



上海冠龙阀门节能设备股份有限公司
【Shanghai Karon Eco-Valve Manufacturing Co., Ltd.】

（上海市嘉定区南翔镇德园路 815 号）

关于上海冠龙阀门节能设备股份有限公司
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之回复报告

保荐机构（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 10 月 14 日出具的审核函〔2021〕011170 号《关于上海冠龙阀门节能设备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》（以下简称“问询函”）已收悉，长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）作为上海冠龙阀门节能设备股份有限公司（以下简称“冠龙股份”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师北京海润天睿律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《上海冠龙阀门节能设备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”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及对招股说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

目 录

问题 1.关于产品单价.....	4
问题 2.关于营业收入.....	9
问题 3.关于客户.....	14
问题 4.关于台湾明冠.....	22
问题 5.关于营业成本.....	34
问题 6.关于毛利率.....	54
问题 7.关于股权变动的合规性.....	63
问题 8.关于新增股东富拉凯.....	75
问题 9.关于同业竞争.....	90
问题 10.关于业务资质和安全生产.....	101

问题 1.关于产品单价

前次审核问询回复显示：

报告期内发行人产品单位平均售价为 1,284.08 元、1,179.68 元、1,233.47 元、1,074.57 元，其中带执行器的产品单价远高于不带执行器产品。

请发行人：

（1）按主要产品分类（蝶阀、闸阀、控制阀等），补充说明报告期内以上各类产品单价情况及波动原因。

（2）补充说明执行器的主要功能、作用，发行人产品中是否均需配置执行器；发行人产品中使用的不同类型执行器的市场价格情况，是否存在较大波动。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）按主要产品分类（蝶阀、闸阀、控制阀等），补充说明报告期内以上各类产品单价情况及波动原因

1、各类产品单价情况及波动原因

报告期内，公司主要产品的平均销售单价情况如下：

单位：元

产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
蝶阀	3,226.68	-18.23%	3,946.16	15.72%	3,409.99	-3.02%	3,516.11
闸阀	720.29	26.77%	568.20	-4.51%	595.04	-15.81%	706.81
控制阀	1,590.98	21.18%	1,312.89	-40.99%	2,224.81	19.42%	1,862.97
止回阀	2,227.35	12.23%	1,984.68	-0.39%	1,992.37	-11.02%	2,239.10
其他阀门	645.73	20.39%	536.38	2.83%	521.60	1.24%	515.22
其他配套产品	365.57	-60.65%	929.00	21.09%	767.23	8.88%	704.67
合计	1,074.57	-12.88%	1,233.47	4.56%	1,179.68	-8.13%	1,284.08

报告期内，公司主要采用成本加成的定价原则，公司总体产品平均单价较为稳定，但不同产品类别的销售单价差异较大，不同产品呈现出不同的变动趋势和变动幅度，主要是由于公司产品种类众多，且同类产品依据不同规格/口径、型号、材质、涂装工艺、配件要求，销售价格变动幅度较大。就公司实际经营情况而言，影响同类阀门产品价格的主要因素为规格/口径的大小以及是否带有执行器，即规格/口径越大的阀门价格越高，带有执行器的阀门价格显著高于不带有

执行器的阀门。

2、同类型产品的单价及波动情况

选取报告期内，公司同类型产品（规格相同、是否带执行器相同、其他条件要求等均相同）合计销售金额排名前十大的产品单价进行比较，具体情况如下：

单位：元/台

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
暗杆型弹性座封闸阀(附手轮) DN100 PN10/16	-	0.31%	-	-0.76%	-	2.57%	-
暗杆型弹性座封闸阀(附手轮) DN150 PN10/16	-	0.41%	-	-1.87%	-	2.08%	-
暗杆型弹性座封闸阀(附手轮) DN200 PN10	-	2.99%	-	-1.15%	-	0.78%	-
手动法兰蝶阀（立式）DN1200 PN10	-	2.01%	-	-2.03%	-	4.51%	-
手动法兰蝶阀（立式）DN1400 PN10	-	-2.79%	-	1.34%	-	2.20%	-
手动法兰蝶阀（立式）DN1000 PN10	-	-3.03%	-	-0.46%	-	5.22%	-
手动法兰蝶阀（立式）DN600 PN10	-	-3.58%	-	0.30%	-	2.38%	-
暗杆型弹性座封闸阀(附手轮) DN300 PN10	-	3.33%	-	0.36%	-	2.14%	-
手动法兰蝶阀（立式）DN800 PN10	-	-1.94%	-	2.84%	-	5.70%	-
手动法兰蝶阀（立式）DN1600 PN10	-	0.16%	-	-2.01%	-	5.18%	-

从上表可知，公司同类型产品的单价变动幅度在-3.58%至 5.70%之间，根据不同客户和销售订单情况略有波动，但总体较为稳定。

综上所述，公司总体产品平均单价较为稳定，但不同产品类别的销售单价差异较大，不同产品呈现出不同的变动趋势和变动幅度，主要是由于公司产品种类众多，且各类产品依据不同规格/口径、型号、材质、涂装工艺、配件要求，销售价格变动幅度较大；但同类型产品的销售单价总体保持稳定，具有合理性。

（二）补充说明执行器的主要功能、作用，发行人产品中是否均需配置执行器；发行人产品中使用的不同类型执行器的市场价格情况，是否存在较大波动

1、补充说明执行器的主要功能、作用，发行人产品中是否均需配置执行器

执行器的主要功能、作用为：接收外部控制器送来的控制信号，驱动阀门从而改变被控介质的通断或者流量调节，将被控变量维持在所要求的数值上或一定

的范围内。通俗来讲，执行器根据操作信号自动执行阀门的开启、关闭，调节或者保持阀门处于特定的工作状态，从而实现阀门远程控制。

执行器涉及客户使用阀门的具体操作方式，在与客户合作过程中，客户均会通过合同或订单等形式对是否使用执行器进行明确约定，因此并非所有发行人产品中均会配置执行器。

报告期内，公司主营业务收入按是否含执行器分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
含执行器	9,805.99	21.82%	26,076.34	25.69%	24,712.12	26.15%	22,700.19	27.37%
不含执行器	35,138.51	78.18%	75,423.01	74.31%	69,774.15	73.85%	60,226.71	72.63%
合计	44,944.50	100.00%	101,499.34	100.00%	94,486.27	100.00%	82,926.90	100.00%

2、发行人产品中使用的不同类型执行器的市场价格情况，是否存在较大波动

（1）不同类型执行器的市场价格情况及其波动原因

影响执行器价格的主要因素包括品牌、扭矩、控制功能、防护等级和防爆等级等。一般而言，进口品牌执行器价格高于国产品牌，扭矩越大的执行器价格越高，具有整体调节功能的执行器价格高于普通调节、整体开关和普通开关功能执行器，防护等级越高的执行器价格越高，防爆执行器价格高于非防爆执行器。执行器根据不同的品牌、型号、规格等，单价差异较大，目前执行器市场价格多为几百元到几万元之间。

根据 MarketsandMarkets 的预计，全球阀门执行器（Valve Controller）市场规模为 18 亿美元，预计到 2025 年将达到 22 亿美元，年复合增长率为 3.7%。目前全球知名的执行器品牌包括英国罗托克、德国 AUMA、德国 SIPOS、法国 Bernard、芬兰 METSO、美国 FISHER、日本 SMC 等。此外，罗托克集团在中国上海设立了罗托克阀门控制技术（上海）有限公司生产罗托克品牌的执行器，国内亦有常州辅机、天二通、孚因动力等较多的执行器生产厂商，市场供应充足。

公司通过询价、比价、议价确定执行器的供应商和采购价格，因此公司采购价格基本能反映相关执行器的市场价格水平。

报告期内，公司产品中使用的不同类型执行器采购情况如下：

单位：万元、台、元/台

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
电动执行器	2,325.27	3,869	6,010.01	5,305.66	7,772	6,826.63	4,351.26	7,392	5,886.45	3,064.59	5,518	5,553.81
减速装置	1,703.15	42,425	401.45	3,526.45	76,761	459.41	2,961.44	78,405	377.71	2,640.29	61,869	426.75
气动执行器	245.23	1,230	1,993.70	826.29	5,020	1,646.00	1,084.32	3,892	2,786.02	1,235.68	5,799	2,130.85
其他	180.67	4,779	378.06	249.37	10,235	243.64	298.66	10,998	271.56	244.85	9,321	262.69
合计	4,454.32	52,303	851.64	9,907.77	99,788	992.88	8,695.69	100,687	863.64	7,185.41	82,507	870.89

报告期内，公司执行器平均采购单价为 870.89 元、863.64 元、992.88 元和 851.64 元，除 2020 年度有所上涨外，基本保持稳定。

公司 2020 年度执行器平均采购单价有所上涨的主要原因分析如下：

单位：元/台

项目	2020 年度			2019 年度		
	数量占比	单价	对单价贡献	数量占比	单价	对单价贡献
电动执行器	7.79%	6,826.63	531.69	7.34%	5,886.45	432.16
减速装置	76.92%	459.41	353.39	77.87%	377.71	294.12
气动执行器	5.03%	1,646.00	82.80	3.87%	2,786.02	107.69
其他	10.26%	243.64	24.99	10.92%	271.56	29.66
合计	100.00%	992.88	992.88	100.00%	863.64	863.64

从上表中可以看出，2020 年度，公司执行器中电动执行器的采购数量占比由 2019 年度的 7.34%增加至 7.79%，同时单价有所提升，导致电动执行器采购金额占比由 2019 年度的 50.04%提高至 53.55%，而电动执行器的平均采购价格为 5000-7000 元，导致 2020 年度公司执行器总体采购单价上涨。

（2）同类型执行器价格变化情况

报告期内，公司执行器采购总额前十大料号的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	料号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	YC-11CKC60-144-F10B3K0000000	262.33	5.89%	271.05	2.74%	166.46	1.91%	170.25	2.37%
2	YC-11480015A-LM4RPC	14.82	0.33%	313.22	3.16%	394.00	4.53%	104.62	1.46%
3	YC-16AB-6800N-HOB4-6-468-F30	67.44	1.51%	118.83	1.20%	139.28	1.60%	80.00	1.11%
4	YC-11CK60-144-F10B3M00200A	48.51	1.09%	152.72	1.54%	114.46	1.32%	74.32	1.03%
5	YC-10GD028801646	58.94	1.32%	49.84	0.50%	107.28	1.23%	172.18	2.40%
6	YC-2JWX750-30A	42.39	0.95%	105.53	1.07%	118.92	1.37%	111.92	1.56%
7	YC-11CKC120-144-F10B3K0000000	57.85	1.30%	103.23	1.04%	129.27	1.49%	69.85	0.97%
8	YC-2JWX2000-224	59.44	1.33%	96.64	0.98%	109.16	1.26%	74.81	1.04%
9	YC-11CKRC60-96-F10B3K0B00000	50.88	1.14%	129.40	1.31%	98.50	1.13%	59.57	0.83%
10	YC-16A-200NPR10-729-W100-F30	67.37	1.51%	60.53	0.61%	106.28	1.22%	102.75	1.43%

合计	729.98	16.39%	1,400.96	14.14%	1,483.61	17.06%	1,020.27	14.20%
----	--------	--------	----------	--------	----------	--------	----------	--------

报告期内，公司执行器采购总额前十大料号的采购单价及变动情况如下：

单位：元/台

序号	料号	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
1	YC-11CKC60-144-F10B3K0000000	9,369.03	-0.79%	9,444.10	0.42%	9,404.32	1.64%	9,252.99
2	YC-11480015A-LM4RPC	7,409.73	1.72%	7,284.13	3.53%	7,035.74	7.60%	6,538.67
3	YC-16AB-6800N-HOB4-6-468-F30	3,211.50	2.70%	3,126.99	-2.11%	3,194.46	1.43%	3,149.57
4	YC-11CK60-144-F10B3M00200A	4,146.02	-0.37%	4,161.22	-0.02%	4,162.24	2.49%	4,061.09
5	YC-10GD028801646	5,894.15	-5.38%	6,229.41	3.36%	6,026.95	1.86%	5,916.72
6	YC-2JWX750-30A	152.38	0.83%	151.12	0.00%	151.13	0.61%	150.21
7	YC-11CKC120-144-F10B3K0000000	10,517.70	-1.17%	10,642.41	0.44%	10,596.08	0.12%	10,583.17
8	YC-2JWX2000-224	516.46	0.69%	512.93	1.26%	506.57	-1.00%	511.69
9	YC-11CKRC60-96-F10B3K0B00000	10,176.99	-0.90%	10,269.88	-0.95%	10,368.20	2.69%	10,096.65
10	YC-16A-200NPR10-729-W100-F30	5,263.12	4.35%	5,043.88	-4.13%	5,261.23	1.90%	5,163.25

从上表中可以看出，报告期内，公司同一料号执行器采购单价波动保持在-5.38%至7.60%之间，基本保持稳定。

综上所述，公司产品中使用的不同类型执行器的市场价格差异较大，且存在一定波动，主要系执行器根据不同的品牌、型号、规格等，单价差异较大；但发行人同类型执行器价格总体保持稳定，具有合理性。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并核查发行人销售收入及成本明细表，了解发行人主要产品销售金额、销售数量、销售单价等情况，复核计算发行人主要产品销售收入、销售数量、销售单价；
- 2、访谈发行人业务总监、财务负责人，了解发行人主要产品销售单价波动的原因及其合理性，执行器采购情况及其价格波动的原因；
- 3、获取并核查发行人采购明细表，复核计算不同类型执行器的采购价格及相同类型执行器的采购价格，分析其波动的合理性；
- 4、通过公开渠道查询了解执行器的主要功能、作用及市场情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人总体产品平均单价较为稳定，但不同产品类别的销售单价差异较大，不同产品呈现出不同的变动趋势和变动幅度，主要是由于公司产品种类众多，且各类产品依据不同规格/口径、型号、材质、涂装工艺、配件要求，销售价格变动幅度较大；但同类型产品的销售单价总体保持稳定，具有合理性。

2、执行器的主要功能、作用为实现阀门远程控制，发行人产品并非均需配置执行器。报告期内，发行人产品中使用的不同类型执行器的市场价格差异较大，且存在一定波动，主要系执行器根据不同的品牌、型号、规格等，单价差异较大；但发行人同类型执行器价格总体保持稳定，具有合理性。

问题 2.关于营业收入

前次审核问询回复显示：

报告期内发行人实现营业收入 82,926.90 万元、94,486.27 万元、101,499.34 万元、44,944.50 万元，其中闸阀产品销售收入在 2019 年增长较快，蝶阀产品销售收入在 2020 年增长较快。

请发行人：

（1）结合新增客户情况或已有客户的新增销量情况，补充说明 2019 年闸阀产品收入同比增长 37.15%的原因及合理性。

（2）量化分析 2020 年发行人蝶阀产品销售收入同比增长 17.57%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、发行人说明

（一）结合新增客户情况或已有客户的新增销量情况，补充说明 2019 年闸阀产品收入同比增长 37.15%的原因及合理性

2018 年度及 2019 年度，公司闸阀销售收入分别为 13,257.16 万元和 18,181.96 万元，2019 年度较 2018 年度增加了 4,924.80 万元，同比增长 37.15%。

发行人闸阀产品销售客户较为分散，2019 年度闸阀销售收入主要系新增客户和已有客户销售收入增加所致，具体变动情况如下：

单位：万元

项目	数量	2018 年销售额	2019 年销售额	销售额变动
----	----	-----------	-----------	-------

2018 年、2019 年闸阀均有交易客户	462	10,074.55	12,679.50	2,604.95
2019 年较 2018 年度闸阀新增客户	649	-	5,502.46	5,502.46
2019 年较 2018 年度闸阀未交易客户	571	3,182.61	-	-3,182.61
合计	-	13,257.16	18,181.96	4,924.80

从上表中可以看出，2019 年度发行人闸阀销售收入增长较多主要系新增客户销售收入增加 5,502.46 万元，已有客户销售收入增加 2,604.95 万元，已有客户销售收入减少 3,182.61 万元，合计增加 4,924.80 万元。

发行人 2019 年度闸阀销售收入比 2018 年度闸阀销售收入增长超过 100 万元的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2018 年度 闸阀交易额	2019 年度 闸阀交易额	增长金 额
1	北京市自来水集团禹通市政工程有限公司	122.68	830.87	708.19
2	浙江水联环科集团有限公司	344.76	766.23	421.46
3	常州杜瓦科流体控制设备有限公司	-	342.39	342.39
4	中国石化工程建设有限公司	13.06	305.43	292.37
5	首创东风（十堰）水务有限公司	8.10	224.27	216.18
6	湖南省丰源水务投资建设有限公司	39.21	246.05	206.85
7	无锡市水务集团有限公司	52.37	257.32	204.96
8	广州机施建设集团有限公司	-	201.25	201.25
9	常州通用自来水物资有限公司	230.27	428.62	198.36
10	广州市增城自来水安装工程有限公司	131.13	322.35	191.22
11	上海市安装工程集团有限公司	1.68	187.23	185.54
12	台湾明冠	585.64	761.55	175.90
13	柳州市自来水管设备安工程安装有限公司	50.52	190.76	140.24
14	Kolon Global Corporation	-	118.06	118.06
15	杭州美升科技有限公司	106.54	216.67	110.13
16	杭州袁辉电器科技有限公司	-	108.94	108.94
17	常州市金坛自来水有限公司	-	107.88	107.88
18	中铁武汉电气化局集团有限公司	-	104.27	104.27
合计		1,685.95	5,720.13	4,034.18

2019 年度，公司闸阀销售金额增长超过 100 万元的客户共 18 家，2019 年度闸阀销售收入增长较多并非来源于个别客户。

（二）量化分析 2020 年发行人蝶阀产品销售收入同比增长 17.57% 的原因及合理性

2019 年度及 2020 年度，发行人蝶阀产品销售收入分别为 39,682.43 万元和 46,654.69 万元，2020 年度较 2019 年度增加了 6,972.26 万元，同比增长 17.57%。

发行人蝶阀产品销售客户较为分散，2020 年度蝶阀销售收入上升主要系新增客户销售收入增加所致，具体变动情况如下：

单位：万元

项目	数量	2019 年销售额	2020 年销售额	销售额变动
2019 年、2020 年蝶阀均有交易客户	611	27,899.70	28,287.28	387.59
2020 年较 2019 年度蝶阀新增客户	664	-	18,367.41	18,367.41
2020 年较 2019 年度蝶阀未交易客户	737	11,782.73	-	-11,782.73
合计	-	39,682.43	46,654.69	6,972.26

从上表中可以看出，2020 年度发行人蝶阀销售收入增长较多主要系新增客户销售收入增加 18,367.41 万元，已有客户销售收入增加 387.59 万元，已有客户销售收入减少 11,782.73 万元，合计增加 6,972.26 万元。

2020 年度蝶阀产品销售新增客户前十名情况如下：

单位：万元

序号	蝶阀新增客户名称	销售额
1	中铁一局集团市政环保工程有限公司	1,271.58
2	宁夏回族自治区水利工程建设中心	771.47
3	新疆三联工程建设有限责任公司	713.47
4	北京恒通中晴科技有限公司	630.25
5	珠海水务环境控股集团有限公司	589.16
6	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	534.65
7	南京科洁环境工程有限公司	458.44
8	嘉兴市原水投资有限公司	417.61
9	成都市泰兴金属材料有限公司	326.22
10	宁波铠奥流体控制设备有限公司	310.53
合计		6,023.39

（三）2019 年度净利润增长幅度大于营业收入增长幅度的原因

2019 年度公司净利润增长幅度大于营业收入增长幅度的主要影响项目具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动比例
营业收入	94,554.75	82,977.10	11,577.65	13.95%
营业成本	50,221.90	45,565.44	4,656.46	10.22%
营业毛利	44,332.84	37,411.66	6,921.19	18.50%
期间费用	22,206.10	20,037.40	2,168.70	10.82%
资产减值损失和信用减值损失	-1,260.89	-2,015.60	754.70	-37.44%
利润总额	20,792.86	15,042.07	5,750.80	38.23%

所得税费用	5,276.77	4,350.05	926.72	21.30%
净利润	15,516.10	10,692.01	4,824.08	45.12%
扣非后净利润	14,931.84	10,398.48	4,533.36	43.60%

从上表可以看出，2019 年度公司净利润增长幅度大于营业收入增长幅度的原因如下：

①2019 年度，公司营业收入为 94,554.75 万元，同比增长 13.95%，毛利率为 46.89%，增长 1.80%，导致公司营业毛利同比增长 18.50%，增长幅度大于营业收入增长幅度。

②2019 年度营业收入的增长带动了期间费用的增长 10.82%，增长幅度小于营业毛利增长幅度，同时公司 2019 年对长期呆滞的存货予以报废处理，导致 2019 年计提存货跌价准备对应资产减值损失较 2018 年减少 678.30 万元，进而导致公司资产减值损失和信用减值损失合计减少 754.70 万元，同比减少 37.44%，总体导致公司利润总额增长 38.23%，增长幅度大于营业毛利增长幅度。

③因子公司适用不同税率、研发加计扣除等因素的影响，2019 年度公司所得税费用增长 926.72 万元，同比增长 21.30%，增长幅度小于利润总额的增长幅度，导致 2019 年度净利润同比增长 45.12%。

（四）关于应收账款

1、应收账款坏账准备计提情况

报告期内，发行人主要按照预期信用损失模型计提应收账款坏账准备，具体情况如下：

单位：万元、%

账龄	2021 年 6 月 30 日			2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	应收账款 余额	计提 比例	坏账准 备	应收账款 余额	计提 比例	坏账准 备	应收账款 余额	计提 比例	坏账准 备	应收账款 余额	计提 比例	坏账准 备
1 年以内	31,845.80	5	1,592.29	38,847.12	5	1,942.36	34,556.65	5	1,727.83	33,471.78	5	1,673.59
1-2 年	9,303.55	10	930.35	6,800.22	10	680.02	8,640.72	10	864.07	5,955.80	10	595.58
2-3 年	3,107.47	20	621.49	4,016.26	20	803.25	3,197.78	20	639.56	3,005.99	20	601.20
3-4 年	1,587.86	50	793.93	1,954.27	50	977.14	2,063.12	50	1,031.56	1,411.53	50	705.77
4-5 年	1,238.42	80	990.74	993.90	80	795.12	403.99	80	323.19	770.56	80	616.45
5 年以上	1,853.61	100	1,853.61	1,372.84	100	1,372.84	1,381.60	100	1,381.60	1,600.98	100	1,600.98
合计	48,936.70	13.86	6,782.41	53,984.62	12.17	6,570.73	50,243.87	11.88	5,967.82	46,216.64	12.54	5,793.56

2、报告期各期末应收账款回款情况

截至 2021 年 9 月 30 日，报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	49,669.16	54,564.62	50,576.98	46,216.64
回款金额	14,200.76	30,040.20	40,230.35	39,536.34
回款比例	28.59%	55.05%	79.54%	85.55%
未回款余额	35,468.39	24,524.43	10,346.63	6,680.30
其他减少（注）	300.16	573.53	803.53	1,111.77
账面余额	35,168.23	23,950.90	9,543.10	5,568.53
已计提坏账准备金额	6,619.49	6,058.62	4,694.02	3,914.83
未回款账面价值	28,548.74	17,892.27	4,849.08	1,653.69
未回款坏账计提比例	18.82%	25.30%	49.19%	70.30%

注：应收账款期后未回款与账面余额差异部分的其他减少系坏账核销、销售退回、折让等影响。

截至 2021 年 9 月 30 日，报告期各期末应收账款未回款账面价值部分按一般货款和质保金列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
未回款账面价值	28,548.74	17,892.27	4,849.08	1,653.69
其中：				
一般货款	24,554.37	14,509.68	3,296.31	1,387.43
质保金	3,994.37	3,382.59	1,552.77	266.26

截至 2021 年 9 月 30 日，报告期各期末应收账款未回款账面余额分别为 5,568.53 万元、9,543.10 万元、23,950.90 万元和 35,168.23 万元。针对公司各期末未回款项，公司已审慎评估相关款项回收风险并计提相应坏账准备，报告期各期末应收账款未回款账面余额已计提坏账准备 3,914.83 万元、4,694.02 万元、6,058.62 万元和 6,619.49 万元，计提比例分别为 70.30%、49.19%、25.30%和 18.82%。未回款坏账准备计提金额逐期增长，随着应收账款未回款的所属年限变长，总体计提比例逐年增长，2018 年末应收款未回款坏账计提比例为 70.30%，应收账款坏账准备计提较为充分。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、对主要客户，进行实地走访或视频访谈、函证报告期内交易情况，了解其基本情况、主要业务、交易背景和交易流程，确认其与发行人的合作情况，对

未回函的客户样本执行替代测试,确认账面收入确认金额是否真实、准确和完整;

2、通过外部工商查询平台(天眼查、全国企业信用信息公示系统),对报告期内主要客户包括经销商进行背景调查;

3、访谈发行人主管销售的业务总监、财务负责人,了解发行人对主要客户的销售情况及其变化原因;

4、按产品类型对发行人客户进行分类汇总,分析报告期内不同产品类别营业收入的构成及波动情况。

(二) 核查意见

经核查,保荐人、申报会计师认为:

1、2019年闸阀产品收入同比增长37.15%的主要原因为新增客户销售收入增加5,502.46万元,已有客户销售收入增加2,604.95万元,已有客户销售收入减少3,182.61万元,合计增加4,924.80万元,具有合理性。

2、2020年发行人蝶阀产品销售收入同比增长17.57%的主要原因为新增客户销售收入增加18,367.41万元,已有客户销售收入增加387.59万元,已有客户销售收入减少11,782.73万元,合计增加6,972.26万元,具有合理性。

问题 3.关于客户

前次审核问询回复显示:

报告期内发行人客户主要集中在城镇给排水领域,部分客户属于水利、工业等领域,但整体来看,客户结构较为分散,对前五大客户的销售占比约15%;部分客户存在持续采购的情形。

请发行人:

(1)结合发行人产品特点、下游主要运用的行业特点、客户类型等,补充说明报告期内对单个客户销售占比较小,客户整体较为分散的原因及合理性,是否符合行业特点;

(2)补充说明报告期内仍有部分客户向发行人持续存在大额采购的原因及合理性;

(3)按下游客户所属行业,补充说明报告期内营业收入构成情况;按下游客户性质(如国企、民企等)补充说明报告期内营业收入构成情况。

请保荐人、申报会计师进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合发行人产品特点、下游主要运用的行业特点、客户类型等，补充说明报告期内对单个客户销售占比较小，客户整体较为分散的原因及合理性，是否符合行业特点

报告期内，按客户收入规模，对应收入规模区间内的客户金额、占比和数量情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比	家数
500万以上	13,589.82	30.24%	15	39,594.48	39.01%	41	39,490.25	41.79%	41	32,988.23	39.78%	27
200-500万	8,358.24	18.60%	28	27,760.03	27.35%	93	19,510.59	20.65%	65	18,212.99	21.96%	60
100-200万	7,742.30	17.23%	56	12,661.50	12.47%	88	13,286.11	14.06%	93	11,734.53	14.15%	82
50-100万	7,397.28	16.46%	104	8,502.26	8.38%	117	10,359.61	10.96%	144	8,588.83	10.36%	118
50万以下	7,856.86	17.48%	1,093	12,981.08	12.79%	1,596	11,839.71	12.53%	1,699	11,402.32	13.75%	1,631
合计	44,944.50	100.00%	1,296	101,499.34	100.00%	1,935	94,486.27	100.00%	2,042	82,926.90	100.00%	1,918

报告期内，公司对单个客户销售占比较小，客户整体较为分散的主要原因如下：

1、发行人下游给排水应用领域具有明显的区域性，且不同地区对给排水相关设施的投资具有一定的波动

由于给排水设施的投资建设一般为当地政府主导，同一个区域不可能重复建设多套给排水系统，自来水也不像其他商品可以远距离运输并在各地市场上流通，给排水企业只能在其给排水管网覆盖范围内提供产品或服务，所以在某个地区范围内一般形成相对独立的区域性市场，具有明显的区域性。同时，每个省市对给排水相关建设投资也存在一定的周期性和波动性，以北京和长三角主要城市为例，根据住建部的统计，2015年至2019年全国及相关城市给排水市政公用设施建设固定资产投资具体情况如下：

单位：亿元

区域	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
北京	205.89	307.02	184.58	156.99	139.29
上海	54.02	55.74	58.87	134.70	106.49
南京	24.34	29.34	47.08	66.51	45.89
杭州	8.13	18.37	31.57	57.69	38.37
以上城市合计	292.38	410.47	322.11	415.89	330.04
全国	1,602.62	1,768.36	1,923.76	2,072.91	2,122.44

从上表可以看出，2015 年度至 2019 年度，虽然我国给排水市政公用设施建设固定资产投资金额不断增长，但不同城市对给排水基础设施的投资存在一定的波动，且不同城市对给排水基础设施的投资变动趋势也不一样。

2、发行人下游客户中工程承包商和最终客户所处行业内企业数量众多和较为分散，市场集中度较低

发行人目前主要客户为工程承包商和最终客户，其中最终客户主要为各地水务公司及其下属企业。我国各地水务公司主要通过获取特许经营权的方式开展业务，存在较强的区域性。根据 Wind 资讯数据，截止 2021 年 5 月，我国水的生产和供应业共有规模以上（年主营业务收入超过 2000 万元）企业 2,794 家，因此，发行人最终客户所属行业整体集中度较低。此外，根据 Wind 资讯数据，截止 2019 年，我国总承包建筑业企业数为 71,430 家，其中特级总承包建筑业企业达 640 家，因此，我国总承包建筑业也较为分散。

3、发行人产品具有耐用性，使用寿命较长，针对同一项目一般不存在重复购买情形，客户对发行人产品的需求具有阶段性的特点，此外，阀门产品部分通过招投标方式实现销售，导致发行人客户可能发生变动

给排水阀门属于通用设备制造业，与给排水管道配套使用，具有耐用性，使用寿命较长，除日常维护及更换橡胶件等易损件之外，在安装之后一般不会再发生后续支出，因此，以同一工程项目的角度看，一般不存在重复购买情形。除发行人最终客户存在投资多个工程项目，或工程承包商存在承包多个工程项目的情形外，以客户的角度看，与发行人的交易可能集中在个别年度，具有阶段性的特点，导致发行人主要客户变动较大。此外，阀门产品部分通过招投标方式实现销售，在一定程度上也导致发行人客户可能发生变动。

4、给排水阀门行业市场竞争相对激烈

我国阀门制造企业数量众多，但大部分企业规模较小，市场集中度相对较低。根据《2020 中国通用机械工业年鉴》的数据，2019 年全国规模以上阀门生产企业有 1,809 家。2018 年度-2020 年度，阀门总体市场规模分别为 1,997.22 亿元、1,968.98 亿元和 1,918.72 亿元，其中，我国给排水领域阀门市场规模分别约为 279.61 亿元、275.66 亿元和 268.62 亿元。发行人及同行业公司给排水阀门行业市场占有额均未超过 5%，行业内尚未形成具有主导地位的企业，因此竞争相对激烈，可能导致发行人客户发生变动。

综上，报告期内，公司对单个客户销售占比较小，客户整体较为分散的主要原因：1、发行人下游给排水应用领域具有明显的区域性，且不同地区对给排水相关设施的投资具有一定的波动；2、发行人下游客户中工程承包商和最终客户所处行业内企业数量众多和较为分散，市场集中度较低；3、发行人产品具有耐用性，使用寿命较长，针对同一项目一般不存在重复购买情形，客户对发行人产品的需求具有阶段性的特点，此外，阀门产品部分通过招投标方式实现销售，导致发行人客户可能发生变动；4、给排水阀门行业市场竞争相对激烈，具有合理性，符合行业特点。

（二）补充说明报告期内仍有部分客户向发行人持续存在大额采购的原因及合理性

报告期内，发行人前五大客户中，向发行人持续存在大额采购（金额大于500万元）的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	浙江水联环科集团有限公司	1,379.91	3,374.17	2,886.44	2,576.29
2	台湾明冠	780.50	3,300.00	2,834.01	2,136.67
3	中铁一局集团市政环保工程有限公司	419.65	2,807.93	1,277.28	1,012.84
4	首创爱华（天津）市政环境工程有限公司	385.59	1,826.57	2,160.61	1,311.13
5	广州市番禺水务股份有限公司	954.30	1,112.89	1,652.72	1,208.45
6	杭州萧山环境投资发展有限公司	584.54	895.77	1,463.82	1,576.25
7	中冶京诚工程技术有限公司	2,973.42	979.22	144.22	791.02
8	深圳市广汇通流体设备有限公司	992.67	791.86	1,023.85	493.34
合计		8,470.59	15,088.40	13,442.95	11,105.98

报告期内，部分客户向发行人持续存在大额采购，主要原因系：公司工程承包商客户和最终客户存在不同年度承包或投资多个工程项目，或项目建设周期较长，因不同项目需求或同一项目不同阶段需求而向发行人持续采购；公司经销商客户持续经销公司产品，因此不同年度均向发行人采购。

公司前述不同客户涉及的主要工程项目具体情况如下：

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	浙江水联环科集团有限公司	湖州水司、绍兴水司等	杭州市闲林水厂、湖州水司等	湖州水司、水贸仓库等	绍兴水处理发展有限公司工业废水脱氮工程、水贸仓库等
2	台湾明冠	经销商客户，持续经销公司产品			

序号	客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
3	中铁一局集团市政环保工程有限公司	邳州乡镇供水一体化 PPP 工程、杭州地铁 7 号线一期工程车站（含区间）设备安装及装修工程等	银川市都市圈城乡西线供水项目、六安一水厂二期等	杭州地铁 5 号线、广州市白云区城中村污水处理工程和供水管网工程等	盐城水源地射阳支线项目、黄岩院桥污水处理厂改扩建工程等
4	首创爱华（天津）市政环境工程有限公司	徐州张集泵站改造工程、徐州郑集水厂工程等	临沂城第二水源项目、金坛区第一污水处理厂移址新建工程等	横港取水口及其配套供水设施迁移新建项目、茂名市水东湾城区引罗供水工程等	茂名市水东湾城区引罗供水工程 PPP 项目-配水工程部分+原水部分补充、原水管道设备安装工程
5	广州市番禺水务股份有限公司	年度采购项目、广州市番禺水务股份有限公司第一水厂三车间一期等	广州市番禺区建泉自来水工程有限公司、南大干线给水主干管工程（钟三路至金光东大道段）等	番禺水务第一水厂一二车间、紫泥泵站等	广州市番禺水务股份有限公司第一水厂、建泉自来水等
6	杭州萧山环境投资发展有限公司	供水公司管线及抢修工程、萧山水司	萧山水司、供水公司管线及抢修工程	萧山临江污水处理厂提标扩建改造工程（扩建部分）项目、萧山水司等	萧山南片水厂、萧山水司等
7	中冶京诚工程技术有限公司	河钢产业升级及宣钢产能转移项目、俄罗斯 OMK 钢铁集团 Vyksa 公司无缝钢管厂水处理 EP 项目	河钢产业升级及宣钢产能转移项目、怀宁城北水厂等	成都市温江区金强寿安水厂（二期）总承包工程	俄罗斯 MMK 热轧水处理浊环系统 EP 工程、净环系统 EP 工程
8	深圳市广汇通流体设备有限公司	固成水质净化厂二期、深圳罗湖二次供水项目等	龙华区优质饮用水入户工程、龙华民治地下水水质净化厂等	空港新城启动区综合管廊及道路一体化工程、龙华水质净化厂二期等	盐田港水厂改造、红木山水厂改造等

综上所述，报告期内，部分客户向发行人持续存在大额采购具有合理原因。

**（三）按下游客户所属行业，补充说明报告期内营业收入构成情况；按下
游客户性质（如国企、民企等）补充说明报告期内营业收入构成情况**

1、按下游客户所属行业，补充说明报告期内营业收入构成情况

报告期内，公司按下游客户所属行业（即下游应用领域）分类的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
城镇给排水	35,748.46	79.54%	81,716.25	80.51%	68,487.18	72.48%	60,502.37	72.96%
水利	3,824.26	8.51%	11,842.35	11.67%	15,627.94	16.54%	10,596.66	12.78%
工业	5,371.79	11.95%	7,940.75	7.82%	10,371.15	10.98%	11,827.86	14.26%
合计	44,944.50	100.00%	101,499.34	100.00%	94,486.27	100.00%	82,926.90	100.00%

报告期内，公司下游客户以城镇给排水领域为主，占比分别为 72.96%、72.48%、80.51%和 79.54%。

2、按下游客户性质（如国企、民企等）补充说明报告期内营业收入构成情况

报告期内，公司按下游客户性质分类的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国企	21,051.28	46.84%	47,827.56	47.12%	48,501.47	51.33%	44,598.02	53.78%
民企	23,893.22	53.16%	53,671.78	52.88%	45,984.81	48.67%	38,328.87	46.22%
合计	44,944.50	100.00%	101,499.34	100.00%	94,486.27	100.00%	82,926.90	100.00%

报告期内，公司下游客户国企和民企占比相当，根据不同年度的具体销售情况存在一定波动。

（四）报告期内，发行人对主要外销客户销售情况

报告期内，公司对主要外销客户销售情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月				
序号	客户名称	收入	占比	国家或地区
1	台湾明冠	780.50	1.74%	中国台湾
2	澳大利亚 CMW-BVA	446.04	0.99%	澳大利亚
3	斯里兰卡 Megatech	127.96	0.28%	斯里兰卡
4	斯里兰卡 Squire	60.63	0.13%	斯里兰卡
5	德国 NORVEA	46.67	0.10%	德国
合计		1,461.80	3.25%	-
2020 年度				
序号	客户名称	收入	占比	国家或地区
1	台湾明冠	3,300.00	3.25%	中国台湾
2	澳大利亚 CMW-BVA	469.10	0.46%	澳大利亚
3	斯里兰卡 Access	331.33	0.33%	斯里兰卡
4	斯里兰卡 Geo	121.87	0.12%	斯里兰卡

5	德国 NORVEA	82.44	0.08%	德国
合计		4,304.73	4.24%	-
2019 年度				
序号	客户名称	收入	占比	国家或地区
1	台湾明冠	2,834.01	3.00%	中国台湾
2	澳大利亚 CMW-BVA	617.29	0.65%	澳大利亚
3	斯里兰卡 Sierra	179.71	0.19%	斯里兰卡
4	斯里兰卡 Megatech	150.77	0.16%	斯里兰卡
5	斯里兰卡 Kolon	131.23	0.14%	斯里兰卡
合计		3,913.01	4.14%	-
2018 年度				
序号	客户名称	收入	占比	国家或地区
1	台湾明冠	2,136.67	2.58%	中国台湾
2	澳大利亚 CMW-BVA	900.11	1.09%	澳大利亚
3	斯里兰卡 Megatech	261.09	0.31%	斯里兰卡
4	斯里兰卡 Sierra	216.45	0.26%	斯里兰卡
5	斯里兰卡 Aero	128.58	0.16%	斯里兰卡
合计		3,642.91	4.39%	-

(五) 报告期内，发行人经销商具体销售情况

报告期内，按经销商收入规模，对应收入规模区间内的客户金额、占比和数量情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比	家数	金额	占比	家数
500 万以上	780.50	48.88%	1	3,300.00	71.55%	1	3,451.30	73.30%	2	3,036.79	73.72%	2
100-500 万	547.08	34.26%	2	929.75	20.16%	3	619.58	13.16%	4	664.31	16.13%	4
50-100 万	60.63	3.80%	1	203.32	4.41%	3	217.70	4.62%	3	177.30	4.30%	2
10-50 万元	177.47	11.11%	6	150.47	3.26%	6	392.70	8.34%	15	198.56	4.82%	7
10 万以下	31.21	1.95%	11	28.63	0.62%	10	27.09	0.58%	14	42.61	1.03%	13
合计	1,596.89	100.00%	21	4,612.16	100.00%	23	4,708.37	100.00%	38	4,119.57	100.00%	28

根据公司主要经销商出具的关于其终端销售情况和期末库存的情况说明，报告期内，公司主要经销商除台湾明冠采购发行人产品尚有库存外，其他主要经销商均实现销售，无期末库存。

报告期内，发行人对主要经销商销售的产品最终销售情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月				
序号	经销商名称	销售金额	产品主要最终流向	备注
1	台湾明冠	780.50	台湾自来水股份有限公司、友达宇沛永续科技股份有限公司、山林水环境工程股份有限	

			公司、崑圣阀门管件有限公司、璇远室内装修工程有限公司等	
2	澳大利亚 CMW-BVA	446.04	BIA、CLO、LCW、NEG 和 JAY 等	
3	河南智通环保工程有限公司	101.04	郑州经开水务发展有限公司	一一对应
4	斯里兰卡 Squire	60.63	斯里兰卡国家供水和排水委员会	一一对应
5	郑州信之科商贸有限公司	46.81	开封市城市水务集团有限公司	一一对应
2020 年度				
序号	经销商名称	销售金额	产品主要最终流向	备注
1	台湾明冠	3,300.00	台湾自来水股份有限公司、山林水环境工程股份有限公司、帆宣系统科技股份有限公司、三源兴股份有限公司、宥颖工程有限公司等	
2	澳大利亚 CMW-BVA	469.10	CLO、CIV、RIV、BIA 和 IRR 等	
3	斯里兰卡 Access	331.33	斯里兰卡国家供水和排水委员会	一一对应
4	河南华泽鸣机电设备有限公司	129.32	上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	一一对应
5	河南智通环保工程有限公司	74.62	郑州经济技术开发区供水管理中心	一一对应
2019 年度				
序号	经销商名称	销售金额	产品主要最终流向	备注
1	台湾明冠	2,834.01	台湾自来水股份有限公司、大将作工业股份有限公司、璇远室内装修工程有限公司、台北自来水事业处、利宇营造股份有限公司等	
2	澳大利亚 CMW-BVA	617.29	CLO、JAY、VIN、ACU 和 IRR 等	
3	斯里兰卡 Sierra	179.71	斯里兰卡国家供水和排水委员会	一一对应
4	河南特艾力机电设备有限公司	172.92	Griffin Exports cc, South Africa	一一对应
5	河南华泽鸣机电设备有限公司	135.71	上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	一一对应
2018 年度				
序号	经销商名称	销售金额	产品主要最终流向	备注
1	台湾明冠	2,136.67	台湾自来水股份有限公司、宥颖工程有限公司、山林水环境工程股份有限公司、亚翔工程股份有限公司、璇远室内装修工程有限公司等	
2	澳大利亚 CMW-BVA	900.11	CLO、SOU、SYD、COM 和 LOW 等	
3	斯里兰卡 Sierra	216.45	斯里兰卡国家供水和排水委员会	一一对应
4	MTI 环境工程（北京）有限公司	182.38	郑州自来水投资控股有限公司	一一对应
5	河南华泽鸣机电设备有限公司	136.90	上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	一一对应

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并核查发行人销售收入及成本明细表，汇总计算不同收入区间客户的具体情况 & 不同分类标准下发行人营业收入的具体构成情况；

2、访谈发行人业务总监、财务负责人，了解发行人客户整体较为分散的具体原因，部分客户存在持续大额采购的具体原因；

3、查询住建部 2015 年度至 2019 年度城市建设统计年鉴，分析计算全国及相关城市给排水市政公用设施建设固定资产投资具体情况；

4、查询 Wind 资讯数据，获取我国水的生产和供应业企业数量、总承包建筑业企业数量、特级总承包建筑业企业数量等相关数据。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司对单个客户销售占比较小，客户整体较为分散的主要原因为：（1）发行人下游给排水应用领域具有明显的区域性，且不同地区对给排水相关设施的投资具有一定的波动；（2）发行人下游客户中工程承包商和最终客户所处行业内企业数量众多和较为分散，市场集中度较低；（3）发行人产品具有耐用性，使用寿命较长，针对同一项目一般不存在重复购买情形，客户对发行人产品的需求具有阶段性的特点，此外，阀门产品部分通过招投标方式实现销售，导致发行人客户可能发生变动；（4）给排水阀门行业市场竞争相对激烈。具有合理性，符合行业特点。

2、报告期内，仍有部分客户向发行人持续存在大额采购的主要原因为：公司工程承包商客户和最终客户存在不同年度承包或投资多个工程项目，或项目建设周期较长，因不同项目需求或同一项目不同阶段需求而向发行人持续采购；公司经销商客户持续经销公司产品，因此不同年度均向发行人采购，具有合理性。

3、报告期内，按下游客户所属行业分类，公司下游客户以城镇给排水领域为主，占比分别为 72.96%、72.48%、80.51%和 79.54%。按下游客户性质（如国企、民企等）分类，公司下游客户国企和民企占比相当，根据不同年度的具体销售情况存在一定波动。

问题 4.关于台湾明冠

前次审核问询回复显示：

台湾明冠历史上曾为发行人控股股东，后为发行人经销商，主要在台湾地区进行阀门类产品的销售；报告期内，发行人对台湾明冠的销售金额分别为 2,136.67

万元、2,834.01 万元、3,300 万元、780.50 万元，产品包括各类阀门，台湾明冠的主要客户为台湾的水利单位和工程承包商；反馈意见中未充分论证与台湾明冠交易的公允性。

请发行人：

（1）补充说明发行人对台湾明冠的市场定位；按产品类型，补充说明报告期内向台湾明冠的销售情况；

（2）结合对台湾明冠销售的各类产品的具体情况，补充说明对台湾明冠销售的公允性，若相关产品售价明显低于其他无关联关系的第三方，充分论证合理性；同时，结合报告期内台湾明冠的主要财务数据、盈利情况，进一步说明关联交易的公允性；

（3）补充说明报告期内对台湾明冠的毛利率与对其他经销商毛利率的对比情况，是否存在重大差异；

（4）补充说明 2018 年、2019 年末台湾明冠存在较多期末库存的原因，期后销售情况；

（5）结合台湾明冠对下游客户的销售情况，补充说明报告期内其向发行人采购的产品是否已实现最终销售。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）补充说明发行人对台湾明冠的市场定位；按产品类型，补充说明报告期内向台湾明冠的销售情况

1、补充说明发行人对台湾明冠的市场定位

台湾明冠目前及未来仅经营中国台湾地区市场。发行人主要通过向台湾明冠销售产品的方式间接进入中国台湾市场。台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务。

2、按产品类型，补充说明报告期内向台湾明冠的销售情况；

报告期内，公司向台湾明冠销售的具体产品明细收入金额及占比的具体情况如下：

单位：万元

类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
蝶阀	76.74	9.83%	495.27	15.01%	291.60	10.29%	246.95	11.56%
闸阀	184.85	23.68%	867.96	26.30%	761.55	26.87%	585.64	27.41%
控制阀	43.41	5.56%	445.15	13.49%	588.60	20.77%	203.32	9.52%
止回阀	51.13	6.55%	186.69	5.66%	146.92	5.18%	191.39	8.96%
其他阀门	349.66	44.80%	968.46	29.35%	711.28	25.10%	598.09	27.99%
其他配套产品	74.71	9.57%	336.47	10.20%	334.06	11.79%	311.28	14.57%
合计	780.50	100.00%	3,300.00	100.00%	2,834.01	100.00%	2,136.67	100.00%

报告期内，公司向台湾明冠的销售收入分别为 2,136.67 万元、2,834.01 万元、3,300.00 万元和 780.50 万元，整体占公司营业收入比例较小。公司向台湾明冠销售各类阀门产品，报告期内占公司向台湾明冠销售收入的比例分别为 85.43%、88.21%、89.80%和 90.43%。

（二）结合对台湾明冠销售的各类产品的具体情况，补充说明对台湾明冠销售的公允性，若相关产品售价明显低于其他无关联关系的第三方，充分论证合理性；同时，结合报告期内台湾明冠的主要财务数据、盈利情况，进一步说明关联交易的公允性

1、结合对台湾明冠销售的各类产品的具体情况，补充说明对台湾明冠销售的公允性，若相关产品售价明显低于其他无关联关系的第三方，充分论证合理性

报告期内，公司向台湾明冠销售的各类产品收入金额、占比、平均单价、其他经销商平均销售单价具体情况如下：

单位：万元、元/台

2021 年 1-6 月				
类别	台湾明冠			其他经销商平均销售单价
	收入	占比	平均单价	
蝶阀	76.74	9.83%	-	-
闸阀	184.85	23.68%	-	-
控制阀	43.41	5.56%	-	-
止回阀	51.13	6.55%	-	-
其他阀门	349.66	44.80%	-	-
其他配套产品	74.71	9.57%	-	-
合计	780.50	100.00%	-	-
2020 年度				

类别	台湾明冠			其他经销商平均 销售单价
	收入	占比	平均单价	
蝶阀	495.27	15.01%	-	-
闸阀	867.96	26.30%	-	-
控制阀	445.15	13.49%	-	-
止回阀	186.69	5.66%	-	-
其他阀门	968.46	29.35%	-	-
其他配套产品	336.47	10.20%	-	-
合计	3,300.00	100.00%	-	-
2019 年度				
类别	台湾明冠			其他经销商平均 销售单价
	收入	占比	平均单价	
蝶阀	291.6	10.29%	-	-
闸阀	761.55	26.87%	-	-
控制阀	588.6	20.77%	-	-
止回阀	146.92	5.18%	-	-
其他阀门	711.28	25.10%	-	-
其他配套产品	334.06	11.79%	-	-
合计	2,834.01	100.00%	-	-
2018 年度				
类别	台湾明冠			其他经销商平均 销售单价
	收入	占比	平均单价	
蝶阀	246.95	11.56%	-	-
闸阀	585.64	27.41%	-	-
控制阀	203.32	9.52%	-	-
止回阀	191.39	8.96%	-	-
其他阀门	598.09	27.99%	-	-
其他配套产品	311.28	14.57%	-	-
合计	2,136.67	100.00%	-	-

报告期内，公司向台湾明冠销售的定价依据为成本加成，同时考虑采购规模等因素协商确定。公司主要根据原材料价格、制造费用、人工成本和加工成本等因素确定产品成本，并根据不同产品的技术含量程度、不同产品在所在市场的竞争程度、工艺难度和客户对价格的敏感度等因素确定不同产品的价格区间，在与客户协商定价的过程中，最终交易价格一般不低于价格区间下限。

2018 年度，公司向台湾明冠销售的所有产品平均单价为-元/台，与其他经销商平均销售单价相比，差异较小；2019 年度，公司向台湾明冠销售的所有产品平均单价为-元/台，与其他经销商平均销售单价相比，差异较大；2020 年度，公

公司向台湾明冠销售的所有产品平均单价为-元/台，与其他经销商平均销售单价差异较小；2021年1-6月，公司向台湾明冠销售的所有产品平均单价为-元/台，与其他经销商平均销售单价相比，差异较大。

报告期内，公司向台湾明冠销售的各类产品平均单价与其他经销商平均销售单价存在差异，主要系由于各类产品受不同规格/口径、型号、材质、涂装工艺、配件以及是否需要售后服务等因素影响。因此，发行人销售给台湾明冠的相同品名、相同口径的产品平均单价与其他经销商平均销售单价更具有可比性。

选取报告期内，发行人合计经销收入金额最大的两类阀门产品，即弹性座封闸阀附传动帽和暗杆型弹性座封闸阀（附手轮）进行比较。报告期内，发行人对台湾明冠销售的前述两类产品合计金额分别为532.56万元、668.08万元、469.09万元和171.07万元，占发行人对台湾明冠销售收入的比例分别为24.92%、23.57%、14.21%和21.92%。具体比较情况如下：

单位：元/台

产品	规格	公司名称	销售单价			
			2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
弹性座封闸阀附传动帽	DN（100）	台湾明冠	-	-	-	-
		其他经销商	-	-	-	-
	DN（150）	台湾明冠	-	-	-	-
		其他经销商	-	-	-	-
	DN（300）	台湾明冠	-	-	-	-
		其他经销商	-	-	-	-
暗杆型弹性座封闸阀（附手轮）	DN（100）	台湾明冠	-	-	-	-
		其他经销商	-	-	-	-
	DN（150）	台湾明冠	-	-	-	-
		其他经销商	-	-	-	-
	DN（300）	台湾明冠	-	-	-	-
		其他经销商	-	-	-	-

报告期内，发行人对台湾明冠的销售单价一般比对其他经销商的销售单价低，主要系台湾明冠为发行人最大的经销商，销售规模较大，价格相对较低。报告期内，发行人对台湾明冠的销售金额分别为2,136.67万元、2,834.01万元、3,300.00万元和780.50万元。报告期内，发行人对其他经销商的销售金额分别为1,982.89万元、1,874.36万元、1,312.16万元和816.38万元，平均每家经销商销售金额分别为73.44万元、50.66万元、57.05万元和40.82万元。

此外，公司对其他经销商的销售规模较小，平均销售单价易受经销的具体产

品差异以及个别订单的影响，导致其他经销商平均销售单价与台湾明冠的销售单价存在一定差异，差异原因主要系：①发行人向澳大利亚 CMW-BVA 销售的具体产品使用澳大利亚阀门标准，防腐要求较高，因此销售单价较高。②发行人向斯里兰卡 Kolon 和斯里兰卡 Sierra 等经销商销售的具体产品具有较长质保期要求，因此销售单价较高。

2、同时，结合报告期内台湾明冠的主要财务数据、盈利情况，进一步说明关联交易的公允性

报告期内，台湾明冠主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021年6月30日 /2021年1-6月	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
总资产	9,697.59	9,166.60	6,594.58	6,419.17
净资产	2,535.66	2,349.38	2,121.38	1,878.06
营业收入	2,347.86	8,806.83	6,613.64	4,569.97
净利润	154.97	560.21	320.53	169.10

注：上述台湾明冠 2018 年度-2020 年度相关数据已经国统联合会计师事务所审计，2021 年 1-6 月数据未经审计。

报告期内，台湾明冠对其主要客户的毛利率及综合毛利率情况如下：

单位：万元

2021年1-6月				
客户名称	收入	成本	收入占比	毛利率
台湾自来水股份有限公司	-	-	-	-
友达宇沛永续科技股份有限公司	-	-	-	-
山林水环境工程股份有限公司	-	-	-	-
璇远室内装修工程有限公司	-	-	-	-
耀宽营造股份有限公司	-	-	-	-
小计	-	-	-	-
所有客户	-	-	-	-
2020年度				
客户名称	收入	成本	收入占比	毛利率
台湾自来水股份有限公司	-	-	-	-
山林水环境工程股份有限公司	-	-	-	-
帆宣系统科技股份有限公司	-	-	-	-
三源兴股份有限公司	-	-	-	-
宥颖工程有限公司	-	-	-	-
小计	-	-	-	-
所有客户	-	-	-	-

2019 年度				
客户名称	收入	成本	收入占比	毛利率
台湾自来水股份有限公司	-	-	-	-
大将作工业股份有限公司	-	-	-	-
冠龙股份	-	-	-	-
璇远室内装修工程有限公司	-	-	-	-
台北自来水事业处	-	-	-	-
小计	-	-	-	-
所有客户	-	-	-	-
2018 年度				
客户名称	收入	成本	收入占比	毛利率
台湾自来水股份有限公司	-	-	-	-
冠龙股份	-	-	-	-
山林水环境工程股份有限公司	-	-	-	-
佳洛系统工程有限公司	-	-	-	-
宥颖工程有限公司	-	-	-	-
小计	-	-	-	-
所有客户	-	-	-	-

报告期内，台湾明冠综合毛利率分别为-、-、-和-，其中台湾明冠对前五名客户总体毛利率分别为-、-、-和-，毛利率波动较小，且保持在-左右，台湾明冠主要客户和综合毛利率变动合理。

报告期内，台湾明冠作为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务。台湾明冠作为公司经销商，整体毛利率保持在-左右，且报告期内台湾明冠净利润分别为 169.10 万元、320.53 万元、560.21 万元和 154.97 万元，毛利率和整体盈利情况处于合理水平，关联交易具有公允性。

（三）补充说明报告期内对台湾明冠的毛利率与对其他经销商毛利率的对比情况，是否存在重大差异

报告期内，发行人对台湾明冠毛利率与其他经销商毛利率比较如下：

单位：万元

经销商类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
台湾明冠	收入	-	-	-	-
	成本	-	-	-	-
	毛利率	-	-	-	-

其他经销商	收入	-	-	-	-
	成本	-	-	-	-
	毛利率	-	-	-	-

报告期内，发行人对台湾明冠毛利率分别为-、-、-和-，发行人对其他经销商毛利率分别为-、-、-和-，发行人对台湾明冠毛利率低于其他经销商毛利率主要有以下三个原因：

（1）报告期内，台湾明冠为发行人主要经销商，发行人对台湾明冠的销售收入分别为 2,136.67 万元、2,834.01 万元、3,300.00 万元和 780.50 万元，占发行人经销收入的比例分别为 51.87%、60.19%、71.55%和 48.88%，台湾明冠作为发行人最大的经销商，采购规模相对较大，发行人销售给台湾明冠产品的单价低于其他经销商单价，毛利率较低。

（2）报告期内，除台湾明冠外发行人主要向澳大利亚和斯里兰卡经销商销售阀门。报告期内，发行人对澳大利亚经销商毛利率分别为-、-、-和-，占其他经销商收入比重分别为 52.12%、32.93%、35.75%和 54.64%，澳大利亚具有专门的阀门标准，防腐要求较高，从而销售单价较高，毛利率较高。报告期内，发行人对斯里兰卡经销商毛利率分别为-、-、-和-，占其他经销商收入比重分别为 13.52%、33.68%、29.88%和 11.99%，斯里兰卡客户要求较长的保质期限，从而销售单价较高，毛利率较高。

（3）除台湾明冠外，发行人对其他经销商销售金额较小，易受个别订单影响，个别订单存在金额较小，定价较高，毛利率较高的特点。报告期内，发行人对其他经销商的销售金额分别为 1,982.89 万元、1,874.36 万元、1,312.16 万元和 816.38 万元，平均每家经销商销售金额分别为 73.44 万元、50.66 万元、57.05 万元和 40.82 万元。

（四）补充说明 2018 年、2019 年末台湾明冠存在较多期末库存的原因，期后销售情况

报告期各期末，台湾明冠存货及期后销售情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货	51.76	61.12	223.75	718.70
其中：直接从发行人采购	50.91	60.28	134.04	636.16
中国台湾地区供应商阀门产品	-	-	11.80	21.99
中国台湾地区供应商阀门配件	0.85	0.84	77.91	60.55

发行人产品期后销售情况				
其中：2019 年	-	-	-	625.72
2020 年	-	-	134.04	10.44
2021 年 1-6 月	-	60.28	-	-
2021 年 7 月-2021 年 9 月 30 日	50.91	-	-	-

报告期各期末，台湾明冠存货分别为 718.70 万元、223.75 万元、61.12 万元和 51.76 万元，其中直接从冠龙股份采购的存货分别为 636.16 万元、134.04 万元 60.28 万元和 50.91 万元。台湾明冠在获取客户订单后，公司根据台湾明冠需求生产、销售阀门给台湾明冠，同时台湾明冠根据其客户的需求在中国台湾地区采购部分阀门配件（如执行器、伸缩接头等）用于配套安装，故台湾明冠采购公司产品到实现销售会存在交付周期，会形成存货期末余额。

其中：2018 年末，台湾明冠存货期末余额较大的主要原因系其为完成与台湾自来水股份有限公司、大将作工业股份有限公司和瑞锋营造有限公司等客户约定的产品交付的备货；2019 年末，台湾明冠存货期末余额较大的主要原因系其为完成与台湾自来水股份有限公司和山林水环境工程股份有限公司等客户约定的产品交付的备货。台湾明冠各报告期末存货大部分在次年实现销售，期末存货余额合理。

（五）结合台湾明冠对下游客户的销售情况，补充说明报告期内其向发行人采购的产品是否已实现最终销售

报告期内，台湾明冠从发行人处采购、销售和库存的情况如下：

单位：件、台、万元

2021 年 1-6 月								
采购冠龙股份产品情况			销售冠龙股份产品情况				期末库存	
产品名称	数量	金额	客户名称	数量	金额	客户类别	数量	金额
阀 门 及 配 套 产 品	9,581	780.50	台湾自来水股份有限公司	-	-	最终客户	742	50.91
			友达宇沛永续科技股份有限公司	-	-	工程承包商		
			山林水环境工程股份有限公司	-	-	工程承包商		
			崑圣阀门管件有限公司	-	-	最终客户		
			璇远室内装修工程有限公司	-	-	工程承包商		
			其他客户	-	-	-		
			合计	-	-	-		
2020 年度								
采购冠龙股份产品情况			销售冠龙股份产品情况				期末库存	
产品名称	数量	金额	客户名称	数量	金额	客户类别	数量	金额

阀门及配 套产品	14,077	3,300.00	台湾自来水股份有限公司	-	-	最终客户	140	60.28
			山林水环境工程股份有限公司	-	-	工程承包商		
			帆宣系统科技股份有限公司	-	-	工程承包商		
			三源兴股份有限公司	-	-	工程承包商		
			宥颖工程有限公司	-	-	工程承包商		
			其他客户	-	-	-		
			合计	-	-	-		
2019 年度								
采购冠龙股份产品情况			销售冠龙股份产品情况				期末库存	
产品名称	数量	金额	客户名称	数量	金额	客户类别	数量	金额
阀门及配 套产品	17,753	2,834.01	台湾自来水股份有限公司	-	-	最终客户	778	134.04
			大将作工业股份有限公司	-	-	工程承包商		
			璇远室内装修工程有限公司	-	-	工程承包商		
			台北自来水事业处	-	-	最终客户		
			利宇营造股份有限公司	-	-	工程承包商		
			其他客户	-	-	-		
			合计	-	-	-		
2018 年度								
采购冠龙股份产品情况			销售冠龙股份产品情况				期末库存	
产品名称	数量	金额	数量	数量	金额	客户类别	数量	金额
阀门及配 套产品	17,606	2,136.67	台湾自来水股份有限公司	-	-	最终客户	3,687	636.16
			宥颖工程有限公司	-	-	工程承包商		
			山林水环境工程股份有限公司	-	-	工程承包商		
			亚翔工程股份有限公司	-	-	工程承包商		
			璇远室内装修工程有限公司	-	-	工程承包商		
			其他客户	-	-	-		
			合计	-	-	-		

报告期内，台湾明冠从发行人处采购金额分别为 2,136.67 万元、2,834.01 万元、3,300.00 万元和 780.50 万元。台湾明冠的下游客户主要为最终客户和工程承包商，报告期内台湾明冠从发行人处采购的产品除 2018 年和 2019 年为了完成客户产品交付而存在部分备货外，台湾明冠采购公司产品实现销售较好。

（六）报告期内发行人内外销毛利率情况

报告期内，发行人内外销毛利率差异情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
内销	43,348.99	45.65%	96,909.83	44.43%	89,990.76	47.29%	78,863.54	45.49%

外销	1,595.51	34.07%	4,589.52	42.62%	4,495.51	38.53%	4,063.36	37.12%
剔除台湾明冠后外销	815.01	46.38%	1,289.52	56.40%	1,661.51	52.41%	1,926.68	49.04%
合计	44,944.50	45.24%	101,499.34	44.35%	94,486.27	46.87%	82,926.90	45.08%
内销-外销毛利率差异	11.58%		1.81%		8.76%		8.37%	
内销-外销毛利率差异（剔除台湾明冠）	-0.73%		-11.97%		-5.12%		-3.55%	

剔除台湾明冠销售的影响后，2019 年度和 2020 年度公司外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系公司外销规模较小，容易受到个别客户毛利率的影响：其中 2019 年度主要系公司对斯里兰卡 Sierra、斯里兰卡 Kolon 和斯里兰卡 Aero 等客户的销售毛利率较高，如扣除前述客户的影响，则 2019 年度公司外销毛利率为 48.50%，与内销毛利率差异较小；2020 年度主要系公司对斯里兰卡 Access、斯里兰卡 Geo 和德国 NORVEA 等客户的销售毛利率较高，如扣除前述客户的影响，则 2020 年度公司外销毛利率为 44.95%，与内销毛利率差异较小。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并核查台湾明冠工商登记资料、股东名册、财务资料、固定资产清单、商标、客户和供应商明细资料；
- 2、获取并核查台湾明冠的银行流水；
- 3、获取发行人与台湾明冠关联销售订单、记账凭证、报关单、提单、发票、装箱单、银行回单等，验证关联销售的真实性；
- 4、将报告期内销售给台湾明冠的价格与公司销售相同产品的其他经销商进行比较，验证关联销售价格的公允性；
- 5、将报告期内台湾明冠的毛利率与对其他经销商毛利率进行对比，核查是否存在重大差异；
- 6、获取台湾明冠期末存货明细表和其出具的关于其终端销售情况和期末库存的情况说明；
- 7、检查存货的销售及结存情况，因疫情因素限制，中介机构独立委托中国台湾会计师对台湾明冠的最终销售情况进行函证。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、台湾明冠目前及未来仅经营中国台湾地区市场。发行人主要通过向台湾明冠销售产品的方式间接进入中国台湾市场。台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务。报告期内，公司向台湾明冠的销售收入分别为 2,136.67 万元、2,834.01 万元、3,300.00 万元和 780.50 万元，整体占公司营业收入比例较小。公司向台湾明冠销售各类阀门产品，报告期内占公司向台湾明冠销售收入的比例分别为 85.43%、88.21%、89.80%和 90.43%。

2、报告期内，公司向台湾明冠销售各类阀门产品。公司对其销售定价主要根据成本加成的原则确定，同时考虑采购规模、公司产品在销售区域的市场竞争情况等因素，与其协商定价。报告期内，发行人向台湾明冠销售的具体产品单价较低于其他经销商，主要系①台湾明冠为发行人最大的经销商，销售规模较大，价格相对较低；②公司对其他经销商的销售规模较小，平均销售单价易受经销的具体产品差异以及个别订单的影响。台湾明冠作为公司经销商，整体毛利率保持在-左右，且报告期内台湾明冠净利润分别为 169.10 万元、320.53 万元、560.21 万元和 154.97 万元，毛利率和整体盈利情况处于合理水平，关联交易具有公允性。

3、报告期内，发行人对台湾明冠毛利率分别为-、-、-和-，发行人对其他经销商毛利率分别为-、-、-和-，发行人对台湾明冠毛利率低于其他经销商毛利率，但具有合理原因。

4、2018 年末，台湾明冠存货期末余额较大的主要原因系其为完成与台湾自来水股份有限公司、大将作工业股份有限公司和瑞锋营造有限公司等客户约定的产品交付的备货；2019 年末，台湾明冠存货期末余额较大的主要原因系其为完成与台湾自来水股份有限公司和山林水环境工程股份有限公司等客户约定的产品交付的备货。台湾明冠各报告期末存货大部分在次年实现销售，具有合理原因。

5、报告期内，台湾明冠的下游客客户主要为最终客户和工程承包商，报告期内台湾明冠从发行人处采购的产品除 2018 年和 2019 年为了完成客户产品交付而存在部分备货外，台湾明冠采购公司产品实现销售较好。

问题 5.关于营业成本

前次审核问询回复显示：

报告期内发行人营业成本中主要由直接材料构成，其中铸件类产品的采购占比最大；报告期各期末，发行人生产人员人数分别为 420 人、420 人、451 人、444 人；制造费用中主要为辅助材料、模具费等。

请发行人补充说明：

- （1）铸件类产品的价格形成机制，在报告期内呈下降趋势的原因及合理性；
- （2）报告期内生产人员平均薪酬情况及波动原因，是否与同行业公司或同地区生产人员工资水平变动趋势一致；
- （3）2020 年制造费用中间接人工相关费用同比下降的原因及合理性；2018 年维修费金额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、发行人说明

（一）铸件类产品的价格形成机制，在报告期内呈下降趋势的原因及合理性

1、铸件类产品的价格形成机制

公司铸件等主要原材料大部分为供应商根据公司具体需求进行定制化生产，由公司通过询价、比价、议价确定供应商和产品价格，该价格基本能反映主要原材料当前的市场价格水平。

2、在报告期内呈下降趋势的原因及合理性

报告期内，公司铸件的主要构成如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
阀体	4,843.83	41.76%	10,015.91	44.95%	8,356.15	43.69%	8,217.10	42.53%
阀瓣	1,881.98	16.23%	3,689.41	16.56%	3,386.34	17.70%	3,245.41	16.80%
阀盖	539.07	4.65%	983.69	4.41%	872.49	4.56%	885.60	4.58%
其他	4,334.21	37.37%	7,592.07	34.07%	6,511.63	34.04%	6,971.76	36.09%
合计	11,599.08	100.00%	22,281.07	100.00%	19,126.61	100.00%	19,319.86	100.00%

报告期内，公司铸件采购价格变动情况如下：

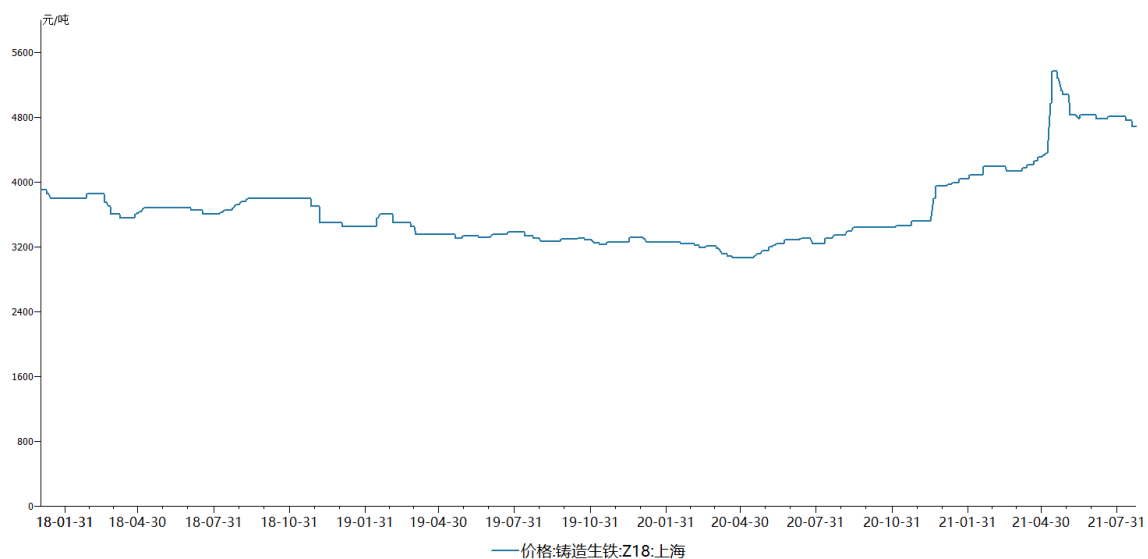
单位：元/件

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
铸件	54.30	-6.52%	58.09	7.20%	54.19	-11.70%	61.37

一般而言，铸件口径大小与其耗用的铸造生铁重量成正向变动关系，即口径越大耗用的铸造生铁等重量越大，单件采购成本越高。

2019 年度，公司铸件采购价格较 2018 年度有所下降的主要原因系公司大口径铸件采购占比下降。2020 年度，公司大口径铸件采购占比回升，导致铸件采购价格有所上涨；2021 年 1-6 月，虽然铸造生铁的市场价格有所上涨，公司部分相同规格铸件采购价格有所上涨，但因采购的中口径铸件占比增加，特大口径铸件占比减少，导致铸件的整体采购单价下降。

报告期内，铸造生铁的市场价格走势如下图所示：



报告期内，铸造生铁平均市场价格为 3,710.36 元/吨、3,356.88 元/吨、3,313.25 元/吨和 4,398.85 元/吨，2018 年至 2020 年度整体较为稳定，在 2021 年 1-6 月有所上涨。公司与铸件供应商签订年度采购协议，在铸造生铁的市场价格持续波动时间较长及价格波动较大时才对采购价格进行调整，因此公司铸件采购价格变动会略迟于铸造生铁市场价格波动。

报告期内，受采购铸件的具体类型、规格的影响，公司铸件采购价格整体具有一定的波动，但同类型、同规格的铸件采购价格基本保持稳定。

报告期内，铸件采购总额前十大料号的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	料号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

序号	料号	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	YM01-BVFE4801PB-H00000	246.02	2.12%	442.33	1.99%	382.44	2.00%	304.61	1.58%
2	YM01-BVFE4001PB-H00000	190.78	1.64%	255.12	1.14%	297.06	1.55%	343.46	1.78%
3	YM01-BVFE3201PB-H00000	210.19	1.81%	233.57	1.05%	269.13	1.41%	263.61	1.36%
4	YM01-BVFE2401PB-H00000	186.65	1.61%	302.70	1.36%	235.68	1.23%	238.00	1.23%
5	YM01-BVFE4802PB-H00010	152.36	1.31%	241.41	1.08%	253.57	1.33%	224.93	1.16%
6	YM01-BVFE5601PB-H00000	142.45	1.23%	217.04	0.97%	244.77	1.28%	215.84	1.12%
7	YM01-BVFE6401PB-H00000	94.35	0.81%	272.74	1.22%	210.26	1.10%	175.24	0.91%
8	YB01-BVFE6402PB-H00000010	145.05	1.25%	221.51	0.99%	226.75	1.19%	148.35	0.77%
9	YM01-BVFE4002PB-H00010	117.28	1.01%	165.98	0.74%	216.47	1.13%	199.23	1.03%
10	YM01-BVFE2001PB-H00000	77.10	0.66%	199.49	0.90%	149.86	0.78%	134.74	0.70%
合计		1,562.24	13.47%	2,551.87	11.45%	2,485.99	13.00%	2,248.01	11.64%

报告期内，铸件采购总额前十大料号的采购单价及变动情况如下：

单位：元/件

序号	料号	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
1	YM01-BVFE4801PB-H00000	6,292.11	1.85%	6,177.84	-0.01%	6,178.42	1.01%	6,116.76
2	YM01-BVFE4001PB-H00000	4,024.98	2.55%	3,924.88	0.02%	3,924.11	0.43%	3,907.35
3	YM01-BVFE3201PB-H00000	2,487.47	1.07%	2,461.23	0.69%	2,444.43	0.70%	2,427.33
4	YM01-BVFE2401PB-H00000	1,307.10	3.29%	1,265.47	0.89%	1,254.26	1.76%	1,232.51
5	YM01-BVFE4802PB-H00010	3,818.48	1.39%	3,766.07	-0.94%	3,801.66	1.75%	3,736.40
6	YM01-BVFE5601PB-H00000	7,958.06	2.30%	7,779.06	1.38%	7,673.12	-5.79%	8,145.06
7	YM01-BVFE6401PB-H00000	11,232.54	2.55%	10,953.29	0.02%	10,950.89	-0.01%	10,952.26
8	YB01-BVFE6402PB-H00000010	10,824.47	1.64%	10,649.41	-0.90%	10,746.59	1.42%	10,596.61
9	YM01-BVFE4002PB-H00010	2,588.99	0.45%	2,577.27	-0.35%	2,586.24	0.73%	2,567.43
10	YM01-BVFE2001PB-H00000	935.73	3.01%	908.43	1.54%	894.67	-0.27%	897.08

报告期内，公司同一料号铸件采购单价变动较小，2021年1-6月同一料号铸件采购单价受铸造生铁市场价格变动影响，整体略有上涨。

（二）报告期内生产人员平均薪酬情况及波动原因，是否与同行业公司或同地区生产人员工资水平变动趋势一致

1、发行人员工结构

报告期各期末，发行人员工结构如下：

单位：人

专业分工	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
管理人员	77	8.69%	85	9.56%	86	10.07%	88	10.50%

生产人员	444	50.11%	451	50.73%	420	49.18%	420	50.12%
销售人员	274	30.93%	263	29.58%	266	31.15%	251	29.95%
研发人员	91	10.27%	90	10.12%	82	9.60%	79	9.43%
总计	886	100.00%	889	100.00%	854	100.00%	838	100.00%

2、发行人员工平均薪酬情况

报告期内，与同地区上市公司相比，发行人员工平均薪酬情况如下：

单位：万元

期项目间	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	发行人	同地区上市公司平均值	发行人	同地区上市公司平均值	发行人	同地区上市公司平均值	发行人	同地区上市公司平均值
管理人员	32.72	未披露	33.30	34.11	32.24	24.92	31.01	22.98
生产人员	13.39	未披露	11.74	16.26	12.65	17.18	11.54	12.90
销售人员	21.83	未披露	20.74	18.72	20.60	14.92	18.54	17.53
研发人员	27.85	12.76	25.57	14.83	26.16	14.12	21.01	12.87

注：同地区上市公司平均值系与公司同处于上海市嘉定区的上市公司（安科瑞、北特科技、康德莱、天永智能、新时达）；同地区上市公司生产人员平均工资=（应付职工薪酬本期增加额-销售费用中职工薪酬-管理费用中职工薪酬-研发费用中职工薪酬）/期末生产人员人数；2021 年 1-6 月员工薪酬为月平均薪酬乘以 12。

报告期内，公司管理费用中职工薪酬平均水平与同地区上市公司平均水平不存在重大差异，介于其他同地区上市公司之间。

报告期内，与同地区上市公司相比，公司报告期内生产人员人均薪酬低于同地区上市公司平均水平，主要系子公司江苏融通生产人员位于江苏省海安市，海安当地平均工资较低，报告期内发行人海安地区生产人员平均工资分别为 9.03 万元、9.84 万元、9.68 万元和 10.41 万元，海安市上市公司联发股份 2018 年度至 2020 年度生产人员平均工资分别为 6.32 万元、8.08 万元和 9.22 万元，发行人海安地区生产人员平均工资与同地区上市公司不存在重大差异。报告期内，发行人上海地区生产人员平均工资为 14.44 万元、15.83 万元、13.81 万元和 16.44 万元，与同地区上市公司平均水平不存在重大差异。

报告期内，公司销售费用中职工薪酬平均水平与同地区上市公司平均水平不存在重大差异。

报告期内，与同地区上市公司相比，公司报告期内研发人员人均薪酬高于同地区上市公司平均水平，主要因为公司重视研发投入和研发队伍的建设，积极培养和引进研发人才，具有专业和较为稳定的研发团队。

3、报告期内生产人员平均薪酬情况及波动原因，是否与同行业公司或同地区生产人员工资水平变动趋势一致

报告期内，发行人生产人员平均薪资及波动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
发行人生产人员工资	13.39	11.74	12.65	11.54
其中：上海地区	16.44	13.81	15.83	14.44
海安地区	10.41	9.68	9.84	9.03
同行业可比公司平均值	未披露	10.43	10.57	9.99
上海市嘉定区上市公司平均值	未披露	16.26	17.18	12.90
海安市上市公司（联发股份）	未披露	9.22	8.08	6.32
上海市城镇单位就业人员平均工资	未披露	未披露	11.50	10.52
海安市城镇集体以上非私营单位从业人员平均工资	未披露	未披露	8.31	7.99

注：江苏省南通市海安市共2家上市公司，其中中国天楹在2019年度收购江苏德展，间接持有 Urbaser 公司100%股权，导致2019年末员工人数由8,631上涨至44,798，且主要为境外员工，因此上表中未将中国天楹作为比较基准。

报告期内，公司生产人员平均工资为11.54万元、12.65万元、11.74万元和13.39万元，略高于同行业可比公司平均值。

报告期内，公司上海地区生产人员平均工资为14.44万元、15.83万元、13.81万元和16.44万元，整体略低于上海市嘉定区上市公司平均值，但高于上海市平均工资水平。

报告期内，公司海安地区生产人员平均工资为9.03万元、9.84万元、9.68万元和10.41万元，高于海安市上市公司数值，也高于海安市平均工资水平。

2020年，发行人生产人员平均工资同比下降7.19%，主要系受疫情影响，国家减免社保费用所致，如剔除该因素的影响，2020年发行人生产人员平均工资为12.79万元，同比增长1.11%。具体分析如下：

2020年生产人员薪资如增加减免社保部分，报告期内，发行人生产人员平均工资情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度（增加减免社保后）	2019年度	2018年度
发行人生产人员工资	13.39	12.79	12.65	11.54
变动比例	4.69%	1.11%	9.62%	-

因此，2020 年度发行人生产人员平均工资同比下降具有合理性。

报告期内，发行人生产人员平均工资与同行业公司或同地区生产人员工资水平变动趋势一致。

（三）2020 年制造费用中间接人工相关费用同比下降的原因及合理性；2018 年维修费金额较高的原因及合理性

报告期内，公司营业成本中制造费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
辅助材料、模具费	1,164.13	41.66%	2,899.01	47.49%	2,217.04	40.56%	2,171.94	43.27%
间接人工相关费用	810.43	29.00%	1,559.18	25.54%	1,758.97	32.18%	1,388.33	27.66%
折旧费	227.91	8.16%	486.66	7.97%	453.93	8.30%	424.11	8.45%
水电燃料费	226.71	8.11%	452.06	7.40%	445.32	8.15%	381.55	7.60%
维修费	126.03	4.51%	318.97	5.22%	312.20	5.71%	376.63	7.50%
租赁费	168.64	6.04%	243.51	3.99%	151.58	2.77%	129.38	2.58%
办公及其他	70.47	2.52%	145.52	2.38%	127.58	2.33%	147.70	2.94%
制造费用合计	2,794.32	100.00%	6,104.91	100.00%	5,466.61	100.00%	5,019.63	100.00%

报告期内，营业成本中制造费用各年波动总体上呈现逐年上涨趋势，与销售规模逐年上涨趋势一致。

报告期内，公司产品单位成本中制造费用情况如下：

单位：万元、万台、元/台

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
制造费用	2,794.32	-54.23%	6,104.91	11.68%	5,466.61	8.90%	5,019.63
销售成本	24,611.72	-56.43%	56,486.26	12.52%	50,201.12	10.22%	45,544.66
销售数量	41.83	-49.17%	82.29	2.74%	80.09	24.02%	64.58
单位制造费用	66.81	-9.95%	74.19	8.70%	68.25	-12.19%	77.73
单位成本	588.43	-14.28%	686.45	9.52%	626.77	-11.13%	705.24
单位成本制造费用占比	11.35%	0.55%	10.81%	-0.08%	10.89%	-0.13%	11.02%

报告期内，受销售产品的类别、规格型号、口径等影响导致销售产品的总体单位成本金额变动相对较大，单位制造费用也随之相应变化，与单位成本变动方向、变动幅度基本一致，主要随着产品口径的变动而变动。报告期内，销售产品单位成本中制造费用占比分别为 11.02%、10.89%、10.81%、11.35%，占比较为稳定。2021 年 1-6 月制造费用占比略有上涨主要系春节等假期影响生产暂停，而制造费用中的间接人工相关费用、折旧费、维修费、租赁费等属于固定或半固定

费用，导致产品成本中的制造费用占比略有上涨，具有合理性。

1、2020 年制造费用中间接人工相关费用同比下降的原因及合理性

2020 年，发行人制造费用中间接人工费用同比下降 11.36%，主要系受疫情影响，国家减免社保费用所致，如剔除该因素的影响，2020 年公司制造费用中间接人工费用为 1,752.49 万元，同比保持稳定。具体分析如下：

2020 年发行人制造费用中间接人工费用如增加减免社保部分影响后与 2019 年间接人工费用比较如下：

单位：万元

项目	2020 年度（增加减免社保）	变动比例	2019 年度
间接人工相关费用	1,752.49	-0.37%	1,758.97

2020 年发行人制造费用中间接人工费用如增加减免社保部分影响后与 2019 年间接制造费用基本持平。此外，2020 年公司月均生产管理人员人数较 2019 年减少 4 人，导致间接人工薪酬总额有所减少。因此 2020 年发行人制造费用中间接人工费用同比下降 11.36%具有合理性。

2、2018 年维修费金额较高的原因及合理性

2018 年度维修费相对较高系发行人于 2018 年度对江苏融通厂房修整，重做防水、环氧地坪等项目，其中防水维修费用发生额为 32.53 万元、环氧地坪费用发生额为 40.14 万元。房屋防水及环氧地坪等重新施工后一般可保持 5 年以上使用期限，故 2018 年度维修费相对较高系阶段性维修相关支出较大所致，2018 年维修费金额较高具有合理性。

（四）发行人其他原材料分类及价格波动情况

报告期内，公司其他原材料采购分类情况如下：

单位：元/件、元/台

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
阀门组件	2,079.57	42.42%	1,597.46	4,114.11	52.65%	1,437.65	2,364.14	69.23%	1,689.88	905.89	50.58%	1,481.90
闸门	424.34	8.66%	10,661.70	946.55	12.11%	13,183.14	597.82	17.51%	12,801.28	525.80	29.36%	7,966.60
伸缩接头	1,321.67	26.96%	2,218.68	2,020.02	25.85%	2,159.53	2.72	0.08%	579.02	-	-	-
管配件和过滤器等	1,076.32	21.96%	133.34	732.72	9.38%	58.88	450.05	13.18%	32.41	359.42	20.07%	30.41
合计	4,901.89	100.00%	489.73	7,813.40	100.00%	478.97	3,414.73	100.00%	222.62	1,791.10	100.00%	143.34

报告期内，公司其他原材料采购金额分别为 1,791.10 万元、3,414.73 万元、7,813.40 万元和 4,901.89 万元，增长较多，主要原因系公司订单量增加，但产能

受限，因此对外采购较多的阀门组件、伸缩接头用于生产、销售。

报告期内，公司其他原材料采购单价分别为 143.34 元/件、222.62 元/件、478.97 元/件和 489.73 元/件，其中 2019 年度较 2018 年度增长 55.31%，主要系阀门组件的采购占比由 50.58%增加至 69.23%，阀门组件规格较大，平均单价较高，提高了其他原材料总体平均采购单价；2020 年度较 2019 年度增长 115.15%，主要系伸缩接头的采购占比由 0.08%增加至 25.85%，伸缩接头规格较大，平均单价也较高，进一步提升了其他原材料总体平均采购单价；2021 年 1-6 月其他原材料采购单价与 2020 年度相比基本保持稳定。

（五）发行人直接人工构成情况

报告期内，公司直接人工构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资奖金	1,218.63	82.21%	2,912.64	91.10%	2,530.43	82.32%	2,348.86	81.12%
社保公积金	263.69	17.79%	284.50	8.90%	543.54	17.68%	546.66	18.88%
直接人工合计	1,482.32	100.00%	3,197.13	100.00%	3,073.97	100.00%	2,895.52	100.00%

报告期内，公司营业成本中直接人工总体上呈现逐年上涨趋势，与销售规模逐年上涨趋势一致。2020 年度直接人工中社保公积金占比下降较多，主要系受疫情影响，国家减免社保费用所致。

（六）发行人原材料的主要内容、采购周期、原材料价格是否出现大幅波动、安全库存量

1、报告期各期末，发行人原材料的主要内容如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铸件	2,770.46	44.87%	2,606.51	39.29%	2,375.16	44.53%	2,628.97	44.64%
执行器	2,723.53	44.11%	3,020.70	45.53%	2,310.13	43.31%	2,621.20	44.51%
生产辅料	388.14	6.29%	383.25	5.78%	380.47	7.13%	377.81	6.41%
紧固件和密封件	147.03	2.38%	144.92	2.18%	136.26	2.55%	159.69	2.71%
其他	145.72	2.36%	478.82	7.22%	131.51	2.47%	101.91	1.73%
合计	6,174.87	100.00%	6,634.20	100.00%	5,333.53	100.00%	5,889.59	100.00%

2、发行人原材料的采购周期

报告期内，公司各类原材料的采购周期受不同供应商、进口或国产、产品规格型号等影响，采购周期不尽相同；发行人报告期内，各类原材料的平均采购周

期如下：

项目	平均采购天数（天）
铸件	50
执行器	45
其中：直接进口执行器	95
生产辅料	30
紧固件和密封件	30
其他	30

公司执行器采购分为国内采购、间接进口（自进口执行器国内代理商采购）和直接进口采购，直接进口采购周期远大于国内采购和间接进口采购周期。

3、原材料价格是否出现大幅波动

报告期内，公司主要原材料的价格变动情况如下：

单位：元/件、元/台

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
铸件	54.30	-6.52%	58.09	7.20%	54.19	-11.70%	61.37
执行器	851.64	-14.23%	992.88	14.96%	863.64	-0.83%	870.89
生产辅料	3.30	132.39%	1.42	16.39%	1.22	-24.69%	1.62
紧固件和密封件	0.28	-3.45%	0.29	20.83%	0.24	-17.24%	0.29
其他	489.73	2.25%	478.97	115.15%	222.62	55.31%	143.34
合计	17.69	24.58%	14.20	34.72%	10.54	-9.45%	11.64

报告期内，公司主要原材料为铸件和执行器，其采购金额占原材料采购金额的比例分别为 88.85%、84.80%、76.95%和 73.48%。

2019 年度，公司铸件采购价格较 2018 年度有所下降的主要原因系公司大口径铸件采购占比下降。2020 年度，公司大口径铸件采购占比回升，导致铸件采购价格有所上涨；2021 年 1-6 月，虽然铸造生铁的市场价格有所上涨，公司部分相同规格铸件采购价格有所上涨，但因采购中口径铸件占比增加，特大口径占比减少，导致铸件的整体采购单价下降。

2019 年度，公司执行器采购价格与 2018 年度相比基本稳定；2020 年度，公司执行器平均采购单价为 992.88 元/台，比 2019 年度增长 14.96%，主要原因系：2020 年度，公司采购了较多的电动执行器，其采购金额占公司采购执行器总额的比例由 2019 年度的 50.04%提高至 53.55%，电动执行器的平均采购价格为 5000-7000 元，提高了公司执行器总体采购单价。2021 年 1-6 月，公司执行器采购平均采购单价为 851.64 元/台，比 2020 年度下降 14.23%，主要系公司电动执

行器受采购的具体规格、型号的影响，采购单价有所下降，拉低了执行器的整体采购单价。

报告期内，受采购原材料的具体类型、规格的影响，公司铸件、执行器等原材料采购价格整体具有一定的波动，但同类型、同规格的铸件、执行器等原材料采购价格基本保持稳定。

4、发行人原材料的安全库存量

发行人原材料的安全库存量由 ERP 系统 MRP 运算，考虑采购周期、价格波动预期、经济订货量等因素后综合决定。每类原材料安全库存量均为动态数据。总体来看报告期各期末原材料余额占当期需求量的比重较为稳定。

报告期各期末原材料余额与当期采购规模分析如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月/ 2021 年 6 月 30 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
各期采购总额	21,847.55	41,832.59	32,807.61	29,829.81
月均采购金额	3,641.26	3,486.05	2,733.97	2,485.82
原材料期末余额	6,174.87	6,634.20	5,333.53	5,889.59
期末余额/月均采购金额	1.70	1.90	1.95	2.37

报告期各期末，发行人原材料余额与各期采购金额存在较为稳定的配比关系；2018 年 12 月 31 日原材料余额占 2018 年度月均采购金额的比例较高，主要系 2018 年期末库龄较长的呆滞原材料较多，发行人已经于 2019 年予以报废处置；2021 年 6 月 30 日原材料期末余额占 2021 年 1-6 月月均采购金额的比例较低，系公司经营具有一定的季节性，上半年生产备货生产领用较大所致。

（七）报告期各期末，发行人存货中自制半成品和在产品占比较高的原因及合理性

报告期各期末，发行人存货中自制半成品和在产品占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
自制半成品	5,094.99	14.88%	4,835.55	16.25%	3,863.87	13.60%	4,564.42	15.02%
在产品	2,427.16	7.09%	2,302.47	7.74%	2,388.04	8.41%	1,890.17	6.22%
合计	7,522.15	21.97%	7,138.01	23.99%	6,251.91	22.01%	6,454.60	21.24%

报告期各期末，公司存货中自制半成品、在产品合计分别为 6,454.60 万元、6,251.91 万元、7,138.01 万元和 7,522.15 万元，占存货总额的比例分别为 21.24%、

22.01%、23.99%和 21.97%，占比较高，主要系公司阀门产品对应的自制半成品和在产品金额相对较大，而公司阀门产品的生产从领用铸件等原材料开始至形成最终产品，需经过机加工（车、钻、镗）、表面处理、静电喷涂等半成品加工和领用自制半成品后的装配、试验、喷漆、包装入库等多个生产阶段，生产流程较长，导致自制半成品和在产品占比较高。公司标准类产品生产周期因规格不同而变化，通常情况下，小口径标准类阀门生产周期为 2-3 周、中口径标准类阀门生产周期为 3-4 周、大口径标准类阀门生产周期为 6 周左右，特大口径阀门生产周期相应更长；客户定制化产品生产周期视客户定制产品的差异情况而定，生产周期差异较大。发行人存货中自制半成品和在产品占比较高，符合公司实际情况，具有合理性。

（八）报告期各期末，发行人库存商品订单覆盖情况

报告期各期末，发行人库存商品订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月 30日	2020年12月 31日	2019年12月 31日	2018年12月 31日
存在对应订单的库存商品金额	5,121.19	3,565.67	3,170.25	2,993.40
库存商品金额	8,690.17	6,305.40	6,623.26	7,575.66
库存商品订单覆盖率	58.93%	56.55%	47.87%	39.51%

报告期各期末，发行人存货中没有订单库存商品主要系公司根据销售预测情况及维持一定的安全库存为目的生产的标准类产品。报告期各期末，没有订单的库存商品余额为 4,582.26 万元、3,453.01 万元、2,739.73 万元和 3,568.98 万元，2018 年末至 2020 年末呈逐年下降趋势，2021 年 6 月末没有订单的库存商品余额有所增加，主要系发行人经营具有一定的季节性，下半年为销售旺季，上半年生产备货以备下半年发货，导致库存商品中标准类产品规模增加所致。

报告期各期末无订单库存商品余额与次年标准类产品销售规模比较情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月30 日	2020年12月31 日	2019年12月31 日	2018年12月31 日
无订单库存商品余额	3,568.98	2,739.73	3,453.01	4,582.26
次年标准类产品销售 结转成本金额	-	9,794.94	21,292.05	18,202.06
占比	-	27.97%	16.22%	25.17%

注：2020 年 12 月 31 日无订单库存商品余额对应的次年标准件销售结转成本金额为 2021

年 1-6 月份销售数据。

发行人存货中没有订单库存商品系公司根据销售预测情况及维持一定的安全库存为目的生产的标准类产品。没有订单库存商品占次年标准类产品销售结转成本金额比例较小，期后销售情况较好。

（九）报告期各期末，发行人发出商品主要客户情况

1、截至 2021 年 6 月 30 日，发出商品主要客户情况

单位：万元

序号	客户	期末余额	发出时间	期后已确认收入时间	截止 2021/9/30 未结转成本	尚未结转部分预计确认收入时间
1	嘉兴市原水投资有限公司	1,361.45	2020 年 10 月 -2021 年 5 月	截止 20210930 未确认	1,361.45	2021 年 12 月
2	驻马店中州水务有限公司	871.32	2020 年 9 月 -2021 年 6 月	2021 年 7 月确 认零星订单	871.25	2021 年 12 月
3	新疆伊犁河流域开发建设管理局	786.46	2019 年 7 月 -2021 年 6 月	2021 年 7 月确 认零星订单	786.10	2022 年 12 月
4	宁夏水利水电工程局有限公司	443.23	2021 年 1 月 -2021 年 6 月	2021 年 9 月确 认零星订单	383.93	2021 年 10 月 已全部确认
5	陕西省东庄水利枢纽工程建设有限责任公司	368.63	2020 年 6 月 -2021 年 5 月	截止 20210930 未确认	368.63	2021 年 12 月
6	中国石化工程建设有限公司	313.58	2020 年 4 月 -2021 年 6 月	2021 年 9 月确 认零星订单	313.11	2021 年 12 月
7	中国十七冶集团有限公司	204.17	2021 年 2 月 -2021 年 6 月	截止 20210930 未确认	204.17	2021 年 12 月
8	广东新泰隆环保集团有限公司	200.40	2020 年 11 月 -2021 年 6 月	2021 年 7 月	-	-
9	饶平县凤江自来水有限公司	186.96	2021 年 4 月 -2021 年 6 月	截止 20210930 未确认	186.96	2022 年 3 月
10	北京北排建设有限公司	177.97	2021 年 4 月 -2021 年 5 月	2021 年 9 月	-	-
合计		4,914.18	-	-	4,475.60	-

2、截止 2020 年 12 月 31 日，发出商品主要客户情况：

单位：万元

序号	公司全称	期末余额	发出时间	期后已确认收入时间	截止 2021/9/30 未结转成本	尚未结转部分预计确认收入时间
1	中冶京诚工程技术有限公司	1,008.57	2019 年 6 月 -2020 年 11 月	2021 年 3 月	-	-
2	驻马店中州水务有限公司	620.17	2020 年 9-12 月	截止 20210930 未确认	620.17	2021 年 12 月
3	江西省水利水电开发有限公司共青城分公司	497.78	2020 年 9-12 月	2021 年 6 月	-	-
4	嘉兴市原水投资有限公司	460.46	2020 年 10-12 月	截止 20210930 未确认	460.46	2021 年 12 月

序号	公司全称	期末余额	发出时间	期后已确认收入时间	截止 2021/9/30 未结转成本	尚未结转部分预计确认收入时间
5	陕西省东庄水利枢纽工程建设有限责任公司	344.76	2020 年 6-12 月	截止 20210930 未确认	344.76	2021 年 12 月
6	江西洪城给排水环保设备技术有限责任公司	329.32	2020 年 7-10 月	2021 年 6 月	-	-
7	中铁十六局集团有限公司	279.20	2020 年 8-12 月	2021 年 6 月	-	-
8	中国石化工程建设有限公司	266.05	2020 年 4-9 月	2021 年 9 月确认零星订单	265.58	2021 年 12 月
9	新疆伊犁河流域开发建设管理局	252.76	2019 年 7 月-2020 年 6 月	截止 20210930 未确认	252.76	2022 年 12 月
10	深圳市联工实业有限公司	225.40	2020 年 11-12 月	2021 年 3 月	-	-
合计		4,284.47			1,943.73	

3、截至 2019 年 12 月 31 日，发出商品主要客户情况：

单位：万元

序号	公司全称	期末余额	发出时间	期后已确认收入时间	截止 2021/9/30 未结转成本	尚未结转部分预计确认收入时间
1	中冶京诚工程技术有限公司	1,204.51	2019 年 6-12 月	2020 年 11 月-2021 年 3 月	-	-
2	中铁一局集团市政环保工程有限公司	828.64	2019 年 5-12 月	2020 年 5 月	-	-
3	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	484.02	2019 年 5-10 月	2020 年 4 月	-	-
4	珠海水务环境控股集团有限公司	432.55	2019 年 9-10 月	2020 年 4-5 月	-	-
5	广东三穗建筑工程有限公司	304.54	2019 年 1-12 月	2020 年 6 月	-	-
6	威立雅水务工程(北京)有限公司	288.04	2017 年 7 月-2018 年 1 月	2020 年 4 月	-	-
7	江西银龙水环境建设有限责任公司	239.77	2019 年 9 月	2020 年 4 月	-	-
8	宜兴水务集团有限公司	238.34	2018 年 4 月-2019 年 9 月	2020 年 4-7 月	-	-
9	天津膜天膜科技股份有限公司	234.35	2019 年 10-12 月	2020 年 5 月	-	-
10	中建安装集团有限公司	227.01	2018 年 7 月-2019 年 12 月	2020 年 5-9 月	-	-
合计		4,481.77	-	-	-	-

4、截止 2018 年 12 月 31 日，发出商品主要客户情况：

单位：万元

序号	公司全称	期末余额	发出时间	期后已确认收入时间	截止 2021/9/30 未结转成本	尚未结转部分预计确认收入时间
----	------	------	------	-----------	--------------------	----------------

1	宁夏回族自治区水资源管理局	681.31	2017年12月 -2018年3月	2019年5月	-	-
2	首创爱华（天津）市政环境工程有限公司	596.39	2017年4月 -2018年4月	2019年4-12月	-	-
3	北京市自来水集团禹通市政工程有限公司	435.23	2017年11月 -2018年11月	2019年3月	-	-
4	上海水业设计工程有限公司	322.08	2016年9月 -2018年1月	2019年3月 -2021年6月	-	-
5	威立雅水务工程(北京)有限公司	288.04	2017年7月 -2018年1月	2020年4月	-	-
6	黄河勘测规划设计研究院有限公司	260.38	2017年6月 -2018年5月	2019年8-10月	-	-
7	杭州水司物资有限公司	232.01	2016年10月 -2017年5月	2019年9月	-	-
8	山西省漳河水利工程建设管理局	225.18	2017年9月 -2018年12月	2019年10月	-	-
9	中国航空规划设计研究总院有限公司	198.95	2017年5月 -2018年6月	2019年4月	-	-
10	宜兴水务集团有限公司	195.39	2017年8月 -2018年12月	2019年1月 -2020年7月	-	-
合计		3,434.96	-	-	-	-

(十) 报告期各期末，按库龄情况发行人存货构成情况

报告期各期末，发行人存货按库龄列示如下：

单位：万元

库龄	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	29,044.22	84.84%	24,304.53	81.67%	22,226.52	78.24%	22,374.02	73.64%
1-2年	2,716.51	7.94%	2,927.11	9.84%	2,834.13	9.98%	4,246.86	13.98%
2年以上	2,473.61	7.23%	2,528.15	8.50%	3,348.09	11.79%	3,762.60	12.38%
合计	34,234.33	100.00%	29,759.78	100.00%	28,408.73	100.00%	30,383.48	100.00%

截至2021年6月30日，发行人库龄两年以上的存货余额为2,473.61万元，已经计提存货跌价准备1,836.69万元，库龄两年以上的存货跌价准备计提比例为74.25%。

(十一) 报告期各期末，发行人存货中库龄在一年以上的原材料的构成情况

报告期各期末，发行人存货中库龄在一年以上的原材料按材料类别列示情况如下：

单位：万元

2021年6月30日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2年	2年以上	1-2年	2年以上	

铸件	229.79	295.63	0.02	212.58	312.82
执行器	356.19	223.44	11.33	175.36	392.94
生产辅料	26.89	67.67	0.08	52.75	41.73
紧固件和密封件	10.48	15.08	0.00	11.17	14.39
其他	0.68	42.61	0.01	19.08	24.21
合计	624.03	644.42	11.43	470.94	786.08
2020 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
铸件	176.89	289.43	3.86	222.79	239.67
执行器	229.79	273.42	6.09	209.14	287.97
生产辅料	19.35	63.03	0.48	39.49	42.41
紧固件和密封件	10.10	17.64	0.13	11.30	16.31
其他	9.71	62.17	0.01	54.70	17.18
合计	445.83	705.71	10.57	537.43	603.55
2019 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
铸件	271.91	241.52	-	173.64	339.79
执行器	156.65	391.85	-	291.49	257.01
生产辅料	50.83	52.06	-	37.86	65.02
紧固件和密封件	16.29	13.28	-	9.53	20.04
其他	9.70	68.81	0.48	43.54	34.49
合计	505.37	767.53	0.48	556.05	716.36
2018 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
铸件	200.49	259.05	-	223.58	235.96
执行器	230.83	840.49	-	699.90	371.42
生产辅料	35.29	105.54	-	93.63	47.20
紧固件和密封件	7.18	16.62	-	14.02	9.78
其他	7.11	75.06	-	48.07	34.10
合计	480.90	1,296.75	-	1,079.21	698.45

以上原材料库龄较长主要系：①采购周期长，保证安全库存；②客户需求时间变动，暂停加工；③需求量较少，但仍需备库。

报告期各期末，发行人原材料库龄在一年以上的具体情况如下：

单位：万元

2021 年 6 月 30 日

类别	账面余额			跌价准备		账面价值
	1 年以上	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
采购周期长, 保证安全库存	744.09	426.93	317.16	11.31	228.11	504.68
客户需求时间变动, 暂停加工	392.09	163.08	229.01	0.08	165.31	226.71
需求量较少, 但仍需备库	132.27	34.03	98.24	0.04	77.52	54.70
合计	1,268.45	624.03	644.42	11.43	470.94	786.08
2020 年 12 月 31 日						
类别	账面余额			跌价准备		账面价值
	1 年以上	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
采购周期长, 保证安全库存	664.24	319.87	344.37	9.49	234.60	420.14
客户需求时间变动, 暂停加工	331.06	82.06	249.00	0.45	213.75	116.86
需求量较少, 但仍需备库	156.25	43.91	112.34	0.63	89.08	66.54
合计	1,151.54	445.83	705.71	10.57	537.43	603.55
2019 年 12 月 31 日						
类别	账面余额			跌价准备		账面价值
	1 年以上	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
采购周期长, 保证安全库存	679.13	316.57	362.57	-	231.52	447.61
客户需求时间变动, 暂停加工	341.56	105.61	235.95	-	182.67	158.89
需求量较少, 但仍需备库	252.21	83.19	169.02	0.48	141.86	109.86
合计	1,272.90	505.37	767.53	0.48	556.05	716.36
2018 年 12 月 31 日						
类别	账面余额			跌价准备		账面价值
	1 年以上	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
采购周期长, 保证安全库存	1,109.03	296.26	812.76	-	655.05	453.98
客户需求时间变动, 暂停加工	322.02	115.33	206.68	-	166.52	155.50
需求量较少, 但仍需备库	346.61	69.30	277.31	-	257.64	88.97
合计	1,777.65	480.90	1,296.75	-	1,079.21	698.45

报告期各期末, 库龄一年以上的原材料的保质期情况如下:

单位: 万元

2021 年 6 月 30 日				
项目	3 年	5 年	10 年以上	总计
铸件	2.72	9.86	512.84	525.42
执行器	-	1.51	578.12	579.63
生产辅料	8.7	23.64	62.22	94.56
紧固件和密封件	4.25	0.58	20.72	25.55
其他	0.29	0.60	42.39	43.28
合计	15.97	36.18	1,216.30	1,268.45
占比	1.26%	2.85%	95.89%	100.00%
2020 年 12 月 31 日				

项目	3 年	5 年	10 年以上	总计
铸件	2.67	8.63	455.02	466.33
执行器	-	3.01	500.2	503.21
生产辅料	10.44	22.8	49.15	82.38
紧固件和密封件	3.86	0.63	23.24	27.74
其他	1.11	0.5	70.28	71.88
合计	18.08	35.58	1,097.88	1,151.54
占比	1.57%	3.09%	95.35%	100.00%
2019 年 12 月 31 日				
项目	3 年	5 年	10 年以上	总计
铸件	5.12	5.04	503.28	513.43
执行器	-	3.07	545.43	548.5
生产辅料	16.98	24.79	61.12	102.89
紧固件和密封件	1.66	0.56	27.35	29.57
其他	2.87	0.74	74.91	78.51
合计	26.63	34.19	1,212.08	1,272.90
占比	2.09%	2.69%	95.22%	100.00%
2018 年 12 月 31 日				
项目	3 年	5 年	10 年以上	总计
铸件	5.8	8.6	445.15	459.54
执行器	-	1.71	1069.62	1071.32
生产辅料	4.12	27.46	109.25	140.83
紧固件和密封件	1.84	0.77	21.19	23.8
其他	1.84	2.83	77.49	82.16
合计	13.59	41.37	1,722.70	1,777.65
占比	0.76%	2.33%	96.90%	100.00%

报告期各期末，库龄一年以上的原材料中保质期为 10 年及 10 年以上原材料余额占比超过 95%，库龄一年以上的原材料库龄长短对其可使用状态影响不大。报告期各期末库龄两年以上的原材料存货跌价准备计提比例超过 70%，已经充分考虑保质期到期而出现的存货跌价情况。

（十二）报告期各期末，发行人存货中库龄在一年以上的自制半成品构成情况

报告期各期末，发行人自制半成品库龄在一年以上的具体情况如下：

单位：万元

2021 年 6 月 30 日				
类别	账面余额		跌价准备	
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上
				账面价值

安全库存	310.33	607.5	0.01	458.28	459.54
客户需求时间变动，暂停加工	114.05	125.04	-	92.79	146.3
合计	424.39	732.54	0.01	551.07	605.84
2020 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
安全库存	308.42	590.37	4.95	496.4	397.43
客户需求时间变动，暂停加工	80.46	118.37	0.01	94.51	104.31
合计	388.87	708.74	4.96	590.91	501.74
2019 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
安全库存	296.65	571.03	0.05	427.96	439.67
客户需求时间变动，暂停加工	74.45	103.79	14.48	80.47	83.3
合计	371.11	674.82	14.53	508.43	522.97
2018 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
安全库存	204.05	634.94	0.05	530.61	308.33
客户需求时间变动，暂停加工	56.93	150.75	0.03	137.62	70.02
合计	260.98	785.68	0.08	668.23	378.35

（十三）报告期各期末，发行人存货中库龄在一年以上的库存商品具体情况

报告期各期末，发行人库存商品库龄在一年以上的具体情况如下：

单位：万元

2021 年 6 月 30 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
安全库存	521.56	833.5	3.03	643.6	708.44
客户需求时间变动，推迟发货	119.79	106.33	-	83.91	142.2
合计	641.35	939.83	3.03	727.50	850.64
2020 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
安全库存	754.82	800.86	4.96	715.96	834.76
客户需求时间变动，推迟发货	186.81	124.09	0.87	90.57	219.47
合计	941.64	924.96	5.83	806.54	1,054.22
2019 年 12 月 31 日					

类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
安全库存	367.50	984.60	1.62	815.57	534.92
客户需求时间变动, 推迟发货	282.33	172.19	0.21	118.87	335.44
合计	649.83	1,156.80	1.83	934.44	870.35
2018 年 12 月 31 日					
类别	账面余额		跌价准备		账面价值
	1-2 年	2 年以上	1-2 年	2 年以上	
安全库存	606.29	900.43	0.42	799.58	706.73
客户需求时间变动, 推迟发货	204.72	221.85	8.50	101.95	316.12
合计	811.01	1,122.28	8.92	901.53	1,022.84

(十四) 报告期各期末, 发行人存货中库龄在一年以上的发出商品的期后确认情况

截至 2021 年 9 月 30 日, 公司存货中库龄在一年以上的发出商品的期后确认情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出商品库龄一年以上余额	1,149.00	1,303.56	2,050.61	3,245.22
期后确认销售并结转成本	162.67	842.72	1,843.25	3,209.95
暂未确认金额	986.33	460.84	207.37	35.27

(十五) 报告期内, 发行人存货跌价准备计提情况

单位: 万元

报告期	期初金额	本期增加金额		本期减少金额			期末金额
		计提	其他	转回	转销	其他	
2021 年 1-6 月	2,066.71	109.40	-	0.57	230.80	-	1,944.73
2020 年度	2,148.40	604.13	-	2.37	683.45	-	2,066.71
2019 年度	2,810.22	532.16	-	-	1,193.98	-	2,148.40
2018 年度	1,983.59	1,210.46	-	-	383.83	-	2,810.22

(十六) 发行人业务招待费比例高于同行业公司原因

1、发行人销售模式以直销为主, 直销比例超过 95%, 并在全国建立了近 30 个销售网点, 负责区域市场的业务开拓、售前售后服务, 最近一期末销售人员有 274 人, 故相应的业务招待费也相对较高, 同行业公司中伟隆股份主要以经销和 OEM 为主, 截至 2020 年末销售人员为 31 人; 纽威股份阀门产品销售模式采用直销和经销商销售相结合的销售模式, 截至 2020 年末销售人员为 181 人; 江苏神通阀门的销售通常以直销为主, 截至 2020 年末销售人员为 90 人; 中核科技采

取直销、代理和分销相结合的模式，截至 2020 年末销售人员为 65 人。

2、发行人每年的销售客户约 2,000 家，较为分散，从客户获得方式上又以商业谈判为主，部分客户在合作前一般会前往工厂考察公司的生产场地、产品生产过程管控、业务资质等情况，发行人需提供差旅住宿等。

3、报告期各期，公司销售人员人均负责客户家数分别为 8.77 家、9.07 家、8.04 家和 5.20 家，人均业务招待费支出 5.59 万元、6.23 万元、7.11 万元和 3.94 万元。2018 年度至 2020 年度，江苏神通销售人员人均招待费支出为 6.32 万元、7.53 万元和 6.52 万元，与发行人相比不存在较大差异，具有合理性。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
业务招待费	1,083.87	1,885.10	1,607.87	1,386.88
销售人员数量（平均数）	275	265	258	248
人均业务招待费	3.94	7.11	6.23	5.59
各期订单客户数量	1,430	2,131	2,341	2,174
平均业务人员服务客户数量	5.20	8.04	9.07	8.77

一般而言，销售人员数量与公司业务规模存在一定的弹性，在一定范围内，业务规模增长不需要增加销售人员数量，而业务招待费用随业务规模同步增加，导致销售人员人均业务招待费用支出逐年增长。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司采购、生产、财务部门的相关人员，了解铸件等原材料采购情况，获取采购相关的内部控制制度，了解铸件类原材料价格形成机制；

2、对主要原材料采购价格与铸造生铁市场价格对比；

3、取得发行人报告期内原材料采购明细账，选取样本，检查供应商的采购合同/订单、采购发票、入库单等原始单据，核对采购原材料名称、主要材料的采购量及采购价格，分析铸件等原材料采购价格及单位价格波动是否合理；

4、计算分析发行人生产人员的平均薪酬；

5、查询同地区、同行业上市公司年报，计算其生产人员平均薪酬并与发行人平均薪酬进行比较；

6、取得各期制造费用明细构成表，分析各期制造费用明细发生波动情况是

否合理，检查制造费用具体凭证以确定制造费用发生是否真实、完整。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人铸件等主要原材料大部分为供应商根据公司具体需求进行定制化生产，由公司通过询价、比价、议价确定供应商和产品价格；铸件单价在报告期内呈下降趋势系受采购铸件的具体类型、规格的变化影响所致，公司同类型铸件采购价格基本保持稳定，具有合理性。

2、报告期内发行人生产人员的平均薪酬总体呈现上涨趋势，2020 年度有所下降的主要原因系受疫情影响，国家减免社保费用所致，具有合理性；发行人生产人员的平均薪酬与同行业公司或同地区生产人员工资水平变动趋势一致。

3、发行人 2020 年度制造费用中间接人员相关费用同比下降的主要原因系受疫情影响，国家减免社保费用所致，具有合理性；2018 年度维修费金额较高的主要原因系发行人重做防水、环氧地坪等阶段性维修相关支出较大所致，具有合理性。

问题 6.关于毛利率

前次审核问询回复显示：

报告期内发行人综合毛利率较为稳定，部分产品毛利率在最近一年一期存在一定波动；与同行业公司相比，因经营模式、销售模式不同，发行人产品毛利率相对更高；2020 年经销模式下毛利率与直销模式基本持平；报告期内发行人主要盈利来源于子公司冠龙自控、江苏融通。

请发行人：

（1）量化分析 2020 年发行人控制阀产品毛利率同比下降 5.89 个百分点的原因及合理性；止回阀产品毛利率同比下降 3.09 个百分点的原因及合理性；

（2）量化分析最近一期控制阀产品毛利率较 2020 年下降 3.78 个百分点原因及合理性；

（3）结合经营模式、销售模式的具体差异，进一步说明报告期内发行人产品综合毛利率高于同行业公司的原因及合理性；

（4）补充说明 2020 年对直销客户的毛利率与对经销客户毛利率持平的原因及合理性；

（5）结合发行人合并范围内各主体的业务分工、市场定位等，补充说明报

告期内主要盈利来源于子公司的原因,是否已建立合理有效的内部制度以保障对中小股东的利润分配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 量化分析 2020 年发行人控制阀产品毛利率同比下降 5.89 个百分点的原因及合理性; 止回阀产品毛利率同比下降 3.09 个百分点的原因及合理性

2020 年, 发行人综合毛利率同比下降 2.53%, 主要系当年执行新收入准则, 将运杂费 1,735.05 万元计入营业成本中, 如剔除该因素影响, 2020 年毛利率情况如下:

项目	2020 年度 毛利率	2020 年度毛利率 (剔除运杂费影响)	运杂费因素导致 毛利率变动	与 2019 年度差异 (剔除运杂费影响)
蝶阀	44.55%	46.23%	-1.68%	0.51%
闸阀	39.34%	41.69%	-2.35%	-0.61%
控制阀	54.03%	55.20%	-1.17%	-4.72%
止回阀	56.84%	58.33%	-1.49%	-1.60%
其他阀门	45.84%	47.58%	-1.74%	1.43%
其他配套产品	35.16%	36.52%	-1.36%	-1.42%
主营业务毛利率	44.35%	46.06%	-1.71%	-0.81%
综合毛利率	44.36%	46.07%	-1.71%	0.82%

1、量化分析 2020 年发行人控制阀产品毛利率同比下降 5.89 个百分点的原因及合理性

2020 年发行人控制阀产品毛利率同比下降 5.89 个百分点的主要原因为:

(1) 执行新收入准则的影响

2020 年起发行人执行新收入准则, 将运杂费计入产品销售成本, 如按原准则口径计算, 2020 年发行人控制阀产品毛利率为 55.20%, 与 2019 年度相比下降 4.72%。

(2) 产品销售结构的影响

2019 年度和 2020 年度, 公司控制阀产品具体销售情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年度				2019 年度			
	金额	占比	毛利率	对毛利率贡献	金额	占比	毛利率	对毛利率贡献

项目	2020 年度				2019 年度			
	金额	占比	毛利率	对毛利率贡献	金额	占比	毛利率	对毛利率贡献
水控阀	5,264.62	72.04%	51.33%	36.98%	5,444.61	58.12%	57.12%	33.20%
其中：先导式减压阀	1,836.25	25.13%	55.77%	14.01%	2,094.83	22.36%	60.09%	13.44%
活塞阀	591.11	8.09%	61.08%	4.94%	1,943.08	20.74%	63.04%	13.07%
多喷孔阀	424.15	5.80%	60.86%	3.53%	430.64	4.60%	64.71%	2.97%
固定锥形阀	264.67	3.62%	71.91%	2.60%	729.36	7.79%	85.99%	6.70%
其他	763.63	10.45%	57.16%	5.97%	820.09	8.75%	45.47%	3.98%
合计	7,308.18	100.00%	54.03%	54.03%	9,367.78	100.00%	59.92%	59.92%

从上表中可以看出，2020 年度发行人控制阀中毛利率较高的活塞阀销售占比由 2019 年的 20.74%下降至 8.09%，该产品 2019 年度和 2020 年度毛利率分别为 63.04%和 61.08%，导致活塞阀对控制阀整体毛利率的贡献由 13.07%下降至 4.94%，进而导致 2020 年度公司控制阀整体毛利率下降。

综上，2020 年发行人控制阀产品毛利率同比下降 5.89 个百分点的主要原因为执行新收入准则的影响及毛利率较高的活塞阀销售占比下降，具有合理性。

2、止回阀产品毛利率同比下降 3.09 个百分点的原因及合理性

2020 年发行人止回阀产品毛利率同比下降 3.09 个百分点的主要原因为：

（1）执行新收入准则的影响

2020 年起发行人执行新收入准则，将运杂费计入产品销售成本，如按原准则口径计算，2020 年发行人止回阀产品毛利率为 58.33%，与 2019 年度相比下降 1.60%。

（2）不同销售客户的影响

2020 年度发行人对中国石化工程建设有限公司和扬子石化-巴斯夫有限责任公司等客户的止回阀销售金额下降较多，发行人对前述客户止回阀产品销售毛利率相对较高，如果扣除前述客户的影响，2019 年度发行人止回阀产品毛利率为 58.67%，与 2020 年度差异较小。

综上，2020 年发行人止回阀产品毛利率同比下降 3.09 个百分点的主要原因为执行新收入准则的影响及对中国石化工程建设有限公司和扬子石化-巴斯夫有限责任公司等毛利率较高的客户销售减少，具有合理性。

此外，2020 年，发行人闸阀产品毛利率同比下降 2.96 个百分点，主要系：

①2020 年起发行人执行新收入准则，将运杂费计入产品销售成本，如按原准则

口径计算,2020年发行人闸阀产品毛利率为41.69%,与2019年度相比下降0.61%;

②2020年度发行人对北京市自来水集团禹通市政工程有限公司和中国石化工程建设有限公司等客户的闸阀销售金额下降较多,发行人对前述客户闸阀产品销售毛利率相对较高,如果扣除前述客户的影响,2019年度发行人闸阀产品毛利率为41.63%,与2020年度差异较小。

(二) 量化分析最近一期控制阀产品毛利率较2020年下降3.78个百分点原因及合理性

2021年1-6月,控制阀产品毛利率较2020年下降3.78个百分点的主要原因

为:

2020年度和2021年1-6月,公司控制阀产品具体销售情况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月				2020年度			
	金额	占比	毛利率	对毛利率贡献	金额	占比	毛利率	对毛利率贡献
水控阀	2,551.23	73.44%	50.62%	37.18%	5,264.62	72.04%	51.33%	36.98%
其中:先导式减压阀	739.38	21.28%	56.63%	12.05%	1,836.25	25.13%	55.77%	14.01%
活塞阀	441.90	12.72%	50.48%	6.42%	591.11	8.09%	61.08%	4.94%
多喷孔阀	181.22	5.22%	58.59%	3.06%	424.15	5.80%	60.86%	3.53%
固定锥形阀	-	-	-	-	264.67	3.62%	71.91%	2.60%
其他	299.39	8.62%	41.73%	3.60%	763.63	10.45%	57.16%	5.97%
合计	3,473.75	100.00%	50.25%	50.25%	7,308.18	100.00%	54.03%	54.03%

从上表可以看出,2021年1-6月,发行人控制阀中毛利率较高的固定锥形阀销售占比由3.62%下降至0,该产品2020年毛利率为71.91%;先导式减压阀销售占比由25.13%下降至21.28%,该产品2020年度和2021年1-6月毛利率分别为55.77%和56.63%,导致固定锥形阀和先导式减压阀对控制阀整体毛利率的贡献由16.61%下降至12.05%,进而导致2021年1-6月公司控制阀整体毛利率整体有所下降。

综上,发行人最近一期控制阀产品毛利率较2020年下降3.78个百分点的主要原因为毛利率较高的固定锥形阀和先导式减压阀销售占比下降,具有合理性。

(三) 结合经营模式、销售模式的具体差异,进一步说明报告期内发行人产品综合毛利率高于同行业公司原因及合理性

发行人及同行业公司经营模式、销售模式具体情况如下:

公司名称	经营模式、销售模式
纽威股份	阀门产品销售模式采用直销和经销商销售相结合的销售模式
江苏神通	阀门、法兰等销售通常以直销为主
中核科技	产品销售采取直销（公司销售业务员直接开拓市场销售）、代理（选择经销商做代理）和分销（由经销商购买后进行销售）相结合的模式
伟隆股份	OEM 和自主品牌经销为主
本公司	自主品牌直销为主、经销为辅

1、与纽威股份、江苏神通和中核科技的比较

纽威股份、江苏神通和中核科技的产品应用领域主要为石油化工、冶金、核电等工业领域，与发行人产品应用领域差异较大，不同领域的产品规格、市场规模、竞争程度等存在一定差异，导致毛利率存在显著差异。

2、与伟隆股份的比较

伟隆股份的产品应用领域为城镇给排水等民生领域，与发行人产品应用领域基本一致，但伟隆股份的经营模式与发行人存在较大差异。根据伟隆股份 2017 年披露的招股书显示，其 2016 年度 OEM 模式占比为 59.63%，自主品牌经销占比为 34.62%，自主品牌直销占比为 5.75%，销售模式以 OEM 和自主品牌经销为主。报告期内，发行人直销比例分别为 95.03%、95.02%、95.46%和 96.45%，直销占比远高于伟隆股份自主品牌直销占比。经查阅伟隆股份自 2017 年度至 2020 年度定期报告，伟隆股份年度报告中均写明“报告期内，公司主营经营模式、主营业务及主要产品未发生重大变化”。因此，伟隆股份虽然未在其定期报告中披露其具体的 OEM 模式和自主品牌经销模式销售金额及占比，但仍可以合理推定伟隆股份报告期内销售模式仍以 OEM 和自主品牌经销为主，与发行人直销为主的模式存在差异。

在直销模式下，企业需要自建销售网络，组建一定规模的销售队伍，从事市场开发推广，销售费用相对较高，直销毛利率也相应较高；在经销模式下，企业销售部门主要进行经销商管理、市场推广，销售人员较少，人工成本相对较低，经销商通过获得产品价差进行销售，故企业给予经销商价格相对低于直销价格，经销毛利率相对较低。自主品牌通常具有本身的品牌价值，相比于 OEM 模式拥有较高的毛利率。相比于 OEM 模式，自主品牌产品节省了需要预留给品牌运营商的利润，产品从出厂至终端用户的中间环节更少，因此自主品牌的产品毛利率高于 OEM 模式产品毛利率。

报告期内，发行人与伟隆股份毛利率及销售费用率具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人	45.24%	44.36%	46.89%	45.09%
伟隆股份	30.85%	34.53%	36.15%	38.01%
其中：伟隆股份阀门业务	36.69%	37.56%	36.75%	36.77%
毛利率差异	14.39%	9.83%	10.74%	7.08%
发行人与伟隆股份阀门业务毛利率差异	8.55%	6.80%	10.14%	8.32%
销售费用率-发行人	12.15%	9.72%	12.36%	12.55%
销售费用率-伟隆股份	6.44%	6.04%	8.27%	6.55%
扣除销售费用率后的毛利率差异	8.68%	6.15%	6.65%	1.08%
扣除销售费用率后发行人与伟隆股份阀门业务毛利率差异	2.84%	3.12%	6.05%	2.32%

报告期内，发行人毛利率分别为 45.09%、46.89%、44.36%和 45.24%，基本保持稳定；发行人销售费用率分别为 12.55%、12.36%、9.72%和 12.15%，随营业规模的增长而略有下降。发行人与伟隆股份扣除销售费用率后的毛利率差异分别为 1.08%、6.65%、6.15%和 8.68%，与伟隆股份阀门业务毛利率扣除销售费用率后的毛利率差异分别为 2.32%、6.05%、3.12%和 2.84%。具体情况如下：

2018 年度，发行人与伟隆股份扣除销售费用率后的毛利率差异较小，主要系发行人以自主品牌和直销为主，毛利率相对较高，同时销售费用率也较高。伟隆股份 OEM 和经销占比较高，毛利率相对较低，同时销售费用率也较低，扣除销售费用率后的毛利率差异较小，与两者的经营模式差异相匹配。

2019 年度，发行人与伟隆股份扣除销售费用率后的毛利率差异较大，主要系 2019 年度伟隆股份阀门零件、管件业务毛利率由 50.25%下降至 26.61%，对伟隆股份整体毛利率的贡献由 4.21%下降至 2.33%，拉低了伟隆股份 2019 年度的整体毛利率水平；同时，2019 年度伟隆股份销售费用由 2,271.88 万元增长至 2,936.06 万元，增长幅度为 29.23%，但同期营业收入增长幅度为 2.46%，导致伟隆股份 2019 年度销售费用率由 6.55%增长至 8.27%，增长较多。

2020 年度，发行人与伟隆股份扣除销售费用率后的毛利率差异有所降低，主要系 2020 年度伟隆股份毛利率下降 1.62%，同时销售费用率下降 2.23%。但由于伟隆股份阀门业务毛利率有所上涨，导致发行人与伟隆股份阀门业务扣除销售费用率后的毛利率差异降低较多。

2021 年 1-6 月，发行人与伟隆股份扣除销售费用率后的毛利率差异有所扩大，主要系伟隆股份毛利率下降 3.68%；但伟隆股份阀门业务毛利率基本保持稳定，

导致发行人与伟隆股份阀门业务扣除销售费用率后的毛利率差异进一步缩小。

综上所述，发行人主要产品毛利率明显高于伟隆股份，主要原因系在经营模式、销售模式方面，自主品牌直销一般具有较高的毛利率，但销售费用率一般也较高，发行人以自主品牌直销为主，占比远高于伟隆股份自主品牌直销，因此毛利率相对较高。

（四）补充说明 2020 年对直销客户的毛利率与对经销客户毛利率持平的原因及合理性

报告期内，公司直销和经销毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销毛利率	45.69%	44.48%	47.33%	45.56%
经销毛利率	32.91%	41.61%	38.04%	35.82%
总计	45.24%	44.35%	46.87%	45.08%

报告期内，发行人对经销商的定价原则与直销基本相同，即主要根据成本加成的原则确定，同时考虑客户采购规模、公司产品在销售区域的市场竞争情况等因素，与其协商定价。但为了拓展区域市场或保证在相关区域内的市场占有率，同时，发行人对经销商的销售为买断式销售，不涉及客户开发和技术服务，因此，公司对持续交易且交易规模较大的经销商会根据实际情况，在成本加成幅度上给予一定空间。

报告期内，发行人直销毛利率较为稳定，经销毛利率波动较大，主要是由于经销是发行人的辅助销售模式，发行人整体经销规模较小，且不同国家或地区对阀门的具体要求差异较大，台湾明冠是发行人最主要的经销商，因此经销毛利率变动受到台湾明冠毛利率波动的影响较大。

发行人对台湾明冠毛利率分别为 26.36%、30.40%、37.24%和 21.23%，2020 年度台湾明冠毛利率上涨，造成发行人整体经销毛利率上涨，进而导致发行人 2020 年对直销客户的毛利率与对经销客户毛利率持平。如剔除台湾明冠，发行人对其他经销商的毛利率分别为 46.01%、49.59%、52.60%和 44.08%，与直销毛利率不存在较大差异。

台湾明冠毛利率波动的主要原因系产品结构差异和铸件采购价格波动的影响，具体分析详见首轮问询回复“问题 17.关于客户”之“一、（三）、2、结合向其他客户销售同类产品的价格、台湾明冠的毛利率水平等，补充说明相关交易的公允性”。

（五）结合发行人合并范围内各主体的业务分工、市场定位等，补充说明报告期内主要盈利来源于子公司的原因，是否已建立合理有效的内部制度以保障对中小股东的利润分配

1、结合发行人合并范围内各主体的业务分工、市场定位等，补充说明报告期内主要盈利来源于子公司的原因

发行人合并范围内各主体的业务分工、市场定位情况如下：

公司	业务分工	市场定位
发行人	研发、设计、生产和销售，向冠龙自控、江苏融通采购，对外销售	公司总部，合并范围内公司统一管理
冠龙自控	研发、生产，向发行人销售	研发和生产基地
江苏融通	研发、生产，向发行人销售	研发和生产基地
香港冠龙	境外销售，向发行人采购	境外销售平台
Karon Trading	境外销售，向发行人采购	境外销售平台

注：Karon Trading 已于 2020 年 11 月注销。

报告期内，发行人主要负责产品研发和销售，并从事部分生产活动，其产品主要从冠龙自控、江苏融通采购；冠龙自控和江苏融通为发行人全资子公司，主要负责产品研发和生产，按照一定比例成本加成后向发行人销售，再由发行人对外进行销售；香港冠龙和 Karon Trading 主要负责部分产品境外销售。因此，报告期内发行人主要盈利来源为子公司，具有合理性。

2、是否已建立合理有效的内部制度以保障对中小股东的利润分配

根据发行人《子公司管理制度》的规定，发行人依据对子公司资产控制和规范运作要求，行使对子公司的重大事项管理，并负有对子公司指导、监督和相关服务的义务。同时，根据冠龙自控和江苏融通《公司章程》关于利润分配的规定，其利润分配方案由股东决定。冠龙自控和江苏融通均为发行人全资子公司，且其董事均由发行人委派，发行人可以根据实际情况自主决策子公司是否进行利润分配及具体分配金额。

此外，2021 年第一次临时股东大会审议通过的《公司章程（草案）》第一百五十七条对全资或控股子公司的股利分配进行了明确规定：“公司下属全资或控股子公司在考虑其自身发展的基础上实施积极的现金利润分配政策，公司应当及时行使对全资或控股子公司的股东权利，根据全资或控股子公司公司章程的规定，促成全资或控股子公司向公司进行现金分红，并确保该等分红款在公司向股东进行分红前支付给公司。

公司确保控股子公司在其适用的《公司章程》应做出如下规定：

（1）除非当年亏损，否则应当根据股东会决议及时向股东分配现金红利，每年现金分红不低于当年实现的可分配利润的 30%；

（2）全资或控股子公司实行与控股股东一致的财务会计制度。”

综上所述，发行人已建立合理有效的内部制度以保障对中小股东的利润分配。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并核查发行人的销售收入及成本明细表，复核计算发行人控制阀产品的平均单价和单位成本，分析 2020 年度发行人控制阀产品和止回阀产品，以及 2021 年 1-6 月控制阀产品毛利率具体情况；

2、获取同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露信息披露文件；

3、分析同行业可比公司在产品、销售模式、应用领域等方面与发行人存在的差异，进一步明确同行业可比公司与发行人毛利率存在差异的具体原因及合理性；

4、核查发行人同行业可比公司主要产品、销售模式、应用领域、不同产品（领域）的收入、成本和毛利率数据，计算分析具体毛利率情况；

5、获取并核查发行人的销售收入及成本明细表，复核计算报告期内发行人直销毛利率和经销毛利率，分析毛利率差异的主要影响因素；

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人产品毛利率波动、毛利率与同行业公司存在差异、直销和经销毛利率差异的具体原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2020 年发行人控制阀产品毛利率同比下降 5.89 个百分点的主要原因为执行新收入准则的影响及毛利率较高的活塞阀销售占比下降；2020 年发行人止回阀产品毛利率同比下降 3.09 个百分点的主要原因为执行新收入准则的影响及对中国石化工程建设有限公司和扬子石化-巴斯夫有限责任公司等毛利率较高的客户销售减少，具有合理性。

2、发行人最近一期控制阀产品毛利率较 2020 年下降 3.78 个百分点的主要原因为毛利率较高的固定锥形阀和先导式减压阀销售占比下降，具有合理性。

3、发行人主要产品毛利率明显高于伟隆股份，主要原因系在经营模式、销售模式方面，自主品牌直销一般具有较高的毛利率，但销售费用率一般也较高，发行人以自主品牌直销为主，占比远高于伟隆股份自主品牌直销，因此毛利率相对较高。

4、发行人 2020 年对直销客户的毛利率与对经销客户毛利率持平的主要原因系 2020 年度发行人对台湾明冠的毛利率有所上涨，具体为发行人对台湾明冠销售的产品结构差异和铸件采购价格波动的影响，具有合理性。

5、发行人报告期内主要盈利来源于子公司的主要原因系发行人主要负责产品研发和销售，并从事部分生产活动，其产品主要按照成本加成的原则从子公司冠龙自控、江苏融通采购，具有合理性。发行人已建立合理有效的内部制度以保障对中小股东的利润分配。

问题 7.关于股权变动的合规性

前次审核问询回复显示：

（1）发行人的实际控制人均为中国台湾籍自然人，尽管目前海峡两岸的经贸合作相对稳定，但两岸经济政治环境的变化具有一定的不确定性，如果中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定发生变化，对在大陆地区投资范围采取较为严格的限制措施，将会对本公司的生产经营产生不利影响；

（2）发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具备独立完整的业务体系，拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发，具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力；

（3）2009 年，冠龙有限以 2000 年度、2001 年度合计未分配利润转增资本；2012 年，冠龙有限以 2001 年、2002 年、2003 年税后未分配利润转增资本，上述事项已获国家外汇管理局上海市分局核准。2021 年 9 月，国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所亦出具了相关证明文件，本次增资免征外商投资者所得税，未来不存在被追缴税款的风险。

请发行人：

（1）结合实际控制人的背景，说明其如何参与发行人的经营管理和实际运作；中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定是否存在变化的风险，如是，请充分提示风险，并进一步明确对公司生产经营的具体不利影响；

（2）结合发行人和控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的实际运作

情况，说明“发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具备独立完整的业务体系，拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发，具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力”的论证过程和依据；

(3) 说明冠龙有限不同时点未分配利润的具体金额和变化情况、选取 2008 年之前的未分配利润转增资本选取的依据和合理性，是否存在被追缴税款的风险，是否符合行业惯例。

请保荐人及发行人律师对上述事项发表明确意见，并请发行人律师就“国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所亦出具了相关证明文件，本次增资免征外商投资者所得税，未来不存在被追缴税款的风险”提供法律分析过程及具体证据。

【回复】

一、发行人说明

(一) 结合实际控制人的背景，说明其如何参与发行人的经营管理和实际运作；中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定是否存在变化的风险，如是，请充分提示风险，并进一步明确对公司生产经营的具体不利影响

1、结合实际控制人的背景，说明其如何参与发行人的经营管理和实际运作

发行人实际控制人李政宏、李秋梅夫妇现时合计间接持有公司 72.00% 的股份，且分别担任公司董事长和副董事长。李政宏、李秋梅夫妇履历情况如下：

李政宏先生，中国台湾籍，1967 年 3 月出生，研究生学历，法律专业背景。自 1993 年 6 月至 2020 年 4 月，任职于冠龙有限，任董事长；2015 年 9 月至 2019 年 4 月，任上海市台湾同胞投资企业协会会长；2019 年 5 月至今，任全国台湾同胞投资企业联谊会会长；2020 年 4 月至今，任职于冠龙股份，任董事长。

李秋梅女士，中国台湾籍，1968 年 10 月出生，本科学历，财税专业背景。1991 年 7 月至 1993 年 2 月任职于智威汤逊广告公司，任企划部经理秘书；1993 年 3 月至 1994 年 4 月任职于良木园企业有限公司，任总经理特助；1994 年 5 月至 2007 年 10 月，任职于台湾明冠，任董事长特助；2007 年 11 月至 2008 年 6 月，任职于冠龙有限，任董事；2008 年 7 月至 2020 年 4 月，任职于冠龙有限，任监事；2020 年 4 月至今，任职于冠龙股份，任副董事长。

报告期内李政宏、李秋梅夫妇均间接持有发行人的股权，且李政宏、李秋梅

夫妇为实际支配发行人股份表决权比例最高的人，能够实际影响发行人的重大经营决策及人事安排。

依据李政宏、李秋梅夫妇提供的房产证、台胞证、往来中国大陆及中国台湾地区记录等情况，李政宏、李秋梅夫妇在中国大陆有自住住房且长期在中国大陆居住，李政宏自 1993 年 6 月起一直担任发行人的董事长，李秋梅曾为发行人监事、现为发行人副董事长，李政宏、李秋梅夫妇主要时间精力用于发行人的经营、管理与销售业务拓展，根据公司章程及相关制度、内部控制相关流程文件、历次股东（大）会、董事会、专门委员会等相关资料，李政宏、李秋梅夫妇实际参与发行人的经营管理和实际运作。

2、中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定是否存在变化的风险，如是，请充分提示风险，并进一步明确对公司生产经营的具体不利影响

中国台湾地区主管机关颁布的“台湾地区与大陆地区人民关系条例”及其实施细则、“在大陆地区从事投资或技术合作许可办法”、“在大陆地区从事投资或技术合作审查原则”、“大陆投资负面列表-农业、制造业及服务业等禁止赴大陆投资产品项目”等规定对中国台湾地区自然人、法人到中国大陆地区投资和技术合作的范围进行了限制，并区分禁止类和一般类。凡不属于禁止类之产品或经营项目，归属为一般类。

发行人主要从事节水阀门的研发、设计、生产和销售，主要产品包括蝶阀、闸阀、控制阀、止回阀等阀门产品及其他配套产品。发行人股东历史上对发行人实收资本的投入均已履行实际控制人所在地主管机关的审批或备案手续且在中国大陆亦已履行相关政府主管部门的审批或备案，真实、合法、有效。

发行人从事的业务项目均非中国台湾地区“台湾地区与大陆地区人民关系条例”及其实施细则、“在大陆地区从事投资或技术合作许可办法”、“在大陆地区从事投资或技术合作审查原则”、“大陆投资负面列表-农业、制造业及服务业等禁止赴大陆投资产品项目”等规定的禁止类项目，就目前发行人所从事的业务项目而言，中国台湾地区对发行人不存在限制性规定，发行人不存在相关法律风险。

发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具备独立完整的业务体系，拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发，具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力。目前发行

人的采购、生产和销售各环节均主要位于中国大陆地区，因此，无论中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定是否存在变化，对发行人的影响较小，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

尽管目前海峡两岸的经贸合作相对稳定，但两岸经济政治环境的变化具有一定的不确定性，如果中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定发生变化，具体影响为发行人相关原材料不能向中国台湾地区采购、发行人亦不能向中国台湾地区销售，报告期内，发行人向中国台湾地区采购、销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
从中国台湾地区采购	346.17	1.45%	563.74	1.16%	322.24	0.77%	530.75	1.40%
向中国台湾地区销售	814.37	1.81%	3,313.86	3.26%	2,873.13	3.04%	2,170.66	2.62%

从上表可知，即使中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定存在变化的风险，对发行人生产经营亦不构成重大不利影响。

发行人已在招股说明书第四节“风险因素”之“五、法律风险”补充披露如下：

“（一）实际控制人所在地区向中国境内投资或技术转让的法律、法规发生变化的风险

公司实际控制人均为中国台湾籍自然人，中国台湾地区主管部门制定的《台湾地区与大陆地区人民关系条例》、《在大陆地区从事投资或技术合作许可办法》与《在大陆地区从事投资或技术合作审查原则》等规定对中国台湾地区自然人、法人到中国大陆地区投资的范围进行了限制，分为禁止类与一般类。凡不属于禁止类之产品或经营项目，归属为一般类。公司所处的行业属于一般类项目，不受上述法规关于投资范围的限制。尽管目前海峡两岸的经贸合作相对稳定，但两岸经济政治环境的变化具有一定的不确定性。报告期内公司向中国台湾地区客户销售金额分别为 2,170.66 万元、2,873.13 万元、3,313.86 万元和 814.37 万元，占公司营业收入的比例分别为 2.62%、3.04%、3.26%和 1.81%；公司向中国台湾地区供应商采购金额分别为 530.75 万元、322.24 万元、563.74 万元和 346.17 万元，占公司采购总额的比例分别为 1.40%、0.77%、1.16%和 1.45%。如果中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定发生变化，对在大陆地区投资范围采取较为严格的限制措施，将对实际控制人向公司增加资本投入、公司向中国台湾地区客

户销售和供应商采购产生不利影响，从而对本公司的生产经营产生不利影响。”

（二）结合发行人和控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的实际运作情况，说明“发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具备独立完整的业务体系，拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发，具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力”的论证过程和依据

1、发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业

（1）业务独立

截至本问询回复出具日，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共 8 家，其中冠龙控股、驭荣贸易、明冠投资、冠龙投资、冠龙实业和上海轩捷 6 家企业主要为投资控股公司或未实际经营，上海联龙的主营业务为文化艺术交流策划，与发行人业务不同；台湾明冠为发行人在中国台湾地区的下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务，与发行人具体业务存在一定差异。

（2）机构独立

公司严格按照《公司法》等法律法规的有关规定，设立股东大会、董事会、监事会、经理层及生产经营必需的职能部门，建立了规范的法人治理结构和完善的内部规章制度，独立行使经营管理职权。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在机构混同的情形。

（3）人员独立

公司员工均独立于公司实际控制人及其控制的其他企业。公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪，公司的财务人员未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（4）财务独立

公司设立了独立的财务部门并拥有专职的财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立进行财务决策，制定了规范的财务会计制度和财务管理制度以及

对分公司、子公司的财务管理制度。公司建立了完善的内部控制体系，不存在与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形。公司依法独立进行纳税申报，履行缴纳义务，不存在与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混合纳税的情况。

(5) 资产独立

公司是依法由有限公司整体变更设立的股份有限公司，变更设立前原有限公司的资产已由公司合法承继，公司拥有与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和相关配套设施，合法拥有与生产经营相关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或使用权，具有独立的原料采购和产品销售系统，不存在资产被控股股东、实际控制人或其关联方控制或占用的情况。

综上，发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

2、发行人具备独立完整的业务体系

发行人系由冠龙有限整体变更设立，完整承继了冠龙有限所有的资产、负债及权益。发行人拥有独立的生产经营场所、设备和配套设施，具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术等资产的所有权或者使用权，拥有完整的技术研发、原材料采购、产品生产和销售体系，具备独立完整的业务体系。

3、发行人拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发

发行人具有较强的研发实力，拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发并申请专利，经过多年实践发展掌握了包括了阀门软密封技术、阀门硬密封技术、阀门和管道防护技术、阀门高效控制技术和阀门性能模拟测试技术在内的核心技术体系。截至 2021 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 91 名，占公司总人数的 10.27%；截至本问询回复出具日，公司拥有 23 项发明专利和 98 项实用新型专利。

4、具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力

发行人拥有独立从事生产经营所需的场所、资产和人员，拥有完善的研发、采购、生产和销售等业务环节。报告期内，公司关联交易金额较小，系公司正常生产经营的需要，未对公司财务状况和经营成果造成重大影响，不存在通过关联

交易损害公司及公司股东利益的情形，不存在对控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的依赖。

报告期内，发行人不存在向单个客户销售占比超过 50%的情况，不存在依赖少数客户的情况；除台湾明冠之外，报告期内，发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五大客户不存在关联关系，不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

报告期内，发行人不存在向单个供应商采购占比超过 50%的情况，不存在依赖少数供应商的情况；报告期内，发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五大供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

截至 2021 年 6 月底，发行人资产总额为 127,467.44 万元，净资产为 65,713.40 万元，合并资产负债率为 48.45%，财务状况较好，风险承受能力较好。

因此，公司具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力。

综上所述，发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具备独立完整的业务体系，拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发，具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力。

（三）说明冠龙有限不同时点未分配利润的具体金额和变化情况、选取 2008 年之前的未分配利润转增资本选取的依据和合理性，是否存在被追缴税款的风险，是否符合行业惯例

1、冠龙有限 2008 年之前未分配利润的具体金额和变化情况

单位：万元

年度	各年可供分配利润	1999 年转增资	2009 年转增资	2012 年转增资	累计可分配利润
1999 年之前	2,161.28	-	-	-	2,161.28
1999 年度	2,771.13	413.86	-	-	4,518.55
2000 年度	1,532.25	-	1,608.46	-	4,442.33
2001 年度	1,059.36	-	782.78	332.19	4,386.73
2002 年度	1,000.30	-	-	899.29	4,487.74
2003 年度	846.81	-	-	720.91	4,613.64
2004 年度	736.02	-	-	-	5,349.66
2005 年度	1,023.53	-	-	-	6,373.19

2006 年度	714.41	-	-	-	7,087.60
2007 年度	770.70	-	-	-	7,858.30
合计	12,615.78	413.86	2,391.24	1,952.38	-

2、选取 2008 年之前的未分配利润转增资本选取的依据和合理性

（1）1999 年未分配利润转增资本

冠龙有限成立于 1991 年，其于 1996 年度实现盈利，1999 年 8 月，依据冠龙有限 1999 年第一次临时董事会议，上海市嘉定区人民政府出具的嘉府审外批（1999）第 158 号文并经国家外汇管理局上海分局审核，冠龙有限以 98 年度外方投资者应分得利润 828 万元中的 414 万元（相当于 50 万美元）转作公司外方股东的增资款，冠龙有限的注册资本增至 150 万美元。

（2）2009 年未分配利润转增资本

依据冠龙有限 2008 年第十次临时股东决议、上海市嘉定区人民政府出具的嘉府审外批[2008]633 号文、上海均富潘陈张佳华会计师事务所有限公司出具的 GTCSH A（2009）第 0128 号《验资报告》、编号为 ZZ3100002009000035 号为国家外汇管理局上海市分局核准件，2009 年 5 月，冠龙有限以其 2000 年、2001 年合计未分配利润人民币 23,912,350 元按照外汇管理局 2009 年 2 月 28 日核准的汇率 6.8321 折合美元 350 万元进行转增资本，冠龙有限注册资本增至 500 万美元。

（3）2012 年未分配利润转增资本

依据冠龙有限 2012 年度第一次临时股东决议、上海市嘉定区人民政府出具的嘉府审外批[2012]155 号文、上海新嘉华会计师事务所有限公司出具的嘉业字 V（2012）第 0054 号《验资报告》，编号为 ZZ3100002012000058 号国家外汇管理局上海市分局核准件，2012 年 7 月，冠龙有限以其 2001 年、2002 年、2003 年税后未分配利润人民币合计 19,523,800 元，按汇率 6.298 折合美元 310 万转增资本，冠龙有限的注册资本增至 810 万美元。

上述三次未分配利润转增资本后，冠龙有限 2008 年以前累计未分配利润余额为 7,858.30 万元，其利润分配外方股东亦无需缴纳企业所得税。

《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税〔2008〕1 号）规定“四、关于外国投资者从外商投资企业取得利润的优惠政策，2008 年 1 月 1 日之前外商投资企业形成的累积未分配利润，在 2008 年以后分配给外国

投资者的，免征企业所得税；2008 年及以后年度外商投资企业新增利润分配给外国投资者的，依法缴纳企业所得税。”

冠龙有限作为外商投资企业其未分配利润转增资本视同利润分配行为，同时依据《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税〔2008〕1 号），2008 年 1 月 1 日前后外商投资企业的企业所得税征收发生变化，为明确纳税义务及便于申请外汇核准，结合冠龙有限当时生产经营需要，依据发行人提供的冠龙有限相关审计报告、2000 年至 2003 年期间的外商投资企业和外国企业所得税年度申报表、外商投资企业和外国企业所得税汇算清缴涉税事宜通知书、外商投资企业和外国企业所得税汇算清缴结果通知书、税收通用缴款书，冠龙有限 2000 年至 2003 年期间已缴纳了企业所得税并经税务主管部门确认，且冠龙有限 2000 年至 2003 年期间的未分配利润能够在财务上明确判断和区分。因此，冠龙有限 2009 年度、2012 年度分别选取 2000 年至 2003 年期间未分配利润予以转增资本。

综上，冠龙有限选取 2008 年之前的未分配利润转增资本合理，符合相关规定。

3、是否存在被追缴税款的风险，是否符合行业惯例

鉴于冠龙有限上述转增资本对应的未分配利润为在 2008 年 1 月 1 日前形成且在 2008 年 1 月 1 日以后进行的转增，发行人主管税务机关国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所依据财税〔2008〕1 号文的规定出具了《关于上海冠龙阀门节能设备股份有限公司历史上未分配利润转增事项的证明》，证明“经查实，冠龙有限 2000 年至 2003 年期间已进行所得税汇算清缴，上述转增资本对应的未分配利润为在 2008 年 1 月 1 日前形成且在 2008 年 1 月 1 日以后进行的转增，依据《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税〔2008〕1 号）的规定，免征外商投资者所得税，因此，未来不存在被追缴税款的风险。”

目前有较多的外商投资上市公司有相同案例，例如，（1）三达膜（688101）《法律意见书》（P8-3-20）披露：2008 年 4 月 17 日，三达膜科技通过董事会决议，同意三达膜科技新增注册资本 5,360 万元的出资方式变更为：新加坡三达膜从三达膜科技获得的 2005 年未分配利润 9,696,833.42 元、2006 年未分配利润 6,003,892.42 元，共计 15,700,725.84 元直接转增注册资本”。（2）崇达技术（002815）

《招股说明书》（P70）披露：“本次增加注册资本 4,000 万元为深圳崇达 2004 年至 2005 年未分配利润转增。”

综上，冠龙有限 2009 年度、2012 年度分别选取 2008 年之前的未分配利润转增资本真实、合理，符合相关规定，不存在被追缴税款的风险，符合行业惯例。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人和发行人律师执行了以下核查程序：

1、对李政宏、李秋梅进行问卷调查并取得其签署的尽职调查问卷，对李政宏、李秋梅进行访谈并取得其分别签署的访谈记录；

2、分析研究了中国台湾地区主管机关颁布的“台湾地区与大陆地区人民关系条例”及其实施细则、“在大陆地区从事投资或技术合作许可办法”、“在大陆地区从事投资或技术合作审查原则”、“大陆投资负面列表-农业、制造业及服务业等禁止赴大陆投资产品项目”等规定；

3、获取发行人与中国台湾地区之间采购、销售等相关合同、会计凭证等相关资料；

4、取得并核查控股股东、实际控制人出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》、《关于避免同业竞争的承诺函》等文件；

5、分析研究《关于外汇指定银行办理利润、股息、红利汇出有关问题的通知》（外汇发〔1998〕29 号）、《国家外汇管理局关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》（汇发〔2003〕30 号）、《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（主席令第四十五号）、《中华人民共和国企业所得税法》、《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税〔2008〕1 号）等相关法律法规及规范性文件的规定；

6、取得并核查冠龙有限相关审计报告、历次利润分配情况资料、冠龙有限 2000 年至 2003 年期间外商投资企业和外国企业所得税年度申报表、外商投资企业和外国企业所得税汇算清缴涉税事宜通知书、外商投资企业和外国企业所得税汇算清缴结果通知书、税收通用缴款书；

7、取得并核查冠龙有限自成立以来历次股本、股权变化的政府主管机关的批复、备案等资料；

8、取得发行人主管税务机关出具的《关于上海冠龙阀门节能设备股份有限

公司历史上未分配利润转增事项的证明》;

9、查询外商投资上市公司三达膜（688101）、崇达技术（002815）等企业信息披露资料;

10、登录公开网站，查询发行人税务违法违规情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、李政宏、李秋梅夫妇以其所任发行人职务主要时间精力用于发行人的经营、管理与销售业务拓展，根据公司章程及相关制度、内部控制相关流程文件、历次股东（大）会、董事会、专门委员会等相关资料，李政宏、李秋梅夫妇实际参与发行人的经营管理和实际运作。

2、就目前发行人所从事的业务项目而言，中国台湾地区对发行人不存在限制性规定，发行人不存在相关法律风险。目前发行人的采购、生产和销售各环节均主要位于中国大陆地区，因此，无论中国台湾地区对大陆地区投资方面的规定是否存在变化，对发行人的影响较小，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

3、发行人的业务、机构、人员、财务和资产均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具备独立完整的业务体系，拥有完整的技术和研发体系，独立进行技术研发，具备直接面向市场的独立经营能力及风险承受能力，上述论证过程和依据合法、充分。

4、冠龙有限 2009 年度、2012 年度分别选取 2008 年之前的未分配利润转增资本真实、合理，符合相关规定，不存在被追缴税款的风险，符合行业惯例。

（三）请发行人律师就“国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所亦出具了相关证明文件，本次增资免征外商投资者所得税，未来不存在被追缴税款的风险”提供法律分析过程及具体证据

1、2009 年 5 月，冠龙有限的注册资本增至 500 万美元

依据冠龙有限 2008 年第十次临时股东决议、上海市嘉定区人民政府出具的嘉府审外批[2008]633 号文、上海均富潘陈张佳华会计师事务所有限公司出具的 GTCSHA(2009)第 0128 号《验资报告》、编号为 ZZ3100002009000035 号为国家外汇管理局上海市分局核准件，2009 年 5 月，冠龙有限以其 2000 年、2001 年合计未分配利润人民币 23,912,350 元按照外汇管理局 2009 年 2 月 28 日核准的汇率

6.8321 折合美元 350 万元进行转增资本，冠龙有限注册资本增至 500 万美元。

2、2012 年 7 月，冠龙有限的注册资本增至 810 万美元

依据冠龙有限 2012 年度第一次临时股东决议、上海市嘉定区人民政府出具的嘉府审外批[2012]155 号文、上海新嘉华会计师事务所有限公司出具的嘉业字 V（2012）第 0054 号《验资报告》，编号为 ZZ3100002012000058 号国家外汇管理局上海市分局核准件，2012 年 7 月，冠龙有限以其 2001 年、2002 年、2003 年税后未分配利润人民币合计 19,523,800 元，按汇率 6.298 折合美元 310 万转增资本，冠龙有限的注册资本增至 810 万美元。

依据发行人工商档案资料、未分配利润转增的股东（会）决定、冠龙有限相关审计报告、冠龙有限 2000 年至 2003 年外商投资企业和外国企业所得税年度申报表、外商投资企业和外国企业所得税汇算清缴涉税事宜通知书、外商投资企业和外国企业所得税汇算清缴结果通知书、税收通用缴款书，冠龙有限 2000 年至 2003 年期间已缴纳了企业所得税并经税务主管部门确认，且冠龙有限上述未分配转增资本事项已经商务主管部门、外汇主管部门批准或核准并经工商主管部门登记。同时鉴于 2008 年 1 月 1 日前后外商投资企业的企业所得税征收发生变化，且冠龙有限 2000 年至 2003 年期间的未分配利润能够在财务上明确判断和区分，为明确纳税义务及便于申请外汇核准，结合冠龙有限当时生产经营需要，冠龙有限选取 2008 年之前的未分配利润转增资本真实、合理，依据财税〔2008〕1 号文的规定，免征外商投资者所得税。

3、国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务为发行人主管税务机关，有权出具相关证明文件

鉴于冠龙有限选取 2008 年之前的未分配利润转增资本真实、合理，依据财税〔2008〕1 号文的规定，免征外商投资者所得税。因此，发行人主管税务机关国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所依据财税〔2008〕1 号文的规定出具了《关于上海冠龙阀门节能设备股份有限公司历史上未分配利润转增事项的证明》，证明“经查实，冠龙有限 2000 年至 2003 年期间已进行所得税汇算清缴，上述转增资本对应的未分配利润为在 2008 年 1 月 1 日前形成且在 2008 年 1 月 1 日以后进行的转增，依据《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税〔2008〕1 号）的规定，免征外商投资者所得税，因此，未来不存在被追缴税款的风险。”

根据《税收征收管理法》第十四条的规定：“本法所称税务机关是指各级税务局、税务分局、税务所和按照国务院规定设立的并向社会公告的税务机构。”

根据《关于进一步规范国家税务局系统机构设置明确职责分工的意见》的规定，税务所是上级税务机关的派出机构，主要承担税收法律、法规的贯彻执行和税收征收管理、队伍建设等职责。

经查询国家税务总局上海市税务局行政执法信息公示平台国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所的《权利与责任清单》，第十六税务所的权责事项包括税收行政征收、行政处罚、行政许可和行政确认等税收征收管理相关事项。同时，经查询国家税务总局上海市税务局官方网站，发行人的主管税务机关为“国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所”。

因此，第十六税务所为发行人主管税务机关，虽然根据《规章制定程序条例》的规定，第十六税务所并不具有对国家税务总局相关文件的法定解释权，但其为具体的政府监管机构，主要承担税收法律、法规的贯彻执行和税收征收管理，并负责发行人税收征收管理，有权就发行人前述未分配利润转增股本事项出具相关证明文件。

综上，发行人律师认为，冠龙有限 2009 年度、2012 年度分别选取 2000 年至 2003 年期间未分配利润予以转增资本符合财税〔2008〕1 号文的规定，免征外商投资者所得税，未来不存在被追缴税款的风险。因此，“国家税务总局上海市嘉定区税务局第十六税务所亦出具了相关证明文件，本次增资免征外商投资者所得税，未来不存在被追缴税款的风险”证据和依据真实、合法。

问题 8.关于新增股东富拉凯

前次审核问询回复显示：

（1）2020 年 1 月，发行人引入富拉凯涉及股份支付，发行人已作股份支付处理，增加 2020 年度管理费用 6,545.48 万元，并计入 2020 年非经常性损益中；

（2）富拉凯入股价格较低，主要原因系：①富拉凯实际控制人刘芳荣引荐、协调中国信托商业银行股份有限公司为发行人提供境外银行贷款，额度分别为人民币 1 亿元和 3 亿元；②刘芳荣所投资或服务过的部分企业与发行人同属通用设备制造业或发行人上下游相关产业，在产业资源合作和未来发展方面存在合作的可能性，但目前尚未开展实质性合作；③积极参与公司治理，协助提升公司治理水平，为发行人引入规范公司治理理念，为发行人同一控制下股权架构调整、公

公司治理和内控制度设置提供了相应方案建议。

请发行人：

(1) 说明引入富拉凯涉及股份支付涉及的公允价值对应的市盈率为 8 倍的依据和合理性，申报创业板后进行会计差错更正的原因，会计差错更正的影响金额和比例，是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定；

(2) 说明刘芳荣所投资或服务过的部分企业与发行人同属通用设备制造业或发行人上下游相关产业，如何在产业资源、未来发展方面与发行人存在合作；

(3) 说明刘芳荣参与发行人公司治理的具体过程，对发行人同一控制下股权架构调整、公司治理和内控制度设置提供的具体方案及公司采纳情况；

(4) 说明富拉凯持有发行人 10% 的股份，未对发行人委派董事，也未与发行人及其控股股东、实际控制人签订业绩承诺等相关协议的原因和商业合理性；

(5) 结合对发行人及相关方银行资金流水的核查情况，补充说明报告期内发行人及相关方与刘芳荣及其对外投资企业之间是否存在资金往来，如有，请说明具体情况，是否存在为发行人分摊成本费用或其他利益输送的情形。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并请申报会计师对股份支付的公允价格确定依据是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条的规定发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明引入富拉凯涉及股份支付涉及的公允价值对应的市盈率为 8 倍的依据和合理性，申报创业板后进行会计差错更正的原因，会计差错更正的影响金额和比例，是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定

1、说明引入富拉凯涉及股份支付涉及的公允价值对应的市盈率为 8 倍的依据和合理性

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 26 的规定：“在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的

各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。”

富拉凯入股发行人时间为 2020 年 1 月，发行人所属行业为通用设备制造业，经营业绩和市场环境较为稳定，在相同或相近时期，发行人不存在引入其他外部投资者的情况，因此，选择以同行业并购重组市盈率水平作为权益工具公允价值的参考，具体确认过程如下：

报告期内，发行人同行业可比上市公司中，未发生资产重组相关事项。

2017 年度，发行人同行业可比上市公司中江苏神通发生资产重组。江苏神通相关资产重组完成时间为 2017 年 8 月，富拉凯入股发行人时间为 2020 年 1 月，两者相差 2 年 5 个月。发行人所处行业属于通用设备制造业，细分行业为阀门行业，2018 年至 2020 年，我国阀门行业总体市场规模分别为 1,997.22 亿元、1,968.98 亿元和 1,918.72 亿元，行业总体较为稳定，未发生较大变化。同时，江苏神通收购瑞帆节能存在业绩承诺，在收购瑞帆节能时已考虑期后被收购标的业绩对整体收购估值的影响，且瑞帆节能承诺业绩保持稳定增长，业绩承诺期为 2017 年至 2020 年，涵盖了富拉凯入股发行人的时间点，因此，虽然江苏神通相关资产重组发生时间较早，但仍具有可比性和参考价值。

此外，2021 年度，上市公司永和智控拟出售相近行业标的资产（阀门管件相关业务），具体情况如下：

上市公司名称	标的资产	交易价格（万元）	市盈率
江苏神通	瑞帆节能 100%股权	32,600.00	8.00
永和智控	永和科技 100%股权	43,000.00	6.57

注：江苏神通收购瑞帆节能 100%股权以业绩承诺期平均净利润为计算依据。永和智控出售永和科技 100%股权以永和科技 2020 年度净利润为计算依据。

发行人引入富拉凯涉及股份支付涉及的公允价值对应的市盈率为 8 倍，与同行业并购重组市盈率相比不存在较大差异。

因此，发行人引入富拉凯涉及股份支付涉及的公允价值对应的市盈率为 8 倍符合《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的规定，具有合理性。

2、申报创业板后进行会计差错更正的原因

（1）股份支付事项调整

股份支付事项属于特殊会计判断事项，在首次申报创业板时，基于下列因素，发行人未对富拉凯入股发行人进行股份支付处理：

①富拉凯为外部投资者，不属于典型的股份支付适用对象

根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题26的规定：“对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》。”

富拉凯的实际控制人为刘芳荣，刘芳荣为专注于投资台资企业的投资者，并担任中国台湾地区富拉凯证券股份有限公司董事长，除直接或间接作为发行人股东外，富拉凯及刘芳荣与发行人及其关联方、客户、供应商不存在关联关系，属于外部投资者，不属于职工（含持股平台）、客户、供应商等典型的股份支付适用对象。

②富拉凯增资价格高于发行人每股净资产

2019年上半年，富拉凯完成对发行人的初步尽调，并与发行人实际控制人达成初步投资意向，增资价格以2018年12月31日发行人的净资产为基础协商确定。

2020年1月，富拉凯、发行人与冠龙控股签订《增资扩股协议》，对冠龙有限进行增资，增资金额为5,400.00万元，其中1,256.7429万元作为注册资本，4,143.2571万元作为资本公积，入股价格为每份出资4.30元。

富拉凯入股发行人的相对估值水平如下：

项目	2018年度	2019年度
交易价格对应的发行人市值（万元）	54,000.00	
净利润（万元）	10,398.48	14,931.84
交易市盈率（倍）	5.19	3.62
项目	2018-12-31	2019-12-31
交易价格对应的发行人市值（万元）	54,000.00	
净资产（万元）	24,148.27	33,727.63
交易市净率（倍）	2.24	1.60

因此，虽然从市盈率角度考量，富拉凯增资价格对应的市盈率较低；但从市净率角度考量，富拉凯增资价格高于发行人每股净资产，入股价格不存在异常。

申报创业板后，发行人根据《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）等相关规定，对发行人引入富拉凯事项重新进行审慎分析，将发行

人引入富拉凯作为股份支付事项，并进行会计差错更正。

（2）新收入准则下运杂费调整

根据《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南（2018）（财政部会计司编写组编著）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”境内上市公司于 2020 年 1 月 1 日起执行。在执行新收入准则的情况下，公司的运杂费系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。由于将运杂费计入销售费用符合《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》的基本精神，同时考虑到 2020 年会计科目与 2018 年及 2019 年的可比性，公司 2020 年原将运杂费计入销售费用。

为了严格执行新收入准则，公司将销售费用中的运杂费在合同履约成本中核算并根据收入确认情况调整营业成本、存货、应交税费、留存收益、资本公积等财务报表科目列示金额。

3、会计差错更正的影响金额和比例

发行人差错更正对 2020 年度/2020 年末财务报表相关数据的影响金额如下：

单位：万元

科目名称	调整前金额	调整后金额	运杂费调整	股份支付调整
存货	27,408.38	27,693.07	284.70	-
应交税费	3,378.40	3,449.58	71.17	-
资本公积	22,380.06	22,569.80	189.75	-
盈余公积	409.01	411.38	2.38	-
未分配利润	22,539.47	22,560.87	21.40	-
净资产	57,895.96	58,109.49	213.52	-
营业成本	54,755.13	56,490.18	1,735.05	-
销售费用	11,639.08	9,872.33	-1,766.75	-
管理费用	5,033.85	11,579.33	-	6,545.48
所得税费用	4,836.50	4,844.43	7.93	-
净利润	17,630.82	11,109.12	23.78	-6,545.48
扣非后净利润	16,396.95	16,420.72	23.78	-

发行人股份支付事项涉及的会计差错更正调增 2020 年度管理费用 6,545.48 万元，调减 2020 年度净利润 6,545.48 万元，占更正前 2020 年度净利润的比例为 37.13%；对 2020 年度扣非后净利润及 2020 年末净资产均不存在影响。

发行人运杂费调整事项涉及的会计差错更正分别调增 2020 年度净利润和扣非后净利润 23.78 万元，占更正前 2020 年度净利润和扣非后净利润的比例分别为 0.13%和 0.15%；调增 2020 年末净资产 213.52 万元，占更正前 2020 年末净资产的比例为 0.37%；调减 2020 年度综合毛利率 1.71%，调减 2020 年度销售费用率 1.74%。

4、是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 28 的规定：“首发材料申报后，发行人如存在会计政策、会计估计变更事项，应当依据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，对首次提交的财务报告进行审计调整或补充披露，相关变更事项应符合专业审慎原则，与同行业上市公司不存在重大差异，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形。首发材料申报后，发行人如出现会计差错更正事项，应充分考虑差错更正的原因、性质、重要性与累积影响程度。首发材料申报后，如因会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，导致重大会计差错更正的，应视为发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件。”

发行人前述股份支付事项属于特殊会计判断事项，对公司日常经营不构成直接影响。股份支付事项调整主要系公司基于审慎原则进行重新分析判断，符合会计核算的稳健性要求，并非因公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为而进行调整。

发行人前述运杂费调整事项主要系为更加严格地执行新收入准则，将销售费用中的运杂费在合同履约成本中核算并根据收入确认情况调整营业成本、存货、应交税费、留存收益、资本公积等财务报表科目列示金额，调整后符合企业会计准则的相关规定，并非因公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时

进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为而进行调整。

综上所述，发行人本次会计差错更正调整不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息的情况，不存在滥用会计政策或会计估计的情况，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不构成公司在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 28 的相关规定。

（二）说明刘芳荣所投资或服务过的部分企业与发行人同属通用设备制造业或发行人上下游相关产业，如何在产业资源、未来发展方面与发行人存在合作

刘芳荣投资或服务过的企业均为台资企业，部分企业与发行人同属通用设备制造业或发行人上下游相关产业，在产业资源合作和未来发展方面存在合作的可能性，但目前尚未开展具体合作。具体情况如下：

1、新莱应材

新莱应材（300260）为创业板上市公司，刘芳荣曾于 2007 年 10 月和 2008 年 2 月对其进行投资，投资价格分别为 8.33 元/美元注册资本和 1 美元/美元注册资本，持股比例为 6.12%。新莱应材属于通用设备制造业，具体产品包括高洁净真空室、泵、阀、法兰、管件、管道等，核心技术包括全密闭不漏水相关技术，在技术、客户资源等方面均可与发行人进行交流分享，同时新莱应材的境外销售占比超过 30.00%，发行人可以借鉴新莱应材的境外销售渠道和境外营销经验进一步开拓国际市场。

2、汉钟精机

汉钟精机（002158）为原中小板上市公司，现为深交所主板上市公司，刘芳荣未曾持有其股权，但曾为其提供企业管理等方面的服务。汉钟精机属于通用设备制造业，主要产品包括压缩机（组）、真空产品、铸件产品等，在浙江平湖市设立了浙江汉声精密机械有限公司，主要从事铸件等零配件的生产和销售。铸件生产行业为发行人上游行业，铸件为发行人生产经营所需的主要原材料之一，报告期内占发行人每年原材料的采购比例均超过 50.00%。在发行人同行业可比公司中，纽威股份、江苏神通和伟隆股份均具有相关铸造业务。通过与汉钟精机的

合作，发行人可以进一步整合供应链，拓展供应商资源，保证原材料采购质量和降低采购成本。

3、优德精密和勋龙

优德精密（300549）为创业板上市公司，刘芳荣曾于 2012 年 8 月对其进行投资，投资价格为 4.28 美元/美元注册资本，持股比例为 10.00%。勋龙（HK 01930）为香港上市公司，刘芳荣曾于 2015 年 12 月对其进行投资，投资价格为 18.12 元人民币/美元注册资本，持股比例为 18.40%。优德精密和勋龙均属于专用设备制造业，是国内生产规模及技术水平居于行业领先地位或知名的精密模具及零部件企业。在产业链方面，模具及其零部件是阀门和铸件生产的重要资产，也是发行人供应链整合和拓展所必需面对的问题。在技术方面，精密制造能力是影响阀门密封性能的重要因素，通过与优德精密和勋龙在精密制造方面的技术交流合作，也可以提升发行人精密制造能力，提高产品性能。

4、建霖家居

建霖家居（603408）为上交所主板上市公司，刘芳荣曾于 2016 年 11 月对其进行投资，投资价格为 1.93 美元/美元注册资本，持股比例为 4.50%。建霖家居属于橡胶和塑料制品业，主要从事厨卫产品、净水产品和其他产品的研发、设计、生产和销售。在管理方面，建霖家居经营规模较大，2020 年度营业收入 38.35 亿元，净利润 3.65 亿元，员工超过 6,700 人，在规模化管理方面具有较好的基础和经验；发行人目前规模相对较小并不断发展，由于中小型企业 and 大型企业在生产经营管理方面存在一定差异，通过与建霖家居的合作有助于提升发行人规模化管理方面的能力。在生产方面，建霖家居在生产自动化、信息化和智能化方面具有较好的基础和优势，是福建省智能制造试点示范企业、福建省工业和信息化省级龙头企业；先进制造是我国产业转型升级的方向，同时也是发行人的未来发展规划，通过与建霖家居的合作有助于发行人掌握生产自动化、信息化和智能化方面的相关技术和资源。在客户渠道方面，建霖家居产品主要适用于室内供水，发行人主要是室外给排水，具有一定相关性。目前建霖家居已加速在工程渠道应用领域的布局拓展，发行人的主要客户包括工程承包商和最终客户，两者具有一定的相似性，在客户渠道方面存在合作的可能性。

（三）说明刘芳荣参与发行人公司治理的具体过程，对发行人同一控制下股权架构调整、公司治理和内控制度设置提供的具体方案及公司采纳情况

刘芳荣为中国台湾籍自然人，1971 年 4 月出生，本科学历，中国台湾身份证号为 A12055****。1996 年 9 月至 1999 年 10 月，历任旺旺集团董事长特别助理、旺旺集团上海分公司总经理，2000 年 2 月至今历任富拉凯咨询（上海）有限公司董事长、执行董事，2009 年 2 月至今担任 Friendly Holdings (HK) Co., Limited 董事，2013 年 12 月至今担任中国台湾地区富拉凯证券股份有限公司董事长。

刘芳荣 2000 年在上海成立富拉凯，2013 年在中国台湾地区成立富拉凯证券股份有限公司，主要从事台资企业的投资与咨询业务。目前刘芳荣团队包括上海地区和中国台湾地区相关人员，其中上海地区人员 9 人、中国台湾地区人员 16 人。

刘芳荣在中国大陆经营时间长达 25 年，早期主要为台商来大陆投资提供投资咨询、代办工商和税务等审批手续，同时刘芳荣自 2000 年起陆续在中国台湾地区《经济日报》及《商业周刊》撰写专栏至今，内容主要涉及两岸财经及宏观经济等，为台资企业在中国大陆投资提供相关产业、经济资讯，结识了众多台商和台资企业，具有较广的人脉资源和社会关系，在台商圈具有较高的知名度。

刘芳荣与李政宏于 2014 年 1 月鼎捷软件上市酒会认识，在之后保持经常联系，并邀请李政宏参加其举办的各种活动，例如“2016 台商机会与挑战研讨会”、“2017 台资企业走进上交所上市研讨会”等。

基于刘芳荣的投资理念和投资惯例，其在与台资企业股东接触的早期，主要与台资企业股东建立良好的私人关系，并根据台资企业的实际情况和需求，利用其在金融和产业方面的资源、上市公司治理和规范运作的经验为台资企业提供相关帮助或建议，与台资企业股东增进相互信任关系。在与台资企业股东建立了良好的私人关系并具有充分的信任基础后，刘芳荣就会利用其以往的成功投资案例和投资经验，与台资企业股东开始商谈入股定价原则、入股比例等股权合作事宜，同时结合其个人资金情况、IPO 整体市场环境以及相关台资企业业绩和规范情况，与台资企业及其股东达成投资交易。

刘芳荣在入股发行人前，主要基于双方信任关系，凭借以往成功投资案例经验以及在上市公司治理和规范运作方面的专业经验，为发行人提供相关方案建议。

1、同一控制下股权架构调整

（1）避免同业竞争的方案建议

原有状况：发行人实际控制人原直接或间接控制江苏融通、冠龙自控、Karon Trading 三家与发行人从事相同业务的企业，与发行人存在同业竞争。同时，发行人原持有冠龙实业股权，冠龙实业除出租房产外，未进行实际经营活动。

刘芳荣建议：刘芳荣凭借其以往成功投资案例的经验，建议发行人实际控制人要尽早通过上市主体收购同一控制下相同或相似的所有业务以避免同业竞争，同时出售发行人不相关业务，以突出发行人的主营业务。

采纳情况：发行人实际控制人采纳了该建议，在 2017 年收购了江苏融通、冠龙自控和 Karon Trading，同时出售冠龙实业。

(2) 股权清晰的方案建议

原有状况：发行人实际控制人原通过台湾明冠、明冠投资、冠龙投资多层架构控制发行人，且明冠投资注册于萨摩亚，冠龙投资注册于毛里求斯，股权相对不清晰。

刘芳荣建议：刘芳荣凭借其以往成功投资案例的经验，建议发行人实际控制人要减少境外持股架构，使发行人股权架构更加清晰。

采纳情况：发行人实际控制人采纳了该建议，在 2017 年 11 月将冠龙投资所持发行人股权全部转让给注册于中国香港的冠龙控股，使发行人股权更加清晰。

2、公司治理和内控制度设置

原有状况：发行人原为外商独资的有限责任公司，未建立较为完善的公司治理和内部控制制度体系，未明确制定和实施关联交易管理制度，公司治理和内部控制存在一定缺陷。

刘芳荣建议：刘芳荣在与发行人实际控制人及董监高的日常交流中，多次强调完善的公司治理和内部控制是公司规范运作的基础，也是影响公司稳健发展的重要因素，同时也是成为上市公司的基本要求，建议公司逐步完善公司治理和内部控制相关制度，同时为公司实际控制人及相关管理人员进行公司治理和内部控制方面的培训，主要包括上市公司治理、内部控制基本规定和规范运作要求。同时，刘芳荣也为公司提供内部控制制度规定的参考文件。

采纳情况：发行人根据自身实际情况，逐步采纳了刘芳荣的建议，从完善公司内部管理制度着手，根据自身实际情况，完善财务管理、采购与付款管理、销售与收款管理、生产与质量管理等内控制度，并在整体变更为股份公司时，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、

《独立董事工作制度》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》等相关法人治理制度，明确了股东大会、董事会、监事会和经理层的职责范围、议事规则和决策机制。

（四）说明富拉凯持有发行人 10%的股份，未对发行人委派董事，也未与发行人及其控股股东、实际控制人签订业绩承诺等相关协议的原因和商业合理性

2020 年 1 月 10 日，因看好公司的未来发展，富拉凯与冠龙控股、冠龙有限三方签订《增资扩股协议》，对冠龙有限进行增资，增资金额为 5,400.00 万元，其中 1,256.7429 万元作为注册资本，4,143.2571 万元作为资本公积，入股价格为每份出资 4.30 元。

前述《增资扩股协议》的主要内容包括：1、公司基本情况；2、增资事项；3、甲方承诺；4、乙方承诺；5、各方声明；6、新增资本到位；7、乙方权利、义务；8、违约责任；9、准据法与争议解决；10、协议的修改和补充；11、协议的生效、终止及其他，不存在对赌条款或其他安排。

除前述增资扩股协议外，富拉凯及刘芳荣与发行人及其控股股东、实际控制人不存在其他协议或安排。

富拉凯持有发行人 10%的股份，未对发行人委派董事，也未与发行人及其控股股东、实际控制人签订业绩承诺等相关协议的主要原因如下：

1、刘芳荣自身投资理念和投资惯例的影响

刘芳荣为专注于投资台资企业的投资者，并担任中国台湾地区富拉凯证券股份有限公司董事长，受中国台湾地区“金融监督管理委员会”的监管。刘芳荣以证券、投资为主要经营事业，其基本投资理念为：外部投资的目的在于发现企业长远价值，与企业相互信任和共同成长。

刘芳荣过去十多年在中国大陆、中国香港地区和中国台湾地区，投资了超过 20 余家台资企业成功上市，从未要求委派董事或签署对赌协议。

2、发行人经营稳定，刘芳荣与发行人实际控制人具有充分的信任基础

根据《全国法院民商事审判工作会议纪要》（法〔2019〕254 号）的规定：“实践中俗称的‘对赌协议’，又称估值调整协议，是指投资方与融资方在达成股权性融资协议时，为解决交易双方对目标公司未来发展的不确定性、信息不对称以及代理成本而设计的包含了股权回购、金钱补偿等对未来目标公司的估值进行调

整的协议。”

在富拉凯入股发行人前，发行人经营规模较大，且未来发展前景较为稳定，2017 年度至 2019 年度净利润分别为 10,687.55 万元、10,692.01 万元和 15,516.10 万元，年均复合增长率为 20.49%，未来发展的不确定性较低。同时，富拉凯的实际控制人为刘芳荣，刘芳荣与发行人实际控制人李政宏、李秋梅夫妇均为中国台湾籍自然人，系多年好友，刘芳荣对发行人具体经营情况、发行人实际控制人的经营理念和战略规划均具有充分的了解和信任基础，信息不对称程度较低。

3、刘芳荣入股发行人时，发行人申请发行上市的预期已相对明确

刘芳荣通过富拉凯入股发行人的时间为 2020 年 1 月，发行人当时已着手准备股改，并拟于 2020 年底前申报发行上市申请文件。如果存在业绩承诺等对赌协议，根据市场惯例，在正式申报上市申请前需解除相关条款，签署业绩承诺等协议不具有现实意义。

综上所述，富拉凯持有发行人 10% 的股份，未对发行人委派董事，也未与发行人及其控股股东、实际控制人签订业绩承诺等相关协议的主要原因系：1、刘芳荣自身投资理念和投资惯例的影响；2、发行人经营稳定，刘芳荣与发行人实际控制人具有充分的信任基础；3、刘芳荣入股发行人时，发行人申请发行上市的预期已相对明确，具有商业合理性。

（五）结合对发行人及相关方银行资金流水的核查情况，补充说明报告期内发行人及相关方与刘芳荣及其对外投资企业之间是否存在资金往来，如有，请说明具体情况，是否存在为发行人分摊成本费用或其他利益输送的情形

发行人及相关方银行资金流水的核查情况详见首轮问询回复“问题 14.关于分红和资金流水核查”之“二、中介机构核查”之“（三）按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论”的相关回复。

经核查发行人及其控股股东、实际控制人及其近亲属、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董监高及主要财务人员等相关方资金流水，报告期内发行人及相关方与刘芳荣及其对外投资企业之间不存在资金往来。

经核查刘芳荣及其控制的企业的银行流水及发行人客户、供应商名单，报告期内刘芳荣控制的企业富拉凯与发行人客户亚翔系统集成科技（苏州）股份有限公司（以下简称“亚翔集成”）存在业务资金往来，具体情况如下：

2019 年 12 月 18 日，因富拉凯向亚翔集成提供咨询服务，向亚翔集成收取 23.00 万元咨询服务费。报告期内，发行人与亚翔集成的交易金额分别为 34.78 万元、0 元、4.65 万元和 0 元。亚翔集成主要从事 IC 半导体和光电等高科技电子产业等相关领域的建厂工程提供洁净室工程、机电工程及建筑工程等服务，包括洁净厂房建造规划、设计建议、设备配置、洁净室环境系统集成工程及维护服务等。发行人及富拉凯与亚翔集成的交易金额较小，均系独立交易，不存在利益输送或体外资金循环，不存在为发行人分摊成本费用或其他利益输送的情形。

刘芳荣为专注于投资台资企业的投资者，并担任中国台湾地区富拉凯证券股份有限公司董事长，受中国台湾地区“金融监督管理委员会”的监管，过去十多年来在中国大陆、中国香港地区和中国台湾地区，投资了超过 20 余家台资企业成功上市。富拉凯成立于 2000 年 2 月，目前注册资本和实收资本为 1,100 万美元，具有较强的资金实力。因和舰芯片制造（苏州）股份有限公司上市计划搁浅，2020 年 1 月 7 日富拉凯收到和舰芯片制造（苏州）股份有限公司退股资金 12,490.00 万元，并于 2020 年 1 月底以该笔款项中的 5,400.00 万元投资发行人，富拉凯投资发行人前资金充足。富拉凯实际持有发行人股权，并以自有资金支付相关增资价款，不存在股权代持、利益输送或其他利益安排。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师和申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并核查发行人工商档案资料文件、富拉凯增资的增资协议、验资报告、与增资相关的股东会决议、增资资金缴款凭证等文件；
- 2、对刘芳荣进行访谈，核查其入股发行人的原因、定价依据及其是否为发行人提供服务等相关情况；
- 3、对发行人董事长李政宏进行访谈，核查发行人引入富拉凯作为股东的原因、定价依据及富拉凯或刘芳荣是否为发行人提供相关服务等相关情况；
- 4、查询同行业及相关行业公开信息披露文件，分析阀门相关行业近期并购重组估值水平；
- 5、取得并复核刘芳荣投资控制的企业的注册资料，通过公开网站查询刘芳荣在中国境内的对外投资企业的基本情况，分析其与发行人产业相关性；
- 6、获取并核查刘芳荣在公司治理和内部控制方面对发行人相关人员的培训

记录；

7、获取发行人客户和供应商的名单、工商资料、刘芳荣对外投资企业的名单、工商资料、注册资料或信息披露文件，并进行对比分析，判断刘芳荣对外投资企业与发行人客户、供应商是否存在关联关系；

8、获取并核查刘芳荣及其控制的企业的银行流水，确认其是否与发行人及其关联方、客户或供应商存在业务资金往来。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人引入富拉凯涉及股份支付涉及的公允价值对应的市盈率为 8 倍的依据为同行业并购重组市盈率水平，具有合理性。申报创业板后进行会计差错更正包括股份支付事项调整及新收入准则下运杂费调整，具有合理原因。发行人股份支付事项属于特殊会计判断事项，涉及的会计差错更正调增 2020 年度管理费用 6,545.48 万元，调减 2020 年度净利润 6,545.48 万元，占更正前 2020 年度净利润的比例为 37.13%；对 2020 年度扣非后净利润及 2020 年末净资产均不存在影响。发行人运杂费调整事项涉及的会计差错更正分别调增 2020 年度净利润和扣非后净利润 23.78 万元，占更正前 2020 年度净利润和扣非后净利润的比例分别为 0.13%和 0.15%；调增 2020 年末净资产 213.52 万元，占更正前 2020 年末净资产的比例为 0.37%；调减 2020 年度综合毛利率 1.71%，调减 2020 年度销售费用率 1.74%，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。

2、刘芳荣所投资或服务过的部分企业与发行人同属通用设备制造业或发行人上下游相关产业，在产业资源合作和未来发展方面存在合作的可能性。

3、刘芳荣在入股发行人前，主要基于双方信任关系，凭借以往成功投资案例经验以及在上市公司治理和规范运作方面的专业经验，为发行人提供相关方案建议。

4、富拉凯持有发行人 10%的股份，未对发行人委派董事，也未与发行人及其控股股东、实际控制人签订业绩承诺等相关协议的主要原因系：1、刘芳荣自身投资理念和投资惯例的影响；2、发行人经营稳定，刘芳荣与发行人实际控制人具有充分的信任基础；3、刘芳荣入股发行人时，发行人申请发行上市的预期已相对明确，具有商业合理性。

5、报告期内发行人及其控股股东、实际控制人及其近亲属、发行人实际控制人控制的其他企业、发行人董监高及主要财务人员等相关方与刘芳荣及其对外投资企业之间不存在资金往来。富拉凯与发行人客户亚翔集成存在业务资金往来，金额较小，均系独立交易，不存在利益输送或体外资金循环。除前述情形外，刘芳荣及其对外投资企业与发行人及其关联方、客户和供应商不存在业务资金往来或其他利益安排，不存在利益输送或体外资金循环。

（三）并请申报会计师对股份支付的公允价值确定依据是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条的规定发表明确意见

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条的规定：“首发材料申报后，发行人如存在会计政策、会计估计变更事项，应当依据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，对首次提交的财务报告进行审计调整或补充披露，相关变更事项应符合专业审慎原则，与同行业上市公司不存在重大差异，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形。首发材料申报后，发行人如出现会计差错更正事项，应充分考虑差错更正的原因、性质、重要性与累积影响程度。首发材料申报后，如因会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，导致重大会计差错更正的，应视为发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件。”

发行人前述股份支付事项属于特殊会计判断事项，对公司日常经营不构成直接影响。股份支付事项调整主要系公司基于审慎原则进行重新分析判断，符合会计核算的稳健性要求，并非因公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为而进行调整。

发行人前述运杂费调整事项主要系为更加严格地执行新收入准则，将销售费用中的运杂费在合同履约成本中核算并根据收入确认情况调整营业成本、存货、应交税费、留存收益、资本公积等财务报表科目列示金额，调整后符合企业会计准则的相关规定，并非因公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为而进行调整。

综上所述，申报会计师认为：发行人本次会计差错更正调整不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息的情况，不存在滥用会计政策或会计估计的情况，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不构成公司在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条的相关规定。

问题 9.关于同业竞争

前次审核问询回复显示：

报告期内，发行人与台湾明冠主要供应商不同；发行人与台湾明冠不构成重大不利影响的同业竞争。

请发行人：

（1）说明发行人是否与台湾明冠存在供应商重叠的情形，如是，说明相关供应商的名称、与双方的交易内容、交易金额和交易定价的公允性，是否通过共同供应商进行利益输送或存在其他利益安排的情形；

（2）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 5 条“关于同业竞争”的规定逐条论证，说明发行人与台湾明冠之间是否存在同业竞争，如是，说明发行人与台湾明冠之间同业竞争的具体情形，以及相关同业竞争对发行人不构成重大不利影响的依据。

请保荐人、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定对上述事项逐条发表明确意见，并说明关联自然人和关联法人资金流水核查重要性水平的选取及资金流水核查金额和比例。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明发行人是否与台湾明冠存在供应商重叠的情形，如是，说明相关供应商的名称、与双方的交易内容、交易金额和交易定价的公允性，是否通过共同供应商进行利益输送或存在其他利益安排的情形

报告期内，公司主要在国内采购，供应商主要位于国内，台湾明冠主要从公司及其子公司采购，经核查发行人与台湾明冠的供应商名录，发行人与台湾明冠不存在供应商重叠的情形。

（二）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第5条“关于同业竞争”的规定逐条论证，说明发行人与台湾明冠之间是否存在同业竞争，如是，说明发行人与台湾明冠之间同业竞争的具体情形，以及相关同业竞争对发行人不构成重大不利影响的具体依据

发行人主要从事节水阀门的研发、设计、生产和销售，台湾明冠主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务，两者业务上处于上下游，具有相关性，仅在销售环节存在同业竞争，但不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。具体分析如下：

（1）竞争方与发行人的经营地域

发行人主要以国内市场为目标销售市场，专注于国内市场的开拓和发展。台湾明冠为发行人在中国台湾地区的下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从发行人采购产品并在中国台湾地区进行销售。报告期内，发行人对中国台湾地区客户销售情况如下：

报告期内，发行人对其他中国台湾地区客户销售及其占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度		产品	备注
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比		
河马阀门有限公司	29.39	0.07%	6.98	0.01%	13.54	0.01%	24.22	0.03%	执行器	实际出口地为泰国、越南
华控工业有限公司	-	-	1.23	0.00%	11.47	0.01%	-	-	执行器	实际出口地为泰国、越南
捷流阀业股份有限公司	-	-	-	-	6.17	0.01%	-	-	执行器	实际出口地为菲律宾
广隆昌控制股份有限公司	1.87	0.00%	-	-	7.93	0.01%	8.16	0.01%	执行器	实际出口地为越南
桔江企业有限公司	-	-	2.30	0.00%	-	-	1.61	0.00%	复合式排气阀	实际出口地为越南
国通贸易有限公司	2.61	0.01%	3.36	0.00%	-	-	-	-	执行器	实际出口地为越南
合计	33.87	0.08%	13.87	0.01%	39.11	0.04%	33.99	0.04%		

由上表可知，报告期内发行人对除台湾明冠之外的中国台湾地区客户销售金额分别为 33.99 万元、39.11 万元、13.87 万元和 33.87 万元，销售金额较小，占营业收入比重较低。发行人对除台湾明冠之外的中国台湾地区客户销售的主要产

品为执行器，发行人对桔江企业有限公司销售复合式排气阀，但发行人对中国台湾地区客户实际出口地均非中国台湾地区。

综上，报告期内，发行人与台湾明冠的经营地域不同，公司对除台湾明冠之外的中国台湾地区客户销售金额较小，所销售的主要产品为执行器，且实际出口地均非中国台湾地区，与台湾明冠在中国台湾地区销售的主要产品不同，公司中国台湾地区客户与台湾明冠的客户不存在重合，两者之间不存在替代性、竞争性，也不存在利益冲突。

（2）产品或服务的定位

发行人主要从事节水阀门的研发、设计、生产和销售，主要产品包括蝶阀、闸阀、控制阀、止回阀等阀门产品及其他配套产品，主要应用于城镇给排水、水利和工业等下游领域。公司产品的研发、设计、加工、组装和测试等环节主要由公司自主完成。

台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务，与发行人业务定位不同。

（3）是否会导致发行人与竞争方之间的非公平竞争

公司主要以国内市场为目标销售市场，专注于国内市场的开拓和发展，报告期内，公司对除台湾明冠之外的中国台湾地区客户销售金额较小，且所销售的主要产品为执行器，与台湾明冠在中国台湾地区销售的主要产品不同，公司中国台湾地区客户与台湾明冠的客户不存在重合，两者之间不存在替代性、竞争性，也不存在利益冲突。

1）中国台湾地区给排水阀门市场容量有限

台湾明冠销售的主要产品为发行人生产的给排水阀门，主要用于中国台湾当地给排水管道的建设和维修。由于中国台湾地区发展较早，其目前市场对给排水阀门的需求主要来自相关管道设施的更新和维护，属于较为成熟的市场，因此，整体而言其市场容量相对有限。报告期内，台湾明冠的营业收入分别为 4,569.97 万元、6,613.64 万元、8,806.83 万元和 2,347.86 万元，与发行人相比整体规模较小。

2）中国台湾地区法律法规对陆资企业从事阀门相关业务存在限制

目前台湾明冠登记营业范围包含配管工程业等营造业工程相关产业，台湾明冠在销售阀门产品时，也会根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，因此，台湾明冠的登记营业范围中包含“配管工程业”等营造业工程类别。依据“中国台湾行政院公共工程委员会”发布的“工程企字第 09900101270 号”文以及《大陆地区人民来台投资业别项目》的规定，中国台湾地区主管部门并未开放陆资来台投资或设立营造业工程相关产业，大陆厂商尚无法来台投资或设立营造业，进而参与中国台湾地区公共工程之投标。

同时，根据“台湾经济部投资审议委员会”在审核大陆投资台湾相关产业的审核口径，陆资投资人申请新设事业或现有事业，实际登记营业项目应均属大陆地区人民来台投资业别项目，若公司实际登记营业项目涉及非属大陆地区人民来台投资业别项目，将不予许可。

因此，中国台湾主管部门并未开放陆资来台投资或设立营造业工程相关产业，大陆厂商尚无法在台投资或设立营造业，进而参与中国台湾地区公共工程之投标，发行人不能通过股权收购或增资的方式控制台湾明冠。

3) 中国台湾地区阀门行业惯例的不利影响

台湾明冠报告期内的业务收入主要直接来自中国台湾地区主管部门及其下属机构招投标项目。报告期内，台湾明冠的第一大客户均为台湾自来水股份有限公司，其为中国台湾地区最大的自来水供应机构，为台湾经济部管理的国营事业，除了大台北部分区域与金马地区，分别由台北自来水事业处及当地自来水厂负责之外，中国台湾地区的自来水供应均由台湾自来水股份有限公司负责。中国台湾当地给排水阀门下游客户的特征决定了参与中国台湾地区主管部门及其下属机构招投标采购是给排水阀门在中国台湾地区实现销售的主要途径。

由于中国台湾地区主管部门招投标采购的政策限制，非中国台湾地区厂商难以在中国台湾地区得到招投标采购案件，具体如下：

2009 年 7 月 15 日“台湾行政院大陆委员会”发布“有关在台陆资企业得否参与政府采购相关事宜”（陆经字第 0980014473 号函），“有关在台陆资企业参与政府采购因涉及问题复杂，在未订定相关规范之前，现阶段机关办理财务或劳务采购，暂不准许依《大陆地区人民来台投资许可办法》及《大陆地区之营利事业在台设立分公司或办事处许可办法》在台成立之陆资企业包括子公司、分公司、独资或合伙事业及其转投资事业，为投标厂商或政府采购法第 67 条第 2 项规定

设定权利质权之分包商”。前述规定虽然已于 2012 年 3 月 30 日被“台湾行政院大陆委员会”发布的陆经字第 10103001342 号函停止适用，但由于我国尚未加入世界贸易组织（WTO）政府采购协定（GPA），且两岸尚未签署相互开放政府采购市场的条约协定，因此无论是否适用 GPA 采购，中国台湾相关政府部门及下属单位均可于招标文件规定不允许大陆地区厂商或其产品或劳务参与。

根据“台湾行政院公共工程委员会”发布的政府采购执行情形，2019 年度台湾地区各机关办理 10 万新台币以上的采购案件，决标案件总数为 196,218 件；其中适用 GPA 采购案件的外国会员厂商得标件数为 798 件，占全部决标案件的比例为 0.41%；2020 年度台湾地区各机关办理 10 万新台币以上的采购案件，决标案件总数为 202,319 件，其中适用 GPA 采购案件的外国会员厂商得标件数为 885 件，占全部决标案件的比例为 0.44%，大多数政府采购案件仍由中国台湾当地厂商得标。因此，在政府采购案件中，非中国台湾地区厂商难以在中国台湾地区得到招投标采购案件。

由上可知，发行人作为非中国台湾地区厂商难以直接有效的进入中国台湾当地市场，发行人通过台湾明冠在中国台湾地区经销公司各类阀门产品，有利于公司获取客户资源、快速响应市场、提升中国台湾阀门市场占有率，具有合理性和必要性。

4) 台湾明冠目前及未来仅经营中国台湾市场

如前所述，台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务。台湾明冠在中国大陆地区没有商标和专利，无论是技术实力、生产工艺还是品牌知名度等方面均跟国内主要阀门企业存在较大的差距，因此其目前经营区域仅限于中国台湾地区市场。

综上，鉴于中国台湾地区市场容量有限、中国台湾地区法律法规对陆资企业从事阀门相关业务存在限制、中国台湾地区阀门行业惯例的不利影响等因素，发行人不能通过股权收购或增资的方式控制台湾明冠，亦不能在中国台湾地区设立子公司或直接在中国台湾地区有效开展阀门相关业务，因此，发行人通过台湾明冠在中国台湾地区销售阀门产品具有合理性，不会导致非公平竞争。

(4) 是否会导致发行人与竞争方之间存在利益输送

报告期内，台湾明冠与发行人之间主要的关联交易情况如下：

单位：万元

关联交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品	780.50	3,300.00	2,834.01	2,136.67
采购材料	-	166.38	322.24	530.75
垫付薪酬及费用	-	146.61	360.82	370.60

报告期内，发行人与台湾明冠间的关联交易金额较小，对发行人财务状况和经营成果不构成重大影响，不存在通过关联交易损害发行人及发行人股东利益的情形，亦不存在利益输送的情形。

(5) 是否会导致发行人与竞争方之间相互或者单方让渡商业机会情形

发行人难以直接有效进入中国台湾市场，同时台湾明冠自身不从事阀门的研发、设计和生产，因此，发行人主要通过向台湾明冠销售产品的方式间接进入中国台湾市场，具有特殊的政策背景及合理的商业原因。

报告期内，公司主要以内销为主，客户主要位于国内，对除台湾明冠之外的中国台湾地区客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		产品	备注
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比		
河马阀门有限公司	29.39	0.07%	6.98	0.01%	13.54	0.01%	24.22	0.03%	执行器	实际出口地为泰国、越南
华控工业有限公司	-	-	1.23	0.00%	11.47	0.01%	-	-	执行器	实际出口地为泰国、越南
捷流阀业股份有限公司	-	-	-	-	6.17	0.01%	-	-	执行器	实际出口地为菲律宾
广隆昌控制股份有限公司	1.87	0.00%	-	-	7.93	0.01%	8.16	0.01%	执行器	实际出口地为越南
桔江企业有限公司	-	-	2.30	0.00%	-	-	1.61	0.00%	复合式排气阀	实际出口地为越南
国通贸易有限公司	2.61	0.01%	3.36	0.00%	-	-	-	-	执行器	实际出口地为越南
合计	33.87	0.08%	13.87	0.01%	39.11	0.04%	33.99	0.04%		

由上表可知，报告期内发行人对除台湾明冠之外的中国台湾地区客户销售金额分别为 33.99 万元、39.11 万元、13.87 万元和 33.87 万元，销售金额较小，占营业收入比重较低。发行人对除台湾明冠之外的中国台湾地区客户销售的主要产

品为执行器，发行人对桔江企业有限公司销售复合式排气阀，但发行人对中国台湾地区客户实际出口地均非中国台湾地区。

台湾明冠的客户主要位于中国台湾地区，不存在对除了公司及其子公司之外的中国大陆客户进行销售的情形。报告期内，公司与台湾明冠不存在共同客户。

发行人及台湾明冠均基于自身业务需求独立开展经营活动，具有独立的营销渠道和下游客户，不存在相互或者单方让渡商业机会的情形。

（6）对未来发展的潜在影响

未来公司仍主要以国内市场为目标销售市场，专注于国内市场的开拓和发展，台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务。

鉴于中国台湾地区市场容量有限、中国台湾地区法律法规对陆资企业从事阀门相关业务存在限制、中国台湾地区阀门行业惯例的不利影响等因素，发行人不能通过股权收购或增资的方式控制台湾明冠，亦不能在中国台湾地区设立子公司或直接在中国台湾地区有效开展阀门相关业务，发行人未来仍将继续通过台湾明冠在中国台湾地区经销公司各类阀门产品。

台湾明冠在中国大陆地区没有商标和专利，无论是技术实力、生产工艺还是品牌知名度等方面均跟国内主要阀门企业存在较大的差距，目前及未来其经营区域仅限于中国台湾地区市场，不会对发行人未来发展造成潜在不利影响。

（7）竞争方的同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例

报告期内，台湾明冠主要财务数据，其收入、毛利占发行人收入、毛利的比例如下所示：

单位：万元

项目	公司	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收入	台湾明冠	2,347.86	8,806.83	6,613.64	4,569.97
	发行人	44,959.50	101,536.41	94,554.75	82,977.10
	占比	5.22%	8.67%	6.99%	5.51%
毛利	台湾明冠	464.09	1,720.27	1,386.18	1,147.28
	发行人	20,341.48	45,046.23	44,332.84	37,411.66
	占比	2.28%	3.82%	3.13%	3.07%
净利润	台湾明冠	154.97	560.21	320.53	169.10
	发行人	7,603.91	11,109.12	15,516.10	10,692.01

	占比	2.04%	5.04%	2.07%	1.58%
--	----	-------	-------	-------	-------

注：上述台湾明冠 2018 年度-2020 年度相关数据已经国统联合会计师事务所审计，2021 年 1-6 月数据为未审数据。

报告期内，台湾明冠营业收入占发行人营业收入的比例分别为 5.51%、6.99%、8.67%和 5.22%，台湾明冠营业毛利占发行人营业毛利的比例分别为 3.07%、3.13%、3.82%和 2.28%，占比均不超过 10%，台湾明冠的经营规模相对较小，与发行人存在显著差异。

综上，台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，仅在销售环节存在同业竞争，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理及独立性”之“八、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间同业竞争情况”补充披露：

“台湾明冠为公司在中国台湾地区的下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务。台湾明冠与公司仅在销售环节存在同业竞争，不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争。

未来公司仍主要以国内市场为目标销售市场，专注于国内市场的开拓和发展，台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务。

鉴于中国台湾地区市场容量有限、中国台湾地区法律法规对陆资企业从事阀门相关业务存在限制、中国台湾地区阀门行业惯例的不利影响等因素，发行人不能通过股权收购或增资的方式控制台湾明冠，亦不能在中国台湾地区设立子公司或直接在中国台湾地区有效开展阀门相关业务，发行人未来仍将继续通过台湾明冠在中国台湾地区经销公司各类阀门产品。

台湾明冠在中国大陆地区没有商标和专利，无论是技术实力、生产工艺还是品牌知名度等方面均跟国内主要阀门企业存在较大的差距，目前及未来其经营区域仅限于中国台湾地区市场，不会对发行人未来发展造成潜在不利影响。”

发行人已在招股说明书中充分披露避免上市后出现重大不利影响同业竞争的措施，控股股东、实际控制人已出具避免同业竞争承诺。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人和发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人与台湾明冠的供应商名录，进行比照核查，同时获取发行人与台湾明冠出具的声明，确认是否存在供应商重叠的情形；

2、查询并分析中国台湾地区相关规定，了解中国台湾地区法律法规对陆资企业从事阀门相关业务相关规定；

3、获取并核查台湾明冠工商登记资料、股东名册、财务资料、固定资产清单、商标、客户和供应商明细资料；

4、对台湾明冠实施现场走访和视频访谈，核查其主要经营场所，了解其主要销售方式以及和发行人的合作模式；

5、获取并核查台湾明冠的银行流水；

6、获取发行人与台湾明冠关联销售订单、记账凭证、报关单、提单、发票、装箱单、银行回单等，验证关联销售的真实性；

7、获取发行人与台湾明冠关联采购订单、记账凭证、发票、入库单、银行回单等，验证关联采购的真实性；

8、将报告期内销售给台湾明冠的价格与公司销售相同产品的其他客户进行比较，验证关联销售价格的公允性；

9、将报告期内公司向台湾明冠采购的价格与公司向其他供应商采购相同产品的价格进行比较，验证关联采购价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、发行人与台湾明冠不存在供应商重叠的情形。

2、根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定：

（1）发行人主要以国内市场为目标销售市场，专注于国内市场的开拓和发展。台湾明冠为发行人在中国台湾地区的下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从发行人采购产品并在中国台湾地区进行销售，与发行人经营地域不同。

（2）发行人主要从事节水阀门的研发、设计、生产和销售，主要产品包括

蝶阀、闸阀、控制阀、止回阀等阀门产品及其他配套产品，主要应用于城镇给排水、水利和工业等下游领域。公司产品的研发、设计、加工、组装和测试等环节主要由公司自主完成。台湾明冠为发行人下游经销商，主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务，与发行人业务定位不同。

（3）鉴于中国台湾地区市场容量有限、中国台湾地区法律法规对陆资企业从事阀门相关业务存在限制、中国台湾地区阀门行业惯例的不利影响等因素，发行人不能通过股权收购或增资的方式控制台湾明冠，亦不能在中国台湾地区设立子公司或直接在中国台湾地区有效开展阀门相关业务，因此，发行人通过台湾明冠在中国台湾地区销售阀门产品具有合理性，不会导致非公平竞争。

（4）报告期内，发行人与台湾明冠间的关联交易金额较小，对发行人财务状况和经营成果不构成重大影响，不存在通过关联交易损害发行人及发行人股东利益的情形，亦不存在利益输送的情形。

（5）发行人及台湾明冠均基于自身业务需求独立开展经营活动，具有独立的营销渠道和下游客户，不存在相互或者单方让渡商业机会的情形。

（6）台湾明冠在中国大陆地区没有商标和专利，无论是技术实力、生产工艺还是品牌知名度等方面均跟国内主要阀门企业存在较大的差距，目前及未来其经营区域仅限于中国台湾地区市场，不会对发行人未来发展造成潜在不利影响。

（7）报告期内，台湾明冠营业收入占发行人营业收入的比例分别为 5.51%、6.99%、8.67%和 5.22%，台湾明冠营业毛利占发行人营业毛利的比例分别为 3.07%、3.13%、3.82%和 2.28%，占比均不超过 10%，台湾明冠的经营规模相对较小，与发行人存在显著差异。

（8）发行人已在招股说明书中充分披露未来对台湾明冠相关资产、业务的安排，以及避免上市后出现重大不利影响同业竞争的措施。

综上所述，发行人主要从事节水阀门的研发、设计、生产和销售，台湾明冠主要从事阀门经销及服务，从公司采购产品并在中国台湾地区进行销售，同时根据最终客户的需求在中国台湾地区提供安装、试车和维修等本地化服务，不从事研发、设计和生产业务，两者业务上处于上下游，具有相关性，仅在销售环节存在同业竞争，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

（三）说明关联自然人和关联法人资金流水核查重要性水平的选取及资金流水核查金额和比例

报告期内，保荐人及发行人律师所选取的发行人资金流水核查重要性水平为单笔转账或取现 10 万元以上、单日多次与同一交易对方往来合计 10 万元以上及不同核查对象之间资金往来作为关联自然人和关联法人资金流水核查标准。

报告期内，发行人关联自然人及关联法人资金流水核查金额和比例情况如下：

1、关联自然人

单位：万元

期间	项目	流入	流出
2021 年 1-6 月	核查金额	62,904.60	60,419.41
	交易金额	64,580.44	63,037.42
	核查比例	97.41%	95.85%
2020 年度	核查金额	156,295.15	169,313.72
	交易金额	159,395.16	172,873.44
	核查比例	98.06%	97.94%
2019 年度	核查金额	43,556.74	36,931.64
	交易金额	47,190.76	40,041.94
	核查比例	92.30%	92.23%
2018 年度	核查金额	50,567.18	50,261.33
	交易金额	53,241.90	52,431.96
	核查比例	94.98%	95.86%

2、关联法人

单位：万元

期间	项目	流入	流出
2021 年 1-6 月	核查金额	10,592.66	7,610.01
	交易金额	11,423.16	8,025.25
	核查比例	92.73%	94.83%
2020 年度	核查金额	94,540.05	86,711.79
	交易金额	96,392.87	88,358.47
	核查比例	98.08%	98.14%
2019 年度	核查金额	34,812.02	32,856.71
	交易金额	36,234.81	34,320.95
	核查比例	96.07%	95.73%
2018 年度	核查金额	20,353.15	20,793.27
	交易金额	22,308.43	22,293.38
	核查比例	91.24%	93.27%

如上表所示，保荐人及发行人律师对发行人关联自然人和关联法人的核查比

例较高，核查标准的选取具有合理性。

问题 10.关于业务资质和安全生产

前次审核问询回复显示：

报告期内德国 GSK 认证对应产品实现的销售收入占比约为 30%，该认证于 2021 年 12 月 31 日到期。

请发行人：

结合德国 GSK 认证机构、认证周期、认证难度等因素说明德国 GSK 认证申请续期的进展情况，未能续期的可能性，报告期内德国 GSK 认证对应产品实现的利润对发行人业绩的影响，补充重大事项风险提示。

请保荐人、发行人律师对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合德国 GSK 认证机构、认证周期、认证难度等因素说明德国 GSK 认证申请续期的进展情况，未能续期的可能性

德国 GSK 认证的认证机构为 Gütegemeinschaft Schwerer Korrosionsschutz von Armaturen und Formstücken durch Pulverbeschichtung e.V.（GSK 协会）。GSK 协会在德国慕尼黑郡法院的协会注册处注册，注册时间已经超过 25 年。GSK 协会为非营利性组织，目标为保证带有粉末涂料的阀门和配件的重型腐蚀防护质量，GSK 协会建立了 GSK 认证的指标及实施细则，并对申请质量认证的候选人进行认证，同时监控质量认证的持有人遵守质量认证的情况。

首次申请 GSK 认证需按照 RAL-GZ662 等标准改进相关设备及生产工艺，并接受 GSK 协会指定实验室的试验和指定机构的现场审核，因此首次申请 GSK 认证的周期较长，难度较大，且每个企业根据自身经营情况认证周期存在差异。例如，发行人于 2016 年首次申请 GSK 认证，于 2018 年 2 月才通过认证。GSK 认证的有效期一般为每年年底，在到期前需进行续期，但续期周期和流程较为简单，主要为参加 GSK 协会年会、按照规定维持生产要求并配合产品检测、现场审核（根据 GSK 协会官方网站公告，疫情期间暂停现场审核）。GSK 协会一般于每年 10 月份左右启动续期工作，并于每年 11 月或 12 月发放新的认证证书。发行人最近 3 年内 GSK 认证证书到期前，均能顺利完成续期，且发行人生产经营较为稳定，未能续期的风险较小。

综上所述，德国 GSK 认证续期周期较短，难度较小，公司已于 2021 年 10 月参加 GSK 协会年会，预计将于 2021 年 11 月或 12 月取得新的认证证书，未能续期的风险较小。

（二）报告期内德国 GSK 认证对应产品实现的利润对发行人业绩的影响，补充重大事项风险提示

根据德国 GSK 认证证书及附件，公司通过 GSK 认证的产品范围为蝶阀（BV 系列，DN50-DN400）、闸阀（RV 系列，DN50-DN300）、液压控制阀（MC 系列，DN50-DN300）、雨淋报警阀（ZSFM 系列，DN50-DN300）、止回阀（CV 系列，DN50-DN300）、排气阀（ARV 系列，DN50-DN300）。报告期内，前述产品对应的销售收入和毛利额及相关占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
认证产品销售收入	15,232.79	31,823.53	28,366.15	22,705.98
占营业收入的比例	33.88%	31.34%	30.00%	27.36%
认证产品毛利额	20,332.78	45,013.09	44,285.15	37,382.24
占毛利总额的比例	35.93%	33.25%	30.81%	28.68%

德国 GSK 认证对应产品实现的毛利额虽然占发行人毛利总额的比例较高，但不会对发行人经营业绩造成重大不利影响，主要原因为：

1、GSK 认证为自愿性认证，并非产品销售的强制要求

德国 GSK 认证属于自愿性认证，系公司根据生产经营的实际需要进行的认证。与质量管理体系认证、环境管理体系认证等自愿性认证类似，公司取得 GSK 认证的主要目的为产品推广，通过第三方认证的方式可以在一定程度上体现公司产品和技术实力，有利于公司产品推广，对公司的生产经营具有一定的积极作用，除少量客户明确要求外，并非公司产品销售的强制要求。

2、GSK 认证仅涉及产品个别指标，并非产品销售的决定因素

GSK 认证为重度防腐蚀认证，主要对相关产品的涂层厚度、涂层附着力、耐电压强度、击穿强度等指标进行规范，是依据德国标准进行的认证。我国相关产品的国家标准或行业标准也对阀门产品的涂层指标有明确要求。例如，GSK 认证要求涂层厚度 $\geq 250 \mu m$ （特定区域 $\geq 150 \mu m$ ），我国行业标准《给水排水用蝶阀》（CJ/T 261-2015）也规定蝶阀除配合面外，内表面涂装厚度应不小于 $250 \mu m$ ，外表面涂装厚度应不小于 $150 \mu m$ 。

此外，GSK 认证相关要求主要涉及阀门的使用寿命，但阀门的性能评价指标包括密封性能、强度性能、使用寿命、阻力性能、灵敏度和可靠性、启闭力和启闭力矩、启闭速度等多方面指标，并不仅限于使用寿命，因此 GSK 认证并非公司相关产品销售的决定因素。

3、要求公司取得 GSK 认证的客户占比较小

如前所述，GSK 认证为依据德国标准进行的认证，公司主要客户为国内客户，占比分别为 95.10%、95.24%、95.48%和 96.45%，在与客户达成的销售合同中，主要约定相关产品需符合或高于我国国家标准、行业标准或企业标准，同时客户根据实际需求对具体的技术指标提出定制化要求，仅部分客户在合同或投标文件中将 GSK 认证作为合同条款或招投标要求，报告期内涉及的销售收入分别为 1,632.93 万元、4,790.29 万元、7,105.94 万元和 2,762.44 万元，占发行人营业收入的比例分别为 1.97%、5.07%、7.00%和 6.14%；涉及的销售毛利额分别为 802.15 万元、2,353.73 万元、3,187.53 万元和 1,423.30 万元，占发行人毛利总额的比例分别为 2.14%、5.31%、7.08%和 7.00%，占比较低。

综上所述，德国 GSK 认证对应产品实现的毛利额虽然占发行人毛利总额的比例较高，但如果公司 GSK 认证未能续期，也不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

公司已在招股说明书“重大事项提示”补充披露如下：

“（六）GSK 认证无法续期的风险

公司取得的 GSK 认证证书将于 2021 年 12 月 31 日到期，公司只有持续符合 GSK 认证协会的相关要求，才能在 GSK 认证证书到期前通过续期审核。GSK 协会一般于每年 10 月份左右启动续期工作，并于每年 11 月或 12 月发放新的认证证书。公司部分客户在合同或投标文件中将 GSK 认证作为合同条款或招投标要求，报告期内涉及的销售收入分别为 1,632.93 万元、4,790.29 万元、7,105.94 万元和 2,762.44 万元，占公司营业收入的比例分别为 1.97%、5.07%、7.00%和 6.14%；涉及的销售毛利额分别为 802.15 万元、2,353.73 万元、3,187.53 万元和 1,423.30 万元，占公司毛利总额的比例分别为 2.14%、5.31%、7.08%和 7.00%。如果未来因为公司生产技术水平无法达到相关续期审核标准或 GSK 认证规则调整，导致公司取得的 GSK 认证证书无法及时续期或被取消，将对公司经营业绩造成不利影响。”

前述补充披露内容已同时在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”补充披露。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、获取并核查发行人历年取得的德国 GSK 认证证书文件；
- 2、登录 GSK 协会官网 <https://www.gsk-online.de/de/start.html> 查询 GSK 认证机构相关资料，查阅 GSK 认证相关规则；
- 3、获取并核查发行人德国 GSK 认证续期相关文件资料；
- 4、访谈发行人集团总厂长和 GSK 认证相关负责人，了解 GSK 认证机构、认证周期、认证难度、发行人 GSK 认证续期进展以及 GSK 认证对发行人经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人德国 GSK 认证续期周期较短，难度较小，发行人已于 2021 年 10 月参加 GSK 协会年会，预计将于 2021 年 11 月或 12 月取得新的认证证书，未能续期的风险较小。

德国 GSK 认证对应产品实现的毛利额虽然占发行人毛利总额的比例较高，但由于：1、GSK 认证为自愿性认证，并非产品销售的强制要求；2、GSK 认证仅涉及产品个别指标，并非产品销售的决定因素；3、要求公司取得 GSK 认证的客户占比较小。因此，如果公司 GSK 认证未能续期，也不会对公司经营业绩造成重大不利影响。发行人已在招股说明书补充重大事项风险提示。

（此页无正文，上海冠龙阀门节能设备股份有限公司《关于上海冠龙阀门节能设备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之回复报告》之签章页）

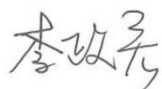
上海冠龙阀门节能设备股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于上海冠龙阀门节能设备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之回复报告》的全部内容，确认本次审核问询函的回复报告中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



李政宏

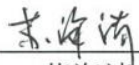
上海冠龙阀门节能设备股份有限公司

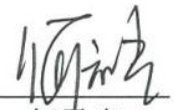
2021年11月8日



（此页无正文，长江证券承销保荐有限公司《关于上海冠龙阀门节能设备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之回复报告》之签章页）

保荐代表人：


苏海清


何君光

法定代表人：


王承军

长江证券承销保荐有限公司

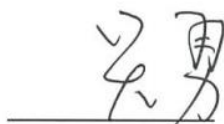
2021 年 11 月 8 日



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于上海冠龙阀门节能设备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之回复报告》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



吴勇

长江证券承销保荐有限公司



2021年11月8日