司在货交第三方物流公司时，即视为公司已完成合同约定的货物交付，货交第三方物流公司后产生的货物损毁等风险及责任公司不再承担。（2）与收款相关的约定：先款后货，少数特殊情况经授权负责人审批后可预付部分货款即发货。

2、合同主要条款与收入准则的对照分析及风险转移时点情况分析

（1）2020 年 1 月 1 日前适用的收入准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2006]3 号）第四条规定“销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：①企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。”

参照收入确认的五项标准，公司在产品出库前已收到大部分货款，且收入、成本金额均能可靠计量，满足第③、④、⑤项标准；公司在产品交付第三方运输公司后，不能再对其实施有效控制，满足第②项标准；因此，重点判断第①项标准是否满足。

根据《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南》（财会[2006]18 号）第二条规定，“根据本准则第四条规定，企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，构成确认销售商品收入的重要条件。企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，是指与商品所有权有关的主要风险和报酬同时转移。与商品所有权有关的风险，是指商品可能发生减值或毁损等形成的损失；

与商品所有权有关的报酬，是指商品价值增值或通过使用商品等产生的经济利益。”

根据公司销售合同约定，在将货物交付第三方物流公司后，公司不承担货物毁损的风险和责任，即与商品所有权有关的主要风险已发生转移；货物交付物流后，公司无法通过使用商品带来经济利益，也无法享受商品因市场价格变动等原因导致的增值，即与商品所有权有关的主要报酬已发生转移。因此，商品在交付物流后的主要风险和报酬已发生转移。综上所述，满足第①项标准，收入确认的五项标准均满足。

（2）2020 年 1 月 1 日起适用的收入准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）（财会〔2017〕22 号）第四条规定“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”，第五条规定“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

根据公司销售合同相关约定，在产品出库交付物流时，商品控制权已转移，且满足收入确认的五项标准：①公司已与客户签订销售合同；②公司已履行了合同约定的交货义务，客户在收到货物后如有发现货物破损直接跟物流公司协商赔偿，公司仅提供协调支持，对货物不再拥有控制权；③销售合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④销售合同具有商业实质；⑤公司采取先款后货的收款模式，转让商品而有权取得的对价很可能收回。

综上所述，公司以物流单据对不需要安装调试的废气治理设备及其配件确

认收入具备合理性，符合《企业会计准则》的要求。

（六）补充披露报告期内对主要客户的质量保证义务的约定、履行情况以及报告期各期退换货的产品类别、数量、金额等

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第六节/五/（二）/6、主要客户的质量保证义务及报告期各期退换货情况”进行补充披露：

1、报告期内对主要客户的质量保证义务的约定及履行情况

报告期内，公司与主要客户的销售合同约定：质量标准应符合国家标准或行业标准，若无国家标准或行业标准，则应符合公司承诺的产品质量、技术及包装要求；在质保期内，产品出现质量问题，由公司负责免费维修更换或补发相应数量及型号的货物，由此产生的运费由公司承担，因人为损坏、使用不当、自然灾害及不可抗力等原因造成产品质量不符合要求的不在质保范围内。

报告期内，公司销售合同约定的质保期主要为 12 个月，部分客户为 18 个月。根据相关销售合同，公司对报告期各期前五大客户与质保期相关的约定如下：

客户名称	主要销售内容	销售模式	与质保期相关的合同条款
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	直销 ODM 客户	提货后 90 个工作日内未书面提出货物质量异议的视为不存在质量问题，事后不得以质量为由要求退换货或索赔
河北清山绿水节能科技有限公司	商用油烟净化设备、少部分工业油烟净化设备	经销	设备质保期为 1 年
武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司	商用油烟净化设备	经销	质保期为自交货之日起 12 个月
上海宏净环保科技有限公司	商用油烟净化设备	直销 ODM 客户	质保期为自交货之日起 12 个月
高阳县荣仪毯业有限公司	工业油烟净化设备	直销	质保期为自发货之日起 12 个月
江苏新凯奇纺织实业有限公司	工业油烟净化设备	直销	质保期为自发货之日起 12 个月
江苏沃华机械科技	VOCs 治理设备	直销	质保期为环保验收合格之日起

客户名称	主要销售内容	销售模式	与质保期相关的合同条款
有限公司			12 个月
常熟市新盛针纺织有限公司	工业油烟净化设备	直销	质保期为自发货之日起 12 个月
临沂洁雅环保设备有限公司	商用油烟净化设备	经销	质保期为自交货之日起 18 个月
河南潘氏厨房设备有限公司	商用油烟净化设备	经销	质保期为自交货之日起 18 个月
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	直销	质保期为交付之日起 18 个月或最终验收合格后 12 个月，二者以先到为准。
爱优特空气技术（上海）有限公司	商用油烟净化设备	直销 ODM 客户	整机以出厂日期为基准日起保修 12 个月，高压电源保修 24 个月。
常熟市同虹针织整理有限公司	工业油烟净化设备	直销	质保期为自发货之日起 12 个月
全國靜電環保設備有限公司	商用油烟净化设备	直销 ODM 客户	提货后 30 个工作日内未书面提出货物质量异议的视为不存在质量问题，事后不得以质量为由要求退换货或索赔

报告期内，公司按照与客户签订的销售合同中的约定履行质量保证义务，未发生过因产品质量问题或公司未执行质量保证义务而导致的与客户的纠纷、诉讼或赔偿事件。

2、报告期各期退换货的产品类别、数量和金额

报告期各期，公司退换货的产品类别、数量和金额如下：

期间	产品类别	退货		换货	
		数量（台/套）	金额（万元）	数量（台/套）	金额（万元）
2017 年度	商用油烟净化设备	-	-	1.00	1.09
	配件	-	-	-	0.34
小计		-	-	1.00	1.43
主营业务收入		-	16,312.63	-	16,312.63
占比		-	-	-	0.01%
2018 年度	工业油烟净化设备	1.00	20.51	-	-
	商用油烟净化设备	4.00	4.68	7.00	5.67
	配件	-	2.25	-	-

期间	产品类别	退货		换货	
		数量（台/套）	金额（万元）	数量（台/套）	金额（万元）
小计		5.00	27.45	7.00	5.67
主营业务收入		-	20,170.84	-	20,170.84
占比		-	0.14%	-	0.03%
2019年度	工业油烟净化设备	-	-	2.00	71.37
	商用油烟净化设备	-	-	1.00	0.36
	其他废气治理设备	-	-	2.00	0.72
	配件	-	0.98	-	0.77
小计		-	0.98	-	73.22
主营业务收入		-	22,722.24	-	22,722.24
占比		-	0.00%	-	0.32%

注：2020年1-6月公司不存在退换货情况；上述表格中仅披露各年度存在退换货的产品类别；因不同配件的单位不统一，故未披露退换货的配件数量。

公司产品发生退换货的原因主要为客户自身需求发生变化、产品种类选择错误等。报告期各期公司发生退货的金额占主营业务收入的比重分别为0.00%、0.14%、0.00%和0.00%，发生换货的金额占主营业务收入的比重分别为0.01%、0.03%、0.32%和0.00%，发生退换货的情况极少。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解公司销售与收款相关内部控制制度、执行穿行测试，评价内部控制制度的执行有效性；分析公司各项业务收入确认政策的合理性；

2、与公司总经理、营销中心负责人、财务负责人进行沟通，了解配件及维护服务的主要销售模式、服务政策等；了解公司境内、境外销售收入的具体地域分布及变化原因；

3、获取报告期各期营业收入明细表，对各类收入进行抽样测试，检查与收入确认相关的支持性单据，包括销售合同、销售发票、客户验收单、物流单据及

报关单等，确认销售收入的真实性、准确性、完整性；

4、查阅公司与主要客户签订的销售合同，了解合同中对质量保证义务的相关约定；取得公司关于对主要客户质量保证义务履行情况的说明；取得公司报告期内退换货明细表，检查公司报告期内的退换货情况；

5、与公司总经理、营销中心负责人、财务负责人进行沟通，了解商用油烟净化设备产品分类情况；了解商用油烟净化设备销量上升、销售单价下降的原因，并结合不同风量产品的销售数量、销售单价和毛利率等情况分析商用油烟净化设备销量上升、销售单价下降的合理性；

6、与公司总经理、营销中心负责人、财务负责人进行沟通，了解工业油烟净化设备产品分类情况、产品升级情况，分析工业油烟净化设备单价下降的合理性；

7、通过实地走访、视频访谈发行人客户，确认销售收入的真实性；

8、对发行人报告期各期收入的发函比例、回函比例、回函结果、替代程序等情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
审定金额	8,104.88	22,934.33	20,377.85	16,513.91
发函金额	6,758.49	18,673.16	17,392.78	13,592.48
发函占审定比例	83.39%	81.42%	85.35%	82.31%
回函金额	6,241.91	17,615.83	15,573.57	11,163.81
回函占发函比例	92.36%	94.34%	89.54%	82.13%
回函确认金额	6,241.91	17,615.83	15,573.57	11,163.81

报告期内，申报会计师首先对未回函客户执行了必要的催收程序；对于催收后仍未回函的客户，申报会计师执行了较为充分的替代程序，检查了客户销售相关的合同/订单、销售出库单、销售发票、客户签署的验收合格单据、报关单、物流单等，并检查了客户的期后回款情况，未发现异常。

对于回函存在差异的样本，公司及中介机构与客户进一步对账，找出差异原因，主要系公司已根据客户签署的验收合格单据、物流单据或海关出具的报关单确认收入和应收账款，但是客户未及时进行账务处理，形成的时间性差异；针对回函差异样本，申报会计师检查了差异金额相关的合同/订单、销售出库单、销售发票、客户签署的验收合格单据、报关单、物流单以及期后的收款凭证等原始单据进行验证。经核查，函证金额存在差异主要系客户跨期导致的差异，即入账的时间性差异，经调整后相符。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司配件及维护服务的销售收入占主营业务收入比例 2018 年较 2017 年有所下降，主要是由于部分客户自身生产经营和产品采购需求，2018 年-2020 年 1-6 月占比相对稳定，配件及维护服务政策未发生变化；

2、报告期各期境内销售收入主要来源于华东区，境外销售收入主要来源于新加坡、台湾等国家和地区，地域分布相对稳定；

3、公司报告期内商用油烟净化设备销量增加受餐饮行业发展、下游客户需求、餐饮油烟治理政策以及公司市场拓展能力拉动；而公司商用油烟净化设备产品销售价格下降受到公司不同风量产品结构变化的影响，也受到市场竞争情况、公司对经销商销售返利的影响。公司并未采用大规模以价换量的方式提高销量、获取市场份额。公司产品在成本加成基础上参考市场价格定价，产品销量则受多种内外部因素影响。由于公司产品在行业内已形成一定品牌知名度，具有较强的市场竞争力，公司当前定价机制、市场拓展方式等具备可持续性；

4、2018 年对部分工业油烟净化设备核心部件进行升级后，工业油烟净化设备销售单价持续下降主要受产品销售结构变化、客户对产品处理风量及其他配置要求变化、定价策略等综合影响，具备合理性；

5、公司以物流单据对不需要安装调试的废气治理设备及其配件确认收入具有合理性，符合《企业会计准则》的要求；

6、报告期内，公司按照与客户签订的销售合同中的约定履行质量保证义务；报告期各期，公司产品发生退换货情况极少。

问题 12、关于经销

申报材料显示，报告期内发行人的经销收入分别为 5,014.94 万元、6,273.66 万元、10,169.18 万元和 2,513.91 万元，占收入比例分别为 30.74%、31.10%、44.75%和 31.24%。

发行人结合行业特点、客户类型，制定不同的销售模式和销售策略。针对商用油烟净化设备，由于下游终端客户主要为餐饮、商业综合体、酒店等商业客户，分布范围广、部分客户单体规模小，发行人主要采用买断式经销模式。

请发行人补充披露：

（1）经销商是否专门销售发行人产品，同行业可比公司的经销销售占比情况，报告期各期前五大经销商的成立时间、主要经营范围、股权结构、销售内容、销售金额、销售价格、信用政策、占当期发行人经销收入和营业收入比例、占当期该经销商营业收入比例；

（2）报告期内对经销商客户的获取途径、确定方式、选取标准以及经销层级的设置情况；

（3）报告期各期经销商数量、退出经销商数量及占比、新增经销商数量及占比、各期新增经销商的销售金额占当期经销收入比例，分析报告期内发行人经销商体系的稳定性；

（4）对经销商的定价机制（营销、运输费用承担和补贴等）、物流方式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、信用政策、返利政策；

（5）报告期内经销商的终端销售情况，是否存在经销商存货积压、对经销商提前确认收入等情形。

请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于经销模式等相关规定对上述事项发表明确意见，并核查发行人实际控制人、控股股东、关联方及董监高与报告期内的前五大经销商是否存在大额资金往来，说明对经销商终端销售的核查情况、核查比例及核查结论，是否存在

经销商的最终客户为发行人关联方的情形。

回复：

一、发行人补充披露

（一）经销商是否专门销售发行人产品，同行业可比公司的经销销售占比情况，报告期各期前五大经销商的成立时间、主要经营范围、股权结构、销售内容、销售金额、销售价格、信用政策、占当期发行人经销收入和营业收入比例、占当期该经销商营业收入比例

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/7、经销收入相关情况/（1）经销商相关情况”进行补充披露：

1、经销商是否专门销售发行人产品

公司经销模式下商用油烟净化设备的销售采用买断式销售模式，通常情况下经销商非专门销售公司产品。对于商用油烟净化设备，公司与部分重要经销商签署年度经销协议，协议中约定“协议进行期内，经销商不得在授权区域直接、间接和通过其他渠道销售、经销或生产、加工、委托加工与发行人产品相似或有竞争性质的产品”；其余经销商公司未书面强制经销商独家销售公司产品。但对于签署协议的经销商，大多非仅从事商用油烟净化设备销售，还会从事与厨房油烟净化相关的风机、风管安装、整体工程承包等。因此，公司经销商一般非专门销售公司产品。

2、同行业可比公司的经销销售占比情况

发行人的同行业公司科蓝环保、埃尔斯虏森、双尼科技、速科环保、新宇环保均为非上市公司，其经销模式占比情况为非公开信息，难以获取。

商用油烟净化设备为标准化产品，目标客户为商业综合体、连锁及社会餐饮、酒店、学校、企事业单位食堂等餐饮行业用户，用户所处区域较为分散，此外在购买后需要专业人员安装调试并协助后期维护，前述行业特点决定着商用油烟净化设备行业生产商多通过经销模式销售。经申报会计师访谈发行人经

销商，部分经销商表示其存在同时经销发行人及其他同行业公司的商用油烟净化设备的情形，发行人通过经销模式销售商用油烟净化设备符合行业惯例。

3、报告期各期前五大经销商的成立时间、主要经营范围、股权结构、销售内容、销售金额、销售价格、信用政策、占当期发行人经销收入和营业收入比例、占当期该经销商营业收入比例

（1）报告期各期前五大经销商的销售金额、占当期发行人经销收入和营业收入比例、占当期该经销商营业收入比例

报告期各期前五大经销商的销售金额、占当期发行人经销收入和营业收入比例、占当期该经销商营业收入比例情况如下：

报告期	经销商名称	销售金额（万元）	占当期经销收入的比例	占当期营业收入的比例	占当期该经销商营业收入比例
2020年1-6月	河南潘氏厨房设备有限公司	169.53	6.74%	2.09%	34%
	临沂洁雅环保设备有限公司	139.15	5.54%	1.72%	82%
	河北清山绿水节能科技有限公司	115.04	4.58%	1.42%	4%
	宁波腾洲机电设备有限公司	108.88	4.33%	1.34%	5%
	杭州荣阔科技有限公司	92.42	3.68%	1.14%	15%
	前五名小计	625.02	24.86%	7.71%	-
2019年度	临沂洁雅环保设备有限公司	2,061.00	20.27%	8.99%	76%
	河南潘氏厨房设备有限公司	581.49	5.72%	2.54%	63%
	南京云天节能环保科技有限公司	275.08	2.71%	1.20%	13%
	武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司	256.51	2.52%	1.12%	38%
	北京特丽洁环保科技有限公司	195.32	1.92%	0.85%	24%
	前五名小计	3,369.40	33.13%	14.69%	-
2018年度	武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司	226.54	3.61%	1.11%	31%
	九佐环境科技（上海）有限公司	222.54	3.55%	1.09%	19%
	深圳市达彪环保设备有限公司	210.88	3.36%	1.03%	无法取得
	南京云天节能环保科技有限公司	182.15	2.90%	0.89%	12%
	上海洲扬实业有限公司	180.76	2.88%	0.89%	20%
	前五名小计	1,022.87	16.30%	5.02%	-
2017年度	河北清山绿水节能科技有限公司	394.56	7.87%	2.39%	18%
	武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司	377.05	7.52%	2.28%	45%

报告期	经销商名称	销售金额（万元）	占当期经销收入的比例	占当期营业收入的比例	占当期该经销商营业收入比例
	深圳市达彪环保设备有限公司	218.43	4.36%	1.32%	无法取得
	上海汇赣通风设备有限公司	213.92	4.27%	1.30%	无法取得
	天津皓蓝天洁环保设备有限公司	213.40	4.26%	1.29%	53%
	前五名小计	1,417.36	28.26%	8.58%	-

注：上述“占当期该经销商营业收入比例”=公司对经销商销售金额/当期该经销商营业收入，“当期该经销商营业收入”数据来源于经销商提供的说明文件。部分经销商出于隐私考虑，未能提供相关数据。

（2）报告期各期前五大经销商的成立时间、主要经营范围、股权结构、销售内容、销售价格、信用政策

根据经销商工商登记信息、公司与经销商签署的经销协议、销售框架合同等，报告期各期前五大经销商的成立时间、主要经营范围、股权结构、销售内容、销售价格、信用政策、是否专门销售发行人产品情况如下：

①河南潘氏厨房设备有限公司

经销商名称	河南潘氏厨房设备有限公司
成立时间	2017 年 3 月 16 日
主要经营范围	销售：厨房设备、不锈钢制品、五金交电、家具、净化设备；净化产品的技术开发、技术咨询。
股权结构	潘庆林持股 50.00%，黄睿文持股 50.00%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

②临沂洁雅环保设备有限公司

经销商名称	临沂洁雅环保设备有限公司
成立时间	2018 年 6 月 11 日
主要经营范围	销售：工业油烟净化设备、商用油烟净化设备、商用空气净化设备、环保专用设备、检测设备、远程油烟监测设备、空气净化器、风机、风柜、环保设备、新型环保材料；油烟净化设备清洗维护；油烟净化设备安装；油烟在线检测；油烟系统咨询与设计；中央空调的销售、设计与安装。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可

	开展经营活动）
股权结构	邢立建持股 90.00%，张桂侠持股 10.00%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

③河北清山绿水节能科技有限公司

经销商名称	河北清山绿水节能科技有限公司
成立时间	2011 年 11 月 15 日
主要经营范围	余热回收设备、节能设备、环境污染防治设备、电力、电子控制设备、工业自动化控制装置，纺织机械、阀门、水泵、仪器、仪表研发制造销售。合同能源管理服务、能源审计、高效照明、节能环保工程设计安装技术服务、新能源开发利用、应用软件设计程序编制及产品销售。自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营和进出口的商品及技术除外。
股权结构	王佳奎持股 50.00%，孙永茂持股 16.67%，刘新城持股 16.67%，田海涛持股 16.67%
销售内容	针对保丽洁产品，销售包括保丽洁商用油烟净化设备和工业油烟净化设备
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备、工业油烟净化设备拿货价格确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

注：发行人少部分经销商会结合自身经营情况，向发行人采购工业油烟净化设备（主要是处理风量较小的工业油烟净化设备），并销售给下游终端客户。

④宁波腾洲机电设备有限公司

经销商名称	宁波腾洲机电设备有限公司
成立时间	2014 年 8 月 26 日
主要经营范围	机电设备、通风设备、建筑机械设备、电子产品、仪器仪表、橡胶制品、塑料制品、五金件、电线电缆、灯具、开关设备的批发、零售及网上销售。
股权结构	李仁晓持股 90.00%，陈赛丹持股 10.00%
销售内容	针对保丽洁产品，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格确定销售价格

信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑤杭州荣阔科技有限公司

经销商名称	杭州荣阔科技有限公司
成立时间	2014 年 4 月 18 日
主要经营范围	服务：通风设备、电气设备的技术开发、技术咨询，通风设备、电气设备、暖通设备、水处理设备的安装及维修；批发、零售：通风设备，电气设备，暖通设备，水处理设备，机械设备及配件，保温材料，建筑材料，五金交电；其他无需报经审批的一切合法项目。
股权结构	郑景霸持股 90.00%，田欢持股 10.00%
销售内容	针对保丽洁产品，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑥南京云天节能环保科技有限公司

经销商名称	南京云天节能环保科技有限公司
成立时间	2014 年 8 月 24 日
主要经营范围	环境保护专用设备制造、销售；液体分离及纯净设备制造、销售；金属结构件制造、加工、销售；普通机械及零部件制造、销售；管道设备制造、安装和销售；厨房设备制造、安装、销售；建筑设计；建筑装饰工程设计、施工、安装；建筑机电工程设计、施工、安装。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	杨雪莲持股 95.50%，房京华持股 4.50%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑦武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司

经销商名称	武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司
成立时间	2009 年 11 月 26 日
主要经营范围	厨房设备、电热产品制造、销售及安装工程施工。（国家有专项规

	定的，须经审批后或凭有效许可证方可经营）
股权结构	冯卫东持股 100.00%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑧北京特丽洁环保科技有限公司

经销商名称	北京特丽洁环保科技有限公司
成立时间	2017 年 11 月 7 日
主要经营范围	环保技术开发、咨询、服务、推广、转让；专业承包；劳务分包；销售化工产品（不含危险化学品）、机械设备、家用电器、厨房设备、空气净化设备、水处理设备、通讯设备（不含卫星地面接收、发射设备）、日用品、仪器仪表。（企业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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
股权结构	冯善丽持股 50.00%，杨德琴持股 50.00%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑨九佐环境科技（上海）有限公司

经销商名称	九佐环境科技（上海）有限公司
成立时间	2015 年 10 月 29 日
主要经营范围	从事节能环保技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，环保、水利水电机电设备安装建设工程专业施工，市政公用建设工程施工，机械设备、机电设备安装（除特种设备），环保设备、机电设备、仪器仪表、建材、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
股权结构	陆士衡持股 95.00%，徐金花持股 5.00%
销售内容	针对保丽洁产品，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格确定销售价格

信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑩深圳市达彪环保设备有限公司

经销商名称	深圳市达彪环保设备有限公司
成立时间	2011 年 12 月 13 日
主要经营范围	一般经营项目是：环保设备、废气处理设备、静电处理设备、水处理设备、净水治理设备的设计、技术开发与销售；风机、水泵、烟雾净化器的销售与上门安装；环保工程的设计、施工与相关技术咨询；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）
股权结构	胡艳持股 100.00%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌 LK 系列商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑪上海洲扬实业有限公司

经销商名称	晟洲环保科技（上海）有限公司（曾用名：上海洲扬实业有限公司）
成立时间	2016 年 2 月 4 日
主要经营范围	许可项目：各类工程建设活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：环保设备、检测设备、消毒设备、工业废气治理设备、净化设备、通风设备、阀门、减震设备、暖通设备、制冷设备、电器设备、机电设备、机械设备、金属制品、电子产品、厨房用品设备、酒店设备、家用电器、五金交电、建筑装潢材料、环境保护专用设备的批发、零售；自有设备租赁；机电设备安装、维修、清洗、保洁服务；从事环保科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，货物运输代理，电子商务（不得从事金融业务）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；以下限分支机构经营：环保设备、油烟净化设备、通风设备的加工。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	邹勇持股 100.00%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货

是否专门销售发行人产品	否

⑫上海汇赣通风设备有限公司

经销商名称	上海苣岚环境科技有限公司（曾用名：上海汇赣通风设备有限公司）
成立时间	2009 年 8 月 18 日
主要经营范围	从事环保科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，保洁服务，环保设备、净化设备、机械设备及配件、通风设备的批发、零售，环保设备、通风设备、净化设备的制造、加工（以上限分支机构经营）、安装、维修，从事货运进出口及技术进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
股权结构	钟其连持股 60.00%，钟华持股 40.00%
销售内容	针对保丽洁产品，在经销区域内，进行保丽洁品牌 LK 系列商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格以及约定的返利政策确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

⑬天津皓蓝天洁环保设备有限公司

经销商名称	天津皓蓝天洁环保设备有限公司
成立时间	2008 年 1 月 24 日
主要经营范围	污水处理工程；空气污染治理工程；噪声治理工程；节能环保工程设计、施工、技术咨询、技术服务；节能环保设备、厨房及酒店用品、机电设备、金属制品销售；暖通及排烟管道的设计、安装。（以上经营范围涉及行业许可的凭许可证件，在有效期限内经营，国家有专项专营规定的按规定办理）
股权结构	马健持股 100.00%
销售内容	针对保丽洁产品，进行保丽洁品牌商用油烟净化设备的销售、安装及全面的售后服务工作
销售价格	根据双方协商的商用油烟净化设备拿货价格确定销售价格
信用政策	款到发货
是否专门销售发行人产品	否

（二）报告期内对经销商客户的获取途径、确定方式、选取标准以及经销层级的设置情况

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/7、经销收入相关情况/（2）报告期内对经销商客户的获取途径、确定方式、选取标准以及经销

层级的设置情况”进行补充披露：

针对经销商客户的获取途径，公司根据行业特点，采取以渠道建设为核心的营销工作，通过参加行业展会、网络推广、客户主动接洽等方式向经销商介绍公司产品的特点、优势等，以建立合作关系，获取全国各个区域经销商客户。

针对经销商客户的选取标准、确定方式，公司建立并有效执行了《销售内部控制制度》《经销商管理规定》等内部控制制度：

1、在经销商客户的选取标准上，公司会对经销商进行身份核查，并评估其业务能力。核心评估因素包括经销商独立企业法人地位、资金实力、资信状况、公司规模、业务能力与经验、区域内知名度及影响力、渠道资源、发展理念等。

2、在经销商客户的确定方式上，由公司营销中心事业部开发潜在经销商，由市场部对潜在经销商进行相应的评估，对于评估合格的经销商上报事业部经理及营销中心负责人审批，审批通过后，与经销商谈判并签订相关经销协议。

针对经销层级的设置情况，由于发行人系买断式经销模式，由公司选取确定、日常管理并直接销售的经销商客户均为一级经销商。部分一级经销商根据实际生产经营需求，设置二级等层级经销商。公司与二级及以下经销商不存在直接的商业关系，未签订任何协议，公司对一级经销商设置的下游经销层级等不进行直接管理。

（三）报告期各期经销商数量、退出经销商数量及占比、新增经销商数量及占比、各期新增经销商的销售金额占当期经销收入比例，分析报告期内发行人经销商体系的稳定性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/7、经销收入相关情况/（3）报告期各期经销商数量、退出经销商数量及占比、新增经销商数量及占比、各期新增经销商的销售金额占当期经销收入比例，报告期内发行人经销商体系的稳定性”进行补充披露：

公司商用油烟净化设备的下游终端客户主要为餐饮、商业综合体、酒店等

商业客户，分布范围广、部分客户单体规模小，使得公司经销商数量众多，部分经销商每年采购需求少、合计金额小，部分经销商由于还经营其他厨房、餐饮设备或环保设备，对商用油烟净化设备的采购需求可能不连续，主要依赖于下游客户需求情况。公司对这类经销商整体累计销售规模占公司经销收入规模比重小，对公司经销商体系稳定性影响小。

因此，公司主要经销收入来源于各期销售规模在10万元以上的经销商。报告期各期，销售规模在 10 万元以上的经销商销售收入合计占经销收入比重为80.99%、82.58%、86.47%和75.18%。

报告期各期，公司经销商数量及退出、新增经销商情况如下：

单位：万元、家

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
本期经销商数量		363	694	554	450
经销收入		2,513.91	10,169.18	6,273.66	5,014.94
新增情况	本期新增经销商数量	127	421	332	336
	新增经销商数量占比	34.99%	60.66%	59.93%	74.67%
	其中：本期销售规模10万元以下的新增经销商	115	373	286	298
	本期销售规模 10 万元以下的新增经销商占比	31.68%	53.75%	51.62%	66.22%
	扣除本期销售规模 10 万元以下的经销商后新增	12	48	46	38
	扣除本期销售规模 10 万元以下的新增经销商后占比	3.31%	6.92%	8.30%	8.44%
	本期新增经销商收入金额	454.94	2,025.70	2,047.51	2,039.66
	新增经销商收入占比	18.10%	19.92%	32.64%	40.67%
	其中：本期销售规模10万元以下的新增经销商	202.27	803.52	684.02	746.32
	本期销售规模 10 万元以下的新增经销商占比	8.05%	7.90%	10.90%	14.88%
	扣除本期销售规模 10 万元以下的经销商后新增	252.67	1,222.18	1,363.48	1,293.33
	扣除本期销售规模 10 万元以下的新增经销商后占比	10.05%	12.02%	21.73%	25.79%

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
退出情况	本期退出经销商数量	458	281	228	293
	退出经销商数量占上年比	65.99%	50.72%	50.67%	71.99%
	其中：本期销售规模10万元以下的退出经销商	424	262	214	272
	本期销售规模10万元以下的退出经销商占比	61.10%	47.29%	47.56%	66.83%
	扣除本期销售规模10万元以下的经销商后退出	34	19	14	21
	扣除本期销售规模10万元以下的退出经销商后占比	4.90%	3.43%	3.11%	5.16%

注1：经销商数量以与公司发生交易的经销商主体数量计算，未合并同一实际控制人控制下的企业。

注2：新增经销商系当年实现销售、去年没有销售的经销商，退出经销商系去年实现销售、当年没有销售的经销商。

报告期各期，公司主要经销收入来源于各期销售规模在10万元以上的经销商，主要新增的销售规模在10万元以上的经销商数量占比为8.44%、8.30%、6.92%和3.31%，主要退出的销售规模在10万元以上的经销商数量占比为5.16%、3.11%、3.43%和4.90%，占比较小。同时，主要新增的销售规模在10万元以上的经销商销售金额占当期经销收入比例分别为25.79%、21.73%、12.02%和10.05%。随着公司经销规模的扩大，主要新增的销售规模在10万元以上的经销商对公司经销收入的占比影响逐年下降。各期新增、退出经销商主要受各地餐饮行业情况、餐饮油烟治理力度、经销商自身经营和客户拓展情况以及公司对经销渠道拓展情况等影响。

综上所述，报告期内，发行人经销商体系主要受销售规模在10万元以上的经销商影响，各期新增的销售规模在10万元以上的经销商占比及退出的销售规模在10万元以上的经销商占比较小，发行人经销商体系具备稳定性。

（四）对经销商的定价机制（营销、运输费用承担和补贴等）、物流方式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、信用政策、返利政策

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/7、经销收入相关情况/（4）对经销商的定价机制（营销、运输费用承担和补贴等）、物流方式

（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、信用政策、返利政策”进行补充披露：

根据发行人针对经销商客户的《销售内部控制制度》《经销商管理规定》等内部控制制度以及与经销商的相关协议：

1、定价机制

（1）产品价格：发行人对经销商的产品定价以成本加成定价为基础，并结合市场竞争情况、市场同类产品价格等，经发行人与经销商双方协商确定经销商拿货价格。同时，发行人对经销商实行返利政策，具体情况详见本题“一/（四）/5、返利政策”。

（2）营销活动：发行人授权经销商在经销区域内为发行人产品进行宣传推广、市场销售、售后服务等商业行为。但公司不承担经销商开展营销活动产生的相关费用。

（3）运输费用：发行人在经销模式下发生的运输费用由经销商承担。

（4）其他补贴：2019 年起，为更好地了解下游市场情况，了解发行人产品在终端客户的使用情况，发行人鼓励经销商向发行人提供终端客户装机信息，经发行人核实确认后，按提供终端信息的合计装机风量区间，给予 30 元/台至 50 元/台的补贴。除此之外，发行人不存在对经销商的其他补贴情况。

2、物流方式

发行人针对经销商销售的物流方式包括公司代发货物运至经销商所在地或经销商指定地点，以及经销商上门提货两种方式。公司不直接与终端客户进行接洽。在代发货物方式下，公司主要将货物运至经销商自身店铺，少部分情况下根据经销商要求发货至指定的终端客户所在地。

3、退换货机制

发行人采用买断式经销模式，公司与经销商签订的协议中不存在除质量问题外的退换货条款。因产品质量的原因，导致经销商无法销售时，经销商可退

换货。

4、信用政策

发行人与经销商的信用政策主要为款到发货。

5、返利政策

（1）报告期内返利政策

报告期内，公司为大力拓展经销商渠道，激发经销商销售积极性，对经销商制定了具有针对性的返利政策，根据经销商销售任务完成情况，给予经销商相应的返利。公司全部返利政策均为冲减营业收入的形式。公司对经销商的返利政策根据方式差异，可分为三种：

返利方式	典型返利示例
协议返利	根据协议，以年度为单位，完成120万的销售金额，给予5%的返点；完成200万的销售金额，给予6%的返点
活动返利	活动期间，“满50万赠9万”、“满20万赠3万”以及“双十一满15万赠1.5万元”、“国庆满5万赠0.5万元”等
特批返利	经销商提出特殊申请并经公司审批同意，公司基于以往合作经历或者出于开拓当地市场的考虑给予其特批返利。例如，完成110万的销售金额，按照120万的销售目标，给予5%的返点

若经销商同时存在协议返利、活动返利及特批返利时，活动返利、特批返利销售金额计入协议返利的考核目标，但不计入实际计算协议返利时的销售金额基数。

（2）会计处理

报告期内，公司返利政策均为冲减营业收入的形式。根据《企业会计准则第14号——收入》，公司根据对经销商的销售金额并结合与经销商达成的各类销售返利政策，按照最可能发生金额确定可变对价，计算返利金额，直接冲减主营业务收入。具体而言：

①计提销售返利

借：主营业务收入—返利

贷：其他应付款—返利

②兑付销售返利

借：应收账款

其他应付款—返利

贷：主营业务收入

应交税费—应交增值税（销项税额）

（五）报告期内经销商的终端销售情况，是否存在经销商存货积压、对经销商提前确认收入等情形

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（一）/7、经销收入相关情况/（5）报告期内经销商的终端销售情况，是否存在经销商存货积压、对经销商提前确认收入等情形”进行补充披露：

经申报会计师核查，发行人报告期内经销商实现了终端销售，不存在经销商存货积压的情形，具体核查情况详见本题“二/（三）说明对经销商终端销售的核查情况、核查比例及核查结论，是否存在经销商的最终客户为发行人关联方的情形”相关内容。

同时，公司采用买断式经销模式，采用经销模式销售的产品主要为内销的商用油烟净化设备，系不需要公司安装调试的废气治理设备。因此，对于经销模式下的收入确认政策，具体收入确认时点为：在产品出库交付物流时，公司根据物流单据确认收入。报告期内，经销模式下，公司经销收入分季度情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	668.38	26.59%	1,282.67	12.61%	638.74	10.18%	535.52	10.68%
第二季度	1,845.54	73.41%	2,841.66	27.94%	1,568.47	25.00%	1,487.91	29.67%
第三季度	-	-	3,857.57	37.93%	1,953.08	31.13%	1,622.64	32.36%

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第四季度	-	-	2,187.29	21.51%	2,113.37	33.69%	1,368.86	27.30%
合计	2,513.91	100.00%	10,169.18	100.00%	6,273.66	100.00%	5,014.94	100.00%

根据上表，第一季度经销收入较低主要受春节假期以及天气寒冷影响，公司经销收入主要集中于第二、三、四季度。发行人不存在第四季度经销收入占比明显较高的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于经销模式等相关规定对上述事项发表明确意见

1、核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人针对经销模式制定的《销售内部控制制度》《经销商管理规定》等内部控制制度，了解发行人经销商客户获取途径、确定方式、选取标准以及经销层级设置，了解发行人对经销商的定价机制、物流方式、退换货机制、信用政策和返利政策；

（2）取得并核查发行人与主要经销商的销售合同，取得主要经销商的工商资料，查询国家企业信用信息公示系统中发行人经销商相关信息；

（3）取得报告期各期前五大经销商关于是否专门销售发行人产品、发行人向经销商销售金额占当期该经销商营业收入比例等的说明；

（4）与发行人实际控制人、销售负责人沟通发行人经销模式设置、行业内及同行业可比公司的经销销售情况、发行人经销商体系的稳定性等；

（5）获取并查阅报告期各期发行人经销销售收入明细表，统计报告期各期发行人前五大经销商的销售内容、销售金额、占当期发行人经销收入和营业收入比例等；获取并查阅报告期各期经销商数量、退出经销商数量及占比、新增经销

商数量及占比、各期新增经销商的销售金额占当期经销收入比例情况；获取并查阅报告期各期经销收入分季度情况；

（6）通过公开信息查询商用油烟净化设备行业内及同行业可比公司的经销销售情况；

（7）复核发行人报告期各期经销商的返利会计处理；

（8）对发行人经销收入真实性、终端销售实现情况、经销商存货情况进行核查，具体情况详见本题“二/（三）经销商终端销售的核查情况、核查比例及核查结论，是否存在经销商的最终客户为发行人关联方的情形”相关内容；

（9）取得发行人关于经销模式设置、经销收入相关情况以及不存在对经销商存货积压、对经销商提前确认收入等情形的说明文件。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）经销商一般非专门销售发行人产品，发行人同行业可比公司的经销模式占比情况为其商业机密，获取难度较大；发行人通过经销模式销售商用油烟净化设备符合行业惯例；

（2）报告期内发行人针对经销商客户的获取途径、确定方式、选取标准以及经销层级的设置建立并有效执行了《销售内部控制制度》《经销商管理规定》等内部控制制度；

（3）报告期内，发行人经销商体系主要受销售规模在 10 万元以上的经销商影响，各期新增的销售规模在 10 万元以上的经销商占比及退出的销售规模在 10 万元以上的经销商占比较小，各期新增、退出经销商主要受各地餐饮行业情况、餐饮油烟治理力度、经销商自身经营和客户拓展情况以及公司对经销渠道拓展情况等影响，发行人经销商体系具备稳定性；

（4）发行人报告期内对经销商产品以成本加成定价为基础，并结合市场竞争情况、市场同类产品价格等，发行人不承担经销商营销费用、经销模式下运输

费用，除 30-50 元/台鼓励经销商提供终端客户信息的补贴外，发行人不存在对经销商的其他补贴；发行人针对经销商销售的物流方式包括公司代发货物运至经销商所在地或经销商指定地点，以及经销商上门提货两种方式，发行人不直接与终端客户进行接洽；发行人与经销商签订的协议中不存在除质量问题外的退换货条款；发行人与经销商的信用政策主要为款到发货；发行人对经销商制定了协议返利、活动返利和特批返利三种返利政策，均为冲减营业收入的形式。

（5）报告期内发行人不存在经销商存货积压、对经销商提前确认收入的情形。

（二）发行人实际控制人、控股股东、关联方及董监高与报告期内的前五大经销商是否存在大额资金往来

1、核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取并核查发行人实际控制人、董监高（独立董事除外），实际控制人截至本回复报告签署日控制的保丽洁投资、保丽洁企服，以及发行人及发行人控股子公司报告期内银行账户流水；

（2）取得发行人实际控制人、董监高（独立董事除外），实际控制人截至本回复报告签署日控制的保丽洁投资、保丽洁企服，以及发行人及发行人控股子公司关于与报告期内的前五大经销商不存在大额资金往来的说明；

（3）实地走访报告期各期前五大经销商，询问其股东背景、主营业务、报告期内与发行人之间是否存在关联关系，是否向发行人进行利益输送，与发行人的关联方是否发生交易等，并取得其关于与发行人实际控制人、控股股东、关联方及董监高不存在大额资金往来的说明。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人实际控制人、控股股东、关联方及董监高与报告期内的前五大经销商

不存在大额资金往来。

（三）经销商终端销售的核查情况、核查比例及核查结论

1、经销商终端销售的核查情况、核查比例

申报会计师对经销商终端销售的核查情况、核查比例如下：

（1）终端销售数据获取：申报会计师获取了报告期各期分别 53、74、74、208 家主要经销商的产品终端销售的用户清单，通过全国企业信用信息公示系统查询终端用户的基本工商信息，根据经销商终端销售清单查阅终端用户的所属类型、每名终端用户采购数量，计算经销商向终端销售的总数量，并与发行人向该经销商的销售数量进行比对，核查其合理性，获取终端销售数据的经销商收入占 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月经销收入的比例分别为 59.30%、59.96%、68.85%和 76.44%；

（2）终端用户的实地走访：申报会计师选取各期前 20 大经销商进行走访，对于少量无法访谈经销商，顺位选取大额经销商进行替换，最终实地走访经销商 47 家，申报会计师从每个经销商的终端用户清单中挑选 5 家以上进行实地走访（重点客户选择 15 家以上），考虑终端设备用户所在的不同区域、所处不同行业、购买机型的不同类型、购买不同年份等因素进行分层抽样，在每一类中再进行随机抽样挑选。申报会计师通过访谈终端用户以了解其通过经销商采购和使用发行人产品的情况，通过实地走访查阅终端用户的经营场所、发行人设备的实际使用情况，拍摄包含发行人 LOGO 的油烟净化设备，走访终端用户合计 315 家，走访终端用户的经销商收入占 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月经销收入的比例分别为 52.93%、46.67%、58.13%、59.04%；

（3）获取进销存数据：申报会计师获取了各期分别 36、66、60、47 家主要经销商的进销存数据，并与发行人向该经销商的销售记录进行比对，确认进销存数据无误。获取进销存数据经销商收入占 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月经销收入的比例分别为 48.02%、59.32%、68.23%和 62.29%；

（4）盘点库存：申报会计师挑选了 2020 年 1-6 月前 5 大经销商，并在实地

走访过程中根据经销商库存情况随机挑选了 9 家进行了库存盘点，实地查阅其物流仓储情况。

经盘点，该等 14 家经销商库存数量合计 1,401 台，占发行人 2019 年度对其销售数量比例为 10.93%，占比较小，不存在期末向发行人突击进货、渠道压货的情形；

（5）对报告期主要经销商进行函证，报告期各期取得经销商回函的销售金额占经销收入的比例分别为 59.60%、66.16%、69.97%和 70.81%；抽取报告期各期大额经销销售情况，取得销售合同订单、发货单据、物流单据、销售发票、款项收回凭证等，以确认销售的真实性；

（6）取得主要经销商签字盖章访谈文件，确认其不存在渠道压货、突击进货的情况，不存在配合保丽洁囤货的情况，其通过自有渠道或利用下游经销商渠道实现保丽洁产品终端销售，终端销售真实。

2、经销商终端销售的核查结论

经核查，申报会计师认为：

申报会计师对发行人经销商模式下的收入确认进行了充分的核查，主要经销商向发行人采购的产品实现终端销售，发行人经销模式下的销售收入真实。

（四）是否存在经销商的最终客户为发行人关联方的情形

1、核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

（1）实地走访发行人报告期内的主要经销商及部分终端客户，与该等主要经销商及部分终端客户进行实地访谈，并取得其与发行人不存在关联关系的声明；

（2）按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露了关联方，并将该等关联方名单与获取的终端销售名单进行比对。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人不存在经销商的最终客户为发行人关联方的情形。

问题 13、关于营业成本

申报材料显示，报告期内发行人主营业务成本分别为 9,307.42 万元、11,580.45 万元、12,641.97 万元和 4,765.52 万元。其中，直接材料占主营业务成本的比例为超过 70%。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期不同产品的单位成本构成，结合主要产品的产量、原材料价格变化情况等分析主要产品单位成本报告期内变动的趋势及原因；

（2）报告期各期新增前五大供应商的成立时间、采购和结算方式、合作历史、与该供应商新增交易的原因、与该供应商订单的连续性和持续性；

（3）报告期内直接材料、直接人工、制造费用归集、分摊的具体方式，在各期、各产品间的分配是否准确完整；

（4）制造费用的具体金额构成及变动原因；

（5）报告期各期生产人员的数量、生产工时、人均薪酬等情况，分析直接人工变动的原因，直接人工占比逐年下降的合理性；

（6）报告期内主要原材料市场价格走势情况，是否与发行人的采购价格及变动趋势相匹配。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期各期不同产品的单位成本构成，结合主要产品的产量、原材料价格变化情况等分析主要产品单位成本报告期内变动的趋势及原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（二）/2、主营业务成本产品构成分析”进行补充披露：

1、报告期各期不同产品的单位成本构成

公司主要产品为商用油烟净化设备和工业油烟净化设备，报告期内商用油烟净化设备和工业油烟净化设备的主营业务成本、销售数量以及单位成本如下：

项目		2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
		数量/金额	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额
商用油烟净化设备	成本（万元）	1,919.98	6,474.82	44.27%	4,488.11	20.57%	3,722.44
	销售数量（台）	9,375	32,408	74.73%	18,547	29.64%	14,307
	单位成本（元/台）	2,047.98	1,997.91	-17.44%	2,419.86	-6.99%	2,601.83
	单位材料（元/台）	1,469.58	1,555.40	-14.06%	1,809.78	-6.60%	1,937.56
	单位人工（元/台）	241.70	197.49	-6.59%	211.41	-11.01%	237.56
	单位制造费用（元/台）	336.70	245.02	-38.54%	398.67	-6.57%	426.71
工业油烟净化设备	成本（万元）	2,362.83	4,951.23	2.29%	4,840.26	30.10%	3,720.48
	销售数量（台）	162	308	10.00%	280	0.00%	280
	单位成本（元/台）	145,853.70	160,754.22	-7.01%	172,866.43	30.10%	132,874.29
	单位材料（元/台）	114,732.72	124,931.17	-2.15%	127,680.72	28.06%	99,701.43
	单位人工（元/台）	14,183.33	18,649.35	-23.81%	24,478.57	49.69%	16,352.50
	单位制造费用（元/台）	16,937.65	17,173.70	-17.06%	20,707.14	23.11%	16,820.36

报告期内，公司商用油烟净化设备销售数量分别为14,307台、18,547台、32,408台、9,375台，2017年-2019年呈上升趋势。报告期各期，公司商用油烟净化设备单位成本分别为2,601.83元/台、2,419.86元/台、1,997.91元/台、2,047.98元/台，2017年-2019年单位成本持续下降，2020年1-6月单位成本较2019年略有上升。

报告期内，公司工业油烟净化设备销售数量分别为280台、280台、308台、162台，呈稳定增长趋势。报告期各期，公司工业油烟净化设备单位成本分别为132,874.29元/台、172,866.43元/台、160,754.22元/台、145,853.70元/台，2018年单位成本较2017年上升，2019年、2020年1-6月单位成本持续下降。

2、结合主要产品的产量变化情况等分析主要产品单位成本报告期内变动的趋势及原因

公司主要产品产量、销量的增加，导致主要产品单位成本中分摊的直接人工成本和制造费用变化，逐步形成规模效应，从而影响主要产品单位成本的变动趋势。

（1）商用油烟净化设备

报告期内，发行人商用油烟净化设备单位成本变动的趋势及原因如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	数量/金额	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额
产量（台）	11,095	35,410	71.24%	20,679	39.69%	14,803
销量（台）	9,375	32,408	74.73%	18,547	29.64%	14,307
单位成本（元/台）	2,047.98	1,997.91	-17.44%	2,419.86	-6.99%	2,601.83
单位材料（元/台）	1,469.58	1,555.40	-14.06%	1,809.78	-6.60%	1,937.56
单位人工（元/台）	241.70	197.49	-6.58%	211.41	-11.01%	237.56
单位制造费用（元/台）	336.70	245.02	-38.54%	398.67	-6.57%	426.71

报告期内，公司商用油烟净化设备单位成本分别为 2,601.83 元/台、2,419.86元/台、1,997.91元/台、2,047.98元/台，2018年较2017年减少6.99%，2019年较2018年减少17.44%。随着公司产能及产销量提升，公司逐步实现规模效应。2018年商用油烟净化设备产量提升39.69%、销量提升29.64%，带动单位人工较2017年下降11.01%、单位制造费用较2017年下降6.57%；2019年商用油烟净化设备产量提升71.24%、销量提升74.73%，带动单位人工较2018年下降6.58%、单位制造费用较2018年下降38.54%。2020年1-6月，受新冠肺炎疫情影响，公司商用油烟净化设备生产与销售规模有所下降，导致单位人工和单位制造费用上升，使得产品单位成本略有上升。

（2）工业油烟净化设备

报告期内，发行人工业油烟净化设备单位成本变动的趋势及原因如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	数量/金额	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	数量/金额	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额
产量（台）	146	305	1.33%	301	15.77%	260
销量（台）	162	308	10.00%	280	0.00%	280
单位成本（万元/台）	14.59	16.08	-7.01%	17.29	30.10%	13.29
单位材料（万元/台）	11.47	12.49	-2.15%	12.77	28.06%	9.97
单位人工（万元/台）	1.42	1.86	-23.81%	2.45	49.69%	1.64
单位制造费用（万元/台）	1.69	1.72	-17.06%	2.07	23.11%	1.68

工业油烟净化设备按静电场类型不同，可分为管式静电设备和板式静电设备。根据产品性能、产品升级迭代差异等，管式静电设备主要分为 BGH 系列和 BY 系列，板式静电设备主要分为 BG 系列、HAW 系列和 TG 系列。各个产品类别具体产品介绍情况详见本回复报告“问题 11/一/（四）/1、工业油烟净化设备产品分类情况”相关内容。

管式静电设备和板式静电设备均用于工业油烟废气治理，下游客户所属行业主要为纺织印染、化纤等。两类设备原材料构成基本一致，主要差异为静电场技术、结构差异，以及整体产品设计、部件组成、体积大小差异等。管式静电设备采用管式静电场螺旋状多点针式放电技术，静电场放电均匀稳定，避免放电钢丝油污沉积，提高了油污去除效率并降低能耗，能够更好的应用于油烟废气成分复杂的工业企业生产环境中。因此，纺织印染行业热定型环节油烟废气治理中多采用净化效率更高的管式静电设备；而纺织印染、化纤等纺丝、烫光、加弹环节，出于油烟废气成分、性价比等考虑，多采用板式静电设备。

报告期各期，管式静电设备和板式静电设备销售情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
管式静电设备	销售数量（台）	60	144	180	111
	销售收入（万元）	2,307.69	5,774.09	6,695.09	3,597.95
	收入占比	60.81%	74.15%	83.75%	56.48%
	单位售价（万元/台）	38.46	40.10	37.19	32.41
	单位成本（万元/台）	24.10	25.44	22.83	19.23

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
板式静电设备	销售数量（台）	89	126	87	165
	销售收入（万元）	1,398.36	1,820.56	1,225.88	2,699.90
	收入占比	36.85%	23.38%	15.33%	42.38%
	单位售价（万元/台）	15.71	14.45	14.09	16.36
	单位成本（万元/台）	9.61	8.40	7.61	9.23

管式静电设备相比板式静电设备，原材料种类一致。但由于静电场技术、结构差异，以及整体产品设计、部件组成差异、体积大小等因素，使得管式静电设备原材料投入量更大，生产工序更为复杂，制造成本高，耗费标准工时长。

报告期内，公司工业油烟净化设备单位成本分别为 13.29 万元/台、17.29 万元/台、16.08 万元/台、14.59 万元/台，2018 年较 2017 年增加 30.10%，2019 年较 2018 年减少 7.01%。2018 年与 2017 年相比，工业油烟净化设备销量不变，但单位材料、单位人工和单位制造费用均上升，主要是由于 2018 年公司推出新产品管式静电设备 BY 系列，管式静电设备销售收入占比由 2017 年的 56.48%上升至 2018 年的 83.75%。

2019 年与 2018 年相比，工业油烟净化设备销量增加 10%，单位材料减少 2.15%，单位人工减少 23.81%，单位制造费用减少 17.06%。主要是由于 2019 年公司销售的工业油烟净化设备中，板式静电设备销售占比上升。板式静电设备工序简单、标准工时较管式静电设备少，体积也相对管式静电设备小。因此，2019 年单位材料、单位人工、单位制造费用减少，工业油烟净化设备整体单位成本下降。

2020 年 1-6 月，工业油烟净化设备单位材料、单位人工、单位制造费用进一步下降，主要是针对纺丝机、加弹机、烫光机的板式静电设备销售占比进一步增加，这些设备体积小、耗费工时相对较少，单位材料、单位人工、单位制造费用相对较小，带动工业油烟净化设备整体单位成本进一步下降。

3、结合主要产品原材料价格变化情况等分析主要产品单位成本报告期内变动的趋势及原因

公司商用油烟净化设备和工业油烟净化设备的生产所需原材料均主要为金属原料、电子电器、五金件等。报告期内，公司金属原料的采购金额占原材料采购比例分别为54.57%、55.34%、53.86%和51.62%，电子电器的采购金额占比为17.00%、13.36%、13.93%和14.98%，五金件的采购金额占比为9.02%、8.50%、9.31%和8.44%，金属原料、电子电器和五金件的合计采购金额占比为80.59%、77.20%、77.10%和75.04%。

报告期内，公司主要采购的金属原料为铁材、铝材和不锈钢等，其中，铁材以铁板、铁卷为主，铝材以铝板、铝卷为主，不锈钢以304板、201管为主。金属原料属于大宗商品，该等材料的市场价格受国内外市场供求变动影响存在一定波动，且金属原料产品种类多，价格与材料类型、厚度等均相关。公司金属原料采购价格变化与产品单位成本、单位材料变化情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
		金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
铁材采购价格	铁板（元/吨）	3,622.35	3,718.12	-1.51%	3,774.96	7.02%	3,527.39
	铁卷（元/吨）	3,767.25	3,865.34	-4.70%	4,055.99	0.26%	4,045.50
铝材采购价格	铝板（元/吨）	13,865.45	15,237.07	0.28%	15,195.25	1.34%	14,994.87
	铝卷（元/吨）	13,575.29	14,536.53	0.46%	14,470.16	-3.62%	15,013.27
不锈钢采购价格	304板（元/吨）	12,725.59	13,625.78	-3.55%	14,127.10	10.38%	12,798.55
	201管（元/吨）	9,048.20	9,100.09	-1.13%	9,204.16	-4.13%	9,600.65
商用油烟净化设备	单位成本（元/台）	2,047.98	1,997.91	-17.44%	2,419.86	-6.99%	2,601.83
	单位材料（元/台）	1,469.58	1,555.40	-14.06%	1,809.78	-6.60%	1,937.56
工业油烟净化设备	单位成本（元/台）	145,853.70	160,754.22	-7.01%	172,866.43	30.10%	132,874.29
	单位材料（元/台）	114,732.72	124,931.17	-2.15%	127,680.72	28.06%	99,701.43

根据上表，报告期内，铁材、铝材和不锈钢的原材料采购价格变动较小，变动率整体在增减10%以内。公司商用油烟净化设备2018年、2019年单位材料成本同比分别减少6.60%、减少14.06%，工业油烟净化设备2018年、2019年单位材料成本同比分别增加28.06%、减少2.15%。由于原材料采购价格变动不大，

对单位材料成本的影响有限，公司产品单位材料成本变化主要受产品结构、产品设计等因素的影响。对于商用油烟净化设备，报告期内，公司小风量商用油烟净化设备销售收入占比增加，以及公司采用了提升原材料利用率、优化产品结构设计等降低成本的举措，详见本回复报告“问题 14/一/（一）/2/（2）单位成本变动的原因及合理性”分析。对于工业油烟净化设备，2018 年与 2017 年相比，耗用单位材料量更多的管式静电设备销售收入占比增加；而 2019 年、2020 年 1-6 月，管式静电设备销售收入占比较 2018 年有所下降，板式静电设备销售收入占比则有所回升，使得工业油烟净化设备单位材料成本先升后降。

报告期内，公司电子电器和五金件采购明细类型众多，涉及多种规格型号。电子电器主要包括仪表风扇、单片机等，五金件主要包括双头丝杆、配重块等。公司对于电子电器和五金件，通常选择多家供应商比价，并最终确定 1-2 家供应商，一般会签订年度采购协议，双方根据市场采购价格情况协商确定采购价格。公司电子电器在报告期内累计采购额前三、五金件在报告期内累计采购额前三的具体规格材料采购价格变化情况如下：

单位：元/个

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
电子电器	仪表风扇	17.47	17.42	1.28%	17.20	0.64%	17.09
	漏电开关	13.38	11.47	3.43%	11.09	8.30%	10.24
	陶瓷绝缘柱	157.19	174.51	16.07%	150.35	0.49%	149.62
五金件	双头丝杆(型号 1)	1.84	2.16	0.00%	2.16	7.46%	2.01
	配重块	-	10.95	1.86%	10.75	0.19%	10.73
	双头丝杆(型号 2)	1.99	2.32	0.43%	2.31	7.94%	2.14

注 1：电子电器中，报告期内，上表列示规格的仪表风扇、漏电开关、陶瓷绝缘柱累计采购额分别为 155.01 万元、113.90 万元和 108.31 万元。

注 2：五金件中，报告期内，上表列示规格的双头丝杆（型号 1）、配重块、双头丝杆（型号 2）累计采购额分别为 141.40 万元、129.60 万元和 113.33 万元。

报告期内，公司电子电器和五金件采购价格受到公司采购数量、商务谈判等多种因素影响，但整体价格未发生剧烈变化，未对主要产品单位成本报告期

内变动产生较大影响。上表列示的陶瓷绝缘柱2019年度价格上涨16.07%，主要是当年度陶瓷绝缘柱采购金额较少所致。

（二）报告期各期新增前五大供应商的成立时间、采购和结算方式、合作历史、与该供应商新增交易的原因、与该供应商订单的连续性和持续性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第六节/五/（三）/5、公司新增前五名供应商情况”进行补充披露：

报告期各期，公司前五大供应商中新增供应商的成立时间、采购和结算方式、合作历史、与该供应商新增交易的原因等情况如下：

项目	供应商名称	成立时间	采购和结算方式	合作开始时间	与该供应商新增交易的原因
2020年1-6月	张家港天麒金属制品有限公司	2019年4月	收到货物和发票后15日内付款/电汇	2019年	综合考虑质量、价格、供货及时性等因素
	山东雪圣环境工程有限公司	2014年3月	预付50%货款/现汇，尾款发货前付钱	2020年	2020年公司产品静电式空气净化消毒设备的主要部件供货商，公司综合考虑质量、价格、供货及时性等因素后选定
2019年度	苏州华琦金属材料有限公司	2012年4月	收到货物和发票后15日内付款/电汇	2019年	综合考虑质量、价格、供货及时性等因素
2018年度	杭州浩成金属材料有限公司	2011年2月	收到货物和发票后15日内付款/电汇	2017年	综合考虑质量、价格、供货及时性等因素
	江苏大明金属制品有限公司	2002年6月	收到货物和发票后5日内付款/电汇	2017年	综合考虑质量、价格、供货及时性等因素
2017年度	常州明聚金属制品有限公司	2016年4月	收到货物和发票后15日内付款/电汇	2017年	综合考虑质量、价格、供货及时性等因素
	扬中市扬城电塑有限公司	1999年7月	公司向其采购原材料达到约定金额后结算/承兑	2011年	综合考虑质量、价格、供货及时性等因素
	肇庆金鑫祥不锈钢制品有限公司	2009年12月	公司向其采购原材料达到约定金额后结算/电汇	2017年	综合考虑质量、价格、供货及时性等因素

公司主要原材料为铁材、铝材、不锈钢等大宗金属材料，报告期各期前五大供应商主要供应铁材、铝材、不锈钢等大宗金属材料。由于市场上铁材、铝材、不锈钢等金属材料主要采用贸易商模式，市场上可供公司选择的代理贸易

商较多。

为保证采购质量和生产需求，公司执行严格的供应商管理制度，不定期的更新供应商清单增加采购渠道，对新增供应商进行基本情况调查，根据调查结果确定是否纳入供应商清单。同时，为保障采购安全，公司金属材料采购一般采用先货后款的方式进行结算。公司采用按需采购的模式，制造中心接受生产任务后，根据物料需求向供应链中心提出采购申请，供应链中心根据采购申请向供应商进行询价。根据询价结果，供应链中心比较分析金属材料原产地、价格、供货的及时性，在保证质量的基础上综合考虑金属材料的价格和供货及时性。根据比较分析结果，选取多家供应商，并最终经供应链中心负责人和总经理审批确定最终采购的供应商。

由于公司金属材料采购均采用多家比较方式确定供应商，且市场可供选择的供应商较多，报告期内公司前五大供应商发生了一定的变动。除山东雪圣环境工程有限公司外，报告期内新增前五大供应商均为金属材料供应商。2020 年开始，公司拓展静电式空气净化消毒设备市场，山东雪圣环境工程有限公司为静电式空气净化消毒设备的主要部件供货商。

另外，2018 年，公司向供应商江苏天尔金属制品有限公司采购金属材料 142.81 万元；2019 年，该供应商负责与公司接洽的业务员从江苏天尔金属制品有限公司离职后成立张家港天麒金属制品有限公司，公司基于其行业经验、与公司长期良好的合作关系，并综合考虑供货质量、价格、及时性等因素后，于 2019 年开始，从张家港天麒金属制品有限公司采购金属材料。

报告期各期，公司与前五大供应商中新增供应商的订单的连续性和持续性如下：

项目	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
2020 年 1-6 月	张家港天麒金属制品有限公司	283.95	175.91	-	-
	山东雪圣环境工程有限公司	168.46	-	-	-
2019 年度	苏州华琦金属材料有限公司	249.38	292.24	-	-
2018 年度	杭州浩成金属材料有限公司	133.08	1,491.35	1,254.83	18.01

项目	供应商名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
2017年度	江苏大明金属制品有限公司	240.62	687.64	383.04	3.92
	常州明聚金属制品有限公司	223.78	1,391.72	1,440.05	1,182.16
	扬中市扬城电塑有限公司	27.61	374.17	385.75	296.62
	肇庆金鑫祥不锈钢制品有限公司	-	151.91	488.74	266.22
合计		1,326.88	4,564.94	3,952.41	1,766.93
当期采购总额		2,905.91	10,534.28	9,957.44	7,989.10
占比		45.66%	43.33%	39.69%	22.12%

截至2020年6月30日，除肇庆金鑫祥不锈钢制品有限公司不再合作外，其他新增前五大供应商订单连续性和合作持续性较好，公司持续保持采购。

（三）报告期内直接材料、直接人工、制造费用归集、分摊的具体方式，在各期、各产品间的分配是否准确完整

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（二）/3、主营业务成本结构分析”进行补充披露：

1、报告期内直接材料归集及分配

公司主要产品为商用油烟净化设备和工业油烟净化设备，商用油烟净化设备主要为标准化产品，公司向不同客户销售的同一款产品一般不存在配置差异；工业油烟净化设备和少部分商用油烟净化设备根据客户需求进行定制。

对于标准化产品，营销中心根据技术中心制定的BOM表、配置清单，制定产品投料计划单。对于非标准化产品，营销中心对客户进行现场考察，编制方案设计任务单，技术中心设计部根据任务单上的参数和技术要求对设备进行选型，并提供配置清单和方案图草稿。营销中心与客户沟通，和客户就配置清单和方案图达成一致后签订合同。营销中心根据与客户沟通结果修改设计任务单，通知技术中心制定BOM表、配置清单和方案图，制定产品投料计划单。

配置清单、方案图和投料计划单经部门经理、总经理签字批准，同时经各部门负责人会签后交由制造中心生产管理部。对于非标准化产品，生产管理部根据投料计划单安排生产计划排程表，对于标准化产品，根据预测的下月销量

及计划库存编制生产计划排程表。生产管理部物控员将生产计划排程表录入系统，系统根据 BOM 单自动生成物料需求计划，并匹配物料需求和库存情况，扣减库存后，生产管理部编制采购申请单，推至采购部门按需采购。并根据实际的生产进度下达生产任务单，生成生产投料单，交至仓库备料。当实际生产用料跟 BOM 单存在差异时，生产管理部会根据实际情况对生产投料单进行修改或反馈给技术中心对 BOM 单进行调整。

每月生产人员根据生产进程从仓库领料，每月末系统根据全月一次加权平均法计算各仓库直接材料的平均单价。

公司根据生产任务单归集直接材料，生产部门在生产领料时，一般一次性领用生产任务单对应的直接材料，每月末按照该生产任务单完工产品和在产品数量将直接材料在完工产品（含整机、自制半成品、自制组件等）和在产品之间进行分配，具体计算方式为：

单位产品直接材料=本期直接材料发生额/（完工产品数量+在产品数量）

2、直接人工、制造费用的归集和分配

公司根据人事部门工资表等核算每月生产人员职工薪酬。

公司制造费用主要包括车间管理人员的职工薪酬、生产厂房和机器设备的折旧及摊销、水电气、物料消耗、委外成本等，每月根据生产部门应承担的管理人员的职工薪酬、应分摊的折旧及摊销及水电气、领用的设备零配件及低值易耗品等物料消耗、委外成本等归集制造费用各明细项目。

制造中心根据每款产品的各个部件制定标准工时，一般不进行调整，只有当后续当生产工艺发生重大改变或员工熟练程度发生较大变化才会对标准工时进行调整。直接人工和制造费用按月按照各种产品的标准工时在完工产品（含整机、自制半成品、自制组件等）进行分配，在产品不分配直接人工和制造费用，具体分配方式为：

直接人工分配率=当月直接人工总额/∑完工产品标准工时

制造费用分配率=当月制造费用总额/∑完工产品标准工时

完工产品应分配的直接人工=直接人工分配率*完工产品标准工时

完工产品应分配的制造费用=制造费用分配率*完工产品标准工时

综上所述，公司报告期内直接材料、直接人工、制造费用归集、分摊方式合理，在各期、各产品间的分配准确完整。

（四）制造费用的具体金额构成及变动原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（二）4、制造费用相关分析”进行补充披露：

1、制造费用的具体金额构成

公司生产成本中的制造费用主要包括工资及附加、折旧及摊销、水电气、物料消耗、委外成本及其他，具体金额及构成如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工资及附加	168.56	371.84	391.45	263.76
折旧及摊销	362.23	688.69	581.64	347.65
水电气	120.00	334.16	352.66	223.17
物料消耗	25.82	142.30	249.98	148.52
委外成本	22.49	89.57	97.88	284.78
其他	32.06	121.45	179.60	174.36
合计	731.16	1,748.01	1,853.21	1,442.24

2、制造费用的变动原因分析

（1）工资及附加变动分析

报告期内，发行人制造人工费用、制造人工数量、人均薪酬列示如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
制造人工费用（万元）	168.56	371.84	391.45	263.76
制造人工数量（人）	42.00	48.00	50.00	44.00

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人均薪酬（万元）	8.02	7.75	7.83	5.99

注：制造人工数量=报告期内各期分月制造费用中核算的人工数量合计数/报告期内各期月份合计数；2020 年 1-6 月人均薪酬已年化处理。

2018 年与 2017 年相比，制造人工人均薪酬涨幅较大，主要原因系发行人整体调整薪酬制度及引入中高级生产管理人员，使得制造人工人均薪酬上涨幅度较大。2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月的制造人工中人均薪酬基本稳定。

（2）折旧及摊销变动分析

报告期内，公司制造费用中折旧与摊销分别为 347.65 万元、581.64 万元、688.69 万元和 362.23 万元，呈逐年上升趋势，主要系新增自动化设备和厂房的投入，相应增加了固定资产原值。

报告期内，公司为提高生产效率，增加了机器设备采购，提高产品生产自动化程度。公司报告期各期新增机器设备原值 981.05 万元、1,528.09 万元、713.00 万元和 65.41 万元。同时，2017 年 10 月公司新厂房投入使用，增加厂房原值 4,454.98 万元，使得当年折旧与摊销增幅较大。

报告期内主要新增机器设备情况如下：

单位：万元

名称	原值	使用日期
瓦楞板蜂窝自动焊接线	174.74	2019-2-28
板料冲剪自动化加工系统	316.23	2019-1-20
工业机旋流塔自动焊接工作站	123.70	2018-11-30
喷粉喷涂线	447.33	2018-7-31
机器人数控板料折弯柔性加工单元 1	146.15	2018-7-31
机器人数控板料折弯柔性加工单元 2	144.44	2018-7-31
机器人自动焊接生产线	137.09	2018-7-31
光纤激光切割机	123.17	2017-11-30
卷料冲剪柔性生产线	198.97	2017-11-27
卷料冲剪柔性生产线	155.61	2017-11-27
合计	1,967.43	-

（3）水电气变动分析

报告期内，制造费用中水电气分别为 223.17 万元、352.66 万元、334.16 万元和 120.00 万元，电、气的变化主要原因是生产规模发生变化，生产过程中用水较少。报告期内电和气的金额变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电	58.79	126.89	159.57	102.93
气	59.41	202.62	184.99	115.91
合计	118.20	329.51	344.56	218.83

注：气包括天然气、氧气、氮气、氦气、二氧化碳、氩气等。

①气的变动分析

报告期内，公司主要使用的气体为天然气、氮气、氩气、氦气、二氧化碳等。天然气、液氮、液氩耗用量最大，报告期累计耗用金额占气体耗用金额比例为 80%，天然气、液氮、液氩的用量、金额变动情况如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
天然气	用量（立方米）	64,696.00	204,568.00	216,704.00	6,725.00
	金额（元）	188,080.56	602,853.48	650,011.00	20,726.33
液氮	用量（千克）	87,582.00	291,661.20	287,285.00	238,783.00
	金额（元）	122,944.20	405,764.57	485,171.79	527,824.63
液氩	用量（千克）	50,272.00	121,336.00	120,030.00	87,021.00
	金额（元）	185,234.29	442,705.53	484,537.51	420,968.83

天然气主要用于公司产品的喷涂环节，用于喷涂产线的燃烧加热。公司于 2018 年起投入使用喷涂产线，从调试至稳定使用，使得天然气用量大幅增加。2019 年，天然气用量少许下降，主要是由于喷涂产线进入稳定运行期，且公司提升了产线使用效率所致。液氮主要用于激光切割产线，液氩主要用于焊接产线。用量变化主要与公司产品产销量增加、规模效应提升相关。

②电的变动分析

报告期内，公司整体用电量分别为 133.69 万度、226.01 万度、240.94 万

度、85.90 万度。2018 年用电量较 2017 年上升，主要系公司新增机器设备采购，在机器调试期，耗电量增加较多。

报告期内，公司整体电费金额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
制造费用	58.79	126.89	159.57	102.93
销售费用	1.28	33.39	-	-
管理费用	12.24	36.60	8.50	5.18
合计	72.31	196.88	168.08	108.10

报告期内，公司整体电费与经营规模基本一致，制造费用、销售费用和管理费用中电费变动原因主要是 2019 年起公司进一步推进精细化管理，对原制造中心管理的仓库等部门职责重新划分，相应的将原在制造费用中核算的仓库等部门电费调整到管理费用、销售费用中核算。2020 年 1-6 月，由于新冠肺炎疫情影响，公司开工时间减少，导致电费有所下降。

（4）物料消耗变动分析

物料消耗主要包括发行人和发行人原控股子公司新苏承在产品生产安装过程中领用的零配件、机物料和低值易耗品，报告期内物料消耗情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
保丽洁	25.82	91.69	98.71	85.55
新苏承	-	50.60	151.27	62.98
合计	25.82	142.30	249.98	148.52

报告期内，保丽洁物料消耗基本稳定。

2017 年至 2019 年物料消耗的变动主要是新苏承物料消耗变动的影响，2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月新苏承物料消耗分别为 62.98 万元、151.27 万元、50.60 万元，新苏承物料消耗变动和其销售规模变动相关，2017 年、2018 年、2019 年 1-8 月新苏承营业收入分别为 1,204.35 万元、2,109.94 万元、313.83

万元。具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-8 月	2018 年度	2017 年度
新苏承物料消耗	50.60	151.27	62.98
新苏承营业收入	313.83	2,109.94	1,204.35
占比	16.12%	7.17%	5.23%

2019 年 1-8 月，新苏承物料消耗占新苏承 1-8 月营业收入比重增加，主要是由于一方面新苏承 2019 年承接新项目减少，另一方面新苏承 VOCs 治理设备安装验收周期较长，收入确认周期相对较长，导致 1-8 月确认收入金额较小。

（5）委外成本

报告期内，公司委外成本分别为 284.78 万元、97.88 万元、89.57 万元和 22.49 万元，公司委外成本从 2018 年起出现较大程度的降低，主要是由于公司 2018 年起投入使用喷涂产线，委外成本中原喷涂加工开始由公司自主完成。

（五）报告期各期生产人员的数量、生产工时、人均薪酬等情况，分析直接人工变动的原因，直接人工占比逐年下降的合理性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（二）/5、直接人工变动原因分析”进行补充披露：

1、报告期各期生产人员的数量、生产工时、人均薪酬等情况，分析直接人工变动的原因

公司采用标准工时分配直接人工，直接人工变动与生产人员数量、薪酬水平、产品标准工时合计相关。

报告期各期生产人员数量、生产工时、人均薪酬情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接人工（万元）	500.45	1,564.78	1,497.30	1,128.84
生产人员数量（人）	154	208	198	186
人均薪酬（万元）	3.25	7.52	7.56	6.07

生产工时（小时）	145,155.48	503,282.36	497,950.12	446,418.06
平均直接人工（元/小时）	34.48	31.09	30.07	25.29

注：生产人员数量=报告期内各期分月生产成本中核算的人工数量合计数/报告期内各期月份合计数；平均直接人工=直接人工/生产工时

报告期各期，公司直接人工分别为 1,128.84 万元 1,497.30 万元、1,564.78 万元和 500.45 万元。2017 年-2019 年，生产人员数量逐年上升。2020 年 1-6 月，由于新冠肺炎疫情影响，生产人员春节后复工人数有所减少，以及处置子公司新苏承减少了部分员工。

2018 年与 2017 年相比，生产人员人均薪酬涨幅较大，主要原因系公司整体调整薪酬制度。2019 年与 2018 年相比，生产人员人均薪酬变化较小。2020 年 1-6 月年化后生产人员人均薪酬有所下降，主要是受新冠肺炎疫情影响，导致生产部门 2020 年上半年复工偏晚、整体开工时间缩短。

2、直接人工占比逐年下降的合理性

报告期各期，直接人工占主营业务成本的比例分别为 13.41%、13.17%、11.77%、11.09%，呈下降趋势。主要系公司加大机器设备投入，提高了生产自动化程度，以及规模效应逐步显现的双重原因。

报告期内，发行人主营业务收入、机器设备原值、生产人员数量、生产人员人均主营业务收入变化情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入（万元）	8,047.64	22,722.24	20,170.84	16,312.63
机器设备原值（万元）	5,566.39	5,500.98	4,924.90	3,496.62
生产人员数量（人）	154	208	198	186
人均主营业务收入（万元）	52.26	109.24	101.87	87.70

2017 年至 2019 年，发行人主营业务收入逐步上升，机器设备投入也逐年增加，公司销售规模增长带来的规模效应和新设备投入使用提升的自动化程度，使得生产人员人均主营业务收入增加，导致直接人工占主营业务成本比例逐年下降。

2020 年 1-6 月与 2019 年相比生产人员数量下降，主要原因为处置子公司新苏承减少部分员工，以及新冠肺炎疫情影响员工复工入职，导致直接人工占比略有下降。

（六）报告期内主要原材料市场价格走势情况，是否与发行人的采购价格及变动趋势相匹配

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第六节/五/（三）/2/（3）主要原材料市场价格走势情况”进行补充披露：

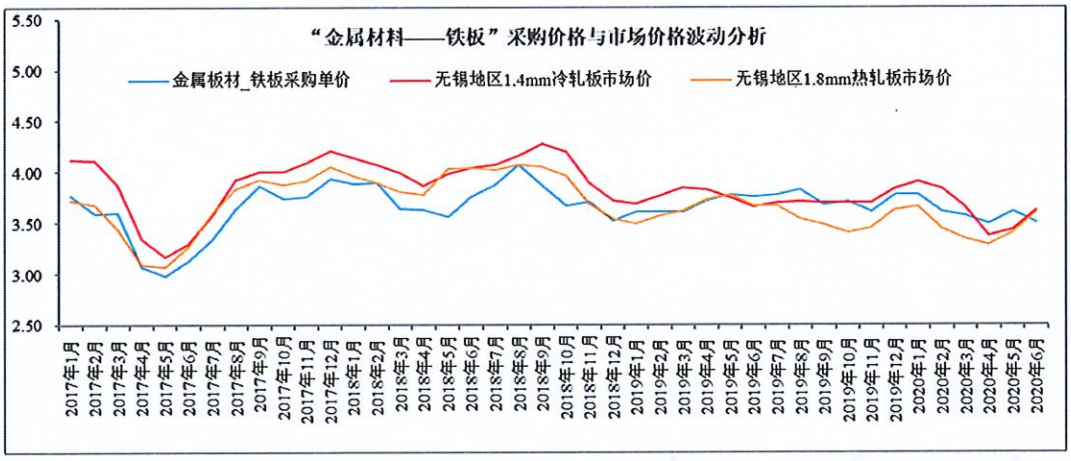
报告期内，公司生产所需原材料主要为金属原料、电子电器、五金件等。其中，金属原料采购金额占比超过 50%，系主要原材料。公司采购的主要金属原料包括铁材、铝材和不锈钢。

报告期内，公司采购铁材、铝材和不锈钢的采购价格及变动趋势与原材料市场价格走势的比较情况如下：

1、铁材

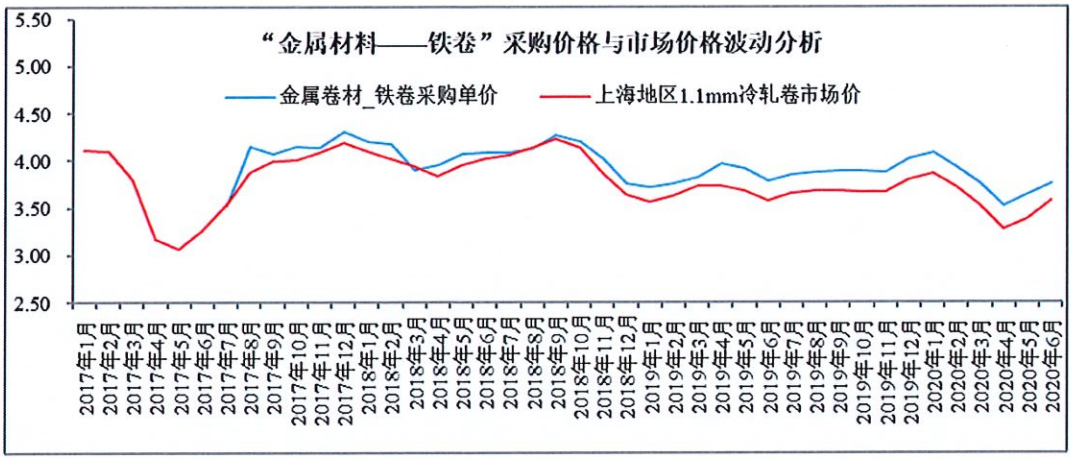
公司采购的铁材主要包括不同厚度的冷轧铁板、热轧铁板，以及不同厚度的冷轧铁卷等。不同厚度、不同形状、不同采购地区、是否含加工费等均会导致铁材采购价格发生变化。报告期内，公司采购铁材的价格及变动趋势与铁材市场价格走势基本一致。

单位：元/千克



数据来源：Mysteel，中国钢材价格网

单位：元/千克

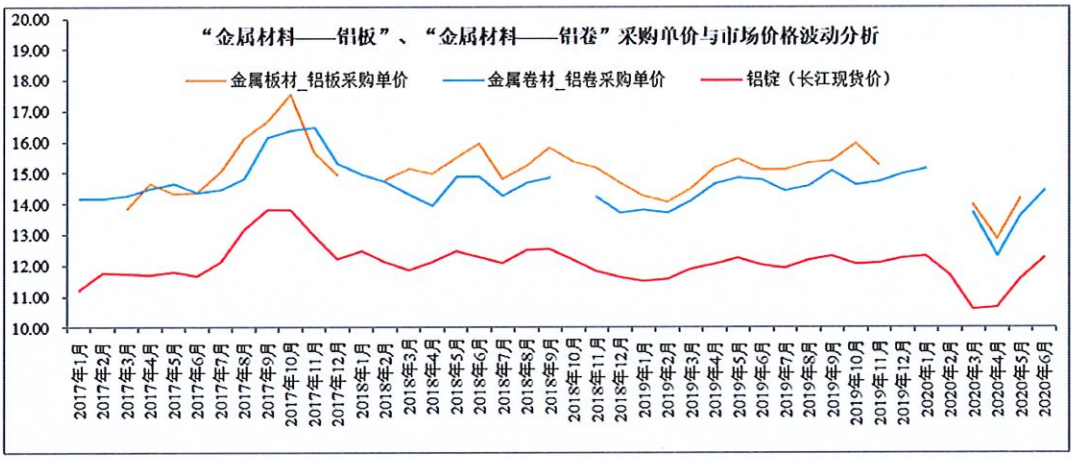


数据来源：Mysteel，中国钢材价格网

2、铝材

公司采购的铝材主要包括铝板和铝卷，铝材在定价上由铝锭价格和加工费组成。报告期内，考虑加工费影响后，公司采购铝材的价格及变动趋势与铝锭市场价格走势基本一致。

单位：元/千克



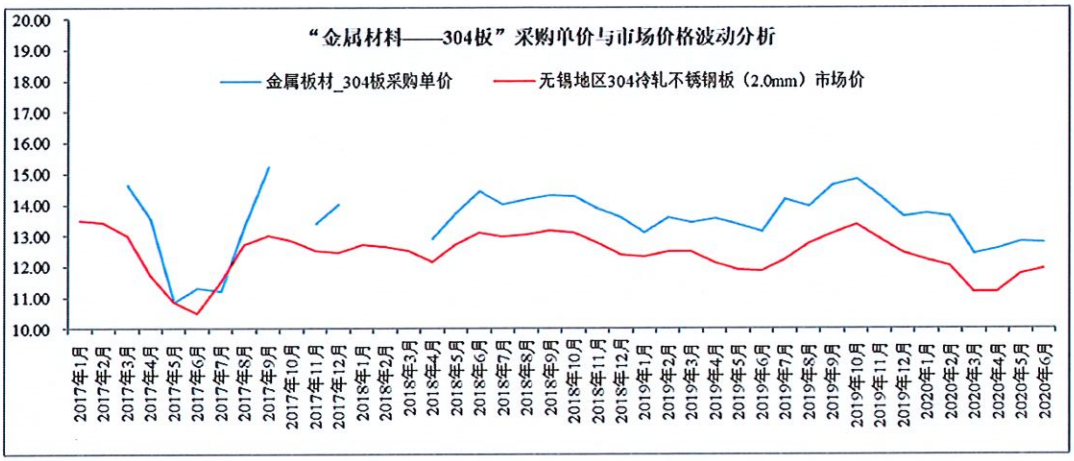
数据来源：Wind。其中，发行人铝板、铝管采购单价包含加工费。发行人无采购数据的月份主要是由于发行人该月未采购。

3、不锈钢

公司采购的不锈钢材主要包括不同材质、不同厚度的不锈钢板、不锈钢管等，且主要为 304 不锈钢板和 201 不锈钢管。不同厚度、不同形状、不同采购地区、每批次采购量、规格是否定制、是否含加工费等均会导致不锈钢采购价

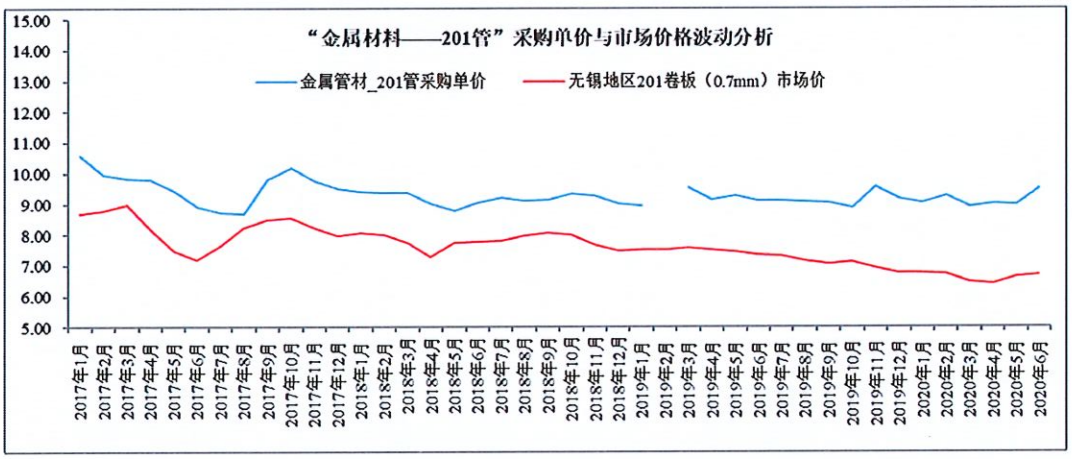
格发生变化。报告期内，公司采购不锈钢的价格变动趋势与不锈钢市场价格走势基本一致。

单位：元/千克



数据来源：Mysteel，中国钢材价格网。发行人无采购数据的月份主要是由于发行人该月未采购。

单位：元/千克



数据来源：Mysteel，中国钢材价格网。其中，发行人 201 管采购单价包含加工费。发行人无采购数据的月份主要是由于发行人该月未采购。

综上所述，报告期内发行人主要原材料的采购价格及变动趋势与市场价格走势相匹配。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、与发行人总经理、供应链中心负责人、制造中心负责人、财务负责人沟通，了解发行人采购、生产的主要流程、内部控制制度及会计处理，并相应执行穿行测试及控制测试；核查发行人采购付款循环、仓储生产循环及相关行为内控的有效性；

2、取得了发行人报告期内主要原材料采购合同，抽查了大额的采购合同、入库单、发票、付款凭证等资料；

3、取得了报告期内发行人采购清单，统计原材料的采购单价及其变动情况；分析主要原材料采购价格与市场价格走势是否匹配；

4、分析各主要产品的单位成本构成；通过访谈公司供应链中心和制造中心负责人了解材料采购、产品生产流程等情况，抽取领料单、入库单等车间生产的基础资料核查生产中的实际领料情况；

5、获取了发行人报告期内制造费用明细，对大额费用支付进行检查，了解变动原因并分析合理性；

6、查阅《企业会计准则》，核实发行人产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本核算方法是否符合《企业会计准则》相关规定；对成本归集和分配过程进行计价测试，并与发行人成本归集情况进行比较分析；

7、查询发行人报告期内各月生产人员数量、查询员工工资明细、生产工时明细，结合上述信息分析发行人成本核算中的直接人工数据的准确及合理性；

8、检查固定资产入账原始凭证，核查主要固定资产开始使用时间的准确性，对累计折旧进行重新计算，核查累计折旧计算的准确性；分析固定资产折旧对于制造费用的影响；

9、检查主要能源耗用情况，抽查大额电费、气费等单据进行核对；了解能源消耗方式，分析能源消耗金额等与发行人规模是否匹配；

10、查阅了发行人报告期内各期主要供应商的工商档案，对主要供应商进行

了走访和函证，核查了是否存在外协生产企业、其他关联方代发行人支付成本、费用的情形；与发行人总经理、供应链中心负责人沟通，了解报告期新增前五大供应商的原因、合作历史、合作情况等；

11、通过公开信息查询主要原材料市场价格走势情况；

12、与发行人总经理、供应链中心负责人、制造中心负责人、财务负责人沟通，了解主要产品单位成本报告期内变动趋势及原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内不同产品单位成本变动的趋势具有合理性；商用油烟净化设备产销量增加带来规模效应，使得商用油烟净化设备 2017-2019 年单位成本下降；工业油烟净化设备产销量变动较小，单位成本变化受发行人产品生产与销售结构变化影响；由于原材料采购价格变动不大，对单位材料成本的影响有限，公司产品单位材料成本变化主要受产品结构、产品设计等因素的影响；

2、发行人报告期内新增前五大供应商主要为金属材料供应商，山东雪圣环境工程有限公司为静电式空气净化消毒设备的主要部件供货商，新增前五大供应商与公司的合作情况符合大宗金属材料行业情况、发行人采购管理制度、新产品开发等实际情况，具有合理性；截至 2020 年 6 月 30 日，除肇庆金鑫祥不锈钢制品有限公司不再合作外，其他新增前五大供应商订单连续性和合作持续性较好，公司持续保持采购；

3、发行人报告期内直接材料、直接人工和制造费用的归集分配方法合理，符合《企业会计准则》的具体规定，在各期、各产品间的分配准确完整；

4、发行人制造费用核算准确，报告期内制造费用具体构成及变动具有合理性；

5、发行人报告期内直接人工变动主要受生产人员数量、人均薪酬等影响，直接人工占比逐年下降与发行人薪酬制度、生产规模匹配，具有合理性；

6、发行人报告期内原材料的采购价格及变动趋势与主要原材料市场价格走势情况相匹配。

问题 14、关于毛利率

申报材料显示，报告期内发行人主营业务毛利率分别为 42.94%、42.59%、44.36%和 40.78%。其中，商用油烟净化设备 2019 年度毛利率较上年度上升幅度较大，主要是当年商用油烟净化设备生产销售规模大幅提升，规模化效应逐渐体现；工业油烟净化设备需根据客户需求进行定制，毛利率受产品设计、部件成本、销售价格以及销售结构等多重因素的影响。

此外，发行人报告期内综合毛利率水平高于同行业上市公司，主要原因是发行人与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户上同样存在一定差异，而且发行人对下游客户的议价能力较强。

请发行人：

（1）结合商用油烟净化设备的单位售价和单位成本，补充披露商用油烟净化设备报告期内毛利率变动的原因及合理性；

（2）补充披露报告期各期工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目情况，包括但不限于项目及客户名称、产品用途、项目获取时间、项目进展、结算情况、毛利率等，项目毛利率较高的原因，是否存在明显异常的情形；

（3）补充披露报告期各期境外和境内、经销和直销的毛利率情况，分析变动趋势和差异原因；

（4）补充披露其他废气治理设备和配件及维护服务报告期内毛利率变动的原因及合理性；

（5）补充披露与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户存在差异的具体情况，发行人毛利率高于同行业上市公司以及同行业公司选取是否合理，发行人所处行业的主要核心壁垒，同行业上市公司或家用油烟机生产企业进入发行人产品市场的可能性，发行人高毛利率能否持续；

（6）结合订单的获取途径、定价过程、行业竞争情况、产品的核心竞争力及可替代性，补充披露发行人对下游客户议价能力较强的具体原因及表现，议价

能力是否可以长期维持。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合商用油烟净化设备的单位售价和单位成本，补充披露商用油烟净化设备报告期内毛利率变动的原因及合理性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（三）/4、毛利率相关情况及分析/（1）商用油烟净化设备报告期内毛利率变动的原因及合理性”进行补充披露：

1、商用油烟净化设备的单位售价和单位成本

报告期内，公司商用油烟净化设备的整体单位售价和单位成本如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	数量/金额	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额
销售收入（万元）	3,406.93	12,612.97	52.63%	8,263.76	20.65%	6,849.34
销售成本（万元）	1,919.98	6,474.82	44.27%	4,488.11	20.57%	3,722.44
销售数量（台）	9,375	32,408.00	74.73%	18,547.00	29.64%	14,307.00
单位售价（元/台）	3,634.06	3,891.93	-12.65%	4,455.58	-6.93%	4,787.40
单位成本（元/台）	2,047.98	1,997.91	-17.44%	2,419.86	-6.99%	2,601.83
其中：单位材料（元/台）	1,469.58	1,555.40	-14.06%	1,809.78	-6.60%	1,937.56
单位人工（元/台）	241.70	197.49	-6.59%	211.41	-11.01%	237.56
单位制造费用（元/台）	336.70	245.02	-38.54%	398.67	-6.57%	426.71
毛利率	43.64%	48.67%	2.98%	45.69%	0.04%	45.65%
单位售价对毛利率影响	-3.64%		-7.87%		-4.05%	-
单位成本对毛利率影响	-1.38%		10.84%		4.08%	-

注1：毛利率变动比例=本期毛利率-上期毛利率

注2：单位售价对毛利率影响=（本期单位售价-上期单位成本）/本期单位售价-上期毛利率

注3：单位成本对毛利率影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单位售价

根据上表，报告期内，公司商用油烟净化设备毛利率分别为45.65%、45.69%、

48.67%和43.65%。2017年、2018年公司商用油烟净化设备毛利率基本持平，2019年毛利率有所提升，2020年1-6月毛利率较2019年有所下降。报告期内公司商用油烟净化设备毛利率变动一方面由于报告期各期平均单位售价逐年下降，2018年、2019年和2020年1-6月单位售价对毛利率影响分别为-4.05%、-7.87%和-3.64%；另一方面由于报告期各期平均单位成本逐年下降，尤其是2019年单位成本下降幅度较大，2018年、2019年和2020年1-6月单位成本对毛利率影响分别为4.08%、10.84%和-1.38%。

2、商用油烟净化设备报告期内毛利率变动分析

（1）平均单位售价变动的原因及合理性

报告期内，公司商用油烟净化设备销售单价分别为4,787.40元/台、4,455.58元/台、3,891.93元/台和3,634.06元/台，报告期内逐年下降。一方面，是由于产品销售结构变化，适用中小型餐饮门店、单价相对较低的小风量商用油烟净化设备需求不断增加；另一方面，是由于产品销售价格有所下降。具体情况如下：

产品类别	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）
12K	10.52%	13.09%	4,523.98	8.54%	10.75%	4,900.50	7.83%	9.23%	5,255.11	7.20%	8.00%	5,317.04
4K	25.19%	12.90%	1,860.72	29.27%	14.29%	1,899.43	17.29%	8.00%	2,060.86	12.95%	5.88%	2,171.17
6K	14.91%	11.03%	2,688.08	14.59%	10.37%	2,766.04	13.46%	8.77%	2,901.83	11.39%	7.47%	3,139.41
8K	11.82%	10.43%	3,208.48	12.44%	10.77%	3,370.55	12.68%	10.10%	3,548.79	10.68%	8.30%	3,718.66
32K	2.52%	6.77%	9,773.23	3.09%	7.94%	10,010.41	5.38%	12.58%	10,429.79	5.37%	12.66%	11,293.95
16K	3.75%	6.37%	6,163.09	4.93%	8.00%	6,317.16	5.34%	7.69%	6,419.14	6.17%	9.02%	6,993.38
10K	4.85%	6.17%	4,623.23	4.17%	5.59%	5,216.63	4.98%	6.07%	5,429.42	4.08%	4.70%	5,511.31
7.5K	4.10%	5.84%	5,177.81	3.82%	5.21%	5,310.62	5.02%	6.06%	5,376.25	8.51%	9.12%	5,127.32
24K	2.18%	5.34%	8,916.60	2.92%	6.42%	8,555.41	4.05%	8.13%	8,943.08	4.00%	7.86%	9,410.49
48K	1.13%	4.59%	14,761.16	0.87%	3.52%	15,431.31	0.57%	2.04%	15,884.28	0.01%	0.05%	16,284.19
20K	1.94%	4.16%	7,779.04	2.81%	5.83%	8,081.63	3.41%	6.32%	8,250.74	4.37%	7.95%	8,755.89
5K	3.36%	3.35%	3,627.08	4.67%	4.37%	3,642.15	5.90%	4.77%	3,602.24	8.37%	6.24%	3,568.62

产品类别	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）	数量占比	收入占比	单位售价（元/台）
28K	0.49%	1.31%	9,733.05	0.63%	1.53%	9,465.82	1.20%	2.60%	9,685.74	1.82%	3.92%	10,328.08
合计	86.76%	91.36%	-	92.74%	94.60%	-	87.11%	92.36%	-	84.92%	91.16%	-

注1：上表产品类别系按处理风量划分，12K表示处理风量12,000立方米/小时。

注2：选取报告期各期主要产品类型，主要产品类型各期收入占商用油烟净化设备比例均超90%，数量占比、收入占比分别为占商用油烟净化设备销售数量、销售收入比例。

①报告期内，随着餐饮行业的持续发展，餐饮油烟排放已成为大气污染物中重要组成，开展餐饮油烟治理、保护大气环境已成为重要需求；全国各省市餐饮油烟排放政策逐渐完善、监管力度不断加强，不同规模的餐饮门店尤其是中小型社会餐饮门店，均开始采购商用油烟净化设备或者替换原低端产品，使得公司单价相对较低的小风量商用油烟净化设备需求不断增加，销量和销售收入占比不断提升。发行人小风量机型4K、6K产品，报告期各期销量占比合计为24.34%、30.75%、43.86%和40.11%，收入占比合计为13.34%、16.77%、24.65%和23.93%。从而使得公司商用油烟净化设备整体销售单价有所下降。

②报告期内，公司部分风量的商用油烟净化设备单台销售价格有所下降。主要是受到市场环境、行业竞争等影响，公司根据竞争对手市场价格综合考虑公司产品定价。

（2）单位成本变动的原因及合理性

报告期内，公司商用油烟净化设备单位成本分别为2,601.83元/台、2,419.86元/台、1,997.91元/台和2,047.98元/台，2017年-2019年呈逐步下降趋势，2020年1-6月略有回升。主要是由于公司产品销售结构变化，小风量机型销售占比增加；以及公司采用了提升原材料利用率、优化产品结构设计等降低成本的举措，并且随着公司产销规模的扩大，规模效应逐步显现。具体情况如下：

①产品销售结构变化

如本题针对单位售价变动分析所述，报告期内，公司小风量商用油烟净化

设备销量增加。小风量机型单位售价、单位成本均相对较低，因此公司商用油烟净化设备整体单位成本受产品销售结构变化而有所下降。

②提升原材料利用率

公司商用油烟净化设备的主要原材料包括铁材、铝材、不锈钢等金属原料。公司通过提升金属原材料的利用率、降低生产过程中的损耗，以实现降低成本的目标。具体而言，2017 年末，公司购入并投入使用卷料冲剪柔性生产线，商用油烟净化设备机身、外壳等使用的铁部件基本由铁板转为铁卷生产。公司过去主要使用铁板，采购的铁板一般具有固定的长宽，公司在生产过程中需要对铁板进行排版、切割，再将切割后的铁板用于不同部件的生产；采用铁卷后，采购铁卷能够定制铁卷宽度，宽度一般与公司生产的部件宽度一致，因此可以直接用于对应的部件生产，减少原材料在排版、切割过程中的损耗。铁卷经过卷料冲剪的自动化生产线后，比公司过去使用铁板具有更高的原材料利用率，铁损耗大大降低。

报告期内，公司采购的铁板、铁卷具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
铁卷	228.03	73.32%	1,243.31	72.10%	1,149.79	57.93%	117.30	7.21%
铁板	83.00	26.68%	481.11	27.90%	835.05	42.07%	1,510.49	92.79%
合计	311.03	100.00%	1,724.42	100.00%	1,984.83	100.00%	1,627.79	100.00%

注：公司整体铁材采购，除了铁板、铁卷，还包括铁管、镀锌板、镀锌卷等。

报告期内，公司铁板采购金额占比由 2017 年的 92.79%下降至 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月的 42.07%、27.90%和 26.68%，铁卷占比则由 2017 年的 7.21%上升至 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月的 57.93%、72.10%和 73.32%。因此，公司商用油烟净化设备机身、外壳等生产时铁材料的利用率有所提升，成本有所减少。

③优化产品结构设计

公司凭借对产品的研发和技术实力，不断优化产品设计，减少不必要的过度配置，精简产品结构，从而达到降低成本的目标。例如对于铝材，2019 年起，公司通过技术优化，生产静电场逐步采用 0.71mm 厚度铝卷代替原先使用的 0.8mm 厚度的铝卷，使得 2019 年开始 0.71mm 铝卷使用量增加，材料成本相应下降。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
0.71mm 铝卷	97.94	82.04%	746.04	68.91%	-	-	-	-
0.8mm 铝卷	21.44	17.96%	336.63	31.09%	874.40	100.00%	542.53	100.00%
合计	119.38	100.00%	1,082.67	100.00%	874.40	100.00%	542.53	100.00%

注：mm 表示卷材厚度。

根据上表，2019 年起，公司开始使用 0.71mm 铝卷生产商用油烟净化设备静电场，替代 0.8mm 铝卷。2020 年 1-6 月，0.71mm 铝卷使用占比进一步提升。因此，公司在保证产品质量和金属材料面积不变的情况下，较多使用厚度更薄的铝材，降低了单位产品的材料成本。

④产销量增加，实现规模效应

报告期内，随着自动化产线的投放，以及公司商用油烟净化设备产能、产销量的提升，公司逐步实现规模效应，带动 2017 年-2019 年单位人工成本、单位制造费用持续减少，从而使得商用油烟净化设备单位成本减少。具体内容详见本回复报告“问题 13/一/（一）/2/（1）商用油烟净化设备”相关内容。

综上所述，公司商用油烟净化设备报告期内毛利率变动的原因主要为平均单位售价受产品销售结构和市场竞争等因素下降；但公司采用了提升原材料利用率、优化产品结构设计等降低成本的举措，并且随着公司产销规模的扩大，规模效应逐步显现，使得公司商用油烟净化设备单位成本降幅大于单位售价；最终使得报告期各期，公司商用油烟净化设备毛利率分别为 45.65%、45.69%、48.67%和 43.65%。发行人商用油烟净化设备报告期内毛利率变动的原因具备合

理性。

（二）补充披露报告期各期工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目情况，包括但不限于项目及客户名称、产品用途、项目获取时间、项目进展、结算情况、毛利率等，项目毛利率较高的原因，是否存在明显异常的情形

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（三）/4、毛利率相关情况及分析/（2）报告期各期工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目情况”进行补充披露：

1、2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目情况如下：

项目	1	2	3	4	5
客户名称	江阴市陆桥呢绒染整有限公司	常熟涤纶有限公司	浙江省环境工程有限公司	江苏佩亚进出口贸易有限公司	宁波东赢环保科技有限公司
产品用途	用于烫光机油烟废气治理	用于纺丝机油烟废气治理	用于纺丝机油烟废气治理	用于定型机油烟废气治理	用于纺丝机油烟废气治理
订单签署时间	2020 年 2 月	2020 年 6 月	2020 年 4 月	2019 年 12 月	2020 年 5 月
项目进展	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成
结算情况	2020 年收款 20 万，应收余额 6 万	2020 年已全部收款	2020 收款 18.22 万，应收余额 3.5 万	2020 年已全部收款	2020 年已全部收款
数量（台）	1	1	1	1	1
销售收入（万元）	23.01	3.81	19.22	42.27	3.98
毛利率	59.54%	58.02%	56.32%	54.74%	54.39%

毛利率较高的原因分析：

项目	毛利率较高的原因
1	该项目销售的产品类别为板式静电设备 TG 系列，用于烫光机油烟废气治理。2020 年 1-6 月，该型号产品合计销售 4 台。该项目由于根据客户具体需求定制，导致定价较高，最终毛利率较高。

项目	毛利率较高的原因
2	该项目销售的产品类别为板式静电设备 BG 系列，用于纺丝机油烟废气治理。该项目系客户熔喷布生产线油烟废气治理的定制需求，配置与其他产品存在一定差异，产品定价较高，最终毛利率较高。
3	该项目销售的产品类别为板式静电设备 BG 系列，用于纺丝机油烟废气治理。用于纺丝机油烟废气治理的板式静电设备 BG 系列结构相对简单，毛利率整体较高，其报告期各期平均毛利率为 52.54%。
4	该项目销售的产品类别为管式静电设备 BY 系列，用于定型机油烟废气治理。该项目系客户出口产品，具有定制属性，且海外客户对产品配置等要求较高，使得产品定价和毛利率均价高。
5	该项目销售的产品类别为板式静电设备 BG 系列，用于纺丝机油烟废气治理。用于纺丝机油烟废气治理的板式静电设备 BG 系列结构相对简单，毛利率整体较高，其报告期各期平均毛利率为 52.54%。

2、2019 年

2019 年，公司工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目情况如下：

项目	1	2	3	4	5
客户名称	重庆派格机械设备有限责任公司	AIRVERCLEAN PTE LTD	重庆派格机械设备有限责任公司	江苏港虹纤维有限公司	AIRVERCLEAN PTE LTD
产品用途	用于机床的油雾收集功能	用于定型机油烟废气治理	用于机床的油雾收集功能	用于加弹机油烟废气治理	用于定型机油烟废气治理
订单签署时间	2019 年 3 月	2019 年 5 月	2018 年 12 月	2019 年 7 月	2019 年 7 月
项目进展	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成
结算情况	2019 年已全部收款	2019 年已全部收款	2019 年已全部收款	2019 年收款 142.02 万元，应收余额 91.98 万	2019 年已全部收款
数量（台）	2	1	2	9	1
销售收入（万元）	29.31	15.87	29.31	207.08	15.49
毛利率	65.56%	65.50%	62.60%	61.82%	61.60%

毛利率较高的原因分析：

项目	毛利率较高的原因

项目	毛利率较高的原因
1	该项目销售的产品类别为板式静电设备 BG 系列，用于机床的油雾收集功能。报告期内，公司共销售该型号设备 24 台，报告期各期平均毛利率为 63.75%。该型号产品由于根据客户要求定制，定价较高，但整体生产流程和产品结构均不复杂，因此毛利率较高。该型号产品不同项目 2019 年毛利率差异，主要是由于单位成本略有差异所致，产品定价各项目一致。
2	该项目销售的产品类别为板式静电设备 BG 系列，用于定型机油烟废气治理。该项目系境外 ODM 客户产品，海外客户对产品配置等要求较高，使得产品定价和毛利率均价高。
3	该项目销售的产品类别为板式静电设备 BG 系列，用于机床的油雾收集功能。报告期内，公司共销售该型号设备 24 台，报告期各期平均毛利率为 63.75%。该型号产品由于根据客户要求定制，定价较高，但整体生产流程和产品结构均不复杂，因此毛利率较高。该型号产品不同项目 2019 年毛利率差异，主要是由于单位成本略有差异所致，产品定价各项目一致。
4	该项目销售的产品类别为板式静电设备 HAW 系列，用于加弹机油烟废气治理。该项目系客户定制产品，报告期内无该型号产品面向其他客户的销售。因此，产品定价较高，最终毛利率较高。
5	该项目销售的产品类别为板式静电设备 BG 系列，用于定型机油烟废气治理。该项目系境外 ODM 客户产品，海外客户对产品配置等要求较高，使得产品定价和毛利率均价高。

3、2018 年

2018 年，公司工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目情况如下：

项目	1	2	3	4	5
客户名称	浙江省环境工程有限公司	重庆派格机械设备有限责任公司	KAPAZI INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CAPACHOS LTDA	重庆派格机械设备有限责任公司	常熟涤纶有限公司
产品用途	用于纺丝机油烟废气治理	用于机床的油雾收集功能	用于定型机油烟废气治理	用于机床的油雾收集功能	用于纺丝机油烟废气治理
订单签署时间	2018 年 4 月	2018 年 5 月	2018 年 6 月	2018 年 6 月	2018 年 2 月
项目进展	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成
结算情况	2018 年已全部收款	2018 年已全部收款	2018 年已全部收款	2018 年收款 91.20 万元，2019 年收款 10.2 万元，应收余额	2018 年已全部收款

				0.6万元	
数量（台）	1	2	2	6	2
销售收入（万元）	14.43	29.31	91.08	87.93	27.35
毛利率	65.92%	65.84%	65.47%	62.17%	62.01%

毛利率较高的原因分析：

项目	毛利率较高的原因
1	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于纺丝机油烟废气治理。该项目由于根据客户具体需求定制，定价水平较高，且对相关配件进行了优化，降低了成本，提高了产品毛利率。
2	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于机床的油雾收集功能。报告期内，公司共销售该型号设备24台，报告期各期平均毛利率为63.75%。该型号产品由于根据客户要求定制，定价较高，但整体生产流程和产品结构均不复杂，因此毛利率较高。该型号产品2018年不同项目毛利率差异，主要是由于单位成本略有差异所致，产品定价各项目一致。
3	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于定型机油烟废气治理。该项目系客户出口产品，具有定制属性，且海外客户对产品配置等要求较高，使得产品定价和毛利率均价高。
4	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于机床的油雾收集功能。报告期内，公司共销售该型号设备24台，报告期各期平均毛利率为63.75%。该型号产品由于根据客户要求定制，定价较高，但整体生产流程和产品结构均不复杂，因此毛利率较高。该型号产品2018年不同项目毛利率差异，主要是由于单位成本略有差异所致，产品定价各项目一致。
5	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于纺丝机油烟废气治理。该项目由于根据客户具体需求定制，配置与其他产品存在一定差异，产品定价较高，最终毛利率较高。

4、2017年

2017年，公司工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目情况如下：

项目	1	2	3	4	5
客户名称	绍兴市立新印染有限公司	JS ESPUMAS FLEXÍVEIS LTDA.	Shad v anemone	AIRVERCLEAN PTE LTD	天津皓蓝天洁环保设备有限公司
产品用途	用于烫光机油烟废气治理	用于定型机油烟废气治理	用于定型机油烟废气治理	用于定型机油烟废气治理	用于机床的油雾收集功能
订单签署时间	2017年7月	2017年8月	2017年4月	2017年6月	2017年10月

项目进展	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成	已安装调试完成
结算情况	2017年收款20.70万元，2018年收款2.3万元	2017年已全部收款	2017年已全部收款	2017年已全部收款	2017年收款76.1592万元，应收余额3.8408万元
数量（台）	1	1	1	1	5
销售收入（万元）	19.66	19.95	17.24	15.12	68.38
毛利率	70.70%	69.93%	67.71%	65.71%	65.28%

毛利率较高的原因分析：

项目	毛利率较高的原因
1	该项目销售的产品类别为板式静电设备TG系列，用于烫光机油烟废气治理。该项目根据客户具体需求定制，配置与其他产品存在差异，定价较高，最终毛利率较高。
2	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于定型机油烟废气治理。该项目系客户出口产品，具有定制属性，且海外客户对产品配置等要求较高，使得产品定价和毛利率均价高。
3	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于定型机油烟废气治理。该项目系客户出口产品，具有定制属性，且海外客户对产品配置等要求较高，使得产品定价和毛利率均价高。
4	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于定型机油烟废气治理。该项目系境外ODM客户产品，海外客户对产品配置等要求较高，使得产品定价和毛利率均价高。
5	该项目销售的产品类别为板式静电设备BG系列，用于机床的油雾收集功能。报告期内，公司共销售该型号设备24台，报告期各期平均毛利率为63.75%。该型号产品由于根据客户要求定制，定价较高，但整体生产流程和产品结构均不复杂，因此毛利率较高。

综上所述，报告期内各期工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目毛利率较高均有合理的原因，不存在明显异常的情形。

（三）补充披露报告期各期境外和境内、经销和直销的毛利率情况，分析变动趋势和差异原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（三）/4、毛利率相关情况及分析/（3）报告期各期境外和境内、经销和直销的毛利率情况”进行补充披露：

1、报告期各期境内和境外的毛利率情况，分析变动趋势和差异原因

报告期各期，公司境内销售的主要产品为商用油烟净化设备和工业油烟净化设备，境外销售的主要产品为商用油烟净化设备。境内和境外销售均包含少许其他废气治理设备以及公司产品相关的配件及维护服务，销售规模占比较小。境内和境外销售毛利率主要受商用油烟净化设备和工业油烟净化设备毛利率影响。

报告期内，公司主营业务收入中境内和境外销售毛利率情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
境内	商用油烟净化设备	2,668.96	37.22%	42.09%	10,376.31	51.60%	46.62%	6,428.37	36.16%	42.99%	5,077.09	36.19%	42.57%
	工业油烟净化设备	3,794.66	52.93%	37.73%	7,726.58	38.43%	36.22%	7,887.60	44.37%	39.12%	6,259.25	44.61%	41.24%
	境内销售合计	7,169.82	100.00%	39.56%	20,107.70	100.00%	42.71%	17,776.75	100.00%	41.04%	14,030.30	100.00%	41.15%
境外	商用油烟净化设备	737.97	84.07%	49.28%	2,236.67	85.55%	58.15%	1,835.39	76.66%	55.15%	1,772.25	77.65%	54.49%
	境外销售合计	877.82	100.00%	50.80%	2,614.54	100.00%	57.08%	2,394.09	100.00%	54.09%	2,282.33	100.00%	53.97%

报告期内，公司境外销售毛利率整体高于境内销售毛利率；境内销售毛利率2017年与2018年基本稳定，2019年略有升高，2020年1-6月有所下降；境外销售毛利率2017年-2019年呈上升趋势，2020年1-6月有所下降。

（1）差异原因

公司境外销售毛利率整体高于境内销售毛利率，是由于公司境外销售主要以ODM订单的方式通过直销模式销售。公司与境外ODM客户持续合作多年，ODM产品具备一定的定制属性且海外客户对产品质量和稳定性等要求更高、需求更多，使得ODM产品相较其他产品单位成本相对较高。同时，境外客户对公司产品价格敏感度相对较低，使得产品价格相对较高且较为稳定，使得报告期内公司境外销售平均毛利率超过50%，高于境内销售毛利率。

（2）变动趋势

①境外销售毛利率

境外销售毛利率2017年-2019年呈上升趋势，2020年1-6月有所下降。主要是由于境外销售产品以商用油烟净化设备为主。因此，境外销售毛利率变动趋势与公司商用油烟净化设备毛利率变动趋势相符，但由于客户为境外ODM客户，使得境外销售毛利率高于商用油烟净化设备毛利率。另外，2020年1-6月，境外销售毛利率下降，主要是由于受新冠肺炎疫情影响，公司商用油烟净化设备产销量减少，制造费用等固定成本影响增加，规模效应有所减弱，使得境外销售产品单位成本上升。

②境内销售毛利率

境内销售毛利率2017年与2018年基本稳定，2019年略有升高，2020年1-6月有所下降。主要是由于境内销售产品主要为商用油烟净化设备和工业油烟净化设备。2017年-2019年，商用油烟净化设备毛利率呈上升趋势，工业油烟净化设备毛利率呈下降趋势，结合2019年商用油烟净化设备销售占比超过工业油烟净化设备，最终使得境内销售毛利率2017年与2018年基本稳定，2019年同比上升。2020年1-6月，工业油烟净化设备毛利率略有升高，商用油烟净化设备毛利率有所下降，使得境内销售毛利率较2019年略有下降。

2、报告期各期经销和直销的毛利率情况，分析变动趋势和差异原因

报告期各期，公司经销模式的主要产品为商用油烟净化设备，少部分经销商向发行人采购小风量工业油烟净化设备，再销售给下游客户。直销模式的主

要产品为工业油烟净化设备和以 ODM 订单方式销售的商用油烟净化设备。其他废气治理设备以及公司产品相关的配件及维护服务销售规模占比较小。因此，经销毛利率主要受商用油烟净化设备毛利率影响，直销毛利率则受工业油烟净化设备和以 ODM 订单方式销售的商用油烟净化设备毛利率影响。

报告期各期，公司主营业务收入中经销和直销毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
经销	2,513.91	43.83%	10,169.18	47.15%	6,273.66	42.66%	5,014.94	42.35%
直销	5,533.72	39.40%	12,553.06	42.10%	13,897.18	42.56%	11,297.69	43.20%

报告期内，公司经销毛利率整体高于直销毛利率。经销毛利率 2017 年-2019 年呈上升趋势，2020 年 1-6 月有所下降；直销毛利率 2017 年-2019 年基本保持稳定，2020 年 1-6 月有所下降。

报告期各期，公司主营业务收入中主要产品商用油烟净化设备和工业油烟净化设备，区分经销和直销的毛利率情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
商用油烟净化设备	经销	2,225.23	65.31%	44.11%	9,537.28	75.61%	47.17%	5,776.93	69.91%	42.86%	4,427.43	64.64%	42.16%
	直销	1,181.71	34.69%	42.77%	3,075.70	24.39%	53.32%	2,486.83	30.09%	52.27%	2,421.91	35.36%	52.04%
工业油烟净化设备	经销	139.18	3.67%	39.94%	84.44	1.08%	44.68%	93.35	1.17%	34.82%	227.43	3.57%	47.70%
	直销	3,655.48	96.33%	37.65%	7,702.54	98.92%	36.33%	7,900.75	98.83%	39.51%	6,143.07	96.43%	41.37%

商用油烟净化设备 2017 年-2019 年经销毛利率低于直销，2020 年 1-6 月经销毛利率略高于直销；工业油烟净化设备经销模式销售收入每年度均较少，经销毛利率存在波动，除 2018 年外，工业油烟净化设备经销毛利率高于直销。

（1）差异原因

公司经销毛利率整体高于直销毛利率。主要是由于经销模式的主要产品为商用油烟净化设备，报告期各期经销销售规模占比平均为 90.67%；直销模式的主要产品为工业油烟净化设备，报告期各期直销销售规模占比平均为 59.66%。商用油烟净化设备毛利率整体高于工业油烟净化设备，使得公司经销毛利率整体高于直销毛利率。

（2）变动趋势

①商用油烟净化设备经销、直销毛利率变动

商用油烟净化设备 2017 年-2019 年经销毛利率低于直销，2020 年 1-6 月经销毛利率略高于直销。主要是由于 2017 年-2019 年，商用油烟净化设备直销模式主要是以 ODM 订单方式销售的产品且主要面向境外客户，该部分毛利率相对较高，使得商用油烟净化设备直销毛利率高于经销。

2020 年 1-6 月，以 ODM 订单方式直销的商用油烟净化设备毛利率有所下降，使得直销毛利率略低于经销。主要是由于一方面 2020 年 1-6 月受新冠肺炎疫情影响，公司商用油烟净化设备产销量减少，制造费用等固定成本影响增加，规模效应有所减弱，单位成本增加，产品毛利率整体有所下降；另一方面，2019 年起，公司拓展的部分境内 ODM 客户定制的产品售价较低，且这类客户 2020 年 1-6 月销售收入增加，导致整体毛利率下降。

②工业油烟净化设备经销、直销毛利率变动

工业油烟净化设备经销、直销毛利率差异主要系经销模式下采购产品主要为小风量工业油烟净化设备，数量少、定价高。报告期内，公司工业油烟净化设备经销模式采购数量累计为 32 台，主要来源于经销商拓展部分下游客户对工业油烟净化设备的定制需求。因此，经销毛利率一般高于直销。2018 年，工业油烟净化设备经销毛利率较低，主要是当年仅销售 5 台设备，产品定制情况及公司针对经销商的定价策略存在差异，使得毛利率有所波动。

工业油烟净化设备直销毛利率报告期内分别为 41.37%、39.51%、36.33%和 37.65%。2017 年-2019 年，公司工业油烟净化设备毛利率逐步下降，2020 年 1-6

月，毛利率略有上升。

2018 年与 2017 年相比，毛利率下降 1.86%。主要原因为 2018 年公司推出新产品管式静电设备 BY 系列，销售单价高，但工序更为复杂，单位成本增加较多，毛利率下降。2019 年与 2018 年相比，毛利率下降 3.18%；2020 年 1-6 月毛利率略微上升 1.32%。2019 年、2020 年 1-6 月毛利率变动趋势的主要原因均受销售收入占比最高的管式静电设备毛利率变动影响。由于客户对于管式静电设备具体配置、机身金属材料要求的差异，以及产品工时更为复杂等因素，使其 2019 年单位成本增加超过单位售价增加，毛利率有所下降，2020 年 1-6 月则略有回升。

（四）补充披露其他废气治理设备和配件及维护服务报告期内毛利率变动的原因及合理性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（三）/4、毛利率相关情况及分析/（4）其他废气治理设备和配件及维护服务报告期内毛利率变动的原因及合理性”进行补充披露：

1、其他废气治理设备报告期内毛利率变动的原因及合理性

报告期内，其他废气治理设备主要包括 VOCs 治理设备、静电式空气净化消毒设备、活性炭废气治理设备以及紫外线废气治理设备等。其中，VOCs 治理设备的生产与销售主要由公司原控股子公司新苏承开展。公司于 2019 年 8 月转让新苏承后，未有 VOCs 治理设备销售收入。

其他废气治理设备报告期内毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
VOCs 治理设备	销售收入	-	305.87	2,073.57	1,188.98
	销售收入占比	-	33.23%	82.33%	77.02%
	毛利率	-	45.39%	37.24%	28.31%
其他	销售收入	304.25	614.71	444.94	354.74
	销售收入占比	100.00%	66.77%	17.67%	22.98%

产品类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	毛利率	26.68%	41.25%	44.12%	54.64%
合计	销售收入	304.25	920.58	2,518.51	1,543.72
	销售收入占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	毛利率	26.68%	42.62%	38.45%	34.36%

2017 年至 2019 年，其他废气治理设备毛利率逐步上升，2020 年 1-6 月与 2019 年相比，其他废气治理设备毛利率下降。

公司原控股子公司新苏承主要生产销售 VOCs 治理设备，项目内容一般包括生产安装 VOCs 治理设备及配套的管道安装、施工等，项目安装建设及验收时间较长。2017 年、2018 年和 2019 年 1-8 月，VOCs 治理设备毛利率分别为 28.31%、37.24%和 45.39%，呈逐年上升趋势。主要是由于 2017 年新苏承处于初始业务拓展期，对一些项目的报价相对较低，导致当年毛利率较低。2019 年开始，由于 VOCs 治理设备整体项目安装建设及验收周期较长、毛利率较低，新苏承逐渐从承接整体项目合同逐步转为主要生产销售 VOCs 治理设备，使 2019 年 1-8 月毛利率有所上升。

活性炭废气治理设备主要用于吸附非甲烷总烃，紫外线废气治理设备主要用于去除异味。两类产品结构及生产工艺均较为简单，市场准入门槛较低，非公司核心技术生产的产品。公司主要根据客户需求配套销售少量设备。由于市场竞争相对激烈，上述两种设备的毛利率在报告期逐步下降。另外，静电式空气净化消毒设备是公司 2020 年以来推出的新产品，2020 年 1-6 月销售收入较小，对毛利率影响较小。

2、配件及维护服务报告期内毛利率变动的原因及合理性

报告期内，配件及维护服务毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
配件销售	销售收入	469.31	1,143.37	1,175.66	1,336.94
	销售收入占比	86.62%	81.57%	84.31%	86.31%

产品类别	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	毛利率	59.07%	58.29%	56.32%	53.32%
维护服务收入	销售收入	72.48	258.34	218.81	212.14
	销售收入占比	13.38%	18.43%	15.69%	13.69%
	毛利率	41.15%	44.04%	41.25%	30.24%
合计	销售收入	541.80	1,401.70	1,394.47	1,549.08
	销售收入占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	毛利率	52.08%	50.94%	49.66%	45.05%

报告期内，发行人配件及维护服务毛利率分别为45.05%、49.66%、50.94%和52.08%，呈小幅上升趋势。

对于配件销售，客户对配件品种及规格的需求较为多样化，配件单位售价相对较低，使得客户对配件价格的敏感度也较低。另外，不同配件产品毛利率有所差异。报告期内，公司配件销售毛利率整体较高。

对于维护服务，主要为公司对工业油烟净化设备在质保期外的定期清洗、保养、维修等。其主要成本为维护服务人员的薪酬成本。报告期内，公司带有自动清洗功能的工业油烟净化设备销售规模逐步增加，使得设备清洗难度、维护难度有所下降，从而降低了维护服务人员的人工成本，提高了维护服务收入的毛利率。

（五）补充披露与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户存在差异的具体情况，发行人毛利率高于同行业上市公司以及同行业公司选取是否合理，发行人所处行业的主要核心壁垒，同行业上市公司或家用油烟机生产企业进入发行人产品市场的可能性，发行人高毛利率能否持续

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（三）/4、毛利率相关情况及分析/（5）发行人毛利率高于同行业上市公司的进一步分析”进行补充披露：

1、与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游

客户存在差异的具体情况

发行人与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户存在差异的具体情况如下：

公司名称	主营业务	产品种类	核心技术	应用领域	销售模式	下游客户
雪浪环境	烟气净化处理设备销售、灰渣处理设备销售、危险废弃物处置运营	烟气净化系统设备、灰渣处理设备等环保设备，以及废物处理、油污处理等其他业务	烟气净化及灰渣处理领域干法、半干法、湿法、SCR 等多种组合工艺技术	垃圾焚烧发电、钢铁冶金等大气污染治理领域	直销	光大国际、深能源等垃圾焚烧发电投资运营商和总承包商、钢铁冶金行业企业
龙净环保	大气污染治理设备销售及工程服务	除尘器及配套设备，烟气脱硫脱硝系统，水处理环保设备，脱硝催化剂	掌握除尘、脱硫、脱硝、电控装置、物料输送等五大领域技术，具备全过程装备制造和系统集成能力	电力、建材、冶金等大气污染治理领域	直销	电力、建材、冶金、化工和轻工等行业企业
奥福环保	蜂窝陶瓷系列产品及以蜂窝陶瓷为核心部件的工业废气处理设备	蜂窝陶瓷系列产品和、VOCs 废气处理设备	尾气治理用蜂窝陶瓷领域、工业源大气污染治理领域材料技术、配方、模具、生产工艺、设备设计等关键技术	汽车尾气处理、石化、印刷、医药、电子等行业大气污染治理领域	直销	中国重汽、潍柴动力等附属催化剂企业及石化、印刷、医药等行业企业
国林科技	臭氧产生机理研究、臭氧设备设计与制造、臭氧应用工程方案设计与臭氧系统设备安装、调试、运行及维护	以大型臭氧发生器为主，涵盖全系列臭氧发生器及臭氧系统集成设备	臭氧系统设备制造和已有应用领域的全部环节的关键技术	烟气脱硝、市政给水、市政污水和中水处理、工业废水等需要臭氧进行处理的领域	直销	龙净环保、碧水源等烟气脱硝、水处理行业大型国企、市政公司或环保工程上市公司
保丽洁	静电式油烟废气治理设备制造商，主要从事静电式商用油烟净化设备、静电式工业油烟净化设备的研发、生产与销售	商用油烟净化设备、工业油烟净化设备、其他废气治理设备等	掌握干式静电除尘技术、湿式静电除尘技术和介质静电除尘技术及具体设备应用	商用油烟净化设备主要应用于餐饮行业，工业油烟净化设备主要应用于纺织印染、化纤、PVC、橡塑等生产企业	经销、直销结合	商用油烟净化设备下游客户包括商业综合体、连锁及社会餐饮、酒店、学校、企事业单位食堂等，工业油烟净化设备下游客户包括纺

公司名称	主营业务	产品种类	核心技术	应用领域	销售模式	下游客户
						织印染、化纤等生产企业

注：数据来源于同行业上市公司招股说明书及年报。

2、发行人毛利率高于同行业上市公司以及同行业公司的合理性分析

大气污染治理包括对颗粒物、二氧化硫、氮氧化物、挥发性有机物、氨等大气污染物和温室气体的治理。餐饮、工业油烟废气中，包含可吸入颗粒物、有机气态污染物等，影响大气环境质量，因此，油烟废气治理是大气污染治理领域的重要细分领域。公司主要从事静电式商用油烟净化设备、静电式工业油烟净化设备的研发、生产与销售，产品广泛应用于油烟废气治理领域。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》(2012 年修订)，公司属于 C35“专用设备制造业”；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类及代码》(GB/T4754-2017)，公司属于 C35“专用设备制造业”，细分行业为 C3591“环境保护专用设备制造”。

目前，油烟废气治理细分行业内暂无可比上市公司。公司主要竞争对手科蓝环保、埃尔斯虏森、双尼科技、速科环保和新宇环保均为非上市公司，无法获取毛利率等主要财务指标进行比较。因此，考虑公司所处行业属于大气污染治理领域的细分领域，选取同行业上市公司为同处大气污染治理领域且主要产品为大气污染治理设备的上市公司，包括雪浪环境（300385.SZ）、龙净环保（600388.SH）、奥福环保（688021.SH）和国林科技（300786.SZ）。因此，发行人同行业公司选取具备一定的合理性。

报告期内，公司与同行业上市公司主要大气污染治理设备产品的毛利率对比如下：

公司名称	主要产品	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
雪浪环境	烟气净化系统设备	未披露	22.62%	27.82%	27.62%
龙净环保	脱硫、脱硝工程项目，除尘器及配套设备及安装	未披露	22.26%	24.00%	24.55%

公司名称	主要产品	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
奥福环保	VOCs 废气处理设备	未披露	14.73%	23.79%	32.03%
国林科技	大型臭氧发生器系统设备及配套	未披露	37.58%	37.77%	38.93%
平均值	-	-	24.30%	28.35%	30.78%
保丽洁	商用油烟净化设备、工业油烟净化设备	41.20%	44.81%	43.11%	43.58%

注：数据来源于同行业上市公司招股说明书及年报。

报告期内，公司 2019 年毛利率上升主要是由于商用油烟净化设备毛利率上升，具体原因详见本题“一/（一）结合商用油烟净化设备的单位售价和单位成本，补充披露商用油烟净化设备报告期内毛利率变动的原因及合理性”相关内容。

公司产品毛利率水平高于同行业上市公司主要大气污染治理设备产品，主要系公司与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户上存在差异，上述差异将导致产品销售定价、产品成本构成等均存在差异，进而导致产品毛利率不同。另外，同行业上市公司主要大气污染治理设备产品毛利率变动呈下降趋势，而公司产品毛利率水平 2017 年、2018 年基本保持稳定，2019 年略有升高。

具体而言，雪浪环境、龙净环保生产销售的大气污染治理设备体积大、单台价格高，需要配备土建安装等工程业务，成本较高，毛利率相对较低。2019 年雪浪环境、龙净环保毛利率下降，根据上述企业 2019 年度报告，主要是成本增速高于收入增速。根据奥福环保招股说明书，其 VOCs 废气处理设备下游应用行业为石化、印刷、医药、电子等行业，且其 VOCs 废气治理设备生产销售规模较小；VOCs 废气处理设备均为非标准化定制产品，受具体设备的主要功能、性能指标、应用领域、市场竞争程度等因素影响，各产品的价格及毛利率水平均有一定差异，另一方面出于市场开拓战略考虑，为抢占市场及增加项目经验积累，奥福环保对部分新领域、新客户的项目报价会适当降低，导致该产品毛利率呈现一定的波动下降趋势。国林科技主要销售臭氧发生器系统设备，设备体积小、单台价格不高；根据国林科技招股说明书，其大型设备毛利率为 37%左右，

中小型设备毛利率接近50%。公司产品毛利率与同样以设备销售为主的国林科技相对接近。

因此，发行人毛利率高于同行业上市公司具有一定的合理性。

3、发行人所处行业的主要核心壁垒、同行业上市公司或家用油烟机生产企业进入发行人产品市场的可能性

发行人的主要产品为静电式油烟废气治理设备，主要核心壁垒为高压发生器、静电场等静电式油烟废气治理设备核心组件的生产技术及工艺、成本控制以及成熟的经销网络渠道。未来不排除有同行业上市公司或家用油烟机生产企业进入油烟净化设备行业的可能性，但其短期内尚不具备快速进入发行人所在行业的可行性。

（1）同行业上市公司或家用油烟机生产企业在主要产品、核心技术及应用领域等方面与发行人存在较大差异

①同行业上市公司方面，由于目前上市公司中暂无细分产品种类、核心技术、应用领域等方面与公司相类似的企业，因此发行人在招股说明书中选取的同行业上市公司为同处大气污染治理领域且主要产品为大气污染治理设备的上市公司，包括雪浪环境（300385.SZ）、龙净环保（600388.SH）、奥福环保（688021.SH）和国林科技（300786.SZ），前述各公司与废气治理相关设备业务简介如下表所示：

公司名称	大气污染治理相关设备简介					
	主营业务	主要产品设备	目标污染物	净化工艺	目标客户类型	销售模式
雪浪环境	烟气净化处理设备销售、灰渣处理设备销售、危险废弃物处置运营	烟气净化处理系统	垃圾焚烧烟尘	干法除尘、湿法除尘、SCR脱硝等	生活垃圾焚烧发电厂	直销
龙净环保	大气污染治理设备销售及工程服务	脱硫脱硝除尘设备	燃煤烟尘	干法除尘、SCR脱硝等	火力发电厂	直销
奥福环保	蜂窝陶瓷系列产品及以蜂窝陶瓷为核	蜂窝状陶瓷催化剂	汽车尾气等	蜂窝陶瓷技术	汽车厂商、催化剂生产厂商	直销

公司名称	大气污染治理相关设备简介					
	主营业务	主要产品设备	目标污染物	净化工艺	目标客户类型	销售模式
	心部件的工业废气处理设备	载体				
国林科技	臭氧产生机理研究、臭氧设备设计与制造、臭氧应用工程方案设计与臭氧系统设备安装、调试、运行及维护	大型臭氧发生器	含硝烟气	臭氧氧化烟气脱硝	石油炼化、热电企业	直销

虽然前述上市公司均从事大气污染治理相关设备的研发、生产与销售，但其产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户均与发行人存在较大的不同。

②在家用油烟机生产企业方面，根据《中华人民共和国大气污染防治法（2018 年修订）》第八十一条之规定：“排放油烟的餐饮服务业经营者应当安装油烟净化设施并保持正常使用，或者采取其他油烟净化措施，使油烟达标排放，并防止对附近居民的正常生活环境造成污染”，仅餐饮业需要加装具有净化功能的油烟处理设施，家用油烟设备无需加装净化功能。家用油烟机生产企业主要包括老板电器（002508.SZ）、华帝股份（002035.SZ）、美的集团（000333.SZ）等上市公司，家用油烟机与静电式工业油烟净化设备差别较大，其与静电式商用油烟净化设备的主要特点对比如下：

主要特点	家用油烟机	静电式商用油烟净化设备
工作原理	采用油网过滤、叶轮旋转离心等方式将厨房烟气中的油雾凝集成油滴，并利用风扇动力将烟气排出室外。	在末端风机的带动下，餐厨废气中的油烟粒子会在上万伏的静电场中被电离、吸附，餐厨废气经净化处理合格后达标排放。
核心部件	风机	升压模块、静电场
核心技术	全方位拦截并吸取餐厨烟气相关技术	高压发生器、静电场等核心组件高效稳定运行相关技术
净化效率	低	高
安装方式	通常直接安装于灶具近上方	常安装于厨房天花板上或室外排烟道处

主要特点	家用油烟机	静电式商用油烟净化设备
使用场景	家庭厨房	饭店厨房

如上表所示，家用油烟机主要通过离心将厨房烟气简单净化并直接排放至室外，与发行人的静电式商用油烟净化设备在工作原理、核心部件、核心技术、净化效率、安装方式及使用场景等方面差别较大。

（2）随着油烟净化设备行业市场规模的快速扩张，未来不排除有同行业上市公司或家用油烟机生产企业进入油烟净化设备行业的可能性，但由于行业核心壁垒的存在，其短期内进入发行人所在行业的难度较大

在全国及各地区油烟治理政策逐步完善以及下游主要应用行业稳步发展的推动作用下，我国油烟净化设备行业市场规模快速扩张。商用烟净化设备方面，2011 年至 2018 年市场规模从 11.07 亿元增长至 37.48 亿元，2019 年预计达到 43.55 亿元；工业油烟净化设备方面，2015 年至 2018 年行业市场规模从 19.40 亿增长至 26.00 亿元，2019 年预计达到 28.40 亿元；2019 年商用和工业烟净化设备市场规模合计约 71.95 亿元。据第三方机构预测，2026 年我国商用和工业油烟净化设备的市场规模将突破 500 亿元。随着油烟净化设备行业市场规模的快速扩张，同行业上市公司或家用油烟机生产企业等其他竞争方将有可能进入发行人产品市场。

发行人所在行业的主要核心壁垒主要为油烟净化设备行业的核心技术及研发、生产工艺，此外还包括成本控制以及经销网络渠道等方面。

发行人长期以来一直致力于深耕油烟废气治理设备行业，长期专注于静电式油烟废气治理设备的技术研发和工艺改良。发行人围绕高压发生器、静电场与结构框架等部件的优化展开研发布局，成功研发出了一次性成型升压模块封装技术、螺旋状多点针式放电技术等多个核心技术，掌握了高压发生器、静电场等静电式废气治理设备核心组件的生产技术。发行人通过对产品技术的持续创新，积累并培养了一支善于创新的研发团队，在行业内形成了较强的竞争力。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人共拥有专利 80 项，其中发明专利 21 项，多个

产品获得了国家火炬计划产业化示范项目、高新技术产品认证等荣誉。

此外，在成本控制方面，发行人在原材料利用率、优化产品结构设计等诸多方面实现了降本增效；在营销方面，发行人已积累了丰富稳定的营销渠道和客户资源。

综上所述，同行业上市公司或家用油烟机生产企业与发行人在产品种类、核心技术与部件、应用领域、销售模式和下游客户等诸多方面均存在较大差异，随着油烟净化设备行业市场规模的快速扩张及高于其他大气污染治理设备上市公司的毛利率水平，未来不排除有同行业上市公司或家用油烟机生产企业进入油烟净化设备行业的可能性，但由于行业核心壁垒的存在，其短期内进入发行人所在行业的难度较大。

4、发行人高毛利率的可持续性分析

发行人产品毛利率水平高于同行业上市公司主要大气污染治理设备产品，主要系公司与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户上存在一定差异，上述差异将导致产品销售定价、产品成本构成等均存在差异，进而导致产品毛利率不同。

与其他同行业上市公司或家用油烟机生产企业相比，发行人拥有一系列静电式油烟净化处理设备行业所特有的核心资源，并在核心组件生产技术、工业化量产技术、经销渠道、销售安装服务、售后服务等方面形成了一定优势与壁垒，主要包括：①发行人的商用油烟净化设备核心组件生产技术处于行业领先地位。经过多年的技术创新与积累，发行人成功研发出了一次性成型升压模块封装技术、一体化板式静电场技术等多个商用油烟净化设备核心组件相关技术，相关技术处于行业领先地位，且与家用油烟机生产企业所采用的离心风机、油烟滤网等核心组件相关技术有较大差异。此外，发行人亦拥有管式静电场螺旋状多点针式放电技术等工业油烟净化设备核心组件的生产技术，相关技术在行业内具有一定技术优势，且与同行业上市公司烟气净化处理系统、脱硫脱硝除尘设备等产品所使用的核心技术有较大差异，发行人所拥有的核心组件生产技

术具有一定壁垒效应。②发行人在静电式油烟净化处理设备工业化量产技术上具有领先优势。经过多年的行业深耕，发行人积累了丰富的产品工业化量产技术，其中机器人高速自动化焊接技术可使机器人自动跟踪焊缝并进行焊接，其具有能量密度高、加热集中、焊接速度快及焊接变形小等优点。此外发行人通过自建折弯生产线、喷涂生产线等一系列量产产线，实现了重要生产环节自主生产，进一步提升了产品的生产质量与生产效率，保证产品性能及质量稳定。相比于其他的行业新进入者，发行人的产品质量稳定、规模化效应明显，在工业化量产技术上具有领先优势。鉴于此，家用油烟机生产企业若拟进入商用油烟净化设备领域，其可能采取委托加工等形式与发行人等深耕商用油烟净化设备行业多年的厂商开展合作，各方充分发挥自身在产能、技术、资金等方面的不同优势，共同满足市场增量需求。③发行人商用油烟净化设备的社会餐饮经销渠道与家用油烟机企业的家电经销渠道不同。商用油烟净化设备的客户主要为社会餐饮店，近年来随着环保政策的趋严以及大众环保意识的提升，社会餐饮店对餐饮油烟的治理需求不断提升。经过多年的渠道资源积累与培养，发行人在社会餐饮领域形成了成熟稳定的经销渠道。家用油烟机生产企业所建立的家电经销渠道大多以家电卖场与房地产企业为主，终端客户多为家庭用户，与发行人社会餐饮经销渠道的终端客户不同，发行人商用油烟净化设备的社会餐饮经销渠道具有一定壁垒效应。④发行人拥有专业的商用油烟净化设备销售安装服务网络。家用油烟机在安装时的风管、油烟排口等配套设施较为规范统一，经销商仅需简单测量、打孔、安装并连接制式风管即可。商用油烟净化设备的销售与安装较为复杂，需要专业的销售服务人员根据用户的厨房炉灶规模、油烟浓度等特点协助用户选择合适风量的机型，并需另外定制风管、配套安装风机方可使用，需要经销商具备一定工程设计与施工能力。经过多年的经销渠道建设与维护，发行人拥有覆盖除港澳台及西藏之外的全国三十个省、自治区、直辖市的专业销售服务网络，主要经销商均具备相应工程设计及施工能力，可以为客户提供设备销售配套的安装服务。⑤发行人拥有专业的商用油烟净化设备售后服务网络。商用油烟净化设备的后续维护保养相较家用油烟机更为复杂，部分情况下客户需要在专业的指导下开展清洗等后续维护工作，发行人的经销

商具备销售技术团队可以与发行人的销售服务团队一同为终端用户提供设备后续维护保养服务。

此外，发行人凭借自身技术实力、产品质量和市场竞争优势，保持了一定的定价话语权和较高的毛利率，但随着商用油烟净化设备和工业油烟净化设备行业下游客户对高端油烟废气治理设备的使用度不断提升，行业内市场竞争的加剧，以及生产制造工艺优化、产品设计等导致的成本逐年下降，具有较强的技术实力、产品质量和市场优势等核心竞争力的企业能够保持较高的毛利率，若发行人的核心竞争力有所下降或出于市场销售战略因素适当降低价格，则发行人毛利率存在下降的可能性。

（六）结合订单的获取途径、定价过程、行业竞争情况、产品的核心竞争力及可替代性，补充披露发行人对下游客户议价能力较强的具体原因及表现，议价能力是否可以长期维持

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（三）/4、毛利率相关情况及分析/（6）发行人对下游客户议价能力较强的具体原因及表现，议价能力是否可以长期维持”进行补充披露：

发行人主要从事静电式商用油烟净化设备、静电式工业油烟净化设备的研发、生产与销售，凭借自身技术实力、产品质量和市场竞争优势，保持了一定的定价话语权，具体原因及表现如下：

1、保持一定定价话语权的原因

产品核心竞争力与可替代性方面，发行人的产品核心竞争力强，在特定工况下的可替代性较低，为增强定价话语权奠定了技术基础。多年来发行人深耕静电式油烟废气治理设备领域，围绕提升设备的稳定性、安全性、净化效率等重要指标，持续优化改进设备的高压发生器、静电场以及机体框架各部件，形成了一次性成型升压模块封装技术、管式静电场螺旋状多点针式放电技术等多个核心技术并将其产业化应用于主要产品。相比于其他设备，发行人的静电式油烟废气治理设备在技术含量、净化效果等方面具有一定领先优势，可满足客

户在安装空间、设备能耗、连续工作时长等方面的较高要求，在特定工况下的可替代性较低，有助于发行人保持在产品定价方面的话语权。

行业竞争情况方面，发行人的品牌知名度较好，产品品牌形象较好，为增强定价话语权奠定了品牌基础。经过多年的业务发展及经营积累，公司的静电式油烟废气治理设备已形成一定品牌知名度，报告期内数项主要产品获得“苏州市名牌产品”、“苏州市工业设计产品铜奖”等荣誉称号。主要产品的技术含量高、品牌形象好，一定程度上提升了消费者对价格的接受度，提升了发行人的产品定价话语权。

在产品定价方面，发行人主要在成本加成基础上，结合市场情况综合考虑定价，发行人的产品技术含量较高，产品质量可靠，为增强定价话语权奠定了产品基础。相比于同行业其他静电式商用油烟净化设备，发行人的产品净化效率高、防尘防水级别高、体积小、功耗低，对客户的安装条件要求更低、后续运行费用更少，消费者对产品的价格接受度较高。发行人的静电式工业油烟净化设备应用了多种自主研发的核心技术，电场放电均匀稳定、能耗低、油烟净化效果好且可保持长期高效稳定运行。此外，发行人的运维人员会定期上门维护设备，并借助“油烟 E 管家”物联网平台实现对设备运行情况的实时监测、数据分析以及预警，亦可提升设备的工作稳定性，解决客户的需求痛点，保证客户生产作业的连续性，进而提升产品定价的话语权。

在订单获取方面，发行人的自身技术实力较强，产品质量与品牌形象较好，因此会与当地较为知名、门店形象较好、产品整体定位较高、综合实力较强的经销商建立合作关系，产品的目标终端用户亦为大型酒店、商业综合体以及运作较为规范的餐饮店，为增强定价话语权奠定了客户基础。发行人的工业油烟净化设备净化效率高，且可长时间连续稳定运行，能够满足企业长时间连续生产作业需求，降低了客户的停工检修以及环保处罚风险，因此客户的产品价格的敏感性也随之降低。

2、发行人保持一定定价话语权主要表现在主要产品的毛利率总体较为稳定

发行人的主要产品为商用油烟净化设备及工业油烟净化设备，报告期内各产品的销售单价及毛利率情况如下表所示：

单位：元/台

产品	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
商用油烟净化设备	单价	3,634.06	3,891.93	4,455.58	4,787.40
	毛利率	43.65%	48.67%	45.69%	45.65%
工业油烟净化设备	单价	234,238.17	252,824.18	285,503.47	227,517.78
	毛利率	37.73%	36.42%	39.45%	41.60%
主营业务毛利率		40.78%	44.36%	42.59%	42.94%

公司的商用油烟净化设备主要在成本加成基础上，结合市场价格情况综合考虑定价。报告期内，公司商用油烟净化设备的产量不断扩大，其单位产品成本相应有所下降，在保持相对较高毛利率的基础上，公司适当降低了设备单价，增强了产品的市场竞争力，体现出公司在商用油烟净化设备的定价上具有一定话语权。

公司的工业油烟净化设备具有一定的定制化因素，主要采用成本加成定价法，并与客户协商确定最终价格。2018年，发行人推出新产品管式静电设备BY系列，该系列产品工序更为复杂，单位成本增加，其单位售价较高，当年工业油烟净化设备毛利率小幅下降2.15%。2019年与2020年上半年期间，发行人的工业油烟净化设备毛利率主要受销售收入占比最高的管式静电设备毛利率变动影响。由于客户对于管式静电设备具体配置、机身金属材料要求存在差异、产品工时复杂程度不同等，以及公司对于不同客户的定价策略差异等，工业油烟净化设备毛利率小幅波动。报告期内，公司的工业油烟净化设备毛利率水平保持在35%以上的较高水平，体现出公司在工业油烟净化设备的定价上仍可保持一定的话语权。

综上所述，发行人以成本加成法为主要产品的定价基础，并会综合考虑市场需求及自身发展战略因素确定销售定价，报告期内，发行人的主要产品销售毛利率均保持较为合理水平，发行人在产品定价上可保持一定话语权。

3、发行人产品的技术与品牌竞争力较强，并可通过持续创新在一定期间内维持议价能力

（1）发行人产品的技术竞争力较强

成立十余年来，发行人通过持续研发形成了一次性成型升压模块封装技术、管式静电场螺旋状多点针式放电技术等多个核心技术，并将其产业化应用于主要产品。发行人的静电式油烟废气治理设备在技术含量、净化效果等方面具有一定领先优势，可满足客户在安装空间、设备能耗、连续工作时长等方面的较高要求，产品技术竞争力较强。

（2）发行人产品的品牌竞争力较强

公司自设立以来一直重视营销渠道的建设与维护，逐步建立了成熟的销售体系，注重加强与优质客户的深入合作并拥有了众多行业内知名客户。此外，得益于较强的产品技术竞争力，发行人的产品定位于中高端市场，产品形象较好，市场知名度较高，产品的品牌竞争力较强。

（3）通过持续创新保持产品竞争力

公司始终坚持通过自主研发、技术创新来推动长远发展，多年来深耕静电式油烟废气治理设备领域，围绕提升设备的稳定性、安全性、净化效率等重要指标开展持续研发。公司高度重视创新人才的培养，建立了一支由四十余人组成的研发团队负责产品技术的创新研发工作。公司以完善的研发制度鼓励技术人员开展持续创新研发工作，2017 年至 2020 年期间各年，分别向国家专利局提交了 20 项、23 项、16 项、26 项专利申请，通过保持持续高强度的创新研发活动保持产品竞争力。

综上所述，公司的产品技术与品牌竞争力较强，并可通过持续创新在一定期间内维持议价能力。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、对财务负责人、营销中心负责人等进行访谈，了解发行人收入确认具体原则、方法及依据，发行人的销售模式、销售流程及其相关内部控制度，以及报告期主要客户销售合同的一般条款，检查对产品权利义务转移时点的约定等；

2、对需要安装的废气治理设备，检查安装调试单；对不需要安装调试的废气治理设备，抽查出库单及物流单据；对外销产品，抽查海关出具的报关单；核查收入确认是否符合发行人收入确认的具体原则；

3、对主要客户销售额/合同金额进行函证，由于 VOCs 废气治理设备安装调试时间较长，对 VOCs 废气治理设备是否安装完成进行函证；

4、对主要客户抽查销售合同/订单、出库单、送货单、需要安装调试的废气治理设备的安装调试单、销售发票、收入记账凭证、收款凭证，确认销售流程及其相关控制节点的合理性、合规性；

5、比较需要安装调试的废气治理设备的出库日期、安装调试日期及收入记账日期，分析其合理性；

6、对发出商品进行函证，并分析报告期末发出商品余额的明细项目是否符合发行人收入确认具体原则；

7、对主要直销客户、经销客户进行了走访，对重要的海外客户进行视频访谈，了解其与公司的交易规模占其同类产品采购的比例情况、合作历史、合作内容、定价公允性等情况，确认其与发行人是否存在关联关系、非经营性资金往来及其他利益安排等；

8、访谈发行人制造中心、供应链中心及财务负责人，了解公司采购、生产的主要流程、内部控制制度及会计处理，并相应执行穿行测试及控制测试；核查发行人采购付款循环、仓储生产循环及相关内控的有效性；

9、获得了发行人报告期内原材料采购合同明细，抽查了大额的采购合同、发票、入库单、付款凭证等资料；

10、取得了报告期内发行人采购清单，对主要的金属材料，获取市场价格数据，分析主要原材料采购价格与市场价格走势是否匹配；对于其他材料，选取主要品种分析其采购单价变动的合理性；

11、了解发行人各类产品的生产工艺和生产流程，生产成本的归集和分配方法及其过程，核查生产成本归集和分配方法是否合理、是否符合《企业会计准则》的相关规定；

12、查阅了发行人报告期内各期主要供应商的工商档案，对主要供应商进行了走访和函证等核查程序；

13、获取并检查了发行人收入成本明细表，对商用油烟净化设备、工业油烟净化设备、其他废气治理设备、配件及维护服务，以及内销外销、经销直销不同口径的发行人毛利率进行分析；访谈公司总经理、营销中心负责人、财务负责人等，了解发行人商用油烟净化设备、工业油烟净化设备、其他废气治理设备、配件及维护服务，以及内销外销、经销直销不同口径的毛利率变动原因；

14、查询同行业上市公司公开信息，分析公司与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户存在差异的具体情况；查询同行业上市公司或家用油烟机生产企业核心技术等情况；

15、访谈公司总经理、营销中心负责人等，了解公司订单的获取途径、定价过程、行业竞争情况、产品的核心竞争力及可替代性，了解公司对下游客户议价能力较强的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期商用油烟净化设备毛利率变动的原因主要为平均单位售价受产品销售结构和市场竞争等因素下降；但公司采用了提升原材料利用率、

优化产品结构设计等降低成本的举措，并且随着公司产销规模的扩大，规模效应逐步显现，使得公司商用油烟净化设备单位成本降幅大于单位售价，毛利率变动的原因具有合理性；

2、发行人报告期各期工业油烟净化设备毛利率位列前五位的项目毛利率较高均有合理的原因，不存在明显异常的情形；

3、发行人报告期各期境外销售毛利率整体高于境内销售毛利率，境内、境外毛利率变动具有合理性；发行人报告期各期经销毛利率整体高于直销毛利率，经销、直销毛利率变动具有合理性；

4、发行人报告期各期其他废气治理设备和配件及维护服务的毛利率变动具有合理性；

5、发行人与同行业上市公司在产品种类、核心技术、应用领域、销售模式和下游客户存在差异；由于发行人同行业公司均为非上市公司，选取同行业上市公司为同处大气污染治理领域且主要产品为大气污染治理设备的上市公司，具有一定的合理性；发行人毛利率高于同行业上市公司具有合理性；与其他同行业上市公司或家用油烟机生产企业相比，发行人拥有一系列静电式油烟净化处理设备行业所特有的核心资源，并在核心组件生产技术、工业化量产技术、经销渠道、销售安装服务、售后服务等方面形成了一定优势与壁垒；具有较强的技术实力、产品质量和市场优势等核心竞争力的企业能够保持较高的毛利率，若发行人的核心竞争力有所下降或出于市场销售战略因素适当降低价格，则发行人毛利率存在下降的可能性；

6、发行人的产品技术与品牌竞争力较强，并可通过持续创新在一定期间内维持议价能力。

问题 16、关于应收账款

申报材料显示，报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 4,463.68 万元、3,659.30 万元、2,922.95 万元和 3,518.22 万元；其中，账龄超过 1 年以上的应收账款占比分别为 21.22%、32.57%、23.92%和 30.4%，主要系对工业油烟净化设备客户的应收账款。2020 年 6 月 30 日，发行人的合同资产余额 535.76 万元主要系“应收账款”中重分类至“合同资产”的应收质保金。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期应收账款逾期以及期后回款情况，并分析变化趋势及原因；

（2）账龄超过 1 年以上应收账款余额前五名客户的名称、金额、销售内容、未回款原因、信用状况等；

（3）报告期各期应收账款及合同资产余额前五名与销售收入前五大客户的差异及原因，下游客户的还款能力是否发生变化。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明针对发行人应收账款、合同资产的发函、回函情况以及坏账准备计提的充分性。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期各期应收账款逾期以及期后回款情况，并分析变化趋势及原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（5）/⑤应收账款相关情况分析/1、报告期各期应收账款逾期以及期后回款情况，并分析变化趋势及原因”进行补充披露：

报告期各期末，公司逾期应收账款主要为应收工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备销售款项。公司对于工业油烟净化设备以及 VOCs 治理设备采用分阶段付款的模式，不同阶段付款比例一般存在一定差异。

1、报告期各期应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未逾期应收账款	563.96	12.49%	437.07	13.08%	672.60	16.27%	866.55	17.46%
逾期 1 年以内	2,794.9	61.88%	2,207.05	66.03%	2,485.7	60.15%	3,268.7	65.87%
逾期 1-2 年	848.10	18.78%	342.64	10.25%	600.27	14.52%	365.14	7.36%
逾期 2-3 年	113.93	2.52%	120.27	3.60%	140.62	3.40%	282.30	5.69%
逾期 3-4 年	28.11	0.62%	45.53	1.36%	106.91	2.59%	76.54	1.54%
逾期 4-5 年	73.70	1.63%	80.48	2.41%	60.79	1.47%	77.45	1.56%
逾期 5 年以上	93.80	2.08%	109.46	3.27%	65.93	1.60%	25.52	0.51%
逾期应收账款合计	3,952.5	87.51%	2,905.43	86.92%	3,460.2	83.73%	4,095.6	82.54%
应收账款余额	4,516.5	100.00%	3,342.50	100.00%	4,132.8	100.00%	4,962.2	100.00%

注：2020 年 6 月 30 日应收账款余额包括重分类至合同资产的应收质保金。

如上表所示，报告期各期末公司应收账款余额中逾期款项占比较高，主要原因是：

（1）公司工业油烟净化设备下游客户主要为纺织、化纤等行业企业，VOCs 治理设备下游客户主要为机械制造、汽车、家具等行业企业，单个企业规模相对较大，整体信用状况较为良好，但在业务执行中，客户实际付款周期通常因付款审批流程、自身资金调度等因素耗时较长。

（2）对于工业油烟净化设备以及 VOCs 治理设备，公司采用分阶段付款的模式。针对工业油烟净化设备典型模式为合同签订预付 10%-30%，发货前预付至合同金额的 80%-95%，尾款在质保期满时支付；针对 VOCs 治理设备典型模式为合同签订预付 10%-30%，发货前预付至合同金额的 50%-90%，安装调试完成支付至合同金额的 90%-95%，尾款在质保期满时支付。

同行业上市公司信用政策一般分为“合同签订、公司发货或客户收货、验收合格、质保期满”四个阶段，一般在产品验收合格后收取至合同金额的 90%，而发行人与工业油烟净化设备以及 VOCs 治理设备客户约定的信用政策一般要求

发货前就需支付至合同金额的90%，相对而言，发行人的信用政策更为严格。在实际执行中，部分客户未按合同约定付款，而是按照行业惯例，即在安装调试完成后一定期限内支付至合同金额的90%，从而导致公司应收账款余额中逾期款项占比较高。

同行业上市公司具体信用政策如下：

公司名称	信用政策
雪浪环境	雪浪环境与客户签订销售合同生效之日起10-45天内，向客户收取合同价款的10%-30%作为预收款，然后根据合同条款及生产进度向客户收取合同价款约30%的进度款，产品交货验收后，一般向客户收取至合同总金额90%的货款，剩余10%作为质保金在产品质保期结束后收取。
龙净环保	龙净环保根据客户情况、市场行情，并结合公司的授权体系，采取对每个客户、每笔订单信用政策逐一审批的制度。对于普通客户，龙净环保一般给予3-6个月的信用期，对于大型电厂和工业龙头企业，基于其良好的信用状况，在双方友好协商的前提下公司会适当延长客户信用期。此外，龙净环保和客户约定的质保期限通常为1年（含）以上，少数客户质保期限为2年以上，质保金比例一般为10%。龙净环保销售结算政策一般为：预付款、进度款、交货款、质保金并按“1:3:5:1”、“3:3:3:1”、“1:5:3:1”等比例的方式进行。
奥福环保	奥福环保综合考虑客户的合作期限、交易金额、行业惯例等因素，给予不同客户不同的账期。分产品大类来看，蜂窝陶瓷载体的客户账期一般在3-6个月，客户付款相对及时，对应的周转率相对较高；VOCs废气处理设备的客户一般采用3-3-3-1的付款模式，即合同签订后支付合同金额的30%，设备发往现场支付合同金额的30%，设备验收合格后支付合同金额的30%，质保金10%于验收合格安全运行一年后支付，实际业务中为保障项目进度，部分付款可能存在一定滞后性，对应的周转率相对居中；节能蓄热体的客户多为钢厂，回款周期相对较长并留有一定的质保金。
国林科技	国林科技客户大部分为大型的央企、国企和市政单位，国林科技需与客户协商确定信用期间并在合同中作出约定。一般而言发行人对客户的项目收款主要分为三个部分：a、预收货款，约为合同总金额的10%-30%；b、进度款，根据项目进度收取，约收款至合同总金额的90%；c、尾款，质保期满收取，约占合同总金额的10%，质保期一般为1-2年，极少数为3年。

注：上表中雪浪环境的信用政策来自《太平洋证券股份有限公司关于公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》；龙净环保的信用政策来自《福建龙净环保股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复》；奥福环保和国林科技的信用政策来源于其公开披露的招股说明书。

（3）公司应收账款中逾期款项占比较高，但是账龄一年以上的全部应收账款比例与同行业上市公司相比不存在重大差异，具体对比情况如下：

公司名称	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
雪浪环境	28.22%	31.62%	33.87%	32.79%
龙净环保	41.53%	36.89%	34.40%	33.97%
奥福环保	16.22%	18.53%	9.40%	14.74%
国林科技	47.65%	42.55%	42.09%	42.46%
平均值	33.41%	32.40%	29.94%	30.99%
保丽洁	30.40%	23.92%	32.94%	21.75%

注：在计算龙净环保 2017 年、雪浪环境 2017 年和 2018 年一年以上账龄比例时未考虑按单项计提坏账准备的应收账款。

如上表所示，发行人账龄一年以上的应收账款比例与同行业上市公司平均比例相比较低，公司应收账款整体回款情况良好，与同行业上市公司不存在重大差异。

2、报告期各期应收账款及期后回款情况、变化趋势及原因

截至 2020 年 12 月 31 日，报告期各期公司逾期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

时间	逾期应收账款金额	期后回款		处置子公司减少		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年 6 月 30 日	3,952.54	2,300.38	58.20%	-	-	2,300.38	58.20%
2019 年 12 月 31 日	2,905.43	2,081.34	71.64%	-	-	2,081.34	71.64%
2018 年 12 月 31 日	3,460.25	2,787.53	80.56%	385.43	11.14%	3,172.96	91.70%
2017 年 12 月 31 日	4,095.68	3,879.87	94.73%	66.14	1.61%	3,946.01	96.35%

注 1：原子公司新苏承于 2019 年 8 月转让，因此 2017 年、2018 年逾期应收账款期后回款统计至 2019 年 8 月；

注 2：公司 2020 年 6 月 30 日逾期应收账款期后回款统计期间为 2020 年 7-12 月。

如上表所示，公司逾期应收账款期后收回比例分别为 94.73%、80.56%、71.64%和 58.20%，总体回款情况良好。公司工业油烟净化设备下游客户主要为纺织、化纤等行业企业，VOCs 治理设备下游客户主要为机械制造、汽车、家具等行业企业，单个企业规模相对较大，整体信用状况较为良好，发生大额坏账

的风险较低。

（二）账龄超过 1 年以上应收账款余额前五名客户的名称、金额、销售内容、未回款原因、信用状况等

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（5）/⑤应收账款相关情况分析/II、账龄超过 1 年以上应收账款余额前五名客户的名称、金额、销售内容、未回款原因、信用状况等”进行补充披露：

报告期各期末，公司账龄超过 1 年以上的应收账款余额前五名客户相关情况如下：

1、2020 年 6 月 30 日

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	账龄一年以内	账龄一年以上	截至 2020 年底期后回款金额	回款比例	未回款原因	经营状态	是否为失信被执行人
苏州华盛纺织装饰品有限公司	工业油烟净化设备	128.05	0.05	128.00	104.60	81.69%	受客户付款审批流程较长及自身资金安排影响暂未回款，部分款项已于期后收回	存续	否
江阴市益通祥和纺织有限公司	工业油烟净化设备	81.02	2.02	79.00	81.02	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	381.57	320.15	61.41	179.65	47.08%	受客户付款审批流程较长及自身资金安排影响暂未回款，部分款项已于期后收回	存续	否
江苏欣鑫纺织科技有限公司	工业油烟净化设备	58.31	0.34	57.98	58.31	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏盛虹科技股份有限公司	工业油烟净化设备	48.00	-	48.00	48.00	100.00%	受客户整体项目进度影响暂未回款，客户整体项目于本年度完工，相关款项已于期后收回货款	存续	否

注 1：应收账款余额包括重分类至合同资产的应收质保金。

注 2：经营状态来源于国家企业信用信息公示系统，是否为失信被执行人数据来源于中国执行信息公开网。

2、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	账龄一年以内	账龄一年以上	截至2020年底期后回款金额	回款比例	未回款原因	经营状态	是否为失信被执行人
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	149.30	66.96	82.34	149.30	100.00%	受客户付款审批流程较长及自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏新凯奇纺织实业有限公司	工业油烟净化设备	65.55	11.05	54.50	65.55	100.00%	受客自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏盛虹科技股份有限公司	工业油烟净化设备	48.00	-	48.00	48.00	100.00%	受客户整体项目进度影响暂未回款，客户项目于2020年完工，相关款项已于期后收回	存续	否
常州东方诺亚印染有限公司	工业油烟净化设备	38.18	0.10	38.08	38.08	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
山东圣豪家纺有限公司	工业油烟净化设备	43.85	9.60	34.26	-	0.00%	受客户付款审批流程较长及自身资金安排影响暂未回款，公司正在积极进行款项催收	存续	否

注：经营状态来源于国家企业信用信息公示系统，是否为失信被执行人数据来源于中国执行信息公开网。

3、2018年12月31日

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	账龄一年以内	账龄一年以上	截至2020年底期后回款金额	回款比例	未回款原因	经营状态	是否为失信被执行人

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	账龄一年以内	账龄一年以上	截至2020年底期后回款金额	回款比例	未回款原因	经营状态	是否为失信被执行人
上海秋阳金属制品有限公司	VOCs治理设备	104.70	-	104.70	72.23	68.99%	受客户自身资金安排影响暂未回款，该公司为原控股子公司新苏承客户。公司于2019年8月转让新苏承，该客户部分回款于2019年8月底前已收回	存续	否
江苏红磨坊纺织品有限公司	工业油烟净化设备	104.58	-	104.58	104.58	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
常州东方诺亚印染有限公司	工业油烟净化设备	94.37	3.36	91.01	94.37	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	137.84	51.04	86.80	137.84	100.00%	受客户付款审批流程较长及自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏华耀机械制造有限公司	VOCs治理设备	64.60	-	64.60	64.60	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，该公司为原控股子公司新苏承客户。公司于2019年8月转让新苏承，该客户回款于2019年8月底前已收回	存续	否

注：经营状态来源于国家企业信用信息公示系统，是否为失信被执行人数据来源于中国执行信息公开网。

4、2017年12月31日

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	账龄一年以内	账龄一年以上	截至2020年底期后回款金额	回款比例	未回款原因	经营状态	是否为失信被执行人
常熟市泽众针织整理有限公司	工业油烟净化设备	70.65	9.39	61.26	70.65	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
常熟市同禾纺织印染有限公司	工业油烟净化设备	48.00	-	48.00	48.00	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏盛虹科技股份有限公司	工业油烟净化设备	48.00	-	48.00	48.00	100.00%	受客户整体项目进度影响暂未回款，客户项目于2020年完工，相关款项已于期后收回	存续	否
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	223.27	183.50	39.77	223.27	100.00%	受客户付款审批流程较长及自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否
苏州呈祥染整有限公司	工业油烟净化设备	41.00	2.52	38.48	41.00	100.00%	受客户自身资金安排影响暂未回款，相关款项已于期后收回	存续	否

注：经营状态来源于国家企业信用信息公示系统，是否为失信被执行人数据来源于中国执行信息公开网。

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款账龄超过 1 年的客户期后回款情况较好，客户整体信用状况较为良好，发生大额坏账的风险较低。

（三）报告期各期应收账款及合同资产余额前五名与销售收入前五大客户的差异及原因，下游客户的还款能力是否发生变化

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（5）/⑤应收账款相关情况分析/III、报告期各期应收账款及合同资产余额前五名与销售收入前五大客户的差异及原因，下游客户的还款能力是否发生变化”进行补充披露：

报告期各期，公司应收账款及合同资产余额前五名和销售收入前五名客户情况如下：

1、2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司应收账款余额前五名与前五大客户情况如下：

（1）应收账款余额前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
江苏恒科新材料有限公司	工业油烟净化设备	568.36	212.16	37.33%
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	381.57	179.65	47.08%
常熟市昌盛印染有限公司	工业油烟净化设备	175.43	47.50	27.08%
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	162.39	162.39	100.00%
南通宾尼织造有限公司	工业油烟净化设备	145.00	145.00	100.00%

注：应收账款余额包括合同资产的应收质保金。

（2）前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	650.70
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	495.90
常熟市同虹针织整理有限公司	工业油烟净化设备	433.10

爱优特空气技术（上海）有限公司	商用油烟净化设备	382.35
全國靜電環保設備有限公司	商用油烟净化设备	220.22

注：上述表格中对受同一实际控制人控制下的客户合并计算销售金额，故对江苏恒力化纤股份有限公司的销售金额包括了对其同一控制下江苏恒科新材料有限公司及江苏德力化纤有限公司的销售金额；常熟市同虹针织整理有限公司的销售金额包括了对其同一控制下南通宾尼织造有限公司的销售金额。

（3）应收账款前五名与前五大客户差异原因

①常熟市昌盛印染有限公司 2020 年 1-6 月的销售额为 198.73 万元，为工业油烟净化设备前五大客户，客户受自身资金安排影响未按照合同约定的付款节点支付货款，导致期末应收账款余额较大；

②爱优特空气技术（上海）有限公司期末应收账款余额为 22.31 万元，相关款项期后已收回；

③全國靜電環保設備有限公司期末应收账款余额为 29.84 万元，相关款项期后已收回。

2、2019 年

2019 年，公司应收账款余额前五名与前五大客户情况如下：

（1）应收账款余额前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
江苏恒科新材料有限公司	工业油烟净化设备	439.75	436.02	99.15%
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	208.14	208.14	100.00%
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	149.30	149.30	100.00%
苏州华盛纺织装饰品有限公司	工业油烟净化设备	128.05	104.60	81.69%
山东海龙博莱特化纤有限责任公司	工业油烟净化设备	113.50	-	-

（2）前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
临沂洁雅环保设备有限公司	商用油烟净化设备	2,061.00
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	1,902.92
河南潘氏厨房设备有限公司	商用油烟净化设备	581.49
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	531.22
爱优特空气技术（上海）有限公司	商用油烟净化设备	416.31

注：上述表格中对受同一实际控制人控制下的客户合并计算销售金额，故对江苏恒力化纤股份有限公司的销售金额包括了对其同一控制下江苏恒科新材料有限公司及江苏德力化纤有限公司的销售金额。

（3）应收账款前五名与前五大客户差异原因

①苏州华盛纺织装饰品有限公司 2019 年度销售额为 220.73 万元，为工业油烟净化设备前十大客户，客户受自身资金安排影响未按照合同约定的付款节点支付货款，导致期末应收账款余额较大；

②山东海龙博莱特化纤有限责任公司 2019 年度销售额为 329.20 万元，为工业油烟净化设备前五大客户，客户受自身资金安排影响未按照合同约定的付款节点支付货款，导致期末应收账款余额较大；根据国家企业信用信息公示系统查询，该客户目前经营状况良好，公司正在积极进行款项催收；

③公司对临沂洁雅环保设备有限公司和河南潘氏厨房设备有限公司主要销售商用油烟净化设备，采用款到发货方式，期末无应收账款；

④爱优特空气技术（上海）有限公司期末应收账款余额为 18.01 万元，相关款项期后已收回。

3、2018 年

2018 年，公司应收账款余额前五名与前五大客户情况如下：

（1）应收账款余额前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	期后回款金额	回款比例

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	160.62	160.62	100.00%
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	137.84	137.84	100.00%
张家港中集圣达因低温装备有限公司	VOCs 治理设备	125.00	70.00	56.00%
全友家私有限公司	VOCs 治理设备	113.40	-	-
上海秋阳金属制品有限公司	VOCs 治理设备	104.70	72.23	68.99%

注：上述表格中销售 VOCs 治理设备的三家公司为公司原控股子公司新苏承的客户，公司于 2019 年 8 月转让新苏承，因此期后回款统计期间为 2019 年 1-8 月。

（2）前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	1,389.33
江苏新凯奇纺织实业有限公司	工业油烟净化设备	331.85
上海宏净环保科技有限公司	商用油烟净化设备	322.68
江苏沃华机械科技有限公司	VOCs 治理设备	312.37
常熟市新盛针纺织有限公司	工业油烟净化设备	302.36

（3）应收账款前五名与前五大客户差异原因

①江苏恒力化纤股份有限公司 2018 年度销售额为 43.82 万元，期末应收账款余额较大主要是客户受自身资金安排以及付款审批流程影响未及时支付货款，相关款项期后已收回；

②张家港中集圣达因低温装备有限公司、全友家私有限公司和上海秋阳金属制品有限公司为原控股子公司新苏承客户，公司于 2019 年 8 月转让新苏承。2018 年度销售额分别为 213.79 万元、195.52 万元和 0 元，截至 2019 年 8 月底，部分款项已收回；

③AIRVERCLEAN PTE LTD 期末应收账款余额为 160.62 万元，相关款项期后已收回；

④江苏新凯奇纺织实业有限公司和常熟市新盛针纺织有限公司期末应收账

款余额分别为55.64万元和26.27万元，相关款项期后已收回；

⑤公司对上海宏净环保科技有限公司主要销售商用油烟净化设备，采用款到发货方式，期末无应收账款；

⑥江苏沃华机械科技有限公司为原控股子公司新苏承客户，公司于2019年8月转让新苏承。该客户期末应收账款余额为98.85万元，部分款项期后已收回。

4、2017年

2017年，公司应收账款余额前五名与前五大客户情况如下：

（1）应收账款余额前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	252.84	252.84	100.00%
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	223.27	223.27	100.00%
江苏红磨坊纺织品有限公司	工业油烟净化设备	174.58	174.58	100.00%
常州东方诺亚印染有限公司	工业油烟净化设备	171.01	171.01	100.00%
江苏梦兰东华印染有限公司	工业油烟净化设备	169.91	169.91	100.00%

（2）前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	1,522.30
河北清山绿水节能科技有限公司	商用油烟净化设备、工业油烟净化设备	394.56
武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司	商用油烟净化设备	377.05
上海宏净环保科技有限公司	商用油烟净化设备	351.13
高阳县荣仪毯业有限公司	工业油烟净化设备	282.48

（3）应收账款前五名与前五大客户差异原因

①江苏恒力化纤股份有限公司、常州东方诺亚印染有限公司和江苏梦兰东华印染有限公司2017年度销售额分别为156.84万元、178.50万元和162.65万

元，均为工业油烟净化设备前五大客户，期末应收账款余额较大主要是客户受自身资金安排以及付款审批流程影响未及时支付货款，相关款项期后已收回；

②江苏红磨坊纺织品有限公司 2017 年度销售额为 174.85 万元，为工业油烟净化设备前十大客户，期末应收账款余额较大客户主要是客户受自身资金安排影响未按照合同约定的付款节点支付货款，相关款项期后已收回；

③公司对武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司和上海宏净环保科技有限公司主要销售商用油烟净化设备，对河北清山绿水节能科技有限公司主要销售商用油烟净化设备和工业油烟净化设备，采用款到发货方式，期末无应收账款；

④高阳县荣仪毯业有限公司期末应收账款余额为 126 万元，相关款项期后已收回。

综上所述，公司应收账款及合同资产余额前五名与销售收入前五大客户存在差异主要是由于公司针对销售的产品类型不同采用不同的信用政策以及部分工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备客户因付款审批流程、资金调度等因素导致回款周期较长。下游客户的还款能力未发生变化。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层和销售人员，了解公司销售与收款内部控制制度，通过穿行测试和控制测试评价相关制度的合理性以及运行的有效性；

2、获取应收账款明细表及账龄分析表，复核账龄划分的准确性，检查账龄较长的款项形成原因及坏账计提情况；

3、获取应收账款逾期情况表，结合销售合同约定的信用政策，检查应收账款逾期情况表的准确性；

4、访谈公司总经理、营销中心负责人，了解销售合同中约定的信用政策和

实际执行情况，并查询同行业上市公司信用政策及应收账款账龄占比情况，分析发行人应收账款余额中逾期款项占比较高的原因及合理性；

5、检查应收账款期后回款情况，并结合工商查询、走访等方式了解客户的还款能力和还款意愿，分析应收账款坏账准备计提的充分性；

6、查询同行业上市公司应收账款坏账准备会计政策，并结合公司实际情况分析应收账款坏账准备计提的充分性；

报告期内，公司及同行业上市公司按账龄分析法计提应收账款坏账准备比例的对比情况如下：

项目	应收账款坏账准备计提政策				
	雪浪环境	龙净环保	奥福环保	国林科技	保丽洁
1 年以内	5%	3.01%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	8.85%	10%	10%	10%
2-3 年	20%	20.98%	30%	30%	30%
3-4 年	50%	41.45%	50%	50%	50%
4-5 年	50%	76.66%	80%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

注：数据来源于同行业上市公司招股说明书及年报。

如上表所示，公司与同行业上市公司坏账准备计提政策不存在重大差异；

7、对报告期各期末主要应收账款及合同资产客户进行函证，函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
审定金额	4,516.51	3,342.50	4,132.85	4,962.22
发函金额	4,284.54	3,096.99	4,086.12	4,417.41
发函占审定比例	94.86%	92.65%	98.87%	89.02%
回函金额	3,762.10	2,807.30	2,917.02	3,322.09
回函占发函比例	87.81%	90.65%	71.39%	75.20%
回函差异金额[注]	804.10	435.77	60.02	197.20

其中：时间性差异	764.49	406.95	52.46	157.86
其他差异	39.62	28.82	7.56	39.34
回函差异金额占回函金额比例	21.37%	15.52%	2.06%	5.94%
回函确认金额	3,762.10	2,807.30	2,917.02	3,322.09

注：回函差异金额=发函金额-客户回函金额。

报告期内，申报会计师首先对未回函客户执行了必要的催收程序；对于催收后仍未回函的客户，申报会计师执行了较为充分的替代程序，检查了客户销售相关的合同/订单、销售出库单、销售发票、客户签署的验收合格单据、报关单、物流单等，并检查了客户的期后回款情况，未发现异常。

对于回函差异的样本，公司及中介机构与客户进一步对账，找出差异原因，主要系公司已根据客户签署的验收合格单据、物流单据或海关出具的报关单确认收入和应收账款，但是客户未及时进行账务处理，形成的时间性差异。2019 年和 2020 年 1-6 月回函差异金额较大，主要是公司向前五大客户江苏恒科新材料有限公司销售工业油烟净化设备，公司根据客户签署的验收合格单据确认收入和应收账款，客户未及时进行账务处理形成的时间性差异。其他差异主要系客户在总公司和分公司之间记账串户，公司将客户总公司和分公司应收账款金额合并考虑后，双方无差异。

针对回函差异样本，申报会计师检查了差异金额相关的合同/订单、销售出库单、销售发票、客户签署的验收合格单据、报关单、物流单以及期后的收款凭证等原始单据进行验证。经核查，函证金额差异主要系客户跨期导致的差异，即入账的时间性差异，经调整后相符。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末应收账款真实、准确，应收账款余额中逾期款项占比较高主要是因为公司信用政策与同行业相比更为严格以及部分客户实际付款周期因付款审批流程、自身资金调度等因素耗时较长；

2、发行人账龄一年以上的应收账款比例与同行业上市公司相比不存在重大差异，公司应收账款期后回款情况良好，客户整体信用状况良好，发生大额坏账的风险较低；

3、发行人报告期各期应收账款及合同资产余额前五名与销售收入前五大客户存在差异主要是由于公司针对销售的产品类型不同采用不同的信用政策以及部分工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备客户因付款审批流程、资金调度等因素导致回款周期较长；下游客户的还款能力未发生变化；

4、公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司无重大差异，符合行业惯例。

问题 17、关于应收票据及应收款项融资

申报材料显示，报告期内，发行人应收票据主要为银行承兑汇票，银行承兑汇票占应收票据的比例分别为 100.00%、98.86%、89.04%和 75.64%。

针对银行承兑汇票，发行人认为不存在重大的信用风险，不计提坏账准备；针对商业承兑汇票，发行人按与应收账款类似的信用风险特征（账龄）进行坏账计提，其账龄按照初次确认应收账款的时点连续计算。报告期内，发行人存在将应收账款转为商业承兑汇票的情况。

请发行人补充披露：

（1）报告期内银行承兑汇票占应收票据的比例持续下降的原因，发行人信用政策是否发生变化，收款情况是否存在不利风险；

（2）报告期内承兑汇票的主要银行或金融机构名称以及其承兑汇票金额；

（3）报告期内将应收账款转为商业承兑汇票的主要客户名称、金额以及转换原因等，分析相关客户的商业承兑汇票是否存在兑付风险；

（4）报告期内是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期内银行承兑汇票占应收票据的比例持续下降的原因，发行人信用政策是否发生变化，收款情况是否存在不利风险

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（4）/③应收票据及应收款项融资相关情况分析/1、报告期内银行承兑汇票占应收票据的比例持续下降的原因，发行人信用政策是否发生变化，收款情况是否存在不利风险”进行补充披露：

1、报告期内公司银行承兑汇票占应收票据的比例持续下降的原因

2019 年末，公司根据新金融工具准则的相关规定新增“应收款项融资”科目，将“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款”重分类至“应收款项融资”。考虑重分类到应收款项融资的银行承兑汇票，公司报告期各期末的应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行承兑汇票	1,022.54	79.41%	2,521.79	93.96%	2,363.80	98.86%	755.99	100.00%
商业承兑汇票	265.16	20.59%	161.98	6.04%	27.30	1.14%	-	-
合计	1,287.70	100.00%	2,683.77	100.00%	2,391.10	100.00%	755.99	100.00%

如上表所示，2017-2019 年，公司银行承兑汇票占应收票据和应收款项融资的比例均在 90%以上，占比较高。2020 年 6 月 30 日与 2019 年末相比，公司应收票据下降幅度较大，主要是因为银行承兑汇票减少了 1,499.25 万元，而商业承兑汇票虽然金额较小，但与 2019 年末相比有所上升，从而导致 2020 年 6 月 30 日银行承兑汇票占应收票据和应收款项融资的比例有所下降。

报告期内，公司收取的商业承兑汇票呈逐年上升趋势，主要是因为 2019 年公司与江苏恒力化纤股份有限公司及其子公司江苏恒科新材料有限公司签订的销售合同中约定的结算方式由银行承兑汇票转变为电子商业承兑汇票。该结算方式的变更已按照公司《销售内部控制制度》的规定，获得营销中心负责人和财务负责人的授权审批。

公司收取江苏恒力化纤股份有限公司及其子公司的商业承兑汇票，主要是基于以下考虑：（1）江苏恒力化纤股份有限公司的控股股东为世界 500 强企业恒力集团有限公司，作为大型集团的子公司，其经营情况和信用情况良好，承兑能力较强，商业承兑汇票无法承兑的风险较小；（2）公司与江苏恒力化纤股份有限公司及其子公司的合作具有持续性，历史合作情况良好。

2、发行人信用政策是否发生变化

根据销售的产品类型，公司制定了不同的信用政策。对于工业油烟净化设备以及 VOCs 治理设备，公司采用分阶段付款的模式，不同阶段付款比例一般存在一定差异。对于内销的商用油烟净化设备，公司一般采用款到发货的模式，少数特殊情况经授权负责人审批后，可预付部分货款就发货。对于外销的商用油烟净化设备，公司一般约定客户需在货物到达目的地港口后或者确认发（收）货后一定时间内支付货款。

报告期内，公司对前五大客户主要产品的信用政策如下：

客户名称	主要销售内容	主要信用政策及结算方式			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	确认发货后 2 周内付款，以电汇方式付款	货到两周内付款，以电汇方式付款		
河北清山绿水节能科技有限公司	商用油烟净化设备、工业油烟净化设备	款到发货，以电汇方式付款			
武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司	商用油烟净化设备	款到发货，以电汇方式付款			
上海宏净环保科技有限公司	商用油烟净化设备	款到发货，以电汇方式付款			
高阳县荣仪毯业有限公司	工业油烟净化设备	预付 30%，发货前付清合同余款	—	预付 30%，发货前付 65%，余款 5%一年内付清	预付 30%，发货前付清合同余款
江苏新凯奇纺织实业有限公司	工业油烟净化设备	预付 30%，发货前支付 65%，尾款 5%一年内付清（2017 年和 2019 年未对其销售工业油烟净化设备）			
江苏沃华机械科技有限公司	VOCs 治理设备	—	—	发货前预付 30%，安装完成三周内支付 30%，验收合格支付 30%，验收合格一年内支付 10%	—
常熟市新盛针纺织有限公司	工业油烟净化设备	预付 30%，发货前付 50%，尾款 20%安装调试后	—	预付 30%，发货前付 65%，尾款 5%安装调试结束	预付 30%，发货前付 60%，尾款 10%安装调试结

客户名称	主要销售内容	主要信用政策及结算方式			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
		一年内付清		一年内付清	一年内付清
临沂洁雅环保设备有限公司	商用油烟净化设备	款到发货，以电汇方式付款			
河南潘氏厨房设备有限公司	商用油烟净化设备	款到发货，以电汇方式付款			
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	收到发票后 15 个工作日内支付 60%，验收合格后 15 个工作日内支付 30%，质保期满后 15 个工作日内支付 10%；付款方式：电子商业承兑汇票		货到 15 个天内付款 60%，安装调试完成后 15 天内付款 30%，质保到期后 15 天付款 10%，以银行承兑汇票付款。	
爱优特空气技术（上海）有限公司	商用油烟净化设备	当月出货金额在 100 万元（2019 年为 50 万元）以内的，次月 10 日前付款；当月出货金额超过 100 万元（2019 年 50 万元）的，先款后货；以银行转账方式付款		—	—
常熟市同虹针织整理有限公司	工业油烟净化设备	预付 30%，发货前付 30%，安装调试结束支付 20%，余款 20%在合同签订之日起 1 年内付清；以银行承兑汇票支付		预付 30%，发货前付 65%，尾款 5%安装调试一年内付清，以银行承兑汇票支付	预付 30%，发货前付 60%，尾款 10%安装调试结束一年内付清，以银行承兑汇票支付
全國靜電環保設備有限公司	商用油烟净化设备	确认收货后两个月内付款，以银行转账方式付款	货到款付清，以银行转账方式付款		

由上表可知，报告期内，公司对主要客户销售商用油烟净化设备的信用政策未发生明显变化。由于工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备是根据客户需求进行定制的，使得不同客户在不同阶段的付款比例、同一客户不同订单的付款比例存在一定差异。同时，公司考虑客户信用状况、长期合作关系等，适当调整部分客户的结算方式。

3、发行人收款情况是否存在不利风险

报告期内，公司银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不能承兑的可能性较低。报告期内公司银行承兑

汇票均能按期兑付，不存在已到期未兑付或被后手追索的情况。公司银行承兑汇票情况详见本题“一/（二）报告期内承兑汇票的主要银行或金融机构名称以及其承兑汇票金额”相关内容。

报告期内，公司商业承兑汇票的承兑人为上市公司、大型集团或大型集团的子公司，其经营情况和信用情况良好，承兑能力较强，商业承兑汇票无法承兑的风险较小。报告期内公司商业承兑汇票均能按期兑付，不存在已到期未兑付的情况。公司商业承兑汇票情况详见本题“一/（三）报告期内将应收账款转为商业承兑汇票的主要客户名称、金额以及转换原因等，分析相关客户的商业承兑汇票是否存在兑付风险”相关内容。

综上所述，发行人收款情况存在不利风险的可能性较小。

（二）报告期内承兑汇票的主要银行或金融机构名称以及其承兑汇票金额

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（4）/③应收票据及应收款项融资相关情况分析/II、报告期内承兑汇票的主要银行或金融机构名称以及其承兑汇票金额”进行补充披露：

报告期各期末，公司持有的金额在20万元以上的银行承兑汇票占各期末余额的比例分别为90.61%、89.43%、90.04%和92.06%，具体情况如下：

1、2020年6月30日银行承兑汇票情况

单位：万元

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
上海银行股份有限公司	240.00	23.47%	上海市
中国建设银行股份有限公司	166.20	16.25%	北京市
江苏常熟农村商业银行股份有限公司	106.00	10.37%	江苏省
浙江泰隆商业银行股份有限公司	85.00	8.31%	浙江省
上海浦东发展银行股份有限公司	60.00	5.87%	上海市
浙江桐乡农村商业银行股份有限公司	57.00	5.57%	浙江省
泉州银行股份有限公司	50.00	4.89%	福建省
广东南粤银行股份有限公司	40.00	3.91%	广东省

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
嘉兴银行股份有限公司	30.00	2.93%	浙江省
中国银行股份有限公司	25.00	2.44%	北京市
浙商银行股份有限公司	22.14	2.17%	浙江省
宁波银行股份有限公司	20.00	1.96%	浙江省
深圳坪山珠江村镇银行股份有限公司	20.00	1.96%	深圳市
中国工商银行股份有限公司	20.00	1.96%	北京市
其他银行	81.20	7.94%	-
合计	1,022.54	100.00%	-

2、2019 年 12 月 31 日银行承兑汇票情况

单位：万元

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
江苏常熟农村商业银行股份有限公司	304.60	12.08%	江苏省
浙江桐乡农村商业银行股份有限公司	145.00	5.75%	浙江省
广东南粤银行股份有限公司	130.00	5.16%	广东省
中国建设银行股份有限公司	130.00	5.16%	北京市
浙江泰隆商业银行股份有限公司	101.00	4.01%	浙江省
贵州修文农村商业银行股份有限公司	100.00	3.97%	贵州省
新疆天山农村商业银行股份有限公司	100.00	3.97%	新疆
绍兴银行股份有限公司	90.00	3.57%	浙江省
中国工商银行股份有限公司	90.00	3.57%	北京市
太仓农村商业银行	88.00	3.49%	江苏省
营口银行股份有限公司	85.00	3.37%	辽宁省
上海浦东发展银行股份有限公司	80.00	3.17%	上海市
锦州银行股份有限公司	70.00	2.78%	辽宁省
浙江海宁农村商业银行股份有限公司	65.60	2.60%	浙江省
杭州银行股份有限公司	60.53	2.40%	浙江省
营口沿海银行股份有限公司	60.00	2.38%	辽宁省
宁波银行股份有限公司	55.00	2.18%	浙江省
绵阳市商业银行股份有限公司	50.00	1.98%	四川省
宁夏银行股份有限公司	50.00	1.98%	宁夏回族自治区
交通银行股份有限公司	46.01	1.82%	上海市

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
恒丰银行股份有限公司	40.00	1.59%	山东省
苏州银行股份有限公司	36.00	1.43%	江苏省
鞍山银行股份有限公司	35.00	1.39%	辽宁省
宁波市市区农村信用合作联社	35.00	1.39%	浙江省
江苏银行股份有限公司	30.00	1.19%	江苏省
浙商银行股份有限公司	28.97	1.15%	浙江省
葫芦岛银行股份有限公司	25.00	0.99%	辽宁省
河北武强农村商业银行股份有限公司	20.00	0.79%	河北省
江苏张家港农村商业银行股份有限公司	20.00	0.79%	江苏省
日照银行股份有限公司	20.00	0.79%	山东省
长安银行股份有限公司	20.00	0.79%	陕西省
浙江民泰商业银行股份有限公司	20.00	0.79%	浙江省
浙江平湖农村商业银行股份有限公司	20.00	0.79%	浙江省
中国民生银行股份有限公司	20.00	0.79%	北京市
其他银行	251.08	9.96%	-
合计	2,521.79	100.00%	-

3、2018 年 12 月 31 日银行承兑汇票情况

单位：万元

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
江苏常熟农村商业银行股份有限公司	409.64	17.33%	江苏省
中国农业银行股份有限公司	157.50	6.66%	北京市
中信银行股份有限公司	127.50	5.39%	北京市
江苏银行股份有限公司	115.00	4.87%	江苏省
宁波银行股份有限公司	115.00	4.87%	浙江省
营口银行股份有限公司	110.00	4.65%	辽宁省
浙商银行股份有限公司	84.40	3.57%	浙江省
中国工商银行股份有限公司	81.82	3.46%	北京市
江苏张家港农村商业银行股份有限公司	80.00	3.38%	江苏省
华夏银行股份有限公司	52.00	2.20%	北京市
鞍山银行股份有限公司	50.00	2.12%	辽宁省
济宁银行股份有限公司	50.00	2.12%	山东省

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
中国民生银行股份有限公司	46.77	1.98%	北京市
贵阳农村商业银行股份有限公司	40.00	1.69%	贵州省
天津滨海农村商业银行股份有限公司	40.00	1.69%	天津市
浙江海宁农村商业银行股份有限公司	40.00	1.69%	浙江省
中国光大银行股份有限公司	35.00	1.48%	北京市
中国银行股份有限公司	30.80	1.30%	北京市
中国建设银行股份有限公司	30.01	1.27%	北京市
湖北大冶农村商业银行股份有限公司	30.00	1.27%	湖北省
锦州银行股份有限公司	30.00	1.27%	辽宁省
浙江金华成泰农村商业银行股份有限公司	30.00	1.27%	浙江省
杭州联合农村商业银行	27.90	1.18%	浙江省
宁波慈溪农村商业银行股份有限公司	25.50	1.08%	浙江省
朝阳银行股份有限公司	25.00	1.06%	辽宁省
上海浦东发展银行股份有限公司	25.00	1.06%	上海市
台州银行股份有限公司	25.00	1.06%	浙江省
贵阳银行股份有限公司	20.00	0.85%	贵州省
贵州花溪农村商业银行股份有限公司	20.00	0.85%	贵州省
贵州乌当农村商业银行股份有限公司	20.00	0.85%	贵州省
湖北银行股份有限公司	20.00	0.85%	湖北省
锦州农村商业银行股份有限公司	20.00	0.85%	辽宁省
宁夏银行股份有限公司	20.00	0.85%	宁夏回族自治区
浙江民泰商业银行股份有限公司	20.00	0.85%	浙江省
郑州银行股份有限公司	20.00	0.85%	河南省
重庆三峡银行股份有限公司	20.00	0.85%	重庆市
绍兴银行股份有限公司	20.00	0.85%	浙江省
其他银行	249.97	10.57%	-
合计	2,363.80	100.00%	-

4、2017 年 12 月 31 日银行承兑汇票情况

单位：万元

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
中国工商银行股份有限公司	86.70	11.47%	北京市

银行名称	金额	占比	银行总部所在区域
中国农业银行股份有限公司	58.97	7.80%	北京市
中国银行股份有限公司	56.90	7.53%	北京市
贵阳银行股份有限公司	50.00	6.61%	贵州省
河南汝阳农村商业银行股份有限公司	50.00	6.61%	河南省
浙商银行股份有限公司	50.00	6.61%	浙江省
中信银行股份有限公司	48.80	6.46%	北京市
江苏常熟农村商业银行股份有限公司	45.62	6.03%	江苏省
锦州银行股份有限公司	40.00	5.29%	辽宁省
上海浦东发展银行股份有限公司	38.00	5.03%	上海市
华夏银行股份有限公司	20.00	2.65%	北京市
江苏民丰农村商业银行股份有限公司	20.00	2.65%	江苏省
江苏启东珠江村镇银行股份有限公司	20.00	2.65%	江苏省
临沂河东齐商村镇银行股份有限公司	20.00	2.65%	山东省
宁波银行股份有限公司	20.00	2.65%	浙江省
泉州农村商业银行股份有限公司	20.00	2.65%	福建省
浙江玉环农村商业银行股份有限公司	20.00	2.65%	浙江省
中国光大银行股份有限公司	20.00	2.65%	北京市
其他银行	71.00	9.39%	-
合计	755.99	100.00%	-

报告期内，公司银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低。报告期内公司银行承兑汇票均能按期兑付，不存在已到期未兑付或被后手追索的情况。

（三）报告期内将应收账款转为商业承兑汇票的主要客户名称、金额以及转换原因等，分析相关客户的商业承兑汇票是否存在兑付风险

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（4）/③应收票据及应收款项融资相关情况分析/III、报告期内将应收账款转为商业承兑汇票的主要客户名称、金额以及转换原因等，分析相关客户的商业承兑汇票是否存在兑付风险”进行补充披露：

1、报告期内将应收账款转为商业承兑汇票的主要客户名称、金额以及转换

原因

报告期内，公司将应收账款转为商业承兑汇票的相关情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	承兑人	出票日	到期日	金额	期后兑付情况
2020年1-6月	江苏恒力化纤股份有限公司	江苏恒力化纤股份有限公司	2020-1-6	2020-7-6	21.15	到期承兑
	江苏恒科新材料有限公司	江苏恒科新材料有限公司	2020-1-20	2020-7-20	20.16	到期承兑
	江苏恒力化纤股份有限公司	江苏恒力化纤股份有限公司	2020-4-14	2020-10-14	223.86	到期承兑
	小计				265.16	-
2019年度	江苏恒科新材料有限公司	江苏恒科新材料有限公司	2019-9-12	2020-3-12	106.48	到期承兑
	江苏恒力化纤股份有限公司	江苏恒力化纤股份有限公司	2019-9-23	2020-3-23	55.50	到期承兑
	小计				161.98	-
2018年度	江苏沃华机械科技有限公司	中国重汽集团济南卡车股份有限公司	2018-7-24	2019-1-14	20.00	到期承兑
	南京润泽华针纺织科技发展有限公司	南京润泽华针纺织科技发展有限公司	2018-12-27	2019-3-15	7.30	到期承兑
	小计				27.30	-

报告期内，公司收到商业承兑汇票的客户均为与公司签订经济合同的工业油烟净化设备和VOCs治理设备客户，客户给付商业承兑汇票均为支付货款。

报告期内，公司工业油烟净化设备下游客户主要为纺织、化纤等行业企业，VOCs治理设备下游客户主要为机械制造、汽车、家具等行业企业，单个企业规模相对较大，整体信用状况较为良好，但在业务实际执行中，客户实际付款周期通常因自身资金调度等因素耗时较长。公司对于超过信用周期的客户采取积极的催收政策，对于少量逾期客户确需采用商业承兑汇票付款的，公司严格筛选商业承兑汇票的客户、承兑人的信用资质和经营情况，确保商业承兑汇票能够到期承兑。

由于发行人在收取商业承兑汇票时已严格控制相关风险，故公司在收到商

业承兑汇票时终止确认应收账款，转为应收票据。根据新金融工具准则的相关规定，公司2019年起对商业承兑汇票按照应收账款账龄连续计算的原则，采用和应收账款一致的坏账计提比例对商业承兑汇票计提坏账准备，商业承兑汇票坏账计提较为充分。

2、分析相关客户的商业承兑汇票是否存在兑付风险

报告期内，公司相关客户的商业承兑汇票兑付风险较小，主要原因分析如下：

（1）报告期内，公司收到的商业承兑汇票承兑人为上市公司、大型集团或大型集团的子公司，其经营情况和信用情况良好，承兑能力较强，商业承兑汇票无法承兑的风险较小。报告期内，公司收到的商业承兑汇票相关承兑人情况如下：

承兑人名称	注册资本	经营状态	控股股东	是否为失信被执行人
江苏恒力化纤股份有限公司	220,800.00万人民币	存续	恒力集团有限公司	否
江苏恒科新材料有限公司	278,000.00万人民币	存续	恒力集团有限公司	否
中国重汽集团济南卡车股份有限公司（000951.SZ）	67,108.08万人民币	存续	中国重汽（香港）有限公司（03808.HK）	否
南京润泽华针纺织科技发展有限公司	2,258.839万美元	存续	EVER_GLORYENTERPRISES（H.K.）LTD	否

注：注册资本、经营状态、控股股东数据来源于国家企业信用信息公示系统，是否为失信被执行人数据来源于中国执行信息公开网。

2019年、2020年，公司商业承兑汇票承兑人均为恒力集团有限公司下属的江苏恒力化纤股份有限公司和江苏恒科新材料有限公司。根据恒力集团有限公司官网：“恒力集团有限公司始建于1994年，立足主业，坚守实业，是以炼油、石化、聚酯新材料和纺织全产业链发展的国际型企业。集团现拥有全球产能最大的PTA工厂之一、全球最大的功能性纤维生产基地和织造企业之一，员工达12万，建有国家‘企业技术中心’，企业竞争力和产品品牌价值均列国际行业前列。集团2020年总营收6,953亿元，现位列世界500强第107位、中国企业500强第28位、中国民营企业500强第4位、中国制造业企业500强第8位，获国

务院颁发的‘国家科技进步奖’和‘全国就业先进企业’等殊荣。”

（2）截至本回复报告签署日，公司收到的商业承兑汇票均已到期托收。公司历年来接收的商业承兑汇票未发生过兑付风险。

由于公司商业承兑汇票存在一定的兑付风险，根据新金融工具准则的相关规定，公司 2019 年起对商业承兑汇票按照应收账款账龄连续计算的原则，采用和应收账款一致的坏账计提比例对商业承兑汇票计提坏账准备，商业承兑汇票坏账计提较为充分。

（四）报告期内是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（4）/③应收票据及应收款项融资相关情况分析/IV、报告期内是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形”进行补充披露：

报告期内，公司不存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形。

报告期内，公司应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

时间	项目	期末账面余额	期后兑付情况			
			到期承兑金额	背书转让金额	贴现金额	结余
2020 年 6 月 30 日	银行承兑汇票	1,022.54	824.54	158.00	-	40.00
	商业承兑汇票	265.16	265.16	-	-	-
	小计	1,287.70	1,089.70	158.00	-	40.00
2019 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	2,521.79	1,732.45	789.33	-	-
	商业承兑汇票	161.98	161.98	-	-	-
	小计	2,683.77	1,894.43	789.33	-	-
2018 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	2,363.80	2,157.59	206.21	-	-
	商业承兑汇票	27.30	27.30	-	-	-
	小计	2,391.10	2,184.89	206.21	-	-

2017 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	755.99	31.80	724.19	-	-
	商业承兑汇票	-	-	-	-	-
	小计	755.99	31.80	724.19	-	-

报告期内，公司持有的应收票据主要是通过到期承兑和背书转让的方式实现兑付。截至本回复报告签署日，公司报告期期末的应收票据尚有 40.00 万元未实现期后兑付，原因是票据尚未到期。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取应收票据明细账，对报告期各期末的应收票据执行监盘程序，核查应收票据的真实性和完整性；

2、获取应收票据备查簿，核查票据类型、出票人、承兑人、前手背书单位、被背书单位、票据金额和票据期限；

3、检查报告期内主要客户的销售合同，分析发行人对主要客户的信用政策变化情况；

4、检查应收账款和应收票据明细账，检查是否存在应收账款转为应收票据的情形；对于由应收账款转为商业承兑汇票结算的情形，结合应收账款账龄分析复核商业承兑汇票是否按照账龄连续的原则计提坏账准备；

5、通过工商查询、走访等方式了解商业承兑汇票的客户的信用状况，并结合应收票据期后到期兑付情况，分析商业承兑汇票的兑付风险；

6、获取并复核报告期各期末应收票据期后背书或到期承兑收回金额的情况表，检查了相关财务凭证，了解是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司银行承兑汇票占应收票据的比例持续下降主要是由于银行承兑汇票 2020 年 1-6 月下降，商业承兑汇票金额有所上升；公司基于客户信用状况、合作稳定性等，2019 年起，对江苏恒力化纤股份有限公司及其子公司江苏恒科新材料有限公司签订的销售合同中约定的结算方式由银行承兑汇票转变为电子商业承兑汇票；公司收款情况存在不利风险的可能性较小；

2、报告期内，公司对主要客户销售商用油烟净化设备的信用政策未发生明显变化。由于工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备是根据客户需求进行定制的，使得不同客户在不同阶段的付款比例、同一客户不同订单的付款比例存在一定差异。同时，公司考虑客户信用状况、长期合作关系等，适当调整部分客户的结算方式；

3、报告期内，公司收到的商业承兑汇票承兑人为上市公司、大型集团或大型集团的子公司，其经营情况和信用情况良好，承兑能力较强，且公司历年来接收的商业承兑汇票未发生过兑付风险，商业承兑汇票无法承兑的风险较小；

4、报告期内，公司不存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形。

问题 18、关于存货

申报材料显示，报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的原材料和自制半成品主要系由于产品升级所致。其中，公司自制半成品主要系商用油烟净化设备生产过程中的自制组件。报告期内，发行人未针对存货计提跌价准备。

报告期各期末，发行人在产品金额分别为 728.41 万元、896.21 万元、184.22 万元及 133.25 万元，主要为工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备在产品。

请发行人补充披露：

（1）报告期内产品升级迭代的情况，库龄 1 年以上的原材料和自制半成品是否适用升级后的新产品，是否存在跌价风险；

（2）报告期各期工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备在产品的金额、比例，是否与当期的主营业务成本、在手订单金额相匹配；

（3）发出商品的具体内容、存放地点、对应客户以及期后结转情况。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对异地存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，在产品的核查方法、范围、过程、结论。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期内产品升级迭代的情况，库龄 1 年以上的原材料和自制半成品是否适用升级后的新产品，是否存在跌价风险

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（8）/④存货相关情况分析/1、报告期内产品升级迭代的情况，库龄 1 年以上的原材料和自制半成品是否适用升级后的新产品，是否存在跌价风险”进行补充披露：

1、报告期内产品升级迭代的情况

公司长期深耕静电式油烟废气治理设备行业，形成了以管式、板式等静电式油烟废气治理技术为核心的技术体系。报告期内，公司商用油烟净化设备主要采用板式静电场，产品升级迭代主要包括净化效率提升、可通讯智能化电源开发、不同处理风量净化模块的开发以及净化模块的多样性组合方法方面的升级。

公司工业油烟净化设备主要采用板式静电场和管式静电场两种技术路线。报告期内，公司工业油烟净化设备根据政策变化、下游客户需求，逐步进行产品升级迭代，开发满足客户需求的净化效率高、运行稳定性好、安全性好、性价比高的产品。

具体而言，报告期初，公司产品类别涵盖管式静电设备 BGH 系列、板式静电设备 BG 系列、板式静电设备 HAW 系列和板式静电设备 TG 系列。

2017 年，主要升级迭代为成功开发同时满足两台及多台定型机油烟废气治理的管式静电设备 BGH 系列，有效解决原管式静电设备 BGH 系列在单机大风量情况下体积大、运输和安装困难、平均单台定型机废气治理投入成本高等问题，当年实现较好的销售收入。另外，成功将板式静电设备 BG 系列应用于加弹机油烟废气治理。

2018 年，主要升级迭代为成功开发管式静电设备 BY 系列。2018 年起，纺织印染行业响应国家煤改气政策导向，纺织印染设备加热方式由导热油改为天然气直燃加热，使得对设备油烟废气处理能力要求提升。公司较早进行技术、产品布局，对管式静电设备 BGH 系列进行了优化升级，开发管式静电设备 BY 系列，优化了设备的电源、结构、体积等，进一步提高了油烟净化效率和设备稳定性，降低能耗并降低客户采购成本。

2019 年、2020 年 1-6 月，公司在应对客户单台定型机的管式静电设备 BY 系列基础上，成功开发同时满足两台及多台定型机等油烟废气治理的管式静电设备 BY 系列，丰富客户选择，避免产品体积过大、安装困难等情况发生，使得客户单台设备油烟废气治理投入性价比相应提升。

2020年1-6月，公司在板式静电设备TG系列的基础上，成功开发以管式静电为主的TG系列油烟净化设备，能满足客户复杂多变的烫光机油烟废气治理环境，提高废气治理系统的安全性，提升公司TG系列油烟净化设备的标准化程度。

综上，公司报告期内产品升级迭代主要系通过设计优化、技术创新、工艺提升等，丰富了公司产品类别，能够满足客户更多需求，提升了公司产品竞争实力。公司产品升级迭代不改变公司核心技术路线，不会使得公司原材料采购、自制半成品等发生明显变化。

2、库龄1年以上的原材料和自制半成品是否适用升级后的新产品，是否存在跌价风险

公司建立了严格的资产管理内部控制制度，加强对存货的内部管理和控制，保证存货的验收入库、存储保管和领料出库业务规范有序、数量真实准确和品质符合要求，若存在长期闲置不用并且在可预见的未来也无明确用途的存货，由仓库对其进行清点并提出处理意见，经公司技术部门鉴定认可，报部门负责人、财务负责人、总经理批准后，由财务部门根据处理结果进行相应的会计核算，以减少存货的库存量，降低减值风险。

（1）库龄1年以上的原材料

报告期各期末，公司库龄超过一年的原材料金额较小。随着生产规模的扩大金额有所上升，具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
金属材料	56.49	26.78	20.39	11.83
电子电器	77.90	78.71	77.85	16.94
五金件	24.00	20.97	9.82	9.86
塑料件	15.28	13.32	3.04	3.98
传动件	14.44	10.62	7.51	4.26
其他	13.04	8.66	4.98	14.53
合计	201.15	159.07	123.60	61.41

报告期内，库龄超过一年的原材料主要包括金属材料、电子电器、五金件、

塑料件等，金额分别为61.41万元、123.60万元、159.07万元和201.15万元。公司产品生产所需材料的品种、规格较多，随着公司工业油烟净化设备的产品升级以及商用油烟净化设备的销售规模增加，原材料备货有所增加。

截至2020年6月30日，库龄超过一年的金属原料余额为56.49万元，均适用于现有产品系列或作为维修配件使用，其包括各种规格的冷轧铁卷、铝板、镀锌板等。金属材料不会因时间流逝而出现不能使用的情况。库龄较长的原因主要为一些规格较小的金属材料备货较多，但消耗较慢。如2020年6月30日库龄超过一年的规格为0.53*980*1003的铝板，其库龄超过一年余额为6.59万元，主要适用于工业油烟净化设备的电场生产，适用于现有产品系列。

截至2020年6月30日，库龄超过一年的电子电器余额为77.90万元，均适用于现有产品系列或作为维修配件使用，其包括单片机、高压电容、高压硅堆等。库龄超过一年的电子电器主要原因为原材料供货周期较长需要备货，或者单价较低需批量购买。如截至2020年6月30日，应用于商用油烟净化设备的单片机库龄超过1年的余额为40.13万元，单片机需要从国外采购且供货周期在6个月以上，因此公司于2017年采购93.04万元进行备货。报告期内该型号单片机各期均在持续消耗。

截至2020年6月30日，库龄超过一年的五金件、塑料件、传动件等余额分别为24.00万元、15.28万元、14.44和13.04万元，均适用于现有产品系列或作为维修配件使用，主要包括各种规格的金属软管、丝杆、接头、塑料件、四氟件、泵、阀、冷却塔等。库龄较长的原因主要为部分材料单位货值较小，需批量采购，或提前备货较多，但消耗较慢。

（2）库龄1年以上的自制半成品

截至2020年6月30日，库龄超过1年的主要自制半成品适用于现有产品系列或作为维修配件使用，情况如下：

单位：万元

物料名称	规格型号	金额	具体情况
主板	SPP-300、	12.68	主板主要用于加工制作为高压产生器，主板

物料名称	规格型号	金额	具体情况
	SPP-311		不适用现有销售的产品系列，主要用作维修配件。
高压产生器	SPP-311/30	20.84	高压产生器是公司产品核心部件，本款高压产生器不适用现有产品系列，主要用作维修配件。
阳极板	S-11AL	1.50	适用现有产品系列，需求较小。
风机	22KW、30KW	4.54	风机通用性较强，系工业油烟净化设备配套部件。风机适用现有产品系列。
合计		39.56	-

截至2020年6月30日，库龄超过一年的自制半成品余额为53.30万元，主要包括主板、高压产生器、风机等，上表中主板及高压产生器不适用于现有产品系列，后续在维修中耗用，上表中余额最大的高压产生器，库龄超过一年余额为20.84万元，于2020年1-6月消耗11.67万元。

综上所述，根据公司供应链中心及技术部门判断，公司库龄1年以上的主要的原材料和自制半成品存在使用价值，主要是适用现有产品系列或作为维修配件使用，不存在跌价风险。

（二）报告期各期工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备在产品的金额、比例，是否与当期的主营业务成本、在手订单金额相匹配

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（8）/④存货相关情况分析/II、报告期各期工业油烟净化设备和VOCs治理设备在产品的金额、比例，是否与当期的主营业务成本、在手订单金额相匹配”进行补充披露：

1、报告期各期工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备在产品的金额、比例

报告期各期工业油烟净化设备和VOCs治理设备在产品的金额及占在产品余额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业油烟净化设备	91.13	68.39%	128.30	69.65%	139.55	15.57%	110.26	15.14%

项目	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
VOCs治理设备	-	-	-	-	674.09	75.22%	574.31	78.84%
合计	91.13	68.39%	128.30	69.65%	813.64	90.79%	684.57	93.98%

由于VOCs治理设备在产品余额较大，2017年末、2018年末工业油烟净化设备和VOCs治理设备在产品的金额较大，占全部在产品比例较高。2019年8月公司转让新苏承后，2019年末、2020年6月末无VOCs治理设备在产品余额，工业油烟净化设备在产品占全部在产品比例基本稳定，分别为69.65%、68.39%。

2、是否与当期的主营业务成本、在手订单金额相匹配

（1）与当期的主营业务成本的匹配情况

单位：万元

销售类别	项目	2020年6月30日/2020年1-6月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
工业油烟净化设备	在产品余额	91.13	128.30	139.55	110.26
	营业成本[注1]	2,362.83	4,951.23	4,840.26	3,720.48
	占营业成本比例	3.86%	2.59%	2.88%	2.96%
VOCs治理设备	在产品余额	-	-	674.09	574.31
	营业成本[注2]	-	-	1,432.58	852.38
	占营业成本比例	-	-	47.05%	67.38%

注1：营业成本为报告期内工业油烟净化设备各期结转的营业成本。
注2：公司原控股子公司新苏承主要生产VOCs治理设备，营业成本为报告期内新苏承各期结转的营业成本。

报告期内，公司工业油烟净化设备在产品余额占营业成本比例为3.00%左右，VOCs治理设备在产品余额占营业成本比例较高，变化较大，2017年末、2018年末分别为67.38%和47.05%。

公司工业油烟净化设备生产周期根据客户的定制需求不同而不同，一般不超过一个月，对于一些风量较小、配置无特殊要求的工业油烟净化设备，周期较短。因此，工业油烟净化设备在产品余额占其营业成本比例较低，报告期内工业油烟净化设备在产品余额占营业成本比例较为稳定。

公司原控股子公司新苏承主要生产销售VOCs治理设备，项目内容一般包括生产安装VOCs治理设备、相应的管道安装、部分根据客户需求配套的土木工程，项目安装建设及验收时间较长，因此VOCs治理设备在产品余额占其营业成本比例较高。2019年8月，公司将新苏承股权转让。2017年VOCs治理设备在产品余额占营业成本比例较2018年高，主要原因为新苏承2016年末成立，2017年整体销售规模较小，当期结转营业成本为852.38万元。2017年末、2018年末新苏承在手订单为1,389.53万元、1,383.51万元，2017年末、2018年末在手订单余额稳定而营业成本差异较大，导致2017年VOCs治理设备在产品余额占其营业成本比例高于2018年。

（2）与当期的在手订单的匹配情况

单位：万元

销售类别	项目	2020年6月30日/2020年1-6月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
工业油烟净化设备	在产品余额	91.13	128.30	139.55	110.26
	在手订单	1,102.63	1,493.57	1,164.00	1,591.70
	占在手订单比例	8.27%	8.59%	11.99%	6.93%
VOCs治理设备	在产品余额	-	-	674.09	574.31
	在手订单	-	-	1,383.51	1,389.53
	占在手订单比例	-	-	48.72%	41.33%

注：在手订单不包括已完工但尚未安装调试完成的产成品对应的订单金额。

报告期内，公司工业油烟净化设备在产品余额占在手订单比例分别为6.93%、11.99%、8.59%和8.27%，占比较小，主要原因为公司工业油烟净化设备生产周期较短。公司2017年末、2018年末VOCs治理设备在产品余额占在手订单比例分别为41.33%、48.72%，比例稳定。

综上所述，报告期各期工业油烟净化设备和VOCs治理设备在产品的金额、比例，与当期的主营业务成本、在手订单金额相匹配。

（三）发出商品的具体内容、存放地点、对应客户以及期后结转情况

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（8）/④存货

相关情况分析/III、发出商品的具体内容、存放地点、对应客户以及期后结转情况”进行补充披露：

公司收入确认具体政策为：1、内销收入确认方式，对于需要安装调试的废气治理设备，公司将产品发送至客户指定地点，在设备安装调试完毕并经验收合格后，根据客户签署的验收合格单据确认收入；对于不需要安装调试的废气治理设备及其配件，产品出库交付物流时，公司根据物流单据确认收入；对于其他配件及维护服，公司在其他配件发出、维护服务完成并经客户确认，公司根据客户确认单确认收入。2、公司外销产品根据海关出具的报关单确认收入。

根据公司收入确认的具体政策，公司发出商品主要为需要安装调试的废气治理设备，以及少量配件及外销产品。

公司发出商品的具体内容、存放地点、对应客户以及期后结转情况如下：

1、2020 年 6 月 30 日

单位：万元

购货单位	产品/项目名称	发出商品地点	金额	期后结转情况
江苏德法瑞新材料科技有限公司	工业油烟净化设备	江苏海安市	24.62	已结转
海宁万得利纺织有限公司	工业油烟净化设备	浙江海宁市	28.77	已结转
南通宾尼织造有限公司	工业油烟净化设备	江苏南通市	160.83	已结转
其他客户	配件	-	0.47	已结转
合计		-	214.69	-

2、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

购货单位	产品/项目名称	发出商品地点	金额	期后结转情况
凯琳圣（上海）科技发展有限公司	工业油烟净化设备	上海市	121.02	已结转
浙江华德利纺织印染有限公司	工业油烟净化设备	浙江海宁市	33.35	已结转
常熟市三阳印染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	19.90	已结转
南通东恒食品有限公司	工业油烟净化设备	江苏南通市	20.38	已结转
浙江天洁环境科技股份有限公司	工业油烟净化设备	浙江诸暨市	44.48	已结转
江苏恒科新材料有限公司	工业油烟净化设备	江苏南通市	39.70	已结转

购货单位	产品/项目名称	发出商品地点	金额	期后结转情况
常熟市三阳印染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	19.59	已结转
常熟市福亿印花炼染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	19.28	已结转
浙江古纤道股份有限公司	工业油烟净化设备	浙江绍兴市	12.43	已结转
常熟市华宇针织印染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	30.38	已结转
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备及配件	境外	20.02	已结转
其他客户	配件	-	11.09	已结转
合计		-	391.63	-

3、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

购货单位	产品/项目名称	发出商品地点	金额	期后结转情况
常熟市同虹针织整理有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	19.30	已结转
太仓市金佳漂染有限公司	工业油烟净化设备	江苏苏州市	26.05	已结转
常熟市华宇针织印染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	19.28	已结转
捷成地毯（青岛）有限公司	工业油烟净化设备	山东青岛市	20.87	已结转
常熟市新和印染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	38.65	已结转
孟氏锅炉（北京）有限公司文安县分公司	工业油烟净化设备	河北廊坊市	11.34	已结转
常熟市锦盛印染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	44.74	已结转
常熟市金太阳印染有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	20.32	已结转
常熟市宏大纺织印染实业有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	42.20	已结转
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	境外	15.90	已结转
ENVITEC CORPORATION	商用油烟净化设备	境外	4.81	已结转
其他客户	配件	-	3.97	已结转
合计		-	267.40	-

4、2017 年 12 月 31 日

单位：万元

购货单位	产品/项目名称	发出商品地点	金额	期后结转情况
浙江真爱时尚家居有限公司	工业油烟净化设备	浙江金华市	27.12	已结转
常熟市同虹针织整理有限公司	工业油烟净化设备	江苏常熟市	25.64	已结转
全國靜電環保設備有限公司	商用油烟净化设备	境外	22.55	已结转

购货单位	产品/项目名称	发出商品地点	金额	期后结转情况
	及配件			
其他客户	配件	-	20.40	已结转
合计		-	95.72	-

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人制造中心、供应链中心及财务负责人，了解公司存货采购、领用和管理的主要流程、相关内部控制制度及会计处理；

2、访谈发行人总经理，了解报告期内产品升级迭代情况。获取存货库龄明细表，了解库龄较长存货的原因并分析其合理性；结合存货监盘程序，检查公司库龄较长的存货的状况；

3、获取和复核报告期内发行人工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备在产品清单、当期结转的成本、各期末在手订单清单，分析报告期内工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备在产品占相应的营业成本和在手订单比例变动的合理性；

4、取得发行人的存货管理制度、期末存货盘点明细表，检查发行人存货盘点程序的执行情况。对报告期各年末在库存货执行监盘程序，对主要的发出商品执行函证程序；

5、检查报告期内发出商品期后安装调试、开票、收款及其账务处理；

6、获取委外加工物资明细，对主要委外加工物资进行检查和函证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内产品升级迭代主要系通过设计优化、技术创新、工艺提升等，丰富了公司产品类别，能够满足客户更多需求，提升了公司产品竞争实力。

公司产品升级迭代不改变公司核心技术路线，不会使得公司原材料采购、自制半成品等发生明显变化；发行人一年以上的原材料和自制半成品部分能用于现有产品系列，部分用作维修配件，不存在跌价风险；

2、发行人报告期各期工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备在产品金额与当期的主营业务成本、在手订单金额相匹配；

3、发行人发出商品主要为需要安装调试的废气治理设备，以及少量配件及外销产品；发出商品的具体内容符合公司具体收入确认政策，各期余额、期后结转具有合理性。

（三）发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对异地存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，在产品的核查方法、范围、过程、结论

1、发行人的存货盘点制度

根据公司《资产管理内部控制管理制度》，公司每年的季度、半年度、年度均安排定期盘点；每月和日常安排不定期盘点，包括财务部、审计部和稽查小组的抽查。存货资产的管理部门人员（车间、仓库等）为资产自盘人员，在公司规定的盘点时间自行组织相关人员进行资产的初盘，并把盘点结果作为自盘数清楚地填列在盘点表上。定期盘点结束后，财务部应编制存货盘点报告，将存货的实际盘存数量和财务账面余额比对，列明差异数，责任人员及其它相关人员需就盘点差异进行分析，查找原因。对盘点中发现的损坏、过期的存货列明清单，按照报废处理流程经审批后进行处理。对盘点过程中发现的问题，交由财务负责人、总经理讨论决定最终处理方案。

报告期内，公司建立了完善的存货管理及盘点制度并严格执行，公司定期对存货进行盘点。

2、发行人报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对异地存货的盘点方式、盘点结果

公司严格按存货盘点管理制度的要求组织每月不定期抽盘存货以及每年的季度、半年度、年度全面盘点。报告期内，公司各期末存货盘点时间、地点、盘点的执行人员、盘点范围及盘点结果等情况如下：

（1）盘点时间、范围、人员

会计期间	盘点时间	地点	范围	盘点人员
2020 年 1-6 月	2020 年 6 月 30 日	保丽洁本部仓库	公司原材料、在产品、半成品和库存商品	仓库部：14 人 财务部：7 人
2019 年度	2019 年 12 月 31 日	保丽洁本部仓库		仓库部：15 人 财务部：7 人
2018 年度	2018 年 12 月 31 日	保丽洁、新苏承本部仓库		仓库部：12 人 财务部：8 人
2017 年度	2017 年 12 月 31 日	保丽洁、新苏承本部仓库		仓库部：10 人 财务部：5 人

（2）盘点情况

单位：万元

会计期间	存货种类	期末余额	盘点金额	盘点比例	实盘金额	盘点差异
2020 年 6 月 30 日	原材料	894.61	894.61	100.00%	894.76	0.15
	在产品	133.25	133.25	100.00%	133.25	-
	自制半成品	278.09	278.09	100.00%	278.09	-
	库存商品	1,624.09	1,624.09	100.00%	1,624.09	-
	发出商品	214.69	-	-	-	-
	合计	3,144.72	2,930.04	93.17%	2,930.19	0.15
2019 年 12 月 31 日	原材料	1,001.64	1,001.64	100.00%	1,003.02	1.38
	在产品	184.22	184.22	100.00%	184.22	-
	自制半成品	455.43	455.43	100.00%	455.43	-
	库存商品	1,895.03	1,895.03	100.00%	1,895.03	-
	发出商品	391.63	-	-	-	-
	合计	3,927.96	3,536.32	90.03%	3,537.70	1.38
2018 年 12 月 31 日	原材料	1,341.23	1,341.23	100.00%	1,345.62	4.39
	在产品	896.21	222.12	24.78%	222.12	-
	自制半成品	616.43	616.43	100.00%	616.43	-
	库存商品	981.75	981.75	100.00%	981.75	-

会计期间	存货种类	期末余额	盘点金额	盘点比例	实盘金额	盘点差异
	发出商品	267.40	-	-	-	-
	合计	4,103.03	3,161.53	77.05%	3,165.92	4.39
2017 年 12 月 31 日	原材料	941.81	941.81	100.00%	940.89	-0.92
	在产品	728.41	154.10	21.16%	154.10	-
	自制半成品	476.25	476.25	100.00%	476.25	-
	库存商品	337.43	337.43	100.00%	337.43	-
	发出商品	95.72	-	-	-	-
	合计	2,579.63	1,909.59	74.03%	1,908.67	-0.92

注：针对发出商品，依据各期末已发货未确认收入的清单确认。另外，由于新苏承在产品主要在现场开展管道安装等制作程序，公司未对 2017 年末、2018 年末新苏承在产品进行盘点。

（3）异地存货的盘点情况

单位：万元

会计期间	项目	原材料	库存商品	半成品	合计
2020 年 6 月 30 日	广州驻外仓	0.01	1.55	0.28	1.84
	深圳驻外仓	-	37.58	-	37.58
	武汉驻外仓	-	30.26	-	30.26
	委外发出材料	16.48	-	-	16.48
	合计	16.49	69.39	0.28	86.16
2019 年 12 月 31 日	广州驻外仓	0.01	6.48	0.64	7.12
	武汉驻外仓	-	25.61	-	25.61
	委外发出材料	13.64	-	-	13.64
	合计	13.64	32.08	0.64	46.36
2018 年 12 月 31 日	广州驻外仓	0.01	5.12	0.35	5.49
	委外发出材料	10.56	-	1.56	12.12
	合计	10.57	5.12	1.91	17.61
2017 年 12 月 31 日	委外发出材料	17.94	-	5.53	23.47
	合计	17.94	-	5.53	23.47

公司异地存货分为销售部门为方便提货在异地设置的驻外仓和委托加工发出材料，报告期内各期期末余额较小。驻外仓存货主要包括待销售的产成品和零配件，仓库地址分为广州、武汉和深圳，驻外仓由销售部门统一管理，期末由销售部门盘点并与财务系统进行核对一致。委外发出材料以尚未与外协加工商结算

的清单进行确认。

（4）盘点结果

报告期各期末，公司组织了全面盘点，仓库货位摆放整齐、入库及出库货位信息清晰、记录及时完整、总体盘点情况较好；各期盘点差异金额较小，主要为铁材、铝材和不锈钢等金属材料差异，由于金属材料均为过磅盘点，过程中会存在误差，对于金额较小的差异，公司不予调整，对于其他差异，及时进行账务处理。

3、申报会计师监盘情况

（1）监盘程序

申报会计师已严格按照《中国注册会计师审计准则第 1311 号——存货监盘》的要求，对报告期各期末存货盘点实施了监盘程序。

I、存货监盘前计划及准备工作

A、对存货的检验、领用、出库销售、存货报废、盘点等存货管理内部控制流程进行了解并测试，评价相关内部控制设计及执行的有效性；

B、获取公司存货明细、存放地点信息、人员安排表，与公司沟通盘点时间及人员安排；

C、进入公司仓库实地查看其存货存放状况；

D、制定存货监盘计划，据各个存货地点的存货余额占总体存货的比例编制存货监盘抽样明细表；

E、指派有经验的审计人员并确定监盘分组及人员分工，对参与监盘人员进行培训。

II、实地监盘程序

A、观察存货储存环境及储存条件，判断是否存在明显不合理的储存行为；

B、观察存货摆放情况，存货种类是否划分清晰明显，有无混乱存放的情况；

C、核对物料货位卡数量/重量、规格、批号等信息与存货盘点表是否一致，对铁材、铝材和不锈钢，抽取样本过磅，将重量与卡位重量比较，记录差异，对于以个/台计量的存货，核对实物数量与物料货位卡、存货盘点表是否一致；

D、观察存货的状态，并询问仓库人员存货的使用状况，了解存货的可用性；

E、对于监盘过程中存在差异的，当场核实差异原因并获取对应出入库记录单据。

III、监盘总结

监盘结束后，各组成员在监盘记录表上签字确认，编制监盘总结。

（2）监盘时间、范围、人员

会计期间	盘点时间	地点	范围	监盘人员
2020 年 1-6 月	2020 年 7 月 1 日	保丽洁本部仓库	公司原材料、库存商品、半成品、在产品抽取一定比例进行盘点	2 人
2019 年度	2020 年 1 月 1 日	保丽洁本部仓库		3 人
2018 年度	2019 年 1 月 1 日	保丽洁、新苏承本部仓库		3 人
2017 年度	2018 年 1 月 1 日	保丽洁、新苏承本部仓库		3 人

（3）监盘情况

报告期，会计师对公司存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	存货种类	期末余额	会计师监盘金额	抽盘比例	会计师实际监盘金额	监盘日出库金额	监盘差异
2020 年 6 月 30 日	原材料	894.61	431.08	48.19%	432.07	1.71	2.70
	在产品	133.25	133.25	100.00%	118.18	15.07	-
	自制半成品	278.09	219.47	78.92%	214.93	4.54	-
	库存商品	1,624.09	1,618.30	99.64%	1,618.30	-	-
	发出商品	214.69	-	0.00%	-	-	-

项目	存货种类	期末余额	会计师监盘金额	抽盘比例	会计师实际监盘金额	监盘日出库金额	监盘差异
	合计	**3,144.72**	**2,402.10**	**76.39%**	**2,383.48**	**21.32**	**2.70**
2019年12月31日	原材料	1,001.64	611.09	61.01%	617.98	-	6.89
	在产品	184.22	149.53	81.17%	149.53	-	-
	自制半成品	455.43	195.82	43.00%	195.82	-	-
	库存商品	1,895.03	1,873.97	98.89%	1,866.27	7.70	-
	发出商品	391.63	-	0.00%	-	-	-
	合计	**3,927.96**	**2,830.41**	**72.06%**	**2,829.60**	**7.70**	**6.89**
2018年12月31日	原材料	1,341.23	1,037.17	77.33%	1,036.13	3.22	2.18
	在产品	896.21	222.12	24.78%	222.12	-	-
	自制半成品	616.43	408.62	66.29%	408.62	-	-
	库存商品	981.75	670.77	68.32%	670.77	-	-
	发出商品	267.40	-	0.00%	-	-	-
	合计	**4,103.03**	**2,338.68**	**57.00%**	**2,337.64**	**3.22**	**2.18**
2017年12月31日	原材料	941.81	559.84	59.44%	573.64	-	13.80
	在产品	728.41	154.10	21.16%	154.10	-	-
	自制半成品	476.25	108.41	22.76%	108.41	-	-
	库存商品	337.43	251.97	74.67%	251.83	0.14	-
	发出商品	95.72	-	0.00%	-	-	-
	合计	**2,579.63**	**1,074.32**	**41.65%**	**1,087.98**	**0.14**	**13.80**

注：监盘差异系考虑监盘日出库金额后的实际监盘金额与监盘金额的差异。

对于发出商品，未执行监盘程序，对主要客户的发出商品进行函证确认。另外，申报会计师未对2017年末、2018年末新苏承在产品进行监盘，结合检查发货单、期后成本结转对新苏承在产品进行确认。

（4）异地存货的监盘情况

单位：万元

会计期间	项目	原材料	库存商品	半成品	合计
2020年6月30日	广州驻外仓	0.01	1.55	0.28	1.84
	深圳驻外仓	-	37.58	-	37.58
	武汉驻外仓	-	30.26	-	30.26

会计期间	项目	原材料	库存商品	半成品	合计
	委外发出材料	16.48	-	-	16.48
	总计	16.49	69.39	0.28	86.16
2019 年 12 月 31 日	广州驻外仓	0.01	6.48	0.64	7.12
	武汉驻外仓	-	25.61	-	25.61
	委外发出材料	13.64	-	-	13.64
	总计	13.64	32.08	0.64	46.36
2018 年 12 月 31 日	广州驻外仓	0.01	5.12	0.35	5.49
	委外发出材料	10.56	-	1.56	12.12
	总计	10.57	5.12	1.91	17.61
2017 年 12 月 31 日	委外发出材料	17.94	-	5.53	23.47
	合计	17.94	-	5.53	23.47

由于异地存货余额较小，报告期内各期末未对异地存货进行监盘，将驻外仓通过驻外仓存货清单和财务清单核对一致，对主要外协单位委外发出材料进行函证。

（5）监盘结论

2017年末、2018年末、2019年末、2020年6月末监盘结果与发行人账面记录无重大差异。对钢材、铁材、不锈钢等金属材料，由于监盘过程中过磅称重过程中会存在误差，金额较小不予调整。对于其他原材料、在产品、自制半成品、库存商品和发出商品差异，找出差异原因，对于时间差异，取得仓库登记收集的发货单等证据，其他差异根据具体原因进行账务处理。

4、在产品的核查方法、范围、过程、结论

报告期内，公司在产品情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
商用油烟净化设备	42.11	55.92	82.57	43.84
工业油烟净化设备	91.13	128.30	139.55	110.26
VOCs 治理设备	-	-	674.09	574.31
合计	**133.25**	**184.22**	**896.21**	**728.41**

报告期内，公司 2019 年在产品下降较大，主要是 2019 年 8 月公司转让新苏承股权，VOCs 治理设备在产品减少所致。

申报会计师对在产品的核查方法、范围、过程如下：

（1）访谈发行人制造中心、供应链中心及财务负责人，了解公司存货采购、领用和管理的主要流程，了解产品成本归集、分配方法和具体过程；

（2）对于商用油烟净化设备和工业油烟净化设备，发行人公司根据生产任务单归集直接材料，生产部门在生产领料时，一般一次性领用生产任务单对应的直接材料，每月末按照各生产任务单完工产品和在产品数量将直接材料在完工产品和在产品之间进行分配，在产品不分配直接人工和制造费用，抽查报告期末在产品直接材料的归集和分配过程；

（3）对于 VOCs 治理设备，检查安装项目归集的直接材料、直接人工和制造费用的分配过程；

（4）报告期末对商用油烟净化设备和工业油烟净化设备在产品进行监盘；

（5）对报告期内工业油烟净化设备、VOCs 治理设备占各期营业成本比例、占在手订单比例执行分析性程序。

经核查，申报会计师认为，报告期内各期末，发行人在产品金额准确完整。

问题 19、关于期间费用

申报材料显示：

（1）发行人报告期内的运输费用分别为 255.55 万元、282.16 万元、253.98 万元和 87.41 万元，主要为发行人销售工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备、配件等时承担的运费；

（2）报告期内，发行人管理费用中折旧及摊销费分别为 417.24 万元、520.89 万元、446.81 万元和 153.23 万元，2017 年下半年起，发行人二期厂房工程建设达到可使用状态并转入固定资产，从而使得 2018 年度折旧及摊销费有所增加；

（3）报告期内，发行人的合同资产主要为应收质保金，职工薪酬总额增长幅度较大；

请发行人：

（1）补充披露报告期各期运输费用占工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备销售收入的比例，分析占比的变化趋势及原因；

（2）结合报告期内固定资产和无形资产的变动情况，补充披露管理费用的折旧及摊销费自 2018 年后逐年减少的原因，折旧及摊销费用的计提是否准确、完整；

（3）补充披露报告期内质保维修支出的情况，是否计入销售费用，未计提预计负债的原因及合理性；

（4）补充披露报告期各期薪酬计入销售费用、管理费用、研发费用的职工人数，各职能平均薪酬在同行业、同地区的竞争力情况、变动趋势及合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露报告期各期运输费用占工业油烟净化设备和 VOCs 治理设

备销售收入的比例，分析占比的变化趋势及原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（四）/6、期间费用相关情况分析/（1）报告期各期运输费用占工业油烟净化设备和VOCs治理设备销售收入的比例”进行补充披露：

报告期各期，公司各类产品运输费用占销售收入的比例情况如下：

单位：万元

销售类型	运输产品	运费情况	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
内销	工业油烟净化设备	通常情况下公司需承担运费	运输费用	50.54	129.93	153.30	143.20
			销售收入	3,794.66	7,726.58	7,887.60	6,259.25
			占比	1.33%	1.68%	1.94%	2.29%
	商用油烟净化设备	少量情况下公司需承担运费	运输费用	15.18	37.34	13.34	9.95
			销售收入	2,668.96	10,376.31	6,428.37	5,077.09
			占比	0.57%	0.36%	0.21%	0.20%
	VOCs治理设备	通常情况下公司需承担运费	运输费用	-	27.42	58.82	48.93
			销售收入	-	305.87	2,073.57	1,188.98
			占比	-	8.96%	2.84%	4.12%
外销	以商用油烟净化设备为主	通常情况下公司需承担运费	运输费用	21.70	59.29	56.70	53.46
			销售收入	877.82	2,614.54	2,394.09	2,282.33
			占比	2.47%	2.27%	2.37%	2.34%
运费合计				87.41	253.98	282.16	255.55

注：报告期内，公司内销的商用油烟净化设备通常情况下不承担运费，只有部分零星客户采购由公司承担运费。

1、内销

（1）工业油烟净化设备

公司内销的工业油烟净化设备运费包括从工厂到客户所在地或者指定地点运输费用。报告期内，该类运输费用分别为143.20万元、153.30万元、129.93万元和50.54万元，占内销工业油烟净化设备销售收入的比重分别为2.29%、1.94%、1.68%和1.33%，呈逐年下降趋势，主要原因如下：

报告期内，公司工业油烟净化设备销售区域较为集中，江浙沪区域占比逐步提高。运输距离的缩短导致工业油烟净化设备的运输费用整体呈下降趋势。

报告期内，公司工业油烟净化设备销售区域分布情况如下：

单位：万元

销售区域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
江浙沪	3,496.76	92.15%	6,620.20	85.68%	6,193.91	78.53%	4,703.86	75.15%
其他省份	297.90	7.85%	1,106.38	14.32%	1,693.69	21.47%	1,555.38	24.85%
合计	3,794.66	100.00%	7,726.58	100.00%	7,887.60	100.00%	6,259.25	100.00%

报告期内，工业油烟净化设备运输费用占销售收入的比例呈下降趋势主要与销售区域的变化相匹配。

（2）VOCs治理设备

公司VOCs治理设备运费包括从工厂到客户所在地或者项目现场的运输费用。报告期内，该类运输费用分别为48.93万元、58.82万元、27.42万元和0.00元，占VOCs治理设备销售收入比例分别为4.12%、2.84%、8.96%和0.00%。

2018年度，公司VOCs治理设备运输费用占销售收入的比例较2017年有所下降，主要是因为当年度江苏省内销售收入增加较多，运输距离变短，导致运输费用占销售收入的比例有所下降。报告期内，公司VOCs治理设备销售区域分布情况如下：

单位：万元

销售区域	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏省	142.72	46.66%	1,250.07	60.29%	547.21	46.02%
其他省份	163.15	53.34%	823.50	39.71%	641.77	53.98%
合计	305.87	100.00%	2,073.57	100.00%	1,188.98	100.00%

VOCs治理设备的生产、销售由公司原控股子公司新苏承经营。2019年8月，公司将所持有的新苏承全部股权转让，不再将其纳入合并范围。2019年8月底，

新苏承存在部分 VOCs 治理设备尚未完成验收，未确认收入，但这些项目对应的运输费用已经发生，从而导致公司 2019 年 VOCs 治理设备运输费用占销售收入的比例较 2018 年度上升较多。

2、外销

公司外销贸易模式以 FOB、CIF 为主。CIF 模式下，公司通常情况需承担公司到海关的运输费、报关费以及到目的地港口的海运费等。报告期内，公司国际货物运输代理费用分别为 53.46 万元、56.70 万元、59.29 万元和 21.70 万元，占外销收入的比例分别为 2.34%、2.37%、2.27%和 2.47%，整体较为稳定。

报告期内，公司主要的外销客户为 AIRVERCLEAN PTE LTD 和全國靜電環保設備有限公司，这两家客户的销售收入占外销收入的比例分别为 76.92%、69.34%、82.52%和 81.58%，其目的地港口分别为新加坡港和台湾基隆港，主要运输目的地未发生重大变化。报告期内，外销运输费用与外销收入相匹配。

（二）结合报告期内固定资产和无形资产的变动情况，补充披露管理费用的折旧及摊销费自 2018 年后逐年减少的原因，折旧及摊销费用的计提是否准确、完整

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（四）/6、期间费用相关情况分析/（2）管理费用的折旧及摊销费自 2018 年后逐年减少的原因，折旧及摊销费用的计提是否准确、完整”进行补充披露：

报告期内，管理费用的折旧与摊销费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
固定资产折旧	99.22	220.86	208.04	131.57
无形资产摊销	43.19	215.56	276.15	271.91
长期待摊费用摊销	10.82	10.40	36.70	13.76
合计	153.23	446.81	520.89	417.24

报告期内，管理费用的折旧及摊销费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月与 2019 年同期相比	2019 年与 2018 年相比	2018 年与 2017 年相比
固定资产折旧	-8.82	12.82	76.47
无形资产摊销	-95.52	-60.60	4.24
长期待摊费用摊销	10.82	-26.30	22.93
合计	-93.52	-74.07	103.65

注：2019 年同期数据为公司在股转系统公告的半年报数据。

管理费用的折旧及摊销费用自 2018 年后逐年减少主要是由于无形资产摊销费用减少所致。2019 年 8 月，公司将所持有的新苏承全部股权转让给曹承新，不再将新苏承纳入合并范围，从而导致无形资产原值减少 1,718.41 万元，进而影响计入管理费用的无形资产摊销金额。处置子公司导致公司 2019 年度无形资产摊销金额与 2018 年相比减少 59.38 万元，2020 年 1-6 月无形资产摊销金额与 2019 年同期相比减少 89.07 万元。

长期待摊费用 2019 年摊销金额与 2018 年相比减少 26.30 万元，是因为公司 2018 年拆除临时构筑物，将其剩余金额一次性摊销完毕。

综上所述，报告期内，发行人管理费用的折旧及摊销费用的计提准确、完整。

（三）补充披露报告期内质保维修支出的情况，是否计入销售费用，未计提预计负债的原因及合理性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（四）/6、期间费用相关情况分析/（3）报告期内质保维修支出的情况”进行补充披露：

1、报告期内公司质保维修支出的情况，是否计入销售费用

公司主要采用直销与经销相结合的模式。商用油烟净化设备的销售主要采用买断式经销销售模式，质保期内的清洗、保养等售后服务主要由经销商提供。公司工业油烟净化设备主要采用直销模式，质保期内的清洗、保养等售后服务由公司提供。报告期内，公司质保维修支出主要是为质保期内的工业油烟净化

设备提供免费清洗保养的人工支出，在实际发生时计入销售费用。

报告期内，公司质保期内发生的清洗保养人工成本如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
保内清洗保养人工成本	7.20	18.65	20.31	26.07
主营业务收入	8,047.64	22,722.24	20,170.84	16,312.63
占比	0.09%	0.08%	0.10%	0.16%

2、公司未计提预计负债的原因及合理性

公司对质保义务未计提预计负债，在质保义务实际发生时将相关费用计入当期损益。公司采取该种处理方式的主要原因及合理性分析如下：

（1）报告期各期公司实际发生的质保期内清洗保养人工成本较少，占主营业务收入的比例均低于 0.2%。

（2）报告期内公司未发生过因产品质量问题或公司未执行质量保证义务而导致的与客户的纠纷、诉讼或赔偿事件，且报告期各期公司发生的退换货金额很小。报告期内公司退换货情况详见本回复报告“问题 11/一/（六）补充披露报告期内对主要客户的质量保证义务的约定、履行情况以及报告期各期退换货的产品类别、数量、金额等”相关内容。

综上所述，公司实际履行质保义务发生费用的金额较小，发行人未对质保义务支出计提预计负债，而是在实际发生时计入销售费用，该等会计处理方式符合重要性原则，具有合理性。

（四）补充披露报告期各期薪酬计入销售费用、管理费用、研发费用的职工人数，各职能平均薪酬在同行业、同地区的竞争力情况、变动趋势及合理性

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/九/（四）/6、期间费用相关情况分析/（4）报告期各期薪酬计入销售费用、管理费用、研发费用的职工人数，各职能平均薪酬在同行业、同地区的竞争力情况、变动趋势及合理性”进行补充披露：

1、报告期各期薪酬计入销售费用、管理费用、研发费用的职工人数

报告期内，公司职工薪酬计入销售费用、管理费用、研发费用的员工人数情况如下：

单位：万元、人

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用	职工薪酬	312.32	967.85	880.36	579.40
	人数	51	62	52	42
管理费用	职工薪酬	134.20	308.37	274.76	166.53
	人数	20	22	25	22
研发费用	职工薪酬	255.70	603.16	600.53	321.01
	人数	51	51	56	31

2、各职能平均薪酬在同行业、同地区的竞争力情况、变动趋势及合理性

报告期内，公司销售、管理和研发人员职工薪酬及员工人数、人均工资水平如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售人员：				
职工薪酬	312.32	967.85	880.36	579.40
人数（人）	51	62	52	42
人均薪酬	6.12	15.51	16.85	13.74
人均薪酬变动	-	-7.97%	22.62%	-
管理人员：				
职工薪酬	134.20	308.37	274.76	166.53
人数（人）	20	22	25	22
人均薪酬	6.71	13.96	11.18	7.72
人均薪酬变动	-	24.94%	44.86%	-
研发人员：				
职工薪酬	255.70	603.16	600.53	321.01
人数（人）	51	51	56	31
人均薪酬	5.01	11.94	10.82	10.33

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人均薪酬变动	-	10.38%	4.77%	-

注 1：员工人数根据月度平均方法计算。

注 2：2020 年 1-6 月人均薪酬未进行年化处理。

（1）同行业比较情况

公司选取了雪浪环境、龙净环保、奥福环保、国林科技作为同行业可比上市公司，由于同行业可比上市公司 2020 年半年度报告未披露各职能员工人数，故比较 2017 年至 2019 年的平均薪酬情况。

①销售人员的职工薪酬与同行业可比上市公司比较情况

单位：万元、人

公司简称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	销售费用中的工资薪酬	销售人员人数	人均薪酬	销售费用中的工资薪酬	销售人员人数	人均薪酬	销售费用中的工资薪酬	销售人员人数	人均薪酬
雪浪环境	1,262.44	33	38.26	1,033.76	27	38.29	847.68	31	27.34
龙净环保	11,137.14	642	17.35	8,704.25	605	14.39	5,847.01	531	11.01
奥福环保	230.14	12	19.18	165.16	16	10.32	156.12	12	13.01
国林科技	1,391.49	52	26.76	1,109.84	31	35.80	736.29	35	21.04
平均值		-	25.39		-	24.70		-	18.10
保丽洁	967.85	62	15.51	880.36	52	16.85	579.4	42	13.74

注 1：同行业可比上市公司销售人员平均薪酬=销售费用中薪酬支出/销售人员期末人数；数据来源为同行业可比上市公司年报和招股说明书。

注 2：同行业上市公司未披露 2020 年 1-6 月销售人员情况，因此未对 2020 年 1-6 月销售人员薪酬进行分析。

同行业公司间销售人员平均薪酬差异较大，公司销售人员的平均薪酬低于同行业可比公司平均水平但与龙净环保、奥福环保接近。随着公司销售规模逐步扩大，公司逐步提升销售人员的工资水平，并通过员工股权激励等方式进一步提升薪酬竞争力。

②管理人员的职工薪酬与同行业可比上市公司比较情况

单位：万元、人

公司简称	2019年度			2018年度			2017年度		
	管理费用中的工资薪酬	管理人员人数	人均薪酬	管理费用中的工资薪酬	管理人员人数	人均薪酬	管理费用中的工资薪酬	管理人员人数	人均薪酬
雪浪环境	4,293.68	82	52.36	3,810.92	62	61.47	2,320.37	87	26.67
龙净环保	27,738.27	1,282	21.64	25,285.41	1,127	22.44	21,086.84	1,065	19.80
奥福环保	846.24	87	9.73	779.28	68	11.46	772.70	50	15.45
国林科技	939.93	96	9.79	769.60	82	9.39	599.43	66	9.08
平均值		-	23.38		-	26.19		-	17.75
保丽洁	308.37	22	13.96	274.76	25	11.18	166.53	22	7.72

注1：同行业可比上市公司管理人员平均薪酬=管理费用中薪酬支出/管理人员期末人数；数据来源为同行业可比上市公司年报和招股说明书。

注2：同行业上市公司未披露2020年1-6月管理人员情况，因此未对2020年1-6月管理人员薪酬进行分析。

公司管理人员的平均薪酬较同行业平均水平较低，主要系同行业上市公司雪浪环境、龙净环保业务规模较大，对管理人员支付的薪酬水平较高，拉高了同行业可比公司的平均水平。公司与奥福环保、国林科技的业务规模较为接近，管理人员平均薪酬无明显差异。公司近年来逐步调整薪酬政策，提升人均薪酬水平，并通过员工股权激励等方式进一步提升了薪酬竞争力。

③研发人员的职工薪酬与同行业可比上市公司比较情况

单位：万元、人

公司简称	2019年			2018年			2017年		
	研发费用中的工资薪酬	研发人员人数	人均薪酬	研发费用中的工资薪酬	研发人员人数	人均薪酬	研发费用中的工资薪酬	研发人员人数	人均薪酬
雪浪环境	1,440.53	172	8.38	914.65	152	6.02	836.78	148	5.65
龙净环保	20,293.22	1,514	13.40	16,767.44	1,468	11.42	12,830.81	1,326	9.68
奥福环保	857.08	71	12.07	706.79	76	9.30	544.24	59	9.22
国林科技	989.50	76	13.02	881.47	59	14.94	731.02	52	14.06
平均值		-	11.72		-	10.42		-	9.65
保丽洁	603.16	51	11.94	600.53	56	10.82	321.01	31	10.33

注1：同行业可比上市公司研发人员平均薪酬=研发费用中薪酬支出/研发人员期末人数，研发人员人数按年报披露的“研发人员”数据为准；数据来源为同行业可比上市公司年报和

招股说明书。

注 2：同行业上市公司未披露 2020 年 1-6 月研发人员情况，因此未对 2020 年 1-6 月研发人员薪酬进行分析。

公司研发人员的人均薪酬与同行业可比公司平均水平接近，且持续高于雪浪环境，2017 年度高于龙净环保、奥福环保，2018 年度高于奥福环保。公司研发人员的人均薪酬保持稳定增长，在行业内具有一定的竞争力。

（2）同地区比较情况

公司经营地为江苏省苏州市张家港市，与同地区人均薪酬水平比较如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
薪酬合计	3,824.46	3,676.23	2,475.17
人数合计（人）	391	381	325
平均薪酬	9.77	9.66	7.62
同地区人均薪酬	10.40	9.12	8.68

注：同地区 2017 年、2018 年人均薪酬数据来源为张家港市统计局公布的《2017 年张家港统计年鉴》、《2018 年张家港统计年鉴》；同地区 2019 年人均薪酬数据来源为张家港市统计局发布的《国民经济主要指标（2019 年）》。2020 年 1-6 月张家港市人均薪酬数据未披露，因此未对 2020 年 1-6 月人员薪酬进行分析。

发行人2017年平均薪酬低于同地区平均水平，2018年公司调整薪酬制度后，员工工资上涨且高于当地平均水平，公司薪酬竞争力提升。公司整体薪酬水平与同地区人均薪酬水平接近，具备一定的竞争力。

（3）各职能平均薪酬变动趋势及合理性

报告期内，销售人员平均薪酬 2018 年较 2017 年上升 22.62%，2019 年较 2018 年下降 7.97%；管理人员平均薪酬 2018 年较 2017 年上升 44.68%，2019 年较 2018 年上升 24.94%；研发人员平均薪酬 2018 年较 2017 年上升 4.77%，2019 年较 2018 年上升 10.38%。

2018 年度，发行人整体调整薪酬制度，员工人均工资均有所上涨。公司为加强销售渠道建设，提高了销售人员薪资水平，导致 2018 年销售费用中薪酬增长较大。此外，由于管理人员中高职级人员增加，工资上涨幅度亦较大。2019

年度，由于销售人员数量增加较多，导致人均薪酬略有降低；管理人员薪酬增加，主要是由于公司对管理人员中高职级员工进行了进一步调薪。

公司管理费用中2017年-2019年人均薪酬上涨幅度较大，具体分析如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
管理人员合计：			
职工薪酬	308.37	274.76	166.53
人数（人）	22	25	22
人均薪酬	13.96	11.18	7.72
人均薪酬变动	24.94%	44.86%	-
剔除2017年、2018年1-3月保洁员后人员[注2]：			
职工薪酬	308.37	272.57	153.66
人数（人）	22	23	16
人均薪酬	13.97	12.07	9.76
人均薪酬变动	15.70%	23.73%	-
剔除2018年主要新加入人员后：			
职工薪酬	308.37	233.10	153.66
人数（人）	22	20	16
人均薪酬	13.97	11.90	9.76
人均薪酬变动	17.31%	22.02%	-

注1：员工人数根据月度平均方法计算。

注2：2018年4月起，公司通过劳务外包方式聘用保洁员，管理费用职工薪酬中不再含保洁员薪酬。2017年、2018年1-3月，公司直接支付保洁员薪酬，计入管理费用职工薪酬，保洁员薪酬相对较低。因此，上表中，剔除了保洁员薪酬影响。

公司管理费用中人均薪酬在剔除2017年、2018年1-3月保洁员薪酬影响后，2018年较2017年上涨23.73%，2019年较2018年上涨15.70%。2018年，为进一步推进公司管理水平，公司引入多名中高职级人员，其中，年度薪酬在10万元以上的主要为2人；另外，公司实际控制人冯亚东2018年起仅担任董事职位，不再负责生产经营，其年度薪酬计入管理费用。剔除上述年度薪酬较高的3人后，管理费用中人均薪酬2018年较2017年上涨22.02%，2019年较2018年上涨17.31%，变动原因主要为薪酬水平提升所致。因此，不考虑保洁员薪酬影响

后，管理费用中人均薪酬上升，主要系引入中高职级人员及薪酬制度调整所致。

2020 年上半年，受新冠肺炎疫情影响，下游客户生产经营受到较大影响，公司销售规模有所下降，存在部分人员离职的情况；另外，2020 年上半年社保和公积金费用由政府减免。因此，人均工资有所下降。销售人员人均工资下降幅度超过其他人员，主要是由于销售人员工资、奖金与业绩绩效挂钩，上半年公司产品销售规模下滑，销售人员绩效工资有所降低。

综上所述，报告期内，发行人各职能员工平均薪酬水平变动具备合理性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解并检查公司与期间费用相关的内部控制制度及执行情况；

2、获取公司运输费用台账，分析运费的主要构成；对报告期内各期运输费用波动情况进行分析，结合公司销售的产品结构、销售区域分析运输费用与销售收入的匹配性；

3、获取公司固定资产、无形资产和长期待摊费用明细表，复核加计是否正确；重新测算报告期内固定资产折旧额、无形资产和长期待摊费用摊销额；检查计入各期期间费用的折旧额、摊销额是否正确；

4、查阅公司与主要客户签订的销售合同，了解合同中对质保期义务的相关约定；复核公司对质保期内相关人工成本的计算及会计处理，并分析其合理性；检查公司报告期内的退换货情况；

5、取得人力资源部门提供的职工名册及薪酬明细表，复核加计是否正确，与财务部门提供的薪酬发放情况、银行回单核对，并与计入各期期间费用的职工薪酬勾稽一致；对于期间费用中的职工薪酬，分析各类员工数量、变动情况、薪酬与发行人业务的匹配情况，与同行业同地区平均薪酬水平比较；

6、查询同行业上市公司各职能员工平均薪酬情况，查询同地区人均薪酬情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司运输费用占销售收入的比例变动趋势与公司销售的产品结构、销售区域相匹配；

2、报告期内，公司管理费用的折旧及摊销费用自 2018 年后逐年减少主要是因为处置子公司新苏承导致无形资产原值减少，进而导致无形资产摊销费用减少所致；公司折旧及摊销费用的计提准确、完整；

3、报告期内各期公司实际发生的质保期内清洗保养人工成本较少，在实际发生时计入销售费用，且公司未发生过因产品质量问题或未执行质量保证义务而导致的与客户的纠纷、诉讼或赔偿事件，公司未计提预计负债符合重要性原则，具有合理性；

4、报告期各期，公司销售人员薪酬、管理人员薪酬略低于同行业上市公司平均水平，研发人员薪酬高于同行业上市公司平均水平，公司通过调整薪酬政策、开展员工股权激励等提升薪酬竞争力；公司整体员工平均薪酬与同地区人均薪酬水平接近，具备竞争力；公司各职能平均薪酬变动趋势具备合理性。

问题 20、关于预付账款

申报材料显示，报告期各期末，发行人预付款项分别为 221.87 万元、322.67 万元、224.80 万元和 328.58 万元，主要为预付的中介机构费用等。

请发行人补充披露预付中介机构费用的构成情况及支付对象，结合合同条款约定说明该部分预付款项未确认为期间费用的原因。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

请发行人补充披露预付中介机构费用的构成情况及支付对象，结合合同条款约定说明该部分预付款项未确认为期间费用的原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（6）预付款项”进行补充披露：

1、报告期各期末，公司预付中介机构费用构成情况及支付对象如下：

单位：万元

中介机构	服务内容	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
申报会计师	申报会计师费	56.60	56.60	66.04	37.74
发行人律师	发行人律师费	28.30	28.30	28.30	28.30
广发证券股份有限公司	上市辅导费	-	18.87	18.87	-
上海拓正投资咨询有限公司	募投费用	13.59	13.59	13.59	13.59
北京荣大科技有限公司	申报服务费	6.60	-	-	-
合计	-	105.09	117.36	126.80	79.63

2、结合合同条款约定说明该部分预付款项未确认为期间费用的原因

《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第二十三条规定：“与权益性交易相关的交易费用应当从权益中扣减。企业发行或取得自身权益工具时发生

的交易费用（例如登记费，承销费，法律、会计、评估及其他专业服务费用，印刷成本和印花税等），可直接归属于权益性交易的，应当从权益中扣减。终止的未完成权益性交易所发生的交易费用应当计入当期损益。”

2020 年下半年，公司以截至 2020 年 6 月 30 日的三年一期财务数据进行本次 IPO 申报。根据相关中介机构合同条款的约定，报告期各期末，公司预付中介机构费用均为与本次 IPO 相关的会计师费、律师费、辅导费、募投费用以及其他申报服务费。根据《企业会计准则》相关规定。公司将上述相关中介费用在预付账款核算。

根据《企业会计准则》相关规定，终止的未完成权益性交易所发生的交易费用应当计入当期损益。2019 年度，公司将超出本次 IPO 申报期的审计费用转入当期损益；2020 年度，公司与广发证券股份有限公司协商一致终止辅导协议，将预付的上市辅导费用转入当期损益。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并检查发行人银行流水，核查相关中介机构费用款项支付的真实性；

2、获取发行人与各中介机构签订的合同，检查发行人支付的中介机构费用是否与合同条款一致；

3、结合相关合同条款核查报告期各期末发行人预付的中介机构费用是否与本次 IPO 相关，分析发行人未将预付中介机构费用确认为期间费用的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，公司预付的中介机构费用均为与本次 IPO 相关的会计师费、律师费、辅导费、募投费用以及其他申报服务费，未将其确认为期间费用具备合

理性，符合《企业会计准则》的规定。

问题 21、关于预收账款

申报材料显示，报告期各期末，发行人预收款项和合同负债金额分别为 1,170.16 万元、1,230.54 万元、1,025.53 万元和 397.11 万元，主要为预收客户货款。

请发行人补充披露：

（1）关于预收货款的具体收取比例以及报告期内收取比例的变化情况，是否符合销售合同约定，提前收取货款是否覆盖全部客户，报告期各期预收货款前五名企业与前五大客户的差异情况及原因；

（2）预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系，是否存在提前结转预收款确认收入的情形；

（3）预收账款的期后确认收入情况，分析确认时点是否符合企业会计准则的要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）关于预收货款的具体收取比例以及报告期内收取比例的变化情况，是否符合销售合同约定，提前收取货款是否覆盖全部客户，报告期各期预收货款前五名企业与前五大客户的差异情况及原因

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（二）/2/（3）预收款项/①关于预收货款的具体收取比例以及报告期内收取比例的变化情况，是否符合销售合同约定，提前收取货款是否覆盖全部客户，报告期各期预收货款前五名企业与前五大客户的差异情况及原因”进行补充披露：

1、预收货款的具体收取比例以及报告期内收取比例的变化情况，提前收取货款是否覆盖全部客户

报告期各期末，公司提前收取货款的客户主要为工业油烟净化设备、VOCs设备治理以及内销的商用油烟净化设备客户，未覆盖全部客户。

对于工业油烟净化设备以及VOCs治理设备，公司采用分阶段付款的模式。针对工业油烟净化设备典型模式为合同签订预付10%-30%，发货前预付至合同金额的80%-95%，尾款在质保期满时支付；针对VOCs治理设备典型模式为合同签订预付10%-30%，发货前预付至合同金额的50%-90%，安装调试完成支付至合同金额的90%-95%，尾款在质保期满时支付。对于该类产品的销售，一般需要公司提供安装调试服务，公司根据客户签署的验收合格单据确认收入，在达到收入确认时点之前收取的货款形成预收账款。由于工业油烟净化设备和VOCs治理设备是根据客户需求进行定制的，不同客户在不同阶段的付款比例、同一客户不同订单的付款比例存在一定差异。

对于内销的商用油烟净化设备，公司一般采用款到发货的模式，少数特殊情况经授权负责人审批后可预付部分货款即发货。对于该类产品的销售，公司在货物出库交付物流时确认收入，客户支付货款后尚未发货的部分形成预收账款。报告期内，公司对于商用油烟净化设备的收取比例基本未发生变化。

2、预收货款的收取比例是否符合销售合同约定，报告期各期预收货款前五名企业与前五大客户的差异情况及原因

（1）2020 年 1-6 月公司预收账款前五名与前五大客户情况如下：

①预收账款前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否发货	是否符合合同约定
河南潘氏厨房设备有限公司	商用油烟净化设备	49.96	-	-	款到发货	否	符合
江苏德法瑞新材料科技有限公司	工业油烟净化设备	35.20	44.00	80.00%	预付 30%，发货前付 50%，验收后付 10%，质保期满付 10%。	是	符合
余姚市吉瑞通风设备经营部	商用油烟净化设备	33.46	-	-	款到发货	否	符合
南京云天节能环保科技有限公司	商用油烟净化设备	23.84	-	-	款到发货	否	符合
海宁万得利纺织有限公司	工业油烟净化设备	20.00	64.00	31.25%	预付 20 万，发货前付 60%，余款一年内付清。	是	不符合，期后已收款

注：2020 年 6 月 30 日预收账款余额包括重分类至合同负债的不含税预收货款和重分类至其他流动负债的待转销项税。

1、公司对商用油烟净化设备采用备货式生产模式。公司与主要的商用油烟净化设备客户签订框架协议，约定客户应提前通知所需购买的货物数量及交货时间，以便公司安排生产，公司在收到货款时根据客户产品需求安排发货；

11、海宁万得利纺织有限公司发货时的收款金额未达到合同约定的比例是受客户自身资金安排影响，公司考虑到与该客户历史合作情况良好，提前为其发货。公司于期后2个月内收到该客户款项37.60万元，达到合同约定的付款比例。

②前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	650.70
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	495.90
常熟市同虹针织整理有限公司	工业油烟净化设备	433.10
爱优特空气技术（上海）有限公司	商用油烟净化设备	382.35
全國靜電環保設備有限公司	商用油烟净化设备	220.22

注：上述表格中对受同一实际控制人控制下的客户合并计算销售金额，故对江苏恒力化纤股份有限公司的销售金额包括了对其同一控制下江苏恒科新材料有限公司及江苏德力化纤有限公司的销售金额；常熟市同虹针织整理有限公司的销售金额包括了对其同一控制下南通宾尼织造有限公司的销售金额。

（2）2019年公司预收账款前五名与前五大客户情况如下：

①预收账款前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否发货	是否符合合同约定
凯琳圣（上海）科技发展	工业油烟净化	187.60	239.00	78.50%	预付30%，发货前付60%，余款	是	符合

客户名称	主要销售内容	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否发货	是否符合合同约定
有限公司	设备				10%安装调试结束一年内付清。		
浙江天洁环境科技股份有限公司	工业油烟净化设备	109.00	180.00	60.56%	预付30%，发货前支付30%并开具13%发票，货到15天支付30%，验收合格一年付10%。	部分发货	基本符合
常熟市顺洋纺织品有限公司	工业油烟净化设备	97.00	183.00	53.01%	发货前付到90%，余款一年内付清。	部分发货	基本符合
常熟市福亿印花炼染有限公司	工业油烟净化设备	53.24	83.00	64.15%	预付30%，发货前再付65%，余款5%于2020年12月25日前付清。	部分发货	基本符合
南通东恒食品有限公司	工业油烟净化设备	49.00	78.00	62.82%	预付30%，货到付65%，余款5%质保到期5个工作日内付清。	部分发货	符合

I、凯琳圣（上海）科技发展有限公司已支付货款215.10万元，符合合同约定情况。客户实际支付金额与公司预收账款余额存在差异27.50万元，系公司根据客户要求按照合同金额开具发票产生的销项税额；

II、浙江天洁环境科技股份有限公司2019年末有一笔在手订单，订单内容为两套工业油烟净化设备，单价均为90万元，其中一套已发货。根据合同约定，客户应预付81.00万元，客户实际预付金额与合同约定基本相符；

III、常熟市顺洋纺织品有限公司2019年末有四笔在手订单，其中一笔33万的订单已发货，另外三笔150万的订单尚未发货，客户实际预付金额与合同约定基本相符；

IV、常熟市福亿印花炼染有限公司2019年末有两笔在手订单，其中一笔35万的订单已发货，另外一笔48万的订单尚未发货。根据合同约定，客户应预付47.65万元，客户实际预付金额与合同约定基本相符；

V、南通东恒食品有限公司2019年末有两笔在手订单，金额均为39万元，其中一笔订单已发货。根据合同约定，客户应预付48.75万元，客户实际预付金额与合同约定相符。

②前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
临沂洁雅环保设备有限公司	商用油烟净化设备	2,061.00
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	1,902.92
河南潘氏厨房设备有限公司	商用油烟净化设备	581.49
江苏恒力化纤股份有限公司	工业油烟净化设备	531.22
爱优特空气技术（上海）有限公司	商用油烟净化设备	416.31

注：上述表格中对受同一实际控制人控制下的客户合并计算销售金额，故对江苏恒力化纤股份有限公司的销售金额包括了对其同一控制下江苏恒科新材料有限公司及江苏德力化纤有限公司的销售金额。

（3）2018年公司预收账款前五名与前五大客户情况如下：

①预收账款前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否发货	是否符合合同约定
安徽柳工起重机有限公司	VOCs 治理设备	172.05	249.00	69.10%	合同签订后预付 20%，发货后一周内付 50%，验收合格且开全额发票后 1 个月内付 20%，质保期满付 10%。	是	基本符合，差额 2.25 万期后已收回
天津市盛世德新材料科技有限公司	VOCs 治理设备	78.12	113.28	68.97%	合同签订后预付 30%，发货前付 50%，安装调试结束并验收合格付 15%，保证期满付 5%。	是	符合
上海泓涂涂装设备有限公司	VOCs 治理设备	76.12	105.00	72.49%	合同签订后预付 30%，发货前付 50%，设备安装调试完成付 10%-15%，质保期满付 5%-10%。	是	基本符合
张家港路润机械有限公司	VOCs 治理设备	68.59	90.00	76.21%	合同签订后预付 20%，发货前付 70%，安装调试结束后 2 个月内付 5%，质保期满付 5%。	是	符合
浙江汇锋塑胶科技有限公司	VOCs 治理设备	49.00	78.00	60.68%	合同签订后一周内预付 30%，发货前付 40%，安装调试合格付 30%。	是	符合

I、天津市盛世德新材料科技有限公司、张家港路润机械有限公司和浙江汇锋塑胶科技有限公司已按照合同约定付款，客户实际支付金额与公司预收账款余额差额部分系公司根据客户要求按照合同金额或付款金额开具发票产生的销项税额；

II、上海泓涂涂装设备有限公司 2018 年末有三笔在手订单，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售内容	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否发货	是否符合合同约定
上海泓涂涂装设备有限公司	VOCs 治理设备	69.52	105.00	66.21%	签订合同后一周内付 30%，发货前付 50%，设备安装调试结束后 60 天内付 10%，质保期满 5 天内付 10%。	是	符合[注]
		6.60	22.00	30.00%	合同签订后付 30%，发货前付 50%，设备安装调试结束后 5 天内付 15%，5 质保金期满付 5%。	否	符合
		-	38.00	0.00%	合同签订后付 30%，发货前付 50%，设备安装调试结束后 5 天内付 10%，质保金期满 10%。	否	不符合，期后已收款

注：上海泓涂涂装设备有限公司已按照合同约定付款，客户实际支付金额与公司预收账款余额差额部分系公司根据客户要求按照合同金额开具发票产生的销项税额。

②前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	1,389.33
江苏新凯奇纺织实业有限公司	工业油烟净化设备	331.85
上海宏净环保科技有限公司	商用油烟净化设备	322.68

客户名称	主要销售内容	销售金额
江苏沃华机械科技有限公司	VOCs 治理设备	312.37
常熟市新盛针纺织有限公司	工业油烟净化设备	302.36

（4）2017 年公司预收账款前五名与前五大客户情况如下：

①预收账款前五名

单位：万元

客户名称	主要销售内容	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否发货	是否符合合同约定
泗阳申久家纺面料有限公司	工业油烟净化设备	66.70	75.00	88.93%	预付 30%，发货前付 60%，余款 10%安装调试结束一年内付清。	是	基本符合，差额 0.8 万元期后已收回
苏州华泰塑胶有限公司	VOCs 治理设备	59.00	118.00	50.00%	预付 30%，发货前付 20%，安装调试并检测合格开全票付 40%，质保期满付 10%。	是	符合
江苏沃华机械科技有限公司	VOCs 治理设备	52.35	365.00	14.34%	预付 10%，发货前付 20%，安装三周内付 30%，环保验收合格付 30%，质保期满付 10%。	否	不符合，期后已收款
池州新赛德颜料有限公司	VOCs 治理设备	48.80	61.00	80.00%	预付 30%，发货前付 50%，安装调试完成并第三方检测合格付 20%。	是	符合
浙江真爱毯业科技有限	工业油烟净化	47.25	126.00	37.50%	预付 30%，发货前付 60%，安装	是	不符合，期后已

客户名称	主要销售内容	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否发货	是否符合合同约定
公司	设备				调试结束一年内付10%。		收款

I、江苏沃华机械科技有限公司发货时的收款金额未达到合同约定的比例是受客户自身资金安排影响，公司考虑到与该客户历史合作情况良好，提前为其发货。公司于期后2个月内收到该客户款项50万元，达到合同约定的付款比例；

II、浙江真爱毯业科技有限公司发货时的收款金额未达到合同约定的比例是受客户年末付款审批流程影响，公司考虑到与该客户历史合作情况良好，提前为其发货。公司于期后1个月内收到该客户款项75.6万元，达到合同约定的付款比例。

②前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额
AIRVERCLEAN PTE LTD	商用油烟净化设备	1,522.30
河北清山绿水节能科技有限公司	商用油烟净化设备、工业油烟净化设备	394.56
武汉鑫东宝厨房设备制造有限公司	商用油烟净化设备	377.05
上海宏净环保科技有限公司	商用油烟净化设备	351.13
高阳县荣仪毯业有限公司	工业油烟净化设备	282.48

综上所述，公司预收货款前五名客户实际收款金额与合同约定的收取比例基本相符，不存在重大异常情况。

如上表所述，公司报告期各期预收货款前五名客户与销售收入前五大客户存在较大差异，主要是由于公司针对销售的产品类型不

同采用不同的信用政策。报告期各期前五大客户相关情况详见本回复报告“问题 16/一/（三）报告期各期应收账款及合同资产余额前五名与销售收入前五大客户的差异及原因，下游客户的还款能力是否发生变化”相关内容。

（二）预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系，是否存在提前结转预收款确认收入的情形

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（二）/2/（3）预收款项/②预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系，是否存在提前结转预收款确认收入的情形”进行补充披露：

报告期各期末，公司预收账款余额主要由工业油烟净化设备、VOCs 治理设备以及内销的商用油烟净化设备的预收货款构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业油烟净化设备	148.18	33.02%	725.66	70.76%	447.52	36.37%	628.61	53.72%
商用油烟净化设备	274.16	61.10%	268.73	26.20%	146.02	11.87%	110.19	9.42%
VOCs 治理设备	-	-	-	-	602.41	48.95%	391.15	33.43%
其他	26.40	5.88%	31.13	3.04%	34.59	2.81%	40.21	3.44%
合计	448.74	100.00%	1,025.53	100.00%	1,230.54	100.00%	1,170.16	100.00%

注：2020 年 6 月 30 日预收账款余额包括合同负债的不含税预收货款和重分类至其他流动负债的待转销项税。

1、工业油烟净化设备预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系

由于工业油烟净化设备是根据客户需求定制的，每套设备的金额受风量大小、配置高低等因素的影响各有不同。因此，工业油烟净化设备预收账款规模与合同签订数量呈现相同的变化趋势，但是不存在明显的匹配关系。

公司针对工业油烟净化设备典型模式为合同签订预付 10%-30%，发货前预付至合同金额的 80%-95%，尾款在质保期满时支付。报告期各期公司工业油烟净化设备预收账款规模与合同签订金额、业务执行进度不存在重大异常情况。具体情况如下：

（1）未发货：

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
预收账款余额（万元）	73.55	415.90	149.56	425.10
合同金额（万元）	309.63	995.20	585.00	1,157.70
预收账款余额占合同金额比例	23.75%	41.79%	25.57%	36.72%

注：预收账款余额指未发货合同对应的预收账款金额，合同金额指未发货合同对应的合同金额。

由上表可知，2018年末和2020年6月末，公司预收账款余额占合同金额的比例分别为25.57%和23.75%，在“10%-30%”区间范围内，公司预收账款规模与合同签订金额、业务执行进度相匹配。2017年末，公司实际收取的预收账款略高于合同约定，主要是因为客户泗阳申久家纺面料有限公司和宁波天龙毛纺织染有限公司已要求发货并按合同约定付款。2019年末，公司实际收取的预收账款略高于合同约定，主要是因为：①客户凯琳圣（上海）科技发展有限公司和常熟市顺洋纺织品有限公司已要求发货并按合同约定付款；②公司与客户慈溪市周华纺织有限公司、慈溪市日创毛绒制品有限公司和慈溪市万捷纺织品有限公司的合同约定“合同签订预付50%”。

（2）已发货未验收：

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
预收账款余额（万元）	74.63	309.77	297.96	203.51
合同金额（万元）	108.00	418.20	340.50	230.50
预收账款余额占合同金额比例	69.10%	74.07%	87.51%	88.29%

注：预收账款余额指已发货未验收合同对应的预收账款金额，合同金额指已发货未验收合同对应的合同额。

由上表可知，报告期各期，公司已发货预收账款占合同金额的比例分别为88.29%、87.51%、74.07%和69.10%。2019年末和2020年末，该比例略低，主要是因为：①部分客户为部分发货；②部分客户因自身资金安排影响未及时付款，相关款项期后已收回。

2、商用油烟净化设备预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系

公司对商用油烟净化设备采用备货式生产模式。公司与主要的商用油烟净化设备客户签订框架协议，约定客户应提前通知所需购买的货物数量及交货时间，以便公司安排生产，公司在收到货款时根据客户产品需求安排发货。

3、VOCs 治理设备预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系

由于 VOCs 治理设备是根据客户需求定制的，每套设备的金额受处理风量大小、机型配置、安装难易程度等因素的影响各有不同。因此，VOCs 治理设备预收账款规模与合同签订数量呈现相同的变化趋势，但是不存在明显的匹配关系。

公司针对 VOCs 治理设备典型的结算模式为合同签订预付 10%-30%，发货前预付至合同金额的 50%-90%，安装调试完成支付至合同金额的 90%-95%，尾款在质保期满时支付。报告期各期公司 VOCs 治理设备预收账款规模与合同签订金额、业务执行进度不存在重大异常情况。具体情况如下：

（1）未发货：

项目	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
预收账款余额（万元）	3.80	72.09
合同金额（万元）	73.30	682.75
预收账款余额占合同金额比例	5.18%	10.56%

2017 年 12 月 31 日，公司未发货 VOCs 治理设备预收款项占其销售合同金额的比例为 10.56%，略高于典型结算模式中约定的合同签订预付 10%-30%，主要原因是张家港中集圣达因低温装备有限公司销售合同中约定的结算模式不同于典型结算模式。该客户销售合同金额为 248 万，结算方式为“设备安装调试环保验收合格开全票付 90%，10%质保金质保期满支付”。截至 2017 年末，客户按照合同约定尚未付款。

2018 年 12 月 31 日，公司未发货 VOCs 治理设备预收款项占其销售合同金额的比例为 5.18%，比例较低，主要原因是上海泓涂涂装设备有限公司 2018 年末正在执行的合同金额为 60 万元，该客户因自身资金周转等原因未及时按合同约

定预付货款，相关款项于期后收回。

（2）已发货未验收：

项目	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
预收账款余额（万元）	598.61	319.06
合同金额（万元）	1,190.21	706.78
预收账款余额占合同金额比例	50.29%	45.14%

2017 年末和 2018 年末，公司已发货未验收的 VOCs 治理设备预收款项占其销售合同金额的比例分别为 45.14%、50.29%，比例低于典型结算模式中约定的发货前预付至合同金额的 50%-90%，主要原因是：①部分客户销售合同中约定的结算模式不同于典型结算模式；②部分客户因自身资金周转等原因未及时按合同约定预付货款，相关款项于期后收回。以上所述相关客户具体情况如下所示：

2017 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否符合合同约定
无锡宏明环境工程有限公司	13.68	48.00	28.49%	预付 16 万，检测合格付满 90%，质保期满付 10%	基本符合
江苏苏力机械股份有限公司	6.00	28.50	21.05%	预付 20%，货到并开全额发票付 30%，安装调试并检测合格服 40%，质保期满付 10%	基本符合
张家港利柏特工业模块制造有限公司	5.63	40.00	14.08%	预付 30%，安装调试合格后付 60%，质保期满付 10%	不符合，相关款项期后收回
重庆工业设备安装集团有限公司	22.00	110.00	20.00%	预付 20%，货到 2 个月内付 60%，验收合格付 15%，质保期满付 5%	符合

2018 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否符合合同约定

客户名称	预收账款余额	合同金额	预收比例	合同约定情况	是否符合合同约定
梧州市毅马五金制品有限公司	9.80	20.00	49.00%	合同签订后付9.8万，安装调试结束后付9.2万，1万质保金期满支付	符合
海宁万木新材料科技有限公司	-	105.00	0.00%	合同签订后一周付30%，发货前付40%，安装调试验收合格后付25%，5%质保金期满支付	不符合，相关款项期后收回
江苏柳工机械有限公司	43.60	218.00	20.00%	合同签订后10日内付20%，验收合格后10日内付50%，开全额发票1个月内付20%，10%质保金1年。	符合

综上所示，报告期各期公司预收账款规模与合同签订数量不存在明显匹配关系，与合同金额、业务执行进度不存在重大异常情况。报告期内，公司不存在提前结转预收账款确认收入的情形。

（三）预收账款的期后确认收入情况，分析确认时点是否符合企业会计准则的要求

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第八节/十/（二）/2/（3）预收款项/③预收账款的期后确认收入情况，分析确认时点是否符合企业会计准则的要求”进行补充披露：

报告期各期预收账款的期后确认收入情况如下：

单位：万元

时间	预收账款余额	期后确认收入金额	期后退款金额	处置子公司减少金额	期后合计	占比
2020年6月30日	448.74	354.60	0.61	-	355.21	79.16%
2019年12月31日	1,025.53	964.68	1.12	-	965.80	94.18%
2018年12月31日	1,230.54	634.67	87.76	478.72	1,201.15	97.61%
2017年12月31日	1,170.16	1,030.22	70.74	41.29	1,142.26	97.62%

注1：2020年6月30日预收账款余额包括合同负债的不含税预收货款和重分类至其他流动负债的待转销项税。

注2：期后退款一般由于客户预付款项后，减少采购需求或取消采购等原因。

报告期各期，公司预收账款期后确认收入严格按照公司制定的收入确认政

策执行，符合企业会计准则的要求。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司预收账款、合同负债明细表，检查报告期各期末不同产品预收账款的金额及占比；检查主要客户的销售合同并结合访谈销售、财务负责人，了解公司对不同产品的预收账款政策；

2、获取报告期各期末前五大预收账款客户的明细构成，检查相应的合同及发货状态，检查预收账款是否符合销售合同约定；

3、获取报告期各期末工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备销售合同清单，分析预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系；

4、检查资产负债日前后若干天的验收单、物流单和报关单，并与收入明细账进行核对，确定是否存在提前确认收入的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司提前收取货款的客户主要为工业油烟净化设备、VOCs 设备治理以及内销的商用油烟净化设备客户，未覆盖全部客户；预收账款实际收取比例基本符合销售合同约定；

2、报告期各期预收货款前五名企业与前五大客户存在差异，主要是由于公司针对销售的产品类型不同采用不同的信用政策；

3、因工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备的定制属性，其预收账款规模与合同签订数量不存在明显的匹配关系；工业油烟净化设备和 VOCs 治理设备预收账款规模与合同签订金额、业务执行进度不存在重大差异；

4、公司预收账款不存在提前结转收入的情况；

5、预收账款的期后确认收入时点符合企业会计准则的要求。

问题 22、关于财务内控

请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》财务内控规范等相关规定，补充披露报告期内是否存在转贷、关联方资金拆借利用个人账户对外收付款项等财务内部控制不规范情形，是否构成对内部控制有效性的重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

以下楷体加粗相关内容已在招股说明书“第七节/四/（三）发行人财务内控规范性”进行补充披露：

（三）发行人财务内控规范性

公司已制定《资金活动内部控制制度》《财务管理内部控制制度》《筹资活动内部控制制度》等内控制度，并有效执行，报告期内，公司不存在《上市审核问答》问题 25 所列转贷、开具无真实交易背景的商业票据、与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等财务内控不规范的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、与发行人实际控制人、财务负责人、出纳进行沟通，了解是否存在上述财务内控不规范情形；

2、获取并审阅发行人银行流水及银行存款日记账，结合往来款明细核查报告期内发行人是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借、转贷的情形；

3、取得发行人的征信报告、应付票据明细表，核查发行人开具的承兑汇票，了解票据交易背景，确认发行人不存在无真实交易背景的商业票据；

4、对公司主要供应商、客户进行访谈，了解双方的资金结算情况；

5、获取报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员主要银行账户的银行流水，核查其收支情况，确认发行人不存在利用个人账户对外收付款项的情形；

6、获取并核查公司现金日记账，关注大额现金借支和还款，取得相关业务的记账凭证及对应业务单据，查看现金借支审批是否齐全，是否存在违反规定的大额现金借支和还款；

7、获取并查阅了发行人的公司章程、内部控制制度总则、资金活动内部控制制度、财务管理内部控制制度等财务内部控制文件，核查其执行情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人不存在《上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形。发行人按照《企业内部控制基本规范》制订的各项内部控制制度、措施于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

问题 23、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》关于资金流水核查的要求，逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

回复：

一、对照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》关于资金流水核查的要求，逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论

申报会计师对照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》关于资金流水核查的要求，逐项开展核查工作，具体情况如下：

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

1、核查程序

申报会计师取得并查阅了发行人制订的《资金活动内部控制制度》等内部控制制度，对公司资金管理关键控制节点的设计与运行情况进行了解；访谈发行人财务负责人，详细了解了发行人财务岗位的设置、资金收支与审批程序、资金保管等情况；对公司财务岗位的设置情况进行了核查；执行货币资金循环测试，对资金管理相关内部控制的设计合理性与内部控制运作有效情况进行评价。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人资金管理相关内部控制制度设计合理、执行有效，不存在较大缺陷。

（二）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

1、核查程序

申报会计师从发行人基本户开户银行处查询并打印已开立银行结算账户清单原件，并与发行人及其子公司提供的开户和销户清单比对。根据账户清单显示，报告期内发行人及其子公司现使用或曾使用银行账户共 22 个，其中人民币账户共计 17 个、外币账户共计 5 个，具体情况如下：

序号	所属主体	开户行	账号	账户性质	开户时间	销户时间
1	保丽洁	中国农业银行股份有限公司张家港大新支行	10525901040004413	基本存款账户	2005/3/27	-
2	保丽洁	交通银行张家港锦丰支行	387670667018010031142	一般存款账户	2014/5/15	-
3	保丽洁	中国民生银行股份有限公司张家港支行	694292320	一般存款账户	2015/5/22	2020/7/3
4	保丽洁	张家港农村商业银行大新支行	802000039621588	一般存款账户	2015/7/24	2019/6/18
5	保丽洁	兴业银行股份有限公司张家港支行	206630100100083768	一般存款账户	2016/6/28	2020/7/7
6	保丽洁	中国银行股份有限公司张家港锦丰支行	549569338035	一般存款账户	2016/10/13	-
7	保丽洁	兴业银行股份有限公司张家港支行	206630100100085363	非预算单位专用存款账	2016/10/10	2019/6/14
8	保丽洁	中国农业银行股份有限公司张家港大新支行	10527001040018188	一般存款账户	2017/1/6	-
9	保丽洁	宁波银行股份有限公司张家港支行	75120122000172030	一般存款账户	2018/1/26	-
10	保丽洁	宁波银行股份有限公司张家港支行	75120099000034565	保证金户	-	-
11	保丽洁	宁波银行股份有限公司张家港支行	75120122000181653	人民币户	-	-
12	保丽洁	宁波银行股份有限公司张家港支行	75122025000026667	美元户	-	-
13	保丽洁	张家港农村商业银行锦丰支行	802000062382388	一般存款账户	2018/3/7	-
14	保丽洁	中国农业银行股份有限公司张家港分行	10525838040006784	欧元户	-	-
15	保丽洁	中国农业银行股份有限公司张家港分行	10525814040011009	美元户	-	-

序号	所属主体	开户行	账号	账户性质	开户时间	销户时间
16	保丽洁	中国农业银行股份有限公司张家港分行	10525838040006792	欧元户	-	-
17	保丽洁	中国农业银行股份有限公司张家港分行	10525814040019234	美元户	-	-
18	保丽洁	中国农业银行股份有限公司张家港大新支行	10527001040019038	非预算单位专用存款账户	2018/10/29	2020/2/28
19	新苏承	张家港农村商业银行	802000061590388	一般存款账户	2017/12/21	-
20	新苏承	中国农业银行股份有限公司张家港大新支行	10527001040017958	一般存款账户	2016/11	-
21	保丽洁工程	中国农业银行股份有限公司张家港大新支行	10527001040014617	基本存款账户	2017/2/7	-
22	空净智云	招商银行股份有限公司上海瑞虹支行	121937627210701	基本存款账户	2020/4/23	-

注：公司于 2019 年 8 月转让原控股子公司新苏承。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，上述银行账户清单完整、准确，所开设账户均受发行人控制，已在公司财务核算中全面反映，与公司经营业务需要相符合。

（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

1、核查程序

（1）申报会计师实地前往银行取得发行人及子公司报告期内开户清单所列示银行账户经银行盖章的包含交易对方和摘要等信息的详式纸质版银行流水，并形成相应的底稿；

（2）对上述银行账户进行函证并查阅相关银行账户余额调节表，确认相关金额的真实、准确；

（3）对自开户银行取得的银行流水与自发行人处取得的银行日记账进行交叉比对，确认银行流水、银行日记账具有一致性；

（4）按照借方和贷方发生额的规模，抽取了一定标准以上（发行人 2017 年为 15 万，2018 年 20 万，2019 年和 2020 年 1-6 月为 30 万；发行人子公司根据核查覆盖比例确定核查标准）的交易记录进行核查，具体核查范围如下：

单位：万元

主体	项目	借方发生额	贷方发生额	借方核查	贷方核查	借方核查比例	贷方核查比例	借方笔数	贷方笔数
保丽洁	2017/12/31	22,508.96	23,793.79	16,068.16	20,189.95	71.39%	84.85%	236	209
	2018/12/31	37,750.50	39,224.46	28,330.80	33,507.12	75.05%	85.42%	252	255
	2019/12/31	66,447.01	62,504.77	48,288.10	54,010.13	72.67%	86.41%	307	294
	2020/6/30	39,386.78	39,524.40	34,216.33	36,937.02	86.87%	93.45%	127	128
保丽洁工程	2017/12/31	272.23	262.83	212.98	185.64	78.23%	70.63%	3	26
	2018/12/31	651.34	651.24	525.52	537.11	80.68%	82.47%	14	119
	2019/12/31	654.12	614.91	476.36	451.93	72.82%	73.50%	46	50
	2020/6/30	263.42	249.66	213.55	181.67	81.07%	72.76%	27	18
空净智云	2020/6/30	50.01	21.43	50.00	18.70	99.97%	87.26%	1	2
新苏承	2017/12/31	1,108.99	1,245.75	995.61	918.09	89.78%	73.70%	66	178
	2018/12/31	1,844.62	1,829.21	1,363.58	1,348.28	73.92%	73.71%	54	234
	2019/12/31	885.40	913.31	668.88	654.22	75.55%	71.63%	46	110

（5）重点核查了发行人及子公司与发行人关联方的交易记录（不论金额大小），了解相关交易背景及合理性；

（6）对于公司报告期内发生的大额资金往来，为了解相关交易背景及合理性，执行核查的程序主要如下：

①对于大额资金流水，其中款项性质为货款的，将实际收（付）款方名称与客户（供应商）名单进行比对，查验实际收（付）款方名称与账面记录的一致性；将客户（供应商）汇总的年度发生额与客户（供应商）的销售回款（采购付款）总额进行比对，查验销售付款和采购收款的匹配性。抽查与银行大额资金往来相关的购货合同、购货发票、银行进账单、入库单、出库单、发货记录、物流资料等，核查业务实质和交易背景的真实性；

②核查银行流水的取现情形，以及同一账户或不同账户之间，是否存在金额、

日期相近的异常大额资金进出的情形；是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

③将大额资金流水按实际收（付）款方名称汇总为流水对手方清单，将流水对手方清单与发行人关联方清单进行对比，查验是否存在无业务背景的异常资金往来，是否存在关联方代发行人收取客户款项（支付供应商款项）的情形。

（7）取得发行人出具的关于资金流水相关承诺函。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人大额资金往来具有真实的交易背景和业务实质，不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

（四）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

1、核查程序

（1）发行人大额资金往来核查情况详见本题“一/（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配”；

（2）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员大额资金往来核查情况详见本题“一/（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”、“一/（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来”。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员之间的资金往来主要系工资收入、奖金、日常报销以及部分员工股权激励出资款等，不存在异常大额资金往来。

（五）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

1、核查程序

具体核查程序详见本题“一/（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配”相关内容。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人不存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（六）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

1、核查程序

具体核查程序详见本题“一/（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配”相关内容。

2、核查结论

经核查，报告期内，除为本次发行上市支付相关中介机构服务费外，发行人不存在其他大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。

（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

1、核查程序

（1）陪同实际控制人前往中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、招商银行、民生银行、兴业银行、张家港农村商业银行等 10 家主要银行，取得其报告期内在相应银行的借记卡开户

情况；

（2）取得上述账户在报告期内的所有银行详式流水，并取得实际控制人出具的关于个人银行卡完整性的承诺函；逐一核查取得的全部银行账户流水，交叉复核资金流水的交易对手方、账号及金额，核查实际控制人银行卡提供的完整性；

（3）基于实际控制人家庭资产规模较大，日常生活中大额理财、收支较多等因素考虑，对单笔交易额在 5 万元以上的交易记录进行核查，了解并核查相关交易背景及合理性；同时，核查实际控制人微信、支付宝支付记录；

具体银行资金流水核查覆盖比例情况如下表：

单位：万元

姓名	职务	银行借记卡数量	借方核查比例	贷方核查比例
钱振清	董事长、总经理、控股股东、实际控制人	9	99.54%	99.73%
冯亚东	董事、控股股东、实际控制人	7	99.14%	99.02%

累计核查钱振清报告期各期大额资金流水交易记录 247 笔，累计核查冯亚东报告期各期大额资金流水交易记录 870 笔；

（4）重点核查了交易对手方为发行人及其子公司、关联方的交易流水，了解相关交易背景及合理性；重点关注交易对手方是否存在发行人主要客户、供应商及其关联方的情况；重点关注上述流水中是否存在频繁出现大额存现、取现情形；

（5）对于实际控制人的大额资金往来，对实际控制人进行访谈，了解并核查相关交易背景及合理性，查阅并取得相关购房合同和房屋产权证书、证券账户交易记录、资金往来说明等；

（6）取得实际控制人出具的关于资金流水相关承诺函。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，实际控制人个人账户的大额资金往来主要为理财产品、股票投资、购房款项、分红款项等，发行人实际控制人个人账户不存在大

额资金往来较多且无合理解释的情形，不存在频繁出现大额存现、取现情形。

（八）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

1、核查程序

（1）获取了报告期内发行人分红资金流出明细，并查阅发行人股转系统历次权益分派实施公告；

（2）取得人力资源部门提供的职工名册及薪酬明细表，复核加计是否正确，与财务部门提供的薪酬发放情况、银行回单核对；

（3）查阅发行人报告期内员工股权激励方案，了解股权激励方案及实施情况、出资打款情况等；

（4）实际控制人个人账户核查情况详见本题“一/（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”；

（5）董事、监事、高管、关键岗位人员个人账户核查情况详见本题“一/（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来”；

（6）重点核查并了解上述人员在公司发放薪酬、分红前后的资金流向，并取得其关于相关资金流向的说明。

2、核查结论

经核查，报告期内，实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员获得的大额分红款、薪酬等主要用于购买理财产品、股票投资、购房、日常消费等，不存在主要资金流向存在重大异常的情形。

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

1、核查程序

（1）实际控制人个人账户核查情况详见本题“一/（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”；

（2）陪同董事、监事、高管、关键岗位人员前往中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、招商银行、民生银行、兴业银行、张家港农村商业银行等 10 家主要银行，取得其报告期内在相应银行的借记卡开户情况；

取得董事、监事、高管、关键岗位人员在报告期内经银行盖章的包含交易对方和摘要等信息的详式纸质版银行流水，并取得相关人员出具的关于个人银行卡完整性的承诺函；逐一核查取得的全部银行账户流水，交叉复核资金流水的交易对手方、账号及金额，核查相关人员银行卡提供的完整性；

具体名单如下：

序号	姓名	职务
1	顾玉珍	冯亚东的母亲
2	冯春明	冯亚东的父亲
3	冯贤	董事、副总经理
4	陆慧	监事会主席、技术科长
5	徐刚	职工监事、销售部长
6	宋李兵	副总经理、董事会秘书、财务总监
7	迟玉斌	原副总经理，2019 年 9 月已离职
8	李燕	出纳
9	王世华	会计
10	钱文龙	销售部长
11	张道亮	销售部长
12	施瑞贤	其他核心人员、生产总监
13	张华	董事
14	冯晓东	监事

（3）基于冯春明、顾玉珍、冯贤为实际控制人近亲属，家庭资产规模较大，

日常生活中大额理财、收支较多等因素考虑，基于迟玉斌个人自身资产规模、日常大额资金交易频率等因素考虑，对上述人员单笔交易额在 5 万元以上的交易记录进行核查，累计核查上述人员报告期各期大额资金流水交易记录 1,412 笔；

对于公司其他董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员，考虑个人资产规模、日常大额资金交易频率、岗位职能情况等后，对单笔交易额在 2 万元以上的交易记录进行核查；对于部分董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员，根据核查比例情况，适当增加核查笔数和金额；累计核查上述人员报告期各期大额资金流水交易记录 1,276 笔；

对上述大额资金流水交易记录，了解并核查相关交易背景、原因及合理性；

具体银行资金流水核查覆盖比例情况如下表：

单位：万元

姓名	银行借记卡数量	借方核查比例	贷方核查比例
顾玉珍	6	99.73%	99.56%
冯春明	9	99.45%	99.31%
冯贤	10	96.42%	98.57%
陆慧	7	85.18%	78.44%
徐刚	3	85.67%	74.97%
宋李兵	6	96.39%	94.57%
迟玉斌	25	97.29%	92.72%
李燕	4	80.58%	73.44%
王世华	5	73.46%	90.32%
钱文龙	6	71.30%	75.98%
张道亮	6	84.88%	85.63%
施瑞贤	7	79.55%	89.51%
张华	14	99.76%	99.89%
冯晓东	6	87.60%	85.46%

（4）重点核查了交易对手方为发行人及其子公司、关联方的交易流水，了解相关交易背景及合理性；重点关注交易对手方是否存在发行人主要客户、供应商及其关联方的情况；重点关注上述流水中是否存在频繁出现大额存现、取现情

形；

（5）公司 3 名独立董事出于个人隐私原因考虑，不愿意提供个人的资金流水，具体名单如下：

序号	姓名	职务
1	王勇	独立董事
2	褚宏武	独立董事
3	龚震岐	独立董事

对出于隐私考虑而未提供资金流水的自然人，申报会计师结合对发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注独立董事及其控制或任董监高的关联法人在报告期内是否存在与发行人及其子公司的资金往来；结合对发行人已提供个人账户流水的相关人员的核查，关注独立董事控制的或任董监高的关联法人在报告期内是否存在与发行人实际控制人、其他董事、监事、高管、关键岗位人员的资金往来；

（7）取得发行人实际控制人、全部董事、监事、高管，以及提供个人账户流水的其他关键岗位人员出具的关于资金流水相关承诺函。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员个人账户的大额资金往来主要为股权激励出资款项、理财产品、购房款项、分红款项、朋友及近亲属资金往来等，不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形，不存在频繁出现大额存现、取现情形，与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

1、核查程序

（1）核查了发行人及子公司与发行人关联方的交易记录（不论金额大小），了解相关交易背景及合理性；

（2）核查了实际控制人个人账户，详见本题“一/（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”；

（3）核查了董事、监事、高管、关键岗位人员个人账户，详见本题“一/（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来”；

（4）实地走访主要客户、供应商，确认其与发行人关联方不存在相关资金往来或其他利益安排。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，报告期内不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

二、结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见

根据上述资金流水核查情况，申报会计师认为：

发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

（本页无正文，为《关于江苏保丽洁环境科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》天衡专字（2021）00147 号之签章页）

天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·南京

2021 年 3 月 3 日

中国注册会计师：

（项目合伙人）

中国注册会计师：

编号 320100000202008280083

统一社会信用代码

91320000831585821 (1/1)

营业执照

(副本)

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　天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　余瑞玉 狄云龙 荆建明 汤加全 虞丽新 郭澳 骆竞 宋朝晖 谈建忠

经营范围　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；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

成立日期　2013年11月04日

合伙期限　2013年11月04日至2033年10月31日

主要经营场所　南京市建邺区江东中路106号1907室

登记机关

2020 年 08 月 28 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号：000371

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

天衡会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：余瑞玉

证书号：40 发证时间：二〇〇九年十二月九日

证书有效期至：二〇二一年十二月八日

会计师事务所

执业证书

名　　称：天衡会计师事务所（特殊普通合伙）

主任会计师：余瑞玉

办公场所：南京市建邺区江东中路106号万达广场商务楼B座19-20楼

组织形式：特殊普通合伙

会计师事务所编号：32000010

注册资本(出资额)：1002万元

批准设立文号：苏财会[2013]39号

批准设立日期：2013-09-28

证书序号：NO.010731

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，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：江苏省财政厅

二〇一三年十二月十一日

中华人民共和国财政部制


THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会
姓　　名 常桂华
Full name
性　　别 女
Sex
出生日期 1985-08-10
Date of birth
工作单位
Working unit
身份证号码 350203198508104028
Identity card No.


320105113074
证书编号：
No. of Certificate
320100030034
批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs
江苏省注册会计师协会
发证日期：
Date of Issuance
2000 02 28
年 月 日
2017 07 18
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.
常桂华(320100030034)
您已通过2019年年检
江苏省注册会计师协会
常桂华(320100030034)
您已通过2020年年检
江苏省注册会计师协会
年 月 日





证书编号：320000100171
No. of Certificate

批准注册协会：江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2018 年 ly 0月 /m 日28 /d
Date of Issuance

4

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.

徐雪琴(320000100171)
您已通过2019年年检
江苏省注册会计师协会

徐雪琴(320000100171)
您已通过2020年年检
江苏省注册会计师协会

5