



北京市朝阳区建外大街丁 12 号英皇集团中心 8 层
8/F, Emperor Group Centre, No.12D, Jianwai Avenue, Chaoyang District, Beijing, 100022, P.R.China
电话/Tel.:010-50867666 传真/Fax:010-56916450 网址/Website:www.kangdalawyers.com

北京 西安 深圳 海口 上海 广州 杭州 沈阳 南京 天津 菏泽 成都 苏州 呼和浩特 香港 武汉 郑州 长沙 厦门 重庆 合肥 宁波

北京市康达律师事务所
关于四川科志人防设备股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票并
在北京证券交易所上市的

补充法律意见书（三）

康达股发字【2022】第 0280-3 号

二〇二三年五月

释 义

在本《补充法律意见书（三）》中，除非文义另有所指，下列词语具有下述含义：

| 简称 | - | 含义 |
|------------------|---|---|
| 发行人、股份公司、公司、科志股份 | 指 | 四川科志人防设备股份有限公司，证券代码：870804 |
| 科志有限、有限公司 | 指 | 四川科志人防工程设备有限公司，系发行人前身 |
| 西藏分公司 | 指 | 四川科志人防设备股份有限公司西藏分公司，系发行人分公司 |
| 宁夏分公司 | 指 | 四川科志人防设备股份有限公司宁夏分公司，系发行人分公司 |
| 科志建设 | 指 | 四川科志建设有限公司 |
| 科志机电 | 指 | 四川科志机电工程有限公司，科志建设曾用名 |
| 华西银峰 | 指 | 华西银峰投资责任有限公司 |
| 成都经开 | 指 | 成都经开创新创业股权投资基金合伙企业（有限合伙） |
| 进化资本 | 指 | 深圳市进化资本基金管理有限公司 |
| 发起人 | 指 | 四川科志人防设备股份有限公司的发起人 |
| 《公司法》 | 指 | 《中华人民共和国公司法》（2018 修正） |
| 《民法典》 | 指 | 《中华人民共和国民法典》 |
| 《证券法》 | 指 | 《中华人民共和国证券法》（2019 年修订） |
| 《律师法》 | 指 | 《中华人民共和国律师法》（2019 年修订） |
| 《管理办法》 | 指 | 《非上市公众公司监督管理办法》（2023 修正）（中国证券监督管理委员会令第 212 号） |
| 《上市规则》 | 指 | 《北京证券交易所股票上市规则（试行）》（北证公告〔2021〕13 号） |
| 《注册管理办法》 | 指 | 《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》（中国证券监督管理委员会令第 210 号） |
| 《证券法律业务管理办法》 | 指 | 《律师事务所从事证券法律业务管理办法》（中国证监会令、司法部令第 41 号） |
| 《证券法律业务执业规则》 | 指 | 《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》（中国证监会、司法部公告[2010]33 号） |
| 《编报规则 12 号》 | 指 | 《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》（证监发〔2001〕37 号） |
| 《招标投标法》 | 指 | 《中华人民共和国招标投标法》 |

| 简称 | - | 含义 |
|------------------|---|---|
| 《招标投标法实施条例》 | 指 | 《中华人民共和国招标投标法实施条例》 |
| 《政府采购法》 | 指 | 《中华人民共和国政府采购法》 |
| 《政府采购法实施条例》 | 指 | 《中华人民共和国政府采购法实施条例》 |
| 438号文件 | 指 | 《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》（国人防[2014]438号） |
| 325号文件 | 指 | 《人防工程防护设备定点生产企业管理规定》（国人防[2009]325号） |
| 323号文件 | 指 | 《人防工程防化设备定点生产企业管理规定》（国人防[2009]323号） |
| 536号文件 | 指 | 《人民防空工程防护设备生产安装行政许可资质管理办法》（国人防[2013]536号） |
| 《公司章程》 | 指 | 《四川科志人防设备股份有限公司章程》《四川科志人防工程设备有限公司章程》 |
| 《公司章程》（草案） | 指 | 发行人 2022 年第三次临时股东大会审议通过的本次发行完成后适用的《四川科志人防设备股份有限公司章程（草案）》 |
| 《股东大会议事规则》 | 指 | 《四川科志人防设备股份有限公司股东大会议事规则》 |
| 《董事会议事规则》 | 指 | 《四川科志人防设备股份有限公司董事会议事规则》 |
| 《监事会议事规则》 | 指 | 《四川科志人防设备股份有限公司监事会议事规则》 |
| 中国证监会 | 指 | 中国证券监督管理委员会 |
| 全国股转公司 | 指 | 全国中小企业股份转让系统有限责任公司 |
| 新三板/全国股转系统 | 指 | 全国中小企业股份转让系统（ http://www.neeq.com.cn/ ） |
| 北交所 | 指 | 北京证券交易所 |
| 市监局 | 指 | 市场监督管理局 |
| 工商局 | 指 | 工商行政管理局 |
| 国务院 | 指 | 中华人民共和国国务院 |
| 保荐机构/主承销商/华西证券 | 指 | 华西证券股份有限公司 |
| 审计机构/申报会计师/华信会计师 | 指 | 四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙） |
| 发行人律师/康达/本所 | 指 | 北京市康达律师事务所 |

| 简称 | - | 含义 |
|--------------|---|--|
| 本次发行 | 指 | 四川科志人防设备股份有限公司本次向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市 |
| 《招股说明书》 | 指 | 《四川科志人防设备股份有限公司招股说明书》 |
| 《审核问询函回复》 | 指 | 《关于四川科志人防设备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》 |
| 《第二轮审核问询函回复》 | 指 | 《关于四川科志人防设备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》 |
| 《法律意见书》 | 指 | 《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的法律意见书》（康达股发字【2022】第0280号） |
| 《律师工作报告》 | 指 | 《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的律师工作报告》（康达股发字【2022】第0279号） |
| 《补充法律意见书（一）》 | 指 | 《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（一）》（康达股发字【2022】第0280-1号） |
| 《补充法律意见书（二）》 | 指 | 《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（二）》（康达股发字【2022】第0280-2号） |
| 《补充法律意见书（三）》 | 指 | 《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（三）》（康达股发字【2022】第0280-3号） |
| 《2019年审计报告》 | 指 | 四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《四川科志人防设备股份有限公司审计报告》（川华信审（2020）第0050号） |
| 《2020年审计报告》 | 指 | 四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《四川科志人防设备股份有限公司审计报告》（川华信审（2021）第0060号） |
| 《2021年审计报告》 | 指 | 四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《四川科志人防设备股份有限公司审计报告》（川华信审（2022）第0058号） |
| 《2022年审计报告》 | 指 | 四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《四川科志人防设备股份有限公司审计报告》（川华信审（2023）第0040号） |

| 简称 | - | 含义 |
|------------------|---|--|
| 《重大会计差错更正情况专项说明》 | 指 | 四川华信(集团)会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《四川科志人防设备股份有限公司重大会计差错更正情况专项说明川华信专（2021）第 0319 号》及《四川科志人防设备股份有限公司重大会计差错更正情况专项说明川华信综 A（2022）第 0068 号》 |
| 人民防空 | 指 | 特指我国动员和组织人民群众防备敌人空中袭击、消除空袭后果所采取的措施和行动，简称人防 |
| 人防办/国动办 | 指 | 人民防空办公室/国防动员办公室 |
| 人民防空工程防化设备 | 指 | 人民防空工程用于避免和减轻核生化武器毁伤的防化报警、监测与控制设备，滤毒与净化设备和其他有关防化设备的总称 |
| 人民防空工程防护设备 | 指 | 指人民防空工程用于避免和减轻空袭毁伤的钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、电控门、防电磁脉冲门、地铁和隧道正线防护密闭门以及其他防护设备的总称 |
| 战时通风设备 | 指 | 涵盖进风系统和排风系统的所有战时通风相关设备 |
| 国家企业信用信息公示系统 | 指 | http://www.gsxt.gov.cn |
| 企查查 | 指 | https://www.qcc.com |
| 信用中国 | 指 | https://www.creditchina.gov.cn |
| 中国裁判文书网 | 指 | https://wenshu.court.gov.cn |
| 人民法院公告网 | 指 | https://rmfygg.court.gov.cn |
| 中国执行信息公开网 | 指 | http://zxgk.court.gov.cn |
| 见微数据 | 指 | https://www.jianweidata.com |
| 巨潮资讯网 | 指 | http://www.cninfo.com.cn |
| 百度 | 指 | https://www.baidu.com |
| 必应 | 指 | https://cn.bing.com |
| 搜狗 | 指 | https://www.sogou.com |
| 报告期 | 指 | 2020 年度、2021 年度、2022 年内的连续期间 |
| 报告期各期末 | 指 | 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日 |
| 中国 | 指 | 中华人民共和国（为出具《律师工作报告》《法律意见书》及本《补充法律意见书（三）》之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区） |
| 元/万元 | 指 | 人民币元/人民币万元 |

**北京市康达律师事务所
关于四川科志人防设备股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票并
在北京证券交易所上市的
补充法律意见书（三）**

康达股发字【2022】第 0280-3 号

致：四川科志人防设备股份有限公司

本所接受发行人的委托，作为发行人申请在中华人民共和国境内向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市工作的特聘专项法律顾问，参与发行人本次发行上市工作。就发行人本次发行上市事宜，本所于 2022 年 6 月 29 日出具了《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的法律意见书》（康达股发字【2022】第 0280 号）（以下简称“《法律意见书》”）及《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的律师工作报告》（康达股发字【2022】第 0279 号）（以下简称“《律师工作报告》”），2022 年 8 月 11 日出具了《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（一）》（康达股发字【2022】第 0280-1 号）（以下简称“《补充法律意见书（一）》”），2022 年 10 月 31 日出具了《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（二）》（康达股发字【2022】第 0280-2 号）（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）。

2022 年 11 月 14 日，发行人收到了北京证券交易所下发的《关于四川科志人防设备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《第二轮审核问询函》”）。现本所律师就《第二轮审核问询函》涉及的相关问题进行了充分核查和验证，并在此基础上出具《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股

票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（三）》（康达股发字【2022】第0280-3号）（以下简称“《补充法律意见书（三）》”）。

本所律师仅基于本《补充法律意见书（三）》出具之日以前已经发生或存在的事实发表法律意见。本所律师对所查验事项是否合法合规、是否真实有效进行认定是以现行有效的（或事实发生时有效施行的）法律、法规、规范性文件、政府主管部门做出的批准和确认、本所律师从国家机关、具有管理公共事务职能的组织、会计师事务所、资产评估机构等公共机构直接取得的文书，或本所律师从上述公共机构抄录、复制、且经该机构确认后的材料为依据做出判断；对于不是从上述公共机构直接取得的文书，或虽为律师从上述公共机构抄录、复制的材料但未取得上述公共机构确认的材料，本所律师已经进行了必要的核查和验证。

本所律师对于会计、审计、资产评估等非法律专业事项不具有进行专业判断的资格。本所律师根据从会计师事务所、资产评估机构直接取得的文书发表法律意见并不意味着对该文书中的数据、结论的真实性、准确性、完整性做出任何明示或默示的保证。

本所律师严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，保证本《补充法律意见书（三）》所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确。本《补充法律意见书（三）》中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。本所律师依法对出具的法律意见承担相应法律责任。发行人已向本所保证，其所提供的书面材料或口头证言均真实、准确、完整，有关副本材料或复印件与原件一致，所提供之任何文件或事实不存在虚假、误导性陈述或者重大遗漏。

本《补充法律意见书（三）》仅供发行人为本次发行之目的使用，不得用作其他目的。本所律师同意将本《补充法律意见书（三）》作为发行人本次发行所必备的法律文件，随同其他申请文件一起上报北京证券交易所。

本所律师同意发行人部分或全部在《招股说明书》中自行引用或按北京证券交易所审核要求引用本《补充法律意见书（三）》的内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致认定事实和结论性意见的歧义或曲解。本所律师秉承独立、客观、公正的态度，遵循审慎性及重要性原则，在查验相关材料和事实的基础上，现出具补充法律意见如下：

一、问题 1.销售区域集中及行业政策变动风险

根据申请文件及首轮问询回复：（1）报告期内，公司营业收入和净利润呈现快速增长，其中 2019 年-2021 年营业收入增长率分别为 29.73%、96.30%、35.76%，显著高于同期四川地区的固定资产投资增速 11.13%、房地产开发增速（5%-9%）。同期同行业可比公司上海众幸的收入增速为 20%左右。（2）公司生产经营所在地为成都，防护设备销售在成都地区占比超过 60%以上。根据公开信息，2021 年末成都常住人口城镇化率达到 79.48%，高于四川省的城镇化率。（3）2015 年，国家人防办发布了《关于暂停受理人防专用设备生产安装企业从业能力申报的公告》，此后除了在该公告发布前已申报资质的企业在陆续发放外，无其他新增企业情形。2022 年 8 月，四川省人防办、重庆市人防办联合印发关于《成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场双向放开暂行实施办法》的通知。通知规定自 2022 年 10 月 1 日起，取消防护设备仅能在企业所在川渝行政区域内销售的限制，调整为在成渝地区双城经济圈城市群范围内跨区域销售双向放开。根据重庆市人防办公布，该市人民防空工程防护设备定点生产和安装企业共有 18 家。

（1）业绩增速高于行业及可比公司增速的合理性。请发行人：①结合地区（成都及四川省等）经济发展趋势、房地产市场开工建设情况、房地产行业调控政策、城市轨道交通建设及规划情况、人防行业监管政策、产品结构等，定性定量分析说明业绩增速显著高于行业及可比公司增速的合理性，是否存在收入跨期调节情形。②说明地铁轨道领域 2020 年无在手订单、2021 年无销售收入的原因，结合在手订单及项目执行情况，说明地铁轨道领域是否存在收入萎缩、客户流失、市场空间受限风险。

（2）防护产品销售区域集中风险。请发行人：①按照地域分布情况（细化到市、县）补充披露防护业务收入构成及在手订单构成情况，说明业务主要集中在成都市的原因，销售区域集中在个别地市是否为同行业公司普遍特征。②说明公司防护产品在成都市及四川省内的市场容量、竞争格局、发展趋势、主要竞争对手情况、产品销售金额占主要客户同类产品采购金额的比例，公司在订单获取、产品质量、生产安装效率、技术储备、人员配置、规模体量、品牌

认可度等方面相比竞争对手的优劣势，市场份额是否存在被竞争对手抢占的风险；③说明公司未来成长空间是否主要来自新客户的开拓，公司针对四川省内、成都市内房地产、地铁轨道等领域的产品渗透率，目前新客户的开拓以成都市为主还是省内其他地市为主。④说明开拓成都市以外市场的策略和具体举措，举例说明相关策略和举措的有效性；结合公司在不同区域市场的毛利率情况，分析公司在成都市场和其他区域市场的市场竞争策略是否不同，其他区域市场的开拓对公司经营业绩的贡献情况。⑤结合前述情况，说明成都市外防护产品业务拓展是否存在不及预期风险，发行人经营业绩是否稳定、可持续，销售区域集中风险的应对能力、应对措施及有效性，充分揭示相关风险、作重大事项提示。

（3）行业政策变动风险。请发行人：①结合人防行业监管政策逐步细化、企业资质准入和人防设备质量标准规范逐步提高、资质审批权收紧及销售区域限制逐步放开等政策变动情况，充分说明行业政策变动趋势及对公司所处细分市场格局的影响。②结合市场竞争格局变动情况、成渝地区双城经济圈城市群范围内的主要竞争对手情况、公司主营业务收入地域分布情况，分析说明公司防护类产品在四川省内的市场份额是否存在被竞争对手抢占风险，公司向重庆地区拓展业务面临的主要困难及应对措施。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、业绩增速高于行业及可比公司增速的合理性

（一）结合地区（成都及四川省等）经济发展趋势、房地产市场开工建设情况、房地产行业调控政策、城市轨道交通建设及规划情况、人防行业监管政策、产品结构等，定性定量分析说明业绩增速显著高于行业及可比公司增速的合理性，是否存在收入跨期调节情形

1、发行人与可比公司主要经营地经济发展趋势

（1）地区生产总值（GDP）变动趋势

2015-2021年度，发行人与可比公司主要销售地区GDP及增长率变动情况如

下：

单位：亿元

| 公司名称 | 主要销售地区 | GDP 复合增长率 | 项目 | 2015-2021 年 GDP 及各年增长率 | | | | | | |
|------|--------|-----------|-----|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 | 2015 年度 |
| 本公司 | 成都市 | 10.74% | GDP | 19,916.98 | 17,717.00 | 17,013.00 | 15,342.77 | 13,889.39 | 12,170.23 | 10,801.16 |
| | | | 增长率 | 12.42% | 4.14% | 10.89% | 10.46% | 14.13% | 12.68% | - |
| 华西人防 | 重庆市 | 9.78% | GDP | 28,077.28 | 25,041.40 | 23,605.80 | 21,588.80 | 20,066.30 | 18,023.00 | 16,040.50 |
| | | | 增长率 | 12.12% | 6.08% | 9.34% | 7.59% | 11.34% | 12.36% | - |
| 上海众幸 | 上海市 | 8.41% | GDP | 43,653.17 | 38,963.30 | 37,987.60 | 36,011.80 | 32,925.00 | 29,887.00 | 26,887.00 |
| | | | 增长率 | 12.04% | 2.57% | 5.49% | 9.38% | 10.16% | 11.16% | - |
| | 浙江省 | 9.27% | GDP | 74,040.80 | 64,689.10 | 62,462.00 | 58,002.80 | 52,403.10 | 47,254.00 | 43,507.70 |
| | | | 增长率 | 14.46% | 3.57% | 7.69% | 10.69% | 10.90% | 8.61% | - |
| | 山西省 | 11.60% | GDP | 22,870.40 | 17,835.60 | 16,961.60 | 15,958.10 | 14,484.30 | 11,946.40 | 11,836.40 |
| | | | 增长率 | 28.23% | 5.15% | 6.29% | 10.18% | 21.24% | 0.93% | - |
| | 江西省 | 10.06% | GDP | 29,827.80 | 25,782.00 | 24,667.30 | 22,716.50 | 20,210.80 | 18,388.60 | 16,780.90 |
| | | | 增长率 | 15.69% | 4.52% | 8.59% | 12.40% | 9.91% | 9.58% | - |
| | 河北省 | 7.35% | GDP | 40,397.10 | 36,013.80 | 34,978.60 | 32,494.60 | 30,640.80 | 28,474.10 | 26,398.40 |
| | | | 增长率 | 12.17% | 2.96% | 7.64% | 6.05% | 7.61% | 7.86% | - |

注：1、以上数据来源于国家统计局及各省统计局；

2、由于防护设备的销售周期通常为 1-3 年，因此报告期内发行人的经营业绩主要与 2015-2021 年度的外部环境有关，下同；

3、发行人 60% 以上的防护设备收入来源于成都市，为更加准确反映发行人主要销售地区的外部宏观环境，因此发行人所在地的相关指标优先选择成都市的相关数据。可比公司未披露在具体城市的销售情况，而防护设备存在区域限制无法跨省销售，因此可比公司主要销售地区的外部宏观环境使用所在省/直辖市的相关数据，下同。

2015-2021 年度，成都市 GDP 复合增长率为 10.74%，高于可比公司主要销售地区 7%-11% 的复合增长率。从逐年 GDP 增长率来看，山西省、成都市、江西省依次为增速较高的三个省市，与山西及江西地区相比，成都市 GDP 总体增速相对较高且稳定。

综上，成都市经济发展总体平稳且快速的增长，经济增速相对可比公司主要销售地区较高。

（2）常住人口变动趋势

常住人口增速一定程度上也能反映当地的经济发展趋势。2015-2021 年度发

行人及同行业可比公司主要销售地区常住人口数量及增长趋势如下：

单位：万人

| 公司名称 | 主要销售地区 | 常住人口复合增长率 | 2015-2021 年常住人口数量及各年增长率 | | | | | | | |
|------|--------|-----------|-------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 | 2015 年度 |
| 本公司 | 成都市 | 3.89% | 人口数量 | 2,119.20 | 2,094.70 | 2,040.90 | 1,981.30 | 1,918.80 | 1,858.20 | 1,685.30 |
| | | | 增长率 | 1.17% | 2.64% | 3.01% | 3.26% | 3.26% | 10.26% | - |
| 华西人防 | 重庆市 | 0.76% | 人口数量 | 3,212.00 | 3,209.00 | 3,188.00 | 3,163.00 | 3,144.00 | 3,110.00 | 3,070.00 |
| | | | 增长率 | 0.09% | 0.66% | 0.79% | 0.60% | 1.09% | 1.30% | - |
| 上海众幸 | 上海市 | 0.21% | 人口数量 | 2,489.00 | 2,488.00 | 2,481.00 | 2,475.00 | 2,466.00 | 2,467.00 | 2,458.00 |
| | | | 增长率 | 0.04% | 0.28% | 0.24% | 0.36% | -0.04% | 0.37% | - |
| | 浙江省 | 1.49% | 人口数量 | 6,540.00 | 6,468.00 | 6,375.00 | 6,273.00 | 6,170.00 | 6,072.00 | 5,985.00 |
| | | | 增长率 | 1.11% | 1.46% | 1.63% | 1.67% | 1.61% | 1.45% | - |
| | 山西省 | -0.19% | 人口数量 | 3,480.00 | 3,490.00 | 3,497.00 | 3,502.00 | 3,510.00 | 3,514.00 | 3,519.00 |
| | | | 增长率 | -0.29% | -0.20% | -0.14% | -0.23% | -0.11% | -0.14% | - |
| | 江西省 | 0.12% | 人口数量 | 4,517.00 | 4,519.00 | 4,516.00 | 4,513.00 | 4,511.00 | 4,496.00 | 4,485.00 |
| | | | 增长率 | -0.04% | 0.07% | 0.07% | 0.04% | 0.33% | 0.25% | - |
| | 河北省 | 0.23% | 人口数量 | 7,448.00 | 7,464.00 | 7,447.00 | 7,426.00 | 7,409.00 | 7,375.00 | 7,345.00 |
| | | | 增长率 | -0.21% | 0.23% | 0.28% | 0.23% | 0.46% | 0.41% | - |

注：以上数据来源于国家统计局及各省统计局。

从常住人口增速来看，成都市 2016-2021 年常住人口复合增长率为 3.89%，远高于重庆市、上海市、浙江省等其他竞争对手主要销售地区。发行人主要销售地区常住人口增速显著高于同行业可比公司主要销售地区，相应下游房地产市场需求也更为旺盛。

2、发行人与可比公司主要销售地区房地产市场发展情况

（1）房地产调控政策

2015-2021 年国家通过多项政策调控，促进房地产行业平稳健康发展。各省市结合当地情况制定了具体的调控政策，实现房地产去库存、精准化调控土地规划、优先保障住房刚需，使得房地产行业能够平稳健康发展。其中，关于购房资格及贷款首付款比例的规定直接反映了当地房地产市场行情，从而影响当地房地产市场发展。发行人及可比公司主要销售地区 2015-2021 年的主要调控政策如下：

①成都市

2015-2021 年成都市首先放宽房地产调控政策，去库存达到明显效果。随着成都市不断发展，城市吸引力增强，购房需求有所增长，供需关系有所改变。为遏制炒房、稳定房价、促进房地产平稳发展，房地产政策调控呈逐渐收紧趋势。

2015 年 6 月，成都市发布对于非成都户籍人员没有任何附加的条件和限制，和成都户籍人员享受同等购房政策。

2016 年 3 月，随着成都市推进落实房地产业供给侧改革，商品住房可售面积持续下降，达到较明显去库存效果。根据央行、银监会出台的住房信贷政策，四川省下发“《四川省个人住房贷款最低首付款比例实施方案》的通知”，调整购房贷款最低首付款比例降低 5-10% 左右，进一步促进房地产市场发展，贷款规定如下：

| 贷款情形 | 区域 | 首付款比例 |
|---------------|--------|-------|
| 购买首套住房 | 成都主城区 | ≥25% |
| | 成都其他地区 | ≥20% |
| 有 1 套未结清贷款的住房 | 成都主城区 | ≥35% |
| | 成都其他地区 | ≥30% |

注：以上数据来源于成都市人民政府，下同。

2016 年 10 月，成都市再次出台若干措施包括精准调控土地供应、加快项目开工建设、实行区域住房限购等。其中，在前次基础上扩大主要限购区县（由 6 个扩大至 12 个），在限购范围内，规定同一身份自然人、法人只能新购买 1 套商品住房，购买二套房商业性个人住房贷款首付款比例不低于 40%（提高了 5-10%）。

2017-2018 年期间，成都市进一步对限购政策进行了优化调整，措施包括扩大限购范围、加强购房资格审核、公证摇号排序选购商品住房等，对本地和外地居民在成都市购房实施限购 1 套，更大程度地保障了住房刚需，贷款规定如下：

| 贷款情形 | 首付款比例 |
|--------|-------|
| 购买首套住房 | ≥30% |
| 购买二套住房 | ≥60% |

注：购买三套及以上住房暂停发放贷款。

总的来看，成都市房地产政策调控频率相对较高且整体呈收紧趋势，但房地

产市场需求较旺盛，房地产市场发展较好。

②重庆市

2015-2021 年重庆市关于房地产出台了指导政策，2018 年 6 月重庆市人民政府印发《关于进一步加强房地产市场调控工作的通知》，发布措施加强房地产调控。其中，对于支持住房刚需、遏制炒房的主要规定有：加强个人住房贷款管理，在贷款额度、利率方面优先满足首套居住刚需；公积金优先保障首套住房贷款需求，对购买第二套以上住房的居民及不能提供 1 年以上本市纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购房贷款；支持购买首套房的刚需居民优先选房。

总的来看，重庆市 2015-2021 年发布的政策未明确指出贷款首付款最低比例及限购数量，房地产政策调控频率较低且限购情况相对宽松，房地产市场运行总体平稳。

③上海市

2015-2021 年上海市放宽房地产调控政策，达到去库存效果；上海市作为我国特大型城市发展迅速，房价出现不理性增长，随后根据国家政策从严发布多项关于房地产限购、限售等政策，对住房刚需居民采取差别化政策，促进房地产健康平稳发展。

2010 年 10 月开始，上海市发布房地产调控 12 条细则，关于购买住房贷款首付款比例主要规定如下：

| 贷款情形 | 首付款比例 |
|----------------|-------|
| 购买首套经济型住房 | ≥20% |
| 购买首套住房，或非经济型住房 | ≥30% |
| 购买二套住房 | ≥50% |

注：1、以上数据来源于上海市人民政府；
2、第三套及以上住房停止发放贷款；
3、经济型住房为建筑面积在 90 或 90 平方米以下。

2015-2016 年上海市陆续出台调控政策，先调高最高贷款额度、非普通自住房首付款比例，后提高对非本市户籍居民家庭购房资格的限制（自购房之日前连续缴纳满 5 年及以上）；2017 年 5 月发布通知，购买第二套改善型住房申请公积金贷款的家庭，现有名下住房人均住房建筑面积调整为不高于 36.1 平方米；

取得预售许可的商品住房应当采取公证摇号等方式公开销售。公积金贷款额度及首付款比例具体如下：

单位：万元

| 项目 | 首套住房 | | 第二套改善型住房 | |
|-----------|-------|----------|----------|----------|
| | 个人额度 | 2人以上家庭额度 | 个人额度 | 2人以上家庭额度 |
| 公积金最高额度 | 50 | 100 | 40 | 80 |
| 补充公积金最高额度 | 10 | 20 | 10 | 20 |
| 合计 | 60 | 120 | 50 | 100 |
| 首付款比例 | 经济型住房 | 非经济型住房 | 普通住房 | 非普通住房 |
| | ≥20% | ≥30% | ≥50% | ≥70% |

注：1、以上信息来源于上海市公积金管理中心；

2、第二套改善型住房：本市无住房、有一次公积金贷款记录，或有一套住房、购买第二套符合改善型认定条件；

3、另暂停向已有两次公积金贷款记录的职工家庭再行发放贷款。

总的来看，2015-2021年上海市房地产政策调控频率相对较高且整体呈逐渐收紧趋势，限制房地产市场过快发展。

④浙江省

2015-2021年浙江省为去库存放宽住房限购政策，去库存取得明显效果。随着杭州市因G20峰会知名度提升，房地产市场需求增加，供求关系紧张，杭州市逐渐加大限购范围和力度，抑制房地产投资性需求，优先保障住房刚需，促进当地房地产健康持续发展。

2016年9月，杭州市发布实施住房限购，暂停在市区限购范围内向拥有1套及以上住房的非本市户籍居民家庭出售住房。该年11月，杭州市实施进一步限购，在前次基础上对购房资格、首付款比例执行更严格规定：对不能提供自购房之日起前两年内在本市连续缴纳1年以上个人所得税或社会保险证明的非本市户籍居民家庭暂停出售住房，且不得通过补缴获得购房资格；首付款比例提高10%左右。

| 贷款情形 | 首付款比例 |
|---------------------|-------|
| 购买首套住房，或有1套已结清贷款的住房 | ≥30% |
| 有1套未结清贷款的住房 | ≥60% |

注：1、以上信息来源于杭州市人民政府、杭州市住房保障和房产管理局；

2、另拥有两套及以上住房或未结清住房公积金贷款的，不得申请住房公积金贷款。

2017年3月以来，浙江省包括杭州市、宁波市、嘉兴市等在内的市区出台多项加强限购的规定，采取的措施包括扩大限购实施范围、升级非本地户籍居民限购措施、增设本地户籍居民家庭限购措施等。

总的来看，2015-2021年浙江省杭州市房地产政策调控频率较高，且逐渐加大房地产调控力度，严格执行保障刚需住房政策。

综上所述，发行人主要销售地区成都市与可比公司主要销售地区重庆市、上海市、浙江省相比，房地产调控政策整体呈收紧趋势，但限制措施相对更加宽松，房地产总体运行较好，更有利于房地产市场发展。

（2）房地产市场开工情况

2015-2021年度，发行人与可比公司主要销售地区房地产开发企业新开工面积及增长率变动情况如下：

单位：万平方米

| 公司名称 | 主要销售地区 | 新开工面积复合增长率 | 2015-2021年房地产开发企业新开工面积及各年增长率 | | | | | | | |
|------|--------|------------|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| | | | 项目 | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 | 2015年度 |
| 本公司 | 四川省 | 3.07% | 新开工面积 | 11,493.57 | 13,939.74 | 15,325.50 | 14,094.44 | 11,521.59 | 10,825.16 | 9,587.21 |
| | | | 增长率 | -17.55% | -9.04% | 8.73% | 22.33% | 6.43% | 12.91% | - |
| 华西人防 | 重庆市 | -2.89% | 新开工面积 | 4,873.36 | 5,947.70 | 6,725.40 | 7,386.16 | 5,680.04 | 4,875.16 | 5,810.85 |
| | | | 增长率 | -18.06% | -11.56% | -8.95% | 30.04% | 16.51% | -16.10% | - |
| 上海众幸 | 上海市 | 6.71% | 新开工面积 | 3,845.97 | 3,440.62 | 3,063.44 | 2,687.17 | 2,618.00 | 2,840.95 | 2,605.08 |
| | | | 增长率 | 11.78% | 12.31% | 14.00% | 2.64% | -7.85% | 9.05% | - |
| | 浙江省 | 11.13% | 新开工面积 | 12,305.31 | 15,875.49 | 12,730.92 | 12,879.28 | 10,117.49 | 7,282.02 | 6,533.77 |
| | | | 增长率 | -22.49% | 24.70% | -1.15% | 27.30% | 38.94% | 11.45% | - |
| | 山西省 | 2.72% | 新开工面积 | 4,347.74 | 5,795.65 | 4,879.09 | 3,872.55 | 3,305.84 | 3,854.78 | 3,700.64 |
| | | | 增长率 | -24.98% | 18.79% | 25.99% | 17.14% | -14.24% | 4.17% | - |
| | 江西省 | 6.09% | 新开工面积 | 5,282.04 | 5,301.79 | 5,862.57 | 5,801.49 | 4,954.33 | 3,875.01 | 3,704.87 |
| | | | 增长率 | -0.37% | -9.57% | 1.05% | 17.10% | 27.85% | 4.59% | - |
| | 河北省 | 3.87% | 新开工面积 | 9,069.19 | 10,232.19 | 9,452.68 | 8,390.07 | 8,417.21 | 8,161.30 | 7,219.81 |

| | | | | | | | | | | |
|--|--|--|-----|---------|-------|--------|--------|-------|--------|---|
| | | | 增长率 | -11.37% | 8.25% | 12.67% | -0.32% | 3.14% | 13.04% | - |
|--|--|--|-----|---------|-------|--------|--------|-------|--------|---|

注：1、以上数据来源于国家统计局；

2、四川省仅公布全省房地产开发企业新开工面积，成都市未公布数据，此处用四川省数据替代。

从房地产新开工面积来看，2016-2021 年度浙江省、上海市及江西省新开工面积复合增长率较高（分别为 11.13%、6.71% 及 6.09%），四川省新开工面积复合增长率为 3.07%（其中，2016-2019 年四川省房地产新开工面积连续增长且复合增长率为 12.44%），总体保持稳定增长，同时高于重庆市的增速（-2.89%）。四川省各年房地产新开工面积总体保持在 10,000-15,000 万平方米，与可比公司主要销售地区相比较，增量较大。浙江省房地产新开工面积增速较快，但上海众幸在浙江的销售以轨道交通业务为主；在山西省、江西省、河北省等地区房地产新开工面积与四川省的增速基本一致，但上海众幸在前述地区一直处于业务拓展阶段，于 2021 年业务才有所增长。

总体来讲，四川地区的房地产新开工面积增速较快且增量情况优于可比公司主要销售地区。

（3）房地产销售价格及变动趋势

2015-2021 年度，发行人及同行业可比公司主要销售地区对应的住宅销售价格及增长趋势如下：

单位：元/平方米

| 公司名称 | 主要销售地区 | 住宅销售价格复合增长率 | 2015-2021 年销售价格及各年增长率 | | | | | | | |
|------|--------|-------------|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 | 2015 年度 |
| 本公司 | 成都市 | 14.34% | 销售价格 | 14,713.00 | 13,231.00 | 11,729.00 | 9,783.16 | 8,595.00 | 7,377.00 | 6,584.00 |
| | | | 增长率 | 11.20% | 12.81% | 19.89% | 13.82% | 16.51% | 12.04% | - |
| 华西人防 | 重庆市 | 9.63% | 销售价格 | 8,699.00 | 8,917.00 | 8,657.00 | 8,189.98 | 6,605.00 | 5,162.00 | 5,012.00 |
| | | | 增长率 | -2.44% | 3.00% | 5.70% | 24.00% | 27.95% | 2.99% | - |
| 上海众幸 | 上海市 | 9.02% | 销售价格 | 36,102.00 | 36,741.00 | 32,926.00 | 28,981.11 | 24,866.00 | 25,910.00 | 21,501.00 |
| | | | 增长率 | -1.74% | 11.59% | 13.61% | 16.55% | -4.03% | 20.51% | - |
| | 浙江省 | 10.02% | 销售价格 | 19,070.00 | 17,645.00 | 16,303.00 | 15,242.01 | 13,430.00 | 11,447.00 | 10,755.00 |
| | | | 增长率 | 8.08% | 8.23% | 6.96% | 13.49% | 17.32% | 6.43% | - |
| | 山西省 | 6.13% | 销售价格 | 6,775.00 | 6,877.28 | 6,695.15 | 6,649.23 | 5,457.46 | 4,787.59 | 4,741.54 |
| | | | 增长率 | -1.49% | 2.72% | 0.69% | 21.84% | 13.99% | 0.97% | - |

| | | | | | | | | | |
|-----|-------|------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 江西省 | 7.03% | 销售价格 | 7,678.00 | 7,560.00 | 7,110.00 | 6,539.84 | 5,800.00 | 5,331.00 | 5,107.00 |
| | | 增长率 | 1.56% | 6.33% | 8.72% | 12.76% | 8.80% | 4.39% | - |
| 河北省 | 6.87% | 销售价格 | 8,239.00 | 8,251.46 | 7,787.00 | 7,567.00 | 7,039.00 | 6,290.00 | 5,530.00 |
| | | 增长率 | -0.15% | 5.96% | 2.91% | 7.50% | 11.91% | 13.74% | - |

注：以上数据来源于国家统计局及各省统计局。

发行人主要销售地区成都市住宅销售价格自 2015 年来保持 10% 以上的增速，且 2016-2021 年度复合增长率约为 14.34%；华西人防主要销售区域重庆地区住宅销售价格在 2017 年、2018 年有较大增长，2016-2021 年度复合增长率仅为 9.63%；而上海众幸主要销售地区 2016-2021 年度住宅平均销售价格复合增长率在 6% 至 10%，且收入占比增加的山西省、江西省、河北省复合增长率仅在 7% 左右。

总的来看，发行人主要销售地区住宅销售价格复合增长率显著高于同行业可比公司主要销售地区。

3、发行人与可比公司主要销售地区轨道交通规划及建设情况

发行人与可比公司主要销售地区的城市轨道交通建设规划情况如下：

| 公司名称 | 主要销售地区 | 建设时间 | 建设规划名称 | 线路建设总长 |
|------|--------|-----------|----------------------------------|--------------------|
| 发行人 | 成都市 | 2016-2020 | 成都市城市轨道交通第三期建设规划（2016-2020 年） | 新增线路总长约为 124.00 公里 |
| | | 2019-2024 | 成都市城市轨道交通第四期建设规划（2019-2024 年） | 新增线路总长约为 177.00 公里 |
| 华西人防 | 重庆市 | 2012-2020 | 重庆市城市轨道交通近期建设规划（2012-2020 年） | 新增线路总长约为 215.04 公里 |
| | | 2017-2022 | 重庆市城市快速轨道交通第三轮建设规划 | 新增线路总长约为 70.67 公里 |
| 上海众幸 | 上海市 | 2010-2015 | 上海市城市轨道交通近期建设规划（2010-2015 年）调整方案 | 新增线路总长约为 250.55 公里 |
| | 浙江省 | 2017-2022 | 杭州市城市轨道交通第三期建设规划（2017-2022 年） | 新增线路总长约为 196.10 公里 |
| | | | 调整杭州市城市轨道交通第三期建设规划（2017-2022 年） | 新增线路总长约为 114.60 公里 |

注：1、以上数据来源于国家发改委；

2、“调整杭州市城市轨道交通第三期建设规划（2017-2022 年）”一栏的新增线路总长=调整后新增公里数-调整前新增公里数。

发行人及可比公司主要销售地区均有较大的城市轨道建设需求。2015-2021

年发行人与可比公司主要销售地区轨道交通运营里程情况如下：

单位：公里

| 公司名称 | 主要经营区域 | 轨道交通运营里程复合增长率 | 项目 | 2015-2021 年轨道交通运营里程及各年增长率 | | | | | | |
|------|--------|---------------|----------|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 | 2015 年度 |
| 本公司 | 四川省 | 36.57% | 轨道交通运营里程 | 558.00 | 558.00 | 342.00 | 240.00 | 175.00 | 106.00 | 86.00 |
| | | | 增长率 | 0.00% | 63.16% | 42.50% | 37.14% | 65.09% | 23.26% | - |
| 华西人防 | 重庆市 | 10.61% | 轨道交通运营里程 | 370.00 | 343.00 | 329.00 | 313.00 | 264.00 | 213.00 | 202.00 |
| | | | 增长率 | 7.87% | 4.26% | 5.11% | 18.56% | 23.94% | 5.45% | - |
| 上海众幸 | 上海市 | 5.06% | 轨道交通运营里程 | 831.00 | 729.00 | 705.00 | 705.00 | 666.00 | 618.00 | 618.00 |
| | | | 增长率 | 13.99% | 3.40% | 0.00% | 5.86% | 7.77% | 0.00% | - |
| | 浙江省 | 30.57% | 轨道交通运营里程 | 649.00 | 508.00 | 281.00 | 189.00 | 180.00 | 156.00 | 131.00 |
| | | | 增长率 | 27.76% | 80.78% | 48.68% | 5.00% | 15.38% | 19.08% | - |

注：1、以上数据来源于国家统计局；

2、四川省仅公布全省轨道交通运营里程，未公布成都市数据，此处用四川省数据替代；

3、上海众幸的轨道交通业务集中浙江地区。

2016-2021 年度公司主要销售地区四川省轨道交通运营里程以 36.57% 的复合增长率高速增长，华西人防主要销售地区重庆市轨道交通运营里程复合增长率增速相对不高为 10.61%。上海众幸的轨道交通业务主要销售地区为浙江省，该省轨道交通运营里程以 30.57% 的复合增长率较快速增长。地铁建设集团为人防行业的主要客户之一，轨道交通为人防行业的主要下游市场，轨道交通建设的高速发展促进人防产品市场需求增加。

总的来看，发行人主要经营地区轨道交通建设增速高于同行业可比公司主要经营地区。

4、发行人与可比公司主要销售地区人防行业监管情况

（1）四川省及成都市行业监管情况

近年来四川省、成都市两级人民防空办公室持续对行业进行强监管，严整顿。自 2017 年开始，成都地区具有防护业务资质的企业数量有 40 余家。2017 年 10 月-12 月成都市首次开展人防行业整治工作，其中仅有 25 家从业企业报名，16 家一次性通过，剩余 9 家未通过企业和 15 家未报名企业暂停开展业务，因此 2018

年公司防护设备订单规模大幅增加。2019 年度，四川省人防办对省内从业企业进行了全面整治，累计 18 家企业被暂停开展业务数月（大多为三个月起）。2020 年度仍然有累计 5 家企业被暂停开展业务数月。报告期内持续的行业整顿导致竞争对手减少，公司抓住机遇获取了更多订单。

（2）重庆市行业监管情况

重庆市人防办根据国家人防办的要求对人防企业进行年度检查及日常安全检查，对于检查结果不合格之处提出整改要求，人防企业进行现场整改及限期整改。自 2019 年以来，重庆市的 18 家本地人防设备生产类企业未发生被取消资质或暂停销售的情形。

（3）上海众幸主要销售地区的行业监管情况

上海众幸主要销售地区包括上海市、浙江省、江西省、山西省、河北省。2019 年来，河北省人防办对省内的 41 家人防工程防护设备定点生产企业进行检查，其中 36 家被要求限期整改，1 家被要求暂停销售；2021 年，1 家被取消防护设备定点生产企业资质。江西省人防办对省内的人防工程防护设备定点生产企业进行检查，其中 5 家被取消防护设备定点生产企业资质，山西省 5 家人防工程防护设备定点生产安装企业被要求暂停销售后经整改已准予继续销售，1 家被拟撤销防护设备定点生产企业资质。上海市及浙江省防护设备定点生产安装企业未采取暂停销售或取消其资质的整改措施。除上述情形外，对不合格人防企业主要采取整改、限期整改及整改情况复查等举措，对于少数整改结果仍不合格的人防企业，各省市或国家人防办予以注销资质或记入不良记录，限制或取消其从业资格。

总体来讲，四川省及成都市两级主管部门两次全面整顿使得多家企业受到经营限制或暂停营业，从而使得竞争对手减少。相比之下，可比公司所在地区的整治以限期整改为主，较少采用停业整顿或限制经营的方式。

5、发行人与可比公司主要产品结构情况

发行人与可比公司的主要产品类型、主要产品结构及主要客户情况如下：

| 可比公司 | 主要产品类型 | 主要产品结构 | 主要客户 |
|------|-----------|--|-----------------------|
| 上海众幸 | 防护设备、防化设备 | 民用人防门、地铁门（占防护设备比例约 25%至 30%，以浙江地区为主）、RFP-1000 型人防过滤器（占 | 前五大客户以地铁建设集团和人防设备企业为主 |

| | | | |
|------|-----------|---|---------------------------------|
| | | 收入比例约 25%) | |
| 华西人防 | 防护设备 | 民用防护门为主，少量地铁门 | 前五大客户以房地产开发商和建筑商为主 |
| 发行人 | 防护设备、防化设备 | 防护设备以民用防护门为主，少量地铁门(除 2020 年集中交付成都地铁多个项目)，RFP-1000 型人防过滤器（收入占比约在 40%至 50%） | 前五大客户包括房地产开发商、建筑商、地铁建设集团和人防设备企业 |

注：1、以上信息来源于上海众幸招股说明书及华西人防年度报告。

报告期内，发行人销售收入快速增长的主要原因系防化设备的大量生产与销售，华西人防仅有防护设备销售，与发行人存在一定差异。上海众幸主要产品包括防护设备和防化设备，与发行人一致，但从具体收入构成来看，发行人的防化设备收入占比在 40%至 50%之间，高于上海众幸。由于防化设备可以全国销售，且国内房地产开发在 2017 年至 2019 年期间的快速增长，使得 2021 年开始在建筑施工后期才进行修筑和安装的通风工程核心设备——过滤吸收器需求快速增长，因此发行人在进行工艺改进后防化设备产量大幅增加，相应的销售收入快速增长。而上海众幸的产量未发生大幅变化，因此收入增长低于发行人。

6、发行人业绩增速显著高于行业及可比公司增速的合理性，是否存在收入跨期调节情形

根据前述分析，2015-2021 年以来，与同行业可比公司主要销售地区相比，四川省成都市在总体经济发展、房地产行业、轨道交通建设等方面具有较快增长速度，市场需求较大；同时，四川省、成都市两级人防部门对人防行业严监管，导致发行人竞争对手数量减少，优质大型企业在管理水平、产品质量、获取订单能力等方面更有优势，在上述背景下具有较强竞争力；加之发行人的主要产品及结构与可比公司存在一定差异使防化设备销售收入快速增长。综上，发行人业绩增速显著高于行业及可比公司增速具有合理性。

发行人建立了完善的内部控制制度。防护设备销售于第三方检测机构出具综合检测报告时确认收入，防化设备销售以客户签收作为收入确认依据，收入确认符合会计准则相关要求，不存在收入跨期调节的情形。

（二）说明地铁轨道领域 2020 年无在手订单、2021 年无销售收入的原因，结合在手订单及项目执行情况，说明地铁轨道领域是否存在收入萎缩、客户流失、市场空间受限风险

1、轨道交通领域 2020 年无在手订单、2021 年无销售收入的原因

发行人轨道交通订单和收入都来源于成都市，因此，发行人轨道交通订单的获取和交付与成都市轨道交通建设规划、建设密切相关。

城市轨道交通建设具有阶段性，一般完成一期国家发改部门的批复的建设规划再进行下期规划的实施，各期之间存在空档期。

一般来说，地铁线路从规划到运营的程序是：线网规划——建设规划——规划方案——国家发改部门批复规划方案——工程可行性研究——总体设计——初步设计——施工图设计——施工——运营。

成都市取得国家发改部门批复后，确定建设方，建设方组织相关企业的负责工程设计和施工，发行人一般在主体修建开始阶段参与投标、签署合同。

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 项目合同签署时间 | 确认收入时间 | 销售收入 | 国家发改部门批复时间 | 对应规划批复文件 |
|----|-----------------------|------------|--------|----------|-----------------------|---|
| 1 | 成都轨道交通 6 号线一、二期工程人防项目 | 2018 年 6 月 | 2020 年 | 992.18 | 2013 年 2 月、2015 年 5 月 | 《成都市城市轨道交通近期建设规划（2013~2020 年）》、《成都市城市轨道交通近期建设规划（2013~2020 年）调整方案》 |
| 2 | 成都轨道交通 18 号线一期工程人防项目 | 2019 年 3 月 | 2020 年 | 207.42 | 2015 年 5 月 | 《成都市城市轨道交通近期建设规划（2013~2020 年）调整方案》 |
| 3 | 成都轨道交通 9 号线一期工程人防项目 | 2018 年 4 月 | 2020 年 | 1,489.36 | 2016 年 7 月 | 《成都市城市轨道交通第三期建设规划（2016~2020 年）》 |
| 4 | 成都轨道交通 8 号线一期工程人防项目 | 2018 年 4 月 | 2020 年 | 1,368.75 | | |
| 5 | 成都轨道交通 11 号线一 | 2018 年 3 月 | 2020 年 | 548.43 | | |

| | | | | | |
|---------|--|--|--|--|--|
| 期工程人防项目 | | | | | |
|---------|--|--|--|--|--|

2020年发行人集中交付成都市第二期、第三期规划对应项目。2019年9月，成都市已取得国家发改部门《成都市城市轨道交通第四期建设规划（2019-2024年）》批复，该批复规划下的人防设备尚未及时开始招标，导致发行人轨道交通领域2020年无在手订单、2021年无销售收入。

综上，成都市轨道交通规划、建设节奏，导致发行人轨道交通领域2020年无在手订单、2021年无销售收入，具有合理性。

2、地铁轨道领域是否存在收入萎缩、客户流失、市场空间受限风险

目前成都市正在建设的轨道交通规划为第四期建设规划（2019-2024年），该规划完成后将形成总长约176.65公里的轨道交通网络，共106个站点（第三期建设规划总长为124.2公里，共69个站点）。

对成都市第四期建设规划（2019-2024年）的轨道交通建设，目前发行人已取得轨道交通业务在手订单共计7,850.53万元，分别为8号线二期、18号线三期、地铁资阳线标段，合同金额已经超过报告期内完成交付的轨道交通业务合同金额。

同时，成都市住房和城乡建设局已公示成都轨道交通第五期建设规划（2024-2029年），目前正在向国家发改委申请批复，目前申请的方案建设总长约199.80公里。远景规划方面，《成都市城市轨道交通线网规划》（2021年版）将强化“成（成都）-德（德阳）-眉（眉山）-资（资阳）”同城化区域轨道交通联系，支撑成都由大城市向大都市转变，远景规划网总长约2,382公里。随着成都市和未来其他区域轨道交通建设的实施，发行人有机会进一步获取轨道交通业务订单。

从已批复、已申请的建设规划及远景规划来看，成都市轨道交通领域的市场空间较大，不存在市场空间受限的风险，不存在收入萎缩、客户流失的风险。

二、防护产品销售区域集中风险

（一）按照地域分布情况（细化到市、县）补充披露防护业务收入构成及在手订单构成情况，说明业务主要集中在成都市的原因，销售区域集中在个别地市是否为同行业公司普遍特征

1、防护业务收入及在手订单地域构成情况

发行人已经在招股说明书第八节之“三、3.主营业务收入按销售区域分类”中进行如下补充披露：“

1、防护业务收入地域构成情况

报告期内，公司防护设备销售收入及在手订单按地域分布如下：

单位：万元

| 省 | 市 | 地级市、区、县 | 在手订单 | | 2022 年度 | | 2021 年度 | | 2020 年度 | | |
|------|-----------|----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--------|
| | | | 合同金额 | 占比 | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 | |
| 四川省 | 成都市 | 成都地铁项目 | 7,850.53 | 7.24% | - | - | - | - | 4,606.13 | 30.29% | |
| | | 一级限购区域 | 高新区 | 2,526.86 | 2.33% | 1,575.35 | 6.91% | 532.82 | 3.00% | 312.75 | 2.06% |
| | | | 天府新区 | 9,877.85 | 9.11% | 2,517.60 | 11.04% | 1,708.89 | 9.61% | 2,254.89 | 14.83% |
| | | | 小计 | 12,404.72 | 11.44% | 4,092.95 | 17.94% | 2,241.71 | 12.60% | 2,567.64 | 16.88% |
| | | 二级限购区域 | 锦江区 | 2,008.54 | 1.85% | 384.67 | 1.69% | 457.38 | 2.57% | 131.77 | 0.87% |
| | | | 青羊区 | 1,055.56 | 0.97% | 872.81 | 3.83% | 223.78 | 1.26% | - | - |
| | | | 金牛区 | 2,954.31 | 2.72% | 525.93 | 2.31% | 196.91 | 1.11% | 426.53 | 2.80% |
| | | | 武侯区 | 1,503.06 | 1.39% | 96.08 | 0.42% | 248.29 | 1.40% | 200.38 | 1.32% |
| | | | 成华区 | 8,049.92 | 7.42% | 592.16 | 2.60% | 816.65 | 4.59% | 336.1 | 2.21% |
| | | | 双流区 | 4,472.74 | 4.12% | 696.61 | 3.05% | 785.24 | 4.41% | 865.02 | 5.69% |
| | | | 郫都区 | 4,195.35 | 3.87% | 2,175.53 | 9.54% | 1,113.35 | 6.26% | 725.16 | 4.77% |
| | | | 温江区 | 4,270.29 | 3.94% | 708.23 | 3.10% | 506.64 | 2.85% | 752.03 | 4.95% |
| | | | 龙泉驿区 | 18,538.75 | 17.09% | 2,078.30 | 9.11% | 2,006.96 | 11.28% | 589.03 | 3.87% |
| | | | 新都区 | 7,030.27 | 6.48% | 1,548.12 | 6.79% | 981.74 | 5.52% | 933.34 | 6.14% |
| | | | 彭州市 | 2,650.53 | 2.44% | 950.14 | 4.17% | 84.53 | 0.48% | 100.65 | 0.66% |
| 小计 | 56,729.34 | 52.30% | 10,628.57 | 46.59% | 7,421.47 | 41.73% | 5,060.02 | 33.27% | | | |
| 非限购区 | 青白江区 | 5,273.17 | 4.86% | 210.89 | 0.92% | 346.85 | 1.95% | 179.5 | 1.18% | | |

| | | | | | | | | | | |
|-----|------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|-------|
| | 域 | 崇州市 | 998.80 | 0.92% | - | 0.00% | 493.47 | 2.77% | 248.92 | 1.64% |
| | | 简阳市 | 589.10 | 0.54% | 372.82 | 1.63% | 478.23 | 2.69% | 142.29 | 0.94% |
| | | 新津区 | 1,153.38 | 1.06% | 992.75 | 4.35% | 594.52 | 3.34% | 210.75 | 1.39% |
| | | 邛崃市 | 580.70 | 0.54% | 602.45 | 2.64% | 67.43 | 0.38% | 258.49 | 1.70% |
| | | 都江堰市 | 867.75 | 0.80% | 934.42 | 4.10% | - | - | 232.67 | 1.53% |
| | | 大邑县 | 416.51 | 0.38% | - | - | 85.38 | 0.48% | 39.72 | 0.26% |
| | | 金堂县 | 1,938.48 | 1.79% | 189.48 | 0.83% | 312.25 | 1.76% | 77.2 | 0.51% |
| | | 蒲江县 | 173.97 | 0.16% | - | - | 38.92 | 0.22% | - | - |
| | | 小计 | 11,991.87 | 11.06% | 3,302.80 | 14.48% | 2,417.05 | 13.59% | 1,389.53 | 9.14% |
| | 小计 | 88,976.45 | 82.04% | 18,024.32 | 79.01% | 12,080.23 | 67.92% | 13,623.32 | 89.58% | |
| | 非成都市 | 绵阳市 | 657.60 | 0.61% | 758.09 | 3.32% | 61.84 | 0.35% | - | - |
| | | 宜宾市 | 789.24 | 0.73% | 315.53 | 1.38% | - | - | 110.84 | 0.73% |
| | | 德阳市 | 1,408.90 | 1.30% | 572.48 | 2.51% | 100.09 | 0.56% | 70.53 | 0.46% |
| | | 南充市 | 1,481.61 | 1.37% | - | - | 652.76 | 3.67% | 61.39 | 0.40% |
| | | 泸州市 | 730.15 | 0.67% | - | - | - | - | - | - |
| | | 达州市 | 143.00 | 0.13% | - | - | - | - | 87.62 | 0.58% |
| | | 乐山市 | 703.32 | 0.65% | 103.01 | 0.45% | 397.96 | 2.24% | - | - |
| | | 凉山州 | 574.62 | 0.53% | - | - | 241.26 | 1.36% | - | - |
| | | 内江市 | 1,200.49 | 1.11% | 199.48 | 0.87% | 722.54 | 4.06% | 59.08 | 0.39% |
| 自贡市 | | 595.76 | 0.55% | - | - | - | - | 68.48 | 0.45% | |

| | | | | | | | | | |
|--|-----------|-------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
| | 眉山市 | 8,126.94 | 7.49% | 1,829.44 | 8.02% | 761.68 | 4.28% | 541.64 | 3.56% |
| | 遂宁市 | 870.33 | 0.80% | 289.59 | 1.27% | 169.72 | 0.95% | 280.2 | 1.84% |
| | 攀枝花市 | 370.06 | 0.34% | 433.93 | 1.90% | - | - | - | - |
| | 广元市 | - | - | - | - | 473.93 | 2.66% | - | - |
| | 资阳市 | 555.68 | 0.51% | - | - | 733.86 | 4.13% | - | - |
| | 雅安市 | 216.93 | 0.20% | - | - | 396.99 | 2.23% | - | - |
| | 阿坝州 | 28.00 | 0.03% | - | - | - | - | - | - |
| | 巴中市 | 556.77 | 0.51% | - | - | - | - | - | - |
| | 广安市 | 474.96 | 0.44% | - | - | - | - | - | - |
| | 小计 | 19,484.36 | 17.96% | 4,501.55 | 19.73% | 4,712.62 | 26.50% | 1,279.79 | 8.42% |
| | 小计 | 108,460.81 | 100.00% | 22,525.88 | 98.74% | 16,792.86 | 94.41% | 14,903.11 | 98.00% |
| | 安徽省 | - | - | 595.70 | 2.61% | 842.8 | 4.74% | 268.68 | 1.77% |
| | 江苏省 | - | - | - | - | 10.69 | 0.06% | - | - |
| | 西藏自治区 | - | - | - | - | 23.92 | 0.13% | - | - |
| | 合计 | 108,460.81 | 100.00% | 23,121.57 | 101.36% | 17,670.26 | 99.35% | 15,171.79 | 99.77% |

注：1、以上统计未考虑结算调整的收入；四川省内其他城市因涉及订单较少，因此未划分至具体区、县；

2、公司在安徽省、江苏省销售的产品为战时通风设备，不属于《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》中具有销售区域限制的人防设备；因战时通风设备与防护设备采用类似的项目销售方式，且以检测报告作为收入确认依据，因此在按产品划分收入时分类为防护设备；

3、2017年度开始，成都市为抑制房价快速增长，坚持住房不炒的理念，对成都市的主要区县执行商品房限购政策，其中在一级限购区域购房需要在相应的一级限购区域连续缴纳24个月以上社保；在二级限购区域购房需要在一级或二级限购区域连续缴纳24个月以上社保；

从销售收入区域分布来看，公司防护设备销售集中在成都市，且在限购区域的收入占比最高，符合市场需求特点。从变动趋势来看，非限购区域及四川省非成都市的销售占比逐渐增加，也符合公司以成都市为中心，向周边城市拓展的业务发展策略。从成都市的收入分市、区、县构成来看，报告期内公司在成都市 22 个市、区、县均有订单交付，且相应区域目前仍有在手订单执行，公司在成都市内的销售不存在过于集中的情形。

从在手订单的区域分布来看，公司目前订单仍然以成都地区为主，同时也在 18 个四川省其他非成都地区有在手订单正在执行，其中阿坝州、巴中市、广安市均为报告期内未交付项目的新开拓城市。随着公司募投项目的建成，公司将有更多产能释放于四川省其他非成都地区。”

2、业务主要集中在成都市的原因

发行人截至 2022 年 12 月 31 日的在手订单均为四川省内订单，且主要集中在成都市，占比达 82.04%；而成都市外的省内其他市辖区中，除眉山市占比达到 7.49% 外，其他市辖区的订单占比较低，不超过 1.5%。成都市内的在手订单中，龙泉驿区获取的订单占比最大且明显高于市内其他区、县，系因发行人本身坐落于龙泉驿区，本地客户因距离较近可令发行人获得更强的议价能力、较低的物流成本、便利的沟通交流等，因此本地订单更易获得，发行人更优先立足于本土开拓市场。

发行人业务主要集中在成都市的主要原因包括：

（1）成都市房地产总体市场容量保持平稳增长且比重较大

供给方面，成都市十四五规划中提出，成都市将以老五城区为轴心，实施“东进、南拓、西控、北改、中优”的城市规划，促进城市可持续发展。成都市的未来市域面积将向简阳、金堂、青白江、眉山、资阳等周边区域进一步扩张，由此带动房地产建设及土地供应稳定增加。2022 年经营性建设用地供应计划（25,000 亩）中商品住宅类用地 16,700 亩，约占总量 67%，商品房住宅用地供应规模较 2021 年与 2020 年增长 300 亩、3,100 亩，近 3 年呈现平稳增长，且新供土地规模均保持在 13,000 亩以上。根据国家统计局数据显示，自 2018 年起，四川省、成都市的房地产开发投资额均逐年稳步增长。

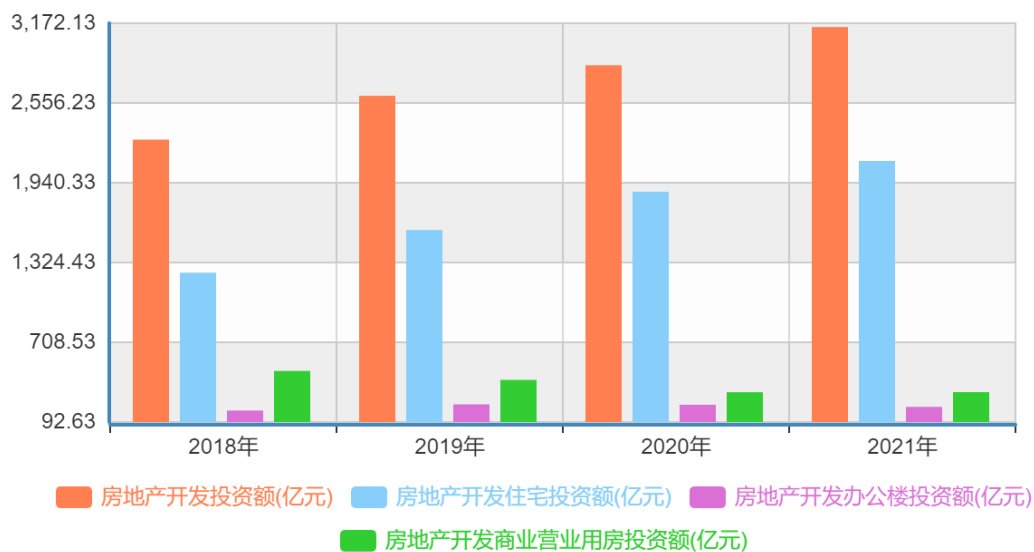
单位：亿元

| 区域 | 2021年 | 增长率 | 2020年 | 增长率 | 2019年 | 增长率 | 2018年 |
|-------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
| 四川省 | 7,831.88 | 7.06% | 7,315.31 | 11.29% | 6,573.24 | 15.36% | 5,697.87 |
| 成都市 | 3142.38 | 10.35% | 2,847.64 | 9.03% | 2,611.71 | 14.89% | 2,273.16 |
| 成都市/ 四川省 | 40.12% | - | 38.93% | - | 39.73% | - | 39.89% |

四川省 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年房地产开发投资额分别为 5697.87 亿元、6573.24 亿元、7315.31 亿元、7831.88 亿元，同比增长 15.36%、11.29%、7.06%；成都市 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年房地产开发投资额分别为 2273.16 亿元、2611.71 亿元、2847.64 亿元、3142.38 亿元，同比增长 14.89%、9.03%、10.35%。由此可见，近年来四川地区房地产投资额增速虽略有放缓，总量仍旧保持稳定增长。

图表：2018-2021 年成都市房地产开发投资额

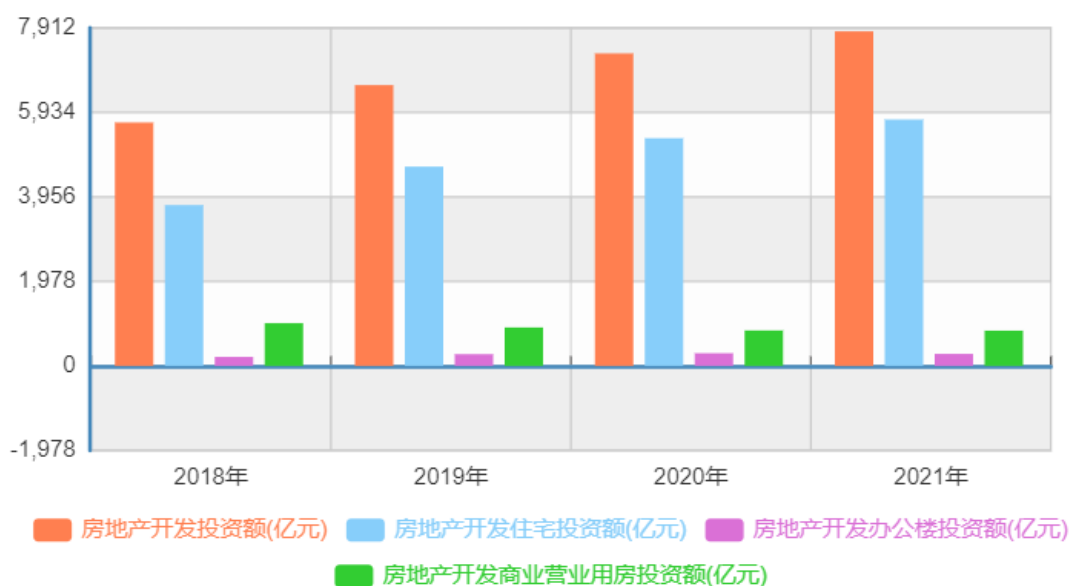
单位：亿元



注：数据及图表均来源于国家统计局官方网站。

图表：2018-2021 年四川省房地产开发投资额

单位：亿元



注：数据及图表均来源于国家统计局官方网站。

由下表可见，成都市各年的房地产开发投资额占四川区域整体房地产开发投资额的比例较为稳定，保持在 40% 左右。

单位：亿元

| 区域 | 2021 年 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|-----|----------|----------|----------|----------|
| 成都市 | 3142.38 | 2,847.64 | 2,611.71 | 2,273.16 |
| 四川省 | 7,831.88 | 7,315.31 | 6,573.24 | 5,697.87 |
| 占比 | 40.12% | 38.93% | 39.73% | 39.89% |

需求方面，成都市为四川省省会城市、副省级市、超大城市、国家中心城市、成渝地区双城经济圈核心城市，国务院批复确定的国家重要的高新技术产业基地、商贸物流中心和综合交通枢纽、西部地区重要的中心城市，其快速发展创造了诸多就业机会，对周边乃至西部地区具有虹吸效应。2022 年末，成都市年末常住人口 2126.8 万人，其中，城镇常住人口 1699.1 万人，常住人口城镇化率 79.9%，年末户籍人口 1571.6 万人，是全国城市人口超两千万的 6 座城市之一，有超 555 万人属外地户口而选择常住成都。由此可见，成都市常住人口净流入量大，为其住房、交通出行等基础设施建设创造了刚性需求，有助于扩大四川省内防护设备销售的市场空间。

（2）客户对成都市场的重视

发行人扎根成都市区域市场，积极培育和挖掘客户资源，现已积累了一批广泛而稳定的客户。在房地产开发商客户方面，发行人与万科、保利、龙湖等知名地产龙头企业保持有合作项目及战略合作关系，而该等主要客户均将成都视作重要市场，导致发行人的防护项目收入主要集中在成都区域。

根据龙湖集团控股有限公司年度报告显示，2019年、2020年、2021年共实现销售收入1510.26亿元、1845.47亿元、2233.75亿元，各年在成都地区主要在开发项目分别为14个、17个、16个，实现的销售收入分别为134.76亿元、153.38亿元、168.05亿元，按城市进行收入排序后成都市仅次于重庆，排名第二，分别占各年总收入的8.92%、8.31%、7.52%，足见龙湖集团对成都地区的重视程度。2020年至2022年，发行人对龙湖集团控股有限公司交付防护设备项目数量分别为3个、7个、7个，实现销售收入分别为590.03万元、1,545.91万元、3,101.00万元。

根据保利发展控股集团股份有限公司年度报告显示，2019年至2021年，保利发展控股集团股份有限公司在成都地区的在开发项目数量保持稳定，分别为36个、38个、31个，在四川地区实现的销售收入分别为192.54亿元、206.56亿元、145.62亿元。2020年至2022年，发行人对保利发展控股集团股份有限公司交付防护设备项目数量分别为7个、9个、13个，实现销售收入分别为793.29万元、936.70万元、2,925.57万元。保利在各年年报等公开信息中多次提到：“保利发展始终聚焦于核心城市及城市群，深耕国家重点发展区域，助力国家新型城镇化建设。发行人坚持“中心城市+城市群”深耕战略，重点补仓“销售贡献高的优质区域”。2016年3月，国务院常务会议通过《成渝城市群发展规划》，成渝城市群成为继长三角、珠三角、长江中游城市群后，获中央批复的第四个城市群；2021年10月国务院印发《成渝地区双城经济圈建设规划纲要》，成渝地区双城经济圈建设再上新台阶；2022年8月《成渝地区联手打造内陆开放高地方案》印发，明确了到2035年全面建成内陆开放高地，融入全球的开放型经济体系的目标。成都作为成渝城市群的国家中心城市，是保利一直以来深耕的城市之一。

根据万科企业股份有限公司年度报告显示，2019年至2021年万科企业股份有限公司在成都地区主要在开发项目为37个，在中西部地区实现的销售收入分

别为 671.30 亿元、1,027.92 亿元、1,136.31 亿元。2020 年至 2022 年，发行人对万科企业股份有限公司交付防护设备项目数量分别为 5 个、13 个、8 个，实现销售收入分别为 414.20 万元、1,184.34 万元、978.31 万元。万科各年年报中未按城市详细披露收入情况，但提及：“2019 年本集团在全国商品房市场的份额约 4%；2020 年本集团在全国商品房市场的份额约 4.03%；2021 年本集团在全国商品房市场的份额约 3.5%，销售金额在武汉、成都、南京、郑州、沈阳、长春等 20 个城市位列第一”。因此，万科在成都房地产市场份额持续位居前列，其对成都市场的重视程度较高。

总的来说，成都市各年的房地产开发投资额占四川区域整体投资额比例保持在约 40%，比重较大，各头部房地产开发商在报告期各年对成都市场的重视程度显著高于四川省内其他城市。报告期内，除 2021 年保利在四川地区业绩有所波动外，龙湖、万科分别在成都区域、中西部地区的收入业绩均稳中有升。

除上述头部房地产开发商客户对成都市场高度重视外，发行人的轨道交通客户亦因地铁本身扎根于成都市辖区内修建，故地铁相关收入均集中于成都区域。

综上所述，因头部房地产开发商对成都市场的高度重视以及成都本土的地铁项目持续拓展，导致发行人防护项目业务收入主要集中在成都市。

（3）产能限制，导致发行人防护收入区域集中

报告期内，发行人防护设备在不同区域的销售毛利率构成如下：

| 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 |
|---------|---------|---------|---------|
| 成都地区 | 66.63% | 55.02% | 48.90% |
| 四川非成都地区 | 61.17% | 57.89% | 45.00% |

总体来讲，成都地区的毛利率高于四川非成都地区，主要原因系发行人在成都地区销售更为集中，因此总体价格更高。而在四川非成都地区，由于尚未形成稳定的市场，因此为拓展市场销售价格相对较低。

报告期内，发行人生产的防护设备可以在四川省内、西藏地区销售。受产能的限制，发行人主要在成都及其周边地区销售，成都地区的防护设备销售占比超过 70% 以上。

随着发行人募投项目的投产，未来发行人将进一步拓展省内非成都地区、重庆市和全国的防护业务，拓展全国防化设备的覆盖面，消化募投资项目产能。

基于上述三点，由于成都市房地产市场维持着平稳的增量且占四川省内比重较大，发行人的主要房地产客户重视成都地区的开发，产能限制等因素，共同决定了发行人防护项目业务收入主要集中在成都市场。

4、销售区域集中在个别地市是否为同行业公司普遍特征

（1）华西人防

可比公司华西人防的公开资料同样显示其防护产品业务的销售区域全部集中在重庆地区。

重庆华西人防工程设备股份有限公司在2020年至2022年各年的年度报告中均披露：“报告期内，公司的营业收入在重庆市的占比均为100%，报告期内，公司防护设备生产、销售与安装，取得《人民防空专用设备生产和安装从业能力达标企业证书》，业务的开展受地域限制较为严重，公司防护业务的主要客户是在重庆市内实施工程施工的房地产开发公司、地铁设计院等。目前公司客户相对稳定，短期内公司营业收入的区域不会发生较大变化。”因华西人防现阶段并无防化产品业务，故所有防护项目业务收入均集中在重庆市区域。

（2）上海众幸

经查阅公开信息，可比公司上海众幸防护科技股份有限公司的不同区域及不同产品的销售情况如下：

单位：万元

| 区域维度 | 2022年度 | 占比 | 增长率 | 2021年度 | 占比 | 增长率 | 2020年度 | 占比 |
|----------|-----------|---------|---------|-----------|---------|----------|-----------|---------|
| 华东 | 26,052.35 | 79.93% | -8.78% | 28,560.38 | 70.07% | 9.11% | 26,174.71 | 77.73% |
| 华北 | 4,989.59 | 15.31% | -48.12% | 9,617.15 | 23.60% | 69.38% | 5,677.97 | 16.86% |
| 西北 | 1,487.53 | 4.56% | -37.79% | 2,391.01 | 5.87% | 75.71% | 1,360.77 | 4.04% |
| 中南 | 64.85 | 0.20% | -65.93% | 190.34 | 0.47% | -53.85% | 412.42 | 1.22% |
| 西南 | | | | - | - | -100.00% | 49.29 | 0.15% |
| 东北 | | | | - | - | - | - | - |
| 主营业务收入合计 | 32,594.32 | 100.00% | -20.03% | 40,758.88 | 100.00% | 21.04% | 33,675.17 | 100.00% |

| 产品维度 | 2022 年度 | 占比 | 增长率 | 2021 年度 | 占比 | 增长率 | 2020 年度 | 占比 |
|----------|------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|---------------|------------------|----------------|
| 人防门业务 | 30,570.62 | 93.79% | -11.51% | 34,548.68 | 84.76% | 28.16% | 26,956.64 | 80.05% |
| 过滤吸收器 | 2,023.70 | 6.21% | -67.41% | 6,210.20 | 15.24% | -7.57% | 6,718.53 | 19.95% |
| 主营业务收入合计 | 32,594.32 | 100.00% | -20.03% | 40,758.88 | 100.00% | 21.04% | 33,675.17 | 100.00% |

报告期内，上海众幸的主营业务收入主要集中在华东地区，这是因为公司立足于华东地区，与人防门产品不能跨省域销售的特点相吻合。华东区域于 2020 年、2021 年、2022 年为该公司贡献的收入占比分别为 77.73%、70.07%、79.93%，收入集中度最高。

公开信息中该公司仅分别按区域和产品类型披露了收入分布而未在产品维度中细分区域数据，故无法获得防护产品的区域分布情况，但结合其产品维度的收入分布情况可知，防护项目业务（即人防门业务）2022 年的收入占比由 2020 年的 80.05%、2021 年的 84.76% 上升至 93.79%，2020 年至 2021 年增长率为 28.16%，2021 年至 2022 年增长率下降为 -11.51%，虽增速有所放缓但收入集中度仍不断增高；防化产品收入的金额及占比均逐年下降。

该公司在 2021 年年报披露：“公司在华东和华北地区的销售收入较高，合计占比 90% 以上。报告期内，得益于子公司廊坊越兴防护设备有限公司、山西福铭瑞防护设备有限公司等子公司的业务开拓，公司在华北和西北地区的收入呈现增长趋势，其收入构成占比增加。”与之呼应，华北区域的销售收入占比及增长率均逐年上升，2019 年、2020 年、2021 年分别为 9.74%、16.86%、23.60%，增长率为 103.30%、69.38%，西北区域收入占比亦相似，而华东区域的收入金额稳重有升的同时整体占比有所下降。该公司 2022 年年报披露：“2022 年，公司共实现销售收入 32,863.38 万，相比去年同期下降 20.09%，主要原因系受宏观经济形势和行业周期影响。虽市场需求总体萎缩，但公司依然注重业务的持续开拓，在市场区域受限的情况下，仍取得了较多的项目销售订单，保证公司的经营稳定。”与之呼应，2022 年该公司除华东地区外的各区域均出现较大幅度的收入负增长，而华东地区负增长率最低，为 -8.78%。由此可知，该公司对防化业务的拓展相对保守，收入占比逐年下降，而在防护业务拓展方面发力，一方面维持华东区域业

务稳定经营，平稳增长，另一方面通过华北、西北区域的子公司开拓防护业务，以使该公司整体收入实现良性增长。

综上所述，一方面，可比公司华西人防、上海众幸的防护设备生产、销售与安装业务的开展同样受到地域限制，销售收入主要集中在各公司的注册区域，这与人防门产品不能跨省域销售的行业特点相吻合，故销售区域集中在个别地市为同行业公司普遍特征；另一方面，由于华西人防、上海众幸的所处发展阶段、经营规模均存在差异，导致当前各自的防护产品收入区域分布以及业务拓展策略亦不尽相同。上海众幸的体量与发行人相似，发展阶段相较于华西人防更为成熟。华西人防年报显示，其由传统的商品房、公共设施人防门业务起步，因轨道交通业务的人防工程抗力分级要求更高，产品更为复杂，近年来刚刚突破地铁人防门技术门槛并开始涉足定制化程度更高的地铁建设项目，且其仍未开展防化产品业务，业务发展阶段及经营规模均不及上海众幸；而后者资产、营收规模更大，产品线更成熟，故采取不同的拓展策略，在稳健拓展本地区业务的同时利用跨区域子公司以抢占其他区域的市场份额，以实现收入增长。尽管同行业公司的发展策略不一，但销售区域集中在个别地市是行业公司的普遍特征。

（二）说明公司防护产品在成都市及四川省内的市场容量、竞争格局、发展趋势、主要竞争对手情况、产品销售金额占主要客户同类产品采购金额的比例，公司在订单获取、产品质量、生产安装效率、技术储备、人员配置、规模体量、品牌认可度等方面相比竞争对手的优劣势，市场份额是否存在被竞争对手抢占的风险

1、成都市及四川省内的防护产品市场容量、发展趋势

（1）成都市及四川省的施工房屋面积

发行人防护产品的下游行业主要涉及房地产、地下交通干线与重大基础设施建设等行业，所涉及的项目性质主要包括民用建筑、商用建筑等房地产开发项目和城市轨道交通（地下空间开发）等基础设施建设项目，而其中最主要的市场仍集中在房地产开发项目。

随着四川省城镇化率的不断增长，带动了省内房地产市场的持续发展。如下表所示，2018年-2021年，四川省房地产项目各年投资额总体维持在较高水平且

逐年增长（见本问题发行人回复“（一）、3、（1）成都市房地产总体市场容量保持平稳增长且比重较大”）。

单位：亿元

| 区域 | 2021年 | 增长率 | 2020年 | 增长率 | 2019年 | 增长率 | 2018年 |
|---------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
| 四川省 | 7,831.88 | 7.06% | 7,315.31 | 11.29% | 6,573.24 | 15.36% | 5,697.87 |
| 成都市 | 3,142.38 | 10.35% | 2,847.64 | 9.03% | 2,611.71 | 14.89% | 2,273.16 |
| 成都市/四川省 | 40.12% | - | 38.93% | | 39.73% | | 39.89% |

根据国家统计局数据，四川省、成都市的房地产项目各年施工面积如下表所示：

单位：万平方米

| 区域 | 2021年 | 增长率 | 2020年 | 增长率 | 2019年 | 增长率 | 2018年 |
|---------|-----------|-------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|
| 四川省 | 54,248.70 | 6.88% | 50,755.54 | 3.34% | 49,113.75 | 11.46% | 44,065.92 |
| 成都市 | 19,544.10 | 2.21% | 19,122.23 | -7.26% | 20,619.90 | 5.66% | 19,514.56 |
| 成都市/四川省 | 36.03% | | 37.68% | | 41.98% | | 44.28% |

由此可见，四川省房地产开发施工面积与各年投资额的总体趋势基本相符，保持逐年稳定增长；其次，成都市各年施工面积约占四川省的40%，这与成都市占四川省开发投资额的比例基本一致，但2020年成都地区的施工面积有所下降，投资增速也有所放缓，占四川省比例出现小幅下降，这说明非成都地区的省内其他地区房地产市场份额有所增长，符合国家城镇化率向非中心城市逐年推进的趋势。

（2）市场容量测算

国家大部分地区现行的结合民用建筑修建防空地下室（结建）的标准是：新建10层（含）以上的民用建筑，按照地面首层建筑面积修建防空地下室。根据《城市居住区人民防空工程规划规范》相关要求，居民住宅建筑高度不同换算成修建防空地下室结建比例也不同。防空地下室结建换算比例与楼层高低有一定关系，建筑楼层越高，结建比例相对越低，建筑楼层高度18层比例约为5.5%、建筑楼层高度33层比例约为3%。

出于谨慎性考虑，同时结合我国房地产市场发展以及土地资源制约等因素，未来房地产开发主要以中高层为主，防空地下室修建比例较高，假设以新建民用

建筑结建比例 3%进行估算，根据上表的统计数据，2021 年四川省房地产施工面积为 54,248.70 万平方米，2021 年四川省的存量施工房地产项目需配建约 1,627.50 万平方米的人防工程。

未来新增市场容量与房地产每年新开工面积相关。根据国家统计局数据，2012 年至 2021 年十年间四川省房地产开发新开工面积及各年增长率如下表：

单位：万平方米

| 年度 | 新开工房屋面积 | 逐年增长率 |
|--------|-----------|---------|
| 2021 年 | 11,493.57 | -17.55% |
| 2020 年 | 13,939.74 | -9.04% |
| 2019 年 | 15,325.50 | 8.73% |
| 2018 年 | 14,094.44 | 22.33% |
| 2017 年 | 11,521.59 | 6.43% |
| 2016 年 | 10,825.16 | 12.91% |
| 2015 年 | 9,587.21 | -15.37% |
| 2014 年 | 11,328.04 | 11.46% |
| 2013 年 | 10,163.57 | 21.47% |
| 2012 年 | 8,367.21 | - |

由上表可知，2012 年至 2021 年十年间，四川省房地产新开工面积的增长率逐年有所波动，故采用复合增长率更为科学。经计算，各年新开工面积的 10 年间复合增长率为 3.60%。

随着我国新型城镇化的推进，未来几年四川省内新增开工面积仍有望保持一定的增长，即使假设未来 5 年新增开工面积保持现有水平不再增长，2022 年至 2026 年四川地区新增开工面积合计为 57,467.85 万平方米。

综上，人防行业已成为房地产市场必不可少的配套行业之一，未来我国城镇化率的不断提升将推动四川地区房地产市场的稳步发展，进而直接拉动省内防护设备项目的建设规模，从而推动防护设备行业市场容量的扩大。

2、成都市及四川省内的竞争格局、主要竞争对手情况、产品销售金额占主要客户同类产品采购金额的比例

（1）竞争格局

①省内的防护产品行业进入壁垒较高

国家人防办对于人防设备的制造企业的注册资金、高级技术人员配备、生产规模、生产设备等提出了高标准要求，并对人防设备制造企业准入采取审批管理，国家人防办《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》（国人防〔2014〕438号）第五条规定了生产企业必须达到《人防工程防护设备生产安装企业从业能力指标》所规定的要求，具体包括：防护设备企业注册资金不低于1,000万元；必须具备拥有人防资质及几类工程师职称的管理和生产人员共计62人；生产场地不小于6,000平方米；大型加工设备、普通加工设备若干；质检设备和人员若干；以及完善的规章制度等。同时，人防设备的生产安装实行目录管理制度，只有上述能力达标的企业所生产的防护产品才能进入《人民防空专用设备产品目录》，下游的工程建设单位只能从该目录中采购所需的人防设备。基于上述，国家对四川省内乃至全国范围内的防护产品制造行业的行业准入和资质维持的门槛较高，同时主管部门对行业持续进行严格监管，及时淘汰不合格企业，有利于限制行业无序竞争。

②区域性限制对竞争的影响

由于防护设备产品实行属地管理和区域限制，国家人防办于2014年10月下发的《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》规定，防护设备应当在企业所在的省、自治区、直辖市行政区域内销售、安装，运用新技术新材料研制定型并纳入国家标准的防护设备可以在全国范围内销售、安装。2022年8月，四川省人防办、重庆市人防办又联合印发了关于《成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场双向放开暂行实施办法》的通知，规定自2022年10月1日起，取消防护设备仅能在企业所在川渝行政区域内销售的限制，调整为在成渝地区双城经济圈城市群范围内跨区域销售双向放开。因此，四川省内防护产品制造企业目前仅可在省内及重庆直辖市地区销售和安装防护产品，这将省内防护产品制造企业间的竞争范围锁定在了同一区域，省内的防护产品制造企业业绩将与该区域的市场容量相关，而企业数量若无序扩张将导致竞争加剧甚至恶性竞争，若不限行业准入，区域性限制本身是对发行人业绩的不利影响因素。

③防护资质较为稀缺

2014年10月，国家人防办将人防工程防护设备、防化设备等从业企业委托中国勘察设计协会人民防空与下地空间分会组织考察评估，达标后并由其颁发资质证书。2014年末及2015年，由中国勘察设计协会人民防空与下地空间分会组织考察评估后，全国有343家企业取得从业能力证书，其中，四川地区有27家企业取得了证书，从事防护设备生产安装，促进了省内人防建设市场开放和公平竞争。但同时由于国内从业企业数量骤增，质量监管力量相对不足，也出现了恶性竞争加剧、产品质量良莠不齐的局面。为进一步规范人防建设市场秩序，依法有效实施质量监管，国家人防办于2015年11月下发《关于暂停受理人防专用设备生产安装企业从业能力申报的公告》，决定暂停受理人防专用设备生产安装企业从业能力申报工作，此后除了在该公告发布前已申报资质的企业在陆续发放外，基本中止了新增企业的行业准入。

目前，全国范围内防护设备定点生产企业约700余家，分布在全国各省、自治区、直辖市，经济发达的省份定点生产企业相对较多，以满足当地市场人防工程需求。根据四川省人防办公布，截至2022年12月31日，四川省内具备《人防工程防护设备生产安装企业名录》资质（防护设备资质）的公司共46家。通过四川省人防办、国家人防办等网站查询，近年来四川省内拥有防护设备生产经营资质的企业数量增减变化情况具体如下：

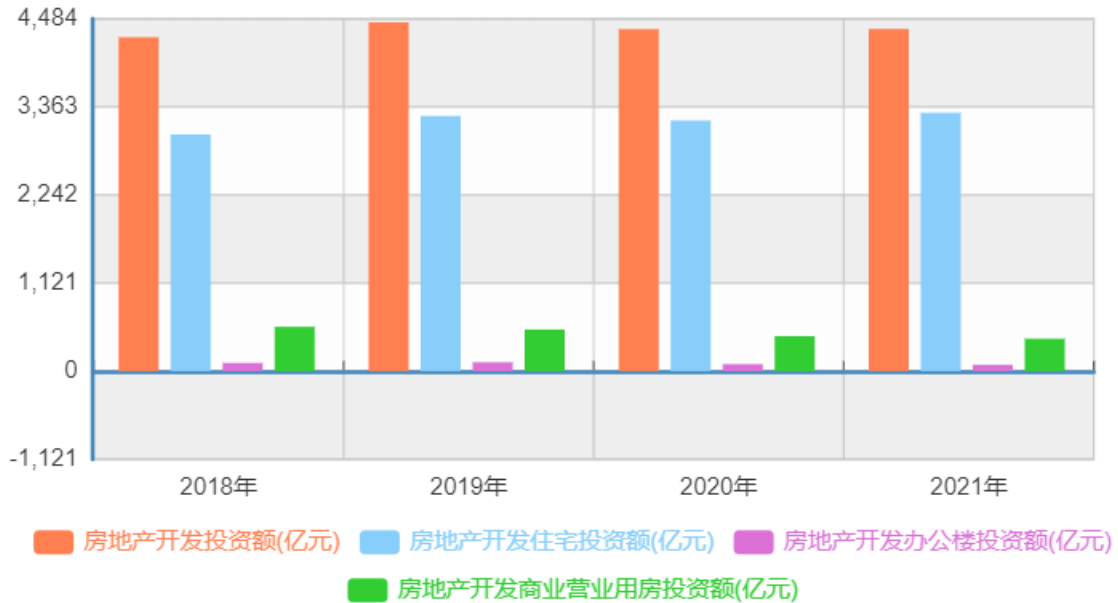
| 类型 | 截至时间 | 数量 |
|-----------|------|-------|
| 防护设备（四川省） | 2017 | 共计40家 |
| | 2019 | 共计42家 |
| | 2020 | 共计39家 |
| | 2022 | 共计46家 |

④四川省和重庆市销售区域双向放开

2022年10月1日起，成渝地区双城经济圈城市群范围内跨区域销售双向放开。根据重庆市人防办公布数据，截至2022年12月31日，该市人民防空工程防护设备定点生产和安装企业共有22家（本地企业18家+四川区域入渝销售企业4家）。

图表：2018-2021年重庆市房地产开发投资额

单位：亿元



注：数据及图表均来源于国家统计局官方网站。

根据国家统计局上述数据，重庆市 2018 年至 2021 年房地产开发投资额分别为 4,248.76 亿元、4,439.30 亿元、4,351.96 亿元、4,354.96 亿元，增长幅度不大；四川省则分别为 5,697.87 亿元、6,573.24 亿元、7,315.31 亿元、7,831.88 亿元。2021 年，重庆市房地产投资额约占四川省的 55%，其区域内的 18 家防护设备生产企业约占四川省内 42 家的 43%，由此可见四川省、重庆市各自区域内的防护设备企业数量与各自区域的房地产投资体量整体较为匹配，这亦体现了国家人防办对各地区准入企业的数量控制。

成渝地区双城经济圈城市群范围内跨区域销售双向放开使得四川省、重庆市各自区域内防护设备企业的销售市场范围均大幅扩大，从远期来看，两个区域的公司均能够获取更多的销售订单；但双向放开亦使得两地企业面临的竞争有所增加，因为各企业短期内受限于现有产能，难以承接大量新增跨区订单，且若跨区域大量承接订单，销售半径增加后运输成本将进一步上升，导致跨区销售企业销售毛利率有所下降。因此，短期来看，对两地的防护设备企业来说，其在本地的生产效率和响应速度更具有优势，优先深耕本地客户或更经济和具合理性；而长期来看，在行业强监管背景下，产品质量佳、服务好、客户响应及时的企业更能受到客户的认可。

总的来说，四川省、重庆市区域内的防护设备企业数量占各自区域内房地产体量的比例较为稳定，而四川省和重庆市销售区域双向放开在短期内对行业内竞争格局的影响有限，长期来看对行业地位较高的公司具有积极影响。

基于上述四点，行业竞争格局可概括为：一方面，国家对防护产品的销售地域性限制导致业内企业的竞争市场锁定在同一省内，导致竞争随企业数量增加而增加，这本对发行人不利，但另一方面，随着国家对行业的规范，不仅行业的进入壁垒较高，且 2015 年后国家对防护产品制造行业的准入和资质维持设立了较高的门槛并基本暂停了行业准入，将四川省内拥有防护设备生产资质的企业数量控制在稳定的 40 家左右，避免了无序增长和恶性竞争，以引导行业健康发展。而近期取消的川渝行政区内的销售限制，使得两地区企业均面临机遇与挑战，在目前人防办强监管的背景下，市场放开将更有利于发行人这类企业的发展，未来发行人业绩将有更大的增长空间。

（2）主要竞争对手情况

发行人的防护设备主要在四川省内销售，故发行人防护设备的主要竞争对手为四川省内从事防护设备的生产厂家。截至 2023 年 4 月 19 日，根据成都市人民防空办公室公布，已备案的防护设备单位共计 51 家，并对所有公司进行了评分排名，从产品质量、服务质量、客户评价、软件设施、硬件设施、科研专利等维度进行了综合评分和信用评级，其中，信用分数达到 90 分以上、评级达到 AAA 的企业为下表所示的 5 家企业：

| 单位名称 | 地址 | 信用分数 | 信用等级 |
|--------------------|-----------------------------|------|------|
| 四川红帆特种设备工程有限公司 | 西充县多扶工业园区 | 95 | AAA |
| 四川筑盾人防工程设备有限公司 | 成都市郫都区现代工业港新经济产业园数码二路 288 号 | 95 | AAA |
| 四川科志人防设备股份有限公司 | 成都市龙泉驿区车城东五路 282 号 | 95 | AAA |
| 成都维创轨道交通特种设备有限责任公司 | 成都市新都区石木路 818 号 | 93 | AAA |
| 四川稳健人防设备有限公司 | 成都市金堂县淮口镇成阿工业园广东路 9 号 | 91 | AAA |

发行人获评 95 分及 AAA 评级，与四川红帆特种设备工程有限公司、四川筑盾人防工程设备有限公司并列排名第一。上表中除发行人外的四家企业在省内评价良好，可视作发行人在四川地区的主要竞争对手。

（3）产品销售金额占主要客户同类产品采购金额的比例

从同一控制合并口径来看，对于大型房地产企业、大型建筑承包商之类经营规模较大的企业，其经营遍布全国各地，防护设备的供应商较多。在四川地区，发行人与部分主要房地产客户签订了集中采购协议并成为其主要的防护设备供应商。客户出于保护商业秘密、维持正当竞争的考虑，未能提供发行人销售数量和金额占客户同类供应商的比例。

3、发行人在订单获取、产品质量、生产安装效率、技术储备、人员配置、规模体量、品牌认可度等方面相比竞争对手的优劣势

（1）订单获取

①先发优势

在目前四川省内的人防设备市场中，以发行人为代表的行业早期进入者，凭借市场认可的产品质量和多年逐步积累起来的良好口碑，相继建立起了各自的销售体系。发行人早在 2009 年便开始进军人防设备市场，由龙泉驿区辐射至成都市乃至全省的销售网络体系，为防护产品的销售实现提供了有力保障。主要竞争对手中，四川红帆特种设备工程有限公司虽早于发行人两年成立，但与发行人是同时取得防护产品生产安装相关资质的，而其他竞争者均在 2014 年后参与竞争。防护设备行业的企业需要投入资金、人力、物力，并且需要长时间的积累才可能铺设较为完善的销售渠道，这在短期内难以完成。因此，发行人相较于部分主要竞争对手在订单获取方面更具有先发优势。

②资质捆绑优势

发行人自成立以来，长期专注于防护设备、防化产品的研发、生产和销售，是四川省唯一一家同时具有防护设备定点生产和安装、防化产品定点生产和安装两项资质的厂家。防化产品虽可单独向全国销售，而防护产品项目中通常也包含防化产品的采购和安装。报告期内，发行人在四川区域内销售的防化产品客户主要是本地的其他防护产品生产、安装企业，即发行人的竞争对手，其承接防护产

品项目时需从发行人或其他省外防化产品生产企业采购防化产品，因此，终端项目客户可能因发行人更能提供防护、防化产品一体化的售前、售后服务而更倾向于选择发行人来实施防护产品项目。综上，基于防化产品对防护设备项目的协同效果，可帮助发行人增进投标竞争力及提高获取订单的能力，这是发行人区别于省内其他竞争对手的优势。

③区位优势 and 错位竞争

对于防护设备的交付，往往持续期间较长且不是一次性交付产品，而是包括多次的安装和服务，因此，客户选取供应商时需要考虑的关键指标除了产品价格、质量外还关注交付的及时程度及对紧急要求的响应速度等。因此，客户通常更倾向于就近选择供应商。此外，对防护设备生产企业而言，距离越近的订单更能节省物流成本，增加议价能力。所以人防企业获取订单往往需立足本区域，充分挖掘本地市场，其次再向外区域拓展。

发行人位于成都市龙泉驿区，在四川省内区位优势明显。近十年来，龙泉驿区各年的GDP在成都各区县的排名均位列前三，经济体量大，对成都市的整体发展贡献较高。政策优势方面，在成都市东进战略下，龙泉驿有两大政策性定位，分别是天府新区高端制造产业功能区和智能网联汽车示范基地；产业优势方面，龙泉驿虽非传统主城区，但其汽车产业及现代旅游业做出了突出贡献，使得在几大区县的竞争中日渐凸显区位优势。龙泉驿虽非成都主城区，但因有二号线的早期落地实现串联，其地理区位优势较其他区县突出，是所有二圈层中离主城区最近的区域。

从地理位置来看，发行人的主要竞争对手中，四川红帆特种设备工程有限公司位于南充市，距离成都市约200公里，其主要覆盖南充等其他省内市场；四川筑盾人防工程设备有限公司位于成都西部的郫都区，距离成都25公里；发行人坐落在成都东南部的龙泉驿区，距离成都市区20公里；成都维创轨道交通特种设备有限责任公司是由原成都特种门厂经2015年改制后变更为有限责任公司，由成都轨道产业投资集团有限公司100%控股，主要专注于地铁人防项目的防护设备；四川稳健人防设备有限公司位于成都北部的金堂县，距离成都市区约50公里。

基于人防企业优先拓展本地市场的策略，上述主要竞争对手在地域范围或业务重心方面与发行人存在一定的错位竞争格局。相较于四川红帆特种设备工程有限公司，发行人具有更接近成都市场的地理优势；相较于四川筑盾人防工程设备有限公司和四川稳健人防设备有限公司，发行人与其分别位于成都东南部、西部和北部，可在不同区域错位竞争；而成都维创轨道交通特种设备有限责任公司则重地铁轨道交通业务，轻房地产项目业务，故与发行人在业务重心上错位竞争。

（2）产品质量

人防行业关乎人民生命安全，因此国家人防办对防护产品的质量有着非常严格的要求，同时对生产过程中的质量控制和产品检验流程亦有着严格的规范。目前人防行业产品均按照国家标准进行生产，但在新材料应用、生产流程和工艺的优化和改进等方面存在创新的空间和需求。发行人的产品质量优势主要体现在质量的稳定可靠性。

发行人拥有完整的、与产品技术配套的生产和检测设备，贯穿于生产、试验、检测等全过程的控制流程，能充分保障防护产品质量的稳定可靠，且发行人通过对理论和生产实践的不断摸索，形成了人防装备产品关键性能检测核心技术、新型人防装备试验验证核心技术等核心技术。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人自主研制相关产品和技术成果 51 项技术专利，相关成果涉及生产设备发明、工艺改进等，覆盖主要产品的核心技术。

发行人经过多年积累已经形成一套成熟的生产工艺流程体系和质量控制体系，在焊接、冲压、自动控制等关键生产流程上掌握核心工艺，在整体产品把控上具有核心控制能力。发行人凭借先进的生产工艺，始终保持着产品的高标准和稳定性，获得客户的高度认可，因此，发行人的防护产品质量在竞争对手中具备优势。

（3）生产安装效率

发行人在长期生产实践中，通过深入分析人防产品特点及生产制造工艺，形成了人防装备产品生产工艺制造核心技术。发行人的高生产效率正是源于生产制造的核心技术改进，具体包含搭建自动化流水线、自动/半自动专机与人工相结合的高效生产方式。发行人自主设计研发了多款先进制造设备，如人防门校形检

测设备、过滤吸收器箱体焊接专用设备，并成功应用于产品生产，提高了发行人生产效率。

针对防护设备，发行人还通过对生产工艺的自主研发，实现了门扇、门框、配件的部分自动化焊接加工，使得防护设备的生产能力大幅提升，降低了人员劳动强度，实现了生产工艺的技术创新，大大提高了生产效率。

安装效率方面，由于防护设备生产和安装贯穿了建筑建设的整个周期，需要配合客户项目整体进度按期实施，故安装效率也是影响客户对人防设备供应商选择的重要因素。报告期内，客户对发行人的安装效率满意，发行人未发生因产品的质量或安装问题而与客户发生诉讼纠纷的情形，此外，发行人还获得了部分客户的相关奖励。报告期内，恒大与发行人签署了赶工奖协议，约定在四川区域内的9个恒大旗下项目因达到其设定的目标进度而对发行人奖励合计约17万元；朗基地产因对发行人产品及服务满意，授予了“优秀分包商”奖杯。

总的来说，因发行人产品质量及安装服务良好，龙湖、万科、保利等知名房地产开发商分别与发行人签署了集中采购协议、战略合作协议，约定了一定期限内该开发商在四川地区的项目均由发行人实施防护产品项目。由此可见，发行人的产品质量及安装效率具备竞争优势。

（4）技术储备

人防设备的设计与生产技术涉及学科范围广泛，涵盖机械加工、电子控制、智能控制、金属铸造、化工等多个领域。国家人防办对人防设备的使用寿命、气密性、防护强度等提出了严格的技术要求，人防设备的产品质量来源于原材料配方的选择、制作模具的精度、焊接工艺的质量、检测设备的齐备以及生产工艺的要求。包括发行人在内的省内的本行业早期进入者，经过长时间的生产经验总结和技术积累，具备了技术和工艺上的竞争优势。新进入者要在短时间内获取技术积累并且保证产品质量的可靠性具有较大难度，因此形成了技术和工艺壁垒。

发行人利用自身技术优势，从材料、结构、工艺等方面进行系统化研究。发行人自主研发的无铬催化剂、自由基激发器是防化设备成本大幅降低的原因之一；发行人自主设计研发的人防门校形检测设备、过滤吸收器箱体焊接专用设备等投

入生产使用，提高了发行人生产效率，降低了产品成本。这些技术储备相较于其他竞争对手更具优势。

其次，在四川区域内，发行人近十年来成功承建了 37 个地铁站点的人防项目，获得了地铁客户良好的口碑，为发行人在未来继续拓展地铁业务打下良好基础。发行人在四川省地铁业务市场上处前三位，具有地铁业务相关技术和经验的优势。

（5）人员配置

国家人防办对人防设备企业的人员构成有着严格要求，明确了技术负责人、专业工程师、技术工人的学历、职称、执业资格证书、技术领域、工种和人数。人防设备行业内，满足国家人防办上述要求并具有丰富实践经验的合格人员较少，是行业内的稀缺资源。此外，我国仅有少量高等院校设置了人防相关课程，出国进修该专业的人才也十分稀少，行业内企业人才流动性较低。新进入企业受其规模、市场等因素的限制，所需人才主要依赖自身培养，从其他竞争对手处获得高素质技术人才的难度较大，面临较高的人才壁垒。

2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日，发行人员工总人数分别为 309 人、331 人、346 人。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人员工年龄分布情况如下：

| 年龄区间 | 人数 | 占员工总数的比例 |
|------------|-----|----------|
| 55 岁以上 | 27 | 7.80% |
| 45-55 岁（含） | 165 | 47.69% |
| 35-45 岁（含） | 85 | 24.57% |
| 25-35 岁（含） | 60 | 17.34% |
| 25 岁及以下 | 9 | 2.60% |
| 合计 | 346 | 100.00% |

发行人的员工中 35 岁以上的占总人数的 80.06%，这是因为发行人人才流动性较低，员工大部分是看好公司的长远发展，长期跟随公司的老员工。截至 2022 年 12 月 31 日，除新入职（未满一个月）员工 1 人以及退休返聘员工 21 人外，发行人为全部员工缴纳了社保；除新入职（未满一个月）员工 2 人、退休返聘员

工 21 人以及非全日制员工 1 人外，发行人为全部全日制员工缴纳了住房公积金。此外，发行人为全部员工购买了安全生产相关的商业意外保险。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人的员工职称分布情况如下表：

| 职称 | 发行人人数 | 人防办规定人数 |
|-----------|---------------------|-----------|
| 防护工程师 | 7（其中一级 3 人，2 级 4 人） | 3 |
| 防化工程师 | 6（全部 2 级） | 3 |
| 建筑工程类 | 5（全部中级） | 2 |
| 机械工程类 | 11（其中高级 2 人，中级 9 人） | 2 |
| 电气工程类 | 4（全部中级） | 1 |
| 合计 | 39 | 11 |

根据《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》的规定，防护工程师的规定最低人数为 3 人，发行人现有 7 人；防化工程师规定最低人数 3 人，发行人现有 6 人；建筑工程类、机械工程类、电气工程类工程师分别规定人数为 2、2、1 人，发行人现有 5、11、4 人，均显著高于规定人数。

总的来说，发行人的人员规模、人才储备在四川省乃至全国的人防行业中均具有较明显的优势，与其行业地位相匹配。

（6）规模体量

发行人及竞争对手的注册/实缴资本情况如下表：

| 单位名称 | 注册资本 | 成立时间 |
|--------------------|-------------|------------|
| 四川红帆特种设备工程有限公司 | 1,200.00 万元 | 2007 年 2 月 |
| 四川筑盾人防工程设备有限公司 | 5,000.00 万元 | 2014 年 5 月 |
| 四川科志人防设备股份有限公司 | 9,621.00 万元 | 2009 年 2 月 |
| 成都维创轨道交通特种设备有限责任公司 | 6,000.00 万元 | 2016 年 2 月 |
| 四川稳健人防设备有限公司 | 1,000.00 万元 | 2014 年 4 月 |

发行人的实缴资本在主要竞争对手中位居第一，成立时间虽较四川红帆特种设备工程有限公司稍晚但几乎同时取得了防护产品从业资格。2011 年以前在四川省内取得了防护产品从业资格的仅有成都维创轨道交通特种设备有限责任公司、四川红帆特种设备工程有限公司以及发行人三家。

（7）品牌认可度

发行人自 2009 年进军人防设备市场以来，一直专注于人防专用设备的专业化生产，已建立起快速响应的综合服务体系，有一支专业能力强，素质高的销售队伍，凭借专业的销售人员，并建立了稳定的销售网络和渠道。发行人凭借产品质量、品牌口碑、供应能力、服务意识等优势积累了较多的客户资源。在生产规模和质量性能的双重把关下，发行人的防护产品的质量和服务能力在四川区域内形成了良好的口碑，目前发行人的主要客户已包括万科、华润、龙湖、保利等国内知名地产商。凭借多年积累的良好声誉，发行人成功实施了成都地铁等多个重大基础设施及商业地产项目的人防工程配套。因此，发行人在国内客户中享有较高声誉，行业影响力不断增强，在四川省内享有较显著的品牌优势。

（三）说明公司未来成长空间是否主要来自新客户的开拓，公司针对四川省内、成都市内房地产、地铁轨道等领域的产品渗透率，目前新客户的开拓以成都市为主还是省内其他地市为主

现阶段发行人对新客户的开拓策略仍然是以深耕成都本地市场为主，同时向省内其他地区扩张为辅。

1、针对四川省内、成都市内房地产、地铁轨道等领域的产品渗透率

（1）房地产市场渗透率

由于无直接公开信息，因此采用发行人建设项目人防面积替代测算发行人在成都市的市场渗透率，具体测算如下：

单位：万平方米

| 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 |
|--------------------|----------|----------|----------|
| 成都市建筑开工面积 | 6,557.84 | 8,211.06 | 7,824.68 |
| 成都市人防工程开工面积 | 491.84 | 615.83 | 586.85 |
| 公司当期签约的成都市项目人防工程面积 | 70.88 | 85.35 | 85.03 |
| 市场占有率 | 14.41% | 13.86% | 14.49% |

注：1、成都市建筑开工面积为成都市住房和城乡建设局核发的房屋建筑工程施工许可证面积；

2、根据成都市人民防空办公室发布的人防工程面积计算规则，人防工程面积通常占建筑面积的 5%-10%，因此，成都市人防工程开工面积按建筑开工面积的 7.5% 测算；

3、由于未能查到四川省建筑开工面积，因此未测算发行人在四川省的市场渗透率。

根据测算，报告期内发行人的市场占有率分别为 14.49%、13.86%、14.41%，成都市内还有较大的市场开拓空间。

（2）地铁市场渗透率

发行人承建的成都地铁各线路的统计数据如下表：

单位：个

| 地铁线路 | 总站数 | 承建站点数量 | 承建占比 | 备注 |
|------------------------|-----|--------|---------|------------|
| 地铁 3 号线一期 | 37 | 1 | 2.70% | 2020 年以前竣工 |
| 地铁 7 号线 | 31 | 5 | 16.13% | |
| 地铁 10 号线一期 | 7 | 7 | 100.00% | |
| 地铁 5 号线一、二期 | 41 | 6 | 14.63% | |
| 小计 | 116 | 19 | 16.38% | |
| 地铁 6 号线一、二期 | 39 | 6 | 15.38% | 报告期竣工 |
| 地铁 8 号线一期 | 25 | 8 | 32.00% | |
| 地铁 9 号线一期 | 13 | 7 | 53.85% | |
| 地铁 18 号线一、二期 | 13 | 1 | 7.69% | |
| 地铁 6 号线三期（原地铁 11 号线一期） | 18 | 3 | 16.67% | |
| 小计 | 102 | 31 | 30.39% | |

报告期内，成都市地铁共修建 102 个站点，其中发行人共承建了 25 个，故发行人在成都市地铁市场的渗透率约为 23.15%。

2、发行人未来成长空间是否主要来自新客户的开拓

基于上述对防护产品市场容量以及发行人市场渗透率的分析可知，发行人在成都地区的市场容量还未达到饱和，存量客户仍可持续增厚发行人业绩。

发行人的存量客户包括大型知名房地产开发商、建筑承包商及地铁建设集团，这些规模大、实力强的知名客户仍可持续为发行人贡献订单。报告期内，发行人各期前十房地产开发商客户大部分成立于 2010 年以前，注册/实缴资本规模较大，经营能力较强。该等开发商客户因建设项目规模、进度存在一定周期性导致在不同年度收入排名存在一定波动，但发行人与这些主要房地产客户保持常年合作，平均合作年限在 5 年以上；发行人的主要建筑承包商客户大部分成立于 2000 年以前，注册/实缴资本规模较大，具有较强的经营实力，虽每期收入占比有所变

化，但发行人与主要建筑承包商平均合作年限超过 5 年，合作关系亦较为稳定；地铁项目方面，发行人在报告期内共完成 5 笔订单，均为大型国有企业-成都轨道交通集团有限公司（负责成都城市轨道交通规划、建设、运营、TOD 综合开发和沿线资源经营的大型国有企业）的建设项目，项目的成功实施使发行人获得了丰富的地铁项目实施经验和品牌认可度，而随着成都地铁建设范围的持续扩大，未来地铁建设项目仍可持续为发行人带来订单。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人在手订单金额超过 10 亿元，且其中 94% 以上的在手订单已经在执行。在手订单的大部分客户均为报告期内持续合作的存量客户，存量客户的支持使发行人的经营业绩在报告期后未发生重大变动，依然保持了稳定增长。此外，根据前文对四川省及成都市防护产品市场容量及发行人渗透率的分析，可知成都市的防护产品市场当前容量及未来增量依然可观，因此发行人拟牢牢抓住现有的存量客户，以保证收入的稳定增长，支撑发行人的成长空间。

另一方面，发行人亦开始积极向成都以外的省内区域拓展新客户，以防错失城镇化进程所带来的机遇。首先，成都外的其他区域房地产投资体量占四川省约 60%，有较大的增量空间；其次，2020 年来成都地区的施工面积有所下降，房地产投资增速也有所放缓，两项指标占四川省的比例均出现一定下降，这说明非成都地区的省内其他地区房地产市场开始增长，发行人注意到城镇化进程已逐渐带动中心城市成都以外的其他城市的房地产市场，故在报告期内已开始逐步拓展成都外市场。

报告期内，发行人四川省内非成都地区的销售收入占比分别为 11.07%、34.05%、37.28%，可见发行人在对省内非成都地区的业务拓展已经初见成效。

基于上述，发行人未来的成长空间同时来自于成都本地市场空间的持续挖掘以及开拓非成都市场两个方面，而待成都本地市场较为饱和后，非成都市场的增量空间将成为发行人的重要增长点。报告期内，发行人在成都市市场占有率分别为 14.49%、13.86%、14.41%，目前新客户的开拓仍以成都市为主，同时向省内其他地区扩张为辅。

（四）说明开拓成都市以外市场的策略和具体举措，举例说明相关策略和

举措的有效性；结合公司在不同区域市场的毛利率情况，分析公司在成都市场和其他区域市场的市场竞争策略是否不同，其他区域市场的开拓对公司经营业绩的贡献情况

1、开拓成都市以外市场的策略和具体举措及有效性

（1）深耕中心城市成都，通过大客户传导至周边市场

发行人生产经营所在地为成都，防护设备销售在成都地区占比超过70%以上。未来发行人仍将坚持将成都作为根据地进一步精耕细作，一方面因为成都本地市场仍具有持续增长的增量空间，通过稳固成都本地市场也间接缓解了开拓其他区域市场的压力；另一方面，大型房地产开发商的主要项目虽主要集中在成都，但其往往有其他项目遍布省内各地，而发行人与头部开发商维持长期的良好合作、建立良好口碑后将有助于项目传导、推介，继而开拓周边城市市场。

（2）抓大放小，加强成都外的大客户市场开发

发行人拟加强营销团队建设，有市场专员负责由近及远地分析成都以外省内各区、县及3、4线城市经济情况、房地产投资布局、地下空间等基础设施投资布局情况，对部分市场潜力较大的地区发行人考虑设立营销网点，抓大放小地开拓市场。除房地产市场以外，同时力争以优良品质和良好的性价比进入各地政府的采购体系，打入基础设施建设市场。

（3）通过收购兼并省外企业快速拓展销售区域

目前人防设备定点生产和安装资质证书的认证仍然处于暂停状态。为拓展省外销售区域，发行人将根据行业发展状况、市场需求和自身发展战略、资金储备等情况，在有合适并购标的情况下，发行人将考虑通过收购兼并的方式获取省外销售资格，进一步拓展外地市场。

（4）积极研发新技术新材料人防门，摆脱传统产品的区域限制

发行人目前传统人防门的生产和销售已经在四川区域奠定了较稳固的基础。为进一步扩大业务，寻求新的发展空间和利润增长点，目前发行人正在积极开展新技术、新材料人防门的研发。新型人防门不具有区域销售限制，能够有效分散防护设备销售区域集中的风险。

（5）维护行业地位，获取上门订单

成都市人防办于官方网站向公众公示了四川省内可实施人防项目的企业名单，并对各企业有综合评分。发行人近年来综合评分位于榜首，部分潜在客户即通过网站得知发行人并邀标或询价，这也是发行人获取订单的另一重要途径。发行人拟继续维护行业口碑，通过信息公示获取更多外区域订单。

2、开拓成都市以外市场的有效性

报告期内，发行人防护产品在四川省内成都市以外地区的订单获取情况如下表所示：

单位：万元

| 市、区县 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 总计 |
|---------|----------|----------|----------|-----------|
| 巴中市 | - | 101.77 | 556.77 | 658.54 |
| 平昌县 | - | 101.77 | 101.77 | 203.54 |
| 巴州区 | - | - | 255.00 | 255.00 |
| 恩阳区 | - | - | 200.00 | 200.00 |
| 德阳市 | 360.82 | 693.19 | 1,023.90 | 2,077.91 |
| 广汉县级市 | - | 298.82 | 298.82 | 597.64 |
| 旌阳区 | 360.82 | - | 330.72 | 691.54 |
| 什邡县级市 | - | 394.37 | 394.37 | 788.74 |
| 广安市 | 46.73 | 428.24 | 309.96 | 784.93 |
| 广安区 | 46.73 | - | 46.73 | 93.46 |
| 邻水县 | - | 165.00 | - | 165.00 |
| 武胜县 | - | 263.24 | 263.24 | 526.48 |
| 乐山市 | 405.13 | 413.32 | 703.32 | 1,521.77 |
| 市中区 | 405.13 | 413.32 | 703.32 | 1,521.77 |
| 凉山彝族自治州 | 372.61 | - | 574.62 | 947.23 |
| 西昌县级市 | 372.61 | - | 574.62 | 947.23 |
| 泸州市 | 293.09 | - | 730.15 | 1,023.24 |
| 江阳区 | 293.09 | - | 305.08 | 598.17 |
| 泸县 | - | - | 293.09 | 293.09 |
| 纳溪区 | - | - | 131.98 | 131.98 |
| 眉山市 | 2,239.60 | 4,361.64 | 4,436.56 | 11,037.80 |

| 市、区县 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 总计 |
|-------|----------|----------|----------|----------|
| 东坡区 | 42.92 | 879.86 | 733.58 | 1,656.36 |
| 彭山区 | 749.87 | 278.05 | 1,707.17 | 2,735.09 |
| 仁寿县 | 1,446.81 | 3,203.74 | 1,995.80 | 6,646.35 |
| 绵阳市 | 165.47 | 551.87 | 657.60 | 1,374.94 |
| 涪城区 | 105.73 | 296.08 | 401.81 | 803.62 |
| 游仙区 | 59.75 | 255.79 | 255.79 | 571.33 |
| 南充市 | 408.00 | - | 1,481.61 | 1,889.61 |
| 嘉陵区 | - | - | 412.24 | 412.24 |
| 阆中县级市 | - | - | 452.14 | 452.14 |
| 南部县 | 408.00 | - | 408.00 | 816.00 |
| 顺庆区 | - | - | 209.22 | 209.22 |
| 内江市 | 444.11 | 932.00 | 1,200.49 | 2,576.60 |
| 东兴区 | 444.11 | 618.61 | 887.11 | 1,949.83 |
| 资中县 | - | 313.38 | 313.38 | 626.76 |
| 攀枝花市 | 224.61 | - | 370.06 | 594.67 |
| | | | | |
| 仁和区 | 224.61 | - | - | 224.61 |
| 东区 | - | - | 370.06 | 370.06 |
| 遂宁市 | 146.94 | 870.33 | 870.33 | 1,887.60 |
| 船山区 | - | 870.33 | 870.33 | 1,740.66 |
| 大英县 | 146.94 | - | - | 146.94 |
| | | | | |
| | | | | |
| 雅安市 | 216.93 | - | 216.93 | 433.86 |
| 大兴区 | - | - | 216.93 | 216.93 |
| 雨城区 | 216.93 | - | - | 216.93 |
| 宜宾市 | - | 559.78 | 789.24 | 1,349.02 |
| 翠屏区 | - | 559.78 | 789.24 | 1,349.02 |
| 资阳市 | 129.63 | 426.05 | 555.68 | 1,111.36 |
| | | | | |
| 雁江区 | 129.63 | 426.05 | 555.68 | 1111.36 |
| 自贡市 | 323.01 | 272.76 | 595.76 | 1191.53 |

| 市、区县 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 总计 |
|-----------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|
| 大安区 | - | 272.76 | 272.76 | 545.52 |
| 沿滩区 | 323.01 | - | 323.01 | 646.02 |
| 达州市 | - | - | 120.00 | 120.00 |
| 渠县 | - | - | 120.00 | 120.00 |
| 阿坝藏族羌族自治州 | - | - | 28.00 | 28.00 |
| 九寨沟县 | - | - | 28.00 | 28.00 |
| 总计 | 5,776.68 | 9,610.95 | 15,220.98 | 30,608.61 |

发行人于2020年、2021年、2022年在成都以外地区取得的订单金额为5,776.68万元、9,610.95万元、15,220.98万元，可见发行人在成都以外地区的订单情况逐年增加，市场拓展已见成效。

总的来说，鉴于发行人防护产品销售模式为直销模式，发行人认为开拓外地市场是一个循序渐进的过程，一蹴而就投放过多销售资源往往不具有投入产出比，而更应当抓大客户、大地区，一方面在深耕本地头部客户的过程中不断提升口碑和品牌，得到客户的充分信任，进而获取外地订单；一方面选择成都市外市场潜力较大的地区加强营销团队建设，必要时可采取并购手段快速拓展销售区域。

2、结合发行人在不同区域市场的毛利率情况，分析发行人在成都市场和其他区域市场的市场竞争策略是否不同，其他区域市场的开拓对发行人经营业绩的贡献情况。

报告期内，发行人防护设备在不同区域的销售毛利率构成如下：

| 项目 | 2022年度 | 2021年度 | 2020年度 |
|---------|--------|--------|--------|
| 成都地区 | 66.63% | 55.02% | 48.90% |
| 四川非成都地区 | 61.17% | 57.89% | 45.00% |

总体来讲，成都地区的毛利率高于四川非成都地区，主要原因系发行人在成都地区销售更为集中，因此总体价格更高。而在四川非成都地区，由于尚未形成稳定的市场，因此为拓展市场销售价格相对较低。

报告期内，发行人四川非成都地区的防护设备销售毛利额分别为575.87万元、2,742.01万元、2,753.56万元，占对应期间防护设备销售毛利额的比重为7.87%、

28.40%、18.65%，占比存在一定波动表明四川非成都地区的销售还尚未形成稳定的规模，但除 2020 年外占比均超过 15%，对发行人经营业绩具有一定的贡献。

（五）结合前述情况，说明成都市外防护产品业务拓展是否存在不及预期风险，发行人经营业绩是否稳定、可持续，销售区域集中风险的应对能力、应对措施及有效性，充分揭示相关风险、作重大事项提示

发行人自成立以来，长期专注于人防设备的研发、生产和销售，是省内唯一一家同时兼具防护、防化专项资质的生产企业，发行人的设立时间较早，产品质量佳，客户响应及时，受到客户认可，被成都市人防办评为信用等级最高的 AAA 级企业（四川仅三家），发行人目前作为四川地区人防行业中规模较大的企业。

市场竞争格局方面，一方面国家规定防护设备仅可对本省、自治区、直辖市内销售，故若竞争者众多则会对发行人业绩造成不利影响，而另一方面国家对各省的人防企业数量根据各地经济情况进行了数量限制，暂停发放了人防设备定点生产和安装资质证书。市场竞争主要以存量企业竞争为主。目前已经形成相对稳定的竞争格局。而发行人入行较早，凭借一定的先发优势和产品技术、成本控制等优势，逐步引领了市场，成为行业内地位较高的企业。

市场容量方面，由于四川省、成都市的增量空间仍较大，发行人收入增长并不完全依赖于开拓新客户。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人在手订单金额超过 10 亿元，且其中 94% 以上的在手订单已经在执行。按防护设备的正常销售周期预估，未来三年发行人每年将实现 3 至 5 亿元的防护设备销售收入，较 2021 年度防护设备有较大增长。在手订单的大部分客户均为报告期内持续合作的存量客户，可见存量客户的支持使发行人的经营业绩在报告期后未发生重大变动，依然保持了稳定增长。

新客户开拓方面，报告期内，发行人对国家城镇化政策和房地产行业走势保持敏感，洞察成都市场份额的细微变化，并已主动实施若干措施拓展成都市外的新客户。报告期内，发行人四川省内非成都地区的销售收入占比分别为 11.07%、34.05%、37.28%，可见发行人在对省内非成都地区的业务拓展已经初见成效。鉴于发行人的口碑及行业地位，加上四川省内除成都市外地区的市场空间占全省约 60%，发行人的业绩上升仍有较大空间。

综上所述，发行人经营业绩是稳定、可持续的。对于销售区域集中风险，发行人通过深耕成都市场、大客户项目推介、加强其他区域的市场营销、收购兼并、研发新材料摆脱区域限制等手段来应对，是有效可行的。

发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、（五）销售区域集中风险”和第三节之“一、（五）销售区域集中风险”披露了风险如下：

“公司销售收入集中于成都地区，这是由防护产品的行业特性所决定。国家人防办对防护设备的生产销售具有较为严格的区域限制，要求企业仅对所在地本省、自治区、直辖市开展防护产品业务，而公司选择坐落于成都市龙泉驿区，亦是考虑到该区域内的防护产品市场空间较大。报告期内，公司营业收入中防护设备销售在成都地区占比超过 60%以上，一段时期内公司的业务收入还将主要来源于成都地区。因此，可能会因地域性下游行业系统性风险以及主要客户生产经营状况的重大变化，对公司未来的经营业绩带来一定的不利影响。”

三、行业政策变动风险

（一）结合人防行业监管政策逐步细化、企业资质准入和人防设备质量标准规范逐步提高、资质审批权收紧及销售区域限制逐步放开等政策变动情况，充分说明行业政策变动趋势及对公司所处细分市场竞争格局的影响

1、人防行业监管政策逐步细化为防护设备市场和防化设备市场的有序竞争提供了制度保障，提高了行业准入门槛

从人防行业相关法律法规的法律位阶的角度看，针对人民防空行业，自进入 21 世纪以来，全国人大常委会陆续颁布和修订了《人民防空法》《国防法》《国防教育法》等人防行业相关法律；由国务院、中央军委组织领导，以国家人防办为主，颁布和修订了一系列行政法规、部门规章。同时，成都市人民政府、四川省人防办和成都市人防办在其辖区内，依据上位法的规定，结合本地实际，颁布了一系列地方性政府规章和其他规范性文件。上述各法律位阶文件的颁布和修订，为发行人所在人防行业细分市场，奠定了行业的发展方向和原则，明确了监管对象、监管方法和监管程序。

从人防行业相关细分领域的角度看，国家及地方人防办针对人防工程设计、人防工程建设管理、人防工程质量监督、人防设备生产安装管理、专业人员及检测机构资质管理、人防行业市场管理等各领域制定了具体的法规和政策。

由上可知，人防行业逐步构建并形成以国家人防办为核心的全方位、多层次、多维度的行业监管政策体系。相关法律法规和监管政策的颁布和修订，一方面使得公司所在的防护设备市场和防化设备市场在生产安装、检验检测等各个方面均“有法可依”，为防护设备市场和防化设备市场的有序竞争提供了制度保障，有利于防护设备市场和防化设备市场良性发展；另一方面，法律和监管政策的细化提高了行业门槛，若无法满足相关法律法规和监管政策的要求，拟进入防护设备或防化设备行业的企业将无法获得准入资质，存量企业将面临淘汰，有利于防护设备市场和防化设备市场的有序竞争。

2、企业资质准入和人防设备质量标准逐步提高，进一步提高了行业准入门槛，促进了市场竞争

人防设备生产安装企业（包括防护设备和防化设备）资质采行政许可制度。近年来，人防设备生产安装企业资质相关的监管政策更迭较快，从2009年出台的323号文件（已失效）、325号文件（已失效），到2013年出台的536号文件（已失效），再到2014年出台的现行有效的438号文件，前述文件嬗变过程主要体现出对人防设备生产安装企业资质准入、人防设备质量标准提出了更高的要求。具体情况如下：

（1）人防企业资质准入要求提高

| 序号 | 项目 | 防护设备 | 防化设备 |
|----|--------|---|--|
| 1 | 企业注册资金 | 325号文件仅要求防护设备生产企业拥有注册资金500万，536号文件及438号文件均将注册资金标准提高到1,000万。 | 323号文件要求防化设备生产企业拥有注册资金800万，438号文件将注册资金标准提高到5,000万。 |

| 序号 | 项目 | 防护设备 | 防化设备 |
|----|----------------|--|--|
| 2 | 技术人员学历资质 | 325 号文件仅要求防护设备技术总负责人具备大专以上学历和高级技术职称，536 号文件及 438 号文件均要求技术总负责人具有全日制本科以上学历、高级技术职称、人防防护工程师执业资格一级证书。 | 323 号文件要求甲级防化生产企业技术总负责人具有高级技术职称、乙级防化生产企业负责人具有中级以上职称，未有学历要求；438 号文件要求防化设备生产企业技术总负责人拥有全日制本科以上学历，甲级防化生产企业负责人具有高级技术职称、人防防护工程师(防化一级)执业资格证书，乙级防化生产企业负责人具有高级技术职称、人防防护工程师(防化二级)执业资格证书。 |
| 3 | ISO9001 质量体系认证 | 325 号文件仅要求防护设备定点生产企业在取得资质 1 年内通过 ISO 国际质量体系认证，536 号文件未有此要求；438 号文件要求防护、防化设备生产企业均通过 ISO9001 质量体系认证。 | 323 号文件仅要求甲级防化生产企业通过 ISO9001 质量体系认证，对乙级防化设备生产企业未有此要求；438 号文件要求防护、防化设备生产企业均通过 ISO9001 质量体系认证。 |

(2) 人防设备质量标准要求提高

| 序号 | 项目 | 防护设备 | 防化设备 |
|----|------------|--|---|
| 1 | 质量体系认证资质 | 438 号文件已将通过 ISO9001 质量体系认证成为人防设备企业从业能力资质获得的准入门槛。 | 质量体系认证已成为人防设备企业从业能力资质获得的准入门槛。 |
| 2 | 强制性质量检测 | 438 号文件已将出厂质量检测、防护设备安装后工程竣工验收前检测作为人防设备产品的强制性质量检测要求；438 号文件要求受人防主管部门委托的第三方检测机构负责人防设备生产安装质量检测。 | 438 号文件已将出厂质量检测、防护设备安装后工程竣工验收前检测作为人防设备产品的强制性质量检测要求；针对防化设备，根据《关于加强人防工程防化设备质量监管的通知》，防化设备需由国家工业建构筑物检验中心、国家空调设备质检中心、公安部一所检测中心 3 个国家级检测机构之一进行检测。 |
| 3 | 防化设备产品型号更新 | - | 根据《关于使用新型人防过滤吸收器的通知》，自 2011 年 3 月 1 日起停用 LX-1000 型、77-2-1000 型过滤吸收器，推广使用 RFP-500 型、RFP-1000 型过滤吸收器。 |

就防护设备市场而言，人防企业资质准入和人防设备质量标准的提高促使防护设备市场准入门槛变高。条件及技术不达标的企业易因无法获得资质而不能进入该市场，潜在新增竞争对手的减少致使竞争格局相对稳定，同时促使存量企业主动提高自身条

件、优化自身技艺，增强市场竞争力。

就防化设备市场而言，除与防护设备市场面临同样的影响外，人防主管部门将防化设备检测定位为由国家级检测机构来实施亦体现出国家人防办为规范防化设备市场无序竞争之现象，对防化设备产品质量提出更高的监管要求。此外，防化设备产品型号的更迭对防化设备的质量提出了更高的要求，同时为防化设备市场带来存量过滤吸收器替换的市场空间，增加市场活力。

3、资质审批权限收紧，提高了行业壁垒，使得人防行业内竞争以存量企业竞争为主

2014年4月前，人防设备企业资质审批权归属于国家人防办。

2014年4月，根据《国家人防办关于调整人民防空建设审批事项的通知》（国人防[2014]235号），为简政放权，国家人防办将人防设备企业资质审批权下放给中国勘察设计协会人民防空与地下空间分会。

2015年11月，国家人防办与中国勘察设计协会人民防空与地下空间分会发布联合公告《关于国家人民防空办公室与中国勘察设计协会人民防空与地下空间分会脱钩的公告》，国家人防办将地下空间分会的资质管理及审批权限收回。

2015年11月，国家人防办发布《关于暂停受理人防专用设备生产安装企业从业能力申报的公告》，宣布暂停受理人防专用设备生产安装企业从业能力申报工作。2015年12月至今，人防专用设备生产安装企业从业能力申报工作仍处于暂停状态。

由上可知，人防设备生产安装企业资质审批权限经历“下放—收回—暂停审批”的过程，人防设备生产安装企业审批权限呈现收紧趋势。人防设备生产安装企业审批权限的收紧与暂停，使得行业壁垒变高，新进入的竞争对手只能通过并购方式进入，行业规模与行业增长趋于稳定，行业内的竞争以存量企业为主，存量企业在竞争方向与增长点方面，除关注销售价格外，更注重生产质量与生产安装效率。

4、防护设备销售区域限制逐步放开，一方面扩大了防护设备企业的销售市场，另一方面加剧了防护设备企业的市场竞争

人防设备行业关于销售区域的相关法律法规如下：

| 名称 | 发布日期 | 发布单位 | 主要内容 |
|--|---------|---------------|---|
| 《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》 | 2014.10 | 国家人防办 | 防护设备应当在企业所在的省、自治区、直辖市行政区域内销售、安装，仅运用新技术新材料研制定型并纳入国家标准的防护设备可以在全国范围内销售、安装。 |
| 《关于加强人防工程防化设备质量监管的通知》 | 2017.4 | 国家人防办 | 放开了阀、活门类防护设备销售的区域性限制，根据该通知，人防工程定点企业生产的阀、活门类产品（含防爆地漏）可在全国范围内销售。 |
| 《关于成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场改革意见》《成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场双向放开暂行实施办法》 | 2022.10 | 四川省人防办、重庆市人防办 | 成渝地区双城经济圈城市群范围内跨区域销售、安装双向通行，防护设备逐步突破区域性销售限制规定，呈现逐步放开趋势。 |

防护设备逐步突破区域性销售限制有利于防护设备生产安装企业的扩大销售市场，进而提高销售规模，打破原先防护设备在企业所在地已形成的竞争格局。

截至2022年12月31日，四川省内拥有防护设备资质的备案企业有46家（其中本地企业39家+新材料备案企业4家+重庆区域入川销售企业3家），重庆市内拥有防护设备资质的备案企业有22家（本地企业18家+四川区域入渝销售企业4家），成渝地区双城经济圈城市群范围内跨区域销售双向放开使得四川省、重庆市各自区域内防护设备企业的销售市场范围均大幅扩大，从远期来看，两个区域的公司均能够获取更多的销售订单；但双向放开亦使得两地企业面临的竞争有所增加。但因各企业短期内受限于现有产能，难以承接大量新增跨区订单，且若跨区域大量承接订单，销售半径增加后运输成本将进一步上升，导致跨区销售企业销售毛利率有所下降。因此，短期来看，对两地的防护设备企业来说，其在本地的生产效率和响应速度更具有优势，持续深耕本地客户或更具合理性。总的来说，四川省、重庆市区域内的防护设备企业数量占各自区域内房地产体量的比例较为稳定，四川省和重庆市销售区域双向放开在短期内对行业内竞争格局的影响有限。

（二）结合市场竞争格局变动情况、成渝地区双城经济圈城市群范围内的主要竞争对手情况、公司主营业务收入地域分布情况，分析说明公司防护类产品在四川省内的市场份额是否存在被竞争对手抢占风险，公司向重庆地区拓展

业务面临的主要困难及应对措施

2022年8月，四川省人防办、重庆市人防办联合印发关于《成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场双向放开暂行实施办法》的通知，该通知发布前，市场竞争格局较为稳定，主要是由于人防行业实施暂停受理人防专用设备生产安装企业从业能力申报的政策，且全国范围关于人防设备的区域性限制没有明显变动。该通知发布后，两地区的企业同时面临着机遇与挑战，市场竞争格局加剧，然而，对两地的防护设备企业来说，在本地的生产效率和响应速度更具有优势，优质的人防公司更具有市场口碑，故双向放开政策对发行人影响有限。

根据重庆市人民防空办公室官网，川渝地区跨区域销售防护设备已备案的企业共计12家，相关情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 公司地址 | 经营范围 |
|----|----------------|------------------------------|--|
| 1 | 四川科志人防设备股份有限公司 | 四川省成都市经济技术开发区（龙泉驿区）车城东五路282号 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、地铁和隧道正线防护密闭门、阀门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 2 | 四川鸿永人防设备有限公司 | 四川省德阳市区岷山路与图门江路交汇处 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门 |
| 3 | 四川绵阳国强特种门业有限公司 | 四川省绵阳市安州区花菱镇文苑路延伸段南侧 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、地铁和隧道正线防护密闭门、阀门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 4 | 四川特安人防工程设备有限公司 | 四川省成都市金堂县淮口镇光华路26号（金堂工业园区内） | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、地铁和隧道正线防护密闭门、阀门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 5 | 四川筑盾人防工程设备有限公司 | 成都市郫都区现代工业港新经济产业园数码二路288号 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、地铁和隧道正线防护密闭门、阀门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 6 | 四川元信人防科技有限公司 | 遂宁蓬溪金桥新区 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、地铁和隧道正线防护密闭门、阀门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 7 | 成都龙虎光发门窗有限公司 | 成都市新都区新都镇桂红路北路 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、地铁和隧道正线防护密闭门、阀门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 8 | 四川泓炜特种门业有限 | 德阳市罗江区经济开发区金山园区土 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门 |

| 序号 | 公司名称 | 公司地址 | 经营范围 |
|----|----------------|--------------------------|--|
| | 责任公司 | 桥路 | |
| 9 | 四川翰音人防设备有限公司 | 成都市青白江区工业集中发展区复兴大道 299 号 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门 |
| 10 | 绵阳市宝泰人防设备有限公司 | 绵阳市安州区界牌镇金凤村（绵安一级公路） | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、地铁和隧道正线防护密闭门、防电磁脉冲门 |
| 11 | 四川鼎盾人防工程设备有限公司 | 泸州高新区酒谷大道 5 段 19 号 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门 |
| 12 | 四川玖固人防工程设备有限公司 | 自贡市自流井区工业集中区 B 区 B1-04 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门 |

根据四川省人民防空办公室官网显示，川渝地区跨区域销售防护设备已备案的企业共计 7 家，相关情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 公司地址 | 经营范围 |
|----|------------------|------------------------------|--|
| 1 | 重庆市道泰机电设备科技有限公司 | 重庆市合川区大石街道高马村九社 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门 |
| 2 | 重庆阳天人防工程设备有限公司 | 重庆市綦江区古南街道工业园区 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、地铁和隧道正线防护密闭门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 3 | 重庆春谷人防设备有限公司 | 重庆市綦江区桥河工业园区金福一支路 17 号 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、地铁和隧道正线防护密闭门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 4 | 重庆华西人防工程设备股份有限公司 | 重庆市九龙坡区陶家镇铜陶北路 99 号 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、地铁和隧道正线防护密闭门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 5 | 重庆新义安人防设备有限公司 | 重庆市潼南区桂林街道办事处朝阳路附 21 号 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、地铁和隧道正线防护密闭门 |
| 6 | 重庆力兢人防工程设备有限公司 | 重庆市江津区德感街道桥溪路 8 号 A 幢 1-A 车间 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、地铁和隧道正线防护密闭门、电控门、防电磁脉冲门 |
| 7 | 重庆稳固人防设备有限公司 | 重庆市万州区九沙路 7 号 1 号厂房 | 钢筋混凝土防护设备、钢结构手动防护设备、阀门、地铁和隧道正线防护密闭门、电控门、防电磁脉冲门 |

发行人主营业务收入地域分布情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|----|---------|---------|---------|---------|
|----|---------|---------|---------|---------|

| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
|-------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| 四川片区 | 24,304.51 | 73.67% | 17,832.06 | 49.50% | 15,259.19 | 57.40% | 7,247.69 | 54.07% |
| 非四川片区 | 8,688.73 | 26.33% | 18,193.50 | 50.50% | 11,323.99 | 42.60% | 6,155.42 | 45.93% |
| 合计 | 32,993.23 | 100% | 36,025.56 | 100% | 26,583.17 | 100% | 13,403.11 | 100% |

报告期内，发行人在四川片区销售收入占比较为集中，主要系防护设备销售具有区域性限制所致。从趋势上来看，2021 年非四川片区销售收入占比有所上升，主要系不具有区域性限制的防化设备销售收入增加所致。

1、分析说明发行人防护类产品在四川省内的市场份额是否存在被竞争对手抢占风险

《成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场双向放开暂行实施办法》的通知发布后，重庆地区已有 7 家在川备案的企业，随着后续备案公司增加，发行人防护类产品在四川省内的市场份额存在被竞争对手抢占的风险，但截至 2022 年 12 月 31 日，发行人在手订单金额超过 10 亿元，其中超过 94% 的在手订单已开工建设，在手订单已经超过 2022 年营业收入的近 3 倍。发行人在手订单量充足，且发行人深耕四川地区多年，截至 2023 年 4 月 19 日，根据成都市人民防空办公室公布，已备案的防护设备单位共计 51 家，成都市人防办对所有公司进行了评分排名，从产品质量、服务质量、客户评价、软件设施、硬件设施、科研专利等维度进行了综合评分和信用评级，其中，发行人信用得分 95 分，信用等级 AAA，与四川红帆特种设备工程有限公司、四川筑盾人防工程设备有限公司并列排名第一。发行人凭借过硬的产品质量，积累了丰富的客户资源和良好的市场口碑，故发行人市场份额存在被竞争对手抢占风险不会对未来经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响。

2、发行人向重庆地区拓展业务面临的主要困难及应对措施

一方面，根据重庆市人民防空办公室官网公布，重庆地区本地人民防空工程防护设备定点生产和安装企业共有 18 家，重庆企业在当地具有稳定的客户基础，对于发行人来说，在重庆地区品牌知名度不够，发行人将通过市场调研的方式了解市场及竞争对手情况，在发行人内部不断培训销售人员，持续提升产品质量，树立行业口碑，高效率的为发行人带来新业务。另一方面，两个区域的公司均能

够有机会获取更多的销售订单，但发行人短期内受限于现有产能，难以承接大量新增跨区订单，随着发行人募投项目投产，能有效拓展防护设备覆盖面。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师主要实施了以下核查程序：

1、查阅国家统计局、成都市统计局、重庆市统计局、上海市统计局、浙江省统计局、山西省统计局、江西省统计局、河北省统计局，获取 2015-2020 年发行人与可比公司主要销售地区 GDP、常住人口数量、住宅销售价格、房地产开发企业新开工面积、轨道交通运营里程等数据；了解发行人与可比公司主要销售地区轨道交通建设及规划情况；

2、查阅成都市人民政府、上海市公积金管理中心、上海市人民政府、杭州市住房保障和房产管理局、杭州市人民政府、重庆市人民政府等网站，了解房地产调控政策；

3、查询四川省人民防空办公室、成都市人民防空办公室、国家人民防空办公室、重庆市人民防空办公室、上海市民防空办公室、浙江省人民防空办公室、江西省人民防空办公室、山西省人民防空办公室、河北省人民防空办公室等网站，了解发行人与可比公司主要销售地人防行业监管政策情况；查阅上海众幸招股说明书及华西人防年度报告，了解可比公司的主要产品结构情况；

4、访谈发行人市场部门负责人，了解地铁轨道领域 2020 年无在手订单、2021 年无销售收入的原因；

5、查阅全国人大、全国人大常委会、国家科工委、国家人防办、成都市人民政府、四川省人防办和成都市人防办发布的人防行业相关法律法规及监管政策，梳理人防行业相关法律法规制订及变动的历史沿革，了解相关法律法规的具体内容，分析政策变动趋势；

6、访谈发行人相关负责人，了解人防行业政策变动趋势对发行人所处细分市场格局的影响；

7、查阅四川省人防办、重庆市人防办联合印发关于《成渝地区双城经济圈

人防工程防护设备销售市场双向放开暂行实施办法》的通知；

8、通过四川省人民防空办公室及重庆市人民防空办公室官网查询川渝地区跨区域销售防护设备已备案的企业情况，重庆地区拥有防护设备生产经营资质的企业数量；

9、查阅发行人收入明细表；访谈发行人管理层，了解防护类产品在四川省内的市场份额是否存在被竞争对手抢占风险，了解发行人向重庆地区拓展业务面临的主要困难及应对措施。

10、获取发行人与房地产开发商客户的合作协议，了解公司与万科、保利、龙湖等知名地产龙头企业的合作情况；

11、获取成都地铁各线路承建情况及发行人承建成都地铁项目情况，分析地铁市场渗透率及未来成长空间；

12、查阅国家人防办《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》（国人防〔2014〕438号），了解国家人防办对于人防设备制造企业在注册资金、高级技术人员配备、生产规模、生产设备等方面的要求，分析四川省内防护产品行业的竞争格局；

13、查阅国家统计局，获取2018年-2021年成都市及四川省施工房屋面积数据，分析成都市及四川省内防护产品的市场容量及发展趋势；获取成都市及四川省房地产开发投资额数据，分析防化业务主要集中在成都市的原因；

14、获取上海众幸区域维度及产品维度销售额数据，分析销售区域集中在个别地市是否为同行业公司普遍特征；

15、查阅员工花名册及年龄、职称信息，分析公司在人员配置方面相比竞争对手的优劣势；查询成都市人民防空办公室网站，了解四川省内的防护设备单位及评级，分析防护设备主要竞争对手情况。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人业绩增速显著高于行业及可比公司增速主要系公司主要经营地下游市场需求旺盛、行业监管加强、轨道交通建设周期等因素影响，具有合理性；

2、发行人建立了完善的内部控制制度。防护设备销售收入确认符合会计准则相关要求，不存在收入跨期调节的情形；

3、轨道交通订单的获取和交付与当地轨道交通建设规划密切相关，发行人2020年末无轨道交通在手订单，2021年无轨道交通业务收入具有合理性，轨道交通业务不存在收入萎缩、客户流失、市场空间受限风险；

4、发行人已按要求补充披露防护业务收入构成及在手订单分地域分布情况构成情况；业务集中在成都市具有可比性，且符合行业特征；

5、发行人已按要求说明防护产品在成都市及四川省内的市场容量、竞争格局、发展趋势、主要竞争对手情况、产品销售金额占主要客户同类产品采购金额的比例；

6、发行人已按要求说明在订单获取、产品质量、生产安装效率、技术储备、人员配置、规模体量、品牌认可度等方面相比竞争对手的优劣势；不存在市场空间被市场份额是否存在被竞争对手抢占的风险；

7、发行人短期内的成长空间主要来自存量客户的稳固合作以及开拓新客户两个方面，长期来言，更依赖于非成都市场的增量空间；

8、发行人已按要求说明开拓成都市以外市场的策略和具体举措，并举例说明相关策略和举措的有效性；发行人已按要求结合公司在不同区域市场的毛利率情况，分析公司在成都市场和其他区域市场的市场竞争策略，以及其他区域市场的开拓对公司经营业绩的贡献情况；

9、发行人已按要求说明成都市外防护产品业务拓展是否存在不及预期风险，发行人经营业绩稳定、可持续；发行人已按要求说明销售区域集中风险的应对能力、应对措施及有效性，并在招股说明书中充分揭示相关风险、作重大事项提示。

10、人防行业逐步构建并形成以国家人防办为核心的全方位、多层次、多维度的行业监管政策体系。相关法律法规和监管政策的颁布和修订，一方面使得公司所在的防护设备市场和防化设备市场在生产安装、检验检测等各个方面均“有法可依”，为防护设备市场和防化设备市场的有序竞争提供了制度保障，有利于防护设备市场和防化设备市场良性发展；另一方面，法律和监管政策的细化提高了行业门槛，若无法满足相关法律法规和监管政策的要求，拟进入防护设备或防

化设备行业的企业将无法获得准入资质，存量企业将面临淘汰，有利于防护设备市场和防化设备市场的有序竞争；

11、就防护设备细分市场而言，人防企业资质准入和人防设备质量标准的提高促使防护设备市场准入门槛变高。条件及技术不达标的企业易因无法获得资质而不能进入该市场，潜在新增竞争对手的减少致使竞争格局相对稳定，同时促使存量企业主动提高自身条件、优化自身技艺，增强市场竞争力；就防化设备细分市场而言，除与防护设备市场面临同样的影响外，人防主管部门将防化设备检测定位为由国家级检测机构来实施亦体现出国家人防办为规范防化设备市场无序竞争之现象，对防化设备产品质量提出更高的监管要求。此外，防化设备产品型号的更迭对防化设备的质量提出了更高的要求，同时为防化设备市场带来存量过滤吸收器替换的市场空间，增加市场活力；

12、人防设备生产安装企业资质审批权限经历“下放—收回—暂停审批”的过程，人防设备生产安装企业资质审批权限呈现收紧趋势。人防设备生产安装企业资质审批权限的收紧与暂停，使得行业壁垒变高，新进入的竞争对手只能通过并购方式进入，行业规模与行业增长趋于稳定，行业内的竞争以存量企业为主，存量企业在竞争方向与增长点方面，除关注销售价格外，更注重生产质量与生产安装效率；

13、防护设备逐步突破区域性销售限制有利于防护设备生产安装企业的扩大销售市场，进而提高销售规模，打破原先防护设备在企业所在地已形成的竞争格局。截至2022年12月31日，四川省内拥有防护设备资质的备案企业有46家（其中本地企业39家，新材料备案企业4家，重庆区域入川销售企业3家），重庆市内拥有防护设备资质的备案企业有22家（其中本地企业18家，四川区域入渝销售企业4家），成渝地区双城经济圈城市群范围内跨区域销售双向放开使得四川省、重庆市各自区域内防护设备企业的销售市场范围均大幅扩大，从远期来看，两个区域的公司均能够获取更多的销售订单；但双向放开亦使得两地企业面临的竞争有所增加。但因各企业短期内受限于现有产能，难以承接大量新增跨区订单，且若跨区域大量承接订单，销售半径增加后运输成本将进一步上升，导致跨区销售企业销售毛利率有所下降。因此，短期来看，对两地的防护设备企业来说，其在本地的生产效率和响应速度更具有优势，持续深耕本地客户或更具合理性。总的来说，四川省、重庆市区域内的防护设备企业数

量占各自区域内房地产体量的比例较为稳定，四川省和重庆市销售区域双向放开在短期内对行业内竞争格局的影响有限；

14、发行人市场份额存在被竞争对手抢占的风险，但不会对发行人未来经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响；

15、一方面，重庆地区本地人民防空工程防护设备定点生产和安装企业已有18家，重庆企业在当地具有稳定的客户基础，对于发行人来说，在重庆地区品牌知名度不够，通过市场调研的方式了解市场及竞争对手情况，在内部不断培训销售人员，持续提升产品质量，能够有效树立行业口碑，高效率带来新业务。另一方面，两个区域的公司均能够有机会获取更多的销售订单，但发行人短期内受限于现有产能，难以承接大量新增跨区订单，随着发行人募投项目投产，能有效拓展防护设备覆盖面。

二、问题 7.发行人与关联方科志建设之间的关系

根据申请文件，张社林及其兄弟张勇杰分别持有科志建设 97.07%、2.93% 的股权；发行人将科研楼中的第三楼层自 2020 年 6 月 1 日起至 2023 年 12 月 31 日租赁给科志建设用于办公；发行人与科志建设存在客户及供应商重叠情形。

请发行人：（1）说明实际控制人张社林设立科志建设的原因、背景及参与其日常经营管理情况，科志建设与发行人的业务是否存在同业竞争。（2）结合发行人与科志建设各期共同客户的订单具体情况（包括但不限于合同金额、服务或产品类型、毛利率水平、订约时间等），说明发行人及科志建设为共同客户提供服务或产品是否存在捆绑销售的情形，是否存在以一方产品售价让利的方式抬高或压低另一方产品售价的情形。（3）说明报告期内科志建设的主要资金流水与业务订单的购销是否匹配，是否存在无业务背景的大额资金往来及其原因、合理性，是否存在通过发行人体外主体进行利益输送或贿赂以获取订单的情形。（4）说明发行人及科志建设均曾向供应商四川国威防雷检测技术有限公司采购防雷检测服务的原因及合理性，采购价格是否公允。（5）说明发行人与科志建设等关联企业之间是否相互独立，是否存在相互代垫成本费用、调节经营业绩或损害发行人利益的情形，是否存在体外循环、利益输送或特殊利益安排。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明实际控制人张社林设立科志建设的原因、背景及参与其日常经营管理情况，科志建设与发行人的业务是否存在同业竞争

（一）实际控制人张社林设立科志建设的原因、背景及参与其日常经营管理情况

1、实际控制人张社林设立科志建设的原因、背景

经本所律师访谈张社林，张社林早年从事机械设备销售业务，在机械设备行业拥有较为丰富的行业经验，积累了一定的创业启动资金。2004年起张社林具有创业意向，看好机电工程类业务的发展，因此张社林与其弟弟张勇杰于2004年8月共同设立科志建设（曾用名：科志机电），具体从事消防工程安装及消防维保等相关业务，科志建设取得了建筑业企业资质证书（含消防设施工程专业承包、输变电工程专业承包、电子与智能化工程专业承包、钢结构工程专业承包、建筑机电安装工程专业承包、建筑装饰装修工程专业承包）等资质证书。

科志建设的设立及历次股权变动的具体情况如下：

| 序号 | 时间 | 事项 | 股权结构 | | | | | | | | | | | | |
|---|---------|-------|---|-----|---------|---------|---------|---|-----|--------|-------|---|-----|-------|-------|
| 1 | 2004年8月 | 设立 | 科志建设设立时的股权结构如下： | | | | | | | | | | | | |
| | | | <table border="1"> <thead> <tr> <th>序号</th> <th>股东</th> <th>出资额（万元）</th> <th>出资比例（%）</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>张社林</td> <td>240.00</td> <td>80.00</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>张勇杰</td> <td>60.00</td> <td>20.00</td> </tr> </tbody> </table> | 序号 | 股东 | 出资额（万元） | 出资比例（%） | 1 | 张社林 | 240.00 | 80.00 | 2 | 张勇杰 | 60.00 | 20.00 |
| | | | 序号 | 股东 | 出资额（万元） | 出资比例（%） | | | | | | | | | |
| | | | 1 | 张社林 | 240.00 | 80.00 | | | | | | | | | |
| 2 | 张勇杰 | 60.00 | 20.00 | | | | | | | | | | | | |
| 2004年8月12日，四川金泰会计师事务所出具了（川）金泰验字[2004]第08-07号《验资报告》。 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 2007年8月 | 第一次增资 | 本次增资后的股权结构如下： | | | | | | | | | | | | |
| | | | <table border="1"> <thead> <tr> <th>序号</th> <th>股东</th> <th>出资额（万元）</th> <th>出资比例（%）</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>张社林</td> <td>940.00</td> <td>94.00</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>张勇杰</td> <td>60.00</td> <td>6.00</td> </tr> </tbody> </table> | 序号 | 股东 | 出资额（万元） | 出资比例（%） | 1 | 张社林 | 940.00 | 94.00 | 2 | 张勇杰 | 60.00 | 6.00 |
| | | | 序号 | 股东 | 出资额（万元） | 出资比例（%） | | | | | | | | | |
| | | | 1 | 张社林 | 940.00 | 94.00 | | | | | | | | | |
| 2 | 张勇杰 | 60.00 | 6.00 | | | | | | | | | | | | |
| 2007年8月20日，成都世润会计师事务所有限责任公司出具了成世会（2007）验字第8B-14号《验资报告》。 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | 2012年3月 | 第二次增资 | 本次增资后的股权结构如下： | | | | | | | | | | | | |

| 序号 | 股东 | 出资额（万元） | 出资比例（%） |
|----|-----|---------|---------|
| 1 | 张社林 | 1990.00 | 97.07 |
| 2 | 张勇杰 | 60.00 | 2.93 |

2012年3月16日，四川万友会计师事务所出具了川万友验字[2012]第3-075号《验资报告》。

2、科志建设日常经营管理情况

（1）第一阶段：2004年8月（即科志建设成立）至2014年末

2004年8月至2014年末，科志建设的日常经营管理由张社林统筹负责。

（2）第二阶段：2015年1月至今

经访谈张社林，其由于看好人防设备行业的发展，于2009年2月设立科志有限，从事人防设备生产安装业务，并由其本人全面负责科志有限的研发、生产、销售和相关行政事务。科志有限成立后，其业务迅速扩张，张社林更加专注于科志有限的日常经营管理，无法兼顾科志建设的日常经营管理。为避免科志建设出现经营管理不善的局面，在多方考察专业的经营管理团队后，张社林拟与消防工程安装经验较为丰富的曾乾胜团队协商，由曾乾胜率其经营管理团队以承包经营模式统筹经营管理科志建设，因曾乾胜团队预先了解科志建设，张社林要求曾乾胜团队支付保证金，后曾乾胜以曾乾勇的名义向张社林支付了保证金120万元。

经访谈曾乾胜，曾乾胜在承包科志建设前主要从事消防工程承包经营，在此之前就认识张社林。在了解到张社林有将科志建设整体承包的计划后，与张社林取得了联系，并对科志建设进行考察。曾乾胜在与张社林协商一致后，决定承包科志建设，并签订了相关协议。

2015年1月1日，张社林、张勇杰与曾乾胜共同签订《承包经营合同》，主要内容如下：

| 项目 | 具体内容 |
|------|-----------------------------------|
| 签订主体 | 甲方：张社林、张勇杰 乙方：曾乾胜 |
| 标的公司 | 乙方拟承包四川科志建设有限公司 |
| 承包方式 | 1、乙方将整体承包科志建设，并根据本协议约定享有经营管理权和承包收 |

| | <p>益权；</p> <p>2、乙方承包经营期间，实行独立核算、自负盈亏、自主经营、自主用工，甲方有权按本协议约定对乙方经营进行考核，但不得无故干预乙方正常经营；</p> <p>3、在不影响乙方正常经营的情形下，乙方应无条件接受甲方监督，包括向甲方提供财务报表等与公司经营活动相关的资料文件，并配合甲方及甲方聘请的第三方审计机构进行财务审计与查账。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|----|----|----|----|----|----|
| <p>承包期限</p> | <p>承包期限为六年，即从 2015 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日止。实际承包期限自甲方移交印章及资质证书之日起算（以双方签署的交接书为准）。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>承包费</p> | <p>1、乙方应向甲方支付固定承包费用 20 万元/年，总计金额为 120 万元，大写壹佰贰拾万元整。承包期限内乙方需完成以下经营考核目标（单位万元）：</p> <table border="1" data-bbox="406 712 1337 887"> <thead> <tr> <th>经济指标</th> <th>2015 年</th> <th>2016 年</th> <th>2017 年</th> <th>2018 年</th> <th>2019 年</th> <th>2020 年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营业收入</td> <td>2000</td> <td>2000</td> <td>2000</td> <td>3000</td> <td>3000</td> <td>3000</td> </tr> <tr> <td>税后净利</td> <td>50</td> <td>50</td> <td>50</td> <td>50</td> <td>50</td> <td>50</td> </tr> </tbody> </table> <p>2、乙方每年收益按税后净利润进行提成奖励承包团队，具体比例如下： 税后净利完成指标超过考核指标 20% 的部份，按超出部份的 10% 进行提成； 税后净利完成指标超过考核指标 20%-40% 的部份，按超出部份的 20% 进行提成； 税后净利完成指标超过考核指标 40-60% 的部份按超出部份的 30% 进行提成； 税后净利完成指标超过考核指标 60%-100% 的部份按超出部份的 40% 进行提成； 税后净利完成指标超过考核指标 100% 的部份，按超出部份的 50% 进行提成。</p> <p>3、每年保底净利润为 50 万元，不足部分乙方现金补齐或第二年提成抵扣。</p> <p>4、乙方确保科志建设及其员工符合各项资质的续期要求，并保证每三年最少新增一项建筑分包资质（资质升级也视同新增资质）。</p> | 经济指标 | 2015 年 | 2016 年 | 2017 年 | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 | 营业收入 | 2000 | 2000 | 2000 | 3000 | 3000 | 3000 | 税后净利 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 经济指标 | 2015 年 | 2016 年 | 2017 年 | 2018 年 | 2019 年 | 2020 年 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 营业收入 | 2000 | 2000 | 2000 | 3000 | 3000 | 3000 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 税后净利 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>经营证照</p> | <p>1、甲方于办理经营权交接之日将科志建设经营所需的各种证照副本、印章及资质证书交给乙方，甲方必须保证其所有证照合法有效；</p> <p>2、上述证照副本、印章及资质过书在乙方承包经营期间由乙方保管，证照的年检工作及费用由乙方自行负责。乙方应在本协议解除或终止之日将所有有效证照副本、印章及资质证书全部移交给甲方。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>双方权利义务</p> | <p>1、乙方应按约定及时足额缴纳固定承包费用，应当合法经营，并接受执法部门的检查和监督；</p> <p>2、在承包经营期间，乙方应负责科志建设各项资质的续期工作，保证科志建设及其员工符合各项资质的续期要求；</p> <p>3、在承包经营期间，若涉及任何影响科志建设合法经营情形的，乙方必须在事件发生 24 小时内告知甲方，如因乙方非法经营而导致甲方的经营执照或相关证照被依法吊销，乙方应依法赔偿甲方因此而遭受的全部损失；</p> <p>4、乙方应当按法律法规等规定保障员工合法权益，包括但不限于及时发放工资，缴纳社保等，否则应由乙方承担相关责任，如甲方因此受到任何损失的，</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|-------------|---|
| | <p>乙方负完全赔偿责任；</p> <p>5、本协议期满后，在同等条件下，乙方对科志建设享有优先承包经营权；</p> <p>6、承包期间，科志建设的财务报表、年检资料等材料均属商业秘密，甲、乙双方对上述商业秘密均负有保密义务，本条持续有效，不因本协议履行完毕或解除而终止。</p> |
| <p>违约责任</p> | <p>1、双方应当全面履行本协议约定，任何一方违约的，违约方均应向守约方承担违约责任，包括足额弥补守约方的直接和间接损失（包括因守约方为维护自身合法权益而支付的律师费、诉讼费、保全费、保全保险费等）；</p> <p>2、乙方违约导致甲方遭受损失超过壹拾万元，除乙方应承担完全赔偿责任外，甲方还有权提前解除本协议；</p> <p>3、在承包经营期间，导致科志建设任一资质无效的，甲方有权提前解除或终止本协议的履行，并要求乙方按每个资质伍拾万元的标准承担赔偿责任；</p> <p>4、甲方提出解除协议的，协议自甲方发出通知后3日解除，乙方应在合同解除后7日内将所有科志建设证照、印章、资质证书以及其他所有经营资料交给甲方或甲方指定的工作人员。</p> |

《承包经营合同》约定由曾乾胜整体承包经营科志建设，乙方承包经营期间，实行独立核算、自负盈亏、自主经营、自主用工；承包期间六年，即2015年1月1日至2020年12月31日（实际承包期限自甲方移交印章及资质证书之日起算），期满后，在同等条件下，乙方对科志建设享有优先承包经营权；乙方向甲方支付固定承包费20万/年，共计120万元，乙方团队按超额利润比例提成。同日，张社林、张勇杰（确认书甲方）及曾乾胜及其弟曾乾勇（确认书乙方）签订《确认书》，“经甲、乙双方同意，曾乾勇2014年3月支付给张社林的合作意向金1,200,000元（大写壹佰贰拾万元整），作为曾乾胜2015年1月1日与甲方签订的《承包经营合同》中约定的六年的固定承包费用。”已将前期曾乾胜及其弟曾乾勇支付给张社林的合作意向金转为固定承包费。

上述《承包经营协议》签订后，曾乾胜按照协议约定享有科志建设的经营管理权，全权负责科志建设的日常经营管理，张社林不再参与科志建设的日常经营管理。《承包经营合同》约定的承包期限到期后，因科志股份在手订单不断增多，生产规模逐步扩大，产量不断提高，张社林没有精力管理科志建设日常经营，基于长期合作形成的信赖关系，张社林与曾乾胜口头约定，曾乾胜团队对科志建设的承包期延长三年，并按《承包经营合同》中2020年的经营考核指标进行考核，在2023年12月31日承包经营期届满后双方统一完成承包期内的结算工作。张

社林、张勇杰与曾乾胜于 2022 年 12 月 19 日签订了《承包经营合同补充协议》就口头约定的事项进行了书面确认，主要内容如下：

| 项目 | 具体内容 |
|------|--|
| 签订主体 | 甲方：张社林、张勇杰 乙方：曾乾胜 |
| 背景 | 鉴于甲方与乙方于 2015 年 1 月 1 日签订《承包经营合同》（以下简称“原承包协议”），甲方将四川科志建设有限公司（以下简称“科志建设”）的经营权承包给乙方，承包期限为 2015 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，承包期限届满后，甲乙双方口头约定延长承包期间，现根据相关法律法规，就上述承包经营事宜甲方与乙方达成如下一致意见，并签订本补充协议，以兹双方共同遵守执行。 |
| 承包期限 | 承包期限为三年，即从 2021 年 1 月 1 日起至 2023 年 12 月 31 日止。 |
| 承包费 | 1、乙方应向甲方支付固定承包费用 20 万元/年，总计金额为 60 万元（大写陆拾万元整）； 2、本协议约定承包期内，甲乙双方按原承包协议中 2020 年的经济指标进行考核，并按原承包协议中约定的提成奖励比例给予奖励，承包期间每年保底净利润为 50 万元，不足部分乙方现金补齐或第二年提成抵扣； 3、乙方确保科志建设及其员工符合各项资质的续期要求，并保证承包期内最少新增一项建筑类施工资质（资质升级也视同新增资质）。 |
| 结算时间 | 1、本补充协议的承包期限届满后，甲、乙双方共同聘请第三方对原承包协议以及本补充协议约定的承包期内（即：2015 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日）进行专项审计，并根据审计结果进行考核和统一结算。 2、本协议约定的固定承包费暂不予以支付，待承包到期后统一结算时直接予以扣除。 |
| 其他 | 本补充协议未及事宜，甲、乙双方按照原承包协议继续履行，若原承包协议与本补充协议约定发生冲突，以本补充协议为准。 |

故 2015 年 1 月 1 日至今，科志建设由曾乾胜团队承包经营，负责科志建设的日常经营管理。

经核查，承包期内，科志建设的内部经营管理审批文件（包括但不限于请款单、报销单据、付款审批单、合同审批单、内部管理制度的制定和审批工作）均由曾乾胜及其团队成员进行签字审批，张社林并未参与科志建设的日常经营管理工作。

根据科志建设审计报告及财务报表可知，承包期内科志建设收入、成本情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 | 2015 年度 |
|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 营业收入 | 2,251.16 | 7,854.97 | 6,434.69 | 7,038.14 | 5,001.24 | 6,941.06 | 3,371.31 | 5,508.43 |
| 营业成本 | 1,798.13 | 7,262.42 | 5,743.93 | 6,368.63 | 4,564.37 | 6,784.10 | 2,940.91 | 4,939.27 |
| 营业利润 | 452.86 | 96.39 | 142.81 | 115.44 | 73.11 | -232.52 | 5.65 | 97.87 |
| 利润总额 | 38.94 | 89.81 | -44.84 | 144.05 | 72.96 | 26.12 | 8.36 | 93.71 |
| 净利润 | 23.21 | 86.05 | -46.84 | 99.75 | 54.72 | 19.59 | 4.19 | 69.48 |
| 经营活动产生现金净流量 | 164.25 | 35.14 | -173.97 | 220.12 | -403.98 | 120.87 | -301.38 | - |
| 毛利率 | 20.12% | 7.54% | 10.73% | 9.51% | 8.74% | 2.26% | 12.77% | 10.33% |
| 应收账款期末余额 | 2,415.15 | 4,106.85 | 3,473.58 | 2,871.43 | 1,434.43 | 1,430.52 | - | 452.11 |
| 应付账款期末余额 | 1,657.19 | 1,628.96 | 1,615.40 | 1,511.83 | 490.01 | 288.44 | 231.17 | 843.97 |

注：2015 年、2022 年财务数据未经审计，2016 年至 2021 年财务数据已经审计。

承包期内，因科志建设所涉业务竞争激烈，曾乾胜团队通过降低毛利且固定总价等方式获取业务，但因施工周期较长，工期内成本增加较大，垫资较多，且业务分包给其他劳务队伍、回款慢等原因影响，科志建设经营情况未及承包团队预期，2015-2022 年度，科志建设年度净利润平均为 38.77 万元，未达到约定的保底净利润，因此应支付的承包利益。

承包期内，因科志建设所涉业务竞争较为激烈，承包经营不及预期，未能按约定完成保底利润。曾乾胜从科志建设除取得折扣房产收益（按其投入资金折算年华收益率为9%）及每年约5万元左右的薪酬收入外，未从科志建设获取其他利益。由于张社林曾向曾乾胜进行口头承诺，若科志建设承包经营效益较好，按优惠价格向其转让20%的科志建设股权，2022年12月26日，张社林、张勇杰与曾乾胜就前述增资事宜签订书面协议予以确认，即《承包经营合同补充协议二》（以下简称“《补充协议二》”），该协议主要内容如下：

| 项目 | 具体内容 |
|-----------|--|
| 签订主体 | 甲方：张社林、张勇杰 乙方：曾乾胜 |
| 增资对象 | 四川科志建设有限公司，注册资本为2050万元。 |
| 增资条件 | 乙方累计完成原承包协议及补充协议（一）所约定的考核指标，具体以2023年12月31日为基准日的审计报告所确定的净利润为准。 |
| 增资股数及持股比例 | 乙方向科志建设增资512.5万股，增资完成后，科志建设注册资本增加至2562.5万元，乙方持有科志建设20%的股权。 |
| 增资价格及增资款 | 以2023年12月31日为基准日的审计报告所确定的科志建设的净资产（以下简称“基准日净资产”）上浮25%作为科志建设总体价值，以此计算每股增资价格，即乙方应向科志建设支付的增资款=基准日净资产（万元）*（1+25%）/2050（万股）*512.5（万股）。 |
| 增资履行时间要求 | 补充协议（一）约定的承包到期后三个月内，甲乙双方共同协商确认第三方审计机构，并完成审计工作；审计报告正式报告出具后三个月内，完成增资协议签订及工商登记等工作。 |

因此，虽然承包期内曾乾胜从科志建设获取的收益较低，但仍然持续投入运营资金，以期达到良好的经营业绩。

张社林已出具声明及承诺：“1、本人将科志建设承包给曾乾胜后，科志建设由曾乾胜进行管理，承包期为2015年1月1日至2023年12月31日；2、待2023年12月31日曾乾胜对科志建设的承包经营期届满后，本人将与曾乾胜对科志建设进行账务清理，并完成承包经营期内的考核与统一结算工作；3、本人对科志建设已完成所有出资义务，且本人将科志建设对外承包并履行《承包经营合同》及《承包经营合同补充协议》的行为，均不会给本人对科志股份的持股情况造成不良影响；4、科志股份与科志建设独立经营，承包经营期届满后，本人将进行科志建设的财务清理并与曾乾胜团队完成考核及统一结算工作，不会对科

志股份的资产、业务、人员、机构、财务等方面造成任何影响，不会影响科志股份的独立性，不会对科志股份的经营情况及持续经营能力造成任何影响。”

3、曾乾胜经营的其他主体的基本情况

经核查，曾乾胜除承包经营科志建设外，其共有 3 家经营主体，分别是资中县正林建筑有限责任公司（以下简称“正林公司”）、资中县正瑞商贸有限责任公司（以下简称“正瑞公司”）、资中县鱼溪客运站（以下简称“鱼溪客运站”），其基本情况如下：

（1）正林公司

| | |
|----------|---|
| 企业名称 | 资中县正林建筑有限责任公司 |
| 统一社会信用代码 | 91511025MA68TT328T |
| 公司类型 | 有限责任公司（自然人投资或控股） |
| 营业期限 | 2018 月 11 月 14 日至无固定期限 |
| 住所 | 四川省内江市资中县鱼溪镇下场口 |
| 法定代表人 | 曾乾胜 |
| 注册资本 | 500 万元人民币 |
| 股权结构 | 曾乾胜认缴出资 255 万元，持股比例 51%；曾玖仙认缴出资 245 万元，持股比例 49% |
| 经营范围 | 住宅房屋建筑；建筑劳务分包。（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） |
| 主要人员 | 曾乾胜（执行董事、总经理）、曾玖仙（监事） |

注：曾玖仙系曾乾胜的妹妹。

（2）正瑞公司

| | |
|----------|---|
| 企业名称 | 资中县正瑞商贸有限责任公司 |
| 统一社会信用代码 | 91511025MA68TT2Q8U |
| 公司类型 | 有限责任公司（自然人投资或控股） |
| 营业期限 | 2018 月 11 月 14 日至无固定期限 |
| 住所 | 四川省内江市资中县鱼溪镇下场口 |
| 法定代表人 | 曾乾胜 |
| 注册资本 | 50 万元人民币 |
| 股权结构 | 曾乾胜认缴出资 25.50 万元，持股比例 51%；曾玖仙认缴出资 24.50 万元，持股比例 49% |

| | |
|-------------|---|
| 经营范围 | 矿产品、建材及化工产品批发（不含危险化学品）。（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） |
| 主要人员 | 曾乾胜（执行董事、总经理）、曾玖仙（监事） |

（3）鱼溪客运站

| | |
|-----------------|--------------------------------------|
| 企业名称 | 资中县鱼溪客运站 |
| 统一社会信用代码 | 91511025MA6CJT1X8P |
| 公司类型 | 集体所有制 |
| 营业期限 | 2002年11月21日至无固定期限 |
| 住所 | 资中县鱼溪镇下场口 |
| 法定代表人 | 曾乾胜 |
| 注册资本 | 3万元人民币 |
| 股权结构 | 集体资本出资3万元，持股比例100% |
| 经营范围 | 汽车客运站服务。（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） |
| 主要人员 | 曾乾胜（法定代表人/负责人） |

正林公司主营业务为提供劳务服务，正瑞公司主营业务为消防材料销售，鱼溪客运站主营业务为汽车客运站服务。经核查，发行人及发行人控股股东、实际控制人、董监高及其近亲属与正林公司、正瑞公司、鱼溪客运站及其主要人员均不存在关联关系。

经核查，报告期内，发行人与正瑞公司、鱼溪客运站不存在业务或资金往来。报告期内，发行人曾向正林公司采购劳务，具体情况如下：

为满足公司生产辅助性岗位临时性、短暂性、弹性用工需求，保证生产经营的顺利进行，发行人于2021年度向正林公司采购劳务服务，劳务人员主要从事人防门扇及通风工程协助安装等辅助工作，当期支付金额52.73万元，占发行人营业成本比例为0.25%。

经核查，发行人向正林公司采购劳务服务的价格与发行人同期合作的其他劳务外包公司协商确定的综合单价基本一致，价格公允。

除上述情形外，发行人与曾乾胜经营的其他主体及其主要人员之间不存在其他资金、业务往来，亦不存在代垫成本费用、体外资金循环的情形。发行人、发

行人实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员等关键岗位人员等与曾乾胜及其经营的其他主体均无任何关联关系。

综上，科志建设成立至 2014 年，科志建设由张社林负责日常经营管理。自 2015 年 1 月曾乾胜承包科志建设至今，张社林并未参与科志建设日常经营管理活动中的审批事宜，科志建设均由曾乾胜负责日常经营管理，科志建设的内部经营管理审批文件均由曾乾胜及其团队成员进行审批签字。该等承包情形不存在违反相关法律法规的情形，不存在纠纷及潜在纠纷，不存在损害发行人及其全体股东利益的情形。待 2023 年 12 月 31 日科志建设承包期届满后，张社林拟清理科志建设承包经营期内的账务，并和曾乾胜完成承包经营期内的考核及统一结算工作，该事项不会影响发行人的独立性，不会对科志股份的经营情况及持续经营能力造成任何影响。

（二）科志建设与发行人的业务是否存在同业竞争

经核查，发行人及科志建设从事的行业领域均属于资质准入类行业，其所属行业、经营范围、主营业务、主营业务所需资质、产品形态、行业主管部门的具体情况如下：

| 项目 | 发行人 | 科志建设 |
|------|--|--|
| 所属行业 | 专用设备制造业 | 建筑安装业 |
| 经营范围 | 许可项目：人防工程防护设备制造；检验检测服务；用于传染病防治的消毒产品生产；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备研发；普通机械设备安装服务；安防设备制造；安防设备销售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；机械零件、零部件销售；医护人员防护用品生产（I类医疗器械）；第一类医疗器械销售；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；生态环境材料制造；生态环境材料销售；煤制活性炭及其他煤炭加工；金属链条及 | 许可项目：建设工程施工；施工专业作业；住宅室内装饰装修；供电业务；发电业务、输电业务、供（配）电业务；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；特种设备安装改造修理；电气安装服务；建设工程质量检测；建设工程设计；建筑智能化系统设计。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：土石方工程施工；金属门窗工程施工；室内木门窗安装服务；普通机械设备安装服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；安全系统监控服务；安全技术防范系统设计施工服务；消防技术服务；发电技术服务；风力发电技术服务；工程管理服务；电 |

| | | |
|----------|--|--|
| | 其他金属制品制造；金属制品销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零部件零售；汽车零部件批发；模具制造；模具销售；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用零部件制造；新材料技术研发；电子专用材料研发；电力电子元器件制造；电子产品销售；非居住房地产租赁；机械设备租赁；物业管理；专业保洁、清洗、消毒服务；生物化工产品技术研发；环境卫生公共设施安装服务；环境保护监测；水污染治理；水污染防治服务；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。 | 力行业高效节能技术研发；电子、机械设备维护（不含特种设备）；电气信号设备装置销售；智能输配电及控制设备销售；发电机及发电机组销售；建筑用金属配件销售；建筑材料销售；金属结构销售；砼结构构件销售；消防器材销售；电器辅件销售；五金产品批发；电气设备修理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 主营业务 | 人防工程防护设备、防化设备及其配套设备等专用设备的研发、生产和销售。 | 房屋建筑工程、建筑装修装饰工程、消防设施工程、建筑智能化工程、机电设备安装工程等。 |
| 主营业务所需资质 | 人民防空工程防护设备定点生产和安装企业资格认定证书、质量管理体系认证证书。 | 建筑业企业资质证书、承装（修、试）电力设施许可证、安全生产许可证 |
| 产品形态 | 人民防空工程防护设备、人民防空工程防化设备。 | 提供消防、配电安装，消防维保，电力安装、维护服务，不从事具体产品生产。 |
| 行业主管部门 | 国家人民防空办公室 | 四川省住房和城乡建设厅 |

根据上表，科志建设与发行人属于不同的资质准入类行业，在所属行业、经营范围、主营业务、主营业务所需资质、产品形态及行业主管部门方面均存在本质性差异，科志建设与发行人从事不同的主营业务，向市场提供不同领域的产品或服务，科志建设与发行人的主营业务及相关产品或服务不存在相同或类似之处。

发行人控股股东、实际控制人张社林、张文甫已就同业竞争事项出具《关于避免同业竞争的承诺函》，具体内容如下：

“一、截至本承诺函出具之日，本人没有在中国境内或境外单独或与其他自然人、法人、合伙企业或组织以任何形式直接或间接从事或参与任何和发行人构成竞争的业务及活动或拥有与发行人存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益。

二、本人承诺，本人在作为发行人控股股东、实际控制人/一致行动人期间，将采取合法及有效的措施，促使本人、本人拥有控制权的其他公司、企业与其他经济组织及本人的关联企业，不以任何形式直接或间接从事与发行人相同或相似的、对发行人业务构成或可能构成竞争的任何业务，并且保证不进行其他任何损害发行人及其他股东合法权益的活动。

三、本人承诺，本人在作为发行人控股股东、实际控制人/一致行动人期间，凡本人及本人所控制的其他企业或经济组织有任何商业机会可从事、参与或入股任何可能会与发行人生产经营构成竞争的业务，本人将按照发行人的书面要求，将该等商业机会让与发行人，以避免与发行人存在同业竞争。

四、本人承诺，如果本人违反上述声明与承诺并造成发行人经济损失的，本人将赔偿发行人因此受到的全部损失。

五、本承诺函所述事项已经本人确认，为本人真实意思表示，对本人具有法律约束力。本人自愿接受监管机关、社会公众及投资者的监督，并依法承担相应责任。”

综上，本所律师认为，发行人与科志建设属于不同的资质准入类行业，在所属行业、经营范围、主营业务、主营业务所需资质、产品形态及行业主管部门方面均存在本质性差异，发行人与科志建设从事不同的主营业务，向市场提供不同领域的产品或服务，且发行人提供的产品不存在需要与科志建设提供的业务相互配合才能正常开展的情形，不存在可替代或者竞争关系，因此不存在让渡商业机会或竞争抢占订单的条件。发行人与科志建设不存在同业竞争。

二、结合发行人与科志建设各期共同客户的订单具体情况（包括但不限于合同金额、服务或产品类型、毛利率水平、订约时间等），说明发行人及科志建设为共同客户提供服务或产品是否存在捆绑销售的情形，是否存在以一方产品售价让利的方式抬高或压低另一方产品售价的情形

报告期内，发行人与科志建设存在 15 家共同客户，发行人为该等客户提供防护设备的销售及安装业务，科志建设为该等客户提供消防设施工程安装、电力工程安装或机电工程安装业务。

（一）发行人、科志建设与该等共同客户合作的基本情况

单位：万元

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|-----------------|--------|------|----------------|-------------------------------|---------|----------------|--------|----------|----------|---------------|-------------------|
| 1 | 成都保利天悦房地产开发有限公司 | 房地产开发商 | 发行人 | 保利天悦 | 保利天悦酒店项目人防工程防护设备供货及安装合同 | 2018.12 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 82.36 | 72.46 | 履行完毕(2020.11) | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | | | 保利天悦项目人防工程防护设备安装合同 | 2018.12 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 41.63 | 31.06 | 履行完毕(2020.11) | |
| | | | 科志建设 | | 保利天悦消防工程项目 | 2018.01 | 消防设施工程安装（自建项目） | 招投标 | 5,336.94 | 4,801.57 | 履行完毕(2021.02) | |
| 2 | 保利(成都)房地产开发有限公司 | 房地产开发商 | 发行人 | 保利星荟中心 | 保利星荟中心项目人防工程防护设备安装合同 | 2019.02 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 68.18 | 59.86 | 履行完毕(2020.07) | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | 科志建设 | | 保利星荟中心项目消防工程承包合同 | 2018.01 | 消防设施工程安装（自建项目） | 招投标 | 1,213.30 | 1,128.04 | 履行完毕(2020.09) | |
| 3 | 成都保利天府实业有 | 房地产开发商 | 发行人 | 保利天府新区30亩CBD项目 | 成都市保利天府新区30亩CBD项目2号地块人防工程防护设备 | 2020.05 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 36.5 | 32.65 | 履行完毕(2022.04) | 均为独立投标取得，不存在联 |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|------------|--------|------|------------|----------------------------------|---------|----------------|--------|----------|--------|---------------|---------------------------------|
| | 限公司 | | | | 供货及安装合同 | | | | | | | 合体投标 |
| | | | 发行人 | 成都保利天寰广场项目 | 成都保利天寰广场1号地块人防工程防护设备供货及安装合同 | 2020.06 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 118.65 | 106.12 | 履行完毕(2022.05) | |
| | | | 科志建设 | | 成都市保利天寰广场项目2号地块消防工程承包合同 | 2020.08 | 消防设施工程安装 | 招投标 | 1,191.83 | - | 正在履行 | |
| 4 | 遂宁保信投资有限公司 | 房地产开发商 | 发行人 | 保利养生谷 | 遂宁保利养生谷项目三期人防工程防护设备供货及安装合同 | 2021.08 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 708.09 | - | 正在履行 | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | 科志建设 | | 遂宁市保利养生谷1号地块消防工程承包合同 | 2019.02 | 消防设施工程安装（自建项目） | 招投标 | 428.87 | 430.49 | 履行完毕(2019.04) | |
| 5 | 成都建工集团有限公司 | 建筑承包商 | 发行人 | 资阳市1006工程 | 资阳市1006工程（土建部份）人防工程防护设备买卖安装合同 | 2019.05 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 178.00 | 155.96 | 履行完毕(2021.05) | 1、不存在项目重合的情形；2、发行人所获取的业务与科志建设所获 |
| | | | | | 资阳市1006工程（土建部份）工程的电磁脉冲防护建设工程分包合同 | 2019.06 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 125.08 | 114.75 | 履行完毕(2021.05) | |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|--------|------|-----|---|---|---------|-----------|--------|--------|--------|-------------------|----------------------|
| | | | | | 资阳市 1006 工程（土建部份）工程的钢丝绳隔震地板工程建设工程分包合同 | 2019.06 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 266.27 | 244.28 | 履行完毕 (2021.05) | 得的业务年度跨度大，最近的业务已超过三年 |
| | | | | 余家中学及其配套工程 | 余家中学及其配套工程人防工程专业分包合同 | 2019.08 | 防护设备销售、安装 | 询价 | 37.5 | - | 正在履行 | |
| | | | | 新津县人居津兴普兴街道骑龙村四组、十一组人才公寓及配套建设工程 | 新津县人居津兴普兴街道骑龙村四组、十一组人才公寓及配套建设工程人防工程防护设备买卖安装合同 | 2020.12 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 460.05 | 411.38 | 履行完毕 (2022.10) | |
| | | | | 金牛区天回镇街道杜家碾社区 3、4、5、10 组，新都区大丰街道太平社区一组新建住宅及配套项目 | 金牛区天回镇街道杜家碾社区 3、4、5、10 组，新都区大丰街道太平社区一组新建住宅及配套项目人防工程防护设备买卖安装合同 | 2021.11 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 726.34 | - | 正在履行 | |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|----------------|-------|------|----------------------|---|---------|----------------|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| | | | 科志建设 | 成都福斯汽车电线有限公司新都厂区项目 | 成都福斯汽车电线有限公司新都厂区项目消防专业工程分包合同 | 2016.03 | 消防设施工程安装（合作项目） | 协商谈判 | 40 | 40 | 履行完毕 (2017.01) | |
| 6 | 四川省建筑机械化工程有限公司 | 建筑承包商 | 发行人 | 嘉陵江文化旅游职业学院建设项目 | 嘉陵江文化旅游职业学院建设项目人防工程防护设备买卖安装合同 | 2019.05 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 209.78 | 187.69 | 履行完毕 (2021.01) | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | | 康德馨苑二期 | 康德馨苑二期二标段（2、5、6号地块）勘察-设计-施工总承包（EPC）人防工程防护设备买卖安装合同 | 2020.01 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 166.68 | 149.13 | 履行完毕 (2022.12) | |
| | | | | | 康德馨苑二期三标段（3、4号地块）勘察-设计-施工总承包（EPC）人防工程防护设备买卖安装合同 | 2020.08 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 216.51 | - | 正在履行 (2022.11) | |
| | | | 科志建设 | 成都市成华区崔家店路731号新建商业用房 | 成都市成华区崔家店路731号新建商业用房、商业住宅、绿化工 | 2019.01 | 电力工程安装 | 招投标 | 38.81 | - | 正在履行 | |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|----------------|--------|------|---------------------------------------|---|---------|-----------|--------|--------|--------|---------------|---|
| | | | | 房、商业住宅、绿化工程及附属设施项目勘察设计施工一体化总承包(EPC)项目 | 程及附属设施项目勘察设计施工一体化总承包(EPC)项目红线外双电源永久供电工程专业分包合同 | | | | | | | |
| 7 | 四川雅灿房地产开发有限公司 | 房地产开发商 | 发行人 | 星徽城 | 星徽城项目二组团人防工程施工分包合同 | 2019.06 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 165.48 | 144.5 | 履行完毕(2022.06) | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | 科志建设 | | 青白江星徽城项目消防工程施工分包合同 | 2019.06 | 消防设施工程安装 | 招投标 | 884.56 | - | 正在履行 | |
| 8 | 成都建工第一建筑工程有限公司 | 建筑承包商 | 发行人 | 大面青台山邻里中心 | 大面青台山邻里中心人防工程防护设备买卖安装合同 | 2018.06 | 防护设备销售、安装 | 询价 | 61.53 | 51.36 | 履行完毕(2019.07) | 1、不存在项目重合的情形；2、发行人所获取的业务与科志建设所获得的业务与年度跨 |
| | | | | 超图软件西部研发中心及地理信息大数据研发运营服务基地 | 超图软件西部研发中心及地理信息大数据研发运营服务基地人防工程防护设备买卖安装合同 | 2018.04 | 防护设备销售、安装 | 询价 | 22.79 | 19.27 | 履行完毕(2019.09) | |
| | | | | "洪柳花园三期 B 区二 | "洪柳花园三期 B 区二 | 2018.05 | 防护设备 | 招投 | 62.13 | 53.54 | 履行完毕 | |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|--------------|-------|------|--------------------|----------------------------------|---------|----------------|--------|--------|--------|---------------|------------------------|
| | | | | 期B区二标段"施工总承包项目 | 标段"施工总承包项目人防工程防护设备买卖安装合同 | | 销售、安装 | 标 | | | (2020.05) | 度超过一年 |
| | | | | 成都工业学校实训与创新大楼 | 成都工业学校实训与创新大楼人防工程防护设备买卖安装合同 | 2018.04 | 防护设备销售、安装 | 询价 | 20.55 | 15.93 | 履行完毕(2021.08) | |
| | | | | 西河阙家社区综合体 | 西河阙家社区综合体人防工程防护设备买卖安装合同 | 2019.05 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 47.34 | 42.35 | 履行完毕(2022.03) | |
| | | | | 十陵现代新居邻里中心 | 十陵现代新居邻里中心人防工程防护设备买卖安装合同 | 2021.06 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 39.68 | - | 正在履行 | |
| | | | 科志建设 | 资中县2014年公共租赁住房建设项目 | 资中县2014年公共租赁住房建设项目消防、通风、弱电工程分包合同 | 2017.01 | 消防设施工程安装(自建项目) | 协商谈判 | 255 | 204.05 | 履行完毕(2018.11) | |
| 9 | 隆生国际建设集团有限公司 | 建筑承包商 | 发行人 | 华润置地未来之城A-2地块 | 华润置地未来之城(A-2地块)地下室人防特种设备供应及安装工程 | 2019.11 | 防护设备销售、安装 | 询价 | 188.00 | 165.32 | 履行完毕(2022.07) | 属于不同项目,且合同签订时间跨度较大,超半年 |
| | | | | 华润置地时代 | 华润置地时代之城公 | 2019.11 | 防护设备 | 询价 | 79.78 | 71.37 | 履行完毕 | |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|--------------|--------|------|---------------------------|---------------------------------------|---------|-----------|--------|----------|--------|---------------|-------------------|
| | | | | 之城公建配套项目（小学）总承包工程 | 建配套项目（小学）总承包工程人防工程防护设备采购安装合同 | | 销售、安装 | | | | (2021.09) | |
| | | | 科志建设 | 威远县妇幼保健计划生育服务中心业务用房二期建设工程 | 威远县妇幼保健计划生育服务中心业务用房建设项目（二期）消防工程专业分包合同 | 2020.05 | 消防设施工程安装 | 协商谈判 | 225 | - | 正在履行 | |
| 10 | 成都天际置业有限责任公司 | 房地产开发商 | 发行人 | 当代.璞誉小区项目 | 当代.璞誉小区人防工程防护设备买卖安装合同 | 2020.03 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 537.81 | - | 正在履行 | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | 科志建设 | | 当代.璞誉小区供配电（外线）工程和当代.璞誉大厦供配电（外线）工程施工合同 | 2019.07 | 电力工程安装 | 招投标 | 406 | - | 正在履行 | |
| 11 | 成都得道新联置业有限公司 | 房地产开发商 | 发行人 | 成都锦外小户项目 | 成都锦外小户项目人防工程防护设备供货及安装合同 | 2020.07 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 68.66 | 61.41 | 履行完毕(2022.07) | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | 科志建设 | | 成都锦外小户项目消防工程承包合同 | 2020.08 | 消防设施工程安装 | 招投标 | 1,607.37 | - | 正在履行 | |
| 12 | 武汉市 | 房地产 | 发行 | 当代璞世花园 | 当代璞世花园人防设 | 2021.08 | 防护设备 | 招投 | 376.93 | - | 正在履行 | 均为独立 |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|-----------------|--------|------|---------------------|-----------------------------------|---------|-----------|--------|----------|--------|----------------|-------------------|
| | 新洪建筑工程有限公司成都分公司 | 开发商 | 人 | 项目 | 备买卖及安装合同 | | 销售、安装 | 标 | | | | 投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | 科志建设 | 龙泉驿洪河镇三桥村十组项目电力迁改工程 | 成都市龙泉驿区洪河镇三桥村十组项目电力迁改工程施工合同 | 2020.12 | 电力工程安装 | 招投标 | 286 | - | 正在履行 | |
| 13 | 四川雅居乐房地产开发有限公司 | 房地产开发商 | 发行人 | 成都雅居乐花园六期 | 成都雅居乐花园 C 区一、二组团防空地下室人防设备工程合同 | 2017.03 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 1,067.80 | 903.48 | 履行完毕 (2020.06) | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | | | 成都雅居乐花园六期 C 区四组团防空地下室人防工程防护设备买卖合同 | 2018.03 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 490.9 | 409.27 | 履行完毕 (2020.06) | |
| | | | 科志建设 | | 成都雅居乐花园六期 C 区四组团消防工程施工合同 | 2018.01 | 消防设施工程安装 | 招投标 | 651.93 | 530.61 | 履行完毕 (2020.05) | |
| 14 | 中建三局集团有限公司 | 建筑承包商 | 发行人 | 中粮宸悦华庭 | 中粮宸悦华庭项目人防门工程人防工程销售安装合同 | 2018.06 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 50.19 | 44.75 | 履行完毕 (2019.12) | 均为独立投标取得，不存在联合体投标 |
| | | | | 成都天府生物产业孵化园 | 成都天府生物产业孵化园项目人防工程销售安装合同 | 2017.07 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 148.06 | 126.55 | 履行完毕 (2020.04) | |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|--------|------|------|-------------|---------------------------------|---------|-----------|--------|----------|--------|-------------------|----|
| | | | | 科学城创新孵化中心二期 | 科学城创新孵化中心二期人防工程施工安装合同 | 2016.09 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 23.79 | 29.69 | 履行完毕 (2020.01) | |
| | | | | 中科院成都分院迁建项目 | 中科院成都分院迁建项目人防工程施工安装合同 | 2017.04 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 56.84 | 49.37 | 履行完毕 (2020.11) | |
| | | | | 香创智造园区厂房项目 | 香创智造园区厂房（4#地块）项目人防工程销售安装合同 | 2019.07 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 22.29 | 20.45 | 履行完毕 (2021.02) | |
| | | | | 招行二期项目 | 招行二期项目人防工程销售安装合同 | 2020.09 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 554.08 | - | 正在履行 | |
| | | | | 中建天府公馆项目 | 中建天府公馆项目B地块（一标段）人防工程销售安装合同 | 2020.11 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 813.15 | - | 正在履行 | |
| | | | | | 中建天府公馆项目B地块（二标段）人防工程防护设备买卖安装合同 | 2021.08 | 防护设备销售、安装 | 招投标 | 894.31 | - | 正在履行 | |
| | | | 科志建设 | 天府新区国际社区项目 | 天府中心国际社区 109亩南地块项目机电安装工程（二标段）建设 | 2021.09 | 机电工程安装 | 招投标 | 2,115.94 | - | 正在履行 | |

| 序号 | 共同客户名称 | 客户类型 | 合作方 | 大项目名称 | 子项目合同名称 | 签约时间 | 销售内容 | 订单获取方式 | 合同金额 | 确认收入金额 | 履行情况 | 影响 |
|----|----------------|-------|------|--------|------------------------------------|---------|-----------|--------|--------|--------|----------------|--|
| | | | | | 工程分包合同 | | | | | | | |
| | | | | | 天府中心国际社区 109 亩南地块项目消防工程（二标段）建设工程合同 | 2021.09 | 消防设施工程安装 | 招投标 | 981 | - | 正在履行 | |
| 15 | 中铁八局集团建筑工程有限公司 | 建筑承包商 | 发行人 | 兴城嘉苑四期 | 新客站农迁房“兴城嘉苑”四期人防工程防护设备买卖安装合同 | 2019.11 | 防护设备销售、安装 | 询价 | 19 | 19.77 | 履行完毕 (2021.01) | 1、发行人所获取的业务与科志建设所获取的业务时间跨度大，超过二年；2、发行人该单业务金额小，对收入影响小 |
| | | | 科志建设 | | 成都市新客站农迁房“兴城嘉苑”四期消防工程建设工程合同 | 2017.05 | 消防设施工程安装 | 协商谈判 | 675.76 | - | 正在履行 | |

注 1：表中“招投标”是指《招标投标法》中以公开招标或邀请招标为业务获取的方式；“询价”系客户向至少三家供应商发送询价函后根据询价结果择优确定，“协商谈判”系客户与供应商多次沟通方案后确定服务较优的供应商；

注 2：表中“履行情况”系截至 2022 年 12 月 31 日与共同客户合作项目的履行情况；履行完毕的时间系项目竣工并取得验收意见书或综合检测报告的时间。

注 3：鉴于科志建设按照开票确认收入，项目未完结前，收入成本不匹配，因此，为保证科志建设毛利率准确性，上表仅统计科志建设已完结项目的收入及毛利。

（二）发行人、科志建设向共同客户销售情况分析

1、从客户类型、业务需求和销售地域上看，二者客户重合具有合理性

发行人与科志建设的共同客户均为房地产开发商及建筑承包商，根据国家相关法律法规，房地产开发商及建筑承包商开发或建设的建筑物达到一定标准后均需建设人防工程、消防设施工程、电力工程或机电工程。因此，该等客户均具有防护设备的销售及安装、消防设施工程安装、电力工程安装或机电工程安装的业务需求，与发行人及科志建设主营业务及主要客户的类型和特点相匹配，二者主要客户均位于四川省，客户重合具有合理性。

2、从订单获取方式上看，二者各自独立获取订单，价格公允，订单之间不具备关联性

发行人、科志建设 15 家共同客户各自的销售金额及占各自共同客户销售的总金额比例情况统计如下：

单位：万元、%

| 序号 | 共同客户名称 | 发行人 | | | | 科志建设 | | | |
|----|-----------------|--------|------|----------|-------|--------|------|----------|-------|
| | | 询价 | | 招投标 | | 协商谈判 | | 招投标 | |
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 1 | 成都保利天悦房地产开发有限公司 | - | - | 123.99 | 1.34 | - | - | 5,336.94 | 32.67 |
| 2 | 保利（成都）房地产开发有限公司 | - | - | 68.18 | 0.74 | - | - | 1,213.30 | 7.43 |
| 3 | 成都保利天府实业有限公司 | - | - | 155.15 | 1.68 | - | - | 1,191.83 | 7.29 |
| 4 | 遂宁保信投资有限公司 | - | - | 708.09 | 7.65 | - | - | 428.87 | 2.62 |
| 5 | 成都建工集团有限公司 | 37.50 | 0.41 | 1,755.74 | 18.98 | 40.00 | 0.24 | - | - |
| 6 | 四川省建筑机械化工程有限公司 | - | - | 592.97 | 6.41 | - | - | 38.81 | 0.24 |
| 7 | 四川雅灿房地产开发有限公司 | - | - | 165.48 | 1.79 | - | - | 884.56 | 5.41 |
| 8 | 成都建工第一 | 104.87 | 1.13 | 149.15 | 1.61 | 255.00 | 1.56 | - | - |

| | | | | | | | | | |
|----|--------------------|--------|------|----------|-------|----------|------|-----------|-------|
| | 建筑工程有限公司 | | | | | | | | |
| 9 | 隆生国际建设集团有限公司 | 267.78 | 2.89 | - | - | 225.00 | 1.38 | - | - |
| 10 | 成都天际置业有限责任公司 | - | - | 537.81 | 5.81 | - | - | 406.00 | 2.48 |
| 11 | 成都得道新联置业有限公司 | - | - | 68.66 | 0.74 | - | - | 1,607.37 | 9.84 |
| 12 | 武汉市新洪建筑工程有限公司成都分公司 | - | - | 376.93 | 4.07 | - | - | 286.00 | 1.75 |
| 13 | 四川雅居乐房地产开发有限公司 | - | - | 1,558.70 | 16.85 | - | - | 651.93 | 3.99 |
| 14 | 中建三局集团有限公司 | - | - | 2,562.71 | 27.70 | - | - | 3,096.94 | 18.96 |
| 15 | 中铁八局集团建筑工程有限公司 | 19.00 | 0.21 | - | - | 675.76 | 4.14 | - | - |
| | 总计 | 429.15 | 4.64 | 8,823.56 | 95.36 | 1,195.76 | 7.32 | 15,142.55 | 92.68 |

注：上表统计的金额为销售合同金额。

根据本题回复以上两表，结合订单获取方式，发行人与科志建设各自从 15 个共同客户取得的订单主要可以分为两类：

（1）发行人、科志建设均通过招投标的方式获取的订单

上表中，序号 1、2、3、4、6、7、10、11、12、13、14 属于同一共同客户的同一项目或同一共同客户的不同项目，发行人、科志建设各自通过独立投标获取业务，不存在联合投标的情形，价格公允。

（2）发行人、科志建设通过非招投标方式获取的订单

上表中，序号 5、8、9、15 属于同一共同客户的同一项目或同一共同客户的不同项目，发行人所获取的项目金额较小，均按客户要求履行了招投标程序或询价程序，价格公允；科志建设通过协商谈判获取业务。共同客户根据不同项目下的采购需求通过招投标、询价或协商谈判的方式分别向发行人、科志建设独立确定销售价格、签订合同、采购产品/服务等，并由不同的项目负责人与供应商对接，订单之间不具备关联性。

发行人与科志建设具有独立的业务渠道及销售人员，共同客户通过招投标、询价、协商谈判等方式与发行人、科志建设分别独立确定销售价格、签订合同、采购产品或服务，发行人、科志建设不存在共用销售渠道和销售人员的情形，各自独立获取业务订单。

3、从订单获取时间上看，同一共同客户的同一项目订单获取时间相近，具有合理性，同一共同客户的不同项目或不同共同客户的不同项目订单获取时间不具备关联性

发行人、科志建设的共同客户在项目建设到一定时期后均具有采购人防设备用于人防工程建设以及采购消防设施工程、电力工程或机电工程的业务需求。发行人与科志建设同一共同客户的同一项目订单获取时间相近具有合理性，同一共同客户的不同项目因各自项目类型或项目建设周期不同，订单获取时间不具备关联性。

4、从财务数据上看，共同客户已确认收入、毛利、已结算项目数量及毛利率对发行人财务数据影响较小

报告期内，发行人对共同客户已确认收入、毛利、已结算项目数量、毛利率的统计情况如下：

单位：万元

| 类型 | 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|-----------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 收入 | 共同客户公司确认收入 | 1,306.58 | 830.20 | 1,735.28 | 115.38 |
| | 发行人营业收入 | 33,357.12 | 36,229.66 | 26,686.67 | 13,595.13 |
| | 占发行人营业收入比例 | 3.92% | 2.29% | 6.50% | 0.85% |
| 毛利 | 共同客户毛利 | 870.02 | 502.45 | 962.85 | 60.86 |
| | 发行人毛利 | 16,280.22 | 14,879.86 | 10,123.03 | 6,535.87 |
| | 占发行人毛利比例 | 5.34% | 3.38% | 9.51% | 0.93% |
| 已确认收入项目数量 | 共同客户已确认收入项目数量 | 9 | 8 | 9 | 3 |
| | 发行人已确认收入项目数量 | 167 | 192 | 129 | 79 |
| | 占发行人已确认收入项目数量比例 | 5.39% | 4.17% | 6.98% | 3.80% |
| 毛利率 | 共同客户项目毛利率 | 66.58% | 60.52% | 55.49% | 52.75% |
| | 发行人防护设备销售毛利率 | 65.42% | 54.28% | 48.15% | 51.41% |

| | | | | |
|--------------------------|-------|-------|--------|-------|
| 共同客户项目毛利率与发行人防护设备销售毛利率差异 | 1.16% | 6.24% | 7.34% | 1.34% |
| 毛利差异 | 15.16 | 51.82 | 127.31 | 1.54 |
| 毛利差异占发行人毛利比例 | 0.09% | 0.35% | 1.26% | 0.02% |

注：毛利差异=共同客户公司确认收入*共同客户项目毛利率与发行人防护设备销售毛利率差异=共同客户公司确认收入*（发行人防护设备销售毛利率-共同客户项目毛利率）

报告期内，发行人对共同客户已确认收入、毛利均较小，且占发行人报告期各期营业收入、毛利的比例均较低，且共同客户已结算项目数量占发行人已结算项目数量比例较小，发行人与共同客户的项目收入不属于发行人主要收入来源。除 2020 年，发行人已结算收入的项目多为发行人与保利地产的房地产开发商合作的项目，因该部分项目执行的是保利地产 2017-2019 年集中采购协议，价格比较低，导致该部分项目毛利率较低，该年度共同客户项目毛利率与发行人防护设备销售毛利率相比较低外，发行人防护设备销售毛利率与共同客户项目毛利率的差异较小，且毛利差异及其占发行人毛利的比例均较小。故共同客户已确认收入、毛利、已结算项目数量及毛利率对发行人财务数据的影响较小。

5、从发行人及科志建设共同客户各自订单的毛利率上看，项目毛利率存在一定波动，具有合理性

（1）发行人相关项目的毛利率

报告期内发行人平均毛利率在 48%-65% 范围内，除序号 1、11、14 外，发行人与共同客户的项目毛利率在平均毛利率范围内存在 10% 左右的波动，毛利率波动较小。

序号 1、11 系因为客户是保利发展控股集团股份有限公司的房地产开发商，执行的是保利地产 2017-2019 年集中采购协议，价格比较低，导致毛利率低于平均毛利率范围 10% 以上。

序号 14 系因为合同签约时间早，且项目周期长，期间材料及人工费用上涨导致毛利率低于平均毛利率范围 10% 以上。

综上，发行人因不同客户不同项目的毛利率受销售定价策略、材料成本波动等诸多因素影响，均有真实的商业背景及合理性。

（2）科志建设相关项目的毛利率

由上可知，科志建设 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年度的平均毛利率为 8.74%、9.51%、10.73%、7.54%、20.12%，科志建设履行完毕并完成结算的项目中，序号 1、4、8、13 项目的毛利率在平均毛利率范围内，具有合理性。序号 2 项目的毛利率为 5.00%，略低于平均毛利率，主要系该项目合同金额较大，为获取该业务，科志建设投标时报价较低，故毛利率略低于自建项目平均水平，具有合理性；序号 5 项目毛利率为 1.90%，略低于其他合作项目的毛利率，主要系该项目金额较小，结算周期跨度大，导致该项目毛利率较低，且该项目与其他项目时间间隔跨度大，超过了三年，不存在关联性。序号 13 项目的毛利率为 12.86%，略高于平均毛利率，在平均毛利率范围内存在 5% 以内的波动，波动较小。科志建设相关项目毛利率因销售定价策略、项目周期等因素影响存在一定波动，均具有真实商业背景及合理性。

综上，发行人与科志建设存在共同客户系因客户类型、业务需求和销售地域导致，具有合理性。但发行人与科志建设从事不同业务，各自客户订单均系各自通过招标、询价或协商谈判方式独立获取，价格公允；发行人与科志建设同一共同客户的同一项目订单获取时间相近具有合理性，同一共同客户的不同项目订单获取时间不具备关联性；相关共同客户已确认收入、毛利的金额及占比较低、相关共同客户已结算项目数量及占发行人已结算项目数量的比例较小、防护设备销售毛利率与相关共同客户项目毛利率的差异较小，对发行人财务数据的影响较小；发行人相关项目毛利率因受销售定价策略、材料成本波动等因素影响存在一定波动，科志建设相关项目毛利率因销售定价策略、项目周期等因素影响存在一定波动，均具有真实商业背景及合理性。因此，发行人及科志建设为共同客户提供服务或产品不存在捆绑销售的情形，不存在以一方产品售价让利的方式抬高或压低另一方产品售价的情形。

三、说明报告期内科志建设的主要资金流水与业务订单的购销是否匹配，是否存在无业务背景的大额资金往来及其原因、合理性，是否存在通过发行人体外主体进行利益输送或贿赂以获取订单的情形

科志建设报告期内银行账户 25 万元以上流水，主要为业务收款、工程材料人工费支出等，剔除在不同银行账户之间转账外，其报告期 25 万元以上流水分类情况如下：

单位：万元

| 2019 年度 | | | |
|------------|----------|----------|----------------|
| 收支内容 | 收款金额 | 付款金额 | 备注 |
| 工程业务收款 | 3,739.95 | | |
| 应收账款保理收款 | 1,694.75 | | |
| 购买材料及支付劳务 | | 1,648.49 | 详见下注 |
| 向金融机构借款及还款 | 240.00 | 240.15 | |
| 向个人借款及还款 | 670.00 | 170.00 | |
| 其他收支 | | 109.02 | 包括交税、支付保证金等 |
| 合计 | 6,344.70 | 2,167.66 | |
| 2020 年度 | | | |
| 收支内容 | 收款金额 | 付款金额 | 备注 |
| 工程业务收款 | 3,581.96 | | |
| 应收账款保理收款 | 2,366.87 | | |
| 购买材料及支付劳务 | | 2,918.78 | 详见下注 |
| 向金融机构借款及还款 | 480.00 | 241.43 | |
| 向个人借款及还款 | 1,128.00 | 518.00 | |
| 其他收支 | 30.00 | 218.66 | 主要包括事故赔偿金、保证金等 |
| 合计 | 7,586.83 | 3,896.87 | |
| 2021 年度 | | | |
| 收支内容 | 收款金额 | 付款金额 | 备注 |
| 工程业务收款 | 3,493.16 | | |
| 应收账款保理收款 | 991.41 | | |
| 购买材料及支付劳务 | | 2,217.68 | 详见下注 |
| 向金融机构借款及还款 | 480.00 | 481.01 | |
| 向个人借款及还款 | 708.70 | 510.00 | |
| 其他收支 | 57.72 | 85.01 | 主要包括往来款退回、扣税等 |
| 合计 | 5,730.99 | 3,293.7 | |
| 2022 年度 | | | |

| | | | |
|------------|----------|----------|------|
| 工程业务收款 | 2,666.54 | | |
| 应收账款保理收款 | 146.47 | | |
| 购买材料及支付劳务 | | 746.50 | 详见下注 |
| 向金融机构借款及还款 | 480.00 | 481.24 | |
| 向个人借款及还款 | 100.00 | 140.00 | |
| 其他收支 | | 33.80 | 扣税支出 |
| 合计 | 3,393.01 | 1,401.55 | |

注：科志建设主要业务为工程建设，客户对象以房地产开发商为主，工程每次收款金额较大，但采购涉及较多小额材料及人工费用支付，存在大量在 25 万元以下的材料采购付款和劳务费付款，故根据其报告期内 25 万元以上流水统计，业务直接收款及保理收款金额合计大于购买材料及支付劳务金额。

科志建设报告期 25 万元以下的采购付款金额，2019 年、2020 年、2021 年、2022 年金额分别为 3,624.96 万元、2,550.21 万元、2,296.82 万元、1,596.58 万元。

报告期内，科志建设主要承接的工程业务情况如下：

单位：万元

| 项目名称 | 是否有合同、 发票等支撑 | 合同金额 |
|-----------------------------------|-----------------|----------|
| 中铁·城市中心项目二期一批次消防工程 | 是 | 677.00 |
| 保利天玺广场项目消防工程 | 是 | 946.51 |
| 当代·璞誉小区供配电（外线）工程和当代·璞誉大厦供配电（外线）工程 | 是 | 406.00 |
| 红原新希望牦牛产业有限公司屠宰厂工程 | 是 | 2,526.00 |
| 保利天悦项目消防工程 | 是 | 5,336.94 |
| 保利两河院子项目商业联排消防施工工程 | 是 | 114.23 |
| 保利天玺广场项目消防工程 | 是 | 946.51 |
| 保利星荟中心项目消防工程 | 是 | 1,213.30 |
| 成都雅居乐花园六期 C 区四组团消防工程 | 是 | 651.93 |
| 中铁·城市中心项目二期三批次消防系统设备及安装工程 | 是 | 520.00 |
| 威远万汇城低压配电工程 | 是 | 2,795.83 |
| 青白江星徽城项目消防工程 | 是 | 884.56 |
| 龙泉驿洪河镇三桥村十组项目电力迁改工程 | 是 | 286.00 |
| 德馨警苑生活小区供配电施工工程 | 是 | 742.46 |

| | | |
|----------------------|---|----------|
| 成都锦外小户项目消防工程 | 是 | 1,607.37 |
| 成都保利天寰广场项目 2 号地块消防工程 | 是 | 1,191.83 |

报告期内，科志建设资金流水中，主要收入来源于业务收款、保理收款，主要资金流出为项目材料采购、接受劳务，非经营性收支主要为金融机构、个人的借款及还款，上述流水均存在真实业务背景，主要工程项目均签订了业务合同，可以对应到相应流水的银行回单及发票。

经核查报告期内科志建设总经理曾乾胜、财务、投标、采购人员 5 万以上银行流水，不存在与科志股份董监高、员工、客户和供应商之前发生资金往来的情形。

报告期内，科志建设存在对外拆借资金的累计发生额情况具体如下：

单位：万元

| 拆借对象 | 拆借 | 偿还 | 备注 |
|------|----------|----------|---|
| 曾乾勇 | 1,655.00 | 1,238.00 | 单笔拆借平均金额为 66.65 万元，最大累计拆借余额为 810.00 万元。 |
| 谢芳芳 | 100.00 | 100.00 | 一次性借入，拆借时间不超过 2 个月。 |

因资金周转需要，科志建设向员工配偶谢芳芳拆借 100 万元，目前已归还。不存在向科志股份董监高、员工、客户和供应商拆借资金的情况。

综上，科志建设的主要资金流水与业务订单的购销相匹配，不存在无业务背景的大额资金往来，不存在通过发行人体外主体进行利益输送或贿赂以获取订单的情形。

四、说明发行人及科志建设均曾向供应商四川国威防雷检测技术有限公司采购防雷检测服务的原因及合理性，采购价格是否公允

报告期内，发行人与科志建设具有共同供应商四川国威防雷检测技术有限公司（以下简称“四川国威”），发行人与科志建设均向四川国威采购过防雷检测服务，采购情况如下：

| 序号 | 采购人 | 采购时间 | 采购内容 | 服务场地 | 合同金额（万元） |
|----|-----|------------|---------------------|-------|----------|
| 1 | 发行人 | 2018.12.09 | 2018 年、2019 年防雷检测服务 | 发行人厂区 | 0.56 |
| 2 | 发行人 | 2020.11.04 | 2020 年防雷检测服务 | 发行人厂区 | 0.28 |

| | | | | | |
|---|------|------------|--------------|-----------|------|
| 3 | 发行人 | 2021.11.02 | 2021 年防雷检测服务 | 发行人厂区 | 0.28 |
| 4 | 发行人 | 2022.10.31 | 2022 年防雷检测服务 | 发行人厂区 | 0.28 |
| 5 | 科志建设 | 2019.07.16 | 防雷检测服务 | 科志建设的建设项目 | 0.61 |

经核查，序号 1、序号 2、序号 3 及序号 4 中，发行人向四川国威采购防雷检测服务主要系根据成都市气象局、成都市应急管理局的要求，用于发行人完成自有生产厂房及办公楼的年度防雷检测工作。序号 5 中，科志建设作为项目承包方，为发包方红原新希望牦牛产业有限公司建设“红原新希望牦牛产业有限公司屠宰及精深综合加工项目”，基于该项目土建钢构工程竣工验收前的防雷检测工作需要而向四川国威采购采购了防雷检测服务。采购原因等具体情况如下：

| 项目 | 发行人 | 科志建设 |
|------|--|--|
| 采购内容 | 年度防雷装置安全检测 | 日屠宰 600 头牦牛生产线项目防雷竣工检测 |
| 采购原因 | 根据成都市气象局、成都市应急管理局的要求，完成年度防雷检测工作 | 根据发包方要求，履行合同义务 |
| 相关依据 | 《防雷减灾管理办法》（中国气象局令第 24 号）第十九条规定：“投入使用后的防雷装置实行定期检测制度。防雷装置应当每年检测一次，对爆炸和火灾危险环境场所的防雷装置应当每半年检测一次。” 《成都市应急管理局成都市气象局关于进一步加强重点企业和场所防雷安全工作的通知》（成气发[2019]7 号）三、落实防雷安全工作措施：（三）加强联合执法力度。按照有关法律法规的规定，防雷、防雷电感应装置须实行申报、定期检测制度，检测周期为一年，其中重大危险源，易燃易爆、粉尘涉爆、化学危险品生产或贮存场所等重点企业的防雷、防雷电感应装置须每半年检测一次。 | 科志建设与红原新希望牦牛产业有限公司 2018 年 8 月 8 日签订的《红原新希望牦牛产业有限公司屠宰及精深综合加工项目土建钢构工程补充施工合同》 |
| 定价依据 | 发行人根据对 2 家以上不同适格供应商的询价结果，选取报价最低的检测机构作为合作供应商 | 科志建设根据检测内容，选择适格的供应商，并参考市场价经双方协商后确定 |

综上，发行人向四川国威采购防雷检测服务系根据成都市气象局、成都市应急管理局的要求，完成年度防雷检测工作；科志建设向四川国威采购防雷检测服务系基于履行与其客户的合同义务；发行人与科志建设按各自需求与四川国威签

订采购合同具有合理性。因防雷检测服务采购订单金额较小，发行人与科志建设各自按询价或协商等市场化原则与四川国威确定价格，价格公允。

五、说明发行人与科志建设等关联企业之间是否相互独立，是否存在相互代垫成本费用、调节经营业绩或损害发行人利益的情形，是否存在体外循环、利益输送或特殊利益安排

（一）发行人在资产、业务、人员、机构、财务等方面均独立于科志建设等关联企业

1、发行人的资产独立于科志建设等关联企业

经核查，发行人合法拥有/使用与经营有关的主要土地、房屋、设备，以及其他无形资产的所有权或使用权，不存在资金、资产被科志建设等关联企业违规占用的情形，发行人的资产独立于科志建设等关联企业。

2、发行人的业务独立于科志建设等关联企业

经核查，发行人具有完整的业务体系，发行人的业务皆为自主实施并独立于科志建设等关联企业，发行人与科志建设等关联企业间不存在同业竞争情形，除科志建设租赁发行人部分闲置的办公楼用于办公外，发行人与科志建设等关联企业之间不存在关联交易，发行人与科志建设间的关联交易履行了关联交易审议程序及信息披露程序，不存在影响发行人独立性或者显失公平的关联交易；发行人不存在需要依靠与科志建设等关联企业的关联交易才能经营获利的情况，发行人的业务独立于科志建设等关联企业。

3、发行人的人员独立于科志建设等关联企业

经核查，发行人按照有关规定设立了劳动、人事及工资管理的独立管理机构，建立了完整、系统的管理规章制度。发行人董事、监事及高级管理人员的选聘符合《公司法》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定。发行人总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员独立于科志建设等关联企业，不存在在科志建设等关联企业担任除董事、监事以外的其他职务的情形，未在除发行人体系内的其他企业领薪。发行人的财务人员均为专职，不存在在除发行人体系内的其他企业兼职的情形，发行人的人员独立于科志建设等关联企业。

4、发行人的机构独立于科志建设等关联企业

经核查，发行人拥有完善的法人治理结构，发行人股东大会、董事会、监事会、经营管理层职责明确，各机构依照《公司法》等法律法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定规范运作。发行人与科志建设等关联企业在业务经营场所和机构设置上相互独立，不存在合署办公、混合经营和机构混同的情形。发行人根据经营需要设置了完善的组织架构，并制定了一系列规章制度，各部门依照规章制度行使各自职能。发行人的机构独立于科志建设等关联企业。

5、发行人的财务独立于科志建设等关联企业

经核查，发行人设有独立的财务会计部门，配备了专职财务人员，建立了独立的财务核算体系和财务管理制度，能够独立作出财务决策。发行人在银行开设了基本存款账户，与科志建设等关联企业账户分立，不存在与科志建设等关联企业共用账户的情形，发行人的财务独立于科志建设等关联企业。

综上，发行人在资产、业务、人员、机构、财务等方面均独立于科志建设等关联企业。

（二）发行人与科志建设等关联企业不存在相互代垫成本费用、调节经营业绩或损害发行人利益的情形，不存在体外循环、利益输送或特殊利益安排

经核查，报告期内，发行人、发行人实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员等关键岗位人员与科志建设等关联企业之间的资金业务往来情况如下：

1、中电信泰文化创意投资有限公司系发行人实际控制人张社林对外参股并任董事的公司，为发行人的关联企业。报告期内，中电信泰文化创意投资有限公司与发行人实际控制人张社林存在投资及借款的情形，具体情况如下：

单位：万元

| 付款方 | 收款方 | 时间 | 金额 | 原因背景及资金用途 |
|-----|----------------|---------|--------|---|
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2019年1月 | 50.00 | 其子公司呼伦贝尔中电北方民族影视城有限公司、呼伦贝尔中电信泰置业有限公司开发建设一代天骄景区、当地房地产项目， |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2019年7月 | 164.34 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2019年7月 | 2.49 | |

| | | | | |
|----------------|----------------|----------|-----------------|------------------------|
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2019年10月 | 52.00 | 涉及的工程款、经营费用等，各股东均提供借款。 |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2019年10月 | 100.00 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2019年10月 | 15.20 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2020年1月 | 20.00 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2020年4月 | 24.70 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2020年8月 | 112.48 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2020年10月 | 14.79 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2021年1月 | 44.50 | |
| 中电信泰文化创意投资有限公司 | 张社林 | 2021年11月 | 1,208.44 | |
| 张社林 | 中电信泰文化创意投资有限公司 | 2022年9月 | 75.49 | 股东借款 |
| 小计 | - | - | 1,884.43 | - |

中电信泰文化创意投资有限公司成立于2010年，该公司实际控制股东为中国能源传媒集团有限公司，持股50%。张社林持有其33%股权，张书雅持有其5%股权。

中电信泰文化创意投资有限公司原为房地产开发公司，张社林基于对房地产行业以及其部委国资背景的看好，对其进行了投资。

中电信泰文化创意投资有限公司下设呼伦贝尔中电北方民族影视城有限公司和呼伦贝尔中电信泰置业有限公司，主要业务分别为建设开发一代天骄景区和当地房地产项目，均需要较多的工程建设资金，故中电信泰文化创意投资有限公司向各股东借款，张社林、张书雅作为股东向其借款，2021年中电信泰文化创意投资有限公司因转让北京塞隆国际文化发展有限公司取得现金后，分配收益并偿还了部分借款。

上述大额资金往来原因具有合理性，公司取得的相关支撑证据包括银行流水回单、借款协议、收条等，不存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

除此之外，中电信泰文化创意投资有限公司与发行人、发行人实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员等关键岗位人员不存在任何其他资金业务往来。

2、科志建设系张社林控股公司，为发行人的关联企业。报告期内，科志建设与发行人实际控制人张社林存在两笔资金往来，分别为张社林参加天津卡波里商务信息咨询有限公司组织的高尔夫会籍入会费报销款 14.5 万元、偿还的借款 20 万元，具体情况如下：

单位：万元

| 付款方 | 收款方 | 时间 | 金额 | 原因背景及资金用途 |
|------|-----|------------|-------|--|
| 科志建设 | 张社林 | 2020 年 1 月 | 14.50 | 张社林参加天津卡波里商务信息咨询有限公司组织的高尔夫会籍入会费报销。该公司销售太平洋联盟国际国籍会员，服务内容为可在其合作联盟内的任一球场按折扣价打球。新冠疫情后该公司陆续爆出资金紧张无法提供服务等负面新闻。该笔报销未来将冲减承包费用。 |
| 科志建设 | 张社林 | 2020 年 4 月 | 20.00 | 系中电传媒四川有限公司（张社林持股 49% 为小股东）通过科志建设向张社林还款，该笔借款为 2016 年借出，同时科志建设同时借出 10 万元，为统一支付，通过科志建设转账，中电传媒四川有限公司还款亦通过科志建设转款。 |

除此之外，科志建设与发行人、发行人实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员等关键岗位人员不存在任何其他资金业务往来；

综上，发行人、发行人实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员等关键岗位人员与科志建设等关联企业之间不存在异常资金业务往来，发行人与科志建设等关联企业不存在相互代垫成本费用、调节经营业绩或损害发行人利益的情形，不存在体外循环、利益输送或特殊利益安排。

综上所述，发行人与科志建设等关联企业之间在资产、业务、人员、机构、财务等方面均相互独立。发行人与科志建设等关联企业不存在相互代垫成本费用、调节经营业绩或损害发行人利益的情形，不存在体外循环、利益输送或特殊利益安排。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师主要实施了以下核查程序：

- 1、查阅了科志建设的工商全档，张社林对科志建设历次出资的出资凭证，科志建设历次增资的《验资报告》；
- 2、查阅了张社林、张勇杰与曾乾胜签订的《承包经营合同》、《承包经营合同补充协议》、合作意向金支付凭证、《确认函》，并访谈张社林，了解其设立科志建设的原因、背景以及参与科志建设的日常经营管理情况；访谈曾乾胜，了解其参与科志建设日常经营管理的原因、背景以及现状；
- 3、查阅了科志建设 2015 年至 2022 年 1-6 月的财务报表或审计报告，了解科志建设承包经营期间科志建设的财务状况；
- 4、取得了发行人控股股东、实际控制人张社林关于张社林对科志建设承包经营权收回事宜出具的《承诺函》；
- 5、通过登录国家企业信用信息公示系统、企查查、信用中国等网站核查科志建设设立及其历次股权、管理人员的变更情况；
- 6、查阅发行人董事、监事和高级管理人员填写的调查表；
- 7、查阅并比对发行人的员工花名册及科志建设的员工花名册；
- 8、查阅发行人实际控制人张社林、张文甫出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；
- 9、通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询报告期内发行人与科志建设共同客户的基本情况；
- 10、查阅了发行人、科志建设分别与共同客户签订的业务合同、招投标文件、竣工验收意见书等资料，并抽查了相关财务凭证、银行回单；
- 11、访谈科志建设管理层人员，了解科志建设与四川国威的合作背景、原因、采购价格的定价依据等交易情况；

12、查阅了发行人、科志建设分别与四川国威签订的防雷检测服务协议，科志建设与发包人红原新希望牦牛产业有限公司签订的“红原新希望牦牛产业有限公司屠宰及精深综合加工项目”合同以及防雷检测相关的法律规定；

13、核查了发行人已取得的资质证书、产权证书、专利权证书及专利转让协议等文件，通过国家知识产权局网站进行检索，并前往国家知识产权局取得专利档案证明文件，确认发行人专利权取得及申请情况，抽查大型设备买卖合同；

14、查阅了发行人的工商全档，并核查了发行人报告期内的董事会、监事会、股东大会文件，并查阅了公司治理制度；

15、查阅发行人，发行人实际控制人及其近亲属，董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员等关键岗位人员以及科志建设及其关键岗位人员的银行流水；

16、查阅发行人及关联企业提供的营业执照、公司章程、审计报告或财务报表，并查阅发行人及科志建设等关联企业的办公场地照片，取得发行人关联企业出具的情况说明；

17、查阅发行人股东名册，报告期各期末员工花名册及社会保险、住房公积金缴纳明细；

18、登录国家企业信息信用公示系统、企查查，全国中小企业股份转让系统等网站核查发行人与关联企业的股东、董事、监事、高级管理人员注册资本及人员任职等历史变更情况；

19、走访发行人与科志建设的共同客户，了解发行人、科志建设与共同客户之间合作的背景，分析发行人、科志建设与共同客户之间业务获取的独立性，订单价格的公允性等；

20、查阅了张社林与科志建设等关联企业之间资金往来的银行回单、借款协议、收条等。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、科志建设成立至 2014 年，科志建设由张社林负责日常经营管理。自 2015 年 1 月曾乾胜承包科志建设至今，张社林并未参与科志建设日常经营管理活动中

的审批事宜，科志建设均由曾乾胜负责日常经营管理，科志建设的内部经营管理审批文件均由曾乾胜及其团队成员进行审批签字。该等承包情形不存在违反相关法律法规的情形，不存在纠纷及潜在纠纷，不存在损害发行人及其全体股东利益的情形。待 2023 年 12 月 31 日科志建设承包期届满后，张社林拟清理科志建设承包经营期内的账务，并和曾乾胜完成承包经营期内的考核及统一结算工作，该事项不会影响发行人的独立性，不会对科志股份的经营情况及持续经营能力造成任何影响；

2、发行人与科志建设属于不同的资质准入类行业，在所属行业、经营范围、主营业务、主营业务所需资质、产品形态及行业主管部门方面均存在本质性差异，发行人与科志建设从事不同的主营业务，向市场提供不同领域的产品或服务，且发行人提供的产品不存在需要与科志建设提供的业务相互配合才能正常开展的情形，不存在可替代或者竞争关系，因此不存在让渡商业机会或竞争抢占订单的条件。发行人与科志建设不存在同业竞争；

3、发行人与科志建设存在共同客户系因客户类型、业务需求和销售地域导致，具有合理性。但发行人与科志建设从事不同业务，各自客户订单均系各自通过投标、询价或协商谈判方式独立获取，价格公允；发行人与科志建设同一共同客户的同一项目订单获取时间相近具有合理性，同一共同客户的不同项目订单获取时间不具备关联性；相关共同客户已确认收入、毛利的金额及占比较低、相关共同客户已结算项目数量及占发行人已结算项目数量的比例较小、防护设备销售毛利率与相关共同客户项目毛利率的差异较小，对发行人财务数据的影响较小；发行人相关项目毛利率因受销售定价策略、材料成本波动等因素影响存在一定波动，科志建设相关项目毛利率因销售定价策略、项目周期等因素影响存在一定波动，均具有真实商业背景及合理性。因此，发行人及科志建设为共同客户提供服务或产品不存在捆绑销售的情形，不存在以一方产品售价让利的方式抬高或压低另一方产品售价的情形；

4、科志建设的主要资金流水与业务订单的购销相匹配，不存在无业务背景的大额资金往来，不存在通过发行人体外主体进行利益输送或贿赂以获取订单的情形；

5、发行人与科志建设按各自需求与四川国威签订采购合同具有合理性。因防雷检测服务金额较小，发行人与科志建设各自按询价或协商等市场化原则与四川国威确定价格，价格公允；

6、发行人与科志建设等关联企业之间在资产、业务、人员、机构、财务等方面均相互独立。发行人与科志建设等关联企业不存在相互代垫成本费用、调节经营业绩或损害发行人利益的情形，不存在体外循环、利益输送或特殊利益安排。

三、问题 8.其他问题

（1）销售费用率低于可比公司的合理性。根据首轮问询回复，发行人销售人员平均薪资显著低于可比公司，车辆费金额较大，发行人未计提维保费。请发行人：①结合考核和薪酬相关制度、公司盈利情况、销售人员工资构成等，说明销售人员平均薪资显著低于可比公司的原因及合理性，是否存在体外支付工资、第三方代垫成本费用情形。②结合车辆保有、购置及使用情况等，说明报告期内运输设备大幅增长的原因，车辆费金额较大的合理性，是否与发行人业务增长相匹配，是否用于发行人日常经营活动，是否专供公司高管及其亲属使用。③说明发行人未计提维保费是否符合行业惯例，按照可比公司计提比例模拟测算计提维保费对公司经营业绩及主要财务指标的影响。

（2）防护业务合同履约成本减值计提的充分性。根据首轮问询回复，发行人防护业务合同履约成本主要客户为房地产开发商。请发行人：①按照客户规模（是否为中小房地产客户）、客户性质（是否为国企、上市公司）说明防护业务合同履约成本的构成情况。②说明防护业务合同履约成本对应的项目（尤其是库龄 2 年以上）是否存在烂尾、停工、被政府接管情形，对应的客户是否存在被列为失信执行人、现金流紧张、债务违约情形。③结合前述情况及合同预收款与合同履约成本的匹配性、发行人产品在客户处的存放及使用情况，发行人对该部分存货的管理，说明发出存货是否存在毁损、报废情形，防护业务合同履约成本减值计提是否充分。

（3）款项结算进度是否与合同约定匹配。根据首轮问询回复，公司与主要房地产客户在合同订立后能收取部分款项，公司的防化设备业务均为先款后货。截至 2022 年 6 月 30 日，防护业务预收款项、合同负债对应的在手合同金额为

80,877.89 万元，显著低于同期房地产客户在手订单金额 95,969.45 万元。请发行人：①结合合同约定及结算进度等，说明项目预收款项对应的在手合同金额显著低于同期在手订单金额的原因，是否存在房地产项目已签订合同却未收取预收款项的情形及其原因、合理性，相关客户是否存在现金流紧张、回款困难风险。②结合前述情形，说明发行人是否严格按照合同约定的结算进度、收款节点与客户进行结算，是否存在变相放宽信用政策、为客户提供财务支持的情形。

（4）设备安装成本较高的合理性。根据首轮问询回复，报告期内，安装成本占防护设备销售成本的 30%左右。2021 年度防护设备成本中设备成本占比较低、安装成本占比较高，部分项目安装成本高于设备成本。请发行人：①结合安装内容、安装流程、安装成本的具体构成等，说明设备安装成本占比较高的合理性，是否符合行业惯例。②结合业务合作背景、项目建设情况、产品特性、安装成本构成等，说明 2021 年度防护设备安装成本占比明显偏高的原因，逐一说明个别项目安装成本高于设备成本是否具有商业合理性。③详细说明报告期内托运费核算不规范的具体情形，涉及的成本跨期金额及原因，后续的整改情况。

（5）募投项目的合理性。请发行人：①说明“智能生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”相应环境影响评价手续的办理进度。②结合在手订单、报告期后经营业绩、主要固定资产情况、行业竞争格局变动及下游市场需求变动等，充分论证说明本次募投项目规模的合理性，公司是否具备有效使用募集资金的能力，是否存在募集资金闲置风险，是否存在产能消化风险，并结合实际情况充分揭示风险。

（6）信息披露的准确性。根据首轮问询回复，发行人存在未按要求回答问题或漏答、信息披露不一致等情形。如：未按要求回答“各期业绩增长是否主要来源于新增客户、经销商客户”、“是否存在成立时间较短即与发行人合作或参保人数较少的经销商”、“结合成本构成及售价差异、销售模式、客户类型、产品结构等，说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因、合理性”等问题；问询回复 204 页披露的房地产客户销售收入占比与问询回复 59 页披露的房地产客户收入占比不一致；问询回复 228 页披露的建筑承包商回函确认比例显著低

于发函比例且未充分说明理由。请发行人：①按要求认真回复问询问题，避免错误、遗漏、重复，认真校对招股书及问询回复文件，确保信息披露真实、准确、完整。②逐项校对风险因素，充分揭示相关风险，在披露风险因素时，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述。③说明公司的生产经营活动、信息披露文件等是否涉及国家秘密，是否存在泄露国家秘密的情形或风险，本次发行上市申请文件是否需要并已按规定由相关主管机构进行保密审查、脱密处理。④说明防护用品的客户是否均为四川省内客户，并结合报告期各期公司产品销售区域及实际使用区域分布情况、客户地域分布情况、相关资质取得时间等，充分论证说明发行人是否存在违反相关规定跨区域经营的情形及合规性。⑤结合公司实际情况，在招股说明书中进一步完善有关创新特征的内容。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、销售费用率低于可比公司的合理性

（一）结合考核和薪酬相关制度、公司盈利情况、销售人员工资构成等，说明销售人员平均薪资显著低于可比公司的原因及合理性，是否存在体外支付工资、第三方代垫成本费用情形

1、发行人薪酬管理制度

发行人中层及以下管理人员、所有部门人员，即董办、财务、科技、市场、质量、行政人事、生产管理等各职能部门人员适用《管理人员薪酬制》。管理人员薪酬=基本工资（1780元/月）+绩效工资（≤6000~50000，根据所在岗位考核情况具体确定）+年终奖（≤2~12倍月薪，高管根据经营情况确定。）+福利（社会保险、住房公积金、员工午餐等）。发行人市场部职工及分管市场部副总、部门负责人薪酬纳入销售费用职工薪酬核算。

发行人目前尚未制定销售业务提成的薪酬政策；发行人每年根据当年盈利情况，进行年终奖计提，与当年盈利情况存在一定相关性。

2、收入增长与销售薪酬变化情况

单位：万元

| 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 33,357.12 | 36,229.66 | 26,686.67 |
| 收入增长率 | -7.93% | 35.76% | 96.30% |
| 销售平均工资 | 16.85 | 15.64 | 8.24 |
| 销售平均工资增长率 | 7.74% | 89.81% | 45.07% |

发行人营业收入与销售平均工资的增长趋势是一致的，2020 年销售平均工资增长不及收入增长主要系 2020 年新冠疫情影响减免大部分社保费用及为保障疫后销售人员薪酬保障做了相应薪酬保留；2021 年度销售平均工资增长较 2020 年度收入增幅较大主要系因发行人业绩较好薪酬提高同时正常缴纳社会保险影响所致。

本所律师对高管人员、销售人员、发行人银行账户进行了核查不存在体外支付工资、通过第三方代垫成本费用的情形。

（二）结合车辆保有、购置及使用情况等，说明报告期内运输设备大幅增长的原因，车辆费金额较大的合理性，是否与发行人业务增长相匹配，是否用于发行人日常经营活动，是否专供公司高管及其亲属使用

1、报告期内发行人车辆保有情况

单位：辆

| 使用部门 | 车辆类型 | 2022 年末 | 2021 年末 | 2020 年末 | 2019 年末 | 2018 年末 |
|------|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 市场部 | 轿车 | 12 | 8 | 8 | 9 | 7 |
| | 面包车 | 26 | 26 | 26 | 28 | 15 |
| | 货车 | 1 | 1 | 1 | 1 | - |
| 物资部 | 轿车 | - | - | - | - | - |
| | 面包车 | 1 | 1 | 1 | 1 | - |
| | 货车 | 5 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 综合部 | 轿车 | 8 | 8 | 8 | 6 | 5 |
| | 面包车 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 货车 | - | - | - | - | - |
| 合计 | - | 54 | 49 | 49 | 49 | 30 |

报告期内，发行人新增车辆主要集中于 2019 年度，2022 年也有少量新增。

根据上述报告期内各年度末发行人车辆保有情况，发行人新增车辆主要系市场部工程组在人防防护项目安装过程中用于安装人员及安装工具转运用的面包车、物资组用于人防防护设备转运至施工现场的货车。除综合部车辆外，发行人车辆主要用于人防防护业务开展。

发行人车辆除高管配有专车外，其余车辆的管理均由各部门车辆使用管理人统一管理调配。市场部、物资部车辆用于业务跟踪、工程安装相关人员及物资运送故将市场部、物资部车辆费用纳入销售费用核算。

2022 年新增轿车 4 辆主要系发行人业务规模扩张销售业务员增多所致。

2、报告期内销售用车使用与人防防护业务情况

（1）销售用车使用情况

单位：万元/辆

| 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 车辆费用 | 126.60 | 140.71 | 140.00 |
| 车辆数量 | 45 | 40 | 40 |
| 单位耗用 | 2.81 | 3.52 | 3.50 |

（2）人防防护业务情况

单位：万元

| 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 防护收入 | 22,812.43 | 17,786.49 | 15,207.50 |
| 合同履行成本 | 8,570.00 | 9,336.81 | 8,479.90 |
| 防护收入增长 | 28.26% | 16.96% | 111.14% |
| 合同履行成本增长 | -8.21% | 10.11% | 3.62% |

注：2020 年增长率系按照可比 2019 年度数据计算。

2020 年度发行人防护收入增长 111.14% 主要系由于轨道交通业务增长 387.95% 所致，剔除该因素影响后房地产项目收入增长为 69.39%，与车辆费用单耗增长趋势基本相同，发行人销售费用与车辆费用发生合理并与发行人业务增长相匹配。

3、销售用车使用主体核查情况

单位：辆

| 使用部门 | 车辆类型 | 2022 年度 | 使用人 |
|------|------|---------|-----|
|------|------|---------|-----|

| | | | |
|-----|-----|----|---------------------|
| 市场部 | 轿车 | 12 | 销售主管/销售助理/项目管理员 |
| | 面包车 | 26 | 项目管理员/安装工/油漆工/项目检验员 |
| | 货车 | 1 | 项目管理员 |
| 物资部 | 轿车 | | |
| | 面包车 | 1 | 库管员 |
| | 货车 | 5 | 货车司机 |

经上述核查，销售用车不存在用于日常经营活动或专供发行人高管及其亲属使用的情形。

（三）说明发行人未计提维保费是否符合行业惯例，按照可比公司计提比例模拟测算计提维保费对公司经营业绩及主要财务指标的影响

1、发行人未计提维保费是否符合行业惯例

（1）发行人未计提维保费的原因

发行人已在《审核问询函回复》之“财务会计信息与管理层分析”之“问题8.一（二）防护设备自合同签订到确认收入之间的主要环节（如发货、签收、施工安装、验收等）、各环节发行人主要的履约义务及相关内控节点”验收环节控制描述为“市场部完成提请内部质检，内部质检通过后提请甲方单位通知第三方检测机构进场检测，第三方检测机构实施现场检测，若存在不合格之处，则公司进行整改直至检测合格后，第三方检测机构出具综合检测报告”。发行人在实施验收过程中已实施对防化项目的质量整改。

因发行人在验收完成前已实施项目整改维保，且从历史数据来看，发行人产品质量比较稳定，报告期因产品质量问题而发生后续维修保养支出较小，仅在2021年、2022年发生1.54万元、0.02万元，对财务报表影响极小。

根据《企业会计准则第13号——或有事项》：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；

（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”“预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。”

发行人产品质量稳定，出厂、安装均经过多次检测检验，同时，基于发行人历史上销售售后情况统计，因产品质量而发生的维修保养支出极小，因此，按照

会计准则规定，结合历史数据信息，合理判断不存在与维修保养相关的现实义务，不确认预计负债，而是根据实际业务发生时列支费用，符合发行人实际情况。

（2）发行人未计提维保费是否符合行业惯例

①同行业可比公司计提维保费的情况

同行业可比公司中，上海众幸计提了维保费，而华西人防未计提维保费。维保费计提并非行业惯例。

②上海众幸计提维保费的具体情况

按照上海众幸招股说明书披露，维保费计提政策为项目收入的 1%。按照公开信息，其计提、使用情况如下：

单位：万元

| 报告期 | 预计负债 | | 销售费用 | 推算实际使用金额 | 实际使用比例 |
|--------|--------|--------|---------|----------|---------|
| | 期初金额 | 期末金额 | 计提维保费金额 | | |
| 2022 年 | 327.09 | 289.41 | 75.05 | 112.73 | 150.21% |
| 2021 年 | 291.78 | 327.09 | 165.67 | 130.36 | 78.69% |
| 2020 年 | 189.52 | 249.84 | 162.77 | 102.45 | 62.94% |
| 2019 年 | 155.41 | 189.52 | 145.96 | 111.85 | 76.63% |

注：推算实际使用金额=期初金额+当期计提维保费金额-期末金额，实际使用比例=推算实际使用金额/当期计提维保费金额。

从上表可以看到，上海众幸各期均发生维保支出 100 万元以上，根据上海人防公开信息：关于本市人防防护设备生产安装企业专项整治行动情况的通报显示，上海众幸防护科技股份有限公司在专项检查中多次被责令整改，因此维保费支出较多。

而发行人未在行业检查、整改等行动中受到相应通报，报告期实际发生的维修费用极小，仅在 2021 年、2022 年发生 1.54 万元、0.02 万元，金额很小，发行人未计提维保费与自身实际情况相符。

2、按照可比公司计提比例模拟测算计提维保费对发行人经营业绩及主要财务指标的影响

按照上海众幸招股说明书披露，维保费计提政策为项目收入的 1%，若发行人按照该比例计提，对发行人经营业绩和主要财务指标的影响如下表所示：

单位：万元

| 报告期 | 公司申报防护收入 | 模拟补计维保费 | 递延所得税影响 | 减少净利润金额 | 公司申报净利润（扣非后） | 模拟后净利润 |
|--------|-----------|---------|---------|---------|--------------|----------|
| 2022年度 | 22,812.43 | 228.12 | 34.22 | 193.91 | 9,855.97 | 9,662.06 |
| 2021年度 | 17,786.49 | 177.86 | 26.68 | 151.19 | 8,165.38 | 8,014.19 |
| 2020年度 | 15,207.50 | 152.08 | 22.81 | 129.26 | 6,140.63 | 6,011.37 |
| 2019年度 | 7,202.64 | 72.03 | 10.80 | 61.22 | 3,609.38 | 3,548.16 |

综上，维保费计提并非行业惯例，发行人与部分同行业可比公司维保费政策不同，但符合会计准则规定和发行人实际情况，且按照可比公司计提比例模拟测算计提维保费对发行人经营业绩和主要财务指标无重要影响。

二、防护业务合同履行成本减值计提的充分性。根据首轮问询回复，发行人防护业务合同履行成本主要客户为房地产开发商

（一）按照客户规模（是否为中小房地产客户）、客户性质（是否为国企、上市公司）说明防护业务合同履行成本的构成情况

截至2022年12月31日，发行人合同履行成本原值8,570.00万元，其中，房地产项目5,882.07万元，按照客户规模和客户性质分类明细情况如下：

| 按照客户性质分类 | | 按照客户规模分类 | |
|----------|----------|----------|----------|
| 类型 | 金额 | 类型 | 金额 |
| 上市公司客户 | 3,919.18 | 大型房地产客户 | 4,484.33 |
| 非上市客户 | 1,962.90 | 中小房地产客户 | 1,397.74 |
| 房地产项目合计 | 5,882.07 | 合计 | 5,882.07 |

注：客户规模分类按照中指研究院发布的《2021年中国房地产销售额百亿企业专题研究》，将销售收入100亿元以下集团分类为中小房地产客户。

（二）说明防护业务合同履行成本对应的项目（尤其是库龄2年以上）是否存在烂尾、停工、被政府接管情形，对应的客户是否存在被列为失信执行人、现金流紧张、债务违约情形。

发行人防护业务合同履行成本对应项目涉及烂尾、停工、被政府接管情形，及对应的客户是否存在被列为失信执行人、现金流紧张、债务违约情形详见《第二轮审核问询函回复》问题2之“一、按照客户性质、客户规模、项目规模补充披露房地产客户在手订单的构成情况，并说明房地产客户在手订单的具体执行情

况，包括但不限于项目建设进度、设备发出与安装进度、收款比例，是否存在未开工项目、烂尾项目、长期未回款项目”。

（三）结合前述情况及合同预收款与合同履约成本的匹配性、发行人产品在客户处的存放及使用情况，发行人对该部分存货的管理，说明发出存货是否存在毁损、报废情形，防护业务合同履约成本减值计提是否充分

1、发行人合同预收款与合同履约成本的匹配性

根据发行人防护业务销售合同，客户一般应在合同签订后支付部分款项，并随着安装节点支付进度款。通常情况下，预收客户的款项能够覆盖对应的合同履约成本，截至 2022 年 12 月 31 日，发行人合同履约成本中防护业务余额 8,497.80 万元，对应已总共收取预收款 32,857.22 万元（含税金额）。

2、发行人产品在客户处的存放及使用、管理情况

发行人防护设备业务安装主要包括门框安装、门扇安装两大部分，主要存货包括门框、门扇、相关配件等。按照业务流程，发行人根据项目现场情况和施工条件计划安装时间，并发货至客户现场，并进行安装。发行人在客户处的存货主要系已安装门框等待客户主体进度完成后后续施工、已完成待检项目、以及正在安装项目。而以未安装形态长期存放于客户处的设备较少，因此损毁、报废情形较少。

发行人市场部负责发出商品的管理工作，包括项目管理现场物资、组织工程施工、盘点项目现场未交付物资等。

3、防护业务合同履约成本减值计提是否充分

发行人每期末对合同履约成本进行减值测试，对于停工烂尾、客户出现违约风险的项目，发行人已按照预收款无法覆盖的合同履约成本计提减值准备。因此，发行人防护业务合同履约成本减值计提充分。

三、款项结算进度是否与合同约定匹配

（一）结合合同约定及结算进度等，说明项目预收款项对应的在手合同金额显著低于同期在手订单金额的原因，是否存在房地产项目已签订合同却未收

取预收款项的情形及其原因、合理性，相关客户是否存在现金流紧张、回款困难风险。

1、结合合同约定及结算进度等，说明项目预收款项对应的在手合同金额显著低于同期在手订单金额的原因

（1）合同约定及结算进度

| 序号 | 主要节点 | 收款比例 |
|----|-----------------|---------|
| 1 | 签订合同后 5-20 个工作日 | 20%-30% |
| 2 | 完成门框等隐蔽工程预埋阶段 | 20%-30% |
| 3 | 完成门扇及其他辅助设施安装 | 20%-30% |
| 4 | 取得综合检测报告或竣工结算后 | 10%-20% |

2、项目预收款项对应的在手合同金额显著低于同期在手订单金额的原因

根据上表分析，在签订合同后一定时间内发行人应预先收取客户一定比例的款项，项目预收款项对应的在手合同金额显著低于同期在手订单金额的原因主要系：①存在部分项目签订合同后尚未收取预收款项；②存在部分项目在前期合同签订后按照合同约定结算进度付款，付款方式采取了商业承兑汇票的形式，后客户出现资金困难，票据逾期未兑付，冲回预收款项，导致预收款项金额转为 0。

3、是否存在房地产项目已签订合同却未收取预收款项的情形及其原因、合理性

房地产项目已签订合同却未收取预收款项的具体情况如下：

单位：万元

| 未按照合同约定的结算进度付款的原因 | 涉及项目个数 | 涉及合同总金额 | 截至 2023 年 3 月 31 日收款金额 | 截至 2023 年 3 月 31 日收款比例 | 截至 2023 年 3 月 31 日是否已按约定结算进度款 | 客户是否存在现金流紧张、回款困难风险 |
|---|--------|----------|------------------------|------------------------|-------------------------------|--------------------|
| 中标后或合同订立后先进场施工，合同约定合同订立后支付 30% 比例的款项，截至 2022 年 11 月 20 日，该项目刚进场施工，且均已按照合同约定结算进度收款至 30%。 | 13 | 8,548.86 | 4,145.94 | 48.50% | 是 | 否 |
| 所属客户集团为优质客户或国有参股客户，与公司合作项目很多，基于长期战略合作考虑，公司已 | 8 | 3,900.04 | 630.39- | 16.16% | 否（其中 3 个项目已按约定付 | 否 |

| 未按照合同约定的结算进度付款的原因 | 涉及项目个数 | 涉及合同总金额 | 截至2023年3月31日收款金额 | 截至2023年3月31日收款比例 | 截至2023年3月31日是否已按约定结算进度款 | 客户是否存在现金流紧张、回款困难风险 |
|---|-----------|------------------|------------------|------------------|-------------------------|--------------------|
| 在现场初步施工，同时同步提请客户公司付款，客户回复已经在走付款流程且同时进行的其他项目均已陆续付款；且客户与我公司同时正在合作的项目较多且均已收取较多预收款项 | | | | | 款，其他项目在陆续按约付款中) | |
| 合同订立后，该部分项目客户用商业承兑汇票总计支付 565.93 万元，该部分项目收取商业承兑汇票后均达到合同约定结算比例，故公司进场施工，后恒大出现资金困难，票据逾期未兑付，冲回预收款项，导致预收款为 0，目前该部分项目均已停工，且对应的合同履行成本均全额计提坏账。 | 8 | 2,049.57 | - | - | 否 | 是 |
| 合计 | 29 | 14,498.47 | 2,747.00 | - | - | - |

综上，发行人存在部分房地产项目已签订合同却未收取预收款项的情形，原因如下：①收取客户商业承兑汇票后，客户出现资金困难，票据逾期未兑付，冲回预收款项，导致预收款项金额转为 0，在账面体现为未收取预收款项。②存在部分长期合作客户（如所属保利发展控股集团股份有限公司、龙湖集团控股有限公司、万科企业股份有限公司的子公司等客户）签订了年度框架合同，公司考虑到该部分客户的集团信用评级好，评价展望稳定、整体经营良好，且基于长期战略合作关系，公司与客户协商在中标后或合同签订后先进场施工，客户同步执行付款流程。针对该种情况，本所律师查看了该部分客户截至 2023 年 3 月 31 日的收款情况，部分客户确已按照合同约定结算进度进行了付款；部分客户尚未按照合同约定结算进度进行付款，发行人已及时催促该部分客户付款，客户已回复正在执行付款流程，且针对部分有自己内部平台的客户（如万科的万科慧盟平台），发行人已经能看到客户付款流程的执行情况。

发行人存在部分房地产项目已签订合同却未收取预收款项的原因具有合理性。

4、相关客户是否存在现金流紧张、回款困难风险

发行人存在部分已签订合同但未收取预收款项的房地产项目对应的客户，（如：所属恒大地产集团的子公司等客户）存在现金流紧张、回款困难风险，对于该部分项目，发行人已实施停工处理；其余大部分客户（如所属保利发展控股集团股份有限公司、龙湖集团控股有限公司、万科企业股份有限公司的子公司等客户）未出现现金流紧张、回款困难风险。

（二）结合前述情形，说明发行人是否严格按照合同约定的结算进度、收款节点与客户进行结算，是否存在变相放宽信用政策、为客户提供财务支持的情形

根据上表分析，存在部分项目发行人未严格按照合同约定的结算进度、收款节点与客户进行结算的情形。主要原因可概括为以下几点：

1、上述未及时按照合同约定进度进行收款的项目对应的客户包含部分国有控股企业或国有参股企业（如：所属保利发展控股集团股份有限公司、成都城建投资管理集团有限责任公司、万科企业股份有限公司的子公司）和大型上市企业（所属龙湖集团控股有限公司的子公司），付款审批涉及环节较多，加之通常情况下需要按照资金预算计划进行付款，由此导致未在合同签订后立即付款，但截至反馈回复日该部分项目大多已按合同约定的进度进行付款，具有合理性，符合发行人的实际经营情况及所在行业的特点。

2、存在部分项目对应的客户（所属恒大地产集团的子公司）在前期合同签订后已经按照合同约定结算进度付款，但是付款方式采取了商业承兑汇票的形式，后客户出现资金困难，票据逾期未兑付，冲回预收款项，导致最终体现为未收取预收款项，针对该部分项目，发行人已及时停工，并对已经发生的合同履行成本全额计提坏账。

发行人在实际经营管理中，发行人对超过合同约定支付时点的款项会立即进行催收，报告期内未严格按照合同约定进度进行收款的项目对应的客户主要为国有控股或参股企业以及上市企业，款项支付能力较强，报告期内回款情况整体较为良好。此外，对于按照合同约定进度收取商业承兑汇票后，票据逾期未予兑付

导致冲回预收款项的项目，发行人已及时停工处理，并对已经发生的合同履行成本全额计提坏账，并对其中政府接管的项目派专人及时沟通催收款项。

综上，发行人不存在变相放宽信用政策、为客户提供财务支持的情形。

四、设备安装成本较高的合理性。

（一）结合安装内容、安装流程、安装成本的具体构成等，说明设备安装成本占比较高的合理性，是否符合行业惯例。

1、安装内容、安装流程、安装成本的具体构成情况

发行人防护业务安装内容主要为人防门及附属设施的安装，按照流程，可分为门框安装和门扇安装两大阶段，以及最后的油漆工序。通常情况下，在建筑地基阶段地下室底板施工时就要进场进行隐蔽工程施工，安装门框、套管、吊环等，并通过隐蔽工程验收，在建筑主体工程已基本完工，地下室已基本清理后，发行人进场进行门扇安装、封堵安装，并完成最后的油漆工序，完工后提交甲方，待第三方机构进场检测。

门框安装、门扇安装、油漆工程各步骤的主要工序内容如下：

| 安装流程 | 主要工作内容 | 安装所使用的主要辅助材料 |
|------------------|---|--------------------------|
| 门框安装，包括穿墙套管、顶板吊环 | 预埋人防门框立框支撑件、安装调试固定人防门框、安装预埋穿墙管件、顶板吊环测压管，安装完毕后通过隐蔽工程验收 | 支撑件、焊条、管件、吊环等小件 |
| 门扇安装 | 门扇吊装；初步调试；安装密闭胶条、胶块、胶板；铰页机构调试；闭锁机构调试；综合调试 | 密闭胶条、胶块、胶板，螺钉螺帽、铰页、闭锁配件等 |
| 油漆工程 | 防护设备外露金属表面除锈，刷底漆、刮腻子、砂纸磨平，然后喷油漆两遍，喷制标识 | 腻子灰、砂纸、水性漆 |

发行人设有工程部，负责防护设备业务的安装工作，但由于近年来防护业务增长较快，安装工作量较大，以及涉及部分成都市外的防护设备项目，发行人也使用了较多的外聘劳务进行安装。发行人安装成本构成主要包括：人工费、劳务费、材料费、其他费用等。

2、设备安装成本占比较高的合理性，是否符合行业惯例

由于人防防护设备业务安装具有特殊性，因此，与一般普通专用设备企业的设备、安装成本比例不具有可比性，而人防行业公众公司均未披露其防护业务的设备成本、安装成本具体金额及其比例，发行人无法与行业数据进行对比。

但发行人在同客户签订防护设备业务合同时，基于设备销售、安装发票增值税税率不同，各方为获取税率方面最大利益，同时也要得到税务机构对于混合销售的分配比例认可，经过客户、发行人、主管税务各方依据实际情况，充分协调沟通后，基本均采用销售、安装按照 7: 3 的比例开具增值税发票，因此，安装占比 30%，是行业内各方均较为认可的一个比例。

综上所述，发行人防护业务成本中，设备安装成本占比 30% 左右，基本能得到行业内各方认可，符合一定的惯例，具有合理性。

（二）结合业务合作背景、项目建设情况、产品特性、安装成本构成等，说明 2021 年度防护设备安装成本占比明显偏高的原因，逐一说明个别项目安装成本高于设备成本是否具有商业合理性。

2021 年度，发行人安装成本占比较高，主要由两个原因构成：

1、部分项目为仅提供安装服务

2021 年，发行人有部分业务为仅包括安装服务，包括：中国人民解放军军事科学院--装配式工业厂房典型构件项目、安徽相关防护安装业务。其中，中国人民解放军军事科学院--装配式工业厂房典型构件项目为科研项目，发行人仅提供安装服务；而安徽相关防护安装业务为在外地开展的安装业务，安徽项目合规性见本《补充法律意见书（三）》问题 8 之“六、（四）发行人是否存在违反相关规定跨区域经营的情形及合规性”。

2、部分项目安装成本较高

2021 年度，安装成本占比较高的金额较大项目情况如下：

| 项目名称 | 设备成本 | 安装成本 | 安装成本比例 | 安装比例过高原因 |
|----------------------|------------|------------|--------|---------------------------------|
| 中国五冶集团—— 艺尚锦江文创中心 | 498,232.14 | 999,446.13 | 66.73% | 商业项目，安装难度较高，合同中报价包含的安装收费占比也同样较高 |
| 四川省欣茂聚房地 | 282,589.10 | 353,092.64 | 55.55% | 两个项目均为内江市 |

| | | | | |
|-------------------|------------|------------|--------|-----------------------------------|
| 产——隆城雅苑 | | | | 隆昌县项目，离成都较远，主要使用当地安装外包，导致安装成本占比较高 |
| 四川省隆昌康源——锦林盛峰 | 203,798.65 | 230,001.44 | 53.02% | |
| 成都建工——资阳1006 电磁脉冲 | 58,592.39 | 594,039.30 | 91.02% | 该项目主要为电磁屏蔽安装，整体外包计入安装费用，故安装成本占比较高 |

综上，发行人 2021 年度防护设备安装成本占比较之前年度提高，具有商业合理性，其中部分项目安装成本高于设备成本，具有客观原因，具有合理性。

（三）详细说明报告期内托运费核算不规范的具体情形，涉及的成本跨期金额及原因，后续的整改情况

发行人托运费主要为防化设备业务销售时发生的物流公司费用，2019 年及以前在销售费用中核算，2020 年执行新收入准则后，放入营业成本核算。

物流公司一般按月同发行人结账，定期将承运清单、发票报送至发行人，因递交时间差，会发生托运费跨期的现象，发行人在年末关账及会计师事务所年报审计时，将跨期托运费清理并进行调整，以确保托运费披露的准确性。经过上述调整后，报告期内，存在的托运费跨期仅有 2018 年度跨期计入 2019 年度 0.44 万元因金额较小未予以调整。

自 2021 年起，为确保物流费用的准确性，解决跨期现象。在报告期末，发行人安排专人逐笔核对已发运商品的运费是否已结算，并按照报告期销售收入情况核对运费是否已记录入账，并与物流公司核对，按照核对情况将实际已发生但尚未结算取得发票的运费暂估入账。

五、募投项目的合理性。

（一）说明“智能生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”相应环境影响评价手续的办理进度。

2022 年 12 月 29 日，公司召开第三届董事会第十次会议，会议审议通过《关于调整<关于公司申请股票向不特定合格投资者公开发行并在北京证券交易所上市的议案>的议案》，研发中心项目不再属于募集资金建设项目。

发行人“智能生产基地建设项目”办理环境影响评价手续及其前置程序如下：

取得募投项目所需的国有土地使用权→行政审批局部门立项→公司通过招标确认规划设计单位→完成募投规划设计方案（包括项目厂房、工艺设计）→向规划主管部门报送募投项目规划设计方案→规划主管部门及其下属的专门委员会对募投项目合规性审查→公司编制环境评价报告表→公司向环境主管部门报送环境评价报告表→公司取得环境主管部门出具的公司环境评价批复文件。

截至本《补充法律意见书（三）》出具日，发行人已完成募投项目厂房规划方案设计，已向规划主管部门报送设计方案，龙泉驿区规土会办公会已通过公司募投项目建设方案，龙泉驿区规委会正对公司募投项目设计方案进行审核，公司正按规定编制环评文件，确保及时完成环境影响评价手续。

发行人重视环境保护。报告期内，发行人不存在因违反环境保护而受到行政处罚的情形。发行人取得了成都经开区生态环境局、成都市龙泉驿生态环境局、石嘴山生态环境局大武口分局出具的无违法违规情况说明。发行人募投项目实施主体环评手续办理不存在重大不确定性，预计取得环评批复不存在实质性障碍。

（二）募投项目厂房租约不能按期清理，将可能导致募投项目实施延期

2022年8月，公司通过西南联合产权交易所购买成都经开产业投资集团有限公司拥有的土地使用权、厂房，用于募投项目建设。上述厂房在挂牌交易时已要求受让方承接成都经开产业投资集团有限公司或其下属企业与成都市龙泉驿区卫生健康局签订的《厂房租赁合同》的相关权利与义务。

公司取得上述土地使用权、厂房时，承接了将上述厂房出租给成都市龙泉驿区卫生健康局的义务。

2022年9月，公司通过招标方式确定弘艺规划建设设计有限公司为募投项目的房建工程、工程设计、规划设计、方案设计等方面的设计单位。

按2022年10月开始初步设计计算，募投项目将于2024年4月开始试生产。出租的厂房未来计划用作仓储，公司只要在募投项目建设“试生产”前及2024年4月前清空出租的厂房，就不会影响募投项目的实施。

2022年12月19日，成都经开产业投资集团有限公司向本公司出具确认函，

确认生产厂房租赁终止期为 2023 年 8 月 31 日。租赁期满，经开产投集团有义务拆除相关集中隔离应急病房设施，并将生产厂房交回公司。根据确认函，租赁到期，发行人有权收回出租的房产，发行人清空出租房产，不用承担违约责任。

公司将生产厂房对外租赁，租赁终止时间确定，且公司厂房出租终止时间远早于“试生产”时点，厂房租赁不会影响募投项目的实施。

如成都经开产业投资集团有限公司不能按期清理上述厂房，将存在募投项目实施延期的风险。

针对上述事项，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、（十八）募投项目厂房租约不能按期清理，存在募投项目实施延期的风险”及第三节之“四、（四）募投项目厂房租约不能按期清理，存在募投项目实施延期的风险”中充分揭示了风险。

（三）结合在手订单、报告期期后经营业绩、主要固定资产情况、行业竞争格局变动及下游市场需求变动等，充分论证说明本次募投项目规模的合理性，公司是否具备有效使用募集资金的能力，是否存在募集资金闲置风险，是否存在产能消化风险，并结合实际情况充分揭示风险

1、本次募投项目情况

发行人本次拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过 3,150 万股普通股股票（含本数，不含超额配售选择权）。最终募集资金总量将根据实际发行股数和询价情况予以确定。

本次募集资金扣除发行费用后，将投资于以下项目：

单位：万元

| 募集资金投资项目 | 投资总额 | 募集资金投资额 | 实施主体 |
|------------|------------------|------------------|------|
| 智能生产基地建设项目 | 36,065.98 | 36,065.98 | 发行人 |
| 合计 | 36,065.98 | 36,065.98 | |

2、本次募投项目规模的合理性

结合在手订单、报告期期后经营业绩、主要固定资产情况、行业竞争格局变动及下游市场需求变动等，对本次募投项目规模的合理性进一步分析如下：

（1）在手订单情况

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人在手订单金额超过 10 亿元，均为防护设备订单。按照防护设备 3 年的销售周期计算，发行人每年需完成 31,994.34 万元（按 13% 税率折算为不含税金额）的防护设备订单，为 2022 年防护设备销售收入 22,812.43 万元的 140.25%。而报告期内，发行人生产一直处于满负荷生产状态，，若发行人按正常周期交付在手订单，则现有产能已经完全无法满足，发行人急需进一步扩大生产。

报告期内，发行人主要产品产能利用情况、产量、发货情况及募投项目实施后，新增产能情况如下表所示：

单位：樘、台

| 产品 | 项目 | 2022 年度 | 2021 年度 | 2020 年度 |
|-------|----------------|---------|---------|---------|
| 人防门 | 环评设计产能（樘/年） | 12,000 | 10,000 | 10,000 |
| | 产能（樘/年） | 12,000 | 10,000 | 10,000 |
| | 产量 | 6,005 | 9,200 | 9,385 |
| | 发货量 | 6,757 | 9,841 | 9,141 |
| | 产能利用率 | 50.04% | 92.00% | 93.85% |
| | 发货量/产量 | 112.52% | 106.97% | 97.40% |
| | 募投项目实施后 | | | |
| | 新增产能 | 12,000 | | |
| 过滤吸收器 | 环评设计产能（台/年） | 34,000 | 10,000 | 10,000 |
| | 产能（台/年） | 34,000 | 22,000 | 20,000 |
| | 产量 | 26,141 | 25,446 | 21,552 |
| | 销量 | 17,655 | 26,639 | 16,634 |
| | 产能利用率 | 76.89% | 115.66% | 107.76% |
| | 产销率 | 67.54% | 104.69% | 77.18% |
| | 募投项目实施后 | | | |
| | 新增产能 | 50,000 | | |

注：发行人防护设备以第三方验收报告作为收入依据，由于防护设备销售周期较长，当期确认收入的人防门销售量与产量无直接匹配关系，故采用当期发货量与产量进行匹配。

发行人产能不足，产能瓶颈显现。2020 年至 2021 年，发行人防护设备生产线的产能利用率达到 90% 以上，防化设备生产线的产能利用率达到 100% 以上，

生产线已经处于高负荷运转状态。发行人地铁项目的防护设备生产较住宅项目的防护设备需耗用更多的场地、机器和人员。2022 年度，发行人地铁项目防护设备（人防门）的生产比重增加，按樁计算的人防门产能利用率降低，发行人的人防门生产实际处于满负荷状态。2022 年度，过滤吸收器的产能利用率有所降低，主要系该年成都地区“高温限电”和“新冠疫情”所致。中长期来看，人防设备的市场需求仍将扩大，产能瓶颈将限制公司的持续发展。发行人生产一直处于满负荷生产状态，募投项目合理，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模有足够的市场消化能力。

从在手订单的区域分布来看，具体详见本《补充法律意见书（三）》问题 1 之“二、（一）、1、防护业务收入地域构成情况”，发行人目前订单仍然以成都地区为主，同时也在 18 个四川省其他非成都地区有在手订单正在执行，其中阿坝州、巴中市、广安市均为报告期内未交付项目的新开拓城市。随着发行人募投项目的建成，发行人将有更多产能释放于四川省其他非成都地区及重庆市。

综上，发行人在手订单量充足，涉及客户较多，发行人在手订单具备有效使用募集资金的能力，不存在募集资金闲置风险，但如果市场或客户需求不及预期，则发行人将面临新增产能无法消化的风险。

（2）报告期后经营业绩情况

2023 年第一季度，公司经营情况较好，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年 1-3 月 | 2022 年 1-3 月 | 变动幅度 |
|------|--------------|--------------|---------|
| 营业收入 | 5,249.87 | 5,157.41 | 1.79% |
| 营业成本 | 2,652.51 | 3,257.75 | -18.58% |
| 营业利润 | 1,951.13 | 1,428.36 | 36.60% |
| 净利润 | 1,625.09 | 1,216.24 | 33.62% |

注：2023 年 1-3 月数据业经申报会计师审阅。

营业成本下降，主要系毛利率较高的防护设备占比增加所致。

根据报告期后经营业绩情况来看，发行人具备有效使用募集资金的能力，不存在募集资金闲置风险，但如果市场或客户需求不及预期，则发行人将面临新增产能无法消化的风险。

（3）主要固定资产情况

公司募投项目投资概要如下：

| 投资内容 | | 投资额度（万元） | 投资比例 |
|--------|-------------|-----------|---------|
| 土地使用权费 | | 2,423.00 | 6.72% |
| 建设投资费用 | 建筑、装修及其他工程费 | 22,957.00 | 63.65% |
| | 设备购置及安装费 | 5,850.00 | 16.22% |
| | 预备费 | 835.98 | 2.32% |
| 铺底流动资金 | | 4,000.00 | 11.09% |
| 项目合计投资 | | 36,065.98 | 100.00% |

发行人拟投入固定资产的金额占募投项目规模比例的 79.87%，主要投入房屋、生产设备、仓储设备，投资完成后将合计新增固定资产原值 28,807.00 万元。本次募投项目投入固定资产的合理性分析如下：

①新增房屋建筑物

发行人现有厂区面积利用饱和，储存场地严重不足，制约发行人生产及发货效率；由于场地受限，发行人现有部分工序采用外协方式进行生产。此外，现有生产场地不足的短板阻碍了发行人进一步对下料线、冲压线、焊接线、浇筑、总装线等所需的大型装备的添置，因此在现有场地内较难通过简单的设备改造或升级实现来实现产能规模的大幅提升。

2020 年至 2021 年，发行人防护设备生产线的产能利用率达到 90% 以上，防化设备生产线的产能利用率达到 100% 以上，生产线已经处于高负荷运转状态。发行人地铁项目的防护设备生产较住宅项目的防护设备需耗用更多的场地、机器和人员。2022 年度，发行人地铁项目防护设备（人防门）的生产比重增加，按樁计算的人防门产能利用率降低，发行人的人防门生产实际处于满负荷状态。2022 年度，过滤吸收器的产能利用率有所降低，主要系该年成都地区“高温限电”和“新冠疫情”所致。中长期来看，人防设备的市场需求仍将扩大，产能瓶颈将限制发行人的持续发展。发行人生产一直处于满负荷生产状态，募投项目合理，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模有足够的市场消化能力。

②新增生产类、研发类固定资产

报告期内，发行人主营业务收入规模整体呈现上升态势，发行人现状已很难大幅度提升产品生产能力。发行人现有生产、研发设备严重不足、成新率持续降低、高端自动化设备欠缺。此次募投项目引进一批先进、智能制造装备，能够有效提高生产过程的自动化、智能化和研发水平。

综上，此次募投项目新增房屋建筑物能够充分解决场地不足问题，引入生产类、研发类固定资产能够促进发行人科技创新能力，积极推动人民防空行业带来高质量发展。本次募投项目新增固定资产规模合理，具备有效使用募集资金的能力，不存在募集资金闲置风险，但如果未来受到外部市场需求变化，项目投产后，发行人存在新增产能无法消化的风险。

（4）行业竞争格局变动

行业主管部门对从业企业设置了严格的准入要求。国家人防办《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》（国人防〔2014〕438号发布）第五条规定：“从事生产安装人防设备的企业，应当加强从业能力建设，达到《人防工程防护设备生产安装企业从业能力指标》《人防工程防化设备生产安装企业从业能力指标》《人防警报设备生产安装企业从业能力指标》的标准”。2022年7月4日，四川省人防办召开全省人防工程建设管理“双随机、一公开”联合检查培训会，会上通过四川省人防企业从业行为和产品质量监管平台随机抽取确定了检查对象。行业主管部门对行业持续进行严格监管，及时淘汰不合格企业，有利于限制行业无序竞争。

此外，行业竞争格局变动情况详见本《补充法律意见书（三）》问题1之“三、（二）结合市场竞争格局变动情况、成渝地区双城经济圈城市群范围内的主要竞争对手情况、公司主营业务收入地域分布情况，分析说明公司防护类产品在四川省内的市场份额是否存在被竞争对手抢占风险，公司向重庆地区拓展业务面临的主要困难及应对措施”。经分析，双向放开政策的通知发布后，会使得行业竞争格局加剧，然而，对两地的防护设备企业来说，在本地的生产效率和响应速度更具有优势，优质的人防公司更具有市场口碑，故相较于竞争对手而言，双向放开政策对发行人影响有限。根据成都市人民防空办公室公布，截至2023年4月19日，已备案的防护设备单位共计51家（其中：包括本地企业39家，新材料企业

5家，在川销售备案的重庆地区企业7家），成都市人防办对所有公司进行了评分排名，从产品质量、服务质量、客户评价、软件设施、硬件设施、科研专利等维度进行了综合评分和信用评级，其中，发行人信用得分95分，信用等级AAA，与四川红帆特种设备工程有限公司、四川筑盾人防工程设备有限公司并列排名第一。发行人的核心竞争优势在于产品质量稳定可靠，发行人深耕四川地区多年，积累了丰富的客户资源和良好的市场口碑。

综上，行业竞争格局变动不会对发行人未来经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响，发行人具备良好的市场口碑，募投项目规模合理，发行人不存在募集资金闲置风险，但如果未来国家行业扶持政策发生调整，导致市场需求不及预期，发行人存在新增产能无法消化的风险。

（5）下游市场需求变动

发行人下游行业主要涉及房地产、地下交通干线与重大基础设施建设等，而其中最主要的市场集中在房地产方面。近期，部分房地产客户（主要包括恒大集团、蓝光集团、花样年集团）融资困难，出现经营不善、项目进度滞后、现金流紧张、评级下调等情形，从而导致部分项目无法及时交付或已交付项目尾款回收困难。政策调控与房地产行业走势紧密相关，根据目前下游市场现状，中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会于2022年11月23日发布《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》（以下简称“《通知》”），从保持房地产融资平稳有序、做好“保交楼”金融服务等六方面提出16项具体措施，该《通知》释放了金融支持房地产的政策信号，要求保持房地产融资平稳有序、积极做好“保交楼”金融服务、积极配合做好受困房地产企业风险处置、依法保障住房金融消费者合法权益、阶段性调整部分金融管理政策。2022年11月28日，证监会新闻发言人就资本市场支持房地产市场平稳健康发展的有关问题答到：“房地产市场平稳健康发展事关金融市场稳定和经济社会发展全局”，并在股权融资方面调整优化5项措施，自当日起施行。该一系列通知的发布，释放出房地产维稳信号，有利于发行人下游市场实现稳定发展。

从民用建筑行业发展情况来看，持续的城镇化扩张将稳步促进房地产开发投资增长，进而推动民用建筑行业稳步发展。整体来看，我国房地产行业正面临阶

段转换的重要节点，后续我国房地产行业将逐步结束粗放式的高增长模式，转而进入结构优化、质量提升的精细化发展阶段。从城市轨道交通行业发展情况来看，居民对城市轨道交通出行需求的日益提升，我国城市轨道交通建设进程加快，建设城市数量增加，线网规模不断扩大，截至 2021 年底，共有 67 个城市的城轨交通线网规划获批，其中，城轨交通线网建设规划在实施的城市共计 56 个，在实施的建设规划线路总长 6988.3 公里。

综上，发行人下游市场长期内仍有很大的发展空间，募投项目规模合理，发行人不存在募集资金闲置风险，但如果市场或客户需求不及预期，则发行人将面临新增产能无法消化的风险。

发行人最终募集资金总量将根据实际发行股数和询价情况予以确定，由于发行人未来经营业绩存在不确定性，如发行人经营业绩成长水平或项目投产后盈利水平不及预期，则募投项目存在产能过剩的风险。发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、（十七）新增产能的消化风险”及第三节之“四、（三）新增产能的消化风险”中充分揭示了风险，具体如下：

“公司募投项目总投资 3.61 亿元，本次募投项目建设完成后，将新增人防门 1.2 万樘/年、防化设备过滤器 5 万台/年的产出能力。

受下游客户需求变化、新客户拓展能力和速度等因素的影响，新增产能的消化具有一定的不确定性。如果未来市场需求、国家行业扶持政策、公司市场和新客户开拓等方面出现重大不利变化，则公司可能面临本次募投项目新增产能无法消化的风险。如公司经营业绩成长水平或项目投产后盈利水平不及预期，则募投项目存在产能过剩的风险。”

六、信息披露的准确性

（一）按要求认真回复问询问题，避免错误、遗漏、重复，认真校对招股书及问询回复文件，确保信息披露真实、准确、完整

发行人已在更新 2022 年财务数据时对《审核问询函回复》进行同步补充和修订。

为避免错误、遗漏、重复的情形，公司已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等业务规则，认真校对招股说明书及问询回复文件，确保信息披露真实、准确、完整。

（二）逐项校对风险因素，充分揭示相关风险，在披露风险因素时，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述。

发行人已逐项校对风险因素，已充分揭示相关风险，在披露风险因素时，删除了其中包含的风险对策、竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述，详见招股说明书“重大事项提示”及第三节风险因素。

（三）说明公司的生产经营活动、信息披露文件等是否涉及国家秘密，是否存在泄露国家秘密的情形或风险，本次发行上市申请文件是否需要并已按规定由相关主管机构进行保密审查、脱密处理

1、公司的生产经营活动、信息披露文件等是否涉及国家秘密，是否存在泄露国家秘密的情形或风险

（1）公司生产经营活动不涉及国家秘密

根据《中华人民共和国保守国家秘密法》第九条规定：“下列涉及国家安全和利益的事项，泄露后可能损害国家在政治、经济、国防、外交等领域的安全和利益的，应当确定为国家秘密：（一）国家事务重大决策中的秘密事项；（二）国防建设和武装力量活动中的秘密事项；（三）外交和外事活动中的秘密事项；（四）国民经济和社会发展中的秘密事项；（五）科学技术中的秘密事项；（六）维护国家安全活动和追查刑事犯罪中的秘密事项；（七）经国家保密行政管理部门确定的其他秘密事项。政党的秘密事项中符合前款规定的，属于国家秘密。”

根据《中华人民共和国保守国家秘密法》第十条规定：“国家秘密的密级分为绝密、机密、秘密三级”；第十七条规定：“机关、单位对承载国家秘密的纸介质、光

介质、电磁介质等载体（以下简称国家秘密载体）以及属于国家秘密的设备、产品，应当做出国家秘密标志。不属于国家秘密的，不应当做出国家秘密标志”。

根据《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》第十五条规定：“国家秘密载体以及属于国家秘密的设备、产品的明显部位应当标注国家秘密标志，国家秘密标志应当标注密级和保密期限”。

发行人日常生产经营活动主要涉及：①防护、防化设备产品原材料采购；②防护设备产品研发、生产、销售、安装及防化设备产品研发、生产、销售；③人防设备相关技术与产品的合作研发。根据《招股说明书》相关内容及发行人出具的说明，发行人的主营业务为人防工程防护设备、防化设备及其配套设备等专用设备的研发、生产和销售。报告期内，发行人的主要产品为防护设备及防化设备。

本所律师已针对发行人报告期内采购合同、防护设备及防化设备销售合同、各类科研合作协议进行核查，发行人与供应商、客户、合作方签订的上述合同内容均不涉及《中华人民共和国保守国家秘密法》第九条中规定的“国家秘密”事项，上述合同均未标注绝密、机密或秘密等国家秘密标志。经本所律师对发行人报告期内主要客户进行访谈，该等客户向发行人采购产品过程中亦不涉及国家秘密。因此，公司的生产经营活动不涉及国家秘密。

（2）公司的信息披露文件不涉及国家秘密

根据《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》（科工计[2016]209号）（以下简称“209号文件”）第三十五条规定：“取得武器装备科研生产单位保密资格，但未取得武器装备科研生产许可的企事业单位实施改制、重组、上市及上市后资本运作，按有关规定办理涉密信息披露审查”。鉴于发行人未取得武器装备科研生产许可，不属于209号文件所规定的“涉军企事业单位”，发行人无需进行军工事项审查或涉密信息披露审查。根据《关于进一步加强涉军上市公司信息披露保密管理工作的通知》（科工安密[2017]1032号）文件要求，发行人应自主负责信息披露审查。

报告期内，发行人根据《信息披露管理制度》《宣传报道管理制度》等公司内部制度规定，按照“先审查、后公开、谁公开、谁负责”的原则对信息披露文件进行保

密审查，并经发行人保密工作领导小组成员杨明佐、王忠，发行人保密办公室主任刘家祥签字审批确认，发行人报告期内所有信息披露文件均不涉及国家秘密。

综上，公司生产经营活动、信息披露文件均不涉及国家秘密。

（3）公司的生产经营活动、信息披露文件不存在泄漏国家秘密的情形或风险

如上所述，公司的生产经营活动、信息披露文件均不涉及国家秘密。虽然发行人持有《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》，但未取得武器装备科研生产许可，按照“科工安密[2017]1032号”文的要求，发行人自主负责信息披露审查。

发行人已建立健全保密工作制度，按照《中华人民共和国保守国家秘密法》等保密相关法律法规及《四川科志人防设备股份有限公司保密工作制度汇编》等内部保密工作管理制度的相关规定开展业务、审查信息披露文件。

2022年11月21日，发行人及发行人控股股东及实际控制人张社林、张文甫出具承诺：“科志股份严格按照《中华人民共和国保守国家秘密法》《军工保密资格认定工作指导手册》的相关规定及要求开展生产经营活动、履行信息披露审查。报告期内，科志股份的生产经营活动、信息披露文件等均不涉及国家秘密，不存在泄漏国家秘密的情形和风险。往后，科志股份将继续基于其拥有的《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》的相关要求持续履行保密审查义务”。

综上，发行人的生产经营活动、信息披露文件均不存在泄漏国家秘密的情形和风险。

2、本次发行上市申请文件是否需要并已按规定由相关主管机构进行保密审查、脱密处理

（1）本次发行上市文件无需由主管机构进行保密审查

与上市申请文件保密审查事项相关的法律法规具体情况如下：

| 序号 | 法律法规名称 | 条款内容 |
|----|--|--|
| 1 | 《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》（科工计[2016]209 | 第2条：“本办法所称涉军企事业单位，是指已取得武器装备科研生产许可的企事业单位。本办法所称军工事项，是指涉军企事业单位改制、重组、上市及上市后资本运作过程中涉及军品科研生产能力结构布局、军品科研生产任务和能力建设项目、军工关键设备设施管理、武器装备科研生产许可条件、国防知识产权、安全保密 |

| | | |
|---|---|--|
| | 号) | 等事项”。 |
| | | 第3条：“本办法适用于国家国防科技工业局（以下简称“国防科工局”）对涉军企事业单位改制、重组、上市及上市后资本运作军工事项审查。军工事项外的其他事项，按照国家有关规定办理。” |
| | | 第35条：“取得武器装备科研生产单位保密资格，但未取得武器装备科研生产许可的企事业单位实施改制、重组、上市及上市后资本运作，按有关规定办理涉密信息披露审查”。 |
| 2 | 《关于进一步加强涉军上市公司信息披露保密管理工作的通知》（科工安密[2017]1032号） | 对于仅取得武器装备科研生产单位二级保密资格证书的企业，由取得保密资格证书的企业自主负责涉密信息审查相关工作。 |
| 3 | 《军工保密资格认定工作指导手册》 | 上市公司应当按照国家保密法律法规，建立健全保密管理体系，指定信息披露专项管理制度，明确信息披露的主管负责人和管理部门。对外发布招股说明书、招募说明书、上市公告书、定期报告和临时报告等信息，应当按照先审查、后公开、谁公开、谁负责的原则，严格履行保密审查程序，对外涉密信息进行脱密处理。对于无法进行脱密处理或经脱密处理后仍然存在涉密风险的信息，应当按照有关规定到相关行业主管部门申请信息豁免披露。 |
| 4 | 《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审2008[702]号） | 军工企业涉密信息应采取脱密处理的方式进行披露，部分无法进行脱密处理或者进行脱密处理后仍存在泄密风险的信息，军工企业应向国家主管部门或证券交易所申请豁免披露。 |

经查询公开披露信息，近期与发行人存在类似资质取得情况（即持有《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》但未持有《武器装备科研生产许可证》）的公开发行股票并上市项目的军工事项审查及披露情形如下：

| 公司名称 | 是否需要履行军工事项审查 | 相关发文单位 | 是否自行保密审查 | 申请板块 | 审核状态 |
|------|--------------|----------------|----------|---------|-----------|
| 昱章电气 | 不需要 | 上海市松江区委有关部门 | 是 | 上交所科创板 | 2023年2月终止 |
| 永信至诚 | 不需要 | 北京市国防科学技术工业办公室 | 是 | 上交所科创板 | 注册生效 |
| 金润股份 | 不需要 | 烟台市有关部门 | 是 | 北京证券交易所 | 已问询 |

| | | | | | |
|-----|-----|------------------|---|------------|------|
| 罗普特 | 不需要 | 福建省国防科技 工业办公室 | 是 | 上交所科创 板 | 注册生效 |
|-----|-----|------------------|---|------------|------|

根据上述法律法规，并结合市场相关案例可知，持有《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》但未持有《武器装备科研生产许可证》的企业不属于“涉军企事业单位”，无需按照 209 号文件履行军工事项审查，该等企业应自主对上市申请文件保密审查，并对涉密事项脱密处理。

综上，鉴于发行人仅取得武器装备科研生产单位保密资格、未取得武器装备科研生产许可，本次发行上市文件无需进行军工保密事项审查。发行人保密工作领导小组及保密办公室应按照《关于进一步加强涉军上市公司信息披露保密管理工作的通知》《军工保密资格认定工作指导手册》中的相关要求自主履行涉密信息披露审查程序。在审查过程中，应对对外涉密信息进行脱密处理。对于无法进行脱密处理或经脱密处理后仍然存在涉密风险的信息，应当按照有关规定到相关行业主管部门申请信息豁免披露。

（2）本次发行上市申请文件涉密信息自主审查工作情况说明

发行人因未来业务拓展规划取得《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》。报告期内，发行人并未在业务开展中涉及国家秘密，亦不存在泄露国家秘密的情形和风险。

针对本次上市申请文件，发行人保密工作领导小组及保密办公室已组织了四次专项审核，并形成相关文件，发行人对于申请上市过程中包括招股说明书、问询函回复在内的全部上市申请文件信息披露内容进行审查，经发行人保密工作领导小组成员杨明佐、王忠、保密办公室主任刘家祥全文审查并签字认定，确认本次上市申请文件披露信息不涉及国家秘密，无需对上市申请文件进行脱密处理，不存在无法进行脱密处理或经脱密处理后仍存在泄露国家秘密风险的信息的情形，不存在因涉及国家秘密需向国家相关主管部门或证券交易所申请豁免披露的情形。

（四）说明防护用品的客户是否均为四川省内客户，并结合报告期各期公司产品销售区域及实际使用区域分布情况、客户地域分布情况、相关资质取得时间等，充分论证说明发行人是否存在违反相关规定跨区域经营的情形及合规性

报告期内，公司防护用品的客户分布详见本《补充法律意见书（三）》“问题 1、二、（一）按照地域分布情况（细化到市、县）补充披露防护业务收入构成及在手订单构成情况，说明业务主要集中在成都市的原因，销售区域集中在个别地市是否为同行业公司普遍特征”。发行人在安徽省、江苏省销售的产品为战时通风设备，不属于 438 号文中具有销售区域限制的人防设备，因战时通风设备与防护设备采用类似的项目销售方式，且以检测报告作为收入确认依据，因此在按产品划分收入时分类为防护设备。

发行人防护设备销售均为直销模式，客户基本为项目业主方或建筑总包方，因此产品销售区域与实际使用区域及客户区域分布一致。报告期各期发行人防护设备的销售区域构成情况详见本《补充法律意见书（三）》问题 1 之“二、（一）、1、防护业务收入地域构成情况”。防护产品的销售区域即实际使用区域，438 号文仅限制防护设备的销售区域，与客户地域分布无涉。

报告期内，发行人仅在四川省和西藏自治区销售 438 号文件中明确有区域限制的防护设备。发行人注册地址和经营所在地均为四川省，发行人于 2010 年 5 月取得《人民防空工程防护设备定点生产和安装企业资格认定证书》且持续符合资质要求，因此在四川省销售防护设备符合区域管限制的相关规定。发行人在西藏自治区销售防护设备的具体情况如下：

1、西藏自治区防护设备销售具体情况

报告期内，除四川省内客户外，发行人存在 1 个防护设备订单的项目所在地在西藏的情形。具体情况如下：

| 合同签署时间 | 客户名称 | 合同名称 | 项目名称 | 合同内容 | 合同金额 | 履行情况 |
|------------|------------------|----------|-----------------------|--|-------------------|------|
| 2019.07.09 | 河南中光神汽特种净化装备有限公司 | 《产品购销合同》 | 西藏自治区拉萨市堆龙德庆区东嘎国际建设项目 | 供货：钢筋混凝土防护密闭门、钢筋混凝土活门槛防护密闭门、钢筋混凝土密闭门、悬板爆破活门、钢型竖向封堵框、联通口双向受力防护密闭封堵框、风洞封堵框 | 270,296 元 (含税) | 履行完毕 |

根据西藏自治区人民防空办公室出具的《证明》并经访谈发行人相关负责人，西藏地区由于无防护设备生产厂家，当地人防工程项目需从外省采购人防设备。公司客户河南中光神汽特种净化装备有限公司承接西藏地区相关业务后，向发行人采购防护设备。根据合同约定，公司仅负责供货并将货物代运输到项目地点，不负责设备安装、调试、检测等。公司在发生该跨区域销售行为前已向西藏人防办提交相关资质材料并审核通过。

经访谈西藏人防办工作人员得知，鉴于该部门管理需要，西藏人防办于 2019 年 11 月 30 日下发正式通知，所有进藏销售人防设备产品的企业需按照西藏政务服务网上“外省人防工程防化防护设备生产和安装企业进藏备案”（实施编码：1154000000992932632542099014000）的相关流程要求进行备案，发行人已于 2020 年 11 月 20 日取得《人民防空工程防护（防化）设备企业进藏备案资质证书》（证书编号：藏人防防护（防化）备（2020008）号）。

2、西藏自治区防护设备销售的合规性分析

根据 438 号文件第十条规定：“进入目录的防化、警报设备可以在全国范围内销售、安装；防护设备应在企业所在的省、自治区、直辖市行政区域内销售、安装，运用新技术新材料研制定型并纳入国家标准的防护设备可以在全国范围内销售、安装”。

根据 438 号文件第二十一条规定：“违反本办法规定的行为，依照《中华人民共和国人民防空法》和本办法的规定承担相关责任”。

根据 438 号文件第二十二条规定：“企业违反本办法规定，有下列行为之一的，由地下空间分会将其产品从目录中删除，废止其“人防（防护、防化、警报）设备从业能力达标企业”证书，并通过中国人民防空网公布；造成人民生命财产损失的，应当依法赔偿损失；构成犯罪的，依法追究刑事责任：（一）提供虚假材料，骗取“人防（防护、防化、警报）设备从业能力达标企业”证书的；（二）不按照国家规定的标准或者擅自更改图纸生产人防设备，导致产品出现严重质量缺陷的；（三）在接受人民防空防护（防化、信息系统）设备产品质量检测（验）机构、人民防空工程质量监督机构的检测（验）中弄虚作假的；（四）允许其他

企业挂靠生产或者套牌销售的；（五）偷工减料制造、销售伪劣人防设备的；（六）生产安装的人防设备出现质量问题，经警告、责令整改后仍不改正的；（七）生产、销售、安装不合格或者国家明令淘汰的人防设备的；（八）在产品质保期内，对产品出现的质量问题拒不履行维修、更换责任的；（九）违反国家有关价格管理规定，低于成本价销售产品或者进行价格垄断的；（十）累计出现 2 次不良记录行为（不良记录行为见附件 7）的；（十一）使用废止的“人防（防护、防化、警报）设备从业能力达标企业”证书从事人防设备生产安装的。

虽然发行人已于 2020 年 11 月 20 日取得《人民防空工程防护（防化）设备企业进藏备案资质证书》，但在取得该进藏资质前，发行人存在跨区域向西藏地区销售防护设备的行为，违反了 438 号文的相关规定，但鉴于：

（1）发行人向位于西藏地区的项目销售防护设备虽违反 438 号文件第十条规定，但主要系因西藏当地无人防设备厂家，当地人防工程项目均需从外省采购人防专用设备。发行人在发生该跨区域销售行为前已向西藏人防办提交相关资质材料并审核通过，西藏人防办亦认可该行为；

（2）发行人的跨区域销售行为不属于 438 号文件第二十二条规定的会致其从业能力资质取消或产品移出行业目录的违法违规情形，不存在受到行政处罚的风险；

（3）发行人已按西藏人防办的最新要求，于 2020 年 11 月 20 日完成进藏备案，并取得《人民防空工程防护（防化）设备企业进藏备案资质证书》（证书编号：藏人防防护（防化）备（2020008）号），为后续发行人继续向西藏地区销售防护设备产品行为的合法合规性提供资质基础；

（4）西藏人防办于 2022 年 11 月 8 日出具了《证明》：“因西藏自治区无本地人防设备厂，当地人防工程项目需从外省采购人防专用设备，四川科志人防设备股份有限公司系西藏自治区备案从事人防工程防护、防化设备制造与安装的企业。公司自 2019 年 1 月 1 日以来，严格遵守执行国家及地方人民防空主管部门有关人防工程防护、防化设备制造与安装等方面的法律、法规、规章及行业规定，不存在因违反人防工程防护、防化设备制造与安装等法律法规规章相关规定而受到行政处罚的情形”。

综上，发行人向西藏自治区销售的防护设备金额较小，该次跨区域销售行为不存在受到行政处罚的风险，上述瑕疵不构成发行人本次发行的实质性障碍。

（五）结合公司实际情况，在招股说明书中进一步完善有关创新特征的内容

发行人已在招股说明书第五节之“一、（五）公司业务及模式的创新性”进一步完善有关创新特征的内容：

公司将始终坚持以科技创新提升核心竞争力为公司发展的关键要素，紧密跟踪行业标准和技術发展方向，将新材料及信息技术应用到新一代人防设备技术和产品研发，以巩固和提高核心竞争能力，满足了人民防空未来更高的要求。公司已经建立了研发机构，聚集了稳定的研发人才队伍，形成了不断创新的机制，截至2023年5月23日，公司取得了55项专利及4项软件著作权，并已建成“成都市企业技术中心”“深部岩土力学与地下工程国家重点实验室成都中心”“中国科学院、水利部成都山地灾害与环境研究所产学研联合实验室”，形成了产学研合作的持续创新科研平台。公司还是四川省科技厅“2022年重点研发计划（重大科技专项）”中“人防新一代防护技术与装备研究”主研单位，负责人防行业相关重点创新课题的研发。

公司的创新特征主要体现在以下方面：

1、公司创新投入情况

公司已经建立了研发机构，聚集了稳定的研发人才队伍，研发岗位工作人员从2019年底的4人增加到2022年底的12人，该等人员薪酬从2019年的37.49万元增长到2022年的158.97万元，逐年快速增长。

报告期内，公司持续进行生产工艺的改进研发，根据工艺研发成果自主设计定制的设备金额在2020年度、2021年度及2022年度分别为109.64万元、324.04万元、105.45万元。公司创新投入具体情况如下表：

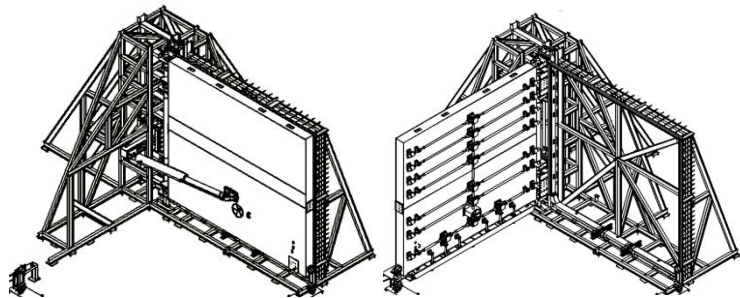
| 项目 | 2022年度 | 2021年度 | 2020年度 |
|------------|--------|--------|--------|
| 研发费用（万元） | 348.84 | 158.73 | 128.36 |
| 创新设备投入（万元） | 105.45 | 324.04 | 109.64 |

| | | | |
|------------|--------|--------|--------|
| 创新投入合计（万元） | 454.29 | 482.77 | 238.00 |
|------------|--------|--------|--------|

2、公司现有产品创新情况

人防工程建设是一项结合城市建设的系统工程，更是一个庞大而复杂的大系统。人防产品的创新涵盖了冶金、机械、电子信息、化工、材料等多项技术领域，公司通过多个技术领域的创新，研发成功了多项创新产品，提升了公司的核心竞争力，其具体情况如下：

（1）首樁大型立转式防淹防护密闭隔断门研制

| | |
|-------|--|
| 解决的问题 | 地铁下穿江河时需要同时具备防空与防水性能的防护产品。 |
| 创新的方式 | 四川省地铁项目中最大规格（6.5米高，宽6.0米，总重量约23吨）的核六级单扇立转式防淹防护密闭隔断门，同时实现爆炸冲击波和高水位的防护功能，并进行首樁试制。 |
| 创新的效果 | 产品涵盖了机、电、液等多项技术领域，实现产品采用一键式自动开启、关闭，上、下位机系统通讯，实现安全联锁保护，远程监控运行状态并实现远程实时控制全部功能要求，克服了现场监控时效性滞后的技术难点，有效奠定后期地铁运行安全可靠的基础。 |
| 产品示意图 |  |
| 创新的成果 | 产品一次性通过了由当地人防办公室牵头组织专家现场首樁鉴定验收。该项目的研制成功，进一步提升了公司在重型设备产品设计、制造、安装、调试等方面的综合能力。 |

（2）新型自由基激发器设计研发

| | |
|-------|--|
| 解决的问题 | 原有产品主要为传统的单一机械按键式机械开关，工作模式单一，无法实现对3个激发单元的工作状态的有效控制并达到对不同生物战剂的精准灭杀。 |
| 创新的方式 | 公司立项进行自主研发，采用了单片机数字控制方式，并集成为一个独立控制单元，对3个激发单元进行分别控制及监测，实现可一键切换。 |
| 创新的效果 | 丰富了产品的功能，提高了产品的可靠性，增加了产品的使用寿命。 |

| | |
|-------|--|
| 解决的问题 | 原有产品主要为传统的单一机械按键式机械开关，工作模式单一，无法实现对3个激发单元的工作状态的有效控制并达到对不同生物战剂的精准灭杀。 |
| 产品图片 |  |
| 创新的成果 | 产品已获得了国家专利：“ZL201821819408.1 一种自由基激发器”。 |

（3）一种分解吸附有毒气体的无铬催化剂研发

| | |
|-------|---|
| 解决的问题 | 铬为环保重点控制的七种重金属污染物之一，在产品生产制造及使用过程中，存在影响人体身体健康、污染周边环境等较大风险。 |
| 创新的方式 | 公司立项进行自主研发，设计出了一种无铬新组分浸渍液最优配方，进而试制出了吸附性能高、可有效分解吸附有毒气体的无铬广谱型人防专用催化剂材料。 |
| 创新的效果 | 该新型催化剂材料不含铬元素，属于一种环境友好材料，规避了对人员产生职业危害和对环境造成持久性损害的风险，符合绿色环保发展理念。 |
| 创新的成果 | 此催化剂已向国防知识产权局提交了国防专利申请：“201918000044.8 一种分解吸附有毒气体的无铬催化剂及其制备方法”。 |

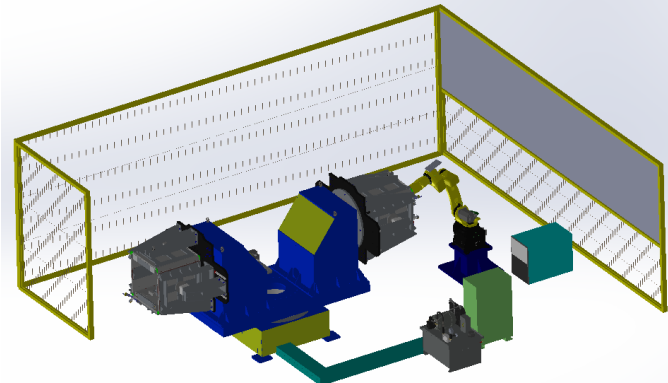
3、公司现有生产设备和工艺创新情况

公司研发人员精心研究国家标准产品图纸，围绕产品设计标准持续优化产品生产工艺，针对性地研发了多款运用嵌入式系统的自动化先进制造和检测设备。上述创新成果已成功应用于产品生产，形成了公司独有的人防装备产品生产工艺制造核心技术、人防装备产品关键性能检测核心技术，大幅提升了产品生产效率，在规模化量产降本增效、及时满足人民防空需求并全面提升了公司产品的市场竞争力。具有代表性的具体成果如下：

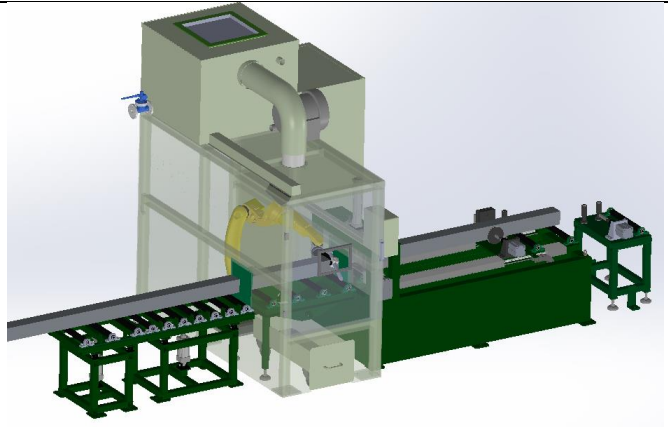
（1）人防门框高效加工生产线

| | |
|-------|---|
| 解决的问题 | 传统的人防门框产品采用人工方式进行多条焊缝焊接操作，存在生产效率低、焊接质量不稳定、劳动强度大、焊烟集中收集较难等问题。 |
| 创新的方式 | 公司摒弃传统人工焊接方式，对人防门框进行4条焊缝或6条焊缝同步焊接的自动化加工生产，有效保证了工件焊缝的质量稳定性和一致性要求，并提高了工件生产效率，保证了工件精度，减少焊烟对作业环境的污染影响，保证了生产加工过程的绿色健康与安全生产。。 |
| 创新的效果 | 高效加工门框生产线已全面投入至公司人防门框的生产中，降低了人员劳动强度，减少了对焊接人员技术水平的依赖性，提高了生产效率。 |

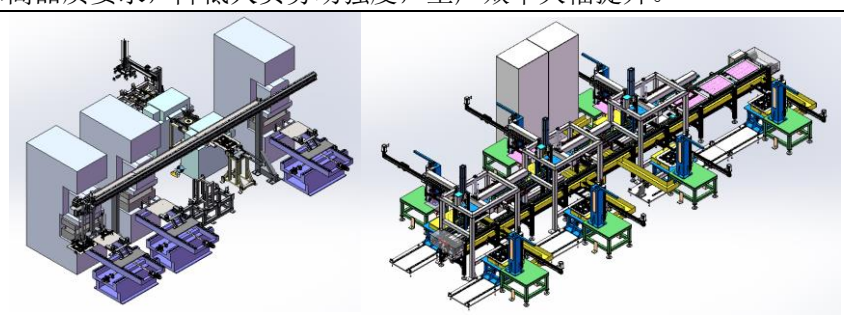
（2）配件自动化焊接工作站

| | |
|-------|--|
| 解决的问题 | 人防设备配件具有焊接量大、品种多等特点。原有的配件焊接生产设备总体存在自动化程度低、生产效率低、焊接质量不稳定等问题，已无法满足大批量、高质量的生产需求。 |
| 创新的方式 | 公司研制改进的配件焊接专机采用三轴双工位焊接机构，实时校正焊接误差，并采用稳定性高的数字脉冲焊接技术，从而保证了配件具有最佳的焊接姿态和焊接质量。 |
| 创新的效果 | 该焊接工作站采用全密闭工作模式，实现了对操作人员本质安全保护。该生产工艺模式，有效降低人员劳动强度，保障了人员的工作安全，减少了对焊接人员技术水平的依赖性，提高了焊接质量，提高了生产速度。 |
| 设备示意图 |  |

（3）数控自动下料切割设备

| | |
|-------|---|
| 解决的问题 | 传统的手工气切割方式，存在加工零件单一、工件精度差、异形截面加工能力弱、施工作业环境差、人员劳动强度高、不利于人员健康等缺点。 |
| 创新的方式 | 公司自主研发了并形成了能自动伺服送料、自动定尺精准进给、机械人柔性多姿态、大规格尺寸切割、工作站式集中烟尘收集统一处理，并可多规格加工的数控自动下料切割设备。 |
| 创新的效果 | 该装置作业过程实现全自动化，且提高了下料精度，简化了工人操作，降低了人员操作失误带来的各种风险。 |
| 设备示意图 |  |
| 创新的成果 | 此设备目前已申请并授权了 2 件国家专利：“ZL202120433238.9 一种用于型材切割的等离子切割设备”和“ZL202120431940.1 一种作业夹具及等离子切割设备”。 |

（4）滤毒单元自动化生产线研发

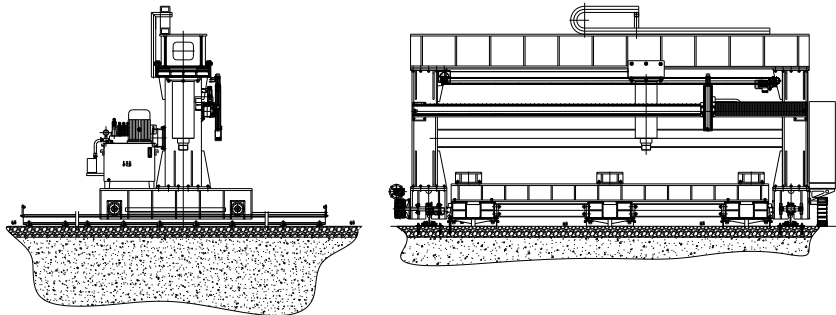
| | |
|-------|--|
| 解决的问题 | 过滤吸收器中的滤毒单元在防空中属于易耗产品，需要及时的更换。传统的滤毒单元存在生产效率低、人员劳动强度大、产品一致性较差、加工质量不易保证、废品率高等问题。 |
| 创新的方式 | 公司对加工工艺设备进行了自动化数控加工升级研发改造。 |
| 创新的效果 | 减低了对人员的机械伤害风险及职业健康危害，保证了产品加工的一致性和高品质要求，降低人员劳动强度，生产效率大幅提升。 |
| 设备示意图 |  |
| 创新的成果 | 该自动化生产线的整个生产环节取消了有挥发性有机气体粘接的工序，无 VOCs 有机气体排放，实现了加工绿色环保。 |

(5) 人防专用过滤吸收器的自动灌胶生产线

| | |
|-------|---|
| 解决的问题 | 人防专用过滤吸收器的生产过程生产效率低下，同时存在产品重量超人工搬运能力，劳动强度大等问题。 |
| 创新的方式 | 公司采用开环单向流顺序方法，四工位同步灌胶，精准计算单台灌胶时间、旋压密封时间和流水节拍，从而消除 AB 胶凝固无效的等待时间，最大程度缩短流水节拍时间。 |
| 创新的效果 | 该自动线研发改造，使整个产线效率大幅提升。灌胶工位配备 VOCs 尾气处理装置，有效收集并集中达标处理，保障作业环境的清洁、安全。 |
| 设备图片 |  |
| 创新的成果 | 整套装置已形成并授权了 2 件发明专利（ZL202110301014.7 一种用于生产人防过滤吸收器的生产线、ZL202110301039.7 一种用于人防防化产品箱体的翻转装置）。 |

(6) 大型数控自动检测校形一体机设备

| | |
|-------|--|
| 解决的问题 | 人防设备因其体积大、重量重，无可靠准确的检测手段和设备。 |
| 创新的方式 | 公司突破传统技术，采用了高精度激光检测与液压校形及智能控制技术相结合的技术路线，自动实现检测→校形→再检测的循环。 |
| 创新的效果 | 该检测校形一体机设备采用大跨度龙门结构，覆盖总参工程兵第四设计研究院设计定型的人防设备全系列产品；实现了执行过程自动化，提高了产品质量的稳定性。 |

| | |
|--------------|--|
| <p>设备示意图</p> |  |
| <p>创新的成果</p> | <p>目前此设备获得了国家专利：“ZL201820453908.1 一种用于人防门校形检测的校形设备”。</p> |

（7）浸渍活性炭研制及性能检测实验能力

| | |
|--------------|--|
| <p>解决的痛点</p> | <p>为了高效、稳定的把控人防过滤吸收器产品中滤毒关键原材料。</p> |
| <p>创新的方式</p> | <p>公司建成了包含产品物理性能、化学性能及样品制备的全套研制检测能力实验室，能力涵盖了基碳和浸渍碳物理性能、吸附能力、化学分解能力的测试。</p> |
| <p>创新的效果</p> | <p>公司能完全自主研发基碳和浸渍碳产品，缩短了新产品的研发周期。</p> |

4、经营管理创新

公司将现代信息技术与先进的管理理念相融合，加强了对企业经营全流程的规范化、标准化和精细化管理，合理安排原材料采购、生产排班、安装排班工期，有效提升了生产和安装效率，确保了产品的安装质量和安装进度，提高了客户满意度，树立了公司品牌形象，为公司带来了持续的订单。

（1）管理制度创新

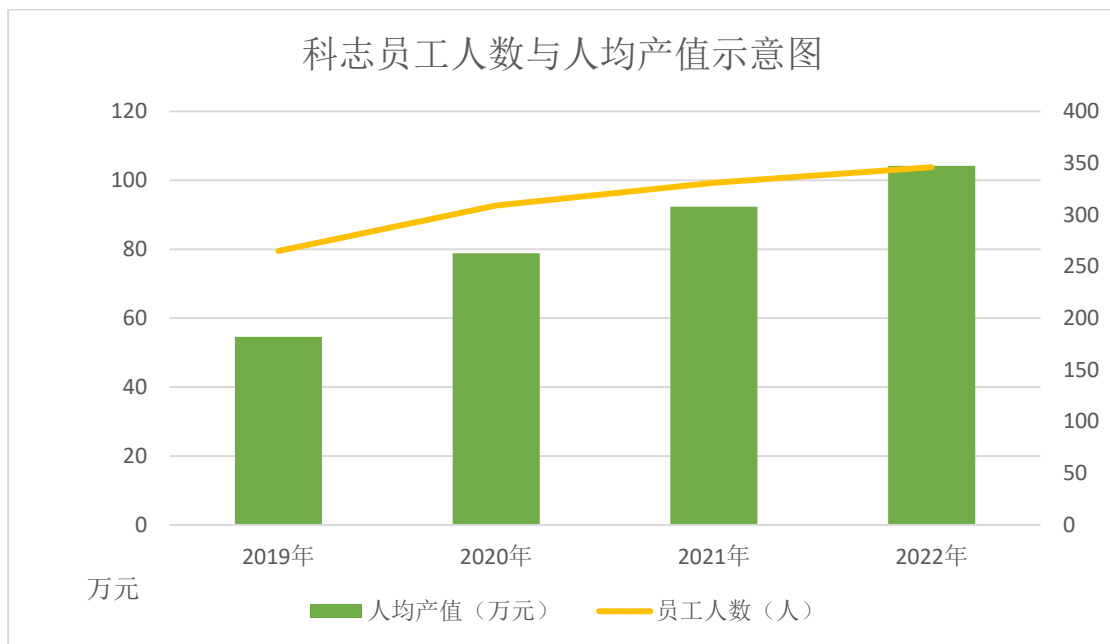
公司修订、完善了研发、生产、质量、销售、采购等诸多管理制度，优化、改进管理环节，在符合质量管理体系要求的基础上，实现了公司全流程标准化运营，提高了公司产品生产效率并确保产品质量。在人防产品生产环节中，公司重点对生产现场的工艺布局、生产工序、产品质量把控等方面进行优化管理改进，更加规范了各个领域的管理制度，提高了产品生产效率，减少了生产空间浪费。公司也重点加强了环境保护、安全生产、职业健康等方面的系统化优化改善和相关配套设施建设，且均满足相关标准规范要求，保障了公司的健康、安全、稳定发展。

（2）管理系统创新

针对公司人防产品快速增长，为规范产品在生产、采购、财务等多方面的管理，成功运行了 ERP、A8 项目管理等信息化系统，将项目周期分段实行了电子化管理，其中包括：招标管理、投标管理、预算管理、合同管理，生产管理、安装管理及验收管理，实现了对系列、种类复杂的人防产品全周期的标准化闭环综合管理，方便管理层能够实时追踪项目进度，提高了项目管理的有效性、生产效率及企业经济效益。

5、现有创新给公司带来的改变

中国经济已经进入高质量发展阶段，公司通过生产设备和工艺创新、经营管理创新及产品创新，改变了公司原有的占用劳动力较多、工作效率较低、产品较为粗糙、资源利用不充分、科技含量较低及盈利能力不强的劳动力密集产业特征，逐步把公司转变为具备先进制造特征的人防设备企业。公司从 2019 年到 2022 年，人均产值持续增长，公司的持续发展不再依赖员工数量的增长。具体情况如下图：



公司自 2019 年开始，共开展了 31 个重点研发项目，截至 2022 年 12 月 31 日，其中正在进行的研发项目 7 个，已结题的研发项目 23 个，终止的研发项目 1 个。随着公司的后续研发项目逐步实施，公司的人均产值会不断提高。公司持续的创新活动为公司未来持续发展奠定了坚实的基础。

6、公司正在研发的创新产品情况

（1）新型防护设备

公司为了保证人民防空平战快速转换，解决材料高强度与高均匀延伸率相矛盾问题。公司研发将 NPR 负泊松比超材料、RF650 超高性能不锈钢材料等新材料应用至人防装备中，充分利用新材料的高强度、大变形吸能原理、耐腐蚀等性能优势，在保证其结构具有同等抗冲击性能前提下，有效降低产品重量和综合成本。

根据《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》，运用新技术新材料研制定型并纳入国家标准的防护设备可以在全国范围内销售、安装，有利于扩大公司的市场空间，实现销售业绩增长。

（2）新型过滤吸收器

公司承研的四川省科技厅“2022 年重点研发计划（重大科技专项）”中“人防新一代防护技术与装备研究”项目正在积极进行下一代新型过滤吸收器的研发并已获得重要进展。新型过滤吸收器将应用于新型人防过滤防护装置，该装置是一种模块化、智能化、便携式、可快速部署的气媒介风险控制装置，结合物联网与大数据远程检测技术能够实现智能监测及故障自动报警等功能。该装置的应用能够更好地实现人防工程的多用途，遵循了人民防空由临战准备向平战结合长期建设转变的要求。该研发项目正在稳步推进中，目前已完成第 1 版新型过滤吸收器设计制造，预计 2023 年将完成研发。

（3）新型通风系统

新型滤毒通风系统设计研发项目旨在研发出一套新型轻量化、超性能材料、新结构的滤毒通风系统，重点对悬板活门、油网滤尘器、风管、风机等进行设计研发。产品设计有利于配备自动化生产设备加工，能够在应急情况下，快速的规模化生产，对应的生产成本也将大大降低，产品新结构满足油网滤尘器的抗力要求，同时重量大幅降低，对应的运输及安装成本等也将大幅降低。该产品提高了公司产品在市场上的竞争优势。若公司成功研制前述设备及装置并申报纳入人防产品目录并获得相关专利，将有助于增强公司核心竞争力，在实现防化产品销售

业绩增长的同时也能带动防护产品的销售业绩增长。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师主要实施了以下核查程序：

1、取得发行人薪酬政策和报告期每月薪酬明细表，了解发行人关于销售提成及年终奖金的相关规定和计提方式，对比发行人销售薪酬与收入、利润变化的相关趋势，与同行业公司销售人员人均薪酬进行对比，通过流水核查检查实控人相关账户有无与销售人员的资金往来；

2、了解发行人车辆保有、使用情况；测算车辆费用与发行人业务增长是否匹配；核查发行人车辆的具体使用人员，检查是否存在与业务不相关的用车情况；

3、了解发行人质保政策，检查发行人报告期售后支出情况，对比同行业维保费计提支出情况，判断发行人对维保费处理是否符合或有事项准则要求；

4、获取并检查发行人合同履行成本项目对应客户的所有权类型、业务规模；

5、取得报告期末处于停工、接管等异常状态的项目清单，通过公开信息查询对应客户的经营情况及信用风险状况；

6、了解发行人发出商品相关内控，检查发行人合同履行成本减值计提过程；

7、了解项目预收款项对应的在手合同金额显著低于同期在手订单金额的原因，查看是否是因为房地产项目已签订合同却未收取预收款项，通过公开信息查询相关客户是否存在现金流紧张、回款困难风险；

8、对发行人财务负责人、销售主管人员进行访谈，了解客户实际付款进度与合同约定付款进度存在差异的原因以及商业合理性，核查客户是否存在变相放宽信用政策、为客户提供财务支持以刺激销售的情形；

9、查看已签订合同却未收取预收款项的项目截至反馈回复日的收款情况，核实银行回单，查看其在签订合同后是否已及时与客户结算进度款；

10、了解发行人防护设备业务安装具体过程，安装中主要工序、材料；复核发行人报告期主要项目的设备、安装成本归集过程；分析对比同行业成本构成情况；

11、获取 2021 年防护设备业务成本构成明细表，了解并核实其中安装成本较高项目的具体原因；

12、了解公司托运费用的核算方法，检查公司各期对于托运费跨期的处理情况，复核公司期末运费计提情况。

13、查看募投项目所需的土地使用权权证，了解募投项目土地取得情况；

14、通过网络查询环保法规，了解环境评价相关规定；

15、了解募投项目环境评价的主要程序以及募投项目的环评手续办理进度；

16、了解在手订单、报告期后经营业绩、主要固定资产情况、行业竞争格局变动及下游市场需求变动情况，了解募投项目规模的合理性；

17、取得发行人 2022 年三季度审阅报告，了解发行人期后经营业绩情况；

18、查阅《人民防空专用设备生产安装管理暂行办法》（国人防〔2014〕438 号）《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》《证监会新闻发言人就资本市场支持房地产市场平稳健康发展答记者问》文件；

19、登录四川省人民防空办公室官网，了解行业主管部门对行业监管的相关措施；登录成都市人民防空办公室，查询成都地区已备案防护设备单位家数；

20、校对招股说明书及问询回复文件；

21、访谈发行人经销商，了解其存在成立时间较短即与发行人合作的原因及参保人数较少的原因；

22、逐项校对风险因素，核实在披露风险因素时，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述；

23、查阅《中华人民共和国保守国家秘密法》《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》及发行人采购合同、销售合同、科研合作协议、发行人出具的说明，对主要客户访谈，确认发行人在业务开展、产品采购过程中的涉密情况；

24、查阅保密审查相关法律法规、发行人拥有的《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》，确认发行人信息披露审查程序及实施主体；

25、查阅《信息披露管理制度》《宣传报道管理制度》等公司内部制度规定、2019 年-2022 年信息披露文件审批表，了解报告期内发行人所有信息披露文件的

审查程序履行情况及涉密情况：

26、查阅《四川科志人防设备股份有限公司保密工作管理制度汇编》《保密工作领导小组组长述职报告》《对外交流、宣传报道保密审批表》等资料，了解发行人保密制度建立及运行情况、有效性；

27、查阅 2022 年 11 月 21 日发行人及发行人控股股东及实际控制人张社林、张文甫出具的《承诺》，结合发行人保密制度建立及运行情况，确认发行人生产经营活动、信息披露文件泄漏国家秘密情况及风险；

28、查阅 209 号文件、《关于进一步加强涉军上市公司信息披露保密管理工作的通知》（科工安密[2017]1032 号）、《军工保密资格认定工作指导手册》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审 2008[702]号），归纳发行人上市文件保密审查及脱密处理相关的法律法规，并结合近期市场相关案例，确认本次发行上市文件保密审查程序实施主体；

29、查阅发行人《关于对公开披露上市申请文件进行自主涉密审查的决定》《保密审批表》等保密审查资料，了解本次上市申请文件保密审查程序履行情况及是否涉及脱密处理、豁免披露等相关内容；

30、查阅国人防〔2014〕438 号、《关于加强人防工程防化设备质量监管的通知》《关于成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场改革意见》《成渝地区双城经济圈人防工程防护设备销售市场双向放开暂行实施办法》等法律法规，归纳并解读人防设备区域性销售限制相关政策；

31、查阅发行人报告期内区域销售收入确认表、合同台帐等资料，核查发行人是否存在跨区域销售情形；

32、查阅发行人与河南中光于 2019 年 7 月 9 日签署的《产品购销合同》《代办运输委托书》等文件，访谈发行人相关负责人，了解发行人跨区域销售防护设备至西藏地区的具体情形；

33、登陆国家人防办公室官方网站查阅《人民防空工程防护设备定点生产企业新版证书发放公示表》并核查发行人于 2022 年 11 月 8 日取得的西藏人防办出具的《证明》，确认西藏地区无防护设备生产厂家，当地人防工程项目需从外省采购人防设备该情况是否属实；

34、访谈西藏人防办工作人员，了解西藏人防办要求外省企业办理进藏备案资质的具体时点及进藏备案资质出现之前人防企业进藏销售的具体流程等；

35、登陆西藏政务服务网，查阅“外省人防工程防化防护设备生产和安装企业进藏备案”流程页面，结合发行人提供的《人民防空工程防护（防化）设备企业进藏备案资质证书》（证书编号：藏人防防护（防化）备（2020008）号），确认发行人跨区域销售的资质取得情况；

36、查阅国人防〔2014〕438号，结合《人民防空工程防护（防化）设备企业进藏备案资质证书》及西藏人防办出具的《证明》，分析发行人跨区域销售防护设备至西藏地区的合规性；

37、结合发行人实际情况，查阅在招股说明书中补充完善的创新特征内容。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人未采用销售提成政策，但基于报告期业绩增长，报告期平均销售薪酬有所上涨，与同行业差异主要为业绩和地域原因，具有合理性，不存在体外支付工资、第三方代垫成本费用情形；

2、发行人车辆数量与车辆费用与发行人业绩增长保持一致，发行人车辆均用于日常经营；

3、发行人报告期因产品质量问题发生的费用金额极小，发行人报告期末计提维保费符合发行人历史经营情况，未对发行人经营业绩及主要财务指标造成重要影响；

4、发行人房地产相关合同履行成本已按照客户规模、客户性质如实披露；

5、发行人已如实披露存在烂尾、停工、被政府接管等风险情形的项目，以及对应的客户的经营和信用情况；

6、发行人已充分计提合同履行成本减值准备；

7、项目预收款项对应的在手合同金额显著低于同期在手订单金额的原因主要系部分项目已签订合同却未收取预收款项，少部分客户存在现金流紧张、回款

困难风险；

8、发行人未严格按照合同约定的结算进度、收款节点与客户进行结算，对客户实际结算进度与合同约定结算进度存在差异的原因具有合理性，不存在变相放宽信用政策、为客户提供财务支持的情形。

9、发行人防护业务安装内容、安装流程已如实披露，安装成本核算方法正确，在成本中安装成本占比具有合理性；

10、2021 年防护设备业务安装成本归集准确，部分安装成本占比较高项目具有合理理由；

11、发行人报告期远托运费核算存在由于时间差导致的跨期情况，但发行人已采用了补偿措施进行调整，并自 2021 年起改善核算方法，托运费记录准确，报告期不存在成本跨期情形；

12、截至本《补充法律意见书（三）》出具日，发行人已完成募投规划设计方案（包括项目厂房、工艺设计），即将向规划主管部门报送“智能生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”的设计方案。发行人目前正按计划持续推进环境影响评价手续的办理，募投项目情况符合环境保护相关法律法规的规定，预计取得环评批复不存在实质性障碍；

13、发行人本次募投项目规模合理，具备有效使用募集资金的能力，不存在募集资金闲置风险，发行人已结合实际情况在招股说明书中充分揭示募投项目存在产能过剩的风险；

14、发行人已按要求认真回复问询问题，为确保信息披露真实、准确、完整，发行人已认真校对招股书及问询回复文件；

15、发行人已逐项校对风险因素，已删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述，已在招股说明书中充分揭示相关风险；

16、发行人与供应商、客户、合作方签订的上述合同内容均不涉及中华人民共和国保守国家秘密法》第九条中规定的“国家秘密”事项，上述合同均未标注绝密、机密或秘密等国家秘密标志，发行人的生产经营活动不涉及国家秘密；

17、发行人均已按照“先审查、后公开、谁公开、谁负责”之原则对信息披

露文件进行保密审查，并经发行人保密工作领导小组成员杨明佐、王忠，发行人保密办公室主任刘家祥签字审批确认，发行人报告期内所有信息披露文件均不涉及国家秘密；

18、发行人严格按照保密相关法律法规及内部保密制度开展业务、审查信息披露文件，且发行人自取得保密资质以来不存在违反保密相关法律法规及因违反保密规定受到处罚的情况，发行人的生产经营活动、信息披露文件均不存在泄漏国家秘密的情形和风险；

19、本次发行上市文件无需进行军工保密事项审查，发行人保密工作领导小组及保密办公室应自主履行涉密信息披露审查程序。

20、发行人对于申请上市过程中包括招股说明书、问询函回复在内的全部上市申请文件信息披露内容已进行审查，确认本次上市申请文件披露信息不涉及国家秘密，无需对上市申请文件进行脱密处理，不存在无法进行脱密处理或经脱密处理后仍存在泄漏国家秘密风险的信息的情形，不存在因涉及国家秘密需向国家相关主管部门或证券交易所申请豁免披露的情形。

21、报告期内，发行人仅在四川省和西藏自治区销售国人防（2014）438号中明确有区域限制的防护设备；

22、报告期内，发行人向西藏自治区销售的防护设备金额较小，该次跨区域销售行为不存在受到行政处罚的风险，上述瑕疵不构成发行人本次发行的实质性障碍；

23、发行人已结合实际情况，在招股说明书中进一步完善有关创新特征的内容。

四、问题 9.关于其他重要事项的说明

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交

易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

除上述问题外，本所律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。经核查，本所律师认为，截至本《补充法律意见书（二）》出具之日，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

本《补充法律意见书（三）》正本一式肆份，具有同等效力。

（以下无正文）

（本页无正文，为《北京市康达律师事务所关于四川科志人防设备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（三）》之签字盖章页）

北京市康达律师事务所（公章）



单位负责人：乔佳平

经办律师： 罗海燕

苗 丁

胡 飏

2023 年 5 月 24 日