



关于浙江同星科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复报告

保荐机构（主承销商）



（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦十六层至二十六层）

二〇二二年六月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 6 月 20 日出具的审核函〔2022〕010530 号《关于浙江同星科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）作为浙江同星科技股份有限公司（以下简称“同星科技”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师浙江天册律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实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。具体回复内容附后。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《浙江同星科技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”、“招股书”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。

2、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。

3、本回复中若无特别注明，表格中相关财务数据的金额货币单位为人民币万元，比例均为%。

本问询函回复中的字体：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对意见落实函所列问题的回复	宋体
回复中涉及对招股说明书（申报稿）修改、补充的内容	楷体（加粗）

目 录

1、关于核心竞争力和成长性	4
2、关于发行人自然人股东入股情况	22
3、关于审计截止日后财务信息及经营状况	36
4、关于汽车空调管路的收入	41

1、关于核心竞争力和成长性

申报材料显示：

发行人主要产品包括换热器、制冷系统管组件、汽车空调管路和制冷单元模块，应用领域涵盖轻商制冷设备、家用制冷设备、空调、干衣机等。2021 年，发行人在轻商制冷设备领域翅片式换热器市场的占有率约为 20.16%。

请发行人：

（1）结合所处行业的技术特点、技术路线、创新趋势、发行人的在研项目、技术储备、与国内外同行业可比公司相比的优劣势等，进一步分析发行人的核心竞争力；

（2）结合新冠疫情影响、应用领域拓展情况、制冷设备整机厂商进入零部件领域的可能性、截至目前的在手订单等，进一步说明发行人的成长性是否存在较大风险，相关风险的披露是否充分。

请保荐人发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

（一）结合所处行业的技术特点、技术路线、创新趋势、发行人的在研项目、技术储备、与国内外同行业可比公司相比的优劣势等，进一步分析发行人的核心竞争力

1、发行人所处行业的技术特点

由于碳达峰、碳中和政策背景下对节能、绿色环保的追求以及应用领域的逐渐拓展，市场在进一步追求更高效节能、同时可靠性更强的制冷产品。作为制冷设备的重要零部件之一，换热器生产企业必须紧跟制冷设备发展方向，开发和生产符合现有以及未来发展方向的产品。

高效节能的制冷设备需要换热效率更高的换热器。对于翅片式换热器而言，一方面，通过优化换热器内部的制冷剂流程、改变翅片形状以形成更好的换热结

构，能够提升同样大小换热器的换热效率；另一方面，由于市场对制冷设备储物空间的提升有着强烈的需求，零部件的占用空间被逐渐压缩，需要通过提升换热器的换热效率，用体积更小的产品实现相同的换热量，满足制冷设备的性能要求。

高可靠性的制冷设备要求换热器具有更好的产品质量，以保证制冷设备整体运行的稳定性。换热器生产企业需要尽可能降低换热器中水分、油分、固体杂质等的杂质含量，使得客户生产的制冷设备整机能够稳定运行。同时，制冷剂作为在制冷设备中流动的液体，其对外泄露轻则会导致产品制冷功能下降与失效，重则会导致燃烧、爆炸等严重后果，因此对于换热器生产企业必须生产泄漏量很低的产品，为客户生产高精度、高换热效率、高稳定性的产品提供有力保障。

公司作为轻商制冷设备翅片式换热器的主要生产企业，长期以来致力于围绕行业的主要技术特点与发展趋势，研发生产节能、环保、可靠的翅片式换热器产品。公司掌握的三角翼强化换热高效换热器制造技术，通过改变翅片表面的结构，使得流经翅片表面的空气产生涡流，空气与翅片表面接触更充分，以提升换热效率。公司掌握的小管径高可靠性高效换热器制造技术，使产品在减小换热器占用空间的同时，通过内部流程 U 型部位的结构改变，增大制冷剂与换热管的接触面，使换热器的换热效率保持在较高水准。此外，和行业技术标准以及同行业竞争对手相比，公司采用独特的配料和加工工艺，通过对生产全流程、各环节的精密管控，实现了产品内部更低的杂质含量与泄漏率，使产品性能更为可靠。

2、技术路线

根据技术路线的不同，制冷设备中的换热器主要包括翅片式换热器、微通道换热器、丝管式换热器、吹胀式换热器、套管式换热器等。不同的制冷设备对于换热器的制冷量、体积、重量、成本的要求均不同，因此形成了不同的技术路径。制冷设备生产厂商综合考虑换热效率、储物空间、零部件体积、成本等因素做出选择。具体到轻商制冷领域，翅片式换热器与丝管式换热器的市场占有率相对较高，其他类型的换热器各自具有一定的局限性，主要在一些特定的产品与场景下进行使用。丝管式换热器是用钢管通过蛇型折弯后与低碳直线钢丝电阻焊接，再通过整体折弯和支架安装成型的换热器，结构成熟，制作工艺相对简单，成本相对低廉，因此在轻商直冷设备与轻商风冷设备的冷凝器中应用较多。但是，由于

其采用钢管结构，体积大、重量重，同时换热效率相对较差，因此当制冷设备与换热器需要进行小型化、轻量化发展时，换热性能同时满足要求的可能性较低。公司目前主要生产的翅片式换热器，虽然存在单价较高、工艺相对复杂的问题，但传热性能良好，能满足不同规格型号、不同应用场景下轻商制冷设备的制冷要求。同时，随着高热容环保制冷剂如 R290 的应用，公司对翅片式换热器进行新的结构设计，通过减小换热管管径、用铝材替代铜材等方式，实现了换热器产品的轻量化、小型化，减少了耗材的使用，降低了材料成本，满足节能环保的整体发展方向。此外，在满足基本冷藏冷冻需求的情况下，翅片式换热器开拓了如热泵干衣、除湿净化等新兴应用领域，这些领域由于特殊的环境工况要求，零部件放置的空间小，但是换热需求高，其他类型的换热器使用受到较大限制。整体而言，翅片式换热器具有传热性能好、运行可靠等特点，应用场景适应性相对更广，符合行业轻量化、节能环保的整体发展方向。

3、创新趋势

高效节能的制冷技术契合时代背景和政策导向，碳达峰、碳中和的政策需求叠加节能、绿色、环保的市场需求，将进一步推动与拓展制冷技术的进步，具有广阔的市场应用空间。无论是基本的冷藏冷冻，还是如热泵干衣、除湿净化等的消费升级和新兴市场领域，在节能环保要求不断提高、推行使用清洁能源、降低能源消耗的背景下，市场为高效节能设备提供了广阔的发展空间。换热器作为制冷设备的重要零部件，其更新换代需紧跟制冷设备的整体发展方向。整体而言，翅片式换热器的创新趋势围绕制冷设备高效节能和绿色低碳的未来发展方向。

（1）减少材料耗用，促进可持续发展

从整机体积和耗材的角度看，换热器小型化的重要性日渐突出。传统翅片式换热器的换热管管径较大，以 15.88mm、12.7mm、9.52mm、7.94mm 为主，制冷剂在换热管中循环流动，并通过与翅片的接触进行换热。如果能进一步缩小换热管的管径到 6mm、5mm，则铜管、铝管的用量都可以大幅减少。同时，由于管径变小后耐压强度增加，换热管的壁厚可以相应变薄，减少铜铝的使用量。小管径换热器的使用，可以减少材料消耗和制冷剂的充注，降低制冷设备厂商的生产成本。

铝代铜是另一条有助于减少材料耗用的路线。从自然资源禀赋特征看，我国是一个贫铜富铝的国家，铝代铜可以发挥我国的资源优势；从价格和重量上看，铝材成本和密度约为铜材的 1/3，使用铝材替代铜材将大幅降低行业的生产成本。但是，由于铝材相对于铜材更软，因此在组装环节中更易变形，在生产上存在一定的技术壁垒。

公司通过自主研发的生产设备，生产出全铝小管径高可靠性换热器，采用 5.8mm 的全铝换热管，同时实现了小管径与铝代铜的结构设计目标，与传统换热器相比内容积可以降低 35%，整体重量可降低 30%以上，在降低生产成本的同时减轻了整机的重量，在生产、运输等环节均有助于减少材料与能源的消耗。

（2）换热器结构优化，提升换热效率

换热器整体的结构优化包括流程优化、翅片优化两个方面。流程优化是指通过对换热管及其内部结构的重新设计，增大换热管与制冷剂的接触面积。翅片优化是指通过改变翅片的整体排列与片型，降低空气侧的热阻。轻商制冷设备在实际应用中，空气侧热阻占主导，约为总热阻的 85%以上，受到企业和学者的较多关注。通过对换热器的结构优化，有助于提升产品的传热能力，减少能耗的使用。目前公司已研发出的三角翼强化换热高效换热器，通过重新设计翅片表面结构，在翅片表面设置三角翼涡发生器，改变翅片表面的空气流动方向，提升换热效率。

（3）环保制冷剂的推广应用

对于绿色节能制冷剂的广泛应用，在当前没有进一步研发出更适宜的低 GWP 高效制冷剂的前提下，如何加大现有绿色制冷剂的应用推广成为主要课题。R290 作为一种天然的环保制冷剂，热力性能和环境性能都较为突出，对大气温室效应的影响很小，符合制冷剂长期的发展方向。但其易燃易爆的特性及充注量的限制，使适配的制冷设备及零部件需要有更高的制造工艺和防泄漏标准。公司生产的 R290 高效换热器，通过自研生产设备进行自动排片弯管，实现了自动化一体式加工，解决了传统翅片式换热器需要焊接存在泄漏隐患的问题，提高产品可靠性，实现新型环保制冷剂 R290 在制冷设备中的应用。此外，CO₂ 是另一种环保的天然制冷剂，但是他的运行压力很高，制冷设备运行时运行压力高达 13MPa、耐压压力高达 42MPa（一般制冷剂的运行压力 3MPa、耐压压力 9MPa）。

针对这一特点要求，公司重新设计了换热管的排列结构，掌握将高强度防腐蚀换热管连续折弯后进行扭曲加工的技术，以一体式、无焊点的结构降低泄漏可能性，满足 CO₂ 制冷剂工况要求，满足环保制冷剂的应用要求。

（4）制冷零部件集成化发展

制冷零部件集成化是指将压缩机、换热器、节流部件、电机等重要部件通过合理布局 and 安装组成具有制冷功能的模块产品，整机厂商购买并安装在机箱内合适位置，通电即可实现制冷功能。集成化、模块化发展不仅有助于提升制冷设备厂商生产的集约化水平，使其将更多精力更集中于终端客户需求和新功能开发应用，进一步增强品牌知名度与销售服务网络建设，符合“专业人干专业事”的大方向，也有利于制冷设备整体售后服务水平的提升，若出现故障制冷设备厂商不再需要对整机进行返厂维修，而只需要拆卸下制冷单元模块，降低售后运输和服务成本。同时，一旦发生故障，可对模块整体进行更换，减少终端客户的不便，增强用户体验感。

4、发行人的在研项目与技术储备

截至报告期末，公司正在从事的研发项目共 9 项，主要围绕技术升级和新产品开发等方面展开，对实际生产经营具有较强的现实意义。根据公司的发展战略和规划，未来将在巩固现有产品的基础上，在新技术、新工艺、新产品上寻求突破与创新。公司围绕市场发展和客户需求，在技术创新与储备方面的具体安排如下：

（1）翅片式换热器的性能提升和不同领域翅片式换热器的研发应用，主要包括强抗振低噪声高效冷凝器、制冷剂强沸腾高效大型换热器、冷藏车用蒸发一体式换热器、冷媒多流通汇流高效换热器等项目的研究。一方面，公司通过仿真研究，分析、优化性能更好的换热器内外部结构，减少翅片式换热器的耗材使用，提升换热效率；另一方面，公司通过拓展研究翅片式换热器的新型应用领域，如应用于大型冷链物流运输车的换热器产品，适应车辆颠簸振动的使用环境，具有换热性能高、抗振动的特点，节约能源与耗材，助力双碳目标的实现。

（2）制冷单元模块相关产品的研发，主要包括热泵型衣物护理模块、低噪

声室外高效水冷机单元、导流式风冷流水制冰机单元等项目。通过对现有市场新趋势新产品的研究，实现制冷单元模块在不同场景下的应用。该系列的研发以公司成熟的换热器技术为基础，配合压缩机、风叶等零部件，集成完整的制冷热泵系统，实现产品环保、安全、温控精准等特点，减少整机客户生产安装时间，提升生产效率，实现产品多功能与差异化。

（3）制冷系统管组件相关产品的研发更新，包括具有回热及气液分离的系统连接管件项目。该方向在公司目前已有制冷系统管组件的基础上，研发出具有回热、气液分离等多功能的连接管件，使得连接管件在普通连接的基础上承担起一定的制冷系统整体功能，由普通的连接件升级为功能件，结构紧凑，耗材少，成本低，提升系统可靠性和整体制冷性能。

（4）智能压缩机控制器的研究与开发。公司面向市场对低噪声、低振动的高效压缩机的需求，研究开发新型压缩机控制器结构，实现压缩机变频控制，提升压缩机控制器性能，实现压缩机全速范围的闭环控制和压缩机电机转速波动补偿，实现零部件系统集成突破，利用物联网、大数据进行智能控制以实现参数自动调节、降低能耗。这是公司在进一步完善、发展目前主营业务与产品的基础上，寻求在产业链内部进行整合与突破的重大举措。

除上述在研项目拥有较好的应用前景，研发成功后能充实公司的技术储备外，2021 年公司新完成商超用大型一体式换热器、巴士空调用高效全铝换热器、商超柜用高效卧式压缩冷凝机组、除湿功能冷热集成高效换热器等研发项目，这些项目的成果通过浙江省省级工业新产品（新技术）项目鉴定，根据鉴定结论，产品技术水准均达到国内领先水平。这些项目符合行业的整体发展趋势，如商超用大型一体式换热器、巴士空调用高效全铝换热器均在大型翅片式换热器中实现了铝材替代铜材，增加了翅片与换热管的接触面积，优化了换热管的布置，提高了换热效率，减少了耗材的使用，是公司重要的技术储备。

整体而言，公司在研项目以公司目前主要产品翅片式换热器的性能提升和应用领域拓展为主线，围绕行业提升换热效率、节能环保的技术特点与发展趋势，并通过优化公司的主要产品体系，提升产品的集成性与功能性，研发成功后有助于进一步提升制冷性能和产品品质，拓展公司产品的应用领域与产业链条，符合

行业发展趋势，具有良好的应用前景。公司围绕行业技术特点与创新趋势，有些较为充分的技术储备，有助于公司维持长期核心竞争力。

5、与国内外同行业可比公司相比的优劣势

公司的国内同行业可比公司包括德业股份、三花智控、宏盛股份、盾安环境，国外同行业可比公司包括路伟集团（LU-VE）。发行人与上述可比公司在业务规模、研发实力、技术水平等方面的对比如下：

（1）业务规模

单位：万元

公司名称	2021 年相关业务收入	2021 年业务增长率	2020 年相关业务收入	2020 年业务增长率	2019 年相关业务收入
德业股份	232,764.14	12.42%	207,050.21	14.85%	180,271.97
三花智控	1,121,832.09	16.36%	964,064.72	0.04%	963,658.87
宏盛股份	50,265.04	63.00%	30,837.55	-10.04%	34,278.66
盾安环境	780,881.70	45.93%	535,089.39	-11.07%	601,681.36
路伟集团（LU-VE）	4.92 亿欧元	22.50%	4.02 亿欧元	2.53%	3.92 亿欧元
同星科技	74,329.64	61.59%	45,999.61	20.80%	38,079.43

注：德业股份相关业务收入选取热交换器系列的分部数据；三花智控相关业务收入选取制冷空调电器零部件的分部数据；宏盛股份相关业务收入选取换热器的分部数据；盾安环境相关业务收入选取制冷配件的分部数据；路伟集团（LU-VE）选取其营业收入；发行人相关业务收入选取主营业务的数据；

路伟集团（LU-VE）成立于 1928 年，总部位于意大利，在瑞典、芬兰、捷克、印度、波兰等地有生产基地，是一家专业从事冷冻及空调设备产品的公司，主要产品包括换热器、铜组件、风机、冷柜玻璃门等，总员工人数超过 3,500 人。

与国内外同行业可比公司相比，受限于资金规模、产能产量等因素，公司的业务规模相对较小，但是公司业务规模增长速度快，体现公司具有较强的成长性。

（2）研发实力

公司名称	专利数量	研发人员	研发人员占比	研发费用占营业收入比重
德业股份	218	292	14.50%	3.20%
三花智控	2,802	1,890	13.05%	4.69%
宏盛股份	-	90	10.99%	4.43%
盾安环境	1,921	516	4.70%	3.76%

同星科技	147	94	9.38%	3.30%
------	-----	----	-------	-------

注：专利数量、研发人员、研发人员占比、研发费用占营业收入比重选取 2021 年末数据；路伟集团（LU-VE）未在公开资料中披露研发实力；宏盛股份自 2018 年半年报后未再披露专利数据。

受限于业务规模，发行人研发人员数量、专利数量低于同行业可比公司。但研发人员占比高于盾安环境，研发费用占营业收入比重高于德业股份，且与其他公司较为接近。报告期内各期，公司研发费用分别为 1,831.66 万元、1,913.43 万元和 2,585.11 万元，研发投入逐年上升。发行人注重技术研发的投入，研发团队人员在行业内具有较为丰富的经验，将持续推进技术、产品、工艺的研发与升级。

报告期内，公司共完成包括新型环保制冷剂 R290 高效换热器、热泵干衣机一体化换热芯体、小管径可靠性高效换热器在内的浙江省省级工业新产品（新技术）项目 14 项，产品达到国内领先技术水平的共 13 项，达到国内先进水平的 1 项。上述项目涉及公司换热器、制冷系统管组件、汽车空调管路、制冷单元模块等，均属于公司的主要产品，也是公司未来重点发展的方向。该等产品被认定为省级工业新产品（新技术），表明发行人具备较强的研发实力和研发成果产业化能力，能够不断研发、推出新的产品，满足下游客户的需求，丰富产品布局。

（3）技术水平

公司自 2009 年起持续被评定为国家高新技术企业，并获得“浙江省专精特新中小企业”、“浙江省省级高新技术企业研究开发中心”、“浙江省省级企业研究院”等多项荣誉。公司是中国制冷学会单位会员、中国制冷空调工业协会会员，曾参与《飞翼式换热器技术要求和试验方法》（T/CAS 437-2020）行业团体标准的制定与编写。

与国内外同行业公司相比，公司的主要产品换热器在行业内具有较高的技术水平，具体情况如下：

序号	技术指标	中国机械行业标准 JB/T 7659.4-2013	盾安环境	三花智控	常州常发制冷科技有限公司	路伟集团 (LU-VE)	同星科技
1	固体杂质含量	不大于 45mg/m ²	不大于 45mg/m ²	不大于 20mg/m ²	可溶杂质不大于 40mg/m ²	不大于 45mg/m ²	不大于 25mg/m ²
2	水分含量	不大于 45mg/m ²	不大于 45mg/m ²	不大于 30mg/m ²	不大于 40mg/m ²	不大于 45mg/m ²	不大于 25mg/m ²
3	油分含量	不大于 45mg/m ²	不大于 45mg/m ²	不大于 30mg/m ²	无规定	不大于 45mg/m ²	不大于 20mg/m ²

4	泄漏率	单点漏率不大于 2g/a	单点漏率不大于 2g/a	不大于 3.41g/a	单点漏率不大于 2g/a	单点漏率不大于 2g/a	整体漏率不大于 2g/a
5	防腐测试	无要求	无要求	中性盐雾试验喷 雾 500 小时	无要求	无要求	中性盐雾试验喷 雾 480 小时
6	耐压测试	1.15 倍设计压力, 保 压 10 分钟	1.15 倍设计压 力, 保压 10 分钟	1.5 倍设计压力 保压 1 分钟	13MPa 保压 1 分 钟	1.15 倍设计压 力, 保压 10 分钟	12MPa 保压 3 分 钟
7	气密测试	充入干燥空气或氮 气 3.0MPa 浸入水中 3 分钟后看有无气泡 溢出	充入干燥空气或 氮气 3.0MPa 浸 入水中 3 分钟后 看有无气泡溢出	充入压缩空气或 氮气 3.5MPa 浸 入水中看有无气 泡溢出	充入干燥空气或 氮气 3.0MPa 浸 入水中 3 分钟后 看有无气泡溢出	充入干燥空气或 氮气 3.0MPa 浸 入水中 3 分钟后 看有无气泡溢出	充入干燥空气或 氮气 3.0MPa 浸 入水中 3 分钟后 看有无气泡溢出

注：信息来源于企业标准信息公共服务平台；德业股份、宏盛股份未披露自身遵循的企业标准，增加选取同行业竞争对手常州常发制冷科技有限公司进行对比；路伟集团（LU-VE）采用其国内子公司路伟换热器（常熟）有限公司披露的标准；常规制冷剂系统运行设计压力一般在 2.5MPa-3.0MPa。

由上表可知，公司在固体杂质含量、水分含量、油分含量、泄漏率等指标上与国内外同行业可比公司及竞争对手相比具有较为明显的竞争优势。固体杂质含量、水分含量、油分含量等是衡量换热器产品清洁度的主要指标，泄漏率是影响产品可靠性的主要指标，这些指标将影响制冷设备整体运行的性能和稳定性。较低的含量与泄漏率表明公司具备较高的技术水平，同时公司在防腐、耐压、气密性等方面均有较高的要求，体现了公司在行业内的竞争优势与核心竞争力。公司通过对生产全流程、各环节的精密管控，利用自主研发的生产设备这一独特技术优势，使公司产品质量与性能具有更高的水准。同时，公司严格贯彻质量控制体系，不断优化质量控制流程，提高质量控制能力。公司按照 ISO 9001:2015、IATF 16949:2016、ISO 14001:2015 等标准建立了高标准的质量体系，为提升产品质量与技术水平提供保障。

6、进一步分析发行人的核心竞争力

整体而言，在碳达峰、碳中和的政策背景下，人民群众对节能环保意识的逐年提升，高效节能、高可靠性的产品是换热器目前发展的重点，也是行业内企业核心技术的体现。公司依靠在行业内长期的技术积累，目前已掌握性能好、可靠性高的翅片式换热器生产方法，并通过对结构、翅片片型、流程等的不断优化提升换热器的性能，具有一定的技术先进性。同时，公司目前已推广的全铝小管径高可靠性换热器，采用全铝一管式结构，并适配环保制冷剂 R290，满足轻量化、小型化、节能环保的整体发展趋势，具有较强的市场竞争力。和其他类型的换热

器相比，公司主要生产的翅片式换热器具有传热性能好、运行可靠等特点，应用场景适应性相对更广，符合行业轻量化、节能环保的整体发展方向，更适宜推进环保制冷剂的应用，减少耗材的使用，符合节能环保的长期发展目标 and 方向。

在在研项目和技术储备方面，以公司目前主要产品翅片式换热器的性能提升和应用领域拓展为主线，围绕行业提升换热效率、节能环保的技术特点与发展趋势，通过优化公司的主要产品体系，提升产品的集成性与功能性，拓展公司产品的产业链条，应用领域覆盖冷链运输、新能源大巴车、医用冷柜、智能售货柜等，具有良好的应用前景。公司围绕行业技术特点与创新趋势，有着较为充分的技术储备，有助于公司维持长期核心竞争力。

和国内外同行业可比公司相比，同星科技的业务规模、研发人员、专利数量相对较小，这主要是由于其他公司上市时间较早、业务规模较大、且向产业链上下游拓展所致。但是同星科技在近年来表现出了较快的增长态势，营业收入快速增加，研发投入逐年提升。经过多年发展，公司积累了一定的技术储备，多项产品被认定为浙江省省级工业新产品（新技术），为公司未来业务的进一步开拓打下了良好的基础。同时，和同行业公司相比，公司主要产品换热器具有较高的技术标准，在行业内有着较强的竞争力。

此外，公司专注于轻商制冷设备领域，在长期发展中根据轻商制冷多工况、多规格的特点建立了与之相适应的生产线，构建了较为完备的轻商制冷设备翅片式换热器产品体系。公司目前已有换热器产品型号超 2,000 种，生产线能够覆盖管径 5-12.7mm、翅片片距 1.5-10mm、胀管行程 80-5,000mm 的翅片式换热器产品，能够适应绝大多数轻商制冷设备客户的需求，同行业竞争对手在短期内难以形成规模化的多品种批量生产。同时，公司客户资源优势明显，与海尔集团、海信集团、美的集团、澳柯玛等行业内知名客户保持着 10 年以上的长期合作关系，合作时间长，合作关系稳定。和这些行业内知名公司的合作，在为公司提供稳定业务机会的同时，也促使公司在产品研发、生产制造、品质管控、内部管理等方面水平不断提高，在稳定的公司与现有客户的合作关系同时，也为公司开拓其他潜在优质客户奠定了良好的基础。综上，公司具备较强的核心竞争力。

（二）结合新冠疫情影响、应用领域拓展情况、制冷设备整机厂商进入零

部件领域的可能性、截至目前的在手订单等，进一步说明发行人的成长性是否存在较大风险，相关风险的披露是否充分

1、新冠疫情影响

（1）新冠疫情的负面影响

报告期内，公司除 2020 年 2 月初因新冠疫情导致短暂停工外，未发生因疫情导致停产的情形。在 2020 年 2 月 10 号正式复工后，随着全国各地陆续解封以及外省员工的返回，公司于 2020 年 3 月底恢复至较为正常的生产状态。新冠疫情常态化以来，公司面临部分出口货物交付延迟、进口物料采购周期延长以及客户开拓频次下降等问题，但是此类问题对公司日常经营管理的影响总体较小。

2022 年 2 月以来，全国多地出现疫情持续反复的情形，长三角地区如上海、苏州等地疫情防控形式较为严峻，由于公司的主要客户、主要供应商都不在上海地区，公司受到的直接影响较小；但是，公司部分客户如长安汽车、松芝股份等面临部分地区生产经营受限、零部件采购困难、物流成本提升以及终端客户需求减弱等情况，其对公司的采购需求随之出现波动，一定程度上影响了公司上半年的经营业绩。

（2）新冠疫情的正面影响

一方面，2020 年下半年以来，随着我国疫情防控形势的好转以及海外疫情的持续蔓延恶化，全球制冷设备及相关部件生产订单部分转移至我国，公司相关领域的业务收入随着增长。例如，受 2020 年以来新冠疫情影响，国外制冷配件厂复工困难，公司客户 TSI 为满足其终端客户需求，增加了对中国市场制冷系统管组件的采购，导致公司 2020 年、2021 年对 TSI 制冷系统管组件的销售收入分别较上年增加 1,024.49 万元和 601.49 万元；又如，因海外疫情背景下居家办公场景增多、食物储存需求增大，我国 2020 年冰箱行业实现外销 4,177.3 万台，同比增长 22.3%，同时因海信集团在冰箱外销市场的占有率持续攀升，故海信集团加大了当期对公司家用风冷冰箱换热器的采购。

另一方面，自 2020 年新冠疫情以来，由于疫情期间消费者居家时间延长，晾衣阳台或转变为活动场所，加上疫情后消费者更关注高温杀菌作用，叠加家电消费升级的大趋势，消费者对干衣机的需求提升明显，我国干衣机市场规模增长

较快。根据奥维云网数据，2020 年中国干衣机零售数量为 53.86 万台，同比增长 41.0%，2021 年全年实现干衣机销售 77.28 万台，同比增长 43.5%。公司深耕热泵干衣机用换热器多年，随着近年来干衣机市场需求持续扩大以及公司主要客户海尔集团和美的集团在干衣机市场的市场占有率持续提升，公司 2019-2021 年干衣机相关产品收入分别为 3,563.43 万元、7,928.44 万元和 16,132.98 万元，年复合增长率达 112.78%。

此外，在新冠疫情的刺激下，消费者对食品的保鲜以及安全等方面的要求不断提高，激发了厨房冰箱产品的需求释放；同时，新冠疫情对于我国医用冷链亦提出巨大的挑战，医用冷柜下游应用场景扩容明显，市场对于药品柜、疫苗柜等医用冷柜的需求量快速攀升，国家亦出台了一系列政策支持冷链运输行业、医疗卫生等行业的发展。基于上述背景，公司主动把握机遇，与星星冷链、滨州市美厨厨业有限公司等厨房冰箱领域的客户开展合作，2021 年实现相关产品收入 6,977.80 万元，同比增长 83.36%；公司与海尔集团、海信集团等多家客户展开了医用冷柜的合作，2021 年医用冷柜相关产品收入达 964.41 万元，同比增长 59.23%；目前，公司已进入国际知名企业开利（Carrier）的冷链运输供应链体系，并为柳州五菱汽车工业有限公司提供冷链运输相关产品，公司 2021 年冷链运输相关产品收入达 126.52 万元，同比增长 790.46%，且预计 2022 年相关收入将保持快速增长。

总体而言，在疫情常态化的背景下，公司积极落实政府防疫要求，提升自身生产管理效率，通过科学、有效的防范和应对措施尽可能减小了疫情带来的负面影响；另外，公司在与主要客户开展稳定合作的同时，主动把握住市场机遇，在干衣机、厨房冰箱、医用冷柜以及冷链运输等下游领域实现了收入的快速增长。

2、应用领域拓展情况

报告期内，公司相关产品收入主要来自于轻商制冷设备、干衣机、汽车空调以及家用/商用空调等领域，随着公司业务规模的扩大以及市场口碑的积累，公司亦陆续拓展了医用冷柜、除湿机、新能源车、冷链运输、智能售货柜等新兴应用领域，具体情况如下：

（1）医用冷柜

医用冷柜作为医疗器械产品，广泛应用于医院、疾控中心、生物制药、血站、科研院校和检测机构等，由于储存物的专业性和特殊性，客户对医用冷柜产品的制冷性能和稳定性要求比较高。近年来，随着多项国家政策文件的推出以及新冠疫情带来的需求增长，医用冷柜的市场空间持续扩大，公司亦逐步在该领域完成了相关工艺、技术的积累。公司不但积极响应海尔集团的项目需求，开发出符合海尔集团各项性能指标要求的超低温医疗冷藏柜换热器产品，同时与海信集团等多家客户展开了医用冷柜的合作，公司 2021 年相关收入达 964.40 万元，同比增长 59.23%。未来，随着生物样本、疫苗安全、药品及试剂、血液安全和第三方实验室等应用场景的扩容，公司在医用冷柜应用领域的收入有望获得进一步增长。

（2）除湿机

近年来，随着消费者生活水平的提高、消费观念的转变以及除湿机制造厂商对除湿机、除湿概念宣传力度的加大，除湿机等环境电器在国内的渗透率逐渐提升，我国除湿机市场进入稳步发展阶段。由于除湿机的工作原理与一般制冷设备的原理类似，且公司与下游制冷领域客户合作关系稳定，故公司自 2020 年开始为海尔集团等客户提供除湿机的配套业务。2021 年，公司实现除湿机相关产品收入 128.42 万元，截至本回复出具日，公司相关产品在手订单为 527.52 万元（预计 2022 年 8 月底前交付）。另外，据奥维云网预测，2021-2025 年，我国除湿机市场的年复合增长率将达到 14.5%，市场规模的持续扩大为公司未来在该领域实现业绩增长提供了可能。

（3）新能源汽车

目前，我国已是全球最大、增长最快的新能源汽车市场。在近年来新能源汽车市场高速增长背景下，公司新能源车相关产品的客户已覆盖长安汽车、松芝股份、法雷奥等知名汽车（零部件）厂商。其中，随着长安新能源汽车销量占比的快速提升，公司向其 UNI-K 新能源、逸动 EV、CR30 等新能源车型的产品供货量增加，公司 2022 年一季度对长安汽车新能源汽车相关产品的收入占公司长安汽车集团销售收入的比例已由 2021 年同期的 1% 提升至 9%；此外，公司自 2019 年起为法雷奥的新能源大巴车的汽车空调系统进行供货，报告期内，公司对法雷奥的相关产品分别为 79.74 万元、58.01 万元和 106.81 万元，且预计 2022

年相关产品收入亦将保持快速增长。

根据中汽协数据：2021 年新能源汽车销量达到 352 万辆，同比增长 156.90%，市场增速超过预期；预计 2022 年销量达到 500 万辆，同比增长 42.05%。在“双碳”目标的指引下，我国新能源汽车市场将保持高速增长趋势，并带动新能源汽车空调市场的进一步发展，从而为公司在汽车空调领域的收入增长提供保障。

（4）冷链运输

随着我国居民收入水平的提高和生鲜电商的兴起，冷链物流市场得到了快速发展，行业内客户对冷链物流设备的需求亦不断增加；同时，新冠疫情的爆发进一步推动了市场对医药冷链的需求，冷链物流市场规模稳步扩大。公司相关技术可支持冷链物流用大型翅片式换热器及环保制冷单元模块的生产，目前公司已进入国际知名企业开利（Carrier）的冷链运输供应链体系，并为柳州五菱汽车工业有限公司提供冷链运输相关产品，公司 2021 年相关收入达 126.52 万元，同比增长 790.46%，且预计 2022 年相关产品收入将保持快速增长。未来，随着冷链物流运用场景的日益丰富以及公司募投项目“冷链物流系统环保换热器及智能模块产业化项目”的落地实施，公司在冷链运输领域的产品收入有望持续提升。

（5）智能售货柜

相较于传统的自动售货机产品，智能售货柜（带制冷功能）配备先进的算法和多种识别技术，一方面能够有效降低人工成本、提升运营维护效率，另一方面能够提供销售数据统计，通过数据分析进而指导生产、销售、配送，帮助客户实现经营效益的全方位提升，因此，智能售货柜正逐步取代传统的自动售货机。2021 年，我国带制冷功能的自动售货机销售 18 万台，同比增长 5.6%。其中，传统自动售货机销售 12 万台，同比下滑 11.4%；智能售货柜销售 6 万台，同比增长 71.4%。公司作为轻商制冷设备翅片式换热器领域的龙头企业，较早进入智能售货柜领域并为行业内客户进行产品配套，公司 2021 年实现智能售货柜相关产品收入 1,247.29 万元。凭借自身智能化的优势，智能售货柜市场在未来具备广阔的发展空间，公司在智能售货柜领域的相关产品收入有望进一步获得增长。

（6）智能热水器

相变式储能热水器是一种新型节能热水器，相对于传统储水式热水器而言，其特点是体积小、便于安装，同时具有更高的安全性与环保性。在热水器应用场景下，公司开发的相变换热器具有焊接点少、可靠性高的特点，其通过翅片加强传热效果，由换热器内部走水，经传热盘管将热量传递给高焓值相变储能材料、使其加热到一定温度后由保温材料对热量进行储存，由此，热水器可将流经循环管路系统的生活用水通过换热器与相变材料进行过流式换热，从而满足消费者对生活用水的快速加热需求。报告期内，公司通过自主创新，已开发出相变换热器以配套美的集团的智能热水器并实现相关收入，相关收入未来具有增长的可能性。

3、制冷设备整机厂商进入零部件领域的可能性

制冷设备种类众多，包括空调、家用制冷设备、轻商制冷设备等。其中，格力、美的等知名空调整机厂商一般具有自己的空调用换热器生产线，这主要是由于空调用换热器的型号相对单一，大型整机厂商自行生产能够充分发挥规模优势，降低成本。但是公司所处的轻商制冷设备领域产品规格型号多样多变，对于整机厂商而言，换热器等零部件产品标准化的可能性较小，大规模量产的经济效益不高，因此轻商制冷设备厂商大多不自行生产而选择外购相关零部件。

轻商制冷设备生产厂商与零部件生产厂商在制冷产业链中的定位存在差异，整机厂的优势在于整机性能的把控与新产品的研发，通过较高的品牌知名度与较为完善的销售服务网络，直接面向终端消费者，注重消费者整机的使用体验。对于零部件生产厂商而言，其优势在于专业化的研发、更高的生产效率与规模化下的生产优势。具体而言，制冷设备整机厂商进入零部件领域的可能性，取决于制冷设备厂商的发展战略、换热器生产厂商的技术水平等因素，具体如下：

（1）从制冷设备厂商的发展战略上看，由于制冷设备的多样化，面向的客户、使用场景均存在一定差异，制冷设备厂商倾向于从整体上对制冷设备的功能、设计和技术发展进行把握，并与零部件生产厂商进行合作，采购符合要求的换热器等零部件与整机进行适配。这一特点在轻商制冷设备中尤为明显。由于轻商制冷系统有制冷设备应用场景多样性、实现功能差异性、制冷工况多异性的特点，换热器亦呈现出规格种类多样的特点。以翅片式换热器为例，应用于轻商制冷设备的小型翅片式换热器长度可小于 20 厘米，而部分大型的翅片式换热器长度需

要大于3米，且翅片的排列、形状，换热管的管径、排列等均存在较大差异。制冷设备厂商较难配齐所需要的生产线进行生产，即使付出较多资金购置齐全的生产设备，由于单个制冷设备生产企业的订单相对有限，也不利于规模效应的实现。

(2) 从换热器生产厂商的技术水平上看，由于终端客户需求越来越多样化，对应的整机型号与应用场景存在差异，轻商制冷设备生产企业对于换热器产品的配套供应要求也越来越高，亟需更为专业、更具规模的供应商进入供应链体系，实现更强的规模效应；同时，通过与整机厂商的合作，换热器生产企业的专业化程度与技术水平也越来越高，能够主动探索行业发展方向，反向引导制冷设备企业更新换代的方向，提供更为有效的降本增效方案。制冷设备厂商选择专业化、规模化的换热器生产厂商合作，可以有效降低生产成本和技术创新成本。

因此，轻商制冷设备整机厂商进入零部件领域的可能性较低。

4、在手订单情况

截至2022年5月31日，公司在手订单金额为9,302.59万元，较2021年末下降7.31%，总体相对稳定。公司期后在手订单金额略有下降，一方面系三季度一般为公司传统意义上的淡季，临近淡季客户订单需求有所下降；另一方面，受2022年2月以来全国多地疫情反复的影响，公司部分客户面临生产经营受限、零部件采购困难、物流成本提升以及终端客户需求下降等难题，因此该类客户对公司相关产品的采购需求暂时减弱、订单量有所减少。总体而言，公司在手订单充足且期后订单金额相对稳定，为公司后续的收入提供了保障，公司未来业绩增长具有可持续性。

综上，新冠疫情对公司总体影响较小，公司已拓展了医用冷柜、除湿机、新能源车、冷链运输、智能售货柜等新兴应用领域并实现相关收入，公司所在行业内制冷设备整机厂商进入零部件领域的可能性较低，公司在手订单充足且期后订单金额相对稳定，故发行人的成长性风险较小。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“(三) 发行人成长性风险”以及“第四节 风险因素”之“七、发行人成长性风险”中修改、补充披露如下：

“报告期内，公司分别实现营业收入 41,303.70 万元、50,188.21 万元和 78,374.81 万元，净利润分别为 4,101.74 万元、4,643.25 万元和 6,833.52 万元，营业收入与净利润均逐渐增长，但是，受 2022 年 2 月以来的全国多地疫情反复影响，公司 2022 年的业绩增速可能受到影响。因此，在公司未来发展过程中，如果公司不能适应疫情常态化的经营环境、有效抵御疫情带来的负面影响，或是下游大型制冷设备整机厂商凭借其品牌优势和资金优势进入公司所在的制冷产品部件领域并与之竞争，抑或是公司在其他领域的拓展未能取得突破，则公司未来可能存在业绩成长性不足的风险。

另外，如果发行人不能处理好全球发展、国家战略、宏观经济、政策指导、行业趋势、市场拓展、人才队伍等一系列因素的影响，不能从技术研发、营销能力、管理能力、服务质量、内部控制水平等方面对公司产品和服务持续进行改进，亦将面临一定的成长性风险。”

【核查程序及核查意见】

1、核查程序

（1）查阅公司所处行业及下游市场的研究报告、《中国轻型商用制冷产业和技术发展蓝皮书》等，了解轻商制冷设备及换热器行业的技术特点和创新趋势；

（2）访谈发行人主要管理层，了解发行人产品的技术路线、发展趋势、主要经营情况、技术储备及未来发展战略情况；

（3）获取发行人在研项目的立项报告、报告期内浙江省新产品（新技术）项目鉴定文件等，了解发行人在研项目和技术储备的应用领域、创新点、技术先进性等；

（4）查阅发行人国内外同行业可比公司招股说明书、定期报告、官方网站等公开信息，了解并分析发行人与国内外同行业可比公司相比，在业务规模、研发实力、技术水平等方面的优劣势；

（5）访谈公司销售部门负责人、财务总监及部分主要客户，了解新冠疫情对公司的影响情况以及公司在新兴应用领域的拓展情况；

(6) 查阅同行业公司公开资料及行业研究报告，并访谈公司管理层，分析公司所在行业内制冷设备整机厂商进入零部件领域的可能性；

(7) 获取、查阅并复核公司各期末及期后的在手订单情况、分析公司在手订单金额变化的原因。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人生产的翅片式换热器符合行业节能环保的技术特点与创新趋势，在研项目围绕行业技术特点与创新趋势，具有较为充分的技术储备；与国内外同行业可比公司相比发行人增长速度较快，技术水准较高，具有一定的技术优势；发行人在行业内具有较强的核心竞争力；

(2) 新冠疫情对公司总体影响较小，公司已拓展了医用冷柜、除湿机、新能源车、冷链运输、智能售货柜等新兴应用领域并实现相关收入，公司所在行业内制冷设备整机厂商进入零部件领域的可能性较低，公司在手订单充足且期后订单金额相对稳定，发行人的成长性风险较小；公司已在招股说明书中充分披露相关风险。

2、关于发行人自然人股东入股情况

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 王光明持有发行人 3.33%的股权，且其在浙江英特科技股份有限公司（以下简称英特科技）持股 24%并担任副董事长、财务负责人，浙江英特从事高效换热器的研发、生产及销售；

(2) 发行人主要产品与英特科技存在相似性，双方在海尔集团、美的集团等主要客户，以及金龙精密等供应商方面有所重叠。

请发行人说明：

(1) 王光明投资发行人的背景，是否存在为发行人提供商业机会的情形，英特科技的控股股东、实际控制人及其关联方与发行人及其关联方之间是否存在业务或资金往来，是否存在应披露而未披露的代持关系或其他利益安排；

(2) 发行人向重叠供应商、客户交易的定价公允性；结合王光明及其关联方与发行人及其关联方之间资金流水情况，说明是否存在王光明及其关联方为发行人分担成本费用情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

(一) 王光明投资发行人的背景，是否存在为发行人提供商业机会的情形，英特科技的控股股东、实际控制人及其关联方与发行人及其关联方之间是否存在业务或资金往来，是否存在应披露而未披露的代持关系或其他利益安排；

1、王光明投资公司的背景，是否存在为公司提供商业机会的情形

截至 2017 年 5 月底，公司股东为张良灿（公司实际控制人）、张天泓（公司实际控制人、张良灿之子）、新昌县同星投资有限公司（股东为张良灿、张天泓、张情怡（张良灿之女））。2017 年 6 月，公司为更好地发展，计划引进外部投资者并建立员工持股平台，进行股份制改制。根据公司 2017 年 6 月 18 日股东会决议，公司新增注册资本人民币 1,200 万元，由新昌县天勤投资管理合伙企业（有限合伙）（员工持股平台）、王光明、刘志钢分别以货币资金 2,240 万元、560 万元、560 万元认缴公司注册资本 800 万元、200 万元、200 万元。王光明出资 560

万元认缴注册资本 200 万元，占注册资本比例为 3.33%。公司以 2017 年 6 月 30 日为基准日，整体变更为股份公司，股份公司于 2017 年 9 月 5 日在绍兴市市场监督管理局登记注册。

经与王光明和公司实际控制人张良灿访谈确认，王光明籍贯系绍兴新昌，与公司经营地址所在县市相同，在 1990 年至 2007 年期间在三花集团内任职十余年间担任财务、投资相关岗位，而三花集团与公司是同行业公司，双方有一定的沟通和交流，因此相互结识。王光明于 2017 年 6 月入股公司系由于看好公司未来业务发展。而王光明拥有多年个人股权投资经验，对资本市场较为熟悉，尤其是对上市财务规范等有较为丰富的经验，因此公司引进其作为新增股东。

保荐机构、发行人律师、券商会计师对王光明进行了访谈，结合对发行人主要客户、主要供应商的访谈情况以及工商登记公示信息核查，结合本问题之“（二）发行人向重叠供应商、客户交易的定价公允性”的核查情况，经核查，发行人独立开展业务，发行人主要通过商务谈判、招投标等方式与客户、供应商进行接洽，主要客户、供应商与王光明均不存在关联关系，王光明亦不存在为发行人提供商业机会的情形。

2、英特科技的控股股东、实际控制人及其关联方与发行人及其关联方之间是否存在业务或资金往来，是否存在应披露而未披露的代持关系或其他利益安排

（1）英特科技的控股股东及实际控制人

根据英特科技于创业板发行上市审核信息公开网站披露之《招股说明书》（披露日期为 2022 年 6 月 2 日，以下简称“《英特科技招股书》”），英特科技的控股股东为方真健，实际控制人为方真健、陈海萍夫妇。

（2）英特科技的关联方（除控股股东、实际控制人外）

根据《英特科技招股书》，英特科技的关联方情况如下：

①持有英特科技 5%以上股份的股东及其控制的企业

截至英特科技招股书（上会稿）披露日，其他持有英特科技 5%以上股份的股东为王光明、安吉英睿特投资合伙企业（有限合伙）。

上述股东控制的企业情况如下：

企业名称	持股比例
上海眼视光医疗科技有限公司	王光明持有该公司 50%的股权，且担任董事长
上海美亮医院管理有限公司	王光明持有该公司 95.67%的股权，且担任董事长

②英特科技的董事、监事和高级管理人员

截至英特科技招股书（上会稿）披露日，英特科技的董事、监事和高级管理人员情况如下：

序号	姓 名	职 务
1	方真健	董事长、总经理
2	王光明	副董事长、财务负责人
3	朱胜民	董事、副总经理
4	陈海萍	董事
5	邵乃宇	独立董事
6	李俊明	独立董事
7	竺素娥	独立董事
8	章晓春	监事会主席
9	周高峰	职工监事
10	黄聚南	监事
11	裘尔侃	副总经理、董事会秘书

③英特科技关联自然人及其关系密切的近亲属控制、共同控制或施加重大影响，或担任董事、高级管理人员的其他企业

截至英特科技招股书（上会稿）披露日，英特科技关联自然人及其关系密切的近亲属控制、共同控制或施加重大影响，或担任董事、高级管理人员的其他企业情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	安吉英睿特投资合伙企业（有限合伙）	方真健持有67.48%份额，同时担任执行事务合伙人，系英特科技员工持股平台
2	绍兴眼科医院有限公司	上海眼视光医疗科技有限公司持股63%，同时王光明担任董事
3	苏州宏正创业投资管理有限公司	王光明持股40%，同时担任董事
4	上海裕元投资管理有限公司	王光明持股35.71%，同时担任董事兼总经理
5	杭州玖华资产管理有限公司	王光明持股27.08%，同时担任董事长，裘尔侃持股13.61%，同时担任董事

6	深圳市瑞晋投资有限公司	王光明持股13.96%，同时担任执行董事
7	深圳晶华显示电子股份有限公司	王光明担任副董事长
8	浙江元盛塑业股份有限公司	王光明持股5%，同时担任副董事长
9	浙江宏哲药业有限公司	王光明持股5%，同时担任董事
10	浙江丰岛食品股份有限公司	王光明持股3.8%，同时担任董事
11	浙江茶乾坤食品股份有限公司	王光明持股3.5%，同时担任董事
12	浙江贤达药业有限公司	王光明持股5%，同时担任董事
13	厦门中科宏易投资管理有限公司	王光明担任董事兼总经理
14	新昌县晶鑫精密机械配件有限公司	英特科技的子公司，陈海萍担任执行董事
15	上海佑骏机电工程有限公司	邵乃宇持股70%，同时担任执行董事
16	上海泛亚冷却系统有限公司	邵乃宇担任董事
17	上海御子机电设备有限公司	邵乃宇的配偶黄虹持股80%，同时担任执行董事兼总经理
18	浙江金晟环保股份有限公司	竺素娥担任独立董事
19	中磁科技股份有限公司	竺素娥担任独立董事
20	英飞特电子（杭州）股份有限公司	竺素娥担任独立董事
21	宁波市鄞州区南部新城建设管理有限公司	方真健的妹妹方英担任董事
22	嵊州市瀚轩机电有限公司	王光明的妹妹王喜持股20%担任执行董事兼总经理、妹夫王国伟持股80%并担任监事
23	泰州市韩新汽车配件有限公司	王光明的妹夫王国伟持股90%并担任执行董事兼总经理、妹妹王喜担任监事

注：王光明已于 2021 年 3 月 15 日分别向上海裕元投资管理有限公司辞去总经理职务、向厦门中科宏易投资管理有限公司辞去总经理和董事，相关工商变更登记正在办理中。

④英特科技的过往关联方

截至英特科技招股书（上会稿）披露日，英特科技在其报告期内曾经的关联自然人及关联法人情况如下：

序号	原关联方	与英特科技曾存在的关联关系	关联关系的解除
1	浙江英谷节能设备有限公司	英特换热设备（浙江）有限公司（以下简称“英特有限”）曾持有 25% 股权的联营企业，同时由方真健担任董事	英特有限于 2019 年 12 月将该公司全部股权转让给非关联方，同时方真健辞去董事职务，关联关系解除
2	冯家户	报告期内曾为英特有限股东及董事	因个人原因于 2019 年 9 月转让其持有的英特有限全部股权并辞任董事，关联关系解除

上述英特科技的关联方中，关联方浙江丰岛食品股份有限公司曾于 2019 年 8 月以及 2021 年 7 月先后向发行人外部董事刘志钢支付分红款合计 79.20 万元。刘志钢在浙江丰岛食品股份有限公司担任监事会主席，并持股 2.73%。该等资金往来具备合理商业理由，系浙江丰岛食品股份有限公司依据其公司章程及相关法律法规依法向其股东进行股利分配所致，不存在其他利益安排，发行人及英特科技均不涉及该分红事宜。

保荐机构、发行人律师、券商会计师取得了英特科技的关联方清单，查阅了《英特科技招股书》，与王光明以及英特科技控股股东、实际控制人方真健、英特科技申报会计师进行了访谈确认，检索了国家企业信用信息公示系统就前述英特科技关联方的工商登记信息，并对发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、非独立董事、监事、高级管理人员及前述人员配偶、公司关键岗位人员的银行流水进行了核查，进一步取得了英特科技及其控股股东、实际控制人就相关事项出具的关于不存在业务或资金往来、不存在应披露而未披露的代持关系或其他利益安排的书面确认。经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

英特科技的控股股东、实际控制人及其关联方与发行人及其关联方不存在业务或资金往来（除前述已披露事项外），不存在应披露而未披露的有关发行人股权权益的代持关系或其他利益安排。

（二）发行人向重叠供应商、客户交易的定价公允性；结合王光明及其关联方与发行人及其关联方之间资金流水情况，说明是否存在王光明及其关联方为发行人分担成本费用情形。

1、公司与英特科技客户、供应商的重叠情况以及公司向重叠客户、供应商交易的定价公允性

英特科技是一家专业从事高效换热器研发、生产及销售的高新技术企业，产品主要包括高效新型壳管式换热器、同轴套管式换热器、降膜式换热器等产品以及分配器等系统配件，广泛应用于供热采暖、空调、轨道交通、数据中心、工农业应用等领域。公司的产品主要包括换热器、制冷系统管组件、汽车空调管路和制冷单元模块，主要应用于冰箱冷柜、空调、干衣机、汽车空调等领域。公司与

英特科技的产品功能类似，但是技术特点不同，英特科技主要生产壳管式换热器和套管式换热器，公司主要生产翅片式换热器；细分应用领域也有所不同，英特科技的换热器较多应用于供热采暖设备和大型商用中央空调，公司的换热器较多应用于冰箱冷柜和干衣机等。

报告期内，英特科技与公司重叠客户供应商数量、金额及占当期营业收入、营业成本的比例如下：

单位：家、万元、%

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	公司	英特科技	公司	英特科技	公司	英特科技
重叠客户数	7		7		6	
重叠销售额	30,080.24	22,324.84	17,854.84	14,831.57	12,834.84	12,344.53
占营业收入比例	38.38	45.47	35.58	45.22	31.07	41.16
重叠供应商数	19		14		18	
重叠采购额	20,305.09	8,683.38	6,916.17	5,024.81	6,324.26	4,045.66
占营业成本比例	32.71	22.12	17.90	22.33	20.60	20.26

注：英特科技数据来源于英特科技招股说明书及英特科技提供的相关数据。

（1）重叠客户相关交易内容及价格公允性

报告期内，公司与英特科技主要重叠客户为海尔集团、美的集团、海信集团、南京天加环境科技有限公司（以下简称天加环境），均为制冷设备行业里的大型企业。公司与英特科技销售给上述重叠客户的产品在形态方面、技术特点方面不同，最终产品的应用领域也不同，因此双方的交易价格不具备可比性。公司、英特科技与上述重叠客户发生交易的公司主体和下属事业部不同，双方均在各自独立的商务洽谈基础上确定交易内容和交易价格，不存在利益输送的情况，销售价格公允。

公司、英特科技与上述重叠客户的交易内容及销售情况如下：

单位：万元

公司名称	交易内容		2021 年	2020 年	2019 年
海尔集团	公司	翅片式换热器、制冷系统管组件、汽车空调管路等	12,705.91	7,022.13	5,963.26
	英特科技	套管式、壳管式、降膜式	9,540.74	6,574.76	3,800.94

		换热器等			
美的集团	公司	翅片式换热器、制冷系统管组件等	9,276.97	5,460.84	2,954.37
	英特科技	套管式、壳管式换热器	3,427.02	1,729.66	1,648.74
海信集团	公司	翅片式换热器、制冷系统管组件等	7,877.88	5,275.36	3,830.32
	英特科技	套管式、壳管式换热器	1,545.68	1,181.79	720.94
天加环境	公司	制冷系统管组件	107.05	68.05	71.05
	英特科技	套管式、壳管式换热器等	7,083.58	5,330.64	5,179.58
其他重叠客户	公司	-	112.43	28.46	15.84
	英特科技	-	727.82	14.72	994.33
公司小计		-	30,080.24	17,854.84	12,834.84
英特科技小计		-	22,324.84	14,831.57	12,344.53

海尔集团主要通过青岛海达源采购服务有限公司、青岛海达瑞采购服务有限公司、海尔数字科技（上海）有限公司等采购平台对外采购，并针对各领域产品划分为多个事业部。公司与海尔集团合作的事业部主要包括洗涤产业事业部、冰冷产业事业部和空调产业事业部，销售产品为翅片式换热器、制冷系统管组件、汽车空调管路等，主要应用于冰箱冷柜、干衣机、空调、货车驻车空调等。英特科技向海尔集团销售产品为套管式、壳管式、降膜式换热器，主要应用于热泵采暖、热泵热水、家用户式空调、商用空调、数据中心、轨道交通、工业应用等领域。经海尔集团相关负责人访谈确认，海尔集团洗涤产业事业部和冰冷产业事业部与英特科技没有合作，空调产业事业部与英特科技有合作，但公司和英特科技所供物料类别不一致，并且由空调产业事业部的不同人员独立负责。经海尔集团采购人员进一步确认，公司和英特科技不存在业务竞争关系，均在各自独立的商务洽谈基础上确定交易内容和交易价格，销售价格公允。

美的集团对外采购主要通过旗下各个事业部进行，如洗衣机事业部、楼宇事业部、冰箱事业部等。公司与美的集团合作的事业部主要系洗衣机事业部——无锡小天鹅电器有限公司，销售内容为翅片式换热器、制冷系统管组件等，主要应用于干衣机领域。英特科技与美的集团发生交易的主体包括广东美的暖通设备有限公司、合肥美的暖通设备有限公司和重庆美的通用制冷设备有限公司，销售内容为套管式、壳管式换热器，主要应用于商用空调、热泵采暖、热泵热水等领域。二者销售的产品不同，应用领域也不同，因此交易价格不具有可比性。经与无锡

小天鹅电器有限公司相关负责人访谈确认，公司和英特科技与美的集团发生交易的主体不同，无锡小天鹅电器有限公司未负责与英特科技之间的交易，公司和美的集团的交易与英特科技和美的集团的交易在各自独立的商务洽谈基础上确定交易内容和交易价格，销售价格公允。

海信集团对外采购主要通过旗下各个事业部进行，如冰箱事业部、空调事业部、商用冷链事业部等，公司与海信集团合作的事业部主要系冰箱事业部及商用冷链事业部，销售内容为翅片式换热器、制冷系统管组件等，主要应用于冰箱冷柜领域。英特科技与海信集团发生交易的主体系青岛海信日立空调系统有限公司，销售内容为套管式、壳管式换热器，主要应用于商用空调、热泵采暖、热泵热水等领域。二者销售的产品不同，应用领域也不同，因此交易价格不具有可比性。经与海信集团相关负责人访谈确认，公司和英特科技与海信集团发生交易的主体不同，海信的冰箱事业部及商用冷链事业部也未和英特科技发生交易。公司和海信集团的交易与英特科技和海信集团的交易之间相互独立，均在各自独立的商务洽谈基础上确定交易内容和交易价格，销售价格公允。

英特科技与天加环境发生交易的主体包括天加环境及其全资子公司广州天加环境控制设备有限公司，销售内容为套管式、壳管式换热器，主要应用于热泵采暖、热泵热水、家用户式空调、商用空调等领域。公司与天加环境发生交易的主体为天加环境的全资子公司天津天加环境设备有限公司，销售内容为制冷系统管组件，主要应用于家用空调领域。二者销售的产品不同，应用领域也不同，因此交易价格不具有可比性。公司和英特科技与天加环境发生交易的主体不同，公司和天加环境的交易与英特科技和天加环境的交易之间相互独立，均在各自独立的商务洽谈基础上确定交易内容和交易价格，销售价格公允。

综上所述，发行人与英特科技主要重叠客户均系制冷设备行业内的大型集团，发行人与英特科技销售给重叠客户的产品在形态方面、技术特点及应用领域不同，发行人、英特科技与这些重叠客户发生交易的公司主体或下属事业部不同，均在各自独立的商务洽谈基础上确定交易内容和交易价格，发行人的销售价格公允。

（2）重叠供应商相关交易内容及价格公允性

英特科技产品的主要原材料为铜管、铜棒、钢管等，公司主要原材料包括铜

管、铝管、铝带、胶管以及少量钢管等，双方原材料均有铜、钢等金属材料，因此公司与英特科技供应商存在重叠情况，主要重叠供应商为金龙精密铜管集团股份有限公司（以下简称金龙精密，金龙精密是国际精密铜管领域的领军企业，产品质量稳定，产能充裕）、浙江海亮股份有限公司（以下简称海亮股份，证券代码 002203.SZ，海亮股份主要从事铜管、铜棒、铜管接件、铜铝复合导体、铝型材等产品的研发、生产制造和销售，是全球最大、国际最具竞争力的铜加工企业之一）、宁波金田铜管有限公司（以下简称金田铜管，金田铜管是国内产业链最完整、品类最多、规模最大的铜及铜合金材料生产企业之一）和无锡市三六九钢管有限公司（以下简称三六九钢管）。上述重叠供应商均系铜管钢管行业内的大型企业，公司、英特科技与上述重叠供应商的定价方式符合行业惯例，公司、英特科技与上述供应商重叠的交易内容及采购情况如下：

单位：万元

公司名称	交易内容		2021 年	2020 年	2019 年
金龙精密	公司	铜管[注 1]	9,380.08	6,042.44	5,122.57
	英特科技	铜管	5,196.35	3,405.18	2,839.47
海亮股份[注 2]	公司	铜管	5,399.36	-	-
	英特科技	铜管	485.00	-	-
金田铜管[注 2]	公司	铜管	3,520.53	-	-
	英特科技	铜管	37.85	-	-
三六九钢管	公司	钢管	79.47	27.12	40.17
	英特科技	钢管	1,893.47	740.66	552.89
其他重叠供应商	公司	-	1,925.65	846.61	1,161.52
	英特科技	-	1,070.71	878.97	653.30
公司小计		-	20,305.09	6,916.17	6,324.26
英特科技小计		-	8,683.38	5,024.81	4,045.66

[注 1] 为保持可比性，此处仅列示公司向金龙精密采购铜管的金额

[注 2] 海亮股份和金田铜管系英特科技 2021 年新增的供应商，故 2019 年和 2020 年无重叠的采购金额

金龙精密、海亮股份和金田铜管均为英特科技和公司的铜管供应商，三六九钢管均为英特科技和公司的钢管供应商，双方铜管和钢管的采购定价机制基本一致，均采用铜管/钢管基础价加成一定加工费的模式计价，具体定价机制如下表所示：

材料类别	英特科技	公司
铜管	铜管的价格=铜管基础价+加工费。根据长江有色金属网现货市场价 1#电解铜当日或次日材料均价作为当日采购铜管的基础价，按照铜管的规格型号（内径、外径、厚度等）收取不同加工费，以此确定铜管的价格。	铜管的价格=铜管基础价+加工费。一般一个月结算一次，根据上月 21 日-当月 20 日长江有色金属网现货市场电解铜月均价作为当月采购铜管的基础价，按照铜管的规格型号（内径、外径、厚度等）收取不同加工费，以此确定铜管的价格。
钢管	钢管的价格=钢管基础价+加工费。根据我的钢铁网现货市场价冷轧卷板材料当日或次日均价作为当日采购钢管的基础价，按照钢管的规格型号（内径、外径、厚度等）收取不同加工费，以此确定钢管的价格。	钢管的价格=钢管基础价+加工费。根据我的钢铁网现货市场价冷轧卷板材料当日或次日均价作为当日采购钢管的基础价，按照钢管的规格型号（内径、外径、厚度等）收取不同加工费，以此确定钢管的价格。

报告期内英特科技与公司向上述重叠供应商采购材料的单价具体情况如下：

单位：元/kg

采购内容	供应商	主体	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铜管	金龙精密	英特科技	65.17	49.44	47.17
		公司	64.05	49.22	47.16
	海亮股份	英特科技	66.17	-	-
		公司	64.58	-	-
	金田铜管	英特科技	66.15	-	-
		公司	65.02	-	-
钢管	三六九钢管	英特科技	6.63	4.99	4.90
		公司	7.06	5.65	5.55

英特科技、公司向金龙精密、海亮股份和金田铜管采购铜管的单价没有重大差异，波动趋势一致，公司的采购单价较英特科技总体略低，主要系公司所需铜管主要为盘管，而英特科技所需铜管主要为直管，直管在加工流程和工序上较盘管更为复杂，因此公司采购盘管的加工费价格较低。英特科技与公司向三六九钢管采购钢管的单价没有重大差异，波动趋势一致，公司的采购单价相较英特科技总体略高，主要系双方采购的钢管形态大小不同导致。

公司的铜管供应商除金龙精密、海亮股份和金田铜管外，主要为常州汇春铜业有限公司（以下简称汇春铜业），公司向金龙精密、海亮股份、金田铜管和汇春铜业的采购单价情况如下：

单位：元/kg

供应商	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金龙精密	64.05	49.22	47.16
海亮股份	64.58	46.83	49.01
金田铜管	65.02	48.00	45.80
汇春铜业	65.34	49.29	46.75

公司向金龙精密、海亮股份、金田铜管和汇春铜业的铜管采购单价总体波动趋势一致，各供应商之间的采购价格差异主要系不同规格型号的铜管之间存在单价差异，2021 年采购单价增加明显主要系铜管的市场价格大幅增加所致。

综上所述，英特科技与公司主要在铜管和钢管供应商方面有所重叠，对于采购价格的定价机制基本一致，符合铜、钢的行业采购定价惯例，公司的采购价格公允。

2、结合王光明及其关联方与公司及其关联方之间资金流水情况，说明是否存在王光明及其关联方为公司分担成本费用情形

王光明的关联方清单如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	浙江英特科技股份有限公司	王光明持股 24.30%，同时担任副董事长、财务负责人的企业
2	上海眼视光医疗科技有限公司	王光明持股 50%，同时担任董事长的企业
3	苏州宏正创业投资管理有限公司	王光明持股 40%，同时担任董事的企业
4	浙江贤达药业有限公司	王光明持股 5%，同时担任董事的企业
5	上海裕元投资管理有限公司	王光明持股 35.71%，同时担任董事兼总经理的企业
6	上海美亮医院管理有限公司	王光明持股 95.67%，同时担任董事长的企业
7	杭州玖华资产管理有限公司	王光明持股 27.08%，同时担任董事长；
8	深圳市瑞晋投资有限公司	王光明持股 13.96%，同时担任执行董事，儿子王嘉轩担任总经理的企业
9	浙江元盛塑业股份有限公司	王光明持股 5%，同时担任副董事长的企业
10	浙江宏哲药业有限公司	王光明持股 5%，同时担任董事的企业

序号	关联方名称	关联关系
11	浙江丰岛食品股份有限公司	王光明持股 3.8%，同时担任董事的企业
12	深圳晶华显示电子股份有限公司	王光明担任副董事长的企业
13	绍兴眼科医院有限公司	上海眼视光医疗科技有限公司持股 63%，王光明担任董事的企业
14	厦门中科宏易投资管理有限公司	王光明担任董事兼总经理的企业
15	浙江茶乾坤食品股份有限公司	王光明持股 3.5%，同时担任董事的企业
16	嵊州市瀚轩机电有限公司	王光明妹妹王喜持股 20%担任执行董事兼总经理、妹夫王国伟持股 80%并担任监事
17	泰州市韩新汽车配件有限公司	王光明妹夫王国伟持股 90%并担任执行董事兼总经理、妹妹王喜担任监事

注：王光明已于 2021 年 3 月 15 日分别向上海裕元投资管理有限公司辞去总经理职务、向厦门中科宏易投资管理有限公司辞去总经理和董事，相关工商变更登记正在办理中。

保荐机构、发行人律师、申报会计师核查了发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、非独立董事、监事、高级管理人员及前述人员配偶、公司关键岗位人员的银行流水，核对了银行流水的交易对手方；取得了发行人的关联方清单、王光明的关联方清单；检索了国家企业信用信息公示系统就前述法人主体的工商登记信息；核查了王光明报告期内的银行流水；对王光明进行了访谈。经核查，王光明及其关联方与上述自然人或法人存在的资金往来情况如下：

报告期内，前述表格中序号 11 的关联方浙江丰岛食品股份有限公司向同星科技的外部董事刘志钢于 2019 年 8 月、2021 年 7 月合计支付分红款 79.20 万元，刘志钢在浙江丰岛食品股份有限公司担任监事会主席，并持股 2.73%。该资金往来具备合理商业理由，系浙江丰岛食品股份有限公司依据其公司章程及相关法律法规向其股东进行股利分配所致，不存在其他利益安排，发行人及英特科技均不涉及该分红事宜。除此以外，王光明及其关联方与发行人及其关联方不存在其他资金往来。

综上，经核查，报告期内，除前述浙江丰岛食品股份有限公司分红事项外，王光明及其关联方不存在与发行人及关联方发生资金往来；不存在王光明及其关联方为发行人分担成本费用情形。

【核查程序及核查意见】

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）对王光明、发行人实际控制人张良灿进行了访谈确认，了解了王光明是否存在为发行人提供商业机会的情形；取得了英特科技的关联方清单；查阅了《英特科技招股书》，与王光明以及英特科技控股股东、实际控制人方真健、英特科技申报会计师进行了访谈确认，检索了国家企业信用信息公示系统就前述英特科技关联方的工商登记信息，并对发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、非独立董事、监事、高级管理人员及前述人员配偶、公司关键岗位人员的银行流水进行了核查，进一步取得了英特科技及其控股股东、实际控制人出具的书面确认；

（2）针对英特科技客户及供应商与发行人的重叠情况相关问题，取得并查阅英特科技公开披露的招股说明书和反馈意见回复，获取英特科技报告期内分客户供应商销售采购数据，与发行人客户供应商进行匹配，复核英特科技与发行人客户供应商重叠的比重；取得发行人客户海尔集团、海信集团和美的集团相应负责人关于各自采购模式的说明，以及针对其与英特科技和公司之间交易独立性的说明；获取英特科技有关主要重叠供应商的采购内容、采购金额和采购单价，结合发行人对应供应商的采购台账，比较二者价格的差异；获取了王光明的自然人股东调查表、关联方清单以及银行流水，并对发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、非独立董事、监事、高级管理人员及前述人员配偶、公司关键岗位人员的银行流水进行了核查，对王光明及其关联方是否为发行人分担成本费用的情形进行了判断。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

（1）王光明投资发行人的背景具有商业合理性，不存在为发行人提供商业机会的情形；英特科技的控股股东、实际控制人及其关联方与发行人及其关联方之间不存在业务或资金往来（除前述已披露事项外），不存在应披露而未披露的代持关系或其他利益安排。

(2) 发行人向重叠供应商、客户交易的定价具有公允性；不存在王光明及其关联方为发行人分担成本费用的情形。

3、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求：

（1）披露 2022 年 1-3 月审阅数据及 2022 年上半年的业绩预计情况；

（2）以列表方式披露：

①2022 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月、②2022 年 3 月末和 2021 年末的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险（如有）。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“六、财务报告审计截止日后主要经营状况及财务信息”中补充披露如下：

“（一）财务报告审计截止日后主要经营情况

公司财务报告审计截止日为 2021 年 12 月 31 日。财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日之间，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员保持稳定，未出现对公司经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

（二）2022 年 1-3 月审阅数据

天健会计师事务所对公司 2022 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2022 年 1-3 月的合并及母公司利润表、2022 年 1-3 月的合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了“天健审〔2022〕8713 号”《审阅报告》。

1、主要财务数据

公司 2022 年 1-3 月经审阅的主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2022 年 3 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	变动率
资产总计	90,458.95	89,249.29	1.36%
负债总计	49,802.06	50,887.61	-2.13%
所有者权益总计	40,656.89	38,361.68	5.98%
归属于母公司所有者权益	40,287.96	37,971.39	6.10%
项 目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	变动率
营业收入	20,882.31	19,452.93	7.35%
营业利润	2,613.96	2,550.66	2.48%
利润总额	2,617.65	2,552.12	2.57%
净利润	2,295.21	2,195.36	4.55%
归属于母公司所有者的净利润	2,316.57	2,206.82	4.97%
非经常性损益	69.14	233.78	-70.42%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,247.43	1,973.05	13.91%
经营活动产生的现金流量净额	-349.18	-2,910.25	88.00%

2. 非经常性损益

公司 2022 年 1-3 月经审阅的非经常性损益主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	变动率
非流动性资产处置损益	0.35	5.67	-93.86%
计入当期损益的政府补助	61.53	269.93	-77.21%
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	14.20	-	100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	3.35	1.51	121.63%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	1.81	1.40	29.43%
减：企业所得税影响数	11.65	44.60	-73.87%
少数股东权益影响额(税后)	0.44	0.13	233.86%
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	69.14	233.78	-70.42%

公司 2022 年 1-3 月归属于母公司所有者的非经常性损益净额较上年同期下降,主要原因系公司 2021 年 3 月收到政府补助——引才薪酬补助资金 160 万元, 2022 年 1-3 月未取得该类政府补助。

3、财务报表主要变动情况的说明

2022年3月末，公司资产总额较2021年末增长1.36%，负债总额较2021年末下降2.13%，基本保持稳定，所有者权益增长5.98%系2022年1-3月实现净利润导致所有者权益增加所致。

2022年1-3月，公司营业收入、净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别较上年同期增长7.35%、4.55%和13.91%，公司经营业绩稳步增长。扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增长率高于营业收入增长率主要系应收款项余额变动导致按金融工具减值政策（账龄组合为主）计提的信用减值损失变动所致。

2022年1-3月，公司经营活动产生的现金流量净额为-349.18万元，较2021年1-3月的-2,910.25万元增加2,591.07万元，主要原因系公司对应收票据的不同使用方式对现金流量相关数据的影响：

（1）不符合终止确认条件的票据贴现减少引起经营性现金流量变化。根据《监管规则适用指引——会计类第1号》的规定，若银行承兑汇票贴现不符合金融资产终止确认条件，因票据贴现取得的现金在资产负债表中应确认为一项借款，该现金流入在现金流量表中相应分类为筹资活动现金流量。2022年1-3月，公司不符合终止确认条件的票据贴现金额为592.09万元，较上年同期减少1,040.13万元，导致2022年1-3月经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加1,040.13万元。

（2）2020-2021年期间，公司因销售规模增长而加大固定资产投入，将部分销售取得的票据背书用于支付长期资产购置。因该业务不涉及现金，未在“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”中反映，导致实际经营活动产生的现金净流量减少。2022年1-3月，公司总体经营情况稳定，以票据背书支付长期资产购置的金额为142.93万元，较2021年1-3月减少1,279.53万元，导致2022年1-3月经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加1,279.53万元。

2022年1-3月公司经营活动产生的现金流量净额-349.18万元，较净利润

2,295.21 万元存在较大差异，主要系：

(1) 公司与主要客户的销售结算以 6 个月到期的应收票据为主，因此，在票据未到期承兑收款时，相关收款未在经营活动产生的现金流量净额中反映。假设将收到客户的票据视同收到现金，并将不终止确认的票据贴现作为经营活动的现金流量，则 2022 年 1-3 月公司经营活动产生的现金流量净额将增加 1,438.78 万元。

(2) 因 2022 年 2 月春节假期的影响，公司 2022 年 2 月存货采购额相对较少，公司主要供应商的信用期一般为 30-60 天，导致公司 2022 年 3 月末应付账款较 2021 年末减少 1,185.30 万元，2022 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额减少。考虑上述因素后，公司的经营活动产生的现金流量净额与净利润接近。

因此，公司 2022 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额波动原因合理，公司 2022 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月、2022 年 3 月末和 2021 年末的主要财务信息未发生重大变化。

(三) 2022 年上半年的业绩预计情况

2022 年上半年，公司经营状况正常，生产经营模式未发生变化，管理层及核心技术人员稳定，未出现对公司管理及研发能力产生重大不利影响的情形；行业政策、税收政策均未发生重大变化。结合 2022 年一季度的经营业绩情况，公司预计 2022 年 1-6 月业绩预计情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月(预计)	2021 年 1-6 月	变动比例
营业收入	40,000-44,000	39,296.32	1.79%-11.97%
净利润	4,100-4,600	3,926.94	4.41%-17.14%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,800-4,300	3,746.02	1.44%-14.79%

上表数据未经审计，2022 年 1-6 月经营业绩预计系公司结合市场及实际经营情况作出的测算数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

【核查程序及核查意见】

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取公司 2022 年 1-3 月的财务报表并进行分析复核，并与 2021 年同期财务数据进行比较，分析变动原因的合理性；

（2）取得天健会计师出具的 2022 年 1-3 月的天健审[2022]8713 号审阅报告，了解公司期后财务数据信息及业务经营情况；

（3）访谈发行人高管，了解 2022 年 1-3 月公司主要财务数据变动原因以及 2022 年上半年业绩预计情况；

（4）查阅同行业资料，结合可比公司数据及其经营情况，分析公司 2022 年 1-3 月的经营数据变化及 2022 年上半年业绩预计的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，披露 2022 年 1-3 月审阅数据及 2022 年上半年的业绩预计情况，2022 年 1-3 月公司的主要财务信息和经营状况未发生重大变化。

4、关于汽车空调管路的收入

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 发行人汽车空调管路的主要客户是长安汽车集团以及松芝股份；

(2) 受 2022 年 4 月上海、苏州等地疫情爆发带来的零部件生产受限、物流通道受阻、客户购买受限等多方面的影响，长安汽车整体生产经营及销售受到较大影响，2022 年 4 月销量 115,739 辆，销量同比减少 42.78%，导致发行人 2022 年 4 月对长安汽车相关产品收入约为 325 万元，较 2021 年 4 月下降约 35.5%。

请发行人：

(1) 分析 2022 年汽车空调管路收入是否存在大幅下滑的风险，发行人针对该风险采取的应对措施；

(2) 结合汽车空调管路产线的产能利用率、订单取消或延迟的情况、下游客户经营情况等说明相关存货、固定资产是否存在减值风险，应收账款账期是否会进一步延长，如是，请充分披露相关风险以及对发行人业绩的影响程度。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

(一) 分析 2022 年汽车空调管路收入是否存在大幅下滑的风险，发行人针对该风险采取的应对措施

1、公司 2022 年汽车空调管路的下滑风险

汽车空调管路是将汽车空调系统各个分散部件连接成一套完整系统的管路。报告期内，公司汽车空调管路产品包括系统管类及配管类、驻车空调管路。2022 年 1-3 月，公司汽车空调管路产品收入金额及较上年同期变动情况如下：

产品类别	主要客户	2022 年 1-3 月 收入金额（万元）	2021 年 1-3 月 收入金额（万元）	变动比例
系统管类及配管类	长安汽车集团、松芝股份	2,604.50	2,611.24	-0.26%

驻车空调管路	海尔集团	35.07	1,235.02	-97.16%
汽车空调管路小计		2,639.57	3,846.26	-31.37%

（1）系统管类及配管类

2022 年 1-3 月，公司系统管类及配管类产品销售收入较上年同期减少 6.74 万元，基本持平。其中，松芝股份受新冠疫情及芯片短缺等因素影响，整车销量下滑，导致公司 2022 年 1-3 月对其收入较上年同期大幅下降；而长安汽车集团克服新冠疫情及芯片短缺等困难，把握新能源乘用车发展契机等实现快速发展，同时公司为其配套研发各类传统油车新车型和新能源车的相关系统管类及配管类产品，使公司 2022 年 1-3 月对其收入较上年同期大幅增长。根据长安汽车集团定期报告披露，长安汽车集团精准施策，多措并举，有效化解保供风险；面对芯片等物资短缺等困难，以满足市场需求为优先，启动高层现场蹲守抢货机制，安排领导现场办公保供，协调紧缺芯片供应；同时积极开展物资储备，快速开展芯片替代研发工作，全力将供应链波动对生产的影响降到最低，制定并发布“新汽车+新生态”战略，构建“云-网-平台-场景”全新商业模式。长安汽车集团营业收入 2021 年较上年增长 24.33%，2022 年 1-3 月较上年同期增长 7.96%。

2022 年 4 月，受上海、苏州等地疫情爆发带来的零部件生产受限、物流通道受阻、客户购买受限等多方面的影响，长安汽车集团、松芝股份整体生产经营及销售受到较大影响，导致公司对其汽车空调系统管类及配管类产品收入大幅下降。

近期，国家及地方纷纷出台相关政策来刺激消费,包括放宽汽车限购、减征购置税、补贴等。2022 年 4 月 25 日，国务院办公厅发布《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》（国办发〔2022〕9 号），明确指出：稳定增加汽车等大宗消费，各地区不得新增汽车限购措施。5 月 23 日，国务院常务会议召开，阶段性减征部分乘用车购置税 600 亿元。随着新冠疫情的控制和相关政策的落地，公司汽车空调管路领域的主要客户长安汽车集团和松芝股份 2022 年 5 月的产量、销量均较 2022 年 4 月份有较大增长。2022 年 5 月，公司对长安汽车集团汽车空调系统管类及配管类产品收入较上年同期增长 52.90%，较 2022 年 4 月增长 90.64%。公司 2022 年 1-5 月汽车空调系统管类及配管类产品收入较上年同

期下降约 8%-9%，主要系受 2022 年 4 月疫情影响所致。

根据目前最新的与长安汽车集团的交易情况，公司预测 2022 年 6 月对其汽车空调系统管类及配管类产品收入约为 900-1,100 万元，较上年同期增长约 125%-180%，较 2022 年 5 月增长约 65%-100%。

随着新冠疫情的有序控制及促进汽车消费的政策落地，公司预计汽车空调系统管类及配管类产品收入 2022 年不存在大幅下滑的风险。

（2）驻车空调管路

2018 年，公司与海尔集团一起研发了为其配套的分体式驻车空调管路产品，并于 2019 年批量化生产、销售。报告期内，公司驻车空调管路产品销售收入分别为 2,265.69 万元、2,173.82 万元和 2,050.10 万元。受海尔集团对其驻车空调产品进行更新换代，从分体式驻车空调逐步升级至顶置一体式驻车空调的影响，海尔集团对驻车空调管路产品的需求从以胶管等材料为主的连接管路逐步过渡到以长度短、耗材少的铜管为主的连接管路。因产品技术特点和制造工艺发生变化，公司未参与海尔集团顶置一体式驻车空调的配套供应，导致公司 2022 年 1-3 月驻车空调管路产品销售收入较上年同期大幅下降。

公司 2022 年 1-5 月驻车空调管路收入为 255.14 万元，随着驻车空调的更新换代，公司驻车空调管路业务存在下滑的风险。

报告期内各期，公司汽车空调管路收入分别为 8,068.51 万元、9,404.19 万元、11,933.09 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 21.19%、20.44%、16.05%。公司两大类汽车空调管路产品中：①驻车空调管路产品（报告期内收入占汽车空调管路的比重约 22%）受产品更新换代影响，预计 2022 年存在下滑的风险。报告期内，公司驻车空调管路产品收入占主营业务收入的比重分别为 5.95%、4.73% 和 2.76%。由于该类业务占主营业务收入的总体比例不大，驻车空调管路业务的下滑不会对公司整体业绩造成重大不利影响。②汽车空调系统管类及配管类（报告期内收入占汽车空调管路的比重约 78%）随着新冠疫情的有序控制及促进汽车消费的政策落地，预计 2022 年不存在大幅下滑的风险。

综上，受到汽车行业销量不景气、全国多地新冠疫情反复、驻车空调更新换

代等因素的影响，公司汽车空调管路业务收入存在下滑的风险。

针对汽车空调管路收入下滑的风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（九）汽车空调管路收入下滑的风险”中补充披露如下：

“（九）汽车空调管路收入下滑的风险”

报告期内各期，公司汽车空调管路收入分别为 8,068.51 万元、9,404.19 万元、11,933.09 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 21.19%、20.44%、16.05%。受到汽车行业销量不景气、全国多地新冠疫情反复、驻车空调更新换代等因素的影响，公司汽车空调管路业务收入存在下滑的风险。”

2、公司针对该风险采取的应对措施

针对汽车空调管路收入的下滑风险，公司主要采取了以下应对措施：

（1）深化与长安汽车集团的合作：一方面，公司积极参与长安汽车集团传统油车领域新项目的开发，为长安汽车集团新推出的 CS55PLUS、UNI-V 等车型配套零部件。公司 2022 年 1-5 月对长安汽车集团新车型的汽车空调管路产品收入为 906.61 万元。另一方面，随着近年来长安新能源汽车销量占比快速提升（2021 年，长安新能源汽车销量首次突破 10 万辆，同比增长超过 200%），公司积极参与其新能源汽车的零部件配套供应。公司 2022 年 1-5 月向其销售的应用于新能源车型（如 UNI-K 新能源、逸动 EV、CR30 等）的汽车空调管路产品收入为 267.00 万元（2021 年上半年公司向其销售的应用于其新能源车型的汽车空调管路产品收入仅 55.56 万元）。

（2）报告期内，公司把握新能源乘用车发展契机，基于与长安汽车集团配套研发新能源车的汽车空调管路产品积累的丰富经验，拓展了重庆东电、法雷奥等国内外新能源车领域的客户，目前，公司正在积极开拓新能源汽车领域的其他新客户。

（3）公司聚焦核心竞争力，不断拓展换热器等核心产品的应用领域，如从原先传统的轻商制冷设备（如广泛应用于超市、便利店、饭店等场所的冷藏冷冻食品展示柜、商用厨房冰箱、饮料冷藏陈列柜等）延伸到干衣机、医用冷柜、除

湿机、智能售货柜等领域。以干衣机领域为例，报告期内，公司应用于干衣机领域的产品收入分别为 3,563.43 万元、7,928.44 万元和 16,132.98 万元，呈逐年大幅上升态势；2022 年 1-3 月，公司应用于干衣机领域的产品收入为 3,525.49 万元，较上年同期增长约 15.83%。

（4）公司未来将通过进一步加大研发投入，提升服务响应速度，严控产品质量水平，继续扩大对下游客户配套份额，以实现相关收入增长的可持续性。

综上，公司针对汽车空调管路收入的下滑风险采取积极有力的应对措施，该业务收入下滑不会对公司整体业绩造成重大不利影响。

（二）结合汽车空调管路产线的产能利用率、订单取消或延迟的情况、下游客户经营情况等说明相关存货、固定资产是否存在减值风险，应收账款账期是否会进一步延长，如是，请充分披露相关风险以及对发行人业绩的影响程度

1、汽车空调管路相关固定资产的减值风险说明

公司专用于汽车空调管路产品生产的固定资产主要为弯管机、旋槽倒角一体机、检漏系统等。截至 2021 年 12 月 31 日，专用于汽车空调管路产品生产的固定资产净值为 496.60 万元，占公司专用设备的 6.34%。公司汽车空调管路产线的产能利用率具体情况如下：

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年 1-3 月	2022 年 4 月	2022 年 5 月
产能利用率	95.58%	93.65%	114.14%	98.15%	72.09%	88.04%

2022 年 4 月，受上海、苏州等地新冠疫情爆发带来的不利影响，公司汽车空调管路产线的产能利用率有所下降。2022 年 5 月，随着新冠疫情的控制已恢复到较正常水平。在汽车空调管路领域，汽车整车的销量旺季主要集中在下半年，且整车厂商通常在每年四季度增加生产计划来应对春节假期产量减少的影响，因此，公司汽车空调管路的需求量受汽车整车销量波动而产生季节性，5 月的产能利用率一般低于四季度的产能利用率。

随着新冠疫情的控制和促进汽车消费政策的落地，公司汽车空调管路领域的主要客户长安汽车集团和松芝股份 2022 年 5 月的产量、销量均较 2020 年 4 月份有较大增长。2022 年 5 月，公司对长安汽车集团销售收入较上年同期增长 52.90%，

较 2022 年 4 月增长 90.64%。2022 年 4 月的新冠疫情未对公司的生产与销售造成持续性的影响，公司汽车空调管路相关固定资产不存在减值风险。

2、汽车空调管路相关存货的减值风险说明

长安汽车集团每月下旬向公司下达次月的月度交货计划及每日装车计划，并在实际生产需求发生变化时，对公司的月度交货计划、每日装车计划进行调整，通常每周会通过邮件等形式将新的计划告知公司，公司也可登录长安汽车供应链平台进行查看。长安汽车集团下达的正式订单的交货期一般为 2 天左右。如长安汽车集团 2022 年 3 月 25 日向公司下达的 4 月交货计划中，4 月全月的需求数量为 25.08 万个，受到新冠疫情的影响，在 3 月 30 日、4 月 11 日和 4 月 17 日更新的交货计划中，4 月全月的需求数量分别减少为 20.08 万个、16.57 万个和 12.64 万个（其中 2022 年 4 月 1 日至 17 日公司已生产并送货数量为 3.23 万个，已根据调整后的计划进行排产，未出现存货积压的情形）。松芝股份通过提前发布计划的形式通知公司进行生产备货，如上海松芝每月中上旬向公司下达近 4 个月的滚动月度计划，且每周通过邮件向公司下达近两周每日的滚动交货计划；江淮松芝每月发布月计划，针对部分车型每周发布周计划，下达的正式订单交货期一般为 1-2 天。

综上，长安汽车集团等汽车空调管路客户给公司的月度交货计划会随其实际需求调整，但其正式订单一般在交货前 2 天左右，因此不存在订单取消或延迟的情况。

公司根据上述滚动计划进行排产与备货，能较好的控制交货时间与库存数量。2022 年 4 月 30 日公司汽车空调管路产品相关的库存商品和发出商品原值合计为 1,267.78 万元，已结合存货库龄、存货实际状态、毛利率情况等计提存货跌价准备 116.78 万元，相关存货净值为 1,151.00 万元，2022 年 5 月已销售结转 917.67 万元，结转比例 79.73%，存货销售结转情况较为良好。

综上，公司汽车空调管路相关存货已充分计提存货跌价准备，不存在进一步减值风险。

3、应收账款账期情况

公司汽车空调管路的主要客户是长安汽车集团以及松芝股份，其 2022 年经营情况、财务状况及产量情况如下：

主要客户名称	经营情况	财务状况	产量情况
长安汽车集团	上市公司，股票代码 000625，经营正常	2021 年净利润 36.04 亿元，2022 年 1-3 月净利润 45.33 亿元；2021 年末资产负债率 58.74%，2022 年 3 月末资产负债率 56.67%；财务状况良好	2022 年 1-3 月产量 60.50 万辆，4 月产量 11.26 万辆，5 月产量 15.52 万辆
松芝股份	上市公司，股票代码 002454，经营正常	2021 年净利润 14,004.48 万元，2022 年 1-3 月净利润 2,684.75 万元；2021 年末资产负债率 40.77%，2022 年 3 月末资产负债率 38.91%；财务状况良好	由松芝股份配套的江淮汽车（600418.SH）2022 年 1-3 月产量 13.13 万辆，4 月产量 2.51 万辆，5 月产量 3.48 万辆

根据长安汽车集团、松芝股份的定期报告披露，长安汽车集团、松芝股份经营业绩和财务状况良好。受上海、苏州等地疫情爆发带来的零部件生产受限、物流通道受阻、客户购买受限等多方面的影响，长安汽车集团、松芝股份整车产量在 2022 年 4 月出现短期波动。随着新冠疫情的有序控制及促进汽车消费的政策落地，长安汽车集团、松芝股份 2022 年 5 月整车产量均较 4 月有所上升，经营情况基本良好。

公司与长安汽车集团约定的信用期为其收到公司开具的增值税发票入账后 3 个月付款，与松芝股份约定的信用期为其收到公司开具的增值税发票入账后 2-3 个月付款。考虑开票时间、发票流转时间及客户入账时间，长安汽车集团的平均回款时间为 4-5 个月，松芝股份的平均回款时间为 3-5 个月。截至 2022 年 3 月 31 日，公司对长安汽车集团、松芝股份的应收账款余额分别为 3,780.63 万元、1,102.17 万元，账龄均为一年以内，均在信用期内。截至 2022 年 5 月 31 日，公司分别收回货款 2,119.96 万元、798.87 万元。应收账款期后回款情况良好，应收账款减值风险较小，不存在应收账款账期进一步延长的风险。

综上，公司汽车空调管路产品存货已充分计提存货跌价准备，不存在进一步减值的风险，汽车空调管路相关固定资产不存在减值风险，汽车空调管路客户应收账款账期不存在进一步延长的风险。

【核查程序及核查意见】

1、核查程序

(1) 获取发行人 2022 年 1-5 月收入成本表，获取发行人对长安汽车集团销售的订单变化情况，分析发行人对汽车空调管路不同领域与客户的销售变化情况；

(2) 访谈发行人主要管理层，了解发行人 2022 年汽车空调管路整体销售情况及变化原因，新车型拓展情况，订单下达、延迟或取消的情况，了解发行人对汽车空调管路收入下滑风险的应对措施；

(3) 获取发行人 2022 年 1-5 月汽车空调管路产能、产量情况，获取发行人机器设备清单，分析汽车空调管路的产能利用率与固定资产减值风险；

(4) 获取发行人 2022 年 1-5 月库存商品、发出商品明细表，了解发行人库存商品、发出商品的期后结转情况，分析发行人汽车空调管路相关存货是否存在大幅减值的风险；

(5) 获取下游客户长安汽车集团、松芝股份 2021 年年度报告、2022 年一季度报告、2022 年分月产销快报等公开资料，分析发行人汽车空调管路主要下游客户的经营情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 受到汽车行业销量不景气、全国多地新冠疫情反复、驻车空调更新换代等因素的影响，发行人汽车空调管路业务收入存在下滑的风险；发行人已在招股说明书中披露汽车空调管路收入下滑的风险；发行人针对汽车空调管路收入的下滑风险采取积极有力的应对措施，该业务收入下滑不会对发行人整体业绩造成重大不利影响。

(2) 发行人汽车空调管路产品存货已充分计提存货跌价准备，不存在进一步减值的风险，汽车空调管路相关固定资产不存在减值风险，汽车空调管路客户应收账款账期不存在进一步延长的风险。

(以下无正文)

（本页无正文，为《关于浙江同星科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之签字盖章页）

法定代表人：


张良灿

浙江同星科技股份有限公司



（以下无正文，为《关于浙江同星科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：


李秋实

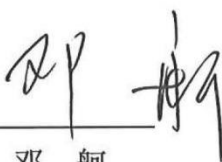

傅毅清



保荐人（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读浙江同星科技股份有限公司本次审核中心意见落实函的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，审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：


邓 舸

