北京大成律师事务所

关于

浙江小伦智能制造股份有限公司

首次公开发行人民币普通股股票（A 股）

并在创业板上市

之

法律意见书

北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号兆泰国际中心 B 座 16-21 层（100020）
16-21F, Tower B, ZT INTERNATIONAL CENTER, No.10, Chaoyangmen Nandajie,
Chaoyang District, 100020, Beijing, China
Tel: 8610-58137799 Fax: 8610-58137788
www.dentons.cn

目 录

释 义.....2
正 文.....6
一、 本次发行上市的批准和授权.....6
二、 发行人发行股票的主体资格.....6
三、 本次发行上市的实质条件.....6
四、 发行人的设立.....9
五、 发行人的独立性.....10
六、 发起人、股东和实际控制人.....10
七、 发行人的股本及演变.....12
八、 发行人的业务.....13
九、 关联交易及同业竞争.....14
十、 发行人的主要财产.....15
十一、 发行人的重大债权债务.....17
十二、 发行人重大资产变化及收购兼并.....18
十三、 发行人章程的制定与修改.....18
十四、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作.....19
十五、 发行人董事、监事、高管及其变化.....19
十六、 发行人的税务.....20
十七、 发行人的环境保护和产品质量、技术等标准.....20
十八、 发行人的募集资金的运用.....21
十九、 发行人业务发展目标.....22
二十、 诉讼、仲裁及行政处罚.....22
二十一、 发行人招股说明书法律风险的评价.....23
二十二、 本次发行上市的总体结论性意见.....23

释 义

在本法律意见书中，除非文义另有所指，下列简称和词语具有以下含义：

本所、本所律师	指	北京大成律师事务所或其律师
海通、保荐机构、保荐人	指	海通证券股份有限公司
中汇、审计机构	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人、公司、小伦智造	指	浙江小伦智能制造股份有限公司
本次发行	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票
本次发行上市	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票并在深圳证券交易所创业板上市
小伦有限	指	发行人前身浙江小伦制药机械有限公司
祥兴科技	指	温州祥兴科技有限公司，曾系发行人控股子公司，已注销
小伦机械贸易	指	温州小伦机械贸易有限公司，曾用名为“温州市制药设备厂”，系发行人股东之一
温州基诺	指	温州基诺企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
温州基礼	指	温州基礼企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群启银	指	宁波梅山保税港区亿群启银股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群合筑	指	嘉兴亿群合筑股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
报告期、最近三年	指	2019 年、2020 年及 2021 年
《招股说明书》	指	发行人为本次发行上市而编制的《浙江小伦智能制造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》
《审计报告》	指	中汇出具的《浙江小伦智能制造股份有限公司审计报告》（中汇会审[2022]3962 号）
《内控鉴证报告》	指	中汇出具的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2022]3964 号）
《公司章程》	指	根据上下文需要，指发行人及其前身制定并不时修订的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程》《浙江小伦制药机械有限公司章程》
《公司章程（草	指	经发行人股东大会审议通过的并于发行人上市后生效的《浙江小伦

案）》		智能制造股份有限公司章程（草案）》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》及其历次修订
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》及其历次修订
《首发办法》	指	《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》
《编报规则》	指	《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》
《章程指引》	指	《上市公司章程指引（2022 年修订）》
《证券法律业务管理办法》	指	《律师事务所从事证券法律业务管理办法》
《证券法律业务执业规则》	指	《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》
中国	指	中华人民共和国（仅为本法律意见书之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）
中国法律	指	由中华人民共和国立法机关、有权部门等公开颁布并实施的有关法律、法规、规范性文件
元、万元	指	人民币元、万元

特别说明：本法律意见书所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致

北京大成律师事务所
关于浙江小伦智能制造股份有限公司
首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之
法律意见书

大成证字[2022]第 157 号

致：浙江小伦智能制造股份有限公司

本所接受发行人委托，作为发行人本次发行上市的专项法律顾问，根据《公司法》《证券法》《首发办法》《编报规则》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等法律、行政法规、规章、规范性文件和证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行上市事宜出具本法律意见书。

一、为出具本法律意见书，本所特作如下承诺：

本所依据上述规定和本法律意见书出具之日以前已经发生或存在的事实，发表法律意见。

本所严格履行法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，对发行人的行为以及本次发行上市申请的合法、合规、真实、有效进行了充分的核查验证，保证本法律意见书不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。

本所同意将本法律意见书作为发行人本次发行上市必备的法律文件，随同其他材料一同上报，并愿意承担相应的法律责任。

本所同意发行人部分或全部在《招股说明书》中自行引用或按证监会审核要求引用法律意见书的内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。

二、为出具本法律意见书，本所特作如下声明：

本所仅就与发行人本次发行上市有关的中国法律问题发表意见，而不对有关

会计、审计、资产评估、内部控制等专业事项和中国境外法律事项发表意见。在本法律意见书中述及有关会计、审计、资产评估等专业事项或中国以外的其他司法管辖区域的法律事项时，均为按照其他有关专业机构出具的报告或意见进行相关部分的引述，并需遵从其分别载明的假设、限制、范围及保留，本所对于该等非中国法律业务事项仅履行了普通人一般的注意义务。在本法律意见书中对有关会计报告、审计报告和资产评估报告书中某些数据和结论以及中国境外法律事项的引述，并不视为本所对这些数据、结论和中国境外法律事项的真实性和准确性作出任何明示或默示保证。本所并不具备核查和评价该等数据和中国境外法律事项的适当资格。

本所得到发行人书面保证和承诺：发行人向本所提供了为出具本法律意见书所需要的全部事实的文件，所有文件真实、准确、完整，没有任何虚假、隐瞒、遗漏或误导，所有文件的副本或复印件均与正本或原件内容一致，所有文件上的印章与签名都是真实的。

对于出具本法律意见书至关重要而又无法得到独立证据支持的事实，本所依赖有关政府部门、发行人或其他有关单位出具的证明文件、访谈记录等出具法律意见。

本法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的而使用，不得用作任何其他目的。

正 文

一、本次发行上市的批准和授权

(一) 本次发行上市的批准

发行人股东大会已依法定程序作出批准本次发行上市的决议，决议内容合法有效。

(二) 本次发行上市的授权

发行人股东大会就本次发行上市对董事会所作授权的范围、程序合法有效。

(三) 本次发行上市尚需取得的其他核准

发行人本次发行上市尚待取得深交所同意发行上市的审核意见，以及报证监会取得同意注册的决定。

二、发行人发行股票的主体资格

发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司，具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责，符合《首发办法》第十条的规定，具备本次发行上市的主体资格。

三、本次发行上市的实质条件

(一) 本次发行上市符合《公司法》规定的相关条件

1. 根据本次发行上市的方案，本次发行的股票种类为人民币普通股，每股面值一元，每股的发行条件和价格相同，每一股份具有同等权利，符合《公司法》第一百二十六条的规定。

2. 本次发行的价格不低于本次发行的股票面值，符合《公司法》第一百二十

七条的规定。

3. 根据发行人 2022 年第一次临时股东大会决议，发行人本次发行上市已获发行人股东大会审议通过，发行人股东大会已对本次发行的新股种类、数额等事项作出决议，符合《公司法》第一百三十三条的规定。

（二）本次发行上市符合《证券法》规定的相关条件

1. 发行人已依据《公司法》等有关中国法律及《公司章程》的规定，设立了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等组织机构和相关制度，相关机构和人员能够依法履行职责。据此，发行人具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第一款第（一）项的规定。

2. 根据《审计报告》和《招股说明书》，发行人 2019 年度、2020 年度及 2021 年度归属于母公司普通股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别为 3,380.86 万元、2,145.20 万元和 5,128.48 万元。据此，基于本所律师作为非财务专业人员所能作出的理解和判断，发行人财务状况良好，具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

3. 中汇就发行人最近三年的财务会计报告出具了无保留意见的《审计报告》。据此，发行人符合《证券法》第十二条第一款第（三）项的规定。

4. 根据相关主管部门出具的证明、发行人的书面确认并经核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪。据此，发行人符合《证券法》第十二条第一款第（四）项的规定。

（三）本次发行上市符合《首发办法》《上市规则》规定的相关条件

1. 主体资格

如本法律意见书正文“二”所述，发行人具备本次发行上市的主体资格，符合《首发办法》第十条的规定。

2. 财务与会计

(1) 根据《审计报告》和发行人的书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员所能作出的理解和判断，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告由注册会计师出具无保留意见的审计报告，符合《首发办法》第十一条第一款的规定。

(2) 根据《内控鉴证报告》和发行人的书面确认，并基于本所律师作为非财务专业人员所能作出的理解和判断，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告，符合《首发办法》第十一条第二款的规定。

(3) 根据《审计报告》《招股说明书》和发行人的书面确认并经核查，发行人为境内企业且不存在表决权差异安排，最近二年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，符合《上市规则》第 2.1.2 条第（一）项的规定。

3. 持续经营能力

发行人符合《首发办法》第十二条的规定，具体分析如下：

(1) 根据发行人的书面确认并经核查，发行人的资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

(2) 根据《招股说明书》和《审计报告》、发行人的书面确认并经核查，发行人主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售，主营业务稳定，最近二年内未发生重大不利变化。

(3) 根据发行人的书面确认并经核查，发行人的控制权稳定，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近二年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

(4) 根据发行人的书面确认并经核查，发行人管理团队稳定，最近二年内董事、高级管理人员未发生重大不利变化。

(5) 根据发行人的书面确认并经核查，截至本法律意见书出具之日，发行人

的主要资产、核心技术、商标等不存在重大权属纠纷。

(6) 根据《审计报告》、发行人的书面确认并经核查，截至本法律意见书出具之日，发行人不存在重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项。

(7) 根据《审计报告》、发行人的书面确认，发行人不存在经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

4. 规范运行

发行人符合《首发办法》第十三条的规定，具体分析如下：

(1) 根据相关主管部门出具的证明、发行人的书面确认并经核查，截至本法律意见书出具之日，发行人不存在违反工商、税务、环保、土地、社保等相关中国法律，受到行政处罚且情节严重的情形，发行人生产经营符合法律、行政法规的规定。

(2) 根据《招股说明书》、发行人的书面确认并经核查，发行人主营业务及经营范围不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》所列的限制或淘汰类产业，符合《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2021 年版）》规定的外商投资产业政策，发行人生产经营符合国家产业政策。

(3) 根据相关主管部门出具的证明、发行人的书面确认并经核查，发行人及其控股股东、实际控制人报告期内不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

(4) 根据发行人的书面确认并经核查，发行人的董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

四、发行人的设立

(一) 设立的程序、资格、条件和方式

发行人设立的程序、资格、条件和方式，符合当时有效的中国法律。

(二) 设立过程中的相关法律文件

2021 年 10 月 15 日，小伦有限的全体股东作为发起人签署《发起人协议》，就发起设立股份有限公司的相关事项作了约定。上述《发起人协议》符合有关中国法律的规定，不会引致发行人设立行为存在潜在法律纠纷。

(三) 设立过程中的评估、验资等程序

发行人设立时履行了必要的评估、验资等程序，符合当时中国法律的规定。

(四) 创立大会

发行人创立大会召开的程序及所审议事项符合中国法律的规定。

五、 发行人的独立性

发行人资产独立完整，业务、人员、机构、财务独立，具有完整的业务体系和面向市场自主经营的能力；发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。发行人符合本次发行上市的独立性条件。

六、 发起人、股东和实际控制人

(一) 发起人

发行人的发起人依法存续，具备中国法律规定担任发起人的资格；发起人的人数、住所、出资比例符合有关中国法律的规定；发起人已投入发行人的资产产权关系清晰，投入发行人不存在法律障碍；发起人不存在将其全资附属企业或其他企业先注销再以其资产折价入股的情形；发起人不存在以在其他企业中的权益

折价入股的情形；发起人投入发行人的资产或权利的权属证书已转移给发行人。

（二）现有股东

发行人现有股东依法存续，具有中国法律规定担任股东并向发行人出资的资格；发行人现有股东人数、住所、出资比例符合中国法律的规定。

（三）股东为私募投资基金等金融产品情况

发行人股东中共有 2 支私募基金，上述金融产品依法设立并有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人也已依法注册登记，符合相关法律法规的规定。

（四）三类股东情况

截至本法律意见书出具之日，发行人股东中不存在三类股东情况。

（五）现有股东之间的关联关系

发行人现有股东之间的关联关系情况如下：

(1) 王小伦、郑秀钗系夫妻关系。王渊系王小伦和郑秀钗之子，其持有温州基诺 2.80%的合伙份额、温州基礼 10.68%的合伙份额并同时担任执行事务合伙人；

(2) 王小伦持有小伦机械贸易 83.33%的股权，并担任法定代表人、执行董事职务；

(3) 郑秀钗持有小伦机械贸易 16.67%的股权；

(4) 亿群启银和亿群合筑的执行事务合伙人和普通合伙人均为宁波梅山保税港区亿群投资有限责任公司，何洪持有亿群启银 2.74%的合伙份额；何洪为宁波梅山保税港区亿群投资有限责任公司的执行董事，并持有其 33.86%股权。

除上述所列关联关系外，发行人各股东之间不存在其他关联关系。

（六）控股股东及实际控制人

发行人的控股股东、实际控制人为王渊、王小伦和郑秀钗；发行人的实际控

制人最近二年内未发生变更。

（七）股东人数穿透核查

截至本法律意见书出具之日，发行人共有 11 名股东，为 6 名自然人股东和 5 名机构股东，发行人穿透计算后的股东人数未超过 200 人。

（八）申报前一年新增股东

经核查，发行人申报前一年无新增股东。

七、发行人的股本及演变

（一）发行人设立时的股本结构

发行人设立时的股权设置、股本结构合法有效，产权界定和确认不存在纠纷及风险。

（二）发行人及其前身的股本演变

发行人历次股权变动合法、合规、真实、有效，已依法履行了外商投资管理的相关程序，不涉及国有资产管理和集体资产管理事项。

（三）发行人股份质押情况

截至本法律意见书出具之日，发行人的股份不存在质押或其他权利受到限制的情形。

（四）国有股东情况

截至本法律意见书出具之日，发行人无国有股东。

（五）对赌等股东特殊权利安排

与发行人相关的对赌等股东特殊权利已在报告期内无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，目前不存在其他新的对赌等特殊权利安排。与对赌等股东特殊权利相关的协议条款的签署、履行和终止不存在争议、纠纷，不

构成本次发行上市的实质性法律障碍。

(六) 境外上市或新三板挂牌情况

截至本法律意见书出具之日，发行人不存在境外上市或新三板挂牌情况。

八、发行人的业务

(一) 发行人的经营范围、经营方式和业务资质

发行人及其控股子公司已取得从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或认证，该等行政许可、备案、注册或认证不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大风险或到期无法延续的风险；发行人及其控股子公司的经营范围和经营方式符合有关中国法律的规定。

(二) 发行人在中国大陆之外的经营情况

截至本法律意见书出具之日，发行人未在中国大陆以外设立经营实体开展生产经营。

(三) 发行人业务变更情况

发行人主营业务最近二年未发生重大不利变化。

(四) 发行人的主营业务

发行人报告期内主营业务突出。

(五) 发行人的持续经营

如本法律意见书正文“三/（三）/3”所述，发行人具备持续经营能力，不存在持续经营的实质性法律障碍。

(六) 发行人的主要客户和供应商

发行人主要客户和供应商经营正常；发行人及其控股股东、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报告期内主要客户或供应商

不存在关联关系；不存在主要客户或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。

九、关联交易及同业竞争

(一) 关联方

发行人的关联方详见律师工作报告正文“九/（一）”。发行人已按照《公司法》《企业会计准则》、证监会及深交所的相关规定认定并披露关联方。

(二) 关联交易

发行人报告期内的关联交易包括关联采购、关联销售、关联租赁、关联担保等，具体情况详见律师工作报告正文“九/（二）”。

发行人报告期内发生的关联交易具有必要性、合理性和公允性，已履行关联交易的决策程序，不存在损害发行人及其他股东利益的情况；关联交易不会影响发行人的经营独立性；关联交易定价依据充分，定价公允，不存在显失公平的情形，不存在调节发行人收入、利润或成本费用及利益输送的情形；发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易不存在严重影响独立性或显失公平的情形。

(三) 关联交易的决策程序

发行人报告期内已发生关联交易的决策过程与《公司章程》相符，关联股东或董事在审议相关交易时按规定进行了回避表决，独立董事和监事会成员未发表不同意见。

(四) 规范关联交易的措施

发行人已依据《章程指引》《上市规则》等规定在其《公司章程》以及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》等制度中明确规定了关联人和关联交易、关联交易的决策权限和决策程序、关联股东和关联董事回避

表决、关联交易的定价等事项；发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及持股 5%以上的股东已出具规范关联交易的承诺。

（五）同业竞争

发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争。

（六）避免同业竞争的措施

发行人已就避免同业竞争采取了积极有效的措施。

（七）发行人对关联交易和同业竞争事项的披露

发行人在为本次发行而编制的《招股说明书》中对有关关联交易和避免同业竞争的承诺或措施进行了充分披露，没有重大遗漏或重大隐瞒。

十、发行人的主要财产

（一）对外投资

截至本法律意见书出具之日，发行人共有 2 家控股子公司；该等控股子公司依法成立并有效存续，不存在根据中国法律和各自的公司章程需要终止的情形。

发行人报告期内注销 1 家子公司祥兴科技；注销子公司原因合理；相关子公司存续期间不存在违法违规行为，注销程序及相关资产、人员、债务处置合法合规。

（二）土地使用权和房屋所有权

1. 土地使用权

截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司合法取得并拥有 1 项土地使用权，前述土地使用权均在有效的权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形。

2. 房屋所有权

截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司合法取得并拥有 1 项房屋所有权，前述房屋所有权均在有效的权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制。

（三）商标、专利等无形资产

1. 商标

截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司合法取得并拥有 7 项注册商标，前述注册商标均在有效的权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形。

2. 专利

截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司合法取得并拥有 4 项发明专利和 61 项实用新型专利，前述专利均在有效的权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形。

3. 著作权

截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司合法取得并拥有 6 项登记的软件著作权，前述著作权均在有效的权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形。

（四）主要生产经营设备

发行人的主要生产经营设备为数控车床、激光切割机、立式加工中心、电动单梁起重机等，该等生产经营设备不存在权属纠纷或潜在纠纷，亦不存在担保或其他权利受限的情形。

（五）主要财产的产权状况

发行人的主要财产权属明确，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

（六）主要财产的取得方式

发行人拥有的主要财产系通过购置、自建、自主研发及自主申请等方式取得，

已取得完备的权属证书或者取得权属证书不存在实质性法律障碍。

（七）主要财产所有权或使用权的受限情况

发行人拥有的主要财产所有权或使用权不存在担保或其他权利受到限制的情况。

（八）租赁房屋、土地使用权的情况

截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司租赁 2 处房产，均已办理房屋租赁登记备案，租赁合法有效。

十一、 发行人的重大债权债务

（一）重大合同

自报告期初至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司的重大合同详见律师工作报告正文“十一/（一）”。上述合同形式和内容合法，已履行了内部决策程序，不存在无效、可撤销、效力待定的情形，不涉及需要办理批准登记手续的情形；上述合同均正常履行，不存在重大法律风险，不存在影响合同履行的重大争议或纠纷。

（二）侵权之债

截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的重大侵权之债。

（三）与关联方之间的重大债权债务及担保

截至本法律意见书出具之日，除本法律意见书正文“九/（二）”中所述的发行人与关联方之间的重大债权债务及担保之外，发行人与其关联方之间不存在其他的重大债权债务或担保事项。

（四）金额较大的其他应收、应付款

发行人金额较大的其他应收、应付款属于发行人正常生产经营活动过程中发

生的往来款项，合法有效。

十二、 发行人重大资产变化及收购兼并

(一) 发行人的合并、分立、增资扩股、减少注册资本、收购或出售资产

1. 合并、分立、增资扩股或减少注册资本

除律师工作报告正文“七/（二）”中所涉及的股本变更事项外，发行人无其他合并、分立、增资扩股、减少注册资本的情形。发行人上述股本变更的程序、内容符合当时中国法律的规定，已履行了必要的法律手续，合法有效。

2. 收购或出售重大资产

发行人报告期内不存在收购或出售重大资产情形。

(二) 发行人拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购等行为

截至本法律意见书出具之日，发行人未有拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购的计划。

十三、 发行人章程的制定与修改

(一) 公司章程的制定与修改

发行人章程的制定及近三年的修改已履行了法定程序。

(二) 现行章程的合法性

发行人现行有效的《公司章程》内容符合《公司法》等中国法律的规定。

(三) 章程是否按制定上市章程的规定起草或修订

2022 年 3 月 18 日，发行人召开 2022 年第一次临时股东大会，审议通过了制定《公司章程（草案）》的决议，该《公司章程（草案）》是按照本次发行上市

的要求，根据《公司法》《章程指引》等中国法律的规定，对发行人现行《公司章程》进行的修改而成，将于发行人本次发行上市成功后生效。

十四、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作

(一) 发行人的组织机构

发行人具有健全的组织机构。

(二) 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则

发行人具有健全的股东大会、董事会、监事会议事规则，该等议事规则符合相关中国法律的规定。

(三) 发行人历次股东大会、董事会、监事会

发行人自报告期初至今历次股东大会、董事会、监事会的召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。

(四) 股东大会或董事会历次授权或重大决策等行为

发行人股东大会或董事会作出授权或重大决策，履行了《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及公司其他内部规章制度所规定的决策程序，该等授权或重大决策行为合法、合规、真实、有效。

十五、 发行人董事、监事、高管及其变化

(一) 发行人现任董事、监事、高级管理人员

发行人现任董事、监事以及高级管理人员的任职符合现行相关中国法律和《公司章程》的规定。

(二) 发行人董事、监事、高级管理人员近二年的变化

发行人董事、监事和高级管理人员近三年的变化符合《公司法》《首发办法》

等中国法律和《公司章程》的有关规定，履行了必要的法律程序；发行人董事、监事、高级管理人员最近二年未发生重大不利变化。

(三) 发行人的独立董事

发行人独立董事的组成、任职资格及其职权范围符合《公司法》《上市公司独立董事规则》等中国法律及《公司章程》的规定。

十六、 发行人的税务

(一) 发行人执行的税种和税率

发行人及其控股子公司执行的主要税种和税率符合现行中国法律的要求。

(二) 发行人享受的税收优惠

发行人及其控股子公司报告期内享受的税收优惠政策合法、合规、真实、有效。

(三) 发行人享受的财政补贴

发行人及其控股子公司报告期内享受的财政补贴政策合法、合规、真实、有效。

(四) 发行人的纳税情况

发行人及其控股子公司近三年依法纳税，不存在因违反税收法律法规而受到税务部门重大行政处罚的情形。

十七、 发行人的环境保护和产品质量、技术等标准

(一) 发行人的环境保护

发行人及其控股子公司已建项目和已经开工的在建项目已履行环评手续。发行人及其控股子公司近三年未因违反环境保护方面的法律法规而被处罚。

(二) 发行人的产品质量、技术

发行人报告期内与主要客户之间不存在产品质量问题的争议、纠纷或潜在纠纷，不存在产品质量问题导致的事故、召回、诉讼或执行事项。发行人及其控股子公司近三年未因违反产品质量和技术监督方面的法律法规而被处罚。

(三) 发行人的安全生产

发行人不属于矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业，无需办理安全生产许可证。发行人及其控股子公司近三年未发生安全事故且未因违反安全生产方面的法律法规而被处罚。

(四) 发行人的劳动用工

发行人报告期内存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形，但发行人控股股东及实际控制人已承诺将承担如需补缴所产生的相关费用，发行人亦未因违反社会保障和住房公积金方面的法律法规而被处罚；上述情形不属于重大违法违规行为，不会对发行人持续经营造成重大不利影响。

十八、 发行人的募集资金的运用

(一) 募集资金用途

发行人本次发行募集资金拟用于“浙江小伦智能制造股份有限公司扩建工程和研发中心建设项目”“补充流动资金”。

(二) 募集资金专项存储制度

发行人《募集资金管理制度》已经其董事会和股东大会审议通过，并自公司于深交所上市之日起生效施行。根据该制度的规定，公司募集资金应当存放于经董事会批准的募集资金专项账户集中管理，并在募集资金到位后与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，严格执行证监会和深交所有关募集资金使用的规定。

(三) 募集资金投资项目的合规性

发行人本次发行上市募集资金投资项目已取得必要的批准或授权，符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定；募集资金投资项目用地符合土地政策、城市规划，募投用地落实不存在重大风险。

(四) 募集资金投资项目的合作和涉及的同业竞争情况

发行人的上述募集资金投资项目由发行人独立实施，不涉及与他人进行合作的情形，且项目实施后不会与控股股东、实际控制人控制的其他企业产生同业竞争，也不会对发行人的独立性产生不利影响。

十九、 发行人业务发展目标

(一) 发行人业务发展目标与主营业务的一致性

发行人业务发展目标与主营业务一致。

(二) 发行人业务发展目标的合法性

发行人业务发展目标符合国家法律、法规和规范性文件的规定，不存在潜在的法律风险。

二十、 诉讼、仲裁及行政处罚

(一) 发行人及其控股子公司涉及诉讼、仲裁及行政处罚情况

发行人及其控股子公司报告期内不存在重大诉讼、仲裁及行政处罚案件（根据发行人截至 2021 年 12 月 31 日经审计净资产，重大诉讼、仲裁指涉案金额超过 1,000 万元的诉讼、仲裁，下同）；截至本法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

(二) 发行人实际控制人及主要股东涉及诉讼、仲裁及行政处罚情况

截至本法律意见书出具之日，发行人实际控制人及持股 5%以上的股东不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

（三）发行人董事长、总经理涉及诉讼、仲裁及行政处罚情况

截至本法律意见书出具之日，发行人董事长、总经理不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

但上述结论受到下列因素的限制：

1.本所律师的判断是基于确信上述各方所作出的确认和承诺及相关证言是按照诚实和信用的原则作出的。

2.由中国民事诉讼法所规定的民事案件管辖法院除被告住所地法院外，还根据情况分别适用原告住所地法院、合同签订地或合同履行地法院、侵权行为所在地法院等，在某些情况下可能还会涉及到专属法院的管辖，某些诉讼还可能会在境外法院提起。对于仲裁案件，通常由合同双方通过协议选择仲裁机构。对于行政处罚案件，也无法对全国各地所有的行政机关进行调查。因此，本所律师无法穷尽对上述机构的调查。

二十一、 发行人招股说明书法律风险的评价

本次发行上市的《招股说明书》系由发行人与保荐机构编制。本所律师参与了《招股说明书》的讨论，对《招股说明书》进行了总括性审阅，特别审阅了《招股说明书》引用法律意见书和律师工作报告的相关内容。本所律师认为，发行人《招股说明书》引用法律意见书和律师工作报告相关内容与法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所律师确认，《招股说明书》不致因引用法律意见书和律师工作报告的内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

二十二、 本次发行上市的总体结论性意见

综上所述，本所律师认为：除尚需分别取得深交所审核通过、证监会同意注册之外，发行人已具备《公司法》《证券法》《首发办法》等中国法律所规定的股票在创业板发行和上市条件。截至本法律意见书出具之日，发行人不存在影响其本次发行上市的实质性法律障碍或风险；《招股说明书》引用法律意见书和律师工作报告的内容适当。

[以下无正文，接签署页]

（本页无正文，为《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之法律意见书》之签署页）

北京大成律师事务所

单位负责人或授权代表：

王隽

经办律师：

王恩顺

经办律师：

纪智慧

经办律师：

杨礼中

经办律师：

潘阳

2022 年 6 月 22 日

北京大成律师事务所

授权委托书

本人彭雪峰作为北京大成律师事务所负责人，授权本所董事局副主席，在北京大成律师事务所就 浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市 项目上报 深圳证券交易所 法律文件上代理本人签名，特此授权。

北京大成律师事务所
委托人：彭雪峰
职　务：事务所负责人
委托人签字：

受托人：王隽
职　务：大成律师事务所董事局副主席
受托人签字：

2022 年 6 月 22 日

北京大成律师事务所

关于

浙江小伦智能制造股份有限公司

首次公开发行人民币普通股股票（A 股）

并在创业板上市

之

补充法律意见书（一）

北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号兆泰国际中心 B 座 16-21 层（100020）
16-21F, Tower B, ZT INTERNATIONAL CENTER, No.10, Chaoyangmen Nandajie, Chaoyang District, 100020, Beijing, China
Tel: 8610-58137799 Fax: 8610-58137788
www.dentons.cn

目 录

释 义.....4
第一部分 对《审核问询函》的回复.....8
问题 2：关于历史沿革.....8
问题 3：关于派生分立.....33
问题 4：关于关联方和关联交易.....43
问题 5：关于对赌协议.....50
问题 6：关于员工持股平台.....53
问题 7：关于子公司小伦进出口及温州祥兴.....56
问题 9：关于业务模式.....86
问题 11：关于主要客户.....106
问题 13：关于主要供应商.....158
问题 14：关于供应商杭州柏菲晓及温州东电.....197
第二部分 对补充核查期间事项的补充披露.....216
一、本次发行上市的批准和授权.....216
二、发行人发行股票的主体资格.....216
三、本次发行上市的实质条件.....216
四、发行人的设立.....216
五、发行人的独立性.....217
六、发起人、股东和实际控制人.....217
七、发行人的股本及演变.....218
八、发行人的业务.....218
九、关联交易及同业竞争.....220
十、发行人的主要财产.....222
十一、发行人的重大债权债务.....223
十二、发行人重大资产变化及收购兼并.....225
十三、发行人章程的制定与修改.....226
十四、发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作.....226
十五、发行人董事、监事、高管及其变化.....226
十六、发行人的税务.....227
十七、发行人的环境保护和产品质量、技术等标准.....228
十八、发行人的募集资金的运用.....229
十九、发行人业务发展目标.....229
二十、诉讼、仲裁或行政处罚.....229

二十一、发行人招股说明书法律风险的评价.....230
二十二、本次发行上市的总体结论性意见.....230

释 义

在本补充法律意见书中，除非文义另有所指，下列简称和词语具有以下含义：

本所、本所律师	指	北京大成律师事务所或其律师
海通、保荐机构、保荐人	指	海通证券股份有限公司
中汇、审计机构	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人、公司、小伦智造	指	浙江小伦智能制造股份有限公司
本次发行	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票
本次发行上市	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票并在深圳证券交易所创业板上市
小伦有限	指	发行人前身浙江小伦制药机械有限公司
小伦进出口	指	温州小伦进出口有限公司，曾用名为“温州小伦贸易有限公司”，系发行人全资子公司
祥兴科技	指	温州祥兴科技有限公司，曾系发行人控股子公司，已注销
杭州伊恩	指	杭州伊恩自动化工程有限公司，系发行人控股子公司
小伦机械贸易	指	温州小伦机械贸易有限公司，曾用名为“温州市制药设备厂”，系发行人股东之一
温州基诺	指	温州基诺企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
温州基礼	指	温州基礼企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群启银	指	宁波梅山保税港区亿群启银股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群合筑	指	嘉兴亿群合筑股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
WLC	指	WLC 国际投资集团有限公司，英文名“WLC International Investment Group Pty Ltd”，在澳大利亚注册成立的企业，系发行人曾经的股东
渊博投资	指	澳大利亚渊博投资控股有限公司，英文名“Australian Yuanbo Investment Holding Pty Ltd”，在澳大利亚注册成立的企业，系发行人曾经的股东
小伦科技	指	温州小伦科技发展有限公司
太极院文化	指	小伦太极院文化研究（浙江）有限公司
瓯伦包衣	指	浙江瓯伦包衣技术有限公司
温州正顺	指	温州市正顺不锈钢材料有限公司

无锡维工	指	无锡维工钢业有限公司
浙江均悦	指	浙江均悦钢业有限公司
杭州东电	指	杭州东电自动化工程有限公司
温州东电	指	温州东电自动化系统工程有限公司
杭州柏菲晓	指	杭州柏菲晓控制技术有限公司
杭州鸿信	指	杭州鸿信智能工程有限公司
合肥归元	指	合肥归元医药科技有限公司
鼎恒制药	指	温州市鼎恒制药机械设备有限公司
Super Clean	指	Super Clean Technology Ltd
上海赞国	指	上海赞国自动化科技有限公司
温州青钢	指	温州青钢联众钢铁有限公司
上海朗瑞	指	上海朗瑞电子技术有限公司
温州药之星	指	温州市药之星医药连锁有限公司
工商银行温州分行	指	中国工商银行股份有限公司温州分行
兴业银行温州分行	指	兴业银行股份有限公司温州分行
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
报告期	指	2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月
《招股说明书》	指	发行人为本次发行上市而编制的《浙江小伦智能制造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》
《审计报告》	指	中汇出具的《浙江小伦智能制造股份有限公司审计报告》（中汇会审[2022]7374 号）
《内控鉴证报告》	指	中汇出具的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2022]7377 号）
《纳税鉴证报告》	指	中汇出具的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司最近三年及一期主要税种纳税情况的鉴证报告》（中汇会鉴[2022]7376 号）
《公司章程》	指	根据上下文需要，指发行人及其前身制定并不时修订的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程》《浙江小伦制药机械有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	经发行人股东大会审议通过的并于发行人上市后生效的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程（草案）》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》及其历次修订
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》及其历次修订
《首发办法》	指	《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》
《编报规则》	指	《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券

		的法律意见书和律师工作报告》
《章程指引》	指	《上市公司章程指引（2022 年修订）》
《证券法律业务管理办法》	指	《律师事务所从事证券法律业务管理办法》
《证券法律业务执业规则》	指	《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》
《审核问询函》	指	深交所于 2022 年 7 月 20 日下发的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》
中国	指	中华人民共和国（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）
中国法律	指	由中华人民共和国立法机关、有权部门等公开颁布并实施的有关法律、法规、规范性文件
元、万元	指	人民币元、万元

特别说明：本补充法律意见书所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致

北京大成律师事务所
关于浙江小伦智能制造股份有限公司
首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之
补充法律意见书（一）

大成证字[2022]第 158 号

致：浙江小伦智能制造股份有限公司

本所接受发行人委托，作为发行人本次发行上市的专项法律顾问，根据《公司法》《证券法》《首发办法》《编报规则》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等法律、行政法规、规章、规范性文件和证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行上市事宜出具了《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之律师工作报告》（简称“**《律师工作报告》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之法律意见书》（简称“**《法律意见书》**”，以上合称“**已申报律师文件**”）。

鉴于深交所于 2022 年 7 月 20 日下发《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（简称“**《审核问询函》**”），且自《律师工作报告》和《法律意见书》出具之日至本补充法律意见书出具之日期间（简称“**补充核查期间**”）发行人的有关情况发生了变化，本所就发行人的最新情况以及《审核问询函》涉及的有关事宜出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对已申报律师文件的更新和补充，并构成其不可分割的一部分。除非本补充法律意见书中另有说明，本补充法律意见书中所使用的简称和词语与已申报律师文件中已定义的相同词语具有相同的含义。本所在已申报律师文件中发表法律意见的前提、假设和声明同样适用于本补充法律意见书。

第一部分 对《审核问询函》的回复

问题 2：关于历史沿革

申报材料显示：（1）发行人共同实际控制人之一王渊为澳大利亚国籍，发行人历史股东 WLC、渊博投资为外资股东；报告期内发行人经历过 1 次股权转让、1 次减资、2 次增资、1 次整体变更，申报材料未列示外商投资、外汇管理的相关手续；（2）发行人前身小伦有限设立时，股东 WLC 出资的 100 万美金来自于向陈伟、黄红萍夫妇的借款；2010 年，WLC 将其持有的小伦有限 25.00%股权转让给渊博投资，该次股权转让以公司实际控制人王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式；（3）2011 年 6 月，渊博投资将其持有的发行人 25.00%股权（对应 100.00 万美元注册资本）以原值转让给王渊；2017 年 9 月，王渊将其持有的发行人 25.00%股权以 827.6940 万元的对价转让予发行人实际控制人之一王小伦；（4）2003 年 4 月，公司前身小伦有限由温州市制药设备厂（后更名为温州小伦机械贸易有限公司，以下简称小伦机械贸易）、WLC、郑秀钗以货币形式出资设立；目前，发行人的实际控制人之王小伦和郑秀钗通过控制小伦机械贸易，间接持有发行人 21.05%股权；温州市制药设备厂历史上存在登记为集体（合作企业）的情形；发行人实际控制人、部分高管曾任职于温州市制药设备厂。

请发行人说明：（1）公司历次股权变动是否符合关于境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定；（2）渊博投资受让 WLC 持有公司 25%的股权时，“以王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式”的背景、原因、评估作价依据及定价公允性，WLC 的主营业务、实际控制人、股权结构等基本情况；（3）公司历史股东 WLC 出资的 100 万美金来自于向陈伟、黄红萍夫妇的借款的原因、还款情况，陈伟、黄红萍的基本情况，与发行人、WLC 及其关联方之间的关系；（4）渊博投资作为公司历史股东时及其后的股权结构情况，相关股东与发行人实际控制人之间的关系；（5）历次股权转让、增减资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况；（6）温州市制药设备厂、小伦机械贸易股东实际出资情况及企业性质，其参与公司历次股权变动的合法合规性及其依据、是否存在集体资产流失的情形；

温州市制药设备厂、小伦机械贸易的历史沿革、实际控制人变更情况，发行人实际控制人之王小伦和郑秀钗通过温州市制药设备厂所持发行人的股份权属是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内小伦机械贸易主营业务及经营业绩情况，与发行人间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

一、公司历次股权变动是否符合关于境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定

（一）公司历次股权变动符合相关法律法规的规定

发行人系境内企业，其历次股权变动不涉及境外投资、返程投资事项，符合关于外商投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定，具体情况如下：

序号	股权变动情况	外商投资	返程投资及外汇管理	税收管理
1	2003 年 4 月，小伦有限成立	①已取得温州经济技术开发区管理委员会出具的《关于中外合资浙江小伦制药机械有限公司合同、章程等文件的批复》（温开发[2003]48 号） ②已取得《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（外经贸浙府资温字[2003]00709 号）	①小伦有限成立时，国家尚未出台返程投资相关规定。2005 年 10 月，国家外汇管理局发布《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005]75 号，简称“**75 号文**”），规定“返程投资”是指境内居民通过特殊目的公司对境内开展的直接投资活动，“特殊目的公司”是指境内居民法人或境内居民自然人以其持有的境内企业资产或权益在境外进行股权融资（包括可转换债融资）为目的而直接设立或间接控制的境外企业。WLC 成立于 2000 年 5 月，主要从事文化用品的经营以及澳大利亚特产的出口贸易业务，并非以股权融资为目的，并且 WLC 成立后未进行股权融资，因此 WLC 不属于 75 号文规定的“特殊目的公司”，WLC 出资成立小伦有限不属于 75 号文规定的“返程投资”	公司成立不涉及税收事项

			②小伦有限作为外商投资企业，成立时已办理了外汇登记	
2	2010 年 9 月，WLC 将其持有小伦有限 25%的股权转让给渊博投资	①已取得温州经济技术开发区管理委员会出具的《关于中外合资浙江小伦制药机械有限公司外方股东股权变更和修改合同及章程的批复》（温开发[2010]158 号） ②已取得换发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资浙府资温字[2003]00709）	①渊博投资是王小伦家族为方便在澳大利亚置业而于 2004 年 6 月成立的公司，不属于以股权融资为目的而设立的企业；且本次转让过程中，渊博投资未实际支付转让款，故不存在以境内企业资产或权益在境外进行股权融资（包括可转换债融资）的情形，因此渊博投资不属于 75 号文规定的“特殊目的公司”，渊博投资受让小伦有限 25%的股权不属于 75 号文规定的“返程投资” ②就本次转让，小伦有限已办理外汇变更登记	渊博投资和 WLC 为非居民企业，小伦有限已就本次转让代扣代缴 WLC 的企业所得税 854,613.62 元
3	2011 年 6 月，渊博投资将其持有小伦有限 25%的股权转让给王渊	①已取得温州经济技术开发区管理委员会出具的《关于中外合资浙江小伦制药机械有限公司外方股东股权变更的批复》（温开发[2011]74 号） ②已取得换发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资浙府资温字[2003]00709 号）	①本次转让时，王渊为澳大利亚籍公民，不涉及 75 号文规定的返程投资事项 ②就本次转让，小伦有限已办理外汇变更登记	本次转让系家庭内部股权结构调整，无溢价，渊博投资无需缴纳企业所得税
4	2017 年 9 月，王渊将其持有小伦有限 25%的股权转让给王小伦，小伦有限变更为内资企业	已取得温州市龙湾区商务局出具的《外商投资企业变更备案回执》（温外资龙湾备 201700024）	①本次转让后，小伦有限变更为内资企业，不涉及返程投资事项 ②已在建设银行温州经济技术开发区支行办理了本次转让的外汇变更登记	本次系父子之间的股权转让，无溢价，王渊无需缴纳个人所得税
5	2019 年 6 月，小伦有限分立	内资企业，不涉及外商投资事项	内资企业，不涉及返程投资和外汇管理事项	①根据财政部、国家税务总局《关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税[2009]59 号），本次分立事项符合企业重组特殊性税务处理情形，并已在国家税务总局温州市龙湾区税务局办理特殊性税务处理备案，因此本次分立暂不

				涉及小伦机械贸易的所得税纳税问题。本次分立过程中，股东王小伦、郑秀钗不存在财产转让所得，无需缴纳个人所得税 ②针对本次分立过程中土地房产过户至小伦科技产生的印花税和契税，小伦有限已缴纳印花税 14,867.40 元，享受契税优惠 849,564.60 元，并取得国家税务总局温州市龙湾区税务局出具的《契税完税情况联系单》
6	2020 年 11 月，郑秀钗将其持有小伦有限 38%的股权转让给王渊，小伦有限变更为外商投资企业	已通过企业登记系统以及国家企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息	①王渊为澳大利亚籍公民，不涉及返程投资事项 ②已在建设银行温州经济技术开发区支行办理了本次转让的外汇变更登记	本次系母子之间的股权转让，无溢价，郑秀钗无需缴纳个人所得税
7	2020 年 12 月，境内股东温州基礼、温州基诺、程金海、刘志勇向小伦有限增资	已通过企业登记系统以及国家企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息	①增资方为境内股东，不涉及返程投资事项 ②已在建设银行温州经济技术开发区支行办理了本次增资的外汇变更登记	新股东以货币方式增资，不涉及税收事项
8	2021 年 3 月，境内股东亿群启银、亿群合筑、何洪向小伦有限增资	已通过企业登记系统以及国家企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息	①增资方为境内股东，不涉及返程投资事项 ②已在建设银行温州经济技术开发区支行办理了本次增资的外汇变更登记	新股东以货币方式增资，不涉及税收事项
9	2021 年 10 月，小伦有限整体变更为股份有限公司	已通过企业登记系统以及国家企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息	①不涉及返程投资事项 ②已在建设银行温州经济技术开发区支行办理了本次整体变更的外汇变更登记	股改前后注册资本未发生变化，各股东出资额和出资比例亦未发生变化，不存在以未分配利润、盈余公积和其他资本公积转增股本的情形，不涉及税收事项

（二）公司已取得外汇管理局和税务局的合规证明

根据国家外汇管理局温州市中心支局开具的证明，2003 年 4 月 9 日至 2022 年 7 月 18 日，国家外汇管理局温州市中心支局未对发行人进行过行政处罚。

根据国家税务总局温州市龙湾区税务局出具的《无欠税证明》，截至 2022 年 7 月 25 日，未发现发行人有欠税情形。

二、渊博投资受让 WLC 持有公司 25%的股权时，“以王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式”的背景、原因、评估作价依据及定价公允性，WLC 的主营业务、实际控制人、股权结构等基本情况

（一）WLC 的基本情况

WLC 系一家于 2000 年 5 月 2 日在澳大利亚成立的有限公司，设立时，王小伦、郑秀钗夫妇（简称“王小伦夫妇”）和陈伟、黄红萍夫妇（简称“陈伟夫妇”）均为 WLC 的创始股东。WLC 成立以来主要从事文化用品经营以及澳大利亚特产的出口贸易业务，已于 2016 年 3 月 22 日注销。

2003 年 4 月，郑秀钗、温州市制药设备厂、WLC 共同出资成立小伦有限时，WLC 系由王小伦夫妇和陈伟夫妇共同控制，其股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数（股）	持股比例
1	王小伦	25	25.00%
2	郑秀钗	25	25.00%
3	陈伟	25	25.00%
4	黄红萍	25	25.00%
合计		**100**	**100.00%**

2003 年 4 月小伦有限设立至 2010 年 9 月 WLC 将其持有小伦有限 25%的股权转让给渊博投资，WLC 的股权结构变动情况如下：

（1）2009 年 5 月，郑秀钗将其持有 WLC 的 25%股权转让给王渊。本次转让完成后，WLC 的股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数（股）	持股比例
1	王小伦	25	25.00%
2	王渊	25	25.00%
3	陈伟	25	25.00%
4	黄红萍	25	25.00%
合计		**100**	**100.00%**

（2）2009 年 11 月，陈伟将其持有 WLC 的 25%股权转让给尤建秋。本次转让完成后，WLC 的股权结构如下：

序号	股东姓名	持股数（股）	持股比例
1	王小伦	25	25.00%
2	王渊	25	25.00%
3	尤建秋	25	25.00%
4	黄红萍	25	25.00%
合计		**100**	**100.00%**

（二）渊博投资受让 WLC 持有公司 25%的股权时，“以王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式”的背景、原因、评估作价依据及定价公允性

1.WLC 出资成立小伦有限的背景及原因

WLC 于 2000 年 5 月成立后，王小伦夫妇利用多年经商积累的人脉资源为 WLC 的出口贸易业务带来了较多的业务机会，帮助 WLC 快速盈利，王小伦夫妇的商业资源和人脉渠道获得陈伟夫妇的认可。因此，2003 年王小伦夫妇创立小伦有限时，陈伟夫妇积极寻求与王小伦夫妇的合作，最终商议确定 WLC 作为创始股东向小伦有限出资 100 万美元，持有小伦有限 25%股权。由于出资时 WLC 的账面资金多投入于公司日常运营，故王小伦夫妇和陈伟夫妇各向 WLC 提供 50 万美元借款，以实现 WLC 对小伦有限的出资。截至 2006 年底，WLC 已用经营所得将 100 万美元偿还。

由于王小伦夫妇为境内自然人，资金出境不便，故由陈伟夫妇向王小伦夫妇提供 50 万美元借款，借款利率为每年 5%，直至本息偿还完毕。根据对陈伟夫妇、王小伦夫妇的访谈及其出具的声明和承诺函，截至 2006 年底，上述借款的本金及利息已由王小伦夫妇以 WLC50 万美元的还款和 WLC 的分红款偿还完毕，王小伦夫妇与陈伟夫妇之间已无债权债务关系，也不存在任何纠纷或潜在纠纷。

2.渊博投资受让 WLC 持有公司 25%的股权时，“以王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式”的背景及原因

渊博投资受让 WLC 持有小伦有限 25%的股权时，以王小伦家族持有 WLC 的 50%股权作为支付方式的背景及原因是对 WLC 境内外商业利益予以明确和分割。

《药品生产质量管理规范（1998 年修订）》于 1999 年 8 月 1 日起实施，规

定 2004 年 6 月 30 日前药品制剂和原料药生产必须全部符合 GMP 要求并取得认证证书。小伦有限成立于 2003 年 4 月，未能充分享受到第一次强制性 GMP 认证为制药装备行业带来的政策红利，使得其成立初期经营情况一般，未达到陈伟夫妇的预期，因此 2009 年初陈伟夫妇决定从小伦有限撤资。鉴于小伦有限的 25%股权系陈伟夫妇和王小伦家族通过 WLC 共同间接持有，为了达到陈伟夫妇单方面从小伦有限撤资的效果，陈伟夫妇和王小伦家族对 WLC 各项业务（包括文化用品经营业务、澳大利亚特产的出口贸易业务、小伦有限 25%股权的投资）的商业价值进行了明确。

经陈伟夫妇和王小伦家族协商确定，WLC 直接经营的文化用品业务与澳大利亚特产的出口贸易业务（以下合称“**境外商业利益**”或“**境外业务**”）与其持有的小伦有限 25%股权（以下简称“**境内商业利益**”）价值相当。王小伦家族以其 100%持股的渊博投资自 WLC 处受让小伦有限 25%股权；同时，王小伦家族将持有的 WLC 股权转让予 WLC 其他股东，商业利益分割完成后，陈伟夫妇享有境外商业利益，王小伦家族享有境内商业利益。

3.渊博投资受让 WLC 持有公司 25%的股权时，“以王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式”的评估作价依据及定价公允性

本次境内外商业利益分割方案主要系陈伟夫妇和王小伦家族依据 WLC 境外业务的经营业绩、小伦有限的经营业绩等情况，友好协商确定，定价具有公允性。

药品生产质量管理规范推行后，受强制性 GMP 认证的影响，制药设备行业迎来快速发展期，因此陈伟夫妇看好固体制剂设备业务的发展前景，参与出资设立小伦有限。但小伦有限 2003 年成立后，由于未能充分享受到第一次强制性 GMP 认证为制药装备行业带来的政策红利，经营情况不及陈伟夫妇的预期，根据小伦有限 2008 年的财务报表，当年净利润约 380 万元。陈伟夫妇不看好小伦有限的发展前景，故于 2009 年与王小伦家族协商退出小伦有限。

同时，由于王小伦家族长期看好固体制剂设备行业的发展，且更多于国内生活，不便参与 WLC 的日常经营，而彼时 WLC 的境外业务盈利能力与小伦有限相当。因此，陈伟夫妇和王小伦家族通过友好协商后，最终确定 WLC 境内商业

利益和境外商业利益的价值相当，进而进行交易，定价具有公允性。

根据陈伟夫妇和王小伦夫妇出具的确认函，本次境内外商业利益的分割涉及的股权转让行为系各方真实意思表示，各方不存在任何异议或争议。

三、公司历史股东 WLC 出资的 100 万美金来自于向陈伟、黄红萍夫妇的借款的原因、还款情况，陈伟、黄红萍的基本情况，与发行人、WLC 及其关联方之间的关系

（一）借款情况

WLC 出资的 100 万美元来自于向陈伟夫妇的借款的原因、还款情况详见本补充法律意见书“问题 2/二/（二）/1”。

（二）陈伟夫妇系 WLC 实际控制人之一，曾担任 WLC 董事，与发行人及其他关联方不存在关联关系

根据陈伟夫妇的访谈记录、入籍证明、护照、调查表、声明和承诺函，陈伟夫妇的基本情况以及与发行人、WLC 及其关联方之间的关系如下：

陈伟，男，1959 年 10 月出生，1992 年 5 月成为澳大利亚籍公民，澳大利亚护照号：PB47*****，籍贯温州，与王小伦夫妇系朋友和曾经的商业伙伴，目前未直接或间接持有发行人股份，与发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系，报告期内与发行人亦不存在商业利益或其他经济利益关系。陈伟曾为 WLC 的实际控制人之一，曾担任 WLC 的董事。

黄红萍，女，1961 年 7 月出生，1992 年 5 月成为澳大利亚籍公民，澳大利亚护照号：PA18*****，籍贯温州，与王小伦夫妇系朋友和曾经的商业伙伴，目前未直接或间接持有发行人股份，与发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系，报告期内与发行人亦不存在商业利益或其他经济利益关系。黄红萍曾为 WLC 的实际控制人之一，曾担任 WLC 的董事。

四、渊博投资作为公司历史股东时及其后的股权结构情况，相关股东与发

行人实际控制人之间的关系

渊博投资系一家于 2004 年 6 月 9 日在澳大利亚成立的有限公司，成立以来一直由王小伦家族 100%持股。2010 年渊博投资成为小伦有限股东及其后，渊博投资的股权结构未发生变化，一直为王小伦和郑秀钗各持股 50%。王小伦、郑秀钗为发行人的共同实际控制人，系发行人实际控制人王渊的父母。

五、历次股权转让、增减资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况

发行人历次股权转让、增减资、整体变更涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况详见本补充法律意见书“问题 2/一”。

发行人历次分红过程中涉及的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况如下：

序号	分红决议时间	分红方式	接受分红主体	分红金额（含税，元）	发行人代扣代缴、控股股东及实际控制人缴纳所得税情况
1	2013-08-30	现金分红 17,644,260.17 元（含税）	郑秀钗	8,469,244.89	发行人为郑秀钗代扣代缴个人所得税 1,693,848.98 元
			小伦机械贸易	4,763,950.25	
			王渊	4,411,065.03	
2	2015-10-17	现金分红 23,497,184.48 元（含税）	郑秀钗	11,278,648.55	发行人为郑秀钗代扣代缴个人所得税 2,255,729.71 元
			小伦机械贸易	6,344,239.81	
			王渊	5,874,296.12	
3	2016-02-25	现金分红 9,900,000 元（含税）	郑秀钗	4,752,000.00	发行人为郑秀钗代扣代缴个人所得税 950,400 元
			小伦机械贸易	2,673,000.00	
			王渊	2,475,000.00	
4	2017-06-11	现金分红 5,000,000 元（含税）	郑秀钗	2,400,000.00	发行人为郑秀钗代扣代缴个人所得税 480,000 元
			小伦机械贸易	1,350,000.00	
			王渊	1,250,000.00	
5	2017-07-18	现金分红 10,000,000 元（含税）	郑秀钗	4,800,000.00	发行人为郑秀钗代扣代缴个人所得税 960,000 元
			小伦机械贸易	2,700,000.00	
			王渊	2,500,000.00	
6	2020-05-28	现金分红 5,000,000 元（含税）	郑秀钗	2,400,000.00	发行人为郑秀钗、王小伦合计代扣代缴个人所得税 730,000 元
			小伦机械贸易	1,350,000.00	
			王小伦	1,250,000.00	
7	2022-06-15	现金分红 20,000,000 元（含税）	王渊	5,925,260.00	发行人为包括郑秀钗、王小伦在内的自然人股东合计代扣代缴个人所得税 1,385,198
			小伦机械贸易	4,210,000.00	
			王小伦	3,898,200.00	

			郑秀钗	1,559,280.00	元
			程金海	1,241,960.00	
			温州基诺	1,164,290.00	
			亿群启银	840,000.00	
			温州基礼	574,460.00	
			亿群合筑	360,000.00	
			何洪	180,000.00	
			刘志勇	46,550.00	

注：1.根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入；根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益是指居民企业直接投资于其他居民企业取得的投资收益。因此，居民企业小伦机械贸易历年从发行人取得的分红免缴所得税

2.根据《财政部、国家税务总局关于个人所得税若干政策问题的通知》（财税字[1994]20号）的规定，外籍个人从外商投资企业取得的股息、红利所得暂免征收个人所得税。因此，发行人境外自然人股东王渊历年从发行人取得的分红暂免所得税

3.根据《关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税[2008]159 号）的规定，合伙企业生产经营所得和其他所得采取“先分后税”的原则，每一个合伙人为纳税义务人，合伙企业本身无需缴纳所得税。因此，上述表格第 7 项下温州基诺、温州基礼、亿群启银、亿群合筑获得的分红，发行人不承担代扣代缴义务，由合伙企业及合伙人自行纳税。温州基诺、温州基礼、亿群启银、亿群合筑已分别为各自的境内自然人合伙人代扣代缴个人所得税，金额分别为 226,338.48 元、102,616.16 元、132,561.53 元、56,471.04 元，并分别取得了完税证明

综上，发行人历次股权转让、增减资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人所得税已依法缴纳，发行人已依法履行代扣代缴义务。

六、温州市制药设备厂、小伦机械贸易股东实际出资情况及企业性质，其参与公司历次股权变动的合法合规性及其依据、是否存在集体资产流失的情形；温州市制药设备厂、小伦机械贸易的历史沿革、实际控制人变更情况，发行人实际控制人之王小伦和郑秀钗通过温州市制药设备厂所持发行人的股份权属是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内小伦机械贸易主营业务及经营业绩情况，与发行人间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

（一）温州市制药设备厂、小伦机械贸易股东实际出资情况及企业性质

1.温州市制药设备厂系由王小伦等自然人实际出资的股份合作企业

温州市制药设备厂是由王小伦等自然人实际出资的股份合作企业，不涉及国有或集体出资，具体情况如下：

（1）温州市制药设备厂的股东实际出资情况

1993 年 11 月成立时，温州市制药设备厂实际是由王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇四名自然人各出资 54.50 万元设立，具体理由如下：

①1993 年 9 月 18 日，王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇签订《股份协议书》，明确约定温州市制药设备厂系自筹资金、自愿组合的股份合作企业，共入股资金 218 万元，王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇入股资金均为 54.50 万元。

②1993 年 10 月 7 日，温州市鹿城区审计师事务所对《资金信用证明》出具意见：经查证，温州市制药设备厂注册资金合计 218 万元，其中资金来源为王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇四名自然人各 54.50 万元。

③温州市制药设备厂系温州市鹿城区内的企业，温州市鹿城区人民政府于 2022 年 2 月 18 日依职权出具《关于温州小伦机械贸易有限公司历史沿革相关事项的批复》（温鹿政发[2022]10 号），确认“温州市制药设备厂历史上存在登记为集体（合作企业）的情形，但实际系由自然人王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇出资设立的企业，国家和街道均没有投入资金或设备，属个人投入。”

1993 年 11 月成立后至 2012 年 7 月改制为小伦机械贸易前，温州市制药设备厂经历 4 次股权转让、2 次增资，股权受让方和增资方均为自然人，股东受让方和增资方的实际出资情况详见本补充法律意见书“问题 2/六/（三）”。

（2）温州市制药设备厂的企业性质

根据温州市制药设备厂的工商档案，温州市制药设备厂在工商部门登记的经济性质情况如下：

序号	时间	经济性质
1	1993 年 11 月成立	“集体（合作企业）”
2	1993 年 11 月成立后至 2012 年 7 月改制为小伦机械贸易前	“股份合作制”“股份合作企业”

温州市制药设备厂成立时虽然工商登记为“集体（合作企业）”，但实际由王小伦等四名自然人出资设立的股份合作企业，具体理由如下：

①1993 年 9 月 18 日，王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇签订《股份协议书》，明确约定温州市制药设备厂系自筹资金、自愿组合的股份合作企业，共入股资金

218 万元，王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇入股资金均为 54.50 万元。

②股份合作企业按照当时的政策可以在“经济性质”一栏核定为“集体（合作企业）”。根据《温州市人民政府关于股份合作企业规范化若干问题的通知》（温政[1989]35 号）的规定，工商行政管理部门对股份合作企业的核准登记注册时，在“经济性质”栏可核定为集体所有制（合作企业），凡符合营业登记条件的核发营业执照。具备企业法人条件的，核发《企业法人营业执照》。

③2012 年 7 月温州市制药设备厂改制为小伦机械贸易前，温州市鹿城区人民政府滨江街道办事处对温州市制药设备厂设立的经济性质进行了核查，并于 2012 年 3 月 29 日出具《关于同意温州市制药设备厂要求改制的批复》（温鹿滨江办[2012]32 号），“经查，你单位创办于 1993 年 11 月，注册资金：218 万元，企业法定代表人：王小伦，经济性质：股份合作制，国家、街道均没有投入资金或设备，属个人投入。”

综上，结合温州市制药设备厂的实际出资情况和企业性质分析，温州市制药设备厂设立时虽然按照当时的政策登记为“集体（合作企业）”，但其企业性质是由王小伦等自然人实际出资的股份合作企业，不涉及国有或集体出资。

2.小伦机械贸易系王小伦夫妇实际出资并持股 100%的有限责任公司

小伦机械贸易是由王小伦夫妇实际出资并持股 100%的有限责任公司，具体情况如下：

（1）小伦机械贸易的股东实际出资情况

2012 年 7 月，温州市制药设备厂改制为小伦机械贸易，小伦机械贸易注册资本为 1,800 万元，其中王小伦以温州市制药设备厂净资产出资 1,500 万元，郑秀钗以温州市制药设备厂净资产出资 300 万元。对于 2012 年 7 月本次改制完成后的股权结构和出资情况，相关有权部门予以确认：

①温州市鹿城区人民政府滨江街道办事处于 2012 年 3 月 29 日出具《关于同意温州市制药设备厂要求改制的批复》（温鹿滨江办[2012]32 号），同意改制后组建有限责任公司，名称为温州小伦机械贸易有限公司，注册资金 1,800 万元，其

中王小伦出资 1,500 万元，占注册资金的 83.33%，郑秀钗出资 300 万元，占注册资金的 16.67%。

②温州市鹿城区人民政府于 2022 年 2 月 18 日出具《关于温州小伦机械贸易有限公司历史沿革相关事项的批复》（温鹿政发[2022]10 号），确认温州市制药设备厂变更为有限责任公司（温州小伦机械贸易有限公司）的过程中，未发现存在集体或国有资产流失的情况。

2012 年 7 月改制完成后，小伦机械贸易经历了 3 次减资，不涉及股东出资。

（2）小伦机械贸易的企业性质

小伦机械贸易系温州市制药设备厂依据浙江省工商行政管理局办公室（已撤销）发布的《关于印发<股份合作企业改制操作意见>的通知》改制而来，具体改制过程详见本补充法律意见书“问题 2/六/（三）”。

根据小伦机械贸易的工商档案、温州市鹿城区人民政府滨江街道办事处《关于同意温州市制药设备厂要求改制的批复》（温鹿滨江办[2012]32 号）、温州市鹿城区人民政府《关于温州小伦机械贸易有限公司历史沿革相关事项的批复》（温鹿政发[2022]10 号），小伦机械贸易的企业性质一直为王小伦夫妇持股 100%的有限责任公司。

（二）温州市制药设备厂、小伦机械贸易参与公司历次股权变动的合法合规性及其依据、不存在集体资产流失的情形

自发行人成立至今，温州市制药设备厂、小伦机械贸易参与发行人历次股权变动合法合规，不存在集体资产流失的情形，具体情况如下：

序号	发行人股权变动情况	温州市制药设备厂、小伦机械贸易参与股权变动的合法合规性及其依据
1	2003 年 4 月，温州市制药设备厂与 WLC、郑秀钗共同出资成立小伦有限	温州市制药设备厂是由王小伦等自然人实际出资的股份合作企业，不涉及国有或集体出资，因此其与 WLC、郑秀钗于 2003 年 4 月共同出资成立小伦有限无需履行集体企业或国有企业对外投资的特别审批程序
2	2019 年 6 月，小伦有限分立减资，小伦机械贸易出资额同比例缩减	温州市制药设备厂已于 2012 年 7 月依法改制为小伦机械贸易，企业性质为王小伦、郑秀钗

3	2020 年 12 月，温州基礼、温州基诺、程金海、刘志勇向小伦有限增资，小伦机械贸易持股比例相应稀释	夫妇持股 100%的有限责任公司。针对此后小伦有限的分立减资、增资等股权变动，小伦机械贸易无需履行特别审批程序
4	2021 年 3 月，亿群启银、亿群合筑、何洪向小伦有限增资，小伦机械贸易持股比例相应稀释	
5	2021 年 10 月，小伦有限整体变更为股份有限公司	

综上，温州市制药设备厂、小伦机械贸易参与发行人历次股权变动合法合规，无需履行集体企业或国有企业对外投资的特别审批程序，不存在集体资产流失的情形。

（三）温州市制药设备厂、小伦机械贸易历史沿革、实际控制人变更情况

1.温州市制药设备厂的历史沿革

(1) 1993 年 11 月，成立

1993 年 9 月 18 日，王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇签订《股份协议书》，约定温州市制药设备厂系自筹资金、自愿组合的股份合作企业，共入股资金 218 万元，王小伦、王建忠、胡照国、王爵崇入股资金均为 54.50 万元。

1993 年 9 月 18 日，温州市鹿城区以劳养武企业办公室同意温州市制药设备厂的开业申请。

1993 年 10 月 7 日，温州市鹿城区审计师事务所对《资金信用证明》出具意见：经查证，温州市制药设备厂注册资金合计 218 万元。

1993 年 10 月 12 日，浙江省温州市鹿城区人民武装部向区政府提交《关于要求建立温州市制药设备厂的报告》（温鹿武（93）28 号）。

1993 年 10 月 15 日，温州市鹿城区工业交通委员会向温州市经济委员会提交《关于要求建立温州市制药设备厂的报告》（温鹿工交（93）103 号），请求批准王小伦等四人筹资 218 万元组建温州市制药设备厂。

1993 年 10 月 25 日，温州市经济委员会核发《关于同意建立“温州市制药设备厂”的批复》（温经生（1993）355 号），批复内容如下：同意建立“温州市

制药设备厂”，该企业隶属鹿城区劳养武企业办公室领导；产品由温州市医药管理局鉴定，并归口管理；经济性质系集体（股份合作）；实行独立核算、自负盈亏，具有独立法人资格；经营范围：制药设备及非标配件；注册资金：218 万元；企业地址在本市蒋家巷 10 弄 11 号。

1993 年 11 月 1 日，温州市鹿城区工商行政管理局准予温州市制药设备厂成立登记并核发《营业执照》（注册号：温鹿工商 14516735），企业性质为集体（合作企业），注册资本为 218 万元，法定代表人为王小伦，经营方式为加工、制造，经营范围为制药设备。

温州市制药设备厂成立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	545,000	545,000	25.00%
2	王建忠	545,000	545,000	25.00%
3	胡照国	545,000	545,000	25.00%
4	王爵崇	545,000	545,000	25.00%
合计		**2,180,000**	**2,180,000**	**100.00%**

(2) 1994 年，第一次股权转让

1994 年 10 月，王爵崇和胡照国分别将持有的温州市制药设备厂 54.50 万元、54.50 万元出资额转让给王小伦。

1994 年 10 月，温从明、王美耀、王荣华分别受让王小伦持有的温州市制药设备厂 15 万元、15 万元、15 万元出资份额。

1994 年 12 月，王小伦将持有的温州市制药设备厂 5.50 万元出资额转让予王建忠，王小伦将其持有的温州市制药设备厂 7 万元出资额转让予李华。

经上述转让，截至 1994 年 12 月 31 日，温州市制药设备厂的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	1,060,000	1,060,000	48.62%
2	王建忠	600,000	600,000	27.52%
3	王美耀	150,000	150,000	6.88%
4	王荣华	150,000	150,000	6.88%

5	温丛明	150,000	150,000	6.88%
6	李华	70,000	70,000	3.21%
合计		**2,180,000**	**2,180,000**	**100.00%**

(3) 1995 年，第二次股权转让

1995 年 2 月，王小伦将其持有的温州市制药设备厂 10 万元出资额转让予郑祥光。

1995 年 3 月，王荣华受让王小伦持有的温州市制药设备厂 15 万元出资额。

1995 年 5 月，王小伦将其持有的温州市制药设备厂 15 万元出资额转让予王会水。

1995 年 6 月，王建忠、温从明、王美耀、王荣华、李华分别将持有的温州市制药设备厂 60 万元、15 万元、15 万元、30 万元、7 万元出资额分别转让予王小伦。

经上述转让，截至 1995 年 12 月 31 日，温州市制药设备厂的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	1,930,000	1,930,000	88.53%
2	王会水	150,000	150,000	6.88%
3	郑祥光	100,000	100,000	4.59%
合计		**2,180,000**	**2,180,000**	**100.00%**

(4) 1997 年，第三次股权转让

1997 年 2 月，王会水将其持有的温州市制药设备厂 15 万元出资额转让给郑秀钗，郑祥光将其持有的温州市制药设备厂 10 万元出资额转让给王渊。

经上述转让，截至 1997 年 10 月 31 日，温州市制药设备厂的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	1,930,000	1,930,000	88.53%
2	郑秀钗	150,000	150,000	6.88%
3	王渊	100,000	100,000	4.59%
合计		**2,180,000**	**2,180,000**	**100.00%**

(5) 1997 年 11 月，第一次增资（增至 518 万元）

1997 年 10 月 22 日，王小伦、郑秀钗、王渊签订《股份协议书》，约定温州市制药设备厂共入股资金 518 万元，其中王小伦入股资金 493 万元，郑秀钗入股资金 15 万元，王渊入股资金 10 万元。

1997 年 11 月 13 日，温州鹿城审计师事务所出具《验资报告》（温鹿审所验字（1997）842 号），截至 1997 年 11 月 13 日，温州市制药设备厂已收到王小伦的投入资本 300 万元。

1997 年 11 月 25 日，温州市制药设备厂办理了本次增资的工商变更登记手续。本次变更后，温州市制药设备厂的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	4,930,000	4,930,000	95.17%
2	郑秀钗	150,000	150,000	2.90%
3	王渊	100,000	100,000	1.93%
合计		**5,180,000**	**5,180,000**	**100.00%**

(6) 1998 年 12 月，第四次股权转让

1998 年 12 月 30 日，王渊与郑秀钗签署《股份转让协议书》，将其持有的温州市制药设备厂 10 万元出资额转让给郑秀钗。

本次股权转让后，温州市制药设备厂的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	4,930,000	4,930,000	95.17%
2	郑秀钗	250,000	250,000	4.83%
合计		**5,180,000**	**5,180,000**	**100.00%**

(7) 2001 年 12 月，第二次增资（增至 1,800 万元）

2001 年 12 月 15 日，温州华明会计师事务所出具《验资报告》（[2001]华会字第 1340 号），经审验，截至 2001 年 12 月 11 日，温州市制药设备厂已收到股东缴纳的新增注册资本 1,282 万元，其中王小伦以货币方式出资 1,007 万元，郑秀钗以货币方式出资 275 万元。

2001 年 12 月 22 日，王小伦、郑秀钗签订《股份协议书》，约定温州市制药

设备厂共入股资金 1,800 万元，其中王小伦入股资金 1,500 万元，郑秀钗入股资金 300 万元。

2001 年 12 月 24 日，温州市制药设备厂办理了本次增资的工商变更登记。本次变更后，温州市制药设备厂的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	15,000,000	15,000,000	83.33%
2	郑秀钗	3,000,000	3,000,000	16.67%
合计		**18,000,000**	**18,000,000**	**100.00%**

2.小伦机械贸易的历史沿革

(1) 2012 年 7 月，温州市制药设备厂改制为小伦机械贸易

2011 年 7 月 8 日，温州市制药设备厂股东会作出决议：因企业和市场发展需要，决定对企业进行改制，经济性质由股份合作制改为有限责任公司；拟定 2011 年 7 月 31 日为企业资产评估基准日。

2011 年 9 月 8 日，温州诚达资产评估事务所（普通合伙）出具《资产评估报告书》（温诚达评字[2011]059 号），经评估，截至 2011 年 7 月 31 日，温州市制药设备厂股东全部权益评估值为 4,040.75 万元。

2011 年 10 月 20 日，温州市制药设备厂出具《温州市制药设备厂改制方案》：同意《资产评估报告书》（温诚达评字[2011]059 号）的评估结论；改制组建有限责任公司，名称为温州小伦机械贸易有限公司，注册资本 1,800 万元，其中王小伦以净资产出资 1,500 万元，郑秀钗以净资产出资 300 万元；改制前的职工由改制后的公司留用；改制前的债权债务由改制后的公司承担；改制前未享受国家减免税。

2011 年 10 月 25 日，温州市制药设备厂股东会作出决议：同意企业 2011 年 10 月 20 日出具的改制方案并报主管部门审批。

2012 年 3 月 29 日，温州市鹿城区人民政府滨江街道办事处核发《关于同意温州市制药设备厂要求改制的批复》（温鹿滨江办[2012]32 号）：经查，温州市制

药设备厂经济性质为股份合作制，国家、街道均没有投入资金或设备，属个人投入；同意温州诚达会计师事务所对你企业作出的温诚达评字[2011]059 号的资产评估和温诚达审字[2012]018 号的专项审计；同意改制后组建有限责任公司，名称为温州小伦机械贸易有限公司，注册资金 1,800 万元，其中王小伦出资 1,500 万元，占注册资金的 83.33%，郑秀钗出资 300 万元，占注册资金的 16.67%。

2012 年 6 月 16 日，温州市工商行政管理局鹿城分局核发《企业名称变更核准通知书》（温工商名称变核内[2012]第 664990 号），核准企业名称变更为“温州小伦机械贸易有限公司”。

2012 年 7 月 15 日，浙江天平会计师事务所有限责任公司温州分所出具《验资报告》（浙天验温字（2012）75 号），经审验，截至 2012 年 6 月 30 日，温州小伦机械贸易有限公司（筹）已收到全体股东以温州市制药设备厂净资产出资的注册资本 1,800 万元。

2012 年 7 月 27 日，温州市工商行政管理局鹿城分局准予上述变更并核发新的《营业执照》（注册号：330302000028668），公司名称为温州小伦机械贸易有限公司，类型为有限责任公司，法定代表人为王小伦，注册资本为 1,800 万元。本次改制后，小伦机械贸易的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	15,000,000	15,000,000	83.33%
2	郑秀钗	3,000,000	3,000,000	16.67%
合计		**18,000,000**	**18,000,000**	**100.00%**

(2) 2012 年 12 月，第一次减资（减至 1,200 万元）

2012 年 10 月 25 日，小伦机械贸易股东会作出决议：注册资本由 1,800 万元减至 1,200 万元，本次减资 600 万元由股东按比例减资，其中股东王小伦减资 500 万元，郑秀钗减资 100 万元；修改公司章程。

2012 年 11 月 7 日，小伦机械贸易于《温州都市报》刊登减资至 1,200 万元的公告。

2012 年 12 月 25 日，浙江天平会计师事务所有限责任公司温州分所出具《验

资报告》（浙天验温字（2012）129 号），截至 2012 年 12 月 24 日，公司已减少注册资本 600.00 万元，其中减少王小伦出资 500 万元，减少郑秀钗出资 100 万元。变更后的注册资本为 1,200 万元，实收资本为 1,200 万元。

2012 年 12 月 28 日，温州市工商行政管理局鹿城分局准予上述变更并核发新的《营业执照》，公司注册资本为 1,200 万元。本次变更后，小伦机械贸易的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	10,000,000	10,000,000	83.33%
2	郑秀钗	2,000,000	2,000,000	16.67%
合计		**12,000,000**	**12,000,000**	**100.00%**

(3) 2013 年 10 月，第二次减资（减至 600 万元）

2013 年 8 月 30 日，小伦机械贸易股东会作出决议：公司注册资本、实收资本由 1,200 万元减至 600 万元，本次减资 600 万元由股东按比例减资，其中股东王小伦减资 500 万元，郑秀钗减资 100 万元；修改公司章程。

2013 年 9 月 3 日，小伦机械贸易于《温州都市报》刊登减资至 600 万元的公告。

2013 年 10 月 24 日，浙江天平会计师事务所有限责任公司温州分所出具《验资报告》（天平温验（2013）111 号），经审验，截至 2013 年 10 月 18 日，公司已减少注册资本 600 万元，其中减少王小伦出资 500 万元，减少郑秀钗出资 100 万元。变更后的注册资本为 600 万元，实收资本为 600 万元。

2013 年 10 月 31 日，温州市工商行政管理局鹿城分局准予上述变更并核发新的《营业执照》，公司注册资本为 600 万元。本次变更后，小伦机械贸易的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	5,000,000	5,000,000	83.33%
2	郑秀钗	1,000,000	1,000,000	16.67%
合计		**6,000,000**	**6,000,000**	**100.00%**

(4) 2015 年 12 月，第三次减资（减至 100 万元）

2015 年 11 月 5 日，小伦机械贸易股东会作出决议：公司注册资本由 600 万元减至 100 万元，各股东同比例减资。

2015 年 11 月 7 日，小伦机械贸易于《温州商报》刊登减资至 100 万元的公告。

2015 年 12 月 25 日，温州市鹿城区市场监督管理局准予上述变更并核发新的《营业执照》，小伦机械贸易注册资本为 100 万元。本次变更后，小伦机械贸易的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例
1	王小伦	833,300	833,300	83.33%
2	郑秀钗	166,700	166,700	16.67%
合计		**1,000,000**	**1,000,000**	**100.00%**

小伦机械贸易自 2015 年 12 月 25 日变更后至今，股权结构未发生新的变更。

3.温州市制药设备厂、小伦机械贸易的实际控制人变更情况

温州市制药设备厂的实际控制人变更情况如下：

时间	概要	实际控制人
1993-11	温州市制药设备厂成立	股东持股分散，无实际控制人
1994-12	温州市制药设备厂第一次股权转让	王小伦家族
1995-12	温州市制药设备厂第二次股权转让	
1997-10	温州市制药设备厂第三次股权转让	
1997-11	温州市制药设备厂第一次增资	
1998-12	温州市制药设备厂第四次股权转让	
2001-12	温州市制药设备厂第二次增资	
2012-07	温州市制药设备厂改制为小伦机械贸易	

小伦机械贸易自 2012 年 7 月由温州市制药设备厂改制以来，实际控制人一直为王小伦家族，未发生变更。

（四）发行人实际控制人之王小伦和郑秀钗通过温州市制药设备厂所持发行人的股份权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷

截至本补充法律意见书出具之日，温州市制药设备厂（小伦机械贸易）直接

持有发行人 812.9267 万股股份，占发行人总股份的 21.05%；王小伦和郑秀钗直接持有温州市制药设备厂（小伦机械贸易）100%股权。王小伦和郑秀钗通过温州市制药设备厂（小伦机械贸易）所持发行人的股份权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷，具体理由如下：

1.王小伦和郑秀钗持有温州市制药设备厂（小伦机械贸易）的股权权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷

根据温州市制药设备厂（小伦机械贸易）的工商档案、历史股东及现有股东的访谈记录以及出具的历史沿革确认函、历史股东的股权转让协议书，温州市制药设备厂（小伦机械贸易）历次股权转让、增资、减资均系相关股东的真实意思表示，涉及资金均为自有资金，不存在股份代持、信托持股或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人将温州市制药设备厂（小伦机械贸易）历史沿革的梳理和核实情况逐层上报至温州市鹿城区人民政府滨江街道办事处、温州市鹿城区人民政府。温州市鹿城区人民政府于 2022 年 2 月 18 日出具《关于温州小伦机械贸易有限公司历史沿革相关事项的批复》，确认温州市制药设备厂（小伦机械贸易）设立登记和相关变更登记手续合法有效，历史沿革清晰。

此外，王小伦和郑秀钗持有的小伦机械贸易股权不存在质押等权利受限情形。

2.温州市制药设备厂（小伦机械贸易）持有发行人的股份权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人的工商档案、温州市制药设备厂（小伦机械贸易）填写的股东调查表以及出具的股东信息专项核查确认函、出资流水，温州市制药设备厂（小伦机械贸易）2003 年 4 月出资成立小伦有限的资金来源为多年的经营积累，合法合规；其持有发行人的股份不存在股份代持、信托持股或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

此外，温州市制药设备厂（小伦机械贸易）持有发行人的股份不存在质押等权利受限情形。

（五）报告期内小伦机械贸易主营业务及经营业绩情况，与发行人间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

小伦机械贸易报告期内的主营业务为自有房产出租，其经营业绩情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（万元）	113.18	275.00	249.52	297.11
净利润（万元）	514.89	2,483.40	740.67	919.02

注：净利润主要为持有发行人股权的投资收益

小伦机械贸易主营业务为自有房产出租，未从事生产；发行人主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售。因此，小伦机械贸易与发行人不存在经营相同或相似业务的情形，与发行人主营业务不存在重合部分，双方之间不存在同业竞争情形，亦不构成《审核问答》问题 5 中规定的重大不利影响的同业竞争。

同时，小伦机械贸易及其实际控制人王小伦、郑秀钗已出具《关于避免同业竞争的承诺》，承诺不会在中国境内外以任何方式直接或间接参与对发行人构成竞争的任何业务或活动，如产生竞争情形的，将采取对维护发行人权益有利的行动以消除同业竞争。

七、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人自设立以来的工商档案，了解发行人的历次股权变动情况。

2. 查阅发行人历次股权变动涉及的商务部门批复和备案回执、《中华人民共和国外商投资企业批准证书》、外汇登记资料、完税凭证、特殊性税务处理报告表以及外商投资、外汇管理、返程投资、税收等相关法律法规，分析发行人历次股权变动是否符合境外投资、外商投资、外汇管理、返程投资、税收等相关法律法规的规定。

3. 查阅泰和泰律师事务所（悉尼）出具的关于 WLC 的法律意见书，了解 WLC 的主营业务、实际控制人、股权结构等基本情况。

4. 访谈陈伟夫妇和王小伦夫妇，查阅陈伟夫妇和王小伦夫妇出具的确认函以及小伦有限 2008 年的财务报表，了解 WLC 境内外利益分割的背景及原因、作价依据，分析定价公允性。

5. 访谈陈伟夫妇和王小伦夫妇，了解 WLC 出资的 100 万美元来自于向陈伟夫妇的借款的原因、还款情况。

6. 访谈陈伟夫妇、查阅陈伟夫妇的调查表、入籍证明、护照，了解陈伟夫妇的基本情况以及与发行人、WLC 及其关联方之间的关系。

7. 查阅泰和泰律师事务所（悉尼）出具的关于渊博投资的法律意见书，了解渊博投资的股权结构、相关股东与发行人实际控制人之间的关系。

8. 查阅发行人设立以来历次分红涉及的决议文件、资金支付凭证、个人所得税缴纳凭证。

9. 查阅温州市制药设备厂（小伦机械贸易）的工商档案、温州市鹿城区人民政府滨江街道办事处出具的《关于同意温州市制药设备厂要求改制的批复》（温鹿滨江办[2012]32 号）、温州市鹿城区人民政府出具的《关于温州小伦机械贸易有限公司历史沿革相关事项的批复》（温鹿政发[2022]10 号），访谈温州市制药设备厂（小伦机械贸易）的历史股东及现有股东，查阅温州市制药设备厂（小伦机械贸易）历史股东及现有股东出具的历史沿革确认函、历史股东的股权转让协议书，了解温州市制药设备厂（小伦机械贸易）的历史沿革、实际控制人变更情况、股东实际出资情况及企业性质，分析温州市制药设备厂（小伦机械贸易）参与公司历次股权变动的合法合规性以及是否存在集体资产流失的情形、王小伦和郑秀钗持有温州市制药设备厂（小伦机械贸易）的股权权属是否清晰。

10. 查阅发行人的工商档案、温州市制药设备厂（小伦机械贸易）填写的股东调查表以及出具的股东信息专项核查确认函、出资流水，分析温州市制药设备厂（小伦机械贸易）持有发行人的股份权属是否清晰。

11. 访谈小伦机械贸易的实际控制人，对小伦机械贸易进行实地走访，并查阅小伦机械贸易报告期内的财务报表、银行流水、开具的发票，核实小伦机械贸易的主营业务及经营业绩，分析小伦机械贸易与发行人是否存在对发行人构成重

大不利影响的同业竞争，并取得小伦机械贸易及其实际控制人王小伦、郑秀钗出具的《关于避免同业竞争的承诺》。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人的历次股权变动符合关于外商投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定，不涉及境外投资和返程投资事项。

2. 渊博投资受让 WLC 持有公司 25%的股权时，“以王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式”的背景及原因是对 WLC 境内外商业利益予以明确和分割，分割方案系陈伟夫妇和王小伦家族依据 WLC 境外业务的经营业绩、小伦有限的经营业绩等情况，友好协商确定，定价具有公允性；WLC 成立以来主要从事文化用品经营以及澳大利亚特产的出口贸易业务，小伦有限成立时 WLC 系由王小伦夫妇和陈伟夫妇共同控制。

3. WLC 出资的 100 万美元来自于向陈伟夫妇借款的原因系 WLC 账面无多余的 100 万美元且王小伦夫妇为境内自然人，资金出境不便；截至 2006 年底，陈伟夫妇的 100 万美元均已偿还完毕；陈伟夫妇与王小伦夫妇系朋友和曾经的商业伙伴，目前未直接或间接持有发行人股份，与发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系，报告期内与发行人亦不存在商业利益或其他经济利益关系；陈伟、黄红萍曾为 WLC 的实际控制人之一，曾担任 WLC 的董事。

4. 2010 年渊博投资成为公司股东及其后，渊博投资的股权结构未发生变化，一直为王小伦和郑秀钗各持股 50%。王小伦、郑秀钗为发行人的共同实际控制人，为发行人实际控制人王渊的父母。

5. 发行人历次股权转让、增减资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人所得税已依法缴纳，发行人已依法履行代扣代缴义务。

6. 温州市制药设备厂是由王小伦等自然人实际出资的股份合作企业，不涉及国有或集体出资；小伦机械贸易是由王小伦、郑秀钗夫妇实际出资并持股 100%

的有限责任公司；自发行人成立至今，温州市制药设备厂、小伦机械贸易参与公司历次股权变动合法合规，不存在集体资产流失的情形；1993 年温州市制药设备厂设立时，股东持股分散，无实际控制人；1994 年 12 月温州市制药设备厂第一次股权转让后，温州市制药设备厂和小伦机械贸易的实际控制人一直为王小伦家族；王小伦和郑秀钗通过温州市制药设备厂（小伦机械贸易）所持发行人的股份权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷；小伦机械贸易报告期内的主营业务为自有房产出租，与发行人间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

问题 3：关于派生分立

申报材料显示：（1）2019 年 3 月，公司以派生分立的方式分立为小伦有限（存续公司）和小伦科技（新设公司），小伦科技为控股股东、实际控制人控制的其他企业，小伦有限继续从事固体制剂设备的研发、生产和销售业务；（2）派生分立后，老厂区的土地及房产由小伦科技承继，账面价值合计 2,523.52 万元，占分立前小伦有限总资产的 13.39%，分立前的全部债权债务由分立后的小伦有限承继，并由小伦科技承担连带责任。

请发行人：（1）分析派生分立过程的合法合规性及其依据；（2）说明派生分立后，债权债务由发行人继承、原有土地及房产由小伦科技承继等相关安排的原因及商业合理性；（3）说明对分立资产的评估方法、评估参数、评估假设、评估程序、评估报告有效期及评估结果的客观性和公允性，审计方法、审计程序及审计结论，以及评估方、审计方的资质能力；（4）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 8 的规定，分析论证小伦科技是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争；（5）进一步分析派生分立对发行人主营业务、经营业绩、资产完整性等方面的具体影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、分析派生分立过程的合法合规性及其依据

（一）本次派生分立履行的程序

本次派生分立履行了股东会决策、审计、评估、公告、工商变更登记等程序，具体如下：

2019 年 3 月 18 日，小伦有限股东会作出决议，同意小伦有限以派生分立的方式分立为小伦有限（存续公司）和小伦科技（新设公司），分立基准日为 2019 年 3 月 31 日。

2019 年 3 月 21 日，小伦有限在温州都市报刊登了分立公告。

2019 年 5 月 22 日，浙江正大会计师事务所有限公司温州分所出具《审计报告》（浙正大温会审字[2019]第 116 号），对小伦有限 2019 年 3 月 31 日的财务报表进行了审计。

2019 年 5 月 23 日，温州鹿程资产评估事务所（普通合伙）出具《浙江小伦制药机械有限公司企业分立涉及的企业价值资产评估报告》（温鹿程[2019]第 025 号），对小伦有限分立涉及的截至 2019 年 3 月 31 日的资产负债予以评估。

2019 年 6 月 6 日，小伦有限股东会作出决议，同意：（1）分立后小伦有限的注册资本为 3,010.8396 万元，股东结构及持股比例与分立前小伦有限的股东结构及持股比例相同；（2）分立后小伦科技的注册资本为 300 万元，股东结构及持股比例与分立前小伦有限的股东结构及持股比例相同；（3）修改小伦有限章程。

2019 年 6 月 6 日，郑秀钗、小伦机械贸易、王小伦、小伦有限签署了分立决议书，对分立前后的注册资本、股权结构、债权债务分割、业务分割、人员变动等内容进行了约定，并以 2019 年 3 月 31 日为基准日编制了资产负债表及财产清单。根据分立决议书，本次分立前的全部债权债务由分立后的小伦有限承继，并由小伦科技承担连带责任。

2019 年 6 月 24 日，小伦有限完成了本次减资暨公司分立的工商变更登记。

（二）本次派生分立履行的程序符合当时有效的法律法规

本次派生分立履行的上述程序符合当时有效的《中华人民共和国公司法（2018 修正）》《中华人民共和国公司登记管理条例（2016 修订）》的有关规定，

具体比照情况如下：

法律法规名称	与派生分立相关的规定内容	派生分立过程是否符合
《中华人民共和国公司法（2018 修正）》	第四十三条：“.....股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。”	是
	第一百七十五条：“公司分立，其财产作相应的分割。 公司分立，应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出分立决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。”	是
	第一百七十六条：“公司分立前的债务由分立后的公司承担连带责任。但是，公司在分立前与债权人就债务清偿达成的书面协议另有约定的除外。”	是
	第一百七十七条：“公司需要减少注册资本时，必须编制资产负债表及财产清单。 公司应当自作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。债权人自接到通知书之日起三十日内，未接到通知书的自公告之日起四十五日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。”	是
	第一百七十九条：“公司合并或者分立，登记事项发生变更的，应当依法向公司登记机关办理变更登记；.....设立新公司的，应当依法办理公司设立登记。公司增加或者减少注册资本，应当依法向公司登记机关办理变更登记。”	是
《中华人民共和国公司登记管理条例（2016 修订）》	第三十八条：“因合并、分立而存续的公司，其登记事项发生变化的，应当申请变更登记；.....因合并、分立而新设立的公司，应当申请设立登记。 公司合并、分立的，应当自公告之日起 45 日后申请登记，提交合并协议和合并、分立决议或者决定以及公司在报纸上登载公司合并、分立公告的有关证明和债务清偿或者债务担保情况的说明。法律、行政法规或者国务院决定规定公司合并、分立必须报经批准的，还应当提交有关批准文件。”	是

根据温州市市场监督管理局 2022 年 1 月 18 日出具的证明，发行人自 2019 年 1 月 1 日起至 2022 年 1 月 18 日期间在温州市行政区域内未发现市场监管部门行政处罚记录。

综上，本次分立过程合法合规。

二、说明派生分立后，债权债务由发行人继承、原有土地及房产由小伦科技承继等相关安排的原因及商业合理性

（一）原有土地及房产由小伦科技承继的原因

由于产能受限，公司于 2018 年 9 月取得位于温州市龙湾区空港新区滨海十一路 122 号的土地使用权用于建设新厂区，新厂区建成后，公司将老厂区的生产设施、办公场所、员工进行整体搬迁，完成了迁扩建。新厂区土地面积 41,362.40 平方米，面积较大，迁扩建完成后仍有空余土地实施本次发行上市的募投项目。因此，公司不再继续使用老厂区从事生产，老厂区土地及房产拟用于对外出租。

为避免老厂区土地及房产的出租对公司主营业务清晰度和资产管理效率的影响，进而对公司上市造成不利影响，公司采取派生分立的方式剥离老厂区的土地及房产，由分立公司小伦科技作为新设公司承接上述资产。

（二）债权债务由发行人承继的原因

根据浙江正大会计师事务所有限公司温州分所出具的《审计报告》（浙正大温会审字[2019]第 116 号），截至分立基准日（2019 年 3 月 31 日），小伦科技承接的老厂区土地及房产无相关债权债务。此外，本次分立不涉及主营业务的分割和剥离，分立后固体制剂设备业务仍由小伦有限全部承继，故本次分立前的债权债务全部留在小伦有限体内。截至本补充法律意见书出具之日，未出现与小伦科技承接资产相关的分立前或有债权及或有债务。

综上，本次派生分立的相关安排具有商业合理性。

三、说明对分立资产的评估方法、评估参数、评估假设、评估程序、评估报告有效期及评估结果的客观性和公允性，审计方法、审计程序及审计结论，以及评估方、审计方的资质能力

（一）对分立资产的评估方法、评估参数、评估假设、评估程序、评估报告有效期及评估结果的客观性和公允性

2019 年 5 月 23 日，温州鹿程资产评估事务所（普通合伙）出具《浙江小伦制药机械有限公司企业分立涉及的企业价值资产评估报告》（温鹿程[2019]第 025 号），其中分立资产（房产及土地）的评估情况如下：

1.分立资产的评估方法

（1）固定资产-房屋建筑物：根据资产评估的有关法规，遵循评估的工作原则及经济原则，采用成本法进行评估。

（2）无形资产-土地使用权：当地土地市场交易较为活跃，故采用市场法评估。

2.分立资产的评估参数

（1）固定资产-房屋建筑物：评估值=重置全价*成新率，其中，重置全价包括购置或购建装饰材料所发生的必要的、合理的直接成本费用、间接成本费用和因资金占用所发生的资金成本；成新率采用使用年限法并考虑其功能性贬值来确定。

（2）无形资产-土地使用权：待估宗地评估价值=比较案例（即较近时期内已经发生交易的类似土地交易实例）*待估宗地交易情况指数/比较案例交易情况指数*待估宗地评估基准日地价指数/比较案例评估基准日地价指数*待估宗地区域因素条件指数/比较案例区域因素条件指数*待估宗地使用年限修正系数/比较案例使用年限修正系数。

3.分立资产的评估假设

使用的评估假设主要有交易假设、公开市场假设、资产持续使用假设等。资产持续使用假设，即被评估资产按照目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等继续使用，并相应确定评估方法、参数和依据。

4.分立资产的评估程序

（1）固定资产-房屋建筑物：审阅小伦有限填报的“固定资产-房屋建筑物评估明细表”，对房屋建筑物的财务记录进行核实；对列入评估范围的房屋建筑物进行现场勘验，并取得相关的产权证书；根据委估房屋建筑物的类型，按照建筑工程的土建与水电的造价，收集参考价格信息，确定委估房屋建筑物的重置成本。

（2）无形资产-土地使用权：审阅小伦有限填报的“无形资产-土地使用权评估明细表”，对土地使用权的财务记录进行核实；对列入评估范围的土地使用

权进行现场勘验，并取得相关的产权证书；根据委估土地使用权的类型，收集近期的类似宗地交易案例。

5.评估报告有效期

评估报告的有效期为一年，即自评估基准日 2019 年 3 月 31 日起至 2020 年 3 月 30 日止。

6.评估结果的客观性和公允性

本次派生分立的分立资产为老厂区的房屋建筑物及土地使用权，根据评估报告，分立资产在评估基准日（2019 年 3 月 31 日）的评估价值为 10,196.17 万元，评估增值 304.05%。温州鹿程资产评估事务所（普通合伙）按照资产评估准则及相关法律法规的规定，坚持独立、客观和公正的原则，采用合理的评估方法并履行必要的评估程序，对分立资产进行了评估，评估结果具有客观性及公允性。

此外，发行人聘请了具有证券期货从业资质的天源资产评估有限公司，以 2019 年 3 月 31 日为基准日对分立资产进行了追溯评估。根据天源资产评估有限公司于 2022 年 8 月 19 日出具的《浙江小伦制药机械有限公司分立涉及的单项资产资产评估报告》（天源评报字[2022]第 0507 号），分立资产在评估基准日（2019 年 3 月 31 日）的评估价值为 10,063.59 万元，评估增值 298.79%，未出现评估减值的情况。

（二）对分立资产的审计方法、审计程序及审计结论

2019 年 5 月 22 日，浙江正大会计师事务所有限公司温州分所出具《审计报告》（浙正大温会审字[2019]第 116 号），其中分立资产（房产及土地）的审计情况如下：

1.分立资产的审计方法及审计程序

（1）固定资产-房屋建筑物：获取固定资产折旧明细表，根据公司的折旧政策复核房屋建筑物折旧计提的准确性；对房屋建筑物进行实地观察，了解其当前的使用状况；结合房屋建筑物的具体损耗情况和使用寿命终了时的预期状态，评价管理层对房屋建筑物的可使用年限及残值的估计；查阅有关的施工合同、付款

单据、产权证明、财产税单等书面文件。

（2）无形资产-土地使用权：获取无形资产摊销明细表，根据公司的摊销政策复核土地摊销计提的准确性；对土地进行实地观察，了解其当前的使用状况；查阅国有土地使用权出让合同、产权证明、财产税单等书面文件。

2.分立资产的审计结论

经浙江正大会计师事务所有限公司温州分所审计的小伦有限 2019 年 3 月 31 日的报表显示分立资产账面价值为 2,523.53 万元，其中，固定资产-房屋建筑物账面价值为 1,295.82 万元、无形资产-土地使用权账面价值为 1,227.71 万元。浙江正大会计师事务所有限公司温州分所对小伦有限 2019 年 3 月 31 日的财务状况以及 2019 年 1-3 月的经营成果和现金流量发表了标准无保留意见。

此外，发行人聘请了具有证券期货从业资质的中汇对分立资产进行了专项审计。根据中汇于 2022 年 8 月 30 日出具的《审计报告》（中汇会审[2022]6543 号），分立资产在 2019 年 3 月 31 日的账面价值为 2,523.53 万元，其中，固定资产-房屋建筑物账面价值为 1,295.82 万元、无形资产-土地使用权账面价值为 1,227.71 万元。

（三）评估方、审计方的资质能力

1.评估方的资质能力

温州鹿程资产评估事务所（普通合伙）成立于 2017 年 4 月 13 日，经营范围为“资产评估（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。浙江省财政厅于 2017 年 10 月 19 日出具《备案公告》（浙财资备案[2017]10 号），对温州鹿程资产评估事务所（普通合伙）予以备案。

签字资产评估师万丽芳已取得《资产评估师职业资格证书》（登记编号：33120006），签字资产评估师陈宁宁已取得《资产评估师职业资格证书登记卡》（登记编号为：33000406）。

此外，发行人已聘请具有证券期货从业资质的天源资产评估有限公司于 2022 年 8 月 19 日对分立资产进行了追溯评估，追溯评估结果表明分立资产不存

在减值风险。

2.审计方的资质能力

浙江正大会计师事务所有限公司温州分所成立于 2017 年 12 月 18 日，经营范围为“审计、验资、资产评估、会计咨询、会计服务。基建工程预结算编审、工程咨询业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”，《会计师事务所分所执业证书》编号为 330000053302。

签字注册会计师彭正林已取得《注册会计师证书》（执业证书编号：330004330001），签字注册会计师朱平川已取得《注册会计师证书》（执业证书编号：420100170002）。

此外，发行人已聘请具有证券期货从业资质的中汇于 2022 年 8 月 30 日对分立资产进行了专项审计，专项审计结果与原审计报告中相关资产的账面价值一致。

四、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 8 的规定，分析论证小伦科技是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争

小伦科技与发行人之间不存在同业竞争情形。小伦科技现拥有位于浙江省温州经济技术开发区新二路 1 号的房产仅用于出租业务，未从事生产；发行人主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售。因此，小伦科技与发行人不存在经营相同或相似业务的情形，与发行人主营业务不存在重合部分，双方之间不存在同业竞争情形，亦不构成《审核问答》问题 5 中规定的重大不利影响的同业竞争。

此外，小伦科技及其实际控制人王小伦、郑秀钗已出具《关于避免同业竞争的承诺》，承诺不会在中国境内外以任何方式直接或间接参与对发行人构成竞争的任何业务或活动，如产生竞争情形的，将采取对维护发行人权益有利的行动以消除同业竞争。

五、进一步分析派生分立对发行人主营业务、经营业绩、资产完整性等方面的具体影响

（一）本次分立对发行人主营业务不存在重大不利影响

本次分立将老厂区的土地使用权和房屋建筑物剥离，不涉及主营业务的分割

和剥离。本次分立后，小伦有限继续从事固体制剂设备的研发、生产和销售业务。为维持公司生产经营的稳定性和连续性，本次分立后至公司搬迁至新厂区前，小伦有限以租赁的形式继续使用老厂区的土地和房产，实现顺利过渡。

因此，本次分立对发行人主营业务不存在重大不利影响。

（二）本次分立对发行人经营业绩不存在不利影响

报告期内，发行人和小伦科技的主要财务数据如下：

公司名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人	营业收入（万元）	10,929.30	24,762.09	19,129.13	17,746.89
	利润总额（剔除股份支付影响）（万元）	2,608.02	6,389.50	4,630.35	4,578.43
小伦科技	营业收入（万元）	282.00	288.28	400.38	200.19
	利润总额（万元）	-4.05	-140.47	141.80	91.00
小伦科技营业收入占发行人营业收入的比例		2.58%	1.16%	2.09%	[注 1]
小伦科技利润总额占发行人利润总额（剔除股份支付影响）的比例		[注 2]	[注 2]	3.06%	[注 1]

注：1.小伦科技成立于 2019 年 7 月 1 日，小伦科技 2019 年 7-12 月的财务数据与发行人 2019 年全年的财务数据不具有可比性，故未列示

2.小伦科技 2021 年、2022 年 1-6 月利润总额为负（由于当年对房产进行重新装修，租金收入下降，相关支出增加），与发行人 2021 年的利润总额不具有可比性，故未列示

本次分立后，发行人的主营业务收入和利润总额（剔除股份支付影响）呈现增长趋势，并且派生分立的新设公司小伦科技的营业收入和利润总额占发行人营业收入和利润总额的比例较低，因此，本次分立对发行人的经营业绩不存在不利影响。

（三）本次分立对发行人资产完整性不存在重大不利影响

本次分立出的总资产账面价值为 2,523.52 万元，占分立前发行人总资产的比例为 13.39%；本次分立出的净资产账面价值为 2,523.52 万元，占分立前发行人净资产的比例为 18.02%，占比均较小。

此外，发行人已取得新厂区的不动产权属证书，拥有新厂区合法的土地使用权和房屋所有权并已整体搬迁至新厂区，仅继续向小伦科技租赁面积为 206.57 平方米的办公场所用于研发实验使用。

因此，本次分立对发行人资产完整性不存在重大不利影响。

六、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅本次派生分立的工商变更登记档案，了解本次派生分立履行的程序，分析合法合规性。

2. 访谈发行人的实际控制人，了解本次派生分立后，债权债务由发行人继承、原有土地及房产由小伦科技承继等相关安排的背景原因，分析商业合理性。

3. 查阅温州鹿程资产评估事务所（普通合伙）出具的《浙江小伦制药机械有限公司企业分立涉及的企业价值资产评估报告》（温鹿程[2019]第 025 号），并访谈签字评估师，核实对分立资产的评估方法、评估参数、评估假设、评估程序、评估报告有效期及评估结果，了解评估方的资质能力。

4. 查阅浙江正大会计师事务所有限公司温州分所出具的《审计报告》（浙正大温会审字[2019]第 116 号），并访谈签字审计师，核实对分立资产的审计方法、审计程序及审计结论，了解审计方的资质能力。

5. 查阅天源资产评估有限公司出具的《浙江小伦制药机械有限公司分立涉及的单项资产资产评估报告》（天源评报字[2022]第 0507 号），核实分立资产的专项评估结果以及天源的资质能力。

6. 查阅中汇出具的《审计报告》（中汇会审[2022]6543 号），核实分立资产的专项审计结果以及中汇的资质能力。

7. 访谈小伦科技的实际控制人，对小伦科技进行实地走访，并查阅小伦科技报告期内的财务报表、银行流水、开具的发票，核实小伦科技的主营业务，并取得小伦科技及其实际控制人王小伦、郑秀钗出具的《关于避免同业竞争的承诺》。

8. 查阅发行人报告期内经审计的财务报表、发行人 2019 年 3 月 31 日经审计的财务报表、新厂区的不动产权证书，分析本次派生分立对发行人主营业务、经

营业绩、资产完整性的影响。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 本次派生分立已按照当时有效的法律法规履行了相应程序，过程合法合规。

2. 原有土地及房产由小伦科技承继的原因系为避免老厂区土地及房产的出租对公司主营业务清晰度和资产管理效率的影响，进而对公司上市造成不利影响；债权债务由发行人继承的原因系小伦科技承接的老厂房土地及房产无相关债权债务，相关安排具有商业合理性。

3. 评估方采用合理的评估方法并履行必要的评估程序，评估结果具有客观性和公允性；审计方采用了必要的审计方法及审计程序；评估方和审计方均具备相应的资质能力，且发行人已聘请具有证券期货从业资质的评估机构和审计机构对分立资产进行专项评估和专项审计。

4. 小伦科技与发行人不存在同业竞争情形，亦不构成《审核问答》问题 5 中规定的重大不利影响的同业竞争。

5. 派生分立对发行人主营业务、经营业绩、资产完整性不存在重大不利影响。

问题 4：关于关联方和关联交易

申报材料显示：（1）2019 年，公司实际控制人王渊持有 100%股权的 Super Clean 为发行人代收货款 20.26 万元；（2）报告期内，发行人向关联方小伦科技承租房屋建筑物金额分别为 139.81 万元、335.00 万元、87.61 万元；（3）公司报告期内曾经的关联方有 10 家，部分公司为发行人上下游行业公司，或报告期与发行人存在业务往来；2022 年 4 月，公司实际控制人郑秀钗持有 55.34%股权的温州市药之星医药连锁有限公司注销。公开资料查询显示，温州市药之星医药连锁有限公司经营状态为已吊销。发行人报告期内存在关联方资金占用、第三方代收货款等财务内控不规范情况。

请发行人：（1）说明 Super Clean 报告期内的主营业务及经营状况，报告期内其代发行人收货款的原因、必要性、合理性，第三方回款是否符合行业惯例；（2）说明发行人向小伦科技租赁厂房等相关费用的定价依据及公允性；（3）说明温州市药之星医药连锁有限公司基本情况，吊销的原因；（4）结合报告期内存在关联方资金占用、第三方代收货款等财务内控不规范情况，进一步说明针对上述财务内控不规范事项的整改情况，后续加强财务内控管理相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

一、说明 Super Clean 报告期内的主营业务及经营状况，报告期内其代发行人收货款的原因、必要性、合理性，第三方回款是否符合行业惯例

（一）Super Clean 报告期内的主营业务及经营状况

Super Clean 报告期内已无实际经营业务，且于 2021 年 11 月解散。2019 年度至 2021 年度，Super Clean 的主要经营数据如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（万元）	0.00	0.00	0.00
净利润（万元）	-5.80	0.29	-0.47

Super Clean 的收入主要为存款利息收入，费用主要为公司年检和注销费用。

（二）报告期内其代发行人收货款的原因、必要性、合理性

2019 年 1 月，Super Clean 代发行人收回货款 20.26 万元的原因系发行人客户 PFIZER SAUDI LIMITED（辉瑞沙特）因回款习惯误将该笔货款汇入发行人的境外关联企业。

报告期前，公司曾通过境外关联企业作为海外贸易平台进行交易，2018 年起，公司为减少关联交易改为直接向终端客户进行销售。2018 年，小伦进出口曾向辉瑞沙特销售提升加料机配件、混合机配件以及清洗机配件等产品，但客户因回款习惯将货款误打入公司关联企业。因此，Super Clean 代发行人收回货款

具有合理性。

该笔第三方回款金额较小，且对应公司报告期前的销售收入，未对发行人报告期内的业务经营、财务管理和收入真实性造成不利影响。

（三）公司的第三方回款具有偶发性，同行业公司中亚光股份存在少量第三方回款情形

经查询同行业上市公司的公开披露资料，同行业公司迦南科技、东富龙、楚天科技上市时间较早，未披露相关第三方回款情况；亚光股份存在少量第三方情况，具体如下：亚光股份在其报告期内（2019 年至 2021 年）存在第三方回款情形，形成的收入分别为 4.66 万元、273.10 万元、549.38 万元，占营业收入的比例分别为 0.01%、0.65%、1.14%，主要系客户通过其同一集团内关联公司及客户指定第三方付款给公司。

公司的第三方回款情形较为特殊，系海外客户因回款习惯将货款误打入公司关联企业，金额较小且具有偶发性。自 2019 年 2 月开始，公司未出现第三方代收货款的情形。

二、说明发行人向小伦科技租赁厂房等相关费用的定价依据及公允性

（一）发行人向小伦科技租赁房产的定价依据

报告期内，发行人向小伦科技租赁房产的情况如下：

承租人	出租人	业务类型	金额（万元）			
			2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人	小伦科技	房屋建筑物承租	1.71	87.61	335.00	139.81

报告期内，发行人向小伦科技主要租赁房产用于生产以及租赁小部分办公场所用于办公和研发，租金一直为 15 元/平方米/月（含税），该租赁价格系参照市场价格及小伦科技向第三方出租的价格，由交易双方协商确定。

2021 年 3 月，待公司新厂区建设完毕后，公司的主要生产经营场所进行了搬迁，仅继续向小伦科技租赁使用部分办公场所用于研发实验使用，继续租赁系使用的实验室中布置了一整套完整的固体制剂实验设备，主要为满足客户药品试

制需求，对环境的洁净度要求较高。而公司新建造的厂区设施目前全部用于固体制剂设备的生产，现有生产环境未设置相应的洁净室，公司已将研发中心建设列为本次发行上市的募投项目之一，投入使用后将替换原有的实验室，并与小伦科技终止关联租赁交易。

（二）发行人向小伦科技租赁房产的租赁价格具有公允性

经与小伦科技所在地段周边厂房的租赁价格、小伦科技向第三方出租房产的租赁价格比较，发行人向小伦科技租赁房产的租赁价格具有公允性，具体情况如下：

1.小伦科技所在地段周边厂房的租赁价格

经检索 58 同城网站，小伦科技所在温州市蒲州街道地区厂房的近期报价信息如下：

序号	位置	可租赁建筑面积（平方米）	租金价格（元/平方米/月）	房屋类型
1	温州市蒲州街道钱江路	600.00	12.60	厂房
2	温州市蒲州街道飞云江路/大罗山路（路口）	1,100.00	15.00	厂房
3	温州市蒲州街道雁荡东路	420.00	15.00	厂房
4	温州市蒲州街道雁荡东路云创艺尚孵化器	550.00	17.10	厂房
5	温州市蒲州街道兴国路	1,035.00	18.90	厂房
6	温州市蒲州街道文昌创客小镇	3,000.00	18.90	厂房

2.小伦科技向第三方出租房产的租赁价格

小伦科技向第三方出租价格的情况如下：

租户	租金价格（元/平方米/月）	租赁面积（平方米）	用途	租期
浙江丰众建筑材料科技股份有限公司	18.00	927.00	办公	2021-07-01 至 2026-06-30
浙江丰众建筑材料科技股份有限公司	17.00	472.00	生产	2021-07-01 至 2026-06-30
温州云憬电子科技有限公司	17.00	1,132.00	办公、生产	2021-08-01 至 2024-07-31

综上，小伦科技所在蒲州街道房产出租的租金价格约 12-19 元/平方米/月，发行人向小伦科技租赁房产的单位面积租金处于该价格区间内，具有公允性。

三、说明温州市药之星医药连锁有限公司基本情况，吊销的原因

温州药之星的基本情况如下：

公司名称	温州市药之星医药连锁有限公司
统一社会信用代码	91330326MA2GCP025N
成立时间	2004 年 9 月 17 日
法定代表人	高鹤鸣
注册资本	683 万元
注册地	平阳县敖江镇陶瓷综合市场 D 区 35-59 号（单数）
经营范围	处方药、非处方药：中药材；中成药；中药饮片；化学药制剂；抗生素；生化药品；生物制品（不含预防性生物制品）零售连锁（有效期至 2009 年 9 月 15 日止）；保健食品批发、零售（许可证有效期限至 2008 年 9 月 20 日止）。
工商吊销日期	2007 年 1 月 12 日
工商注销日期	2022 年 4 月 25 日

根据温州药之星的工商档案，温州药之星于 2007 年 1 月 12 日被吊销营业执照的原因系温州药之星未在 2006 年 6 月 30 日年检截止日期前参加 2005 年度企业年度检验。报告期内，温州药之星仍处于吊销状态，未开展实际的经营活动。

温州药之星吊销后长期处于无人经营管理的状态，亦未进行注销。根据平阳县市场监督管理局于 2022 年 4 月 25 日出具的登记通知书（（平市监）登记内销字[2022]第 009282 号），温州药之星已于 2022 年 4 月 25 日依法办理工商注销登记。

温州药之星注销之前，郑秀钗持有其 55.34%股权。自温州药之星 2004 年 9 月成立至 2022 年 4 月注销，发行人的控股股东、实际控制人及现任董事、监事、高级管理人员未在温州药之星担任其法定代表人、董事、监事或高级管理人员。

四、结合报告期内存在关联方资金占用、第三方代收货款等财务内控不规范情况，进一步说明针对上述财务内控不规范事项的整改情况，后续加强财务内控管理相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性

（一）报告期内公司关联方资金占用的整改情况，后续加强财务内控管理

相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性

2019 年，公司控股股东、实际控制人控制的企业小伦科技从公司拆入 10 万元，该笔资金拆借系小伦科技分立初期为解决临时性资金周转需求，向公司短期拆借少量资金以满足公司日常经营需求。截至 2019 年末，小伦科技已归还该笔款项；2020 年及以后未再发生公司与关联方之间进行资金拆借等非经营性资金占用的情况。

针对该等不规范事项，公司制定或修订了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《关联交易管理制度》《资金支付与报销管理办法》等内部控制文件，加强对关联方资金占用的规范和管理。该类制度所规定的针对关联方占用公司资金的相关防范措施具体如下：

（1）明确职责划分。规定公司董事会负责防范控股股东及关联方资金占用的管理。公司董事长是防范资金占用、资金占用清欠工作的第一责任人。公司财务部门是落实防范资金占用、资金占用清欠措施的职能部门。

（2）规范与关联方之间的正常资金往来交易审批流程。明确规定公司的任何关联方未经法定程序批准，不得从公司支取资金和接受公司支付的资金。对于公司与控股股东、实际控制人及其他关联方通过采购、销售等生产经营环节产生的关联交易，由公司相应的决策机构（董事会或股东大会）按照各自权限和职责进行审批，并且公司必须与相应的关联方按照批准的内容签订相应的关联交易协议。公司董事及高级管理人员不得在未经公司相应的决策机构依照法定程序批准的情况下，要求财务人员向关联方支付资金，也不得违背相应的决策机构做出的决议或决定以及公司依法与关联方签订的关联交易协议，要求财务人员向关联方支付资金。

（3）明确财务人员支付关联方资金的操作流程。公司财务人员在接到向外支付资金的指示时，应当对照关联方清单，审查资金支出对象是否属于公司关联方。如果属于关联方资金支出，则进一步审查资金用途以及是否有相应的关联交易审批文件和协议文件。

2020 年及以后，公司未发生关联方占用公司资金的违规行为，公司已经在

首次申报基准日有效执行了上述与关联方占用公司资金相关的财务内控管理制度措施。

（二）报告期内公司第三方代收货款的整改情况，后续加强财务内控管理相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性

2019 年 1 月，Super Clean 代发行人收回货款 20.26 万元。针对该等不规范事项，公司修订了《财务管理制度》，加强对第三方代收货款的规范和管理。该类制度所规定的针对第三方代收货款的相关防范措施具体如下：

（1）明确要求客户汇款名称应与合同签署方、发票中的购买方保持一致。

（2）明确要求收到的客户汇款非来自于合同签署方，一律不予发货，并将客户回款原路返还。

发行人严格执行相关内控管理制度，自 2019 年 2 月开始，未出现第三方代收货款的情形，整改和规范效果显著，相关内控设计合理和运行有效。

综上，公司已对报告期内财务内控不规范事项进行了有效整改，同时建立并完善了相关财务内控管理制度并得到有效执行。就公司与财务报表相关的内部控制运行情况，中汇于 2022 年 10 月 27 日出具《内控鉴证报告》，确认发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

五、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 访谈 Super Clean 的实际控制人王渊，查阅 Super Clean 报告期内的银行流水、财务报表，了解 Super Clean 报告期内的主营业务和经营状况。

2. 访谈 Super Clean 的实际控制人王渊和发行人的财务总监谢君，了解 Super Clean 代发行人收回货款的原因，分析合理性。

3. 查阅同行业公司的公开披露资料，了解同行业公司的第三方回款情况。

4. 访谈发行人的实际控制人，了解发行人向小伦科技租赁房产的定价依据；通过公开网站检索小伦科技所在地段周边厂房的租赁价格，查阅小伦科技向第三方出租房产的租赁协议，分析发行人向小伦科技租赁房产的租赁价格的公允性。

5. 查阅温州药之星的工商档案，访谈郑秀钗，了解温州药之星的基本情况及吊销原因。

6. 访谈发行人的财务总监谢君，查阅发行人的《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《关联交易管理制度》《资金支付与报销管理办法》《财务管理制度》等内部控制文件以及中汇出具的《内控鉴证报告》，了解财务内控不规范事项的整改情况以及加强财务内控管理的相关措施，分析措施的有效性。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. Super Clean 报告期内已无实际经营业务；Super Clean 代发行人收货款的原因系海外客户因回款习惯误将该笔货款汇入发行人的境外关联企业，具有合理性；发行人的第三方回款情形较为特殊，金额较小且具有偶发性，同行业公司亚光股份亦存在少量第三方付款的情形。

2. 发行人向小伦科技租赁房产的租赁价格系参照市场价格及小伦科技向第三方出租的价格，由交易双方协商确定，具有公允性。

3. 温州药之星已于 2022 年 4 月注销，2007 年 1 月被吊销的原因系未在 2006 年 6 月 30 日年检截止日期前参加 2005 年度企业年度检验。

4. 发行人已对报告期内财务内控不规范事项进行了有效整改，同时建立并完善了相关财务内控管理制度并得到有效执行，2020 年及以后发行人未发生新的财务内控不规范情形。

问题 5：关于对赌协议

申报材料显示：2021 年亿群合筑、亿群启银、何洪入股发行人时，曾与发

行人及其实际控制人、相关股东签署增资协议和股东协议，约定特殊权利条款，其中包括反稀释权和股权回购权。2021 年 11 月 24 日，前述主体签署相关补充协议终止特殊权利条款。

请发行人说明涉及发行人的对赌协议是否已彻底清理，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》问题 13 的相关规定。

请保荐人、发行人律师《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 13 的相关规定发表明确意见。

答复：

一、请发行人说明涉及发行人的对赌协议是否已彻底清理，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》问题 13 的相关规定

（一）涉及发行人的对赌协议已彻底清理

1.《股东协议》约定的股权回购条款的清理情况

王小伦、王渊、郑秀钗与亿群启银、亿群合筑、何洪（合称“**投资人**”）于 2021 年 11 月 24 日签订了《股东协议之补充协议》，约定：《股东协议》自《股东协议之补充协议》签署之日起无条件且不可撤销地终止并自始无效，《股东协议》及相关条款对各方以及发行人不再产生任何约束力，不再重新溯及既往地生效，各方互不承担违约责任，投资人亦不再就前述约定的未完全履行向其他方主张任何权利；《股东协议》的履行与终止不存在任何纠纷或潜在纠纷。

2.《增资协议》约定的反稀释权条款的清理情况

小伦智造及王小伦、王渊、郑秀钗、程金海、刘志勇、小伦机械贸易、温州基礼、温州基诺与亿群合筑、亿群启银、何洪（合称“**投资人**”）于 2021 年 11 月 24 日签订了《增资协议之补充协议》，约定：《增资协议》“第四条 引进新投资者的限制”自《增资协议之补充协议》签署之日起无条件且不可撤销地终止并自始无效，该等条款对各方以及发行人不再产生任何约束力，不再重新溯及既往地生效，各方互不承担违约责任，投资人亦不再就前述约定的未完全履行向其他方主张任何权利；《增资协议》“第四条 引进新投资者的限制”的履行与终止不

存在任何纠纷或潜在纠纷。

2021 年 11 月 24 日，亿群合筑、亿群启银、何洪出具《关于无股东特殊权利的声明》确认：《增资协议》和《股东协议》约定的股东特殊权利已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，且不存在其他对赌等股东特殊权利安排。

2022 年 8 月 15 日，除亿群合筑、亿群启银、何洪外的其他股东出具确认函，确认不存在对赌等股东特殊权利安排。

综上，涉及发行人的对赌协议已彻底清理，不存在恢复条款。

（二）对赌协议的清理情况符合《审核问答》问题 13 的相关规定

涉及发行人的对赌协议已彻底清理，已不存在涉及发行人的对赌等特殊权利条款，符合《审核问答》问题 13 的相关规定，具体对照情况如下：

《审核问答》问题 13 的相关规定	发行人相应情况	是否符合
投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	相关主体已签署《股东协议之补充协议》《增资协议之补充协议》，对赌协议已彻底清理，已不存在涉及发行人的对赌等特殊权利条款	是
发行人应当在招股说明书中披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示	发行人已在《招股说明书》“第五节/八/（十一）”披露对赌协议的具体内容以及对发行人的影响 对赌协议已彻底清理，发行人不存在对赌协议相关风险	是

二、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅《股东协议》《增资协议》《股东协议之补充协议》《增资协议之补充

协议》，了解对赌协议的清理情况。

2. 查阅亿群合筑、亿群启银、何洪出具的《关于无股东特殊权利的声明》。

3. 查阅除亿群合筑、亿群启银、何洪外的其他股东出具的不存在对赌等股东特殊权利安排的确认函。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

涉及发行人的对赌协议已彻底清理，不存在恢复条款，符合《审核问答》问题 13 的相关规定。

问题 6：关于员工持股平台

招股说明书显示，温州基诺和温州基礼为发行人的员工持股平台，未明确员工离职后的股份处理安排；温州基礼合伙人中存在已退休员工。

请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 22 条规定完善员工持股平台相关信息披露，并说明穿透计算后的公司股东人数。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 22 条规定完善员工持股平台相关信息披露

经核查，发行人已在《招股说明书》“第五节/十五”中，依据《审核问答》第 22 条的规定，完善员工持股平台相关信息披露，包括员工持股计划的实施背景、人员构成、价格公允性、人员离职后的股份处理、股份锁定期、员工持股平台的规范运作情况及备案情况等内容。

二、说明穿透计算后的公司股东人数

截至本补充法律意见书出具之日，发行人的直接股东共有 11 名，其中 6 名

自然人股东，5 名非自然人股东。5 名非自然人股东的穿透计算股东人数情况如下：

1.温州基诺、温州基礼

温州基诺、温州基礼系发行人的员工持股平台，为合伙企业。截至本补充法律意见书出具之日，除郑祥光已于 2022 年 2 月退休外，其他合伙人均为公司在职员工。在 2020 年 12 月实施股权激励时，包括郑祥光在内的所有受激励对象均为公司员工。因此，根据《审核问答》第 22 条的规定，温州基诺、温州基礼在穿透计算股东人数时，各按一名股东计算。

2.亿群启银、亿群合筑

亿群启银、亿群合筑为已办理登记备案的私募投资基金，在穿透计算股东人数时，各按一名股东计算。

3.小伦机械贸易

小伦机械贸易为王小伦和郑秀钗夫妇持股 100%的企业，在穿透计算股东人数时，按两名股东计算。

综上，发行人的股东追溯穿透至自然人、已办理登记备案的私募投资基金、符合监管要求的员工持股平台的人数为 10 人（剔除重复值），合计不超过 200 人，具体情况如下：

序号	股东名称	类型	穿透计算股东人数（人）
1	王渊	自然人	1
2	小伦机械贸易	有限责任公司	2
3	王小伦	自然人	1
4	郑秀钗	自然人	1
5	程金海	自然人	1
6	温州基诺	员工持股平台	1
7	亿群启银	私募投资基金	1
8	温州基礼	员工持股平台	1
9	亿群合筑	私募投资基金	1
10	何洪	自然人	1
11	刘志勇	自然人	1

合计股东人数	**12**
重复值	**2**
剔除重复值后的股东人数	**10**

若发行人的股东层层穿透至《关于股东信息核查中“最终持有人”的理解与使用》中要求的“最终持有人”，穿透后的“最终持有人”均为自然人，合计 82 人（剔除重复值），不超过 200 人，具体情况如下：

序号	股东名称	类型	穿透计算的最终持有人（人）
1	王渊	自然人	1
2	小伦机械贸易	有限责任公司	2
3	王小伦	自然人	1
4	郑秀钗	自然人	1
5	程金海	自然人	1
6	温州基诺	员工持股平台	46
7	亿群启银	私募投资基金	19
8	温州基礼	员工持股平台	16
9	亿群合筑	私募投资基金	14
10	何洪	自然人	1
11	刘志勇	自然人	1
合计股东人数			**103**
重复值			**21**
剔除重复值后的股东人数			**82**

三、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅《招股说明书》关于员工持股平台相关信息披露内容。

2. 查阅温州基礼、温州基诺工商登记资料、验资报告。

3. 查阅程金海、刘志勇、温州基诺、温州基礼两个合伙企业中的合伙人中同时作为发行人董事、监事、高级管理人员的合伙人及同时为发行人直接股东的合伙人出具的《关于所持股份流通限制和自愿锁定、减持意向的承诺》。

4. 查阅发行人报告期内的员工花名册。

5. 访谈温州基礼、温州基诺全体合伙人，并查阅温州基礼、温州基诺全体合伙人填写的调查表以及出具的《股东专项信息核查确认函》。

6. 查阅温州基诺、温州基礼所有合伙人签署的《合伙协议之补充协议》。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人已按照《审核问答》第 22 条的规定，完善了员工持股平台相关信息披露。

2. 发行人穿透计算后的股东人数为 10 人，合计不超过 200 人。

问题 7：关于子公司小伦进出口及温州祥兴

申报材料显示：（1）小伦进出口设立于 2010 年 4 月 14 日，原系发行人实际控制人之一王小伦控制的企业；2020 年 11 月 27 日，王小伦、程金海等人分别与发行人前身小伦有限签署了股权转让协议，将小伦进出口以 1,400 万元转让给小伦有限；小伦进出口主要从事于固体制剂设备的海外销售业务，其制药整机类产品大多向小伦有限采购；招股说明书未披露报告期内公司与小伦进出口之间的关联交易情况；（2）2019 年 6 月 17 日小伦有限、黄建祥和刘卫星共同设立祥兴科技，其中小伦有限持有 60%股权，黄建祥持有 30%股权，刘卫星持有 10%股权；祥兴科技自设立以来主要从事固体制剂设备的加工与制造，发行人于 2021 年注销祥兴科技。

请发行人说明：（1）发行人收购小伦进出口股权的定价公允性；报告期内小伦进出口的主营业务、经营业绩、主要客户及供应商、股东等情况，与发行人之间的资金、业务往来情况，如涉及关联交易，请完善招股说明书信息披露，并说明关联交易的定价公允性，以及小伦进出口是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环等情形；（2）祥兴科技的经营业绩、主要客户、供应商情况；与黄建祥和刘卫星的履历，其与发行人及其实际控制人等关联方之间的资金或业务往来情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

一、发行人收购小伦进出口股权的定价公允性；报告期内小伦进出口的主营业务、经营业绩、主要客户及供应商、股东等情况，与发行人之间的资金、业务往来情况，如涉及关联交易，请完善招股说明书信息披露，并说明关联交易的定价公允性，以及小伦进出口是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环等情形

（一）发行人收购小伦进出口股权的定价具有公允性

1.本题回复要点概览

回复要点	具体内容	
1、关于小伦进出口基本情况	（1）小伦智造与小伦进出口原不从事制药设备海外直销业务，并未积累相应资源，程金海加入后小伦进出口开始业务转型。小伦进出口现有客户资源系自主开拓，并非来自于发行人及其实际控制人的让渡	
	（2）从业务流程角度，小伦进出口区别于其他中间商客户，并非纯粹的贸易类企业，而是固体制剂设备方案提供商，其海外客户资源的取得依赖于小伦进出口所具备的固体制剂设备方案设计并将需求进行本土化转换的能力	
2、关于小伦进出口的业务独立性	（1）小伦进出口主动向客户提供制药设备解决方案，并通过向小伦智造采购设备予以实现，实现双方协同发展，并非单向依赖	
	（2）销售端，小伦进出口具备独立获客能力	①海外销售面临更多挑战，具有一定门槛，小伦智造未组建专业团队开拓海外市场，发行人自成立至收购小伦进出口前，无海外直接销售记录
		②小伦进出口具备自主开拓海外市场的能力，独立获取客户，且收入几乎全部来自于海外直销。为发行人收购前，小伦进出口客户与发行人不存在重叠情形
	（3）采购端，以公允价格向小伦智造采购，且具备向第三方供应商采购的能力	① 小伦进出口具有较强的供应商选择权，因合作关系紧密主要向小伦智造进行采购，关联采购价格公允
		② 制药设备的市场供应较为充分，双方业务合作模式具有合理性
		③ 小伦进出口构建了独立采购渠道，具备外部采购完成供货的能力
	（4）小伦进出口人员与财务独立	
	（5）收购小伦进出口构成业务合并	
	（6）收购完成后，小伦进出口保持原有业务模式，继续独立获客并以公允价格向母公司采购产品	
3、关于股权收购的必要性	（1）小伦进出口系发行人关联企业，与发行人存在关联交易，且同样主要从事于固体制剂设备业务，收购小伦进出口有利于彻底解决公司的同业竞争和关联交易问题，并能够提高公司自身的海外市场推广能力	
	（2）以股权收购方式能够符合程金海长期作为小伦智造业务合作方的利益诉求，具有必要性与合理性	

回复要点	具体内容
	（3）收购小伦进出口前，发行人系王小伦家族 100%持股，收购事宜已经全体股东同意，亦不存在侵害其他股东利益的情形
4、关于评估方法与评估结论公允性	（1）根据上述分析，小伦进出口已建立了完整供销体系，具备独立开展业务的能力，符合收益法评估的条件，评估定价的具体指标及测算过程合理
	（2）小伦进出口为客户进行制药设备相关方案设计，客户不会指定设备品牌，小伦进出口于设备制造环节的供应商选择广泛，作为小伦智造的关联方，关联采购占比较高具有合理性；且关联交易价格公允，不会对评估结论产生影响
	（3）存在其他收购自身贸易商并采用收益法作为最终评估结论的市场案例。市盈率方面，小伦进出口的评估市盈率约 3.5，处于较低水平
5、关于收购后的业绩完成情况	收购完成后，小伦进出口业绩完成情况良好，能够实现收益法下的业绩预测
6、关于小伦进出口股东结构	（1）王小伦系小伦进出口第一大股东并担任执行董事，通过对公司经营决策层面的掌控实现对小伦进出口的控制。程金海系其所聘请的专业管理人员，主导小伦进出口的日常经营管理，并认可王小伦家族的实际控制地位
	（2）部分小伦智造的销售人员在小伦进出口成立早期入股，相关人员并无海外市场拓展经验，在小伦进出口业务初期为其提供技术支持，现已淡出小伦进出口的具体业务

2.小伦进出口的基本情况

（1）小伦智造母公司原不具备海外直销团队与能力，小伦进出口设立之初亦未计划开展制药设备的海外销售业务，并未直接积累海外客户资源

制药设备因其产品定制化程度较高，供应商一般需要充分提供售前服务。而当面向海外市场时，需熟悉当地的商业环境以及药政管理政策，了解国外制药企业对设备的具体需求与技术标准，具备较强的多语种交流沟通能力等，市场开拓较国内面临着更多挑战。因此 成立至今，小伦智造的业务重心均偏向国内市场，未组建专门面向海外市场的营销团队，海外市场开拓依托于中间商渠道进行开展。

小伦进出口于 2010 年由王小伦夫妇出资设立，设立之初计划利用商业资源积累，从事钢材现货等大宗产品的贸易业务，但具体业务并未实际开展。在小伦进出口开展制药设备的海外销售业务后，王小伦虽然保留了对公司的控制权，但未参与海外市场开拓的具体工作。

在小伦智造收购小伦进出口之前，小伦智造及其实际控制人并未积累相应的海外客户资源。

（2）程金海 2011 年加入小伦进出口，小伦进出口转型制药设备海外市场销

售，客户资源均系小伦进出口自行取得

2011 年，程金海加入小伦进出口，程金海常年致力于制药设备的海外市场推广，曾在迦南科技、北京天利流程技术有限公司主管海外销售，具备丰富的制药设备海外销售经验和较强的海外市场开拓能力。

程金海加入小伦进出口的同时，以增资及受让部分股权的方式成为小伦进出口第二大股东，至小伦进出口被收购前，程金海持股 38%。程金海加入后，专门组建业务团队，将小伦进出口作为固体制剂设备的海外市场开拓平台，直接向海外终端客户提供产品和服务。

综上所述，小伦进出口的现有客户资源均系小伦进出口自主开拓取得，而非来自于小伦智造或其实际控制人的原有商业资源让渡。

（3）从业务流程角度，小伦进出口区别于其他中间商客户，并非纯粹的贸易类企业，而是固体制剂设备方案提供商，其海外客户资源的取得依赖于小伦进出口所具备的固体制剂设备方案设计并将需求进行本土化转换的能力

固体制剂设备的定制化程度较高，设备的具体参数指标、运行模式需要满足下游制药企业药品生产工艺的一系列要求，具备较强的技术专业性，这对于设备供应商提出了较高的专业要求。

除小伦进出口外，发行人的中间商客户系专业贸易商，具有成熟的销售渠道、较强的信息获取能力，但并不具备技术专业性，为客户进行设备方案设计及优化的技术性工作由发行人自行完成。

区别于其他中间商客户，小伦进出口并非纯粹的贸易类企业，而是一家固体制剂设备方案提供商，其海外客户资源的取得依赖于小伦进出口所具备的固体制剂设备方案设计并将需求进行本土化转换的能力。具体业务开展时，小伦进出口在客户获取阶段，会结合客户的具体生产需求，参与其生产工艺流程设计，向客户提供技术咨询、方案设计等服务，同时也具备将海外制药企业的需求转换为具体实施方案的能力，最终通过寻找国内供应商落实客户具体需求，对产品进行质检把控并完成交付。在此业务模式下，小伦进出口能够在方案设计层面满足终端客户复杂的一系列需求，并将其转换为对设备制造商的具体生产指令。此外，海

外客户在确定设备制造方案后，很少对于设备品牌提出进一步明确需求，相较于其他不具有技术专业性的中间商客户，小伦进出口对于设备制造的供应商选择拥有更多自主权。

因此，小伦进出口的业务取得主要依赖其固体制剂设备方案设计并将需求进行本土化转换的能力，设备制造商对于小伦进出口的获客影响有限。

3.小伦进出口具备独立经营能力，构成完整的业务

（1）小伦进出口与小伦智造之间形成了紧密的协作关系而非单向依赖

小伦进出口专注于固体制剂设备的方案设计，能够在海外市场直接获取客户资源，但不具备生产、制造能力；小伦智造 未建立海外市场开拓的专业团队，自成立至收购小伦进出口，未曾获取海外直销客户。因此，双方的合作是基于能够相互填补对方业务空白而实现的协作关系。在此合作模式下，小伦进出口需要向小伦智造采购设备实现供货，双方形成了较为紧密的业务合作 ，并非单向依赖关系。

小伦进出口的盈利能力建立在为海外客户完成制药设备方案设计能力之上，通过海外客户所能接受的较高报价实现，以公允价格向国内设备供应商采购，小伦进出口依然能保持较好的盈利能力，同时为制药设备供应商提供了业绩增量。基于与小伦智造较为紧密的合作关系，小伦进出口向小伦智造采购比例较高具有合理性。

（2）销售端，面对海外市场开拓带来的挑战，小伦进出口具备独立获取海外客户的能力

① 海外销售面临更多挑战，小伦智造未组建专业团队开拓海外市场

由于海外市场的总体商业环境、法律、政策等与中国存在一定的差异，公司无法将国内行之有效的成功经验复制到海外，海外市场开拓面临更多挑战。具体表现如下：

A、海外销售需满足当地药政部门的标准和质量要求

公司设备销售时需提供立体化的服务，帮助客户更好遵守法规性需求。药品

注册环节，在遵守药品制造工艺注册类法规的基础上，为客户提供工艺优化服务；药品上市环节，公司可以参照 GEP 以及 GMP 的要求对客户的安装工程建设和设备采购安装进行建议。

制药设备海外销售时，同样需要在提供高品质制药设备的基础上，配套提供对应的立体化服务，需遵循出口国当地的法规性需求，如欧盟 cGMP 和美国 FDA 等。因此，海外市场销售的前提之一即需要对当地药政管理政策深入了解。

B、海外市场开拓需要专业的国际化营销团队

为了顺利拓展海外市场，业务人员需要熟悉当地的商业环境和文化特征；同时，制药设备销售前存在一整套售前服务环节，业务人员需要与客户关于设备的具体要求进行大量的交流沟通。因此，业务人员需要具备较强的多语种交流沟通能力，而为了熟悉当地商业环境与文化特征，与客户充分交流沟通问题，业务人员又需要长期出差国外，工作强度较大，专注于国内市场的营销人员无法较好地同时兼顾海外市场，因此需要组建一支专业的国际化营销团队，专业开发海外客户。

C、小伦智造母公司未组建专业团队开拓海外市场

综上，由于海外市场拓展面临的挑战更多，长期以来，小伦智造的业务重心均在国内市场，未组建专门面向海外市场的营销团队，亦未主动接触并系统性学习海外市场的药政政策及其最新变化情况，海外市场的开拓则依托于中间商进行开展。在收购小伦进出口之前，面向海外客户的直接销售均系小伦进出口完成，相关客户由小伦进出口自行开拓和维护。

另外，从海外销售资质方面，小伦智造于 2017 年 10 月方才完成了对外贸易经营者备案，但至收购小伦进出口前，并无直接向海外客户直接销售的记录。

② 小伦进出口具备自主开拓海外市场的能力，收入几乎全部来自于海外直销

A、海外市场充分竞争，小伦进出口具备较强的海外获客能力，未依赖于小伦品牌

在小伦智造收购小伦进出口之前，全部 通过中间商客户开拓海外市场，该等中间商并不会刻意为小伦建立品牌形象，因此，小伦进出口海外市场开拓未依赖于小伦智造于海外的品牌建设，而是直接依赖于自身业务团队。同时，由于国外制药设备行业起步较早，市场处于充分竞争状态，在此背景之下，国内制药设备厂商的海外获客能力极为重要，是其走向全球、赚取份额的关键要素。

为了更好地规范海外市场的开拓，小伦进出口按照 ISO9001、CE 标准等国外设备技术规范要求，学习海外制药企业的经营运作、设备产品程序以及文件系统等，提升海外市场获客能力。同时，小伦进出口具备为客户提供工艺技术优化与工程布局建议、制药设备系统设计与设备选型、指导安装等能力，相关技术能力使得小伦进出口可以为客户主动提供制药设备方案，是小伦进出口获取海外客户的重要因素。

B、业务团队工作经历契合制药设备的海外销售需求

程金海在加入小伦进出口以前，曾就职于迦南科技并担任外贸部经理，就职于北京天利流程技术有限公司并担任海外业务首席代表，具备丰富的制药设备海外销售经验和较强的海外市场开拓能力。小伦进出口业务人员均系另行招聘，并非来自于小伦智造，团队人员中具备美国制药企业工程技术部任职经历，原工作职责包括实现进口设备的美国本土化，即审核制药设备供应商是否符合美国 FDA 的规范标准并撰写相应的 URS；也包括配合制药企业药品注册环节，完成注册文件中设备部分的工作。上述工作经历对于海外市场的开拓有直接帮助。

截至本补充法律意见书出具之日，小伦进出口团队成员共 8 人，团队人员构成及工作经验覆盖了海外市场开拓，固体制剂生产工艺、工程布局，海外制药标准的本土化，产品选型与质量管控等多个专业领域，可以较好支持小伦进出口的业务开拓。关于设备调试方面，则与大部分中间商相类似，设备的调试工作更多是由设备制造商的调试人员完成，但小伦进出口具备指导设备调试与使用的能力。

C、小伦进出口具备成熟的海外市场拓展能力，所获客户几乎均为海外终端客户

基于上述公司经营管理与人员背景情况，小伦进出口逐步建立了从海外直接

获取客户的渠道和能力，其核心在于遵循海外当地药政管理规范的前提下，识别海外制药企业的需求并主动提供制药设备方案建议，最终将其转换为国内设备生产商能够理解并实现的具体实施方案。

小伦进出口的具体服务流程包含以下几个环节：a、客户开发阶段，小伦进出口主动进行市场推广，通过境外展会推介、行业推荐等方式开拓客户，获得客户机会。b、需求对接。经过初步交流，小伦进出口对有交易意向的客户进行进一步接洽与沟通，明确其关于制药设备的具体需求，包括药品质量、法规满足性、生产工艺、工程、验证等方面。c、售前定制化服务。结合客户的定制化需求，小伦进出口会针对其生产目的，在遵循当地药政政策的前提下，为客户提供设备方案，并对其生产工艺方面提供工艺技术方面的优化方案以及工艺工程方面的布局建议，在设备构造、车间布局等环节提供增值服务。d、供应商采购与交付。当整体方案得到客户认可后并确定订单后，小伦进出口对方案设计进行分解，进行设备生产标准的本土化工作。联合国内供应商一起将方案的概念设计，按照不同品类设备细化，转换为能够实现的具体设备细节以及设备加工制造工艺实施方案，最终完成采购与设备交付。

通过海外市场耕耘，小伦进出口获取并维护了一批稳定的海外客户群体，相较于小伦智造通过中间商开拓海外业务，小伦进出口直接面向海外客户，报告期内，外销收入比例分别为 99.12%、99.55%、65.82% 和 100.00%，除 2021 年因深圳市远邦进出口有限公司使得外销占比略低外，小伦进出口 的收入几乎全部来自于海外直接客户，已建立了自身独立的销售渠道。关于深圳市远邦进出口有限公司的具体开拓情况，参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 10/一”之相关内容。

（3）采购端，小伦进出口向小伦智造母公司以公允价格采购，且具备向第三方供应商直接采购的能力

① 小伦进出口因合作关系紧密主要向小伦智造进行采购，关联采购价格公允

小伦进出口在业务开展环节已具备较强的满足海外客户需求的固体制剂设

备方案设计能力与需求本土化转换的能力，在国内设备供应商挑选环节具有较为广泛的选择权。

收购完成之前，小伦进出口向小伦智造采购产品以满足客户需要，而小伦智造可以依托小伦进出口海外市场的开拓带来业务增量，并通过公允的关联交易价格留存利润。由于双方已建立了较为紧密的合作关系，在小伦智造产能充沛的前提下，小伦进出口会优先向小伦智造采购，因此小伦进出口的关联采购金额占比相对较高。报告期内，小伦进出口关联采购金额占比分别为 46.62%、63.96%、81.01%和 95.43%，关联采购占比在收购完成后的 2021 年进一步提高，这是因小伦进出口成为小伦智造子公司后双方加强业务协同的结果，小伦进出口以公允价格向小伦智造采购，并未对其构成依赖。

小伦智造与小伦进出口的内部交易价格参照小伦智造的对外销售价格执行，其采购制药整机的平均价格与小伦智造对外销售的总体平均单价较为接近，定价公允，不存在利益输送情形，具体情况详见本补充法律意见书“问题 7/一/（二）”之相关内容。

② 制药设备的市场供应较为充分，双方业务合作模式具有合理性

固体制剂设备行业的生产企业众多，产品供应充分且不具备稀缺性，在此背景下，小伦进出口与小伦智造形成较为紧密的合作具有合理性。

从小伦进出口采购的角度，小伦进出口在获客阶段即已参与了下游制药企业的生产流程设计，将海外制药企业的需求转换为具体实施方案，最终通过寻找国内供应商落实客户具体需求，对产品进行质检把控并完成交付。而海外客户在确定设备制造方案后，很少对于设备品牌提出进一步明确需求。现阶段国内制药设备行业较为分散，设备供应企业数量众多，小伦进出口基于与小伦智造的合作关系，在实际业务开展时较多向小伦智造进行采购，并非依赖于小伦品牌实现销售。

从小伦智造销售的角度，通过中间商销售是制药设备行业企业的通行做法，报告期内，小伦智造母公司向中间商客户（含小伦进出口）的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年

中间商客户销售总额	1,112.45	2,581.98	1,178.82	1,898.40
向小伦进出口销售额	311.07	918.93	973.94	675.49
销售占比	27.96%	35.59%	82.62%	35.58%

由上表可知，除小伦进出口外，小伦智造亦存在其他中间商客户为其带来海外终端客户的订单。公司采取订单驱动式的经营模式，在收到终端客户的具体订单后开始组织生产、销售。2019 年与 2021 年，小伦进出口占小伦智造中间商客户收入的比例约 35%，2020 年因海外疫情原因比例较高，这是由于小伦进出口作为具备提供售前服务能力的专业制药设备贸易商，较一般中间商客户具备更强的专业能力，在自行对接客户并完成售前服务后，交由小伦智造直接安排生产即可，而其他中间商客户推介的海外客户需要由小伦智造自行跟进完成售前服务。因此，小伦进出口与小伦智造达成的合作效率更高。

综上，小伦进出口作为小伦智造的中间商客户之一，小伦进出口的采购需求以小伦智造的现有产能即能够较好满足。同时，基于自身较强的售前服务能力，小伦进出口的销售额占小伦智造中间商客户的比例相对较高。

③ 小伦进出口构建了独立采购渠道，具备外部采购完成供货的能力

小伦进出口在采购渠道建设方面亦进行了投入，当小伦智造的产能紧张无法供货时，或因客户针对其他类型制药设备提出多元化需求时，小伦进出口亦具备向外部供应商采购以满足客户需求的能力，建立了独立的采购渠道。2019 年和 2020 年，小伦进出口向第三方供应商采购金额占比分别为 53.38%和 36.04%，该比例随着小伦进出口成为小伦智造子公司后有所下降。

小伦进出口的供应商同样具备固体制剂设备的供应能力，产品类型与小伦智造相似，具体情况如下：

序号	供应商名称	产品供应范围
1	上海华兴制药设备有限公司	沸腾制粒设备、湿法制粒设备、混合机、提升机、清洗机等
2	北京新龙立科技有限公司	干法制粒机、压片机等
3	常州市奥方制粒机械技术有限公司	制粒设备、干燥设备、混合设备、粉碎设备
4	雍义康科技（北京）有限公司	粉碎整粒机
5	重庆东圣精工科技股份有限公司	制粒设备、包衣设备、混合设备等

因此，即使小伦智造无法供货，小伦进出口依然有充足的采购渠道以满足客户对于固体制剂设备的需求。

（4）小伦进出口财务与人员独立运行

小伦进出口拥有独立的财务部门，财务人员均为专职人员，财务部门具备财务核算能力，且不存在银行账户与小伦智造混用的情况，具备财务独立性。

小伦进出口的业务人员均系专门任职，并自小伦进出口领取薪酬，人员具有独立性。

（5）小伦进出口具备独立经营能力，收购事项构成业务合并

① 业务合并的相关规定

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》、《企业会计准则解释第 13 号》的规定，从构成业务的要素角度，合并方在合并中取得的生产经营活动或资产的组合构成业务，通常应具有下列三个要素：（1）投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入；（2）加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程，能够组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则；（3）产出，包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他的收益。

而从构成业务的判断条件角度，合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。对于该组合在合并日有产出的，满足下列条件之一的加工处理过程应判断为是实质性的：（1）该加工处理过程对持续产出至关重要，且具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工；（2）该加工处理过程对产出能力有显著贡献，且该过程是独有、稀缺或难以取代的。

② 收购小伦进出口构成业务合并

作为主营制药设备进出口贸易业务的公司，小伦进出口在销售渠道和采购渠道建设方面均有投入，培养了一支专业的海外营销团队，具备海外市场直接获客

能力和小伦智造之外的其他供应商采购渠道。在具体销售过程中，小伦进出口直接接洽客户并为其提供制药设备方案，转换为具体实施方案后向国内供应商进行采购，从而实现向客户提供产品及服务的产出。

从构成业务的判断条件角度，在海外销售过程中，境外客户获取的核心在于遵循海外当地药政管理规范的前提下，识别海外制药企业的需求并提供设备方案与优化建议，最终将其转换为国内设备生产商能够理解并实现的具体实施方案。由于制药设备的定制化程度较高，而且需要符合当地药政和企业自身规划等一系列要求，所以上述过程和解决能力对于客户的获取和产品的销售是至关重要的。

同时，小伦进出口组建了一支海外营销的专业团队，兼备技术能力与营销能力，能够直接对接客户并自行完成上述工作；而小伦智造因未配置具备海外市场销售经验的人才团队，且以往无海外直接销售记录，这也表明海外市场销售能力具有稀缺性。

因此，小伦智造母公司所收购的小伦进出口 100%股权构成一项业务。

③ 其他市场案例中，亦存在将经销商收购认定为业务合并的情形

经查询其他市场案例，收购经销商时亦会认定为业务合并，具体情况如下：

收购方	标的资产	标的公司主要业务
凯格精机（301338.SZ）	GKG ASIA 51%股权	收购前，GKG ASIA 作为凯格精机的经销商，主要从事凯格精机主要产品的海外销售业务
泰恩康（301263.SZ）	武汉威康 45%股权	从事泰恩康代理销售的处方药沃丽汀的推广销售业务
茶花股份（603615.SH）	成都茶花 100%股权	上市公司于当地省级经销商

综上，小伦进出口建立了自身独立的销售和采购渠道，具备独立经营能力，收购事项构成业务合并。

（6）收购完成后，小伦进出口保持原有业务模式，独立获客并以公允价格向母公司采购产品

小伦智造收购小伦进出口后，小伦进出口依然保持了原有的业务模式与人员团队，销售端继续凭借丰富的售前服务经验与海外市场开拓能力，自海外市场独

立获客。采购端因已成为小伦智造全资子公司，故小伦进出口的关联采购占比进一步提高，实现了双方业务进一步协同发展，交易价格始终保持公允。

4. 以股权收购方式收购小伦进出口的必要性

（1）收购的基本情况

公司进入上市筹备阶段后，为解决同业竞争，减少关联交易，决定收购小伦进出口，经过方案论证与确定、资产评估与价格谈判，收购最终于 2020 年完成。2020 年 12 月，小伦智造母公司收购小伦进出口，交易作价 1,400 万元。

本次交易参考了天津中联资产评估有限责任公司出具的评估报告（中联评报字[2020]D-0110 号）所确定的评估价值为依据，价格经双方协商确定。截至评估基准日 2020 年 6 月 30 日，小伦进出口 100%股权的评估值为 1,400 万元。

（2）收购小伦进出口可解决同业竞争，减少关联交易

本次收购前，小伦进出口系发行人实际控制人之一王小伦实际控制的企业，主要从事于固体制剂设备的海外销售业务，其制药整机类产品大多向小伦有限采购。收购小伦进出口有利于彻底解决公司的同业竞争和关联交易问题，扩大经营规模，提升盈利能力。

本次收购完成后，小伦有限可与小伦进出口充分发挥协同作用，进行优势互补。发行人的境外销售渠道得到进一步整合和拓展，境外销售能力提高。

（3）以股权收购形式进行整合符合小伦进出口少数股东的利益诉求

程金海加入小伦进出口的时间较长，持有小伦进出口股权并主导了具体销售业务，亦为小伦智造带来了增量订单，并通过公允定价为小伦智造保留了合理利润。程金海不仅是小伦进出口员工，更与小伦智造建立了直接合作关系。因此，作为公司业务合作方，人员招聘形式难以匹配其利益诉求，以股权收购形式进行整合具有必要性。

（4）收购事宜已经小伦智造股东全体同意

本次收购前，小伦智造母公司的股东结构为王渊、小伦机械贸易、王小伦和

郑秀钗，系王小伦家族 100%控股，本次收购事宜已经小伦智造股东会决议通过，亦不存在侵害其他股东利益的情形。

5.估值具有合理性与公允性

（1）评估方法与评估结论

根据天津中联资产评估有限责任公司出具的评估报告（中联评报字[2020]D-0110 号），截至评估基准日 2020 年 6 月 30 日，天津中联资产评估有限责任公司分别采用资产基础法与收益法对小伦进出口全部股权价值进行了评估，其中资产基础法评估价值为 335.60 万元，收益法评估价值为 1,400.00 万元，收益法评估结果高于资产基础法评估结果 1,064.40 万元，两种评估方法结果存在较大差异。由于收益法不仅考虑了被评估单位的可辨认资产，同时也考虑了人才资源、市场开拓能力等公司竞争力和盈利能力起到决定性作用但无法在资产基础法中体现的因素，能更全面反映股东的全部股权价值，因此以收益法评估结果作为确定股权价值的基础。

综上，小伦进出口股东权益的评估价值为 1,400.00 万元。

（2）评估定价的具体指标及测算过程

小伦进出口主要面向的是海外市场。经过多年发展以及国家政策的鼓励之下，国内的制药设备公司逐步缩小了与发达国家制药装备的差距，并加快了“走出去”的步伐。与此同时，2020 年的新冠疫情，为保持了较强交付能力的国内制药装备企业带来了发展契机，有实力的制药装备企业将把握机遇，利用窗口期，在多个环节切入全球制药产业链，制药设备的海外销售有望保持长期增长。小伦进出口的未来业绩是在上述背景下作出的。

收益法定价的具体指标与测算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年 7-12 月	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	1,594.52	2,129.71	2,300.09	2,438.09	2,560.00	2,560.00
净利润	347.87	349.82	369.44	378.97	382.85	382.85
净现金流量	-447.97	52.22	17.40	139.88	142.01	382.85

折现率	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%
企业自由现金流现值						1,428.61
股东全部权益价值（取整）						1,400.00

收益法方法评估下，小伦进出口预测其营业收入与净利润保持不同程度增长，2022 年至 2024 年营业收入的增长幅度分别为 8%、6%和 5%，报告期内，公司营业收入复合增长率为 18.12%，海外销售收入复合增长率 18.86%（考虑深圳市远邦进出口有限公司），因此上述增长率在行业总体发展良好的背景下预计可以实现。

在折现率选取方面，此次评估选取与被评估单位类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，通过资本定价模型确定股权收益率，以现时的平均利率水平作为债务的资本报酬率。具体指标方面，无风险收益率按长期国债到期收益率确定，市场风险溢价根据沪深 300 成份股年末平均收益测算，贝塔系数通过可比上市公司的平均股权贝塔系数调整而得，并根据公司规模确认特有风险超额收益率。最终根据上述计算得到被评估资产组加权平均收益率为 13.97%，并以其作为被评估单位的折现率。其他收购经销商的市场案例中，泰恩康收购其经销商武汉威康股权时所采用的折现率为 13.24%，小伦进出口评估使用的折现率更高。

（3）小伦进出口具有独立开展业务的能力，关联采购占比较高未对其估值公允性产生影响

小伦进出口与小伦智造均系王小伦家族控制的公司，存在关联关系，报告期内，小伦进出口关联采购金额占比分别为 46.62%、63.96%、81.01%和 95.43%，占比较高。但基于小伦进出口已建立了完整供销体系，具备独立开展业务的能力，且关联采购价格公允，上述情况不会对估值的合理性产生影响，具体分析如下：

①销售端，小伦进出口的客户资源系其克服了开拓海外市场的挑战后独立获取，收入几乎全部来自于海外直销；而小伦智造母公司及王小伦不具备海外市场开拓的相关经验，不存在将海外客户资源让渡予小伦进出口的情形。

②采购端，小伦进出口以公允价格向小伦智造进行采购，已为小伦智造保留

了合理利润空间。同时，由于小伦进出口同样具备向终端客户提供制药设备方案和售前服务的能力，在熟悉海外当地药政管理规范的情况下，能够将海外制药企业的需求转换为具体实施方案，寻找国内其他供应商落实完成并进行质检把控，而小伦进出口已建立了独立采购渠道，所覆盖的产品范围与小伦智造相似，因此小伦进出口也具备外部采购完成供货的能力，不会因小伦智造无法供货而导致订单流失。

③小伦进出口的盈利能力建立在为海外客户完成制药设备方案设计并以海外客户所能接受的高报价实现的，小伦进出口的海外客户多曾采购并使用过 GEA、IMA 等国际知名品牌设备，更加注重设备质量与工艺水平，对价格敏感度相对较低，即便以公允价格向国内设备供应商采购，小伦进出口依然能保持较好的盈利能力。因此，在小伦进出口与小伦智造的合作模式下，双方均保持了合理的利润空间。从商业资源方面，双方亦构成互补，小伦进出口填补了小伦智造海外市场开拓能力的空白，并为其带来了增量业务，双方形成了较好的业务协同效应，而非单方面的采购依赖，收购完成后，小伦智造也能进一步提高其盈利能力。因此，关联采购占比较高仅为双方合作关系紧密的体现，小伦进出口仍能保持独立经营能力，不会对小伦进出口估值的公允性产生影响。

关于小伦进出口于销售端与采购端的独立开展业务能力，具体内容详见本补充法律意见书“问题 7/一/（一）”之相关内容。

（4）其他市场案例亦采取收益法作为最终评估结论，小伦进出口的收购市盈率较低，不存在定价过高的情形

小伦进出口主要从事固体制剂设备的海外销售，并不直接从事生产活动，参照其他收购自身经销商的市场案例，也都采取了收益法作为最终评估结论，其具体估值情况如下：

上市公司	标的资产	评估基准日	交易价格（万元）	交易市盈率	采用评估方法
凯格精机（301338.SZ）	GKG ASIA 51%股权	2018-2-28	307 万元新币	11.40	收益法
泰恩康（301263.SZ）	武汉威康 55%股权	2016-8-31	6,000.00	15.09	收益法

茶花股份（603615.SH）	成都茶花 100%股权	2020-3-31	725.00	未披露	收益法

经比较，其他收购自身经销商的市场案例中，对应的收购市盈率均在 10 倍以上。小伦进出口 2019 年的净利润 396.39 万元，对应收购市盈率约为 3.53，市盈率较低，不存在定价过高的情形。

6.收购完成后，小伦进出口业绩完成情况良好

2021 年，小伦进出口实现净利润 342.02 万元，业绩完成情况与收益法下的业绩预测基本一致。

同时，为了提升自身向海外终端客户直接服务的能力，尽可能提升自身品牌于海外市场的知名度，小伦智造始终具有向海外客户直接实现销售的诉求。在小伦进出口成为其全资子公司后，双方增强了业务融合，小伦进出口将部分海外客户的订单交由小伦智造直接完成。但在现阶段，由于小伦智造未组建相应的海外销售团队，业务开展系小伦进出口完成前期客户接洽、方案设计和售前服务，具体交流均系小伦进出口的人员以邮件等形式与海外终端客户直接对接，而后由小伦智造母公司进行签约、交付。2021 年，小伦智造经小伦进出口推介直接签约并实现销售的海外客户收入金额约 658.80 万元，经测算，若按原业务模式，其中可以保留在小伦进出口一端的合理利润总额为 196.03 万元，对应净利润 147.02 万元。

单位：万元

项目	2021 年小伦进出口业绩贡献	2021 年度业绩预测
2021 年度单体净利润	342.02	349.26
订单转移母公司带来的业绩贡献	147.02	
2021 年小伦进出口业绩贡献	**489.04**	

综上所述，收购完成后，小伦进出口一方面自身经营情况良好，2021 年单体净利润与收益法下的业绩预测基本一致。另一方面，小伦进出口通过向小伦智造推介海外终端客户，通过母公司直接销售为发行人整体带来业绩贡献。综合考虑以上两个方面，小伦进出口的业绩贡献已达到并超出了评估经营结果预测。

7.关于本次收购作价公允的结论性意见

综上，本次收购是以评估结果为依据，作价公允；小伦进出口具备独立经营能力，构成完整的业务，收益法评估方法的使用合理；小伦进出口向小伦智造之间的关联采购系双方紧密合作关系的体现而非对小伦智造形成的依赖，在销售端亦未享受小伦进出口的资源让渡，双方的关联关系不会对收益法评估结论产生具体影响；收购完成后，小伦进出口保持了良好的盈利能力，并为母公司带来了直接业绩贡献；本次收购的市盈率低于其他市场案例，不存在定价过高的情形。

（二）报告期内小伦进出口的主营业务、经营业绩、主要客户及供应商、股东等情况，与发行人之间的资金、业务往来情况，如涉及关联交易，请完善招股说明书信息披露，并说明关联交易的定价公允性，以及小伦进出口是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环等情形

1.报告期内，小伦进出口的经营情况良好

小伦进出口主要从事于固体制剂设备的海外销售业务，报告期内，其经营业绩情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（万元）	447.29	2,486.32	2,504.83	2,297.22
净利润（万元）	69.54	342.02	283.34	396.39

2.报告期内小伦进出口主要客户及供应商情况

（1）报告期内小伦进出口主要客户情况

报告期内，小伦进出口的主要客户情况如下：

期间		客户名称	销售内容	客户性质	营业收入（万元）	占主营业务收入比	是否同为母公司直接客户
2022年1-6月	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	包衣系列、容器及配件等	直销客户	147.68	33.02%	是[注]
	2	CRONIMO S.A	制粒系列及配件等	直销客户	144.62	32.33%	否
	3	RE SU COMMERCIAL CORP	包衣系列	直销客户	55.31	12.37%	否
	4	ITAU CORPBCA COLOMBIA PREMEX	制粒系列	中间商客户	45.24	10.11%	否

期间		客户名称	销售内容	客户性质	营业收入（万元）	占主营业务收入比	是否同为母公司直接客户
	5	AL JAMJOOM PHARMA	辅助系列	直销客户	31.51	7.04%	否
	合 计			-	**424.36**	**94.87%**	-
2021年度	1	深圳市远邦进出口有限公司	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	中间商客户	847.97	34.11%	否
	2	DongKoo Bio Pharma Co., Ltd	制粒系列及配件等	直销客户	348.05	14.00%	否
	3	HP&C Ltd	制粒系列、辅助系列等	直销客户	334.70	13.46%	否
	4	THEU Pharmaceutical Co.,Ltd	制粒系列、辅助系列等	直销客户	316.86	12.74%	否
	5	LABORATORIOS VIJOSA S. A. DE. C. V	制药容器及配件等	直销客户	165.92	6.67%	否
	合 计			-	**2,013.49**	**80.98%**	-
2020年度	1	LABORATORIOS ECAR S.A	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	直销客户	509.68	20.35%	否
	2	LABORATORIOS VIJOSA S. A. DE. C. V	包衣系列、辅助系列等	直销客户	459.07	18.33%	否
	3	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	直销客户	350.88	14.01%	否
	4	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	包衣系列、制药容器等	直销客户	203.69	8.13%	否
	5	PMS Corporation	制粒系列、辅助系列等	中间商客户	160.91	6.42%	否
	合 计			-	**1,684.24**	**67.24%**	-
2019年度	1	PLD SOLUTIONS CO.,LTD	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	中间商客户	513.08	22.33%	否
	2	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	直销客户	470.75	20.49%	否
	3	LABORATORIOS VIJOSA S. A. DE. C. V	制粒系列、辅助系列等	直销客户	251.84	10.96%	否
	4	NOBEL ILAC SANAYII VE TICARET A.S.	辅助系列及配件等	直销客户	169.58	7.38%	否
	5	AGIERRE S.R.L	制药容器及配件等	直销客户	129.49	5.64%	否

期间	客户名称	销售内容	客户性质	营业收入（万元）	占主营业务收入比	是否同为母公司直接客户
	合　计		-	**1,534.74**	**66.81%**	-

注：PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY 系小伦进出口 2015 年即取得并维护的客户资源，为了提升自身向海外终端客户直接服务的能力，2022 年，小伦进出口在自行完成客户前期接洽、方案设计和售前服务后，将该客户的部分订单转移给发行人完成，故出现客户重叠情形

小伦进出口专注于海外市场开拓，主要客户多为海外的制药厂商，深圳市远邦进出口有限公司为中间商客户，其对应的终端客户亦为海外客户群体。小伦进出口独立于发行人自行开拓海外市场，其主要客户通过境外展会推介、行业推荐等方式自主取得，并非来自于发行人或其实控人的客户资源让渡。报告期各期，受制药设备行业特点影响，小伦进出口的主要客户群体变化较大，但也存在因自身设备投资需求大且对公司产品满意度较高，不断复购的情形，如 LABORATORIOS VIJOSA S. A. DE. C. V 等客户。

（2）报告期内小伦进出口主要供应商情况

报告期内，小伦进出口的主要供应商情况如下：

期间		前五名供应商名称	采购内容	采购额（万元）	占比
2022 年 1-6 月	1	发行人	制药整机、配件	311.07	95.45%
	2	合肥归元	料斗等	6.73	2.06%
	3	北京新龙立自动化技术有限公司	配件	2.94	0.90%
	4	上海奕飞科技有限公司	配件	1.99	0.61%
	5	天津瑞成金盛不锈钢制品股份有限公司	配件	1.60	0.49%
	合　计			**324.33**	**99.52%**
2021 年度	1	发行人	制药整机、配件	918.93	81.01%
	2	合肥归元	料斗等	69.75	6.15%
	3	江苏维达机械有限公司	注吹机	56.64	4.99%
	4	上海华兴制药设备有限公司	料斗、提升加料机等	42.31	3.73%
	5	雍义康科技（北京）有限公司	粉碎机	22.74	2.00%
	合　计			**1,110.37**	**97.89%**
2020 年度	1	发行人	制药整机、配件	973.94	63.96%

期间	前五名供应商名称		采购内容	采购额（万元）	占比
	2	上海华兴制药设备有限公司	料斗、微型混合机等	218.04	14.32%
	3	合肥归元	料斗等	63.98	4.20%
	4	常州市奥方制粒机械技术有限公司	干法制粒机	58.85	3.86%
	5	东莞市南方力劲机械有限公司	口罩机	48.89	3.21%
	合　计			**1,363.70**	**89.55%**
2019 年度	1	发行人	制药整机、配件	675.49	46.62%
	2	浙江亚光科技股份有限公司	过滤洗涤干燥机等	271.55	18.74%
	3	上海华兴制药设备有限公司	料斗、混合机等	211.10	14.57%
	4	北京新龙立科技有限公司	干法制粒机	80.83	5.58%
	5	合肥归元	料斗等	64.81	4.47%
	合　计			**1,303.78**	**89.98%**

报告期内，发行人始终为小伦进出口的最主要供应商，为其提供制药整机和配件产品。此外，当发行人产能短期不足或产品类型无法一次性满足客户全部需求时，小伦进出口亦能从其他制药设备厂商处采购客户所需的具体产品，为下游客户提供高质量的立体化服务。

报告期内，小伦进出口的主要供应商存在波动，主要因小伦进出口提供的制药整机类产品主要为固体制剂设备，其他类型制药整机是根据客户个性化需求进行的零星采购，会随客户的具体需求发生变化。2021 年起，随着小伦进出口已由发行人收购，在发行人产能充裕的前提下，小伦进出口优先向发行人进行采购，故 2021 年起，小伦进出口向发行人采购的比例不断提高。

3.小伦进出口的股东情况

发行人收购小伦进出口前，小伦进出口的股东情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	持股比例
1	王小伦	652,500	652,500	43.50%
2	程金海	570,000	570,000	38.00%
3	苏长华	75,000	75,000	5.00%
4	金锡尧	60,000	60,000	4.00%
5	刘志勇	52,500	52,500	3.50%

6	俞志毅	45,000	45,000	3.00%
7	马望贵	45,000	45,000	3.00%
合计		**1,500,000**	**1,500,000**	**100.00%**

（1）王小伦家族系小伦进出口实际控制人

小伦进出口被公司收购之前，王小伦持有小伦进出口 43.50%的股权，是小伦进出口第一大股东并长期担任执行董事。小伦进出口的经营决策主要由王小伦家族决定，经济权益由王小伦家族控制。

程金海担任小伦进出口经理，负责具体的海外业务开拓工作，系王小伦家族所聘请的专业管理人员，允许其入股小伦进出口主要为提高工作积极性。结合上述情况以及对第二大股东程金海对王小伦家族实际控制地位的确认，王小伦家族系小伦进出口的原实际控制人。

（2）程金海、刘志勇系小伦进出口员工，负责小伦进出口的具体业务

程金海、刘志勇系小伦进出口员工，负责大力开拓境外客户、发展海外市场，是小伦进出口的主要业务人员。

（3）其他股东系发行人员工，在小伦进出口成立早期入股并提供技术支持，后已逐渐淡出

苏长华、金锡尧、俞志毅和马望贵系发行人员工，该等人员于 2011 年入股小伦进出口，彼时小伦进出口的海外业务仍正处于拓展阶段。由于小伦进出口以制药设备的方案设计作为客户获取的重要手段，程金海加入小伦进出口之初，苏长华等人员可以通过在国内业务中所积累的丰富行业经验，以技术顾问的角色，在包衣设备等产品的制造加工、产品实施等领域，为小伦进出口的市场开拓提供支持工作，故入股小伦进出口，但并未于小伦进出口任职，亦不具备海外市场的拓展能力。

上述人员在小伦进出口业务开展初期，在小伦进出口的客户售前服务阶段，凭借丰富的行业经验提供技术支持工作。但随着小伦进出口业务不断开展，积累了较多成功服务案例，小伦进出口的人员 在此过程中亦提高了自身业务能力，可以独立为海外客户提供完整技术方案，因此，发行人销售人员对小伦进出口的

业务参与程度逐渐减少。报告期内，小伦进出口的业务开展已不再需要上述人员的技术支持，未来业务亦无需上述人员参与。

4.发行人与小伦进出口的资金、业务往来情况

报告期内，发行人与小伦进出口之间的内部交易情况以及定价公允性如下：

（1）销售商品

报告期内，发行人向小伦进出口的销售情况如下：

项目	金额（万元）			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
制药整机	290.13	888.72	834.98	589.70
制药容器、配件	20.94	30.21	138.95	85.79
合计	311.07	918.93	973.94	675.49

其中，小伦进出口内部采购的主要是制药整机，其内部交易价格与发行人总体平均销售价格比较情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
内部交易价格（万元/台）	32.24	28.67	28.79	23.59
总体平均销售单价（万元/台）	31.73	27.69	25.17	23.82
差异（万元/台）	0.51	0.98	3.62	-0.23

由上表可知，发行人与小伦进出口内部交易价格与发行人对外出售的制药设备整机单价差异较小，发行人与小伦进出口的内部交易价格公允，不存在利益输送情形。

（2）采购商品

报告期内，发行人向小伦进出口的内部采购情况如下：

项目	金额（万元）			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
搅拌器等	-	-	1.90	19.86

报告期内，发行人向小伦进出口的内部采购金额分别为 19.86 万元、1.90 万元、0 万元和 0 万元，采购内容为搅拌器、密封圈等零部件，主要根据发行人境内客户的特定需求，由小伦进出口在境外供应商处采购取得对应配件，提升了发行人在境内服务客户的整体能力。报告期内，发行人与小伦进出口的采购交易金

额较小，交易价格参照了小伦进出口从境外供应商处直接采购的价格制定，交易价格公允。

（3）资金往来

报告期内，除销售回款外，发行人与小伦进出口曾发生过一次短期资金拆借。2020 年 12 月 4 日，因发行人流动资金周转需要，向小伦进出口进行短期借款 900 万元，后于当月月底归还。由于上述资金往来时间较短，未计提利息。

（4）关联租赁

报告期内，小伦进出口向发行人租赁场所用于日常办公，具体情况如下：

单位：万元

承租人	出租人	业务类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
小伦进出口	发行人	房屋建筑物出租	0.72	1.07	-	1.43

5.小伦进出口不存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形

报告期内，发行人与小伦进出口的交易价格公允，资金拆借已归还，不存在小伦进出口替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形。此外，发行人收购小伦进出口属于同一控制下的企业合并。鉴于小伦进出口 2010 年设立之初即由王小伦家族控制，视同小伦进出口设立时即为发行人子公司，发行人 2020 年进行同一控制下企业合并时，对报告期内的财务数据进行了追溯调整，上述内部交易均已进行了内部抵消。

6.小伦进出口经营合法合规，依法享受“免、退”税政策

小伦进出口主要缴纳的税种为企业所得税和增值税，并在出口环节享受“免、退”税政策。《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕第 39 号）规定：二、增值税退（免）税办法，适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，按照下列规定实行增值税免抵退税或免退税办法……（二）免退税办法。不具有生产能力的出口企业（以下称外贸企业）或其他单位出口货物劳务，免征增值税，相应的进项税额予以退还。

因此，小伦进出口依法享受“免、退”税政策，货物出口报关后，依据报关

单、销售发票等相关资料，向税务机关申报出口退税。报告期内，小伦进出口经营合法合规，已取得了工商、海关、税务、外汇等主管部门出具的合规证明。

7.关于小伦进出口收入与成本的核查情况

（1）针对收入主要执行的核查程序

①了解与小伦进出口销售与收款循环相关的关键内部控制环节及制度，分析相关内控措施的健全性，并测试相关内部控制运行的有效性；

②检查主要客户合同条款，判断发行人商品控制权转移/所有权上的风险和报酬转移的时点，分析发行人收入确认时点的合理性；

③取得小伦进出口报告期内收入明细表，抽取报告期各期主要销售收入记账凭证，取得销售与收款循环各关键节点的单据，核对相关原始单据，检查收入确认时点、销售数量是否与签收单/报关单等收入确认单据一致，检查客户名称、销售数量、销售金额是否与销售发票一致，检查银行回单显示的客户名称、回款金额是否同账面一致，报告期各期收入真实性核查比例分别为 77.44%、73.86%、86.56%和 85.20%；

④对报告期内小伦进出口主要客户进行函证程序，确认本期销售金额及期末应收账款余额，以评价收入确认的真实性、准确性、完整性。函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
小伦进出口营业收入	447.29	2,486.32	2,504.83	2,297.22
发函金额	424.35	2,197.96	2,068.03	2,026.80
发函比例	94.87%	88.40%	82.56%	88.23%
回函金额	379.12	2,196.80	1,969.42	1,995.90
回函占收入比例	84.76%	88.36%	78.62%	86.88%
回函相符金额	379.12	2,196.80	1,969.42	1,929.75
回函相符比例	100.00%	100.00%	100.00%	96.69%
回函相符金额占营业收入比例	84.76%	88.36%	78.62%	84.00%

⑤对主要客户进行访谈，了解其基本情况和经营状况、与小伦进出口之间的交易情况、合作模式等，了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期内，访谈客户共 19 家，报告期各期，访

谈客户金额占当期收入比例分别为 80.93%、75.82%、89.30%和 92.15%。

⑥获取小伦进出口报告期各期销售台账，对资产负债表日前后的销售记录执行收入截止测试，检查订单、销售出库单、收入确认单据，并关注期后退货情况，核查是否存在收入确认跨期的情况。

⑦获取小伦进出口出口退税金额明细，将出口退税金额与小伦进出口业务数据进行对比分析。根据《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕 39 号），小伦进出口境外销售适用于免退税办法。外贸企业出口的货物，免征出口销售环节增值税，已出口的货物购进时所发生的进项税额予以退税。

报告期内，小伦进出口退税金额与采购数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
出口产品对应的采购金额	302.65	850.87	1,377.76	1,448.97
出口退税金额	71.49	80.54	174.9	232.61
出口退税金额占采购金额比例	23.62%	9.47%	12.69%	16.05%
主要适用退税率	13%	13%	13%	13%-16%

注：2019 年 1 月至 2019 年 6 月，发行人适用出口退税率为 16%，根据财政部《关于深化增值税改革有关政策的公告》财税[2019]39 号文规定，发行人产品自 2019 年 7 月 1 日起适用增值税出口退税率为 13%

报告期内，小伦进出口出口退税率为 13%至 16%，2019 年至 2020 年，公司出口退税金额占采购金额比例与出口退税率无明显差异。2021 年小伦进出口出口退税金额占采购金额比例小于小伦进出口出口退税率而 2022 年 1-6 月，2022 年 1-6 月退税金额占采购金额比例高于小伦进出口出口退税率，主要系 2021 年下半年小伦进出口部分出口退税金额于 2022 年进行申报退回 ，故产生时间性差异，考虑该部分时间性差异后，2021 年及 2022 年 1-6 月小伦进出口出口退税金额与采购数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
出口产品对应的采购金额①	302.65	850.87
出口退税金额②	68.81	80.54
当期受到上期出口退税金额③	40.85	9.72

下期受到当期出口退税金额④	11.52	40.85
当期实际出口退税金额⑤=②-③+④	39.48	111.67
出口退税金额占采购金额比例⑤/①	13.04%	13.12%

由上表可知，剔除时间性差异后，2021 年及 2022 年 1-6 月出口退税金额占采购金额比例与出口退税率无明显差异。

（2）针对成本费用主要执行的核查程序

①了解与小伦进出口成本核算相关的关键内部控制环节及制度，分析相关内控措施的健全性，并测试相关内部控制运行的有效性；

②核查小伦进出口成本构成情况，复核成本结转的会计处理是否正确；

③取得小伦进出口报告期内采购明细表，抽取报告期各期主要采购记账凭证，核对相关原始单据，检查存货入库确认时点是否合同约定条款一致，报告期各期采购完整性的核查比例分别为 70.94%、71.03%、86.02%和 97.51%；

④对报告期内小伦进出口主要外部供应商进行函证程序，确认本期采购金额及期末应付账款余额，以评价成本确认的真实性、准确性、完整性。函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额（剔除从发行人处采购部分）	14.88	215.37	548.90	773.48
发函金额	10.54	186.53	455.80	752.00
发函比例	70.83%	86.61%	83.04%	97.22%
回函金额	10.54	186.53	418.11	752.00
回函占采购金额比例	70.83%	86.61%	76.17%	97.22%
回函相符金额	10.54	186.53	418.11	752.00
回函相符比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额占采购金额比例	70.83%	86.61%	76.17%	97.22%

⑤对主要供应商进行访谈，了解其基本情况和经营状况、与小伦进出口之间的交易情况、合作模式等，了解主要供应商与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期内，走访小伦进出口的外部供应商共 8 家，报告期各期，访谈供应商金额占当期采购金额的比例分别为 70.82%、71.01%、76.05%和 70.83%。

⑥获取报告期各期小伦进出口期间费用明细账，对主要费用项目金额波动进行分析，与业务数据进行匹配；

⑦对期间费用发生情况进行抽样测试及截止测试，核查期间费用入账依据及入账期间的准确性；

⑧获取发行人、小伦进出口、小伦进出口实际控制人及关键岗位人员的银行流水进行了核查，银行流水核查的具体对象及范围如下：

序号	类型	企业名称/人员姓名
1	发行人及小伦进出口	小伦智造、小伦进出口
2	小伦进出口实际控制人	王小伦、郑秀钗、王渊、邵珏夷（王渊的配偶）
3	小伦进出口关键岗位人员	程金海（小伦进出口法人代表）、刘志勇（小伦进出口销售总监）、赫荣晶（小伦进出口出纳）、陈银炜（小伦进出口会计）

关于上述人员银行流水核查的具体标准，参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 21”之相关内容。

经核查，发行人与小伦进出口之间的资金往来系正常交易产生和一次偶发性资金拆借且已归还，发行人、小伦进出口及核查范围内自然人不存在大额异常资金往来，小伦进出口独立承担成本费用，不存在与发行人之间互为代垫成本费用的情形。

二、祥兴科技的经营业绩、主要客户、供应商情况；与黄建祥和刘卫星的履历，其与发行人及其实际控制人等关联方之间的资金或业务往来情况

（一）祥兴科技的经营业绩、主要客户、供应商情况

1.祥兴科技主要为发行人配套提供制药设备加工服务，经营规模较小

报告期内，祥兴科技的经营业绩情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（万元）	-	108.93	43.04
净利润（万元）	-1.18	4.09	-5.23

注：祥兴科技已于 2021 年注销

祥兴科技原由发行人、黄建祥和刘卫星设立，系发行人的控股子公司，主要从事固体制剂设备的加工与制造。祥兴科技设立之初拟研发设计并自行生产新型包衣设备，配合发行人实施第二品牌战略，进一步开拓市场。但由于缺少人才储备与生产设施，祥兴科技并未能按计划开展生产经营，未从事制药设备整机的生产，报告期内的主要业务为配套发行人完成冲孔、表面处理等工序的委托加工业务。因此，祥兴科技成立后的主要客户始终为小伦有限。2021 年，祥兴科技未实际开展业务并进行了注销，当年未实现营业收入。

2.祥兴科技对外采购金额较小

供应商方面，由于祥兴科技主要为小伦有限提供配套加工服务，加工所需材料主要由小伦有限提供，祥兴科技仅对外零星采购少量钢材、泵阀类产品、减速机等原材料以供生产加工使用，采购金额较小。2019 年和 2020 年，祥兴科技对外采购金额分别为 10.62 万元和 18.94 万元，主要供应商包括温州友谊机电有限公司、杭州中皓自动化工程有限公司、温州蜚玛机械有限公司等。

（二）黄建祥和刘卫星的履历，其与发行人及其实际控制人等关联方之间的资金或业务往来情况

2019 年，小伦有限与黄建祥、刘卫星共同设立祥兴科技。在此之前，二人系发行人前员工，且始终从事制药设备领域的相关工作，具备较强的专业知识和丰富的行业经验。黄建祥与刘卫星的具体履历情况如下：

黄建祥，男，1974 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1991 年 7 月至 1992 年 3 月，就职于上饶灵山机械厂，担任职工；1992 年 4 月至 1993 年 7 月，就职于福建城门潘墩造纸厂，担任职工；1993 年 8 月至 1995 年 7 月，就职于温州冲剪机械厂，担任职工；1995 年 8 月至 2008 年 4 月，就职于温州市制药设备厂，担任金工车间组长、金工车间主任等职务；2008 年 4 月至 2014 年 1 月，就职于小伦有限，担任金工车间主任、生产部副部长等职务；2014 年 2 月至 2019 年 5 月，就职于宜春万申制药机械有限公司，担任生产总监、质检部长等职务；2019 年 6 月至 2020 年 12 月，就职于祥兴科技，担任总经理；2021 年 1 月至今，就职于小伦智造，担任总经办副主任。于宜春万申制药机械有限公司任职期间，

黄建祥持有宜春万申制药机械有限公司 0.84%股权，对应出资额 30 万元，后于 2020 年全部转让。

刘卫星，男，1977 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1998 年 3 月至 2000 年 9 月，就职于温州渔业机械公司，担任钣金技工；2000 年 10 月至 2008 年 4 月，就职于温州市制药设备厂，担任钣金车间主任等职务；2008 年 4 月至 2011 年 3 月，就职于小伦有限，担任钣金车间主任等职务；2011 年 3 月至 2019 年 7 月，就职于浙江江南制药机械有限公司，担任机械设计工程师；2019 年 7 月至 2020 年 12 月，就职于祥兴科技，担任机械设计工程师；2021 年 1 月至今，就职于小伦智造，担任机械设计工程师。

根据黄建祥与刘卫星所提供的银行流水以及书面确认，除通过员工持股平台投资发行人、自发行人处领薪外，黄建祥、刘卫星与发行人及其实际控制人等关联方之间不存在其他资金或业务往来。

三、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人收购小伦进出口评估报告，了解小伦进出口的评估价值及评估方法。

2. 查阅小伦进出口的财务报表，比较小伦进出口的实际业绩与收益法下的业绩预测结果，分析业绩完成情况。

3. 查阅小伦进出口的收入明细，访谈主要客户，了解交易价格及交易内容。

4. 查阅小伦进出口的采购明细，访谈主要供应商，了解交易价格及交易内容。

5. 访谈小伦进出口原股东，了解小伦进出口成立背景以及发行人收购小伦进出口的定价依据、背景等情况。

6. 查阅发行人与小伦进出口的资金及业务记录，分析交易的背景、定价依据等，分析是否存在小伦进出口为发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形。

7. 查阅黄建祥、刘卫星签署的调查表，核查黄建祥、刘卫星个人基本信息及工作履历。

8. 查阅黄建祥、刘卫星报告期内的银行流水，实施资金流水核查程序，重点关注个人大额转账、取现等。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人收购小伦进出口的股权定价以评估结果为依据，收购完成后，小伦进出口的业绩情况与收益法下的业绩预测基本一致，股权定价具有公允性；报告期内，小伦进出口经营情况与盈利能力较好，主要客户为境外制药企业，主要供应商为发行人，也向其他制药设备企业进行采购；发行人已补充披露小伦进出口与发行人之间的内部交易情况，内部交易价格公允，小伦进出口不存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环等情形。

2. 报告期内，祥兴科技主要为发行人配套提供制药设备加工服务，经营规模较小，主要客户为发行人，外部采购金额较小；报告期内，除通过员工持股平台投资发行人、自发行人处领薪外，黄建祥、刘卫星与发行人及其实际控制人等关联方之间不存在资金或业务往来情况。

问题 9：关于业务模式

申报材料显示：（1）发行人以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得订单，对于存量客户，由于制药设备属于制药企业的固定资产投入，单一客户的采购需求存在一定的周期性；（2）发行人产品多为定制化，发行人需要在售前即参与下游制药企业的生产流程设计，结合客户的具体需求形成整体方案并经客户认可后，与客户签订业务合同；（3）发行人主要通过直销方式进行销售，仅存在少量通过中间商进行销售的情形，这部分中间商主要面向海外终端客户，利用其海外市场销售渠道以及客户资源帮助发行人扩大市场份额；（4）发行人的收入主要集中于固体制剂设备领域，产品结构相对集中，而同行业可比上市公司在上市后依托资

本市场进行融资扩产，或通过并购丰富了产品结构。

请发行人说明：（1）报告期内以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得的订单情况以及对应的收入占比，发行人产品在招投标过程中与竞争对手相比是否具备明显优势；通过招投标方式获取客户的过程是否合法合规；发行人及其实际控制人在其业务开展过程中是否存在商业贿赂行为；（2）报告期内存量客户的复购率情况以及新客户的获取情况，进一步说明发行人的业绩成长性；（3）报告期内发行人对新客户或新产品的定制化销售是否在售前即参与客户生产流程的设计，如是，请提供相关的证明材料，并说明涉及的销售金额及占比；（4）发行人与中间商以及下游客户的合同约定情况，发行人通过中间商销售定制化制药设备是否符合行业惯例，该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试、售后服务等义务的主体；（5）报告期内对中间商的销售收入存在较大波动的原因及合理性；主要中间商主要客户与供应商情况，是否主要依赖发行人开展业务，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间是否存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排；相关中间商是否具备承担上述义务的能力、技术专业性以及依据；（6）报告期内通过中间商销售的设备是否均实现了终端销售以及相关证明材料；是否存在同一终端客户既通过中间商采购发行人产品又直接向发行人采购的情形，如是，请说明涉及的客户名称及采购金额，以及通过两种模式采购的原因及合理性；（7）同行业可比公司的下游客户是否存在向供应商进行整条生产线的一体化采购的情形；（8）相对单一的产品结构对发行人持续经营能力的具体影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、报告期内以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得的订单情况以及对应的收入占比，发行人产品在招投标过程中与竞争对手相比是否具备明显优势；通过招投标方式获取客户的过程是否合法合规；发行人及其实际控制人在其业务开展过程中是否存在商业贿赂行为

（一）报告期内以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得的订单情况以及对应的收入占比，发行人产品在招投标过程中的优势

1.收入及占比情况

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
招投标形式（含邀标）	4,865.67	44.70%	11,390.51	46.25%	10,059.00	52.65%	8,683.83	49.07%
非招投标形式	6,019.91	55.30%	13,235.22	53.75%	9,045.25	47.35%	9,013.14	50.93%
合计	**10,885.58**	**100.00%**	**24,625.73**	**100.00%**	**19,104.25**	**100.00%**	**17,696.98**	**100.00%**

由上表可见，报告期各期公司招投标收入占比分别为 49.07%、52.65%、46.25%和 44.70%；非招投标收入占比分别为 50.93%、47.35%、53.75%和 55.30%，报告期内，招投标方式的收入比例基本保持稳定。

2.招投标优势

药品生产企业极为注重药品质量以及生产的稳定性，制药设备是药品生产中物料投入到转换为成品的关键载体，因此，下游制药企业对制药设备供应商的筛选较为严格，在招投标过程中注重设备供应商的项目经验、业绩规模、技术实力等因素。

项目经验方面，公司在固体制剂设备领域深耕多年，与一大批国内外知名制药企业建立了良好稳定的合作关系，公司以标杆性客户构筑了强大的护城河，助力发行人通过招投标取得更多的项目订单。此外，公司覆盖的客户范围较广，如招标方系公司已有客户，公司可凭借历史服务中出众的产品质量和服务能力赢得更多的加分项。

业绩规模方面，公司产品是下游客户的固定资产投入，生命周期相对较长，使用期间需要设备供应商提供后续运营维护与技术支持等服务。因此，招标方倾向于与经营业绩与资产规模情况更好的企业进行合作，过往业绩规模也是评标重要依据之一。公司凭借多年行业沉淀，盈利能力与资产规模较好，在招投标过程中具备一定竞争优势。

技术实力方面，公司在多年的研发和生产实践基础上形成了一整套平台化技术，积累了丰富的制粒与包衣工艺技术解决方案，形成了独到的技术优势，面对客户的定制化需求，可以快速高效地设计解决方案并完成产品交付。

综上，发行人项目经验丰富、过往业绩优异、技术实力过硬，在招投标过程中易于获取更高的分数和客户认同，获取订单的可能性较大，具备较强的市场竞争能力。

（二）通过招投标方式获取客户的过程合法合规

发行人主营业务所涉项目均不属于依法应当履行招投标、政府采购流程的项目，但公司大部分客户为国内上市公司、大型外资药企或规模体量较大的民营企业，其内部管理程序、规章制度较为健全。发行人通过招投标方式取得订单系根据该等企业内部制定的采购制度要求开展业务，不属于依法应履行招投标流程的情形。

报告期内，发行人不存在因参与招投标等销售行为被行政处罚的情形。

（三）发行人及其实际控制人在其业务开展过程中不存在商业贿赂行为

报告期内，发行人及子公司未出现因商业贿赂受到行政处罚或法院判决的情形，亦不存在因商业贿赂行为而正在被立案侦查的情形。发行人及子公司已取得市场监督管理部门出具的合规证明，证明公司在报告期内无行政处罚记录；小伦智造与小伦进出口已取得温州市龙湾区人民法院出具的证明，证明在温州市龙湾区人民法院不存在作为当事人一方的已起诉、正在审理、已审结刑事、民事、行政及执行案件。

发行人实际控制人已取得了无犯罪记录证明，报告期内发行人实际控制人不存在因商业贿赂等违法违规行为被处罚的情形。

综上，发行人及其实际控制人在其业务开展过程中不存在商业贿赂行为。

二、报告期内存量客户的复购率情况以及新客户的获取情况，进一步说明发行人的业绩成长性

得益于公司专业的运营能力、突出的产品质量和良好的服务口碑，公司与主要客户之间保持着长期稳定的合作关系。在公司产品生命周期较长以及具备固定资产属性对复购率产生影响的情况下，从客户数量维度，非首次购买公司产品的客户数量占当期客户总量的比例达到了 66.94%、70.38%、68.86%和 75.07%，其

中又以集采客户的复购率较高，报告期内，发行人集采客户收入中，来自于既有客户复购的比例分别为 77.04%、92.96%、91.32%和 91.47%，表明公司产品质量出众，服务体系完善，通过高品质产品和服务与众多大客户建立了稳定的合作关系。

公司报告期内新客户主要来源于已通过一次性评价的客户、海外终端市场客户以及创新药剂、保健品及中成药等仿制药行业之外其他场景运用客户。一致性评价、带量采购等政策带动行业集中度提高，公司作为制药设备行业头部企业从中受益。同时，公司的产品质量和技术优势出众，能够为不同行业解决制粒、包衣难题，新客户收入中亦包含来自创新药剂、保健品等仿制药行业之外其他场景运用客户。报告期各期，公司对新增客户的销售金额分别为 7,655.23 万元、9,507.99 万元、13,765.71 万元和 5,680.17 万元，表现出了较好的获客能力。

发行人业绩具有良好的成长性，具体情况参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 1/六”之相关内容。

三、报告期内发行人对新客户或新产品的定制化销售是否在售前即参与客户生产流程的设计，如是，请提供相关的证明材料，并说明涉及的销售金额及占比

一款药品的研发流程主要包括药物发现、临床前研究、临床研究、药品注册与药品上市等阶段。药品注册阶段，申报企业需明确药品配方、生产工艺等。相较于生产工艺，单个制药企业在产品配方研发往往会投入更多精力，制药生产工艺是制药设备企业参与药品注册并影响药品质量的主要切入点。

而发行人凭借为大量优质客户服务所积累的技术积淀和应用经验，具备了为客户提供制药工艺改良的能力。公司可以在药品注册与药品上市阶段进行介入，向客户提供技术咨询、工艺实验、方案设计等服务。代表性环节为工艺技术方案优化与工艺工程布局建议，具体情况如下：

（一）工艺技术方案优化

发行人的固体制剂设备需满足客户的个性化需求，设备的配置需结合下游客

户的生产工艺和目标产品。鉴于药品种类繁多，相较于生产工艺，单个制药企业在产品配方研发往往会投入更多精力，而发行人凭借为大量优质客户服务所积累的技术积淀和应用经验，具备了为客户提供制药工艺改良的能力。

针对已经完成药品注册的客户，公司一方面可以根据制定好的制药工艺调整并改良制药设备的机械特性，满足客户既有生产工艺的需求，如改变搅拌桨、剪切刀的角度和运转速度，使物料在设备中能够作良好的流化运动，有效地将制药的生产理论与实践生产相结合，保证药品质量，让药品的生产更加趋于简洁与高效。另一方面，尽管生产工艺已经审批确定，公司仍能够从细节处对生产工艺进行优化，例如通过增加制粒设备的集成化从而减少药品的干燥、预混等环节的时间，从而减少药物暴露的时间等，以实现降低制药成本，提高制药生产效率之目的。公司通过大量客户服务案例积累了丰富的制药实验经验，熟悉药品原料、辅料的特性，在特定生产工艺下，对于客户现有工艺的用料数量、加料顺序、环境温湿度等指标能够提出进一步改进意见，在不影响生产工艺的大前提下提升药品制作工艺和产品质量。

针对药品注册正在进行中的客户，公司可以针对生产工艺的改良提出更多优化意见。在药品用料方面，公司会针对药品原辅料特性选择适宜的制粒、包衣方案，在辅料品种与配置方案上提供建设性意见，参与客户的药品申请注册工作。在生产工艺方面，为客户解决软硬胶囊包衣、微片包衣、颗粒包衣等包衣环节的难题，满足客户产品药效与质量要求。

公司已建立了固体制剂综合实验中心，拥有固体制剂全套生产设备，可以根据客户所提供的药物原辅料试制药品，对上述工艺方案的改良进行验证，或是参与客户新药品的研发和注册工作。药品试制过程中，公司通过调节设备工艺参数、辅料配置和喷覆方案，形成一套成熟的制药生产工艺方案。过程中公司会记录相应的实验方法、步骤及实验结果，生成相应的实验报告和指导意见。

（二）工艺工程布局建议

客户在与公司交流设备需求的过程中还会同步提供生产车间的工程布局草图，供发行人生产制药设备时参考。为了帮助制药企业客户更为合理地规划车间

布局，整体环境更符合 GMP 标准，公司会对工程布局草图进行优化。

针对单台设备，公司会对设备所在车间安装位置进行工程布局的评价，结合公司自身设备特点，考虑设备综合使用效率，结合人流、物流通道，洁净区与非洁净区的划分等因素进行设备布局优化设计，如设备主辅机的穿墙、集成设计等，帮助客户提高生产效率，合理利用空间，满足药品的 GMP 生产标准与 GEP 工程标准。

若客户提供整条生产线的工程布局图，公司还能从工程整体结构方面提供更多增值服务。公司会从药品生产的起点到终点，提出完整的工艺布局优化方案，使得各工艺环节分区、衔接合理，整体生产线更好的缩短物流、人流通路，减少环境、设备、人员与药品的接触机会，避免交叉污染，提高整线设备综合使用率，降低公共能耗，更好的满足药品的 GMP 生产标准与 GEP 工程标准。

公司会将修订后的工程布局图交由客户确认，双方沟通一致后由客户进行签字确认，公司按照最终版布局图设计、生产相配套的制药设备产品。

（三）上述服务已成为公司的标准化流程，制药整机业务均有覆盖

工艺技术方案优化和工艺工程布局建议是发行人将工艺优化服务融入产品的具体路径，提高获客及服务能力的核心环节。公司已将其规范为固有的标准化业务承接流程，在对每个客户进行制药整机的销售过程中，都会提供相应工艺技术和工程布局相关的服务，形成双方确认后的设备方案（已通过合同 URS 体现）和工程布局图。当客户提出明确要求，或在药品制造工艺存在难度时，公司亦会主动为其进行制药实验，并形成实验报告，提供制药工艺技术方面的建议。上述服务已成为公司的标准化流程，制药整机业务均有覆盖，报告期内，公司制药整机业务收入金额分别为 15,246.28 万元、16,410.03 万元、20,876.37 万元和 9,806.08 万元，占主营业务收入比例分别为 86.15%、85.90%、84.77%和 90.08%。

四、发行人与中间商以及下游客户的合同约定情况，发行人通过中间商销售定制化制药设备是否符合行业惯例，该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试、售后服务等义务的主体

（一）发行人与中间商以及下游客户的合同约定情况

公司与中间商以及下游客户所签订合同的具体比较情况如下：

项目	中间商	下游终端客户
技术要求	根据终端客户的定制化需求，对部分零部件的材质、规格型号、配置高低做出要求	根据自身定制化需求，对部分零部件的材质、规格型号、配置高低做出要求
信用期	通常采取“款到发货”的结算方式，大部分在发货前支付 100%货款，或卖方提供报关单及提单后收取全部货款	通常采用分期付款方式，在合同签订、发货/验收、质保期满等里程碑时点收款，如 30%+60%+10%
运输方式	公司委托物流进行配送至客户指定地点，一般多为港口，运费由公司承担	公司委托物流进行配送至客户指定地点，运费由公司承担
安装调试	对于需要安装、调试的设备，一般由发行人进行指导安装、调试	
产品售后	中间商客户关于质保期无特殊要求，是否约定质保期由双方协商确定。部分中间商客户与公司约定了质保条款	大部分终端客户会与公司约定质保条款，质保期内，公司负责所销售产品的售后及维修服务，负责修复设备自身原因引起的故障

由上表可知，发行人与中间商及下游客户所签合同的主要内容较为接近，公司均需根据最终使用方的技术要求提供配套方案、承担运输和安装调试的义务。信用期和产品售后条款方面有所差异，发行人向中间商销售产品的回款周期更短，同时，并非所有中间商客户均与公司约定质保条款，是否约定质保期由双方协商确定。

（二）发行人通过中间商销售定制化制药设备符合行业惯例

公司产品定制化程度高，在售前即需参与客户工程布局和工艺流程等方面的设计。而由于全球范围内制药企业数量众多且区域分布广泛，公司在这种业务模式下拓展海外市场，逐个客户开发的成本较高、难度较大。而行业内的贸易商深耕海外市场多年，对于不同国家和地区的销售渠道、市场规则、消费习惯和商业模式较为熟悉，可以帮助发行人产品快速、有效地打开境外市场，覆盖更广阔的客户群体。公司通过中间商销售的模式扩大了市场份额，丰富了销售渠道，具有商业合理性。

同行业可比公司的销售模式情况具体如下：

同行业可比公司	销售模式
迦南科技	境内销售方面，公司主要采取直接销售的方式，依靠多区域布局的销售网络，通过参与客户招标或进行一对一商务谈判方式取得订单；境外销售方面，公司主要采取直接销售的方式，小部分通过国内中间商销售

东富龙	公司产品主要采取直销的方式，其中部分出口通过代理商销售。公司销售部门分为国内事业部和国际事业部，分别在国内及国际重要市场地区设立了销售及服务网点
楚天科技	国内销售采用直接面对终端客户销售的模式，按区域划分管理。国际销售主要是采取直接面对终端客户的销售方式和通过代理推介销售相结合的模式，公司逐步形成了国内、国际两大市场并驾齐驱的销售体系
亚光股份	公司及子公司乐恒节能的产品属于定制化产品，采用直销的销售模式

经比较，同行业可比公司多存在通过中间商进一步拓展市场份额的情形，公司通过中间商销售定制化制药设备符合行业惯例。

根据同行业可比公司的公开资料，2021 年，其不同销售模式的收入占比情况如下：

同行业可比公司	销售模式
迦南科技	直销 100%
东富龙	直销 100%
楚天科技	直销 87.10%，代销 12.90%
发行人	买断式销售 100%； 直销至终端 89.70%，中间商模式 10.30%

注：同行业可比公司未在 2022 年半年度报告中披露不同销售模式的收入占比情况

报告期内，公司在直销模式与中间商模式下与客户签订的均为买断式合同，100%客户均为公司的直接客户，其中，中间商客户的销售占比约 10%。

根据迦南科技与东富龙的年报披露，其直销业务收入占比均为 100%，与其所描述的存在中间商/代理商销售的业务模式存在差异，迦南科技与东富龙未对其“直销模式”进行明确定义，故无法进行直接比较。根据楚天科技的年度报告披露，其直销业务收入占比 87.10%，代销业务收入占比 12.90%。

（三）该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试、售后服务等义务的主体仍为发行人

由于中间商客户仅为专业的贸易商，自身技术专业性不足，无法提供技术服务，向终端客户销售产品时，具体售前、售后的配套服务依旧由发行人提供。

关于售前生产流程设计，发行人通过中间商客户或直接与终端客户进行沟通，为其工程布局、生产工艺等提出建议，形成最终整体方案，实现固体制剂设备的

销售。

关于安装调试义务，对于需要安装、调试的固体制剂设备，发行人与中间商客户在合同中即会约定相关义务，一般由发行人进行指导安装、调试。

关于售后服务条款，区别于国内终端客户普遍要求质保条款，部分国外终端客户未要求质保服务，主要系发行人售后人员前往海外进行调试或售后维修服务的相关交通费用及住宿费用将由国外终端客户承担，故部分国外终端客户选择自行设备维护，当设备故障无法自行修复时再另行付费购买维保服务，因此， 发行人仅与部分中间商客户签订了质保条款，具体签订情况取决于中间商客户的实际需求，相关质保条款不会影响发行人产品报价。签订质保条款后，发行人在质保期内为终端客户提供配件更换或设备维修的支持工作。报告期内，公司面向该等客户实际发生的维修支出金额较少。同行业可比公司的中间商质保条款情况如下：

同行业可比公司	中间商质保条款
迦南科技	中间商及境外客户通常没有质保金约定
东富龙	未披露
楚天科技	未直接披露，但披露的主要客户墨西哥 RAAM 公司的付款条款为提货时支付至 100%，存在无质保金的情形
亚光股份	未披露

由上表可知，同行业可比公司迦南科技的中间商及境外客户通常没有质保金约定，楚天科技亦存在国外终端客户无质保金条款的情形，故发行人售后服务条款符合行业惯例。

五、报告期内对中间商的销售收入存在较大波动的原因及合理性；主要中间商主要客户与供应商情况，是否主要依赖发行人开展业务，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间是否存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排；相关中间商是否具备承担上述义务的能力、技术专业性以及依据

（一）中间商的销售收入存在较大波动的原因及合理性

公司主要通过直销的方式向客户群体进行销售，亦存在少量通过中间商进行

销售的情形。报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分明细如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
直销模式	10,038.03	92.21%	22,089.10	89.70%	18,588.81	97.30%	15,899.85	89.85%
中间商模式	847.55	7.79%	2,536.62	10.30%	515.44	2.70%	1,797.13	10.15%
合计	**10,885.58**	**100.00%**	**24,625.73**	**100.00%**	**19,104.25**	**100.00%**	**17,696.98**	**100.00%**

公司的下游客户数量众多，较为分散，在业务发展过程中无法充分覆盖各个地域，尤其是海外市场。公司的中间商主要面向海外终端客户，利用其海外市场成熟的销售渠道以及丰富的客户资源，是公司对终端客户的有效补充，帮助公司进一步扩大市场份额。2019 年和 2021 年，公司通过中间商实现销售的收入占比分别为 10.15%和 10.30%，占比较为稳定。

2020 年，公司的中间商模式下的收入占比较低，主要是由于当年新冠疫情的影响。公司的中间商客户所对应的终端客户均为境外的制药厂商等，且公司的产品运抵终端客户处后需由公司调试人员参与安装、调试工作。在新冠疫情的影响下，人员出入境和物资运输均受到限制，公司产品发出和已发货产品的调试进度都受到了影响，同时公司位于境内的中间商经营活动减少。因直销客户的沟通更为直接、顺畅，公司对直接客户的调试工作受影响较小，而当期中间商模式下的收入金额和占比出现下降。报告期内，公司向海外终端客户直接销售的金额分别为 1,702.87 万元、2,185.46 万元、2,314.91 万元和 1,831.10 万元，受疫情影响，2020 年全年度公司仅有 2 人次出差至境外为终端客户进行设备调试，在与客户协商一致的情况下，公司又另外采取了委外调试与远程调试等方式，为海外终端客户尽快完成设备调试，尽可能满足海外终端客户的调试需求。关于境外调试的具体情形与人员匹配性，具体情况参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 8/四”之相关内容。

2022 年 1-6 月，中间商模式的销售比例为 7.79%，小幅下降，主要因全球范围疫情持续反复的情况下，公司海外调试工作已基本饱和，而当期海外直销客户的收入增长较快，中间商所面向的海外终端客户调试工作受此影响，收入占比小

幅下降。

（二）主要中间商主要客户与供应商情况，不存在主要依赖发行人开展业务的情形，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间不存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排

报告期内，公司的主要中间商客户情况如下：

年度	中间商客户	中间商客户经营情况	中间商客户的主要客户	中间商客户的其他主要供应商	发行人占其采购总额比例
2022 年 1-6 月	广州华运机械有限公司	注册资本：200 万元 人员规模：50-99 人 经营状态：正常	-	-	约 5%
	惠州利荣进出口有限公司	注册资本：100 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 11.80%
	PMS corporation	注册资本：1,400 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 7.06%
	北京嘉联创业工贸有限公司	注册资本：50 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	未透露
	ITAU CORPBCA COLOMBIA PREMEX	年收入：约 2.88 亿美元 人员规模：多于 100 人 经营状态：正常	-	-	少于 5%
2021 年度	深圳市远邦进出口有限公司	注册资本：5,000 万元 人员规模：50-99 人 经营状态：正常	-	-	约 0.25%
	广州华运机械有限公司	注册资本：200 万元 人员规模：50-99 人 经营状态：正常	-	-	约 5%
	上海中拉贸易有限公司	注册资本：150 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 2.96%
	上海欧中医药化工有限公司	注册资本：800 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 2.70%
	惠州利荣进出口有限公司	注册资本：100 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 13.68%
2020 年度	PMS corporation	年销售额：约 1,400 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 9.59%
	河北微纳环保科技有限公司	注册资本：300 万元 人员规模：100-199 人	-	-	未透露

年度	中间商客户	中间商客户经营情况	中间商客户的主要客户	中间商客户的其他主要供应商	发行人占其采购总额比例
		经营状态：正常			
	久迈（上海）制药设备有限公司	注册资本：200 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 3%
	QUARCO TECH D.O.O	注册资本：100 万卢布 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 10%
	济南腾顺商贸有限公司	注册资本：1,000 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 5%
2019 年度	PLD SOLUTIONS CO.,LTD	年销售额：约 1,000 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 58.10%
	浙江沃趣工贸有限公司	注册资本：1,000 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 4.86%
	上海信淇元贸易有限公司	注册资本：500 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 4.88%
	浙江数源贸易有限公司	注册资本：5,000 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	未透露
	北京优尼法科技有限公司	注册资本：500 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	-	-	约 13.16%

注：主要客户与主要供应商是中间商的重要渠道资源，中间商客户出于商业保密考虑，对该等信息的提供意愿较弱

公司中间商客户的主要客户及供应商情况已申请豁免公开披露。

公司中间商客户系专业的贸易商，贸易类公司因不涉及生产设备等资本性投入，注册资本低、人员规模不大对其贸易业务的开展影响较小，具有合理性。根据访谈确认，公司的中间商客户经营规模相对较大，发行人业务占其采购额的比例较低，不存在依赖发行人开展业务的情形。

经过核查发行人及其实际控制人等关联方的银行流水，对公司主要中间商客户进行访谈确认，公司的主要中间商客户与发行人及其实际控制人、董监高等关联方、发行人前员工之间不存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排。

（三）相关中间商承担义务的能力、技术专业性以及依据

发行人的中间商客户系专业的贸易商，具有成熟的销售渠道、较强的信息获取能力。中间商客户搜集到终端客户的采购需求后，带着终端客户的技术参数、规格型号等要求于国内寻找专业的固体制剂设备制造商。

终端客户和发行人均通过中间商与对方沟通具体的制药设备生产方案或制药工艺改良建议，产品发送至终端客户处亦会由发行人的人员参与调试工作。中间商业务过程中利用自身的沟通、资源优势实现交易完成，由于其自身技术专业性不足，不涉及具体的产品及技术服务。

六、报告期内通过中间商销售的设备是否均实现了终端销售以及相关证明材料；是否存在同一终端客户既通过中间商采购发行人产品又直接向发行人采购的情形，如是，请说明涉及的客户名称及采购金额，以及通过两种模式采购的原因及合理性

（一）报告期内通过中间商销售设备情况及相关证明材料

发行人与中间商的合作模式为买断式销售，且发行人的固体制剂设备产品具有高度定制化的特点，中间商只有在获取了下游订单，明确终端客户需求后才会向发行人采购固体制剂设备产品。

货物物流方面，发行人的中间商客户大多面向海外终端市场，大部分产品由发行人直接发往港口，由中间商客户进行出口报关。在中间商客户层面，保荐机构、申报会计师、发行人律师对中间商客户执行了访谈程序，确认公司产品是否已销售至终端客户处，同时，对主要的终端用户进行了访谈程序，对于无法进行访谈的终端用户，获取了中间商客户向终端客户的报关材料及发行人前往终端客户处调试时的护照记录、机票存根等差旅记录，以核查终端销售的真实性，具体核查比例如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中间商模式收入（万元）	847.55	2,536.62	515.44	1,797.13
核查覆盖金额（万元）	695.83	1,766.83	341.01	1,487.29
核查覆盖比例	82.10%	69.65%	66.16%	82.76%

对于需要公司负责安装、调试的产品，公司还会安排技术服务人员对设备进行安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定并经终端客户确认后，公司确认

收入。对于这部分业务收入，保荐机构、申报会计师、发行人律师通过访谈终端客户、查看经最终使用方确认的调试记录文件等方式进行核查，其核查比例如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中间商模式下需要调试设备收入（万元）	654.83	2,197.23	255.13	1,460.46
核查覆盖金额（万元）	645.92	1,827.76	248.52	1,429.30
核查覆盖比例	98.64%	83.18%	97.41%	97.87%

报告期内，公司主要中间商客户及产品实现终端销售的情况如下：

年度	中间商客户	终端客户	销售收入（万元）	占中间商收入的比例	是否实现终端销售	证明材料
2022 年 1-6 月	广州华运机械有限公司	-	314.20	37.07%	是	调试记录
	惠州利荣进出口有限公司	-	187.58	22.13%	是	调试记录
	PMS corporation	-	98.90	11.67%	是	调试记录
	北京嘉联创业工贸有限公司	-	49.91	5.89%	是	发货记录
	ITAU CORPBCA COLOMBIA PREMEX	-	45.24	5.34%	是	调试记录
	合计		**695.83**	**82.10%**	-	-
2021 年度	深圳市远邦进出口有限公司	-	847.97	33.43%	是	调试记录
	广州华运机械有限公司	-	211.06	8.32%	是	调试记录
	上海中拉贸易有限公司	-	159.02	6.27%	是	调试记录
	上海欧中医药化工有限公司	-	114.07	4.50%	是	调试记录
	惠州利荣进出口有限公司	-	108.94	4.29%	是	调试记录
	合计		**1,441.06**	**56.81%**	-	-
2020 年度	PMS corporation	-	160.91	31.22%	是	调试记录
	河北微纳环保科技有限公司	-	52.65	10.21%	是	发货记录
	久迈（上海）制药设备有限公司	-	45.64	8.85%	是	调试记录
	QUARCO TECH D.O.O	-	26.93	5.22%	是	调试记录
	济南腾顺商贸有限公司	-	15.04	2.92%	是	调试记录

	合计		**301.17**	**58.43%**	-	-
2019 年度	PLD SOLUTIONS CO.,LTD	-	513.08	28.55%	是	调试记录
	浙江沃趣工贸有限公司	-	341.31	18.99%	是	调试记录
	上海信淇元贸易有限公司	-	300.30	16.71%	是	调试记录
	浙江数源贸易有限公司	-	192.91	10.73%	是	调试记录
	北京优尼法科技有限公司	-	81.70	4.55%	是	调试记录
	合计		**1,429.30**	**79.53%**	--	

公司中间商客户的主要客户情况已申请豁免公开披露。

经核查，公司向主要中间商客户销售的产品均已实现了终端销售。

（二）不存在同一终端客户既通过中间商采购发行人产品又直接向发行人采购的情形

报告期内，发行人不存在同一终端客户既通过中间商又直接向发行人采购产品的情形。

七、同行业可比公司的下游客户是否存在向供应商进行整条生产线的一体化采购的情形

（一）行业准入具有一定门槛，制药设备新产品研发、推广周期较长

公司所服务的大中型制药企业对制药设备的质量要求较高，在一致性评价等政策的实施，药品监管趋严的背景下，制药企业尤其是中标及进医保目录的药品生产企业需要更加注重药品的质量以及生产的稳定性，对制药装备本身也提出了更高的要求，只有具备较强技术实力、品牌优势和较好规模的情况下，才能在市场竞争中立足。因此，行业进入需要克服技术壁垒、品牌壁垒和规模壁垒，具体情况参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 1/六”之相关内容，在此情况下，制药设备新产品研发、推广周期较长。

（二）各家代表性产品竞争优势突出，但影响力难以覆盖整线设备

1.同行业可比公司主要通过并购方式快速切入固体制剂设备新领域

在制药设备新产品研发、推广周期较长的特点下，制药设备企业易于在已有产品不断巩固领先地位，各家均具备了自身竞争优势突出的代表性产品，如迦南科技早期于制粒设备领域处于领先，楚天科技在压片机领域具有技术优势，发行人是包衣设备的行业领先者。

但是，上述竞争优势难以简单复制至其他固体制剂设备产品。公司设立之初就开始从事包衣设备产品的生产和销售，通过包衣设备较早积累了行业知名度。而后续将制粒设备产品进一步推广、成为公司另一主要收入来源并取得较好的市场认可度的整个过程经历了较长时间。而同行业可比公司，在大力发展自身核心产品的基础上，主要通过并购方式达到快速切入固体制剂设备领域新产品之目的，不断完善供应产品种类。具体情况如下：

同行业可比公司	现有固体制剂设备种类	并购事件
迦南科技	制粒模块设备、混合模块设备、包衣成型模块设备、清洗设备等	2015 年度公司收购迦南莱米特 55%股权，2016 年度公司又陆续收购迦南凯鑫隆 55%股权、迦南小蒋 51%股权，2017 年又成功收购迦南众心和 60%股权，上述公司均为制药设备领域相关企业
东富龙	湿法制粒机、多功能流化床、提升机、混合机等	2015 年非同一控制下收购上海涵欧 70%股权，上海涵欧主营固体制剂生产线的生产、销售
楚天科技	流化床制粒机、压片机、包衣机、铝塑料泡罩包装线等	2017 年，公司联合控股股东及其他投资者并购了德国知名企业 ROMACO 集团 75.1%股权，2020 年 1 月公司完成了 ROMACO 剩余 24.9%股权收购,ROMACO 主要业务包括自动装盒线、铝塑料泡罩包装线等产品
亚光股份	胶塞清洗机、过滤洗涤干燥机、单锥干燥/混合机等	2018 年 11 月，亚光股份现金收购了乐恒节能 100%股权，主要业务为蒸汽压缩机及 MVR 设备

由上表可知，在固体制剂领域，迦南科技的产品种类较为齐备，根据迦南科技年报披露，迦南科技“产品已基本覆盖固体制剂设备的整线生产工艺流程，已初步可以向制药企业提供固体制剂智能工厂整体解决方案。”除迦南科技外，发行人与其他同行业可比公司均存在个别设备无法单独供应的情形，不具备整线供应的能力。此外，国际制药装备市场起步较早，德国 BOSCH 集团、意大利 IMA 集团等少数巨头企业通过自主研发和产品引进相结合的方式，实现了对固体制剂

设备种类的全覆盖。

2.公司不断完善自身整线设备的供应能力

公司成立之初，包衣设备是其固体制剂设备的主打产品，通过紧密追踪下游行业的具体需求，并不断自主研发，公司逐步丰富固体制剂设备的产品类别，具体产品已覆盖制粒、混合、包衣等多道关键工序，并在报告期内成功开发干法制粒设备等新产品，进一步完善了固体制剂整线设备的提供能力，在固体制剂生产过程的核心工序具备连线设备的供应能力。而整线设备采购可以减少不同设备连线之间的兼容问题，保证生产线设备质量的一致性，是制药企业设备采购的发展趋势。本次发行上市如能成功，公司将在现有核心产品连线设备供应能力的基础上，进一步填补整线设备提供能力的缺口。

综上所述，现阶段制药设备行业具有整线设备供应能力的厂商较少，下游客户往往无法向单一供应商完成整体生产线的采购，加之行业内各家代表性产品竞争优势突出，下游制药企业在选购时也会向不同供应商分别采购其优势产品，向供应商进行整条生产线的一体化采购的情形较少。

八、相对单一的产品结构对发行人持续经营能力的具体影响

（一）现阶段产品结构较为单一未影响公司具备较好的盈利能力

发行人自设立以来长期从事固体制剂设备的研发与生产，下游医药设备行业不断增长的固定资产投资规模为公司提供了广阔的发展空间。虽然受限于公司当前自身经营规模仍然较小，资本实力较同行业上市公司仍有一定差距，主力聚焦于固体制剂设备作为重点发展领域符合公司经营效率及效益的原则。

公司从事的固体制剂设备行业具有高度定制化特征，公司已深入理解制药生产工艺，从使用端了解客户真正的需求和痛点，具备高水平制药设备的供应能力，并通过生产工艺改良为客户提供增值服务，具备较好的市场地位和竞争优势。目前，我国制药装备市场集中度较为分散，未来随着医药行业与制药装备行业集中度提升，公司作为行业头部企业也将从中受益，具有良好的成长空间。

（二）发行人已不断丰富核心技术产品，完善整线设备提供能力

公司经过多年的设备研发和技术创新，不断提升产品品质、完善产品功能、丰富产品工艺路线，持续巩固公司核心竞争力。

公司成立之初，包衣设备是其固体制剂设备的主打产品，通过紧密追踪下游行业的具体需求，并不断自主研发，公司产品范围已囊括整条固体制剂生产线的核心设备。

未来，公司一方面将在现有产品领域实现进一步的细分延伸，通过对现有产品继续改进和优化，改善和提升产品的各项指标，并提前布局制药设备未来的发展方向，以期进一步提高市场份额并实现国产设备的进口替代。另一方面，公司将继续加大新产品研发力度，研制压片设备、胶囊填充设备等产品，填补现有固体制剂整线设备提供能力的缺口。此外，公司还将通过自主创新和合作研发的方式，在药片检测机等新产品努力实现突破，拓展其他类型的制药设备，并结合本次募投项目扩建工程项目的实施，引进先进生产设备，充分满足新产品、新技术的工艺需要，提升产品品质，进而提高公司产品的品牌形象和市场竞争地位。

（三）固体制剂设备下游市场应用广泛

发行人所生产的固体制剂设备应用范围非常广泛，现阶段最主要的应用范围即化学药品制剂与化学原料药，同时可在生物制药和中成药等领域中使用。除药品外，发行人的制药设备亦可用于保健品等其他健康产业。中国保健品市场兼具了增速快、空间广阔的特点，未来在人口数量的持续增加、老龄化等社会环境压力加剧的情况下，保健品市场有望保持较高的增长水平，且伴随食品保健品行业生产规范要求的提高，为公司提供了新的发展机遇。

（四）发行人已针对产品结构单一补充了相应风险提示

发行人已在《招股说明书》“第四节/三/（六）”针对产品结构单一补充了相应风险提示。

九、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人报告期内销售明细，并与销售负责人确认主要销售订单的获取方式及收入占比情况。

2. 查阅发行人招投标记录，查看发行人主要招标文件，访谈销售人员，了解发行人产品在招投标过程中与竞争对手相比具备的优势。

3. 访谈发行人主要客户，了解发行人的产品优势，以及发行人及其实际控制人在其业务开展过程中是否存在商业贿赂行为。

4. 查阅发行人 2013 年至 2022 年 6 月客户清单，分析客户复购情况；对于新客户，查阅发行人销售记录，并与销售人员确认新客户的获取情况。

5. 访谈销售负责人，了解发行人订单获取流程，并查看发行人为客户订单进行的实验记录以及工程布局修改记录，确定发行人售前即参与客户生产流程的具体方式。

6. 查阅发行人与主要中间商客户的合同，查看安装调试、售后服务等主要条款，并与直销客户的销售合同进行对比。

7. 查阅同行业可比公司定期报告或招股说明书，查看同行业可比公司是否存在中间商销售模式，是否存在向下游客户提供整条生产线的一体化销售的情形。

8. 查阅发行人在手订单明细，并向发行人总经理了解行业发展情况及发行人的持续经营能力。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 报告期各期公司招投标收入占比分别为49.07%、52.65%、46.25%和44.70%；发行人在招投标过程中具备较强的市场竞争能力；发行人通过招投标方式获取客户的过程合法合规；发行人及其实际控制人在其业务开展过程中不存在商业贿赂行为。

2. 发行人报告期内的复购率依然达到了66.94%、70.38%、68.86%和75.07%，发行人业绩具有良好的成长性。

3. 报告期内，发行人对新客户或新产品的定制化销售在售前即参与客户生产流程的设计。

4. 发行人与中间商及下游客户所签合同的主要内容较为接近，发行人通过中间商销售定制化制药设备符合行业惯例，该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试等义务一般由发行人承担。

5. 报告期内发行人对中间商的销售收入存在较大波动主要系新冠疫情的影响，具有合理性；主要中间商不依赖发行人开展业务，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间不存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排。

6. 报告期内发行人通过中间商销售的设备均实现了终端销售；报告期内，不存在同一终端客户既通过中间商采购发行人产品又直接向发行人采购的情形。

7. 同行业可比公司的下游客户向供应商进行整条生产线的一体化采购的情形较少。

8. 发行人不断丰富核心技术产品，完善整线设备提供能力，相对单一的产品结构对发行人持续经营能力的影响较小，同时，发行人已针对产品结构单一补充了相应风险提示。

问题 11：关于主要客户

申报材料显示：（1）发行人的终端客户群体主要为国内外制药企业，发行人在招股说明书中称其开拓了一大批国内外知名制药企业，客户范围覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业，亦向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等国际知名医药企业提供了产品及服务；（2）报告期内发行人前五大客户主要为制药企业，包括石药集团、华森制药、以岭药业、新华制药、贵州百灵、青岛双鲸药业等国内制药企业或上市公司，同时存在通过中间商客户或直接向部分境外制药企业销售的情形；（3）发行人下游客户主要为制药厂商，发行人产品制药设备属于下游客户的固定资产投入，单一客户的采购需求存在一定的周期性，使得其业务订单不具有连续性。

请发行人：（1）说明招股说明书中对客户群体相关信息的描述是否准确，报告期内对中国医药工业百强企业榜单中的相关企业以及国际知名医药企业的销售情况，包括但不限于销售内容、金额等，信息披露是否存在夸大或不实陈述；（2）结合制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等，说明发行人产品复购率较低的原因，以及发行人的业绩成长性；（3）说明各类产品主要客户的名称、成立时间、行业地位、合作历史及关联关系、注册资本、经营范围及规模等基本情况，上述客户的经营、财务状况是否存在异常；（4）按照境内外销售区域划分说明主要客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异，与合同约定及行业惯例存在的差异及原因；（5）说明公司与同行业可比公司之间在客户集中度方面的差异情况并分析原因；（6）说明报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因，与客户相关产线固定资产投资额或相关设备需求量的匹配性；对上述客户销售额占其同类产品采购额的比例，相关客户是否存在单一或集中采购的情形，如存在，请说明是否符合商业逻辑或行业惯例；说明与主要客户合作的稳定性，是否存在被其他供应商替代的风险；（7）说明报告期内主要客户采购发行人产品的实际使用情况，是否在采购当期投入使用；已售出设备但客户未实际投入使用的原因，报告期内主要客户的采购时点是否存在明显超前的情形；（8）对各类产品的客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、回款情况等，说明各层次毛利率存在的差异及其原因；（9）说明报告期内各类产品主要客户进入、退出前五大的原因，新客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景，是否存在不正当竞争或通过不正当手段违规获取客户的情形；刚成立不久的客户和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对前五大客户之外其他客户销售金额真实性的核查措施、过程，核查程序能否支撑核查结论。

答复：

一、说明招股说明书中对客户群体相关信息的描述是否准确，报告期内对中国医药工业百强企业榜单中的相关企业以及国际知名医药企业的销售情况，

包括但不限于销售内容、金额等，信息披露是否存在夸大或不实陈述

《招股说明书》中关于客户群体的描述如下：

“发行人凭借突出的产品质量和专业的服务水平，多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，客户范围覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业，榜单前十大制药龙头企业均与公司建立了合作关系。……公司典型客户包括国药集团、扬子江药业、广药集团、恒瑞医药、华润医药、修正药业、复星医药、上药集团、齐鲁制药、石药控股等，并向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等全球知名制药厂商供应了产品。”

报告期内，发行人的销售范围覆盖中国医药工业百强企业榜单中的 60 家企业，公司对该等客户以及国际知名医药企业的具体销售情况如下：

序号	客户名称	榜单排名	销售内容	报告期内累计销售金额（万元）
一、中国医药工业百强企业榜单				
1	中国医药集团有限公司	1	混合机	40.71
2	扬子江药业集团有限公司	2	包衣机、提升机、整粒机、混合机等	270.18
3	广州医药集团有限公司	3	包衣机、混合机	27.65
4	江苏恒瑞医药股份有限公司	4	包衣机、混合机、提升机、湿法制粒机、沸腾制粒机等	536.22
5	华润医药控股有限公司	5	制药容器、配件等	17.22
6	上海复星医药（集团）股份有限公司	7	包衣机、混合机、提升机、料斗、料斗清洗机、湿法制粒机、沸腾制粒机等	317.51
7	上海医药（集团）有限公司	8	混合机、整粒机、包衣机、湿法制粒机、沸腾制粒机等	442.90
8	齐鲁制药集团有限公司	9	流化床改造	27.50
9	石药控股集团有限公司	10	包衣机、整粒机、粉碎机、提升机、	1,014.28
10	中国远大集团有限责任公司	12	配件	3.69[注]
11	拜耳医药保健有限公司	13	搅拌罐、湿法制粒机、料斗清洗机	167.39
12	阿斯利康制药有限公司	14	包衣机、混合机，提升整粒机、提升加料机、移动式清洗机	120.84

13	正大天晴药业集团股份有限公司	15	整粒机、湿法制粒机	93.78
14	辉瑞制药有限公司	16	包衣机、混合机、整粒机、沸腾制粒机	404.13
15	四川科伦药业股份有限公司	17	整粒机、包衣机、混合机、提升机	167.85
16	山东步长制药股份有限公司	21	包衣机、混合机	324.83
17	丽珠医药集团股份有限公司	23	混合机、湿法制粒机、沸腾制粒机	43.18
18	杭州默沙东制药有限公司	24	提升机、料斗等	216.62
19	人福医药集团股份公司	25	包衣机、混合机、整粒机、提升机	135.10
20	华北制药集团有限责任公司	27	包衣机	69.00
21	鲁南制药集团股份有限公司	30	包衣机、混合机、整粒机	75.12
22	石家庄以岭药业股份有限公司	31	提升机、整粒机、包衣机	762.67
23	江苏豪森药业集团有限公司	32	包衣机、整粒机、搅拌罐	237.67
24	天津市医药集团有限公司	36	包衣机、混合机	251.66
25	中国北京同仁堂（集团）有限责任公司	38	包衣机、整粒机、提升机、料斗	20.65
26	普洛药业股份有限公司	40	包衣机、整粒机、混合机	30.03
27	天士力控股集团有限公司	41	中药投料系列、包衣机、沸腾制粒机、湿法制粒机、混合机	441.84
28	浙江华海药业股份有限公司	43	混合机、整粒机	163.15
29	山东新华制药股份有限公司	44	包衣机、整粒机、提升机、搅拌罐	1,069.77
30	云南白药集团股份有限公司	45	制药容器、配件等	2.53[注]
31	浙江海正药业股份有限公司	46	包衣机、混合机、整粒机	210.70
32	江苏济川控股集团有限公司	48	包衣机、混合机、湿法制粒机、整粒机	70.02
33	太极集团有限公司	49	制药容器、配件等	5.06[注]
34	浙江康恩贝制药股份有限公司	50	包衣机、整粒机、搅拌罐	275.52
35	浙江医药股份有限公司	52	包衣机、整粒机、混合机、提升机、搅拌罐	10.58
36	瑞阳制药股份有限公司	53	包衣机、混合机、整粒机及配件等	337.14
37	山西振东健康产业集团有限公司	56	提升机、包衣机、湿法制粒机、沸腾制粒机	145.31
38	先声药业有限公司	60	混合机、提升机、沸腾制粒机	307.36
39	山东鲁抗医药股份有限公司	61	包衣机、混合机	79.39
40	烟台绿叶医药控股有限公司	62	混合机、整粒机	562.65
41	仁和（集团）发展有限公司	64	包衣机	11.03
42	上海创诺医药集团有限公司	65	包衣机、	202.99

43	江苏奥赛康药业有限公司	66	包衣机	104.68
44	浙江仙琚制药股份有限公司	67	包衣机、混合机	158.63
45	山东罗欣药业集团股份有限公司	71	包衣机、混合机、提升机	195.77
46	石家庄四药有限公司	72	包衣机	20.46
47	成都倍特药业股份有限公司	73	混合机、包衣机、湿法制粒机、沸腾制粒机、清洗机	823.74
48	辰欣科技集团有限公司	74	包衣机、混合机	26.40
49	京新控股集团有限公司	76	包衣机、混合机、整粒机	121.53
50	葵花药业集团股份有限公司	77	包衣机、混合机	8.13
51	海思科医药集团股份有限公司	80	混合机、包衣机	106.32
52	北京泰德制药股份有限公司	89	搅拌罐、提升机、混合机、清洗机	47.26
53	贵州益佰制药股份有限公司	90	混合机、沸腾制粒机、湿法制粒机、提升整粒机、清洗机、料斗等	34.55
54	亚宝药业集团股份有限公司	91	包衣机、混合机	56.13
55	神威药业集团有限公司	93	混合机	4.42
56	好医生药业集团有限公司	94	混合机	8.31
57	施维雅（天津）制药有限公司	96	制药容器、配件等	2.79[注]
58	江苏恩华药业股份有限公司	98	包衣机、整粒机	69.24
59	山东齐都药业有限公司	99	整粒机	9.54
60	华邦生命健康股份有限公司	100	包衣机、混合机等	376.57
中国医药工业百强企业榜单小计				**11,887.89**
二、国际知名医药企业				
1	辉瑞	/	包衣机、混合机、整粒机、沸腾制粒机	393.39
2	默沙东		提升机、料斗、清洗机等	216.62
3	拜耳		搅拌罐、湿法制粒机、料斗清洗机	167.39
4	赛诺菲		包衣机、配件等	206.95
5	阿斯利康		包衣机、混合机，提升整粒机、提升加料机、移动式清洗机	120.84
国际知名医药企业小计				**1,105.19**

注：中国远大集团有限责任公司、施维雅（天津）制药有限公司、太极集团有限公司及云南白药集团股份有限公司等客户销售金额较低，主要因公司在报告期前已对该等客户实现了制药整机销售，在客户后续使用过程中向其继续销售配件等其他产品

由于公司产品制药设备属于下游客户的固定资产投入，单一客户的采购需求存在一定的周期性，使得其业务订单不具有连续性，所以部分榜单内客户未在报告期内向发行人进行采购。公司于报告期前曾向以下客户销售过制药设备产品，

具体情况如下：

序号	客户名称	榜单排名	销售内容
一、中国医药工业百强企业榜单			
1	修正药业集团股份有限公司	6	包衣机
2	珠海联邦制药股份有限公司	20	包衣机
3	西安杨森制药有限公司	29	包衣机
4	深圳市东阳光实业发展有限公司	39	包衣机、混合机、整粒机、粉碎机、提升机
5	天津红日药业股份有限公司	42	包衣机、混合机、沸腾制粒机
6	华立医药集团有限公司	54	混合机、整粒机
7	东北制药集团股份有限公司	63	混合机、整粒机
8	江苏苏中药业集团股份有限公司	68	包衣机
9	中国医药健康产业股份有限公司	69	包衣机
10	悦康药业集团股份有限公司	76	包衣机
11	成都康弘药业集团股份有限公司	82	包衣机
二、国际知名医药企业			
1	诺华	/	包衣机、混合机、整粒机、沸腾制粒机

注：上表客户仅包含报告期前有销售，但报告期内无销售的客户明细

综上，截至本补充法律意见书出具之日，公司的客户群体覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 71 家制药企业，并向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等全球知名制药厂商供应了产品。《招股说明书》中对客户群体相关信息的描述准确，信息披露不存在夸大或不实陈述。

二、结合制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等，说明发行人产品复购率较低的原因，以及发行人的业绩成长性

（一）结合制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等，说明发行人产品复购率较低的原因

报告期内，公司固体制剂设备的复购率如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户总数（A）	337	835	746	744
2013 年至当期曾购买过公	253	575	525	498

司设备的客户数量（B）				
复购率（B/A）	75.07%	**68.86%**	**70.38%**	**66.94%**

注：1.复购率系报告期内客户中非首次购买公司产品的客户数量占比。由于公司客户较为分散，且单一客户大量采购具有周期性，以客户数量维度统计的复购率能够更直接体现公司客户粘性

2.公司产品属于下游客户的固定资产投资，制药企业的机器设备折旧年限一般为 5-10 年，因此从较早的时间点开始统计复购率具有意义，公司于 2013 年更换了报税系统，并以此作为起算时点

报告期内，公司客户的复购率分别为 66.94%、70.38%、68.86%和 75.07%，客户复购率与其他传统行业相比相对较低，具体原因分析如下：

1.公司设备生命周期长，单一客户短期内采购具有周期性

公司的固体制剂设备多用于制药行业，由于药品生产对质量稳定性有极高的要求，制药装备的技术水平与质量是保证医药企业持续、安全、高效生产的基础，因此发行人制药设备产品的质量和稳定性较好。公司客户将设备投入使用后，由于公司设备质量较好，在生命周期内一般不需要更换，待客户兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生新的采购需求。

因此，在短期内，单一客户的采购需求存在一定的周期性，业务订单不具有连续性。但从长远来看，发行人可以凭借出众的产品质量，在现有客户未来产生采购需求时，成为其选购制药设备的首选。

2.固定资产投资属性影响客户短期内复购

公司的固体制剂设备多属于终端客户的固定资产投资，属于下游客户生产性固定资产的重要组成部分，终端客户一般在兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生对应的采购需求。区别于日常消费品，单个客户短期内不会高频率进行固定资产投资，在一定程度上影响了公司的复购率。

3.公司产品下游市场空间广阔，并可运用至保健品等其他市场

发行人所生产的固体制剂设备应用范围非常广泛，现阶段最主要的应用范围即化学药品制剂与化学原料药，同时可在生物制药和中成药等领域中使用。除药品外，发行人的制药设备亦可用于保健品等其他健康产业。随着居民生活水平和健康意识的提升，上述行业具有持续的需求来源及广阔的市场前景。

化学药品制剂领域，医药行业是关系国计民生的重要产业，与人民群众的生命健康和生活质量等切身利益密切相关，我国政府历来重视医药产业发展，各项产业政策的出台和实施，极大地促进了整个医药行业的发展，医药市场规模于 2012 年至 2019 年，始终处于持续稳健增长的态势。近年来，我国医药行业的新政不断出台，多项重磅举措相继出台和实施，例如药品审批提速、仿制药一致性评价推进、“4+7”带量采购等，随着仿制药一致性评价工作的深入开展，仿制药质量必将得到全面提高，在临床上有望实现与原研药的相互替代，改变原研药药品销售价格居高不下的局面。因此，高水平仿制药是国家降低医保负担的重要杠杆，一致性评价工作是提高仿制药制药的必经之路，而仿制药市场渗透率将有望持续增长，从而催生制药装备市场迎来长期发展机遇。

保健品领域，2019 年，全球保健品市场规模已达 2,667.40 亿美元，中国消费市场已占据全球的 22%，是世界第二大消费市场，且中国的保健品市场在 2007 年至 2017 年的年均增幅达到 9.58%，高于同期的全球增长水平，同时，我国保健品的人均消费量较低，因而人均口径上仍有很大的发展空间。中国保健品市场兼具了增速快、空间广阔的特点，未来在人口数量的持续增加、老龄化等社会环境压力加剧的情况下，保健品市场有望保持较高的增长水平。此外，伴随食品保健品行业生产规范要求的提高，为公司提供了新的发展机遇。

随着上述市场需求的不断增长，制药行业、保健品行业均将持续进行产能升级扩张，持续进行固定资产投资，从而带动发行人所处的固体制剂设备行业市场需求的不断增加，因此，公司固体制剂设备面向的下游市场空间较大，下游市场空间对固体制剂设备复购率低的影响较小。

4.公司具备较好的市场竞争地位，有助于提高复购率

制药设备行业现阶段的行业集中度较低，制药设备企业不仅要向下游医药客户提供满足其个性化、定制化要求的制药设备，还要持续为其提供完善的后期服务，具有较为典型的品牌资源累积的特征。只有产品质量出众、服务水平专业的企业，才能成为行业内的领军企业，赢得大量优质客户的认可与市场地位。因此，客户认可度是衡量公司产品品质和竞争地位的重要标准。公司多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，客户范围覆盖

2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业。除此以外，公司亦向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等国际知名医药企业提供了产品及服务。根据中国制药装备行业协会出具的说明，2019 年、2020 年和 2021 年，发行人滚筒式包衣机在同类产品中产销量名列前三，竞争优势明显。因此，从行业市场竞争格局来看，公司具备较好的市场地位，有助于公司提高复购率。

综上所述，公司产品生命周期较长以及自身的固定资产属性使得下游终端客户在短期内复购较少；下游市场空间和竞争格局等因素对公司产品的复购率的影响较小。

（二）发行人的业绩成长性

发行人的业绩成长性情况参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 1/六”之相关内容。

三、说明各类产品主要客户的名称、成立时间、行业地位、合作历史及关联关系、注册资本、经营范围及规模等基本情况，上述客户的经营、财务状况是否存在异常

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
制药整机	**9,806.08**	**90.08%**	**20,876.37**	**84.77%**	**16,410.03**	**85.90%**	**15,246.28**	**86.15%**
其中：包衣系列	5,613.04	51.56%	8,789.44	35.69%	8,721.25	45.65%	6,737.41	38.07%
制粒系列	2,450.05	22.51%	7,382.46	29.98%	4,368.01	22.86%	4,678.16	26.43%
混合系列	1,046.14	9.61%	2,320.91	9.42%	1,982.07	10.38%	2,115.41	11.95%
辅助系列	696.84	6.40%	2,383.56	9.68%	1,338.70	7.01%	1,715.31	9.69%
制药容器	**471.31**	**4.33%**	**1,326.28**	**5.39%**	**946.79**	**4.96%**	**873.62**	**4.94%**
配件及其他产品	**608.20**	**5.59%**	**2,423.07**	**9.84%**	**1,747.44**	**9.15%**	**1,577.08**	**8.91%**
合计	**10,885.58**	**100.00%**	**24,625.73**	**100.00%**	**19,104.25**	**100.00%**	**17,696.98**	**100.00%**

报告期内，公司产品结构以制药整机为主，为公司核心产品，占主营业务收入的比例分别为 86.15%、85.90%、84.77%和 90.08%，其中又以包衣系列产品和

制粒系列产品为主，混合系列和辅助系列销售收入相对较少。故对各类产品进行逐项分析时，分为包衣系列、制粒系列和混合系列+辅助系列三大类别展开。

制药行业是目前公司产品的主要目标市场，采购额较大的客户一般为大型制药企业，该等企业固定资产投资规模较大，一般具有较高的行业地位。此外，公司部分中间商客户的采购金额亦相对较大，该等中间商客户凭借多年的海外市场开拓经验，掌握了优质的终端客户资源，具有较好的行业地位，采购需求大，成为了公司的主要客户。公司的主要客户均经营良好、财务状况不存在异常，与公司不存在关联关系。

报告期各期，公司各类产品前五大客户的具体情况如下：

1.包衣系列产品主要客户情况

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
2022 年 1-6 月	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	1977 年	/	俄罗斯联邦药品制造商，产品包括痛药、防腐剂、解痉药、心脏药物、抗生素、注射液和耳鼻喉科药物等	俄罗斯联邦最大的药品制造商之一，占据俄罗斯制药市场 3%的份额，2022 年 PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY 被俄罗斯药剂专业协会评为俄罗斯最佳 INN 仿制药制造商，在俄罗斯联邦零售药品市场的医药产品销售额位居俄罗斯国内前三	销售额全年约 137 亿卢布	2015 年	否
	广州华运机械有限公司	2010 年	200	货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）	公司于 2004 年由原广东省机械设备惠州进出口公司转制成立。近年来，公司一般贸易出口额连续位居惠州市前十名，每年的出口额都在广州市天河区名列前茅	销售额超过 10 亿元	2019 年	否
	南京易亨制药有限公司	2003 年	5,000	冻干粉针剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、散剂、凝胶剂、乳膏剂（含激素类）、原料药（香菇多糖、曲尼司特）、阿托伐他汀钙、蒙脱石）、中药提取、药用辅料（空白丸芯）生产；医药药品、生物医药、保健食品、保健用品、食品、化妆品、消毒产品、医疗器械研发、生产、技术转让、技术咨询、技术服务	公司一家新兴的现代化制药企业，占地面积 71400 平方米，建筑面积 46000 平方米，总投资 14000 万元,建有符合国家 GMP 要求的固体制剂车间，依托南京江北新区和江苏自贸区，公司启动了坐落于江北新区生物医药谷内，占地 10 万平方米的新厂区建设	销售额全年约 3 亿元	2003 年	否
	宁波美诺华天康药业有限公	2004 年	20,000	药品生产；药品进出口；技术进出口；药品批发(依法须经批准的项目，经相关	公司创立于 2004 年，总部设于浙江省宁波市，2017 年 4 月 7 日在上交所主板上市，股票简称：	销售额全年约 12 亿元	2012 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	司			部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：药品委托生产	美诺华，股票代码 603538。公司连续多年荣膺“中国 CDMO 企业 20 强”			
	浙江诺得药业有限公司	2018 年	30,000	药品、保健食品、医疗器械研发、生产、销售，技术进出口与货物进出口，医药技术开发、技术转让、技术咨询	公司系 A 股上市公司浙江天宇药业股份有限公司之全资子公司，是一家致力于药品研发、生产和销售的综合型现代化制药企业，聚焦高血压、高血糖、高血脂、血栓、哮喘等疾病领域	销售额全年超 20 亿元	2018 年	否
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000	制造小容量注射剂、冻干粉针剂、片剂、颗粒剂、胶囊剂、原料药（硫辛酸、尼麦角林、天琥宁、炎琥宁、七叶皂苷钠）、生物制品；中药提取；化学药、中药、生物制品、诊断试剂、保健食品等业务	经多年研发、制造、销售，培育出诺唐平®（米格列奈钙片）、维唐平®（二甲双胍格列吡嗪片）、瑞科宁®（杏灵分散片）、丹栝®（丹黄祛瘀片）、佰仁®（感冒清解颗粒），等众多有竞争力的产品	收入规模约 10,000 万元，总资产约 10 亿元	2017 年	否
	湖南九典制药股份有限公司	2001 年	32,856.27	药品、二类医疗器械、消毒剂、化工产品、卫生用品、化妆品、保健品、保健食品、食品、中医药、生物制品、植物提取物的研发；化学药品制剂、化学药品原料药、生物药品、消毒剂、卫生材料及医药用品、化工产品、食品添加剂、固体饮料的制造等业务	公司于 2017 年 10 月 10 日在深交所挂牌上市，证券代码 300705。 公司拥有符合国家 GMP 标准的原料药车间、口服固体制剂车间，是一家在制剂、原料药、药用辅料和植物提取物全方位布局的综合性制药企业，被科技部认定为国家重点高新技术企业	收入规模约 20 亿元，总资产约 20 亿元	2012 年	否
	寿光富康制药有限公司	1997 年	15,600（万美元）	基础化学原料制造；化工产品生产；染料制造许可项目：药品生产；药品进出口；有毒化学品进出口；危险化学品经营；药品类易制毒化学品销售药品委托	国家级重点高新技术企业，国家综合性新药研发技术大平台产业化示范企业。公司建立了规范的质量控制机构和完善的质量保证体系，是国内首批通过国家食品药品监督管理局新版	销售额超过 50 亿元，现有员工近 3000 人	2018 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				生产；兽药生产等业务	GMP 认证的企业，通过了美国、欧盟、世界卫生组织、法国、澳大利亚、日本、韩国、墨西哥等国际权威质量认证。 公司先后荣获“国家科学技术进步二等奖”“山东省科学技术进步一等奖”“中国驰名商标”等荣誉，建有国家认定企业技术中心，设有博士后科研工作站、山东省工程实验室等 7 个省级以上科研创新平台			
	广州华运机械有限公司	2010 年	200	货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）	公司于 2004 年由原广东省机械设备惠州进出口公司转制成立。近年来，公司一般贸易出口额连续位居惠州市前十名，每年的出口额都在广州市天河区名列前茅	销售额超过 10 亿元	2019 年	否
	山东丰金生物医药有限公司	2018 年	24,000	医药研发、生产、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	公司为以生物医药产品为主，并具备化学药物制剂生产能力的综合性医药研发、生产及销售的高新技术企业。项目占地约 168 亩，于 2019 年 5 月开工建设，总投资 8 亿元。总建筑面积约 13 万平米，其中生物医药车间约 1.2 万平米，固体制剂车间约 5 万平米。化药制剂 7 个，其中肿瘤靶向药品种 4 个，分别为舒尼替尼胶囊、厄洛替尼片、索拉菲尼片、仑伐替尼胶囊	厂房处于建设期，全部达产后，具备年产 20 亿粒片剂，2 亿粒胶囊剂，160 万支注射剂的能力，预计可实现年销售 20 亿元	2020 年	否
2020 年度	石家庄以岭药业股份有限公司	2001 年	167,070.54	硬胶囊剂、片剂、颗粒剂、合剂、小容量注射剂、中药配方颗粒的生产；食品用塑料包装容器的生产；保健食品的生产、销售；饮料的生产、销售；方便食	为中国中药 10 强企业、中国医药上市 20 强企业、中国上市公司市值 500 强企业（股票代码 002603），截至 2020 年 12 月 31 日获得专利 660 项，荣获国家科技进步一等奖、国家科技进步二	收入规模约 110 亿元以上，总资产超 100 亿元	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				品的生产、销售；中药提取物的生产；等业务	等奖、国家技术发明二等奖等国家级、省部级科技奖励三十余项			
	山东新华制药股份有限公司	1998 年	66,962.72	生产、批发、零售西药、化工原料、食品添加剂、保健食品、固体饮料、兽用药品、鱼油、制药设备、医药检测仪器及仪表；自行研制开发项目的技术转让、服务、技术咨询、技术培训；批发、零售中药材、中药饮片、医疗器械（Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类）、隐形眼镜及护理液、检测试纸（剂）等业务	我国第一家化学合成制药企业,是全球重要的解热镇痛药生产和出口基地,国内重要的心脑血管类、抗感染类、中枢神经类等生产企业。目前拥有国家一类新药文号 8 个,二类新药文号 21 个,获得授权专利 260 余项,是三星级“中国专利山东明星企业”（最高级）	收入规模 70 亿元，总资产约 80 亿元	2004 年	否
	石药集团有限公司	1992 年	52,136	投资、控股；黄金珠宝饰品销售；化学药品及中间体生物药品、医药制剂、化工原料（危险化学品及易制毒化学品除外）、保健品、药用包装材料销售，销售中试产品；石药控股集团有限公司投资的其他企业生产的产品及技术的出口业务；工厂所需原辅材料、机械设备及技术的进出口业务；医药技术开发、研制医药新工艺、新材料、新技术、新产品等业务	我国医药行业的龙头企业之一，目前在冀、晋、鲁、苏、赣、津等省市设有 10 余个药品生产基地，产品销售遍及全球 100 多个国家和地区，有 36 个品种单品种销售过亿元	收入规模约 160 亿元，总资产超 580 亿元	2006 年	否
	杨凌步长制药有限公司	2010 年	15,800	人用药品的研制、生产、销售（经营项目筹建）；货物的进出口经营（国家禁止和限制的进出口货物除外）。	集医药研究、生产、销售和诊疗服务、教育为一体的国内知名高科技健康产业公司，拥有员工万余人。连续两年，公司荣获“中国医药卫	收入规模约 2 亿元	2018 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
					生行业社会责任孺子牛奖”			
	惠氏制药有限公司	1991 年	4,210（万美元）	生产加工营养-治疗性的各种制剂，以及其他营养产品和保健食品，进口药品分包装、进口食品、保健食品分包装；销售公司生产和加工的产品；从事药品和保健品的技术研究开发和技术转让；并提供上述各项业务的相关配套服务；从事食品、保健食品、二类医疗器械（凭备案证经营）、化妆品、消毒产品的进出口及批发业务等业务	惠氏制药作为制药企业世界前 10 位，世界 500 强的跨国企业，是处方药、疫苗、生物制剂和非处方药发明、开发、制造及销售的领导者。	销售规模约 60 亿元	2004 年	否
2019 年度	石药集团有限公司	1992 年	52,136	投资、控股；黄金珠宝饰品销售；化学药品及中间体生物药品、医药制剂、化工原料（危险化学品及易制毒化学品除外）、保健品、药用包装材料销售，销售中试产品；石药控股集团有限公司投资的其他企业生产的产品及技术的出口业务；工厂所需原辅材料、机械设备及技术的进出口业务；医药技术开发、研制医药新工艺、新材料、新技术、新产品等业务	我国医药行业的龙头企业之一，目前在冀、晋、鲁、苏、赣、津等省市设有 10 余个药品生产基地，产品销售遍及全球 100 多个国家和地区，有 36 个品种单品种销售过亿元	收入规模约 160 亿元，总资产超 580 亿元	2006 年	否
	重庆华森制药股份有限公司	1996 年	40,105.30	生产：粉针剂、冻干粉针剂、小容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、散剂、原料药、软胶囊剂、中药饮片，委托加	一家集药品研发、生产和销售于一体的国家重点高新技术企业、深交所 A 股上市公司。2019 年度中国非处方药企业百强、新中国成立 70 周	收入规模约 10 亿元	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				工药品、中药前提取、特殊医学用途配方食品生产，食品生产，食品销售；中药材研发及技术推广；中药材种植及培育、销售，特殊医学用途配方食品销售等业务	年医药行业标杆企业、全国守合同重信用企业、国家知识产权示范企业、2019 年度中国中药企业 TOP100 排行榜、2020 年中国医药工业最具成长力企业、重庆先进基层党组织等荣誉,并设立了博士后科研工作站、重庆市海智工作站			
	PLD SOLUTIONS CO.,LTD	2010 年	/	从事原料药、制药器械等进出口贸易	泰国贸易商，每年贸易额超 5,000 万泰铢	收入规模约 5,000 万泰铢	2018 年	否
	山东新华制药股份有限公司	1998 年	66,962.72	生产、批发、零售西药、化工原料、食品添加剂、保健食品、固体饮料、兽用药品、鱼油、制药设备、医药检测仪器及仪表；自行研制开发项目的技术转让、服务、技术咨询、技术培训；批发、零售中药材、中药饮片、医疗器械（Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类）、隐形眼镜及护理液、检测试纸（剂）等业务	我国第一家化学合成制药企业,是全球重要的解热镇痛药生产和出口基地,国内重要的心脑血管类、抗感染类、中枢神经类等生产企业。目前拥有国家一类新药文号 8 个,二类新药文号 21 个,获得授权专利 260 余项,是三星级“中国专利山东明星企业”（最高级）	收入规模 70 亿元，总资产约 80 亿元	2004 年	否
	华邦生命健康股份有限公司	1992 年	197,991.92	精细化工、生物化学、试剂产品开发及自销，药品研究，新型农药产品研发及相关技术开发、转让及咨询服务，销售化工产品及原料）、香精、分析仪器、电子计算机及配件、日用百货、普通机械等业务	2004 年在深交所挂牌上市（股票代码:002004.SZ），公司目前拥有一类新药 2 个,首仿产品 20 余个,通过一致性评价药品 13 个（品规）,多个产品列入国家重点新产品计划,已获得专利授权 420 余项,多项生产工艺及技术在国内外处于领先地位	收入规模约 124 亿	2017 年	否

2.制粒系列产品主要客户情况

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
2022 年 1-6 月	福安药业（集团）股份有限公司	2004 年	118,971.24	药品批发，药品零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：第一类医疗器械销售，第一类医疗器械租赁，健康咨询服务（不含诊疗服务）	公司与 2011 年在深圳创业板上市，现有员工 3,000 余人，为重庆市创新型企业、重庆市抗肿瘤药物工程技术研究中心，2020-2021 年先后被评定为中国药品研发综合实力 100 强、中国化药研发实力 100 强	销售额全年超 20 亿元	2012 年	否
	江苏恒瑞医药股份有限公司	1997 年	639,747.76	片剂（含抗肿瘤药）、口服溶液剂、混悬剂、无菌原料药（抗肿瘤药）、原料药（含抗肿瘤药）、精神药品、软胶囊剂（含抗肿瘤药）、冻干粉针剂（含抗肿瘤药）、粉针剂（抗肿瘤药、头孢菌素类）、吸入粉雾剂、口服混悬剂、口服乳剂、大容量注射剂（含多层共挤输液袋、含抗肿瘤药）、小容量注射剂（含抗肿瘤药、含非最终灭菌）等	公司系一家从事医药创新和高品质药品研发、生产及推广的医药健康企业，2000 年在上海证券交易所上市，截至 2017 年底，共有全球员工 15,000 人，是国内知名的抗肿瘤药、手术用药和造影剂的供应商，也是国家抗肿瘤药技术创新产学研联盟牵头单位，建有国家靶向药物工程技术研究中心、博士后科研工作站。 2018 年 5 月，福布斯发布全球最具创新力企业百强榜单，恒瑞医药位列榜单第 64 位	销售额全年超 259 亿元	2011 年	否
	PHILADELPHIA PHARMA	1993 年	/	突尼斯制药企业，以生物制药、固体制剂为主	公司系突尼斯知名制药企业，其产品 Molnupiravir 系非洲第一种抗新冠药丸	销售额约 7,000 万美元	2010 年	否
	CRONIMO S.A	1963 年	/	阿根廷固体制剂生产工艺设计、固体制药设备的生产及销售	公司位于阿根廷，为当地制药企业提供固体制剂生产工艺的设计及设备的提供，其自行生产的设备以搅拌机、包装机为主	销售额约 160 万美元	2019 年	否
	惠州利荣进出	2004 年	100	国内贸易；进出口贸易；贸易代理；商	主要从事制药机械、原料药的贸易出口，出口	销售额约 100 万美元	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	口有限公司			务信息咨询	国以欧洲、东南亚为主			
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000	制造小容量注射剂、冻干粉针剂、片剂、颗粒剂、胶囊剂、原料药（硫辛酸、尼麦角林、天琥宁、炎琥宁、七叶皂苷钠）、生物制品；中药提取；化学药、中药、生物制品、诊断试剂、保健食品等业务	经多年研发、制造、销售，培育出诺唐平®（米格列奈钙片）、维唐平®（二甲双胍格列吡嗪片）、瑞科宁®（杏灵分散片）、丹栝®（丹黄祛瘀片）、佰仁®（感冒清解颗粒），等众多有竞争力的产品	收入规模约 10,000 万元，总资产约 10 亿元	2017 年	否
	仙乐健康科技股份有限公司	1993 年	18,016.96	健康科技产业投资，药品研究开发，企业管理服务；营养健康及生物技术的研究、转让和技术咨询服务；保健食品销售；食品销售；化妆品生产销售；保健食品生产，食品生产；货物进出口、技术进出口等业务	一家具有国际领先水平的健康产品研发、生产型企业 产品涵盖药品、保健食品、营养强化食品及化妆品等多个领域，生产软胶囊、营养软糖、片剂、硬胶囊、粉剂、口服液等多个剂型。作为国内最早的合同生产厂家，仙乐制药早年就获得了软胶囊保健食品 GMP 证书，并一路引领中国软胶囊产业的发展	收入规模约 30 亿元	2004 年	否
	惠氏制药有限公司	1991 年	4,210（万美元）	生产加工营养-治疗性的各种制剂，以及其他营养产品和保健食品，进口药品分包装、进口食品、保健食品分包装；销售公司生产和加工的产品；从事药品和保健品的技术研究开发和技术转让；并提供上述各项业务的相关配套服务；从事食品、保健食品、二类医疗器械（凭备案证经营）、化妆品、消毒产品的进出口及批发业务等业务	惠氏制药作为制药企业世界前 10 位，世界 500 强的跨国企业，是处方药、疫苗、生物制剂和非处方药发明、开发、制造及销售的领导者。	销售规模约 60 亿元	2004 年	否
	深圳市远邦进	2005 年	5,000	经营进出口业务；医药原料、化工原料、	主要从事原料药、中间体、兽药、食品和饲料	收入规模约 4 亿美元	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	出口有限公司			保健用品的销售）等业务	添加剂、医疗用品的销售；原料药、精细化学品及关键中间体的定制合成、生产解决方案；连续三年被中国医药保健品进出口商会评为中国医药国际化百强企业，获得 2017 年度、2018 年度、2019 年度中国国际市场优质供应商与合作伙伴（60 强）企业称号			
	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	1983 年	/	药物的研发、生产和销售	韩国制药企业，从事皮肤科、泌尿科、循环系统、呼吸系统、神经精神系统、骨骼和关节领域药物的研究、开发、制造和销售	收入规模约 1,900 万美元	2018 年	否
2020 年度	植恩生物技术股份有限公司	2001 年	9,352.60	生产硬胶囊剂、栓剂、颗粒剂、片剂、原料药（奥利司他、甲磺司特、盐酸罗匹尼罗、盐酸多奈哌齐、盐酸非索非那定、盐酸托烷司琼）、药用辅料（水杨酸甲酯），销售预包装食品、保健食品，医药研究，制造、销售化工原料、医药中间体（不含药品、危险化学品），等业务	公司创建于 2001 年，是国家高新技术企业。公司专注于构建药品全生命周期管理服务体系，公司获批成立了“重庆市手性药物工程技术研究中心”、“重庆市新药设计工程技术研究中心”、“重庆市博士后科研工作站”；并与重庆大学联合共建国家级“药物先进制造技术国家地方联合工程研究中心”	收入规模约 20 亿，人数约 1,000 人	2019 年	否
	LABORATORIOS ECAR S.A	1935 年	/	药物的研发、生产和销售	主要致力于仿制药的生产和销售，其中最突出的是糖替代品，维生素和矿物质补充剂，抗晕和抗眩晕药，在委内瑞拉、厄瓜多尔、巴拿马和秘鲁市场均有销售	收入约每年 300 万美元，员工人数超过 500 人	2018 年	否
	山西华元医药生物技术有限	2011 年	8,000	生产片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、合剂、中药提取、中药饮片（净制、切制、炒、	一家以营销为龙头、新产品研发为先导，及科研、生产、营销三位一体的现代化医药集团企	收入约每年 1 亿元，员工人数约 230 人	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	公司			炙法、制炭、煅、蒸、煮、炖、燀、制霜、水飞、发芽、发酵）；直接口服中药饮片；医药生物技术咨询；光伏发电及相关服务等业务	业。主要产品有“清咽片”、“天蚕片”、“骨刺消痛胶囊”等			
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	2007 年	/	药物的研发、生产和销售	主要致力于仿制药的生产和销售	对方不愿透露销售规模信息，购买设备用于新厂房建设，投资金额约 3,000 万元	2016 年	否
	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	2013 年	/	工程企业，从事制药厂房的设计和建设	总部位于瑞士，工厂位于波兰，巴西和俄罗斯均设有办事处，致力于厂房的灭菌、消毒及洁净工程建设	每年采购规模约 15,000 万美元	2016 年	否
2019 年度	重庆华森制药股份有限公司	1996 年	40,105.30	生产：粉针剂、冻干粉针剂、小容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、散剂、原料药、软胶囊剂、中药饮片，委托加工药品、中药前提取、特殊医学用途配方食品生产，食品生产，食品销售；中药材研发及技术推广；中药材种植及培育、销售，特殊医学用途配方食品销售等业务	一家集药品研发、生产和销售于一体的国家重点高新技术企业、深交所 A 股上市公司。2019 年度中国非处方药企业百强、新中国成立 70 周年医药行业标杆企业、全国守合同重信用企业、国家知识产权示范企业、2019 年度中国中药企业 TOP100 排行榜、2020 年中国医药工业最具成长力企业、重庆先进基层党组织等荣誉,并设立了博士后科研工作站、重庆市海智工作站	收入规模约 10 亿元	2004 年	否
	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	1999 年	141,120	经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营;法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（一般项目：片剂、胶囊剂、糖浆	2010 年 6 月，公司在深圳证券交易所成功上市（股票代码:SZ002424），入选“中国医药工业百强系列榜单”，位列中国中药企业 30 强。根据中国非处方药物协会数据,公司入选“2021 年	收入规模约 30 亿元	2018 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				剂、软胶囊剂、颗粒剂、丸剂、散剂、喷雾剂、煎膏剂、酊剂、滴丸剂、原料药（岩白菜素）等	度中国非处方药生产企业榜”第 18 位，公司产品咳速停糖浆/胶囊、金感胶囊、维 C 银翘片、双羊喉痹通颗粒及小儿柴桂退热颗粒等多款产品稳居各类别产品榜前列			
	杭州娃哈哈启力营养食品有限公司	2008 年	2,100（万美元）	生产、销售：食品（涉及国家规定实施准入特别管理措施的除外）等业务	由杭州娃哈哈启力食品集团有限公司与盛佳集团有限公司合资组建的一家中外合资企业	收入约每年 10 亿元	2018 年	否
	浙江沃趣工贸有限公司	2015 年	1,000	化工产品销售（不含许可类化工产品）；医用口罩零售；医用口罩批发；日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售	主要从事制药机械及摩托车配件的贸易出口，出口国以欧洲、俄罗斯为主	销售规模约每年 6,000 万元	2015 年	否
	大连美罗中药厂有限公司	1999 年	9,960.5	药品生产，药品批发，药品委托生产，药品零售，保健食品生产，保健食品销售，第二类医疗器械生产，货物进出口，技术进出口；第一类医疗器械生产，第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，食品经营（仅销售预包装食品），健康咨询服务等业务	国家二十一家重点中药厂之一。现已拥有片剂、丸剂、胶囊剂、颗粒剂、口服液、糖浆剂、散剂等七种剂型的生产规模，具有 100 多个国药准字生产批准文号。具备年生产片剂 4 亿片、颗粒 5000 万袋、胶囊 4 亿粒、口服液 5000 万支、水丸、蜜丸 2 亿粒，中药提取粉碎 2000 余吨的生产能力	收入规模约 10 亿元	2015 年	否

3.混合系列和辅助系列产品主要客户情况

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
2022年1-6月	福安药业（集团）股份有限公司	2004年	118,971.24	药品批发，药品零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：第一类医疗器械销售，第一类医疗器械租赁，健康咨询服务（不含诊疗服务）	公司与2011年在深圳创业板上市，现有员工3000余人，为重庆市创新型企业、重庆市抗肿瘤药物工程技术研究中心，2020-2021 年先后被评定为中国药品研发综合实力100强、中国化药研发实力100强	销售额全年超 20 亿元	2012年	否
	南京易亨制药有限公司	2003年	5,000	冻干粉针剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、散剂、凝胶剂、乳膏剂（含激素类）、原料药[（香菇多糖、曲尼司特）、阿托伐他汀钙、蒙脱石）]、中药提取、药用辅料（空白丸芯）生产；医药药品、生物医药、保健食品、保健用品、食品、化妆品、消毒产品、医疗器械研发、生产、技术转让、技术咨询、技术服务	公司一家新兴的现代化制药企业，占地面积71400平方米，建筑面积46000平方米，总投资14000万元,建有符合国家 GMP 要求的固体制剂车间，依托南京江北新区和江苏自贸区，公司启动了坐落于江北新区生物医药谷内，占地 10 万平方米的新厂区建设	销售额全年约3亿元	2003年	否
	成都倍特药业股份有限公司	1995年	45,000	生产医药产品（凭药品生产许可证核定的范围在有效期内经营）、销售本公司生产的医药产品、日化产品（不含危险化学品）；生产马来酸麦角新碱注射液、马来酸麦角新碱（凭药品生产许可证在核定的范围内在有效期内经营）；生产盐酸麻黄碱注射液（凭药品类易制毒化学品生产许可文件核定的范围内经营）	公司是一家致力于创新药、化学仿制药及中成药的研发、生产、销售及售后服务的医药集团，连续多年被评为中国医药工业百强企业、中国药品研发综合实力100强、成都市纳税百强企业等	销售额全年超 40 亿元	2013年	否
	河南大新药	2002年	800	软膏剂、乳膏剂(含激素类)、溶液剂（外	公司是以外用制剂为主的药品生产企业，始建于	销售额全年约 1.1 亿	2021年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	业有限公司			用）、贴膏剂、片剂（含头孢菌素类，含中药前处理及提取）、精神药品（地西泮片）生产、销售	一九九二年八月，由前身新乡市琦宁药业有限公司变更而来，公司自成立以来，先后共接受过河南省食品药品监督管理局 3 次 GMP 认证，公司占地面积 23976 平方米，其中洁净厂房 2500 平方米，拥有三条好的生产线，软膏剂、乳膏剂（含类）、溶液剂（外用）三个剂型	元		
	PHILADELPHIA PHARMA	1993 年	/	突尼斯制药企业，以生物制药、固体制剂为主	公司系突尼斯知名制药企业，其产品 Molnupiravir 系非洲第一种抗新冠药丸	销售额约 7,000 万美元	2010 年	否
2021 年度	山东绿叶制药有限公司	1994 年	203,180	生产、加工原料药（七叶皂苷钠、蒙脱石、辣椒碱、泛酸钠、甘氨双唑钠、水杨酸二乙胺）、精神类药品、麻醉类药品、药用辅料、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、冻干粉针剂、凝胶剂、小容量注射剂、散剂（有效期限以许可证为准）等业务	致力于创新药物的研发、生产和销售的国际化制药公司。公司成立于 1994 年，在中国、美国和欧洲设有研发中心，在香港、新加坡和马来西亚设有分支机构，全球员工近 4000 名。公司现拥有 30 个中国在研药物和超过 10 个海外在研药物，在中枢神经和肿瘤领域已有多个创新制剂和创新药在欧美市场开展注册及临床研究	收入规模约 10 亿元	2004 年	否
	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000	制造小容量注射剂、冻干粉针剂、片剂、颗粒剂、胶囊剂、原料药（硫辛酸、尼麦角林、天琥宁、炎琥宁、七叶皂苷钠）、生物制品；中药提取；化学药、中药、生物制品、诊断试剂、保健食品等业务	经多年研发、制造、销售，培育出诺唐平®（米格列奈钙片）、维唐平®（二甲双胍格列吡嗪片）、瑞科宁®（杏灵分散片）、丹恬®（丹黄祛瘀片）、佰仁®（感冒清解颗粒），等众多有竞争力的产品	收入规模约 10,000 万元，总资产约 10 亿元	2017 年	否
	扬子江药业集团有限公	2001 年	13,300	医药技术服务；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零	扬子江药业集团创建于 1971 年，是科技部命名的全国首批创新型企业。集团总部位于江苏省泰	收入规模约 460 亿	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	司			配件、原辅材料的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；药品生产（按《药品生产许可证》所列范围生产）等业务	州市，现有员工 16000 余人，旗下 20 多家成员公司分布泰州、北京、上海、南京、广州、成都、苏州、常州等地。公司相继荣获“欧洲质量奖”、“全球卓越绩效奖”（世界级）、“亚洲质量创新奖”、“全国重合同守信用企业”、“全国文明单位”等称号			
	瑞阳制药股份有限公司	1998 年	36,674	许可项目：药品生产；药品委托生产；药品零售；药品批发；药品进出口；道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；医用包装材料制造；包装材料及制品销售；非居住房地产租赁；货物进出口；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	瑞阳的业务领域主要包括药品的研发与制造，拥有大量专利产品，获得国家科技进步奖，承担国家级项目 5 项，并负责起草了 42 个新药产品的国家药品标准	收入规模约 70 亿	2004 年	否
	深圳市远邦进出口有限公司	2005 年	5,000	经营进出口业务；医药原料、化工原料、保健用品的销售）等业务	主要从事原料药、中间体、兽药、食品和饲料添加剂、医疗用品的销售；原料药、精细化学品及关键中间体的定制合成、生产解决方案；连续三年被中国医药保健品进出口商会评为中国医药	收入规模约 4 亿美元	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
					国际化百强企业，获得 2017 年度、2018 年度、2019 年度中国国际市场优质供应商与合作伙伴（60 强）企业称号			
2020 年度	辉瑞制药有限公司	1989 年	8,040（万美元）	生产经营化学药品原料药，制剂药；畜用化学药品原料药，制剂药；农用杀菌剂，植物生长激素，微生物农药原料药；化工商品、生物制品、包装材料、机械设备及其零部件的销售；货物进出口、技术进出口等业务	公司是一家拥有 150 多年历史的世界著名的研究开发型跨国制药企业，产品治疗领域包括心血管系统、内分泌系统、精神健康和神经系统疾病、泌尿和生殖系统疾病、感染性疾病、关节炎及疼痛、眼科、肿瘤及女性健康等	收入规模超过 150 亿元	2003 年	否
	江苏德源药业股份有限公司	2004 年	6,525.05	片剂、硬胶囊剂、原料药（盐酸吡格列酮、那格列奈）的研发、生产	公司于 2021 年成为北京证券交易所首批上市企业,股票代码:832735,股票简称:德源药业。 公司拥有资产 8.38 亿元,分别建有制剂工厂和原料药工厂,原料制剂综合生产基地新建项目正在稳步推进,并在南京设立了南京德源药业有限公司。公司研发、生产和销售的产品覆盖高血糖、高血压、高血脂和周围神经病变治疗等领域	收入规模超过 5.14 亿元	2005 年	否
	四川恩威制药有限公司	2005 年	11,771.37	研究，生产药品、卫生用品、消毒用品、医疗器械、药品包装材料和容器、化妆品、日用化学品（不含危险品）、房屋租赁；制药技术开发、咨询、转让、服务；销售本公司产品；普通货运（公路运输）；货物进出口	公司长期致力于医药新品种的研发、推广，对市场有着中长期的发展战略，目前主要产品有洁尔阴品牌系列等上百种产品	收入规模约 7 亿元	2019 年	否
	仙乐健康科	1993 年	18,016.96	健康科技产业投资，药品研究开发，企	一家具有国际领先水平的健康产品研发、生产型	收入规模约 30 亿	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	技股份有限公司			业管理服务；营养健康及生物技术的研究、转让和技术咨询服务；保健食品销售；食品销售；化妆品生产销售；保健食品生产，食品生产；货物进出口、技术进出口等业务	企业 产品涵盖药品、保健食品、营养强化食品及化妆品等多个领域，生产软胶囊、营养软糖、片剂、硬胶囊、粉剂、口服液等多个剂型。 作为国内最早的合同生产厂家，仙乐制药早年就获得了软胶囊保健食品 GMP 证书，并一路引领中国软胶囊产业的发展			
	植恩生物技术股份有限公司	2001 年	9,352.60	生产硬胶囊剂、栓剂、颗粒剂、片剂、原料药（奥利司他、甲磺司特、盐酸罗匹尼罗、盐酸多奈哌齐、盐酸非索非那定、盐酸托烷司琼）、药用辅料（水杨酸甲酯），销售预包装食品、保健食品，医药研究，制造、销售化工原料、医药中间体（不含药品、危险化学品），等业务	公司创建于 2001 年，是国家高新技术企业。公司专注于构建药品全生命周期管理服务体系，公司获批成立了“重庆市手性药物工程技术研究中心”、“重庆市新药设计工程技术研究中心”、“重庆市博士后科研工作站”；并与重庆大学联合共建国家级“药物先进制造技术国家地方联合工程研究中心”	收入规模约 20 亿，人数约 1,000 人	2019 年	否
2019 年度	重庆华森制药股份有限公司	1996 年	40,105.30	生产：粉针剂、冻干粉针剂、小容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、散剂、原料药、软胶囊剂、中药饮片，委托加工药品、中药前提取、特殊医学用途配方食品生产，食品生产，食品销售；中药材研发及技术推广；中药材种植及培育、销售，特殊医学用途配方食品销售等业务	一家集药品研发、生产和销售于一体的国家重点高新技术企业、深交所 A 股上市公司。2019 年度中国非处方药企业百强、新中国成立 70 周年医药行业标杆企业、全国守合同重信用企业、国家知识产权示范企业、2019 年度中国中药企业 TOP100 排行榜、2020 年中国医药工业最具成长力企业、重庆先进基层党组织等荣誉,并设立了博士后科研工作站、重庆市海智工作站	收入规模约 10 亿元	2004 年	否
	PHARMA-A	2013 年	/	工程企业，从事制药厂房的设计和建设	总部位于瑞士，工厂位于波兰，巴西和俄罗斯均	每年采购规模约	2016 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	PPARATE HANDEL AG				设有办事处，致力于厂房的灭菌、消毒及洁净工程建设	15,000 万美元		
	上海信淇元贸易有限公司	2009 年	500	机电设备、家具、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、金属材料及制品、建筑装潢材料、包装材料、五金交电的销售，从事货物及技术的进出口业务，商务信息咨询，会展服务，食品流通	主要从事制药设备贸易出口业务，出口国家主要已越南、泰国等东南亚国家为主	收入规模约每年 5,000 万元	2010 年	否
	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	2001 年	87,996.77	研发、生产、销售国内外原料药、仿制药、生物药、首仿药、新药；销售胰岛素医疗器械；国家产业政策允许范围内的医药行业投资。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	东阳光药业集团控股子公司， 东阳光药业集团创建于 2002 年，集研发、生产、销售于一体，各项经济技术指标连创新高，拥有国内一流的研究院，是中国制药工业百强企业	收入规模约每年 70 亿元	2018 年	否
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	2007 年	/	药物的研发、生产和销售	主要致力于仿制药的生产和销售	对方不愿透露销售规模信息，购买设备用于新厂房建设，投资金额约 3,000 万元	2016 年	否

四、按照境内外销售区域划分说明主要客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异，与合同约定及行业惯例存在的差异及原因

（一）不同销售区域的业务条款对比

报告期内，发行人在不同销售区域的产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的比较情况如下：

项目	内销	外销	与合同约定是否相符
产品定价	在成本加成的基础上，确定产品出厂价格，同时综合考虑市场行情、采购规模、客户综合实力等相关因素影响		是
收款方式	银行转账与承兑汇票	银行转账与信用证	是
信用期	通常采用分期付款方式，在合同签订、发货/验收、质保期满等里程碑时点收款，如30%+60%+10%	通常采取“款到发货”的结算方式，大部分在发货前支付100%货款	合同主要约定付款时点，实际执行时通常会给予内销客户实际信用期
运输方式	公司委托物流进行配送至客户指定地点，运费由公司承担	外销客户一般为FOB与CIF模式结算，公司承担工厂至装出口港的运输义务和费用	是
产品售后	公司负责所销售产品的售后及维修服务，负责修复设备自身原因引起的故障。大部分客户的质保期限为1年	主要与客户协商确定，部分客户不约定质保条款	是

从上表可见，不同业务模式下，公司在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面存在一定差异，具体如下：

产品定价方面，公司内、外销业务开展过程中，整体遵循“成本+合理利润率”的成本加成定价模式，在具体价格确定过程中会综合考虑当期市场行情、竞争激烈程度、客户订单数量、客户综合实力等因素进行一定调整。向境外客户报价时，考虑各个国家地区的经济发展水平及客户购买力，以及境外客户更加注重设备质量与工艺水平，对价格敏感度相对较低，报价水平较高，因此，公司向境外客户的报价一般会高于内销客户。

收款方式方面，公司内销业务采用银行转账和承兑汇票方式，外销业务多采

用银行转账，部分客户也会采用信用证进行支付。

信用期方面，对国内客户，公司采用行业内通用的分阶段收款方式，在合同签订、发货/验收、质保期满等里程碑时点收款，实际执行过程中，考虑到资金支付审批周期等因素，一般会给予客户 3-6 个月实际信用期。对于外销客户，公司通常采取“款到发货”的结算方式，大部分在发货前支付 100%货款，境外客户的付款周期更为及时。

运输方式方面，内销业务一般均由公司承担运输，对于外销业务，公司主要与外销客户以 FOB 与 CIF 模式结算，承担工厂至装出口港的运输义务和费用。

产品售后方面，公司与国内客户一般会约定为期 1 年的质保期，在质保期内公司需对设备本身引起的故障承担维修义务。而对于境外客户，由于现场维修难度较大，且公司产品质量相对较好，公司未在所有境外客户合同中制定质保条款，仅与部分客户协商约定了质保期。

（二）与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的具体情况如下：

项目	迦南科技	东富龙	楚天科技	亚光股份
产品定价	主要依据客户需求、公司产能、订单竞争对手及原材料成本等情况综合定价	依据客户需求、项目技术指标的不同要求等进行定价	根据产品的标准、配置、单机类别、数量及性能不同，产品价格不同	依据客户对定制化程度、项目技术指标的不同要求以及项目竞争的激烈程度等因素，以及所耗用的外购件材质、型号、加工难度进行定价
收款方式	银行转账与承兑汇票	银行转账与承兑汇票或信用证	银行转账与承兑汇票	银行转账与承兑汇票
信用期	按照合同约定方式进行付款，但未披露具体比例。考虑合作的长期稳定性及大客户的关系维护，公司对部分大客户授予较长的信用宽限期	公司销售合同结算通常分阶段收款，合同订立时收取部分预收款项，客户提货时收取大部分剩余款项，剩下 5%-10%的尾款作为验收款项和质保金。国外销售收款分两个阶段，即合同签订时预收 30%	公司销售合同结算通常分阶段收款。通常合同预付款 30%、提货款 60%，质保金 10%质保期满后一周内付清	一般而言，在签订合同后，预收约 20%-30%的货款，随即组织生产。在完工产品发货之前收取客户约 30%-50%的货款。待设备发货到客户现场，完成调试之后，收取客户约 10%-30%的货款。剩余 5%-10%的质保金，一般按

		的货款、FAT 后报关发运前收取其余的 70%货款		照合同的规定，在设备运行或设备发货到客户现场满一段时间之后收取
运输方式	公司按订单组织生产，由公司运输至客户指定现场或者出口港	由公司负责将货物运输至客户现场	由公司负责将货物运输至客户现场	公司委托物流配送至客户指定地点，运费由公司承担。外销客户一般为 FOB 与 CIF 模式结算，公司承担工厂至装出口港的运输义务和费用
产品售后	存在质保期，但未披露质保期限	质保范围在合同条款中予以约定，质保期间一般为售后一年	质保期间一般为售后一年	销售合同通常约定质保期为 1 年

从上表可见，公司不同销售模式下在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面与同行业可比公司相关业务整体不存在重大差异，符合行业惯例。

五、说明公司与同行业可比公司之间在客户集中度方面的差异情况并分析原因

（一）公司客户集中度较为分散，与同行业可比公司一致

报告期内，发行人前五大客户的收入金额与占比情况和同行业可比公司的比较情况如下：

同行业公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迦南科技	20.42%	22.68%	22.89%
东富龙	26.98%	12.02%	12.62%
楚天科技	21.56%	8.28%	15.21%
亚光股份	25.04%	29.34%	30.32%
平均值	23.50%	18.08%	20.26%
发行人	**17.83%**	**14.23%**	**22.22%**

注：同行业可比公司未披露 2022 年 1-6 月份主要客户收入占比情况

2019 年至 2021 年，同行业可比公司前五大客户收入占比平均值分别为 20.26%、18.08%和 23.50%，客户集中度亦较为分散，但略高于发行人前五大客户的收入占比，主要是由于同行业可比公司经过多年发展，业务范围中包括了生产线的整体解决方案，如迦南科技已初步具备向制药企业提供固体制剂智能工厂整体解决方案的能力，东富龙、楚天科技能够提供水针系统、冻干系统等整条生

产线的整体解决方案并兼具工程施工能力，因此，单个客户的销售金额相对较大。

而发行人现阶段主要专注于单机产品销售和小范围连线设备的供应，单个客户销售金额相对较小，前五大客户的合计销售额亦远低于同行业可比公司，所以发行人客户集中度相对较低。在这种客户集中度的差异之下，相较于同行业可比上市公司，公司客户群体更为分散，对单个客户的依赖度更低。

（二）华森制药销售额占公司收入比例较高，同行业可比公司亦存在个别客户收入占比较高的情形

2019 年，华森制药占公司收入的比例超过 10%，同行业可比公司亦存在个别客户收入占比较高的情形。报告期内，发行人与同行业可比公司最大客户收入占比情况如下：

同行业公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迦南科技	6.39%	11.80%	6.57%
东富龙	12.92%	3.07%	3.02%
楚天科技	5.28%	2.13%	6.89%
亚光股份	7.01%	7.18%	10.50%
发行人	**6.33%**	**3.19%**	**11.90%**

注：同行业可比公司未披露 2022 年 1-6 月份主要客户收入占比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司均存在某一客户收入占比超过 10%的情形，发行人该情形符合行业惯例。

六、说明报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因，与客户相关产线固定资产投资额或相关设备需求量的匹配性；对上述客户销售额占其同类产品采购额的比例，相关客户是否存在单一或集中采购的情形，如存在，请说明是否符合商业逻辑或行业惯例；说明与主要客户合作的稳定性，是否存在被其他供应商替代的风险

（一）报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因，与客户相关产线固定资产投资额或相关设备需求量的匹配性

1.报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因

公司客户将设备投入使用后，由于公司设备质量较好，在生命周期内一般不需要更换，待客户兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生新的采购需求。因此，在短期内，单一客户的采购需求存在一定的周期性，业务订单不具有连续性，故主要客户在报告期内，销售金额变化较大。

报告期内，公司各类产品的前五大客户销售金额变动具体分析如下：

（1）包衣系列

年度	客户名称	收入金额（万元）
2022 年 1-6 月	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	654.39
	广州华运机械有限公司	313.27
	南京易亨制药有限公司	311.33
	宁波美诺华天康药业有限公司	300.00
	浙江诺得药业有限公司	247.79
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	300.97
	湖南九典制药股份有限公司	245.34
	寿光富康制药有限公司	238.94
	广州华运机械有限公司	211.06
	山东丰金生物医药有限公司	190.27
2020 年度	石家庄以岭药业股份有限公司	535.04
	山东新华制药股份有限公司	428.50
	石药集团有限公司	380.53
	杨凌步长制药有限公司	324.83
	惠氏制药有限公司	278.19
2019 年度	石药集团有限公司	387.09
	重庆华森制药股份有限公司	343.10
	PLD SOLUTIONS CO.,LTD	264.79
	山东新华制药股份有限公司	249.45
	华邦生命健康股份有限公司	225.86

报告期内，公司包衣系列设备前五大客户变动较大，仅山东新华制药股份有限公司、石药集团有限公司及广州华运机械有限公司在报告期内重复购买了包衣系列设备。其中，山东新华制药股份有限公司于 2019 年及 2020 年分别购买金额为 249.45 万元及 428.50 万元，分别由其主体以及其子公司淄博新华-百利高制药有限责任公司于 2018 年签订合同购买，但由于两个购买主体厂房改建的进度不一，故设备调试时间存在差异，因此分别在 2019 年及 2020 年确认相关收入。石

药集团有限公司于2019年及2020年分别购买金额为387.09万元及380.53万元，分别由集团下子公司石药集团欧意药业有限公司及石药集团中诺药业（石家庄）有限公司购买。广州华运机械有限公司于2021年及2022年1-6月分别购买金额为211.06万元及313.27万元，主要系广州华运机械有限公司为公司中间商客户，2021年及2022年1-6月分别为不同终端客户进行购买。

（2）制粒系列

年度	客户名称	收入金额（万元）
2022年1-6月	福安药业（集团）股份有限公司	405.13
	江苏恒瑞医药股份有限公司	263.72
	PHILADELPHIA PHARMA	210.43
	CRONIMO S.A	142.70
	惠州利荣进出口有限公司	101.71
2021年度	北京四环科宝制药股份有限公司	842.39
	仙乐健康科技股份有限公司	527.26
	惠氏制药有限公司	407.08
	深圳市远邦进出口有限公司	379.75
	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	321.53
2020年度	植恩生物技术股份有限公司	457.08
	LABORATORIOS ECAR S.A	371.21
	山西华元医药生物技术有限公司	209.73
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	177.29
	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	168.47
2019年度	重庆华森制药股份有限公司	1,106.90
	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	334.89
	杭州娃哈哈启力营养食品有限公司	255.91
	浙江沃趣工贸有限公司	215.19
	大连美罗中药厂有限公司	178.32

报告期内，公司制粒系列设备主要客户均未在报告期内重复购买制粒系列设备，主要系制粒系列设备为固体制剂设备中核心工艺设备，对药品的质量及制药稳定性较为重要，单个客户短期内不会高频率进行更换。

（3）混合系列及辅助系列

年度	客户名称	收入金额（万元）
2022年1-6月	福安药业（集团）股份有限公司	208.14

	南京易亨制药有限公司	207.61
	成都倍特药业股份有限公司	151.15
	河南大新药业有限公司	130.88
	PHILADELPHIA PHARMA	102.99
2021 年度	山东绿叶制药有限公司	492.04
	北京四环科宝制药股份有限公司	385.40
	扬子江药业集团有限公司	239.82
	瑞阳制药股份有限公司	237.17
	深圳市远邦进出口有限公司	191.28
2020 年度	辉瑞制药有限公司	180.35
	江苏德源药业股份有限公司	178.85
	四川恩威制药有限公司	159.12
	仙乐健康科技股份有限公司	135.42
	植恩生物技术股份有限公司	103.10
2019 年度	重庆华森制药股份有限公司	645.62
	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	226.17
	上海信淇元贸易有限公司	216.08
	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	155.00
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	143.73

报告期内，公司混合系列及辅助系列设备前五大客户未在报告期内重复，主要在下游客户兴建新生产项目或出现原生产线改造需求时进行采购。

2.主要客户销售金额与客户相关产线固定资产投资额或相关设备需求量的匹配性

公司主要客户销售金额与客户相关产线固定资产投资额具有匹配性，具体情况参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 10/一”之相关内容。

（二）对上述客户销售额占其同类产品采购额的比例，相关客户是否存在单一或集中采购的情形，如存在，请说明是否符合商业逻辑或行业惯例

报告期内，公司主要产品主要客户的销售额占其同类产品采购额比重的情况如下：

主要产品	序号	客户名称	向发行人采购额占其同类产品的采购比例	是否为单一采购
包衣系列	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK	100.00%	是

		COMPANY		
	2	南京易亨制药有限公司	约占 95%	否
	3	宁波美诺华天康药业有限公司	100.00%	是
	4	浙江诺得药业有限公司	100.00%	是
	5	北京四环科宝制药股份有限公司	100.00%	是
	6	湖南九典制药股份有限公司	100.00%	是
	7	寿光富康制药有限公司	100.00%	是
	8	广州华运机械有限公司	未透露	未透露
	9	山东丰金生物医药有限公司	100.00%	是
	10	石家庄以岭药业股份有限公司	100.00%	是
	11	山东新华制药股份有限公司	未透露	未透露
	12	石药集团有限公司	100.00%	是
	13	杨凌步长制药有限公司	100.00%	是
	14	惠氏制药有限公司	约占 25%	否
	15	重庆华森制药股份有限公司	100.00%	是
	16	PLD SOLUTIONS CO.,LTD	未透露	未透露
	17	华邦生命健康股份有限公司	100.00%	是
制粒系列	1	福安药业（集团）股份有限公司	约占 50%	否
	2	江苏恒瑞医药股份有限公司	100.00%	是
	3	PHILADELPHIA PHARMA	100.00%	是
	4	CRONIMO S.A	100.00%	是
	5	惠州利荣进出口有限公司	约占 80%	否
	6	北京四环科宝制药股份有限公司	100.00%	是
	7	仙乐健康科技股份有限公司	约占 20%	否
	8	惠氏制药有限公司	约占 25%	否
	9	深圳市远邦进出口有限公司	100.00%	是
	10	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	100.00%	是
	11	植恩生物技术股份有限公司	约占 60%	否
	12	LABORATORIOS ECAR S.A	约 30%	否
	13	山西华元医药生物技术有限公司	100.00%	是
	14	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	未透露	未透露
	15	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	未透露	未透露
	16	重庆华森制药股份有限公司	100.00%	是
	17	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	100.00%	是
	18	杭州娃哈哈启力营养食品有限公司	未透露	否
	19	浙江沃趣工贸有限公司	约占 50%	否
	20	大连美罗中药厂有限公司	约占 30%	否
混合系列与辅助系列	1	福安药业（集团）股份有限公司	约占 50%	否
	2	南京易亨制药有限公司	约占 95%	否
	3	成都倍特药业股份有限公司	100.00%	是
	4	河南大新药业有限公司	100.00%	是

	5	PHILADELPHIA PHARMA	100.00%	是
	6	山东绿叶制药有限公司	100.00%	是
	7	北京四环科宝制药股份有限公司	100.00%	是
	8	扬子江药业集团有限公司	100.00%	是
	9	瑞阳制药股份有限公司	100.00%	是
	10	深圳市远邦进出口有限公司	100.00%	是
	11	辉瑞制药有限公司	未透露	未透露
	12	江苏德源药业股份有限公司	100.00%	是
	13	四川恩威制药有限公司	100.00%	是
	14	仙乐健康科技股份有限公司	约占 20%	否
	15	植恩生物技术股份有限公司	约占 60%	否
	16	重庆华森制药股份有限公司	100.00%	是
	17	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	未透露	未透露
	18	上海信淇元贸易有限公司	100.00%	是
	19	宜昌东阳光长江药业股份有限公司	100.00%	是
	20	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	未透露	未透露

注：上表客户向发行人采购额占其同类产品的采购比例系向公司采购的所有产品占其同类产品的比例，未具体区分各类型设备占比

根据客户访谈确认，报告期内，发行人销售占多数主要客户同类产品采购比重为 100%，这表明客户采购包衣设备或制粒设备等产品时，全部向发行人进行采购，但不表明发行人整条固体制剂生产线的其他设备均向发行人进行采购。发行人销售占多数主要客户同类产品采购比重较高，具有商业逻辑，具体原因如下：

①发行人的主要产品系工艺设备，客户为保持产品质量的一致性，以及生产工艺保密性的考虑，一般仅会选择一家供应商进行采购

发行人销售占客户同类型产品的采购比例较高，这主要是受发行人所提供的工艺设备特点影响，发行人的主要产品包衣设备和制粒设备系工艺设备，直接作用于药品的生产环节，与药品生产所用的具体物料特性和生产工艺高度相关，公司在向客户提供产品前即参与具体的生产流程设计，整体方案需得到客户认可后生产、销售具体产品。由于双方在过程中的合作较为深入，为保持产品质量的一致性，以及生产工艺保密性的考虑，客户针对同一道工艺中的设备一般仅会选择一家供应商进行采购。

②客户同一条生产线上同一道工序的设备数量较少

客户一条生产线上同一道工艺中的设备数量根据该产线设计时的产量决定，

单一工序的设备数量往往较少，存在较多生产线单道工序仅有一至两台设备的情形，故客户通常在同一批次采购中对同一工艺的相关设备进行统一采购，且仅选择一家供应商进行采购具有合理性。

③制药企业设备采购呈现出整线化发展趋势，集中向单一供应商采购的范围将从制药设备单机往整线进一步发展

出于提高设备兼容性、维护便利、保持设备一致性等因素考虑，制药企业设备采购呈现出整线化发展趋势，集中向单一供应商采购的范围将从制药设备单机往整线进一步发展，因此，公司客户集中采购的情形符合行业惯例。

此外，当客户同时新建多条生产线时，会根据每条生产线的工艺要求选择不同的制药设备供应商；或是在选购混合设备、辅助设备等非工艺设备时，客户也会同时从多家供应商中进行选择。所以，也存在客户同时向其他制药设备供应商采购同类型产品的情形。同行业可比公司未披露其客户的设备采购具体情形。

综上，发行人销售占客户同类型产品的采购比例较高具有合理性。

（三）与主要客户合作长期、稳定，被其他供应商替代的风险较小

1.公司与主要客户的合作关系较为稳定

发行人凭借突出的产品质量和专业的服务水平，多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，主要产品在下游市场得到了较为广泛地应用及客户的普遍认可。

但由于公司产品属于下游客户的固定资产投资，制药企业的机器设备折旧年限一般为 5-10 年，单个客户不会在短期内进行频繁采购。公司与主要客户合作的稳定性，主要体现在公司所具备的广泛、优质的客户基础，能够提供稳定、长久的订单来源。

报告期各期，公司客户数量分别为 744 家、746 家、835 家和 337 家，报告期内的客户数量合计已超过 1,500 家，已维系了较为广泛的客户群体。其中，非首次向公司购买产品的客户数量占比分别为66.94%、70.38%、68.86%和 75.07%，公司在开拓新客户的同时，保持了既有客户的较强粘性。报告期各期，公司单个

客户收入金额在 50 万元以上的客户数量分别为 77 家、93 家、115 家和 45 家，客户数量占比为 10.35%、12.47%、13.77%和 13.35%，但贡献了公司当期大部分收入来源。因此，当公司所维护的广泛客户群体中产生兴建新产线需求或原有产线翻新需求时，能够为公司带来稳定、持续的订单来源。

发行人与主要客户的具体合作情况请详见本补充法律意见书“问题 11/三”之相关内容。

2.公司产品定制化属性较强，与客户之间业务粘性较强

发行人产品定制化属性较强，有别于传统的设备销售，公司需要在售前即参与下游制药企业的生产流程设计，向客户提供技术咨询、工艺实验、方案设计等服务。针对包衣设备、制粒设备等工艺设备，公司还需与客户深入交流对于制药工艺的理解，结合不同的工艺要求作出相应产品设计或进行改造。该等业务模式下，公司与客户的合作关系更为紧密。

设备销售完成后，公司会持续关注客户的使用情况，在与客户不断的交流反馈及生产实践中深度了解客户及行业需求，掌握行业痛点，从而开展前瞻性研发，使其成为符合下游市场需求和行业发展趋势的高质量设备。通过新产品的研发或老产品的升级向客户提供专业的技术支持与服务，进一步提升了客户粘性。

公司在与下游知名厂商的长期合作过程中，通过贯穿售前至售后的全程陪伴和专业服务，在研发创新、产品定制、品质管控等方面的优势已取得客户的认可及信任并成为多家客户的优秀供应商，公司与客户之间的合作较为稳定，具有较强的业务粘性。

3.公司具备市场竞争优势，被其他供应商替代的风险较小

① 公司客户基础较好，包衣机产品在行业内处于领先

制药设备行业现阶段的行业集中度较低，制药设备企业不仅要向下游医药客户提供满足其个性化、定制化要求的制药设备，还要持续为其提供完善的后期服务，具有较为典型的品牌资源累积的特征。只有产品质量出众、服务水平专业的企业，才能成为行业内的领军企业，赢得大量优质客户的认可与市场地位。因此，

客户认可度是衡量公司产品品质和竞争地位的重要标准。公司多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，客户范围覆盖2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业。除此以外，公司亦向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等国际知名医药企业提供了产品及服务。根据中国制药装备行业协会出具的说明，2019 年、2020 年和 2021 年，发行人滚筒式包衣机在同类产品中产销量名列前三，市场竞争优势明显，滚筒式包衣机是目前最主流的包衣机种类，公司包衣机产品均为滚筒式结构。

② 公司凭借自身技术优势，与客户建立了较强的业务粘性

公司产品定制化属性较强，凭借自身技术优势和多年行业深耕所积淀的工艺技术，与客户之间建立了较强的业务粘性，关于公司的具体技术优势，参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 1/一”之相关内容。

③公司通过长时间业务积累和技术投入，已取得较为领先的市场地位，具有竞争优势

公司的竞争优势是通过深度介入客户制药工艺流程，以大量实践和项目经验积淀形成的，尤其在包衣机领域，公司已凭借多年行业深耕取得较为领先的市场地位，可以通过获取优质客户、继续挖掘下游行业的代表性需求、进一步巩固技术优势形成良性循环，不断扩大自身竞争优势。同时，制药装备行业具有较为典型的品牌资源累积的特征，而品牌知名度的建立需要长时间业务积累和技术投入，因此公司竞争优势将在较长时间内存在，短期内被竞争对手超越的可能性较低。

综上，公司凭借对制药工艺的深入理解，具备契合客户高度个性化需求的服务能力，并以此保持客户粘性，公司与大部分客户保持了长期、稳定的合作关系。公司产品具有技术先进性和较强的市场竞争力，公司被其他供应商替代的风险较小。

关于市场竞争的风险，公司已在《招股说明书》“第四节/三”中进行补充披露。

七、说明报告期内主要客户采购发行人产品的实际使用情况，是否在采购

当期投入使用；已售出设备但客户未实际投入使用的原因，报告期内主要客户的采购时点是否存在明显超前的情形

（一）发行人设备调试前，客户已进行了大量投入

公司的制药设备产品大部分需要进行安装、调试，公司需取得经客户确认的安装调试合格确认单或最终使用方确认的安装调试合格确认单后确认收入。

由于制药行业对生产环境的要求非常严格，公司产品在设计时即需要结合客户的生产厂房布置进行个性化调整，客户在工程施工时亦需要结合制药设备的特性对厂房进行设计、改造。公司在制药设备产品生产完成、发送至客户指定现场时并非立刻能够开展安装、调试工作，而需要安装于客户厂房指定位置，并在厂房完成管道铺设、水电铺设以及洁净环境建设等工程，现场达到应用条件后开展具体的调试工作。

受上述厂房相关工作的完成进度影响，公司产品发货至调试完成存在一定时间周期。但当发行人完成对设备的调试时，客户的厂房主体结构建设工作已基本完成，安装场地和设施基础施工已基本完成，整个生产车间已基本达到生产所需的必要条件。

（二）受药品上市审批周期影响，制药设备调试完毕后距离投入使用尚需一段时间

基于《药品生产质量管理规范》相关规定，制药厂商完成所有厂房基建及设备安装调试后，新产品批量生产前仍需进行 GMP 和 GEP 相关的法规性验证审核工作，故制药厂商从设备安装调试完成至药品批量生产仍需 6-18 个月时间。故客户采购发行人产品后，通常已开始小批量试制或用于药品检测生产，但未在当期进行批量生产使用。

除上述需要调试、安装的产品，公司其他制药设备、制药容器和配件等其他产品由于单价低、方便操作的原因，客户一般在有使用需求时即时采购，并通常在采购当期即投入使用。

因此，报告期内，公司主要客户采购产品系根据自身项目生产安排进行，采

购时点早于批量生产时点符合药品上市审核周期的特点。

八、对各类产品的客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、回款情况等，说明各层次毛利率存在的差异及其原因

（一）包衣系列产品客户销售情况

报告期内，公司包衣系列产品客户按销售金额分层列示情况如下：

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额（万元）	销售占比	平均单价（万元）	平均毛利率
2022 年 1-6 月	100 万以上	15	49	3,285.69	58.54%	67.05	52.04%
	50 万-100 万	16	21	1,187.76	21.16%	56.56	50.23%
	50 万以下	42	42	1,139.59	20.30%	27.13	45.65%
	合计	**73**	**112**	**5,613.04**	**100.00%**	**50.12**	**50.36%**
2021 年度	100 万以上	21	53	3,328.43	37.87%	62.80	52.16%
	50 万-100 万	45	65	3,228.67	36.73%	49.67	51.27%
	50 万以下	85	85	2,232.34	25.40%	26.26	48.21%
	合计	**151**	**203**	**8,789.44**	**100.00%**	**43.30**	**50.83%**
2020 年度	100 万以上	20	58	4,035.05	46.27%	69.57	51.72%
	50 万-100 万	33	43	2,326.50	26.68%	54.10	50.95%
	50 万以下	90	90	2,359.71	27.06%	26.22	47.53%
	合计	**143**	**191**	**8,721.25**	**100.00%**	**45.66**	**50.38%**
2019 年度	100 万以上	15	42	2,842.27	42.19%	67.67	57.88%
	50 万-100 万	18	25	1,241.58	18.43%	49.66	53.37%
	50 万以下	103	110	2,653.56	39.39%	24.12	51.51%
	合计	**136**	**177**	**6,737.41**	**100.00%**	**38.06**	**54.54%**

由上表可知，公司包衣系列产品客户较为分散，销售金额 100 万以上客户数量分别为 15 家、20 家、21 家及 15 家，占当年客户数量比例约为 11.03%、13.99%、13.91%和 20.55%。

报告期内，销售额较大的客户对应层级的单价与毛利率均高于销售额较小的客户层级，主要系销售额较大客户往往在设备方面的选配要求较高，对产品的技术含量、质量要求以及定制化程度更高，生产制造的工艺难度更大，故其报价和毛利率高于销售额较小的客户。

（二）制粒系列产品客户销售情况

报告期内，公司制粒系列产品客户按销售金额分层列示情况如下：

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额（万元）	销售占比	平均单价（万元）	平均毛利率
2022 年 1-6 月	100 万以上	5	24	1,123.69	45.86%	46.82	44.75%
	50 万-100 万	10	22	799.28	32.62%	36.33	41.60%
	50 万以下	42	45	527.09	21.51%	11.71	30.76%
	合计	**57**	**91**	**2,450.05**	**100.00%**	**26.92**	**40.71%**
2021 年度	100 万以上	18	105	5,098.52	69.06%	48.56	47.28%
	50 万-100 万	15	30	1,060.48	14.36%	35.35	42.97%
	50 万以下	96	117	1,223.46	16.57%	10.46	34.13%
	合计	**129**	**252**	**7,382.46**	**100.00%**	**29.30**	**44.48%**
2020 年度	100 万以上	10	46	2,022.09	46.29%	43.96	47.13%
	50 万-100 万	11	29	836.66	19.15%	28.85	44.34%
	50 万以下	98	149	1,509.26	34.55%	10.13	33.07%
	合计	**119**	**224**	**4,368.01**	**100.00%**	**19.50**	**41.74%**
2019 年度	100 万以上	11	64	2,830.66	60.51%	44.23	52.72%
	50 万-100 万	12	29	865.63	18.50%	29.85	46.18%
	50 万以下	93	120	981.86	20.99%	8.18	35.29%
	合计	**116**	**213**	**4,678.16**	**100.00%**	**21.96**	**47.85%**

由上表可知，公司制粒系列产品收入主要来源于销售金额 100 万以上客户，收入占比分别为 60.51%、46.29%、69.06%和 45.86%。2019 年及 2021 年，100 万以上客户收入占比较高，主要系 2019 年华森制药上市后拟投资建设智慧工厂，采购金额较大，共采购制粒设备共计 1,106.90 万元，2021 年新增北京四环科宝制药股份有限公司、仙乐健康科技股份有限公司以及惠氏制药有限公司等多家大客户，销售金额均在 400 万元以上。

报告期内，公司 50 万以下层级客户毛利率较低，主要系 50 万以下层级客户采购设备中粉碎设备及整粒设备数量较多，该类产品结构较为简单，故毛利率较低。2019 年销售金额 100 万以上客户毛利率较高，主要受华森制药订单影响。

（三）混合系列及辅助系列产品客户销售情况

报告期内，公司混合系列及辅助系列产品客户按销售金额分层列示情况如下：

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额（万元）	销售占比	平均单价（万元）	平均毛利率
2022 年 1-6 月	100 万以上	6	34	785.73	45.08%	23.11	47.57%
	50 万-100 万	2	6	125.22	7.18%	20.87	46.64%

	50 万以下	60	66	832.03	47.74%	12.61	36.50%
	合计	**68**	**106**	**1,742.99**	**100.00%**	**16.44**	**42.22%**
2021 年度	100 万以上	10	114	2,237.87	47.57%	19.63	49.26%
	50 万-100 万	10	34	701.67	14.92%	20.64	47.33%
	50 万以下	139	151	1,764.93	37.52%	11.69	38.27%
	合计	**159**	**299**	**4,704.47**	**100.00%**	**15.73**	**44.85%**
2020 年度	100 万以上	5	32	756.83	22.79%	23.65	54.11%
	50 万-100 万	10	42	761.85	22.94%	18.14	48.98%
	50 万以下	123	163	1,802.08	54.27%	11.06	38.55%
	合计	**138**	**237**	**3,320.77**	**100.00%**	**14.01**	**44.49%**
2019 年度	100 万以上	5	47	1,386.59	36.20%	29.50	55.23%
	50 万-100 万	13	71	885.52	23.12%	12.47	50.05%
	50 万以下	116	132	1,558.61	40.69%	11.81	39.50%
	合计	**134**	**250**	**3,830.72**	**100.00%**	**15.32**	**47.63%**

由上表可知，公司混合系列及辅助系列产品销售金额 100 万以上客户，收入占比分别为 36.20%、22.79%、47.57%和 45.08%。销售金额 100 万以上客户主要为新厂房建设或新生产线建设客户，2020 年销售金额 100 万以上客户销售额占比下降，主要系受疫情影响，较多客户厂房建设有所延期，故销售金额较大的客户数量减少。

报告期内，公司 50 万以下层级客户毛利率较低，主要系 50 万以下层级客户采购设备中提升系列设备数量较多，该类产品结构较为简单，故毛利率较低。公司 100 万以上层级客户毛利率较高，主要系 100 万以上层级客户采购的产品以清洗系列设备及大规格的混合系列设备为主，制作工艺更为复杂，自动化程度相对较高，故毛利率较高。

（四）各层级客户销售回款情况

报告期内，公司客户按销售金额分层的客户回款情况列示如下：

单位：万元

客户分层	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
100 万以上	应收账款与和合同资产合计	5,949.55	5,799.91	4,459.27	3,359.08
	期后回款	1,071.61	2,500.33	3,333.82	2,957.80
	期后未回款	**4,877.94**	**3,299.59**	**1,125.45**	**401.28**
	其中：质保金金额	1,647.12	1,178.38	66.70	-
	已回款金额比例	**18.01%**	**43.11%**	**74.76%**	**88.05%**

50 万-100 万	应收账款与和合同资产合计	674.40	635.37	639.14	465.51
	期后回款	145.60	240.78	505.49	382.89
	期后未回款	**528.81**	**394.60**	**133.65**	**82.62**
	其中：质保金金额	245.99	123.97	-	-
	已回款金额比例	**21.59%**	**37.90%**	**79.09%**	**82.25%**
50 万以下	应收账款与和合同资产合计	1,063.43	1,033.24	1,294.04	1,312.74
	期后回款	290.32	443.45	946.24	1,012.23
	期后未回款	**773.11**	**589.79**	**347.80**	**300.52**
	其中：质保金金额	249.17	154.86	-	-
	已回款金额比例	**27.30%**	**42.92%**	**73.12%**	**77.11%**

注：1.由于客户回款未分产品，故客户回款情况未按各类产品进行分层；上述客户分层依据客户在报告期内总收入进行划分

2.上述回款金额统计至 2022 年 9 月 30 日

3. “已回款金额比例”统计口径系将应收账款与合同资产统筹计算，包括了质保金

4.至 2022 年 9 月 30 日，除个别合同的质保期限较长，2019 年末与 2020 年末的质保金大部分已届满到期，已收回或转至应收账款，故期后未回款金额中无质保金余额

由上表可知，截至 2022 年 9 月末，2019 年至 2021 年销售金额 100 万元以上客户的期后未回款金额比例小于 50 万以下客户 ，主要系公司客户较为分散，在催收回款时优先跟进应收账款余额较高的客户回款。2022 年 1-6 月销售金额 100 万元以上客户的期后未回款金额比例低于 50 万以下客户，主要系大部分客户应收账款仍在信用期内，各层级客户的回款比例普遍较低。

公司给予不同客户间的信用政策略有差异，主要由于不同客户的信用状况不同，对于社会知名度高、信用状况良好的上市公司及其子公司等给予 6 个月的信用期，对于一般客户统一给予 3 个月的信用期，部分客户虽然本期采购金额小于 50 万，但其公司规模、社会知名度仍较高，对于该部分客户公司亦给予 6 个月的信用期，且该部分客户历史期间实际发生坏账的情况较少。

报告期内，公司国内客户中，注册资本大于 500 万元的客户销售额占公司内销收入的比例约 90.69%，大部分客户具有较大的资金实力与经营规模，故公司未根据当期销售金额将客户的应收账款划分不同风险组合。

九、说明报告期内各类产品主要客户进入、退出前五大的原因，新客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景，是否存在

不正当竞争或通过不正当手段违规获取客户的情形；刚成立不久的客户和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比

（一）报告期内各类产品主要客户进入、退出前五大的原因

报告期内，公司各类产品的主要客户变化较大，主要是因为公司产品对于下游客户而言属于固定资产投资，单一客户的采购需求存在一定的周期性，使得其业务订单不具有连续性。公司当期的主要客户在新增生产线或成套设备后，短期内都不会有较大金额的设备投资需求，故每一年的主要客户均会产生较大变化。上述情况与同行业可比公司的披露情况一致，符合行业特征。

公司主要客户的具体变动情况详见本补充法律意见书“问题 11/三”之相关内容。

（二）新客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景

公司获取订单方式主要分为招投标和竞争性谈判等形式，报告期各期，公司招投标收入占比分别为 49.07%、52.65%、46.25%和 44.70%；非招投标收入占比分别为 50.93%、47.35%、53.75%和 55.30%，不同模式下的收入比例基本保持稳定。具体的获客渠道与时间周期具体情况如下：

（1）招投标

公司大部分客户为国内上市公司、大型外资药企或规模体量较大的民营企业，其内部管理程序、规章制度较为健全，需根据该等客户的内部制定的采购制度开展业务。发行人的产品属于下游客户的固定资产投资，发行人通过参与该等大型企业的招投标流程获得新客户。

（2）展会推介

公司积极参加国内外举办的制药设备行业展会，宣传公司产品和技术，提升产品的知名度，拓展更多市场机会。公司先通过展会宣传吸引新客户，后续主动拜访巩固联系，明确客户需求并提供相应的解决方案，最终签订合同确定正式的合作关系。

（3）行业口碑推荐

公司已在下游客户中建立了良好的口碑和品牌形象，并进一步通过客户推荐、网络技术交流会等多种渠道加大产品宣传力度。

在为客户提供具体产品和服务的过程中，公司会参与其制药生产线的布置设计，从售前的安装调试到售后的持续指导，为客户提供方案图纸，经过多轮的技术讨论和修改后，为客户提供最终版的定制产品，整个开发周期会受项目的复杂程度影响，一般约 6-12 个月。

报告期内，公司对主要客户的获取方式、定价政策、合作背景以及关联关系情况如下：

年度	客户名称	订单获取方式	定价政策	合作背景	关联关系
2022 年 1-6 月	福安药业（集团）股份有限公司	招投标	招投标定价	2012 年双方通过全国药机展初次接触，而后开始陆续合作。2020 年 9 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 10 月确立合作关系	无
	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	展会推介	双方协商定价	2015 年开始该客户已通过展会与公司取得联系，合作以来多次购买公司产品。2021 年该客户拟进行扩建，发行人后续主动拜访巩固联系，明确客户需求并提供相应的解决方案，最终签订合同	无
	南京易亨制药有限公司	展会推介	双方协商定价	2003 年开始该客户已通过展会与公司取得联系，合作以来多次购买公司产品。客户 2021 年开始新厂房建设，故再次采购公司产品	无
	江苏恒瑞医药股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 6 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 7 月确立合作关系	无
	PHILADELPHIA PHARMA	行业口碑推荐	双方协商定价	2010 年该客户通过业内介绍了解到公司。2021 年该客户拟进行扩建，发行人后续主动拜访巩固联系，明确客户需求并提供相应的解决方案，最终签订合同	无

2021年度	北京四环科宝制药股份有限公司	展会推介	双方协商定价	2017 年公司于全国药机展会中与发行人展台进行沟通交流，发行人后续主动拜访巩固联系，明确客户需求并提供相应的解决方案，最终签订合同	无
	仙乐健康科技股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 12 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2021 年 1 月确立合作关系	无
	深圳市远邦进出口有限公司	行业口碑推荐	双方协商定价	2019 年 1 月该客户通过业内介绍了解到公司产品，并取得联系，通过产品技术交流后，顺利签订合同	无
	上海衡山药业有限公司	行业口碑推荐	双方协商定价	该客户 2007 年便已通过业内介绍购买公司设备，公司凭借产品质量及服务与客户保持持续联系，客户 2021 年开始新厂房建设，故再次采购公司产品	无
	青岛双鲸药业股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 10 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 12 月确立合作关系	无
2020年度	植恩生物技术股份有限公司	招投标	招投标定价	2019 年 12 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 1 月确立合作关系	无
	山东新华制药股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 1 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 2 月确立合作关系	无
	石家庄以岭药业股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 1 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 2 月确立合作关系	无
	LABORATORIOS ECAR S.A	行业口碑推荐	双方协商定价	2018 年该客户通过业内介绍了解到公司产品，并已进行过合作，报告期内因产线扩建，故再次进行采购	无
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	行业口碑推荐	双方协商定价	2016 年该客户通过业内介绍了解到公司产品，并已进行过合作，报告期内因产线扩建，故再次进行采购	无
2019年度	重庆华森制药股份有限公司	招投标	招投标定价	2018 年 4 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 12 月确立合作关系	无
	PLD SOLUTIONS CO.,LTD	行业口碑推荐	双方协商定价	2018 年该客户通过业内介绍了解到公司产品，并取得联系，通过产品技术交流后，顺利签	无

				订合同	
	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	展会推介	双方协商定价	2016 年开始该客户已通过展会与公司取得联系，该客户致力于厂房的灭菌、消毒及洁净工程建设，合作以来多次购买公司产品	无
	石药集团有限公司	招投标	招投标定价	2019 年 4 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2019 年 6 月确立合作关系	无
	贵州百灵企业集团制药股份有限公司	行业口碑推荐	双方协商定价	2018 年该客户通过业内介绍了解到公司产品，并取得联系，通过产品技术交流后，顺利签订合同	无

（三）不存在不正当竞争或通过不正当手段违规获取客户的情形

1.公司健全的内部治理制度，保障了公司业务的合法合规运行

公司制定并实施了《资金支付与报销管理办法》等与资金管理、费用核算相关内部控制制度，对公司员工的差旅费、业务招待费等费用报销进行严格控制，对销售费用进行预算审批管理。同时通过《反腐败反商业贿赂管理规范》、员工手册及销售管理相关制度对员工销售拓展行为进行规范和要求，严禁员工报销与公司正常生产经营活动业务无关的费用，进而从公司资金管理及员工自身行为管理两方面规范员工销售拓展行为，防范商业贿赂情况。

根据中汇出具的《内控鉴证报告》，公司内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规。

2.公司及相关人员银行流水、财务信息等文件中相关业务支出均无违规事项

报告期内，发行人大额费用及资金支出符合实际业务需求，具有合理用途，未发现存在商业贿赂等异常费用支出及资金支付情况。

报告期内，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等人员不存在与公司主要客户及客户主要负责人大额资金往来。

3.公司不存在违规获取客户订单或商业贿赂等情况

发行人以招投标、竞争性谈判或邀标形式等方式合法取得，经与客户访谈确

认，不存在违规获取客户订单或商业贿赂的情况。

报告期内，发行人、发行人控股股东及董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂、不正当竞争等行为而产生的诉讼或执行事项，不存在因商业贿赂行为或者其他违反《中华人民共和国反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规规定的不正当竞争行为而被立案调查或受到行政处罚的情况。

（四）成立不久的客户和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比

报告期内，公司与刚成立不久（两年以内）的客户发生交易的情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入金额（万元）	288.85	775.56	643.40	365.98
收入占比	2.65%	3.13%	3.36%	2.06%

报告期内，公司向刚成立不久的客户销售金额合计分别为 365.98 万元、643.40 万元、775.56 万元和 288.85 万元，占比分别为 2.06%、3.36%、3.13%和 2.65%，比例较低。公司产品现阶段的主要目标市场是制药行业，制药企业在产品投产之前需经历大量的研发、论证工作，前期工作投入高、耗时久，鲜有公司于成立之初即向公司采购大量设备构建生产线。新成立客户主要系大型制药企业的新设子公司或其关联公司，设立目的为推进新的制药项目，在该主体设立之前，项目的大量筹备工作已在集团范围内开展或完成，故新主体设立后可在短期内向发行人采购相关设备新建产线。此外，部分客户设立后为研发新药之目的，亦会向发行人采购设备。报告期各期，成立不久即与公司产生合作且交易金额大于 50 万元的主要客户清单如下：

年度	客户名称	交易金额（万元）	客户成立时间	注册资本（万元）	控股股东/关联公司	控股股东/关联公司成立时间
2022 年 1-6 月	永康格林科技有限公司	144.25	2021-04-02	5,000.00	北京永康格林科技有限公司	2005-04-18
2021 年度	浙江赛默制药有限公司	246.50	2019-06-12	10,000.00	杭州百诚医药科技股份有限公司	2011-06-28
	苏州百因诺生物科技有限公司	70.80	2020-01-21	25,000.00	北京百因诺生物科技有限公司	2019-11-28

	太仓神州生物制药有限公司	54.87	2019-09-26	600.00	苏州黄河制药有限公司	2002-07-05
	江苏和晨药业有限公司	227.68	2020-10-28	5,000.00	浙江和泽医药科技股份有限公司	2006-10-27
	黑龙江全乐制药有限公司	59.79	2020-06-03	1,000.00	黑龙江乌苏里江制药有限公司	1994-05-05
	亳州高新科创医药产业技术研究院有限公司	115.93	2020-03-31	8,000.00	亳州新城建设投资有限公司	2006-04-17[注]
2020年度	吉林开曼药业有限公司	79.01	2019-06-13	5,000.00	长春海外制药集团有限公司	1999-05-06
	浙江亚瑟医药有限公司	55.06	2020-03-05	1,800.00	深圳亚瑟生物技术有限公司	2018-03-22
	山东盛迪医药有限公司	112.83	2018-06-13	1,000.00	江苏恒瑞医药股份有限公司	1997-04-28
	江苏盛世药业有限公司	84.07	2019-10-17	3,000.00	盛世泰科生物医药技术（苏州）有限公司	2010-01-25
	广州诺诚健华医药科技有限公司	94.73	2018-08-14	100,000.00	北京诺诚健华医药科技有限公司	2013-12-13
	河北维尔利生物科技有限公司	73.45	2018-09-26	8,000.00	河北维尔利动物药业集团有限公司	2006-02-16
	宝龙药业有限公司	144.25	2018-07-09	10,000.00	上海宝龙药业股份有限公司	1993-09-02
2019年度	江苏欧歌制药有限公司	190.12	2018-12-26	2,333.33	江苏阿尔法药业股份有限公司	2007-11-19
	常州恒邦药业有限公司	97.84	2018-04-02	10,000.00	翰林制药国际有限公司	2015-12-03
	黑龙江八号地生物科技有限公司	78.02	2018-09-28	1,000.00	黑龙江黑土妈妈乳品有限公司	2018-11-13

注：亳州高新科创医药产业技术研究院有限公司系亳州市经济技术开发区管理委员会投资建设的亳州医药公共研发平台，承担亳州市医药公共技术服务、药物与大健康产品研发、医药科技成果转化与孵化等职能，故该客户虽成立时间较短，但具有丰富的药物研发及医药科技成果转化能力

由上表可知，主要新成立客户系大型制药企业的新设子公司或同一实际控制人控制的其他企业，关联公司存续时间较久。

十、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人报告期内销售明细及报告期前销售记录，并与中国医药工业百强企业榜单进行核对。

2. 查阅发行人 2013 年至 2022 年 6 月客户清单，分析客户复购情况；并与销售负责人确认制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等。

3. 通过公开信息查询以及访谈相关主要客户，了解报告期内发行人主要客户销售的变化情况，以及相关客户向发行人采购的占比等情况，了解相关客户是否存在单一或集中采购的情形；访谈相关销售人员，了解主要客户订单和业务的获取方式，同客户初次接洽的途径和合作背景，以及产品投入使用情况。

4. 访谈主要客户，了解双方合作历史、同发行人初次接洽的途径、购买发行人产品的用途及实际使用情况等。

5. 查阅发行人各类产品主要客户的销售明细表，访谈相关销售人员，了解客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景、信用期、运输方式、产品售后等。

6. 查阅同行业可比公司的定期报告或招股说明书，查看其定价政策、信用期、运输方式、产品售后方式等约定。

7. 查阅发行人按销售额分层的收入成本明细表，统计各层级客户的数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、应收账款回款等信息，并分析不同层级客户毛利率的差异情况及其原因。

8. 访谈发行人财务部门、销售部门负责人，了解发行人主要客户变化的主要原因。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人的客户群体覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 71 家制药企业，并向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等全球知名制药厂商供应了产品。《招股说明书》中对客户群体相关信息的描述准确，信息披露不存在夸大或不实陈述。

2. 发行人产品质量和稳定性较好、设备生命周期较长以及自身的固定资产属性使得下游终端客户在短期内复购较少；发行人业绩具有成长性。

3. 发行人报告期内主要客户均经营良好、财务状况不存在异常，与发行人不存在关联关系。

4. 发行人境内外销售主要客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面存在少许差异，与合同约定及行业惯例不存在差异。

5. 发行人的前五大客户集中度与同行业可比公司均较为分散，略低于同行业可比公司因发行人对单个客户的收入相对较低，同行业可比公司提供整线供应和工程施工服务，单个客户收入金额相对较高。

6. 报告期内，发行人单一客户的采购需求存在一定的周期性，业务订单不具有连续性，发行人对各类产品主要客户销售金额变化较大具有合理性；发行人销售占客户同类型产品的采购比例较高具有合理性，符合商业逻辑；发行人与主要客户的业务合作关系具有稳定性，发行人产品具有技术先进性和较强的市场竞争力，发行人被其他供应商替代的风险较小。

7. 报告期内，发行人主要客户采购产品系根据自身项目生产安排进行，采购时点早于批量生产时点，故存在已售出设备但客户未实际投入使用的情况，符合药品上市审批周期特点，具有合理性。

8. 报告期内，发行人按照每年销售金额 50 万元以下、50-100 万元和 100 万元以上的标准对主要产品的客户销售情况进行分层，销售金额较大的层级对应的客户毛利率较高，主要系其产品配置类型影响，具有合理性。

十一、说明对前五大客户之外其他客户销售金额真实性的核查措施、过程，核查程序能否支撑核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 对前五大客户之外的其他主要客户进行访谈，了解双方合作历史及交易内容，对销售金额及销售内容进行核对。报告期内，对前五大客户之外的其他客户

访谈数量共计 138 家，因疫情原因，部分客户以视频访谈的形式进行确认，具体走访情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
前五大客户之外的其他主要客户收入（万元）	8,067.16	20,236.02	16,498.49	13,764.50
实地走访金额（万元）	2,868.13	7,625.64	5,337.56	4,105.86
视频访谈金额（万元）	2,210.97	5,456.77	3,707.10	3,096.58
实地走访及视频访谈金额（万元）	5,079.09	13,082.31	9,044.66	7,202.44
实地走访及视频访谈比例	62.96%	64.65%	54.82%	52.33%

2. 对前五大客户之外的其他主要客户进行函证程序，确认本期销售金额及期末应收账款余额，以评价收入确认的真实性、准确性、完整性。函证具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
前五大客户之外的其他主要客户收入（万元）	8,067.16	20,236.02	16,385.97	13,764.50
发函金额（万元）	6,496.44	16,154.03	12,791.03	10,909.08
发函比例	80.53%	79.83%	78.06%	79.26%
回函金额（万元）	6,121.47	13,914.60	10,099.36	8,095.68
回函占收入比例	75.88%	68.76%	61.63%	58.82%

3. 获取发行人各类产品主要客户的销售明细表，对主要项目收入执行细节测试程序，包括核对销售合同、发货单、验收单等文件，检查收入确认的金额、时点是否准确、完整。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

发行人对前五大客户之外其他客户销售金额具有真实性，核查程序可以支撑核查结论。

问题 13：关于主要供应商

申报材料显示：（1）报告期内发行人前五大供应商主要包括钢材供应商、电

控设备供应商等，发行人对单家供应商的采购占比相对较低，主要因发行人所生产的设备所用元件、部件的种类及数量众多；（2）报告期内发行人钢材类原材料采购占比较高，主要钢材供应商的采购情况较为稳定。

请发行人：（1）说明报告期内主要原材料的主要供应商的成立时间与合作历史、注册资本、资产规模、行业地位、发行人采购金额及占该供应商收入的比例；发行人对主要原材料采购价格的公允性，与市场价格变动趋势是否相符，同种原材料采购价格在不同供应商之间存在的差异并分析原因；（2）说明部分主要原材料的主要供应商在报告期内发生新增或退出的原因；主要原材料的主要供应商采购金额、次序变动的原因及合理性；（3）说明主要供应商与发行人合作的稳定性，是否签署了包含采购价格调整机制的相关条款；（4）说明主要原材料是否属于通用原材料，相关供应商是否易于替换；（5）对供应商按适当标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；（6）说明新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况，新增供应商的开拓过程；（7）说明报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例，同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；（8）说明刚成立不久的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比，相关采购价格的公允性；（9）说明外协生产涉及的产品、工序以及委托加工的原因，是否符合行业惯例；加工数量和加工费金额的真实性、准确性、完整性，加工费的定价依据及公允性；发行人控制外协加工质量的主要措施；采用外协、委托加工的异地存放的存货是否完整纳入存货范围；主要外协厂商的基本情况及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对报告期内发行人向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

答复：

一、说明报告期内主要原材料的主要供应商的成立时间与合作历史、注册

资本、资产规模、行业地位、发行人采购金额及占该供应商收入的比例；发行人对主要原材料采购价格的公允性，与市场价格变动趋势是否相符，同种原材料采购价格在不同供应商之间存在的差异并分析原因

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	采购额占比	金额（万元）	采购额占比	金额（万元）	采购额占比	金额（万元）	采购额占比
钢材类	1,399.59	28.51%	2,711.32	24.25%	1,762.05	24.04%	1,761.28	22.25%
电子电气类	781.35	15.91%	2,177.34	19.48%	1,799.79	24.55%	1,702.98	21.52%
机电设备类	831.95	16.94%	1,813.53	16.22%	989.72	13.50%	1,061.14	13.41%
液压气动类	716.16	14.59%	1,391.06	12.44%	758.72	10.35%	793.90	10.03%
产成品	35.97	0.73%	663.71	5.94%	698.43	9.53%	1,009.04	12.75%
机械零件类	340.23	6.93%	690.41	6.18%	418.43	5.71%	483.85	6.11%
阀门管件类	278.11	5.66%	621.28	5.56%	275.60	3.76%	347.45	4.39%
其他	526.55	10.72%	1,111.27	9.94%	627.78	8.56%	755.43	9.54%
合计	**4,909.91**	**100.00%**	**11,179.92**	**100.00%**	**7,330.53**	**100.00%**	**7,915.08**	**100.00%**

公司生产所用的原材料较为分散，其中主要原材料包括钢材类、电子电气类、机电设备类和液压气动类，上述四类原材料的采购额在报告期内的占比分别为 67.21%、72.44%、72.39%和 75.95%，构成了公司的主要原材料。

（一）报告期内主要原材料的主要供应商的成立时间与合作历史、注册资本、资产规模、行业地位、发行人采购金额及占该供应商收入的比例

报告期内，公司主要原材料的主要供应商基本情况如下：

主要原材料	主要供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本（万元）	资产规模	行业地位	报告期内发行人采购金额（万元）	发行人采购金额占比
钢材类	温州正顺	2000-01-12	2004 年至今	600.00	约 1164 万元	钢材类供应商，主要活跃于无锡钢材市场	2,384.37	约 25%
	无锡维工	2017-04-12	2017 年至今	100.00	约 500 万元		1,985.91	约 80%
	浙江均悦	2014-04-21	2017 年至今	2,158.00	约 900 万元		870.66	约 5%
	温州青钢	2017-02-24	2021 年至今	308.00	约 10,500 万元	钢材类供应商，主要自温州青山控股集团下属公司取得货源	285.40	约 1.5%
电子电气类	杭州柏菲晓	2014-04-04	2014 年至 2020 年	100.00	2020 年末约 1,800 万元	专注于自动化控制产品的生产、制造，长期服务于制药设备行业	2,843.84	约 85%
	温州东电	2007-02-09	2007 年至今	500.00	约 2,000 万元	西门子产品的一级代理商，同时长期致力于工业自动化控制系统等产品的研发和服务	776.48	约 8%
	杭州鸿信	2001-05-25	2016 年至今	200.00	约 950 万元	丹麦丹佛斯 Danfoss 集团的一级代理商，供应各类变频器、阀门、仪器仪表等产品	354.34	约 2%
	上海朗瑞	2002-01-05	2015 年至今	100.00	约 830 万元	与奥地利 E+E,瑞士 STS 等著名仪表厂商长期合作，提供微差压、风量、气体分析仪等产品	168.69	约 7.6%
机电设备类	杭州普瑞除湿设备有限公司	2004-01-06	2009 年至今	1,200.00	约 3,927 万元	湿度问题系统化解决方案的营运商，专注于工业除湿设备生产	585.19	约 4%
	迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	2009-02-06	2017 年至今	100 万美元	约 2.17 亿元	迪思特集团的下属子公司，迪思特集团专注于除湿机产品的研发、生产和销售	165.18	约 0.45%
	瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	2003-08-13	2008 年至今	50.00	约 1,160 万元	温州当地专业生产防爆风机的供应商。曾向温州宏丰（300283.SZ）等其他客户供货	332.22	约 40%

主要原材料	主要供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本（万元）	资产规模	行业地位	报告期内发行人采购金额（万元）	发行人采购金额占比
	唐纳森（中国）贸易有限公司	2013-12-13	2016 年至今	1000 万美元	约 5.79 亿元	美国唐纳森集团的下属子公司，唐纳森集团 1915 年成立，专注于为客户提供过滤产品的解决方案	250.52	约 0.35%
	温州利多电子有限公司	2006-01-19	2010 年至今	50.00	约 429 万元	温州地区梅特勒-托利多集团的一级经销商。梅特勒-托利多是全球领先的衡器和精密仪器制造商	386.77	约 5%
	江西密朗洁净技术有限公司	2016-12-28	2019 年至今	1,000.00	约 2,800 万元	为化工、制药、食品、电子等行业提供净化工程专用配套产品，曾服务于诺华、强生、石药集团、东北制药、华东医药、济川药业等知名企业	158.76	约 2.5%
液压气动类	常州图曼机电科技有限公司	2016-04-14	2016 年至今	100.00	约 565.46 万元	德国 Schlick 品牌的代理商，提供喷枪等产品	713.82	约 20%
	苏州万瑞环境科技有限公司	2018-04-23	2018 年至今	200.00	约 508 万元	是一家专注于空气过滤和空气处理的新兴产业公司	503.74	约 12%
	温州市低噪声液压泵厂	1986-06-03	2004 年至今	29.80	约 400.7 万元	温州当地专业提供液压气动类产品的供应商，同为亚光股份的供应商	302.89	约 12%
	斯派莎克工程（中国）有限公司	1995-10-12	2014 年至今	1500 万美元	约 175 亿元	斯派莎克集团的下属子公司，在中国地区负责斯派莎克品牌产品的销售和服务。斯派莎克是全球蒸汽工程系统的领先者	459.75	约 15%

1.部分供应商注册资本较小未影响其供货能力

公司与多数主要供应商具有较长的合作年限，主要供应商的业务范围与公司实际采购产品相匹配，不存在专门为公司供应产品的情况。主要供应商中，存在部分供应商的注册资本较小（小于 100 万元）情形，具体情况如下：

供应商名称	采购内容	注册资本（万元）	成立时间	其他上市公司服务案例
瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	风机等	50.00	2003-08-13	温州宏丰（300283.SZ）
温州利多电子有限公司	电子台秤等	50.00	2006-01-19	华峰铝业（601702.SH）
温州市低噪声液压泵厂	泵阀类产品	29.80	1986-06-03	亚光股份（已申报）

该等供应商尽管注册资本较小，但均成立时间较早，通过多年经营积累，已形成一定资产规模。此外，温州利多电子有限公司系梅特勒-托利多的经销商，贸易类公司因不涉及生产设备等资本性投入，注册资本较低具有合理性。根据公开资料，上述供应商亦曾为其他上市公司提供了产品或服务，具备提供专业化产品和服务的能力。

2.无锡维工系贸易类供应商，采购金额高于资产规模具有合理性

报告期内，公司向无锡维工采购金额分别为 526.85 万元、491.10 万元、724.08 万元和 243.87 万元，合计 1,985.91 万元，年度采购金额大于或接近其资产规模，主要因无锡维工系钢材贸易类供应商，不涉及生产制造，存货周转率较高，使得公司向其采购金额高于其资产规模具有合理性。

3.公司采购额占部分供应商销售额比例较高具有合理性

报告期内，公司采购金额占部分供应商销售额的比例较高，占无锡维工与杭州柏菲晓的销售额比例在 80%以上。

公司采购额占无锡维工销售额的比例较高，主要因无锡维工是一家 2017 年新成立的钢材贸易商，经营规模仍处于扩张阶段，而公司对钢材的需求量较大，是其成立之初的主要客户，故采购占比较高。公司与无锡维工的采购价格参考钢

材市场价格执行，与另一主要钢材供应商温州正顺的交易价格较为接近，采购价格公允。

公司采购额占杭州柏菲晓销售额比例较高的原因，主要因电控设备的定制化程度较高，双方在长期合作过程中已经形成了较强的业务粘性，且公司采购需求较大，占据了杭州柏菲晓的主要产能。具体内容请详见本补充法律意见书“问题14/四”之相关内容。

总体而言，报告期内公司与主要供应商保持了稳定的合作关系。公司向该等供应商的采购价格均系参考市场公开价格并由双方按照公平、自愿原则协商确定，交易价格公允。

（二）发行人对主要原材料采购价格的公允性，与市场价格变动趋势的关系，同种原材料采购价格在不同供应商之间存在的差异及原因

1.钢材类

报告期内，公司向钢材类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
温州正顺	不锈钢板	577.66	872.21	549.61	384.88
无锡维工		243.87	724.08	491.10	526.85
浙江均悦	不锈钢管等	27.05	262.17	261.33	320.10
温州青钢		131.10	154.29	-	-

公司采购的钢材类原材料规格型号众多，根据产品形态，主要分为板材和管材类，其中，公司向温州正顺和无锡维工采购的主要原材料为不锈钢板材，向浙江均悦采购的主要原材料为不锈钢管材，根据材料牌号可进一步分为 304 不锈钢和 316L 不锈钢两大类，公司向上述供应商采购原材料的具体价格比较情况如下：

（1）板材类不锈钢采购价格比较

报告期内，公司向温州正顺和无锡维工采购不锈钢板材的具体价格比较情况如下：

单位：万元/吨

采购内容	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

		价格	变动	价格	变动	价格	变动	价格
304 不锈钢板	温州正顺	1.92	0.16	1.76	0.36	1.40	-0.06	1.46
	无锡维工	1.89	0.14	1.75	0.34	1.41	-0.10	1.51
	市场价格	1.79	0.17	1.62	0.35	1.27	-0.05	1.32
316L 不锈钢板	温州正顺	2.90	0.47	2.43	0.40	2.03	-0.04	2.07
	无锡维工	2.79	0.40	2.39	0.34	2.05	-0.15	2.20
	市场价格	2.61	0.41	2.20	0.46	1.74	-0.13	1.87

公司采购不锈钢板材时，会同时向几家主要钢材类供应商进行询价、比价，避免采购单价与市场价格之间出现偏离，在保证质量和交期的前提下，以价格优先为原则确定最终采购方。报告期内，公司向温州正顺和无锡维工采购不锈钢板的价格较为接近，价格变动趋势与市场价格变化基本一致。

（2）管材类不锈钢采购价格比较

2019 年与 2020 年，公司主要向浙江均悦采购不锈钢管材，2021 年起，公司同时向浙江均悦与温州青钢进行采购，温州青钢的采购金额于 2022 年起快速增长。公司向上述供应商采购的具体金额和价格比较情况如下：

单位：万元；万元/吨

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	价格	变动	价格	变动	价格	变动	价格
浙江均悦	2.49	0.12	2.37	0.26	2.11	-0.01	2.12
温州青钢	2.45	0.15	2.30	-	-	-	-
市场价格	1.79	0.17	1.62	0.35	1.27	-0.05	1.32

注：公司采购的管材牌号大部分为 304，故以 304 不锈钢板材市场价格进行比较。

由于生产不锈钢管材需额外的加工工序，且采购时需额外支付切割费用，故公司向浙江均悦和温州青钢采购管材价格高于板材具有合理性。2021 年与 2022 年 1-6 月，公司向上述供应商采购管材的价格较为接近，价格变动趋势与市场价格变化基本一致。

2019 年度至 2021 年度，公司主要向浙江均悦采购不锈钢管材，其采购价格总体变动趋势与钢材市场价格的变化一致，但 2021 年的采购单价增加幅度相对较小，主要原因如下：

①管材价格含固定加工费用

区别于板材的规格型号较为单一，公司采购的管材种类众多，形状方面分为

方管、圆管等，并可以根据尺寸、厚度等规格差异作进一步细分。由于管材规格型号众多，公司根据生产需求进行少量、多次地采购，因管材的切割成本较高，切割费等附加费用是管材价格的重要组成部分。

2019 年和 2020 年，因产品定制化程度高，以及受场地较小、设备紧张等因素的限制，公司向浙江均悦的采购频率较高，单次采购量较少，又因为单次采购的附加费用相对固定，分摊后的钢材采购单价会相对较高。

②2021 年，公司迁扩建后单次采购量增长，对固定的加工费用形成分摊

2021 年，公司完成迁扩建，生产场地空间扩大，可安置长度较长的管材，并添置了切割设备，可以单次从供应商处采购数量较多管材并自行进行切割，故当年度公司对浙江均悦的采购频次减少，单次采购金额更大，减少了单位产品所分摊的固定附加费用。2021 年，在 304 牌号不锈钢板材市场价格较上一年度增长 0.35 万元/吨的情形下，公司对浙江均悦的采购价格上涨 0.26 万元/吨，增长幅度小于钢材市场价格的变动幅度具有合理性。

2.电子电气类

报告期内，公司向电子电气类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
杭州柏菲晓	成套电控设备	-	-	1,465.90	1,377.94
东电自动化[注]	触摸屏、功能模块等	156.18	567.58	36.70	16.02
杭州鸿信	变频器	97.97	256.37	-	-
上海朗瑞	差压计、风速计等仪器仪表	53.04	115.65	-	-

注：公司对温州东电的采购额已与其同一控制下的企业杭州东电合并计算。2022 年 8 月，温州东电实际控制人陈新楼进行股权转让，已不再实际控制温州东电，并转由杭州东电与公司继续交易，故此处以东电自动化代指陈新楼所控制并与公司发生交易的主体

（1）杭州柏菲晓与温州东电

公司与杭州柏菲晓以成本加成法定价，向温州东电（东电自动化）的采购价格公允，具体情况请详见本补充法律意见书“问题 14/四”之相关内容。

（2）杭州鸿信

杭州鸿信是丹麦丹佛斯（Danfoss）集团的一级代理商，主要销售变频器等产品。公司设立杭州伊恩自制电控设备后，2021 年起向杭州鸿信直接采购，变频器占该供应商采购总额的 95.38%，2021 年度与 2022 年 1-6 月的平均采购单价为 1,674.00 元/个和 1,768.93 元/个。但由于变频器受功率参数、应用范围等因素影响，不同规格型号的变频器价格存在差异，经过与其他供应商询比价，公司向杭州鸿信采购的同类型变频器与其他供应商的价格一致，采购价格公允。公司向其采购的几款主要型号变频器的具体价格比较情况如下：

单位：元/个

供应商名称	规格型号	采购价格		其他同类型供应商采购价格		
		2022 年 1-6 月	2021 年	东莞市富创工业自动化设备有限公司	上海臻绒实业有限公司	市场价格
杭州鸿信	FC051PK75T4E20H3（0.75KW）	802.87	829.53	902.65	840.71	880.00
	FC051P3K0T4E20H3（3KW）	1,257.86	1,273.34	1,387.61	1,287.61	1,317.00
	FC051P7K5T4E20H3（7.5KW）	1,827.54	1,927.32	2,019.47	1,867.26	1,915.00

注：1.其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等。市场价格查询自爱采购网站

2.上述主要变频器产品占公司向杭州鸿信采购变频器总金额的 27.31%

（3）上海朗瑞

上海朗瑞从事代理差压传感器、风速计等仪器仪表等产品，相关产品占该供应商采购总额的 63.84%，具体品牌包括奥地利 E+E 等，公司设立杭州伊恩自制电控设备后，2021 年起向上海朗瑞直接采购。经过与其他供应商询比价，公司向上海朗瑞采购的同类产品与其他供应商的价格一致，价格差异主要因品牌不同引起，采购价格公允，具体情况如下：

单位：元/个

供应商名称	产品类型	采购价格		其他同类型供应商采购价格		
		2022 年 1-6 月	2021 年	上海鲁泽节能科技有限公司	苏州得道自动化设备有限公司	上海裕节节能科技有限公司
上海朗瑞	压差传感器	1,424.32	1,316.04	-	1,115.04	1,371.68

	风速计	982.41	1,038.29	1,017.70	1,017.70	1,017.70

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，公司向上海朗瑞采购的风速计价格与其他供应商报价较为接近，压差传感器价格与上海裕节节能科技有限公司较为接近，高于苏州得道自动化设备有限公司，主要因苏州得道自动化设备有限公司所代理的品牌为西特（Setra），品牌不同使得采购价格存在差异。

3.机电设备类

报告期内，公司向机电设备类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
杭州普瑞除湿设备有限公司	低温除湿机组	122.37	206.02	174.42	82.39
迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	除湿机组等	42.19	23.00	85.12	14.87
瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	风机等	72.57	114.59	74.11	70.94
唐纳森（中国）贸易有限公司	沉流式除尘器	66.60	116.37	52.63	14.93
温州利多电子有限公司	精密衡器	85.34	109.00	69.76	122.66
江西密朗洁净技术有限公司	垂直落料系统	-	89.73	-	69.03

（1）杭州普瑞除湿设备有限公司

杭州普瑞除湿设备有限公司是发行人采购低温除湿机组的主要供应商，报告期内，发行人向其采购低温除湿机组的平均价格分别为 102,983.86 元/台、101,206.33 元/台、93,644.41 元/台和 122,371.68 元/台，变动主要因产品型号引起。随着客户对制药设备质量要求的日趋提升，2021 年，根据客户需要，公司部分小规格型号的包衣设备也配备了低温除湿机组，风量 1,500 立方米/小时、2,000 立方米/小时的小规格型号产品采购占比较高，拉低了当期采购低温除湿机组的平均价格。2022 年，公司所采购的除湿机组中，风量大于 6,000 立方米/小时的

大规格型号产品占比达 58.70%，较以前年度大幅提高，带动当年度采购单价总体增长。由于公司向杭州普瑞除湿设备有限公司采购的低温除湿机组定制化程度较高，产品价格受风量大小、是否配置预加热功能、加湿功能、冷热风阀等因素的影响，故无公开市场价格可以进行比较。

报告期内，公司向杭州普瑞除湿设备有限公司以及其他供应商采购除湿机组的价格比较情况如下：

单位：元/台

供应商名称	采购价格				其他同类型供应商	采购价格
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年		
杭州普瑞除湿设备有限公司	122,371.68	93,644.41	101,206.33	102,983.86	杭州南方环境净化设备有限公司	64,601.77
					无锡市金冠药化换热设备厂	120,796.46

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，由于不同供应商采购的除湿机组定制化程度较高，采购价格亦有所不同，发行人向杭州普瑞除湿设备有限公司的采购价格介于其他同类型产品的价格之间，具有公允性。

（2）迪思特空气处理设备（常熟）有限公司

迪思特空气处理设备（常熟）有限公司是瑞典 DST 公司的中国子公司，瑞典 DST 是一家国际领先的除湿设备供应商，受进风量等不同规格型号的影响，单台转轮除湿机组的价格差异较大，因此，报告期内公司向迪思特空气处理设备（常熟）有限公司采购单价分别为 148,672.57 元/台、170,234.51 元/台、221,238.94 元/台和 140,648.97 元/台，存在一定波动，而同一规格型号的产品采购价格保持稳定，且与其他同类型供应商的价格接近，采购价格公允。2022 年总体采购价格较低，主要因根据客户需求，所采购的部分产品未搭配全套配置，减少包括高效过滤在内的部分装置，故单价有所下降。公司向其采购的几款主要型号转轮除湿机组的具体价格比较情况如下：

单位：元/台

供应	规格型号	采购价格	其他	规格型号	采购价格

商名称		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	同类型供应商		
迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	CFA-3000S-SP	-	-	146,017.70	148,672.57	蒙特空气处理设备（北京）有限公司	MCA-3000S	167,256.64
	CFA-4000S-SP	176,991.15	-	-	-		/	/
	CFA-5000S-SP	-	-	220,542.04	-		MCA-5000S	213,675.21

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

（3）瑞安市暖通通风除尘机械有限公司

瑞安市暖通通风除尘机械有限公司是发行人采购风机的主要供应商，报告期内，发行人向其采购风机的平均价格分别为 3,059.22 元/台、3,781.22 元/台、3,573.90 元/台和 3,229.24 元/台，变动主要因产品功率大小引起。2019 年小功率风机的销售数量较多，拉低了当年风机的平均采购价格。

根据中粮工科（301058.SZ）招股说明书披露，风机的市场价格在 2,000-4,000 元/台左右，由于风机产品型号较多，价格区间较大。公司采购风机的价格处于市场价格区间内。

（4）唐纳森（中国）贸易有限公司

唐纳森（中国）贸易有限公司是美国唐纳森公司的中国子公司，是一家提供高品质滤芯零件的大型供应商。公司采购的最主要产品为沉流式除尘器，占向该供应商采购总额的 93.98%。报告期内，公司向唐纳森（中国）贸易有限公司采购该产品的价格与其他供应商的报价一致，采购价格公允，具体情况如下：

单位：元/台

供应商名称	采购价格				其他同类型供应商	采购价格
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年		
唐纳森（中国）贸易有限公司	50,347.18	53,411.50	56,797.44	60,192.25	康斐尔空气污染控制设备（太仓）有限公司	55,752.21 至 68,849.56

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，公司向唐纳森（中国）贸易有限公司的采购价格分别为60,192.25 元/台、56,797.44 元/台、53,411.50 元/台和 50,347.18 元/台，随着下游客户对设备质量要求提高，部分小规格型号的设备亦配置了沉流式除尘器，使得公司的总体采购价格有所下降。康斐尔空气污染控制设备（太仓）有限公司的除尘系统价格为55,752.21 元/台至68,849.56 元/台，亦随着规格型号变化有所不同，康斐尔集团是全球空气过滤设备和洁净空气解决方案的专家，公司向唐纳森采购的产品价格与之接近，采购价格公允。

（5）温州利多电子有限公司

温州利多电子有限公司系梅特勒-托利多的经销商，代理销售梅特勒-托利多的精密衡器，公司采购的最主要产品为防爆电子台秤，占向该供应商采购总额的74.39%。报告期内，公司向温州利多电子有限公司采购该产品的价格与其他供应商的报价一致，采购价格公允，具体情况如下：

单位：元/台

供应商名称	采购价格				其他同类型供应商	采购价格
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年		
温州利多电子有限公司	23,370.21	23,956.04	22,438.28	23,004.29	杭州丽时仪器设备有限公司	22,884.96

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

（6）江西密朗洁净技术有限公司

公司向江西密朗洁净技术有限公司采购垂直落料系统用于投料站产品的制造，起到稳定、匀速落料之作用，系根据客户特定需求进行的定制化采购。2020 年与 2022 年 1-6 月因无相关需求未作采购，2019 年与 2021 年的采购单价均为69,026.55 元/套，未发生变化。该垂直落料系统属于根据客户需求进行的专门配置，非通用型材料，无公开市场价格可以进行比较。公司向天津市飞云粉体设备有限公司进行了询价，同规格型号的垂直落料系统价格为 71,681.42 元/套，公司向江西密朗洁净技术有限公司的采购价格与之较为接近，采购价格公允。

4.液压气动类

公司向液压气动类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州图曼机电科技有限公司	喷枪等	130.66	291.37	165.56	126.22
苏州万瑞环境科技有限公司	空气过滤器	109.18	172.59	105.08	116.89
温州市低噪声液压泵厂	液压泵站、液压油缸等	56.40	94.14	76.02	76.34
斯派莎克工程（中国）有限公司	蠕动泵等	147.15	166.44	78.19	67.98

（1）常州图曼机电科技有限公司

常州图曼机电科技有限公司是德国 Schlick 的代理商，专注于销售 Schlick 品牌的喷枪等产品。公司向其采购的最主要产品为 Schlick 喷枪，占向该供应商采购总额的 81.34%。报告期内，公司向常州图曼机电科技有限公司采购的喷枪价格与市场查询价格一致，采购价格公允，具体情况如下：

单位：元/个

供应商名称	采购价格				市场采购价格
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	
常州图曼机电科技有限公司	8,553.51	8,609.12	8,327.07	8,433.84	8,000 至 8,900

注：市场价格查询自爱采购网站

（2）苏州万瑞环境科技有限公司

公司向苏州万瑞环境科技有限公司采购的产品主要为空气过滤器，报告期内，平均采购价格为 702.03 元/只、669.33 元/只、656.23 元/只和 840.52 元/只，变动主要因产品结构引起，相同产品的价格波动幅度较小。2022 年总体单价增长主要因单价较低的中效袋式过滤器销售占比下降，且因其单价相对较低，采购数量多，其销售占比的变化对总体采购单价产生的影响较大。

发行人采购的主要型号包括耐高温高效空气过滤器、中效袋式过滤器等，占向该供应商采购总额的 87.52%。不同规格型号的过滤器产品价格也有所差异。除苏州万瑞环境科技有限公司外，公司还向苏州鼎新空调净化设备有限公司等供应商采购空气过滤器，公司同类型产品向不同供应商的采购价格一致，公司向苏州万瑞环境科技有限公司的采购价格具有公允性。公司向其采购的几款主要型号

过滤袋的具体价格比较情况如下：

单位：元/只

供应商名称	规格型号	采购价格				其他同类型供应商	采购价格
		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年		
苏州万瑞环境科技有限公司	耐高温高效空气过滤器	1,571.06	1,474.57	1,392.87	1,478.38	苏州凯尔森气滤系统有限公司	1,548.67
	中效袋式过滤器	105.15	104.18	102.45	107.04	苏州鼎新空调净化设备有限公司	101.33

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

（3）温州市低噪声液压泵厂

公司向温州市低噪声液压泵厂采购的产品主要为液压泵站和液压油缸，占向该供应商采购总额的 96.42%，报告期内，相关产品的采购单价情况如下：

采购内容	采购单价（元/只）				供应商向其他客户的报价单
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
液压泵站	4,529.58	4,757.94	4,619.87	4,884.18	4,646.02
液压油缸	1,950.80	2,118.43	1,740.04	1,779.16	1,991.15

报告期内，公司向温州市低噪声液压泵厂采购主要原材料的价格总体稳定，小幅变动主要因产品规格型号引起。

根据优机股份（833943.NQ）招股说明书披露，在机床、轻工机械、包装机械等非行走机械领域，配套液压油缸生产厂商较多，行业集中度低，市场竞争激烈，大部分产品单件价格在几百到几千元不等。经查看供应商向其他客户的报价单，发行人采购价格与该供应商的其他客户采购价格一致，公司采购价格具有公允性。

（4）斯派莎克工程（中国）有限公司

斯派莎克工程（中国）有限公司是英国斯派莎克集团的下属子公司，斯派莎克专注于蒸汽和其它工业流体的控制和应用。公司采购的最主要产品为蠕动泵，占向该供应商采购总额的 74.19%，公司向斯派莎克和其他供应商采购蠕动泵的具体情况如下：

单位：元/个

供应商名称	具体产品	采购价格				其他同类型供应商	品牌	采购价格
		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年			
斯派莎克工程（中国）有限公司	蠕动泵	49,835.32	35,693.30	33,071.90	30,270.94	上海默西科学仪器有限公司	Masterflex	26,991.15
	防爆蠕动泵	39,138.94	38,394.01	36,923.89	35,010.90			

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，公司向斯派莎克采购蠕动泵的价格略高于其他供应商，主要因品牌差异引起，斯派莎克系其细分领域的高端品牌，具有一定品牌溢价，且产品性能更高，一般仅在客户指定品牌时进行采购，产品价格较高具有合理性，公司与斯派莎克工程（中国）有限公司不存在关联关系，双方以市场价格进行交易。2022 年 1-6 月，公司向斯派莎克工程（中国）有限公司采购蠕动泵的单价增长，主要因当年度采购了部分沃森马洛品牌的蠕动泵，这部分产品的单价为 77,620.36 元/个，沃森马洛是斯派莎克旗下的高端子品牌，行业地位在全欧洲处于领先，故单价更高。剔除沃森马洛品牌产品影响后，公司 2022 年 1-6 月向斯派莎克采购蠕动泵产品的平均单价为 33,958.15 元/个，与以前年度单价较为接近。

二、说明部分主要原材料的主要供应商在报告期内发生新增或退出的原因；主要原材料的主要供应商采购金额、次序变动的原因及合理性

报告期内，发行人各项主要原材料的主要供应商总体较为稳定，主要变动体现在：①电子电气类材料采购。主要是由采购模式变化引起，2020 年前公司向杭州柏菲晓采购成套电控设备，2021 年起通过杭州伊恩直接采购电控设备零配件，并自行制造电控设备，新增电控设备零配件供应商。②机电设备类材料采购。部分供应商系品牌代理商，客户定制化采购时会指定零配件产品的品牌，客户需求变化会使得相关供应商的采购金额和次序发生一定变动。

具体变动情况如下：

（一）2020 年与 2019 年比较情况

供应商名称	2020 年度			2019 年度	
	次序	金额（万元）	进入、退出、次序变动原因	次序	金额（万元）

1.钢材类					
温州正顺	1	549.61	所提供的钢材原材料具有较高的同质性，在品质相同的前提下优先选择价格更具优势的供应商进行采购	2	384.88
无锡维工	2	491.10		1	526.85
浙江均悦	3	261.32	未发生变化	3	320.10
2.电子电气类					
杭州柏菲晓	1	1,465.90	未发生变化	1	1,377.94
3.机电设备类					
温州利多电子有限公司	4	69.76	提供梅特勒托利多品牌的电子台秤，由于2019 年指定采购该品牌的客户数量较多，采购额相对较大，2020 年客户需求有所下降	1	122.66
杭州普瑞除湿设备有限公司	1	174.42	对该供应商的采购额随公司业务扩张稳步增长，次序因其他主要供应商的采购发生变动而变化	2	82.39
江西密朗洁净技术有限公司	-	-	江西密朗洁净技术有限公司所提供的垂直落料系统是根据客户需求指定采购，用于投料站的生产，根据客户工艺要求进行采购。尽管 2020 年因客户工艺要求变化未作采购，2021 年又与该供应商继续合作	3	69.03
迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	2	85.12	提供迪斯特品牌转轮除湿机产品，客户指定品牌时进行采购，2020 年因客户需求采购额增长	22	14.87
瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	3	74.11	向该供应商的采购金额较为稳定，因其他主要供应商的采购额变化较大产生次序变动	4	70.94
4.液压气动类					
常州图曼机电科技有限公司	1	165.56	未发生变化	1	126.22
苏州万瑞环境科技有限公司	2	105.08		2	116.89
温州市低噪声液压泵厂	4	76.02	向该供应商的采购金额较为稳定，因其他主要供应商的采购额变化较大产生次序变动	3	76.34
斯派莎克工程（中国）有限公司	3	78.19	提供斯派莎克品牌的相关产品，主要于客户指定品牌时向其采购泵类产品，因客户需求增加使得采购额增长，主要供应商的次序发生变动	4	67.80

（二）2021 年与 2020 年比较情况

供应商名称	2021 年度			2020 年度	
	次序	金额（万元）	进入、退出、次序变动原因	次序	金额（万元）
1.钢材类					

温州正顺	1	872.21	未发生变化	1	549.61
无锡维工	2	724.08		2	491.10
浙江均悦	3	262.17		3	261.33
2.电子电气类					
杭州柏菲晓	-	-	公司采购电控设备的模式发生变化，2020 年前向杭州柏菲晓采购成套电控设备，2021 年起通过杭州伊恩直接采购电控设备零配件，并自行制造电控设备，新增电控设备零配件供应商	1	1,465.90
温州东电	1	567.58		5	36.70
杭州鸿信	2	256.37		-	-
上海朗瑞	3	115.65		-	-
3.机电设备类					
杭州普瑞除湿设备有限公司	1	206.02	未发生变化	1	174.42
迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	22	23.00	提供迪斯特品牌转轮除湿机产品，客户指定品牌时进行采购，2020 年因客户需求采购额较高，2021 年因需求变化采购额减少	2	85.12
瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	2	114.59	对该供应商的采购额随公司业务扩张稳步增长，次序因其他主要供应商的采购发生变动而变化	3	74.11
唐纳森（中国）贸易有限公司	3	116.37	提供唐纳森品牌沉流式除尘器，主要于客户指定品牌时向其采购，因客户需求增加使得采购额增长，主要供应商的次序发生变动	5	52.63
4.液压气动类					
常州图曼机电科技有限公司	1	291.37	未发生变化	1	165.56
苏州万瑞环境科技有限公司	2	172.59		2	105.08
斯派莎克工程（中国）有限公司	3	166.44		3	78.19

（三）2022 年与 2021 年比较情况

供应商名称	2022 年 1-6 月			2021 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
1、钢材类					
温州正顺	1	577.66	未发生变化	1	872.21
无锡维工	2	243.87		2	724.08
浙江均悦	9	27.05	所提供的钢材管材，具有较高的同质性，在品质相同的前提下优先选择价格更具优势的供应商进行采购	3	261.33
温州青钢	3	131.10		5	154.29
2、电子电气类					

供应商名称	2022 年 1-6 月			2021 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
温州东电	1	156.18	未发生变化。	1	567.58
杭州鸿信	2	97.97		2	256.37
上海朗瑞	3	53.04		3	115.65
3、机电设备类					
杭州普瑞除湿设备有限公司	1	122.37	未发生变化。	1	206.02
瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	3	72.57	向该等主要供应商的采购金额较为稳定，因所供产品存在区别以及客户需求变化使得采购额次序产生变动。	2	114.59
唐纳森（中国）贸易有限公司	4	66.60		3	116.37
温州利多电子有限公司	2	85.34		5	109.00
4、液压气动类					
常州图曼机电科技有限公司	2	130.66	向该等主要供应商的采购金额较为稳定，因所供产品存在区别以及客户需求变化使得采购额次序产生变动。	1	291.37
苏州万瑞环境科技有限公司	3	109.18		2	172.59
斯派莎克工程（中国）有限公司	1	147.15		3	166.44

三、说明主要供应商与发行人合作的稳定性，是否签署了包含采购价格调整机制的相关条款

发行人与主要供应商之间的合作关系较为稳定，报告期内主要供应商未发生重大变化，主要供应商的变动系公司主要原材料电控设备的采购模式发生变化以及客户定制化采购时指定品牌引起的波动，具体情况请详见本补充法律意见书“问题 13/二”之相关内容。

公司生产的制药设备硬件结构复杂，装配所需零部件原材料种类较多、规格型号复杂，因此原材料采购整体呈现小而散的特征。因此，公司与大部分供应商签署订单式合同，仅与温州正顺、无锡维工、温州东电和杭州柏菲晓签署过采购框架协议，框架协议中约定具体交易价格以订单中载明价格为准，未包含具体的

采购价格调整条款。公司向温州正顺、无锡维工采购的原材料为钢材，价格根据牌号等随行就市；向温州东电、杭州柏菲晓采购的电控设备具有定制化程度高的特点，在采购时根据具体产品型号、配置确定价格。

四、说明主要原材料是否属于通用原材料，相关供应商是否易于替换

公司主要采用“以产定采”辅以“安全库存”的方式开展生产性物料的采购。对于通用性较强的钢材、电机和风机等外购件以及一些常用的机械零件，公司会根据实际生产计划和经营需要，不定期由需求部门提出采购申请。而对于专业化定制程度较高的零部件，如电控设备、部分高性能外购件等，公司会结合客户需求，由技术部门确定具体参数型号后进行针对性采购。

公司在采购标准件时，因其属于通用原材料，标准化程度高，行业通用性强，市场竞争充分，价格透明，具有较强的可替代性，公司会同时向几家主要供应商进行询价、比价，避免采购价格偏离市场价格，并积极开拓新供应商，以增强采购端的议价能力，供应商易于替换。

公司采购的定制化原材料主要为电控设备与部分高性能外购件。对于电控设备，公司现阶段自制电控设备，对外采购电控设备零部件，而该类型供应商数量较多，易于替换。对于部分高性能外购件，客户一般会对产品性能提出要求而不会限定品牌和供应商，公司可以根据客户的技术参数需求寻找合适的品牌和产品，通过与国际品牌的国内代理商合作以完成采购，或是通过寻找同质的其他品牌产品满足客户需求。

综上，公司主要原材料市场供应充足，公司与主要原材料供应商的合作较为稳定，相关供应商易于替换，公司不存在对单一供应商依赖的情形。

五、对供应商按适当标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

报告期内，公司按供应商采购金额分层，所列示的供应商数量、采购金额及占比情况具体如下：

期间	分层标准	供应商数量	采购金额合计（万元）	平均采购金额（万元）	采购金额占比

2022 年 1-6 月	50 万元以上	23	2,732.83	118.82	55.66%
	5 万元-50 万元	110	1,734.28	15.77	35.32%
	0.5 万元-5 万元	206	416.92	2.02	8.49%
	0.5 万元以下	/	25.88	/	0.53%
	合计	**339**	**4,909.91**	**30.38**	**100.00%**
2021 年度	100 万元以上	25	5,970.96	238.84	53.41%
	10 万元-100 万元	130	4,372.39	33.63	39.11%
	1 万元-10 万元	213	777.08	3.65	6.95%
	1 万元以下	/	59.49	/	0.53%
	合计	**368**	**11,179.92**	**30.38**	**100.00%**
2020 年度	100 万元以上	10	3,693.96	369.40	50.39%
	10 万元-100 万元	90	3,028.61	33.65	41.32%
	1 万元-10 万元	156	559.86	3.59	7.64%
	1 万元以下	/	48.10	/	0.66%
	合计	**256**	**7,330.53**	**28.63**	**100.00%**
2019 年度	100 万元以上	16	4,399.81	274.99	55.59%
	10 万元-100 万元	90	2,834.19	31.49	35.81%
	1 万元-10 万元	174	628.84	3.61	7.94%
	1 万元以下	/	52.24	/	0.66%
	合计	**280**	**7,915.08**	**28.27**	**100.00%**

注：公司存在部分零星采购情形，单个客户采购额金额较小，故不考虑 1 万元以下的客户数量。为保持统计口径的一致，2022 年 1-6 月的分层标准为以前年度的一半

报告期内，发行人供应商数量分别为 280 家、256 家、368 家和 339 家，供应商总体呈现出分散程度较高的分布特征，这是受产品特征影响，公司生产的制药设备硬件结构复杂，装配所需零部件原材料种类较多、规格型号复杂，尤其是生产中所需的阀门管件类、机械零件类零部件，单价较低，供应商选择广泛，因此原材料采购整体呈现小而散的特征。对于生产经营所需采购的通用件，公司具有众多供应商进行选择，采购前会对多家供应商进行充分询价，使得采购较为分散，供应商数量主要集中在采购金额 10 万元以下层级，但采购金额和占比相对较低。报告期各期，采购金额在 10 万元以下的供应商当期采购金额占比分别为 8.60%、8.29%、7.48%和 9.02%。

主要供应商方面，公司采购金额较高的供应商多为钢材类和电子电气类这两类主要原材料的供应商，同时也存在其他材料供应商因所提供的产品单价较高，当期采购金额突破 100 万元的情形，具体产品包括低湿除湿机组等机电设备类产品，蠕动泵等液压气动类产品以及制药容器、制药设备等产成品。

报告期内，采购额 100 万元以上的供应商数量分别为 16 家、10 家、25 家和 23 家，当期采购金额占比分别为 55.59%、50.39%、53.41%和 55.66%，采购金额占比相对稳定，供应商数量变动主要受公司总体采购规模的变动影响。2021 年，随着公司业务规模增长，公司各类主要原材料的采购需求增加，多家供应商的采购金额于 2021 年突破了 100 万元。此外，2021 年，公司对于电子电气类产品的采购模式发生变化，公司原主要向杭州柏菲晓采购整套电控设备，2021 年改为由杭州伊恩分别向温州东电、杭州鸿信等上游供应商直接采购电控设备零配件，使得主要供应商的数量进一步增加。

六、说明新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况，新增供应商的开拓过程

（一）新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况

由于公司原材料采购整体呈现小而散的特征，采购额在 10 万元以下的供应商数量众多，但采购金额占比较低。针对生产经营所需采购的通用件，公司会进行充分询价，并不断优化供应商选择，故产生了数量众多的新增供应商，但采购额相对较小。

根据重要性原则，对报告期内采购额在 10 万元以上的新增供应商进行了统计，新增供应商数量、对应新增供应商采购金额及占比情况如下：

单位：家、万元

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比
新增供应商	14	4.13%	44	11.96%	14	5.47%	17	6.07%
新增供应商采购金额	171.20	3.49%	1,801.58	16.11%	241.05	3.29%	258.98	3.27%
其中：前五大新增供应商采购金额	96.84	1.97%	717.27	6.42%	169.16	2.31%	185.12	2.34%

注：为保持统计口径的一致，2022 年 1-6 月的统计标准为 5 万元

报告期内，公司新增采购额 10 万元以上的供应商数量分别为 17 家、14 家、44 家和 14 家，占当期供应商数量的 6.07%、5.47%、11.96%和 4.13%，新增供应商当期采购金额分别为 258.98 万元、241.05 万元、1,801.58 万元和 171.20 万元，

占当期采购总额的比例分别为 3.27%、3.29%、16.11%和 3.49%，2021 年新增供应商的采购金额和占比有所提高，主要是由于公司电控设备的采购模式发生变化，原向杭州柏菲晓集中采购成套电控设备，现改为由杭州伊恩向众多电控设备零配件供应商直接采购，由于电控设备结构复杂，涉及的零部件种类众多，2021 年，杭州伊恩的新增供应商采购金额为 1,145.54 万元，占当期采购额在 10 万元以上的新增供应商采购金额的 63.59%。此外，随着公司业务扩张，为降低对少数供应商采购渠道的依赖，不断积极开拓供应商。2021 年，公司新增供应商中采购金额前五大的具体情况如下：

供应商名称	采购金额（万元）	采购内容	新增原因
杭州鸿信	256.37	变频器	直接向电控设备零配件供应商采购
温州青钢	154.29	钢材	丰富采购渠道，开拓新供应商
上海朗瑞	115.65	差压计、风速计等仪器仪表	直接向电控设备零配件供应商采购
顺为粉体机械（杭州）有限公司	115.02	振动筛、过滤袋等	原供应商业务人员自主创业后新设主体
浙江京能电力设备有限公司	75.94	电气柜	直接向电控设备零配件供应商采购
小计	**717.27**	/	/

（二）新增供应商的开拓过程

公司建立了《采购管理制度》《资金支付与报销管理办法》等供应商管理制度，新增供应商需经公司考核评估后纳入供应商名录。存在新增供应商需求时，发行人首先进行供应市场竞争分析，通过业内推荐、网上查询等方式寻找潜在合格供应商。具体接洽时，公司首先对潜在供应商的产品、生产能力、规模、资质、行业信誉等基本情况进行评审。评估合格后，公司进行询报价和小批量采购试用，由质检部对样品进行验证，经验证合格后，将该供应商添加至合格供应商名录。后续采购过程中，对供应商进行持续评价、业绩跟踪和考核，根据供应商的供货质量、交货情况、供货价格等形成综合评价结果。公司通过不断完善供应商管理，持续优化供应链，有效保证原材料供应的质量和稳定性。

对于市场零星采购，公司采购人员可直接于市场进行采购，但采购前应进行

同类产品的质量和价格比较。

七、说明报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例，同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

（一）贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例

报告期内，公司贸易类供应商的数量、采购金额和占比情况具体如下：

单位：家、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
贸易类供应商数量	62	93	75	80
占总供应商数量比例	18.29%	25.27%	29.30%	28.57%
贸易类供应商采购金额	2,519.55	5,250.80	2,790.32	2,768.29
占采购总额的比例	51.32%	46.97%	38.06%	34.97%

注：公司采购额主要集中于当期采购额在 10 万元以上的供应商，上表反应的是采购额 10 万元以上的贸易类供应商采购情况

按公司采购材料类别分类，公司向贸易类供应商采购的原材料类别具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
钢材类	1,399.59	55.55%	2,711.32	51.64%	1,762.05	63.15%	1,761.28	63.62%
电子电气类	397.59	15.78%	1,157.11	22.04%	192.12	6.89%	171.70	6.20%
液压气动类	340.10	13.50%	608.18	11.58%	325.35	11.66%	274.11	9.90%
机电设备类	208.78	8.29%	409.56	7.80%	302.17	10.83%	325.02	11.74%
其他	173.49	6.89%	364.62	6.94%	208.64	7.48%	236.18	8.53%
贸易类供应商采购合计	**2,519.55**	**100.00%**	**5,250.80**	**100.00%**	**2,790.32**	**100.00%**	**2,768.29**	**100.00%**

报告期内，公司贸易类供应商数量及采购金额整体占比较大，占当期采购总额的比例分别为 34.97%、38.06%和 46.97%和 49.91%，2019 年与 2020 年比例相对稳定，2021 年及 2022 年 1-6 月金额与占比均有所提升，主要是由于公司业务规模扩大带来的钢材采购量增长和电控设备采购模式变动引起，各类主要产品的贸易类供应商采购情况具体如下：

1.钢材类

报告期内，公司通过贸易类供应商采购钢材，而非向生产厂商直接采购，主要因钢材作为通用类大宗商品，一般由大型钢铁企业生产，随后一般通过代理商模式对外销售。公司所需钢材种类较多，但单一种类采购量相对较小，采购数量达不到直接向生产商订货的要求，因此公司通过贸易类供应商小批量采购钢材具有合理性，符合行业惯例。2021 年，随着公司业务规模扩张，所需钢材上涨，故贸易类供应商采购额随之增长。

2.电子电气类

报告期内，公司对于电控设备的采购模式发生了变化。2020 年前公司向杭州柏菲晓采购成套电控设备，2021 年起通过杭州伊恩直接采购电控设备零配件，并自行制造电控设备，温州东电、杭州鸿信等贸易类供应商的采购额快速增长，使得 2021 年贸易类供应商的采购金额和占比有所提高。

报告期内，公司电子电气类材料的主要贸易类供应商采购情况如下：

项目	金额（万元）			
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
温州东电	156.18	567.58	36.70	16.02
杭州鸿信	97.97	256.37	-	-
上海朗瑞	53.04	115.65	-	-
上海赞国	-	12.79	64.41	67.25
其他供应商	90.40	204.72	91.01	88.43
电子电气类贸易类供应商小计	**397.59**	**1,157.11**	**192.12**	**171.70**

3.液压气动类和机电设备类

公司液压气动类和机电设备类的主要供应商中包含多家国际知名厂商的子公司或其经销商，如常州图曼机电科技有限公司、斯派莎克工程（中国）有限公司、唐纳森（中国）贸易有限公司、温州利多电子有限公司等，提供喷枪、蠕动泵、沉流式除尘器、精密衡器等零件。公司产品根据客户个性化需求制造，当客户对该等零件提出技术参数要求或品牌需求时，公司会向上述贸易类供应商购买国际知名品牌的零部件，以提升产品性能，满足客户需要。2021 年，随着公司业务规模的扩大和客户对产品标准的提高，公司向贸易类供应商采购金额亦有所增长。

（二）同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

公司贸易类供应商主要为钢材类供应商和国际知名厂商的子公司或其经销商。对于钢材类供应商，公司由于采购量相对较小，不存在向钢材生产厂商直接采购的情形；对于国际知名厂商的子公司或其经销商，由于各品牌厂商有着统一的销售管理体系及定价体系，因此，亦不存在同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商同时采购的情况。

八、说明刚成立不久的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比，相关采购价格的公允性

（一）公司与新成立供应商的合作原因及背景

公司与成立不久（两年以内）供应商的合作原因及背景主要系两类，一类为新增供应商承接了与之有关联的原有供应商的业务，另一类为公司为拓宽供货渠道，优化供应商选择范围所进行的主动开拓。

（二）公司与新成立供应商的交易金额和占比

报告期内，公司向刚成立不久（两年以内）的供应商采购金额合计分别为 1,043.45 万元、232.97 万元、675.34 万元和 188.21 万元，占比分别为 13.18%、3.18%、6.04%和 3.83%。剔除承接原有业务的新成立供应商后，公司向新开拓供应商的采购金额合计分别为 379.80 万元、123.02 万元、465.28 万元和 143.67 万元，占比分别为 4.80%、1.68%、4.16%和 2.93%。

2019 年，新成立供应商的采购金额和占比相对较高，公司多个主要供应商于 2017 年成立，包括无锡维工、合肥归元等，公司与该等供应商不存在关联关系，采购价格公允，随着公司与该等供应商的合作关系稳定开展，2020 年和 2021 年新成立供应商的采购金额和占比有所下降。至 2022 年，新成立供应商的采购金额和占比已相对较低。

报告期内，发行人向成立不久（两年以内）的供应商且采购金额大于 100 万元的具体采购情况如下：

供应商名称	成立日期	产生合作的原因、背景	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
2019 年度					
无锡维工	2017-04-12	承继公司原钢材供应商无锡济成金属材料制品有限公司的业务。无锡维工的实际控制人吴武在无锡济成任职多年，对发行人产品的技术标准、质量要求等方面非常了解，能够有效配合公司生产经营。加之钢材系大宗材料，产品同质化程度较高，吴武自主创业后，公司与之建立了合作关系	钢材	526.85	6.66%
合肥归元	2017-05-16	合肥归元的实际控制人江国胜在制药设备行业内从事工作多年，先后任职于迦南科技、哈尔滨纳诺、北京翰林航宇等制药设备企业，具有丰富的从业经验和一定业内知名度。自主创业后，其产品经公司评估合格后纳入合格供应商名录	制药容器	168.53	2.13%
温州市博伟钢业有限公司	2017-09-26	随公司业务发展，钢材的采购需求扩大，公司为拓宽主要原材料的供货渠道，储备同品质可替代厂商作为补充，在认证产品合格后，主动开发该供应商	钢材	122.72	1.55%
苏州万瑞环境科技有限公司	2018-04-23	公司原向苏州菲优特空气净化设备有限公司采购空气过滤器，原苏州菲优特的生产人员自主创业后成立苏州万瑞环境科技有限公司并继续为苏州菲优特配套生产。公司经苏州菲优特推荐后，直接开始与苏州万瑞环境科技有限公司开展合作	空气过滤器	116.89	1.48%
2020 年度					
苏州万瑞环境科技有限公司	2018-04-23	详见 2019 年说明	空气过滤器	105.08	1.43%
2021 年度					
顺为粉体机械（杭州）有限公司	2020-10-15	承继公司原供应商杭州久耀自动化设备有限公司的业务。顺为粉体机械（杭州）有限公司的实际控制人单波在杭州久耀任职多年，亦曾参股杭州久耀，对发行人产品的技术标准、质量要求等方面非常了解，能够有效配合公司生产经营。单波自主创业后，公司与之建立了合作关系	振动筛、过滤袋等	115.02	1.03%

注：1.无锡维工等 2017 年成立的主要供应商，至 2020 年成立时间达 3 年以上，故不纳入 2020 年相关数据统计

2.成立日期于 2021 年 1 月 1 日之后的供应商系 2022 年新成立供应商的统计范围，2022

年 1-6 月新成立供应商的采购金额普遍较低，无单家采购额超过 50 万元的情形

（三）公司向新成立供应商的采购价格具有公允性

公司与供应商之间交易价格公允，具体情况如下：

1.无锡维工与苏州万瑞环境科技有限公司

公司向无锡维工与苏州万瑞环境科技有限公司采购原材料的价格具有公允性，具体情况详见本补充法律意见书“问题 13/一”之相关内容。

2.合肥归元

报告期内，公司向合肥归元采购的最主要产品为料斗，除合肥归元外，公司还向江苏正恒轻工机械有限公司和上海华兴制药设备有限公司等其他供应商采购料斗成品。报告期内，公司向该等供应商采购料斗的情况如下：

单位：万元、万元/只

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
合肥归元	15.94	1.77	443.21	1.77	85.13	1.52	164.91	1.39
江苏正恒轻工机械有限公司	-	-	10.18	2.03	93.05	1.48	64.09	1.23
上海华兴制药设备有限公司	-	-	5.66	1.42	65.75	1.64	73.78	1.94

2021 年，由于发行人当期业务规模的快速增长，外购产成品的需求亦相应增加。发行人出现外购料斗的需求时，会结合供应商的报价、交期等因素进行综合评估，鉴于合肥归元的交付速度与产品质量较好，2021 年，发行人将产品订单更多的向合肥归元进行倾斜，使得其当期采购额增长较快。2022 年 1-6 月，公司更多料斗销售金额较少，公司利用自有产能、外协等多种方式完成料斗制造，向上述料斗供应商的采购金额明显下降。

产品单价方面，报告期内，发行人向合肥归元采购料斗的价格在不同年度间存在波动，主要系产品规格型号、不锈钢牌号等因素的差异引起。合肥归元的料斗价格与江苏正恒及华兴制药亦存在一定差异，除上述因素外，每个供应商的工艺熟练度、人工成本高低等因素也会对报价形成重要影响。

料斗容量一般在 300L 至 2,000L 不等，以 300L 料斗为例，不同供应商报告期内的平均采购价格比较情况如下：

单位：元/只

项目	合肥归元	江苏正恒	华兴制药
300L 料斗单价	12,045.72	11,787.61	13,274.34

由上表可知，同款规格型号的料斗，公司向合肥归元的采购价格与同类型供应商差异较小，采购价格公允。

3.温州市博伟钢业有限公司

报告期内，公司向温州市博伟钢业有限公司和不锈钢板材的市场价格具体比较情况如下：

单位：万元/吨

采购内容	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		价格	变动	价格	变动	价格	变动	价格
304 不锈钢板	温州市博伟钢业有限公司	2.03	0.20	1.83	0.36	1.47	-0.03	1.50
	市场价格	1.79	0.17	1.62	0.35	1.27	-0.05	1.32
316L 不锈钢板	温州市博伟钢业有限公司	2.97	0.44	2.53	0.47	2.06	-0.10	2.16
	市场价格	2.61	0.41	2.20	0.46	1.74	-0.13	1.87

报告期内，发行人向温州市博伟钢业有限公司采购钢材的价格与市场价格变动趋势保持一致，略高于市场价格主要因运费、初步加工成本以及保留的合理利润，具有合理性，发行人向温州市博伟钢业有限公司采购钢材的价格公允。

4.顺为粉体机械（杭州）有限公司

2021 年，公司开始向顺为粉体机械（杭州）有限公司进行采购，采购的主要原材料为振动筛和过滤网，在 2020 年之前，公司向杭州久耀自动化设备有限公司采购同类型原材料，报告期内，公司向上述供应商采购主要材料的价格比较情况如下：

单位：元/只

采购内容	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
振动筛	顺为粉体机械（杭州）有限公司	-	88,938.05	-	-
	杭州久耀自动化设备有限公司	-	-	-	86,725.66

过滤袋	顺为粉体机械（杭州）有限公司	4,676.99	5,705.01	-	-
	杭州久耀自动化设备有限公司	-	-	6,283.19	12,389.38

由上表可知，报告期内发行人向不同供应商采购振动筛的价格接近，采购价格公允。采购过滤袋的价格存在波动，主要是由于过滤袋的规格型号差异引起，适用于不同型号设备的过滤袋价格存在差异，不同供应商同一规格型号过滤袋的平均采购价格比较情况如下：

单位：元/只

适用产品规格型号	顺为粉体机械（杭州）有限公司		杭州久耀自动化设备有限公司	
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
300L 沸腾干燥制粒机	4,676.99	5,309.74	5,309.74	-
600L 沸腾干燥制粒机	-	12,389.38	-	12,389.38

2022 年 1-6 月，公司向顺为粉体采购的同规格型号的过滤袋产品单价小幅下降，主要因过滤精度差异引起。

九、说明外协生产涉及的产品、工序以及委托加工的原因，是否符合行业惯例；加工数量和加工费金额的真实性、准确性、完整性，加工费的定价依据及公允性；发行人控制外协加工质量的主要措施；采用外协、委托加工的异地存放的存货是否完整纳入存货范围；主要外协厂商的基本情况及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比

（一）外协生产涉及的产品、工序以及委托加工的原因，符合行业惯例

报告期内，公司外协生产涉及的产品、主要工序、委托加工的原因如下：

涉及产品	主要工序	委托加工原因	是否符合行业惯例
网板、缸体、搅拌桨、拌叶等非核心零部件	冲孔、线切割、车、镗、表面处理	公司外协工序属于非核心生产工序，采用外协加工一方面可以在短时间内提升产能，保证按时交货。另一方面，由于公司产品的定制化程度不同，需要加工处理的材料规格、尺寸差异较大，公司在场地和空间受限的情况下，通过外协加工可以有效缓解设备不足的问题，满足不同客户的多元化需求	符合行业惯例，公司同行业可比公司迦南科技、东富龙、楚天科技、亚光股份等均存在将非核心生产工序通过外协完成的情形

（二）加工数量和加工费金额的真实性、准确性、完整性，加工费的定价

依据及公允性

公司制定了《外协加工管理制度》，对外协加工生产进行规范。生产部是外协加工的管理部门，具体生产车间根据公司的生产能力和工作负荷确定委外加工生产的必要性，同时提出外协加工申请。外协物料发出前，生产部和研发部共同确定产品的名称、数量、加工内容、技术标准等。外协物料收回后，由质检部按标准对外协产品的质量进行检验，需求车间依据清单上所列的名称、数量进行核对、清点，经检验合格后，方可办理入库并及时录入仓库系统。财务部负责与外协加工厂商的往来相关财务数据的核算及付款等工作。公司外协材料发出和入库均有完整的记录并经过审批，保障加工数量和加工费金额真实性、准确性、完整性。

报告期内，公司外协加工费分别为 112.17 万元、98.70 万元、170.67 万元和 109.57 万元，分别占当期主营业务成本的 1.29%、0.96%、1.30%和 1.86%，比重较低，对公司生产经营影响较小。根据公司外协加工的主要环节，其具体的加工费与单价如下：

单位：万元、元/个

外协工序	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
冲孔	24.23	589.57	33.84	576.45	23.78	355.99	34.95	458.03
车、镗	18.53	1,012.47	25.87	262.65	25.34	728.07	26.66	130.69
切割	14.79	28.54	36.96	37.64	14.39	25.03	14.61	23.14
表面处理	9.46	20.71	18.49	24.48	13.24	31.87	17.18	23.50
料斗制作	27.53	6,883.30	13.13	5,970.00	-	-	-	-
其他	15.04	-	42.37	-	21.96	-	18.77	-
合计	**109.57**		**170.67**	**-**	**98.70**	**-**	**112.17**	**-**

公司将冲孔、车、镗、切割、表面处理、料斗制作等非核心工序交由外协商加工，并与外协加工商签订合同，约定加工费用和加工数量。公司与外协供应商根据加工工艺、人工费用以及合理的利润水平确定加工费用，公司依据市场价格、行业惯例等因素进行评估，最后经由双方协商后确定价格，外协加工定价具有公允性。

由于公司产品的规格型号众多，单类外协工序所需处理的零部件种类繁多，

冲孔环节需处理不同机型的网板；车、镗、切割、表面处理环节需处理料缸体、底梁、搅拌桨、座体、制粒刀、法兰、拌叶等上百种零部件。而不同类型的零部件产品因产品结构、表面积大小、厚度、处理工艺的差别，会使得加工单价产生差异，同一类型的零部件产品，也可能会因为规格型号的差异使得加工费有所不同。

因此，报告期内公司外协环节的总体处理单价有所波动，主要因公司总体外协数量较少，外协平均单价受单个外协产品的规格型号差别影响较大。细分至每一类型产品的加工费用，在报告期内保持相对稳定，具体情况如下：

单位：元/个

外协工序	加工部件	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
冲孔	BGB-250 网板	718.63	702.83	707.89	725.89
	BGB-450 网板	1,589.00	1,602.32	1,587.74	1,599.60
	BGB-500 网板	-	1,847.07	1,852.99	1,850.70
车、镗	滚筒车	900.00	774.50	757.50	800.00
	料缸体	-	1,540.00	1,510.41	1,436.00
	底梁	1,100.00	964.80	1,010.00	1,000.00
切割	座体	249.18	249.59	245.64	233.83
	制粒刀	45.00	35.35	47.61	37.78
	法兰	-	2,236.17	1,450.00	-
表面处理	拌叶	72.58	65.24	56.45	56.92

注：1.车、镗环节的滚筒车加工费于 2022 年年出现增长，主要因当年所加工的产品规格型号较大引起

2.切割环节的法兰切割外协价格波动主要因为产品厚度、大小等规格型号引起

3.表面处理环节的拌叶处理价格主要随叶片大小变动引起，随着大规格型号的设备增加，处理单价随之增长

料斗制作方面，发行人主要委托鼎恒制药从事料斗的制作，加工费公允，具体测算情况请详见本补充法律意见书“问题 13/九/（五）”之相关内容。

（三）发行人控制外协加工质量的主要措施

发行人高度重视产品的质量和性能，报告期内，公司委托加工产品未发生产品质量问题，为控制外协加工产品的质量，发行人从外协厂商的选择及质量控制方面采取了相关措施。

1.外协加工商选择

在引入新的外协厂商之前，发行人会考察外协供应商的加工规模、行业经验、从业年限等信息，进行可行性分析和风险评估。正式批量合作之前，会对外协厂商的样品进行检验，满足要求的，方可纳入合格外协厂商清单，进而开展合作。

2.技术指导与要求

公司会对外协厂商进行生产技术和工艺指导，确保外协加工的产品在技术参数上达到公司要求。合作期间，公司可随时到外协加工商制造现场进行检验或驻场指导，指导外协供应商按要求完成工作任务。

3.质量控制措施

公司质检部门会对委托加工产品进行品质检测，对比检测结果，判定产品质量是否满足要求，检测合格后验收入库；公司会持续对外协加工商的供货质量状况进行评价考核，对于屡次出现质量问题且整改不力的外协加工商将取消其供货资格，解除合作关系。

（四）采用外协、委托加工的异地存放的存货完整纳入存货范围

公司外协材料领取和入库均有完整的领取记录，采用外协、委托加工的异地存放的存货已完整纳入存货范围。

（五）主要外协厂商的基本情况及与发行人是否存在关联关系等

1.主要外协供应商采购情况

报告期内，公司总体外协采购金额较小，分别为 112.17 万元、98.70 万元、170.67 万元和 109.57 万元，单个外协厂商的采购金额和占比更低，对于报告期各期采购金额大于 10 万元的外协供应商，公司向其采购的外协工序、金额以及该等外协厂商提供同类产品或服务的占比情况如下：

单位：万元

外协厂商	采购内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	外协厂商提供同类产品或服务的占比
温州市龙湾永兴显高筛网厂（冯显高）	冲孔	24.23	33.84	23.78	34.95	约占 25%
温州市龙湾蒲州诚正模具加工场（黄	切割	12.44	24.37	6.01	2.20	约占 30%

建辉）						
温州高锋机械有限公司（李高锋）	车床镗床	18.53	19.59	24.94	-	约占 5%
王如意	表面处理	-	18.49	13.24	17.18	约占 10%
鼎恒制药	料斗制作	27.53	13.13	-	-	占 100%
温州经济技术开发区沙城子霖五金加工厂	表面处理	9.46	-	-	-	约占 3%
温广丽	切割	-	-	-	12.20	未提供
孙松立	车床镗床	-	-	-	11.00	未提供
主要外协厂商采购金额小计		**92.19**	**109.42**	**67.97**	**77.53**	-
占全部外协采购金额的比例		**84.14%**	**64.11%**	**68.87%**	**69.12%**	

由上表可知，除鼎恒制药外，公司其他主要外协厂商提供同类服务的占比在3%-30%之间，不存在为公司单一提供同类产品或服务的情况。

2.与鼎恒制药交易的背景、价格公允性

（1）交易背景

鼎恒制药于 2021 年 9 月由舒进平等人出资设立，舒进平为公司前员工，原为冷作车间工人。出于个人职业规划发展考虑，从公司离职后自主创业，从事与制药设备相关的业务，但不会与发行人构成直接竞争关系。

但由于鼎恒制药成立初期，正处于客户开拓阶段，发行人基于历史信任以及开拓备选供应商之目的与其进行合作，并成为了鼎恒制药的主要客户。2021 年度与 2022 年 1-6 月，发行人与鼎恒制药的交易额 13.13 万元和 27.53 万元，金额较小，交易价格参考市场价格执行，交易价格公允。除委托鼎恒制药加工料斗外，公司可以直接向第三方外购料斗成品，亦可寻找其他同类型外协服务商，不存在对鼎恒制药形成依赖的情形。

（2）采购价格公允性

公司交由鼎恒制药加工的为料斗产品，由公司提供钢材等原材料，鼎恒制药将其加工为料斗成品并收取加工费。除委托加工方式外，公司还向供应商直接采购料斗成品。报告期内，发行人委托加工料斗与外购成品之间的价格比较情况如下：

项目	金额（元）	说明	
一、外购成品模式			
外部采购成品平均价	12,045.72	①	参考采购合肥归元 300L 料斗的平均单价
钢材成本	3,645.00	②	按 300L 料斗重量 150kg、以公司 2021 年采购 316L 不锈钢的平均价格测算
其他材料成本	1,800.00	③	脚轮、蝶阀等
利润空间	6,600.72	①-②-③	
二、委托加工模式			
鼎恒制药加工费用	5,970.00	/	按鼎恒制药平均加工费计算

注：2022 年 1-6 月，鼎恒制药的平均加工费用增长至 6,883.30 元/个，主要因当期加工的桶体材料单价较高，2022 年 1-6 月，鼎恒制药的料斗加工费用为 5,950.00 元/个，与 2021 年保持一致

由上表可知，外购成品料斗的模式下，剔除钢材成本与其他材料成本后，合肥归元单个料斗的利润空间约 6,600 元，略高于鼎恒制药在委托加工模式下所收取的加工费。小幅差异主要因委托加工模式下，钢材和其他材料均由公司采购，而合肥归元在生产经营的过程中，需自行出资采购钢材并在销售环节承担运杂费，面临不可预见的风险亦相对更多，因此较委托加工模式享有更高的利润空间，差异具有合理性。

综上，公司委托加工模式下的料斗成本与外购成本总体差异较小，差异具有合理性，与鼎恒制药的交易价格公允。

3.主要外协供应商的基本情况

公司主要外协厂商的基本情况如下：

外协厂商	成立时间	注册资本	股权结构	经营范围
温州市龙湾永兴显高筛网厂（冯显高）	2017-07-13	个体工商户		筛网加工
温州市龙湾蒲州诚正模具加工场（黄建辉）	2011-05-13	个体工商户		模具生产、销售；塑料制品生产、销售
温州高锋机械有限公司（李高锋）	2021-01-15	5 万元	李高锋持股 60% 李玉荣持股 40%	机械零件、零部件加工；五金产品制造等
王如意	从事表面处理行业多年，服务多家温州当地的制造业企业，从业经验丰富。2022 年公司已与其终止合作			
鼎恒制药	2021-09-17	500 万元	舒进平持股 84% 张华持股 10% 王甲强持股 6%	制药专用设备制造；制药专用设备销售；专用设备制造等

温州经济技术开发区沙城子霖五金加工厂	2017-11-15	个体工商户	五金加工

注：2020 年起，发行人与温广丽与孙松立结束合作，相关供应商未配合访谈

报告期内，鼎恒制药的股东舒进平系发行人前员工，发行人向鼎恒制药外协采购价格公允。除鼎恒制药外，其他主要外协厂商与公司不存在关联关系及其他利益约定等情况，不存在员工或前员工设立的外协厂商的情形。

此外，公司存在向个人供应商采购外协服务的情形，主要因公司产品定制化程度较高，在采购端非标属性亦较为明显，单项采购内容相当分散，采购金额小，而中小型供应商具有机动灵活的特点，可以契合发行人的特定需求。发行人基于成本、时间、效率等因素的综合考虑，部分外协内容向个人供应商采购，以提高公司整体的经营效率。

报告期内，公司与个人外协供应商的整体采购规模较小，交易过程中，已通过税务局代开发票的方式取得采购发票，并以银行转账的方式进行结算。发行人不断加强供应商管理，已要求个人供应商通过个体工商户或新设立法人主体开展交易，并逐步终止与个人供应商的交易，个人供应商交易情形得到不断规范。

十、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人报告期内采购入库明细表，选取主要材料向不同供应商采购的相同或相似规格、型号原材料，对比其采购价格差异情况；对比各期主要材料向同一供应商采购的价格波动性，并与市场价格波动趋势比较，以核查采购价格的公允性。

2. 查阅发行人供应商档案资料，核查公司与主要供应商的历史合作情况，统计报告期各期新增供应商、贸易类供应商。

3. 访谈采购部门、生产部负责人，并查阅相关《采购管理制度》《资金支付与报销管理办法》《外协加工管理制度》，了解采购和委托加工业务流程及定价方法、机制及新增供应商的开拓过程。

4. 查阅主要供应商的采购框架合同，关注合同中有关采购定价、结算方式、结算周期等的约定。

5. 对发行人存货采购进行真实性抽凭测试，核查报告期内主要供应商采购交易，复核其采购合同、发票、入库单、银行水单等。

6. 通过企查查等公开检索渠道，查阅供应商成立时间、实际控制人、经营范围等信息，与公司股东、董事、监事、高级管理人员、员工花名册、进行交叉比对，以核查主要供应商、外协加工商是否与公司及关联方存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人与多数主要供应商具有较长的合作年限，发行人对主要原材料采购价格具有公允性，与市场价格变动趋势基本相符，同种原材料采购价格在不同供应商之间无明显差异。

2. 报告期各期主要供应商采购金额、次序变动符合公司的业务发展状况，具有合理性。

3. 发行人与大部分供应商签署的为订单式合同，仅与部分主要供应商签署过采购框架协议，框架协议中约定具体交易价格以订单中载明价格为准，未包含具体的采购价格调整条款；发行人与主要供应商之间的合作关系较为稳定，报告期内主要供应商未发生重大变化。

4. 发行人主要原材料包含钢材等通用性原材料及电控设备等定制化原材料；发行人主要原材料市场供应充足，公司与主要原材料供应商的合作较为稳定，相关供应商易于替换，公司不存在对单一供应商依赖的情形。

5. 报告期内，发行人按照每年采购金额 1 万元以下、1-10 万元、10-100 万元和 100 万元以上的标准对主要的供应商采购情况进行分层，每年采购金额达 100 万元以上供应商的占比较高。

6. 报告期各期，发行人向新增供应商的采购金额和占比都较小，与发行人业务特点相匹配；发行人建立了《采购管理制度》等供应商管理制度，明确了新增

供应商的开拓过程。

7. 报告期内，发行人贸易类供应商数量及采购金额整体占比较大，主要为钢材类供应商和国际知名厂商的子公司或其经销商，具有合理性；发行人不存在同一类产品既向贸易类供应商采购又向终端供应商采购的情形。

8. 发行人报告期各期与刚成立不久（两年以内）的供应商产生合作占比较低，相关采购价格具有公允性。

9. 报告期内，发行人外协生产的产品主要为网板、缸体、搅拌桨、拌叶等非核心零部件，工序简单，符合行业惯例；发行人加工数量和加工费金额具有真实性、准确性、完整性，加工费的定价具有公允性；采用外协、委托加工的异地存放的存货已完整纳入存货范围，主要外协厂商与公司不存在关联关系及其他利益约定等情况；发行人的外协供应商之一鼎恒制药的股东系发行人前员工，发行人向鼎恒制药外协采购价格公允，采购金额较小。除鼎恒制药外，其他主要外协厂商与公司不存在关联关系及其他利益约定等情况，不存在员工或前员工设立的外协厂商的情形。

十一、说明对报告期内发行人向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分

（一）核查程序

针对发行人报告期内向供应商采购的真实性，除本题上述回复中所列核查程序外，本所律师还执行了以下核查程序：

1. 对报告期内重要供应商执行了函证程序，确认本期采购金额及期末应付账款余额，以评价采购确认的真实性、准确性、完整性。报告期内，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购总额	4,909.91	11,179.92	7,330.53	7,915.08
发函金额	4,233.78	10,388.75	6,676.94	7,228.32

发函比例	86.23%	92.92%	91.08%	91.32%
回函相符金额①	3,833.86	7,574.43	5,417.95	5,456.41
回函相符金额占主采购总额比例	78.08%	67.75%	73.91%	68.94%
回函经调节后相符金额②	226.29	833.42	479.59	528.06
回函相符或经调节后相符的采购金额③=①+②	4,060.15	8,407.85	5,897.54	5,984.47
回函相符或经调节后相符的采购金额采购总额比例	82.69%	75.20%	80.45%	75.61%

2. 对重要供应商现场访谈或视频访谈，并就报告期内交易实质和交易额形成了访谈记录，以证实交易的真实性。报告期内，已走访供应商数量共计 70 家，已走访供应商对应采购占比为 74.10%、75.83%、71.48%和 72.04%。走访具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购总额	4,909.91	11,179.92	7,330.53	7,915.08
实地走访金额	3,177.65	7,399.69	5,059.12	5,474.30
视频访谈金额	359.36	591.72	499.57	390.52
实地走访及视频访谈金额	3,537.01	7,991.41	5,558.69	5,864.82
实地走访及视频访谈比例	72.04%	71.48%	75.83%	74.10%

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

发行人报告期内向供应商的采购真实，相关核查充分。

问题 14：关于供应商杭州柏菲晓及温州东电

申报材料显示：（1）2019 年度与 2020 年度，杭州柏菲晓控制技术有限公司（以下简称杭州柏菲晓）是为发行人产品装配电控设备的主要供应商；（2）杭州柏菲晓的实际控制人王晓非于 2020 年 11 月与发行人合资成立杭州伊恩自动化工程有限公司（以下简称杭州伊恩），同时停止杭州柏菲晓的经营业务，于 2021 年将杭州柏菲晓进行注销；（3）杭州伊恩成立后向温州东电自动化系统工程有限

公司（以下简称温州东电）以及其他电控设备零部件的供应商直接采购电控设备所需的元件、部件，并由杭州伊恩完成设计、编码、组装等工作；王晓非为温州东电的创始股东，于 2019 年才将其所持股份对外转让。

请发行人：（1）说明杭州柏菲晓、温州东电主营业务、经营业绩、主要客户、供应商、实际控制人及股东变化情况；（2）说明王晓非的履历，其投资杭州柏菲晓、温州东电的具体情况、背景、资金来源，以及对外转让温州东电、注销柏菲晓并加入发行人的原因，分析其退出温州东电后与温州东电及其关联方之间是否存在资金、业务往来或其他利益安排等；（3）说明发行人设立杭州伊恩的背景及商业合理性；（4）说明报告期内发行人与温州东电、杭州柏菲晓的交易内容、交易价格的定价依据及公允性，发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高的原因及合理性；（5）结合资金流水核查情况，说明王晓非、温州东电、杭州柏菲晓是否存在替发行人承担成本费用的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、说明杭州柏菲晓、温州东电主营业务、经营业绩、主要客户、供应商、实际控制人及股东变化情况

（一）杭州东电、温州东电与杭州柏菲晓的情况概览

王晓非原就职于杭州东电与温州东电。杭州东电与温州东电均为陈新楼设立的企业。杭州东电设立之初主要从事自动化控制设备也即电控设备的研发制造和销售，在温州东电设立后，陈新楼将相关业务转移至温州东电，杭州东电一段时间内未开展实际经营业务，目前又重新开始从事自动化系统产品的销售业务；温州东电是西门子（中国）有限公司的分销商，主要从事西门子自动化系统产品的代理销售。

王晓非在杭州东电与温州东电任职期间担任技术部主管，主要负责自动化控制设备的研发制造，具有较好的技术能力和生产经验。2014 年王晓非自主创业设立杭州柏菲晓，杭州柏菲晓主要从事自动化控制设备的研发制造并向终端客户销售，但生产、组装所需的零部件仍向温州东电等西门子分销商以及其他供应商

购买。

（二）杭州柏菲晓的基本情况

1.基本情况

项目	具体情况
成立日期	2014 年 4 月 4 日（已于 2021 年 12 月 13 日注销）
注册资本	100 万元
主营业务	自动化控制设备的制造、销售
经营业绩	2020 年营业收入约 1,700 万元，净利润约 240 万元
主要客户	发行人、杭州福达除湿设备有限公司、瑞姆沃（苏州）系统科技有限公司、浙江翔晟净化科技有限公司等
主要供应商	温州东电、杭州鸿信、上海朗瑞、浙江京能电力设备有限公司、杭州大智楼宇科技有限公司等
实际控制人	王晓非

2.股东变化情况

杭州柏菲晓于 2014 年 4 月设立，设立时股东为王晓非和其父王国华二人，持股比例分别为 90%和 10%。杭州柏菲晓设立后至注销，其股权结构未发生变化。

3.经营业绩情况说明

2020 年，杭州柏菲晓实现毛利率为 25.03%，净利率为 14.06%，根据电控设备的零配件采购成本测算，上述毛利率处于合理区间，与从事同类型业务的上市公司亦较为接近，具体情况详见本补充法律意见书“问题 14/四/（一）”之相关内容。

（三）温州东电的基本情况

1.基本情况

项目	具体情况
成立日期	2007 年 2 月 9 日
注册资本	500 万元
主营业务	温州东电是西门子（中国）有限公司的分销商，主要从事西门子自动化系统产品的代理销售，现不从事自动化控制设备的制造业务
经营业绩	2021 年营业收入约 10,000 万元，净利润约 300 万元
主要客户	发行人、温州朗科智能科技有限公司、杭州维群自动化科技有限公司、

	迦南科技、浙江欣裕电子科技有限公司、温州市共明科技有限公司等
主要供应商	西门子（中国）有限公司
实际控制人	原为陈新楼，现股权结构较为分散

2.股东变化情况

温州东电于 2007 年 2 月设立，设立后发生过 2 次股权转让和 1 次增资，具体情况如下：

序号	时间	股东名称
1	2007 年 2 月，公司设立	陈新楼 80%、王晓非 20%
2	2019 年 8 月，第一次股权转让	陈新楼 47%、杨作用 28%、汤海源 13%、娄启龙 12%
3	2022 年 1 月，第一次增资（股东同比例增资）	陈新楼 47%、杨作用 28%、汤海源 13%、娄启龙 12%
4	2022 年 8 月，第二次股权转让	杨作用 28%、陈霞 27%、汤海源 13%、娄启龙 12%、潘嫦嫦 10%、朱国军 10%

（四）杭州东电的基本情况

1.基本情况

项目	具体情况
成立日期	2004 年 2 月 13 日
注册资本	300 万元人民币
主营业务	曾主要从事自动化控制设备的研发制造、销售，目前主要从事自动化系统产品的销售业务
经营业绩	2019 年仅有零星业务发生，2020 年至 2021 年无经营业务，2022 年开始重新经营
主要客户	2022 年的主要客户为浙江天行健水务有限公司、浙江金仪盛世生物工程有限公司、杭州伊恩、杭州罗曼智能科技有限公司
主要供应商	2022 年的主要供应商为温州东电
实际控制人	陈新楼

2.股东变化情况

杭州东电于 2004 年 2 月设立，设立后发生过 3 次股权转让和 1 次增资，具体情况如下：

序号	时间	股东名称
1	2004 年 2 月，公司设立	陈新楼 51%、黄湛铧 49%
2	2008 年 8 月，第一次股权转让	陈新楼 80%、王晓非 20%
3	2021 年 12 月，第二次股权转让	陈新楼 80%、杨作用 20%

4	2022 年 1 月，第一次增资（股东同比例增资）	陈新楼 80%、杨作用 20%
5	2022 年 8 月，第三次股权转让	陈新楼 80%、罗旋 20%

二、说明王晓非的履历，其投资杭州柏菲晓、温州东电的具体情况、背景、资金来源，以及对外转让温州东电、注销柏菲晓并加入发行人的原因，分析其退出温州东电后与温州东电及其关联方之间是否存在资金、业务往来或其他利益安排等

（一）王晓非的履历情况

王晓非，男，1977 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1998 年 7 月至 1999 年 6 月，就职于青岛海尔集团，担任职员；1999 年 11 月至 2000 年 4 月，就职于浙江拓峰计算机有限公司，担任技术支持职员；2000 年 5 月至 2006 年 12 月，就职于杭州华峰自动化系统有限公司，担任技术部主管；2006 年 12 月至 2014 年 3 月，就职于杭州东电和温州东电，担任技术部主管；2014 年 4 月至 2020 年 12 月，就职于杭州柏菲晓，担任总经理；2020 年 11 月至今，就职于杭州伊恩，担任总经理。

（二）其投资杭州柏菲晓、温州东电的具体情况、背景、资金来源，以及对外转让温州东电、注销柏菲晓并加入发行人的原因

1.2004 年与 2007 年，陈新楼先后设立杭州东电与温州东电

陈新楼 2004 年创立杭州东电，主要从事自动化控制设备的研发制造和销售。在杭州东电的业务开展过程中，陈新楼看好西门子自动化系统产品在中国市场的未来发展潜力，因此积极寻求成为西门子自动化系统产品的授权分销商。由于杭州地区已有多家西门子分销商，在温州地区获得授权的可能性较高，因此陈新楼于 2007 年创立温州东电，并取得了西门子自动化系统产品的授权分销资格。

2.2007 年，王晓非作为核心技术人员，受邀共同出资设立温州东电

王晓非于 2006 年加入杭州东电，其作为核心技术人员的业务能力受到陈新楼认可。为调动王晓非的工作积极性，分享公司发展成果，陈新楼 2007 年创立温州东电时邀请王晓非一同出资入股。温州东电设立时的注册资本为 50 万元，

王晓非持股比例 20%，实缴出资 10 万元，出资来源为工资薪金所得。

3.2008 年，王晓非因工作表现突出承接了部分杭州东电的股权

2008 年，杭州东电的股东黄湛铧退出，考虑到王晓非在工作中的表现突出，陈新楼在回收退出股东股权时，让渡 20%的股权份额给予王晓非。2008 年 8 月，黄湛铧将其持有的杭州东电 20%股权（对应注册资本 20 万元）以 20 万元的价格转让给王晓非，王晓非的出资来源为工资薪金所得。

4.2014 年，王晓非自主创业，设立杭州柏菲晓

王晓非从事自动化控制设备行业多年，对下游客户的需求较为熟悉，同时也有一定的商业积累。为了更好地发挥自身在自动化控制领域的专长，王晓非于 2014 年选择自主创业，设立杭州柏菲晓。杭州柏菲晓设立时注册资本为 100 万元，实缴资本 15 万元，王晓非和其父亲王国华分别出资 90%和 10%，出资来源为工资薪金所得。

5.2019 年及 2021 年，王晓非分别将温州东电与杭州东电的股权转让

2014 年王晓非从温州东电和杭州东电离职后，温州东电和杭州东电由于未及时补充相应业务人员，且实际控制人陈新楼的业务重心亦有所转移，两家公司的业务发展迟滞，具体表现为新客户的开拓放缓以及生产制造业务陷入停滞状态，仅依赖于现有客户继续销售代理产品。温州东电的销售和盈利规模快速下滑，而杭州东电由于覆盖客户数量较少，实际业务量较少。

王晓非从温州东电和杭州东电离职后，始终积极寻求转让所持有的温州东电与杭州东电股权，但由于温州东电与杭州东电的业绩下滑，未能及时找到有意愿的受让方。2019 年，杨作用等人员开始重整温州东电的业务，并看好公司未来发展前景，自王晓非与陈新楼处受让了部分温州东电的股权。由于经营情况良好，温州东电的盈利能力得到改善。2021 年，杨作用又继续收购了王晓非所持有的杭州东电股权，开始整顿杭州东电的相关业务。

6.2020 年，注销杭州柏菲晓并加入发行人

自动化控制设备具有定制化特性，需要根据客户个性化需求进行设计和生产。

基于这一行业特点，杭州柏菲晓在多年向发行人提供产品和服务的过程中，不断加深对制药设备行业的理解，构筑了较好的竞争壁垒，但是也难以将制药设备行业的经验简单复制至其他行业。

公司最早于 2007 年开始向温州东电进行采购，王晓非在温州东电、杭州东电任职期间即开始向发行人提供服务，多年的服务经验使其对发行人产生了一定的业务依赖。此外，发行人采购需求大，占据了杭州柏菲晓的大部分产能。

上述背景下，杭州柏菲晓多年来难以脱离发行人扩大自身业务规模。因此，在处于业务扩张阶段的发行人寻求与王晓非加深合作时，王晓非同意注销杭州柏菲晓并加入发行人。加入发行人后，2021 年，王晓非取得工资薪金 36 万元，杭州伊恩实现净利润 298.73 万元，王晓非持有杭州伊恩 40%股权，对应享有的收益金额为 119.49 万元，合计收益约 155.49 万元，低于 2020 年杭州柏菲晓实现的净利润。在此情况下，王晓非依然选择加入公司的具体原因如下：

① 王晓非看好公司未来发展前景，加入发行人后，从中长期角度能收获较为可观的回报

首先，王晓非自主创业以来，对杭州柏菲晓的日常运营、生产制造、客户开拓全面负责，受制于商业资源和个人精力的限制，杭州柏菲晓的经营规模保持稳定，进一步扩张的难度较大。加入发行人后，发行人为杭州伊恩提供了稳定的销售渠道，王晓非无需进行市场开拓与客户维护，可以集中精力进行技术开发。

其次，受益于下游政策改革带来的集中度提高以及自身产能的扩张，公司经营规模持续扩张，而制药设备智能化、自动化是行业的未来发展方向，因此杭州伊恩业绩随之保持了稳定增长，2021 年，杭州伊恩的业绩较杭州柏菲晓 2020 年业绩已实现了较好的增长。此外，提高自动化控制产品的标准，一方面可以支撑自身制药设备的智能化发展，另一方面亦可寻求其他领域的产业化应用，杭州伊恩作为发行人专注于自动化控制业务的业务主体，未来业绩有望持续增长。而王晓非保留了杭州伊恩少数股东的身份，亦可从中受益。

最后，发行人作为一家正在筹划上市的公司，是一个更具吸引力的工作平台，王晓非亦参与了公司的股权激励计划，公司上市后还可以享受公司业绩增长所带

来的增值收益。

综上所述，王晓非通过加入发行人并成为杭州伊恩的少数股东，可以获得稳定的销售渠道，有望自杭州伊恩的业绩规模扩张中受益，并通过参与股权激励计划有望享受公司上市后的股票增值收益，从中长期角度，能收到可观的回报。

② 发行人完善自制电控设备的意愿强烈，脱离发行人后杭州柏菲晓可能会出现业绩下滑

由于电控设备的定制化程度较高，杭州柏菲晓与发行人在长期合作过程中已经形成了较强的业务粘性，发行人采购额占杭州柏菲晓销售的比例较高，因此发行人对杭州柏菲晓的业绩具有较大的贡献。2020 年，杭州柏菲晓实现净利润约 240 万元，亦是发行人业绩规模扩张后，带动杭州柏菲晓业绩同步增长的结果。

而发行人在产量扩大以及设备智能化趋势的背景之下，对于加强电控设备管理乃至提升自制电控设备能力具有强烈的需求，若王晓非不加入公司，也将另行组建团队并逐步减少向杭州柏菲晓的采购。脱离发行人这一主要客户后，若杭州柏菲晓无法及时开拓其他客户资源，其业绩情况亦将出现下滑。

③ 王晓非与发行人及其实控人之间不存在其他承诺或利益安排

经与王晓非访谈确认，其加入发行人符合自身职业规划及利益诉求，与发行人及其实际控制人之间不存在其他承诺或利益安排。

7.公司与王晓非共同设立子公司的合法合规性

公司与王晓非共同出资设立杭州伊恩，双方按 1 元/注册资本的价格进行认缴并已全部出资完毕，杭州伊恩已办理了工商设立登记手续，符合法律法规的相关规定。

王晓非系杭州伊恩的高级管理人员，但并未在发行人处任职，亦并未担任董事和高级管理人员。因此，其持有子公司股权及履职行为不存在侵害发行人利益的情形。

（三）王晓非退出温州东电后与温州东电及其关联方之间不存在资金、业务往来或其他利益安排等

经过对王晓非和温州东电访谈确认，以及核查王晓非的个人银行流水，王晓非退出温州东电后，与温州东电及其关联方之间不存在资金、业务往来或其他利益安排等。

三、说明发行人设立杭州伊恩的背景及商业合理性

（一）电控设备依制药设备具有较高的定制化特点

发行人的固体制剂设备产品具有定制化程度较高的特点，除了功能、外观设计，制药设备的操作模式和运转流程亦需要满足客户的个性化需求，而电控设备是实现这一需求的载体。为了能够契合制药设备的运行逻辑，需要电控设备供应商对制药设备具备较深的行业理解。

（二）发行人已与杭州柏菲晓建立了稳定合作关系，系其主要客户

2020 年之前，发行人主要通过向杭州柏菲晓采购成套的电控设备满足客户需求，杭州柏菲晓实际控制人王晓非在多年为发行人提供服务的过程中，对制药设备也有了较为深入的理解和认知，能够有效地将自动化控制的专业知识与制药设备的特点相结合，满足发行人的需求，双方建立了良好的业务合作关系。由于发行人的采购需求较大，占用了杭州柏菲晓的大量产能，成为了杭州柏菲晓的主要客户。

（三）基于产量扩大以及设备智能化趋势的背景，发行人寻求合作加深

近年来，随着下游药品一致性评价工作的大力推进，药品带量采购的积极开展，公司作为行业中的头部企业将受益于行业集中度提升，面临较好的行业发展机遇，获取更多的产品订单。此外，制药设备智能化水平的提高是《医药工业发展规划指南》明确指出的未来发展方向，在此背景之下，加大对电控设备的投入，实现电控产品的产业化，可以支撑制药设备的智能化发展。因此，发行人对电控设备的采购需求也将进一步提升。

为了确保电控设备的供应稳定性和产品质量可靠性，发行人与王晓非合资设立杭州伊恩，自行完成电控设备的设计、编码、组装等工作。杭州伊恩设立后，公司在电控设备制作方面减少了沟通环节，提高了工作效率，可以快速响应下游

客户需求，更好地发挥发行人的产品和技术优势。此外，针对客户在设备使用过程中出现的程序问题和一些新的诉求，公司也能够通过重新编码等方式快速高效地给予回应，为客户提供及时、优质、立体的全方位服务，巩固公司的市场地位并进一步提升品牌形象。

因此，发行人合资设立杭州伊恩具有商业合理性。

四、说明报告期内发行人与温州东电、杭州柏菲晓的交易内容、交易价格的定价依据及公允性，发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高的原因及合理性

（一）发行人与温州东电、杭州柏菲晓的交易内容、交易价格的定价依据及公允性

1.发行人分别与温州东电与杭州柏菲晓的交易概况

电控设备是对客户所要求的各项工业指令进行控制的载体，与机械部分共同组成完整的制药设备。2019 年度与 2020 年度，杭州柏菲晓是为公司产品装配电控设备的主要供应商，同时，公司也存在向温州东电等供应商采购电控设备零部件，自行制作电控设备的情形，但成套电控设备仍以外部采购为主，故 2019 年度和 2020 年度向杭州柏菲晓的采购金额较高，而向温州东电的采购额较低。2021 年，发行人基于自身业务扩张，对电控设备供应稳定性和产品质量可靠性亦提出更高要求，与王晓非合作设立杭州伊恩，由杭州伊恩向温州东电以及其他电控设备零部件的供应商直接采购电控设备所需的元件、部件，并由杭州伊恩完成设计、编码、组装等工作。因此，2021 年起，公司不再对外采购成套电控设备，转而向温州东电、杭州鸿信等多家零配件供应商进行采购，向温州东电的采购额开始快速增长。2022 年起，公司又转由向杭州东电进行采购相应产品，故在统计电控设备零部件的采购情况时，为保持前后口径统一，以“东电自动化”代指陈新楼所控制并与公司发生交易的主体。

因此，发行人向杭州柏菲晓采购内容以成套电控设备为主，向温州东电采购的产品主要为触摸屏、功能模块等产品，主要用以生产电控设备。

报告期内，温州东电和杭州柏菲晓的具体采购情况如下：

供应商	采购内容	金额（万元）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
杭州柏菲晓	电控设备	-	-	1,287.99	1,249.33
	其他	-	-	177.91	128.61
	合计	-	-	**1,465.90**	**1,377.94**
温州东电	触摸屏	94.14	388.21	6.64	4.92
	功能模块	61.28	173.49	8.55	3.21
	其他	0.76	5.88	21.51	7.89
	合计	**156.18**	**567.58**	**36.70**	**16.02**

公司向杭州柏菲晓采购的系成套电控设备，向温州东电采购的为具体零部件，且因为成套电控设备仍需采购其他原材料，无法以杭州柏菲晓和温州东电的价格进行直接比较，公司系根据相应型号当时市场行情以及市场询价后，与供应商协商确定。

2.公司向杭州柏菲晓采购的电控设备定制化程度高，价格以成本加成法协商确定，杭州伊恩在同一定价模式下保持了合理利润空间

（1）公司向杭州柏菲晓采购电控设备以成本加成法进行报价，同型号产品向其他供应商的询价结果与杭州柏菲晓接近

公司向杭州柏菲晓采购电控设备时，首先需根据客户所要求的各项工业指令搭建逻辑框图，由杭州柏菲晓购买能够实现其功能的各项硬件进行组装，并开发对应的控制程序。由于电控设备的硬件组成、控制程序均依据终端客户的需求完成，定制化程度较高，公开市场不存在可直接参照的市场价格，公司与杭州柏菲晓按照成本加成法确定价格。

双方协商价格过程中，杭州柏菲晓会提供为满足公司要求所需的一套完整电控设备硬件清单，确定电控设备硬件成本，公司根据电控设备程序编辑的难度和工时给予其合理的利润率，整套电控设备的最终价格由双方协商确定。同时，公司会向其他供应商针对电控设备及其零配件进行询价，比对采购价格公允性。以具体订单为例，情况说明如下：

单位：元/台

项目	BGB-350D-Ex（20-0341）	BGB-200D（19-0424）
杭州柏菲晓采购价格	58,849.56	51,308.28

国药工程（武汉）信息与控制技术有限公司报价	57,668.72	51,400.54

公司电控设备的定制化程度较高，杭州柏菲晓出具电控设备组装方案并提供报价后，公司以相同配置向国药工程（武汉）信息与控制技术有限公司进行询价，国药工程（武汉）信息与控制技术有限公司系中国医药集团有限公司的下属控股子公司，从事控制设备的销售，该供应商关于同一规格型号整套电控设备的询价结果与杭州柏菲晓报价接近。

（2）根据电控设备的主要零配件采购价格，测算杭州柏菲晓的毛利率处于合理水平

2021 年起，公司采购电控设备的模式发生了变化，假设 2020 年公司直接采购的成套设备的结构与 2021 年所自行生产的未发生重大变化，参考 2019 年和 2020 年公司向其他供应商采购电控设备主要零配件的情况，测算当年度杭州柏菲晓单个产品的利润空间及毛利率情况如下：

单位：元/台

项目			2020 年			2019 年		
			单价	数量	金额	单价	数量	金额
成套电控设备		a	38,678.27	1	38,678.27	41,783.64	1	41,783.64
主要零配件	触摸屏	b	4,317.99	1	4,317.99	4,035.38	1	4,035.38
	变频器		1,772.23	3	5,316.69	2,051.91	3	6,155.73
	功能模块		515.44	5	2,577.20	690.08	5	3,450.40
	流量计		6,637.17	0.04	265.49	7,454.05	0.04	298.16
	小计				**12,477.37**			**13,939.67**
	上述主要零配件比例	c			43%			43%
	零配件采购成本合计	d=b/c			29,017.13			32,417.84
柏菲晓单个产品利润空间推算		a-d			9,661.14			9,365.80
柏菲晓毛利率推算		(a-d)/a			24.98%			22.41%
柏菲晓实际毛利率					25.03%			23.77%

注：1.单套电控设备的触摸屏使用数量一般为 1 个，变频器使用数量一般为 2-5 个，功能模块使用数量一般为 3-7 个，流量计使用数量较少，其平均使用数量根据 2021 年伊恩自行生产情况进行统计

2. 2021 年，公司采购触摸屏、变频器、功能模块和流量计四项主要电控设备零配件的

金额占采购全部电子电气类原材料的采购金额 49.25%，但考虑到 2021 年触摸屏产品价格上涨幅度较大，故 2019 年与 2020 年上述原材料的采购占比会有所下降，故按 43%进行推算

根据杭州柏菲晓提供的财务报表，2019 年与 2020 年的毛利率分别为 23.77%与 25.03%，与根据零配件单价所测算的单个成套电控设备的毛利率水平比较接近，其毛利率处于合理水平。

（3）相较于同类型业务的上市公司，杭州柏菲晓的毛利率处于合理水平

根据杭州柏菲晓提供的财务报表，其 2020 年的毛利率为 25.03%，对比其他主要产品为电控设备的上市公司，该毛利处于合理水平，具体情况如下：

公司	主要业务	毛利率	备注
杭州柏菲晓	制药设备电控设备的生产、销售	25.03%	-
诚益通	可以向制药企业、生物制品生产企业提供个性化的智能制造整体解决方案，产品主要包括自动化控制系统、工业软件及智能装备。	28.97%	控制系统产品毛利率
新时达	公司以运动控制技术为核心，专注于伺服驱动、变频调速、机器人和工业控制器等产品，发展数字化与智能化，主要业务分为变频驱动业务、电气控制业务等。	17.22%	工业自动化控制业务毛利率
埃斯顿	聚焦自动化核心部件及运动控制、机器人及智能制造系统，产品主要应用在金属成形数控机床、机器人、纺织机械、医药机械及半导体制造设备等智能装备的自动化控制领域。	30.88%	自动化核心部件及运动控制系统毛利率

注：上市公司同类型业务毛利率水平摘自其 2022 年半年度报告

由上表可知，杭州柏菲晓的毛利率水平处于其他上市公司同类型业务毛利率之间，总体处于合理水平。但由于不同公司的产品和具体应用领域各有侧重，经营模式和核心优势也各有不同，因此毛利率存在一定差异。从产品应用领域角度，杭州柏菲晓与诚益通最为接近，毛利率略低于诚益通，主要因诚益通作为上市公司已建立了稳固的市场地位和较强的竞争优势，经营规模较大，可以通过规模效应、品牌溢价等形式实现更高的毛利率水平；而杭州柏菲晓经营规模相对较小，毛利率略低具有合理性。

（4）杭州伊恩延续了杭州柏菲晓的定价模式，保持了盈利能力

2021 年起，公司改为由杭州伊恩自行生产成套电控设备，公司内部向杭州伊恩采购电控设备的价格继续参照杭州柏菲晓的定价模式执行，2021 年，杭州

伊恩实现销售收入 1,916.01 万元，净利润 298.73 万元，保持了自身合理利润空间。

3.公司向温州东电采购电控设备零配件的价格具有公允性

报告期内，公司向温州东电采购的主要产品为触摸屏与功能模块，具体采购金额与单价情况如下表所示：

单位：万元；元/台

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价
触摸屏	94.14	60.28%	5,348.75	388.21	68.40%	6,491.75
功能模块	61.28	39.24%	726.09	173.49	30.57%	628.35
其他零部件	0.76	0.49%	/	5.88	1.03%	/
合计	**156.18**	**100.00%**	/	**567.58**	**100.00%**	/
项目	**2020 年度**			**2019 年度**		
	金额	**占比**	**单价**	**金额**	**占比**	**单价**
触摸屏	6.64	18.10%	5,535.99	4.92	30.70%	2,341.88
功能模块	8.55	23.31%	417.28	3.21	20.06%	1,004.07
其他零部件	21.50	58.59%	/	7.89	49.24%	/
合计	**36.70**	**100.00%**	/	**16.02**	**100.00%**	/

（1）报告期内，公司向东电自动化采购单价发生波动具有合理性

报告期内，公司向东电自动化采购触摸屏与功能模块的单价存在波动，主要因采购量增加，规格型号变化引起。2019 年与 2020 年公司以向杭州柏菲晓采购成套电控设备为主，向东电自动化直接采购的零配件金额相对较少。2021 年起，公司开始自制电控设备，故相关零配件的采购金额大幅增加，随着产品数量与种类更为丰富，公司触摸屏和功能模块的采购金额出现较快增长。同时因为上述零配件均需根据下游客户的定制化需求采购，触摸屏产品价格会受尺寸大小、是否附带 PLC 组件等因素影响，功能模块产品价格会受服务内容、节点数量的影响，单个产品价格产生差异，所以平均采购单价存在波动。

（2）公司向东电自动化采购的主要型号产品价格与市场价格一致，采购价格公允

温州东电从事西门子自动化系统产品的代理销售，同质产品供应较为充裕，公司向东电自动化采购产品的价格参照市场价格执行，采购价格公允，所采购的主要规格型号产品价格情况如下：

单位：万元；元/台

产品类型	产品型号	采购金额	同类型产品采购金额占比	采购单价	市场价格
触摸屏	6AV21240MC01****	197.87	25.48%	10,932.01	11,000.00
	6AV21240GC01****	142.22	18.32%	3,983.91	4,000.00
	6AV21240JC01****	113.51	14.62%	8,050.66	7,800.00
功能模块	6ES72883AQ04****	43.02	5.54%	808.67	850.00
	6ES72881SR60****	38.30	4.93%	1,334.54	1,400.00
	6ES72881SR40****	18.95	2.44%	1,184.38	1,250.00

注：主要规格型号的挑选标准系报告期内累积采购金额前三大，金额占比是该规格型号产品占同类型产品的采购金额比例；市场价格查询自爱采购网站

（3）公司向温州东电采购的部分型号产品价格与其他供应商采购价格一致，采购价格公允

除东电自动化外，公司还与上海赞国等其他西门子品牌代理商建立了合作关系。温州东电与上海赞国均从事西门子自动化系统产品的代理销售，产品高度同质化，公司结合产品价格、交付速度等因素挑选供应商。结合相关产品的具体型号，发行人向东电自动化和上海赞国采购的产品价格差异较小，且与市场查询价格较为接近，具体情况如下：

单位：元/台

产品类型	产品型号	供应商	采购单价	市场价格
触摸屏	6AV6-648-0CC11****	东电自动化	883.80	888.00
		上海赞国	840.71	
功能模块	6ES72881SR20****	东电自动化	649.56	630.00
		上海赞国	645.61	
	6ES72151BG40-****	东电自动化	2,346.90	2,200.00
		上海赞国	2,289.09	

注：上述产品规格型号的挑选标准系同一型号向不同供应商进行采购，市场价格查询自爱采购网站

综上，发行人向东电自动化所采购的主要规格型号产品与市场价格一致，和其他供应商采购同款产品的价格差异较小，发行人向东电自动化的采购价格公允。

（二）发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高的原因及合理性

发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高，一方面是由于产品的定制化特点，使得购销双方相互间易于产生业务粘性。自动化控制设备根据下游客户需要具有个性化、定制化等特点，基于这一行业特点，王晓非通过多年向发行人提供产品和服务的过程中，通过加深对制药设备行业的理解，构筑了较好的竞争壁垒。但是，也难以将制药设备行业的经验简单复制至其他行业，无法在其他行业内快速拓展业务。

另一方面，由于王晓非自主创业，经营规模有限；而发行人的业务规模和采购需求较大，占用了杭州柏菲晓的大部分产能，使其多年来难以脱离发行人扩大自身业务规模。

综上，发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高具有合理性。

五、结合资金流水核查情况，说明王晓非、温州东电、杭州柏菲晓是否存在替发行人承担成本费用的情形

经查阅王晓非 于报告期内的银行流水，针对 5 万元以上的银行流水逐笔确认交易背景，并针对大额往来进一步追查资金去向，将交易对手方与公司客户、供应商及其关键人员进行交叉核对检查，查看交易对手方是否为发行人的关联方、客户或供应商及其主要人员，取得其关于银行流水的承诺函，经核查，除与发行人子公司杭州伊恩之间存在出资、领取薪资、报销等事项的资金往来，王晓非不存在与发行人、发行人实际控制人及近亲属、发行人董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员之间的资金往来情形，不存在替发行人承担成本费用的情形。

经查阅杭州柏菲晓于报告期内的银行流水，针对 5 万元以上的银行流水逐笔确认交易背景，并针对大额往来进一步追查资金去向，将交易对手方与公司客户、供应商及其关键人员进行交叉核对检查，查看交易对手方是否为发行人的关联方、客户或供应商及其主要人员。2019 年与 2020 年，杭州柏菲晓基于正常业务开展，向温州东电等供应商进行采购并支付采购款，发行人自行组装电控设备时，亦向

该等供应商采购零配件。由于发行人与杭州柏菲晓以成本加成为基准协商定价，且杭州柏菲晓毛利率处于合理区间，与从事同类型业务的上市公司亦较为接近，保持了自身盈利空间，具体情况请详见本补充法律意见书“问题 14/四/（一）”之相关内容。经核查，杭州柏菲晓不存在替发行人承担成本费用的情形。

经访谈温州东电并取得其关于银行流水的承诺函，温州东电不存在替发行人承担成本费用的情形。

综上，经核查确认：王晓非、温州东电、杭州柏菲晓不存在为发行人承担成本费用的情形。

六、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 访谈杭州柏菲晓、温州东电，了解其主营业务、经营业绩、主要客户、供应商、实际控制人及股东变化情况。

2. 通过企查查等公开检索渠道，获取了杭州柏菲晓、温州东电成立时间、实际控制人、经营范围等信息，并与发行人股东、董事、监事、高级管理人员、员工花名册进行交叉比对，以核查是否与发行人及关联方存在关联关系。

3. 访谈王晓非，了解其工作履历以及其投资杭州柏菲晓、温州东电的具体情况、背景、资金来源，以及对外转让温州东电、注销柏菲晓并加入发行人的原因。

4. 查阅并核查王晓非报告期内的个人银行流水，核查王晓非退出温州东电后与温州东电及其关联方之间是否存在资金、业务往来或其他利益安排等。

5. 访谈发行人总经理进行，了解发行人设立杭州伊恩的背景及商业合理性。

6. 查阅发行人与温州东电、杭州柏菲晓的交易记录及采购合同，对比交易内容、交易价格及其他主要合同条款，并将其采购价格与其他供应商采购价格进行对比分析。

7. 查阅杭州柏菲晓于报告期内的银行流水，针对 5 万元以上的银行流水逐笔

确认交易背景，并针对大额往来进一步追查资金去向，将交易对手方与公司客户、供应商及其关键人员进行交叉核对检查，查看交易对手方是否为发行人的关联方、客户或供应商及其主要人员。

8. 查阅温州东电其关于银行流水的承诺函。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 杭州柏菲晓已于 2021 年 12 月 13 日注销，杭州柏菲晓设立后至注销，其股权结构未发生变化；温州东电系西门子（中国）有限公司的分销商，主要从事西门子自动化系统产品的代理销售，设立后发生过 2 次股权转让和 1 次增资。

2. 王晓非投资温州东电系其前领导陈新楼为调动王晓非的工作积极性，分享公司发展成果，邀请王晓非一同出资入股，王晓菲出资来源为工资薪金所得；王晓非设立杭州柏菲晓，主要系自身从事自动化控制设备行业多年，对下游客户的需求较为熟悉，为了更好地发挥自身在自动化控制领域的专长，选择了自主创业，出资来源为工资薪金所得；王晓非转让温州东电的股权，主要系温州东电当年业绩下滑，王晓非从温州东电离职后便开始积极转让相关股份；王晓非注销杭州柏菲晓主要系杭州柏菲晓多年来难以脱离发行人扩大自身业务规模，而发行人正处于业务扩张阶段且与王晓非欲加深合作，故王晓非同意注销杭州柏菲晓并加入发行人；王晓非退出温州东电后与温州东电及其关联方之间不存在资金、业务往来或其他利益安排等。

3. 发行人设立杭州伊恩主要系发行人的固体制剂设备产品具有定制化程度较高的特点，发行人希望通过对电控设备的投入，实现电控产品的产业化，为了确保电控设备的供应稳定性和产品质量可靠性，发行人与王晓非合资设立杭州伊恩。发行人合资设立杭州伊恩具有商业合理性。

4. 发行人向杭州柏菲晓采购的电控设备定制化程度高，价格以成本加成法协商确定，杭州伊恩在同一定价模式下保持了合理利润空间；向温州东电采购的产品主要为触摸屏、功能模块等产品，交易价格根据市场价格协商后制定，具有公允性；发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高，主要系王晓非自主创业，经

营规模有限，而发行人的业务规模和采购需求较大，占用了杭州柏菲晓的大部分产能，具有合理性。

王晓非、温州东电、杭州柏菲晓不存在替发行人承担成本费用的情形。

第二部分 对补充核查期间事项的补充披露

一、本次发行上市的批准和授权

补充核查期间，发行人本次发行上市的批准和授权未发生变化。截至本补充法律意见书出具之日，发行人股东大会已作出的本次发行上市的批准和授权仍在有效期内。

发行人本次发行上市尚待取得深交所同意发行上市的审核意见，以及报证监会取得同意注册的决定。

二、发行人发行股票的主体资格

补充核查期间，发行人本次发行上市的主体资格未发生变化。截至本补充法律意见书出具之日，发行人有效存续，仍具备本次发行上市的主体资格。

三、本次发行上市的实质条件

根据《审计报告》《招股说明书》，发行人 2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月归属于母公司普通股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别为 3,380.86 元、3,155.59 元、4,962.40 元和 2,003.55 万元。据此，基于本所律师作为非财务专业人员所能作出的理解和判断，发行人财务状况良好，具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

补充核查期间，发行人本次发行上市的其他实质条件未发生变化。截至本补充法律意见书出具之日，发行人本次发行上市符合《公司法》《证券法》《首发办法》《上市规则》的相关规定，仍具备本次发行上市的实质条件。

四、发行人的设立

补充核查期间，发行人的设立相关事宜未发生变化。

五、发行人的独立性

补充核查期间，发行人的独立性未发生变化。截至本补充法律意见书出具之日，发行人的业务、资产、人员、机构、财务独立，具有面向市场自主经营的能力，符合本次发行上市的独立性条件。

六、发起人、股东和实际控制人

（一）发起人

补充核查期间，发行人的发起人股东亿群合筑合伙人结构发生变化，截至本补充法律意见书出具之日，亿群合筑的出资情况如下：

序号	合伙人名称/姓名	认缴出资额（元）	出资比例	合伙人类型
1	宁波梅山保税港区亿群投资有限责任公司	500,000	0.8548%	普通合伙人
2	宋益群	25,000,000	42.7350%	有限合伙人
3	叶超英	20,000,000	34.1880%	有限合伙人
4	王勇	5,000,000	8.5470%	有限合伙人
5	张钰	3,000,000	5.1282%	有限合伙人
6	马萍	3,000,000	5.1282%	有限合伙人
7	何洪	2,000,000	3.4188%	有限合伙人
合计		**58,500,000**	**100.0000%**	-

除发起人亿群合筑发生上述变化外，发行人的其他发起人未发生变化。

（二）现有股东

补充核查期间，发行人股东亿群合筑合伙人结构发生变化，具体变化情况详见本补充法律意见书“六/（一）”，发行人现有其他股东未发生变化。

（三）股东为私募投资基金等金融产品情况

补充核查期间，发行人私募基金股东亿群合筑合伙人结构发生变化，具体变

化情况详见本补充法律意见书“六/（一）”，发行人私募基金股东亿群启银未发生变化。发行人私募基金股东亦不存在备案异常等情形。

（四）三类股东情况

补充核查期间，发行人股东中不存在三类股东情况。

（五）现有股东之间的关联关系

补充核查期间，发行人现有股东之间关联关系未发生变化。

（六）控股股东及实际控制人

补充核查期间，发行人的控股股东及实际控制人未发生变化。

（七）股东人数穿透核查

补充核查期间，发行人股东人数穿透数量未发生变化。截至本补充法律意见书出具之日，发行人共有 11 名股东，为 6 名自然人股东和 5 名机构股东，发行人穿透计算后的股东人数未超过 200 人。

七、发行人的股本及演变

补充核查期间，发行人的股本未发生变化、发行人的股份不存在质押情形，发行人不存在国有股东、对赌等特殊权利安排和境外上市或新三板挂牌情况。

八、发行人的业务

（一）发行人的经营范围、经营方式和业务资质

补充核查期间，发行人及其控股子公司 1 项业务资质有效期进行了续期，变化如下：

序号	持证主体	证书名称	证书编号	有效期
1	小伦智造	管理体系认证注册证书	0311041	2022-06-04 至 2025-06-05

（二）发行人在中国大陆以外的业务

截至本补充法律意见书出具之日，发行人未在中国大陆以外设立经营实体开展生产经营。

（三）发行人业务变更情况

补充核查期间，发行人主营业务未发生变化。

（四）发行人的主营业务

根据《招股说明书》《审计报告》，发行人的主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售。2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月发行人主营业务收入占营业收入的比例分别为 99.72%、99.87%、99.45%及 99.60%，发行人主营业务突出。

（五）发行人的持续经营

截至本补充法律意见书出具之日，发行人具备持续经营能力，不存在持续经营的实质性法律障碍。

（六）发行人的主要客户和供应商

1. 2022 年 1-6 月主要客户（前五大）基本情况

序号	客户名称	客户性质
1	福安药业（集团）股份有限公司	终端客户
2	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	终端客户
3	南京易亨制药有限公司	终端客户
4	江苏恒瑞医药股份有限公司	终端客户
5	PHILADELPHIA PHARMA	终端客户

注：公司对受同一控制人控制的客户销售金额进行合并计算。福安药业（集团）股份有限公司包括其子公司福安药业集团宁波天衡制药有限公司；江苏恒瑞医药股份有限公司包括其子公司山东盛迪医药有限公司

根据主要客户的访谈确认并经核查，发行人上述客户正常经营；发行人及其控股股东、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上述客户不存在关联关系；不存在上述客户及其控股股东、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。

2. 2022 年 1-6 月主要供应商（前五大）基本情况

序号	供应商名称	采购内容
1	温州正顺	不锈钢
2	无锡维工	不锈钢
3	东电自动化[注]	触摸屏、功能模块等
4	斯派莎克工程（中国）有限公司	蠕动泵等
5	嘉诺流体控制（浙江）有限公司	法兰等

注：公司对温州东电的采购额已与其同一控制下的企业杭州东电合并计算。2022 年 8 月，温州东电实际控制人陈新楼进行股权转让，已不再实际控制温州东电，并转由杭州东电与公司继续交易，故 2022 年起，以东电自动化代指陈新楼所控制并与公司发生交易的主体

根据主要供应商的访谈确认并经核查，发行人及其控股股东、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报告期内主要供应商不存在关联关系；不存在上述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。

九、关联交易及同业竞争

（一）发行人的关联方

补充核查期间，发行人的关联方变化情况如下：

序号	关联方名称	与公司关系	变化情况
1	联绕（上海）实业发展有限公司	程金海之配偶之哥哥张一凡曾持股 35%的企业，已于 2022 年 6 月转让退出	变更为曾经的关联方

（二）重大关联交易

根据《审计报告》《招股说明书》并经核查，发行人 2022 年 1-6 月期间的关联交易情况如下：

1. 关联销售

关联方	关联交易内容	发生金额（万元）
瓯伦包衣	销售设备、配件等	0.40

瓯伦包衣专业从事包衣预混辅料研发、生产和销售。公司对瓯伦包衣销售的产品主要为包衣机、混合机及配件，瓯伦包衣使用该设备试制研发包衣辅料。关联销售具有商业合理性。2022 年 1-6 月，公司向瓯伦包衣销售的金额低，占当期营业收入的比例低，对公司经营业绩影响较小。

2. 关联租赁

发行人作为承租方：

出租方	租赁资产种类	确认的租赁费（万元）
小伦科技	房屋建筑物	1.71

发行人向小伦科技租赁使用部分办公场所用于研发实验使用。

3. 关键管理人员薪酬

项目	金额（万元）
关键管理人员薪酬（万元）	252.38

（三）关联交易的决策程序

发行人召开的 2021 年年度股东大会对公司 2022 年年度日常性关联交易进行了预计并授权实施，发行人独立董事对对公司 2022 年年度日常性关联交易进行了预计并授权实施进行了认真的核查，并发表了如下独立意见：“公司对 2022 年年度日常性关联交易进行了预计并授权实施符合有关法律和公司章程的规定，公司与关联方的关联交易为公司正常生产经营需要产生的，均属合理、必要，遵循了市场交易的公平原则，定价方式公平、公允，不存在损害公司和全体股东利益的情形。”

经核查，发行人 2022 年 1-6 月已发生的上述关联交易未超出公司 2022 年年度日常性关联交易预计情况，发行人关联股东或董事在对前述议案表决时进行了回避，独立董事和监事会成员未发表不同意见。

发行人 2022 年 1-6 月已发生关联交易的决策过程与《公司章程》相符，关联股东或董事在审议相关交易时按规定进行了回避表决，独立董事和监事会成员未发表不同意见。

基于上述，本所律师认为：发行人 2022 年 1-6 月发生的关联交易具有必要

性、合理性和公允性，已履行关联交易的决策程序，不存在损害发行人及其他股东利益的情况；关联交易不会影响发行人的经营独立性；关联交易定价依据充分，定价公允，不存在显失公平的情形，不存在调节发行人收入、利润或成本费用及利益输送的情形；发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易不存在严重影响独立性或显失公平的情形。

（四）规范关联交易的措施

补充核查期间，发行人规范关联交易的措施未发生变化。

（五）同业竞争

截至本补充法律意见书出具之日，发行人与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业间不存在同业竞争。

（六）避免同业竞争的措施

补充核查期间，发行人避免同业竞争的措施未发生变化。

（七）发行人对关联交易和同业竞争事项的披露

发行人在为本次发行而编制的《招股说明书》中对规范关联交易和避免同业竞争的承诺或措施进行了充分披露，没有重大遗漏或重大隐瞒。

十、发行人的主要财产

（一）对外投资

补充核查期间，发行人的对外投资未发生变化。

（二）土地使用权和房屋所有权

补充核查期间，发行人及其控股子公司拥有的土地使用权和房屋所有权未发生变化。

（三）商标、专利等无形资产

补充核查期间，发行人及其控股子公司合法取得 1 项境内专利，前述专利在有效的权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形，具体情况如下：

序号	权利人	专利名称	专利号	类型	申请日
1	小伦智造	高密封包衣机	202122785192X	实用新型	2021-11-12

补充核查期间，发行人及其控股子公司的商标、软件著作权未发生变化。

（四）主要生产经营设备

补充核查期间，发行人无新增主要生产经营设备。

（五）主要财产的产权状况

补充核查期间，发行人的主要财产权属明确，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

（六）主要财产的取得方式

补充核查期间，发行人拥有的主要财产系通过购置、自建、自主研发及自主申请等方式取得，已取得完备的权属证书或者取得权属证书不存在实质性法律障碍。

（七）主要财产所有权或使用权的受限情况

补充核查期间，发行人拥有的主要财产所有权或使用权不存在担保或其他权利受到限制的情况。

（八）租赁房屋、土地使用权的情况

补充核查期间，发行人及其控股子公司租赁的房屋未发生变化，发行人及其控股子公司未租赁土地。

十一、 发行人的重大债权债务

（一）重大合同

1. 销售合同

补充核查期间，对发行人经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响（与同一交易主体在一个会计年度内连续发生相同内容或性质的合同金额累计达到 500 万元以上的主要合同）的已履行和正在履行销售合同如下：

序号	客户名称	合同标的	合同金额（万元）	签订日期	履行情况
1	福安药业集团宁波天衡制药有限公司	沸腾干燥机及湿法制粒机等	990.00	2020-09-10	正在履行
		料斗清洗机及移动清洗机	120.00	2020-12-11	正在履行
2	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	包衣机及提升机等	209.50	2021-01-25	正在履行
		包衣机及提升机等	209.50	2021-02-10	正在履行
		包衣机	118.39	2021-01-22	正在履行
		包衣机	117.00	2020-10-27	正在履行
3	南京易亨制药有限公司	包衣机及混合机等	676.69	2020-11-16	正在履行
		包衣机	50.00	2020-12-08	正在履行
		包衣机	33.00	2020-10-15	正在履行
		混合机机粉碎机等	49.58	2021-06-24	正在履行

2. 施工合同

补充核查期间，发行人及其控股子公司已履行和正在履行的合同金额 500 万元以上的重大施工合同情况如下：

序号	合同对方	合同内容	合同金额（万元）	签订日期	履行情况
1	温州市凡大建设有限公司	浙江小伦智能制造股份有限公司扩建工程和研发中心建设项目	4,500.00	2022-06-26	正在履行

3. 理财合同

补充核查期间，发行人及其控股子公司已履行和正在履行的重大理财合同情况如下：

序号	产品名称	金额（万元）	类型	理财期限	履行情况
1	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	1,000.00	非保本浮动收益型	2022-01-26 至无固定期限	正在履行
2	兴银理财金雪球稳利 1 号 A 款净值型理财产品	800.00	非保本浮动收益型	2022-01-27 至无固定期限	正在履行

3	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	450.00	非保本浮动收益型	2022-06-28 至无固定期限	正在履行
4	中国建设银行“乾元-私享”（按日）开放式私人银行非保本浮动收益型人民币理财产品	1,500.00	非保本浮动收益型	2022-06-29 至无固定期限	正在履行

补充核查期间，发行人及其控股子公司无新增重大采购、借款及担保合同。

经核查，上述合同形式和内容合法，已履行了内部决策程序，不存在无效、可撤销、效力待定的情形，不涉及需要办理批准登记手续的情形；上述合同均正常履行，不存在重大法律风险，不存在影响合同履行的重大争议或纠纷。

（二）侵权之债

补充核查期间，发行人及其控股子公司不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的重大侵权之债。

（三）与关联方之间的重大债权债务及担保

补充核查期间，除《律师工作报告》正文“九/（二）”中所述的发行人与关联方之间的重大债权债务及担保之外，发行人与其关联方之间不存在其他的重大债权债务或担保事项。

（四）金额较大的其他应收、应付款

根据《审计报告》《招股说明书》，截至 2022 年 6 月 30 日，发行人合并口径下的其他应收款账面价值为 458.41 万元，主要为保证金、员工备用金、出口退税和暂借款等；其他应付款金额为 2,096.57 万元，主要为应付股利、未结算款项和押金保证金。

经核查，发行人上述金额较大的其他应收、应付款属于发行人正常生产经营活动过程中发生的往来款项，合法有效。

十二、 发行人重大资产变化及收购兼并

补充核查期间，发行人无合并、分立、增资扩股、减少注册资本、收购或出售重大资产。截至本补充法律意见书出具之日，发行人未有拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购的计划。

十三、 发行人章程的制定与修改

补充核查期间，发行人的《公司章程》《公司章程（草案）》未发生变化。

十四、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作

(一) 发行人的组织机构

补充核查期间，发行人的组织机构未发生变化。

(二) 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则

补充核查期间，发行人的股东大会、董事会、监事会议事规则未发生变化。

(三) 发行人历次股东大会、董事会、监事会

补充核查期间，发行人召开 1 次董事会、1 次监事会，未召开股东大会。根据上述会议的会议资料并经核查，发行人上述董事会、监事会的召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。

(四) 股东大会或董事会历次授权或重大决策等行为

补充核查期间，发行人未召开股东大会，发行人董事会作出的授权或重大决策，履行了《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》及公司其他内部规章制度所规定的决策程序，该等授权或重大决策行为合法、合规、真实、有效。

十五、 发行人董事、监事、高管及其变化

补充核查期间，发行人董事、监事、高管人员未发生变化。

十六、 发行人的税务

(一) 发行人执行的税种和税率

根据《审计报告》《纳税鉴证报告》，发行人及其控股子公司 2022 年 1-6 月期间执行的主要税种和税率如下：

税种	计税依据	税率
增值税	销售货物或提供应税劳务过程中产生的增值额	13%
房产税	从价计征的，按房产原值一次减除 30%后余值的 1.20%计缴	1.20%
城市维护建设税	按实际缴纳的增值税及消费税计缴	7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育附加	应缴流转税税额	2%
企业所得税	按应纳税所得额计缴	15%、25%[注]

注：控股子公司祥兴科技已于 2021 年 11 月完成注销登记

经核查，发行人及其控股子公司执行的上述主要税种和税率符合现行中国法律的要求。

(二) 发行人享受的税收优惠

根据《审计报告》并经核查，发行人及其控股子公司 2022 年 1-6 月期间享受的税收优惠未发生变化。

(三) 发行人享受的财政补贴

根据《审计报告》、发行人提供的财政补贴文件和入账凭证，发行人及其控股子公司 2022 年 1-6 月期间享受的 10 万元以上财政补贴情况如下：

序号	补助项目	金额（元）
1	企业股改奖励资金	500,000.00
2	稳岗补贴	128,476.77
3	浙江制造精品奖励	100,000.00
合计		**728,476.77**

经核查，发行人及其控股子公司享受的上述财政补贴政策合法、合规、真实、有效。

(四) 发行人的纳税情况

补充核查期间，发行人及其控股子公司依法纳税，不存在因违反税收法律法规而受到税务部门重大行政处罚的情形。

十七、 发行人的环境保护和产品质量、技术等标准

(一) 发行人的环境保护

补充核查期间，发行人及其控股子公司符合有关环保要求，未因违反环境保护方面的法律法规而被处罚。

(二) 发行人的产品质量、技术

补充核查期间，发行人及其控股子公司符合有关产品质量、技术的要求，未因违反产品质量和技术监督方面的法律法规而被处罚。

(三) 发行人的安全生产

补充核查期间，发行人及其控股子公司符合有关安全生产的要求，未发生安全事故且未因违反安全生产方面的法律法规而被处罚。

(四) 发行人的劳动用工

经核查，发行人及其控股子公司 2022 年 1-6 月社会保险缴纳情况如下：

时间	员工总数	退休返聘人数	应缴人数	社会保险	缴纳人数	缴纳比例
2022-06-30	422	21	401	养老保险	393	98.00%
				医疗保险	392	97.76%
				失业保险	393	98.00%
				工伤保险	405	101.00% [注]
				生育保险	392	97.76%

注：工伤保险缴纳比例超过 100%系公司为退休返聘人员缴纳工伤保险导致

经核查，发行人及其控股子公司 2022 年 1-6 月住房公积金缴纳情况如下：

时间	员工总数	退休返聘	应缴人数	缴纳人数	缴纳比例

		人数			
2022-06-30	422	21	401	391	97.51%

补充核查期间，发行人及其控股子公司未因违反社会保障和住房公积金方面的法律法规而被处罚。

十八、 发行人的募集资金的运用

补充核查期间，发行人的募集资金投资项目未发生变化。

十九、 发行人业务发展目标

补充核查期间，发行人业务发展目标未发生变化。

二十、 诉讼、仲裁或行政处罚

（一）发行人及其控股子公司涉及诉讼、仲裁或行政处罚情况

发行人及其控股子公司 2022 年 1-6 月期间不存在重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

（二）发行人实际控制人及主要股东涉及诉讼、仲裁或行政处罚情况

发行人实际控制人及持股 5%以上股东 2022 年 1-6 月期间不存在重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人实际控制人及持股 5%以上的股东不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

（三）发行人董事长、总经理涉及诉讼、仲裁及行政处罚情况

发行人董事长、总经理 2022 年 1-6 月期间不存在重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人董事长、总经理不存在尚未了

结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

但上述结论受到下列因素的限制：

1.本所律师的判断是基于确信上述各方所作出的确认和承诺及相关证言是按照诚实和信用的原则作出的。

2.由中国民事诉讼法所规定的民事案件管辖法院除被告住所地法院外，还根据情况分别适用原告住所地法院、合同签订地或合同履行地法院、侵权行为所在地法院等，在某些情况下可能还会涉及到专属法院的管辖，某些诉讼还可能会在境外法院提起。对于仲裁案件，通常由合同双方通过协议选择仲裁机构。对于行政处罚案件，也无法对全国各地所有的行政机关进行调查。因此，本所律师不可能穷尽对上述机构的调查。

二十一、 发行人招股说明书法律风险的评价

发行人《招股说明书》引用已申报律师文件和本补充法律意见书相关内容与已申报律师文件和本补充法律意见书无矛盾之处。《招股说明书》不致因引用已申报律师文件和本补充法律意见书的内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

二十二、 本次发行上市的总体结论性意见

综上所述，本所律师认为：除尚需分别取得深交所审核通过、证监会同意注册之外，发行人已具备《公司法》《证券法》《首发办法》等中国法律所规定的股票在创业板发行和上市条件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在影响其本次发行上市的实质性法律障碍或风险，《招股说明书》引用的已申报律师文件和本补充法律意见书的内容适当。

[本页无正文，为《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（一）》之签署页]

北京大成律师事务所

单位负责人或授权代表：_____

王隽

经办律师：_____

王恩顺

经办律师：_____

纪智慧

经办律师：_____

杨礼中

经办律师：_____

潘阳

2022 年 11 月 3 日

大成 DENTONS

北京大成律师事务所
北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号
兆泰国际中心 B 座 16-21 层
邮编：100020

16-21F, Tower B
ZT International Center
No.10, Chaoyangmen Nandajie
Chaoyang District
100020, Beijing, China

dentons.cn

北京大成律师事务所

授权委托书

本人彭雪峰作为北京大成律师事务所负责人，授权本所董事局副主席，在北京大成律师事务所就 浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市 项目上报 深圳证券交易所 法律文件上代理本人签名，特此授权。

北京大成律师事务所
委托人：彭雪峰
职　务：事务所负责人
委托人签字：

受托人：王隽
职　务：大成律师事务所董事局副主席
受托人签字：

2022年 11 月 3 日

北京大成律师事务所

关于

浙江小伦智能制造股份有限公司

首次公开发行人民币普通股股票（A 股）

并在创业板上市

之

补充法律意见书（二）

北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号兆泰国际中心 B 座 16-21 层（100020）
16-21F, Tower B, ZT INTERNATIONAL CENTER, No.10, Chaoyangmen Nandajie,
Chaoyang District, 100020, Beijing, China
Tel: 8610-58137799 Fax: 8610-58137788
www.dentons.cn

目 录

释 义.....1
对《第二轮审核问询函》的回复.....5
问题 3：关于实际控制人.....5
问题 4：关于对赌协议.....9
问题 5：关于经营合法合规性.....13

释 义

在本补充法律意见书中，除非文义另有所指，下列简称和词语具有以下含义：

本所、本所律师	指	北京大成律师事务所或其律师
海通、保荐机构、保荐人	指	海通证券股份有限公司
中汇、审计机构	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人、公司、小伦智造	指	浙江小伦智能制造股份有限公司
本次发行	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票
本次发行上市	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票并在深圳证券交易所创业板上市
小伦有限	指	发行人前身浙江小伦制药机械有限公司
小伦进出口	指	温州小伦进出口有限公司，曾用名为“温州小伦贸易有限公司”，系发行人全资子公司
祥兴科技	指	温州祥兴科技有限公司，曾系发行人控股子公司，已注销
杭州伊恩	指	杭州伊恩自动化工程有限公司，系发行人控股子公司
小伦机械贸易	指	温州小伦机械贸易有限公司，曾用名为“温州市制药设备厂”，系发行人股东之一
温州基诺	指	温州基诺企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
温州基礼	指	温州基礼企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群启银	指	宁波梅山保税港区亿群启银股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群合筑	指	嘉兴亿群合筑股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
WLC	指	WLC 国际投资集团有限公司，英文名“WLC International Investment Group Pty Ltd”，在澳大利亚注册成立的企业，系发行人曾经的股东
渊博投资	指	澳大利亚渊博投资控股有限公司，英文名“Australian Yuanbo Investment Holding Pty Ltd”，在澳大利亚注册成立的企业，系发行人曾经的股东
小伦科技	指	温州小伦科技发展有限公司
太极院文化	指	小伦太极院文化研究（浙江）有限公司
瓯伦包衣	指	浙江瓯伦包衣技术有限公司
温州正顺	指	温州市正顺不锈钢材料有限公司

无锡维工	指	无锡维工钢业有限公司
浙江均悦	指	浙江均悦钢业有限公司
杭州东电	指	杭州东电自动化工程有限公司
温州东电	指	温州东电自动化系统工程有限公司
杭州柏菲晓	指	杭州柏菲晓控制技术有限公司
杭州鸿信	指	杭州鸿信智能工程有限公司
合肥归元	指	合肥归元医药科技有限公司
鼎恒制药	指	温州市鼎恒制药机械设备有限公司
Super Clean	指	Super Clean Technology Ltd
上海赞国	指	上海赞国自动化科技有限公司
温州青钢	指	温州青钢联众钢铁有限公司
上海朗瑞	指	上海朗瑞电子技术有限公司
温州药之星	指	温州市药之星医药连锁有限公司
工商银行温州分行	指	中国工商银行股份有限公司温州分行
兴业银行温州分行	指	兴业银行股份有限公司温州分行
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
报告期	指	2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月
《招股说明书》	指	发行人为本次发行上市而编制的《浙江小伦智能制造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》
《审计报告》	指	中汇出具的《浙江小伦智能制造股份有限公司审计报告》（中汇会审[2022]7374 号）
《内控鉴证报告》	指	中汇出具的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2022]7377 号）
《纳税鉴证报告》	指	中汇出具的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司最近三年及一期主要税种纳税情况的鉴证报告》（中汇会鉴[2022]7376 号）
《公司章程》	指	根据上下文需要，指发行人及其前身制定并不时修订的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程》《浙江小伦制药机械有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	经发行人股东大会审议通过的并于发行人上市后生效的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程（草案）》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》及其历次修订
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》及其历次修订
《首发办法》	指	《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》
《编报规则》	指	《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券

		的法律意见书和律师工作报告》
《章程指引》	指	《上市公司章程指引（2022 年修订）》
《证券法律业务管理办法》	指	《律师事务所从事证券法律业务管理办法》
《证券法律业务执业规则》	指	《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》
《审核问答》	指	《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》
中国	指	中华人民共和国（仅为本补充法律意见书之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）
中国法律	指	由中华人民共和国立法机关、有权部门等公开颁布并实施的有关法律、法规、规范性文件
元、万元	指	人民币元、万元

特别说明：本补充法律意见书所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致

北京大成律师事务所
关于浙江小伦智能制造股份有限公司
首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之
补充法律意见书（二）

大成证字[2022]第 158 号

致：浙江小伦智能制造股份有限公司

本所接受发行人委托，作为发行人本次发行上市的专项法律顾问，根据《公司法》《证券法》《首发办法》《编报规则》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等法律、行政法规、规章、规范性文件和证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行上市事宜出具了《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之律师工作报告》（简称“**《律师工作报告》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之法律意见书》（简称“**《法律意见书》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（简称“**《补充法律意见书（一）》**”），以上合称“**已申报律师文件**”。

鉴于深交所于 2022 年 11 月 22 日下发《关于浙江小伦智能制造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》（简称“**《第二轮审核问询函》**”），本所就《第二轮审核问询函》涉及的有关事宜出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对已申报律师文件的更新和补充，并构成其不可分割的一部分。除非本补充法律意见书中另有说明，本补充法律意见书中所使用的简称和词语与已申报律师文件中已定义的相同词语具有相同的含义。本所在已申报律师文件中发表法律意见的前提、假设和声明同样适用于本补充法律意见书。

对《第二轮审核问询函》的回复

问题 3：关于实际控制人

申请文件显示：（1）发行人控股股东、实际控制人为王小伦、郑秀钗、王渊，其中，王小伦、郑秀钗系夫妻关系，王渊系王小伦、郑秀钗之子，三人直接和间接合计控制公司 86.66%的股权；报告期内公司的实际控制人未发生变更。（2）报告期初，王渊未持有发行人股权，2020 年 11 月受让郑秀钗所持公司 38.00%股权，发行人第一大股东由郑秀钗变更为王渊。

请发行人结合报告期初王渊未持有发行人股权、公司章程、协议或其他安排（如有）、股东大会、董事会等实际运作情况，说明招股书披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”是否客观、准确及依据是否充分。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、请发行人结合报告期初王渊未持有发行人股权、公司章程、协议或其他安排（如有）、股东大会、董事会等实际运作情况，说明招股书披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”是否客观、准确及依据是否充分

《招股说明书》披露的“报告期内公司的实际控制人未发生变更”客观、准确、依据充分，具体理由如下：

（一）报告期内，发行人实际控制人股权变动情况

2019 年 1 月 1 日，王小伦、郑秀钗夫妇直接和间接控制发行人 100%股权，为发行人的共同控制人。2020 年 11 月 11 日，王小伦、郑秀钗夫妇之子王渊通过受让郑秀钗持有的发行人 38%股权新增为发行人的直接股东，并新增为发行人的共同控制人之一，此次股权转让系家庭内部股权结构调整。

（二）报告期内，新增王渊为共同控制人之一不构成实际控制人变更

报告期内，新增王渊为共同控制人之一不构成实际控制人变更，理由如下：

1.报告期内，实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人始终为王小伦，未发生变化

2019 年 1 月 1 日至今，王小伦、郑秀钗夫妇及其子王渊（以下简称“王小伦家族”）控制发行人股份（权）表决权的比例及变化情况如下：

时间		2019-01	2020-11	2020-12	2021-03
事件		-	王渊受让郑秀钗所持公司 38%股权	温州基礼、温州基诺、程金海、刘志勇向公司增资	亿群启银、亿群合筑、何洪向公司增资
王小伦	直接持有	25.00%	25.00%	20.94%	19.49%
	间接控制	27.00%	27.00%	22.61%	21.05%
	合计控制	**52.00%**	**52.00%**	**43.55%**	**40.54%**
郑秀钗	直接持有	48.00%	10.00%	8.37%	7.80%
	间接控制	-	-	-	-
	合计控制	**48.00%**	**10.00%**	**8.37%**	**7.80%**
王渊	直接持有	-	38.00%	31.82%	29.63%
	间接控制	-	-	9.34%	8.69%
	合计控制	**-**	**38.00%**	**41.16%**	**38.32%**
合计控制		**100.00%**	**100.00%**	**93.08%**	**86.66%**

注：1.2019 年 1 月至今，王小伦始终持有小伦机械贸易 83.33%的股权，通过小伦机械贸易间接控制发行人股份（权）表决权

2.2020 年 12 月至今，王渊始终为温州基礼、温州基诺的普通合伙人、执行事务合伙人，通过温州基礼、温州基诺间接控制发行人股份（权）表决权

《<首次公开发行股票并上市管理办法>第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见第 1 号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 1 号》”）规定：“主张多人共同拥有公司控制权的.....如果发行人最近 3 年内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的人发生变化，且变化前后的股东不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。”

2019 年 1 月 1 日至今，实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人始终为王小伦，王小伦家族内部股权结构调整并未导致实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人发生变化，不属于《证券期货法律适用意见第 1 号》“视为公司控制权发生变更”的情形。

2.报告期内，发行人一直由王小伦家族控制，控制权稳定，实际控制人未发生变化

（1）报告期内，王小伦家族能够有效控制公司股东（大）会

2019 年 1 月 1 日至今，王小伦家族始终合计控制发行人 85%以上股份（权）表决权，超过发行人股份（权）表决权总数的三分之二；并且，《公司章程》未约定以及发行人股东之间也未签署过其他协议约定特殊表决权、一票否决权等有关表决权的特殊安排。因此，2019 年 1 月 1 日以来，王小伦家族能够有效控制公司股东（大）会，对股东（大）会决议产生实质影响。

（2）报告期内，王小伦家族能够有效控制公司董事会

根据《公司章程》，公司执行董事/董事会成员由股东（大）会选举和更换。2019 年 1 月 1 日至今，发行人执行董事/董事会成员情况如下：

阶段	时间	职务	姓名
有限公司阶段	2019-01 至 2020-10	执行董事	王小伦
	2020-10 至 2021-10	董事长	王渊
		董事	王小伦
		董事	郑秀钗
股份公司阶段	2021-10 至今	董事长	王渊
		董事	王小伦
		董事	郑秀钗
		董事	程金海
		董事	陈晓鹤
		董事	冯苏新
		独立董事	余章华
		独立董事	罗桂银
		独立董事	许光苏

有限公司阶段，发行人执行董事/董事会成员均由王小伦家族担任。股份公司阶段，6 名非独立董事中有 3 名非独立董事由王小伦家族担任，占公司董事会非独立董事人数的一半。因此，2019 年 1 月 1 日至今，王小伦家族能够有效控制公司董事会，对董事会决议产生实质影响。

（3）报告期内，新增共同控制人之一王渊一直深度参与公司的经营管理和业务开展

王渊于 2008 年 8 月便入职小伦有限，协助发行人创始人王小伦、郑秀钗夫妇开展工作。报告期前期（2019 年 1 月至 2020 年 10 月），王渊担任公司总经理

助理职务，全面参与公司的经营管理和业务开展。此后，王渊开始担任公司董事长和总经理职务。报告期内王渊始终深度参与公司的经营决策和日常管理。

综上，报告期内，发行人一直由王小伦家族控制，控制权稳定，实际控制人未发生变化。

3.报告期内共同控制人人数变动不构成实际控制人变更亦有先例

经查询 A 股 IPO 相关案例，存在家族多人共同控制且报告期内共同控制人人数变动的案例，该等人员变动情况并不导致实际控制人发生变更。如纽泰格（301229.SZ）、达嘉维康（301126.SZ）、悦康药业（688658）等，该等公司在 IPO 申报期内存在共同控制人人数变动的情况，均不构成实际控制人变更。

综上所述，《招股说明书》披露的“报告期内公司的实际控制人未发生变更”客观、准确、依据充分。

二、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人、小伦机械贸易、温州基礼、温州基诺的工商档案、公司章程/合伙协议，核实 2019 年 1 月 1 日至今王小伦、郑秀钗夫妇及其子王渊控制发行人股份（权）表决权的比例及变化情况。

2. 查阅发行人 2019 年 1 月 1 日以来的历次公司章程、股东（大）会决议、董事会决议以及发行人股东出具的无股东特殊权利的确认函，确认 2019 年 1 月 1 日至今王小伦家族对发行人股东（大）会和董事会有效控制。

3. 访谈王小伦、郑秀钗和王渊，了解其关于 2019 年 1 月 1 日至今公司实际控制人的认定。

4. 查阅报告期内共同控制人人数变动不构成实际控制人变更的案例。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

结合报告期内实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人始终为王小伦，发行人股东（大）会和董事会一直由王小伦家族控制，控制权稳定，实际控制人未发生变化以及报告期内共同控制人人数变动不构成实际控制人变更亦有先例，《招股说明书》披露的“报告期内公司的实际控制人未发生变更”客观、准确、依据充分。

问题 4：关于对赌协议

申报文件显示，2021 年亿群合筑、亿群启银、何洪入股发行人时，曾与发行人等签署增资和股东协议，约定反稀释权和股权回购权等特殊权利条款。招股说明书未披露对赌协议具体内容。

请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的规定，披露对赌协议具体内容等，相关条款是否已终止、是否涉及由发行人承担潜在义务。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的规定，披露对赌协议具体内容等，相关条款是否已终止、是否涉及由发行人承担潜在义务

（一）发行人已按照《审核问答》问题 13 的规定披露对赌协议具体内容等

1.对赌协议具体内容

小伦有限第二次增资（2021 年 3 月）时，相关方签署的相关协议约定了对赌等股东特殊权利安排，该等股东特殊权利条款的具体内容如下：

签署时间	签署方及协议	股东特殊权利类型	股东特殊权利条款的具体内容

2021-01-30	亿群合筑、亿群启银、何洪（合称“投资人”）各自分别与小伦有限及其股东王小伦、王渊、郑秀钗、程金海、刘志勇、小伦机械贸易、温州基礼、温州基诺签署了《浙江小伦制药机械有限公司增资协议》（简称“增资协议”）	反稀释权	第四条 引进新投资者的限制 4.1 各方同意，目标公司（注：指小伦有限）在与本次交易后以任何方式引进新投资者的，应确保新投资者的投资或受让股权价格不得低于本协议项下甲方（注：指亿群合筑、亿群启银、何洪）的投资价格以及甲方及其关联方投资完成后的目标公司的估值，否则目标公司应将其间的差价返还甲方，至与新投资者价格一致；但为实施员工激励的除外
2021-01-30	亿群合筑、亿群启银、何洪（合称“投资人”）与王小伦、王渊、郑秀钗签署了《关于浙江小伦制药机械有限公司的股东协议》（简称“股东协议”）	股权回购权	第二条 关于股权回购的特别约定 2.1 股权回购： 如果公司（注：指小伦有限）在 2023 年 12 月 31 日前未能通过中国证监会关于其在境内 A 股首次公开发行股票并上市的审核，则甲方（注：指亿群启银、亿群合筑、何洪）有权要求乙方（注：指王小伦、王渊、郑秀钗）及/或其控制的主体全部或部分回购甲方在《增资协议》项下获取的股权（包含后续进行的股本转增、送红股等新增的股权）

2.发行人已按照《审核问答》问题 13 的规定披露对赌协议具体内容

经核查，发行人已依据《审核问答》问题 13 的规定，在《招股说明书》“第五节/八”中披露了对赌协议具体内容等，具体对照情况内容如下：

《审核问答》问题 13 的相关规定	《招股说明书》对应披露章节	《招股说明书》披露情况	是否符合
投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	第五节/八/（十一）/1/（2）股东特殊权利条款的终止	披露申报前对赌协议等类似安排的清理情况，具体包括相关主体签署的《股东协议之补充协议》《增资协议之补充协议》的主要内容；亿群合筑、亿群启银、何洪出具的《关于无股东特殊权利的声明》的主要内容	是
发行人应当在招股说明书中披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示	第五节/八/（十一）/1/（1）股东特殊权利条款	如下披露反稀释权条款的具体内容： 在“第四条 引进新投资者的限制”下就投资人享有的反稀释权约定：小伦有限在本次交易后以任何方式引进新投资者的，应确保新投资者的投资或受让股权价格不得低于本协议项下投资人的投资价格以及投资完成后的目标公司估值，否则小伦有限应将其间的差价返还投资人，至与新投资者价格一致；但为实施员工激励的	是

		除外	
		如下披露股权回购权条款的具体内容： 在“第二条 关于股权回购的特别约定”下就投资人享有的股权回购权约定：如果小伦有限在2023年12月31日前未能通过中国证监会关于其在境内 A 股首次公开发行股票并上市的审核，则投资人有权要求王小伦、王渊、郑秀钗及/或三人控制的主体全部或部分回购投资人在《增资协议》项下获取的股权（包括后续进行的股本转增、送红股等新增的股权）	是
	第五节/八/（十一）/2/对发行人的影响	如下披露对发行人的影响： 截至2021年12月31日，亿群合筑、亿群启银、何洪享有的反稀释权、股权回购权等特殊权利已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，目前不存在其他新的对赌等特殊权利安排。上述与反稀释权、股权回购权相关的条款的签署、履行和终止不存在争议、纠纷，不会对发行人股权、控制权及经营的稳定性造成不利影响	是

（二）对赌等股东特殊权利条款已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，不涉及由发行人承担潜在义务

经核查，对赌等股东特殊权利条款的终止情况如下：

股东特殊权利条款	条款的签署方	终止协议签署情况	是否终止	是否涉及由发行人承担潜在义务
《增资协议》约定的反稀释权条款	发行人及王小伦、王渊、郑秀钗、程金海、刘志勇、小伦机械贸易、温州基礼、温州基诺与亿群合筑、亿群启银、何洪	小伦智造及王小伦、王渊、郑秀钗、程金海、刘志勇、小伦机械贸易、温州基礼、温州基诺与亿群合筑、亿群启银、何洪（合称“投资人”）于2021年11月24日签订了《增资协议之补充协议》，约定：《增资协议》“第四条 引进新投资者的限制”自《增资协议之补充协议》签署之日起无条件且不可撤销地终止并自始无效，该等条款对各方以及发行人不再产生任何约束力，不再重新溯及既往地生效，各方互不承担违约责任，投资人亦不再就前述约定的未完全履行向其他方主张任何权利；《增资协议》“第四条 引进新投资者的限制”的履行与终止不存在任何纠纷或潜在纠纷	是，已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款	否。反稀释权条款的签署方虽包括发行人，但已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款
《股东协议》约定的	王小伦、王渊、郑秀	王小伦、王渊、郑秀钗与亿群启银、亿	是，已无	否。股权回购权条

股权回购权条款	钗与亿群启银、亿群合筑、何洪	群合筑、何洪（合称“投资人”）于 2021 年 11 月 24 日签订了《股东协议之补充协议》，约定：《股东协议》自《股东协议之补充协议》签署之日起无条件且不可撤销地终止并自始无效，《股东协议》及相关条款对各方以及发行人不再产生任何约束力，不再重新溯及既往地生效，各方互不承担违约责任，投资人亦不再就前述约定的未完全履行向其他方主张任何权利；《股东协议》的履行与终止不存在任何纠纷或潜在纠纷	条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款	款的签署方不包括发行人，且已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款

2021 年 11 月 24 日，亿群合筑、亿群启银、何洪出具《关于无股东特殊权利的声明》确认：《增资协议》和《股东协议》约定的股东特殊权利已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，且不存在其他对赌等股东特殊权利安排。

2022 年 8 月 15 日，除亿群合筑、亿群启银、何洪外的其他股东出具确认函，确认不存在对赌等股东特殊权利安排。

综上，对赌等股东特殊权利条款已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，不涉及由发行人承担潜在义务。

二、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅《招股说明书》中关于对赌协议的相关信息披露内容。

2. 查阅《股东协议》《增资协议》《股东协议之补充协议》《增资协议之补充协议》，了解对赌协议清理情况。

3. 查阅亿群合筑、亿群启银、何洪出具的《关于无股东特殊权利的声明》。

4. 查阅除亿群合筑、亿群启银、何洪外的其他股东出具的不存在对赌等股东特殊权利安排的确认函。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人已根据《审核问答》问题 13 的规定，披露了对赌协议具体内容等。

2. 对赌等股东特殊权利条款已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，不涉及由发行人承担潜在义务。

问题 5：关于经营合法合规性

申报材料显示，报告期内，发行人主营产品为制药设备，境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 12.87%、13.05%、9.62%、18.41%。

请发行人：（1）说明是否具备在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期。（2）说明报告期内产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准，是否存在产品被召回情形，是否因产品质量与客户发生纠纷的情形，是否存在被境内外主管机构处罚的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、说明是否具备在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

（一）发行人主要从事的业务情况

公司主要从事制药领域固体制剂设备的研发、生产和销售，主要产品包括包衣设备、制粒设备等固体制剂设备。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业为“C35 专用设备制造业”；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业为“C35 专用设备制造业”下的“C3544 制药专用设备制造”。

（二）发行人具备在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需

的全部资质、许可

根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例实施办法》及《工业产品生产许可证管理目录》等相关法规、规章的规定，报告期内发行人所生产的固体制剂设备不属于被纳入工业产品生产许可管理范围内的产品，发行人从事制药领域固体制剂设备的境内生产经营无需取得特殊的工业产品资质或许可。

报告期内，发行人及其子公司小伦进出口存在固体制剂设备出口销售业务。发行人及其子公司小伦进出口已根据《中华人民共和国对外贸易法》及《中华人民共和国海关法》等相关法律法规取得了对外贸易经营者备案登记表、海关进出口货物收发货人备案回执等必要的资质、许可文件，具体情况如下：

1.对外贸易经营者备案登记表

序号	持证主体	备案登记表编号	有效期	备案登记机关	是否涵盖报告期
1	小伦智造	04291455	2021-12-27 至长期	对外贸易经营者备案登记（浙江温州）	是，最早备案日期为 2017-10-10
2	小伦进出口	04320947	2021-11-30 至长期	对外贸易经营者备案登记（温州龙湾）	是，最早备案日期为 2010-05-07

报告期内，发行人及其子公司小伦进出口不存在因取得上述资质证书而受到行政处罚的情形，取得过程合法合规。

2.海关进出口货物收发货人备案回执

序号	持证主体	海关注册编码	检验检疫备案号	有效期	海关备案日期	是否涵盖报告期
1	小伦智造	330323013F	3301609663	长期	2003-07-24	是
2	小伦进出口	3303260292	3301607745	长期	2010-05-20	是

报告期内，发行人及其子公司小伦进出口不存在因取得上述资质证书而受到行政处罚的情形，取得过程合法合规。

（三）发行人具备在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需的全部认证

根据《强制性产品认证管理规定》及《强制性产品认证目录描述与界定表》等相关规定，报告期内发行人的固体制剂设备产品在境内生产经营无需办理强制

性产品认证。报告期内，发行人取得的主要认证情况如下：

1.境内外管理体系认证证书

报告期内，公司自愿获得的境内外管理体系认证证书情况如下：

序号	持证主体	证书名称	认证范围	证书编号	发证主体
1	小伦智造	质量管理体系认证证书（ISO9001：2015）	固体制剂设备的设计和生产	0311041	Intertek Certification Limited
2	小伦智造	环境管理体系认证证书（ISO14001：2015）	固体制剂设备的设计和生产及相关管理活动	38520E0679R0M	新标元认证（上海）有限公司
3	小伦智造	环境管理体系认证证书（ISO14001：2015）	固体制剂设备的设计和生产	122206008	Intertek Certification Limited
4	小伦智造	职业健康安全管理体系认证证书（ISO45001：2018）	固体制剂设备的设计和生产及其相关管理活动	38520S0622R0M	新标元认证（上海）有限公司
5	小伦智造	职业健康安全管理体系认证证书（ISO45001：2018）	固体制剂设备的设计和生产	05132206006	Intertek Certification Limited

2.境外产品认证证书

报告期内，发行人的固体制剂设备主要外销至韩国、俄罗斯、泰国、欧盟等国家和地区。

欧盟地区销售固体制剂设备产品需取得欧盟 CE 认证。2019 年 1 月 1 日至今，发行人已就其出口的固体制剂设备取得了相关欧盟 CE 认证证书，具体情况如下：

序号	持证主体	认证范围	证书编号	发证主体
1	小伦智造	包衣机（BGB-350D、BGB-150D、BGB-75D 、 BGB-350C 、BGB-150C、BGB-75C 型号）	M8A160370466016 、M8A0704660028REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
2	小伦智造	包衣机（BGB-5F、BGB-10F、BGB-40F、BGB-75F 型号）	M8A160370466014 、M8A0704660029REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
3	小伦智造	粉碎机（FG-300 型号）	M8A0704660027REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
4	小伦智造	提升机（JTG-100、JTG-200、JTG-300、JTY-100、JTY-200、JTFZ-50、JTFZ-100、JTFZ-200 等型号）	M8A160670466020 、M8A0704660025REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH

5	小伦智造	混合机（HF-300、HF-500、HF-600、HF-1000A 等型号）	M8A160870466024、M8A0704660024REV.01	TÜV SÜD Product Service GmbH
6	小伦智造	流化床（FBL-10、FBL-25、FBM-25、FBM-50、FBD-50 等型号）	M8A150670466009、M8A0704660031REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
7	小伦智造	混合制粒机（GL-2-10、GL-10、GL-25、GM-150 等型号）	M8A150670466008、M8A0704660030REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
8	小伦智造	清洗机（QY-5、QY-10、QD-400 等型号）	M8A160870466022、M8A0704660022REV.01	TÜV SÜD Product Service GmbH

发行人在韩国、俄罗斯、泰国等其他国家和地区销售固体制剂设备系由客户负责办理海关清关手续。截至本补充法律意见书出具之日，发行人未收到该等国家或地区客户要求公司办理任何认证的要求，发行人在该等国家或地区的销售正常，不存在因认证问题导致无法交易的情形。

综上所述，发行人从事制药领域固体制剂设备的境内生产经营无需取得特殊的工业产品资质、许可或强制性产品认证；发行人已取得出口销售所必要的资质、认证或许可，取得前述资质证书未受到相关行政处罚，取得过程合法合规，相关资质、许可、认证能够覆盖报告期。

二、说明报告期内产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准，是否存在产品被召回情形，是否因产品质量与客户发生纠纷的情形，是否存在被境内外主管机构处罚的情形

（一）报告期内发行人产品质量符合境内外国家和地区标准、行业标准

1.公司产品质量符合境内标准

发行人的产品在境内生产和销售主要适用的现行标准如下：

序号	标准编号	标准名称	发布部门	实施日期	标准类型
1	GB/T 36035-2018	制药机械 电气安全通用要求	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	2018-10-01	国家标准
2	GB/T 36030-2018	制药机械（设备）在位清洗、灭菌通用技术要求	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	2018-10-01	国家标准
3	GB 28670-2012	制药机械（设备）实施药品生产质量管理规范的通则	中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	2013-07-01	国家标准

4	JB/T 20048-2020	提升加料机	中华人民共和国工业和信息化部	2021-01-01	行业标准
5	JB/T 20086-2020	药用容器 料斗	中华人民共和国工业和信息化部	2021-01-01	行业标准
6	JB/T 20134-2020	药用料斗提升机	中华人民共和国工业和信息化部	2021-01-01	行业标准
7	JB/T 20061-2020	整粒机	中华人民共和国工业和信息化部	2020-10-01	行业标准
8	JB/T 20010-2017	药用万向式混合机	中华人民共和国工业和信息化部	2018-04-01	行业标准
9	JB/T 20173-2016	辊压干法制粒机	中华人民共和国工业和信息化部	2016-09-01	行业标准
10	JB/T 20045-2015	药用流化床干燥器	中华人民共和国工业和信息化部	2016-01-01	行业标准
11	JB/T 20073-2013	流化床制粒包衣机	中华人民共和国工业和信息化部	2014-07-01	行业标准
12	JB/T 20015-2013	湿法混合制粒机	中华人民共和国工业和信息化部	2013-09-01	行业标准
13	JB/T 20014-2011	药用流化床制粒机	中华人民共和国工业和信息化部	2011-11-01	行业标准
14	JB/T 20072-2011	离心式制粒包衣机	中华人民共和国工业和信息化部	2011-11-01	行业标准
15	JB/T 20016-2011	滚筒式包衣机	中华人民共和国工业和信息化部	2011-08-01	行业标准
16	JB/T 20121-2009	药用料斗自动清洗机	中华人民共和国工业和信息化部	2010-04-01	行业标准
17	JB/T 20011-2009	药用周转料斗式混合机	中华人民共和国工业和信息化部	2010-04-01	行业标准

公司的产品质量符合相关境内国家标准、行业标准，具体理由如下：

（1）经访谈发行人的质量管理部门负责人并查阅发行人质量管理相关的内控制度，发行人已建立起完备的质量管理体系，通过了 ISO9001：2015 质量管理体系认证。

（2）报告期内，公司不存在因产品质量不符合境内标准而发生的退换货情形。

2.公司产品质量符合境外标准

报告期内，发行人的固体制剂设备主要外销至韩国、俄罗斯、泰国、欧盟等国家和地区，公司产品质量符合该等国家或地区的标准，具体理由如下：

（1）公司向欧盟销售的相关产品已取得欧盟 CE 认证证书，符合 CE 认证所遵循的产品质量标准，具体适用的现行标准如下：

序号	持有主体	证书名称	产品类别	适用的标准	发证主体
1	小伦智造	欧盟 CE 认证证书	包衣机	EN ISO 12100：2010 EN 60204-1：2018 EN ISO 13850：2015	TÜV SÜD Product Service GmbH
2	小伦智造	欧盟 CE 认证证书	清洗机		
3	小伦智造	欧盟 CE 认证证书	提升机		
4	小伦智造	欧盟 CE 认证证书	混合机		
5	小伦智造	欧盟 CE 认证证书	流化床		
6	小伦智造	欧盟 CE 认证证书	混合制粒机		

7	小伦智造	欧盟 CE 认证证书	粉碎机	EN ISO 12100：2010 EN 60204-1：2018	

（2）韩国、俄罗斯、泰国、欧盟等国家和地区的药品生产规范（如欧盟 cGMP 等）对固体制剂设备提出了相关质量标准要求，客户通过 URS（USER REQUIREMENT SPECIFICATION，用户需求技术规范）来体现当地的质量标准，发行人通过在固体制剂设备的具体业务指标、技术参数等方面满足客户的具体 URS。

（3）报告期内，公司不存在因产品质量不符合境外标准而发生的退换货情形。

综上，发行人产品符合境内外国家和地区标准、行业标准。

（二）报告期内，发行人不存在产品被召回情形，未因产品质量与客户发生纠纷，不存在被境内外主管机构处罚的情形

1.报告期内，发行人不存在产品被召回情形

根据在国家市场监督管理总局政务服务平台“缺陷产品召回查询”“产品质量监督抽查信息查询”、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站的查询结果，报告期内，公司不存在因产品质量问题而导致的产品被召回情形。报告期内，公司存在少量制药整机产品和配件产品因客户需求变动而在验收或签收后退换货的情形，具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
整机退换货金额（万元）	-	23.72	-	-
配件退换货金额（万元）	3.29	3.36	3.63	0.53
退换货金额合计（万元）	**3.29**	**27.08**	**3.63**	**0.53**
占营业收入比例	**0.03%**	**0.11%**	**0.02%**	**0.00%**

由上表可知，报告期内，公司产品退换货金额合计为 0.53 万元、3.63 万元、27.08 万元和 3.29 万元，占主营业务收入的比重为 0.00%、0.02%、0.11%和 0.03%，金额和占比较低且具有偶发性，对公司经营不存在重大影响。

2019 年至 2020 年，制药整机未发生验收或签收后退换货的情形。2021 年，公司存在 2 台制药整机产品因客户需求变动而在验收或签收后退换货的情形，具

体情况如下：

期间	客户名称	产品名称	销售金额（万元）	退换货原因
2021 年	浙江瑞安华联药机科技有限公司	移动式提升加料机	5.75	客户产线布局变更，原型号产品不再适配，经协商后退回
	上海药坦药物研究开发有限公司	高效包衣机-BGB5FA	17.96	客户原采购包衣机规格较小，客户变更原生产规划，选用规格更大的包衣机，故退回原采购包衣机并与公司重新签订合同购买规格更大的包衣机
	合计		**23.72**	-

综上，报告期内，发行人不存在产品被召回情形，各期退换货金额占主营业务收入的比例较低，对公司经营不存在重大影响。

2.报告期内，发行人未因产品质量与客户发生纠纷

根据全国法院被执行人信息查询系统、企查查、中国裁判文书网等网站的查询结果及主要客户的访谈确认，报告期内，发行人未因产品质量与客户发生纠纷。

3.报告期内，发行人不存在因产品质量被境内外主管机构处罚的情形

根据温州市市场监督管理局为发行人出具的合规证明、温州市龙湾区市场监督管理局为小伦进出口出具的合规证明、杭州市西湖区市场监督管理局为杭州伊恩出具的合规证明，报告期内，发行人不存在因产品质量被境内主管机构处罚的情形。

此外，发行人不存在在中国大陆以外设立分支机构、控股子公司，并以其在中国大陆以外从事经营活动的情形。

综上，报告期内，发行人不存在因产品质量被境内外主管机构处罚的情形。

三、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 获取发行人及其子公司取得的对外贸易经营者备案登记表、海关进出口货物收发货人备案回执、欧盟 CE 认证证书、质量管理体系认证证书、环境管理体

系认证证书、职业健康安全管理体系认证证书，核查报告期内发行人在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可的完备性。

2. 访谈发行人的质量管理部门负责人并查阅发行人质量管理相关的内控制度，查阅发行人取得的 CE 认证证书、发行人客户的 URS 以及发行人的退换货记录，确认发行人的产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准。

3. 通过国家市场监督管理总局政务服务平台“缺陷产品召回查询”“产品质量监督抽查信息查询”、国家企业信用信息公示系统、信用中国等公开渠道对发行人进行检索，查阅发行人的退换货记录，核查发行人是否存在产品被召回情形。

4. 通过全国被执行人信息查询系统、企查查、中国裁判文书网等公开渠道对发行人进行检索及访谈主要客户，核实报告期内发行人是否因产品质量与客户发生纠纷。

5. 查阅温州市市场监督管理局为发行人出具的合规证明、温州市龙湾区市场监督管理局为小伦进出口出具的合规证明、杭州市西湖区市场监督管理局为杭州伊恩出具的合规证明，核查发行人报告期内是否因产品质量问题受到处罚。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人从事制药领域固体制剂设备的境内生产经营无需取得特殊的工业产品资质、许可或强制性产品认证；发行人已取得出口销售所必要的资质、认证或许可，取得前述资质证书未受到相关行政处罚，取得过程合法合规，相关资质、许可、认证能够覆盖报告期。

2. 报告期内发行人产品质量符合境内外国家和地区标准、行业标准；报告期内，发行人不存在产品被召回情形，未因产品质量与客户发生纠纷，不存在被境内外主管机构处罚的情形。

[本页无正文，为《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（二）》之签署页]

北京大成律师事务所

单位负责人或授权代表：_____

李寿双

经办律师：_____

王恩顺

经办律师：_____

纪智慧

经办律师：_____

杨礼中

经办律师：_____

潘阳

2023年 1 月 18 日

北京大成律师事务所

授权委托书

本人袁华之作为北京大成律师事务所负责人，授权李寿双在北京大成律师事务所就浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目上报深圳证券交易所法律文件上代理本人签名，特此授权。

北京大成律师事务所
委托人：袁华之
职　务：事务所负责人
委托人签字：袁华之

受托人：
受托人签字：李寿双

2023年 1 月 18 日

北京大成律师事务所

关于

浙江小伦智能制造股份有限公司

首次公开发行人民币普通股股票（A 股）

并在创业板上市

之

补充法律意见书（三）

北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号兆泰国际中心 B 座 16-21 层（100020）
16-21F, Tower B, ZT INTERNATIONAL CENTER, No.10, Chaoyangmen Nandajie,
Chaoyang District, 100020, Beijing, China
Tel: 8610-58137799 Fax: 8610-58137788
www.dentons.cn

目 录

释 义.....4
第一部分 关于历轮问询函回复内容的补充更新.....9
《审核问询函》问题 2：关于历史沿革.....9
《审核问询函》问题 3：关于派生分立.....11
《审核问询函》问题 4：关于关联方和关联交易.....12
《审核问询函》问题 5：关于对赌协议.....16
《审核问询函》问题 6：关于员工持股平台.....18
《审核问询函》问题 7：关于子公司小伦进出口及温州祥兴.....18
《审核问询函》问题 9：关于业务模式.....33
《审核问询函》问题 11：关于主要客户.....45
《审核问询函》问题 13：关于主要供应商.....86
《审核问询函》问题 14：关于供应商杭州柏菲晓及温州东电.....115
《第二轮审核问询函》问题 3：关于实际控制人.....119
《第二轮审核问询函》问题 4：关于对赌协议.....132
《第二轮审核问询函》问题 5：关于经营合法合规性.....133
第二部分 对补充核查期间事项的补充披露.....137
一、本次发行上市的批准和授权.....137
二、发行人发行股票的主体资格.....137
三、本次发行上市的实质条件.....137
四、发行人的设立.....138
五、发行人的独立性.....138
六、发起人、股东和实际控制人.....138
七、发行人的股本及演变.....139
八、发行人的业务.....139
九、关联交易及同业竞争.....141
十、发行人的主要财产.....144
十一、发行人的重大债权债务.....145
十二、发行人重大资产变化及收购兼并.....146
十三、发行人章程的制定与修改.....147
十四、发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作.....147
十五、发行人董事、监事、高管及其变化.....148
十六、发行人的税务.....148
十七、发行人的环境保护和产品质量、技术等标准.....149
十八、发行人的募集资金的运用.....150
十九、发行人业务发展目标.....151

二十、诉讼、仲裁或行政处罚.....151
二十一、发行人招股说明书法律风险的评价.....152
二十二、本次发行上市的总体结论性意见.....152

释 义

在本补充法律意见书中，除非文义有所指，下列简称和词语具有以下含义：

本所、本所律师	指	北京大成律师事务所或其律师
海通、保荐机构、保荐人	指	海通证券股份有限公司
中汇、审计机构	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人、公司、小伦智造	指	浙江小伦智能制造股份有限公司
本次发行	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票
本次发行上市	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票并在深圳证券交易所创业板上市
小伦有限	指	发行人前身浙江小伦制药机械有限公司
小伦进出口	指	温州小伦进出口有限公司，曾用名为“温州小伦贸易有限公司”，系发行人全资子公司
祥兴科技	指	温州祥兴科技有限公司，曾系发行人控股子公司，已注销
杭州伊恩	指	杭州伊恩自动化工程有限公司，系发行人控股子公司
小伦机械贸易	指	温州小伦机械贸易有限公司，曾用名为“温州市制药设备厂”，系发行人股东之一
温州基诺	指	温州基诺企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
温州基礼	指	温州基礼企业管理合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群启银	指	宁波梅山保税港区亿群启银股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
亿群合筑	指	嘉兴亿群合筑股权投资合伙企业（有限合伙），系发行人股东之一
WLC	指	WLC 国际投资集团有限公司，英文名“WLC International Investment Group Pty Ltd”，在澳大利亚注册成立的企业，系发行人曾经的股东
渊博投资	指	澳大利亚渊博投资控股有限公司，英文名“Australian Yuanbo Investment Holding Pty Ltd”，在澳大利亚注册成立的企业，系发行人曾经的股东
小伦科技	指	温州小伦科技发展有限公司
太极院文化	指	小伦太极院文化研究（浙江）有限公司
瓯伦包衣	指	浙江瓯伦包衣技术有限公司
温州正顺	指	温州市正顺不锈钢材料有限公司

无锡维工	指	无锡维工钢业有限公司
浙江均悦	指	浙江均悦钢业有限公司
杭州东电	指	杭州东电自动化工程有限公司
温州东电	指	温州东电自动化系统工程有限公司
杭州柏菲晓	指	杭州柏菲晓控制技术有限公司
杭州鸿信	指	杭州鸿信智能工程有限公司
合肥归元	指	合肥归元医药科技有限公司
鼎恒制药	指	温州市鼎恒制药机械设备有限公司
约书亚工业设计	指	约书亚工业设计（浙江）有限公司
Super Clean	指	Super Clean Technology Ltd
上海赞国	指	上海赞国自动化科技有限公司
温州青钢	指	温州青钢联众钢铁有限公司
上海朗瑞	指	上海朗瑞电子技术有限公司
温州药之星	指	温州市药之星医药连锁有限公司
工商银行温州分行	指	中国工商银行股份有限公司温州分行
兴业银行温州分行	指	兴业银行股份有限公司温州分行
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
报告期	指	2020 年、2021 年及 2022 年
《招股说明书》	指	发行人为本次发行上市而编制的《浙江小伦智能制造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》
《审计报告》	指	中汇出具的《浙江小伦智能制造股份有限公司审计报告》（中汇会审[2023]0413 号）
《内控鉴证报告》	指	中汇出具的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]0414 号）
《纳税鉴证报告》	指	中汇出具的《关于浙江小伦智能制造股份有限公司最近三年主要税种纳税情况的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]0418 号）
《公司章程》	指	根据上下文需要，指发行人及其前身制定并不时修订的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程》《浙江小伦制药机械有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	经发行人股东大会审议通过的并于发行人上市后生效的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程（草案）》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》及其历次修订
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》及其历次修订
《首发办法》	指	《首次公开发行股票注册管理办法》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》

《编报规则》	指	《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》
《章程指引》	指	《上市公司章程指引（2022 年修订）》
《证券法律业务管理办法》	指	《律师事务所从事证券法律业务管理办法》
《证券法律业务执业规则》	指	《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》
《审核问答》	指	《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（2023 年 2 月 17 日废止实施）
《审核规则》	指	《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》
中国	指	中华人民共和国（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）
中国法律	指	由中华人民共和国立法机关、有权部门等公开颁布并实施的有关法律、法规、规范性文件
元、万元	指	人民币元、万元

特别说明：本补充法律意见书所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致

北京大成律师事务所
关于浙江小伦智能制造股份有限公司
首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之
补充法律意见书（三）

大成证字[2022]第 158 号

致：浙江小伦智能制造股份有限公司

本所接受发行人委托，作为发行人本次发行上市的专项法律顾问，根据《公司法》《证券法》《首发办法》《编报规则》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等法律、行政法规、规章、规范性文件和证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行上市事宜出具了《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之律师工作报告》（简称“**《律师工作报告》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之法律意见书》（简称“**《法律意见书》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（简称“**《补充法律意见书（一）》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（二）》（简称“**《补充法律意见书（二）》**”），以上合称“**已申报律师文件**”。

鉴于证监会已审议通过自 2023 年 2 月 17 日起施行《首次公开发行股票注册管理办法》（证监会令第[205]号）并同步废止《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》；深圳证券交易所于 2023 年 2 月 17 日施行修订后的《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 修订）》（深证上[2023]93 号）（前述事项以下合称“**规则更新事项**”）。

同时，自《补充法律意见书（二）》出具之日至本补充法律意见书出具之日

期间（简称“**补充核查期间**”）发行人的有关情况发生了变化，本所就发行人的最新情况及因规则更新事项涉及需更新的内容出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对已申报律师文件的更新和补充，并构成其不可分割的一部分。本补充法律意见书未予更新的内容，仍以已申报律师文件为准。除非本补充法律意见书中另有说明，本补充法律意见书中所使用的简称和词语与已申报律师文件中已定义的相同词语具有相同的含义。本所在已申报律师文件中发表法律意见的前提、假设和声明同样适用于本补充法律意见书。

第一部分 关于历轮问询函回复内容的补充更新

《审核问询函》问题 2：关于历史沿革

申报材料显示：（1）发行人共同实际控制人之一王渊为澳大利亚国籍，发行人历史股东 WLC、渊博投资为外资股东；报告期内发行人经历过 1 次股权转让、1 次减资、2 次增资、1 次整体变更，申报材料未列示外商投资、外汇管理的相关手续；（2）发行人前身小伦有限设立时，股东 WLC 出资的 100 万美金来自于向陈伟、黄红萍夫妇的借款；2010 年，WLC 将其持有的小伦有限 25.00%股权转让给渊博投资，该次股权转让以公司实际控制人王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式；（3）2011 年 6 月，渊博投资将其持有的发行人 25.00%股权（对应 100.00 万美元注册资本）以原值转让给王渊；2017 年 9 月，王渊将其持有的发行人 25.00%股权以 827.6940 万元的对价转让予发行人实际控制人之一王小伦；（4）2003 年 4 月，公司前身小伦有限由温州市制药设备厂（后更名为温州小伦机械贸易有限公司，以下简称小伦机械贸易）、WLC、郑秀钗以货币形式出资设立；目前，发行人的实际控制人之王小伦和郑秀钗通过控制小伦机械贸易，间接持有发行人 21.05%股权；温州市制药设备厂历史上存在登记为集体（合作企业）的情形；发行人实际控制人、部分高管曾任职于温州市制药设备厂。

请发行人说明：（1）公司历次股权变动是否符合关于境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定；（2）渊博投资受让 WLC 持有公司 25%的股权时，“以王小伦家族持有的 WLC50%股权作为支付方式”的背景、原因、评估作价依据及定价公允性，WLC 的主营业务、实际控制人、股权结构等基本情况；（3）公司历史股东 WLC 出资的 100 万美金来自于向陈伟、黄红萍夫妇的借款的原因、还款情况，陈伟、黄红萍的基本情况，与发行人、WLC 及其关联方之间的关系；（4）渊博投资作为公司历史股东时及其后的股权结构情况，相关股东与发行人实际控制人之间的关系；（5）历次股权转让、增减资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况；（6）温州市制药设备厂、小伦机械贸易股东实际出资情况及企业性质，其参与公司历次股权变动的合法合规性及其依据、是否存在集体资产流失的情形；

温州市制药设备厂、小伦机械贸易的历史沿革、实际控制人变更情况，发行人实际控制人之王小伦和郑秀钗通过温州市制药设备厂所持发行人的股份权属是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内小伦机械贸易主营业务及经营业绩情况，与发行人间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

六、温州市制药设备厂、小伦机械贸易股东实际出资情况及企业性质，其参与公司历次股权变动的合法合规性及其依据、是否存在集体资产流失的情形；温州市制药设备厂、小伦机械贸易的历史沿革、实际控制人变更情况，发行人实际控制人之王小伦和郑秀钗通过温州市制药设备厂所持发行人的股份权属是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷；报告期内小伦机械贸易主营业务及经营业绩情况，与发行人间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

（五）报告期内小伦机械贸易主营业务及经营业绩情况，与发行人间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

小伦机械贸易报告期内的主营业务为自有房产出租，其经营业绩情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	**233.08**	275.00	249.52
净利润（万元）	**1,371.85**	2,483.40	740.67

注：净利润主要为持有发行人股权的投资收益

小伦机械贸易主营业务为自有房产出租，未从事生产；发行人主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售。因此，小伦机械贸易与发行人不存在经营相同或相似业务的情形，与发行人主营业务不存在重合部分，双方之间不存在同业竞争情形，亦不构成《审核问答》问题 5 中规定的重大不利影响的同业竞争。

同时，小伦机械贸易及其实际控制人王小伦、郑秀钗已出具《关于避免同业竞争的承诺》，承诺不会在中国境内外以任何方式直接或间接参与对发行人构成

竞争的任何业务或活动，如产生竞争情形的，将采取对维护发行人权益有利的行动以消除同业竞争。

《审核问询函》问题 3：关于派生分立

申报材料显示：（1）2019 年 3 月，公司以派生分立的方式分立为小伦有限（存续公司）和小伦科技（新设公司），小伦科技为控股股东、实际控制人控制的其他企业，小伦有限继续从事固体制剂设备的研发、生产和销售业务；（2）派生分立后，老厂区的土地及房产由小伦科技承继，账面价值合计 2,523.52 万元，占分立前小伦有限总资产的 13.39%，分立前的全部债权债务由分立后的小伦有限承继，并由小伦科技承担连带责任。

请发行人：（1）分析派生分立过程的合法合规性及其依据；（2）说明派生分立后，债权债务由发行人继承、原有土地及房产由小伦科技承继等相关安排的原因及商业合理性；（3）说明对分立资产的评估方法、评估参数、评估假设、评估程序、评估报告有效期及评估结果的客观性和公允性，审计方法、审计程序及审计结论，以及评估方、审计方的资质能力；（4）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 8 的规定，分析论证小伦科技是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争；（5）进一步分析派生分立对发行人主营业务、经营业绩、资产完整性等方面的具体影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

五、进一步分析派生分立对发行人主营业务、经营业绩、资产完整性等方面的具体影响

（二）本次分立对发行人经营业绩不存在不利影响

报告期内，发行人和小伦科技的主要财务数据如下：

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	营业收入（万元）	**29,284.35**	24,762.09	19,129.13
	利润总额（剔除股份支付影响）（万元）	**8,212.27**	6,389.50	4,630.35
小伦科技	营业收入（万元）	**472.81**	288.28	400.38
	利润总额（万元）	**-27.51**	-140.47	141.80
小伦科技营业收入占发行人营业收入的比例		**1.61%**	**1.16%**	**2.09%**
小伦科技利润总额占发行人利润总额（剔除股份支付影响）的比例		**[注]**	**[注]**	**3.06%**

注：小伦科技 2021 年、**2022 年**利润总额为负（由于当年对房产进行重新装修，租金收入下降，相关支出增加），与发行人 2021 年、**2022 年**的利润总额不具有可比性，故未列示

本次分立后，发行人的主营业务收入和利润总额（剔除股份支付影响）呈现增长趋势，并且派生分立的新设公司小伦科技的营业收入和利润总额占发行人营业收入和利润总额的比例较低，因此，本次分立对发行人的经营业绩不存在不利影响。

《审核问询函》问题 4：关于关联方和关联交易

申报材料显示：（1）2019 年，公司实际控制人王渊持有 100%股权的 Super Clean 为发行人代收货款 20.26 万元；（2）报告期内，发行人向关联方小伦科技承租房屋建筑物金额分别为 139.81 万元、335.00 万元、87.61 万元；（3）公司报告期内曾经的关联方有 10 家，部分公司为发行人上下游行业公司，或报告期与发行人存在业务往来；2022 年 4 月，公司实际控制人郑秀钗持有 55.34%股权的温州市药之星医药连锁有限公司注销。公开资料查询显示，温州市药之星医药连锁有限公司经营状态为已吊销。发行人报告期内存在关联方资金占用、第三方代收货款等财务内控不规范情况。

请发行人：（1）说明 Super Clean 报告期内的主营业务及经营状况，报告期内其代发行人收货款的原因、必要性、合理性，第三方回款是否符合行业惯例；（2）说明发行人向小伦科技租赁厂房等相关费用的定价依据及公允性；（3）说明温州市药之星医药连锁有限公司基本情况，吊销的原因；（4）结合报告期内存

在关联方资金占用、第三方代收货款等财务内控不规范情况，进一步说明针对上述财务内控不规范事项的整改情况，后续加强财务内控管理相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、说明 Super Clean 报告期内的主营业务及经营状况，报告期内其代发行人收货款的原因、必要性、合理性，第三方回款是否符合行业惯例

（三）公司的第三方回款具有偶发性，同行业公司中亚光股份存在少量第三方回款情形

经查询同行业上市公司的公开披露资料，同行业公司迦南科技、东富龙、楚天科技上市时间较早，未披露相关第三方回款情况；亚光股份存在少量第三方情况，具体如下：亚光股份在其报告期内（2019 年至 2021 年）存在第三方回款情形，形成的收入分别为 4.66 万元、273.10 万元、549.38 万元，占营业收入的比例分别为 0.01%、0.65%、1.14%，主要系客户通过其同一集团内关联公司及客户指定第三方付款给公司。

公司的第三方回款情形较为特殊，系海外客户因回款习惯将货款误打入公司关联企业，金额较小且具有偶发性。自 2019 年 2 月开始，公司未出现第三方代收货款的情形。**报告期内，公司未再出现过类似情形。**

二、说明发行人向小伦科技租赁厂房等相关费用的定价依据及公允性

（一）发行人向小伦科技租赁房产的定价依据

报告期内，发行人向小伦科技租赁房产的情况如下：

承租人	出租人	业务类型	金额（万元）		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	小伦科技	房屋建筑物承租	3.41	87.61	335.00

报告期内，发行人向小伦科技主要租赁房产用于生产以及租赁小部分办公场所用于办公和研发，租金一直为 15 元/平方米/月（含税），该租赁价格系参照市场价格及小伦科技向第三方出租的价格，由交易双方协商确定。

2021 年 3 月，待公司新厂区建设完毕后，公司的主要生产经营场所进行了搬迁，仅继续向小伦科技租赁使用部分办公场所用于研发实验使用，继续租赁系使用的实验室中布置了一整套完整的固体制剂实验设备，主要为满足客户药品试制需求，对环境的洁净度要求较高。而公司新建造的厂区设施目前全部用于固体制剂设备的生产，现有生产环境未设置相应的洁净室，公司已将研发中心建设列为本次发行上市的募投项目之一，投入使用后将替换原有的实验室，并与小伦科技终止关联租赁交易。

四、结合报告期内存在关联方资金占用、第三方代收货款等财务内控不规范情况，进一步说明针对上述财务内控不规范事项的整改情况，后续加强财务内控管理相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性

（一）2019 年公司关联方资金占用的整改情况，后续加强财务内控管理相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性

2019 年，公司控股股东、实际控制人控制的企业小伦科技从公司拆入 10 万元，该笔资金拆借系小伦科技分立初期为解决临时性资金周转需求，向公司短期拆借少量资金以满足公司日常经营需求。截至 2019 年末，小伦科技已归还该笔款项；2020 年及以后未再发生公司与关联方之间进行资金拆借等非经营性资金占用的情况。

针对该等不规范事项，公司制定或修订了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《关联交易管理制度》《资金支付与报销管理办法》等内部控制文件，加强对关联方资金占用的规范和管理。该类制度所规定的针对关联方占用公司资金的相关防范措施具体如下：

（1）明确职责划分。规定公司董事会负责防范控股股东及关联方资金占用的管理。公司董事长是防范资金占用、资金占用清欠工作的第一责任人。公司财务部门是落实防范资金占用、资金占用清欠措施的职能部门。

（2）规范与关联方之间的正常资金往来交易审批流程。明确规定公司的任何关联方未经法定程序批准，不得从公司支取资金和接受公司支付的资金。对于公司与控股股东、实际控制人及其他关联方通过采购、销售等生产经营环节产生的关联交易，由公司相应的决策机构（董事会或股东大会）按照各自权限和职责进行审批，并且公司必须与相应的关联方按照批准的内容签订相应的关联交易协议。公司董事及高级管理人员不得在未经公司相应的决策机构依照法定程序批准的情况下，要求财务人员向关联方支付资金，也不得违背相应的决策机构做出的决议或决定以及公司依法与关联方签订的关联交易协议，要求财务人员向关联方支付资金。

（3）明确财务人员支付关联方资金的操作流程。公司财务人员在接到向外支付资金的指示时，应当对照关联方清单，审查资金支出对象是否属于公司关联方。如果属于关联方资金支出，则进一步审查资金用途以及是否有相应的关联交易审批文件和协议文件。

2020 年及以后，公司未发生关联方占用公司资金的违规行为，公司已经在首次申报基准日有效执行了上述与关联方占用公司资金相关的财务内控管理制度措施。

（二）2019 年公司第三方代收货款的整改情况，后续加强财务内控管理相关制度措施的具体内容及执行情况，相关措施的有效性

2019 年 1 月，Super Clean 代发行人收回货款 20.26 万元。针对该等不规范事项，公司修订了《财务管理制度》，加强对第三方代收货款的规范和管理。该类制度所规定的针对第三方代收货款的相关防范措施具体如下：

（1）明确要求客户汇款名称应与合同签署方、发票中的购买方保持一致。

（2）明确要求收到的客户汇款非来自于合同签署方，一律不予发货，并将客户回款原路返还。

发行人严格执行相关内控管理制度，自 2019 年 2 月开始，未出现第三方代收货款的情形，整改和规范效果显著，相关内控设计合理和运行有效。

综上，公司已对报告期内财务内控不规范事项进行了有效整改，同时建立并完善了相关财务内控管理制度并得到有效执行。就公司与财务报表相关的内部控制运行情况，中汇于 **2023 年 2 月 20 日**出具《内控鉴证报告》，确认发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 **2022 年 12 月 31 日**在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

五、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 访谈 Super Clean 的实际控制人王渊，查阅 Super Clean**2019 年度、2020 年度和 2021 年度**的银行流水、财务报表，了解 Super Clean 报告期内的主营业务和经营状况。

2. 访谈 Super Clean 的实际控制人王渊和发行人的财务总监谢君，了解 Super Clean 代发行人收回货款的原因，分析合理性。

3. 查阅同行业公司的公开披露资料，了解同行业公司的第三方回款情况。

4. 访谈发行人的实际控制人，了解发行人向小伦科技租赁房产的定价依据；通过公开网站检索小伦科技所在地段周边厂房的租赁价格，查阅小伦科技向第三方出租房产的租赁协议，分析发行人向小伦科技租赁房产的租赁价格的公允性。

5. 查阅温州药之星的工商档案，访谈郑秀钗，了解温州药之星的基本情况及吊销原因。

6. 访谈发行人的财务总监谢君，查阅发行人的《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《关联交易管理制度》《资金支付与报销管理办法》《财务管理制度》等内部控制文件以及中汇出具的《内控鉴证报告》，了解财务内控不规范事项的整改情况以及加强财务内控管理的相关措施，分析措施的有效性。

《审核问询函》问题 5：关于对赌协议

申报材料显示：2021 年亿群合筑、亿群启银、何洪入股发行人时，曾与发行人及其实际控制人、相关股东签署增资协议和股东协议，约定特殊权利条款，其中包括反稀释权和股权回购权。2021 年 11 月 24 日，前述主体签署相关补充协议终止特殊权利条款。

请发行人说明涉及发行人的对赌协议是否已彻底清理，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》问题 13 的相关规定。

请保荐人、发行人律师《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 13 的相关规定发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、请发行人说明涉及发行人的对赌协议是否已彻底清理，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》问题 13 的相关规定

（二）对赌协议的清理情况符合《审核问答》问题 13 的相关规定

涉及发行人的对赌协议已彻底清理，已不存在涉及发行人的对赌等特殊权利条款，符合《审核问答》问题 13 的相关规定，具体对照情况如下：

《审核问答》问题 13 的相关规定	发行人相应情况	是否符合
投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	相关主体已签署《股东协议之补充协议》《增资协议之补充协议》，对赌协议已彻底清理，已不存在涉及发行人的对赌等特殊权利条款	是
发行人应当在招股说明书中披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示	发行人已在《招股说明书》“**第四节/十/**（十一）”披露对赌协议的具体内容以及对发行人的影响 对赌协议已彻底清理，发行人不存在对赌协议相关风险	是

《审核问询函》问题 6：关于员工持股平台

招股说明书显示，温州基诺和温州基礼为发行人的员工持股平台，未明确员工离职后的股份处理安排；温州基礼合伙人中存在已退休员工。

请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 22 条规定完善员工持股平台相关信息披露，并说明穿透计算后的公司股东人数。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 22 条规定完善员工持股平台相关信息披露

经核查，发行人已在《招股说明书》“**第四节/十七**”中，依据《审核问答》第 22 条的规定，完善员工持股平台相关信息披露，包括员工持股计划的实施背景、人员构成、价格公允性、**对公司的影响**、人员离职后的股份处理、股份锁定期、员工持股平台的规范运作情况及备案情况等内容。

《审核问询函》问题 7：关于子公司小伦进出口及温州祥兴

申报材料显示：（1）小伦进出口设立于 2010 年 4 月 14 日，原系发行人实际控制人之一王小伦控制的企业；2020 年 11 月 27 日，王小伦、程金海等人分别与发行人前身小伦有限签署了股权转让协议，将小伦进出口以 1,400 万元转让给小伦有限；小伦进出口主要从事于固体制剂设备的海外销售业务，其制药整机类产品大多向小伦有限采购；招股说明书未披露报告期内公司与小伦进出口之间的关联交易情况；（2）2019 年 6 月 17 日小伦有限、黄建祥和刘卫星共同设立祥兴科技，其中小伦有限持有 60%股权，黄建祥持有 30%股权，刘卫星持有 10%股权；祥兴科技自设立以来主要从事固体制剂设备的加工与制造，发行人于 2021

年注销祥兴科技。

请发行人说明：（1）发行人收购小伦进出口股权的定价公允性；报告期内小伦进出口的主营业务、经营业绩、主要客户及供应商、股东等情况，与发行人之间的资金、业务往来情况，如涉及关联交易，请完善招股说明书信息披露，并说明关联交易的定价公允性，以及小伦进出口是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环等情形；（2）祥兴科技的经营业绩、主要客户、供应商情况；与黄建祥和刘卫星的履历，其与发行人及其实际控制人等关联方之间的资金或业务往来情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、发行人收购小伦进出口股权的定价公允性；报告期内小伦进出口的主营业务、经营业绩、主要客户及供应商、股东等情况，与发行人之间的资金、业务往来情况，如涉及关联交易，请完善招股说明书信息披露，并说明关联交易的定价公允性，以及小伦进出口是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环等情形

（一）发行人收购小伦进出口股权的定价具有公允性

3.小伦进出口具备独立经营能力，构成完整的业务

（3）采购端，小伦进出口向小伦智造母公司以公允价格采购，且具备向第三方供应商直接采购的能力

①小伦进出口因合作关系紧密主要向小伦智造进行采购，关联采购价格公允

小伦进出口在业务开展环节已具备较强的满足海外客户需求的固体制剂设备方案设计能力与需求本土化转换的能力，在国内设备供应商挑选环节具有较为广泛的选择权。

收购完成之前，小伦进出口向小伦智造采购产品以满足客户需要，而小伦智造可以依托小伦进出口海外市场的开拓带来业务增量，并通过公允的关联交易价格留存利润。由于双方已建立了较为紧密的合作关系，在小伦智造产能充沛的前提下，小伦进出口会优先向小伦智造采购，因此小伦进出口的关联采购金额占比相对较高。报告期内，小伦进出口关联采购金额占比分别为 63.96%、81.01%和 **67.39%**，关联采购占比在收购完成后的 2021 年进一步提高，这是因小伦进出口成为小伦智造子公司后双方加强业务协同的结果，小伦进出口以公允价格向小伦智造采购，并未对其构成依赖。

小伦智造与小伦进出口的内部交易价格参照小伦智造的对外销售价格执行，其采购制药整机的平均价格与小伦智造对外销售的总体平均单价较为接近，定价公允，不存在利益输送情形，具体情况详见本补充法律意见书“问题 7/一/（二）”之相关内容。

②制药设备的市场供应较为充分，双方业务合作模式具有合理性

固体制剂设备行业的生产企业众多，产品供应充分且不具备稀缺性，在此背景下，小伦进出口与小伦智造形成较为紧密的合作具有合理性。

从小伦进出口采购的角度，小伦进出口在获客阶段即已参与了下游制药企业的生产流程设计，将海外制药企业的需求转换为具体实施方案，最终通过寻找国内供应商落实客户具体需求，对产品进行质检把控并完成交付。而海外客户在确定设备制造方案后，很少对于设备品牌提出进一步明确需求。现阶段国内制药设备行业较为分散，设备供应企业数量众多，小伦进出口基于与小伦智造的合作关系，在实际业务开展时较多向小伦智造进行采购，并非依赖于小伦品牌实现销售。

从小伦智造销售的角度，通过中间商销售是制药设备行业企业的通行做法，报告期内，小伦智造母公司向中间商客户（含小伦进出口）的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
中间商客户销售总额	**3,075.46**	2,581.98	1,178.82
向小伦进出口销售额	**931.60**	918.93	973.94
销售占比	**30.29%**	35.59%	82.62%

由上表可知，除小伦进出口外，小伦智造亦存在其他中间商客户为其带来海外终端客户的订单。公司采取订单驱动式的经营模式，在收到终端客户的具体订单后开始组织生产、销售。2021 年**与 2022 年**，小伦进出口占小伦智造中间商客户收入的比例**分别为 35.59%和 30.29%**，2020 年因海外疫情原因比例较高，这是由于小伦进出口作为具备提供售前服务能力的专业制药设备贸易商，较一般中间商客户具备更强的专业能力，在自行对接客户并完成售前服务后，交由小伦智造直接安排生产即可，而其他中间商客户推介的海外客户需要由小伦智造自行跟进完成售前服务。因此，小伦进出口与小伦智造达成的合作效率更高。

综上，小伦进出口作为小伦智造的中间商客户之一，小伦进出口的采购需求以小伦智造的现有产能即能够较好满足。同时，基于自身较强的售前服务能力，小伦进出口的销售额占小伦智造中间商客户的比例相对较高。

③小伦进出口构建了独立采购渠道，具备外部采购完成供货的能力

小伦进出口在采购渠道建设方面亦进行了投入，当小伦智造的产能紧张无法供货时，或因客户针对其他类型制药设备提出多元化需求时，小伦进出口亦具备向外部供应商采购以满足客户需求的能力，建立了独立的采购渠道。**报告期内，小伦进出口向第三方供应商采购金额占比分别为 36.04%、18.99%和 32.61%，建立了除小伦智造母公司之外的其他外部采购渠道**。

小伦进出口的供应商同样具备固体制剂设备的供应能力，产品类型与小伦智造相似，具体情况如下：

序号	供应商名称	产品供应范围
1	上海华兴制药设备有限公司	沸腾制粒设备、湿法制粒设备、混合机、提升机、清洗机等
2	北京新龙立科技有限公司	干法制粒机、压片机等
3	常州市奥方制粒机械技术有限公司	制粒设备、干燥设备、混合设备、粉碎设备
4	雍义康科技（北京）有限公司	粉碎整粒机
5	重庆东圣精工科技股份有限公司	制粒设备、包衣设备、混合设备等

因此，即使小伦智造无法供货，小伦进出口依然有充足的采购渠道以满足客户对于固体制剂设备的需求。

5.估值具有合理性与公允性

（2）评估定价的具体指标及测算过程

小伦进出口主要面向的是海外市场。经过多年发展以及国家政策的鼓励之下，国内的制药设备公司逐步缩小了与发达国家制药装备的差距，并加快了“走出去”的步伐。与此同时，2020 年的新冠疫情，为保持了较强交付能力的国内制药装备企业带来了发展契机，有实力的制药装备企业将把握机遇，利用窗口期，在多个环节切入全球制药产业链，制药设备的海外销售有望保持长期增长。小伦进出口的未来业绩是在上述背景下作出的。

收益法定价的具体指标与测算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年 7-12 月	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	1,594.52	2,129.71	2,300.09	2,438.09	2,560.00	2,560.00
净利润	347.87	349.82	369.44	378.97	382.85	382.85
净现金流量	-447.97	52.22	17.40	139.88	142.01	382.85
折现率	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%
企业自由现金流现值						1,428.61
股东全部权益价值（取整）						1,400.00

收益法方法评估下，小伦进出口预测其营业收入与净利润保持不同程度增长，2022 年至 2024 年营业收入的增长幅度分别为 8%、6%和 5%，报告期内，公司营业收入复合增长率为 **23.73%**，海外销售收入复合增长率**为 34.69%**（考虑深圳市远邦进出口有限公司），因此上述增长率在行业总体发展良好的背景下预计可以实现。

在折现率选取方面，此次评估选取与被评估单位类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，通过资本定价模型确定股权收益率，以现时的平均利率水平作为债务的资本报酬率。具体指标方面，无风险收益率按长期国债到期收益率确定，市场风险溢价根据沪深 300 成份股年末平均收益测算，贝塔系数通过可比上市公司的平均股权贝塔系数调整而得，并根据公司规模确认特有风险超额收益率。最终根据上述计算得到被评估资产组加权平均收益率为

13.97%，并以其作为被评估单位的折现率。其他收购经销商的市场案例中，泰恩康收购其经销商武汉威康股权时所采用的折现率为 13.24%，小伦进出口评估使用的折现率更高。

（3）小伦进出口具有独立开展业务的能力，关联采购占比较高未对其估值公允性产生影响

小伦进出口与小伦智造均系王小伦家族控制的公司，存在关联关系，报告期内，小伦进出口关联采购金额占比分别为 63.96%、81.01%和 **67. 39%**，占比较高。但基于小伦进出口已建立了完整供销体系，具备独立开展业务的能力，且关联采购价格公允，上述情况不会对估值的合理性产生影响，具体分析如下：

①销售端，小伦进出口的客户资源系其克服了开拓海外市场的挑战后独立获取，收入几乎全部来自于海外直销；而小伦智造母公司及王小伦不具备海外市场开拓的相关经验，不存在将海外客户资源让渡予小伦进出口的情形。

②采购端，小伦进出口以公允价格向小伦智造进行采购，已为小伦智造保留了合理利润空间。同时，由于小伦进出口同样具备向终端客户提供制药设备方案和售前服务的能力，在熟悉海外当地药政管理规范的情况下，能够将海外制药企业的需求转换为具体实施方案，寻找国内其他供应商落实完成并进行质检把控，而小伦进出口已建立了独立采购渠道，所覆盖的产品范围与小伦智造相似，因此小伦进出口也具备外部采购完成供货的能力，不会因小伦智造无法供货而导致订单流失。

③小伦进出口的盈利能力建立在为海外客户完成制药设备方案设计并以海外客户所能接受的高报价实现的，小伦进出口的海外客户多曾采购并使用过 GEA、IMA 等国际知名品牌设备，更加注重设备质量与工艺水平，对价格敏感度相对较低，即便以公允价格向国内设备供应商采购，小伦进出口依然能保持较好的盈利能力。因此，在小伦进出口与小伦智造的合作模式下，双方均保持了合理的利润空间。从商业资源方面，双方亦构成互补，小伦进出口填补了小伦智造海外市场开拓能力的空白，并为其带来了增量业务，双方形成了较好的业务协同效应，而非单方面的采购依赖，收购完成后，小伦智造也能进一步提高其盈利能

力。因此，关联采购占比较高仅为双方合作关系紧密的体现，小伦进出口仍能保持独立经营能力，不会对小伦进出口估值的公允性产生影响。

关于小伦进出口于销售端与采购端的独立开展业务能力，具体内容详见本补充法律意见书“问题 7/一/（一）”之相关内容。

6.收购完成后，小伦进出口业绩完成情况良好

2021 年**与 2022 年**，小伦进出口实现净利润 342.02 万元**和 470.43 万元**，业绩完成情况与收益法下的业绩预测基本一致，**2022 年净利润超出了业绩预测**。

同时，为了提升自身向海外终端客户直接服务的能力，尽可能提升自身品牌于海外市场的知名度，小伦智造始终具有向海外客户直接实现销售的诉求。在小伦进出口成为其全资子公司后，双方增强了业务融合，小伦进出口将部分海外客户的订单交由小伦智造直接完成。但在现阶段，由于小伦智造未组建相应的海外销售团队，业务开展系小伦进出口完成前期客户接洽、方案设计和售前服务，具体交流均系小伦进出口的人员以邮件等形式与海外终端客户直接对接，而后由小伦智造母公司进行签约、交付。2021 年，小伦智造经小伦进出口推介直接签约并实现销售的海外客户收入金额约 658.80 万元，经测算，若按原业务模式，其中可以保留在小伦进出口一端的合理利润总额为 196.03 万元，对应净利润 147.02 万元。

单位：万元

年度	项目	小伦进出口业绩贡献	业绩预测
2021 年度	2021 年度单体净利润	342.02	349.26
	订单转移母公司带来的业绩贡献	147.02	
	2021 年小伦进出口业绩贡献	**489.04**	

综上所述，收购完成后，小伦进出口一方面自身经营情况良好，2021 年单体净利润与收益法下的业绩预测基本一致。另一方面，小伦进出口通过向小伦智造推介海外终端客户，通过母公司直接销售为发行人整体带来业绩贡献。综合考虑以上两个方面，小伦进出口的业绩贡献已达到并超出了评估经营结果预测。

（二）报告期内小伦进出口的主营业务、经营业绩、主要客户及供应商、股东等情况，与发行人之间的资金、业务往来情况，如涉及关联交易，请完善

招股说明书信息披露，并说明关联交易的定价公允性，以及小伦进出口是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环等情形

1.报告期内，小伦进出口的经营情况良好

小伦进出口主要从事于固体制剂设备的海外销售业务，报告期内，其经营业绩情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	**2,205.70**	2,486.32	2,504.83
净利润（万元）	**470.43**	342.02	283.34

2.报告期内小伦进出口主要客户及供应商情况

（1）报告期内小伦进出口主要客户情况

报告期内，小伦进出口的主要客户情况如下：

期间		客户名称	销售内容	客户性质	营业收入（万元）	占主营业务收入比	是否同为母公司直接客户
2022 年度	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	包衣系列、制粒系列、容器及配件等	直销客户	467.91	21.21%	是[注]
	2	PERFETTI VAN MELLE	包衣系列	直销客户	389.57	17.66%	是[注]
	3	LABORATOIRES PHARMAFEN	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	直销客户	330.34	14.98%	否
	4	HanSung HealthYon Co.,Ltd	制粒系列	直销客户	181.62	8.23%	否
	5	CRONIMO S.A	制粒系列、辅助系列等	直销客户	154.12	6.99%	否
	合 计			-	1,523.56	69.07%	-
2021 年度	1	深圳市远邦进出口有限公司	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	中间商客户	847.97	34.11%	否
	2	DongKoo Bio Pharma Co., Ltd	制粒系列及配件等	直销客户	348.05	14.00%	否
	3	HP&C Ltd	制粒系列、辅助系列等	直销客户	334.70	13.46%	否
	4	THEU Pharmaceutical Co.,Ltd	制粒系列、辅助系列等	直销客户	316.86	12.74%	否
	5	LABORATORIOS VIJOSA S. A. DE. C. V	制药容器及配件等	直销客户	165.92	6.67%	否
	合 计			-	**2,013.49**	**80.98%**	-
2020	1	LABORATORIOS	包衣系列、制	直销客户	509.68	20.35%	否

期间	客户名称		销售内容	客户性质	营业收入（万元）	占主营业务收入比	是否同为母公司直接客户
年度		ECAR S.A	粒系列、辅助系列等				
	2	LABORATORIOS VIJOSA S. A. DE. C. V	包衣系列、辅助系列等	直销客户	459.07	18.33%	否
	3	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	包衣系列、制粒系列、辅助系列等	直销客户	350.88	14.01%	否
	4	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	包衣系列、制药容器等	直销客户	203.69	8.13%	否
	5	PMS Corporation	制粒系列、辅助系列等	中间商客户	160.91	6.42%	否
	合 计			-	**1,684.24**	**67.24%**	-

注：PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY 系小伦进出口 2015 年即取得并维护的客户资源，**PERFETTI VAN MELLE 系小伦进出口 2013 年取得并维护的客户资源，**为了提升自身向海外终端客户直接服务的能力，2022 年，小伦进出口在自行完成客户前期接洽、方案设计和售前服务后，将该客户的部分订单转移给发行人完成，故出现客户重叠情形**。2022 年之前，该等客户的交易均由小伦进出口承接并交付完成**

小伦进出口专注于海外市场开拓，主要客户多为海外的制药厂商，深圳市远邦进出口有限公司为中间商客户，其对应的终端客户亦为海外客户群体。小伦进出口独立于发行人自行开拓海外市场，其主要客户通过境外展会推介、行业推荐等方式自主取得，并非来自于发行人或其实控人的客户资源让渡。报告期各期，受制药设备行业特点影响，小伦进出口的主要客户群体变化较大，但也存在因自身设备投资需求大且对公司产品满意度较高，不断复购的情形，如 LABORATORIOS VIJOSA S. A. DE. C. V 等客户。

（2）报告期内小伦进出口主要供应商情况

报告期内，小伦进出口的主要供应商情况如下：

期间	前五名供应商名称		采购内容	采购额（万元）	占比
2022 年度	1	**发行人**	**制药整机、配件**	**931.60**	**67.39%**
	2	**合肥归元**	**料斗等**	**267.01**	**19.31%**
	3	**上海华兴制药设备有限公司**	**料斗、混合机等**	**116.99**	**8.46%**
	4	**浙江斐而瑞制药设备有限公司**	**层流罩**	**48.58**	**3.51%**
	5	**北京新龙立自动化技术有限公司**	**配件**	**2.94**	**0.21%**
	合 计			**1,367.12**	**98.89%**
2021 年度	1	发行人	制药整机、配件	918.93	81.01%

期间	前五名供应商名称		采购内容	采购额（万元）	占比
	2	合肥归元	料斗等	69.75	6.15%
	3	江苏维达机械有限公司	注吹机	56.64	4.99%
	4	上海华兴制药设备有限公司	料斗、提升加料机等	42.31	3.73%
	5	雍义康科技（北京）有限公司	粉碎机	22.74	2.00%
	合　计			**1,110.37**	**97.89%**
2020 年度	1	发行人	制药整机、配件	973.94	63.96%
	2	上海华兴制药设备有限公司	料斗、微型混合机等	218.04	14.32%
	3	合肥归元	料斗等	63.98	4.20%
	4	常州市奥方制粒机械技术有限公司	干法制粒机	58.85	3.86%
	5	东莞市南方力劲机械有限公司	口罩机	48.89	3.21%
	合　计			**1,363.70**	**89.55%**

报告期内，发行人始终为小伦进出口的最主要供应商，为其提供制药整机和配件产品。此外，当发行人产能短期不足或产品类型无法一次性满足客户全部需求时，小伦进出口亦能从其他制药设备厂商处采购客户所需的具体产品，为下游客户提供高质量的立体化服务。

报告期内，小伦进出口的主要供应商存在波动，主要因小伦进出口提供的制药整机类产品主要为固体制剂设备，其他类型制药整机是根据客户个性化需求进行的零星采购，会随客户的具体需求发生变化。

4.发行人与小伦进出口的资金、业务往来情况

报告期内，发行人与小伦进出口之间的内部交易情况以及定价公允性如下：

（1）销售商品

报告期内，发行人向小伦进出口的销售情况如下：

项目	金额（万元）		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
制药整机	**825.18**	888.72	834.98
制药容器、配件	**106.42**	30.21	138.95
合计	**931.60**	**918.93**	**973.94**

其中，小伦进出口内部采购的主要是制药整机，其内部交易价格与发行人总体平均销售价格比较情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内部交易价格（万元/台）	**30.56**	28.67	28.79
总体平均销售单价（万元/台）	**32.09**	27.69	25.17
差异（万元/台）	**-1.53**	0.98	3.62

由上表可知，发行人与小伦进出口内部交易价格与发行人对外出售的制药设备整机单价差异较小，发行人与小伦进出口的内部交易价格公允，不存在利益输送情形。

（2）采购商品

报告期内，发行人向小伦进出口的内部采购情况如下：

项目	金额（万元）		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
搅拌器等	-	-	1.90

报告期内，发行人向小伦进出口的内部采购金额分别为 1.90 万元、0 万元和 0 万元，采购内容为搅拌器、密封圈等零部件，主要根据发行人境内客户的特定需求，由小伦进出口在境外供应商处采购取得对应配件，提升了发行人在境内服务客户的整体能力。报告期内，发行人与小伦进出口的采购交易金额较小，交易价格参照了小伦进出口从境外供应商处直接采购的价格制定，交易价格公允。

（4）关联租赁

报告期内，小伦进出口向发行人租赁场所用于日常办公，具体情况如下：

单位：万元

承租人	出租人	业务类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
小伦进出口	发行人	房屋建筑物出租	**1.43**	1.07	-

7.关于小伦进出口收入与成本的核查情况

（1）针对收入主要执行的核查程序

①了解与小伦进出口销售与收款循环相关的关键内部控制环节及制度，分析相关内控措施的健全性，并测试相关内部控制运行的有效性；

②检查主要客户合同条款，判断发行人商品控制权转移/所有权上的风险和

报酬转移的时点，分析发行人收入确认时点的合理性；

③取得小伦进出口报告期内收入明细表，抽取报告期各期主要销售收入记账凭证，取得销售与收款循环各关键节点的单据，核对相关原始单据，检查收入确认时点、销售数量是否与签收单/报关单等收入确认单据一致，检查客户名称、销售数量、销售金额是否与销售发票一致，检查银行回单显示的客户名称、回款金额是否同账面一致，报告期各期收入真实性核查比例分别为 73.86%、86.56%和 **84.35%**；

④对报告期内小伦进出口主要客户进行函证程序，确认本期销售金额及期末应收账款余额，以评价收入确认的真实性、准确性、完整性。函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
小伦进出口营业收入	**2,205.70**	2,486.32	2,504.83
发函金额	**1,919.15**	2,197.96	2,068.03
发函比例	**87.01%**	88.40%	82.56%
回函金额	**1,846.23**	2,196.80	1,969.42
回函占收入比例	**83.70%**	88.36%	78.62%
回函相符金额	**1,846.23**	2,196.80	1,969.42
回函相符比例	**100.00%**	100.00%	100.00%
回函相符金额占营业收入比例	**83.70%**	88.36%	78.62%

⑤对主要客户进行访谈，了解其基本情况和经营状况、与小伦进出口之间的交易情况、合作模式等，了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期内，访谈客户共 **23** 家，报告期各期，访谈客户金额占当期收入比例分别为 75.82%、89.30%和 **79.53%**。

⑥获取小伦进出口报告期各期销售台账，对资产负债表日前后的销售记录执行收入截止测试，检查订单、销售出库单、收入确认单据，并关注期后退货情况，核查是否存在收入确认跨期的情况。

⑦获取小伦进出口出口退税金额明细，将出口退税金额与小伦进出口业务数据进行对比分析。根据《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕 39 号），小伦进出口境外销售适用于免退税办法。外贸企业出口的货

物，免征出口销售环节增值税，已出口的货物购进时所发生的进项税额予以退税。

报告期内，小伦进出口退税金额与采购数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
出口产品对应的采购金额	**1,306.34**	850.87	1,377.76
出口退税金额	**171.07**	80.54	174.9
出口退税金额占采购金额比例	**13.10%**	9.47%	12.69%
主要适用退税率	13%	13%	13%

注：根据财政部《关于深化增值税改革有关政策的公告》财税[2019]39 号文规定，发行人产品自 2019 年 7 月 1 日起适用增值税出口退税率为 13%

报告期内，小伦进出口出口退税率为 13%，2020 年，公司出口退税金额占采购金额比例与出口退税率无明显差异。2021 年小伦进出口出口退税金额占采购金额比例小于小伦进出口出口退税率，主要系 2021 年下半年小伦进出口部分出口退税金额于 2022 年进行申报退回，故产生时间性差异，考虑该部分时间性差异后，2021 年及 **2022 年**小伦进出口出口退税金额与采购数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
出口产品对应的采购金额①	**1,306.34**	850.87
出口退税金额②	**171.07**	80.54
当期受到上期出口退税金额③	**40.85**	9.72
下期受到当期出口退税金额④	**39.89**	40.85
当期实际出口退税金额⑤=②-③+④	**170.11**	111.67
出口退税金额占采购金额比例⑤/①	**13.02%**	13.12%

由上表可知，剔除时间性差异后，2021 年及 **2022 年**出口退税金额占采购金额比例与出口退税率无明显差异。

（2）针对成本费用主要执行的核查程序

①了解与小伦进出口成本核算相关的关键内部控制环节及制度，分析相关内控措施的健全性，并测试相关内部控制运行的有效性；

②核查小伦进出口成本构成情况，复核成本结转的会计处理是否正确；

③取得小伦进出口报告期内采购明细表，抽取报告期各期主要采购记账凭证，

核对相关原始单据，检查存货入库确认时点是否合同约定条款一致，报告期各期采购完整性的核查比例分别为 71.03%、86.02%和 **86.83%**；

④对报告期内小伦进出口主要外部供应商进行函证程序，确认本期采购金额及期末应付账款余额，以评价成本确认的真实性、准确性、完整性。函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额（剔除从发行人处采购部分）	**450.87**	215.37	548.90
发函金额	**432.58**	186.53	455.80
发函比例	**95.94%**	86.61%	83.04%
回函金额	**432.58**	186.53	418.11
回函占采购金额比例	**95.94%**	86.61%	76.17%
回函相符金额	**432.58**	186.53	418.11
回函相符比例	**100.00%**	100.00%	100.00%
回函相符金额占采购金额比例	**95.94%**	86.61%	76.17%

⑤对主要供应商进行访谈，了解其基本情况和经营状况、与小伦进出口之间的交易情况、合作模式等，了解主要供应商与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。报告期内，走访小伦进出口的外部供应商共 **6** 家，报告期各期，访谈供应商金额占当期采购金额的比例分别为 71.01%、76.05%和 **95.94%**。

⑥获取报告期各期小伦进出口期间费用明细账，对主要费用项目金额波动进行分析，与业务数据进行匹配；

⑦对期间费用发生情况进行抽样测试及截止测试，核查期间费用入账依据及入账期间的准确性；

⑧获取发行人、小伦进出口、小伦进出口实际控制人及关键岗位人员的银行流水进行了核查，银行流水核查的具体对象及范围如下：

序号	类型	企业名称/人员姓名
1	发行人及小伦进出口	小伦智造、小伦进出口
2	小伦进出口实际控制人	王小伦、郑秀钗、王渊、邵珏夷（王渊的配偶）
3	小伦进出口关键岗位人员	程金海（小伦进出口法人代表）、刘志勇（小伦进出口

		销售总监）、赫荣晶（小伦进出口出纳）、陈银炜（小伦进出口会计）

关于上述人员银行流水核查的具体标准，参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 21”之相关内容。

经核查，发行人与小伦进出口之间的资金往来系正常交易产生和一次偶发性资金拆借且已归还，发行人、小伦进出口及核查范围内自然人不存在大额异常资金往来，小伦进出口独立承担成本费用，不存在与发行人之间互为代垫成本费用的情形。

二、祥兴科技的经营业绩、主要客户、供应商情况；与黄建祥和刘卫星的履历，其与发行人及其实际控制人等关联方之间的资金或业务往来情况

（二）黄建祥和刘卫星的履历，其与发行人及其实际控制人等关联方之间的资金或业务往来情况

2019 年，小伦有限与黄建祥、刘卫星共同设立祥兴科技。在此之前，二人系发行人前员工，且始终从事制药设备领域的相关工作，具备较强的专业知识和丰富的行业经验。黄建祥与刘卫星的具体履历情况如下：

黄建祥，男，1974 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1991 年 7 月至 1992 年 3 月，就职于上饶灵山机械厂，担任职工；1992 年 4 月至 1993 年 7 月，就职于福建城门潘墩造纸厂，担任职工；1993 年 8 月至 1995 年 7 月，就职于温州冲剪机械厂，担任职工；1995 年 8 月至 2008 年 4 月，就职于温州市制药设备厂，担任金工车间组长、金工车间主任等职务；2008 年 4 月至 2014 年 1 月，就职于小伦有限，担任金工车间主任、生产部副部长等职务；2014 年 2 月至 2019 年 5 月，就职于宜春万申制药机械有限公司，担任生产总监、质检部长等职务；2019 年 6 月至 2020 年 12 月，就职于祥兴科技，担任总经理；2021 年 1 月至今，就职于小伦智造，担任总经办副主任。于宜春万申制药机械有限公司任职期间，黄建祥持有宜春万申制药机械有限公司 0.84%股权，对应出资额 30 万元，后于 2020 年全部转让。

刘卫星，男，1977 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1998 年 3 月至 2000 年 9 月，就职于温州渔业机械公司，担任钣金技工；2000 年 10 月至 2008 年 4 月，就职于温州市制药设备厂，担任钣金车间主任等职务；2008 年 4 月至 2011 年 3 月，就职于小伦有限，担任钣金车间主任等职务；2011 年 3 月至 2019 年 7 月，就职于浙江江南制药机械有限公司，担任机械设计工程师；2019 年 7 月至 2020 年 12 月，就职于祥兴科技，担任机械设计工程师；2021 年 1 月至今，就职于小伦智造，**现**担任**研发部研究员**。

根据黄建祥与刘卫星所提供的银行流水以及书面确认，除通过员工持股平台投资发行人、自发行人处领薪外，黄建祥、刘卫星与发行人及其实际控制人等关联方之间不存在其他资金或业务往来。

《审核问询函》问题 9：关于业务模式

申报材料显示：（1）发行人以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得订单，对于存量客户，由于制药设备属于制药企业的固定资产投入，单一客户的采购需求存在一定的周期性；（2）发行人产品多为定制化，发行人需要在售前即参与下游制药企业的生产流程设计，结合客户的具体需求形成整体方案并经客户认可后，与客户签订业务合同；（3）发行人主要通过直销方式进行销售，仅存在少量通过中间商进行销售的情形，这部分中间商主要面向海外终端客户，利用其海外市场销售渠道以及客户资源帮助发行人扩大市场份额；（4）发行人的收入主要集中于固体制剂设备领域，产品结构相对集中，而同行业可比上市公司在上市后依托资本市场进行融资扩产，或通过并购丰富了产品结构。

请发行人说明：（1）报告期内以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得的订单情况以及对应的收入占比，发行人产品在招投标过程中与竞争对手相比是否具备明显优势；通过招投标方式获取客户的过程是否合法合规；发行人及其实际控制人在其业务开展过程中是否存在商业贿赂行为；（2）报告期内存量客户的复购率情况以及新客户的获取情况，进一步说明发行人的业绩成长性；（3）报告期内发行人对新客户或新产品的定制化销售是否在售前即参与客户生产流程的设计，如

是，请提供相关的证明材料，并说明涉及的销售金额及占比；（4）发行人与中间商以及下游客户的合同约定情况，发行人通过中间商销售定制化制药设备是否符合行业惯例，该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试、售后服务等义务的主体；（5）报告期内对中间商的销售收入存在较大波动的原因及合理性；主要中间商主要客户与供应商情况，是否主要依赖发行人开展业务，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间是否存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排；相关中间商是否具备承担上述义务的能力、技术专业性以及依据；（6）报告期内通过中间商销售的设备是否均实现了终端销售以及相关证明材料；是否存在同一终端客户既通过中间商采购发行人产品又直接向发行人采购的情形，如是，请说明涉及的客户名称及采购金额，以及通过两种模式采购的原因及合理性；（7）同行业可比公司的下游客户是否存在向供应商进行整条生产线的一体化采购的情形；（8）相对单一的产品结构对发行人持续经营能力的具体影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、报告期内以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得的订单情况以及对应的收入占比，发行人产品在招投标过程中与竞争对手相比是否具备明显优势；通过招投标方式获取客户的过程是否合法合规；发行人及其实际控制人在其业务开展过程中是否存在商业贿赂行为

（一）报告期内以招投标、竞争性谈判或邀标形式取得的订单情况以及对应的收入占比，发行人产品在招投标过程中的优势

1.收入及占比情况

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
招投标形（含邀标）	**12,510.27**	**42.72%**	11,390.51	46.25%	10,059.00	52.65%
非招投标形式	**16,774.07**	**57.28%**	13,235.22	53.75%	9,045.25	47.35%
合计	**29,284.35**	**100.00%**	**24,625.73**	**100.00%**	**19,104.25**	**100.00%**

由上表可见，报告期各期公司招投标收入占比分别为 52.65%、46.25%和 **42.72%**；非招投标收入占比分别为 47.35%、53.75%和 **57.28%**，报告期内，招投标方式的收入比例基本保持稳定。

二、报告期内存量客户的复购率情况以及新客户的获取情况，进一步说明发行人的业绩成长性

得益于公司专业的运营能力、突出的产品质量和良好的服务口碑，公司与主要客户之间保持着长期稳定的合作关系。在公司产品生命周期较长以及具备固定资产属性对复购率产生影响的情况下，从客户数量维度，非首次购买公司产品的客户数量占当期客户总量的比例达到了 70.38%、68.86%和 **71.82%**，其中又以集采客户的复购率较高，报告期内，发行人集采客户收入中，来自于既有客户复购的比例分别为 92.96%、91.32%和 **96.82%**，表明公司产品质量出众，服务体系完善，通过高品质产品和服务与众多大客户建立了稳定的合作关系。

公司报告期内新客户主要来源于已通过一次性评价的客户、海外终端市场客户以及创新药剂、保健品及中成药等仿制药行业之外其他场景运用客户。一致性评价、带量采购等政策带动行业集中度提高，公司作为制药设备行业头部企业从中受益。同时，公司的产品质量和技术优势出众，能够为不同行业解决制粒、包衣难题，新客户收入中亦包含来自创新药剂、保健品等仿制药行业之外其他场景运用客户。报告期各期，公司对 **2019 年后**新增客户的销售金额分别为 9,507.99 万元、13,765.71 万元和 **14,376.07** 万元，表现出了较好的获客能力。

发行人业绩具有良好的成长性，具体情况参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 1/六”之相关内容。

三、报告期内发行人对新客户或新产品的定制化销售是否在售前即参与客户生产流程的设计，如是，请提供相关的证明材料，并说明涉及的销售金额及占比

（三）上述服务已成为公司的标准化流程，制药整机业务均有覆盖

工艺技术方案优化和工艺工程布局建议是发行人将工艺优化服务融入产品

的具体路径，提高获客及服务能力的核心环节。公司已将其规范为固有的标准化业务承接流程，在对每个客户进行制药整机的销售过程中，都会提供相应工艺技术和工程布局相关的服务，形成双方确认后的设备方案（已通过合同 URS 体现）和工程布局图。当客户提出明确要求，或在药品制造工艺存在难度时，公司亦会主动为其进行制药实验，并形成实验报告，提供制药工艺技术方面的建议。上述服务已成为公司的标准化流程，制药整机业务均有覆盖，报告期内，公司制药整机业务收入金额分别为 16,410.03 万元、20,876.37 万元和 **25,798.56** 万元，占主营业务收入比例分别为 85.90%、84.77%和 **88.52%**。

四、发行人与中间商以及下游客户的合同约定情况，发行人通过中间商销售定制化制药设备是否符合行业惯例，该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试、售后服务等义务的主体

（二）发行人通过中间商销售定制化制药设备符合行业惯例

公司产品定制化程度高，在售前即需参与客户工程布局和工艺流程等方面的设计。而由于全球范围内制药企业数量众多且区域分布广泛，公司在这种业务模式下拓展海外市场，逐个客户开发的成本较高、难度较大。而行业内的贸易商深耕海外市场多年，对于不同国家和地区的销售渠道、市场规则、消费习惯和商业模式较为熟悉，可以帮助发行人产品快速、有效地打开境外市场，覆盖更广阔的客户群体。公司通过中间商销售的模式扩大了市场份额，丰富了销售渠道，具有商业合理性。

同行业可比公司的销售模式情况具体如下：

同行业可比公司	销售模式
迦南科技	境内销售方面，公司主要采取直接销售的方式，依靠多区域布局的销售网络，通过参与客户招标或进行一对一商务谈判方式取得订单；境外销售方面，公司主要采取直接销售的方式，小部分通过国内中间商销售
东富龙	公司产品主要采取直销的方式，其中部分出口通过代理商销售。公司销售部门分为国内事业部和国际事业部，分别在国内及国际重要市场地区设立了销售及服务网点
楚天科技	国内销售采用直接面对终端客户销售的模式，按区域划分管理。国际销售主要是采取直接面对终端客户的销售方式和通过代理推介销售相结合的模式，公司逐步形成了国内、国际两大市场并驾齐驱的销售体系

亚光股份	公司及子公司乐恒节能的产品属于定制化产品，采用直销的销售模式
创志科技	**从下游客户是否最终使用公司产品的角度区分，公司客户可分为终端客户和非终端客户。通常情况下，公司直接与终端客户签订销售合同。少数情况下，公司存在对非终端客户进行产品销售的情况**

经比较，同行业可比公司多存在通过中间商进一步拓展市场份额的情形，公司通过中间商销售定制化制药设备符合行业惯例。

根据同行业可比公司的公开资料，2021 年，其不同销售模式的收入占比情况如下：

同行业可比公司	销售模式
迦南科技	直销 100%
东富龙	直销 100%
楚天科技	直销 87.10%，代销 12.90%
创志科技	**销售模式为直销，其中非终端客户收入占比约 1.86%**
发行人	买断式销售 100%； 直销至终端 89.70%，中间商模式 10.30%

注：同行业可比公司**尚未披露 2022 年年报数据**

报告期内，公司在直销模式与中间商模式下与客户签订的均为买断式合同，100%客户均为公司的直接客户，其中，中间商客户的销售占比约 10%。

根据迦南科技与东富龙的年报披露，其直销业务收入占比均为 100%，与其所描述的存在中间商/代理商销售的业务模式存在差异，迦南科技与东富龙未对其“直销模式”进行明确定义，故无法进行直接比较。根据楚天科技的年度报告披露，其直销业务收入占比 87.10%，代销业务收入占比 12.90%。

（三）该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试、售后服务等义务的主体仍为发行人

由于中间商客户仅为专业的贸易商，自身技术专业性不足，无法提供技术服务，向终端客户销售产品时，具体售前、售后的配套服务依旧由发行人提供。

关于售前生产流程设计，发行人通过中间商客户或直接与终端客户进行沟通，为其工程布局、生产工艺等提出建议，形成最终整体方案，实现固体制剂设备的销售。

关于安装调试义务，对于需要安装、调试的固体制剂设备，发行人与中间商客户在合同中即会约定相关义务，一般由发行人进行指导安装、调试。

关于售后服务条款，区别于国内终端客户普遍要求质保条款，部分国外终端客户未要求质保服务，主要系发行人售后人员前往海外进行调试或售后维修服务的相关交通费用及住宿费用将由国外终端客户承担，故部分国外终端客户选择自行设备维护，当设备故障无法自行修复时再另行付费购买维保服务，因此， 发行人仅与部分中间商客户签订了质保条款，具体签订情况取决于中间商客户的实际需求，相关质保条款不会影响发行人产品报价。签订质保条款后，发行人在质保期内为终端客户提供配件更换或设备维修的支持工作。报告期内，公司面向该等客户实际发生的维修支出金额较少。同行业可比公司的中间商质保条款情况如下：

同行业可比公司	中间商质保条款
迦南科技	中间商及境外客户通常没有质保金约定
东富龙	未披露
楚天科技	未直接披露，但披露的主要客户墨西哥 RAAM 公司的付款条款为提货时支付至 100%，存在无质保金的情形
亚光股份	未披露
创志科技	**未披露**

由上表可知，同行业可比公司迦南科技的中间商及境外客户通常没有质保金约定，楚天科技亦存在国外终端客户无质保金条款的情形，故发行人售后服务条款符合行业惯例。

五、报告期内对中间商的销售收入存在较大波动的原因及合理性；主要中间商主要客户与供应商情况，是否主要依赖发行人开展业务，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间是否存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排；相关中间商是否具备承担上述义务的能力、技术专业性以及依据

（一）中间商的销售收入存在较大波动的原因及合理性

公司主要通过直销的方式向客户群体进行销售，亦存在少量通过中间商进行销售的情形。报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分明细如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
直销模式	**26,893.19**	**92.28%**	22,089.10	89.70%	18,588.81	97.30%
中间商模式	**2,249.61**	**7.72%**	2,536.62	10.30%	515.44	2.70%
合计	**29,142.80**	**100.00%**	**24,625.73**	**100.00%**	**19,104.25**	**100.00%**

公司的下游客户数量众多，较为分散，在业务发展过程中无法充分覆盖各个地域，尤其是海外市场。公司的中间商主要面向海外终端客户，利用其海外市场成熟的销售渠道以及丰富的客户资源，是公司对终端客户的有效补充，帮助公司进一步扩大市场份额。2021 年和 **2022 年**，公司通过中间商实现销售的收入分别为 **2,536.62 万元和 2,249.61 万元，金额**较为稳定。

2020 年，公司的中间商模式下的收入占比较低，主要是由于当年新冠疫情的影响。公司的中间商客户所对应的终端客户均为境外的制药厂商等，且公司的产品运抵终端客户处后需由公司调试人员参与安装、调试工作。在新冠疫情的影响下，人员出入境和物资运输均受到限制，公司产品发出和已发货产品的调试进度都受到了影响，同时公司位于境内的中间商经营活动减少。因直销客户的沟通更为直接、顺畅，公司对直接客户的调试工作受影响较小，而当期中间商模式下的收入金额和占比出现下降。报告期内，公司向海外终端客户直接销售的金额分别为 **2,493.50 万元、2,368.98 万元和 4,523.85 万元**，受疫情影响，2020 年全年度公司仅有 2 人次出差至境外为终端客户进行设备调试，在与客户协商一致的情况下，公司又另外采取了委外调试与远程调试等方式，为海外终端客户尽快完成设备调试，尽可能满足海外终端客户的调试需求。关于境外调试的具体情形与人员匹配性，具体情况参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 8/四”之相关内容。

2022 年，中间商模式的销售比例为 **7.72%**，小幅下降，主要因全球范围疫情持续反复的情况下，公司海外调试工作已基本饱和，而当期海外直销客户的收入增长较快，中间商所面向的海外终端客户调试工作受此影响，收入占比小幅下降。

（二）主要中间商主要客户与供应商情况，不存在主要依赖发行人开展业务的情形，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间不存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排

报告期内，公司的主要中间商客户情况如下：

年度	中间商客户	中间商客户经营情况	中间商客户的主要客户	中间商客户的其他主要供应商	发行人占其采购总额比例
2022年度	广州华运机械有限公司	注册资本：200万元 人员规模：50-99人 经营状态：正常	P.Confectionery LTD.	温州健牌药业机械制造有限公司、温州森博轻工机械有限公司	约5%
	深圳市英利华贸易有限公司	**注册资本：220万 人员规模：少于50人 经营状态：正常**	**ELYS CHEMICAL INDUSTRIES LTD**	**北京新龙立科技有限公司、上海天祥健台制药机械有限公司等**	**约2%**
	惠州利荣进出口有限公司	注册资本：100万 人员规模：少于50人 经营状态：正常	Medochemie	北京新龙立科技有限公司、浙江天富科技有限公司等	约11.80%
	上海珐麦得国际贸易有限公司	**注册资本：100万 人员规模：少于50人 经营状态：正常**	**SK+F limited**	**迦南科技、楚天科技、山东新马制药装备有限公司**	**约8%**
	瑞安市天迹国际贸易有限公司	**注册资本：100万 人员规模：少于50人 经营状态：正常**	**BIOGALENIC Laboratoire 等阿尔及利亚客户**	**未透露**	**约8%**
2021年度	深圳市远邦进出口有限公司	注册资本：5,000万元 人员规模：50-99人 经营状态：正常	TEHRAN CHEMIE PHARMACEUTICAL CO.,LTD	石药集团 、浙江海森药业有限公司、浙江京新药业股份有限公司等	约0.25%
	广州华运机械有限公司	注册资本：200万元 人员规模：50-99人 经营状态：正常	P.Confectionery LTD.	温州健牌药业机械制造有限公司、温州森博轻工机械有限公司	约5%
	上海中拉贸易有限公司	注册资本：150万元 人员规模：少于50人 经营状态：正常	CIMA Industries Inc. 、BLINBIOTICS SA.DE.CV 及QKNATURA SA.DE.CV 等	东富龙、南通海发制药设备有限公司、山东新华医疗器械股份有限公司 等	约2.96%
	上海欧中医药化工有限公司	注册资本：800万元 人员规模：少于50人 经营状态：正常	Trafa Pharmaceutical、CCL、Goodwill、HIGHNOON Laboratories 及其他巴基斯坦、美洲等制药公司	浙江江南制药机械有限公司、辽宁天亿机械有限公司 等	约2.70%
	惠州利荣进出口有限公司	注册资本：100万元 人员规模：少于50人 经营状态：正常	Medochemie	北京新龙立科技有限公司、浙江天富科技有限公司等	约13.68%
2020年度	PMS corporation	年销售额：约1,400万元 人员规模：少于50人 经营状态：正常	Narae Food Tach Co.,Ltd、Mcnulty Pharm Co.,Ltd、Whan In Pharma Co.,Ltd 、	迦南科技、楚天科技、北京双鹤制药装备有限责任公司	约9.59%

年度	中间商客户	中间商客户经营情况	中间商客户的主要客户	中间商客户的其他主要供应商	发行人占其采购总额比例
			Bukwang Pharma Co.,Ltd 等海外制药公司		
	河北微纳环保科技有限公司	注册资本：300 万元 人员规模：100-199 人 经营状态：正常	湖北回盛生物科技有限公司	未透露	未透露
	久迈（上海）制药设备有限公司	注册资本：200 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	AD-DIN、Globex 等海外制药公司	上海正帆科技有限公司等	约 3%
	QUARCO TECH D.O.O	注册资本：100 万卢布 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	North Star	浙江亚光科技股份有限公司等	约 10%
	济南腾顺商贸有限公司	注册资本：1,000 万元 人员规模：少于 50 人 经营状态：正常	青州尧王制药有限公司等	重庆科旭、北京新龙立	约 5%

注：主要客户与主要供应商是中间商的重要渠道资源，中间商客户出于商业保密考虑，对该等信息的提供意愿较弱

公司中间商客户系专业的贸易商，贸易类公司因不涉及生产设备等资本性投入，注册资本低、人员规模不大对其贸易业务的开展影响较小，具有合理性。根据访谈确认，公司的中间商客户经营规模相对较大，发行人业务占其采购额的比例较低，不存在依赖发行人开展业务的情形。

经过核查发行人及其实际控制人等关联方的银行流水，对公司主要中间商客户进行访谈确认，公司的主要中间商客户与发行人及其实际控制人、董监高等关联方、发行人前员工之间不存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排。

六、报告期内通过中间商销售的设备是否均实现了终端销售以及相关证明材料；是否存在同一终端客户既通过中间商采购发行人产品又直接向发行人采购的情形，如是，请说明涉及的客户名称及采购金额，以及通过两种模式采购的原因及合理性

（一）报告期内通过中间商销售设备情况及相关证明材料

发行人与中间商的合作模式为买断式销售，且发行人的固体制剂设备产品具有高度定制化的特点，中间商只有在获取了下游订单，明确终端客户需求后才会向发行人采购固体制剂设备产品。

货物物流方面，发行人的中间商客户大多面向海外终端市场，大部分产品由

发行人直接发往港口，由中间商客户进行出口报关。在中间商客户层面，保荐机构、申报会计师、发行人律师对中间商客户执行了访谈程序，确认公司产品是否已销售至终端客户处，同时，对主要的终端用户进行了访谈程序，对于无法进行访谈的终端用户，获取了中间商客户向终端客户的报关材料及发行人前往终端客户处调试时的护照记录、机票存根等差旅记录，以核查终端销售的真实性，具体核查比例如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中间商模式收入（万元）	**2,249.61**	2,536.62	515.44
核查覆盖金额（万元）	**1,652.98**	1,766.83	341.01
核查覆盖比例	**73.48%**	69.65%	66.16%

对于需要公司负责安装、调试的产品，公司还会安排技术服务人员对设备进行安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定并经终端客户确认后，公司确认收入。对于这部分业务收入，保荐机构、申报会计师、发行人律师通过访谈终端客户、查看经最终使用方确认的调试记录文件等方式进行核查，其核查比例如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中间商模式下需要调试设备收入（万元）	**1,927.67**	2,197.23	255.13
核查终端用户确认的调试验收记录覆盖金额（万元）	**1,567.09**	1,827.76	248.52
核查覆盖比例	**81.29%**	83.18%	97.41%

报告期内，公司主要中间商客户及产品实现终端销售的情况如下：

年度	中间商客户	终端客户	销售收入（万元）	占中间商收入的比例	是否实现终端销售	证明材料
2022 年度	广州华运机械有限公司	P.Confectionery LTD.	314.20	13.97%	是	调试记录
	深圳市英利华贸易有限公司	**ELYS CHEMICALINDUSTRIES LTD**	**297.80**	**13.24%**	**是**	**调试记录**
	惠州利荣进出口有限公司	Medochemie	275.11	12.23%	是	调试记录
	上海珐麦得国际贸易有限公司	**SK+F limited**	**211.60**	**9.41%**	**是**	**发货记录**
	瑞安市天迹国际贸易有限公司	**BIOGALENIC Laboratoire 等阿尔及利亚客户**	**191.74**	**8.52%**	**是**	**调试记录**

	合计		1,290.45	57.36%	-	-
2021 年度	深圳市远邦进出口有限公司	TEHRAN CHEMIE PHARMACEUTICAL CO.,LTD	847.97	33.43%	是	调试记录
	广州华运机械有限公司	P.Confectionery LTD.	211.06	8.32%	是	调试记录
	上海中拉贸易有限公司	BLINBIOTICS SA.DE.CV 、QKNATURA SA.DE.CV	159.02	6.27%	是	调试记录
	上海欧中医药化工有限公司	Trafa Pharmaceutical 、CCL、Goodwill	114.07	4.50%	是	调试记录
	惠州利荣进出口有限公司	Medochemie	108.94	4.29%	是	调试记录
	合计		1,441.06	56.81%	-	-
2020 年度	PMS corporation	Narae Food Tach Co.,Ltd	160.91	31.22%	是	调试记录
	河北微纳环保科技有限公司	湖北回盛生物科技有限公司	52.65	10.21%	是	发货记录
	久迈（上海）制药设备有限公司	AD-DIN pharmaceuticals	45.64	8.85%	是	调试记录
	QUARCO TECH D.O.O	North Star	26.93	5.22%	是	调试记录
	济南腾顺商贸有限公司	青州尧王制药有限公司	15.04	2.92%	是	调试记录
	合计		301.17	58.43%	-	-

经核查，公司向主要中间商客户销售的产品均已实现了终端销售。

八、相对单一的产品结构对发行人持续经营能力的具体影响

（四）发行人已针对产品结构单一补充了相应风险提示

发行人已在《招股说明书》“**第三节/一/（二）**”针对产品结构单一补充了相应风险提示。

九、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人报告期内销售明细，并与销售负责人确认主要销售订单的获取方式及收入占比情况。

2. 查阅发行人招投标记录，查看发行人主要招标文件，访谈销售人员，了解发行人产品在招投标过程中与竞争对手相比具备的优势。

3. 访谈发行人主要客户，了解发行人的产品优势，以及发行人及其实际控制人在其业务开展过程中是否存在商业贿赂行为。

4. 查阅发行人 2013 年至 **2022 年**客户清单，分析客户复购情况；对于新客户，查阅发行人销售记录，并与销售人员确认新客户的获取情况。

5. 访谈销售负责人，了解发行人订单获取流程，并查看发行人为客户订单进行的实验记录以及工程布局修改记录，确定发行人售前即参与客户生产流程的具体方式。

6. 查阅发行人与主要中间商客户的合同，查看安装调试、售后服务等主要条款，并与直销客户的销售合同进行对比。

7. 查阅同行业可比公司定期报告或招股说明书，查看同行业可比公司是否存在中间商销售模式，是否存在向下游客户提供整条生产线的一体化销售的情形。

8. 查阅发行人在手订单明细，并向发行人总经理了解行业发展情况及发行人的持续经营能力。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 报告期各期公司招投标收入占比分别为 52.65%、46.25%和 **42.72%**；发行人在招投标过程中具备较强的市场竞争能力；发行人通过招投标方式获取客户的过程合法合规；发行人及其实际控制人在其业务开展过程中不存在商业贿赂行为。

2. 发行人报告期内的复购率依然达到了 70.38%、68.86%和 **71.82%**，发行人业绩具有良好的成长性。

3. 报告期内，发行人对新客户或新产品的定制化销售在售前即参与客户生产流程的设计。

4. 发行人与中间商及下游客户所签合同的主要内容较为接近，发行人通过中

间商销售定制化制药设备符合行业惯例，该种销售模式下承担售前生产流程设计以及安装调试等义务一般由发行人承担。

5. 报告期内发行人对中间商的销售收入存在较大波动主要系新冠疫情的影响，具有合理性；主要中间商不依赖发行人开展业务，与发行人及其实际控制人等关联方、发行人前员工之间不存在资金或业务往来、关联关系或其他利益安排。

6. 报告期内发行人通过中间商销售的设备均实现了终端销售；报告期内，不存在同一终端客户既通过中间商采购发行人产品又直接向发行人采购的情形。

7. 同行业可比公司的下游客户向供应商进行整条生产线的一体化采购的情形较少。

8. 发行人不断丰富核心技术产品，完善整线设备提供能力，相对单一的产品结构对发行人持续经营能力的影响较小，同时，发行人已针对产品结构单一补充了相应风险提示。

《审核问询函》问题 11：关于主要客户

申报材料显示：（1）发行人的终端客户群体主要为国内外制药企业，发行人在招股说明书中称其开拓了一大批国内外知名制药企业，客户范围覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业，亦向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等国际知名医药企业提供了产品及服务；（2）报告期内发行人前五大客户主要为制药企业，包括石药集团、华森制药、以岭药业、新华制药、贵州百灵、青岛双鲸药业等国内制药企业或上市公司，同时存在通过中间商客户或直接向部分境外制药企业销售的情形；（3）发行人下游客户主要为制药厂商，发行人产品制药设备属于下游客户的固定资产投入，单一客户的采购需求存在一定的周期性，使得其业务订单不具有连续性。

请发行人：（1）说明招股说明书中对客户群体相关信息的描述是否准确，报告期内对中国医药工业百强企业榜单中的相关企业以及国际知名医药企业的销售情况，包括但不限于销售内容、金额等，信息披露是否存在夸大或不实陈述；

（2）结合制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等，说明发行人产品复购率较低的原因，以及发行人的业绩成长性；（3）说明各类产品主要客户的名称、成立时间、行业地位、合作历史及关联关系、注册资本、经营范围及规模等基本情况，上述客户的经营、财务状况是否存在异常；（4）按照境内外销售区域划分说明主要客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异，与合同约定及行业惯例存在的差异及原因；（5）说明公司与同行业可比公司之间在客户集中度方面的差异情况并分析原因；（6）说明报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因，与客户相关产线固定资产投资额或相关设备需求量的匹配性；对上述客户销售额占其同类产品采购额的比例，相关客户是否存在单一或集中采购的情形，如存在，请说明是否符合商业逻辑或行业惯例；说明与主要客户合作的稳定性，是否存在被其他供应商替代的风险；（7）说明报告期内主要客户采购发行人产品的实际使用情况，是否在采购当期投入使用；已售出设备但客户未实际投入使用的原因，报告期内主要客户的采购时点是否存在明显超前的情形；（8）对各类产品的客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、回款情况等，说明各层次毛利率存在的差异及其原因；（9）说明报告期内各类产品主要客户进入、退出前五大的原因，新客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景，是否存在不正当竞争或通过不正当手段违规获取客户的情形；刚成立不久的客户和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对前五大客户之外其他客户销售金额真实性的核查措施、过程，核查程序能否支撑核查结论。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、说明招股说明书中对客户群体相关信息的描述是否准确，报告期内对中国医药工业百强企业榜单中的相关企业以及国际知名医药企业的销售情况，包括但不限于销售内容、金额等，信息披露是否存在夸大或不实陈述

《招股说明书》中关于客户群体的描述如下：

“发行人凭借突出的产品质量和专业的服务水平，多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，客户范围覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业，榜单前十大制药龙头企业均与公司建立了合作关系。……公司典型客户包括国药集团、扬子江药业、广药集团、恒瑞医药、华润医药、修正药业、复星医药、上药集团、齐鲁制药、石药控股等，并向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等全球知名制药厂商供应了产品。”

报告期内，发行人的销售范围覆盖中国医药工业百强企业榜单中的 58 家企业，公司对该等客户以及国际知名医药企业的具体销售情况如下：

序号	客户名称	榜单排名	销售内容	报告期内累计销售金额（万元）
一、中国医药工业百强企业榜单				
1	中国医药集团有限公司	1	混合机	40.71
2	扬子江药业集团有限公司	2	包衣机、提升机、整粒机、混合机等	215.63
3	广州医药集团有限公司	3	包衣机、混合机	25.02
4	江苏恒瑞医药股份有限公司	4	包衣机、混合机、提升机、湿法制粒机、沸腾制粒机等	537.33
5	华润医药控股有限公司	5	包衣机、湿法制粒机、沸腾制粒机、制药容器、配件等	510.47
6	上海复星医药（集团）股份有限公司	7	包衣机、混合机、料斗清洗机、湿法制粒机	49.78
7	上海医药（集团）有限公司	8	混合机、整粒机、包衣机、湿法制粒机、沸腾制粒机等	430.36
8	齐鲁制药集团有限公司	9	流化床、配件	35.22
9	石药控股集团有限公司	10	包衣机、整粒机、粉碎机、提升机、	598.11
10	中国远大集团有限责任公司	12	配件	3.46 [注]
11	拜耳医药保健有限公司	13	搅拌罐、湿法制粒机、料斗清洗机	164.43
12	阿斯利康制药有限公司	14	包衣机、混合机，提升整粒机、提升加料机、移动式清洗机	106.60
13	正大天晴药业集团股份有限公司	15	整粒机、湿法制粒机	93.69
14	辉瑞制药有限公司	16	包衣机、混合机、整粒机、沸腾制粒机	252.97

15	四川科伦药业股份有限公司	17	整粒机、包衣机、混合机、提升机	**105.86**
16	山东步长制药股份有限公司	21	包衣机、混合机	324.83
17	丽珠医药集团股份有限公司	23	混合机、湿法制粒机、沸腾制粒机	**43.00**
18	人福医药集团股份公司	25	包衣机、混合机、整粒机、提升机	**82.98**
19	华北制药集团有限责任公司	27	包衣机、**配件等**	**153.25**
20	鲁南制药集团股份有限公司	30	包衣机、混合机、整粒机	**78.68**
21	石家庄以岭药业股份有限公司	31	提升机、整粒机、包衣机、**湿法制粒机、沸腾制粒机**	**754.92**
22	江苏豪森药业集团有限公司	32	包衣机、整粒机、搅拌罐	**117.88**
23	天津市医药集团有限公司	36	包衣机、混合机	**156.30**
24	中国北京同仁堂（集团）有限责任公司	38	包衣机、整粒机、提升机、料斗	**36.68**
25	普洛药业股份有限公司	40	包衣机、整粒机、混合机	**30.18**
26	天士力控股集团有限公司	41	中药投料系列、包衣机、沸腾制粒机、湿法制粒机、混合机	**319.81**
27	浙江华海药业股份有限公司	43	混合机、整粒机	**138.45**
28	山东新华制药股份有限公司	44	包衣机、整粒机、提升机、搅拌罐	**1,010.64**
29	云南白药集团股份有限公司	45	配件等	**1.97** [注]
30	浙江海正药业股份有限公司	46	包衣机、混合机、整粒机	**525.31**
31	江苏济川控股集团有限公司	48	包衣机、混合机、湿法制粒机、整粒机	**69.08**
32	太极集团有限公司	49	制药容器、配件等	**4.95** [注]
33	浙江康恩贝制药股份有限公司	50	包衣机、整粒机、搅拌罐	**254.73**
34	瑞阳制药股份有限公司	53	包衣机、混合机、整粒机及配件等	337.14
35	山西振东健康产业集团有限公司	56	提升机、料斗等	**16.87**
36	先声药业有限公司	60	混合机、提升机、沸腾制粒机	**365.97**
37	山东鲁抗医药股份有限公司	61	包衣机、混合机	**38.76**
38	烟台绿叶医药控股有限公司	62	混合机、整粒机	**566.37**
39	仁和（集团）发展有限公司	64	包衣机	**8.73**
40	上海创诺医药集团有限公司	65	包衣机	**188.81**
41	江苏奥赛康药业有限公司	66	**配件**	**0.61 [注]**
42	浙江仙琚制药股份有限公司	67	包衣机、混合机	**107.24**
43	山东罗欣药业集团股份有限公司	71	包衣机、混合机、提升机	**69.30**
44	石家庄四药有限公司	72	包衣机	**20.41**
45	成都倍特药业股份有限公司	73	混合机、包衣机、湿法制粒机、沸腾制粒机、清洗机	**716.83**
46	辰欣科技集团有限公司	74	包衣机、混合机	**49.92**
47	京新控股集团有限公司	76	包衣机、混合机、整粒机	**122.59**
48	葵花药业集团股份有限公司	77	混合机	**8.08**

49	海思科医药集团股份有限公司	80	混合机、包衣机	**112.61**
50	北京泰德制药股份有限公司	89	搅拌罐、提升机、混合机、清洗机	**31.86**
51	贵州益佰制药股份有限公司	90	混合机、沸腾制粒机、湿法制粒机、提升整粒机、清洗机、料斗等	**101.63**
52	亚宝药业集团股份有限公司	91	包衣机、混合机	**50.27**
53	神威药业集团有限公司	93	混合机	4.42
54	好医生药业集团有限公司	94	混合机	**5.31**
55	施维雅（天津）制药有限公司	96	制药容器、配件等	**2.85** [注]
56	江苏恩华药业股份有限公司	98	包衣机、整粒机	**66.90**
57	山东齐都药业有限公司	99	整粒机	9.54
58	华邦生命健康股份有限公司	100	包衣机、混合机等	**127.64**
中国医药工业百强企业榜单小计				**10,403.95**
二、国际知名医药企业				
1	辉瑞	/	包衣机、混合机、整粒机、沸腾制粒机	**252.43**
2	默沙东		提升机、料斗、清洗机等	216.62
3	拜耳		搅拌罐、湿法制粒机、料斗清洗机	**164.36**
4	赛诺菲		包衣机、配件等	202.55
5	阿斯利康		包衣机、混合机，提升整粒机、提升加料机、移动式清洗机	**130.68**
国际知名医药企业小计				**966.63**

注：中国远大集团有限责任公司、施维雅（天津）制药有限公司、太极集团有限公司及云南白药集团股份有限公司等客户销售金额较低，主要因公司在报告期前已对该等客户实现了制药整机销售，在客户后续使用过程中向其继续销售配件等其他产品

由于公司产品制药设备属于下游客户的固定资产投入，单一客户的采购需求存在一定的周期性，使得其业务订单不具有连续性，所以部分榜单内客户未在报告期内向发行人进行采购。公司于报告期前曾向以下客户销售过制药设备产品，具体情况如下：

序号	客户名称	榜单排名	销售内容
一、中国医药工业百强企业榜单			
1	修正药业集团股份有限公司	6	包衣机
2	珠海联邦制药股份有限公司	20	包衣机
3	**杭州默沙东制药有限公司**	**24**	**提升机、料斗等**
4	西安杨森制药有限公司	29	包衣机
5	深圳市东阳光实业发展有限公司	39	包衣机、混合机、整粒机、粉碎机、提升机
6	天津红日药业股份有限公司	42	包衣机、混合机、沸腾制粒机
7	**浙江医药股份有限公司**	**52**	**包衣机、整粒机、混合机、提升机、搅拌罐**

8	华立医药集团有限公司	54	混合机、整粒机
9	东北制药集团股份有限公司	63	混合机、整粒机
10	江苏苏中药业集团股份有限公司	68	包衣机
11	中国医药健康产业股份有限公司	69	包衣机
12	悦康药业集团股份有限公司	76	包衣机
13	成都康弘药业集团股份有限公司	82	包衣机
二、国际知名医药企业			
1	诺华	/	包衣机、混合机、整粒机、沸腾制粒机

注：上表客户仅包含报告期前有销售，但报告期内无销售的客户明细

综上，截至本补充法律意见书出具之日，公司的客户群体覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 71 家制药企业，并向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等全球知名制药厂商供应了产品。《招股说明书》中对客户群体相关信息的描述准确，信息披露不存在夸大或不实陈述。

二、结合制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等，说明发行人产品复购率较低的原因，以及发行人的业绩成长性

（一）结合制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等，说明发行人产品复购率较低的原因

报告期内，公司固体制剂设备的复购率如下：

单位：家

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
客户总数（A）	**848**	835	746
其中：2013 年至当期曾购买过公司设备的客户数量（B）	**609**	575	525
复购率（B/A）	**71.82%**	**68.86%**	**70.38%**

注：1.复购率系报告期内客户中非首次购买公司产品的客户数量占比。由于公司客户较为分散，且单一客户大量采购具有周期性，以客户数量维度统计的复购率能够更直接体现公司客户粘性

2.公司产品属于下游客户的固定资产投资，制药企业的机器设备折旧年限一般为 5-10 年，因此从较早的时间点开始统计复购率具有意义，公司于 2013 年更换了报税系统，并以此作为起算时点

报告期内，公司客户的复购率分别为 70.38%、68.86%和 **71.82%**，客户复购率与其他传统行业相比相对较低，具体原因分析如下：

1.公司设备生命周期长，单一客户短期内采购具有周期性

公司的固体制剂设备多用于制药行业，由于药品生产对质量稳定性有极高的要求，制药装备的技术水平与质量是保证医药企业持续、安全、高效生产的基础，因此发行人制药设备产品的质量和稳定性较好。公司客户将设备投入使用后，由于公司设备质量较好，在生命周期内一般不需要更换，待客户兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生新的采购需求。

因此，在短期内，单一客户的采购需求存在一定的周期性，业务订单不具有连续性。但从长远来看，发行人可以凭借出众的产品质量，在现有客户未来产生采购需求时，成为其选购制药设备的首选。

2.固定资产投资属性影响客户短期内复购

公司的固体制剂设备多属于终端客户的固定资产投资，属于下游客户生产性固定资产的重要组成部分，终端客户一般在兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生对应的采购需求。区别于日常消费品，单个客户短期内不会高频率进行固定资产投资，在一定程度上影响了公司的复购率。

3.公司产品下游市场空间广阔，并可运用至保健品等其他市场

发行人所生产的固体制剂设备应用范围非常广泛，现阶段最主要的应用范围即化学药品制剂与化学原料药，同时可在生物制药和中成药等领域中使用。除药品外，发行人的制药设备亦可用于保健品等其他健康产业。随着居民生活水平和健康意识的提升，上述行业具有持续的需求来源及广阔的市场前景。

化学药品制剂领域，医药行业是关系国计民生的重要产业，与人民群众的生命健康和生活质量等切身利益密切相关，我国政府历来重视医药产业发展，各项产业政策的出台和实施，极大地促进了整个医药行业的发展，医药市场规模于 2012 年至 2019 年，始终处于持续稳健增长的态势。近年来，我国医药行业的新政不断出台，多项重磅举措相继出台和实施，例如药品审批提速、仿制药一致性评价推进、“4+7”带量采购等，随着仿制药一致性评价工作的深入开展，仿制药质量必将得到全面提高，在临床上有望实现与原研药的相互替代，改变原研药药品销售价格居高不下的局面。因此，高水平仿制药是国家降低医保负担的重要杠

杆，一致性评价工作是提高仿制药制药的必经之路，而仿制药市场渗透率将有望持续增长，从而催生制药装备市场迎来长期发展机遇。

保健品领域，2019 年，全球保健品市场规模已达 2,667.40 亿美元，中国消费市场已占据全球的 22%，是世界第二大消费市场，且中国的保健品市场在 2007 年至 2017 年的年均增幅达到 9.58%，高于同期的全球增长水平，同时，我国保健品的人均消费量较低，因而人均口径上仍有很大的发展空间。中国保健品市场兼具了增速快、空间广阔的特点，未来在人口数量的持续增加、老龄化等社会环境压力加剧的情况下，保健品市场有望保持较高的增长水平。此外，伴随食品保健品行业生产规范要求的提高，为公司提供了新的发展机遇。

随着上述市场需求的不断增长，制药行业、保健品行业均将持续进行产能升级扩张，持续进行固定资产投资，从而带动发行人所处的固体制剂设备行业市场需求的不断增加，因此，公司固体制剂设备面向的下游市场空间较大，下游市场空间对固体制剂设备复购率低的影响较小。

4.公司具备较好的市场竞争地位，有助于提高复购率

制药设备行业现阶段的行业集中度较低，制药设备企业不仅要向下游医药客户提供满足其个性化、定制化要求的制药设备，还要持续为其提供完善的后期服务，具有较为典型的品牌资源累积的特征。只有产品质量出众、服务水平专业的企业，才能成为行业内的领军企业，赢得大量优质客户的认可与市场地位。因此，客户认可度是衡量公司产品品质和竞争地位的重要标准。公司多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，客户范围覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业。除此以外，公司亦向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等国际知名医药企业提供了产品及服务。根据中国制药装备行业协会出具的说明，2019 年、2020 年和 2021 年，发行人滚筒式包衣机在同类产品中产销量名列前三，竞争优势明显。因此，从行业市场竞争格局来看，公司具备较好的市场地位，有助于公司提高复购率。

综上所述，公司产品生命周期较长以及自身的固定资产属性使得下游终端客户在短期内复购较少；下游市场空间和竞争格局等因素对公司产品的复购率的影

响较小。

三、说明各类产品主要客户的名称、成立时间、行业地位、合作历史及关联关系、注册资本、经营范围及规模等基本情况，上述客户的经营、财务状况是否存在异常

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
制药整机	**25,798.56**	**88.52%**	**20,876.37**	**84.77%**	**16,410.03**	**85.90%**
其中：包衣系列	**13,930.32**	**47.80%**	8,789.44	35.69%	8,721.25	45.65%
制粒系列	**7,105.58**	**24.38%**	7,382.46	29.98%	4,368.01	22.86%
混合系列	**2,445.66**	**8.39%**	2,320.91	9.42%	1,982.07	10.38%
辅助系列	**2,317.00**	**7.95%**	2,383.56	9.68%	1,338.70	7.01%
制药容器	**1,068.50**	**3.67%**	**1,326.28**	**5.39%**	**946.79**	**4.96%**
配件及其他产品	**2,275.73**	**7.81%**	**2,423.07**	**9.84%**	**1,747.44**	**9.15%**
合计	**29,142.80**	**100.00%**	**24,625.73**	**100.00%**	**19,104.25**	**100.00%**

报告期内，公司产品结构以制药整机为主，为公司核心产品，占主营业务收入的比例分别为 85.90%、84.77%和 **88.52%**，其中又以包衣系列产品和制粒系列产品为主，混合系列和辅助系列销售收入相对较少。故对各类产品进行逐项分析时，分为包衣系列、制粒系列和混合系列+辅助系列三大类别展开。

制药行业是目前公司产品的主要目标市场，采购额较大的客户一般为大型制药企业，该等企业固定资产投资规模较大，一般具有较高的行业地位。此外，公司部分中间商客户的采购金额亦相对较大，该等中间商客户凭借多年的海外市场开拓经验，掌握了优质的终端客户资源，具有较好的行业地位，采购需求大，成为了公司的主要客户。公司的主要客户均经营良好、财务状况不存在异常，与公司不存在关联关系。

报告期各期，公司各类产品前五大客户的具体情况如下：

1.包衣系列产品主要客户情况

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
2022 年度	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	1977 年	/	俄罗斯联邦药品制造商，产品包括痛药、防腐剂、解痉药、心脏药物、抗生素、注射液和耳鼻喉科药物等	俄罗斯联邦最大的药品制造商之一，占据俄罗斯制药市场 3%的份额，2022 年 PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY 被俄罗斯药剂专业协会评为俄罗斯最佳 INN 仿制药制造商，在俄罗斯联邦零售药品市场的医药产品销售额位居俄罗斯国内前三	销售额全年约 137 亿卢布	2015 年	否
	山东新时代药业有限公司	2001 年	35,823.80	生产、销售：中成药，中药材，中药提取物，化学药，生物工程产品，生物制品，医药中间体，原料药，无菌原料药，精神药品，食品，保健品，医疗器械，包装材料；住宿，餐饮；药物的科研开发	公司系国家级重点高新技术企业鲁南制药集团的成员之一，现有员工 4000 余名，总体规划占地 8600 亩，公司拥有国家级企业技术中心、博士后科研工作站，与全国多家高校及科研机构建立了常年科研合作关系，整体科研实力居全国同行业前列	公司年产值约 55 亿元	2004 年	否
	PERFETTI VAN MELLE	2001 年	/	专业从事各种糖果和胶姆糖的生产和销售	不凡帝范梅勒集团是全球最大的糖果、口香糖生产者和销售商之一，产品遍布全球 150 多个国家	净销售额约 24 亿欧元	2010 年	否
	广州华运机械有限公司	2010 年	200	货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）	公司于 2004 年由原广东省机械设备惠州进出口公司转制成立。近年来，公司一般贸易出口额连续位居惠州市前十名，每年的出口额都在广州市天河区名列前茅	销售额超过 10 亿元	2019 年	否
	南京易亨制药	2003 年	5,000	冻干粉针剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、	公司一家新兴的现代化制药企业，占地面积	销售额全年约 3 亿元	2003 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	有限公司			散剂、凝胶剂、乳膏剂（含激素类）、原料药（香菇多糖、曲尼司特）、阿托伐他汀钙、蒙脱石）、中药提取、药用辅料（空白丸芯）生产；医药药品、生物医药、保健食品、保健用品、食品、化妆品、消毒产品、医疗器械研发、生产、技术转让、技术咨询、技术服务	71400 平方米，建筑面积 46000 平方米，总投资 14000 万元，建有符合国家 GMP 要求的固体制剂车间，依托南京江北新区和江苏自贸区，公司启动了坐落于江北新区生物医药谷内，占地 10 万平方米的新厂区建设			
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000	制造小容量注射剂、冻干粉针剂、片剂、颗粒剂、胶囊剂、原料药（硫辛酸、尼麦角林、天琥宁、炎琥宁、七叶皂苷钠）、生物制品；中药提取；化学药、中药、生物制品、诊断试剂、保健食品等业务	经多年研发、制造、销售，培育出诺唐平®（米格列奈钙片）、维唐平®（二甲双胍格列吡嗪片）、瑞科宁®（杏灵分散片）、丹栝®（丹黄祛瘀片）、佰仁®（感冒清解颗粒），等众多有竞争力的产品	收入规模约 10,000 万元，总资产约 10 亿元	2017 年	否
	湖南九典制药股份有限公司	2001 年	32,856.27	药品、二类医疗器械、消毒剂、化工产品、卫生用品、化妆品、保健品、保健食品、食品、中医药、生物制品、植物提取物的研发；化学药品制剂、化学药品原料药、生物药品、消毒剂、卫生材料及医药用品、化工产品、食品添加剂、固体饮料的制造等业务	公司于 2017 年 10 月 10 日在深交所挂牌上市，证券代码 300705。 公司拥有符合国家 GMP 标准的原料药车间、口服固体制剂车间，是一家在制剂、原料药、药用辅料和植物提取物全方位布局的综合性制药企业，被科技部认定为国家重点高新技术企业	收入规模约 20 亿元，总资产约 20 亿元	2012 年	否
	寿光富康制药有限公司	1997 年	15,600（万美元）	基础化学原料制造；化工产品生产；染料制造许可项目：药品生产；药品进出口；有毒化学品进出口；危险化学品经营；药品类易制毒化学品销售药品委托	国家级重点高新技术企业，国家综合性新药研发技术大平台产业化示范企业。公司建立了规范的质量控制机构和完善的质量保证体系，是国内首批通过国家食品药品监督管理局新版	销售额超过 50 亿元，现有员工近 3000 人	2018 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				生产；兽药生产等业务	GMP 认证的企业，通过了美国、欧盟、世界卫生组织、法国、澳大利亚、日本、韩国、墨西哥等国际权威质量认证。 公司先后荣获“国家科学技术进步二等奖”“山东省科学技术进步一等奖”“中国驰名商标”等荣誉，建有国家认定企业技术中心，设有博士后科研工作站、山东省工程实验室等 7 个省级以上科研创新平台			
	广州华运机械有限公司	2010 年	200	货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）	公司于 2004 年由原广东省机械设备惠州进出口公司转制成立。近年来，公司一般贸易出口额连续位居惠州市前十名，每年的出口额都在广州市天河区名列前茅	销售额超过 10 亿元	2019 年	否
	山东丰金生物医药有限公司	2018 年	24,000	医药研发、生产、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	公司为以生物医药产品为主，并具备化学药物制剂生产能力的综合性医药研发、生产及销售的高新技术企业。项目占地约 168 亩，于 2019 年 5 月开工建设，总投资 8 亿元。总建筑面积约 13 万平米，其中生物医药车间约 1.2 万平米，固体制剂车间约 5 万平米。化药制剂 7 个，其中肿瘤靶向药品种 4 个，分别为舒尼替尼胶囊、厄洛替尼片、索拉菲尼片、仑伐替尼胶囊	厂房处于建设期，全部达产后，具备年产 20 亿粒片剂，2 亿粒胶囊剂，160 万支注射剂的能力，预计可实现年销售 20 亿元	2020 年	否
2020 年度	石家庄以岭药业股份有限公司	2001 年	167,070.54	硬胶囊剂、片剂、颗粒剂、合剂、小容量注射剂、中药配方颗粒的生产；食品用塑料包装容器的生产；保健食品的生产、销售；饮料的生产、销售；方便食	为中国中药 10 强企业、中国医药上市 20 强企业、中国上市公司市值 500 强企业（股票代码 002603），截至 2020 年 12 月 31 日获得专利 660 项，荣获国家科技进步一等奖、国家科技进步二	收入规模约 110 亿元以上，总资产超 100 亿元	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				品的生产、销售；中药提取物的生产；等业务	等奖、国家技术发明二等奖等国家级、省部级科技奖励三十余项			
	山东新华制药股份有限公司	1998 年	66,962.72	生产、批发、零售西药、化工原料、食品添加剂、保健食品、固体饮料、兽用药品、鱼油、制药设备、医药检测仪器及仪表；自行研制开发项目的技术转让、服务、技术咨询、技术培训；批发、零售中药材、中药饮片、医疗器械（Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类）、隐形眼镜及护理液、检测试纸（剂）等业务	我国第一家化学合成制药企业,是全球重要的解热镇痛药生产和出口基地,国内重要的心脑血管类、抗感染类、中枢神经类等生产企业。目前拥有国家一类新药文号 8 个,二类新药文号 21 个,获得授权专利 260 余项,是三星级“中国专利山东明星企业”（最高级）	收入规模 70 亿元，总资产约 80 亿元	2004 年	否
	石药集团有限公司	1992 年	52,136	投资、控股；黄金珠宝饰品销售；化学药品及中间体生物药品、医药制剂、化工原料（危险化学品及易制毒化学品除外）、保健品、药用包装材料销售，销售中试产品；石药控股集团有限公司投资的其他企业生产的产品及技术的出口业务；工厂所需原辅材料、机械设备及技术的进出口业务；医药技术开发、研制医药新工艺、新材料、新技术、新产品等业务	我国医药行业的龙头企业之一，目前在冀、晋、鲁、苏、赣、津等省市设有 10 余个药品生产基地，产品销售遍及全球 100 多个国家和地区，有 36 个品种单品种销售过亿元	收入规模约 160 亿元，总资产超 580 亿元	2006 年	否
	杨凌步长制药有限公司	2010 年	15,800	人用药品的研制、生产、销售（经营项目筹建）；货物的进出口经营（国家禁止和限制的进出口货物除外）。	集医药研究、生产、销售和诊疗服务、教育为一体的国内知名高科技健康产业公司，拥有员工万余人。连续两年，公司荣获“中国医药卫	收入规模约 2 亿元	2018 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
					生行业社会责任孺子牛奖”			
	惠氏制药有限公司	1991 年	4,210（万美元）	生产加工营养-治疗性的各种制剂，以及其他营养产品和保健食品，进口药品分包装、进口食品、保健食品分包装；销售公司生产和加工的产品；从事药品和保健品的技术研究开发和技术转让；并提供上述各项业务的相关配套服务；从事食品、保健食品、二类医疗器械（凭备案证经营）、化妆品、消毒产品的进出口及批发业务等业务	惠氏制药作为制药企业世界前 10 位，世界 500 强的跨国企业，是处方药、疫苗、生物制剂和非处方药发明、开发、制造及销售的领导者。	销售规模约 60 亿元	2004 年	否

2.制粒系列产品主要客户情况

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
2022 年度	哈尔滨珍宝制药有限公司	2001 年	40,000	药品生产；药品委托生产；药品零售；药品批发；检验检测服务；药品互联网信息服务；实验动物生产；实验动物经营	国内一流中药制剂生产公司，主导剂型以水针剂、冻干粉针剂、胶囊剂、片剂为主。其主打品种包括注射用血塞通、血塞通注射液等产品，系我国心脑血管疾病临床用药市场主要生产商	公司 2021 年末资产总额 约 18 亿元，公司 2021 年营业收入 9 亿元	2008 年	否
	山东绿叶制药有限公司	1994 年	203,180	生产、加工原料药（七叶皂苷钠、蒙脱石、辣椒碱、泛酸钠、甘氨双唑钠、水杨酸二乙胺）、精神类药品、麻醉类药品、药用辅料、片剂、硬胶囊剂、颗粒	致力于创新药物的研发、生产和销售的国际化制药公司。公司成立于 1994 年，在中国、美国和欧洲设有研发中心，在香港、新加坡和马来西亚设有分支机构，全球员工近 4000 名。公司	收入规模约 10 亿元	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				剂、冻干粉针剂、凝胶剂、小容量注射剂、散剂（有效期限以许可证为准）等业务	**现拥有 30 个中国在研药物和超过 10 个海外在研药物，在中枢神经和肿瘤领域已有多个创新制剂和创新药在欧美市场开展注册及临床研究**			
	福安药业（集团）股份有限公司	2004 年	118,971.24	药品批发，药品零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：第一类医疗器械销售，第一类医疗器械租赁，健康咨询服务（不含诊疗服务）	公司与 2011 年在深圳创业板上市，现有员工 3,000 余人，为重庆市创新型企业、重庆市抗肿瘤药物工程技术研究中心，2020-2021 年先后被评定为中国药品研发综合实力 100 强、中国化药研发实力 100 强	销售额全年超 20 亿元	2012 年	否
	山东新时代药业有限公司	**2001 年**	**35,823.80**	**生产、销售：中成药，中药材，中药提取物，化学药，生物工程产品，生物制品，医药中间体，原料药，无菌原料药，精神药品，食品，保健品，医疗器械，包装材料；住宿，餐饮；药物的科研开发**	**公司系国家级重点高新技术企业鲁南制药集团的成员之一，现有员工 4000 余名，总体规划占地 8600 亩，公司拥有国家级企业技术中心、博士后科研工作站，与全国多家高校及科研机构建立了常年科研合作关系，整体科研实力居全国同行业前列**	**公司年产值约 55 亿元**	**2004 年**	**否**
	江苏恒瑞医药股份有限公司	1997 年	639,747.76	片剂（含抗肿瘤药）、口服溶液剂、混悬剂、无菌原料药（抗肿瘤药）、原料药（含抗肿瘤药）、精神药品、软胶囊剂（含抗肿瘤药）、冻干粉针剂（含抗肿瘤药）、粉针剂（抗肿瘤药、头孢菌素类）、吸入粉雾剂、口服混悬剂、口服乳剂、大容量注射剂（含多层共挤输液袋、含抗肿瘤药）、小容量注射剂（含	公司系一家从事医药创新和高品质药品研发、生产及推广的医药健康企业，2000 年在上海证券交易所上市，截至 2017 年底，共有全球员工 15,000 人，是国内知名的抗肿瘤药、手术用药和造影剂的供应商，也是国家抗肿瘤药技术创新产学研联盟牵头单位，建有国家靶向药物工程技术研究中心、博士后科研工作站。 2018 年 5 月，福布斯发布全球最具创新力企业百强	销售额全年超 259 亿元	2011 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				抗肿瘤药、含非最终灭菌）等	榜单，恒瑞医药位列榜单第 64 位			
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000	制造小容量注射剂、冻干粉针剂、片剂、颗粒剂、胶囊剂、原料药（硫辛酸、尼麦角林、天琥宁、炎琥宁、七叶皂苷钠）、生物制品；中药提取；化学药、中药、生物制品、诊断试剂、保健食品等业务	经多年研发、制造、销售，培育出诺唐平®（米格列奈钙片）、维唐平®（二甲双胍格列吡嗪片）、瑞科宁®（杏灵分散片）、丹栝®（丹黄祛瘀片）、佰仁®（感冒清解颗粒），等众多有竞争力的产品	收入规模约 10,000 万元，总资产约 10 亿元	2017 年	否
	仙乐健康科技股份有限公司	1993 年	18,016.96	健康科技产业投资，药品研究开发，企业管理服务；营养健康及生物技术的研究、转让和技术咨询服务；保健食品销售；食品销售；化妆品生产销售；保健食品生产，食品生产；货物进出口、技术进出口等业务	一家具有国际领先水平的健康产品研发、生产型企业 产品涵盖药品、保健食品、营养强化食品及化妆品等多个领域，生产软胶囊、营养软糖、片剂、硬胶囊、粉剂、口服液等多个剂型。作为国内最早的合同生产厂家，仙乐制药早年就获得了软胶囊保健食品 GMP 证书，并一路引领中国软胶囊产业的发展	收入规模约 30 亿元	2004 年	否
	惠氏制药有限公司	1991 年	4,210（万美元）	生产加工营养-治疗性的各种制剂，以及其他营养产品和保健食品，进口药品分包装、进口食品、保健食品分包装；销售公司生产和加工的产品；从事药品和保健品的技术研究开发和技术转让；并提供上述各项业务的相关配套服务；从事食品、保健食品、二类医疗器械（凭备案证经营）、化妆品、消毒产品的进出口及批发业务等业务	惠氏制药作为制药企业世界前 10 位，世界 500 强的跨国企业，是处方药、疫苗、生物制剂和非处方药发明、开发、制造及销售的领导者。	销售规模约 60 亿元	2004 年	否
	深圳市远邦进	2005 年	5,000	经营进出口业务；医药原料、化工原料、	主要从事原料药、中间体、兽药、食品和饲料	收入规模约 4 亿美元	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	出口有限公司			保健用品的销售）等业务	添加剂、医疗用品的销售；原料药、精细化学品及关键中间体的定制合成、生产解决方案；连续三年被中国医药保健品进出口商会评为中国医药国际化百强企业，获得 2017 年度、2018 年度、2019 年度中国国际市场优质供应商与合作伙伴（60 强）企业称号			
	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	1983 年	/	药物的研发、生产和销售	韩国制药企业，从事皮肤科、泌尿科、循环系统、呼吸系统、神经精神系统、骨骼和关节领域药物的研究、开发、制造和销售	收入规模约 1,900 万美元	2018 年	否
2020 年度	植恩生物技术股份有限公司	2001 年	9,352.60	生产硬胶囊剂、栓剂、颗粒剂、片剂、原料药（奥利司他、甲磺司特、盐酸罗匹尼罗、盐酸多奈哌齐、盐酸非索非那定、盐酸托烷司琼）、药用辅料（水杨酸甲酯），销售预包装食品、保健食品，医药研究，制造、销售化工原料、医药中间体（不含药品、危险化学品），等业务	公司创建于 2001 年，是国家高新技术企业。公司专注于构建药品全生命周期管理服务体系，公司获批成立了“重庆市手性药物工程技术研究中心”、“重庆市新药设计工程技术研究中心”、“重庆市博士后科研工作站”；并与重庆大学联合共建国家级“药物先进制造技术国家地方联合工程研究中心”	收入规模约 20 亿，人数约 1,000 人	2019 年	否
	LABORATORIOS ECAR S.A	1935 年	/	药物的研发、生产和销售	主要致力于仿制药的生产和销售，其中最突出的是糖替代品，维生素和矿物质补充剂，抗晕和抗眩晕药，在委内瑞拉、厄瓜多尔、巴拿马和秘鲁市场均有销售	收入约每年 300 万美元，员工人数超过 500 人	2018 年	否
	山西华元医药生物技术有限	2011 年	8,000	生产片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、合剂、中药提取、中药饮片（净制、切制、炒、	一家以营销为龙头、新产品研发为先导，及科研、生产、营销三位一体的现代化医药集团企	收入约每年 1 亿元，员工人数约 230 人	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	公司			炙法、制炭、煅、蒸、煮、炖、燀、制霜、水飞、发芽、发酵）；直接口服中药饮片；医药生物技术咨询；光伏发电及相关服务等业务	业。主要产品有“清咽片”、“天蚕片”、“骨刺消痛胶囊”等			
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	2007 年	/	药物的研发、生产和销售	主要致力于仿制药的生产和销售	对方不愿透露销售规模信息，购买设备用于新厂房建设，投资金额约 3,000 万元	2016 年	否
	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	2013 年	/	工程企业，从事制药厂房的设计和建设	总部位于瑞士，工厂位于波兰，巴西和俄罗斯均设有办事处，致力于厂房的灭菌、消毒及洁净工程建设	每年采购规模约 15,000 万美元	2016 年	否

3.混合系列和辅助系列产品主要客户情况

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
2022 年度	山东绿叶制药有限公司	1994 年	203,180	生产、加工原料药（七叶皂苷钠、蒙脱石、辣椒碱、泛酸钠、甘氨双唑钠、水杨酸二乙胺）、精神类药品、麻醉类药品、药用辅料、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、冻干粉针剂、凝胶剂、小容量注射剂、散剂（有效期限以许可证为准）等业务	致力于创新药物的研发、生产和销售的国际化制药公司。公司成立于 1994 年，在中国、美国和欧洲设有研发中心，在香港、新加坡和马来西亚设有分支机构，全球员工近 4000 名。公司现拥有 30 个中国在研药物和超过 10 个海外在研药物，在中枢神经和肿瘤领域已有多个创新制剂和创新药在欧美市场开展注册及临床研究	收入规模约 10 亿元	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	**1977 年**	**/**	**俄罗斯联邦药品制造商，产品包括痛药、防腐剂、解痉药、心脏药物、抗生素、注射液和耳鼻喉科药物等**	**俄罗斯联邦最大的药品制造商之一，占据俄罗斯制药市场 3%的份额，2022 年 PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY 被俄罗斯药剂专业协会评为俄罗斯最佳 INN 仿制药制造商，在俄罗斯联邦零售药品市场的医药产品销售额位居俄罗斯国内前三**	**销售额全年约 137 亿卢布**	**2015 年**	**否**
	南京易亨制药有限公司	2003 年	5,000	冻干粉针剂、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、散剂、凝胶剂、乳膏剂（含激素类）、原料药[（香菇多糖、曲尼司特）、阿托伐他汀钙、蒙脱石）]、中药提取、药用辅料（空白丸芯）生产；医药药品、生物医药、保健食品、保健用品、食品、化妆品、消毒产品、医疗器械研发、生产、技术转让、技术咨询、技术服务	公司一家新兴的现代化制药企业，占地面积 71400 平方米，建筑面积 46000 平方米，总投资 14000 万元,建有符合国家 GMP 要求的固体制剂车间，依托南京江北新区和江苏自贸区，公司启动了坐落于江北新区生物医药谷内，占地 10 万平方米的新厂区建设	销售额全年约 3 亿元	2003 年	否
	福安药业（集团）股份有限公司	2004 年	118,971.24	药品批发，药品零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：第一类医疗器械销售，第一类医疗器械租赁，健康咨询服务（不含诊疗服务）	公司与 2011 年在深圳创业板上市，现有员工 3000 余人，为重庆市创新型企业、重庆市抗肿瘤药物工程技术研究中心，2020-2021 年先后被评定为中国药品研发综合实力 100 强、中国化药研发实力 100 强	销售额全年超 20 亿元	2012 年	否
	成都倍特药业股份有限公司	1995 年	45,000	生产医药产品（凭药品生产许可证核定的范围在有效期内经营）、销售本公司生产的医药产品、日化产品（不含危险	公司是一家致力于创新药、化学仿制药及中成药的研发、生产、销售及售后服务的医药集团，连续多年被评为中国医药工业百强企业、中国药品	销售额全年超 40 亿元	2013 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				化学品）；生产马来酸麦角新碱注射液、马来酸麦角新碱（凭药品生产许可证在核定的范围内在有效期内经营）；生产盐酸麻黄碱注射液（凭药品类易制毒化学品生产许可文件核定的范围内经营）	研发综合实力 100 强、成都市纳税百强企业等			
2021 年度	山东绿叶制药有限公司	1994 年	203,180	生产、加工原料药（七叶皂苷钠、蒙脱石、辣椒碱、泛酸钠、甘氨双唑钠、水杨酸二乙胺）、精神类药品、麻醉类药品、药用辅料、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、冻干粉针剂、凝胶剂、小容量注射剂、散剂（有效期限以许可证为准）等业务	致力于创新药物的研发、生产和销售的国际化制药公司。公司成立于 1994 年，在中国、美国和欧洲设有研发中心，在香港、新加坡和马来西亚设有分支机构，全球员工近 4000 名。公司现拥有 30 个中国在研药物和超过 10 个海外在研药物，在中枢神经和肿瘤领域已有多个创新制剂和创新药在欧美市场开展注册及临床研究	收入规模约 10 亿元	2004 年	否
	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000	制造小容量注射剂、冻干粉针剂、片剂、颗粒剂、胶囊剂、原料药（硫辛酸、尼麦角林、天珑宁、炎珑宁、七叶皂苷钠）、生物制品；中药提取；化学药、中药、生物制品、诊断试剂、保健食品等业务	经多年研发、制造、销售，培育出诺唐平®（米格列奈钙片）、维唐平®（二甲双胍格列吡嗪片）、瑞科宁®（杏灵分散片）、丹栝®（丹黄祛瘀片）、佰仁®（感冒清解颗粒），等众多有竞争力的产品	收入规模约 10,000 万元，总资产约 10 亿元	2017 年	否
	扬子江药业集团有限公司	2001 年	13,300	医药技术服务；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；药品生产（按《药品生产许可证》所列范围生产）等业务	扬子江药业集团创建于 1971 年，是科技部命名的全国首批创新型企业。集团总部位于江苏省泰州市，现有员工 16000 余人，旗下 20 多家成员公司分布泰州、北京、上海、南京、广州、成都、苏州、常州等地。公司相继荣获“欧洲质量奖”、“全球卓越绩效奖”（世界级）、“亚洲质量创新	收入规模约 460 亿	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
					奖”、“全国重合同守信用企业”、“全国文明单位”等称号			
	瑞阳制药股份有限公司	1998 年	36,674	许可项目：药品生产；药品委托生产；药品零售；药品批发；药品进出口；道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；医用包装材料制造；包装材料及制品销售；非居住房地产租赁；货物进出口；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	瑞阳的业务领域主要包括药品的研发与制造，拥有大量专利产品，获得国家科技进步奖，承担国家级项目 5 项，并负责起草了 42 个新药产品的国家药品标准	收入规模约 70 亿	2004 年	否
	深圳市远邦进出口有限公司	2005 年	5,000	经营进出口业务；医药原料、化工原料、保健用品的销售）等业务	主要从事原料药、中间体、兽药、食品和饲料添加剂、医疗用品的销售；原料药、精细化学品及关键中间体的定制合成、生产解决方案；连续三年被中国医药保健品进出口商会评为中国医药国际化百强企业，获得 2017 年度、2018 年度、2019 年度中国国际市场优质供应商与合作伙伴（60 强）企业称号	收入规模约 4 亿美元	2019 年	否
2020	辉瑞制药有	1989 年	8,040	生产经营化学药品原料药，制剂药；畜	公司是一家拥有 150 多年历史的世界著名的研究	收入规模超过 150 亿	2003 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
年度	限公司		（万美元）	用化学药品原料药，制剂药；农用杀菌剂，植物生长激素，微生物农药原料药；化工商品、生物制品、包装材料、机械设备及其零部件的销售；货物进出口、技术进出口等业务	开发型跨国制药企业，产品治疗领域包括心血管系统、内分泌系统、精神健康和神经系统疾病、泌尿和生殖系统疾病、感染性疾病、关节炎及疼痛、眼科、肿瘤及女性健康等	元		
	江苏德源药业股份有限公司	2004 年	6,525.05	片剂、硬胶囊剂、原料药（盐酸吡格列酮、那格列奈）的研发、生产	公司于 2021 年成为北京证券交易所首批上市企业,股票代码:832735,股票简称:德源药业。 公司拥有资产 8.38 亿元,分别建有制剂工厂和原料药工厂,原料制剂综合生产基地新建项目正在稳步推进,并在南京设立了南京德源药业有限公司。公司研发、生产和销售的产品覆盖高血糖、高血压、高血脂和周围神经病变治疗等领域	收入规模超过 5.14 亿元	2005 年	否
	四川恩威制药有限公司	2005 年	11,771.37	研究，生产药品、卫生用品、消毒用品、医疗器械、药品包装材料和容器、化妆品、日用化学品（不含危险品）、房屋租赁；制药技术开发、咨询、转让、服务；销售本公司产品；普通货运（公路运输）；货物进出口	公司长期致力于医药新品种的研发、推广，对市场有着中长期的发展战略，目前主要产品有洁尔阴品牌系列等上百种产品	收入规模约 7 亿元	2019 年	否
	仙乐健康科技股份有限公司	1993 年	18,016.96	健康科技产业投资，药品研究开发，企业管理服务；营养健康及生物技术的研究、转让和技术咨询服务；保健食品销售；食品销售；化妆品生产销售；保健食品生产，食品生产；货物进出口、技	一家具有国际领先水平的健康产品研发、生产型企业 产品涵盖药品、保健食品、营养强化食品及化妆品等多个领域，生产软胶囊、营养软糖、片剂、硬胶囊、粉剂、口服液等多个剂型。 作为国内最早的合同生产厂家，仙乐制药早年就获	收入规模约 30 亿	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	行业地位	经营情况	开始合作时间	是否存在关联关系
				术进出口等业务	得了软胶囊保健食品 GMP 证书，并一路引领中国软胶囊产业的发展			
	植恩生物技术股份有限公司	2001 年	9,352.60	生产硬胶囊剂、栓剂、颗粒剂、片剂、原料药（奥利司他、甲磺司特、盐酸罗匹尼罗、盐酸多奈哌齐、盐酸非索非那定、盐酸托烷司琼）、药用辅料（水杨酸甲酯），销售预包装食品、保健食品，医药研究，制造、销售化工原料、医药中间体（不含药品、危险化学品），等业务	公司创建于 2001 年，是国家高新技术企业。公司专注于构建药品全生命周期管理服务体系，公司获批成立了“重庆市手性药物工程技术研究中心”、“重庆市新药设计工程技术研究中心”、“重庆市博士后科研工作站”；并与重庆大学联合共建国家级“药物先进制造技术国家地方联合工程研究中心”	收入规模约 20 亿，人数约 1,000 人	2019 年	否

四、按照境内外销售区域划分说明主要客户在各类产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异，与合同约定及行业惯例存在的差异及原因

（二）与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的具体情况如下：

项目	迦南科技	东富龙	楚天科技	亚光股份	创志科技
产品定价	主要依据客户需求、公司产能、订单竞争对手及原材料成本等情况综合定价	依据客户需求、项目技术指标的不同要求等进行定价	根据产品的标准、配置、单机类别、数量及性能不同，产品价格不同	依据客户对定制化程度、项目技术指标的不同要求以及项目竞争的激烈程度等因素，以及所耗用的外购件材质、型号、加工难度进行定价	**通常采用“成本加成+竞争性谈判”的定价原则。由于公司主要产品的定制化程度较高，因此公司主要考虑具体产品的技术难度、设备要求、设计产能、功能配置、配件选用等因素进行报价**
收款方式	银行转账与承兑汇票	银行转账与承兑汇票或信用证	银行转账与承兑汇票	银行转账与承兑汇票	**银行转账与承兑汇票**
信用期	按照合同约定方式进行付款，但未披露具体比例。考虑合作的长期稳定性及大客户的关系维护，公司对部分大客户授予较长的信用宽限期	公司销售合同结算通常分阶段收款，合同订立时收取部分预收款项，客户提货时收取大部分剩余款项，剩下5%-10%的尾款作为验收款项和质保金。国外销售收款分两个阶段，即合同签订时预收30%的货款、FAT后报关发运前收取其余的70%货款	公司销售合同结算通常分阶段收款。通常合同预付款30%、提货款60%，质保金10%质保期满后一周内付清	一般而言，在签订合同后，预收约20%-30%的货款，随即组织生产。在完工产品发货之前收取客户约30%-50%的货款。待设备发货到客户现场，完成调试之后，收取客户约10%-30%的货款。剩余5%-10%的质保金，一般按照合同的规定，在设备运行或设备发货到客户现场满一段时间之后收取	**主要采用根据合同进度分阶段收款的结算方式，收款节点一般包括合同签订款（一般为30%至50%）、发货款（一般为30%至60%）、验收款（一般为20%-40%）及质保金（一般为5%-10%）等**
运输方式	公司按订单组织生产，由公司运输至客户指定现场或者出口港	由公司负责将货物运输至客户现场	由公司负责将货物运输至客户现场	公司委托物流配送至客户指定地点，运费由公司承担。外销客户一般为FOB与CIF模式结算，公司承担	**公司运输方式为第三方物流运输，运费由公司承担**

				工厂至装出口港的运输义务和费用	
产品售后	存在质保期，但未披露质保期限	质保范围在合同条款中予以约定，质保期间一般为售后一年	质保期间一般为售后一年	销售合同通常约定质保期为 1 年	**公司通常给予客户 1 年左右的质保期**

从上表可见，公司不同销售模式下在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面与同行业可比公司相关业务整体不存在重大差异，符合行业惯例。

五、说明公司与同行业可比公司之间在客户集中度方面的差异情况并分析原因

公司客户集中度较为分散，与同行业可比公司一致。报告期内，发行人前五大客户的收入金额与占比情况和同行业可比公司的比较情况如下：

同行业公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	**未披露**	20.42%	22.68%
东富龙	**未披露**	26.98%	12.02%
楚天科技	**未披露**	21.56%	8.28%
亚光股份	**未披露**	25.04%	29.34%
创志科技	**41.16%**	**41.53%**	**42.07%**
平均值	**41.16%**	27.11%	22.88%
发行人	**17.52%**	**17.83%**	**14.23%**

注：同行业可比公司未披露 2022 年主要客户收入占比情况，**创志科技以 2022 年 1-6 月前五大收入占比情况进行对比**

创志科技前五大客户收入占比超过 40%，集中度高于其他同行业可比公司，主要系其整体业务规模相对较小。剔除创志科技后，2020 年至 2021 年，同行业可比公司前五大客户收入占比平均值分别为 18.08%和 23.50%，客户集中度亦较为分散，但略高于发行人前五大客户的收入占比，主要是由于同行业可比公司经过多年发展，业务范围中包括了生产线的整体解决方案，如迦南科技已初步具备向制药企业提供固体制剂智能工厂整体解决方案的能力，东富龙、楚天科技能够提供水针系统、冻干系统等整条生产线的整体解决方案并兼具工程施工能力，因此，单个客户的销售金额相对较大。

而发行人现阶段主要专注于单机产品销售和小范围连线设备的供应，单个客

户销售金额相对较小，前五大客户的合计销售额亦远低于同行业可比公司，所以发行人客户集中度相对较低。在这种客户集中度的差异之下，相较于同行业可比上市公司，公司客户群体更为分散，对单个客户的依赖度更低。

六、说明报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因，与客户相关产线固定资产投资额或相关设备需求量的匹配性；对上述客户销售额占其同类产品采购额的比例，相关客户是否存在单一或集中采购的情形，如存在，请说明是否符合商业逻辑或行业惯例；说明与主要客户合作的稳定性，是否存在被其他供应商替代的风险

（一）报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因，与客户相关产线固定资产投资额或相关设备需求量的匹配性

1.报告期内对各类产品主要客户销售金额发生较大变化的原因

公司客户将设备投入使用后，由于公司设备质量较好，在生命周期内一般不需要更换，待客户兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生新的采购需求。因此，在短期内，单一客户的采购需求存在一定的周期性，业务订单不具有连续性，故主要客户在报告期内，销售金额变化较大。

报告期内，公司各类产品的前五大客户销售金额变动具体分析如下：

（1）包衣系列

年度	客户名称	收入金额（万元）
2022 年度	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	982.28
	山东新时代药业有限公司	677.88
	PERFETTI VAN MELLE	606.28
	广州华运机械有限公司	313.27
	南京易亨制药有限公司	311.33
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	300.97
	湖南九典制药股份有限公司	245.34
	寿光富康制药有限公司	238.94
	广州华运机械有限公司	211.06
	山东丰金生物医药有限公司	190.27
2020 年度	石家庄以岭药业股份有限公司	535.04
	山东新华制药股份有限公司	428.50

	石药集团有限公司	380.53
	杨凌步长制药有限公司	324.83
	惠氏制药有限公司	278.19

报告期内，公司包衣系列设备前五大客户变动较大，仅广州华运机械有限公司在报告期内重复购买了包衣系列设备。广州华运机械有限公司于 2021 年及 **2022 年**分别购买金额为 211.06 万元及 313.27 万元，主要系广州华运机械有限公司为公司中间商客户，2021 年及 **2022 年**分别为不同终端客户进行购买。

（2）制粒系列

年度	客户名称	收入金额（万元）
2022 年度	**哈尔滨珍宝制药有限公司**	**642.92**
	山东绿叶制药有限公司	**460.00**
	福安药业（集团）股份有限公司	405.13
	山东新时代药业有限公司	**370.80**
	江苏恒瑞医药股份有限公司	263.72
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	842.39
	仙乐健康科技股份有限公司	527.26
	惠氏制药有限公司	407.08
	深圳市远邦进出口有限公司	379.75
	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	321.53
2020 年度	植恩生物技术股份有限公司	457.08
	LABORATORIOS ECAR S.A	371.21
	山西华元医药生物技术有限公司	209.73
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	177.29
	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	168.47

报告期内，公司制粒系列设备主要客户均未在报告期内重复购买制粒系列设备，主要系制粒系列设备为固体制剂设备中核心工艺设备，对药品的质量及制药稳定性较为重要，单个客户短期内不会高频率进行更换。

（3）混合系列及辅助系列

年度	客户名称	收入金额（万元）
2022 年度	**山东绿叶制药有限公司**	**305.58**
	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	**282.30**
	南京易亨制药有限公司	**215.75**
	福安药业（集团）股份有限公司	208.14

	成都倍特药业股份有限公司	**163.10**
2021 年度	山东绿叶制药有限公司	492.04
	北京四环科宝制药股份有限公司	385.40
	扬子江药业集团有限公司	239.82
	瑞阳制药股份有限公司	237.17
	深圳市远邦进出口有限公司	191.28
2020 年度	辉瑞制药有限公司	180.35
	江苏德源药业股份有限公司	178.85
	四川恩威制药有限公司	159.12
	仙乐健康科技股份有限公司	135.42
	植恩生物技术股份有限公司	103.10

报告期内，公司混合系列及辅助系列设备前五大客户**中山东绿叶制药有限公司在报告期内重复购买了辅助系列设备或混合系列设备。山东绿叶制药有限公司于 2021 年及 2022 年分别购买金额为 492.04 万元及 305.58 万元，分别由集团母公司山东绿叶制药有限公司及子公司成都绿叶维信生物医药有限公司购买**。

（二）对上述客户销售额占其同类产品采购额的比例，相关客户是否存在单一或集中采购的情形，如存在，请说明是否符合商业逻辑或行业惯例

报告期内，公司主要产品主要客户的销售额占其同类产品采购额比重的情况如下：

主要产品	序号	客户名称	向发行人采购额占其同类产品的采购比例	是否为单一采购
包衣系列	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	100.00%	是
	2	**山东新时代药业有限公司**	**约占 50%**	**否**
	3	**PERFETTI VAN MELLE**	**未透露**	**未透露**
	4	广州华运机械有限公司	未透露	未透露
	5	南京易亨制药有限公司	约占 95%	否
	6	北京四环科宝制药股份有限公司	100.00%	是
	7	湖南九典制药股份有限公司	100.00%	是
	8	寿光富康制药有限公司	100.00%	是
	9	山东丰金生物医药有限公司	100.00%	是
	10	石家庄以岭药业股份有限公司	100.00%	是
	11	山东新华制药股份有限公司	未透露	未透露
	12	石药集团有限公司	100.00%	是

	13	杨凌步长制药有限公司	100.00%	是
	14	惠氏制药有限公司	约占 25%	否
制粒系列	1	**哈尔滨珍宝制药有限公司**	**100.00%**	**是**
	2	山东绿叶制药有限公司	100.00%	是
	3	福安药业（集团）股份有限公司	约占 50%	否
	4	**山东新时代药业有限公司**	**约占 50%**	**否**
	5	江苏恒瑞医药股份有限公司	100.00%	是
	6	北京四环科宝制药股份有限公司	100.00%	是
	7	仙乐健康科技股份有限公司	约占 20%	否
	8	惠氏制药有限公司	约占 25%	否
	9	深圳市远邦进出口有限公司	100.00%	是
	10	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	100.00%	是
	11	植恩生物技术股份有限公司	约占 60%	否
	12	LABORATORIOS ECAR S.A	约 30%	否
	13	山西华元医药生物技术有限公司	100.00%	是
	14	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	未透露	未透露
	15	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	未透露	未透露
混合系列与辅助系列	1	山东绿叶制药有限公司	100.00%	是
	2	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	100.00%	是
	3	南京易亨制药有限公司	约占 95%	否
	4	福安药业（集团）股份有限公司	约占 50%	否
	5	成都倍特药业股份有限公司	100.00%	是
	6	北京四环科宝制药股份有限公司	100.00%	是
	7	扬子江药业集团有限公司	100.00%	是
	8	瑞阳制药股份有限公司	100.00%	是
	9	深圳市远邦进出口有限公司	100.00%	是
	10	辉瑞制药有限公司	未透露	未透露
	11	江苏德源药业股份有限公司	100.00%	是
	12	四川恩威制药有限公司	100.00%	是
	13	仙乐健康科技股份有限公司	约占 20%	否
	14	植恩生物技术股份有限公司	约占 60%	否

注：上表客户向发行人采购额占其同类产品的采购比例系向公司采购的所有产品占其同类产品的比例，未具体区分各类型设备占比

根据客户访谈确认，报告期内，发行人销售占多数主要客户同类产品采购比重为 100%，这表明客户采购包衣设备或制粒设备等产品时，全部向发行人进行采购，但不表明发行人整条固体制剂生产线的其他设备均向发行人进行采购。发

行人销售占多数主要客户同类产品采购比重较高，具有商业逻辑，具体原因如下：

①发行人的主要产品系工艺设备，客户为保持产品质量的一致性，以及生产工艺保密性的考虑，一般仅会选择一家供应商进行采购

发行人销售占客户同类型产品的采购比例较高，这主要是受发行人所提供的工艺设备特点影响，发行人的主要产品包衣设备和制粒设备系工艺设备，直接作用于药品的生产环节，与药品生产所用的具体物料特性和生产工艺高度相关，公司在向客户提供产品前即参与具体的生产流程设计，整体方案需得到客户认可后生产、销售具体产品。由于双方在过程中的合作较为深入，为保持产品质量的一致性，以及生产工艺保密性的考虑，客户针对同一道工艺中的设备一般仅会选择一家供应商进行采购。

②客户同一条生产线上同一道工序的设备数量较少

客户一条生产线上同一道工艺中的设备数量根据该产线设计时的产量决定，单一工序的设备数量往往较少，存在较多生产线单道工序仅有一至两台设备的情形，故客户通常在同一批次采购中对同一工艺的相关设备进行统一采购，且仅选择一家供应商进行采购具有合理性。

③制药企业设备采购呈现出整线化发展趋势，集中向单一供应商采购的范围将从制药设备单机往整线进一步发展

出于提高设备兼容性、维护便利、保持设备一致性等因素考虑，制药企业设备采购呈现出整线化发展趋势，集中向单一供应商采购的范围将从制药设备单机往整线进一步发展，因此，公司客户集中采购的情形符合行业惯例。

此外，当客户同时新建多条生产线时，会根据每条生产线的工艺要求选择不同的制药设备供应商；或是在选购混合设备、辅助设备等非工艺设备时，客户也会同时从多家供应商中进行选择。所以，也存在客户同时向其他制药设备供应商采购同类型产品的情形。同行业可比公司未披露其客户的设备采购具体情形。

综上，发行人销售占客户同类型产品的采购比例较高具有合理性。

（三）与主要客户合作长期、稳定，被其他供应商替代的风险较小

1.公司与主要客户的合作关系较为稳定

发行人凭借突出的产品质量和专业的服务水平，多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，主要产品在下游市场得到了较为广泛地应用及客户的普遍认可。

但由于公司产品属于下游客户的固定资产投资，制药企业的机器设备折旧年限一般为 5-10 年，单个客户不会在短期内进行频繁采购。公司与主要客户合作的稳定性，主要体现在公司所具备的广泛、优质的客户基础，能够提供稳定、长久的订单来源。

报告期各期，公司客户数量分别为 746 家、835 家和 **848** 家，报告期内的客户数量合计已超过 **1,600** 家，已维系了较为广泛的客户群体。其中，非首次向公司购买产品的客户数量占比分别为 70.38%、68.86%和 **71.82%**，公司在开拓新客户的同时，保持了既有客户的较强粘性。报告期各期，公司单个客户收入金额在 50 万元以上的客户数量分别为 93 家、115 家和 **151** 家，客户数量占比为 12.47%、13.77%和 **17.81%**，但贡献了公司当期大部分收入来源。因此，当公司所维护的广泛客户群体中产生兴建新产线需求或原有产线翻新需求时，能够为公司带来稳定、持续的订单来源。

发行人与主要客户的具体合作情况请详见本补充法律意见书“问题 11/三”之相关内容。

3.公司具备市场竞争优势，被其他供应商替代的风险较小

① 公司客户基础较好，包衣机产品在行业内处于领先

制药设备行业现阶段的行业集中度较低，制药设备企业不仅要向下游医药客户提供满足其个性化、定制化要求的制药设备，还要持续为其提供完善的后期服务，具有较为典型的品牌资源累积的特征。只有产品质量出众、服务水平专业的企业，才能成为行业内的领军企业，赢得大量优质客户的认可与市场地位。因此，客户认可度是衡量公司产品品质和竞争地位的重要标准。公司多年以来开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，客户范围覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业。除此以外，公司亦

向辉瑞、诺华、默沙东、拜耳、赛诺菲、阿斯利康等国际知名医药企业提供了产品及服务。根据中国制药装备行业协会出具的说明，2019 年、2020 年和 2021 年，发行人滚筒式包衣机在同类产品中产销量名列前三，市场竞争优势明显，滚筒式包衣机是目前最主流的包衣机种类，公司包衣机产品均为滚筒式结构。

② 公司凭借自身技术优势，与客户建立了较强的业务粘性

公司产品定制化属性较强，凭借自身技术优势和多年行业深耕所积淀的工艺技术，与客户之间建立了较强的业务粘性，关于公司的具体技术优势，参见《关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》“问题 1/一”之相关内容。

③公司通过长时间业务积累和技术投入，已取得较为领先的市场地位，具有竞争优势

公司的竞争优势是通过深度介入客户制药工艺流程，以大量实践和项目经验积淀形成的，尤其在包衣机领域，公司已凭借多年行业深耕取得较为领先的市场地位，可以通过获取优质客户、继续挖掘下游行业的代表性需求、进一步巩固技术优势形成良性循环，不断扩大自身竞争优势。同时，制药装备行业具有较为典型的品牌资源累积的特征，而品牌知名度的建立需要长时间业务积累和技术投入，因此公司竞争优势将在较长时间内存在，短期内被竞争对手超越的可能性较低。

综上，公司凭借对制药工艺的深入理解，具备契合客户高度个性化需求的服务能力，并以此保持客户粘性，公司与大部分客户保持了长期、稳定的合作关系。公司产品具有技术先进性和较强的市场竞争力，公司被其他供应商替代的风险较小。

关于市场竞争的风险，公司已在《招股说明书》“**第三节/二**”中进行补充披露。

八、对各类产品的客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、回款情况等，说明各层次毛利率存在的差异及其原因

（一）包衣系列产品客户销售情况

报告期内，公司包衣系列产品客户按销售金额分层列示情况如下：

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额（万元）	销售占比	平均单价（万元）	平均毛利率
2022 年度	100 万以上	**32**	**96**	**7,502.28**	**53.86%**	**78.15**	**52.68%**
	50 万-100 万	**50**	**70**	**3,731.85**	**26.79%**	**53.31**	**50.59%**
	50 万以下	**102**	**107**	**2,696.19**	**19.35%**	**25.20**	**45.64%**
	合计	**184**	**273**	**13,930.32**	**100.00%**	**51.03**	**50.76%**
2021 年度	100 万以上	21	53	3,328.43	37.87%	62.80	52.16%
	50 万-100 万	45	65	3,228.67	36.73%	49.67	51.27%
	50 万以下	85	85	2,232.34	25.40%	26.26	48.21%
	合计	**151**	**203**	**8,789.44**	**100.00%**	**43.30**	**50.83%**
2020 年度	100 万以上	20	58	4,035.05	46.27%	69.57	51.72%
	50 万-100 万	33	43	2,326.50	26.68%	54.10	50.95%
	50 万以下	90	90	2,359.71	27.06%	26.22	47.53%
	合计	**143**	**191**	**8,721.25**	**100.00%**	**45.66**	**50.38%**

由上表可知，公司包衣系列产品客户较为分散，销售金额 100 万以上客户数量分别为20家、21家及**32**家，占当年客户数量比例约为13.99%、13.91%和**17.39%**。

报告期内，销售额较大的客户对应层级的单价与毛利率均高于销售额较小的客户层级，主要系销售额较大客户往往在设备方面的选配要求较高，对产品的技术含量、质量要求以及定制化程度更高，生产制造的工艺难度更大，故其报价和毛利率高于销售额较小的客户。

（二）制粒系列产品客户销售情况

报告期内，公司制粒系列产品客户按销售金额分层列示情况如下：

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额（万元）	销售占比	平均单价（万元）	平均毛利率
2022 年度	100 万以上	**23**	**90**	**4,591.11**	**64.61%**	**51.01**	**43.74%**
	50 万-100 万	**20**	**52**	**1,467.07**	**20.65%**	**28.21**	**41.08%**
	50 万以下	**92**	**110**	**1,047.40**	**14.74%**	**9.52**	**30.15%**
	合计	**135**	**252**	**7,105.58**	**100.00%**	**28.20**	**41.19%**
2021 年度	100 万以上	18	105	5,098.52	69.06%	48.56	47.28%
	50 万-100 万	15	30	1,060.48	14.36%	35.35	42.97%
	50 万以下	96	117	1,223.46	16.57%	10.46	34.13%

	合计	**129**	**252**	**7,382.46**	**100.00%**	**29.30**	**44.48%**
2020 年度	100 万以上	10	46	2,022.09	46.29%	43.96	47.13%
	50 万-100 万	11	29	836.66	19.15%	28.85	44.34%
	50 万以下	98	149	1,509.26	34.55%	10.13	33.07%
	合计	**119**	**224**	**4,368.01**	**100.00%**	**19.50**	**41.74%**

由上表可知，公司制粒系列产品收入主要来源于销售金额 100 万以上客户，收入占比分别为 46.29%、69.06%和 **64.61%**。2021 年及 **2022 年**，100 万以上客户收入占比较高，主要系 2021 年新增北京四环科宝制药股份有限公司、仙乐健康科技股份有限公司以及惠氏制药有限公司等多家大客户，销售金额均在 400 万元以上；**2022 年公司新增哈尔滨珍宝制药有限公司、山东绿叶制药有限公司及福安药业（集团）股份有限公司等客户，销售金额亦在 400 万以上**。

报告期内，公司 50 万以下层级客户毛利率较低，主要系 50 万以下层级客户采购设备中粉碎设备及整粒设备数量较多，该类产品结构较为简单，故毛利率较低。

（三）混合系列及辅助系列产品客户销售情况

报告期内，公司混合系列及辅助系列产品客户按销售金额分层列示情况如下：

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额（万元）	销售占比	平均单价（万元）	平均毛利率
2022 年度	100 万以上	**12**	**81**	**1,953.52**	**41.02%**	**24.12**	**46.35%**
	50 万-100 万	**14**	**36**	**801.18**	**16.82%**	**22.25**	**47.97%**
	50 万以下	**123**	**162**	**2,007.97**	**42.16%**	**12.39**	**36.11%**
	合计	**149**	**279**	**4,762.67**	**100.00%**	**17.07**	**42.30%**
2021 年度	100 万以上	10	114	2,237.87	47.57%	19.63	49.26%
	50 万-100 万	10	34	701.67	14.92%	20.64	47.33%
	50 万以下	139	151	1,764.93	37.52%	11.69	38.27%
	合计	**159**	**299**	**4,704.47**	**100.00%**	**15.73**	**44.85%**
2020 年度	100 万以上	5	32	756.83	22.79%	23.65	54.11%
	50 万-100 万	10	42	761.85	22.94%	18.14	48.98%
	50 万以下	123	163	1,802.08	54.27%	11.06	38.55%
	合计	**138**	**237**	**3,320.77**	**100.00%**	**14.01**	**44.49%**

由上表可知，公司混合系列及辅助系列产品销售金额 100 万以上客户，收入占比分别为 22.79%、47.57%及 **41.02%**。销售金额 100 万以上客户主要为新厂房

建设或新生产线建设客户，2020 年销售金额 100 万以上客户销售额占比下降，主要系受疫情影响，较多客户厂房建设有所延期，故销售金额较大的客户数量减少。

报告期内，公司 50 万以下层级客户毛利率较低，主要系 50 万以下层级客户采购设备中提升系列设备数量较多，该类产品结构较为简单，故毛利率较低。公司 100 万以上层级客户毛利率较高，主要系 100 万以上层级客户采购的产品以清洗系列设备及大规格的混合系列设备为主，制作工艺更为复杂，自动化程度相对较高，故毛利率较高。

（四）各层级客户销售回款情况

报告期内，公司客户按销售金额分层的客户回款情况列示如下：

单位：万元

客户分层	项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
100 万以上	应收账款与和合同资产合计	7,754.80	5,698.81	4,248.87
	期后回款	705.86	3,439.51	3,436.48
	期后未回款	7,048.94	2,259.29	812.39
	其中：质保金金额	1,816.76	148.93	-
	已回款金额比例	9.10%	60.35%	80.88%
50 万-100 万	应收账款与和合同资产合计	1,108.49	745.51	772.37
	期后回款	10.96	536.06	669.69
	期后未回款	1,097.53	209.44	102.67
	其中：质保金金额	351.61	-	-
	已回款金额比例	0.99%	71.91%	86.71%
50 万以下	应收账款与和合同资产合计	1,408.72	1,024.22	1,371.21
	期后回款	140.26	578.48	1,095.79
	期后未回款	1,268.47	445.73	275.42
	其中：质保金金额	336.26	-	-
	已回款金额比例	9.96%	56.48%	79.91%

注：1.由于客户回款未分产品，故客户回款情况未按各类产品进行分层；上述客户分层依据客户在报告期内总收入进行划分

2.上述回款金额统计至 **2023 年 1 月 31 日**

3.“已回款金额比例”统计口径系将应收账款与合同资产统筹计算，包括了质保金

4.至 **2023 年 1 月 31 日**，除个别合同的质保期限较长，**2020 年末及 2021 年末**的质保金

大部分已届满到期，已收回或转至应收账款，故期后未回款金额中无质保金余额

由上表可知，截至 **2023 年 1 月**末，**2020 年**至 2021 年销售金额 100 万元以上客户的期后未回款金额比例小于 50 万以下客户，主要系公司客户较为分散，在催收回款时优先跟进应收账款余额较高的客户回款。**2022 年 12 月 31 日应收账款回款金额比例较低主要系统计截止日距离 2022 年末时间较短，且受到 2023 年初春节假期的影响，**各层级客户的回款比例普遍较低。

公司给予不同客户间的信用政策略有差异，主要由于不同客户的信用状况不同，对于社会知名度高、信用状况良好的上市公司及其子公司等给予 6 个月的信用期，对于一般客户统一给予 3 个月的信用期，部分客户虽然本期采购金额小于 50 万，但其公司规模、社会知名度仍较高，对于该部分客户公司亦给予 6 个月的信用期，且该部分客户历史期间实际发生坏账的情况较少。

报告期内，公司国内客户中，注册资本大于 500 万元的客户销售额占公司内销收入的比例约 **93.25%**，大部分客户具有较大的资金实力与经营规模，故公司未根据当期销售金额将客户的应收账款划分不同风险组合。

九、说明报告期内各类产品主要客户进入、退出前五大的原因，新客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景，是否存在不正当竞争或通过不正当手段违规获取客户的情形；刚成立不久的客户和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比

（二）新客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景

公司获取订单方式主要分为招投标和竞争性谈判等形式，报告期各期，公司招投标收入占比分别为 52.65%、46.25%和 **42.72%**；非招投标收入占比分别为 47.35%、53.75%和 **57.28%**，不同模式下的收入比例基本保持稳定。具体的获客渠道与时间周期具体情况如下：

（1）招投标

公司大部分客户为国内上市公司、大型外资药企或规模体量较大的民营企业，其内部管理程序、规章制度较为健全，需根据该等客户的内部制定的采购制度开

展业务。发行人的产品属于下游客户的固定资产投资，发行人通过参与该等大型企业的招投标流程获得新客户。

（2）展会推介

公司积极参加国内外举办的制药设备行业展会，宣传公司产品和技术，提升产品的知名度，拓展更多市场机会。公司先通过展会宣传吸引新客户，后续主动拜访巩固联系，明确客户需求并提供相应的解决方案，最终签订合同确定正式的合作关系。

（3）行业口碑推荐

公司已在下游客户中建立了良好的口碑和品牌形象，并进一步通过客户推荐、网络技术交流会等多种渠道加大产品宣传力度。

在为客户提供具体产品和服务的过程中，公司会参与其制药生产线的布置设计，从售前的安装调试到售后的持续指导，为客户提供方案图纸，经过多轮的技术讨论和修改后，为客户提供最终版的定制产品，整个开发周期会受项目的复杂程度影响，一般约 6-12 个月。

报告期内，公司对主要客户的获取方式、定价政策、合作背景以及关联关系情况如下：

年度	客户名称	订单获取方式	定价政策	合作背景	关联关系
2022 年度	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	展会推介	双方协商定价	2015 年开始该客户已通过展会与公司取得联系，合作以来多次购买公司产品。2021 年该客户拟进行扩建，发行人后续主动拜访巩固联系，明确客户需求并提供相应的解决方案，最终签订合同	无
	山东新时代药业有限公司	**招投标**	**招投标定价**	**2004 年双方通过全国药机展初次接触，而后开始陆续合作。2021 年公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2021 年 10 月确立合作关系**	**无**
	山东绿叶制药有限公司	**招投标**	**招投标定价**	**2004 年双方通过全国药机展初次接触，而后开始陆续合作。2021 年公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2021 年 8 月确立合作关系**	**无**
	福安药业（集团）股份有限公司	招投标	招投标定价	2012 年双方通过全国药机展初次接触，而后开始陆续合作。2020 年 9 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 10 月确立合作关系	无
	哈尔滨珍宝制药	**招投标**	**招投标**	**2008 年双方通过全国药机展初次接触，而后开始陆**	**无**

	有限公司		**定价**	**续合作。2021 年 12 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2022 年 1 月确立合作关系**	
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	展会推介	双方协商定价	2017 年公司于全国药机展会中与发行人展台进行沟通交流，发行人后续主动拜访巩固联系，明确客户需求并提供相应的解决方案，最终签订合同	无
	仙乐健康科技股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 12 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2021 年 1 月确立合作关系	无
	深圳市远邦进出口有限公司	行业口碑推荐	双方协商定价	2019 年 1 月该客户通过业内介绍了解到公司产品，并取得联系，通过产品技术交流后，顺利签订合同	无
	上海衡山药业有限公司	行业口碑推荐	双方协商定价	该客户 2007 年便已通过业内介绍购买公司设备，公司凭借产品质量及服务与客户保持持续联系，客户 2021 年开始新厂房建设，故再次采购公司产品	无
	青岛双鲸药业股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 10 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 12 月确立合作关系	无
2020 年度	植恩生物技术股份有限公司	招投标	招投标定价	2019 年 12 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 1 月确立合作关系	无
	山东新华制药股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 1 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 2 月确立合作关系	无
	石家庄以岭药业股份有限公司	招投标	招投标定价	2020 年 1 月公司收到邀标通知并积极响应投标，并于 2020 年 2 月确立合作关系	无
	LABORATORIOS ECAR S.A	行业口碑推荐	双方协商定价	2018 年该客户通过业内介绍了解到公司产品，并已进行过合作，报告期内因产线扩建，故再次进行采购	无
	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	行业口碑推荐	双方协商定价	2016 年该客户通过业内介绍了解到公司产品，并已进行过合作，报告期内因产线扩建，故再次进行采购	无

（四）成立不久的客户和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比

报告期内，公司与刚成立不久（两年以内）的客户发生交易的情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额（万元）	**880.77**	775.56	643.40
收入占比	**3.01%**	3.13%	3.36%

报告期内，公司向刚成立不久的客户销售金额合计分别为 643.40 万元、775.56 万元和 **880.77 万元**，占比分别为 3.36%、3.13%和 **3.01%**，比例较低。公司产品现阶段的主要目标市场是制药行业，制药企业在产品投产之前需经历大量的研发、论证工作，前期工作投入高、耗时久，鲜有公司于成立之初即向公司采购大量设备构建生产线。新成立客户主要系大型制药企业的新设子公司或其关联

公司，设立目的为推进新的制药项目，在该主体设立之前，项目的大量筹备工作已在集团范围内开展或完成，故新主体设立后可在短期内向发行人采购相关设备新建产线。此外，部分客户设立后为研发新药之目的，亦会向发行人采购设备。报告期各期，成立不久即与公司产生合作且交易金额大于 50 万元的主要客户清单如下：

年度	客户名称	交易金额（万元）	客户成立时间	注册资本（万元）	控股股东/关联公司	控股股东/关联公司成立时间
2022 年度	**乐泰药业（海南）有限公司**	**397.35**	**2021-02-23**	**5,000.00**	**乐泰集团（香港）有限公司**	**2005-04-29**
	永康格林科技有限公司	144.25	2021-04-02	5,000.00	北京永康格林科技有限公司	2005-04-18
	上海奥科远制药有限公司	**84.07**	**2021-02-23**	**8,000.00**	**上海奥科达医药科技股份有限公司**	**2012-03-15**
2021 年度	浙江赛默制药有限公司	246.50	2019-06-12	10,000.00	杭州百诚医药科技股份有限公司	2011-06-28
	苏州百因诺生物科技有限公司	70.80	2020-01-21	25,000.00	北京百因诺生物科技有限公司	2019-11-28
	太仓神州生物制药有限公司	54.87	2019-09-26	600.00	苏州黄河制药有限公司	2002-07-05
	江苏和晨药业有限公司	227.68	2020-10-28	5,000.00	浙江和泽医药科技股份有限公司	2006-10-27
	黑龙江全乐制药有限公司	59.79	2020-06-03	1,000.00	黑龙江乌苏里江制药有限公司	1994-05-05
	亳州高新科创医药产业技术研究院有限公司	115.93	2020-03-31	8,000.00	亳州新城建设投资有限公司	2006-04-17[注]
2020 年度	吉林开曼药业有限公司	79.01	2019-06-13	5,000.00	长春海外制药集团有限公司	1999-05-06
	浙江亚瑟医药有限公司	55.06	2020-03-05	1,800.00	深圳亚瑟生物技术有限公司	2018-03-22
	山东盛迪医药有限公司	112.83	2018-06-13	1,000.00	江苏恒瑞医药股份有限公司	1997-04-28
	江苏盛世药业有限公司	84.07	2019-10-17	3,000.00	盛世泰科生物医药技术（苏州）有限公司	2010-01-25
	广州诺诚健华医药科技有限公司	94.73	2018-08-14	100,000.00	北京诺诚健华医药科技有限公司	2013-12-13
	河北维尔利生物科技有限公司	73.45	2018-09-26	8,000.00	河北维尔利动物药业集团有限公司	2006-02-16
	宝龙药业有限公司	144.25	2018-07-09	10,000.00	上海宝龙药业股份	1993-09-02

					有限公司	

注：亳州高新科创医药产业技术研究院有限公司系亳州市经济技术开发区管理委员会投资建设的亳州医药公共研发平台，承担亳州市医药公共技术服务、药物与大健康产品研发、医药科技成果转化与孵化等职能，故该客户虽成立时间较短，但具有丰富的药物研发及医药科技成果转化能力

由上表可知，主要新成立客户系大型制药企业的新设子公司或同一实际控制人控制的其他企业，关联公司存续时间较久。

十、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人报告期内销售明细及报告期前销售记录，并与中国医药工业百强企业榜单进行核对。

2. 查阅发行人 2013 年至 2022 年客户清单，分析客户复购情况；并与销售负责人确认制药设备的生命周期、终端客户需求、下游市场空间、竞争格局等。

3. 通过公开信息查询以及访谈相关主要客户，了解报告期内发行人主要客户销售的变化情况，以及相关客户向发行人采购的占比等情况，了解相关客户是否存在单一或集中采购的情形；访谈相关销售人员，了解主要客户订单和业务的获取方式，同客户初次接洽的途径和合作背景，以及产品投入使用情况。

4. 访谈主要客户，了解双方合作历史、同发行人初次接洽的途径、购买发行人产品的用途及实际使用情况等。

5. 查阅发行人各类产品主要客户的销售明细表，访谈相关销售人员，了解客户的开拓流程与时间周期、获取方式、定价政策、关联关系、合作背景、信用期、运输方式、产品售后等。

6. 查阅同行业可比公司的定期报告或招股说明书，查看其定价政策、信用期、运输方式、产品售后方式等约定。

7. 查阅发行人按销售额分层的收入成本明细表，统计各层级客户的数量、销售金额及占比、销售量、销售单价、毛利率、应收账款回款等信息，并分析不同

层级客户毛利率的差异情况及其原因。

8. 访谈发行人财务部门、销售部门负责人，了解发行人主要客户变化的主要原因。

十一、说明对前五大客户之外其他客户销售金额真实性的核查措施、过程，核查程序能否支撑核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 对前五大客户之外的其他主要客户进行访谈，了解双方合作历史及交易内容，对销售金额及销售内容进行核对。报告期内，对前五大客户之外的其他客户访谈数量共计 **162** 家，因疫情原因，部分客户以视频访谈的形式进行确认，具体走访情况如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前五大客户之外的其他主要客户收入（万元）	**24,036.57**	20,236.02	16,498.49
实地走访金额（万元）	**9,410.79**	7,625.64	5,337.56
视频访谈金额（万元）	**6,534.01**	5,456.77	3,707.10
实地走访及视频访谈金额（万元）	**15,944.80**	13,082.31	9,044.66
实地走访及视频访谈比例	**66.34%**	64.65%	54.82%

2. 对前五大客户之外的其他主要客户进行函证程序，确认本期销售金额及期末应收账款余额，以评价收入确认的真实性、准确性、完整性。函证具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前五大客户之外的其他主要客户收入（万元）	**24,036.57**	20,236.02	16,498.49
发函金额（万元）	**19,121.27**	16,154.03	12,791.03
发函比例	**79.55%**	79.83%	77.53%
回函金额（万元）	**16,462.47**	13,914.60	10,099.36
回函占收入比例	**68.49%**	68.76%	61.21%

3. 获取发行人各类产品主要客户的销售明细表，对主要项目收入执行细节测试程序，包括核对销售合同、发货单、验收单等文件，检查收入确认的金额、时点是否准确、完整。

《审核问询函》问题 13：关于主要供应商

申报材料显示：（1）报告期内发行人前五大供应商主要包括钢材供应商、电控设备供应商等，发行人对单家供应商的采购占比相对较低，主要因发行人所生产的设备所用元件、部件的种类及数量众多；（2）报告期内发行人钢材类原材料采购占比较高，主要钢材供应商的采购情况较为稳定。

请发行人：（1）说明报告期内主要原材料的主要供应商的成立时间与合作历史、注册资本、资产规模、行业地位、发行人采购金额及占该供应商收入的比例；发行人对主要原材料采购价格的公允性，与市场价格变动趋势是否相符，同种原材料采购价格在不同供应商之间存在的差异并分析原因；（2）说明部分主要原材料的主要供应商在报告期内发生新增或退出的原因；主要原材料的主要供应商采购金额、次序变动的原因及合理性；（3）说明主要供应商与发行人合作的稳定性，是否签署了包含采购价格调整机制的相关条款；（4）说明主要原材料是否属于通用原材料，相关供应商是否易于替换；（5）对供应商按适当标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；（6）说明新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况，新增供应商的开拓过程；（7）说明报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例，同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；（8）说明刚成立不久的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比，相关采购价格的公允性；（9）说明外协生产涉及的产品、工序以及委托加工的原因，是否符合行业惯例；加工数量和加工费金额的真实性、准确性、完整性，加工费的定价依据及公允性；发行人控制外协加工质量的主要措施；采用外协、委托加工的异地存放的存货是否完整纳入存货范围；主要外协厂商的基本情况及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对报告期内发行人向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下

核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、说明报告期内主要原材料的主要供应商的成立时间与合作历史、注册资本、资产规模、行业地位、发行人采购金额及占该供应商收入的比例；发行人对主要原材料采购价格的公允性，与市场价格变动趋势是否相符，同种原材料采购价格在不同供应商之间存在的差异并分析原因

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额（万元）	采购额占比	金额（万元）	采购额占比	金额（万元）	采购额占比
钢材类	**3,384.61**	**26.41%**	2,711.32	24.25%	1,762.05	24.04%
电子电气类	**2,049.97**	**16.00%**	2,177.34	19.48%	1,799.79	24.55%
机电设备类	**2,309.38**	**18.02%**	1,813.53	16.22%	989.72	13.50%
液压气动类	**1,519.46**	**11.86%**	1,391.06	12.44%	758.72	10.35%
产成品	**1,011.54**	**7.89%**	663.71	5.94%	698.43	9.53%
机械零件类	**746.37**	**5.82%**	690.41	6.18%	418.43	5.71%
阀门管件类	**633.16**	**4.94%**	621.28	5.56%	275.60	3.76%
其他	**1,161.31**	**9.06%**	1,111.27	9.94%	627.78	8.56%
合　计	**12,815.80**	**100.00%**	**11,179.92**	**100.00%**	**7,330.53**	**100.00%**

公司生产所用的原材料较为分散，其中主要原材料包括钢材类、电子电气类、机电设备类和液压气动类，上述四类原材料的采购额在报告期内的占比分别为72.44%、72.39%和**72.29%**，构成了公司的主要原材料。

（一）报告期内主要原材料的主要供应商的成立时间与合作历史、注册资本、资产规模、行业地位、发行人采购金额及占该供应商收入的比例

报告期内，公司主要原材料的主要供应商基本情况如下：

主要原材料	主要供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本（万元）	资产规模	行业地位	报告期内发行人采购金额（万元）	发行人采购金额占比
钢材类	温州正顺	2000-01-12	2004 年至今	600.00	约 1164 万元	钢材类供应商，主要活跃于无锡钢材市场	**2,794.04**	约 25%
	无锡维工	2017-04-12	2017 年至今	100.00	约 500 万元		**1,961.63**	约 80%
	浙江均悦	2014-04-21	2017 年至今	2,158.00	约 900 万元		**580.33**	约 5%
	温州青钢	2017-02-24	2021 年至今	308.00	约 10,500 万元	钢材类供应商，主要自温州青山控股集团下属公司取得货源	**378.97**	约 1.5%
电子电气类	杭州柏菲晓	2014-04-04	2014 年至 2020 年	100.00	2020 年末约 1,800 万元	专注于自动化控制产品的生产、制造，长期服务于制药设备行业	**1,465.90**	约 85%
	东电自动化	2007-02-09	2007 年至今	500.00	约 2,000 万元	西门子产品的一级代理商，同时长期致力于工业自动化控制系统等产品的研发和服务	**1,000.79**	约 8%
	杭州鸿信	2001-05-25	2016 年至今	200.00	约 950 万元	丹麦丹佛斯 Danfoss 集团的一级代理商，供应各类变频器、阀门、仪器仪表等产品	**459.86**	约 2%
	上海朗瑞	2002-01-05	2015 年至今	100.00	约 830 万元	与奥地利 E+E,瑞士 STS 等著名仪表厂商长期合作，提供微差压、风量、气体分析仪等产品	**247.71**	约 7.6%
机电设备类	杭州普瑞除湿设备有限公司	2004-01-06	2009 年至今	1,200.00	约 3,927 万元	湿度问题系统化解决方案的营运商，专注于工业除湿设备生产	**694.89**	约 4%
	迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	2009-02-06	2017 年至今	100 万美元	约 2.17 亿元	迪思特集团的下属子公司，迪思特集团专注于除湿机产品的研发、生产和销售	**150.31**	约 0.45%
	瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	2003-08-13	2008 年至今	50.00	约 1,160 万元	温州当地专业生产防爆风机的供应商。曾向温州宏丰（300283.SZ）等其他客户供	**309.74**	约 40%

主要原材料	主要供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本（万元）	资产规模	行业地位	报告期内发行人采购金额（万元）	发行人采购金额占比
						货		
	唐纳森（中国）贸易有限公司	2013-12-13	2016 年至今	1000 万美元	约 5.79 亿元	美国唐纳森集团的下属子公司，唐纳森集团 1915 年成立，专注于为客户提供过滤产品的解决方案	**301.17**	约 0.35%
	温州利多电子有限公司	2006-01-19	2010 年至今	50.00	约 429 万元	温州地区梅特勒-托利多集团的一级经销商。梅特勒-托利多是全球领先的衡器和精密仪器制造商	**354.84**	约 5%
	江西密朗洁净技术有限公司	2016-12-28	2019 年至今	1,000.00	约 2,800 万元	为化工、制药、食品、电子等行业提供净化工程专用配套产品，曾服务于诺华、强生、石药集团、东北制药、华东医药、济川药业等知名企业	**89.73**	约 2.5%
液压气动类	常州图曼机电科技有限公司	2016-04-14	2016 年至今	100.00	约 565.46 万元	德国 Schlick 品牌的代理商，提供喷枪等产品	**853.41**	约 20%
	苏州万瑞环境科技有限公司	2018-04-23	2018 年至今	200.00	约 508 万元	是一家专注于空气过滤和空气处理的新兴产业公司	**495.99**	约 12%
	温州市低噪声液压泵厂	1986-06-03	2004 年至今	29.80	约 400.7 万元	温州当地专业提供液压气动类产品的供应商，同为亚光股份的供应商	**267.00**	约 12%
	斯派莎克工程（中国）有限公司	1995-10-12	2014 年至今	1500 万美元	约 175 亿元	斯派莎克集团的下属子公司，在中国地区负责斯派莎克品牌产品的销售和服务。斯派莎克是全球蒸汽工程系统的领先者	**455.76**	约 15%

2.无锡维工系贸易类供应商，采购金额高于资产规模具有合理性

报告期内，公司向无锡维工采购金额分别为 491.10 万元、724.08 万元和 746.44 万元，合计 1,961.63 万元，年度采购金额大于或接近其资产规模，主要因无锡维工系钢材贸易类供应商，不涉及生产制造，存货周转率较高，使得公司向其采购金额高于其资产规模具有合理性。

（二）发行人对主要原材料采购价格的公允性，与市场价格变动趋势的关系，同种原材料采购价格在不同供应商之间存在的差异及原因

1.钢材类

报告期内，公司向钢材类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
温州正顺	不锈钢板	1,372.22	872.21	549.61
无锡维工		746.44	724.08	491.10
浙江均悦	不锈钢管等	56.82	262.17	261.33
温州青钢		224.68	154.29	-

公司采购的钢材类原材料规格型号众多，根据产品形态，主要分为板材和管材类，其中，公司向温州正顺和无锡维工采购的主要原材料为不锈钢板材，向浙江均悦采购的主要原材料为不锈钢管材，根据材料牌号可进一步分为 304 不锈钢和 316L 不锈钢两大类，公司向上述供应商采购原材料的具体价格比较情况如下：

（1）板材类不锈钢采购价格比较

报告期内，公司向温州正顺和无锡维工采购不锈钢板材的具体价格比较情况如下：

单位：万元/吨

采购内容	供应商名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		价格	变动	价格	变动	价格	变动
304 不锈钢板	温州正顺	1.78	0.02	1.76	0.36	1.40	-0.06
	无锡维工	1.72	-0.03	1.75	0.34	1.41	-0.10
	市场价格	1.65	0.03	1.62	0.35	1.27	-0.05
316L 不锈钢板	温州正顺	2.80	0.37	2.43	0.40	2.03	-0.04

	无锡维工	**2.77**	**0.38**	2.39	0.34	2.05	-0.15
	市场价格	**2.56**	**0.36**	2.20	0.46	1.74	-0.13

公司采购不锈钢板材时，会同时向几家主要钢材类供应商进行询价、比价，避免采购单价与市场价格之间出现偏离，在保证质量和交期的前提下，以价格优先为原则确定最终采购方。报告期内，公司向温州正顺和无锡维工采购不锈钢板的价格较为接近，价格变动趋势与市场价格变化基本一致。

2022 年，无锡维工 304 不锈钢板的采购单价小幅下降，主要系公司向该供应商所采购的 304 不锈钢板多集中于下半年，占同类型原材料全年采购额的占比约 70%。而 2022 年下半年 304 不锈钢的市场价格为 1.52 万元/吨，低于 2021 年市场价格，故无锡维工 2022 年采购 304 不锈钢的单价小幅下降具有合理性。

（2）管材类不锈钢采购价格比较

2020 年，公司主要向浙江均悦采购不锈钢管材，2021 年起，公司同时向浙江均悦与温州青钢进行采购，温州青钢的采购金额于 2022 年起快速增长。公司向上述供应商采购的具体金额和价格比较情况如下：

单位：万元；万元/吨

供应商名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	价格	变动	价格	变动	价格	变动
浙江均悦	**2.39**	**0.02**	2.37	0.26	2.11	-0.01
温州青钢	**2.33**	**0.03**	2.30	-	-	-
市场价格	**1.65**	**0.03**	1.62	0.35	1.27	-0.05

注：公司采购的管材牌号大部分为 304，故以 304 不锈钢板材市场价格进行比较

由于生产不锈钢管材需额外的加工工序，且采购时需额外支付切割费用，故公司向浙江均悦和温州青钢采购管材价格高于板材具有合理性。2021 年与 **2022 年**，公司向上述供应商采购管材的价格较为接近，价格变动趋势与市场价格变化基本一致。

2021 年度**之前**，公司主要向浙江均悦采购不锈钢管材，其采购价格总体变动趋势与钢材市场价格的变化一致，但 2021 年的采购单价增加幅度相对较小，主要原因如下：

①管材价格含固定加工费用

区别于板材的规格型号较为单一，公司采购的管材种类众多，形状方面分为方管、圆管等，并可以根据尺寸、厚度等规格差异作进一步细分。由于管材规格型号众多，公司根据生产需求进行少量、多次地采购，因管材的切割成本较高，切割费等附加费用是管材价格的重要组成部分。

2020 年，因产品定制化程度高，以及受场地较小、设备紧张等因素的限制，公司向浙江均悦的采购频率较高，单次采购量较少，又因为单次采购的附加费用相对固定，分摊后的钢材采购单价会相对较高。

②2021 年，公司迁扩建后单次采购量增长，对固定的加工费用形成分摊

2021 年，公司完成迁扩建，生产场地空间扩大，可安置长度较长的管材，并添置了切割设备，可以单次从供应商处采购数量较多管材并自行进行切割，故当年度公司对浙江均悦的采购频次减少，单次采购金额更大，减少了单位产品所分摊的固定附加费用。2021 年，在 304 牌号不锈钢板材市场价格较上一年度增长 0.35 万元/吨的情形下，公司对浙江均悦的采购价格上涨 0.26 万元/吨，增长幅度小于钢材市场价格的变动幅度具有合理性。

2.电子电气类

报告期内，公司向电子电气类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
杭州柏菲晓	成套电控设备	-	-	1,465.90
东电自动化[注]	触摸屏、功能模块等	396.51	567.58	36.70
杭州鸿信	变频器	203.49	256.37	-
上海朗瑞	差压计、风速计等仪器仪表	132.06	115.65	-

注：公司对温州东电的采购额已与其同一控制下的企业杭州东电合并计算。2022 年 8 月，温州东电实际控制人陈新楼进行股权转让，已不再实际控制温州东电，并转由杭州东电与公司继续交易，故此处以东电自动化代指陈新楼所控制并与公司发生交易的主体

（2）杭州鸿信

杭州鸿信是丹麦丹佛斯（Danfoss）集团的一级代理商，主要销售变频器等产品。公司设立杭州伊恩自制电控设备后，2021 年起向杭州鸿信直接采购，变频器占该供应商采购总额的 95.06%，2021 年度与 2022 年度的平均采购单价为

1,674.00 元/个和 **1,724.05 元/个**。但由于变频器受功率参数、应用范围等因素影响，不同规格型号的变频器价格存在差异，经过与其他供应商询比价，公司向杭州鸿信采购的同类型变频器与其他供应商的价格一致，采购价格公允。公司向其采购的几款主要型号变频器的具体价格比较情况如下：

单位：元/个

供应商名称	规格型号	采购价格		其他同类型供应商采购价格		
		2022 年	2021 年	东莞市富创工业自动化设备有限公司	上海臻绒实业有限公司	市场价格
杭州鸿信	FC051PK75T4E20H3（0.75KW）	**827.01**	829.53	902.65	840.71	880.00
	FC051P3K0T4E20H3（3KW）	**1,279.77**	1,273.34	1,387.61	1,287.61	1,317.00
	FC051P7K5T4E20H3（7.5KW）	**1,857.94**	1,927.32	2,019.47	1,867.26	1,915.00

注：1.其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等。市场价格查询自爱采购网站

2.上述主要变频器产品占公司向杭州鸿信采购变频器总金额的 **27.36%**

（3）上海朗瑞

上海朗瑞从事代理差压传感器、风速计等仪器仪表等产品，相关产品占该供应商采购总额的 **58.52%**，具体品牌包括奥地利 E+E 等，公司设立杭州伊恩自制电控设备后，2021 年起向上海朗瑞直接采购。经过与其他供应商询比价，公司向上海朗瑞采购的同类产品与其他供应商的价格一致，价格差异主要因品牌不同引起，采购价格公允，具体情况如下：

单位：元/个

供应商名称	产品类型	采购价格		其他同类型供应商采购价格		
		2022 年	2021 年	上海鲁泽节能科技有限公司	苏州得道自动化设备有限公司	上海裕节节能科技有限公司
上海朗瑞	压差传感器	**1,467.21**	1,316.04	-	1,115.04	1,371.68
	风速计	**1,054.70**	1,038.29	1,017.70	1,017.70	1,017.70

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，**2021 年及 2022 年，公司向上海朗瑞采购的风速计价格保持稳定，差压传感器价格有所增长主要系海外原厂基于能源价格以及人工成本的增长进行价格调整，采购单价增长具有合理性。**公司向上海朗瑞采购的风速计价格

与其他供应商报价较为接近，压差传感器价格与上海裕节节能科技有限公司较为接近，高于苏州得道自动化设备有限公司，主要因苏州得道自动化设备有限公司所代理的品牌为西特（Setra），品牌不同使得采购价格存在差异。

3.机电设备类

报告期内，公司向机电设备类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
杭州普瑞除湿设备有限公司	低温除湿机组	**314.46**	206.02	174.42
迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	除湿机组等	42.19	23.00	85.12
瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	风机等	**121.04**	114.59	74.11
唐纳森（中国）贸易有限公司	沉流式除尘器	**132.18**	116.37	52.63
温州利多电子有限公司	精密衡器	**176.07**	109.00	69.76
江西密朗洁净技术有限公司	垂直落料系统	-	89.73	-

（1）杭州普瑞除湿设备有限公司

杭州普瑞除湿设备有限公司是发行人采购低温除湿机组的主要供应商，报告期内，发行人向其采购低温除湿机组的平均价格分别为 101,206.33 元/台、93,644.41 元/台和 **120,299.52 元/台**，变动主要因产品型号引起。随着客户对制药设备质量要求的日趋提升，2021 年，根据客户需要，公司部分小规格型号的包衣设备也配备了低温除湿机组，风量 1,500 立方米/小时、2,000 立方米/小时的小规格型号产品采购占比较高，拉低了当期采购低温除湿机组的平均价格。2022 年，公司所采购的除湿机组中，风量大于 6,000 立方米/小时的大规格型号产品占比达**达 44.75%，较 2020 年度同一口径的采购比例 12.47%**大幅提高，带动当年度采购单价总体增长。由于公司向杭州普瑞除湿设备有限公司采购的低温除湿机组定制化程度较高，产品价格受风量大小、是否配置预加热功能、加湿功能、冷热风阀等因素的影响，故无公开市场价格可以进行比较。

报告期内，公司向杭州普瑞除湿设备有限公司以及其他供应商采购除湿机组的价格比较情况如下：

单位：元/台

供应商名称	采购价格			其他同类型供应商	采购价格
	2022 年	2021 年	2020 年		
杭州普瑞除湿设备有限公司	120,299.52	93,644.41	101,206.33	杭州南方环境净化设备有限公司	64,601.77
				无锡市金冠药化换热设备厂	120,796.46

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，由于不同供应商采购的除湿机组定制化程度较高，采购价格亦有所不同，发行人向杭州普瑞除湿设备有限公司的采购价格介于其他同类型产品的价格之间，具有公允性。

（2）迪思特空气处理设备（常熟）有限公司

迪思特空气处理设备（常熟）有限公司是瑞典 DST 公司的中国子公司，瑞典 DST 是一家国际领先的除湿设备供应商，受进风量等不同规格型号的影响，单台转轮除湿机组的价格差异较大，因此，报告期内公司向迪思特空气处理设备（常熟）有限公司采购单价分别为 170,234.51 元/台、221,238.94 元/台和 140,648.97 元/台，存在一定波动，而同一规格型号的产品采购价格保持稳定，且与其他同类型供应商的价格接近，采购价格公允。2022 年总体采购价格较低，主要因根据客户需求，所采购的部分产品未搭配全套配置，减少包括高效过滤在内的部分装置，故单价有所下降。公司向其采购的几款主要型号转轮除湿机组的具体价格比较情况如下：

单位：元/台

供应商名称	规格型号	采购价格			其他同类型供应商	规格型号	采购价格
		2022 年	2021 年	2020 年			
迪思特空气处理设备（常熟）有限公司	CFA-3000S-SP	-	-	146,017.70	蒙特空气处理设备（北京）有限公司	MCA-3000S	167,256.64
	CFA-4000S-SP	176,991.15	-	-		/	/
	CFA-5000S-SP	-	-	220,542.04		MCA-5000S	213,675.21

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

（3）瑞安市暖通通风除尘机械有限公司

瑞安市暖通通风除尘机械有限公司是发行人采购风机的主要供应商，报告期内，发行人向其采购风机的平均价格分别为 3,781.22 元/台、3,573.90 元/台和

3,423.34 元/台，变动主要因产品功率大小引起。

根据中粮工科（301058.SZ）招股说明书披露，风机的市场价格在 2,000-4,000 元/台左右，由于风机产品型号较多，价格区间较大。公司采购风机的价格处于市场价格区间内。

（4）唐纳森（中国）贸易有限公司

唐纳森（中国）贸易有限公司是美国唐纳森公司的中国子公司，是一家提供高品质滤芯零件的大型供应商。公司采购的最主要产品为沉流式除尘器，占向该供应商采购总额的 **94.55%**。报告期内，公司向唐纳森（中国）贸易有限公司采购该产品的价格与其他供应商的报价一致，采购价格公允，具体情况如下：

单位：元/台

供应商名称	采购价格			其他同类型供应商	采购价格
	2022 年	2021 年	2020 年		
唐纳森（中国）贸易有限公司	**50,720.36**	53,411.50	56,797.44	康斐尔空气污染控制设备（太仓）有限公司	55,752.21 至 68,849.56

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，公司向唐纳森（中国）贸易有限公司的采购价格分别为 56,797.44 元/台、53,411.50 元/台和 **50,720.36 元/台**，随着下游客户对设备质量要求提高，部分小规格型号的设备亦配置了沉流式除尘器，使得公司的总体采购价格有所下降。康斐尔空气污染控制设备（太仓）有限公司的除尘系统价格为 55,752.21 元/台至 68,849.56 元/台，亦随着规格型号变化有所不同，康斐尔集团是全球空气过滤设备和洁净空气解决方案的专家，公司向唐纳森采购的产品价格与之接近，采购价格公允。

（5）温州利多电子有限公司

温州利多电子有限公司系梅特勒-托利多的经销商，代理销售梅特勒-托利多的精密衡器，公司采购的最主要产品为防爆电子台秤，占向该供应商采购总额的 **72.01%**。报告期内，公司向温州利多电子有限公司采购该产品的价格与其他供应商的报价一致，采购价格公允，**2022 年，公司向温州利多电子有限公司采购价格上升，主要系梅特勒-托利多原厂基于自身成本上升进行了一次价格调整，**

2022 年公司采购单价上涨具有合理性。具体情况如下：

单位：元/台

供应商名称	采购价格			其他同类型供应商	采购价格
	2022 年	2021 年	2020 年		
温州利多电子有限公司	**26,544.25**	23,956.04	22,438.28	杭州丽时仪器设备有限公司	22,884.96

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

（6）江西密朗洁净技术有限公司

公司向江西密朗洁净技术有限公司采购垂直落料系统用于投料站产品的制造，起到稳定、匀速落料之作用，系根据客户特定需求进行的定制化采购。2020 年与 **2022 年**因无相关需求未作采购，2021 年的采购单价均为 69,026.55 元/套，未发生变化。该垂直落料系统属于根据客户需求进行的专门配置，非通用型材料，无公开市场价格可以进行比较。公司向天津市飞云粉体设备有限公司进行了询价，同规格型号的垂直落料系统价格为 71,681.42 元/套，公司向江西密朗洁净技术有限公司的采购价格与之较为接近，采购价格公允。

4.液压气动类

公司向液压气动类主要供应商采购的具体内容与金额如下：

供应商名称	采购内容	金额（万元）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
常州图曼机电科技有限公司	喷枪等	**396.48**	291.37	165.56
苏州万瑞环境科技有限公司	空气过滤器	**218.31**	172.59	105.08
温州市低噪声液压泵厂	液压泵站、液压油缸等	**96.84**	94.14	76.02
斯派莎克工程（中国）有限公司	蠕动泵等	**211.14**	166.44	78.19

（1）常州图曼机电科技有限公司

常州图曼机电科技有限公司是德国 Schlick 的代理商，专注于销售 Schlick 品牌的喷枪等产品。公司向其采购的最主要产品为 Schlick 喷枪，占向该供应商采购总额的 **80.99%**。报告期内，公司向常州图曼机电科技有限公司采购的喷枪价格与市场查询价格一致，采购价格公允，具体情况如下：

单位：元/个

供应商名称	采购价格			市场采购价格
	2022 年	2021 年	2020 年	
常州图曼机电科技有限公司	**8,901.77**	8,609.12	8,327.07	8,000 至 8,900

注：市场价格查询自爱采购网站

（2）苏州万瑞环境科技有限公司

公司向苏州万瑞环境科技有限公司采购的产品主要为空气过滤器，报告期内，平均采购价格为 669.33 元/只、656.23 元/只和 **719.08 元/只**，变动主要因产品结构引起，相同产品的价格波动幅度较小。**2022 年总体单价增长主要因产品结构变化，价格较高的高温高效空气过滤器销售占比提高。主要产品中，高温高效空气过滤器、中效袋式过滤器等产品均保持了价格稳定。**

发行人采购的主要型号包括耐高温高效空气过滤器、中效袋式过滤器等，占向该供应商采购总额的 **86.82%**。不同规格型号的过滤器产品价格也有所差异。除苏州万瑞环境科技有限公司外，公司还向苏州鼎新空调净化设备有限公司等供应商采购空气过滤器，公司同类型产品向不同供应商的采购价格一致，公司向苏州万瑞环境科技有限公司的采购价格具有公允性。公司向其采购的几款主要型号过滤袋的具体价格比较情况如下：

单位：元/只

供应商名称	规格型号	采购价格			其他同类型供应商	采购价格
		2022 年	2021 年	2020 年		
苏州万瑞环境科技有限公司	耐高温高效空气过滤器	**1,461.62**	1,474.57	1,392.87	苏州凯尔森气滤系统有限公司	1,548.67
	中效袋式过滤器	**100.22**	104.18	102.45	苏州鼎新空调净化设备有限公司	101.33

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

（3）温州市低噪声液压泵厂

公司向温州市低噪声液压泵厂采购的产品主要为液压泵站和液压油缸，占向该供应商采购总额的 **97.01%**，报告期内，相关产品的采购单价情况如下：

采购内容	采购单价（元/只）			供应商向其他客户的报价单
	2022 年	2021 年度	2020 年度	
液压泵站	**4,544.81**	4,757.94	4,619.87	4,646.02
液压油缸	**1,851.54**	2,118.43	1,740.04	1,991.15

报告期内，公司向温州市低噪声液压泵厂采购主要原材料的价格总体稳定，小幅变动主要因产品规格型号引起。

根据优机股份（833943.NQ）招股说明书披露，在机床、轻工机械、包装机械等非行走机械领域，配套液压油缸生产厂商较多，行业集中度低，市场竞争激烈，大部分产品单件价格在几百到几千元不等。经查看供应商向其他客户的报价单，发行人采购价格与该供应商的其他客户采购价格一致，公司采购价格具有公允性。

（4）斯派莎克工程（中国）有限公司

斯派莎克工程（中国）有限公司是英国斯派莎克集团的下属子公司，斯派莎克专注于蒸汽和其它工业流体的控制和应用。公司采购的最主要产品为蠕动泵，占向该供应商采购总额的 **72.94%**，公司向斯派莎克和其他供应商采购蠕动泵的具体情况如下：

单位：元/个

供应商名称	具体产品	采购价格			其他同类型供应商	品牌	采购价格
		2022 年	2021 年	2020 年			
斯派莎克工程（中国）有限公司	蠕动泵	**48,683.95**	35,693.30	33,071.90	上海默西科学仪器有限公司	Masterflex	26,991.15
	防爆蠕动泵	**40,589.49**	38,394.01	36,923.89			

注：其他同类型供应商的采购价格取自其采购记录、询价单等

由上表可知，公司向斯派莎克采购蠕动泵的价格略高于其他供应商，主要因品牌差异引起，斯派莎克系其细分领域的高端品牌，具有一定品牌溢价，且产品性能更高，一般仅在客户指定品牌时进行采购，产品价格较高具有合理性，公司与斯派莎克工程（中国）有限公司不存在关联关系，双方以市场价格进行交易。**2022 年**，公司向斯派莎克工程（中国）有限公司采购蠕动泵的单价增长，**主要系采购高端子品牌产品以及供应商价格调整两方面因素影响，一方面，**因当年度采购了部分沃森马洛品牌的蠕动泵，这部分产品的单价为 77,620.36 元/个，沃森马洛是斯派莎克旗下的高端子品牌，行业地位在全欧洲处于领先，故单价更高。剔除沃森马洛品牌产品影响后，公司 **2022 年**向斯派莎克采购蠕动泵产品的平均单价为 **38,161.62 元/个。另一方面，斯派莎克因能源、人工、物流等因素的成本上**

涨，对产品价格进行了普调，故 2022 年度采购单价较 2021 年度有所增长具有合理性。

二、说明部分主要原材料的主要供应商在报告期内发生新增或退出的原因；主要原材料的主要供应商采购金额、次序变动的原因及合理性

报告期内，发行人各项主要原材料的主要供应商总体较为稳定，主要变动体现在：①电子电气类材料采购。主要是由采购模式变化引起，2020 年前公司向杭州柏菲晓采购成套电控设备，2021 年起通过杭州伊恩直接采购电控设备零配件，并自行制造电控设备，新增电控设备零配件供应商。②机电设备类材料采购。部分供应商系品牌代理商，客户定制化采购时会指定零配件产品的品牌，客户需求变化会使得相关供应商的采购金额和次序发生一定变动。

具体变动情况如下：

（三）2022 年与 2021 年比较情况

供应商名称	2022 年			2021 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
1、钢材类					
温州正顺	1	**1,372.22**	未发生变化	1	872.21
无锡维工	2	**746.44**		2	724.08
浙江均悦	9	**56.82**	所提供的钢材管材，具有较高的同质性，在品质相同的前提下优先选择价格更具优势的供应商进行采购	3	261.33
温州青钢	3	**224.68**		5	154.29
2、电子电气类					
东电自动化	1	**396.51**	未发生变化	1	567.58
杭州鸿信	2	**203.49**		2	256.37
上海朗瑞	3	**132.06**		3	115.65
3、机电设备类					
杭州普瑞除湿设备有限公司	1	**314.46**	未发生变化	1	206.02
瑞安市暖通通风除尘机械有限公司	**4**	**121.04**	向该等主要供应商的采购金额较为稳定，因所供产品存在区别以及客户需求变化使得采购额次序产生变动	2	114.59
唐纳森（中国）	**3**	**132.18**		3	116.37

供应商名称	2022 年			2021 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
贸易有限公司					
温州利多电子有限公司	2	176.07		5	109.00
4、液压气动类					
常州图曼机电科技有限公司	1	396.48	未发生变化	1	291.37
苏州万瑞环境科技有限公司	2	218.31		2	172.59
斯派莎克工程（中国）有限公司	3	211.14		3	166.44

五、对供应商按适当标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

报告期内，公司按供应商采购金额分层，所列示的供应商数量、采购金额及占比情况具体如下：

期间	分层标准	供应商数量	采购金额合计（万元）	平均采购金额（万元）	采购金额占比
2022 年度	100 万元以上	25	7,004.48	280.18	54.65%
	10 万元-100 万元	138	4,835.55	35.04	37.73%
	1 万元-10 万元	226	886.95	3.92	6.92%
	1 万元以下	/	88.82	/	0.69%
	合计	389	12,815.80	32.95	100.00%
2021 年度	100 万元以上	25	5,970.96	238.84	53.41%
	10 万元-100 万元	130	4,372.39	33.63	39.11%
	1 万元-10 万元	213	777.08	3.65	6.95%
	1 万元以下	/	59.49	/	0.53%
	合计	368	11,179.92	30.38	100.00%
2020 年度	100 万元以上	10	3,693.96	369.40	50.39%
	10 万元-100 万元	90	3,028.61	33.65	41.32%
	1 万元-10 万元	156	559.86	3.59	7.64%
	1 万元以下	/	48.10	/	0.66%
	合计	256	7,330.53	28.63	100.00%

注：公司存在部分零星采购情形，单个客户采购额金额较小，故不考虑 1 万元以下的客户数量

报告期内，发行人供应商数量分别为 256 家、368 家和 **389 家**，供应商总体呈现出分散程度较高的分布特征，这是受产品特征影响，公司生产的制药设备硬件结构复杂，装配所需零部件原材料种类较多、规格型号复杂，尤其是生产中所需的阀门管件类、机械零件类零部件，单价较低，供应商选择广泛，因此原材料采购整体呈现小而散的特征。对于生产经营所需采购的通用件，公司具有众多供应商进行选择，采购前会对多家供应商进行充分询价，使得采购较为分散，供应商数量主要集中在采购金额 10 万元以下层级，但采购金额和占比相对较低。报告期各期，采购金额在 10 万元以下的供应商当期采购金额占比分别为 8.29%、7.48%和 **7.61%**。

主要供应商方面，公司采购金额较高的供应商多为钢材类和电子电气类这两类主要原材料的供应商，同时也存在其他材料供应商因所提供的产品单价较高，当期采购金额突破 100 万元的情形，具体产品包括低湿除湿机组等机电设备类产品，蠕动泵等液压气动类产品以及制药容器、制药设备等产成品。

报告期内，采购额 100 万元以上的供应商数量分别为 10 家、25 家和 **25 家**，当期采购金额占比分别为 50.39%、53.41%和 **54.65%**，采购金额占比相对稳定，供应商数量变动主要受公司总体采购规模的变动影响。2021 年，随着公司业务规模增长，公司各类主要原材料的采购需求增加，多家供应商的采购金额于 2021 年突破了 100 万元。此外，2021 年，公司对于电子电气类产品的采购模式发生变化，公司原主要向杭州柏菲晓采购整套电控设备，2021 年改为由杭州伊恩分别向温州东电、杭州鸿信等上游供应商直接采购电控设备零配件，使得主要供应商的数量进一步增加。**年采购额大于 100 万元的主要供应商的数量分布与采购金额占比于 2022 年保持稳定。**

六、说明新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况，新增供应商的开拓过程

（一）新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况

由于公司原材料采购整体呈现小而散的特征，采购额在 10 万元以下的供应商数量众多，但采购金额占比较低。针对生产经营所需采购的通用件，公司会进

行充分询价，并不断优化供应商选择，故产生了数量众多的新增供应商，但采购额相对较小。

根据重要性原则，对报告期内采购额在 10 万元以上的新增供应商进行了统计，新增供应商数量、对应新增供应商采购金额及占比情况如下：

单位：家、万元

供应商名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比
新增供应商	**21**	**5.40%**	44	11.96%	14	5.47%
新增供应商采购金额	**1,030.42**	**8.04%**	1,801.58	16.11%	241.05	3.29%
其中：前五大新增供应商采购金额	**567.10**	**4.43%**	717.27	6.42%	169.16	2.31%

报告期内，公司新增采购额 10 万元以上的供应商数量分别为 14 家、44 家和 **21 家**，占当期供应商数量的 5.47%、11.96%和 **5.40%**，新增供应商当期采购金额分别为 241.05 万元、1,801.58 万元和 **1,030.42 万元**，占当期采购总额的比例分别为 3.29%、16.11%和 **8.04%**。

2021 年新增供应商的采购金额和占比有所提高，主要是由于公司电控设备的采购模式发生变化，原向杭州柏菲晓集中采购成套电控设备，现改为由杭州伊恩向众多电控设备零配件供应商直接采购，由于电控设备结构复杂，涉及的零部件种类众多，2021 年，杭州伊恩的新增供应商采购金额为 1,145.54 万元，占当期采购额在 10 万元以上的新增供应商采购金额的 63.59%。此外，随着公司业务扩张，为降低对少数供应商采购渠道的依赖，不断积极开拓供应商。

2022 年，公司新增供应商主要为约书亚工业设计，公司为专注产品的核心工序及核心零部件，向外部供应商外购料斗、箱体等非核心部件以释放产能，采购金额为 270.89 万元。此外，公司结合客户的需求，向部分制药设备厂商购买了制药设备产品，与公司产品搭配后形成小范围连线设备，向客户实现整体供应，具体供应商如合肥哈工龙延智能装备有限公司、浙江富昌机械有限公司等。该等制药设备厂商与公司初次建立合作关系，成为 2022 年新增供应商。

2021 年**及 2022 年**，公司新增供应商中采购金额前五大的具体情况如下：

供应商名称	采购金额（万元）	采购内容	新增原因
2021 年			
杭州鸿信	256.37	变频器	直接向电控设备零配件供应商采购
温州青钢	154.29	钢材	丰富采购渠道，开拓新供应商
上海朗瑞	115.65	差压计、风速计等仪器仪表	直接向电控设备零配件供应商采购
顺为粉体机械（杭州）有限公司	115.02	振动筛、过滤袋等	原供应商业务人员自主创业后新设主体
浙江京能电力设备有限公司	75.94	电气柜	直接向电控设备零配件供应商采购
小计	717.27	-	-
2022 年			
约书亚工业设计	270.89	料斗、箱体等	专注产品的核心工序及核心零部件，外购部分非核心产品以释放产能
合肥哈工龙延智能装备有限公司	95.58	包装设备	外购包装设备，向客户提供以公司制粒设备为核心的产线集成
浙江富昌机械有限公司	70.80	胶囊填充机等	外购胶囊填充机，向客户提供以公司制粒设备为核心的产线集成
山东联超电子设备有限公司	68.14	超声波清洗机	外购超声波清洗机，匹配公司料斗清洗设备使用，满足客户定制化清洗需求
温州众誉自控阀门有限公司	61.70	球阀、座阀等阀门管件	丰富采购渠道，开拓新供应商
小计	567.10	-	-

七、说明报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例，同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

（一）贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例

报告期内，公司贸易类供应商的数量、采购金额和占比情况具体如下：

单位：家、万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
贸易类供应商数量	87	93	75
占总供应商数量比例	22.37%	25.27%	29.30%
贸易类供应商采购金额	5,913.44	5,250.80	2,790.32
占采购总额的比例	46.14%	46.97%	38.06%

注：公司采购额主要集中于当期采购额在 10 万元以上的供应商，上表反应的是采购额 10 万元以上的贸易类供应商采购情况

按公司采购材料类别分类，公司向贸易类供应商采购的原材料类别具体情况

如下：

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
钢材类	**3,384.61**	**57.24%**	2,711.32	51.64%	1,762.05	63.15%
电子电气类	**938.41**	**15.87%**	1,157.11	22.04%	192.12	6.89%
液压气动类	**724.81**	**12.26%**	608.18	11.58%	325.35	11.66%
机电设备类	**459.02**	**7.76%**	409.56	7.80%	302.17	10.83%
其他	**406.59**	**6.88%**	364.62	6.94%	208.64	7.48%
贸易类供应商采购合计	**5,913.44**	**100.00%**	**5,250.80**	**100.00%**	**2,790.32**	**100.00%**

报告期内，公司贸易类供应商数量及采购金额整体占比较大，占当期采购总额的比例分别为 38.06%、46.97%和 **46.14%**， 2021 年金额与占比均有所提升，主要是由于公司业务规模扩大带来的钢材采购量增长和电控设备采购模式变动引起，各类主要产品的贸易类供应商采购情况具体如下：

2.电子电气类

报告期内，公司对于电控设备的采购模式发生了变化。2020 年前公司向杭州柏菲晓采购成套电控设备，2021 年起通过杭州伊恩直接采购电控设备零配件，并自行制造电控设备，温州东电、杭州鸿信等贸易类供应商的采购额快速增长，使得 2021 年**起，**贸易类供应商的采购金额和占比有所提高。

报告期内，公司电子电气类材料的主要贸易类供应商采购情况如下：

项目	金额（万元）		
	2022 年	2021 年	2020 年
温州东电	**396.51**	567.58	36.70
杭州鸿信	**203.49**	256.37	-
上海朗瑞	**132.06**	115.65	-
上海赞国	**-**	12.79	64.41
其他供应商	**205.73**	204.72	91.01
电子电气类贸易类供应商小计	**938.41**	**1,157.11**	**192.12**

八、说明刚成立不久的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比，相关采购价格的公允性

（二）公司与新成立供应商的交易金额和占比

报告期内，公司向刚成立不久（两年以内）的供应商采购金额合计分别为232.97 万元、675.34 万元和 **770.32 万元**，占比分别为 3.18%、6.04%和 **6.01%**。剔除承接原有业务的新成立供应商后，公司向新开拓供应商的采购金额合计分别为 123.02 万元、465.28 万元和 **612.06 万元**，占比分别为 1.68%、4.16%和 **4.78%**。

报告期内，发行人向成立不久（两年以内）的供应商且采购金额大于 100 万元的具体采购情况如下：

供应商名称	成立日期	产生合作的原因、背景	采购内容	采购金额（万元）	采购占比
2020 年度					
苏州万瑞环境科技有限公司	2018-04-23	**公司原向苏州菲优特空气净化设备有限公司采购空气过滤器，原苏州菲优特的生产人员自主创业后成立苏州万瑞环境科技有限公司并继续为苏州菲优特配套生产。公司经苏州菲优特推荐后，直接开始与苏州万瑞环境科技有限公司开展合作**	空气过滤器	105.08	1.43%
2021 年度					
顺为粉体机械（杭州）有限公司	2020-10-15	承继公司原供应商杭州久耀自动化设备有限公司的业务。顺为粉体机械（杭州）有限公司的实际控制人单波在杭州久耀任职多年，亦曾参股杭州久耀，对发行人产品的技术标准、质量要求等方面非常了解，能够有效配合公司生产经营。单波自主创业后，公司与之建立了合作关系	振动筛、过滤袋等	115.02	1.03%
2022 年度					
约书亚工业设计	**2021-04-25**	**约书亚工业设计的实际控制人黄成源在设备加工行业内从事工作多年，其控股的温州爱盟科技有限公司于 2010 年成立，主要从事于壁炉产品的生产、销售，因产品加工工艺类似，从而具备了料斗、箱体等产品的加工能力，其产品经公司评估合格后纳入合格供应商名录**	**料斗、箱体等**	**270.89**	**2.11%**
温州盛力不锈钢有限公司	**2021-03-26**	**随公司业务发展，钢材的采购需求扩大，公司为拓宽主要原材料的供货渠道，储备同品质可替代厂商作为补充，在认证产品合格后，主动开发该供应商**	**钢材**	**132.27**	**1.03%**
温州应祥包装有限公司	**2022-04-01**	**承继公司原个人供应商黄应祥的相关业务。随着公司不断加强供应商管理，已要求个人供应商通过个体工商户或新设立法人主体开展交易，故而与之新成立主体建立合作关系**	**木箱**	**125.04**	**0.98%**

（三）公司向新成立供应商的采购价格具有公允性

公司与供应商之间交易价格公允，具体情况如下：

2.顺为粉体机械（杭州）有限公司

2021 年，公司开始向顺为粉体机械（杭州）有限公司进行采购，采购的主要原材料为振动筛和过滤网，在 2020 年之前，公司向杭州久耀自动化设备有限公司采购同类型原材料，报告期内，公司向上述供应商采购主要材料的价格比较情况如下：

单位：元/只

采购内容	供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
振动筛	顺为粉体机械（杭州）有限公司	-	88,938.05	-
	杭州久耀自动化设备有限公司	2019 年采购单价：86,725.66 元/只		
过滤袋	顺为粉体机械（杭州）有限公司	5,675.89	5,705.01	-
	杭州久耀自动化设备有限公司	-	-	6,283.19

由上表可知，报告期内发行人向不同供应商采购振动筛的价格接近，采购价格公允。采购过滤袋的价格存在波动，主要是由于过滤袋的规格型号差异引起，适用于不同型号设备的过滤袋价格存在差异，不同供应商同一规格型号过滤袋的平均采购价格比较情况如下：

单位：元/只

适用产品规格型号	顺为粉体机械（杭州）有限公司		杭州久耀自动化设备有限公司	
	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
300L 沸腾干燥制粒机	4,676.99	5,309.74	5,309.74	-
800L 沸腾干燥制粒机	9,292.04	9,234.52	-	-

2022 年，公司向顺为粉体采购的同规格型号的过滤袋产品单价小幅下降，主要因过滤精度差异引起，800L 沸腾干燥制粒机的过滤袋采购单价保持稳定。

3. 约书亚工业设计

2022 年，公司向约书亚工业设计采购的最主要产品为料斗，采购金额 159.82 万元，采购占比为 59%，其他采购产品包括储水罐、箱体等。除约书亚工业设计外，公司还向合肥归元采购料斗产品。报告期内，公司向该等供应商采购料斗的情况如下：

单位：万元；万元/只

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
约书亚工业设计	159.82	1.31	-	-	-	-
合肥归元	332.22	2.10	443.21	1.77	85.13	1.52

由上表可知，公司向合肥归元采购料斗的价格呈逐年增长趋势，且高于约书亚工业设计，主要系产品规格型号的差异引起。公司向约书亚工业设计采购的料斗规格均为 300L 至 600L，而向合肥归元采购的料斗产品规格更大，最高可达 2,000L，更大规格的料斗产品使得其采购价格更高。报告期内，公司向合肥归元采购 300L-600L 料斗的平均采购单价为 12,875.48 元/只，与约书亚工业设计的平均采购价格较为接近，因此，公司向约书亚工业设计采购料斗的价格具有公允性。

除产品采购外，公司与约书亚工业设计之间还存在委托加工业务，具体加工内容为料斗、排风管件等产品的制作，加工单价与另一外协加工厂商鼎恒制药接近，价格具有公允性。具体内容请参见本补充法律意见书“问题 13/九/(五)”之相关内容。

4. 温州盛力不锈钢有限公司

报告期内，公司向温州盛力不锈钢有限公司采购不锈钢切割板件，采购内容与温州市博伟钢业有限公司相似，2021 年及 2022 年，上述供应商的采购金额与采购价格比较情况如下：

单位：万元；万元/吨

采购内容	供应商名称	2022 年		2021 年	
		金额	单价	金额	单价
304 不锈钢板	温州盛力不锈钢有限公司	117.13	1.92	2.24	1.99
	温州市博伟钢业有限公司	73.14	2.00	127.54	1.83
316L 不锈钢板	温州盛力不锈钢有限公司	15.14	2.80	0.10	2.74
	温州市博伟钢业有限公司	54.64	2.78	45.20	2.53

由上表可知，2021 年，由于公司向温州盛力不锈钢有限公司采购钢材的金额较低，其单价受具体采购时点钢材市场价格走势的影响，与温州市博伟钢业有限公司的年度采购单价存在差异。2022 年，公司向温州盛力不锈钢有限公司和温州市博伟钢业有限公司采购钢材的单价较为接近，采购价格具有公允性。

5. 温州应祥包装有限公司

温州应祥包装有限公司为公司提供制药设备运输时所需的包装材料木箱，原由个人供应商黄应祥进行供应，随着公司不断加强供应商管理，已要求个人供应商通过个体工商户或新设立法人主体开展交易，故而与之新成立主体建立合作关系。除温州应祥包装有限公司外，公司还向温州加和包装有限公司等供应商采购木箱。报告期内，公司向上述供应商采购木箱的金额与单价比较情况如下：

单位：万元；元/平方米

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
温州应祥包装有限公司(含黄应祥)	143.03	49.71	117.23	51.75	87.36	51.98
温州加和包装有限公司	79.90	50.22	54.72	50.54	7.82	48.30

由上表可知，公司向温州应祥包装有限公司和温州加和包装有限公司采购木箱的单价较为接近，采购价格公允。

九、说明外协生产涉及的产品、工序以及委托加工的原因，是否符合行业惯例；加工数量和加工费金额的真实性、准确性、完整性，加工费的定价依据及公允性；发行人控制外协加工质量的主要措施；采用外协、委托加工的异地存放的存货是否完整纳入存货范围；主要外协厂商的基本情况及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比

（二）加工数量和加工费金额的真实性、准确性、完整性，加工费的定价依据及公允性

公司制定了《外协加工管理制度》，对外协加工生产进行规范。生产部是外协加工的管理部门，具体生产车间根据公司的生产能力和工作负荷确定委外加工生产的必要性，同时提出外协加工申请。外协物料发出前，生产部和研发部共同确定产品的名称、数量、加工内容、技术标准等。外协物料收回后，由质检部按标准对外协产品的质量进行检验，需求车间依据清单上所列的名称、数量进行核对、清点，经检验合格后，方可办理入库并及时录入仓库系统。财务部负责与外

协加工厂商的往来相关财务数据的核算及付款等工作。公司外协材料发出和入库均有完整的记录并经过审批，保障加工数量和加工费金额真实性、准确性、完整性。

报告期内，公司外协加工费分别为 98.70 万元、170.67 万元和 **259.90 万元**，分别占当期主营业务成本的 0.96%、1.30%和 **1.65%**，比重较低，对公司生产经营影响较小。根据公司外协加工的主要环节，其具体的加工费与单价如下：

单位：万元、元/个

外协工序	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
冲孔	**62.66**	**607.81**	33.84	576.45	23.78	355.99
车、镗	**27.09**	**748.23**	25.87	262.65	25.34	728.07
切割	**25.68**	**27.02**	36.96	37.64	14.39	25.03
表面处理	**19.73**	**17.22**	18.49	24.48	13.24	31.87
料斗、**桶体、排风管件**制作	**78.82**	**3,091.14**	13.13	5,970.00	-	-
其他	**45.92**	**-**	42.37	-	21.96	-
合计	**259.90**		**170.67**	-	**98.70**	-

公司将冲孔、车、镗、切割、表面处理、料斗制作等非核心工序交由外协商加工，并与外协加工商签订合同，约定加工费用和加工数量。公司与外协供应商根据加工工艺、人工费用以及合理的利润水平确定加工费用，公司依据市场价格、行业惯例等因素进行评估，最后经由双方协商后确定价格，外协加工定价具有公允性。

由于公司产品的规格型号众多，单类外协工序所需处理的零部件种类繁多，冲孔环节需处理不同机型的网板；车、镗、切割、表面处理环节需处理料缸体、底梁、搅拌桨、座体、制粒刀、法兰、拌叶等上百种零部件。而不同类型的零部件产品因产品结构、表面积大小、厚度、处理工艺的差别，会使得加工单价产生差异，同一类型的零部件产品，也可能会因为规格型号的差异使得加工费有所不同。

因此，报告期内公司外协环节的总体处理单价有所波动，主要因公司总体外协数量较少，外协平均单价受单个外协产品的规格型号差别影响较大。细分至每

一类型产品的加工费用，在报告期内保持相对稳定，具体情况如下：

单位：元/个

外协工序	加工部件	2022 年度	2021 年度	2020 年度
冲孔	BGB-250 网板	**718.63**	702.83	707.89
	BGB-450 网板	**1,589.00**	1,602.32	1,587.74
	BGB-500 网板	**-**	1,847.07	1,852.99
车、镗	滚筒车	**900.00**	774.50	757.50
	料缸体	**-**	1,540.00	1,510.41
	底梁	**1,222.22**	964.80	1,010.00
切割	座体	**253.00**	249.59	245.64
	制粒刀	**47.04**	35.35	47.61
	法兰	**-**	2,236.17	1,450.00
表面处理	拌叶	**57.82**	65.24	56.45

注：1.车、镗环节的滚筒车加工费于 2022 年出现增长，主要因当年所加工的产品规格型号较大引起

2.切割环节的法兰切割外协价格波动主要因为产品厚度、大小等规格型号引起

料斗制作方面，发行人主要委托鼎恒制药**和约书亚工业设计**从事料斗的制作，加工费公允，具体测算情况请详见本补充法律意见书“问题 13/九/（五）”之相关内容。

（五）主要外协厂商的基本情况及与发行人是否存在关联关系等

1.主要外协供应商采购情况

报告期内，公司总体外协采购金额较小，分别为 98.70 万元、170.67 万元和 **259.90 万元**，单个外协厂商的采购金额和占比更低，对于报告期各期采购金额大于 10 万元的外协供应商，公司向其采购的外协工序、金额以及该等外协厂商提供同类产品或服务的占比情况如下：

单位：万元

外协厂商	采购内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度	外协厂商提供同类产品或服务的占比
温州市龙湾永兴显高筛网厂（冯显高）	冲孔	**62.66**	33.84	23.78	约占 25%
温州市龙湾蒲州诚正模具加工场（黄建辉）	切割	**25.68**	24.37	6.01	约占 30%
温州高锋机械有限公司（李高锋）	车床镗床	**26.82**	19.59	24.94	约占 5%

王如意	表面处理	-	18.49	13.24	约占 10%
鼎恒制药	料斗制作	**27.53**	13.13	-	占 100%
温州经济技术开发区沙城子霖五金加工厂	表面处理	**17.86**	-	-	约占 3%
约书亚工业设计	**料斗、排风管件制作**	**51.29**	-	-	**约占 15%**
主要外协厂商采购金额小计		**211.84**	**109.42**	**67.97**	-
占全部外协采购金额的比例		**81.51%**	**64.11%**	**68.87%**	

由上表可知，除鼎恒制药外，公司其他主要外协厂商提供同类服务的占比在3%-30%之间，不存在为公司单一提供同类产品或服务的情况。

2.与鼎恒制药交易的背景、价格公允性

（1）交易背景

鼎恒制药于 2021 年 9 月由舒进平等人出资设立，舒进平为公司前员工，原为冷作车间工人。出于个人职业规划发展考虑，从公司离职后自主创业，从事与制药设备相关的业务，但不会与发行人构成直接竞争关系。

但由于鼎恒制药成立初期，正处于客户开拓阶段，发行人基于历史信任以及开拓备选供应商之目的与其进行合作，并成为了鼎恒制药的主要客户。2021 年度与**2022 年度**，发行人与鼎恒制药的交易额 13.13 万元和 27.53 万元，金额较小，交易价格参考市场价格执行，交易价格公允。除委托鼎恒制药加工料斗外，公司可以直接向第三方外购料斗成品，亦可寻找其他同类型外协服务商，不存在对鼎恒制药形成依赖的情形。

（2）采购价格公允性

公司交由鼎恒制药加工的为料斗产品，由公司提供钢材等原材料，鼎恒制药将其加工为料斗成品并收取加工费。除委托加工方式外，公司还向供应商直接采购料斗成品。报告期内，发行人委托加工料斗与外购成品之间的价格比较情况如下：

项目	金额（元）	说明	
一、外购成品模式			
外部采购成品平均价	12,045.72	①	参考采购合肥归元 300L 料斗的平均单价

钢材成本	3,645.00	②	按 300L 料斗重量 150kg、以公司 2021 年采购 316L 不锈钢的平均价格测算
其他材料成本	1,800.00	③	脚轮、蝶阀等
利润空间	6,600.72	①-②-③	
二、委托加工模式			
鼎恒制药加工费用	5,970.00	/	按鼎恒制药平均加工费计算

注：**2022 年 12 月**，鼎恒制药的平均加工费用增长至 6,883.30 元/个，主要因当期加工的桶体材料单价较高，**2022 年 12 月**，鼎恒制药的料斗加工费用为 5,950.00 元/个，与 2021 年保持一致

由上表可知，外购成品料斗的模式下，剔除钢材成本与其他材料成本后，合肥归元单个料斗的利润空间约 6,600 元，略高于鼎恒制药在委托加工模式下所收取的加工费。小幅差异主要因委托加工模式下，钢材和其他材料均由公司采购，而合肥归元在生产经营的过程中，需自行出资采购钢材并在销售环节承担运杂费，面临不可预见的风险亦相对更多，因此较委托加工模式享有更高的利润空间，差异具有合理性。

（3）公司向约书亚工业设计的料斗加工单价与鼎恒制药接近，加工费用具有公允性

除鼎恒制药外，公司还委托约书亚工业设计进行外协加工，具体内容为料斗及部分排风管件的制作，外协加工费用为 51.29 万元，其中主要为料斗加工费用，单个料斗的加工费用为 5,585.63 元。

2021 年度和 2022 年度，公司与鼎恒制药约定的料斗加工单价分别为 5,970.00 元/个和 5,950.00 元/个，料斗产品的加工价格与约书亚工业设计较为接近，公司的外协加工费用计价公允。

综上，公司委托加工模式下的料斗成本与外购成本总体差异较小，差异具有合理性，与鼎恒制药**和约书亚工业设计**的交易价格公允。

3.主要外协供应商的基本情况

公司主要外协厂商的基本情况如下：

外协厂商	成立时间	注册资本	股权结构	经营范围
温州市龙湾永兴显高筛网厂（冯显高）	2017-07-13	个体工商户		筛网加工

温州市龙湾蒲州诚正模具加工场（黄建辉）	2011-05-13	个体工商户		模具生产、销售；塑料制品生产、销售
温州高锋机械有限公司（李高锋）	2021-01-15	5 万元	李高锋持股 60% 李玉荣持股 40%	机械零件、零部件加工；五金产品制造等
王如意	从事表面处理行业多年，服务多家温州当地的制造业企业，从业经验丰富。2022 年公司已与其终止合作			
鼎恒制药	2021-09-17	500 万元	舒进平持股 84% 张华持股 10% 王甲强持股 6%	制药专用设备制造；制药专用设备销售；专用设备制造等
温州经济技术开发区沙城子霖五金加工厂	2017-11-15	个体工商户		五金加工
约书亚工业设计	**2021-04-25**	**1,000 万元**	**黄成源持股 60% 郑义持股 40%**	**金属表面处理及热处理加工；喷涂加工等**

报告期内，鼎恒制药的股东舒进平系发行人前员工，发行人向鼎恒制药外协采购价格公允。除鼎恒制药外，其他主要外协厂商与公司不存在关联关系及其他利益约定等情况，不存在员工或前员工设立的外协厂商的情形。

此外，公司存在向个人供应商采购外协服务的情形，主要因公司产品定制化程度较高，在采购端非标属性亦较为明显，单项采购内容相当分散，采购金额小，而中小型供应商具有机动灵活的特点，可以契合发行人的特定需求。发行人基于成本、时间、效率等因素的综合考虑，部分外协内容向个人供应商采购，以提高公司整体的经营效率。

报告期内，公司与个人外协供应商的整体采购规模较小，交易过程中，已通过税务局代开发票的方式取得采购发票，并以银行转账的方式进行结算。发行人不断加强供应商管理，已要求个人供应商通过个体工商户或新设立法人主体开展交易，并逐步终止与个人供应商的交易，个人供应商交易情形得到不断规范。

十一、说明对报告期内发行人向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分

（一）核查程序

针对发行人报告期内向供应商采购的真实性，除本题上述回复中所列核查程序外，本所律师还执行了以下核查程序：

1. 对报告期内重要供应商执行了函证程序，确认本期采购金额及期末应付账款余额，以评价采购确认的真实性、准确性、完整性。报告期内，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购总额	**12,815.80**	11,179.92	7,330.53
发函金额	**11,582.83**	10,388.75	6,676.94
发函比例	**90.38%**	92.92%	91.08%
回函相符金额①	**9,159.30**	7,574.43	5,417.95
回函相符金额占主采购总额比例	**71.47%**	67.75%	73.91%
回函经调节后相符金额②	**1,052.72**	833.42	479.59
回函相符或经调节后相符的采购金额③=①+②	**10,212.02**	8,407.85	5,897.54
回函相符或经调节后相符的采购金额采购总额比例	**79.68%**	75.20%	80.45%

2. 对重要供应商现场访谈或视频访谈，并就报告期内交易实质和交易额形成了访谈记录，以证实交易的真实性。报告期内，已走访供应商数量共计 **85** 家，已走访供应商对应采购占比为 75.83%、71.48%和 **76.14%**。走访具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购总额	**12,815.80**	11,179.92	7,330.53
实地走访金额	**8,589.72**	7,399.69	5,059.12
视频访谈金额	**1,168.64**	591.72	499.57
实地走访及视频访谈金额	**9,758.35**	7,991.41	5,558.69
实地走访及视频访谈比例	**76.14%**	71.48%	75.83%

《审核问询函》问题 14：关于供应商杭州柏菲晓及温州东电

申报材料显示：（1）2019 年度与 2020 年度，杭州柏菲晓控制技术有限公司（以下简称杭州柏菲晓）是为发行人产品装配电控设备的主要供应商；（2）杭州柏菲晓的实际控制人王晓非于 2020 年 11 月与发行人合资成立杭州伊恩自动化工程有限公司（以下简称杭州伊恩），同时停止杭州柏菲晓的经营业务，于 2021 年将杭州柏菲晓进行注销；（3）杭州伊恩成立后向温州东电自动化系统工程有限

公司（以下简称温州东电）以及其他电控设备零部件的供应商直接采购电控设备所需的元件、部件，并由杭州伊恩完成设计、编码、组装等工作；王晓非为温州东电的创始股东，于 2019 年才将其所持股份对外转让。

请发行人：（1）说明杭州柏菲晓、温州东电主营业务、经营业绩、主要客户、供应商、实际控制人及股东变化情况；（2）说明王晓非的履历，其投资杭州柏菲晓、温州东电的具体情况、背景、资金来源，以及对外转让温州东电、注销柏菲晓并加入发行人的原因，分析其退出温州东电后与温州东电及其关联方之间是否存在资金、业务往来或其他利益安排等；（3）说明发行人设立杭州伊恩的背景及商业合理性；（4）说明报告期内发行人与温州东电、杭州柏菲晓的交易内容、交易价格的定价依据及公允性，发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高的原因及合理性；（5）结合资金流水核查情况，说明王晓非、温州东电、杭州柏菲晓是否存在替发行人承担成本费用的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（一）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、说明杭州柏菲晓、温州东电主营业务、经营业绩、主要客户、供应商、实际控制人及股东变化情况

（四）杭州东电的基本情况（现更名为“杭州西瑞自动化工程有限公司”）

1.基本情况

项目	具体情况
成立日期	2004 年 2 月 13 日
注册资本	1,000 万元人民币
主营业务	曾主要从事自动化控制设备的研发制造、销售，目前主要从事自动化系统产品的销售业务
经营业绩	2019 年仅有零星业务发生，2020 年至 2021 年无经营业务，2022 年开始重新经营
主要客户	2022 年的主要客户为浙江天行健水务有限公司、浙江金仪盛世生物工程有限公司、杭州伊恩、杭州罗曼智能科技有限公司

主要供应商	**杭州东电正在重新申请西门子代理商资质，过渡期内主要自温州东电进行采购**
实际控制人	陈新楼

2.股东变化情况

杭州东电于 2004 年 2 月设立，设立后发生过 3 次股权转让和 **2** 次增资，具体情况如下：

序号	时间	股东名称
1	2004 年 2 月，公司设立	陈新楼 51%、黄湛铧 49%
2	2008 年 8 月，第一次股权转让	陈新楼 80%、王晓非 20%
3	2021 年 12 月，第二次股权转让	陈新楼 80%、杨作用 20%
4	2022 年 1 月，第一次增资（股东同比例增资）	陈新楼 80%、杨作用 20%
5	2022 年 8 月，第三次股权转让	陈新楼 80%、罗旋 20%
6	**2022 年 10 月，第二次增资（股东同比例增资）**	**陈新楼 80%、罗旋 20%**

四、说明报告期内发行人与温州东电、杭州柏菲晓的交易内容、交易价格的定价依据及公允性，发行人采购额占杭州柏菲晓收入的比例较高的原因及合理性

（一）发行人与温州东电、杭州柏菲晓的交易内容、交易价格的定价依据及公允性

1.发行人分别与温州东电与杭州柏菲晓的交易概况

电控设备是对客户所要求的各项工业指令进行控制的载体，与机械部分共同组成完整的制药设备。2019 年度与 2020 年度，杭州柏菲晓是为公司产品装配电控设备的主要供应商，同时，公司也存在向温州东电等供应商采购电控设备零部件，自行制作电控设备的情形，但成套电控设备仍以外部采购为主，故 2019 年度和 2020 年度向杭州柏菲晓的采购金额较高，而向温州东电的采购额较低。2021 年，发行人基于自身业务扩张，对电控设备供应稳定性和产品质量可靠性亦提出更高要求，与王晓非合作设立杭州伊恩，由杭州伊恩向温州东电以及其他电控设备零部件的供应商直接采购电控设备所需的元件、部件，并由杭州伊恩完成设计、编码、组装等工作。因此，2021 年起，公司不再**大量**对外采购成套电控设备，转而向温州东电、杭州鸿信等多家零配件供应商进行采购，向温州东电的采购额

开始快速增长。2022 年起，公司又转由向杭州东电进行采购相应产品，故在统计电控设备零部件的采购情况时，为保持前后口径统一，以“东电自动化”代指陈新楼所控制并与公司发生交易的主体。

因此，发行人向杭州柏菲晓采购内容以成套电控设备为主，向温州东电采购的产品主要为触摸屏、功能模块等产品，主要用以生产电控设备。

报告期内，温州东电和杭州柏菲晓的具体采购情况如下：

供应商	采购内容	金额（万元）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
杭州柏菲晓	电控设备	-	-	1,287.99
	其他	-	-	177.91
	合计	**-**	**-**	**1,465.90**
温州东电	触摸屏	**221.40**	388.21	6.64
	功能模块	**155.02**	173.49	8.55
	其他	**20.09**	5.88	21.51
	合计	**396.51**	**567.58**	**36.70**

公司向杭州柏菲晓采购的系成套电控设备，向温州东电采购的为具体零部件，且因为成套电控设备仍需采购其他原材料，无法以杭州柏菲晓和温州东电的价格进行直接比较，公司系根据相应型号当时市场行情以及市场询价后，与供应商协商确定。

2.公司向杭州柏菲晓采购的电控设备定制化程度高，价格以成本加成法协商确定，杭州伊恩在同一定价模式下保持了合理利润空间

（4）杭州伊恩延续了杭州柏菲晓的定价模式，保持了盈利能力

2021 年起，公司改为由杭州伊恩自行生产成套电控设备，公司内部向杭州伊恩采购电控设备的价格继续参照杭州柏菲晓的定价模式执行，2021 年**和 2022 年度**，杭州伊恩实现销售收入 1,916.01 万元**和 1,987.24 万元**，净利润 298.73 万元**和 291.24 万元**，保持了自身合理利润空间。

3.公司向温州东电采购电控设备零配件的价格具有公允性

报告期内，公司向温州东电采购的主要产品为触摸屏与功能模块，具体采购

金额与单价情况如下表所示：

单位：万元；元/台

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
触摸屏	221.40	55.84%	5,662.40	388.21	68.40%	6,491.75	6.64	18.10%	5,535.99
功能模块	155.02	39.10%	733.31	173.49	30.57%	628.35	8.55	23.31%	417.28
其他零部件	20.09	5.07%	-	5.88	1.03%	-	21.50	58.59%	-
合计	396.51	100.00%	-	567.58	100.00%	-	36.70	100.00%	-

（2）公司向东电自动化采购的主要型号产品价格与市场价格一致，采购价格公允

温州东电从事西门子自动化系统产品的代理销售，同质产品供应较为充裕，公司向东电自动化采购产品的价格参照市场价格执行，采购价格公允，所采购的主要规格型号产品价格情况如下：

单位：万元；元/台

产品类型	产品型号	采购金额	同类型产品采购金额占比	采购单价	市场价格
触摸屏	6AV21240MC01****	231.06	28.95%	10,950.48	11,500.00
	6AV21240GC01****	191.52	23.99%	4,057.54	4,320.00
	6AV21240JC01****	156.04	19.55%	8,344.36	8,600.00
功能模块	6ES72883AQ04****	59.76	11.44%	833.44	900.00
	6ES72881SR60****	57.78	11.06%	1,379.00	1,450.00
	6ES72883AE08****	29.03	5.56%	799.67	830.00

注：主要规格型号的挑选标准系报告期内累积采购金额前三大，金额占比是该规格型号产品占同类型产品的采购金额比例；市场价格查询自爱采购网站

《第二轮审核问询函》问题 3：关于实际控制人

申请文件显示：（1）发行人控股股东、实际控制人为王小伦、郑秀钗、王渊，其中，王小伦、郑秀钗系夫妻关系，王渊系王小伦、郑秀钗之子，三人直接和间接合计控制公司 86.66%的股权；报告期内公司的实际控制人未发生变更。（2）报告期初，王渊未持有发行人股权，2020 年 11 月受让郑秀钗所持公司 38.00%

股权，发行人第一大股东由郑秀钗变更为王渊。

请发行人结合报告期初王渊未持有发行人股权、公司章程、协议或其他安排（如有）、股东大会、董事会等实际运作情况，说明招股书披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”是否客观、准确及依据是否充分。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（二）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、请发行人结合报告期初王渊未持有发行人股权、公司章程、协议或其他安排（如有）、股东大会、董事会等实际运作情况，说明招股书披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”是否客观、准确及依据是否充分

（一）报告期内，发行人实际控制人股权变动系家族内部股权结构调整

发行人创始人王小伦、郑秀钗夫妇（以下简称“王小伦夫妇”）之子王渊于 2008 年 8 月便入职小伦有限，协助王小伦夫妇开展工作，全面参与公司的经营管理和业务开展。

鉴于王渊系王小伦夫妇之子，考虑到由王渊作为股东能够直接参与经营决策并便于未来接班，王小伦夫妇于 2020 年 11 月对家族内部股权结构进行调整，郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊。

本次股权转让主要为公司业务长远发展所需而作的家族内部股权结构调整。

（二）招股说明书披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”客观、准确、依据充分

《招股说明书》披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”客观、准确、依据充分，具体理由如下：

1.报告期内，发行人一直由王小伦家族控制，控制权稳定

（1）报告期内，王小伦家族能够有效控制公司股东（大）会

2020 年 1 月 1 日至今，王小伦家族始终合计控制发行人 85%以上股份（权）表决权，超过发行人股份（权）表决权总数的三分之二；并且，《公司章程》未约定以及发行人股东之间也未签署过其他协议约定特殊表决权、一票否决权等有关表决权的特殊安排。因此，**2020 年 1 月 1 日**以来，王小伦家族能够有效控制公司股东（大）会，对股东（大）会决议产生实质影响。

（2）报告期内，王小伦家族能够有效控制公司董事会

根据《公司章程》，公司执行董事/董事会成员由股东（大）会选举和更换。**2020 年 1 月 1 日**至今，发行人执行董事/董事会成员情况如下：

阶段	时间	职务	姓名
有限公司阶段	**2020-01** 至 2020-10	执行董事	王小伦
	2020-10 至 2021-10	董事长	王渊
		董事	王小伦
		董事	郑秀钗
股份公司阶段	2021-10 至今	董事长	王渊
		董事	王小伦
		董事	郑秀钗
		董事	程金海
		董事	陈晓鹤
		董事	冯苏新
		独立董事	余章华
		独立董事	罗桂银
		独立董事	许光苏

有限公司阶段，发行人执行董事/董事会成员均由王小伦家族担任。股份公司阶段，6 名非独立董事中有 3 名非独立董事由王小伦家族担任，占公司董事会非独立董事人数的一半。因此，**2020 年 1 月 1 日**至今，王小伦家族能够有效控制公司董事会，对董事会决议产生实质影响。

2. 2020 年 11 月王小伦家族内部的股权结构调整（以下简称“股权结构调整”）未对公司报告期内控制权的稳定性和持续经营能力产生不利影响

（1）报告期内，实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人始终为王小伦，未发生变化

2020 年 1 月 1 日至今，王小伦、郑秀钗夫妇及其子王渊（以下简称“王小伦家族”）控制发行人股份（权）表决权的比例及变化情况如下：

时间		2020-01	2020-11	2020-12	2021-03
事件		-	王渊受让郑秀钗所持公司 38%股权	温州基礼、温州基诺、程金海、刘志勇向公司增资	亿群启银、亿群合筑、何洪向公司增资
王小伦	直接持有	25.00%	25.00%	20.94%	19.49%
	间接控制	27.00%	27.00%	22.61%	21.05%
	合计控制	**52.00%**	**52.00%**	**43.55%**	**40.54%**
郑秀钗	直接持有	48.00%	10.00%	8.37%	7.80%
	间接控制	-	-	-	-
	合计控制	**48.00%**	**10.00%**	**8.37%**	**7.80%**
王渊	直接持有	-	38.00%	31.82%	29.63%
	间接控制	-	-	9.34%	8.69%
	合计控制	-	**38.00%**	**41.16%**	**38.32%**
合计控制		**100.00%**	**100.00%**	**93.08%**	**86.66%**

注：1.**2020 年 1 月**至今，王小伦始终持有小伦机械贸易 83.33%的股权，通过小伦机械贸易间接控制发行人股份（权）表决权

2.2020 年 12 月至今，王渊始终为温州基礼、温州基诺的普通合伙人、执行事务合伙人，通过温州基礼、温州基诺间接控制发行人股份（权）表决权

由上表可知，2020 年 1 月 1 日至今，实际支配公司股份（权）表决权比例最高的主体始终为王小伦，而股权结构调整**仅为家族内部资产分配**，股权分配亦未导致实际支配公司股份（权）表决权比例最高的主体发生变化。

（2）报告期内，王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的意见为准，未因股权结构调整发生变化

①王小伦、郑秀钗、王渊已签署《一致行动协议》，明确王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的意见为准，并通过确认函对报告期内争议解决机制进行确认

报告期内，王小伦家族内部未书面约定明确的争议解决机制，其在公司实际经营过程中的争议解决机制为：决策前进行充分沟通和协商，并达成一致意见；如出现意见不一致的情形，以王小伦的意见为准。因此，报告期内，王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的意见为准，未因股权结构调整发生变化。

同时，王小伦、郑秀钗、王渊已于 2023 年 3 月 5 日签署确认函，确认报告期内上述争议解决机制未发生变化。

为进一步书面明确共同实际控制人之间的争议解决机制，保障公司控制权的稳定，王小伦、郑秀钗、王渊于 2023 年 3 月 5 日签订《一致行动协议》，约定协议签署之日至公司成功上市之日起五年内（经各方协商一致，可以续展），各方在决策前应进行充分沟通和协商，并达成一致意见；若各方就某些问题无法达成一致意见，以王小伦的意见作为一致行动的意见。《一致行动协议》约定的争议解决机制与《一致行动协议》签署前公司实际经营过程中的争议解决机制一致，未发生变动。

②报告期内，关于公司的重大经营活动，王小伦家族的决策仍以王小伦的意见为准

王小伦系公司创始人，也是公司多项核心技术的发明人，对于公司经营发展具有重要的作用，公司重要决策始终以王小伦的意见为准。经查阅该阶段的股东（大）会/董事会决议，郑秀钗、王渊的表决均与王小伦的表决保持一致。

经访谈公司实际控制人、管理层以及外部股东，在签署该协议之前，关于公司的重大经营活动，王小伦家族的决策仍以王小伦的意见为准，其中包括银行贷款、利润分配方案以及引入外部投资人等重大事项。同时，王小伦于历史期间也以个人身份为公司贷款提供了担保。

③报告期内，王渊始终担任公司重要管理岗位，深度参与公司的经营管理和业务开展，未因股权结构调整发生变化

王渊于 2008 年 8 月便入职小伦有限，协助王小伦夫妇开展工作。股权结构调整前后，王渊分别担任总经理助理职务与董事长、总经理职务，均属于重要的管理岗位。因此，报告期内，王渊始终担任公司重要管理岗位，深度参与公司的经营管理和业务开展，未因股权结构调整发生变化。

3. 2020 年 11 月股权转让前后实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定

2020 年 11 月股权转让前后，公司实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定，具体对照情况如下：

序号	相关规定	具体情形	是否符合
（一）基本要求			
1	在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。	本次股权转让前后，公司已由王小伦家族 100%持股，王小伦、郑秀钗、王渊均担任公司重要的管理岗位，参与公司的日常经营和管理决策，是公司的实际控制人。	是
（二）共同实际控制人			
1	每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权	王小伦、郑秀钗、王渊是公司实际控制人。王小伦家族直接持有发行人股份，其中王渊在 2020 年 11 月前亦具备间接支配公司股份的表决权的能力，主要表现为王渊与王小伦夫妇的直系亲属关系，以及王渊作为公司接班人对公司经营决策产生的实质性影响，具体原因如下： ①王渊基于公司未来接班人安排，从入职起即开始全面参与公司日常经营，较早参与决策制定 王渊 2008 年入职公司，王小伦夫妇希望将其培养为公司接班人，安排王渊以总经理助理身份参与公司经营，并于 2011 年分配家庭资产，转让王渊公司 25%股权。因此，王渊较早即开始参与了公司决策，能够以股东身份对公司决策制定产生影响。 ②2017 年王渊股权转让前后，王小伦家族始终持有公司 100%股权 2017 年时，因对上市规则的认识不足，王渊误以为本人境外公民身份会对上市造成不利影响，故将股权全部转让给王小伦，进行了家庭内部股权转让。本次转让前后，公司始终由王小伦家族 100%持股。 ③王渊可凭借直系亲属关系以及公司未来接班人的定位，通过王小伦夫妇所持股权体现自身意思表示 由于公司 100%由王小伦家族持股，关乎公司经营发展的重大事项在向股东会、执行董事提出前，会由王小伦家族内部进行协商并达成一致。 在议案形成的过程中，因王渊与王小伦夫妇为直系亲属关系，且是公司未来接班人，在家庭讨论过程中王小伦夫妇会充分听取王渊的建议。比如	是

序号	相关规定	具体情形	是否符合
		公司上市计划的制定以及中介机构的选取，相关提案即由王渊率先提出，并经家庭共同商讨后一致同意。 因此，王渊通过与王小伦夫妇的直系亲属关系，以及公司未来接班人的身份，可以通过王小伦夫妇所持股权体现自身意思表示，从而对公司董事、股东会审议的内容和结果产生实质性影响，进而影响公司决策制定。 此外，王渊会根据自身的管理理念及知识见解，提出与时俱进的公司发展方向，如公司上市计划、ERP 系统更新等。王小伦夫妇对王渊提出的建议进行充分讨论，家庭内部协商一致后形成最终方案，上述决策机制与“以王小伦的意见为准”的争议解决方式并不存在冲突。 ④王渊承担了重要的管理岗位，对公司具有重要影响 2020 年 1 月以来，王渊继续在公司担任了重要的管理岗位，参与公司具体的经营决策，对公司具有重要影响。公司重要事项的内部审批记录显示王渊深度参与公司日常经营管理活动，包括合同评审、组织市场拓展活动、研发项目评审、生产管控、人事任命等，具体包括公司销售合同评审流程、研发立项评审流程、大额银行转账的申请批复、中层人员任免审批等。 ⑤王渊具有间接支配公司股份的表决权的结论性意见 综上，尽管股东身份一度发生了变化，但王渊作为王小伦夫妇之子，是公司未来接班人，能够对王小伦夫妇的重大决策产生影响。王渊 2017 年之前已持有发行人股份并以股东身份参与了公司决策，2020 年 1 月以来，王渊持续深度参与公司日常经营管理活动，公司整体的经营管理方式与决策方式保持稳定，因此王渊对公司始终具有间接支配公司股份的表决权的能力。 ⑥IPO 案例中，亦存在通过任职与亲属关系，在家庭成员未直接或间接持股时认定为共同控制人身份的案例，如中源家居、美亚柏科等，具体情况请参见本补充法律意见书“《第二轮审核问询函》问题 3、一、（二）、5”。	
2	发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影	报告期内，王小伦、郑秀钗、王渊均担任公司董事、高管等重要职务。	是

序号	相关规定	具体情形	是否符合
	响发行人的规范运作	经查验公司历次决议文件，王小伦、郑秀钗、王渊未在股东会/股东大会上、董事会作出相反表决，发行人治理结构健全、运行良好。	
3	多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更；	王小伦、郑秀钗夫妇及王渊系直系亲属关系，且王渊作为公司未来接班人，在未持股期间仍然担任公司重要管理岗位，并通过家庭会议等方式参与了关乎公司发展战略的重大事项决策，进而实现间接支配公司股份的表决权。 公司上述事实状态自 2020 年 1 月起即有效存在，王小伦、郑秀钗及其子王渊已于 2023 年 3 月 5 日通过签署确认函的方式对该事实状态予以明确；并签署了一致行动协议约定意见分歧的解决机制，详见本补充法律意见书之“《第二轮审核问询函》问题 3、一、（二）、2、（2）”。	是
4.1	法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权但无第一大股东为纯财务投资人等合理理由的，一般不能排除第一大股东为共同控制人。共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或者纠纷时的解决机制。	1、不属于为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。 2、未排除第一大股东为共同控制人。	是
4.2	实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。	不存在此类情形。	是
4.3	如果发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。	持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体始终为王小伦。	是

4. 实际控制人未发生变更的事实依据

（1）本次股权转让前后，发行人股权结构未发生重大变化

本次股权转让前，公司第一大股东为王小伦，合计控制股权比例为 52%，王小伦家族合计持股比例为 100%。本次股权转让后，公司第一大股东仍为王小伦，合计控制股权比例仍为 52%，王小伦家族合计持股比例仍为 100%。

故本次股权转让前后，实际支配公司股份表决权比例最高的主体始终为王小伦，且王小伦家族合计持股比例保持不变，本次股权转让仅为公司业务长远发展所需而作的家族内部股权结构调整，未发生重大变化。

（2）本次股权转让前后，公司治理结构未发生重大变化

2020 年 10 月前，公司执行董事由王小伦担任，公司未设立董事会。2020 年 10 月至 2021 年 10 月股份公司成立，公司董事会一直由王渊、王小伦、郑秀钗组成，且三人在公司重大经营活动事项的决策中，均以王小伦的意见为准。

因此，本次股权转让前后，公司治理结构未发生重大变化。

（3）本次股权转让未导致发行人业务及经营方针发生重大变化

本次股权转让前，发行人主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售，经营方针为聚焦于固体制剂设备，满足客户的定制化需求，致力于为客户提供具有国际先进水平的优质制药设备。

本次股权转让，主要系公司为长远发展考虑作的家族内部股权结构调整，并未涉及主营业务的变更，故本次股权转让后，发行人的主营业务及经营方针并未发生重大变更。

5. 其他 IPO 案例中，类似情形不认定为实际控制人变更亦有先例

经查询 A 股 IPO 相关案例，存在与公司情形类似且未认定实际控制人变更的案例。案例具体情况如下：

（1）中源家居（603709.SH）

①通过翁婿关系以及任职，在未持股阶段即确认曹勇共同实际控制人身份

报告期期初（2014 年），中源家居由胡福林 100%持股，曹勇未持有中源家居股份。但考虑到曹勇长期以来在中源家居任职，且与胡福林为翁婿关系，以家族成员的身份共同参与经营公司，以及重大事项的协商决定。因此，根据二人的翁婿关系以及曹勇的任职，自 2007 年曹勇与胡福林确认翁婿关系起，即确认二人为中源家居的实际控制人。在报告期期初，曹勇未曾持股。

②报告期内通过受让股权直接持股，实际控制人未变

2015 年，胡福林与曹勇进行了股权无偿转让，并签署了一致行动协议，实际控制人未发生变更。

（2）美亚柏科（300188.SZ）

①实际控制人认定为郭永芳、滕达、刘祥南

美亚柏科（300188）的申报报告期为 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-9 月，认定美亚柏科实际控制人为郭永芳、滕达、刘祥南。

②滕达在申报报告期未持有美亚柏科股份但认定为美亚柏科实际控制人

郭永芳、刘祥南均持有美亚柏科股份，滕达 2006 年 11 月前曾持有美亚柏科股份，2006 年 11 月后不再持有美亚柏科股份。滕达系郭永芳之子、刘祥南的学生，为美亚柏科的创始人之一，自美亚柏科成立以来，一直担任公司的总经理，具体负责美亚柏科经营管理，2009 年 9 月起兼任美亚柏科董事。滕达虽 2006 年 11 月之后不再直接持有美亚柏科股权，但对美亚柏科具有重大影响，郭永芳、刘祥南确认在行使股份表决权、作出经营决策前均充分听取滕达意见，并确认所作出的经营决策与滕达保持一致。

（3）上海港湾（605598.SH）

①实际控制人认定为徐士龙、徐望

上海港湾（605598.SH）的申报报告期为 2017 年、2018 年和 2019 年，认定上海港湾的实际控制人为徐士龙、徐望，徐望为徐士龙的儿子。

②2017 年 1 月 1 日至 2017 年 7 月 19 日，徐望未持有上海港湾股份，但认定为

上海港湾实际控制人

报告期内徐士龙均持有上海港湾股份，2017 年 7 月 20 日起徐望持有上海港湾股份。2017 年 1 月 1 日至 2017 年 7 月 19 日，徐望虽未持有上海港湾股份，但因与徐士龙为父子关系，且担任发行人总经理一职；徐士龙在董事会及通过其控制的隆湾控股在股东（大）会行使表决权时均会事先与徐望协商，征求、听取徐望的意见；因此，徐望可以通过与徐士龙的协商，间接实现对发行人股东（大）会、董事会决议的实质影响，并进一步对董事和高级管理人员的提名及任免产生重大影响。

（4）盛德鑫泰（300881.SZ）

①实际控制人认定为周文庆、宗焕琴夫妇及其子周阳益

盛德鑫泰认定公司的实际控制人为周文庆、宗焕琴夫妇及其子周阳益，2017 年度和 2018 年度未发生变更。

②2017 年 9 月周阳益通过间接持有盛德鑫泰股份成为共同控制人后，实际控制人未发生变更

2017 年 9 月，周阳益通过鑫泰合伙参股盛德鑫泰，与周文庆、宗焕琴共同成为盛德鑫泰的实际控制人。周阳益自盛德鑫泰设立后一直担任盛德鑫泰的高级管理人员，在公司经营决策中发挥了重要作用，盛德鑫泰实际控制人未发生变更。

（5）浙江丰茂科技股份有限公司（2022 年 11 月已通过创业板上市委会议）

①实际控制人认定为蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟

浙江丰茂认定公司的实际控制人为蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟，2020 年度和 2021 年度未发生变更。

②2020 年度新增共同控制人蒋淞舟不构成实际控制人变更

2020 年初公司共同控制人为蒋春雷、王静夫妇；2020 年 8 月，蒋淞舟通过持有控股股东股权新增为浙江丰茂的间接股东，并新增为浙江丰茂的共同实际

控制人之一。2020 年 8 月新增共同实际控制人蒋淞舟不构成实际控制人变更。

（6）纽泰格（301229.SZ）

①实际控制人认定为张义家族

纽泰格认定 2018 年度和 2019 年度公司实际控制人一直为张义家族。

②家族人数变化未导致实际控制人认定发生变化

2018 年 1 月至 2019 年 11 月，参与共同控制的家庭成员为张义、戈小燕、张建平及戈浩勇；2019 年 11 月张建平将其持有的纽泰格股权转让后，参与共同控制的家庭成员为张义、戈小燕及戈浩勇。张义家族参与共同控制的人数从 4 人减少为 3 人，但未导致纽泰格实际控制权和实际控制人发生变更。

（7）达嘉维康（301126.SZ）

①实际控制人认定为王毅清家族

自 2014 年 6 月股份公司设立后，达嘉维康的实际控制人一直为王毅清、明晖夫妻及其女儿王越。

②女儿股权转让后，实际控制人未发生变化

2019 年 7 月 16 日，王越将其持有之达嘉维康全部股份转让给明晖，并不再持有达嘉维康的股份。实际持股人员变更为王毅、明晖夫妻二人。实际控制人始终认定为王毅清家族，控制权未发生变更。

综上，报告期内，发行人一直由王小伦家族控制，控制权稳定，实际控制人未发生变化。

二、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 查阅发行人、小伦机械贸易、温州基礼、温州基诺的工商档案、公司章程/合伙协议，核实 2020 年 1 月 1 日至今王小伦、郑秀钗夫妇及其子王渊控制发行

人股份（权）表决权的比例及变化情况。

2. 查阅发行人 2020 年 1 月 1 日以来的历次公司章程、股东（大）会决议、董事会决议以及发行人股东出具的无股东特殊权利的确认函，确认 2020 年 1 月 1 日至今王小伦家族对发行人股东（大）会和董事会有效控制。

3. 访谈王小伦、郑秀钗和王渊，**了解 2020 年 11 月股权转让的原因以及股权转让前后王渊在公司任职情况、共同实际控制人间争议解决机制、公司经营方针情况；了解其关于 2020 年 1 月 1 日至今公司实际控制人的认定；**

4. 查阅王小伦、郑秀钗和王渊签署的关于 2020 年 11 月股权转让前后公司实际经营过程中的争议解决机制的确认函；

5. 查阅王小伦、郑秀钗和王渊签署的一致行动协议；

6. 查看发行人合同评审流程、研发立项评审流程、大额银行转账的申请批复、中层人员任免审批等重要事项内部审批记录，确认王渊是否参与公司具体的经营决策，对公司是否具有重要影响；

7. 查阅《证券期货法律适用意见第 17 号》等法规，逐项对比发行人实际控制人认定情况是否符合相关规定；

8. 访谈发行人主要高管及外部投资人，以了解关于 2020 年 1 月 1 日至今发行人实际控制人的认定情况；

9. 查阅**与发行人类似情形不认定为**实际控制人变更的案例。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

2020 年 11 月郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊系公司业务长远发展所需而作的家族内部股权结构调整；股权转让前后王渊始终担任公司重要管理岗位、共同实际控制人间争议解决机制和公司经营方针未发生变化；结合报告期内发行人一直由王小伦家族控制，控制权稳定，**实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人始终为王小伦，王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的**

意见为准，且王渊作为王小伦夫妇之子及发行人未来接班人，始终担任公司重要管理岗位，深度参与公司的经营管理和业务开展，在 2020 年 11 月前亦具备间接支配公司股份的表决权的能力，未因股权结构调整发生变化，发行人的实际控制人认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定，同时**与公司情形类似的案例未认定实际控制人变更亦有先例**，《招股说明书》披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”客观、准确、依据充分。

《第二轮审核问询函》问题 4：关于对赌协议

申报文件显示，2021 年亿群合筑、亿群启银、何洪入股发行人时，曾与发行人等签署增资和股东协议，约定反稀释权和股权回购权等特殊权利条款。招股说明书未披露对赌协议具体内容。

请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的规定，披露对赌协议具体内容等，相关条款是否已终止、是否涉及由发行人承担潜在义务。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（二）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的规定，披露对赌协议具体内容等，相关条款是否已终止、是否涉及由发行人承担潜在义务

2.发行人已按照《审核问答》问题 13 的规定披露对赌协议具体内容

经核查，发行人已依据《审核问答》问题 13 的规定，在《招股说明书》“**第四节/十**”中披露了对赌协议具体内容等，具体对照情况内容如下：

《审核问答》问题 13 的相关规定	《招股说明书》对应披露章节	《招股说明书》披露情况	是否符合
投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	**第四节/十/**（十一）/1/（2）股东特殊权利条款的终止	披露申报前对赌协议等类似安排的清理情况，具体包括相关主体签署的《股东协议之补充协议》《增资协议之补充协议》的主要内容；亿群合筑、亿群启银、何洪出具的《关于无股东特殊权利的声明》的主要内容	是
发行人应当在招股说明书中披露对赌协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示	**第四节/十/**（十一）/1/（1）股东特殊权利条款	如下披露反稀释权条款的具体内容： 在“第四条 引进新投资者的限制”下就投资人享有的反稀释权约定：小伦有限在本次交易后以任何方式引进新投资者的，应确保新投资者的投资或受让股权价格不得低于本协议项下投资人的投资价格以及投资完成后的目标公司估值，否则小伦有限应将其间的差价返还投资人，至与新投资者价格一致；但为实施员工激励的除外	是
		如下披露股权回购权条款的具体内容： 在“第二条 关于股权回购的特别约定”下就投资人享有的股权回购权约定：如果小伦有限在 2023 年 12 月 31 日前未能通过中国证监会关于其在境内 A 股首次公开发行股票并上市的审核，则投资人有权要求王小伦、王渊、郑秀钗及/或三人控制的主体全部或部分回购投资人在《增资协议》项下获取的股权（包括后续进行的股本转增、送红股等新增的股权）	是
	第四节/十/（十一）/2/对发行人的影响	如下披露对发行人的影响： 截至 2021 年 12 月 31 日，亿群合筑、亿群启银、何洪享有的反稀释权、股权回购权等特殊权利已无条件且不可撤销地终止并自始无效，未附有恢复条款，目前不存在其他新的对赌等特殊权利安排。上述与反稀释权、股权回购权相关的条款的签署、履行和终止不存在争议、纠纷，不会对发行人股权、控制权及经营的稳定性造成不利影响	是

《第二轮审核问询函》问题 5：关于经营合法合规性

申报材料显示，报告期内，发行人主营产品为制药设备，境外销售收入占主

营业务收入的比例分别为 12.87%、13.05%、9.62%、18.41%。

请发行人：（1）说明是否具备在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期。（2）说明报告期内产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准，是否存在产品被召回情形，是否因产品质量与客户发生纠纷的情形，是否存在被境内外主管机构处罚的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

本所律师已在《补充法律意见书（二）》对本问题予以回复。截至本补充法律意见书出具之日，本问题回复内容部分补充更新如下：

一、说明是否具备在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

（三）发行人具备在中国境内生产经营及产品外销至相关国家或地区所需的全部认证

2.境外产品认证证书

报告期内，发行人的固体制剂设备主要外销至韩国、俄罗斯、泰国、欧盟等国家和地区。

欧盟地区销售固体制剂设备产品需取得欧盟 CE 认证。**2020 年 1 月 1 日**至今，发行人已就其出口的固体制剂设备取得了相关欧盟 CE 认证证书，具体情况如下：

序号	持证主体	认证范围	证书编号	发证主体
1	小伦智造	包衣机（BGB-350D、BGB-150D、BGB-75D 、 BGB-350C 、BGB-150C、BGB-75C 型号）	M8A160370466016 、M8A0704660028REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
2	小伦智造	包衣机（BGB-5F、BGB-10F、BGB-40F、BGB-75F 型号）	M8A160370466014 、M8A0704660029REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
3	小伦智造	粉碎机（FG-300 型号）	M8A0704660027REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH

4	小伦智造	提升机（JTG-100、JTG-200、JTG-300、JTY-100、JTY-200、JTFZ-50、JTFZ-100、JTFZ-200 等型号）	M8A160670466020、M8A0704660025REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
5	小伦智造	混合机（HF-300、HF-500、HF-600、HF-1000A 等型号）	M8A160870466024、M8A0704660024REV.01	TÜV SÜD Product Service GmbH
6	小伦智造	流化床（FBL-10、FBL-25、FBM-25、FBM-50、FBD-50 等型号）	M8A150670466009、M8A0704660031REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
7	小伦智造	混合制粒机（GL-2-10、GL-10、GL-25、GM-150 等型号）	M8A150670466008、M8A0704660030REV.00	TÜV SÜD Product Service GmbH
8	小伦智造	清洗机（QY-5、QY-10、QD-400 等型号）	M8A160870466022、M8A0704660022REV.01	TÜV SÜD Product Service GmbH

发行人在韩国、俄罗斯、泰国等其他国家和地区销售固体制剂设备系由客户负责办理海关清关手续。截至本补充法律意见书出具之日，发行人未收到该等国家或地区客户要求公司办理任何认证的要求，发行人在该等国家或地区的销售正常，不存在因认证问题导致无法交易的情形。

综上所述，发行人从事制药领域固体制剂设备的境内生产经营无需取得特殊的工业产品资质、许可或强制性产品认证；发行人已取得出口销售所必要的资质、认证或许可，取得前述资质证书未受到相关行政处罚，取得过程合法合规，相关资质、许可、认证能够覆盖报告期。

二、说明报告期内产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准，是否存在产品被召回情形，是否因产品质量与客户发生纠纷的情形，是否存在被境内外主管机构处罚的情形

（二）报告期内，发行人不存在产品被召回情形，未因产品质量与客户发生纠纷，不存在被境内外主管机构处罚的情形

1.报告期内，发行人不存在产品被召回情形

根据在国家市场监督管理总局政务服务平台“缺陷产品召回查询”“产品质量监督抽查信息查询”、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站的查询结果，报告期内，公司不存在因产品质量问题而导致的产品被召回情形。报告期内，公司存在少量制药整机产品和配件产品因客户需求变动而在验收或签收后退换

货的情形，具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
整机退换货金额（万元）	-	23.72	-
配件退换货金额（万元）	13.31	3.36	3.63
退换货金额合计（万元）	**13.31**	**27.08**	**3.63**
占营业收入比例	**0.05%**	**0.11%**	**0.02%**

由上表可知，报告期内，公司产品退换货金额合计为 3.63 万元、27.08 万元和 **13.31 万元**，占主营业务收入的比重为 0.02%、0.11%和 **0.05%**，金额和占比较低且具有偶发性，对公司经营不存在重大影响。

2020 年和 2022 年，制药整机未发生验收或签收后退换货的情形。2021 年，公司存在 2 台制药整机产品因客户需求变动而在验收或签收后退换货的情形，具体情况如下：

期间	客户名称	产品名称	销售金额（万元）	退换货原因
2021 年	浙江瑞安华联药机科技有限公司	移动式提升加料机	5.75	客户产线布局变更，原型号产品不再适配，经协商后退回
	上海药坦药物研究开发有限公司	高效包衣机-BGB5FA	17.96	客户原采购包衣机规格较小，客户变更原生产规划，选用规格更大的包衣机，故退回原采购包衣机并与公司重新签订合同购买规格更大的包衣机
	合计		**23.72**	-

综上，报告期内，发行人不存在产品被召回情形，各期退换货金额占主营业务收入的比例较低，对公司经营不存在重大影响。

第二部分 对补充核查期间事项的补充披露

一、本次发行上市的批准和授权

补充核查期间，发行人本次发行上市的批准和授权未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。

截至本补充法律意见书出具之日，发行人股东大会已作出的本次发行上市的批准和授权仍在有效期内。

发行人本次发行上市尚待取得深交所同意发行上市的审核意见，以及报证监会取得同意注册的决定。

二、发行人发行股票的主体资格

补充核查期间，发行人本次发行上市的主体资格未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。截至本补充法律意见书出具之日，发行人有效存续，仍具备本次发行上市的主体资格。

三、本次发行上市的实质条件

根据《审计报告》《招股说明书》，发行人 2020 年、2021 年及 2022 年归属于母公司普通股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别为 3,155.59 元、4,962.40 元和 6,169.19 万元。据此，基于本所律师作为非财务专业人员所能作出的理解和判断，发行人财务状况良好，具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

发行人报告期内主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售，未发生变更；发行人报告期内管理团队稳定，董事、高级管理人员未发生重大不利变化；发行人的股权清晰，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，最近二年发行人实际控制人未发生变更，符合《首发办法》第十二条第一款第（二）项的相关规定。

补充核查期间，发行人本次发行上市的其他实质条件未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。截至本补充法律意见书出具之日，发行人本次发行上市符合《公司法》《证券法》《首发办法》《上市规则》的相关规定，仍具备本次发行上市的实质条件。

四、发行人的设立

补充核查期间，发行人的设立相关事宜未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。

五、发行人的独立性

补充核查期间，发行人的独立性未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。截至本补充法律意见书出具之日，发行人的业务、资产、人员、机构、财务独立，具有面向市场自主经营的能力，符合本次发行上市的独立性条件。

六、发起人、股东和实际控制人

经核查，发行人的发起人、股东和实际控制人情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的发起人、股东和实际控制人情况如下：

（一）发起人

补充核查期间，发行人的发起人情况未发生变化。

（二）现有股东

补充核查期间，发行人的股东情况未发生变化。

（三）股东为私募投资基金等金融产品情况

补充核查期间，发行人私募基金股东情况未发生变化，亦不存在备案异常等

情形。

（四）三类股东情况

补充核查期间，发行人股东中不存在三类股东情况。

（五）现有股东之间的关联关系

补充核查期间，发行人现有股东之间关联关系未发生变化。

（六）控股股东及实际控制人

补充核查期间，发行人的控股股东及实际控制人未发生变化。

（七）股东人数穿透核查

补充核查期间，发行人股东人数穿透数量未发生变化。

七、发行人的股本及演变

补充核查期间，发行人的股本及演变情况未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。

八、发行人的业务

经核查，发行人的业务情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的业务情况如下：

（一）发行人的经营范围、经营方式和业务资质

补充核查期间，发行人及其控股子公司经营范围、经营方式和业务资质未发生变化。

（二）发行人在中国大陆以外的业务

补充核查期间，发行人未在中国大陆以外设立经营实体开展生产经营。

（三）发行人业务变更情况

补充核查期间，发行人主营业务未发生变化。

（四）发行人的主营业务

根据《招股说明书》《审计报告》，发行人的主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售。2020 年度、2021 年度及 2022 年度发行人主营业务收入占营业收入的比例分别为 99.87%、99.45%及 99.52%，发行人主营业务突出。

（五）发行人的持续经营

补充核查期间，发行人具备持续经营能力，不存在持续经营的实质性法律障碍。

（六）发行人的主要客户和供应商

1. 2022 年度主要客户（前五大）基本情况

序号	客户名称	客户性质
1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	终端客户
2	山东新时代药业有限公司	终端客户
3	山东绿叶制药有限公司	终端客户
4	福安药业（集团）股份有限公司	终端客户
5	哈尔滨珍宝制药有限公司	终端客户

注：公司对受同一控制人控制的客户销售金额进行合并计算。福安药业（集团）股份有限公司包括其子公司福安药业集团宁波天衡制药有限公司；山东绿叶制药有限公司包括其子公司成都绿叶维信生物医药有限公司

经核查，发行人上述客户正常经营；发行人及其控股股东、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上述客户不存在关联关系；不存在上述客户及其控股股东、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。

2. 2022 年度主要供应商（前五大）基本情况

序号	供应商名称	采购内容
1	温州正顺	不锈钢
2	无锡维工	不锈钢
3	东电自动化	触摸屏、功能模块等

4	常州图曼机电科技有限公司	喷枪、喷嘴等
5	合肥归元	料斗等

注：1.公司对温州东电的采购额已与其同一控制下的企业杭州东电合并计算。2022 年 8 月，温州东电实际控制人陈新楼进行股权转让，已不再实际控制温州东电，并转由杭州东电与公司继续交易，故 2022 年起，以东电自动化代指陈新楼所控制并与公司发生交易的主体。2022 年 10 月，杭州东电更名为杭州西瑞自动化工程有限公司，为保持前后披露一致性，仍沿用原简称

2.受同一控制人控制的供应商采购金额已合并披露，合肥归元包括池州归元制药设备有限公司

经核查，发行人及其控股股东、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上述供应商不存在关联关系；不存在上述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。

九、关联交易及同业竞争

经核查，发行人的关联交易及同业竞争情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的关联交易及同业竞争情况如下：

（一）发行人的关联方

补充核查期间，发行人曾经的关联方变化如下：

序号	关联方名称	与公司关系	变化情况
1	小伦香港国际有限公司（Xiaolun Hong Kong International Limited）	王渊曾持股 100%并担任董事的企业，已于 2019 年 12 月注销	因报告期更新，不再列为曾经的关联方
2	上海浙企实业集团有限公司	程金海之配偶之哥哥张一凡曾担任执行董事的企业，于 2019 年 4 月不再担任该职务	
3	江华君鹏（广州）健康投资有限公司	谢君曾持有 30%股权并担任董事的企业，于 2019 年 4 月转让退出并不再担任董事职务	
4	广州道兴健康管理有限公司	谢君曾担任董事的企业，于 2019 年 4 月不再担任	
5	湖南欧瑞迪商贸有限公司	李雪松曾持股 40%并担任执行董事、总经理的企业，已于 2019 年 2 月注销	

除上述情况外，发行人的关联方未发生其他变化。

（二）重大关联交易

根据《审计报告》《招股说明书》并经核查，发行人 2022 年度关联交易情况如下：

1. 关联销售

关联方	关联交易内容	发生金额（万元）
瓯伦包衣	设备及配件销售	1.08

瓯伦包衣专业从事包衣预混辅料研发、生产和销售。公司对瓯伦包衣销售的产品主要为包衣机、混合机及配件，瓯伦包衣使用该设备试制研发包衣辅料。关联销售具有商业合理性。2022 年度，公司向瓯伦包衣销售的金额较低，占当期营业收入的比例较低，对公司经营业绩影响较小。

2. 关联租赁

发行人作为承租方：

出租方	租赁资产种类	确认的租赁费（万元）
小伦科技	房屋建筑物	3.41

发行人向小伦科技租赁使用部分办公场所用于研发实验使用。

3. 关键管理人员薪酬

项目	金额（万元）
关键管理人员薪酬	492.02

4. 关联方应收应付款项

项目	关联方	金额（万元）
其他应付款	王渊	14.50
	陈晓鹤	0.39
	小伦科技	0.13

发行人对员工的其他应付款系尚未支付的报销款项，公司对小伦科技的其他应付款系尚未支付的租金。

（三）关联交易的决策程序

发行人召开的 2021 年年度股东大会对公司 2022 年年度日常性关联交易进行

了预计并授权实施，发行人独立董事对对公司 2022 年年度日常性关联交易进行了预计并授权实施进行了认真的核查，并发表了如下独立意见：“公司对 2022 年年度日常性关联交易进行了预计并授权实施符合有关法律和公司章程的规定，公司与关联方的关联交易为公司正常生产经营需要产生的，均属合理、必要，遵循了市场交易的公平原则，定价方式公平、公允，不存在损害公司和全体股东利益的情形。”

经核查，发行人 2022 年度已发生的上述关联交易未超出公司 2022 年年度日常性关联交易预计情况，关联交易的决策过程与《公司章程》相符，关联股东或董事在审议相关交易时按规定进行了回避表决，独立董事和监事会成员未发表不同意见。

基于上述，本所律师认为：发行人 2022 年度发生的关联交易具有必要性、合理性和公允性，已履行关联交易的决策程序，不存在损害发行人及其他股东利益的情况；关联交易不会影响发行人的经营独立性；关联交易定价依据充分，定价公允，不存在显失公平的情形，不存在调节发行人收入、利润或成本费用及利益输送的情形；发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易不存在严重影响独立性或显失公平的情形。

（四）规范关联交易的措施

补充核查期间，发行人规范关联交易的措施未发生变化。

（五）同业竞争

补充核查期间，发行人与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业间不存在同业竞争。

（六）避免同业竞争的措施

补充核查期间，发行人避免同业竞争的措施未发生变化。

（七）发行人对关联交易和同业竞争事项的披露

发行人在为本次发行而编制的《招股说明书》中对规范关联交易和避免同业竞争的承诺或措施进行了充分披露，没有重大遗漏或重大隐瞒。

十、发行人的主要财产

经核查，发行人的主要财产情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的主要财产情况如下：

（一）对外投资

补充核查期间，发行人的对外投资未发生变化。

（二）土地使用权和房屋所有权

补充核查期间，发行人及其控股子公司拥有的土地使用权和房屋所有权未发生变化。

（三）商标、专利等无形资产

补充核查期间，发行人及其控股子公司合法取得 1 项境内专利，前述专利在有效的权利期限内，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在许可第三方使用等情形，具体情况如下：

序号	权利人	专利名称	专利号	类型	申请日
1	小伦智造	一种湿法干燥一体式制粒机	202210317619X	发明专利	2022-03-29

补充核查期间，发行人及其控股子公司的商标、软件著作权未发生变化。

（四）主要生产经营设备

补充核查期间，发行人新增的主要生产经营设备为立式加工中心、数显卧式铣镗床等。

（五）主要财产的产权状况

补充核查期间，发行人的主要财产权属明确，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

（六）主要财产的取得方式

补充核查期间，发行人拥有的主要财产系通过购置、自建、自主研发及自主

申请等方式取得，已取得完备的权属证书或者取得权属证书不存在实质性法律障碍。

（七）主要财产所有权或使用权的受限情况

补充核查期间，发行人拥有的主要财产所有权或使用权不存在担保或其他权利受到限制的情况。

（八）租赁房屋、土地使用权的情况

补充核查期间，发行人及其控股子公司未租赁土地，发行人及其控股子公司租赁的房屋进行了续期，具体变化如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	租赁面积（㎡）	租赁期限	租赁用途
1	小伦智造	小伦科技	温州经济技术开发区新二路 1 号	206.57	2023-01-01 至 2023-12-31	研发

十一、 发行人的重大债权债务

经核查，发行人的重大债权债务情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的重大债权债务情况如下：

（一）重大合同

补充核查期间，对发行人经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响（与同一交易主体在一个会计年度内连续发生相同内容或性质的合同金额累计达到 500 万元以上的主要合同）的已履行和正在履行销售合同如下：

序号	客户名称	合同标的	合同金额（万元）	签订日期	履行情况
1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	沸腾干燥制粒机及提升机等	327.89	2021-04-16	正在履行
		沸腾干燥制粒机及提升机等	137.01	2021-09-20	正在履行
2	山东新时代药业有限公司	包衣机	766.00	2021-06-04	正在履行
		沸腾干燥机	419.00	2021-06-23	正在履行
3	成都绿叶维信生物医药有限公司	沸腾干燥机	566.00	2021-08-13	正在履行
		清洗机及提升机等	333.00	2022-01-24	正在履行

4	哈尔滨珍宝制药有限公司	沸腾干燥制粒包衣机及提升机等	636.00	2022-07-26	正在履行
		湿法制粒机	138.00	2022-07-26	正在履行

补充核查期间，发行人及其控股子公司无新增重大采购、施工、借款、担保及理财合同。

经核查，上述合同形式和内容合法，已履行了内部决策程序，不存在无效、可撤销、效力待定的情形，不涉及需要办理批准登记手续的情形；上述合同均正常履行，不存在重大法律风险，不存在影响合同履行的重大争议或纠纷。

（二）侵权之债

补充核查期间，发行人及其控股子公司不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的重大侵权之债。

（三）与关联方之间的重大债权债务及担保

补充核查期间，除《律师工作报告》正文“九/（二）”中所述的发行人与关联方之间的重大债权债务及担保之外，发行人与其关联方之间不存在其他的重大债权债务或担保事项。

（四）金额较大的其他应收、应付款

根据《审计报告》《招股说明书》，截至 2022 年 12 月 31 日，发行人合并口径下的其他应收款账面价值为 314.52 万元，主要为保证金、员工备用金、出口退税及暂借款等；其他应付款金额为 183.14 万元，主要为未结算款项及押金保证金等。

经核查，发行人上述金额较大的其他应收、应付款属于发行人正常生产经营活动过程中发生的往来款项，合法有效。

十二、 发行人重大资产变化及收购兼并

补充核查期间，发行人无合并、分立、增资扩股、减少注册资本、收购或出

售重大资产。截至本补充法律意见书出具之日，发行人未有拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购的计划。

经核查，发行人重大资产变化及收购兼并情况不涉及因规则更新事项需更新内容。

十三、 发行人章程的制定与修改

补充核查期间，发行人的《公司章程》《公司章程（草案）》未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。

十四、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作

经核查，发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作情况如下：

（一）发行人的组织机构

补充核查期间，发行人的组织机构未发生变化。

（二）发行人股东大会、董事会、监事会议事规则

补充核查期间，发行人的股东大会、董事会、监事会议事规则未发生变化。

（三）发行人历次股东大会、董事会、监事会

补充核查期间，发行人召开 1 次董事会、1 次监事会，未召开股东大会。根据上述会议的会议资料并经核查，发行人上述董事会、监事会的召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。

（四）股东大会或董事会历次授权或重大决策等行为

补充核查期间，发行人未召开股东大会，发行人董事会作出的授权或重大决

策，履行了《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》及公司其他内部规章制度所规定的决策程序，该等授权或重大决策行为合法、合规、真实、有效。

十五、 发行人董事、监事、高管及其变化

补充核查期间，发行人董事、监事、高管人员未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。

十六、 发行人的税务

经核查，发行人的税务情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的税务情况如下：

(一) 发行人执行的税种和税率

根据《审计报告》《纳税鉴证报告》，发行人及其控股子公司 2022 年度执行的主要税种和税率如下：

税种	计税依据	税率
增值税	销售货物或提供应税劳务过程中产生的增值额	13%。出口货物执行“免、抵、退”税政策、“免、退”税政策，退税率为 13%-16%
房产税	从价计征的，按房产原值一次减除 30%后余值的 1.20%计缴	1.20%
城市维护建设税	按实际缴纳的增值税及消费税计缴	7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育附加	应缴流转税税额	2%
企业所得税	按应纳税所得额计缴	15%、25%[注]

注：控股子公司祥兴科技已于 2021 年 11 月完成注销登记

经核查，发行人及其控股子公司执行的上述主要税种和税率符合现行中国法律的要求。

(二) 发行人享受的税收优惠

根据《审计报告》并经核查，发行人及其控股子公司 2022 年度享受的税收优惠未发生变化。

(三) 发行人享受的财政补贴

根据《审计报告》、发行人提供的财政补贴文件和入账凭证，发行人及其控股子公司 2022 年度享受的 10 万元以上财政补贴情况如下：

序号	补助项目	金额（元）
1	小伦辅导备案和报会补贴	4,000,000.00
2	2021 年度温州市企业研发费用补贴	939,578.00
3	软件增值税即征即退	657,501.32
4	2021 年度温州市省级隐形冠军企业奖励	650,000.00
5	企业股改奖励资金	500,000.00
6	温州市龙湾区稳岗补贴	128,476.77
7	浙江制造精品奖励	100,000.00
8	2022 年第二季度温州市引导企业持续生产奖补	100,000.00
合计		**7,075,556.09**

经核查，发行人及其控股子公司享受的上述财政补贴政策合法、合规、真实、有效。

(四) 发行人的纳税情况

补充核查期间，发行人及其控股子公司依法纳税，不存在因违反税收法律法规而受到税务部门重大行政处罚的情形。

十七、 发行人的环境保护和产品质量、技术等标准

经核查，发行人的环境保护和产品质量、技术等标准情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人的环境保护和产品质量、技术等标准情况如下：

(一) 发行人的环境保护

补充核查期间，发行人及其控股子公司符合有关环保要求，未因违反环境保

护方面的法律法规而被处罚。

（二）发行人的产品质量、技术

补充核查期间，发行人及其控股子公司符合有关产品质量、技术的要求，未因违反产品质量和技术监督方面的法律法规而被处罚。

（三）发行人的安全生产

补充核查期间，发行人及其控股子公司符合有关安全生产的要求，未发生安全事故且未因违反安全生产方面的法律法规而被处罚。

（四）发行人的劳动用工

经核查，发行人及其控股子公司 2022 年度社会保险缴纳情况如下：

时间	员工总数	退休返聘人数	应缴人数	社会保险	缴纳人数	缴纳比例
2022-12-31	430	21	409	养老保险	406	99.27%
				医疗保险	406	99.27%
				失业保险	406	99.27%
				工伤保险	411	100.49%[注]
				生育保险	406	99.27%

注：工伤保险缴纳比例超过 100%系公司为退休返聘人员缴纳工伤保险导致

经核查，发行人及其控股子公司 2022 年度住房公积金缴纳情况如下：

时间	员工总数	退休返聘人数	应缴人数	缴纳人数	缴纳比例
2022-12-31	430	21	409	408	99.76%

补充核查期间，发行人及其控股子公司未因违反社会保障和住房公积金方面的法律法规而被处罚。

十八、 发行人的募集资金的运用

补充核查期间，发行人的募集资金投资项目未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。

十九、 发行人业务发展目标

补充核查期间，发行人业务发展目标未发生变化，亦不涉及因规则更新事项需更新内容。

二十、 诉讼、仲裁或行政处罚

经核查，发行人诉讼、仲裁或行政处罚情况不涉及因规则更新事项需更新内容。补充核查期间，发行人诉讼、仲裁或行政处罚情况如下：

（一）发行人及其控股子公司涉及诉讼、仲裁或行政处罚情况

发行人及其控股子公司 2022 年 7-12 月期间不存在重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人及其控股子公司不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

（二）发行人实际控制人及主要股东涉及诉讼、仲裁或行政处罚情况

发行人实际控制人及持股 5%以上股东 2022 年 7-12 月期间不存在重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人实际控制人及持股 5%以上的股东不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。

（三）发行人董事长、总经理涉及诉讼、仲裁及行政处罚情况

发行人董事长、总经理 2022 年 7-12 月期间不存在重大诉讼、仲裁或行政处罚案件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人董事长、总经理不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

但上述结论受到下列因素的限制：

1.本所律师的判断是基于确信上述各方所作出的确认和承诺及相关证言是按照诚实和信用的原则作出的。

2.由中国民事诉讼法所规定的民事案件管辖法院除被告住所地法院外，还根据情况分别适用原告住所地法院、合同签订地或合同履行地法院、侵权行为所在

地法院等，在某些情况下可能还会涉及到专属法院的管辖，某些诉讼还可能会在境外法院提起。对于仲裁案件，通常由合同双方通过协议选择仲裁机构。对于行政处罚案件，也无法对全国各地所有的行政机关进行调查。因此，本所律师不可能穷尽对上述机构的调查。

二十一、 发行人招股说明书法律风险的评价

发行人《招股说明书》引用已申报律师文件和本补充法律意见书相关内容与已申报律师文件和本补充法律意见书无矛盾之处。《招股说明书》不致因引用已申报律师文件和本补充法律意见书的内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

二十二、 本次发行上市的总体结论性意见

综上所述，本所律师认为：除尚需分别取得深交所审核通过、证监会同意注册之外，发行人已具备《公司法》《证券法》《首发办法》等中国法律所规定的股票在创业板发行和上市条件。截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在影响其本次发行上市的实质性法律障碍或风险，《招股说明书》引用的已申报律师文件和本补充法律意见书的内容适当。

[本页无正文，为《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（三）》之签署页]

北京大成律师事务所

单位负责人或授权代表：

李寿双

经办律师：

王恩顺

经办律师：

纪智慧

经办律师：

杨礼中

经办律师：

潘阳

2023 年 3 月 23 日

大成 DENTONS

北京大成律师事务所
北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号
兆泰国际中心 B 座 16-21 层
邮编：100020

16-21F, Tower B
ZT International Center
No.10, Chaoyangmen Nandajie
Chaoyang District
100020, Beijing, China

dentons.cn

北京大成律师事务所

授权委托书

本人袁华之作为北京大成律师事务所负责人，授权李寿双在北京大成律师事务所就浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目上报深圳证券交易所法律文件上代理本人签名，特此授权。

北京大成律师事务所
委托人：袁华之
职　务：事务所负责人
委托人签字：袁华之

受托人：
受托人签字：李寿双

2023 年 2 月 23 日

北京大成律师事务所

关于

浙江小伦智能制造股份有限公司

首次公开发行人民币普通股股票（A 股）

并在创业板上市

之

补充法律意见书（四）

北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号兆泰国际中心 B 座 16-21 层（100020）
16-21F, Tower B, ZT INTERNATIONAL CENTER, No.10, Chaoyangmen Nandajie, Chaoyang District, 100020, Beijing, China
Tel: 8610-58137799 Fax: 8610-58137788
www.dentons.cn

目 录

释 义.....3
正文 对《落实函》的回复.....7
问题 2：关于实际控制人.....7

释 义

在本补充法律意见书中，除非文义有所指，下列简称和词语具有以下含义：

本所、本所律师	指	北京大成律师事务所或其律师
海通、保荐机构、保荐人	指	海通证券股份有限公司
中汇、审计机构	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
发行人、公司、小伦智造	指	浙江小伦智能制造股份有限公司
本次发行	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票
本次发行上市	指	发行人本次在中国境内首次公开发行普通股（A 股）股票并在深圳证券交易所创业板上市
小伦有限	指	发行人前身浙江小伦制药机械有限公司
小伦机械贸易	指	温州小伦机械贸易有限公司，曾用名为“温州市制药设备厂”，系发行人股东之一
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
报告期	指	2020 年、2021 年及 2022 年
《招股说明书》	指	发行人为本次发行上市而编制的《浙江小伦智能制造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》
《公司章程》	指	根据上下文需要，指发行人及其前身制定并不时修订的《浙江小伦智能制造股份有限公司章程》《浙江小伦制药机械有限公司章程》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》及其历次修订
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》及其历次修订
《首发办法》	指	《首次公开发行股票注册管理办法》
《编报规则》	指	《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》
《证券法律业务管理办法》	指	《律师事务所从事证券法律业务管理办法》
《证券法律业务执业规则》	指	《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》
《证券期货法律适用意见第 17 号》	指	《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书>第七条有关规定的适用意见

		——证券期货法律适用意见第 17 号》
中国	指	中华人民共和国（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区）
中国法律	指	由中华人民共和国立法机关、有权部门等公开颁布并实施的有关法律、法规、规范性文件
元、万元	指	人民币元、万元

特别说明：本补充法律意见书所涉数据的尾数差异或不符系四舍五入所致

北京大成律师事务所
关于浙江小伦智能制造股份有限公司
首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之
补充法律意见书（四）

大成证字[2022]第 158 号

致：浙江小伦智能制造股份有限公司

本所接受发行人委托，作为发行人本次发行上市的专项法律顾问，根据《公司法》《证券法》《首发办法》《编报规则》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等法律、行政法规、规章、规范性文件和证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行上市事宜出具了《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之律师工作报告》（简称“**《律师工作报告》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之法律意见书》（简称“**《法律意见书》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（简称“**《补充法律意见书（一）》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（二）》（简称“**《补充法律意见书（二）》**”）《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（三）》（简称“**《补充法律意见书（三）》**”），以上合称“**已申报律师文件**”。

鉴于深交所于 2023 年 3 月 3 日下发《关于浙江小伦智能制造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》（简称“**《落实函》**”），本所就《落实函》涉及的有关事宜出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对已申报律师文件的更新和补充，并构成其不可分割的一部分。除非本补充法律意见书中另有说明，本补充法律意见书中所使用的简称和词语与已申报律师文件中已定义的相同词语具有相同的含义。本所在已申报律师文件中发表法律意见的前提、假设和声明同样适用于本补充法律意见书。

正 文 对《落实函》的回复

问题 2：关于实际控制人

申报材料及审核问询回复显示：

（1）发行人控股股东、实际控制人为王小伦、郑秀钗、王渊，其中，王小伦、郑秀钗系夫妻关系，王渊系王小伦、郑秀钗之子，三人直接和间接合计控制公司 86.66%的股权；报告期内公司的实际控制人未发生变更。

（2）报告期初，王渊未持有发行人股权，2020 年 11 月，郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊。

请发行人说明郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊的原因，该次股权转让前后王渊在公司任职情况、共同实际控制人间争议解决机制、公司经营方针是否存在变化等；结合前述情况，进一步说明招股书披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”依据是否充分。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

一、请发行人说明郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊的原因，该次股权转让前后王渊在公司任职情况、共同实际控制人间争议解决机制、公司经营方针是否存在变化等

（一）郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊的原因

2020 年 11 月，郑秀钗将其持有的发行人 38.00%股权转让给王渊。股权转让前后发行人的股权结构变动情况如下：

股东名称/姓名	持股比例	
	股权转让前	股权转让后
郑秀钗	48.00%	10.00%
小伦机械贸易	27.00%	27.00%
王小伦	25.00%	25.00%
王渊	-	38.00%

合计	**100.00%**	**100.00%**

注：王小伦、郑秀钗夫妇直接持有小伦机械贸易 100.00%股权

发行人创始人王小伦、郑秀钗夫妇（以下简称“王小伦夫妇”）之子王渊于 2008 年 8 月便入职小伦有限，协助王小伦夫妇开展工作，全面参与公司的经营管理和业务开展。

鉴于王渊系王小伦夫妇之子，考虑到由王渊作为股东能够直接参与经营决策并便于未来接班，王小伦夫妇于 2020 年 11 月对家族内部股权结构进行调整，郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊。

综上，2020 年 11 月郑秀钗将所持公司 38.00%股权转让给王渊系公司业务长远发展所需而作的家族内部股权结构调整。

（二）该次股权转让前后王渊在公司任职情况、共同实际控制人间争议解决机制、公司经营方针是否发生变化

该次股权转让前后王渊在公司任职情况、共同实际控制人间争议解决机制、公司经营方针情况具体如下：

事项	股权转让前	股权转让后	是否发生变化
王渊在公司任职情况	总经理助理	董事长、总经理	是，但均属于主要管理岗位
共同实际控制人间争议解决机制	未书面约定明确的争议解决机制。在公司实际经营过程中的争议解决机制为：决策前进行充分沟通和协商，并达成一致意见；如出现意见不一致的情形，以王小伦的意见为准	未书面约定明确的争议解决机制。在公司实际经营过程中的争议解决机制为：决策前进行充分沟通和协商，并达成一致意见；如出现意见不一致的情形，以王小伦的意见为准	否
公司经营方针	聚焦于固体制剂设备，满足客户的定制化需求，致力于为客户提供具有国际先进水平的优质制药设备	聚焦于固体制剂设备，满足客户的定制化需求，致力于为客户提供具有国际先进水平的优质制药设备	否

为进一步书面明确共同实际控制人之间的争议解决机制，王小伦、郑秀钗、王渊于 2023 年 3 月 5 日签订《一致行动协议》，约定协议签署之日至公司成功上市之日起五年内（经各方协商一致，可以续展），各方在决策前应进行充分沟通和协商，并达成一致意见；若各方就某些问题无法达成一致意见，以王小伦的意

见作为一致行动的意见。《一致行动协议》约定的争议解决机制与《一致行动协议》签署前公司实际经营过程中的争议解决机制一致，未发生变动。

二、结合前述情况，进一步说明招股书披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”依据是否充分

《招股说明书》披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”依据充分，具体理由如下：

（一）报告期内，发行人一直由王小伦家族控制，控制权稳定

1.报告期内，王小伦家族能够有效控制公司股东（大）会

2020 年 1 月 1 日至今，王小伦、郑秀钗夫妇及其子王渊（以下简称“王小伦家族”）始终合计控制发行人 85%以上股份（权）表决权，超过发行人股份（权）表决权总数的三分之二；并且，《公司章程》未约定以及发行人股东之间也未签署过其他协议约定特殊表决权、一票否决权等有关表决权的特殊安排。因此，2020 年 1 月 1 日以来，王小伦家族能够有效控制公司股东（大）会，对股东（大）会决议产生实质影响。

2.报告期内，王小伦家族能够有效控制公司董事会

根据《公司章程》，公司执行董事/董事会成员由股东（大）会选举和更换。2020 年 1 月 1 日至今，有限公司阶段，发行人执行董事/董事会成员均由王小伦家族担任；股份公司阶段，6 名非独立董事中有 3 名非独立董事由王小伦家族担任，占公司董事会非独立董事人数的一半。因此，2020 年 1 月 1 日至今，王小伦家族能够有效控制公司董事会，对董事会决议产生实质影响。

（二）2020 年 11 月王小伦家族内部的股权结构调整（以下简称“股权结构调整”）未对公司报告期内控制权的稳定性和持续经营能力产生不利影响

1.报告期内，实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人始终为王小伦，未因股权结构调整发生变化

2020 年 1 月 1 日至今，王小伦家族控制发行人股份（权）表决权的比例及变化情况如下：

时间		2020 年 1 月	2020 年 11 月	2020 年 12 月	2021 年 3 月
事件		-	王渊受让郑秀钗所持公司 38.00%股权	温州基礼、温州基诺、程金海、刘志勇向公司增资	亿群启银、亿群合筑、何洪向公司增资
王小伦	直接持有	25.00%	25.00%	20.94%	19.49%
	间接控制	27.00%	27.00%	22.61%	21.05%
	合计控制	**52.00%**	**52.00%**	**43.55%**	**40.54%**
郑秀钗	直接持有	48.00%	10.00%	8.37%	7.80%
	间接控制	-	-	-	-
	合计控制	**48.00%**	**10.00%**	**8.37%**	**7.80%**
王渊	直接持有	-	38.00%	31.82%	29.63%
	间接控制	-	-	9.34%	8.69%
	合计控制	-	**38.00%**	**41.16%**	**38.32%**
合计控制		**100.00%**	**100.00%**	**93.08%**	**86.66%**

注：1.2020 年 1 月至今，王小伦始终持有小伦机械贸易 83.33%的股权，通过小伦机械贸易间接控制发行人股份（权）表决权

2.2020 年 12 月至今，王渊始终为温州基礼、温州基诺的普通合伙人、执行事务合伙人，通过温州基礼、温州基诺间接控制发行人股份（权）表决权

由上表可知，2020 年 1 月 1 日至今，实际支配公司股份（权）表决权比例最高的主体始终为王小伦，而股权结构调整**仅为家族内部资产分配，**股权分配亦未导致实际支配公司股份（权）表决权比例最高的主体发生变化。

2.报告期内，王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的意见为准，未因股权结构调整发生变化

（1）王小伦、郑秀钗、王渊已签署《一致行动协议》，明确王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的意见为准，并通过确认函对报告期内争议解决机制进行确认

报告期内，王小伦家族内部未书面约定明确的争议解决机制，其在公司实际经营过程中的争议解决机制为：决策前进行充分沟通和协商，并达成一致意见；如出现意见不一致的情形，以王小伦的意见为准。因此，报告期内，王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的意见为准，未因股权结构调整发生变化。**同时，王小伦、郑秀钗、王渊已于 2023 年 3 月 5 日签署确认函，确认报告期内上述争议解决机制未发生变化。**

为进一步书面明确共同实际控制人之间的争议解决机制，保障公司控制权的稳定，王小伦、郑秀钗、王渊于 2023 年 3 月 5 日签订《一致行动协议》，约定协议签署之日至公司成功上市之日起五年内（经各方协商一致，可以续展），各方在决策前应进行充分沟通和协商，并达成一致意见；若各方就某些问题无法达成一致意见，以王小伦的意见作为一致行动的意见。《一致行动协议》约定的争议解决机制与《一致行动协议》签署前公司实际经营过程中的争议解决机制一致，未发生变动。

（2）报告期内，关于公司的重大经营活动，王小伦家族的决策仍以王小伦的意见为准

王小伦系公司创始人，也是公司多项核心技术的发明人，对于公司经营发展具有重要的作用，公司重要决策始终以王小伦的意见为准。经查阅该阶段的股东（大）会/董事会决议，郑秀钗、王渊的表决均与王小伦的表决保持一致。

经访谈公司实际控制人、管理层以及外部股东，在签署该协议之前，关于公司的重大经营活动，王小伦家族的决策仍以王小伦的意见为准，其中包括银行贷款、利润分配方案以及引入外部投资人等重大事项。同时，王小伦于历史期间也以个人身份为公司贷款提供了担保。

3.报告期内，王渊始终担任公司重要管理岗位，深度参与公司的经营管理和业务开展，未因股权结构调整发生变化

王渊于 2008 年 8 月便入职小伦有限，协助王小伦夫妇开展工作。股权结构调整前后，王渊分别担任总经理助理职务与董事长、总经理职务，均属于重要的管理岗位。因此，报告期内，王渊始终担任公司重要管理岗位，深度参与公司的经营管理和业务开展，未因股权结构调整发生变化。

（三）2020 年 11 月股权转让前后实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定

2020 年 11 月股权转让前后，公司实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定，具体对照情况如下：

序号	相关规定	具体情形	是否符合
（一）基本要求			
1	在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认	本次股权转让前后，公司已由王小伦家族 100%持股，王小伦、郑秀钗、王渊均担任公司重要的管理岗位，参与公司的日常经营和管理决策，是公司的实际控制人	是
（二）共同实际控制人			
1	每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权	王小伦、郑秀钗、王渊是公司实际控制人。王小伦家族直接持有发行人股份，其中王渊在 2020 年 11 月前亦具备间接支配公司股份的表决权的能力，主要表现为王渊与王小伦夫妇的直系亲属关系，以及王渊作为公司接班人对公司经营决策产生的实质性影响，具体原因如下： ①王渊基于公司未来接班人安排，从入职起即开始全面参与公司日常经营，较早参与决策制定 王渊 2008 年入职公司，王小伦夫妇希望将其培养为公司接班人，安排王渊以总经理助理身份参与公司经营，并于 2011 年分配家庭资产，转让王渊公司 25%股权。因此，王渊较早即开始参与了公司决策，能够以股东身份对公司决策制定产生影响。 ②2017 年王渊股权转让前后，王小伦家族始终持有公司 100%股权 2017 年时，因对上市规则的认识不足，王渊误以为本人境外公民身份会对上市造成不利影响，故将股权全部转让给王小伦，进行了家庭内部股权转让。本次转让前后，公司始终由王小伦家族 100%持股。 ③王渊可凭借直系亲属关系以及公司未来接班人的定位，通过王小伦夫妇所持股权体现自身意思表示 由于公司 100%由王小伦家族持股，关乎公司经营发展的重大事项在向股东会、执行董事提出前，会由王小伦家族内部进行协商并达成一致。 在议案形成的过程中，因王渊与王小伦夫妇为直系亲属关系，且是公司未来接班人，在家庭讨论过程中王小伦夫妇会充分听取王渊的建议。比如公司上市计划的制定以及中介机构的选取，相关提案即由王渊率先提出，并经家庭共同商讨后一致同意。 因此，王渊通过与王小伦夫妇的直系亲属关系，以及公司未来接班人的身份，可以通过王小伦夫妇所持股权体现自身意思表示，从而对公司董事、股东会审议的内容和结果产生实质性影响，进而影响公	是

序号	相关规定	具体情形	是否符合
		司决策制定。 此外，王渊会根据自身的管理理念及知识见解，提出与时俱进的公司发展方向，如公司上市计划、ERP 系统更新等。王小伦夫妇对王渊提出的建议进行充分讨论，家庭内部协商一致后形成最终方案，上述决策机制与“以王小伦的意见为准”的争议解决方式并不存在冲突。 ④王渊承担了重要的管理岗位，对公司具有重要影响 2020 年 1 月以来，王渊继续在公司担任了重要的管理岗位，参与公司具体的经营决策，对公司具有重要影响。公司重要事项的内部审批记录显示王渊深度参与公司日常经营管理活动，包括合同评审、组织市场拓展活动、研发项目评审、生产管控、人事任命等，具体包括公司销售合同评审流程、研发立项评审流程、大额银行转账的申请批复、中层人员任免审批等。 ⑤王渊具有间接支配公司股份的表决权的结论性意见 综上，尽管股东身份一度发生了变化，但王渊作为王小伦夫妇之子，是公司未来接班人，能够对王小伦夫妇的重大决策产生影响。王渊 2017 年之前已持有发行人股份并以股东身份参与了公司决策，2020 年 1 月以来，王渊持续深度参与公司日常经营管理活动，公司整体的经营管理方式与决策方式保持稳定，因此王渊对公司始终具有间接支配公司股份的表决权的能力。 ⑥IPO 案例中，亦存在通过任职与亲属关系，在家庭成员未直接或间接持股时认定为共同控制人身份的案例，如中源家居、美亚柏科等，具体情况请参见本补充法律意见书“问题 2、二、（五）”。	
2	发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作	报告期内，王小伦、郑秀钗、王渊均担任公司董事、高管等重要职务。 经查验公司历次决议文件，王小伦、郑秀钗、王渊未在股东会/股东大会上、董事会作出相反表决，发行人治理结构健全、运行良好。	是

序号	相关规定	具体情形	是否符合
3	多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更	王小伦、郑秀钗夫妇及王渊系直系亲属关系，且王渊作为公司未来接班人，在未持股期间仍然担任公司重要管理岗位，并通过家庭会议等方式参与了关乎公司发展战略的重大事项决策，进而实现间接支配公司股份的表决权。 公司上述事实状态自 2020 年 1 月起即有效存在，王小伦、郑秀钗及其子王渊已于 2023 年 3 月 5 日通过签署确认函的方式对该事实状态予以明确；并签署了一致行动协议约定意见分歧的解决机制，详见本补充法律意见书之“问题 2、二、（二）、2”。	是
4.1	法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权但无第一大股东为纯财务投资人等合理理由的，一般不能排除第一大股东为共同控制人。共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或者纠纷时的解决机制	1、不属于为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。 2、未排除第一大股东为共同控制人。	是
4.2	实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人	不存在此类情形	是
4.3	如果发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行	持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体始终为王小伦	是

（四）实际控制人未发生变更的事实依据

1. 本次股权转让前后，发行人股权结构未发生重大变化

本次股权转让前，公司第一大股东为王小伦，合计控制股权比例为 52%，王小伦家族合计持股比例为 100%。本次股权转让后，公司第一大股东仍为王小伦，合计控制股权比例仍为 52%，王小伦家族合计持股比例仍为 100%。

故本次股权转让前后，实际支配公司股份表决权比例最高的主体始终为王小伦，且王小伦家族合计持股比例保持不变，本次股权转让仅为公司业务长远发展所需而作的家族内部股权结构调整，未发生重大变化。

2. 本次股权转让前后，公司治理结构未发生重大变化

2020 年 10 月前，公司执行董事由王小伦担任，公司未设立董事会。2020 年 10 月至 2021 年 10 月股份公司成立，公司董事会一直由王渊、王小伦、郑秀钗组成，且三人在公司重大经营活动事项的决策中，均以王小伦的意见为准。

因此，本次股权转让前后，公司治理结构未发生重大变化。

3. 本次股权转让未导致发行人业务及经营方针发生重大变化

本次股权转让前，发行人主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售，经营方针为聚焦于固体制剂设备，满足客户的定制化需求，致力于为客户提供具有国际先进水平的优质制药设备。

本次股权转让，主要系公司为长远发展考虑作的家族内部股权结构调整，并未涉及主营业务的变更，故本次股权转让后，发行人的主营业务及经营方针并未发生重大变更。

（五）其他 IPO 案例中，类似情形不认定为实际控制人变更亦有先例

经查询 A 股 IPO 相关案例，存在与公司情形类似且未认定实际控制人变更的案例。案例具体情况如下：

1. 中源家居（603709.SH）

（1）通过翁婿关系以及任职，在未持股阶段即确认曹勇共同实际控制人身份

报告期期初（2014 年），中源家居由胡福林 100%持股，曹勇未持有中源家

居股份。但考虑到曹勇长期以来在中源家居任职，且与胡福林为翁婿关系，以家族成员的身份共同参与经营公司，以及重大事项的协商决定。因此，根据二人的翁婿关系以及曹勇的任职，自 2007 年曹勇与胡福林确认翁婿关系起，即确认二人为中源家居的实际控制人。在报告期期初，曹勇未曾持股。

（2）报告期内通过受让股权直接持股，实际控制人未变

2015 年，胡福林与曹勇进行了股权无偿转让，并签署了一致行动协议，实际控制人未发生变更。

2. 美亚柏科（300188. SZ）

（1）实际控制人认定为郭永芳、滕达、刘祥南

美亚柏科（300188）的申报报告期为 2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-9 月，认定美亚柏科实际控制人为郭永芳、滕达、刘祥南。

（2）滕达在申报报告期未持有美亚柏科股份但认定为美亚柏科实际控制人

郭永芳、刘祥南均持有美亚柏科股份，滕达 2006 年 11 月前曾持有美亚柏科股份，2006 年 11 月后不再持有美亚柏科股份。滕达系郭永芳之子、刘祥南的学生，为美亚柏科的创始人之一，自美亚柏科成立以来，一直担任公司的总经理，具体负责美亚柏科经营管理，2009 年 9 月起兼任美亚柏科董事。滕达虽 2006 年 11 月之后不再直接持有美亚柏科股权，但对美亚柏科具有重大影响，郭永芳、刘祥南确认在行使股份表决权、作出经营决策前均充分听取滕达意见，并确认所作出的经营决策与滕达保持一致。

3. 上海港湾（605598. SH）

（1）实际控制人认定为徐士龙、徐望

上海港湾（605598. SH）的申报报告期为 2017 年、2018 年和 2019 年，认定上海港湾的实际控制人为徐士龙、徐望，徐望为徐士龙的儿子。

（2）2017 年 1 月 1 日至 2017 年 7 月 19 日，徐望未持有上海港湾股份，但认定为上海港湾实际控制人

报告期内徐士龙均持有上海港湾股份，2017 年 7 月 20 日起徐望持有上海港湾股份。2017 年 1 月 1 日至 2017 年 7 月 19 日，徐望虽未持有上海港湾股份，但因与徐士龙为父子关系，且担任发行人总经理一职；徐士龙在董事会及通过其控制的隆湾控股在股东（大）会行使表决权时均会事先与徐望协商，征求、听取徐望的意见；因此，徐望可以通过与徐士龙的协商，间接实现对发行人股东（大）会、董事会决议的实质影响，并进一步对董事和高级管理人员的提名及任免产生重大影响。

4. 盛德鑫泰（300881. SZ）

（1）实际控制人认定为周文庆、宗焕琴夫妇及其子周阳益

盛德鑫泰认定公司的实际控制人为周文庆、宗焕琴夫妇及其子周阳益，2017 年度和 2018 年度未发生变更。

（2）2017 年 9 月周阳益通过间接持有盛德鑫泰股份成为共同控制人后，实际控制人未发生变更

2017 年 9 月，周阳益通过鑫泰合伙参股盛德鑫泰，与周文庆、宗焕琴共同成为盛德鑫泰的实际控制人。周阳益自盛德鑫泰设立后一直担任盛德鑫泰的高级管理人员，在公司经营决策中发挥了重要作用，盛德鑫泰实际控制人未发生变更。

5. 浙江丰茂科技股份有限公司（2022 年 11 月已通过创业板上市委会议）

（1）实际控制人认定为蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟

浙江丰茂认定公司的实际控制人为蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟，2020 年度和 2021 年度未发生变更。

（2）2020 年度新增共同控制人蒋淞舟不构成实际控制人变更

2020 年初公司共同控制人为蒋春雷、王静夫妇；2020 年 8 月，蒋淞舟通过持有控股股东股权新增为浙江丰茂的间接股东，并新增为浙江丰茂的共同实际控制人之一。2020 年 8 月新增共同实际控制人蒋淞舟不构成实际控制人变更。

6. 纽泰格（301229. SZ）

（1）实际控制人认定为张义家族

纽泰格认定 2018 年度和 2019 年度公司实际控制人一直为张义家族。

（2）家族人数变化未导致实际控制人认定发生变化

2018 年 1 月至 2019 年 11 月，参与共同控制的家庭成员为张义、戈小燕、张建平及戈浩勇；2019 年 11 月张建平将其持有的纽泰格股权转让后，参与共同控制的家庭成员为张义、戈小燕及戈浩勇。张义家族参与共同控制的人数从 4 人减少为 3 人，但未导致纽泰格实际控制权和实际控制人发生变更。

7. 达嘉维康（301126. SZ）

（1）实际控制人认定为王毅清家族

自 2014 年 6 月股份公司设立后，达嘉维康的实际控制人一直为王毅清、明晖夫妻及其女儿王越。

（2）女儿股权转让后，实际控制人未发生变化

2019 年 7 月 16 日，王越将其持有之达嘉维康全部股份转让给明晖，并不再持有达嘉维康的股份。实际持股人员变更为王毅、明晖夫妻二人。实际控制人始终认定为王毅清家族，控制权未发生变更。

综上所述，《招股说明书》披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”依据充分。

三、发行人律师核查

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了包括但不限于以下核查工作：

1. 访谈王小伦、郑秀钗和王渊，了解 2020 年 11 月股权转让的原因以及股权转让前后王渊在公司任职情况、共同实际控制人间争议解决机制、公司经营方针情况；了解其关于 2020 年 1 月 1 日至今公司实际控制人的认定。

2. 查阅王小伦、郑秀钗和王渊签署的关于 2020 年 11 月股权转让前后公司实际经营过程中的争议解决机制的确认函。

3. 查阅王小伦、郑秀钗和王渊签署的《一致行动协议》。

4. 查阅发行人 2020 年 1 月 1 日以来的历次公司章程、股东（大）会决议、董事会决议以及发行人股东出具的无股东特殊权利的确认函，确认 2020 年 1 月 1 日至今王小伦家族对发行人股东（大）会和董事会有效控制，**以及王小伦、郑秀钗、王渊在股东（大）会决议、董事会决议的历次表决情况**。

5. 查阅发行人、小伦机械贸易、温州基礼、温州基诺的工商档案、公司章程/合伙协议，核实 2020 年 1 月 1 日至今王小伦、郑秀钗夫妇及其子王渊控制发行人股份（权）表决权的比例及变化情况。

6. 查阅**与发行人类似情形不认定为**实际控制人变更的案例。

7. 查看发行人合同评审流程、研发立项评审流程、大额银行转账的申请批复、中层人员任免审批等重要事项内部审批记录，确认王渊是否参与公司具体的经营决策，对公司是否具有重要影响；

8. 查阅《证券期货法律适用意见第 17 号》等法规，逐项对比发行人实际控制人认定情况是否符合相关规定；

9. 访谈发行人主要高管及外部投资人，以了解关于 2020 年 1 月 1 日至今发行人实际控制人的认定情况。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

2020年11月郑秀钗将所持公司38.00%股权转让给王渊系公司业务长远发展所需而作的家族内部股权结构调整；股权转让前后王渊始终担任公司重要管理岗位、共同实际控制人间争议解决机制和公司经营方针未发生变化；结合报告期内发行人一直由王小伦家族控制，控制权稳定，**实际支配公司股份（权）表决权比例最高的人始终为王小伦，王小伦家族内部的争议解决始终以王小伦的意见为准，且王渊作为王小伦夫妇之子及发行人未来接班人，始终担任公司重要管理**

岗位，深度参与公司的经营管理和业务开展，在 2020 年 11 月前亦具备间接支配公司股份的表决权的能力，未因股权结构调整发生变化，发行人的实际控制人认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的关于“实际控制人没有发生变更”的相关规定，同时**与公司情形类似的案例未认定实际控制人变更亦有先例，**《招股说明书》披露“报告期内公司的实际控制人未发生变更”依据充分。

[本页无正文，为《北京大成律师事务所关于浙江小伦智能制造股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票（A 股）并在创业板上市之补充法律意见书（四）》之签署页]

北京大成律师事务所

单位负责人或授权代表：

李寿双

经办律师：

王恩顺

经办律师：

纪智慧

经办律师：

杨礼中

经办律师：

潘阳

2023 年 3 月 23 日

大成 DENTONS

北京大成律师事务所
北京市朝阳区朝阳门南大街 10 号
兆泰国际中心 B 座 16-21 层
邮编：100020

16-21F, Tower B
ZT International Center
No.10, Chaoyangmen Nandajie
Chaoyang District
100020, Beijing, China

dentons.cn

北京大成律师事务所

授权委托书

本人袁华之作为北京大成律师事务所负责人，授权李寿双在北京大成律师事务所就浙江小伦智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目上报深圳证券交易所法律文件上代理本人签名，特此授权。

北京大成律师事务所
委托人：袁华之
职　务：事务所负责人
委托人签字：袁华之

受托人：
受托人签字：李寿双

2023 年 2 月 23 日