中汇 ZHONGHUI

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审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中国杭州市钱江新城新业路8号UDC时代大厦A座5-8层、12层、23层
Floors 5-8, 12 and 23, Block A, UDC Times Building, No. 8 Xinye Road, Qianjiang New City, Hangzhou
Tel. 0571-88879999 Fax. 0571-88879000
www.zhcpa.cn

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审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2023]0447 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2022 年 7 月 20 日出具的《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》（审核函〔2022〕010683 号）（以下简称问询函）的要求，我们作为浙江小伦智能制造股份有限公司（以下简称公司或小伦智造公司或发行人）首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

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 WLC 50%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 WLC 50%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。

回复：

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

1、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，小伦有限设立	（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）小伦有限设立时，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	公司设立不涉及税收事项。

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
			此 WLC 不属于 75 号文规定的“特殊目的公司”，WLC 出资设立小伦有限不属于 75 号文规定的“返程投资”。 （2）小伦有限作为外商投资企业，设立时已办理了外汇登记。	
2	2010 年 9 月，WLC 将其持有小伦有限 25.00% 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 月设立，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%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 均为非居民企业，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 25.00% 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）本次股权转让时，王渊为澳大利亚籍公民，不涉及返程投资事项。 （2）就本次股权转让，小伦有限已办理外汇变更登记。	本次股权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 25.00%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）本次股权转让后，小伦有限变更为内资企业，不涉及返程投资事项。 （2）已在中国建设银行股份有限公司温州经济技术开发区支行办理了本次股权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

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
				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，并获得了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38.00%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。 （2）已在中国建设银行股份有限公司温州经济技术开发区支行办理了本次股权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。 （2）已在中国建设银行股份有限公司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）已在中国建设银行股份有限公司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）已在中国建设银行股份有限公司温州经济技术开发区支行办理了本次股改的外汇变更登记。	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。

2、公司已取得外汇管理局和税务局合规证明

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	股东名称	持有股份数量（股）	持股比例（%）
1	王小伦	25.00	25.00
2	郑秀钗	25.00	25.00
3	陈伟	25.00	25.00
4	黄红萍	25.00	25.00
合计		**100.00**	**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，郑秀钗将其持有的 WLC25%股权转让给王渊。本次股权转让完成后，WLC 的股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数量（股）	持股比例（%）
1	王小伦	25.00	25.00
2	王渊	25.00	25.00

序号	股东名称	持有股份数量（股）	持股比例（%）
3	陈伟	25.00	25.00
4	黄红萍	25.00	25.00
合计		**100.00**	**100.00**

2、2009 年 11 月，陈伟将其持有的 WLC25%股权转让给尤建秋。本次股权转让完成后，WLC 的股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数量（股）	持股比例（%）
1	王小伦	25.00	25.00
2	王渊	25.00	25.00
3	尤建秋	25.00	25.00
4	黄红萍	25.00	25.00
合计		**100.00**	**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 出资设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 万美金，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 万美金借款，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 万美金偿还。

因为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 万美金借款，借款利率为 5%/年，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 万美金的还款和 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。

《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

1、借款情况

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、还款情况请详见本问题回复“二、（二）、1、WLC 出资设立小伦有限的背景及原因”之相关内容。

2、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持股 100%。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，一直为王小伦持股 50.00%，郑秀钗持股 50.00%。王小伦、郑秀钗为发行人的实际控制人之二，为发行人的实际控制人之一王渊的父母。

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请详见本问题回复“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”之相关内容。

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）（单位：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 年 8 月 30 日	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 年 10 月 17 日	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	

序号	分红决议时间	分红方式	接受分红主体	分红金额（含税）（单位：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
3	2016 年 2 月 25 日	现金分红 9,900,000.00 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 950,400.00 元
			小伦机械贸易	2,673,000.00	
			王渊	2,475,000.00	
4	2017 年 6 月 11 日	现金分红 5,000,000.00 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 480,000.00 元
			小伦机械贸易	1,350,000.00	
			王渊	1,250,000.00	
5	2017 年 7 月 18 日	现金分红 10,000,000.00 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 960,000.00 元
			小伦机械贸易	2,700,000.00	
			王渊	2,500,000.00	
6	2020 年 5 月 28 日	现金分红 5,000,000.00 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 730,000.00 元
			小伦机械贸易	1,350,000.00	
			王小伦	1,250,000.00	
7	2022 年 6 月 15 日	现金分红 20,000,000.00 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 1,385,198.00 元
			小伦机械贸易	4,210,000.00	
			王小伦	3,898,200.00	
			郑秀钗	1,559,280.00	
			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。

注 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。

注 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：

①根据温州市制药设备厂的工商档案，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》，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 218.00 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 218.00 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请详见本问题回复“六、（三）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”之相关内容。

（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 月设立	“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”

温州市制药设备厂设立时虽然工商登记为“集体（合作企业）”，但是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 218.00 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、郑秀钗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、郑秀钗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 1,800.00 万元，其中王小伦以温州市制药设备厂净资产出资 1,500.00 万元，郑秀钗以温州市制药设备厂净资产出资 300.00 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，相关有权部门予以了确认：

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 1,800.00 万元，其中王小伦出资 1,500.00 万元，占注册资金的 83.33%，郑秀钗出资 300.00 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，具体改制过程请详见本问题回复“六、（三）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”之相关内容。

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、郑秀钗夫妇持股 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、是否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、小伦机械贸易参与公司历次股权变动合法合规，不存在集体资产流失的情形。具体分析如下：

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、郑秀钗共同出资设立小伦有限	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。
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	
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、小伦机械贸易的历史沿革、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

218.00 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 218.00 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 218.00 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：218.00 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 218.00 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	545,000.00	545,000.00	25.00%
2	王建忠	545,000.00	545,000.00	25.00%
3	胡照国	545,000.00	545,000.00	25.00%
4	王爵崇	545,000.00	545,000.00	25.00%
合计		**2,180,000.00**	**2,180,000.00**	**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 15.00 万元、15.00 万元、15.00 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 5.5 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 7.00 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	1,060,000.00	1,060,000.00	48.62%
2	王建忠	600,000.00	600,000.00	27.52%
3	王美耀	150,000.00	150,000.00	6.88%
4	王荣华	150,000.00	150,000.00	6.88%
5	温丛明	150,000.00	150,000.00	6.88%
6	李华	70,000.00	70,000.00	3.21%
合计		**2,180,000.00**	**2,180,000.00**	**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 10.00 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 15.00 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 15.00 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 60.00 万元、15.00 万元、15.00 万元、30.00 万元、7.00 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	1,930,000.00	1,930,000.00	88.53%
2	王会水	150,000.00	150,000.00	6.88%
3	郑祥光	100,000.00	100,000.00	4.59%
合计		**2,180,000.00**	**2,180,000.00**	**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 15.00 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 10.00 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	1,930,000.00	1,930,000.00	88.53%
2	郑秀钗	150,000.00	150,000.00	6.88%
3	王渊	100,000.00	100,000.00	4.59%
合计		**2,180,000.00**	**2,180,000.00**	**100.00%**

（5）1997 年 11 月，第一次增资（增至 518.00 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 518.00 万元，其中王小伦入股资金 493.00 万元，郑秀钗入股资金 15.00 万元，王渊入股资金 10.00 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 300.00 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	4,930,000.00	4,930,000.00	95.17%
2	郑秀钗	150,000.00	150,000.00	2.90%
3	王渊	100,000.00	100,000.00	1.93%
合计		**5,180,000.00**	**5,180,000.00**	**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 10.00 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	4,930,000.00	4,930,000.00	95.17%
2	郑秀钗	250,000.00	250,000.00	4.83%
合计		**5,180,000.00**	**5,180,000.00**	**100.00%**

（7）2001 年 12 月，第二次增资（增至 1,800.00 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 1,282.00 万元，其中王小伦以货币方式出资 1,007.00 万元，郑秀钗以货币方式出资 275.00 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 1,800.00 万元，其中王小伦入股资金 1,500.00 万元，郑秀钗入股资金 300.00 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	15,000,000.00	15,000,000.00	83.33%
2	郑秀钗	3,000,000.00	3,000,000.00	16.67%
合计		**18,000,000.00**	**18,000,000.00**	**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 1,800.00 万元，其中王小伦以净资产出资 1,500.00 万元，郑秀钗以净资产出资 300.00 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 1,800.00 万元，其中王小伦出资 1,500.00 万元，占注册资金的 83.33%，郑秀钗出资 300.00 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 1,800.00 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 1,800.00 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	15,000,000.00	15,000,000.00	83.33%
2	郑秀钗	3,000,000.00	3,000,000.00	16.67%
合计		**18,000,000.00**	**18,000,000.00**	**100.00%**

（2）2012 年 12 月，第一次减资（减至 1,200.00 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 1,800.00 万元减至 1,200.00 万元，本次减资 600.00 万元由股东按比例减资，其中股东王小伦减资 500.00 万，郑秀钗减资 100.00 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 1,200.00 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 500.00 万元，减少郑秀钗出资 100.00 万元。变更后的注册资本为 1,200.00 万元，实收资本为 1,200.00 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 1,200.00 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	10,000,000.00	10,000,000.00	83.33%
2	郑秀钗	2,000,000.00	2,000,000.00	16.67%
合计		**12,000,000.00**	**12,000,000.00**	**100.00%**

（3）2013 年 10 月，第二次减资（减至 600.00 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 1,200.00 万元减至 600.00 万元，本次减资 600.00 万元由股东按比例减资，其中股东王小伦减资 500.00 万元，郑秀钗减资 100.00 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 600.00 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 600.00 万元，其中减少王小伦出资 500.00 万元，减少郑秀钗出资 100.00 万元。变更后的注册资本为 600.00 万元，实收资本为 600.00 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 600.00 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	5,000,000.00	5,000,000.00	83.33%
2	郑秀钗	1,000,000.00	1,000,000.00	16.67%
合计		**6,000,000.00**	**6,000,000.00**	**100.00%**

（4）2015 年 12 月，第三次减资（减至 100.00 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 600.00 万元减至 100.00 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 100.00 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 100.00 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	833,300.00	833,300.00	83.33%
2	郑秀钗	166,700.00	166,700.00	16.67%
合计		**1,000,000.00**	**1,000,000.00**	**100.00%**

自 2015 年 12 月 25 日变更至今，小伦机械贸易的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

时间	概要	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是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本回复出具日，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 21.0502%；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 月出资设立发行人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，与发行人间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

1、报告期内小伦机械贸易主营业务及经营业绩情况

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：净利润主要来自于持有发行人股权的投资收益。

2、小伦机械贸易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《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 5 **以及《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、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

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 万美金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，我们认为：

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 万美金来自于向陈伟夫妇借款的原因系 WLC 账面资金多投入于日常运营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 万美金均已偿还完毕；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，一直为王小伦持股 50.00%，郑秀钗持股 50.00%；王小伦、郑秀钗为发行人的实际控制人之二，为发行人的实际控制人之一王渊的父母；

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。

回复：

一、分析派生分立过程的合法合规性及其依据

本次派生分立已按照当时有效的《中华人民共和国公司法（2018 修正）》（简称“《公司法（2018 修正）》”）、《中华人民共和国公司登记管理条例（2016 修订）》（简称“《公司登记管理条例（2016 修订）》”）等法律法规履行了相应程序，分立过程合法合规。

（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浙正大温会审字[2019]第 116 号《审计报告》，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）出具温鹿程[2019]第 025 号《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》，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 300.00 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《公司法（2018 修正）》《公司登记管理条例（2016 修订）》等法律法规，具体比照情况如下：

序号	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
1	《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
2		**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
3		**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
4		**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
5		**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
6	《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浙正大温会审字[2019]第 116 号《审计报告》，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。截至本回复出具日，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）出具温鹿程[2019]第 025 号《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》，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 日出具的天源评报字[2022]第 0507 号《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》，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浙正大温会审字[2019]第 116 号《审计报告》，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会计师事务所（特殊普通合伙）对分立资产进行了专项审计。根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）于 2022 年 8 月 30 日出具的中汇会审【2022】6543 号审计报告，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会计师事务所（特殊普通合伙）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《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 5 **以及《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》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 17 号》”）**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

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，具体如下：

（一）派生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）派生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：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	营业收入	29,284.35	24,762.09	19,129.13
	利润总额（剔除股份支付影响）	8,212.27	6,389.50	4,630.35
小伦科技	营业收入	472.81	288.28	400.38
	利润总额	-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 1	注 1	**3.06%**

注 1：小伦科技 2021 年、2022 年利润总额为负（由于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。

（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、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

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）于2019年5月23日出具的温鹿程[2019]第025号《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》，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于2019年5月22日出具的浙正大温会审字[2019]第116号《审计报告》，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于2022年8月19日出具的天源评报字[2022]第0507号《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》，核实分立资产的专项评估结果以及天源资产评估有限公司的资质能力；

6、查阅中汇会计师事务所（特殊普通合伙）于2022年8月30日出具的中汇会审【2022】6543号审计报告，核实分立资产的专项审计结果以及中汇会计师事务所（特殊普通合伙）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，我们认为：

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区土地及房产无相关债权债务且本次分立不涉及主营业务的分割和剥离，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《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 5 **以及《证券期货法律适用意见第 17 号》**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。

回复：

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）2019 年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。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：

单位：万元

承租人	出租人	业务类型	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厂房用于生产以及租赁小部分办公场所用于办公和研发，单位面积租金一直为 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

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
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房产的价格情况如下：

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	2021.7.1-2026.6.30
浙江丰众建筑材料科技股份有限公司	17.00	472.00	生产	2021.7.1-2026.6.30
温州云憬电子科技有限公司	17.00	1,132.00	办公、生产	2021.8.1-2024.7.31

综上，小伦科技所在蒲州街道房产出租的单位面积租金价格约 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

温州市药之星医药连锁有限公司（以下简称“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	683.00 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（王小伦、郑秀钗、王渊）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）2019 年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，发行人会计师于 2023 年 2 月 20 日出具中汇会鉴[2023]0414 号《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》，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、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、访谈 Super Clean 的实际控制人王渊，查阅 Super Clean2019 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发行人会计师出具的内部控制鉴证报告，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，我们认为：

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回款的情形；

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 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。

回复：

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

<table>
<tr><th>回复要点</th><th colspan="2">具体内容</th></tr>
<tr><td rowspan="2">1、关于小伦进出口基本情况</td><td colspan="2">（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。</td></tr>
<tr><td colspan="2">（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。</td></tr>
<tr><td rowspan="8">2、关于小伦进出口的业务独立性</td><td colspan="2">（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。</td></tr>
<tr><td rowspan="2">（2）销售端，小伦进出口具备独立获客能力</td><td>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。</td></tr>
<tr><td>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。</td></tr>
<tr><td rowspan="3">（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。</td><td>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。</td></tr>
<tr><td>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。</td></tr>
<tr><td>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。</td></tr>
<tr><td colspan="2">（4）小伦进出口人员与财务独立。</td></tr>
<tr><td colspan="2">（5）收购小伦进出口构成业务合并。</td></tr>
<tr><td colspan="2">（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。</td></tr>
<tr><td rowspan="3">3、关于股权收购的必要性</td><td colspan="2">（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。</td></tr>
<tr><td colspan="2">（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。</td></tr>
<tr><td colspan="2">（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。</td></tr>
<tr><td>4、关于评估方法与评估结论公允性</td><td colspan="2">（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。</td></tr>
</table>

回复要点	具体内容
	（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。

截至本回复出具日，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 99.55%、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，请参见问题 10“一、（一）、1、（3）深圳市远邦进出口有限公司的业务开展情况“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 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。具体情况请参见本题回复之“一、（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”的相关内容。

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。

（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，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 34.69%，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，具体内容请参见本题回复之“一、（一）、3、小伦进出口具备独立经营能力，构成完整的业务”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 年与 2022 年，小伦进出口实现净利润 342.02 万元和 470.43 万元，2021 年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。

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：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	2,205.70	2,486.32	2,504.83
净利润	470.43	342.02	283.34

2、小伦进出口的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：

单位：万元

期间		客户名称	销售内容	客户性质	营业收入	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 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.	包衣系列、	直销客户	459.07	18.33%	否

期间	客户名称		销售内容	客户性质	营业收入	占主营业务收入比	是否同为母公司直接客户
		V	辅助系列等				
	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：

单位：万元

期间	前五名供应商名称		采购内容	采购额	占比
2022 年度	1	发行人	制药整机、配件	931.60	67.39%
	2	合肥归元医药科技有限公司	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%
	2	合肥归元医药科技有限公司	料斗等	69.75	6.15%

期间	前五名供应商名称		采购内容	采购额	占比
	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	合肥归元医药科技有限公司	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。

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	股东名称	实缴出资额（万元）	持股比例
1	王小伦	65.25	43.50%
2	程金海	57.00	38.00%
3	苏长华	7.50	5.00%
4	金锡尧	6.00	4.00%
5	刘志勇	5.25	3.50%
6	俞志毅	4.50	3.00%
7	马望贵	4.50	3.00%
合计		**150.00**	**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：

单位：万元

项目	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：

单位：万元/台

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内部交易价格	30.56	28.67	28.79
总体平均销售单价	32.09	27.69	25.17
差异	-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：

单位：万元

项目	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。

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	-

”

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 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
当期收到上期出口退税金额③	40.85	9.72
下期收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，请参见本回复问题 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：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	-	108.93	43.04
净利润	-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）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

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 0.8359%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。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、获取发行人收购小伦进出口评估报告，查看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、获取小伦进出口的收入明细，并对主要客户进行访谈，了解交易价格及交易内容；

4、获取小伦进出口的采购明细，并对主要供应商进行访谈，了解交易价格及交易内容；

5、对小伦进出口原股东进行了访谈，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、查看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、获取了黄建祥、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、获取了黄建祥、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，我们认为：

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，小伦进出口主要从事于固体制剂设备的海外销售业务，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 8.关于收入确认

申报材料显示：

（1）发行人产品属于定制化产品，且对于需要安装调试的设备，发行人以取得客户出具的安装调试合格确认单作为收入确认依据，从生产、交付到最终验收的整个周期相对较长，验收时点取决于客户现场厂房施工进度、环保审批或生产许可证办理等情况；

（2）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。

请发行人：

（1）结合产品安装验收条款、终验条件等，根据主要产品类型、直销与中间商销售模式、境内与境外分类，说明各类收入确认的方法，是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例，与同行业公司存在的差异及原因；

（2）说明对各类产品主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔；从发出产品到确认收入的平均周期，报告期内对各类产品主要客户的收入确认周期存在的差异以及原因；

（3）说明报告期内是否存在合同签署方与验收方不一致、订单交付时间缩短、发货时间和验收时间临近、先确认收入后补签合同、先发货后签合同等异常情形，如是，请说明具体情况、原因以及涉及的收入占比，相关情形是否符合行业惯例，收入确认的内部控制是否健全有效；

（4）说明境外安装调试和验收的具体过程及确认方法，报告期内发行人安装人员境外出差次数、时长与境外收入的匹配性；验收单上发行人方的签字人员以及落款时间是否存在异常，落款时间与相关人员境外出差时间的匹配性；

（5）说明报告期内设备的销售、运输、安装服务是否构成可单独区分的履约义务；报告期内产品运输与安装服务的承担方，对运输费、安装费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；报告期内产品验收或签收后退换货率，收入确认是否已考虑退换货情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合产品安装验收条款、终验条件等，根据主要产品类型、直销与中间商销售模式、境内与境外分类，说明各类收入确认的方法，是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例，与同行业公司存在的差异及原因

（一）结合产品安装验收条款、终验条件等，根据主要产品类型、直销与中间商销售模式、境内与境外分类，说明各类收入确认的方法，是否符合《企业会计准则》规定

1、报告期内，公司各类产品收入确认方法恰当

报告期内，公司各类产品的主要安装验收条款及收入确认方法对比如下：

产品类型	是否需要安装调试	境内/境外	收入确认方法	产品主要安装验收条款
制药整机	需调试设备	内销	**直销模式：**在设备送达客户指定现场，安装调试完成，取得客户安装调试合格确认单后确认收入。 **中间商模式：**在设备送达客户指定现场，安装调试完成，经最终使用方确认安装调试合格后确认收入。	设备到达客户现场就位后，客户通知公司到现场进行安装、调试，客户配备相关的技术人员和熟练的操作人员。公司到达客户现场后，必须在客户人员在场的情况下进行设备的安装和调试。设备安装、调试验收完毕后，双方应签字确认
		外销		
	无需调试设备	内销	**直销模式及中间商模式：**产品发至直销客户或中间商客户指定现场，经直销客户或中间商确认后，公司确认销售收入。	客户在签收前对该等设备的型号、数量、质量等进行查验，客户签收后该等设备的控制权以及所有权上的风险和报酬转移至客户，即完成交付
		外销	**直销模式及中间商模式：**发行人境外销售一般以 FOB 和 CIF 模式为主，该模式下，发行人将产品报关离境后，确认销售收入。	产品需在卖方工厂完成验收后进行发货，卖方应提供提单、发票、装箱等单据，并运送至指定港口
制药容器	制药容器无需调试	内销	**直销模式及中间商模式：**产品发至直销客户或中间商指定现场，经直销客户或中间商确认后，公司确认销售收入。	客户在签收前对该等设备的型号、数量、质量等进行查验，客户签收后该等设备的控制权以及所有权上的风险和报酬转移至客户，即完成交付
		外销	**直销模式及中间商模式：**发行人境外销售一般以 FOB 和 CIF 模式为主，该模式下，发行人将产品报关离境后，确认销售收入。	产品需在卖方工厂完成验收后进行发货，卖方应提供提单、发票、装箱等单据，并运送至指定港口

产品类型	是否需要安装调试	境内/境外	收入确认方法	产品主要安装验收条款
配件及其他产品	配件及其他产品无需调试	内销	**直销模式及中间商模式：**产品发至客户指定现场，经客户确认后，公司确认销售收入。	客户在签收前对该等设备的型号、数量、质量等进行查验，客户签收后该等设备的控制权以及所有权上的风险和报酬转移至客户，即完成交付
		外销	**直销模式及中间商模式：**发行人境外销售一般以 FOB 和 CIF 模式为主，该模式下，发行人将产品报关离境后，确认销售收入。	产品需在卖方工厂完成验收后进行发货，卖方应提供提单、发票、装箱等单据，并运送至指定港口

注：制药整机中粉碎整粒机、多向运动混合机等小型设备无需安装调试，其余制药整机通常情况下需要进行安装调试。

综上，公司各类型业务模式下主要产品收入确认方法恰当。

2、公司各类产品收入确认方法符合《企业会计准则》规定

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则第 14 号—收入》（2017）（以下简称“新收入准则”），根据新收入准则，“……对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入，其中在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品。”

公司设备销售均属于某一时点履行的履约义务，对于需要安装调试的设备，在取得客户或最终使用方验收单时，按照合同约定公司即享有现时的收款权利，客户已实物占有该商品，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，同时客户已接受该商品，满足新收入准则关于销售商品收入的确认条件，故公司的境内外收入确认政策符合企业会计准则的规定。对于不需要安装调试的设备，公司按照合同发货，对于境内客户，公司取得客户签收确认，对于境外客户，公司按照合同进行报关，按照合同约定，公司已享有现时的收款权利，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬，满足新收入准则关于销售商品收入的确认条件，

故公司的收入确认政策符合企业会计准则的规定。

（二）报告期内，公司与同行业可比公司的收入确认政策不存在明显差异

报告期内，公司与同行业可比上市公司的收入确认政策不存在明显差异，具体分析如下：

公司简称	产品类型	收入确认政策
迦南科技	需要安装调试	公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，并由公司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后，取得客户签字或盖章的安装调试合格确认单，此时公司按合同金额确认销售收入,并开具发票。
	无需安装调试	**境内**：公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，经客户确认后，公司按合同金额确认销售收入,并开具发票； **境外**：公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至出口港，办理报关手续并取得海关盖章的出口报关单，按照合同约定的运输方式将货物装运出港并取得收款权利，此时公司按合同金额确认销售收入。
东富龙	需要安装调试	在货物已经发出，客户收到货物并验收，经安装调试后出具验收清单或验收报告后确认收入，或在合同约定的时间内未经拒收时即可确认收入。
	无需安装调试	**境内**：在客户收货并取得相关签收凭证后确认收入； **境外**：根据合同中相关权利和义务的约定，货物已报关离岸时确认收入。
楚天科技	需要安装调试	依据合同规定经客户验收且双方签署验收单后，按已签署验收单的时间为收入确认时点；若本集团所销售的设备具有不可替代用途，且本集团在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项时，则根据已完成劳务的进度在一段时间内确认收入，其中，已完成劳务的进度按照已发生的成本占预计总成本的比例确定。
	无需安装调试	配件销售以发货并取得收款凭据为收入确认时点，除上述以外的出口销售以报关装船日为收入确认时点。
亚光股份	需要安装调试	公司生产的过滤洗涤干燥机、胶塞/铝盖清洗机等制药设备、MVR 系统及压缩机（含维修改造）均为非标设备，采用订单生产模式，根据销售合同订单安排生产，公司按照合同约定完成研发设计、加工制造、客户现场安装调试、验收等工作。设备经客户验收通过，意味着风险报酬的实质转移，公司在设备通过验收后确认销售收入。
	无需安装调试	**境内**：公司根据合同约定将货物运送到指定地点，经客户收货并签收作为风险报酬转移的时点，确认销售收入； **境外**：公司根据与客户协商的贸易方式，将产品送至指定港口（离岸港或到岸港），取得离岸报关单或到岸提单作为风险报酬转移的时点，确认销售收入。
创志科技	需要安装调试	公司根据合同约定将产品发送至客户指定地点，进行安装调试并取得经客户确认的验收文件后，确认收入。

公司简称	产品类型	收入确认政策
	无需安装调试	公司在产品发送至客户指定地点并经客户签收后，确认收入。对于维修服务，公司在提供维修服务并经客户验收后，确认收入。

同行业可比公司中，楚天科技因部分项目涉及制水工程、洁净室工程等工程施工业务，采用已完成劳务进度作为履行进度确认收入，其他可比公司均按照验收合同、调试验收确认收入，与公司不存在差异。

综上，公司收入确认政策符合行业惯例，与同行业可比公司不存在明显差异。

二、说明对各类产品主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔；从发出产品到确认收入的平均周期，报告期内对各类产品主要客户的收入确认周期存在的差异以及原因

（一）各类产品主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔

1、制药整机

（1）各类产品从生产到交付、最终验收的平均时间间隔

① 包衣系列设备

报告期内，公司对包衣系列设备主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	生产到交付时间（天）	发货至验收时间（天）	验收时长说明
2022年	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	982.28	204	259	客户自身厂房建设时间较长，且客户位于俄罗斯，报关时间较久
	2	山东新时代药业有限公司	677.88	200	199	客户自身厂房建设时间较长
	3	PERFETTI VAN MELLE	606.28	84	155	处于合理调试时长范围内，包衣系列设备验收时长约为3-6个月
	4	广州华运机械有限公司	313.27	159	97	处于合理调试时长范围内，包衣系列设备验收时长约为3-6个月
	5	南京易亨制药有限公司	311.33	108	278	客户自身厂房建设时间较长
2021年	1	北京四环科宝制药股份有限公司	300.97	147	293	客户自身厂房建设时间较长
	2	湖南九典制药股份有限公司	245.34	91	124	处于合理调试时长范围

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	生产到交付时间（天）	发货至验收时间（天）	验收时长说明
						内，包衣系列设备验收时长约为 3-6 个月
	3	寿光富康制药有限公司	238.94	116	155	处于合理调试时长范围内，包衣系列验收时长约为 3-6 个月
	4	广州华运机械有限公司	211.06	184	391	需到国外进行调试，调试进度受影响
	5	山东丰金生物医药有限公司	190.27	144	93	处于合理调试时长范围内，包衣系列验收时长约为 3-6 个月
2020 年	1	石家庄以岭药业股份有限公司	535.04	110	77	客户厂房建设已完成，调试等待期较短
	2	山东新华制药股份有限公司	428.50	117	119	处于合理调试时长范围内，包衣系列验收时长约为 3-6 个月
	3	石药集团有限公司	380.53	174	252	客户自身厂房建设时间较长
	4	杨凌步长制药有限公司	324.83	102	117	处于合理调试时长范围内，包衣系列验收时长约为 3-6 个月
	5	惠氏制药有限公司	278.19	122	80	客户厂房建设已完成，调试等待期较短

注 1：生产到交付时间为产品初次领料时间至产品完工发货时间；产品发货至验收时间系产品发货至最终确认收入时间。

注 2：公司客户集中度较为分散，且主要客户的变化较大，这一情形符合行业特点。公司针对不同客户的同一产品生产、调试流程近似，前五大客户能够较好反映公司生产、调试流程的普遍情况。

② 制粒系列设备

报告期内，公司对制粒系列设备主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	生产到交付时间（天）	发货至验收时间（天）	验收时长说明
2022 年	1	哈尔滨珍宝制药有限公司	642.92	103	98	处于合理调试时长范围内，制粒系列设备验收时长约为 3-6 个月
	2	山东绿叶制药有限公司	460.00	279	168	处于合理调试时长范围内，制粒系列设备验收时长约为 3-6 个月
	3	福安药业（集团）股份有限公司	405.13	181	195	客户自身厂房建设时间较长
	4	山东新时代药业有限公司	370.80	118	304	客户自身厂房建设时间较长
	5	江苏恒瑞医药股份有限公司	263.72	184	456	客户自身厂房建设时间较长

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	生产到交付时间（天）	发货至验收时间（天）	验收时长说明
2021年	1	北京四环科宝制药股份有限公司	842.39	146	276	客户自身厂房建设时间较长
	2	仙乐健康科技股份有限公司	527.26	152	72	客户厂房建设已完成，调试等待期较短
	3	惠氏制药有限公司	407.08	124	59	客户厂房建设已完成，调试等待期较短
	4	深圳市远邦进出口有限公司	379.75	153	440	需到国外进行调试，调试进度受影响
	5	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	321.53	181	106	处于合理调试时长范围内，制粒系列设备验收时长约为3-6个月
2020年	1	植恩生物技术股份有限公司	457.08	107	308	客户自身厂房建设时间较长
	2	LABORATORIOS ECAR S.A	371.21	183	392	需到国外进行调试，调试进度受影响
	3	山西华元医药生物技术有限公司	209.73	182	252	客户自身厂房建设时间较长
	4	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	177.29	164	11	该客户购买的产品以粉碎设备及整粒设备为主，该类产品属于无需调试设备，发货至验收时间主要为公司产品完成至获取报关单及提单的时间
	5	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	168.47	132	86	验收周期接近3个月，处于合理调试时长范围内，制粒系列设备验收时长约为3-6个月

③ 混合系列及辅助系列

报告期内，公司对混合系列及辅助系列设备主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	生产到交付时间（天）	发货至验收时间（天）	验收时长说明
2022年	1	山东绿叶制药有限公司	305.58	177	179	处于合理调试时长范围内，混合及辅助系列设备验收时长约为4-6个月
	2	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	282.30	246	159	处于合理调试时长范围内，混合及辅助系列设备验收时长约为4-6个月
	3	南京易亨制药有限公司	215.75	113	243	客户自身厂房建设时间较长
	4	福安药业（集团）股份有限公司	208.14	118	201	客户自身厂房建设时间较长

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	生产到交付时间（天）	发货至验收时间（天）	验收时长说明
	5	成都倍特药业股份有限公司	163.10	70	176	处于合理调试时长范围内，混合及辅助系列设备验收时长约为4-6个月
2021年	1	山东绿叶制药有限公司	492.04	182	344	产品中包含多腔清洗机，调试时间较长
	2	北京四环科宝制药股份有限公司	385.40	133	227	客户自身厂房建设时间较长
	3	扬子江药业集团有限公司	239.82	172	310	产品中包含对夹式方锥混合机，调试时间较长
	4	瑞阳制药股份有限公司	237.17	90	31	该客户购买的产品中多数为多向运动混合机，该类产品属于无需调试设备，拉低了该客户整体的验收时长
	5	深圳市远邦进出口有限公司	191.28	138	349	需到国外进行调试，调试进度受影响
2020年	1	辉瑞制药有限公司	180.35	126	263	客户自身厂房建设时间较长
	2	江苏德源药业股份有限公司	178.85	184	207	产品以清洗机为主，清洗机调试时间较长
	3	四川恩威制药有限公司	159.12	61	460	客户自身厂房建设时间较长
	4	仙乐健康科技股份有限公司	135.42	83	153	处于合理调试时长范围内，混合及辅助系列设备验收时长约为4-6个月
	5	植恩生物技术股份有限公司	103.10	103	361	客户自身厂房建设时间较长

（2）生产到交付时间一般为 3-6 个月，简单机型耗时更短

公司根据合同约定完成制药整机生产，生产完成后通知客户前来公司进行现场验收，客户根据自身产线建设需求，适时至公司生产基地完成现场验收，现场验收后公司安排产品发货。故公司制药整机的生产到交付时间主要受产品类型、规格大小及客户至公司现场验收时间影响。

报告期内，公司对主要客户制药整机的生产至交付时间约为 3-6 个月，包衣系列设备和制粒系列设备的主要客户从生产到交付时间无显著差异。混合系列及辅助系列产品中，大规格型号的混合设备、清洗设备等产品亦需较长生产周期，主要客户中存在四川恩威制药有限公司等客户生产到交付时间相对较短

的情形，主要因其所提供产品中包括了部分规格型号较小的混合机，生产工序相对较短，缩短了该客户的平均生产周期。

（3）发货至验收时间一般在 4 个月左右，部分大客户调试周期较长

公司主要上市公司客户的机器设备折旧年限一般为 5-10 年，且制药行业对生产环境的要求非常严格，所以在设备投入使用前的整个调试周期相对较长。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。公司的制药设备产品在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。若公司产品发出后，客户厂房相关的工程布置已基本完成，公司可快速进行安装调试，反之则需要较长的等待时间。基于上述情况，公司平均发货至验收的时间周期一般在 4 个月左右，其中大部分亦为等待时间，待客户现场达到安装验收条件后，每家客户实际进行设备调试的天数大约为 7-15 天。

公司的主要客户由于采购设备数量多，逐台调试的时间周期更久，而且多台设备对应的工程布局更为复杂，管道、水电铺设等建设时间也会相对较长，因此，公司对主要客户的验收周期一般较长。报告期内，公司各类产品主要客户收入确认周期差异原因如下：

① 设备类型不同，部分简单设备无需调试，发货至收入确认周期较短

由于公司产品类型较多，其调试方法受设备类型及安装方式影响，其调试时间也存在差异。其中，辅助系列中的清洗机等设备，需在制粒设备及包衣设备等其他设备确定好安装方位，并确定好管道布局后进行安装调试，故周期更长。而混合系列及辅助系列设备由于产品类型间的结构差异更大，故其调试的周期受产品类型的影响更为明显。其中，多腔清洗机安装对水电铺设及其他设备的安装位置较高，对夹式方锥混合机需运送至客户现场，根据其他设备的位置及大小对设备的结构重新进行小幅调整再进行组装，故该类设备的调试验收时间较长。

而混合系列设备中的多向运动式混合机以及辅助系列中的移动提升机，机型体积较小，结构简单，通电即可使用，无需进行调试，故此类产品从发货至收入确认时间较短。公司向山东绿叶制药有限公司及扬子江药业集团有限公司销售的辅助系列设备及混合系列设备中包含多腔清洗机，产品收入确认时间较长。公司向 LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V 出售的制粒系列设备以粉碎整粒机为主，混合系列设备以多向运动式混合机为主，2021 年向瑞阳制药股份有限公司销售的混合系列设备包含多向运动式混合机，该类设备从发货至收入确认时间较短。

② 客户自身厂房建设情况不同

客户自身厂房建设进度影响客户生产达到可调试条件的时间，进而影响公司设备调试的进度。报告期内，石药集团有限公司、北京四环科宝制药股份有限公司、四川恩威制药有限公司、山西华元医药生物技术有限公司、植恩生物技术股份有限公司及山东新时代药业有限公司发货至验收时间较长，主要系公司设备发货后，由于客户自身原因未能按时完成厂房基础建设，故影响了设备调试进度。

石家庄以岭药业股份有限公司以及惠氏制药有限公司购买公司设备主要系在原有产线基础上进行升级或扩能，相应厂房建设已有良好基础，安装调试条件较为完善，故发货至验收时间较短。

③ 境外调试影响调试进度

公司部分产品销往海外市场，但调试人员出境调试行程受到影响，使得销售给 LABORATORIOS ECAR S.A 的设备调试时间较长。此外，广州华运机械有限公司及深圳市远邦进出口有限公司设备调试时间较长，主要系客户为中间商，其对应终端客户位于境外，故调试进度亦受到影响。

2、制药容器、配件及其他产品

报告期内，公司制药容器生产至交付时间约为 2-3 个月，配件及其他产品生产至交付时间约为 1-2 个月。制药容器、配件及其他产品无需调试，以客户签收或报关确认收入，故该类产品发货至确认收入时间较短。

（二）报告期内对各类产品主要客户的收入确认周期存在的差异以及原因

报告期内对各类产品主要客户的收入确认周期存在的差异以及原因详见本问题回复“二、（一）各类产品主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔”，各类产品主要客户收入确认周期差异具有合理性。

三、说明报告期内是否存在合同签署方与验收方不一致、订单交付时间缩短、发货时间和验收时间临近、先确认收入后补签合同、先发货后签合同等异常情形，如是，请说明具体情况、原因以及涉及的收入占比，相关情形是否符合行业惯例，收入确认的内部控制是否健全有效

（一）报告期内，公司中间商销售模式下，验收方为终端使用方，合同签署方为中间商，存在不一致的情形具有合理性

公司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。

报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	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%**

注：发行人向子公司小伦进出口销售的金额已在合并报表层面进行内部交易抵消，中间商模式收入中未包含发行人向子公司小伦进出口销售的金额。

直销模式下，公司合同签署方与验收方一致。中间商模式下，需要安装调试的设备需获取最终使用方验收通过，而合同签署方为公司与中间商，故公司合同签署方与验收方存在不一致的情形。报告期内，公司中间商模式的收入情况明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
需要调试设备收入	1,927.67	85.69%	2,197.23	86.62%	255.13	49.50%
无需调试设备收入	321.94	14.31%	339.39	13.38%	260.31	50.50%
合计	**2,249.61**	**100.00%**	**2,536.62**	**100.00%**	**515.44**	**100.00%**

中间商模式下，需要调试设备收入分别为 255.13 万元、2,197.23 万元和

1,927.67 万元，占主营业务收入比例为 1.34%、8.92%和 6.61%。除上述情形外，不存在其他合同签署方与验收方不一致情形，故报告期内，公司合同签署方与验收方不一致情形占比较小，且具有商业合理性。

（二）报告期内，公司不存在订单交付时间缩短的情形

报告期内，公司制药整机订单交付时间情况如下：

年 份	生产周期（天）	产品发货至验收时间（天）
2022 年	112.24	106.98
2021 年	105.04	108.44
2020 年	112.68	104.94

注：生产周期为产品初次领料时间至产品完工发货时间；产品发货至验收时间系产品发货至最终确认收入时间。

报告期内，公司制药整机订单交付时间基本保持稳定。2021 年制药整机产品发货至验收时间天数增加，主要系 2021 年公司主要客户山东绿叶制药有限公司、扬子江药业集团有限公司及北京四环科宝制药股份有限公司因自身厂房建设进度及产品规格型号较大等原因，调试时间较长，具体分析请详见本问题回复“二、说明对各类产品主要客户从生产到交付、最终验收的平均时间间隔；从发出产品到确认收入的平均周期，报告期内对各类产品主要客户的收入确认周期存在的差异以及原因”之相关内容。

（三）报告期内，公司存在发货时间和验收时间临近情形

报告期内，公司需安装调试设备主要为制药整机，其产品从发货至验收的时间一般约为 1-6 个月，主要受客户厂房建设进度、产品类型及规格等因素影响。公司部分产品为实验室机型，规格较小，对安装及调试条件要求较低，故发货时间和验收时间较为接近。报告期内，公司发货时间和验收时间时间间隔少于 15 天的具体情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	产品系列	具体产品	发货至验收天数
2022 年	1	扬州奥锐特药业有限公司	24.43	制粒系列	沸腾制粒机 FBL1-5	14 天
	2	江苏西典药用辅料有限公司	20.88	包衣系列	包衣机-BGB-5F	9 天
	3	杭州瑞特世科技有限公司	18.14	包衣系列	包衣机-BGB-10F	12 天
	4	山东铂源药业股份	16.81	包衣系列	包衣机-BGB-5F	11 天

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	产品系列	具体产品	发货至验收天数
		有限公司				
	5	安徽杰玺医药有限公司	16.37	包衣系列	包衣机-BGB-5F	14 天
		其他	21.06			约 4-12 天
		合计	**117.69**			
2021 年	1	成都倍特药业股份有限公司	34.96	辅助系列	移动式提升加料机-JTY200DZ	10 天
	2	湖南迪诺制药股份有限公司	21.24	包衣系列	包衣机-BGB-5F	10 天
	3	鲁南制药集团股份有限公司	21.03	包衣系列	包衣机-BGB-5F	9 天
	4	浙江昂利康制药股份有限公司	20.80	包衣系列	包衣机-BGB-5F	6 天
	5	万邦德制药集团有限公司	19.47	包衣系列	包衣机-BGB-5F	8 天
		其他	62.35			约 4-8 天
		合计	**179.83**			
2020 年	1	浙江亚瑟医药有限公司	46.27	制粒系列及包衣系列	湿法制粒机-GL1-10、沸腾制粒机 FBL1-5、包衣机-BGB-5F	6 天
	2	江苏睿实生物科技有限公司	30.09	制粒系列及包衣系列	湿法制粒机-GL1-10、沸腾制粒机 FBL3-10	7 天
	3	上海海雁医药科技有限公司	27.43	制粒系列	湿法制粒机-GL2-25、湿法制粒机-GL50	7 天
	4	浙江爱博药业有限公司	26.37	制粒系列及包衣系列	沸腾制粒机 FBL15、包衣机-BGB-5F	7 天
	5	罗德尔生物制药有限公司	25.49	制粒系列	湿法制粒机-GL2-25	7 天
		其他	131.06			约 7-9 天
		合计	**286.72**			

报告期内，公司存在发货时间和验收时间时间间隔少于 15 天的收入金额分别为 286.72 万元、179.83 万元和 117.69 万元，占营业收入比例分别为 0.60%、1.50%、0.73%和 0.40%，主要以小型包衣机及制粒设备为主，该类设备通电运行即可完成调试，故验收时间较短。

公司同行业可比公司未披露相应设备的发货时间和验收时间间隔，公司发货时间和验收时间临近的情形具有合理性，符合公司实际情况。

（四）报告期内，公司不存在先确认收入后补签合同、先发货后签合同等情形

公司产品多为定制化产品，公司需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，之后安排产品生产，发货后根据合同约定情况提供安装指导、调试以及售后等一系列服务。由于上述流程具备较强的技术专业性，整体方案经过与客户多次沟通协调，且公司客户大多为国内外知名制药企业，具有严格的内控流程及供应商审核机制，故公司不存在先确认收入后补签合同、先发货后签合同等情形。

（五）公司针对收入确认已建立健全的内部控制并有效实施

公司制定了完备的内部控制制度，形成了较为健全的内部控制体系，对于销售相关单据（如销售合同、出库单、物流单、报关单、海运提单、调试验收单、销售发票、回款单等）的提供、整理及归档约定了明确的权责部门。公司具有相对完善的销售单据归档流程，特别是对于整机设备销售，公司按每笔整机销售的合同号对应归集该销售项下的相关单据，并将相关单据拍照扫描电子化备案，每笔设备销售对应的单据均能够匹配，形成完整的单据流，不存在签收单、发票、记账凭证等单证不匹配的情形。

公司已制定《财务管理制度》等收入确认相关的内部制度，收入确认相关的内部控制措施健全有效。发行人会计师对本公司内部控制进行了鉴证，出具了中汇会鉴[2023]0414 号《内部控制的鉴证报告》，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于报告期期末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。

四、说明境外安装调试和验收的具体过程及确认方法，报告期内发行人安装人员境外出差次数、时长与境外收入的匹配性；验收单上发行人方的签字人员以及落款时间是否存在异常，落款时间与相关人员境外出差时间的匹配性

（一）境外安装调试和验收的具体过程及确认方法

1、公司境外收入确认及其波动情况

报告期内，公司出口至境外产品主要包括两类，公司直销至境外客户的产品以及公司通过境内中间商销售至境外终端客户的产品，其销售金额明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接销售至境外客户	4,523.85	2,368.98	2,493.50
通过境内中间商销售至境外终端客户	1,834.89	2,244.95	123.42
合计	**6,358.74**	**4,613.93**	**2,616.92**

注：公司通过境外中间商销售至境外终端客户的情形，归至“直接销售至境外客户”一类。

（1）2020 年，境外发货金额与调试进度均受到影响

2020 年，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，报告期内，发行人直接销售至境外客户的发货金额分别为 1,954.04 万元、3,712.23 万元和 3,977.97 万元，2020 年，直接销售至境外客户的发货金额较低。在调试环节，公司一方面坚持安排了少数人员出国进行调试，另一方面采用远程调试及委外调试等多种手段，尽可能满足海外客户的调试需求。

（2）部分中间商客户暂停经营，公司将有限的调试力量优先用于海外直销客户

同时，由于 2020 年部分位于境内的中间商客户暂停了经营活动，而公司与境外终端客户的沟通多依赖于中间商客户。因此，公司与境外直销客户的沟通更为直接、顺畅，在调试过程中受到的影响较小，故 2020 年公司将有限的调试力量更多安排于海外直销客户，中间商模式下的收入金额和占比下降明显。

（3）2019 年公司海外发货金额较高，使得 2020 年收入确认所受影响较小

2020 年，公司优先保障了海外直销客户的调试工作，其中包括了部分 2019 年发货但未完成调试的订单，公司 2019 年对境外直销客户的发货金额较高，为 2020 年调试工作奠定了基础。因此，公司 2020 年海外直销客户的收入确认所受影响较小。

2021 年境外出入限制有所放松，公司通过中间商客户向海外客户的销售、调试工作得以恢复，收入快速增长。向海外直销客户的发货金额亦开始上升，但由于部分设备尚未完成调试，故 2021 年直接销售至境外客户的收入金额小幅下降。

（4）2022 年直接销售至境外客户的收入金额增加主要系新增俄罗斯客户 PFK OBNOVLENIE 订单影响

2022 年直接销售至境外客户的收入金额增加，主要系俄罗斯客户 PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY 为响应当地政府进口替代政策，投资 35 亿卢布进行进行制药车间现代化改造和扩大生产计划，故向发行人采购较多设备，并于 2022 年完成调试，确认收入 1,619.71 万元。

2、公司境外收入确认的具体过程及调试安排

公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，由公司或境内中间商负责报关，再由公司运送至指定港口，若产品为制药容器等不需要安装调试产品，公司运送至指定港口即完成合同义务，若产品为制药整机等需要安装调试的设备，待相关设备运输至最终使用方现场，公司与之保持联系，待现场条件达到可调试状态，公司组织相关人员通过现场调试或远程指导技术人员的方式进行调试，调试完成后，由客户或最终使用方人员进行验收，并获取调试验收单，公司依据经客户或最终使用方确认的调试验收单确认收入。

对于上述需要安装调试的出境设备，公司主要采用现场调试、委外调试以及远程指导调试等方式进行调试，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
需安装调试设备收入	**4,519.33**	**3,343.30**	**1,127.00**
其中:现场调试	1,680.49	2,400.28	323.18
委外调试	-	-	418.43
远程调试	2,838.85	943.01	385.39
无需安装调试产品收入	**1,839.40**	**1,270.63**	**1,489.92**
合计	**6,358.73**	**4,613.93**	**2,616.92**

现场调试指公司直接派遣国内员工去境外设备所在地进行实地调试；委外调试系客户在设备所在当地寻找具备调试能力的第三方进行安装调试，公司进行远程指导并支付相关调试费用；远程调试系公司通过视频、语音或录像等方式远程给客户提供技术支持，协助客户完成调试过程。2022 年，公司远程调试金额较大，主要系俄罗斯客户 PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY 当期确认收入 1,619.71 万元。该客户与公司并非首次合作，了解公司产品，且

具备一部分自主调试能力，公司通过远程指导方式即帮助客户完成了调试工作。

公司结合产品类型、与客户合作情况以及客户的技术能力等多项因素与客户协商具体调试方案以及调试时间。2020 年起，人员出入境受到限制，为保证客户设备及时投入使用，公司更多采取远程调试以及委外调试的方式进行设备的调试验收。2020 年公司销售至 LABORATORIOS ECAR S.A 的设备通过委外调试的方式进行调试，设备金额合计 418.43 万元，公司与当地公司 ANDINAFARMAS.A.S 签署委外调试合同，由其负责进行调试，公司支付委托调试费用共计 15 万元，委外调试费用公允性详见本回复“问题 10、五、说明报告期内不同销售区域产品的运输费用、安装费用、安装人员数量及安装时长与销售量及销售额的匹配性”之相关内容。

（二）报告期内，发行人安装人员境外出差次数、时长与境外收入相匹配

报告期内，公司安装人员境外出差次数、时长与境外收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外现场调试设备收入	1,680.49	2,400.28	323.18
安装调试人员出差人次（人）	7	4	2
现场调试设备数量（台）①	27	35	8
现场调试设备涉及客户数量（家）②	11	9	4
安装调试人员累计出差时长（天）③	161	166	41
平均单台设备价格	62.24	68.58	40.40
平均每家客户调试时长（天/家）=③/②	**14.64**	**18.44**	**10.25**
平均每台设备调试时长（天/台）=③/①	**5.96**	**4.74**	**5.13**

注：平均每家客户调试时长及平均每台设备调试时长系以一名调试人员进行调试所需要花费的时长。2021 年及 2022 年平均单台设备价格上升主要系其当年销售的包衣系列设备规格及制粒系列设备规格相对大于 2020 年，拉高了设备单价。

由上表可知，报告期内，境外设备平均每台设备的调试时长分别为 5.13 天、4.74 天和 5.96 天，基本保持稳定。报告期内，待客户现场达到安装验收条件后，每家客户实际进行设备调试的天数大约为 7-15 天。公司报告期内境外客户的单家客户调试时长约 10-18 天，存在波动主要因单个客户现场设备数量存在区别，单台设备的调试时长约为 5 天，平均每家客户调试时长处于合理期间内。2021 年起境外设备平均每家客户调试时长有所增加，主要系单个海外客户的销售额

较高，单个客户的设备采购台数增加引起。

（三）验收单上发行人方的签字人员以及落款时间不存在异常，落款时间与相关人员境外出差时间相匹配

对于需要安装调试设备，在安装调试完成后，公司负责该项目安装调试的人员签字确认，再交由客户进行确认，签字人员均为公司售后技术人员，落款时间与验收时间保持一致，且均处于调试人员的差旅期间内，不存在异常。境外现场调试主要设备的验收单落款时间与相关人员境外出差时间匹配情况如下：

期间	客户名称	销售金额（万元）	占境外现场调试设备收入比例	调试验收单日期	调试人员出差时间	调试人员返回时间
2022 年	LABORATOIRES PHARMAFEN	330.34	19.66%	2022/9/18	2022/9/6	2022/9/20
	MEDOCHEMIE LTD	184.40	10.97%	2022/3/19	2022/3/10	2022/3/20
	HanSung HealthYon Co.,Ltd	181.62	10.81%	2022/12/11	2022/11/29	2022/12/13
	Kortra Pharma（M）Sdn.Bhd	146.04	8.69%	2022/6/23	2022/6/11	2022/6/26
	NARAE FOOD TECH CO.,LTD	144.88	8.62%	2022/11/18	2022/11/8	2022/11/21
	SIP IBN AL BAYTAR S.A	119.92	7.14%	2022/4/24	2022/4/12	2022/4/26
	PMS corporation	85.37	5.08%	2022/5/3	2022/4/20	2022/5/5
	合计	**1,192.58**	**70.97%**			
2021 年	TEHRAN CHEMIE PHARMACEUTICAL CO.,LTD	847.97	35.33%	2021/10/30	2021/10/14	2021/11/1
	Dong Gook Pharmaceutical Co., Ltd	333.10	13.88%	2021/9/30	2021/7/14	2021/10/12
	THEU Pharmaceutical Co., Ltd	302.29	12.59%	2021/8/23	2021/7/14	2021/10/12
	DongKoo Bio Pharma Co., Ltd	321.53	13.40%	2021/8/31	2021/7/14	2021/10/12
	HP&C Ltd	290.72	12.11%	2021/10/10	2021/7/14	2021/10/12
	合计	**2,095.61**	**87.31%**			
2020 年	PMS corporation	134.32	41.56%	2020/11/16	2020/10/16	2020/11/19
	HANKOOK KORUS PHARM CO.,LTD	112.53	34.82%	2020/2/1	2020/1/27	2020/2/3
	合计	**246.85**	**76.38%**			

由上表可知，验收单落款时间与相关人员境外出差时间相匹配。

五、说明报告期内设备的销售、运输、安装服务是否构成可单独区分的履约义务；报告期内产品运输与安装服务的承担方，对运输费、安装费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；报告期内产品验收或签收后退换货率，收入确认是否已考虑退换货情形

（一）报告期内设备的销售、运输、安装服务不构成可单独区分的履约义务

1、设备运输不构成可单独区分的履约义务

根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018）中的规定“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

公司承担的运输服务是在产品控制权转移给客户之前发生的，不构成单项履约义务，具体分析如下：

公司和客户签订的销售合同约定，公司向客户销售需要安装的设备，需负责运输、安装调试直至验收完成，无需安装的设备，需负责运输到指定地点经客户验收完成。根据合同约定，公司向客户销售产品并负责运输到客户指定地点，公司的运输活动是在产品控制权转移给客户之前发生的，不构成单项履约义务。

2、设备安装不构成可单独区分的履约义务

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017）第十条规定：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分”。其中下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：（1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让

给客户；（2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；（3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

公司承担的安装调试服务同设备销售本身具有高度关联性，不构成可单独区分的履约义务，具体分析如下：

公司境内销售包衣机、制粒机等设备时，销售合同均约定安装调试服务，该条款属于合同内附服务，客户无需单独购买，公司也不单独提供安装调试服务，客户并不能够直接从安装调试服务或与其他易于获得的资源一起使用中受益，因此公司设备销售和安装调试服务本身不可以明确区分；公司与客户的销售合同约定，需要安装的设备运抵客户指定地点，安装调试完成后客户进行验收，验收后设备控制权转移至客户，安装调试服务在控制权转移给客户之前发生，是公司履行合同发生的必要活动，该服务与设备销售具有高度关联性，与公司向客户转让该设备的承诺无法单独区分。

（二）报告期内产品运输与安装服务的承担方主要为公司，公司对运输费、安装费的会计处理符合《企业会计准则》规定

报告期内产品运输与安装服务的承担方主要为公司。

针对运输费，公司 2020 年度起将运输费计入主营业务成本，具体如下：

公司自 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则。公司在销售产品过程中产生的运输费用纳入主营业务成本的核算范围，根据新收入准则规定，公司在销售产品过程中的运输活动发生在产品控制权转移给客户之前，所产生的运输费用属于合同履约成本，因此，2020 年度起公司将运输费用计入主营业务成本，符合《企业会计准则》规定。

针对安装费，公司在销售产品过程中产生的安装费用纳入主营业务成本的核算范围，安装调试服务不构成单项履约义务，且在控制权转移给客户之前发生，是公司履行合同发生的必要活动，公司将安装费用计入主营业务成本，符合《企业会计准则》规定。

（三）报告期内公司存在少量产品因客户需求变动而在验收或签收后退换货，少量退换货情形不影响公司收入确认

1、报告期内，公司退换货情况较少

公司的固体制剂设备产品定制化程度较高，在开始生产和发货之前，公司会与客户明确具体产品需求，并收取部分货款，因此公司的制药整机类产品退换货情形极少。除制药整机类产品外，公司配件产品亦有少量换货情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
整机退换货金额	-	23.72	-
配件退换货金额	13.31	3.36	3.63
退换货金额合计	**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 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 年及 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：

单位：万元

期间	客户名称	产品名称	销售金额	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**	

2021 年，公司制药整机退换货金额合计 23.72 万元，占主营业务收入比重为 0.11%，主要系客户需求发生变更，而非产品质量问题，公司为维护客户关系而同意退换货处理，退回产品经处理后已重新对外出售。

2、公司收入确认符合《企业会计准则》相关规定，少量退换货情形对公司

收入确认不存在重大影响

公司对于不需要安装调试的产品，在产品运抵指定交付地点并由客户签收后或产品报关离境后确认收入；公司对需要安装调试的产品，在安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定，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，确认销售收入。

公司根据取得的客户确认的验收单或签收单确认销售收入，退换货时相关会计处理为：公司于收到客户退货时开具红字发票，按原确认收入金额冲减退回当期的销售收入和对应的应交增值税销项税额，同时按原结转成本金额冲减退回当期的销售成本，并于换出货物重新发出并符合收入确认条件时，按与客户合同约定的销售价格确认收入，并结转营业成本。

由于公司历史上产品签收后退换货率低，公司相关产品收入确认时满足“已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”的条件，基于重要性原则，公司于满足控制权转移条款时未考虑退货相关的可变对价，全额确认收入，后续发生销售退货时直接冲减当期销售收入。

综上所述，公司收入确认符合《企业会计准则》相关规定，少量退换货情形对公司收入确认不存在重大影响。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、检查主要销售合同，识别与商品控制权转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

2、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，确认公司的收入确认政策是否与同行业可比公司存在较大差异；

3、对公司财务部门、销售部门负责人进行访谈，了解公司的销售业务流程、收入确认政策以及匹配性；

4、获取并检查与收入确认相关的支撑性文件，包括销售合同、出库单、发票、验收单、报关单等单据；

5、检查主要客户的合同、出库单、验收单、报关单，比较报告期内主要客户订单交付时间、发货时点和确认收入时点、合同签订时点和收入确认时点及验收时点，分析是否存在合同签署方与验收方不一致、先发货后签合同、先确认收入后补签合同、订单交付时间缩短、发货时间和确认收入时间临近的情形；

6、取得发行人提供的销售明细表，查阅对主要客户的销售合同、发货单及验收凭证等资料，对比分析各类产品的主要客户在定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异；

7、查阅同行业可比公司公开披露的招股说明书和定期报告等，比较分析发行人与可比上市公司在定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异；

8、查阅公司各类业务的主要销售合同，查阅相关合同的主要内容，识别合同中与商品运输、安装调试相关条款，判断公司在新收入准则下运输、安装调试是否需要单独识别为履约义务及判断其对财务报表的影响，分析运输费、安装服务费的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

9、了解公司退换货的相关政策与内部控制执行情况，查阅报告期内公司所有退换货情况，关注退换货时间、数量及原因，计算退换货占当期销售比例、检查退换货的会计处理是否正确。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人对于不需要安装调试的产品，在产品运抵指定交付地点并由客户签收后或产品报关离境后确认收入；发行人对需要安装调试的产品，在安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定，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，确认销售收入。发行人收入确认方式符合《企业会计准则》规定，符合行业惯例，与同行业公司不存在明显差异；

2、发行人各类产品主要客户从生产到交付时间间隔约为 3-6 个月、最终验收的时间间隔一般在 4 个月左右；报告期内对各类产品主要客户的收入确认周期存在的差异主要系产品类型差异、客户自身厂房建设进度影响以及境外调试

进度影响产生，具有合理性；

3、报告期内，发行人存在合同签署方与验收方不一致情形，系中间商模式下需要安装调试的设备需获取最终使用方验收通过，而合同签署方为公司与中间商，故该情形具有商业合理性。发行人存在发货时间和验收时间临近的情形，主要以小型包衣机及制粒设备为主，该类设备通电运行即可完成调试，故验收时间较短，具有合理性，收入确认的内部控制健全有效。发行人不存在订单交付时间缩短、先确认收入后补签合同、先发货后签合同等异常情形；

4、发行人境外安装调试主要采用现场调试、委外调试以及远程指导调试等方式，报告期内发行人安装人员境外出差次数、时长与境外收入相匹配；验收单上发行人方的签字人员以及落款时间不存在异常，落款时间与相关人员境外出差时间相匹配；

5、发行人报告期内设备的销售、运输、安装服务未构成单独区分的履约义务；报告期内产品运输与安装服务的承担方主要为发行人，发行人对运输费、安装费的会计处理符合《企业会计准则》规定；发行人报告期内产品验收或签收后退换货率较低，具有偶然性，公司收入确认时不考虑退换货情形，符合《企业会计准则》的规定。

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。

回复：

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与竞争对手相比是否具备明显优势

1、收入及占比情况

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
招投标形式（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。

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 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。

报告期内，公司主营业务收入的变动情况如下：

单位：万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
一致性评价、带量采购	带量采购	9,105.89	6,995.72	6,247.91
	已通过一致性评价但未纳入集采名单	2,899.19	2,703.48	2,739.26
	收入小计	**12,005.08**	**9,699.20**	**8,987.17**
仿制药行业之外的多场景应用	创新制剂	2,837.73	2,357.06	1,749.47
	保健品	3,070.92	2,438.77	1,490.41
	中成药	1,998.84	1,673.44	1,236.41
	收入小计	**7,907.50**	**6,469.27**	**4,476.29**
海外市场	**海外终端市场客户收入小计**	**6,358.74**	**4,613.93**	**2,616.92**
一般化学药等其他应用		1,797.35	2,894.99	2,316.90
其他		1,074.13	948.35	706.97
收入合计		**29,142.80**	**24,625.73**	**19,104.25**

报告期内，公司主营业务收入分别为 19,104.25 万元、24,625.73 万元和 29,142.80 万元，呈现较快增长。从公司产品的具体下游应用角度，收入增长主要来源于带量采购与一致性评价、创新制剂、保健品行业的相关客户以及海外终端市场需求的增加。

2021 年，公司完成了迁扩建，实现了产能的扩张，生产能力的提升支撑公司承接并完成了更多订单。同时，下游行业的需求旺盛，为公司业绩持续、长久地增长提供了动力，具体体现在以下几方面：（1）一致性评价、带量采购等政策带来的行业集中度提升；（2）仿制药行业之外的多场景应用；（3）海外市场的认可度与市场份额逐渐提升。

1、受益于一致性评价、带量采购的政策影响，下游行业集中度有望持续提升

（1）一致性评价和带量采购政策将在较长时间内持续

仿制药一致性评价将是一个持续稳定的长期工作，带量采购也将常态化开展，相关政策均将进一步促进仿制药行业高质量发展，发行人作为制药设备的头部企业有望持续受益。具体政策情况请详见本问题回复“五、量化分析带量采购、行业集中度提升等行业政策及发展趋势对发行人的具体影响”之相关内

容。

（2）行业分布极为分散，公司作为头部企业将受益于行业集中度提升

我国是全球制药装备生产大国，产品种类多、产量大，但制药装备企业目前整体上处于“多、小、散”的竞争阶段，具有较强自主创新能力、形成规模效应的大型企业较少，截至目前，A 股市场上仅有迦南科技、东富龙、楚天科技等少数几家制药装备上市公司，行业集中度较低。

根据国信证券测算的制药装备市场规模，公司 2021 年市场占有率不足 1%。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，原本被低端制造企业占据的市场份额也将逐步释放，为行业内的龙头企业带来新的增长。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。公司业务未来成长前景良好，具有良好的成长空间。

（3）发行人客户合作粘性较强，为持续经营提供业绩支撑

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，发行人报告期内的复购率依然达到了 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。

报告期内，发行人平均单个集采客户的采购额为 107.97 万元，购买力较强，主要因带量采购模式下，我国仿制药市场格局正在逐步重塑，大批劣质仿制药将被淘汰，中标客户的市场份额将明显增长，产能扩张的需求旺盛。公司对该等客户形成了较好的业务粘性，可在其产能扩张阶段或新产品入选集采名单时继续合作，为公司未来持续经营提供稳定的业务来源。

除集采客户外，公司大量客户已有产品通过了一致性评价，因尚未纳入集采范围，现阶段公司上述客户的平均采购额较小，但客户数量也已颇具规模，随着后续集中带量采购品种的不断扩容，以及部分通过一致性评价的药品可能

会按地方集采方式进行招标采购，已有产品通过一致性评价的客户蕴含着较强的购买潜力，为公司持续经营带来增量业务。

2、跨越仿制药行业之外的多场景运用

一致性评价、带量采购等政策带动的是仿制药行业发展。公司以固体制剂技术为核心，针对不同下游应用领域，有针对性的开发适宜产品，拓展公司业务范围。除仿制药行业外，随着包衣技术的发展，公司为诸多缓控释制剂等创新制剂提供了包衣设备和方案，又将业务逐渐扩展到保健品等其他制粒与包衣工艺应用相关的场景。

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。未来，公司可凭借在长期研发过程中形成的成熟的平台化技术研发及产品设计体系，将制药设备的成功经验和技术推广至其他领域，进一步拓展公司产品的应用范围，开拓更广阔的市场空间。

报告期内，发行人产品运用至创新制剂和保健品领域的业务收入呈持续增长趋势，具体收入情况如下：

单位：万元

应用领域	2022 年度	2021 年度	2020 年度
创新制剂	2,837.73	2,357.06	1,749.47
保健品	3,070.92	2,438.77	1,490.41

注：上述场景收入未包含进入集采目录的药品对应的业务收入

（1）创新制剂

创新制剂（新剂型、新处方工艺、新给药途径等 2.2 类药）与药物递送方式的创新紧密相关，能够通过改变给药途径、给药频率，改变药物剂型或配方，改变给药剂量等，可以在保证药物的安全性的前提下，提高药效、增强患者顺从性、降低副作用等，还具有研发成本低、风险低、周期短、附加值高等优点。同时，通过药学研发创新，可以使得已有药物焕发新的生命周期。创新制剂因为其具有上述多种优势，越来越受到医药企业的青睐。

2016 年到 2020 年，创新制剂市场规模从 983.7 亿元增加到 1,326.7 亿元，预计到 2025 年达到 2,458.8 亿元，到 2030 年达到 3,733.3 亿元，2016-2020 年、2020-2025 年、2025-2030 年的 CAGR 分别为 7.8%、13.1%和 8.7%，相对较高。

未来，创新制剂逐步取代传统制剂是药品发展的趋势。公司凭借技术优势，能够满足新型制药技术对设备的要求，为公司引入新的业绩增长点。

（2）保健品行业的规范化具有持续性和长期性

① 保健品行业具有广阔的市场空间

保健品领域，2019 年，全球保健品市场规模已达 2,667.4 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。

② 食品保健品行业生产规范要求的提高，提供新的发展机遇

相比于药品生产质量管理体系建立和不断完善，我国食品保健品行业生产质量管理体系仍有不足，行业规范化仍有待规范，与欧美发达国家相比，尚未建立起覆盖食品行业的 GMP 认证监管体系。国家未来必将加大对食品保健品行业的生产质量管理体系的规范力度，促进食品保健品行业在工艺技术改进、质量管控与检验方面的生产设施与装备投资，目前，大型食品保健品企业在新产线投资建设时已开始按照 GMP 规范要求采购设备，从而为相关装备制造业带来新的增长机遇。

3、海外市场的突破

发达国家制药设备企业起步较早，拥有大量的技术积累和完善的产业链配套环境，且集中度较高，使得部分知名制药设备企业在经营规模、产品种类、技术水平、品牌声誉等方面具备一定的领先优势。因此，大部分海外药企和资金充裕的国内制药企业会优先选择 IMA、GEA 等国际知名品牌。

近年来，国内优秀制药设备企业也在依靠自身的研发、创新，积极开发新产品，在自身优势领域，凭借良好的工艺水平在技术方面与国际头部企业接轨，并依靠卓越的供应能力、便捷的售后服务、优秀的性价比加速提升市场占有率。2020 年以来，欧美厂商不具备短时间内高强度的交付能力，且国际物流缓慢、产品进出口受限。此时仅有中国的制药设备生产企业具备完整制造和及时交货

能力，制药企业向中国采购设备增多，带动国内相关企业出口业务的快速增长。抓住此次窗口期，国内制药设备厂商凭借出众的产品质量和快速服务能力，一举切入了国际产业链，越来越多的自主研发产品正在逐步替代进口，同时，更多的国产制药设备远销海外，海外市场的认可度与市场份额逐渐提升，进一步打破国内市场规模的天花板。

为推动公司可持续、稳健的发展，公司以直销与中间商模式相结合的方式，持续开拓海外市场。随着我国制药设备行业逐渐切入国际产业链，以及公司各项产品进一步优化和完善，海外市场的开拓会帮助公司带来新的快速发展成长空间。

4、公司业绩实现了快速增长

报告期内，公司收入与利润指标均实现了快速增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	29,284.35	24,762.09	19,129.13
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,169.19	4,962.40	3,396.52

报告期内各期，公司营业收入分别为 19,129.13 万元、24,762.09 万元和 29,284.35 万元，复合增长率为 23.73%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 3,396.52 万元、4,962.40 万元和 6,169.19 万元，保持较快增长速度。报告期内，公司业绩快速增长，主要受益于带量采购政策的推进和集采品种的不断扩容，以及海外防疫政策逐步放开后公司于海外市场销售的逐渐提升。另外，公司迁扩建后的产能扩张，生产及服务能力进一步提升，是支撑公司收入实现进一步增长的重要因素。

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 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

（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。
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，2021 年公司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，同行业可比公司的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上述客户群体进行销售，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：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	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金额占比较低，主要是由于当年中间商业务活动受外部因素影响。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。2020 年，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，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，请参见本回复“问题 8、四、说明境外安装调试和验收的具体过程及确认方法，报告期内发行人安装人员境外出差次数、时长与境外收入的匹配性；验收单上发行人方的签字人员以及落款时间是否存在异常，落款时间与相关人员境外出差时间的匹配性”之相关内容。

2022 年，中间商模式的销售比例为 7.72%，小幅下降，主要因全球范围出入境难度较大，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，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

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	-	-	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	-	-	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	-	-	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	-	-	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	-	-	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	-	-	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	注册资本：150 万元	-	-	约

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
	有限公司	人员规模：少于 50 人 经营状态：正常			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 经营状态：正常	-	-	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	-	-	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%

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）相关中间商是否具备承担上述义务的能力、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的设备是否均实现了终端销售以及相关证明材料

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：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中间商模式收入	2,249.61	2,536.62	515.44
核查覆盖金额	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：

单位：万元

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	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	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：

单位：万元

年度	中间商客户	终端客户	销售收入	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	-	314.20	13.97%	是	调试记录
	深圳市英利华贸易有限公司	-	297.80	13.24%	是	调试记录
	惠州利荣进出口有限公司	-	275.11	12.23%	是	调试记录
	上海珐麦得国际贸易有限公司	-	211.60	9.41%	是	发货记录
	瑞安市天迹国际贸易有限公司	-	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	-	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

年度	中间商客户	终端客户	销售收入	占中间商收入的比例	是否实现终端销售	证明材料
	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%**		

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）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

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。

发行人所处行业的主要准入门槛如下：

1、技术壁垒

（1）深度介入客户制药工艺流程，形成技术体系

制药企业的主要诉求即提高药品质量，除了设备供应之外，公司能够以优秀的技术水平满足客户需求，以丰富的制药生产工艺经验为客户提供增值服务，最终通过出众的产品质量保障上述服务的实现。有别于传统的设备生产和销售，公司从客户接洽起就深度参与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，全程服务，并结合客户实际情况为其提供非标准化的产品和工

艺方案。

公司通过多年自主研发掌握了一系列核心技术，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，通过大量实践和项目经验积累形成了相应技术成果，建立了由专利和非专利技术组成的综合技术体系，行业新进入者短期内无法建立相应的技术体系。

（2）多学科、跨行业的有机结合构筑技术壁垒

固体制剂设备产品是多学科知识有机结合的产物，药品的特殊性要求制药装备具备高可靠性、高稳定性、可重复性和可追溯性，对产品的制造技术及制造工艺、装备的自动化程度的要求较高。对于新品种药物生产，更需要经过多重模拟测试才能进行规模生产，这就要求公司将科学理论与生产实践结合，以制药工艺、机械制造、自动化控制等理论知识为背景，在实践中对设备不断进行优化和调整，并在不断服务客户的过程中，积累客户需求反馈，储备应对不同客户个性化需求的跨学科解决方案。

2、品牌壁垒

制药行业受到国家严格监管，而制药设备又是药品生产中物料投入到转换为成品的载体。因此，下游制药企业对制药设备供应商的筛选较为严格，技术标准也相对较高，在行业内的多年积累和良好的市场口碑是获取信任的关键，大型制药企业也会倾向于与拥有丰富行业应用经验的供应商合作，是否具备成功应用经验和足够广泛的应用案例对制药企业的设备采购决策有较大影响。

我国制药装备行业经过几十年的发展，行业内的优势企业已在研发、生产、销售、品牌等方面形成较强的竞争优势，拥有忠诚度较高的稳定客户群，新进入者难以在短时间内塑造品牌，赢得客户。

3、规模壁垒

首先，制药设备工艺技术的掌握程度依赖于时间与项目经验的积累，只有在规模化生产一段时间后，才能有效积累相关工艺技术进而满足客户的个性化需要；其次，企业生产规模越大，对原材料供应商的议价能力越强，能够有效降低生产成本；再次，规模较大的企业具有充裕的生产能力和优化的设备工艺组合，可以同时满足多个客户、多个产品的试制及新产品研发、生产需求，有

利于产品技术储备和产品线的扩充；最后，随着下游制药行业集中度的提升，市场集中度越来越向技术研发实力强、规模大的公司集中，该等客户在遴选设备供应商时一般也只选择大型制药设备供应商，只有具备大规模生产能力和快速响应能力的企业才能进入主流市场，成为大型制药企业的长期供应商，而小规模公司受限于其自身技术能力，将导致订单数量减少，继而盈利空间越来越小。

因此，行业新进入者必须形成稳定的规模化生产能力，积累相应的项目经验才具备向市场主要客户提供服务的能力，而实力稍弱的新进入者由于缺乏规模效应而难以生存。

综上所述，公司在制药设备行业中主要服务大中型制药企业，已具备优质而广泛的客户基础，该等制药企业对设备供应商提出了较高的技术要求、品牌要求和规模要求，不存在因所处行业准入门槛低、竞争激烈进而对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形。

（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

同行业可比公司	现有固体制剂设备种类	并购事件
		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

1、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。

2、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。目前，公司新产品仍处于设计论证阶段，公司将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，进而开展新产品试制，提升公司产品的市场竞争地位。

3、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。

4、发行人已针对产品结构单一补充了相应风险提示

报告期内，公司主营业务收入主要来源于固体制剂设备，行业内头部企业通过丰富产品结构，降低了单一类型产品供需波动带来的不利影响。截至报告期末，公司主要业务集中于固体制剂设备，产品结构较为单一，抗风险能力相对不足。

目前公司正在完善固体制剂设备产品种类并推广至新的应用场景，但短期内公司主要收入和盈利来源仍为固体制剂设备产品。如果短期内下游行业受宏观经济状况、产业政策、产业链各环节发展均衡程度、市场需求、其他能源竞争比较优势等因素影响，使得对于固体制剂设备的需求下降，且公司无法较好应对上述因素带来的负面冲击，将可能对公司经营情况产生负面影响。

九、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、获取了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、获取发行人招投标记录，查看发行人主要招标文件，并与销售人员进行访谈，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、与发行人主要客户进行访谈，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、获取发行人 2013 年至 2022 年客户清单，分析客户复购情况；对于新客户，获取发行人销售记录，并与销售人员确认新客户的获取情况；

5、与销售负责人进行访谈，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、获取发行人在手订单明细，并与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，我们认为：

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、售后服务等义务的主体一般为发行人；

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中间商业务活跃度的影响，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在招股说明书中补充了相应风险提示。

问题 10.关于营业收入

申报材料显示：

（1）发行人收入主要来源于制药整机的销售，制药整机主要包括固体制剂生产线所需的制粒系列、混合系列、包衣系列以及辅助系列产品；

（2）发行人称 2021 年其境外收入小幅下降主要是由于部分海外客户通过中间商向发行人进行了采购；

（3）发行人下半年收入确认比例高于上半年，其中第四季度收入占比最高；

（4）2021 年发行人包衣系列设备的产销率为 91.03%，较上一年下降较多。

请发行人：

（1）说明发行人制药设备占下游客户固定资产支出的比例，结合报告期内主要客户年固定资产投资金额、同行业可比公司相关产品的收入变动趋势等，说明发行人各产品尤其是包衣、制粒设备收入变动的原因及合理性；

（2）说明 2021 年包衣系列设备产销率下降较多的原因及合理性，与包衣系列设备销售额变动情况的匹配性；

（3）说明制药容器、配件及其他产品占制药整机收入比例的合理性、匹配性，与同行业可比公司的情况是否一致；

（4）说明发行人收入的季节性分布情况与同行业可比公司的对比情况，存在差异的原因及合理性；针对第四季度收入占比较高的情形，分析发行人主要产品在第四季度的交付时长、验收时长与其他三个季度存在的差异以及原因；报告期内是否存在年底突击确认收入、提前确认收入的情形；

（5）说明报告期内不同销售区域产品的运输费用、安装费用、安装人员数量及安装时长与销售量及销售额的匹配性；

（6）说明部分原直接向发行人采购的海外客户在 2021 年通过中间商向发行人进行采购的原因及合理性，涉及收入金额及占比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

（1）说明对境内外收入采取的核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，

涉及境内外客户实地走访、访谈的，请分别说明走访比例，涉及函证的，请说明回函金额、回函比例、回函结果是否一致、不一致的原因及对未回函客户的替代程序，涉及凭证核查的，请说明抽取凭证的方法及核查结果是否存在异常；

（2）按产品、客户分类，说明对营业收入及毛利率执行的实质性分析程序；

（3）说明对营业收入执行的截止性测试情况，资产负债表日前后确认的营业收入是否存在异常。

回复：

一、说明发行人制药设备占下游客户固定资产支出的比例，结合报告期内主要客户年固定资产投资金额、同行业可比公司相关产品的收入变动趋势等，说明发行人各产品尤其是包衣、制粒设备收入变动的原因及合理性

（一）报告期内，公司收入变动趋势与下游客户固定资产支出变动相匹配

1、发行人制药设备占下游客户固定资产支出的比例较低

报告期内，公司销售产品对应客户相关产线固定资产投资额及公司制药设备占投资额的比例情况如下：

序号	客户	收入确认主要期间	报告期内收入合计（万元）①	客户相关产线固定资产投资额②	报告期内收入占固定资产投资额比例①/②
1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	2022 年	1,829.52	约 40,000 万元	4.57%
2	山东新时代药业有限公司	2022 年	1,267.04	约 20,000 万元	6.34%
3	山东绿叶制药有限公司	2022 年及 2021 年	1,424.34	约 17,000 万元	8.38%
4	福安药业（集团）股份有限公司	2022 年	1,013.97	约 37,800 万元	2.68%
5	哈尔滨珍宝制药有限公司	2022 年	703.54	约 4,300 万元	16.36%
6	北京四环科宝制药股份有限公司	2021 年	1,701.46	约 100,000 万元	1.70%
7	仙乐健康科技股份有限公司	2021 年及 2020 年	1,412.92	19,362.72 万元	7.30%
8	深圳市远邦进出口有限公司	2021 年	847.97	约 2,000 万元	42.40%
9	上海衡山药业有限公	2021 年	553.81	约 10,000 万元	5.54%

序号	客户	收入确认主要期间	报告期内收入合计（万元）①	客户相关产线固定资产投资额②	报告期内收入占固定资产投资额比例①/②
	司				
10	青岛双鲸药业股份有限公司	2021 年	505.31	76,173.02 万元	0.66%
11	植恩生物技术股份有限公司	2020 年	633.88	7,800 万元	8.13%
12	山东新华制药股份有限公司	2020 年	951.11	约 21,929 万元	4.34%
13	石家庄以岭药业股份有限公司	2020 年	762.02	69,508.89 万元	1.10%
14	LABORATORIOS ECAR S.A	2020 年	580.97	约 2,000 万元	29.05%
15	LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	2020 年	883.94	约 3,000 万元	29.46%

注：客户相关产线固定资产投资额主要来源于客户定期公告、招股说明书以及环评报告，并与客户进行访谈确认，对于无公开披露信息的客户，与客户相关人员访谈获取。

（1）公司产品占大部分下游客户固定资产支出的比例较低

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受客户产线新建或扩建计划影响，具有一定周期性，且客户相关产线固定资产投资额往往包含厂房土建开支，故公司相关产品收入占其相关产线固定资产投资额比例相对较低。

（2）部分下游客户进行整线采购，或无土建支出，会使得占比相对较高

公司对深圳市远邦进出口有限公司、LABORATORIOS ECAR S.A 以及 LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V 销售金额占其固定资产投资额比例相对较高，主要系公司凭借其丰富的行业经验，充分参与了客户产线设计多个环节并向其提供了制粒、包衣、混合及清洗多道工序中的相关设备，且由于上述客户购买设备主要用于厂房改造，固定资产支出主要为设备投资，涉及的厂房土建开支较低。报告期内，公司对深圳市远邦进出口有限公司、LABORATORIOS ECAR S.A 以及 LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V 销售的主要产品如下：

单位：万元

公司	主要设备供应商	主要产品型号	所属产品类别	收入	单价	公司其他客户同类型产品均价
深圳市远邦进	主要为原料	GM-800	制粒系列	151.16	75.58	75.12

公司	主要设备供应商	主要产品型号	所属产品类别	收入	单价	公司其他客户同类型产品均价
出口有限公司	药供应商，目前暂无其他相关设备供应商	BGB-350D	包衣系列	132.69	66.34	62.14
		FBD-600	制粒系列	99.12	49.56	43.35
		HLT-800	混合系列	76.11	38.05	36.87
		JT-800	辅助系列	56.30	11.26	16.96
		FZT-1000V	制粒系列	46.02	23.01	21.56
		FBL-25	制粒系列	41.04	41.04	50.31
LABORATORIOS ECAR S.A	Fette、Glatt、CAM 等	FBM-400R	制粒系列	183.93	91.97	85.07
		GM-400	制粒系列	137.26	45.75	40.98
		HLT-1500	混合系列	72.48	72.48	68.49
		FBM-25	制粒系列	48.87	48.87	50.31
LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V	东富龙、楚天科技以及国外设备供应商	FZB-700	制粒系列	103.49	4.93	4.70
		BGB-250C	包衣系列	94.02	47.01	48.52
		HLT-1500L	混合系列	70.96	70.96	68.49
		LGS120	制粒系列	59.19	59.19	55.93
		JTG-1500	辅助系列	52.76	17.59	14.42
		FZT-700V	制粒系列	33.68	16.84	19.50
		FZT-450V	制粒系列	32.20	16.10	16.76
		HDA-200	混合系列	27.45	6.86	5.79
		LDT-1500L	制药容器	30.24	4.32	3.73

由上表可知，公司对深圳市远邦进出口有限公司、LABORATORIOS ECAR S.A 以及 LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V 销售产品的价格与公司对其他客户销售产品的价格无明显差异，价格公允。

（3）深圳市远邦进出口有限公司的业务开展情况

深圳市远邦进出口有限公司为公司主要中间商客户，制药设备类供应商目前仅有发行人，主要系深圳市远邦进出口有限公司主要从事原料药、中间体、兽药、食品和饲料添加剂、医疗用品的销售，制药设备销售并非其主要经营产品，深圳市远邦进出口有限公司在日常贸易过程中发现终端客户对制药设备的需求，为更好地服务下游客户，故在国内市场寻求制药设备供应商，而小伦进出口由于长年进行海外市场的拓展，具有丰富的海外项目服务经验，在终端客户所在国家伊朗亦具备成功服务经验，小伦进出口与深圳市远邦进出口有限公

司进行产品技术交流后，凭借对产品的理解以及出色的海外服务能力，顺利签订合同。深圳市远邦进出口有限公司基本情况如下：

公司名称	深圳市远邦进出口有限公司
统一社会信用代码	91440300781386507P
成立时间	2005 年 11 月 2 日
注册资本	5,000 万元人民币
股东构成及控制情况	梅勇持股 30%、梅峰持股 30%、梅英持股 25%、樊辉凤持股 10%、陶天琦持股 5%
经营范围	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
行业地位	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
经营情况	年收入规模约 4 亿美元
主要供应商	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
发行人销售占其采购金额的比例	约 0.25%

深圳市远邦进出口有限公司股东与发行人不存在关联关系，亦不存在业务或资金往来。发行人对深圳市远邦进出口有限公司的销售均由发行人至终端使用方处进行调试，并获取最终使用方确定的调试验收单，其核查情况如下：

期间	终端使用方名称	销售金额（万元）	核查比例	调试验收单日期	调试人员出差时间	调试人员返回时间
2021 年	TEHRAN CHEMIE PHARMACEUTICAL CO.,LTD	847.97	100%	2021/10/30	2021/10/14	2021/11/1

2、发行人制药设备收入增长与下游客户固定资产支出相匹配

近年来，制药工业企业对于制药装备的要求不断提高，设备的更新周期缩短，制药装备整体向着自动化、智能化的方向发展。2012-2021 年，我国医药制造业固定资产投资规模自 3,565 亿元快速增长至 9,486 亿元，具体情况如下：



从上表可以看出，近十年来，我国医药制造业固定资产投资整体保持了较快的增长速度，年复合增长率达 11.48%，高于同期的全国固定资产投资增速 8.15%。同时，以报告期内公司主要上市公司客户为例，2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 12 月 31 日的在建工程与固定资产合计规模列示如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2018 年-2021 年复合增长率	2018 年 12 月 31 日到 2021 年 12 月 31 日绝对增长额
仙乐健康科技股份有限公司	115,110.58	76,805.07	62,925.43	58,002.23	25.67%	57,108.35
山东新华制药股份有限公司	375,807.11	353,430.30	319,908.51	288,436.45	9.22%	87,370.66
石家庄以岭药业股份有限公司	571,735.89	429,913.48	305,118.27	285,262.88	26.08%	286,473.02
重庆华森制药股份有限公司	65,401.22	67,361.50	62,904.58	31,950.56	26.97%	33,450.66
贵州百灵企业集团制药股份有限公司	88,136.94	67,055.01	71,532.35	73,234.41	6.37%	14,902.53
合计	**1,216,191.75**	**994,565.36**	**822,389.12**	**736,886.51**	**18.18%**	**479,305.23**

注：上述公司系发行人 2019 年至 2021 年各期前五大客户中的上市公司客户。

由上表可知，公司主要客户的固定资产平均复合增长率约为 18.18%，呈现较快增长趋势，是支撑公司业绩快速发展的主要因素。

综上，报告期内，公司收入变动趋势与下游客户固定资产支出变动相匹配。

（二）报告期内，公司收入变动趋势与同行业可比公司相关产品的收入变动趋势相匹配

报告期内，公司收入变动与同行业可比公司相关产品收入变动对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2019 年至 2021 年收入复合增长率
迦南科技	42,765.88	38,698.17	31,866.69	15.85%
东富龙	11,084.99	5,219.31	3,926.47	68.02%
楚天科技	54,148.89	45,889.22	38,400.00	18.75%
亚光股份	21,655.92	22,225.49	13,085.68	28.64%
创志科技	20,942.78	12,575.53	11,977.56	32.23%
可比公司平均值	/	/	/	32.70%
本公司	24,762.09	19,129.13	17,746.89	18.12%

数据来源：同行业可比公司公告的定期报告或招股说明书。迦南科技、东富龙及楚天科技收入均选取其固体制剂设备业务收入，亚光股份收入选取其制药装备收入进行对比。迦南科技 2022 年半年度报告收入口径发生变化，将固体制剂设备业务、粉体工艺设备系列业务及中药提取设备系列业务合并为口服固体制剂设备及智能工厂业务进行披露。同行业可比公司未披露 2022 年全年收入情况，故选取 2019 年至 2021 年收入进行对比分析。

同行业可比公司未披露具体制药设备类型的收入明细，故选用其整体固体制剂设备业务收入进行对比分析。由上表可知，报告期内，发行人与同行业可比公司的收入总体均呈现上升态势，收入复合增长率与迦南科技、楚天科技较为接近，低于东富龙。

东富龙主要业务以注射剂单机及系统为主，其 2015 年通过收购上海涵欧制药设备有限公司开始从事固体制剂设备制造与销售业务。由于其固体制剂设备业务起步时间较晚，故东富龙早期固体制剂设备业务规模相对较小，报告期内，东富龙固体制剂设备业务得到了较快发展，收入复合增长率较高。

综上所述，发行人与可比公司报告期内收入均呈快速增长趋势，无重大差异。

（三）报告期内，公司各产品收入变动的原因及合理性

报告期内，公司的主营业务收入按产品分类构成如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制药整机	25,798.56	88.52%	20,876.37	84.77%	16,410.03	85.90%
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%**

公司 2021 年主营业务收入较 2020 年增加 5,521.48 万元，主要系 1）近年来，中国制药产业蓬勃发展，对于高水平、高质量的医药装备需求很大。随着下游市场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，促使制药装备行业加速转型升级，行业集中度提高，低端装备企业淘汰后，行业头部企业的市场需求会随之稳步上升。叠加进口替代切入契机，中国制药装备产业将迎来长周期成长期；2）公司自设立起即立足于包衣设备开展固体制剂设备业务，并在包衣设备领域具备了较为领先的行业地位。在包衣设备领域之外，公司亦通过前期的订单交付与技术积累，在制粒系列设备领域的技术水平与市场影响力不断提升，并积极进行市场开拓。在整线设备供应成为未来行业发展趋势之际，公司在制粒系列设备领域亦取得了突破。2021 年公司制粒系列设备的销售收入较 2020 年增长 3,014.45 万元，是 2021 年收入实现增长的最主要因素。

公司 2022 年主营业务收入较上年增加 4,517.07 万元，主要受益于公司下游市场需求整体快速增长。从产品构成维度而言，包衣系列设备成为 2022 年公司主营业务收入增加的主要驱动因素，2022 年公司包衣设备收入增长 5,140.88 万元。相较之下，其他产品收入 2022 年与 2021 年基本保持稳定。

报告期内，公司各类产品收入明细及波动原因如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	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%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
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%

1、制药整机

（1） 包衣系列收入变动主要受市场需求及公司生产销售战略调整影响

报告期内，公司包衣系列设备收入金额分别为 8,721.25 万元、8,789.44 万元和 13,930.32 万元，其收入变动的具体分析如下：

① 2021 年，公司为提升整线供应能力，生产与调试资源优先向制粒设备业务倾斜，包衣设备业务基于较好的市场地位保持了收入稳定

公司所生产的制药设备系定制化产品，各类产品的销售情况取决于下游客户的实际需求。公司结合下游市场需求的动态变化，并根据自身的行业地位及技术优势，对产品布局进行战略调整。公司在优势产品包衣设备基础上，坚持产品多元化发展路线，始终积极布局制粒设备等其他产品领域，孵化新的业务增长点。

订单完成数量是评价制药企业评价设备厂商的重要指标，2021 年，公司为进一步完善固体制剂生产线整线供应能力，生产与调试资源多向制粒设备业务倾斜，战略性地增加了制粒设备的供应的同时，并积极响应客户需求完成调试，以求尽快完成更多的制粒设备订单，提升在制粒设备领域的市场地位与竞争力。

包衣设备业务方面，公司具备较强的市场竞争地位，在公司重点发展其他产品的同时依然实现了较多订单承接，2021 年生产产品数量较 2020 年增长。但受下游客户厂房建设进度延迟以及设备固有调试周期等因素影响，公司 2021 年包衣设备完成调试的数量较 2020 年增幅较小，收入保持相对稳定。

② 2022 年，公司 150L 以上规格型号产品推动当期包衣系列设备收入增加

从包衣设备规格型号来看，150L 以下的包衣设备主要用于固体制剂的小试、中试和小规模生产阶段，150L 以上的包衣设备能够满足客户的批量生产需求，具体的规格大小取决于制药企业的生产规模。

报告期内，各规格包衣系列设备收入情况如下：

单位：万元

规格	2022 年度	2021 年度	2020 年度
150L 以下	3,112.76	2,841.12	2,572.26
150-300L	5,068.91	2,642.66	2,521.38
300L 以上	5,748.64	3,305.66	3,627.61
合计	**13,930.32**	**8,789.44**	**8,721.25**

公司 2022 年包衣系列设备的收入增长主要来源于规格型号 150L 以上的产品，150-300L 以及 300L 以上规格型号的包衣设备 2022 年收入分别增长 2,426.25 万元和 2,442.98 万元。

A、2022 年公司 150-300L 包衣机收入增加主要系公司下游创新制剂及食品保健品等领域相关客户需求旺盛

2022 年，公司 150-300L 包衣机收入增加主要系公司下游创新制剂及食品保健品等领域相关客户需求旺盛。公司 150L-300L 规格型号包衣设备收入较 2021 年合计增加 2,426.26 万元，其中创新制剂相关客户收入增长 1,258.18 万元，食品保健品客户收入增长 356.19 万元，上述两类产品应用领域客户相关收入增长合计约 1,614.37 万元，占该规格型号收入增加额的比例约为 66.54%。

a、150-300L 包衣系列设备为创新制剂企业使用的主力机型，其收入随着下游市场发展而呈现上升趋势

创新制剂单位品种批次生产规模较为常规，150-300L 包衣设备即可满足创新制剂生产企业的生产需求，故 150-300L 包衣系列设备为创新制剂企业使用的主力机型，其收入随着下游市场发展而呈现上升趋势。创新制剂是仿制药未来行业发展方向之一，使得包衣设备的市场需求整体增长，因此公司 2022 年该型号包衣设备的收入随着下游创新制剂市场的发展而增加。

b、跨越制药行业，食品保健品等其他行业为包衣设备收入增加提供支撑

与药品生产质量管理体系相似，我国食品保健品行业生产质量管理体系亦在逐渐规范的过程中，更多食品保健品客户向公司采购设备用以提高自身产线的自动化水平及质量管控能力。由于公司产品能提高保健品客户产线的自动化水平，150-300L 包衣设备作为标准量产规格型号设备，已能满足部分保健品客

户的生产需要，对应收入亦得以上升。随着食品保健品行业的进一步规范，公司亦能向下游客户供应更大规格的包衣设备。

B、2022 年公司 300L 以上包衣机收入增加主要系集采客户以及海外大型制药企业的大规模生产需求增加，使得公司 300L 以上包衣设备收入增加

2022 年，公司 300L 以上包衣设备收入增加约 2,442.98 万元，主要系集采客户以及海外大型制药企业的大规模生产需求，使得公司大规格型号的包衣系列设备收入进一步上升。

其中，随着国内带量采购政策的持续推进，公司 300L 以上大规格型号中一致性评价与带量采购客户收入增加约 1,420.71 万元；而海外客户中，俄罗斯客户 PFK 为实现药品供应本土化进行了大规模扩建，向公司采购该类型号包衣系列设备合计 628.50 万元，使得公司 300L 以上规格包衣系列设备收入增加。

（2） 制粒系列变动主要受公司产能扩张及公司产品竞争力提高影响

报告期内，公司制粒系列设备收入金额分别为 4,368.01 万元、7,382.46 万元和 7,105.58 万元。2021 年，公司制粒系列设备因产能扩张及影响力提升，收入增加明显；2022 年，公司制粒系列设备收入基本保持稳定。

2021 年公司制粒设备收入快速增长的具体原因如下：

A、产能扩张因素

2019 年至 2020 年，公司仍在老厂区进行生产，场地条件受到限制，公司为充分利用产能，优先保证了优势产品包衣系列设备的生产和销售；2021 年，随着公司迁扩建后产能扩张，厂房高度、场地面积等生产条件得以改善，能够更好地满足公司制粒设备的生产要求，同时得益于公司前期技术积淀，公司完成了更多制粒设备的供应，湿法制粒机、沸腾干燥制粒机等制粒核心设备的销售数量增加，且该等产品的销售价格相对较高，使公司当年度制粒系列设备的销售收入增长较快。

B、制粒系列设备市场竞争力提高

为提高固体制剂整线设备供应能力，公司在已有包衣设备作为自身优势产品的基础上，制粒设备始终是公司不断研发、努力实现突破的重要领域。公司

通过制粒系列设备订单的逐个交付，进行技术积淀，提高市场影响力。当公司在制粒系列设备领域完成了大量技术储备与成功交付案例后，能够有效提升获客能力，并以此进一步开拓市场，形成良好的正向循环，提升公司在制粒系列领域的总体竞争力。

C、大客户订单推动整体业务收入增长

随着公司制粒系列设备在市场上口碑提升，公司于 2021 年新增了北京四环科宝制药股份有限公司、惠氏制药有限公司及仙乐健康科技股份有限公司多家制粒系列设备大客户。2021 年，公司制粒系列产品收入方面，销售额 100 万元以上的客户数量和占比均大幅增加，推动当年度制粒系列业务收入整体增长。

（3）混合系列收入变动主要受下游客户需求影响

混合系列设备包括对制粒工序产出的颗粒及其他物料进行混合的设备，常搭配包衣系列及制粒系列进行销售。报告期内，公司混合系列设备收入金额分别为 1,982.07 万元、2,320.91 万元和 2,445.66 万元。2021 年公司混合系列设备收入上升，主要系随着公司包衣系列及制粒系列设备销售增加，公司在行业中树立起良好的品牌形象与企业口碑，并凭借客户资源拓宽了公司混合系列等其他系列产品的收入。2022 年度，公司混合系列设备收入较上年同期保持稳定。

（4）辅助系列收入变动主要受下游客户需求影响

辅助系列设备主要包括清洗设备、提升设备等。清洗设备主要为满足制药企业制药容器自动化清洗的需求，帮助制药企业降低人工清洗投入；提升设备主要根据客户产线需求进行配置。报告期内，公司辅助系列设备收入金额分别为 1,338.70 万元、2,383.56 万元和 2,317.00 万元。

2021 年公司销售的辅助系列设备收入增加，主要系辅助系列中的清洗系列设备收入增加。随着下游客户制药设备逐渐向大规格型号方向发展，客户对清洗设备的自动化要求逐步提升，受益于下游市场需求增加，以及公司包衣设备及制粒设备积累的客户资源，公司 2021 年清洗系列设备收入呈现上升趋势。2022 年，公司辅助系列设备收入较上年同期保持稳定。

2、制药容器

报告期内，公司制药容器的销售收入分别为 946.79 万元、1,326.28 万元和 1,068.50 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 4.96%、5.39%和 3.67%。制药容器为制药设备的配套产品，报告期内公司制药容器收入波动主要受下游客户需求变动及公司生产安排影响，2022 年制药容器收入小幅下降，主要系公司产能接近饱和，公司优先保证制药整机订单的生产与发货。

3、配件及其他产品

报告期内，公司配件及其他产品销售收入分别为 1,747.44 万元、2,423.07 万元和 2,275.73 万元，占同期主营业务收入比例分别为 9.15%、9.84%和 7.81%。公司销售的配件主要包括喷枪、筛网、热风柜、清洗机推车，部分系根据客户新购置整机时按需配置，部分因客户原有整机所带配件发生损耗而销售。报告期内，伴随公司制药整机销量增加以及市场存量设备数量的增长，公司配件的销售收入也呈现上升趋势。2022 年，公司配件及其他产品收入有所下降，主要系 2021 年仙乐健康科技股份有限公司、LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V 及 PLASTIFAR,C.A.等客户因部分设备改造而采购较多配件，共计采购配件收入合计 488.95 万元，2022 年该类项目数量减少，配件收入占比有所下降。

综上，公司各类产品收入波动具有合理性。

二、说明 2021 年包衣系列设备产销率下降较多的原因及合理性，与包衣系列设备销售额变动情况的匹配性

（一）2021 年包衣系列设备产销率下降原因及合理性

报告期内，公司产品销售情况良好，与公司“以销定产”的生产模式相匹配，公司的设备产销率有一定变动，主要是受客户具体设备需求节奏及设备安装调试、验收周期带来的生产与销售时间不同步影响所致。公司包衣系列设备产销情况如下：

单位：台

期间	期初数量	期末数量	本年生产数量	本年销售数量	产销率
2020 年度	86	89	194	191	98.45%
2021 年度	89	109	223	203	91.03%
2022 年度	109	112	276	273	98.91%

2021 年包衣系列设备产销率下降主要由于当年度包衣设备调试进度受下游客户厂房建设进度延迟等因素影响，部分客户的洁净室建造或管道铺设工程尚未完工，不具备调试环境；以及部分下半年生产完毕的包衣设备因自身固有调试周期，存在部分当期发出的包衣设备产品未能于当年全部实现调试的情形，销量增速较缓，进而影响了包衣系列设备产销率。同时，公司及时安排调试人员对制粒设备进行调试验收，所以 2021 年包衣设备收入增长放缓的情况下，制粒设备销售明显增加。2022 年，随着 2021 年发货的包衣系列设备逐步完成调试，包衣系列设备产销率得以增长。

（二）2021 年包衣系列设备产销率下降与包衣系列设备销售额变动情况相匹配

报告期内，包衣系列设备销量及销售额变动情况如下：

单位：万元、台

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产数量	276	223	194
销量	273	203	191
产销率	98.91%	91.03%	98.45%
销售金额	13,930.32	8,789.44	8,721.25

2021 年，包衣系列设备销量及销售额均呈现上升态势，变动趋势保持一致，产销率下降主要因当期产量增幅更为明显。公司订单充裕，但设备的调试时间安排受到客户厂房建设进度影响，故 2021 年包衣设备产品生产完成后未全部得到调试，使得产销率有所下降。2022 年，公司包衣设备产销率提高、销售数量增加，销售金额大幅增长。

三、说明制药容器、配件及其他产品占制药整机收入比例的合理性、匹配性，与同行业可比公司的情况是否一致

报告期内，公司制药容器、配件及其他产品占制药整机收入比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占制药整机收入比例	金额	占制药整机收入比例	金额	占制药整机收入比例
制药容器	1,068.50	4.14%	1,326.28	6.35%	946.79	5.77%

配件及其他	2,275.73	8.82%	2,423.07	11.61%	1,747.44	10.65%

报告期内，公司制药容器、配件及其他产品收入主要来源以下两个部分：①与制药整机搭配销售；②客户因自身生产需求或设备维护升级改造单独采购，待客户所生产的药品种类增加、产量增加时会增加对制药容器的需求。故公司制药容器、配件及其他产品占制药整机收入比例受客户购买的整机需搭配的数量以及客户单独购买的比例影响。2021 年公司制药容器、配件及其他产品占制药整机收入比例较 2020 年上升，主要系伴随公司制药整机销量增加以及市场存量设备数量的增长，客户设备升级采购的制药容器、配件及其他产品数量上升。2022 年，公司配件及其他产品收入有所下降，主要系 2021 年仙乐健康科技股份有限公司、LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V 及 PLASTIFAR,C.A.等客户因部分设备改造而采购较多配件，共计采购配件收入合计 488.95 万元，2022 年该类项目数量减少，故配件收入出现下降。2022 年，制药容器占制药整机收入占比下降，主要系发行人 2022 年整机收入受益于下游市场需求增加而增幅较大。

同行业可比公司制药容器、配件及其他产品占整机设备收入比例如下：

公司名称	制药容器、配件及其他产品占整机设备收入比例
迦南科技	14.50%
亚光科技	10.67%-18.04%
东富龙	未披露
楚天科技	未披露
创志科技	2.47%-4.94%

注：迦南科技报告期内未披露相应制药容器、配件及其他产品收入，故选用可获取的最近期（2017 年）的制药容器、配件及其他产品占整机设备收入比例进行对比分析。亚光科技选用其他设备及配件收入占制药装备比例进行对比分析。

由上表可知，公司制药容器、配件及其他产品占制药整机收入比例处于同行业可比公司合理范围内。

四、说明发行人收入的季节性分布情况与同行业可比公司的对比情况，存在差异的原因及合理性；针对第四季度收入占比较高的情形，分析发行人主要产品在第四季度的交付时长、验收时长与其他三个季度存在的差异以及原因；报告期内是否存在年底突击确认收入、提前确认收入的情形

（一）说明发行人收入的季节性分布情况与同行业可比公司的对比情况，存在差异的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司平均季节收入分布情况如下：

期间	迦南科技	东富龙	楚天科技	亚光科技	创志科技	可比公司平均占比	本公司
第一季度	11.59%	18.35%	18.40%	21.98%	16.31%	17.33%	12.95%
第二季度	22.18%	24.30%	23.88%	22.34%	26.48%	23.84%	22.97%
第三季度	26.91%	24.85%	26.11%	19.44%	12.06%	21.87%	28.97%
第四季度	39.32%	32.49%	31.61%	36.25%	45.14%	36.96%	35.12%

注：同行业可比公司尚未披露 2022 年收入季节性分布，故以 2019 年至 2021 年平均收入季节性分布作为同行业可比公司数据进行分析。

由于下游客户偏向于年初制定采购计划并遴选供应商，而公司及同行业可比公司的产品生产、验收需要一定周期，故公司与同行业可比公司下半年收入确认的比例较高，公司收入的季节性分布与同行业可比公司无明显差异。

（二）针对第四季度收入占比较高的情形，分析发行人主要产品在第四季度的交付时长、验收时长与其他三个季度存在的差异以及原因

报告期内，公司第四季度及前三季度平均交付时间和平均验收时间明细如下：

单位：天

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均交付时间	前三季度	102.10	101.74	101.03
	第四季度	109.77	108.07	115.72
平均验收时间	前三季度	101.54	104.73	101.27
	第四季度	108.98	115.08	106.78

注：上表数据系根据收入确认的时点进行季度划分。生产到交付时间为产品初次领料时间至产品完工发货时间；产品发货时间系产品发货至最终确认收入时间。

由上表可知，公司每年第四季度产品的平均交付时间、平均验收时间与前三季度无明显差异，略高于前三季度，不存在第四季度的收入快速完成交付并

验收的情形。

2021 年，公司第四季度平均验收时间及平均交付时间略长于前三季度，主要系公司部分大客户于第四季度确认收入，大客户一般对设备的自动化程度及技术要求相对较高，故调试时间本身较长，且由于购买设备较多，待公司多台设备全部调试完成后，统一获取客户的调试验收单，故整体验收时间较长，拉长了公司第四季度产品的平均交付时间和平均验收时间。

（三）报告期内不存在年底突击确认收入、提前确认收入的情形

公司第四季度平均交付时间、平均验收时间与前三季度无明显差异，报告期内不存在年底突击确认收入、提前确认收入的情形。

五、说明报告期内不同销售区域产品的运输费用、安装费用、安装人员数量及安装时长与销售量及销售额的匹配性

（一）报告期内，公司不同销售区域产品运输费用与销售情况相匹配

报告期内，公司不同区域运输费用明细如下：

单位：万元

区域	2022 年		2021 年		2020 年	
	运费	占区域收入比例	运费	占区域收入比例	运费	占区域收入比例
华北	64.08	1.85%	61.63	1.92%	51.27	1.71%
华东	182.07	1.20%	159.41	1.18%	81.20	1.01%
华南	29.08	1.71%	27.86	1.60%	7.16	1.13%
华中	22.18	1.28%	17.20	1.25%	10.32	1.29%
西南及其他	57.63	2.26%	48.05	2.01%	72.90	1.78%
境内小计	**355.04**	**1.44%**	**314.16**	**1.41%**	**222.85**	**1.34%**
境外小计	**95.17**	**2.10%**	**50.33**	**2.12%**	**50.90**	**2.04%**
合计	**450.21**	**1.54%**	**364.49**	**1.48%**	**273.74**	**1.43%**

报告期内，公司运输费用主要受产品类型、规格以及运输距离影响。各区域产品运费占区域收入比例在报告期内保持稳定，其中华北地区、西南及其他地区运费占区域收入比例高于境内其他区域，主要系距离较远，增加了运输费用。公司境外销售，主要以 FOB 及 CIF 条款为主，故境外收入运费主要系公司从厂房运输至指定港口的费用，其运费占区域收入比例高于境内，主要系境外

客户对产品包装外表等要求更高，公司为保证运输过程中减少磕碰等影响，选用服务更好但收费更高的承运商，同时境外收入运费中包含部分出关手续费用等，故境外运费占区域收入比例更高。

综上，报告期内，公司运输费用占收入比例分别为 1.43%、1.48%和 1.54%，基本保持稳定，公司运输费用与收入相匹配。

（二）报告期内，公司安装费用、安装人员数量及安装时长与销售量及销售额相匹配

1、公司安装费用与需安装调试设备收入相匹配

公司安装调试费用主要包括调试人员调试期间的工资、差旅费以及部分耗材费用。由于安装调试费用受境内不同区域的影响较小，故按照境内、境外区域划分对安装调试费用进行分析。报告期内，公司不同区域安装调试费用明细如下：

单位：万元

区域	2022 年			2021 年			2020 年		
	安装调试费用	需安装调试设备收入	安装费用占收入比例	安装调试费用	需安装调试设备收入	安装费用占收入比例	安装调试费用	需安装调试设备收入	安装费用占收入比例
境内	336.23	19,079.07	1.76%	251.65	15,821.90	1.59%	221.97	13,046.60	1.70%
境外	32.18	4,519.34	0.71%	41.76	3,343.30	1.25%	24.12	1,127.00	2.14%
合计	**368.41**	**23,598.41**	**1.56%**	**293.41**	**19,165.19**	**1.53%**	**246.09**	**14,173.60**	**1.74%**

注：上述境内境外划分以最终使用方所在地进行划分；安装调试费用已包含委外调试费用。

公司安装调试费用主要包括调试人员调试期间的工资、差旅费、委托第三方安装调试费用以及部分耗材费用，报告期内，公司安装调试费用占区域需安装调试制药整机设备收入比例分别为 1.74%、1.53%和 1.56%。2020 年境外安装调试费用占收入比例高于境内安装调试费用占收入比例，主要系调试人员境外差旅开销高于境内，2021 年度及 2022 年境外安装调试费用占收入比例低于其他年份，主要系当期采用远程指导调试的情形增加，该模式下调试人员的差旅、补助等费用下降，引起调试人工成本占比下降，将境外销售远程指导的调试费用模拟测算后，2021 年度及 2022 年境外安装调试费用明细如下：

单位：万元

区域	2022 年			2021 年		
	安装调试费用	需安装调试设备收入	安装费用占收入比例	安装调试费用	需安装调试设备收入	安装费用占收入比例
境内	336.23	19,079.07	1.76%	251.65	15,821.90	1.59%
境外（含模拟测算）	91.58	4,519.34	2.03%	68.16	3,343.30	2.04%
合计	**427.81**	**23,598.41**	**1.81%**	**319.81**	**19,165.19**	**1.67%**

注：2021 年境外销售远程指导调试的累计天数约 120 天，2022 年境外销售远程指导调试的累计天数约 270 天，按照平均每人每天费用 2,200 元（参考公司境外自派人员现场调试平均每人每天费用）进行模拟测算。

模拟合并境外销售远程指导的调试费用后，2021 年及 2022 年境外调试费用占境外收入比例约 2.04%及 2.03%，报告期内无明显差异。

2、公司安装调试时长与需安装调试设备销量相匹配

报告期内，公司调试安装时长及销售数量情况如下：

区域	2022 年			2021 年			2020 年		
	安装调试天数（天）	需按照调试设备数量（台）	平均每台设备调试天数（天）	安装调试天数（天）	需按照调试设备数量（台）	平均每台设备调试天数（天）	安装调试天数（天）	需按照调试设备数量（台）	平均每台设备调试天数（天）
境内	4,494	515	8.73	4,037	521	7.75	3,444	429	8.03
境外	161	27	5.96	166	35	4.74	97	19	5.11
合计	**4,655**	**542**	**8.59**	**4,203**	**556**	**7.56**	**3,541**	**448**	**7.90**

注：安装调试天数系所有调试人员调试天数的累加天数，由于远程调试的情形下，公司技术人员以指导为主，根据客户时间灵活安排时间，故上表调试天数中未包含远程调试的天数；平均每台设备调试天数系以一名调试人员进行调试所需要花费的时长。

报告期内，平均每台设备调试天数为 7.90 天、7.56 天和 8.59 天，基本保持稳定。

3、委外调试费用公允性

2020 年，人员出入境受到限制，为保证客户设备及时投入使用，公司在设备所在当地寻找具备调试能力的第三方进行安装调试，公司进行远程指导并支付相关调试费用，2021 年及 2022 年公司未采用委外调试的方式进行境外设备的调试。2020 年委外调试费用与公司自派人员去境外调试的费用对比如下：

项目	安装调试费用（万元）	安装调试天数（天）	平均每人每天费用（元）
公司境外自派人员现场调试	9.12	41	2,224.39
委外调试	15.00	56	2,678.57

注：安装天数系以一名调试人员计算所花费的总工时。平均每人每天费用系以一名调试人员计算平均每天的费用。

委外调试费用由第三方机构根据其投入的人员以及所需要的工时进行统一报价。经测算，委外调试的平均每人每天费用略高于公司自派人员现场调试的平均每人每天费用，主要系境外人员成本高于境内人员影响，具有合理性。故委外调试费用具有公允性。

综上，报告期内，公司各区域安装调试费用占需安装调试制药整机设备收入比例保持稳定，各区域平均每台设备调试天数保持稳定，委外调试费用具有公允性，故公司安装费用、安装人员数量及安装时长与销售量及销售额相匹配。

六、说明部分原直接向发行人采购的海外客户在 2021 年通过中间商向发行人进行采购的原因及合理性，涉及收入金额及占比

（一）公司出口至境外产品对应客户的分类

报告期内，公司产品最终销售至境外的渠道主要分为两种：

1、直接销售至境外客户

该部分客户所在地位于境外，由发行人自行开拓并维护，发行人产品直接出口至境外。

2、销售给境内中间商再由中间商销售至境外终端客户

该部分客户为发行人境内中间商开拓的客户，由中间商与发行人签订合同，发行人销售产品给境内中间商，再由境内中间商出口销售至境外的终端客户。

上述两类销售渠道的收入明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接销售至境外客户的产品	4,523.85	2,368.98	2,493.50
通过中间商销售至境外终端客户的产品	1,834.89	2,244.95	123.42
合计	**6,358.74**	**4,613.93**	**2,616.92**

注：公司直销至境外客户的产品主要按客户所在区域划分，包含销售至境外中间商产品；其中包含境外经销商销售金额分别为 308.04 万元、54.06 万元和 262.06 万元，占直接销售至境外客户的产品的比例分别为 12.35%、2.28%及 5.79%。

公司境内中间商主要从事药物或医疗器械相关贸易，拥有自己的终端客户资源，中间商在与终端客户的贸易服务过程中发现终端客户对制药设备的需求，从而向公司进行购买。2020 年，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。因此，公司与境外直销客户的沟通更为直接、顺畅，在调试过程中受到的影响较小，而中间商模式下的收入金额和占比出现下降。

（二）不存在终端客户改为通过中间商进行采购的情形

海外直销与中间商模式均为公司开拓海外业务的重要渠道，2021 年，公司向海外终端客户实现的总体销售实现了增长，但部分海外终端客户的产品系通过中间商实现销售，公司直接销售至境外终端客户的销售收入有所下降。关于该类收入波动的具体原因，请参见本回复“问题 8、四、（一）境外安装调试和验收的具体过程及确认方法”之相关内容。

2021 年新增的中间商客户对应的终端客户系其固有的客户资源，对于发行人属于新增客户，而非原有客户的转换。公司具备满足客户多元化需求的综合技术能力，可以在制药设备的售前、售后环节为终端客户提供更多增值服务，一旦与终端客户直接对接后，能够与其建立良好的合作关系。而中间商客户一般不具备此类技术能力，无法提供同类服务，且中间商客户为了留取利润，对终端客户的报价一般会高于设备供应商的直接报价。因此，不存在原直接客户改为通过中间商向发行人采购的情形。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、查阅发行人主要客户的招股说明书及定期报告等公开资料，并与主要客户进行访谈，了解主要客户购买发行人设备的用途以及相关产线固定资产投资计划，并分析发行人收入变动趋势与下游客户固定资产支出是否匹配；

2、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，分析发行人的

收入变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异；

3、对公司财务部门、销售部门负责人进行访谈，了解发行人主要产品收入波动的主要原因；

4、获取发行人销售产品明细表，分析主要产品销量及单价变动原因；

5、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，分析发行人产品收入结构、收入的季节性分布是否与同行业可比公司存在较大差异；

6、获取发行人销售产品明细表，分析主要产品出库时间与验收时间的周期及合理性，并对发行人的营业收入进行截止性测试，获取了发行人资产负债表日前后的营业收入明细账选取样本，获取对应的记账凭证、发票、验收单，核查收入是否记录在正确的期间；

7、对主要客户进行函证及走访，确认报告期内各期的交易设备、交易金额、付款情况和期末余额，以验证发行人收入真实性；

8、询问发行人销售人员，了解运输费及安装费用变动原因，查阅发行人与主要客户的销售合同，结合销售合同的相关贸易条款、产品的运费及安装费用承担方式等因素，分析运输费及安装费用变动的原因及合理性，分析运输费、安装费用与营业收入的匹配性；获取发行人销售的区域分布明细情况，计算发行人不同销售区域产品的运输费用占销售金额的比例，分析各年度的波动情况及其原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人制药设备占下游客户固定资产支出的比例较小，发行人收入变动趋势与主要客户年固定资产投资金额、同行业可比公司相关产品的收入变动趋势一致；发行人各产品收入变动具有合理性；

2、发行人 2021 年包衣系列设备产销率下降主要受包衣系列设备验收进度影响，具有合理性且与包衣系列设备销售额变动情况相匹配；

3、发行人制药容器、配件及其他产品与制药整机收入相匹配，制药容器、配件及其他产品收入占制药整机收入的比例具有合理性，与同行业可比公司的

情况一致；

4、发行人收入的季节性分布情况与同行业可比公司无明显差异，发行人主要产品在第四季度的交付时长、验收时长与其他三个季度无明显差异，不存在年底突击确认收入、提前确认收入的情形；

5、发行人报告期内不同销售区域产品的运输费用、安装费用、安装人员数量及安装时长与销售量及销售额相匹配；

6、报告期内，不存在原直接向发行人采购的海外客户在 2021 年通过中间商向发行人进行采购的情形。

八、说明对境内外收入采取的核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，涉及境内外客户实地走访、访谈的，请分别说明走访比例，涉及函证的，请说明回函金额、回函比例、回函结果是否一致、不一致的原因及对未回函客户的替代程序，涉及凭证核查的，请说明抽取凭证的方法及核查结果是否存在异常

（一）境内收入核查程序

针对境内收入，我们主要执行了以下程序：

1、对报告期内主要境内客户进行函证程序，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
境内主营业务收入	24,618.95	22,256.75	16,610.76
发函金额	20,306.26	18,486.93	13,441.29
发函比例	82.48%	83.06%	80.92%
回函相符金额①	16,942.55	13,735.82	8,149.89
回函相符金额占境内主营业务收入比例	68.82%	61.72%	49.06%
回函经调节后相符金额②	994.46	2,703.16	2,698.34
回函相符或经调节后相符的收入金额③=①+②	17,937.01	16,438.98	10,848.23
回函相符或经调节后相符的收入金额占境内主营业务收入比例	72.86%	73.86%	65.31%

回函结果不一致的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
回函不符金额	994.46	2,703.16	2,698.34
其中：发函金额	994.46	2,703.16	2,698.34
回函金额	792.58	2,528.08	2,492.53
回函差异金额	201.88	175.08	205.81
境内主营业务收入	24,618.95	22,256.75	16,610.76
回函差异占境内主营业务收入	0.82%	0.79%	1.24%

发行人回函金额不一致的原因主要系部分境内客户以实际取得发票的时点入账，存在时间性差异，2020 年发行人回函可确认金额占收入比例低于 2021 年及 2022 年，主要系部分客户款项已结清，回函意愿较低，我们对于不相符回函已编制相关调节表，同时针对未回函客户及回函不一致，执行替代测试，检查未回函客户的销售合同、订单、销售发票、调试验收单及银行回单等支持性文件，核查结果无异常情形，发行人收入具有真实性；

2、对报告期内主要境内客户进行走访程序，确认交易的内容、金额、时间等。走访的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内主营业务收入	24,618.95	22,256.75	16,610.76
实地走访金额	12,193.78	11,510.04	7,087.10
视频访谈金额	5,108.10	4,162.05	2,776.63
实地走访及视频访谈金额	17,301.87	15,672.09	9,863.73
实地走访及视频访谈比例	70.28%	70.41%	59.38%

3、取得发行人提供的销售明细表，根据重要性水平进行凭证检查，查阅对主要客户的销售合同、发货单及验收凭证等，报告期凭证检查金额占比分别为 69.66%、78.12%和 76.25%。

（二）境外收入核查程序

针对境外收入，我们主要执行了以下程序：

1、对报告期内主要境外客户进行函证程序，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
境外主营业务收入	4,523.85	2,368.98	2,493.50
发函金额	3,921.25	2,056.81	2,068.03
发函比例	86.68%	86.82%	82.94%
回函金额	3,631.69	1,865.33	1,969.42
回函占收入比例	80.28%	78.74%	78.98%
回函相符金额	3,631.69	1,865.33	1,969.42
回函相符比例	100.00%	100.00%	100.00%

我们对于未回函客户，执行替代测试，检查未回函客户的销售合同、订单、销售发票、调试验收单及银行回单等支持性文件；

2、对报告期内主要境外客户进行走访程序，确认交易的内容、金额、时间等。走访的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外主营业务收入	4,523.85	2,368.98	2,493.50
视频走访金额	3,749.16	1,800.03	1,899.22
视频走访比例	82.88%	75.98%	76.17%

3、取得发行人提供的销售明细表，根据重要性水平进行凭证检查，查阅对主要客户的销售合同、发货单及验收凭证等，报告期凭证检查金额占比分别为 74.19%、71.11%及 83.54%。

4、获取发行人海关出口数据，并于发行人出口业务销售额进行对比。发行人出口业务销售额与海关报关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	合计
境外收入	4,523.85	2,368.98	2,493.50	2,277.10	11,663.43
报关出口数据	4,413.62	2,541.65	1,662.18	2,962.11	11,579.56
差异	110.23	-172.68	831.31	-685.02	83.84

由于发行人境外销售中存在需公司负责安装、调试的产品，公司于取得经客户确认的安装调试合格确认单后确认收入，而报关出口数据以公司出口报关获取报关单的时点进行统计，故公司境外收入与海关报关出口数据存在时间差

异。综合比较报告期境外收入与报关出口数据，两者差异较小。

5、获取境外客户的回款明细，检查回款记录，截至 2023 年 1 月 31 日，境外客户的回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
境外主营业务收入	4,523.85	2,368.98	2,493.50
应收账款及合同资产合计	211.01	110.79	86.97
期后回款金额	27.20	109.20	86.97
已回款金额比例	12.89%	98.56%	100.00%

注：2022 年 12 月 31 日期后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。

6、对于境外中间商客户的收入，获取了最终使用方确认的调试验收记录以及最终使用方签收记录，以核查终端销售的真实性，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外中间商模式收入	262.06	54.06	308.04
核查金额	216.82	42.10	257.08
核查比例	82.74%	77.87%	83.46%

7、获取境外中间商客户的回款明细，检查回款记录，截至 2023 年 1 月 31 日，境外客户的回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
境外中间商模式收入	262.06	54.06	308.04
应收账款及合同资产合计	10.08	56.20	57.51
期后回款金额	-	56.20	57.51
已回款金额比例	-	100%	100%

注：2022 年 12 月 31 日期后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。

（三）核查意见

经核查，我们认为：发行人境内外收入真实、准确、完整，不存在异常的情况。

九、按产品、客户分类，说明对营业收入及毛利率执行的实质性分析程序

（一）核查程序

针对营业收入及毛利率，我们主要执行了以下实质性分析程序：

1、分析报告期内发行人整体销售收入及各类型业务的年度波动情况及合理性；分析主要产品销售价格及销售量的变动情况；

2、查阅同行业可比公司的定期报告、招股说明书等资料，比较分析发行人收入增速、各类型业务的毛利率与同行业可比公司的差异情况及合理性；

3、按客户口径比较分析报告期内发行人收入及毛利率波动情况及合理性；

4、分析发行人报告期内各类主要产品的成本构成及单位成本变动情况；

（二）核查结论

经核查，我们认为发行人营业收入及毛利率不存在重大或异常波动。

十、说明对营业收入执行的截止性测试情况，资产负债表日前后确认的营业收入是否存在异常

（一）核查程序

针对发行人营业收入截止性测试，我们检查了发行人资产负债表日前后一个月内收入金额大于 10 万元的主营业务销售记录，检查其收入确认的相关依据并与出库日期进行核对，检查资产负债表日前后确认的营业收入是否存在异常的情形。营业收入截止性测试覆盖金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月	2022 年 12 月	2022 年 1 月	2021 年 12 月
截止性测试覆盖金额	1,302.07	2,894.31	1,286.62	3,211.83
项目	**2021 年 1 月**	**2020 年 12 月**	**2020 年 1 月**	**2019 年 12 月**
截止性测试覆盖金额	580.97	1,216.90	1,225.15	2,738.22

（二）核查结论

经核查，我们认为，发行人资产负债表日前后确认的营业收入不存在异常。

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。

回复：

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 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：

单位：万元

序号	客户名称	榜单排名	销售内容	报告期内销售金额合计
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

序号	客户名称	榜单排名	销售内容	报告期内销售金额合计
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

序号	客户名称	榜单排名	销售内容	报告期内销售金额合计
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，截至本回复出具日，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

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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。

注 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%，公司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，质量与稳定性好，单一客户采购具有周期性

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，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 2,667.4 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

关于发行人业绩成长性情况，请详见本回复“问题 9、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”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：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	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	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	35,823.80万元	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	200万元	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	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，	销售额超过10亿元	2019年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
				批类商品除外）	每年的出口额都在广州市天河区名列前茅。			
	南京易亨制药有限公司	2003 年	5,000 万元	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
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000 万元	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
	湖南九典制药股份有限公司	2001 年	32,856.27 万元	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	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	收入规模约 20 亿元，总资产约 20 亿元	2012 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
				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	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。			
	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生产；兽药生产等业务	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 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。	销售额超过 50 亿元，现有员工近 3000 人	2018 年	否
	广州华运机械有限公司	2010 年	200 万元	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	2018 年	24,000 万	医药研发、生产、销售。（依	公司为以生物医药产品为主，	厂房处于建	2020	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
	医药有限公司		元	法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	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。	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	年	
2020 年度	石家庄以岭药业股份有限公司	2001 年	167,070.54 万元	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；方便食品的生产、销售；中药提取物的生产；等业务	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	收入规模约 110 亿元以上，总资产超 100 亿元	2019 年	否
	山东新华制药股份有限公司	1998 年	66,962.72 万元	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；	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	收入规模 70 亿元，总资产约 80 亿元	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
				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	三星级“中国专利山东明星企业”（最高级）			
	石药集团有限公司	1992 年	52,136 万元	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 万元	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“中国医药卫生行业社会责任孺子牛奖”。	收入规模约 2 亿元	2018 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	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	销售规模约 60 亿元	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
				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	造及销售的领导者。			

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	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	40,000万元	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	203,180万元	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	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	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	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
				胶剂、小容量注射剂、散剂（有效期限以许可证为准）等业务	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。			
	福安药业（集团）股份有限公司	2004 年	118,971.24 万元	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 万元	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 万元	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	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	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	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（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	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。			
2021 年度	北京四环科宝制药股份有限公司	1998 年	15,000 万元	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
	仙乐健康科技股份有限公司	1993 年	18,016.96 万元	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	1991	4,210 万美	生产加工营养-治疗性的各种制	惠氏制药作为制药企业世界前	销售规模约	2004	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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	年	元	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	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。	60 亿元	年	
	深圳市远邦进出口有限公司	2005 年	5,000 万元	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
	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	植恩生物技术股	2001	9,352.60 万	生产硬胶囊剂、栓剂、颗粒	公司创建于 2001 年，是国家	收入规模约	2019	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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	份有限公司	年	元	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	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”	20 亿，人数约 1,000 人	年	
	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公司	2011 年	8,000 万元	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、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	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业。主要产品有“清咽片”、“天蚕片”、“骨刺消痛胶囊”等	收入约每年 1 亿元，员工人数约 230 人	2019 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	2016 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
						厂房建设，投资金额约3,000万元		
	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	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	203,180万元	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
	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK	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	销售额全年约137亿卢布	2015年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
	COMPANY				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			
	南京易亨制药有限公司	2003 年	5,000 万元	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 万元	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 万元	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	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	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	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）；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）	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			
2021 年度	山东绿叶制药有限公司	1994 年	203,180 万元	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 万元	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司	2001 年	13,300 万元	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	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	收入规模约 460 亿	2004 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
				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	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 万元	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 万元	经营进出口业务；医药原料、化工原料、保健用品的销售）	主要从事原料药、中间体、兽药、食品和饲料添加剂、医疗	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	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
				等业务	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			
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 万元	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

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
	四川恩威制药有限公司	2005 年	11,771.37 万元	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 万元	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	2004 年	否
	植恩生物技术股份有限公司	2001 年	9,352.60 万元	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	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	收入规模约 20 亿，人数约 1,000 人	2019 年	否

年度	客户名称	成立时间	注册资本	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
				学品），等业务	国家地方联合工程研究中心”			

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	是否与合同约定相符
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	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	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，	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。

项目	迦南科技	东富龙	楚天科技	亚光股份	创志科技
		的 70%货款。		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。	公司运输方式为第三方物流运输，运费由公司承担
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	**40.57%**	25.04%	29.34%
创志科技	41.16%	41.53%	42.07%
平均值	**40.87%**	27.11%	22.88%
发行人	**17.52%**	**17.83%**	**14.23%**

注：同行业可比公司**除亚光股份外**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

单位：万元

年度	客户名称	收入金额
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

年度	客户名称	收入金额
	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

单位：万元

年度	客户名称	收入金额
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

年度	客户名称	收入金额
	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

单位：万元

年度	客户名称	收入金额
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。

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

情况请详见本回复“问题 10、一、说明发行人制药设备占下游客户固定资产支出的比例，结合报告期内主要客户年固定资产投资金额、同行业可比公司相关产品的收入变动趋势等，说明发行人各产品尤其是包衣、制粒设备收入变动的原因及合理性”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 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

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
	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）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

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问题回复“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”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。

A.公司具备高性能设备的供应能力，符合下游客户的前沿需求

发行人的固体制剂设备相关核心技术需要一定的研发实力予以支撑。公司经过多年的研究和积累，其固体制剂设备相关核心技术已贯穿于设计、设备制造等环节，其具体情况如下：

产品类别	所运用的核心技术	技术先进性的具体体现
包衣设备	1、包衣机在位清洗技术； 2、包衣机密闭换锅技术； 3、大容量包衣技术；	1、满足了客户在 GEP 工程模块化、集成化、节能化的最新要求，提高了自动化程度与生产效率，如多台包衣机共享在位清洗单元、热风、排

产品类别	所运用的核心技术	技术先进性的具体体现
	4、糖衣包衣浆料输送技术； 5、防结须喷枪技术	风单元；提高了药品生产洁净度等级，如主、辅机的穿墙式安装设计要求
		2、实现了部分创新药物的高活性成分带来的高致敏性、毒性的安全防护能力，可达到最高 OEB5 防护级别
		3、在下游客户在一致性评价与集采政策背景下，实现多品种药品不同产能情况下共线生产的规模化、柔性能力，并满足 GMP、cGMP/FDA 的清洁验证和产品快速切换能力，以及工艺放大的法规性要求
		4、实现并提高了高粘度糖衣包衣的自动化能力与程度，降低了糖衣类包衣产品的生产时间，将客户原 16 小时的包衣过程压缩至 9 小时，提高了生产效率，节约了能耗，保障并提高了下游客户的产品品质
		5、形成了对缓控释等先进制剂复杂制造工艺的适应性能力，保障和优化了这部分药品的质量
制粒设备	1、密闭制粒、干燥技术； 2、流化床防静电自动控制技术； 3、防结须喷枪技术	1、形成了满足客户在 GEP 工程模块化、集成化、节能化的最新要求，提高了药品生产洁净度等级，如主、辅机的穿墙式安装设计要求
		2、实现了部分创新药物的高活性成分带来的高致敏性、毒性的安全防护能力，可达到最高 OEB5 防护级别
		3、形成了对难溶型等复杂制剂制造工艺的适应性能力，保障和优化了这部分药品的质量
		4、实现并提高了中成药等制剂的颗粒度、成品率的控制能力
清洗设备	1、清洗机三位一体技术	1、实现清洗、干燥的全自动、无人化容器传输技术，减少人为干预，提高工作效率，清洗效率较单腔清洗机提升约 175%
		2、创造性地实现了在批生产法规约束下的清洗、干燥连续化作业技术
		3、符合了处理高活性药品容器的清洗、干燥标准，具备了高致敏性、毒性药品的安全防护能力，可达到最高 OEB5 防护级别

公司具备提供高性能制药设备的能力，以多腔清洗设备为例，公司创新性地将料斗等药用容器的清洗、干燥、冷却拆解成四道工序并分别放置于对应腔体内完成，通过对干燥环节的进一步拆解与组合，实现清洗干燥的连续化作业。同时，通过自行研发且满足洁净生产要求的 AGV 穿梭车，将待清洗容器以无人化自动传送的方式在四个腔体之间运转，实现了满足目前批生产的药品监管法规约束下的连续化作业，同时大大提高了清洗效率，较单腔清洗设备效率提升约 175%，大幅降低了清洗设备的能源消耗、用工人数及占用空间。此外，该设备的控制系统通过集成无线通讯技术与智能条码识别技术，实现料斗等药用容

器从药品制造起点到终点的不同工序位置的无人化转移，助力药企的智慧工厂建设。

B.公司深度掌握工艺设备所对应的生产工艺技术，公司产品被取代或淘汰的风险较小

1）公司深度掌握制药生产过程中的制粒工艺与包衣工艺

除了能够提供高性能的制药设备产品，公司对下游客户制药生产工艺的掌握，并基于此提供的增值服务，加深了公司与客户之间的业务粘性，是公司核心竞争力的又一体现。

公司在与客户的合作过程中，从设备供应中汲取经验，衍生了工艺优化等增值服务，为客户提供一整套技术实施方案，并通过设备改造助其实施。比如在制粒领域，颗粒的硬度、粒径大小、粒径分布等指标影响药品的崩解、溶出性能，进而影响药品的质量。公司的制粒设备产品通过选择不同的搅拌桨结构、切刀结构，匹配适宜的角度和运转速度，能够使物料形成良好的机械流化运动，并通过调整粘合剂的类别和注入方式等方法，结合针对性的干燥工艺，帮助客户制成符合条件的颗粒。

在包衣领域，针对软硬胶囊包衣的热敏性、湿敏性和低硬度特点，设计恰当的温湿度控制方案以及包衣液配制和喷涂方案；针对微片包衣、颗粒包衣的比表面积大、包衣均匀性难度高的特点，设计适宜的滚筒结构、喷枪以及喷涂速度控制方案；针对糖衣包衣的包衣液高粘度和易固化的特点，设计专项包衣液输送、保温防固化、喷涂控制方案；针对缓控释包衣，设计分段、分步包衣喷涂过程与自控方式，助力客户缓控释产品实现活性成分定时、定位释放，提高药品的生物利用度，满足客户产品药效与质量要求。

2）公司积极参与制药企业在药品生产流程的前端环节

为了加强客户粘性，公司凭借自身多年广泛参与先进制剂领域的设备技术能力，以及对药品制造工艺的深刻理解，积极参与制药企业在药品生产流程的前端环节，为客户提供立体化服务。

以降压名药“硝苯地平控释片”为例，其原研药为德国拜尔的“拜新同”，该药品为膜控型控释片，需要运用较为复杂的控释型药品生产工艺技术，该药

品包衣环节的技术挑战在于对多层包衣成膜的稳态控制。公司通过对不同包衣膜材料理化特质的深入理解，参与设计适宜的包衣液配置和喷涂控制方案，具体包括为客户选择契合药物生产的包衣设备结构，结合片芯理化特征、包衣环境的温湿度条件，定制合适的包衣工艺参数以及过程控制。该款药品已通过了一致性评价，通过评价的 11 家生产企业中 8 家为公司客户。

3）公司产品被取代或淘汰的风险较小

上述生产工艺中细节方面的解决方案，都是公司经过长时间丰富项目经验积累所得，公司已可以据此满足下游客户的多元化需求，具体情况请详见本问题回复“一、（四）产品的关键业务指标、技术参数、采用的工艺技术类型等方面和同行业可比公司对比情况”之相关内容。同时，公司已通过自主研发，将上述工艺技术融汇至工艺设备产品，竞争对手短期内绕过公司完成技术储备难度较大，存在一定的技术门槛，公司产品被取代或淘汰的风险较小。

（4）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。

（5）市场竞争风险

制药装备工业属于较为成熟的产业，公司的产品面临较为充分的市场竞争。若公司不能紧跟市场发展趋势，满足客户需求变化，在人才储备、技术研发和

客户服务等方面进一步增强实力，或竞争对手利用其品牌、资金、技术优势，加大在公司所处细分领域的投入，研发出更为适应行业发展趋势的技术或产品，则公司将可能面临市场竞争加剧的风险，进而对业绩增长产生不利影响。

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

1、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。

2、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：

单位：家，万元

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额	销售占比	平均单价	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：

单位：家，万元

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额	销售占比	平均单价	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 2021 年公司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：

单位：家，万元

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额	销售占比	平均单价	平均毛利率

年度	收入区间	客户数量	销售数量	销售金额	销售占比	平均单价	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，主要系当年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%**

客户分层	项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
50 万-100 万	应收账款与合同资产合计	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。

注 2：上述回款金额统计至 2023 年 1 月 31 日。

注 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。

注 4：截至 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回款金额比例高于 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**与合同资产**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

（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请详见本问题回复“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”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 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	报告期内订单获取方式	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
	哈尔滨珍宝制药有限公司	招投标	招投标定价	2008 年双方通过全国药机展初次接触，而后开始陆续合作。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	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	无

年度	客户名称	报告期内订单获取方式	定价政策	合作背景	关联关系
				订合同	
	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

（三）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

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。

根据中汇会计师出具的《内部控制鉴证报告》，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）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

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：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	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：

单位：万元

年度	客户名称	交易金额	客户成立时间	注册资本	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	2021/2/23	5,000.00	乐泰集团（香港）有限公司	2005/4/29
	永康格林科技有限公司	144.25	2021/4/2	5,000.00	北京永康格林科技有限公司	2005/4/18
	上海奥科远制药有限公司	84.07	2021/2/23	8,000.00	上海奥科达医药科技股份有限公司	2012/3/15
2021 年度	浙江赛默制药有限公司	246.50	2019/6/12	10,000.00	杭州百诚医药科技股份有限公司	2011/6/28
	苏州百因诺生物科技有限公司	70.80	2020/1/21	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	2019/9/26	600.00	苏州黄河制药有限公司	2002/7/5
	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	2020/6/3	1,000.00	黑龙江乌苏里江制药有限公司	1994/5/5
	亳州高新科创医药产业技术研究院有限公司	115.93	2020/3/31	8,000.00	亳州新城建设投资有限公司	2006/4/17（注）
2020 年度	吉林开曼药业有限公司	79.01	2019/6/13	5,000.00	长春海外制药集团有限公司	1999/5/6
	浙江亚瑟医药有限公司	55.06	2020/3/5	1,800.00	深圳亚瑟生物技术有限公司	2018/3/22
	山东盛迪医药有限公司	112.83	2018/6/13	1,000.00	江苏恒瑞医药股份有限公司	1997/4/28
	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	2010/1/25
	广州诺诚健华医药科技	94.73	2018/8/14	100,000.00	北京诺诚健华医药科技有限公司	2013/12/13

年度	客户名称	交易金额	客户成立时间	注册资本	控股股东/关联公司	控股股东/关联公司成立时间
	有限公司					
	河北维尔利生物科技有限公司	73.45	2018/9/26	8,000.00	河北维尔利动物药业集团有限公司	2006/2/16
	宝龙药业有限公司	144.25	2018/7/9	10,000.00	上海宝龙药业股份有限公司	1993/9/2

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、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、获取了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、获取发行人 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对相关主要客户进行访谈，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、对主要客户进行访谈，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、获取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、获取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、对发行人财务部门、销售部门负责人进行访谈，了解发行人主要客户变化的主要原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

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在当期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，我们执行了以下核查程序：

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，部分客户以视频访谈的形式进行确认，具体走访情况如下：

单位：万元

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	24,036.57	20,236.02	16,498.49
实地走访金额	9,410.79	7,625.64	5,337.56
视频访谈金额	6,534.01	5,456.77	3,707.10
实地走访及视频访谈金额	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：

单位：万元

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	24,036.57	20,236.02	16,498.49
发函金额	19,121.27	16,154.03	12,791.03
发函比例	79.55%	79.83%	77.53%

回函金额	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；

（二）核查意见

经核查，我们认为：

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 12.关于营业成本

申报材料显示：

发行人主营业务成本的主要构成为材料成本，报告期内材料成本金额分别为 6,078.18 万元、7,022.80 万元和 9,334.50 万元，占主营业务成本比例分别为 69.76%、67.60%和 71.01%；人工成本占主营业务成本比例分别为 22.48%、23.05%和 21.20%。

请发行人：

（1）说明报告期内各产品主要原材料、能源的采购与使用情况，与产品产量的勾稽关系；

（2）说明主要产品的单位平均成本、成本结构与同行业可比公司存在的差异并分析原因；

（3）结合主要原材料采购数量与价格的变动等分析各产品平均成本的变动原因；量化分析主要原材料价格的变动对产品平均成本及毛利率的影响程度；

（4）说明报告期内计入直接人工和制造费用的人员数量及变动情况、部门构成，人均薪酬与同行业可比公司或地区平均工资水平之间的对比情况，直接人工占比、人均产出量与同行业公司是否存在较大差异；直接人工及制造费用中人工成本的真实性、准确性、完整性；

（5）说明产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定；成本核算和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性；

（6）结合自身的运营模式，说明营业成本的核算及结转方法与同行业已上市公司存在的差异并分析合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对营业成本构成及变动的合理性、营业成本核算的合规性、报告期内营业成本的真实性、准确性、完整性进行核查并出具结论。

回复：

一、说明报告期内各产品主要原材料、能源的采购与使用情况，与产品产量的勾稽关系

报告期内，公司主要原材料包括钢材类原材料、电子电气设备、机电设备以及液压气动类等外购件，公司主要原材料市场供应充足，主要原材料对应的产品情况如下：

（一）钢材类原材料采购情况、使用情况及与产品产量的勾稽关系

1、公司钢材类原材料采购情况及使用情况相匹配

报告期内，公司钢材类原材料采购情况及使用情况如下：

单位：吨

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购数量	领用数量	采购数量	领用数量	采购数量	领用数量
钢材类	1,885.06	1,608.64	1,650.14	1,496.65	1,236.30	1,226.47

注：原材料当期领用包括生产领用、委外领用、研发领用和售后领用等。

2020 年度，公司钢材类原材料采购数量与领用数量基本一致，2021 年度及 2022 年度钢材采购数量略大于领用数量，主要系公司 2021 年末及 2022 年末在手订单增加，公司为应对订单数量的增加以及为应对供应链不稳定性，适当增加了钢材的储备数量。

2、报告期内，公司主要产品单台设备钢材类原材料消耗量保持稳定

报告期内，公司钢材类原材料使用情况与产品产量的勾稽关系如下：

单位：吨

年度	期初在产品领用 A	本期领用数量 B	材料投入合计 C=A+B	对应产品名称	完工数量 D	期末在产品数量 E	单位理论耗用量 F	理论耗用量 G=F*（D+E）	理论耗用量小计 H	理论耗用量和材料投入比 I=H/C
2022 年	273.89	1,608.64	1,882.53	包衣系列	276	51	2.51	820.60	1,878.85	99.80%
				制粒系列	259	47	1.54	471.24		
				混合系列	129	24	1.86	284.58		
				辅助系列	156	26	1.15	209.30		
				其他产品	/	/	/	93.13		
2021 年	201.31	1,496.65	1,697.97	包衣系列	223	48	2.26	613.38	1,697.96	100.00%
				制粒系列	249	38	1.64	470.93		
				混合系列	111	23	1.93	259.05		

年度	期初在产品领用 A	本期领用数量 B	材料投入合计 C=A+B	对应产品名称	完工数量 D	期末在产品数量 E	单位理论耗用量 F	理论耗用量 G=F*（D+E）	理论耗用量小计 H	理论耗用量和材料投入比 I=H/C
				辅助系列	184	31	1.21	261.10		
				其他产品	/	/	/	93.51		
2020 年	100.82	1,226.47	1,327.29	包衣系列	194	30	2.28	510.60	1,322.06	99.61%
				制粒系列	237	45	1.16	328.12		
				混合系列	103	21	1.67	207.11		
				辅助系列	145	29	1.13	197.39		
				其他产品	/	/	/	78.85		

注 1：单位理论耗用量系根据当期生产所有产品的计划物料清单进行汇总统计，单位理论耗用量=（Σ不同型号产品数量*不同型号产品理论耗用量+Σ不同型号在产品数量*不同型号在产品理论耗用量）/Σ（不同型号产品数量+不同型号在产品数量）

注 2：其他产品无理论耗用量，故用实际耗用量进行替代分析。

如上表所示，公司钢材理论耗用量与投入比均在 100%左右，理论耗用和投入差异较小，少量差异系部分产品实际生产过程中的领料调整影响。

综上，报告期内，公司钢材类原材料采购情况及使用情况与产品产量相互匹配。

（二）电子电气设备采购情况、使用情况及与产品产量的勾稽关系

1、公司电子电气设备类原材料采购情况及使用情况相匹配

2020 年度，公司采购的电子电气设备主要为整套的电控设备。2021 年起，公司基于自身业务扩张，对电子电气类材料供货稳定性和产品质量可靠性亦提出更高要求，故成立杭州伊恩自动化工程有限公司，电子电气设备的采购亦从以往的采购整套电控设备转为采购电控设备所需的变频器、触摸屏及功能模块等，并由杭州伊恩完成设计、编码、组装等工作，完成后，由小伦智造向子公司杭州伊恩采购成套电控设备。

2、报告期内，公司主要产品单台设备消耗的电子电气设备量保持稳定

为保持统计口径的一致性，公司以整套电控设备的领用情况与产品产量进行匹配，具体勾稽关系如下：

单位：台

年度	期初在产品领用 A	本期领用数量 B	材料投入合计 C=A+B	对应产品名称	完工产品中需要电控设备的产品数量 D	期末在产品中需要电控设备的产品数量 E	单位理论耗用量 F	理论耗用量 G=F*（D+E）	理论耗用量小计 H	理论耗用量和材料投入比 I=H/C
2022 年	74	431	505	包衣系列	276	51	1	327	505	100.00%
				制粒系列	119	19	1	138		
				混合系列	8	5	1	13		
				辅助系列	22	5	1	27		
2021 年	61	383	444	包衣系列	223	48	1	271	444	100.00%
				制粒系列	116	18	1	134		
				混合系列	10	5	1	15		
				辅助系列	21	3	1	24		
2020 年	53	319	372	包衣系列	194	30	1	224	372	100.00%
				制粒系列	90	26	1	116		
				混合系列	13	2	1	15		
				辅助系列	14	3	1	17		

公司包衣系列设备均需要一套完整电控设备；制粒系列设备中，沸腾制粒系列设备、湿法制粒系列设备以及干法制粒系列设备的每台设备需要一套完整电控设备，而粉碎设备及整粒设备仅需要简易的电气设备元件实现控制；功能辅助系列及混合系列设备中仅小部分设备需要一套完整电控设备。报告期内，需使用整套电控设备的产品产量与实际消耗的电控设备数量相等。

综上，报告期内，公司整套电控设备采购情况及使用情况与产品产量相互匹配。

（三）机电设备及液压气动类设备采购情况、使用情况及与产品产量的勾稽关系

1、公司机电设备及液压气动类设备采购情况及使用情况相匹配

报告期内，公司主要的机电设备及液压气动类设备主要为减速机、低湿除湿机组、风机、喷枪、蠕动泵及泵头等大部分产品均会使用的设备，其采购情况及使用情况如下：

单位：个

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购数量	领用数量	采购数量	领用数量	采购数量	领用数量
机电设备类	1,188	1,034	1,074	1,084	917	1,076
液压气动类	2,508	2,340	2,039	1,801	1,292	1,534
合计	**3,696**	**3,374**	**3,113**	**2,885**	**2,209**	**2,610**

报告期内，公司依据在手订单情况以及对材料价格的预计波动进行采购，2021 年度及 2022 年公司液压气动类设备采购数量大于领用数量，主要系公司在手订单数量上升，公司适当增加了相关产品采购。

2、报告期内，公司主要产品单台设备消耗的机电设备及液压气动类设备量保持稳定

报告期内，公司机电设备及液压气动类设备使用情况与产品产量的勾稽关系如下：

单位：个

年度	期初在产品领用 A	本期领用数量 B	材料投入合计 C=A+B	对应产品名称	完工数量 D	期末在产品数量 E	单位理论耗用量 F	理论耗用量 G=F*（D+E）	理论耗用量小计 H	理论耗用量和材料投入比 I=H/C
2022 年	535	3,374	3,909	包衣系列	276	51	8.79	2,874.33	3,883.00	99.33%
				制粒系列	259	47	1.26	385.56		
				混合系列	129	24	1.01	154.19		
				辅助系列	156	26	1.21	220.22		
				其他产品	/	/	/	248.70		
2021 年	371	2,885	3,256	包衣系列	223	48	8.42	2,282.23	3,284.61	100.88%
				制粒系列	249	38	1.33	381.51		
				混合系列	111	23	1.03	137.62		
				辅助系列	184	31	1.23	265.24		
				其他产品	/	/	/	218.00		
2020 年	188	2,610	2,798	包衣系列	194	30	8.25	1,847.42	2,774.75	99.17%
				制粒系列	237	45	1.45	408.13		
				混合系列	103	21	1.01	125.20		
				辅助系列	145	29	1.38	240.00		
				其他产品	/	/	/	154.00		

注 1：单位理论耗用量系根据当期生产所有产品的计划物料清单进行汇总统计，单位

理论耗用量=（Σ不同型号产品数量*不同型号产品理论耗用量+Σ不同型号在产品数量*不同型号在产品理论耗用量）/Σ（不同型号产品数量+不同型号在产品数量）

注 2：其他产品无理论耗用量，故用实际耗用量进行替代分析。

包衣系列设备需要的机电设备及液压气动类设备通常包括风机、减速机、喷头、空气过滤器及蠕动泵，根据客户需求再选配低湿除湿机组及防爆电子台秤等，合计需要机电设备及液压气动类设备约 6 台至 10 台。制粒系列中的沸腾制粒系列设备需要的机电设备及液压气动类设备类型与包衣机类似，而粉碎设备及整粒设备需要的机电设备及液压气动类设备通常只包含风机。混合系列设备通常只需要减速机。辅助系列设备中提升机通常只需液压泵站，清洗机通常需要风机及减速机。

如上表所示，公司机电设备及液压气动类设备理论耗用量与投入比均在100%左右，理论耗用和投入差异较小，少量差异系部分产品实际生产过程中的领料调整影响。

（四）能源采购情况、使用情况及与产品产量的勾稽关系

报告期内，公司生产所需的能源主要为电力，具体使用情况与产品产量的勾稽关系如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
数量（万千瓦时）	169.66	140.49	130.36
金额（万元）	154.75	132.36	111.20
单价（元/千瓦时）	0.91	0.94	0.85
产量（台）	820	767	679
单台设备耗电量（万千瓦时）	0.21	0.18	0.19

报告期内，公司电力投入分别为 111.20 万元、132.36 万元和 154.75 万元，占主营业务成本的比例分别为 1.07%、1.01%和 0.98%，电力投入金额及占比均较小。2021 年，公司单台设备耗电量下降，主要系公司迁扩建完成后新增了机器设备，运行效率更高、单位耗电量相对较低；并且，随着公司产品产量的提升，规模化效应导致单台设备耗电量下降。2022 年单位耗电量相对上升，主要系公司在手订单数量增加，较多订单仍处于生产过程，在产品消耗的能源使得产成品单位耗电量相对上升。

综上所述，公司报告期内各产品主要原材料、能源的采购与使用情况，与

产品产量相互匹配。

二、说明主要产品的单位平均成本、成本结构与同行业可比公司存在的差异并分析原因

（一）主要产品的单位平均成本与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司主要产品的单位平均成本明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	平均单位成本
制药整机单位成本	**17.15**	**14.61**	**13.37**	**15.04**
包衣系列	25.13	21.29	22.66	23.03
制粒系列	16.58	16.26	11.36	14.73
混合系列	11.25	10.76	10.34	10.78
辅助系列	8.76	7.39	5.85	7.33
制药容器单位成本	**1.18**	**1.07**	**0.99**	**1.08**
制药设备合计单位成本	**10.66**	**7.92**	**7.66**	**8.75**

注：2022 年制药设备单位成本上升，主要系单位成本较高的包衣系列设备销售占比上升，且包衣系列设备中大规格包衣机占比进一步提升。

报告期内，公司与同行业可比公司主要产品单位平均成本对比如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	平均
迦南科技	未披露	8.88	7.42	8.15
亚光股份	**69.96**	53.50	56.63	55.07
创志科技	69.39	46.76	28.36	48.17
本公司	**10.66**	**7.92**	**7.66**	**8.75**

注 1：同行业可比公司东富龙和楚天科技以制药工艺系统为主，采用系统集成的生产组织方式，其公开信息披露的单位成本包含部分整套集成项目的单价，而公司产品以制药设备单机为主，故东富龙和楚天科技产品单位成本远高于公司产品单位成本，不具有可比性。

注 2：同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年主要产品单位平均成本，创志科技以 2022 年 1-6 月平均成本进行对比。

迦南科技的固体制剂设备业务在产品类型方面与发行人最为接近，公司产品单位成本与迦南科技产品单位成本也较为接近。亚光股份的制药设备主要为过滤洗涤干燥机和清洗机设备，前者在制药领域用于非无菌原料药中间体生产的过滤洗涤干燥工艺，后者主要用于胶塞、铝盖等药用包装材料的清洗，产品

类型与用途和发行人的固体制剂设备存在差异，产品单位成本亦存在差异。

（二）公司成本结构与同行业可比公司无明显差异

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务成本结构明细如下：

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	材料成本	未披露	68.99%	67.68%
	直接人工	未披露	10.90%	10.30%
	制造费用	未披露	20.11%	22.02%
东富龙	材料成本	未披露	76.36%	77.69%
	直接人工	未披露	17.36%	16.42%
	制造费用	未披露	6.28%	5.89%
楚天科技	材料成本	未披露	75.61%	74.05%
	直接人工	未披露	12.62%	15.71%
	制造费用	未披露	11.77%	10.24%
亚光股份	材料成本	**81.77%**	79.43%	79.92%
	直接人工	**7.70%**	10.20%	11.19%
	制造费用	**10.53%**	10.37%	8.89%
创志科技	材料成本	74.82%	74.97%	70.20%
	直接人工	12.41%	12.05%	13.34%
	制造费用	12.67%	12.97%	16.46%
本公司	材料成本	71.15%	70.90%	68.39%
	人工成本	20.94%	21.31%	22.14%
	制造费用	7.91%	7.78%	9.46%

注 1：迦南科技制药装备收入主要来源于制药装备行业及智能仓储物流系统等业务，公司选择其制药装备业务成本构成进行比较。

注 2：同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年主营业务成本结构，创志科技以 2022 年 1-6 月成本结构进行比较。

公司主营业务成本的主要构成为材料成本，报告期内材料成本占主营业务成本比例分别为 68.39%、70.90%和 71.15%，处于同行业可比公司合理区间范围内。报告期内，公司人工成本占比高于同行业可比公司，主要系公司人工成本包含了直接人工成本以及间接人工成本，而同行业的间接人工成本在制造费用中进行披露。若将公司间接人工还原至制造费用，公司与同行业可比公司同口径下主营业务成本结构明细如下：

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	材料成本	未披露	68.99%	67.68%
	直接人工	未披露	10.90%	10.30%
	制造费用	未披露	20.11%	22.02%
东富龙	材料成本	未披露	76.36%	77.69%
	直接人工	未披露	17.36%	16.42%
	制造费用	未披露	6.28%	5.89%
楚天科技	材料成本	未披露	75.61%	74.05%
	直接人工	未披露	12.62%	15.71%
	制造费用	未披露	11.77%	10.24%
亚光股份	材料成本	**81.77%**	79.43%	79.92%
	直接人工	**7.70%**	10.20%	11.19%
	制造费用	**10.53%**	10.37%	8.89%
创志科技	材料成本	74.82%	74.97%	70.20%
	直接人工	12.41%	12.05%	13.34%
	制造费用	12.67%	12.97%	16.46%
本公司	材料成本	71.15%	70.90%	68.39%
	直接人工	15.10%	15.56%	15.63%
	制造费用	13.75%	13.54%	15.98%

2020 年至 2021 年，公司直接人工占比与楚天科技、东富龙及创志科技较为接近，略高于同行业可比公司平均占比，主要系：①公司产品自行生产的比例较高，公司外协加工费占当期主营业务成本平均为 1.30%，比重较低，而上表中直接人工占比较低的亚光股份报告期内外协加工占营业成本比例平均约为 3.33%。②2020 年，迦南科技土地使用权及长期待摊费用增加，使得制造费用占比上升约 5%，故 2020 年起迦南科技的直接人工占比明显下降。

综上，公司主要产品的单位平均成本与产品结构最为相似的迦南科技较为接近，成本结构与同行业可比公司无明显差异。

三、结合主要原材料采购数量与价格的变动等分析各产品平均成本的变动原因；量化分析主要原材料价格的变动对产品平均成本及毛利率的影响程度

（一）结合主要原材料采购数量与价格的变动等分析各产品平均成本的变动原因

1、主要原材料价格变动

报告期内，公司主要原材料为钢材、电控设备、机电设备以及液压设备，合计占各期采购总额比例约为 72.44%、72.39%和 72.29%，主要原材料的价格变动情况如下：

序号	主要原材料名称	单位	2022 年度		2021 年度		2020 年度
			单价	变动	单价	变动	单价
1	钢材	万元/吨	2.05	0.07	1.98	0.30	1.68
2	电控设备	万元/台	3.97	0.47	3.50	/	3.87
3	主要液压设备及机电设备	万元/台	0.46	0.04	0.42	0.01	0.41

注：2021 年及 2022 年电控设备采购单价为发行人母公司向子公司杭州伊恩采购价格再剔除内部交易毛利后计算所得。钢材单价为板材、方管、钢棒等，未包含筛网板、钢丝绳等其他钢制品。

（1）钢材价格变动原因系市场价格波动

报告期内，公司采购的最主要钢材为板材，其采购价格与市场价格的比较情况如下：

单位：万元/吨

项目	2022年度			2021年度			2020年度		
	公司采购价格	市场价格	差异	公司采购价格	市场价格	差异	公司采购价格	市场价格	差异
304 不锈钢板	1.78	1.65	0.13	1.76	1.62	0.15	1.42	1.27	0.15
316L 不锈钢板	2.79	2.56	0.23	2.43	2.20	0.23	2.03	1.74	0.30

数据来源：Wind

由上表可知，公司采购钢材价格与市场价格无明显差异，其变动主要随大宗商品价格变动。

（2）电控设备价格变动原因系产品类型变动

2020 年度，公司采购成套电控设备的单价为 38,678.27 元/台， 2021 年开始，

公司电子电气设备的采购从以往的采购整套电控设备转为采购电控设备所需的变频器、触摸屏及功能模块等，并由杭州伊恩完成设计、编码、组装等工作。公司 2021 年及 2022 年内部向杭州伊恩采购成套电控设备的单价为 44,020.43 元/台及 50,145.62 元/台，2021 年电控设备价格增长主要因触摸屏等主要原材料的价格上涨引起，2022 年成套电控设备采购单价上升，主要为适应自动化程度更高的设备，电控设备的程序设计与编写亦更为复杂。2021 年及 2022 年杭州伊恩保持销售毛利率 25.90%和 26.28%，剔除内部交易毛利后，公司外购电控设备的材料入库价格为 34,964.60 元/台和 39,710.03 元/台。

（3）触摸屏、变频器及功能模块等电子电气类原材料价格波动受产品类型规格及参数影响

报告期内，公司采购触摸屏、变频器、功能模块及流量计等其他电子电气类原材料金额分别为 164.58 万元、1,072.23 万元和 884.29 万元。2020 年，公司在对外采购成套电控设备的基础上，另单独采购触摸屏、变频器、功能模块等材料，自行从事一部分电控设备的生产制造，采购金额相对较小，2021 年开始，公司电子电气设备的采购从以往的采购整套电控设备转为采购电控设备所需的变频器、触摸屏及功能模块等，故该等类别的原材料采购金额上升较大。

触摸屏、变频器、功能模块等其他电子电气类原材料在报告期内的采购价格存在一定波动，主要是因为规格型号的差异引起。不同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，变频器产品价格主要受功率参数影响，功能模块产品价格会受服务内容、节点数量的影响。触摸屏、变频器、功能模块等其他电子电气类原材料采购价格公允性详见本回复“问题 13、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”之相关内容。

（4）液压设备及机电设备类原材料价格波动受材料的规格型号、性能参数、产品品牌影响

报告期内，公司采购液压设备及机电设备类原材料金额分别为 1,748.44 万

元、3,204.59 万元和 3,828.84 万元。2021 年及 2022 年公司业务规模扩大，液压设备及机电设备类原材料采购金额随之上升。

液压设备及机电设备类原材料的采购需求系公司根据客户的定制化需求确定，根据客户需求，公司采购的液压设备及机电设备类原材料的规格型号、性能参数、产品品牌均存在差异，故该类原材料单价的波动具有一定偶然性。液压设备及机电设备类原材料采购价格公允性详见本回复“问题 13、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”之相关内容。

2、主要能源价格变动

报告期内，公司主要采购的能源为电力，公司电力耗用及单价情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
数量（万千瓦时）	169.66	140.49	130.36
金额（万元）	154.75	132.36	111.20
单价（元/千瓦时）	0.91	0.94	0.85

2020 年，公司电费采购单价相对较低，主要系当年度公司享受了电费价格优惠政策。报告期内，电力投入占主营业务成本的比例分别为 1.07%、1.01%和 0.98%，电力投入金额较小，主要能源采购数量与单价变动对各产品平均成本影响较小。

3、各产品平均成本的变动原因

报告期内，公司产品结构以制药整机为主，为公司核心产品，其业务收入分别为 16,410.03 万元、20,876.37 万元及 25,798.56 万元，占同期主营业务收入的比重分别为 85.90%、84.77%和 88.52%。报告期内，公司制药整机单位成本及变动情况如下：

单位：万元

主要产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单位成本	变动	单位成本	变动	单位成本
包衣系列	25.13	3.84	21.29	-1.37	22.66

主要产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单位成本	变动	单位成本	变动	单位成本
制粒系列	16.58	0.32	16.26	4.90	11.36
混合系列	11.25	0.49	10.76	0.42	10.34
辅助系列	8.76	1.37	7.39	1.55	5.85
制药整机单位成本	**17.15**	**2.54**	**14.61**	**1.24**	**13.37**

报告期内，公司制药整机单位成本分别为 13.37 万元、14.61 万元和 17.15 万元，单位成本呈上升趋势，主要受产品型号结构变动和主要原材料价格变动影响。具体分析如下：

（1）包衣系列设备

报告期内，包衣系列设备单位成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
直接材料	18.56	2.67	15.89	-0.35	16.24
人工成本	4.73	0.65	4.08	-0.32	4.40
制造费用	1.83	0.51	1.32	-0.70	2.02
合 计	**25.13**	**3.84**	**21.29**	**-1.37**	**22.66**

报告期内，包衣系列设备单位材料成本占比分别为 71.66%、74.62%和 73.86%，包衣系列设备单位成本主要受单位材料成本变动影响。

① 直接材料

报告期内，包衣系列设备使用主要原材料的单位成本明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本
钢材	2.51	2.05	5.14	2.26	1.98	4.49	2.28	1.68	3.84
电控设备	1.00	3.97	3.97	1.00	3.50	3.50	1.00	3.87	3.87
主要液压设备及机电设备	8.79	0.46	4.04	8.42	0.42	3.57	8.25	0.41	3.39
其他材料	/	/	5.40	/	/	4.33	/	/	5.14
合计	/	/	**18.56**	**/**	**/**	**15.89**	**/**	**/**	**16.24**

注：2021 年及 2022 年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

2020 年部分新增客户的设备选择的非标材料较多，使得其他材料单位成本较高。2020 年新增惠氏制药有限公司、山东新华制药股份有限公司、乐普药业科技有限公司、瀚晖制药有限公司及石家庄以岭药业股份有限公司等客户，对包衣系列的功能性及安全性要求更高，故选用的非标材料较多，其中包括转轮除湿机、沉流式除尘器、轻型多级离心泵、格兰富水泵及三流式顶喷枪等多种高性能材料，该部分材料合计增加材料成本约 281.99 万元，使得当年度包衣设备的总体单位材料成本增加 1.48 万元。客户功能性配置的单位成本较高，拉高了包衣机单位成本。2021 年度，包衣系列设备单位材料成本较 2020 年度下降，主要由于客户选择配置的需求变化，当年销售的包衣系列设备搭配的其他材料减少。

包衣系列设备单位材料成本 2022 年较 2021 年度上升，主要系 1）当年销售包衣机规格上升，故单台设备耗用钢材数量、液压设备及机电设备上升，且原材料市场价上升，故单位材料成本上升；2）2022 年部分新增客户的设备选择的非标材料较多，引起其他材料单位成本上升。2022 年新增 PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY、浙江普利药业有限公司、山东新时代、浙江海正药业股份有限公司等客户，其包衣机选用的非标材料较多，其中包括转轮除湿单元、多泵头防爆蠕动泵、易燃爆气体浓度检测仪及配防爆质量流量计等多种高性能材料选配，该部分材料合计增加材料成本约 229.32 万元，使得当年度包衣设备的总体单位材料成本增加 0.84 万元。客户功能性配置的单位成本较高，拉高了包衣机单位成本。

② 人工成本及制造费用

2021 年度，包衣系列设备单位制造费用小幅下降，主要系规格 300L 以上包衣机销售数量下降而规格 150L 的包衣机销售数量上升，150L 包衣机系公司传统优势产品，其生产工艺较为成熟，故生产使用的工时下降。

2022 年，包衣系列设备单位人工成本及制造费用上升，主要系 1）2021 年 3 月公司搬迁后，公司厂房及机械设备的折旧费用增加； 2）当年销售包衣机规格上升，故生产使用的工时上升，分摊的人工成本及制造费用增加。

综上，2021 年度包衣系列设备单位成本下降，主要系公司包衣机规格变化

及客户选配影响。2022 年包衣系列设备单位成本上升，主要系销售包衣机规格上升及折旧费用增加影响。

（2）制粒系列设备

报告期内，制粒系列设备单位成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
直接材料	10.99	0.30	10.69	3.73	6.96
人工成本	4.23	-0.18	4.41	1.12	3.29
制造费用	1.36	0.20	1.16	0.06	1.10
合 计	**16.58**	**0.32**	**16.26**	**4.90**	**11.36**

报告期内，制粒系列设备单位材料成本占比分别为 61.30%、65.73%和 66.26%，制粒系列设备单位成本主要受单位材料成本变动影响。

① 直接材料

报告期内，制粒系列设备使用主要原材料的单位成本明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本
钢材	1.54	2.05	3.16	1.64	1.98	3.25	1.16	1.68	1.96
电控设备	0.46	3.97	1.83	0.47	3.50	1.64	0.38	3.87	1.47
主要液压设备及机电设备	1.26	0.46	0.58	1.33	0.42	0.56	1.45	0.41	0.59
其他材料	/	/	5.43	/	/	5.23	/	/	2.94
合计	/	/	**10.99**	**/**	**/**	**10.69**	**/**	**/**	**6.96**

注：2021 年及 2022 年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

2021 年度制粒系列设备单位材料成本上升，主要系：1）钢材单价随着市场价格上升，且当年销售制粒系列中沸腾制粒系列及湿法制粒系列的比例上升，故单台设备耗用钢材数量上升，使得单位成本中钢材成本上升；2）2021 年其他材料中非标材料增加，带动其他材料成本上升。其中，2021 年购买制粒设备的惠氏制药有限公司、苏州开拓药业股份有限公司等客户对设备选配要求较高，制粒系列设备选用防爆隔离阀、高压离心风机、三流式顶喷枪、轻型多极离心

泵及唐纳森除尘装置、电导率检测仪等其他功能性配置合计 418.16 万元，使得当年度制粒设备的总体单位材料成本增加 1.66 万元。2022 年制粒系列设备单位材料成本基本保持稳定。

② 人工成本及制造费用

2021 年度，制粒系列设备单位人工成本上升，主要系制粒系列产品类型变化，沸腾制粒系列及湿法制粒系列的销售比例增加，其生产工艺较为复杂，故生产使用的工时上升。2022 年制粒系列设备单位人工与制造费用较 2021 年保持相对稳定。

综上， 2021 年度制粒系列设备单位成本上升，主要系钢材单价上升，同时制粒系列设备由于产品类别及选配变化，钢材耗用量、其他选配材料成本上升。2022 年制粒系列设备单位成本基本保持稳定。

（3）混合系列设备

报告期内，混合系列设备单位成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
直接材料	6.75	0.20	6.55	0.40	6.16
人工成本	3.35	0.11	3.24	0.11	3.13
制造费用	1.15	0.18	0.97	-0.08	1.05
合 计	**11.25**	**0.49**	**10.76**	**0.42**	**10.34**

报告期内，混合系列设备单位材料成本占比分别为、59.55%、60.92%和60.03%，混合系列设备单位成本主要受单位材料成本变动影响。

① 直接材料

报告期内，混合系列设备使用主要原材料的单位成本明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本
钢材	1.86	2.05	3.81	1.93	1.98	3.83	1.67	1.68	2.81
电控设备	0.06	3.97	0.24	0.09	3.50	0.31	0.13	3.87	0.49

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本
主要液压设备及机电设备	1.01	0.46	0.46	1.03	0.42	0.44	1.01	0.41	0.41
其他材料	/	/	2.24	/	/	1.97	/	/	2.44
合计	/	/	**6.75**	/	/	**6.55**	/	/	**6.16**

注：2021 年及 2022 年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

由上表可知，2021 年度混合系列设备单位材料成本上升，主要系钢材单价上升影响。2022 年混合系列设备单位材料成本小幅上升主要受客户选配影响，2022 年销售的对夹式混合机比例增加，该等机型的选配相对较多，其他材料有所上升。

② 人工成本及制造费用

2021 年度，混合系列设备单位人工成本及制造费用基本保持稳定。2022 年混合系列设备单位人工成本及制造费用上升，主要系当年方锥型混合机销售比例进一步下降，而对夹式混合机等结构更复杂的混合系列设备销售比例增加。

综上， 2021 年度混合系列设备单位材料成本上升，主要系钢材单价上升影响。2022 年混合系列设备单位成本上升，主要受产品类型影响。

（4）辅助系列设备

报告期内，辅助系列设备单位成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
直接材料	5.68	1.05	4.63	1.02	3.61
人工成本	2.36	0.18	2.18	0.49	1.69
制造费用	0.72	0.13	0.59	0.04	0.55
合 计	**8.76**	**1.36**	**7.39**	**1.55**	**5.85**

报告期内，辅助系列设备单位材料成本占比分别为 61.68%、62.58%和 64.88%，辅助系列设备单位成本主要受单位材料成本变动影响。

① 直接材料

报告期内，辅助系列设备使用主要原材料的单位成本明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本	单位耗用	单价	单位成本
钢材	1.15	2.05	2.36	1.21	1.98	2.41	1.13	1.68	1.91
电控设备	0.14	3.97	0.56	0.11	3.50	0.40	0.10	3.87	0.40
主要液压设备及机电设备	1.21	0.46	0.56	1.23	0.42	0.52	1.38	0.41	0.57
其他材料	/	/	2.21	/	/	1.30	/	/	0.73
合计	/	/	**5.68**	/	/	**4.63**	/	/	**3.61**

注：2021 年及 2022 年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

由上表可知， 2021 年度辅助系列设备单位材料成本上升，主要系公司当年多腔清洗机销量增加，且钢材单价亦上升，故单台设备的钢材成本上升。2022 年辅助系列设备单位材料成本上升，主要系 2022 年辅助系列中清洗系列收入占比从 2021 年的 45.77%上升至 2022 年的 58.76%，相较于提升系列设备等其他辅助系列设备，清洗系列设备对电控设备及运输装置、热风循环系统等其他材料的需求更多，故使得辅助系列材料成本上升。

② 人工成本及制造费用

报告期内，辅助系列的单位人工成本分别为 1.69 万元、2.18 万元和 2.36 万元，2021 年辅助系列的单位人工成本上升，主要系公司当年多腔清洗机销量增加，其结构更为复杂，消耗工时更多，2022 年辅助系列的单位人工成本小幅上升，主要系清洗系列设备占比上升，清洗系列设备相较于提升系列设备等其他辅助系列设备，生产工艺更为复杂，需要人工投入更高。报告期内，辅助系列的单位制造费用分别为 0.55 万元、0.59 万元和 0.72 万元，2022 年辅助系列的单位制造费用小幅上升，主要系公司折旧费用增加影响。

综上，主要受清洗机销量变动以及钢材单价上涨影响，辅助系列设备单位成本报告期内呈上升趋势。

（二）量化分析主要原材料价格的变动对产品平均成本及毛利率的影响程度

1、主要原材料价格的变动对产品平均成本及毛利率的影响程度

假定销售价格、销量、人工成本及制造费用不变，则产品原材料价格上升5%对产品平均成本和毛利率的敏感性影响如下：

（1）包衣系列设备

期间	项目	成本占比	材料价格变动	单位成本变动	毛利率变动
2022年	钢材	20.47%	5.00%	1.02%	-0.51%
	电控设备	15.80%	5.00%	0.79%	-0.39%
	主要液压设备及机电设备	16.09%	5.00%	0.80%	-0.40%
	主要材料合计	**52.37%**	**5.00%**	**2.62%**	**-1.29%**
2021年	钢材	21.08%	5.00%	1.05%	-0.52%
	电控设备	16.44%	5.00%	0.82%	-0.40%
	主要液压设备及机电设备	16.79%	5.00%	0.84%	-0.41%
	主要材料合计	**54.31%**	**5.00%**	**2.72%**	**-1.34%**
2020年	钢材	16.94%	5.00%	0.85%	-0.42%
	电控设备	17.07%	5.00%	0.85%	-0.42%
	主要液压设备及机电设备	14.96%	5.00%	0.75%	-0.37%
	主要材料合计	**48.97%**	**5.00%**	**2.45%**	**-1.21%**

注：2021年及2022年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

如上表所示，假设其他因素不变，若主要原材料价格上升5%，报告期内包衣系列设备各期平均成本分别上升2.45%、2.72%和2.62%，毛利率下降1.21个百分点、1.34个百分点和1.29个百分点。

（2）制粒系列设备

期间	项目	成本占比	材料价格变动	单位成本变动	毛利率变动
2022年	钢材	19.04%	5.00%	0.95%	-0.56%
	电控设备	11.01%	5.00%	0.55%	-0.32%
	主要液压设备及机电设备	3.49%	5.00%	0.17%	-0.10%
	主要材料合计	**33.54%**	**5.00%**	**1.68%**	**-0.99%**
2021年	钢材	20.00%	5.00%	1.00%	-0.56%
	电控设备	10.10%	5.00%	0.51%	-0.28%
	主要液压设备及机电设备	3.47%	5.00%	0.17%	-0.10%
	主要材料合计	**33.58%**	**5.00%**	**1.68%**	**-0.93%**

期间	项目	成本占比	材料价格变动	单位成本变动	毛利率变动
2020 年	钢材	17.24%	5.00%	0.86%	-0.50%
	电控设备	12.93%	5.00%	0.65%	-0.38%
	主要液压设备及机电设备	5.23%	5.00%	0.26%	-0.15%
	主要材料合计	**35.40%**	**5.00%**	**1.77%**	**-1.03%**

注：2021 年及 2022 年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

如上表所示，假设其他因素不变，若主要原材料价格上升 5%，报告期内制粒系列设备各期平均成本分别上升 1.77%、1.68%和 1.68%，毛利率下降 1.03 个百分点、0.93 个百分点和 0.99 个百分点。

（3）混合系列设备

期间	项目	成本占比	材料价格变动	单位成本变动	毛利率变动
2022 年	钢材	33.89%	5.00%	1.69%	-0.95%
	电控设备	2.12%	5.00%	0.11%	-0.06%
	主要液压设备及机电设备	4.12%	5.00%	0.21%	-0.12%
	主要材料合计	**40.12%**	**5.00%**	**2.01%**	**-1.13%**
2021 年	钢材	35.62%	5.00%	1.78%	-0.94%
	电控设备	2.93%	5.00%	0.15%	-0.08%
	主要液压设备及机电设备	4.05%	5.00%	0.20%	-0.11%
	主要材料合计	**42.60%**	**5.00%**	**2.13%**	**-1.13%**
2020 年	钢材	27.20%	5.00%	1.36%	-0.72%
	电控设备	4.77%	5.00%	0.24%	-0.13%
	主要液压设备及机电设备	4.01%	5.00%	0.20%	-0.11%
	主要材料合计	**35.98%**	**5.00%**	**1.80%**	**-0.96%**

注：2021 年及 2022 年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

如上表所示，假设其他因素不变，若主要原材料价格上升 5%，报告期内混合系列设备各期平均成本分别上升 1.80%、2.13%和 2.01%，毛利率下降 0.96 个百分点、1.13 个百分点和 1.13 个百分点。

（4）辅助系列设备

期间	项目	成本占比	材料价格变动	单位成本变动	毛利率变动
2022 年	钢材	26.92%	5.00%	1.35%	-0.67%
	电控设备	6.35%	5.00%	0.32%	-0.16%

期间	项目	成本占比	材料价格变动	单位成本变动	毛利率变动
	主要液压设备及机电设备	6.35%	5.00%	0.32%	-0.16%
	主要材料合计	**39.62%**	**5.00%**	**1.98%**	**-1.18%**
2021 年	钢材	32.56%	5.00%	1.63%	-0.93%
	电控设备	5.40%	5.00%	0.27%	-0.15%
	主要液压设备及机电设备	7.08%	5.00%	0.35%	-0.20%
	主要材料合计	**45.04%**	**5.00%**	**2.25%**	**-1.29%**
2020 年	钢材	32.66%	5.00%	1.63%	-0.96%
	电控设备	6.86%	5.00%	0.34%	-0.20%
	主要液压设备及机电设备	9.70%	5.00%	0.48%	-0.29%
	主要材料合计	**49.22%**	**5.00%**	**2.46%**	**-1.45%**
	主要材料合计	**42.44%**	**5.00%**	**2.12%**	**-1.19%**

注：2021 年及 2022 年电控设备以杭州伊恩电控设备入库单价进行计算分析。

如上表所示，假设其他因素不变，若主要原材料价格上升 5%，报告期内混合系列设备各期平均成本分别上升 2.46%、2.25%和 1.98%，毛利率下降 1.45 个百分点、1.29 个百分点和 1.18 个百分点。

通过上述敏感性分析可知，公司材料价格波动对公司毛利率具有一定的影响。但因公司产品价格亦受产品类型以及客户选择的配置不同影响，其中电子电气类、机电设备类及液压气动类原材料系为满足客户的定制化需求配置，此类设备的选配在销售合同签订前已与客户充分沟通，公司再根据确定的配置与客户进行报价，此类定制化原材料价格在与客户签订合同时亦会同步和供应商确定相应采购价格，从而将此类原材料价格上涨的影响传导至下游客户。而由于公司暂未就原材料价格大幅波动同客户约定相应的价格调整机制，故若未来钢材价格持续大幅上涨，同时公司产品价格未能及时调整，钢材价格波动对公司毛利率具有一定的影响，但由于报告期内钢材价格未出现短时间迅速上升的情形，公司可根据钢材市场价格波动及时备货，且对于钢材价格上涨，公司及时调整新订单的报价，同时钢材占公司产品成本约 15%左右，钢材价格波动对公司毛利率影响较小。

2、量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制

（1）报告期内，公司制药整机的单位销售价格与单位材料成本变动趋势基

本一致

报告期内，公司制药整机的单位销售价格及单位材料成本情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
单位销售价格	32.09	15.89%	27.69	10.01%	25.17
单位材料成本	11.88	19.04%	9.98	12.62%	8.86

如上表所示，公司制药整机的单位销售价格与单位材料成本均呈现上升趋势，公司制药整机的单位销售价格与单位材料成本变动趋势基本一致。

（2）上游原材料价格和下游产品价格存在一定联动性，但并不呈直接的线性关系

公司产品销售的主要定价方式为基于产品的直接材料、人工、制造费用等各项成本，并结合产品技术及工艺复杂程度、所属市场的准入难度以及市场对产品品质、细节等要求、客户订单的规模以及公司的市场竞争策略等综合因素后，进行合理的成本加成后确认报价，并通过招投标或商业谈判等方式确定产品最终的价格。

故原材料的供需关系及价格是产品定价因素之一，但产品的定价除受原材料成本影响外，还受到较多其他因素影响。公司通过投标的方式获取订单，根据用户的不同需求，在公司已有产品的基础上进行专门的定制化生产，并按照要求配置相应的硬件设备。公司的主营产品涉及产品的型号众多，产品的工序、工艺技术复杂度、核心指标及配置均有所不同，会影响到相应产品的定价。

（3）公司销售合同一般不约定价格调整机制，生产过程中原材料价格上涨的影响较小

公司与客户签订的为订单式合同，公司会根据近期钢材价格情况，结合产品的具体配置向客户进行报价，双方就价格等条款达成一致后签署合同，合同中一般不约定相关价格调整机制。

由于公司产品定制化程度较高，公司在报价前已充分参与客户的设计过程，公司对于每笔订单会基于产品的配置、规格以及钢材的市场行情进行报价，故

公司可在报价时充分考虑原材料的涨价因素，从而减少原材料价格波动的影响。且基于钢材类材料系大宗商品，市场供应充足，公司可根据需求在市场价格较低时进行备货，从而进一步降低原材料价格波动的影响。

公司与客户签署合同后开始安排生产，产品从生产到交付时间一般为 3-6 个月，所涉及的主要原材料采购一般会在 2 个月内完成，且公司已对钢材等通用型原材料进行了备货，通常留存 1-2 个月左右的安全库存，能够有效减少生产过程中的原材料价格上涨影响。

报告期内，钢材或其他原材料未出现在报告期内价格大幅上涨的情形，且钢材在公司产品成本中的占比有限，生产过程中钢材等原材料价格上涨因素对公司毛利率的影响较小。

根据上述情况，公司在与客户签订合同后不再会因为材料价格波动进行价格调整，原材料价格上涨对公司的影响主要在于能否在报价时将其全部转移至下游客户，生产过程中原材料价格上涨的因素对公司的影响较小。

综上，公司原材料价格与产品价格存在一定的传导作用，但由于产品报价考虑因素较多，原材料价格与产品价格并非简单的线性关系。

四、说明报告期内计入直接人工和制造费用的人员数量及变动情况、部门构成，人均薪酬与同行业可比公司或地区平均工资水平之间的对比情况，直接人工占比、人均产出量与同行业公司是否存在较大差异；直接人工及制造费用中人工成本的真实性、准确性、完整性

（一）报告期内计入直接人工和制造费用的人员数量、变动情况及部门构成

报告期内，公司计入直接人工和制造费用的人员数量及变动情况如下：

单位：人、万元/人

项目	部门构成	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬
直接人工	生产人员、组装人员	181	13.16	168	12.18	149	10.77
制造费用	生产管理及辅助人员	64	14.38	56	13.62	53	12.60
合计		245	13.48	**224**	**12.54**	**202**	**11.25**

注：生产辅助人员主要包括质检部门人员、生产管理人员等。

报告期内，公司生产人员数量持续上升，主要系公司业务规模持续扩大，为满足生产需求，公司不断增加生产相关人员投入。2021 年起，公司搬至新厂房后，经营规模进一步提升，产能进一步扩大，故 2021 年及 2022 年生产人员数量增加较多。公司为激励生产人员按时完成生产任务，其部分薪酬为根据公司业务生产规模而制定的奖金报酬，报告期内，公司生产人员人均薪酬呈现上升趋势，主要系公司业务规模不断扩大，生产人员的工资水平逐年上升。

生产相关人员的人均薪酬增幅变动符合公司的实际经营情况，与业务规模的变动趋势一致。

（二）生产人员人均薪酬与同行业可比公司或地区平均工资水平之间的对比情况

报告期内，公司直接生产人员人均薪酬与同行业可比公司或同地区平均工资水平的对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	未披露	8.17	6.96
东富龙	未披露	31.33	27.81
楚天科技	未披露	10.42	14.65
亚光股份	**8.32**	6.48	未披露
创志科技	11.49	11.47	8.45
同行业可比公司平均工资	**9.90**	**13.57**	**14.47**
发行人	**13.16**	**12.18**	**10.77**
发行人所在地平均工资	**/**	**6.92**	**6.05**

注 1：发行人所在地平均工资系浙江省统计局公布的浙江省私营单位就业人员年平均工资。

注 2：同行业可比公司平均工资使用生产人员期末人数进行计算。同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年平均工资水平，创志科技以 2022 年 1-6 月平均薪酬进行对比。

2020 年至 2021 年，公司生产人员平均工资高于发行人所在地平均工资，与当地平均工资水平变动趋势相符。报告期内，公司生产人员平均工资略低于同行业可比公司，主要系东富龙的生产人员工资水平较高，东富龙业务包含制药装备板块、医疗科技与科技板块及食品备工程板块，部分业务板块对人员素质要求较高，且东富龙主要产地位于上海，故平均工资高于同行业其他公司。

除东富龙外，公司与其他同行业可比公司的工资水平较为接近。

（三）直接人工占比、人均产出量与同行业公司存在的差异及原因

1、公司与同行业可比公司的直接人工占比对比情况

报告期内，公司主营业务成本中的直接人工占比与可比上市公司的对比如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	未披露	10.90%	10.30%
东富龙	未披露	17.36%	16.42%
楚天科技	未披露	12.62%	15.71%
亚光股份	**7.70%**	10.20%	11.19%
创志科技	12.41%	12.05%	13.34%
同行业可比公司平均占比	**10.06%**	**12.63%**	**13.25%**
发行人	**15.10%**	**15.56%**	**15.63%**

注：发行人上述占比已剔除人工成本中间接生产人员人工成本影响。同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年主营业务成本结构。

2020 年至 2021 年，公司直接人工占比与楚天科技、东富龙及创志科技较为接近，略高于同行业可比公司平均占比，主要系：①公司产品自行生产的比例较高，公司外协加工费占当期主营业务成本平均为 1.30%，比重较低，而上表中直接人工占比较低的亚光股份报告期内外协加工占营业成本比例平均约为 3.33%。②2020 年，迦南科技土地使用权及长期待摊费用增加，使得制造费用占比上升约 5%，故 2020 年起迦南科技的直接人工占比明显下降。

2、公司与同行业可比公司的人均产出量对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司人均产出量对比如下：

单位：台

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	平均
迦南科技	未披露	3.14	3.78	3.46
亚光股份	**0.41**	**0.37**	未披露	**0.39**
创志科技	0.95	1.00	1.08	1.01
本公司	3.35	3.43	3.24	3.34

注：同行业可比公司东富龙和楚天科技以制药工艺系统为主，采用系统集成的生产组织方式，故人均产出量较低，不具有可比性。同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年人均产出量情况，创志科技以 2022 年 1-6 月沸腾制粒设备及湿法制粒设备产量年化后计算。

公司的人均产出量与迦南科技人均产出量较为接近。亚光股份的制药设备主要为过滤洗涤干燥机，其在体积、重量上均大于公司产品，故亚光股份产品单价较高，人均产量较低。而创志科技产品以沸腾制粒设备及湿法制粒设备为主，公司产品种类更为丰富，除沸腾制粒设备及湿法制粒设备外，仍有提升机、粉碎整粒机等生产周期较短的产品，故人均产量高于创志科技。

（四）直接人工及制造费用中人工成本的核算真实、准确、完整

公司直接人工主要核算生产车间直接从事产品生产人员的职工薪酬，制造费用中人工成本主要核算生产管理人员以及非直接从事产品生产的辅助人员的职工薪酬，每月由人力资源部门根据生产人员实际工资情况进行汇总，并经审批确认后提交财务部门，财务部门按照制定的财务核算办法进行直接人工和制造费用的归集和分摊。报告期内公司计入直接人工和制造费用的人员数量变动、人均薪酬、直接人工占比及人均产出量不存在异常，发行人直接人工及制造费用中人工成本的核算真实、准确、完整。

五、说明产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定；成本核算和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性

（一）说明产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定

1、产品成本的核算流程和方法

公司主要采用“以销定产”的生产模式，在综合考虑生产能力、原材料备货情况的基础上，结合订单交货期、需求量及运输时限等因素合理安排生产。产品成本核算流程如下：

（1）设备发货前生产环节的成本核算

生产部具体制定生产计划，采购部门根据生产计划向供应商下达采购订单，仓储部门安排原材料入库并制作入库单。生产部门根据物料清单和生产任务单数量生成领料单，经审批后进行生产领料，公司以客户订单下的明细产品形成相应的项目名称、成本对象及成本对象代码，ERP 系统根据生产领料单按成本

对象代码将直接材料成本自动归集至对应的成本对象中。

对于直接人工及制造费用的归集和分摊，公司采用精细化核算方式，对每笔工单的主要工序采用分步核算。公司各工序在产品和半成品间对生产成本进行归集、分摊。财务部门根据人力部门统计的考勤表及工资表，作为直接人工成本的依据，按各产品标准工时比重分摊至各生产工序中的在产品和完工产品；财务部门按照生产车间归集各道生产工序的制造费用，按照对应工序中完工产品的标准工时分摊至各产品；生产部办理生产完工入库后，ERP 系统自动结转完工产品入库成本。产成品发货后，转入“发出商品”科目，满足确认条件后，将“发出商品”转入“营业成本”。

（2）设备发货后的成本核算

①2020 年起，根据新收入准则要求，公司将与销售相关的运输费用计入营业成本，并直接归集至对应产品；

②设备到达客户现场后，安装调试人员因搬运、组装、连接、调试等工作而发生的职工薪酬、差旅费、吊装费等其他支出计入“安装成本”；

③产品验收完成，获取客户签字的调试确认单后，达到收入确认条件，将“运输成本”和“安装成本”转入“营业成本”。

2、直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法具体如下：

项目	成本归集	成本分摊
直接材料	按产品成本对象根据物料清单和生产任务单数量领料，直接材料发出采用月末一次加权平均法计价，产品对象根据实际领用材料清单直接归集到各个成本对象	直接材料成本根据实际领用材料清单直接归集至各个成本对象，不存在完工与在产品之间以及产成品之间分摊
直接人工	按生产车间归集生产人员的工资薪酬。人力部门每月核算与汇总车间生产工人工资，财务部门根据工资表归集直接人工成本	公司对各道工序产品制定了生产标准工时，按产品投入的标准工时比重分摊实际直接人工成本
制造费用	公司设置职工薪酬、折旧费、机物料消耗、水电费等二级明细科目，根据生产中心实际发生的制造费用归集上述成本	公司对各道工序完工产品制定了生产标准工时，按产品投入的标准工时比重分摊实际制造费用

项目	成本归集	成本分摊
加工费	加工费是指企业将部分生产工序委托外部供应商加工所产生的费用，由供应商按照公司要求加工后计入原材料成本，在原材料领用时直接归集至产品的材料成本	

对于符合收入确认条件的产品，按照产品类别、数量、对应出库月份根据月末一次加权平均法计算的产成品成本，相应结转主营业务成本。

公司建立了健全的生产成本核算内部控制制度，财务部设置专门成本核算岗位，利用 ERP 系统进行存货管理和成本核算。公司通过 ERP 系统对不同成本对象消耗的直接材料自动归集，按直接人工与制造费用分摊方法自动结转，有效保证产品生产成本核算的准确性；财务部每月末对成本归集表、成本分摊计算表、产成品成本明细表等进行复核，保证成本项目归集和分摊的准确性。

综上，报告期内，公司产品成本的核算流程和方法与公司业务流程匹配，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）成本核算和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性

1、成本核算的过程和控制的关键环节

产品生产成本主要为直接材料、直接人工及制造费用，其中：直接材料核算过程中关键控制点主要体现在原材料入库及生产领用出库，直接人工和制造费用核算关键控制点主要体现在费用的归集与分配。

（1）原材料入库及出库

生产部根据订单情况、生产计划及物料库存情况，提出采购申请，经审批后由采购部按流程进行采购；到货经检验合格后由仓库根据实际到货情况填写材料入库单并办理材料入库；采购部将采购合同、发票等相关单据进行核对并提交财务部；财务部将入库单、合同、发票等进行勾稽审核。

生产部门根据物料清单和生产任务单数量生成领料单，仓库根据经批准的生产领料单办理出库并在系统中记录；月末 ERP 系统根据记录出库数量和月末一次加权平均法计算的加权平均单价结转生产领料等各项出库成本；财务部根据 ERP 系统的各产品物料代码领料明细，汇总出每个产品物料代码的材料投入

成本，经财务会计复核后将各个产品物料代码的材料领用成本入账。公司成本核算及结转均需经过相关人员审批，职责不相容，岗位相分离。

（2）直接人工和制造费用的归集与分配

直接人工是指从事生产活动的人员工资、奖金、津贴等薪酬费用，人力资源部门每月核算与汇总车间生产工人工资，制造费用是指公司为生产产品而发生的各项间接费用，包括各生产部门为生产而发生的非直接生产人员的职工薪酬、固定资产折旧、水电费等。公司财务系统将直接人工与制造费用依据完工成品数量所对应的标准工时为权重进行分配，财务部每月末对成本归集表、成本分摊计算表等进行复核。

2、举例说明成本核算的规范性、准确性

以 2021 年 8 月份生产的 XLYJ21-0649 号生产订单为例，公司的成本核算过程如下：

（1）直接材料

月末，财务人员根据系统各材料的月末一次加权平均价格，对所有领料记录进行归集，其中直接领料出库为 5.15 万元列入该产品的“直接材料”项目。

（2）直接人工与制造费用的归集与分摊

公司采用精细化核算方式，对每笔工单的主要工序采用分步核算。公司各工序在产品和半成品对生产成本进行归集、分摊。在每道工序中，公司根据当月设备入库的标准工时比重，计算当月应分摊的制造费用和人工费用。以 XLYJ21-0649 号生产订单的组装工序为例，直接人工与制造费用的归集与分摊过程下表所示：

单位：万元

项目	备注	金额
当期组装人工分摊总额	A	119.78
当期组装工序制造费用分摊总额	B	96.53
2021 年 8 月组装总工时（小时）	C	28,383.72
设备工时（小时）	D	462.82
人工分摊金额	E=A*D/C	1.95
制造费用分摊金额	F=B*D/C	1.57

注：组装总工时与设备工时为标准工时。

（3）设备发货后成本

设备完工发货后，共计发生运费 0.07 万元，调试人员差旅费及工资费用 0.43 万元，调试消耗物料共计费用 0.15 万元，此类费用在发生时计入“发出商品”科目，待验收调试完成，结转至“营业成本”科目。

六、结合自身的运营模式，说明营业成本的核算及结转方法与同行业已上市公司存在的差异并分析合理性

公司产品发货时，按照产品类别、数量、出库月份根据月末一次加权平均法计算产成品成本，并转入“发出商品”科目，满足收入确认条件后，将“发出商品”转入“营业成本”。同行业可比公司营业成本的核算及结转方法如下：

公司名称	营业成本核算与结转方法
迦南科技	营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用。企业发出存货的成本计量采用月末一次加权平均法，包装物及低值易耗品采用一次摊销法摊销。
东富龙	营业成本包括直接材料、人工成本、制造费用。存货发出时原材料按加权平均法，库存商品和发出商品按个别认定法计价。包装物及低值易耗品采用一次摊销法摊销。
楚天科技	营业成本包括原材料、人工费用、制造费用、设计服务费及其他。本集团取得原材料、自制半成品、库存商品、发出商品及委托加工物资采用实际成本法计价，本集团发出存货采用月末一次加权平均法核算。
亚光股份	公司成本主要包括原材料、人工成本和制造费用。存货在取得时，按成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和其他成本，存货发出时按月末一次加权平均法计价。

公司营业成本核算及结转方法，与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内主要原材料收发存记录和主要能源耗用记录，对比主要原材料、能源的采购和使用情况，统计主要原材料的生产领用和对应产品的生产情况，分析勾稽关系及差异原因；访谈发行人成本核算人员，了解产品成本的核算流程和方法及相关内控措施及其有效性；

2、了解主要产品对应的主要原材料，分析各产品平均成本的变动原因；查阅同行业可比公司的招股说明书或定期报告，对比发行人与同行业可比公司主营业务成本按性质构成的差异，分析发行人主营业务成本按性质构成及变动的合理性；对主要原材料价格的变动对各产品平均成本及毛利率的影响进行敏感性分析；

3、了解报告期内计入直接人工和制造费用的人员数量及变动情况、部门构成，获取并计算可比上市公司生产人员的人均薪酬，对比分析人均薪酬、直接人工占比、人均产出值；核查直接人工及制造费用中人工成本的核算的真实性、准确性以及完整性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人报告期内各产品主要原材料、能源的采购情况与使用情况相匹配，主要材料投入与产品产量基本勾稽一致；

2、发行人主要产品的单位平均成本与同行业可比公司存在差异，主要系产品类型存在差异。发行人成本结构与同行业可比公司无明显差异；

3、发行人各产品平均成本变动受产品类型、客户选择配置不同以及材料价格变动影响，但因发行人根据确定的配置与客户进行报价，同时钢材市场价格透明，总体供应充分且不具备稀缺性，故原材料的价格合理波动不会对发行人平均成本及毛利率造成重大影响；

4、报告期内，发行人计入直接人工和制造费用的人员数量及变化情况、部门构成、人均薪酬变化合理，与发行人生产经营情况相匹配；报告期内，发行人生产人员平均工资低于同行业可比公司平均工资，主要是业务类型、地区差异等因素造成，发行人生产人员平均工资略高于当地的平均工资水平；报告期内，公司成本中直接人工占比与同行业可比公司不存在明显差异，人均产出值与同行业可比公司存在差异系产品类型不同；直接人工及制造费用中人工成本的核算具有真实性、准确性以及完整性；

5、发行人产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法符合《企业会计准则》的规定；

成本核算和控制的关键环节为原材料入库及生产领用出库及费用的归集与分配，发行人成本核算的具有规范性、准确性；

6、发行人营业成本核算及结转方法与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

八、对营业成本构成及变动的合理性、营业成本核算的合规性、报告期内营业成本的真实性、准确性、完整性进行核查并出具结论

（一）核查程序

针对营业成本构成及变动的合理性、营业成本核算的合规性、报告期内营业成本的真实性、准确性、完整性，我们执行了以下核查程序：

1、取得发行人原材料的进销存明细账，关注主要原材料采购价格变动情况，并与公开市场价格波动情况进行比较，分析其合理性；

2、取得并复核报告期各期产品成本明细表，分析各期主要产品成本构成，复核直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，分析变动的原因；

3、取得报告期各期的人员工资明细表，复核测算各期人工成本归集和分配情况，分析波动的原因及合理性；获取各期制造费用明细表，分析波动的原因和合理性；

4、取得公司各期主要产品销售明细，比对销售成本结转数量是否与销售数量、产品相符；结合毛利率变动情况，分析销售成本结转的及时性、准确性和完整性；

5、对主要供应商执行走访及函证程序，确认报告期内各期的交易金额、付款情况和期末余额，以验证发行人采购的真实性和准确性，报告期内，供应商回函金额占采购总额的比例分别为 80.45%、75.20%和 79.68%。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人营业成本构成及变动合理，营业成本核算合规，报告期各期营业成本真实、准确、完整。

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。

回复：

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：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	采购额占比	金额	采购额占比	金额	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）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

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（2021 年末）	行业地位	发行人报告期内采购金额（万元）	发行人采购金额占比
钢材类	温州市正顺不锈钢材料有限公司	2000-01-12	2004 年至今	600.00	约 1,164 万元	钢材类供应商，主要活跃于无锡钢材市场。	2,794.04	约 25%
	无锡维工钢业有限公司	2017-04-12	2017 年至今	100.00	约 500 万元		1,961.63	约 80%
	浙江均悦钢业有限公司	2014-04-21	2017 年至今	2,158.00	约 900 万元		580.33	约 5%
	温州青钢联众钢铁有限公司	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	杭州柏菲晓控制技术有限公司	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%
	杭州鸿信智能工程有限公司	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%
	上海朗瑞电子技术有限公司	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	1,000 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）等其他客户供货。	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（2021 年末）	行业地位	发行人报告期内采购金额（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	1,000 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	1,500 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%

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（603282.SH）

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，公司向无锡维工钢业有限公司采购金额分别为 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。

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。具体内容请参见本回复“问题 14、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”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

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：

单位：万元

供应商名称	采购内容	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，向浙江均悦和温州青钢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，公司向温州市正顺不锈钢材料有限公司和无锡维工钢业有限公司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。

② 2021 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：

单位：万元

供应商名称	采购内容	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	触摸屏、功能模块等	396.51	567.58	36.70
杭州鸿信智能工程有限公司	变频器	203.49	256.37	-
上海朗瑞电子技	差压计、风速计	132.06	115.65	-

供应商名称	采购内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
术有限公司	等仪器仪表			

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自动化工程有限公司合并计算。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）杭州柏菲晓与东电自动化

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，具体情况请详见本回复“问题 14、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”之相关内容。

（2）杭州鸿信智能工程有限公司

杭州鸿信智能工程有限公司是丹麦丹佛斯（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。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。

注 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）上海朗瑞电子技术有限公司

上海朗瑞电子技术有限公司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 年起向上海朗瑞电子技术有限公司直接采购。经过与其他供应商询比价，公司向上海朗瑞电子技术有限公司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
上海朗瑞电子技术有限公司	差压传感器	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，公司向上海朗瑞电子技术有限公司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。公司向上海朗瑞电子技术有限公司采购的风速计价格与其他供应商报价较为接近，差压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），品牌及型号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：

单位：万元

供应商名称	采购内容	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 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，公司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 2,000.00-4,000.00 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。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：

单位：万元

供应商名称	采购内容	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：

单位：元/只

采购内容	采购单价			供应商向其他客户的报价单
	2022 年	2021 年	2020 年	
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：

（一）2020 年与 2019 年比较情况

单位：万元

供应商名称	2020 年度			2019 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
1、钢材类					
温州市正顺不锈钢材料有限公司	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
无锡维工钢业有限公司	2	491.10		1	526.85
浙江均悦钢业有限公司	3	261.33	未发生变化。	3	320.10
2、电子电气类					
杭州柏菲晓控制技术有限公司	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	4	67.98

供应商名称	2020 年度			2019 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
			增长，主要供应商的次序发生变动。		

（二）2021 年与 2020 年比较情况

单位：万元

供应商名称	2021 年度			2020 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
1、钢材类					
温州市正顺不锈钢材料有限公司	1	872.21	未发生变化。	1	549.61
无锡维工钢业有限公司	2	724.08		2	491.10
浙江均悦钢业有限公司	3	262.17		3	261.33
2、电子电气类					
杭州柏菲晓控制技术有限公司	-	-	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
温州东电自动化系统工程有限公司	1	567.58		5	36.70
杭州鸿信智能工程有限公司	2	256.37		-	-
上海朗瑞电子技术有限公司	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

供应商名称	2021 年度			2020 年度	
	次序	金额	进入、退出、次序变动原因	次序	金额
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

单位：万元

供应商名称	2022 年度			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					
温州市正顺不锈钢材料有限公司	1	1,372.22	未发生变化。	1	872.21
无锡维工钢业有限公司	2	746.44		2	724.08
浙江均悦钢业有限公司	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	262.17
温州青钢联众钢铁有限公司	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
杭州鸿信智能工程有限公司	2	203.49		2	256.37
上海朗瑞电子技术有限公司	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）贸易有限公司	3	132.18		3	116.37
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

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，具体情况请详见本问题回复“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”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，仅与温州市正顺不锈钢材料有限公司、无锡维工钢业有限公司、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。公司向温州市正顺不锈钢材料有限公司、无锡维工钢业有限公司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：

单位：家、万元

期间	分层标准	供应商数量	采购金额合计	平均采购金额	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年度采购金额 10 万元以下层级，但采购金额和占比相对较低。报告期各期，年度采购金额在 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，年度采购额 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自动化系统工程有限公司、杭州鸿信智能工程有限公司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（浙江）有限公司，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：

单位：万元

供应商名称	采购金额	采购内容	新增原因
2021 年			
杭州鸿信智能工程有限公司	256.37	变频器	直接向电控设备零配件供应商采购
温州青钢联众钢铁有限公司	154.29	钢材	丰富采购渠道，开拓新供应商

供应商名称	采购金额	采购内容	新增原因
上海朗瑞电子技术有限公司	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
合计	**717.27**		
2022 年			
约书亚工业设计（浙江）有限公司	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
合计	**567.10**		

（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	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：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	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 年起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 年起，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、杭州鸿信智能工程有限公司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：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
东电自动化	396.51	567.58	36.70
杭州鸿信智能工程有限公司	203.49	256.37	-
上海朗瑞电子技术有限公司	132.06	115.65	-
上海赞国自动化科技有限公司	-	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**

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 年起，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

1、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。

2、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	2018/4/23	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%

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
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（浙江）有限公司	2021/4/25	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	2021/3/26	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	2022/4/1	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%

3、公司向新成立供应商的采购价格具有公允性

公司与上述新成立供应商之间交易价格公允，具体情况如下：

（1）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，具体情况请详见本问题回复“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”之相关内容。

（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 300L 沸腾干燥制粒机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（浙江）有限公司

2022 年，公司向约书亚工业设计（浙江）有限公司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（浙江）有限公司外，公司还向合肥归元医药科技有限公司采购料斗产品。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（浙江）有限公司	159.82	1.31	-	-	-	-
合肥归元医药科技有限公司	332.22	2.10	443.21	1.77	85.13	1.52

注：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。

由上表可知，公司向合肥归元医药科技有限公司采购料斗的价格呈逐年增长趋势，且高于约书亚工业设计（浙江）有限公司，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。具体内容请参见本题回复“九、（五）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”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	温州盛力不锈钢有限公司	15.14	2.80	0.10	2.74

采购内容	供应商名称	2022 年		2021 年	
		金额	单价	金额	单价
锈钢板	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

（一）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

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 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

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
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。

注 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造，加工费公允，具体测算情况请详见本题回复“九、（五）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”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是否完整纳入存货范围

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

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较低，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%
温州市鼎恒制药机械设备有限公司	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（浙江）有限公司	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，除温州市鼎恒制药机械设备有限公司外，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、与温州市鼎恒制药机械设备有限公司交易的背景、价格公允性

（1）交易背景

温州市鼎恒制药机械设备有限公司于 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分别为 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

公司交由温州市鼎恒制药机械设备有限公司加工的为料斗产品，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：

单位：元

项目	金额	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 2021 年平均加工费计算

注：2022 年，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，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。			
温州市鼎恒制药机械设备有限公司	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（浙江）有限公司	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，温州市鼎恒制药机械设备有限公司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、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、取得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、获取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、获取并检查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，对报告期内主要供应商采购交易进行核查，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，获取了供应商成立时间、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，我们认为：

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、报告期内主要供应商未发生重大变化，主要供应商的变动系发行人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；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，我们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占采购总额比例	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%

（二）核查意见

经核查，我们认为：

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。

回复：

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

1、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自动化工程有限公司（简称“杭州东电”）与温州东电自动化系统工程有限公司（简称“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。

相关主体的基本情况如下：

2、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	2014-04-04（已于 2021 年 12 月 13 日注销）
注册资本	100 万元人民币
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、杭州鸿信智能工程有限公司、上海朗瑞电子技术有限公司、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，设立时股东分别为王晓非和其父王国华，持股比例分别为 90.00%和 10.00%。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，具体情况请参见本题回复之“四、（一）、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”之相关内容。

3、温州东电的基本情况

（1）基本情况

项目	具体情况
成立日期	2007-02-09
注册资本	500 万元人民币
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：

时间	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
2007 年 2 月，公司设立	陈新楼	40.00	80.00%
	王晓非	10.00	20.00%
2019 年 8 月，第一次股权转让	陈新楼	23.50	47.00%
	杨作用	14.00	28.00%

时间	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
	汤海源	6.50	13.00%
	娄启龙	6.00	12.00%
2022 年 1 月，第一次增资（股东同比例增资）	陈新楼	235.00	47.00%
	杨作用	140.00	28.00%
	汤海源	65.00	13.00%
	娄启龙	60.00	12.00%
2022 年 8 月，第二次股权转让	杨作用	140.00	28.00%
	陈霞	135.00	27.00%
	汤海源	65.00	13.00%
	娄启龙	60.00	12.00%
	潘嫦嫦	50.00	10.00%
	朱国军	50.00	10.00%

4、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	2004-02-13
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，现不从事自动化控制设备的制造业务
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：

时间	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
2004 年 2 月，公司设立	陈新楼	51.00	51.00%
	黄湛铧	49.00	49.00%
2008 年 8 月，第一	陈新楼	80.00	80.00%

时间	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
次股权转让	王晓非	20.00	20.00%
2021 年 12 月，第二次股权转让	陈新楼	80.00	80.00%
	杨作用	20.00	20.00%
2022 年 1 月，第一次增资（股东同比例增资）	陈新楼	240.00	80.00%
	杨作用	60.00	20.00%
2022 年 8 月，第三次股权转让	陈新楼	240.00	80.00%
	罗旋	60.00	20.00%
2022 年 10 月，第二次增资（股东同比例增资）	陈新楼	800.00	80.00%
	罗旋	200.00	20.00%

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

1、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，就职于杭州东电自动化工程有限公司和温州东电自动化工程有限公司，担任技术部主管；2014 年 4 月至 2020 年 12 月，就职于杭州柏菲晓控制技术有限公司，担任总经理；2020 年 11 月至今，就职于杭州伊恩自动化工程有限公司，担任总经理。

2、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。

在上述背景下，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，提高了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，向杭州柏菲晓的采购额占同类型原材料的占比目标下降至 50%及以下。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。

3、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

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

1、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。

2、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。

3、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 年陈新楼对外转让温州东电所持股权后，以杭州东电为主体继续从事相关业务，公司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，向东电自动化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，杭州柏菲晓和东电自动化的具体采购情况如下：

单位：万元

供应商	采购内容	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**
东电自动化	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，向东电自动化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东电自动化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、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**

项目			2020 年			2019 年		
			单价	数量	金额	单价	数量	金额
	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。

注 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、公司向东电自动化采购电控设备零配件的价格具有公允性

报告期内，公司向东电自动化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%**	/

（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	向该供应商采购金额占比	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。

（3）公司向东电自动化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，公司还与上海赞国自动化科技有限公司（以下简称“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，具体情况请参见本题回复之“四、（一）、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”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、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、对杭州柏菲晓、温州东电进行访谈，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、与王晓非进行访谈，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、获取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、与发行人总经理进行访谈，了解发行人设立杭州伊恩的背景及商业合理性；

6、获取发行人与温州东电、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、获取并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、取得温州东电其关于银行流水的承诺函。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

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；

5、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。

问题 15.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内发行人主营业务毛利率分别为 50.76%、45.62%、46.62%，同行业可比公司毛利率平均值分别为 50.20%、44.83%、43.08%；

（2）发行人的营收规模、研发投入占比明显低于同行业可比公司，但 2021 年度发行人毛利率、净利率明显高于同行业可比公司。

请发行人：

（1）说明报告期内各类产品的平均销售价格，结合发行人产品的竞争优势说明主要产品价格与行业平均价格及变动趋势存在的差异并分析原因；

（2）说明 2021 年原材料价格上涨对发行人毛利率的影响程度，发行人对上下游供应商、客户的议价能力，其将原材料价格涨价的压力传导至下游客户的原理及过程；

（3）结合产品型号变化、单位价格及成本的变动情况等说明报告期内各主要产品毛利率变动的原因及合理性；

（4）结合行业竞争环境、公司的研发能力及技术先进性与同行业可比公司的对比情况等，说明报告期内尤其是 2021 年度发行人毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性；发行人主要产品毛利率是否存在下滑的风险；

（5）说明同类产品不同客户间的毛利率是否存在重大差异，同一客户不同年份确认的毛利率是否具有较大差异，如是，请说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内各类产品的平均销售价格，结合发行人产品的竞争优势说明主要产品价格与行业平均价格及变动趋势存在的差异并分析原因

（一）报告期内各类产品的平均销售价格

报告期内，公司主营业务收入按产品类别的构成如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制药整机	**25,798.56**	**88.52%**	**20,876.37**	**84.77%**	**16,410.03**	**85.90%**
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，其业务收入分别为 16,410.03 万元、20,876.37 万元和 25,798.56 万元，占主营业务收入的比重分别为 85.90%、84.77%和 88.52%。

报告期内，公司主要产品的平均销售价格如下：

单位：万元、万元/台

产品类型	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
制药整机	平均销售价格	32.09	27.69	25.17
	销售数量（台）	804	754	652
	收入	25,798.56	20,876.37	16,410.03
制药容器	平均销售价格	1.94	1.80	1.69
	销售数量（台）	550	736	559
	收入	1,068.50	1,326.28	946.79

注：配件及其他产品由于按客户需求进行搭配，其产品种类较多、规格及单位不一致，故其单位价格不具有可比性，未在上表列示。

报告期内，公司制药整机的总体销售单价稳中有升，主要受产品类型、规格型号差异及客户选择的配置影响，2022 年制药整机单价上升，主要系单价较高的包衣系列设备收入金额占比上升，且大规格包衣机的收入占比提高。公司制药容器平均销售价格基本保持稳定，小幅变化主要随主要原材料钢材的价格波动引起。

报告期内，公司制药整机各类产品平均销售价格明细如下：

单位：万元

产品类型	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
包衣系列	平均销售价格	51.03	43.30	45.66
	销售数量（台）	273	203	191
	收入	**13,930.32**	**8,789.44**	**8,721.25**
制粒系列	平均销售价格	28.20	29.30	19.50
	销售数量（台）	252	252	224
	收入	**7,105.58**	**7,382.46**	**4,368.01**
混合系列	平均销售价格	20.05	20.36	19.43
	销售数量（台）	122	114	102
	收入	**2,445.66**	**2,320.91**	**1,982.07**
辅助系列	平均销售价格	14.76	12.88	9.92
	销售数量（台）	157	185	135
	收入	**2,317.00**	**2,383.56**	**1,338.70**

1、包衣系列单价上升主要系大规格包衣机销量增加

报告期内，公司包衣系列平均销售价格明细如下：

单位：万元，万元/台（套）

规格	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	单价	收入	占比	单价	收入	占比	单价
150L 以下	3,112.76	22.35%	27.79	2,841.12	32.32%	29.91	2,572.26	29.49%	30.26
150-300L	5,068.91	36.39%	51.72	2,642.66	30.07%	47.19	2,521.38	28.91%	46.69
300L 以上	5,748.64	41.27%	91.25	3,305.66	37.61%	63.57	3,627.61	41.60%	69.76
合计	**13,930.32**	**100.00%**	**51.03**	**8,789.44**	**100.00%**	**43.30**	**8,721.25**	**100.00%**	**45.66**

由上表可知，包衣系列设备单价随着规格的上升而增加，主要系大规格的包衣系列设备消耗的材料更多，同时可选配置亦更多。2021 年包衣机单价下降，主要系 300L 以上大规格包衣系列设备的销售占比下降。2022 年 300L 以上包衣系列设备的销售占比增加，其中又以 600L 以上规格包衣系列设备的占比上升且购买该类设备的客户选配相对较高，故 300L 以上大规格包衣系列设备单价上升，拉高了 2022 年包衣系列设备的单价。

2、制粒系列价格波动主要受产品类型及客户选配影响

报告期内，公司制粒系列平均销售价格明细如下：

单位：万元、万元/台

规格	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	单价	收入	占比	单价	收入	占比	单价
沸腾制粒系列	3,986.88	56.11%	54.61	3,843.18	52.06%	60.05	2,009.87	46.01%	41.02
湿法制粒系列	2,147.39	30.22%	42.11	2,366.38	32.05%	43.03	1,416.86	32.44%	35.42
粉碎设备及整粒设备	939.63	13.22%	7.40	1,031.98	13.98%	7.94	941.28	21.55%	6.97
干法系列	31.68	0.45%	31.68	140.92	1.91%	46.97	-	-	-
合计	**7,105.58**	**100.00%**	**28.20**	**7,382.46**	**100.00%**	**29.30**	**4,368.01**	**100.00%**	**19.50**

报告期内，沸腾制粒系列设备、湿法制粒系列设备和干法制粒系列设备由于结构更为复杂，生产所需的材料以及组件更多，故其单位价格高于粉碎设备及整粒设备。报告期内，制粒系列设备价格波动，主要系产品类型组合变化以及客户选配的功能及组件变化影响。2021 年制粒系列设备单价上升，主要系沸腾制粒系列设备和湿法制粒系列设备因客户选配的功能及组件规格提高，总体单价较高。沸腾制粒系列设备和湿法制粒系列设备销售占比增加，也使得 2021 年制粒系列设备平均单价上升。2022 年，由于高规格配置设备的客户数量减少，沸腾制粒系列设备单价较 2021 年下降，制粒系列设备的平均销售单价随之下降。沸腾制粒系列设备和湿法制粒系列设备单价变动分析如下：

（1）沸腾制粒系列单价波动主要受客户选择配置不同影响

报告期内，沸腾制粒系列设备单价分别为 41.02 万元/台、60.05 万元/台和 54.61 万元/台。

2021 年公司销售的沸腾制粒系列设备单价上升，主要系惠氏制药有限公司、苏州开拓药业股份有限公司及仙乐健康科技（安徽）有限公司购买沸腾干燥制粒机共计 929.38 万元，该部分制粒系列设备配置及规格较高，平均每台单价超 200 万元，拉高了单价，剔除该部分影响后，沸腾制粒系列设备平均单价约 48.56 万元。其中惠氏制药有限公司自 2018 年苏州新厂正式投产后陆续扩大生产线，主要用于生产钙尔奇、善存系列产品，新厂预计每年能增加产能 38 亿片，新厂房注重环保设计和理念，关键生产设备都选择了自动化设备和具有高级工艺控制技术的设备。苏州开拓药业股份有限公司 2020 年将研发中心及产业化基地搬迁至苏州工业园，预计总投资 2 亿元，主要用于普克鲁胺和福瑞他恩等新

药的生产及其他药物研发。仙乐健康科技（安徽）有限公司马鞍山生产基地生产线已于 2021 年 1 月份投产，希望将马鞍山生产基地打造成以精益化、智能化、自动化为支柱的数字工厂。故上述客户在购买制粒设备时选配的功能及组件规格较高。

2022 年，上述高规格配置设备的客户数量减少，公司销售的沸腾制粒系列以常规类型为主，故产品单价较上一年度有所下降。

（2）湿法制粒系列设备单价上升主要系大规格型号的湿法制粒机销量增加

报告期内，公司湿法制粒系列设备销售单价分别为 35.42 万元/台、43.03 万元/台和 42.11 万元/台。2021 年湿法制粒机单价上升，主要系 200L 以上大规格的湿法制粒系列设备销售金额占比从 2020 年的 61.84%上升至 2021 年的 81.58%，规格较大的湿法制粒系列原材料消耗增加，单价较高。2022 年公司销售的湿法制粒系列设备单价与 2021 年基本保持稳定。

3、混合系列设备单价基本保持稳定

报告期内，混合系列设备平均销售价格分别为 19.43 万元、20.36 万元和 20.05 万元，平均价格基本保持稳定。

4、辅助系列价格波动主要受产品类型影响

报告期内，辅助系列设备平均销售价格分别为 9.92 万元、12.88 万元和 14.76 万元，报告期内，公司辅助系列设备单价呈现上升趋势。公司辅助系列设备主要包含清洗设备、提升设备等，相较于提升系列设备等其他辅助系列设备，清洗系列设备对电控设备及运输装置、热风循环系统等其他材料的需求更多，故产品的定价更高。报告期内，公司辅助系列中清洗系列设备销售比例逐年提升，拉高了辅助系列的平均销售价格。

（二）结合发行人产品的竞争优势说明主要产品价格与行业平均价格及变动趋势存在的差异并分析原因

同行业可比公司中，东富龙及楚天科技未披露细分产品的产品价格，而亚光股份产品类型与用途和发行人的固体制剂设备存在差异，产品价格不具有可比性。报告期内，公司与迦南科技及创志科技的平均销售价格如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	未披露	15.31	12.61
创志科技	114.52	117.02	76.21
本公司	19.84	14.90	14.33

注 1：数据来源可比上市公司的招股说明书、定期报告。同行业可比公司亦尚未披露 2022 年销售情况，故以 2022 年 1-6 月平均销售价格作为同行业可比公司数据进行对比。

注 2：迦南科技选用固体制剂设备系列平均销售价格进行对比分析，创志科技选用其流化床系列及湿法制粒系列平均销售价格进行对比分析，未包含其制药容器单价。

注 3：为与同行业公司统一口径，公司平均销售单价为制药整机与制药容器合计统计后的口径。

1、公司与迦南科技产品类型较为相似，低于创志科技

迦南科技的固体制剂设备业务在产品类型方面与发行人最为接近，故公司产品与迦南科技产品平均销售价格较为接近，且报告期内，两者平均销售价格均呈现上升趋势。

公司与迦南科技的销售单价均低于创志科技，一方面因产品结构影响，创志科技的销售收入集中于流化床系列、制粒生产线等核心产品，该等产品的单价较高，而公司与迦南科技的产品系列覆盖了辅助系列设备、制药容器等单价较低的产品，降低了平均销售单价。

另一方面，创志科技的流化床系列产品因产品设备类型差异，销售单价较高。报告期内，创志科技及发行人的流化床系列及湿法制粒系列产品单价对比明细如下：

单位：万元

主要产品	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
湿法制粒系列	创志科技	36.98	35.67	37.02
	发行人	42.11	43.03	35.42
流化床系列（沸腾制粒系列）	创志科技	200.15	164.58	113.22
	发行人	54.61	60.05	41.02

注：迦南科技近三年公开资料未披露具体产品线的价格情况，根据其招股说明书，2011 年至 2014 年 6 月，其湿法制粒产品的单价在 23.97 万元/台至 28.33 万元/台之间波动，沸腾干燥/制粒系列产品的单价在 35.08 万元/台至 41.50 万元/台之间波动。创志科技亦尚未披露 2022 年销售情况，故以 2022 年 1-6 月平均价格进行对比分析。

由上表可知，创志科技湿法制粒系列产品单价与发行人无明显差异，而流化床系列产品单价与发行人存在差异，主要系产品类型存在差异，具体原因如

下：

（1）流化床系列产品价格差异主要因产品类型不同引起

流化床系列产品主要分为以下三类，其具体功能与应用场景如下：

产品名称	具体功能	应用场景
沸腾干燥设备	干燥	应用于湿法制粒工艺，配合湿法制粒机使用，对湿法制粒机制得的湿颗粒进行干燥。 湿法制粒+沸腾干燥设备是应用最为广泛的制粒工艺，广泛应用于片剂、胶囊剂、颗粒剂产品生产。
沸腾制粒设备	制粒、干燥	应用于沸腾制粒工艺。利用单台设备完成制粒、干燥功能。不带包衣功能，作为一步制粒工艺设备，实现制粒工艺，主要用于片剂、胶囊、颗粒剂产品生产。
沸腾干燥制粒包衣机	制粒、干燥、包衣	应用于沸腾制粒、包衣工艺。单台设备即具备制粒、干燥、包衣三种功能。 在沸腾制粒机的基础上增加底喷功能，使设备可以完成制粒、干燥工序外，又具备包衣功能。需要使用底喷包衣功能的对象主要是微丸产品。

由上表可知，上述三款流化床主要产品的功能存在差异，具体应用场景与所对应的制药工艺路线亦存在区别，使得不同类型产品之间价格存在差异，其中，沸腾干燥制粒包衣机因功能更为丰富，单价较高。

公司所供应的流化床系列产品主要为沸腾干燥设备和沸腾制粒设备，另有部分沸腾干燥制粒包衣机的销售，但整体占比较低，沸腾干燥设备和沸腾制粒设备分别适用于湿法制粒工艺与沸腾制粒工艺，湿法制粒+沸腾干燥设备是应用最为广泛的制粒工艺，可广泛应用于片剂、胶囊剂、颗粒剂产品生产。

根据创志科技招股说明书披露，其“流化床制粒包衣机在同类产品中产销量名列前三。”流化床制粒包衣机即沸腾干燥制粒包衣机，单台设备所具备的功能更为全面，其配置的包衣功能能够使颗粒在沸腾制粒的过程中即完成薄膜包衣，需要使用底喷包衣功能的对象主要是微丸产品，多用于存在微丸包衣需求的制药工艺路线。因功能更为丰富，沸腾干燥制粒包衣机单价较高具有合理性。

因此，由于公司与创志科技主要供应的流化床系列产品具体类型存在区别，不同类型产品间的功能及应用场景之间存在差异，故流化床系列产品单价存在差异具有合理性。

（2）公司亦供应沸腾干燥制粒包衣机产品，其技术指标与创志科技无明显差异

报告期内，公司亦存在沸腾干燥制粒包衣机的生产与销售，公司与创志科技可实现的主要技术参数对比如下：

主要技术参数	创志科技	发行人
顶喷最大工作容积（制粒）	2,260L	1,800L
底喷最大工作容积（包衣）	1,105L	800L
温度控制范围	-10℃至 80℃	-10℃至 80℃
温度控制的精度	±1℃	±1℃
湿度控制的精度	±0.3g/m³	±0.3g/m³
风量控制的精度	±4%	±4%
包衣上膜率	＞98.50%	＞98.50%
包衣成品率	＞99.00%	＞99.00%
喷枪	外混式高速喷枪	外混式高速喷枪为基础，同时具备防滴液、自清洁功能
是否具在位自动清洗功能	具备	具备
最高防爆等级	12Bar	12Bar

注 1：创志科技主要技术参数主要来源其官方网站及公开信息披露；

注 2：以上技术参数为创志科技及发行人可达到的技术水平，但由于客户需求不同，并非一台设备同时包含上述所有技术参数。

由上表可知，在设备的单项技术指标方面，公司的技术参数与创志科技无明显差异。由于制药设备系根据客户的实际使用需求配置，最终成交价格受产品的实际产能、产品功能、配件成本等因素影响，定制化程度的不同会使得产品价格仍然存在差异。

2、其他同行业公司产品类型存在差异，且存在以系统集成方式供应的情形

东富龙和楚天科技以制药工艺系统为主，采用系统集成的生产组织方式，其公开信息披露的平均价格包含部分整套集成项目的单价，而公司产品以制药设备单机为主，故东富龙和楚天科技产品平均销售价格远高于公司产品平均销售价格，不具有可比性。公司拥有独立研发、生产固体制剂生产线的核心设备的能力，近年来，东富龙和楚天科技通过收购其他公司的方式亦开始从事部分固体制剂设备的生产，其中东富龙以制粒设备为切入点，楚天科技固体制剂设备以压片及包装相关设备为主，两者进入固体制剂设备生产的时间较晚，相关业务收入占比较小。

亚光股份的制药设备主要为过滤洗涤干燥机和清洗机设备，前者在制药领

域用于非无菌原料药中间体生产的过滤洗涤干燥工艺，后者主要用于胶塞、铝盖等药用包装材料的清洗，产品类型与用途和发行人的固体制剂设备存在差异，故平均销售价格存在差异。

二、说明 2021 年原材料价格上涨对发行人毛利率的影响程度，发行人对上下游供应商、客户的议价能力，其将原材料价格涨价的压力传导至下游客户的原理及过程

（一）说明 2021 年原材料价格上涨对发行人毛利率的影响程度

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	采购额占比	金额	采购额占比	金额	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%**

报告期内，公司主要原材料为钢材类、电子电气类、机电设备类及液压气动类原材料，合计占采购金额的比例分别为 72.44%、72.39%和 72.29%。其中电子电气类、机电设备类及液压气动类原材料系为满足客户的定制化需求配置，公司需要根据不同订单的采购需求进行询价采购，故其单价波动具有偶然性，而此类设备的选配在销售合同签订前已与客户充分沟通，公司再根据确定的配置与客户进行报价，故此类原材料的价格上涨对产品毛利率的影响较小。

公司钢材类原材料主要随大宗商品市场价格波动，其价格波动将对毛利率产生影响。报告期内，分别模拟钢材平均价格上升 5%、10%和下降 5%、10%对公司主营业务毛利率的影响，情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
原材料占成本比例①	71.15%	70.90%	68.39%
钢材占原材料占比②	26.41%	24.25%	24.04%
钢材占成本比例③=①*②	18.79%	17.19%	16.44%
若钢材平均价格上升 10%：	**10.00%**	**10.00%**	**10.00%**
单位成本变动④=③*10%	1.88%	1.72%	1.64%
实际毛利率	45.80%	46.54%	46.25%
模拟后毛利率	44.78%	45.62%	45.37%
毛利率变动	**-1.02%**	**-0.92%**	**-0.88%**
若钢材平均价格上升 5%：	**5.00%**	**5.00%**	**5.00%**
单位成本变动④=③*5%	0.94%	0.86%	0.82%
实际毛利率	45.80%	46.54%	46.25%
模拟后毛利率	45.29%	46.08%	45.81%
毛利率变动	**-0.51%**	**-0.46%**	**-0.44%**
若钢材平均价格下降 5%：	**-5.00%**	**-5.00%**	**-5.00%**
单位成本变动④=③*-5%	-0.94%	-0.86%	-0.82%
实际毛利率	45.80%	46.54%	46.25%
模拟后毛利率	46.31%	47.00%	46.69%
毛利率变动	**0.51%**	**0.46%**	**0.44%**
若钢材平均价格下降 10%：	**-10.00%**	**-10.00%**	**-10.00%**
单位成本变动④=③*-10%	-1.88%	-1.72%	-1.64%
实际毛利率	45.80%	46.54%	46.25%
模拟后毛利率	46.82%	47.46%	47.14%
毛利率变动	**1.02%**	**0.92%**	**0.88%**

由上表可知，假设 2022 年的主营业务收入、直接人工、制造费用及其他成本保持不变，钢材价格波动对主要产品毛利率会产生一定影响，钢材平均价格上涨 5%和 10%，则导致公司主营业务毛利率分别下降约 0.51 个百分点和 1.02 个百分点。通过上述敏感性分析可知，钢材价格波动对公司毛利率具有一定的影响。但因公司产品毛利亦受产品类型以及客户选择的配置不同影响，而钢材总体供应充分且不具备稀缺性，故钢材价格合理波动不会对发行人经营业绩造成重大影响。

（二）发行人对上下游供应商、客户的议价能力，其将原材料价格涨价的压力传导至下游客户的原理及过程

公司的销售定价方式包括招投标定价和协商定价两种方式。公司结合原材料等投入成本加上合理的利润空间确定基础价格，再结合市场竞争情况、采购数量、客户信用和客户接受水平等因素进行投标报价或协商定价。

1、定制化材料的价格一般在与客户签订合同前已向供应商询价确认，该因素在产品报价中予以考虑

对于电子电气类、机电设备类及液压气动类原材料，为满足客户的定制化需求配置，公司需要根据不同订单的采购需求进行询价采购，并与相应供应商确定采购价格。公司在与客户售前沟通过程中已和对应定制化材料的供应商进行充分的沟通，根据与供应商确定的配置与价格向客户进行报价，从而实现向下游客户转嫁将该类材料涨价成本。

2、公司对于通用类原材料会留存安全库存，且短期内材料价格波动有限，签订合同后的原材料涨价对公司毛利率影响较小

对于钢材类原材料，公司暂未就原材料价格大幅波动同客户约定相应的价格调整机制，若钢材市场价格在签订合同后迅速上涨，将对公司毛利率产生一定影响。由于公司开始排产后，所涉及的主要原材料采购一般会在 2 个月内完成，短时间内钢材价格一般不会大幅上涨，且公司对于钢材类通用原材料通常会留存 1-2 个月左右的安全库存，能够有效减少合同签订后、生产过程中原材料价格上涨影响。此外，钢材类材料系大宗商品，市场供应充足，公司可根据需求在市场价格较低时进行备货，从而进一步降低原材料价格波动的影响。

三、结合产品型号变化、单位价格及成本的变动情况等说明报告期内各主要产品毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务毛利率具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
制药整机	25,798.56	88.52%	46.56%	20,876.37	84.77%	47.24%	16,410.03	85.90%	46.89%

项 目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
制药容器	1,068.50	3.67%	39.32%	1,326.28	5.39%	40.51%	946.79	4.96%	41.27%
配件及其他产品	2,275.73	7.81%	41.49%	2,423.07	9.84%	43.82%	1,747.44	9.15%	42.99%
合 计	**29,142.80**	**100.00%**	**45.90%**	**24,625.73**	**100.00%**	**46.54%**	**19,104.25**	**100.00%**	**46.25%**

报告期内，公司产品毛利率主要受制药整机毛利率变动影响。报告期内，公司主要产品单位价格及单位成本情况如下：

单位：万元

主要产品	项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动	金额	变动	金额
制药整机	单位价格	32.09	15.88%	27.69	10.01%	25.17
	单位成本	17.15	17.37%	14.61	9.28%	13.37
	毛利率	46.56%	/	47.24%	/	46.89%
制药容器	单位价格	1.94	7.93%	1.80	6.51%	1.69
	单位成本	1.18	10.17%	1.07	7.78%	0.99
	毛利率	39.32%	/	40.51%	/	41.27%

注：配件及其他产品由于按客户需求进行搭配，其产品种类较多、规格及单位不一致，故其单位价格及单位成本不具有可比性，未在上表列示。

公司报告期内主营业务毛利率分别为 46.25%、46.54%和 45.90%，基本保持稳定。

其中 2022 年公司主营业务毛利率较 2021 年下降，主要系：①公司于 2021 年 3 月搬迁至新厂房后，厂房及新增机器设备的折旧增加，2021 年及 2022 年营业成本中折旧及摊销金额分别为 336.62 万元及 564.87 万元，分别占主营业务收入比例为 1.37%及 1.94%，折旧及摊销金额占主营业务收入上升 0.57 个百分点；②2022 年销售的制粒系列设备毛利率受客户选配影响，大金额采购高端选配设备的客户数量减少，此类设备毛利率总体较高，使得公司制粒系列毛利率有所下降。

报告期内，公司主要产品毛利率变动分析具体如下：

（一）制药整机毛利率变动分析

报告期内，公司各系列制药整机产品的毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
包衣系列	13,930.32	54.00%	50.76%	8,789.44	42.10%	50.83%	8,721.25	53.15%	50.38%
制粒系列	7,105.58	27.54%	41.19%	7,382.46	35.36%	44.48%	4,368.01	26.62%	41.74%
混合系列	2,445.66	9.48%	43.87%	2,320.91	11.12%	47.15%	1,982.07	12.08%	46.81%
辅助系列	2,317.00	8.98%	40.65%	2,383.56	11.42%	42.61%	1,338.70	8.16%	41.04%
合计	**25,798.56**	**100.00%**	**46.56%**	**20,876.37**	**100.00%**	**47.24%**	**16,410.03**	**100.00%**	**46.89%**

报告期内，公司制药整机毛利主要来源于包衣系列设备及制粒系列设备，各类型产品具体毛利率变动具体情况如下：

1、包衣系列设备

报告期内，包衣系列设备单位价格及单位成本情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格	51.03	17.85%	43.30	-5.18%	45.66
单位成本	25.13	18.04%	21.29	-6.04%	22.66
毛利率	50.76%	/	50.83%	/	50.38%

报告期内，公司包衣系列主要规格产品明细如下：

单位：万元

规格	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
150L 以下	3,112.76	22.35%	46.07%	2,841.12	32.32%	50.07%	2,572.26	29.49%	49.14%
150-300L	5,068.91	36.39%	47.75%	2,642.66	30.07%	47.36%	2,521.38	28.91%	47.33%
300L 以上	5,748.64	41.27%	55.95%	3,305.66	37.61%	54.26%	3,627.61	41.60%	53.38%
合计	**13,930.32**	**100.00%**	**50.76%**	**8,789.44**	**100.00%**	**50.83%**	**8,721.25**	**100.00%**	**50.38%**

报告期内，公司包衣系列设备毛利率分别为 50.38%、50.83%和 50.76%。报告期内，公司包衣系列设备毛利率基本保持稳定。发行人包衣系列毛利率保持稳定主要得益于发行人在包衣系列设备具有较高的附加值，在细分市场具有较为领先的行业地位，故公司在报价时具有较强的议价能力。发行人 2022 年 150L 以下包衣系列设备毛利率下降主要受客户选配影响，而 2022 年毛利率较高的 300L 以上包衣系列设备收入占比上升，使得包衣系列设备毛利率保持稳定。

大规格包衣系列设备定制化程度更高，客户选配的空间更大，对设备的技术要求更高，故其毛利率更高。而大规格包衣系列设备收入增加，亦代表着公司销售的包衣系列设备亦向着自动化、智能化程度更高的方向发展。

2、制粒系列设备

报告期内，制粒系列设备单位价格及单位成本情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格	28.20	-3.75%	29.30	50.23%	19.50
单位成本	16.58	1.97%	16.26	43.16%	11.36
毛利率	41.19%	/	44.48%	/	41.74%

报告期内，公司制粒系列主要产品类型收入毛利率明细如下：

单位：万元

规格	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
沸腾制粒系列	3,986.88	56.11%	40.08%	3,843.18	52.06%	42.38%	2,009.87	46.01%	40.72%
湿法制粒系列	2,147.39	30.22%	48.38%	2,366.38	32.05%	52.71%	1,416.86	32.44%	50.76%
粉碎设备及整粒设备	939.63	13.22%	29.32%	1,031.98	13.98%	31.87%	941.28	21.55%	30.32%
干法系列	31.68	0.45%	44.43%	140.92	1.91%	56.14%	-	-	-
合计	**7,105.58**	**100.00%**	**41.19%**	**7,382.46**	**100.00%**	**44.48%**	**4,368.01**	**100.00%**	**41.74%**

由上表可知，2021 年公司制粒系列设备毛利率上升，主要系毛利率较高的沸腾制粒系列设备销售占比上升。2022 年公司制粒系列设备毛利率下降，主要系沸腾制粒系列设备及湿法制粒系列设备因产品规格及客户选配的影响，毛利率下降。其中，沸腾制粒系列设备及湿法制粒系列毛利率变动分析如下：

（1）沸腾制粒系列设备

报告期内，沸腾制粒系列设备单位价格及单位成本情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格	54.61	-9.06%	60.05	46.40%	41.02
单位成本	32.72	-5.43%	34.60	42.31%	24.31

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
毛利率	40.08%	/	42.38%	/	40.72%

2021 年公司沸腾制粒系列设备新增了惠氏制药有限公司、仙乐健康科技股份有限公司及北京四环科宝制药股份有限公司等多家采购量较大的客户，且配置较高，拉高了沸腾制粒系列设备单价及毛利率。2022 年，公司销售的沸腾制粒系列设备中，高端选配的大金额采购客户数量较少，故沸腾制粒系列设备单价下降，毛利率有所下降。

（2）湿法制粒系列设备

报告期内，湿法制粒系列设备单位价格及单位成本情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
单位价格	42.11	-2.14%	43.03	21.47%	35.42
单位成本	21.74	6.83%	20.35	16.67%	17.44
毛利率	48.38%	/	52.71%	/	50.76%

2021 年度由于客户需求的大规格湿法制粒系列设备的销售占比增加，单位价格较 2020 年上升，且该类客户对设备的技术要求及配置较高，使得湿法制粒系列设备毛利率在 2021 年上升。2022 年，公司湿法制粒系列设备毛利率下降，主要系当年湿法制粒系列设备新增江苏恒瑞医药股份有限公司及福安药业（集团）股份有限公司，以上客户厂房结构较为复杂，为适配于客户的厂房构造，公司对其销售的湿法制粒系列设备在原方案基础上，额外配置了较多的管道、操作平台等辅助材料，由于上述辅助材料的附加值低，故订单材料成本上升的同时，毛利率有所下降。

（二）制药容器毛利率变动分析

公司制药容器主要包括料斗、周转桶及搅拌罐等，报告期内，公司制药容器毛利率分别为 41.27%、40.51%和 39.32%。其中，搅拌罐等罐类产品可作为包衣设备的内部容器使用，公司对其生产工艺纯熟，故公司对罐类产品的成本控制较好，毛利率方面高于料斗、周转桶等产品。报告期内，伴随对夹式料斗

混合机等产品收入增长，因该等产品需配套料斗一并销售，公司料斗产品的收入亦持续增长，毛利率较高的罐类产品销售收入占制药容器销售收入的比例分别为 23.17%、17.72%和 16.78%，占比下降，使得制药容器的整体毛利率呈下降趋势。2022 年，由于折旧费用增加，亦使得制药容器毛利率进一步下降。

（三）配件及其他设备

报告期各期，公司配件及其他产品毛利率分别为 42.99%、43.82%和 41.49%。报告期内，配件及其他产品毛利率下降，主要系向公司大金额采购配件产品的客户数量变多，对于该等批量采购的客户，公司在销售时给予了一定价格优惠，故报告期内的产品毛利率有所下降。2022 年，公司配件及其他产品毛利率有所下降，主要系 2021 年境外客户 LABORATORIOS VIJOSA S.A.DE.C.V 及 PLASTIFAR,C.A.客户因部分设备改造而采购较多配件，由于原有设备系从境外采购，故对配件适配性要求较高，同时由于该部分产品报价对标境外供应商，故该订单报价及毛利率较高，2022 年公司销售配件金额较小，客户较为分散，且产品中布袋、硅胶封条及软管接头等价值较低的配件较多，故毛利率有所下降。

四、结合行业竞争环境、公司的研发能力及技术先进性与同行业可比公司的对比情况等，说明报告期内尤其是 2021 年度发行人毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性；发行人主要产品毛利率是否存在下滑的风险

（一）结合行业竞争环境、公司的研发能力及技术先进性与同行业可比公司的对比情况等，说明报告期内尤其是 2021 年度发行人毛利率、净利率高于同行业可比公司的原因及合理性

1、公司净利率较高主要系同行业可比公司其他业务毛利率较低

报告期内，公司与同行业可比公司的综合毛利率及净利率对比情况如下：

公司名称	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	综合毛利率	可比业务毛利率	净利率	综合毛利率	可比业务毛利率	净利率	综合毛利率	可比业务毛利率	净利率
迦南科技	33.39%	38.24%	10.06%	29.54%	42.01%	8.27%	28.86%	41.18%	7.69%
东富龙	42.17%	35.49%	17.58%	46.10%	42.67%	21.14%	41.76%	46.49%	17.78%

公司名称	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	综合毛利率	可比业务毛利率	净利率	综合毛利率	可比业务毛利率	净利率	综合毛利率	可比业务毛利率	净利率
亚光股份	**35.53%**	**40.52%**	**18.11%**	38.82%	44.56%	19.16%	40.99%	46.82%	19.69%
创志科技	51.32%	51.32%	27.47%	57.41%	57.41%	30.01%	58.59%	58.59%	26.90%
可比公司平均值	**40.60%**	**41.39%**	**18.31%**	**42.97%**	**46.66%**	**19.65%**	**42.55%**	**48.27%**	**18.02%**
本公司	**45.80%**	**45.90%**	**23.37%**	**46.42%**	**46.54%**	**21.44%**	**46.21%**	**46.25%**	**16.50%**

注 1：同行业可比公司中，发行人未与楚天科技进行毛利率比较，主要因楚天科技的固体制剂业务主要通过其境外子公司 Romaco 集团开展，境外主体经营成本较高，与发行人毛利率不具有可比性；

注 2：同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年毛利率情况，故以 2022 年 1-6 月毛利率作为同行业可比公司全年数据进行分析。迦南科技 2022 年半年度报告毛利口径发生变化，将固体制剂设备业务、粉体工艺设备系列业务及中药提取设备系列业务合并为口服固体制剂设备及智能工厂业务进行披露，故上表中迦南科技 2022 年可比业务毛利率为固体制剂设备业务、粉体工艺设备系列业务及中药提取设备系列业务合并后毛利率。而迦南科技 2020 年至 2021 年可比业务毛利率为固体制剂设备业务毛利率。

如上表所示，同行业可比公司 2021 年及 2022 年净利率低于发行人，主要系同行业可比公司除固体制剂设备外的其他业务毛利率较低，拉低了同行业可比公司综合毛利率，从而使得其净利率较低。其中，迦南科技在上市后拓展了仓储物流业务，该部分业务报告期内毛利率约为 12%，拉低了迦南科技的综合毛利率及净利率；亚光股份除制药设备业务外，仍从事节能环保设备业务，其节能环保设备业务 2021 年毛利率为 33.68%，拉低了亚光股份的综合毛利率及净利率。

2、公司与同行业可比公司的毛利率对比分析

为增加公司与同行业可比公司的数据可比性，自同行业可比公司的公开资料中挑选毛利率时，迦南科技的数据选自其固体制剂设备系列业务，东富龙毛利率选自其口服固体单机及系统业务的毛利率，亚光股份毛利率选自其制药装备业务进行对比分析。但由于同行业可比公司在公开资料中未披露具体产品类型的销售情况及毛利率水平，故选取其可比业务的总体毛利率进行比较。

报告期内，公司与同行业可比公司的可比业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
迦南科技	38.24%	42.01%	41.18%
东富龙	35.49%	42.67%	46.49%

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
亚光股份	**40.52%**	44.56%	46.82%
创志科技	51.32%	57.41%	58.59%
同行业可比公司可比业务毛利率平均值	**41.39%**	**46.66%**	**48.27%**
公司主营业务毛利率	**45.90%**	**46.54%**	**46.25%**

数据来源：同行业可比公司公告的定期报告或招股说明书；

注：同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年主要产品毛利率情况，故以 2022 年 1-6 月毛利率作为同行业可比公司全年数据进行分析。迦南科技 2022 年半年度报告毛利口径发生变化，将固体制剂设备业务、粉体工艺设备系列业务及中药提取设备系列业务合并为口服固体制剂设备及智能工厂业务进行披露，故上表中迦南科技 2022 年可比业务毛利率为固体制剂设备业务、粉体工艺设备系列业务及中药提取设备系列业务合并后毛利率。而迦南科技 2021 年可比业务毛利率为固体制剂设备业务毛利率。

（1）2022 年同行业可比公司毛利率下降原因

①迦南科技毛利率下降系披露口径发生变化，统一口径后毛利率波动较小，变动趋势与公司一致

迦南科技 2022 年半年度报告毛利口径发生变化，将固体制剂设备业务、粉体工艺设备系列业务及中药提取设备系列业务合并为口服固体制剂设备及智能工厂业务进行披露。而迦南科技 2020 年至 2021 年可比业务毛利率为固体制剂设备业务毛利率，迦南科技 2021 年粉体工艺设备系列业务毛利率为 31.41%，低于其固体制剂设备毛利率。若按 2022 年半年度报告统计口径，迦南科技 2021 年度与 2022 年 1-6 月该类业务毛利率分别为 39.86%和 38.24%，2022 年 1-6 月下降 1.62 个百分点，与公司主营业务毛利率变动趋势一致。

②东富龙固体制剂设备业务处于业务拓展期，收入快速增长，毛利率出现了一定波动

2022 年 1-6 月东富龙固体制剂设备业务收入为 6,818.71 万元，较去年同期增长约 109.71%，业务规模迅速扩大，同时，固体制剂设备业务毛利率出现了一定波动。相较之下，公司业务收入保持稳健增长，毛利率亦保持了相对稳定。

（2）报告期内，公司产品毛利率略高于同行业可比公司的原因

报告期内，公司产品毛利率略高于同行业可比公司，具体原因分析如下：

① 包衣设备是公司的优势产品，毛利率水平较其他产品更为突出

发行人 2003 年 4 月成立，在行业内较早开始包衣系列设备的研制、生产和

销售，公司在长期的生产经营活动中积累了丰富的包衣系列设备研发制造和固体制剂包衣生产工艺经验，积累了良好的品牌声誉和市场口碑，并形成了一定的先发优势。

发行人的先发优势主要体现在公司在包衣系列设备及包衣工艺方面具备丰富的技术积累与沉淀，依托于深耕多年的行业经验和广泛的客户资源，再每一次给客户提供服务的过程中，发行人不断克服各类包衣工艺问题以及包衣设备方面问题，从而积累了丰富的包衣技术解决方案，并可根据包衣方案提供合适的工艺设备。通过将包衣工艺优化服务融入产品，公司不仅为客户提供包衣系列设备，更在提供设备的同时对客户的包衣工艺提供了实验、改良等服务，提高了产品价值，从而进一步巩固了自身优势产品的盈利能力。相较于同行业可比公司，公司在包衣系列设备领域具有较高的行业地位，公司包衣系列设备已取得“浙江制造”认证，并被认定为浙江省优秀工业新产品。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。

在包衣设备这一细分领域，公司的竞争地位领先于同行业可比公司，在报价时亦能享有一定的品牌溢价，毛利率相对较高。在具体产品结构方面，公司与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	产品类别
公司	包衣系列、制粒系列、混合系列、辅助系列
迦南科技	基本覆盖固体制剂设备的整线生产工艺流程
东富龙	湿法制粒机、流化床、制药容器等
亚光股份	过滤洗涤干燥机、清洗机等

由上表可知，公司与同行业可比公司在产品结构方面的最大区别在于仅有发行人以包衣设备作为其主要产品。除迦南科技外，其他可比公司所供应的产品类别不包含包衣设备，而迦南科技的包衣设备占其总体业务的比例相对较低。而在制粒设备产品方面，公司与迦南科技、东富龙均具备多种制粒设备的供应能力，且相关产品的收入均已达到一定规模。因此，从具体产品结构角度，公司的包衣设备较同行业可比公司具有较为领先的行业地位。

② 发行人包衣系列设备制造工艺成熟，成本控制较好

发行人在包衣设备领域深耕已久，具备丰厚的制造经验。包衣设备系公司的优势产品，生产工艺成熟度高，同时多年的包衣系列设备制造经验已帮助公司形成了一支成熟、稳定、专业的生产团队，对包衣系列设备的质量控制及成本控制均具有较高水平，从而保证了发行人包衣系列设备的毛利率保持在较高的水平。

③ 包衣设备拉动公司总体固体制剂设备业务毛利率的提升

公司的包衣系列设备作为起步时间早、行业地位领先的产品类别，是各类产品中毛利率相对较高的产品，且收入占比亦相对较高，报告期内收入占比保持在 40%以上。而同行业可比公司的包衣系列设备收入占比小，包衣系列设备作为公司的主要产品，是公司固体制剂设备业务毛利率相对较高的主要原因。

除包衣系列设备外，公司其他产品类别主要包括制粒系列、混合系列等，与迦南科技、东富龙的产品结构较为接近。剔除包衣系列设备后，公司报告期内主营业务的平均毛利率分别为 42.78%、44.16%和 41.45%，与同行业公司可比业务的毛利率基本一致。

④ 公司专注于固体制剂设备业务，不同公司在各自细分领域具备比较优势

公司在行业内较早开始包衣系列设备的研制、生产和销售，在长期的生产经营活动中积累了丰富的包衣系列设备研发制造和固体制剂包衣生产工艺经验，积累了良好的品牌声誉和市场口碑，并已成为行业内专业生产固体制剂设备的著名厂商，所以在固体制剂设备，尤其是包衣设备领域具备较强的竞争优势和议价能力。

同行业可比公司的产品种类较为丰富，在各自的细分领域具备比较优势，同行业可比公司存在其他优势产品毛利率高于固体制剂设备业务的情形。如东富龙，其 2021 年度各类型业务收入及其毛利率情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	产品类别	收入金额	收入占比	毛利率	备注
东富龙	注射剂单机及系统	138,136.74	32.95%	47.43%	
	生物工程单机及系统	90,682.90	21.63%	58.76%	
	口服固体单机及系统	11,084.99	2.64%	42.67%	可比业务
	制造业合计	418,860.36	99.91%	46.12%	

由上表可知，东富龙业务以注射剂单机及系统与生物工程单机及系统为主，其主要产品的毛利率相较其他产品更高，公司为加强数据可比性，仅与其口服固体单机及系统毛利率进行比较。相比之下，公司专注于固体制剂设备业务，在细分领域具备一定的比较优势，毛利率水平较高具有合理性。

（二）发行人主要产品未来毛利率持续下滑的风险较小

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 46.25%、46.54%和 45.90%，毛利率存在一定波动，报告期内，公司毛利率保持稳定。未来，公司主要产品的毛利率持续下滑的风险较小，具体分析如下：

1、制药设备行业发展前景广阔，且下游大型制药企业对于制药设备的品质要求更高，价格敏感度相对较低

近年来，受益于医药行业的政策变革，推动医药行业及配套制药设备行业蓬勃发展，制药装备行业集中度亦随之提升，对于公司等制药装备行业的头部企业，市场空间有望随着中小企业的退出而进一步扩大，公司有望凭借其可靠的产品品质和市场竞争力，在包衣设备等核心工艺设备产品类别维持较高的报价和毛利率水平。

在产品定价方面，发行人产品销售时一般需要经过与同行业公司的竞争，以招投标、竞争性谈判形式取得订单，合同价格受到多方面影响，不同类型产品的报价水平亦存在差异。但由于公司产品主要用于制药行业，药品关乎人体生命健康，制药企业将持续受到监管机构与社会公众的关注，因此，大中型制药企业对价格的敏感度较低，产品的性能、技术标准等方面是其设备采购时更为关注的重点。

2、公司已具备较强的市场竞争地位，并通过配套服务提高了产品附加价值

公司主营业务为固体制剂设备的研发、生产和销售，经过多年的行业深耕，公司具备了丰富的行业经验，已成为行业内专业生产固体制剂设备的著名厂商。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。在优势产品包衣设备的销售方面，公司已连续多年取得了出色的市场份额。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，具备较好的市场地位。

此外，在提供制粒、包衣等工艺设备时，公司通过深度参与制药生产线的售前售后环节，为客户提供工艺技术优化与工程布局建议，帮助客户提高生产效率，保障药品质量。通过丰富的增值服务，公司能够有效提高产品的附加价值，是公司产品保持较高毛利率的有力支撑。

3、原材料供应充足，公司定制化的经营模式亦可实现部分采购成本的转移

在材料成本方面，公司的主要材料包括钢材、电子电气类、机电设备类及液压气动类原材料。其中，针对为满足客户的定制化需求而配置的电子电气类、机电设备类及液压气动类原材料，公司会在售前即与对应的供应商确定采购价格，并根据采购成本向客户进行报价，从而实现材料成本向客户的转移。针对钢材等通用类原材料的采购成本波动，由于钢材占成本的比重总体有限，钢材价格波动对毛利率的影响较小，且钢材总体供应充分且不具备稀缺性，故钢材价格合理波动不会对发行人经营业绩造成重大影响。

针对上述情况，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”中披露了原材料价格波动风险和毛利率波动风险。

综上，制药设备行业发展前景广阔，客户出于对制药设备技术标准的重视，对设备价格的敏感度相对较低；公司通过提供大量增值服务，赋予了制粒、包衣等工艺设备产品较高的附加值，核心工艺设备产品有望维持较高的报价和毛利率水平；公司上游原材料供应充足，且定制化的经营模式使得公司可结合最新采购成本向客户进行报价，实现部分采购价格变动的转移。因此，发行人未来毛利率持续下降的风险较小。

五、说明同类产品不同客户间的毛利率是否存在重大差异，同一客户不同年份确认的毛利率是否具有较大差异，如是，请说明原因及合理性

同类产品不同客户间的毛利率不存在重大差异，同一客户不同年份确认的毛利率不具有较大差异。本问题的回复内容已申请豁免公开披露。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、取得发行人收入成本明细表，分析销售单价、销售数量对营业收入、主营业务收入变动的影响，分析主要产品成本构成，以及单位成本变化原因情况；

2、查阅可比上市公司招股说明书、定期报告等资料，了解可比上市公司主要产品毛利率及其变动情况，将发行人与可比公司的产品类型、应用领域等方面进行对比，分析相关毛利率的差异情况；

3、计算发行人的毛利率波动情况，并根据收入及成本的变动分析毛利率波动的原因及合理性；

4、获取有关钢材价格的公开信息，分析发行人的钢材采购单价的变动情况及其对产品成本的影响，进一步对原材料价格波动对产品成本的影响进行敏感性分析，了解原材料价格上涨对发行人毛利率的具体影响；

5、获取有关原材料价格波动、市场竞争格局、行业政策、下游行业的需求变动情况等信息，访谈发行人总经理，了解并分析发行人产品毛利率未来是否存在持续下滑的风险；

6、获取发行人不同产品的销售明细表，计算同类产品不同客户间的毛利率以及主要客户在不同年度的毛利率情况，对比分析是否存在重大差异，访谈发行人的销售人员、生产人员，了解相关毛利率差异情况的具体原因，分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人主要产品的销售单价受产品类型、规格型号差异及客户选择的配置影响。报告期内，发行人主要产品价格与同行业可比公司价格存在差异，主要系产品类型不同；

2、发行人产品定制化程度较高，发行人在报价时，已充分考虑每笔订单产品的规格型号及选配，故 2021 年原材料价格上涨对发行人毛利率的影响较小；

3、发行人主要产品毛利率变动主要受产品类型、规格以及客户选择配置变化影响，具有合理性；

4、发行人毛利率、净利率高于同行业可比公司，主要系业务类型及产品结构不同，具有合理性，发行人主要产品未来毛利率持续下滑的风险较小；

5、同类产品不同客户间的毛利率不存在重大差异，同一客户不同年份确认的毛利率不具有较大差异。

问题 16.关于期间费用

申报材料显示：

（1）发行人称其在国内客户密集的上海、山东、江苏、四川等地区均长期驻有售前和售后技术服务人员，为区域客户提供本地化的技术服务；

（2）报告期内发行人期间费用占营业收入比例分别为 24.06%、30.83%及20.38%，期间费用构成有所波动，主要系股份支付金额引起的变动。

请发行人说明：

（1）报告期内销售服务费用、维保费用、运输费用与营业收入的匹配性，上述费用占收入的比例与同行业可比公司存在的差异以及合理性；

（2）销售、管理、研发人员人均工资变动情况，与同行业可比公司人均工资存在的差异及合理性；

（3）研发费用相关组成部分是否与研发活动直接相关，研发费用中职工薪酬、股份支付费用涉及的人员是否为专职研发人员；研发投入的核算依据，所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异以及原因；研发费用后续结转金额、节点及对应的会计处理，是否存在资本化的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对报告期内发行人期间费用的真实性、准确性、完整性进行核查并说明核查过程、依据以及结论。

回复：

一、报告期内销售服务费用、维保费用、运输费用与营业收入的匹配性，上述费用占收入的比例与同行业可比公司存在的差异以及合理性

（一）报告期内销售服务费用、维保费用与营业收入的匹配性，以及占收入的比例与同行业可比公司存在的差异以及合理性

1、报告期内销售服务费用、维保费用与营业收入相匹配

报告期内，公司的销售服务费用及维保费用主要系公司为客户提供技术指导培训、软件维护、硬件维修等而发生的售后服务费用，包括职工薪酬、差旅

费、配件领料等。报告期内，公司售后服务费用与主营业务收入的明细情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
售后服务费用	98.10	53.22	31.44
主营业务收入	29,142.80	24,625.73	19,104.25
售后服务费用占收入比	0.33%	0.22%	0.16%

报告期内，公司发生的售后服务费用分别为 31.44 万元、53.22 万元和 98.10 万元，售后服务费用金额较小，逐年上升，与营业收入的变动趋势一致。因此，公司报告期内售后服务费用与营业收入规模具有匹配性。

2、报告期内销售服务费用、维保费用占收入的比例与同行业可比公司存在的差异具有合理性

报告期内，同行业可比公司售后服务费用与营业收入的明细情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	未披露	未披露	未披露
东富龙	0.27%	0.29%	0.34%
楚天科技	0.63%	0.60%	0.67%
亚光股份	**2.21%**	1.44%	2.00%
创志科技	0.05%	0.04%	0.04%
发行人	0.33%	0.22%	0.16%

注：报告期内，迦南科技其他销售费用占营业收入的比例小于 1%，故未单独披露明细，售后服务费用亦未进行披露。同行业可比公司**除亚光股份外**尚未披露 2022 年全年售后服务费用与营业收入情况，故以同行业可比公司 2022 年 1-6 月数据进行对比。

报告期内，公司售后服务费用占营业收入比例略低于东富龙、楚天科技与亚光科技，主要系产品结构存在差异，其中东富龙及楚天科技业务类型中存在系统集成项目，其设备维护成本较高，亚光股份产品除过滤洗涤干燥机和清洗机设备，还包含 MVR 及蒸汽压缩机等环保设备，单台设备的体型较大，维护成本较高。公司产品以单台固体制剂设备为主，生产工艺成熟，产品质量较高，故售后维护成本较低。

（二）报告期内运输费用与营业收入的匹配性，以及占收入的比例与同行业可比公司存在的差异以及合理性

1、报告期内运输费用与营业收入相匹配

根据新收入准则，2020 年起运输费用计入营业成本，报告期内，公司运费明细情况详见下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费用	450.21	364.49	273.74
主营业务收入	29,142.80	24,625.73	19,104.25
运输费用占收入比	1.54%	1.48%	1.43%

公司运输费用主要受产品类型、规格以及运输距离影响。报告期内，公司运输费用占收入比例基本保持稳定。公司外销业务运费金额高于内销业务，2022 年公司外销收入增加，使得 2022 年运费占收入比例小幅增加。各区域产品运费占区域收入比例请详见本回复“问题 10、五、说明报告期内不同销售区域产品的运输费用、安装费用、安装人员数量及安装时长与销售量及销售额的匹配性”之相关内容。

2、报告期内运输费用占营业收入的比例与同行业可比公司存在的差异具有合理性

2020 年起，同行业可比公司不再披露运输费用明细，故选取 2019 年度同行业可比公司运输费用占营业收入的比重对比，明细情况如下表：

单位：万元

公司名称	运费费用	营业收入	占比
迦南科技	614.43	70,316.45	0.87%
楚天科技	1,436.17	191,596.62	0.75%
东富龙	242.28	226,400.43	0.11%
亚光股份	363.79	31,818.91	1.14%
创志科技	82.46	11,927.62	0.69%
本公司	288.31	17,746.89	1.62%

2019 年，公司运输费用占收入比例略高于同行业可比公司，主要系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，因此，单个客户的销售金额相对较大，在销售运输过程中形成了一定规模效应。而创志科技以国内客户为主且主要销售区域为位于其生产基地附近的华东地区为主，相对运输距离较短，故运输费用占比低于发行人。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，公司客户群体更为分散，对单个客户的运输费用较为固定，故运输费用率相对较高，具有合理性。

综上，报告期内，公司销售服务费用、维保费用、运输费用与营业收入匹配，上述费用占收入的比例与同行业可比公司存在的差异具有合理性。

二、销售、管理、研发人员人均工资变动情况，与同行业可比公司人均工资存在的差异及合理性

（一）销售、管理、研发人员人均工资变动情况

报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员的各年度平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元/年

人员类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	25.24	25.22	22.78
管理人员	18.59	18.58	16.25
研发人员	13.34	13.37	13.98

报告期内，销售人员平均工资分别为 22.78 万元、25.22 万元和 25.24 万元。2021 年公司销售人员人均薪酬增长，主要系公司规模扩大，为进一步鼓励销售人员积极性，2021 年对销售人员薪酬进行调整，提了高销售人员薪酬水平。2022 年，销售人员平均薪酬保持稳定。

报告期内，管理人员平均工资分别为 16.25 万元、18.58 万元和 18.59 万元。报告期内，管理人员平均薪酬上升，主要系发行人为提高管理水平，招聘了部分中层以上管理人员，使得平均薪酬上升。

报告期内，研发人员平均工资分别为 13.98 万元、13.37 万元和 13.34 万元。报告期内，研发人员平均工资变动较为平稳。2021 年研发人员平均工资略有下降，主要系公司研发项目增多，新入职基础研发人员增加，其薪酬水平相对较

低，从而拉低整体研发人员平均工资。2022 年，研发人员平均薪酬保持稳定。

（二）与同行业可比公司人均工资存在的差异具有合理性

1、销售人员平均薪酬与可比公司平均值较为接近

报告期内，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/年

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	未披露	16.23	12.81
东富龙	未披露	26.82	41.06
楚天科技	未披露	39.49	35.45
亚光股份	**26.68**	25.44	未披露
创志科技	33.09	34.92	19.87
可比公司平均值	**29.89**	28.58	27.30
本公司	25.24	25.22	22.78
发行人所在地平均工资	/	6.92	6.05

注：同行业可比公司平均薪酬=各期间费用的职工薪酬/期末人数，公司平均薪酬=各期间费用的职工薪酬（未包含股份支付费用）/月度平均人数；同行业可比公司数据来源于其披露的定期报告、招股说明书；发行人所在地平均工资系浙江省统计局公布的浙江省私营单位就业人员年平均工资。同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年平均工资水平，浙江省私营单位就业人员 2022 年平均工资亦尚未公布，创志科技以 2022 年 1-6 月平均薪酬作为 2022 年全年平均薪酬作为对比。

公司 2020 年与 2021 年销售人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均值，主要因当年度东富龙与楚天科技的销售人员平均薪酬大幅增长。2020 年，东富龙销售业绩良好，净利润大幅增加，对销售人员的激励力度更高，在销售人员较 2019 年减少 23 人的情况下，销售费用职工薪酬较 2019 年反而增加约 800 万元，使得东富龙当期销售人员的平均工资大幅增长，2021 年东富龙销售人员平均工资与公司较为接近。楚天科技 2020 年收购海外子公司 Romaco，境外人员工资水平较高，使得楚天科技销售人员的平均薪酬 2020 年起明显增长。公司报告期内销售人员平均薪酬高于所在地平均工资水平。此外，创志科技于 2021 年优化销售团队，人均薪酬 2021 年起大幅增加。总体来说，公司报告期内销售人员平均薪酬高于所在地平均工资水平，处于同行业可比范围内，具有合理性。

2、管理人员平均薪酬略低于同行业可比公司，主要系地理位置及管理结构影响

报告期内，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/年

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	未披露	20.71	17.78
东富龙	未披露	30.37	25.43
楚天科技	未披露	33.22	30.25
亚光股份	**13.58**	13.47	未披露
创志科技	21.65	20.74	16.56
可比公司平均值	**17.62**	23.70	22.51
本公司	18.59	18.58	16.25
发行人所在地平均工资	/	6.92	6.05

注：同行业可比公司平均薪酬=各期间费用的职工薪酬/期末人数，公司平均薪酬=各期间费用的职工薪酬（未包含股份支付费用）/月度平均人数；同行业可比公司数据来源于其披露的定期报告、招股说明书；发行人所在地平均工资系浙江省统计局公布的浙江省私营单位就业人员年平均工资。同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年平均工资水平，浙江省私营单位就业人员 2022 年平均工资亦尚未公布，创志科技以 2022 年 1-6 月平均薪酬作为 2022 年全年平均薪酬作为对比。

由上表可知，公司管理人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均水平，主要原因与公司所在地理位置和公司管理结构有关，发行人与迦南科技、亚光股份同处于浙江温州，地理位置较为接近，平均工资接近。同时，因公司仍处于快速发展阶段，公司规模较小，且组织架构较为精简扁平，管理层级较少，基层人员数量较多，因此工资水平相对较低。东富龙主要办公场所位于上海，薪酬水平较高；而楚天科技 2020 年收购海外子公司 Romaco，境外人员工资较高，收购后楚天科技的管理人员平均薪酬快速增长。因此，东富龙及楚天科技管理人员平均工资高于发行人。公司报告期内管理人员平均薪酬高于所在地平均工资水平，处于同行业可比范围内，具有合理性。

3、研发人员平均薪酬略低于同行业可比公司，主要系地理位置影响

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/年

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迦南科技	未披露	13.69	9.46
东富龙	未披露	20.18	21.98
楚天科技	未披露	10.45	14.64
亚光股份	**13.84**	10.19	未披露

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
创志科技	24.55	23.25	18.19
可比公司平均值	**19.20**	15.55	16.07
本公司	13.34	13.37	13.98
发行人所在地平均工资	/	6.92	6.05

注：同行业可比公司平均薪酬=各期间费用的职工薪酬/期末人数，公司平均薪酬=各期间费用的职工薪酬（未包含股份支付费用）/月度平均人数；同行业可比公司数据来源于其披露的定期报告、招股说明书；发行人所在地平均工资系浙江省统计局公布的浙江省私营单位就业人员年平均工资。同行业可比公司**除亚光股份外**未披露 2022 年平均工资水平，浙江省私营单位就业人员 2022 年平均工资亦尚未公布，创志科技以 2022 年 1-6 月平均薪酬作为 2022 年全年平均薪酬作为对比。

公司 2020 年与 2021 年研发人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均值，主要因东富龙和创志科技的研发人员薪酬较高。东富龙于 2020 年引进了大量技术人员和技术专家，且东富龙办公地址位于上海，当地薪酬水平较高，创志科技亦在 2020 年及 2021 年招聘较多研发人员，使得其 2020 年与 2021 年的研发人员的平均薪酬增长。公司与迦南科技、亚光股份同处于浙江温州，研发人员的平均工资较为接近。公司报告期内研发人员平均薪酬高于所在地平均工资水平，处于同行业可比范围内，具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人销售、管理、研发人员人均工资变动具有合理性，与同行业可比公司人均工资存在的差异具有合理性，且处于同行业可比范围内。公司报告期内人员平均薪酬高于所在地平均工资水平。

三、研发费用相关组成部分是否与研发活动直接相关，研发费用中职工薪酬、股份支付费用涉及的人员是否为专职研发人员；研发投入的核算依据，所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异以及原因；研发费用后续结转金额、节点及对应的会计处理，是否存在资本化的情形

（一）研发费用相关组成部分是否与研发活动直接相关，研发费用中职工薪酬、股份支付费用涉及的人员是否为专职研发人员

1、研发费用相关组成部分与研发活动直接相关

（1）研发费用构成情况

报告期内，公司研发费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
职工薪酬	726.19	589.31	522.03
直接材料	400.06	290.24	217.12
折旧与摊销	72.94	86.81	89.78
股份支付	26.28	29.60	2.44
其他	14.23	7.52	8.72
合计	**1,239.69**	**1,003.48**	**840.09**

公司根据《企业会计准则》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企【2007】194 号）的相关规定，明确了研发费用的核算范围。公司制定了《研发项目管理制度》对研发项目日常运行进行规范化管理。报告期内，公司研发费用组成部分均与研发活动密切相关，具体分析如下：

序号	研发费用组成	内容
1	职工薪酬	直接从事研发活动人员的工资薪金、五险一金等薪酬性支出。公司研发立项报告中明确参与该研发项目的人员名单，若存在同一人员参与多个研发项目，按照参与各研发项目的工时比例对相应人员的薪酬进行分摊。
2	直接材料	为实施研究开发活动而直接消耗的材料费用。材料领用时编制领料单，根据相关管理制度逐级审核，与研发相关的材料领用明确列示为研发领料。
3	折旧与摊销	用于研究开发活动的固定资产的折旧费和无形资产的摊销费。
4	股份支付	直接从事研发活动人员的股权激励。
5	其他	研发费用相关的水电费、房屋租赁费等。

如上表所示，公司研发费用相关组成部分均系研发活动相关支出，费用归集及核算准确，与研发活动具有相关性。

（2）研发产品不会对外直接销售

公司研发项目包括研发样机与结构件产品，主要针对新产品或为满足市场与行业需求而开展的前瞻性研发活动。因客户以采购整机为主，且普遍定制化程度较高，研发阶段成果无法契合客户需求，所以公司研发形成的样机和结构件产品一般无法对外出售，相关样机研发完成后均做编码登记以便备查管理，一部分样机存放于公司仓库，在参加展会时用于对外展示；一部分样机将作为新的研发项目的平台，拆卸及重新组装后可用于对部分结构件产品进行测试。

2、研发费用中职工薪酬、股份支付费用涉及的人员均为专职研发人员

（1）研发费用中职工薪酬涉及的人员均为专职研发人员

研发费用中人员薪酬所涉人员主要为公司研发部的部长、机械设计师、电气设计员、电气工程师及研究员等，其主要工作内容如下：

部门	岗位	工作内容
研发部	部长	对公司技术引进、新产品开发研究、新技术推广应用、技术指导与监督等全过程进行管理负责
	机械设计师	应用成熟的科学技术或经过实验证明是可行的新技术，设计新型机械、绘制部件装配图和总装配图等
	电气设计员	设计电气装置图纸并进行测试
	电气工程师	审查电气设计是否符合图纸要求及电气设计是否合理
	研究员	负责研发项目的可行性研究、研发项目立项及专利申请等

研发部人员均为全职研发人员，其工时均按照报告期内研发项目进行归集，不存在辅助生产进行工时分摊的情况，研发人员薪酬符合研发费用的归集要求。

（2）股份支付费用涉及的人员均为专职研发人员

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》，公司股份支付均属于以权益结算的股份支付，2020 年度、2021 年度及 2022 年公司确认股份支付费用 817.86 万元、166.09 万元及 180.95 万元。其中，对从事研发工作的人员对应的股份支付费用分配至研发费用，2020 年度至 2022 年研发费用中确认股份支付金额为 2.44 万元、29.60 万元和 26.28 万元。

报告期内，公司计入研发费用的股份支付费用明细如下：

姓名	间接持有公司股份（万股）	股份支付总额（万元）	报告期股份支付费用（万元）			岗位
			2022 年	2021 年	2020 年	
张庆新	10.37	33.50	5.58	5.58	0.47	研发部部长、核心技术人员
黄一骏	10.37	33.50	5.58	5.58	0.47	研发部副部长
杨俊	6.11	19.74	1.64	3.29	0.27	注 1
金丝	5.19	16.75	1.40	2.79	0.23	注 1
金温信	5.19	16.75	2.79	2.79	0.23	技术骨干
叶森森	5.19	16.75	2.79	2.79	0.23	技术骨干
杨常建	5.19	16.75	2.79	2.79	0.23	技术骨干
陈金秀	4.26	13.76	1.15	2.29	0.19	注 1
刘军	2.59	8.37	0.70	1.40	0.12	注 1

姓名	间接持有公司股份（万股）	股份支付总额（万元）	报告期股份支付费用（万元）			岗位
			2022 年	2021 年	2020 年	
蒲锰	1.85	5.98	1.16	0.29	-	技术骨干
刘卫星	2.59	8.37	0.70	-	-	注 2
合计			**26.28**	**29.60**	**2.44**	

注 1：陈金秀、刘军、金丝及杨俊原系公司研发部人员，2022 年公司因业务规模扩大，并结合员工年龄、能力特点，对部分研发人员进行岗位调整。

注 2：刘卫星在制药设备行业具有丰富的从业经验，2022 年调入研发部门，参与包衣机、干法制粒机等产品研发工作。

上述相关人员均系专职研发人员，部分员工岗位调离后不再从事研发相关活动，不存在其他人员兼职研发的情况。

（二）研发投入的核算依据，所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异以及原因

1、研发投入的核算依据

企业研发活动是企业根据自身生产经营情况自行判断属于研发活动的费用支出，公司根据《企业会计准则》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企【2007】194 号）和《企业会计准则解释第 15 号》的有关规定，明确研发费用的核算范围，分项目设置研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合研发项目的实际情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集：

序号	研发投入构成	具体内容	核算依据
1	职工薪酬	参与项目研发的所有相关人员的工资薪金、五险一金等薪酬性支出	财务部门每月根据研发项目人员工时表，按照项目对所有参与研发的相关人员薪酬进行归集和分摊
2	直接材料	为实施研究开发活动而直接消耗的材料费用	各研发项目小组根据研发过程中拟用到的物料需求开具领料单，经研发项目负责人审批后向原材料、半成品仓库领料，财务部门根据领料单归集各个项目所消耗的材料费用
3	折旧与摊销	用于研究开发活动的固定资产的折旧费和无形资产的摊销费	财务部门按照各研发项目所使用的固定资产、无形资产的工时比例进行折旧与摊销的归集和分摊
4	股份支付	为获取研发人员提供服务而授予的权益工具	直接从事研发活动人员的股权激励
5	其他	研发费用相关的水电费、房屋租赁费等	财务部门按照研发工时比例分配法将动力费用等分配至各个研发项目

研发部门、财务部门及其他相关部门对研发支出的相关性、合理性和准确

性进行审核，对审核通过的研发项目支出由财务部门按项目进行账务处理。财务部门按照项目设置辅助核算科目，分别记录各个项目的研发支出，并根据研发费用支出范围和标准，逐级对各项研发费用进行审核，确保研发费用的真实、准确、完整。

2、所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异以及原因

由于公司的研发费用全部在母公司发生，下属子公司无研发费用，且仅有母公司为高新技术企业，故仅就母公司所得税加计扣除、高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细差异进行说明，报告期内各年度差异如下：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度		
	财务报表金额	加计扣除金额	差异	财务报表金额	加计扣除金额	差异
职工薪酬	752.47	752.47	-	618.91	595.29	23.62
直接材料	400.06	400.06	-	290.24	290.24	-
折旧与摊销	72.94	72.94	-	86.81	86.81	-
其他	14.23	14.23	-	7.52	7.52	-
合计	**1,239.69**	**1,239.69**	**-**	**1,003.48**	**979.86**	**23.62**
项目	**2020 年度**			**2019 年度**			
	财务报表金额	**加计扣除金额**	**差异**	**财务报表金额**	**加计扣除金额**	**高新申报金额**	**差异**
职工薪酬	524.47	697.89	-173.42	557.31	557.31	501.93	55.38
直接材料	217.12	217.12	-	198.32	198.32	200.13	-1.81
折旧与摊销	89.78	89.78	-	75.53	75.53	63.27	12.26
其他	8.72	8.72	-	11.8	11.8	15.34	-3.54
合计	**840.09**	**1,013.51**	**-173.42**	**842.96**	**842.96**	**780.67**	**62.29**

注 1：公司使用 2017 年度至 2019 年度研发费用专项审计报告（天平温专审[2020]0050 号）进行高新技术企业申报，故暂无 2020 年和 2021 年高新申报金额对应数据；

注 2：各报告期内，股份支付金额并入职工薪酬计算；

注 3：2019 年度研发费用财务报表金额与加计扣除金额一致，“差异”系财务报表金额与高新申报金额的差异。

2019 年度，公司财务报表中研发费用与加计扣除金额一致，与高新申报金额存在差异，其中职工薪酬差异 55.38 万元、直接材料差异-1.81 万元、折旧与摊销差异 12.26 万元、其他差异-3.54 万元，具体差异原因如下：

职工薪酬差异 55.38 万元主要系申报高新技术企业认定时，根据《科技部财政部国家税务总局关于修订印发<高新技术企业认定管理工作指引>的通知》（国科发火【2016】32 号）规定，企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员须在公司累计实际工作时间在 183 天以上，部分新入职或离职较早的研发人员工资未统计在内。

直接材料差异较小，主要系时间性差异造成，该差异已在财务报表中进行调整。

折旧与摊销差异 12.26 万元，主要系公司出于谨慎性考虑，未将按照研发部门办公面积分摊的折旧费用计入高新技术企业复审时的费用。

其他主要包括设计费用、差旅费及申请专利费用等，系时间性差异造成，该差异已在财务报表中进行调整。

2020 年度至 2021 年度，公司财务报表中研发费用与加计扣除金额存在差异，主要为职工薪酬中确认的股份支付费用影响。加计扣除金额中股份支付费用系公司在授予日一次性确认股份支付，而财务报表中研发费用系公司为规范原有股权激励方案，与被激励员工协商，员工持股平台温州基诺、温州基礼所有合伙人重新签订了《合伙协议之补充协议》，对公司前期股权激励方案的离职条款约定进行了明确及完善，由此，公司对股份支付相关会计处理进行了更正，对上述一次性确认的股份支付修改为在等待期期间分摊确认。

（三）研发费用后续结转金额、节点及对应的会计处理，是否存在资本化的情形

报告期内，公司研发费用均在发生时直接记入当期费用，不存在研发支出资本化的情形。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、了解发行人销售服务费用、维保费、运输费用发生的实际情况，与同行业可比公司比较是否存在差异；获取公司的销售费用明细表，了解公司销售费

用主要构成，分析报告期内销售费用率及各期变动情况，并与同行业可比公司进行比较并分析差异原因；

2、获取同行业、同地区的人均工资水平并与公司销售人员、管理人员、研发人员人均工资水平进行比较；

3、获取发行人研发费用台账，检查研发费用核算范围和内容；获取发行人研发费用加计扣除纳税申报资料、高新技术企业申报资料及高新技术企业证书等；分析发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额、财务报表的研发费用金额以及高新技术企业申报资料中的研发费用金额是否存在差异。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人销售服务费用、维保费用、运输费用与营业收入匹配，上述费用占收入的比例与同行业可比公司存在的差异具有合理性；

2、报告期内，发行人销售、管理、研发人员人均工资变动具有合理性，与同行业可比公司人均工资存在的差异具有合理性；

3、发行人研发费用相关组成部分与研发活动直接相关，研发费用中职工薪酬、股份支付费用涉及的人员为专职研发人员；公司根据《企业会计准则》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企【2007】194 号）和《企业会计准则解释第 15 号》的有关规定，明确研发费用的核算范围，按照支出的业务性质并结合研发项目的实际情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集；所得税加计扣除的研发费用明细与财务报表中的研发费用明细无差异；高新技术企业申报的研发费用明细与财务报表中研发费用明细的差异具有合理性；报告期内，公司研发费用均在发生时直接记入当期费用，不存在研发支出资本化的情形。

问题 17.关于应收款项

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人 1 年以上的应收账款余额占整体应收账款余额的比例分别为 31.71%、51.71%和 45.96%。其中，账龄 1-2 年的应收账款比例较高；

（2）发行人对客户的设备销售存在质保金情形，发行人与客户按照产品售价约定一定比例的货款作为产品质保金；

（3）发行人销售的产品以单机设备为主，单台设备调试合格后即可确认收入，但部分客户以整体生产线项目的完工进度进行决算并安排付款，使得发行人实际收款进度与合同约定收款进度存在一定的差异。

请发行人：

（1）说明合同资产占营业收入比例的合理性，与合同约定的质保金支付比例的匹配性；合同资产坏账准备计提政策与应收账款坏账准备计提政策存在的差异及合理性；

（2）说明报告期内账龄 1 年以上应收账款占比大幅提高的原因及合理性；发行人实际收款进度与合同约定收款进度的具体差异情况，是否符合行业惯例；同行业可比公司是否存在以客户整体生产线完工进度为依据进行收入确认；

（3）说明报告期内对主要产品不同客户信用政策的一致性，报告期各期末应收账款余额在信用期内、信用期外的金额和比例，各期末应收账款的期后回款情况以及回款形式，应收款项融资的具体构成，结合客户财务、经营状况说明是否存在款项回收风险；

（4）结合合同中关于付款期的约定说明报告期各期末应收账款账面值增长与收入增长的关系；各期应收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因；

（5）说明报告期内是否存在客户未按合同约定进行验收或未按合同约定及时足额付款等情况，说明一年以上应收账款的具体客户、形成原因，与客户是否存在其他安排；

（6）说明应收账款减值测试过程中按信用风险特征划分组合的合理性以及

预期信用损失率估计的合理性，结合客户结构、信用政策、账龄、期后回款情况等因素进一步分析发行人坏账准备计提的充分性、合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、说明合同资产占营业收入比例的合理性，与合同约定的质保金支付比例的匹配性；合同资产坏账准备计提政策与应收账款坏账准备计提政策存在的差异及合理性

（一）说明合同资产占营业收入比例的合理性，与合同约定的质保金支付比例的匹配性

1、合同资产占营业收入比例

报告期各期末合同资产占主营业务收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度
合同资产	2,555.03	2,201.25	2,027.74
营业收入	29,284.35	24,762.09	19,129.13
占比	8.72%	8.89%	10.60%

公司合同资产为销售设备形成的质保金。一般情况下，本公司与客户约定的质保期为设备调试合格后 1 年，质保金比例为合同金额的 10%，存在少部分合同质保金为 5%的情况或部分客户质保期间为设备调试合格后 2 年的情形。2020 年合同资产占营业收入的比例较高，主要系公司 2019 年对第一大客户重庆华森制药股份有限公司实现销售收入 2,105.89 万元，并约定相关设备的质保期 2 年，在 2020 年形成 1-2 年账龄的质保金。2021 年末及 2022 年末，公司合同资产占营业收入的比例小于 10%，主要系存在部分合同质保金为 5%，以及部分中间商客户未约定质保金条款。

2、公司合同资产中主要客户的质保金比例与合同约定相匹配

报告期内，公司合同资产中主要客户的质保金比例与合同约定如下：

单位：万元

期间	客户名称	合同金额	合同约定的质保金比例	合同资产金额	匹配情况
2022 年 12 月 31 日	山东新时代药业有限公司	1,247.00	10.00%	124.70	一致
	福安药业（集团）股份有限公司	1,128.90	10.00%	112.89	一致
	成都绿叶维信生物医药有限公司	969.50	10.00%	96.95	一致
	哈尔滨珍宝制药有限公司	795.00	10.00%	79.50	一致
	南京易亨制药有限公司	785.41	10.00%	78.54	一致
2021 年 12 月 31 日	仙乐健康科技（安徽）有限公司	1,077.80	10.00%	107.78	一致
	安徽四环科宝制药有限公司	969.50	10.00%	96.95	一致
	北京四环科宝制药有限公司	769.50	10.00%	76.95	一致
	石家庄以岭药业股份有限公司	480.40	10.00%	48.04	一致
	山东绿叶制药有限公司	630.00	10.00%	63.00	一致
2020 年 12 月 31 日	重庆华森制药股份有限公司	2,415.61	10.00%	241.56	一致
	重庆植恩药业有限公司	698.00	10.00%	69.80	一致
	山东新华制药股份有限公司	552.10	10.00%	55.21	一致
	四川恩威制药有限公司	463.97	10.00%	46.40	一致
	仙乐健康科技（安徽）有限公司	398.30	10.00%	39.83	一致

注：以上合同资产为客户单体口径进行列示。

由上表可知，公司合同资产中主要客户的质保金比例与合同约定相匹配。

综上，公司合同资产占营业收入的比例具有合理性，合同资产与合同约定的质保金支付比例具有匹配性。

（二）合同资产坏账准备计提政策与应收账款坏账准备计提政策不存在明显差异

报告期内，公司合同资产与应收账款的坏账准备计提政策均为：在资产负债表日，本公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量合同资产的信用损失。当单项合同资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将合同资产或应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上

估计预期信用损失，确定不同组合。报告期内，合同资产与应收账款的组合主要以账龄进行划分，其账龄组合的坏账计提比例如下：

账龄	应收账款预期信用损失率	合同资产预期信用损失率
1 年以内	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

由上表可知，公司合同资产与应收账款的坏账计提会计政策不存在差异。

发行人合同资产主要系已确认收入但尚未达到合同约定付款条件的款项，该款项主要取决于质保期内的维保服务履约情况，由于公司积极履行维保义务，且公司产品质量较好，报告期内销售服务费用、维保费用较低，未发生过客户维保服务不满的情况，发行人合同资产额外承担的履约风险极小，发行人应收账款和合同资产面临的风险主要均来源于客户的信用风险。

综上，公司合同资产采用的坏账准备计提政策与应收账款坏账准备计提政策一致。此外，合同资产质保期满后将自动转为应收账款，按账龄连续计算。

二、说明报告期内账龄 1 年以上应收账款占比大幅提高的原因及合理性；发行人实际收款进度与合同约定收款进度的具体差异情况，是否符合行业惯例；同行业可比公司是否存在以客户整体生产线完工进度为依据进行收入确认

（一）说明报告期内账龄 1 年以上应收账款占比大幅提高的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款账龄 1 年以上金额及占比情况如下：

单位：万元

账 龄	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一年以内	4,291.00	55.60%	2,846.45	54.04%	2,107.91	48.29%
一年以上	3,425.98	44.40%	2,420.83	45.96%	2,256.81	51.71%
合 计	**7,716.98**	**100.00%**	**5,267.28**	**100.00%**	**4,364.72**	**100.00%**

报告期各期末，公司 1 年以上的应收账款余额分别为 2,256.81 万元、2,420.83 万元和 3,425.98 万元，占应收账款余额的比例分别为 51.71%、45.96%

和 44.40%，占比小幅下降，金额随公司销售规模扩大的而有所增长。公司一年以上应收账款的占比相对较高，主要原因如下：

1、下游行业付款特点影响

（1）下游客户付款审批较为严格，公司单台设备供应，往往需等待整条生产线的决算和付款

公司客户主要包括上市公司、大型外资药企等大中型企业，客户付款程序内控流程严格，款项结算、付款流程审批也需要一定周期。公司产品系下游客户的固定资产投入，付款审批程序较为严格。

公司所销售的产品以单机设备为主，单台设备调试合格后即可确认收入。但下游制药企业在支付设备款时，通常以整体生产线项目的完工进度进行决算并安排付款，公司设备调试完成后仍需等待其他供应商的设备安装、调试到位后进行统一决算，使得公司实际收款进度与合同约定收款进度存在一定的差异。

（2）公司设备调试完成至投入使用存在间隔，部分客户待生产线投入使用后支付尾款及保证金

根据《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存在时间间隔，一般需 6-18 个月时间。

公司生产的设备是下游客户固体制剂生产线中的核心工艺设备，部分客户待整体生产线投入使用后才会完成设备供应商尾款及质保金的付款审批。由于设备调试完成至投入使用的间隔周期较长，因此部分客户的应收账款回款周期亦相对较久。

（3）同行业可比公司收回尾款所需周期亦相对较长

根据同行业上市公司的公开披露资料，迦南科技“一般约定 10%的合同款作为质保金，通常在产品正常运行一年后收取。”楚天科技的制药企业客户“一般要求设备安装调试完成并正常运行一段时间后，才支付设备尾款和质保金。”由上述情况可知，待生产线投入使用后支付设备尾款系设备使用企业的一般诉

求，而制药行业的生产设施验证审核工作所需周期较长，拉长了整个付款周期。

公司为尽快收回合同款，与客户约定的质保期限一般为设备安装调试合格后 1 年，但也会出现部分客户因设备尚未投入使用，未按合同约定时点支付货款的情形。针对这一现象，公司会根据合同约定，积极向延迟支付的客户催收应收账款，协商回款计划。

2、质保金因素影响

公司与大部分客户的合同中约定了质保责任，质保期一般为 1 年。质保金在到期前作为合同资产进行核算，通常在产品质保期满后开始向客户催收，未及时收回的部分即从合同资产转入应收账款，形成一年以上应收账款。报告期各期末，公司账龄一年以上应收账款中质保金比例较为稳定，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一年以上应收账款	3,425.98	100.00%	2,420.83	100.00%	2,256.81	100.00%
其中：质保金	2,194.73	64.06%	1,587.62	65.58%	1,551.08	68.73%

由于公司一般于质保期满后开始催收，加之下游客户付款周期较长，具体参见本题回复之“二、（一）、1、下游行业付款特点影响”中所述原因，使得质保金的收回周期较长。

根据同行业上市公司东富龙公开披露信息，东富龙账龄 1 年以上的应收账款形成原因系东富龙“通常是在质保期届满后才向客户催收剩余质保金”，公司于质保期届满后开始向客户催收符合行业惯例，且由于公司客户群体的总体资质及信用情况良好，质保金超期后无法收回的风险较低。

3、公司账龄一年以上应收账款占比与同行业上市公司较为接近

公司与主要客户约定的收款方式大部分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，在收入确认之前已预收较高比例的合同款。同时，一年以内未到期质保金自 2020 年起作为合同资产核算，使得一年以上应收账款占比较高。上述情形符合行业特征，公司一年以上应收账款占比与同行业上市公司较为接近。具体比较情况如下：

公司名称	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
迦南科技	46.27%	53.73%	49.49%	50.51%	42.63%	57.37%
东富龙	54.35%	45.65%	45.40%	54.60%	41.78%	58.22%
楚天科技	61.62%	38.38%	41.76%	58.24%	41.63%	58.37%
亚光股份	**68.13%**	**31.87%**	53.33%	46.67%	42.53%	57.47%
创志科技	54.10%	45.90%	55.26%	45.74%	43.38%	56.62%
同行业可比公司平均值	**56.89%**	**43.11%**	**49.05%**	**51.15%**	**42.39%**	**57.61%**
发行人	**55.60%**	**44.40%**	**54.04%**	**45.96%**	**48.29%**	**51.71%**

注：同行业可比公司**除亚光股份外**尚未披露 2022 年末应收账款账龄情况，故以同行业 2022 年 6 月末应收账款账龄结构与发行人 2022 年年末应收账款账龄结构进行对比。

由上表可知，公司报告期内账龄 1 年以上应收账款占比和同行业可比公司无明显差异，一年以上应收账款占比较高符合行业特点。

5、公司不存在放宽信用政策刺激销售的行为

公司与主要客户约定的收款方式大部分采用行业内通用的分阶段收款方式，在收入确认前已预收合同的大部分款项。同时，公司在与客户签订的合同中通常仅约定了每项货款结算时点和比例，未明确约定信用账期。在实际的合同执行中，公司结合客户的资质、财务和经营状况、以往的合作情况等因素，一般给予客户 3-6 个月的信用账期。公司根据不同客户的规模设置其信用期限，该信用政策在报告期内未发生变化。

报告期内，公司应收账款余额及周转率情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度
应收账款余额	7,716.98	5,267.28	4,364.72
应收账款余额增幅	46.51%	20.68%	/
营业收入	29,284.35	24,762.09	19,129.13
营业收入增幅	18.26%	29.45%	/
应收账款余额占营业收入的比例	26.35%	21.27%	22.82%
应收账款周转次数	4.51	5.14	4.03

如上表所示，报告期各期末，应收账款余额随收入增加而逐年增长，占营业收入比例分别为 22.82%、21.27%和 26.35%，报告期各期应收账款周转次数

分别为 4.03、5.14 和 4.51。公司应收账款由收入确认后未收回的货款以及质保期满后未收回的质保金组成，2022 年末，公司应收账款占营业收入的比例上升主要系公司收入增长引起，公司 2021 年与 2022 年收入持续快速增长，2021 年确认收入的订单大多于 2022 年质保期满，未收回质保金形成应收账款；以及 2022 年当期收入确认产生的应收账款增加，上述情形使得 2022 年末应收账款余额增加。公司应收账款大多处于合理信用期内，信用期外应收账款金额较 2021 年末小幅下降。

此外，考虑合同资产影响后，报告期内，公司应收账款**及合同资产**周转率分别为 3.32 次、3.57 次和 3.30 次，保持稳定。

报告期内，受益于下游行业集中度的提高以及公司自身产能扩张，公司报告期内的营业收入呈持续增长趋势。报告期各期末，公司账龄一年以上应收账款金额分别为 2,256.81 万元、2,420.83 万元和 3,425.98 万元，占主营业务收入比例分别为 11.81%、9.83%和 11.76%，**占比总体较为稳定，**金额随公司经营规模的扩大有所增长。2022 年末一年以上应收账款占比上升，主要系山东绿叶制药有限公司、青岛双鲸药业股份有限公司及延边大学草仙药业有限公司等客户产品于 2021 年已调试合格，因整体生产线尚未完成法规验证审核，故未进行整体决算，使得公司 1-2 年账龄的应收账款增加，上述客户对应的 1 年以上应收账款金额为 629.20 万元。

综上所述，公司对客户的信用政策因客户资信水平及销售策略的不同而有所差异，公司对主要客户的信用政策及信用期不存在变化，公司一年以上应收账款金额增加，但占营业收入的比例总体较为稳定，不存在利用放宽信用政策刺激销售的情形。

（二）发行人实际收款进度与合同约定收款进度的具体差异情况，是否符合行业惯例

公司与主要客户约定的收款方式大部分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，即合同签订后预付合同金额的 30%，设备验收后付款至 90%，剩余 10%作为质保金，待质保期满后支付。实际执行过程中，考虑到客户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。

报告期内，同行业可比公司的主要收款方式如下：

迦南科技	东富龙	楚天科技	亚光股份
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。

由上表可知，迦南科技存在对部分大客户授予较长的信用宽限期的情形，而其他同行业可比公司未明确披露相关约定，但与公司账龄结构相似，亦存在客户支付周期较长的情形，公司存在实际信用期的情形符合行业惯例。

（三）同行业可比公司是否存在以客户整体生产线完工进度为依据进行收入确认

同行业可比公司收入确认政策情况如下：

可比公司	收入确认政策	是否存在以客户整体生产线完工进度为依据进行收入确认的情形
迦南科技	（1）国内销售商品收入具体确认原则及时点 国内销售的收入确认分为以下两种： 1）不需要安装调试的产品的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，经客户确认后，公司按合同金额确认销售收入，并开具发票。 2）需公司负责安装、调试的产品的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，并由公司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后，取得客户签字或盖章的安装调试合格确认单，此时公司按合同金额确认销售收入,并开具发票。	不存在

可比公司	收入确认政策	是否存在以客户整体生产线完工进度为依据进行收入确认的情形
	（2）国际销售商品收入具体确认原则及时点 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至出口港，办理报关手续并取得海关盖章的出口报关单，按照合同约定的运输方式将货物装运出港并取得收款权利，此时公司按合同金额确认销售收入,并开具发票。	
楚天科技	销售商品收入 A、本集团销售的设备，依据合同规定经客户验收且双方签署验收单后，按已签署验收单的时间为收入确认时点，如果因客户自身原因本集团无法取得验收单据的，在超过合同约定的验收时间后，本集团将相关设备按照合同约定视同客户已验收合格，且本集团享有现时的收款权利，以视同验收合格时间作为收入确认时点。 B、若本集团所销售的设备具有不可替代用途，且本集团在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项时，则根据已完成劳务的进度在一段时间内确认收入，其中，已完成劳务的进度按照已发生的成本占预计总成本的比例确定。于资产负债表日，本集团对已完成劳务的进度进行重新估计，以使其能够反映履约情况的变化。 C、除上述以外的出口销售以报关装船日为收入确认时点； D、配件销售以发货并取得收款凭据为收入确认时点。	存在根据已完成劳务进度进行收入确认的情形
东富龙	（1）国内商品销售 内销设备：在货物已经发出，客户收到货物并验收，经安装调试后出具验收清单或验收报告后确认收入，或在合同约定的时间内未经拒收时即可确认收入。 内销其他产品：在客户收货并取得相关签收凭证后确认收入。 （2）报关出口销售 根据合同中相关权利和义务的约定，合同中有验收条款的在取得客户验收单且已报关时确认收入	不存在
亚光股份	（1）国内销售：公司生产的过滤洗涤干燥机、胶塞/铝盖清洗机等制药设备、MVR 系统及压缩机（含维修改造）均为非标设备，采用订单生产模式，根据销售合同订单安排生产，公司按照合同约定完成研发设计、加工制造、客户现场安装调试、验收等工作。设备经客户验收通过，意味着风险报酬和控制权的实质转移，公司在设备通过验收后确认销售收入。 （2）国外销售：公司根据与客户协商的贸易方式，将产品运输到指定地点，公司按照合同约定完成研发设计、加工制造、客户现场安装调试、验收等工作。设备经客户验收通过，意味着风险报酬和控制权的实质转移，公司在设备通过验收后确认销售收入。	不存在
创志科技	（1）设备及零配件销售：对于需要安装调试的设备销售，公司根据合同约定将产品发送至客户指定地点，进行安装调试并取得经客户确认的验收文件后，确认收入。对于无需安装调试的设备及零配件销售，公司在产品发送至客户指定地点并经客户签收后，确认收入。	不存在

可比公司	收入确认政策	是否存在以客户整体生产线完工进度为依据进行收入确认的情形
	（2）维修服务：对于维修服务，公司在提供维修服务并经客户验收后，确认收入。	

由上表可知，同行业公司中楚天科技有部分设备销售采用已完成劳务进度作为履行进度确认收入，主要系楚天科技部分项目涉及制水工程、洁净室工程等工程设计咨询施工工程，工程业务存在以完工进度为依据确认收入的情形。

公司所售产品为固体制剂设备，与其他同行业公司的产品一致，均以单机设备的调试、验收作为收入确认依据，并非以整体生产线完工进度为依据进行收入确认，与楚天科技之外的其他同行业上市公司之间不存在差异。

三、说明报告期内对主要产品不同客户信用政策的一致性，报告期各期末应收账款余额在信用期内、信用期外的金额和比例，各期末应收账款的期后回款情况以及回款形式，应收款项融资的具体构成，结合客户财务、经营状况说明是否存在款项回收风险

（一）说明报告期内对主要产品不同客户信用政策的一致性

公司主要产品系包衣系列和制粒系列的制药设备。报告期各期，公司包衣系列和制粒系列产品前五大客户、客户类型、销售金额和给予的实际信用政策情况如下：

1、包衣系列设备主要客户

单位：万元

期 间	序号	客户名称	客户类型	该类设备销售金额	信用政策
2022年度	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	境外客户	982.28	注
	2	山东新时代药业有限公司	大型民营企业	677.88	六个月
	3	PERFETTI VAN MELLE	境外客户	606.28	注
	4	广州华运机械有限公司	境内中间商	313.27	三个月
	5	南京易亨制药有限公司	大型民营企业	311.33	六个月
	合计			**2,891.04**	
2021年度	1	北京四环科宝制药股份有限公司	大型民营企业	300.97	六个月
	2	湖南九典制药股份有限公司	上市公司	245.34	六个月

期 间	序号	客户名称	客户类型	该类设备销售金额	信用政策
	3	寿光富康制药有限公司	大型民营企业	238.94	六个月
	4	广州华运机械有限公司	境内中间商	211.06	三个月
	5	山东丰金生物医药有限公司	一般民营企业	190.27	三个月
	合计			**1,186.57**	
2020年度	1	石家庄以岭药业股份有限公司	上市公司	535.04	六个月
	2	山东新华制药股份有限公司	上市公司	428.50	六个月
	3	石药集团有限公司	上市公司	380.53	六个月
	4	杨凌步长制药有限公司	上市公司子公司	324.83	六个月
	5	惠氏制药有限公司	大型外资公司	278.19	六个月
	合计			**1,947.09**	

注：对于境外客户，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。公司将成立实际小于 5 年或注册资本小于 1 亿元的民营企业归类为一般民营企业，其授予的实际信用期一般为三个月。

2、制粒系列设备主要客户

单位：万元

期间	序号	客户名称	客户类型	该类设备销售金额	信用政策
2022年度	1	哈尔滨珍宝制药有限公司	上市公司子公司	642.92	六个月
	2	山东绿叶制药有限公司	大型民营企业	460.00	六个月
	3	福安药业（集团）股份有限公司	上市公司	405.13	六个月
	4	山东新时代药业有限公司	大型民营企业	370.80	六个月
	5	江苏恒瑞医药股份有限公司	上市公司	263.72	六个月
	合计			**2,142.57**	
2021年度	1	北京四环科宝制药股份有限公司	大型民营企业	842.39	六个月
	2	仙乐健康科技股份有限公司	上市公司	527.26	六个月
	3	惠氏制药有限公司	知名大型外资公司	407.08	六个月
	4	深圳市远邦进出口有限公司	境内中间商	379.75	三个月
	5	DongKoo Bio Pharma Co.,Ltd	国外公司（韩国）	321.53	注
	合计			**2,478.01**	
2020年度	1	植恩生物技术股份有限公司	大型民营企业	457.08	六个月
	2	LABORATORIOS ECAR S.A	国外公司（哥伦比亚）	371.21	注
	3	山西华元医药生物技术有限公司	一般民营企业	209.73	三个月
	4	LABORATORIOS VIJOSA	国外公司（萨尔	177.29	注

期间	序号	客户名称	客户类型	该类设备销售金额	信用政策
		S.A.DE.C.V	瓦多）		
	5	PHARMA-APPARATE HANDEL AG	国外公司（俄罗斯）	168.47	注
	合计			**1,383.78**	

注：对于境外客户，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。公司将成立实际小于 5 年或注册资本小于 1 亿元的民营企业归类为一般民营企业，其授予的实际信用期一般为三个月。

报告期内，公司在与客户签订的合同中通常仅约定了每项货款结算时点和比例，未明确约定信用账期。在实际的合同执行中，公司结合客户的资质、财务和经营状况、以往的合作情况等因素，一般给予客户 3-6 个月的信用账期。

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。对于超过信用期但未超过 30 天的应收账款，销售人员积极主动向客户催要货款，销售部门区域负责人和销售负责人积极跟进催收工作，并通过包括向客户电话邮件催收、拜访客户等有效方式协助销售人员尽快收回货款；对于超过信用 30 天的应收账款，法务部相关人员会在 2 个工作日内通过邮件、传真、快递等方式向客户发出催款函；每年 12 月 31 日逾期超过 30 天的应收账款仍未清偿的逾期客户，公司将重新根据客户经营状况、交易现状等情况，重新对客户进行评估，评估结果将影响该客户下一次采购的付款比例及信用期期限。

报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化。

（二）报告期各期末应收账款余额在信用期内、信用期外的金额和比例，各期末应收账款的期后回款情况以及回款形式

根据制药设备行业惯例，公司与客户一般会约定分阶段收款方式，并约定质保期满后支付质保金，因此公司确认收入时，会形成应收账款与合同资产。报告期内，公司应收账款及合同资产余额情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
信用期内	7,070.72	68.83%	4,160.15	55.70%	3,370.65	52.73%

信用期外	3,201.29	31.17%	3,308.38	44.30%	3,021.80	47.27%
合计	**10,272.01**	**100.00%**	**7,468.53**	**100.00%**	**6,392.45**	**100.00%**

报告期各期末，公司应收账款及合同资产余额在信用期外金额分别为3,021.80 万元、3,308.38 万元和 3,201.29 万元，占当期末应收账款及合同资产余额的比重分别为 47.27%、44.30%和 31.17%。

因公司合同资产系未到期的合同质保金，公司信用期外未收回的款项均来自于应收账款。公司信用期外应收账款主要为部分客户因付款审批流程较慢，部分客户待整体产线完工决算时完成对公司单台设备的付款；部分客户至生产线正式投产后才完成对尾款及保证金的付款审批，而制药企业的生产设施验证工作周期较长，因此存在一定的逾期付款的情况。

报告期各期末，公司信用期外的应收账款**及合同资产**余额总体保持稳定，占当期营业收入的比例分别为 15.80%、13.36%和 10.93%，呈小幅下降趋势。当客户出现逾期时，公司依据合同约定积极向客户催收回款，公司主要客户资质及信用情况良好，2020 年末与 2021 年末的应收账款**及合同资产**期后回款情况总体较好。

截至 2023 年 1 月 31 日，公司应收账款及合同资产回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款及合同资产账面余额	10,272.01	7,468.53	6,392.46
期后回款金额	857.08	4,554.06	5,201.96
尚未回款金额	9,414.93	2,914.47	1,190.48
其中：未回款项中质保金金额	2,504.62	148.93	-
回款金额比例	8.34%	60.98%	81.38%

注 1：回款金额已包含质保金部分；

注 2：2022 年 12 月 31 日应收账款**及合同资产**回款金额比例较低，主要系统计截止日为 2023 年 1 月 31 日，距离 2022 年末时间较短，且受到 2023 年初春节假期的影响。

其中，期后回款的主要形式如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
银行转账	857.08	100.00%	3,525.30	77.41%	3,523.74	67.74%

项 目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
承兑汇票及信用证	-	-	1,028.76	22.59%	1,678.22	32.26%
合计	**857.08**	**100.00%**	**4,554.06**	**100.00%**	**5,201.96**	**100.00%**

由上表可知，公司回款主要以银行转账为主，承兑汇票均为银行承兑汇票，报告期内，客户回款情况良好，截至 2023 年 1 月末，2021 年末的应收账款**及合同资产**未回款金额为 2,914.47 万元，一部分系尚在信用期内的质保金和应收款项，金额合计 1,144.29 万元，占未回款金额的 39.26%；另一部分系客户尚未完成付款审批或尚待进行完工决算。总体来说，公司回款周期较长符合行业特点，客户多为上市公司、大型药企，资质及信用情况良好，应收账款质量较高，发生坏账的风险较小。

（三）各期末应收款项融资的具体构成

报告期各期末，公司应收款项融资金额分别为 995.57 万元、927.70 万元及 1,337.01 万元，报告期各期末应收款项融资均为银行承兑汇票，其票据承兑人均为中国银行、中国光大银行、兴业银行、招商银行、中信银行等信用等级较高的银行，信用风险和延期付款的风险很小。

（四）结合客户财务、经营状况说明是否存在款项回收风险

报告期期末，公司应收账款**及合同资产**前十大客户的财务与经营情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款及合同资产余额	占应收账款及合同资产余额比例	财务状况	催收记录	经营状况
1	山东新时代药业有限公司	510.90	4.97%	公司年产值约 55 亿元，实缴资本 35,823.80 万元	尚处于信用期内	处于正常经营状态，不存在重大诉讼纠纷、被列为失信被执行人的情况
2	成都绿叶维信生物医药有限公司	486.00	4.73%	系山东绿叶制药有限公司之全资子公司，山东绿叶制药有限公司收入规模约 10 亿元，实缴资本 203,180.00 万元	电话、邮件催款	
3	哈尔滨珍宝制药有限公司	397.50	3.87%	系上市公司黑龙江珍宝岛药业股份有限公司之子公司，黑龙江珍宝岛药业股份有限公司 2022 年上半年营业收入约 24.79 亿元、净利润约 2.39 亿元	尚处于信用期内	

序号	客户名称	应收账款及合同资产余额	占应收账款及合同资产余额比例	财务状况	催收记录	经营状况
4	成都倍特药业股份有限公司	334.80	3.26%	收入规模约 40.00 亿元，实缴资本 45,000.00 万元	电话、邮件催款	
5	山东绿叶制药有限公司	256.00	2.49%	收入规模约 10.00 亿元，实缴资本 203,180.00 万元	电话、邮件催款	
6	青岛双鲸药业股份有限公司	230.80	2.25%	收入规模约 5.00 亿元，实收资本约 1.05 亿元	电话、邮件催款	
7	乐泰药业（海南）有限公司	179.60	1.75%	公司年销售额约 10 亿元，实缴资本 5,000.00 万元	电话、邮件、催款函	
8	延边大学草仙药业有限公司	148.80	1.45%	收入规模约 1.00 亿元，实缴资本 5,000.00 万元	电话、邮件催款	
9	浙江海正药业股份有限公司	145.79	1.42%	上交所上市公司，2022 年上半年营业收入约 57.37 亿元；净利润约 3.19 亿元	尚处于信用期内	
10	山东新华制药股份有限公司	133.80	1.30%	上市公司，2022 年上半年营业收入约 36.64 亿元；净利润约 1.94 亿元	尚处于信用期内	
合计		2,823.99	27.49%			

由上表可知，公司主要客户财务情况、经营状况均良好，不存在款项收回的重大风险。通过裁判文书网、天眼查等网站查询，上述客户均处于正常经营状态，不存在重大诉讼纠纷、被列为失信被执行人的情况，也无其他表明客户存在重大财务、经营的风险。因此，无迹象表明款项收回存在重大风险。

四、结合合同中关于付款期的约定说明报告期各期末应收账款账面值增长与收入增长的关系；各期应收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因

（一）结合合同中关于付款期的约定说明报告期各期末应收账款账面值增长与收入增长的关系

公司与主要客户约定的收款方式大部分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，即合同签订后预付合同金额的 30%，设备完成验收后付款至 90%，剩余 10%作为质保金，待质保期满后支付。实际执行过程中，考虑到客户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。

报告期内，公司应收账款及合同资产情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额	7,716.98	5,267.28	4,364.72
合同资产余额	2,555.03	2,201.25	2,027.74
应收账款及合同资产账面余额合计	**10,272.01**	**7,468.53**	**6,392.46**
应收账款及合同资产账面余额占主营业务收入比例	**35.25%**	**30.33%**	**33.46%**

应收账款及合同资产账面余额占当期主营业务收入的比例分别为 33.46%、30.33%及 35.25%。公司对客户回款的控制情况较好，报告期各期末，应收账款及合同资产账面价值占当期主营业务收入的比例保持稳定，应收账款**有所增长，**增长趋势与收入增长保持一致。2020 年末，公司部分客户的回款审批周期较长，使得期末应收账款余额暂时性增长。

2022 年末，公司应收账款及合同资产占营业收入比例上升，**一方面，公司收入逐年增加，使得未收回的质保金增加，公司质保金需要在质保期满后开始向客户催收，收回时间较长。制药设备行业中，待药品批量生产后支付设备尾款系设备使用企业的一般诉求，迦南科技、楚天科技、东富龙等同行业公司均披露了质保金的收回周期较长的情形，2022 年，公司已到期未收回质保金较 2021 年增加 607.11 万元，使得应收账款余额增加。另一方面，由于公司客户大部分是上市公司或者大型制药企业，客户付款内控流程严格，款项结算、付款审批都需要一定周期，部分客户项目受政府拨款进度影响，付款周期有所延迟。如山东绿叶制药有限公司等 3 个客户 2021 年产品调试合格后，验收款的收回周期较长，上述客户对应的 1 年以上应收账款金额为 629.20 万元，其中山东绿叶制药有限公司已完成期后回款 189 万元。**

（二）各期应收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因

报告期内，公司应收账款及合同资产前五大客户与营业收入前五大客户的配比关系如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收账款及合同资产金额	收入当期排名	差异原因
2022 年末/2022 年度	山东新时代药业有限公司	510.90	2	-
	成都绿叶维信生物医药有限公司	486.00	3	-

期间	客户名称	应收账款及合同资产金额	收入当期排名	差异原因
	哈尔滨珍宝制药有限公司	397.50	5	-
	成都倍特药业股份有限公司	334.80	20	2021 年上半年验收完毕，处于客户付款审批流程中
	山东绿叶制药有限公司	256.00	3	-
2021 年末/2021 年度	仙乐健康科技（安徽）有限公司	315.52	2	-
	山东绿叶制药有限公司	252.00	6	2021 年下半年验收完毕，处于客户付款审批流程中
	青岛双鲸药业股份有限公司	228.40	5	-
	惠氏制药有限公司	194.20	7	2021 年下半年验收完毕，处于客户付款审批流程中
	苏州开拓药业股份有限公司	166.13	14	2021 年下半年验收完毕，处于客户付款审批流程中
2020 年末/2020 年度	重庆华森制药股份有限公司	282.71	非前二十大	主要系未到期质保金
	惠氏制药有限公司	232.70	11	2020 年底验收完毕，处于客户付款审批流程中
	瀚晖制药有限公司	228.30	15	2020 年下半年验收完毕，处于客户付款审批流程中
	仙乐健康科技（安徽）有限公司	159.83	8	2020 年下半年验收完毕，处于客户付款审批流程中
	江苏德源药业股份有限公司	156.80	10	2020 年下半年验收完毕，处于客户付款审批流程中

由上表可知，应收账款**及合同资产**前五大客户与收入前五大客户存在少许差异，主要系该类客户为上市公司、大型外资药企等大中型企业，客户付款程序内控流程严格，款项结算、付款流程审批也需要一定周期，加之其多数为当年下半年进行调试验收完成，故期末应收账款**及合同资产**余额较大，同时公司的下游客户数量众多，较为分散，报告期内收入前五大客户的收入占比约为 14.23%、17.83%和 17.52%，大部分应收账款**及合同资产**前五大客户虽未进入收入前五大客户，但多为上一年度的主要客户。2020 年末，重庆华森制药股份有限公司为应收账款**及合同资产**前五大客户，但其收入金额未进入当年前二十大，主要系该客户为 2019 年最大客户，且其质保期为两年，2020 年末余额主要为

未到期质保金。

综上，各期应收账款**及合同资产**前五大客户与收入前五大客户存在差异具有合理性。

五、说明报告期内是否存在客户未按合同约定进行验收或未按合同约定及时足额付款等情况，说明一年以上应收账款的具体客户、形成原因，与客户是否存在其他安排

（一）说明报告期内是否存在客户未按合同约定进行验收或未按合同约定及时足额付款等情况

报告期内公司客户均按照合同约定进行验收，不存在未按相关约定进行验收的情况。在合同具体执行过程中，公司在与客户签订的合同中通常仅约定了每项货款结算时点和比例，未明确给予信用账期，公司综合考虑了不同客户付款流程、经营状况等因素，一般给予不同的客户 3-6 个月的信用期。报告期内，公司部分客户因资金付款审批流程、临时资金周转紧张等原因，存在未严格按合同约定及时足额付款的情形。

公司主要客户为国内上市公司及其子公司、大型外资药企或规模体量较大的民营企业，部分客户由于付款流程缓慢，未严格按合同约定及时支付货款。公司目前已积极进行应收账款催收，并按坏账政策计提了相应的坏账准备。公司主要客户行业知名度高、信用记录优良，相关款项无法收回的风险较低。

（二）说明一年以上应收账款的具体客户、形成原因，与客户是否存在其他安排

报告期各期末，公司应收账款账龄 1 年以上金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	4,291.00	55.60%	2,846.45	54.04%	2,107.91	48.29%
1 年以上	3,425.98	44.40%	2,420.83	45.96%	2,256.81	51.71%
合计	**7,716.98**	**100.00%**	**5,267.28**	**100.00%**	**4,364.72**	**100.00%**

报告期各期末，公司 1 年以上的应收账款余额分别为 2,256.81 万元、2,420.83 万元和 3,425.98 万元，占应收账款余额的比例分别为 51.71%、45.96%

和 44.40%。报告期内，公司 1 年以上应收账款形成的主要原因系：1）公司对客户的设备销售存在质保金情形，公司与客户按照产品售价约定一定比例的货款作为产品质保金，待质保期结束后再由客户支付，质保期一般为 1 年。质保期满后若因客户付款流程等原因延迟支付，合同资产转入应收账款后账龄将大于 1 年；2）公司客户主要包括上市公司、大型外资药企等大中型企业，客户付款程序内控流程严格，款项结算、付款流程审批也需要一定周期；3）公司销售的产品以单机设备为主，单台设备调试合格后即可确认收入，但部分客户以整体生产线项目的完工进度进行决算并安排付款。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司账龄在 1 年以上的应收账款前十大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	1 年以上款项余额	占一年以上应收账款比例	期后回款金额	未回款原因	催收记录	其他安排
1	山东绿叶制药有限公司	252.00	7.36%	-	客户因自身资金安排延迟付款	邮件、催款函	无
2	青岛双鲸药业股份有限公司	228.40	6.67%	-	客户因自身资金安排延迟付款	邮件、催款函	无
3	延边大学草仙药业有限公司	148.80	4.34%	-	客户因自身资金安排延迟付款	邮件、催款函	无
4	山西华元医药生物技术有限公司	106.92	3.12%	-	客户因自身资金安排延迟付款	邮件、催款函	无
5	山东丰金生物医药有限公司	86.00	2.51%	86.00	客户资金付款审批流程较长	邮件、催款函	无
6	上海信谊天平药业有限公司	81.88	2.39%	81.88	客户资金付款审批流程较长	邮件、催款函	无
7	北京四环科宝制药股份有限公司	75.00	2.19%	75.00	客户资金付款审批流程较长	邮件、催款函	无
8	植恩生物技术股份有限公司金凤分公司	69.80	2.04%	43.50	客户因自身资金安排延迟付款	邮件、催款函	无
9	贵州益佰女子大药厂有限责任公司	64.60	1.89%	-	客户因自身资金安排延迟付款	邮件、催款函	无
10	广西维威制药有限公司	61.60	1.80%	-	客户因自身资金安排延	邮件、催款函	无

序号	客户名称	1年以上款项余额	占一年以上应收账款比例	期后回款金额	未回款原因	催收记录	其他安排
					迟付款		
	合计	**1,175.00**	**34.30%**	**286.38**			

注：以上金额为客户单体口径，回款金额为截至 2023 年 1 月 31 日回款金额。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司账龄在 1 年以上应收账款的前十大客户主要系国内上市公司及其子公司、大型外资药企或规模体量较大的民营企业，上述客户资产规模较大、抗风险能力较强、信用记录优良，相关应收款项与客户不存在其他安排，且大部分客户均已在期后进行回款。

六、说明应收账款减值测试过程中按信用风险特征划分组合的合理性以及预期信用损失率估计的合理性，结合客户结构、信用政策、账龄、期后回款情况等因素进一步分析发行人坏账准备计提的充分性、合理性

（一）应收账款减值测试过程中按信用风险特征划分组合的合理性以及预期信用损失率估计的合理性

1、应收账款减值测试过程中按信用风险特征划分组合的合理性

报告期内，公司应收账款坏账准备以应收账款的账龄为信用风险特征划分组合按照账龄分析法/预期信用损失率计提坏账准备。同行业可比公司迦南科技、楚天科技、东富龙及亚光股份的应收账款坏账准备亦以应收账款的账龄为信用风险特征划分组合按照账龄分析法/预期信用损失率计提坏账准备，公司与同行业公司保持一致。

报告期内应收账款账龄结构基本稳定，应收账款账龄 1 年以上的客户主要为青岛双鲸药业股份有限公司、山东绿叶制药有限公司等知名企业，经营情况良好，信誉较高，未出现信用风险显著增加的情形，发生坏账的风险较小。根据历史经验，发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的不同客户具有类似的信用风险特征，因此以账龄为依据划分应收账款组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，具有合理性。

2、预期信用损失率估计的合理性

自 2019 年 1 月 1 日起，公司根据《企业会计准则 22 号一一金融工具确认和计量》的相关规定，以“预期信用损失模型”替代原金融工具准则中“已发生损失”模型，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。

报告期内，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，并根据前瞻性估计予以调整，通过账龄迁徙率计算预期信用损失率。

公司预期信用损失率测算过程:

根据最近 4 年账龄分布及迁徙率情况，基于迁徙模型测算公司历史信用损失率，具体情况如下：

账龄	2021 年至 2022 年迁徙率	2020 年至 2021 年迁徙率	2019 年至 2020 年迁徙率	近三年平均迁徙率		历史损失率	
1 年以内	43.52%	38.66%	48.49%	43.56%	a	4.29%	a*b*c*d*e*f
1-2 年	36.36%	32.89%	53.38%	40.88%	b	9.85%	b*c*d*e*f
2-3 年	59.16%	62.14%	58.41%	59.90%	c	24.11%	c*d*e*f
3-4 年	84.34%	55.35%	71.33%	70.34%	d	40.24%	d*e*f
4-5 年	87.41%	39.27%	76.54%	67.74%	e	57.21%	e*f
5 年以上	96.66%	61.76%	94.95%	84.46%	f	84.46%	f

公司出于谨慎性考虑，在历史损失经验基础上预测未来有关经济状况，将预期信用损失率较历史损失率提高 10%，作为前瞻性调整，调整后预期信用损失率如下：

账龄	历史损失率	调整比例	调整后预期信用损失率	确定的信用损失率
1 年以内	4.29%	10.00%	4.72%	5.00%
1-2 年	9.85%	10.00%	10.84%	10.00%
2-3 年	24.11%	10.00%	26.52%	30.00%
3-4 年	40.24%	10.00%	44.27%	50.00%
4-5 年	57.21%	10.00%	62.93%	80.00%
5 年以上	84.46%	10.00%	92.90%	100.00%

根据上表，基于调整后的损失率计算的信用损失低于按原账龄比例计算的

预期坏账损失。考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性原则，公司仍按原账龄比例作为实际执行的预期信用损失率具有合理性。

公司与同行业可比公司的应收账款按预期信用损失率计提坏账准备的比例如下：

账龄	迦南科技	楚天科技	东富龙	亚光股份	创志科技	本公司
1年以内	5.00%	5.55%	7.13%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	12.64%	17.48%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	20.00%	28.25%	35.02%	30.00%	50.00%	30.00%
3-4年	50.00%	48.79%	70.18%	50.00%	100.00%	50.00%
4-5年	50.00%	67.83%	70.18%	50.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	90.43%	70.18%	50.00%	100.00%	100.00%

公司应收款项减值测试过程中按信用风险特征划分组合计算预期信用损失率与同行业可比公司较为接近，具有合理性。

（二）结合客户结构、信用政策、账龄、期后回款情况等因素进一步分析发行人坏账准备计提的充分性、合理性

1、客户结构方面

公司的产品主要应用于制药企业等，公司客户主要包括上市公司、大型外资药企等大中型企业，经营情况良好，信誉较高，发生坏账的风险较小。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，主要客户情况及行业地位请详见本回复“问题 11、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”之相关内容。

2、信用政策方面

报告期内公司客户均按照合同约定进行验收，不存在未按相关约定进行验收的情况。在合同具体执行过程中，公司在与客户签订的合同中通常仅约定了每项货款结算时点和比例，未明确给予信用账期，公司综合考虑了不同客户付款流程、经营状况等因素，一般给予不同的客户 3-6 个月的信用期。公司信用

期外应收账款主要为部分客户因付款审批流程较慢，部分客户待整体产线完工决算时完成对公司单台设备的付款；部分客户至生产线正式投产后才完成对尾款及保证金的付款审批，而制药企业的生产设施验证工作周期较长，但公司应收账款的主要客户资质及信用情况良好，且期后回款情况良好，故发生坏账的风险较小。

3、账龄方面

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄情况如下：

公司名称	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
迦南科技	46.27%	53.73%	49.49%	50.51%	42.63%	57.37%
东富龙	54.35%	45.65%	45.40%	54.60%	41.78%	58.22%
楚天科技	61.62%	38.38%	41.76%	58.24%	41.63%	58.37%
亚光股份	**68.13%**	**31.87%**	53.33%	46.67%	42.53%	57.47%
创志科技	54.10%	45.90%	55.26%	45.74%	43.38%	56.62%
同行业可比公司平均值	**56.89%**	**43.11%**	**49.05%**	**51.15%**	**42.39%**	**57.61%**
发行人	**55.60%**	**44.40%**	**54.04%**	**45.96%**	**48.29%**	**51.71%**

注：同行业可比公司**除亚光股份外**尚未披露 2022 年末应收账款账龄情况，故以 2022 年 6 月末账龄情况进行对比分析

公司报告期内账龄 1 年以上应收账款占比及变动趋势和同行业可比公司无明显差异。

4、期后回款方面

截至 2023 年 1 月 31 日，公司应收账款及合同资产回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款及合同资产账面余额	10,272.01	7,468.53	6,392.46
期后回款金额	857.08	4,554.06	5,201.96
尚未回款金额	9,414.93	2,914.47	1,190.48
其中：未回款项中质保金金额	2,504.62	148.93	-
回款金额比例	8.34%	60.98%	81.38%

注 1：回款金额已包含质保金部分；

注 2：2022 年 12 月 31 日应收账款**及合同资产**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。

报告期内，客户回款情况良好，截至 2023 年 1 月末，2021 年末的应收账款**及合同资产**未回款比例较高，主要系部分应收客户款项中为质保金或部分款项尚在信用期内，截至 2023 年 1 月末，公司 2021 年末的应收款项中尚在信用期内的质保金金额和应收款项金额合计分别为 1,144.29 万元，占 2021 年末末应收账款及合同资产账面余额比例分别为 15.32%。

综上所述，公司主要客户信誉良好，采用分阶段的收款方式，应收账款账龄与同行业可比公司无明显差异，期后回款良好，公司应收账款**及合同资产**无法回收的风险较小，制定的坏账准备计提政策具有合理性、谨慎性。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、获取发行人主要客户销售合同，访谈销售部门负责人，了解发行人与主要客户的信用政策和结算方式，分析信用政策是否发生变化及变化的原因；

2、获取发行人合同资产明细，与主要客户销售合同进行对比，分析合同资产比例的合理性；

3、与发行人财务负责人进行访谈，了解并比较合同资产坏账准备计提政策与应收账款坏账准备计提政策；

4、查阅同行业招股说明书或年度报告，分析发行人与同行业信用政策、坏账计提政策差异；获取发行人报告期各期应收账款明细表，结合客户信用政策，逐项分析应收账款是否逾期，检查应收账款期后收款情况；

5、访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解应收账款增长与收入增长的关系，各期应收账款前五大客户与收入前五大客户的差异原因，报告期客户未按合同约定及时足额付款的原因；

6、了解发行人一年以上应收账款的具体客户、形成原因，与客户是否存在其他安排；

7、访谈发行人财务负责人，了解公司客户结构及应收账款的账龄、期后回款情况，分析坏账准备计提政策的合理性和谨慎性，分析计算应收账款减值测

试过程中按信用风险特征划分组合的合理性以及预期信用损失率估计的合理性，复核相关会计政策是否正确且一贯地运用。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人合同资产占营业收入比例与合同约定的质保金支付比例相匹配，具有合理性；合同资产坏账准备计提政策与应收账款坏账准备计提政策无明显差异；

2、发行人报告期内账龄 1 年以上应收账款占比提高主要系客户付款程序内控流程严格，付款流程审批也需要一定周期，具有合理性；发行人合同未约定信用期，而发行人通常给予客户一定的实际信用期，故发货后实际收款进度晚于合同约定收款进度，同行业可比公司亦存在类似情形，符合行业惯例；同行业可比公司中楚天科技有部分业务采用已完成劳务进度作为履行进度确认收入，其他家均按照验收合同、调试验收确认收入，与公司不存在差异；

3、报告期内，发行人对主要产品不同客户信用政策基本一致；**报告期各期末应收账款及合同资产余额在信用期内的余额占科目总金额比例**分别为 52.73%、55.70%和 68.83%，较为稳定。各期末应收账款的期后回款良好，回款形式以银行转账及银行承兑汇票为主，应收款项融资均为信用等级较高银行开具的银行承兑汇票；发行人应收账款的主要客户财务状况及信用情况良好，款项回收风险较低；

4、发行人应收账款及合同资产账面价值占当期主营业务收入的比例保持稳定，应收账款**及合同资产**增长趋势与收入增长保持一致；应收账款**及合同资产**前五大客户与收入前五大客户存在少许差异，主要系该类客户付款流程审批需要一定周期，加之其多数为当年下半年进行调试验收完成，故期末应收账款**及合同资产**余额较大，应收账款**及合同资产**前五大客户与收入前五大客户存在少许差异具有合理性；

5、发行人账龄在 1 年以上应收账款的客户主要系国内上市公司及其子公司、大型外资药企或规模体量较大的民营企业，上述客户付款审批流程较长，故账龄较长，相关应收款项与客户不存在其他安排，且大部分客户均已在期后进行

回款；

6、应收账款减值测试过程中按信用风险特征划分组合具有合理性，相关预期信用损失率估计具有合理性，发行人坏账准备计提具有充分性、合理性。

问题 18.关于合同负债

申报材料显示：

（1）报告期各期末发行人预收账款及合同负债的金额分别为 9,314.70 万元、10,002.09 万元和 9,254.09 万元；

（2）报告期各期末，发行人预收账款及合同负债的金额较高，主要系公司生产的制药设备为定制化产品，根据行业惯例会在产品生产和发货前分阶段进行里程碑收款；

（3）发行人 2021 年末在手订单金额 20,724.51 万元，较 2020 年末在手订单金额 18,562.83 万元增长 11.65%，但 2021 年合同负债金额小幅下降。

请发行人说明：

（1）主要产品生产和发货前分阶段进行里程碑收款的具体合同约定，结合合同负债、预收账款的金额变动情况及原因说明报告期内收款方式是否发生变化；

（2）合同负债、预收账款与在手订单之间的关系，与合同约定的一致性，2021 年在手订单增长较多的情形下合同负债下降的原因及合理性；

（3）合同负债、预收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因，账龄一年以上合同负债、预收账款（如有）的形成背景以及未及时结转的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、主要产品生产和发货前分阶段进行里程碑收款的具体合同约定，结合合同负债、预收账款的金额变动情况及原因说明报告期内收款方式是否发生变化

（一）主要产品生产和发货前分阶段进行里程碑收款的具体合同约定

公司与主要客户约定的收款方式大部分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，具体情况如下：

客户	里程碑时点	付款比例
境内终端客户	合同签订	30%
	发货或验收	60%
	质保期满	10%
境内中间商客户与外销客户	合同签订	30%-40%
	发货或完成报关手续	60%-70%

注：大部分境内中间商客户与外销客户在发货前支付 100%货款，或在卖方提供报关单及提单后收取全部货款。

上表所列示的付款比例所反映的是公司与大部分客户的付款约定。实际业务开展过程中，部分客户会根据自身资金安排，与公司协商不同的付款比例，或对部分阶段性付款提出分期支付的要求。使得公司对于单个客户的实际预收比例存在差异。

同时，由于公司设备系定制化产品，从生产、交付到最终验收的整个周期相对较长，为减少资金占用，公司也会根据自身生产情况，向下游客户积极主张预收货款。

（二）报告期内收款方式未发生变化

1、报告期内收款方式未发生变化，2021 年合同负债金额下降主要因未至付款里程碑

公司预收款项及合同负债金额变动情况与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
合同负债或预收账款①	8,108.09	9,254.09	10,002.09
合同负债相关税费②	398.32	326.30	410.90
预收账款或合同负债（含税）③=①+②	**8,506.41**	**9,580.39**	**10,412.99**
在手订单（含税）	**23,616.68**	**20,724.51**	**18,562.83**
预收账款或合同负债（含税）/在手订单	**36.02%**	**46.23%**	**56.10%**

报告期各期末，公司合同负债含税金额分别为 10,412.99 元、9,580.39 万元和 8,506.41 万元，公司合同负债含税金额占在手订单金额的比例分别为 56.10%、46.23%和 36.02%。在手订单金额系与客户已签订相关业务合同，但尚未完成合同义务的相关合同对应的合同金额，而合同负债余额为该部分合同对应收取的

预收款项，其预收款项的比例根据合同的不同进度，分为 30%及以内、30%-90%（不含）与 90%及以上等多种情况。报告期各期末，在手订单增长较多，但合同负债余额减少，且合同负债占在手订单金额的比例下降，主要系 2020 年末，公司大部分在手订单已完成了生产或发货，收款比例较高；2021 年末，公司大部分在手订单仍在生产过程中，亦存在部分新签订单尚未收款的情形，因此收款比例在合同金额的 30%及以内的订单比例较高，使得 2021 年末在手订单增长而合同负债占在手订单金额的比例下降。而 2022 年末，部分客户无法及时安排人员到公司进行验收，故公司已完成生产但未发货的订单比例上升，使得公司无法收取发货后的预收款项，故 2022 年末合同负债占在手订单金额的比例下降。

2020 年末、2021 年末及 2022 年末，公司合同负债与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

期间	预收比例	预收金额（含税）A	在手订单情况金额 B	在手订单金额占比	匹配 A/B
2022 年末	30%及以下	1,734.59	11,357.17	48.09%	15.27%
	30%~90%	5,540.01	10,947.00	46.35%	50.61%
	90%及以上	1,231.81	1,312.50	5.56%	93.85%
	合计	**8,506.41**	**23,616.68**	**100.00%**	**36.02%**
2021 年末	30%及以下	2,715.60	11,701.96	56.46%	23.21%
	30%~90%	5,241.68	7,270.76	35.08%	72.09%
	90%及以上	1,623.11	1,751.78	8.45%	92.65%
	合计	**9,580.39**	**20,724.51**	**100.00%**	**46.23%**
2020 年末	30%及以下	1,971.73	7,190.47	38.74%	27.42%
	30%~90%	4,545.70	7,073.98	38.11%	64.26%
	90%及以上	3,895.57	4,298.39	23.16%	90.63%
	合计	**10,412.99**	**18,562.83**	**100.00%**	**56.10%**

报告期各期末，公司对主要客户的预收款项以及其合同执行情况如下：

（1）2022 年末

单位：万元

客户名称	预收款项	占预收款总额的比例	合同金额	预收比例	合同条款	合同执行情况	备注
广东康大制药	701.64	8.25%	779.61	90.00%	合同生效后预	期末未发	根据合同约定，公司

客户名称	预收款项	占预收款总额的比例	合同金额	预收比例	合同条款	合同执行情况	备注
有限公司					付合同总额的30%；达到FAT后再付的60%；剩余10%尾款待质保期满后一周内付清。	货，预收90%货款。	已按客户要求完成产品生产并进行了FAT，付款至90%，但客户因自身经营安排调整，生产线建设计划变更，暂时要求不予发货
惠州利荣进出口有限公司	302.70	3.56%	302.70	100.00%	合同生效后预付合同总额的30%；发货前再付剩余70%款项。	期末待调试验收，预收100%货款。	根据合同约定，发货前已支付100%货款。中间商客户，一般要求客户在发货前支付100%货款
	112.77	1.33%	375.90	30.00%		期末未发货，预收30%货款。	根据合同约定，客户需在签订合同后支付30%款项
海南葫芦娃药业集团股份有限公司	375.75	4.42%	751.50	50.00%	合同生效后预付合同总额的50%；达到FAT后再付40%；剩余10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末未发货，预收50%货款。	根据合同约定，客户需在签订合同后支付50%款项
上海珐麦得国际贸易有限公司	351.00	4.13%	390.00	90.00%	合同生效后预付合同总额的20%；发货前再付70%款项，客户收到全部开票后支付剩余10%。	期末待调试验收，预收90%货款。	根据合同约定，客户需在发货前支付90%款项
上海惠永制药有限公司	351.00	4.13%	390.00	90.00%	合同生效后预付合同总额的30%；发货前再付60%款项，剩余10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末待调试验收，预收90%货款。	根据合同约定，客户需在发货前支付90%款项
合计	**2,194.86**	**25.80%**					

注：为方便分析，不含税合同负债已转化成含税预收款项。

（2）2021年末

单位：万元

客户名称	预收款项	占预收款总额的比例	合同金额	预收比例	合同条款	合同执行情况	备注
PFK OBNOVLENIEJ	654.39	6.83%	654.39	100.00%	签订合同后买方支付合同总	期末待调试验收，预收	通常外销客户采用发货前支付100%货

客户名称	预收款项	占预收款总额的比例	合同金额	预收比例	合同条款	合同执行情况	备注
OINT-STOCK COMPANY					额的 30%，卖方提供报关相关单据 10 天后支付尾款 70%。	100%货款。	款，该客户位于俄罗斯，报关时间较久，且客户采购金额较大，客户要求在完成报关后支付 100%货款，该合同尚未完成调试，当期未确认收入
	226.94	2.37%	756.48	30.00%		期末未发货，预收 30%货款。	
广东康大制药有限公司	762.75	7.96%	847.50	90.00%	合同生效后预付合同总额的 30%；达到 FAT 后再付的 60%；剩余 10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末未发货，预收 90%货款。	根据合同约定，公司已按客户要求完成产品生产并进行了 FAT，付款至 90%，但客户因自身经营安排调整，生产线建设计划变更，暂时要求不予发货
福安药业集团宁波天衡制药有限公司	515.10	5.38%	858.50	60.00%	合同生效后预付合同总额的 30%；验收调试合格后付款比例达到 90%，剩余 10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末待调试验收，预收 60%货款。	合同约定验收后付款至 90%，目前产品尚未完成验收，根据生产情况已收取一定比例货款
	2.97	0.03%	9.90	30.00%		期末未发货，预收 30%货款。	
山东盛迪医药有限公司	429.75	4.49%	477.50	90.00%	合同生效预付合同总额的 30%；验收调试合格后付款比例达到 90%，剩余 10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末待调试验收，预收 90%货款。	根据合同约定，客户需在发货前支付 90%款项
惠州利荣进出口有限公司	325.39	3.40%	325.39	100.00%	合同生效后预付合同总额的 30%；发货前再付 70%。	期末待调试验收，预收 100%货款。	中间商客户，一般要求客户在发货前支付 100%货款
合计	**2,917.29**	**30.45%**					

注：为方便分析，不含税合同负债已转化成含税预收款项。

（3）2020 年末

单位：万元

客户名称	预收款项	占预收款总额的比例	合同金额	预收比例	合同条款	合同执行情况	备注
深圳市远邦进	958.21	9.20%	958.21	100.00%	货物生产包	期末待调试验	通常中间商客户采

客户名称	预收款项	占预收款总额的比例	合同金额	预收比例	合同条款	合同执行情况	备注
出口有限公司					装完成后，买方支付合同总额的60%，卖方提供报关单和提单复印件后买方支付尾款 40%。	收，预收100%货款。	用发货前支付100%货款，该终端客户位于伊朗，报关时间较久，且客户采购金额较大，客户要求在完成报关后支付 100%货款
广东康大制药有限公司	921.15	8.85%	1,023.50	90.00%	合同生效后预付合同总额的 30%；达到 FAT 后再付 60%；剩余 10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末未发货，预收 90%货款。	根据合同约定，公司已按客户要求完成产品生产并进行了 FAT，付款至90%，但客户因自身经营安排调整，生产线建设计划变更，暂时要求不予发货
安徽四环科宝制药有限公司	844.20	8.11%	938.00	90.00%	合同生效后预付合同总额的 30%；达到 FAT 后再付 60%；剩余 10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末已发货待调试验收，预收 90%货款。	根据合同约定，客户需在发货前支付90%款项
福安药业集团宁波天衡制药有限公司	340.50	3.27%	1,135.00	30.00%	合同生效后预付合同总额的 30%；验收调试合格后付款比例达到90%，剩余10%尾款待质保期满后一周内付清。	期末未发货，预收 30%货款。	根据合同约定，客户需在签订合同后支付 30%款项
山东绿叶制药有限公司	333.60	3.20%	556.00	60.00%	合同生效后预付合同总额的 30%；验收调试合格后付款比例达到90%，剩余10%质保金待质保期满后十天内付清。	期末待调试验收，预收 60%货款。	合同约定验收后付款至 90%，目前产品尚未完成验收，根据生产情况已收取 60%货款
合计	**3,397.66**	**32.63%**					

注：为方便分析，不含税合同负债已转化成含税预收款项。

由上表可见，公司的预收款项、合同负债具有合同支撑，预收款比例与合同约定、合同执行情况基本一致。

综上，公司主要产品的付款节点一般为合同签订后收取合同总额的 30%，发货或验收调试合格后付款比例达到 90%，而大部分外销客户和中间商客户约定发货前支付 100%货款，或卖方提供报关单及提单后收取全部货款。报告期各期末预收款项及合同负债余额主要随着在手订单及其预收进度而变化，收款方式报告期未发生变化。

二、合同负债、预收账款与在手订单之间的关系，与合同约定的一致性，2021 年在手订单增长较多的情形下合同负债下降的原因及合理性

在手订单金额系与客户已签订相关业务合同，但尚未完成合同义务的相关合同对应的合同金额，而合同负债及预收账款余额为该部分合同对应收取的预收款项，其预收款项的比例根据合同的不同进度，分为 30%以内、30%-90%及 90%以上等多种情况。2020 年末的在手订单产品完成度较高，这部分订单对应的预收款比例与金额相对较高。2021 年合同负债下降的原因主要因大部分在手订单仍在生产阶段，收款比例较低，而 2022 年末，部分客户无法及时安排人员到公司进行验收，故公司已完成生产但未发货的订单比例上升，使得公司无法收取发货后的预收款项，故 2022 年末合同负债占在手订单金额的比例进一步下降。具体情况如下：

单位：万元

期间	订单完成情况	预收金额（含税）	在手订单情况金额	订单金额占比	预收比例
2022 年末	零件制作	496.78	3,262.36	13.81%	15.23%
	部件装配	2,272.18	8,134.50	34.44%	27.93%
	已完工	5,737.45	12,219.82	51.74%	46.95%
	合计	**8,506.41**	**23,616.68**	**100.00%**	**36.02%**
2021 年末	零件制作	1,052.12	4,181.61	20.18%	25.16%
	部件装配	1,924.84	6,127.16	29.56%	31.41%
	已完工	6,603.43	10,415.74	50.26%	63.40%
	合计	**9,580.39**	**20,724.51**	**100.00%**	**46.23%**
2020 年	零件制作	807.26	3,295.22	17.75%	24.50%

期间	订单完成情况	预收金额（含税）	在手订单情况金额	订单金额占比	预收比例
末	部件装配	1,268.38	3,418.60	18.42%	37.10%
	已完工	8,337.35	11,849.01	63.83%	70.36%
	合计	**10,412.99**	**18,562.83**	**100.00%**	**56.10%**

由上表可知，2020 年末，大部分订单已经进入组装阶段或已完工，基本已收取 30%及以上的合同款，对于已完工并发货的产品，部分合同约定发货后即可收取 90%的合同款，故总体预收比例较高。2021 年末，处于零件制作阶段的订单金额占比较高，同时亦存在部分年末新签订单尚未开始排产的情形，使得 2021 年末在手订单增长的情况下，合同负债出现了下降，具有合理性。2022 年末，已完工的订单金额占比上升，但由于该部分订单未能及时发货，公司无法收取发货后的款项，故已完工的订单的预收金额占在手订单金额的比例下降，使得整体合同负债占在手订单的金额下降。

合同负债、预收账款与合同约定的一致性分析详见本问题回复“一、主要产品生产和发货前分阶段进行里程碑收款的具体合同约定，结合合同负债、预收账款的金额变动情况及原因说明报告期内收款方式是否发生变化”之相关内容。

三、合同负债、预收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因，账龄一年以上合同负债、预收账款（如有）的形成背景以及未及时结转的原因

（一）合同负债、预收账款前五大客户与收入前五大客户的差异及原因

报告期各期合同负债、预收账款前五大客户与收入前五大客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	预收款前五大	预收款金额	是否为报告期内收入前五大客户
2022 年末	1	广东康大制药有限公司	701.64	否
	2	惠州利荣进出口有限公司	415.47	否
	3	海南葫芦娃药业集团股份有限公司	375.75	否
	4	上海珐麦得国际贸易有限公司	351.00	否
	5	上海惠永制药有限公司	351.00	否
		合计	**2,194.86**	

期间	序号	预收款前五大	预收款金额	是否为报告期内收入前五大客户
2021年末	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	881.33	是
	2	广东康大制药有限公司	762.75	否
	3	福安药业集团宁波天衡制药有限公司	518.07	是
	4	山东盛迪医药有限公司	429.75	是
	5	惠州利荣进出口有限公司	325.39	否
		合计	**2,917.29**	
2020年末	1	深圳市远邦进出口有限公司	958.21	是
	2	广东康大制药有限公司	921.15	否
	3	安徽四环科宝制药有限公司	844.20	是
	4	福安药业集团宁波天衡制药有限公司	340.50	否
	5	山东绿叶制药有限公司	333.60	否
		合计	**3,397.66**	

受公司所处的行业特点影响，公司下游客户一般不会短时间内频繁、大金额采购制药设备。同时，由于订单的生产周期、设备的安装调试条件以及客户自身经营安排调整等因素的影响，公司收取预收账款到收入确认存在时间差异。因此，公司预收款前五大客户与收入前五大客户存在一定差异，2022 年末预收款前五大客户对应的相关订单尚未在报告期内实现收入；同时，也存在 2020 年末及 2021 年末的部分预收款前五大客户于下一年度成为收入前五大客户的情形。上述差异符合公司的实际情况，具有合理性。

（二）账龄一年以上合同负债、预收账款的形成背景以及未及时结转的原因

报告期各期末，公司预收账款或合同负债分账龄构成情况如下：

单位：万元

账龄	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一年以内	6,360.37	78.44%	7,537.91	81.45%	7,547.02	75.45%
一年以上	1,747.72	21.56%	1,716.18	18.55%	2,455.05	24.55%
合计	**8,108.09**	**100.00%**	**9,254.09**	**100.00%**	**10,002.09**	**100.00%**

报告期各期末，公司账龄在一年以上的预收账款或合同负债金额分别为 2,455.05 万元、1,716.18 万元和 1,747.72 万元，占比分别为 24.55%、18.55%和

21.56%。公司的客户群体较为分散，2022 年末，合同负债账龄一年以上的前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	一年以上金额	未结转原因	期后结转金额
广东康大制药有限公司	634.14	客户因自身经营安排调整，生产线建设计划变更，暂时要求不予发货。公司对相关产品进行改造后已销售至其他客户，该客户的合同已陆续执行了 206 万元，后期该合同仍将继续执行，待客户明确需求后，重新生产	-
AVVA PHARMACEUTICALS	89.15	设备已发客户，部分零件受损，重新发出后安装调试。	-
津药达仁堂集团股份有限公司	83.41	设备已发客户，由于客户厂区或配套设施未达到可用条件，客户要求延迟安装调试。	-
通化鸿宝药业有限公司	82.30	设备已发客户，由于客户厂区或配套设施未达到可用条件，客户要求延迟安装调试。	-
台州仙琚药业有限公司	48.67	设备已发客户，客户因自身经营安排调整，生产线建设计划变更，客户要求延迟安装调试。	-
合计	**937.67**		-

注：期后结转金额截至 2023 年 1 月 31 日。

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的预收账款及合同负债未结转主要是客户自身经营安排调整的原因，具有合理性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、获取公司主要客户销售合同，访谈销售部门负责人，了解发行人与主要客户的信用政策和收款方式，分析信用政策及收款方式是否发生变化；

2、获取发行人报告期各期末在手订单情况，结合客户销售合同约定的收款方式，分析合同负债、预收款项与在手订单是否匹配；

3、获取发行人预收款项账龄分析表，复核账龄划分的准确性，分析 1 年以上预收款项形成的原因，评价其长期未结转原因的合理性；

4、访谈公司销售负责人和财务负责人，了解各期合同负债、预收账款前五大客户与收入前五大客户的差异原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人与主要客户约定的收款方式大部分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，发行人收款方式在报告期内未发生变化；

2、报告期内，发行人合同负债、预收账款与在手订单之间相匹配，与合同约定一致；2021 年在手订单增长较多的情形下合同负债下降，主要系 2021 年新增的在手订单主要以目前预收账款比例为 30%以内的订单为主，预收款项比例下降，具有合理性；

3、合同负债、预收账款前五大客户与收入前五大客户的差异主要为在发行人业务模式下，预收账款到收入确认存在一定的时间性差异，具有合理性；发行人账龄 1 年以上的预收账款及合同负债未结转主要是客户自身经营安排调整的原因，具有合理性。

问题 19.关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末发行人发出商品账面价值分别为 4,006.93 万元、4,340.53 万元和 5,044.78 万元，占期末存货账面价值的比例分别为 42.50%、44.84%和 41.82%。

（2）发行人主要采用“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以及电机、风机等常用外购件，发行人会设定安全库存。

请发行人：

（1）结合“以销定产”的生产模式说明报告期各期末存货的订单覆盖率以及期后结转情况；报告期各期订单取消或变更的情况，涉及的存货金额以及跌价准备计提的充分性；各类存货的安全库存量，以及与期末存货金额的匹配性；

（2）说明发行人存货结构与同行业可比公司存在的差异及合理性，各期末原材料、在产品、库存商品、发出商品的匹配性，是否存在某一存货明细项占比大幅提高的情形，如存在，请说明原因及合理性；

（3）结合原材料采购周期、产品生产周期、发货、交付及验收周期说明库存商品占比较低、发出商品占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例；发出商品的具体构成及期后销售实现情况，与订单的匹配性；

（4）结合存货库龄、在手订单覆盖情况、存货期后结转率等说明存货跌价准备计提的充分性及合理性；发行人存货跌价准备的计提过程，存货跌价准备的计提比例与同行业可比公司存在的差异以及原因。

请保荐人、申报会计师核查并对发行人存货的核算方法是否符合实际经营情况和《企业会计准则》的要求、存货跌价准备计提的充分性、存货的真实完整和计价准确性发表明确意见，说明存货监盘具体情况，包括实地监盘的时间、地点、人员，监盘的金额、比例及监盘结论。

回复：

一、结合“以销定产”的生产模式说明报告期各期末存货的订单覆盖率以及期后结转情况；报告期各期订单取消或变更的情况，涉及的存货金额以及跌价准备计提的充分性；各类存货的安全库存量，以及与期末存货金额的匹配性

（一）结合“以销定产”的生产模式说明报告期各期末存货的订单覆盖率以及期后结转情况

1、报告期各期末存货的订单覆盖率较高

公司主要采用“以销定产”的生产模式，以客户需求为导向，依据客户订单编制生产计划并下达生产车间组织生产。公司产品定制化程度较高，一般需要由研发部门按照客户需求进行产品设计和开发，而后根据设计方案进行备货、生产。

报告期各期末公司存货的订单覆盖率情况如下：

单位：万元

产品类型	项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
在产品、库存商品、发出商品余额	期末余额	10,325.02	9,380.00	7,986.21
	有订单支持的余额	10,325.02	9,380.00	7,986.21
	订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%
原材料	期末余额	3,761.26	2,827.75	1,824.53
	有订单支持的余额	1,129.00	1,134.77	720.11
	订单覆盖率	30.02%	40.13%	39.47%
合计	期末余额	14,086.28	12,207.75	9,810.74
	有订单支持的余额	11,454.02	10,514.77	8,706.32
	订单覆盖率	81.31%	86.13%	88.74%

报告期内，公司存货订单覆盖率为 88.74%、86.13%和 81.31%，基本保持稳定。报告期内，公司存货订单覆盖率较高，主要系和生产模式有关，在产品、库存商品与发出商品均有相应的订单支撑，而公司原材料中的电控设备、喷枪等材料亦根据客户订单需求进行采购。对于公司原材料中的通用性较强的钢材、电机及风机等常用材料，公司基于市场价格、生产安排以及生产经验进行适当备货。

2、2020 年末及 2021 年末存货期后结转比例较高

截至 2023 年 1 月 31 日，公司各期期末存货结转情况如下：

单位：万元

项 目	备注	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
期末存货余额	A	14,086.28	12,207.75	9,810.74
其中：在产品、库存商品、发出商品余额	B	10,325.02	9,380.00	7,986.21
存货期后结转金额	C	682.61	10,302.97	8,999.23
其中：在产品、库存商品、发出商品期后结转	D	621.50	7,859.79	7,338.52
存货期后结转比例	**E=C/A**	**4.85%**	**84.40%**	**91.73%**
其中：在产品、库存商品、发出商品期后结转比例	**F=D/B**	**6.02%**	**83.79%**	**91.89%**

注：2022 年 12 月 31 日存货期后结转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。

由上表可知，截至 2023 年 1 月 31 日，报告期各期末公司在产品、库存商品与发出商品已于期后结转的金额分别为 7,338.52 万元、7,799.78 万元和 621.50 万元，截至 2023 年 1 月末，公司 2020 年末存货已结转 91.73%，大部分已完成调试验收并确认了收入。2021 年末存货期后结转的比例为 84.40%，系 2022 年因部分客户因自身厂区或配套设施未达到可调试状态，使得部分调试验收工作有所延迟。

综上，公司报告期各期末存货的订单覆盖率较高，且存货期后结转情况良好，符合发行人“以销定产”的生产模式，与公司实际经营情况相符。

（二）报告期各期订单取消或变更的情况较少，涉及的存货金额均已全额计提坏账准备

报告期内，公司订单取消或变更涉及的存货情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
订单取消或变更涉及的存货金额	32.86	32.86	32.86
对应的跌价准备	32.86	32.86	32.86
跌价计提比例	100.00%	100.00%	100.00%
存货金额	14,086.28	12,207.75	9,810.74
订单取消或变更涉及的存货占比	0.23%	0.27%	0.33%

报告期内， 2020 年存在订单取消情形，对应存货金额为 32.86 万元，占 2020 年末、2021 年末和 2022 年末的存货的比例分别为 0.33%、0.27%和 0.23%，

金额和占比均较小。公司对由于客户原因导致订单取消或者变更导致无法短期消耗的存货已全额计提了跌价准备，跌价计提充分。

（三）各类存货的安全库存量，以及与期末存货金额的匹配性

公司主要采用“以销定产+安全库存”的生产和采购模式，主要对于常用且具有一定通用性的钢材类原材料及基础款电机、风机进行适量备货，对于在产品、库存商品等定制化程度高，不设置安全库存。

报告期各期末，公司存货安全库存情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
期末存货金额	14,086.28	12,207.75	9,810.74
其中：原材料金额	3,761.26	2,827.75	1,824.53
安全库存量	2,432.26	1,692.98	1,104.42
安全库存量占存货比例	17.27%	13.87%	11.26%
安全库存量占原材料比例	64.67%	59.87%	60.53%

报告期各期，安全库存量占存货余额的占比为 11.26%、13.87%和 17.27%，占比较低，主要原因系公司根据不同物料的性质，仅对于通用性较强的钢材以及电机、风机等常用外购件设定安全库存，各期安全库存量占原材料比例为 60.53%、59.87%和 64.67%，较为稳定。

综上，公司主要采用“以销定产+安全库存”的生产和采购模式，报告期各期末存货金额与安全库存量具有匹配性，与公司实际经营情况相符。

二、说明发行人存货结构与同行业可比公司存在的差异及合理性，各期末原材料、在产品、库存商品、发出商品的匹配性，是否存在某一存货明细项占比大幅提高的情形，如存在，请说明原因及合理性

（一）报告期各期末，公司存货结构与同行业可比公司无明显差异

报告期内，公司与同行业可比公司的存货结构情况如下：

同行业可比公司	项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
迦南科技	原材料	29.76%	23.87%	17.38%
	在产品	51.73%	55.85%	52.50%
	库存商品	11.88%	13.78%	10.15%

同行业可比公司	项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
	发出商品	6.58%	6.51%	19.97%
东富龙	原材料	15.99%	13.94%	8.61%
	在产品	30.95%	27.95%	41.03%
	库存商品	5.35%	1.77%	1.79%
	发出商品	47.71%	56.34%	48.57%
楚天科技	原材料	29.25%	22.51%	30.36%
	在产品	28.25%	20.98%	41.71%
	库存商品	12.62%	14.36%	16.43%
	发出商品	29.81%	42.15%	11.51%
创志科技	原材料	23.42%	17.43%	21.26%
	在产品	64.24%	66.49%	49.72%
	库存商品	0.39%	0.31%	1.71%
	发出商品	11.95%	15.78%	27.31%
同行业可比公司平均值	**原材料**	**24.61%**	**19.44%**	**19.40%**
	在产品	**43.79%**	**42.82%**	**46.24%**
	库存商品	**7.56%**	**7.56%**	**7.52%**
	发出商品	**24.01%**	**30.20%**	**26.84%**
发行人	**原材料**	**26.70%**	**23.16%**	**18.60%**
	在产品	**29.47%**	**28.54%**	**31.07%**
	库存商品	**12.70%**	**6.30%**	**5.43%**
	发出商品	**31.13%**	**41.99%**	**44.90%**

注 1：亚光股份完成生产后需发货至客户现场进行装配调试、验收，在设备通过验收后，直接确认收入，设备开始生产后直至确认收入前，亚光股份相关设备均在在产品中核算，故披露存货仅包含原材料和在产品，无发出商品或者库存商品，因此未将亚光股份进行对比分析。

注 2：同行业可比公司尚未披露 2022 年末存货构成，故以 2022 年 6 月末存货构成进行对比。

由上表可知，公司存货构成与同行业可比公司平均水平无明显差异，存货结构中均以在产品与发出商品为主，库存商品比例相对较低。其中，发行人发出商品占存货总额的比例高于同行业可比公司均值，与东富龙和楚天科技较为接近，高于迦南科技与创志科技，具体原因如下：

1、迦南科技的发出商品占比较低，主要因产品差异引起。目前，迦南科技的业务板块较多，其他产品如仓储物流系统的交付周期存在区别。根据迦南科

技的招股说明书，其上市时产成品占存货的比例约 30%，又因为迦南科技上市前的收入结构中制药容器、提升机、混合机等产品占比较高，且多数无需调试，故客户签收后即可确认收入，使得迦南科技的产成品占比相对较低。

2、创志科技的发出商品占比较低，主要因其实验型设备销售数量较多，且实验型设备调试周期较短。2019 年至 2022 年 6 月，创志科技的流化床产品中实验型设备的数量占比分别为 79.17%、72.22%、60.00%和 44.83%。相比之下，公司生产型设备的销售数量占比较高，包衣设备、制粒设备实验型设备的数量占比仅约 20%。由于实验型设备体积较小，无需等待厂房建设，仅需简单调试，周期较短。因此，创志科技因实验型设备销售数量占比较高，使其总体调试周期与发行人存在差异具有合理性。

（二）各期末原材料、在产品、库存商品、发出商品的匹配性，是否存在某一存货明细项占比大幅提高的情形，如存在，请说明原因及合理性

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	3,761.26	26.70%	2,827.75	23.16%	1,824.53	18.60%
在产品	4,151.56	29.47%	3,483.88	28.54%	3,048.29	31.07%
库存商品	1,788.67	12.70%	769.66	6.30%	533.05	5.43%
发出商品	4,384.79	31.13%	5,126.46	41.99%	4,404.87	44.90%
合 计	**14,086.28**	**100.00%**	**12,207.75**	**100.00%**	**9,810.74**	**100.00%**

公司制药设备生产与发货后的安装调试工作均需要较长的时间周期，但设备设备生产完成经检测后一般即发往客户现场进行安装调试，因此，公司存货结构中原材料、在产品及发出商品的比例较大，而在库产成品的数量与金额较小。2020 年末原材料金额及占比较低，主要系公司于 2021 年年初搬迁至新厂房，2020 年末有计划的减少年末原材料库存，2021 年及 2022 年公司业务规模扩大，相应地增加了原材料储备，同时 2021 年及 2022 年钢材价格上涨也使得原材料账面金额及占比上升。2022 年末，部分客户无法及时安排人员到公司进行验收，故公司已完成生产但未发货的存货增加，库存商品比例上升，发出商品的比例下降。

各类存货具体匹配情况如下：

1、原材料

公司原材料主要为生产所需的钢材及机电设备、机械零件等。报告期各期末，原材料余额占期末存货账面余额的比例分别为 18.60%、23.16%和 26.70%。公司备货量基本要满足 70 天左右的生产需求，故原材料占比较高。报告期内，在产品周转天数如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
原材料余额	3,761.26	2,827.75	1,824.53
主营业务成本	15,766.33	13,165.16	10,268.08
原材料周转率（次）	4.79	5.66	4.68
原材料周转天数（天）	75.23	63.61	76.91

注：原材料周转天数=360/（主营业务成本/原材料期初期末平均余额）。

如上表所示，报告期内，原材料周转天数分别为 76.91 天、63.61 天和 75.23 天，总体上与原材料备货周期相匹配。2021 年，公司原材料周转天数逐年降低，主要系公司于 2021 年年初搬迁至新厂房，2020 年末有计划的减少年末原材料库存。2022 年末，公司为应对在手订单的增加以及原材料的价格上涨，有计划地增加了原材料备货，原材料周转率与 2020 年较为接近。

2、在产品

报告期各期末，在产品金额占存货金额比例分别为 31.07%、28.54%和 29.47%，主要产品生产周期在 90 天左右，故在产品的金额及占比较高，各年占比总体波动较小。报告期内，在产品周转天数如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
在产品余额	4,151.56	3,483.88	3,048.29
主营业务成本	15,766.33	13,165.16	10,268.08
在产品周转率（次）	4.13	4.03	3.55
在产品周转天数（天）	87.17	89.31	101.40

注：在产品周转天数=360/（主营业务成本/在产品期初期末平均余额）。

如上表所示，报告期内，在产品的周转天数分别为 101.40 天、89.31 天和 87.17 天，总体上与公司的生产周期基本匹配。2021 年及 2022 年公司在产品周转天数减少，主要系公司搬迁新厂房后产能扩大，生产效率提高。

3、库存商品

报告期各期末，库存商品余额分别为 533.05 万元、769.66 万元和 1,788.67 万元，库存商品占比分别为 5.43%、6.30%和 12.70%。公司产品以设备为主，根据订单进行生产，且公司大部分产品需要发送至客户处进行安装调试，故留存在仓库的产成品较少，各期末库存商品占比较低。随着公司的新厂房投产，产能扩张，公司期末库存商品金额随着业务规模扩大而增加。2022 年末，部分客户无法及时安排人员到公司进行验收，故公司已完成生产但未发货的存货增加，库存商品比例上升。

4、发出商品

报告期各期末，发出商品余额分别为 4,404.87 万元、5,126.46 万元和 4,384.79 万元，占存货比例分别为 44.90%、41.99%和 31.13%。报告期内，针对需要安装的设备，公司将设备运抵指定地点后，安装调试完毕并经客户验收后确认收入，故公司将期末已发出尚未经客户验收的设备计入发出商品。虽然客户合同对交货期有严格要求，但验收时点取决于客户现场厂房施工进度、环保审批或生产许可证办理等情况，安装调试和验收周期一般较长，使得发出商品金额占比较高。2022 年末，公司发出商品占存货的比例有所下降，主要系当年末公司客户的现场验收环节、公司自身的生产及发货安排均受到一定影响，发出商品的金额与占比有所下降。截至 2023 年 1 月末，2020 年末及 2021 年末发出商品实现销售比例分别为 94.79%和 89.45%，从较长的时间周期看，公司发出商品期后实现销售情况良好。

综上，报告期各期末，存货中原材料、在产品、库存商品、发出商品等明细结构合理，部分存货明细项占比波动符合公司实际经营情况，具备合理性。

三、结合原材料采购周期、产品生产周期、发货、交付及验收周期说明库存商品占比较低、发出商品占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例；发出商品的具体构成及期后销售实现情况，与订单的匹配性

（一）结合原材料采购周期、产品生产周期、发货、交付及验收周期说明库存商品占比较低、发出商品占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、原材料采购周期

公司主要原材料包括不锈钢、碳钢等钢材类原材料，以及机电设备、机械零件、电子电气设备等的功能性外购件。其中，通用性原材料的采购周期约为5-30天，定制件的采购周期较长。具体情况如下：

主要材料类型	具体原材料	采购周期
钢材类	不锈钢板304、316L等	15天左右
通用的功能性外购件	电机、风机、机械零件等	5-30天
定制性的功能性外购件	电控板、除湿机组等	30天左右，亦存在定制化零部件采购周期较长情形
其他	工具类、辅助材料等	1-10天

2、产品生产周期

公司产品生产周期受客户需求、产品复杂程度、难易程度等因素影响，从第一次领料时间开始计算到产品入库结束，一般生产周期在 3-6 个月。由于生产周期较长，生产中的产品在在产品核算，导致在产品期末余额较高。

3、发货、交付及验收周期

公司产品完成组装进行入库，接到发货通知后向客户发出，公司需调试的设备从发货到验收的平均周期如下：

主要产品类型	发货周期	交付及验收周期
包衣系列	5-10天左右	90天左右
制粒系列		100天左右
辅助系列及混合系列		120天左右

注：发货周期系产品入库至产品发货的时间。

公司将制药整机运输至客户指定地点，待客户完成厂房中管道、水电铺设以及洁净环境建设等，使其生产环境达到可调试条件时，客户再与公司协调具体调试时间，故周期较长，其中辅助系列及混合系列中的清洗机等设备，需在

制粒设备及包衣设备等其他设备确定好安装方位，并确定好管道布局后进行安装调试，故周期更长。

综上，公司主要产品生产周期较长，入库后的发货周期较短，运抵现场后需要一定的安装调试时间，使得公司产品验收周期较长，故公司库存商品占比较低、发出商品占比较高，符合公司实际经营情况，具有合理性。

同行业可比公司中，亚光股份完成生产后需发货至客户现场进行装配调试、验收，在设备通过验收后，直接确认收入，设备开始生产后直至确认收入前，亚光股份相关设备均在在产品中核算，故无发出商品。除亚光股份外，同行业可比公司的发出商品占比平均水平亦在 30%左右，占比较高，同行业可比公司存货结构与发行人不存在重大差异。同行业可比公司的存货结构情况请详见本问题回复“二、说明发行人存货结构与同行业可比公司存在的差异及合理性，各期末原材料、在产品、库存商品、发出商品的匹配性，是否存在某一存货明细项占比大幅提高的情形，如存在，请说明原因及合理性”之相关内容。公司存货结构符合行业惯例。

（二）发出商品的具体构成及期后销售实现情况，与订单的匹配性

截至 2023 年 1 月末，报告期各期末发出商品具体构成以及期后销售实现情况如下：

单位：万元

产品分类	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	金额	期后实现销售情况	实现销售比例	金额	期后实现销售情况	实现销售比例	金额	期后实现销售情况	实现销售比例
制粒系列设备	1,203.96	61.24	5.09%	1,463.56	1,241.90	84.85%	1,558.16	1,474.99	94.66%
包衣系列设备	1,649.74	43.47	2.63%	2,729.44	2,507.12	91.85%	1,820.87	1,704.17	93.59%
混合系列设备	445.38	9.16	2.06%	433.75	369.92	85.28%	348.8	325.18	93.23%
辅助系列设备	812.00	11.21	1.38%	472.12	438.97	92.98%	599.16	593.28	99.02%
制药容器、配件及其他	273.70	273.70	100.00%	27.60	27.60	100.00%	77.88	77.88	100.00%
合计	**4,384.79**	**398.78**	**9.09%**	**5,126.46**	**4,585.51**	**89.45%**	**4,404.87**	**4,175.50**	**94.79%**

注：2022 年 12 月 31 日发出商品期后结转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。

截至 2023 年 1 月末，2020 年末和 2021 年末发出商品已实现销售金额分别为 4,175.50 万元和 4,585.51 万元，期后实现销售比例为 94.79%和 89.45%。总体

来看，公司实行“以销定产，以产定采”的经营模式，发出商品均有订单支持，各期末发出商品的期后销售情况良好。

四、结合存货库龄、在手订单覆盖情况、存货期后结转率等说明存货跌价准备计提的充分性及合理性；发行人存货跌价准备的计提过程，存货跌价准备的计提比例与同行业可比公司存在的差异以及原因

（一）结合存货库龄、在手订单覆盖情况、存货期后结转率等说明存货跌价准备计提的充分性及合理性

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	12,168.61	86.39%	10,978.11	89.93%	8,678.95	88.46%
1年以上	1,917.67	13.61%	1,229.64	10.07%	1,131.79	11.54%
合计	**14,086.28**	**100.00%**	**12,207.75**	**100.00%**	**9,810.74**	**100.00%**

报告期各期末公司库龄在 1 年以内存货占比在 80%以上，公司一年以上库龄的存货主要系部分发出商品因客户自身产线建设时间延长而推迟了调试验收的进度产生。

报告期各期末，公司存货的订单覆盖率分别为 88.74%、86.13%和 86.39%，且截至 2023 年 1 月末，公司 2020 年末存货已结转 91.73%，公司一年以上存货期后结转比例较高，故公司存货跌价风险较小。关于在手订单覆盖情况和期后结转情况请详见本问题回复“一、结合‘以销定产’的生产模式说明报告期各期末存货的订单覆盖率以及期后结转情况；报告期各期订单取消或变更的情况，涉及的存货金额以及跌价准备计提的充分性；各类存货的安全库存量，以及与期末存货金额的匹配性”之相关内容。

（二）发行人存货跌价准备的计提过程，存货跌价准备的计提比例与同行业可比公司存在的差异以及原因

1、存货跌价准备的计提过程

报告期内，公司按照《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定，在资产负债表日，对期末存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于

可变现净值的差额计提存货跌价准备并计入当期损益，报告期内公司的存货跌价准备计提充分。各类产品存货跌价准备的计提过程如下：

（1）原材料

公司原材料中的金属原材料和外购件电机、零部件等具有较强的通用性，可用于生产多款产品，考虑到公司毛利率较高，主要产品的可变现净值通常高于存货成本，一般情况下原材料按成本计量。对于有销售订单对应的外购件定制化程度较高，由于公司按照销售订单对应的原材料需求量及时安排采购，锁定原材料的价格，减值风险很低，在及时安排生产的情况下，基本不会产生存货跌价。

同时公司结合库龄计算原材料的可变现净值，对低于成本的部分计提跌价准备。报告期各期末，原材料跌价准备计提比例分别为 0.91%、0.55%和 0.83%。

（2）在产品

公司各期末在产品基本有销售订单对应且库龄较短，因此以在产品将生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，成本高于可变现净值的，计提跌价准备。经测试，报告期内在产品无需计提跌价准备。

（3）库存商品

公司库存商品为直接用于出售的产品，均有销售订单对应，结合订单状态对库存商品进行确认相关存货实现销售的可能性，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。报告期各期末，库存商品跌价准备计提比例分别为 9.21%、6.36%和 3.39%。

（4）发出商品

公司发出商品主要为已发送至客户处进行安装调试的产品，结合订单状态对发出商品进行确认相关存货实现销售的可能性，按照销售合同中不含税销售价格减去预计发生的销售费用及税金作为可变现净值。报告期各期末，发出商品跌价准备计提比例分别为 1.46%、1.59%和 1.75%。

2、公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比如下：

公司名称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
迦南科技	1.35%	1.68%	0.91%
东富龙	2.16%	2.63%	3.34%
亚光股份	**1.56%**	1.48%	1.24%
创志科技	1.53%	0.72%	1.39%
发行人	1.20%	1.20%	1.32%

注 1：2020 年，楚天科技收购境外企业 Romaco，Romaco 对 2019 年末存货计提的跌价准备较高，使得楚天科技存货跌价准备计提比例远高于其他同行业可比公司和本公司，故未将楚天科技进行对比分析。

注 2：同行业可比公司尚**除亚光股份外**未披露 2022 年末存货跌价准备情况，故以 2022 年 6 月末存货跌价准备进行对比分析。

报告期各期末，公司按照谨慎性原则对存货进行跌价测试，存货跌价准备计提比例与其他同行业可比公司相比无明显差异，存货跌价准备计提充分。

综上所述，发行人存货跌价准备计提充分。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、查阅报告期内同行业可比公司各期末存货余额、存货构成以及存货周转率，并结合公司实际采购、生产、销售模式以及期末在手订单金额，复核发行人各期末存货余额、存货结构的合理性；

2、获取报告期内发行人发出商品明细表、期后销售台账、相应销售订单、期后安装调试记录等业务资料，核查发出商品期后销售实现情况和订单匹配情况；

3、检查报告期内发行人存货计价方法，执行存货计价测试，对发行人存货发出进行计价测试，评价存货计价准确性；

4、检查报告期内公司计提存货跌价准备的依据、方法是否恰当；获取存货跌价准备计算表，复核并重新进行存货减值测试，分析存货跌价准备计提是否充分；

5、获取发行人存货库龄明细表，了解存货结构及库龄情况，并核查长库龄

存货原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人存货订单覆盖率为 88.74%、86.13%及 81.31%，存货订单覆盖率较高；截至 2023 年 1 月末，发行人报告期各期末存货已分别结转 91.73%、84.40%和 4.85%，除 2022 年末存货因统计截止日距离 2022 年末时间较短，且受到 2023 年初春节假期的影响而期后结转比例不高，其余各期期末存货的期后结转比例较高。报告期各期订单取消或变更涉及的存货金额较小，对应的存货均已充分计提跌价准备。发行人各类存货的安全库存量与期末存货金额相匹配；

2、发行人存货结构与同行业可比公司不存在明显差异，报告期各期末原材料、在产品、库存商品、发出商品具有匹配性，不存在某一存货明细项占比大幅提高的情形；

3、发行人库存商品占比较低、发出商品占比较高主要系发行人业务模式影响，具有合理性，符合行业惯例；发出商品期后销售实现情况良好，与订单相匹配；

4、发行人报告期各期末存货在手订单覆盖率高，库龄在 1 年以内存货占比在 80%以上，存货期后销售实现情况良好，存货跌价准备计提具有充分性及合理性；发行人存货跌价准备的计提过程，存货跌价准备的计提比例与同行业可比公司不存在明显差异。

六、发行人存货的核算方法是否符合实际经营情况和《企业会计准则》要求、存货跌价准备计提的充分性、存货的真实完整和计价准确性的核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、了解公司生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法是否符合公司生产流程，分析其是否符合公司实际经营情况及会计准则相关规定，报告期内是否一贯执行；

2、对公司存货执行监盘和函证程序，检查账面存货记录是否与实际一致，查看仓库状态，是否存在损毁、报废、长期未领用等情况；

3、检查存货库龄明细表，结合存货盘点监盘情况复核存货库龄划分的准确性，了解库龄较长存货形成原因；

4、了解公司存货跌价准备计提政策，获取存货跌价计算表、近期存货销售价格表，复核存货可变现净值和存货跌价计提的准确性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人存货核算方法符合实际经营情况和《企业会计准则》要求；报告期各期末，存货按照成本与可变现净值孰低计量，经测算，各期末发行人存货跌价准备计提充分，存货真实完整，计价准确。

七、说明存货监盘具体情况，包括实地监盘的时间、地点、人员，监盘的金额、比例及监盘结论

（一）盘点流程

1、盘点开始前，了解存货的内容、性质及存放场所，获取发行人的存货盘点制度、盘点计划，评价盘点工作安排的合理性，并根据盘点计划安排相应监盘人员，制定存货监盘计划。

2、盘点过程中，在盘点人员盘点时进行观察：①确定发行人盘点人员是否遵守盘点计划；②确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；③抽取部分存货品种与发行人员工共同清点。在监盘过程中，观察仓库及车间环境、观察存货摆放、观察存货是否存在毁损、陈旧、过时及残次，存货标识信息是否齐全等。

3、盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；检查盘点表单，复核盘点结果汇总记录。由于盘点日期非资产负债表日，监盘人员获取盘点日与资产负债表日收发存清单，从盘点日的盘点结果推算至资产负债表日的数量，并与资产负债表日财务收发存的数量核对一致。

（二）盘点情况

保荐机构及申报会计师于 2021 年 12 月 27 日和 2022 年 12 月 26 日对发行人厂区内各仓库以及车间的存货进行了监盘程序。对于发出商品，由于发行人客户较为分散，故保荐机构及申报会计师除了去发行人客户现场监盘外，还执行了函证、检查发出商品对应项目的销售合同、发货出库单、期后确认收入情况等核查程序，保荐机构和申报会计师对 2021 年末和 2022 年末的存货的核查情况明细如下：

单位：万元

期间	项目	期末余额	监盘/核查比例
2021 年 12 月 31 日	原材料	2,827.75	70.90%
	在产品	3,483.88	74.77%
	库存商品	769.66	92.99%
	发出商品	5,126.46	74.86%
	合计	**12,207.75**	**75.06%**
2022 年 12 月 31 日	原材料	3,761.26	71.20%
	在产品	4,151.56	72.28%
	库存商品	1,788.67	99.64%
	发出商品	4,384.79	82.25%
	合计	**14,086.28**	**78.57%**

经核查，发行人期末存货盘点记录完整、期末存货数量真实准确，不存在重大毁损、报废、过时及残次的存货，发行人 2021 年末发出商品期后结转比例为 89.45%，期后结转情况良好。

问题 20.关于非流动资产与募投项目

申报材料显示：

（1）发行人非流动资产主要由固定资产、在建工程和无形资产等项目构成，主要为公司位于空港新区新厂房所对应的土地、房屋建筑物与设备；

（2）报告期内发行人进行了迁扩建工程，新建厂房并添置了配套设备以增加产能，发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 4,914.96 万元、2,201.38 万元和 2,431.83 万元；

（3）发行人拥有的一宗土地使用权坐落于龙湾区空港新区滨海十一路 122 号，发行人募投项目扩建工程和研发中心建设项目均在该地块实施，投资金额分别为 18,655.78 万元、9,989.95 万元。

请发行人：

（1）说明报告期内在建工程的成本归集与结转情况，在建工程成本是否包含与该项目无关的支出；

（2）结合市场空间、现有订单饱和度及产能利用率情况等分析本次募投项目产能扩张的测算依据，募投项目达产后新增产能的消化措施；

（3）说明募投项目投资的具体构成及测算依据；募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响，募投项目预计效益与报告期内相关财务指标存在的差异及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明在建工程、固定资产、无形资产的监盘情况，实地监盘的时间、地点、人员、方法、监盘的金额和比例以及监盘结论。

回复：

一、说明报告期内在建工程的成本归集与结转情况，在建工程成本是否包含与该项目无关的支出

1、在建工程的成本归集与结转情况

报告期各期末，公司在建工程的余额分别为 6,664.61 万元、19.91 万元和

1,806.60 万元，主要构成为新厂区建设工程项目，其中的前期工程费用为项目建设前进行咨询论证、设计测绘、土地平整等费用；建安工程费包括项目建设过程中各主体建筑的建筑工程费、安装工程费用及装修费等；基础设施费包括项目建设中的供水、供电、照明、排污等基础设施支出；其他间接费用包括建设期内的利息资本化支出、土地摊销费用等。2021 年，项目完工并投入使用。除新厂区建设工程项目外，公司其他在建工程项目包括设备安装和零星工程。2022 年末在建工程主要为厂区扩建工程项目的实施费用。

在建工程各项目的具体归集和结转的情况如下：

单位：万元

期间	项目	期初余额	本期新增	本期转固	期末余额
2020 年	**一、新厂区建设工程**	**4,747.69**	**1,836.92**	**-**	**6,584.61**
	1、前期工程费	94.69	32.31	-	127.00
	2、建安工程费	4,433.34	1,196.79	-	5,630.13
	3、基础设施费	83.14	424.62	-	507.76
	4、其他间接费用	136.53	183.20	-	319.73
	二、设备安装	**-**	**80.00**	**-**	**80.00**
	合计	**4,747.69**	**1,916.92**	**-**	**6,664.61**
2021 年	**一、新厂区建设工程**	**6,584.61**	**1,646.52**	**8,231.14**	**-**
	1、前期工程费	127.00	20.24	147.24	-
	2、建安工程费	5,630.13	1,217.30	6,847.43	-
	3、基础设施费	507.76	363.64	871.40	-
	4、其他间接费用	319.73	45.34	365.07	-
	二、设备安装	**80.00**	**101.86**	**181.86**	**-**
	三、零星工程	**-**	**19.91**	**-**	**19.91**
	合计	**6,664.61**	**1,768.29**	**8,413.00**	**19.91**
2022 年	**一、厂区扩建工程**	**-**	**1,806.60**	**-**	**1,806.60**
	二、零星工程	**19.91**	**-**	**19.91**	**-**
	合计	**19.91**	**1,806.60**	**19.91**	**1,806.60**

2、公司内部控制有效，在建工程成本不包含与该项目无关的支出

公司制定了《固定资产管理制度》《资金管理制度》等相关内控制度，规范在建工程的成本归集与结转、工程款付款流程、资金使用、审批权限等。工程开始前，工程项目组统一将项目的概算、执行计划和用款计划汇报财务部；采

购设备和服务验收合格后，需填写工程项目资金支付审批单并加盖工程项目章，附上工程款及工程物资采购验收单，工程/设备采购合同、发票等，按照公司资金支付管理制度逐级审批后，财务部按照审批资金打款，并计入相应项目及会计科目中。

报告期内，发行人严格执行相关制度，在建工程成本归集、结转合理准确，不涉及与在建工程无关的支出。

二、结合市场空间、现有订单饱和度及产能利用率情况等分析本次募投项目产能扩张的测算依据，募投项目达产后新增产能的消化措施

（一）本次募投项目产能扩张的测算依据

1、制药设备行业市场广阔，未来发展趋势良好

制药设备是药品生产中物料投入到转换为成品的载体，是制药企业生产经营活动的物质基础和产品质量的保证。近年来，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、新版基药目录发布、医保目录调整等，推动医药行业及配套制药设备行业蓬勃发展。

首创证券在《制药装备行业深度报告：跨越周期性，迎接新动能》中通过分解医药制造业的固定资产投资进行测算，制药设备行业市场规模超 800 万元。国信证券制药装备行业深度研究报告《替代正当时，龙头最受益》中提到，2019 年，国内制药设备、工艺系统及服务的市场规模约 900 亿元，并预计将长期保持 14%的增长率。经测算，国内制药设备具备千亿级别的市场规模，公司仍有较大的销售市场空间。而整个制药装备市场的占有率较为分散，作为制药装备行业中的头部企业，下游制药行业集中度的提升也为公司市场开拓提供了新的增长点。

因此，持续增长的市场需求为募投项目的产能消化提供了良好的市场环境。

2、公司在手订单较为饱和

截至 2022 年末，公司在手订单总计金额为 23,616.68 万元，占 2022 年主营业务收入的 81.04%，订单饱和度较高，且在手订单较 2021 年末进一步上升。

随着公司现有在手订单逐步履约交付，下游客户还会不断根据产线扩建或翻新计划向公司下达新订单。

因此，公司有充足的在手订单。随着下游市场需求增长，未来的订单量预计将持续增长，但公司现有产能已到达瓶颈，若不适时扩产，预计未来将无法支持公司业务规模持续扩张。

3、现有产线产能利用率较高

报告期内，受益于下游制药行业一致性评价、带量采购等政策改革，制药设备市场快速扩容，行业规模增长较快，带动公司销售订单的增长。为应对订单量的激增，公司于 2021 年进行了迁扩建扩大产能，但仍然无法满足下游需求的快速增长。报告期内，公司产能利用率分别为 101.04%、95.28%和 96.47%，总体而言，公司产能利用率接近饱和状态。

因此，产能瓶颈已成为制约公司业绩增长的重要因素，随着公司订单与日俱增，不断对公司产能提出更高要求，募投项目的实施进一步扩大发行人固体制剂设备的生产产能，缓解公司目前产能紧张的现状，满足日益增长的市场需求，适应公司主营业务的发展需要。

综上，制药设备行业市场空间广阔，发行人在手订单较为充裕，报告期内公司现有生产设施的产能利用率接近饱和，公司基于未来自身发展预测以及市场空间充足等因素设计了募投项目新增产能，产能扩张具有合理性。

（二）产能消化措施

为了进一步保障本次募投项目产能得到充分利用，公司拟通过以下措施，不断增强产品市场竞争力，以保障本次募投项目的产能消化：

1、拓展销售渠道，优质客户基础是产能消化的基础

目前，公司凭借突出的产品质量和专业的服务水平，在业内树立了良好的口碑，积累了广泛稳定的客户群体资源，客户范围覆盖多家大型制药企业，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、石药控股等多家制药龙头企业，受益于一致性评价、带量采购等政策带来的行业集中度提升，制药龙头企业对制药设

备的需求量亦相对较大。公司营销团队将紧紧围绕公司制定的目标，积极维护优质客户，定期保持沟通，了解并快速响应客户的需求，不断提高客户的复购率，提升产品销量。

同时，公司所生产的制药设备属于配套下游客户需求的非标准件，客户认可度是衡量公司产品品质的重要标准，公司现有的优质客户资源积累具有较强的示范效应，有利于公司开拓潜在客户，为本次募集资金投资项目的实施提供了强大的市场基础。未来，公司将进一步完善国内外销售布局，制定多层次、多样化的营销策略，凭借领先的产品设计和工艺创新能力，优质的产品性能以及良好的口碑积极开拓新客户，兼顾不同市场、不同客户的差异性需求，秉承内外销均衡发展的原则，努力实现进口替代并切入国际产业链，不断扩大业务范围，拓展销售渠道，实现产能消化，提升盈利能力。

2、通过丰富产品类型，提高整线设备供应能力提高市场占有率

固体制剂设备是公司生产、销售的核心产品，公司最早从包衣设备开始，通过持续的技术创新，现有产品结构已经覆盖制粒、混合、包衣、清洗等固体制剂生产的多道工序，并具备制粒、包衣等工序小范围连线设备的供应能力。随着行业的发展，同行业公司除了对自身单机设备不断迭代更新，也在持续加大对其他产线设备的研发投入，以期实现整体设备供应。

公司已在制粒设备、包衣设备等多个产品积累了较好的技术优势和市场口碑，通过本次募投项目的实施，公司将继续进行技术创新，实现贯穿整个固体制剂生产工序的产品种类横向突破，包括前端工序前处理环节中的投料、称量设备；成型工序所用的压片机、胶囊机等设备；后端包装工序的泡罩机、包装机等。通过该等新产品的研发生产，持续丰富制药设备产品类型，进一步完善公司整线设备供应的能力，进而提升公司的核心竞争力，打造品牌效应，逐步提高市场占有率和盈利规模，确保产能有效消化。

3、通过研发中心建设项目强化核心技术，相辅相成共同促进产能消化

公司将研发积累和技术创新放在企业发展首位，持续强化技术优势，积极推动公司的技术创新，技术创新优势是公司的核心竞争力之一。公司持续跟踪行业技术发展趋势和国内外市场需要，围绕公司核心产品的升级。同时，经过

多年的发展，公司已经汇聚了大批成熟的从业人员，形成了一支科研型、创新型、技术型、协作型的人才队伍，在业务运营、研发、技术管理和营销领域拥有丰富的管理技能和营运经验。公司深厚的技术积累和优秀的研发团队是本次项目顺利实施的重要基础。

公司将继续以技术作为市场拓展的基础，注重产品的升级改进，不断加强产品的研发投入。本次研发中心建设项目建成后，公司将依托该技术中心作为高端技术研发平台，在现有业务优势的基础上，不断提升技术水平、强化技术竞争力，并为下游客户搭建药品小试及中试平台，实现制药装备与制药工艺的融合，深化技术壁垒，进一步提高公司自主研发创新能力和科技成果转化能力，完善研发体系，确保公司在行业内的长期技术优势，提高产品品质，以此进一步提高公司产品竞争力，以促进未来新增产能的及时消化。

4、保健品行业市场前景广阔，也为产能消化提供支持

发行人所生产的固体制剂设备现阶段最主要的目标群体是制药企业，但实际应用范围非常广泛，公司在行业内深耕多年，并在长期研发过程中形成了成熟的平台化技术研发及产品设计体系，可以将制药设备领域的成功经验和技术进行推广。鉴于保健品与药品在产品性态、生产流程等方面具有相似性，且药品的安全标准更高，公司现有的生产经验、人员储备已能够满足保健品固体制剂设备的生产要求。

发行人的制药设备已推广至保健品等其他健康产业，公司系汤臣倍健、不凡帝范梅勒等行业知名企业的供应商。在营养健康理念普及、居民购买力提高等因素的共同影响下，人类对改善身体状态的强烈需求有助于推动保健品市场的增长。此外，食品行业生产规范要求的提高，为工艺标准要求更高的制药设备供应商提供了较好的发展机遇。综上，制药行业之外的保健品等行业具有持续的需求来源及广阔的市场前景，也能够积极帮助公司实现募投项目产能消化。

三、说明募投项目投资的具体构成及测算依据；募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响，募投项目预计效益与报告期内相关财务指标存在的差异及合理性

（一）募投项目投资的具体构成及测算依据

本次公司首次公开发行股票所募集的资金在扣除发行费用后，拟投资于“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”及补充流动资金项目，募集资金使用计划如下表所示：

单位：万元

序号	项目	实施主体	项目总投资	募集资金投资金额
1	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	小伦智造	28,645.73	28,645.73
2	补充流动资金	小伦智造	7,000.00	7,000.00
合计			**35,645.73**	**35,645.73**

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具体建设项目分为两项，分别为扩建工程项目和研发中心建设项目，项目投资明细和募集资金的使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	项目总投资	募集资金投资金额
1	扩建工程项目	18,655.78	18,655.78
2	研发中心建设项目	9,989.95	9,989.95
合 计		**28,645.73**	**28,645.73**

1、扩建工程项目

本项目预计投资总额为 18,655.78 万元，各项投资明细及测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	测算依据
1	**工程建设费用**	**16,240.33**	
1.1	建安工程	7,848.73	根据市场价格测算
1.2	设备购置及安装	7,931.35	根据设备供应商询价情况测算
1.3	工程建设其他费用	460.25	根据市场价格测算
2	**基本预备费**	**415.45**	根据建安工程费与工程建设其他费用测算
3	**铺底流动资金**	**2,000.00**	根据公司项目经营情况测算

序号	项目	金额	测算依据
项目总投资		18,655.78	

（1）建安工程

该项目建筑工程费主要包括生产车间建设工程费用，项目投资金额以各项工程的建筑面积和单位造价乘积计算得出，单位造价测算依据主要来自于公司市场询价并结合所在地区特征等因素估算。具体如下：

序号	项目	金额（万元）	面积（m^2）	单位价格（万元/m^2）
1	建安工程费	7,655.91	32,051.87	0.24
2	配套工程费	192.82	-	-
合计		7,848.73		

（2）设备购置及安装

设备购置及安装主要根据项目规划建设的产能和技术要求，根据各个生产环节购置所需的设备清单，具体如下：

单位：万元

项目	设备名称	数量	合计金额
金加工设备	数控车床	10	1,200.00
	加工中心	6	614.00
	镗、铣、磨设备等	14	2,170.00
钣金设备	激光切割机/数控水割机	3	530.00
	液压式板材矫平机	1	620.00
	折弯机	2	480.00
	全电动数控弯管机	1	380.00
	平面拉丝机	1	240.00
	激光自动上下料系统	1	210.00
	其他设备	12	683.00
车间软件系统		-	439.00
检测设备		-	365.35
合计		51	7,931.35

上述拟投资的设备单价主要基于公司向主要设备供应商询价进行预测，相关定价公允。

（3）工程建设其他费用

其他建设费用主要包括建设管理费用、勘察设计支出、工程保险费、职业卫生费、水保费用等，均为项目建设的必要费用，具体测算如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	建设管理费用	329.65
2	勘察费用	32.05
3	设计支出	23.55
4	工程保险费	31.39
5	职业卫生	15.00
6	水保费用	14.00
7	其他费用	14.62
合计		**460.25**

（4）基本预备费

扩建工程项目的项目预备费按照建安工程费与工程建设其他费用之和的 5%进行测算，所需金额约为 415.45 万元。

（5）铺底流动资金

扩建工程项目的铺底流动资金用于购买原材料、支付员工工资及其他经营费用等所需的周转资金，根据项目未来发展需要和达产后的流动资金占用情况进行测算。

2、研发中心建设项目

本项目预计投资总额为 9,989.95 万元，各项投资明细及测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	测算依据
1	**工程建设费用**	**8,774.17**	
1.1	建安工程	4,090.72	根据市场价格测算
1.2	设备购置及安装	4,458.55	根据设备供应商询价情况测算
1.3	工程建设其他费用	224.90	根据市场价格测算
2	**基本预备费**	**215.78**	根据建安工程费与工程建设其他费用测算
3	**铺底流动资金**	**1,000.00**	根据公司项目经营情况测算
项目总投资		**9,989.95**	

（1）建安工程

该项目建筑工程费主要包括研发中心及办公室建设工程费用，项目投资金额以各项工程的建筑面积和单位造价乘积计算得出，单位造价测算依据主要来自于公司市场询价并结合所在地区特征等因素估算。具体如下：

序号	项目	金额（万元）	面积（m^2）	单位价格（万元/m^2）
1	建安工程费	4,090.72	10,347.44	0.39
合计		**4,090.72**		

研发中心项目建设的建筑单位造价高于扩建工程项目，主要是由于研发中心对环境与洁净程度的要求较高，装修费用投入较多，故单位造价高于生产车间，具有合理性。

（2）设备购置及安装

设备购置及安装主要根据项目规划建设的研发目标，根据公司不同场景下的研发需求所购置的设备清单，具体如下：

单位：万元

项目	设备名称	合计金额
智能实验设备	完整固体制剂生产线	1,723.00
	药片检测机	410.00
	胶囊检测机	320.00
	MES 中控平台	390.00
	其他辅助设备	473.00
中试试验设备	固体制剂中试阶段生产设备	475.00
小试试验设备	固体制剂小试阶段生产设备	268.00
研发实验用仪器	光谱仪、检测仪、分析仪等	205.55
净化车间	-	180.00
配套设备	-	14.00
合计		**4,458.55**

上述拟投资的设备单价主要基于公司向主要设备供应商询价进行预测，相关定价公允。

（3）工程建设其他费用

其他建设费用主要包括建设管理费用、勘察设计支出、工程保险费、职业

卫生费、水保费用等，均为项目建设的必要费用，具体测算如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	建设管理费用	171.81
2	勘察费用	10.35
3	设计支出	12.27
4	工程保险费	16.36
5	职业卫生费	5.00
6	水保费用	6.00
7	其他费用	3.10
合计		**224.90**

（4）基本预备费

研发中心建设项目的项目预备费按照建安工程费与工程建设其他费用之和的 5%进行测算，所需金额约为 215.78 万元。

（5）铺底流动资金

研发中心建设项目的铺底流动资金用于支付研发员工工资、购买研发材料及其他经营费用等所需的周转资金，根据公司的未来需求进行测算。

2、募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的不会造成重大影响

本次募集资金项目达产后，预计每年新增折旧及摊销金额约 1,744.16 万元，对公司 2021 年度及募投项目达产后的经营业绩影响情况的测算如下：

单位：万元

项目	2021 年度	募投项目达产后
营业收入	24,762.09	42,487.09
新增折旧摊销占营业收入比例	7.04%	4.11%
毛利总额	11,493.69	19,543.60
新增折旧摊销占毛利总额比例	15.17%	8.92%

注：新增折旧及摊销金额已考虑不直接带来收益的研发中心建设项目

本次募投项目每年新增折旧及摊销金额占公司 2021 年营业收入、毛利总额的比例分别约 7.04%和 15.17%。随着项目产能逐渐释放，募投项目将为公司带来经济效益。募投项目投产后预计每年产生营业收入 17,725.00 万元，为公司贡献毛利总额 8,049.91 万元，新增折旧摊销额占募投项目达产后的营业收入和毛

利总额比重分别为 4.11%和 8.92%。

发行人募集资金投资项目拥有良好的盈利前景，预期效益良好，新项目的投产将带来营业收入和净利润的增长，能够有效地消化新增折旧摊销的影响，从而增强公司的盈利能力。

3、募投项目预计效益与报告期内相关财务指标不存在重大差异，具有合理性

本次募投项目的具体建设项目分为两项，分别为扩建工程项目和研发中心建设项目，其中，扩建工程项目是对现有生产经营场所的进一步扩充和升级，项目的预计效益与报告期内发行人的相关财务指标基本一致；研发中心建设项目不产生直接经济效益，与报告期内相关财务指标不具有可比性。

扩建工程项目的预计效益情况与报告期内的财务指标比较情况如下：

序号	项目	达产后预计效益情况	报告期内（2021 年）相关财务指标
1	营业收入（万元）	17,725.00	24,762.09
2	产能（台/套）	750	850
3	销售单价（万元/台（套））	23.63	27.69
4	毛利率	45.12%	46.42%
5	净利润率	19.66%	21.44%

销售单价方面，公司进行销售预测时，以各类产品的平均销售单价为基础，结合原材料波动、发行人对未来市场的判断等因素，并基于谨慎性原则进行综合预估，最终预计销售单价略低于 2021 年公司的实际销售单价。这也是因公司目标提高整线设备提供能力不断丰富所供应设备的种类，单价较高的包衣机产品销售占比会有所下降，其他系列产品的销售占比未来有望提升，拉低了整体销售单价，差异具有合理性。

主要经济指标方面，募投项目达产后，项目的预计毛利率为 45.12%，预计净利率为 19.66%，预计效益情况与发行人 2021 年的实际财务指标不存在重大差异，具有合理性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层、财务人员及固定资产管理人员，查阅发行人与固定资产和在建工程相关的内控制度，了解与固定资产和在建工程相关的关键内部控制，评价其设计和确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取发行人在建工程台账、合同台账，复核在建工程记录的完整性和准确性；了解项目的预算金额、建设周期、进度情况，并与账面记录进行对比，了解报告期末尚未转固的在建工程是否准确并取得公司竣工验收报告，验证固定资产和在建工程是否真实存在；

3、对报告期各期新增的大额固定资产与在建工程执行细节测试，检查合同、发票、付款记录等，核查入账金额及入账时间的真实性及准确性；

4、检查发行人的折旧和摊销的政策和方法是否符合相关企业会计准则的规定，并获取募投项目的资产清单，模拟测算募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响；

5、获取发行人募投项目可行性研究报告，复核分析募投项目设备投入与产能之间的匹配性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，公司在建工程各类成本划分明确，核算清晰，成本归集与结转合理准确，不存在与项目无关的其他支出；

2、制药设备行业市场空间广阔，发行人在手订单较为充裕，报告期内公司现有生产设施的产能利用率接近饱和，发行人基于未来自身发展预测以及市场空间充足等因素设计了募投项目新增产能，产能扩张具有合理性；

3、募投项目的各项构成测算依据合理；新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响较小，募投项目预计效益与报告期内相关财务指标不存在重大差异，具有合理性。

五、说明在建工程、固定资产、无形资产的监盘情况，实地监盘的时间、地点、人员、方法、监盘的金额和比例以及监盘结论

（一）对固定资产、在建工程实施监盘程序

报告期内，我们对发行人固定资产执行了以下程序：

1、对发行人固定资产及在建工程进行了监盘，具体监盘情况如下：

项目	盘点情况		
监盘地点	发行人厂区内各仓库以及车间	发行人厂区内各仓库以及车间	发行人厂区内各仓库以及车间
监盘时间	2021 年 12 月 31 日	2022 年 7 月 1 日	2022 年 12 月 27 日
盘点人员	财务部、使用部门	财务部、使用部门	财务部、使用部门
监盘人员	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师
固定资产及在建工程原值	11,386.97 万元	11,502.76 万元	13,526.35 万元
固定资产及在建工程监盘金额	10,387.19 万元	10,890.67 万元	12,479.76 万元
固定资产及在建工程监盘比例	91.22%	94.68%	92.26%
监盘结论	公司固定资产保管完好，在建工程与实际工程进度相符，无闲置或损毁等情况，监盘账实相符	公司固定资产保管完好，在建工程与实际工程进度相符，无闲置或损毁等情况，监盘账实相符	公司固定资产保管完好，在建工程与实际工程进度相符，无闲置或损毁等情况，监盘账实相符

2、检查了发行人房产证及车辆行驶证等产权证书，并查阅借款合同及抵押合同；检索了国家企业信用信息公示系统，核查发行人是否有关于固定资产及在建工程的抵押情况；

3、对报告期各期新增的大额固定资产与在建工程执行细节测试，检查合同、发票、付款记录等，核查入账金额及入账时间的真实性及准确性；

经核查，发行人固定资产保管完好，在建工程与实际工程进度相符，无闲置或损毁等情况，监盘账实相符。

（二）对无形资产实施的核查程序

报告期内，我们对发行人无形资产执行了以下程序：

1、检查了发行人土地证和房产证并实地查看发行人厂区，查阅借款合同及抵押合同；检索了国家企业信用信息公示系统，核查公司是否有关于土地使用权及房屋所有权抵押合同的失信被执行记录；

2、 对发行人土地进行了监盘，具体监盘情况如下：

项目	盘点情况		
监盘地点	发行人厂区内各仓库以及车间	发行人厂区内各仓库以及车间	发行人厂区内各仓库以及车间
监盘时间	2021 年 12 月 31 日	2022 年 7 月 1 日	2022 年 12 月 27 日
盘点人员	财务部、使用部门	财务部、使用部门	财务部、使用部门
监盘人员	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师
无形资产原值	3,035.37 万元	3,082.73 万元	3,116.24 万元
无形资产监盘金额	2,462.90 万元	2,462.90 万元	2,462.90 万元
无形资产监盘比例	81.14%	79.89%	79.03%
监盘结论	公司无形资产监盘账实相符	公司无形资产监盘账实相符	公司无形资产监盘账实相符

3、询问公司管理层及财务负责人，了解无形资产的主要内容、报告期内新增无形资产的构成、来源、金额、摊销年限等信息；了解和评价公司与无形资产减值相关的内部控制设计及执行的有效性；检查公司无形资产的摊销方法，与企业会计准则相关规定进行核对，复核计算摊销及其会计处理是否正确；

经核查，我们认为发行人无形资产真实存在，确认依据充分。

问题 21.关于现金分红与资金流水

申报材料显示：

2020 年 5 月 28 日，小伦有限召开股东会并通过《关于公司 2019 年度利润分配方案的决议》，同意向全体股东按比例分配现金股利，共计分配利润 500 万元。

请发行人说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等；

（2）实际控制人所得分红款的去向；实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方间的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形；

（3）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实；

（4）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论。

回复：

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

（一）资金流水核查的范围、核查账户数量

根据中国证监会《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订）》问题 54 **以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”**的相关要求，我们确定资金流水核查的主体范围为：发行人及其下属子公司、实际控制人控制的其他企业、发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括财务经理、出纳、销售负责人、采购负责人）。

资金流水核查的时间范围为：报告期内始终存续的账户核查区间为 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日；对于报告期内新设立的账户、报告期内新入职人员的账户，核查起始日期调整为账户开立日期/入职日期；对于报告期内注销的账户，核查截止日期调整为账户注销日期。

具体的核查对象及核查账户数量情况如下：

序号	类型	企业名称/人员姓名	账户数量
1	发行人及其下属子公司	小伦智造、小伦进出口、杭州伊恩、祥兴科技	32
2	实际控制人控制的其他企业	小伦机械贸易、小伦科技、渊博投资、瓯伦包衣、温州基诺、温州基礼、Super Clean、太极院文化	14
3	发行人控股股东、实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高管	王小伦、郑秀钗、王渊、邵珏夷（王渊的配偶）、程金海、陈晓鹤、冯苏新、冷济燕、朱雪萍、杨俊、李雪松、谢君	130
4	关键岗位人员	查道兵（发行人财务经理）、王瑾璟（发行人出纳）、林苏杭（发行人会计）、王晓虹（杭州伊恩出纳）、赫荣晶（小伦进出口出纳）、陈银炜（小伦进出口会计）、徐淼（发行人采购负责人）、陈晓鹤（发行人销售负责人）、王晓非（杭州伊恩采购负责人、销售负责人）、程金海（小伦进出口采购负责人）、刘	115

		志勇（小伦进出口销售负责人）	

（二）取得资金流水的方法、核查完整性

1、发行人及其下属子公司

对于发行人及其下属子公司的资金流水，我们陪同发行人财务人员前往银行现场打印已开立银行账户清单和银行流水。

针对发行人及其下属子公司的资金流水完整性核查，我们执行了以下程序：

（1）取得发行人及其下属子公司的已开立银行账户清单，并与账面的银行账户信息进行核对；

（2）对发行人及其子公司报告期内的所有银行账户进行函证，核查账户信息的完整性及期末金额的准确性；

（3）通过交叉检查发行人及其下属子公司、实际控制人控制的其他企业、核查范围内自然人银行账户之间发生的交易，核查发行人及其下属子公司账户的完整性。

2、实际控制人控制的其他企业

对于实际控制人控制的境内企业的资金流水，由其打印已开立银行账户清单以及清单所列的所有银行账户流水后交给我们。对于实际控制人控制的境外企业的资金流水，除未前往境外银行打印纸质版流水，由其提供电子版银行流水给我们。

针对实际控制人控制的其他企业的资金流水完整性核查，我们执行了以下程序：

（1）取得实际控制人控制的其他企业出具的关于公司银行账户和资金流水完整性的承诺函；

（2）通过交叉检查实际控制人控制的其他企业、发行人及其下属子公司、核查范围内自然人银行账户之间发生的交易，核查实际控制人控制的其他企业的账户完整性。

3、核查范围内自然人

我们获取了核查范围内自然人提供的资金流水，针对核查范围内自然人的资金流水完整性核查，我们执行了以下程序：

（1）取得核查范围内自然人出具的关于个人银行账户和资金流水完整性的承诺函；

（2）陪同核查范围内自然人前往中国工商银行、中国银行、中国建设银行、中国农业银行、交通银行、温州银行等主要商业银行的营业网点，对该等人员在银行的开户情况进行查询。

（3）使用 APP“云闪付”的银行卡添加功能、“一键查卡”功能查询核查范围内自然人的银行账户开立情况，并通过交叉检查核查范围内自然人、发行人及其下属子公司、实际控制人控制的其他企业银行账户之间发生的交易，核查范围内自然人账户的完整性。

（三）核查金额重要性水平

我们关于资金流水核查的重要性水平具体情况如下：

核查对象的类型	核查金额重要性水平
发行人及其下属子公司	单笔金额或单日同一交易对手累计交易金额大于人民币 50 万元
实际控制人控制的其他企业	单笔金额或单日同一交易对手累计交易金额大于人民币 50 万元
核查范围内自然人	单笔金额或单日同一交易对手累计交易金额大于人民币 5 万元

（四）核查程序

1、发行人及其下属子公司资金流水的核查程序

（1）对发行人的财务总监进行访谈，查阅发行人资金管理相关的内部控制制度，了解发行人资金管理内部控制的设计及执行情况；

（2）对发行人资金管理的相关内部控制执行穿行测试，核查发行人资金管理内部控制设计是否合理并得到有效运行；

（3）取得发行人及其下属子公司的已开立银行账户清单，并与账面的银行账户信息进行核对；

（4）对发行人及其下属子公司报告期内的所有银行账户进行函证，核查账户信息的完整性及期末金额的准确性；

（5）对发行人及其下属子公司单笔金额或单日内同一交易对手累计交易金额达到人民币 50 万元以上的大额资金交易记录进行核查，核对交易对手户名、银行账户、交易摘要等信息，确认是否具有真实的商业背景，是否与发行人的经营活动、投资活动、筹资活动相匹配；

（6）查阅中汇会计师出具的《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》。

2、实际控制人控制的其他企业及核查范围内自然人资金流水的核查程序

（1）实际控制人控制的其他企业及核查范围内自然人资金流水的获取及完整性核查程序请详见本问题回复“一、（二）取得资金流水的方法、核查完整性”之相关内容；

（2）获取发行人董事、监事、高级管理人员的个人征信报告，核查相关自然人是否存在信贷不良等负面行为；

（3）对于超过重要性水平的资金流水，核对交易对手户名、银行账户、交易摘要等信息，了解资金交易原因、背景及合理性，获取相关交易凭证或访谈作为确认资金用途或来源的依据，交易凭证类型包括房屋买卖协议、装修合同、购车合同、借款协议、租赁协议等。

（五）异常标准及确定程序

我们根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 **以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”**的要求，确定以下异常标准：

1、存在发行人银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

2、发行人大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

3、发行人与实际控制人控制的其他企业、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；

4、发行人存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；

5、发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；

6、发行人存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且相关交易的商业合理性存在疑问；

7、实际控制人控制的其他企业、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

8、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

9、实际控制人控制的其他企业、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；

10、实际控制人控制的其他企业、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员代发行人收取客户款项或支付供应商款项。

（六）受限情况及替代措施

1、受限情况

发行人自 2021 年 10 月起聘任独立董事余章华、罗桂银、许光苏，三位独立董事因不参与公司日常经营管理及出于个人隐私考虑，未向我们提供个人银行流水。

2、替代措施

①通过对发行人及其下属子公司、实际控制人控制的其他企业及核查范围内人员的资金流水核查，关注独立董事及其控制或担任董事、高级管理人员的关联法人与上述主体或人员是否存在大额异常资金往来；

②获取独立董事出具的《关于个人银行账户资金流水情况的说明及承诺》，确认其与发行人之间不存在大额异常的资金往来，不存在占用发行人资金的情形，与发行人关联方、客户、供应商、客户或供应商的实际控制人不存在大额

资金往来的情形，不存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

3、结论

独立董事及其控制或担任董事、高级管理人员的关联法人与发行人及其下属子公司、实际控制人控制的其他企业及核查范围内自然人不存在大额异常资金往来，不存在为发行人分担成本费用的情形。

二、实际控制人所得分红款的去向；实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方间的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形

（一）实际控制人所得分红款的去向

经核查，报告期内，实际控制人所得分红款的去向情况如下：

单位：万元

分红时间	实际控制人	分红金额	代扣代缴后发放金额	分红去向
2020 年	郑秀钗	240.00	192.00	购买理财、资助儿子王渊购置房产
	王小伦	125.00	100.00	资助儿子王渊购置房产
2022 年	王小伦	389.82	311.86	购买理财
	郑秀钗	155.93	124.74	购买理财
	王渊	592.53	592.53	购买理财、日常开支、借款给朋友用于购房
合 计		**1,503.28**	**1,321.13**	-

我们认为实际控制人所得分红款的去向不存在异常。

（二）实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方间的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形

针对实际控制人控制的其他企业、核查范围内自然人的资金流水，我们对重要性水平以上的资金流水执行大额资金流水核查程序。

经核查，实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员与发行人客户、供应商及其关联方间的资金往来情况如下：

单位：万元

核查对象	交易对手	交易对手类型	资金方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度	性质
王小	瓯伦包衣	发行人的客户、供	资金流入	-	86.08	-	瓯伦包衣分红

核查对象	交易对手	交易对手类型	资金方向	2022年度	2021年度	2020年度	性质
伦		应商					款。2021年1月20日前，王小伦为瓯伦包衣的股东。
	邱湘龙	发行人客户、供应商瓯伦包衣的董事长、总经理、持股5%以上股东	资金流入	-	746.30	-	瓯伦包衣股权转让款。为专注于发行人的制药设备业务，2021年1月20日王小伦将其持有的瓯伦包衣53.80%股权转让。
	方卫卫	发行人客户、供应商瓯伦包衣的持股5%以上股东	资金流入	-	101.40	-	
	宋坤		资金流入	-	40.56	-	
	刘冰		资金流入	-	101.40	-	
	蒋祎	发行人客户、供应商瓯伦包衣的持股5%以下股东	资金流入	-	40.56	-	
	王虹		资金流入	-	60.84	-	
小伦科技	瓯伦包衣	发行人的客户、供应商	资金流入	52.33	92.27	70.75	房租。小伦科技的主营业务为自有房产出租，瓯伦包衣为小伦科技的租户之一。
瓯伦包衣	惠氏制药有限公司	发行人的客户	资金流入	421.29	191.19	81.94	瓯伦包衣出售包衣粉收取的货款。瓯伦包衣专业从事包衣预混辅料（俗称“包衣粉”）研发、生产和销售。
	葵花药业集团佳木斯鹿灵制药有限公司	发行人的客户	资金流入	-	-	119.60	
	辽宁华润本溪三药有限公司	发行人的客户	资金流入	157.44	203.43	-	
王晓非	杭州柏菲晓	发行人的供应商	资金流入	227.35	40.00	60.00	王晓非系杭州柏菲晓的实际控制人。王晓非与杭州柏菲晓之间的资金往来系王晓非领取备用金以及杭州柏菲晓注销前结清与王晓非之间的往来而产生。
			资金流出	-	-	-133.00	
	赵双	杭州伊恩（发行人子公司）的供应商杭州楷炜科技有限公司的控股股东、执行董事兼总经理	资金流出	-	-25.00	-	赵双因个人临时性资金需求向王晓非借款25万元，期限2天，债权债务已结清。
			资金流入	-	25.00	-	

注：杭州柏菲晓公司于2021年12月注销，银行账户于2022年注销，银行账户注销前将账面剩余资金转回王晓非个人。

经核查瓯伦包衣的分红决议、瓯伦包衣的工商档案、瓯伦包衣与小伦科技签署的租赁协议、瓯伦包衣与惠氏制药有限公司、葵花药业集团佳木斯鹿灵制药有限公司及辽宁华润本溪三药有限公司签署的销售合同，我们认为上述资金往来均具有真实的交易背景，不存在为发行人分担成本费用的情形。

瓯伦包衣专业从事包衣预混辅料研发、生产和销售，需购买少量包衣机及混合机测试包衣预混辅料；发行人专业从事于固体制剂设备的研发、生产和销售，需购买少量包衣预混辅料用于包衣设备调试使用，因此发行人与瓯伦包衣之间存在少量的关联采购和关联销售。报告期内，发行人与瓯伦包衣之间的关联交易情况以及定价公允性如下：

1、关联采购

报告期内，发行人向瓯伦包衣的关联采购情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
包衣辅料	-	2.91	5.56

其中，发行人向瓯伦包衣采购的主要为药用薄膜包衣预混辅料，其关联采购价格与市场均价比较情况如下：

单位：元/kg

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	市场均价
关联采购价格	-	194.10	191.64	150 至 225

注：市场价格参考爱采购网站包衣粉采购价格查询。

由上表可知，发行人向瓯伦包衣的关联采购价格与市场价格一致，具有公允性。

2、关联销售

报告期内，发行人向瓯伦包衣的关联销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
设备及配件	1.08	8.72	24.30

其中，发行人向瓯伦包衣销售的主要为包衣机（型号：BGB-5FA），2020 年度、2021 年度包衣机的关联销售价格为 8.41 万元/台、8.67 万元/台。2020 年度和 2021 年度，发行人向其他客户销售包衣机（型号：BGB-5FA）的销售均价

约为 18.35 万元/台。公司向瓯伦包衣的设备售价低于其他客户，主要因为瓯伦包衣购买的包衣机为基础款，仅用于测试包衣辅料之用途；而其他客户购买 BGB-5FA 型号包衣机主要用于药品研发实验，为满足研发需求，会选配一些定制化功能和组件，因此价格高于瓯伦包衣采购的设备价格具有合理性。发行人与瓯伦包衣之间的关联销售价格以成本加成法定价，经双方协商确定，公司向瓯伦包衣的销售毛利率为 50.62%、51.67%，与包衣机总体毛利率接近，具有公允性。2022 年，公司向瓯伦包衣所销售产品主要为配件。

三、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

（一）发行人及其下属子公司资金流水核查

针对发行人及其下属子公司的资金流水，我们对重要性水平以上的资金流水执行大额资金流水核查程序。

经核查，报告期内，发行人及其下属子公司大额的资金往来主要为采购付款、销售回款、银行借款及还款、工资发放、银行理财申购及赎回、税款缴纳、分红、新厂区建设工程款、股东增资款等，与发行人经营活动、资产购置、对外投资相匹配，不存在大额取现、大额异常资金往来。

（二）实际控制人控制的其他企业资金流水核查

针对实际控制人控制的其他企业的资金流水，我们对重要性水平以上的资金流水执行大额资金流水核查程序。

经核查，报告期内小伦机械贸易存在大额取现的情形，具体如下：

报告期内，实际控制人控制的其他企业超过重要性水平的大额取现情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	取现用途
小伦机械贸易	-	-	50.00	用于发放年终奖

小伦机械贸易在 2020 年末以现金方式发放年终奖，系公司传统以及员工偏好。经核查小伦机械贸易的相关记账凭证、员工领取年终奖的记录，不存在异常情形。

除上述情形外，发行人控制的其他企业的大额资金收付主要系与主营业务相关的收入、银行理财、股权投资款等，不存在大额异常资金往来。

（三）核查范围内自然人的资金流水核查

针对核查范围内自然人的资金流水，我们对重要性水平以上的资金流水执行了大额资金流水核查程序。经核查，报告期内，核查范围内自然人存在的大额取现、与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额资金往来等情形如下：

1、大额取现

报告期内，核查范围内自然人超过重要性水平的大额取现情况如下：

单位：万元

姓名	2022 年度	2021 年度	2020 年度	取现用途
王小伦	20.00	-	57.00	用于日常开支，春节期间亲戚、晚辈红包
郑秀钗	-	-	25.00	用于日常开支、装修支出，春节期间亲戚、晚辈红包
邵珏夷	-	32.00	8.00	用于日常开支、装修款支出
查道兵	-	10.00	16.00	用于春节零用、人情往来、资助亲戚看病
李雪松	-	-	19.60	应朋友要求以现金方式出借给朋友
朱雪萍	-	-	8.00	资助弟弟办理婚宴
陈晓鹤	-	-	14.00	用于日常零用、人情往来
王瑾璟	-	-	13.00	用于日常零用、人情往来、归还亲戚往来款
冯苏新	9.00	-	-	给父母以备日常开支
谢君	5.00	-	-	用于定亲

2、与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人之间的大额资金往来

报告期内，王小伦与发行人客户、供应商瓯伦包衣及其实际控制人邱湘龙之间存在资金往来，王晓非与发行人供应商杭州柏菲晓以及发行人供应商杭州楷炜科技有限公司的控股股东、执行董事兼总经理赵双之间存在资金往来。具

体情况请详见本问题回复“二、（二）实际控制人及其关联方、董监高、关键岗位人员是否存在与发行人客户、供应商及其关联方间的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形”之相关内容。

3、与发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额资金往来

报告期内，除向员工持股平台出资、员工持股平台分红、与自身关系密切的家庭成员之间因赡养父母、家庭开销、资金周转等发生的转款外，核查范围内自然人与发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额资金往来情况如下：

单位：万元

序号	项目	交易对手	交易对手类型	资金方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度	款项性质
1	王小伦	小伦机械贸易	发行人股东	资金流入	70.00	-	198.57	小伦机械贸易分红。王小伦系小伦机械贸易的实际控制人之一。
2	郑秀钗	小伦机械贸易	发行人股东	资金流入	27.44	-	39.72	小伦机械贸易分红。郑秀钗系小伦机械贸易的实际控制人之一。
3	郑秀钗	王瑾璟	发行人员工、非员工持股平台中的员工	资金流出	-	-	-5.00	误转款，已于当天返还
				资金流入	-	-	5.00	
4	郑秀钗	查道兵	发行人员工、员工持股平台温州基礼中的员工	资金流出	-	-	-11.78	委托查道兵代办股权转让印花税 2.95 万元缴纳事宜。由于银行系统故障，2.95 万元共转让 4 笔才成功到账，系统退回 3 笔。
				资金流入	-	-	8.84	
5	郑秀钗	王渊	发行人股东、员工、员工持股平台温州基礼与温州基诺中的员工	资金流入	-	1,144.12	-	2020 年 11 月郑秀钗将其持有的小伦有限 38.00%股权转让予王渊而产生的股权转让款
6	王渊	郑秀钗	发行人股东、员工、非员工持股平台中的员工	资金流出	-	-1,144.12	-	2020 年 11 月郑秀钗将其持有的小伦有限 38.00%股权转

序号	项目	交易对手	交易对手类型	资金方向	2022 年度	2021 年度	2020 年度	款项性质
								让予王渊而产生的股权转让款
7	王渊	马戈	发行人员工、员工持股平台温州基诺中的员工	资金流出	-5.00	-	-	马戈因家庭资金周转需要，向王渊借款 5 万元
8	查道兵	郑秀钗	发行人股东、员工、非员工持股平台中的员工	资金流入	-	-	11.78	参见本表格第 4 行
				资金流出	-	-	-8.84	
9	查道兵	林苏杭	发行人员工、员工持股平台温州基诺中的员工	资金流入	-	-	5.00	林苏杭向查道兵借入 5 万元解决临时性资金需求，已于当天返还
				资金流出	-	-	-5.00	
10	冷济燕	杨明杰	发行人员工、非员工持股平台中的员工	资金流出	-5.00	-	-	杨明杰因家庭购房需要，向冷济燕借款 5.00 万元
11	李雪松	陈晶	发行人员工、员工持股平台温州基诺中的员工	资金流入	-	5.00	-	从陈晶借入 5.00 万元，已于当月偿还
				资金流出	-	-5.00	-	
12	林苏杭	查道兵	发行人员工、员工持股平台温州基礼中的员工	资金流入	-	-	5.00	参见本表格第 9 行
				资金流出	-	-	-5.00	
13	陈晓鹤	王瑾璟	发行人员工、非员工持股平台中的员工	资金流出	-	-	-7.02	向王瑾璟偿还 2018 年的 7.02 万元借款
14	王瑾璟	陈晓鹤	发行人员工、员工持股平台温州基诺中的员工	资金流入	-	-	7.02	参见本表格第 13 行
15	王瑾璟	郑秀钗	发行人股东、员工、非员工持股平台中的员工	资金流出	-	-	-5.00	参见本表格第 3 行
				资金流入	-	-	5.00	
16	刘志勇	符雪云	发行人员工、员工持股平台温州基诺中的员工	资金流出	-	-10.00	-	符雪云向刘志勇借入 10 万元解决临时性资金需求，已于当天返还
				资金流入	-	10.00	-	
17	王晓非	王乐育	发行人员工、非员工持股平台中的员工	资金流出	-	-10.00	-	王乐育因老家房屋翻新需要，向王晓非借款 10 万元

针对上述大额收付情形的具体资金用途和款项性质，我们执行了以下核查程序：

（1）针对大额取现，取得关于资金用途的说明以及相关支持文件（个人零用消费的单据、婚宴照片、相关人员的访谈记录），分析合理性；

（2）针对王小伦与发行人客户、供应商瓯伦包衣及其实际控制人邱湘龙之间的往来，查阅瓯伦包衣的分红决议以及工商档案，核实分红款和股权转让款的真实性；

（3）针对王晓非与发行人供应商杭州柏菲晓以及发行人供应商杭州楷炜科技有限公司的控股股东、执行董事兼总经理赵双之间的往来，访谈王晓非及赵双，查阅王晓非与赵双之间的微信聊天记录，核实往来发生的原因。

（4）针对王小伦和郑秀钗从小伦机械贸易获得的分红，查阅小伦机械贸易的分红决议，核实分红款的真实性；

（5）针对郑秀钗与王渊之间的股权转让款，查阅发行人的工商档案，核实股权转让款的真实性；

（6）针对郑秀钗与发行人员工之间的款项往来，访谈往来双方、获得印花税缴纳单据、查看款项往来的时间间隔，核实合理性；

（7）针对王渊和马戈之间的借款，访谈借贷双方，查阅王渊与马戈之间的微信聊天记录，核实借款原因；

（8）针对其他同事之间的借款事项，访谈借贷双方，确认借款原因、款项是否归还等事项。

经核查，我们认为：

上述核查范围内自然人的大额资金收付具有真实的背景，不存在异常，不存在为发行人体外承担成本或费用的情形，不存在借款认缴员工持股平台出资份额的情形。

四、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论

（一）发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形

1、核查程序

针对发行人是否存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形，我们执行了以下核查程序：

（1）对发行人资金管理的相关内部控制执行穿行测试，核查发行人资金管理内部控制设计是否合理并得到有效运行；

（2）取得发行人及其下属子公司的已开立银行账户清单，并与账面的银行账户信息进行核对，对发行人及其下属子公司报告期内的所有银行账户进行函证，核查是否存在发行人银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况、发行人开户数量是否与业务匹配；

（3）查看发行人及其下属子公司超过重要性水平的资金流水，核查是否存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

（4）查看实际控制人控制的企业、核查范围内自然人超过重要性水平的资金流水，关注是否存在大额或频繁取现的情形，交易对手方是否为发行人客户、供应商及其实际控制人；

（5）对发行人主要客户、主要原材料供应商进行访谈，确认其是否与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形。报告期内，被走访客户对应的收入占当期营业收入的比例分别为61.21%、70.54%和 72.23%，被走访原材料供应商对应的采购金额占当期采购金额的比例分别为 75.83%、71.48%和 76.14%。

（6）对发行人主要客户、主要原材料供应商进行函证，核查销售、采购的

真实性。报告期内，被函证确认的收入占当期主营业收入的比例分别为 67.09%、74.33%和 74.01%，被函证确认的采购金额占当期原材料采购金额的比例分别为 80.45%、75.20%和 79.68%。

（7）对发行人主要工程施工类供应商进行了实地走访，确认其是否与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形，被走访工程施工类供应商对应的付款金额占报告期内新增固定资产的比例为 73.91%。同时对发行人主要工程施工类供应商进行函证，被函证的工程施工类供应商对应的付款金额占报告期内新增固定资产的比例亦为 73.91%。

（8）获取发行人采购合同、物流单据、采购发票、付款单据等资料，对发行人采购循环执行穿行测试，测试公司采购内部控制运行的有效性；

（9）检查与客户签订的合同、订货单、发货单据、运输单据、回款单据等支持性单据，对公司销售与收款内部控制循环执行穿行测试，测试公司销售内部控制运行的有效性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）发行人不存在股份代持的情形

1、核查程序

针对发行人是否存在股份代持的情形，我们执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人、实际控制人控制的企业以及核查范围内自然人报告期内的资金流水，核查发行人现金分红的资金流向；

（2）获取发行人股权变动涉及的增资协议、股权转让协议、增资凭证、股权转让凭证、验资报告等，核查发行人是否存在股份代持情形；

（3）访谈发行人的直接和间接自然人股东，取得不存在股份代持的确认函。

2、核查意见

经核查，我们认为：

发行人不存在股份代持的情形。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论。

我们的核查程序及核查意见详见上述 1-4 问的回复。

针对中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 **以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”**中关于银行流水核查所需要重点关注的 10 个事项，我们的具体核查程序、获得的核查证据和核查结论如下：

序号	事项	执行的核查程序和获取的核查证据	核查结论
1	发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷	（1）对发行人的财务总监进行访谈，取得发行人《资金支付与报销管理办法》，了解报告期内发行人资金管理相关的内部控制制度及执行情况； （2）对发行人的货币资金循环执行穿行测试，了解发行人货币资金管理的关键控制环节； （3）查阅中汇会计师出具的《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》。	发行人资金管理相关内部控制制度设计合理，并已得到有效执行，不存在较大缺陷。
2	是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况	（1）获取发行人的银行账户清单，项目组陪同发行人出纳前往开户银行网点调取报告期内所有的资金流水（纸质版）； （2）将发行人银行账户清单中的账户信息与账面记录的账户信息进行比对，确认账户信息及账户余额的完整性； （3）对报告期各期末发行人的银行账户余额执行函证程序，并查验是否存在受限账户。	公司开立的全部银行账户均纳入财务核算范围，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况。报告期内，发行人根据业务需要开立银行账户，不存在开户数量与业务需求不符的情况。
3	发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配	（1）对发行人单笔金额或单日内同一交易对手累计交易金额达到人民币 50 万元以上的大额资金交易记录进行核查，查看款项往来方，确认是否具有真实的商业背景，是否与发行人的经营活动、投资活动、筹资活动相匹配； （2）针对报告期内经营活动产生	报告期内，发行人大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情况。

序号	事项	执行的核查程序和获取的核查证据	核查结论
		的现金流量，复核发行人的现金流量表编制过程，并核对了净利润、折旧、投资收益等项目与发行人经营活动产生的现金流量的勾稽关系。	
4	发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来	取得发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管和其他关键岗位人员在报告期内的银行流水，筛选单笔金额或单日内同一交易对手累计交易金额达到人民币 5 万元以上的大额资金交易记录，并核查是否与发行人存在异常大额资金往来情形。	报告期内，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。
5	发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释	对发行人单笔金额或单日内同一交易对手累计交易金额达到人民币 50 万元以上的大额资金交易记录进行核查，查看款项往来方，确认是否具有真实的商业背景，是否存在大额或频繁取现的情形。	报告期内，发行人不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的情形。
6	发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问	（1）对发行人单笔金额或单日内同一交易对手累计交易金额达到人民币 50 万元以上的大额资金交易记录进行核查，确认是否涉及购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）； （2）取得发行人无形资产清单，了解报告期内新增无形资产和取得其他服务的具体内容。	报告期内，发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。
7	发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形	（1）获取发行人的主要关联企业、发行人控股股东、实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高管、关键岗位人员（包括出纳、销售负责人、采购负责人在内）等自然人的资金流水，并结合异常标准进行核查； （2）获得发行人控股股东、实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高管、关键岗位人员（包括出纳、销售负责人、采购负责人在内）等自然人的资金流水完整性的承诺。	发行人实际控制人个人账户的大额资金往来主要为股权转让、缴纳个人所得税、购置房产、购买理财产品等，未发现发行人控股股东、实际控制人的个人账户存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。
8	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股		报告期期内，控股股东、实际控制人从发行人获得大额现金分红款，主要资金流向或用途不存在重大异常；因发行人收购小伦进出口，发行人控

序号	事项	执行的核查程序和获取的核查证据	核查结论
	权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常		股股东、实际控制人之一王小伦和董事、董事会秘书、副总经理程金海以及小伦进出口销售总监刘志勇作为小伦进出口的股东从发行人处获得大额股权转让款，主要资金流向或用途不存在重大异常。
9	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来		报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。
10	是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形		报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

问题 22.关于期后业绩

申报材料显示：

发行人招股说明书所引用财务数据的审计截止日为 2021 年 12 月 31 日。

请发行人：

（1）说明 2022 年 1-6 月的经营状况及主要财务信息，是否与 2021 年同期存在较大变化，如是，请说明变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险（如有）；

（2）结合在手订单、疫情对生产及物流的影响等因素说明发行人业绩是否存在下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明 2022 年 1-6 月的经营状况及主要财务信息，是否与 2021 年同期存在较大变化，如是，请说明变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险（如有）

2022 年 1-6 月，公司经营状况良好，生产经营模式未发生变化，管理层及核心技术人员稳定，未出现对公司管理及研发能力产生重大不利影响的情形；行业政策、税收政策均未发生重大变化。

公司 2022 年 1-6 月主要财务业绩信息与 2021 年同期的比较情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	10,929.30	8,214.77	33.04%
归属于母公司所有者的净利润	2,098.27	1,684.75	24.54%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,003.55	1,625.05	23.29%

公司 2022 年 1-6 月实现营业收入 10,929.30 万元，归属于母公司所有者的净利润 2,098.27 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 2,003.55 万元，较 2021 年同期相比收入和利润增长较快，主要受益于带量采购政策的推进和集采品种的不断扩容，以及海外防疫政策逐步放开后公司于海外

市场销售的逐渐提升。另外，公司迁扩建后的产能提升，公司生产及服务能力进一步提升，使得本期公司业绩呈现较大幅度的增长。

二、结合在手订单、疫情对生产及物流的影响等因素说明发行人业绩是否存在下滑的风险

1、在手订单对公司业绩的影响

2019 年末至 2022 年 6 月末，公司在手订单金额分别为 16,916.54 万元、18,562.83 万元、20,724.51 万元以及 24,213.41 万元，公司在手订单金额逐年上升，订单量较为充足，订单执行情况正常，不存在导致公司业绩下滑的风险。

2、疫情对生产及物流的影响

（1）新冠疫情期对发行人生产影响较小

2022 年 3 月中下旬至今，国内新冠疫情在局部地区仍然存在偶发情况，而发行人主要生产基地所在的浙江省温州市，2022 年以来未发生大规模的疫情复发情况，故新冠疫情对发行人的生产影响较小。

海外销售方面，2021 年起，境外防疫政策逐步放开，新冠疫情对境外销售的影响较小。

（2）新冠疫情期对发行人的物流及设备安装调试产生了一定影响

2022 年 3 月以来，新冠疫情在上海、吉林省等部分省市复发，局部疫情给当地经济带来不同程度的冲击。受制于隔离措施、交通管制等防疫管控措施，发行人境内销售的物流运输以及安装调试等环节在短期内受到了一定程度的影响。

针对上述疫情影响，发行人积极采取应对措施，与客户保持密切的沟通，了解当地相关疫情管控政策，并与物流保持信息互通共享，合理安排产品发货和调试人员的差旅；积极协调客户提供相应的文件和地方放行申请，以保证物流运输的稳定；同时，对于安装调试相对简单的设备，发行人积极联系客户，并通过远程指导等方式协助客户技术人员完成调试。而 2022 年 5 月后，上海、吉林等地疫情得到缓解，公司迅速组织安排相关人员在客户复工的第一时间前往现场进行安装调试，以完成因疫情而延迟的设备安装调试。

综上，随着新冠疫情逐步得到缓解以及公司自身积极应对的背景下，新冠疫情对公司经营及业绩的影响较小。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、获取 2022 年 1-6 月财务报表、销售明细表、订单台账等，了解公司 2022 年 1-6 月业绩增长的原因及合理性；

2、获取 2022 年 1-6 月财务报表，对净利润变化及主要项目进行变动分析，访谈管理层了解变动原因；

3、获取并查阅温州地区及国内疫情情况，了解各地的疫情管控措施，分析疫情对于发行人的影响。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人 2022 年 1-6 月的经营状况良好，发行人 2022 年 1-6 月净利润较 2021 年同期相比增长较快，主要系 2022 年 1-6 月，发行人产能扩张，且受益于下游市场需求增长，主要产品销量增加，业绩增长具有合理性；

2、发行人在手订单充足，疫情对公司经营及业绩的影响较小。

（此页无正文）

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

报告日期：2023年4月13日

8-2-432

统一社会信用代码

91330000087374063A（1/1）

营业执照

（副本）

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　余强

经营范围　审查企业会计报表、出具审计报告，验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（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）

仅供中汇会专【2023】1044号报告使用

出　资　额　贰仟零伍拾万元整

成立日期　2013年12月19日

主要经营场所　浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

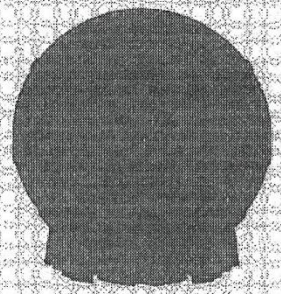
登记机关　浙江省市场监督管理局

2023年01月20日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所
执业证书

名　　称：中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：余强

主任会计师：

经营场所：杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

仅供中汇会[2023]647号报告书使用

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000014

批准执业文号：浙财会〔2013〕54号

批准执业日期：2013年12月4日

证书序号：0015241

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：

2022 年 7 月 26 日

中华人民共和国财政部制

8-2-433

8-2-434

仅供中汇会计师事务所(特殊普通合伙)[2021]年报告书使用

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师任职资格检查
浙注协[2021]50号
2021 检
浙江省注册会计师协会

年 /y 月 /m 日 /d
20160101

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d
20170101

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 /y 月 /m 日 /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

中汇 事务所 CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2013 年 /y 11 月 /m 20 日 /d

10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 /y 月 /m 日 /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 /y 月 /m 日 /d

11



姓 名 Full name 章祥
性 别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1981-06-25
工作单位 Working unit 天健会计师事务所有限公司
身份证号码 Identity card No. 340702198106251031

中国注册会计师 THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

章祥
男
天健会计师事务所有限公司

证书编号: No. of Certificate 330000012286
批准注册协会: Authorized Institute of CPAs 浙江省注册会计师协会
发证日期: Date of Issuance 二〇一一年 /y 三月二十五日 /m /d

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师任职资格检查
浙注协[2018]26号
2018 检
浙江省注册会计师协会

2018 年 /y 01 月 /m 01 日 /d

5

8-2-435

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

中汇南分 事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2018 年 11 月 29 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2018 年 12 月 5 日
/y /m /d

12

注意事项

一、注册会计师执行业务，必要时须向委托方出示本证书。
二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.



姓名 Full name 潘朋
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1988-03-13
工作单位 Working unit 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
身份证号码 Identity card No. 320623198803137659

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

仅供中汇会计师事务所（特殊普通合伙）2023 年 10 月 10 日报告使用

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

中汇 事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2016 年 10 月 12 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

中汇济南分 事务所 CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2016 年 12 月 29 日
/y /m /d

11

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师任职资格检查
（浙注协[2020]13号）
2020 检
浙江省注册会计师协会

2017 年 10 月 日
/y /m /d

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after

注册会计师任职资格检查
（浙注协[2021]30号）
2021 检
浙江省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

7