

广州华研精密机械股份有限公司

（广州市增城经济技术开发区新塘镇创立路 6 号）



关于广州华研精密机械股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请 文件的第二轮审核问询函的回复 （更新 2020 年度财务数据）

保荐人（主承销商）



财通证券股份有限公司
CAITONG SECURITIES CO., LTD.

（浙江省杭州市西湖区天目山路 198 号财通双冠大厦西楼）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 26 日出具的《关于广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010841 号）（以下简称“第二轮问询函”）已收悉，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“发行人”）与财通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、北京海润天睿律师事务所（以下简称“发行人律师”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对第二轮问询函所列问题进行了逐项落实、检查，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复使用的简称或名词释义与《广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

二、本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问题的回答、招股说明书的引用	宋体
本次文件内容更新部分及对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题 1：关于黄秀珍与六安宝创.....	4
问题 2：关于仲裁事项.....	11
问题 3：关于营业收入.....	15
问题 4：关于经销商.....	42
问题 5：关于营业成本.....	55
问题 6：关于客户.....	77
问题 7：关于毛利率.....	89
问题 8：关于销售费用.....	118
问题 9：关于应收账款.....	125
问题 10：关于存货.....	134
问题 11：关于应付账款.....	174
问题 12：关于预收款项.....	177
问题 13：关于业绩情况.....	181

问题 1：关于黄秀珍与六安宝创

审核问询回复显示，黄秀珍先后任职于深圳西满、六安西满，六安西满主要为怡宝提供瓶坯加工服务。六安宝创成立后，承接了六安西满为怡宝提供瓶坯加工的业务及其工作人员，并引入黄秀珍。

请发行人补充披露：

(1) 六安宝创承接六安西满业务及工作人员的商业背景及原因、交易对价，相关“业务”的具体内容，黄秀珍的工作背景、在原任职单位的具体职务及工作内容、与发行人及发行人客户（怡宝）的业务合作关系，黄秀珍仅持有六安宝创股份，未在六安宝创任职的原因；

(2) 承接六安西满业务及人员过程中，是否对承接的固定资产或其他相关生产材料等进行入账等会计处理，是否在固定资产、劳动关系、税务等方面存在纠纷或争议，如有，请补充披露相关情况及解决措施或进展。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

(一)六安宝创承接六安西满业务及工作人员的商业背景及原因、交易对价，相关“业务”的具体内容，黄秀珍的工作背景、在原任职单位的具体职务及工作内容、与发行人及发行人客户（怡宝）的业务合作关系，黄秀珍仅持有六安宝创股份，未在六安宝创任职的原因

1、六安宝创承接六安西满业务及工作人员的商业背景及原因、交易对价，相关“业务”的具体内容

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）股权激励及相关安排”之“2、六安宝创”中补充披露如下内容：

“(2) 六安宝创承接六安西满业务及工作人员的情况说明

①商业背景及原因

2010年至2015年期间，深圳西满曾向公司购买多套瓶坯智能成型系统，其中部分由其子公司六安西满作为生产设备使用、为怡宝加工供应PET瓶坯制品。深圳西满后因经营不善，于2016年7月8日进入破产重整程序，公司就前述交易的未清货款进行了债权申报，要求取回相关设备。考虑到深圳西满破产重组对六安西满瓶坯供应的不确定性影响，2016年12月，怡宝与深圳西满多次沟通次年的供货计划，因深圳西满与公司未能就债务问题达成一致意见，最终怡宝向六安西满发送“注坯采购合同不再续签的通知函”邮件，并要求六安西满将其安装在怡宝六安工厂内的设备清场。

鉴于公司及其实际控制人看好下游瓶坯制品行业前景，且作为瓶坯智能成型系统的专业制造商，产业链往下游瓶坯加工领域延伸可充分发挥公司的协同优势，为了避免六安西满拆除、搬运相关生产设备的费用损失，以及为客户怡宝负责、避免其生产中断的考虑，公司参与到承接六安西满业务的沟通谈判中，并于2017年1月9日与六安西满、2017年1月13日与怡宝达成一致意见并分别签订《合作备忘录》，怡宝同意原生产设备及相关辅助资产可继续在其工厂内使用，公司新设主体（即六安宝创）承接六安西满为怡宝提供瓶坯加工的业务，全面合法聘用六安西满原有员工并租赁其投资的相关辅助资产，以保障承接业务的平稳过渡和顺利开展。

2017年6月13日，深圳西满管理人出具《取回权初步审查结果通知》，确认公司有权取回存放在六安西满处的瓶坯智能成型系统及辅助设备，公司取回后租赁给六安宝创作为生产设备。至此，公司完成对六安西满业务及相关人员的承接。

②交易对价

A、生产设备方面：因六安宝创使用的瓶坯智能成型系统及辅助设备为华研有限行使取回权后租赁给六安宝创的，故六安宝创无需向六安西满支付相关对价。同时，为了保证尽快投入生产，六安宝创同六安西满签订了《设备租赁合同》，向六安西满租赁水电气管网等辅助资产、叉车等运输设备、电脑和打印机等电子设备、铁筐等其他设备，租赁费用在2017年至2018年为40,381.11元/月、在2019年为36,207.61元/月、在2020年为35,480.86元/月；

B、厂房方面：六安宝创承接六安西满业务之后，怡宝允许六安宝创接替六安西满继续租赁其六安工厂作为生产场地，六安宝创直接与怡宝签订《厂房租赁合同》，按照每平方米18.09元/月、租赁面积4,529.70㎡向其支付厂房租金，

无需再向六安西满支付厂房租金或对价；

C、员工补偿金方面：根据公司与六安西满签订的《合作备忘录》，双方协商一致由六安西满全面配合和协助公司平稳过渡到接手管理，公司全面合法聘用六安西满原有员工，并向其支付一次性补偿金 17.72 万元。

③承接业务的具体内容

六安宝创除了租赁母公司华研有限从六安西满处取回的瓶坯智能成型系统作为生产设备之外，还向六安西满租赁了水电气管网等辅助资产，接替六安西满向怡宝租赁其六安工厂作为生产场地，并全面合法聘用六安西满原有员工，具备了生产合格瓶坯的条件，与怡宝签订《订货协议》，为其加工供应 PET 瓶坯制品。”

2、黄秀珍的工作背景、在原任职单位的具体职务及工作内容、与发行人及发行人客户（怡宝）的业务合作关系，黄秀珍仅持有六安宝创股份，未在六安宝创任职的原因

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）股权激励及相关安排”之“2、六安宝创”中补充披露如下内容：

“2018 年 6 月 12 日，六安宝创通过股东会决议，同意华研精机将其持有的 11.8%股权作价 59 万元转让给黄秀珍。

（1）黄秀珍的情况说明

①黄秀珍的工作背景、在原任职单位的具体职务及工作内容

黄秀珍在 2004 年至 2018 年期间先后任职于深圳市西满实业有限公司（以下简称“深圳西满”）、深圳西满塑料包装制品有限公司（深圳西满子公司），历任该公司质检员、品质经理、品质总监等职务，主要从事瓶坯生产检验方面的技术工作，包括原材料检验、生产过程检验、最终产品检验，质量信息的统计和分析，质量管理工作的组织、协调与检查，质量管理体系建立和审核等，质量把控经验丰富，熟悉瓶坯品质控制的相关制度和流程，拥有多年行业内工作经验；2015 年至 2017 年期间，黄秀珍调任至六安市西满新材料有限公司（以下简称“六

安西满”，为深圳西满子公司），该公司主要为华润怡宝饮料（六安）有限公司提供瓶坯加工服务，黄秀珍负责其中的瓶坯质控工作。黄秀珍现已无对外任职，除了持有六安宝创股权之外不存在其他对外投资。

六安宝创引进黄秀珍有利于提升瓶坯制品的质量和品质，维护客户资源。因此，六安宝创对黄秀珍进行了股权激励，本次股权转让后，六安宝创的股权结构为华研精机持股 73.20%、曾庆华持股 15%、黄秀珍持股 11.80%。公司及实际控制人与黄秀珍之间不存在关联关系及其他特殊利益安排，黄秀珍与公司客户、供应商不存在关联关系及其他特殊利益安排。本次股权转让相关款项已经支付，股权转让真实，不存在股权代持情形。

②黄秀珍与发行人及发行人客户（怡宝）的业务合作关系

A、黄秀珍与发行人的业务合作关系：黄秀珍与发行人共同投资六安宝创，六安宝创作为发行人的控股子公司，黄秀珍系六安宝创少数股东，并根据需要提供技术指导和客户关系维护等工作；

B、黄秀珍与发行人客户（怡宝）的业务合作关系：黄秀珍曾任职深圳西满质检员、品质经理、品质总监等职务，深圳西满向怡宝提供瓶坯加工服务，黄秀珍与怡宝存在工作对接。

除此之外，黄秀珍与发行人及发行人客户（怡宝）不存在其他业务合作关系。

③黄秀珍仅持有六安宝创股份，未在六安宝创任职的原因

黄秀珍现时常住地在广东省深圳市，在深圳市保持社保连续缴纳记录，鉴于其主要为六安宝创提供的技术指导和客户关系维护等工作不需要全职，加之照顾家庭等因素，黄秀珍未在六安宝创任职。”

（二）承接六安西满业务及人员过程中，是否对承接的固定资产或其他相关生产材料等进行入账等会计处理，是否在固定资产、劳动关系、税务等方面存在纠纷或争议，如有，请补充披露相关情况及解决措施或进展

发行人在招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十六、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）股权激励及相关安排”

之“2、六安宝创”中补充披露如下内容：

“④承接的固定资产或其他相关生产材料进行的会计处理

A、华研有限根据深圳西满的管理人出具《取回权初步审查结果通知》对存放于六安西满的瓶坯智能成型系统行使取回权后租赁给六安宝创。

a. 对于华研有限取回设备，华研有限按照评估值借记固定资产，贷方冲减对深圳西满的应收账款；

b. 对于华研有限出租设备，华研有限按月计提租金借记应收账款，贷记其他业务收入；相关折旧借记其他业务成本，贷记累计折旧；收到租金时借记银行存款，贷记应收账款；

c. 对于六安宝创租赁设备，六安宝创按月计提租金，借记制造费用，贷记应付账款；支付租金时，借记应付账款，贷记银行存款。

B、华研有限新设六安宝创，租赁了六安西满为瓶坯生产设备铺设的水电气管网等辅助资产、叉车等运输设备、电脑和打印机等电子设备、铁筐等其他设备，租赁价格为该等资产每月折旧额。六安宝创按月计提租金，借方计入制造费用，贷方计入应付账款；在实际向六安西满支付租金时，借方计入应付账款，贷方计入银行存款。

C、六安宝创租赁怡宝六安工厂作为生产场所，按月计提租金，借方计入制造费用，贷方计入应付账款；在实际向怡宝支付租金时，借方计入应付账款，贷方计入银行存款。

⑤是否在固定资产、劳动关系、税务等方面存在纠纷或争议

A、固定资产

华研有限根据深圳西满的管理人出具《取回权初步审查结果通知》对存放于六安西满处的瓶坯智能成型系统行使取回权后，租赁给六安宝创作为生产设备；六安宝创租赁六安西满的辅助资产、怡宝的厂房均已按期支付租金，除此之外，未承接其他固定资产或相关生产材料；在承接六安西满业务及人员过程中，固定资产方面不存在纠纷或争议的情形。

B、劳动关系

六安西满原有员工由新设的六安宝创主体接纳，并办理了正式入职流程，不存在劳动关系方面的纠纷或争议，六安市劳动人事争议仲裁委员会出具了六安宝创无正在进行的劳动争议仲裁案件的证明。

C、税务

六安宝创在业务承接、开展过程中独立纳税，国家税务总局六安经济技术开发区税务局出具了六安宝创能够按时按规定申报纳税的证明。

综上，六安宝创在承接六安西满业务及人员过程中，在固定资产、劳动关系、税务等方面不存在纠纷或争议。”

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与六安西满、怡宝签订的《合作备忘录》、六安宝创的工商档案，以及发行人对于投资六安宝创的股东会决议、引入少数股东黄秀珍的股东会决议、与黄秀珍签订的股权转让协议等；

2、查阅了深圳西满管理人出具的《取回权初步审查结果通知》《债权审查结果通知》，以及发行人、深圳西满及其管理人共同出具的《广州华研精密机械有限公司取回设备移交清单及确认表》等；

3、取得六安宝创与六安西满签订的《设备租赁合同》及相关原始凭证；取得六安宝创与怡宝签订的《厂房租赁合同》、六安宝创与发行人签订的《设备租赁合同》；

4、取得六安宝创报告期内员工名册表、六安宝创承接六安西满人员名单等，取得六安宝创支付原六安西满员工一次性补偿金的银行流水和记账凭证；

5、对发行人实际控制人、黄秀珍进行了访谈，取得黄秀珍出具的说明；

6、取得了六安市劳动人事争议仲裁委员会、国家税务总局六安经济技术开

发区税务局出具的证明；

7、取得了六安宝创出具的关于承接业务和人员情况，以及不存在固定资产、劳动关系、税务等方面纠纷或争议情形的说明；

8、登录六安仲裁委员会等网站检索六安宝创是否存在劳动争议。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、六安宝创承接六安西满业务及工作人员的商业背景及原因真实、合理；

2、六安宝创承接六安西满业务及工作人员的交易对价：因六安宝创使用的瓶坯智能成型系统及辅助设备为华研有限行使取回权后租赁给六安宝创的，六安宝创无需向六安西满支付相关对价；六安宝创租赁六安西满水电气管网等辅助资产等，已经按照《设备租赁合同》约定的 2017 年至 2018 年 40,381.11 元/月、2019 年 36,207.61 元/月、2020 年 35,480.86 元/月，向六安西满支付了租赁费；六安宝创租赁怡宝厂房，已经按照《厂房租赁合同》约定的每平米 18.09 元/月、租赁面积 4,529.70 m²，向怡宝支付了租赁费；六安宝创向六安西满原有员工支付一次性补偿金 17.72 万元；

3、六安宝创承接六安西满的相关业务具体包括：除了租赁华研有限从六安西满处取回的设备作为生产设备之外，还向六安西满租赁了水电气管网等辅助资产、接替六安西满向怡宝租赁厂房、合法聘用六安西满原有员工，并承接了六安西满为怡宝加工供应 PET 瓶坯制品的业务；

4、黄秀珍先后任职于深圳西满及其下属公司，历任该质检员、品质经理、品质总监等职务，主要从事瓶坯生产检验方面的技术工作，包括原材料检验、生产过程检验、最终产品检验，质量信息的统计和分析，质量管理工作的组织、协调与检查，质量管理体系建立和审核等；

5、黄秀珍与发行人共同投资六安宝创，在深圳西满及其下属公司期间与发行人客户（怡宝）存在工作对接，除此之外，黄秀珍与发行人及发行人客户（怡宝）不存在其他业务合作关系；

6、黄秀珍出于提供技术指导和客户关系维护不需要全职、照顾家庭等原因未在六安宝创任职；

7、六安宝创在承接六安西满业务及人员过程中，华研有限对取回设备及出租设备，六安宝创对租赁华研有限生产设备、六安西满辅助资产、怡宝六安厂房，均进行了入账等会计处理；

8、六安宝创在承接六安西满业务及人员过程中，在固定资产、劳动关系、税务等方面不存在纠纷或争议。

问题 2：关于仲裁事项

发行人更新的招股说明书显示，2020 年，深圳市博威电器有限公司向广州仲裁委员会提交《仲裁申请书》，以公司销售的熔喷非织造布生产线无法生产符合合同约定标准的产品为由主张发行人全额退还 360 万元设备款和 8.32 万元原料款并承担其他相关损失。广州市增城区人民法院根据原告申请，冻结了发行人在中国工商银行股份有限公司广州增城开发区支行 360 万元的存款。

请发行人补充披露：

(1) 生产、销售熔喷非织造布生产线是否需符合相关行业主管部门在卫生、安全生产等方面的特定标准，是否应获取特别的行业认证或其他资质及许可，发行人产品是否符合相关规则及标准的规定；

(2) 仲裁事项的最新进展，相关商品销售合同是否已履行完毕，是否已确认收入及依据，发行人是否应当就本次仲裁事项计提预计负债及原因。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

(一)生产、销售熔喷非织造布生产线是否需符合相关行业主管部门在卫生、安全生产等方面的特定标准，是否应获取特别的行业认证或其他资质及许可，发行人产品是否符合相关规则及标准的规定

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人生产经营资质

情况”中补充披露如下：

“2020 上半年，受新冠疫情影响，导致社会部分医疗物资紧缺，与之相关的熔喷非织造布生产线等生产设备的市场需求较为迫切。公司严格按照有关要求复工复产，在深耕主营业务的基础上，积极响应政府号召，利用现有设备、技术以及人员，开展熔喷非织造布生产线业务，支持疫情防控，并迅速整合公司研发、信息技术、工业设计和制造资源，在无新增长期资产投入的情况下，开展熔喷非织造布生产线等设备的开发、生产和销售。

公司生产、销售的熔喷非织造布生产线需要满足的行业标准如下：

原工业和信息化部于 2011 年 12 月发布并于 2012 年 7 月 1 日开始实施的《熔喷法非织造布生产联合机标准》(FZ/T93074-2011)对熔喷法非织造布生产联合机的型式、基本参数、工艺流程、要求、实验方法、检验规则、标志、包装、运输、贮存等进行了规定，但是该标准仅为行业推荐标准非强制性标准，不具有强制性。

公司生产、销售的熔喷非织造布生产线无需获取特别的行业认证或其他资质及许可，具体如下：

(1) 关于强制性产品认证

《中华人民共和国认证认可条例》第二十八条：为了保护国家安全、防止欺诈行为、保护人体健康或者安全、保护动植物生命或者健康、保护环境，国家规定相关产品必须经过认证的，应当经过认证并标注认证标志后，方可出厂、销售、进口或者其他经营活动中使用；第二十九条：国家对必须经过认证的产品，统一产品目录，统一技术规范的强制性要求、标准和合格评定程序，统一标志，统一收费标准。统一的产品目录由国务院认证认可监督管理部门会同国务院有关部门制定、调整，由国务院认证认可监督管理部门发布，并会同有关方面共同实施。

国家市场监督管理总局颁布的《市场监管总局关于优化强制性产品认证目录的公告》(2020 年第 18 号)，纳入强制性产品认证目录的产品为电缆电线、电路开关及保护或连接用电器装置、低压电器、小功率电动机、电动工具等 17 大

类 103 种产品，不包括熔喷非织造布生产线。因此，公司生产和销售熔喷非织造布生产线不需要取得强制性产品认证。

(2) 关于工业产品生产许可证

根据《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录加强事中事后监管的决定》(国发[2019]19 号)，目前仍然实施工业产品生产许可证管理的产品共计 10 类，分别为建筑用钢筋、水泥、广播电视传输设备、人民币鉴别仪、预应力混凝土铁路桥简支梁、电线电缆、危险化学品、危险化学品包装物及容器、化肥、直接接触食品的材料等相关产品，不包括熔喷非织造布生产线。因此，发公司生产和销售熔喷非织造布生产线不需要取得工业产品生产许可证。

(3) 关于医疗器械备案或注册

《医疗器械监督管理条例》第八条：第一类医疗器械实行产品备案管理，第二类、第三类医疗器械实行产品注册管理。根据现行《医疗器械分类目录》，熔喷非织造布生产线不属于医疗器械，不需要按照《医疗器械监督管理条例》的规定履行备案或注册程序。

此外，公司一般与客户在合同中对熔喷非织造布生产线应达到的相关参数进行约定，要求质量和验收标准需达到约定的参数标准。在出厂前公司对制造的熔喷非织造布生产线生产的熔喷布克重、横向断裂强力、横向断裂伸长率、纵向断裂强力、纵向断裂伸长率、过滤效果、气流阻力等性能指标进行检测，合格后方可出厂。报告期内，除深圳市博威电器有限公司外，公司销售的熔喷非织造布生产线均达到了客户的相关要求并完成验收。

综上，公司生产的熔喷非织造布生产线无须取得特别的行业认证或其他资质及许可，且符合相关规则及标准的规定。”

(二) 仲裁事项的最新进展，相关商品销售合同是否已履行完毕，是否已确认收入及依据，发行人是否应当就本次仲裁事项计提预计负债及原因

发行人在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼、仲裁事项”之“(一) 对发行人财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司已经履行完毕《订购合同》《原料订购合同》项下交付熔喷非织造布生产线和原料的义务。鉴于深圳市博威电器有限公司以公司交付的熔喷非织造布生产线不符合合同约定为由向广州仲裁委员会提交《仲裁申请书》，公司将《订购合同》项下已经收到的 360 万元合同款项计入预收账款，尚未确认收入。《原料订购合同》项下 8.32 万元原料款因不涉及验收事宜且已经交付签收，因此已确认收入。

根据《企业会计准则第 13 号-或有事项》的规定，与或有事项相关的义务同时符合以下三个条件的，企业应将其确认为预计负债：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。

上述仲裁案件已于 2021 年 3 月 11 日开庭审理，截至招股说明书签署日，仲裁庭尚未针对本案作出裁决，因此，公司不存在涉及该案的现时义务。同时公司已向广州仲裁委员会提交《仲裁反申请书》，请求裁决深圳市博威电器有限公司赔偿公司律师费并承担仲裁费用。

因生产环境、生产工艺、生产物料等均有可能对熔喷非织造布生产线生产的熔喷布质量产生影响，但深圳市博威电器有限公司将熔喷布质量问题全部归咎于设备且未能提供设备不合格的检测报告，且公司销售给其他客户的熔喷非织造布生产线均达到了相关要求并完成验收，因此公司诉讼仲裁律师对本次仲裁事项判断深圳市博威电器有限公司胜诉的可能性较低，不存在很可能发生经济利益流出的情况，亦不涉及该义务的金额能否可靠计量。

本次仲裁事项不符合预计负债的确认条件。公司未就本次仲裁事项计提预计负债，符合企业会计准则要求。”

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人与深圳市博威电器有限公司签订的《订购合同》《原料订购合同》、付款凭证、记账凭证等；

2、查阅深圳市博威电器有限公司向广州仲裁委员会提交的《仲裁申请书》，广州市增城区人民法院作出的(2020)粤 0118 财保 469 号《民事裁定书》等与仲裁案件相关的文书资料；

3、访谈负责发行人诉讼、仲裁事宜的律师，取得《仲裁反申请书》；

4、访谈发行人高管李敏怡；

5、取得发行人出具的关于生产、销售熔喷非织造布生产线是否符合相关标准以及是否还存在其他诉讼、仲裁或行政处罚事项的说明；

6、查阅发行人其他熔喷非织造布生产线销售合同对应的验收单；

7、查询裁判文书网等网站；

8、查询全国标准信息公共服务平台；

9、取得广州市市场监督管理局出具的《证明》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、公司生产、销售熔喷非织造布生产线符合行业主管部门的特定标准；

2、公司生产的熔喷非织造布生产线无须取得特别的行业认证或其他资质及许可，公司熔喷非织造布生产线符合相关规则及标准的规定；

3、公司已经履行完毕与深圳市博威电器有限公司签订的《订购合同》《原料订购合同》项下交付熔喷非织造布生产线和原料的义务；

4、基于发行人及代理诉讼、仲裁事宜的律师对本次仲裁事项的判断，深圳市博威电器有限公司胜诉的可能性较低，因此公司未计提预计负债，会计处理方式符合企业会计准则要求。

问题 3：关于营业收入

审核问询回复显示：（1）公司未将瓶坯模具与瓶坯智能成型系统捆绑销售，公司在向客户销售瓶坯智能成型系统时，是否配套瓶坯模具取决于客户的需求。

(2) 报告期内, 瓶坯智能成型系统整体平均销售单价不断上升, 2018 年主要是由于单价较高的 Epioneer 系列产品销售占比提升导致, 实际上各系列产品销售单价均有不同程度的下降; 2019 年一方面是由于单价较高的 Epioneer 系列产品销售占比提升, 另一方面是由于 Epioneer 系列产品销售单价有所提高; 2020 年 1-6 月主要是由于各系列产品售价均有不同程度提高。

(3) 从订单签订到产品交付的周期为 2 到 12 个月, 从产品交付到验收的周期为 1 到 8 个月, 从订单签订到安装验收的周期总共通常为 5 到 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。

(4) 内销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品交付给购货方, 客户确认数量无误、质量合格, 公司取得送货签收单、验收单后确认销售收入。外销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品报关, 取得货运提单后确认销售收入。

请发行人:

(1) 结合合同具体条款, 补充披露瓶坯智能成型系统及其配套模具进行销售时合同是否分别签署, 相关收入是否可以严格区分;

(2) 补充披露 2017-2019 年 Ecosys 系列、HY 系列的瓶坯智能成型系统销售单价下降, 2020 年 1-6 月上升的原因;

(3) 补充披露报告期各期发行人获取的订单数量、订单金额及报告期各期新获取订单在当期确认收入的比例, 并按金额大小划分订单对应的收入分布区间; 结合实际收入确认情况补充披露从获取订单到实现收入的时间区间、平均周期及其合理性;

(4) 结合与客户签订合同中关于产品安装、调试、试运行、质保及维护等具体条款约定, 补充披露发行人对于内销客户(瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等产品客户)是否依具体合同条款约定的差异按照不同的政策确认收入, 如是, 请具体披露合同约定差异导致的收入确认时点差异的具体情形, 如否, 请说明发行人收入确认政策是否在报告期内保持一贯性, 是否符合发行人产品销售实际情况,

是否谨慎、合理；对于需要安装调试的产品是否均在最终客户试运行、试生产正常无误后由客户验收后确认收入，是否依合同约定或其他实际情况存在提前确认收入的情形；

(5) 结合与外销客户签订的合同条款内容、发行人是否负担外销产品安装、试运行、维保等相关情形下的履约义务等，补充披露外销产品的具体收入确认方式；是否存在仅根据货运提单而未区分是否需要安装验收确认收入，收入确认方式与内销的异同，与同行业公司相比是否存在差异，相关收入确认政策是否审慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对发行人报告期各类收入的核查程序、核查比例、核查结论及充分性；

(2) 回函数据存在差异的比例及原因，采取的替代程序及其有效性、充分性；

(3) 对营业收入变动趋势、发生额及截止性测试的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，发行人是否存在跨期确认收入的情形；

(4) 认为发行人境外收入“不存在明显异常”的原因，核查过程中是否发现发行人境外收入的异常、异常的情形、所涉金额的重要性水平。

回复：

一、发行人补充披露

(一) 结合合同具体条款，补充披露瓶坯智能成型系统及其配套模具进行销售时合同是否分别签署，相关收入是否可以严格区分

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“(二) 主要产品”补充披露如下：

“对于向同一客户仅销售瓶坯智能成型系统或仅销售模具的情况，客户可严格区分瓶坯智能成型系统或模具的收入；对于向同一客户同时销售瓶坯智能成型系统及其配套模具的情况，公司在与客户签订的销售合同中，一般为主合同列明此次销售的大类产品名称，如“PET 瓶坯生产系统及辅助设备”及其总价金额，同时，以附件清单的方式列明详细的供货范围及明细，包括具体的瓶坯注塑机器、模具及配件，如“144 腔瓶坯注塑机及机械手、144 模腔瓶坯模具、

原料干燥系统及输送系统……”。在产品运达客户后，客户对瓶坯智能成型系统及模具一同进行验收，通常仅出具一份验收单，公司以验收单确认收入。由于多数情况下，合同内供货附件清单仅列示供应产品的明细及数量，未列示机器、模具及配件对应的合同金额，因此公司不对该合同具体拆分对应的产品金额，收入不予严格区分。”

（二）补充披露 2017-2019 年 Ecosys 系列、HY 系列的瓶坯智能成型系统销售单价下降，2020 年 1-6 月上升的原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（1）瓶坯智能成型系统毛利率分析”补充披露如下：

“报告期内，公司各系列瓶坯智能成型系统的销售单价、单位成本如下：

单位：万元/台						
产品类别	项目	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Epioneer 系列	单位售价	715.24	755.91	637.74	594.87	703.02
	单位成本	477.77	483.06	467.46	454.64	496.83
Ecosys 系列	单位售价	449.06	498.02	437.61	442.35	555.22
	单位成本	280.74	313.75	296.28	321.88	356.62
HY 系列	单位售价	187.54	214.45	167.30	173.42	176.73
	单位成本	122.82	134.03	117.80	134.66	128.36
ECON 系列	单位售价	277.52	224.14	194.45	-	-
	单位成本	217.24	145.06	143.12	-	-
其他	单位售价	328.77	327.85	206.84	-	-
	单位成本	237.32	229.03	150.41	-	-
合计	单位售价	485.89	483.29	460.46	391.78	386.66
	单位成本	324.13	311.23	333.46	295.25	262.07

Ecosys 系列、HY 系列的瓶坯智能成型系统销售单价于 2019 年下降，2020 年销售单价有所回升，Epioneer 系列和 ECON 系列单价逐年上升，主要是由于公司不同期间的销售结构不同，即销售的具体型号售价及销量不同、每个型号平均配套的模具套数不同及配套模具的腔数不同，导致整个系列均价在报告期内有所波动。

Ecosys 系列在 2017 年度单位售价较高的 EcoSys-400 销量占比较高，2018 年度和 2019 年度 EcoSys-400 销量占比有所下降导致 Ecosys 系列整体单位售价

有所下降；2020 年 1-6 月，EcoSys-300 因配套模具数量较多，导致单位售价升高，使得 Ecosys 系列的整体单价有所回升。

HY 系列在 2017 年度销售中包括单位售价较高的 HY-D96APET 和 HyE-228PET，2018 年、2019 年销售中没有这两类型号的产品导致年度 HY 系列单位售价有所下降，而 2020 年 1-6 月整体 HY 系列实现销售 5 台，其中单位售价较高的 HY-D48PET 实现销售 3 台，导致 HY 系列的单位售价大幅提升。

报告期内，同型号的机器单价基本保持稳定，出现波动的具体情况及原因如下：

A、EcoSys-400 在 2020 年上半年较 2019 年单位售价下降，系由于 2020 年 1-6 月销售的机器配套的模具为 96 腔模具，而 2019 年销售的机器配套的是 128 腔模具，128 腔模具价格较高，导致整体单位售价较高。

B、HY-D72APET 型号的机器 2019 年单价与其他年度差异较大，系由于 2019 年销售的为公司从深圳西满取回的旧机，价格有所折让。

C、HY320CAP 的单价在 2018 年较其他年度更高，主要是由于 2018 年配套的是特制的 48 腔模具，2017 年为普通 32 腔模具，2020 年上半年销售的为不配模具的单机，因此价格有所波动。

D、EcoSys-300 的单价波动主要与其各年度配套销售的模具套数和具体配套模具的腔数有关，2019 年单价较低，系由于每台机器仅配套销售了一套模具。

具体情况如下：

单位：万元、套、台

产品类别	细分型号	2020 年度	平均每台机器	销量
		单位售价	包含模具数量	
Ecosys 系列	EcoSys-228	354.08	1.25	4
	EcoSys-280	469.26	1.75	4
	EcoSys-300	416.86	1.50	6
	EcoSys-400	650.05	1.00	2
HY 系列	HY-260CAP	/	-	-
	HY-260PET	/	-	-
	HY-320CAP	48.36	-	1
	HY-320PET	79.88	1.00	1

	HY-350CAP	/	-	-
	HY-380PET	137.17	1.00	2
	HY-450PET	/	-	-
	HY-D32PET	/	-	-
	HY-D48PET	/	-	-
	HY-D72APET	316.00	1.00	3
	HY-D96APET	/	-	-
	HyE-228PET	/	-	-
	HY-F228PET	/	-	-
	HY-660PET	149.75	-	1

产品类别	细分型号	2020 年 1-6 月 单位售价	平均每台机器 包含模具数量	销量	2019 年度 单位售价	平均每台机器 包含模具数量	销量
Ecosys 系列	EcoSys-228	/	-	-	439.79	1.5	2
	EcoSys-280	320.43	1	1	465.79	2	1
	EcoSys-300	495.57	3	1	376.49	1	4
	EcoSys-400	559.53	1	1	649.57	1	1
HY 系列	HY-260CAP	/	-	-	/	-	-
	HY-260PET	/	-	-	43.10	1	1
	HY-320CAP	48.36	-	1	/	-	-
	HY-320PET	79.88	1	1	/	-	-
	HY-350CAP	/	-	-	93.33	-	1
	HY-380PET	/	-	-	110.80	1	2
	HY-450PET	/	-	-	175.00	2	1
	HY-D32PET	/	-	-	266.09	1.5	2
	HY-D48PET	/	-	-	297.51	1	1
	HY-D72APET	316.00	1	3	143.00	1	1
	HY-D96APET	/	-	-	/	-	-
	HyE-228PET	/	-	-	/	-	-
	HY-F228PET	/	-	-	/	-	-
产品类别	细分型号	2018 年度 单位售价	平均每台机器 包含模具数量	销量	2017 年度 单位售价	平均每台机器 包含模具数量	销量
Ecosys 系列	EcoSys-228	304.59	0.86	7	320.28	1	3
	EcoSys-280	/	-	-	/	-	-
	EcoSys-300	513.22	1.4	5	500.63	1.83	6
	EcoSys-400	529.49	1	7	641.26	1.33	12
HY 系列	HY-260CAP	69.83	1	2	23.39	-	3
	HY-260PET	64.96	1	8	36.51	0.67	3
	HY-320CAP	282.05	1	1	111.18	0.67	3
	HY-320PET	63.76	1	1	97.50	3	2
	HY-350CAP	/	-	-	/	-	-
	HY-380PET	112.34	2	1	110.40	1.5	4

	HY-450PET	/	-	-	/	-	-
	HY-D32PET	303.15	3	1	/	-	-
	HY-D48PET	242.17	1	6	246.38	1.22	9
	HY-D72APET	371.63	1	3	/	-	-
	HY-D96APET	/	-	-	442.74	1	1
	HyE-228PET	/	-	-	429.46	1.5	2
	HY-F228PET	/	-	-	173.44	1	2

”

(三) 补充披露报告期各期发行人获取的订单数量、订单金额及报告期各期新获取订单在当期确认收入的比例, 并按金额大小划分订单对应的收入分布区间; 结合实际收入确认情况补充披露从获取订单到实现收入的时间区间、平均周期及其合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入情况”之“3、主营业务收入季节变化性分析”补充披露如下:

“报告期内, 对于瓶坯智能成型系统, 不含单独的模具、配件及瓶坯制品销售业务, 公司各期新获取的订单数量、订单金额及确认收入的时点和金额情况如下表所示:

单位: 个、万元

2020 年						
订单层次	订单数量	订单金额(不含税)	当期确认收入	/	/	占比
3,000 万以上	-	-	-	/	/	-
2,000 万至 3,000 万	2	5,168.58	-	/	/	-
1,000 万至 2,000 万	3	4,442.66	-	/	/	-
500 万至 1,000 万	16	11,052.93	3,074.81	/	/	27.82%
500 万以内	21	7,374.58	2,491.59	/	/	33.79%
合计	42	28,038.75	5,566.40	/	/	19.85%
各期确认收入占比	/	/	19.85%	/	/	/
2019 年						
订单层次	订单数量	订单金额(不含税)	当期确认收入	第二年确认收入	/	占比
3,000 万以上	1	6,796.46	-	5,168.64	/	76.05%
2,000 万至 3,000 万	2	4,509.73	-	2,035.40	/	45.13%
1,000 万至 2,000 万	3	3,524.88	1,054.83	1,430.17	/	70.50%
500 万至 1,000 万	13	9,318.11	522.95	7,989.81	/	91.36%

500 万以内	28	8,558.23	2,286.82	5,224.49	/	87.77%
合计	47	32,707.41	3,864.60	21,848.51	/	78.62%
各期确认收入占比	/	/	11.82%	66.80%	/	/
2018 年						
订单层次	订单数量	订单金额（不含税）	当期确认收入	第二年确认收入	第三年确认收入	占比
3,000 万以上	1	6,206.90	-	5,586.21	-	90.00%
2,000 万至 3,000 万	1	2,652.36	-	2,652.36	-	100.00%
1,000 万至 2,000 万	4	6,255.69	1,740.52	4,515.17	-	100.00%
500 万至 1,000 万	8	5,289.57	1,890.65	2,548.54	800.42	99.06%
500 万以内	17	3,003.57	1,245.79	1,392.05	224.14	95.29%
合计	31	23,408.08	4,876.96	16,694.32	1,024.56	96.53%
各期确认收入占比	/	/	20.83%	71.32%	4.38%	/

由上表可见，公司各期新签订的订单，大部分于当年或第二年确认收入，部分于年末新签订的订单于第三年确认收入，2018 年在当期及第二年、第三年合计确认收入的比例为 96.53%。2019 年在当期及第二年合计确认收入的比例为 78.62%，2020 年度由于距离签订订单的时间较短，在当期确认收入的比例为 19.85%。

根据以上收入实际确认情况，公司从订单签订到安装验收的周期通常为 5 到 20 个月，平均周期根据不同的机型有所不同，高端 Epioneer 系列从签订订单到验收平均周期约为 13 个月，中高端 EcoSys 系列约为 11 个月，小型 Econ 系列和 HY 系列约为 8 个月，不同订单的交付和验收周期存在一定差异，但均在合理范围内。”

（四）结合与客户签订合同中关于产品安装、调试、试运行、质保及维护等具体条款约定，补充披露发行人对于内销客户（瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等产品客户）是否依具体合同条款约定的差异按照不同的政策确认收入，如是，请具体披露合同约定差异导致的收入确认时点差异的具体情形，如否，请说明发行人收入确认政策是否在报告期内保持一贯性，是否符合发行人产品销售实际情况，是否谨慎、合理；对于需要安装调试的产品是否均在最终客户试运行、试生产正常无误后由客户验收后确认收入，是否依合同约定或其他实际情况存在提前确认收入的情形

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告

期主要会计政策和会计估计”之“(二十三)收入”中补充披露如下:

“A、报告期内,与内销客户签订并确认收入的大额合同中,关于产品安装、调试、试运行、质保及维护等具体条款约定如下:

a、瓶坯智能成型系统

序号	合同条款				收入确认政策
	产品安装、调试	试运行	验收	质保及维护	
1	“设备在验收前需要卖方负责安装、调试”在买方设备安装现场进行	“设备安装到位后,调试完毕并经过连续一周的正常运行(机械效率达到90%以上),即可进行验收工作”	设备需要双方共同验收签字	“设备保修期为12个月,从验收合格之日起计算”“注塑机+机械手保修期为出厂(不含损件、油脂类)1年再延长3年,注塑模具和辅助设备保修期为1年”	验收后确认收入
2	“乙方应及时安排相关人员进行安装调试”在买方设备安装现场进行	“货物试机周期为30天”	设备需要双方共同验收	“注塑机保修期为验收合格后3年,模具和辅助设备为1年或字发货之日起13个月,以先到为准”	
3	“设备在验收前需要卖方负责安装、调试”在买方设备安装现场进行	“设备安装到位后,调试完毕并经过连续一周的正常运行(机械效率达到90%以上),即可进行验收工作”	设备需要双方共同验收	“设备保修期为12个月,从验收合格之日起计算”	
4	“卖方负责指导安装调试”	“验收是基于在目标周期下不间断地生产合格瓶坯的测试过程” “模具1小时,系统2小时”	设备需要双方共同验收	质量保修期限为“机器、辅助设备和机械手自验收之日起12个月内或出厂发货之日起13个月内(以先到条件为准)”	
5	“供方应于设备交货并定位后二日内,派安装调试工程师到达现场进行设备的安装和调试”	“设备安装调试运行正常后进入试运行,试运行阶段设备连续稳定运转正常满30天且无异常”	设备需要双方共同验收签字	“自需方收到设备之日起,供方对本合同所涉设备的免费保修期为12个月,模具免费保修期为12个月,易损件不在保修范围”	

序号	合同条款				收入确认政策
	产品安装、调试	试运行	验收	质保及维护	
6	供方负责安装、调试工作“在交货地点”	“完成安装、调试工作直至正常运转并经需方验收合格”	设备需要双方共同验收签字	公司承担瑕疵保证与权利担保义务，在五年内对除易损件、冷半模以外的设备提供免费维修，该客户负责日常维修、保养，不能排除故障须及时通知公司维修	
7	“卖方负责指导安装调试”	按验收标准“连续生产 24 小时且无机械故障”	设备需要双方共同验收签字	“注塑机和模具保修期为设备安装调试合格并经双方验收之日起 36 个月，所有辅机保修期为设备安装调试合格并经双方验收之日起 12 个月”	
8	“卖方负责指导安装调试”	“验收是基于在目标周期下不间断地生产合格瓶坯的测试过程” “模具 1 小时，系统 2 小时”	设备需要双方共同验收签字	“机器、辅助设备和机械手（下称“设备”）在设备验收之日起 12 个月内或出厂发货之日起 13 个月内（以先到条件为准）”	
9	“乙方应于设备到达甲方工厂后 15 天内，完成设备的安装与调试”在买方设备安装现场进行	“进入可商业化运作并在试运行 10 天后……”	设备需要双方共同验收签字	“自双方签署《设备验收合格证明》起算，为期 12 个月，或设备发货后 12 个月，以先到者为准”	
10	“卖方应当安排技术人员在卖方指定的时间内到达买方设备安装现场”	“设备安装调试完成，并投入生产之日起 15 天内……”	设备需要双方共同验收签字	“设备自验收之日起 12 个月内或出厂发货之日起 13 个月内，以先到条件为准”	

b、瓶坯模具

32 腔以上（含）瓶坯模具

序号	合同条款				收入确认政策
	产品安装、调试	试运行	验收	质保及维护	

序号	合同条款				收入确认政策
	产品安装、调试	试运行	验收	质保及维护	
1	公司负责安装调试	“如买方投产后30天内无异议则视为验收合格”	“卖方保证零件首次配套的设备生产的瓶坯质量符合图纸要求,买方应以首次配套的设备所生产的瓶坯作为验收依据”“一旦模具按照验收标准验收成功,买方应于收到卖方开出的验收报告7日内确认给卖方作为存档依据”	“质保期为自验收之日起12个月内或出厂发货之日起13个月内(以先到者为准)”	验收后确认收入
2	“货物运送至甲方指定地点,乙方应及时安排相关人员进行安装调试”	“如买方投产后7天内无异议则视为验收合格”	“买方按照合同第三条进行验收。验收合格后,及时向乙方出具‘货物验收合格单’。”	“质保期为自货物正常运转之日起12个月内”	
3	“模具到货后的就位与安装调试由买方负责”	“质保金须在模具(配件)在卖方交付给买方工厂调试达到产品标准及设备运行标准并完成验收正常使用1年后,1周内支付”	“模具符合双方确认图纸要求及验收标准”	“自模具(配件)发货后12个月内(易损件除外)”	
4	“货物运送至甲方指定地点,乙方应及时安排相关人员进行安装调试”	“如买方投产后7天内无异议则视为验收合格”	“买方按照合同第三条进行验收。验收合格后,及时向乙方出具‘货物验收合格单’。。”	“质保期为自货物正常运转之日起12个月内”	
5	“模具的组装由卖方负责,模具在设备上的安装由买方负责,卖方协助指导”	“买卖双方商定连线生产8小时进行效率等验收”	设备需要双方共同验收	“模具保修期12个月(自模具验收合格之日起计算),但不迟于模具发货后18个月”	
6	“模具的组装由卖方负责,模具在设备上的安装由买方负责,卖方协助指导”	“买卖双方商定连线生产8小时进行效率等验收”	设备需要双方共同验收	“模具保修期12个月(自模具验收合格之日起计算),但不迟于模具发货后18个月”	

32腔以下瓶坯模具

序号	合同条款	收入确认政策
----	------	--------

	产品安装、调试	试运行	验收	质保及维护	策
1	“安装调试由买方负责”	无相关约定	无相关约定	“自模具发货后12个月内”	签收后确认收入
2	无相关约定	无相关约定	无相关约定	“模具出厂待运之日起12个月内”	
3	无相关约定	无相关约定	无相关约定	“质保期为12个月”	
4	无相关约定	无相关约定	无相关约定	“质保期为12个月”	
5	无相关约定	无相关约定	无相关约定	“自模具发货之日起12个月内”	

B、公司对于内销客户（瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等产品客户）根据实际业务执行的差异情况及具体合同条款约定的差异情况，对不同的产品类型制定了不同的收入确认政策，并在报告期保持一致。

a、内销业务的瓶坯智能成型系统及32腔以上（含）瓶坯模具产品

考虑到单个产品价值相对较高、产品结构相对复杂、安装调试工作较为艰巨、国内客户回购率相对较高、国内交通相对方便等多种因素，通常情况下相关产品的安装、调试由公司负责，质保期从验收日开始计算，并在合同中对此予以约定。因此，对于上述产品的内销业务，结合实际业务的执行情况合同约定情况，根据谨慎性原则，公司与客户签订验收单后，公司根据验收单确认收入，并在报告期保持一致。

b、内销业务的32腔以下瓶坯模具产品

考虑到单个产品价值相对较低、产品结构相对简单、安装调试工作较为轻松，通常情况下由客户自行安装，质保期从发货日开始计算，并在合同中对此予以约定。因此，对于上述产品的内销业务，结合实际业务的执行情况合同约定情况，根据谨慎性原则，客户确认数量无误、质量合格，公司取得送货签收单后，公司根据送货签收单确认收入，并在报告期保持一致。

C、新收入准则的影响

新收入准则强调控制权转移，同时考虑公司考虑下列迹象：现时收款权利（公司确认收入时已经享有合同约定的收款权）；法定所有权转移（公司确认收入时无论是发货签收确认收入还是安装调试完毕验收后确认收入相关商品的法定所有权都已经转移）；商品实物转移（公司确认收入时无论是发货签收确认收

入还是安装调试完毕验收后确认收入相关商品实物都已转移)；主要风险和报酬转移(根据不同产品的实际执行情况及合同条款约定，公司不同产品的风险报酬转移时点不同，对此公司制定了不同的收入确认政策，确认收入时相关产品的风险报酬已经转移)；客户已接受该商品(客户签收或验收都表示客户已经接受该产品)；其他。

综上，新收入准则对公司收入确认的具体方法并无较大影响，内销收入确认政策报告期内保持一致，符合公司产品销售的实际情况，具备谨慎性和合理性。

对于需要安装调试的产品，公司均在最终客户试运行、试生产正常无误后由客户验收后确认收入，不存在提前确认收入的情形。”

(五)结合与外销客户签订的合同条款内容、发行人是否负担外销产品安装、试运行、维保等相关情形下的履约义务等，补充披露外销产品的具体收入确认方式；是否存在仅根据货运提单而未区分是否需要安装验收确认收入，收入确认方式与内销的异同，与同行业公司相比是否存在差异，相关收入确认政策是否审慎

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期主要会计政策和会计估计”之“(二十三)收入”中补充披露如下：

“D、外销客户的收入确认情况如下：

a、企业会计准则的相关要求及合同条款的相关要求：

2020 年度

销售商品确认收入需同时满足的条件	具体合同条款举例	业务实际执行情况	结合合同条款及业务实际情况判断是否满足收入确认条件
第四条 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			
第十三条 对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象			
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司与外销客户对支付进度进行了约定，如合同 A：“40% of total payment to be paid by T/T to the account of beneficiary after order has been confirmed;60% of total	合同执行过程中一般分阶段收款，对于外销合同，通常情况下，发货阶段累计付款比例通常达到 85%-100%，公司收款比例已较高	发货阶段，合同约定的发货阶段的累计收款比例较高，符合相关的经济利益很可能流入条件

销售商品确认收入需同时满足的条件	具体合同条款举例	业务实际执行情况	结合合同条款及业务实际情况判断是否满足收入确认条件
	payment to be paid by T/T to the account of beneficiary before shipment (签订合同后, T/T 预付 40%, 发货前支付 60%)”; 合同 B: “40% of total payment to be paid by T/T within 7 days after order has been confirmed; 60% of total payment to be paid by T/T after preform samples have been approved by customer, before shipment. (签订合同后 7 天内, T/T 预付 40%, 客户同意样品后, 发货前支付 60%)”。		
企业已将该商品的法定所有权转移给客户, 即客户已拥有该商品的法定所有权	公司与外销客户对商品风险报酬转移, 主要履约义务及保修期进行了约定, 如合同 A: “Ex-works Huayan factory. Guangzhou. China: US\$113,000……The machine and mold will be well tested in Huayan factory before shipment……Huayan warrants the mold to be free from material&design defects up to 14 months	标的物交给承运人后, 客户已拥有标的物的法定所有权	标的物交给承运人后, 客户已拥有标的物的法定所有权
企业已将该商品实物转移给客户, 即客户已实物占有该商品	calculating from the date of shipment (定价为 EXW 总计\$113,000……华研将在装运前在华研工厂测试机器和模具……华研保证模具自装运之日起 14 个月内无材料和设计缺陷)”; 合同 B: “Ex-works	标的物交给承运人后, 客户虽没有实际占有、控制标的物, 但已取得了对标的物的间接占有, 可以向承运人提取标的物, 使标的物出于自己的实际控制下, 也可以指示承运人采取措施加强对标的物的保护, 减少风险发生的可能性	标的物交给承运人后, 客户已间接占有标的物
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬		国际贸易术语中 EXW 价格的风险转移地点是货交承运人, 指卖方负有在其所在地即车间、工厂、仓库等把备妥的货物交付给买方的责任, 但通常不负责将标的物装上	标的物交给承运人后客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬

销售商品确认收入需同时满足的条件	具体合同条款举例	业务实际执行情况	结合合同条款及业务实际情况判断是否满足收入确认条件
	Huayan factory. Guangzhou. China:US\$55,000……Huayan will test the mold and core plate assembly to be qualified in Huayan	买方准备的车辆或办理标的物结关。买方承担自卖方的所在地将货物运至预期的目的地的全部费用和风险	
客户已接受该商品	factory before shipment……Huayan warrants the mold to be free from defects of materials&design 14 months calculating from the date of B/L or airway bill (定价为 EXW 总计 \$55,000……华研将在装运前在华研工厂测试模具和芯板……华研保证模具自装运之日起 14 个月内无材料 and 设计缺陷……华研保证模具自提单或空运提单之日起 14 个月内无材料 and 设计缺陷) ”。	客户已经认可标的物在华研工厂测试合格，并同意发货	发货阶段，客户已接受标的物
其他表明客户已取得商品控制权的迹象	无其他特殊条款	-	-

2018 年-2019 年

销售商品确认收入需同时满足的条件	具体合同条款举例	业务实际执行情况	结合合同条款及业务实际情况判断是否满足收入确认条件
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司与外销客户对商品风险报酬转移，主要履约义务及保修期进行了约定，如： “Total, FOB Guangzhou in US\$105,500,00……The quoted molds will be tested in Huayan factory before shipment……Huayan	国际贸易术语中 FOB 价格的风险转移地点是货物装到船上，当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成交货，买方从该点起承担货物灭失或损坏的一切风险	从标的物交至船上甲板后，公司已履行完毕合同的主要责任和义务，公司已将标的物整体移交给客户；客户已承担该标的物毁损灭失风险；该标的物所有权上的主要风险和报酬已转移给客户
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	warrants the parts to be free of material & design defects up to 14 months calculating from the date of shipment (定价为 FOB 总	标的物出口报关后，公司无法继续管理，也无法对该产品实施有效控制	标的物出口报关后，公司无法继续管理，也无法对该标的物实施有效控制

销售商品确认收入需同时满足的条件	具体合同条款举例	业务实际执行情况	结合合同条款及业务实际情况判断是否满足收入确认条件
	计\$105,500,00……华研在装运前在华研工厂测试模具……华研保证模具自装运之日起14个月内无材料和设计缺陷)”		
收入的金额能够可靠地计量	公司全部合同均约定了明确的合同价格,如:“Total, FOB Guangzhou in US\$105,500,00 (定价为 FOB 总计\$105,500,00)”	公司全部合同均约定了明确的合同价格	合同价格明确,收入的金额能够可靠地计量
相关的经济利益很可能流入企业	公司与外销客户对支付进度进行了约定,如:“40% of total payment to be paid by T/T within 7 days after order has been confirmed;60% of total payment to be paid by T/T after preform samples have been approved by customer,before shipment (订单确认后7天内电汇支付总货款的40%;交货前,预制件样品经客户检验合格后,由T/T支付总付款的60%)”	合同执行过程中一般分阶段收款,对于外销合同,通常情况下,发货阶段累计付款比例通常达到85%-100%,公司收款比例已较高	发货阶段,合同约定的发货阶段的累计收款比例较高,符合相关的经济利益很可能流入条件
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司与外销客户对履约义务进行了约定,如:“The machine and mold will be well tested in Huayan factory before shipment (华研将在装运前在华研工厂测试机器和模具)”	装运前,公司已按照合同要求对标的物进行测试,相关成本支出已发生且公司已完成对成本的归集与核算	装运时,已发生或将发生的成本能够可靠地计量

b、报告期各期末,公司与外销客户签订的合同条款内容、公司是否负担外销产品安装、试运行、维保等相关情形下的履约义务等如下:

报告期各期前十大外销收入合同情况:

2020 年度

单位: 万元

客户名称	合同号	收入金额	安装调试	质保期起算	报价方式	发货阶段的累计收款比例(%)
PT. TIRTA FRESINDO	HY19TFJ-ELC/03	862.23	装运前测试	提单日	CIF	85.00

客户名称	合同号	收入金额	安装调试	质保期起算	报价方式	发货阶段的累计收款比例(%)
JAYA						
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY20TFJ-ELC/15	856.36	装运前测试	提单日	CIF	90.00
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY19TFJ-ELC/01	803.62	装运前测试	提单日	CIF	85.00
PT. BINA KARYA PRIMA	HY20BKP-ELC/02	740.57	需到客户方安装调试	验收日或发货日	CIF	90.00
DUY TAN LONG AN CORPORATION	13/2020/HDMH-DT5	479.48	需到客户方安装调试	验收日	CIF	95.00
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY19TFJ-ELC/05	470.79	装运前测试	提单日	CIF	85.00
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY20TFJ-ELC/17	459.82	装运前测试	提单日	CIF	90.00
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY19TFJ-ELC/04	427.42	装运前测试	提单日	CIF	85.00
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY20TFJ-ELC/16	418.08	装运前测试	提单日	CIF	90.00
PT. TIRTA FRESINDO JAYA	HY19TFJ-ELC/02	416.04	装运前测试	提单日	CIF	85.00
小 计		5,934.41				
2020 年度外销收入总计		10,380.60				
占 比 (%)		57.17				

2019 年度

单位：万元

客户名称	合同号	收入金额	安装调试	质保期起算	报价方式	发货阶段的累计收款比例(%)
坦桑尼亚 DEW DROP DRINKS COMPANY LIMITED	HY20181119-DEW DROP	1,054.83	装运前测试	验收日或发货日	CFR	100.00
马来西亚 CHUAN SIN SDN. BHD.	HY20180515E-SP RITZERREV	570.95	装运前测试	验收日	FOB	90.00
新西兰 CLOUD OCEAN WATER LIMITED	HY20190318-YHW	522.95	需到客户方安装调试	验收日或发货日	CFR	95.00
加纳 SINTEX CONTAINERS (GH) LTD	20190325Y	495.46	装运前测试	验收日	CIF	90.00
DUY TAN PLASTICS MANUFACTURING	HY-HDMH-DT06	465.79	装运前测试	验收日	CIF	95.00
Berli Dynaplast	HY20190503Y-BE	346.56	未提及	提单日	FOB	95.00

客户名称	合同号	收入金额	安装调试	质保期起算	报价方式	发货阶段的累计收款比例(%)
Co., Ltd	RLIDYNAPLAST					
吉尔吉斯斯坦 OSOO GRAND POLYMER	HY20181128-OS00	309.22	装运前测试	验收日或发货日	EXW	90.00
新西兰 CLOUD OCEAN WATER LIMITED	HY20190318/0516-YHW	284.30	装运前测试	验收日或发货日	CFR	100.00
MYMOLDING SOLUTIONS. INC.	HY20180620/20190125L-MYS	229.92	装运前测试	发货日	FOB	85.00
乌兹别克斯坦 LLC “OYBEK OTCHOPAR PLASTIK”	HY20180505E-OYBEK	222.97	未提及	提单日	EXW	100.00
小 计		4,502.96				
2019 年度外销收入总计		6,387.38				
占 比 (%)		70.50				

2018 年度

单位：万元

客户名称	合同号	收入金额	安装调试	质保期起算	报价方式	发货阶段的累计收款比例(%)
印尼 PT. BINA KARYA PRIMA	HY20180520E-BKP	759.00	需到客户方安装调试	验收日	CIF	90.00
新西兰 CLOUD OCEAN WATER LIMITED	HY20171023-LYH	702.40	需到客户方安装调试	验收日或发货日	CFR	95.00
KUNIS BARI GENERAL TRADING PLC	HY2017072501T	662.81	需到客户方安装调试	装运日	FOB	100.00
马来西亚 GREEN BORNEO INDUSTRIES SDN BHD	HY20160501E-GR EENBORNEOB	607.39	未提及	提单日	FOB	100.00
GALAXY POINT LIMITED (DELTAPACK)	2017-053	524.26	未提及	未提及	FOB	100.00
KUNIS BARI GENERAL TRADING PLC	HY2017072502T	311.83	需到客户方安装调试	装运日	FOB	100.00
马来西亚 MALEE MINERAL WATER SDN BHD	HY20170922E-MALEEWATER	303.15	需到客户方安装调试	提单日	CIF	100.00

客户名称	合同号	收入金额	安装调试	质保期起算	报价方式	发货阶段的累计收款比例(%)
伊朗 POOLAD POOYESH PLASTIC PARTS CO.	HY20171127/010 8/305/502-P00L AD	154. 67	装运前测试	发货日	FOB	100. 00
巴基斯坦 Gatron	HY20171025-Gat ron	134. 31	未提及	提单日	FOB	100. 00
孟加拉 AST Beverage LTD	HY20170522-GE0 L-PET-1	133. 41	装运前测试	装运日	FOB	100. 00
小 计		4, 293. 24				
2018 年度外销收入总计		6, 135. 43				
占 比 (%)		69. 97				

国际贸易术语责任风险划分情况如下：

国际贸易术语	交货地点	风险转移点
FOB	装运港船上	货物越过装运港船舷时
CFR	装运港船上	货物越过装运港船舷时
CIF	装运港船上	货物越过装运港船舷时
EXW	工厂/仓库所在地	货交承运人处置时

E、公司对于外销客户根据实际业务执行的情况及具体合同条款约定的情况，制定了相应的收入确认政策，并在报告期保持一致。

a、价值相对较高的单个产品

考虑到单个产品价值相对较高、产品结构相对复杂、国外客户较国内客户面临的选择更多（回购率相对较低）、国外交通成本相对较高、国外不可控风险相对较高等多种因素，通常情况下公司对于外销合同关于合同价格、安装调试、收款比例、维保服务等条款的制度相对内销合同更加谨慎，更多考虑进一步控制公司的经营风险。

相关产品在发货前都会在公司工厂进行调试安装并由客户代表到厂验收合格后发货，维保服务通常从货交承运人时或验收时开始。

外销具体合同条款通常都会约定装运前或发货前在公司工厂测试合格，质保期通常从发货日、提单日或验收日起算，发货阶段累计收款比例达到 85%-100%，不低于内销合同验收阶段的收款比例，甚至大多数都高于内销合同验收阶段的累计收款比例。同时外销合同通常对于合同价款采用的国际贸易术语的风险转

移时点都是从货物越过装运港船舷时或货交承运人时风险转移（如 FOB 价、CIF 价、CFR 价、EXW 价）。

因此，对于上述产品的外销业务，结合实际业务的执行情况及合同约定情况，根据谨慎性原则，相关产品报关并取得货运提单（提单日期通常在报关单日期后）后，公司根据提单确认收入，并在报告期保持一致。

b、价值相对较低的单个产品

考虑到单个产品价值相对较低、产品结构相对简单、安装调试工作较为轻松等多种因素，通常情况下由客户自行安装，质保期从发货日开始计算，并在合同中对此予以约定。同时外销合同通常对于合同价款采用的国际贸易术语的风险转移时点都是从货物越过装运港船舷时或货交承运人时风险转移（如 FOB 价、CIF 价、CFR 价、EXW 价）。

外销业务对于安装验收的具体合同条款约定与内销业务不同，通常情况下对于单个产品价值相对较高、产品结构相对复杂、安装调试工作较为艰巨的产品会约定相关产品在发货前在公司工厂进行调试安装并由客户代表到厂验收合格后发货，因此外销产品仅根据货运提单确认收入。

因此，对于上述产品的外销业务，结合实际业务的执行情况及合同约定情况，根据谨慎性原则，相关产品报关并取得货运提单（提单日期通常在报关单日期后）后，公司根据提单确认收入，并在报告期保持一致。

F、收入确认方式与内销的异同如下：

a、对于瓶坯智能成型系统及 32 腔以上（含）瓶坯模具产品，到买方工厂进行安装调试是否为风险报酬转移时点

针对内销合同，通常情况下相关产品的安装、调试由公司负责，相关产品未能安装调试完毕正常运行之前，风险报酬未能转移。因此针对相关产品的内销收入，公司与客户签订验收单后，公司根据验收单后确认销售收入。

针对外销合同，相关商品通常在发货前在公司工厂进行调试安装并由客户代表到厂验收合格后发货，且外销合同通常对于合同价款采用的国际贸易术语的风险转移时点都是从货物越过装运港船舷时或货交承运人时风险转移（如 FOB 价、CIF 价、CFR 价、EXW 价）。因此针对相关产品的内销收入，公司根据合同约定将产品报关，取得货运提单后确认销售收入。

b、对于瓶坯智能成型系统及 32 腔以上（含）瓶坯模具产品的质保服务针对内销合同，质保期均从验收日起算。

针对外销合同，部分合同约定质保期从提单日起算、部分合同约定从发货日起算、部分合同约定从装运日起算、部分合同约定从验收日起算。

c、对于瓶坯智能成型系统及 32 腔以上（含）瓶坯模具产品的收款政策

公司与客户签订的合同条款中约定了结算条款，不同合同的结算条款不尽相同。重要节点的收款比例和累计收款比例大多如下所示：

国内业务-需要验收的合同

预付款阶段		发货阶段		验收阶段		质保期后	
收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例
10%-35%	10%-35%	30%-70%	60%-95%	5%-35%	85%-100%	0%-15%	100%

国际业务

预付款阶段		发货阶段		验收阶段		质保期后	
收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例	收款比例	累计收款比例
0%-50%	0%-50%	50%-100%	85%-100%	0%-15%	95%-100%	0%-5%	100%

国际业务发货阶段的累计收款比例不低于国内业务-需要验收的合同的验收阶段的累计收款比例，实际业务中大多数国际业务发货阶段的累计收款比例都高于内销合同验收阶段的累计收款比例。

G、同行业可比上市公司外销收入确认政策如下：

公司名称	外销收入确认政策
伊之密	公司根据客户订单要求完成产品生产后发货，公司产品经海关申报后，取得出口报关申报联和装箱单。公司以出口发票专用记账联、出口报关单、销售合同等作为收入确认的依据，公司据此确认收入。
泰瑞机器	公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
新美星	对于外销设备，公司以取得货运提单且完成产品出口报关时确认营业收入的实现。
达意隆	对于合同约定需要安装调试的商品销售，以安装调试达到合同约定验收标准后确认收入；对于合同未约定安装调试的商品销售，发货并经客户确认后确认收入。
中亚股份	公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

由上表可见，公司与大部分同行业公司外销收入确认政策保持一致，均在出口报关环节确认收入。

综上，公司外销收入确认政策审慎合理。”

二、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

1、获取并查阅发行人销售合同条款，收入台账，并询问发行人关于瓶坯智能成型系统和模具的收入确认情况；

2、获取发行人收入分产品型号明细表，统计并分析 Ecosys 系列、HY 系列产品报告期内单位售价波动的原因；

3、获取发行人报告期内新签订订单明细表，按收入层次分层统计，并对照收入明细表统计后续确认收入期间；询问发行人业务部门各型号产品的从获取订单到实现收入的时间区间和平均周期，结合收入确认情况分析其合理性；

4、检查公司销售合同，将境外合同条款与境内合同条款进行对比；检查合同相关的报关单、装箱单、提单等相关资料；对部分主要国家的主要客户进行实地走访或视频访谈；并对主要收入客户进行发函确认；

5、查询同行业可比公司境外收入确认政策，分析公司境外收入确认政策是否与同行业公司差异较大，收入确认政策是否谨慎。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、对于向同一客户同时销售瓶坯智能成型系统及其配套模具，发行人不对该合同具体拆分对应的产品金额，收入不予严格区分；

2、发行人 2017-2019 年 Ecosys 系列、HY 系列的瓶坯智能成型系统销售单价逐年下降，2020 年 1-6 月销售单价有所回升，是由于公司不同期间销售的具体型号单位售价不同、每个型号平均配套的模具套数不同以及销量不同所致；

3、公司从订单签订到安装验收的周期总共通常为 5 到 20 个月，平均周期根据不同的机型有所不同，高端 Epioneer 系列从签订订单到验收平均周期约为 13

个月,中高端 EcoSys 系列约为 11 个月,小型 Econ 系列和 HY 系列约为 8 个月,根据收入确认情况,以上周期合理;

4、报告期内,公司收入确认政策保持一贯性,符合公司产品销售的实际情况,具备谨慎性和合理性。对于需要安装调试的产品均在最终客户试运行、试生产正常无误后由客户验收后确认收入,不存在提前确认收入的情形;

5、公司境外收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异,符合公司实际情况,符合企业会计准则规定,不存在异常。

(三) 核查说明

(1) 对发行人报告期各类收入的核查程序、核查比例、核查结论及充分性:

保荐机构、申报会计师对报告期内公司各类收入进行了以下核查程序:

1、了解发行人销售业务流程,评价其内部控制制度设计是否合理,并对销售循环内部控制实施穿行测试,对关键控制点实施控制测试,评价发行人销售业务内部控制执行是否有效;

2、通过审阅销售合同及与发行人管理层的访谈,了解和评估发行人的收入确认时点是否符合会计准则的要求;

3、对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈,了解其基本情况和经营状况、与公司的业务合作背景、业务开展情况和交易结算等情况,核查其与发行人及发行人股东、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、股东结构及与发行人合作的渊源等,核查主要客户的基本情况及其真实性;

4、获取收入明细表,分析主要客户变动情况及变动原因,分析不同业务类型的收入和毛利率情况。根据收入确认政策,对于公司内销产品收入,对于瓶坯智能成型系统、模具及配件销售业务,检查相关销售合同、发货单、验收单、报关单、货运提单及期后银行回款凭证等原始凭证。对于瓶坯制品业务,检查公司与客户签订的销售合同、订单、发货单、发票及期后回款凭证等原始凭证,对主要客户进行函证。

报告期内，保荐机构的具体核查比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
细节测试比例	83.32%	83.58%	83.75%
现场走访比例	57.78%	71.84%	72.59%
视频访谈比例	14.40%	9.28%	2.77%
发函比例	91.07%	86.49%	85.37%
回函比例	93.93%	93.25%	90.54%
函证核查比例（发函比例*回函比例）	85.54%	80.65%	77.29%

申报会计师具体核查比例如下：

对于公司内销产品收入，对于瓶坯智能成型系统销售、32 腔以上（含）瓶坯模具销售业务，已检查相关合同、发货单、验收单等原始凭证。对于 32 腔以下瓶坯模具销售业务以及服务、配件及其他业务，已检查相关合同、发货单等原始凭证。报告期内从 2018 年到 2020 年，瓶坯智能成型系统销售的各期检查比例依次为 97.57%、100.00%、**100.00%**，瓶坯模具销售的各期检查比例依次为 94.72%、98.90%、**95.16%**；服务、配件及其他业务各期检查比例依次为 89.40%、98.51%、**93.59%**。对于瓶坯制品业务，已检查公司与客户签订的销售合同、发货单、发票等原始凭证，各期检查比例均为 100.00%。对于公司外销产品收入，已检查相关合同、报关单、货运提单等原始凭证，各期检查比例依次为 99.91%、100.00%、**99.66%**；报告期内实地走访比例依次为 72.59%、71.84%、**57.78%**，视频访谈比例依次为 2.77%、9.28%、**14.40%**；报告期内，函证确认的销售收入比例依次为 76.33%、86.17%、**84.67%**。

保荐机构、申报会计师对发行人各期的收入核查比例较高，核查充分。经核查，保荐机构认为发行人的收入确认真实、准确、完整。

（2）回函数据存在差异的比例及原因，采取的替代程序及其有效性、充分性：

报告期内，保荐机构对发行人主营业务收入的发函及回函情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	51,800.22	45,267.91	39,385.48
发函金额	47,171.93	39,153.36	33,625.14
发函比例	91.07%	86.49%	85.37%

回函金额	44,308.23	36,508.74	30,444.58
回函比例	93.93%	93.25%	90.54%
回函不符比例	4.51%	4.38%	3.06%

报告期内，回函差异原因主要为部分客户入账记录不及时，发行人按照获取验收单的时点确认收入，部分客户按照收到发票时点确认采购金额。对客户未回函证或者回函不符的函证样本，保荐机构全部执行替代测试，检查相关客户的收入确认的支持性文件，包括销售合同、发货单、验收单、发票和期后回款记录等。

申报会计师的回函差异情况如下：

报告期内，回函数据存在差异的比例为 2.71%、8.33%、**1.19%**，原因通常为：
1、被询证单位对函证理解有误，误认为是对其付款情况的函证；2、合同金额涉及税率变更，函证中销售金额无误但合同金额未更新；3、对于内销业务，公司按照验收单或发货单确认收入，被询证单位按照开具发票时间入账，时间差所致。通过检查不符函证对应的销售合同、发货单、验收单、发票等原始凭证进行替代程序，以评价收入确认的真实性、准确性且记录在正确的会计期间。

经核查，保荐机构、申报会计师认为客户未返回函证或者回函不符的函证相关的收入确认未见异常，所获取的核查证据充分。

（3）对营业收入变动趋势、发生额及截止性测试的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，发行人是否存在跨期确认收入的情形：

保荐机构对营业收入的变动趋势、发生额和截止性测试进行了如下核查程序：

1、针对营业收入的变动趋势，保荐机构进行了以下核查程序：获取发行人报告期内各期营业收入分客户、分产品、分月度的销售明细表，对其进行分析性复核，了解报告期内发行人月度收入情况，是否存在季节性特征，是否有临时引进客户增加收入的情形，或客户交易额大幅变动的情形；询问发行人营业收入客户、产品、月度增减变动的原因；查看同行业可比上市公司同类产品的收入变动趋势，并与发行人进行比较分析，分析报告期内发行人营业收入变动趋势与同行业可比上市公司是否一致；

2、针对营业收入的发生额，保荐机构进行了以下核查程序：①了解发行人销售业务流程，评价其内部控制制度设计是否合理，并对销售循环内部控制实施

穿行测试，对关键控制点实施控制测试，评价发行人销售业务内部控制执行是否有效；②获取收入明细表进行分析性复核，并进行细节测试，检查销售合同、发货单、验收单、报关单、发票、货运提单及期后银行回款凭证等原始凭证；③通过查询全国企业信用信息公示系统等网站核实主要客户的基本情况，对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈；④对主要客户进行函证程序；⑤执行期后回款测试，获取各期末应收账款明细表及客户期后回款情况，查阅相关会计凭证和回款记录；⑥获取发行人的退换货清单，了解发行人客户退换货原因，获取发行人主要客户的销售合同，检查对退换货的约定；检查发行人是否存在跨期退货的情况。

3、针对截止性测试，保荐机构进行了以下核查程序：在对主要客户进行细节测试的核查过程中关注其验收单，是否存在收入确认跨期的情况；进行截止性测试，获取了公司报告期内的销售收入明细账，在在报告期内每个资产负债表日前后各抽取五笔从账面收入核查至验收单或货运提单核查收入是否跨期。

申报会计师进行了如下核查程序：

1、针对营业收入的变动趋势进行以下核查程序：获取公司报告期内各期营业收入分客户、分产品、分月度的销售明细表，对其进行分析性复核，了解报告期内公司月度收入情况，是否存在季节性特征，是否有临时引进客户增加收入的情形，或客户交易额大幅变动的情形；询问公司营业收入客户、产品、月度增减变动的原因；查看同行业可比上市公司同类产品的收入变动趋势，并与公司进行比较分析，分析报告期内公司营业收入变动趋势与同行业可比上市公司是否一致；

2、针对营业收入的发生额进行以下核查程序：1) 了解公司销售业务流程，评价其内部控制制度设计是否合理，并对销售循环内部控制实施穿行测试，对关键控制点实施控制测试，评价公司销售业务内部控制执行是否有效；2) 获取收入明细表进行分析性复核，并进行细节测试，检查销售合同、发货单、验收单、报关单、发票、货运提单及期后银行回款凭证等原始凭证；3) 通过查询全国企业信用信息公示系统等网站核实主要客户的基本情况，对公司主要客户进行实地走访或视频访谈；4) 对主要客户进行函证程序；5) 执行期后回款测试，获取各期末应收账款明细表及客户期后回款情况，查阅相关会计凭证和回款记录；6) 获

取公司的退换货清单，了解公司客户退换货原因，获取公司主要客户的销售合同，检查对退换货的约定；检查公司是否存在跨期退货的情况。

根据收入确认政策，对于公司内销产品收入，对于瓶坯智能成型系统销售、32腔以上（含）瓶坯模具销售业务，已检查相关合同、发货单、验收单等原始凭证。对于32腔以下瓶坯模具销售业务以及服务、配件及其他业务，已检查相关合同、发货单等原始凭证。报告期内，瓶坯智能成型系统销售的各期检查比例为97.57%、100.00%、**100.00%**，瓶坯模具销售的各期检查比例为94.72%、98.90%、**95.16%**；服务、配件及其他业务各期检查比例为89.40%、98.51%、**93.59%**。对于瓶坯制品业务，已检查公司与客户签订的销售合同、发货单、发票等原始凭证，各期检查比例均为100.00%。对于公司外销产品收入，已检查相关合同、报关单、货运提单等原始凭证，各期检查比例为99.91%、100.00%、**99.66%**；

3、抽查报告期内在各期资产负债表日前后1个月内的发货单据，与应收账款和收入明细账进行核对，检查比例均在90%以上；同时，从应收账款和收入明细账抽查在资产负债表日前后1个月内的凭证，与发货单据核对，检查比例均在90%以上，以进行截止性测试，确定销售是否存在跨期现象。

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人的营业收入变动趋势合理，不存在突增收入的情形，报告期内营业收入发生额真实、准确、完整，不存在跨期确认收入的情形。

（4）认为发行人境外收入“不存在明显异常”的原因，核查过程中是否发现发行人境外收入的异常、异常的情形、所涉金额的重要性水平：

对于境外销售收入，保荐机构、申报会计师进行了以下核查程序：

1、了解及评估外销业务的内部控制，执行穿行测试，确定关键控制点并进行控制测试，评价其内控制度设计和执行有效性；

2、检查公司境外收入相关的合同、报关单、货运提单、发票、银行回单等原始凭证；其中若存在第三方回款的，了解当地外汇管制政策，并取得委托付款书；

3、对公司主要境外收入客户进行函证；

- 4、对公司部分境外收入的主要合同对方或经销方进行实地走访或视频访谈；
- 5、检索公司部分境外收入的主要合同对方的基本信息、业务规模、主营业务情况等，分析主要合同对方购买公司产品的商业合理性；
- 6、将公司境外收入金额与海关数据进行勾稽核对，未能与现有报关数据匹配的，已检查报关单原始凭证；
- 7、询问公司业务部门主管人员，了解公司境外业务开发的主要方式、境外销售渠道建设情况；询问公司业务人员，了解部分境外客户的合作历史、其采购产品的用途。

经核查，保荐机构、申报会计师认为，公司境外收入不存在异常情形。

问题 4：关于经销商

审核问询回复显示，报告期内，发行人经销模式下实现收入金额分别为 1,543.30 万元、3,135.42 万元、4,391.94 万元、1,874.52 万元。公司经销商为 Rickermann Services Limited 以及 Shinwa MFG Co., Ltd。除此之外，发行人存在贸易商客户。发行人贸易商、经销商客户的主要终端客户为境外主体。

请发行人补充披露：

（1）“贸易商”与“经销商”在业务内容、模式等方面的差异，区分“贸易商”与“经销商”的原因；

（2）是否存在以经销模式向境内客户进行销售的情形，如是，请进一步披露终端客户情况；客户通过经销商向发行人采购而非直接采购发行人产品的商业背景及合理性；

（3）与发行人合作的经销商、贸易家中境内公司、境外公司的数量，发行人与境外经销商建立商业合作的背景及合作渊源，发行人的境外销售是否存在直销，如是，请补充披露境外直销客户在报告期各期实现的销售收入金额、比例及业务毛利率；境外直销的业务流程、销售收入实现周期的基本情况，发行人对境外直销业务的收入确认政策及其合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对经销商客户与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系的核查方法及核查结论；

(2) 是否核查经销商客户与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员的资金流水往来情况，核查金额的重要性水平，核查证据是否能够支撑核查结论；

(3) 对经销模式下是否实现最终销售的核查程序及核查比例，仅获得贸易商销售终端客户清单是否能够实现发行人产品最终销售流向及销售收入真实性的核查；对贸易商、经销商走访程序具体执行时间、实地走访和视频走访分别的比例；走访时是否查看贸易商的经营场所情况，是否存在异常情形，是否存在发行人向贸易商压货的情形，相关核查的充分性。

回复：

一、发行人补充披露

(一) “贸易商”与“经销商”在业务内容、模式等方面的差异，区分“贸易商”与“经销商”的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“4、主营业务收入按销售模式分析”中补充披露如下内容：

“（3）经销商模式分析

① 贸易商与经销商的对比

经销模式包括贸易商及经销商两种情况，“贸易商”与“经销商”在业务内容、模式等方面的对比如下：

项目	贸易商	经销商
合作关系	贸易商专业从事进出口贸易，公司未与贸易商签订合作协议或形成特殊的合作关系，与一般客户无明显区别	签订经销协议，对销售区域、代理产品、双方权利义务、无竞争义务、商业保密等进行了约定
业务内容	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及相关配件的购销业务	瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及相关配件的购销业务
业务模式	买断式经销，终端客户有具体采购需求时，贸易商向公司买断式采购	买断式经销，公司将产品销售给经销商后，经销商将负责该区域客户的联

	产品，而后销售给终端客户赚取差价，一般不提前备货囤货；公司与贸易商形成直接的购销关系，贸易商与终端客户形成购销关系	系、报价和服务，直接与客户沟通、推广和销售产品，通过赚取差价盈利；经销商必要时为该区域的市场推广提供技术支持，承担一定的售后支持，必要时储备少量配件产品
销售价格	与一般客户无明显区别，不存在根据销售情况进行补贴、返点的情形	通常给予一定的价格折扣，不存在根据销售情况进行补贴、返点的情形
结算对象	公司与贸易商直接结算货款，贸易商与终端客户结算	公司与经销商直接结算货款，经销商与终端客户结算
销售区域	不限定对外销售区域	通常约定固定的销售区域
无竞争义务	无该项义务	在协议的有效期内，不从事与公司直接或者间接利益相冲突的业务

由上表可知，“贸易商”与“经销商”的业务内容均为公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及相关配件的购销业务，但在合作关系、业务模式、销售区域等方面存在差异，区分“贸易商”与“经销商”有助于进一步理解发行人的业务模式。”

（二）是否存在以经销模式向境内客户进行销售的情形，如是，请进一步披露终端客户情况；客户通过经销商向发行人采购而非直接采购发行人产品的商业背景及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“4、主营业务收入按销售模式分析”之“（3）经销商模式分析”中补充披露如下内容：

“②经销模式的终端客户情况

公司通过经销模式系向境外终端客户销售，不存在以经销模式向境内终端客户销售主要产品的情形。

公司目前尚未在境外建立分公司、办事处等业务网点，但会考察、选取资信良好、熟悉本地市场环境、掌握行业资源和客户资源、拥有一定人员储备和销售网络的合作经销商作为公司开拓境外业务的补充渠道。因此，部分境外终端客户出于服务快捷、便于沟通、信任关系或熟悉当地市场环境等因素考虑，会通过本地经销商向公司采购而非直接向公司采购。”

（三）与发行人合作的经销商、贸易家中境内公司、境外公司的数量，发行人与境外经销商建立商业合作的背景及合作渊源，发行人的境外销售是否存在直

销，如是，请补充披露境外直销客户在报告期各期实现的销售收入金额、比例及业务毛利率；境外直销的业务流程、销售收入实现周期的基本情况，发行人对境外直销业务的收入确认政策及其合规性

1、与发行人合作的经销商、贸易商中境内公司、境外公司的数量，发行人与境外经销商建立商业合作的背景及合作渊源

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“4、主营业务收入按销售模式分析”之“（3）经销模式分析”中补充披露如下内容：

“③公司合作经销商的基本情况

报告期内，与公司合作的经销商、贸易商中，包括境内公司 28 家，境外公司 5 家，其中 2 家经销商全部为境外公司，贸易商包括 28 家境内公司和 3 家境外公司。公司与境外两家经销商 Rieckermann Services Limited 以及 Shinwa MFG Co., Ltd 的合作背景及渊源情况如下：

Rieckermann Services Limited 是一家专门提供国际工业解决方案的跨国集团，自 1892 年以来开始业务，跨越欧洲、亚洲和中东地区等地区，在 19 个国家设有 28 个办事处，超过 750 名雇员。公司在 2010 年左右与其接触，互相了解、探讨彼此合作的可能性，经过充分了解后，在 2012 年左右开始合作，由其代理公司产品的在沙特区域的销售，主要代理产品为 PET 瓶坯智能成型系统、PET 瓶坯模具以及配件。（注：公司与 Rieckermann Services Limited 已于 2018 年 8 月结束经销合作关系）

Shinwa MFG Co., Ltd 是一家总部位于日本长野县上田市的塑胶制品和模具服务商、经销商，员工人数 140 人左右，在日本和中国设有 2 个工厂生产模具和 3 个工厂生产塑料制品，地址包括日本上田市、日光市和中国上海，大部分的塑料制品用于便利店行业，例如 7-ELEVEN，罗森 (LAWSON)，Family Mart (全家) 等。公司在 2012 年通过同行介绍与其接触，互相了解、探讨合作的可能性，经过充分了解后，在 2013 年开始合作，由其代理公司产品的在日本的销售，主要代理产品为 PET 瓶坯模具、热流道及配件。”

2、发行人的境外销售是否存在直销，如是，请补充披露境外直销客户在报告期各期实现的销售收入金额、比例及业务毛利率

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“4、主营业务收入按销售模式分析”中补充披露如下内容：

“（2）境外直销模式分析

①境外直销收入金额及占比情况

报告期内，境外直销客户在报告期各期实现的销售收入金额、比例及业务毛利率情况如下：

单位：万元			
项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外直销客户的销售收入金额	9,764.00	5,791.46	5,704.50
毛利率	48.45%	46.11%	46.06%
当期境外收入金额	10,380.60	6,387.38	6,135.43
占当期境外收入金额比例	94.06%	90.67%	92.98%
当期主营业务收入金额	51,800.22	45,267.91	39,385.48
占当期主营业务收入比例	18.85%	12.79%	14.48%

报告期内，公司境外直销收入金额分别为 5,704.50 万元、5,791.46 万元和 9,764.00 万元，毛利率分别为 46.06%、46.11%和 48.45%，占同期境外收入的比例分别为 92.98%、90.67%和 94.06%，占同期主营业务收入的比例分别为 14.48%、12.79%和 18.85%。”

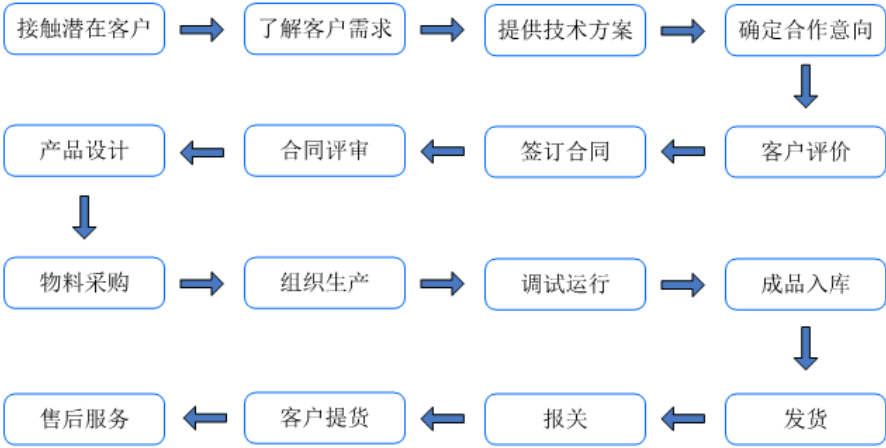
3、境外直销的业务流程、销售收入实现周期的基本情况，发行人对境外直销业务的收入确认政策及其合规性

（1）境外直销的业务流程、销售收入实现周期的基本情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“4、主营业务收入按销售模式分析”之“（2）境外直销模式分析”中补充披露如下内容：

“②境外直销业务流程

公司境外直销的业务流程为通过展会、业务员主动联系、代理商等途径与境外直销客户接触，确定合作意向后与境外客户签订销售合同，公司下生产任务单进行生产，生产完毕后由品控部进行质量检验，质量检验合格后根据合同约定将产品发货、报关，取得货运提单。详细流程如下图所示：



公司境外直销从合同签订到收入实现周期情况如下：

单位：个/月

业务类型	系列	订单数量	报告期内综合平均周期
瓶坯智能成型系统	Epioneer 系列	3	6.33
	Ecosys 系列	8	9.13
	HY 系列	7	9.29
	Econ 系列	1	8.00
	合计	19	8.68
瓶坯模具	大型模具	1	3.00
	中型模具	28	6.14
	小型模具	45	5.33
	合计	74	5.61

注：报告期内一个 Epioneer 系列订单为客户加急订单，生产周期为 3 个月，拉低了 Epioneer 系列的平均周期。

由上表可知，报告期内，公司瓶坯智能成型系统境外直销从合同签订到收入实现的平均周期为 8.68 个月；公司瓶坯模具境外直销从合同签订到收入实现的平均周期为 5.61 个月。”

（2）境外直销业务的收入确认政策及其合规性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“4、主营业务收入按销售模式分析”之“（2）境外直销模式分析”中补充披露如下内容：

“③境外直销业务的收入确认政策及其合规性

公司境外直销业务的收入确认政策及其合规性情况如下：

年份	收入确认政策	收入确认政策的合规性分析
2020 年度	公司已根据合同约定将产品报关，取得货运提单后确认销售收入，商品所有权和控制权上的主要风险和报酬已转移，商品的控制权和法定所有权已转移	公司销售瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、瓶坯制品及配件等产品，属于在某一时点履行履约义务。 在公司根据合同约定将产品报关、取得货运提单后，公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品，故符合收入确认条件
2019 年度、 2018 年度	公司已根据合同约定将产品报关，取得货运提单后确认销售收入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移	在公司根据合同约定将产品报关、取得货运提单后，公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权；公司没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；与交易相关的经济利益很可能流入公司；相关的收入和成本能够可靠地计量，故符合收入确认条件，公司收入确认政策合规

综上所述，公司境外直销业务的收入确认政策合规。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与经销商的合作协议，查阅发行人与主要贸易商、经销商签署的主要购销合同及相关原始凭证；

2、对发行人主要贸易商、经销商进行了访谈，并取得其出具的无关联关系声明；

3、取得主要贸易商、经销商的工商注册文件，结合网络检索信息，了解其成立时间、经营业务等情况；

4、问询发行人业务部负责人，了解公司合作经销商及贸易商的基本情况、经销商和贸易商在定价机制、销售区域、售后服务义务等方面的不同，以及与合作经销商的历史渊源和背景；

5、取得经销模式下主要订单的终端客户清单，并对其中 **72.21%**终端客户进行访谈，结合取得的工商注册文件及网络检索信息等，核查销售收入真实性；

6、问询发行人业务部人员，了解境外直销业务流程、境外销售渠道开拓情况；

7、分析发行人境外直销业务规模、毛利率及收入实现周期情况；

8、分析复核发行人对境外直销业务的收入确认政策及其合规性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、“贸易商”与“经销商”的业务内容无差异，但在合作关系、业务模式、销售区域等方面具有差异，区分“贸易商”与“经销商”系为有利于理解发行人的业务模式；

2、发行人不存在以经销模式向境内终端客户进行销售的情形；发行人考察、选取合适的经销商作为公司开拓境外业务的补充渠道，部分境外终端客户出于服务快捷、便于沟通、信任关系或熟悉当地市场环境等因素考虑，会通过本地经销商向公司采购而非直接向公司采购；

3、报告期内，与公司合作的经销商、贸易商中，包括境内公司 **28** 家，境外公司 **5** 家，其中 **2** 家经销商为境外公司，贸易商包括 **28** 家境内公司和 **3** 家境外公司；公司与经销商 Rieckermann Services Limited 以及 Shinwa MFG Co., Ltd 分别于 2010 年、2012 年接触、探讨合作可能性，并分别于 2012 年、2013 年建立了商业合作关系；

4、发行人的境外销售存在直销，报告期内，公司境外直销收入金额分别为

5,704.50 万元、5,791.46 万元和 9,764.00 万元，毛利率分别为 46.06%、46.11% 和 48.45%，占同期境外收入的比例分别为 92.98%、90.67%和 94.06%，占同期主营业务收入的比例分别为 14.48%、12.79%和 18.85%；

5、境外直销的业务流程包括接触潜在客户、确定合作意向、签订合同、组织生产、调试运行、成品入库、发货、报关、客户提货、售后服务等关键环节，境外直销中，公司报告期内瓶坯智能成型系统从签订合同到确认销售收入的平均周期为 8.68 个月、瓶坯模具为 5.61 个月；

6、发行人对境外直销业务收入确认政策合规。

三、保荐人、申报会计师说明

（一）对经销商客户与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系的核查方法及核查结论

1、核查方法

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）取得发行人股东、董事、监事、高级管理人员的调查表以及与客户、供应商是否存在关联关系的声明，核查其或其近亲属对外投资、任职的企业是否与发行人经销商、贸易商重叠；

（2）对经销商、主要贸易商进行访谈，了解其主要股东和主要人员、合作背景、交易情况、与发行人及其董监高的关联关系等；

（3）取得经销商、主要贸易商工商注册文件，了解其成立时间、经营业务等，网络检索其基本情况和业务情况等；

（4）取得经销商、主要贸易商无关联关系的声明；

（5）取得发行人、发行人实际控制人及其控制的其他企业、内部董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水，核查其与经销商、贸易商是否存在资金往来或其他利益安排。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：除了贸易商 MY MOLDING SOLUTIONS.INC 为高级管理人员魏朝之成年子女担任高级管理人员的企业，贸易商华言贸易为发行人曾经的控股子公司之外，经销商、主要贸易商与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（二）是否核查经销商客户与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员的资金流水往来情况，核查金额的重要性水平，核查证据是否能够支撑核查结论

1、核查范围和核查重要性水平

保荐机构、申报会计师核查了经销商、贸易商是否与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员存在资金流水往来，详细情况如下：

（1）核查范围

保荐机构、申报会计师取得了发行人报告期内《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）核查重要性水平

保荐机构、申报会计师对发行人 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，对照发行人客户供应商清单，结合发行人 100 万元以上的大额资金往来相关合同、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；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，部分还对当事人进行了访谈、取得了相应支持性证据，确认资金往来的内容和原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为经销商、贸易商与发行人存在业务性资

金往来，与发行人股东、董事、监事、高级管理人员不存在资金流水往来，核查证据能够支撑核查结论。

（三）对经销模式下是否实现最终销售的核查程序及核查比例，仅获得贸易商销售终端客户清单是否能够实现对发行人产品最终销售流向及销售收入真实性的核查；对贸易商、经销商走访程序具体执行时间、实地走访和视频走访分别的比例；走访时是否查看贸易商的经营场所情况，是否存在异常情形，是否存在发行人向贸易商压货的情形，相关核查的充分性。

1、对经销模式下是否实现最终销售的核查程序及核查比例，仅获得贸易商销售终端客户清单是否能够实现对发行人产品最终销售流向及销售收入真实性的核查

对于经销模式下是否实现最终销售，保荐机构、申报会计师不仅取得了发行人经销模式销售清单以及经销模式下主要订单的终端客户清单，还执行了以下程序对发行人产品最终销售流向及销售收入真实性进行核查：

（1）报告期内，发行人经销模式下销售额为 **10,732.96** 万元，保荐机构、申报会计师对经销模式下的主要贸易商和经销商、部分终端客户执行走访程序，终端客户走访涵盖金额为 **7,750.06** 万元，其中实地走访涵盖金额为 **2,318.08** 万元、视频走访涵盖金额为 **5,431.98** 万元，合计占比为 **72.21%**，部分终端客户由于地理位置分散、疫情、战乱等原因未能执行走访程序；走访同时取得主要贸易商、经销商和部分终端客户的工商登记资料、现场经营照片及无关联关系声明，网络检索部分终端客户基本信息及经营情况，核查终端客户购买的商业合理性以及购买行为与其能力的匹配性；

对经销模式下终端客户执行走访程序的情况如下：

单位：万元

序号	终端客户	对应的贸易商/经销商	走访时间	实地走访/视频走访	报告期内对应的经销金额	占经销模式交易金额的比例
1	阿尔及利亚 Setif Gold Plast	启顺贸易有限公司	2020年4月	视频走访	2,652.36	24.71%
2	伊拉克	广东天耀进出	2020	视频走	1,890.75	17.62%

	AL-MUHANAD PLASTIC COMPANY	口集团有限公司	年 4 月	访		
3	尼日利亚 Viju Industries (NIG) Limited	广州市泷迪贸易 有限公司	2019 年 11 月	实地走 访	1,020.23	9.51%
4	新 西 兰 Cloud Ocean Water Limited	江苏新美星包 装机械股份有 限公司	2019 年 12 月	实地走 访	1,018.49	9.49%
5	孟加拉 Super Oil Refinery Ltd	惠州市华运贸 易有限公司	2020 年 6 月	视频走 访	543.93	5.07%
6	缅甸 Hon Chuan (Myanmar) Co., Ltd.	瑞丽市恩缅甸 达进出口有限 公司	2020 年 8 月	视频走 访	344.94	3.21%
7	马来西亚 Chuan Sin Sdn. Bhd.	广东天耀进 出口集团有限 公司	2019 年 11 月	实地走 访	129.58	1.21%
8	印 尼 PT.DELTAPACK INDUSTRI	PT.Ria.Sarana Perdana Engineering	2019 年 11 月	实地走 访	105.87	0.99%
9	印 尼 PT.SARIGUNA PRIMATIRTA	PT.Ria.Sarana Perdana Engineering	2019 年 11 月	实地走 访	17.40	0.16%
10	印 尼 PT.SARI MULTI UTAMA	PT.Ria.Sarana Perdana Engineering	2019 年 11 月	实地走 访	16.40	0.15%
11	印 尼 PT. UNIPLASTINDO INTERBUANA	PT.Ria.Sarana Perdana Engineering	2019 年 11 月	实地走 访	10.11	0.09%
合计					7,750.06	72.21%

(2) 对主要贸易商进行函证，对新增的重要贸易商，问询发行人业务人员，了解合作背景及稳定性；

(3) 查阅了发行人经销模式下的主要购销合同、出库单、报关单和提单（出口适用）、发票、银行回款凭证等相关原始凭证，对经销模式下的交易对手、内容、价格以及是否存在现金回款和第三方回款的情形等进行了核查；

(4) 对于部分大额的经销模式交易，取得经销商客户对外报关的资料；

(5) 取得了报告期内海关报关数据，并核查与发行人报告期内境外直销收入及经销模式收入情况是否匹配；

(6) 取得报告期内发行人的退换货明细，核查经销模式下是否存在退换货情况；

(7) 取得发行人、发行人控股股东、内部董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水，核查其与贸易商客户、经销商客户、终端客户是否存在资金往来或其他利益安排。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 终端客户购买发行人产品具有商业合理性、购买行为与其能力相匹配；

(2) 报告期内，经销模式下不存在现金回款和第三方回款，2017 年存在少量由贸易商或经销商委托终端客户向发行人付款的情形，金额为 5.62 万美元；

(3) 报告期内海关报关数据与发行人报告期内境外直销收入及经销模式收入情况相匹配；

(4) 报告期内发行人经销模式下不存在退换货情况；

(5) 发行人与经销商、贸易商存在业务性资金往来，发行人股东、董事、监事、高级管理人员与贸易商、经销商、终端客户不存在资金流水往来，核查证据能够支撑核查结论。

综上，发行人产品在经销模式下实现了最终销售，销售收入真实。

2、对贸易商、经销商走访程序具体执行时间、实地走访和视频走访分别的比例；走访时是否查看贸易商的经营场所情况，是否存在异常情形，是否存在发行人向贸易商压货的情形，相关核查的充分性

报告期内，发行人经销模式下销售额为 10,732.96 万元，保荐机构、申报会计师及发行人律师对大部分经销模式下的贸易商、经销商执行了走访程序，占比 83.98%，其中实地走访占比 56.96%，视频走访占比 27.02%，详细情况如下：

单位：万元

序号	境内贸易商	走访时间	实地走访/ 视频走访	报告期内 交易金额	占经销模式 交易金额的 比例
1	启顺贸易有限公司	2020 年 3 月	视频走访	2,652.36	24.71%
2	广州华运机械有限公司、惠州市华运贸易有限公司	2019 年 8 月	实地走访	917.72	8.55%
3	广东天耀进出口集团有限公司	2019 年 8 月	实地走访	2,307.00	21.49%

4	广州市泂迪贸易有限公司	2019年8月	实地走访	1,020.23	9.51%
5	江苏新美星包装机械股份有限公司	2019年8月	实地走访	1,014.51	9.45%
6	广州华言贸易有限公司	2019年8月	实地走访	257.2	2.40%
7	瑞丽市恩缅甸昌达进出口有限公司	2020年8月	实地走访	344.94	3.21%
小计				8,513.96	79.33%
序号	境外贸易商	走访时间	实地走访/ 视频走访	报告期内 交易金额	占经销模式 交易金额的 比例
1	PT.Ria.Sarana Engineering Perdana	2019年11 月	实地走访	252.34	2.35%
小计				252.34	2.35%
序号	经销商	走访时间	实地走访/ 视频走访	报告期内 交易金额	占经销模式 交易金额的 比例
1	SHINWA MFG.GO.,LTD	2020年12 月	视频走访	86.29	0.80%
2	RIECKERMANN SERVICES LIMITED	2020年12 月	视频走访	161.09	1.50%
小计				247.38	2.30%
合计				9,013.68	83.98%

注：广州华运机械有限公司、惠州市华运贸易有限公司为同一控制下的企业

保荐机构、申报会计师及发行人律师对贸易商、经销商执行实地走访程序时查看了其经营场所情况，贸易商、经销商的经营场所不存在异常情形，不存在发行人向贸易商压货的情形；执行视频走访程序通常在办公室内进行，未能在视频中查看完整的生产经营场所，但保荐机构、申报会计师及发行人律师对大额交易要求提供终端客户机器处的照片、生产经营照片（含企业名称）等资料并对终端客户进行访谈，不存在发行人向贸易商压货的情形。除了执行上述走访程序之外，保荐机构、申报会计师还通过本题（三）之“1、对经销模式下是否实现最终销售的核查程序及核查比例……”中的核查程序对发行人经销模式下是否实现最终销售进行了核查，相关核查充分。

问题 5：关于营业成本

根据审核问询回复，发行人主要原材料中部分定制件在不同年度采购价格差异较大（如射台机架等），部分原材料价格波动较大（如机筒、射台机架总成、锁模机架、锁模机架总成等）。发行人主要供应商位于广州、佛山、东莞等地。

发行人瓶坯智能成型系统中，直接材料成本占比超过 80%。直接人工成本占比较低。

请发行人：

（1）结合规格、型号、制作工艺等，量化分析并补充披露主要原材料中定制件不同年度采购价格差异较大的原因，相关采购价格的公允性；

（2）结合主要采购原材料的供应商情况、原材料的一般销售区域、销售半径，补充披露发行人主要供应商集中于广州、佛山等地区的原因及合理性，是否符合同行业公司的采购惯例，部分原材料向浙江、苏州的企业进行采购的背景及合理性；

（3）量化分析公司主要产品瓶坯智能成型系统的成本构成中直接材料占比较高的原因，核心技术如何在成本中体现，发行人的产品是否具有高附加值。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）发行人电机模块 132A 的采购单价在报告期各期保持一致的原因及合理性，是否与供应商签订长期采购协议及相关背景，如相关价格数据存在差错的，请予以核实并更正；

（2）对供应商与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间的关联关系、资金流水往来的核查情况，核查比例及核查结论。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合规格、型号、制作工艺等，量化分析并补充披露主要原材料中定制件不同年度采购价格差异较大的原因，相关采购价格的公允性；

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要采购原材料及能源耗用情况”中补充披露如下：

1、主要原材料中定制件不同年度采购价格差异较大的原因

公司采购的定制件主要包括机筒、螺杆、射台机架、锁模机构机架和锁模机构模板等，由于公司生产的瓶坯智能成型系统分为高端机型、中高端机型和其他机型，所配备的零部件在规格、原材料选用和产品质量要求上有所不同。

高端、中高端机型的机架主要采用折板焊接式结构，钢材较厚，同等规格下整体质量更大，加工面更多，价格较高；中端 HY-D 系列、小型 Econ 系列等其他机型主要采用型钢焊接式结构，同等规格下质量较小，加工面较少，价格较低。机筒螺杆在不同型号和不同合同中，其规格大小、结构复杂程度等均可能存在较大差异，规格大、结构复杂的零件价格更高。

报告期内，公司根据实际生产需求向多个供应商采购不同型号的定制件，年度间的平均单价差异原因主要在于产品因型号不同定价不同。报告期内，公司不同型号定制件采购单价情况如下：

单位：万元/台、万元/套、万元/件

原材料	型号	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	采购价格差异是否较大
机筒	A1	供应商 1	2.60	2.51	2.65	否
	A2	供应商 1	4.53	4.59	4.72	否
	A3	供应商 1		5.65		否
	A4	供应商 1	1.56	1.60	1.63	否
	A5	供应商 1	2.35	2.35	2.46	否
	A6	供应商 1		4.04	4.29	否
螺杆	B1	供应商 1	0.59	0.76		否
	B2	供应商 1	1.07	1.10		否
	B3	供应商 1	2.35	1.84	2.04	否
	B4	供应商 1	2.93	2.98	2.84	否
	B5	供应商 1	0.91	0.95	0.97	否
	B6	供应商 1		1.45	1.45	否
	B7	供应商 1		2.91	2.88	否
	B8	供应商 1		0.67		否
	B9	供应商 1	0.66	0.66	0.71	否
	B10	供应商 1	1.07	1.07	1.13	否
	B11	供应商 1		0.18	0.23	否
射台机架	C1	供应商 2		2.07		否
	C2	供应商 3		2.11		否
	C3	供应商 2		2.93		否
	C4	供应商 2	7.43			否

原材料	型号	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	采购价格差异是否较大
	C5	供应商 2	7.83	7.58	7.21	否
		供应商 3	7.12	7.39		否
	C6	供应商 2	8.73	9.08		否
	C7	供应商 3			7.13	否
	C8	供应商 2	3.89			是
		供应商 3	6.89	6.89	6.76	
	C9	供应商 2	7.95		8.85	否
	C10	供应商 2		0.44		否
射台机架总成	D1	供应商 3		7.63	7.79	否
	D2	供应商 2	7.15			否
		供应商 3	7.14	7.39		否
	D3	供应商 2	4.23	7.63	7.75	是
	D4	供应商 4			1.34	否
	D5	供应商 4	2.69		2.72	否
	D6	供应商 4	3.62	3.62		否
锁模机架	E1	供应商 2		2.05		否
	E2	供应商 2		1.72		否
		供应商 3		1.53		否
	E3	供应商 2	2.57			否
		供应商 3	2.33	2.33	2.33	否
	E4	供应商 2		1.89		否
	E5	供应商 2	5.18	5.18	5.16	否
		供应商 3	5.01	5.01	5.01	否
	E6	供应商 2	5.31	5.34		否
锁模机架总成	F1	供应商 2	2.46	3.20		是
		供应商 3	2.49	2.94	2.83	否
	F2	供应商 2	4.44			否
		供应商 3		4.23	4.13	否
	F3	供应商 2	1.66			否
	F4	供应商 2	2.77	2.73		否
	F5	供应商 2	5.04	5.04	5.08	否
头板	G1	供应商 5		1.40	1.37	否

原材料	型号	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	采购价格差异是否较大
	G2	供应商 6	0.29	0.29		否
		供应商 7		0.31		否
	G3	供应商 6	0.37		0.37	否
		供应商 7		0.33		否
	G4	供应商 7	0.32	0.32		否
	G5	供应商 6	0.94	0.94		是
		供应商 5	3.17	3.17	3.16	
	G6	供应商 5	1.24			否
	G7	供应商 6	0.98	0.98	1.01	是
		供应商 8		4.55	4.55	
尾板	H1	供应商 5	1.54	1.54	1.52	否
	H2	供应商 6	0.40	0.40		否
		供应商 7		0.42		否
	H3	供应商 6	0.46		0.46	否
		供应商 7		0.44		否
	H4	供应商 7	0.33	0.33		否
	H5	供应商 6	2.04	1.76		是
		供应商 5	4.23	4.23	4.21	
	H6	供应商 6	3.36	3.36		否
	H7	供应商 6	2.20	2.50	2.15	是
		供应商 8		5.05		
二板	I1	供应商 5	1.30	1.30	1.28	否
	I2	供应商 6	0.60	0.60		否
		供应商 7		0.65		否
	I3	供应商 6	0.73		0.73	否
		供应商 7		0.76		否
	I4	供应商 7	0.43	0.43		否
	I5	供应商 6	1.03	1.03		是
		供应商 5	2.71	2.71	2.83	
	I6	供应商 5	2.21			否
	I7	供应商 6			1.84	否
	I8	供应商 6	2.21	2.21		是

原材料	型号	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	采购价格差异是否较大
		供应商 5		3.94		
	19	供应商 6	1.76	1.76	1.76	否

由上表可知，一般情况下，同一供应商同一型号的定制件，不同年度之间采购价格存在一定差异，但差异较小，主要是因为发行人会根据终端客户的不同需求，对定制件的设计进行改进及变更，从而导致定制件加工量及零件重量等方面的变化，最终会导致零件费用有所变动。另外，定制件所需主要原材料钢材等通常会受到大宗商品价格波动的影响，导致采购价格产生差异。

A、同一供应商同一型号的定制件采购价格差异情况

报告期内，同一供应商同一型号的定制件，不同年度之间采购价格差异较大情况如下：

单位：万元/台、万元/套、万元/件

原材料	型号	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
射台机架总成	D3	供应商 2	4.23	7.63	7.75
锁模机架总成	F1	供应商 2	2.46	3.20	

部分同一供应商同一型号的定制件，不同年度之间采购价格差异较大，主要是因为该型号定制件的结构或者加工工艺发生重大变化导致，如 D3 射台机架总成在 2019 年度及之前为整板折弯焊接结构，2020 年度由于设计思路的改变，原结构变更为型钢焊接结构，定制件总重量大幅减少、加工量和加工难度降低，导致 2020 年度 D3 射台机架总成采购价格下降较多。

B、不同供应商同一型号的定制件采购价格差异情况

报告期内，不同供应商同一型号的定制件，不同年度之间采购价格差异较大情况如下：

单位：万元/台、万元/套、万元/件

原材料	型号	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
射台机架	C8	供应商 2	3.89		
		供应商 3	6.89	6.89	6.76
头板	G5	供应商 6	0.94	0.94	

原材料	型号	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	G7	供应商 5	3.17	3.17	3.16
		供应商 6	0.98	0.98	1.01
		供应商 8		4.55	4.55
尾板	H5	供应商 6	2.04	1.76	
		供应商 5	4.23	4.23	4.21
	H7	供应商 6	2.20	2.50	2.15
		供应商 8		5.05	
二板	I5	供应商 6	1.03	1.03	
		供应商 5	2.71	2.71	2.83
	I8	供应商 6	2.21	2.21	
		供应商 5		3.94	

不同供应商同一型号的定制件采购价格存在差异，主要是因为供应商 6 作为发行人的主要外协供应商，发行人向其采购价格仅包括加工费，不包括铸件材料价格，导致发行人向供应商 6 的采购价格大幅低于其他原材料供应商。另外 C8 射台机架在不同供应商之间采购价格存在差异主要是制作工艺差异导致。

C、采购价格的公允性

发行人采购的定制件所涉及规格型号众多，发行人在采购时，由双方根据零件重量、加工量、加工难度、加工精度及交货期等作为基础，以加工工艺和理论加工工时为依据进行市场化谈判协商定价。

定制件均由供应商根据公司提供的图纸和技术要求进行定制化加工，市场上缺乏同类产品进行直接比价，因此，公司在综合考虑加工设备、技术要求、加工质量及服务质量等因素的前提下，采取以下措施确保交易价格的公允性：

a、估算材料成本及加工成本：材料成本主要根据钢材市场价格、加工重量及加工难度进行估算。由于供应商制造过程主要为机械加工过程，加工技术难度较低，加工人员工资、加工设备价格较为透明。公司会根据定制件所需加工工序类型、工作量估算供应商的加工成本，加上合理利润空间估算出加工费的价格范围。

公司采购人员多年从事采购业务，积累了较为丰富的经验，对供应商基本

费用支出的构成内容熟悉，估算价格通常较为准确。对于采购价格存在异常波动的情况，公司制定了相应的调价审批机制，在用类物资或外协加工物资，单一零件调价超过 10,000 元，或者单一零件价格在 5,000 元以上，调价超过 5%，需经部门经理、财务主管和总经理审批通过。报告期内，公司同类原材料价格总体较平稳。

b、合格供应商间比价：公司实行合格供应商准入评价机制，对于新型号或者加工工艺发生较大改变的定制件，发行人通常会向多家合格供应商发送加工图纸及技术参数进行询价，并综合考虑供应商的加工能力、供货速度等因素，确定最终的采购对象。

综上所述，公司主要原材料中定制件不同年度采购价格存在差异具有合理性，相关采购价格具有公允性。

（二）结合主要采购原材料的供应商情况、原材料的一般销售区域、销售半径，补充披露发行人主要供应商集中于广州、佛山等地区的原因及合理性，是否符合同行业公司的采购惯例，部分原材料向浙江、苏州的企业进行采购的背景及合理性；

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”中补充披露如下：

4、主要采购原材料供应商分布情况

（1）发行人主要供应商集中于广州、佛山等地区的原因及合理性，是否符合同行业公司的采购惯例

报告期内，发行人主要采购原材料的供应商情况如下：

序号	供应商	原材料	细分规格型号	供应商所在地	首次合作时间
1	供应商 1	钢材	6061 国标铝板	广东广州	2018 年 8 月
2	供应商 2	钢材	6061 国标铝板	广东广州	2007 年 7 月
3	供应商 3	钢材	6061 国标铝板	广东广州	2007 年 7 月
4	供应商 4	钢材	4CR13 精光板	广东东莞	2005 年 10 月
			S136 精光板		
5	供应商 5	钢材	S136 精光板	广东佛山	2018 年 9 月

6	供应商 6	钢材	4CR13 精光板	广东东莞	2017 年 7 月
7	供应商 7	钢材	6061 铝棒	广东深圳	2008 年 4 月
8	供应商 8	钢材	6061 铝棒	广东广州	2009 年 2 月
9	供应商 9	钢材	6061 国标铝板	广东佛山	2019 年 4 月
10	供应商 10	射台机架	射台机架	广东广州	2007 年 7 月
			射台机架总成		
		锁模机构机架	锁模机架		
			锁模机架总成		
11	供应商 11	射台机架	射台机架	广东佛山	2007 年 7 月
			射台机架总成		
		锁模机构机架	锁模机架		
			锁模机架总成		
12	供应商 12	射台机架	射台机架总成	广东佛山	2007 年 7 月
13	供应商 13	锁模机构模板	头板	广东广州	2017 年 9 月
			尾板		
			二板		
14	供应商 14	锁模机构模板	头板	广东佛山	2017 年 4 月
			尾板		
			二板		
15	供应商 15	锁模机构模板	头板	广东佛山	2017 年 4 月
			尾板		
			二板		
16	供应商 16	锁模机构模板	头板	广东东莞	2016 年 7 月
			尾板		
			二板		
17	供应商 17	锁模机构模板	头板	江苏苏州	2017 年 4 月
			尾板		
18	供应商 18	机筒	机筒	浙江舟山	2006 年 9 月
		螺杆	螺杆		
19	供应商 19	干燥料斗	干燥系统	广东东莞	2013 年 3 月
20	供应商 20	模具除露机	CL 系列	广东深圳	2007 年 7 月
21	供应商 21	干燥料斗	干燥系统	广东珠海	2008 年 10 月
		模具除露机	HYDS 系列		
			MD 系列		

22	供应商 22	干燥料斗	干燥系统	江苏苏州	2010 年 4 月
		模具除露机	RPA 系列		
23	供应商 23	液压类	伺服阀	广东深圳	2005 年 12 月
24	供应商 24	电机模块 132A	电机模块 132A	广东广州	2012 年 7 月
		伺服电机 1FT	1FT7108-5WF71-8FG0		
25	供应商 25	伺服电机 1PH8	1PH8184-2DF22-2AA1-ZK90	广东深圳	2015 年 11 月
		伺服电机 1PH8	1PH8186-2DF23-2EA1		
26	供应商 26	伺服电机 (DS2-100)	DS2-100B054W-30-5	江苏南京	2017 年 7 月
		伺服电机 (DS2-200)	DS2-200L054W-15-5		
27	供应商 27	PP 料、PET、 驻极母料	-	广东广州	2020 年 4 月

公司采购的主要原材料包括钢材、定制件（射台机架、锁模机构机架和锁模机构模板、机筒、螺杆）、辅助设备（干燥料斗和模具除露机）和电气元部件（电机模块和伺服电机）等，上述原材料的交易活跃地区一般为长江三角洲、珠江三角洲和京津冀等经济较发达地区。

其中钢材以及射台机架、锁模机构机架和锁模机构模板等定制件，考虑到运输费用等因素的影响，一般以就近采购原则进行采购，因此发行人主要供应商集中于广州、佛山、东莞、深圳等地。

公司与同行业可比上市公司前五（十）大供应商所在地区对比见下表：

可比公司	可比公司所在地	供应商所在地	数量统计	占比
达意隆	广东广州	广东	13	87%
		其他	2	13%
泰瑞机器	浙江杭州	浙江	7	70%
		江苏	3	30%
新美星	江苏张家港	江苏	4	44%
		上海	2	22%
		其他	3	33%
伊之密	广东广州	广东	11	69%

可比公司	可比公司所在地	供应商所在地	数量统计	占比
		其他	5	31%
中亚股份	浙江杭州	浙江	2	25%
		上海	2	25%
		其他	4	50%
本公司	广东广州	广东	7	64%
		其他	4	36%

注：数据来源为达意隆、泰瑞机器、新美星、中亚股份招股说明书披露的报告期前五大供应商、伊之密招股说明书披露的报告期前十大供应商。

由上表可见，同行业可比上市公司的主要供应商均主要集中于省内及相邻省份，公司的主要供应商集中于广州、佛山等地区符合行业惯例。

（2）部分原材料向浙江、苏州的企业进行采购的背景及合理性

公司采购的主要原材料中，机筒、螺杆的供应商为供应商 18，位于浙江舟山，主要是因为机筒、螺杆产品为舟山及其周边地区的优势产业，发行人从原材料的质量、价格、交期等方面综合考虑选择向供应商 18 进行采购，双方从 2006 年开始合作，形成了长期稳定的供货关系。

公司采购的主要原材料中，辅助设备的干燥料斗和模具除露机、电气元件的电机模块和伺服电机，均为瓶坯智能成型系统的重要设备，对其质量和性能要求较高，发行人主要采购进口设备。发行人根据原材料的可靠性、技术参数、供货价格、服务质量等因素综合选择国内代理商进行采购。

其中干燥料斗和模具除露机的主要供应商供应商 22 位于苏州，为意大利品牌 Piovan 集团的全资子公司；伺服电机的主要供应商供应商 24 和供应商 26 分别为德国品牌 Siemens 和 Baumuller 的国内代理商。Piovan、Siemens 和 Baumuller 是行业的头部供应商，公司从自身产品的质量要求出发，综合考虑原材料的可靠性、技术参数等因素，决定向前述供应商采购较周边企业生产的同类产品质量更高的产品。除上述主要供应商外，发行人将供应商 19、供应商 20、供应商 21 和供应商 25 作为补充供应商。

公司部分原材料向浙江、苏州的企业进行采购具有合理性。

（三）量化分析公司主要产品瓶坯智能成型系统的成本构成中直接材料占比

较高的原因，核心技术如何在成本中体现，发行人的产品是否具有高附加值。

1、量化分析公司主要产品瓶坯智能成型系统的成本构成中直接材料占比较高的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中补充披露如下：

④直接材料占比较高的原因

瓶坯智能成型系统直接材料占比较高主要是因为瓶坯智能成型系统结构复杂且定制化属性较强，需采购的原材料种类较多，规格型号多样，价格较高，同时其生产环节主要包括组装及调试工作，一般情况下人工成本占比相对较少。

公司瓶坯智能成型系统中直接材料的构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制件	4,491.35	28.05%	4,958.37	29.94%	3,972.29	27.00%
辅助设备	4,785.23	29.89%	4,077.83	24.62%	3,866.06	26.28%
电气元部件	3,133.39	19.57%	3,663.91	22.12%	3,249.77	22.09%
液压类	1,621.72	10.13%	1,867.86	11.28%	1,814.95	12.34%
钢材	846.42	5.29%	894.97	5.40%	880.82	5.99%
五金	795.44	4.97%	889.14	5.37%	728.72	4.95%
其它	335.62	2.10%	210.54	1.27%	199.17	1.35%
合计	16,009.17	100.00%	16,562.61	100.00%	14,711.78	100.00%

由上表可见瓶坯智能成型系统的直接材料中，主要为定制件、辅助设备、电器元部件，占比超过 70%。

定制件主要应用于射台锁模机构、瓶坯模具、取件机器人，其中部分零件公司自行加工，部分零件公司将图纸提供给供应商，供应商根据公司提供的图纸和技术文件进行定制加工。公司产品的关键部件均为自主设计，因而定制件较多。

辅助设备主要应用于瓶坯智能成型系统的四套周边自动化单元：冷冻水及除露机构、自动上料单元、视觉检测系统、自动装箱单元及瓶坯输送系统，公

公司向行业领先的供应商采购成品的解决方案，直接应用于瓶坯智能成型系统的安装调试。

电气元部件应用于瓶坯智能成型系统的各个部件，公司为了保证产品的高可靠性，主要向优质供应商采购优质的产品，导致价格较高。

由于公司采购定制件、辅助设备和电气元部件后续以安装调试为主、不需要复杂的生产环节，同时金额占比较高，是造成瓶坯智能成型系统成本结构中直接材料占比较高的重要因素之一。

综上所述，公司主要产品瓶坯智能成型系统的成本构成中直接材料占比较高具有合理性。

同行业可比上市公司直接材料成本占比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
伊之密	—	78.75%	78.32%	79.94%
达意隆	—	74.31%	76.83%	76.37%
泰瑞机器	—	90.35%	90.94%	90.39%
新美星	—	84.66%	82.92%	84.47%
中亚股份	—	84.93%	85.37%	87.78%
平均值	—	82.60%	82.88%	83.79%
发行人	82.32%	82.78%	80.37%	80.30%

注：同行业可比上市公司数据均取自上市公司年报，2020 年年报尚未披露。

由上表可知，公司营业成本中直接材料占比与同行业可比上市公司平均水平接近，符合行业特征。

2、核心技术主要体现在研发费用中，发行人产品具有较高的附加值

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十、发行人技术研发情况”之“（一）发行人主要产品的核心技术情况”中补充披露如下：

公司产品实现过程由多个环节组成，其主要环节有产品设计研发、各零部件采购与加工、各产品部件的组装与调试、整机调试等。公司的核心技术主要体现在产品设计研发环节，包括硬件结构设计与整机控制软件研发。硬件结构设计主要包括机器结构设计、模具结构设计及机器人结构设计。整机控制软件研发包括整机逻辑控制模块、成型工艺控制模块、运动控制模块等。

硬件结构设计方面：由于公司下游客户的个性化需求，公司硬件方面需要根据客户需求进行先期设计并向上游供应商进行定制。公司根据客户需求，综合考虑产品性能及各组件适配性，主导上述重要原材料的设计，并制定生产工艺，指导供应商进行试生产、工艺优化调整和固化。

整机控制软件研发方面：为提高瓶坯智能成型系统的性能，需要各子系统协同运行，包括由射台锁模机构、瓶坯模具、取件机器人和冷冻水及除露机构、自动上料单元、视觉检测系统、自动装箱单元及瓶坯输送系统四套周边自动化单元。公司拥有核心控制算法，可在人机操作界面集成控制整个系统，由于控制系统和参数存在严重的时变、非线性及熔融负载复杂不确定因素，控制技术对瓶坯智能成型系统性能的提高具有重大意义。

上述每一研发阶段，公司均投入大量的资源以确保按计划进行，公司在产品研发环节投入的资源主要以研发费用的形式体现。上述研发活动及其产生的成果经过评审后，以专利、软著、商业秘密、图纸、软件代码、研发样机等表现形式输出。公司的产品设计以高生产效率、高稳定性、高安全性为主要目标，形成了大吨位直压锁模技术、高腔数模具热流道平衡技术、模外双重冷却技术及高速运行下的模具安全保护技术等核心技术，以专利及商业秘密等形式进行保护。

发行人产品具有较高的附加值，主要核心技术在产品中的应用情况如下：

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	体现方式	应用产品及结构	主要应用产品系列	具体应用情况
1	双螺纹波形螺杆塑化技术	大批量生产	自主研发	201721231050.6 一种注塑机用混炼器 201721231071.8 一种注塑机用混炼器 201920601223.1 一种液压缸活塞杆调节装置 201922158460.8 一种挤注一体式全自动注塑机	硬件	注射结构	Ecosys 系列、Epioneer 系列	该技术应用于瓶坯智能成型系统的熔胶机构中，通过采用定制化的双螺纹波形螺杆，增强塑料的熔融特性和混合程度，避免出现塑料夹生、制品出现斑点或颜色不均等情形，保证非透明制品的最终成色效果。该技术的研究开发始于 2015 年 1 月，截至到目前，仍然在作更新迭代，通过“具备连续塑化功能的新型伺服射台机构的研发”、“自适应分布式单螺杆熔射系统的研究与开发”、“注塑机高效熔射系统的研究与开发”三个项目进行研究。
2	分流式两级流道注射技术	大批量生产	自主研发	201010215846.9 射出成型机分流式二级注射流道装置	硬件	注射结构	Ecosys 系列、Epioneer 系列	该技术应用于瓶坯智能成型系统的熔射转换机构中，实现熔胶动作和注射保压动作相对独立、可同步执行，减少各环节之间的等待时间，进而提升注塑效率、缩短成型周期。该技术的研究开发始于 2010 年 1 月，通过“带独立保压抽胶射出机的研制”、“并行动作注射熔胶机构的研究与开发”两个项目进行研究。该技术应用时，需由我司技术人员配磨相关零部件，以确保各零部件之间的配合公差达到要求。
3	模具高效填充技术	大批量生产	自主研发	201020140161.8 一种注塑机的独立保压/抽胶结构 201621139026.5 一种注塑模具	硬件/软件	瓶坯模具	Epioneer 系列	该技术应用于模具的制造及瓶坯的成型过程，模具采用特殊的排气结构，可快速将型腔内的空气排出；同时，在瓶坯成型时，由软件控制射胶机构提前进行注射动作，使得高压锁模完成之前，熔胶刚好填充至模具分型面附近，实现生产节拍上的无缝对接，节省不必要的射胶等待时间，从而提升瓶坯的成型效率及质量。该技术的研究开发始于 2009 年 1 月，

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	体现方式	应用产品及结构	主要应用产品系列	具体应用情况
								通过“高效率96腔针阀热流道模具研制”、“72腔PP注坯模具快速成型技术的研发”、“新型主动式排气注塑模具的研究与开发”三个项目进行研究。
4	大吨位直压锁模技术	大批量生产	自主研发	201510846624.X 运动构件防过冲控制装置 201120077238.6 射出成型机模板 201721231210.7 一种注塑机用加强筋头板 201821027917.0 一种位移测量装置	硬件/软件	锁模结构	Epioneer 系列	该技术应用于瓶坯智能成型系统的锁模机构中，使负载达12-15吨的动模板实现快速启动、高速匀速运动以及快速平稳减速，具有响应快、动作灵敏的优点；运用自主研发的运动部件失控防护技术，在关键安全位置设置了监测装置，实时检测模板的位置情况，有效保证锁模过程的安全性。该技术的研究开发始于2010年6月，通过“注坯机专用直压式合模机构的研制”、“Epioneer-400 PET 高速精密注坯机的研制”、“具备过冲防护功能的锁模机构的研究与开发”三个项目进行研究。
5	高速运行下的模具安全保护技术	大批量生产	自主研发	版权：HYPET 注坯机开合模智能运动控制系统 V1.0 Econ 注坯机智能控制系统 V1.0 全自动注坯机控制系统 V2.0	硬件/软件	瓶坯模具	Econ 系列、Ecosys 系列、Epioneer 系列	该技术应用于瓶坯智能成型系统的锁模机构中，通过布置高度灵敏的检测装置和制定快速响应的控制策略，在运动部件距离热模约5毫米处，开始检测模具表面，当传感检测信号发生异动，系统可在毫秒级别内迅速而准确地判定异物存在，并立即发出预警和自动开模的指令，避免模具与异物撞击。该技术的研究开发始于2009年1月，通过“基于PLC、附加工步增益控制系统的研究与开发”、“基于PC的EcoSys-PET注坯机控制系统的研究与开发”、“伺服控制超大容模量外翻铰合模机构及动作控制的研究与开发”三个项目进行研究。

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	体现方式	应用产品及结构	主要应用产品系列	具体应用情况
6	高腔数模具热流道平衡技术	大批量生产	自主研发	商业秘密	硬件/软件	瓶坯模具	72腔以上热流道模具、Epioneer系列	该技术应用于群腔瓶坯成型模具中,使熔融塑料在经过多级、多点分流后,仍然可保持在各个分布点位的压力相同、物理状态一致和流动速度相等,进而使得每个模腔可同步填充、同时注满。该技术的研究开发始于2011年4月,通过“高效率128腔PET模具的开发”、“大型高效PP针阀式热流道模具的研制”、“精密多腔共注气动针阀式热流道模具的研究与开发”三个项目进行研究。
7	高效节能的液压驱动技术	大批量生产	自主研发	201010592441.7 液压缸背压及快速泄压控制装置	硬件/软件	液压驱动系统	Ecosys系列、Epioneer系列	该技术应用于瓶坯智能成型系统的液压控制系统中,液压系统由液压泵和储能器同时为各个执行机构提供动力,具备高动态响应能力,可按设备动作实际所需功率,快速、精确地提供动力,达到“按需供给”的节能效果。该技术的研究开发始于2010年1月,通过“带比例背压/快速泄压射出机构的研究与开发”、“伺服控制油电复合高速注坯机HY-E300的研究与开发”、“伺服控制油电复合高速注坯机HY-E400的研究与开发”三个项目进行研究。
8	模外双重冷却技术	大批量生产	自主研发	201520829166.4 新型具有瓶坯冷却装置的运输装置 201721731110.0 模具干燥与冷却瓶坯装置和注坯系统 201821040588.3 一种模塑制品取出冷却装	硬件	取件机器人	Ecosys系列、Epioneer系列	该技术应用于瓶坯智能成型系统的取件机器人中,采用模外取出板水冷与吹气板风冷相结合的综合冷却系统,实现模外双重快速的冷却效果;最高可采用四工位设计,为制品模外冷却争取了更多时间,创新结合后端新型的输送冷却装置,极大地降低了出坯温度、提升了制品的成型效果。该技术的研究开发始于2015年1月,通过“全自动三轴伺服控制双介质模外冷却取出设备的研发”、“全自动控制瓶坯辅助冷却与干燥设备的研究与开发”、“旋转风道二次冷却吸坯机器

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	体现方式	应用产品及结构	主要应用产品系列	具体应用情况
				置 201921880283.8 瓶坯整合输送冷却装置				人的研究与开发”三个项目进行研究。
9	快速取出和防损伤输送技术	大批量生产	自主研发	201611121669.1 一种无损瓶坯的输送装置 201420045138.9 注塑成型用取坯装置 201420045124.7 新型的取坯机械手 201621341051.1 一种吸坯装置 201621342126.8 一种将瓶坯与冷却筒分离的装置 201721731278.1 一种输送机械手及无伤损工件坯料运送线 201820606595.9 一种滑台结构及具有该滑台结构的取坯机械手 201920604334.8 一种注塑机的厚壁模坯冷却输送装置及方法	硬件/软件	取件机器人和自动装箱单元	Ecosys 系列、Epioneer 系列	该技术应用于瓶坯智能成型系统的取件机器人中，优化高速运动的速度及加速度控制曲线，显著缩短取出周期并减少启停过程中的冲击；在后端引入无损瓶坯的输送装置，有效避免了瓶身摩擦输送带或制品之间碰撞可能造成的表面划痕或刮伤。该技术的研究开发始于 2011 年 6 月，通过“大型高速伺服取坯机械手的研究与开发”、“全自动二轴伺服控制防损伤取出设备的研究与开发”、“伺服控制模塑制品无损输送设备的研究与开发”、“全自动三轴伺服控制防损伤柔性联线取出设备的开发”、“EcoSys-280 伺服取出及快速冷却输送设备的研究与开发”五个项目进行研究。

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	体现方式	应用产品及结构	主要应用产品系列	具体应用情况
10	高效稳定的智能控制技术	大批量生产	自主研发	2015SR271952 全自动注坯机控制系统 2018SR006041 全自动注坯机控制系统 2018SR1016652 HYPET 三轴取坯机械手控制系统 2019SR0539519 HYPET 注坯机开合模智能运动控制系统	软件	集成控制软件	Ecosys 系列、Epioneer 系列	该技术是瓶坯智能成型系统的软件控制技术，全自动控制瓶坯智能成型系统将 PET 原料加工成瓶坯的全过程。该技术的研究开发始于 2008 年 1 月，截至到目前，该技术仍然在不断的更新迭代，通过“基于 PLC 的制盖机控制系统的研究与开发”、“基于 PC 的 Epioneer 精密注坯机控制系统的研究与开发”、“F-series 精密注坯控制软件的开发”、“全自动注坯机控制系统的研究与开发”、“全自动瓶坯注塑成套设备控制系统的开发”、“瓶坯注塑成套设备控制系统的研究与开发”等 7 个项目进行研究。
11	流体检测技术	小批量生产	自主研发	201721709403.9 一种拍摄设备 201922056899.X 一种瓶身纠偏机构 201922056938.6 一种输液瓶用异物检测设备 201922057135.2 一种星轮传送机构 201922056615.7 一种输液瓶的消泡机构 201922056897.0 一种瓶盖缺陷检测机构	硬件/软件	视觉检测系统	灯检机 (EB300)、灯检机 (DW200)	该技术应用于智能灯检机中，利用多工位检测点，通过旋转、制动对各工位的瓶内流体及瓶整体拍照，实现对瓶内微粒、瓶内杂质异物、瓶内液位、瓶身外观、瓶身组件状态及瓶组件完整性的快速分析与结果判断，以及对合格制品的自动输送及对不合格制品的自动剔除。该技术的研究开发始于 2019 年 4 月，截至到目前，该技术仍然在不断的研发完善，通过“大输液智能灯检机的研究与开发”、“瓶坯灯检机的研究与开发”、“全自动软袋异物灯检机的研究与开发”3 个项目进行研究。

序号	核心技术名称	所处阶段	技术来源	技术保护措施	体现方式	应用产品及结构	主要应用产品系列	具体应用情况
				201922056940.3 一种PET 瓶坯缺陷检测设备				
12	多层阻隔技术	试生产	自主研发	201610551675.4 一种喷嘴结构 201610551821.3 一种热流道模具 201610547915.3 一种具有双层流道的热流道模具	硬件	瓶坯模具	试产阶段	该技术应用于模具的制造及瓶坯的成型过程，通过双塑化、双注射机构及多层流道模具等，将基体塑料和阻隔塑料分层注入具有多层流道模具型腔，形成具有多层结构、包含多种塑料的瓶坯制品，提高了瓶坯的气密性和机械物理性能，可实现特殊的外观效果。该技术的研究开发始于2017年1月，截至到目前，该技术仍然在不断的研发完善，通过“一种具有双层流道的热流道模具的研究与开发”、“PET 瓶坯组合阻隔成型技术及其成型模具的研究与开发”2个项目进行研究。
13	叠模技术	试生产	自主研发	商业秘密	硬件	瓶盖模具、提环模具	试产阶段	该技术应用于模具的制造及瓶坯的成型过程，相比普通单层模具，叠层式模具多需5%至10%的锁模力，但生产效率有近乎100%的提升，极大地提高了设备利用率和生产率，通常应用于瓶盖、提环、把手等大型扁平制件应用场景。该技术的研究开发始于2017年1月，截至到目前，该技术仍然在不断的研发完善，通过“大型叠层式模具专用锁模机构的研究与开发”、“多腔叠层注塑模具的研究与开发”、“大容量叠坯模具的开发”3个项目进行研究。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得发行人报告期各期主要原材料采购明细，查看采购合同，访谈公司管理层及采购相关人员，了解主要原材料采购价格差异原因；
- 2、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等查询主要供应商的基本情况，访谈公司管理层及采购相关人员，了解各类原材料供应商的选择依据；获取同行业可比上市公司招股说明书，分析其主要供应商的区域分布；
- 3、对成本料工费结构及波动进行分析并与同行业公司对比，访谈公司管理层及技术人员，了解公司核心技术的体现方式，取得发行人关于核心技术情况的说明，获取并查阅发行人核心技术对应的研发项目情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、公司主要原材料中定制件不同年度采购价格存在差异具有合理性，相关采购价格公允；
- 2、发行人主要供应商集中于广州、佛山等地区具有合理性，符合同行业公司的采购惯例，部分原材料向浙江、苏州的企业进行采购具有合理性；
- 3、公司主要产品瓶坯智能成型系统的成本构成中直接材料占比较高具有合理性，核心技术主要体现在研发费用中，发行人产品具有较高的附加值。

三、保荐人、申报会计师说明

（一）发行人电机模块 132A 的采购单价在报告期各期均保持一致的原因及合理性，是否与供应商签订长期采购协议及相关背景，如相关价格数据存在差错的，请予以核实并更正；

报告期内，公司电机模块 132A 的供应商是西门子（中国）有限公司（以下简称“西门子”）指定的代理商，由于公司有向西门子采购电子元器件的需求，

双方从 2012 年开始合作，成为公司的长期供应商。为保持原材料的供应稳定和价格稳定，双方会在每年初就主要原材料的采购价格、付款条件、交付及验收等条款签订框架合同，实际发生采购时，双方就具体采购内容签订采购订单合同。电机模块 132A 的价格经双方协商后在报告期各期保持一致。

报告期内，公司各类电气元部件的平均采购价格如下：

单位：元/台、元/套、元/件

原材料	细分规格型号	供应商	2020 年度采购单价	2019 年度采购单价	2018 年度采购单价	2017 年度采购单价
电机模块 132A	电机模块 132A	供应商 1	35,171.79	35,171.79	35,171.79	35,171.79
伺服电机 1FT	1FT 7108-5WF71-8FGO	供应商 1	-	36,773.03	36,458.73	35,880.89
伺服电机 (DS2-100)	DS2-100B054W-30-5	供应商 2	23,906.04	23,899.11	23,701.71	23,701.71
伺服电机 (DS2-200)	DS2-200L054W-15-5	供应商 2	48,879.31	48,879.31	48,670.42	-
伺服电机 1PH8	1PH8184-2DF22 -2AA1-ZK90	供应商 3	-	67,735.34	67,419.56	67,156.41
	1PH8186-2DF23 -2EA1	供应商 3	-	92,293.11	91,625.63	90,468.38

由上表可见，公司电气元部件价格整体稳定。

综上所述，公司电机模块 132A 的采购单价在报告期各期均保持一致具有合理性，相关价格数据不存在差错。

（二）对供应商与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间的关联关系、资金流水往来的核查情况，核查比例及核查结论。

1、核查情况

保荐机构、申报会计师核查了供应商与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的关联关系和资金流水往来情况，详细情况如下：

保荐机构、申报会计师取得发行人股东、董事、监事、高级管理人员的调查表以及与客户、供应商是否存在关联关系的声明，核查其或其近亲属对外投资、任职的企业是否与发行人供应商重叠；取得供应商工商注册文件，了解其成立时

间、经营业务等，网络检索其基本情况和业务情况等；实地走访主要供应商并进行访谈，取得访谈记录以及供应商关于关联关系的声明文件。

保荐机构、申报会计师取得了发行人报告期内《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、核查比例

保荐机构、申报会计师对发行人 100 万元以上的大额资金往来、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，对照发行人客户供应商清单，结合发行人 100 万元以上的大额资金往来相关合同、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；上述自然人除了名下账户间往来及购买理财等流水之外，对余下流水进行了逐项问询并取得了书面确认，部分还对当事人进行了访谈、取得了相应支持性证据，确认资金往来的内容和原因。

3、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为供应商与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员无资金流水；除已在招股说明书中披露的华言贸易、日博塑料、佛山勋宇和增城精立外，其他供应商与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在关联关系。

问题 6：关于客户

审核问询回复显示：（1）公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具销售的信用政策存在一定差异，部分为验收 1 年后若干个工作日内支付尾款，部分为验收后 6 个月内支付尾款，部分为在华研工厂验收后 7 天支付尾款、设备运行 7 日内支付尾款或发货前付清等。

（2）发行人客户中，存在西门子财务租赁有限公司、佛山市三水区华南包

装制品有限公司等以融资租赁方式开展交易的客户。

请发行人：

（1）补充披露与不同类型客户（直销、经销、融资租赁公司、供应链公司等）在信用政策方面的一般约定（包括但不限于款项分期支付时点约定、款项分期比例、试运行及质保期约定、尾款支付安排等）及差异，公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具销售的信用政策差异较大的原因，客户支付尾款的时点存在较大差异的原因，相关信用政策、款项支付安排是否符合行业惯例，与同行业可比公司的异同及合理性；

（2）结合产品质保的相关约定，补充披露发行人与客户在验收后、质保期内出现产品质量问题的处理和解决方式，报告期内是否存在退货或客户要求退货情形，相关事项的具体情况，会计处理方法及依据；

（3）补充披露境外交易中信用证付款的使用情况，与何种客户在何种交易情形下采用信用证付款，是否存在款项回收风险；

（4）补充披露报告期各期通过融资租赁公司开展的交易的金额、占比，通过西门子财务租赁有限公司销售给辉煌联合（天津）食品有限公司的毛利率较其他终端客户的毛利率偏低的原因；

（5）补充披露发行人与佛山市三水区华南包装制品有限公司开展融资租赁业务的背景，发行人是否持续开展该类型业务。

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）补充披露与不同类型客户（直销、经销、融资租赁公司、供应链公司等）在信用政策方面的一般约定（包括但不限于款项分期支付时点约定、款项分期比例、试运行及质保期约定、尾款支付安排等）及差异，公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具销售的信用政策差异较大的原因，客户支付尾款的时点存在较大差异的原因，相关信用政策、款项支付安排是否符合行业惯例，与同行业可比公司的异同及合理性；

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情

况和主要客户”之“(二)报告期内主要客户情况”之“1、报告期内公司向前五名客户销售的情况”补充披露如下:

“(5) 公司信用政策分析

①信用政策的一般约定及差异

报告期内, 公司不同类型的客户在信用政策方面的一般约定及差异如下:

客户类型	销售区域	业务类型	款项分期支付时点约定及款项分期比例	试运行约定	质保期约定	尾款支付安排
直销	内销	瓶坯智能成型系统	a. 签订合同后 5-7 日内支付 10%-35%, 累计收款 10%-35%; b. 发货阶段支付 30%-70%, 累计收款 60%-95%; c. 设备调试验收后 7 日内付 5%-35%, 累计收款 85%-100%; d. 验收合格 1 年后支付 5%-15%尾款, 累计收款 100%; a. 部分长期合作客户约定合同签订后 5 个日内支付 20%-30%; b. 发货阶段支付 30%-40%; c. 货物送到指定地点后 5 个工作日内付 30%到货款; d. 验收合格后支付 5%验收款; e. 验收合格 1 年后或发货日满 14 个月内支付 5%尾款	一般为调试好经过连续 7-10 天的正常运作, 书面通知买方安排设备验收工作	一般为验收合格后 12 个月或发货之日起 13-15 个月; 部分客户瓶坯智能成型系统及其核心零部件保修 24-36 个月, 模具保修 12 个月; 少量客户根据约定延长 1-2 年质保期	验收合格 1 年后或发货日满 14 个月内支付尾款
		瓶坯模具	对于需要验收的瓶坯模具合同: a. 签订合同后 5-7 日内支付 30%-50%, 累计收款 30%-50%; b. 发货阶段支付 30%-60%, 累计收款 80%-90%; c. 设备调试验收后 7 日内付 5%-15%, 累计收款 90%-95%; d. 验收合格 1 年后支付 5%-10%尾款, 累计收款 100%	个别大型模具会约定试运行条款, 其他一般无约定	一般为验收合格后 12 个月或发货之日起 13 个月	验收合格 1 年后支付尾款
			对于无需验收的瓶坯模具合同: a. 签订合同后 5-7 天内支付 30%-50%, 累计收款 30%-50%; b. 发货阶段支付 50%-70%, 累计收款 95%-100%; c. 部分客户在模具到达后 6-12 个月内支付 5%尾款, 累计收款 100%			模具到达后 6-12 个月内支付质保金
	外销	瓶坯智能	信用证 (L/C) 方式: 客户签订合同	一般无约定	机器免费保修期为发	如有尾款,

		成型系统	后及发货阶段开具 100%不可撤销信用证，见发货单证后即支付		货日、提单日、装运日或验收日起 12-24 个月，少量客户为 36 个月；模具免费保修期为发货之日起 12-18 个月，主要零部件免费保修 36 个月。	则一般为验收合格或提单日、装运日起 1-6 个月内支付
		电汇（T/T）方式： a. 签订合同后 7-14 天预付 10%-50%，累计收款 10%-50%； b. 发货阶段支付 40%-90%，无需验收的客户累计收款 100%，需要验收的客户累计收款 85%及以上； c. 需要验收的客户到货验收后 1 个月内或发货后 1-3 个月支付 5%-15% 验收款，累计收款 90%及以上； d. 验收合格或提单日、装运日起 1-6 个月内支付剩余尾款，累计收款 100%				
		瓶坯模具	信用证（L/C）方式：客户签订合同后或发货阶段开具 100%不可撤销信用证，见发货单证后即支付	一般无约定	一般为提单日或装运日起 12-24 个月	如有尾款，则一般为验收合格或提单日、装运日起 3 个月内支付
			电汇（T/T）方式： a. 一般为签订合同后 7 天内支付 30%-40%预付款，累计收款 30%-40%； b. 发货阶段支付 60%-70%发货款，无需验收的客户累计收款 100%，需要验收的客户累计收款 90%及以上； c. 需要验收的客户验收合格或提单日、装运日起 3 个月内支付剩余尾款，累计收款 100%			
经销	瓶坯智能成型系统	国内贸易商： a. 合同生效后 7 天内支付定金 30%-40%，累计收款 30%-40%； b. 卖方工厂验收后 7 天内支付 60%-70%发货款，累计收款 85%-100%； c. 部分客户在验收合格后 20-60 天或提单之日起 3-6 个月内支付 5%-10%验收款，累计收款 90%-100%； d. 验收合格后 3-12 个月或提单之日起 4-12 个月支付 5%-10%尾款，累计收款 100%		一般无约定	一般为验收后起 12 个月，或发货之日起 13-18 个月	如有尾款，则验收合格后 3-12 个月或提单之日起 4-12 个月支付
		境外贸易商、境外经销商： 使用电汇（T/T）或信用证（L/C）方式付款，付款比例与境内经销商基本一致				
		瓶坯模具	国内贸易商： a. 一般为签订合同后 10-15 日内支付 20%-40%预收款，累计收款 20%-40%；		一般无约定	一般为发货之日起 12-16 个月

		b. 发货阶段支付 60%-80%发货款， 累计收款 100%			发 货 后 45-60 天内 支付
		境外贸易商、境外经销商： 使用电汇（T/T）或信用证（L/G）方 式付款，付款比例与境内经销商基本 一致，部分客户要求设备到达客户工 厂后或发货后 45-60 天内再支付 5% 尾款			
融资租 赁	瓶坯智能成型系统	签订合同后 7 日内支付 20-30%预付 款，发货阶段支付 70%-80%发货款	一般无约定	验收之日起 12 个月 或发货之日起 13-15 个月	无尾款
	瓶坯模具	合同签订后支付 30%预付款，发货前 支付 70%发货款	一般无约定	设备验收合格后 12 个月	无尾款
供应链 公司	瓶坯智能成型系统	合同签订后 5 个工作日支付 16%、设 备发货阶段支付 64%，验收合格后支 付 10%验收款，验收合格后 12 个月 内的 7 个工作日支付 10%尾款	安装调试后 7 个 工作日	验收合格之日起 12 个月	验 收 合 格 后 12 个月 内的 7 个 工作日支 付

报告期内，除上述信用政策外，公司仅对吉林森工集团泉阳泉饮品有限公司存在其他信用政策，具体为向其开具期限为 12 个月、金额为合同金额 10% 的银行保函。截至本招股说明书签署日，该银行保函已到期解除。

公司瓶坯智能成型系统与瓶坯模具销售的信用政策存在差异的主要原因系：
1) 瓶坯智能成型系统单价较高，生产周期较长，客户资金占用成本较高，发行人给予的信用政策相对较为宽松；2) 瓶坯模具相对于瓶坯智能成型系统单套价格较低，安装调试相对简单，甚至小型模具不需验收，因此发货前收取大部分款项，信用政策相对较为严格。

此外，公司不同客户之间支付尾款的时点存在差异，主要原因系：1) 销售区域差异：对外销客户的信用政策较严格，确保款项可及时安全收回；2) 客户合作期限及资信情况差异：对新客户或中小客户的信用政策较严格，对有合作基础的客户或资信较好的客户则相对宽松。

②同行业可比公司信用政策分析

同行业可比公司的信用政策如下：

A、伊之密

国内直销业务中，伊之密注塑机的具体信用政策如下：

步骤	所需时间	备注
签订合同、完成生产	签订合同后2-6个月	与客户签订合同后，定制型产品客户向公司支付合同价款5%-20%左右作为预付款，开始生产
发货、安装调试、验收合格、确认收入	发货后3个月内	发货前或交货同时，客户支付合同总价40%-60%（含预付款），产品在指定地点交付或安装完毕（由合同规定是否需要安装调试）并经客户验收合格后，确认收入
余款回收	验收后1-12个月	该期间内，客户一次性或分期支付余款
其他	--	个别客户会要求公司在合同签订后提交合同总价的10%-30%履约保函，公司依合同约定交货后保函解除

伊之密国内经销业务中的具体信用政策如下：

经销商级别	信用标准	信用额度	当年销售额指标
A	长期合作的经销商，回款情况非常优良，当年销售指标1,500万元以上	500-1,000万元	1,500万元以上
B	长期合作的经销商，回款情况良好，当年销售指标500-1,500万元	150-500万元	500-1,500万元
C	长期合作的经销商，回款情况正常，当年销售指标500万元以下	150万元以下	500万以下

伊之密的国外直销的信用政策与其结算方式相关，业务结算主要包括电汇及信用证两种方式，具体情况如下：

a、电汇（T/T）方式

步骤	所需时间	备注
签订合同、完成生产	签订合同后2-8个月	对于经销商客户，签订合同后开始生产；对于非经销商客户，与客户签订合同后，客户向公司T/T支付合同价款5%-30%作为预付款，开始生产
发货、报关确认收入	发货后1个月内	对于信用额度内的经销商，直接出机，报关后确认收入；对于中信保投保的直销客户，发货后2-6个月内支付合同全部余款，报关后确认收入；对于其他客户，发货前客户支付合同全部余款，报关后确认收入
指导安装调试（如需）	发货后1-3个月	除大型机器及特殊定制机器外，注塑机发货后不需公司安装调试和安排客户验收，经销商代为负责；压铸机和橡胶注射机发货后一般需公司派工程师前往客户处指导安装调试
其他	—	个别客户会要求发货前留5%-20%作为质保金，机器安装

		调试完毕，验收合格后支付
--	--	--------------

b、信用证（L/C）方式

步骤	所需时间	备注
签订合同、完成生产	签订合同后2-8个月	对于经销商客户，签订合同后开始生产；对于非经销商客户，签订合同且客户开出不可撤销信用证后，开始生产
发货前确认收到信用证、报关确认收入	发货后1个月内	对于经销商客户，一般情况下，客户开出不可撤销信用证后安排发货，报关后确认收入；对于非经销商客户，报关后确认收入
指导安装调试（如需）	发货后1-3个月内	除大型机器及特殊定制机器外，注塑机发货后不需派工程师前往客户处安装调试及验收，由经销商代为负责；压铸机和橡胶注射机发货后一般需公司派出工程师前往客户处指导安装调试
L/C 收款	发货后1-6个月	公司发货后，准备文件按银行程序进行收款，根据信用证规定收款期，收款期分为1个月、3个月、6个月不等。公司视资金需求会通过银行福费廷业务，卖出信用证，提前贴现
其他	—	个别客户会要求留5%-10%质保金，出货前信用证只开出合同90%-95%的金额，机器安装调试完毕，验收合格后支付5%-10%的质保金

对于海外经销商，伊之密建立了严格的信用评价体系。根据信用评价标准，公司制定了经销商信用类别，再根据经销商信用类别给予相应的信用额度范围。

经销商级别	信用标准	信用额度
A	a. 公司销售收入 ≥ 200 万美金，具备机械产品销售经验； b. 与本公司业务交往时间 ≥ 3 年； c. 当年销售目标 ≥ 150 万美金； d. 合同违约率 $\leq 10\%$ 。	20 - 40万美金
B	a. 公司销售收入 ≥ 100 万美金，具备机械产品销售经验； b. 与本公司业务交往时间 ≥ 2 年； c. 当年销售目标 ≥ 100 万美金； d. 合同违约率 $\leq 10\%$ 。	10 - 20万美金
C	a. 公司销售收入 ≥ 50 万美金，具备机械产品销售经验； b. 与本公司业务交往时间 ≥ 1 年； c. 当年销售目标 ≥ 50 万美金； d. 合同违约率 $\leq 10\%$ 。	10万美金以下

B、泰瑞机器

泰瑞机器客户信用期的确定属于买卖双方基于商业谈判的市场行为，一般

需符合市场供需情况变化和行业发展趋势。公司针对不同区域、销售模式、信誉、资质、合作期限的客户采取不同的货款结算政策，具体如下：

销售模式	信用政策
境内直销	一般会在签订合同后收取一定比例的预收款,其余货款会根据与客户的不同约定,存在款清发货、信用付款和买方信贷等不同方式。
境内经销	一般会在签订合同后收取一定比例的预收款,若为授权经销商,则其余货款公司会根据授权经销商上一年度的销售量和回款比例,给予授权经销商一定的信用额度,在信用额度内授权经销商可以赊账,但在逾期款项尚未结清前公司将不再向授权经销商出货。对于普通经销商存在款清发货、信用付款等方式。
外销	一般会在签订合同后收取一定比例的预收款,其余货款会根据与客户的不同约定,存在款清发货、信用付款等不同方式。公司境外销售业务形成的应收账款账期普遍较长。

C、中亚股份

中亚股份与蒙牛乳业间的设备类销售政策条款为：合同签订后 7 日内支付 20%定金，设备到货后 2-3 日内需方支付 65%，验收后支付 10%，保修期满之日起支付 5%。

D、新美星

新美星与客户采用预付款、进度款、质保金的结算方式。一般情况下，在合同签订后，客户按照合同约定预付 30%左右货款；在合同履行过程中，客户按照合同约定缴付进度款，通常在产品完工发货前客户累计预付 80-85%货款。

E、达意隆

公司销售货款回收主要分为预收货款—发货前收款—安装调试后收款几个阶段，其中预收货款一般占合同价款的 30%左右；发货前收款一般占合同价款的 60%左右；安装调试后收款占合同价款的 10%左右，此次的收款是质量保证款项，要在一年以后才能收到。

公司与同行业可比公司的共同点在于款项分期支付时点，内销支付时点一般为合同签订后、发货前、验收之后、验收满 1 年或质保期满后，外销支付时点一般为合同签订后及发货前，部分客户要求质保期满后支付尾款。差异则主要体现在经销模式的信用政策上，伊之密及泰瑞机器均采取了授权信用额度的方式。综上所述，公司相关信用政策、款项支付安排符合行业惯例，与同行业

可比公司相比差异较小。”

（二）结合产品质保的相关约定，补充披露发行人与客户在验收后、质保期内出现产品质量问题的处理和解决方式，报告期内是否存在退货或客户要求退货情形，相关事项的具体情况，会计处理方法及依据；

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”之“1、报告期内公司向前五名客户销售的情况”补充披露如下：

“（6）产品出现质量问题的处理和解决方式

根据产品质保的相关约定，公司与客户在验收后且质保期内出现产品质量问题时，公司接到客户通知后应及时到达客户工厂排除设备故障或提供维修及损坏零部件，保修期内，公司负责免费维修。

报告期内退回的有质量问题的产品金额分别为 0.45 万元、0.95 万元、0.00 万元，金额很低，影响很小。2018 年度退回的 0.45 万元系公司外购的电气元部件，公司对其进行维修后正常入库。2019 年度退回的 0.95 万元中，其中 0.68 万元系公司外购的辅助设备，公司对其进行维修后出售给原客户；0.27 万元系公司外购的电气元部件，公司维修失败后对其进行报废处理。

2018 年和 2019 年对于未确认收入的售出商品发生销售退回的，公司借记库存商品或原材料科目，贷记发出商品科目。对于已确认收入的售出商品发生退回的，公司在发生时冲减当期销售商品收入，同时冲减当期销售商品成本。相关会计处理方法系依照《企业会计准则第 14 号——收入》财会〔2017〕22 号第九条规定执行。”

（三）补充披露境外交易中信用证付款的使用情况，与何种客户在何种交易情形下采用信用证付款，是否存在款项回收风险；

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”之“1、报告期内公司向前五名客户销售的情况”补充披露如下：

“（5）公司信用政策分析

③境外交易中信用证付款的使用情况分析

报告期内，公司采用信用证付款方式的客户均为境外直销客户，客户采用信用证付款的情形通常为当地国家外汇管制严格，需申请信用证付款；部分客户要求使用信用证付款以保证资金安全。报告期内，使用信用证付款的前五名客户情况如下表所示：

年度	序号	客户名称	信用证收款金额 (万元)	占当年主营业务收入比例	交易情形
2020 年	1	MAYORA 集团	2,523.63	4.83%	②
	2	DUY TAN LONG AN CORPORATION	320.25	0.61%	②
	3	PT. BINA KARYA PRIMA	253.49	0.49%	②
	4	CAP SNAP LANKA (PVT.) LTD	76.28	0.15%	①
	5	POLYTECH	51.56	0.10%	②
小计			3,225.21	6.17%	-
当年合计			3,262.84	6.25%	-
2019 年	1	DEW DROP DRINKS CO., LTD	750.79	1.66%	②
	2	GREEN BORNEO INDUSTRIES SDN BHD	551.15	1.22%	②
	3	DUY TAN LONG AN CORPORATION	303.15	0.67%	②
	4	BERLI DYNAPLAST CO., LTD	254.30	0.56%	②
	5	ABBAHAWA TRADING P. L. C	137.39	0.30%	①
小计			1,996.78	4.41%	-
当年合计			2,354.40	5.20%	-
2018 年	1	KUNIS BARI GENERAL TRADING PLC	984.04	2.50%	①
	2	MALEE MINERAL WATER SDN BHD	257.23	0.65%	②
	3	Gatron (Industries) Limited	180.91	0.46%	①
	4	GISCO SPECIALITY PACKAGING (PVT) LTD.	126.61	0.32%	①
	5	Partex Beverage Limited	113.88	0.29%	②
小计			1,662.66	4.22%	-
当年合计			1,773.42	4.50%	-

注：①当地国家外汇管制严格，需申请信用证付款；②客户要求使用信用证付款以保证资金安全。

报告期内，发行人要求境外客户均开具不可撤销信用证，信用证款项均能及时收回，不存在款项无法回收的风险。”

（四）补充披露报告期各期通过融资租赁公司开展的交易的金额、占比，通过西门子财务租赁有限公司销售给辉煌联合（天津）食品有限公司的毛利率较其他终端客户的毛利率偏低的原因；

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“10、客户为融资租赁公司的情况分析”补充披露如下：

“①2017年至2020年通过融资租赁公司开展业务的总体情况分析

报告期	收入金额（万元）	占当年主营业务收入比例
2020年	1,836.99	3.52%
2019年	0.00	0.00%
2018年	1,740.52	4.38%
2017年	1,487.18	4.05%

②2017年至2020年通过融资租赁公司开展业务的明细情况分析

2017年至2020年，公司销售给融资租赁公司的瓶坯智能成型系统情况如下：

单位：万元

序号	承租方	出租方	购买方	收入金额	占当年营业收入比例	毛利率	收入确认年度
1	承租方A	出租方A	购买方A	619.47	1.19%	35.08%	2020年
2	承租方B	出租方B	购买方B	487.43	0.93%	47.57%	2020年
3	承租方C	出租方C	购买方C	730.09	1.40%	37.84%	2020年
4	承租方D	出租方D	购买方D	1,740.52	4.38%	41.46%	2018年
5	承租方E	出租方E	购买方E	905.98	2.46%	44.87%	2017年
6	承租方F	出租方B	购买方B	495.73	1.35%	23.10%	2017年

公司通过出租方B销售给承租方F的毛利率较直接销售给其他终端客户的毛利率略低，原因是承租方F曾向发行人多次购买瓶坯智能成型系统，为回馈老客户，根据客户要求定制了更高配置的模具，成本随之增加，但价格方面给予了一定折扣，在一定程度上降低了该笔交易的毛利率。

2017年至2020年，公司销售给融资租赁公司的瓶坯模具情况如下：

单位：万元

序号	承租方	出租方	购买方	收入金额	占当年营业收入比例	毛利率	收入确认年度
1	承租方 G	出租方 F	出租方 F	85.47	0.23%	26.47%	2017 年

该订单毛利率较低的主要原因系该客户为公司的老客户，合作历史较长，本次向公司购买模具用于更换老模具，价格上给予了较低折扣。”

（五）补充披露发行人与佛山市三水区华南包装制品有限公司开展融资租赁业务的背景，发行人是否持续开展该类型业务。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况”之“11、通过融资租赁方式销售的情况分析”补充披露如下：

“佛山市三水区华南包装制品有限公司（以下简称“三水华南”）为广东健力宝股份有限公司的全资子公司，主要为其生产瓶坯制品，广东健力宝股份有限公司与公司有合作基础。2016 年，三水华南从旧厂区搬至新厂房，需要淘汰原有设备并购置新设备进行生产线升级。公司与三水华南洽谈合作时有其他竞争对手共同竞争该项目，为争取该订单，经双方协商，最终确定采用分期付款的优惠方式。公司与三水华南签订分期收款的设备租赁合同，系具有一定融资性质的分期收款销售合同。

公司根据既定的信用政策及与客户约定的相关付款条款，不再通过此类分期收款销售商品的方式开展业务。”

二、核查过程及核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、走访、函证报告期内不同销售产品的前五大客户；针对内销客户核对合同、由客户签字确认的送货单、发票、收款单等原始凭证，针对外销客户核对合同、货运提单、报关单、装箱单、发票、收款单等原始凭证；

2、查阅公司销售合同中对于质保和售后维修的相关约定，检查报告期内退换货记录；检查退货申请单、销售部门对销售退回的处理意见、退货单、入库单

等原始凭证；访谈财务人员及销售人员，了解销售退回的原因，并通过走访客户核实销售退回情况；

3、获取公司报告期内销售明细清单，对国内外客户按照销售金额进行分层；

4、查阅公司销售给融资租赁公司的合同、发货单和验收单、交易流水和付款原始凭证等，分析相关业务收入毛利率的合理性；

5、查阅公司与三水华南的合同、发货单和验收单；询问相关业务人员了解公司与三水华南采用分期收款的业务背景，检查公司合同、询问财务、业务人员了解公司是否持续开展该项业务。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司根据不同类型客户、不同产品类型给予不同的信用政策，公司信用政策和款项支付安排符合行业惯例，与同行业可比公司之间的差异具有合理性；

2、报告期内，公司存在极少量的退货，与客户在验收后、质保期内出现产品质量问题的处理和解决方式具备商业合理性，退回产品的相关会计处理方法符合企业会计准则；

3、公司境外客户使用信用证付款具有合理性，且要求境外客户均开具不可撤销信用证，信用证款项均能及时收回，不存在款项无法回收的风险；

4、公司通过融资租赁公司开展的交易的会计处理符合企业会计准则，通过西门子财务租赁有限公司销售给辉煌联合的毛利率较其他终端客户的毛利率偏低的原因合理；

5、公司与三水华南采用分期收款的业务背景真实合理，且公司未持续开展该类型业务。

问题 7：关于毛利率

审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人综合毛利率分别为 38.93%、34.14%、38.01%和 43.62%。其中，发行人零配件销售价格较高、毛利率较高，维修服务

毛利率较高。

(2) 发行人各类业务前五大客户中, 向今麦郎销售瓶坯智能成型系统的毛利率普遍低于其他客户, 向广东天耀进出口集团有限公司销售瓶坯模具的毛利率远低于其他客户, 向珠海中富实业股份有限公司销售瓶坯模具的毛利率较高。发行人各类产品销售毛利率波动较大。

(3) 根据瓶坯智能成型系统销售时配套模具的销售情况、模具的规格等, 不同客户的销售毛利率存在较大差异。

请发行人:

(1) 结合发行人市场占有率、市场竞争情况、市场同类产品定价、成本等因素, 补充披露发行人各类产品毛利率水平的合理性;

(2) 按客户类型(直销、经销、融资租赁客户)、销售区域(境内销售、境外销售)、年均销售额对应的客户分层等, 补充披露不同划分标准下不同业务毛利率的差异及合理性;

(3) 结合发行人重点客户的开发和维护情况、向不同客户销售产品类型、合同条款约定差异等因素, 补充披露同类型业务下向不同客户毛利率差异较大的原因及合理性, 对其中毛利率过高或过低的情形进行分析, 说明毛利率波动的合理性, 并结合报告期内订单数量、订单所涉的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的数量和金额、发行人产品定价机制等, 进一步分析披露不同客户毛利率差异较大, 但发行人业务综合毛利率相对稳定的原因及合理性;

(4) 结合原材料价格波动情况及波动趋势, 从获取订单、采购原材料到实现销售的时间周期情况, 量化分析并说明发行人采购成本波动对毛利率的影响;

(5) 结合瓶坯模具的一般规格、型号、精密程度等, 对瓶坯模具不同类型产品的毛利率进行补充披露, 并说明匹配的瓶坯模具的差异对不同客户销售毛利率的影响;

(6) 结合维修服务的定价、资金成本、人工成本等进一步量化分析并补充披露维修服务毛利率较高的原因及合理性。

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) 结合发行人市场占有率、市场竞争情况、市场同类产品定价、成本等因素，补充披露发行人各类产品毛利率水平的合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(三) 毛利及毛利率分析”之“4、同行业可比上市公司毛利率比较分析及公司毛利率水平合理性分析”中补充披露如下内容：

“(1) 主营的设备制造业务

报告期内，公司**主营**的设备制造业务（剔除瓶坯制品业务）毛利率与同行业可比上市公司的设备制造类业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
伊之密	/	34.70%	34.37%	34.82%
泰瑞机器	/	29.55%	30.80%	28.91%
新美星	/	33.26%	35.45%	34.99%
达意隆	/	32.76%	33.53%	29.25%
中亚股份	/	30.91%	41.27%	49.65%
行业平均值	/	32.24%	35.08%	35.52%
本公司	40.00%	43.95%	36.50%	32.16%

注 1：计算主营业务毛利率时，均剔除了非设备制造业务；

注 2：同行业上市公司截至本招股书签署日未披露年报，故未更新 2020 年数据。

2018 年比同行业平均值低 3.36 个百分点，2019 年比同行业平均值高 1.42 个百分点，2020 年上半年比同行业平均值高 11.71 个百分点，2018 年和 2020 年 1-6 月公司毛利率与同行业平均水平存在一定差异。

2018 年，公司设备制造业务毛利率低于同行业可比公司平均水平，主要是由于公司大力推广高端新产品 Epioneer 系列瓶坯智能成型系统，在定价上做了一定的让利，瓶坯智能成型系统销售毛利率出现下降，同时，在瓶坯模具市场，公司为了拓展市场，在销售定价上也提供了较多的优惠，新推出 Epioneer 系列配套的瓶坯模具在制造工艺上需进一步完善，存在模具返工、返修导致的成本上升情况，瓶坯模具销售毛利率下降。以上两项因素导致 2018 年公司设备制造业务毛利率低于同行业平均水平。

2020 年 1-6 月，公司设备制造业务毛利率高于同行业平均水平，一方面是由于公司毛利率较高的配件、服务及其他业务销售收入占比大幅提升，由 2019 年的 10.73% 增加到了 19.61%，配件、服务及其他业务的毛利率在 70% 左右，整体拉高了设备制造业务毛利率；另一方面，由于公司 2020 年上半年销售收入中，没有毛利率较低的个别重点战略客户的订单影响，瓶坯智能成型系统销售毛利率显著提升。

（2）瓶坯制品

报告期内，公司瓶坯制品加工业务销售毛利率分别为 43.09%、44.47% 和 42.24%，毛利率较为稳定。

公司瓶坯制品业务同行业可比上市公司为新美星、中亚股份、珠海中富和紫江企业，信联智通曾披露申报首次公开发行招股说明书，信联智通的业务与公司瓶坯制品业务可比性较强。可比公司的毛利率情况如下：

公司	2020 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
中亚股份	/	18.57%	14.55%	11.91%
珠海中富	/	26.12%	22.81%	22.42%
紫江企业	/	27.16%	26.26%	24.09%
新美星	/	19.53%	25.73%	55.21%
华研精机	42.24%	39.64%	44.47%	43.09%
信联智通	/	2017 年 1-6 月	2016 年	2015 年
瓶坯	/	14.52%	15.69%	9.85%
委托加工（瓶及瓶坯）	/	58.37%	52.45%	49.48%

注：同行业上市公司截至本招股书签署日未披露年报，故未更新 2020 年数据

公司瓶坯制品业务毛利率高于中亚股份、珠海中富、紫江企业及新美星（2018 年新美星瓶坯、瓶盖业务收入较低，毛利率高于公司），主要原因是公司瓶坯制品销售收入属于来料加工费收入，采用净额法核算，销售收入及成本不含主要原材料 PET 料的金额，而新美星、中亚股份、珠海中富及紫江企业可比业务销售收入及成本包含原材料的金额，由于瓶坯制品业务原材料占成本的比重较大，因此毛利率相比公司较低。根据信联智通披露的招股说明书，2014 年至 2017 年 1-6 月，其瓶坯业务销售收入及成本包含主要原材料 PET 料的金额，毛利率较低，其委托加工（瓶及瓶坯）销售收入及成本不含原材料的金额，毛

利率高于公司的瓶坯制品业务。

整体而言，公司各类产品毛利率与同行业平均水平相比具有合理性。

根据公司主要产品瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的市场占有率、市场竞争情况、市场同类产品定价、成本等因素，对毛利率水平合理性进行分析如下：

（1）瓶坯智能成型系统

①市场占有率、市场竞争情况、市场同类产品定价方面

公司的主打产品为搭配高腔数瓶坯模具的高端 Epioneer 系列和中高端 Ecosys 系列瓶坯智能成型系统，同等规模注塑设备的生产周期和生产效率已接近国际领先水平，高端 Epioneer 系列瓶坯智能成型系统已成功对接 SIPA、NETSTAL、SIDEL 等国际一流灌装设备，但公司产品售价与同类型国际品牌相比更为合理，约为其价格的 50%-60%。

目前，在国内中高端及以上瓶坯智能成型系统市场，竞争相对集中在公司与国际品牌赫斯基两者之间，并呈现国产公司产品不断替代的趋势，境外市场上公司对标赫斯基，售价相对较高。公司凭借产品出色性能、更高的投入产出比等优势，在行业内拥有较强的市场竞争力和一定的定价能力，毛利率水平具有较好的支撑以及维持或上升的可能性。

但是，公司在持续推进“国产替代”战略、突破关键应用领域、打入特定地区的市场以及客户大批量采购的过程中，不排除通过实施适当的调价策略以加快市场推广、开拓国内外优质客户的情况，可能会出现部分订单毛利率相对较低的情形。

②成本方面

在瓶坯智能成型系统的成本结构中，直接材料占比在 80%-83%区间，直接人工占比在 6%-8%区间，制造费用占比在 10%-12%区间，其中直接材料占比较大。报告期内，高端 Epioneer 系列销售数量逐年增加，Epioneer 系列产品通常搭配 96 腔以上瓶坯模具和四工位冷却取件机器人、配置节能型的配套辅助设备、采用基于工业 PC 的控制系统和数字通讯系统，多个结构部件采用国际知名品牌，耗用定制件等原材料也更多，直接材料成本相应较高。

报告期内，随着公司销售产品的高端化，在销量分别 62 台、60 台和 60 台较为稳定的情况下，瓶坯智能成型系统耗用的直接材料金额整体呈现增长趋势，分别为 14,711.78 万元、16,562.61 万元和 16,009.17 万元，较高的成本一定程度限制了毛利率水平。

（2）瓶坯模具

①市场竞争情况、市场同类产品定价

在瓶坯模具市场，公司的主要竞争对手包括赫斯基、广东星联、台州汇源、成都联余等专业制造瓶坯模具的厂商。公司在瓶坯模具制造领域掌握了高腔数模具热流道平衡技术、模具高效填充技术等关键核心技术，并能与公司生产的瓶坯智能成型系统集成应用、良好衔接，提高整套装备的机械效率。

公司目前最高可实现 176 腔模具的小规模生产，144 腔、128 腔等大型模具的规模量产，在大型瓶坯模具制造领域拥有较强的技术优势和竞争力，产品的技术附加值、精密程度较高，定价、毛利率水平也相对较高，报告期内，144 腔、128 腔模具的平均毛利率分别达到 63.19%、61.54%的较高水平。

但是，在中小型模具领域，技术门槛相对较低，公司会面临不小的市场竞争压力，可能会在产能富余时通过价格折扣手段争取更多中小客户的订单，出现毛利率下滑的情形；但是，若在整体产能受限的情形下，公司会减少低毛利率订单的承接。

②成本

在瓶坯模具的成本结构中，直接材料占比在 40%-48%区间，直接人工占比在 27%-30%区间，制造费用占比在 25%-30%区间，均占据较大的份额。

A、直接材料方面

公司制造瓶坯模具采用的主要原材料系钢材，包括 40CR13 钢材，6061 铝材和 S136 钢材等，除了 2020 年 1-6 月，S136 钢材采购价格因为当期制造熔喷非织造布生产线增加了热处理、半精加工孔等工序使得价格上涨之外，钢材价格较平稳；报告期内，公司出售中小型模具居多，销量分别为 3,864 腔、3,898 腔和 5,792 腔，直接材料成本金额分别为 1,414.60 万元、1,438.69 万元和 1,984.21

万元，单位直接材料分别为 0.37 万元/腔、0.37 万元/腔、0.34 万元/腔，单位直接材料变动较小，直接材料未对毛利率水平产生较大影响。

B、直接人工和制造费用方面

报告期内，不考虑 2020 年的疫情影响因素，公司生产人员平均工资呈现逐年上升的趋势，与地理位置相近的同行业上市公司相近，并显著高于当地平均工资水平和当地制造业平均工资水平，工资水平的提高一定程度降低了公司瓶坯模具毛利率水平。

另一方面，产品的推陈出新、制造工艺的成熟会对当期直接人工和制造费用产生影响，进而对毛利率水平产生影响；2018 年，公司新推出 Epioneer 系列新机型配套的瓶坯模具，制造工艺需要更多细节的改进以及调试，存在一定的模具返工、返修的情况，模具整体人工成本有所上涨，毛利率较 2017 年下滑 5.66 个百分点；2019 年，随着相关新品的技术成熟度、加工合格率提升，单位产品分摊的直接人工和制造费用减少，毛利率较 2018 年上升 9.95 个百分点。”

（二）按客户类型（直销、经销、融资租赁客户）、销售区域（境内销售、境外销售）、年均销售额对应的客户分层等，补充披露不同划分标准下不同业务毛利率的差异及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露如下内容：

“5、按照客户类型、销售区域、客户分层对不同业务毛利率差异的分析

（1）按客户类型（直销、经销、融资租赁客户）分类的不同业务毛利率情况

①瓶坯智能成型系统业务

单位：万元

分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
直销客户	24,997.28	32.19%	23,929.15	26.66%	19,997.71	21.97%
经销客户	2,319.32	40.22%	3,698.54	33.54%	2,552.27	34.11%
融资租赁客户	1,836.99	39.49%	-	-	1,740.52	41.46%

合计	29,153.60	33.29%	27,627.69	27.58%	24,290.50	24.64%
----	-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

2020 年，经销客户和融资租赁客户的毛利率高于直销客户和总体平均毛利率，融资租赁客户交易包括三笔，毛利率均高于 35%，其中两笔订单配置了多套模具，另外一笔订单为高端机型 Epioneer 系列，整体售价较高；经销客户毛利率超过 40%，一方面是因为当期一笔金额超过 700 万元的经销客户订单毛利率较高超过 50%，该订单包含一台中高端 EcoSys 系列及四套模具，另一方面经销客户最终向境外出口，公司对标国际品牌定价较高、毛利率较高；

2019 年，经销客户毛利率高于直销客户和总体平均毛利率，主要是当期一笔金额超过 2,500 万元的经销客户订单毛利率较高为 37.26%，该笔订单向经销客户出售公司 4 台高端 Epioneer 系列机型，同时搭配多套 128 腔模具和 96 腔模具，经销客户最终向境外出口，公司对标国际品牌定价较高、毛利率较高；

2018 年，融资租赁客户毛利率较高，原因是该合同下的瓶坯智能成型系统包含两套冷模，冷模的毛利率相对较高，提高了整个合同的毛利率；同时，直销客户毛利率低于经销客户和融资租赁客户，主要是因为公司大力推广的高端新产品 Epioneer 系列，以相对较低的定价让利于个别重点战略客户导致。

②瓶坯模具业务

单位：万元

分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
直销客户	7,593.62	45.54%	5,622.76	49.64%	5,300.81	40.33%
经销客户	608.07	25.16%	418.15	55.10%	243.60	34.31%
融资租赁客户	-	-	-	-	-	-
合计	8,201.70	44.03%	6,040.91	50.02%	5,544.41	40.07%

2020 年，经销客户的毛利率相较于直销客户较低，主要是因为销售的部分模具是普通小型模具、腔数较低的中型模具，技术含量相对不高，市场竞争激烈，售价偏低；此外，销售给经销客户的模具主要在 2020 年 4 月份入库，受到疫情影响，当期入库量小，导致单位成本较高。

2018 年和 2019 年，公司直销客户毛利率与经销客户较为接近。

(2) 按销售区域（境内销售、境外销售）分类的不同业务毛利率情况

①瓶坯智能成型系统业务

单位：万元

分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
境内销售	21,572.61	30.21%	23,573.52	25.88%	20,522.55	22.02%
境外销售	7,580.99	42.06%	4,054.16	37.45%	3,767.95	38.88%
合计	29,153.60	33.29%	27,627.69	27.58%	24,290.50	24.64%

报告期内，瓶坯智能成型系统境外销售的整体毛利率高于境内销售，主要原因包括：A、境外市场整体定价较高，公司对标国际品牌赫斯基，售价较高；B、外销客户维保服务的成本较高，定价相对较高；C、外销客户多为新客户，给予的价格优惠较少，内销客户中有一部分长期合作的战略客户，价格优惠的情形较多。

②瓶坯模具业务

单位：万元

分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
境内销售	5,988.16	37.99%	4,620.36	47.52%	3,797.06	34.29%
境外销售	2,213.53	60.36%	1,420.55	58.16%	1,747.35	52.63%
合计	8,201.70	44.03%	6,040.91	50.02%	5,544.41	40.07%

报告期内，瓶坯模具境外销售的整体毛利率高于境内销售，主要原因包括：A、境外市场整体定价较高，较少存在竞争对手压价的情况；B、外销客户维保服务的成本较高，定价相对较高。

(3) 按年均销售额对应的客户分层的不同业务毛利率情况

①瓶坯智能成型系统业务

单位：万元

分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
3,000 万以上	10,997.07	29.82%	9,448.53	16.48%	6,406.97	13.95%
2,000 万至 3,000 万	5,744.29	31.02%	4,384.08	39.16%		

					-	-
1,000 万至 2,000 万	4,427.69	48.88%	6,940.53	33.74%	3,838.95	36.59%
500 万至 1,000 万	2,654.55	31.62%	2,804.02	33.32%	9,599.87	33.34%
500 万以内	5,330.00	30.80%	4,050.53	26.43%	4,444.71	10.93%
合计	29,153.60	33.29%	27,627.69	27.58%	24,290.50	24.64%

注：公司按照对客户每年实现的销售总额作为划分客户分层的标准

3,000 万以上层次的客户在 2020 年毛利率较高，主要系因为 3,000 万以上层次的客户包含毛利率较高的境外客户，境外市场整体定价较高，较少存在竞争对手压价的情况，且外销客户维保服务的成本较高，因此定价相对较高；3,000 万以上层次的客户在 2018 年和 2019 年的毛利率较低，主要系因为公司大力推广的高端新产品 Epioneer 系列，以相对较低的定价让利于个别重点战略客户导致；

2,000 至 3,000 万层次的客户在报告期内的毛利率较为稳定；

1,000 万至 2,000 万层次的客户在 2020 年的毛利率较高，系因为主要销售 Epioneer 高端系列产品，Epioneer 系列的技术不断成熟、市场口碑不断提升，产品具有较强的市场竞争力，市场售价不断提高；

500 至 1,000 万层次的客户在报告期内的毛利率较为稳定；

500 万以内层次的客户在 2018 年毛利率较低，主要原因为个别合同销售技术改造机器，成本较高、报价较低；中小型机器市场竞争激烈，部分订单价格、毛利率较低；公司为开拓市场和客户后续合作项目需要，给予客户一定价格优惠等。

②瓶坯模具业务

单位：万元

分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
3,000 万以上	490.23	76.09%	837.93	69.48%	989.74	73.01%
2,000 万至 3,000 万	748.11	52.17%	129.83	75.02%	-	-
1,000 万至 2,000 万	769.52	54.43%	402.48	63.74%	242.40	40.30%
500 万至 1,000 万	998.08	30.35%	491.21	59.82%	367.01	49.96%

500 万以内	5,195.76	40.91%	4,179.46	42.87%	3,945.26	30.87%
合计	8,201.70	44.03%	6,040.91	50.02%	5,544.41	40.07%

注：公司按照对客户每年实现的销售总额作为划分客户分层的标准

3,000 万以上层次的客户在 2018 年至 2020 年毛利率较高，一方面系因主要销售的是 96 腔及以上模具，技术含量和技术壁垒较高，公司具有较强的产品竞争力，定价和毛利率较高；另一方面，公司主要向重点战略客户出售，在与其瓶坯智能成型系统的订单中已让利较多，在瓶坯模具业务中不再给予较大的优惠力度。

2,000 万至 3,000 万层次的客户在 2019 年的销售金额较小，整体对毛利率水平影响较小；2020 年的毛利率水平较为合理。

1,000 万至 2,000 万层次的客户在 2019 年的毛利率较高，主要是因为公司销售了四单毛利率在 60%以上、合计金额在 290 万元以上的 72 腔中型模具，腔数相对较高，定价和毛利率较高。

500 万至 1,000 万层次的客户在 2020 年的毛利率较低，因为主要销售的是小型模具和 48 腔及以下中型模具，技术壁垒不高，市场竞争激烈，定价和毛利率较低。

500 万以内层次的客户金额较大，约占当期瓶坯模具销售总额的 60%-75%，其中在 2018 年毛利率较低，因为主要销售的是小型模具和 48 腔及以下中型模具，技术壁垒不高，市场竞争激烈，定价和毛利率较低。”

（三）结合发行人重点客户的开发和维护情况、向不同客户销售产品类型、合同条款约定差异等因素，补充披露同类型业务下向不同客户毛利率差异较大的原因及合理性，对其中毛利率过高或过低的情形进行分析，说明毛利率波动的合理性，并结合报告期内订单数量、订单所涉的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的数量和金额、发行人产品定价机制等，进一步分析披露不同客户毛利率差异较大，但发行人业务综合毛利率相对稳定的原因及合理性

1、结合发行人重点客户的开发和维护情况、向不同客户销售产品类型、合同条款约定差异等因素，补充披露同类型业务下向不同客户毛利率差异较大的原因及合理性，对其中毛利率过高或过低的情形进行分析，说明毛利率波动的

合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露如下内容：

“6、瓶坯智能成型系统毛利率偏高或过低的情况分析

公司在销售主要产品瓶坯智能成型系统时，不同客户的毛利率存在差异较大的情形，瓶坯智能成型系统的毛利率区间通常在 20%-50%，由于毛利率达到 50%以上的订单较少，选取其中毛利率小于 20%的过低客户或大于 45%的偏高客户，结合发行人重点客户的开发和维护情况、向不同客户销售产品类型、合同条款约定差异等因素进行原因分析，详细情况如下：

（1）毛利率大于 45%

报告期内，毛利率偏高大于 45%的客户交易金额为 9,211.59 万元，其平均毛利率为 48.78%，毛利率偏高的主要原因：

①境外订单售价高：境外市场整体定价较高，公司对标国际品牌赫斯基，售价较高，且境外订单后期维保服务的成本较高，定价相对较高；

②产品配套特殊性：合同包含配套高腔数模具、多套模具、提环或油瓶等非常制模具，包含辅助设备、其他定制化产品或服务，其定价和毛利率较高，提升了合同的整体毛利率；

③高端机型售价高：Epioneer 系列的技术不断成熟、市场口碑不断提升，产品具有较强的市场竞争力，在 2019 年和 2020 年市场售价不断提高。

单位：万元

序号	客户名称	交易年度	销售机型	收入金额	毛利率	毛利率较高的原因
1	客户 1	2020 年	ECOSYS-280	479.48	55.14%	①境外订单售价高
2	客户 2	2020 年	Epioneer-400 、 Epioneer-500	1,453.27	46.77%	②产品配套特殊性 ③高端机型售价高
3	客户 3	2020 年	Epioneer-400	1,500.00	48.47%	②产品配套特殊性 ③高端机型售价高
4	客户 4	2019 年	Epioneer-400	762.93	52.16%	②产品配套特殊性 ③高端机型售价高
5	客户 5	2018 年	EcoSys-400	759.00	46.51%	①境外订单售价高

						②产品配套特殊性
6	客户 6	2018 年	HY-D72	542.24	46.29%	②产品配套特殊性
7	客户 7	2019 年	EcoSys-280	465.79	45.18%	①境外订单售价高 ②产品配套特殊性
8	客户 8	2020 年	EcoSys-400	740.57	49.16%	①境外订单售价高
9	客户 9	2019 年	HY-D32	309.22	49.44%	①境外订单售价高 ②产品配套特殊性
10	客户 10	2020 年	EcoSys-280	733.85	53.59%	②产品配套特殊性
11	客户 11	2019 年	HY-450	175.00	45.66%	①境外订单售价高
12	客户 12	2020 年	EcoSys-300	487.43	47.57%	②产品配套特殊性
13	客户 13	2018 年	HY-260	122.93	47.33%	①境外订单售价高 ②产品配套特殊性
14	客户 14	2020 年	EcoSys-280	343.30	51.34%	①境外订单售价高
15	客户 15	2020 年	Econ-220	336.58	45.65%	①境外订单售价高
合计				9,211.59	48.78%	

(2) 毛利率小于 20%

报告期内，毛利率小于 20%的客户交易金额为 20,759.62 万元，平均毛利率为 11.34%，选取交易金额前五名的客户（金额合计 20,179.21 万元，占比 97.20%）分析其毛利率过低的主要原因：

①重点客户价格折扣：重点战略客户及长期合作的重要客户、集团型客户有一定议价能力，公司给予的价格优惠较多；

②中小型机售价低：技术壁垒不高的中端机型、小型机面对市场竞争激烈，竞争对手压价，可能出现售价较低的情形；

③新机型或技术改造机型：公司推出的新机型或机器升级改造，成本较高的同时给予客户一定的价格优惠；

④市场客户开拓需要：市场开拓需要或者客户后续有项目继续合作，给予特定客户价格优惠。

单位：万元

序号	客户名称	交易年度	销售机型	收入金额	毛利率	毛利率较低的原因	毛利率为负的备注
1	客户 1	2019 年	Epioneer-500	9,448.53	16.48%	①重点客户价格折扣	

2	客户 2	2018 年	Epioneer-500 、 EcoSys-228	6,406.97	13.95%	①重点客户 价格折扣	
3	客户 3	2020 年	HY-380	274.34	16.25%	②中小型机 售价低	
4	客户 4	2018 年	HY-D72	564.10	11.27%	③新机型或 技术改造机 型	
5	客户 5	2019 年	Epioneer-400、 HY-D72	472.66	-17.75%	③新机型或 技术改造机 型	属于债权取回机器 后销售给客户,交付 前的维保成本较高
6	客户 6	2018 年	HY-D48	435.90	-8.52%	②中小型机 售价低 ④市场客户 开拓需要	①中小型机市场竞 争激烈,竞争对手压 价;②客户承诺有后 续项目,后在 2019 年交易 1,400 多万 元,毛利率约为 32%
7	客户 7	2018 年	EcoSys-300	361.54	-6.91%	④市场客户 开拓需要	新客户,开拓市场需 要,报价偏低
8	客户 8	2019 年	EcoSys-228	308.62	16.59%	①重点客户 价格折扣	
9	客户 9	2018 年	EcoSys-228	306.03	19.83%	②中小型机 售价低	
10	客户 10	2020 年	EcoSys-228	295.56	13.29%	②中小型机 售价低	
11	客户 11	2018 年	EcoSys-228	284.62	10.13%	③新机型或 技术改造机 型	
12	客户 12	2018 年	HY-320CAP	282.05	9.00%	③新机型或 技术改造机 型	
13	客户 13	2018 年	EcoSys-228	235.04	-25.57%	②中小型机 售价低 ④市场客户 开拓需要	中小型机市场竞争 激烈,开拓客户需 要,售价较低
14	客户 14	2019 年	Econ-220	211.21	14.85%	③新机型或 技术改造机 型	
15	客户 15	2020 年	Econ-300	292.04	-16.61%	②中小型机 售价低 ③新机型或 技术改造机 型	①中小型机市场竞 争激烈,开拓客户需 要,售价较低; ②2020 年一季度入 库,受到疫情影响, 当期模具产量较少、 其中配套模具分摊

							的直接人工及制造费用较高
合计				20,179.21	12.59%		

(3) 毛利率波动的合理性

上述毛利率低于 20%或高于 45%的客户，按照报告期内与公司瓶坯智能成型系统交易金额，分析前十名客户瓶坯智能成型系统毛利率的波动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	报告期内交易金额	2020 年	2019 年	2018 年	报告期内平均毛利率	毛利率波动区间
1	客户 1	21,734.27	21.54%	16.48%	13.95%	17.10%	[10%-25%]
2	客户 2	3,852.59	35.59%	42.07%	-163.37%	34.09%	[-165%-45%]
3	客户 3	2,804.21	46.77%	-	36.96%	42.05%	[35%-50%]
4	客户 4	2,262.93	48.47%	52.16%	-	49.71%	[45%-55%]
5	客户 5	1,851.83	-	32.46%	-8.52%	22.81%	[-10%-35%]
6	客户 6	1,823.65	53.59%	-	38.52%	44.58%	[35%-55%]
7	客户 7	1,499.57	49.16%	-	46.51%	47.82%	[45%-50%]
8	客户 8	1,011.13	-	-17.75%	25.91%	5.50%	[-20%-30%]
9	客户 9	818.90	35.12%	14.85%	17.56%	28.53%	[10%-40%]
10	客户 10	564.10	-	-	11.27%	11.27%	[10%-15%]

①毛利率较为稳定或者只发生单笔交易毛利率无波动：序号 3、4、6、7、10 的客户；

②毛利率高低波动：序号 1、2、5、8、9 的客户，其中序号 1 客户为大型知名饮料生产商，2018 年公司新推出 Epioneer 系列机型，其作为公司重点战略合作客户，为打造产品市场口碑，给予了该客户价格优惠，毛利率较低为 13.95%；2019 年和 2020 年随着 Epioneer 系列技术不断成熟、市场口碑不断提升，产品具有较强的市场竞争力，公司提高了对该客户的售价，毛利率有所上升；

序号 2 客户在 2018 年的毛利率为负，系因交易内容为机器后续升级改造，耗用成本较高、售价偏低，该笔负毛利率订单金额较小，整体未对该客户的毛利率水平造成不利影响，该客户报告期内平均毛利率为 34.09%；

序号 5、8、9 客户在报告期内与公司有多笔交易，公司在定价时综合考虑多笔交易情况，详细情况如下：

A、序号 5 客户在 2018 年采购中端 HY-D48 机型，在竞争激烈、客户有后续合作预期的背景下，公司给予了较低定价；2019 年，公司与序号 5 客户继续合作，向其出售主打的高端机型 Epioneer 系列，定价合理，毛利率为 32.46%；

B、序号 8 客户在 2018 年已向公司购买 Ecosys 系列机型，定价合理，毛利率为 25.91%；之后在 2019 年公司向其销售 2 台技术改造机器时，给予了较低定价；

C、序号 9 客户在 2018 年至 2019 年主要采购公司的小型机器或当期新机型，小型机器竞争激烈、售价较低；新机型因技术有待进一步成熟，成本相对较高，且在首推机型的背景下售价也较低，因此毛利率偏低；2020 年，该客户向公司采购中高型机器 EcoSys 系列产品，定价合理、毛利率为 35.12%。”

2、结合报告期内订单数量、订单所涉的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的数量和金额、发行人产品定价机制等，进一步分析披露不同客户毛利率差异较大，但发行人业务综合毛利率相对稳定的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“6、瓶坯智能成型系统毛利率偏高或过低的情况分析”中补充披露如下内容：

“（4）不同客户毛利率差异较大对瓶坯智能成型系统毛利率波动造成影响

报告期内，公司瓶坯智能成型系统的毛利率分别为 24.64%、27.58%和 33.29%，报告期平均毛利率为 28.75%；2018 年、2019 年和 2020 年，公司瓶坯智能成型系统毛利率变动率分别为-23.53%、11.93%和 20.70%，呈现一定的波动性，其中毛利率水平偏高或过低的客户对瓶坯智能成型系统毛利率波动造成一定影响。

对于报告期内毛利率曾高于 45%的客户，按照报告期内与公司瓶坯智能成型系统交易金额，结合报告期内订单数量、订单所涉的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的数量和金额、发行人产品定价机制等，进一步分析前十名客户毛利率偏高的原因：

①高端机型:订单所涉的瓶坯智能成型系统为高端机型 Epioneer 系列,2019 年和 2020 年随着技术成熟、市场口碑提升,定价较高;

②模具配置:配备多套模具、高腔数模具、提环或油瓶等非常制模具,定价较高;

③定制服务:定制特殊瓶型机器或者包含其他特色服务;

④其他因素:如最终出口到境外的订单,参照海外市场较高的定价等。

单位:万元/个/套/腔

序号	客户名称	收入金额	报告期平均毛利率	订单数量	销售机型	机器数量	配套模具	配套模具总腔数	适用原因
1	客户 1	2,804.21	42.05%	4	Epioneer-400、Epioneer-500	4	9	264	①高端机型 ②模具配置
2	客户 2	2,262.93	49.71%	3	Epioneer-400	3	3	288	①高端机型 ②模具配置
3	客户 3	1,823.65	44.58%	3	EcoSys-280 、EcoSys-400	3	4	312	②模具配置 ④其他因素
4	客户 4	1,499.57	47.82%	2	EcoSys-400	2	2	192	④其他因素
5	客户 5	542.24	46.29%	1	HY-D72	1	1	32	③定制服务 ④其他因素
6	客户 6	518.29	49.42%	2	EcoSys-280 、HY-450	2	3	88	②模具配置
7	客户 7	487.43	47.57%	1	EcoSys-300	1	2	72	②模具配置
8	客户 8	479.48	55.14%	1	EcoSys-280	1	1	8	③定制服务
9	客户 9	465.79	45.18%	1	EcoSys-280	1	1	8	②模具配置 ④其他因素
10	客户 10	336.58	45.65%	1	Econ220	1	1	24	④其他因素

对于报告期内毛利率曾低于 20%的客户,按照报告期内与公司瓶坯智能成型系统交易金额,结合报告期内订单数量、订单所涉的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的数量和金额、发行人产品定价机制等,进一步分析前十名客户毛利率过低的原因:

①定价原则之重点客户:多次、批量采购的重点战略客户及长期合作的重要客户、集团型客户,订单数量较多,公司给予的价格优惠较多;

②定价原则之客户开拓:市场开拓需要或者客户后续有项目继续合作,给予特定客户价格优惠。

③中小型机：技术壁垒不高的中端机型、小型机面对市场竞争激烈、竞争对手压价，可能出现售价较低的情形；

④新机型或技术改造机型：公司推出的新机型或机器升级改造，成本较高的同时给予客户一定的价格优惠；

单位：万元/个/套/腔

序号	客户名称	收入金额	毛利率	订单数量	销售机型	机器数量	配套模具	配套模具总腔数	适用原因
1	客户 1	21,734.27	17.10%	7	Epioneer-500	29	34	4,416	①重点客户
2	客户 2	3,852.59	34.09%	3	Epioneer-500 、 EcoSys-400	4	7	672	①重点客户
3	客户 3	1,851.83	22.81%	2	Epioneer500 、 HY-D48	4	6	400	②客户开拓
4	客户 4	1,011.13	5.50%	1	Epioneer-400 、 EcoSys-400	3	2	328	④新机型或技术改造机型
5	客户 5	818.90	28.53%	3	EcoSys-300 、 HY-320 、 HY-320CAP	4	6	164	③中小型机 ④新机型或技术改造机型
6	客户 6	564.10	11.27%	1	HY-D72	2	1	72	④新机型或技术改造机型
7	客户 7	427.98	6.61%	2	EcoSys-228 、 Econ-220	2	2	72	②客户开拓
8	客户 8	361.54	-6.91%	1	Epioneer-500	1	1	72	②客户开拓
9	客户 9	308.62	16.59%	1	EcoSys-228	1	1	48	①重点客户
10	客户 10	306.03	19.83%	1	EcoSys-228	1	1	48	③中小型机

报告期内，毛利率低于 20%或高于 45%的客户交易金额占瓶坯智能成型收入的比例，及其对当期瓶坯智能成型系统毛利率波动造成影响的分析如下：

单位：万元

年份	毛利率高于 45%			毛利率低于 20%		
	交易金额	占当期收入的比例	平均毛利率	交易金额	占当期收入的比例	平均毛利率
2020 年	6,160.80	21.13%	49.48%	923.88	3.17%	-5.73%
2019 年	1,712.94	6.20%	49.11%	10,785.64	39.04%	14.68%
2018 年	1,424.17	5.86%	46.50%	9,050.11	37.26%	9.10%
合计	9,297.91	11.47%	48.96%	20,759.63	25.61%	11.34%

2018 年和 2020 年，公司瓶坯智能成型系统毛利率变动率分别为-23.53%和

20.70%，波动较大，毛利率低于 20%的客户和毛利率高于 45%的客户对其造成一定影响，详细情况如下：

①2018 年

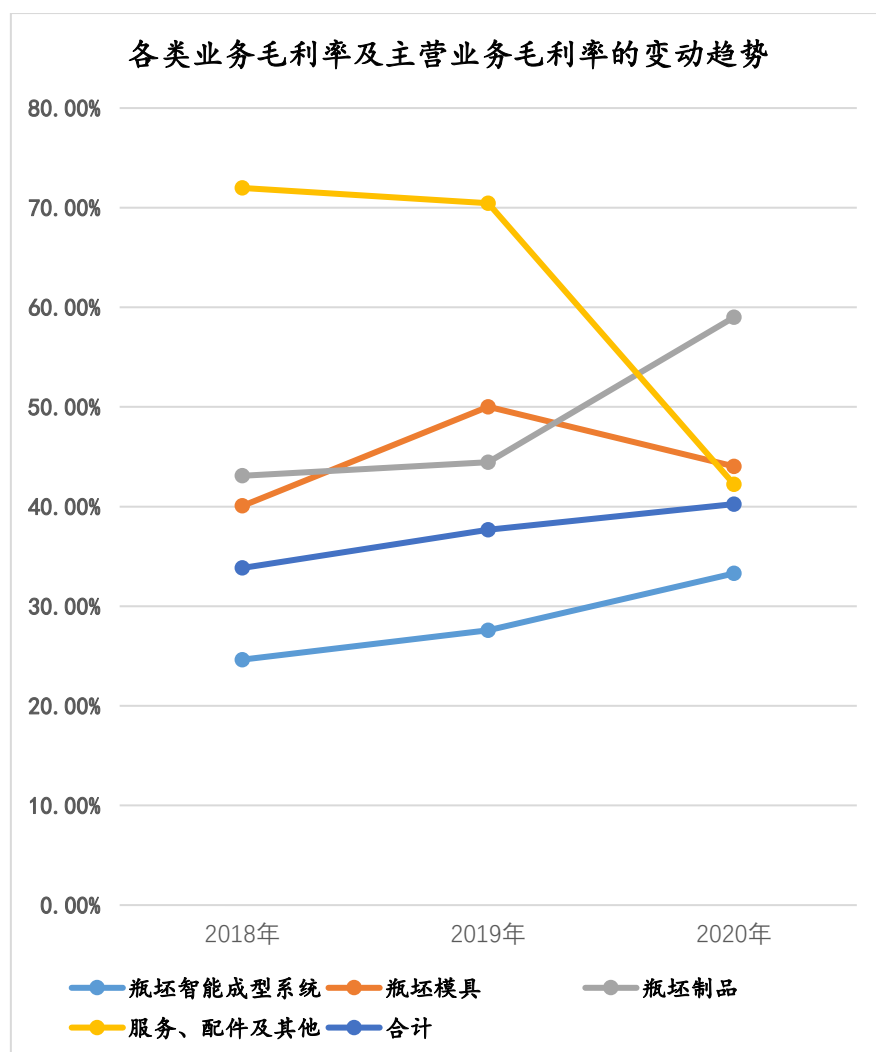
2018 年，毛利率低于 20%的客户交易金额达 9,050.11 万元，占当期收入 37.26%，平均毛利率为 9.10%的较低水平，对公司瓶坯智能成型系统的毛利率水平造成了较大的不利影响，主要是由于公司给予重点战略合作伙伴较低的价格折扣；毛利率高于 45%的客户交易金额 1,424.17 万元，占当期收入 5.86%，总体金额较小，未能对瓶坯智能成型系统的整体毛利率水平起到较大的提升作用。

②2020 年

2020 年，毛利率高于 45%的客户交易金额为 6,160.80 万元，占当期收入 21.13%，平均毛利率达到 49.48%的较高水平，对公司瓶坯智能成型系统的毛利率水平起到了较大的提升作用，主要是由于公司高端机型 Epioneer 系列的技术不断成熟、市场口碑不断提升，产品具有较强的市场竞争力，售价较高；另外，公司毛利率低于 20%的客户交易金额仅 923.88 万元，占比不足 5%，对瓶坯智能成型系统毛利率造成的不利影响有限。

(5) 公司瓶坯智能成型系统毛利率波动但业务综合毛利率相对稳定

报告期内，公司综合毛利率分别为 34.14%、38.01%和 40.51%，与主营业务毛利率 33.84%、37.69%和 40.25%接近，2018 年、2019 年和 2020 年，公司主营业务毛利率各期变动率分别为 12.66%、11.37%和 6.79%，均不超过 15%，相对稳定。公司各类业务毛利率及主营业务毛利率的变动趋势如下所示：



单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	毛利变动额	收入变动额	对主营业务毛利率的影响	毛利变动额	收入变动额	对主营业务毛利率的影响	毛利变动额	收入变动额	对主营业务毛利率的影响
瓶坯智能成型系统	2,085.49	1,525.91	8.56%	1,635.32	3,337.19	3.50%	-1,241.10	1,864.22	-13.24%
瓶坯模具	589.26	2,160.79	-1.26%	800.05	496.5	4.68%	-604.11	-634.13	-2.58%
瓶坯制品	-507.98	-846.06	-1.13%	385.71	678.47	1.15%	419.41	790.76	0.78%
服务、配件及其他	1,622.90	3,691.67	1.26%	911.34	1,370.27	3.25%	642.51	945.44	1.91%
合计	3,789.67	6,532.31	6.79%	3,732.42	5,882.43	11.37%	-783.29	2,966.29	-12.66%

注：各业务类型对主营业务毛利率的影响，以假设其他业务类型的毛利和收入不变，仅该业务类型的毛利和收入发生变化时的主营业务毛利率变动率

2018 年，公司主营业务毛利率下滑 12.66%，主要是由于瓶坯智能成型系统的收入和毛利变动使得主营业务综合毛利率水平的下降；

2019 年，公司主营业务毛利率上升 11.37%，系因为瓶坯模具、瓶坯智能成型系统和服务、配件及其他的收入和毛利变动均提高了主营业务综合毛利率水平；

2020 年，公司主营业务毛利率上升 6.79%，主要是由于瓶坯智能成型系统的收入和毛利的变动提高了主营业务综合毛利率水平，瓶坯模具、瓶坯制品的收入和毛利的变动则不同程度地降低主营业务综合毛利率水平。

综上所述，由于瓶坯智能成型系统业务占总收入的 55%-62%，其毛利率波动不会完全地体现在综合毛利率的波动中；另外，公司其他收入占比较小的业务类型的毛利率变动未造成公司综合毛利率的大幅波动，或者对瓶坯智能成型系统业务的毛利率波动起到了反方向的抵消作用。整体而言，公司业务综合毛利率相对稳定。

(6) 公司不同客户毛利率差异较大但业务综合毛利率相对稳定

公司客户毛利率存在差异，分别在 20%以下过低区间、45%以上偏高区间以及 20%-45%正常区间的交易金额（包含瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、瓶坯制品等所有业务类型）及当期收入占比、平均毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年		
	收入	当期收入占比	平均毛利率	收入	当期收入占比	平均毛利率	收入	当期收入占比	平均毛利率
45%以上	15,415.22	29.51%	57.22%	12,793.14	28.01%	57.74%	7,675.33	19.31%	59.84%
20%-45%	33,849.84	64.80%	36.30%	30,690.61	67.19%	32.13%	27,746.15	69.82%	32.62%
20%以下	2,970.44	5.69%	1.82%	2,193.87	4.80%	6.01%	4,317.25	10.86%	-1.23%
合计	52,235.50	100.00%	40.51%	45,677.62	100.00%	38.01%	39,738.74	100.00%	34.14%

报告期内，公司虽然存在不同客户毛利率差异较大的情形，处于 20%以下的过低区间或者 45%以上的偏高区间，但是公司综合毛利率分别为 34.14%、38.01%和 40.51%，2018 年、2019 年和 2020 年，变动率分别为-12.30%、11.34%和 6.79%，总体较为稳定。

一方面，毛利率小于 20%客户的交易金额占当期收入的比例较低，分别为 10.86%、4.80%和 5.69%，毛利率大于 45%客户的交易金额占当期收入的比例分

别为 19.31%、28.01%和 29.51%，公司大部分客户的毛利率是处于 20%-45%的常规区间，为综合毛利率的稳定打下了基础；

另一方面，毛利率小于 20%的客户和大于 45%的客户两者对综合毛利率的影响具有一定的抵消作用，两者在报告期内的合计收入占比分别为 30.18%、32.81%和 35.20%，平均毛利率分别为 37.86%、50.16%和 48.27%，2018 年的平均毛利率均处于常规的 20%-45%区间，2019 年和 2020 年的平均毛利率高于 50%，但合计收入占比在 35%左右，对综合毛利率的提升影响有限。”

（四）结合原材料价格波动情况及波动趋势，从获取订单、采购原材料到实现销售的时间周期情况，量化分析并说明发行人采购成本波动对毛利率的影响

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中补充披露如下内容：

“7、采购成本波动对毛利率的影响

（1）瓶坯智能成型系统

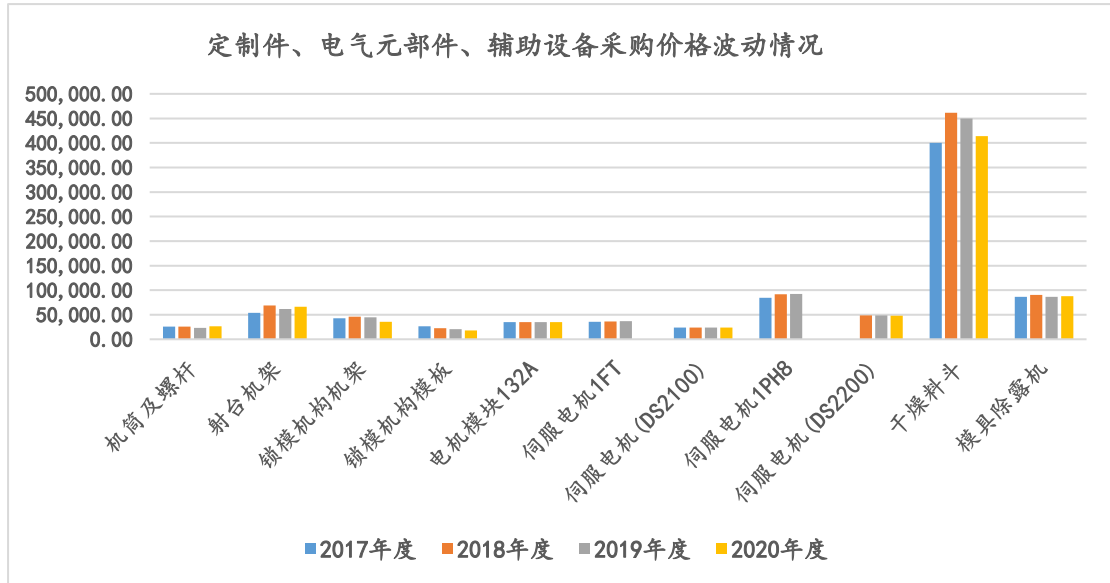
①采购成本并非公司报价时的首要考虑因素

公司在向客户提供瓶坯智能成型系统，特别是 96 腔以上的报价时，会考虑采购成本的因素，但并非首要的考虑因素，而是结合公司市场竞争情况及公司竞争力水平、进口同类型设备的价格、公司市场开拓策略等因素进行报价。

②主要采用的原材料类别及其价格波动

瓶坯智能成型系统的制作工艺复杂，涉及的原材料种类繁多，包括定制件、电气元部件、辅助设备等，而且不同瓶坯智能成型系统系列会采用不同规格型号的原材料，各规格型号之间单价差异较大。2017 年至 2020 年，公司主要类别的原材料的价格较为稳定，少量差异情况主要由不同规格型号引起，情况如下：

单位：元/台、元/套、元/件



公司定制件、辅助设备的采购周期在 0.5-5 个月，电气元部件的采购周期在 0.5-3 个月，瓶坯智能成型系统从获取订单到实现销售的周期约为 5-20 个月。由于瓶坯智能成型系统主要原材料价格波动更多系因不同年度采购的原材料规格型号不同引起，而不是因为同一型号产品的价格波动，因此，该项因素引起的价格波动给瓶坯智能成型系统成本带来的时滞影响有限。

③各系列机型的单位直接材料情况

报告期内，瓶坯智能成型系统各系列机型单位直接材料情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	单位直接材料	销量	单位直接材料	销量	单位直接材料
Epioneer 系列	23	395.58	32	390.24	20	375.58
Ecosys 系列	16	226.52	8	233.82	19	255.60
HY 系列	8	94.83	9	95.39	23	101.91
ECON 系列	5	144.98	5	109.39	-	-
其他	8	224.81	6	133.18	-	-
合 计	60	266.82	60	276.04	62	237.29

由上表可知，报告期内，公司主打的 Epioneer 系列瓶坯智能成型系统的单位直接材料分别为 375.58 万元、390.24 万元和 395.58 万元；Ecosys 系列的分别为 255.60 万元、233.82 万元和 226.52 万元，整体较为稳定，少量波动主要

系因瓶坯智能成型系统的配置差异，比如按照吨位、注射量、可配套模具细分的 EcoSys-228、EcoSys-300、EcoSys-400，其配置越高端，报告期内平均单位直接材料越高，分别为 210.37 万元、230.22 万元、314.22 万元。

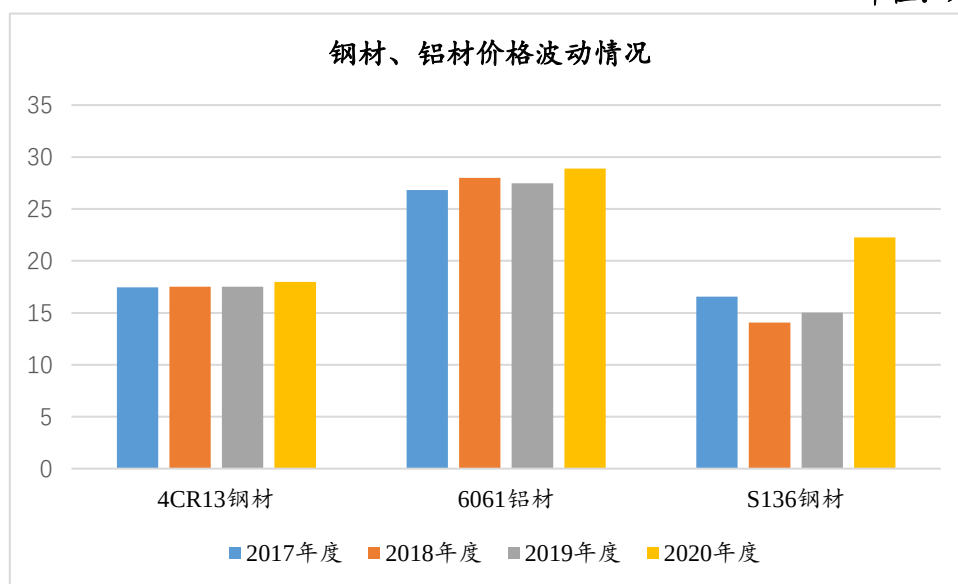
综上，瓶坯智能成型系统未因原材料价格波动对其毛利率水平产生重大影响。

（2）瓶坯模具

①主要采用的原材料类别及其价格波动

公司瓶坯模具的直接材料占比 40%-48%，相较于瓶坯智能成型系统 80%-83% 较低，其主要原材料系钢材、铝材等，钢材、铝材包括 4CR13 钢材、6061 铝材和 S136 钢材等。2017 年至 2020 年，主要钢材、铝材的价格波动情况如下：

单位：元/公斤



2020 年，S136 钢材采购价格增长较多主要是因为当期制造熔喷非织造布生产线而增加了热处理、半精加工孔等工序，而非应用至瓶坯模具的生产制造；此外，公司采购钢材价格在报告期内较为稳定，钢材价格未因 1 个月以内的采购周期、瓶坯模具 1-11 个月销售实现周期而对瓶坯模具成本造成时滞影响。

②瓶坯模具单位每腔的直接材料情况

报告期内，瓶坯模具直接材料成本金额分别为 1,414.60 万元、1,438.69 万元和 1,984.21 万元，销量分别为 3,864 腔、3,898 腔和 5,792 腔，单位每腔的

直接材料成本为 0.37 万元、0.37 万元和 0.34 万元，整体相对稳定。

综上，瓶坯模具未因原材料价格波动对毛利率水平产生重大影响。”

（五）结合瓶坯模具的一般规格、型号、精密程度等，对瓶坯模具不同类型产品的毛利率进行补充披露，并说明匹配的瓶坯模具的差异对不同客户销售毛利率的影响

1、结合瓶坯模具的一般规格、型号、精密程度等，对瓶坯模具不同类型产品的毛利率进行补充披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（2）瓶坯模具”中补充披露如下内容：

“报告期内，公司瓶坯模具销售收入按产品规格分类情况如下：

单位：万元

分类	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
大型模具	217.98	2.66%	62.92%	501.54	8.30%	63.01%	-	-	-
中型模具	5,252.26	64.04%	52.33%	3,895.34	64.48%	56.31%	3,997.14	72.09%	46.25%
小型模具	2,731.46	33.30%	26.55%	1,644.03	27.22%	31.15%	1,547.27	27.91%	24.10%
合计	8,201.70	100.00%	44.03%	6,040.91	100%	50.02%	5,544.41	100%	40.07%

按照腔数划分，公司各类腔数的瓶坯模具毛利率情况如下：

模具类型	腔数	2020 年	2019 年	2018 年	报告期综合毛利率
大型模具	144 腔	63.89%	63.01%	-	63.19%
	128 腔	61.54%	-	-	61.54%
中型模具	96 腔	67.63%	70.49%	75.06%	70.59%
	72 腔	55.52%	61.24%	64.10%	59.76%
	56 腔	54.28%	-	-	54.28%
	48 腔	43.25%	59.80%	22.77%	44.95%
	32 腔	40.32%	49.14%	32.30%	41.24%
小型模具	24 腔	28.65%	48.56%	24.58%	32.51%
	18 腔	52.89%	66.81%	-15.26%	44.62%

	16 腔	24.96%	16.36%	23.04%	23.28%
	12 腔	29.29%	23.75%	12.75%	23.53%
	10 腔	-11.23%	11.02%	45.56%	1.74%
	8 腔	20.62%	32.86%	23.79%	23.96%
	6 腔	27.80%	42.62%	29.52%	32.76%
	4 腔	18.22%	25.45%	38.19%	30.71%
	2 腔	43.81%	0.00%	31.07%	35.27%

由上表可知：

A、大型模具结构复杂、技术含量高、精度较高，在大型模具细分市场具有较强竞争优势，因此定价相对较高、毛利率较高；

B、中型模具的平均毛利率在 40%以上，且毛利率随着腔数的增加而增加，其中 48 腔以上的毛利率相对较高，在 45%以上；

C、小型模具的毛利率水平整体低于大型模具和中型模具，主要系因技术壁垒不高，市场竞争激烈，且小型模具的客户对产品价格较为敏感，其定价和毛利率偏低，其中 2020 年 10 腔模具和 2018 年 18 腔模具毛利率为负的原因系当期个别订单因市场竞争激烈、小型模具技术壁垒不高，定价偏低，其中 2020 年 10 腔模具于 2020 年 4 月入库，受到疫情影响，当期模具产量较少、分摊的直接人工及制造费用较高；

D、小型模具的毛利率呈现波动，一方面是因为公司大型模具、中型模具基本用于饮用水、饮料的瓶包装，克重区间和技术特点较为稳定，但是小型模具常用于日化、油脂、桶装水等包装，其克重、技术难度均有所不同，相应的耗用材料和定价也不同；另一方面，相较于大型模具、中型模具，小型模具材料成本具有总额小的特点，这使得小型模具的毛利率更易受到当期分摊的直接人工和制造费用影响而出现波动情形。

2、说明匹配的瓶坯模具的差异对不同客户销售毛利率的影响

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（1）瓶坯智能成型系统毛利率分析”中补充披露如下内容：

③瓶坯智能成型系统订单配套瓶坯模具的差异对毛利率的影响

报告期内，瓶坯智能成型系统订单配套瓶坯模具的差异可能对毛利率产生影响，以Epioneer系列部分订单为例，分析如下：

A、订单配套的模具均超过常规 1:1

单位：万元/套

订单序号	年份	收入金额	毛利率	机器型号	数量	配套模具	模具数量	其他配套
1	2019 年	1,731.72	42.07%	Epioneer-500	2	144 腔 (整模)	2	144 腔 (冷模) *2
2	2020 年	1,500.00	48.47%	Epioneer-400	1	96 腔 (整模)	1	96 腔 (整模) *1
3	2018 年	1,740.52	41.46%	Epioneer-500	2	144 腔 (整模)	2	144 腔 (冷模) *2
4	2019 年	961.51	40.44%	Epioneer-400	1	96 腔 (整模)	1	96 腔 (冷模) *2
5	2019 年	2,652.36	37.26%	Epioneer-400	4	128 腔 (整模)	2	96 腔 (整模) *2、48 腔 (整模) *1

由上表可知，以上订单配套的模具均超过常规 1:1，其中序号 1-4 的订单中配套的模具数量为机器数量的两倍，且均为 96 腔及以上的大中型模具，其毛利率水平也达到 40%相对较高的水平。

B、订单配套的模具为常规 1:1

单位：万元/套

订单序号	年份	收入金额	毛利率	机器型号	数量	配套模具	模具数量	其他配套
1	2020 年	2,035.40	35.69%	Epioneer-400	2	96 腔 (整模)	2	
2	2019 年	1,415.93	32.46%	Epioneer-500	2	128 腔 (整模)	2	24 腔 (整模) *1
3	2020 年	730.09	30.33%	Epioneer-500	1	144 腔 (整模)	1	
4	2019 年	1,367.52	28.60%	Epioneer-500	2	144 腔 (整模)	2	
5	2020 年	730.09	28.54%	Epioneer-500	1	144 腔 (整模)	1	

由上表可知，以上订单配套的模具基本为常规 1:1，其毛利率水平较接近整体的 25%-35%区间水平。”

(六) 结合维修服务的定价、资金成本、人工成本等进一步量化分析并补充披露维修服务毛利率较高的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（4）服务、配件及其他”中补充披露如下内容：

“公司维修服务主要系指瓶坯模具的返厂维修或翻新服务，瓶坯模具作为将高分子材料最终成型的核心部件，是影响制品外观、成型效率和精密性的关键因素，对客户瓶坯生产起到至关重要的影响。公司提供的维修服务毛利率较高，主要原因有：

①定价方面：由于公司销售的产品具有较高的技术含量及定制化成分，零配件中非标定制件较多，客户较难从市场上找到能够胜任的维修人员，因此对公司技术维修服务具有一定刚性的需求，公司具有较强的竞争力和定价能力。

公司维修服务收入的定价原则如下：

序号	项目	定价原则
1	瓶坯模具返厂维修或翻新	根据瓶坯模具的使用状况决定维修内容和翻新程度，通过与客户磋商确立维修合同，全面翻新价格约为新模具的价值的一半
2	瓶坯智能成型系统维修保养服务合约包年制	按行业普遍的方式定价，通常为销售价的2.5%~6%，具体根据客户的应用情况与机器状况通过与客户磋商确立合同

②资金成本方面：公司原材料种类繁多、规格型号复杂，大部分原材料采购周期在5个月以内，部分进口件采购周期6-12个月甚至更长时间，为最快速度提供维修服务、保障客户的设备平稳运行，公司储备了较为充足的零配件，承担了一定的资金成本，并在制定配件价格时考虑该项因素。按照4.35%的年利率，以储备3台单价为23,906.04元伺服电机(DS2-100)为例，采购周期为0.5-3个月，则需要承担的资金成本约为130元至780元。

③人工成本方面：公司维修服务作为高附加值的技术服务，在定价较高的同时，维修模根据实际的耗用情况，按照同类型新制模腔数*1%的标准分摊当期直接人工和制造费用，例如当期仅有新生产的96腔瓶坯模具和维修的96腔瓶坯模具入库，则新生产模具按照 $96/(96+96*1\%)$ 、维修模按照 $96*1\%/(96+96*1\%)$ 分摊制造费用和人工费用。

综合以上因素，维修配件及服务的毛利率较高。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、对比同行业上市公司毛利率水平分析发行人毛利率水平的合理性；
- 2、问询发行人业务部和财务部员工关于发行人主要产品的市场竞争情况、定价情况，分析主要产品的成本构成，以及原材料、人工成本变动对毛利率的影响；
- 3、按客户类型、销售区域、年均销售额对应的客户分层的划分标准，对主要产品瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的毛利率进行分析，核查各标准下毛利率差异的原因及其合理性；
- 4、问询发行人业务部员工关于重点客户开发和维护的情况，查阅重点客户的合同及相关原始凭证，核查发行人毛利率过高或过低的情形进行分析，分析客户毛利率波动的原因及合理性；
- 5、结合报告期内订单数量、订单所涉的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具的数量和金额、发行人产品定价机制等因素，分析不同客户毛利率差异较大，同时发行人业务综合毛利率相对稳定的原因及合理性；
- 6、分析报告期内发行人原材料价格波动情况及波动趋势对毛利率水平的影响；
- 7、按不同腔数的划分标准，对瓶坯模具的毛利率进行分析；分析瓶坯智能成型系统配套不同模具时的毛利率差异情况；
- 8、问询发行人业务部和财务部员工关于维修服务的定价原则，问询发行人总经理办公室及生产部门对于主要维修用配品配件的备货标准和采购周期；
- 9、问询发行人财务部员工关于维修服务的成本核算方法，并与相关账务处理进行核对。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、结合同行业上市公司毛利率水平，以及发行人市场占有率、市场竞争情况、市场同类产品定价、成本等因素，发行人各类产品毛利率水平具有合理性；

2、按客户类型、销售区域、年均销售额对应的客户分层的划分主要产品瓶坯智能成型系统和瓶坯模具的毛利率存在差异，符合行业特征、具有合理性；

3、发行人存在同类型业务下向不同客户毛利率差异较大的情形，其中毛利率大于 45%的原因主要有：高端机型售价高、境外订单售价高、产品配套具有特殊性且定价和毛利率较高等；毛利率低于 20%的原因有：重点客户价格折扣、中小型机售价低、新机型或技术改造机型成本高且售价低、市场客户开拓需要给予优惠价格等；

4、报告期内，不同客户由于瓶坯智能成型系统订单数量、采购机型、配套模具等不同而出现毛利率差异较大的情况，对瓶坯智能成型系统毛利率的波动性造成一定影响，但发行人业务综合毛利率相对稳定，原因主要系瓶坯智能成型系统占总收入的 **55%-62%**，其毛利率波动不会完全地体现在综合毛利率的波动中；且其他收入占比较小的业务类型的毛利率变动情况未造成公司综合毛利率的大幅波动，或者对瓶坯智能成型系统业务的毛利率波动起到了反方向的抵消作用，发行人业务综合毛利率相对稳定具有合理性；

5、报告期内，公司主要产品瓶坯智能成型系统和瓶坯模具未因原材料价格波动对其毛利率水平产生重大影响；

6、发行人瓶坯模具不同类型产品的毛利率存在差异，大型模具定价相对较高、毛利率较高，中型模具的平均毛利率在 40%以上且毛利率随着腔数的增加而增加，小型模具的毛利率水平整体低于大型模具和中型模具且波动较大；

7、发行人向不同客户销售的瓶坯智能成型系统在匹配不同的瓶坯模具时，毛利率存在差异，通常订单配套了多套模具，特别是配套高腔数模具时，毛利率较高；

8、维修服务的毛利率较高，主要原因系公司对客户具有较强的定价能力、定价较高。

问题 8：关于销售费用

根据审核问询回复，报告期内，公司销售人员平均薪酬高于广州市城镇私营单位就业人员年平均工资，低于同行业上市公司平均值，可比公司达意隆地处和公司所在地广州市增城区相邻的广州市黄埔区，可比性较强，但公司销售人员薪

酬远低于达意隆，生产人员的薪酬与达意隆接近。

请发行人补充披露：

（1）发行人开展业务的一般获客方式，销售费用、销售人员数量与营业收入变化趋势是否匹配；

（2）销售人员平均薪酬与达意隆差异较大，但生产人员的平均薪酬与达意隆较为接近的原因，是否存在少计期间费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等资金流水的核查情况，说明相关人员是否存在代为支付员工薪酬等为发行人承担成本、费用的情形。

回复：

一、发行人补充披露

（一）发行人开展业务的一般获客方式，销售费用、销售人员数量与营业收入变化趋势是否匹配

1、发行人开展业务的一般获客方式

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“1、销售费用”中补充披露如下：

“（1）公司开展业务的获客方式

公司主要通过“直销为主、经销为辅”的销售模式获取客户，经销模式又包括经销商及贸易商两种情形。具体如下：

销售模式		获客方式
直销模式		1、客户通过网络、展会、同行介绍等渠道主动与公司商洽合作； 2、公司根据业务规划，通过展会、直接上门拜访等方式开拓新客户； 3、公司向存量客户销售产品及开拓新需求； 4、公司搜集招标信息，通过投标中标获取新客户； 5、公司通过代理商的代理服务渠道获取客户
经销模式	经销商	买断式经销，公司将产品销售给经销商后，经销商将负责该区域客户的联系、报价和服务，直接与客户沟通、推广和销售产品，通过赚取差价盈利；经销商必要时为该区域的市场推广提供技术支持，承担一定的售后支持，

		储备少量配件产品
	贸易商	买断式经销，公司通过专门从事进出口贸易的贸易商获得终端客户，在终端客户有具体采购需求时，上述贸易商向公司买断式采购产品，而后销售给其终端客户以赚取差价，一般不提前备货囤货；公司与贸易商形成直接的购销关系，贸易商与其终端客户形成购销关系

”

2、销售费用、销售人员数量与营业收入变化趋势是否匹配

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“1、销售费用”之“（3）职工薪酬分析”中补充披露如下：

“②公司销售费用、销售人员与营业收入变动趋势分析

2017 年至 2020 年，公司销售费用、销售人员、营业收入及销售费用率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售费用	4,408.65	12.89%	3,905.23	21.21%	3,221.95	0.85%	3,194.69
销售人员	52	1.96%	51	4.08%	49	36.11%	36
营业收入	52,235.50	14.36%	45,677.62	14.94%	39,738.74	8.11%	36,758.93
销售费用率	8.44%	-1.29%	8.55%	5.43%	8.11%	-6.67%	8.69%

A、公司销售费用与营业收入变动趋势分析

2017 年至 2020 年，公司销售费用与营业收入变动趋势一致，2018 年度销售费用率较 2017 年度下降，销售费用增长率低于营业收入增长率，主要系 2018 年维修服务较少，售后服务费下降，同时公司加强内部费用管理，使得业务招待费有所下降；2019 年销售费用增长率高于营业收入增长率，主要系一方面 2019 年维修服务增加使得售后服务费增加，另一方面当年营业收入增加使得运费及销售人员提成增加；2020 年度销售费用率较 2019 年度有所下降，主要受新冠疫情影响，公司售后服务人员和销售人员外地出差、线下维修及业务开拓频次下降，使得公司售后服务费和业务招待费下降。2017 年至 2020 年，公司销售费用

明细及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
售后服务费	1,066.91	-3.86%	1,109.71	38.70%	800.1	-26.32%	1,085.84
职工薪酬	1,181.93	13.98%	1,036.92	20.87%	857.87	7.68%	796.71
运费	650.06	-18.49%	797.57	47.34%	541.31	11.63%	484.91
差旅费	329.18	-26.09%	445.38	0.02%	445.3	22.70%	362.92
业务招待费	159.49	-10.31%	177.82	3.84%	171.24	-36.46%	269.5
中介服务费	829.15	478.41%	143.35	-14.49%	167.65	173.45%	61.31
展览费	113.29	-16.82%	136.2	-39.25%	224.18	91.77%	116.9
标书费用	13.29	170.66%	4.91	-12.48%	5.61	-30.22%	8.04
其他	65.34	22.43%	53.37	514.15%	8.69	1.52%	8.56
合计	4,408.65	12.89%	3,905.23	21.21%	3,221.95	0.85%	3,194.69

B、公司销售人员与营业收入变动趋势分析

2017 年至 2020 年，除 2017 年外，公司销售人员较为稳定，2018 年销售人员较 2017 年人员增长，增长率大于营业收入增长率，主要系公司为进一步开拓业务，新引进了销售人员，但销售人员从入职到实现业绩需要一定的时间周期，因此使得 2018 年营业收入增长率低于销售人员增长率。2019 年、2020 年公司销售人员较为稳定，新引进的销售人员逐步实现销售业绩，使得当年营业收入增长率高于人员增长率。

综上所述，2017 年至 2020 年，公司销售费用、销售人员与营业收入变动趋势基本一致，相关年度变动幅度不一致具有合理性。”

（二）销售人员平均薪酬与达意隆差异较大，但生产人员的平均薪酬与达意隆较为接近的原因，是否存在少计期间费用的情形。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用情况”之“1、销售费用”之“（3）职工薪酬分析”之“③同行业对比情况”中补充披露如下：

“公司销售人员平均薪酬与地处同一地域的达意隆差异较大主要原因如下：

A、发行人主要产品为瓶坯智能成型系统、瓶坯模具，为液态食品、日化包装系统的前道工序设备，可大批量、高质量地制造 PET 瓶坯。达意隆主要产品为 PET 瓶吹瓶、灌装、贴标、输送、智能后段包装（即二次包装）等液态食品、日化包装整线解决方案及单机设备，为瓶坯智能成型系统的后道工序设备，并为客户提供液体包装全面解决方案。发行人与达意隆分别属于液态食品包装机械行业的不同细分领域。

达意隆为客户提供的液态食品、日化包装整线解决方案中含有水处理、饮料前处理系统、PET 瓶吹瓶、灌装、贴标、输送、二次包装等各道工序所需的设备，整条生产线设备较多，整体金额较高，而发行人为客户提供的瓶坯智能成型系统、瓶坯模具多为单独的成套设备，相对达意隆整线设备金额较低，因此销售人员的提成也相对较低。同时，与公司地处同一地域的同行业公司伊之密，其为客户提供的主要产品有注塑机、压铸机、橡胶机等，也多为单独的成套设备，且采用“直销为主、经销为辅”的销售模式，与公司销售人员平均薪酬更具有可比性，2017 年至 2020 年，公司销售人员平均薪酬与伊之密较为接近。

B、发行人所处的瓶坯成型包装机械细分领域的中高端市场中，主要竞争者只有赫斯基，而达意隆所处的吹贴灌旋包装机械细分领域竞争相对激烈，该领域中高端市场除了国内的达意隆、新美星等企业外，还有国外的竞争者克朗斯、西德乐、KHS 等企业，因此竞争较发行人所处的细分领域激烈。达意隆为了抢占市场份额，激励员工积极拓展业务，给予销售人员相对较高的业务提成，使得销售费用及人均工资较高。2017 年至 2020 年，发行人与达意隆销售费用占营业收入的比例、销售人员薪酬占营业收入的如下：

公司	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	销售费用率	销售人员薪酬/营业收入	销售费用率	销售人员薪酬/营业收入	销售费用率	销售人员薪酬/营业收入	销售费用率	销售人员薪酬/营业收入
达意隆	-	-	11.86%	4.85%	15.07%	5.78%	13.53%	5.44%
华研精机	8.44%	2.26%	7.67%	2.29%	8.55%	2.82%	8.11%	1.88%

此外，发行人生产人员的平均薪酬与达意隆较为接近的原因如下，一方面发行人与达意隆虽然处于液态食品包装机械行业的不同细分领域，但同属于液

态食品包装机械行业，生产人员主要包括装配、机床操作、调试检验等工种，所需的人员种类基本相同；另一方面发行人与达意隆处于同一地区，同类工种的生产工人薪酬水平具有可比性。”

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、对公司相关业务人员进行询问，了解公司的销售模式及获客方式；
- 2、取得了销售人员工资薪酬明细表、人员花名册及收入统计表，对报告期内公司销售费用、销售人员数量与营业收入的增长趋势进行对比分析；
- 3、询问公司业务人员，了解达意隆与公司所处细分领域之间的异同；
- 4、获取达意隆、伊之密年度年报，分析其销售人员薪酬及营业收入的情况，分析其产品特点，并和公司产品进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内，公司销售费用、销售人员数量与营业收入的变化趋势相匹配；
- 2、公司与达意隆销售人员平均薪酬差异较大主要原因是双方产品所属行业细分领域不同，双方所处市场竞争环境不同；与达意隆生产人员平均薪酬差异不大的原因系双方生产人员工种类似，用工成本相近，均具有合理性；
- 3、公司不存在少计期间费用的情形。

三、保荐人、申报会计师说明

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等资金流水的核查情况，说明相关人员是否存在代为支付员工薪酬等为发行人承担成本、费用的情形。

（一）核查范围

保荐人、申报会计师取得了实际控制人、内部董事、监事、高管、出纳及其

他关键岗位人员报告期内的银行账户流水（包括报告期内销户的账户）；考虑到独立董事未参与发行人的实际经营，出于个人隐私原因，其未提供银行账户信息及相应流水资料。

（二）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得由主要银行出具的发行人实际控制人、内部董事、监事和高管已开立账户清单；取得实际控制人及其配偶、内部董事、监事、高管、出纳及其他关键岗位人员等的银行账户资金流水、信用报告及其关于名下银行卡完整性的承诺及声明，根据取得的银行流水，通过交叉比对，核查上述人员银行账户的完整性；

2、本次核查覆盖人数为 **16** 人，覆盖银行卡账户 130 余个，对 10 万以上大额流水以及小额异常、频繁往来的流水逐笔查看和登记交易日期、交易摘要、交易对方、交易备注等主要信息；除了名下账户间往来及购买理财等流水之外的流水进行了逐项问询并取得了书面确认，部分还对当事人进行了访谈、取得了相应支持性证据，确认资金往来的内容和原因；

3、对上述人员资金流水金额分布、收入来源、消费行为等方面进行分析；

4、查阅上述人员银行流水，将交易对方户名与发行人报告期员工名册、关联方、主要客户供应商及其关键人员进行比对；

5、对涉及上述人员与客户供应商发生的资金往来进行了逐项问询及书面确认；取得发行人与该客户供应商的销售合同、采购订单、相关出入库单据、发货单据、银行回单等，核查业务合理性和真实性、交易公允性；

6、对报告期内主要客户供应商进行实地走访，询问与公司实际控制人、董监高是否存在关联关系或非业务性资金往来；

7、取得上述人员不存在通过个人卡代收公司货款或代付采购款的承诺。

（三）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、**报告期内**，发行人报告期内与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

2、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，或者频繁出现大额存现、取现情形；

3、控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金用于个人理财、作为股东给控制的其他企业拆借、缴纳股权转让个人所得税、转给配偶、家庭支出、用于亲属借款或资助等，用途不存在重大异常情形；

4、实际控制人包贺林、温世旭曾向其控制的其他企业肇庆三和拆借资金用于日常经营周转；肇庆三和系发行人客户，报告期内每年发生的交易金额较小，均不超过 50 万元，且交易公允具有商业合理性；除此之外，**报告期内**控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员等与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

综上，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关人员不存在代为支付员工薪酬等为发行人承担成本、费用的情形。

问题 9：关于应收账款

根据审核问询回复，截至 2020 年 9 月 30 日，2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末应收账款期后回款比例分别为 82.62%、81.98%、65.06%和 55.84%，存在部分未回款客户信用降低的情形。发行人对怡宝的应收账款金额较大，主要系瓶坯制品的来料加工业务在来料时将材料计入应付账款、出售时将材料与加工费合计数确认应收账款所致。

请发行人补充披露：

(1) 报告期各期发行人信用政策与实际执行的信用政策是否存在差异，对发行人账龄和应收账款回款情况的影响；

(2) 2019 年年末和 2020 年 6 月末应收账款回款比例有所下降的原因，发行人加强信用管理的措施；

(3) 坏账准备整体计提比例与同行业可比公司的差异情况，结合回款情况分

析坏账准备计提的充分性；

(4) 来料加工业务的客户是否仅为怡宝和景田，来料加工业务的规模、年收入金额及客户数量、客户毛利率是否存在较大差异；发行人仅在审核问询回复中说明六安宝创对怡宝的来料加工业务存在应收应付款项、未就景田相关业务进行分析说明的原因，相关业务的会计核算方式是否保持一致及合规性。

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) 报告期各期发行人信用政策与实际执行的信用政策是否存在差异，对发行人账龄和应收账款回款情况的影响

发行人已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二)流动资产结构及变动分析”之“3、应收账款”之“(4)应收账款期后回款及逾期情况分析”补充披露如下：

“报告期内，由于部分大客户议价能力较强，未按合同约定的信用政策及时支付验收款或质保金尾款，以及少数客户由于自身现金流情况不佳未能按时回款，导致公司报告期内实际收回应收账款的时点与合同约定的信用政策存在一定差异。各期末的前十大应收账款客户中，由于客户未及时回款对公司应收账款账龄和回款情况的影响如下：

单位：万元

2020. 12. 31							
序号	客户名称	应收账款期末余额	占当期应收账款的比例	未严格遵守信用政策影响金额	未严格遵守信用政策应收账款账龄	截至2021. 2. 28回款金额	回款比例
1	MAYORA 集团	2, 508. 91	25. 18%	-	-	1, 895. 63	75. 56%
2	今麦郎饮品股份有限公司	1, 289. 27	12. 94%	1, 247. 59	1 年以内	549. 18	42. 60%
3	PT. BINA KARYA PRIMA	729. 95	7. 33%	-	-	426. 20	58. 39%
4	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	619. 75	6. 22%	-	-	484. 69	78. 21%
5	佛山市三水江达塑料电器制品有限公司	554. 25	5. 56%	29. 89	1 年以内	-	-

6	珠海中富实业股份有限公司	534.14	5.36%	83.56	1 年以内	18.84	3.53%
7	泰安汇源食品饮料有限公司	315.78	3.17%	19.06	2-3 年	-	-
				119.96	3-4 年		
				176.76	4-5 年		
8	茂鼎实业股份有限公司	292.61	2.94%	14.36	1 年以内	1.85	0.63%
				17.63	1-2 年		
				24.62	2-3 年		
				99.57	3-4 年		
				10.56	4-5 年		
				125.87	5 年以上		
9	杭州千岛湖景好实业有限公司	251.60	2.53%	6.63	1-2 年	-	-
				244.97	2-3 年		
10	广州信联智通实业股份有限公司	232.88	2.34%	76.40	1 年以内	15.42	6.62%
				12.30	1-2 年		
合计		7,329.14	73.57%	2,309.73	/	3,391.81	46.28%

2019.12.31

序号	客户名称	应收账款期末余额	占当期应收账款的比例	未严格遵守信用政策影响金额	未严格遵守信用政策应收账款账龄	截至2021.2.28回款金额	回款比例
1	今麦郎饮品股份有限公司	1,860.72	23.49%	886.57	1年以内	1,860.72	100.00%
2	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,332.04	16.81%	237.11	1年以内	1,332.04	100.00%
3	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	452.08	5.71%	-	/	452.08	100.00%
4	泰安汇源食品饮料有限公司	315.78	3.99%	19.06	1年以内	-	-
				296.72	2-3年	-	
5	茂鼎实业股份有限公司	298.98	3.77%	17.63	1年以内	22.59	7.56%
				24.62	1-2年		
				99.57	2-3年		
				10.56	3-4年		
				146.60	5年以上		
6	汕头市宝花食品饮料有限公司	277.59	3.50%	250.09	1年以内	277.59	100.00%
7	杭州中亚机械股份有限公司	273.10	3.45%	0.17	1年以内	239.60	87.73%
				58.56	2-3年		
				214.37	3-4年		

8	杭州千岛湖景好实业有限公司	251.60	3.18%	6.63	1 年以内	-	-
				244.97	1-2 年		
9	达利食品集团有限公司	219.65	2.77%	172.90	1 年以内	219.65	100.00%
10	成都伟福实业有限公司	216.94	2.74%	124.99	1 年以内	87.38	40.28%
合计		5,498.48	69.41%	2,811.12	/	4,491.65	81.69%
2018.12.31							
序号	客户名称	应收账款期末余额	占当期应收账款的比例	未严格遵守信用政策影响金额	未严格遵守信用政策应收账款账龄	截至2021.2.28回款金额	回款比例
1	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司	1,216.70	13.40%	-	/	1,216.70	100.00%
2	KUNISBARIGENERALTRADINGP LC	1,008.20	11.11%	-	/	1,008.20	100.00%
3	PT. BINAKARYAPRIMA	569.25	6.27%	-	/	569.25	100.00%
4	GREENBORNEOINDUSTRIESSDN BHD	546.66	6.02%	-	/	544.47	99.60%
5	江西润田实业股份有限公司	486.17	5.36%	480.00	1-2 年	486.17	100.00%
6	茂鼎实业股份有限公司	396.79	4.37%	37.47	1 年以内	68.98	17.38%
				177.80	1-2 年		
				10.56	2-3 年		
				170.90	5 年以上		
7	肇庆市三和塑料容器有限公司	356.27	3.92%	-	/	356.27	100.00%
8	杭州中亚机械股份有限公司	340.73	3.75%	2.59	1 年以内	307.40	90.22%
				73.76	1-2 年		
				264.38	2-3 年		
9	景田（深圳）食品饮料集团有限公司	336.84	3.71%	-	/	336.84	100.00%
10	达利食品集团有限公司	326.68	3.60%	256.62	1 年以内	326.68	100.00%
				0.23	1-2 年		
				11.33	2-3 年		
合计		5,584.29	61.52%	1,485.64	/	5,220.96	93.49%

注：为使各期数据口径可比，2020 年度的前十大应收账款金额包含了合同资产金额

由上表可见，公司各期前十大应收账款客户中，客户未严格遵守信用政策影响应收账款的账龄主要为 1 年以内，大部分是由于客户未及时支付合同验收款所致。账龄 1 年以上的应收账款主要为逾期尚未支付的质保金和尾款。大部

分客户期后回款情况良好，少数客户如茂鼎实业股份有限公司和泰安汇源食品饮料有限公司，系由于客户自身经营不善导致无法回款，公司已对其未回款部分全额计提坏账准备。”

（二）2019 年年末和 2020 年 6 月末应收账款回款比例有所下降的原因，发行人加强信用管理的措施

发行人已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“3、应收账款”之“（6）不同客户类型应收账款情况”补充披露如下：

“2019 年末及 2020 年 6 月末的应收账款回款比例较低，主要是由于一方面，部分质保金、合同尾款还在信用期内，以及 2020 年 6 月末的部分海外客户采用信用证付款，未到回款时点所致；另一方面，部分长期合作且议价能力较强的大客户回款周期较长；此外，由于 2020 年疫情因素影响，部分客户延期付款。

针对以上情况，公司采取了以下加强信用管理的措施：

①每月月末财务人员对到期收款的客户进行对账，向对方财务部门进行催收；②公司业务员对重大应收账款余额客户进行现场拜访，催收账款；③对于逾期严重的客户，重新评定其信用额度，严格控制后续订单与发货；④对长期拖欠账款的客户，必要时会向客户发送律师函进行款项催收。”

（三）坏账准备整体计提比例与同行业可比公司的差异情况，结合回款情况分析坏账准备计提的充分性

发行人已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“3、应收账款”之“（4）应收账款期后回款及逾期情况分析”补充披露如下：

“报告期各期末，发行人与同行业可比上市公司的坏账准备整体计提比例对比如下：

公司名称	2020. 12. 31	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31
伊之密	/	6. 18%	5. 83%	5. 90%
泰瑞机器	/	7. 65%	6. 60%	9. 02%
中亚股份	/	20. 32%	19. 15%	12. 03%

达意隆	/	30.67%	32.60%	21.79%
新美星	/	59.70%	40.83%	32.72%
发行人	14.94%	16.54%	15.33%	13.29%

注：由于同行业上市公司尚未出具 2020 年度报告，因此暂无可比数据。为使数据口径可比，2020 年末坏账准备比例包含了合同资产坏账准备。

由上表可见，同行业可比上市公司中，伊之密和泰瑞机器的坏账准备整体计提比例较发行人低，中亚股份的坏账准备整体计提比例和发行人相近，达意隆和新美星的坏账准备整体计提比例较发行人高。达意隆和新美星整体坏账计提比例较高的原因是这两家公司按账龄组合计提坏账的准备的应收账款中，长账龄的应收账款占比较高，而公司按账龄组合计提坏账的应收账款中主要为 1 年以内和 1-2 年，按账龄组合计提的坏账相对较少。

整体而言，公司的整体坏账计提比例与同行业可比上市公司相比处于平均水平。

报告期各期末应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

日期	应收账款余额 [注]	截至 2021 年 2 月末回款金额	截至 2021 年 2 月底 回款比例 (%)	坏账准备	坏账计提比 例 (%)
2020.12.31	9,963.56	3,925.79	39.40	1,488.20	14.94
2019.12.31	7,921.83	6,214.76	78.45	1,214.34	15.33
2018.12.31	9,077.12	7,643.22	84.20	1,206.74	13.29

注：为使数据口径可比，2020 年末应收账款余额包含了合同资产金额。

从公司期后回款情况看，应收账款回收情况良好，截至 2021 年 2 月末的回款比例分别为 84.20%、78.45%和 39.40%，除 2020 年末受回款期间较短，回款比例较低外，公司计提的坏账准备基本能够覆盖当年尚未回款的应收账款。因此，公司应收账款不存在较大回款风险，坏账准备计提充分。”

（四）来料加工业务的客户是否仅为怡宝和景田，来料加工业务的规模、年收入金额及客户数量、客户毛利率是否存在较大差异；发行人仅在审核问询回复中说明六安宝创对怡宝的来料加工业务存在应收应付款项、未就景田相关业务进行分析说明的原因，相关业务的会计核算方式是否保持一致及合规性

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、主要产品销售情况和主要客户”之“(二) 报告期内主要客户情况”补充披露如下：

“报告期内，公司瓶坯制品的客户业务模式大多数情况下为来料加工模式，仅向洛阳茶马古道饮品有限公司、广州兴业祺骏塑料制品有限公司、金寨县九龙潭饮品有限公司和安徽爱普瑞食品有限公司销售的部分瓶坯制品为包工包料模式。

报告期内，公司来料加工业务的客户数量及规模如下表所示：

单位：个、万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
来料加工客户数量	5	6	4
来料加工收入金额	5,837.05	6,719.08	6,038.02
包工包料收入金额	63.53	27.56	30.14
来料加工所占比例	98.92%	99.59%	99.50%

瓶坯制品前五大客户信用期限、销售金额及占比、数量、毛利率情况如下：

单位：万元、亿支

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	数量	毛利率
2020 年	1	第一大客户	月结 45 天	3,925.92	66.53%	12.90	43.29%
	2	第二大客户	月结 60 天	1,744.30	29.56%	5.04	41.53%
	3	第三大客户	月结 60 天	113.42	1.92%	0.39	46.83%
	4	第四大客户	月结 60 天	47.18	0.80%	0.05	-59.08%
	5	第五大客户	月结 60 天	37.92	0.64%	0.03	44.36%
	合计		/	5,868.74	99.46%	18.41	42.02%
2019 年	1	第一大客户	月结 45 天	4,260.86	63.16%	13.50	42.02%
	2	第二大客户	月结 60 天	2,390.36	35.43%	6.47	48.48%
	3	第三大客户	月结 60 天	56.78	0.84%	0.05	57.14%
	4	第四大客户	月结 60 天	17.95	0.27%	0.02	69.63%
	5	第五大客户	预付 90%，发货后 1 个月内付清尾款	14.69	0.22%	0.01	27.21%
	合计		/	6,740.64	99.92%	20.05	44.48%
2018 年	1	第一大客户	月结 45 天	3,661.12	60.33%	11.93	40.85%
	2	第二大客户	月结 60 天	2,319.45	38.22%	6.28	46.10%

报告期	序号	客户名称	信用政策	销售金额	占本类收入的比例	数量	毛利率
	3	第三大客户	月结 30 天	45.32	0.75%	0.12	69.31%
	4	第四大客户	月结 60 天	39.13	0.64%	0.03	39.65%
	5	第五大客户	100%预付款发货	2.05	0.03%	0.00	92.92%
	合计		/	6,067.07	99.97%	18.36	43.08%

注：2020 年，销售给第四大客户的瓶坯制品毛利率较低，主要是由于相关 46g 瓶坯系 19 年 11 月入库，受六安怡宝当月停工减产影响（六安怡宝进行设备维护），产量大幅减少，导致固定费用大部分分摊到 46g 瓶坯中，单位成本较高。

其中，仅来料加工业务的客户、年收入金额、毛利率等如下表所示：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	年收入金额	占全部来料加工业务的比例	年成本金额	毛利率
2020 年	1	第一大客户	3,925.92	67.26%	2,226.48	43.29%
	2	第二大客户	1,744.30	29.88%	1,019.87	41.53%
	3	第三大客户	113.42	1.94%	60.31	46.83%
	4	第四大客户	47.18	0.81%	75.06	-59.08%
	5	第五大客户	6.23	0.11%	3.49	43.94%
	合计		5,837.05	100.00%	3,385.21	42.00%
2019 年	1	第一大客户	4,260.86	63.41%	2,470.45	42.02%
	2	第二大客户	2,390.36	35.58%	1,231.41	48.48%
	3	第三大客户	56.78	0.84%	24.33	57.14%
	4	第四大客户	6.64	0.10%	4.35	34.59%
	5	第五大客户	3.96	0.06%	2.49	37.29%
	6	第六大客户	0.47	0.01%	1.25	-165.03%
	合计		6,719.08	100.00%	3,734.28	44.42%
2018 年	1	第一大客户	3,661.12	60.63%	2,165.57	40.85%
	2	第二大客户	2,319.45	38.41%	1,250.07	46.10%
	3	第三大客户	45.32	0.75%	13.91	69.31%
	4	第四大客户	12.13	0.20%	6.95	42.70%
	合计		6,038.02	100.00%	3,436.50	43.09%

报告期内，深圳市景田食品饮料有限公司和华润怡宝饮料（中国）投资有

限公司为公司瓶坯制品业务的主要客户，占各期瓶坯制品业务收入比例为 95% 以上，毛利率基本在 40% 左右。对于其他销量较小的客户，毛利率波动较大，部分客户毛利率较高的原因主要是由于公司对小客户的单位定价较高导致。2020 年，第四大客户毛利率为-59.08%，主要是由于公司向该客户销售的 46g 瓶坯制品，该规格型号的产品为 2019 年 11 月生产，由于当月没有其他型号的产品订单，因此当月生产成本包括固定成本全部分摊至该产品，导致该产品成本上升，因此毛利率为负数。

公司对来料加工的会计核算方式为：子公司惠州勋宇、福建勋宇、唐山勋宇在收到景田提供的原材料后进行加工，结算时仅对加工费进行结算，即只确认加工费为销售收入，采用净额法进行核算；六安宝创与怡宝签订的是采购销售合同，以采购的形式购入怡宝提供的原材料，之后再以销售的形式以原材料的成本价加加工费为售价销售给怡宝。六安宝创与怡宝结算时会定期对债权债务进行抵消。由于六安宝创向怡宝购买原材料对应的收入只是原材料成本金额加上加工费，形式上是采购销售，实质上属于来料加工，因此公司在确认收入成本时按照实质重于形式原则还原为剔除原材料成本金额的净额法核算。

综上，公司来料加工业务符合企业会计准则规定均按照净额法核算，会计核算方式保持一致。”

二、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、检查报告期内公司与主要应收账款客户签订的销售合同，核对合同约定的信用政策与实际执行的信用政策是否相符，对照应收账款明细表，核实因未严格执行信用政策影响的应收账款金额和账龄；

2、向发行人销售人员及财务人员进行询问，了解报告期内客户未严格遵守信用政策的原因和发行人加强信用管理的措施；

3、查阅同行业上市公司的公开披露信息，将公司报告期内坏账准备整体计提比例与同行业上市公司进行对比分析，相关坏账准备计提是否充分；

4、检查应收账款期后回款情况，关注大额应收账款是否能按期收回；

5、获取瓶坯制品业务客户明细表，核查其收入、成本及毛利率情况，了解

并分析不同客户瓶坯制品业务毛利率波动的原因；

6、询问了解瓶坯制品各客户不同的业务模式和会计处理方式，分析其会计处理的一贯性和合规性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期内由于发行人部分客户议价能力较强未及时回款，导致发行人的信用政策与实际执行的信用政策存在一定差异，但期后回款情况较为良好，对于无法收回的应收账款，发行人已对其足额计提坏账准备；

2、公司整体坏账计提比例与同行业上市公司相比处于平均水平，发行人坏账计提准备充分；

3、发行人瓶坯制品业务的大多数客户业务模式为来料加工模式，少数为包工包料模式，报告期内瓶坯制品的客户的毛利率有所差异，但主要客户怡宝和景田毛利率较为相近和稳定，怡宝和景田的会计核算方式保持一致，均采用净额法结算，符合企业会计准则规定。

问题 10：关于存货

审核问询回复显示：（1）2017 年至 2019 年各期末，公司存货跌价准备的计提比例低于国内同行业可比上市公司平均水平，与可比公司泰瑞机器、新美星一样未计提存货跌价准备，伊之密、中亚股份以及达意隆计提的比例均未超过 1%，计提比例较低。

（1）2020 年 6 月末，公司根据市场情况对熔喷非织造布生产线业务部分存货计提了减值准备。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，因此计提比例高于可比公司平均值。

（2）报告期各期末，1 年以上库龄的存货余额占比分别为 23.03%、30.99%、20.72%和 17.80%，主要系库龄 1 年以上的原材料和库存商品金额相对较高。

（3）报告期各期末，库龄在 2 年以上的发出商品余额分别为 360.47 万元、360.47 万元、630.01 万元、360.47 万元。2017 年末 1-2 年库龄的库存商品余额为 1,956.49 万元。

(4) 报告期各期末, 库龄在 2 年以上的原材料余额分别为 1,457.71 万元、1,624.63 万元、1,805.91 万元和 2,008.28 万元。

(5) 2019 年末、2020 年 6 月末, 保荐机构、申报会计师针对发出商品进行了监盘, 覆盖率分别为 48.18%和 56.46%, 2017 年末-2020 年 6 月末针对发出商品进行了函证, 覆盖率分别为 66.97%、64.92%、87.11%、87.76%。

请发行人:

(1) 根据在手订单、存货中库龄在 1 年以上库存商品和发出商品状况、可变现净值、原材料价格波动情况及趋势等进一步分析并补充披露 2017 年-2019 年各期末未计提存货跌价准备的原因, 同行业可比公司对类似原材料和库存商品的存货跌价准备计提情况, 存货跌价准备计提是否充分;

(2) 补充披露熔喷非织造布生产线业务部分存货和生产瓶坯的 PET 料存货跌价准备的计提过程, 计提比例, 计提的充分性;

(3) 补充披露 2020 年 1-6 月存货转入固定资产 338.51 万元对应具体内容及发生原因;

(4) 结合产品的验收周期, 补充披露 2 年以上库龄的发出商品形成的原因及合理性, 2017 年末、2018 年末和 2020 年 6 月末金额均为 360.47 万元的原因, 涉及的主要客户及相关交易基本情况, 长期挂账的原因, 是否存在验收困难的情形;

(5) 补充披露库龄 2 年以上的原材料余额逐年增长的原因, 结合配品配件数量、维保服务的规模、原材料的采购周期等量化分析并补充披露长库龄原材料规模的合理性;

(6) 结合展会用备用模具、维修用备用模具等库存商品的数量与相关业务规模的匹配性等, 进一步量化分析不同库龄库存商品规模变化的原因, 2017 年末 1-2 年库龄的库存商品规模较大的原因, 1 年以内库龄的库存商品余额上升较快的原因。

回复:

一、发行人补充披露

（一）根据在手订单、存货中库龄在 1 年以上库存商品和发出商品状况、可变现净值、原材料价格波动情况及趋势等进一步分析并补充披露 2017 年-2019 年各期末未计提存货跌价准备的原因，同行业可比公司对类似原材料和库存商品的存货跌价准备计提情况，存货跌价准备计提是否充分；

1、根据在手订单、存货中库龄在 1 年以上库存商品和发出商品状况、可变现净值、原材料价格波动情况及趋势等进一步分析并补充披露 2017 年-2019 年各期末未计提存货跌价准备的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（6）存货跌价计提情况”中补充披露如下：

“②库存商品和发出商品的在手订单覆盖率

2017 年至 2020 年，除 2017 年外，公司库存商品订单覆盖率在 70%以上，无订单覆盖的主要是展会用备用模具、维修用备用模具、各类机型维修及生产时所使用的自制标准化配件以及取消订单后尚未发货的库存商品等。发出商品均有订单覆盖，2017 年至 2020 年，库存商品和发出商品订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末/ 2020 年度	2019 年末/ 2019 年度	2018 年末/ 2018 年度	2017 年末/ 2017 年度
库存商品	5,920.71	6,461.07	6,565.34	4,218.48
库存商品订单覆盖率	76.84%	76.80%	75.56%	58.11%
发出商品	4,050.57	7,984.68	5,177.95	6,663.00
发出商品订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司无订单对应的库存商品保存完好，物理状态良好，不存在无法使用等情况。经过减值测试并结合各期期末监盘的情况，公司库存商品不需要计提存货跌价损失。

发出商品订单覆盖率为 100%，福建公元食品有限公司的发出商品存在验收困难的情形，但是预收账款已经覆盖发出商品成本，不需要计提存货跌价损失。其他客户均与公司长期保持良好合作，合同售价均可覆盖发出商品成本，不需

要计提存货跌价损失。

③库龄在 1 年以上库存商品和发出商品状况、可变现净值、原材料价格波动情况及趋势分析

A、库龄在 1 年以上库存商品分析

2017 年至 2020 年，公司库龄在 1 年以上库存商品的具体如下：

单位：万元

库存商品名称	2020 年末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
参展用模	-	234.33	234.33	234.33
机器	252.20	313.08	158.20	805.08
模具	618.56	791.20	850.87	911.15
配件及其他	297.97	296.06	309.89	236.03
维修模	108.45	140.53	32.78	24.20
合计	1,277.18	1,775.19	1,586.06	2,210.79

2017 年至 2020 年，除 2019 年外，公司库龄在 1 年以上库存商品逐年降低。

公司库龄 1 年以上的大额库存商品明细具体如下：

a、2020 年末

单位：万元

序号	存货名称	结存数量	结存金额	最近一次售价	定价政策的售价	预计售价	预计后续发生的税费	可变现净值	是否跌价
1	机器 1	1.00	163.29	205.66	205.66	205.66	36.97	168.69	否
2	大型模具	1.00	97.44	125.00	145.60	125.00	22.47	102.53	否
3	机器 2	1.00	82.12	-	251.29	251.29	45.17	206.12	否
4	中型模具	1.00	50.91	60.35	60.35	60.35	10.85	49.50	否
5	中型模具	1.00	44.15	70.00	93.60	70.00	12.58	57.42	否
6	中型模具	1.00	38.57	70.00	93.60	70.00	12.58	57.42	否
7	中型模具	1.00	31.19	48.00	62.40	48.00	8.63	39.37	否
8	中型模具	1.00	31.10	48.00	62.40	48.00	8.63	39.37	否
9	中型模具	1.00	30.44	100.00	37.44	37.44	6.73	30.71	否
10	中型模具	1.00	28.71	55.00	46.80	46.80	8.41	38.39	否
11	中型模具	1.00	25.71	60.35	24.96	24.96	4.49	20.47	否
12	中型模具	1.00	24.89	90.00	28.08	28.08	5.05	23.03	否

序号	存货名称	结存数量	结存金额	最近一次售价	定价政策的售价	预计售价	预计后续发生的税费	可变现净值	是否跌价
13	中型模具	1.00	23.52	60.35	24.96	24.96	4.49	20.47	否
14	中型模具	1.00	23.20	55.00	48.67	48.67	8.75	39.92	否
15	中型模具	1.00	22.14	27.76	41.60	27.76	4.99	22.77	否
16	小型模具	1.00	19.27	15.20	20.80	15.20	2.73	12.47	否
17	配件 1	3.00	17.72	-	53.17	53.17	9.56	43.61	否
18	中型模具	1.00	17.66	55.00	18.72	18.72	3.37	15.35	否
19	中型模具	1.00	16.99	42.78	18.72	18.72	3.37	15.35	否
20	中型模具	1.00	15.49	42.78	18.72	18.72	3.37	15.35	否
小计			804.51	-	-	-	-	-	-
库龄一年以上库存商品总额			1,277.18	-	-	-	-	-	-
占比			62.99%	-	-	-	-	-	-

b、2019 年末

单位：万元

序号	存货名称	结存数量	结存金额	最近一次售价	定价政策的售价	预计售价	预计后续发生的税费	可变现净值	是否跌价
1	机器 3	1.00	163.41	205.66	205.66	205.66	39.71	165.95	否
2	机器 4	1.00	149.67	206.13	206.13	206.13	39.80	166.33	否
3	大型模具	1.00	125.81	218.88	166.40	166.40	32.13	134.27	否
4	大型模具	1.00	108.31	171.53	187.20	171.53	33.12	138.41	否
5	大型模具	1.00	97.44	125.00	145.60	125.00	24.14	100.86	否
6	中型模具	1.00	83.21	201.64	124.80	124.80	24.10	100.70	否
7	中型模具	1.00	52.34	201.64	124.80	124.80	24.10	100.70	否
8	中型模具	1.00	50.91	201.64	124.80	124.80	24.10	100.70	否
9	中型模具	1.00	44.15	61.20	93.60	61.20	11.82	49.38	否
10	中型模具	1.00	44.15	61.20	93.60	61.20	11.82	49.38	否
11	中型模具	1.00	41.48	61.20	93.60	61.20	11.82	49.38	否
12	中型模具	1.00	41.31	61.20	93.60	61.20	11.82	49.38	否
13	中型模具	1.00	38.57	61.20	93.60	61.20	11.82	49.38	否
14	中型模具	1.00	31.10	87.21	62.40	62.40	12.05	50.35	否
15	中型模具	1.00	30.44	136.40	74.88	74.88	14.46	60.42	否
16	中型模具	1.00	28.71	79.00	37.44	37.44	7.23	30.21	否
17	中型模具	1.00	25.71	72.12	49.92	49.92	9.64	40.28	否

序号	存货名称	结存数量	结存金额	最近一次售价	定价政策的售价	预计售价	预计后续发生的税费	可变现净值	是否跌价
18	中型模具	1.00	25.17	72.12	49.92	49.92	9.64	40.28	否
19	中型模具	1.00	24.65	79.00	37.44	37.44	7.23	30.21	否
20	中型模具	1.00	18.59	72.12	49.92	49.92	9.64	40.28	否
小计			1,225.13	-	-	-	-	-	-
一年以上库存商品总额			1,775.19	-	-	-	-	-	-
占比			69.01%	-	-	-	-	-	-

c、2018 年末

单位：万元

序号	存货名称	结存数量	结存金额	最近一次售价	定价政策的售价	预计售价	预计后续发生的税费	可变现净值	是否跌价
1	机器 5	1.00	158.20	364.30	311.37	311.37	65.39	245.98	否
2	大型模具	1.00	108.31	218.80	187.20	187.20	39.31	147.89	否
3	大型模具	1.00	97.44	125.00	145.60	125.00	26.25	98.75	否
4	中型模具	1.00	83.21	134.53	124.80	124.80	26.21	98.59	否
5	中型模具	1.00	54.33	134.53	124.80	124.80	26.21	98.59	否
6	中型模具	1.00	44.15	168.00	93.60	93.60	19.66	73.94	否
7	中型模具	1.00	44.15	168.00	93.60	93.60	19.66	73.94	否
8	中型模具	1.00	41.48	168.00	93.60	93.60	19.66	73.94	否
9	中型模具	1.00	41.31	168.00	93.60	93.60	19.66	73.94	否
10	中型模具	1.00	38.57	168.00	93.60	93.60	19.66	73.94	否
11	中型模具	1.00	31.10	79.86	62.40	62.40	13.10	49.30	否
12	中型模具	1.00	30.44	136.40	74.88	74.88	15.72	59.16	否
13	中型模具	1.00	29.70	136.40	74.88	74.88	15.72	59.16	否
14	配件 2	5.00	29.54	-	88.62	88.62	18.61	70.01	否
15	中型模具	1.00	28.71	77.00	37.44	37.44	7.86	29.58	否
16	中型模具	1.00	25.94	69.75	56.16	56.16	11.79	44.37	否
17	中型模具	1.00	25.71	72.12	49.92	49.92	10.48	39.44	否
18	中型模具	1.00	25.17	72.12	49.92	49.92	10.48	39.44	否
19	中型模具	1.00	25.04	69.75	56.16	56.16	11.79	44.37	否
20	中型模具	1.00	24.65	77.00	37.44	37.44	7.86	29.58	否
小计			987.14	-	-	-	-	-	-
一年以上库存商品总额			1,586.06	-	-	-	-	-	-

序号	存货名称	结存数量	结存金额	最近一次售价	定价政策的售价	预计售价	预计后续发生的税费	可变现净值	是否跌价
占比			62.24%	-	-	-	-	-	-

d、2017 年末

单位：万元

序号	存货名称	结存数量	结存金额	最近一次售价	定价政策的售价	预计售价	预计后续发生的税费	可变现净值	是否跌价
1	机器 6	1	222.93	500.00	365.00	365.00	79.24	285.76	否
2	机器 7	1	219.98	318.58	360.00	318.58	69.16	249.42	否
3	机器 8	1	158.20	364.30	311.37	311.37	67.60	243.77	否
4	机器 9	1	143.66	400.00	341.88	341.88	74.22	267.66	否
5	大型模具	1	108.31	233.00	187.20	187.20	40.64	146.56	否
6	大型模具	1	97.44	125.00	145.60	125.00	27.14	97.86	否
7	中型模具	1	83.21	162.52	124.80	124.80	27.09	97.71	否
8	中型模具	1	55.95	102.35	93.60	93.60	20.32	73.28	否
9	中型模具	1	44.15	102.35	93.60	93.60	20.32	73.28	否
10	中型模具	1	44.15	102.35	93.60	93.60	20.32	73.28	否
11	中型模具	1	44.15	102.35	93.60	93.60	20.32	73.28	否
12	中型模具	1	41.48	102.35	93.60	93.60	20.32	73.28	否
13	中型模具	1	41.31	102.35	93.60	93.60	20.32	73.28	否
14	中型模具	1	40.52	52.80	62.40	52.80	11.46	41.34	否
15	中型模具	1	38.57	102.35	93.60	93.60	20.32	73.28	否
16	机器 10	1	36.69	57.92	57.92	57.92	12.57	45.35	否
17	中型模具	1	31.10	52.80	62.40	52.80	11.46	41.34	否
18	中型模具	1	29.70	136.40	74.88	74.88	16.26	58.62	否
19	配件 3	5	29.54	-	88.62	88.62	19.24	69.38	否
20	中型模具	1	28.91	81.51	62.40	62.40	13.55	48.85	否
小计			1,539.95	-	-	-	-	-	-
一年以上库存商品总额			2,210.79	-	-	-	-	-	-
占比			69.66%	-	-	-	-	-	-

由于瓶坯智能成型系统、瓶坯模具及其原材料的市场价格并未出现异常波动，同时公司在行业内积累了多年市场经验，因此公司最近一次成交的销售价格具有一定的可参考性。预计销售价格按照公司最近一次成交价格及公司定价

政策对相应产品的定价孰低确定。

公司制定有完善的存货管理制度，对于长库龄存货进行定期维护保养，使之保持良好的使用状态，公司库龄 1 年以上的库存商品状态良好，不存在无法使用的情况。

B、2017 年至 2020 年公司库龄 1 年以上的发出商品分析

2017 年至 2020 年，公司库龄 1 年以上的发出商品具体如下：

a、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品金额	合同售价	合同对应预收款	与客户的目前状况	是否跌价
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方不予验收确认，预收可以覆盖发出商品金额，无需计提减值准备	否
2	新西兰 CLOUD OCEAN WATER LIMITED	64.28	161.69	161.69	合作良好，该项目为管道安装服务合同，由于疫情影响，公司暂未派工程师到现场完成管道安装	否
3	瑞丽市恩缅甸进出口有限公司	17.40	58.30	52.47	合作良好，设备已发往缅甸，目前因疫情原因未予验收	否
4	广州王老吉大健康产业有限公司	15.20	155.00	108.50	合作良好，协议金额有变更，同时该合同包含 19 套吹瓶模具，按照调试周期较长	否
5	惠州爱而泰可包装有限公司	0.72	4.32	-	合作良好，该协议有变更，具体变更条款还在协商中	否
合计		458.07	1,034.90	791.66	-	-

b、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品金额	合同售价	合同对应预收款	与客户的目前状况	是否跌价
----	------	--------	------	---------	----------	------

序号	对应客户	发出商品金额	合同售价	合同对应预收款	与客户的目前状况	是否跌价
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方不予验收确认，预收可以覆盖发出商品金额，无需计提减值准备	否
2	马鞍山达利食品有限公司	273.84	424.96	224.96	合作良好，期后已经验收	否
3	杭州中亚瑞程包装科技有限公司周口分公司	57.32	105.00	94.50	合作良好，期后已经验收	否
4	广州信联智通实业股份有限公司	28.49	80.00	64.00	合作良好，于2020年验收	否
5	惠州爱而泰可包装有限公司	0.72	4.32		合作良好，该协议有变更，具体变更条款还在协商中	否
合计		720.85	1,269.87	852.46	-	-

c、2018年12月31日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品金额	合同售价	合同对应预收款	与客户的目前状况	是否跌价
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方不予验收确认，预收可以覆盖发出商品金额，无需计提减值准备	否
2	湖北达利食品有限公司	303.92	467.45	435.60	合作良好，期后已经验收	否
3	甘肃达利食品有限公司	296.23	467.45	435.60	合作良好，期后已经验收	否
4	云南达利食品有限公司	288.58	479.86	290.40	合作良好，期后已经验收	否
5	马鞍山达利食品有限公司	269.66	424.96	88.00	合作良好，期后已经验收	否
6	江苏新美星包装机械股份有限公司	256.92	380.00	323.00	合作良好，期后已经验收	否
7	沈阳润田食品饮料有限公司	35.78	65.00	58.50	合作良好，期后已经验收	否
8	大理市汇祥塑业有限公司	5.19	5.61	-	合作良好，期后已经验收	否

序号	对应客户	发出商品金额	合同售价	合同对应预收款	与客户的目前状况	是否跌价
合计		1,816.76	2,945.94	2,100.10	-	-

d、2017 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品金额	合同售价	合同对应预收款	与客户的目前状况	是否跌价
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	因客户原因不予验收确认，预收可以覆盖发出商品金额，无需计提减值准备	否
2	成都伟福实业有限公司	182.91	333.00	205.22	合作良好，期后已经验收	否
3	昆明富田食品有限公司	24.65	76.65	38.50	合作良好，期后已经验收	否
4	黑龙江一正实业有限公司	0.36	-	-	与机器设备成套出售，无单独售价，合作良好，期后已经验收	否
合计		568.40	1,065.25	712.72	-	-

公司发出商品均有订单覆盖，福建公元食品有限公司的发出商品存在验收困难的情形，但是预收账款已经覆盖发出商品成本，不需要计提存货跌价损失。其他客户均与公司长期保持良好合作，合同售价均可覆盖发出商品成本，不需要计提存货跌价损失。

C、原材料价格波动情况及趋势

a、主要类别的原材料平均采购价格如下：

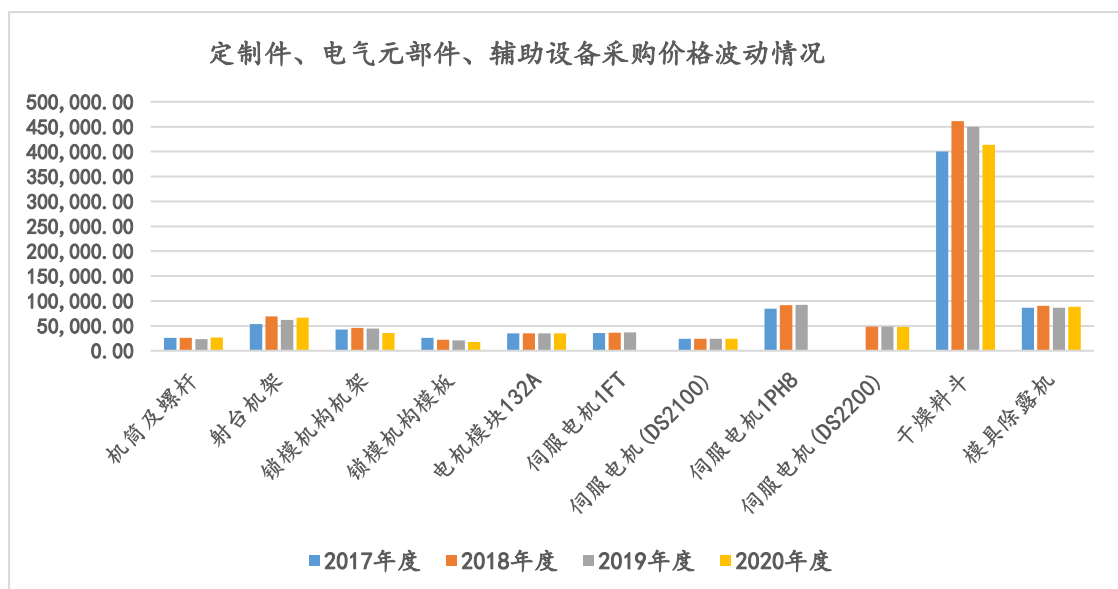
单位：元/台、元/套、元/件、元/公斤

项目	分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
定制件	机筒及螺杆	24,497.22	23,328.43	25,845.90	26,115.27
	射台机架	66,275.10	61,988.76	69,123.32	53,542.81
	锁模机构机架	35,453.90	44,417.87	45,783.89	42,779.91
	锁模机构模板	17,874.22	20,870.83	22,315.39	26,206.88
电气元部	电机模块 132A	35,171.79	35,171.78	35,171.79	35,171.79
	伺服电机 1FT	-	36,773.03	36,458.73	35,880.89

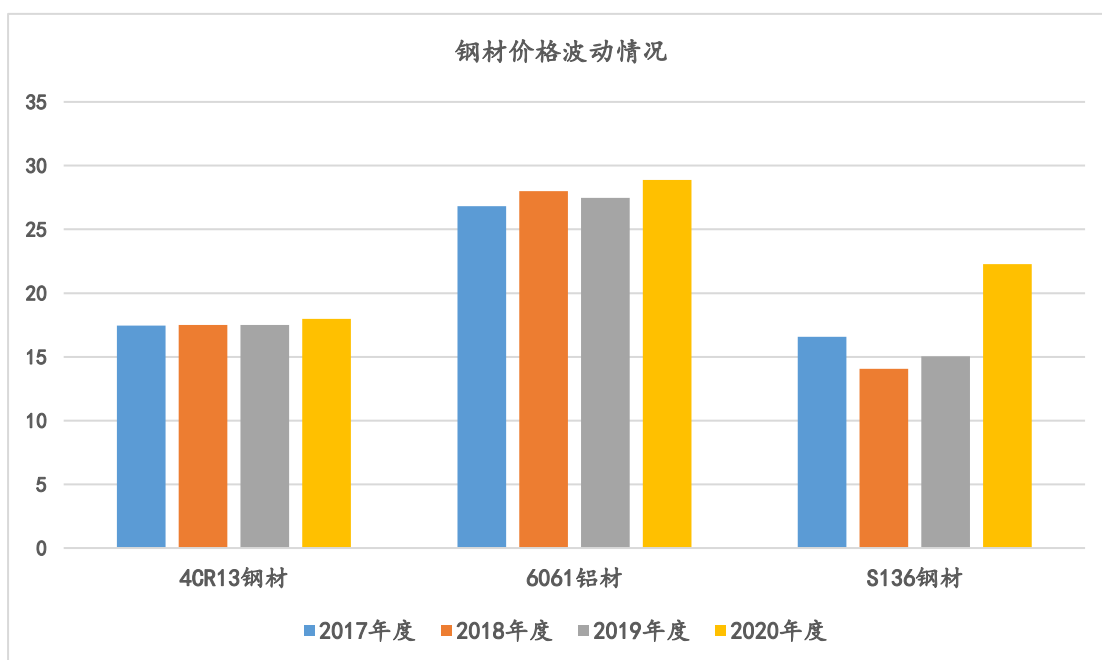
项目	分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
件	伺服电机 (DS2100)	23,906.04	23,899.11	23,701.71	23,701.71
	伺服电机 1PH8	-	92,293.11	91,625.63	84,640.38
	伺服电机 (DS2200)	47,896.11	48,442.89	48,670.42	-
辅助设备	干燥料斗	413,852.63	449,716.49	461,483.21	400,312.64
	模具除露机	88,037.00	86,251.70	90,564.62	86,375.06
钢材	4CR13 钢材	17.98	17.50	17.51	17.46
	6061 铝材	28.88	27.48	28.00	26.83
	S136 钢材	22.26	15.03	14.07	16.57

b、主要类别的原材料波动情况如下：

单位：元/台、元/套、元/件



单位：元/公斤



如上图所示，主要类别的原材料各年度的采购单价较为稳定。2017 年干燥料斗价格相对较低主要系客户对产能、设备、规格等要求的不同，所配备的辅助设备不相同导致。2020 年 S136 钢材的采购价格较高主要系当期采购的 S136 精光板按照产品需求增加了热处理、半精加工孔等工序；2020 年锁模机构机架价格较低以及锁模机构模板 2017 年至 2020 年价格下降主要系公司根据销售机型采购不同型号的定制件，年度间的平均单价差异原因主要在于产品因型号不同定价不同。2017 年至 2020 年，公司原材料除锁模机构模板外不存在持续单边价格下降的情形，不会因原材料价格波动使得存货跌价。

公司基于历史销售数据、在手订单及近期市场情况，预测在售主要产品的未来订单情况，同时结合物料的采购周期、采购效率及采购成本等因素进行采购备货，原材料规模合理；公司未有订单覆盖的长库龄库存商品可变现净值合理，且保存完好，物理状态良好，不存在滞销、无法使用等情况；发出商品均有订单覆盖，合同售价均可覆盖发出商品成本，不存在存货跌价准备的情形。

综上，公司 2017 年-2019 年各期末未计提存货跌价准备原因合理。”

2、同行业可比公司对类似原材料和库存商品的存货跌价准备计提情况，存货跌价准备计提是否充分

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产

质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（6）存货跌价计提情况”之“①可变现净值方法”之“C、同行业存货跌价准备的计提情况”中补充披露如下：

“b、同行业可比公司的存货跌价准备计提明细情况

单位：万元

可比公司	项目	2020. 6. 30			2019. 12. 31		
		账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)
泰瑞机器	原材料	7,754.24	-	-	7,803.63	-	-
	库存商品	17,139.45	-	-	14,649.46	-	-
	在产品	5,547.43	-	-	4,075.80	-	-
	委托加工物资	195.20	-	-	239.39	-	-
	总计	30,636.32	-	-	26,768.28	-	-
达意隆	原材料	16,632.00	-	-	12,906.10	-	-
	库存商品	31,187.40	-	-	24,191.69	13.28	0.05
	在产品	8,950.97	-	-	8,055.29	-	-
	总计	56,770.37	-	-	45,153.08	13.28	0.03
新美星	原材料	14,930.70	-	-	13,551.18	-	-
	库存商品	18,818.08	-	-	22,470.31	-	-
	在产品	21,338.53	-	-	19,665.57	-	-
	总计	55,087.30	-	-	55,687.06	-	-
伊之密	原材料	36,683.69	-	-	27,440.23	-	-
	库存商品	21,605.79	481.21	2.23	26,876.52	481.21	1.79
	在产品	12,607.80	-	-	15,066.88	-	-
	发出商品	15,683.91	-	-	12,790.65	-	-
	委托加工物资	209.04	-	-	393.43	-	-
	总计	86,790.22	481.21	0.55	82,567.71	481.21	0.58
中亚股份	原材料	14,158.80	123.38	0.87	11,626.56	123.38	1.06
	库存商品	3,155.33	22.45	0.00	3,557.04	18.86	0.53
	在产品	24,876.32	22.55	0.09	24,052.98	22.55	0.09
	发出商品	-	-	-	23,990.95	-	-
	总计	42,190.44	168.37	0.40	63,227.54	164.78	0.26

续：

可比公司	项目	2018. 12. 31			2017. 12. 31		
		账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)
泰瑞机器	原材料	9,454.54	-	-	11,525.78	-	-
	库存商品	8,112.90	-	-	2,125.30	-	-
	在产品	5,308.84	-	-	5,551.96	-	-
	委托加工物资	299.79	-	-	803.77	-	-
	总计	23,176.07	-	-	20,006.82	-	-
达意隆	原材料	9,551.18	-	-	10,687.20	-	-
	库存商品	12,387.64	28.20	0.23	21,037.40	47.16	0.22
	在产品	7,359.98	-	-	9,228.14	-	-
	总计	29,298.80	28.20	0.10	40,952.74	47.16	0.12
新美星	原材料	10,631.76	-	-	7,886.56	-	-
	库存商品	22,334.31	-	-	21,981.12	-	-
	在产品	17,509.97	-	-	11,356.04	-	-
	总计	50,476.04	-	-	41,223.72	-	-
伊之密	原材料	30,129.70	-	-	23,374.96	-	-
	库存商品	25,300.96	419.37	1.66	13,575.51	441.09	3.25
	在产品	14,582.07	-	-	18,214.54	-	-
	发出商品	10,866.44	-	-	6,588.79	-	-
	委托加工物资	636.27	-	-	958.07	-	-
	总计	81,515.44	419.37	0.51	62,711.86	441.09	0.70
中亚股份	原材料	10,137.43	107.93	1.06	8,076.15	111.66	1.38
	库存商品	2,823.51	23.55	0.83	1,613.82	33.88	2.10
	在产品	16,304.63	-	-	13,712.65	-	-
	发出商品	33,802.82	20.51	0.06	32,976.97	-	-
	总计	63,068.39	151.99	0.24	56,379.59	145.54	0.26

c、同行业可比公司对类似原材料的存货跌价准备计提情况

同行业可比公司中，仅中亚股份对原材料计提了少量的存货跌价准备，泰瑞机器、达意隆、新美星、伊之密均未对原材料计提存货跌价准备。公司与大

部分同行业可比公司一致，与同行业可比公司对类似原材料的存货跌价准备计提情况不存在重大差异。公司原材料保存完好，物理状态良好，不存在滞销、无法使用等情况，经过减值测试并结合各期期末盘点的情况，公司原材料不需要计提存货跌价损失。

d、同行业可比公司对类似库存商品的存货跌价准备计提情况

公司与同行业可比公司泰瑞机器、新美星一致，未对库存商品计提存货跌价准备；达意隆 2020 年 6 月 30 日未计提跌价准备，2017 年至 2019 年对库存商品计提少量跌价准备，计提比例不超过 1%；伊之密和中亚股份对库存商品的计提均不超过 1%，计提比例较低。因此公司与同行业可比公司对类似库存商品的存货跌价准备计提情况不存在重大差异。

综上所述，公司原材料和库存商品保存完好，物理状态良好，不存在滞销、无法使用等情况，经过减值测试并结合各期期末盘点的情况，不需要计提存货跌价损失，与同行业公司类似原材料和库存商品的跌价准备计提情况不存在重大差异。”

（二）补充披露熔喷非织造布生产线业务部分存货和生产瓶坯的 PET 料存货跌价准备的计提过程，计提比例，计提的充分性

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（6）存货跌价计提情况”之“③存货减值情况”中补充披露如下：

“2020 年末公司存在存货减值，主要系新开展的熔喷非织造布生产线业务所致。2020 上半年，受新冠疫情影响，导致社会部分医疗物资紧缺，与之相关的熔喷非织造布生产线等生产设备的市场需求较为迫切。公司严格按照有关要求复工复产，在深耕主营业务的基础上，积极响应政府号召，利用现有设备、技术以及人员，开展熔喷非织造布生产线业务，支持疫情防控，并迅速整合公司研发、信息技术、工业设计和制造资源，在无新增长期资产投入的情况下，开展熔喷非织造布生产线等设备的开发、生产和销售。

在党中央的科学部署和有力指挥下，各级政府、企业和全国人民共同奋战，

疫情防控已经取得明显成果，熔喷非织造布生产线等生产设备的订单有所下降，同时 2020 年下半年熔喷非织造布生产线业务市场价格持续下跌，公司结合市场情况对与该业务相关的原材料、产成品进行市场询价并根据计算的可变现净值计提存货跌价准备。

此外，预付账款中熔喷非织造布生产线业务的预付材料款参照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。

2020 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。

A、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			
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

注 1：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；

注 2：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；

注 3：2020 年 12 月 31 日，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。

B、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询价后取平均值确定）
预付账款	熔喷非织造布生产线业务	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询价后取平均值确定）
合 计		3,493.62	1,029.21	29.46%	计提充分

公司对熔喷非织造布生产线业务部分存货和生产瓶坯的 PET 料存货跌价准备的计提过程和计提比例合理，存货跌价准备计提充分。”

（三）补充披露 2020 年 1-6 月存货转入固定资产 338.51 万元对应具体内容及发生原因

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产结构及变动分析”之“3、固定资产”之“（2）固定资产账面原值增减变动情况”中补充披露如下：

“公司 2020 年 1-6 月，将部分存货转入固定资产，具体明细如下：

单位：万元

存货名称	转固日期	金额	用途
------	------	----	----

存货名称	转固日期	金额	用途
一出一百四十四腔针阀模	2020. 05. 28	108. 31	展会用备用模具转为固定资产，继续用于展会
一出九十六腔针阀模	2020. 05. 28	84. 71	
一出七十二腔针阀模	2020. 05. 28	41. 31	
一出九十六腔热模	2020. 05. 29	1. 57	售后服务部门维修专用模
一出四十八腔热模	2020. 05. 29	1. 48	
一出七十二腔热模	2020. 06. 26	5. 55	
一出一百二十八腔热模	2020. 06. 23	39. 78	
试模专用机配套设备	2020. 06. 30	5. 38	品控部门试模专用机及配套设备
干燥系统（落地式）	2020. 01. 20	50. 43	
合计	-	338. 51	-

①备用模转为固定资产

公司备有展会用备用模具和维修用备用模具，以提高服务效率、拓展市场，两种备用模具可互换使用。公司备用模在展会使用后对模具有一定损伤，需进行维护和保养才能用于维修，但可持续用于展会。由于公司展会用备用模库龄较长，且随着展会使用次数的增加，再次用于维修时的维护和保养成本逐渐上涨，因此为节省维护成本以及更好的服务于展会，公司 2020 年上半年将展会用备用模具转入固定资产，专门服务于各类展会。

公司维修用备用模除用于维修外，在公司有紧急订单且无法及时生产时也会对外出售，但相关备用模具出售后会对公司维修服务响应速度产生影响。由于中大型模具生产周期长、维护保养复杂，公司相关备用模具出售后尤其对客户中大型模具维修所要求的响应速度影响最大，且部分合同明确约定了响应时间，因此在 2020 年上半年，公司将部分中大型备用模具转为固定资产，专门用于维修备用。

②试模专用机及配套设备转为固定资产

公司为更好的检测所生产的模具产品性能，于 2019 年初将两台瓶坯智能成型系统转为固定资产，专门用于检测所生产的模具产品。2020 年上半年，公司为了进一步提高试模专用机的性能，增加了配套设备干燥系统（落地式）及其他配套设备，因此金额增加。

上述存货转为固定资产后，均能分别正常专项服务于公司的展会、售后服务以及生产试用，进一步提高了公司的客户服务响应速度及生产效率。”

（四）结合产品的验收周期，补充披露 2 年以上库龄的发出商品形成的原因及合理性，2017 年末、2018 年末和 2020 年 6 月末金额均为 360.47 万元的原因，涉及的主要客户及相关交易基本情况，长期挂账的原因，是否存在验收困难的情形

1、结合产品的验收周期，补充披露 2 年以上库龄的发出商品形成的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（3）库存商品及发出商品分析”之“②发出商品情况”中补充披露如下：

“E、2 年以上库龄的发出商品分析

公司瓶坯智能成型系统发货至验收周期一般在 8 个月内完成，受场地等客观因素影响，部分客户的验收可能滞后。瓶坯模具发货至验收周期一般为 1-2 个月，受多种因素影响，部分客户的验收可能滞后，使得部分发出商品库龄较长。

库龄 2 年以上的发出商品形成原因及合理性具体如下：

a、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品	合同售价	合同对应预收款	形成原因	合理性
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方支付部分发货款后，相关项目停产，相关人员离职，公司多次与对方沟通验收未果	目前尚未验收，验收存在一定困难
2	惠州爱而泰可包装有限公司	0.72	4.32	-	合作良好，该协议有变更，具体变更条款还在协商中	目前协议正在更改
合计		361.19	659.92	469.00	-	-

b、2020 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品	合同售价	合同对应预收款	形成原因	合理性
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方支付部分发货款后，相关项目停产，相关人员离职，公司多次与对方沟通验收未果	目前尚未验收，验收存在一定困难
合计		360.47	655.60	469.00	-	-

c、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品	合同售价	合同对应预收款	形成原因	合理性
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方支付部分发货款后，相关项目停产，相关人员离职，公司多次与对方沟通验收未果	目前尚未验收，验收存在一定困难
2	马鞍山达利食品有限公司	269.54	424.96	224.96	2019 年由于相关配套设施未建设完毕，使得未能验收，已经于 2020 年验收完成	受多种因素影响，部分客户的验收滞后情形比较常见，符合行业经营特点，具有合理性
合计		630.01	1,080.56	693.96	-	-

d、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品	合同售价	合同对应预收款	形成原因	合理性
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方支付部分发货款后，相关项目停产，相关人员离职，公司多次与对方沟通验收未果	目前尚未验收，验收存在一定困难
合计		360.47	655.60	469.00	-	-

e、2017 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	对应客户	发出商品	合同售价	合同对应预收款	形成原因	合理性
1	福建公元食品有限公司	360.47	655.60	469.00	对方支付部分发货款后，相关项目停产，相关人员离职，公司多次与对方沟通验收未果	目前尚未验收，验收存在一定困难
合计		360.47	655.60	469.00	-	-

2017年至2020年，库龄2年以上的发出商品形成原因具有合理性。福建公元食品有限公司因客户原因存在验收困难，由于预收金额可以覆盖发出商品金额，公司未对相关存货计提减值，同时也未对未验收部分确认收入。”

2、2017年末、2018年末和2020年6月末金额均为360.47万元的原因，涉及的主要客户及相关交易基本情况，长期挂账的原因，是否存在验收困难的情形

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（3）库存商品及发出商品分析”之“②发出商品情况”中补充披露如下：

“F、2017年末、2018年末和2020年6月末2年以上发出商品金额均为360.47万元的原因分析

2017年末、2018年末和2020年6月末2年以上发出商品客户均为福建公元食品有限公司，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	发货日期	发出商品金额	合同金额	截至2019年末合同收款	异常未验收原因
福建公元食品有限公司	2012年10月至2014年11月	360.47	655.60	464.12	福建公元食品有限公司与发行人于2012年签署合同，并于2012年10月至2014年11月陆续发货，由于客户自身原因，无法支付全部发货款。但由于预收款金额足以覆盖存货金额，故发行人未终止合同，也未确认收入。

注：此处截至2019年末合同收款为账面收款金额

目前福建公元食品有限公司相关 PET 饮料项目处于停产状态，相关人员已离职，公司多次与福建公元食品有限公司沟通验收未果。由于预收金额可以覆盖发出商品金额，公司未对相关存货计提减值，同时也未对未验收部分确认收入。”

（五）补充披露库龄 2 年以上的原材料余额逐年增长的原因，结合配品配件数量、维保服务的规模、原材料的采购周期等量化分析并补充披露长库龄原材料规模的合理性；

1、库龄 2 年以上的原材料余额逐年增长的原因

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（5）原材料和库存商品库龄时间较长的原因”中补充披露如下：

“②库龄 2 年以上的原材料分析

2017 年至 2020 年，公司库龄 2 年以上的原材料金额如下：

单位：万元

库龄	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
2 年以上	1, 580. 93	1, 805. 91	1, 624. 63	1, 457. 71

2017 年末至 2019 末，公司库龄 2 年以上的原材料金额逐年上涨，主要原因如下：

A、公司所需的配件数量逐渐增多

公司在十余年的经营中，生产的瓶坯智能成型系统及瓶坯模具在市场上的保有量逐年增加，截至 2017 年至 2020 年末，公司已在全球市场上出售 700 套以上瓶坯智能成型系统，年均销售达 50 套以上。公司所在的细分领域，中高端产品的竞争对手主要为赫斯基，能够提供专业维修的厂商较少，加之公司产品精密化、智能化程度的提升，客户自行或聘请第三方对设备进行维修的难度及风险增加，客户对公司的维修服务及零配件依赖性增强。

此外，公司的主要客户分布于饮用水、饮料、食用油、日化等快消品包装领域，在设备出现故障时对维修响应速度要求较高，若长时间不能恢复生产将

为客户带来较大的损失。因此，公司与客户签订的合同一般设有“在正常生产和维护的条件下，设备使用寿命达到十年以上”、“如设备发生故障，应当在三日内使设备恢复至正常运转状态”等质量保证的相关条款，公司为满足客户的响应速度要求，提高客户满意度，为在外运行的设备配备的配件数量逐年增加，使得 2 年以上的原材料金额逐年上涨。

B、公司销售机型有所变化

公司报告期内所销售的机型有所变化。公司 2017 年以来高端 Epioneer 系列机型销量逐年增加，同时由于公司产能限制，其他机型销量有所下降，但仍有对外销售。为了与客户保持长期合作关系，公司对其他机型所需的原材料进行适当备货，以便在客户提出需求时快速生产交货，使得 2 年以上的原材料金额逐年上涨。2017 年至 2020 年，公司各类机型销售情况如下：

系列	型号	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
高端 Epioneer 系列	Epioneer-400	11	8	6	7
	Epioneer-500	11	24	14	2
	Epioneer-560	1	-	-	-
中高端 EcoSys 系列	EcoSys-228	4	2	7	3
	EcoSys-280	4	1	-	-
	EcoSys-300	6	4	5	6
	EcoSys-400	2	1	7	12
小型 Econ 系列	Econ-180	1	1	-	-
	Econ-220	3	4	-	-
	Econ-300	1	-	-	-
HY 系列	HY-260CAP	-	-	-	2
	HY-260PET	-	1	8	3
	HY-320CAP	1	-	1	3
	HY-350CAP	-	1	-	-
	HY-320PET	1	-	1	2
	HY-380PET	2	2	1	3
	HY-450PET	-	1	-	-
	HY-660PET	1			
	HY-D32PET	-	2	1	-

系列	型号	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	HY-D48PET	-	1	8	10
	HY-D72PET	3	1	3	-
	HY-D96PET	-	-	-	1
	HY-E228PET	-	-	-	2
	HY-F228PET	-	-	-	2
其他机型	吹瓶机等其他机型	8	6	-	-
	熔喷机	11	-	-	-
合计		71	60	62	58

注：与“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本情况”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”中的销量相比，此处 2020 年度的销量将 11 台熔喷机统计在内

2020 年末公司库龄 2 年以上的原材料金额较去年同期下降，主要系公司在执行新增合同及研究开发等活动中陆续使用部分按计划备存的物料所致。

2、结合配品配件数量、维保服务的规模、原材料的采购周期等量化分析并补充披露长库龄原材料规模的合理性

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（5）原材料和库存商品库龄时间较长的原因”中补充披露如下：

③长库龄原材料规模的合理性分析

发行人长库龄的原材料主要为与瓶坯智能成型系统和瓶坯模具等产品维保服务配套的配品配件、采购周期较长的原材料及非主推机型备用的原材料。2017 年至 2020 年，公司库龄 2 年以上的原材料明细如下：

单位：万元

原材料名称	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
定制件	585. 69	673. 18	534. 04	462. 11
辅助设备	112. 59	90. 37	60. 55	39. 73
电气元部件	385. 69	401. 26	341. 74	300. 36
液压类	252. 25	330. 05	396. 03	418. 42
钢材	82. 92	97. 57	72. 72	74. 43

五金	49.84	56.57	53.16	47.26
包装物及低值易耗品	54.54	63.93	52.88	37.62
工具/刀具	53.24	85.99	102.05	70.73
其他	4.18	6.99	11.47	7.06
总计	1,580.93	1,805.91	1,624.63	1,457.71

2017年至2020年，公司库龄2年以上的原材料主要是定制件、辅助设备、电气元部件及液压类，主要用于维修用配品配件及非主推机型。

A、原材料生产用数量及金额

公司产品为自主研发的定制化产品，按照客户提出的瓶坯材质、性能、质量、克重、瓶型及产能等需求，对瓶坯智能成型系统进行整体开发、设计和生产，主要产品包括瓶坯智能成型系统、瓶坯模具等。公司为保证服务质量、快速响应客户需求，通常在生产客户所需产品的同时，采购与之配备的配品配件，以备售后维修服务、更换配件之需。

公司原材料既可用于生产，也可在客户设备出现故障时用于维修，将原材料按照生产和维修分开管理不仅增加管理成本，也不符合经济效益原则。因此公司对原材料进行统一管理、统一使用，未进行严格区分。

公司2017年至2020年，公司生产领用的原材料具体数量及金额如下：

单位：个/台/套/吨/件/万元

原材料名称	2020年		2019年		2018年		2017年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
定制件	48,634.00	3,258.41	70,747.00	5,095.87	48,128.00	3,526.70	112,628.00	3,030.43
辅助设备	389.00	2,714.77	671.00	1,280.85	195.00	717.10	99.00	596.18
电气元部件	142,256.25	3,251.71	231,790.58	4,679.42	154,578.09	3,747.95	180,240.32	3,562.91
液压类	16,314.92	1,382.47	25,396.28	2,111.50	20,646.40	1,960.71	45,440.93	1,538.61
钢材	1,319,216.55	2,654.22	1,089,318.10	2,116.02	1,100,243.10	2,137.18	1,146,012.64	2,236.71
五金	1,617,456.52	865.61	2,237,620.59	1,271.54	1,766,942.39	995.58	1,734,321.28	688.11
包装物及低值易耗品	552,621.38	994.01	501,310.28	654.71	485,159.24	644.78	509,146.87	629.99
工具/刀具	39,383.00	522.82	41,533.00	473.52	35,297.00	419.37	37,814.00	408.25
其它	5,642.00	130.18	3,495.00	81.66	2,686.00	67.47	640.00	21.38

原材料名称	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
总计	3,741,913.62	15,774.19	4,201,881.83	17,765.10	3,613,875.22	14,216.84	3,766,343.04	12,712.57

2017 年至 2020 年，除 2020 年度受疫情影响外，公司生产耗用的原材料逐年上升，与公司业务规模一致。

B、公司维保服务规模

公司瓶坯智能成型系统、瓶坯模具、配件销售的质保期一般为 1 年，质保期内由公司承担维修费用，并计入售后服务费。同时公司为质保期外的客户提供付费维修及配件销售服务，按照合同进行收费，并计入收入类型中的服务、配件及其他。

a、维保服务费用规模

2017 年至 2020 年，公司售后服务费规模如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
售后服务费	1,066.91	1,109.71	800.10	1,085.84

b、服务、配件收入规模

随着公司客户群体的扩大、产品保有量的增加、产品精密化和智能化程度的提高，客户维修需求日益增长，自行或聘请第三方对设备进行维修的难度及风险增加，同时公司愈发重视维修及后期服务，不断加大投入，增强维修和配件供应服务能力。2017 年至 2020 年，公司服务、配件收入规模逐年增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
服务、配件销售收入	4,413.50	4,328.57	3,399.28	2,536.95

随着公司服务、配件收入规模的逐渐增加，对配品配件需求增加。公司通常在合同中与客户约定在正常生产和维护的条件下，设备使用寿命达到十年以上，因此公司为保证早期销售且期限在十年以内的设备正常运行，通常会为之配备一定的配品配件，使得该部分配品配件库龄较长。

c、维修服务耗用原材料规模

2017 年至 2020 年，公司维修服务耗用原材料明细如下：

单位：个/台/套/吨/件/万元

原材料名称	2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
定制件	869.00	109.20	2,023.00	195.45	3,670.00	102.00	1,565.00	83.99
辅助设备	1,077.00	66.44	2,619.00	123.73	46,423.00	108.14	1,637.00	27.32
电气元部件	14,774.44	312.06	17,509.20	380.96	10,077.96	258.41	11,091.18	250.36
液压类	2,713.12	428.82	2,594.52	366.65	2,822.44	427.08	1,976.60	406.60
钢材	87.00	0.51	186.50	0.43	62.10	0.16	69.50	0.22
五金	64,739.57	104.14	47,604.73	120.73	45,288.83	92.92	25,317.64	66.94
包装物及低值易耗品	4,550.91	39.89	4,308.28	39.45	2,786.22	34.65	9,040.87	24.68
工具/刀具	32.00	2.96	510.00	9.25	875.00	24.61	1,051.00	30.77
其它	208.00	13.59	933.00	16.89	169.00	13.02	147.00	11.12
总计	89,051.04	1,077.62	78,288.23	1,253.54	112,174.55	1,060.99	51,895.79	901.99

除 2020 年外，随着公司业务规模的不断扩大，产品保有量持续增长，维修耗用的原材料逐步增加。2020 年维修服务耗用的原材料有所降低主要系受疫情影响，售后维修服务减少所致。

C、原材料采购周期

公司大部分原材料采购周期在 5 个月以内，但部分进口件采购周期 6-12 个月甚至更长时间，采购周期较长使得长库龄原材料余额逐渐增加。各类原材料备货标准和采购周期如下：

项目	采购周期
定制件	0.5-5 个月
辅助设备	0.5-5 个月
电气元部件	0.5-3 个月
液压类	0.5-3 个月
钢材	1 个月以内
五金	0.5-2 个月

D、期后消耗情况

截至 2021 年 2 月 28 日，期后库龄 2 年以上的原材料使用情况如下：

单位：个/台/套/吨/件/万元

原材料名称	金额	占比	数量	占比
定制件	13.05	2.23%	3,705.00	13.25%
电气元部件	18.14	4.70%	495.00	3.78%
液压类	5.11	2.03%	77.38	2.03%
辅助设备	2.09	1.85%	2.00	4.08%
工具/刀具	1.38	2.58%	263.00	3.02%
五金	1.68	3.37%	1,146.00	1.14%
钢材	6.61	7.97%	1,029.93	2.98%
包装物及低值易耗品	0.97	1.78%	212.52	1.04%
其他	0.24	5.63%	7.00	2.65%
合计	49.25	3.12%	6,937.83	3.31%

注：占比为各原材料明细期后消耗占期末数据的比例

综上，随着公司客户群体的扩大、产品保有量的增加，服务及配件收入规模逐渐扩大，对配品配件的耗用逐渐增加，同时为了满足客户需求，提高服务质量及响应度，公司对非主推机型进行备货，加之部分原材料采购周期较长，使得长库龄原材料余额逐渐增加。因此，公司长库龄原材料规模具有合理性。”

（六）结合展会用备用模具、维修用备用模具等库存商品的数量与相关业务规模的匹配性等，进一步量化分析不同库龄库存商品规模变化的原因，2017 年末 1-2 年库龄的库存商品规模较大的原因，1 年以内库龄的库存商品余额上升较快的原因。

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产结构及变动分析”之“6、存货”之“（5）原材料和库存商品库龄时间较长的原因”中补充披露如下：

“⑤不同库龄库存商品规模变化分析

2017 年至 2020 年，公司不同库龄的库存商品分布情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比

2020. 12. 31	5,920.71	4,632.15	78.24%	354.57	5.99%	933.99	15.77%
2019. 12. 31	6,461.07	4,685.88	72.52%	643.99	9.97%	1,131.20	17.51%
2018. 12. 31	6,565.34	4,979.28	75.84%	360.72	5.49%	1,225.34	18.66%
2017. 12. 31	4,218.47	2,007.68	47.59%	1,956.49	46.38%	254.30	6.03%

2017年至2020年，除2017年以外，公司库龄在1年以内的库存商品占比均在70%以上，大部分库龄在1年以内。

2017年至2020年，公司展会用备用模具、维修用备用模具的数量及相关产品销售量具体情况如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
展会用备用模（腔）	-	-	312	234.33	312	234.33	312	234.33
维修用备用模（腔）	1,290	208.53	1,474	236.78	1,420	171.83	1,364	55.51
瓶坯模具（腔）	5,792	8,201.70	9,382	6,040.91	8,654	5,544.41	8,575	6,178.54
瓶坯智能成型系统及其他塑料加工专用设备（台）	60	29,153.60	60	27,627.69	62	24,290.50	58	22,426.28

2017年至2020年，公司展会用备用模数量保持稳定，为降低成本及更好的服务于展会，于2020年上半年转为固定资产。公司维修用备用模整体呈上升趋势，为提升服务效率，于2020年上半年将部分中大型模具转为固定资产，与瓶坯模具保有量增长趋势一致。公司展会用备用模具、维修用备用模具数量及金额占库存商品比例较小，其数量变化对不同库龄库存商品影响较小。

A、不同库龄库存商品规模变化分析

2017年至2020年，公司不同库龄库存商品规模变化原因如下：

库龄	原因
1年以内	公司2018年库龄1年以内的库存商品较2017年大幅上升，主要系高端Epioneer系列产品订单增加，公司产品入库后，客户根据其自身生产线的建设情况进行提货，入库至发货具有一定的周期，使得2018年末库龄1年以内的库存商品金额增加。2018年至2020年库龄1年以内的库存商品类别有所变化，金额变动较小。
1-2年	公司2018年末库龄1至2年的库存商品较2017年末大幅降低，主要系2017年末库龄1至2年的库存商品中存在客户未提货及取消订单的瓶坯成型系

库龄	原因
	统,使得金额较大,该部分存货后期已逐步消化。2019 年末库龄 1 至 2 年的库存商品较 2018 年末有所上升主要系为济南达利食品有限公司所生产的吹瓶机客户尚未提货所致。2020 年末库龄 1 至 2 年的库存商品末较 2019 年末下降主要系客户提货及相关模具出售所致。
2 年以上	公司 2018 年末库龄 2 年以上的库存商品较 2017 年末大幅上升,一方面系生产的瓶坯智能成型系统及模具客户尚未提货,另一方面公司展会用备用模具使用年限增加。2020 年末库龄 2 年以上的库存商品末较 2019 年末有所下降主要系备用模具转入固定资产所致。

B、2017 年末 1-2 年库龄的库存商品规模较大原因分析

2017 年末 1-2 年库龄的主要库存商品明细及当年未销售原因如下:

单位:个/套/台/万元

序号	存货名称	数量	金额	2017 年末销售的原因
1	注坯机	1.00	222.93	客户没有配套的模具,故一直未提货
2	注坯机	1.00	219.98	客户未付发货款,公司按合同约定未予发货
3	注坯机	1.00	143.66	公司调试用机
4	一出一百四十四腔针阀模	1.00	108.31	作为参展模具和维修模具替换使用
5	一出一百一十二腔针阀模	1.00	97.44	客户未付发货款,公司按合同约定未予发货
6	一出九十六腔针阀模	1.00	83.21	作为参展模具和维修模具替换使用
7	一出四十八腔针阀模	1.00	55.95	客户未付发货款,公司按合同约定未予发货
8	一出七十二腔针阀模	1.00	44.15	客户未付发货款,公司按合同约定未予发货
9	一出七十二腔针阀模	1.00	44.15	客户未付发货款,公司按合同约定未予发货
10	一出七十二腔针阀模	1.00	44.15	作为参展模具和维修模具替换使用
11	一出七十二腔针阀模	1.00	41.48	客户未付发货款,公司按合同约定未予发货
12	一出七十二腔针阀模	1.00	41.31	作为参展模具和维修模具替换使用
13	一出三十二腔针阀模	1.00	40.52	原合同取消
14	一出七十二腔针阀模	1.00	38.57	客户未付发货款,公司按合同约定未予发货

序号	存货名称	数量	金额	2017 年末销售的原因
15	注坯机	1.00	36.69	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货
16	一出四十八腔针阀模	1.00	31.10	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货
17	一出九十六腔冷模	1.00	29.70	原合同取消
18	二板组件装配	5.00	29.54	原合同取消
19	一出四十八腔针阀模	1.00	28.91	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货
20	一出七十二腔热模	1.00	28.71	合同变更，公司按合同约定未予发货
小计		24.00	1,410.47	-
库龄 1-2 年库存商品总额		-	1,956.49	-
占比		-	72.09%	-

2017 年末 1 至 2 年库龄的库存商品规模较大主要系因客户自身原因未及时提货、部分客户取消订单等原因所致，使得金额较大，该部分存货后期已逐步消化。

C、1 年以内库龄的库存商品余额上升较快原因分析

2018 年末，公司库龄 1 年以内的库存商品明细如下：

单位：个/套/台/万元

序号	存货名称	数量	金额	2018 年末出售的原因
1	注坯机	1.00	288.30	客户配套设施尚未准备好，推迟发货
2	注坯机	1.00	286.44	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货
3	注坯机	1.00	282.23	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货
4	注坯机	1.00	281.19	客户配套设施尚未准备好，推迟发货
5	注坯机	1.00	254.49	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货
6	注坯机	1.00	212.35	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货
7	注坯机	1.00	210.84	客户未付发货款，公司按合同约定未予发货

序号	存货名称	数量	金额	2018 年末出售的原因
8	注坯机	1.00	209.56	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
9	注坯机	1.00	205.95	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
10	注坯机	1.00	178.01	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
11	注坯机	1.00	164.23	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
12	吹瓶机	1.00	163.41	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
13	吹瓶机	1.00	149.67	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
14	注坯机	1.00	139.49	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
15	注坯机	1.00	131.25	公司调试用机
16	一出一百二十八腔针阀模	1.00	125.81	原合同取消
17	一出一百四十四腔针阀模	1.00	92.59	客户配套设施尚未准备好, 推迟发货
18	一出一百四十四腔针阀模	1.00	92.18	客户配套设施尚未准备好, 推迟发货
19	一出一百四十四腔针阀模	1.00	87.23	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
20	一出一百四十四腔针阀模	1.00	86.74	客户未付发货款, 公司按合同约定未予发货
小计		20.00	3,641.97	-
库龄 1 年以内库存商品总额		-	4,979.28	-
占比		-	73.14%	-

2018 年末公司库龄 1 年以内的库存商品余额较 2017 年末增加, 主要系高端 Epioneer 系列产品订单增加, 公司产品入库后, 客户根据其自身生产线的建设情况进行提货, 入库至发货具有一定的周期, 使得 2018 年末库龄 1 年以内的库存商品金额增加。

二、保荐人、申报会计师核查意见

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序:

1、获取公司报告期各期末存货库龄分析表，分类别的存货构成明细表，分析各年度库龄分布及变化情况；

2、获取公司库龄在一年以上的库存商品、发出商品期末订单情况，对订单覆盖率进行了测算，分析报告期各期末存货余额水平及其变动的合理性；

3、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；

4、获取公司 2020 年上半年存货转为固定的明细表，询问业务、生产等人员，分析存货转为固定资产合理性；

5、取得公司关于对福建公元发出商品长期未验收的说明；

6、获得原材料构成明细表，对配品配件规模合理性进行分析；

7、取得公司销售成本明细表，分析售后服务收入规模合理性；

8、取得公司销售费用明细表，分析售后服务费规模合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2017 年-2019 年各期末存货可变现净值合理，在手订单充足，不存在存货跌价，无需计提存货跌价准备，与同行业公司类似原材料和库存商品的跌价准备计提情况大部分一致，不存在重大差异；

2、公司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合理；

3、2020 年 1-6 月存货转入固定资产符合公司业务需求，具有合理性；

4、公司瓶坯智能成型系统验收受客户生产场地、生产计划等客观因素影响，存在验收周期较长的情形。2017 年末、2018 年末和 2020 年 6 月末 2 年以上发出商品客户均为福建公元食品有限公司，由于该客户 PET 瓶坯项目已停止，对该客户的发出商品存在验收困难的情形，由于预收账款涵盖存货价值，相关存货不存在减值，相关会计处理符合企业会计准则规定；

5、由于客户对公司产品的保有量逐步增加，对维修用配件需求逐步增长，加之公司相关机型销售有所变化、部分原材料采购周期较长，使得库龄 2 年以上

的原材料余额逐年增长，相关长库龄原材料规模具有合理性；

6、由于公司根据在手订单生产不同规格型号的产品、客户根据其厂房建设和生产计划进行提货、存货转为固定资产等原因，使得各年度不同库龄库存商品规模有所变化，相关变化具有合理性。

三、保荐人、申报会计师说明

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对存货实施监盘的具体过程、方法（包括但不限于监盘实施的时间、地点、人员、监盘的金额及比例，是否开展实地监盘，监盘过程中如何对发出商品进行辨识等）及核查证据、核查结论；

(2) 2017 年末和 2018 年末函证覆盖率较低的原因，相关的替代程序，核查结论依据是否充分。

(一) 对存货实施监盘的具体过程、方法（包括但不限于监盘实施的时间、地点、人员、监盘的金额及比例，是否开展实地监盘，监盘过程中如何对发出商品进行辨识等）及核查证据、核查结论

1、存货实施监盘的具体过程、方法

(1) 监盘前获取并查阅公司《存货盘点管理制度》及存货盘点计划，获取公司确认的盘点表，询问公司生产部、采购部、销售部、物流部及财务部负责人及相关经办人员，了解公司存货情况；

(2) 监盘前保荐机构、申报会计师与发行人进行三方沟通，将盘点范围、盘点人员分工、盘点时间、盘点基准日、盘点方法、盘点注意事项、问题解决等内容进行安排和沟通；沟通一致后，保荐机构全程参与公司 2019 年末、**2020 年末**盘点并进行实地监盘、申报会计师全程参与公司报告期内的年度盘点并进行实地监盘；

(3) 盘点前清理盘点现场，仓库负责人员将存货根据类别码放整齐，以便识别；生产线在盘点前，车间先进行整理，对车间内所有的物料进行整理区分；

(4) 盘点日，公司各仓库暂停存货的移动，避免在盘点过程中出现存货移动的情况；

(5) 监盘过程中，保荐机构、申报会计师进行双向抽盘：从盘点表中选取

项目追查至存货实物，以测试盘点表的准确性，并将复盘结果记录于存货盘点表中；从存货实物中选取项目追查至盘点表，以测试盘点表的完整性；

（6）在监盘时，观察公司人员对于相关存货的盘点情况、存货的物理状态、是否存在滞销、无法使用等情况的存货及库房人员对存货存放的熟悉情况等；

（7）采用人工清点的方式逐一核对物料编码、规格型号、数量等信息；特别对于价值较高的存货，进行重点监盘；抽取对部分存货，进行开箱检查；

（8）在监盘过程中，多人一组，一人点数并报出型号、规格，一人记录盘点数据，保荐机构、申报会计师负责监盘工作；监盘结束时，检查盘点是否已按盘点计划盘点全部在库存货；

（9）检查实际存货数量与账面存货数量是否存在差异；

（10）盘点各日将监盘进度、监盘结果、出现的问题及时进行汇报，同时对出现的问题及时进行讨论，保证盘点工作顺利开展；

（11）盘点结束，汇总监盘结果，对于有差异的存货，查找原因，收集相关资料，并根据实际原因结合企业会计准则进行相应处理，最终形成盘点报告；

（12）对存放于客户处的发出商品进行盘点，同时根据期末账面结存情况检查各期末发出商品发货单据，结合发货单据核对发出存货是否相符，发出时间是否符合逻辑，签字是否完整；同时对大额发出商品编制函证并亲自向客户寄发函证，核查存货数量。

2、2017 年至 2020 年各期末，对存货实施监盘的具体情况

（1）2020 年 12 月 31 日存货盘点情况

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	保荐机构 监盘人员	地点
2021 年 1 月 2 日	辅助设备仓	付斌	付斌	蒋华明	赵紫静	王卉洁	公司厂区
2021 年 1 月 2 日	工衣、工鞋	单丽萍	单丽萍	蒋华明	-	-	公司厂区
2021 年 1 月 2 日	成品仓	董雄畅	董雄畅	罗春燕	赵紫静	唐为	公司厂区
2021 年 1 月 3 日	低值品仓	董雄畅	董雄畅	罗春燕	-	-	公司厂区
2021 年 1 月 2 日	工具仓	马生才	马生才	黄伟东	杨博豪	-	公司厂区
2021 年 1 月 2、3 日	外协 1	马生才	马生才、谢华明	黄伟东	杨博豪	王卉洁	公司厂区
2021 年 1 月 2、3 日	外协 2	梁平	梁平、付斌	赖国洪	李莹	郑浩然	公司厂区

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	保荐机构 监盘人员	地点
日							
2021年1月2、3日	钢材仓	谭文祥	皮俊、谭文祥、石庆才	汤艳梅	王子发	陈沐之	公司厂区
2021年1月2、3日	电器仓	刘永才	刘永才、单丽萍、单海琴	沈运弟	周春丽	王悦雯	公司厂区
2021年1月2、3日	五金仓	张希仁	张希仁、陈书发、黎庆岳	陈秀群	李莹	郑浩然	公司厂区
2021年1月2、3日	刀具仓	刘勤利	刘勤利	曾卫群	-	-	公司厂区
2021年1月2、3日	小仓库	石萍萍	-	甘晓璐、包小珍、卢红明、卢心心	王子发	陈沐之	公司厂区
2021年1月2、3日	办公用品	罗嘉琪	-	曾卫群	-	-	公司厂区
2021年1月6日	在产品	各班长	模具各班长	财务全体人员	李静雪	徐跃会	公司厂区
2021年1月6日	在产品	祝国军	机械部祝国军	财务全体人员	杨博豪	王卉洁	公司厂区
2021年1月5日	产品/原料仓	吴桂保	肖挺飞、潘春雷	肖挺飞	陈思思	郑浩然	福建勋宇厂区
2021年1月5日	成品/原料仓	夏威	翟凤女、茹翠茵	翟凤女	李静雪	徐跃会	惠州勋宇厂区
2021年1月5日	成品/原料仓	戴波	董小雪、周丽娟	董小雪	申越	陈沐之	唐山勋宇厂区
2021年1月5日	五金仓	董小卿	董小卿	陈润仪	赵紫静	王卉洁	公司厂区
2021年1月5日	电器仓	董小卿	万仁知	陈润仪	赵紫静	王卉洁	公司厂区
2021年1月5日	零件仓	董小卿	万仁知	陈润仪	赵紫静	王卉洁	公司厂区
2021年1月5日	气动、液压类仓	董小卿	万仁知	陈润仪	赵紫静	王卉洁	公司厂区
2021年1月5日	辅助、包材仓	董小卿	万仁知	陈润仪	赵紫静	-	公司厂区
2021年1月5日	材料仓	董小卿	万仁知	陈润仪	赵紫静	王卉洁	公司厂区
2021年1月5日	工具仓	董小卿	万仁知	陈润仪	赵紫静	王卉洁	公司厂区
2021年1月5日	原材料仓库	江冬梅	孙广茂	江冬梅	王静岩	邵智宣	六安宝创厂区
2021年1月5日	产成品仓库	江冬梅	孙广茂	江冬梅	王静岩	邵智宣	六安宝创厂区

(2) 2019年12月31日存货盘点情况

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	保荐机构 监盘人员	地点
2020年1月4日	辅助设备仓	庾志军	庾志军	甘晓璐	周春丽	陈霍典	公司厂区
2020年1月4日	工衣、工鞋	刘洋	刘洋	甘晓璐	-	-	公司厂区
2020年1月4日	成品仓	董雄畅	董雄畅	卢红明	李嘉成	唐为	公司厂区
2020年1月5日	低值品仓	董雄畅	董雄畅	卢红明	-	-	公司厂区
2020年1月4日	工具仓	马生才	马生才	黄伟东	沈心怡	-	公司厂区
2020年1月4日、5日	外协1	马生才	马生才	黄伟东	周春丽	陈霍典	公司厂区
2020年1月4日、5日	外协2	皮俊	皮俊、梁平	赖国洪	杨博豪	王卉洁	公司厂区
2020年1月4日、5日	钢材仓	商胜强	商胜强、谢华明、石庆才	沈运弟	王雨薇	郑浩然	公司厂区
2020年1月4日、5日	电器仓	刘永才	刘永才、单海琴、刘洋	罗春燕	李莹	叶清	公司厂区
2020年1月4日、5日	五金仓	张希仁	张希仁、陈书发、黎庆岳	包小珍	王雨薇	郑浩然	公司厂区
2020年1月4日、5日	刀具仓	刘勤利	刘勤利	曾卫群	沈心怡	-	公司厂区
2020年1月4日、5日	小仓库	石萍萍	-	蒋华明、陈秀群	-	-	公司厂区
2020年1月4日	办公用品	罗丽芬	-	曾卫群	-	-	公司厂区
2020年1月8日	在产品	各班长	模具各班长	财务全体人员	李嘉成	-	公司厂区
2020年1月8日	在产品	祝国军	机械部祝国军	财务全体人员	李嘉成	郑浩然	公司厂区
2020年1月3日	原材料仓库、产成品仓库	江冬梅	孙广茂	江冬梅	周春丽	唐为	六安宝创厂区
2020年1月3日	成品/原料仓	戴波	董小雪、周丽娟	董小雪	李莹	郑浩然	唐山勋宇厂区
2020年1月3日	产品/原料仓	吴桂保	肖挺飞、潘春雷、齐玉保	肖挺飞	杨博豪	谭志琪	福建勋宇厂区
2020年1月3日	成品/原料仓	夏威	翟凤女、茹翠茵	翟凤女	李嘉成	陈霍典	惠州勋宇厂区
2020年1月3日	五金仓	董小卿	董小卿	陈润仪	王雨薇	王卉洁	公司厂区
2020年1月3日	电器仓	董小卿	万仁知	陈润仪	王雨薇	王卉洁	公司厂区
2020年1月3日	零件仓	董小卿	万仁知	陈润仪	王雨薇	王卉洁	公司厂区
2020年1月3日	气动、液	董小卿	万仁知	陈润仪	王雨薇	王卉洁	公司厂区

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	保荐机构 监盘人员	地点
	压类仓						
2020 年 1 月 3 日	辅助、包材仓	董小卿	万仁知	陈润仪	王雨薇	王卉洁	公司厂区
2020 年 1 月 3 日	材料仓	董小卿	万仁知	陈润仪	王雨薇	王卉洁	公司厂区
2020 年 1 月 3 日	工具仓	董小卿	万仁知	陈润仪	王雨薇	王卉洁	公司厂区

(3) 2018 年 12 月 31 日存货盘点情况

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	地点
2019 年 1 月 8 日	辅助设备仓	庾志军	庾志军	曾卫群	周春丽	公司厂区
2019 年 1 月 8 日	工衣、工鞋	单海琴	单海琴	曾卫群		公司厂区
2019 年 1 月 8 日、9 日	成品仓	董雄畅	董雄畅	沈运弟	赵紫静	公司厂区
2019 年 1 月 8 日	低值品仓	董雄畅	董雄畅	沈运弟		公司厂区
2019 年 1 月 8 日	工具仓	马生才	马生才	罗春燕	李嘉成	公司厂区
2019 年 1 月 8 日、9 日	外协 1	马生才	马生才、生产 2 名	黄伟东、陈少洁	李嘉成	公司厂区
2019 年 1 月 8 日、9 日	外协 2	皮俊	皮俊、殷柳青、生产 1 名	卢红明、姚楚华	周春丽	公司厂区
2019 年 1 月 8 日、9 日	钢材仓	商胜强	商胜强、谢华明、石庆才	蒋华明	石心悦	公司厂区
2019 年 1 月 8 日、9 日	电器仓	刘永才	刘永才、单海琴、生产 1 名	包小珍	杨博豪	公司厂区
2019 年 1 月 8 日、9 日	五金仓	张希仁	张希仁、杨秘、陈书发、黎庆岳	卢心心、郑圆圆	汤妍妍	公司厂区
2019 年 1 月 8 日、9 日	刀具仓	刘洋	刘洋	罗春燕	文阁	公司厂区
2019 年 1 月 11 日	模具在产品	各班班长	模具各班班长	财务全体人员	李嘉成	公司厂区
2019 年 1 月 11 日	机械在产品	祝国军	机械部祝国军	财务全体人员	周春丽	公司厂区
2019 年 1 月 14 日、15 日	小仓库	石萍萍	石萍萍、李敏容、另调生产 3 人	财务全体人员（5 人/组）		公司厂区
2019 年 1 月 25 日	原材料仓库、产成品仓库	江冬梅	孙广茂	江冬梅	周春丽	六安宝创厂区

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	地点
2018年12月29日	成品/原料仓	戴波	董小雪、周丽娟	董小雪	赵紫静	唐山勋字厂区
2019年1月24日	产品/原料仓	吴桂保	肖挺飞、潘春雷、齐玉保	肖挺飞	杨博豪	福建勋字厂区
2019年1月25日	成品/原料仓	夏威	翟凤女、茹翠茵	翟凤女	李嘉成	惠州勋字厂区
2019年1月24日	五金仓	万仁知	万仁知	唐安旖	文阁	公司厂区
2019年1月24日	电器仓	万仁知	万仁知	唐安旖	文阁	公司厂区
2019年1月24日	零件仓	万仁知	万仁知	唐安旖	文阁	公司厂区
2019年1月24日	气动、液压类仓	万仁知	万仁知	唐安旖	文阁	公司厂区
2019年1月24日	辅助、包材仓	万仁知	万仁知	唐安旖	文阁	公司厂区
2019年1月24日	材料仓	万仁知	万仁知	唐安旖	文阁	公司厂区
2019年1月24日	工具仓	万仁知	万仁知	唐安旖	文阁	公司厂区

(4) 2017年12月31日存货监盘情况

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	地点
2017年12月28日	辅助设备仓	庾志军	-	甘晓璐	赵紫静	公司厂区
2017年12月28日	工衣、工鞋	单海琴	-	林彩霞	-	公司厂区
2017年12月28日	工具仓	马生才	-	曾卫群	-	公司厂区
2017年12月28、29日	成品仓	董雄畅	-	林彩霞	赵紫静	公司厂区
2017年12月30日	低值品仓	董雄畅	-	林彩霞	-	公司厂区
2017年12月28、29、30日	外协1	马生才	2（生产）	罗春燕、曾卫群	任丽	公司厂区
2017年12月28、29、30日	外协2	皮俊	2（生产）	黄伟东	杨倪君	公司厂区
2017年12月28、29、30日	钢材仓	商胜强	3（本部门）	陈少洁	周春丽	公司厂区
2017年12月28、29、30日	电器仓	刘永才	2（生产）	包小珍	杨博豪	公司厂区
2017年12月28、29、30日	五金	张希仁	3（本部门）	钟港萍	杨博豪	公司厂区
2017年12月28、	机械部在	祝国军	各班班长	财务全体	杨倪君	公司厂区

盘点时间	仓库名称	负责人	协助盘点人员	财务人员	申报会计师 监盘人员	地点
29、30 日	产			人员		
2017 年 12 月 28、 29、30 日	刀具仓	刘勤利	-	姚楚华	杨倪君	公司厂区
2017 年 12 月 28、 29、30 日	模具部在 产	刘东华	各班班长	财务全体 人员	杨倪君	公司厂区
2017 年 12 月 28、 29、30 日	模具部在 产	梁富坚	各班班长	财务全体 人员	杨倪君	公司厂区
2017 年 12 月 28、 29、30 日	模具部在 产	金行培	各班班长	财务全体 人员	杨倪君	公司厂区
2017 年 12 月 28、 29、30 日	模具部在 产	梁 恒	各班班长	财务全体 人员	杨倪君	公司厂区
2017 年 12 月 28、 29、30 日	模具部在 产	程文学	各班班长	财务全体 人员	杨倪君	公司厂区
2017 年 12 月 28、 29、30 日	模具部仓 库	张锦霞	-	财务全体 人员	杨倪君	公司厂区
2018 年 2 月 2 日	原材料仓 库、产成 品仓库	江冬梅	-	江冬梅	赵紫静	六安宝创厂区
2018 年 2 月 26 日	成品/原料 仓	戴波	董小雪、周丽娟	董小雪	杨博豪	唐山勋宇厂区
2018 年 2 月 1 日	产品/原料 仓	吴桂保	肖挺飞、潘春 雷、齐玉保	肖挺飞	杨博豪	福建勋宇厂区
2018 年 2 月 4 日	成品/原料 仓	何志勋	翟凤女、茹翠茵	翟凤女	王亚涛	惠州勋宇厂区

保荐机构于 2019 年 1 月进场开始尽职调查和辅导工作，因此未参与 2017 年及 2018 年的存货监盘，并借助会计师的监盘工作及公司相关资料进行核查。

3、监盘的金额及比例

2017 年至 2020 年，保荐机构及申报会计师监盘金额及比例如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
监盘金额	17,416.69	22,487.95	16,836.02	15,546.76
各期末存货余额	22,963.55	27,226.11	21,911.59	21,915.77
监盘占期末存货余额 的比例	75.84%	82.60%	76.84%	70.94%

4、核查证据

公司的《存货盘点管理制度》、存货盘点计划、盘点表、出库单、发货单等资料，同时根据期末账面结存发出商品编制函证并亲自发函，对函证的发出和收回进行过程控制，独立取得客户寄发的函证，核查存货数量。

5、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司已按照内控制度要求对存货进行管理，各期末存货真实、完整。

（二）2017 年末和 2018 年末函证覆盖率较低的原因，相关的替代程序，核查结论依据是否充分

保荐机构于 2019 年 1 月进场开始尽职调查和辅导工作，并对 2017 年末、2018 年末发出商品实行 100%检查交易凭证的替代程序，即检查合同、发票、发货单据以及期后验收情况，并借助申报会计师的函证结果进行核查，因此未对 2017 年末、2018 年末发出商品进行函证。

申报会计师 2017 年末和 2018 年末发函覆盖率超过 90%，回函比例相对较低主要系客户后续业务合作减少所致。

2017 年末及 2018 年末申报会计师发函情况如下：

单位：万元

项目	发出商品	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
2017.12.31	6,663.00	6,238.39	4,462.53	93.63%	66.97%
2018.12.31	5,177.95	4,889.71	3,361.76	94.43%	64.92%

保荐机构和申报会计师对 2017 年末、2018 年末发出商品检查比例如下：

项目	2018.12.31	2017.12.31
发出商品期末余额（万元）	5,177.95	6,663.00
相关单据检查比例	100%	100%

保荐机构和申报会计师认为核查依据充分，经核查公司的发出商品不存在异常情况。

问题 11：关于应付账款

审核问询回复显示：报告期内，应付账款中费用款主要包括应付运费、佣金服务费、福利费及其他。报告期内，公司应付费费用款逐年上升，主要是由于：①随着公司各年度营业收入的增加，应付运费持续上升；②2018 年应付费费用款较

2017 年上涨 123.69 万元，其中佣金服务费金额增加了 99.99 万元，系子公司香港华研根据合同及业务进度计提了应付佣金费且暂未支付导致；③2019 年度较 2018 年度上涨 116.85 万元，主要为公司根据广州市财政局首台（套）重大技术装备推广奖励的要求，对设备进行投保尚未支付导致。

请发行人：

（1）结合运费的支付方式等补充披露产生应付运费的原因；

（2）2018 年香港华研应付佣金费的主要支付对象，相关业务内容及支付原因；

（3）2019 年其他费用款中“广州市财政局首台（套）重大技术装备推广奖励”中对设备进行投保的原因，相关金额较高的原因。

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）结合运费的支付方式等补充披露产生应付运费的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“3、应付账款”补充披露如下：

“根据公司与物流公司签订的运输合同约定，运费的结算方式通常为双方对账确认无误且收到发票后 30 天内付款。由于公司与物流公司的运费结算约定存在一定信用期，导致发行人期末有应付未付的运费款。”

（二）2018 年香港华研应付佣金费的主要支付对象，相关业务内容及支付原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“3、应付账款”补充披露如下：

“公司委托海外的代理商在境外寻找客户并促成公司产品的销售，公司按照其实际促成销售金额的一定比例确认应付佣金，双方约定在公司收到客户款项时支付。2018 年香港华研应付佣金费的主要支付对象是海外代理商 TYLER，公司按照 TYLER 当年促成公司产品销售金额的一定比例确认佣金，由于客户采用信用证付款，款项在 2018 年尚未实际收到，因此该应付佣金在当年尚未支付，于 2019 年 3 月至 8 月陆续支付完毕。”

（三）2019 年其他费用款中“广州市财政局首台（套）重大技术装备推广奖励”中对设备进行投保的原因，相关金额较高的原因。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“3、应付账款”补充披露如下：

“根据《2018 年广州市“中国制造 2025”产业发展资金项目申报指南》中，广州市首台（套）重点技术装备推广奖励的申报条件：“2016 年 1 月 1 日以来实现销售和量产并投保设备定制化综合险的……装备产品”，申报该“奖励”的产品需投保“设备定制化综合险”。公司于 2017 年研制成功的瓶坯智能成型系统 Epioneer500 满足该“奖励”的申报条件，并于当年实现该产品首次销售。根据申报条件要求，公司向中国平安财产保险股份有限公司投保了“首台（套）重大技术装备险”，保险内容主要为：被保险设备因质量缺陷造成损失的，由保险公司给予赔偿。该合同包含两台设备，合同额为 1,600.00 万元，保险费按照合同价款的一定百分比收取，导致保险费金额较高。申报通过后该保险费由政府补助给申报单位，2020 年上半年该保险费已支付。”

二、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得并查阅公司主要运输公司合同，向公司财务人员了解付款政策执行情况是否与合同约定一致；

2、取得并查阅代理商佣金协议，向公司业务人员了解代理商合作模式和业务情况；

3、取得并查阅公司保险合同，了解付款约定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人产生应付运费的原因具有合理性；
- 2、2018 年香港华研应付佣金的支付原因和对象具有合理性；
- 3、2019 年对设备进行投保的原因、相关金额具有合理性。

问题 12：关于预收款项

审核问询回复显示：（1）3 年以上长账龄的预收款项的余额分别为 1,160.27 万元、1,268.36 万元、1,397.51 万元和 1,410.75 万元，比例分别为 8.54%、9.69%、9.57%和 9.18%。

（2）福建公元食品有限公司截至 2020 年 6 月末的预收款项余额为 464.12 万元，该公司与发行人于 2012 年签署合同，合同金额为 654 万元。其由于自身原因，无法全额支付发货款。由于预收款金额足以覆盖发出商品金额，故公司未终止合同，也未确认收入。

（3）福建省闽中有机食品有限公司、湖南千山医疗器械有限公司、唐山蓝猫饮品集团有限公司由于自身原因未支付提货款，因此公司不予发货，对方未收回预收款。

请发行人：

（1）补充披露 3 年以上长账龄的预收款项形成以及报告期内逐年增长的原因及合理性，是否与“从签订合同到客户验收时长一般在 1 年以内或 1 到 2 年”相矛盾；

（2）说明客户福建公元食品有限公司相关合同的履行进度，预收款项比例较高但后续未全额支付发货款的合理性，合同无法履行完毕的原因，相关会计处理的合规性，其他客户是否存在类似情形；

（3）说明福建省闽中有机食品有限公司、湖南千山医疗器械有限公司、唐山蓝猫饮品集团有限公司预收款项的账龄，相关提货款的金额，未支付提货款的具体原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合具体的合同条款对上述事项进行分析说明。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露 3 年以上长账龄的预收款项形成以及报告期内逐年增长的原因及合理性，是否与“从签订合同到客户验收时长一般在 1 年以内或 1 到 2 年”相矛盾

发行人已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“4、预收账款/合同负债”补充披露如下：

“报告期内，公司各期 3 年以上长账龄的预收款项/合同负债主要如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	预收账款	账龄较长的原因
2020. 12. 31	1	福建省闽中有机食品有限公司	494. 80	未支付发货款
	2	福建公元食品有限公司	464. 12	未足额支付发货款
	3	湖南千山制药机械股份有限公司	120. 00	未支付发货款
	4	佛山市三水区华南包装制品有限公司	117. 50	公司融资租赁收取的押金保证金
	5	唐山蓝猫饮品集团有限公司	62. 72	未支付发货款
	6	河北汇源食品饮料有限公司	45. 00	未支付发货款
	7	鄂尔多斯市明禾绿色产业发展有限公司	34. 50	未支付发货款
	小计		1, 338. 64	
	占 3 年以上账龄预收款项比例		96. 52%	
2019. 12. 31	1	福建省闽中有机食品有限公司	494. 80	未支付发货款
	2	福建公元食品有限公司	464. 12	未足额支付发货款
	3	湖南千山医疗器械有限公司	120. 00	未支付发货款
	4	佛山市三水区华南包装制品有限公司	117. 50	公司融资租赁收取的押金保证金
	5	唐山蓝猫饮品集团有限公司	62. 72	未支付发货款
	小计		1, 259. 13	
	占 3 年以上账龄预收款项比例		90. 10%	
2018. 12. 31	1	福建省闽中有机食品有限公司	494. 80	未支付发货款
	2	福建公元食品有限公司	464. 07	未足额支付发货款
	3	湖南千山医疗器械有限公司	120. 00	未支付发货款
	4	唐山蓝猫饮品集团有限公司	62. 72	未支付发货款
	5	河北汇源食品饮料有限公司	45. 00	未支付发货款

	小计	1,186.59	
	占3年以上账龄预收款项比例	93.55%	

从上表可见，公司各期账龄3年以上的预收款项/合同负债的主要客户多为福建省闽中有机食品有限公司、福建公元食品有限公司、湖南千山医疗器械有限公司和唐山蓝猫饮品集团有限公司，都是由于客户未支付或未足额支付发货款导致公司未发货，合同预付款一直放在预收款项核算所致。2018年末长账龄预收款增长的原因主要是从福建公元食品有限公司收取的一笔金额为63.00万元的款项随着时间推移成为3年以上的预收款，2019年末新增的原因主要系佛山市三水区华南包装制品有限公司因融资租赁收取的押金保证金，合同约定该押金可抵扣最后三期的融资租赁款，因此放在预收款项核算。2020年末相较于2019年末3年以上长账龄的预收款略有下降。报告期内长账龄预收款项增长原因合理。

报告期内，公司各期3年以上长账龄预收款项/合同负债占当期营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
账龄3年以上预收款项/合同负债	1,385.93	1,397.51	1,268.36
营业收入	52,235.50	45,677.62	39,738.74
占比	2.65%	3.06%	3.19%

注：2020年末预收款项/合同负债包含其他流动负债金额

由上表可见，报告期各期内，3年以上长账龄预收款项占营业收入的比例分别为3.19%、3.06%和2.65%，占比较小，即除个别客户因自身原因未支付提货款导致预收账款账龄较长外，绝大多数正常履约的合同从签订合同到客户验收时长一般在1年以内或1到2年。”

（二）说明客户福建公元食品有限公司相关合同的履行进度，预收款项比例较高但后续未全额支付发货款的合理性，合同无法履行完毕的原因，相关会计处理的合规性，其他客户是否存在类似情形

发行人已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“4、预收账款/合同负债”补充披露如下：

“根据公司与福建公元食品有限公司签订的销售合同，公司应向福建公元食品有限公司销售两台瓶盖注塑系统，合同总金额为 654 万元，合同约定合同签订后支付 50%的预付款，设备经买方初验合格后支付 50%的提货款。

福建公元食品有限公司自 2012 年 9 月至 2015 年 5 月陆续支付合同预付款和部分提货款，金额共计 464.12 万元。因客户预付款可覆盖部分产品，公司应客户要求于 2012-2014 年向客户陆续发货两台机器及配套模具、配件，有一套模具尚未发货。但后续由于客户的 PET 饮料项目停产，不需要第二套模具，因此不再向公司支付剩余提货款。此外，已发货的产品由于客户未提供验收单，未达到收入确认的条件，公司出于谨慎性考虑，未对发出商品确认收入，该会计处理符合企业会计准则规定。截至目前，由于项目停工时间较长，福建公元食品有限公司负责该项目的员工已离职，不便与客户取得后续联系。

除福建公元食品有限公司外，公司的其他客户不存在类似情形。”

（三）说明福建省闽中有机食品有限公司、湖南千山医疗器械有限公司、唐山蓝猫饮品集团有限公司预收款项的账龄，相关提货款的金额，未支付提货款的具体原因

发行人已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债结构及变动分析”之“4、预收账款/合同负债”补充披露如下：

福建省闽中有机食品有限公司合同约定需于发货前共收 896.22 万元发货款，客户支付了部分发货款后，由于其生产计划改变，项目暂停，不再需要订购设备，因此未足额支付发货款，公司不予发货。截至 2021 年 2 月末，福建省闽中有机食品有限公司未支付剩余提货款，正在请求与公司商谈折价退款方案。

湖南千山医疗器械有限公司合同约定需于发货前支付 540.00 万元，客户仅支付了 120.00 万元合同预付款，未支付提货款，公司不予发货。据了解客户未支付提货款的原因系客户经营情况不佳，其母公司湖南千山制药机械股份有限公司股票于 2020 年 7 月已终止上市，目前为失信被执行人，由于现金流紧张，因此客户搁置了设备的采购计划。

唐山蓝猫饮品集团有限公司合同约定需于发货前收取 470.40 万元，客户仅

支付了 62.72 万元预付款，客户因经营不善，已于 2020 年 8 月被河北省遵化市人民法院裁定受理破产重组，因此无力支付提货款。

福建省闽中有机食品有限公司、湖南千山医疗器械有限公司、唐山蓝猫饮品集团有限公司预收款项的账龄等情况如下：

单位：万元

客户名称	预收款项(含待转销项税)	账龄	合同约定提货款金额
福建省闽中有机食品有限公司	494.80	3 年以上	合同签订后支付 398.32 万元，发货前需支付 497.90 万元，合计 896.22 万元
湖南千山医疗器械有限公司	120.00	3 年以上	合同签订后支付 120.00 万元，发货前需支付 420.00 万元，合计 540.00 万元
唐山蓝猫饮品集团有限公司	62.72	3 年以上	合同签订后支付 117.60 万元，发货前需支付 352.80 万元，合计 470.40 万元

二、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得了长账龄预收款项客户的销售合同及客户付款的银行流水凭证，发行人的发货单，核查预收款项的真实性；
- 2、询问发行人财务部门及业务部门人员，了解项目进度及未执行原因；
- 3、查询长账龄预收款客户公开信息，并获取唐山蓝猫饮品集团有限公司关于破产重组的相关文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人长账龄的预收款项主要为收到的客户根据合同条款约定支付的预付款，由于后续合同未执行而形成长账龄预收款项，以及部分因未满足收入确认条件而计入预收款项科目，具有合理性。

问题 13：关于业绩情况

审核问询回复显示，2020 年上半年，公司实现营业收入 20,303.87 万元，同比降低 9.43%；归属于母公司所有者的净利润为 2,956.84 万元，同比增长 21.97%。

请发行人补充说明：

(1) 期后报告期的主要财务数据 2020 年全年的业绩预计情况,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;

(2) 2020 年上半年净利润同比增长, 但营业收入降低的原因及合理性;

(3) 发行人目前主要在手订单的签约时点, 2020 年 1-9 月参与投标、中标及签订新订单的情况, 2020 年 7-8 月境内订单同比增长较快的原因, 同期境外订单的恢复情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、发行人补充说明

(一) 期后报告期的主要财务数据 2020 年全年的业绩预计情况,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

公司根据目前合同发货情况、订单执行情况和生产经营情况,初步测算 2020 年主要财务信息如下:

1、 2020 年全年的业绩预计情况

单位: 万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例
营业收入	52,235.50	45,677.62	6,557.88	14.36%
净利润	8,228.59	6,522.23	1,706.36	26.16%
归属于母公司股东的净利润	7,858.10	6,075.97	1,782.13	29.33%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,392.25	5,907.50	1,484.75	25.13%

2、 主要财务数据变化情况及原因

单位: 万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例 (%)	说明
营业收入	52,235.50	45,677.62	6,557.88	14.36	随业务增加而增加
营业成本	31,075.20	28,313.28	2,761.92	9.75	随业务增加而增加
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
销售费用	4,408.65	3,905.23	503.42	12.89	随业务增加而增加

项 目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动比例 (%)	说明
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增加
其他收益	741.48	199.81	541.67	271.09	主要系政府补助增加所致
信用及资产 减值损失	-1,318.26	-114.15	-1,204.11	1054.81	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
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	/

3、各类收入金额及同比变化情况

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动比例
瓶坯智能成型系统	29,153.60	27,627.69	5.52%
瓶坯模具	8,201.70	6,040.91	35.77%
瓶坯制品	5,900.58	6,746.64	-12.54%
服务、配件及其他	8,544.34	4,852.67	76.08%
主营业务收入	51,800.22	45,267.91	14.43%

公司 2020 年度的主营业务收入较 2019 年度整体上升 14.43%，其中公司瓶坯智能成型系统实现收入 29,153.60 万元，同比上升 5.52%；瓶坯模具实现收入 8,201.70 万元，同比上升 35.77%；瓶坯制品加工实现收入 5,900.58 万元，同比

下降 12.54%；服务、配件及其他实现收入 8,544.34 万元，同比上升 76.08%。

（二）2020 年上半年净利润同比增长，但营业收入降低的原因及合理性

1、2020 年上半年利润表简要科目金额及同比变动情况

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动比例 (%)	说明
营业收入	20,303.87	22,416.75	-2,112.88	-9.43	变动分析详见本题 (二)2
营业成本	11,446.76	14,506.80	-3,060.04	-21.09	
毛利	8,857.11	7,909.95	947.16	11.97	
税金及附加	138.90	277.34	-138.44	-49.92	变动分析详见本题(二)4
销售费用	1,556.40	2,067.64	-511.24	-24.73	变动分析详见本题(二)3
管理费用	1,547.53	1,453.05	94.48	6.50	
研发费用	898.26	777.41	120.85	15.55	
财务费用	-103.66	12.72	-116.38	-914.94	
期间费用合计	3,898.52	4,310.81	-412.29	-9.56	
其他收益	170.28	3.57	166.71	4,669.75	变动分析详见本题(二)4
信用减值损失	-323.93	-140.69	-183.24	130.24	
资产减值损失	-1,037.32		-1,037.32	100.00	
营业外收入	6.98	4.36	2.62	60.09	/
营业外支出	1.26	8.53	-7.28	-85.29	/
利润总额	3,634.44	3,180.50	453.94	14.27	/
所得税费用	570.50	549.70	20.80	3.78	/
净利润	3,063.94	2,630.80	433.14	16.46	/

2、营业收入、营业成本及毛利变动分析

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动比例
营业收入	20,303.87	22,416.75	-2,112.88	-9.43%
营业成本	11,446.76	14,506.80	-3,060.04	-21.09%
毛利	8,857.11	7,909.95	947.16	11.97%
毛利率	43.62%	35.29%	8.33%	23.60%

（1）营业收入变动情况分析

2020 年上半年由于新冠疫情的影响，客户复工时间延迟、交通及物流运输

管控，部分订单存在延迟发货、推迟安装调试及验收的情形，导致 2020 年上半年营业收入同比下降 9.43%。

（2）毛利率变动分析

2020 年 1-6 月公司整体毛利率为 43.62%，同比增长 8 个百分点，主要系：
①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；② 2020 年 1-6 月公司为了响应政府号召，生产销售熔喷非织造布生产线毛利率相对较高。剔除以上两个原因的影响后的毛利情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动比例
营业收入	18,343.82	15,467.92	2,875.90	18.59%
营业成本	10,749.47	9,206.58	1,542.89	16.76%
毛利	7,594.35	6,261.34	1,333.01	21.29%
毛利率	41.40%	40.48%	0.92%	2.27%

3、费用变动分析

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动比例 (%)	主要变动原因
销售费用	1,556.40	2,067.64	-511.24	-24.73	主要系售后服务费、运费、差旅费、业务招待费及展览费受疫情影响下降所致
管理费用	1,547.53	1,453.05	94.48	6.50	主要系受疫情影响发生停工损失所致
研发费用	898.26	777.41	120.85	15.55	主要系开展熔喷非织造布生产线的研发导致研发费用增加
财务费用	-103.66	12.72	-116.38	-914.94	主要系公司美元应收较多，美元汇率上升导致本期汇兑收益较多

4、其他项目变动分析

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动比例 (%)	主要变动原因
税金及附加	138.90	277.34	-138.44	-49.92	系受疫情影响第一季度免征房产税和土地使用税，增值税及附加税随

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动比例 (%)	主要变动原因
					收入下降而下降
其他收益	170.28	3.57	166.71	4,669.75	系 2020 年 1-6 月政府补助增加所致
信用减值损失	-323.93	-140.69	-183.24	130.24	主要系单项计提增加所致
资产减值损失	-1,037.32	-	-1,037.32	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

(三) 发行人目前主要在手订单的签约时点, 2020 年 1-9 月参与投标、中标及签订新订单的情况, 2020 年 7-8 月境内订单同比增长较快的原因, 同期境外订单的恢复情况

1、目前主要在手订单的签约时点

截至 2021 年 3 月 20 日, 公司在手订单金额为 39,338.66 万元(注: 不包含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。

(1) 未发货订单的签约时点分布

单位: 人民币万元

签订时点 分布	境内订单		境外订单			合计	
	金额	占比	人民币订单 金额	美元订单金额 (万美元)	占比	金额	占比
2021 年 1-3 月 及 2020 下半年	21,742.80	73.34%	690.28	302.33	8.96%	24,398.22	82.30%
2020 上半年	334.36	1.13%	46.88	40.97	1.06%	647.54	2.18%
2019 下半年	2,824.95	9.53%	243.45	148.00	4.07%	4,030.40	13.60%
2019 上半年	15.60	0.05%	-	60.45	1.33%	408.53	1.38%
2018 下半年	160.00	0.54%	-	-	0.00%	160.00	0.54%
合计	25,077.70	84.59%	980.61	551.75	15.41%	29,644.68	100.00%

截至 2021 年 3 月 20 日, 公司在手订单中未发货订单金额为 29,644.68 万元, 其中主要系在 2021 年 1-3 月及 2020 下半年签订, 金额为 24,398.22 万元, 占比为 82.30%, 由于需要一定的生产周期, 暂未发货; 2020 年上半年签订金额为 647.54 万元, 占比 2.18%, 因为其中主要系瓶坯智能成型系统订单, 且大都

在二季度签订，故尚未完成生产和发货；2019年下半年签订的金额为4,030.40万元，占比13.60%，其中包括公司与安图伊利长白山天然矿泉饮品有限责任公司的订单2,796.00万元，公司将根据对方的投产计划于2021年陆续发货，另外因为疫情原因，部分境外客户主动要求推迟发货；2019年上半年和2018年下半年签订的金额合计为568.53万元，占比较小为1.92%，主要系因为客户自身安排未要求公司发货。

（2）发出商品订单的签约时点分布

截至2021年3月20日，公司发出商品订单金额为9,693.98万元，大都在2021年1-3月、2020年和2019年签订，占比92.47%，详细情况如下：

单位：万元

签订时点分布	订单金额	占比
2021年1-3月及2020年	7,769.13	80.14%
2019年	1,194.94	12.33%
2018年	4.32	0.04%
2017年	70.00	0.72%
2014年及以前	655.60	6.76%
合计	9,693.98	100.00%

公司发出商品的发货时间主要集中在2021年1-3月和2020年，占比为89.44%，详细情况如下：

单位：万元

发货时点分布	订单金额	占比	尚未确认收入的原因
2021年1-3月及2020年	8,670.08	89.44%	产品需要一定验收周期或订单尚未发完货
2019年	363.99	3.75%	主要系其中新西兰 CLOUD OCEAN WATER LIMITE 的 161.69 万元的管道安装服务合同，由于新冠疫情原因影响，公司暂未派工程师到现场完成，以及广州王老吉大健康产业有限公司的 144 万元的包含十余套吹瓶模具，安装调试周期较长
2018年及以前	659.92	6.81%	主要为公司与福建公元食品有限公司签订的订单，订单金额为655.60万元，相关货物已于2012年和2014年陆续发出，但由于对方无法全额支付发货款，公司未继续发货并确认收入
合计	9,693.98	100.00%	/

2、2020年1-9月参与投标、中标及签订新订单的情况

(1) 投标及中标情况

2020 年 1-9 月，公司参与投标及中标情况如下：

序号	招标单位	招标项目名称	参与投标方	是否中标	中标金额
1	新疆坎儿井水务科技有限公司	新疆坎儿井水务科技有限公司二期20万吨天然饮品扩建项目-72腔高速PET瓶坯注塑系统招标	华研精机、一道注塑、赫斯基	否	/
2	华仁药业(日照)有限公司	华仁药业(日照)有限公司瓶坯模具	成都联余、华研精机、台州汇源、国珠	否	/
3	中粮粮油工业(重庆)有限公司	中粮粮油工业(重庆)有限公司新建中包装管坯及5L把手注塑生产线项目	广州华研、一道注塑、东华、伊之密、海天	否	/
4	中粮油脂(钦州)有限公司	中粮油脂(钦州)有限公司130g瓶坯注塑系统采购项目	华研精机、一道注塑、广东福能	是	348.00万元
5	费县中粮油脂工业有限公司	费县中粮油脂工业有限公司新增PET注塑系统项目	华研精机、一道注塑、赫斯基、耐驰特	是	615.00万元
6	河北德容塑料包装制品有限公司	新230瓶坯、瓶模具	成都联余、华研精机、台州汇源	是	35.40万元

2020 年 1-9 月，公司参与投标并中标的合同金额为 963.00 万元；另外，公司在 2020 年 10 月参与投标并中标两笔订单，合同金额为 1,453.00 万元。

(2) 新签订单情况

2020 年 1-9 月，公司新签主要产品及防疫产品熔喷非织造布生产线订单情况如下：

主要产品	境内订单	境外订单	
	单位：人民币万元	单位：万美元	单位：万欧元
瓶坯智能成型系统	12,077.63	1,165.15	-
瓶坯模具	7,122.21	302.59	2.22
主要产品小计	19,199.84	1,467.74	2.22
熔喷非织造布生产线	4,096.00	-	-
合计	23,295.84	1,467.74	2.22

2020 年 1-9 月，公司新签主要产品境内订单 19,199.84 万元、境外订单 1,467.74

万美元和 2.22 万欧元；另外，新冠疫情背景下，公司新签熔喷非织造布生产线境内订单 4,096.00 万元（注：部分合同的内容和金额曾发生变更）。

3、2020 年 7-8 月境内订单同比增长较快的原因，同期境外订单的恢复情况

公司月份间签署订单金额未形成规律的变动趋势，各月份均可能出现签署订单金额较大的情形，主要取决于下游客户的投产计划进度。

（1）主要产品境内订单方面

2020 年 7-8 月，公司新增签署 8,795.36 万元，同比 2019 年 7-8 月增长 88.66%。2020 年 7-8 月，公司签署国内订单 500 万元以上的有 8 个，相较于 2019 年 7-8 月的 3 个大幅增长，其中主要包括与珠海中富实业股份有限公司下属三家子公司签署的 2,419.00 万元订单、与长沙富景保鲜技术有限公司签署的 810.00 万元订单、与今麦郎饮品股份有限公司下属子公司签署的 700.00 万元订单、与益海（广汉）粮油饲料有限公司签署的 698.00 万元订单等。

（2）主要产品境外订单方面

2020 年 7-8 月，公司新增签署订单金额 938.74 万美元，同比 2019 年 7-8 月增长 177.04%，恢复良好并取得了较好的增长业绩，主要原因系公司与东南亚知名的快消食品企业 **MAYORA 集团** 达成合作，并与其**成员企业**在当期签署订单 768.40 万美元。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、结合公司发出商品情况、在手订单情况及客户需求复核 2020 年全年业绩预计情况；

2、分析 2020 年上半年主要财务数据同比增减变动趋势；复核公司各类收入的测算依据，分析各类收入的同比变化情况；复核公司相关的存货和预付账款减值是否充分、合理；

3、统计分析发行人在手订单的签订时点情况，核查订单签单时间较长仍未执行完毕的原因；

4、问询发行人业务部员工 2020 年 1-9 月的业务开拓情况及新签订单情况，并进行统计分析；

5、查阅发行人 2020 年 1-9 月新签主要订单的合同及订单执行过程中的入库单、发货单、银行水单、发票等原始凭证；

6、分析 2020 年 7-8 月境内订单和境外订单的变动情况及变动原因。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2020 年全年业绩预计情况较为准确合理，主要财务数据及各类营业收入的同比变化合理；

2、公司 2020 年上半年净利润增长主要得益于公司综合毛利率提升带来的毛利增加，同时期间费用率及税金及附加的下降也一定程度上使得公司净利润增长；

3、截至 2021 年 3 月 20 日，发行人在手订单金额为 39,338.66 万元（注：不包含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），签订时点主要集中在 2021 年 1-3 月及 2020 年下半年，占比 82.30%；发货商品订单金额为 9,693.98 万元，签订时点主要集中在 2021 年 1-3 月、2020 年和 2019 年，占比 92.47%；

4、2020 年 1-9 月，公司新签主要产品境内订单 19,199.84 万元、境外订单 1,467.74 万美元和 2.22 万欧元；其中公司参与投标并中标的合同金额为 963.00 万元；

5、2020 年 7-8 月境内订单增长较快的原因系公司签署的金额在 500 万元以上的订单较多，主要包括与珠海中富实业股份有限公司下属三家子公司签署的 2,419.00 万元订单、与长沙富景保鲜技术有限公司签署的 810.00 万元订单、与今

麦郎饮品股份有限公司下属子公司签署的 700.00 万元订单、与益海（广汉）粮油饲料有限公司签署的 698.00 万元订单等；

2020 年 7-8 月，境外订单签署金额增长较快的主要原因系公司与东南亚知名的快消食品企业 MAYORA **集团成员企业**签署订单 768.40 万美元。

（此页无正文，为广州华研精密机械股份有限公司《发行人和保荐机构关于广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》）之签章页

广州华研精密机械股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》的全部内容，确认本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长（签名）：



包贺林

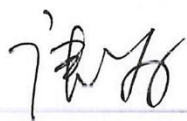
广州华研精密机械股份有限公司

2024年 3 月 25 日



（此页无正文，为财通证券股份有限公司《发行人和保荐机构关于广州华研精密机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》）之签章页

保荐代表人签名：



唐 为



王为丰



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广州华研精密机械股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长签名： 陆建强

陆建强

财通证券股份有限公司

2021年3月25日



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读广州华研精密机械股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理签名： 陆建强

陆建强

财通证券股份有限公司

2021年3月25日

