

关于中集安瑞环科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮  
审核问询函有关财务问题回复的专项说明

# 关于中集安瑞环科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮 审核问询函有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2022]7141号

深圳证券交易所：

我们根据贵所 2022 年 2 月 21 日出具的《关于中集安瑞环科技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〕010200 号)、2022 年 7 月 5 日出具的《关于中集安瑞环科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》(审核函〔2022〕010589 号)(以下简称问询函)的要求，对问询函有关财务问题进行了审慎核查程序，并出具了《关于中集安瑞环科技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[2022]3709 号)、《关于中集安瑞环科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明》(中汇会专[2022]6269 号)。因中集安瑞环科技股份有限公司(以下简称公司或中集安瑞环科公司或发行人)补充了最近一期财务数据，我们相应作了追加核查，现回复如下：

### 问题 3 关于收购中集绿建

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 中集绿建成立于 2018 年 4 月 13 日，主营业务为从事普通固废资源化利用环保产业，新材料项目的投资、研发及运营。2020 年，发行人收购了中集绿建 70% 的股权，定价 3,075.60 万元，发行人董事、监事、高级管理人员季国祥、林爱彬、张毅、朱元春通过南通同舟投资管理合伙企业（有限合伙）间接持有中集绿建的股权。

(2) 中集绿建为持股平台，无实际业务。

请发行人说明：

(1) 结合“中集绿建为持股平台，无实际业务”的情形说明收购中集绿建的原因和必要性，定价公允性，收购前后的具体运行情况和财务报表的具体构成情况，对该主体的未来规划，并按照《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 20 发行人与董监高共同投资事项的要求补充披露相关内容。

(2) 相关收购事项的审议程序的合规性，关联主体是否进行回避表决，收购中集绿建的事项是否构成利益输送或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合“中集绿建为持股平台，无实际业务”的情形说明收购中集绿建的原因和必要性，定价公允性，收购前后的具体运行情况和财务报表的具体构成情况，对该主体的未来规划，并按照《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 20 发行人与董监高共同投资事项的要求补充披露相关内容

(一) 收购中集绿建的原因和必要性，定价公允性，收购前后的具体运行情况和财务报表的具体构成情况，对该主体的未来规划

#### 1、收购中集绿建的原因和必要性

2018 年，中集安瑞科拟对未来环保类新业务机会进行探索与尝试，以固废

综合利用业务为切入点，引入核心员工持股平台及看好环保业务未来发展的合作方，共同成立固废综合利用业务投资平台公司。2018年4月，中集安瑞科全资子公司Win Score出资设立了中集绿建，并于同月向员工持股平台南通同舟转让15%的股权，向合作方宁波金砾、宁波英石、宁波福流分别转让5%、1.67%、8.33%的股权，将中集绿建作为固废综合利用业务投资平台，并计划利用该公司作为持股平台与其他潜在项目合作方合作从事固废综合利用业务。

在综合考虑行业发展阶段、未来市场空间等因素后，中集安瑞科拟与连云港创投以项目公司股权合作的方式开展环保项目合作，计划在江苏省连云港市投资建设固废综合利用项目的生产基地。2018年8月，项目合作方连云港创投出资设立了中集绿建连云港，设立时的注册资本为700万元，股权结构为连云港创投持有其100%的股权。2018年10月，中集绿建向中集绿建连云港增资2,800万元，增资完成后，中集绿建连云港的注册资本增加至3,500万元，其中：中集绿建持股80%，连云港创投持股20%。

上述增资完成后，形成了以Win Score和核心员工持股平台为股东的固废综合利用业务投资持股平台，以及中集绿建与具体项目合作方连云港创投共同持有生产经营主体项目公司中集绿建连云港股权的股权架构。在该架构下，中集绿建连云港作为具体项目实施的生产经营主体，在江苏省连云港市购买了土地，并建设了项目厂房、产线投入生产；中集绿建作为中集安瑞科在固废综合利用业务领域的持股平台，不从事具体生产经营。

2020年8月，发行人向Win Score收购中集绿建70%的股权，主要原因为中集安瑞科致力于将发行人打造为化工环境业务板块的运营主体，将环保相关业务全部整合至发行人内部，从而有利于发行人进一步聚焦化工环境业务板块业务，具有一定的必要性。

## **2、收购中集绿建的定价公允性**

2020年8月，发行人向Win Score收购中集绿建70%股权的交易价格为3,075.60万元。根据国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具的“国众联评报字（2020）第2-1138号”《南通中集罐式储运设备制造有限公司拟进行股权收购所涉及的中集绿建环保科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，

截至2019年12月31日，采用资产基础法评估后的中集绿建100%股权价值为人民币5,051.93万元（70%股权对应股权价值3,536.35万元）。

发行人向Win Score购买中集绿建股权的交易价格系参考2019年12月31日中集绿建相应股权的评估价值并扣减过渡期内亏损658.21万元（70%股权对应460.75万元）后协商确定，定价具备公允性。

### 3、收购前后的具体运行情况和财务报表的具体构成情况

#### （1）收购前后的具体运行情况

中集绿建设立后，一直作为环保业务的固废综合利用业务持股平台，自身不从事生产经营，其控股的中集绿建连云港作为项目生产经营主体，主要从事利用固废材料进行新型建筑材料的技术研发、生产、销售。本次收购前，中集绿建连云港已完成了主体厂房工程的建设，并于2019年1月开始建设发泡陶瓷生产线，主要建设合作方为山东中材工程有限公司、中材高新材料股份有限公司及北京玻璃钢研究设计院有限公司。由于该项目在生产线的建设试运行过程中因技术原因，生产的产品无法达到可使用标准，中集绿建连云港于2020年7月9日向江苏省连云港市中级人民法院提交《民事起诉状》，就与山东中材工程有限公司、中材高新材料股份有限公司、北京玻璃钢研究设计院有限公司的建设工程合同纠纷提起诉讼，截至本审核问询函回复出具日，该案件尚在二审审理中，具体详见招股说明书之“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼、仲裁情况”之“1、中集绿建连云港与山东中材工程有限公司、中材高新材料股份有限公司、北京玻璃钢研究设计院有限公司的建设工程合同纠纷”。

2020年8月，发行人向Win Score收购中集绿建70%的股权，收购完成后，中集绿建继续作为环保业务的固废综合利用业务持股平台，自身不从事生产经营，其控股的中集绿建连云港继续拓展一般工业固体废弃物无害化处置和资源化再利用服务，利用石粉、锯泥、矿山尾矿等非金属一般工业固体废弃物生产新型生态功能性建材产品，主要为对非金属废料和碎屑进行资源化处置和再利用，并于2020年10月开始投入建设人造石英石生产线，并于2021年3月完工开始试生产，目前正在处于产能爬坡期，生产经营正常运行。

#### （2）收购前后财务报表的具体构成情况

发行人收购前后，中集绿建及中集绿建连云港的财务报表构成情况如下：

单位：万元

公司	时间	总资产	净资产	净利润
中集绿建	2019年度/2019年12月31日	5,397.83	5,038.19	-553.64
	2020年度/2020年12月31日	5,112.09	4,744.61	-305.08
	2021年度/2021年12月31日	5,372.14	5,035.18	-43.23
	2022年1-6月/2022年6月30日	5,354.82	5,052.12	16.95
中集绿建 连云港	2019年度/2019年12月31日	7,805.53	2,975.98	-477.71
	2020年度/2020年12月31日	9,180.96	2,173.33	-803.25
	2021年度/2021年12月31日	10,312.17	1,327.60	-866.13
	2022年1-6月/2022年6月30日	9,494.38	872.95	-462.30

注：以上财务数据为单体公司数据。

由上表，中集绿建连云港成立时间较短，其主要生产项目人造石产线于2021年3月才开始试生产，目前仍处于产能爬坡期，收入规模较小，前期固定资产投资较大，因此目前仍处于亏损状态。未来，随着中集绿建连云港产能的逐步提升，其盈利能力亦会逐步提升。

#### 4、对该主体的未来规划

依托长期积累的先进制造能力，近年来公司积极探索环保领域业务。公司将以环保技术积累及高端环保装备研发为依托，大力拓展工业危险废弃物和一般固体废弃物的无害化处置和资源化再利用业务。未来，公司将继续以中集绿建作为固废综合利用业务投资平台，通过与连云港创投等合作方成立项目公司的方式在连云港生产基地以外通过投资自建或并购方式拓展其他具体项目，积极寻求、探索其他固废综合利用业务的投资、布局机会。

#### （二）按照《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20发行人与董监高共同投资事项的要求补充披露相关内容

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第20问：

“一些发行人在经营中存在与其控股股东、实际控制人或董事、监事、高级管理人员的相关共同投资行为，请问发行人对此应如何披露，中介机构应把握哪些核查要点？”

答：发行人如存在与其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人

员及其亲属直接或者间接共同设立公司情形，发行人及中介机构应主要披露及核查以下事项：

（一）发行人应当披露相关公司的基本情况，包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构、最近一年又一期主要财务数据及简要历史沿革。

（二）中介机构应当核查发行人与上述主体共同设立公司的背景、原因和必要性，说明发行人出资是否合法合规、出资价格是否公允。

（三）如发行人与共同设立的公司存在业务或资金往来的，还应当披露相关交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系。中介机构应当核查相关交易的真实性、合法性、必要性、合理性及公允性，是否存在损害发行人利益的行为。

（四）如公司共同投资方为董事、高级管理人员及其近亲属，中介机构应核查说明公司是否符合《公司法》第148条规定，即董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务。”

根据上述规定，发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股公司、参股公司情况”之“（七）与董事、监事、高级管理人员共同设立子公司的具体情况”，就与董事、监事、高级管理人员间接共同设立公司情形补充披露如下：

#### “1、相关公司的基本情况

中集绿建基本情况及简要财务数据详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股公司、参股公司情况”之“（二）境内控股子公司”之“2、中集绿建”。中集绿建的简要历史沿革如下：

中集绿建成立于2018年4月13日，设立时的注册资本为6,000万元，股权结构为Win Score持有其100%的股权。

2018年4月，中集绿建作出股东决定，同意Win Score将其持有的中集绿建5%、1.67%、15%、8.33%的股权转让给宁波金砾、宁波英石、南通同舟、宁波

福流。2018年4月，Win Score与宁波金砾、宁波英石、南通同舟、宁波福流签署《股权转让协议》。2018年6月1日，中集绿建完成工商变更登记。

2020年8月，中集绿建作出股东会决议，同意Win Score将其持有的中集绿建70%股权转让给发行人。2020年8月，发行人与Win Score签署《关于中集绿建环保科技有限公司之股权转让协议》，约定Win Score将其持有的中集绿建70%股权转让给发行人。

2020年8月31日，中集绿建完成工商变更登记。上述收购完成后，中集绿建成为发行人的控股子公司。

2020年9月，中集绿建作出股东会决议，同意宁波金砾、宁波英石将其持有的中集绿建5%、1.67%的股权转让给发行人。2020年9月，宁波金砾、宁波英石与发行人签署《股权转让协议》。2020年9月30日，中集绿建完成工商变更登记。

## （2）南通环科

南通环科基本情况及简要财务数据详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股公司、参股公司情况”之“（二）境内控股子公司”之“1、南通环科”。南通环科的简要历史沿革如下：

南通环科成立于2018年11月12日，设立时的注册资本为6,000万元，股权结构为Win Score、南通业恒分别持有其85.71%、14.29%的股权。

2020年8月，南通环科作出股东会决议，同意Win Score将其持有的南通环科85.71%股权转让给发行人。2020年8月，发行人与Win Score签署《关于中集环境科技有限公司之股权转让协议》，约定Win Score将其持有的南通环科85.71%股权转让给发行人。

2020年8月28日，南通环科完成工商变更登记。上述收购完成后，南通环科成为发行人的控股子公司。

2021年5月，南通环科作出股东会决议，同意注册资本减少至5,672.60万元，其中，南通业恒的认缴出资额减少至530万元，其他股东的出资额不变。2021年7月7日，南通环科完成工商变更登记。

## 2、共同设立公司的背景、原因和必要性

如前所述，2018年4月，中集安瑞科出于开展环保业务方面的需要，由Win Score作为控股股东持有中集绿建、南通环科的股权。2020年8月，发行人收购中集绿建、南通环科，系中集安瑞科对下属化工环境业务板块的架构调整，将环保相关业务全部整合至发行人所在板块内部，从而有利于发行人进一步聚焦化工环境业务板块业务，具有必要性。

## 3、发行人出资合法合规、出资价格公允

### （1）收购中集绿建

发行人向Win Score收购中集绿建70%股权的交易价格为3,075.6万元，该价格系参考2019年12月31日中集绿建相应股权的评估价值（70%股权对应股权价值3,536.35万元）并扣减过渡期内亏损658.21万元（70%股权对应460.75万元）后协商确定，相关交易价格公允，发行人以自有资金向Win Score支付股权转让款，出资合法合规。

### （2）收购南通环科

发行人向Win Score收购南通环科85.71%股权的交易价格为3,862.92万元，该价格系参考2019年12月31日南通环科相应股权的评估价值（85.71%股权对应股权价值4,044.47万元）并扣减过渡期内亏损211.82万元（85.71%股权对应181.55万元）后协商确定，相关交易价格公允，发行人以自有资金向Win Score支付股权转让款，出资合法合规。

## 4、发行人与中集绿建之间业务或资金往来的相关情况

报告期内，发行人与南通环科、中集绿建之间的业务或资金往来情况如下：

时间	出售方	采购方	交易内容	金额（万元）
2019年度	发行人	中集绿建	销售商品	13.57
			提供劳务	84.22
			租赁收入	27.74
		南通环科	销售商品	192.07
			提供劳务	95.77
			租赁收入	4.22

时间	出售方	采购方	交易内容	金额（万元）
<b>合计</b>				<b>417.59</b>
2020年度	发行人	中集绿建	提供劳务	30.18
			租赁收入	34.07
			销售商品	26.77
		南通环科	提供劳务	50.33
			租赁收入	4.60
			销售商品	3.17
<b>合计</b>				<b>149.12</b>
2021年度	发行人	中集绿建	租赁收入	5.76
		南通环科	采购商品	4.50
			租赁收入	4.60
<b>合计</b>				<b>14.86</b>
2022年度 1-6月	发行人	中集绿建	租赁收入	0.09
		南通环科	租赁收入	2.80
<b>合计</b>				<b>2.89</b>

发行人与中集绿建、南通环科之间的交易包括向子公司提供劳务、收取租金以及向子公司销售部分其经营所需资产，相关交易均系根据子公司的实际经营需要发生，具备真实性、合法性、必要性；相关交易价格系根据双方协商确定，交易金额较小，不存在利益输送或损害发行人利益的情形，具备合理性、公允性。

#### 5、符合《公司法》第148条的相关规定

《公司法》第一百四十八条规定：“董事、高级管理人员不得有下列行为：...（五）未经股东会或者股东大会同意，利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务”。

发行人董事、监事、高级管理人员季国祥、林爱彬、张毅、朱元春通过南通同舟间接持有中集绿建的股权，具体情况如下：

姓名	出资金额（万元）	持有合伙企业财产份额比例	间接持有中集绿建股权比例	出资到位时间
季国祥	45	5.00%	0.75%	2018年11月
林爱彬	15	1.67%	0.25%	2018年11月

姓名	出资金额（万元）	持有合伙企业财产份额比例	间接持有中集绿建股权比例	出资到位时间
张毅	40	4.44%	0.67%	2018年11月
朱元春	25	2.78%	0.42%	2018年11月

发行人董事、监事、高级管理人员季国祥、张毅、凌白桦通过南通业恒间接持有南通环科的股权，具体情况如下：

姓名	出资金额（万元）	持有合伙企业财产份额比例	间接持有南通环科股权比例	出资到位时间
季国祥	25	4.72%	0.44%	2018年12月
张毅	15	2.83%	0.26%	2018年12月
凌白桦	50	9.43%	0.88%	2018年12月

鉴于：（1）中集绿建、南通环科从事环保相关业务，与发行人主要从事的罐式集装箱业务不属于同类业务；（2）中集绿建、南通环科系发行人收购的子公司，发行人收购前，季国祥等人已为中集绿建、南通环科的间接股东，发行人收购中集绿建、南通环科时，已由发行人当时的最高权力机构董事会审议同意，履行了相应内部决策程序。因此，上述董事、监事、高级管理人员间接持有中集绿建、南通环科的股权，符合《公司法》第148条的相关规定。”

## 二、相关收购事项的审议程序的合规性，关联主体是否进行回避表决，收购中集绿建的事项是否构成利益输送或其他利益安排

发行人收购中集绿建、南通环科时，系Win Score全资持股的外商投资企业，企业类型为有限责任公司（港澳台法人独资），当时有效的《外资企业法（2016修正）》《公司法（2013修正）》未规定有限责任公司在审议关联交易事项时关联方需回避表决，公司章程也未规定关联交易的回避制度。因此，2020年8月，发行人董事会作出向Win Score收购中集绿建、南通环科股权的决议时，关联董事未回避表决，上述事项由发行人当时全体董事一致同意通过，相关审议程序符合当时有效的相关法律、法规以及公司章程的规定。

2020年11月，发行人整体变更为股份有限公司，并制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及《关联交易实施细则》等相关内部控制制度，明确规定了关联交易的决策权限、程序、关联交易的信息披露等事项，建立了完善的决策机制和监督体系。

2021年11月17日、2021年12月2日，公司第一届董事会第九次会议、2021年第四次临时股东大会分别审议通过了《关于确认公司报告期内发生的关联交易的议案》，确认了公司在报告期内（2018年1月至2021年6月）发生的关联交易，其中包含发行人向 Win Score 收购中集绿建股权的关联交易，关联董事、关联股东回避表决了与其相关的关联交易事项。此外，发行人全体独立董事就报告期内关联交易情况出具了独立意见：“自2018年1月1日起至2021年6月30日止期间内发生的关联交易公平、公正，不存在显失公允的情形，不存在通过关联交易操纵公司利润的情形，亦不存在损害公司利益及其他股东利益的情形。”

此外，如前所述，发行人向 Win Score 购买中集绿建股权的交易价格系参考2019年12月31日中集绿建相应股权的评估价值并扣减过渡期内亏损658.21万元（70%股权对应460.75万元）后协商确定，相关交易价格公允。

综上所述，发行人作出收购中集绿建70%股权事项的董事会决议时，关联董事未回避表决，但审议程序符合当时有效的相关法律、法规以及公司章程的规定；发行人就前述关联交易进行确认时关联主体已回避表决；发行人收购中集绿建的价格公允，不构成利益输送或其他利益安排。

### **三、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见**

#### **（一）核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人董事、高级管理人员、业务负责人及子公司负责人，了解收购中集绿建的原因和必要性、收购前后的具体运行情况、发行人对中集绿建的未来规划；
- 2、查阅发行人收购中集绿建的相关协议、评估报告、内部决策文件；
- 3、查阅中集绿建的营业执照、工商档案、公司章程；
- 4、查阅发行人与中集绿建之间的交易明细、中集绿建收购前后的财务报表；
- 5、取得并查阅发行人及其董监高的银行流水。

#### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收购中集绿建具备必要性，收购价格系参考评估价值并扣减过渡期内损益后协商确定，定价具备公允性；收购前后，中集绿建的运行情况未发生重大不利变化，财务报表的具体构成与自身发展阶段及投资项目的运行情况相符；发行人对中集绿建的未来发展具有清晰的规划；发行人收购中集绿建、南通环科具有必要性，发行人出资合法合规、出资价格公允，发行人与相关子公司之间的交易具备真实性、合法性、必要性，不存在利益输送或损害发行人利益的情形，具备合理性、公允性，发行人董事、监事、高级管理人员间接持有中集绿建、南通环科的股权符合《公司法》第148条的相关规定，发行人已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求补充披露了相关内容；

2、发行人收购中集绿建70%股权事项的审议程序符合相关法律、法规以及当时有效的《公司章程》的规定，发行人就前述关联交易进行确认时关联主体已回避表决，发行人收购中集绿建的价格公允，不构成利益输送或其他利益安排。

#### 问题 4 关于营业收入及主要客户

审核问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人分别实现营业收入 393,383.13 万元、256,719.02 万元和 379,332.30 万元。其中 2019 年、2020 年较上一年度均有所下滑，下滑原因包括中美贸易摩擦及新冠疫情影响；2021 年公司营业收入同比大幅增长。

（2）发行人主要产品罐式集装箱和医疗设备部件、核心部件封头等主要采用成本加成的方法确定价格。报告期内，公司产品单价受汇率、原材料价格波动的影响较大。公司向 Perolo SAS 销售人孔产品并采购其生产的阀件部件，双方通过商业谈判确定价格，价格有效期多在 2-3 年。2020 年和 2021 年，由于疫情等因素，公司未能与 Perolo SAS 再次谈判调整相应产品的价格。

（3）报告期各期，发行人外销收入占营业收入的比例分别为 72.68%、72.31%和 82.71%。发行人罐式集装箱产品的主要客户为罐式集装箱租赁商和运营商，同时存在小部分贸易商。其中，罐箱运营商即为发行人的终端客户；发行人将罐箱销售给租赁商客户后，租赁商将罐箱作为资产租赁给罐式集装箱运营商，发行人在向租赁商销售罐箱时可为其提供罐箱的货运代理服务，并按照发箱指令确认终端罐箱运营商信息；对于罐箱贸易商，发行人通过罐箱商品标识的箱主信息和箱号确认贸易商客户的终端销售实现情况。

（4）报告期各期，发行人对前十大客户销售收入占营业收入的比重分别为 55.16%、47.26%和 66.50%。

请发行人：

（1）结合 2021 年及 2022 年上半年内外部贸易环境、下游行业市场景气程度变化情况等，分析说明前期影响发行人业绩稳定的因素（新冠疫情、中美贸易摩擦等）是否已消除及具体表现，并结合 2022 年上半年基本财务数据和业绩预计、新冠疫情对上半年生产、运输、交付等的影响、最新在手订单情况等，进一步说明业绩变动情况及业绩的成长性和持续性；结合 2021 年以来尤其是 2022 年主要原材料价格的波动情况，进一步说明原材料价格变化、汇率波动对发行人产品单价的影响，发行人抗风险能力和应对机制的有效性。

(2) 说明是否有与 Perolo SAS 开展最新商业谈判、重新确定产品价格的工作计划及进展，如否，请结合相关产品的销量、售价及在手订单情况分析以 2018 年谈判确认的价格执行订单是否会对该项产品的销售收入产生较大负面影响。

(3) 说明各类业务对应的客户类型，各类客户各期的销售收入金额及占比情况，如报告期内客户结构发生较大变化的，请重点说明产生变化的原因及商业合理性；结合上述分类情况，说明外销业务与内销业务在客户类型、客户规模、产品用途等方面是否存在较大差异并解释差异原因。

(4) 说明在向租赁商客户销售罐箱的过程中，有发箱指令和无发箱指令的业务规模情况，如不存在发箱指令的，请说明租赁商客户（或下游终端客户）的提货方式，相关方式是否符合行业惯例；发行人罐箱是否均在生产时标识箱主信息和箱号，发行人是否可根据客户要求的标识信息确认所有终端用户的基本情况；在贸易商客户中，是否存在无法确认终端销售实现情况的情形。

(5) 说明 2021 年前十大客户集中度显著提高的原因，主要业绩增长来源的主要客户及金额，相关业绩增长与客户开展业务规模水平、下游实际需求的匹配性；结合外销收入按地区统计的具体口径，说明 2021 年新加坡地区销售收入规模、占比大幅提升的原因。

(6) 结合罐式集装箱产品的使用寿命、维修清洗及翻新改造的一般周期、发行人后市场服务业务是否仅针对发行人生产、销售的产品等，说明后市场服务的业绩增长来源及市场空间、与发行人罐箱销售收入变动趋势是否具备一致性；说明发行人开展业务过程中是否为客户提供仓储、物流服务。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对客户进行现场走访或视频访谈、函证的具体金额、比例，是否存在回函不符、差异较大的情况及原因，针对发行人外销规模较大、新冠疫情背景下对外销客户核查相对受限的客观事实，是否采取了有针对性的核查措施，相关具体方法及核查结论。

回复：

一、结合 2021 年及 2022 年上半年内外部贸易环境、下游行业市场景气程度变化情况等，分析说明前期影响发行人业绩稳定的因素（新冠疫情、中美贸

易摩擦等)是否已消除及具体表现,并结合2022年上半年基本财务数据和业绩预测、新冠疫情对上半年生产、运输、交付等的影响、最新在手订单情况等,进一步说明业绩变动情况及业绩的成长性和持续性;结合2021年以来尤其是2022年主要原材料价格的波动情况,进一步说明原材料价格变化、汇率波动对发行人产品单价的影响,发行人抗风险能力和应对机制的有效性

(一)结合2021年及2022年上半年内外部贸易环境、下游行业市场景气程度变化情况等,分析说明前期影响发行人业绩稳定的因素(新冠疫情、中美贸易摩擦等)是否已消除及具体表现

1、2020年公司经营业绩有所下滑主要系中美贸易摩擦叠加全球新冠疫情因素所致

2020年和2021年,剔除剥离南通能源影响后,公司主要经营业绩情况如下:

单位:万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	415,111.27	81.59%	228,602.04	-35.29%	353,296.78
营业利润	36,680.96	59.27%	23,030.76	-41.02%	39,048.96
归属于母公司所有者的净利润	31,018.78	57.86%	19,650.09	-39.04%	32,236.21

由上表,剔除剥离南通能源影响后,2020年,公司经营业绩存在一定的下滑情形,营业收入和归母净利润分别较2019年下降35.29%和39.04%,主要原因为中美贸易摩擦叠加全球新冠疫情因素导致全球化工物流景气度有所降低所致。2020年,新冠疫情爆发,2020年全球疫情严重的地区主要集中在北美地区、欧洲地区和中国大陆,欧美发达国家及中国大多采取了一系列针对疫情的停工停产、限制人员出入境、限制跨境物流、增加检验检疫等疫情管控措施,对2020年全球化工物流行业需求产生了较大的影响,相应下游客户也减少了新罐式集装箱的采购,导致公司2020年经营业绩有一定的下滑。

2021年以来,随着中美高层开展多轮谈判磋商,中美贸易摩擦正在逐步有所缓解。同时,全球新冠疫情经历多轮反复,各国均基本实现疫情防控常态化,疫情管控措施有所放松,新冠疫情对正常经贸活动的影响正逐步降低,前期影

响公司业绩稳定的因素正在逐步减弱。2019 年-2021 年，公司营业收入的复合增长率为 8.40%，具有一定的成长性，经营业绩持续向好。

## **2、2021 年以来前期影响公司业绩稳定的新冠疫情、中美贸易摩擦等因素对公司业绩的影响逐渐减弱**

(1) 全球新冠疫情防控常态化，国际经贸活动处于恢复中

1) 国外疫情政策有所放松，生产经营活动有序开展

2021 年以来，全球疫情防控形势趋于缓和，随着疫情常态化的发展和疫苗接种率的提高，多数国家和地区纷纷放宽入境限制，入境的疫苗接种、核酸检测以及隔离等限制逐步取消。2022 年 6 月 1 日起至 8 月底，入境德国的旅客不再需要遵守“3G”规则，即无需证明自己已接种疫苗，或感染后已康复，也无需出示阴性检测证明。韩国政府将从 2022 年 6 月 8 日起全面解除未接种新冠疫苗入境人员的隔离义务，以及对仁川机场运航时间等的限制措施。2022 年 6 月 1 日，日本政府放宽了新冠疫情边境口岸政策，将此前 1 万人的每天入境人数上限上调至 2 万人。自 2022 年 5 月起，美国、英国、法国、韩国、希腊等多个国家陆续取消口罩强制令。

全球疫情防控政策的放松对国际贸易起到一定的推动作用，主要体现在三个方面：一是供应链修复，自 2022 年 5 月起，欧美各国陆续复工复产，生产制造恢复，缓解供给短缺情况；二是就业市场供给增多，随着 2022 年 4 月，欧盟宣布结束新冠疫情的紧急防疫状态，欧盟三分之二以上的成年人完成了疫苗接种，各国取消了防疫限制，就业市场逐渐呈现除了恢复和发展的态势；三是港口拥堵情况有所缓解，海运费价格趋于逐渐稳定，随着欧美国家及世界大多数主要经济体进一步放松疫情管制，并推出一系列经济恢复措施，国际物流压力缓解势头明确，国际贸易海运运力保持稳定提升，国际贸易活动不断恢复。

2) 国内疫情防控形势趋于常态化，经济呈现恢复趋势

2022 年以来，国内部分地区疫情点状爆发，上海地区疫情较为严重，对于长三角地区的货运物流影响相对较大。在 2022 年 4 月受疫情冲击、主要指标同比下滑的情况下，我国在经济各方面加大稳增长政策力度，积极推进物流保通保畅，缓解经济下行压力，推动经济企稳回升，5 月，我国经济止住下滑趋势，

6月主要经济指标企稳回升，2022年二季度成功实现经济正增长，国内生产总值同比增长0.4%，新增社会融资规模有所恢复。

2022年5月，国务院常务会议进一步部署稳经济一揽子措施，其中提到稳产业链供应链，保障货运通畅，取消来自疫情低风险地区通行限制，一律取消不合理限高等规定和收费，优化复工复产政策，国常会政策释放出稳定经济的信号，有助于市场主体稳定预期、提振信心。

2022年6月，国务院联防联控机制综合组公布《新型冠状病毒肺炎防控方案（第九版）》，优化和调整了风险人员的隔离管理期限和方式，统一封管控区和中高风险区划定标准，完善疫情监测的要求，国内疫情防控形势趋于常态化和稳定化，疫情限制对于经济活动的影响趋于不断减弱，我国经济呈现恢复趋势。

## （2）全球国际贸易摩擦趋于缓和，国际贸易景气度有所恢复

### 1）美国加征关税清单即将到期，中美贸易争端有望缓解

2021年初美国总统拜登就任以来，中美贸易摩擦有所缓和，2021年10月，美国贸易代表办公室（USTR）宣布启动就部分中国商品的关税豁免程序，2022年3月，美国USTR宣布豁免对352项从中国进口商品的关税。2022年5月，美国USTR宣布，第一批、第二批清单加征关税分别于今年7月6日、8月23日结束，即日起启动法定复审程序。7月5日，中美全面经济对话中方牵头人刘鹤应约与美国财政部长耶伦举行视频电话，双方讨论了宏观经济形势、全球产业链稳定等议题，中方就取消对华加征关税、取消对华制裁、公平对待中国企业三个问题与美方进行了沟通，自2018年以来的中美贸易摩擦有望得到一定的缓解。

### 2）欧洲和亚洲国家和地区贸易政策相对稳定，中国对外贸易稳定增长

2021年以来，公司主要客户所在的国家地区与中国贸易政策相对稳定，国际贸易摩擦有所缓和。欧洲方面，2021年，中欧进出口贸易总额实现11,777.85亿美元，2022年1-6月，中欧进出口贸易总额达4,206亿美元，同比增长8.4%，中欧班列累计开行6,153列、运输货物59万标准箱，同比分别增长2.7%、3%，呈现稳中有进的良好发展态势。

亚洲方面，2020年11月，东盟10国和中国、日本、韩国、澳大利亚、新西

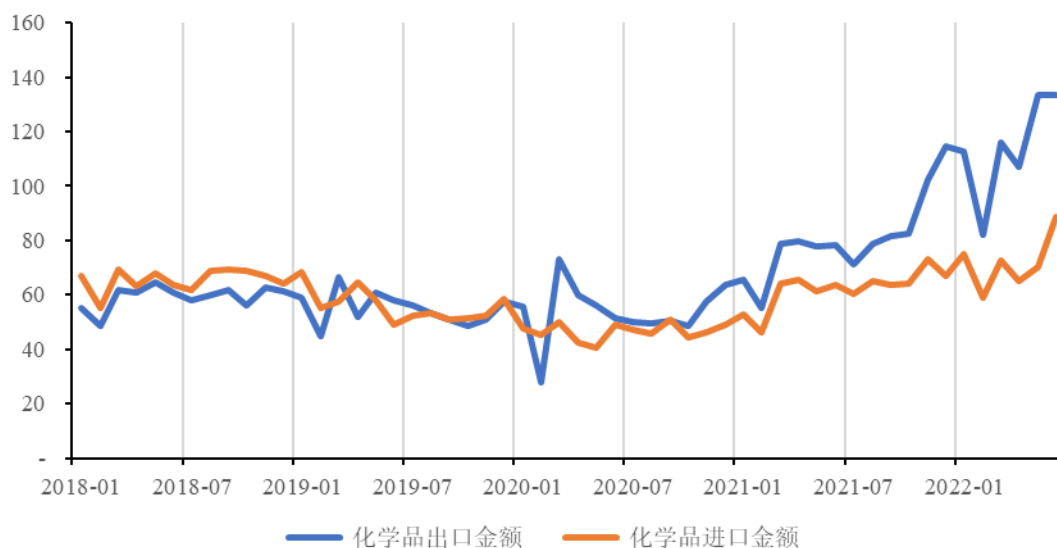
兰共15个亚太国家正式签署了《区域全面经济伙伴关系协定》(Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP), 有利于降低各国之间关税壁垒, 促进亚洲区域贸易景气度及区域经济发展。2022年1月, 《区域全面经济伙伴关系协定》正式生效开始实施, 中国商务部等6部门联合印发了《关于高质量实施〈区域全面经济伙伴关系协定〉(RCEP)的指导意见》。2022年1月1日起, RCEP对文莱、柬埔寨、老挝、新加坡、泰国、越南、中国、日本、新西兰和澳大利亚等10国正式生效, 2月1日起对韩国生效, 3月18日起对马来西亚生效。根据协定, 区域内90%以上的货物贸易将最终实现零关税, 通关和贸易投资将更加便利。2022年1-6月, 以美元计, 中国与RCEP的贸易规模达9,393.2亿美元, 同比增长6.7%, RCEP贸易占对外贸易总额的30.5%, 其中, 中国对RCEP国家出口4,684.7亿美元, 同比增长14.7%, 中国与东盟继续互为最大贸易伙伴, 中国对外贸易稳定增长。

(3) 2021年以来, 化工物流行业景气度持续回升, 2022年俄乌战争间接促进未来国际化工物流需求水平提高

2021年以来, 随着国际贸易摩擦出现缓和及新冠疫情防控形势趋于缓和, 海外化工品需求逐步回暖。在全球通货膨胀、海外及国内部分产能供给受限的大背景下, 叠加石油价格走高、大宗产品价格增长等多重因素影响, 全球主要化工产品价格2021年以来持续走高, 化工行业景气度、盈利能力整体呈上行趋势。2021年, 我国石油和化工行业对外贸易持续高速增长, 中国化学品进出口总额创历史新高, 带动化工物流行业景气度持续回升。

图：2018年-2022年6月中国化学品进出口情况

单位：亿美元



2022年初，俄乌战争爆发，导致俄罗斯受到欧美西方国家的经济制裁，俄罗斯相应减少了向欧洲国家的天然气供给规模，导致全球天然气价格不断升高。天然气价格持续高位及俄罗斯供应规模的不确定性背景下，全球化工产业链上下游受到一定的冲击，巴斯夫、陶氏等多家化工巨头位于欧洲的工厂面临原材料断供风险。短缺的能源和高昂的成本将造成欧洲化学品的较大缺口，进一步推高欧洲化学品价格，从而导致中国和欧洲化学品的价差扩大，中国化学品出口有望大幅提升，中国相对欧洲存在能源供应优势和成本优势，中国化工行业的全球竞争力和盈利能力有望进一步增强。

国际化工巨头企业看好中国化工行业未来的发展，作为全球最大的化学品公司之一的巴斯夫于2022年7月做出最终投资决策，全面推进其在中国湛江投资建立的一体化基地，成为巴斯夫全球最大规模的投资项目，完全建成后，湛江一体化基地将成为巴斯夫在全球的第三大一体化生产基地，仅次于德国路德维希港和比利时安特卫普基地，预计到2030年，巴斯夫将在该基地投资将达约100亿欧元，未来跨地区的国际化工物流需求有望进一步提升。

(二) 结合2022年上半年基本财务数据和业绩预计、新冠疫情对上半年生产、运输、交付等的影响、最新在手订单情况等，进一步说明业绩变动情况及业绩的成长性和持续性

1、新冠疫情对公司 2022 年上半年生产、运输、交付等的影响可控，不构

## 成重大不利影响

### (1) 新冠疫情对2022年上半年采购交货效率有一定的短期影响

2022年1月以来，国内部分地区疫情点状爆发，上海地区疫情较为严重，对于长三角地区的货运物流影响相对较大，公司主要原材料钢材和阀件的采购从下订单到货物入库的周期有一定的延长，采购交货效率有一定的降低。2022年5月，国务院常务会议进一步部署稳经济一揽子措施，其中提到稳产业链供应链，保障货运通畅，取消来自疫情低风险地区通行限制，全国物流条件有所改善，公司采购交货效率迅速恢复正常。2022年1-6月，新冠疫情对采购效率造成影响相对较为短期，未对公司生产经营构成重大不利影响。

### (2) 2022年上半年生产状况良好，新冠疫情影响可控

公司生产经营所在地江苏省南通市从2022年3月开始出现较多新冠确诊病例，由于南通市执行了严格的疫情管制措施，南通疫情迅速得到有效控制。在此期间，为保证正常生产经营，公司采取了一系列应对措施：一方面，公司实行封闭管理，一线员工和相关管理人员均驻厂保证生产经营正常开展，另一方面，公司利用远程办公软件、视频会议软件等，构建了本地与云端的有效协同办公机制，维持市场、经营、物流、生产等各部门的正常运转，此外，公司组建了疫情应急小组，保障厂区的各方面物资供应，将疫情防控政策对公司生产活动的负面影响降到最低。2022年1-6月，公司主要产品销售复苏势头强劲，主要客户的订单数量和订单金额持续增加，公司排产较为饱满，主要产品罐式集装箱产量同比增长超40%。

### (3) 新冠疫情对2022年上半年运输及交付情况影响相对较小

2022年上半年，随着境外各国疫情防控管制放松且各国经济刺激政策推行，世界经济活动开始逐步恢复正常，国际贸易运输需求不断复苏，公司主要产品销售增长显著。2022年上半年，公司主要产品销量较高，其中罐箱产品销量同比增长超30%。

2022年4月，长三角地区疫情较为严重，疫情管控措施导致上海港口地区物流效率有所降低，公司罐箱产品的交付效率存在一定程度下降。公司通过加强与客户沟通，使得客户对疫情发展情况、罐箱现状及未来物流安排有充分且

全面的了解，同时多方面拓展其他地区物流渠道，尽可能减小上海地区物流效率下降的影响。2022年5月，随着物流运输条件转好，公司加紧安排物流部门人员开展罐箱交付工作，公司罐箱交付能力迅速恢复至4月前的水平，新冠疫情对2022年上半年运输及交付情况影响相对较小。

## 2、2022年上半年业绩存在较大幅度的提升，业务增长情况良好

2022年上半年，公司经营业绩增长趋势良好，经营规模持续扩大，主要产品毛利率有所提升，规模净利润和扣非规模净利润均有较大幅度提升。发行人2022年1-6月的业绩主要情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	增减额	变动率
营业收入	268,798.83	167,729.65	101,069.18	60.26%
营业利润	37,743.04	12,713.74	25,029.30	196.87%
归属于母公司所有者的净利润	32,446.59	10,747.99	21,698.60	201.89%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	37,649.47	9,678.56	27,970.91	289.00%

2022年1-6月，公司整体经营情况良好，营业收入、营业利润、归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较上年同期分别增加60.26%、196.87%、201.89%和289.00%，主要系：

(1) 前期影响公司业绩的中美贸易摩擦和新冠疫情因素有所缓解，同时国际贸易和化工行业景气度提升，罐式集装箱市场需求增强，2022年1-6月，公司主要产品产销两旺；

(2) 公司销售定价采用标准成本加成利润方式报价，由于能够更好地满足客户订单交付的及时性和规模性，同时为向下游客户转移钢材成本波动的风险，公司一定程度提高了客户的接单价格；

(3) 为保证生产的持续性和订单交付的及时性，基于原材料价格持续上涨的走势，公司根据在手订单情况和钢材市场供应行情进行了策略性备库，提前锁定了部分原材料价格和供应，一定程度减弱了单位成本的增长。

综上，2022年1-6月公司经营业绩同比有所提升，公司业绩持续向好。

## 3、在手订单充足，未来业绩增长具有持续性

公司主要收入来源于罐式集装箱的销售，主要通过直销方式获取订单，为客户提供标准化和定制化的产品，尚未确认收入的在手订单数量和金额决定公司在未来一定期间的经营业绩。2022 年以来，下游客户采购公司主要产品订单数量不断增长，2022 年 6 月末，公司主要产品罐式集装箱的在手订单情况如下：

产品类型	在手订单台数（台）	在手订单金额（亿元）
标准不锈钢液体罐箱	9,180	12.80
特种不锈钢液体罐箱	4,427	8.51
碳钢罐箱	2,143	5.78
<b>合计</b>	<b>15,750</b>	<b>27.09</b>

由上表可知，2022 年 6 月末，公司在手订单金额超过 27 亿元，罐式集装箱订单约 15,750 余台，在手订单数量充足，业绩具有一定的保障，未来业绩具有较高的可持续性。

#### 4、公司业务具备成长性

##### （1）国家相关政策支持

近年来国务院及相关部门已相继出台《综合运输服务“十四五”发展规划》《关于全面加强危险化学品运输安全生产工作的意见》《交通运输部关于修改〈道路危险货物运输管理规定〉的决定》等一系列政策支持罐式集装箱行业发展。

##### （2）化工行业区域性分工

由于世界发达国家化工产品市场处于饱和状态，由于环保压力、运输和劳动力价格等因素，全球初级化工产品、大宗石化产品及传统化工产品的生产正向拥有广阔市场和丰富原料的发展中国家转移，特别是亚洲区域，逐渐形成化工行业美、欧、亚三足鼎立的格局。同时，中国作为全球最大的化工生产国，化工行业产能正在沿海地区和中西部地区之间转移，化工行业区域性分工将推动化学品物流行业发展，进而提升罐式集装箱的需求。

##### （3）多式联运的快速发展

与传统的装载运输方式相比，罐式集装箱具有安全、环保、经济、高效等优势，能够实现公路、铁路、水路等多式联运，提高所载货物的全球运转效率，降低运输成本。世界主要发达国家和经济体均出台了相关政策和法案鼓励多式

联运，如美国政府颁布“冰茶法案”（ISTEA：多式地面运输效率法案），提出“建设高效环保的国家多式联运体系”。欧盟发布的“面向 2010 年的欧盟运输政策：时不我待》，提出构建欧洲一体化多式联运系统”等，多式联运的快速发展将提升罐式集装箱在化学品物流领域的渗透率。

#### （4）化学品第三方物流专业化程度提升

由于化学品生产商核心业务为化学品生产加工及新产品研发等，物流业务属于非核心业务，因此，一般化学品生产商为将更多资源集中于核心业务，避免因设备、仓库、人员等物流要素的投入而降低管理运作效率和资源利用效益，越来越多的生产企业将其物流业务外包给专业的第三方物流公司，即罐式集装箱运营商。随着罐式集装箱运营商的运营管理水平优化和专业化程度提升，化学品生产商将考虑更多物流场景使用罐式集装箱运输。

#### （5）安全与环保要求不断提高

在欧洲、美国、日本等发达国家，政府对于化学品、能源等物流的监管非常严格。特别是在危险货物运输方面，部分发达国家政府立法强制使用罐式集装箱，因而这些国家和地区的罐式集装箱普及率较高。发展中国家如中国、印度、巴西等新兴市场在罐箱普及率相对较低，但随着全球产业一体化进程的加快，新兴市场相关国家也在逐步重视危险货物安全环保问题，罐式集装箱作为较为良好的危险货物物流装备而将面临更好的行业发展机遇。

#### （6）租赁模式在我国的不断推广

欧美市场的罐式集装箱运输产业已形成较为成熟的运营体系，并衍生出罐式集装箱租赁、第三方检验检测、堆场和清洗等配套服务等相关细分产业。根据 ITCO 统计，全球超过 40%以上的罐式集装箱由租箱公司作为资产拥有，租箱公司可以满足客户灵活、低成本、配套服务等需求，一方面可以通过资产管理获得较为稳定且丰厚的投资回报，另一方面因为罐式集装箱形成了较为规范的行业质量管理，能实现罐式集装箱的持续保值和增值。随着国际租箱公司投资中国的示范作用下，国内罐式集装箱租赁市场有望获得较快发展，租赁市场的成熟将进一步促进我国罐式集装箱行业的发展。

综上，公司业务具备成长性、经营前景良好。

(三) 结合2021年以来尤其是2022年主要原材料价格的波动情况，进一步说明原材料价格变化、汇率波动对发行人产品单价的影响，发行人抗风险能力和应对机制的有效性

### 1、2021年以来钢材价格上涨导致公司产品单价有所提高

2021年以来，公司主要使用的不锈钢和碳钢原材料市场价格情况如下：

图：2019年-2022年6月市场钢材价格走势（单位：元/吨）



由上图，2021年以来，全球范围内资源供给错配推动了原材料价格持续上涨，导致不锈钢和碳钢市场价格快速上涨并持续保持在相对高位水平，2022年上半年，钢材价格呈现持续震荡，整体保持高位的走势。

公司主要产品标准不锈钢液体罐箱和特种不锈钢液体罐箱的主要原材料为316L，碳钢罐箱的主要原材料为碳钢，由于公司罐式集装箱产品销售定价主要采用标准成本加成利润的方式进行报价。公司订单的获取由市场部门牵头，在接到客户询价后，技术中心协同市场部进行报价前期技术方案的评估，并根据客户下单时点的市场最新钢材价格作为产品标准成本的计算依据，并由多部门合作进行综合成本测算，市场部基于此综合成本测算向客户进行报价。因此，公司主要产品罐式集装箱的销售价格与客户下单时点的市场钢材价格具有较高的关联性，当市场钢材价格上涨时，公司通过相应提高罐箱产品的销售价格以转移钢材价格上涨的风险。

2020年、2021年和2022年1-6月，剔除美元汇率因素影响后，公司罐式

集装箱产品销售价格变动情况具体如下：

单位：元/吨

项目	2022年1-6月		2021年		2020年
	平均价格	变动率	平均价格	变动率	平均价格
标准不锈钢液体罐箱	131,188.63	27.87%	102,597.73	11.27%	92,205.78
特种不锈钢液体罐箱	200,656.41	22.89%	163,278.15	8.32%	150,739.31
碳钢罐箱	271,818.90	16.24%	233,845.20	4.88%	222,973.98

注：剔除美元汇率影响后的平均价格指用2020年的账面平均美元汇率换算对应期间以美元计价的外销不含税美元收入后得出的平均价格；

相应区间市场钢材价格变动趋势如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
316 不锈钢市场均价	29,280.74	24,192.60	19,327.71	20,722.00
较上期变化	21.03%	25.17%	-6.73%	-
碳钢市场均价	6,810.90	6,447.48	5,044.34	5,105.60
较上期变化	5.64%	27.82%	-1.20%	-

注：1、316 不锈钢市场均价为无锡太钢 316L/2B 不锈钢冷板市场价格；  
2、碳钢市场均价为首钢股份上海耐候钢 SPA-H 市场价格；  
3、数据来源：我的钢铁网。

由上表，2021 年，公司标罐、特罐和碳钢罐箱平均价格较 2020 年分别上涨 11.27%、8.32%和 4.88%，对应 2021 年 316 不锈钢和碳钢市场价格较 2020 年分别上涨 25.17%和 27.82%，2022 年 1-6 月，公司标罐、特罐和碳钢罐箱平均价格较 2020 年分别上涨 27.87%、22.89%和 16.24%，对应 2022 年 1-6 月 316 不锈钢和碳钢市场价格较 2020 年分别上涨 21.03%和 5.64%。

公司主要产品销售平均价格变动趋势与市场钢材价格变动基本趋势具有一致性，同时，剔除汇率因素影响后，2021 年公司罐箱产品平均价格上涨幅度较钢材价格上涨幅度相对较小，2022 年 1-6 月公司罐箱产品平均价格上涨幅度较钢材价格上涨幅度相对较大，主要系公司产品销售报价中对应的钢材价格与确认收入时点的市场钢材价格会有一定的时间间隔差异所致。以 2022 年 1-6 月为例，2022 年 1-6 月，公司确认收入的销售订单大多为公司于 2021 年 7 月至 2022 年 3 月间承接的销售订单，对应的订单产品销售定价中的市场钢材价格多为 2021 年 7 月至 2022 年 3 月间的市场钢材价格，而 2021 年 7 月至 2022 年 3 月间钢材市场价格平均涨幅高于 2022 年 1-6 月，因此钢材价格传导至 2022 年 1-6 月公司罐箱产品平均售价具有一定的延迟性，导致公司主要产品销售单价变动

幅度与对应区间的钢材市场价格变动幅度有一定的差异。

综上，2021 年以来钢材价格上涨导致公司产品单价有所提高，钢材上涨传导至公司产品平均售价具有一定的延迟性，具有合理性。

## 2、2021 年以来汇率波动对发行人产品单价有一定的影响

报告期内，公司罐式集装箱产品境外销售占比较高，并多采用美元进行计价，因此，美元兑人民币的汇率波动对于公司罐式集装箱产品的平均单价存在一定的影响。当美元兑人民币中间价下滑，人民币持续升值时，公司以美元计价为主的罐式集装箱人民币销售收入和销售单价会有一定的下降，当人民币持续贬值时，公司以美元计价为主的罐式集装箱人民币销售收入和销售单价则会相应的升高。

2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司罐箱产品中以美元计价的产品分别实现收入 153,395.77 万元、319,506.35 万元和 234,933.53 万元，占罐箱产品收入比例分别为 84.84%、91.26%和 96.95%，美元兑人民币的汇率波动对于 2021 年和 2022 年 1-6 月公司罐箱产品的销售价格影响具体如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年
外销账面平均美元汇率（CNY/USD）	6.4651	6.4517	6.9369
美元汇率变动对收入影响金额（万元）	+487.49	-24,025.05	-
美元汇率变动对平均单价的影响	+0.20%	-6.86%	-

注：1、账面平均美元汇率=以美元计价的罐箱外销人民币收入金额/罐箱外销不含税美元收入金额；

2、美元汇率变动对收入影响金额=本期以美元计价的罐箱外销人民币收入金额-本期罐箱外销数量×上期罐箱外销账面平均美元汇率；

3、美元汇率变动对销售单价的影响=本期美元汇率变动对罐箱收入影响金额/本期罐箱销售数量/（本期罐箱人民币收入金额/本期罐箱销售数量）；

2021 年，美元兑人民币中间价不断下滑，人民币持续升值，美元汇率变动导致公司收入下降 24,025.05 万元，产品销售单价下降 6.86%，2022 年 1-6 月，美元兑人民币价格有所回升，2022 年 1-6 月和 2021 年美元汇率相对保持持平水平，汇率对于 2022 年 1-6 月收入和产品销售单价的影响相对较小。

## 3、公司已针对原材料价格和汇率波动建立了相应的应对机制，抗风险能力较强

(1) 公司通过实时调整产品售价及动态调整库存水平来降低原材料价格波动风险

产品销售方面，为了向下游客户转移钢材成本波动的风险，公司通过在客户下单时根据最新的市场原材料价格情况实时调整产品报价水平的方式，一定程度将钢材价格波动的风险向客户进行转移，能够较好的抵御原材料价格波动的风险。

原材料采购方面，公司主要采用“以产订购”的采购模式，按订单需求采购和远期订单预估的方式进行策略备库，以实际在库库存数量以及已订购材料的在途数量、已订购但未交付的数量等为基础，结合实际已接客户订单信息，并参考生产实际/最大产能信息等进行合理的安全库存评估，同时结合对客户远期订单进行合理的预测评估，实行策略型采购备库，动态调整公司的库存水平。

因此，公司已针对原材料价格波动建立了相应的应对调整机制，能够有效的降低原材料价格波动对公司正常生产经营产生的影响，抗风险能力较强。

(2) 公司通过主动外汇交易对抗汇率波动风险，有效降低汇率波动风险

报告期内，为了降低汇率波动对当期产品销售合同定价在未来结汇时的汇率风险，公司主要通过买入或卖出一定规模的远期外汇合约来对冲部分以外币结算的交易因汇率波动而带来的风险。

公司所持有远期外汇合约对期间损失的影响，包括尚未交割合约公允价值变动及已交割合约形所成投资收益两方面构成。对于尚未到期的远期结汇合约，使用公开市场上与合约剩余到期日期限近似的远期外汇汇率牌价，作为远期结汇合约公允价值的确认依据。对于交割的投资收益，使用远期外汇合约的约定交割汇率与交割日汇率中间价差作为投资收益。报告期内，发行人与远期结售汇相关的投资收益和公允价值变动损益及汇兑损益的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
投资收益（收益以正数列示）	68.15	4,063.95	1,745.81	-927.44
公允价值变动损益（收益以正数列示）	-6,545.94	909.95	1,348.27	207.75
<b>远期结售汇影响</b>	<b>-6,477.80</b>	<b>4,973.89</b>	<b>3,094.08</b>	<b>-719.66</b>
汇兑损益（收益以正数列示）	6,670.66	-978.65	-3,827.15	684.64
<b>合计收益</b>	<b>192.87</b>	<b>3,995.24</b>	<b>-733.07</b>	<b>-35.02</b>

由上表，报告期内，公司通过开展远期结售汇交易的方式对冲了部分因汇率波动导致的汇兑损益对公司业绩的影响。报告期内，公司汇兑损益分别为684.64万元、-3,827.15万元、-978.65万元和6,670.66万元。报告期内，通过远期结售汇交易，因远期结售汇交易对公司业绩影响分别为-719.66万元、3,094.08万元、4,973.89万元和-6,477.80万元。综合考虑汇兑损益和远期结售汇交易对公司业绩的影响分别为-35.02万元、-733.07万元、3,995.24万元和192.87万元，能够有效降低汇率波动风险。

由于公司外汇收款、外汇付款在整个报告期内并非均等分配，且对未来汇率变动的预测并非完全精准，公司在远期结售汇交易时并不能完全覆盖所有外汇波动风险。在采用主动外汇交易对冲汇率风险的同时，公司密切关注汇率变动对自身外汇风险的影响，积极采取措施以降低生产经营的不确定性，根据外部经济环境的变化，制定合理的汇率风险规避策略。

**二、说明是否有与Perolo SAS开展最新商业谈判、重新确定产品价格的工作计划及进展，如否，请结合相关产品的销量、售价及在手订单情况分析以2018年谈判确认的价格执行订单是否会对该项产品的销售收入产生较大负面影响**

报告期内，公司主要基于市场化定价原则向 Perolo SAS 销售人孔产品。2018年，公司与 Perolo SAS 通过商业谈判确定了双方采购人孔产品的价格后，报告期内，双方基于该价格进行合作，2020年和2021年，由于疫情等因素，公司未能与 Perolo SAS 再次进行商业谈判调整相应的产品价格。

2022年7月，公司已与 Perolo SAS 签订了《价格调整协议》，双方综合考虑产品型号、技术要求、业务规模、市场竞争情况等多方面因素，通过商业谈判的方式重新确定了产品价格。协议约定，鉴于人孔的销售价格自2018年以后未进行调整，自2022年7月1日起，人孔的价格将在2018年价格的基础上上调15%，未来如需重新调整价格，将由双方管理层协商并达成共识，在新的价格协议生效前，上述调整后的价格将保持有效。

综上所述，因公司已与 Perolo SAS 重新确定了产品价格并签订了相关协议，该项产品的销售收入不会产生较大负面影响。

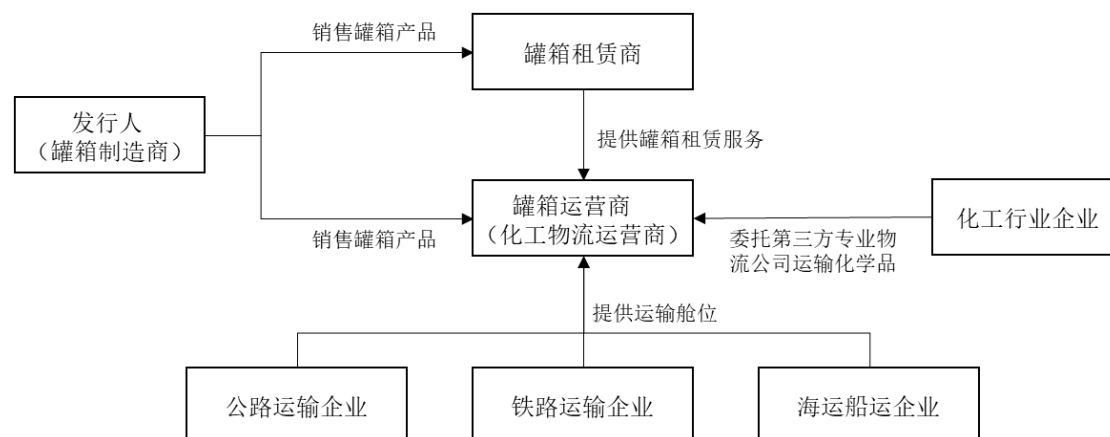
三、说明各类业务对应的客户类型，各类客户各期的销售收入金额及占比情况，如报告期内客户结构发生较大变化的，请重点说明产生变化的原因及商业合理性；结合上述分类情况，说明外销业务与内销业务在客户类型、客户规模、产品用途等方面是否存在较大差异并解释差异原因

(一) 说明各类业务对应的客户类型，各类客户各期的销售收入金额及占比情况，如报告期内客户结构发生较大变化的，请重点说明产生变化的原因及商业合理性

报告期内，发行人主营业务产品包括罐式集装箱、医疗产品部件和核心部件，各类业务对应的客户类型分析情况如下：

### 1、罐式集装箱

发行人的罐式集装箱主要运用于化学品物流领域，下游客户主要为罐式集装箱的租赁商和运营商。罐式集装箱租赁商为资产管理型企业，向公司采购罐式集装箱产品后主要用于向罐箱运营商提供罐箱租赁服务，罐式集装箱运营商主要为专业的第三方化学品物流公司，主要通过向发行人等罐箱制造商直接采购罐箱以及向罐箱租赁商租赁罐箱的方式取得罐箱用于为化工行业企业提供化学品物流运输服务，具体关系如下：



报告期各期，发行人罐式集装箱产品不同客户类型的销售收入及占比如下所示：

单位：万元，%

客户分类	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
罐箱租赁商	176,839.17	72.97	232,786.29	66.49	109,905.76	60.79	192,367.61	63.49

客户分类	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
罐箱运营商	58,861.27	24.29	98,448.98	28.12	60,871.90	33.67	101,482.37	33.49
化工行业企业及其他	6,628.90	2.74	18,876.29	5.39	10,019.08	5.54	9,136.60	3.02
合计	242,329.34	100.00	350,111.56	100.00	180,796.74	100.00	302,986.58	100.00

由上表，报告期内，发行人罐式集装箱产品主要客户为租赁商及运营商，其中，罐箱租赁商收入占比分别为 63.49%、60.79%、66.49%和 72.97%，罐箱运营商收入占比分别为 33.49%、33.67%、28.12%和 24.29%，占比较高。报告期内，发行人罐式集装箱产品客户结构相对较为稳定，未发生重大变化。

## 2、医疗设备部件

医疗设备部件主要为发行人基于本身罐式集装箱的生产技术优势衍生出的产品类型，并广泛运用于核磁共振影像设备领域。发行人医疗设备部件产品主要用于生产医疗影像设备，下游客户主要为西门子、联影医疗、健信核磁等医疗核磁设备生产商。报告期内，发行人医疗设备部件收入分别为 15,710.33 万元、13,362.33 万元、15,645.97 万元和 7,184.81 万元，所有客户均为终端客户。

## 3、核心部件

发行人核心部件产品包括封头和人孔，其中，核心部件封头除运用于罐式集装箱外，也可以用于罐车、储罐等其他类别产品的生产。由于发行人核心部件封头的生产工艺水平较高，产品质量获得行业内客户的认可，发行人生产的核心部件封头在满足自身产品需求的同时还会向外部客户单独进行销售。报告期内，发行人封头产品收入分别为 2,837.26 万元、7,238.62 万元、12,938.54 万元和 3,740.38 万元，所有客户均为终端客户，客户采购封头产品后用于其他产品的继续生产。

核心部件人孔方面，因人孔供应商 Perolo SAS 本身产能存在瓶颈，及发行人生产人孔质量较为稳定，Perolo SAS 委托发行人生产部分人孔产品并向发行人进行采购。报告期内，发行人人孔产品收入分别为 1,246.22 万元、306.08 万元、636.23 万元和 677.35 万元，发行人生产的人孔产品除公司产品自用外，均为对 Perolo SAS 进行销售，不存在向其他客户单独销售人孔产品的情形。

(二) 结合上述分类情况, 说明外销业务与内销业务在客户类型、客户规模、产品用途等方面是否存在较大差异并解释差异原因

### 1、罐式集装箱

报告期各期, 发行人罐式集装箱产品内外销不同客户类型销售收入及占比情况如下:

单位: 万元, %

销售区域	客户分类	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外销	罐箱租赁商	176,706.97	74.41	227,391.15	70.25	105,193.40	65.63	167,962.08	64.17
	罐箱运营商	55,827.86	23.51	86,444.37	26.71	47,100.83	29.39	89,417.43	34.16
	化工行业企业及其他	4,929.46	2.08	9,846.38	3.04	7,977.64	4.98	4,371.37	1.67
<b>外销合计</b>		<b>237,464.29</b>	<b>100.00</b>	<b>323,681.90</b>	<b>100.00</b>	<b>160,271.86</b>	<b>100.00</b>	<b>261,750.88</b>	<b>100.00</b>
内销	罐箱租赁商	132.20	2.72	5,395.14	20.41	4,712.36	22.96	24,405.54	59.19
	罐箱运营商	3,033.41	62.35	12,004.61	45.42	13,771.07	67.09	12,064.93	29.26
	化工行业企业及其他	1,699.44	34.93	9,029.91	34.17	2,041.45	23.22	4,765.24	11.56
<b>内销合计</b>		<b>4,865.05</b>	<b>100.00</b>	<b>26,429.66</b>	<b>100.00</b>	<b>20,524.88</b>	<b>100.00</b>	<b>41,235.71</b>	<b>100.00</b>
<b>罐式集装箱合计</b>		<b>242,329.34</b>	<b>-</b>	<b>350,111.56</b>	<b>-</b>	<b>180,796.74</b>	<b>-</b>	<b>302,986.58</b>	<b>-</b>

由上表, 发行人罐式集装箱外销与内销的客户结构存在一定的差异, 具体情况如下:

#### (1) 客户类型

报告期内, 外销客户中罐箱租赁商占比最大, 各年外销产品金额占比分别为 64.17%、65.63%、70.25%和 74.41%, 其次是罐箱运营商, 各年外销产品金额占比分别 34.16%、29.39%、26.71%和 23.51%, 两者合计占比各年均超过 95%; 内销客户中罐箱运营商占比最大, 各年内销金额占比分别为 29.26%、67.09%、45.42%和 62.35%, 化工企业及其他客户销售金额占比分别为 11.56%、23.22%、34.17%和 34.93%, 占比有一定的提高。

外销客户以罐箱租赁商为主, 主要因罐箱租赁商集中在欧美市场所致。国际集装箱租赁市场份额主要集中在 7 家集装箱租赁企业, 分别为 Triton、Florens、Textainer、Seaco、CAI、Beacon、Seacube, 市场份额占比近 90%。公司长期合作的租箱公司主要包括 EXSIF、Ermewa 集团、CS Leasing、Peacock

Container、Trifleet、Seaco 等均属于欧美国家，因此，公司外销客户结构以罐箱租赁商为主，与行业客户分布情况具有一致性。

内销客户以罐箱运营商和化工行业企业为主，主要系我国化工物流市场参与者主要为专业化的化工物流运营商和化工行业企业，国内罐箱租赁商尚处于发展早期阶段，罐箱租赁对安全稳定运营、高效服务以及定制化采购和设计能力要求极高，这些要求国内罐箱租赁商短时间内难以全部满足，导致国内市场目前为止无法形成规模较大的罐箱租赁商。国内主要的液体化工产业包括资源性液体散化原料和精细化工液体化工产品，前者集中在东北、山东、四川、新疆、内蒙等省份，后者集中于东南沿海，催生了液体化工原料的运输需求。针对液体化工品，在物流服务的专业性和安全性相对传统原材料或固体化工品等要求更高，同时考虑到部分化工企业依托进口业务，物流服务需实现涵盖海、陆、铁等多种运输方式的多式联运，所以国内罐箱运营商需为大型化工企业提供多种物流解决方案及一站式物流服务，导致国内市场罐箱运营商和化工行业企业占比相对较高。

2019 年，公司内销客户中租赁商占比较高，主要系罐箱租赁商 EXSIF 境内子公司海特租赁（上海）有限公司和 Ermewa 集团境内子公司友诺罐箱租赁（上海）有限公司根据其境内罐箱的租赁运营计划，于 2019 年集中采购了一批用于国内线路运输租赁的罐箱产品所致。

## （2）客户规模

罐式集装箱行业市场集中于欧美发达国家，欧美市场的罐式集装箱运输产业已形成较为成熟的运营体系，覆盖从罐式集装箱的堆存、清洗、翻新、改造、修理、检测、咨询及信息化服务等细分产业，其罐式集装箱需求量远高于国内市场。

不同类型客户因经营模式不同带来的购买需求不同。罐箱租赁商作为向罐箱运营商、托管人或其他方出租罐箱的公司，罐箱租赁商所有的罐箱包括自购和其他投资人投资的交由其代为管理的罐箱。罐箱运营商是指为化工相关企业提供物流运输服务的公司，其运营的罐箱包括自购罐箱、向罐箱租赁公司租赁罐箱及其他形式委托给其运营的罐箱。从罐箱购买需求方面，罐箱租赁商针对

罐箱的购买需求相对于罐箱运营商更高。

目前，罐箱租赁行业的整体集中度高于罐箱运营行业，前十大租赁公司罐箱保有量较高，对罐箱采购需求较大。报告期内，前十大租赁公司大多为发行人外销主要客户，所以发行人外销主要客户销售规模较内销主要客户的销售规模更大。报告期内，公司外销、内销前五大客户的客户性质及销售金额对比情况如下：

单位：万元

排名	外销客户	报告期销售总金额	客户性质	内销客户	报告期销售总金额	客户性质
1	EXSIF Worldwide, Inc.	305,581.43	租赁商	海特租赁（上海）有限公司	51,062.57	租赁商
2	Ermewa 集团	190,066.48	租赁商	中铁铁龙集装箱物流股份有限公司	15,164.98	运营商
3	CS Leasing	177,057.10	租赁商	密尔克卫化工供应链服务股份有限公司	7,987.94	运营商
4	Bertschi	47,404.65	运营商	万华化学集团股份有限公司	5,922.48	运营商
5	Seaco SRL	43,282.53	租赁商	青山实业	5,057.13	运营商

注：内销客户海特租赁（上海）有限公司为全球罐箱租赁商 EXSIF Worldwide, Inc. 子公司。

### （3）产品用途

根据罐箱材质不同，可分为不锈钢罐箱和碳钢罐箱等。不锈钢罐箱主要用于装运危险有害腐蚀性强的化学液体，罐箱材料具有抗腐蚀性的特点，针对强腐蚀性化学品，罐箱内部有特殊涂层。碳钢罐箱主要用于装运加压液化气体。报告期内，发行人向下游客户罐箱租赁商、罐箱运营商、化工企业及贸易商等销售的罐箱，产品最终用途均为液态化学品及液化后的气体化学品的物流运输。

综上，发行人报告期内罐式集装箱产品内销业务与外销业务客户结构存在一定的差异，主要系境内外化工物流行业业态布局有所差异所致。

## 2、医疗设备部件

报告期各期，医疗设备部件产品内外销客户情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销收入	5,115.26	71.20%	11,292.57	72.18%	9,579.38	71.69%	11,444.69	72.85%
外销收入	2,069.55	28.80%	4,353.40	27.82%	3,782.95	28.31%	4,265.64	27.15%
医疗设备部件收入	7,184.81	100.00%	15,645.97	100.00%	13,362.33	100.00%	15,710.33	100.00%

报告期各期，医疗设备部件产品外销业务与内销业务在客户类型不存在较大的差异，均为终端客户，其中，医疗设备部件产品内销收入占比相对较高，外销客户为西门子的境外主体 Siemens Healthcare Ltd. MR Magnet Technology，其采购的产品用途与内销产品用途不存在明显差异，均用于生产医疗设备。

### 3、核心部件

报告期各期，核心部件产品内外销客户情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销收入	4,342.55	98.30%	13,420.28	98.86%	7,276.09	96.44%	2,924.26	71.61%
外销收入	75.19	1.70%	154.50	1.14%	268.61	3.56%	1,159.21	28.39%
<b>核心部件收入</b>	<b>4,417.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,574.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,544.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,083.47</b>	<b>100.00%</b>

发行人核心部件封头产品外销业务与内销业务在客户类型不存在较大的差异，均为终端客户，客户采购封头产品后用于其他产品的继续生产。

发行人核心部件人孔均为对 Perolo SAS 进行销售，外销业务和内销业务分别为 Perolo SAS 的境外主体和境内主体，客户类型不存在差异。

综上，发行人报告期内核心部件产品内销业务与外销业务客户结构不存在差异。

四、说明在向租赁商客户销售罐箱的过程中，有发箱指令和无发箱指令的业务规模情况，如不存在发箱指令的，请说明租赁商客户（或下游终端客户）的提货方式，相关方式是否符合行业惯例；发行人罐箱是否均在生产时标识箱主信息和箱号，发行人是否可根据客户要求的标识信息确认所有终端用户的基本情况；在贸易商客户中，是否存在无法确认终端销售实现情况的情形

（一）发行人建立了严格罐式集装箱提取管理制度，发行人需要收到发箱指令才能将产品转交，不存在无发箱指令的情形

为更好的服务客户，发行人在生产罐式集装箱同时也为客户提供罐式集装箱的堆存和运输服务。罐式集装箱租赁商主要通过资产管理盈利，为提高资产运转效率，发行人为租赁商生产的罐式集装箱一般不会对在堆场闲置较久，当租赁商确认下游运营商客户后，租赁商客户会让运营商终端使用者或其指定物流

车队来提取罐式集装箱。

提取罐式集装箱前，发行人会收到租赁商或其指定的物流单位向发行人发送的发箱指令，告知发行人提箱方式、提箱单位信息、提取的罐式集装箱箱号，提箱方式主要包括生产基地直接提取和委托发行人运输到指定地点转交两种方式。如果是在发行人生产基地直接提取方式，运营商终端使用者或其指定物流车队会直接到发行人的生产基地提取罐式集装箱；如果是委托发行人运输到指定地点提箱方式，租赁商委托发行人帮助其承运罐式集装箱到指定地点后，发行人将罐式集装箱转交给提箱单位，相应的物流服务费根据不同的贸易条款进行单独结算。前述提箱步骤完成后，发行人会向租赁商发送出运报表反馈提箱流程完成情况，报告的内容包括罐箱的发运情况（如箱号、发运日期等）。

发行人物流部门建立了严格的《产品调运和交付制度》等罐箱提取制度，罐式集装箱被提取或发运前需收到租赁商或租赁商指定的物流服务商的发箱指令；租赁商提箱完成后，发行人会向租赁商发送出运报表反馈发箱指令的对应的罐式集装箱的发运情况（箱号、发运日期），租赁客户会要求发行人定期发送罐箱存放报表，罐箱存放报表显示租赁商客户存放于发行人的罐式集装箱的主要情况，同时客户会定期安排人员来发行人处盘点其资产存放情况。

综上，发行人建立了严格罐式集装箱提取管理制度，发行人需要收到发箱指令才能将产品转交。

**（二）发行人罐箱是否均在生产时标识箱主信息和箱号，发行人是否可根据客户要求的标识信息确认所有终端用户的基本情况；在贸易商客户中，是否存在无法确认终端销售实现情况的情形**

**1、发行人罐箱生产时均有标识箱主信息和箱号，箱主信息和箱号贯穿于罐式集装箱的整个生命周期**

发行人的客户一般会在Bureau of International Containers（国际集装箱局）注册BIC Code，为该客户的全球唯一使用代码，该代码一般为四位英文字母，如发行人主要客户EXSIF的BIC Code为EXFU，CS Leasing的BIC Code为SLZU，该BIC Code即为箱主信息，每一台罐式集装箱都有其箱主信息。

在发行人获取订单安排生产前，发行人会收到客户发来该批次罐式集装箱

生产所对应的箱号。在生产前，发行人向第三方船级社发送技术评审及检验认证申请，该申请包括相应的箱主信息和箱号。由于不同客户箱号长短不一，发行人为便于生产管理，会根据客户下单情况和生产排产的不同将同一生产批次的罐箱合并为一张生产订单，并生成工单号，相应的工单号和箱号具有对应关系，生产过程中每台罐式集装箱有对应的工单号贯穿于生产流程始终，生产完成后该工单号会转回成对应箱号。

生产完成后，每台罐式集装箱的标识上会显示客户的箱主信息和箱号；第三方检验机构船级社检验完成后，第三方检验机构会签发产品证书，该证书也包含箱主和箱号信息。发行人生产的每台罐式集装箱从安排生产前即已经确定罐式集装箱的身份证明（箱主信息）和身份证号（箱号），箱主信息和箱号贯穿于罐式集装箱的整个生命周期。

## **2、发行人少量备货生产的产品在完成销售后由客户变更箱主信息和箱号**

公司生产模式以“以销定产”为主，对于部分型号较为标准、客户需求较为稳定的标准罐箱产品，公司亦进行少量的备货生产，以及时满足客户需求。同时，公司在日常研发活动过程中也会产生少量的研发样箱，对于备货生产的罐箱和研发用箱，发行人会临时使用发行人自身的箱主信息（BIC Code），即CICU，并确定临时的箱号。待与客户签署协议完成销售后，客户会将发行人的信息更改成自身的箱主信息和箱号，并在船级社备案。2019年至2021年及2022年1-6月，发行人备货生产的罐箱和研发用箱对外销售实现的收入占主营业务收入比例分别为0.31%、0.49%、0.32%和0.16%，占比相对较低。

## **3、发行人可以根据客户要求的标识确认终端客户情况**

发行人的客户主要为罐式集装箱的租赁商和运营商。发行人的罐式集装箱为化工物流装备，罐式集装箱运营商客户为从事化工物流装备的相关企业，为罐式集装箱的终端使用者。发行人的罐式集装箱租赁商客户主要为从事资产管理的服务型企业，并非直接使用罐式集装箱，而是将罐式集装箱租赁给下游运营企业。发行人生产的每台罐式集装箱从安排生产前即已经安排罐式集装箱的身份证明（箱主信息）和身份证号（箱号），箱主信息和箱号贯穿于罐式集装箱的整个生命周期，发行人可以根据客户要求的标识确认对应的客户信息。由

于运营商向租赁商租赁罐式集装箱，罐式集装箱的所有权一般仍然为罐式集装箱的租赁商，因此箱主和箱号信息一般不会因租赁情况发生变动。

#### 4、发行人的贸易商客户不存在无法确认终端销售实现情况

经查阅发行人贸易商客户的船级社证明，贸易商客户均有罐式集装箱箱号及箱主信息，不存在无法确认终端销售实现情况的情形。

综上，发行人罐箱生产时均有标识箱主信息和箱号，箱主信息和箱号贯穿于罐式集装箱的整个生命周期；发行人可以根据客户要求的标识确认终端客户；发行人的贸易商客户不存在无法确认终端销售实现情况。

五、说明2021年前十大客户集中度显著提高的原因，主要业绩增长来源的主要客户及金额，相关业绩增长与客户开展业务规模水平、下游实际需求的匹配性；结合外销收入按地区统计的具体口径，说明2021年新加坡地区销售收入规模、占比大幅提升的原因。

（一）说明2021年前十大客户集中度显著提高的原因，主要业绩增长来源的主要客户及金额，相关业绩增长与客户开展业务规模水平、下游实际需求的匹配性

#### 1、2021年客户集中度提高主要系前三大客户增加采购规模所致

2021年，公司前十大客户销售收入为276,062.40万元，占营业收入比重为66.50%，较2020年提高19.24%，主要系公司前三大客户EXSIF Worldwide, Inc.、CS Leasing和Ermewa集团的销售金额显著增长所致，具体如下：

单位：万元

客户名称	2021年度		2020年度	
	销售收入	占营业收入比重	销售收入	占营业收入比重
EXSIF Worldwide, Inc.	81,562.02	19.65%	41,081.67	14.48%
CS Leasing	52,290.81	12.60%	17,237.29	6.08%
Ermewa 集团	51,340.76	12.37%	21,311.79	7.51%
上述三家客户合计	<b>185,193.59</b>	<b>44.62%</b>	<b>79,630.75</b>	<b>28.07%</b>
前十大客户合计	<b>276,062.40</b>	<b>66.50%</b>	<b>134,055.53</b>	<b>47.26%</b>

由上表，2021年，公司对EXSIF Worldwide, Inc.、CS Leasing和Ermewa集团的销售收入较2020年增长105,562.84万元，占营业收入的比重由28.07%提

升至 44.62%，使得公司前十大客户集中度显著提高。

2021 年，公司上述三家客户业绩增长的金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度
	销售收入	较 2020 年度增加	销售收入
EXSIF Worldwide, Inc.	81,562.02	40,480.35	41,081.67
CS Leasing	52,290.81	35,053.52	17,237.29
Ermewa 集团	51,340.76	30,028.97	21,311.79
上述三家客户合计	<b>185,193.59</b>	<b>105,562.84</b>	<b>79,630.75</b>
营业收入	<b>415,111.27</b>	<b>131,440.56</b>	<b>283,670.71</b>

由上表，公司 2021 年较 2020 年营业收入增长 131,440.56 万元，其中，上述三家客户的销售收入增长金额为 105,562.84 万元，占公司 2021 年收入增长金额的 80.31%，占比较高。

2021 年，公司向上述三家企业销售收入大幅增长的原因主要系：

1) 2021 年，随着国际贸易摩擦不断缓和以及境外各国疫情防控常态化，新冠肺炎疫情得到有效控制，世界经济活动开始逐步恢复正常，国际贸易运输需求不断复苏，化工行业运输需求也不断回暖，公司下游客户对于化工物流装备需求有所恢复，上述三家客户作为罐箱租赁领域的龙头企业，相应增加了对发行人的罐箱采购量；

2) 发行人作为全球制造规模最大的集罐式集装箱生产企业，相比于同行业公司产品质量、技术研发、资产流通性、后市场服务等方面有一定的优势，上述三家客户更倾向于向发行人采购；

3) 2021 年，原材料钢材市场价格不断上涨，钢材市场供应趋于紧张，钢材供应商对钢材采购预付款项的要求有一定的提高，相对于同行业公司，发行人资金实力更为雄厚，能够更好的满足客户的订单需求，保证生产排产和产品交付的及时性，相应增加了上述三家客户对发行人的采购意愿。

## 2、业绩增长与客户开展业务规模水平及下游实际需求具有匹配性

2021 年，相关业绩增长与上述三家客户开展业务规模水平的匹配性情况如下：

客户名称	公司对其销售收入（万元）			客户全年新增罐箱保有量（台）		
	2021年	2020年	同比	2021年	2020年	同比
EXSIF Worldwide, Inc.	81,562.02	41,081.67	98.54%	4,870	2,480	96.37%
CS Leasing	52,290.81	17,237.29	203.36%	5,420	2,530	114.23%
Ermewa 集团	51,340.76	21,311.79	140.90%	6,500	1,900	242.11%
<b>合计</b>	<b>185,193.59</b>	<b>79,630.75</b>	<b>132.57%</b>	<b>16,790</b>	<b>6,910</b>	<b>142.98%</b>

注：新增罐箱保有量为该客户当年度经营的所有罐箱保有数量较上一年度的净新增数量，数据来源于国际罐式集装箱组织（ITCO）年度报告。

由上表，根据国际罐式集装箱组织（ITCO）年度报告，EXSIF Worldwide, Inc.、CS Leasing 和 Ermewa 集团三家客户 2021 年新增罐箱保有量较 2020 年均大幅升高，与相应发行人对其的销售收入具有一定的匹配性。

综上，2021 年公司相关客户的业绩增长与其业务开展水平及下游实际需求具有匹配性。

## （二）结合外销收入按地区统计的具体口径，说明2021年新加坡地区销售收入规模、占比大幅提升的原因

公司主要产品罐式集装箱为用于国际化工运输的物流装备，罐式集装箱凭借其安全、经济、高效、环保等优势，广泛运用于全球跨大洲和国家之间的多式联运，同时，考虑到公司主营业务收入中采用工厂提货（EXW）作为贸易方式的收入占比相对较高，公司主要以客户的注册所在地区作为外销收入按照地区统计的具体依据。报告期内，公司主营业务收入中按照主要国家和地区分类的外销收入构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美地区	134,301.61	40.92%	70,501.00	37.05%	111,921.20	38.21%
欧洲地区	81,397.01	24.80%	57,337.57	30.14%	103,306.73	35.27%
亚洲（不含中国大陆）	111,988.29	34.12%	59,005.28	31.01%	72,786.82	24.85%
<b>其中：新加坡</b>	<b>78,186.60</b>	<b>23.82%</b>	<b>27,096.25</b>	<b>14.24%</b>	<b>39,108.93</b>	<b>13.35%</b>
其他地区	502.89	0.15%	3,420.65	1.80%	4,894.49	1.67%
<b>外销收入合计</b>	<b>328,189.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>190,264.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>292,909.24</b>	<b>100.00%</b>

由上表，2021 年，公司于新加坡地区实现收入 78,186.60 万元，占外销收

入比例为 23.82%，较 2020 年占比增长 9.58%，具体原因分析如下：

### 1、主要客户并购重组后进行战略性扩张

2019 年 6 月，公司新加坡客户 Raffles Lease Pte. Ltd.被 Ermewa 集团收购并进行业务整合，资本实力有所增强。随着 2021 年整体化工物流行业景气度不断提升，Ermewa 集团通过 Raffles Lease Pte. Ltd.在新加坡地区进行一定的战略性规模扩张，相应增加了向公司的采购订单，具体如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度
	销售收入	较 2020 年度增加	销售收入
Raffles Lease Pte. Ltd.	31,592.16	24,131.95	7,460.21
新加坡地区客户	78,186.60	51,090.35	27,096.25
<b>2021 年 Raffles Lease Pte. Ltd.新增收入占新加坡地区客户新增收入比例</b>	<b>47.23%</b>		

由上表，2021 年，公司新加坡客户 Raffles Lease Pte. Ltd.收入较 2020 年增长 24,131.95 万元，占 2021 年公司新加坡地区客户收入增长的 47.23%，占比相对较高。

### 2、新加坡地区放松疫情管控措施相对较早，有力提高化工物流景气度

2020年初，新冠肺炎疫情爆发，随着疫情蔓延，全球范围内的外贸需求订单减少、停工停产、人员出入境、跨境物流、检验检疫等管控升级，2020年，全球各国经济出现不同程度的下滑，全球化工行业产业链也受到了严峻的挑战。2021年6月，新加坡抗疫跨部门工作小组率先宣布将不再追求“清零模式”，2021年8月，新加坡政府提出“迈向与新冠病毒共存的未来”，进一步放松了疫情管控措施。由于新加坡地区放松疫情管控措施在全球范围内相对较早，新加坡又地处于国际贸易枢纽的地理位置，整体化工物流景气度恢复较快，相应的新加坡地区客户也增加了采购订单，2021年，公司新加坡地区客户营业收入增长 188.55%，销售收入占比也有所提升。

综上，2021 年公司新加坡地区客户收入占比有所提升主要系主要客户并购重组后进行战略性扩张及新加坡地区放松疫情管控措施相对较早所致，具有一定的合理性。

### 六、结合罐式集装箱产品的使用寿命、维修清洗及翻新改造的一般周期、

发行人后市场服务业务是否仅针对发行人生产、销售的产品等，说明后市场服务的业绩增长来源及市场空间、与发行人罐箱销售收入变动趋势是否具备一致性；说明发行人开展业务过程中是否为客户提供仓储、物流服务

（一）结合罐式集装箱产品的使用寿命、维修清洗及翻新改造的一般周期、发行人后市场服务业务是否仅针对发行人生产、销售的产品等，说明后市场服务的业绩增长来源及市场空间、与发行人罐箱销售收入变动趋势是否具备一致性

### 1、罐式集装箱产品的使用寿命

国际海运危险货物规则（IMDG CODE）等国际公约及法规并无对罐式集装箱的使用寿命要求，理论上罐式集装箱如能够通过强制性的定期检验和检查即可以持续使用。罐式集装箱的下游租赁商和运营商对于罐式集装箱的预估使用年限一般在20-25年，主要受罐式集装箱装载介质、物流环境、运输工具适用性、企业日常维护和保养等因素影响。

在装载介质方面，如罐式集装箱主要运输氢氟酸、浓硫酸等高腐蚀性产品，其实际使用年限会相对较低；如罐式集装箱主要运输乙醇、甲醇、乙烯等相对腐蚀性低的产品，其实际使用年限相对较高。

在物流环境方面，如罐式集装箱主要在环境相对稳定的情况下使用，例如主要在欧洲不同国家之间通过公路或水路实现多式联运，环境相对稳定，其实际使用年限会相对较高；如罐式集装箱主要在颠簸不平的路面或者铁路的敞车上实现多式联运，其实际使用年限会相对较低。

在运输工具适用性方面，罐式集装箱生产时有严格的设计尺寸要求，但所使用的运输工具可能是非专用的或者临时改装的，如使用未适配罐式集装箱的运输工具，将给罐式集装箱产品带来不同程度的损坏，降低罐式集装箱实际的使用寿命。

企业日常维护和保养方面，不同企业对罐式集装箱的清洗、修理、翻新和改造等要求不同，如企业能够定期对罐式集装箱进行维护和保养，罐式集装箱的实际使用寿命将会有所提高。

综上，罐式集装箱的下游租赁商和运营商对于罐式集装箱的预估使用年限

一般在20-25年，主要受罐式集装箱装载介质、物流环境、运输工具适用性、企业日常维护和保养等因素影响。

## **2、维修清洗及翻新改造的一般周期**

罐式集装箱后市场服务的主要工作内容包括维修、清洗、翻新和改造，主要的工作周期如下：

### **(1) 维修属于不定期的工作，受客户实际需求影响**

一般罐式集装箱由于意外事故或使用不当受损时，需要进行维修工作，因此维修属于不定期的工作，没有具体的时间周期，以客户的实际需求为主。同时，使用年份较长的罐式集装箱由于零部件老化易发生损伤，因而更可能发生维修需求。

### **(2) 清洗周期一般和运输周期一致**

罐式集装箱在运输过程中，各种货物对罐体的腐蚀是无法避免的，及时并且有效的清洗能够充分降低罐式集装箱跑、冒、漏的风险，同时避免不同化学原料参杂导致的原料污染。一般罐式集装箱完成一次某种化学品的多式联运后，如下一次需运输不同品种的化学品，该罐式集装箱会先完成清洗活动，再进行下一次的化学品运输流程。因此，清洗周期一般和该罐式集装箱的运输周期一致。运输周期主要受运输工具、运输距离、罐式集装箱产品的使用周转率影响。

### **(3) 翻新周期一般在5-10年左右**

一般罐式集装箱的翻新工作内容包括框架翻新、外包材料翻新、标识翻新等外表面翻新工作，该翻新工作主要受外部环境、运输工具适用性等因素影响，翻新的周期一般在5-10年左右；此外，维修工作和翻新工作一般会协同开展。

### **(4) 改造周期一般在10-15年左右**

改造主要工作内容包括老旧的罐式集装箱罐体，重新安装新的步道、阀件、人孔、框架、外包材料等，时间周期一般在10-15年左右。

## **3、发行人后市场服务业务不仅针对发行人生产、销售的产品，系面向全市场的罐式集装箱产品**

发行人的后市场服务不是仅针对发行人生产、销售的产品，而是面向市场

中所有的罐式集装箱，聚焦服务网点周边的大型石化产业基地和港口物流枢纽，提供专业的罐式集装箱的维修、清洗、翻新和改造等服务。

#### 4、后市场服务的业绩增长来源及市场空间

(1) 后市场服务的业绩增长来源主要为化工产业聚集区对罐箱清洗、维护的需求及罐箱保有量的增长

发行人罐箱后市场服务网点建设主要围绕全国性的化工产业聚集区和罐箱物流枢纽要地开展，该等聚集区对后市场服务有较多需求。我国的主要液体化学品生产厂家主要集中在经济发达的沿海地区，少量集中在中西部资源丰富、能源成本较低的地区。2015年国家发改委发布《石化产业规划布局方案》，提出将推动产业集约化、规模化、一体化发展，重点建设七大石化产业基地，包括大连长兴岛（西中岛）、河北曹妃甸、江苏连云港、上海漕泾、浙江宁波、广东惠州、福建古雷，七大石化产业基地皆为沿海地区。我国的液体化学品贸易主要流动方向为东部沿海向中西部流动和沿海港口之间流动，少部分从中西部向东部流动。我国液体化学品物流枢纽要地包括上海、宁波、青岛、大连、天津、广州、重庆、厦门等，其中上海的贸易量最大，是我国液体化学品内贸最重要的集散地和中转地。截至本审核问询回复报告出具日，发行人已设立 Burg Service（荷兰）、中集赛维罐箱服务（嘉兴）有限公司、中集赛维罐箱服务（连云港）有限公司等罐箱后市场服务网点。Burg Service（荷兰）主要服务于鹿特丹和安特卫普等欧洲港口，中集赛维罐箱服务（嘉兴）有限公司主要服务上海金山化工园区，中集赛维罐箱服务（连云港）有限公司主要服务连云港、青岛和日照港口。在“化工企业进园进区”的政策背景下，罐式集装箱作为安全可靠的化学品运输工具，该等化工产业聚集区对罐式集装箱有较多的清洗及维护需求。依托化工园区，随着发行人不断深化后市场服务的布局，发行人后市场服务有望形成品牌效应及网络效应，进一步扩大市场规模及影响力。

罐式集装箱保有量提升将进一步推升后市场服务的需求。据国际罐式集装箱组织（ITCO）统计，2011-2021年全球罐式集装箱保有量年均复合增长率为10.08%，截至2022年1月，全球罐式集装箱保有量为73.79万台。罐式集装箱在欧美等发达国家市场应用已较为成熟，但在发展中国家道路运输液体化学品中，使用罐式集装箱的比例依然相对较低，随着发展中国家对化学品物流运输的环

保、安全性要求趋严，以及对欧美发达国家完善的化学品物流体系的学习和借鉴，罐式集装箱保有量有望进一步提高。在使用期间，罐式集装箱需要有相应的清洗、维修、翻新、改造以及检验等日常维护工作。因此罐箱保有量的增长将推升罐箱后市场服务的市场空间。

综上所述，后市场服务的业绩增长来源主要为化工产业聚集区对罐箱清洗、维护的需求及罐箱保有量的增长。

## （2）后市场服务的市场空间

罐式集装箱日常维护费年均成本约为5,200元，结合国际罐式集装箱组织（ITCO）2022年报告，在运营中的罐式集装箱数量为701,180台，罐箱后市场服务市场空间约为36.46亿元/年。同时，近10年来全球罐式集装箱的保有量年均复合增长率为10.08%，假设未来保有量增长率不低于10%，未来年均市场增长7.3万台罐式集装箱，按照日常维护费5,200元/年测算，考虑0.3万台/年老旧淘汰的罐式集装箱，后市场服务市场空间增长约为3.64亿元/年。

结合前述清洗时间周期（一般和该罐式集装箱的运输周期一致），以及翻新周期（一般在5-10年），改造周期（一般在10-15年），一方面罐箱运营商将更加专业化和精细化管理，对罐式集装箱的维护要求也将进一步提高，从而缩短罐箱的翻新和改造周期；另一方面，经过科学的物流安排，罐箱运输效率提高，从而增加罐箱的清洗频率。翻新和改造周期缩短以及清洗频率提高将使得罐式集装箱的年均日常维护费进一步提高，扩大后市场服务业务的市场空间。

## 5、发行人的罐箱后市场服务业务为围绕罐式集装箱行业的专业化服务，与发行人罐式集装箱业务的收入变动无直接关系

发行人的后市场服务主要为面向市场中所有的罐式集装箱，聚焦服务网点周边的大型石化产业基地和港口物流枢纽，提供专业的罐式集装箱的维修、清洗、翻新和改造等服务，为围绕罐式集装箱行业的专业化服务。

报告期内，发行人罐箱后市场服务实现销售收入1.25亿元、1.43亿元、1.47亿元和0.65亿元。除维修属于非定期工作外，下游客户对罐式集装箱都建立了相应的维护保养体系，罐箱的清洗、翻新、改造的周期在中短期内一般保持稳定。因此，随着市场罐式集装箱保有量的提高，除重大事故或因疫情管控等意

外事件外，单个罐式集装箱的后市场服务网点的后市场服务业务会保持稳定增长态势。

除宏观经济因素和政策因素外，发行人的罐式集装箱业务成长性主要受化工行业景气度、化工行业区域性分工和下游租赁商和运营商客户的实际需求影响。发行人罐式集装箱业务的收入与后市场服务收入变动无直接关系。

综上所述，发行人的后市场服务聚焦服务网点周边的大型石化产业基地和港口物流枢纽，为市场中所有的罐式集装箱提供服务，而非仅限于发行人自己的产品。发行人后市场服务的业绩增长来源主要为化工产业聚集区对罐箱清洗、维护的需求及罐箱保有量的增长。

## （二）说明发行人开展业务过程中是否为客户提供仓储、物流服务

报告期内，发行人在开展业务过程中存在为客户提供仓储服务、物流服务的情况，具体如下：

### 1、仓储服务

公司努力为客户提供罐式集装箱全方位的产品和服务，致力于打造罐箱全生命周期服务能力，大力发展罐式集装箱后市场服务能力，同时于 2019 年设立子公司嘉兴赛维，于 2020 年 8 月收购了荷兰子公司 Burg Service 主要用于拓展后市场服务业务的服务能力。此外，发行人与客户签订合同时，若约定交货条款为 EXW 交货，客户或客户指定代表在工厂完成产品验收后，受限于客户的储存空间或使用计划，存在代管仓储安排的需求，因此，根据公司与客户签署的合同约定，公司在客户完成验箱后还会提供一定的罐箱代管服务，并构成售后代管商品安排。公司对于相关售后代管罐箱设置有指定的区域进行仓储堆存，客户可根据其罐箱使用安排计划，随时通知公司进行提箱。报告期内，公司会根据仓储服务的市场价格及该类客户平均堆存期将该部分售后代管仓储服务作为单项履约义务确认相应的仓储服务收入。

报告期各期，发行人为客户提供仓储服务实现的收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
仓储服务收入	988.21	1,331.94	766.68	1,432.69

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
占营业收入比重	0.37%	0.32%	0.27%	0.35%

由上表，报告期各期，发行人为客户提供仓储服务收入分别为 1,432.69 万元、766.68 万元、1,331.94 万元和 988.21 万元，主要为发行人及其子公司嘉兴赛维、Burg Service 利用其堆场为客户提供的仓储服务。

## 2、物流服务

报告期内，根据销售产品与客户约定的贸易方式的不同，公司会为客户提供相应的物流运输服务，对应于在交货验箱确认收入之前的运输费用由公司承担，具体如下：

交货方式	合同约定	合同范围内是否提供物流服务
EXW（工厂交货）	当卖方在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方时，即完成交货，卖方不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具。客户在工厂或者堆场内对货物进行验收并出具签收凭证时，表明客户已接受该商品，商品的控制权和风险报酬已转移给客户。公司在取得客户签收凭证时确认收入，以签收凭证为依据	不提供
FCA（货交承运人）	卖方只要将货物在指定的地点交给买方指定的承运人，即完成交货。公司将货物在客户指定的境内地点交给客户指定的承运人后即视为控制权转移，公司在取得承运人签收凭证时确认收入	不提供
CIF、CFR 和 CPT	货物越过船舷，相关的控制权即转移至买方。公司将货物装船离岸并完成报关手续后，货物的控制权和风险报酬已转移给买方，公司在产品完成报关手续，取得报关单、提单时确认收入	提供货物运输至海关装船前的物流服务
DAP、DAT 和 DDU	货物交由买方处置，相关的控制权即转移至买方。公司将货物运输至指定的境外目的地将货物交给买方处置，相关的控制权即转移至买方，取得客户签收凭证时确认收入	提供最终境外目的地交货前的物流服务

此外，在日常经营过程中，公司根据客户的需求，可为采用不同贸易条款下购买公司主要产品的境内外客户提供交货验箱以后的货物运输服务，为客户提供一站式的综合服务方案。运输服务是产品销售业务衍生出的服务，属于公司为客户提供的辅助服务，公司为客户提供的货运服务主要为向货运机构采购货运物流服务，并向客户收取销售产品以外的运输及配套服务费用等。

报告期各期，发行人为客户提供物流服务实现的收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
物流服务收入	2,040.00	3,058.09	1,780.42	2,445.00
占营业收入比重	0.76%	0.74%	0.63%	0.59%

由上表，报告期各期，发行人为客户提供物流服务收入分别为 2,445.00 万元、1,780.42 万元、3,058.09 万元和 2,040.00 万元，占营业收入的比重分别为 0.59%、0.63%、0.74%和 0.76%，主要系在 EXW 等贸易模式下，已完成合同商品交付义务后，客户单独与公司签订运输服务合同，委托公司将货物运送至其指定的地点所发生的服务费收入。

七、请保荐人、申报会计师说明对客户进行现场走访或视频访谈、函证的具体金额、比例，是否存在回函不符、差异较大的情况及原因，针对发行人外销规模较大、新冠疫情背景下对外销客户核查相对受限的客观事实，是否采取了有针对性的核查措施，相关具体方法及核查结论

(一) 说明对客户进行现场走访或视频访谈、函证的具体金额、比例，是否存在回函不符、差异较大的情况及原因

### 1、主要客户的走访核查情况

由于新冠疫情因素，保荐机构、申报会计师和发行人律师未能履行对发行人境外客户的实地走访程序。对于报告期内主要境外客户，申报会计师聘请了境外的国际成员所开展境外实地走访；对其余重要境外客户进行视频访谈，以证实交易的真实性；对报告期内境内的主要客户，进行现场走访，以证实交易的真实性。报告期内，申报会计师对发行人主要客户的访谈执行情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
客户数量	48	48	48	48
营业收入(a)	268,798.83	415,111.27	283,670.71	422,744.03
仅视频访谈的客户对应收入(b)	18,496.14	29,401.79	33,772.99	42,998.17
实地走访客户对应收入(c)	8,741.16	37,368.50	37,696.40	58,024.65
视频访谈+聘请境外机构实地走访客户对应收入(d)	175,780.51	243,535.78	102,350.45	171,651.81
走访覆盖客户对应收入小计(e=b+c+d)	203,017.82	310,306.07	173,819.84	272,674.62
走访核查比例(e/a)	75.53%	74.75%	61.28%	64.50%

### 2、函证核查情况

申报会计师对发行人主要客户的交易情况履行了函证核查程序，确认收入的真实性、准确性。报告期各期客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发函金额 (a)	243,140.31	374,639.34	239,909.25	367,045.41
收入总额 (b)	268,798.83	415,111.27	283,670.71	422,744.03
发函比例 (a/b)	90.45%	90.25%	84.57%	86.82%
回函相符金额 (c)	141,343.36	274,873.42	194,037.61	281,846.33
回函不符但可确认金额 (d)	101,760.96	95,831.23	41,855.04	81,592.79
回函可确认金额小计 (e=c+d)	243,104.32	370,704.65	235,892.65	363,439.12
可确认回函比例 (e/b)	90.44%	89.30%	83.16%	85.97%

由上表，报告期各期，对主要客户收入进行了函证，发函比例分别为86.82%、84.57%、90.25%和90.45%，回函比例分别为85.97%、83.16%、89.30%和90.44%，发函比例和回函比例均较高。

报告期内，发行人存在部分回函不相符的情况。报告期各期，回函不符但原因已查明可确认金额分别为81,592.79万元、41,855.04万元、95,831.23万元和101,760.96万元，差异原因主要系发行人与被函证单位记账时间上存在差异所致。已获取发行人的差异分析原因及相关的依据资料，包括期后结算资料、销售发票、期后收款凭证等，经调节后，不存在回函金额不符的情况。

**(二) 针对发行人外销规模较大、新冠疫情背景下对外销客户核查相对受限的客观事实，是否采取了有针对性的核查措施，相关具体方法及核查结论**

针对外销客户，申报会计师采取了以下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制设计的合理性，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、访谈了发行人管理层及销售业务负责人，了解外销业务发生背景、与主要外销客户的合作情况；获取主要外销客户的中信保资信调查报告，对公司名称、成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、股权结构、与发行人的合作历史、关联关系进行核查；

3、针对外销不同销售模式下的收入，选取主要外销客户检查销售合同或销售订单，查阅合同关于产品是否需要安装验收、控制权转移相关条款，结合相关条款分析发行人收入确认方法和时点的合理性，外销收入是否符合业务实质，判断收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

4、针对外销收入实施细节测试，获取报告期内外销客户的收入明细表，选取样本检查公司与主要客户签订的销售合同或订单、出库单、物流运输记录、签收单/验收单、与客户的对账单、报关单等，以确认销售收入真实性和完整性；

5、对报告期内外销收入进行回款测试，获取发行人报告期内的银行电子流水，并与公司外销客户收款明细账逐笔进行核对，检查收款的金额、日期、付款人等信息；

6、由于新冠疫情背景下对外销客户核查相对受限，针对公司重要的境外客户，申报会计师聘请了境外国际成员所，具体工作内容为实地走访境外主要客户，与境内机构远程连线共同访谈境外主要客户，了解交易相关情况，完成访谈问卷填写，获取签字盖章版访谈问卷，对其余重要境外客户进行视频访谈，以证实交易的真实性，走访核查覆盖情况请见本题回复之“七/（一）/1、主要客户的走访核查情况”；

7、对发行人主要境外客户的交易情况进行函证，确认收入的真实性、准确性，具体函证覆盖情况请见本题回复之“七/（一）/2、函证核查情况”；

8、对资产负债表日前后记录的外销收入进行截止测试，从销售收入的会计记录和发行人产品出库记录中选取样本，获取销售相关的合同、发货单、开票明细、发票、签收单等资料进行核查，检查样本是否计入正确的会计期间；

9、针对外销收入,获取发行人海关出口数据以及生产企业出口退税系统相关数据，对比分析外销数据和海关出口数据是否与记载一致及差异原因，核查其与发行人外销收入的匹配性。

综上，申报会计师已采取了具有针对性的核查程序，我们认为发行人外销客户真实存在，交易具有真实性、准确性和完整性。

## **八、请保荐人、申报会计师发表明确意见**

### **（一）核查程序**

针对上述事项，申报会计师对发行人执行了以下核查程序：

1、查阅国内外新冠疫情、中美贸易摩擦相关报道，了解疫情、贸易摩擦对发行人销售情况的影响；

2、获取2019年、2020年、2021年和2022年1-6月，不锈钢市场价格情况，分析各年度不锈钢平均价格的变动情况；

3、获取发行人远期外汇合约台账，复核分析发行人两年同期远期外汇合约对利润的影响金额，获取发行人汇兑损益金额，分析汇兑损益与远期外汇合约相关损益的变动趋势；

4、获取报告期各期销售台账，统计各类业务及内外销不同客户类型的销售规模变动情况，访谈了发行人管理层及销售部门负责人，了解行业特征、产品及下游客户的产品应用情况以及不同客户类型销售规模变动的原因及商业合理性；

5、获取发行人销售明细，复核境外销售对应国家的统计过程，了解新加坡地区主要客户的经营情况以及收入变化的背景和原因并分析其合理性；

6、针对罐式集装箱产品的使用寿命、维修清洗及翻新改造的一般周期、发行人后市场服务业务是否仅针对发行人生产、销售的产品等情况等事项，访谈发行人的总经理、后市场业务部门负责人；

7、获取发行人销售明细，复核境外销售对应国家的统计过程，了解新加坡地区主要客户的经营情况以及收入变化的背景和原因并分析其合理性；

8、获取并查阅公司与Perolo SAS签订的《价格调整协议》；

9、获取并查阅公司主要租赁商的发箱指令信息汇总表，抽查发行人的发箱指令；

10、针对发行人的罐式集装箱的箱主和箱号信息形成过程，访谈发行人的生产部门经理和市场部门经理，抽查发行人罐式集装箱产品的船级社认证证书，及查阅发行人贸易商客户的罐式集装箱箱船级社认证证书，确认箱主和箱号信息；

11、查阅发行人的仓储服务和物流服务的收入明细。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、中美贸易摩擦和新冠疫情有所缓解，国际贸易和化工行业景气度提升，

罐式集装箱市场需求增强。2022年1-6月，公司经营业绩增长趋势良好，经营规模持续扩大，主要产品毛利率有所提升，规模净利润和扣非规模净利润均有较大幅度提升。截至2022年6月末，公司在手订单金额超过27亿元，罐式集装箱订单约15,750余台，在手订单数量充足，业绩具有一定的保障；

2、发行人2021年新加坡地区收入规模和占比大幅增长主要源于区域主要客户并购重组后进行战略性扩张及新加坡地区放松疫情管控措施相对较早所致，具有一定的合理性；

3、发行人的后市场服务聚焦服务网点周边的大型石化产业基地和港口物流枢纽，为市场中所有的罐式集装箱提供服务，而非仅限于发行人自己的产品。罐式集装箱的清洗周期较短、翻新和改造周期较长，发行人后市场服务的业绩增长来源主要为化工产业聚集区对罐箱清洗、维护的需求及罐箱保有量的增长；

4、发行人为存在客户提供仓储服务、物流服务的情况，占营业收入的比例均较小。

## 问题 5 关于成本和供应商

审核问询回复显示：

(1) 2021 年，发行人罐式集装箱产品的境内外单位运费均有较大幅度上升。其中，境内单位运费的上涨主要系因公司 2021 年销售区域结构的变化，2021 年运输目的地为江苏省外的数量较上一年度同比上升 38.61%。

(2) 阀件系发行人罐式集装箱产品的核心零部件，发行人外采阀件用于主要产品，以提高生产效率。发行人阀件的主要供应商为 Fort Vale Engineering Ltd。

(3) 报告期内，发行人存在利用中集集团下属子公司采购渠道进行采购的情形。集中采购模式下，发行人与中集集团下属的中集同创及其子公司前海同创签署合作协议，同创公司按照公司实际采购钢材的种类和数量收取服务费用。发行人说明，发行人通过对比采购成本自主选择是否接受同创公司提供的采购服务。2021 年末以来，发行人已与主要钢材企业签订了战略合作协议，对关联方的采购渠道不存在重大依赖。报告期内，发行人 316 不锈钢、304 不锈钢和 SPA-H 碳钢的采购来源基本均为集中采购。

(4) 发行人 316 不锈钢采购价格持续高于市场价格，发行人说明其主要原因为发行人采购的 316 不锈钢在执行标准、牌号、宽度及表面验收标准等方面要求相对较高。发行人相关方中集安瑞科、中集集团集装箱板块主要主体出具了《确认函》，说明不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

请发行人：

(1) 结合罐式集装箱境内销售收入及区域分布情况、境内市场和下游企业结构变化情况等，说明 2021 年境内罐箱销售区域结构发生重大变化的原因及合理性。

(2) 结合阀件的主要采购型号、技术难度等说明报告期内阀件主要向供应商 Fort Vale Engineering Ltd 采购的原因，是否存在某一型号的核心零部件仅能向单一供应商采购的情形，如是，请说明对相关供应商是否存在重大依赖。

(3) 说明 2021 年末以来与主要钢材企业签订战略合作协议的基本情况，战略合作协议与前期集采在商业条件等方面的差异情况，包括但不限于战略合作协议是否约定保底采购量、采购价格与前期中集集团集中采购价格是否存在较大差异、运输、货物交付及资金收付条款等方面的差异情况等；结合上述具体情况及 2022 年以来相关合作协议的具体执行情况，说明发行人单独与供应商签署战略合作协议后，发行人的采购模式和采购条件是否发生重大变化及判断依据。

(4) 通过对比主要采购品类（316 不锈钢、304 不锈钢、SPA-H 碳钢）同规格标准产品的市场价格，量化分析说明发行人采购价格的公允性；说明发行人采购的 304 不锈钢、SPA-H 碳钢在中集集团下属企业中的整体采购占比情况；结合上述因素及相关主要主体与中集集团下属企业的交易往来、集中采购价格的适用情况等，继续回答首轮审核问询回复问题 15（2）的相关问题。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明通过发行人相关方出具的《确认函》判断不存在关联交易非关联化、利益输送或其他利益安排等情形是否符合《保荐人尽职调查工作准则》“如果存在影响成本的重大关联采购，抽查不同时点的关联交易合同，分析不同时点的关联采购价格与当时同类原材料市场公允价格是否存在异常，判断关联采购的定价是否合理，是否存在大股东与发行人之间的利益输送或资金转移情况”的相关规定，请就上述问题进一步说明核查方法、获取的核查证据及核查结论。

回复：

一、结合罐式集装箱境内销售收入及区域分布情况、境内市场和下游企业结构变化情况等，说明2021年境内罐箱销售区域结构发生重大变化的原因及合理性

2020年和2021年，剔除工厂交货（EXW）方式后，按照运输目的地划分，公司罐式集装箱产品境内销售收入区域分布情况如下：

单位：万元

区域分布	2021 年度		2020 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
江苏	4,051.24	36.83%	3,613.14	77.26%

区域分布	2021 年度		2020 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
山东	4,505.92	40.97%	203.91	4.36%
江西	951.50	8.65%	652.10	13.94%
四川	823.89	7.49%	-	-
湖北	424.19	3.86%	-	-
福建	105.75	0.96%	-	-
上海	95.52	0.87%	82.41	1.76%
湖南	40.53	0.37%	-	-
浙江	-	-	36.34	0.78%
辽宁	-	-	88.50	1.89%
合计	<b>10,998.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,676.39</b>	<b>100.00%</b>

由上表，2021年，公司罐式集装箱江苏区域收入规模较2020年相对保持稳定，省外区域中山东区域2021年较2020年新增收入4,302.01万元，新增收入规模相对较大，主要系公司山东客户万华化学集团股份有限公司订单需求大幅上升所致。根据万华化学年报，2021年，万华化学MDI（二苯基甲烷二异氰酸酯）装置技改、百万吨乙烯等新产能、新装置投产，MDI产能有所提升，相应化工物流装备需求有所增加，万华化学批量增加了向公司采购的罐式集装箱，导致2021年公司山东区域销售收入有所增长。

综上，发行人2021年罐式集装箱境内销售区域结构变动主要系境内客户订单需求变动所致，具有合理性。

二、结合阀件的主要采购型号、技术难度等说明报告期内阀件主要向供应商Fort Vale Engineering Ltd采购的原因，是否存在某一型号的核心零部件仅能向单一供应商采购的情形，如是，请说明对相关供应商是否存在重大依赖

（一）报告期内发行人阀件主要向供应商Fort Vale Engineering Ltd采购具有一定的合理性

发行人采购的阀件类型主要包括安全阀、气相阀、液相阀等多种类型型号，并根据罐箱类型的不同有着不同的阀件型号，发行人罐式集装箱主要的阀件类型型号及相应的功能和技术难度情况具体如下：

适用罐箱类型	阀件类型	主要功能	主要技术难度
不锈钢液体罐箱	安全阀	泄压安全阀件，以保护罐体免受过量的内压或者外压	1、过压保护 2、泄放压力的准确控制 3、密封能力
	底阀/液相阀	罐体装卸料阀门，用于罐箱储运介质的装载和卸载使用	1、流量保证 2、紧急切断 3、在收到外力冲击保证密封，防止撕裂罐体，防止泄露 4、耐腐、耐温性能
	气相阀	联通罐体内、外气相空间的装置，用于保持装卸料时罐体内外压力平衡	1、流量保证 2、反复操作下的轴密封性能 3、耐腐、耐温性能
	人孔组件	人员进出罐体的通道，用于进入罐体内部维护、修理、保养	1、操作轻便性 2、耐腐、耐温 3、耐用性
	法兰、垫片和紧固件	用于阀件与罐体阀件连接的连接件、密封件、紧固件	1、耐压能力 2、耐腐、耐温 3、密封性能
	其它阀件	管道阀件，温度、压力、液位测量的仪表、仪器，快速连接接头等辅助阀件	1、耐压能力 2、耐腐、耐温 3、密封性能
碳钢罐箱	安全阀/爆破片	用于气体罐的超压保护，保证气体罐实际承受的压力被限制在安全许可范围内	1、泄放压力的准确控制 2、具有足够的泄放能力，保证安全泄放量 3、密封能力
	气相阀	联通罐体内、外气相空间的装置，用于保持气体罐装卸料时罐内外压力平衡	1、三道串联的关闭装置 2、保证流速过快或其他特殊情况可以自动关闭
	液相阀	罐体装卸料阀门，用于气体罐箱储运介质的装载机卸载使用	1、三道串联的关闭装置 2、保证气体罐箱装卸料的通畅性和安全性 3、保证流速过快或其他特殊情况自动关闭
	粉末罐箱等其他特殊阀件	根据客户需求和特殊罐箱类型满足特定的对应功能阀件	根据客户需求和特殊罐箱类型不同确定

在日常的阀件采购和生产过程中，发行人会根据不同罐箱类型及阀件型号类型，综合考虑不同供应商的品牌、质量、性价比及客户认可度等因素选择对应的阀件品牌。报告期内，发行人向供应商Fort Vale Engineering Ltd采购阀件金额占阀件总采购金额的比例分别为70.77%、73.49%、70.29%和74.28%，占比相对较高，主要原因如下：

1、Fort Vale Engineering Ltd成立于1967年，是全球最大的罐式集装箱配套阀件生产制造商，其产品质量在国际上得到了众多客户的认可，发行人部分客户在向发行人下订单时指定要求使用Fort Vale Engineering Ltd品牌的阀件；

2、Fort Vale Engineering Ltd阀件种类较为齐全，且罐式集装箱配套阀件的研发设计与生产制造能力均为全球行业龙头水平，其强大的研发设计能力能够在较短时间内满足发行人对于不同类型阀件和特殊化定制需求与生产，保证各类阀件的设计、生产和供应及时性。

综上，报告期内，发行人报告期内阀件向供应商 Fort Vale Engineering Ltd 采购的占比相对较高具有一定的合理性。

## （二）发行人不存在某一型号的核心零部件仅能向单一供应商采购的情形

报告期内，发行人不同型号的阀件对应的主要供应商情况如下：

适用罐箱类型	阀件类型	主要供应商
不锈钢液体罐箱	安全阀	Fort Vale Engineering Ltd、Perolo SAS、泰州市百冠泵阀科技有限公司、派力肯阀门技术（无锡）有限公司、河北光德流体控制有限公司
	底阀/液相阀	Fort Vale Engineering Ltd、Perolo SAS、泰州市百冠泵阀科技有限公司、派力肯阀门技术（无锡）有限公司、河北光德流体控制有限公司
	气相阀	Fort Vale Engineering Ltd、Perolo SAS、泰州市百冠泵阀科技有限公司、派力肯阀门技术（无锡）有限公司、河北光德流体控制有限公司
	人孔组件	Fort Vale Engineering Ltd、Perolo SAS
	法兰、垫片和紧固件	Fort Vale Engineering Ltd、Perolo SAS、泰州市百冠泵阀科技有限公司、派力肯阀门技术（无锡）有限公司、河北光德流体控制有限公司
	其它阀件	Fort Vale Engineering Ltd、Perolo SAS、泰州市百冠泵阀科技有限公司、派力肯阀门技术（无锡）有限公司、河北光德流体控制有限公司
碳钢罐箱	安全阀/爆破片	Fort Vale Engineering Ltd、VSP Tech, Inc
	气相阀	Fort Vale Engineering Ltd、圣备尔阀门（上海）有限公司、香港众成有限公司
	液相阀	Fort Vale Engineering Ltd、圣备尔阀门（上海）有限公司、香港众成有限公司
	粉末罐箱等其他专用阀件	根据客户需求和特殊罐箱类型不同确定，供应商较多

由上表，报告期内，发行人不同型号的阀件均有不同的供应商可以选择进行采购，不存在某一型号的核心零部件仅能向单一供应商采购的情形。

三、说明2021年末以来与主要钢材企业签订战略合作协议的基本情况，战略合作协议与前期集采在商业条件等方面的差异情况，包括但不限于战略合作协议是否约定保底采购量、采购价格与前期中集集团集中采购价格是否存在较大差异、运输、货物交付及资金收付条款等方面的差异情况等

### （一）说明2021年末以来与主要钢材企业签订战略合作协议的基本情况

2021年末以来，发行人已与主要钢材企业独立签订了战略合作协议，协议相关的具体约定内容如下：

签署双方	合作期限	主要合作内容	约定保底采购量情况
甲方：山西太钢不锈钢股份有限公司 乙方：发行人	2022年1月1日至2026年12月31日	1、双方通过紧密合作，积极发挥各自优势，加强信息沟通，实现优势互补 2、发行人向山西太钢购买个性化、定制化的不锈钢产品 3、山西太钢为发行人提供开平、斜切、分条、配送等延伸服务	无约定

签署双方	合作期限	主要合作内容	约定保底采购量情况
		4、开展产品研究和技术协作	
甲方：上海宝钢浦东国际贸易有限公司 乙方：发行人	2021年12月31日至2022年12月31日 (注)	1、双方进一步加强在 SPA-H 碳钢方面的合作 2、宝武钢铁每月适时通过其电子平台向甲方通报生产、物流、资金使用和合同执行等情况	发行人 2022 年 SPA-H 碳钢的订货量不低于 2.4 万吨

注：上海宝钢浦东国际贸易有限公司为宝武钢铁 SPA-H 碳钢产品的主要销售平台之一，因约定保底采购量，发行人与上海宝钢浦东国际贸易有限公司的战略合作协议将一年一签。

**(二) 战略合作协议与前期集采在商业条件等方面的差异情况，包括但不限于战略合作协议是否约定保底采购量、采购价格与前期中集集团集中采购价格是否存在较大差异、运输、货物交付及资金收付条款等方面的差异情况等**

发行人已与主要钢材企业独立签订了战略合作协议，相关协议签署完成后，发行人不再利用中集集团对于相应钢材企业的集中采购渠道，具体采购模式差异情况分析如下：

### 1、约定保底采购量有所差异

前期发行人参与的中集集团集中采购渠道中，中集集团对山西太钢、宝武钢铁存在承诺的年最低采购量的情形，该等订货量一般是参考上一年度的实际采购量并结合下一年度各方的生产能力和订单情况确定，中集集团与相关供应商约定年度最低采购量主要系考虑战略合作价格的确定以及确保在钢材市场供应紧张时能够保障相应的钢材采购需求，且并未在协议中约定相应的违约责任，中集集团内部亦未对下属企业需向签订框架协议的钢厂的钢材采购订货量有要求或规定。报告期内，发行人采购供应商的选择以及采购量的决定均为根据自身生产经营需求独立决定，不存在因中集集团向相关供应商在战略合作协议中约定最低采购量而被动需要增加采购的情形。

2021年末以来，发行人独立与山西太钢、宝武钢铁签署战略合作协议，建立了“优势互补，信息共享”的战略合作机制。

考虑发行人316不锈钢主要从山西太钢采购，且中集集团98%以上的316不锈钢为发行人向山西太钢采购，发行人与山西太钢签署的战略合作协议不存在通过最低保底采购量来约束双方合作情况。

发行人与宝武钢铁签署的战略合作协议存在约定保底订货量来约束双方合作的情况，发行人主要根据在手订单情况和历史年度的SPA-H碳钢需求水平等

因素与宝武钢铁确定年度采购订货量，并约定每年进行动态调整。2022年，发行人承诺SPA-H碳钢的订货量不低于2.4万吨，且未约定具体未达标的惩罚性措施。2022年以来发行人在手订单充足，业务稳步增长，对钢材需求旺盛；2022年1-6月，发行人向宝武钢铁SPA-H碳钢订货量约为1.52万吨，已经达到承诺量的63.33%，预计全年能够完成该承诺量。

## 2、采购钢材价格的获取方式有所变化

前期发行人参与的中集集团集中采购渠道中，中集集团与国内多家钢材供应商签订的采购框架协议，该框架协议为中集集团与钢材供应商的合作协议，并非采购合同，因此无采购价格的具体约定。

发行人与中集集团下属的专业化的采购服务公司中集同创及其子公司前海同创（以下简称“同创公司”）签署合作协议，由同创公司向发行人提供与货物采购有关的渠道及价格信息、采购过程咨询等服务，并按照公司实际采购钢材种类和数量收取服务费用。

在中集集团集中采购渠道下，钢材供应商会将钢材采购的市场基准价格通知单统一发送给同创公司，由同创公司向中集集团下属公司（包括发行人）转发该价格通知单，通知单包含钢材采购的基准参考价格，实际成交价格由中集集团下属各个采购主体与钢材供应商协商确定。发行人采购部门根据公开市场信息确认钢材的市场价格波动情况及供需情况，参考同创公司提供的钢材基准价格通知单，与钢材供应商开展商业谈判，确认最终的交易价格并签署合同。

签署战略合作协议后，发行人与山西太钢和宝武钢铁将直接进行钢材采购价格的谈判，谈判完成后山西太钢和宝武钢铁会直接向发行人发送对应钢材采购的报价单，发行人不再通过同创公司获取山西太钢和宝武钢铁的市场基准价格。

同时，2022年7月，发行人与中集同创也签署了终止服务协议，中集同创不再向发行人提供关于山西太钢和宝武钢铁的采购咨询服务，发行人不再向中集同创支付和山西太钢、宝武钢铁相关的咨询服务费用。

综上，签署战略合作协议后，发行人向山西太钢和宝武钢铁采购钢材价格的获取方式发生改变，发行人将直接通过供应商协商获取相应钢材的采购价格。

3、协议签署前后均为发行人独立与供应商完成运输、货物交付及资金收付，相应合作条款不存在差异

(1) 山西太钢

发行人与山西太钢独立签署的战略合作协议并未约定运输、货物交付及资金收付条款内容，战略合作协议签署前后，发行人与山西太钢在具体采购过程约定执行的运输、货物交付及资金收付条款具体如下：

项目	签署战略合作协议前		签署战略合作协议后是否发生变化
	采购合同条款内容	具体安排内容	
运输条款、货物交付安排	卖方代办铁路运输，运杂费用由买方承担	发行人安排运输公司去交割地点提货，主要提货地点在江苏无锡、山西太原	未发生变化
资金收付安排	<b>日常月度采购：</b> 到货开票后40天付款； <b>远期钢材采购：</b> 2021年下半年以来，由于钢材市场价格不断上涨，市场钢材供应趋于紧张，公司基于在手订单和未来短期内的潜在订单情况，按照当前市场价格与山西太钢协商约定部分远期订单，下单后公司支付一定比例的预付款项，其余款项到货开票后40天支付；		未发生变化

因此，在发行人独立与山西太钢签署战略协议前后，发行人均独立与山西太钢完成运输、货物交付及资金收付，相应合作条款未发生变化。

(2) 宝武钢铁

发行人与宝武钢铁的战略合作协议未约定、运输、货物交付条款内容，在资金条款上约定“发行人对宝武钢铁当月开出的发票，当月25日（含）前到货的须在当月付款；当月剩余未支付发票，在材料到货的前提下，须于次月付款”，该约定与前期发行人和宝武钢铁签署的采购合同的资金条款一致。

战略合作协议签署前后，发行人与宝武钢铁独立协商约定执行的运输、货物交付及资金收付条款具体如下：

项目	签署战略合作协议前		签署战略合作协议后是否发生变化
	采购合同条款内容	具体安排内容	
运输条款、货物交付安排	货物所有权及风险自货物交付时起从卖方转移至卖方自提的，货物所有权及风险在自卖方在交货地点提取货物时转移；卖方送货上门的，风险及货物的所有权自卖方向卖方交付货物时转移；卖方代运的，货物的风险及所有权自卖方将货物交付第一承运人后转移至买方	宝武钢铁将钢材运输到发行人的指定码头，发行人安排运输公司去提货，主要码头为南通肉联厂码头	未发生变化
资金收付安排	发行人对宝武钢铁当月开出的发票，当月25日（含）前到货的须在当月付款；当月剩余未支付发票，在材料到货的前提下，须于次月付款		未发生变化

因此，在发行人独立与宝武钢铁签署战略协议后，发行人与宝武钢铁的运输条款、货物交付条款及资金收付条款未发生变化。

综上所述，发行人与山西太钢和宝武钢铁签署战略合作协议前后，保底采购量存在一定的差异，同时，独立签署战略合作协议后，发行人将直接通过供应商协商获取相应钢材的采购价格，不再获取同创公司提供的钢材市场基准价格及相关的咨询服务，不再向同创公司支付关于山西太钢、宝武钢铁的咨询服务费用。钢材采购过程中的运输、货物交付及资金收付等相应合作条款在战略合作协议前后均未发生改变，发行人的采购模式和采购条件未发生重大变化，相关钢材的采购均具有独立性。

**四、通过对比主要采购品类（316不锈钢、304不锈钢、SPA-H碳钢）同规格标准产品的市场价格，量化分析说明发行人采购价格的公允性；说明发行人采购的304不锈钢、SPA-H碳钢在中集集团下属企业中的整体采购占比情况；结合上述因素及相关主要主体与中集集团下属企业的交易往来、集中采购价格的适用情况等，继续回答首轮审核问询回复问题15（2）的相关问题**

**（一）通过对比主要采购品类（316不锈钢、304不锈钢、SPA-H碳钢）同规格标准产品的市场价格，量化分析说明发行人采购价格的公允性**

**1、316不锈钢**

（1）发行人316不锈钢价格与相近型号普通316不锈钢市场价格存在一定差异，主要系型号差异所致

1) 发行人采购的316不锈钢为特种定制型号，价格高于普通316不锈钢

报告期内，发行人316不锈钢主要向山西太钢采购，对应型号主要包括专用于罐式集装箱领域的特种316L-2B冷轧和特种316L-1D热轧，一般无市场报价，发行人采购价格较普通316不锈钢市场价格相对较高，具体情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人特种 316L-2B 冷轧采购价格与 316L/2B 冷轧市场价格年差异率	28.76%	24.70%	20.70%	17.11%
发行人特种 316L-1D 热轧采购价格与 316L/NO.1 热轧市场价格年差异率	23.27%	17.32%	12.45%	7.75%

注：1、为更具有可比性，上表发行人的采购价格均采用了下单时的订货价格；  
2、发行人采购价格与市场价格年差异率为月度订货价格与月度市场价格差异率的算术平均值，月度

订货价格与月度市场价格差异率=（当月发行人订货价格-当月市场价格）/当月发行人订货价格；

3、市场价格来自于 WIND，316L/2B 冷轧市场价格为 316L/2B 冷轧不锈钢板（1.5mm，太钢，无锡）价格，316L/NO.1 热轧市场价格为 316L/NO.1 热轧不锈钢板（12.0\*1500mm，太钢，无锡）价格。

由于专用于罐式集装箱领域的特种316不锈钢在力学性能、表面质量、规格公差、工艺要求相比于普通316不锈钢具有对比优势，其采购价格较普通的316不锈钢相对较高，具体差异情况如下：

对比维度	山西太钢向发行人销售的特种 316 不锈钢	山西太钢向中集集团其他公司销售的普通 316 不锈钢	特种 316 不锈钢对比优势
力学性能	R <sub>p0.2</sub> : ≥290MPa R <sub>m</sub> : ≥600MPa A: ≥45%	R <sub>p0.2</sub> : ≥170MPa R <sub>m</sub> : ≥485MPa A: ≥40%	在断后延伸率更大的情况下，罐箱专用材料的强度远高于普通材料，使罐箱筒体安全性更高
表面质量	无色差、无污染物、零缺陷	可以有轻微色差、轻微污染、可以有少量轻微缺陷	罐箱专用材料表面质量远优于普通材料，不污染储运的物料，卸货后液体物料不易在筒体表面残留，易清洗
规格公差	厚度公差±0.11mm 宽度公差 - 0~ + 2.0mm 长度公差 - 0~ + 3.0mm	厚度公差±0.22mm 宽度公差 - 0~ + 4.0mm 长度公差 - 0~ + 5.0mm	罐箱专用材料尺寸公差小，每块物料的尺寸精度远高于普通材料，罐箱筒体与封头的对接更紧密，可以更好的保证焊缝质量
工艺要求	铸坯表面全修磨	普通修磨	罐箱专业材料经全修磨消除铸坯表面缺陷，提升轧钢工序质量

由上表所示，发行人采购的特种316不锈钢能够实现较好的力学性能、表面质量、规格公差和工艺要求，对供应商的生产要求一般较高且其为定制化产品，因此，特种316不锈钢价格相对于普通316不锈钢价格较高。

2) 316不锈钢具有多种特殊定制型号，发行人向山西太钢采购的特种316不锈钢与其他特殊定制型号采购价格不存在显著差异

由于316不锈钢钢材需求方会根据力学性能、表面质量、规格公差、工艺要求等进行定制化要求生产形成特殊的钢材种类，不同定制型号的316不锈钢采购价格具有较大的差异，发行人向山西太钢采购的特种316不锈钢处于特殊316不锈钢价格区间内，较其他特殊定制型号的采购价格不存在显著差异，市场中不同特殊定制型号316不锈钢的价格区间与发行人采购316不锈钢的价格区间对比如下：

特殊钢材情况	2019 年至 2022 年 6 月的价格区间
市场价-316L 不锈钢无缝管(Φ 133×4mm:青山:上海)	31,504 元/吨至 36,637 元/吨
市场价-316L 不锈钢无缝管(Φ 25*2.5mm:浙江大大:杭州)	34,336 元/吨至 39,027 元/吨
市场价-316L/2B 冷轧不锈钢板（0.5mm:太钢:无锡）	17,345 元/吨至 31,062 元/吨
<b>特种 316 不锈钢价格区间</b>	17,345 元/吨至 39,027 元/吨
<b>发行人从山西太钢采购的 316L-2B 冷轧不锈钢的订货价格</b>	20,905 元/吨至 38,319 元/吨

特殊钢材情况	2019年至2022年6月的价格区间
发行人从山西太钢采购的316L-1D热轧不锈钢的订货价格	18,885元/吨至36,106元/吨

由上表所示，发行人采购的特殊316不锈钢处于上述特殊钢材价格区间内，采购价格与其他特殊定制型号采购价格不存在显著差异。

3) 山西太钢已书面确认发行人采购的特种316不锈钢为特殊定制型号，一般无市场报价

山西太钢不锈钢股份有限公司（000825.SZ）是全球不锈钢行业的领军企业，不锈钢的品种、质量、成本、研发、节能、环保、效率、服务等各项指标达到国际一流水平，多个品种市场占有率国内第一，全球权威财经杂志财富中文网公布2021年中国企业500强排行榜中，山西太钢排名第171位，位列入围钢铁企业第10位，2021年不锈钢产量约413.83万吨。

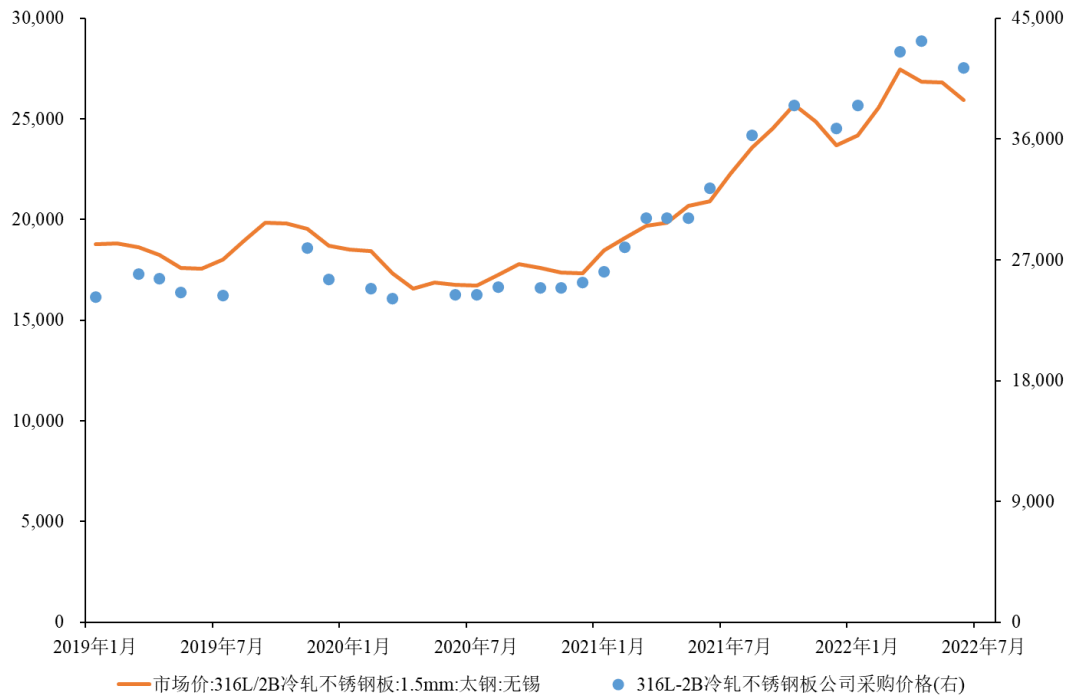
山西太钢已出具确认函，确认山西太钢向发行人销售的316不锈钢为特种的316不锈钢，专用于罐式集装箱行业领域，该特种316不锈钢一般无市场报价，山西太钢与中集安瑞环科之间的往来为正常的商业往来，双方按照市场化的方式协商确定价格。

综上，发行人316不锈钢主要为向山西太钢采购的特种316不锈钢型号，采购价格一般无公开市场报价，对应价格与普通型号316不锈钢市场价格存在一定差异，主要系定制化差异所致，具有一定的合理性。

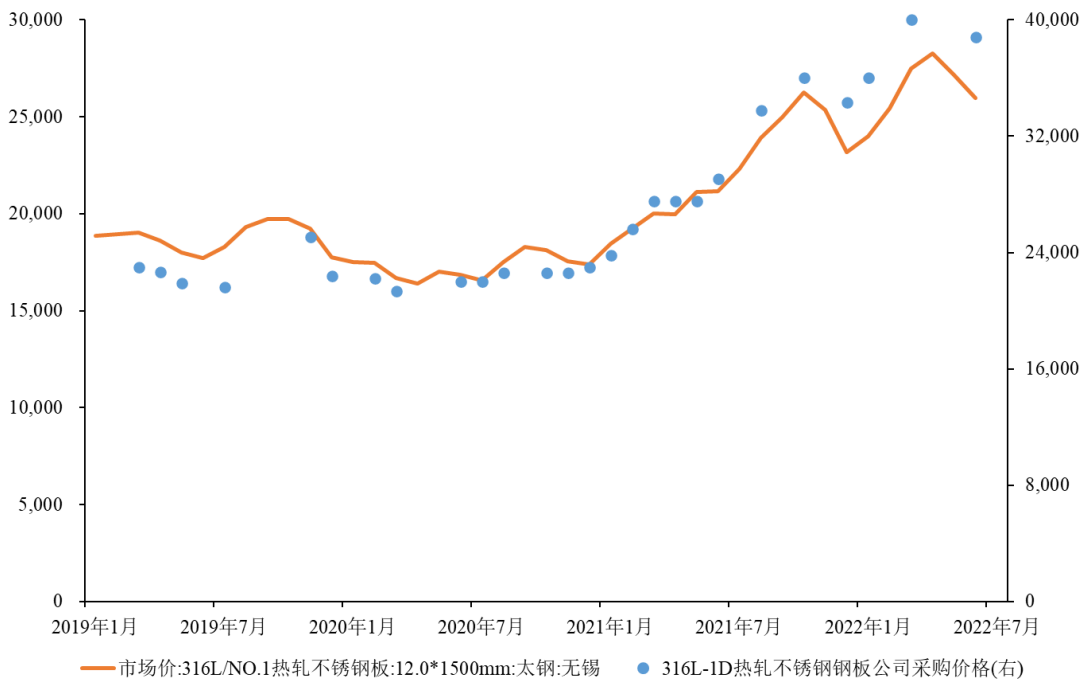
(2) 发行人特种316不锈钢的采购价格和普通316不锈钢的市场价格变动趋势具有一致性

报告期内，发行人采购的特种316不锈钢型号主要包括316L-2B冷轧和316L-1D热轧，其与相近型号和普通316不锈钢市场价格变动趋势情况对比如下：

图：发行人特种316L-2B冷轧采购价与相近型号普通316不锈钢市场价格对比图（元/吨）



图：发行人特种 316L-1D 热轧采购价与相近型号的普通 316 不锈钢市场价格对比图（元/吨）



由上图，发行人采购的特种316L-2B冷轧和316L-1D热轧不锈钢价格与相近型号的普通316不锈钢市场价格变动趋势较为一致。

综上所述，发行人316不锈钢采购价格与普通型号316不锈钢市场价格存在一定差异，主要系特殊定制型号所致，发行人向山西太钢采购的316不锈钢为专用于罐式集装箱领域的特种316不锈钢，双方按照市场化协商的方式确定价格，

发行人316不锈钢采购价格与市场钢材价格走势具有一致性。

## 2、304不锈钢

发行人向钢材供应商采购的304不锈钢主要分为304不锈钢冷轧钢板（厚度0.8-2mm）和304不锈钢热轧钢板（厚度3-14mm），经对比304不锈钢的订货价格和市场价格，两者差异较小，发行人采购304不锈钢的价格具有公允性。

（1）发行人304不锈钢热轧采购价格与市场价格差异较小，具有公允性

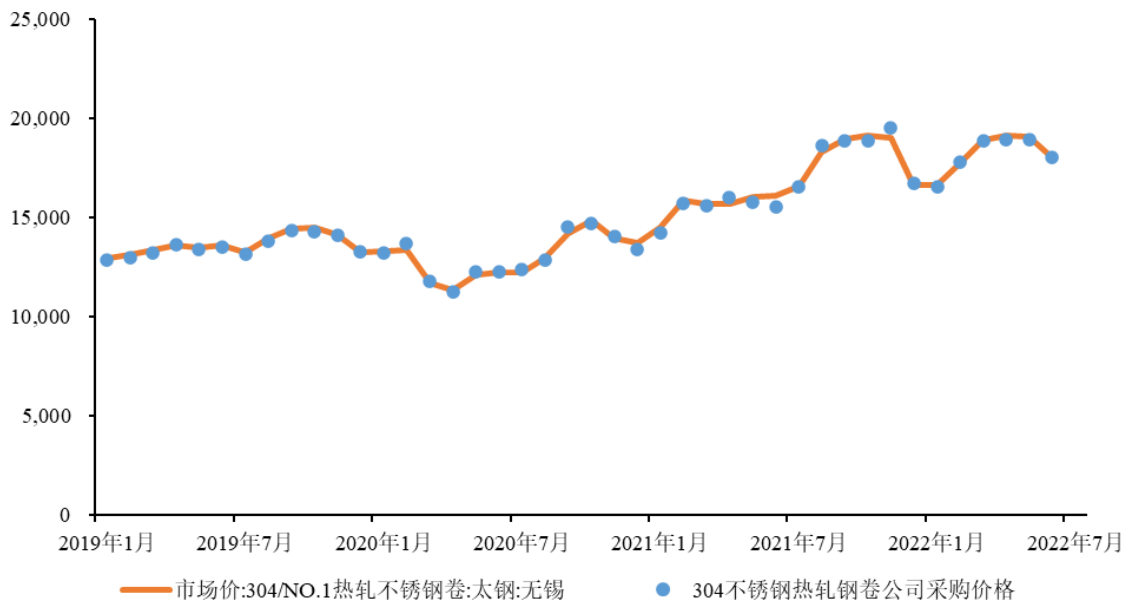
报告期内，发行人304不锈钢热轧钢卷（厚度3-10mm）采购价格和市场价格对比情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人304不锈钢热轧（厚度3-10mm）采购价格相对对应型号钢材市场价格差异率	-0.37%	0.11%	0.12%	0.18%

注：1、为更具有可比性，上表发行人的采购价格均采用了下单时的订货价格；  
2、发行人采购价格与市场价格年差异率为月度订货价格与月度市场价格差异率的算术平均值，月度订货价格与月度市场价格差异率=（当月发行人订货价格-当月市场价格）/当月发行人订货价格；  
3、数据来源于WIND，对应型号钢材市场价格为304/NO.1热轧不锈钢卷（4.0-14.0mm:太钢:无锡）。

发行人304不锈钢热轧相应的采购价格与市场价格走势情况如下：

图：发行人304不锈钢热轧采购价与市场价格对比图（元/吨）



由上表和上图所示，发行人的304不锈钢热轧（厚度3-10mm）的订购价格和市场价格差异较小，报告期内的波动情况一致，发行人采购304不锈钢热轧钢卷（厚度3-10mm）具有公允性。

（2）发行人304不锈钢冷轧采购价格与市场价格差异较小，具有公允性

报告期内，发行人的304不锈钢冷轧（厚度0.8-2mm）采购价格和市场价格对比情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人 304 不锈钢冷轧（厚度 0.8-2mm）采购价格相应对应型号钢材市场价格差异率	0.18%	0.29%	-0.74%	-0.09%

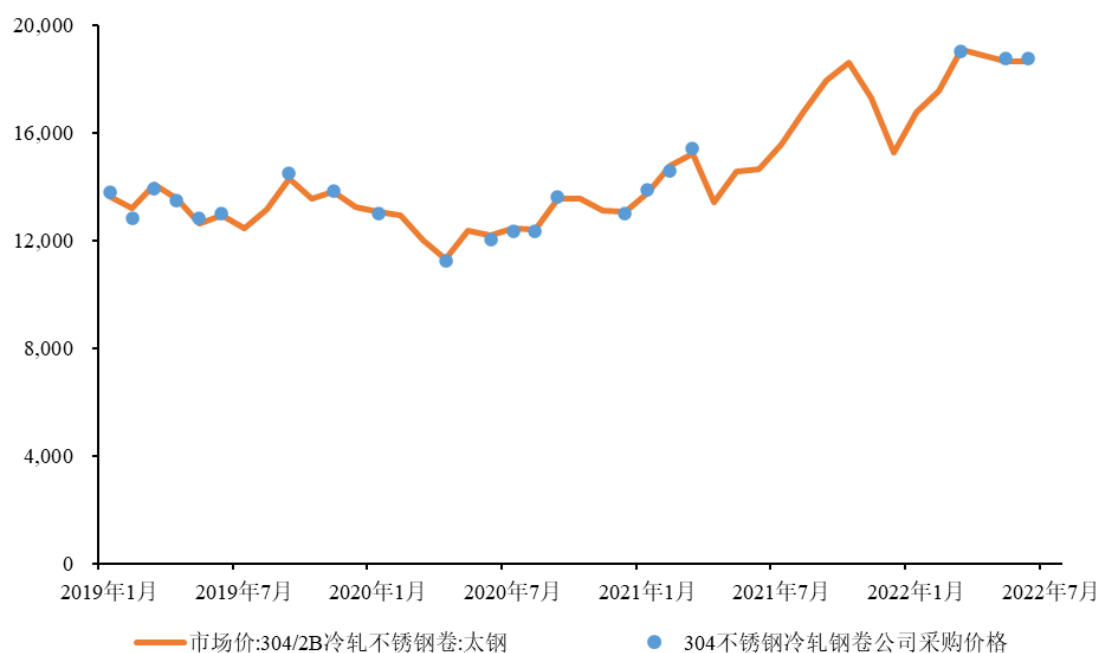
注：1、为更具有可比性，上表发行人的采购价格均采用了下单时的订货价格；

2、发行人采购价格与市场价格年差异率为月度订货价格与月度市场价格差异率的算术平均值，月度订货价格与月度市场价格差异率=（当月发行人订货价格-当月市场价格）/当月发行人订货价格；

3、数据来源于 WIND，对应型号钢材市场价格为 304/2B 冷轧不锈钢卷（2.0\*1219mm:太钢:无锡和 2.0\*1500mm:太钢:佛山）。

发行人304不锈钢冷轧相应的采购价格与市场价格走势情况如下：

图：发行人304不锈钢热轧采购价与市场价格对比图（元/吨）



注：上图中部分月份不存在 304 不锈钢冷轧钢卷公司采购价格主要系当月公司未向钢厂采购所致。

由上表和上图所示，发行人的304不锈钢冷轧（厚度0.8-2mm）的订购价格和市场价格差异较小，报告期内的波动情况一致，发行人采购304不锈钢冷轧钢卷（厚度0.8-2mm）具有公允性。

综上所述，报告期内，发行人采购304不锈钢的价格具有公允性。

### 3、SPA-H碳钢

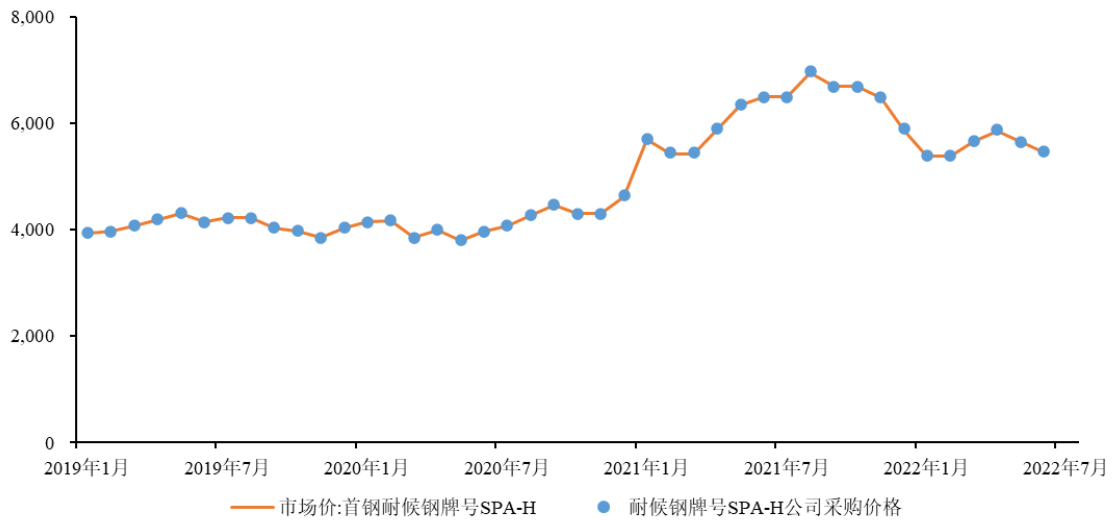
报告期内，发行人的SPA-H碳钢主要为耐候钢SPA-H牌号（3-8mm），发行人SPA-H牌号的耐候钢（3-8mm）的订货价格与市场价格对比情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人耐候钢 SPA-H 牌号（厚度 3-8mm）采购价格相对应型号钢材市场价格差异率	0.30%	0.11%	0.12%	0.18%

注：1、为更具有可比性，上表发行人的采购价格均采用了下单时的订货价格；  
2、发行人采购价格与市场价格年差异率为月度订货价格与月度市场价格差异率的算术平均值，月度订货价格与月度市场价格差异率=（当月发行人订货价格-当月市场价格）/当月发行人订货价格；  
3、数据来源于首钢股份，对应型号钢材市场价格为首钢 SPA-H 牌号耐候钢（厚度 3-8mm）市场报价。

发行人SPA-H碳钢相应的采购价格与市场价格走势情况如下：

图：发行人SPA-H碳钢采购价与市场价格对比图（元/吨）



由上表和上图所示，发行人采购的耐候钢SPA-H牌号（厚度3-8mm）的订货价格与市场价格差异较小，报告期内两者的变动情况一致，发行人采购的耐候钢SPA-H牌号（厚度3-8mm）具有公允性。

## （二）说明发行人采购的304不锈钢、SPA-H碳钢在中集集团下属企业中的整体采购占比情况

深圳中集同创供应链有限公司（以下简称“同创公司”）为中集集团下属提供钢材价格数据和咨询服务的公司，会对中集集团下属板块向钢材供应商采购钢材的钢种、数量和价格等信息汇总。

经同创公司提供的钢材采购量数据，报告期内，发行人304不锈钢采购量在中集集团下属企业中整体采购量占比约为11%。中集集团下属企业中采购304不锈钢的主体主要为发行人所在的中集安瑞科板块，其采购量占比接近60%。

经同创公司提供的钢材采购量数据，报告期内，发行人SPA-H碳钢采购量在中集集团下属企业的整体采购量占比约为1%。除发行人外，中集集团下属企

业中采购SPA-H碳钢的主体为集装箱板块。

**（三）结合上述因素及相关主要主体与中集集团下属企业的交易往来、集中采购价格的适用情况等，继续回答首轮审核问询回复问题15（2）的相关问题**

在中集集团集中采购渠道下，钢材供应商会将钢材采购的市场基准价格通知单统一发送给同创公司，由同创公司向中集集团下属公司（包括发行人）转发该价格通知单，通知单包含钢材的基准参考价格，实际成交价格由中集集团下属各个采购主体与钢材供应商协商确定。发行人采购部门根据公开市场信息确认钢材的市场价格波动情况及供需情况，参考同创公司提供的钢材基准价格通知单，与钢材供应商开展商业谈判，确认最终的交易价格并签署合同。

报告期内，发行人主要采购的钢材种类包括316不锈钢、304不锈钢和SPA-H碳钢，中集集团集中采购渠道的市场基准价格主要包括不锈钢基准价格和碳钢基准价格，发行人316不锈钢、304不锈钢和SPA-H碳钢的采购会在不锈钢基准价格和碳钢基准价格的基础上基于钢材型号、公差要求、表面清洁度要求和技术要求等特殊要求与供应商进行具体价格及条款的协商。

报告期内，发行人316不锈钢、304不锈钢和SPA-H碳钢采购价格与中集集团其他企业采购价格对比分析情况如下：

**1、发行人316不锈钢为特种定制型号，与中集集团其他企业采购型号具有显著差异，发行人和中集集团其他企业采购316不锈钢的价格变动趋势具有一致性**

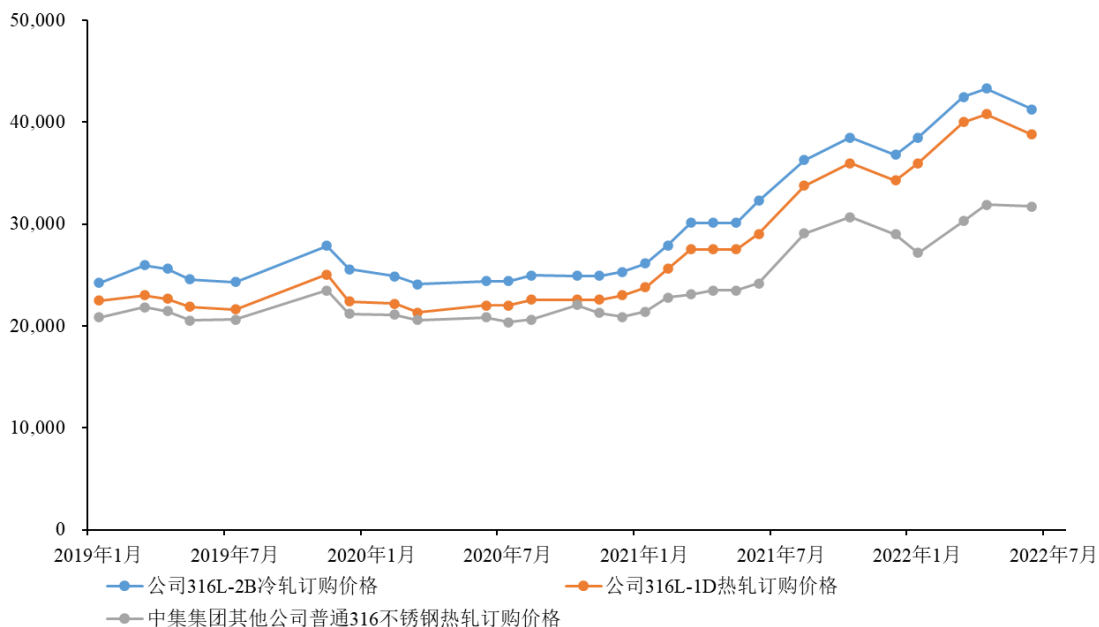
发行人316不锈钢主要为向山西太钢采购，主要为专用于罐式集装箱领域的特种316不锈钢型号，一般无市场报价，相关采购价格走势与普通型号316不锈钢市场价格走势较为一致，具有公允性和合理性。

根据《中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司关于向山西太钢不锈钢股份有限公司及其附属子公司采购钢材的说明》，“我集团向山西太钢采购316不锈钢的采购量中超过98%以上为中集安瑞环科采购。我集团与山西太钢之间合作是正常的商业往来，双方按照市场化方式确定价格，不存在通过与山西太钢的合作向下属子公司中集安瑞环科输送利益的情形。”报告期内，中集集团其他

企业向山西太钢采购316不锈钢的规模较小。

报告期内，发行人采购特种316不锈钢主要分为316L-2B冷轧和316L-1D热轧，其订购价格与中集集团其他下属企业采购的普通316不锈钢热轧的价格变动情况如下：

图：发行人与中集集团其他下属企业 316 不锈钢采购价格对比图（元/吨）



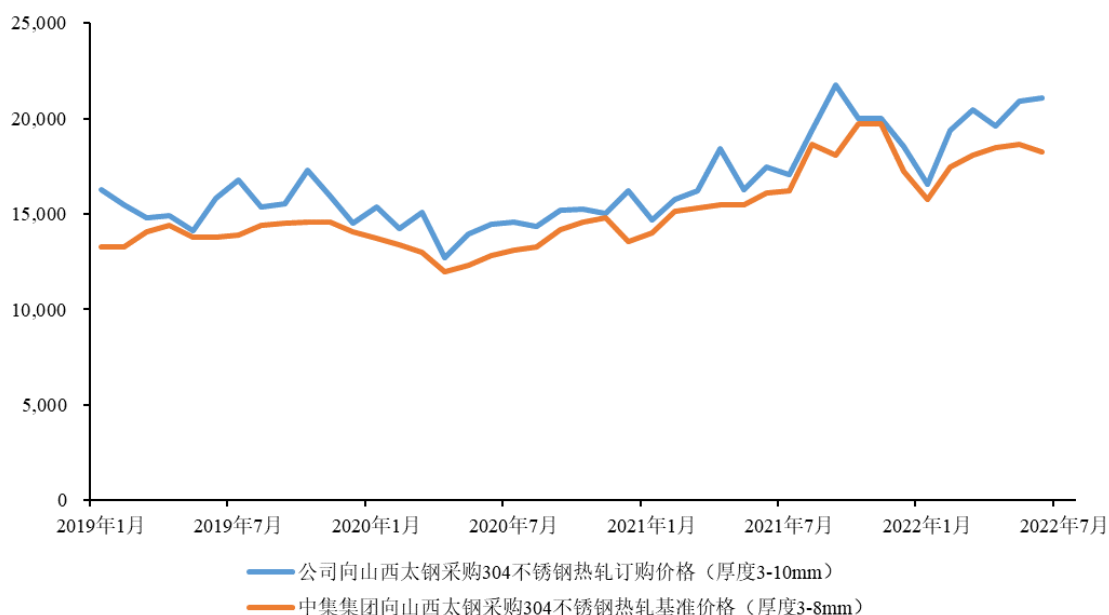
由上图所示，由于发行人采购的316不锈钢为特种定制化产品，采购价格水平较中集集团其他下属企业采购的普通316不锈钢热轧相对较高，但价格变动趋势具有一致性。

## 2、发行人与中集集团下属其他企业304不锈钢的采购价格不存在显著差异

发行人向钢厂采购的304不锈钢型号主要分为304不锈钢热轧（厚度3-10mm）和304不锈钢冷轧（厚度0.8-2mm），两者订购价格相比于市场价格差异较小，发行人采购304不锈钢具有公允性。

以山西太钢为例，发行人采购的304不锈钢主要为304不锈钢热轧（厚度3-10mm），发行人对其订购价格与中集集团下属其他企业采购价格对比如下：

图：发行人与中集集团其他下属企业 304 不锈钢热轧采购价格对比图（元/吨）



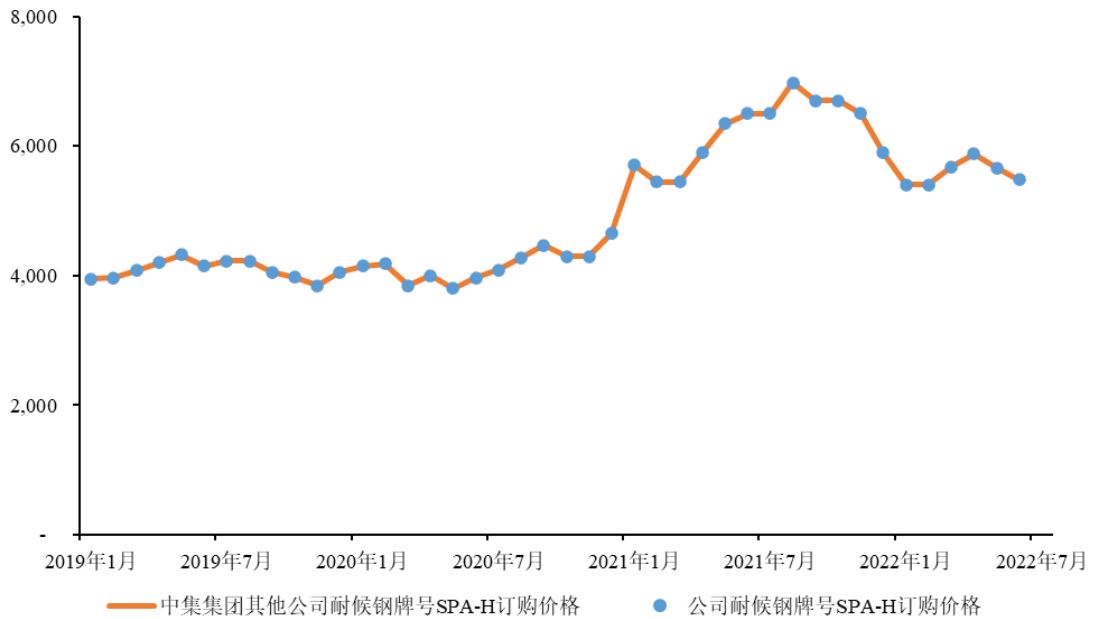
由上图所示，发行人采购的304不锈钢主要为304不锈钢热轧（厚度3-10mm）与中集集团其他下属企业304不锈钢热轧（厚度3-8mm）采购价格差异较小，价格差异主要系钢材厚度和材质要求存在一定区别所致，相关价格走势较为一致。

### 3、发行人SPA-H碳钢采购价格与中集集团其他下属企业采购价格差异较小

发行人采购的SPA-H碳钢主要为耐候钢SPA-H牌号（厚度3-8mm），中集集团下属企业中采购该种钢材的主体包括发行人和集装箱板块，主要重叠供应商为宝武钢铁。每月初，宝武钢铁会将耐候钢牌号SPA-H（厚度3-8mm）基准价格发送给同创公司，同创公司收到该基准价格后会向中集集团下属公司（包括发行人）进行转发。由于发行人与中集集团集装箱板块采购的SPA-H碳钢型号要求基本一致，且发行人采购SPA-H碳钢占中集集团整体采购量占比较小，发行人与钢材供应商协商确认采购价格时，在同创公司转发的基准价格上的谈判空间一般较小。

发行人与中集集团集装箱板块采购的耐候钢牌号SPA-H（厚度3-8mm）对比如下：

：发行人与中集集团集装箱板块采购的耐候钢牌号 SPA-H 采购价格对比图（元/吨）



由上图所示，发行人采购的SPA-H碳钢主要为耐候钢牌号SPA-H（厚度3-8mm）与中集集团其他下属企业耐候钢牌号SPA-H（厚度3-8mm）采购价格差异较小，但发行人与供应商宝武钢铁独立签订采购协议，约定采购交付、付款和开具发票等具体条款，发行人采购具有独立性，对关联方的采购渠道不存在重大依赖。

综上所述，发行人316不锈钢采购价格与中集集团其他下属企业存在一定差异主要系特种定制型号所致，304不锈钢和SPA-H碳钢采购价格与中集集团其他下属企业不存在显著差异。报告期内，发行人各类钢材采购价格具有公允性，不存在关联方代垫成本的情形。

五、说明通过发行人相关方出具的《确认函》判断不存在关联交易非关联化、利益输送或其他利益安排等情形是否符合《保荐人尽职调查工作准则》“如果存在影响成本的重大关联采购，抽查不同时点的关联交易合同，分析不同时点的关联采购价格与当时同类原材料市场公允价格是否存在异常，判断关联采购的定价是否合理，是否存在大股东与发行人之间的利益输送或资金转移情况”的相关规定，请就上述问题进一步说明核查方法、获取的核查证据及核查结论

（一）如果存在影响成本的重大关联采购，抽查不同时点的关联交易合同，

分析不同时点的关联采购价格与当时同类原材料市场公允价格是否存在异常，判断关联采购的定价是否合理，是否存在大股东与发行人之间的利益输送或资金转移情况

报告期内，公司与部分关联方存在影响成本的重大关联采购，主要采购内容和采购金额如下：

单位：万元

关联方	主要交易内容	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
中集翌科	外包材料	3,814.78	6,166.40	2,836.88	3,722.20
中集特箱	外协加工服务	1,049.43	2,865.29	2089.52	2897.72
南通能源	钢材	306.54	770.89	750.97	-
中集同创	钢材	154.87	45.92	106.02	2,044.85
张家港圣达因	加工件	-	-	2,092.56	1,822.63
中集通华	行走机构	-	-	1,416.57	307.12

报告期内，针对上述关联交易，申报会计师抽查了不同时点的关联交易合同，分析不同时点的关联采购价格与当时同类原材料市场公允价格比价，具体情况如下：

### 1、中集翌科

报告期内，选取各年度不同时点，公司向中集翌科采购外包材料的价格与公司向非关联供应商采购价格对比情况如下：

单位：元/平方米

时间	材料及型号	中集翌科价格	非关联供应商名称	其他供应商价格
2019年7月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	47.10	安徽费隆复合材料有限责任公司	47.15
2019年9月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	47.10	安徽费隆复合材料有限责任公司	47.15
2019年12月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	47.10	安徽费隆复合材料有限责任公司	47.15
2020年3月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	47.10	安徽费隆复合材料有限责任公司	47.15
2020年6月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	42.20	河北多凯复合材料有限公司	42.30
2020年9月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	42.20	河北多凯复合材料有限公司	42.30
2020年12月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	42.20	河北多凯复合材料有限公司	42.30
2021年7月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	48.20	河北多凯复合材料有限公司	48.20

时间	材料及型号	中集翌科价格	非关联供应商名称	其他供应商价格
2021年9月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	48.20	河北多凯复合材料有限公司	48.20
2021年12月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	48.20	河北多凯复合材料有限公司	48.20
2022年3月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	48.20	河北多凯复合材料有限公司	48.20
2022年6月	筒体外包板\1.8mm厚\GRP\RAL9003	48.20	河北多凯复合材料有限公司	48.20

由上表可知，报告期内，各年度不同时点，公司向中集翌科采购外包材料的价格与公司向非关联供应商采购价格并无重大差异，公司向中集翌科采购价格具有公允性。

## 2、中集特箱

报告期内，公司向中集特箱采购外协加工服务，主要为钢板和型材等的预处理和冲压等的加工服务。中集特箱具备筒体机加工的加工能力，且中集特箱地理位置上离公司较近，运输具有便利性且运输成本较低。该关联交易基于生产经营需要产生，具有商业合理性。

因中集特箱为公司提供外协加工服务具有定制化特征，无可比市场价格。该关联交易的外协加工费定价为双方友好协商定价，定价具有公允性。

## 3、南通能源

2019年，南通能源为公司全资子公司，2020年8月末，公司剥离南通能源。自2020年9月1日起，公司与南通能源之间交易纳入关联交易统计范围。选取不同时点，公司向南通能源采购钢材的价格与南通能源向非关联供应商采购价格对比情况如下：

单位：元/千克

时间	材料及型号	南通能源价格	非关联供应商名称	其他供应商价格
2021年3月	304N 8*1800*7680	18.45	山西太钢不锈钢股份有限公司	18.28
2021年5月	Q345R 12*2000*10500	19.07	山西太钢不锈钢股份有限公司	18.99
2021年6月	TAS30458/304N 16.5*2000*7500	19.20	山西太钢不锈钢股份有限公司	18.99
2021年9月	1.4315 304N 12*1879*7360	21.11	山西太钢不锈钢股份有限公司	20.51
2021年11月	1.4315/304N/TAS30458 16.5*2000*7500	23.14	山西太钢不锈钢股份有限公司	22.93
2022年3月	1.4315/304N 14*1800*7500	22.39	山西太钢不锈钢股份有限公司	22.12

由上表可知，2021年、2022年1-6月不同时点，公司向南通能源采购钢材的价格与南通能源向非关联供应商采购价格并无重大差异，公司向南通能源采购钢材价格具有公允性。

#### 4、中集同创

报告期内，选取各年度不同时点，公司向中集同创采购钢材的价格与中集同创向非关联供应商采购价格对比情况如下：

单位：元/千克

时间	材料及型号	中集同创价格	非关联供应商名称	其他供应商价格
2019年1月	H型钢 Q355D 200*100*8*5.5	4.68	马鞍山钢铁股份有限公司	4.58
2019年4月	H型钢 Q355D 200*100*8*5.5	4.70	马鞍山钢铁股份有限公司	4.52
2020年12月	T4003 3*1500 毛*C	11.28	张家港浦诚不锈钢贸易有限公司	11.02
2021年1月	卷钢\ASME SA240/SA240M-2013\304\0.8w1219\冷轧\固溶\无膜\BA	15.75	张家港浦诚不锈钢贸易有限公司	15.44

由上表可知，报告期各年不同时点，公司向中集同创采购钢材的价格与中集同创向非关联供应商采购价格并无重大差异，公司向中集同创采购钢材价格具有公允性。

#### 5、张家港圣达因

2019年、2020年1-8月，公司原子公司南通能源主要向张家港圣达因采购加工件，多为临时性、紧急性采购需求。自2020年8月末，公司剥离南通能源后，公司不存在与张家港圣达因的关联采购情况。报告期内，公司向张家港圣达因关联采购金额占采购总额比例分别为0.65%、1.17%、0%和0%，占比较低。

因张家港圣达因为南通能源提供的加工件具有定制化特征，无可比市场价格。该关联交易的定价为基于市场化定价原则的双方友好协商定价，定价具有公允性。

#### 6、中集通华

2019年、2020年1-8月，公司原子公司南通能源主要向张家港圣达因采购行走机构，用于生产罐车等产品。自2020年8月末，公司剥离南通能源后，公司不存在与中集通华的关联采购情况。

中集通华主要向中集安瑞科下属企业销售行走机构，向其他第三方销售行走机构数量较少，中集通华的控股股东中集车辆与中集安瑞科按年度签署《原材料采购框架合作协议》并采用成本加成的定价模式，中集通华向中集安瑞科销售行走机构的毛利率均为9%左右，波动幅度较小，发行人关联交易价格公允。

综上所述，报告期内，发行人关联采购价格不存在异常，关联采购的定价具有合理性。

## **(二) 判断关联采购的定价是否合理，是否存在大股东与发行人之间的利益输送或资金转移情况的其他核查程序**

针对以上事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、对比分析发行人采购不同钢种的316不锈钢、304不锈钢和SPA-H碳钢的采购价格、市场价格以及中集集团下属其他公司的类似钢种采购价格，确认发行人钢材采购价格的公允性，判断中集集团下属其他公司是否存在向发行人利益输送的情形；

2、取得并查阅发行人报告期内采购明细表，通过企查查、中国信保资信报告查询发行人报告期内主要供应商的工商信息；

3、对发行人报告期内主要供应商，采取访谈、函证等方式进行了进一步核查；

4、根据发行人采购明细表，筛选发行人贸易型供应商的名单，通过公开渠道查询主要贸易型供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和主要股东信息，并进一步了解其上游供应商情况，判断是否存在利益输送或资金转移情况；

5、取得并查阅发行人及其董监高的银行流水，关注发行人及董监高与中集集团及其下属子公司是否存在除工资薪金和社保外的异常资金往来；

6、查阅发行人控股股东的公开信息资料，董事、监事及高级管理人员填写的调查表，重点关注报告期内发生变化的关联方，与发行人客户、供应商名单进行逐一核对，判断是否存在利益输送或资金转移情况；

7、查阅《中华人民共和国公司法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳

证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第7号——交易与关联交易》及《企业会计准则第36号——关联方披露》等法律法规关于关联方及关联关系的规定；

8、取得并查阅发行人与主要供应商签订的采购合同和订单，抽查发行人与主要供应商之间业务往来对应的付款单据、签收单据等凭证，核实相关业务履行情况。

综上核查，大股东与发行人之间不存在利益输送或资金转移的情况。

## 六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人阀件采购明细，分析发行人阀件采购情况。访谈发行人技术与采购部门，了解罐式集装箱所需阀件的种类、用途、技术难度以及下游供应商情况；

2、获取发行人报告期内采购交易明细表及相关合同，梳理发行人向中集集团内关联方进行关联采购并对发行人成本构成影响的重大关联采购范围，确定涵盖的关联方供应商名单及关联采购情况；

3、针对影响成本的重大关联采购，统计关联交易采购的价格情况，根据采购频率的不同，抽取各年不同时点的关联采购交易，与相近时点向非关联方采购交易进行对比，核查是否存在重大差异或交易定价原则显失公允的情形，对比分析关联交易价格的公允性；

4、查阅发行人与山西太钢、宝武钢铁的战略合作协议，访谈发行人的采购部门经理，确认战略合作协议签署前后采购价格的确认、采购运输、货物交付及资金收付条款和实际履行情况；

5、访谈发行人的采购部门经理，了解316不锈钢、304不锈钢、SPA-H碳钢的钢材具体型号的主要分类，获取并查阅分类后的钢材的采购价格和市场价格，对采购价和市场价格进行差异分析和趋势分析；

6、获取中集集团下属其他公司的与发行人类似型号的316不锈钢、304不锈

钢、SPA-H碳钢的采购价格，对发行人和中集集团下属其他公司的同类型钢材的采购价格进行差异分析。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2021 年罐式集装箱境内销售区域结构变动主要系境内客户订单需求变动所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人不同型号的阀件均有不同的供应商可以选择进行采购，不存在某一型号的核心零部件仅能向单一供应商采购的情形；

3、发行人与山西太钢和宝武钢铁签署战略合作协议前后，保底采购量存在一定的差异，同时，独立签署战略合作协议后，发行人将直接通过供应商协商获取相应钢材的采购价格，不再获取同创公司提供的钢材市场基准价格及相关的咨询服务，并不再向同创公司支付关于山西太钢、宝武钢铁的咨询服务费用。钢材采购过程中的运输、货物交付及资金收付等相应合作条款在战略合作协议前后均未发生改变，发行人的采购模式和采购条件未发生重大变化，相关钢材的采购均具有独立性；

4、发行人 316 不锈钢采购价格与中集集团其他下属企业存在一定差异主要系特种定制型号所致，304 不锈钢和 SPA-H 碳钢采购价格与中集集团其他下属企业不存在显著差异。报告期内，发行人各类钢材采购价格具有公允性，不存在关联方代垫成本的情形；

5、对发行人成本具有重大影响的关联采购，关联交易定价与当时同类原材料市场公允价格不存在异常，定价具有公允性，不存在大股东与发行人之间的利益输送或资金转移情况。

## 问题 6 关于关联交易

审核问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人向中集翌科采购保温外包材料用于日常罐箱生产制造，金额分别为 3,722.20 万元、2,836.88 万元和 6,165.36 万元。

(2) 行走机构是车辆的组成部分之一，因相关罐车对于行走机构有较高的参数要求，中集集团有配套需求的成员企业均向集团内企业采购。南通能源剥离后，公司不再需要采购行走机构。

请发行人说明：

(1) 2021 年向中集翌科关联采购金额大幅增长的原因，请具体说明向中集翌科采购价格与第三方价格之间的差异情况及该项关联交易的公允性。

(2) 除行走机构外，中集集团内部对于其他生产所需的材料、部件等是否存在统一采购政策，如有，请详细说明统一采购政策的内容、必须从集团内部采购的原因及报告期各期的执行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、2021年向中集翌科关联采购金额大幅增长的原因，请具体说明向中集翌科采购价格与第三方价格之间的差异情况及该项关联交易的公允性

(一) 2021年向中集翌科关联采购金额大幅增长的原因

1、报告期内发行人向中集翌科的主要采购内容为保温外包材料

报告期内，发行人主要向中集翌科采购用于罐箱生产的保温外包材料及加工服务，采购金额分别为3,722.20万元、2,836.88万元、6,166.40万元和**3,792.63万元**。保温外包材料作为罐式集装箱表面的附属结构，主要包括GRP外包材料、玻璃棉和岩棉等，可以保证罐体内部介质温度不易损失，当罐体介质需要进行加热卸货时，可以避免热损失，提高加热效率，同时避免罐体的温度过高烫伤操作人员。报告期内，发行人向中集翌科采购的保温外包材料主要为GRP外包材料，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
GRP 外包材料平板	2,476.69	4,047.49	2,054.47	2,668.63
GRP 外包材料封头	1,315.94	2,100.34	771.74	1,045.90
其他配件及配套加工服务	-	18.57	10.67	7.67
合计	<b>3,792.63</b>	<b>6,166.40</b>	<b>2,836.88</b>	<b>3,722.20</b>

## 2、发行人向中集翌科采购外包材料具有商业合理性

针对外包材料采购，发行人根据市场行情，不定期向主要外包材料供应商发起采购邀约，主要外包材料供应商向发行人报价，同时发行人采用综合评价方法，结合主要供应商产品质量、产品价格、交期情况、服务质量等进行评估，最终确定采购意向。确定购买意向后，发行人与主要外包供应商签订采购框架协议，主要约定下一阶段采购的产品名称、型号、单价等相关条件。随着外包材料市场价格波动，发行人会重新发起采购邀约，重新开展综合评估，重新签订框架协议。发行人后续根据自身罐箱的排产计划，确定外包材料的需求量，向签署框架协议的外包材料供应商下订单采购。

报告期内，发行人外包材料供应商超过 10 家，中集翌科仅作为多家外包材料供应商之一，非外包材料的单一供应商。报告期内，发行人向中集翌科采购外包材料占同类交易的占比相对较高，主要系：

1、发行人与中集翌科签订了独家供应及保密协议，保证中集翌科在罐箱用 GRP 外包板只向发行人供应，能够保证供货的稳定性和及时性；

2、中集翌科可承担发行人特殊型号、特殊材料的开发需求，且对于相关资料、专有信息的严格保密；

3、中集翌科生产地位于江苏南通，在地理位置上与发行人相近。发行人向中集翌科采购外包材料的交期效率较高且运输成本可控。

综上，发行人报告期内向中集翌科采购外包材料占比较高具有一定的商业合理性。

## 3、2021年发行人保温外包材料采购金额与公司产品产量提升具有匹配关系

保温外包材料是罐式集装箱表面的附属结构，发行人向中集翌科主要采购

的GRP外包材料为保温外包材料的主要组成部分，发行人外包材料的采购主要依据对罐箱生产的排产计划，一般选择在对应的工令单生产前两周左右进行采购，因此，发行人保温外包材料采购金额与发行人罐箱产品的产量具有一定的匹配关系，具体如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
GRP外包材料采购金额（万元）	5,581.95	54.72%	9,104.10	94.29%	4,685.72	-39.30%	7,719.44
中集翌科采购金额（万元）	3,792.63	51.18%	6,166.40	117.37%	2,836.88	-23.78%	3,722.20
罐箱产量（台）	17,449	44.97%	29,772	100.43%	14,854	-41.72%	25,487

由上表，报告期内，发行人外包材料的采购金额、中集翌科的采购规模变动与罐箱产量变动趋势保持一致。2021年，发行人向中集翌科关联采购金额有所增长主要因发行人罐箱产量大幅增加所致，具有一定的合理性。

**（二）报告期内，发行人向中集翌科采购价格与第三方价格之间不存在显著差异，该项关联交易具有一定的公允性**

报告期内，发行人不定期向主要罐箱外包供应商发起采购邀约，其中仅中集翌科为关联方，其他外包采购供应商均为独立非关联公司。各外包供应商收到采购邀约后进行报价，发行人组织对各家供应商所报价格进行比价，最终发行人会根据确定的各家采购价格、产品质量、供货及时性等因素综合决定供应商选择。因发行人采购的外包材料规格色彩较多，定制化程度相对较高，各类规格平均单价差异较大，因此选取在外包材料中采购数量和采购金额占比最高的外包材料平板进行价格对比，即厚度 1.8mm 色号 RAL 9003/9010 的外包材料，对比各供应商采购价格具体情况如下：

单位：元/平方米

供应商	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
南通中集翌科新材料开发有限公司	48.20	45.26	44.87	47.59
河北多凯复合材料有限公司	48.20	45.69	43.16	47.54
安徽费隆复合材料有限责任公司	-	-	47.15	47.28

由上表可知，报告期内，中集翌科采购价格与同种类同型号其他供应商价格较为接近不存在显著差异，该项关联交易具有一定的公允性。

二、除行走机构外，中集集团内部对于其他生产所需的材料、部件等是否存在统一采购政策，如有，请详细说明统一采购政策的内容、必须从集团内部采购的原因及报告期各期的执行情况

报告期内，除行走机构外，发行人向关联方采购的主要材料、部件包括外包材料、钢材、劳保用品及外协加工服务等，相应金额如下：

单位：万元

关联方名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
中集翌科	3,814.78	6,166.40	2,836.88	3,722.20
中集特箱	-	2,865.29	2,089.52	2,897.72
南通能源	298.54	770.89	750.97	-
青岛力达化学有限公司（以下简称“力达化学”）	167.71	207.24	74.46	297.59
中集同创智服防护科技（浙江）有限公司（曾用名宁波西马克贸易有限公司，以下简称“同创智服”）	80.41	158.83	157.25	158.11
深圳中集同创化工材料科技有限公司（曾用名深圳中集汇杰供应链有限公司，以下简称“中集汇杰”）	58.27	104.12	80.03	134.19
张家港圣达因	-	-	2,092.56	1,822.63

各项交易的具体情况如下：

关联方	主要采购内容	是否存在统一采购政策	是否为独家采购	同类供应商	采购合理性	采购公允性
中集翌科	外包材料	否	否	南通市强正复合材料科技有限公司、河北多凯复合材料有限公司等	具体见本题回复“一/（一）/2、发行人向中集翌科采购外包材料具有商业合理性”	具体见本题回复“一/（二）报告期内，发行人具体说明向中集翌科采购价格与第三方价格之间不存在显著差异，该项关联交易具有一定的公允性”
同创智服、力达化学、中集汇杰	劳保用品、配件	否	否	南通市华兰经贸有限公司、南通中太劳保用品有限公司等	公司考虑到交期优势、寄售模式优势，部分劳保用品、配件选择从同创智服、力达化学、中集汇杰采购	销售价格与市场无关联供应商持平，交易价格具有公允性
中集特箱	加工服务	否	否	江苏大明工业科技集团有限公司、南通通远机械有限公司	考虑厂房距离较近等便利性因素，公司向其就近采购如钢板下料，折弯等外协加工服务	外协加工服务具有定制型，无可比价格
张家港圣达因	钢材	否	否	山西太钢不锈钢股份有限公司、浦项（张家港）不锈钢股份有限公司等	公司子公司南通能源因生产需要临时紧急采购钢材及零配件，自南通能源剥离无钢材采购	销售价格与张家港圣达因原采购价格持平，交易价格公允
南通能源	钢材	否	否	山西太钢不锈钢股份有限公司、浦项（张家港）	公司因生产需要产生的临时紧急采购钢材及零配件需求，会向周边关	南通能源销售价格与南通能源原采购价格持平，交易价格公允

关联方	主要采购内容	是否存在统一采购政策	是否为独家采购	同类供应商	采购合理性	采购公允性
				不锈钢股份有限公司等	关联方临时采购，数量极少	

由上表可知，除行走机构外，发行人向关联方采购的主要原材料、部件等，均不存在中集集团内部的统一采购政策，均未与关联方签订统一采购协议，且同类原材料、部件均存在向非关联供应商采购的情形。

### 三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人采购明细，了解外包材料供应商采购情况。分析报告期内，外包材料采购金额及变动情况，中集翌科采购金额及变动情况、中集翌科关联采购占比情况及中集翌科与其他外包采购供应商价格对比；

2、访谈采购部相关人员，了解发行人向中集翌科采购的必要性和公允性；

3、获取发行人采购明细，统计发行人向中集集团内部采购内容，金额。访谈采购部门，了解同类产品其他供应商情况以及是否存在统一采购政策，分析采购合理性与公允性。获取中集安瑞科关于发行人关联交易的确认函。

#### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2021 年向中集翌科关联采购金额大幅增长主要由 2021 年公司产品产量有较大提升所致。报告期内，发行人向中集翌科采购价格与第三方价格之间无显著差异，关联交易价格具有公允性；

2、除行走机构外，发行人向关联方采购的主要原材料、部件等，均不存在中集集团内部的统一采购政策，均未与关联方签订统一采购协议，相关采购具有合理性，且存在其他供应商可选择。

## 问题 7 关于期间费用

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人销售费用金额分别为 4,641.47 万元、3,107.49 万元和 1,641.76 万元。在假设南通能源同期已剥离的前提下，2021 年发行人销售费用较 2020 年增长 34.54%，各期销售人员数量分别为 32 人、35 人、48 人。

(2) 剔除南通能源影响后，发行人各期研发人员人数分别为 351 人、340 人和 288 人。

请发行人：

(1) 结合市场地位、产品推广模式、与客户合作关系、报告期各期的新客户开拓情况等，说明发行人销售人员、销售费用的规模与业务推广实际情况的匹配关系。

(2) 说明剔除南通能源影响后，各期研发人员人数呈下滑趋势的原因，与在研项目数量及规模、业务开展需求等的匹配性。

(3) 说明研发项目试生产产品是否存在对外销售的情况，如有，请具体说明会计处理方式及合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合市场地位、产品推广模式、与客户合作关系、报告期各期的新客户开拓情况等，说明发行人销售人员、销售费用的规模与业务推广实际情况的匹配关系

(一) 发行人市场地位领先，客户合作与拓展情况良好

1、发行人是全球规模最大的罐式集装箱制造龙头企业

发行人是全球罐式集装箱行业的领导者，是全球制造规模最大、品种系列最全、技术领先的罐式集装箱制造商。公司罐式集装箱产品主要面向欧洲、亚洲、北美洲等主要地区市场，在罐式集装箱制造行业市场占有率较高，连续多

年排名第一，2019至2021年度，市场占有率分别为49.40%、50.30%、55.40%，连续多年市场占有率排名第一，在罐式集装箱行业具有较高的知名度。

## 2、发行人具有稳定的产品推广模式，客户合作稳定并持续开拓优质客户

### （1）产品推广模式

发行人设有市场部门，建立了稳定的市场开发团队和销售管理制度，在业务拓展中维系客户以及拓展业务主要通过销售人员主动营销的方式为主，主要的市场拓展模式包括积极参与罐箱行业展会、行业论坛及化工行业研讨会，借助良好的行业口碑通过业内现有客户的推荐推介，通过居间商开拓新的区域市场及部分优质客户等。同时，发行人在荷兰和浙江省嘉兴市等区域向客户提供罐式集装箱的清洗、翻新、改造、修理、检测等后市场服务，并在英国设立工程和客户支持中心，未来还将在连云港、南通等陆续布局后市场服务网点，持续保持与客户及潜在客户之间的联络，增强罐箱产品的后市场服务和产品推广。

### （2）发行人与现有客户合作关系良好

发行人的下游罐箱租赁及运营市场行业集中度较高。根据国际罐箱组织ITCO报告，截止到2022年1月，前10大罐箱拥有者共有384,100台罐箱，市场占有率超过50%。发行人凭借深耕罐式集装箱行业20年经验，建立了良好的行业口碑，对市场情况和客户需求有深刻了解，通过多年的合作与服务，与EXSIF、Ermewa集团、CS Leasing、Peacock Container、Trifleet、Seaco等国际知名租箱公司及Den Hartogh、Eagle Liner、Bertschi、Suttons International等运营商均保持了长期稳定的合作关系。报告期内，持续与发行人合作交易的客户对应产生的销售收入占比分别为71.14%、70.02%、85.10%和88.69%，占比较高，客户稳定性较好。

### （3）发行人持续开拓新的客户业务机会

发行人持续开拓海外优质租赁商和运营商等客户，报告期内，发行人主要新增客户为Mexichem Fluor, S.A de C.V、厦门象盛镍业有限公司、Chemical express S.R.L、Saurashtra Freight Private Limited以及Katoen Natie IRELAND Limited等，报告期内，主要新增客户销售收入占总销售额分别为0.96%、1.85%、

4.97%和4.70%，持续开拓新的客户业务机会。

## （二）发行人销售人员与业务推广情况具有匹配性

报告期各期，剔除南通能源影响后，发行人销售人员年平均数量分别为32人、35人、48人和59人，呈现逐年上升趋势，主要系公司致力于打造罐箱全生命周期服务能力，大力发展罐式集装箱后市场服务能力，于2020年拓展了环保类业务，销售人员数量相应有所增加。

报告期各期，发行人剔除南通能源后销售人员年平均人数构成情况如下：

单位：人

项目	业务定位	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发行人母公司	罐式集装箱业务	39	32	26	32
子公司（不含南通能源）	后市场服务和环保业务	20	16	9	0
合计	-	59	48	35	32

由上表，报告期各期，发行人母公司销售人员年平均人数分别为32人、26人、32人和39人。2019年至2021年，发行人母公司销售人员年平均人数保持相对稳定的态势，主要系公司罐式集装箱业务具有稳定的产品推广模式，下游市场相对集中，客户群体较为稳定，公司与国际知名租箱公司和终端运营商均保持良好的合作关系，销售人员相对保持稳定。2022年1-6月，发行人母公司销售人员增加，主要系公司主要产品罐式集装箱市场需求持续旺盛，公司为满足业务发展的需要，相应新增较多销售人员所致。

报告期各期，发行人子公司（不含南通能源）销售人员年平均人数分别为0人、9人、16人和20人，呈现不断上升的态势，主要系2020年8月，发行人收购了中集绿建、南通环科、Burg Service等子公司，并开始发展后市场服务和拓展环保业务，适当增加了销售人员数量所致。

## （三）发行人销售费用规模的变动与营业收入具有一定的匹配性

报告期各期，剔除南通能源影响后，销售费用与营业收入的占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售费用	1,148.02	50.24%	1,641.76	34.54%	1,220.25	-33.08%	1,823.46
营业收入	268,798.83	60.26%	415,111.27	81.59%	228,602.04	-35.29%	353,296.78

销售费用占营业收入的比例	0.43%	0.40%	0.53%	0.52%
--------------	-------	-------	-------	-------

注：2022年1-6月销售费用和营业收入变动比例为与2021年1-6月的同比变化率。

由上表，剔除南通能源影响后，2020年，发行人销售费用和营业收入较上期分别下降33.08%、35.29%，2019年和2020年，销售费用占营业收入的比例分别为0.52%和0.53%，相对保持稳定，销售费用规模与营业收入具有匹配性。

2021年，发行人销售费用和营业收入较上期分别增长34.54%和81.59%，销售费用占营业收入的比例为0.40%，较2020年有所降低，主要系2021年，随着国际贸易摩擦不断缓和以及境外各国疫情防控常态化，新冠肺炎疫情得到一定的控制，世界经济活动开始逐步恢复正常，国际贸易运输需求不断复苏，罐式集装箱产品销量复苏势头强劲，发行人销售推广模式相对较为稳定，新增收入主要来源于现有客户的增量订单，因此，2021年，发行人销售费用增速较营业收入增速较低，销售费用占营业收入比例有所降低，具有合理性。

2022年1-6月，发行人销售费用和营业收入较上年同期分别增长50.24%和60.26%，变动趋势较为一致，2021年和2022年1-6月，销售费用占营业收入的比例分别为0.40%和0.43%，相对保持稳定，销售费用规模与营业收入具有匹配性。

综上，剔除南通能源影响后，发行人销售人员、销售费用规模与营业收入、业务推广实际情况存在一定的匹配关系。

## 二、说明剔除南通能源影响后，各期研发人员人数呈下滑趋势的原因，与在研项目数量及规模、业务开展需求等的匹配性

报告期内，剔除南通能源影响后，发行人研发人数、在研项目数量及规模的情况如下：

时间	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发人数	324	288	340	351
在研项目数量	20	20	19	17
在研项目预算	10,800	11,050	10,250	10,450

注：报告期内研发人数为月度平均人数。

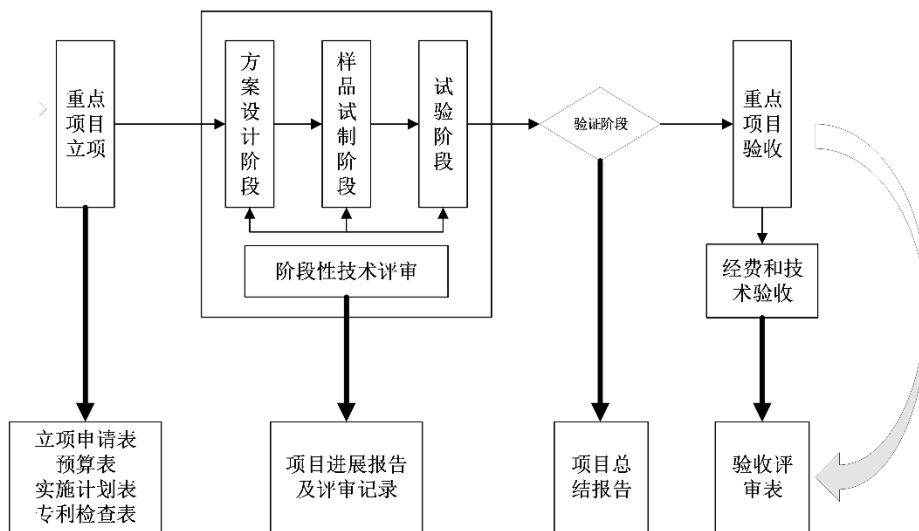
报告期内，剔除南通能源影响后，发行人在研项目数量分别为17个、19个、20个及20个，在研项目预算分别为10,450万元、10,250万元、11,050万元及10,800万元，基本保持稳定。2020年，发行人研发人数相对保持稳定，研

发人数与在研项目数量及在研项目预算具有一定匹配性。

2021年，发行人研发人数较2020年有一定的下降，主要系发行人于2020年引入UBH研发团队及大力推行研发工作的模块化、三维可视化提升了研发效率，相应的各个在研项目所需研发人数有所减少，具体分析如下：

### 1、在研项目研发流程

发行人在研项目从立项到项目验收需历经项目立项、方案设计、样品试制、试验及验证、验收等阶段，其中方案设计、样品试制、试验阶段将决定在研项目整体的研发效率，具体研发的项目流程如下图所示：



### 2、引入UBH团队显著提升了发行人研发活动效率

发行人于2020年末引入了原英国UBH公司的核心技术团队，并在英国设立子公司CTES作为工程技术和客户支持中心。该技术团队具有丰富的罐箱行业经验，与发行人国内的研发团队共同建立起了中英互动的研发体系，在中英互动模式下，由英国研发团队参与并引领部分研发工作，使发行人在方案设计阶段、样品试制、试验及验证阶段的研发效率大大提升。

方案设计方面，原UBH经验丰富、高素质的研发团队使得发行人能够更好的围绕行业特点、迅速发掘市场及技术发展趋势，在研发初始调研阶段，可以迅速发现客户痛点，获得更清晰的研发输入，避免研发方案设计出现方向性错误，大大提升了研发效率。

样品试制、试验及验证阶段，原UBH技术团队依靠丰富的研发经验，帮助发行人通过大量历史试验的数据和失效案例的积累总结和分析，形成行业领先的罐箱制造失效分析的技术能力，避免发行人在样品试制及试验过程中发生重复性的错误，提高了研发项目的成功率。

综上，2020年末，通过引入了原英国UBH公司的核心技术团队，发行人研发活动的效率得到了有效提升。

### 3、推行模块化设计方法更好的提升发行人研发效率

2021年以来，发行人大力推行研发工作的模块化以及三维可视化的全面应用，更好的提升了方案设计阶段的研发效率。一方面，发行人在研发新产品的方案设计阶段，通过梳理前期积累的大量产品方案，整理出标准化、模块化的产品组件，建立产品组件模块化库，大大减少了产品组件的数量，方案设计阶段时间明显节省。另一方面，三维可视化设计的全面应用，使整个设计过程更加直观，能够提前识别出新产品不同零部件间的尺寸、互相干涉情况是否合理，减少了方案设计阶段的缺陷，提升了研发效率。

综上所述，报告期内，剔除南通能源影响后，公司2021年度研发人数下降的原因主要系引入原英国UBH公司的技术团队及大力推行研发工作的模块化、三维可视化提升了在研项目研发效率，导致在研项目所需研发人数减少所致，与在研项目数量及规模、业务开展需求具有匹配性。

### 三、说明研发项目试生产产品是否存在对外销售的情况，如有，请具体说明会计处理方式及合规性

报告期内，发行人在进行研发活动时，需要领用材料进行试生产，同时也会产生一部分研发样品。研发样品如果经过第三方检验认证机构检验合格，发行人将该部分研发样品转入库存商品，并相应冲减研发费用，同时积极寻求客户销售该部分研发样品。报告期各期，发行人研发项目试生产形成的样品对外销售的具体情况如下：

单位：台、万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发样品对外销售数量	-	-	-	1
研发样品对外销售金额	-	-	-	14.16

营业收入	268,798.83	415,111.27	283,670.71	422,744.03
研发样品对外销售占营业收入比例	-	-	-	0.0033%

由上表，报告期内发行人研发样品销售较少，仅2019年对外销售一台研发样品，占当期营业收入比例为0.0033%，占比较低。

根据《企业会计准则解释第15号》，企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第14号—收入》、《企业会计准则第1号—存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第1号—存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。发行人参照《企业会计准则解释第15号》对研发项目试生产产品进行了会计处理，在形成研发样品时确认了相应的存货，研发样品销售收入计入营业收入，同时结转了相应的营业成本。

发行人销售研发样品相关详细会计处理具体如下：

（1）在研发项目试生产形成研发样品时，公司将根据研发试生产订单归集的材料成本、人工成本和制造费用转入存货，同时冲减研发费用：

借：库存商品

贷：研发费用

（2）研发样品对外销售时，确认营业收入，同时结转营业成本：

借：应收账款

贷：营业收入

应交税费-应交增值税（销项税额）

借：营业成本

贷：库存商品

综上，报告期内，发行人研发项目试生产产品仅2019年存在对外销售的情

况，且占营业收入比例较低。发行人按照《企业会计准则解释第15号》对研发项目试生产产品的成本归集和销售进行了会计处理，相关处理具有合理性和合规性。

#### **四、请保荐人、申报会计师发表明确意见**

##### **（一）核查程序**

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人报告期内的员工花名册、职工薪酬统计表，查看发行人报告期内销售人员数量的变动情况，访谈发行人管理层、人力资源负责人，了解发行人报告期内销售人员变动的原因及合理性；

2、获取发行人销售费用的明细表，分析公司销售费用的具体构成及其变动情况，分析销售费用与营业收入的匹配性；

3、获取发行人在研项目预算、人员明细表，访谈发行人研发部门负责人，了解发行人研发人数下降的原因以及与业务开展需求的匹配性；

4、访谈发行人研发部门负责人及财务部负责人，了解发行人研发领料相关流程，研发领料的最终去向以及研发余料、废料、样品的处理等情况，及研发样品的会计处理；

5、获取发行人研发样品对外销售明细，并结合销售相关单据，核实研发样品对外销售记录的真实性和完整性。

##### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售人员、销售费用规模与营业收入、业务推广实际情况存在一定的匹配关系；

2、报告期内，剔除南通能源影响后，公司2021年度研发人数下降的原因主要系引入原英国UBH公司的技术团队及大力推行研发工作的模块化、三维可视化提升了在研项目研发效率，导致在研项目所需研发人数减少所致，与在研项目数量及规模、业务开展需求具有匹配性；

3、报告期内，发行人研发项目试生产产品仅2019年存在对外销售的情况，且占营业收入比例较低。发行人按照《企业会计准则解释第15号》对研发项目试生产产品的成本归集和销售进行了会计处理，相关处理具有合理性和合规性。

## 问题8 关于预付款项

招股说明书显示：

2021年末，发行人预付款项较2020年末增加了16,009.50万元，增幅为430.05%，主要系2021年销售订单增加且市场钢材价格不断上涨，发行人向钢材供应商山西太钢采购钢材预付款项18,868.25万元。

请发行人说明对钢材原材料采购的一般付款安排及大额预付的合理性，2021年末采购钢材大额预付是否符合企业备货惯例及季末订单增长的变化趋势，并结合具体采购品种及2021年末至2022年以来钢材价格波动趋势，说明采购库存的消化情况、是否存在原材料减值的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明对钢材原材料采购的一般付款安排及大额预付的合理性，2021年末采购钢材大额预付是否符合企业备货惯例及季末订单增长的变化趋势，并结合具体采购品种及2021年末至2022年以来钢材价格波动趋势，说明采购库存的消化情况、是否存在原材料减值的风险

### （一）钢材原材料采购的一般付款安排及预付政策情况

报告期内，公司对钢材原材料的主要供应商的付款政策如下：

供应商	主要采购类别	一般付款政策安排
山西太钢不锈钢股份有限公司	不锈钢316	<b>日常月度采购：</b> 下单后约45天到货，到货开票后40天付款； <b>远期钢材采购：</b> 2021年下半年以来，由于钢材市场价格不断上涨，市场钢材供应趋于紧张，公司基于在手订单和未来短期内的潜在订单情况，按照当前市场价格与山西太钢协商约定部分远期订单，下单后3-4个月左右到货，下单后公司支付一定比例的预付款项，其余款项到货开票后40天支付；
马鞍山钢铁股份有限公司	H型碳钢	下单后全额预付货款，预付后排产发货
中国宝武钢铁集团有限公司	碳钢SPA-H	<b>日常月度采购：</b> 下单后约60天到货，到货开票后45天付款（2021年6月之前）； 当月25日（含）前到货的须在当月付款，当月剩余未支付发票，在材料到货的前提下，须于次月付款（2021年6月之后） <b>特殊采购：</b> 如钢厂出现产能紧张、上游原材料紧张等情况时，发行人向其采购需支付一定比例的预付款以保障锁定相关生产资源，其余款项到货开票后45天支付。

供应商	主要采购类别	一般付款政策安排
江苏青拓不锈钢有限公司	不锈钢304	材料到货开票后60天付款
APERAM STAINLESS EUROPE	不锈钢316L	提单日后90天付款
DILLINGER INTERNATIONAL	碳钢P460	付款方式为信用证，装船前45天付款
无锡太钢销售有限公司	不锈钢	到货开票次月25日前付款
Outokumpu Stainless	不锈钢316L	到货开票后90天付款
浦项(张家港)不锈钢股份有限公司	不锈钢304	到货开票次月25日前付款
建铝(中国)精密不锈钢科技有限公司	不锈钢316、不锈钢304	到货开票日后60天付款
南通嘉澄经贸有限公司	碳钢SA516、碳钢Q345R	到货开票日后60天付款

注 1：山西太钢不锈钢股份有限公司包含的主体：山西太钢不锈钢股份有限公司、无锡太钢销售有限公司、Shanxi Taigang Bonded & Comprehensive Service Co.,Ltd;

注 2：中国宝武钢铁集团有限公司包含的主体：上海宝钢浦东国际贸易有限公司、上海宝钢商贸有限公司、上海宝钢气体有限公司、宝武集团鄂城钢铁有限公司、上海宝钢不锈钢贸易有限公司和佛山宝钢不锈钢贸易有限公司上海欧冶不锈钢分公司；

注 3：Outokumpu Stainless 包含的主体：奥托昆普不锈钢(中国)有限公司、Outokumpu Stainless AB、Outokumpu Stainless Ab Avesta Works、Outokumpu Stainless Oy 和 Outokumpu Stainless AB Nyby Operati;

注 4：马鞍山钢铁股份有限公司包含的主体：马鞍山钢铁股份有限公司和马鞍山钢铁股份有限公司销售公司。

由上表，公司与钢材供应商的采购付款安排及预付款安排，主要为根据市场化原则进行商业谈判的结果，各供应商间存在一定的差异，2020年末、2021年末和2022年6月末，公司存在一定的钢材预付款项，主要系部分供应商采购钢材的预付款政策所致，具有一定的合理性。

## (二) 2021年末采购钢材大额预付符合企业备货惯例及季末订单增长的变化趋势

### 1、2021年末采购钢材大额预付符合企业备货惯例

报告期内，发行人向山西太钢采购的钢材主要为316不锈钢，发行人针对316不锈钢的备货政策为“按在手订单需求+远期订单预估进行策略备库”，其中，在手订单钢材采购需求为有实际订单支撑的现实需求，远期钢材采购为公司综合考虑钢材市场供求情况、钢材市场价格变动情况、钢厂未来产能情况及公司未来产能情况后确定钢材采购量，并约定于下单后3-4个月左右到货以满足未来生产的需求。

2021年末，发行人存在向山西太钢的大额预付款项18,868.25万元，主要基于2021年10月，发行人与山西太钢签订的不锈钢订货合同，合同金额为37,736.50万元，预付货款比例为50%，交货期为2022年1-2月。此笔钢材采购属

于远期钢材采购，符合发行人备货惯例。

## 2、2021年末采购钢材大额预付符合企业季末订单增长的变化趋势

2021年末，发行人预付款项金额为19,732.23万元，较2020年末增长较快主要系与山西太钢签署的不锈钢316订货合同产生了大额预付款项18,868.25万元所致。

316不锈钢为发行人标准不锈钢液体罐箱和特种不锈钢液体罐箱的主要原材料，报告期各期末，发行人标准不锈钢液体罐箱和特种不锈钢液体罐箱在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
标准不锈钢液体罐箱	127,997.43	140,918.53	64,523.62	35,316.42
特种不锈钢液体罐箱	85,084.28	69,220.96	57,532.37	19,340.70
不锈钢罐箱合计	<b>213,081.71</b>	<b>210,139.49</b>	<b>122,055.99</b>	<b>54,657.12</b>
预付款项	<b>1,506.49</b>	<b>19,732.23</b>	<b>3,722.73</b>	<b>834.25</b>

由上表可见，报告期各期末，标准不锈钢液体罐箱和特种不锈钢液体罐箱的在手订单规模均呈现逐年上升趋势，与各年末预付款项变动趋势一致。2022年1-6月，钢材市场价格持续在高位震荡，2022年6月，钢材市场价格存在一定的下跌趋势，发行人综合考虑钢材市场价格、钢材储备及排产情况，相应减少了钢材预付采购规模。

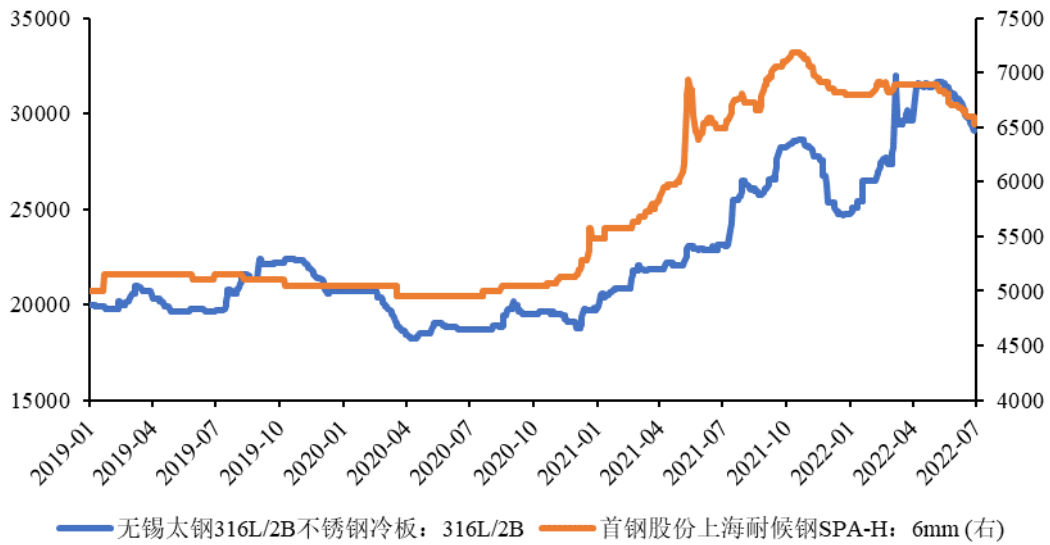
综上，发行人2021年末预付大额的钢材采购款符合企业备货惯例及季末订单增长的变化趋势。

**（三）结合具体采购品种及2021年末至2022年以来钢材价格波动趋势，说明采购库存的消化情况、是否存在原材料减值的风险**

### 1、2021年末至2022年以来钢材价格持续震荡，处于历史高位

2019年以来，公司主要原材料钢价价格的市场变动趋势如图所示：

图：2019年-2022年6月市场钢材价格走势（单位：元/吨）



由上图，自2020年7月起，由于市场供求关系及国际形势复杂多变，钢材价格整体呈现上升的趋势，2022年上半年，钢材价格呈现持续震荡。

## 2、2022年6月末，2021年末大额预付订单采购钢材已基本消化

2021年，发行人与山西太钢签订的钢材采购合同中存在两笔远期钢材采购合同，并支付预付款项，其余合同的结算方式均为货到开票后付款。该两笔预付款项合同每笔约定采购数量为10,000吨，采购的钢材品种为不锈钢316钢板和不锈钢316卷钢，每笔合同预付50%合同价款，结算时根据发行人实际下单采购的钢材数量进行支付。截至2022年6月30日，上述两笔合同采购的钢材种类、数量及耗用情况如下：

单位：吨、万元

钢材种类	数量	金额	已耗用数量	库存剩余数量	库存数量占采购数量比例
不锈钢 316 钢板	13,818.90	45,634.26	13,818.90	-	-
不锈钢 316 卷钢	6,127.70	19,052.33	6,078.08	49.62	0.81%
小计	19,946.60	64,686.59	19,896.97	49.62	0.25%

由上表可知，截至2022年6月30日，上述两笔合同采购的钢材大部分已耗用，剩余未耗用钢材总重量仅为49.62吨，剩余库存占两笔订单采购总数比例为0.25%，占比较低。

## 3、2021年末，大额预付订单采购钢材不存在原材料减值风险

报告期内，公司原材料存货的减值测试方法及计算过程如下：

存货项目	存货性质	存货跌价准备测试方法	可变现净值确定方法
原材料	非呆滞原材料	以所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（包括销售运费）和相关税费后的金额确定其可变现净值，当可变现净值低于成本时，则按可变现净值与成本差额计提存货跌价准备，反之，不计提存货跌价准备。	①产成品的估计售价确定方法如下：A、有销售订单的产成品根据销售订单不含税价格确定；B、少量无销售订单的产成品，则以同类产品期末前一个月平均不含税销售单价确定； ②估计将要发生的成本确定方法如下：以所生产的产成品类别中销量最多的产成品当期的人工及制造费用成本平均值确定； ③估计的销售费用（包括销售运费）和相关税费确定方法：根据当期利润表的销售费用率、税金及附加率乘以产成品估计售价确定。
	呆滞原材料	以其估计售价减去估计的销售费用（包括销售运费）和相关税费后的金额确定其可变现净值，当其可变现净值低于成本时，则按其可变现净值与成本差额计提存货跌价准备，反之，不计提存货跌价准备。	①呆滞原材料的估计售价确定方法如下：以当月废料招标价格确定； ②估计的销售费用（包括销售运费）和相关税费确定方法：根据当期利润表的销售费用率、税金及附加率乘以产成品估计售价确定。

2020年、2021年和2022年1-6月，发行人主要产品罐式集装箱平均销售单价及变动情况如下：

单位：元/台

产品类型	2022年1-6月		2021年度		2020年度
	平均单价	单价变动	平均单价	单价变动	平均单价
标准不锈钢液体罐箱	122,206.10	27.85%	95,587.86	3.67%	92,205.78
特种不锈钢液体罐箱	188,445.73	22.37%	153,996.98	2.16%	150,739.31
碳钢罐箱	254,806.12	16.42%	218,859.74	-1.85%	222,973.98

如上表所知，2022年上半年，发行人罐式集装箱产品单价相较以前年度呈现较大增幅，主要系发行人产品销售时采用标准成本加成利润的方式进行报价，由于整体市场钢材价格不断上涨，发行人相应向客户的报价及销售价格水平均有所提升，以间接向下游客户转移了钢材成本波动风险。2022年1-6月，发行人标准不锈钢液体罐箱、特种不锈钢液体罐箱和碳钢罐箱平均单价较2021年分别增长了27.85%、22.37%和16.42%，相应发行人2021年末库存商品减值风险相对较小，相应的钢材原材料亦不存在大范围减值的迹象。

综上，2021年末，大额预付订单采购钢材已基本消化，原材料减值风险相对较低。

## 二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

针对以上事项，申报会计师对发行人执行了以下核查程序：

1、获取钢材原材料采购合同，访谈发行人采购部相关人员，了解发行人主要钢材供应商的一般付款安排；

2、获取2019年-2022年6月末预付款项明细表，了解因钢材采购产生的预付款项具体情况；

3、访谈发行人财务总监、采购部门负责人，了解发行人各类主要原材料的采购政策、采购周期和备货政策；

4、获取2019年-2022年6月末在手订单明细表，分析在手订单变化与预付款项变动趋势；

5、获取2019年、2020年、2021年和2022年1-6月，不锈钢市场价格情况，分析各年度不锈钢平均价格的变动情况；

6、获取发行人与存货跌价准备相关政策，获取罐箱不同类别产品的销售收入、数量等情况，分析罐箱不同种类产品的单价变动情况，判断存货是否需要计提跌价准备。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人钢材采购的一般付款安排具有商业合理性；大额预付款产生主要因发行人向山西太钢进行远期钢材采购时支付的预付款，亦具有商业合理性；

2、2021年末采购钢材大额预付符合企业备货惯例及季末订单增长的变化趋势；

3、截至2022年6月30日，2021年末大额预付款采购的钢材基本消耗完毕，剩余未消耗库存数量占总采购数量占比较低，减值风险相对较小。

## 问题9 关于应收账款及存货

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 发行人2021年末的应收账款余额为59,268.68万元。截至2022年2月28日，期后回款比例为86.56%。

(2) 2021年末，发行人存货中原材料金额为35,668.76万元，占存货余额的比例为38.92%。在产品中，罐式集装箱占比78.51%，后市场服务、环保业务及其他的占比为12.78%。

(3) 2021年末，发行人存货中委托加工物资金额为29,659.62万元，较2020年末大幅上升。发行人说明其主要原因系发行人在手订单数量较多。

请发行人：

(1) 更新招股说明书、审核问询回复中关于应收账款期后回款、逾期应收账款回款的相关数据，如个别重要客户回款存在异常的，请说明情况并分析原因。

(2) 剔除南通能源的影响后，对比2019年末与2021年末发行人的存货规模尤其是存货中原材料、委托加工物资等的规模，结合2021年末发行人在手订单情况及对未来的经营预期，说明原材料及委托加工物资规模大幅增加的原因及合理性，结合市场变化情况说明是否存在减值风险。

(3) 说明在产品中“后市场服务、环保业务及其他”项中核算产品或服务的具体内容，分类的准确性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、更新招股说明书、审核问询回复中关于应收账款期后回款、逾期应收账款回款的相关数据，如个别重要客户回款存在异常的，请说明情况并分析原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、财务状况分析”之“(二)流动资产构成及变化分析”之“4、应收账款”中就应收账款期后回款、逾期应收账款回款的相关数据补充更新披露如下：

“(5) 期后回款情况

报告期各期末，公司期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	96,023.63	59,268.68	31,495.23	50,489.03
期后回款金额	89,709.33	58,634.88	30,992.644	50,043.89
期后回款额占期末应收账款余额比例	93.42%	98.93%	98.40%	99.12%

注：

- 1、上表应收账款余额不含合同资产；
- 2、上表回款数据截至 2022 年 8 月 31 日。

报告期内，公司与主要客户签订的合同与实际收款进度约定基本一致，截至 2022 年 8 月 31 日，公司期后回款金额占期末应收账款余额比例分别为 99.12%、98.40%、98.93%和 93.42%，应收账款期后回款率良好。

“(6) 逾期应收账款及其回款情况

报告期各期末，公司逾期账款的金额、占比以及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	96,023.63	59,268.68	31,495.23	50,489.03
逾期金额	4,385.39	2,877.02	4,375.14	17,152.84
逾期占比	4.57%	4.85%	13.89%	33.97%
逾期金额期后回款	3,734.80	2,370.61	3,873.19	16,707.70
逾期期后回款比例	85.16%	82.40%	88.53%	97.40%
扣除已单项计提坏账准备后的应收账款逾期期后回款比例	96.44%	97.96%	98.51%	99.99%

注：期后回款截至2022年8月31日。

报告期各期，发行人逾期应收账款期后回款比例分别为 97.40%、88.53%、82.40%和 85.16%，剔除已单项计提坏账准备后的逾期应收账款期后回款比例分别为 99.99%、98.51%、97.96%和 96.44%，回款情况良好。”

截至2022年8月31日，发行人逾期应收账款中尚未回款且存在异常的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	截至 2022.6.30 应收账款余额	截至 2022.6.30 逾期款项金额	截至 2022.8.31 期后回款金额	截至 2022.8.31 尚未回款金额	预计收回时间
鄂州市光大造船股份有限公司	443.20	443.20	-	443.20	预计无法收回
JONTRANS	55.15	55.15	-	55.15	预计无法收回

客户名称	截至 2022.6.30 应收账款余额	截至 2022.6.30 逾期款项金额	截至 2022.8.31 期后回款金额	截至 2022.8.31 尚未回款金额	预计收 回时间
安徽国星生物化学有限公司	17.50	17.50	17.50	-	已收回
南京红太阳股份有限公司	1.94	1.94	-	1.94	预计无法收回
合计	517.79	517.79	17.50	500.29	

由上表，鄂州市光大造船股份有限公司回款异常主要系与发行人存在合同纠纷，发行人已起诉对方，法院已判决，对方未依判决执行，预计无法收回，发行人已于2022年6月30日针对该笔应收账款全额单项计提了坏账准备；

安徽国星生物化学有限公司回款异常主要系对方经营困难导致未及时回款，虽已和发行人签订还款计划协议但未按照还款计划按时还款，发行人已于2022年6月30日针对该笔应收账款全额单项计提了坏账准备。截至2022年8月31日，发行人已全部收回该笔逾期款项；

JONTRANS回款异常主要系对方因外汇额度原因导致无法回款，因客户配合程度较低，预计无法收回，发行人已于2022年6月30日针对该笔应收账款全额单项计提了坏账准备；

南京红太阳股份有限公司回款异常主要系对方经营困难导致未及时回款，对方已被列入失信企业名单，预计无法收回，发行人已于2022年6月30日针对该笔应收账款全额单项计提了坏账准备。

综上，截至2022年8月31日，公司逾期未回款客户金额较小，且已充分计提坏账准备，对公司业绩不存在重大不利影响。

**二、剔除南通能源的影响后，对比2019年末与2021年末发行人的存货规模尤其是存货中原材料、委托加工物资等的规模，结合2021年末发行人在手订单情况及对未来的经营预期，说明原材料及委托加工物资规模大幅增加的原因及合理性，结合市场变化情况说明是否存在减值风险**

**（一）剔除南通能源影响后，对比2019年末与2021年末发行人的存货规模尤其是存货中原材料、委托加工物资等的规模**

剔除南通能源影响后，2019年末、2021年末发行人存货明细如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2019.12.31		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	变动金额	幅度
原材料	35,668.76	38.92%	20,023.72	32.05%	15,645.04	78.13%
在产品	12,313.50	13.44%	6,509.74	10.42%	5,803.77	89.16%
库存商品	11,029.33	12.04%	25,204.76	40.35%	-14,175.43	-56.24%
发出商品	2,012.73	2.20%	1,826.52	2.92%	186.21	10.19%
委托加工物资	29,659.62	32.37%	7,698.43	12.32%	21,961.19	285.27%
半成品	467.08	0.51%	979.84	1.57%	-512.77	-52.33%
合同履约成本	487.01	0.53%	227.91	0.36%	259.11	113.69%
<b>合计</b>	<b>91,638.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,470.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>29,167.12</b>	<b>46.69%</b>

由上表，剔除南通能源影响后，发行人存货 2021 年末较 2019 年末增长 46.69%，主要系 2021 年，随着国际贸易摩擦缓和及境外各国疫情防控常态化，发行人下游客户对罐箱产品的需求提升，增加了产品采购订单，基于不断上升的订单需求，发行人相应增加了向上游供应商采购原材料钢材和钢材外协加工处理的规模；同时，由于钢材市场价格的不断上涨，发行人单位存货的价值亦有所增长，导致存货规模上升。

其中，2021 年末，发行人库存商品较 2019 年末有所下降，主要系 2021 年全球化工物流行业景气度有所提高，使得客户对罐箱产品需求量大幅增加的同时，亦加快了整体提箱效率，进而导致库存商品规模的减少。

（二）结合 2021 年末发行人在手订单情况及对未来的经营预期，说明原材料及委托加工物资规模大幅增加的原因及合理性，结合市场变化情况说明是否存在减值风险

### 1、原材料及委托加工物资规模大幅增加主要系发行人在手订单数量增长所致

针对原材料及委托加工物资，2019 年末及 2021 年末具体构成明细如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2019.12.31		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	变动金额	幅度
不锈钢	20,856.40	58.47%	9,654.27	48.21%	11,202.13	116.03%
碳钢	6,631.25	18.59%	6,357.82	31.75%	273.43	4.30%

项目	2021.12.31		2019.12.31		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	变动金额	幅度
阀件	1,237.89	3.47%	834.79	4.17%	403.10	48.29%
保温/外包材料	166.30	0.47%	23.82	0.12%	142.48	598.18%
金属加工件	282.27	0.79%	483.66	2.42%	-201.39	-41.64%
油漆及焊材	349.23	0.98%	204.34	1.02%	144.89	70.91%
其他配件材料	6,145.43	17.23%	2,465.02	12.31%	3,680.41	149.31%
<b>原材料小计</b>	<b>35,668.76</b>	<b>100.00%</b>	<b>20,023.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,645.04</b>	<b>78.13%</b>
委托加工物资	29,659.62	-	7,698.43	-	21,961.19	285.27%
<b>原材料、委托加工物资合计</b>	<b>65,328.38</b>	<b>-</b>	<b>27,722.15</b>	<b>-</b>	<b>37,606.23</b>	<b>135.65%</b>

如上表所示，2021 年末，发行人原材料及委托加工物资较 2019 年末有所增加，主要增长内容为罐式集装箱产品主要原材料不锈钢以及以钢材加工为主的委托加工物资，主要增长原因系发行人采用“以销定产”、“以产订购”的销售和生产模式，根据订单情况增加了钢材采购规模和钢材外协加工规模所致。

2021 年下半年以来，由于国际贸易摩擦的缓和及境外各国疫情管控限制措施有所放松，下游化工行业景气度持续回暖，发行人客户罐箱产品订单大幅增长，2021 年末，发行人罐式集装箱产品在手订单金额为 25.70 亿元，较 2019 年末增加 19.50 亿元，增幅为 314.72%，发行人综合考虑其在手订单增长趋势、库存水平规模和上游钢材市场价格及供应情况，加大了主要材料不锈钢的采购规模，同时，钢材采购到货后，发行人增加了相应的钢材外协加工规模，导致 2021 年末原材料和委托加工物资规模有所上升。

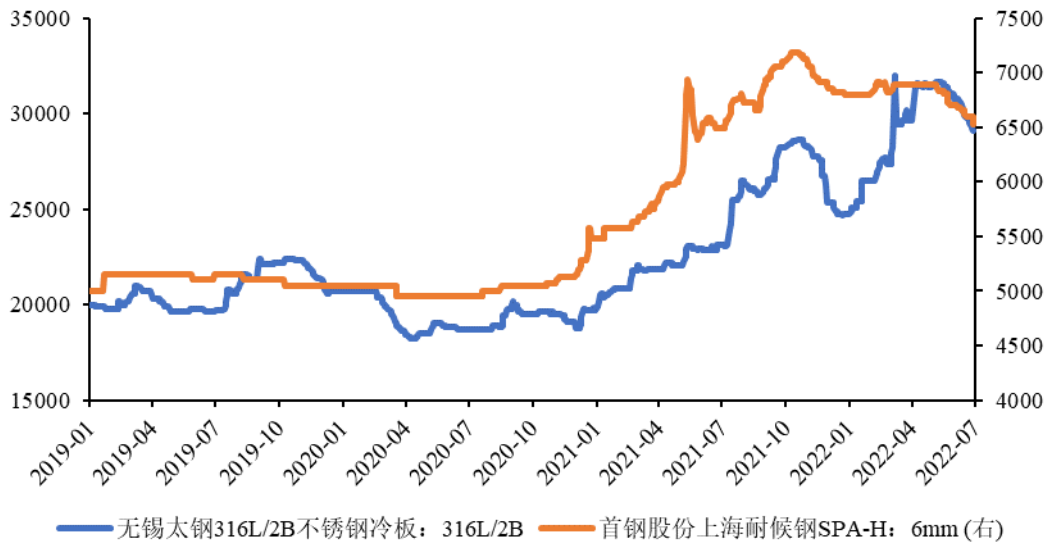
截至 2022 年 6 月 30 日，发行人罐箱产品在手订单规模超过 27 亿元，下游客户需求持续保持较高水平，发行人将继续采用“以销定产”、“以产订购”的模式，执行库存为驱动的策略型采购以保证后续生产的原材料需求与供应。

综上，2021 年末，发行人原材料及委托加工物资规模增长具有一定的合理性，与发行人主要产品在手订单规模增长趋势相符，符合公司未来的经营预期情况。

## 2、市场钢材价格持续保持高位，发行人存货减值风险相对较低

2019 年以来，公司主要原材料钢价价格的市场变动趋势如图所示：

图：2019年-2022年6月市场钢材价格走势（单位：元/吨）



由上图，自2020年7月起，由于市场供求关系及国际形势复杂多变，钢材价格整体呈现上升的趋势，2022年上半年，钢材价格呈现持续震荡，整体保持高位的走势。

2020年、2021年和2022年1-6月，发行人主要产品罐式集装箱平均销售单价及变动情况如下：

单位：元/台

产品类型	2022年1-6月		2021年度		2020年度
	平均单价	单价变动	平均单价	单价变动	平均单价
标准不锈钢液体罐箱	122,206.10	27.85%	95,587.86	3.67%	92,205.78
特种不锈钢液体罐箱	188,445.73	22.37%	153,996.98	2.16%	150,739.31
碳钢罐箱	254,806.12	16.42%	218,859.74	-1.85%	222,973.98

如上表所知，发行人罐式集装箱产品单价2022年较以前年度呈现较大的增幅，主要系发行人产品销售时采用标准成本加成利润的方式进行报价，由于整体市场钢材价格不断上涨，发行人相应向客户的报价及销售价格水平均有所提升，以间接向下游客户转移了钢材成本波动风险。2022年1-6月，发行人标准不锈钢液体罐箱、特种不锈钢液体罐箱和碳钢罐箱平均单价较2021年增长了27.85%、22.37%和16.42%，相应发行人2021年末库存商品减值风险相对较小。

根据《企业会计准则第1号——存货》的相关规定：

“为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，

该材料仍然应当按照成本计量。”

2021 年末，发行人采购的原材料及委托加工物资多系为生产而持有，前述发行人主要库存商品减值风险较小，故相应原材料及委托加工物资亦不存在大范围减值的迹象。

综上所述，2021 年末，发行人存货减值风险相对较低。

### 三、说明在产品中“后市场服务、环保业务及其他”项中核算产品或服务的具体内容，分类的准确性

发行人在产品中“后市场服务、环保业务及其他”项中核算的均为与其他业务收入相关的产品或者服务。报告期内，发行人在产品中“后市场服务、环保业务及其他”项中核算产品或服务的具体内容如下：

后市场服务：主要核算包括罐式集装箱清洗、翻新、改造、维修、检测和智能化升级等服务中尚未结转确认收入的部分；

环保业务：主要核算包括环保建筑材料、其他环保材料、环保装备以及废弃物的收集、处置及综合利用等尚处于生产过程中以及尚未结转确认收入的部分；

其他业务：主要核算包括零星散件等尚处于生产过程中的部分；

报告期各期，发行人在产品中“后市场服务、环保业务及其他”各类业务金额及占比如下：

单位：万元

项 目		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
后市场服务	修箱、改制、清洗服务	1,480.23	89.51%	1,371.82	87.21%	1,101.33	96.56%	873.82	97.53%
环保业务	环保建筑材料	153.67	9.29%	197.35	12.55%	38.72	3.39%	-	0.00%
其他	散件	0.12	0.01%	3.90	0.25%	0.53	0.05%	22.16	2.47%
	智能业务产品	19.61	1.19%						
小 计		<b>1,653.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,573.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,140.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>895.98</b>	<b>100.00%</b>

由上表，发行人在产品中“后市场服务、环保业务及其他”各类业务主要包括修箱、改制、环保建筑材料以及散件等，其中，修箱服务占比分别为 97.45%、95.63%、86.97%和 89.51%，占比较大。

因上述业务均非发行人主营业务，故将上述业务统一分类为“后市场服务、环保业务及其他”系基于发行人业务性质考虑，具有合理性。

综上，发行人“后市场服务、环保业务及其他”项中核算产品或服务的具体内容具有一定的合理性，相应分类具有准确性。

#### **四、请保荐人、申报会计师发表明确意见**

##### **（一）核查程序**

针对以上事项，申报会计师对发行人执行了以下核查程序：

1、收集报告期各期末应收账款、期后回款及逾期应收账款情况，分析期后回款比例及逾期应收账款占比、原因、合理性情况；

2、统计报告期各期末的主要逾期应收账款客户名单、金额及占比等情况，访谈发行人财务总监、销售部负责人，了解客户逾期原因等；

3、获取报告期不锈钢市场价格情况，分析各年度不锈钢平均价格的变动情况；

4、获取发行人与存货跌价准备相关政策，获取罐箱不同类别产品的销售收入、数量等情况，分析罐箱不同种类产品的单价变动情况，判断存货是否需要计提跌价准备；

5、获取报告期内在产品明细表，分析在产品明细表中“后市场服务、环保业务及其他”的具体内容。

##### **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、应收账款期后回款比例较高，回款情况良好，逾期未回款客户金额较小，已充分计提坏账准备，即使全部核销，对公司业绩不存在重大影响；

2、2021年末，原材料及委托加工物资规模大幅增加主要系2021年客户对罐箱产品需求量大幅增加，提箱速度加快，库存商品减少所致，具有合理性；

3、2022年1-6月，发行人罐箱产品单价较以前年度大幅上升，间接向下游客户转移了钢材成本波动风险，2021年末库存商品减值风险相对较小；

4、发行人“后市场服务、环保业务及其他”项中核算产品或服务的具体内容具有一定的合理性，相应分类具有准确性。

## 问题10 关于新租赁准则

审核问询回复显示：

由于公司对承租中集特箱、南通顺达、南通能源的房屋建筑物、相关设备的事项存在不确定性，需根据生产需求更改租赁计划，且租赁建筑物非主要生产场所，为方便进行替换和避免租金损失，没有长期的租赁计划，签订短期租赁合同，租赁期不超过12个月，符合准则中关于短期租赁承租人可以选择不确定使用权资产和租赁负债的规定。

请发行人说明承租中集特箱、南通顺达、南通能源的房屋建筑物及相关设备的合同基本情况，包括但不限于起始时间、租赁内容、相关场地和设备对发行人生产经营的贡献、续签条款及自租赁以来的短租续签次数等，并结合上述实际情况进一步说明判断相关事项为短期租赁的合理性，并测算如不属于短期租赁，执行新租赁准则对报告期内发行人主要财务数据的影响情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明承租中集特箱、南通顺达、南通能源的房屋建筑物及相关设备的合同基本情况，包括但不限于起始时间、租赁内容、相关场地和设备对发行人生产经营的贡献、续签条款及自租赁以来的短租续签次数等，并结合上述实际情况进一步说明判断相关事项为短期租赁的合理性，并测算如不属于短期租赁，执行新租赁准则对报告期内发行人主要财务数据的影响情况

发行人承租中集特箱、南通顺达、南通能源的房屋建筑物及相关设备的合同基本情况如下表：

单位：万元

承租方	出租方	租赁类别	租赁物	租赁期限	2022年1-6月租金	2021年租金	2020年租金	2019年租金	租赁用途	续签条款	续签次数	备注
发行人	中集特箱	建筑物	宿舍楼	2019-01至2022-12	9.82	18.2	18.2	18.2	员工宿舍及相关配套设施	未规定	3	2022年续签
发行人	中集特箱	土地	宿舍区停车场、宿舍区配电间、消防泵房等公共设施区域	2019-01至2022-12	2.59	6.2	6.2	6.2		未规定	3	2022年续签
发行人	中集特箱	机器设备	起重机	2019-01至2021-02	-	0.76	4.57	4.57	物流货物装卸	未规定	2	2021年末已终止租赁
发行人	中集特箱	土地	车间外部东侧区域	2021-07至2021-12	-	9.49	-	-	存放工装设备备用	未规定	-	2021年末已终止租赁
发行人	中集特箱	建筑物	活动库房及周边设施	2019-01至2021-6-15	-	3.76	8.2	8.2		未规定	2	2021年末已终止租赁
发行人	南通顺达	机器设备	集装箱堆高机	2019-01至2022-12	2.45	4.9	4.9	4.9	罐箱装卸、移位	未规定	3	2022年续签
发行人	南通顺达	建筑物	能源仓库	2019-01至2021-12	-	0.3	0.3	0.3	铲车车辆维护及储存	未规定	2	2021年末已终止租赁
发行人	南通能源	土地	堆场	2020-08至2022-06	19.05	38.11	12.7	-	部分待检罐箱堆放和废钢收集	未规定	3	2022年续签
发行人	南通能源	机器设备	车床	2020-08至2022-12	8.14	16.27	5.43	-	模具加工	未规定	3	2022年续签
南通能源	中集特箱	建筑物	车间厂房	2019-01至2020-08	-	-	157.23	247.68	南通能源产品生产	未规定	1	2020年8月能源剥离，不纳入合并范围
南通能源	中集特箱	土地	车间堆场及车间场地	2019-01至2020-08	-	-	41.32	56.16		未规定	1	
南通能源	中集特箱	机器设备	行车	2019-01至2020-08	-	-	2.56	3.85		未规定	1	

综合上表可知，发行人上述租赁土地房产及配套设备并非发行人核心生产厂房或主要生产设备，具有较强的替代性，仅起到辅助生产作用，对发行人重要程度较低，不会对发行人的生产经营形成重大不利影响。发行人每年根据生产需求变更租赁计划，且租赁建筑物非主要生产场所，为方便进行替换和避免租金损失。发行人签订合同不超过12个月，便于发行人根据实际堆存及员工住宿等需求变更租赁内容或终止租赁，符合准则中关于短期租赁承租人可以选择不确认使用权资产和租赁负债的规定。

假设若不属于短期租赁的情况，对于上述租赁土地房产及配套设备并执行新租赁准则对报告期内发行人主要财务数据的影响情况如下表：

单位：万元

报表项目	会计科目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
资产科目	使用权资产	-38.01	-80.85	-209.81	407.69
	递延所得税资产	-0.39	-0.14	-0.89	2.9
	小计	<b>-38.40</b>	<b>-80.99</b>	<b>-210.7</b>	<b>410.59</b>
<b>绝对值占资产总额比例</b>		<b>0.01%</b>	<b>0.03%</b>	<b>0.09%</b>	<b>0.09%</b>
负债科目	租赁负债	-37.89	-79.95	36.71	87.79
	一年内到期的非流动负债	-1.67	-1.46	-250.07	331.49
	小计	<b>-39.56</b>	<b>-81.41</b>	<b>-213.36</b>	<b>419.28</b>
<b>绝对值占负债总额比例</b>		<b>0.03%</b>	<b>0.07%</b>	<b>0.28%</b>	<b>0.19%</b>
损益科目	主营业务成本	-2.61	-5.21	-13.26	-11.45
	管理费用	-1.22	-2.44	-2.44	-2.44
	财务费用	2.28	7.08	12.15	25.47
	所得税费用	0.39	0.14	0.89	-2.9
	小计	<b>-1.16</b>	<b>-0.43</b>	<b>-2.66</b>	<b>8.68</b>
<b>绝对值占净利润比例</b>		<b>0.004%</b>	<b>0.001%</b>	<b>0.01%</b>	<b>0.02%</b>

由上表，报告期内，假设若不属于短期租赁的情况，对于上述租赁土地房产及配套设备并执行新租赁准则，资产科目影响占资产总额比例分别为0.09%、0.09%、0.03%和0.01%，负债科目影响占负债总额比例分别为0.19%、0.28%、0.07%和0.03%，损益科目影响占净利润比例分别为0.02%、0.01%、0.001%和0.004%，占比整体较低。

## 二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

针对以上事项，申报会计师对发行人执行了以下核查程序：

获取发行人与中集特箱、南通顺达、南通能源之前的租赁清单及相关合同，就其租赁对生产经营的影响、续租选择权、后续租赁资产处置情况等向管理层进行了询问，结合《企业会计准则》的要求，核实其是否符合短期租赁的要求，是否需要确认使用权资产及租赁负债。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人对承租中集特箱、南通顺达、南通能源的房屋建筑物、相关设备的事项符合准则中关于短期租赁承租人可以选择不确认使用权资产和租赁负债的规定。

问题11 关于期后业绩

审核问询回复显示：

根据管理层初步测算，2022年1-3月，发行人营业收入预计较上年同期增长92.50%至112.76%，归母净利润预计较上年同期增长188.04%至218.36%。

请发行人：

(1) 分析说明2022年第一季度归母净利润增幅远超营业收入增幅的原因。

(2) 补充披露2022年1-6月的主要经营业绩，分析较上年同期的变动情况、变动原因及合理性，长三角地区的交通运输物流是否受疫情影响较大，相关因素对发行人生产经营的影响，2022年全年业绩是否存在下滑风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分析说明2022年第一季度归母净利润增幅远超营业收入增幅的原因

根据管理层测算，2022年第一季度归母净利润增幅远超营业收入增幅，主要影响因素系毛利率的提升及远期外汇合约导致的公允价值变动损益及投资收益上升导致，具体分析如下：

(一) 毛利率因素影响

发行人2022年一季度及2021年一季度罐式集装箱产品销售单价情况如下（未经审计）：

单位：元/台

产品类型	2022年1-3月			2021年1-3月		
	单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
标准不锈钢液体罐箱	114,452.93	98,896.81	13.59%	84,256.23	79,591.27	5.54%
特种不锈钢液体罐箱	174,158.52	138,711.24	20.35%	141,766.05	117,060.27	17.43%
碳钢罐箱	249,999.78	155,812.29	37.68%	173,827.65	121,808.76	29.93%
<b>罐式集装箱合计</b>	<b>131,482.53</b>	<b>108,419.32</b>	<b>17.54%</b>	<b>104,320.00</b>	<b>92,252.53</b>	<b>11.57%</b>

由上表，发行人不同类型罐式集装箱产品2022年一季度较2021年一季度

毛利率提升 5.97%。2022 年一季度罐箱产品单位售价及单位成本皆有所上涨，但单位售价同比涨幅 26.04%，单位成本同比涨幅仅为 17.52%，进而导致综合毛利率的上升。2022 年 1-3 月，罐箱产品毛利率上涨的主要原因如下：

2021 年下半年以来，钢材价格持续上涨及国际化工物流景气度不断提升促进罐箱租赁商和运营商等下游客户提高了罐箱采购量和采购规模，发行人作为罐箱行业龙头，由于发行人能够更好地满足客户订单交付的及时性和规模性，在原材料供应相对紧缺和钢材采购对资金实力要求相对较高的背景下，发行人一定程度提高了客户的接单价格和利润率，导致 2022 年 1-3 月单位售价同比上涨。同时，为保证生产的持续性和订单交付的及时性，基于原材料价格持续上涨的走势，发行人根据在手订单情况和钢材市场供应行情进行了策略性备库，提前锁定了部分原材料价格和供应，一定程度减弱了单位成本的增长，导致单位售价涨幅大于单位成本涨幅，致使发行人 2022 年 1-3 月主要产品毛利率有所增长。

## （二）汇率因素影响

报告期内，发行人罐式集装箱产品境外销售占比较高，并多采用美元进行计价，因此，美元兑人民币的汇率波动对于公司罐式集装箱产品的平均单价存在一定的影响。报告期内，发行人主要通过实施一定规模的远期外汇合约来对冲其外币结算交易因汇率波动而带来的风险，发行人所持有远期外汇合约对期间损失的影响，包括尚未交割合约公允价值变动及已交割合约形所成投资收益两方面构成。对于尚未到期的远期结汇合约，使用公开市场上与合约剩余到期日期限近似的远期外汇汇率牌价，作为远期结汇合约公允价值的确认依据。对于交割的投资收益，使用远期外汇合约的约定交割汇率与交割日汇率中间价差作为投资收益。因此，2021 年一季度及 2022 年一季度，汇率变动趋势不同导致发行人远期外汇合约持仓情况对公司利润总额的影响有一定的差异。

2021 年一季度及 2022 年一季度，发行人远期外汇合约持仓概况及期间损益影响如下（未经审计）：单位：万元

项目	2022 年 1-3 月/2022 年 3 月末	2021 年 1-3 月/2021 年 3 月末
尚未交割合约规模（万美元）	21,200.00	13,700.00
尚未交割合约公允价值①	2,174.39	-37.23

项目	2022年1-3月/2022年3月末	2021年1-3月/2021年3月末
上一年末远期外汇合约公允价值②	2,449.25	1,539.30
公允价值变动损益-远期外汇合约 ③=①-②	-274.86	-1,576.53
投资收益-远期外汇合约④	1,594.59	1,253.94
<b>利润总额影响数⑤=③+④</b>	<b>1,319.73</b>	<b>-322.59</b>

由上表，2021年一季度及2022年一季度，外汇汇率变动导致发行人持有的外汇远期合约对利润总额的影响金额分别为-322.59万元和1,319.73万元，其中，发行人远期外汇合约交割形成的投资收益差异较小，但远期外汇合约的公允价值变动损益差异较大，2021年一季度末，发行人所持有远期外汇合约由于人民币对美元的远期外汇汇率较约定交割汇率的差距持续增加，导致其公允价值较上年大幅下降，形成较大的公允价值变动损失，而2022年一季度末，远期外汇合约的公允价值下降幅度较同期小，对利润总额的影响数亦大幅减小。上述两期不同期间下远期外汇合约的公允价值变动幅度的差别，导致2022年一季度其对利润的影响与上年同期相反。

综上，2022年第一季度归母净利润同比增幅超营业收入的同比增幅，主要系毛利率的提升及远期外汇合约导致的公允价值变动损益及投资收益上升所致，具有一定的合理性。

**二、补充披露2022年1-6月的主要经营业绩，分析较上年同期的变动情况、变动原因及合理性，长三角地区的交通运输物流是否受疫情影响较大，相关因素对发行人生产经营的影响，2022年全年业绩是否存在下滑风险**

**（一）补充披露2022年1-6月的主要经营业绩，分析较上年同期的变动情况、变动原因及合理性**

本所对公司2019年12月31日、2020年12月31日、2021年12月31日、2022年6月30日的合并及母公司资产负债表，2019年度、2020年度、2021年度、2022年1-6月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审计，出具了《审计报告》（中汇会审[2022]6741号），公司已将最近一期审计基准日更新为2022年6月30日，并已在《招股说明书》中更新了2022年1-6月相关的财务数据。

2022年1-6月，公司整体经营情况良好，营业收入、归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较上年同期分别增加60.26%、201.89%和289.00%，主要系：

（1）前期影响公司业绩的中美贸易摩擦和新冠疫情因素有所缓解，同时国际贸易和化工行业景气度提升，罐式集装箱市场需求增强，公司主要产品产销量规模较同期有所提高，2022年1-6月，公司罐式集装箱产品产量和销量分别实现17,449台和17,286台，分别同比增长44.99%和36.07%；

（2）公司销售定价采用标准成本加成利润方式报价，由于能够更好地满足客户订单交付的及时性和规模性，同时为向下游客户转移钢材成本波动的风险，公司一定程度提高了客户的接单价格，2022年1-6月，公司罐式集装箱产品平均销售单价为140,188.21元/台，较2021年平均销售单价提高21.57%；

（3）为保证生产的持续性和订单交付的及时性，基于原材料价格持续上涨的走势，公司根据在手订单情况和钢材市场供应行情进行了策略性备库，提前锁定了部分原材料价格和供应，一定程度减弱了单位成本的增长，相应2022年1-6月毛利率有所提高。

综上，2022年1-6月公司经营业绩同比有所提升，公司业绩持续向好。

针对2022年全年的业绩预计情况，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“六、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”和“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营状况”中补充披露如下：

#### “（一）审计基准日后的主要经营情况

财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司主要经营状况正常，主要原材料采购情况、主要产品销售情况、主要客户及供应商的构成情况、主要税收政策等方面均未发生重大不利变化，未出现对公司生产经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

#### （二）业绩预计情况

公司现有生产及销售运行良好，随着境内外市场需求的持续增长，公司现有主要客户在手订单履行情况较好，新增订单需求亦逐步释放。

根据公司目前经营情况、在手订单以及市场环境，公司预计2022年营业收入为45.30亿元至55.89亿元，较上年同期增长约9.12%至34.63%；预计归属于母公司股东的净利润为5.01亿元至6.55亿元，较上年同期增长约61.54%至111.09%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为5.73亿元至7.26亿元，较上年同期增长约115.04%至172.77%，主要系：（1）前期影响公司业绩的贸易摩擦和新冠疫情因素有所缓解，2021年下半年以来，国际贸易和化工行业景气度相对较高，全球化工物流装备需求持续提升，罐式集装箱市场需求增强，公司产品产销规模较同期有所提高；（2）公司销售定价采用标准成本加成利润方式报价，主要原材料钢材市场价格有所上升，同时由于公司能够更好地满足客户订单交付的及时性和规模性，为向下游客户转移钢材成本波动的风险，发行人一定程度提高了客户的接单价格和利润率；（3）2022年以来人民币汇率存在一定的贬值趋势，公司境外销售收入占比较高，主要产品多以美元进行计价，相应利润水平有所提高，经营业绩持续向好。

上述 2022 年业绩预计的相关财务数据是公司财务部门初步估算的结果，未经申报会计师审计或审阅，预计数不代表发行人最终可实现的营业收入及净利润，亦不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

**（二）长三角地区的交通运输物流是否受疫情影响较大，相关因素对发行人生产经营的影响，2022年全年业绩是否存在下滑风险**

**1、2022年上半年长三角地区疫情带来的对交通运输物流的短期影响已恢复，未对发行人业绩构成重大不利影响**

（1）上半年采购状况受到短期冲击

2022年1月以来，国内部分地区疫情点状爆发，上海地区疫情较为严重，对于长三角地区的货运物流影响相对较大，公司主要原材料钢材和阀件的采购从下订单到货物入库的周期有一定的延长，采购交货效率有一定的降低。2022年5月，国务院常务会议进一步部署稳经济一揽子措施，其中提到稳产业链供应链，

保障货运通畅，取消来自疫情低风险地区通行限制，全国物流条件有所改善，公司采购交货效率迅速恢复正常。2022年1-6月，新冠疫情对采购效率造成影响相对较为短期，未对公司生产经营构成重大不利影响。

### （2）上半年生产状况良好

公司生产经营所在地江苏省南通市从2022年3月开始出现较多新冠确诊病例，由于南通市执行了严格的疫情管制措施，南通疫情迅速得到有效控制。在此期间，为保证正常生产经营，公司采取了一系列应对措施：一方面，公司实行封闭管理，一线员工和相关管理人员均驻厂保证生产经营正常开展，另一方面，公司利用远程办公软件、视频会议软件等，构建了本地与云端的有效协同办公机制，维持市场、经营、物流、生产等各部门的正常运转，此外，公司组建了疫情应急小组，保障厂区的各方面物资供应，将疫情防控政策对公司生产活动的负面影响降到最低。2022年1-6月，公司主要产品销售复苏势头强劲，主要客户的订单数量和订单金额持续增加，公司排产较为饱满，主要产品罐式集装箱产量同比大幅增长。

### （3）上半年运输及交付情况受到短期冲击

2022年上半年，随着境外各国疫情防控管制放松且各国经济刺激政策推行，世界经济活动开始逐步恢复正常，国际贸易运输需求不断复苏，公司主要产品销售增长显著。2022年上半年，公司主要产品销量较高，罐箱产品销量同比增长超30%。

2022年4月，长三角地区疫情较为严重，疫情管控措施导致上海港口地区物流效率有所降低，公司罐箱产品的交付效率存在一定程度下降。公司通过加强与客户沟通，使得客户对疫情发展情况、罐箱现状及未来物流安排有充分且全面的了解，同时多方面拓展其他地区物流渠道，尽可能减小上海地区物流效率下降的影响。2022年5月，随着物流运输条件转好，公司加紧安排物流部门人员开展罐箱交付工作，公司罐箱交付能力迅速恢复至4月前的水平，新冠疫情对2022年上半年运输及交付情况影响相对较小。

## 2、中美贸易摩擦和新冠疫情有所缓解，国际贸易和化工行业景气度提升，

## 罐式集装箱市场需求增强

### (1) 全球新冠疫情防控常态化，国际经贸活动处于恢复中

2021 年以来，全球疫情防控形势趋于缓和，随着疫情常态化的发展和疫苗接种率的提高，多数国家和地区纷纷放宽入境限制，入境的疫苗接种、核酸检测以及隔离等限制逐步取消。

全球疫情防控政策的放松对国际贸易起到一定的推动作用，供应链修复，就业市场供给增多，港口拥堵情况有所缓解，海运费价格趋于逐渐稳定，随着欧美国家及世界大多数主要经济体进一步放松疫情管制，并推出一系列经济恢复措施，国际物流压力缓解势头明确，国际贸易海运运力保持稳定提升，国际贸易活动不断恢复。

在 2022 年 4 月受疫情冲击、主要指标同比下滑的情况下，我国在经济各方面加大稳增长政策力度，积极推进物流保通保畅，缓解经济下行压力，推动经济企稳回升，2022 年二季度成功实现经济正增长。2022 年 5 月，国务院常务会议进一步部署稳经济一揽子措施，释放出稳定经济的信号，有助于市场主体稳定预期、提振信心。2022 年 6 月，国务院联防联控机制综合组公布《新型冠状病毒肺炎防控方案（第九版）》，优化和调整了风险人员的隔离管理期限和方式，统一封管控区和中高风险区划定标准，完善疫情监测的要求，减弱疫情限制对于经济活动的影响，我国经济呈现恢复趋势。

### (2) 美国加征关税清单即将到期，中美贸易争端有望缓解

2021年初美国总统拜登就任以来，中美贸易摩擦有所缓和。2021年10月，美国贸易代表办公室（USTR）宣布启动就部分中国商品的关税豁免程序。2022年3月，美国USTR宣布豁免对352项从中国进口商品的关税。2022年5月，美国USTR宣布，第一批、第二批清单加征关税分别于今年7月6日、8月23日结束，即日起启动法定复审程序。7月5日，中美全面经济对话中方牵头人刘鹤应约与美国财政部长耶伦举行视频电话，双方讨论了宏观经济形势、全球产业链稳定等议题，中方就取消对华加征关税、取消对华制裁、公平对待中国企业三个问题与美方进行了沟通，自2018年以来的中美贸易摩擦有望得到一定的缓解。

### （3）欧洲和亚洲国家和地区贸易政策相对稳定，中国对外贸易稳定增长

2021年以来，公司主要客户所在的国家地区与中国贸易政策相对稳定，国际贸易摩擦有所缓和。欧洲方面，2021年，中欧进出口贸易总额实现11,777.85亿美元，2022年1-6月，中欧进出口贸易总额达4,206亿美元，同比增长8.4%，呈现稳中有进的良好发展态势。

亚洲方面，2020年11月，东盟10国和中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰共15个亚太国家正式签署了《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），有利于降低各国之间关税壁垒，促进亚洲区域贸易景气度及区域经济发展。2022年1月，《区域全面经济伙伴关系协定》正式生效开始实施，中国商务部等6部门联合印发了《关于高质量实施〈区域全面经济伙伴关系协定〉（RCEP）的指导意见》。2022年以来，RCEP对多国正式生效。根据协定，区域内90%以上的货物贸易将最终实现零关税，通关和贸易投资将更加便利。2022年1-6月，以美元计，中国与RCEP的贸易规模达9,393.2亿美元，同比增长6.7%，RCEP贸易占对外贸易总额的30.5%，其中，中国对RCEP国家出口4,684.7亿美元，同比增长14.7%，中国与东盟继续互为最大贸易伙伴，中国对外贸易稳定增长。

### （4）下游行业市场景气度步入回升轨道，对发行人业绩有较大提升作用

2021年以来，随着国际贸易摩擦出现缓和及新冠疫情防控形势趋于缓和，海外化工品需求逐步回暖。全球主要化工产品价格2021年以来持续走高，化工行业景气度、盈利能力整体呈上行趋势。2021年，我国石油和化工行业对外贸易持续高速增长，中国化学品进出口总额创历史新高，带动化工物流行业景气度持续回升。2021年，中国基本有机化学品出口金额同比增长55.4%。

2022年初，俄乌战争爆发，导致俄罗斯受到欧美西方国家的经济制裁，俄罗斯相应减少了向欧洲国家的天然气供给规模，导致全球天然气价格不断升高。短缺的能源和高昂的成本将造成欧洲化学品的较大缺口，进一步推高欧洲化学品价格，从而导致中国和欧洲化学品的价差扩大，中国化学品出口有望大幅提升，中国相对欧洲存在能源供应优势和成本优势，中国化工行业的全球竞争力和盈利能力有望进一步增强。

国际化工巨头企业看好中国化工行业未来的发展，作为全球最大的化学品公司之一的巴斯夫于2022年7月做出最终投资决策，全面推进其在中国湛江投资建立的一体化基地，成为巴斯夫全球最大规模的投资项目，预计到2030年，巴斯夫将在该基地投资将达约100亿欧元，未来跨地区的国际化工物流需求有望进一步提升。

### 3、在手订单充足，未来业绩增长具有持续性

公司主要收入来源于罐式集装箱的销售，主要通过直销方式获取订单，为客户提供标准化和定制化的产品，尚未确认收入的在手订单数量和金额决定公司在未来一定期间的经营业绩。2022年以来，下游客户采购公司产品订单数量不断增长，2022年6月末，公司主要产品罐式集装箱的在手订单情况如下：

产品类型	在手订单台数（台）	在手订单金额（亿元）
标准不锈钢液体罐箱	9,180	12.80
特种不锈钢液体罐箱	4,427	8.51
碳钢罐箱	2,143	5.78
合计	15,750	27.09

由上表可知，2022年6月末，公司在手订单金额超过27亿元，罐式集装箱订单约15,750余台，在手订单数量充足，业绩具有一定的保障，未来业绩具有较高的可持续性，2022年全年业绩下滑风险相对较低。

### 三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师对发行人执行了以下核查程序：

1、就发行人2022年1-6月末财务数据进行审计，并与上年同期的变化情况进行分析复核；

2、获取发行人2022年的业绩预计资料；

3、查阅国内外新冠疫情、中美贸易摩擦相关报道，了解疫情、贸易摩擦对发行人销售情况的影响；

4、获取发行人管理层提供的财务报表，比较两年同期利润表项目的变动趋

势及变动幅度，就其中变动幅度重大的项目单独分析变动原因；

5、获取发行人管理层提供的销售收入及成本明细，比较分析主要产品两年同期单位售价、单位成本及毛利率变动的合理性，并结合市场行情、在手订单情况等信息予以进一步佐证；

6、获取发行人管理层提供的远期外汇合约台账，复核分析发行人两年同期远期外汇合约对利润的影响金额及变动趋势的合理性及准确性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2022 年第一季度归母净利润增幅远超营业收入增幅主要系毛利率的提升及远期外汇合约导致的公允价值变动损益及投资收益上升所致，具有一定的合理性；

2、2022 年 1-6 月经营业绩较比上年同期有较大提升，2022 年上半年长三角地区疫情带来的对交通运输物流的短期影响已恢复，未对发行人业绩构成重大不利影响，2022 年 6 月末，公司在手订单金额数量充足，未来业绩具有一定的保障，2022 年全年业绩下滑风险相对较低。

专此说明，请予审核。

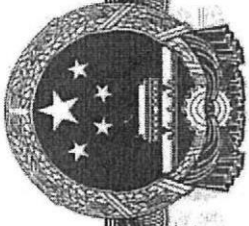
(此页无正文)



中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

报告日期: 2022年10月18日



# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码

9133000087374063A (1/1)



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；代理记账、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）

成立日期 2013年12月19日

合伙期限 2013年12月19日至长期

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

2022

年6



证书序号: 0015241

### 说明

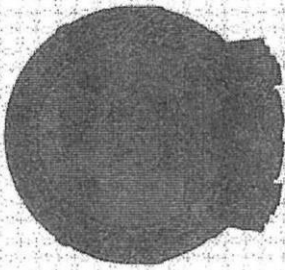
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

2022 年 7 月 26 日

中华人民共和国财政部制



## 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

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



仅供中汇合3 [2022] 714号报告使用

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 330000140271  
No. of Certificate

授权注册会计师协会: 浙江省注册会计师协会  
Authorized Institute: CPAs

发证日期: 2018年02月19日  
Date of issuance



中国注册会计师协会

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



杨端平(330000140271)  
您已通过2018年年检  
江苏省注册会计师协会

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



杨端平(330000140271)  
您已通过2018年年检  
江苏省注册会计师协会



姓名 杨端平  
Full name 女  
Sex 1973-09-30  
出生日期 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)  
Date of birth 工作单位  
Working unit 身份证号码 3325217309300028  
Identity card No.

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.



证书编号:  
No. of Certificate  
330000141924  
批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs  
浙江省注册会计师协会  
浙江注册会计师协会  
2003 年 07 月 21 日  
发证日期:  
Date of Issuance



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.



姓名 李虹  
Full name  
性别 女  
Sex  
出生日期 1970-09-12  
Date of birth  
工作单位 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)  
Working unit  
身份证号码 330802700912444  
Identity card No.