

关于广州华研精密机械股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1-27 号

深圳证券交易所：

由财通证券股份有限公司转来的《关于广州华研精密机械股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕010365 号，以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的广州华研精密机械股份有限公司（以下简称华研精机公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

说明：如无特别说明，本说明使用的报告期是指 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；本说明部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因金额单位“元”换算为“万元”时四舍五入所形成。

一、关于中介机构核查程序

根据审核问询回复：

（1）保荐人报告期内对销售收入的函证核查比例（发函比例*回函比例）分别为 57.50%、77.29%、80.65%和 73.92%。报告期内，会计师函证确认的销售收入比例依次为 60.02%、76.33%、86.17%、81.60%。

（2）保荐人对供应商的函证核查比例（发函比例*回函比例）分别为 90.59%、63.91%、82.89%和 63.84%。

请保荐人、申报会计师说明：

（1）2017 年对销售收入的函证比例较低的原因，保荐人 2018 年和 2020 年

1-6 月对供应商的函证核查比例较低的原因，对回函差异或未回函金额采取替代性程序或实质性程序后可以确认的核查比例；

(2) 疫情期间对客户/供应商/外协方等合作单位的走访和函证、往来款项函证和替代性程序、存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查情况及后续补充核查情况，说明相关核查的充分性、有效性，对核查结论的影响情况。

(落实函问题 2)

(一) 2017 年对销售收入的函证比例较低的原因，对回函差异或未回函金额采取替代性程序或实质性程序后可以确认的核查比例

报告期内，采取分层抽样的方法确认函证最低样本量，计算过程如下：

1. 在财务报表整体重要性水平的基础上，根据账户的重大错报风险水平，按照一定的比例确定实际执行的重要性；
2. 将金额大于实际执行重要性金额的项目列为重要项目，对于重要项目实施 100%函证；
3. 将低于评估的明显微小错报金额的列为极不重要项目；
4. 对于除去重要项目和极不重要项目之外的剩余项目，则根据剩余项目金额与该账户实际执行的重要性的倍数，由系统计算出发函样本量；
5. 重要项目的样本量与剩余项目的样本量的合计为本次发函的最低样本量。

报告期内，我们根据以上计算过程计算发函最低样本量，在实际发函过程中发函的样本量高于最低样本量，发函口径保持一致。2017 年我们计算出的收入最低样本量为 75，实际发函样本量为 92。

2017 年销售收入的回函比例较低，一方面是因为 2017 年公司大客户比例较其他年度小。报告期内，公司持续开发优质大型客户，2017 年至 2020 年，公司前五大客户销售占比分别为 34.82%、43.36%、49.03%和 40.87%，另一方面是由于前期发函时客户回函意愿不强，导致销售收入整体回函比例较低，但对于未回函的部分我们均执行了替代程序，2017 年核查比例达到 93.72%。报告期具体情况如下：

核查情况	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
回函确认比例	84.67%	81.60%	86.17%	76.33%	60.02%
执行替代程序后可确认的比例	89.43%	87.01%	90.19%	86.41%	79.56%

核查情况	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
执行细节测试可确认比例	98.18%	99.70%	99.69%	96.82%	93.72%

(二) 疫情期间对客户/供应商/外协方等合作单位的走访核查工作

报告期内,公司的客户和供应商均以境内为主,我们对公司主要境内外客户、供应商的现场走访工作在 2019 年底前已基本完成。疫情期间,我们对 2019 年下半年及 2020 年度新增的大额客户和供应商进行了补充走访,其中境内客户和供应商仍以现场走访为主,对于境外客户以及个别按照防疫要求无法执行现场走访的境内客户和供应商采取视频访谈的方式进行补充核查,项目走访核查工作未受到新冠疫情的重大影响。

1. 疫情期间对客户走访核查情况

核查情况	2020年度	2020年1-6月	2019年度
现场走访比例(%)	57.78	75.02	71.84
视频访谈比例(%)	14.40	8.01	9.28
合计比例(%)	72.18	83.03	81.12

2. 疫情期间对供应商/外协方的走访核查情况

核查情况	2020年度	2020年1-6月	2019年度
现场走访比例(%)	69.60	61.06	73.87
视频访谈比例(%)	1.70		
合计比例(%)	71.30	61.06	73.87

2020 年受疫情影响,部分采取视频访谈的方式,整体对客户和供应商的走访比例及函证最终可确认比例均维持在较高水平,核查程序充分、有效,未对核查结论产生不利影响。

(三) 疫情期间对客户/供应商/外协方等合作单位的函证、往来款项函证和替代性程序的核查情况

疫情期间,公司的主要境内客户和供应商均在国内疫情得到有效控制后较快实现复产复工,公司的主要境外客户亦未出现停产歇业、无法取得联系的情况,我们对公司主要客户和供应商函证的发函及回函均未受到新冠疫情的重大影响,回函情况良好,具体情况如下:

1. 对客户的函证、往来款项函证和替代性程序核查情况

项 目	核查情况	2020年度	2020年1-6月	2019年度
主营业务收入	回函确认比例 (%)	84.67	81.60	86.17
	替代测试确认比例 (%)	4.76	5.41	4.02
	最终可确认比例 (%)	89.43	87.01	90.19
应收账款	回函确认比例 (%)	77.39	69.02	78.90
	替代测试确认比例 (%)	10.50	12.62	6.33
	最终可确认比例 (%)	87.89	81.64	85.23
预收账款	回函确认比例 (%)	74.26	76.19	78.23
	替代测试确认比例 (%)	6.26	8.01	5.57
	最终可确认比例 (%)	80.52	84.20	83.80

注 1：2020 年度应收账款相关比例中涉及到应收账款金额的部分包含调整至合同资产金额

注 2：预收款项为报表中列示的合同负债及调整至其他流动负债的合同负债中的待转销项税金额部分

2. 对供应商/外协方的函证、往来款项函证和替代性程序核查情况

项 目	核查情况	2020年度	2020年1-6月	2019年度
采购额	回函确认比例 (%)	78.01	76.19	74.69
	替代测试确认比例 (%)	1.04		1.19
	最终可确认比例 (%)	79.05	76.19	75.88
应付账款	回函确认比例 (%)	86.71	80.93	83.80
	替代测试确认比例 (%)	0.20	2.71	
	最终可确认比例 (%)	86.91	83.65	83.80
预付账款	回函确认比例 (%)	88.08	38.11	77.03
	替代测试确认比例 (%)	2.55	45.77	
	最终可确认比例 (%)	90.63	83.88	77.03

(四) 存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查情况

1. 存货及其他资产负债项目盘点、监盘核查情况

项 目	2020年度	2020年1-6月	2019年度
现金监盘比例 (%)	100.00	100.00	100.00

项 目	2020年度	2020年1-6月	2019年度
存货抽盘比例 (%)	70.94	70.57	76.73
其中：通过视频方式进行	5.75		
投资性房地产监盘比例 (%)	95.57	98.88	100.00
固定资产监盘比例 (%)	85.24	88.32	90.24

受疫情影响，部分发出商品监盘通过视频方式进行。

2. 存货及其他资产负债项目函证及替代性程序核查情况

项 目	核查情况	2020年度	2020年1-6月	2019年度
银行存款 (全部回函)	回函确认比例 (%)	100.00	100.00	100.00
	最终可确认比例 (%)	100.00	100.00	100.00
其他货币资金 (全部回函)	回函确认比例 (%)	100.00		
	最终可确认比例 (%)	100.00		
发出商品	回函确认比例 (%)	82.51	89.06	87.77
	替代测试确认比例 (%)	1.92		
	最终可确认比例 (%)	84.43	89.06	87.77
委托加工物资 (全部回函)	回函确认比例 (%)	81.12	80.47	86.25
	最终可确认比例 (%)	81.12	80.47	86.25
其他应收款	回函确认比例 (%)	67.93	52.63	36.32
	替代测试确认比例 (%)			42.59
	最终可确认比例 (%)	67.93	52.63	78.92
长期应收款 (全部回函)	回函确认比例 (%)	100.00	100.00	100.00
	最终可确认比例 (%)	100.00	100.00	100.00
其他应付款 (全部回函)	回函确认比例 (%)	100.00	79.78	92.78
	最终可确认比例 (%)	100.00	79.78	92.78
长期应付款 (全部回函)	回函确认比例 (%)	100.00	100.00	100.00
	最终可确认比例 (%)	100.00	100.00	100.00

由上表可见，2019年至2020年，我们对以上项目的核查比例维持在较高的水平。疫情并未对我们核查程序的充分有效性产生实质性影响，核查结论可靠。

(五) 核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 对公司主要客户和供应商进行实地走访或视频访谈，了解其基本情况、经营状况、与公司的业务合作背景、业务开展情况和交易结算等情况，核查其与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间是否存在关联关系；通过全国企业信用信息公示系统查询主要客户的工商资料，重点核查和了解其成立时间、注册资本、经营范围、股东结构及与公司合作的渊源等，核查主要客户的基本情况及其真实性；

2. 对报告期内的客户、供应商以及往来款进行函证，对未回函的项目进行替代测试；

3. 对公司库存现金执行监盘程序；对公司固定资产、投资性房地产执行监盘程序，实地查看资产使用情况；对公司存货执行监盘程序，并对部分存货执行了抽盘；

4. 取得并检查了公司存货的收发存明细、公司自行盘点的盘点记录，取得出库单、入库单、发货单等相关依据分析并核实差异原因，检查公司相应的账务处理。

经核查，我们认为：

1. 2017 年是由于客户回函意愿不强等原因造成回函比例较低，在执行替代程序后，可确认的比例与其他年度相差不大；

2. 我们对公司主要境内外客户、供应商的现场走访工作在 2019 年底已基本完成。疫情期间，仅对新增的大额客户和供应商进行了补充走访，其中境内客户和供应商仍以现场走访为主，对于境外客户以及个别境内地区的客户和供应商采取视频访谈的方式进行了补充核查，核查工作未受到新冠疫情的重大影响；

3. 疫情期间，公司的主要境内客户和供应商均在国内疫情得到有效控制后较快实现复产复工，公司的主要境外客户亦未出现停产歇业、无法取得联系的情况，我们对合作单位往来款项、交易金额的函证回函情况良好，函证核查工作未受到疫情重大影响；

4. 公司的主要经营地为广东广州，存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘核查工作正常开展，其中部分发出商品盘点通过视频方式进行，核查工作未受到新冠疫情的重大影响；

5. 新冠疫情期间，我们对公司及其合作方的核查工作是充分的、有效的，

新冠疫情对核查结论未产生重大不利影响。

二、关于境外客户

审核问询回复显示，2020 年，发行人新增境外客户 MAYORA 集团，收入金额 5,149.17 万元。该客户主要向公司购买瓶坯智能成型系统、提环注塑系统和瓶盖注塑系统。客户 MAYORA 集团系通过代理商 PT. RIA SARANA PERDANA ENGINEERING 获取。发行人向代理商支付佣金。

请发行人补充披露：

（1）与代理商及客户 MAYORA 集团建立业务合作的过程，MAYORA 集团向发行人采购产品的数量、用途、该客户系发行人 2020 年新增客户、合作当年即实现销售收入超过 5,000 万元的原因及合理性；

（2）向 MAYORA 集团相关客户销售产品的毛利率情况，毛利率与同类型产品相比是否存在较大差异、产生差异的原因及合理性；

（3）代理商与发行人开展业务合作的基本模式、是否属于经销销售，报告期各期合同金额前五名的合作代理商的名称、基本情况、合作原因、是否持续合作、合作的主要地域、相关代理商所在地及最终客户所在地是否存在区域集中性及原因；是否通过代理商获取的客户成为发行人境外直销客户的情形，发行人与终端客户的持续合作情况；

（4）与代理商的合作模式、佣金定价水平等是否与同行业可比公司存在差异及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）对报告期各期完成交易金额较大的发行人代理商的核查情况、采取的核查手段、获取的核查证据及核查结论；

（2）对 2020 年度新增境外客户的核查情况、对发行人对新增境外客户销售收入真实性、发出商品等的核查情况、采取的核查手段、获取的核查证据及核查结论；

（3）发行人、发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他相关人员与境外客户、代理商是否存在除购销合同、代理服务合同之外的资金往来或其他异常资金往来，核查方法、核查证据及核查结论。

（落实函问题 3）

(一) 与代理商及客户 MAYORA 集团建立业务合作关系的过程, MAYORA 集团向公司采购产品的数量、用途、该客户系公司 2020 年新增客户、合作当年即实现销售收入超过 5,000.00 万元的原因及合理性

公司与代理商 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 于 2010 年首次发生业务合作, Ria Sarana Perdana Engineering 系印度尼西亚企业, 于 1980 年成立, 注册资本为 300,000.00 万印尼卢比, 主营业务为货物贸易, 代理区域为印度尼西亚。2010-2017 年间, PT. Ria Sarana Perdana Engineering 作为公司的直销客户, 向公司采购配件及模具等产品, 向其国内有产品需求的最终客户进行销售, 由此与公司建立了长久良好合作关系。2018 年, 由于最终客户需求产品的合同金额较大, PT. Ria Sarana Perdana Engineering 为降低自身业务风险, 改变了与公司的合作模式, 由原来的向公司买断式采购改为以收取佣金的代理服务方式与公司进行合作。报告期内, 公司通过 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 获取了印度尼西亚的众多客户, 包括 PT. INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING、PT. HOKKAN DELTAPACK INDUSTRI、PT. SARIGUNA PRIMATIRTA、PT. BINA KARYA PRIMA 和 MAYORA 集团等。

报告期内, 公司通过 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 签订的金额超过 100 万元的主要合同(瓶坯智能成型系统及模具, 不含配件及服务)及合同确认收入情况如下表所示:

单位: 万元

序 号	合同编号	签订日期	客户名称	合同金额	收入金额	收入年度
1	HY20180520E-BKP	2018 年 7 月	PT. BINA KARYA PRIMA	759.00	759.00	2018 年
	HY20BKP-ELC/02	2020 年 9 月		740.57	740.57	2020 年
	HY20BKP-ELC-01	2020 年 4 月		254.43	254.43	2020 年
2	HY19TFJ-ELC/03	2019 年 7 月	MAYORA 集团	862.23	862.23	2020 年
	HY19TFJ-ELC/04	2019 年 8 月		427.42	427.42	2020 年
	HY19TFJ-ELC/05	2019 年 8 月		470.79	470.79	2020 年
	HY19TFJ-ELC/02	2019 年 10 月		416.04	416.04	2020 年
	HY19TFJ-ELC/01	2019 年 10 月		803.62	803.62	2020 年
	HY20TFJ-ELC/07	2020 年 7 月		403.95	403.95	2020 年

序 号	合同编号	签订日期	客户名称	合同金额	收入金额	收入年度
	HY20TFJ-ELC/15	2020 年 7 月		856.36	856.36	2020 年
	HY20TFJ-ELC/16	2020 年 7 月		418.08	418.08	2020 年
	HY20TFJ-ELC/17	2020 年 7 月		459.82	459.82	2020 年
	HY19TFJ-ELC/06	2020 年 4 月		838.84		
	HY20TFJ-ELC/08	2020 年 7 月		429.15		
	HY20TFJ-ELC/09	2020 年 7 月		1,677.03		
	HY20TFJ-ELC/10	2020 年 7 月		409.37		
	HY20TFJ-ELC/11	2020 年 7 月		450.24		
合 计				10,676.94	6,872.31	

公司于 2019 年 7 月通过 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 接触了客户 MAYORA 集团，并与其集团成员公司 PT. TIRTA FRESINDO JAYA 签订了首个销售合同，后续 MAYORA 集团下的另一成员公司 PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA 也与公司确立了业务合作关系。截至本说明回复日，MAYORA 集团与公司签订的合同情况如下表所示：

单位：万元

合同编号	签订日期	具体客户	合同金额	采购内容	数量	用途
HY19TFJ-ELC/03	2019 年 7 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	862.23	Epioneer-400/140EPET 瓶坯注塑机	1	用于生产瓶装水及瓶盖、洗衣液瓶及瓶盖
HY19TFJ-ELC/04	2019 年 8 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	427.42	Systec350/720-1450CSP 高速瓶盖注塑机	1	
HY19TFJ-ELC/05	2019 年 8 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	470.79	Systec420/820-1450CSP 高速提环注塑机	1	
HY19TFJ-ELC/01	2019 年 10 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	803.62	Epioneer-400/140PET5L 瓶坯系统	1	
HY19TFJ-ELC/02	2019 年 10 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	416.04	Systec350/720-1450CSP 高速瓶盖注塑机	1	
HY19TFJ-ELC/06	2020 年 4 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	838.84	Epioneer-400/140E PET. vi 瓶坯注塑系统	1	
HY20TFJ-ELC/15	2020 年 7 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	856.36	Epioneer-400/140E PET. vi 瓶坯注塑机	1	
HY20TFJ-ELC/16	2020 年 7 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	418.08	Systec280/630-1450CSP 高速瓶盖注塑机	1	
HY20TFJ-ELC/17	2020 年 7 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	459.82	Systec420/820-2300CSP 高速瓶盖注塑机	1	
HY20TFJ-ELC/09	2020 年 7 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	1,677.03	Epioneer-400/140E PET	2	
HY20TFJ-ELC/10	2020 年 7 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	409.37	Systec280/630-1450CSP 高速瓶盖注塑机	1	
HY20TFJ-ELC/11	2020 年 7 月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	450.24	Systec420/820-2300CSP 高速提环注塑机	1	

合同编号	签订日期	具体客户	合同金额	采购内容	数量	用途
HY20TFJ-ELC/08	2020年7月	PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA	429.15	Systec280/630-2300CSP 瓶盖注塑系统	1	日化生产线实验样坯
HY20TFJ-ELC/07	2020年7月	PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA	403.95	EcoSys-228PET 瓶坯注塑系统	1	
HY20TFJ-EL/18	2020年8月	PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA	4.07	服务、配件及其他		
HY20TFJ-EL/19	2020年9月	PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA	20.33	服务、配件及其他		
HY20TFJ-EL/20	2020年10月	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	6.46	服务、配件及其他		
HY21TFJ-EL/01	2021年1月	PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA	15.82	服务、配件及其他		
合 计			8,969.62			

2020年度，公司对 MAYORA 集团确认了 9 套瓶坯注塑系统的收入及个别配件服务收入，金额合计为 5,149.17 万元。MAYORA 集团系印度尼西亚知名快消食品集团，集团成员企业较多，业务规模庞大，产品线丰富，主要包括饼干、糖果、威化饼、巧克力、咖啡、方便食品、饮料、谷物及日化产品等，此次向公司采购的产品用于其生产瓶装水及瓶盖、洗衣液瓶及瓶盖，因此对瓶坯智能注塑系统产品及提环系统、注盖系统产品的需求较大，导致合同金额较大。

截至本说明回复日，公司与 MAYORA 集团签订了金额约 9,000.00 万元的销售合同，2020 年度确认收入的合同中包含了 2019 年和 2020 年签订的合同，其中 2019 年度的合同金额为 2,980.10 万元，2020 年度的合同金额为 2,169.07 万元。公司瓶坯智能成型系统从订单签订到安装验收的周期通常为 5-20 个月，由于机器型号、客户工厂环境、客户投产计划等情况的不同，各订单的交付、验收周期等会有一定的差异。公司向 MAYORA 集团销售的产品从签订合同到确认收入的期间为 5-10 个月，在正常区间范围内。

因此，从 MAYORA 集团的业务规模，对公司产品的需求情况来看，公司对 MAYORA 集团签订合同金额及确认收入金额较大具有合理性；从公司销售产品的周期来看，公司对 MAYORA 集团从签订合同到产品确认收入的周期在公司正常区间范围内。

综上，公司于 2020 年对 MAYORA 集团的销售收入超过 5,000.00 万元具有合理性。

(二) 向 MAYORA 集团相关客户销售产品的毛利率情况，毛利率与同类型产品相比是否存在较大差异、产生差异的原因及合理性

2020 年度，向 MAYORA 集团相关客户销售主要产品的情况如下表所示：

单位：万元

合同编号	具体客户	产品类型	收入金额	产品型号	毛利率	同类产品平均毛利率
HY19TFJ-ELC/03	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	862.23	Epioneer-400	47.07%	41.06%
HY20TFJ-ELC/15	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	856.36	Epioneer-400	45.13%	41.06%
HY19TFJ-ELC/01	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	803.62	Epioneer-400	46.95%	41.06%
HY19TFJ-ELC/05	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	470.79	Systec420/820-1450	31.63%	31.63%
HY20TFJ-ELC/17	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	459.82	Systec420/820-2300	35.79%	35.79%
HY19TFJ-ELC/04	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	427.42	Systec350/720-1450	26.68%	31.33%
HY20TFJ-ELC/16	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	418.08	Systec280/630-1450	33.79%	33.79%
HY19TFJ-ELC/02	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	瓶坯智能成型系统	416.04	Systec350/720-1450	36.11%	31.33%
HY20TFJ-ELC/07	PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA	瓶坯智能成型系统	403.95	EcoSys-228PET	30.71%	29.27%
合 计			5,118.31			

注 1：同类产品平均毛利率均采用 2020 年度数据

注 2：Systec 系列产品由于公司仅向 MAYORA 客户进行销售，因此平均毛利率与销售给 MAYORA 集团的毛利率基本一致

由于 MAYORA 集团是外销客户，公司考虑到海外客户运输及后续服务成本较高，且需要向代理服务商 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 支付一定比例的佣金，因此产品单位定价较高，导致个别合同毛利率比同类产品的平均毛利率略高，Epioneer-400 系列较平均的毛利率 41.06%高出 5%左右，EcoSys-228PET 系列毛利率与平均毛利率相近，整体不存在较大差异。

（三）代理服务商与公司开展业务合作的基本模式、是否属于经销销售，报告期各期合同金额前五名的合作代理服务商的名称、基本情况、合作原因、是否持续合作、合作的主要地域、相关代理服务商所在地及最终客户所在地是否存在区域集中性及原因；是否通过代理服务商获取的客户成为公司境外直销客户的情形，公司与终端客户的持续合作情况

公司与代理服务商的业务合作基本模式为：代理服务商向公司推荐客户，大部分代理服务商同时提供后续服务，如代表公司与最终客户进行沟通，并协助公司向客户进行收款，协助安装及售后服务等事宜。代理服务商与公司签订佣金协

议，约定一定金额或基于销售合同金额一定比例的佣金。公司在合同实现收入时计提佣金，一般在收到客户 90%以上的货款时，按收款进度同比例向代理商进行支付。公司通过代理商进行销售的客户均为公司的境外直销客户，由公司直接与最终客户签订销售合同，向最终客户所在地发货，由最终客户向公司支付货款，不属于经销模式。

报告期内，各期前五大代理商情况如下表所示：

单位：万元

年 度	代理商	代理合同总金额	佣金金额	佣金比例
2018 年度	PT. Ria Sarana Perdana Engineering	774.31	40.15	5.19%
	查刚	230.42	35.43	15.38%
	GALAXY POINT LIMITED	26.56	3.98	15.00%
2019 年度	查刚	1,225.83	139.71	11.40%
	SINOPAC PLASTIC MACHINERY CO., LTD.	628.74	80.28	12.77%
	SUCCESS MAX INTERNATIONAL LIMITED	315.00	2.84	0.90%
	PION INDUSTRY CO., LTD	236.52	4.70	1.99%
	GALAXY POINT LIMITED	54.91	8.24	15.00%
2020 年度	PT. Ria Sarana Perdana Engineering	6,245.15	645.20	10.33%
	SINOPAC PLASTIC MACHINERY CO., LTD.	480.25	57.06	11.88%
	RIECKERMANN	414.33	53.86	13.00%
	SAI PLASTICS	393.02	15.24	3.88%
	ALL STAR PLAST LIMITED	134.86	4.05	3.00%

注：2018 年仅有三家代理商

2019 年度的代理商 SUCCESS MAX INTERNATIONAL LIMITED 和 PION INDUSTRY CO., LTD，以及 2020 年度的代理商 SAI PLASTICS、ALL STAR PLAST LIMITED 的佣金比例较低，系由于这几家代理商仅向公司推荐客户，不提供后续沟通、协助售后等服务，因此佣金金额占代理合同金额的比例较低。除此之外，公司向大部分代理商的佣金比例一般为合同金额的 5%-15%。

报告期内，公司的主要代理商的基本情况及其代理最终客户情况如下表所示：

代理商名称	基本情况	合作区域	首次合作时间	最终客户
PT. Ria Sarana Perdana Engineering	成立于 1980 年，注册资本为 300,000.00 万印尼卢比（约 137.80 万人民币），Richard Anthoni 持股 75%、Tan Charlie Chendra 持股 25%，主营业务为货物贸易	印度尼西亚	2010 年	MAYORA 集团、PT. BINA KARYA PRIMA、PT. INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING、PT. SARIGUNA PRIMATIRTA 等
SINOPAC PLASTIC MACHINERY CO., LTD.	成立于 2017 年，所在地为香港，注册资本 1 万港币，主营业务为机械设备及模具贸易服务	泰国、越南、缅甸、柬埔寨	2019 年	DUY TAN PLASTICS MANUFACTURING、INTERNATIONAL PET JSC 等
RIECKERMANN	成立于 2006 年，公司为国际代理公司，总部在德国，在沙特、埃及、泰国、印尼等国家，地区如香港都有分公司。与公司合作的是香港 RIECKERMANN，所在地为香港。公司股东：HRD Asia Ltd 持股 100%，主营业务为塑料、包装机械贸易、服务	沙特	2012 年	MAKKAH WATER COMPANY
SAI PLASTICS	所在地为印度，Mr. Pankaj. 持股 100%，主营业务为塑胶模具产品	印度	2020 年	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED
SUCCESS MAX INTERNATIONAL LIMITED	成立于 2009 年，所在地为香港，主营业务是货物贸易	吉尔吉斯斯坦	2019 年	OSOO GRAND POLYMER
ALL STAR PLAST LIMITED	代理商所在地：香港，注册资本：1 万港币，股东为李英。主营业务为 塑料产品，机械设备模具类贸易	英国	2018 年	Esterform Poland、Esterform Packaging Ltd
查刚	原为公司国际业务部员工，2017 年 2 月辞职后，以个人名义与公司进行业务往来，主要代理区域为东非地区，包括埃塞耳比亚、坦桑尼亚等	东非、国内	2017 年	KUNIS BARI GENERAL TRADING PLC、ABBAHAWA TRADING P. L. C、张家港汇卓机械有限公司等

公司主要的代理商与其代理的客户存在一定的区域集中性。以 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 为例，其代理的最终客户所在地均为印度尼西亚。由于代理商的客户资源较为集中，且出于提供后续服务的考虑，代理商及最终客户存在一定的区域集中情况。

公司与大部分代理商均保持了持续合作关系，如 PT. Ria Sarana Perdana Engineering、查刚、RIECKERMANN 和 SAI PLASTICS 等。最终客户如 PT. INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING、MAYORA 集团、TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED、MAKKAH WATER 等，均与公司签订了后续合同，截至本说明回复日，公司与最终客户的主要在手订单情况如下表所示：

单位：万元

代理商名称	客户名称	合同编号	产品类型	合同金额
PT. Ria Sarana Perdana Engineering	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY19TFJ-ELC/06	瓶坯智能成型系统	838.84

代理商名称	客户名称	合同编号	产品类型	合同金额
	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY20TFJ-ELC/09	瓶坯智能成型系统	1,677.03
	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY20TFJ-ELC/10	瓶坯智能成型系统	409.37
	PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY20TFJ-ELC/11	瓶坯智能成型系统	450.24
	PT. INDO CERIA PLASTIK DAN PRINTING	HY20INDO-EL03	瓶坯模具	166.12
RIECKERMANN	MAKKAH WATER	HY2020MW-LSC03	服务、配件及其他	33.62
SAI PLASTICS	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2020TP-LSC12	瓶坯模具	56.03
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2020TP-LSC14	瓶坯模具	27.69
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2020TP-LSC15	瓶坯模具	22.74
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2020TP-LSC16	瓶坯模具	20.77
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2020TP-LSC17	瓶坯模具	56.03
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2021TP-LSC19	瓶坯模具	16.71
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2021TP-LSC20	瓶坯模具	31.64
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2021TP-LSC21	瓶坯模具	44.83
	TPAC PACKAGING INDIA PRIVATE LIMITED	HY2021TP-LSC18	瓶坯模具	55.37
合 计				3,907.03

（四）与代理商的合作模式、佣金定价水平等是否与同行业可比公司存在差异及差异原因

公司的行业分类为“C35 专用设备制造业”，与公司同属于该行业的部分上市公司公开披露的采用代理商的合作模式及佣金比例如下：

公司名称	主营业务	公开披露信息	佣金比例
泰瑞机器	专业从事注塑机的研发、设计、生产、销售和服务，并为下游应用领域提供注塑成型解决方案	虽然代理直销系公司与终端客户签订销售合同，但该销售是通过公司的代理商的渠道进行。通过代理商公司不仅能直接接触到终端客户，进一步了解终端客户需求，还能由代理商开发、管理和维护公司的销售渠道，对于公司拓展市场和树立品牌效应具有积极作用	未披露
盛美股份	公司主要从事半导体专用设备的研发、生产和销售，主要产品包括半导体清洗设备、半导体电镀设备和先进封装湿法设备等	在委托代理商推广的情形下，公司与代理商签订产品销售代理协议，由代理商负责相关产品在特定地区的市场推广，公司直接与相关客户签署销售合同并直接向客户发货，并按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例，向代理商支付代理佣金	主要为3%-5%
芯源微	公司主要从事半导体专用设备的研发、生产和销售	委托代理商销售模式下，公司与特定地区代理商签订产品销售区域代理协议，由其负责在特定地区代理销售公司产品，公司按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例，向其支付一定比例的代理佣金	15%

公司名称	主营业务	公开披露信息	佣金比例
日发纺机	主要从事成套纺织装备的研发、生产和销售	代理商有针对性的向客户进行推介，并为客户提供市场和客户信息，公司与代理商推荐的意向客户进行接洽、制定产品技术细节、签订销售合同并直接发货给客户，公司与代理商签订代理协议，根据其推介销售和回款情况向其支付佣金	主要为10%-15%

由上表可见，公司与同为“C35 专用设备制造业”的可比公司在与代理服务商的合作模式方面基本一致，均是由代理商推荐客户，由公司直接与客户签订销售合同并直接发货给客户，公司与代理商签订的系代理协议，向代理商支付一定金额或比例的佣金。根据可比公司的不同细分行业，上表中列举的可比公司佣金比例有所不同，但均在 3%-15% 范围内，公司主要的佣金比例也处于 5%-15% 区间。因此，公司与代理服务商的合作模式、佣金定价水平与同行业可比公司不存在较大差异。

（五）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 了解代理服务商及客户 MAYORA 集团建立业务合作关系的過程；统计公司通过代理服务商 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 签订的合同情况；统计 MAYORA 集团向公司采购产品的数量、用途；

2. 根据销售明细表计算 MAYORA 集团相关客户销售产品的毛利率；结合同类型产品的毛利率，比较分析差异原因；

3. 了解和询问业务人员相关代理服务商与公司开展业务合作的基本模式，统计报告期各期合同金额前五名的合作代理服务商的名称、基本情况、合作原因、持续合作、合作的主要地域、相关代理服务商所在地及最终客户所在地是否存在区域集中性及原因；

4. 统计分析公司对代理服务商的佣金比例，并与同为“C35 专用设备制造业”的可比公司与代理服务商的合作模式、佣金定价水平进行对比分析；

5. 访谈公司完成交易金额较大的代理服务商并检查公司向其计提和支付佣金相关的合同、佣金协议、银行回单等原始凭证；取得部分交易金额较大的代理服务商的工商登记注册文件；对部分交易金额较大的代理服务商的佣金服务费进行函证；对部分交易金额较大的代理服务商介绍的客户进行访谈，确认公司获取订单的方式为代理服务商介绍，了解客户购买公司产品的主要用途，分析购买行为是否合理。

经核查，我们认为：

1. 公司与代理商 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 于 2010 年首次发生业务合作，公司于 2019 年 7 月通过 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 接触了客户 MAYORA 集团，MAYORA 集团向公司采购产品的数量、用途具备商业合理性。公司向 MAYORA 集团销售的产品从签订合同到确认收入的期间在正常区间范围内，公司对 MAYORA 集团于 2020 年收入超过 5,000.00 万元具有合理性；

2. 由于 MAYORA 集团是外销客户，公司考虑到海外客户运输及后续服务成本较高，且需要向代理商 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 支付一定比例的佣金，因此产品单位定价较高，导致个别合同毛利率较同类产品的平均毛利率略高，如 Epioneer-400 系列较平均的毛利率在 41.06% 左右，但整体不存在较大差异；

3. 公司与代理商的业务合作基本模式为：代理商向公司推荐客户，大部分代理商同时提供后续服务，如代表公司与最终客户进行沟通，并协助公司向客户进行收款，协助安装及售后服务等事宜。代理商与公司签订佣金协议，约定一定金额或基于销售合同金额一定比例的佣金。公司在收到客户货款时，按收款进度向代理商进行支付。公司通过代理商进行销售的客户均为公司的境外直销客户，由公司直接与最终客户签订销售合同，向最终客户所在地发货，由最终客户向公司支付货款，不属于经销模式；公司与大部分代理商均保持了持续合作关系；

4. 公司与代理商的合作模式、佣金定价水平等与同行业可比公司不存在较大差异。

（六）相关说明及核查意见

1. 对报告期各期完成交易金额较大的公司代理商的核查情况、采取的核查手段、获取的核查证据及核查结论

报告期内，公司完成交易金额较大的代理商为 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG），两者代理的合同金额占所有代理直销的合同金额比例为 76.85%，两者收取的佣金占全部佣金的比例为 79.07%。

对 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG），我们采取的核查手段、获取的核查证据如下：

（1）对 PT. Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）进行访

谈，并取得其出具的《无关联关系声明》；

(2) 取得公司向 PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）计提和支付佣金相关的合同、佣金协议、银行回单等原始凭证；

(3) 取得 PT.Ria Sarana Perdana Engineering 的工商登记注册文件，取得其出具的关于其经营情况的说明；

(4) 针对佣金服务费，对 PT.Ria Sarana Perdana Engineering、查刚（ZHA GANG）进行函证；

(5) 针对查刚（ZHA GANG）与公司共同实际控制人温世旭的资金往来进行访谈；

(6) 对部分 PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）介绍的客户进行访谈，报告期内，访谈 PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）介绍客户的合同金额占全部 PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）介绍客户的合同金额比例为 95.66%，所有访谈客户的合同金额占全部代理商介绍客户的合同金额比例为 78.13%，通过访谈确认公司获取订单的方式为代理商介绍，了解客户购买公司产品的主要用途，分析购买行为是否合理；

(7) 问询公司总经理及部分业务部门员工，了解公司及所处行业的经营特点和销售模式，分析公司代理直销模式的合理性；

(8) 统计分析公司对代理商 PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）的佣金比例，并与专用设备制造业上市公司进行对比分析佣金定价的合理性。

经核查，我们认为代理直销模式为公司销售模式的有益补充，符合行业特征；PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）介绍客户购买公司产品具有合理用途，公司向 PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）支付佣金均有相应的原始凭证支撑，佣金定价水平合理，佣金计算准确；PT.Ria Sarana Perdana Engineering 和查刚（ZHA GANG）作为主要的代理商，与公司及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员不存在关联关系或其他利益输送。

2. 对 2020 年度新增境外客户的核查情况、对公司新增境外客户销售收入真实性、发出商品等的核查情况、采取的核查手段、获取的核查证据及核查结论

2020 年度公司主要新增境外客户为 MAYORA 集团和 CHHENG SRENG & CHHAI HONG，分别实现销售收入 5,149.17 万元和 336.58 万元，2020 年末不存在发出商品。

针对公司 2020 年度新增境外客户及对其实现销售收入的真实性，采取的核查手段、获取的核查证据如下：

(1) 对 MAYORA 集团和 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 进行了访谈，取得其出具的《无关联关系声明》，取得公司产品在其工厂的视频或照片；

(2) 对 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 及与公司发生交易的 MAYORA 集团成员企业 PT. TIRTA FRESINDO JAYA、PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA 进行函证；

(3) 通过中国出口信用保险公司查询 MAYORA 集团及其成员企业的相关信息，取得 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 的工商登记注册文件；

(4) 查阅 MAYORA 集团成员企业 PT. MAYORA INDAH TBK（雅加达证券交易所上市）的公开披露资料；登录 MAYORA 集团官网，查阅其经营情况相关信息；

(5) 查阅公司与 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 及 MAYORA 集团成员企业 PT. TIRTA FRESINDO JAYA、PT. PASCAL CORPINDO SEMESTA 交易相关的合同、发票、提单、报关单等原始凭证；

(6) 取得公司 2020 年的海关报关数据，并将公司与 MAYORA 集团和 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 的交易数据与其进行核对；

(7) 统计分析公司与 MAYORA 集团和 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 合同签订至实现收入的期间，分析期间分布是否存在异常情形；

(8) 询问公司业务部门员工，了解公司与 MAYORA 集团和 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 的业务开展情况。

经核查，我们认为，MAYORA 集团和 CHHENG SRENG & CHHAI HONG 购买公司的产品具有合理性，公司对其实现的销售收入真实。

3. 公司、公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他相关人员与境外客户、代理商是否存在除购销合同、代理服务合同之外的资金往来或其他异常资金往来，核查方法、核查证据及核查结论

针对公司、公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他相关人员与境外客户、代理商是否存在除购销合同、代理服务合同之外的资金往来或其他异常资金往来，我们采取的核查手段、获取的核查证据

如下：

(1) 取得公司报告期内《已开立银行结算账户清单》中的银行账户资金流水、已开立的外币结算账户资金流水；实际控制人、内部董事、监事、高管、出纳及其他关键岗位人员等自然人报告期内的银行账户流水（包括报告期内销户的账户）；实际控制人（曾）控制的其他企业葆莱投资、旭扬投资、信世扬投资、广州日精、肇庆三和报告期内的银行账户资金流水；

(2) 对公司 100 万元以上及前十大客户、供应商的大额资金往来、上述自然人 10 万以上大额流水、实际控制人控制的其他企业 1 万元以上的资金往来，逐笔查看并记录交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容，对照公司关联方清单、客户供应商清单（含境外客户和代理商服务商）及主要客户、供应商的关键人员清单，核查资金往来交易对方的身份；

(3) 结合公司 100 万元以上及前十大客户、供应商的大额资金往来，以及公司与境外客户、代理商服务商的大额资金往来，取得并查阅购销合同、代理服务合同、相关的发货单、验收单等原始凭证，核查确认交易对方、交易内容是否存在异常；另外，对公司 80%左右的银行账户资金流水（含流入和流出）进行银行对账单与银行存款明细账的双向核对，逐笔查看交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容，核查确认交易对方、交易内容是否存在异常，资金流水是否均完整、准确入账，是否均与公司业务需要相符；

(4) 分析实际控制人控制的其他企业是否存在与公司相同客户、供应商（含境外客户和代理商服务商）发生资金往来的情形；

(5) 对上述自然人除了名下账户间往来及购买理财之外的流水进行了逐项问询并取得了书面确认，部分对当事人进行了访谈、取得了相应支持性证据（如借款协议或借条、购房相关协议或发票、借款方的银行流水流向、与资金往来内容相关的聊天截图等），确认资金往来的内容和原因。

经核查，公司共同实际控制人温世旭与代理商服务商查刚（ZHA GANG）在 2017 年 3 月存在一笔 17.50 万元的大额资金往来，系温世旭对查刚（ZHA GANG）的私人借款，用于查刚（ZHA GANG）个人投资，借款已归还；除此之外，公司、公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他相关人员与境外客户、代理商服务商不存在除购销合同、代理服务合同之外的资金往来或其他异常资金往来。

三、关于融资租赁客户

根据审核问询回复：

(1) 部分客户出于融资的需要，会通过融资租赁公司合作的方式向公司采购设备，公司与融资租赁公司形成购销关系，融资租赁公司与承租方构成租赁关系。

(2) 2017 年公司存在直销客户为融资租赁客户的情况，销售客户为佛山市三水区华南包装制品有限公司，销售金额为 1,906.23 万元。

请发行人：

(1) 补充披露 2020 年全年融资租赁公司客户和融资租赁直销客户的收入金额及占比，毛利率情况；

(2) 补充披露发行人销售给融资租赁公司客户及融资租赁直销客户是否需要承担担保义务，如有，补充披露担保的主要内容，担保余额等；

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（落实函问题 4）

(一) 补充披露 2020 年全年融资租赁公司客户和融资租赁直销客户的收入金额及占比，毛利率情况

2020 年没有新增融资租赁直销客户的收入，2020 年全年融资租赁公司客户的收入金额及占比，毛利率情况如下：

融资租赁公司	最终客户	收入金额（元）	占营业收入的比例（%）	毛利率（%）
融资租赁公司 A	最终客户 A	6,194,690.27	1.19	35.08
融资租赁公司 B	最终客户 B	7,300,884.96	1.4	37.84
融资租赁公司 C	最终客户 C	4,874,336.28	0.93	47.57
合 计		18,369,911.51	3.52	

2020 年度，公司通过融资租赁公司 C 向最终客户 C 销售的产品毛利率较高，主要是由于该合同内含 1 套 48 腔的整模及 1 套 48 腔的冷模，因技术较为成熟，毛利率在 55%-65%之间，导致整体合同毛利率较高。

(二) 补充披露公司销售给融资租赁公司客户及融资租赁直销客户是否需承担担保义务，如有，补充披露担保的主要内容，担保余额等

1. 2017 年至 2020 年公司与融资租赁公司相关业务的履行情况

单位：万元

收入确认年度	融资租赁公司	最终客户	公司收齐全款年度	终端客户向融资租赁公司截止到目前的付款情况	三方是否有履约纠纷	是否涉及担保义务
2017 年	宝信国际融资租赁有限公司	广东康腾企业集团有限公司	2017 年	已结清	否	是
2017 年	西门子财务租赁有限公司	辉煌联合（天津）食品有限公司	2017 年	已结清	否	否
2017 年	第一金租赁（成都）有限公司	四川利宝食品有限公司	2017 年	已结清	否	否
2018 年	西门子财务租赁有限公司	南昌富景食品有限公司	2018 年	已结清	否	否
2020 年	和运国际租赁有限公司	河北凯力华维包装科技有限公司	2020 年	按期正常执行	否	否
2020 年	平安国际融资租赁有限公司	佛山市和旺塑料包装有限公司	2019 年	按期正常执行	否	否
2020 年	西门子财务租赁有限公司	宿迁正茂包装有限公司	2020 年	按期正常执行	否	否

公司与融资租赁公司签订的合同不存在因终端客户未履行责任导致公司承担相关义务的情形。公司与宝信国际融资租赁有限公司签订的合同需要对相应债权承担相应的担保责任，该合同已经在收入确认当年收齐全款，且融资租赁公司与终端客户之间的债权债务已结清，公司对此不存在现时担保义务。

2. 公司销售产品给融资租赁公司客户及融资租赁直销客户时，除对所销售产品需要承担常见的权利瑕疵担保义务和质量瑕疵担保义务外，个别业务需要对相应债权承担的担保义务如下：

融资租赁客户/终端客户	协议	协议内容
宝信国际融资租赁有限公司/广东康腾企业集团有限公司	供应商合作协议第六条、第七条	乙方(指广东康腾企业集团有限公司)出现未按照约定支付租金或在租赁物上设定担保或其他第三方权利等情形的，甲方(指宝信国际融资租赁有限公司)有权要求公司回购租赁物

公司对于通过融资租赁公司向终端客户销售的业务有完善的内部控制体系。公司会对首次合作的终端客户及融资租赁公司进行业务考察，核实其经营稳定性、盈利能力等情况。同时会从公开网站上查询相关信息，包括资质、注册资本、股权结构、股东人数、经营范围、法律风险等。达成初步合作意向时，业务员将合同按公司流程送审，相关部门会对各自负责的条款进行初步评定是否可行。

(三) 结合公司不同销售模式及结算方式，补充披露公司、融资租赁公司及下游客户适用新租赁准则的情况，对比分析适用新旧租赁准则对公司及下游客

户业务开展、财务数据的具体影响

1. 公司、融资租赁公司及下游客户适用新租赁准则的情况

根据财政部关于修订印发《企业会计准则第 21 号——租赁》的通知(财会〔2018〕35 号)规定,在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业,自 2019 年 1 月 1 日起施行;其他执行企业会计准则的企业自 2021 年 1 月 1 日起施行。公司自 2021 年 1 月 1 日起使用新租赁准则。

经查询工商信息,融资租赁公司及最终客户均未在境内外同时上市或在境外上市,均应当自 2021 年 1 月 1 日起使用新租赁准则。

2. 适用新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的具体影响

(1) 就融资租赁和经营租赁而言,新租赁准则相较旧租赁准则,改变较多的主要是经营租赁。承租人会计处理的方式不再是按照经营租赁、融资租赁区分,要对所有的租赁资产确认使用权资产和租赁负债,然后分别确认折旧和利息费用,就融资租赁而言,新旧租赁准则主要差异如下表所示:

新旧租赁准则关于融资租赁的主要差异	原准则规定	新准则规定
承租人融资租入资产入账价值的确定引入了公允价值	承租人应当将租赁开始日租赁资产原账面价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值。	承租人应当将租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值。
修改了融资租赁下初始直接费用的处理	在融资租赁下,承租人和出租人发生的初始直接费用都直接确认为当期费用。	在融资租赁下,承租人发生的初始直接费用应当计入租入资产价值,出租人则应计入应收融资租赁款。
完善了租赁内含利率的定义	租赁内含利率是指在租赁开始日,使最低租赁收款额的现值与未担保余值的现值之和等于租赁资产原账面价值的折现率。	租赁内含利率是指在租赁开始日,使最低租赁收款额的现值与未担保余值的现值之和等于租赁资产公允价值与出租人的初始直接费用之和的折现率。
未确认融资费用的分摊与未实现融资收益的分配均采用实际利率法	承租人分摊未确认融资费用时,可以采用实际利率法,也可以采用直线法、年数总和法等;出租人应当采用实际利率法计算当期应当确认的融资收入,在与实际利率法计算结果无重大差异的情况下,也可以采用直线法、年数总和法等。	承租人应当采用实际利率法确认当期的融资费用;出租人应当采用实际利率法确认当期的融资收入。

公司与佛山市三水区华南包装制品有限公司(以下简称三水华南)签订的设备租赁合同,租赁期限届满后,所有权转移至三水华南,合同价款分 60 期支付,按月等额支付。租赁标的物是公司生产销售的库存商品,与公司主营业务直接相关,该租赁合同的未来现金流量现值即为该租赁标的物的公允价值。由于该合同不涉及初始直接费用,且未来现金流量现值即为该租赁标的物的公允价值,因此

内含报酬率并未改变。

综上，执行新租赁准则给公司带来的影响，除了会计科目要按照新租赁准则有所变更，对损益及利息测算分摊等基本没有实质性影响；由于三水华南按照原租赁准则分摊未确认融资费用时，选择采用实际利率法，因此执行新租赁准则给三水华南带来的影响，除了会计科目要按照新租赁准则有所变更，对损益及利息测算分摊等基本没有实质性影响。

（2）公司与融资租赁公司的业务

公司与融资租赁公司之间的合同属于正常销售合同，并不涉及租赁，新旧租赁准则对公司与融资租赁公司之间的销售业务没有任何影响。

（3）公司与三水华南的业务

1) 基本情况

公司与三水华南之间的设备租赁合同，租赁期限届满后，所有权转移至三水华南，合同价款分 60 期支付，按月等额支付。由于租赁标的物是公司生产销售的库存商品，与公司主营业务直接相关，并非通常租赁业务中的外购固定资产，且该设备租赁合同采用分期收款模式并带有融资性质，因此定义为具有融资性质的分期收款销售商品。

基于合同约定条款，公司将设备交付给终端用户安装调试完成并经终端用户验收后即转移了设备的主要风险。公司按照应收合同价款，借记长期应收款。按照销售合同未来现金流量现值作为公允价值确定收入金额，贷记主营业务收入。销售合同价款与其公允价值之间的差额，贷记未实现融资收益，合同期间内，按照应收款项的摊余成本和实际利率计算确定的金额进行摊销，冲减财务费用。

2) 该项业务公司目前的会计处理与适用原租赁准则的差异

公司与三水华南签订的设备租赁合同，租赁期限届满后，所有权转移至三水华南，合同价款分 60 期支付，按月等额支付。租赁标的物是公司生产销售的库存商品，与公司主营业务直接相关，该租赁合同的未来现金流量现值即为该租赁标的物的公允价值。

公司目前会计处理结果与按照原租赁准则基本一致，除以下两点：

① 租赁标的物公允价值与其账面价值之间的差异，公司目前的会计处理计入主营业务收入，如果按照原租赁准则应该贷记资产处置收益；

② 未实现融资收益的分摊，公司目前的会计处理摊销时冲减财务费用，如

果按照原租赁准则摊销时应该计入当期的利息收入。

3) 该项业务公司适用新旧租赁准则的差异

按照新租赁准则与按照旧租赁准则的会计处理基本一致，除以下两点：

① 该项业务的应收合同价款，按照新租赁准则应当计入应收融资租赁款，按照旧租赁准则应当计入长期应收款；

② 该项业务的销售合同价款与其公允价值之间的差额，按照新租赁准则应当计入应收融资租赁款-未实现融资收益，按照旧租赁准则应当计入未实现融资收益。

4) 该项业务三水华南适用新旧租赁准则的差异

按照新租赁准则与按照旧租赁准则的会计处理基本一致，除以下三点：

① 该项业务的租赁资产，按照新租赁准则应当计入使用权资产，按照原租赁准则应当计入固定资产；

② 该项业务的应付合同价款，按照新租赁准则应当计入租赁负债，按照旧租赁准则应当计入长期应付款；

③ 该项业务的应付合同价款与其未来现金流量现值之间的差额，按照新租赁准则应当计入租赁负债-未确认融资费用，按照旧租赁准则应当计入未确认融资费用。

（四）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 查阅公司销售给融资租赁公司的瓶坯智能成型系统的合同、发货单和验收单，查看验收周期是否合理，公司是否承担担保义务；通过查询工商档案、走访和发函方式确认融资租赁公司、最终客户与公司之间是否存在关联关系，查阅交易流水和付款原始凭证等，根据合同约定评价企业会计处理方式是否符合企业会计准则规定；

2. 询问公司业务员，了解公司销售给融资租赁公司客户及融资租赁直销客户是否需承担担保义务及相关担保义务是否履行完毕；

3. 访谈宝信国际融资租赁有限公司，了解公司需承担的担保义务是否履行完毕；

4. 访谈三水华南，了解该客户适用新租赁准则的情况及如果适用新旧租赁准则对该客户业务开展、财务数据的具体影响；

5. 查阅公司融资租赁业务的主要合同、发货单和验收单，查看验收周期是否合理，根据合同约定的权利义务关系评价企业会计处理方式是否符合企业会计准则规定；分析新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的影响情况。

经核查，我们认为：

1. 公司销售给融资租赁公司的瓶坯智能成型系统收入金额、占比、毛利率及公司承担的担保义务，符合行业惯例；
2. 新旧租赁准则对公司及下游客户业务开展、财务数据的影响较小。

四、关于资产减值

2020 年 6 月末，公司响应政府号召，开展与防疫相关的熔喷非织造布生产线业务。2020 年上半年受原油价格影响，主要石化产品的交易价格持续下跌，公司结合市场情况对生产瓶坯的 PET 料根据计算的可变现净值计提存货跌价准备。此外，公司根据市场情况对子公司采购的用于生产瓶坯的 PET 料计提了减值准备。

请发行人结合近期相关产品原材料的市场价格波动情况及相关会计政策，补充披露报告期末各项资产减值准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（落实函问题 5）

（一）结合近期相关产品原材料的市场价格波动情况及相关会计政策，补充披露报告期末各项资产减值准备计提的充分性

1. 熔喷非织造布生产线业务的存货和生产瓶坯的 PET 料存货跌价准备的计提过程如下：

项 目	原材料		在产品	发出商品
	PET 料	熔喷非织造布生产线业务	熔喷非织造布生产线业务	熔喷非织造布生产线业务
预计销售价格①	市场询价	市场询价	对应产成品的市场询价	已签合同售价
预计后续发生的加工成本②	无	无	后续所需领料的账面价值（计提过存货跌价准备后的净值）	无
预计后续发生的费用③	结合历史经验按三年一期的平均销售费用率计算			无
预计后续发生的税金④	根据预计销售价格乘以相应税率确认			
可变现净值⑤	⑤=①-②-③-④			

项 目	原材料		在产品	发出商品
	PET 料	熔喷非织造布 生产线业务	熔喷非织造布生产线业务	熔喷非织造布 生产线业务
计提存货跌价准备	当可变现净值小于账面余额时，按账面余额减去可变现净值计提			
计提跌价的政策	目前已经停止领用该原料进行生产，按照直接出售计提跌价准备		按照继续加工为产成品出售计提跌价准备	按照直接出售计提存货跌价准备

由于熔喷非织造布生产线业务的存货 2020 年度价格都出现大幅下跌，且没有公开报价，同时公司 2020 年才开展熔喷非织造布生产线业务，公司出于谨慎性考虑，预计销售价格在 2021 年 1 月通过向三家以上的非关联公司对同类型原材料询价后取平均值确定。

公司出于谨慎考虑，对于 PET 料的预计销售价格结合 2021 年 1 月向三家以上的非关联公司对同类型 PET 料询价的平均值和大宗商品报价综合考虑后确定。

2020 年，预付账款中熔喷非织造布生产线业务的预付材料款参考上表内熔喷非织造布生产线业务的原材料的跌价准备的计提过程计提相关坏账准备。

2. 熔喷非织造布生产线业务的存货和生产瓶坯的 PET 料存货跌价准备的计提比例、计提充分性

2020 年 12 月 31 日熔喷非织造布生产线业务的存货和生产瓶坯的 PET 料存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项 目	相关业务	账面余额	跌价准备	整体计提比例 (%)	计提充分性
原材料	PET 料	664.19	102.23	15.39	计提充分（预计销售价格通过向三家以上的非关联公司对同类型 PET 料询价后取平均值确定）
	熔喷非织造布生产线业务	2,083.81	554.68	26.62	计提充分（预计销售价格通过向三家以上的非关联公司对同类型原材料询价后取平均值确定）
发出商品	PET 料	146.40	21.25	14.51	计提充分（预计销售价格通过向三家以上的非关联公司对同类型 PET 料询价后取平均值确定）
预付账款	熔喷非织造布生产线业务相关的预付原料款	599.22	351.06	58.59	计提充分（预计销售价格通过向三家以上的非关联公司对同类型原材料询价后取平均值确定）

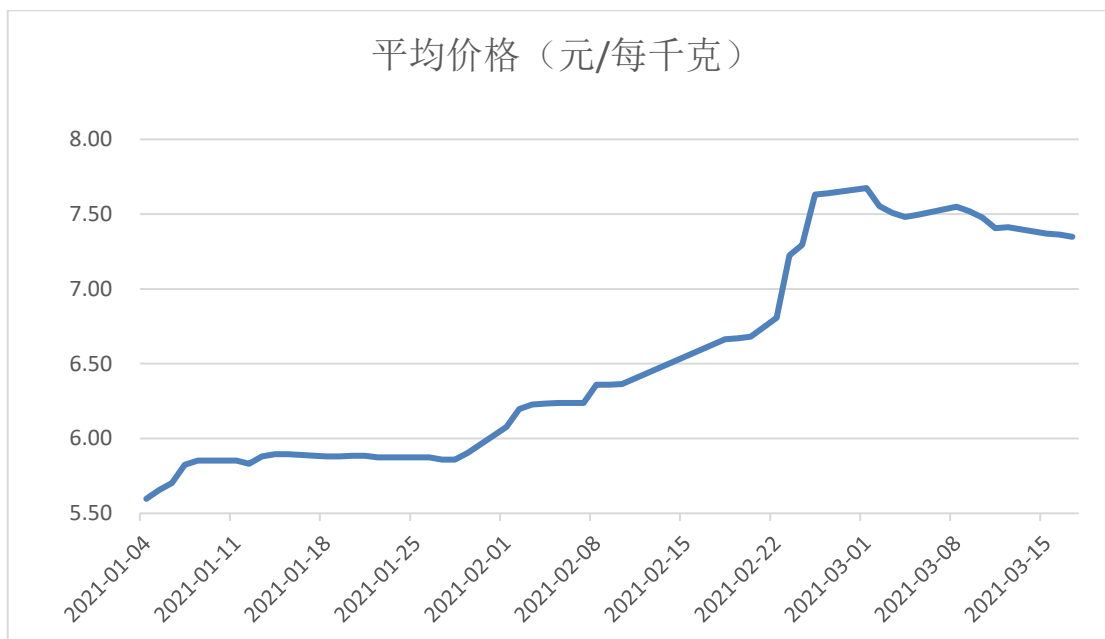
项 目	相关业务	账面 余额	跌价 准备	整体 计提 比例 (%)	计提充分性
合 计		3,493.62	1,029.21	29.46	计提充分

3. 近期相关产品原材料的市场价格波动情况

(1) 熔喷非织造布生产线业务的存货与 2021 年 1 月中旬比较，受大宗商品价格上涨的影响，相关原材料价格有小幅上涨的趋势但总体价格相对稳定。

(2) PET 料与 2021 年 1 月比较，价格有明显上涨，公司 2021 年 1 月向三家以上的非关联公司对同类型 PET 料询价的平均值为 5.55 元/每千克。

2021 年 1-3 月的价格变动情况如下：



数据来源：Wind 上可查询到的所有 PET 原料供应商的平均价格

综上，公司对熔喷非织造布生产线业务的存货和生产瓶坯的 PET 料存货跌价准备计提充分。

（二）核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序：

1. 获取存货跌价准备计算表，评价管理层对可变现净值的估计以及存货跌价准备的计算过程，同时关注同行业可比公司的相关数据，进行对比分析；
2. 获取非关联公司对熔喷非织造布生产线业务相关的同类型原材料及同类型 PET 料的报价单，并根据该报价单及公司存货跌价准备的计提过程进行重新测算；

3. 向公司业务人员了解熔喷非织造布生产线业务的存货近期价格,查询PET料近期价格,结合近期相关产品原材料的市场价格波动情况评价报告期末相关资产减值准备计提的充分性。

经核查,我们认为,熔喷非织造布生产线业务部分存货和生产瓶坯的PET料存货跌价准备计提充分。

五、关于业绩波动

根据审核问询回复:

(1) 2020年,公司预计营业收入为52,235.50万元,增长率为14.36%;预计净利润为8,227.06万元,增长率为26.14%;预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为7,390.68万元,增长率为25.11%。

(2) 2020年,公司预计主营业务收入增加6,532.31万元,其中来源于熔喷非织造布生产线的收入增长3,306.19万元。

请发行人:

(1) 补充披露2020年防疫相关业务对收入和利润的贡献情况,如扣除上述业务后是否存在业绩下滑及波动的风险,并就业绩增速情况进行有针对性的风险提示;

(2) 结合新增客户及各项成本、费用的变动情况,补充披露2020年营业收入及净利润大幅增长、净利润变动幅度高于营业收入增速的原因,相关变动趋势与同行业可比公司是否一致,如不一致补充披露其原因及合理性;

(3) 补充披露2021年1-3月的业绩预计情况,对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因,各类收入金额及同比变化情况。

请保荐人,申报会计师发表明确意见。(落实函问题6)

(一) 补充披露2020年防疫相关业务对收入和利润的贡献情况,如扣除上述业务后是否存在业绩下滑及波动的风险,并就业绩增速情况进行有针对性的风险提示

1. 2020年防疫相关业务对收入和利润的贡献情况

公司在新冠疫情导致社会部分医疗物资紧缺的背景下,积极响应政府号召,利用现有设备、技术以及人员,开展防疫相关的熔喷非织造布生产线业务,实现收入3,306.19万元。随着国内新冠疫情的有效控制,国内市场上对熔喷非织造

布生产线的需求减少，价格下降，公司对熔喷非织造布生产线相关的资产进行了减值测试，并对 2020 年 12 月 31 日的相关存货和预付款项计提减值准备 905.73 万元。

2020 年度，熔喷非织造布生产线业务对收入和利润的贡献情况、剔除熔喷非织造布生产线业务影响后的业绩情况如下所示：

单位：万元

项 目	扣除前金额	熔喷非织造布 生产线业务的 影响	扣除后金额	变动率
营业收入	52,235.50	3,306.19	48,929.30	-6.33%
营业成本	31,075.20	1,912.89	29,162.31	-6.16%
毛利	21,160.29	1,393.31	19,766.99	-6.58%
税金及附加	388.21		388.21	
销售费用	4,408.65	99.19	4,309.47	-2.25%
管理费用	3,371.55		3,371.55	
研发费用	2,586.51	416.14	2,170.37	-16.09%
财务费用	229.87		229.87	
期间费用合计	10,596.58	515.32	10,081.26	-4.86%
其他收益	741.48		741.48	
信用减值损失	-318.12	-2.18	-315.94	-0.69%
资产减值损失	-1,000.14	-905.73	-94.41	-90.56%
营业利润	9,598.71	-29.93	9,628.65	0.31%
营业外收入	8.04		8.04	
营业外支出	2.28		2.28	
利润总额	9,604.48	-29.93	9,634.41	0.31%
所得税费用	1,375.89	101.41	1,274.48	-7.37%
净利润	8,228.59	-131.34	8,359.93	1.60%

由上表所示，2020 年度，在扣除熔喷非织造布生产线业务的影响后，相较于扣除前，营业收入下降了 6.33%，利润总额增加了 0.31%，净利润增加了 1.60%，整体对公司利润的影响较小。此外，扣除防疫业务后与 2019 年度相比，营业收入增长 7.12%，利润总额增长 27.28%，净利润增长 28.18%，与扣除前的变动趋势

保持一致。公司扣除防疫业务后不存在业绩下滑及波动的风险。

报告期内，各期间公司的营业收入分别为 39,738.74 万元、45,677.62 万元和 52,235.50 万元，归属于母公司普通股股东的净利润分别为 3,677.30 万元、6,075.97 万元和 7,858.10 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为 3,217.67 万元、5,907.50 万元和 7,392.25 万元。2020 年，公司营业收入和归属于母公司普通股股东的净利润分别增长 14.36%和 29.33%，保持了稳定增长。

公司产品主要应用于饮用水、饮料、食用油、日化等快消品领域，与宏观经济、下游行业景气度关联性较强，若发生衰退情形，可能缩减公司接单量和业务规模；另外，若公司国产替代进程放缓、境外市场开拓受阻，也可能导致下游市场对瓶坯成型生产设备的需求不足，造成公司销售下滑。而且公司经营情况也受原材料价格波动、技术研发、人工成本、市场开拓等诸多不确定性因素的影响。如果上述一项或多项因素发生重大不利变化，可能导致公司经营业绩下滑或波动，未能保持持续稳定的增速。公司已在招股说明书中对业绩增速情况进行了风险提示。

（二）结合新增客户及各项成本、费用的变动情况，补充披露 2020 年营业收入及净利润大幅增长、净利润变动幅度高于营业收入增速的原因，相关变动趋势与同行业可比公司是否一致，如不一致补充披露其原因及合理性

1. 结合新增客户及各项成本、费用的变动情况，补充披露 2020 年营业收入及净利润大幅增长、净利润变动幅度高于营业收入增速的原因

（1）营业收入大幅增长

2020 年度，公司的营业收入较 2019 年度增加了 14.36%。受新冠肺炎疫情影响，公司为支持疫情防控，开展熔喷非织造布生产线等设备的开发、生产和销售。2020 年度公司新增熔喷非织造布生产线业务客户（如广州市冠桦劳保用品有限公司、广州乐意能源有限公司等）的销售收入共计 3,306.19 万元，剔除该因素的影响后营业收入较上年增长 7.12%。同时，公司 2020 年新增 100 万以上客户，如 MAYORA 集团、金沙河集团有限公司、和运国际租赁有限公司（承租方：河北凯力华维包装科技有限公司）等，共计 9 家，收入金额合计 8,605.23 万元。另外，公司 2020 年新增模具产能，为公司承接订单、生产排产提供了保证，有助于提高公司瓶坯模具（含配套瓶坯智能成型系统）的产销量、缩短产品的交货

周期，对公司收入增长产生较大影响。

(2) 净利润大幅增长且变动幅度高于营业收入增速

2019 年、2020 年公司利润表简要项目金额及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比例(%)
营业收入	52,235.50	45,677.62	6,557.88	14.36
营业成本	31,075.20	28,313.28	2,761.92	9.75
毛利	21,160.29	17,364.34	3,795.96	21.86
税金及附加	388.21	488.67	-100.45	-20.56
销售费用	4,408.65	3,905.23	503.42	12.89
管理费用	3,371.55	3,177.92	193.63	6.09
研发费用	2,586.51	2,347.32	239.19	10.19
财务费用	229.87	-35.41	265.28	-749.17
期间费用合计	10,596.58	9,395.06	1,201.52	12.79
其他收益	741.48	199.81	541.67	271.09
信用及资产减值损失	-1,318.26	-114.15	-1,204.11	1,054.81
营业利润	9,598.71	7,566.26	2,032.45	26.86
营业外收入	8.04	11.59	-3.55	-30.62
营业外支出	2.28	8.58	-6.31	-73.49
利润总额	9,604.48	7,569.27	2,035.21	26.89
所得税费用	1,375.89	1,047.04	328.85	31.41
净利润	8,228.59	6,522.23	1,706.36	26.16
归属于公司普通股股东的净利润	7,858.10	6,075.97	1,782.13	29.33
归属于母公司股东的非经常性损益净额	465.85	168.47	297.38	176.52
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	7,392.25	5,907.50	1,484.75	25.13

1) 毛利率变动分析

2019 年度、2020 年度，公司综合毛利率的情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度
综合毛利率	40.51%	38.01%

2020 年度，公司毛利率提升主要系：在 2017 年下半年到 2018 年上半年期间，公司为了大力推广的高端新产品 Epioneer 系列，争取个别重点战略客户的大额订单，公司对其进行了较大的让利，直接导致 2018 年和 2019 年公司毛利率相对较低。假设其他因素不变，剔除该因素的影响后的毛利情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例 (%)
营业收入	45,015.28	34,809.30	10,205.99	29.32
营业成本	26,190.23	20,010.87	6,179.36	30.88
毛利	18,825.05	14,798.43	4,026.62	27.21
毛利率 (%)	41.82	42.51	-0.69	-1.62

2) 费用变动分析

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例 (%)	主要变动原因
销售费用	4,408.65	3,905.23	503.42	12.89	随收入增加而增加
管理费用	3,371.55	3,177.92	193.63	6.09	主要系受疫情影响发生停工损失所致，以及中介费、办公费增加影响
研发费用	2,586.51	2,347.32	239.19	10.19	主要系开展熔喷非织造布生产线的研发及对自主研发的投入随着公司业务规模的扩大而增加所致
财务费用	229.87	-35.41	265.28	-749.17	主要系公司美元应收较多，美元汇率下降导致本期汇兑损失较多

2020 年度较 2019 年度的期间费用率总体变动较小，变动情况如下表所示：

年 度	2020 年度	2019 年度
销售费用率	8.44%	8.55%
管理费用率	6.45%	6.96%
研发费用率	4.95%	5.14%
财务费用率	0.44%	-0.08%
合 计	20.29%	20.57%

3) 其他项目变动分析

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年 度	变动额	变动 比例 (%)	主要变动原因
税金及附加	388.21	488.67	-100.45	-20.56	系受疫情影响第一季度免征房产税和土地使用税
其他收益	741.48	199.81	541.67	271.09	主要系政府补助增加所致
信用减值损失	-318.12	-114.15	-203.97	178.68	主要系单项计提增加所致
资产减值损失	-1,000.14		-1,000.14	100.00	主要系熔喷非织造布生产线相关的存货和预付款项减值所致

2020 年度，公司净利润增长幅度为 26.16%，收入增长幅度为 14.36%，净利润增长率高于收入增长率，主要得益于销售毛利率的提升，毛利增长幅度为 21.86%，与净利润增长幅度较为接近。此外，公司扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润增长幅度为 25.13%，较净利润增长幅度略低的原因系受其他收益增长的影响。

2. 相关变动趋势与同行业可比公司是否一致，如不一致补充披露其原因及合理性

截至本说明回复日，同行业可比上市公司尚未披露 2020 年年报数据，现将同行业可比上市公司对外披露的 2020 年度业绩预告情况列示如下：

公司名称	业绩预告类型	与上年同期相比变动幅度		
		营业收入	净利润	归属于上市公司股东的净利润
伊之密	同比上升	28.72%	77.41%	60.96%
达意隆	扭亏为盈	23.57%至 32.00%[注]	未披露	-147.17%至- 161.05%[注]
泰瑞机器	未披露	未披露	未披露	未披露
新美星	未披露	未披露	未披露	未披露
中亚股份	同向下降	未披露	未披露	-60%至-45%

[注]达意隆 2020 年度业绩预告仅对外披露了营业收入为 88,000 万元至 94,000 万元、归属于上市公司股东的净利润为 1,700 万元至 2,200 万元，变动幅度系根据 2019 年营业收入 71,214.14 万元、归属于上市公司股东的净利润-3,603.87 万元测算得出

2020 年度，公司的营业收入较 2019 年度增加了 14.36%，净利润增加了 26.16%。

公司与同行业可比上市公司中的伊之密及达意隆变动趋势一致，较上年均有所上涨；与中亚股份变动趋势不一致，中亚股份净利润同向下降，根据其业绩预告内容，主要原因包括：2020 年度因销售产品结构调整，高毛利率产品同比销售占比下降，导致综合毛利率同比有所下降；2020 年度利息收入及投资收益同比减少。

（三）补充披露 2021 年 1-3 月的业绩预计情况，对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因，各类收入金额及同比变化情况

1. 2021 年 1-3 月的业绩预计情况

截至 2021 年 3 月 20 日，公司在手订单金额为 39,338.66 万元（不包含预测计入 2021 年 1-3 月收入的订单和长期未执行的呆滞订单），其中未发货订单金额为 29,644.68 万元（按照 1 美元=6.5 元人民币换算），发货商品订单金额为 9,693.98 万元。

考虑到 2020 年 1-3 月受疫情影响，追加 2019 年 1-3 月进行同期对比，2021 年 1-3 月的业绩预计情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-3 月	变动额	变动比例 (%)	2020 年 1-3 月	变动额	变动比例 (%)	2019 年 1-3 月
营业收入	12,103.23	4,366.77	56.44	7,736.46	457.69	6.29	7,278.77
净利润	1,497.50	452.81	43.34	1,044.69	394.40	60.65	650.29
归属于母公司股东的净利润	1,463.34	347.33	31.12	1,116.01	520.68	87.46	595.33
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,447.74	263.39	22.24	1,184.35	590.81	99.54	593.54

注：2021 年 1-3 月数据为预计数，2020 年 1-3 月数据和 2019 年 1-3 月数据未经审计

公司上述业绩预测情况系结合目前在手订单及在洽谈项目的具体情况做出的初步预测，预测数据不代表公司最终可实现的营业收入及净利润，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。如若某个或多个产品的交付情况较预期大幅滞后，公司 2020 年 1-3 月营业收入及净利润水平可能会低于上述预测。

2. 主要财务数据变化情况及原因如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动额	变动率 (%)	主要变动原因
营业收入	12,103.23	7,736.46	4,366.77	56.44	随业务增加而增加

项 目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动额	变动率 (%)	主要变动原因
营业成本	7,008.42	4,574.66	2,433.76	53.20	随业务增加而增加
毛利	5,094.81	3,161.80	1,933.01	61.14	
税金及附加	99.83	49.08	50.75	103.40	2020 年系受疫情影响第一季度免征房产税和土地使用税, 金额较小
销售费用	1,478.33	860.06	618.27	71.89	随业务增加而增加
管理费用	1,098.91	822.74	276.17	33.57	随业务增加而增加
研发费用	480.13	241.80	238.33	98.56	随业务增加而增加
财务费用	32.99	-61.77	94.76	-153.41	美元汇率下降导致汇兑损失增加
其他收益	18.55	83.32	-64.77	-77.74	主要系当期政府补助较少影响
信用减值损失	-128.99	19.87	-148.86	-749.17	随业务增加而增加
资产减值损失		-108.97	108.97	-100.00	
营业利润	1,794.18	1,244.11	550.07	44.21	
加: 营业外收入		2.08	-2.08	-100.00	
减: 营业外支出		0.97	-0.97	-100.00	
利润总额	1,794.18	1,245.22	548.96	44.09	
所得税费用	296.68	200.53	96.15	47.95	
净利润	1,497.50	1,044.69	452.81	43.34	
归属于母公司股东的净利润	1,463.34	1,116.01	347.33	31.12	
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,447.74	1,184.35	263.39	22.24	

注:2021 年 1-3 月数据为预计数, 2020 年 1-3 月数据未经审计

3. 各类收入金额及同比变化情况

单位: 万元

项 目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例 (%)
瓶坯智能成型系统	7,761.41	4,823.99	60.89
瓶坯模具	1,353.95	646.33	109.48
服务、配件及其他	1,339.56	1,187.72	12.78

项 目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例 (%)
瓶坯制品	1,555.09	966.16	60.96
主营业务收入	12,010.01	7,624.20	57.52

注:2021 年 1-3 月数据为预计数, 2020 年 1-3 月数据未经审计

2021 年 1-3 月公司主营业务收入较 2020 年 1-3 月相比有所增加, 主要系公司业务逐步扩大所致。

(四) 核查过程及核查意见

我们实施了如下核查程序:

1. 分析熔喷非织造布生产线业务对收入和利润的贡献情况, 测算剔除熔喷非织造布生产线业务影响后的公司业绩情况;

2. 分析 2020 年销售收入、税金及附加、期间费用等项目变动的具体原因; 逐一分析影响净利润的各项变动情况及原因的合理性; 分析毛利率、期间费用及税金及附加等其他科目的变动情况及原因; 对销售收入、期间费用执行抽样检查、跨期测试等核查程序;

3. 查询同行业上市公司的 2020 年业绩预告, 并与公司业绩变动情况进行对比;

4. 结合公司发出商品情况、在手订单情况及客户需求, 重新测算 2021 年 1-3 月业绩预计情况;

5. 获取并分析 2021 年 1-3 月主要财务预计数据同比增减变动趋势; 复核公司各类收入的测算依据, 分析主要财务数据的同比变化情况。

经核查, 我们认为:

1. 经测算, 2020 年度, 在扣除熔喷非织造布生产线业务后, 公司不存在业绩下滑风险, 公司已在招股说明书中对业绩增速情况进行了风险提示;

2. 2020 年度公司营业收入增长主要是因为新增熔喷非织造布生产线业务、新增 MAYORA 集团和金沙河集团有限公司等 9 个 100 万以上客户以及新增模具产能、相关收入增加;

3. 2020 年度净利润大幅增长且变动幅度高于营业收入增速主要得益于毛利率的提升, 同时, 当年收到的政府补助金额增长较大;

4. 2020 年度公司营业收入和净利润变动趋势与同行业可比上市公司伊之密

及达意隆一致；中亚股份由于产品结构调整，高毛利率产品同比销售占比下降等因素影响，导致综合毛利率同比有所下降，公司与其营业收入和净利润变动趋势不一致；

5. 2021 年 1-3 月业绩预计情况相对合理，主要财务数据及各类营业收入的同比变化合理。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二一年三月二十五日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (3/3)

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	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	成立日期	2011年07月18日
类型	特殊普通合伙企业	合伙期限	2011年07月18日至长期
执行事务合伙人	胡少先	主要经营场所	浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围
审计企业会计报表、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，出具相关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(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)

登记机关

2021年03月08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

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送给披露。



证书序号: 000390

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
天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 胡少先



证书号: 44

发证时间: 二〇一一年十一月十八日

证书有效期至: 二〇一一年十一月十八日

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 具有证券期货相关业务执业资质未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传递或披露。



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：2011年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0007666

说明

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

发证机关：



2019年12月25日

中华人民共和国财政部制

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



Full name: 王振宇
 Sex: 男
 Date of birth: 1968.12.2
 Working unit: 恒康达信隆会计师事务所有限公司
 License No.: 152631681202001



Annual Renewal Registration
 This certificate is valid for another year after this renewal



Annual Renewal Registration
 This certificate is valid for another year after this renewal



Annual Renewal Registration

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书有效期限为一年，
 本证书有效期满一年
 后应办理续期登记



2017.12.20

注册会计师变更事务所
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意变更
 Agree to change

注册会计师变更事务所
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意变更
 Agree to change

2017.12.20

2017.12.20

2017.12.20

2017.12.20

仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明王振宇是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

年度检验登记

天健会计师事务所
Tianjian Accounting Firm



2016.11.14

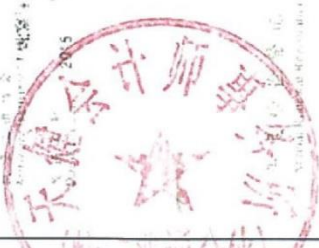
年度检验登记

天健会计师事务所
Tianjian Accounting Firm



天健会计师事务所
Tianjian Accounting Firm

2015.04.14



2017.6.21



姓名 王昆
Full name 王昆
性别 男
Sex 男
出生日期 1987-01-20
Date of birth 1987-01-20
工作单位 天健会计师事务所(普通合伙)北京分所
Work unit 天健会计师事务所(普通合伙)北京分所
身份证号码 411522198701206976
Identity card No. 411522198701206976



仅为广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明王昆是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。