



苏州鸿安机械股份有限公司

（太仓经济开发区浏阳路 116 号）

关于苏州鸿安机械股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件的审核中心意见落实函之 回复报告

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 2 月 27 日出具的审核函〔2023〕010097 号《关于苏州鸿安机械股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（简称“审核中心意见落实函”）已收悉，中信证券股份有限公司作为保荐人（主承销商），与发行人、发行人律师、申报会计师对审核中心意见落实函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书（上会稿）中的相同。

本回复报告中的字体：

审核中心意见落实函所列问题：	黑体
对审核中心意见落实函所列问题的回复：	宋体、Times New Roman（不加粗）
对招股说明书的引用：	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充：	楷体加粗

目录

问题 1、关于成长性与创业板定位.....	4
-----------------------	---

问题 1、关于成长性与创业板定位

（1）报告期各期，发行人主营业务收入分别为 41,407.85 万元、42,233.35 万元、51,204.12 万元和 19,224.61 万元，2019 年至 2021 年年均复合增长率为 11.12%。2022 年（经审阅）营业收入为 61,769.05 万元，同比增长 20.41%。

（2）报告期各期，发行人洁净工厂智能搬运系统收入占比波动较大，分别为 1.48%、21.30%、11.50%和 8.75%。

（3）2022 年度，发行人电商新零售领域收入显著下降，来自食品饮料、医药化工、仓储物流、服装、烟草领域的收入占比显著增长。

请发行人：

（1）结合 2022 年业绩审阅情况及 2023 年一季度业绩预计情况，进一步分析并说明智能物流技术装备领域未来发展的市场空间及发行人经营业绩的成长性。

（2）结合在手订单、下游行业发展趋势、产业政策、宏观经济及固定资产投资等变动，分析并说明 2022 年电商新零售收入大幅下降、洁净工厂智能搬运系统各期收入占比变动较大的原因及合理性。

（3）结合下游液晶半导体行业周期情况、固定资产投资需求变动情况，分析对发行人期后业绩的影响，说明发行人来自该领域的收入是否具有可持续性。

（4）结合上述内容，进一步说明发行人未来保持市场份额、保持成长性方面的主要措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合 2022 年业绩审阅情况及 2023 年一季度业绩预计情况，进一步分析并说明智能物流技术装备领域未来发展的市场空间及发行人经营业绩的成长性。

1、公司 2022 年业绩审阅情况及 2023 年一季度业绩预计情况

经容诚会计师审阅，公司 2022 年度财务数据具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
营业收入	61,769.05	51,297.27	10,471.78	20.41%
营业成本	45,450.84	34,764.11	10,686.74	30.74%
营业利润	9,157.99	9,482.15	-324.16	-3.42%
利润总额	9,158.52	9,484.22	-325.70	-3.43%
净利润	8,227.95	7,926.37	301.58	3.80%
归属于母公司股东的净利润	8,227.95	7,926.37	301.58	3.80%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,294.72	7,229.97	64.75	0.90%
经营活动产生的现金流量净额	2,000.70	1,994.41	6.29	0.32%

根据 2023 年至今业绩情况及在手订单情况，公司预计 2023 年第一季度实现营业收入 8,500-10,000 万元，同比增长 51.59%-78.34%，预计实现净利润 500-800 万元。具体来看，2023 年第一季度项目实施与运维服务业务收入规模预计与去年同期持平，2023 年第一季度公司智能物流技术装备业务预计可实现收入 6,500-7,000 万元，同比增长 140.46%-158.95%，较去年同期大幅增长。具体情况如下：

客户类型方面，公司对集成商客户的收入规模预计超过 5,000 万元，主要来自于京东、范德兰德、哈博实、德迈科、福玻斯、大福集团等行业知名集成商客户；公司对终端客户收入规模预计超过 1,000 万元，主要来自于公司对华星光电的洁净工厂智能搬运系统项目。

下游行业方面，2023 年第一季度公司智能物流技术装备业务收入主要来自于仓储物流和液晶面板半导体行业，上述行业预计带来收入超过 4,600 万元，其中仓储物流行业预计实现收入约 3,500 万元，验收项目主要为京东合肥联保项目

和鄂州顺丰机场项目，项目规模均超过 1,500 万元；液晶面板半导体行业预计实现收入约 1,100 万元，验收项目主要为华星光电 T5 工厂的洁净垂直输送系统项目。

因此，由 2022 年业绩审阅情况及 2023 年一季度业绩预计情况可知，公司业绩逐步增长，具有较强的成长性。

2、智能物流技术装备领域未来发展的市场空间

根据 Mordor Intelligence 预测，2026 年度全球智能物流行业市场规模将达到 1,129.83 亿美元，2020 年至 2026 年复合增长率为 12.44%，根据灼识咨询的统计，2024 年中国智能物流装备市场规模达到 1,067.6 亿元，2019 年至 2024 年复合增长率预计为 20.5%，智能物流装备行业处于快速增长期，智能物流装备行业未来发展的市场空间广阔，部分主要细分领域的市场空间情况如下：

根据灼识咨询，电商领域的智能物流装备市场规模在 2020 年至 2022 年的市场规模为 46.9 亿元、53.8 亿元、68.2 亿元，并预计在 2024 年达到 90.3 亿元；根据国际半导体产业协会的数据并加以推算，洁净工厂领域的智能物流装备的市场规模预计在 2024 年将超过 60 亿元；根据灼识咨询，快消领域（包括食品饮料）的智能物流装备市场规模在 2020 年至 2022 年分别为 70.6 亿元、94.7 亿元、118.5 亿元，并预计在 2024 年达到 158.0 亿元；根据灼识咨询，医药领域的智能物流装备市场规模在 2020 年至 2022 年分别为 68.3 亿元、86.3 亿元、102.5 亿元，并预计在 2024 年达到 136.2 亿元；根据诺力股份、今天国际等同行业公司披露的公开资料并加以推算，新能源领域智能物流装备市场正处于快速发展阶段，2022 年市场规模超过 20 亿元，预计 2024 年市场规模将超过 50 亿元。

随着新兴行业的迅速发展与传统行业的自动化改造，下游行业对智能物流装备的需求将不断上升；此外，随着经济结构调整和供给侧改革加快，降低流通成本并建立高效、快捷、现代化、智能化的物流体系已经成为国家重点推进领域，《“十四五”现代物流发展规划》等相关政策的出台，极大地鼓励和支持行业内企业开展技术创新、智能化水平提升等活动，营造了有利于行业与公司发展的外部环境，进一步拓宽了智能物流装备行业的市场空间。综上所述，公司所处的智能物流技术装备行业具有广阔的市场发展空间。

3、公司经营业绩的成长性

公司的主要产品和服务包括智能物流技术装备、项目实施和运维服务。各业务的业务竞争力与成长性表现如下：

（1）项目实施和运维服务

项目实施和运维服务业务方面，公司主要向大福集团提供洁净环境下的设备安装、系统搭建、运营维护等服务。不同于常规环境下的项目实施与运维服务，洁净环境下生产制造的复杂程度、精细化程度和洁净环境等级要求较高，整体技术要求较高。公司作为少数可以提供洁净环境下安装服务的供应商之一，积累了丰富的液晶面板、半导体设备的安装、服务和运维能力，并不断提高团队的专业水平、响应能力，能够及时响应客户需求，与大福集团建立了稳定且持续的业务合作关系，得到了大福集团对公司服务能力的认可，因此公司在项目实施和运维服务领域具备了较强的业务竞争力。

报告期内，公司项目实施业务收入规模相对稳定，运维服务收入规模保持增长，主要得益于大福集团的液晶面板、半导体工厂项目数量日益增长，运维服务需求快速增长，进而拉动公司运维服务收入上升，具备较好的成长性。此外，公司近年来开拓了弥费、奥佳诺等客户，2023 年项目实施和运维服务业务有望迎来新的增长点。

（2）智能物流技术装备

在智能物流技术装备业务方面，公司的业务竞争力与成长性的表现如下：

1) 下游行业和应用场景多元化，行业增长空间广阔

从下游行业和应用场景来看，报告期内公司逐步拓展下游行业和应用场景，逐步实现了业务收入在不同行业的多元化分布。具体情况如下：

报告期初，公司智能物流技术装备业务专注于液晶面板半导体、电商新零售领域，2019 年和 2020 年上述领域带来的收入占比保持在 70%以上，主要客户包括大福集团、华星光电、盒马、大润发等客户，客户集中度相对较高，应用场景相对固定。

进入 2021 年，公司凭借高质量的产品、服务和多元化的应用场景，将下游

应用领域从液晶面板半导体、电商新零售逐步扩展到食品饮料、医药化工、仓储物流、服装、烟草等领域。2021 年和 2022 年 1-6 月，液晶面板半导体和电商新零售领域的收入占比下降至 48.99%和 28.21%，食品饮料、医药化工、仓储物流、服装、烟草领域的收入占比上升至 29.79%、46.15%，成为了公司新的收入增长点。

从行业增长空间来看，公司覆盖了液晶半导体行业、电商新零售行业、食品饮料行业、医药化工行业、纺织服装行业、新能源行业等多个细分行业，各个细分行业的智能物流需求稳定增长，有望带动智能物流技术装备业务收入增长，具体情况如下：

液晶半导体领域，中美贸易冲突、科技战促使半导体领域投资持续增加，预计 2025 年中国半导体市场规模将达到 3,070 亿美元，2021 年至 2025 年复合增长率为 12.4%，中国持续扩张液晶面板产能以发挥成本优势和规模优势，预计将由 2021 年约 2 亿平方米液晶面板产能进一步扩大至 2025 年的 3 亿平方米，洁净工厂智能搬运系统采购需求不断上升；电商新零售领域，盒马、大润发等新商超模式获得认可，带动传统超市加入自动化仓储改造，京东、希音、得物等电商平台亦需持续新建物流中心，自动化设备改造需求持续上升；食品饮料领域，企业经营规模庞大，在行业精细化管理程度、生产效率不断提高的背景下，智能物流技术普及率上升，将释放大量潜在需求；医药化工领域，人口老龄化、二孩政策奠定了医药产业规模广阔的发展空间，智能物流系统在生产车间、药品仓库和药店配送等环节能提升医药存储安全、提高拣选效率，未来需求增长空间较大；新能源电池行业，新能源汽车渗透率迅速提升，需求快速增长，锂电产业链、整车制造产业链持续快速扩产，产业链各环节间需要大量的智能物流技术装备以提高生产交付效率。

整体来看，根据灼识咨询统计，随着物流智能化技术的进一步发展，以及工业智能化的全面推广，预计 2024 年中国智能物流装备市场规模将增长至 1,067.6 亿元，2019 年至 2024 年的复合增长率预计能达到 20.5%。公司所处智能物流装备行业的市场规模持续增长，下游客户需求不断增多，公司业绩具有较大的增长空间。

2) 坚持服务优质集成商客户，深入优化终端客户业务合作

凭借优异的产品、服务和多元化的应用场景，公司与华星光电、三安光电、大润发、盒马鲜生、得物、希音、百事、海天味业等知名终端客户和大福集团、德马泰克、昆船智能、北自所等集成商客户建立长期稳定的合作关系。

集成商客户方面，进入 2021 年，公司积极拓展优质集成商客户，客户结构逐渐多元化，逐步与大福集团、德马泰克、霍尼韦尔、范德兰德等全球前五物流系统集成商（根据 Modern Materials Handling）和昆船智能、今天国际、北自所、北起院等国内前十物流系统集成商（根据高工机器人产业研究所）建立了稳定的合作关系，业务规模实现稳定增长。2021 年和 2022 年，公司对集成商客户的收入分别为 32,431.05 万元和 48,837.60 万元（经审阅），同比增速分别为 45.51%、50.59%，保持高水平增长。

长期来看，公司的集成商客户覆盖了不同细分行业 and 不同应用场景，通过不断深入与优质集成商客户的业务合作，公司能够充分享受各个细分行业需求增长的红利，实现智能物流技术装备业务收入的持续稳定增长。截至 2022 年末，公司对集成商客户的在手订单已达到 35,015.55 万元，为公司的业务和收入持续稳定增长奠定良好基础。

终端客户方面，对于华星光电、大润发、盒马鲜生、百事、海天味业等由于业务需要自身逐步建立了一定的生产、物流自动化规划集成能力的公司，公司亦直接向其提供产品和服务。2019 年至 2022 年，公司对终端客户收入分别为 14,800.13 万元、19,977.41 万元、18,866.22 万元和 14,174.72 万元（经审阅），整体保持稳定。

未来公司将持续深耕液晶半导体、电商新零售、食品饮料等细分领域，深入研究该领域各生产与流通环节应用场景的特性，将产品应用环节逐步从仓储自动化扩大到产线自动化等环节，为终端客户提供更丰富的产品和更全面的解决方案，为公司的业绩带来新的增长点。

3）研发创新能力强，可提供洁净工厂智能搬运系统

公司历来重视研发创新工作，组建了百人规模的研发队伍，持续增加对智能物流技术装备的研发投入，保障核心产品持续迭代优化，满足下游应用领域多样化的产品需求，并成为了国内少数可提供液晶面板洁净工厂智能搬运系统的供应

商之一。

报告期各期，公司洁净工厂智能搬运系统收入分别为 613.06 万元、8,995.30 万元、5,885.93 万元和 1,681.57 万元，2022 年上半年收入有所下滑，主要系：华星光电通常在下半年集中验收设备，随着 2022 年下半年公司对华星光电的项目陆续完成验收，公司全年洁净工厂智能搬运系统业务实现收入 8,172.77 万元（经审阅），保持稳定增长。

长期来看，在液晶面板洁净工厂领域的基础上，公司有望进一步开拓光伏、半导体等洁净工厂细分领域，目前已取得了晶科能源、欣旺达、宝丰能源、宁德时代、比亚迪、三安光电、三星等行业知名用户的项目订单。

综上所述，公司依托于丰富且高质量的产品、服务体系和多元化的应用场景，坚持服务优质集成商客户，深入优化终端客户业务合作，能够充分享受各细分行业需求增长的红利，实现营业收入的稳定增长。此外，公司深耕液晶半导体领域业务，是国内少数可提供液晶面板洁净工厂智能搬运系统的供应商之一，近年来公司洁净工厂智能搬运系统业务毛利率稳步增长，并获得了晶科能源、欣旺达、宝丰能源等行业知名用户的项目订单，表现出良好的业务竞争力和成长性。

（二）结合在手订单、下游行业发展趋势、产业政策、宏观经济及固定资产投资等变动，分析并说明 2022 年电商新零售收入大幅下降、洁净工厂智能搬运系统各期收入占比变动较大的原因及合理性

1、2022 年电商新零售收入大幅下降的原因及合理性

2019 年至 2022 年，公司在电商新零售领域的收入分别为 14,280.41 万元、9,819.20 万元、10,910.43 万元和 4,961.53 万元（经审阅），电商新零售领域收入在 2022 年大幅下降。2021 年末和 2022 年末，公司在电商新零售领域的在手订单金额分别为 2,256.09 万元、453.78 万元，在手订单金额亦有所下降，主要系：

（1）社会消费品零售规模波动，电商新零售经营业绩承压

2017 年至今，国内社会消费品零售总额及同比增速情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
----	--------	--------	--------	--------	--------	--------

社会消费品零售总额	347,326.70	377,783.10	408,017.20	391,980.60	440,823.20	439,732.50
同比增速	9.98%	8.77%	8.00%	-3.93%	12.46%	-0.25%

数据来源：国家统计局

2017 年-2019 年，国内社会消费品零售总额保持稳定增长态势，进入 2020 年，受国内经济增长放缓、消费需求波动等不利因素影响，国内社会消费品零售总额呈波动态势，尤其在 2022 年度，在国内经济增长放缓、国内消费疲软的背景下，电商新零售企业的日常经营面临较大不确定性和业绩压力，大润发、盒马的门店扩张和改造计划有所放缓。

（2）电商新零售客户调整经营战略，放缓门店扩展、改造速度

2018 年至 2022 年 9 月末，盒马、大润发的门店数量情况如下：

单位：个

项目	2022年9月末	2021年末	2020年末	2019年末	2018年末
门店数量-盒马	未披露	273	246	207	135
较上期末增长数量	未披露	27	24	88	98
门店数量-大润发	597	602	528	486	484
较上期末增长数量	-5	74	43	2	-

数据来源：上市公司定期报告，各年度门店数量数据截至当年财务基准日

盒马方面，2016 年-2019 年，盒马经历了新零售探索期，完成了近 200 家门店的布局；2019 年至 2021 年，盒马专注于打磨线上线下结合的新零售模型，业务重心从快速的门店拓展转移到提高产品竞争力、建立高效的运营体系，门店拓展速度放缓，智能物流技术装备需求下降，使得公司在 2020 年-2022 年期间与盒马的业务规模有不同程度的下滑。

大润发方面，公司提供的智能物流系统和服务主要以新增门店及现有门店自动化改造为主，截至 2022 年 12 月 31 日，公司为近 360 家大润发新老门店建立了自动化物流输送系统，在国内经济增长放缓、国内消费疲软的背景下，2022 年度大润发的门店自动化改造进度放缓。

综上所述，近年来，受宏观经济增长放缓、国内消费需求波动和下游客户战略调整等因素影响，电商新零售领域客户的智能物流技术装备需求出现一定程度的下滑，虽然公司开发了得物、希音等新零售电商客户，但是新客户的收入贡献规模尚小，2022 年电商新零售收入大幅下降，具备合理性。

长期来看，盒马鲜生在 2022 年首次实现盈利，表明以盒马鲜生、大润发为代表的线上线下结合的新零售模式已逐步得到消费者的认可，未来物美超市、永辉超市、沃尔玛超市等大型连锁超市有望加入自动化仓储改造的行列。同时，以京东、希音、得物、菜鸟、拼多多为代表的大型电商平台亦存在持续新建物流中心的需求。因此，电商新零售领域企业对智能物流技术装备仍然具有较大需求，公司在电商新零售领域的收入未来存在进一步增长的可能。

2、洁净工厂智能搬运系统各期收入占比变动较大的原因及合理性

2019 年-2022 年，发行人洁净工厂智能搬运系统收入及占当期主营业务收入的的比例情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度		2021 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
洁净工厂智能搬运系统	8,172.77	13.24%	1,681.57	8.75%	5,885.93	11.50%	8,995.30	21.30%	613.06	1.48%

注：2022 年度财务数据经容诚会计师审阅

如上表所示，2019 年洁净工厂智能搬运系统收入占比仅为 1.48%，2020 年收入占比上升至 21.30%，2021 年和 2022 年 1-6 月下降至 11.50%和 8.75%，2022 年全年洁净工厂智能搬运系统收入占比回升至 13.24%，各期收入占比表现出一定的波动，主要系：洁净工厂智能搬运系统业务具有项目数量少、单个项目规模大、项目周期较长的特点，各期收入规模容易产生一定波动，进而导致各期收入占比呈现较大的变动趋势。具体原因及合理性分析如下：

2019 年，公司洁净工厂智能搬运系统收入为 613.06 万元，收入占比仅为 1.48%，主要系：公司在 2015 年开始与华星光电建立合作关系，合作初期，公司在洁净工厂智能搬运系统领域的项目经验有所欠缺，相关设备面临较多的技术调整，拉长了整体项目周期，导致公司在 2019 年没有规模较大的项目完成验收，当期业务收入规模及占比较低。

2020 年，公司洁净工厂智能搬运系统收入为 8,995.30 万元，较 2019 年增长 8,382.24 万元，收入占比为 21.30%，较 2019 年大幅增长，主要系：2020 年华星光电验收了 4 个 500 万元以上项目，确认收入 8,013.6 万元，验收项目主要来自于华星光电 T1、T2、T4、惠州模组厂 4 个液晶面板工厂的新老产线建设所产生

的设备采购需求，因此，2020 年洁净工厂智能搬运系统收入规模上升，进而拉动收入占比上升。

2021 年，公司洁净工厂智能搬运系统收入为 5,885.93 万元，收入占比为 11.50%，较 2020 年均有所下降，主要系：2021 年华星光电验收了 3 个 500 万元以上项目，确认收入 5,787.4 万元，验收项目主要来自于 T2、T7 和 M7 立体仓库项目 3 个工厂的新老产线建设所产生的设备需求，验收项目数量和平均规模较 2020 年所有下降，因此 2021 年收入规模下降，导致收入占比下降。

2022 年全年，公司洁净智能搬运系统业务收入为 8,172.77 万元，收入占比为 13.24%，较 2021 年有所上升，主要系：一方面，公司积极拓展新客户，通过拓野智能向国显提供了立体仓库集成产品，实现收入 1,672.57 万元；另一方面，公司不断加深与华星光电的合作关系，单个项目规模相应增长，2022 年华星光电验收了 2 个 500 万元以上项目，确认收入 5,875.00 万元，验收项目主要来自于 T4 工厂产线扩建和 T9 工厂新建产线所产生的的设备需求。因此，2022 年业务收入规模上升，收入占比相应增长。

综上所述，报告期内公司洁净工厂智能搬运系统业务收入规模及占比呈现一定波动，主要系洁净工厂智能搬运系统业务具有项目数量少、单个项目规模大、项目周期较长的特点，收入规模容易受单个项目规模及终端客户验收情况影响，导致各期收入占比产生一定波动，具备合理性。

整体来看，报告期各期公司与华星光电始终保持稳定的合作关系，随着公司洁净垂直输送系统的技术升级和产品迭代，公司与华星光电的合作关系不断深入，有望保持长期稳定的合作关系和业务规模。除液晶面板工厂领域外，报告期内，公司持续推进半导体洁净工厂智能搬运系统的研发工作，目前公司已具备相关多项技术储备，包括高速飞拍控制系统、多尺寸立式晶圆盒高效取放技术等，已为长江存储、紫光集团等半导体行业终端用户提供设备，并开拓了三安光电等半导体行业新客户，随着公司在半导体行业洁净工厂智能搬运系统的经验不断累积、产品不断完善，公司有望在半导体洁净工厂领域实现经营业绩的增长。

（三）结合下游液晶半导体行业周期情况、固定资产投资需求变动情况，分析对发行人期后业绩的影响，说明发行人来自该领域的收入是否具有可持续性

1、液晶半导体行业周期情况、固定资产投资需求变动情况

根据国际半导体产业协会 SEMI 的数据，全球半导体设备销售额在 2020 年至 2022 年分别为 710.6 亿美元、1,025.0 亿美元、1,085.4 亿美元，并预计在 2024 年达到 1,071.60 亿美元，以 2021 年中国市场的占比 28.92% 测算，并参考行业运营情况，以自动物料搬运系统（AMHS 系统）占半导体设备投资的比例约为 3% 估算，得出中国半导体 AMHS 系统市场规模在 2020 年至 2022 年分别为 6.16 亿美元、8.89 亿美元、9.42 亿美元，并预计在 2024 年达到 9.30 亿美元；液晶面板 AMHS 系统不存在相关公开数据披露，故无法得知；洁净工厂智能搬运系统包括半导体 AMHS 系统与液晶面板 AMHS 系统，保守估算 2024 年国内洁净工厂智能物流装备领域市场规模将超过 60 亿元。

近年来国家大力发展液晶面板和半导体产业，我国已成为全球最重要的液晶面板、半导体生产制造基地之一。在液晶面板领域，中国新型显示产业营收规模自 2016 年度的 2,013 亿元增长至 2021 年度的 5,868 亿元，年复合增长率高达 23.9%；在半导体领域，中国集成电路市场规模从 2017 年的 5,411 亿元增长至 2021 年的约 9,145 亿元，复合增长率为 14%。液晶面板、半导体等产业国产化进程速度加快，行业保持快速增长趋势，市场前景广阔。

随着液晶面板、半导体等要求高洁净度作业环境的产业快速发展，市场对洁净工厂智能搬运系统的需求也随之快速增加；国内液晶面板厂商正逐渐将业务重心从 LCD 转向 QLED、MiniLED、MicroLED、OLED 等新型显示技术产品，相关产线、仓库的改造也将进一步带动其对智能物流系统的需求。综上所述，下游液晶半导体行业正处于上行周期，固定资产投资需求不断增长。

2、公司在液晶面板半导体领域的经营情况

2019 年至 2022 年，公司在液晶面板半导体领域销售收入分别为 21,260.01 万元、23,786.40 万元、22,070.62 万元和 25,851.45 万元（经审阅），相关领域业务发展迅速，行业地位不断提升。报告期内，公司液晶面板半导体业务主要分为

洁净工厂智能搬运系统、洁净环境项目实施服务，公司主要为华星光电、三星等液晶半导体龙头企业提供洁净工厂智能搬运系统，为大福集团、弥费科技、奥加诺等知名系统集成商提供洁净环境项目实施服务。

在洁净工厂智能搬运系统领域，2019年至2022年6月，华星光电共招标71台洁净垂直输送系统，公司中标取得其中40台的订单，占比56.34%，是华星光电洁净垂直输送系统的主要供应商。2019年、2020年、2021年及2022年1-6月，公司各期中标签约的华星光电洁净垂直输送系统数量占其同类采购比例分别为35.29%、0%、62.50%和66.67%，整体呈上升趋势，公司与华星光电维持良好稳定的合作关系。公司自主研发的洁净工厂智能搬运系统已经成功应用在Class10000至Class10洁净度等级的洁净工厂，在液晶面板洁净工厂智能搬运系统领域具有较强优势地位。

在洁净环境项目实施领域，公司已熟练掌握了液晶半导体洁净工厂场景下系统布局规划、各类设备安装工艺、高精度装配能力、多设备协同控制调试能力等技能，为用户提供专业、高效的项目实施服务，最大化实现既定的系统运行效果，公司与大福集团、弥费科技、奥加诺等知名系统集成商合作已为华星光电、京东方、惠科、海力士、华虹半导体、长鑫存储等知名用户提供洁净工厂的项目实施服务。

3、半导体领域扩产放缓对公司业绩的影响

此外，受中美贸易冲突、下游需求波动等因素影响，国内半导体产业链扩产增速有所放缓，而公司在半导体领域的业务需求主要来源于半导体晶圆制造商的扩产建设，具体包括在新建产线中提供智能物流技术装备，以及为新建厂房中各类设备提供安装调试服务。随着国内半导体产业链扩产增速减弱，将在一定程度上影响公司未来在半导体领域的产品及服务销售收入。关于服务及产品方面的具体影响分析如下：

（1）关于项目实施及运维服务方面的影响

2019年度至2022年度，公司主要通过集成商大福集团为半导体领域的晶圆制造商提供项目实施及运维服务，各年度项目实施收入中来自大福集团的收入占比分别为99.84%、98.98%、98.35%和94.31%。截至2022年末，除大福集团外，

公司已与弥费科技、奥加诺等集成商形成合作，并主要服务于半导体领域的知名晶圆制造商，拓宽了项目实施及运维服务在半导体领域的覆盖面。截至 2023 年 2 月末，公司已获得弥费科技关于项目实施的在手订单 495.69 万元，以及奥加诺关于项目实施的在手订单 20.75 万元，并与奥加诺拟签署广州粤芯、昇维旭等多个集成电路制造领域项目，订单合计金额预计不低于 2,700.00 万元。相关晶圆制造商通常具备雄厚的资金实力，且产业政策扶持力度较大，发生停产或破产进而影响公司项目收入的可能性较低。因此，公司在半导体领域的项目实施及运维服务收入仍具备可持续性。

（2）关于智能物流技术装备方面的影响

2019 年度至 2022 年度，公司在半导体领域的智能物流技术装备销售额分别为 70.77 万元、28.32 万元、83.32 万元和 725.44 万元，占各年度营业收入比重约为 1%左右，产品收入规模相对较小，半导体领域的产品销售系公司未来业绩的贡献点之一。报告期内，公司销售的洁净工厂智能搬运系统均应用于液晶面板领域，尚未实现对半导体领域的销售。公司聚焦于半导体领域长江存储、紫光集团、三安光电等头部厂商的业务需求，保障项目的平稳执行和安全落地，因此半导体领域的产品销售作为公司销售收入的增量部分，不会对公司的销售收入造成不利影响。

综上，半导体行业的周期波动将在一定程度影响公司未来在半导体领域的销售收入，但不会对公司在该领域的产品及服务收入造成重大不利影响。同时，公司服务于液晶面板、半导体、电商新零售、食品饮料、医药化工、纺织服装、新能源等多个下游行业，单个下游行业的周期波动对公司整体业绩的影响相对较小。

4、公司在液晶面板半导体领域的经营可持续性情况

综上所述，公司自主研发的洁净工厂智能搬运系统已广泛应用在华星光电等液晶面板头部企业，实现了部分国产化制造，且能够提供液晶半导体领域专业的项目实施及运维服务。截至 2022 年末，公司在液晶半导体洁净工厂领域的在手订单为 11,955.43 万元，其中智能物流技术装备业务的在手订单金额为 5,461.65 万元（涉及半导体领域订单 160.00 万元），处于设计制造阶段的在手订单金额为 2,147.00 万元（涉及半导体领域订单 160.00 万元），处于安装调试阶段的在手订

单金额为 3,314.65 万元（不涉及半导体领域订单）；项目实施与运维服务的在手订单金额为 6,493.79 万元（涉及半导体领域订单 4,106.00 万元），均处于安装调试阶段。随着下游液晶半导体行业迅速发展，固定资产投资需求不断增长，公司在液晶半导体洁净工厂领域的期后业绩有望实现进一步增长。

（四）结合上述内容，进一步说明发行人未来保持市场份额、保持成长性方面的主要措施。

国内智能物流装备行业还处于发展初期的阶段，相较于国内已形成较多初具规模的智能物流系统集成商，智能物流装备制造商的发展需要较长时间的技术积累，目前国内智能物流装备的技术水平和产品性能与西方国家相比仍有差距。因此，公司确立了以产品和服务为核心的发展战略，致力于成为全球智能物流装备行业领先的核心产品和服务提供商。

在产品定位和开发战略方面，公司将专注于各下游行业不同应用场景中仓储、分拣配送、产线自动化等环节的核心设备和软件系统研发，提高设备智能化、柔性化程度，并强化公司产品设计与制造的标准化、模块化水平，以不断提高公司产品和服务的性价比，持续提升公司产品竞争力。

在市场定位和开发战略方面，公司根据不同客户的属性和需求采取不同的市场开发策略和服务模式。

一方面，公司通过承接系统集成商分包项目来为如新能源、食品饮料、医药化工、烟草服装等各下游行业用户提供设备和服务。目前公司凭借自身丰富的产品体系、较高的产品性价比和完善的项目实施和运维服务体系，获得了集成商客户的广泛认可，目前已与大福集团、德马泰克、霍尼韦尔、范德兰德等全球前五物流系统集成商（根据 **Modern Materials Handling**）和昆船智能、今天国际、北自所、北起院等国内前十物流系统集成商（根据高工机器人产业研究所）形成了稳定的合作关系。报告期内，公司对集成商客户的收入分别为 26,744.61 万元、22,287.94 万元、32,431.05 万元和 48,837.60 万元（经审阅），占营业收入比例分别为 64.86%、52.88%、63.36%、79.06%。由上可知，近三年来公司对集成商的收入及占比呈快速上升趋势，截至 2022 年末，公司对集成商客户的在手订单为 35,015.55 万元，规模较大。根据 Mordor Intelligence 预测 2026 年度全球智能物

流行业市场规模将达到 1,129.83 亿美元,2020 年至 2026 年复合增长率为 12.44%;根据灼识咨询,预计到 2024 年度中国智能物流装备市场规模将增长至 1,067.6 亿元人民币,2020 年至 2024 年复合增长率预计为 18.48%,未来智能物流装备行业处于快速增长期。该模式下,公司为行业主流系统集成商提供设备和服务,特定行业的周期性变动对上述主流系统集成商影响较小,其可根据市场情况调整业务布局,对于设备与服务的分包需求较为稳定,故公司该模式下业务发展受下游行业周期波动影响亦较小;未来不断巩固与行业主流物流系统集成商的合作关系,逐步增大公司在项目分包中的份额,增强收入的稳定性,随着全球及中国的智能物流装备行业的快速发展,公司预计将实现持续稳定增长。

同时,对于华星光电、大润发、盒马鲜生、百事、海天味业等由于业务需要自身逐步建立了一定的生产、物流自动化规划集成能力的公司,公司亦直接向其提供产品和服务。未来公司将持续深耕如液晶半导体、电商新零售等细分领域,深入研究该领域各生产与流通环节应用场景的特性,进行产品研发和创新,从产品在仓储自动化中的应用逐步扩大到在产线自动化应用,为公司的业绩带来新的增长点。

综上,公司坚持以高质量的产品和服务为核心的发展战略,不断提升产品和服务的性价比,在成为各主流集成商的共同选择的同时,在部分行业为终端客户提供系统解决方案,在市场空间巨大且快速发展的智能物流装备行业中,不断优化客户结构逐步巩固提高公司的核心竞争力,持续扩大市场份额。

二、中介机构核查

(一) 核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序:

1、获取申报会计师出具的《审阅报告》(容诚专字[2023]215Z0038 号)、公司的财务报表及公司 2023 年一季度预计营业收入数据,了解公司经营业绩情况;查阅行业报告、同行业公司公开资料等,分析智能物流技术装备领域未来发展的市场空间及发行人经营业绩的成长性;

2、了解电商新零售与洁净工厂智能搬运系统业务客户的固定资产投资计划和需求变化;

3、查阅液晶面板、半导体行业的公开披露资料，了解液晶面板半导体行业发展趋势；

4、访谈公司管理层，了解发行人未来保持市场份额、保持成长性方面的主要措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、国内智能物流技术装备领域具备较大的市场空间和发展空间；

2、公司报告期内各年度经营业绩保持稳定增长，未来具备持续增长的能力和条件；

3、公司 2022 年电商新零售收入大幅下降，主要系受宏观经济和下游客户战略调整等因素影响，下游客户需求下降，收入规模相应降低，具备合理性；

4、公司洁净工厂智能搬运系统业务收入规模及占比呈现一定波动，主要系洁净工厂智能搬运系统业务具有项目数量少、单个项目规模大、项目周期较长的特点，收入规模容易受单个项目规模及终端客户验收情况影响，导致各期收入占比产生一定波动，具备合理性；

5、半导体行业的周期波动将在一定程度影响公司未来在半导体领域的销售收入，但不会对公司在该领域的产品及服务收入造成重大不利影响，单个半导体下游行业的周期波动对公司整体业绩的影响相对较小；

6、公司自主研发的洁净工厂智能搬运系统已广泛应用在华星光电等液晶面板头部企业，且能够提供液晶半导体领域专业的项目实施及运维服务，与华星光电、大福集团、弥费科技、奥加诺等客户建立了稳定的合作关系，公司来自液晶面板半导体的收入具有可持续性；

7、为了保持市场份额以及实现业绩持续增长，公司将不断提升产品和服务的性价比，坚持服务优质集成商客户和终端客户的经营策略，优化客户结构，巩固提高公司的核心竞争力，持续扩大市场份额。

保荐机构总体意见：

对本回复材料中发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

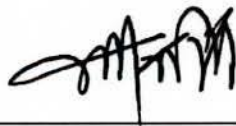
（本页无正文，为《关于苏州鸿安机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告》之盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读苏州鸿安机械股份有限公司本次审核中心意见落实函之回复报告的全部内容，确认问询函回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长（签名）：



刘大庆

苏州鸿安机械股份有限公司



（本页无正文，为《关于苏州鸿安机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：

鞠宏程

鞠宏程

王建文

王建文

中信证券股份有限公司



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读苏州鸿安机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函之回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


张佑君

