

立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
关于广东同方瑞风节能科技股份有限公司  
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



关于广东同方瑞风节能科技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

信会师函字[2023]第 ZC094 号

北京证券交易所：

根据贵所于 2023 年 7 月 21 日出具的审核函《关于广州同方瑞风节能科技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》（简称“问询函”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为广东同方瑞风节能科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“同方瑞风”）公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，对审核问询函中涉及申报会计师的相关问题认真进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询问题的回复中简称与《广东同方瑞风节能科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市招股说明书（申报稿）》中的释义、简称具有相同含义。

（在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。）

## 问题 5.关于关联公司交易及同业行为

根据申请文件：（1）报告期内发行人第一大供应商是系广州雅坤，其第一大股东系海呈空调，公司实际控制人之一王四海系海呈空调第一大股东并担任董事职务。（2）报告期各期外购机、换热器、风机的采购金额较大，占各期采购额超 40%，外购机主要是发行人外购的整机产品。发行人 2022 年末机器设备账面价值仅 104.88 万元。（3）发行人各期向广州雅坤采购金额分别为 1,391.23 万元、1,695.34 万元、2,036.23 万元，采购占比分别为 13.06%、12.08%、11.22%。

请发行人：（1）结合王四海在海呈空调的任职、持股情况及董事会和股东大会的决策表决情况，说明海呈空调是否实质属于王四海控制企业，并结合广州雅坤、海呈空调主要财务数据，与发行人在历史沿革、资金、人员、业务和技术等方面的关系、主营业务的经营地域、业务定位、客户和供应商的重合情况，说明是否与发行人构成同业竞争，是否会导致利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形以及对未来发展的潜在影响。（2）详细说明发行人空调产品内部结构与各采购件成本占比，结合产品具体生产加工过程说明空调关键组成部分是否均外购取得，发行人是否仅作组装及焊接，机器设备价值较低是否与发行人业务实质相匹配，与可比公司是否存在重大差异。（3）说明外采整机到销售过程中发行人的主要贡献，业务实质是否为贸易；说明发行人向广州雅坤采购的具体内容（整机采购占比）、数量、单价、形成最终产品的毛利率等，与同类型原材料是否存在较大差异，发行人关联采购价格是否公允；结合供应商选取的过程，说明关联采购的必要性，广州雅坤持续位列第一大供应商的合理性，是否涉及利益输送或为发行人代垫成本费用。（4）补充说明关联交易是否均已履行了必要、规范的决策程序，发行人对关联交易的相关内部控制制度是否健全，内部控制是否有效。

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。说明是否存在发行人关联方资金流向供应商或其主要人员的情形，是否涉及为发行人代垫成本费用；是否存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情形，是否涉及商业贿赂。

### 【公司回复】

一、结合王四海在海呈空调的任职、持股情况及董事会和股东会的决策表决情况，说明海呈空调是否实质属于王四海控制企业，并结合广州雅坤、海呈空调主要财务数据，与发行人在历史沿革、资金、人员、业务和技术等方面的关系、主营业务的经营地域、业务定位、客户和供应商的重合情况，说明是否与发行人构成同业竞争，是否会导致利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形以及对未来发展的潜在影响。

(一) 结合王四海在海呈空调的任职、持股情况及董事会和股东会的决策表决情况，说明海呈空调是否实质属于王四海控制企业

### 1、王四海在广州海呈的任职、持股情况

#### (1) 王四海入股广州海呈的背景

王四海于 1996 年 5 月至 2009 年 8 月在雅士空调担任工程师、副总经理，任职期间，雅士空调股东与王四海商讨重新重组自控设备业务，决定成立广州雅坤运营自控设备业务，雅士空调股东成立卓诚科技有限公司作为股东持股平台，持股广州雅坤 60.00%，雅士空调副总经理王四海与自控设备业务部门的员工贾中停、程连伟、黄炳坤、冯荣新、李可非成立广州海呈作为持股平台，持股广州雅坤 40%。成立初期，广州雅坤由卓诚科技有限公司控股，广州雅坤不属于王四海控制企业。

#### (2) 王四海在广州海呈的任职、持股情况

1) 2007 年 2 月 6 日，广州海呈注册资本为 120 万元，设立时股东任职和持股情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	任职	持股 (%)	专业分工
1	王四海	53.3280	执行董事兼经理	44.44	未全职在广州海呈工作
2	贾中停	20.0040	监事	16.67	负责广州雅坤全面业务
3	程连伟	13.3320	销售部经理	11.11	负责广州雅坤和海呈销售
4	冯荣新	6.6720	技术部经理	5.56	负责广州雅坤技术
5	黄炳坤	13.3320	生产部经理	11.11	负责广州雅坤生产
6	李可非	13.3320	行政部经理	11.11	负责广州雅坤行政客服

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	任职	持股 (%)	专业分工
合计		<b>120.0000</b>		<b>100.00</b>	

2) 2015年1月21日,程连伟将持有广州海呈11.11%股权全部转让给凌宏杰,股权转让后,广州海呈股东任职和持股情况如下:

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	任职	持股 (%)	专业分工
1	王四海	53.3280	执行董事兼经理	44.44	未全职在广州海呈工作
2	贾中停	20.0040	监事	16.67	负责广州雅坤全面业务
3	冯荣新	6.6720	技术部经理	5.56	负责广州雅坤技术
4	黄炳坤	13.3320	销售部经理	11.11	负责广州雅坤销售
5	李可非	13.3320	行政部经理	11.11	负责广州雅坤行政客服
6	凌宏杰	13.3320	生产部经理	11.11	负责广州雅坤生产
合计		<b>120.0000</b>		<b>100.00</b>	

3) 2015年3月,王四海为专注于发行人的经营管理工作,将持有广州海呈出资额的6.3240万元转让给贾中停、将持有广州海呈出资额的4.2240万元转让给李可非、将持有广州海呈出资额的4.2240万元转让给黄炳坤、将持有广州海呈出资额的7.3680万元转让给冯荣新、将持有广州海呈出资额的0.7080万元转让给凌宏杰,股权转让后,广州海呈股东任职和持股情况如下:

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	任职	持股 (%)	专业分工
1	王四海	30.4800	执行董事兼经理	25.40	未全职在广州海呈工作
2	贾中停	26.3280	监事	21.94	负责广州雅坤全面业务
3	冯荣新	14.0400	销售部经理	11.70	负责广州雅坤技术
4	黄炳坤	17.5560	技术部经理	14.63	负责广州雅坤销售
5	李可非	17.5560	行政部经理	14.63	负责广州雅坤行政、财务
6	凌宏杰	14.0400	生产部经理	11.70	负责广州雅坤生产
合计		<b>120.0000</b>		<b>100.00</b>	

此次股权转让背景为: 1) 广州海呈成立初期,其他发起股东资金短缺,王四海认购股权比例较高; 2) 广州雅坤经营发展状况逐渐改善,且王四海本人未

实际参与公司经营管理，不谋求广州海呈和广州雅坤的控制权，为持续激发其他参与广州海呈经营管理股东的积极性，故将股权转让给贾中停、冯荣新、黄炳坤、李可非及凌宏杰。

4) 2015 年至今，广州海呈经过两次同比例增资，注册资本由 120 万元增加至 452 万元，截至本问询回复之日，广州海呈股东任职和持股情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	任职	持股 (%)	专业分工
1	王四海	114.8080	无	25.40	不参与经营管理
2	贾中停	99.1688	监事	21.94	负责广州雅坤全面业务
3	冯荣新	52.8840	技术部经理	11.70	负责广州雅坤技术
4	黄炳坤	66.1276	销售部经理	14.63	负责广州雅坤销售
5	李可非	66.1276	执行董事兼经理	14.63	负责广州雅坤行政、财务
6	凌宏杰	52.8840	生产部经理	11.70	负责广州雅坤生产
合计		<b>452.0000</b>		<b>100.00</b>	

综上，2015 年 3 月至今，王四海持有广州海呈股权比例为 25.40%，虽然持股比例最高，但其他股东持股比例也较高，且股权相对集中。2015 年 9 月至今，王四海未在广州海呈任职，未实际参与广州海呈的日常经营业务。

### (3) 广州海呈子公司广州雅坤股权变动情况

1) 2007 年 7 月 9 日广州雅坤设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	注册地	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	卓诚科技有限公司 (JETSUCCESS TECHNOLOGY LIMITED)	香港	120.00	60.00
2	广州海呈	广州	80.00	40.00
合计			<b>200.00</b>	<b>100.00</b>

2) 2012 年 6 月 15 日卓诚科技有限公司将其持有广州雅坤 30% 的股权转让给广州海呈，股权转让后，股权结构如下：

序号	股东名称	注册地	认缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	卓诚科技有限公司 (JETSUCCESSTECHNOLOGYLIMITED)	香港	60.00	30.00
2	广州海呈	广州	140.00	70.00
合计			<b>200.00</b>	<b>100.00</b>

3) 2015年6月26日广州雅坤董事会审议决定,广州雅坤增加注册资本100万元,全部由广州海呈认购,增资后广州雅坤的股权结构如下:

序号	股东名称	注册地	认缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	卓诚科技有限公司 (JETSUCCESSTECHNOLOGYLIMITED)	香港	60.00	20.00
2	广州海呈	广州	240.00	80.00
合计			<b>300.00</b>	<b>100.00</b>

4) 2016年1月4日广州雅坤董事会审议决定,广州雅坤增加注册资本200万元,按照原持股比例增资;注册资本增加后,股权结构如下:

序号	股东名称	注册地	认缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	卓诚科技有限公司 (JETSUCCESSTECHNOLOGYLIMITED)	香港	100.00	20.00
2	广州海呈	广州	400.00	80.00
合计			<b>500.00</b>	<b>100.00</b>

2012年6月至今,广州雅坤系广州海呈控制的企业。

## 2、广州海呈董事会和股东会的决策表决情况

### (1) 董事会

广州海呈未设立董事会,成立至今按公司章程规定设执行董事兼经理,任期三年,变更执行董事兼经理须由股东会决议通过。

自2015年9月8日,李可非一直担任广州海呈执行董事兼经理。

### (2) 股东会

1) 广州海呈股东会的决策权限如下:

根据广州海呈现时股本结构及现行有效的《公司章程》，股东会决议分为普通决议和特别决议。股东会作出普通决议，应当由代表股东所持表决权 1/2 以上通过；股东会作出特别决议，应当由代表股东所持表决权的 2/3 以上通过。

2) 广州海呈成立至今，初始设立、增资扩股、变更法人等重要时点股东会表决情况如下：

序号	会议事项	股东决议事项	审议内容	审议结果	时间
1	股东会	(1) 企业执行董事选任； (2) 企业监事选任。	(1) 选任王四海为法人代表； (2) 选任王四海为执行董事兼经理，任期 3 年； (3) 选任贾中停为监事，任期 3 年	100%表决权同意	2007/1/29
2	股东会	增资扩股	广州海呈决议增加注册资本，注册资本由 120 万元增加至 292 万元	100%表决权同意	2015/6/30
3	股东会	(1) 法定代表人变更； (2) 企业执行董事选任	(1) 选任李可非为法人代表； (2) 选任李可非为执行董事兼经理，任期 3 年	100%表决权同意	2015/9/8
4	股东会	增资扩股	广州海呈决议增加注册资本，注册资本由 292 万元增加至 452 万元	100%表决权同意	2016/1/8

广州海呈未设董事会，设执行董事一名，设立至今执行董事提交股东会审议事项均通过审议，广州海呈历次股东会所有议案均 100%表决通过，股东均按自己意思表决，未签署一致行动协议，不存在股东根据王四海意思表决的情形。

### 3、广州海呈是否实质属于王四海控制企业

#### (1) 规则依据

根据《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号-招股说明书>第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》：“实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。”

“在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。保荐机构、发行人律师

应当通过核查公司章程、协议或者其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，对实际控制人认定发表明确意见。”

“发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到百分之三十的情形的，若无相反的证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或者实际控制人。存在下列情形之一的，保荐机构、发行人律师应当进一步说明是否通过实际控制人认定规避发行条件或者监管并发表专项意见：1.公司认定存在实际控制人，但其他持股比例较高的股东与实际控制人持股比例接近；2.公司认定无实际控制人，但第一大股东持股接近百分之三十，其他股东比例不高且较为分散。”

## （2）王四海非海呈空调的实际控制人

根据广州海呈现时股本结构及现行有效的《公司章程》，股东会决议分为普通决议和特别决议。股东会作出普通决议，应当由代表股东所持表决权 1/2 以上通过；股东会作出特别决议，应当由代表股东所持表决权的 2/3 以上通过。可见，公司股东会形成决议至少需取得全体股东所持表决权的过半数同意。如上述广州海呈股东持股情况所示，王四海持有广州海呈的股权不足 30%（25.40%），其他 5 名股东持股比例也较高且股权比较集中（21.94%、14.63%、14.63%、11.70%、11.70%），王四海的持股比例不足以控制广州海呈的股东会或对股东会决议产生决定性重大影响。

广州海呈未设置董事会，设有执行董事及经理。2015 年 9 月至今，广州海呈的执行董事兼经理并非王四海或其近亲属，同时，王四海无法通过其持有广州海呈的股权表决权单独决定执行董事的更换，也无法决定经理层的选聘。

另外，广州海呈除王四海外的其他股东均在广州海呈或广州雅坤任职，不存在王四海控制广州海呈经营管理层的情形。广州海呈经营方针及重大事项的决策由股东充分讨论后经股东会决策，且王四海未与广州海呈其他股东签署关于一致行动、表决权委托协议或作出其他类似安排，因此王四海无法单独对广州海呈的经营方针及重大事项作出决策，亦未与他人共同控制广州海呈。

鉴于上述，广州海呈并非实质属于王四海控制的企业。

### (3) 市场上同类案例

经检索公开信息，部分与海呈空调具有类似的股权结构未将第一大股东认定为实际控制人的案例如下：

公司简称/股票代码	主要股东持股情况	董事会席位分配情况	未认定第一大股东为实际控制人的依据
拉卡拉 (300773.SZ)	第一大股东联想控股股份有限公司持股 31.38%；第二股东孙陶然及其一致行动人孙浩然合计持股 13.06%；第三大股东达孜鹤鸣永创投资管理中心（有限合伙）持股 5.58%；第四大股东陆江涛持股 5.01%	共 4 名非独立董事，第一大股东提名 1 名董事、第二大股东中孙陶然提名 2 名董事、第四大股东提名 1 名董事	股权结构相对分散，任何单一股东均无法通过直接持有股份或通过投资关系形成控制；第一大股东联想控股股份有限公司持股 31.38%，不具有绝对控股地位；包括联想控股股份有限公司在内的任何单一股东均无法通过董事会决议单独决定经营方针和重大事项或能够实际支配公司行为。因此，联想控股非拉卡拉实际控制人
华九天 (301269.SZ)	第一大股东中国电子有限公司及其一致行动人中电金投控股有限公司合计持股 39.62%；第二大股东北京九创汇新资产管理合伙企业（有限合伙）持股 22.04%；第三大股东上海建元股权投资基金合伙企业（有限合伙）持股 13.81%；第四大股东国家集成电路产业投资基金股份有限公司持股 11.10%；第五大股东中小企业基金（有限合伙）持股 6.43%	共 7 名非独立董事，第一大股东委派 3 名，第二大股东委派 1 名，第 3-5 名股东分别委派 1 名	持股 5%以上股东为中国电子有限公司、北京九创汇新资产管理合伙企业（有限合伙）、上海建元股权投资基金合伙企业（有限合伙）、中电金投控股有限公司、国家集成电路产业投资基金股份有限公司和中小企业基金（深圳有限合伙），持股比例分别为 26.52%、22.04%、13.81%、13.10%、11.10%、6.43%。其中，中国电子有限公司及中电金投控股有限公司合计持有公司 39.6223% 的股权，其他股东股权较为分散且均未超过 30%，包括中国电子信息产业集团有限公司（中国电子有限公司及中电金投控股有限公司为其全资子公司）及其下属子公司在内的股东任何一方均无法单独以其持有的股份所享有的表决权控制半数以上表决权。公司董事由股东大会选举或更换，选举董事事项为股东大会普通决议事项，由出席

公司简称/股票代码	主要股东持股情况	董事会席位分配情况	未认定第一大股东为实际控制人的依据
			股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。中国电子集团及其全资子公司合计拥有的董事席位不存在达到或超过董事会席位总数二分之一的情形，不能单独就需经董事会审议事项形成有效决议。结合上述股权结构、董事会决策机制及董事会成员构成特点，经营方针及重大事项的决策系由全体股东充分讨论后确定，无任何单独一方能够决定和实质控制，故中国电子集团非公司的实际控制人
安路科技 (688107.SH)	第一大股东华大半导体有限公司持股 33.34%；第二大股东上海安芯企业管理合伙企业（有限合伙）及其一致行动人（上海安路芯与上海芯添）合计持股 26.10%；第三大股东国家集成电路产业投资基金股份有限公司持股 11.18%；第四大股东深圳思齐资本信息技术私募创业投资基金企业（有限合伙）持股 6.64%；第五大股东杭州士兰微电子股份有限公司及其一致行动人杭州士兰创业投资有限公司、上海科技创业投资有限公司合计持股 6.21%	共 6 名非独立董事，第一大股东提名 2 名董事；第二大股东中的上海安芯企业管理合伙企业（有限合伙）提名 2 名董事；第三大股东提名 1 名董事；第四大股东提名 1 名董事；	报告期内，发行人第一大股东和第二大股东的持股比例较为接近。截至申报时，第一大股东持有 33.34% 的股份，第二大股东合计持有 26.10% 的股份，二者持股比例较为接近；其余股东的持股比例较低。因此，第一大股东并不能单方面控制公司的股东（大）会。报告期内，第一大股东委派或推荐的董事均未超过董事会人数的 1/2，安路科技 9 名董事会成员中，第一大股东推荐的董事仅为 2 名，其并不能单方面控制公司的董事会。故未认定第一大股东为实际控制人
海光信息 (688041.SH)	第一大股东曙光信息产业股份有限公司持股 32.10%；第二大股东成都国资（含成都产业投资集团有限公司、成都高新投资集团有限公司及成都高新集萃科技有	共 7 名非独立董事，第二大股东提名 2 名董事、第四大股东提名 2 名董事、第一大股东提名 1	不存在单一股东及其一致行动人通过实际支配股份表决权能够决定董事会半数以上成员选任或足以对股东大会的决议产生重大影响，公司章程及其他内部治理制度中亦不存在关于特别表决权股份、协议控制架

公司简称/股票代码	主要股东持股情况	董事会席位分配情况	未认定第一大股东为实际控制人的依据
	限公司) 持股 19.53%; 第三大股东天津海富天鼎科技合伙企业(有限合伙) 持股 12.41%; 第四大股东成都蓝海轻舟企业管理合伙企业(有限合伙) 持股 6.99%; 第五大股东宁波大乘股权投资合伙企业(有限合伙) 及其一致行动人宁波上乘科技投资合伙企业(有限合伙) 合计持股 5.51%	名董事、中国科学院控股有限公司提名 1 名董事、董事会提名 1 名董事	构或关于董事、高级管理人员提名、任免等方面的特殊安排。故未认定第一大股东为实际控制人

综上，结合相关法律法规、广州海呈的股权结构、公司治理运作实践及市场同类案例，广州海呈股东王四海无法通过股东会决策、执行董事和高级管理人员任免及日常经营事项对广州海呈形成实质控制，故王四海无法控制广州海呈，也无法控制广州雅坤。

(二) 结合广州雅坤、海呈空调主要财务数据，与发行人在历史沿革、资金、人员、业务和技术等方面的关系、主营业务的经营地域、业务定位、客户和供应商的重合情况，说明是否与发行人构成同业竞争，是否会导致利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形以及对未来发展的潜在影响。

## 1、报告期内广州雅坤、广州海呈主要财务数据

### (1) 广州雅坤的主要财务数据

报告期内，广州雅坤主要财务数据如下：

单位：元

项目	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
货币资金(元)	4,735,550.47	13,055,483.16	11,541,816.54	11,654,911.11
资产总计(元)	55,588,762.91	57,272,456.41	41,295,959.73	32,001,510.70
股东权益合计(元)	34,202,643.64	31,867,513.28	22,449,693.26	15,463,452.30
资产负债率(%)	38.47	44.36	45.64	51.68

项目	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
营业收入（元）	<b>40,671,599.54</b>	81,588,329.48	74,323,212.46	53,372,941.01
营业成本（元）	<b>30,902,129.17</b>	60,282,187.84	55,994,125.06	38,808,608.23
综合毛利率（%）	<b>24.02</b>	26.11	24.66	27.29
净利润（元）	<b>2,335,130.36</b>	9,349,158.22	6,986,240.96	4,648,177.85
经营活动产生的现金流量净额（元）	<b>-8,319,932.69</b>	2,026,288.40	236,529.79	7,754,302.08

报告期内，发行人向广州雅坤关联采购金额及相关占比如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
向广州雅坤采购金额	<b>8,512,167.40</b>	20,362,322.52	16,953,428.54	13,912,304.81
广州雅坤营业收入	<b>40,671,599.54</b>	81,588,329.48	74,323,212.46	53,372,941.01
向广州雅坤采购金额占广州雅坤营业收入比例（%）	<b>20.93</b>	24.96	22.81	26.07

报告期内，广州雅坤经营状况良好，发行人对广州雅坤的业务占广州雅坤收入的比重约为25%，剔除发行人业务后，广州雅坤剩余业务依旧能够支持其独立经营。

## （2）广州海呈的主要财务数据

报告期内，广州海呈主要财务数据如下：

单位：元

项目	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
货币资金（元）	<b>674,529.71</b>	654,881.81	204,643.49	68,686.81
资产总计（元）	<b>10,180,301.89</b>	10,159,542.99	9,632,415.67	9,495,671.30
股东权益合计（元）	<b>4,775,077.47</b>	4,766,670.01	4,771,228.37	4,500,915.13
资产负债率（%）	<b>53.09</b>	53.08	50.47	52.60
营业收入（元）	<b>215,532.02</b>	201,306.20	572,523.77	770,433.41
营业成本（元）	<b>9,831.86</b>	79,621.25	44,488.78	309,248.01
综合毛利率（%）	<b>95.44</b>	60.45	92.23	59.86

项目	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
净利润（元）	8,407.46	-5,771.85	312,743.44	265,576.26

报告期内，广州海呈作为广州雅坤的持股平台，开展零星贸易业务，并未实质经营。

## 2、与发行人在历史沿革、资金、人员、业务和技术等方面的关系、主营业务的经营地域、业务定位、客户和供应商的重合情况

### （1）与发行人在历史沿革、资金、人员、业务和技术等方面的关系

#### 1) 历史沿革方面

2007年，王四海与原雅士空调同事贾中停、程连伟、黄炳坤、冯荣新、李可非合作成立广州海呈及广州雅坤，从事空调自控器销售相关业务。同年，原雅士空调总工程师侯东明和雅士空调市场总监周世强辞职后，成立了空调机组研发、销售为主的公司太昊瑞风。2009年，王四海作为主管雅士空调生产的专业人才，受邀入股太昊瑞风。

除王四海直接持有广州海呈股份和间接持有广州雅坤股份并担任广州雅坤董事（五名董事之一）外，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方与广州海呈和广州雅坤均不存在股权关系和任职关系。

#### 2) 资金、资产方面

广州雅坤、广州海呈与发行人均建立独立的财务核算体系，能够独立做出财务决策，具有规范的财务管理制度；广州雅坤、广州海呈与发行人不存在共用银行账户的情形。

发行人作为生产型企业具备与生产经营有关的生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、商标的使用权以及机器设备、专利、非专利技术的所有权，具有独立的原料采购和产品销售系统，发行人与广州雅坤、广州海呈之间不存在资产混同的情形。

综上，广州雅坤、广州海呈与发行人除业务往来外不存在其他资金、资产方面的关系。

### 3) 人员方面

除发行人实际控制人之一、董事兼副总经理王四海担任广州雅坤董事外，报告期内，不存在其他人员同时在双方签署劳动合同或同时实质性开展工作的情况，不存在互相代缴社会保险、住房公积金、企业年金的情况，不存在共用员工的情况，不存在人员混同、相互领薪的情况。

### 4) 业务方面

广州海呈除开展零星贸易业务外，未开展其他业务。

广州雅坤主要业务为暖通空调自动化控制产品及建筑物自动化系统的研发、生产和系统集成，广州雅坤生产的产品主要作为专用性空调系统的部件之一。发行人主要从事专用性中央空调设备的研发、生产及销售，是一家为医疗净化领域，制药、食品、电子半导体等高新工业领域及公共建筑室内环境提供人工环境系统设备解决方案的设备供应商。广州雅坤与发行人属于上下游关系，不构成同业竞争。

广州雅坤与发行人各自的产品服务特点、技术及商标商号等方面对比如下：

#### ①产品服务特点

广州雅坤与发行人的产品存在显著差异，不存在同业竞争关系。

广州雅坤系暖通空调自动化控制产品的供应商，其向客户提供空调自动化控制产品，其产品只作为空调的组成部分，无法向客户提供整体的完整的空调产品。

发行人系专用性中央空调的供应商，其向客户提供专用性中央空调产品，其产品可能包含空调控制系统，也可能不包含空调控制系统，包含的空调控制系统均为外购取得，发行人自身无法生产空调控制系统。

#### ②知识产权布局

发行人深耕于专用性中央空调领域，因此知识产权主要围绕空调领域进行布局，发行人拥有已授权的发明专利如下：

序号	专利号	专利权人	专利名称	授权公告日
1	ZL201210292785.5	同方瑞风	一种可实现自动反冲洗的差压式水过滤装置	2014/12/24
2	ZL201310629161.2	同方瑞风	一种新风系统	2016/7/6
3	ZL201310368045.X	同方瑞风	一种制冷系统冷凝热无极热回收装置及制冷系统	2016/3/23
4	ZL202111474699.1	同方瑞风	通断装置及平疫结合通风系统	2022/9/16

广州雅坤专注于空调控制领域，因此知识产权主要围绕空调控制领域布局，广州雅坤未拥有已授权的发明专利，其拥有已授权的实用新型专利如下：

序号	专利号	专利权人	专利名称	授权公告日
1	ZL202220874094.5	广州雅坤	一种便于维护安装的加湿器柜体	2022.07.19
2	ZL202220874763.9	广州雅坤	一种便捷嵌入式控制箱	2022.08.02
3	ZL202220747544.4	广州雅坤	一种控制柜元器件智能老化测试架	2022.07.29
4	ZL202220400509.5	广州雅坤	一种控制柜触摸屏调平安装装置	2022.06.24
5	ZL202220221784.0	广州雅坤	一种控制柜防溢水加湿器补水装置	2022.06.10
6	ZL202220221984.6	广州雅坤	一种防泡沫液位检测装置	2022.05.27
7	ZL202123319193.1	广州雅坤	一种带控制柜的便携气象站	2022.04.26
8	ZL202123320806.3	广州雅坤	一种手术室智能信息屏安装装置	2022.05.13
9	ZL201921355001.2	广州雅坤	一种 U 型底板	2020.04.21
10	ZL201921365716.6	广州雅坤	一种菇房 CO2 浓度测量装置	2020.04.21
11	ZL201921355008.4	广州雅坤	一种便于固定走线的安装板	2020.05.05
12	ZL201921354997.5	广州雅坤	一种干湿球温度测量装置	2020.04.21

从广州雅坤和发行人的知识产权布局可知，广州雅坤的知识产权布局主要在于空调控制领域，发行人的知识产权布局主要在于空调产品功能领域包括新风、热回收等等，二者在技术领域划分、技术定位方面存在显著的差异。

### ③商标商号

商标：广州雅坤主要使用“雅坤”“怡湿”等商标，而发行人主要使用“同方瑞风”“清华同方”等商标，两者使用商标具有明显的区别。

商号：广州雅坤与发行人之间不存在使用相同商号的情况。

综上，广州海呈仅开展少量零星贸易业务，与发行人不存在同业竞争。广州雅坤与发行人在产品、知识产权布局和商标商号上存在显著的差异，广州雅坤与发行人在业务上不存在同业竞争。

#### 5) 技术方面

广州雅坤、广州海呈技术独立于发行人，广州雅坤、广州海呈拥有自身所有的专利和技术，不存在来源于发行人或与发行人混同的情形。

发行人拥有 4 项发明、63 项实用新型、1 项外观设计专利，形成了多项自有核心技术，具有独立性，不存在来源于广州雅坤、广州海呈或与其混同的情形。

综上，广州海呈及广州雅坤与发行人在历史上除王四海分别持有广州海呈和发行人股份外，广州海呈、广州雅坤与发行人股权独立。发行人与广州海呈、广州雅坤成立后，业务独立发展，公司独立运营，除王四海同时担任广州雅坤董事外，发行人在资金、人员、业务和技术方面与广州海呈、广州雅坤相互独立，不存在相互依赖或混同的情形。

#### (2) 与发行人主营业务的经营地域、业务定位、客户和供应商的重合情况

1) 广州海呈、广州雅坤与发行人经营范围、经营地域、业务定位、客户和供应商情况如下：

关联方名称	经营范围	经营地域	业务定位及简介	主要产品	主要客户	主要供应商
广州海呈	商品批发贸易（许可审批类商品除外）；信息系统集成服务；信息技术咨询服务。	广州	零星贸易	无	无	无
广州雅坤	制冷、空调设备制造；销售本公司生产的产品（国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营）；工业自动控制系统装置制造；配电开关控制设备制造；节能技术推广服务；节能技术开发服务；节能技术咨询、交流服务；节能技术转让服务；信息技术咨询服务；电子设备工程安装服务；智能化安装工程服务；楼宇设备自控系统工程服务；建筑物空调设备、通风设备系统安装服务；机电设备安装服务；计算机应用电子设备制造；集成电路制造；集成电路设计；电子自动化工程安装服务；工业过程自动控制系统与装置制造；现场总线控制系统，大型可编程控制器（PLC），两相流量计，固体流	全国	<p>（1）广东省高新技术企业；</p> <p>（2）自 2007 年成立专注于暖通空调自动化控制产品、建筑物自动化系统、电气成套设备的研发、生产和系统集成；产品分布于医院洁净手术部、实验室、卷烟厂、电子洁净厂房、制药厂 GMP 生产车间、食品厂、食用菌行业、环保废气处理、机场及民用高端建筑等领域；</p> <p>（3）代理美国阿姆斯壮、意大利卡乐等品牌。</p>	<p>（1）中央空调自动控制设备及系统：动力启动控制柜，变风量控制柜；</p> <p>（2）行业专用中央空调恒温恒湿自动控制系统；</p> <p>（3）制冷站群控及能源管理系统；</p> <p>（4）中央空调中央监控工作站系统；</p> <p>（5）双冷源温湿度独立调节节能控制系统；</p> <p>（6）高端楼宇自控系统；</p> <p>（7）其它非标设计自控系统等；</p> <p>（8）代理美国阿姆斯壮、意大利卡乐等品牌电极式、电热式、干蒸汽、蒸汽转蒸汽、汽水混合等加湿器。</p>	<p>（1）同方瑞风；</p> <p>（2）广东德新空调技术有限公司；</p> <p>（3）浙江国祥股份有限公司视高分公司；</p> <p>（4）新疆艾柯乐能源科技有限公司；</p> <p>（5）深圳市汇健医疗工程有限公司。</p>	<p>（1）康迪爱尔空气处理设备（北京）有限公司；</p> <p>（2）佛山市优谱自动化设备有限公司；</p> <p>（3）佛山市南恺亿森电气设备有限公司；</p> <p>（4）广州肯富戴思制冷设备有限公司；</p> <p>（5）广州市灵丰机电设备有限公司。</p>

关联方名称	经营范围	经营地域	业务定位及简介	主要产品	主要客户	主要供应商
	量计，新型传感器及现场测量仪表					
发行人	工程项目管理服务；工程技术咨询服务；节能技术开发服务；节能技术推广服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；楼宇设备自控系统工程服务；通用机械销售；建筑物空调设备、通风设备系统安装服务；机电设备安装工程专业承包；建材、装饰材料批发；通用设备修理；洁净净化工程设计与施工；金属建筑装饰材料制造；制冷、空调设备制造；节能技术咨询、交流服务；工程总承包服务；货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口	全国	公司主要从事专用性中央空调为主的人工环境调节设备的研发、生产及销售，是一家为医疗净化领域，制药、食品、电子半导体等高新工业领域及公共建筑室内环境提供人工环境系统设备解决方案的设备供应商。	<p>(1) 组合式空调机组；</p> <p>(2) 洁净手术室专用型空调机组；</p> <p>(3) 行业专用型组合式空调机组；</p> <p>(4) 数字化健康新风系统机组等</p> <p>公司产品具有节能、洁净、环保、智能等特性，集成了温度调节、空气净化、加湿及智能控制等功能，应用领域涵盖医疗净化、工业厂房及公共建筑，能够满足医疗净化、制药、电子半导体制造等场景对空气环境的特殊需求。</p>	<p>(1) 广州华星光电半导体显示技术有限公司；</p> <p>(2) 北京冰川西林环境技术有限公司；</p> <p>(3) 衢州坤泰机电设备有限公司；</p> <p>(4) 中国建筑集团有限公司所属企业；</p> <p>(5) 同方股份及其所属企业。</p>	<p>(1) 广州雅坤；</p> <p>(2) 佛山市依悬丰机电设备有限公司；</p> <p>(3) 江苏吉祥空调设备有限公司；</p> <p>(4) 青岛隆大信制冷设备有限公司；</p> <p>(5) 佛山市顺德区鹏图贸易有限公司。</p>

截至本问询回复出具之日，广州海呈主要作为广州雅坤持股平台，开展零星贸易业务。发行人与广州雅坤未从事相同或相似业务，广州雅坤生产产品系发行人产品的部件。

## 2) 广州海呈、广州雅坤与发行人客户和供应商的重合情况

### ①客户重合情况

客户采购空调自控设备一般包含两种方式：一是客户直接向空调机组生产企业采购，由空调机组生产企业提供带有自控设备的空调机组；二是客户分别向不同的供应商采购空调机组和自控设备，并有部分已购置空调机组设备的客户存在单独购买控制柜进行空调系统技改升级的需求。因此，广州雅坤的客户以设备供应商为主、设备工程商为辅，发行人的客户与广州雅坤的客户存在部分重合，重合客户主要为设备工程商。

报告期内，发行人与广州雅坤客户重合情况具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人向重合客户销售情况（元）	4,121,242.60	21,494,116.36	24,980,864.32	20,291,035.87
重合客户销售收入占发行人营业收入比例	3.33%	8.25%	13.09%	12.24%

报告期内，发行人向主要重合客户（报告期内发行人合计销售金额大于 50 万元）的销售额如下：

单位：元

序号	客户名称	客户类型	主要销售内容	销售金额			
				2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	广东灵镜医疗实业有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>45,557.52</b>	366,637.18	592,973.45	-
2	广东世纪达建设集团有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	272,566.37	534,336.27	-
3	广州克孟特医疗科技有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>17,159.30</b>	495,822.13	2,107,610.58	4,247.79
4	广州市机电安装有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>1,143,902.66</b>	926,371.69	929,203.55	572,566.36
5	广州市水电设备安装有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>545,575.20</b>	2,689,823.00	-	-
6	广州雅康净化工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>29,707.96</b>	301,575.20	371,450.89	1,038,447.38
7	海南灵镜医疗净化工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>9,071.68</b>	596,878.75	534,291.16	1,055,753.98
8	湖南华科建设工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	1,240,852.23	4,031,858.36	3,266,265.48
9	湖南雅康系统工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>266,814.17</b>	263,318.56	2,160,814.19	795,778.77
10	桑瑞思医疗科技有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	-	1,685,840.71	-
11	深圳市华剑建设集团股份有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>316,814.15</b>	1,361,823.00	1,131,769.93	869,548.68
12	深圳市汇健医疗工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	1,867,540.29	611,504.42	538,371.69
13	深圳市美兆环境股份有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>725,876.10</b>	45,185.85	899,115.03	1,351,654.88
14	深圳市尚荣医用工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	18,575.22	999,522.03	1,029,037.13
15	深圳市亿金达环境工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>3,522.12</b>	-	-	546,831.86
16	深圳永胜裕科技有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	-	-	1,703,539.83
17	四川港通医疗设备集团股份有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	849,557.52	396,460.18	776,106.19

序号	客户名称	客户类型	主要销售内容	销售金额			
				2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
18	四川君诚绿建机电安装工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	4,866,672.60	4,070,662.83	2,112,991.17
19	新疆科耐尔贸易有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	327,433.62	480,486.72	-
20	新疆坤达海威电子科技有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>80,212.38</b>	757,141.60	-	-
21	浙江强盛医用工程有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	1,976,411.45	598,230.06	681,415.92
22	中国建筑技术集团有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	21,592.92	1,907,964.62	980,530.98
23	重庆思源建筑技术有限公司	设备工程商	空调机组设备	<b>365,486.71</b>	800,761.03	686,159.29	548,672.56
24	珠海和佳医疗设备股份有限公司	设备工程商	空调机组设备	-	15,929.20	16,511.39	523,666.35

发行人与广州雅坤的重合客户均为设备工程商客户，发行人主要向重合客户销售空调机组设备，广州雅坤向相关客户销售控制柜，主要是由于设备工程商存在其他项目需单独向广州雅坤采购控制柜设备的情形，存在部分重合客户具有商业合理性。同时，对于重合客户，发行人与上述客户销售合同均系独立签署、单独议价，销售业务团队相互独立，不存在共用销售系统的情形，双方的销售渠道彼此独立，不存在混同情形。

由于发行人客户产品具有差异性，选取发行人重合客户销售毛利率与发行人综合销售毛利率对比如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
重合客户销售毛利率	<b>22.61%</b>	30.49%	25.83%	32.32%
发行人综合销售毛利率	<b>28.69%</b>	30.04%	29.30%	30.33%

由上表可见，2020年与2022年发行人对重合客户销售毛利率与整体客户毛利率差异较小；2021年向重合客户销售毛利率较低主要因为贵州茅台医院、前海人寿医院等项目存在机组体量大、外购材料成本占比高等情形；**2023年1-6月向重合客户销售毛利率较低主要由于：（1）占重合客户营业收入比重较高的广州市机电安装有限公司内江红牛风机盘管项目，营业收入金额为1,292,610.00元，外购材料成本较高导致毛利率仅为23.67%；（2）广州胸科医院项目营业收入为545,575.20元，为了长期服务好该客户，满足客户该项目定制化要求，投入相对较大导致毛利率仅为14.65%，拉低了重合客户整体销售毛利率。**总体来看，发行人重合客户的销售毛利率与综合毛利率不存在重大差异，销售价格公允。

## ② 供应商重合情况

发行人的空调机组设备与广州雅坤的控制柜设备存在部分同类零部件，如变频器、传感器等电器元件，因此存在重合的原材料供应商，另一方面，在终端客户售后服务和生产过程中，存在需要采购控制柜电子配件的情形，发行人直接向供应商采购部分配件更加便利，因此，报告期内，发行人与广州雅坤存在原材料供应商重叠情况。此外，由于控制柜业务也存在安装、维修的劳务需求，因此存在少量重叠的劳务供应商。

报告期内，发行人与广州雅坤供应商重合情况具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人向重合供应商采购情况（元）	<b>3,890,275.63</b>	3,593,640.13	3,557,455.43	9,465,478.60
发行人采购总额（元）	<b>82,089,299.41</b>	181,484,993.56	140,358,533.67	106,555,450.01
重合客户采购金额占发行人采购总额比例	<b>4.74%</b>	1.98%	2.53%	8.88%

由上表可见，2020年度的重合供应商采购金额较大，主要由于存在客户指定零部件品牌的情况，当年发行人向深圳市伍特实业发展有限公司、青岛隆大信制冷设备有限公司采购金额较大；2021年、2022年发行人向重合供应商采购金额占采购总额的比例较低；2023年1-6月重合供应商采购金额较大，主要是存在客户指定零部件品牌情形，其中，主要客户四川爱德中建设工程有限公司之（正太）海宁正泰标二项目，指定采购康迪爱尔空气处理设备（北京）有限公司的加湿器，采购金额为3,075,221.23元。

报告期内，发行人向主要重合供应商（报告期内合计采购额在30万元以上）的采购金额如下：

单位：元

序号	供应商重合名单	主要采购内容	采购金额			
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1	广州番禺电缆集团有限公司	电器元件	<b>150,064.62</b>	113,415.04	176,238.08	166,681.33
2	广州启光智造技术服务股份有限公司	电线电缆	<b>118,294.47</b>	223,381.42	234,525.36	71,084.20
3	广州市启鸿机电科技有限公司	电器元件	<b>29,361.05</b>	442,803.48	179,905.29	261,188.49
4	广州雅康净化工程有限公司	劳务		-	458,715.60	-
5	河南强生环境技术有限公司	劳务		1,790,895.76	-	-
6	康迪爱尔空气处理设备（北京）有限公司	管件、加湿器	<b>3,075,221.23</b>	-	-	377,634.49
7	青岛隆大信制冷设备有限公司	电器元件		-	-	5,203,996.36

序号	供应商重合名单	主要采购内容	采购金额			
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
8	深圳市伍特实业发展有限公司	换热器、外购机		-	4,295.58	2,094,286.56
9	广东博益空调配套设备有限公司	换热器	<b>242,476.55</b>	254,209.89	1,877,960.73	1,101,792.84
10	南京创元中央空调有限公司	金属制品、外购机	<b>51,848.85</b>	502,141.61	554,796.45	164,590.26
合计			<b>3,667,266.77</b>	<b>3,326,847.20</b>	<b>3,486,437.09</b>	<b>9,441,254.53</b>

由上表可见，重合供应商中采购金额较大的主要为青岛隆大信制冷设备有限公司、深圳市伍特实业发展有限公司、康迪爱尔空气处理设备(北京)有限公司，上述供应商均属于客户指定品牌采购，发行人主要向青岛隆大信制冷设备有限公司采购电器元件，向深圳市伍特实业发展有限公司主要采购换热器及外购机，向康迪爱尔空气处理设备(北京)有限公司采购管件和加湿器。向其余供应商主要采购换热器、金属制品、电器元件等空调机组零部件或安装、维修劳务服务，如广州市启鸿机电科技有限公司为“ABB 品牌”变频器的主要代理供应商，发行人部分空调机组产品以及广州雅坤部分控制柜产品均需要使用上述变频器，因此发行人与广州雅坤均向其采购。

发行人已经建立了完善的供应商考察、审查、评价等供应商管理体系，具备独立进行供应商的准入判断与管理能力，拥有采购业务的自主经营决策权且相关采购合同独立签署、单独议价，发行人与广州雅坤的采购业务团队相互独立，不存在捆绑采购或共同议价情形，不存在共用采购系统的情形，双方的采购渠道彼此独立，不存在混同情形。

因此，发行人与广州雅坤存在客户与供应商重合的情形，该情况符合行业惯例，重合客户和重合供应商业务占发行人收入或采购总额的比重较低，向重合客户、供应商的销售及采购均为各自独立签署、单独议价，不存在混同情形。

综上所述：

1、王四海未能对广州海呈、广州雅坤形成控制，广州海呈主要作为广州雅坤持股平台，仅存在零星的贸易业务。广州雅坤主要产品为空调控制柜，与发行人在产业链上属于上下游关系，虽然存在部分重合的设备工程商客户，但广州雅坤的主要客户为空调设备厂商，如发行人的同行业可比公司浙江国祥、申菱环境均为广州雅坤的客户，总体来看，发行人与广州雅坤面向的客户群体存在较大的差异。

因此，广州海呈、广州雅坤与发行人业务不存在同业竞争。

2、广州雅坤、广州海呈与发行人在资金、人员、业务和技术等方面相互独立，不存在依赖关系。

发行人与广州雅坤存在客户与供应商重合的情形，该情况符合行业惯例，重合客户和重合供应商业务占发行人收入或采购总额的比重较低，向重合客户、供应商的销售及采购均为各自独立签署、单独议价，不存在混同情形。

因此，广州雅坤、广州海呈与发行人不存在导致利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，不存在对未来发展影响不利的潜在影响。

二、详细说明发行人空调产品内部结构与各采购件成本占比，结合产品具体生产加工过程说明空调关键组成部分是否均外购取得，发行人是否仅作组装及焊接，机器设备价值较低是否与发行人业务实质相匹配，与可比公司是否存在重大差异。

(一) 详细说明发行人空调产品内部结构与各采购件成本占比

发行人空调产品内部结构与各采购件成本占比情况如下：

产品类别	内部结构	主要内部结构成本占比	包括的主要具体零部件
空调室外机类	压缩机	20-30%	压缩机
	冷凝器	10-20%	冷凝器
	风电机	5-10%	风叶、电机
	制冷阀件	5-10%	四通阀、单向阀、电子膨胀阀、电磁阀、球阀
	控制系统	10-20%	控制主板、空气开关、交流接触器、风机驱动板等、温度传感器、压力传感器
	钣金	10-20%	顶板、底板、立柱等

产品类别	内部结构	主要内部结构成本占比	包括的主要具体零部件
空调机组类	箱体	10-20%	钢板、PU 发泡料、PVC 隔断
	框架	5-10%	铝通、铝角、PVC 隔断
	风机	10-20%	
	电机	5-10%	
	盘管换热器	20-30%	冷水热盘管、蒸汽盘管、蒸发器
	加湿器	5-10%	电极式、电热式、干蒸汽、喷淋室、湿膜、高压微雾
	过滤器	5-10%	初效、中效、亚高效、高效、化学过滤
空调模块产品	箱体	20-30%	钣金、保温
	EC 风机	30-40%	叶轮、直流电机、控制电路
	恒风量阀	5-10%	阀体、硅胶气囊
	变风量阀	10-20%	阀体、叶片、阀门执行器
	风量测量模块	5-10%	测风量叶轮、感应芯片、磁铁
	密闭阀	5-10%	阀体、叶片、阀门执行器
	控制模块	5-10%	控制电路板

(二) 结合产品具体生产加工过程说明空调关键组成部分是否均外购取得, 发行人是否仅作组装及焊接, 机器设备价值较低是否与发行人业务实质相匹配, 与可比公司是否存在重大差异

### 1、结合产品具体生产加工过程说明空调关键组成部分是否均外购取得

#### (1) 发行人产品具体加工过程

发行人产品的具体生产加工流程图详见本回复之“问题 2.业务模式是否为简单装配”之“一、公司业务模式及技术附加值体现”之“(四) 按照产品类型, 以流程图形式分别说明各主要产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺, 核心与非核心工序的划分标准及对应的具体环节”。

#### (2) 空调关键组成部分是否均外购取得

发行人主要配件均为采购置办, 主要是由于通用零部件具有成熟的市场供应, 而定制化零部件则由公司负责或参与设计、开发、验证等工作, 主要配件均为采购置办具有合理性。具体分析详见本问询回复之“问题 2.业务模式是否为简单装

配”之“一、公司业务模式及技术附加值体现”之“（二）说明发行人中央空调的生产是否只仅涉及组装装配，发行人主要配件均为采购置办的合理性，发行人的核心技术在生产过程中的技术体现，是否符合行业惯例。”之“2、发行人主要配件均为采购置办的合理性”。

## **2、发行人是否仅作组装及焊接，机器设备价值较低是否与发行人业务实质相匹配，与可比公司是否存在重大差异**

### **（1）发行人是否仅作组装及焊接**

报告期内，发行人生产的专用性空调设备产品涉及研发设计、零部件采购、制造集成及调试售后等多个工艺流程，发行人具备丰富的设计经验、优良的制造集成技术、高效的调试验证能力和优质的快速服务响应能力，发行人的核心技术也贯穿始终，并非仅涉及组装及焊接。具体分析详见本问询回复之“问题 2.业务模式是否为简单装配”之“一、公司业务模式及技术附加值体现”之“（二）说明发行人中央空调的生产是否只仅涉及组装装配，发行人主要配件均为采购置办的合理性，发行人的核心技术在生产过程中的技术体现，是否符合行业惯例”之“1、说明发行人中央空调的生产是否只仅涉及组装装配”。

### **（2）机器设备价值较低是否与发行人业务实质相匹配，与可比公司是否存在重大差异**

公司所属行业具有轻资产特点，公司机器设备能够满足公司的生产需求，与公司业务实质相匹配，公司机器设备金额和占比低于同行业可比公司主要由于公司发展阶段和业务范围存在的差异，具有合理性。具体详见本回复之“问题 2.业务模式是否为简单装配”之“一、公司业务模式及技术附加值体现“之”（三）对比同行业可比公司，分析说明公司生产人员较少、生产设备净值较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人业务模式与人员结构、生产设备等是否匹配”之“1、对比同行业可比公司，分析说明公司生产人员较少、生产设备净值较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异”。

三、说明外采整机到销售过程中发行人的主要贡献，业务实质是否为贸易；说明发行人向广州雅坤采购的具体内容（整机采购占比）、数量、单价、形成最终产品的毛利率等，与同类型原材料是否存在较大差异，发行人关联采购价格是否公允；结合供应商选取的过程，说明关联采购的必要性，广州雅坤持续位列第一大供应商的合理性，是否涉及利益输送或为发行人代垫成本费用。

（一）说明外采整机到销售过程中发行人的主要贡献，业务实质是否为贸易

### 1、外采整机到销售过程中发行人的主要贡献

报告期内，公司外采整机（控制柜、室外机）情况如下：

原料大类	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购金额 (万元)	占原材料采购 金额的比例 (%)	采购金 额(万 元)	占原材 料采购 金额的 比例 (%)	采购金 额(万 元)	占原 材料 采购 金额 的比 例 (%)	采购金 额(万 元)	占原材 料采购 金额 的比 例 (%)
外购机	<b>1,150.02</b>	<b>19.90</b>	1,902.49	13.18	2,191.80	20.31	1,841.05	22.48
其中：室 外机	<b>575.94</b>	<b>9.96</b>	708.17	4.91	1,139.53	10.56	823.93	10.06
控 制柜	<b>574.08</b>	<b>9.94</b>	1,194.32	8.27	1,052.27	9.75	1,017.12	12.42

其中，室外机即空调主机，属于中央空调工程中提供集中冷（热）源的设备，一般需要配备空调末端使用；控制柜是为满足部分客户对空气环境的高精度需求，搭配空调机组使用的集中控制系统，通过控制柜能够更高精度控制空气温度、环境湿度或气体流速等参数。

室外机属于相对标准化产品，供应商选择范围较广，室外机作为公司产品的组成部分统一对外销售。控制柜系定制化产品，发行人根据客户的要求向控制柜厂家定制，控制柜与空调机组组合成整体对外销售。

2020年、2021年及**2023年1-6月**公司外采整机占公司整体的采购比重维持在20%左右，2022年度该比例下降至13.18%，主要是室外机的采购金额下降。

由于部分项目客户已自行购置室外机设备，无需发行人提供室外机，而 2022 年发行人承接的该类项目较多，导致 2022 年度采购室外机的金额和占比下降。

## 2、业务实质是否为贸易

报告期内，公司外购整机销售非纯贸易销售，主要原因为，一方面，公司在外采整机供应商的选择、部分外采整机的设计、外采整机的测试和调试方面进行了大量的工作，另一方面，公司采购的整机需要结合其空调机组通过发行人调试后统一对外销售，外采整机是发行人对外销售产品的组成部分。因此，发行人外采整机对外销售并非纯贸易。

(二) 说明发行人向广州雅坤采购的具体内容（整机采购占比）、数量、单价、形成最终产品的毛利率等，与同类型原材料是否存在较大差异，发行人关联采购价格是否公允

### 1、发行人向广州雅坤采购的具体内容（整机采购占比）

报告期内，发行人向广州雅坤采购控制柜（整机）、电器元件及加湿器等原料，用于生产空调机组。

单位：元

类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)
控制柜	5,740,755.17	67.44	11,943,214.99	58.65	10,522,677.18	62.07	8,889,862.73	63.90
电器元件	1,153,902.70	13.56	5,240,058.82	25.73	2,761,434.01	16.29	1,948,260.35	14.00
加湿器	1,313,726.35	15.43	2,274,000.41	11.17	2,483,018.69	14.65	2,756,731.17	19.82
零星配件	303,783.18	3.57	905,048.30	4.44	1,186,298.66	7.00	317,450.56	2.28
合计	8,512,167.40	100.00	20,362,322.52	100.00	16,953,428.54	100.00	13,912,304.81	100.00

由上表可知，发行人向广州雅坤采购的控制柜的占比维持在 60%左右，整机占比较高，除此之外，发行人采购的其他材料包括电器元件、加湿器和零星配件等控制柜的配件。

## 2、发行人向广州雅坤采购原料的数量、单价情况

年度	大类	产品类别	数量 (套)	金额 (元)	平均单价 (元/ 套)
2023 年 1-6 月	控制柜	PLC 控制柜	170	3,582,310.78	21,072.42
		DDC 控制柜	216	1,456,134.08	6,741.36
		数字化控制柜	67	209,224.31	3,122.75
		其他控制柜	62	453,584.26	7,315.88
		深度除湿控制柜	17	39,501.74	2,323.63
	加湿器	电极式加湿器	306	990,550.45	3,237.09
		电极式加湿器 (OEM)	11	21,626.74	1,966.07
		干蒸汽加湿器	37	301,549.16	8,149.98
	电器元 件	控制电器	3,056	1,090,386.29	356.76
		配电电器	215	9,447.54	43.94
		仪表	1,512	54,068.87	35.76
	零星配 件	零星配件	359	303,783.18	846.19
	2022 年 度	控制柜	PLC 控制柜	376	6,212,716.72
DDC 控制柜			411	3,315,716.66	8,067.44
数字化控制柜			683	1,884,425.68	2,759.04
其他控制柜			163	432,166.60	2,651.33
深度除湿控制柜			45	98,189.33	2,181.99
加湿器		电极式加湿器	567	1,967,832.38	3,470.60
		电极式加湿器 (OEM)	74	162,058.37	2,189.98
		干蒸汽加湿器	17	144,109.66	8,477.04
电器元 件		控制电器	10,899	4,857,345.32	445.67
		配电电器	3,067	100,820.64	32.87
		仪表	6,420	281,892.86	43.91
零星配 件		零星配件	661	905,048.30	1,369.21
		控制柜	PLC 控制柜	445	7,024,729.30

年度	大类	产品类别	数量 (套)	金额 (元)	平均单价 (元/ 套)
2021 年 度		DDC 控制柜	360	2,039,472.63	5,665.20
		数字化控制柜	209	660,397.91	3,159.80
		其他控制柜	176	574,428.77	3,263.80
		深度除湿控制柜	108	223,648.57	2,070.82
	加湿器	电极式加湿器	569	1,927,277.11	3,387.13
		电极式加湿器 (OEM)	69	157,179.05	2,277.96
		电热式加湿器	3	29,976.12	9,992.04
		干蒸汽加湿器	54	368,586.41	6,825.67
	电器元件	控制电器	8,634	2,443,033.24	282.95
		配电电器	3,655	83,947.04	22.97
		仪表	3,110	234,453.73	75.39
	零星配件	零星配件	1,259	1,186,298.66	942.25
	2020 年 度	控制柜	PLC 控制柜	445	5,368,218.78
DDC 控制柜			256	1,924,793.60	7,518.73
数字化控制柜			302	861,998.91	2,854.30
其他控制柜			70	594,753.43	8,496.48
深度除湿控制柜			68	140,098.01	2,060.26
加湿器		电极式加湿器	563	1,791,109.00	3,181.37
		电极式加湿器 (OEM)	110	234,500.88	2,131.83
		电热式加湿器	21	331,915.94	15,805.52
		干蒸汽加湿器	57	399,205.35	7,003.60
电器元件		控制电器	3,559	1,615,037.27	453.79
		配电电器	5,273	154,426.22	29.29
		仪表	1,706	178,796.86	104.80
零星配件		零星配件	158	317,450.56	2,009.18

备注：报告期内，不同年度之间产品类别平均单价不一致，主要是不同年度之间客户产品定制化需求不同，产品配置及产品品牌等不一致导致价格差异。

控制柜、加湿器等产品由于各年采购的具体型号和定制功能存在一定的差异，因此各年平均价格存在一定的差异。电器元件采购单价受原材料价格波动影响，各年存在一定的差异。

2023年1-6月，其他控制柜的单价增长较大，主要由于公司用于创尔生产基地项目、贵州轮胎全钢工程采购的中央监控站产品单价较高，该期间中央监控站产品采购总金额为19.80万元，占其他控制柜采购金额的比例为43.66%，中央监控站产品属于定制化产品，不同项目间的中央监控站产品价格差异较大，上述项目适用的中央监控站系统较为复杂、技术要求较高，因此单价较高。

3、发行人向广州雅坤采购原料形成最终产品的毛利率，与同类型原材料是否存在较大差异

报告期内，发行人采购广州雅坤产品形成发行人产品的毛利率及与未采购广州雅坤产品所对应的项目毛利率比较情况如下：

项目	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度			
	综合毛利率(%)	采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目营业收入占比(%)	综合毛利率(%)	采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目营业收入占比(%)	综合毛利率(%)	采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目营业收入占比(%)	综合毛利率(%)	采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目毛利率(%)	未采购广州雅坤产品项目营业收入占比(%)
医疗净化空调设备	30.24	29.69	31.79	26.25	34.30	34.74	34.04	35.02	31.39	31.13	31.92	26.75	31.64	30.5	33.77	28.98
工业净化空调设备	26.87	27.79	25.85	47.19	25.73	25.62	26.01	61.38	24.58	24.54	24.69	29.61	28.84	27.9	29.44	27.46
公共建筑节能空调设备	34.4	31.22	38.15	45.84	33.06	33.54	30.77	84.39	32.19	32.1	32.53	86.25	30.26	32.66	27.15	97.66

如上表所示，除 2020 年及 **2023 年 1-6 月** 采购广州雅坤产品的公共建筑节能空调设备业务毛利率和未采购广州雅坤产品的公共建筑节能空调设备业务毛利率差异较大，报告期内其他年度及其他业务中，公司采购广州雅坤产品的项目毛利率和未采购广州雅坤产品的项目毛利率均差异较小。2020 年的公共建筑节能空调设备业务毛利率存在差异主要由于未采购广州雅坤产品对应的项目中，深圳平湖医院项目的销售毛利率为 25.33%，低于同期同类别项目毛利率，而该项目收入金额为 1,960.93 万元，对于当期毛利率影响较大，其毛利率较低是由于项目场地限制，该合同包含二次搬运、现场拆装等内容，该部分搬运、安装工作毛利率较低，因此该项目毛利率相对较低；**2023 年 1-6 月公共建筑节能空调设备业务毛利率存在差异主要由于未采购广州雅坤产品对应的项目中，项目金额相对较小数量较多，属零散空调机组销售，毛利率相对较高，导致未采购广州雅坤产品对应的项目毛利率高于公共建筑节能空调设备综合毛利率；**除此之外，公共建筑节能空调设备未采购广州雅坤产品对应的项目与公共建筑节能空调设备综合毛利率差异较小。前述毛利率差异并非由于是否使用广州雅坤产品所导致。

综上所述，报告期内，公司毛利率与同行业公司毛利率接近，公司采购广州雅坤产品的项目毛利率和未采购广州雅坤产品的项目毛利率不存在重大差异。

#### 4、发行人关联采购价格是否公允

##### (1) 控制柜价格对比分析

报告期内，发行人向广州雅坤主要采购控制柜，控制柜作为空调机组组成部分，需要根据客户需求定制化设计、生产的系统集成产品，因此控制柜设备规格型号众多，价格差异较大，同一规格型号的控制柜，配置的具体零部件的型号不同，也会存在价格差异。广州雅坤向发行人销售的控制柜主要为恒温恒湿控制柜（包括 PLC 控制柜、DDC 控制柜），选取了广州雅坤向发行人销售数量较大的三类恒温恒湿控制柜产品与广州雅坤向其他客户的销售价格进行比较，相关销售价格比较情况如下：

##### 1) 控制柜整机比较情况

##### ①2020 年度比价情况如下：

单位：元/套

AEU4.0-F-2.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2020 销售均价
北京华仪泰兴医用设备技术开发有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-2.0	11,592.00
广东科耀净化机电工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-2.0	12,064.00
四川省川钢新诚贸易有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-2.0	12,076.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-2.0	12,045.00
AEU7.5-F-2.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2020 销售均价
成都德嘉伟业建筑工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-2.0	12,328.00
广州宏建空调设备有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-2.0	12,728.00
四川恒远博业建筑工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-2.0	12,715.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-2.0	12,463.00
AEU2.2-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2020 销售均价
四川港通医疗设备集团股份有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU3.0-F-4.0	12,607.00

四川港通医疗设备集团股份有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU3.0-F-4.0	12,157.00
项城市裕涵医疗器械有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU3.0-F-4.0	12,302.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU3.0-F-4.0	12,146.00

②2021 年度比价情况如下：

单位：元/套

AEU4.0-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2021 销售均价
四川顺程建工（集团）有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,766.00
湖南雅康净化工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,047.00
海南灵镜医疗净化工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,172.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,366.00
AEU7.5-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2021 销售均价
广州宏建空调设备有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	24,093.00
四川桑瑞思环境技术工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	23,360.00
四川港通医疗设备集团股份有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	22,650.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	22,366.00
AEU2.2-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2021 销售均价
沈阳瑞创商贸有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU2.2-F-4.0	13,245.00
四川港通医疗设备集团股份有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU2.2-F-4.0	13,056.00
四川苏净机电设备有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU2.2-F-4.0	13,496.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU2.2-F-4.0	13,220.00

③2022 年度比价情况如下：

单位：元/套

AEU4.0-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2022 销售均价
广州康联净化工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,297.00
广州安诺净化工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,524.00

AEU4.0-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2022 销售均价
海南灵镜医疗净化工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,335.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU4.0-F-4.0	10,420.00
AEU7.5-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2022 销售均价
东莞泳林科技有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	12,491.00
广州安诺净化工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	12,238.00
深圳市金麒麟环境科技有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-2.0	13,343.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	12,602.00
AEU11.0-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2022 销售均价
北京市朝阳区田华建筑集团公司第十七分部	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	34,430.00
深圳市亿金达环境工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	35,564.00
东莞市扬帆净化技术有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	34,495.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	34,209.00

④2023 年 1-6 月比价情况如下：

单位：元/套

AEU7.5-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2023 年 1-6 月
重庆思源建筑技术有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	14,076.00
桑瑞思医疗科技有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	13,860.00
广东灵镜医疗实业有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU7.5-F-4.0	14,510.00
发行人	恒温恒湿控制柜	TEU7.5-F-4.0	14,381.00
AEU5.5-F-4.0 型产品			
客户	产品名称	规格型号	2023 年 1-6 月

四川港通医疗设备集团股份有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU5.5-F-4.0	13,923.00
珠海市百微机电工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU5.5-F-4.0	14,410.00
成都联帮医疗科技股份有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU5.5-F-4.0	13,970.00
发行人	恒温恒湿控制柜	TEU5.5-F-4.0	13,977.00
<b>AEU11.0-F-4.0 型产品</b>			
客户	产品名称	规格型号	2023年1-6月
武汉华康世纪医疗股份有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	15,349.00
桑瑞思医疗科技有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	15,890.00
珠海市百微机电工程有限公司	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	15,203.00
发行人	恒温恒湿控制柜	AEU11.0-F-4.0	14,903.00

经比较，广州雅坤向发行人销售控制柜产品的价格不存在明显低于或高于向其他客户销售同类规格型号的控制柜产品的价格的情形，销售价格公允。

## 2) 控制柜中关键零部件比较情况

发行人采购广州雅坤的控制柜设备具有定制化特点，无法获取控制柜市场公开报价，但控制柜的主要零部件为知名品牌的电子配件产品，具有市场公开价格，获取了广州雅坤向公司销售控制柜产品的报价单，报价单包含了控制柜的具体零部件的明细报价，零部件明细报价的总和即为控制柜的报价，选取报告期内最新的报价单，其中的主要零部件与其可公开查询的市场价格进行了比较，价格比较情况如下：

单位：元/套、个

材料名称	规格型号	品牌	报价单价	市场报价
控制器	CPUSR30(18DI,12DO,1RJ45)AC/DC/RLY	SIEMENS	1,225	1,206
压差传感器	MS-111(250,500,1250Pa)	DWYER	508	540
蒸汽电动二通调节阀+高温组件	V5011N2048+ML7425A8018-E+196001 (DN15, 供气压力≤0.6MPa)	Honeywell	2,455	2,280
丹佛斯变频器	FC111P37KT4 (37.0Kw)	DANFOSS	6,397	6,269

材料名称	规格型号	品牌	报价 单价	市场报 价
ABB 变频器	ACS150-03E-05A6-4 (2.2Kw)	ABB	1,450	1,250

注：市场报价来源于最新的市场公开价格查询情况。

如上表所示，发行人向广州雅坤采购单价与市场报价存在一定的差异，主要是由于广州雅坤对于相关零部件会进行集成、加工等工作，将零部件集成为控制柜设备，因此其零部件报价会在成本价的基础上进行一定加成，存在一定的差异具有合理性。

综上，发行人向广州雅坤采购的控制柜产品价格公允。

## （2）电器元件及加湿器等其他零部件产品价格对比分析

单位：元

类别	大类	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		采购金额	占广州雅坤采购比例 (%)						
电器元件	控制电器	1,090,386.29	12.81%	4,857,345.32	23.85	2,443,033.24	14.41	1,615,037.27	11.61
	配电电器	9,447.54	0.11%	100,820.64	0.50	83,947.04	0.50	154,426.22	1.11
	仪表	54,068.87	0.64%	281,892.86	1.38	234,453.73	1.38	178,796.86	1.29
加湿器	电极式加湿器	990,550.45	11.64%	1,967,832.38	9.66	1,927,277.11	11.37	1,791,109.00	12.87
	电极式加湿器 (OEM)	21,626.74	0.25%	162,058.37	0.80	157,179.05	0.93	234,500.88	1.69
	电热式加湿器	0.00	0.00%	-	-	29,976.12	0.18	331,915.94	2.39
	干蒸汽加湿器	301,549.16	3.54%	144,109.66	0.71	368,586.41	2.17	399,205.35	2.87
零星配件	零星配件	303,783.18	3.57%	905,048.30	4.44	1,186,298.66	7.00	317,450.56	2.28
合计		2,771,412.23	32.56%	8,419,107.53	41.34	6,430,751.36	37.94	5,022,442.08	36.11

发行人采购广州雅坤零部件主要是控制电器、电极式加湿器等，相关零部件产品的采购价格公允性情况分析如下：

### 1) 电器元件价格比较情况

电器元件具有成熟的市场供应，对于同一型号的电器元件产品，发行人通常都具有多家合格供应商可供选择，在进行相应原材料采购时会对不同的供应商进行询价，通过产品价格、产品质量、配合度等多个维度的考察后选取合适的供应商，因此可以选取广州雅坤与其他供应商对于同一型号电器元件的报价进行对比，相关对比情况如下：

单位：元/套、个

电器元件	材料名称	规格型号	品牌	报价单价	其他供应商报价
控制电器	电动三通调节球阀	R3040-16-S3+NR24A(DN40)	BELIMO	1,441	1,427
控制电器	风阀执行器	GEB161.1E(15N.mAC24V)	SIEMENS	1,035	960
配电电器	微型断路器	BKN3-D63A/3P	LS	36	34
仪表	压差传感器	MS-311-LCD(0~10V 250,500,1250PA)	DWYER	623	620

注：上述报价系报告期内最新的报价。

由上表可知，发行人采购广州雅坤产品价格与其他供应商报价相当。

### 2) 电极式加湿器比较情况

电极式加湿器的型号类别较多，不同型号间的性能、价格差异较大，且市场较为分散，不同供应商生产、销售的加湿器在型号上存在较大差异，对于不同型号的电极式加湿器，发行人分别向不同供应商进行采购，同一型号的加湿器通常不存在多家供应商的报价。因此通过获取广州雅坤向其它客户销售同一型号加湿器的销售合同，针对同一型号加湿器，将广州雅坤向其它客户的销售价格与向发行人的销售价格进行对比，报告期内各期相关对比情况如下：

#### ①2020 年度价格比较情况

单位：元/个

电极式加湿器			
客户	产品名称	规格型号	销售均价
广州奥揽达节能科技有限公司	电极式加湿器	AEH1534-C (15kg/h)	3,300.00

电极式加湿器			
客户	产品名称	规格型号	销售均价
发行人	电极式加湿器	AEH1534-C (15kg/h)	3,100.00

②2021 年度价格比较情况

单位：元/个

电极式加湿器			
客户	产品名称	规格型号	销售均价
广州奥揽达节能科技有限公司	电极式加湿器	AEH834-C (8kg/h)	3,000.00
发行人	电极式加湿器	AEH834-C (8kg/h)	2,800.00

③2022 年度价格比较情况

单位：元/个

电极式加湿器			
客户	产品名称	规格型号	销售均价
格瑞海思人居环境科技（江苏）有限公司	电极式加湿器	AEH4564-C (45kg/h)	4,990.00
发行人	电极式加湿器	AEH4564-C (45kg/h)	4,700.00

④2023 年 1-6 月价格比较情况

单位：元/个

电极式加湿器			
客户	产品名称	规格型号	销售均价
广州奥揽达节能科技有限公司	电极式加湿器	AEH834-C (8kg/h)	3100.00
发行人	电极式加湿器	AEH834-C (8kg/h)	2950.00

广州雅坤向发行人销售电极式加湿器产品报价比向其他客户的相关报价略低，主要是发行人年度采购量较大，广州雅坤报价略低于零散客户。

由上可知，广州雅坤向发行人提供的电器元件及加湿器等其他零部件产品价格与其他客户不存在显著差异，价格整体公允。

综上，广州雅坤向公司销售相关产品的报价具有商业合理性，公司向广州雅坤采购相关产品的价格具有公允性。

(三) 结合供应商选取的过程, 说明关联采购的必要性, 广州雅坤持续位列第一大供应商的合理性, 是否涉及利益输送或为发行人代垫成本费用

### 1、发行人供应商的选取过程

为稳定公司主要原材料供应渠道, 保证主要原材料供应质量, 公司实施合格供应商制度, 即由采购供应部根据原材料质量、供货能力、生产管理体系、价格、交期、售后服务等要素统一对供应商进行评定, 确定合格后列入“合格供应商一览表”, 相关供应商需向公司提供有效的认证证书或相应检测报告。

项目物料采购计划由公司的技术部门根据项目生产需要以书面形式提出采购申请。同一物料有多个合格供应商时, 按综合价格水平由低到高及货期响应速度排列优先采购顺序, 价格相当时应保持相近的采购比例。

发行人向广州雅坤主要采购非标自动控制柜等控制器, 例如 DDC 恒温控制柜、D5 监测柜、PLC 恒温恒湿控制柜、深度除湿系统控制柜、数字化智能控制柜、DDC 恒温恒湿控制柜等; 发行人选取控制柜供应商的具体过程如下:

发行人长期经营过程中, 合作过的控制柜供应商数量较多, 主要包括广州雅坤、江西铭铨坤泰自动化设备有限公司(以下简称“江西铭铨”)、广州能迪能源科技股份有限公司(以下简称“广州能迪”)、广州奥凌自动化控制科技有限公司(以下简称“广州奥凌”)等。

对于控制柜产品, 发行人历史上在广州雅坤、江西铭铨、广州能迪、广州奥凌等品牌之间按项目询价比价选定; 同时, 结合上述品牌的售前、售中、售后服务及产品质量评审, 得分高的作为项目订单采购供应商。

发行人和广州雅坤同于 2007 年成立, 成立的背景都是由于相关人员当时任职于雅士空调, 而雅士空调的港资股东在当时进行战略调整, 计划整体出售雅士空调。在成立之初, 由于发行人的部分空调机组项目需要搭配控制柜, 因此基于对双方技术、产品等方面的熟悉和信任, 双方在 2010 年便开始合作。由于控制柜也属于非标准化产品, 需要根据中央空调项目的整体设计、空调机组产品的设计情况进行定制化设计开发, 确保控制柜产品和空调机组产品能够做到高适配度、高稳定性, 因此需要供需双方长时间的磨合, 广州雅坤与发行人合作时间已

超过 10 年，在长期为发行人供应控制柜的过程中，双方的熟悉、配合程度不断加深，广州雅坤形成了快速响应、高效配合的能力，产品的适配性强、稳定性高，并能够在售前、售中和售后的不同环节及时提供相关服务，因此，发行人控制柜大部分采购订单评审过程中，广州雅坤得分最高并获取发行人的采购订单。

由于广州雅坤技术优势扩大、产品质量和服务水平稳定，为了提高发行人采购效率，发行人在与多个供应商比价后，评审制定了控制柜的标准价格体系，与广州雅坤形成了控制系统标准价格体系，广州雅坤根据价格体系向发行人提供控制柜产品报价。

报告期内，发行人对于从广州雅坤控制柜的采购价格管理，内部采取相互制衡的管理机制；其中，采购合同评审由采购供应部负责制单校对、生产副经理负责审核，分管生产的副总经理负责批准后组织实施，广州雅坤的参股股东王四海作为发行人分管生产、研发的副总经理，无权干涉控制柜产品采购合同评审的日常工作。

## 2、关联采购的必要性，广州雅坤持续位列第一大供应商的合理性

### （1）采购广州雅坤的必要性

广州雅坤法人代表、总经理贾中停作为技术专业人员，在与发行人合作过程中，由于自动控制柜的定制需要参与到项目售前、售中和售后的服务过程中，广州雅坤利用自身的技术优势在供应商中的综合优势逐步扩大，因此，发行人项目用（非标准件）自动控制柜大部分采购订单评审过程中，广州雅坤得分最高并获取发行人的采购订单。

由于广州雅坤技术优势扩大、产品质量和服务水平稳定，为了提高采购效率，发行人在与多个供应商比价后，选定了广州雅坤作为控制柜的供应商，而控制柜系空调产品的重要组成部分之一，因此，发行人向广州雅坤采购控制柜及相关配件具有必要性。

### （2）广州雅坤持续位列第一大供应商的合理性

公司采购原材料的类型比较多，单类原材料采购的金额较低，而空调的控制柜占空调总成本的比重较高，广州雅坤主要向发行人供应控制柜，并且是目前发行人控制柜的主要供应商，因此，广州雅坤持续位列公司第一大供应商。

(3) 是否涉及利益输送或为发行人代垫成本费用

1) 除王四海外，发行人及主要关联方与广州雅坤无股权、任职关系及其他关联关系

除王四海通过广州海呈间接持有广州雅坤股份、担任广州雅坤董事外，发行人董监高和其他核心人员、主要关联方及持有 5% 以上股份的股东在广州雅坤不占有任何权益，发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切的家庭成员与广州雅坤不存在关联关系。

2) 发行人具有较为完善的内控控制措施和采购价格确定机制

由于王四海持有广州海呈的股份且担任广州雅坤的董事，发行人对广州雅坤采购执行严格的内部控制措施，内部采取相互制衡的管理机制，具体如下：

① 执行严格的内部审核制衡机制

采购合同评审由采购中心负责制单校对、生产副总负责审核、分管常务副总负责批准后组织实施，王四海无权干涉采购合同评审的日常工作。

报告期内，发行人向广州雅坤采购相关产品，发行人通过技术评审（评审人员和分管评审部门主管领导签字）、商务评审（评审人员和合同主导部门主管领导签字）、法务评审（法务人员）通过后，由分管采购副总经理周世强签字确认。

其中，技术评审主要包含：技术标准确认、交付及验收标准的复合性评审、规格型号和技术参数符合性评审，商务评审主要包含：供应商资格、价格评审、付款条件评审，法务评审主要包含：合同版本确定、法务审核。

② 向广州雅坤采购的价格确定机制

发行人向广州雅坤采购的主要为控制柜及电器元件、加湿器等其他零部件产品。对于非标准化的控制柜产品，以成本加成的定价方法。基于控制柜的零部件市场价格，综合考虑控制柜的加工成本、安装成本等因素后，由广州雅坤提供控

制柜的报价文件，经发行人审核通过后确定采购价格；对于标准化的零部件产品，则基于市场报价，经发行人审核和比价后确定采购价格。

具体而言，报告期内发行人根据控制柜不同部件的价格管控标准如下：

(1) 对受原料价格波动影响不大的控制柜产品，发行人按公司评审受控标准价格执行，例如：深度除湿系统控制柜（水冷可调温型热力阀方案）、深度除湿系统控制柜（固定再热型热力阀方案）等；

(2) 对于受原材料如芯片等价格波动较大的控制柜元器件价格，发行人审定的非标方案价格为单次按项目询价比价的方式确定；

同时，发行人为了完善控制柜采购价格的管控，提升控制柜采购询价比价效率，逐步规范自控件的价格管理，由研发中心组织主导自控方案标准化设计等工作，形成相关标准控制方案如：直流式直膨型医用新风机组控制方案、直膨空调内机制冷系统运行基本控制方案、除湿转轮控制方案设计标准、臭氧发生器控制方案设计等，对于控制柜部件的价格，首次形成标准方案加收特殊编程费，后续同样方案中供应商不得再次加收编程费。

### 3) 发行人及关联方、广州雅坤的资金流水核查情况

报告期内，保荐机构及其它中介机构核查了发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及广州雅坤的银行流水。

经核查，发行人与广州雅坤不存在除业务之外的异常资金往来；发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、5%以上股东与广州雅坤不存在异常资金往来，广州雅坤与发行人客户、供应商不存在异常往来。

综上，发行人向广州雅坤采购产品，经过严格的审批和控制措施，发行人及其关联方与广州雅坤不存在异常的资金往来，不存在利益输送或为发行人代垫成本费用情形。

四、补充说明关联交易是否均已履行了必要、规范的决策程序，发行人对关联交易的相关内部控制制度是否健全，内部控制是否有效。

发行人关联交易的决策程序详见本回复“问题 4.与同方股份及其所属公司的独立性”之“二、说明同方股份及其所属企业采购发行人产品和服务的用途，发行人同时向同方股份及其所属公司采购、销售的商业合理性，结合发行人与同方股份及其控制的企业间的关联交易情况，说明交易必要性、程序合规性等，是否存在未披露的关联交易及利益输送或其他安排”之“（三）结合发行人与同方股份及其控制的企业间的关联交易情况，说明交易必要性、程序合规性等，是否存在未披露的关联交易及利益输送或其他安排”之“2、发行人报告期内关联交易的程序合规性”。

发行人对关联交易制定了完善的内部控制制度，发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》有效运行，内部控制有效。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人截至 2023 年 6 月 30 日与财务报表相关的内部控制的有效性进行了鉴证，并于 2023 年 10 月 20 日出具了“信会师报字[2023]第 ZC10400 号”《广州同方瑞风节能科技股份有限公司内部控制鉴证报告》，认为：“贵公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

报告期内，发行人关联交易金额及占比情况如下：

单位：元

金额/占比	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关联销售金额	2,009,425.51	14,882,341.54	5,750,433.63	8,125,700.91
关联销售占比	1.63%	5.71%	3.01%	4.90%
关联采购金额	8,512,167.40	20,935,270.68	17,022,033.21	14,442,855.96
关联采购占比	10.37%	11.54%	12.13%	13.55%

如上表所示，报告期内，发行人关联销售占营业收入的比例较小，除 2022 年较高，为 5.71%，其他期间均在 5% 以下。报告期内，发行人关联采购占采购总额的比例持续降低，在 10% 左右，对于关联供应商不存在重大依赖。

对于上述关联交易，发行人承诺，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定，公司对关联交易的占比进行控制，逐步减少关联交易的占比，将2024-2026年的关联销售金额占营业收入的比例控制在4%、3%和2%以下的范围内，将2024-2026年关联采购金额占采购总额的比例控制在8%、6%和5%以下的范围内。

综上，发行人关联交易均已履行了必要决策程序，关联股东及关联董事回避表决，履行的程序合法合规，发行人对关联交易在内的财务相关内部控制制度健全有效，内部控制有效。

### 【会计师回复】

#### 一、核查程序及核查过程

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（一）查阅广州海呈、广州雅坤的工商资料并对王四海进行访谈，了解王四海在广州海呈的任职、持股情况及董事会和股东会的决策表决情况；

（二）获取并查阅报告期内广州雅坤、广州海呈的资产负债表、利润表，了解广州雅坤、广州海呈的经营状况；

（三）核查报告期内广州海呈、广州雅坤银行流水；

（四）抽查报告期内广州雅坤、广州海呈的对外的销售合同，了解广州雅坤、广州海呈销售生产产品情况及业务实际情况；

（五）实地走访广州雅坤、广州海呈，了解其产品与发行人产品的区别及联系，了解是否存在同业竞争情形；

（六）登录广州雅坤官网，核查广州雅坤的公司简介、经营地域、业务定位、产品功能、形态及应用情形，核查与发行人产品的区别，核查产品是否具有一致性等情形；

（七）核查广州雅坤、广州海呈银行流水，了解其客户和供应商与发行人是否存在重叠情形；了解重叠供应商的业务类型及重叠客户的原因等；

(八)实地查看发行人生产过程,核查发行人空调产品生产过程及内部结构;核查发行人主要生产工序及作用;核查发行人业务是否为贸易情形;

(九)查阅可比公司公开披露信息,了解生产设备及资产占比;统计发行人内部结构与各采购件成本占比;分析其设备价值较低是否与发行人业务实质匹配;核查发行人与可比公司是否存在重大差异;

(十)统计发行人向广州雅坤采购的具体内容、数量、单价,统计发行人产品毛利率;核查采购广州雅坤控制柜的产品毛利率与其他产品毛利率是否存在较大差异;

(十一)获取发行人采购雅坤控制柜及元器件产品的采购合同,对比发行人采购单价与广州雅坤向其他客户销售同类产品单价,核查关联采购单价是否公允;

(十二)获取发行人采购管理及供应商评审的相关制度,了解广州雅坤采购评审程序和内部制衡机制;结合发行人产品结构了解关联采购的必要性,了解报告期内持续采购广州雅坤产品的合理性;

(十三)查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》,了解发行人关联交易决策的权利与程序,核查关联交易是否均已履行了必要、规范的决策程序,发行人对关联交易的相关内部控制制度是否健全,内部控制是否有效;

(十四)结合采购穿行测试,核查发行人对关联交易的相关内部控制制度是否健全、内部控制是否有效。

## 二、核查意见

基于以上核查程序,我们认为:

(一)王四海持有广州海呈的股权比例不超过 30%,持股比例与其他股东接近,无法控制广州海呈股东会。王四海未在广州海呈的任职,也未参与广州海呈日常管理。因此,王四海不能控制广州海呈,也无法控制广州雅坤;

广州海呈主要作为广州雅坤持股平台,仅存在零星的贸易业务。广州雅坤主要产品为空调控制柜,与发行人在产业链上属于上下游关系,虽然存在部分重合

的设备工程商客户，但广州雅坤的主要客户为空调设备厂商，如发行人的同行业可比公司浙江国祥、申菱环境均为广州雅坤的客户，总体来看，发行人与广州雅坤面向的客户群体存在较大的差异。因此，广州海呈、广州雅坤与发行人业务不存在同业竞争；

广州雅坤、广州海呈与发行人在资金、人员、业务和技术等方面相互独立，不存在依赖关系。发行人与广州雅坤存在客户与供应商重合的情形，该情况符合行业惯例，重合客户和重合供应商业务占公司收入和采购总额的比重较低，向重合客户、供应商的销售及采购均为各自独立签署、单独议价，不存在混同情形。因此，广州雅坤、广州海呈与发行人不存在导致利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，不存在对未来发展不利的潜在影响。

上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

（二）发行人产品具有核心竞争力，发行人产品按照定制化生产需要经过研发、设计，结合自产零部件进行装配、调试，机器设备价值较低与发行人业务实质相匹配；发行人产品结构和业务模式与可比公司具有一定差异性，机器设备价值较低与可比公司具有差异但符合公司的生产经营情形具有合理性，不存在重大异常情形。上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

（三）发行人产品作为定制化非标准产品，发行人经过研发、设计和生产组装后对外销售；发行人采购的外购机需要与其他配件安装产品设计方案装配、调试后作为产品的组成部分，业务实质不是简单的贸易行为；发行人采购广州雅坤控制柜等生产的产品，与同类型原材料生产的产品毛利率不存在较大差异，发行人关联采购价格公允；发行人采购广州雅坤控制柜等原材料，具有业务合理性和必要性；广州雅坤持续位列第一大供应商具有业务合理性，与发行人的业务相匹配；发行人向广州雅坤关联采购不涉及利益输送或为发行人代垫成本费用等情形。上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

（四）发行人与关联采购相关的关联交易均已履行了必要、规范的决策程序，发行人对关联交易的相关内部控制制度健全，内部控制有效。

三、说明是否存在发行人关联方资金流向供应商或其主要人员的情形，是否涉及为发行人代垫成本费用；是否存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情形，是否涉及商业贿赂。

### 1、流水核查情况

申报会计师核查了报告期内公司及子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、5%以上个人股东 5 万元以上的个人银行流水，同时核查了关联方广州雅坤、广州海呈提供的报告期内 10 万元以上银行流水，并对实际控制人控制的关联法人广州同华投资管理有限公司报告期内的所有银行流水进行了核查。经核查，发行人关联方资金流水与供应商、供应商股东、供应商董事、监事、高级管理人员或者供应商主要对接人员不存在异常的资金往来，不存在为发行人代垫成本费用等情形，不存在发行人关联方资金流向客户或其主要人员的情况。

申报会计师对发行人主要供应商进行访谈，在访谈中询问了是否存在将资金转入同方瑞风的客户账户的情况，经访谈确认，供应商不存在将资金转入同方瑞风客户账户的情况。

### 2、关于是否存在商业贿赂的核查

(1) 发行人产品主要应用在医疗净化领域，制药、食品、电子半导体等高新工业领域及公共建筑室内环境，终端客户信用普遍较好；发行人已经制定了杜绝商业贿赂的内控相关措施，具体措施如下：

1) 建立了相关的内控制度，发行人已经建立了《货币资金管理办法》《费用管理制度》等内部控制制度，并在经营过程中有效执行。通过严格执行前述内控制度，有效地规范了发行人的财务行为，并从销售、收款、现金、备用金、费用报销等方面采取措施防范商业贿赂等违法违规情形；

2) 与主要客户签署了廉洁协议或约定了廉洁条款，公司与客户建立合作关系时通常会签署廉洁协议或在销售合同中设置反商业贿赂的条款，通过协议及相关条款的约定进一步防范发生商业贿赂行为的风险。

综上，公司相关内部控制制度能有效防范商业贿赂风险。

(2) 根据发行人所在地市场监督管理部门等相关政府主管部门出具的合规证明, 并经检索国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>)、信用中国 (<http://www.creditchina.gov.cn>)、中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn>)、中国法院网 (<https://www.chinacourt.org>)、中国检察网 (<https://www.12309.gov.cn>) 等公开信息网站, 报告期内发行人不存在因商业贿赂行为被起诉或执行的记录。

综上, 报告期内不存在发行人关联方资金流向供应商或其主要人员的情形, 不涉及为发行人代垫成本费用, 不存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情形, 不涉及商业贿赂。

## 问题 6. 收入增长真实性与可持续性

根据申请文件, 报告期内, 公司营业收入分别为 16,577.77 万元、19,089.46 万元和 26,060.64 万元, 呈逐年增长趋势。

(1) 收入高速增长与行业变化趋势相反。根据申请文件, 我国中央空调市场规模 2021 年创新高达到 1,093 亿元, 同比增长 20.37%; 2022 年受诸多不利因素的共同影响, 我国中央空调市场下滑 2.96%。发行人可比公司分别为佳力图 (603912)、英维克 (002837)、申菱环境 (301018)、浙江国祥 (A16351.SH), 其中佳力图、英维克、申菱环境产品主要应用于数据中心、机房等领域, 浙江国祥主要从事工业及商业中央空调的研发、生产和销售, 与发行人产品类似, 浙江国祥 2022 年业绩下滑幅度较大。请发行人: ①量化分析报告期内收入高速增长的驱动因素, 说明空调产品各应用领域销售情况与该领域增长的匹配性, 并结合行业增长、市场竞争情况、在手订单等分析销售高速增长的可持续性。②结合产品毛利率、采购端与销售端定价情况、公共卫生事件对固定资产投资的影响等, 量化分析发行人近年销售情况与同行业公司可比业务增减变化的差异及合理性, 发行人相较其他设备供应商的竞争优势。③说明发行人设备更新换代的频率, 是否存在设备更换、升级带来的老客户复购需求及收入占比。

(2) 不同销售模式下主要客户销售情况。公司的客户可以划分为直接用户和设备工程商, 其中设备工程商主要包括设备集成商及机电设备安装工程的承包

商。报告期内公司对设备工程商客户销售收入占比分别为 83.67%、81.03%和 74.95%，形成以设备工程商为主，直接用户为辅的客户结构。报告期内发行人五大客户销售收入占营业收入的比重分别为 31.06%、27.85%和 25.85%，客户较分散，除关联方同方股份其他客户重合度较低。请发行人：①分别列示报告期各期直接客户和设备工程商前五大客户销售情况，包括但不限于客户名称、成立时间、主营业务、合作年限、销售内容、数量及单价、金额及占比、毛利率等。②按照合作年限分别对直接客户和设备工程商进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析；说明最近三年持续与发行人存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比，说明发行人与设备工程商合作的稳定性。③结合历史合作情况、合同签订情况、设备工程商客户投标中标情况等，说明与设备工程商客户是否具备后续合作空间。④结合前述情况说明报告期内除关联方同方股份其他客户重合度较低的合理性，分析收入增长的驱动因素，是否来自于新客户开发，说明与新增客户合作的可持续性及其是否存在市场拓展不及预期的风险。

(3) 关联销售的真实性及公允性。公司第一大股东北京同方清环科技有限公司受同方股份有限公司控制，报告期各期同方股份有限公司及其所属企业均为公司的前五大客户，2022 年关联销售额同比大幅增加。同方芯洁能为同方人环的控股子公司，同方人环对高新行业客户提供工业节能系统解决方案，同方人环、同方芯洁能根据方案采购公司空调机组等产品，集成销售给终端客户。请发行人：①说明向关联方销售的产品类型、数量、单价及金额，与向非关联方销售的同类型产品进行对比分析，量化分析产品型号、功率、应用领域差异对实际销售价格差异的影响。②说明同方股份有限公司及其所属企业为客户提供集成服务是否单一采购发行人的空调机组设备，发行人是否利用同方股份影响力获取客户资源、是否对同方股份存在重大依赖。③对比说明报告期各期同方股份有限公司及其所属企业采购其他供应商产品与发行人产品型号、单价、总额等是否存在重大差异，价格是否公允。④说明关联方向发行人采购设备是否完成终端销售，是否存在向关联设备工程商压货的情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明：（1）对收入真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例（包括出货单、验收单据的核

查比例，无签署日期或未盖章报告占比及其对收入的影响，签字人员的职务及其效力是否存在异常等）及核查结论。（2）对关联方项目现场核查比例，发行人产品是否均已发往项目现场、完成安装并正常使用。（3）说明发行人及关联方资金流水核查范围、核查标准、核查比例，发行人、实际控制人、董监高、关键岗位人员及近亲属是否与同方股份有限公司及其所属企业及相关人员发生购销业务外的资金往来。

## 【公司回复】

### 一、收入高速增长与行业变化趋势相反

（一）量化分析报告期内收入高速增长的驱动因素，说明空调产品各应用领域销售情况与该领域增长的匹配性，并结合行业增长、市场竞争情况、在手订单等分析销售高速增长的可持续性

#### 1、量化分析报告期内收入高速增长的驱动因素

长期以来公司立足于制冷、空调设备制造业，注重技术研发和产品质量，面向医疗行业用户，电子半导体、制药、新能源、食品加工等工业用户和公共建筑领域用户的人工环境需求。通过自主研发，形成了涵盖组合式空调机组、洁净手术室专用型空调机组、行业专用型组合式空调机组、单元式组合空调机组、数字化新风系统机组及其他空调末端设备的产品体系，建立并完善了全国主要城市的销售网点，不断提升业务拓展能力，多维度为公司提供收入增长动力，是公司报告期内收入增长的内部驱动因素。

报告期内，公司营业收入分别为 16,577.77 万元、19,089.46 万元、26,060.64 万元和 **12,361.37 万元**，其中主营业务收入分别为 16,563.66 万元、19,064.32 万元、26,042.86 万元和 **12,349.51 万元**。

2021 年和 2022 年，公司各类型产品销售收入对主营业务收入增长贡献情况如下表：

单位：万元

产品	2022年			2021年			2020年
	金额	变动	收入增长贡献率 (%)	金额	变动	收入增长贡献率 (%)	金额
医疗净化空调设备	8,396.37	1,324.44	18.98	7,071.93	493.05	19.72	6,578.88
工业净化空调设备	12,167.73	5,602.01	80.27	6,565.72	762.22	30.48	5,803.50
公共建筑节能空调设备	5,478.76	52.09	0.75	5,426.67	1,245.39	49.80	4,181.28
主营业务 收入合计	<b>26,042.86</b>	<b>6,978.54</b>	<b>100.00</b>	<b>19,064.32</b>	<b>2,500.66</b>	<b>100.00</b>	<b>16,563.66</b>

注：收入增长贡献率=单项产品销售收入增长金额/同期主营业务收入增长金额。

2023年1-6月较上年同期，公司各类型产品销售收入对主营业务收入增长贡献情况如下表：

单位：万元

产品	2023年1-6月		
	金额	变动	收入增长贡献率 (%)
医疗净化空调设备	3,268.13	-7.79	-0.56
工业净化空调设备	7,577.50	2,928.32	211.18
公共建筑节能空调设备	1,503.88	-1,533.91	-110.62
主营业务收入合计	12,349.51	1,386.62	100.00

#### (1) 医疗净化空调设备销售收入增长分析

2021年，公司医疗净化空调设备销售收入7,071.93万元，同比增长7.49%，2022年，公司医疗净化空调设备销售收入8,396.37万元，同比增长18.73%，2023年1-6月，公司医疗净化空调设备销售收入3,268.13万元，同比减少0.24%。

2021年、2022年和2023年1-6月，公司医疗净化空调设备收入增长贡献率分别为19.72%、18.98%和-0.56%，2021年和2022年，公司医疗净化空调设备收入增长贡献率较为稳定，是2021年和2022年公司收入增长的重要来源。

2021年和2022年，公司医疗净化空调设备销售收入持续增长，且增速逐步提高，主要原因包括：

1) 公司医疗净化空调产品一直保持着较强的竞争力，洁净手术室专用型空调机组、医用精密一体化空调机组、智能型风冷直膨组合式空调机组等产品的市

场认可度较高。在国家大力推进医疗体系建设的背景下，洁净空调市场规模保持稳定增长，2015年至2022年年均复合增速为18.30%，2021年达到96亿元，同比增长24.68%，2022年达到107亿元，同比增长11.46%。公司抓住市场机遇，医疗净化空调设备销售收入持续增长，剔除公共卫生事件相关销售收入后，2021年公司其他医疗净化空调设备销售收入7,021.49万元，同比增长12.35%，2022年，公司其他医疗净化空调设备销售收入7,886.75万元，同比增长12.32%。

2) 受2020年初以来公共卫生事件的影响，各地方舱医院、应急病房等设施建设，为公司带来医疗净化空调设备业务机会。**2020-2022年**，公司销售用于方舱医院、应急病房等设施建设的医疗净化空调设备金额为329.10万元、50.44万元和509.62万元，占同期医疗净化空调设备销售收入的比重为5.00%、0.71%和6.07%。

综上，2021年公司医疗净化空调设备销售收入同比增长493.05万元，其中，公共卫生事件相关销售收入同比减少278.66万元，市场需求增长带来销售收入增长771.71万元；2022年公司医疗净化空调设备销售收入同比增长1,324.44万元，其中，公共卫生事件相关销售收入同比增加459.18万元，市场需求增长带来销售收入增长865.26万元。

## (2) 工业净化空调设备销售收入增长分析

2021年，公司工业净化空调设备销售收入6,565.72万元，同比增长13.13%，2022年，公司工业净化空调设备销售收入12,167.73万元，同比增长85.32%，**2023年1-6月，公司工业净化空调设备销售收入7,577.50万元，同比增长62.99%。**

2021年、2022年和**2023年1-6月**，公司工业净化空调设备收入增长贡献率分别为30.48%、80.27%和**211.18%**，收入增长贡献大幅提高，是公司营业收入高速增长的主要动因。

公司工业净化空调设备广泛应用于电子半导体、新能源新材料、生物医药、食品以及其他高科技产业，相关下游产业的发展不断带动洁净空调需求增长，一方面，随着各下游产业规模的不断扩大、国产化替代进程的不断推进以及国民生活质量要求的逐步提高，下游产业产品新增产线快速建设，带动洁净空调需求增

长；另一方面，下游产业相关产品快速的技术升级推动了现有产线的升级改造需求，在一定程度上为洁净空调创造新的需求增长点。

报告期内，公司各应用领域工业净化空调设备销量变动情况如下表：

单位：万元

主要行业	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动(注)	金额	变动	金额	变动	金额
制药行业	<b>2,450.78</b>	<b>1,023.72</b>	4,480.87	1,771.70	2,709.17	836.36	1,872.81
电子半导体行业	<b>1,707.39</b>	<b>-85.69</b>	4,857.36	4,266.77	590.59	-511.80	1,102.39
新能源行业	<b>1,705.11</b>	<b>1,470.60</b>	473.54	473.54			
食品加工行业	<b>579.97</b>	<b>467.90</b>	144.29	-1,342.77	1,487.06	1,137.19	349.87
其他行业	<b>1,134.25</b>	<b>51.79</b>	2,211.67	432.77	1,778.90	-699.53	2,478.43
<b>合计</b>	<b>7,577.50</b>	<b>2,928.32</b>	<b>12,167.73</b>	<b>5,602.01</b>	<b>6,565.72</b>	<b>762.22</b>	<b>5,803.50</b>

注：2023年1-6月销售收入变动金额比较基数为2022年1-6月金额。

#### 1) 制药行业

近年来生物技术不断突破以及《“十四五”医药工业发展规划》等产业政策的推动，生物医药行业发展迅猛，根据国家统计局数据，2021年和2022年，医药制造业固定资产投资增长分别为10.60%和5.90%，均高于同期全国整体固定资产投资增速。生物医药的研发、生产对环境中的细菌、微生物等生命微粒浓度控制要求严格，生物医药的发展有力带动了洁净空调相关需求的增长。

公司抓住市场机遇，凭借市场认可度日益提高的“制药厂GMP专用型组合式空调机组”等产品，在深入挖掘现有客户增长潜力的同时，不断加大新客户的拓展力度。2021年、2022年和**2023年1-6月**，公司制药行业工业净化空调设备销售收入**同比**分别增长836.36万元、1,771.70万元和**1,023.72万元**。

#### 2) 电子半导体行业

电子半导体产业的研发、生产流程对灰尘粒子、金属离子等污染物的控制极为严格，洁净程度要求较高。洁净空调作为有效控制污染物及各项指标稳定性的基础设施，是电子半导体行业研发和生产全过程不可分割的重要组成部分。

伴随云计算、物联网、大数据、5G 等新一代信息技术应用，数据中心、无人驾驶等产业发展的驱动，以及我国国产化替代进程的不断推进，半导体产业投入将持续加大，新建产能不断增长。同时，新技术、新工艺不断更替，带动相关产线的升级改造。未来伴随电子半导体行业需求增长和技术升级迭代的演变，洁净空调市场亦将迎来良好发展。

同时，为满足我国半导体市场需求，尽快攻克关键核心技术，加快国产化替代进程，国家相继出台了《国家集成电路产业发展推进纲要》《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》以及“十四五”规划纲要等一系列政策支持半导体产业发展，根据国家统计局数据，2021 年和 2022 年，计算机、通信和其他电子设备制造业固定资产投资增速分别为 22.30%和 18.80%，均显著高于全国整体固定资产投资增速。

随着国内半导体行业投资的增长，凭借优秀的产品品质和良好的市场开拓能力，公司陆续获得了“广州华星光电第 8.6 代氧化物半导体新型显示器件生产线建设项目”“广东芯粤能半导体有限公司生产车间建设项目”“上海鼎泰项目”“武汉长江存储项目”等的空调设备供货合同，2022 年，公司电子半导体行业空调销售收入同比增长 4,266.77 万元。

2021 年，公司电子半导体行业空调设备销售收入同比下降 511.80 万元，主要原因是合同订单的获取到完成供货存在一定的时间差，如“广州华星光电第 8.6 代氧化物半导体新型显示器件生产线建设项目”“广东芯粤能半导体有限公司生产车间建设项目”“LG 化学广州偏光板项目”等项目的供货合同均为 2021 年取得，但主要履行在 2022 年。

**2023 年 1-6 月，公司电子半导体行业净化空调设备销售收入 1,707.39 万元，较同期减少 85.69 万元，基本保持稳定。**

### 3) 新能源行业

锂电池等新能源产业是洁净空调的重要应用领域。新能源汽车是锂电池最主要的应用领域，2010 年新能源汽车被国务院确定为七大战略性新兴产业之一，

在国家产业政策的支持下以及新能源汽车销量持续增长带动下，中国锂离子电池产业规模开始迅猛增长，进而为洁净空调市场带来了业务机会。

2022 年和 2023 年 1-6 月，公司新能源行业净化空调设备销售收入分别为 473.54 万元和 1,705.11 万元。2023 年 1-6 月，公司新能源行业净化空调设备销售收入大幅增长，主要原因为：在锂电池产业迅猛增长的背景下，公司抓住市场机遇，2023 年上半年完成了“海宁正泰太阳能年产 8GW 高效电池和 12GW 高效组件智能工厂项目电池包机电安装工程-空调设备标段二”项目供货，实现销售收入 1,444.57 万元。

#### 4) 食品加工行业

2021 年，公司食品加工行业空调设备销售收入同比增长 1,137.19 万元，2022 年，公司食品加工行业空调设备销售收入同比减少 1,342.77 万元，2023 年 1-6 月，公司食品加工行业空调设备销售收入同比增加 467.90 万元。

2021 年，公司完成了对双汇西华宰鸡厂和阜新宰鸡厂建设项目的空调设备供货，因而相关收入增长较多。2022 年，由于公司工业净化空调业务重心集中在制药、电子半导体等领域，同时公司食品加工行业主要客户双汇及所属企业需求减少，公司食品加工行业空调设备销售收入减少较多。

2023 年 1-6 月，公司食品加工行业订单增多，先后完成“漯河宰鸡骨素组合式空调机组采购项目”“江苏淮安双汇食品有限公司设备采购项目”以及“内江红牛生产车间风机盘管项目”的设备供货，食品加工行业销售收入有所回升。

#### 5) 其他行业

其他行业客户主要包括轮胎制造企业、卷烟生产企业、制药机械生产企业等制造行业客户，2020-2022 年，销售收入分别为 2,478.43 万元、1,778.90 万元和 2,211.67 万元。由于公司来源于卷烟生产企业的净化空调销售收入有所减少，2021 年和 2022 年其他行业净化空调销售收入较 2020 年均有所下降。2023 年 1-6 月，公司其他行业净化空调设备销售收入 1,134.25 万元，较同期增长 51.79 万元，基本保持稳定。

### (3) 公共建筑节能空调设备销售收入增长分析

公共建筑节能空调设备主要应用于医院、会展中心、机场、政府部门、金融机构等场景，公司为上述场景提供节能环保的专用空调设备产品。

2021年，公司公共建筑节能空调设备销售收入 5,426.67 万元，同比增长 29.78%，收入增长贡献率 49.80%，是公司 2021 年收入增长的主要来源之一。

受益于我国城镇化建设的推进以及经济发展与产业升级的持续深化，中央空调设备的市场需求日益增长，我国已成为全球发展最迅速、最具有活力的中央空调市场。近年来，我国中央空调市场整体保持增长态势，自 2018 年首次突破千亿元规模后，于 2021 年再创新高达到 1,093 亿元，同比增长 20.37%。公司抓住市场机遇，取得了“雄安商务服务中心项目二标段末端设备采购”等空调设备供货合同，雄安商务服务中心项目二标段末端设备采购项目形成销售收入 2,443.25 万元。

2022年，公司公共建筑节能空调设备销售收入 5,478.76 万元，同比增长 0.96%，收入增长贡献率 0.75%。主要原因是公司 2022 年调整优化公共建筑节能空调设备的产品结构，减少承接商业及城市综合体领域市场的订单，公司资源向医院等公共服务设施领域倾斜，从而导致公司 2022 年公共建筑节能空调设备销售收入增长很小。

2023年 1-6 月，公司公共建筑节能空调设备销售收入 1,503.88 万元，较同期减少 1,533.91 万元，主要原因是 2023 年上半年，公司工业净化空调设备销售收入继续保持了较快速的增长，公司资源向工业净化空调业务倾斜，从而导致公共建筑节能空调设备销售收入减少较多。

## 2、空调产品各应用领域销售情况与该领域增长的匹配性

产品类别	收入增长率	收入增长对应的主要应用领域	相关领域增长情况
医疗净化空调设备	2021 年收入增长率为 7.49%，2022 年收入增长率为 18.73%，2023 年 1-6 月收入	医疗净化领域	在国家大力推进医疗体系建设的背景下，洁净空调市场规模保持稳定增长，2021 年达到 96 亿元，同比增长 24.68%，2022 年达到 107 亿元，同比增长 11.46%。

产品类别	收入增长率	收入增长对应的主要应用领域	相关领域增长情况
	增长率为-0.24%		
工业净化空调设备	2021 年收入增长率为 13.13%，2022 年收入增长率为 85.32%，2023 年 1-6 月收入增长率为 62.99%	制药行业	近年来生物技术不断突破以及《“十四五”医药工业发展规划》等产业政策的推动，生物医药行业发展迅猛，根据国家统计局数据，2021 年，医药制造业固定资产投资增速 10.60%，2022 年，医药制造业固定资产投资增速 5.90%，高于同期全国整体固定资产投资增速。
		电子半导体行业	2022 年，计算机、通信和其他电子设备制造业固定资产投资增速 18.80%，显著高于全国整体固定资产投资增速。
		新能源行业	新能源汽车是锂电池最主要的应用领域，2010 年新能源汽车被国务院确定为七大战略性新兴产业之一，在国家产业政策的支持下以及新能源汽车销量持续增长带动下，中国锂离子电池产业规模开始迅猛增长。
		食品加工行业	2021 年，食品加工行业固定资产投资增速 10.40%，高于同期全国整体固定资产投资增速。
公共建筑节能空调设备	2021 年收入增长率为 29.78%，2022 年收入增长率为 0.96%，2023 年 1-6 月收入增长率为 -50.49%	主要应用于医院、会展中心、机场、政府部门、金融机构等场景	我国中央空调市场整体保持增长态势，自 2018 年首次突破千亿元规模后，于 2021 年再创新高达到 1,093 亿元，同比增长 20.37%。2022 年受市场信心不足、投资观望情绪增加等诸多不利因素的共同影响，我国中央空调市场下滑 2.96%，但仍维持了千亿以上的市场规模，2022 年的市场规模为 1,060 亿元。

2023 年 1-6 月，公司医疗净化空调设备销售收入较同期基本保持稳定，公共建筑节能空调设备销售收入同比下降较多，主要原因为 2023 年上半年，公司工业净化空调设备销售收入保持了持续快速增长，公司资源向工业净化空调业务倾斜，公司在保持医疗净化空调设备业务稳定的同时，减少了公共建筑节能领域的投入，从而导致公共建筑节能空调设备销售收入减少较多。

综上，空调产品各应用领域销售情况与该领域投资增长趋势具有匹配性。

### 3、并结合行业增长、市场竞争情况、在手订单等分析销售高速增长的可持续性

报告期内，公司收入规模持续增长，2021年，营业收入较同期增长15.15%，2022年，营业收入较同期增长36.52%，2023年1-6月，营业收入较同期增长12.66%，未来公司收入增长预计仍将保持一定的持续性，具体原因为：

（1）行业增长情况良好，下游市场仍将保持较大容量，洁净空调细分市场预计将继续稳步增长

中央空调设备广泛应用于电子半导体、生物医药、新能源新材料等各种工业制冷场所，以及写字楼、商场、轨道交通、机场、医院等各类公共建筑，2022年整体市场规模达到约1,060亿元，市场空间巨大。近年来受益于国内经济的快速增长，人民生活水平提升带来的对生活居住环境舒适度要求的提高，以及中央空调在工业应用领域的拓展，我国中央空调市场整体呈现增长态势，2012年至2022年年复合增长率为6.68%，下游市场预计仍将维持较大容量。

洁净空调作为中央空调行业重要的细分领域之一，近年来市场规模保持稳定增长。2022年，中国洁净空调市场规模达到107亿元，2015年至2022年年均复合增速为18.30%，洁净空调的增速在中央空调行业中保持了领先地位，未来我国洁净空调市场需求总体规模预计将持续增长。

受益于国家政策支持，我国半导体、光伏、新能源、电子、生物医药等高端产业有望继续加快发展，进而带动洁净空调市场规模进一步增长。

1) 半导体产业。根据Frost&Sullivan研究报告，预计我国半导体市场规模将于2027年达到21,522亿元，2022年至2027年的年复合增长率预计将达12.13%，市场空间巨大；

2) 生物医药产业。近年来生物技术的不断突破和产业政策的相继出台带动了生物医药行业的迅猛发展，根据Frost&Sullivan数据预测，到2030年，我国生物医药市场规模将达到1.30万亿元，市场空间广阔；

3) 光伏产业。在“碳中和”的大背景下，我国光伏产业持续增长，根据中国光伏行业协会的预测，2025年我国新增装机规模在90GW-110GW，年均复合增长率约14%，具有广泛市场空间；

4) 新能源汽车产业。在国家产业政策的支持以及新能源汽车销量持续增长带动下，近年来中国锂离子电池产业规模增长迅速，根据 MordorIntelligence 预计，2025年全球消费锂电池市场规模将达到273.30亿美元，2020-2025年复合增长率将达到20.27%，市场空间较大。

#### (2) 国内中央空调行业市场竞争格局，为公司业务增长提供了机遇

我国中央空调行业起步于20世纪中期，经过多年的竞争发展，从最初的欧美、日韩等国外品牌为主导，到目前形成了国产品牌、欧美品牌、日韩品牌三大阵营相互角力的格局。近年来，国产品牌逐步攻克了行业顶尖瓶颈技术，凭借在技术、产品及服务方面的优势，在中国中央空调市场中的占比持续提升，“国进外退、国产替代”的趋势愈发明显，国产品牌阵营市场号召力和品牌影响力与日俱增。根据统计数据，2016-2022年，国产品牌在我国中央空调市场的占比由43.80%逐步增长到了48.55%。未来，国产品牌的市场号召力和品牌影响力将进一步增强。

#### (3) 公司具备一定的竞争优势，助力公司业务持续增长

1) 自主研发和技术创新能力较强。公司作为高新技术企业，多年来一直将研发创新视为企业发展至关重要的战略举措，十分注重培养企业自身的科技创新能力。通过对产品结构调整，不断提高生产工艺，推进公司持续创新发展。

2) 产品优势。公司开发完成的行业专用型、节能型空调产品，包括洁净手术室专用型空调机组、制药厂GMP专用型组合式空调机组、食品行业低温环境专用型组合式空调机组、卷烟厂用组合式空调机组以及智能型双冷源温湿分控空调机组等，在工艺可靠性、性价比等方面都具有一定的比较优势，并融入了多项节能创新技术及公司专利技术。而且公司经过了多年发展，在相关的产品软硬件方面不断投入，已具备了丰富且成熟的专用性空调制造过程管理经验，可以根据

用户需求进行快速响应，高效组织对应定制化产品的全流程生产，保障产品的高可靠性，在行业内形成了产品优势。

3) 客户优势。由于专用性空调设备均属于客户的重要固定资产投资，直接关系到客户后续生产、运营的稳定性，因此客户对设备供应商的要求比较严格。一方面要求供应商在技术能力、产品品质方面能够达到严格要求，另一方面还需要供应商具有灵活快速的服务能力。公司自成立以来，为许多行业的大中型项目建设供应专用性空调设备，积累了较为丰富的项目经验和客户资源。公司的客户广泛分布于医疗净化领域，制药、食品、电子半导体等高新工业领域及公共建筑领域，服务过 LG、三星、双汇、华星光电、玉林制药、同仁堂、华润三九等客户，并为各类医疗机构提供过设备供应，对于专用性空调行业发展和业务机会的把握具有准确性和及时性，具有客户优势。

4) 产品质量优势。公司具备较高水平的产品性能测试实力，设有多功能实验室，并建立了完善的质量管理体系，制定了进料检验质量控制措施、生产过程中关键质量环节及控制措施、出厂检验质量控制措施等系列的质量管理流程。公司已获得质量管理体系认证、环境管理体系认证、职业健康安全管理体系认证、CRAA 产品认证等认证证书。公司已经建立了完整的融合质量、环境、职业健康安全等标准要素的管理体系，公司推行产品安全认证，以完善的制度和严谨的流程保证公司产品从设计、开发、生产、测试，到设备供应全过程的安全可控。公司设有品质管理部，负责质量管理体系的运行、维护和业务全过程的品质把控，全面贯彻质量管理体系相关要求，并通过内部审核、质量体系监督审核、行业认证许可的监督检查，不断发现问题并持续改进，以持续提高质量管理体系运行的有效性。以上各项管理制度、技术保障措施为公司构建产品质量优势奠定了基础。

(4) 公司现有在手订单较为充足

单位：万元

项目	2023 年 10 月 10 日		2022 年末		2021 年末		2020 年末
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
在手订单	17,019.50	53.52%	11,086.17	23.37%	8,985.99	63.55%	5,494.40

2020 年、2021 年及 2022 年末，公司在手订单金额分别为 5,494.40 万元、8,985.99 万元和 11,086.17 万元，随着业务规模的扩大，公司在手订单持续增长。

截至 2023 年 10 月 10 日，公司在手订单金额 17,019.50 万元，较 2022 年末在手订单增长 53.52%，报告期后公司在手订单充足，且保持较高增长幅度。

综上，基于不断增长的市场容量，公司日益增强的市场竞争力和充足的在手订单，公司收入增长具有可持续性。

(二) 结合产品毛利率、采购端与销售端定价情况、公共卫生事件对固定资产投资的影响等，量化分析发行人近年销售情况与同行业公司可比业务增减变化的差异及合理性，发行人相较其他设备供应商的竞争优势

### 1、公司产品毛利率对公司营业收入增长的影响

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
医疗净化空调设备	30.24	26.46	34.30	32.24	31.39	37.10	31.64	39.72
工业净化空调设备	26.87	61.36	25.73	46.72	24.58	34.43	28.84	35.04
公共建筑节能空调设备	34.40	12.18	33.06	21.04	32.19	28.47	30.26	25.24
主营业务合计	28.68	100.00	30.03	100.00	29.27	100.00	30.31	100.00

报告期内，主营业务毛利率分别为 30.31%、29.27%、30.03%和 28.68%，基本保持稳定，公司报告期内营业收入的增长，并非通过降低毛利率的方式获得。

### 2、采购端和销售端定价对公司营业收入增长的影响

#### (1) 销售端定价

公司产品均属于在标准化基础上进行定制的非标准化产品，需要根据客户的要求进行定向设计及开发。公司会根据当时主要原材料市场价格并结合产品生产预计工时等因素对产品成本进行估算，编制相应的产品成本预算，在成本加成的基础上与客户协商确定销售价格。

#### (2) 采购端定价

报告期内，公司采购内容主要为生产过程中耗用的各类原材料，包括：外购机、换热器、风机、电机、加湿器、过滤器、金属制品、钢材、电器元件、制冷配件等，公司根据生产情况制定采购需求，采购部门综合考虑供应商报价情况、供货能力、产品质量、客户品牌需求等因素后确定供应商，采购价格由公司与供应商根据市场情况协商确定，不受公司与客户销售定价情况的影响。

报告期内，公司销售端定价和采购端定价方式未发生变化，公司报告期内营业收入的增长，并非因采购端或销售端定价情况发生变化所致。

### 3、公共卫生事件对公司营业收入增长的影响

2020年初以来的公共卫生事件（以下简称公共卫生事件），直接为公司带来了方舱医院、应急医院、发热门诊、隔离病房、疫苗及口罩生产等领域的业务机会。

报告期内，公司与公共卫生事件直接相关的销售收入情况如下：

单位：万元

公共卫生事件直接相关领域	产品	2022年	2021年	2020年
应急医院、隔离病房、方舱医院建设相关	医疗净化空调设备	509.62	50.44	329.10
疫苗生产企业相关	工业净化空调设备		165.49	
口罩生产企业相关	工业净化空调设备			59.00
应急医院建设相关	公建节能空调设备	459.07		81.47
<b>合计</b>		<b>968.69</b>	<b>215.93</b>	<b>469.57</b>
占同期营业收入比重		3.72%	1.13%	2.83%

注：2023年1-6月，公司无公共卫生事件直接相关收入。

报告期内，公司直接来源于公共卫生事件的收入金额占同期营业收入的比重分别为2.83%、1.13%、3.72%和0.00%，占比均较低，剔除公共卫生事件直接相关收入后，报告期公司营业收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	金额	增幅 (注)	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入 ①	12,361.37	12.66%	26,060.64	36.52%	19,089.46	15.15%	16,577.77
公共卫生 事件直接 相关收入 ②			968.69	348.61%	215.93	-54.02%	469.57
剔除公共 卫生事件 直接相关 收入后①- ②	12,361.37	12.66%	25,091.95	32.95%	18,873.53	17.17%	16,108.20

注：2023年1-6月营业收入增幅比较基数为2022年1-6月。

剔除公共卫生事件直接相关收入后，2021年公司营业收入同比增长17.17%，2022年同比增长32.95%，2023年1-6月同比增长12.66%，公共卫生事件对公司营业收入增长的影响较小。

### 3、公司与同行业公司可比业务销售增减情况比较

单位：万元

可比公司名称	可比业务情况	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		金额	增幅(注)	金额	增幅	金额	增幅	金额
佳力图	主要为数据机房等精密环境控制领域提供节能、控温设备、一体化解决方案以及相关节能技术服务，主要产品为精密空调、智能一体化机房产品和代运维服务	22,195.17	-9.99%	61,080.38	-6.72%	65,480.25	7.14%	61,118.56
申菱环境	主营业务围绕专用性空调为代表的空气环境调节设备开展，产品主要应用于数据服务行业、工业行业、特种行业、公建及商用行业等	114,663.55	6.34%	221,544.16	23.55%	179,317.88	22.48%	146,407.14
英维克	主要销售精密温控节能设备，产品包括机房温控节能产品、机柜温控节能产品、客车空调、轨道交通列车空调及服务	123,886.82	41.96%	292,318.19	31.19%	222,822.09	30.82%	170,333.58
浙江国祥	主要从事工业及商业中央空调的研发、生产和销售，主要产品包括空调主机、空调末端、商用机等业务	96,883.79	36.64%	171,408.43	35.12%	126,858.05	28.77%	98,515.17
同方瑞风	主营业务为医疗净化空调业务、工业净化空调业务及公共建筑节能空调业务	12,349.51	12.65%	26,042.86	36.61%	19,064.32	15.10%	16,563.66

注：上表列示收入金额为主营业务收入金额；2023年1-6月主营业务收入增幅比较基数为2022年1-6月。

2020-2022年，公司同行业可比公司申菱环境、英维克和浙江国祥主营业务收入均呈逐年增长趋势，与公司主营业务收入增减变动趋势一致。可比公司佳力图2022年主营业务收入较同期有所减少，主要是机房环境一体化产品客户受到外部环境的影响延迟开工、延迟交付所致，佳力图主要产品中精密空调产品与公司主营业务较为接近，均为设备销售，2020-2022年，佳力图精密空调产品销售收入分别为24,718.72万元、30,619.77万元和36,157.95万元，呈逐年增长趋势。

2023年1-6月，公司同行业可比公司申菱环境、英维克、浙江国祥主营业务收入较同期均有所增长，与公司主营业务收入增减变动趋势一致。可比公司佳力图2023年上半年主营业务收入较同期有所减少，主要是机房环境一体化产品销售收入同比减少所致。

由于业务划分及披露口径的不一致，佳图力和英维克未披露与发行人直接可比的细分业务收入情况，因此选取申菱环境和浙江国祥的可比细分业务收入与发行人的对应业务收入情况进行比较，相关比较情况如下：

(1) 与同行业可比公司申菱环境可比业务销售增减情况比较

申菱环境主营业务围绕专用性空调为代表的空气环境调节设备开展，产品主要应用于数据服务行业、工业行业、特种行业、公建及商用行业等。其中工业行业、公建及商用行业相关业务与公司工业净化空调、公共建筑节能空调业务较为接近，作为可比业务。

1) 2023年1-6月

单位：万元

公司名称	可比业务	2023年1-6月	
		金额	变动
申菱环境	设备	97,871.05	20.10%
	可比合计	97,871.05	20.10%
同方瑞风	主营业务收入	12,349.51	12.65%
	可比合计	12,349.51	12.65%

2023年1-6月，申菱环境主营业务收入仅按设备和解决方案及服务两类进行披露，未详细披露设备销售业务中与公司直接可比的细分业务收入情况，其中

设备销售业务与公司主营业务更为接近，2023年1-6月，申菱环境设备销售业务收入较同期增长20.10%，与公司主营业务收入变动趋势一致。

## 2) 2022年度

单位：万元

公司名称	可比业务	2022年		2021年
		金额	变动	金额
申菱环境	工业行业	70,275.97	31.57%	53,412.32
	公建及商用行业	11,446.66	5.09%	10,892.13
	<b>可比业务合计</b>	<b>81,722.63</b>	<b>27.09%</b>	<b>64,304.45</b>
同方瑞风	工业净化空调	12,167.73	85.32%	6,565.72
	公共建筑节能空调	5,478.76	0.96%	5,426.67
	<b>可比业务合计</b>	<b>17,646.49</b>	<b>47.15%</b>	<b>11,992.39</b>

2022年，公司与申菱环境可比业务销售收入均有不同程度的增长，但由于业务规模、经营重心的不同，公司与申菱环境可比业务销售收入增长率存在差异。

2022年，申菱环境工业行业销售收入同比增长31.57%，公司工业净化空调设备销售收入同比增长85.32%，公司增长率远高于申菱环境，主要原因是：①公司规模小于申菱环境，基数小，因而增长率相对较高；②2022年公司工业净化空调业务大客户、大项目开发取得成效，销售收入增长较多。

2022年，申菱环境公建及商用行业销售收入同比增长5.09%，公司公共建筑节能空调设备销售收入同比增长0.96%，公司增长率低于申菱环境，主要原因是公司2022年调整优化公共建筑节能空调设备的产品结构，减少承接商业及城市综合体领域市场的订单，公司资源向医院等公共服务设施领域倾斜，从而导致公司2022年公共建筑节能空调设备销售收入增长较少。

## 3) 2021年度

单位：万元

公司名称	可比业务	2021年		2020年
		金额	变动	金额
申菱环境	工业行业	46,262.34	14.32%	40,466.01
	公建及商用行业	8,841.41	50.51%	5,874.33
	<b>可比合计</b>	<b>55,103.75</b>	<b>18.91%</b>	<b>46,340.34</b>

公司名称	可比业务	2021年		2020年
		金额	变动	金额
同方瑞风	工业净化空调	6,565.72	13.13%	5,803.50
	公共建筑节能空调	5,426.67	29.78%	4,181.28
	<b>可比合计</b>	<b>11,992.39</b>	<b>20.11%</b>	<b>9,984.78</b>

注：由于申菱环境 2021 年度报告收入划分口径与 2022 年度报告有所区别，导致其 2021 年度报告与 2022 年度报告中的细分业务收入存在差异，但相关业务依然为可比业务，因此 2022 年与 2021 年分开列示。

2021 年，申菱环境与公司可比业务销售收入变动趋势一致，同比均有所增长，其中，申菱环境工业行业销售收入同比增长 14.32%，公司工业净化空调设备销售收入同比增长 13.13%，增幅基本一致；2021 年，申菱环境公建及商用行业销售收入同比增长 50.51%，公司公共建筑节能空调设备销售收入同比增长 29.78%，公司增长率低于申菱环境，主要是申菱环境通过坚持通用化与细分需求的双向发展，重点拓展高端公建、高端商用及高端人居环境相关业务，公建及商用行业销售收入增长较多所致。

## (2) 与同行业可比公司浙江国祥可比业务销售增减情况比较

浙江国祥主要从事工业及商业中央空调的研发、生产和销售，主要产品包括空调主机、空调末端、商用机等业务，产品应用范围广泛，其中电子半导体、生物医药、新能源新材料、食品饮料行业产品与公司工业净化空调设备中电子半导体、制药、新能源、食品加工行业产品较为类似；商业综合体领域产品与公司公共建筑节能空调设备较为类似；医院领域产品与公司医疗净化空调设备较为类似，因此将上述业务作为公司与浙江国祥的可比业务。

单位：万元

公司名称	可比业务	2022年		2021年		2020年
		金额	变动	金额	变动	金额
浙江国祥	医院	11,427.60	31.84%	8,667.49	10.83%	7,820.68
	生物医药	26,227.82	19.14%	22,013.66	18.04%	18,648.66
	电子半导体	52,457.54	55.48%	33,740.13	67.63%	20,128.02
	新能源新材料	23,519.50	58.97%	14,795.09	166.26%	5,556.67
	食品饮料	5,100.62	-4.71%	5,352.89	33.44%	4,011.47
	商业综合体	6,197.91	-30.15%	8,873.46	-12.27%	10,114.75
	<b>可比业务合计</b>	<b>124,930.99</b>	<b>33.70%</b>	<b>93,442.72</b>	<b>40.98%</b>	<b>66,280.25</b>

公司名称	可比业务	2022 年		2021 年		2020 年
		金额	变动	金额	变动	金额
同方瑞风	医疗净化空调	8,396.37	18.73%	7,071.93	7.49%	6,578.88
	工业净化空调-制药行业	4,480.87	65.40%	2,709.17	44.66%	1,872.81
	工业净化空调-电子半导体行业	4,857.36	722.46%	590.59	-46.43%	1,102.39
	工业净化空调-新能源行业	473.54	100.00%			
	工业净化空调-食品加工行业	144.29	-90.30%	1,487.06	325.03%	349.87
	公共建筑节能空调	5,478.76	0.96%	5,426.67	29.78%	4,181.28
	可比业务合计	23,831.19	37.87%	17,285.42	22.72%	14,085.23

注：浙江国祥尚未披露 2023 年 1-6 月主营业务收入构成数据。

2020-2022 年，浙江国祥与公司可比业务总体保持持续增长，但由于公司与浙江国祥在经营规划、业务规模、产品结构、客户资源等方面的差异，公司与浙江国祥可比业务收入增长率存在差异。

2020-2022 年，浙江国祥与公司可比业务中，收入增减变化情况不一致的领域及原因分析如下：

1) 2020-2022 年，浙江国祥商业综合体业务销售收入持续减少，公司公共建筑节能空调设备销售收入 2021 年和 2022 年均有所增长。增减变化存在差异的原因主要是：①浙江国祥调整产品发展方向，减少承接商业及综合体、楼宇住宅等地产领域市场的订单，因此报告期内浙江国祥商业综合体领域销售收入持续减少；②2021 年，公司抓住市场机遇，取得了“雄安商务服务中心建设项目”等空调设备供货合同，公共建筑节能空调设备销售收入增长较多；③虽然公司 2022 年调整优化公共建筑节能空调设备的产品结构，也减少承接商业及城市综合体领域市场的订单，但公共建筑节能空调业务中商业及城市综合体领域以外的订单有所增多，从而 2022 年公司公共建筑节能空调设备销售收入较同期保持稳定。

2020-2022 年，浙江国祥电子半导体领域业务销售收入持续高速增长，公司半导体行业空调设备销售收入在报告期内呈现先下降后增长的趋势。差异的原因主要是合同订单的获取到确认销售收入存在一定的时间差，公司虽然在 2021 年取得了“广州华星光电第 8.6 代氧化物半导体新型显示器件生产线建设项目”“广东芯粤能半导体有限公司生产车间建设项目”“LG 化学广州偏光板项目”等半

导体行业空调设备销售合同，但合同主要履行在 2022 年，因此公司 2021 年半导体行业空调设备销售收入较少。

综上，报告期内，公司与同行业公司可比业务销售收入总体上增减变动趋势一致，但由于公司与可比公司在经营规划、业务规模、产品结构、客户资源等方面的差异，公司与浙江国祥在少量细分领域中销售收入增减变动趋势存在差异，但相关差异具有合理原因。

## 5、发行人相较其他设备供应商的竞争优势

### （1）较强的自主研发和技术创新能力

公司作为高新技术企业，多年来一直将研发创新视为企业发展至关重要的战略举措，十分注重培养企业自身的科技创新能力。通过对产品结构调整，不断提高生产工艺，推进公司持续创新发展。

报告期内，公司的研发费用分别为 788.23 万元、981.41 万元、1,002.42 万元和 513.95 万元，占各期营业收入的比例分别为 4.75%、5.14%、3.85%和 4.16%。截至 2023 年 6 月 30 日，公司员工总人数 239 人，硕士及以上学历 3 人，本科学历 48 人，合计占员工总人数的 21.34%；研发人员 41 人，占员工总人数的 17.15%。拥有专利 68 项，其中发明专利 4 项；拥有软件著作权 6 项。公司拥有完备的研发体系和独具优势的研发条件，公司拥有的专业实验室对产品研发过程的产品性能验证和改进提供了优越的条件，提高产品研发速度、保证研发质量。公司及公司产品多次获得行业奖项，公司及核心技术人员多次承担或参与产品行业或产品标准制定，技术成果对提升行业技术水平具有重要意义。公司在自主研发、技术创新、产品成果转化等多个方面具有竞争优势。

### （2）产品优势

公司开发完成的行业专用型、节能型空调产品，包括洁净手术室专用型空调机组、制药厂 GMP 专用型组合式空调机组、食品行业低温环境专用型组合式空调机组、卷烟厂用组合式空调机组以及智能型双冷源温湿分控空调机组等，在工艺可靠性、性价比等方面都具有一定的比较优势，并融入了多项节能创新技术及公司专利技术。而且公司经过了多年发展，在相关的产品软硬件方面不断投入，

已具备了丰富且成熟的专用性空调制造过程管理经验,可以根据用户需求进行快速响应,高效组织对应定制化产品的全流程生产,保障产品的高可靠性,在行业内形成了产品优势。

### (3) 客户优势

由于专用性空调设备均属于客户的重要固定资产投资,直接关系到客户后续生产、运营的稳定性,因此客户对设备供应商的要求比较严格,一方面要求供应商在技术能力、产品品质方面能够达到严格要求,另一方面还需要供应商具有灵活快速的服务能力。公司自成立以来,为许多行业的大中型项目建设供应专用性空调设备,积累了较为丰富的项目经验和客户资源。公司的客户广泛分布于医疗净化领域,制药、食品、电子半导体等高新工业领域及公共建筑领域,服务过 LG、三星、双汇、华星光电、玉林制药、同仁堂、华润三九等客户,并为各类医疗机构提供过设备供应,对于专用性空调行业发展和业务机会的把握具有准确性和及时性,具有客户优势。

### (4) 产品质量优势

公司具备较高水平的产品性能测试实力,设有多功能实验室,并建立了完善的质量管理体系,制定了进料检验质量控制措施、生产过程中关键质量环节及控制措施、出厂检验质量控制措施等系列的质量管理流程。

公司已获得质量管理体系认证、环境管理体系认证、职业健康安全管理体系认证、CRAA 产品认证等认证证书。公司已经建立了完整的融合质量、环境、职业健康安全等标准要素的管理体系,公司推行产品安全认证,以完善的制度和严谨的流程保证公司产品从设计、开发、生产、测试,到设备供应全过程的安全可控。

公司设有品质管理部,负责质量管理体系的运行、维护和业务全过程的品质把控,全面贯彻质量管理体系相关要求,并通过内部审核、质量体系监督审核、行业认证许可的监督检查,不断发现问题并持续改进,以持续提高质量管理体系运行的有效性。以上各项管理制度、技术保障措施为公司构建产品质量优势奠定了基础。

因此，相较于行业内的其他设备供应商，公司在自主研发和技术创新能力方面、产品技术水平方面、客户资源方面和产品质量方面具备一定的竞争优势。

(三) 说明发行人设备更新换代的频率，是否存在设备更换、升级带来的老客户复购需求及收入占比

### 1、设备更新换代的频率

公司一般综合中央空调行业发展趋势、国家政策、下游市场需求变化、研发进展等因素，决策是否进行设备更新换代。2020年，公司对定频系列室外机进行了更新换代，2023年计划进行变频系列换代；2021年，公司对主要运用于医疗净化领域的医院一体机进行了更新换代；2020年-2022年间，公司结合下游市场需求开发并推出了风量阀、智能风量调节模块等小模块产品。

### 2、是否存在设备更换、升级带来的老客户复购需求及收入占比

发行人主营的专用性空调设备属于客户的重要固定资产投资，一般应用于新建或改造工程，可使用年限相对较长，通常在十年以上。因此同一终端客户在没有新建或改造工程的情况下，短期内通常不会存在复购需求，采购连续性较弱，公司根据客户需求研发设计产品，报告期内不存在因公司自身设备更换、升级带来的老客户的复购需求。

一般情况下，设备工程商老客户复购，主要是采购公司产品用于其新获取的订单。直接客户老客户复购，主要包括以下情形：①客户集团内其他成员向公司采购设备；②客户进行技术改造，改建、扩建生产线、厂房等而产生的新的采购需求。

报告期内，公司客户复购情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
老客户复购金额	6,057.76	15,941.60	11,510.45	11,155.63
营业收入	12,361.37	26,060.64	19,089.46	16,577.77
占比	49.01%	61.17%	60.30%	67.29%

注：老客户为合作年限一年以上的客户。

如上述表格所示，报告期内发行人的客户具有较高的复购率，客户稳定性较高，2023年1-6月，客户复购率有所下降，主要是新客户收入增长较多所致。

## 二、不同销售模式下主要客户销售情况

（一）分别列示报告期各期直接客户和设备工程商前五大客户销售情况，包括但不限于客户名称、成立时间、主营业务、合作年限、销售内容、数量及单价、金额及占比、毛利率等

## 1、2023年1-6月前五大客户

### (1) 2023年1-6月前五大直接客户

序号	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量(台)	单价(万元)	金额(万元)	占比	毛利率
1	山东红日康仁堂药业有限公司	2021/2/7	30,000.00	药品生产、药品批发、药品零售、地产中草药(不含中药饮片)购销、中草药收购等。	1-2年	工业净化空调	611	0.87	532.74	4.31%	26.30%
2	贵州轮胎股份有限公司	1996/1/29	114,712.77	轮胎制造和销售; 轮胎翻新和销售; 橡胶制品制造和销售。	5年以上	工业净化空调	112	4.26	476.81	3.86%	29.73%
3	上海澳斯康生物制药有限公司	2021/4/26	19,000.00	药品生产、药品委托生产等。	1年以内	工业净化空调	40	10.40	415.93	3.36%	32.62%
4	漯河双汇禽业有限公司	2020/3/20	10,000.00	种畜禽生产; 种畜禽经营; 家禽饲养; 家禽屠宰; 活禽销售等。	5年以上	工业净化空调	20	14.16	283.19	2.29%	26.26%
5	华为技术有限公司	1987/9/15	4,064,113.18	程控交换机、传输设备、数据通信设备、宽带多媒体设备、电源、无线通信设备、微电子产品、软件、系统集成工程、计算机及配套设备、终端设备及相关通信信息产品、数据中心机房基础设施及配套产品(含供电、空调制冷设备、智能管理监控等)的开发、生产、销售、技术服务、工程安装、维修、咨询、代理、租赁; 信息系统设计、集成、运行维护; 集成电路设计、研发; 统一	1年以内	工业净化空调	145	1.91	277.22	2.24%	21.55%

序号	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量(台)	单价(万元)	金额(万元)	占比	毛利率
				通信及协作类产品, 服务器及配套软硬件产品, 存储设备及相关软件的研发、生产、销售; 无线数据产品(不含限制项目)的研发、生产、销售; 通信站点机房基础设施及通信配套设备(含通信站点、通信机房、通信电源、机柜、天线、通信线缆、配电、智能管理监控、锂电及储能系统等)的研发、生产、销售等。							

注: 销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等; 同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

2023年1-6月，公司工业净化空调设备销售毛利率26.87%，公共建筑节能空调设备销售毛利率34.40%，医疗净化空调设备销售毛利率30.24%。毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过5%的客户说明如下：

2023年1-6月，上海澳斯康生物制药有限公司工业净化空调设备销售毛利率32.62%，高于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：该客户“偶联药物研发及生产项目空调系统”合同金额（含税）470.00万元，合同包含三效全热回收空调等技术水平相对较高的产品，技术溢价较高，因此毛利率相对较高。

2023年1-6月，华为技术有限公司工业净化空调设备销售毛利率21.55%，低于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：①该客户“金立工业园外租场地洁净室与化学实验室改造项目洁净空调箱供应合同”合同金额（含税）313.26万元，合同包含的机组属于大体量机组，材料成本占比较高，由于公司主要毛利来源于材料以外的设计、集成环节，机组体量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低；②合同包括段间连接、现场组装等安装内容，安装工作的毛利率较低。

(2) 2023年1-6月前五大设备工程师

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额(万元)	占比	毛利率
1	四川爱德中建设工程有限公司	2016/4/28	10,000.00	建筑工程、机电工程、市政公用工程、石油化工工程、电子与智能化工程、电力工程、建筑机电安装工程、消防设施工程、建筑装修装饰工程、钢结构工程、环保工程等。	1年以内	工业净化空调	73	19.79	1,444.57	11.69%	24.77%
2	南京劲宇建设工程有限公司	2019/5/23	1,000.00	市政公用工程、建筑装修装饰工程、房屋建筑工程、钢结构工程、土石方工程、建筑幕墙工程、金属门窗工程、园林绿化工程、城市及道路照明工程、体育场地设施工程、水电安装工程、外墙保温工程施工；管道安装；机电设备安装；建材销售；各类工程建设活动；建设工程监理；建设工程设计；消防设施工程施工；建筑劳务分包；施工专业作业；特种设备安装改造修理；工程管理服务；土石方工程施工；金属门窗工程施工；园林绿化工程施工；市政设施管理；体育场地设施工程施工等。	1年以内	工业净化空调	226	2.93	661.06	5.35%	25.48%
3	广东利诚机电设备工程有限公司	2008/4/16	5,000.00	电子与智能化工程专业承包贰级；建筑机电安装工程专业承包贰级；室内外装饰工程；电子工业制造设备安装工程；电子工业环境工程；电子系统工程；建筑智能化工程施工；机电设备、建筑材料、电子产品销售。	1-2年	公共建筑节能空调	2373	0.26	616.17	4.98%	21.93%

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额(万元)	占比	毛利率
4	松和环境建设(南京)有限公司	2003/12/15	90.00(美元)	房屋建筑工程、机电设备安装工程、装修装饰工程、钢结构工程、管道工程、消防设施工程的设计、施工及维修；制冷设备、自动控制设备、电子专用设备、环保设备、机械设备、电气设备、恒温恒湿器的安装及维修。	1年以内	工业净化空调	226	2.70	610.62	4.94%	25.70%
5	武汉华康世纪医疗股份有限公司	2008/11/12	10,560.00	医疗器械二类生产：6856病房护理设备及器具；第Ⅰ类、第Ⅱ类、第Ⅲ类医疗器械的销售；可为其他医疗器械生产经营企业提供第Ⅱ、Ⅲ类医疗器械贮存、配送服务(含体外诊断试剂，冷藏、冷冻库)；净化工程；医疗净化工程；机电工程施工总承包；空调系统清洁工程；管道工程；机电设备安装工程；机电设备调试及维修；建筑装饰工程；建筑智能化工程；压力容器安装(Ⅰ级)、压力管道安装(GC2级)、压力管道设计(GC2级)；消防设施工程；环保工程；钢结构工程；放射防护设计与施工；气流物流系统的设计、安装及维护；安防工程的设计、施工、集成、维护等。	5年以上	医疗净化空调	229	1.87	427.42	3.46%	31.46%

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等；同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

2023年1-6月，公司工业净化空调设备销售毛利率26.87%，公共建筑节能空调设备销售毛利率34.40%，医疗净化空调设备销售毛利率30.24%。毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过5%的客户说明如下：

2023年1-6月，广东利诚机电设备工程有限公司公共建筑节能空调设备销售毛利率21.93%，低于公司同期同类产品毛利率。主要原因为：该客户2023年上半年供货的公共建筑节能空调设备交付时间较晚，交付时由于客户厂区施工，车辆无法直接将设备运输至交付地点，从而导致公司发生额外的搬运、现场拆装费用，因而毛利率相对较低。

## 2、2022 年度前五大客户

### (1) 2022 年前五大直接客户

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额 (万元)	占比	毛利率
1	广州华星光电半导体显示技术有限公司	2020/12/9	1,750,000.00	显示器件制造；显示器件销售；电子元器件制造；电子元器件批发；电子产品销售。	1 年以内	工业净化空调	41	47.27	1,938.05	7.44%	5.45%
2	广州市联瑞制药有限公司	2012/2/8	30,000.00	药品生产。	5 年以上	工业净化空调	170	4.95	841.06	3.23%	38.07%
3	康希诺（上海）生物科技有限公司	2021/8/18	75,000.00	第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第三类医疗器械经营；药品生产；药品进出口；药品批发；药品零售。	1 年以内	工业净化空调	9	90.5	814.48	3.13%	15.70%
4	贵州轮胎股份有限公司	1996/1/29	114,712.77	轮胎制造和销售；轮胎翻新和销售；橡胶制品制造和销售。	5 年以上	工业净化空调	112	4.98	557.52	2.14%	35.86%
5	华润三九（郴州）制药有限公司	1992/8/6	939.00	中成药生产及销售自产产品。	3-4 年	工业净化空调	76	6.97	530.09	2.03%	30.96%

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等；同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

2022 年，公司工业净化空调设备销售毛利率 25.73%，公共建筑节能空调设备销售毛利率 33.06%，医疗净化空调设备销售毛利率 34.30%。毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过 5%的客户说明如下：

2022 年，广州华星光电半导体显示技术有限公司工业净化空调设备销售毛利率 5.45%，低于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：①该客户“第 8.6 代氧化物半导体新型显示器件生产线项目”合同金额（含税）2,190.00 万元，合同包含的机组属于大体量机组，材料成本占比较高，由于公司主要毛利来源于材料以外的设计、集成环节，机组体量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低；②合同包括段间连接、现场组装等安装内容，安装工作的毛利率较低；③根据客户需求，机组整合了卷绕过滤器、动力柜和加湿器等外购产品，该部分外购产品厂内加工程度低，毛利率相对较低。

2022 年，广州市联瑞制药有限公司工业净化空调设备销售毛利率 38.07%，高于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：①该客户“空调机组采购项目（201、206、208、301、303 车间）”合同金额（含税）950.40 万元，合同仅含设备销售，不含毛利率较低的安装工作；②空调机组未整合其他外购机，整机厂内加工程度更高，因而毛利率相对较高。

2022 年，康希诺（上海）生物科技有限公司工业净化空调设备销售毛利率 15.70%，低于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：①该客户“康希诺（上海）mRNA 疫苗研发及产业化一期项目净化空调控制系统”合同金额（含税）920.36 万元，合同中安装比例较高，安装工作的毛利率较低；②合同包含较多控制柜等外购机，外购机厂内加工程度较低，因而毛利率相对较低。

2022 年，贵州轮胎股份有限公司工业净化空调设备销售毛利率 35.86%，高于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：该客户“全钢子午胎异地搬迁项目”和“特胎改造项目”合同金额（含税）合计 630.00 万元，客户对于设备的性能要求较高，合同包含的组合式空调机组属于技术水平较高的产品，技术附加值较高。

2022 年，华润三九（郴州）制药有限公司工业净化空调设备销售毛利率 30.96%，高于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：该客户“华南区生产制造

中心空调机箱及自控系统项目”合同金额（含税）599.00 万元，合同包含三效全热回收空调等技术水平相对较高的产品，技术溢价较高，因此毛利率相对较高。

(2) 2022 年前五大设备工程商

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额 (万元)	占比	毛利率
1	同方芯洁能	2020/12/30	2,000.00	建筑智能化系统设计；建设工程设计；制冷、空调设备销售等；技术开发、技术咨询、技术推广、技术转让及技术服务等。	5 年以上	工业净化空调	349	3.70	1,290.14	4.95%	23.60%
2	中建八局第二建设有限公司	1984/6/22	151,269.17	建设工程施工；施工专业作业；建设工程设计；住宅室内装饰装修；建设工程质量检测；建设工程勘察；建筑劳务分包；人防工程设计；特种设备安装改造修理；电气安装服务；预应力混凝土铁路桥梁简支梁产品生产；地质灾害治理工程施工；民用核安全设备设计；民用核安全设备安装；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；水利工程质量检测等。	4-5 年	医疗净化空调	264	0.20	53.79	0.21%	32.13%
						公共建筑节能空调	2046	0.56	1,139.56	4.37%	45.78%
3	中国电子系统工程第二建设有限公司	1986/6/28	10,000.00	以集成电路、平板显示、食品制药、国防军工、医疗卫生、新能源、机械制造及公共建筑等领域建设为一体，专业提供洁净、环保、智能化设施系统解决方案以及工程咨询、工程设计、项目管理、设备采购、建造安装、设施运行维护等全方位专业承包和工程总承包服务。	5 年以上	工业净化空调	66	14.81	977.72	3.75%	26.21%
4	广东利诚机电设备工	2008/4/16	5,000.00	电子与智能化工程专业承包贰级；建筑机电安装工程专业承包贰级；室内外装饰工程；电子工业制造设备安装工程；电子工业环境工程；	1 年以内	医疗净化空调	2589	0.35	896.91	3.44%	54.01%

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作 年限	销售内 容	数量 (台 )	单价 (万 元)	金额 (万 元)	占比	毛利率
	程有限 公司			电子系统工程；建筑智能化工程施工；机电设备、建筑材料、电子产品销售。							
5	北京冰 川西林 环境技 术有限 公司	2016/5/ 4	600.00	技术咨询、技术服务、技术开发、技术转让；销售空调制冷设备、电子产品、机械设备、五金交电（不含电动自行车）、化工产品（不含危险化学品）、日用品、工艺品、计算机、软件及辅助设备；货物进出口、代理进出口、技术进出口。	1-2 年	公共建 筑节能 空调	1277	0.59	755.62	2.90%	13.90%

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等；同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

2022 年，公司工业净化空调设备销售毛利率 25.73%，公共建筑节能空调设备销售毛利率 33.06%，医疗净化空调设备销售毛利率 34.30%。毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过 5%的客户说明如下：

2022 年，中建八局第二建设有限公司公建节能空调设备销售毛利率 45.78%，高于公司同期同类产品毛利率。主要原因为：①该客户“山东大学齐鲁医院急诊综合楼安装工程智能新风系统采购”合同金额（含税）1,287.70 万元，合同中设备为直膨式分体热回收新风机组、数字化节能离心风机箱等技术水平较高的产品，室外机亦采用的变频技术，合同技术溢价较高；②合同仅含设备销售，不含毛利率较低的安装工作；③空调机组未整合其他外购机，整机厂内加工程度更高，因而毛利率相对较高。

2022 年，广东利诚机电设备工程有限公司医疗净化空调设备销售毛利率 54.01%，高于公司同期同类产品毛利率。主要原因为：①该客户“深圳市中医院光明院区一期项目医用工程设备采购及安装 3 标段项目采购”合同金额（含税）1,709.79 万元，根据客户需求公司在 2022 年至 2023 年间陆续进行供货，合同包含组合式数字化双冷源新风处理机组、数字化静音型柜式风机等技术水平较高的产品，技术溢价较高；②空调机组未整合其他外购机，整机厂内加工程度更高；③合同仅含设备销售，不含毛利率较低的安装工作，因而毛利率较高。

2022 年，北京冰川西林环境技术有限公司公建节能空调设备销售毛利率 13.90%，低于公司同期同类产品毛利率。主要原因为：合同包含较多风机盘管等外购机，厂内加工程度较低，因而该客户毛利率相对较低。

### 3、2021 年度前五大客户

#### (1) 2021 年前五大直接用户

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额 (万元)	占比	毛利率
1	前进轮胎（越南）有限责任公司	2019/3/8	13,558.47（美元）	营业范围：生产橡胶轮胎。（细节：生产、销售轮胎、橡胶及相关产品）	5 年以上	工业净化空调	120	4.63	555.47	2.91%	12.88%
2	甘美（广东）药业有限公司（曾用名：新兴同仁药业有限公司）	1998/9/8	500.00	药品生产；药品批发；保健食品生产；乳制品生产；食品添加剂生产等。	1 年以内	工业净化空调	950	0.57	540.39	2.83%	24.37%
3	阜新双汇禽业有限公司	2020/5/6	20,000.00	种鸡的繁育，种蛋的孵化与销售，商品肉鸡的养殖与销售，粮食收购，饲料的生产、销售，肉鸡的屠宰加工销售，鸡副产品、食用动物油脂、速冻食品的加工、销售。	5 年以上	工业净化空调	28	17.16	480.53	2.52%	20.05% (注 2)
4	西华双汇禽业有限公司	2020/1/7	10,000.00	种畜禽生产；种畜禽经营；活禽销售；家禽饲养；家禽屠宰；饲料生产；粮食收购；货物进出口。	5 年以上	工业净化空调	16	24.67	394.69	2.07%	20.05% (注 2)

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额 (万元)	占比	毛利率
5	广州诺诚健华医药科技有限公司	2018/8/14	100,000.00	化学药品原料药制造；化学药品制剂制造；生物药品制造等。	1-2 年	工业净化空调	242	1.04	250.81	1.31%	35.64%

注 1：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等；同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

注 2：西华双汇禽业有限公司和阜新双汇禽业有限公司为河南双汇投资发展股份有限公司下属企业，2021 年与公司签署的为同一份工业净化空调设备采购合同，合同金额（含税）989.00 万元，公司一同组织生产，成本按照金额进行分摊，因此毛利率均为 20.05%

2021 年，公司工业净化空调设备销售毛利率 24.58%，公共建筑节能空调设备销售毛利率 32.19%，医疗净化空调设备销售毛利率 31.39%。毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过 5%的客户说明如下：

2021 年，前进轮胎（越南）有限责任公司工业净化空调设备销售毛利率为 12.88%，低于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：①该客户 2021 年仅“年产 120 万条全钢子午线轮胎项目”一个项目，由于项目交付地点在越南，受该客户建设周期较长的影响，公司在境外交付和安装成本较高；②合同包含安装内容，安装工作的毛利率较低，因而该客户毛利率较低。

2021 年，广州诺诚健华医药科技有限公司工业净化空调设备销售毛利率为 35.64%，高于公司同期同类产品毛利率，主要原因为该客户“药品生产基地建设项目采购”及“GMP 实验室项目采购”合同金额（含税）合计 280.80 万元，合同包含的三效全热回收空调机组属于技术水平较高的产品，技术溢价较高，因而该客户毛利率较高。

(2) 2021 年前五大设备工程商

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额 (万元)	占比	毛利率
1	北京冰川西林环境技术有限公司	2016/5/4	600.00	技术咨询、技术服务、技术开发、技术转让；销售空调制冷设备、电子产品、机械设备、五金交电（不含电动自行车）、化工产品（不含危险化学品）、日用品、工艺品、计算机、软件及辅助设备；货物进出口、代理进出口、技术进出口。	1 年以内	公共建筑节能空调	10781	0.23	2,443.25	12.80%	28.07%
2	衢州坤泰机电设备有限公司	2010/6/25	51.00	机电设备、净化设备、自动控制设备、空调制冷设备及配件的销售、安装、维修服务；电子元件、五金交电、建材的销售；节能技术咨询。	4-5 年	医疗净化空调设备	448	1.48	661.96	3.47%	29.02%
						公共建筑节能空调设备	28	1.83	51.37	0.27%	33.57%
						工业净化空调设备	3	1.99	5.96	0.03%	13.69%
3	西安四腾环境科技有限公司	2008/1/26	6,116.00	二类医疗器械；三类医疗器械的销售；建筑装饰装修工程、房屋建筑工程、环保工程、中央空调工程、钢筋混凝土防护工程、空气净化工程、制冷工程、环境工程、低温工程、防腐工程、射线防护及屏蔽工程、计算机网络系统工程、建筑幕墙工程的设计与施工等。	4-5 年	医疗净化空调	323	1.39	448.5	2.35%	29.00%
						公共建筑节能空调	115	1.09	125.77	0.66%	32.96%

序号	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量(台)	单价(万元)	金额(万元)	占比	毛利率
4	同方芯洁能	2020/12/30	2,000.00	建筑智能化系统设计；建设工程设计；制冷、空调设备销售等；技术开发、技术咨询、技术推广、技术转让及技术服务等。	5年以上	工业净化空调	43	12.51	537.72	2.82%	21.39%
5	四川君诚绿建机电安装工程有限公司	2013/3/14	1,000.00	机电设备安装工程；机电工程；钢结构工程；装饰装修工程、防腐保温工程、建筑智能化工程、金属门窗安装工程、环保工程设计、施工；机电设备的租赁及技术服务，销售；机电设备、建筑材料、环保机械设备、电子产品、五金交电、仪器仪表；监控设备、制冷设备、计算机软硬件开发、销售及技术服务；中央空调设备安装、维护。	2-3年	医疗净化空调	252	1.49	376.36	1.97%	29.82%
						公共建筑节能空调	9	1.74	15.66	0.08%	30.66%
						工业净化空调	2	7.52	15.04	0.08%	30.13%

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等；同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

2021 年，公司工业净化空调设备销售毛利率 24.58%，公共建筑节能空调设备销售毛利率 32.19%，医疗净化空调设备销售毛利率 31.39%。毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过 5%的客户说明如下：

2021 年，衢州坤泰机电设备有限公司工业净化空调设备销售毛利率 13.69%，低于公司同期同类产品毛利率。主要原因为：公司向其销售的是 1 台食品加工行业用组合式空调机组及配套 2 台室外机，属于较大型的机组，材料成本占比较高，由于公司主要毛利来源于材料以外的设计、集成环节，机组体量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低，同时，机组配套的室外机为外购产品，厂内加工程度低，因而毛利率相对较低。

2021 年，四川君诚绿建机电安装工程有限公司工业净化空调设备销售毛利率 30.13%，高于公司同期同类产品毛利率。主要原因为：该客户“四川科伦制药低温低湿机组改造项目”合同金额（含税）17.00 万元，仅包含一台制药车间使用的组合式空调机组和一台过滤器，不含安装内容，仅为设备销售，因而毛利率相对较高。

#### 4、2020 年度前五大客户

##### (1) 2020 年前五大直接用户

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作 年限	销售 内容	数量 (台)	单价 (万 元)	金额 (万 元)	占比	毛利率
1	黑龙江烟草工业有限责任公司	1992/4/ 10	150,818.00	烟叶、复烤烟叶购进；烟草专用机械购进；联营加工所需烟草专卖品供应；道路运输；烟草制品生产；卷烟纸、滤嘴棒、烟用丝束购进。	4-5 年	工业 净化 空调	48	13.05	626.55	3.78%	33.83%
2	江苏金绿源寻味乐园有限公司	2019/9/ 20	5,000.00	体育旅游项目开发；乡村旅游项目开发；旅游景点开发；观光果园管理服务；农产品初加工服务；蔬菜、水果、苗木、花卉种植销售；鱼虾、贝蟹、家禽养殖、销售；住宿服务；餐饮服务。	1 年 以内	工业 净化 空调	39	5.49	214.01	1.29%	31.59%
3	泰州迈博太科药业有限公司	2015/2/ 4	21,000.00 (美元)	生物制品、诊断试剂、化学生物试剂、药品的研究开发、药品生产等。	1 年 以内	工业 净化 空调	355	0.55	193.48	1.17%	27.52%
4	丽珠集团新北江制药股份有限公司	1993/3/ 28	23,988.77	药品的生产、医药中间体的制造，化工原料及产品的制造等。	1-2 年	工业 净化 空调	99	2.56	253.54	1.53%	25.66%

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作 年限	销售 内容	数量 (台)	单价 (万 元)	金额 (万 元)	占比	毛利率
5	广西一方天江 制药有限公司	2018/6/ 8	20,000.00	医药制造、医药批发及零售、原 生中草药种植、收购、销售等。	3-4 年	工业 净化 空调	44	3.88	170.72	1.03%	32.90%

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等；同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

2020年，公司工业净化空调设备销售毛利率28.84%，公共建筑节能空调设备销售毛利率30.26%，医疗净化空调设备销售毛利率31.64%，当年前五大直接用户中，不存在毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过5%的客户。

(2) 2020 年前五大设备工程商

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额 (万元)	占比	毛利率
1	深圳市永嘉鑫电子有限公司	2018/6/21	200.00	电子产品的技术开发与销售；制冷设备、空调设备的研发与销售、空调零部件、配件的销售、五金产品、电气设备、建筑材料、钢材的批发与零售。	1-2年	公共建筑节能空调	1087	1.8	1,960.93	11.83%	25.33%
2	衢州坤泰机电设备有限公司	2010/6/25	51.00	机电设备、净化设备、自动控制设备、空调制冷设备及配件的销售、安装、维修服务；电子元件、五金交电、建材的销售；节能技术咨询。	3-4年	医疗净化空调	791	1.26	993.48	5.99%	30.92%
						工业净化空调	32	1.81	57.92	0.35%	31.09%
3	同方人环	2000/11/1	23,358.00	热泵空调技术研发、生产、销售；人工环境系统工程及工程项目管理；技术开发、技术咨询、技术推广、技术转让及技术服务等	5年以上	工业净化空调设备	132	4.71	621.56	3.75%	23.00%
						公共建筑节能空调设备	205	0.58	118.58	0.72%	23.86%
						其他零配件销售	18	0.02	0.28	0.00%	63.94%
4	西安四腾环境科技有限公司	2008/11/26	6,116.00	二类医疗器械；三类医疗器械的销售；建筑装饰装修工程、房屋建筑工程、环保工程、中央空调工程、钢筋混凝土防护工程、空气净化工程、制冷工程、环境工程、低温工程、防腐工程、射线防护及屏蔽工程、计算机网络系统工程、建筑幕墙工程的设计与施工等。	3-4年	医疗净化空调设备	517	1.05	544.94	3.29%	28.97%
						工业净化空调设备	30	2.16	64.77	0.39%	33.58%

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	合作年限	销售内容	数量 (台)	单价 (万元)	金额 (万元)	占比	毛利率
5	深圳市汇德丰 科技有限公司	2010/ 2/4	200.00	电子产品的技术开发与销售、制冷设备、空调设备的研发与销售、空调零部件、配件的销售等。	1-2 年	公共建筑节能 空调	66	8.89	586.83	3.54%	32.59%

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等；同一控制下客户合作年限从公司与该客户集团内企业首次合作年度起算。

2020年，公司工业净化空调设备销售毛利率28.84%，公共建筑节能空调设备销售毛利率30.26%，医疗净化空调设备销售毛利率31.64%。毛利率与同期同类产品毛利率的偏差绝对值超过5%的客户说明如下：

2020年，同方人环配件材料销售毛利率63.94%，为零星过滤材料销售，金额为0.28万元。

2020年，同方人环公建节能空调设备销售毛利率23.86%，低于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：该客户“金湖人民医院设备采购”合同金额（含税）133.99万元，合同包含数量较多的加湿器、控制柜等外购机组，外购机组厂内加工程度较低，因而毛利率较低。

2020年，同方人环工业净化空调设备销售毛利率23.00%，低于公司同期同类产品毛利率，主要原因为：①该客户“内蒙古昆明卷烟厂项目”采购合同金额（含税）262.00万元，项目最终用户为卷烟厂客户，对于产品的要求较高，产品的零部件配置高，根据客户需求机组中整合的干蒸汽加湿器、高压微雾加湿器等外购产品厂内加工程度低，毛利率偏低；②合同包含的机组普遍属于大体量机组，材料成本较高，由于公司主要毛利来源于材料以外的设计、集成环节，机组体量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低。因而该项目毛利率仅12.56%，从而导致2020年同方人环工业净化空调设备销售毛利率相对较低。

综上，报告期内，公司前五大直接客户和设备工程商客户销售毛利率与公司同期同类产品毛利率存在差异，主要原因是：客户向公司采购的产品属于在标准化基础上进行定制的非标准化产品，需要根据客户的具体要求进行定向设计及开发，不同项目间由于设计方案的不同，机组体量、零部件配置、厂内加工程度、机组技术水平以及是否包含搬运、安装服务等均可能不同，从而对项目毛利率产生影响。

一般情况下，机组体量越大、客户对零部件的配置要求越高，机组的材料成本越高，公司按成本加成的原则对外报价时，材料成本加成较低，因而材料成本高的机组，毛利率相对较低；厂内加工程度越高，机组中包含的外购机比重越低，则公司加工成本越高，公司报价时加工成本加成较高，因而厂内加工程度高的机

组，毛利率相对较高；技术水平较高的机组，公司报价时整体技术加成较高，普通机组报价时整体技术加成较低，因而技术水平较高的机组毛利率相对较高；搬运、安装服务成本在报价时加成较低，包含搬运、安装服务的合同毛利率相对较低。

因此，报告期内公司前五大直接客户和设备工程商客户销售毛利率与公司同期同类产品毛利率存在差异，但相关差异具有合理性。

(二) 按照合作年限分别对直接客户和设备工程商进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析；说明最近三年持续与发行人存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比，说明发行人与设备工程商合作的稳定性

1、按照合作年限分别对直接客户进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析

(1) 直接客户按合作分层情况

单位：万元

合作年限	2023年1-6月			
	客户数量(家)	数量占比	对应销售金额	金额占比
1年以内	10	32.26%	979.17	32.88%
1-2年	6	19.35%	590.72	19.84%
2-3年	2	6.45%	10.42	0.35%
3年以上	13	41.94%	1,397.73	46.93%
合计	31	100.00%	2,978.04	100.00%
合作年限	2022年			
	客户数量(家)	数量占比	对应销售金额	金额占比
1年以内	15	36.59%	3,228.48	49.49%
1-2年	1	2.44%	0.62	0.01%
2-3年	6	14.63%	70.54	1.08%
3年以上	19	46.34%	3,224.12	49.42%
合计	41	100.00%	6,523.76	100.00%
合作年限	2021年			
	客户数量(家)	数量占比	对应销售金额	金额占比

1年以内	18	42.86%	946.88	26.18%
1-2年	7	16.67%	366.94	10.15%
2-3年	3	7.14%	241.92	6.69%
3年以上	14	33.33%	2,060.59	56.98%
合计	42	100.00%	3,616.33	100.00%
合作年限	2020年			
	客户数量(家)	数量占比	对应销售金额	金额占比
1年以内	17	54.84%	858.77	31.74%
1-2年	4	12.90%	273.32	10.10%
2-3年	2	6.45%	54.04	2.00%
3年以上	8	25.81%	1,519.36	56.16%
合计	31	100.00%	2,705.49	100.00%

报告期内，公司直接客户数量分别为 31 家、42 家、41 家和 31 家，数量总体较少，且以合作年限 1 年以内和 3 年以上的客户为主。

报告期各期，公司合作年限 1 年以内直接客户数量分别为 17 家、18 家、15 家和 10 家，占同期直接客户数量的比例分别为 54.84%、42.86%、36.59%和 32.26%，2020-2022 年，合作年限 1 年以内直接客户数量基本稳定，2023 年 1-6 月合作年限 1 年以内直接客户数量有所减少，主要原因是统计期间仅半年。

报告期各期，公司合作年限 3 年以上直接客户数量分别为 8 家、14 家、19 家和 13 家，占同期直接客户数量的比例分别为 25.81%、33.33%、46.34%和 41.94%，2020-2022 年，公司合作年限 3 年以上直接客户数量持续增长，直接客户合作稳定性持续提高。2023 年 1-6 月，合作年限 3 年以上直接客户数量有所减少，主要是统计期间仅半年所致。

报告期内，公司合作年限 1-2 年和 2-3 年直接客户数量总体较少，且报告各期波动较大，主要原因是采购公司产品属于直接客户的固定资产投资，发生频率一般较低，首次完成采购后，短期内一般不会再次进行大额采购。

公司按照合作年限分层的主要直接客户列示如下：

1) 报告期各期公司合作年限 1 年以内主要直接客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023年 1-6月	上海澳斯康生物制药有限公司	1年以内	415.93	42.48%
	华为技术有限公司	1年以内	277.22	28.31%
	广州创尔生物技术股份有限公司	1年以内	197.80	20.20%
	合计		890.95	90.99%
2022年 度	广州华星光电半导体显示技术有限公司	1年以内	1,938.05	60.03%
	康希诺（上海）生物科技有限公司	1年以内	814.48	25.23%
	斯贝福（北京）生物技术有限公司	1年以内	132.74	4.11%
	合计		2,885.27	89.37%
2021年 度	甘美（广东）药业有限公司（曾用名：新兴同仁药业有限公司）	1年以内	540.39	57.07%
	广东欧普康特医食品有限公司	1年以内	123.89	13.08%
	合计		664.28	70.15%
2020年 度	江苏金绿源寻味乐园有限公司	1年以内	214.01	24.92%
	泰州迈博太科药业有限公司	1年以内	193.48	22.53%
	广州诺诚健华医药科技有限公司	1年以内	159.29	18.55%
	中山万汉制药有限公司	1年以内	127.24	14.82%
	合计		694.02	80.82%

公司合作年限1年以内直接客户主要集中在制药、半导体、食品加工等近年来固定资产投资增速较快的行业，报告期内业务增长情况与下游行业发展状况相匹配。

## 2) 报告期各期公司合作年限1-2年主要直接客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023年1-6月	山东红日康仁堂药业有限公司	1-2年	532.74	90.18%
	合计		532.74	90.18%
2021年度	广州诺诚健华医药科技有限公司	1-2年	250.81	68.35%
	合计		250.81	68.35%
2020年度	丽珠医药集团股份有限公司所属企业	1-2年	253.54	92.76%
	合计		253.54	92.76%

## 3) 报告期各期公司合作年限2-3年主要直接客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023年1-6月	新疆心脑血管病医院（有限公司）	2-3年	10.27	98.56%
	合计		10.27	98.56%
2022年度	中山万汉制药有限公司	2-3年	29.80	42.25%
	合计		29.80	42.25%
2021年度	华润医药控股有限公司所属企业	2-3年	211.57	87.45%
	合计		211.57	87.45%
2020年度	海口市制药厂有限公司	2-3年	53.10	98.26%
	合计		53.10	98.26%

4) 报告期各期公司合作年限3年以上主要直接客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023年1-6月	贵州轮胎股份有限公司及其所属企业	3年以上	476.81	34.11%
	河南双汇投资发展股份有限公司及其所属企业	3年以上	404.05	28.91%
	广州医药集团有限公司所属企业	3年以上	228.24	16.33%
	广州诺诚健华医药科技有限公司	3年以上	111.05	7.95%
	马应龙药业集团股份有限公司	3年以上	84.35	6.03%
	合计			1,304.50
年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2022年度	广东广润集团有限公司所属企业	3年以上	1,068.00	33.13%
	贵州轮胎股份有限公司及其所属企业	3年以上	557.52	17.29%
	丽珠医药集团股份有限公司所属企业	3年以上	535.11	16.60%
	华润医药控股有限公司所属企业	3年以上	530.09	16.44%
	广州医药集团有限公司所属企业	3年以上	295.39	9.16%
	中国烟草总公司所属企业	3年以上	176.55	5.48%

	合计		3,162.66	98.10%
2021 年 度	河南双汇投资发展股份有限公司及其所属企业	3 年以上	1,003.47	48.70%
	贵州轮胎股份有限公司及其所属企业	3 年以上	556.68	27.02%
	青岛国际机场集团有限公司	3 年以上	174.53	8.47%
	中国医药集团有限公司所属企业	3 年以上	111.62	5.42%
	健民药业集团股份有限公司	3 年以上	88.50	4.29%
	合计			1,934.80
2020 年 度	中国医药集团有限公司所属企业	3 年以上	728.45	47.94%
	中国烟草总公司所属企业	3 年以上	626.55	41.24%
	河南双汇投资发展股份有限公司及其所属企业	3 年以上	106.68	7.02%
	合计			1,461.68

2020-2022 年，公司合作年限 3 年以上直接客户数量和销售收入持续增长，并且与公司合作年限较长的直接客户主要为中国医药集团有限公司、中国烟草总公司、河南双汇投资发展股份有限公司、贵州轮胎股份有限公司、青岛国际机场集团有限公司、广州医药集团有限公司、华润医药控股有限公司、丽珠医药集团股份有限公司、广东广润集团有限公司等大型企业集团及其成员企业。主要原因是：①公司的产品和服务具有较高的客户认可度，长期合作客户数量持续增长，公司有更多的机会获得长期合作客户采购订单；②大型企业集团固定资产投资需求和频率会高于其他客户，向公司重复采购的可能性也更大。

随着我国城镇化建设的推进以及经济发展与产业升级的持续深化，半导体、光伏、新能源、电子、生物医药等高端产业显著发展为洁净空调行业带来新的增量，公司长期以来积累的直接客户资源，尤其是半导体、光伏、新能源、电子、生物医药等领域的大型集团客户，将为公司带来较大的增长潜力。

## (2) 新增和减少直接客户数量

项目	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
上年直接客户数量（家）①	41	42	31	41
新增直接客户数量（家）②	13	24	25	20
其中：恢复合作直接客户数量（家）	3	9	7	3
减少直接客户数量（家）③	23	25	14	30
当期直接客户数量（家）④=①+②-③	31	41	42	31

注：新增客户仅指本期相对于上期新增的客户，并不代表相关客户首次与公司合作；减少客户仅指本期相对于上期减少的客户，并不代表相关客户不再与公司合作；恢复合作客户为以前存在交易，在报告期内恢复合作客户。

报告期内，公司新增直接客户数量分别为20家、25家、24家和13家，2020-2022年数量基本稳定，2023年1-6月新增直接客户数量较少，主要是统计期间仅半年所致。

报告期内，公司减少直接客户数量分别为30家、14家、25家和23家，公司减少客户在以后年度依然可能恢复，报告期内恢复合作直接客户数量分别为3家、7家、9家和3家，2020-2022年呈逐年增长趋势，2023年1-6月由于统计期间仅为6个月，因此恢复合作直接客户数量较少。

### （3）各层直接客户合计销售金额及占比

单位：万元

合作年限	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	979.17	32.88%	3,228.48	49.49%	946.88	26.18%	858.77	31.74%
1-2年	590.72	19.84%	0.62	0.01%	366.94	10.15%	273.32	10.10%
2-3年	10.42	0.35%	70.54	1.08%	241.92	6.69%	54.04	2.00%
3年以上	1,397.73	46.93%	3,224.12	49.42%	2,060.59	56.98%	1,519.36	56.16%
合计	2,978.04	100.00%	6,523.76	100.00%	3,616.33	100.00%	2,705.49	100.00%

报告期内，公司直接客户销售收入分别为2,705.49万元、3,616.33万元、6,523.76万元和2,978.04万元，其中合作年限1年以内直接客户销售收入占同期直接客户销售收入的比例为31.74%、26.18%、49.49%和32.88%，合作年限3年以上直接客户销售收入占同期直接客户销售收入的比例为56.16%、56.98%、

49.42%和 46.93%，公司直接客户销售收入主要来源于合作年限 1 年以内和 3 年以上直接客户。

报告期内，公司合作年限 1 年以内直接客户销售收入分别为 858.77 万元、946.88 万元、3,228.48 万元和 979.17 万元，2020-2022 年合作年限 1 年以内直接客户销售收入持续增长，且 2022 年增幅达 240.96%，主要原因是公司不断加强市场开拓和完善营销体系，大客户、大项目开发取得成效，新增直接客户规模和合同金额都显著增长。2023 年 1-6 月，公司合作年限 1 年以内直接客户销售收入金额较少，主要是统计期间仅半年所致。

报告期内，公司合作年限 3 年以上直接客户销售收入分别为 1,519.36 万元、2,060.59 万元、3,224.12 万元和 1,397.73 万元，2020-2022 年合作年限 3 年以上直接客户销售收入持续增长。主要原因是公司产品质量较好，客户认可度较高，直接客户与公司建立业务合作关系后，愿意与公司继续保持合作，同时公司合作年限 3 年以上直接客户主要为合作稳定的大型集团客户，该类客户固定资产投资需求和投资频率一般高于其他规模相对较小的客户。2023 年 1-6 月，公司合作年限 3 年以上直接客户销售收入金额较少，主要是统计期间仅半年所致。

报告期内，公司合作年限 1-2 年和 2-3 年直接客户销售收入总体较少，且报告各期波动较大，主要原因是受到直接客户固定资产投资频率一般较低的影响。

## 2、按照合作年限分别对设备工程商客户进行分层，说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比并进行变动分析

### (1) 各期各层的设备工程商客户数量情况

单位：万元

合作年限	2023 年 1-6 月			
	客户数量 (家)	数量占比	对应销售金额	金额占比
1 年以内	78	44.83%	5,312.58	56.69%
1-2 年	26	14.94%	1,072.91	11.45%
2-3 年	10	5.75%	113.53	1.21%
3 年以上	60	34.48%	2,872.45	30.65%
合计	174	100.00%	9,371.47	100.00%
合作年限	2022 年			

	客户数量（家）	数量占比	对应销售金额	金额占比
1年以内	133	47.16%	6,872.79	35.21%
1-2年	35	12.41%	1,833.76	9.39%
2-3年	32	11.35%	1,555.30	7.97%
3年以上	82	29.08%	9,257.26	47.43%
合计	<b>282</b>	<b>100.00%</b>	<b>19,519.11</b>	<b>100.00%</b>
合作年限	<b>2021年</b>			
	客户数量（家）	数量占比	对应销售金额	金额占比
1年以内	134	50.76%	6,606.99	42.77%
1-2年	36	13.64%	1,855.16	12.01%
2-3年	22	8.33%	1,564.64	10.13%
3年以上	72	27.27%	5,421.20	35.09%
合计	<b>264</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,447.99</b>	<b>100.00%</b>
合作年限	<b>2020年</b>			
	客户数量（家）	数量占比	对应销售金额	金额占比
1年以内	124	58.22%	4,549.26	32.83%
1-2年	21	9.86%	4,048.66	29.21%
2-3年	30	14.08%	1,338.42	9.66%
3年以上	38	17.84%	3,921.83	28.30%
合计	<b>213</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,858.17</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司设备工程商客户数量分别为 213 家、264 家、282 家和 174 家，公司客户以设备工程商客户为主，且合作年限主要集中于 1 年以内和 3 年以上。

报告期各期，公司合作年限 1 年以内设备工程商客户数量分别为 124 家、134 家、133 家和 78 家，占同期设备工程商客户数量的比例分别为 58.22%、50.76%、47.16%和 44.83%，报告期内公司持续注重新客户的开拓，为公司带来了稳定的新客户订单，同时随着公司与客户合作稳定性的提高，公司合作年限 1 年以内设备工程商客户数量占比逐渐下降。

报告期各期，公司合作年限 3 年以上设备工程商客户数量分别为 38 家、72 家、82 家和 60 家，占同期设备工程商客户数量的比例分别为 17.84%、27.27%、29.08%和 34.48%，公司合作年限 3 年以上设备工程商客户数量占比持续上升，

公司客户认可度日益提高，客户稳定性持续增强。2021 年公司合作年限 3 年以上设备工程商客户数量增长较多的原因主要是：①2020 年受到公共卫生事件的影响，公司部分长期合作设备工程商客户项目实施较少，2021 年随着公共卫生事件的影响逐渐消除，设备工程商客户项目实施增多，从而恢复向公司的采购；②随着合作年限的增长，部分 2020 年合作年限 2-3 年的客户在 2021 年成为合作年限 3 年以上客户。**2023 年 1-6 月公司合作年限 3 年以上设备工程商客户数量较少，主要是统计期间仅半年所致。**

报告期内，公司合作年限 1-2 年设备工程商客户数量分别为 21 家、36 家、35 家和 26 家，占同期设备工程商客户数量的比例为 9.86%、13.64%、12.41%和 14.94%，合作年限 2-3 年设备工程商客户数量分别为 30 家、22 家、32 家和 10 家，占同期设备工程商客户数量的比例为 14.08%、8.33%、11.35%和 5.75%，公司合作年限 1-2 年和 2-3 年设备工程商客户数量总体较少。主要原因包括：①公司新增的规模相对较小的设备工程商客户，受限于订单获取能力，短期内向公司重复采购的情形较少；②公司产能有限，无法满足全部客户需求，产能一般向规模较大、合作情况较好的设备工程商客户倾斜，公司合作年限 1-3 年客户数量相对较少，也是公司筛选优质客户的结果。

公司按照合作年限分层的主要设备工程商客户列示如下：

1) 报告期各期公司合作年限 1 年以内主要设备工程商客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023 年 1-6 月	四川爱德中创建设工程有限公司	1 年以内	1,444.57	27.19%
	南京劲宇建设工程有限公司	1 年以内	661.06	12.44%
	松和环境建设（南京）有限公司	1 年以内	610.62	11.49%
	九臣科技（杭州）有限公司	1 年以内	329.41	6.20%
	重庆奥利赛贸易有限公司	1 年以内	196.13	3.69%
	合计		3,241.79	61.01%
2022 年度	广东利诚机电设备工程有限公司	1 年以内	896.91	13.05%
	兴润建设集团有限公司	1 年以内	736.57	10.72%

	永富建工集团有限公司福清市元洪分公司	1年以内	303.47	4.42%
	苏州苏净安发环境科技有限公司	1年以内	290.92	4.23%
	广州市水电设备安装有限公司	1年以内	268.98	3.91%
	<b>合计</b>		<b>2,496.85</b>	<b>36.33%</b>
2021年度	北京冰川西林环境技术有限公司	1年以内	2,443.25	36.98%
	湖南中核医疗有限公司	1年以内	405.34	6.14%
	广东恒海建设有限公司	1年以内	250.99	3.80%
	福州恒润万通机电设备有限公司	1年以内	208.49	3.16%
	桑瑞思医疗科技有限公司	1年以内	168.58	2.55%
	<b>合计</b>		<b>3,476.65</b>	<b>52.63%</b>
2020年度	湖南华科建设工程有限公司	1年以内	326.63	7.18%
	西安特优特实业有限公司	1年以内	284.09	6.24%
	世源科技工程有限公司	1年以内	288.00	6.33%
	广东汇绿实验室设备科技有限公司	1年以内	191.45	4.21%
	常州环亚绿创商贸有限公司	1年以内	189.35	4.16%
	<b>合计</b>		<b>1,279.52</b>	<b>28.12%</b>

2) 报告期各期公司合作年限 1-2 年主要设备工程商客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023年1-6月	广东利诚机电设备工程有限公司	1-2年	616.17	57.43%
	湖北允升森达机电工程有限公司	1-2年	70.08	6.53%
	西安渊通空调工程有限责任公司	1-2年	67.70	6.31%
	广州市水电设备安装有限公司	1-2年	54.56	5.09%
	北京机械工业自动化研究所有限公司	1-2年	46.73	4.36%
	<b>合计</b>		<b>855.24</b>	<b>79.72%</b>
年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2022年度	北京冰川西林环境技术有限公司	1-2年	755.62	41.21%
	江苏南通二建集团有限公司	1-2年	304.66	16.61%
	广东航峰建设有限公司	1-2年	126.98	6.92%
	惠州市海威空调净化工程有限公司	1-2年	87.58	4.78%
	广东正德工业科技股份有限公司	1-2年	87.25	4.76%

	合计		1,362.09	74.28%
2021 年度	湖南华科建设工程有限公司	1-2 年	403.19	21.73%
	深圳前海和源生态能源科技有限公司	1-2 年	385.74	20.79%
	广州克孟特医疗科技有限公司	1-2 年	210.76	11.36%
	广州市机电安装有限公司	1-2 年	92.92	5.01%
	深圳市美兆环境股份有限公司	1-2 年	89.91	4.85%
	合计		1,182.52	63.74%
2020 年度	深圳市永嘉鑫电子有限公司	1-2 年	1,960.93	48.43%
	深圳市汇德丰科技有限公司	1-2 年	586.83	14.49%
	苍龙集团有限公司	1-2 年	380.59	9.40%
	四川君诚绿建机电安装工程有限公司	1-2 年	211.30	5.22%
	深圳勋格发展有限公司	1-2 年	298.89	7.38%
	合计		3,438.54	84.92%

3) 报告期各期公司合作年限 2-3 年主要设备工程商客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023 年 1-6 月	广州丽丰机电设备工程有限公司	2-3 年	63.65	56.06%
	河南永盈机电设备有限公司	2-3 年	12.88	11.35%
	上海茂寿金建筑工程有限公司	2-3 年	12.74	11.22%
	江苏百科建筑工程有限公司深圳分公司	2-3 年	10.62	9.35%
	广州丽康净化工程有限公司	2-3 年	4.07	3.58%
	合计			103.96
年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2022 年度	四川阿尔赛德环境科技有限公司	2-3 年	295.22	18.98%
	浙江强盛医用工程有限公司	2-3 年	197.64	12.71%
	湖南华科建设工程有限公司	2-3 年	124.09	7.98%
	成都格瑞力德工程技术有限公司	2-3 年	93.00	5.98%
	广州市机电安装有限公司	2-3 年	92.64	5.96%
	合计			802.59
2021 年度	四川君诚绿建机电安装工程有限公司	2-3 年	407.07	26.02%
	四川众衡空调智能技术有限公司	2-3 年	291.24	18.61%

	广东科劳斯实验室系统科技股份有限公司	2-3 年	277.33	17.72%
	中国建筑科学研究院有限公司所属企业	2-3 年	190.80	12.19%
	四川朗脉建设工程有限公司	2-3 年	85.84	5.49%
	<b>合计</b>			<b>1,252.28</b>
2020 年度	武汉华康世纪医疗股份有限公司	2-3 年	326.65	24.41%
	芜湖市曙光给水设备有限公司	2-3 年	139.88	10.45%
	中国建筑集团有限公司所属企业	2-3 年	116.03	8.67%
	山东康诚医用设备工程有限公司	2-3 年	94.78	7.08%
	深圳市华剑建设集团股份有限公司	2-3 年	86.95	6.50%
	<b>合计</b>			<b>764.29</b>

4) 报告期各期公司合作年限 3 年以上主要设备工程商客户

单位：万元

年度	客户名称	合作年限	金额	占比
2023 年 1-6 月	武汉华康世纪医疗股份有限公司	3 年以上	427.42	14.88%
	衢州坤泰机电设备有限公司	3 年以上	226.83	7.90%
	同方股份有限公司及其所属企业	3 年以上	200.25	6.97%
	四川阿尔赛德环境科技有限公司	3 年以上	192.85	6.71%
	浙江同兴技术股份有限公司	3 年以上	168.14	5.85%
	<b>合计</b>			<b>1,215.49</b>
2022 年度	中国建筑集团有限公司所属企业	3 年以上	1,424.36	15.39%
	同方股份及其所属企业	3 年以上	1,326.09	14.32%
	中国电子系统技术有限公司所属企业	3 年以上	977.72	10.56%
	四川众衡空调智能技术有限公司	3 年以上	591.23	6.39%
	衢州坤泰机电设备有限公司	3 年以上	553.74	5.98%
	<b>合计</b>			<b>4,873.14</b>
2021 年度	衢州坤泰机电设备有限公司	3 年以上	719.29	13.27%
	同方股份及其所属企业	3 年以上	574.76	10.60%
	西安四腾环境科技有限公司	3 年以上	574.27	10.59%
	埃洛普（广东）空调科技有限公司	3 年以上	323.00	5.96%
	中国电子系统技术有限公司所属企业	3 年以上	281.99	5.20%
	<b>合计</b>			<b>2,473.31</b>

2020 年度	衢州坤泰机电设备有限公司	3 年以上	1,051.40	26.81%
	同方股份及其所属企业	3 年以上	783.26	19.97%
	西安四腾环境科技有限公司	3 年以上	609.71	15.55%
	重庆英格造粒包衣技术有限公司	3 年以上	210.17	5.36%
	甘肃亦成商贸有限责任公司	3 年以上	144.58	3.69%
	合计			<b>2,799.12</b>

公司合作年限 3 年以上的设备工程商客户主要为中国建筑集团有限公司、同方股份、中国电子系统技术有限公司等大型企业集团及其所属企业，以及西安四腾环境科技有限公司、**武汉华康世纪医疗股份有限公司**等在其所属领域实力较强的工程商，主要原因是：相较于其他规模较小的设备工程商客户，该类客户获取订单的能力较强，能够为公司提供更多和更稳定的业务机会。

#### (2) 新增和减少设备工程商客户数量

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
上年设备工程商客户数量（家）①	<b>282</b>	264	213	204
新增设备工程商客户数量（家）②	<b>91</b>	168	171	138
其中：恢复合作设备工程商客户数量（家）	<b>13</b>	35	37	14
减少设备工程商客户数量（家）③	<b>199</b>	150	120	129
当期设备工程商客户数量（家）④=①+②-③	<b>174</b>	282	264	213

注：新增客户仅指本期相对于上期新增的客户，并不代表相关客户首次与公司合作；减少客户仅指本期相对于上期减少的客户，并不代表相关客户不再与公司合作；恢复合作客户为以前存在交易，在报告期内恢复合作客户。

报告期内，公司新增设备工程商客户数量分别为 138 家、171 家、168 家和 **91 家**，其中恢复合作客户数量为 14 家、37 家、35 家和 **13 家**，2021 年公司新增设备工程商客户数量增长较多，主要原因是 2020 年受到公共卫生事件的影响，公司部分长期合作设备工程商客户项目实施较少，2021 年随着公共卫生事件影响的逐渐消除，设备工程商客户项目实施增多，从而恢复向公司的采购。**2023 年 1-6 月公司新增设备工程商客户数量和恢复合作设备工程商客户数量较少，主要是统计期间仅半年所致。**

报告期内，公司减少设备工程商客户数量分别为 129 家、120 家、150 家和 **199 家**，2022 年公司减少客户数量较同期增长较多的原因主要是随着公司设备工

程商客户基数的增长，公司产能无法满足全部的客户，因而设备工程商客户减少数量增多。2023年1-6月公司减少客户数量较多，主要原因是统计期间仅半年，公司总体客户数量较少，因而减少客户数量较多。

(3) 各层设备工程商客户合计销售金额及占比

单位：万元

合作年限	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	5,312.58	56.69%	6,872.79	35.21%	6,606.99	42.77%	4,549.26	32.83%
1-2年	1,072.91	11.45%	1,833.76	9.39%	1,855.16	12.01%	4,048.66	29.21%
2-3年	113.53	1.21%	1,555.30	7.97%	1,564.64	10.13%	1,338.42	9.66%
3年以上	2,872.45	30.65%	9,257.26	47.43%	5,421.20	35.09%	3,921.83	28.30%
合计	9,371.47	100.00%	19,519.11	100.00%	15,447.99	100.00%	13,858.17	100.00%

报告期内，公司设备工程商客户销售收入分别为 13,858.17 万元、15,447.99 万元、19,519.11 万元和 **9,371.47 万元**，其中合作年限 1 年以内设备工程商客户销售收入占比为 32.83%、42.77%、35.21%和 **56.69%**，合作年限 3 年以上设备工程商客户销售收入占比为 28.30%、35.09%、47.43%和 **30.65%**。公司设备工程商客户销售收入主要来源于合作年限 1 年以内和 3 年以上设备工程商客户。主要原因包括：

1) 报告期内，公司不断加强市场开拓和完善营销体系，通过开拓新的设备工程商，持续取得订单来源。因而，公司合作年限 1 年以内设备工程商客户收入占比相对较高。

2) 基于公司良好的产品质量和丰富的产品体系，公司产品已在下游领域中形成较好的口碑，设备工程商客户与公司建立业务合作关系后，愿意与公司继续保持合作，为公司持续带来业务机会。因而，**公司合作年限 3 年以上设备工程商客户收入占比相对较高，公司客户稳定性较好。**

报告期内，公司合作年限 1-2 年设备工程商客户销售收入占比为 29.21%、12.01%、9.39%和 **11.45%**，合作年限 2-3 年设备工程商客户销售收入占比为 9.66%、10.13%、7.97%和 **1.21%**。总体上看，除 2020 年外，公司合作年限 1-3 年设备工程商客户销售收入较低，除少数供货时间较长的合同外，公司新增设备工程商客

户，短期内重复采购的金额一般较少，主要原因是：公司下游设备工程商主要包括设备集成商及机电设备安装工程的承包商，其所在行业内企业规模普遍较小，受其获取订单能力和领域的影响，公司新开拓的设备工程商客户，尤其是规模较小的客户，短期内向公司重复大额采购的可能性较低，因而，公司合作年限 1-3 年设备工程商客户销售收入金额和占比均较低。

2020 年，合作年限 1-2 年设备工程商客户销售收入较高的原因主要是：公司取得的深圳龙岗平湖医院项目供货合同分为一标段和二标段，供货时间从 2019 年持续至 2020 年。

### 3、说明最近三年持续与发行人存在业务往来客户的数量、合计销售金额及占比，说明发行人与设备工程商合作的稳定性

(1) 最近三年持续与发行人存在业务往来的客户数量、合计销售金额及占比

项目	2022 年	2021 年	2020 年
最近三年持续与发行人存在业务往来客户数量（家）	76		
客户总数量（家）	323	306	244
客户数量占比	23.53%	24.84%	31.15%
最近三年持续与发行人存在业务往来客户销售收入（万元）	11,618.64	8,195.78	8,420.34
主营业务收入（万元）	26,042.86	19,064.32	16,563.66
占比	44.61%	42.99%	50.84%

最近三年持续与公司存在业务往来客户数量为 76 家，占报告期各期客户数量的比例分别为 31.15%、24.84%和 23.53%，最近三年持续与公司存在业务往来客户于报告期各期销售收入分别为 8,420.34 万元、8,195.78 万元和 11,618.64 万元，占同期主营业务收入的的比例分别为 50.84%、42.99%和 44.61%，占比较高，公司与客户合作具有较高稳定性。

(2) 最近三年持续与发行人存在业务往来的设备工程商客户数量、合计销售金额及占比

项目	2022年	2021年	2020年
最近三年持续与发行人存在业务往来设备工程商客户数量（家）	64		
设备工程商客户总数量（家）	282	264	213
设备工程商客户数量占比	22.70%	24.24%	30.05%
最近三年持续与发行人存在业务往来设备工程商客户销售收入（万元）	9,125.65	6,466.56	6,995.59
设备工程商客户收入（万元）	19,519.11	15,447.99	13,858.17
占比	46.75%	41.86%	50.48%

最近三年持续与公司存在业务往来设备工程商客户数量为 64 家，占报告期各期设备工程商客户数量的比例分别为 30.05%、24.24%和 22.70%，最近三年持续与公司存在业务往来设备工程商客户于报告期各期销售收入分别为 6,995.59 万元、6,466.56 万元和 9,125.65 万元，占同期设备工程商客户收入的比例分别为 50.48%、41.86%和 46.75%，占比较高，公司与设备工程商客户合作具有较高稳定性。

（三）结合历史合作情况、合同签订情况、设备工程商客户投标中标情况等，说明与设备工程商客户是否具备后续合作空间。

### 1、历史合作情况

报告期各期，合作年限 3 年以上设备工程商客户情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
销售收入	2,872.45	-68.97%	9,257.26	70.76%	5,421.20	38.23%	3,921.83
客户数量（家）	60	-26.83%	82	13.89%	72	89.47%	38

报告期各期，公司合作年限 3 年以上设备工程商客户数量分别为 38 家、72 家、82 家和 60 家，销售收入为 3,921.83 万元、5,421.20 万元、9,257.26 万元和 2,872.45 万元，2020-2022 年公司长期合作客户数量和销售收入逐年增长，公司与设备工程商客户合作的稳定性和持续性不断增强。2023 年 1-6 月公司合作年

限 3 年以上设备工程商客户销售收入和数量均有所减少，主要是统计期间仅半年所致。

## 2、合同签订情况

单位：万元

项目	2023 年 10 月 10 日		2022 年 12 月 31 日
	金额	变动	金额
设备工程商在手订单	10,929.22	122.46%	4,912.96
直接客户在手订单	6,090.28	-1.34%	6,173.21
在手订单合计	17,019.50	53.52%	11,086.17

截至 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单金额 11,086.17 万元，其中设备工程商客户在手订单 4,912.96 万元，截至 2023 年 10 月 10 日，公司在手订单金额 17,019.50 万元，较 2022 年末增长 53.52%，其中设备工程商客户在手订单 10,929.22 万元，较 2022 年末增长 122.46%。报告期后，公司取得的设备工程商客户订单持续增长。

## 3、设备工程商客户投标中标情况

2023 年，公司主要设备工程商客户中标情况如下：

单位：万元

设备工程商客户名称	中标项目	金额
武汉华康世纪医疗股份有限公司	浙江大学医学院附属第一医院余杭院区（浙江大学邵逸夫医疗中心）建设项目	8,846.82
	枣阳市第一人民医院 OR12 手术室急速升降温改造项目	19.80
	北京羊坊店医院手术室改造项目	105.92
	呼伦贝尔市海拉尔区人民医院门急诊及医技业务用房建设项目-DSA 及妇产科门诊净化装修工程	310.12
	武汉市肺科医院异地迁建项目医疗专项施工	9,168.60
	浙江信镭建设工程咨询有限公司关于浙江大学医学院附属儿童医院两院区净化设施维护维保服务项目	114.90
	哈尔滨市胸科医院新型冠状病毒感染肺炎应急救治能力提升项目	46.99
	昆明市经开人民医院新医院建设项目（国家肿瘤区域医疗中心一期项目）医用气体工程（二次招标）	951.49
	济南市莱芜区鹏泉街道社区卫生服务中心净化装修工程	627.80
	利川人民医院手术室层流净化系统维保项目	25.70

设备工程商客户名称	中标项目	金额
	冠县妇幼保健计划生育服务中心净化工程设计施工一体化项目（EPC）	1,731.70
	华中科技大学同济医学院附属协和医院内科1号楼、外科2号楼及金银湖院区手术室、ICU和移植病区等净化区域工程维保项目	303.00
	漯河市中心医院标准化产房改造项目	676.31
	天门市中医医院病理实验室设备采购项目（二次）中标	81.57
	上海交通大学医学院浦东校区工程（标段二）科研集群工艺增加（安装+装饰装修工程）专业分包工程	23,983.83
	合肥市第三人民医院新区及市中医院建设项目磁屏蔽及防辐射工程	948.60
	兰溪市张山雷中医药文化研究中心项目净化工程	2,178.70
	黄骅市人民医院综合能力提升项目净化工程	6,081.78
	五河县人民医院门急诊病房综合楼项目净化及医用气体工程项目	2,920.24
	秭归县人民医院金缸城院区净化装修机电安装工程及配套医疗设备采购项目	2,042.24
	武汉大学中南医院5号楼净化工程项目武汉大学中南医院5号楼净化工程项目	3,059.95
	光谷人民医院医疗专项设计施工总承包项目	28,721.20
	2号楼8-10层空调独立冷热源系统安装工程	49.80
	惠州市第一人民医院供应室新风系统及排风系统改造工	85.00
	荆州市中心医院荆北院区手术室等层流加湿器维修更换项目	8.48
	孝昌县疾病预防控制中心	259.54
四川君诚绿建机电安装工程有限公司	雅安市人民医院静配中心深化改造工程项目	85.33
	浙江省人民医院7号楼静配中心装修改造工程	383.00
	疏勒县人民医院留观综合楼静配中心装修改造项目	313.18
	民大医院静脉用药调配中心建设项目	454.05
	广西壮族自治区人民医院医院静脉用药调配中心配套设备采购及安装项目	557.58
	阿坝藏族羌族自治州人民医院阿坝州人民医院2022年临床、医技等科室救治能力提升建设项目	14.00
西安四腾环境科技有限公司	病房综合楼建设项目（一期）施工总承包及手术室净化工程	300.13
	芜湖市宜居康养示范基地项目（芜湖宜康心血管病医院项目）医疗专项工程	1,862.19

设备工程商客户名称	中标项目	金额
	涡阳县店集镇中心卫生院新建综合楼建设医疗专项设计采购项目	24.59
	西安高新区医疗产业园项目手术室净化工程	1,099.66
	台州市第一人民医院迁建一期工程	4,258.80
	石河子市人民医院新院区医疗净化专项建设项目	1,473.20
	中山大学澄江市医院（玉溪市人民医院澄江院区、澄江市人民医院）建设项目	7,841.13
	固原市人民医院层流净化系统和医用气体系统维保项目	138.00
	宁夏回族自治区人民医院层流净化系统维保服务采购项目	478.80
	住院二部十三层2号DSA手术室改造项目	88.88
	深圳市人民医院龙华分院改扩建工程（一期）项目净化、防护及医疗工艺设备采购及安装工程	7,109.13
北京冰川西林环境技术有限公司	国家金融信息大厦（主楼等11项）新风机组、风机盘管等采购	2,110.21
湖南中核医疗有限公司	南华大学附属第七医院（湖南省荣军优抚医院）ICU和手术室医疗设备采购（第一批）项目	211.24
湖南华科建设工程有限公司	安化县人民医院放射影像中心装饰装修项目	322.31
	湖南医药学院总医院净化空调维保服务和中央空调维保服务项目	126.00
	手术室、人流手术室、消毒供应室设备采购与安装及装饰装修	768.88
	邵阳市妇幼保健院整体改扩建项目净化空调工程采购	178.83
	兰州大学第一医院门诊楼净化空调系统维保项目	43.80
	中南大学湘雅三医院内科楼感染科负压病房改造工程	329.29
	湖南师范大学附属湘东医院手术室、ICU、供应室洁净维护保养采购项目	31.20
同方人环	内蒙古昆明卷烟有限责任公司2023年度空调自控系统维保项目	18.53
	同方冷水机组配件采购项目	31.29
	泰州市第四人民医院中央空调主机维保项目	10.80
兴润建设集团有限公司	年产10000吨3,3'-二氯联苯胺盐酸盐及系列产品生产项目设备、电气安装	839.20
	烟台毓璜顶医院莱山院区通风系统维保及清洁消毒项目	34.60
	昌乐县博物馆项目（一标段：施工）	1,305.72
	某单位业务楼空调机组更换项目	83.80

设备工程商客户名称	中标项目	金额
	2023年4月19日江苏省建筑工程集团有限公司1#生产车间等8项工业标准厂房及附属设施用房项	117.26
	囊谦藏医院中藏药饮片生产车间项目	386.49
	升生健康科技(苏州)有限公司医药制剂项目	3,110.00
	滨州市第二人民医院妇幼保健院项目中央空调及新风系统工程	1,066.09
	北京会议中心会议楼更换空调机组项目	192.90
	新疆金川矿业有限公司金山金矿贵液净化工程(三次招标)	905.00
世源科技工程有限公司	中国光大银行石景山云计算中心机房一期工程节能优化设计服务采购项目	88.50
	电子元器件系统级组装及研发制造基地项目纯水制备系统采购	858.80
	稻盛云(武威)智算中心工程设计服务项目	907.12
	光场调控项目设计施工总承包	22,816.68
	宽禁带半导体材料产业化项目(二期)(设计)	385.00
	陕西电子芯业时代科技有限公司8英寸高性能特色工艺半导体芯片生产线项目设计	1,068.00
	润鹏半导体12吋集成电路生产线项目EPC工程总承包	349,872.50
中国电子系统工程第二建设有限公司	安徽省江南产业集中区建设投资发展(集团)有限公司中清江南集中区12GW光伏项目	430.44
	东方电气氢能燃料电池研发与生产项目施工试验中心装饰装修工程标段	1,490.05
	白云山制药总厂科技创新中心升级改造项目	5,554.22
	江苏天科合达半导体有限公司碳化硅晶片二期扩产项目	294.00
	贵金属装联材料产业化项目-洁净厂房建设	809.23
	铜陵铜冠电子铜箔有限公司10000吨/年高精度储能用超薄电子铜箔项目空调净化通风装置EPC总承包项目	1,889.81
	广立微集成电路EDA产业化基地项目	14,950.36
	滁州动力电池基地一期建设项目工艺设备水电气安装设计施工一体化项目二标段	2,824.58
	细胞生长因子药物和蛋白制剂国家工程研究中心配套大分子cdmo公共服务平台研发中心(一期)装修工程	7,416.43
	中芯南方集成电路制造有限公司2023SHFab8-P3厂房建设项目厂务洁净室系统工程	67,989.12
	腾冲市妇幼保健计划生育服务中心建设项目(一期)设计施工一体化(EPC)	30,963.90
	华虹半导体(无锡)有限公司柔性产能提升项目	354.60

设备工程商客户名称	中标项目	金额
	光伏产业标准化厂房机电安装 EPC 工程（三期）项目	27,720.00
	百世孚（常熟）生物材料有限公司新建项目	5,650.00
	厦门天马光电子有限公司第 8.6 代新型显示面板生产线项目	74,412.07
	2022SH 中芯光罩临港新建厂房项目	13,453.81
	中材锂膜（宜宾）有限公司锂膜车间净化工程建设项目	18,176.68
	12 英寸集成电路用大硅片产业化项目 FMCS 系统	766.08
	浙江省疾病预防控制中心传防所病媒生物标本馆改造	383.50
	四川省动物疫病预防控制 P3 实验室改造提升项目	902.70
	中国电子科技集团公司第二十九研究所四威科创基地项目一期 B01 洁净区二次配工程施工	2,354.61
	金霖新材料光伏基地项目二期工程总承包	175,821.80
	赋成生物 3.6 万升培养规模大分子药物产业化及厂房新建技改项目	9,991.75
	半导体高阶倒装芯片封装基板产品制造项目 G3 厂房工艺机电安装工程	12,466.71
	中建八局第二建设有限公司	芜湖市繁昌区人民医院医疗综合服务能力提升项目
唐冶（三甲）医院医疗专项工程		5,979.10
临沂启阳机场航站楼改扩建及附属工程装修工程		9,787.37
综合医技楼暨公共应急临床中心建设项目 1		300.00
郑州大学第一附属医院惠济院区改扩建项目主体施工标段二（北区）		66,730.77
河南省直第三人民医院西院区综合楼装饰装修及配套工程施工		8,419.33
新型显示模组生产线项目总包工程三标段		39,205.13
川菜产业园区标准厂房三期项目（120 号地块）施工二标段		8,507.06
现代产业绿色产业智慧园室内改造及装修工程		6,596.62
犀浦街道学苑社区综合体建设项目施工/标段		11,386.40
吴兴区社会治理综合服务中心装修工程		3,272.50
济南市口腔医院 C 座业务用房提升改造项目		4,206.55

通过各地公共资源交易平台、天眼查等公开渠道，查询公司主要设备工程商客户 2023 年的中标情况，筛选出可能为公司带来业务机会的项目 108 个，中标金额合计 115.93 亿元，公司主要设备工程商客户投标中标情况良好。

综上，基于公司与设备工程商客户日益稳定的合作，不断增长在手订单以及主要设备工程商客户较为良好的投标中标情况，公司与设备工程商客户具备较为广阔的后续合作空间。

**(四)结合前述情况说明报告期内除关联方同方股份其他客户重合度较低的合理性，分析收入增长的驱动因素，是否来自于新客户开发，说明与新增客户合作的可持续性及其是否存在市场拓展不及预期的风险。**

### **1、报告期内除关联方同方股份其他客户重合度较低的合理性**

#### **(1) 报告各期前五大客户中，直接客户重合度较低的合理性**

采购公司产品属于直接客户的固定资产投资，发生频率一般较低，首次完成采购后，短期内一般不会再次进行大额采购，因此，报告各期前五大客户中，直接客户重合度较低。

#### **(2) 报告各期前五大客户中，设备工程商客户重合度较低的合理性**

1) 公司下游设备工程商主要包括设备集成商及机电设备安装工程承包商，其行业内企业规模普遍较小，受其获取订单能力和订单所属领域的影响，公司新开拓的设备工程商客户，尤其是规模较小的客户，短期内向公司重复大额采购的可能性较低。

2) 公司产品涵盖医疗净化、制药、食品、电子半导体等高新工业领域及公共建筑等领域，不同设备工程商所擅长的领域不一样，受到下游行业固定资产投资的影响，不同领域设备工程商业务规模会有所波动，进而导致向公司采购金额的波动。

3) 公司会根据下游行业需求和国家产业政策，及时调整业务重心，从而导致对不同领域设备工程商的销售收入发生变化。

因此，报告期内前五大客户中，除关联方同方股份外，其他客户重合度较低，与公司业务开展情况和客户所在行业及固定资产投资情况相匹配，具有合理性。

### **2、分析收入增长的驱动因素，是否来自于新客户开发，说明与新增客户合**

## 作的可持续性及其是否存在市场拓展不及预期的风险

### (1) 报告期内，公司新增客户销售金额情况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
新增客户销售收入	<b>6,696.36</b>	11,400.34	9,404.21	5,776.31
主营业务收入	<b>12,349.51</b>	26,042.86	19,064.32	16,563.66
占比	<b>54.22%</b>	43.78%	49.33%	34.87%

注：新增客户仅指本期相对于上期新增的客户，并不代表相关客户首次与公司合作，即新增客户包含合作年限1年以内客户和本期恢复合作客户。

报告期内，公司新增客户销售收入分别为 5,776.31 万元、9,404.21 万元、11,400.34 万元和 **6,696.36 万元**，占同期主营业务收入的比重分别为 34.87%、49.33%、43.78%和 **54.22%**。

报告期内，公司新增客户销售收入占同期主营业务收入的比重相对较高，新增客户是公司销售收入的重要来源，新客户开发是公司收入增长的驱动因素之一。

### (2) 与新增客户合作的可持续性及其是否存在市场拓展不及预期的风险

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
新增客户数量（家）	<b>104</b>	192	196	158
同期客户数量（家）	<b>205</b>	323	306	244
新增客户数量占比	<b>50.73%</b>	59.44%	64.05%	64.75%

注：新增客户仅指本期相对于上期新增的客户，并不代表相关客户首次与公司合作，即新增客户包含合作年限1年以内客户和本期恢复合作客户。

报告期各期，公司新增客户数量分别为 158 家、196 家、192 家和 **104 家**，占同期客户数量的比例分别为 64.75%、64.05%、59.44%和 **50.73%**，新增客户数量占比持续下降，公司与新增客户合作的可持续性不断增强。

报告期内，新增客户是公司销售收入及收入增长的重要来源，虽然公司经过长期积累，建立并完善了全国主要城市的销售网点，打造了一支高素质的研发团队和成熟的产品技术体系，助力公司市场开拓，并且公司报告期内市场开拓成果也较为显著，公司与新增客户合作的可持续性也不断增强，但未来依然存在市场开拓不及时的风险。

### 三、关联销售的真实性及公允性

(一) 说明向关联方销售的产品类型、数量、单价及金额，与向非关联方销售的同类型产品进行对比分析，量化分析产品型号、功率、应用领域差异对实际销售价格差异的影响

#### 1、向关联方销售的产品类型、数量、单价及金额

##### (1) 2023 年 1-6 月

单位：元

客户名称	销售内容	数量	单价	金额
同方人环	工业净化空调设备	16	30,973.45	495,575.22
	医疗净化空调设备	48	22,022.49	1,057,079.66
同方芯洁能	工业净化空调设备	15	29,984.13	449,761.95
江西清华泰豪三波电机有限公司	工业净化空调设备	30	233.62	7,008.68
合计		109	-	2,009,425.51

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等。

##### (2) 2022 年度

单位：元

客户名称	销售内容	数量	单价	金额
同方人环	公共建筑节能空调设备	6	24,336.28	146,017.70
	工业净化空调设备	3	7,016.52	21,049.55
	其他零配件销售	9	155.36	1,398.23
同方股份	公共建筑节能空调设备	62	3,081.64	191,061.95
同方芯洁能	工业净化空调设备	349	36,966.81	12,901,415.86
江西清华泰豪三波电机有限公司	工业净化空调设备	18	88,003.93	1,584,070.81
广州海呈	公共建筑节能空调设备	2	18,663.72	37,327.44
合计		449	-	14,882,341.54

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等。

##### (3) 2021 年度

单位：元

客户名称	销售内容	数量	单价	金额
同方人环	工业净化空调设备	1	5,398.23	5,398.23
	其他零配件销售	11	346.74	3,814.16
同方芯洁能	工业净化空调设备	43	125,050.42	5,377,168.15
同方清环	公共建筑节能空调设备	50	3,906.19	195,309.73
	医疗净化空调设备	4	40,221.24	160,884.95
	其他零配件销售	6	837.76	5,026.54
广州海呈	公共建筑节能空调设备	300	9.44	2,831.87
<b>合计</b>		<b>415</b>	<b>-</b>	<b>5,750,433.63</b>

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等。

#### (4) 2020 年度

单位：元

客户名称	销售内容	数量	单价	金额
同方人环	工业净化空调设备	132	47,087.84	6,215,594.71
	公共建筑节能空调设备	205	5,784.16	1,185,752.20
	其他零配件销售	18	155.36	2,796.45
同方清环	医疗净化空调设备	36	11,902.65	428,495.57
广州海呈	公共建筑节能空调设备	67	3,922.86	262,831.88
	工业净化空调设备	8	3,778.76	30,230.10
<b>合计</b>		<b>466</b>	<b>-</b>	<b>8,125,700.91</b>

注：销售数量中包含空调机组、配套设备、风机盘管、风量调节模块等。

## 2、与向非关联方销售的同类型产品进行对比分析，量化分析产品型号、功率、应用领域差异对实际销售价格差异的影响

### (1) 对公司空调机组产品的价格影响因素

报告期内，公司向关联方销售的产品均属于在标准化基础上进行定制的非标准化产品，需要根据客户的要求进行定向设计及开发。公司销售定价以项目为基础，根据客户需求制定产品设计方案，结合主要原材料市场价格、生产预计工时等因素对产品成本进行估算，并在成本加成的基础上与客户协商确定销售价格。

公司的空调机组产品均属于定制化产品，不存在统一型号、参数、规格的标准化产品，公司以风量、规格尺寸作为产品型号名称，但即便是风量、规格尺寸

类似的产品，也会受到产品功率、功能段构成、应用领域、客户的到货时间、运输、搬运成本等因素的综合影响，造成产品价格产生较大差异。因此无法通过平均单价对公司产品的销售价格进行比较，且公司产品受到上述因素的综合影响，单一的因素与价格之间不存在稳定的配比关系，型号、功率、应用领域等差异对实际销售价格差异的影响无法进行具体的量化分析。

具体来说，公司在确定销售价格时，主要影响因素包括：

#### 1) 材料成本

公司根据客户的具体需求及产品设计方案，确定产品的配置、规格等，并据此作出材料预算。报告期内，公司直接材料占营业成本的比重分别为 78.14%、76.50%、78.80%和 80.03%，公司主要原材料包括外购机、换热器、风机、电机、加湿器、过滤器、金属制品、钢材、电器元件、制冷配件等，根据客户的不同需求，选用的零部件的规格、参数、功率等方面会存在差异。因机组的需求不同，即便是选用同一品牌的风机、电机，因风机、电机的功率、规格、型号不同，风机、电机的采购价格差异可达到 10 倍以上；当功率、规格、型号相近，而品牌存在差异时，同类原材料也会存在较大差异。

#### 2) 加工成本

公司会根据设计图纸，预计加工需耗用的工时情况，测算加工费，加工费也是产品价格的构成因素之一。一般而言，功能段越多，加工过程越复杂，加工费越高，客户要求的交货期越短，加工费越高。

#### 3) 功能段

公司的空调机组产品包括新风进风、过滤、中间段、加热、表冷等功能段，且根据不同客户需求，一般来说客户的技术需求越高，需要的功能段越多，产品价格也会越高，但即便是同样存在过滤需求的客户，对过滤功能的要求越高，过滤功能段的数量也会更多，也会对产品价格产生影响。

#### 4) 风量、功率

通常来说,应用场景的面积越大,需要的空调机组体积也越大,相应的风量、功率也越大,在其它因素相同的情况下,空调机组的风量、功率越大,价格通常会更高。

#### 5) 运输、搬运、安装等成本

根据客户需求和项目现场实际情况,公司会估计相关运输、搬运、安装等支出,公司在确定空调机组价格时也会考虑该部分的影响。

因此,公司需要根据项目整体情况,综合考虑材料成本、加工成本、产品技术水平以及运输、搬运、安装等支出,针对每个项目向客户报价,与客户协商确定销售价格。不同项目间的产品,由于产品设计方案的不同,相关材料成本、加工成本、功能段、风量、功率、运输成本等均会产生较大差异,从而导致销售价格差异较大,且销售价格是受到上述因素的综合影响,单一的因素与价格之间不存在稳定的配比关系,型号、功率、应用领域等差异对实际销售价格差异的影响无法进行具体的量化分析。

(2) 与向非关联方销售的同类型产品进行对比分析,分析产品定价的公允性

1) 产品型号、功率、应用领域的差异会对产品价格产生影响,但上述因素对价格的影响不具有稳定的配比关系

产品型号对销售价格的影响主要体现在设备风量、机组规格尺寸上;功率对销售价格的影响主要体现在电机功率上,且受到设计风量的影响,一般情况下,设计风量越大,要求的功率越高;应用领域对销售价格的影响主要体现在为应对具体的工况环境而采用不同的产品设计方案,从而影响机组设备功能段的数量和配置。以下选取了部分关联销售和非关联销售的项目的产品价格进行比较,相关比较情况如下:

#### ①产品型号、功率对销售价格的影响

选取报告期内,关联销售和非关联销售中应用领域一致的产品,比较产品型号、功率对销售价格的影响,具体比较情况如下:

客户名称	关联方：同方芯洁能	非关联方：中国电子系统工程第三建设有限公司	与非关联机组指标比较
合同/项目名称	广州粤芯半导体二期设备采购	厦门天马三期设备采购	
设备名称	组合式空调机组（简称：关联机组①）	组合式空调机组（简称：非关联机组①）	
年度	2021年	2021年	
含税单价（单位：元）	717,600.00	297,410.00	420,190.00
规格尺寸：长*宽*高（mm）	16000*5120*3550 (290.82m <sup>3</sup> )	11100*1960*1450(31.55m <sup>3</sup> )	大于非关联机组
风量（m <sup>3</sup> /h）	120,000.00	10,000.00	大于非关联机组
总电功率（KW）	132	11	高于非关联机组
应用领域	半导体车间	半导体车间	一致
功能段	新风进风、G4初效、F7中效过滤、中间段、一级加热、中间段、一级表冷、水洗加湿、二级表冷、中间段、二级加热、风机、均流、化学过滤（预留）、中效过滤、（预留）、H13高效过滤、出风段	新风、G4初效、F8中效过滤、中间段、预热段、中间段、一级表冷（挡水）、水洗加湿、二级表冷（挡水）、中间段、二级加热、风机、均流、H13高效过滤、出风段	基本一致

根据上表，在应用领域和功能段基本一致的情况下，关联机组①规格尺寸、风量和功率均大于非关联机组①，因而，销售价格也高于非关联机组①，但公司产品还受到加工成本、零部件型号、对客户的议价能力等多重因素的共同影响，产品风量和功率与产品价格之间未呈现稳定的配比关系。

#### ②应用领域对产品销售价格的影响

选取报告期内，关联销售和非关联销售中型号（风量、规格尺寸）和功率基本一致的产品，比较应用领域和功能段对销售价格的影响，具体比较情况如下：

客户名称	关联方：同方芯洁能	非关联方：斯贝福（北京）生物技术有限公司	与非关联机组指标比较
合同/项目名称	上海鼎泰项目设备采购	斯贝福生物技术有限公司5期建设项目	

客户名称	关联方：同方芯洁能	非关联方：斯贝福（北京） 生物技术有限公司	与非关联机 组指标比较
设备名称	组合式空调机组（简 称：关联机组②）	三效全热回收空调机组（简 称：非关联机组②）	
年度	2022 年	2022 年	
含税单价（单 位：元）	171,200.00	287,000.00	-115,800.00
规格尺寸：长* 宽*高（mm）	7460*2460*2280 (41.84m <sup>3</sup> )	6820*2460*2180 (36.57m <sup>3</sup> )	略大于非关 联机组
风量（m <sup>3</sup> /h）	37,000.00	34,600.00	略高于非关 联机组
功率（KW）	30	30	一致
应用领域	半导体车间	生物实验室	不一致
功能段	新风、初中效 （G4+F8）、预热、检 修、表冷挡水、循环 湿膜加湿、加热、风 机段	新风、初中效、三效热回收 1，表冷（加热）、三效热 回收 2、高压微雾加湿、风 机段、出风	非关联机组 高压微雾加 湿段配置较 高，以及配 备了三效热 回收功能 段。

根据上表，关联机组②和非关联机组②型号（风量、规格尺寸）和功率方面没有显著差异，但两台机组的应用领域不同，且非关联机组②的功能段中高压微雾加湿段配置较高，以及配备了三效热回收功能段，因而非关联机组②销售价格较高，因此不同应用领域的客户需求不同，产品定价也存在一定差异，但同一应用领域内产品的毛利率具有一定的规律。

### ③功能段对产品销售价格的影响

选取报告期内，关联销售和非关联销售中应用领域一致的产品，比较分析功能段对销售价格的影响，具体比较情况如下：

客户名称	同方芯洁能	北京世源希达工程技术有限公司	与非关联机 组指标比较
合同/项目名称	武汉长江存储采购合 同及追加	苏州华星光电显示有限公司高 端显示模组三期扩建项目	
设备名称	组合式空调机组（简 称：关联机组③）	组合式空调机组（简称：非关 联机组③）	
年度	2022 年	2022 年	
含税单价（单 位：元）	313,100.00	344,200.00	-31,100.00

客户名称	同方芯洁能	北京世源希达工程技术有限公司	与非关联机组指标比较
规格尺寸：长*宽*高（mm）	7870*3300*2450 (63.63m <sup>3</sup> )	7690*4860*3160 (118.10m <sup>3</sup> )	小于非关联机组
风量（m <sup>3</sup> /h）	60,000.00	120,000.00	低于非关联机组
总电功率（KW）	44	90	低于非关联机组
应用领域	半导体车间	半导体车间	一致
功能段	新风工况：新风、初效、中间段、高中效、加热、高压微雾、表冷挡水、风机、均流、再热、出风段 回风工况：混风、初效、中间段、高中效、加热、高压微雾、表冷挡水、风机、均流、再热、出风段	回风、初中效（G4+F7）、中间、表冷挡水、加热、风机、均流、高效 H13、出风段	功能段数量以及应对的工况环境均高于非关联机组

根据上表，关联机组③型号（风量、规格尺寸）和功率均显著低于非关联机组③，且应用领域一致，但销售价格仅略低于非关联机组③，主要原因是关联机组③功能段数量以及应对的工况环境均高于非关联机组③，但上述因素的影响与销售价格之间不存在稳定配比关系。

综上所述，由于公司产品型号、规格、功率对产品销售价格产生综合影响，不具有稳定的配比关系，因此无法以销售价格对关联销售的价格公允性进行分析。

## 2) 关联销售和非关联销售的毛利率比较情况

由于公司材料成本、产品型号、规格、功率、功能段、加工成本、应用领域等因素对产品销售价格产生综合影响，且不具有稳定的配比关系，因此无法以销售价格对关联销售的价格公允性进行分析，但同一应用领域的客户需求具有一定的相似性，同一应用领域产品的毛利率具有一定规律，因此选取关联销售项目的毛利率与相同应用领域的非关联销售项目的毛利率进行比较。

报告期内，公司对同方股份及其所属企业销售收入分别为 783.26 万元、574.76 万元、1,326.09 万元和 200.25 万元。公司与同方股份体系内发生交易的关联方主要是同方人环、同方芯洁能。

①报告期内，公司与同方股份及其所属企业交易的毛利率与同行业同类型的项目毛利率比较分析如下：

项目类别	单位	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电子与半导体行业、设备工程商相关项目	同方股份及其所属企业	33.83%	23.62%	21.42%	29.21%
	其他单位	25.85%	29.00%	19.53%	31.42%
	差异	7.97%	-5.38%	1.89%	-2.21%
医疗净化、设备工程商相关项目	同方股份及其所属企业	35.65%			25.38%
	其他单位	29.88%			30.84%
	差异	5.77%			-5.46%
制药行业、设备工程商相关项目	同方股份及其所属企业				28.06%
	其他单位				31.03%
	差异				-2.97%
卷烟行业、设备工程商相关项目	同方股份及其所属企业				12.56%
	其他单位				33.89%
	差异				-21.33%
其他、设备工程商相关项目	同方股份及其所属企业				31.62%
	其他单位				28.49%
	差异				3.13%

如上表所示，2020 年公司在卷烟行业关联销售的毛利率较低，主要原因为：  
 ①2020 年卷烟行业的关联销售项目为向同方人环销售的“内蒙古昆明卷烟厂项目”，该项目合同金额（含税）为 262.00 万元，项目最终用户为卷烟厂客户，对于产品的要求较高，产品的零部件配置高，根据客户需求机组中整合的干蒸汽加湿器、高压微雾加湿器等外购产品厂内加工程度低，毛利率偏低；②该项目包含的机组普遍属于大体量机组，材料成本较高，由于公司主要毛利来源于材料以外

的设计、集成环节，机组体量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低，从而导致该项目毛利率仅 12.56%

在其他应用领域，公司关联销售的毛利率与对同一领域非关联的同类客户销售毛利率的差异较小。

②对公司与同方股份及其所属企业交易的主要项目毛利率进行分析，具体情况如下：

序号	客户	用途	收入（元）	成本（元）	毛利率	年度	同一大类产品的毛利率	差异	毛利率差异较大的原因
1	同方人环	EDS2 系列电驱控制器总装生产线项目	495,575.22	349,364.56	29.50%	2023 年 1-6 月	26.87%	2.63%	毛利率差异较小
2	同方人环	南京大学医学院附属南京国际医院手术室工程采购项目	1,057,079.66	680,205.89	35.65%	2023 年 1-6 月	30.24%	5.41%	项目仅含设备销售，不含毛利率较低的安装工作；空调机组中整合的其他外购机较少，整机厂内加工程度更高，因而毛利率相对较高。
3	同方芯洁能	上海鼎泰项目	7,079,645.99	5,141,752.28	27.37%	2022	25.73%	1.64%	毛利率差异较小
4	同方芯洁能	武汉长江存储项目	5,230,265.45	4,207,564.40	19.55%	2022	25.73%	-6.18%	最终用户为芯片客户，对于产品的要求较高，产品的零部件配置高；此外该项目的机组普遍属于大体量机组，由于公司主要毛利来源于材料以外的设计、集成环节，机组体量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低。
5	同方芯洁能	国家存储基地项目	591,504.42	507,952.52	14.13%	2022	25.73%	-11.60%	服务于国家存储基地，最终用户对于产品的要求较高，产品的零部件配置高；此外该项

序号	客户	用途	收入（元）	成本（元）	毛利率	年度	同一大类产品的毛利率	差异	毛利率差异较大的原因
									目包含的风机盘管数量较大，风机盘管属于外购产品，毛利率较低。
6	同方芯 洁能	广州粤芯半导体二期设备采购	4,445,309.75	3,351,575.00	24.60%	2021	24.58%	0.02%	毛利率差异较小。
7	同方芯 洁能	格科微电子组件产品项目之3#4#改扩建项目	929,203.53	874,211.50	5.92%	2021	24.58%	-18.66%	该项目包括段间连接安装，安装工作的毛利率较低；且该项目的机组普遍属于大体量机组，由于公司主要毛利来源于材料以外的设计、集成环节，机组体量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低。
8	同方人 环	金湖人民医院设备采购项目	1,185,752.20	902,853.35	23.86%	2020	30.26%	-6.40%	该项目包含的控制柜数量较大，控制柜属于外购机组，毛利率较低。
9	同方人 环	国家存储二期二阶	2,371,681.43	1,724,645.82	27.28%	2020	28.84%	-1.56%	毛利率差异较小
10	同方人 环	天津立联信晶体	1,460,000.00	996,924.80	31.72%	2020	28.84%	2.88%	毛利率差异较小
11	同方人 环	内蒙古昆明卷烟厂	2,318,585.85	2,027,274.80	12.56%	2020	28.84%	-16.28%	最终用户为卷烟厂客户，对于产品的要求较高，产品的零部件配置高；此外该项目的机组普遍属于大体量机组，由于公司主要毛利来源于材料以外的设计、集成环节，机组体

序号	客户	用途	收入（元）	成本（元）	毛利率	年度	同一大类产品的毛利率	差异	毛利率差异较大的原因
									量越大，材料成本占比越高，则毛利率会偏低。

由上表可知，公司与同方股份及其所属企业交易的主要项目由于客户需求、机组规格、项目销售内容等方面存在差异，导致各个项目的毛利率也存在差异，且与同种产品类型的平均毛利率也具有一定的差异，但相关差异都具有合理原因。

综上所述，公司产品价格受到材料成本、加工成本、功能段、风量、功率、运输成本等因素的综合影响，单一的因素与价格之间不存在稳定的配比关系，型号、功率、应用领域等差异对实际销售价格差异的影响无法进行具体的量化分析，但通过关联销售和非关联销售的毛利率进行比较分析，公司对同方股份及其所属企业的销售定价公允。

(二)说明同方股份有限公司及其所属企业为客户提供集成服务是否单一采购发行人的空调机组设备，发行人是否利用同方股份影响力获取客户资源、是否对同方股份存在重大依赖

1、同方股份有限公司及其所属企业为客户提供集成服务是否单一采购发行人的空调机组设备

同方股份及其所属企业为客户提供集成服务时，相关空调机组均需根据最终用户需求和设备实际使用场所的情况进行定制化生产，因此，同方股份及其所属企业为单一客户提供集成服务时，均单一采购发行人的专用性空调机组设备。

2、发行人是否利用同方股份影响力获取客户资源、是否对同方股份存在重大依赖

(1) 公司的客户普遍系独立通过参与招投标、业务推广、商务洽谈获取报告期内，公司前十大客户的获取方式如下：

单位：元

2023年1-6月				
序号	客户名称	收入	客户获取方式	是否依赖同方股份获取
1	四川爱德中建设工程有限公司	14,445,663.66	招投标	否
2	南京劲宇建设工程有限公司	6,610,619.45	主动拜访后商业洽谈	否
3	广东利诚机电设备工程有限公司	6,161,711.56	主动拜访后商业洽谈	否

4	松和环境建设（南京）有限公司	6,106,200.00	客户转介绍后商务洽谈	否
5	山东红日康仁堂药业有限公司	5,327,362.86	招投标	否
6	贵州轮胎股份有限公司及其所属企业	4,768,141.59	招投标	否
7	武汉华康世纪医疗股份有限公司	4,274,190.28	客户转介绍后商务洽谈	否
8	上海澳斯康生物制药有限公司	4,159,292.04	招投标	否
9	河南双汇投资发展股份有限公司及其所属企业	4,040,530.96	招投标	否
10	九臣科技（杭州）有限公司	3,294,053.05	客户转介绍后商务洽谈	否
合计		59,187,765.45		
<b>2022 年度</b>				
序号	客户名称	收入	客户获取方式	是否依赖同方股份获取
1	广州华星光电半导体显示技术有限公司	19,380,531.07	招投标	否
2	中国建筑集团有限公司所属企业	14,243,568.25	主要为招投标	否
3	同方股份及其所属企业	13,260,943.29	-	-
4	广东广润集团有限公司所属企业	10,680,006.25	主要为招投标	否
5	中国电子系统技术有限公司所属企业	9,777,168.34	主动拜访后商业洽谈	否
6	广东利诚机电设备工程有限公司	8,969,146.90	主动拜访后商业洽谈	否
7	康希诺（上海）生物科技有限公司	8,144,782.07	招投标	否
8	北京冰川西林环境技术有限公司	7,556,156.59	客户转介绍后商务洽谈	否
9	兴润建设集团有限公司	7,365,735.39	客户转介绍后商务洽谈	否
10	四川众衡空调智能技术有限公司	5,912,274.32	客户转介绍后商务洽谈	否
合计		105,290,312.47		
<b>2021 年度</b>				
序号	客户名称	收入	客户获取方式	是否依赖同方股份获取

1	北京冰川西林环境技术有限公司	24,432,480.50	客户转介绍后商务洽谈	否
2	河南双汇投资发展股份有限公司及其所属企业	10,034,707.96	招投标	否
3	衢州坤泰机电设备有限公司	7,192,852.12	客户转介绍后商务洽谈	否
4	同方股份及其所属企业	5,747,601.76	-	-
5	西安四腾环境科技有限公司	5,742,690.26	参与展会后商务洽谈	否
6	贵州轮胎股份有限公司及其所属企业	5,566,809.29	招投标	否
7	甘美（广东）药业有限公司（曾用名：新兴同仁药业有限公司）	5,403,938.04	招投标	否
8	四川君诚绿建机电安装工程有限责任公司	4,070,662.83	参与展会后商务洽谈	否
9	湖南中核医疗有限公司	4,053,362.81	客户转介绍后商务洽谈	否
10	湖南华科建设工程有限公司	4,031,858.36	客户转介绍后商务洽谈	否
<b>合计</b>		<b>76,276,963.93</b>		
<b>2020 年度</b>				
序号	客户名称	收入	客户获取方式	是否依赖同方股份获取
1	深圳市永嘉鑫电子有限公司	19,609,265.51	客户转介绍后商务洽谈	否
2	衢州坤泰机电设备有限公司	10,514,042.10	客户转介绍后商务洽谈	否
3	同方股份及其所属企业	7,832,638.93	-	-
4	中国医药集团有限公司所属企业	7,284,456.08	主要为招投标	否
5	中国烟草总公司所属企业	6,265,486.70	招投标	否
6	西安四腾环境科技有限公司	6,097,097.42	参与展会后商务洽谈	否
7	深圳市汇德丰科技有限公司	5,868,336.30	客户转介绍后商务洽谈	否
8	苍龙集团有限公司	3,805,876.07	参与展会后商务洽谈	否
9	武汉华康世纪医疗股份有限公司	3,266,464.60	客户转介绍后商务洽谈	否
10	湖南华科建设工程有限公司	3,266,265.48	客户转介绍后商务洽谈	否
<b>合计</b>		<b>73,809,929.19</b>		

由上表所示，公司的客户普遍系独立通过参与招投标业务推广、洽谈获取，公司采用直销的销售模式，直接与公司客户沟通合作，未通过同方股份的销售渠道获取客户。

(2) 公司难以利用同方股份的影响力获取设备工程商客户

报告期内，公司对设备工程商客户销售收入占比分别为 83.67%、81.03%、74.95%和 75.89%，形成以设备工程商为主，直接用户为辅的客户结构。

同方股份及所属企业经营业务较为广泛，但在与公司业务相关领域，同方股份及所属企业主要作为清洁能源解决方案提供商、产品供应商及节能综合服务商，向公司采购空调设备用于其承接的项目。公司与同方股份及所属企业的合作模式同公司与其他设备工程商的合作模式基本一致，同方股份及所属企业与公司的其他设备工程商客户属于竞争对手关系，公司难以通过同方股份的影响力，从其竞争对手处获取业务资源，相较于同方股份的影响力，公司通过优质的产品，更能获得其他设备工程商客户的认可，同方股份及所属企业也是由于公司产品优质，而向公司采购空调设备。

(3) 公司未利用同方股份的影响力获取直接客户

由于暖通工程施工具有一定的专业性，直接客户虽然自行采购空调设备，但其工程施工一般也是交由其他工程商来完成，直接客户因同方股份的影响力而从公司采购空调设备的同时将工程交由同方股份竞争对手来实施的可能性较低。

报告期内，公司从直接客户处获取的项目中，没有施工方为同方股份及所属企业的情形，公司没有利用同方股份的影响力获取直接客户。

(4) 公司对同方股份及所属企业销售收入占比较低

单位：万元

客户名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
同方人环	155.27	16.85	0.92	740.41
同方股份		19.11		
同方芯洁能	44.98	1,290.14	537.72	
同方清环			36.12	42.85
合计	200.25	1,326.09	574.76	783.26
占同期营业收入的比例	1.62%	5.09%	3.01%	4.72%

报告期内，公司对同方股份及所属企业销售收入占同期营业收入的比重分别为 4.72%、3.01%、5.09%和 1.62%，对公司影响较小，公司对同方股份不存在重大依赖。

综上，报告期内，公司未利用同方股份的影响力获取客户资源，公司客户中，除同方股份及所属企业外，均为公司自主开拓客户，公司对同方股份及所属企业销售收入金额占比很低，同方股份及所属企业对公司业务影响很小，公司对同方股份不存在重大依赖。

**（三）对比说明报告期各期同方股份有限公司及其所属企业采购其他供应商产品与发行人产品型号、单价、总额等是否存在重大差异，价格是否公允。**

报告期内，同方股份及所属企业向公司采购的均为定制化空调产品，同方股份及其所属企业采购其他供应商产品与发行人产品为不同类型产品，不存在价格可比的同类产品。

报告期内公司向同方股份及其所属企业的销售价格公允，相关分析参见本回复之“问题 6.收入增长真实性与可持续性”之“三、关联销售的真实性及公允性”之“（一）说明向关联方销售的产品类型、数量、单价及金额，与向非关联方销售的同类型产品进行对比分析，量化分析产品型号、功率、应用领域差异对实际销售价格差异的影响”。

**（四）说明关联方向发行人采购设备是否完成终端销售，是否存在向关联设备工程商压货的情形。**

公司向关联方销售的均为定制化产品，需要根据最终使用环境进行产品设计，关联方需先确定终端客户及产品要求，才与公司签署采购合同，在合同中通常均已明确设备的终端客户，并约定直接送货至终端客户地址，报告期内公司向关联方销售产品的交付情况如下：

## 1、2023 年 1-6 月交付情况

客户明细	合同（项目）名称	收入金额（元）	交货地址	交货地址是否为终端用户地址	备注
同方人环	EDS2 系列电驱控制器总装生产线项目	495,575.22	重庆市江北区鱼嘴镇长安发动机基地	是	
	南京大学医学院附属南京国际医院手术室工程采购项目	1,057,079.66	江苏省南京市建邺区江东南路与宜悦街交叉口中核华兴工地一号门	是	
同方芯洁能	上海鼎泰新增采购	151,884.95	上海市浦东新区芦五公路 3 号万水路与鸿音路交叉口向南 100 米路东临港重装备产业区	是	
	武汉长江存储追加采购	225,929.21	武汉市洪山区未来三路国家存储基地	是	
	上海闻泰半导体项目	71,947.79	上海市浦东新区芦五公路 3 号万水路与鸿音路交叉口向南 100 米路东临港重装备产业区	是	
江西清华泰豪三波电机有限公司	光氢离子净化器采购	7,008.68	吉林省通化市通化县四棚乡头棚村 2 号院	是	

## 2、2022 年度交付情况

客户明细	合同（项目）名称	收入金额（元）	交货地址	交货地址是否为终端用户地址	备注
同方人环	金湖人民医院设备采购合同	146,017.70	江苏省淮安市金湖县神华大道 160 号	是	
	其他采购合同	22,447.78	陕西省西安市长安区五星乡进步村	是	
同方股份	中国农业大学设备采购	191,061.95	河北省涿州市东城坊镇模式动物表型与遗传研究科技基础设施项目	是	

客户明细	合同（项目）名称	收入金额（元）	交货地址	交货地址是否为终端用户地址	备注
同方芯洁能	上海鼎泰项目采购合同	7,079,645.99	上海市浦东新区芦五公路3号万水路与鸿音路交叉口向南100米路东临港重装备产业区	是	
	武汉长江存储采购合同及追加	5,230,265.45	武汉市洪山区未来三路国家存储基地	是	
	国家存储基地项目采购	591,504.42	武汉市洪山区未来三路国家存储基地	是	
江西清华泰豪三波电机有限公司	某仓库一体化除湿机组采购合同	1,584,070.81	浙江省嘉兴市南湖区由拳路4659号	否	由于终端用户要求，需要由清华泰豪向终端用户交付设备，交付完成后，发行人在终端用户所在地进行调试
广州海呈	过滤测试箱采购合同	37,327.44	客户自行提货	否	用于其产品生产

### 3、2021年度交付情况

客户明细	合同（项目）名称	收入金额（元）	交货地址	交货地址是否为终端用户地址	备注
同方人环	零星销售	9,212.39	客户自行提货	否	
同方芯洁能	广州粤芯半导体二期设备采购	4,445,309.75	广州黄埔中新知识城凤凰六路88号	是	
	格科微电子组件产品项目之3#4#改扩建项目采购	929,203.53	浙江省嘉兴市嘉善县经济技术开发区	是	
	其他采购合同	2,654.87	客户自行提货	否	

客户 明细	合同（项目） 名称	收入金额 （元）	交货地址	交货地址是 否为终端用 户地址	备注
同方 清环	北大三院实验 楼采购等合同	195,309.73	北京大学第三医 院	是	
	同方诊疗室设 备采购合同	160,884.95	北京市密云经济 技术开发区水源 路 13 号	是	同方清环用 于自身的产 品研发、生 产
	零星销售	5,026.54	客户自行提货	否	
广州 海呈	卡式喷嘴等采 购合同	2,831.87	客户自行提货	否	

#### 4、2020 年度交付情况

客户明 细	合同（项 目）名称	收入金额 （元）	交货地址	交货地址 是否为终 端用户地 址	备注
同方人 环	金湖人民 医院设备 采购合同	1,185,752.2 0	江苏省淮安市金湖县神华大 道 160 号	是	
	国家存储 一期二阶 项目采购 合同	2,371,681.4 3	武汉市洪山区未来三路国家 存储基地	是	
	天津立联 信项目采 购合同	1,460,000.0 0	天津滨海高新区塘沽海洋科 技园宁海东路和珍祥道路口 西北侧	是	
	内蒙古昆 明卷烟厂 项目采购 合同	2,318,585.8 5	内蒙古自治区呼和浩特市赛 罕区达尔登北路 19 号	是	
	其他采购 合同	68,123.88	天津滨海高新区塘沽海洋科 技园宁海东路和珍祥道路口 西北侧/湖南省长沙市长沙经 济技术开发区开元东路 1318 号	是	
同方清 环	正/负压隔 离舱采购 合同	428,495.57	北京市密云经济技术开发区 水源路 13 号	是	用于 其产 品生 产

客户明细	合同（项目）名称	收入金额（元）	交货地址	交货地址是否为终端用户地址	备注
广州海呈	深圳妇保福强院改造项目	262,831.88	广东省深圳市福田区福强路3012号	是	
	其他采购合同	30,230.10	客户自行提货	否	

如上表所示，除个别项目由于终端用户的特殊要求或关联客户自行提货的情况以外，发行人的关联销售通常均已在销售合同中明确约定了对应的终端用户，并将终端用户的地址作为公司的发货地址。

报告期内，公司关联销售中，关联客户自行提货的情形主要是关联客户零星采购配件、材料等，金额分别为 3.02 万元、1.97 万元、3.73 万元和 0.00 万元，金额较小。

此外，对于发行人关联销售的主要项目，保荐机构及其他中介机构均对终端用户进行了走访，经观察项目现场及向终端用户了解相关情况，发行人相关产品均已发往项目现场、完成安装并正常使用。

综上，报告期公司向关联方销售的设备均完成终端销售，不存在向关联设备工程商客户压货的情形。

### 【会计师回复】

#### 一、核查程序及核查过程

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

##### （一）收入高速增长与行业变化趋势相反

1、向公司管理层进行访谈，了解报告期内收入高速增长的驱动因素；

2、查阅中国制冷空调工业协会报告、国家统计局网站、行业研究报告等行业资料，了解公司所属行业增长情况及未来发展趋势，了解公司市场竞争情况，了解公司下游相关领域报告期内的增长情况以及报告期后的发展趋势；

3、获取公司报告各期末和截至**2023年10月10日**在手订单列表，抽取样本核查相关销售合同；

4、对公司报告期毛利率实施分析程序，比较报告期各期公司主要产品毛利率变动情况，分析变动原因及合理性；

5、询问公司管理层公司采购端定价和销售端定价情况，核查公司采购定价和销售定价政策，抽取样本核查报告期内采购合同和销售合同，核查公司采购定价和销售定价政策是否得到执行，报告各期是否保持一致；

6、询问公司管理层，公共卫生事件对公司销售收入的影响，获取公司公共卫生事件相关收入明细，抽取项目核查相关销售合同，结合营业收入细节测试，核查是否存在漏记录的相关收入；

7、对营业收入执行分析程序，将公司报告期内收入变动情况与同行业公司可比业务增减变化情况进行比较，分析差异原因及合理性；

8、通过访谈发行人研发部门相关人员，了解发行人产品及核心技术的竞争优势劣势，了解发明专利在发行人技术工艺等方面的附加体现及发行人专利技术的竞争优势及其先进性；

9、访谈公司管理层，了解公司相较其他设备供应商的竞争优势；

10、查阅公司获得的质量管理体系认证、环境管理体系认证、职业健康安全管理体系认证、CRAA产品认证等认证证书；

11、查阅公司高新技术企业证书、核查公司相关专利权证；

12、询问公司管理层，了解公司产品更新换代的频率，以及报告期因设备更换、升级带来的老客户复购情况；

13、结合营业收入细节测试，抽取老客户复购合同，核查相关条款，核实是否为设备更换、升级带来的老客户复购。

## （二）不同销售模式下主要客户销售情况

1、获取公司营业收入明细表，核查直接客户和设备工程商客户划分是否准确；

2、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站，查询报告期各期前五大直接客户和设备工程商客户成立时间、注册资本、主营业务等信息；

3、实施毛利率分析程序，将报告期各期前五大直接客户和设备工程商客户毛利率与公司同期同类产品毛利率进行比较，并分析差异原因及合理性；

4、获取公司客户合作年限列表，并复核合作年限划分的合理性；

5、分析报告各期公司各层客户数量、销售金额增减变动原因，以及公司与设备工程商合作的稳定性；

6、获取并核查公司报告期末及截至**2023年10月10日**的在手订单列表；

7、通过各地公共资源交易平台网站，查询公司主要设备工程商客户投标中标情况；

8、询问公司管理层，公司收入增长的驱动因素。

## （三）关联销售的真实性及公允性

1、获取公司关联销售明细，抽取项目核查相关收入确认的支持证据，包括销售合同、发货单及签收记录、物流记录、验收报告、银行收款回单等，关注公司交付地点是否为终端用户所在地；

2、核查报告期内关联销售的主要合同，将相关合同产品型号、功率、应用领域与同期向非关联方销售的同类产品进行比较，分析销售价格的影响因素；

3、访谈公司管理层，了解同方股份及其所属企业为客户提供集成服务是否单一采购发行人的专用性空调机组设备，查阅同方股份公布的定期报告，核查同方股份是否存在向其他供应商采购公司同类产品的情形；

4、询问公司管理层，公司是否利用同方股份影响力获取客户资源，获取报告期内公司利用同方股份影响力获取的客户清单；

5、走访公司主要直接客户，询问其是否与同方股份及所属企业存在业务往来，观察直接客户向公司采购的设备使用情况；

6、走访终端用户，询问向其销售公司设备的设备工程商名称，了解其是否与同方股份及所属企业存在业务往来，实地观察设备使用情况。

## 二、核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

### （一）收入高速增长与行业变化趋势相反

1、报告期内，公司注重技术研发和产品质量，通过自主研发形成较为全面的产品体系，并不断加强新客户开拓，是报告期内公司营业收入增长的内部驱动因素，下游相关应用领域市场需求的持续扩大，是报告期公司营业收入增长的外部驱动因素；空调产品各应用领域销售情况与该领域增长具有匹配性；基于不断增长的市场容量，公司日益增强的市场竞争力和充足的在手订单，公司收入增长具有可持续性。上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

2、报告期内公司产品毛利率变动无异常，公司销售收入增长并非来源于产品毛利率的变动；报告期内公司采购价格由公司与供应商根据市场情况协商确定，销售价格在本成本加成的基础上与客户协商确定，报告期内，公司采购端定价和销售端定价方式未发生变化，报告期内公司营业收入的增长，并非因采购端或销售端定价情况发生变化所致；报告期内，公司与公共卫生事件直接相关的收入金额占同期营业收入的比重分别为 2.83%、1.13%和 3.72%和 0.00%，公共卫生事件对公司销售收入的影响较小；报告期内，公司与同行业公司可比业务销售收入总体上增减变动趋势一致，但由于公司与可比公司在经营规划、业务规模、产品结构、客户资源等方面的差异，公司与浙江国祥在少量细分领域中销售收入增减变动趋势存在差异，但相关差异具有合理原因；相较其他设备供应商，公司具有较强的自主研发和技术创新优势、产品优势、客户优势以及产品质量优势。上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

3、公司一般综合中央空调行业发展趋势、国家政策、下游市场需求变化、研发进展等因素，决策是否进行设备更新换代。2020 年，公司对定频系列室外机

进行了更新换代，2021 年，公司对主要运用于医疗净化领域的医院一体机进行了更新换代，2023 年计划进行变频系列换代；2020 年-2022 年间，公司结合下游市场需求开发并推出了风量阀、智能风量调节模块等小模块产品。报告期内，发行人不存在设备更换、升级带来的老客户复购收入。上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

## （二）不同销售模式下主要客户销售情况

1、公司已准确列示报告期各期直接客户和设备工程商客户前五大客户销售情况，报告期各期，公司前五大直接客户和设备工程商客户销售情况和销售毛利率不存在重大异常。

2、公司已准确按照合作年限分别对直接客户和设备工程商进行分层列示，并对各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比情况进行变动分析。

### （1）直接客户

报告期内，公司直接客户数量分别为 31 家、42 家和 41 家和 **31 家**，数量总体较少，以合作年限 1 年以内和 3 年以上的客户为主，并且 **2020 年-2022 年**合作年限 3 年以上直接客户数量持续增长，直接客户合作稳定性持续提高。**2023 年 1-6 月**由于统计期间仅半年，合作年限 3 年以上直接客户数量有所减少。报告期内，公司直接客户销售收入分别为 2,705.49 万元、3,616.33 万元和 6,523.76 万元和 **2,978.04 万元**，其中合作年限 1 年以内直接客户销售收入占同期直接客户销售收入的比例为 31.74%、26.18%和 49.49%和 **32.88%**，合作年限 3 年以上直接客户销售收入占同期直接客户销售收入的比例为 56.16%、56.98%、49.42%和 **46.93%**，公司直接客户销售收入主要来源于合作年限 1 年以内和 3 年以上直接客户，同时，公司合作年限 3 年以上直接客户销售收入占比较高，且收入规模持续增长，公司直接客户稳定性较高。

### （2）设备工程商客户

报告期内，公司设备工程商客户数量分别为 213 家、264 家和 282 家和 **174 家**，合作年限主要集中于 1 年以内和 3 年以上，并且报告期内合作年限 3 年以上

设备工程商客户数量占比持续上升，公司客户认可度日益提高。报告期内，公司设备工程商客户销售收入分别为 13,858.17 万元、15,447.99 万元、19,519.11 万元和 **9,371.47 万元**，其中合作年限 1 年以内设备工程商客户销售收入占比为 32.83%、42.77%、35.21%和 **56.69%**，合作年限 3 年以上设备工程商客户销售收入占比为 28.30%、35.09%、47.43%和 **30.65%**。公司设备工程商客户销售收入主要来源于合作年限 1 年以内和 3 年以上设备工程商客户。同时，公司合作年限 3 年以上设备工程商客户收入占比相对较高，**公司客户稳定性较好**。

最近三年持续与公司存在业务往来设备工程商客户数量为 64 家，占报告期各期设备工程商客户数量的比例分别为 30.05%、24.24%和 22.70%，最近三年持续与公司存在业务往来设备工程商客户于报告期各期销售收入分别为 6,995.59 万元、6,466.56 万元和 9,125.65 万元，占同期设备工程商客户收入的比例分别为 50.48%、41.86%和 46.75%，占比较高，公司与设备工程商客户合作具有较高的稳定性。

上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

3、基于公司与设备工程商客户日益稳定的合作，不断增长的在手订单量以及主要设备工程商客户报告期后良好的投标中标情况，公司与设备工程商客户具备较为广阔的后续合作空间。上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

4、报告期内，发行人除关联方同方股份外其他客户重合度较低的情形具有合理性；公司新增客户销售收入占同期营业收入的比重相对较高，且收入规模逐年增长，新增客户是公司销售收入的重要来源，新客户开发是公司收入增长的驱动因素之一。上述事项与我们核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

报告期内，新增客户是公司销售收入及收入增长的重要来源，虽然公司经过长期积累，建立并完善了全国主要城市的销售网点，打造了一支高素质的研发团队和成熟的产品技术体系，助力公司市场开拓，并且公司报告期内市场开拓成果也较为显著，公司与新增客户合作的可持续性也不断增强，但未来依然存在市场开拓不及时的风险。

### （三）关联销售的真实性

1、公司产品价格受到材料成本、加工成本、功能段、风量、功率、运输成本等因素的综合影响，单一的因素与价格之间不存在稳定的配比关系，型号、功率、应用领域等差异对实际销售价格差异的影响无法进行具体的量化分析，但通过关联销售和非关联销售的毛利率进行比较分析，公司对同方股份及其所属企业的销售定价公允。

2、同方股份及其所属企业为客户提供集成服务时单一采购公司的专用性空调机组设备；发行人未利用同方股份影响力获取客户资源、对同方股份不存在重大依赖。

3、报告期内，同方股份及所属企业向公司采购的均为定制化空调产品，同方股份及其所属企业采购其他供应商产品与发行人产品为不同类型产品，不存在价格可比的同类产品，同方股份及其所属企业采购其他供应商产品与发行人产品型号、单价、总额等存在重大差异；报告期内，公司关联销售价格公允。

4、关联方向发行人采购设备均完成终端销售，不存在向关联设备工程商压货的情形。

三、详细说明：（1）对收入真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例（包括出货单、验收单据的核查比例，无签署日期或未盖章报告占比及其对收入的影响，签字人员的职务及其效力是否存在异常等）及核查结论。（2）对关联方项目现场核查比例，发行人产品是否均已发往项目现场、完成安装并正常使用。（3）说明发行人及关联方资金流水核查范围、核查标准、核查比例，发行人、实际控制人、董监高、关键岗位人员及近亲属是否与同方股份及其所属企业及相关人员发生购销业务外的资金往来。

#### （一）核查程序及核查过程

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

## 1、对收入真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例

(1) 向公司管理层进行访谈，了解并评价收入确认相关内部控制的设计和运行，并对关键控制运行的有效性进行测试；

(2) 执行收入分析性程序，按产品类别对报告期内各年度收入、毛利率的波动进行分析，并与同行业可比公司毛利率进行对比分析；

(3) 了解发行人收入确认政策，结合发行人各业务类型销售合同的主要条款、业务实质，判断收入确认政策是否满足企业会计准则的相关规定，收入确认政策是否得到一贯执行；通过公开渠道查询发行人可比公司的收入确认政策，对比发行人的收入确认政策与可比公司是否存在重大差异；

(4) 实施营业收入细节测试，抽取样本核查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单及签收记录、验收报告、物流单、银行回单等；

### 1) 营业收入细节测试核查比例：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额	123,613,690.90	260,606,441.36	190,894,633.88	165,777,709.00
细节测试检查金额	100,457,545.15	215,252,627.87	164,334,674.04	136,272,759.35
检查占比	81.27%	82.60%	86.09%	82.20%

### 2) 发货单及签收记录、验收单核查比例：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额	123,613,690.90	260,606,441.36	190,894,633.88	165,777,709.00
发货单及签收记录核查金额	100,457,545.15	215,252,627.87	164,334,674.04	136,272,759.35
发货单及签收记录核查比例	81.27%	82.60%	86.09%	82.20%
验收单核查金额	49,500,677.91	66,476,078.00	41,060,871.08	67,885,065.54
验收单核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

### 3) 无签署日期或未盖章报告核查情况：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
验收单核查金额	49,500,677.91	66,476,078.00	41,060,871.08	67,885,065.54

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
未盖章报告金额	<b>24,791,350.48</b>	37,531,715.04	39,315,588.06	49,183,725.04
未盖章报告占比	<b>50.08%</b>	56.46%	95.75%	72.45%
未签署日期报告金额	<b>0.00</b>	0.00	0.00	0.00

报告期内，公司验收报告无客户盖章的比例分别为72.45%、95.75%、56.46%和**50.08%**，占比较高，主要原因是：公司客户是否在验收报告上盖章，与其内部管理情况相关，如与设备工程商-中国电子系统工程第二建设有限公司的广州粤芯半导体12英寸集成电路生产线项目采购合同，公司向该客户销售组合式空调机组，并承担现场组装、安装，根据该客户的内部管理要求，项目部有单独的印章用于对外开展经济业务，因此该客户在验收报告中签字并盖章，如直接用户-广州诺诚健华医药科技有限公司向公司采购组合式空调机组用于其生产车间建设，公司承担现场组装、安装，该客户验收使用的“设备设施及系统验收报告”仅参与验收部门会签，而无盖章。

同时，公司销售的空调设备，往往属于客户建设项目的组成部分，并且空调设备的安装比较复杂，除设备外还包含土建工程和管道安装，而公司的安装仅涉及设备本身的组装和安装，因此，客户较少为公司的设备单独组织验收，而是由经办人员在验收报告上签字认可。

针对上述情形：

结合客户走访，选取报告期主要未盖章验收报告直接向客户确认签字的效力，相关核查比例如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
走访确认报告金额	<b>19,306,483.22</b>	33,940,343.36	28,579,818.15	42,473,996.73
占未盖章报告比例	<b>77.88%</b>	90.43%	72.69%	86.36%

结合客户函证，选取报告期主要项目向客户函证交易金额，相关核查比例如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
函证确认报告金额	<b>20,092,235.43</b>	31,838,617.50	31,465,853.53	39,672,778.76
占未盖章报告比例	<b>81.05%</b>	84.83%	80.03%	80.66%

综上，公司验收报告大部分为客户签字，与公司业务情况相匹配，对公司收入确认没有影响。

#### 4) 签字人员签字效力核查

主要核查方法：结合客户走访，将公司与走访客户报告期内主要交易相关的发货单、验收报告交由客户确认，以验证签收人员和验收人员具备相应的权限；结合细节测试和合同检查，检查签字人员是否为合同指定人员，对于签字人员与合同约定不一致的发货单和验收报告，检查相关的授权记录。相关核查比例如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额	<b>123,613,690.90</b>	260,606,441.36	190,894,633.88	165,777,709.00
复核签字人员职务及其效力金额	<b>90,200,239.71</b>	188,225,786.16	136,351,316.42	109,699,769.07
检查占比	<b>72.97%</b>	72.23%	71.43%	66.17%

(5) 对客户背景及关联关系进行核查，通过查阅天眼查、企查查、国家企业信用信息公示系统等渠道，了解客户的背景信息；核查发行人与客户是否存在关联关系；

(6) 对营业收入实施函证程序，对于未回函或回函不符的了解相关情况，并实施替代程序，替代程序包括核查销售合同、发货单及签收记录、验收报告、物流单、银行回单等；

#### 1) 发函及回函比例情况

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额	<b>123,613,690.90</b>	260,606,441.36	190,894,633.88	165,777,709.00
发函金额	<b>110,084,538.82</b>	243,326,342.59	176,360,809.06	147,602,754.68
发函占比	<b>89.06%</b>	93.37%	92.39%	89.04%
回函直接确认金额	<b>90,736,125.55</b>	196,573,692.16	144,367,626.42	128,976,121.19
回函直接确认比例	<b>73.40%</b>	75.43%	75.63%	77.80%

#### 2) 回函不符及未回函情况

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
回函不符金额		14,243,448.76	7,427,026.59	5,541,534.75

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
回函不符占比		5.47%	3.89%	3.34%
未回函金额	19,348,413.27	32,509,201.67	24,566,156.05	13,085,098.74
未回函占比	17.58%	12.47%	12.87%	7.89%
替代测试确认金额	19,348,413.27	46,752,650.43	31,993,182.64	18,626,633.49

①回函不符客户情况

2022年度

单位：万元

客户名称	发函金额	回函金额或客户记账金额	差异	差异原因
中国电子系统工程第二建设有限公司	977.72	979.20	-1.48	客户按结算金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
成都宏达洁净技术工程有限公司	26.99	29.52	-2.53	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
广州玻思韬控释药业有限公司	21.38	46.81	-25.43	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
北京世源希达工程技术有限公司	82.21	41.11	41.10	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
广药白云山化学制药（珠海）有限公司	212.07	0.00	212.07	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
广州润霖医药科技有限公司	103.97	6.98	96.99	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
<b>合计</b>	<b>1,424.34</b>	<b>1,103.62</b>	<b>320.72</b>	

2021年度

单位：万元

客户名称	发函金额	回函金额或客户记账金额	差异	差异原因
中国电子系统工程第二建设有限公司	0.51	未注明金额	0.51	客户按结算金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
成都宏达洁净技术工程有限公司	136.31	133.78	2.53	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入

客户名称	发函金额	回函金额或客户记账金额	差异	差异原因
广州玻思韬控释药业有限公司	63.58	38.15	25.43	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
广州擎天实业有限公司	147.61	103.33	44.28	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
西华双汇禽业有限公司	394.69	0.00	394.69	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
<b>合计</b>	<b>742.70</b>	<b>275.26</b>	<b>467.44</b>	

2020 年度

单位：万元

客户名称	发函金额	回函金额或客户记账金额	差异	差异原因
陕西一方平康制药有限公司	155.25	0.00	155.25	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
中国电子系统工程第二建设有限公司	110.70	未注明金额	110.70	客户按结算金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
重庆天江一方药业有限公司	117.49	未注明金额	117.49	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
广西一方天江制药有限公司	170.72	0.00	170.72	客户按发票金额入账，公司按权责发生制记录销售收入
<b>合计</b>	<b>554.16</b>	<b>0.00</b>	<b>554.16</b>	

②未回函客户情况

报告期各期末余额超过 50 万元的未回函客户及未回函原因如下：

单位：万元

客户	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	未回函原因
广东正德工业科技股份有限公司		87.25	94.17		配合回函意愿低
广州市水电设备安装有限公司	<b>54.56</b>	268.98			配合回函意愿低
广州王老吉药业股份有限公司		63.69			配合回函意愿低

客户	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年	未回函原因
惠特科学技术有限公司		1.40	122.33		配合回函意愿低
江苏平德建设工程有限公司		53.81		31.86	配合回函意愿低
润尔眼科药物（广州）有限公司		120.35			配合回函意愿低
上海东富龙德惠净化空调工程安装有限公司		111.94			配合回函意愿低
上海中昊装饰工程有限公司		78.90	67.42		配合回函意愿低
深圳市华剑建设集团股份有限公司	<b>31.68</b>	136.18	113.18	86.95	配合回函意愿低
深圳市尚荣医用工程有限公司		1.86	99.95	102.90	配合回函意愿低
石药集团明复乐药业（广州）有限公司		76.11			配合回函意愿低
斯贝福（北京）生物技术有限公司		132.74			配合回函意愿低
苏州苏净安发环境科技有限公司		290.92			配合回函意愿低
泰州迈博太科药业有限公司		15.28		193.48	配合回函意愿低
天大昊宇（天津）机电设备工程有限公司		3.30	119.51		配合回函意愿低
万旭宏业集团有限公司		53.08			配合回函意愿低
中建八局第二建设有限公司	<b>6.33</b>	1,193.35			配合回函意愿低
中建三局第二建设工程有限责任公司		28.77		116.03	配合回函意愿低
中铁四局集团第五工程有限公司		156.27			配合回函意愿低
重庆思源建筑技术有限公司		80.08	68.62	54.87	配合回函意愿低
佛山市旷锋空调设备有限公司杏坛店			54.96		配合回函意愿低
广东恒海建设有限公司			250.99		配合回函意愿低
广州欧普康特医食品有限公司			123.89		配合回函意愿低

客户	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年	未回函原因
广州英派尔建设工程有限公司			50.60		配合回函意愿低
华润三九医药股份有限公司			211.57		配合回函意愿低
桑瑞思医疗科技有限公司			168.58		配合回函意愿低
山东康诚医用设备工程有限公司			106.19	94.78	配合回函意愿低
山东中大净化工程有限公司			64.13	33.20	配合回函意愿低
四川广金空调净化有限公司			79.22		配合回函意愿低
健民药业集团股份有限公司			88.50		配合回函意愿低
中国电子系统工程第四建设有限公司	156.28		255.16	10.29	配合回函意愿低
广东爱富兰建设有限公司				81.19	配合回函意愿低
世源科技工程有限公司				288.00	配合回函意愿低
苏州善诺净化科技有限公司				60.60	配合回函意愿低
漯河双汇禽业有限公司	283.19				配合回函意愿低
广药白云山化学制药（珠海）有限公司	222.16				配合回函意愿低
浙江同兴技术股份有限公司	168.14				配合回函意愿低
南通八建集团有限公司	122.23				配合回函意愿低
合计	1,044.57	2,954.26	2,138.97	1,154.15	

对于上述回函不符和未回函客户，均已实施替代测试，检查相关销售合同、发货单及签收记录、验收报告、物流单、银行回单等。

(7) 对主要客户进行走访，主要询问发行人与客户之间开始合作的方式、主要合作内容、结算方式、报告期内的交易情况、是否存在关联关系等，并实地查看发行人相关产品的运行情况；

客户走访比例如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额	<b>123,613,690.90</b>	260,606,441.36	190,894,633.88	165,777,709.00
走访数量	<b>76</b>	103	94	70
走访金额	<b>91,072,151.09</b>	193,263,753.79	153,448,422.40	120,602,505.44
走访金额占比	<b>73.67%</b>	74.16%	80.38%	72.75%

注：上表统计的2023年1-6月走访情况含走访的2020年至2022年客户数据。

(8) 对终端用户进行走访，主要询问终端用户与发行人及其关联方之间是否存在关联关系、与发行人关联方是否存在经济往来或其他交易、发行人产品的使用情况、向其销售发行人产品的设备工程商名称等，并实地查看发行人相关产品的运行情况；

从设备工程商客户销售明细中，选取报告期内金额重大的项目，走访相关终端用户，终端用户走访比例如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
设备工程商客户营业收入金额	<b>93,714,743.32</b>	195,191,065.01	154,479,895.54	138,581,652.64
终端用户走访数量	<b>32</b>	41	30	21
终端用户走访金额	<b>56,273,507.43</b>	87,432,389.87	67,275,734.87	51,192,574.84
走访金额占比	<b>60.05%</b>	44.79%	43.55%	36.94%

2、对关联方项目现场核查比例，发行人产品是否均已发往项目现场、完成安装并正常使用

对销售给关联方的项目进行了现场走访，报告期内现场核查比例如下：

单位：元

年度	关联方销售收入	现场核查金额	占比
<b>2023年1-6月</b>	<b>2,009,425.51</b>	<b>1,212,805.16</b>	<b>60.36%</b>
2022年	14,882,341.54	13,893,982.25	93.36%
2021年	5,750,433.63	5,374,513.28	93.46%
2020年	8,125,700.91	7,336,019.48	90.28%
合计	<b>30,767,901.59</b>	<b>27,817,320.17</b>	<b>90.41%</b>

经观察项目现场及向最终用户了解相关情况，发行人产品均已发往项目现场、完成安装并正常使用。

### 3、说明发行人及关联方资金流水核查范围、核查标准、核查比例，发行人、实际控制人、董监高、关键岗位人员及近亲属是否与同方股份有限公司及其所属企业及相关人员发生购销业务外的资金往来

#### (1) 发行人及关联方资金流水核查范围、核查标准、核查比例

##### 1) 核查范围

发行人及其子公司、分公司，实际控制人及其控制的其他主体，实际控制人近亲属，发行人董事（不含独立董事，下同）、监事、高级管理人员，发行人关键岗位人员（核心技术人员、出纳、关键销售人员等）。

针对发行人实际控制人及近亲属、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员，陪同前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、广发银行、招商银行、广州银行、广州农商银行等银行和上述人员其他已开立账户的银行，取得开立账户清单，并根据账户开立情况，现场打印获取报告期内借记卡银行流水。

针对核查范围内人员，取得《关于名下银行卡及银行流水情况的承诺与声明》；申报会计师对个人账户间转账记录进行交叉核对，核查账户的完整性，并通过云闪付 APP 一键查卡功能查询了其在工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、中信银行、光大银行、招商银行、浦发银行、民生银行、华夏银行、平安银行、兴业银行、广发银行、广州银行、广州农商银行、北京银行等主要银行的开立账户情况，进一步核查账户完整性情况。

##### 2) 核查标准

综合考虑发行人财务报表重要性水平、经营模式、银行交易金额及交易频率以及内部控制的有效性等因素后，确保核查金额涵盖报告期银行流水交易额的70%以上，发行人银行流水核查标准确定为50万元。

结合相关自然人收入水平、任职情况、在发行人处薪酬状况、消费水平等因素，相关自然人核查标准确定为 5 万元。

结合关联法人广州雅坤和广州海呈的收入规模，与发行人的交易情况，核查标准确定为 10 万。

对实际控制人控制的关联法人广州同华投资管理有限公司报告期内的所有银行流水进行了核查。

虽然金额未达到核查标准但交易对手方或交易频率异常的资金流水也在核查范围内。

### 3) 核查比例

报告期发行人及关联方资金流水核查比例不低于 70%。

## (二) 核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

### 1、对收入真实性的结论

经核查，发行人收入具有真实性、准确性、完整性。

### 2、对关联方项目现场核查比例，发行人产品是否均已发往项目现场、完成安装并正常使用

经观察项目现场及向最终用户了解相关情况，发行人产品均已发往项目现场、完成安装并正常使用。

### 3、说明发行人及关联方资金流水核查范围、核查标准、核查比例，发行人、实际控制人、董监高、关键岗位人员及近亲属是否与同方股份及其所属企业及相关人员发生购销业务外的资金往来

经核查，发行人、实际控制人、董监高、关键岗位人员及近亲属与同方股份及其所属企业及相关人员不存在购销业务外的资金往来。

## 问题 7.收入确认合规性

根据申请文件，（1）对于不需要提供安装服务的设备销售，公司发货后收到客户签字确认的出货单后，据此确认销售收入；对于需要提供安装服务的设备销售，公司发货后由客户服务部或外请工程安装公司提供设备安装服务，客户验收合格后向公司出具验收报告，据此确认销售收入。（2）公司 2020 年度、2021 年度的部分营业收入未记录于正确的会计期间，报告期内发行人对收入及成本进行调整，分别调减 2020 年、2021 年营业收入 1,080.98 万元、594.17 万元，净利润 526.98 万元、467.99 万元。

请发行人：（1）列示各期“收到客户签字确认的出货单”确认收入与验收确认的金额及占比；“不需要提供安装服务的设备销售”是否对应设备工程商销售，合同是否就终端客户安装服务的提供进行明确约定，结合实际情况说明发行人是否存在后续成本支出；“需要提供安装服务的设备销售”中合同是否对安装服务的履约及金额进行了明确约定，是否构成单项履约义务。（2）结合具体对应的合同条款，说明客户在发行人的出货单上签字是否表示对商品数量、单价及质量的认可，说明该类收入确认的具体流程，结合货物流转过程说明客户是否已相关商品控制权；对于法人客户，仅签字确认收入的依据是否充分，与可比公司收入确认单据是否存在重大差异。（3）列示报告期各期前十大“需要提供安装服务的设备销售”的情况，包括但不限于客户名称、合同金额、合同签订日期、发货日期、验收日期、集成项目实施周期、终端客户验收周期、合同约定的验收条款、结算条款等，说明发货到验收时间间隔是否稳定，是否存在人为调整验收时点的情形，是否存在事后补充获得验收单据或沟通确认验收时间的情形。（4）说明对设备工程商的销售收入确认是否以终端客户验收完成为条件，设备工程商对公司的回款是否为背靠背性质；结合上述情况，说明公司对设备工程商销售收入确认时点是否谨慎。（5）详细说明报告期内发行人收入跨期的具体原因，后续调整获取的补充证据；相关情形是否说明发行人收入确认标准模糊或未得到一贯执行，相关内部控制设计和执行是否有效。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明：（1）对收入准确性、截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。（2）

是否获取设备工程商客户与终端客户的验收单、公司产品在终端客户试运行的沟通记录，以确认公司产品向设备工程商客户销售后在终端项目中已能正常使用；是否获取设备工程商与终端客户合同及核查比例。

**【公司回复】**

一、列示各期“收到客户签字确认的出货单”确认收入与验收确认的金额及占比；“不需要提供安装服务的设备销售”是否对应设备工程商销售，合同是否就终端客户安装服务的提供进行明确约定，结合实际情况说明发行人是否存在后续成本支出；“需要提供安装服务的设备销售”中合同是否对安装服务的履约及金额进行了明确约定，是否构成单项履约义务。

(一) 列示各期“收到客户签字确认的出货单”确认收入与验收确认的金额及占比

报告期内，发行人各期“收到客户签字确认的出货单”确认收入与验收确认的金额及占比情况如下：

1、2020 年度

收入确认方式	金额（元）	占比（%）
收到客户签字确认的出货单确认收入	97,892,643.46	59.05
验收确认收入	67,885,065.54	40.95
<b>合计</b>	<b>165,777,709.00</b>	<b>100.00</b>

2、2021 年度

收入确认方式	金额（元）	占比（%）
收到客户签字确认的出货单确认收入	149,833,762.80	78.49
验收确认收入	41,060,871.08	21.51
<b>合计</b>	<b>190,894,633.88</b>	<b>100.00</b>

3、2022 年度

收入确认方式	金额（元）	占比（%）
收到客户签字确认的出货单确认收入	194,130,363.36	74.49
验收确认收入	66,476,078.00	25.51
<b>合计</b>	<b>260,606,441.36</b>	<b>100.00</b>

#### 4、2023年1-6月

收入确认方式	金额（元）	占比（%）
收到客户签字确认的出货单确认收入	74,113,012.99	59.96
验收确认收入	49,500,677.91	40.04
合计	123,613,690.90	100.00

（二）“不需要提供安装服务的设备销售”是否对应设备工程商销售，合同是否就终端客户安装服务的提供进行明确约定，结合实际情况说明发行人是否存在后续成本支出

1、“不需要提供安装服务的设备销售”是否对应设备工程商销售，合同是否就终端客户安装服务的提供进行明确约定

（1）“不需要提供安装服务的设备销售”是否对应设备工程商销售

公司根据与客户签署合同中是否包含安装服务来判断是否需要提供安装服务，“不需要提供安装服务的设备销售”仅表明合同中未包含安装条款，不能对应设备工程商销售。

设备工程商客户取得业主的工程项目，并根据暖通空调解决方案确定空调设备供应商和采购空调设备，空调设备供应商根据相关要求设计并生产空调销售至设备工程商，由设备工程商完成安装或将安装任务交由其他安装商完成。设备工程商基于成本效益考虑，在采购设备的同时，也可能将设备安装工作一并交由公司来完成，因此，公司与设备工程商签署的合同中也可能包含安装服务。

直接用户客户基于自身的建设需求和暖通工程方案，将工程各主要环节独立分包，并直接采购空调产品，直接用户综合考虑供应商的产品价格、产品设计能力、供货能力、服务能力、项目管理能力等因素，确定空调设备供应商，空调设备供应商根据相关要求设计并生产空调产品销售至直接客户，由客户落实安装方案，选择由空调设备供应商负责安装或者将安装任务交由其他安装商完成。因此，直接客户也可能选择其他安装商来完成设备安装，公司与直接客户签署的合同中也可能不包含安装服务。

综上，“不需要提供安装服务的设备销售”不能对应设备工程商销售。

(2) 合同是否就终端客户安装服务的提供进行明确约定

公司在与设备工程商客户确定产品方案、协商确定销售价格时，是否提供安装服务是需要考虑的因素之一，公司与设备工程商客户签署的合同中，对是否需要公司为终端客户提供安装服务会进行明确的约定。

报告期内，公司主要设备工程商客户“不需要提供安装服务的设备销售”合同中对终端客户安装服务的约定列示如下：

年度	设备工程商客户名称	项目/合同名称	收入金额 (万元)	约定安装服务的条款
2020年	苍龙集团有限公司	福建儿童医院机组一标段	353.98	1、不含现场组装、拆装等工程；2、不含现场冷、热水阀供货与安装；3、不含空调机组外部所有自控元器件的现场安装、接线等；4、不含所有设备的就位、基础制作、风水管连接等工程。
2020年	同方人环	国家存储一期二阶项目	237.17	1、公司承担指导安装的义务。
2020年	湖南华科建设工程有限公司	中南大学湘雅医院培养间新增净化工程施工项目	231.93	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等。
2020年	同方人环	内蒙古昆明卷烟厂项目	231.86	1、不含现场组装或拆装等工程费用。
2020年	西安特优特实业有限公司	西安交通大学医学院第一附属医院创新港MED-X研究院工程建设二期项目	184.07	1、不含现场组装、拆装等工程；2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等；3、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等；4、不含所有设备的就位、基础制作、铜管支架制作、风水管连接等工程。
2021年	北京冰川西林环境技术有限公司	雄安商务服务中心项目二标段末端设备采购	2,443.25	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含内嵌式控制柜与空调设备控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等；3、不含壁挂式控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布

年度	设备工程商客户名称	项目/合同名称	收入金额 (万元)	约定安装服务的条款
				线、接线等；4、不含控制柜本体及空调设备外部所有自控元器件的现场安装、接线等；5、不含风机盘管配套静电除尘过滤器的材料费用及安装费用。
2021年	同方芯洁能	广州粤芯半导体二期设备采购	444.53	1、不含现场组装等工程。
2021年	广东恒海建设有限公司	康臣药业（霍尔国斯）有限责任公司中药颗粒剂车间建设项目中药提取制剂车间	210.62	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等；3、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等；不含所有设备的就位、基础制作、铜管支架制作、风水管联接等工程。
2021年	四川众衡空调智能技术有限公司	天府艺术公园恒温恒湿空调机组	204.29	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线。
2021年	大连凯杰建设有限公司	内蒙古正大鸿业食品有限公司食品加工厂项目-空调机组采购	193.81	1、不含现场组装或拆装等工程。
2022年	中建八局第二建设有限公司	山东大学齐鲁医院急诊综合楼安装工程智能新风系统采购	1,139.56	本合同所采购与供应物资的单价，指运抵本工程施工现场指定地点交货综合价，包括货物费、加工费、包装费、检测费、装卸费、运输费、税金等乙方履行本合同规定义务的全部价款与税费。
2022年	广东利诚机电设备工程有限公司	深圳市中医院光明院区一期项目医用工程设备采购及安装 3 标段	896.91	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等；3、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等；4、不含动力模块与控制面板之间所有线缆的提供、布线、接线等；5、不含所有设备的就位、

年度	设备工程商客户名称	项目/合同名称	收入金额 (万元)	约定安装服务的条款
				基础制作、铜管支架制作、风水管联接等工程。
2022年	兴润建设集团有限公司	山东省公共卫生临床中心菏泽分中心（菏泽市传染病医院）新风、通风工程	736.57	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等；3、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等；4、数字化能量回收机组不含现场热回收管路安装。
2022年	中国电子系统工程第二建设有限公司	广东芯粤能半导体有限公司面向车规级和工控领域的碳化硅芯片制造项目洁净及动力设备项目	617.26	本合同单价系货物运抵甲方指定交货地点的交货价，包括但不限于货物的采购成本、捆扎、包装、装吊、运输、中转、仓储、到达交货地点前的所有运费、运杂费、保险费、出库费、管理费、利润、税金等一切费用
2022年	北京冰川西林环境技术有限公司	地坛医院-平疫结合型数字化智能通风设备销售合同	397.52	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含所有设备的就位、基础制作、铜管支架制作、风水管联接等工程。
2023年1-6月	广东利诚机电设备工程有限公司	空调设备采购合同	616.17	1、不含现场组装或拆装等工程；2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等；3、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等；4、不含动力模块与控制面板之间所有线缆的提供、布线、接线等；5、不含所有设备的就位、基础制作、铜管支架制作、风水管联接等工程。
2023年1-6月	九臣科技（杭州）有限公司	温州市第六人民医院二期工程-数字化负压通风系统专业分包工程	329.41	1、组合式空调机组分段整体出货，不含现场组装或拆装等工程；2、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等。

年度	设备工程商客户名称	项目/合同名称	收入金额 (万元)	约定安装服务的条款
2023年 1-6月	滨州瀚博德工程有限公司	邹平市人民医院医养中心项目一标段	168.17	1、组合式空调机组分段整体出货, 不含现场组装或拆装等工程; 2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等; 3、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等; 4、不含风阀及风阀执行器、电动二通调节(水)相关材料及安装; 5、不含液体热回收系统的管道及辅料材料及安装。
2023年 1-6月	浙江同兴技术股份有限公司	嘉兴北理工长三角研究院一期南区块建设项目	168.14	1、组合式空调机组分段整体出货, 不含现场组装或拆装等工程; 2、不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等; 3、不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等; 4、不含所有设备的就位、基础制作、铜管支架制作、风水管联接等工程。
2023年 1-6月	四川阿尔赛德环境科技有限公司	通威太阳能(彭山)有限公司项目	161.89	组合式空调机组分段整体出货, 不含现场组装或拆装等工程。

在公司与设备工程商客户签署的“不需要提供安装服务的设备销售”合同中, 均会根据销售设备的具体情况, 通过列明无需提供安装服务内容, 或明确公司需提供产品及服务范围的方式对公司是否需要提供后续安装进行约定。主要条款描述为: “不含现场组装或拆装等工程费用” “不含控制柜与空调设备之间及控制柜外部所有线缆的提供、布线、接线等相关费用” “不含控制柜本体及控制柜外部所有自控元器件的现场安装、接线等相关费用” “不含所有设备的就位、基础制作、铜管支架制作、风水管联接等工程费用” 等, 或“公司承担指导安装的义务” “本合同所采购与供应物资的单价, 指运抵本工程施工现场指定地点交货综合价, 包括货物费、加工费、包装费、检测费、装卸费、运输费、税金等乙方履行本合同规定义务的全部价款与税费” 等。

因此，在“不需要提供安装服务的设备销售”合同中，均明确约定了公司无需为终端客户提供安装服务。

## 2、结合实际情况说明发行人是否存在后续成本支出

报告期内，“不需要提供安装服务的设备销售”合同在完成设备交付后，即公司履行了合同履约义务后，相关商品控制权转移给客户，公司后续发生的支出主要为售后指导（包括指导客户按照要求安装使用设备等）、零星维护修理成本支出及消耗的材料配件等，不对完成履约义务时间产生影响。

（三）“需要提供安装服务的设备销售”中合同是否对安装服务的履约及金额进行了明确约定，是否构成单项履约义务。

### 1、“需要提供安装服务的设备销售”中合同是否对安装服务的履约及金额进行了明确约定

报告期内，“需要提供安装服务的设备销售”合同中均对安装服务履约进行了明确的约定，部分存在单独约定安装服务履约金额的情形。

报告期各期公司主要“需要提供安装服务的设备销售”合同中对安装服务的约定情况列示如下：

年度	客户名称	项目/合同名称	收入金额（万元）	约定安装服务的条款	安装服务金额
2020年	深圳市永嘉鑫电子有限公司	深圳平湖医院新建项目二标段数字化节能新风机组	1,298.26	组合式空调分段整体出货，价格含机组橡胶减震垫，现场段间连接。	未单独约定
2020年	黑龙江烟草工业有限责任公司	海林和穆棱卷烟厂联合易地技术改造项目组合式工艺空调机组及配套设备采购项目三包合同	626.55	合同总价已包含了乙方根据本合同及合同附件的规定使合同货物达到正常使用所应当向甲方提供的有形物品、资料、技术服务等内容，包括但不限于货物的制作、仓储、运输、安装及调试、验收、培训以及设备外购、外协、配套件、原材料、检	未单独约定

年度	客户名称	项目/合同名称	收入金额（万元）	约定安装服务的条款	安装服务金额
				验、包装、保险税费、管理等相关的全部费用。	
2020年	深圳市永嘉鑫电子有限公司	深圳平湖医院新建项目一标段数字化节能新风机组	662.67	组合式空调机组分段整体出货，价格含现场段间连接。	未单独约定
2020年	深圳市汇德丰科技有限公司	深圳平湖医院新建项目一标段数字化节能空调机组	386.98	组合式空调机组分段整体出货，价格含现场段间连接。	未单独约定
2020年	世源科技工程有限公司	深圳华星光电-第11代线玻璃基板研磨厂厂房扩建项目 MAU4 包	288.00	合同包含安装。包括：现场安装所需办公及工人住宿、水电费等相关费用，将货物运至总承包商项目工地现场并在指定地点完成卸货、保管、安装、保险、材料检验、试车调试的费用，运行维护培训所需支付的费用以及其他与完成全部工作相关的费用。	安装施工费 21.10 万元
2021年	前进轮胎（越南）有限责任公司	前进轮胎（越南）有限责任公司年产120万条全钢子午线轮胎项目	555.47	价格包括编号为ADVANCE-TFRF-20200225-1 合同中空调机组的安装和机组运抵越南后的内陆运费。	安装费 33.44 万元
2021年	阜新双汇禽业有限公司	西华宰鸡厂、阜新宰鸡厂、阜新饲料厂组合式空调机组	480.53	安装调试及费用由供方承担。	未单独约定
2021年	西华双汇禽业有限公司	西华宰鸡厂、阜新宰鸡厂、阜新饲料厂组合式空调机组	394.69	安装调试及费用由供方承担。	未单独约定
2021年	湖南中核医疗有限公司	广州呼吸中心建设项目系统工程总承包项目（两份合同）	384.19	吊顶框架结构机组现场拆风机段，平底组装；框架结构机组现场拆装、组装、上基础就位、段连接。	仅在价格说明中注明了价格包含安装费用 31.14

年度	客户名称	项目/合同名称	收入金额（万元）	约定安装服务的条款	安装服务金额
					万元，但未从机组价格中拆分出。
2021年	深圳前海和源生态能源科技有限公司	深圳平湖医院新建项目二标段数字化节能离心风机及智能变风量终端 2004	340.78	组合式空调分段整体出货，价格含机组橡胶减震垫，现场段间连接。	未单独约定
2022年	广州华星光电半导体显示技术有限公司	第 8.6 代氧化物半导体新型显示器件生产线项目	1,938.05	合同包含安装费，包括但不限于卖方为其提供的设备进行安装调试等的费用。	未单独约定
2022年	康希诺（上海）生物科技有限公司	康希诺（上海）mRNA 疫苗研发及产业化一期项目净化空调控制系统	814.48	工程承包范围包括净化空调控制系统，招标施工图纸及工程量清单范围内的所有内容。包括管线及探头系统安装及初步调试。	未单独约定
2022年	同方芯洁能	上海鼎泰项目	707.96	组合式空调机组分段整体出货，价格含现场基础上段间连接等工程费用。	未单独约定
2022年	华润三九（郴州）制药有限公司	华润三九（郴州）华南区生产制造中心空调机箱及自控系统项目	530.09	合同采用“交钥匙方式”，是包括深化设计、采购、安装、调试及验收等服务在内的一体化完整项目。	安装施工费 81.82 万元
2022年	同方芯洁能	武汉长江存储项目 WS 洁净包 AHU 及风盘采购	469.03	组合式空调机组分段整体出货，价格含现场段间连接工程费用。	未单独约定
2023年 1-6月	四川爱德中创建设工程有限公司	海宁正泰太阳能年产 8GW 高效电池和 12GW 高效组件智能工厂项目 电池包机电安装工程-空调设备标段二	1,444.57	乙方（公司）负责吊挂式安装，卧式/落地安装，落地安装。	未单独约定
2023年 1-6月	南京劲宇建设工程有限公司	张家港杉金年产 5000 万平方米 LCD 用偏光片项目	661.06	含框架结构机组在基础上进行精就位、垫减震胶、段间连接、密封的人工费用。	未单独约定

年度	客户名称	项目/合同名称	收入金额（万元）	约定安装服务的条款	安装服务金额
		净化空调机组干盘管采购			
2023年1-6月	松和环境建设（南京）有限公司	LG化学广州偏光板项目	610.62	含框架结构机组在基础上进行精就位、垫减震胶、段连接、密封的人工费用；含机组到现场后进行拆装、组装就位、段连接密封的人工费。	未单独约定
2023年1-6月	山东红日康仁堂药业有限公司	山东红日康仁堂药业有限公司中药配方颗粒智能制造项目	532.74	由厂家（公司）全程负责安装及实施。	卸车、吊装、安装、就位费 10.27万元
2023年1-6月	上海澳斯康生物制药有限公司	上海澳斯康偶联药物研发及生产项目空调系统	415.93	乙方（公司）应按甲方需求提供与本合同设备有关的工程设计、检验、安装、调试、运行、检修等相应的技术指导、技术培训等全过程服务。	现场安装费 10.00万元

报告期内，公司对于“需要提供安装服务的设备销售”合同，均明确约定了所需提供安装服务的内容，主要包括机组就位、段间连接、现场组装、整体安装等，并部分存在单独约定安装服务金额的情形。

## 2、安装服务是否构成单项履约义务

根据《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》“履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。”及第十条规定：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1、企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的

组合产出转让给客户；2、该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

对于“需要提供安装服务的设备销售”合同，虽然也存在单独约定安装服务收费的情形，但由于需要安装的产品，均需安装完成后才能达到交付的状态（除非合同明确约定公司不负责安装），对于该类型合同，安装服务为设备达到交付状态的附属义务，与设备正常运行具有高度关联性，安装服务属于公司为履行合同履约义务而进行的活动，同时，公司销售的为定制化的设备，客户无法从安装服务本身或将安装服务与其他易于获得资源一起使用中受益，因此，安装服务不属于可明确区分的商品，设备销售与安装服务应视为一个商品组合，构成单项履约义务，安装服务不构成单项履约义务。

同行业可比公司对于安装服务是否构成单项履约义务的判断：

可比公司	含安装的设备销售收入确认政策
英维克	对于需要提供安装服务的设备销售，公司发货后由技术支援部或外请工程安装公司提供设备安装服务，客户验收合格后向公司出具验收合格书或验收报告，此时相关产品的控制权均已转移，公司据此确认销售收入。
佳力图	对于需要由公司负责安装的货物销售以安装完成并经购货方验收合格为收入确认标准。
申菱环境	合同约定由公司对安装负有主要义务的，公司安装完成后在取得购货方验收确认时确认收入。
浙江国祥	对于需要提供安装服务的设备销售，公司根据合同约定将产品交付给购货方并提供设备安装服务，在安装完成后取得购货方确认的验收单，相关产品的主要风险和报酬已转移后，公司确认销售收入。
同方瑞风	对于需要提供安装服务的设备销售，公司发货后由客户服务部或外请工程安装公司提供设备安装服务，客户验收合格后向公司出具验收报告，据此确认销售收入。

由上表，同行业可比公司对于需要提供安装服务的设备销售，均在完成安装并取得客户验收时确认收入，未将安装服务作为单项履约义务，公司对“需要提供安装服务的设备销售”合同的会计处理与同行业可比公司一致。

综上，基于公司合同约定和项目实施情况，安装服务不构成单项履约义务，公司对安装服务的会计处理方式与同行业可比公司一致。

二、结合具体对应的合同条款，说明客户在发行人的出货单上签字是否表示对商品数量、单价及质量的认可，说明该类收入确认的具体流程，结合货物流转过程说明客户是否已取得相关商品控制权；对于法人客户，仅签字确认收入的依据是否充分，与可比公司收入确认单据是否存在重大差异。

**（一）结合具体对应的合同条款，说明客户在发行人的出货单上签字是否表示对商品数量、单价及质量的认可**

报告期内，公司销售合同中关于商品数量和质量检验的约定条款一般表述为“交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验”“甲方需于收到货品后按约定的验收标准对货品的数量、质量、品种、规格、包装等分别进行检查和检验”等。

因此，在合同签署时公司已就商品数量和质量检验方法及时间与客户达成一致。公司在向客户交付商品时，客户签收人员应当根据合同约定履行必要检验程序，在发货单上签字确认可以表明客户已经完成了检验，认可了公司交付商品的数量和质量，如客户对公司交付的货物存在异议，则不会在发货单上签字，或将在发货单上注明异议事项，对于存在异议事项的发货单，表明客户仅认可无异议部分商品，待异议消除后，如公司补足短缺数量或更换不合格产品后，客户签收人员重新进行签收。

公司与客户签署的销售合同均会对商品单价进行约定，合同签署即表明双方已认可商品的价格，客户签署发货单时，表明其已认可公司交付商品的数量和质量，即能够对应至销售合同中约定的相应商品单价。

因此，基于合同对商品数量和质量检验的约定、对商品单价的约定，客户在公司发货单上签字，可以表明对商品数量、单价及质量的认可。

**（二）说明该类收入确认的具体流程，结合货物流转过程说明客户是否已取得相关商品控制权**

对于不需要提供安装服务的设备销售，公司发货后收到客户签字确认的出货单后，相关产品的控制权均已转移，公司据此确认销售收入。

## 1、该类收入确认的具体流程

该类收入确认的具体流程为：公司完成产品生产后，按照与客户约定的交期和交付方式安排产品出库发货，交付方式为送货至客户指定地点的，由公司负责将产品运输至指定交付地点，公司在完成产品交付，并取得经客户签字确认的出货单时确认收入；交付方式为公司工厂交货的，由客户至公司工厂提货，公司在完成产品交付，并取得经客户签字确认的出货单时，或取得经客户盖章确认的提货委托书时确认收入。报告期内，公司仅少量交付方式为公司工厂交货的销售。

## 2、结合货物流转过程说明客户是否已取得相关商品控制权

交付方式为送货至客户指定地点的销售，合同会对交付地点进行约定，一般为设备工程商客户或直接用户客户的项目工地。向设备工程商客户和直接用户客户交付商品过程基本一致，由客户指定的收货人根据合同约定对到货数量、质量进行检验，检验完成后在公司的出货单上签字确认。客户签收后，表明客户已接受公司交付的商品，相关商品实物转移给客户时，公司的履约义务已完成，与商品相关的主要风险和报酬已转移给客户，如合同存在到货款，则公司有权要求客户按照合同约定支付到货款。

交付方式为公司工厂交货的，客户指定人员或持有客户加盖公章的提货委托书的人员，根据合同约定对到货数量、质量进行检验，检验完成后在公司的出货单上签字确认。客户签收后，表明客户已接受公司交付的商品，相关商品实物转移给客户时，公司的履约义务已完成，与商品相关的主要风险和报酬已转移给客户，如合同存在到货款的，则公司有权要求客户按照合同约定支付到货款。

综上，客户在完成签收时取得公司商品的控制权，客户可以根据其预定的使用方式，自主决定如何使用公司设备，公司完成交付后对商品的后续处理不再承担责任。

(三) 对于法人客户，仅签字确认收入的依据是否充分，与可比公司收入确认单据是否存在重大差异

### 1、对于法人客户仅签字确认收入的依据是否充分

公司发货单仅签字未盖章，主要系销售合同条款中并未明确约定需对签收单据进行盖章，同时受制于发货目的地多是项目施工现场，客户印章管理严格，通常由客户委派的项目现场人员签字确认，符合合同约定和交易习惯，具有商业合理性。

合同签署阶段，公司会在合同中与客户明确约定货物交付地点和收货人员，交付方式为送货至客户指定地点的，公司按照合同约定，将货物运送至指定地点，交由客户指定人员签收；交付方式为公司工厂交货的，公司按合同约定，将货物交付客户指定人员，或由其他人员凭加盖客户公章的提货委托书进行提货。在实际交付货物时，公司业务员会与客户沟通，确认收货人员已取得相关授权，具有收货权限，确保公司商品交付过程不存在瑕疵。

公司已建立了设备发货跟踪管理制度，公司发货单需经财务部审批，仅持有财务部签署同意的发货单才能放行出厂，发货单一式七联，一联留存于财务部，财务部定期跟进已发货设备的签收情况，确保客户签收能够得到准确、及时的记录。

因此，对于法人客户签字确认收入具有较为充分的依据。

### 2、与可比公司收入确认单据是否存在重大差异

(1) 同行业可比公司收入确认政策如下：

公司	收入确认政策
英维克	对于不需要提供安装服务的设备销售，公司发货后收到客户签字确认的到货签收单或出口货物提单后，相关产品的控制权均已转移，公司据此确认销售收入。不附带安装的销售合同按区域分国内销售及国外销售：①国内销售，公司按客户要求日期发货至客户指定地址并由客户签收，公司在取得到货签收单后确认收入；②国外销售：公司按客户要求的交货日期发货，在完成报关并取得出口货运提单后确认销售收入。
佳力图	产品收入确认需满足以下条件：对不需要安装的货物销售，公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计

公司	收入确认政策
	量。
申菱环境	国内销售：合同约定公司没有安装义务的或对安装不负有主要义务的，公司在将货物发出送达购货方并取得对方确认时确认收入； 国外销售：公司在完成出口报关手续并在产品装运离岸后，凭取得的报关单等出口相关单据确认收入。
浙江国祥	对于不需要提供安装服务的设备销售，公司根据合同约定将产品交付给购货方，取得购货方确认的到货签收单或出口货物提单或设备调试单，相关产品的主要风险和报酬已转移后，公司确认销售收入。

如上表所示，同行业可比公司普遍以签收单作为不需要提供安装服务的设备销售的收入确认单据，其中可比公司英维克的收入确认政策中明确披露其以客户签字确认的签收单据作为收入确认单据，因此，公司与可比公司收入确认单据不存在重大差异。

(2) 根据公开信息，设备行业企业普遍存在收入确认单据仅签字未盖章的情况，选取了部分设备行业公司的收入确认单据签章情况进行比较，相关情况如下：

公司名称	单据具体签署情况
国能日新 (301162)	报告期内存在少量验收报告仅签字未盖章的情形，主要由于部分客户基于内控、公章管理等考虑，对于项目验收报告等文件不予盖章，项目公司亦无公章使用权，国能日新于项目验收时仅能获取含有项目公司主要负责人签字但未盖章的验收报告。
昆船智能 (301311)	昆船智能少量收入确认凭证仅有签字，未盖章。验收凭证签字人员系客户主要负责人或主管部门主要负责人，有权代表客户签发验收凭证。
超达装备 (301186)	该公司获取的客户签收单均具有客户责任人的签字，客户未进行盖章用印。该公司获取的客户签收单上有客户业务/仓管人员签字记录，符合行业情形。
佳缘科技 (301117)	该公司客户主要为医院、军工单位、政府单位和大型国企集团，该类客户盖章流程较为繁琐，部分项目在合同中或过程控制文件中明确约定验收文件由专家评审或项目负责人签字即生效。

如上表所示，设备行业相关收入确认单据仅签字未盖章的现象在设备行业较为常见，公司根据仅签字未盖章的发货单或验收单确认收入符合行业惯例。

综上所述，公司对发货和签收进行了有效的管理，对于法人客户，仅签字确认收入依据充分，与可比公司收入确认单据不存在重大差异。

三、列示报告期各期前十大“需要提供安装服务的设备销售”的情况，包括但不限于客户名称、合同金额、合同签订日期、发货日期、验收日期、集成项目实施周期、终端客户验收周期、合同约定的验收条款、结算条款等，说明发货到验收时间间隔是否稳定，是否存在人为调整验收时点的情形，是否存在事后补充获得验收单据或沟通确认验收时间的情形。

报告期内，发行人各期前十大需要提供安装服务的设备销售项目的客户名称、合同金额、合同签订日期、发货日期、验收日期、集成项目实施周期、终端客户验收周期、合同约定的验收条款、结算条款等情况如下所示：

1、2020 年度

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订 日期	收入金额 (元)	发货日期	验收 日期	发货完成 到验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期 (天)	终端 客户 验收 周期 (天)	验收条款	结算条款
1	泰州迈博太科药业有限公司	直接用户	泰州迈博太科药业有限公司 G80 抗体药物研发产业化项目	2,180,000.00	2019/8/2	1,934,778.77	2019.10.9 至 2019.11.1	2020.12.24	419	-	419	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空调机组散件出货，价格含现场组装等工程费用。	1.合同签订后 5 个工作日内，甲方付给乙方合同总价 30%的预付款。2.乙方发货前，甲方支付乙方合同总金额的 40%提货款。3.货到现场安装调试验收合格，且乙方向甲方开具合同总价 5%的质量保函后，甲方向乙方支付 30%货款。
2	江苏金绿源寻味乐园有限公司	直接用户	温室大棚空调机组项目	2,400,000.00	2020/7/10	2,140,131.51	2020.9.23	2020.9.30	7	-	7	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2、含机组卸	1.合同签订后 5 个工作日内，甲方付给乙方定金 30%。2.甲方在合同约定交货时间前 5 个工作日内，甲

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订 日期	收入金额 (元)	发货日期	验收 日期	发货完成 到验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期 (天)	终端 客户 验收 周期 (天)	验收条款	结算条款
												货及二次搬运用费；含组 现场组装及拆装等。	方付给乙方剩余 70% 货款。
3	世源科技工程有限公司	设备 工程 商	深圳华 星光电- 第 11 代 线玻璃 基板研 磨厂厂 房扩建 项目 MAU4 包	3,254,400.00	2019/7/9	2,880,000.01	2019.12.1 0 至 2020.8.8	2020. 11.16	100	-	-	1.机房内安装过程中的验收：安装开始后，对关键程序，应由卖方派出专业技术人员与买方/项目管理单位对设备运行共同进行验收，没有买方/项目管理单位的书面同意，不得进入下一道工序。但此类验收不解除卖方对产品质量的任何责任。安装和调试完毕后，由买方和卖方依据合同中指定的验收标准或合同约定的技术。2.验收试验和检查符合本合同规定的验收合格条件的，将由买方和卖方签署最终验收证明书。如验收发现	1.合同生效后，甲方向卖方支付合同价的 30%作为预付款。2. 卖方将合同货物分批运抵交货地点并安装完成，30 个工作日，甲方向卖方支付所到批次货物价款的 40%（累计最高支付至合同价的 70%）作为到货安装款。3.试车调试完成并验收合格后，甲方向卖方支付合同价的 20%（累计最高支付至合同价款的 90%）。4、项目如需政府审计，则在

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订 日期	收入金额 (元)	发货日期	验收 日期	发货完成 到验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期 (天)	终端 客户 验收 周期 (天)	验收条款	结算条款
												设备不按合同规定制造，卖方应按照合同约定以及买方指示免费提供合格的设备，同时赔偿买方由此造成的全部损失。3.甲方将在验收合格后接收合同货物及工程。	审计通过后支付5%，如不需要政府审计，则在卖方提交请款资料，总承包商通过后支付5%。剩余5%作为质保金。
4	深圳市汇德丰科技有限公司	设备工程商	深圳平湖医院新建项目一标段数字化节能空调机组	4,372,870.00	2019/8/21	3,869,796.46	2020.1.10 至 2020.4.9	2020. 4.25	16	296	-	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空调机组分段整体出货，价格含现场段间连接。	1.合同签订后5个工作日内，甲方付给乙方预付款30%。2.甲方在合同约定交货时间前5个工作日内，甲方付给乙方剩余70%货款。
5	黑龙江烟草工业有限责任公司	直接用户	海林和穆棱卷烟厂联合易地技术改造	7,080,000.00	2019/5/28	6,265,486.70	2019.11.5 至 2020.5.11	2020. 10.12	154	-	154	1.设备运达施工现场，按要求进行到货验收后，进入施工现场安装。2.合同内的全部设备及备件全部	合同生效后，买方在收到卖方开具的注明应付预付款金额的财务收据正本一份并经审核无误后28日内，

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订 日期	收入金额 (元)	发货日期	验收 日期	发货完成 到验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期 (天)	终端 客户 验收 周期 (天)	验收条款	结算条款
			造项目 组合式 工艺空 调机组 及配套 设备采 购项目 三包合 同									安装完毕，报监理和甲方进行设备安装验收。	向卖方支付签约合同价的10%作为预付款；卖方按合同约定交付全部合同设备后，买方在收到卖方提交的买方要求的全部单据并经审核无误后28日内，向卖方支付合同价格的60%；买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备验收证书或已生效的验收款支付函正本一份并经审核无误后28日内，向卖方支付合同价格的25%；买方在收到卖方提交的买方签署的质量保证期届满证书或已生效的结清款支

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订 日期	收入金额 (元)	发货日期	验收 日期	发货完成 到验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期 (天)	终端 客户 验收 周期 (天)	验收条款	结算条款
													付函正本一份并经审核无误后 28 日内, 向卖方支付合同价格的 5%
6	深圳市永嘉鑫电子有限公司	设备工程商	深圳平湖医院新建项目一标段数字化节能新风机组	7,488,129.00	2019/8/21	6,626,662.84	2020.1.10 至 2020.4.9	2020. 4.25	16	296	-	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空调机组分段整体出货, 价格含现场段间连接。	1.合同签订后 5 个工作日内, 甲方付给乙方预付款 30%。2.甲方在合同约定交货时间前 5 个工作日内, 甲方付给乙方剩余 70%货款。
7	广东汇绿实验室设备科技有限公司	设备工程商	广东省环境检测中心实验室升级改造	2,030,000.00	2019/10/26	1,796,460.20	2019.11.29 至 2020.5.30	2020. 7.24	55	-	-	1.按卖方产品规格说明书为依据, 货物运至工地七天以内买方进行并完成检验: 买方逾期完成检验的视为买方默认已检验日检验结果为合格。2.组合式空调机组散件出货, 价格含现场组装等。	50%定金, 提货前付清余款 50%。

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订 日期	收入金额 (元)	发货日期	验收 日期	发货完成 到验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期 (天)	终端 客户 验收 周期 (天)	验收条款	结算条款
8	深圳市 永嘉鑫 电子有限公司	设备 工程 商	深圳平 湖医院 新建项 目二标 段数字 化节能 新风机 组	14,670,341.00	2020/2/27	12,982,602.67	2020.7.25 至 2020.10.2 3	2020. 11.30	38	354	-	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空调机组分段整体出货，价格含机组橡胶减震垫，现场段间连接。	1.合同签订后5个工作日内，甲方付给乙方定金30%。2.甲方在合同约定交货时间前5个工作日内，甲方付给乙方剩余70%货款。
9	深圳市 汇德丰 科技有限公司	设备 工程 商	深圳平 湖医院 新建项 目二标 段数字 化节能 空调机 组 2002	2,258,350.00	2020/2/27	1,998,539.84	2020.7.29 至 2020.10.1 2	2020. 11.30	49	382	-	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空调机组分段整体出货，价格含现场段间连接。	1.合同签订后5个工作日内，甲方付给乙方定金30%。2.甲方在合同约定交货时间前5个工作日内，甲方付给乙方剩余70%货款。
10	深圳勋 格发展 有限公司	设备 工程 商	深圳平 湖医院 新建项 目一标	2,013,610.00	2019/8/21	1,781,955.77	2019.10.2 1 至 2019.12.3 0	2020. 1.6	7	186	-	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空	1、合同签订后5个工作日内，甲方付给乙方合同金额30%的预付款；2、甲方在合同

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货完成到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期(天)	终端客户验收周期(天)	验收条款	结算条款
			段数字化节能离心风机及智能变风量终端									调机组分段整体出货, 价格含现场段间连接。	约定交货时间前 5 个工作日内, 付给乙方剩余 70%货款, 乙方收到货款后安排发货。

## 2、2021 年度

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
1	深圳前海和源生态能源科技有限公司	设备工程商	深圳平湖医院新建项目二标段数字化节能离心风机及智能变风量	3,850,860.00	2020/6/3	3,407,840.69	2020.6.12 至 2020.9.30	2021.1.7	99	420	-	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空调机组分段整体出货, 价格含机组橡胶减震垫, 现场段间连接。	1、合同签订后 5 个工作日内, 甲方付给乙方合同金额 30%的定金; 2、甲方在合同约定交货时间前 5 个工作日内, 付给乙方剩

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
			终端2004										余70%货款,乙方收到货款后安排发货。
2	广州擎天实业有限公司	设备工程师	大长江荣盛涂装线送风柜设备	1,668,000.00	2021/2/5	1,476,106.19	2021.3.27至2021.4.17	2021.6.9	53	-	-	<p>1、验收流程：预验货——验货——验收；（1）预验货：设备在乙方制造完毕，由乙方通知甲方负责进行预验货，检查合格，双方签署《检查会签表》，经检查合格后货物才能发运到安装现场，货物到达现场后由甲乙双方清点货物并签署《设备到货清单》。（2）验货：设备安装完成后，由乙方向甲方申请设备验货，验货合格，双方签署《验货大纲》或《备忘录》。（3）验收：设备调试运行合格后，由甲方向乙方申请设备验收，验收合格，双方签署《验收大纲》或《备忘录》。这份《验收大纲》或《备忘录》作为设备最终验收的依据。</p>	<p>1、预付款：合同签订后10天内,双方会签加工图纸,甲方向乙方支付合同总金额30%; 2、设备制造完毕,经甲方检验合格,同意发往现场,发货前,甲、乙双方签署《设备进场安装确认书》,甲方凭《设备进场安装确认书》向乙方支付合同总金额40%。3、设备安装调试完成后,甲方在拿到《验收报告书》,不超过4个月内或自安装完成之日起6个月内(以先届满日期为准),向乙方支付合同总金额</p>

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
													25%。4、设备验收合格后，余款即合同总金额的5%，作为质保金，经验收后十二个月内或自安装完成之日起十五个月内(以先届满日期为准)付清。
3	华润三九医药股份有限公司	直接用户	生产车间组合式空调机组及EMS系统供货及安装	1,695,700.00	2021/5/13	1,500,619.47	2021.6.13至2021.6.22	2021.7.27	35	-	35	1.货物到货时，包装必须完好无损。每个包装箱有装箱单，如需还应有货物合格证，出厂检测报告、系统图以及设备安装使用说明书等相关单证和资料各一份。交货时甲方未收到上述全部的交单证和资料时，甲方有权拒收货物。所有设备必须具有铭牌标志、设备编号和出厂顺序号等。2.交货验收完成前保管责任由乙方负责，甲方不承担此期间货物损毁、灭失的风险及保管责任。供货及安装采用“交钥匙”的方式，交付甲方使用前的保管责任由乙方负责，甲方不承担此期间	(1) 预付款：乙方开具合同总额的10%银行预付款保函，甲方在收到上述资料经确认无误之日起15个工作日内向乙方支付货款金额的10%。 (2) 到货验收款：设备到货并由双方及本合同约定的相关方验收后，乙方须提供齐全的付款材料，甲方在收到资料经确认无误之日起15个工作日

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												货物损毁、灭失的风险及保管责任。	内支付货款金额的50%。(3) 调试验收款: 本合同所有的设备经安装并通过竣工验收后, 甲方于收到所需资料经确认无误之日起15个工作日内支付乙方合同总金额的40%。
4	湖南中核医疗有限公司	设备工程师	广州呼吸中心建设项目系统工程总承包项目(一)	1,770,000.00	2021/3/1	1,566,371.63	2021.4.15至2021.5.20	2021.9.2	105	-	-	1.乙方所提供产品需经甲方验收合格。若经甲方验收不合格, 乙方应于3日内免费修补、更换、重做, 并承担由此产生的一切费用。乙方工程师上门安装培训。2.乙方负责现场拆装, 平地组装, 上基础就位、段连接。	1.在合同签订后3个工作日内, 甲方付给乙方定金30%。2.甲方在合同约定交货时间前5个工作日内, 甲方付给乙方剩余70%货款。
5	青岛国际机场集团有限公司	直接用户	预冷型冷凝除湿空调机组采购项目(标段二)	1,850,000.00	2021/7/23	1,745,283.03	属于服务合同, 不适用	2021.9.1	属于服务合同, 不适用	-	-	服务合同	(1) 乙方提交基础阶段工作成果并经甲方书面确认且合格验收后, 甲方支付合同总价款的30%。(2) 乙方提交设备系统性

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到 验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期	终端 客户 验收 周期	验收条款	结算条款
													能调试阶段工作成果并经甲方书面确认且合格验收后7个工作日内，甲方支付合同总价款的40%。 (3)乙方提交联合调试阶段工作成果并经甲方书面确认且验收合格后7个工作日内，甲方支付合同总价款的30%。
6	广州诺诚健华医药科技有限公司	直接用户	广州诺诚健华医药科技有限公司药品生产基地建设项目	2,160,000.00	2019/12/24	1,911,504.42	2020.5.15 至 2020.10.14	2021.11.30	412	-	412	1、甲方有权根据本合同约定的标准到乙方工厂对本设备进行验收（以下简称“工厂验收测试”）。甲方按上述规定对本设备所作验收，仅限于本设备的数量、规格、文件资料、供应商测试报告和包装等外观质量状况等进行检验与评估，并不排除乙方对本设备质量责任的承担。2、如甲方在验收中发现乙方交付的设备不合格（包括设备质量、数量不合同约定、型号不符	1、合同签订后，且在收到乙方提供的合同总金额的30%的13%增值税专用发票后10个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的30%，作为预付款。2、发货前，且在收到乙方提供的合同总金额的30%的13%增值税专用发票后10

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订 日期	收入金额 (元)	发货日期	验收 日期	发货到 验收时 间间隔 (天)	集成 项目 实施 周期	终端 客户 验收 周期	验收条款	结算条款
												等), 甲方应及时通知乙方安排换货, 因换货而发生的包括但不限于运费等一切相关费用均由乙方承担。3、乙方应负责准备在货物现场上基础就位、段连接工作、调试、试运行、验收过程中所需的任何工具、润滑剂、易损件及专用仪器仪表等, 相关费用由乙方自行承担。4、乙方已根据本合同以及国家、行业相关法律法规的规定对货物已完成适当的现场上基础就位、段连接工作、调试、试运行、验证(如适用), 且乙方已将现场上基础就位、段连接工作、调试、试运行、验证(如适用)过程中出现的所有缺陷、故障及其它问题整改至甲方满意, 且货物已通过全部相关政府主管部门的检验或验收(如需要), 双方共同签署验收合格报告。	个工作日内, 甲方向乙方支付合同总金额的 30%。3、设备调试验收合格后, 且收到乙方提供的合同总金额的 40%的 13%增值税专用发票和两年期的银行质量保函(合同金额的 5%)后 70 个日历内, 甲方向乙方支付合同总金额的 40%。

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
7	湖南中核医疗有限公司	设备工程师	广州呼吸中心建设项目系统工程总承包项目(二)	2,571,300.00	2021/3/1	2,275,486.76	2021.3.11至2021.4.16	2021.8.26	132	-	-	1.乙方所提供产品需经甲方验收合格。若经甲方验收不合格,乙方应于3日内免费修补、更换、重做,并承担由此产生的一切费用。乙方工程师上门安装培训。2.乙方负责现场拆装,平地组装,上基础就位、段连接。	1.在合同签订后3个工作日内,甲方付给乙方定金30%。2.甲方在合同约定交货时间前5个工作日内,甲方付给乙方剩余70%货款。
8	埃洛普(广东)空调科技有限公司	设备工程师	广州市国际健康驿站	3,648,000.00	2021/8/18	3,230,017.71	2021.8.28至2021.9.15	2021.9.27	12			竣工验收:工程完工调试后,经乙方质量部门验收合格,乙方应书面通知甲方在接到乙方递交的竣工报告后,应在7个工作日内组织甲、乙双方进行预验收;并在预验收后15个工作日内积极组织建设单位、设计单位、监理单位等进行正式验收。	合同签订7个工作日内,甲方一次性向乙方支付合同总额的100%货款。
9	前进轮胎(越南)有限责任公司	直接用户	前进轮胎(越南)有限责任公司年产120万条全钢子午	5,554,738.51	2020/3/20	5,554,738.51	2020.12.18至2021.3.3	2021.5.18	76	-	76	承包方需在最终验收之前,提交竣工资料,由发包方组织监理及发包方相关部门对设备安装进行验收。	1、合同签署后,卖方开具100%合同金额发票后30日内买方支付合同总价的20%作为预付款;2、卖方货物运抵买方工程后,清点核验买方签署合

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
			线轮胎项目										同货物到货的签字文件后，凭签字文件 30 日内支付合同总价的 40%到货款以及补充协议 60%的预付款； 3、设备运行验收通过后 30 日内支付合同总价（含补充协议）的 30%； 4、货物验收后 12 个月，质保期到期后 30 日内支付合同总价（含补充协议）的 10%。
10	西华双汇禽业有限公司	直接用户	西华宰鸡厂、阜新宰鸡厂、阜新饲料厂组合式空调机组	9,890,000.00	2021/4/3	3,946,902.66	2021.8.5 至 2021.10.9	2021.12.21	73	-	73	1.需方在货到后 7 个工作日内对设备进行开箱验收，具体对货物及配件的数量、规格、外观质量、参数、品牌等由需方指定的使用单位清点并书面签收。设备整体安装调试验收在安装完毕后 15 个工作日	1、开箱验收后 15 个工作日内支付总货款的 50%； 2、安装调试验收合格后 15 个工作日内（或货到 3 个月，以先到为主），

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
11	阜新双汇禽业有限公司	直接用户	西华宰鸡厂、阜新宰鸡厂、阜新饲料厂组合式空调机组		2021/4/3	4,805,309.73	2021.11.12至2021.12.14	2021.12.29	15	-	15	内完成，具体以需方使用单位出具的书面设备安装调试报告为准。2.安装调试及费用由供方承担。	需方凭设备安装调试报告支付总货款的45%；3、余总货款的5%作为质量保证金，保修期内无未解决完毕质量纠纷的，保修期届满后15个工作日内需方将质量保证金支付给供方。

### 3、2022年度

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额(元)	合同签订日期	收入金额(元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔(天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
1	广州华星光电半导体显示技术有限公司	直接用户	第8.6代氧化物半导体新型显示器件生产线项目	21,900,000.14	2021/10/20	19,380,531.07	2022.1.9至2022.4.19	2022.5.6	17	-	17	1、安装过程中的验收：安装开始后，对关键程序，应由卖方派出专业技术人员与业主/项目管理单位对设备运行共同进行验收，没有业主/项目管理单位的书面同	合同生效后，业主向卖方支付合同总价30%作为预付款；2、卖方将合同分批次运抵交货地点完成，30个工作日，业主向卖方支付所到批次

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												<p>意，不得进入下一道工序。但此类验收不免除或减轻卖方对产品质量的任何责任；</p> <p>2、安装和调试完毕后，由业主和卖方依据合同中指定的验收标准或合同约定的技术规格及标准进行最终验收试验或检查，验收时监理人应同时到场；</p> <p>3、验收合格条件：1) 验收试验或检查符合本合同规定的验收标准、技术规格及其他标准；2) 试运行性能满足合同要求；3) 性能测试和试运行中出现的问题已被解决并得到业主的认可；4) 已提交了合同规定的全部货物和资料；5) 提供了8套完整的设备图纸和竣工资料。</p> <p>4、经验收试验和检查，货物符合本合同规定的验收标准，将由业主和卖方签署最</p>	<p>货物价款的40%（累计最高支付至合同价的70%）作为到货款；</p> <p>3、试车调试完成并验收合格后或全部设备货到现场6个月内（以先届满日期为准），业主向卖方支付合同价的20%（累计最高支付至合同价款的90%）；</p> <p>4、项目如需第三方造价审核或政府审计，则经业主或政府委托的有资质的第三方造价机构审核通过且卖方提价请款资料并经业主审核通过后支付合同结算价的5%，如不需第三方造价审核或政府审计，则在卖方提交请款资料且经业主结算审批通过后支付结算价的5%。</p> <p>5、剩余5%为质</p>

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												终验收合格证明书。如验收发现货物不符合合同规定的验收标准，卖方应按照合同约定，定以及业主指示免费提供合格的货物，同时赔偿业主由此遭受的全部损失。	保金，质保期满且卖方履行了保修和售后服务承诺后支付。
2	康希诺（上海）生物科技有限公司	直接用户	康希诺（上海）mRNA疫苗研发及产业化一期项目净化空调控制系统	9,203,603.78	2022/9/20	8,144,782.07	2022.9.30至2022.11.5	2022.12.22	47	-	47	1、分包工程质量标准约定：一次验收合格率100%；2、分包单位的技术标准需先由发包人确认；3、承包人应在收到分包人提供的竣工验收报告之日起3日内通知发包人进行验收，分包人应配合承包人进行验收。根据总包合同无需由发包人验收的部分，承包人应按照总包合同约定的验收程序自行验收。发包人未能按照总包合同及时组织验收的，承包人应按照总包合同规定的发包人验收的期限	1、合同签订后分包人出具合同总价的10%预付款保函，收到预付款保函后发包人支付合同总价的30%作为预付款；2、全部控制系统完成FAT报告并由发包人批准，在设备出厂前支付至分配系统部分合同总价的45%，全部控制系统安装调试完成并由发包人批准，支付至分配系统部分合同总价的80%，全部控制系统完成竣工验收报告并由发包人批准后，分包人开具

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												及程序自行组织验收，并视 作分包工程竣工验收通过。	合同总价 5%银行质量保 函（保期为两年），收 到质量保函后发包人支 付至分配系统部分合同 结算总价的 100%
3	同方芯 洁能	设备 工程 商	上海鼎泰 项目	8,000,000.00	2022/5 /20	7,079,645.99	2022.9.9 至 2022.12. 8	2022. 12.30	22	-	-	乙方承诺在合同设备发货、 现场组装及调试过程中派驻 项目代表常驻甲方工厂。24 小时全面负责设备的现场组 装及调试。调试完成后，满 足合同和技术协议的各项要 求并经甲方验收合格后，甲 方在产品安装验收单上签 字，视为合同设备验收合 格。	合同签订后 5 个工作 日内甲方付给乙方合同总 价的 20%作为预付款。 甲方在合同约定交货时 间前 5 个工作日内甲方 付给乙方合同总价的 62.5%作为发货款。甲方 在收到货物后 28 天内甲 方付给乙方剩余 17.5%作 为到货款。
4	华润三 九（郴 州）制 药有限 公司	直接 用户	华润三九 （郴州） 华南区生 产制造中 心空调机	5,990,000.00	2021/1 /11	5,300,884.98	2022.8.1 3 至 2022.9.1 6	2022. 12.23	98	-	98	本合同项下验收分为到货验 收及正式验收，本合同项下 验收以正式验收为准，到货 验收仅为初步的、形式验 收。除本合同另有约定外， 安装调试验收为正式验收。	1、合同生效后 7 个工作 日内乙方须完成设计方 案，甲方在收到乙方履 约保函（合同总价的 10%，保函有效期 6 个 月）后向乙方支付合同

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
			箱及自控系统项目									<p>1、货物到货验收合格甲乙双方签署《设备开箱记录》后，乙方应按甲方通知要求派员至现场按招标文件要求的时间完成现场安装调试等服务，保证设备正常运行。</p> <p>2、安装调试（并试运行7天）完毕后，甲方应及时对货物及服务进行正式验收，验收内容包括但不限于：</p> <p>（1）型号、数量、规格及外观；（2）货物所附技术资料（3）货物组件及配置；（4）货物功能、性能及各项技术参数指标；3、本合同项下货物及服务全部通过正式验收，经甲方确认并签署《设备验收记录》（式样见附件五）方可视为正式验收合格。</p>	<p>价款的30%，金额1797000元；2、设备到场经到货验收合格后的15个工作日内，甲方向乙方支付合同价款的30%，金额1797000元，乙方收到货款后5个工作日内委派技术员到甲方产线现场安装施工；3、设备正式验收合格，甲方应在15个工作日内，向乙方支付合同价款的30%，金额1797000元；4、余款599000元为质量保证金，质量保修期结束后，如设备使用正常并符合合同规定的技术性能且乙方无任何违约行为，甲方应在质保期结束后15个工作日内将上述质量保证金支付给乙方。5、前述付</p>

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
													款期限到期后，甲方仍有付款宽限期限 30 天，即前述付款期限到期后，若甲方未能按期付款的，可以在随后 30 日内支付而无需承担违约责任。
5	贵州轮胎股份有限公司	直接用户	贵州轮胎股份有限公司全钢子午胎异地搬迁项目—空调机组	4,550,000.00	2020/3/20	4,026,548.67	2020.6.6 至 2020.10.20	2022.9.30	710	-	710	本工程为交钥匙工程，设备就位安装调试由卖方负责、买方协助；在安装调试工作完全按照设计要求进行完毕后，双方现场代表应按照技术协议组织验收；合同设备性能考核不能达标，买方提出整改通知，卖方需按期完成整改；卖方应遵守买方现场的各项安全及管理规定，如有违规，卖方负责；买方如需邀请卖方开展非质量问题处理的技术服务，卖方应予以协助。	签订合同后买方在 20 个工作日内支付合同总价款（含税）的 20%；设备在卖方现场生产完毕发运至买方指定现场，按合同货物（设备）实际交付的内容，凭买方代表签署的初步验收文件支付等额货值（含税）的 40%；卖方就位安装、调试合格，买方在依据本合同及其技术协议验收合格，且设备稳定试运行 3 个月后，买方支付合同总价款

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
													(含税)的30%。剩余的合同总价款(含税)的10%作为产品的质量保证金。
6	同方芯洁能	设备工程师	武汉长江存储项目WS洁净包AHU及风盘采购	5,300,000.00	2022/2/21	4,690,265.47	2022.4.2至2022.5.10	2022.5.21	11	-	-	1.交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2.组合式空调机组分段整体出货,价格含现场段间连接。	1.合同签订后5个工作日内,甲方付给乙方合同总价的10%作为预付款。2.甲方在合同约定交货时间前5个工作日内,甲方付给乙方合同总价的70%作为发货款。3.甲方在收到货物后6个月内,甲方付给乙方剩余20%作为到货款。
7	广药白云山化学制药(珠海)有限公司	直接用户	广药白云山化学制药(珠海)有限公司	4,906,800.00	2021/3/2	2,120,707.96	2021.6.1至2022.3.4	2022.11.9	250	-	250	1.初步(外观)验收:主要设备加工完毕后经乙方通知,甲方到乙方设备加工厂进行初步验收,货到交货地点后,甲方指定工作人员按交货清单进行现场清点,设备、主要零部件参照乙方提供的发货清单。初步验收由	1、预付款:合同签订后10个工作日内,甲方向乙方支付总金额的30%。2、甲方到乙方设备加工现场验收后5个工作日内,甲方向乙方支付合同总金额的30%。3、乙方指导甲方

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												双方约定时间共同进行。2. 乙方所供上述设备的所有权和风险（包括但不限于运输破损、灭失等风险）自设备验收合格（甲方在乙方提供的调试合格确认单上签字盖章）后转移给甲方。	完成设备安装，乙方调试合格、甲方签字确认、乙方提供交货清单正本一份，向甲方提供所有有关本合同执行的技术文件正本一份以及全额增值税专用发票给甲方后，甲方向乙方支付合同总金额的 30%。 4、设备安装调试合格后 12 个月为质保期，质保期满后 30 个工作日内，甲方向乙方支付合同总金额的 10%。
8	中国电子系统工程第二建设有限公司	设备工程商	广东芯粤能半导体有限公司面向车规级和工控领域的碳化硅芯片制造项目	2,400,000.22	2022/7/18	2,109,026.72	2022.9.5 至 2022.10.25	2022.12.18	54	-	-	1.甲方有权对初步验收合格后的产品交检验部门检验，被检验的货物不能满足质量技术和规格要求，甲方有权要求对该批货物按照合同 5.6 条、5.7 条的约定进行处理，因此产生的费用和给甲方造成的损失由乙方承担。	1.预付款：合同签订两周内，甲方支付合同金额的 20%。2.发货款：甲方发货前支付到合同金额的 100%，付款前乙方须开具合同总金额 5%的银行质量保函给甲方，保

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
			洁净及动力工程									2.产品经收货人对外观、型号规格、数量检查合格后,由指定收货人在乙方出具送货单据上签字。3.含现场卸货、吊装、搬运的机械费和人工费;含较大机组拆装的人工费,拆散后吊装搬运的人工费;含机组上基础就位、段连接、密封的费用。	函有效期自开具之日起2年。
9	贵州中烟工业有限责任公司	直接用户	贵州中烟工业有限责任公司铜仁卷烟厂2020年除湿机改造项目	1,701,080.00	2021/1/29	1,505,380.53	2021.3.17至2021.3.27	2022.3.22	360	-	360	验收时间:分两次验收,分别在一般季节(4月~12月)和低温高湿季节(11月次年3月)甲方指定验收时间,验收方式相同。	项目完工后,经一般季节(4月~10月)验收合格,乙方按甲方要求提供相应的手续(开具的增值税专用发票),经甲方确认后按合同规定支付合同款45%。经低温高湿季节(11月次年3月)验收合格,乙方按甲方要求提供相应的手续(开具的增值税专用发票),经甲方确认后按合同规定支付合同款

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
													50%。剩余合同款 5%作为项目质保金。
10	中国电子系统工程第二建设有限公司	设备工程商	西电研第三代半导体机电 EPC 项目 /20210901269	1,690,000.00	2022/1/4	1,495,575.22	2022.3.15 至 2022.3.15	2022.4.25	41	-	-	验收依据：参照国家最新技术标准及项目所提交的订单的技术要求，不得以历史经验标准执行。乙方应依甲方要求之最终验收标准及方法完成最终验收之测试项目、程序。	1.预付款：合同签订后支付合同金额的 20%。2 发货款：发货前支付到发货金额的 100%。

4、2023年1-6月

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
1	四川爱德中建设工程有限公司	设备工程商	海宁正泰太阳能年产8GW高效电池和12GW高效组件智能工厂项目电池包机电安装工程-空调设备标段二	16,323,600.00	2023/3/1	14,445,663.66	2023.3.30至2023.5.4	2023.6.29	56	-	-	初验合格。外包装完好无损、包装数量相符；货物验收。质量、规格、性能、数量和重量相符、出具相关质量证书、检验报告等技术文件，货物资料随车到达甲方施工现场。	1、合同签署后，甲方预付合同总额的20%作为预付款；2、发货前，乙方开具相应增值税专用发票并送至甲方后，甲方付至该批货的70%；3、全部货物到达指定地点一个月内，乙方开具全额增值税专用发票送至甲方后，甲方付至到货金额的90%；4、货到工地3个月或者现场安装调试完毕后(以先到为准)乙方开具全额增值税专用发票送至甲方后，甲方付至该批货的100%，乙方开3%的银行保函作为质保。

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
2	南京劲宇建设工程有限公司	设备工程商	张家港杉金年产5000万平方米LCD用偏光片项目净化空调机组千盘管采购	7,470,000.00	2022/9/6	6,610,619.45	2022.12.6至2023.3.21	2023.3.24	3	-	-	1. 交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2. 含框架结构机组在基础上进行精就位、垫减震胶、段间连接、密封的人工费用。	1、合同签订后[5]个工作日内，甲方付给乙方合同总价的[30%]作为[定金]；2、甲方在合同约定交货时间前[5]个工作日内，甲方付给乙方合同总价的[70%]作为[发货款]，乙方收到定金和发货款后安排发货。
3	松和环境建设(南京)有限公司	设备工程商	LG化学广州偏光板项目	6,900,006.00	2021/10/20	6,106,200.00	2021.12.28至2022.5.17	2023.1.5	233	-	-	1. 交货时甲方或甲方指定的收货单位应对货物的数量、规格、外观及相关单证进行检验。2. 含框架结构机组在基础上进行精就位、垫减震胶、段连接、密封的人工费用；含机组到现场后进行拆装、组装就位、段连接密封的人工费。	1. 合同签订后[5]个工作日内，甲方付给乙方合同总价的[30%]作为[定金]；2. 在合同约定交货时间前[5]个工作日内，甲方须支付给乙方实际发货的设备合同价的[70%]作为[发货款]，乙方收到发货款后安排发货。乙方发货以约定的物资排产清单为准，按物资排产清单实际型号、数量分批结算，分批发货。第一批设备发货前，乙方应向甲方提供由银

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
													行开具的为期两年的银行质量保函对本合同设备在质保期限内质量进行担保，质量保证金额为合同总金额的[5%]。担保时间从第一批设备发货之日起开始计算，满24个月结束。
4	山东红日康仁堂药业有限公司	直接用户	山东红日康仁堂药业有限公司中药配方颗粒智能制造项目	6,019,920.00	2022/5/11	5,327,362.86	2022.6.9至2022.8.16	2023.6.20	308	-	308	现场验收：现场安装完成、机组调试运行正常后，120日内买卖双方应当在买方现场对设备进行现场验收确认，验收合格是以整个设备或系统验证合格连续运行30日，且均能达到招标文件中规定的设备运行参数为准，依此作为验收合格标准，并共同签署验收报告。如验收不合格，买方有权退货，卖方应退还买方已支付货款，并支付买方已支付货款总金额的30%作为违约金。	1、在合同签订后，15个工作日内买方预付合同总价的30%；2、卖方设备制作完成，经买方确认后，卖方出具发货函，主体设备到场及人员进场施工，买方支付合同总价的30%；3、设备在买方现场进行验收，验收合格后，买方支付合同总价的30%；4、设备验收合格满12个月，如无质量或维修问题，经卖方书面申请后，买方30日内支付合同总价的10%。

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
5	上海澳斯康生物制药有限公司	直接用户	上海澳斯康偶联药物研发及生产项目空调系统	4,700,000.00	2023/1/12	4,159,292.04	2023.2.24至2023.3.9	2023.4.2	24	-	24	1. 设备安装、调试完毕后进入试运行阶段，试运行阶段共计30个日历天，试运行阶段内，如设备发现运行问题或质量问题，由甲方通知乙方，乙方应在5个日历日内进行修正，修正完毕后试运行期限重新计算，修正超过3次或乙方超期未能完成修正的，甲方有权解除本协议并退货，并不承担一切费用及违约责任，并要求乙方按8.3条第(3)款的约定支付违约金。因甲方违规操作导致的运行问题或质量问题不计入本协议下的修正次数。2. 试运行阶段期限届满，且期限内未发现未能按期修正的运行问题或质量问题的，甲方应在15个日历日内向乙方出具最终验收证明。	1、预付款:甲方收到预付款保函10个工作日内,支付合同总价的30%费用;2、发货款:设备发货前10个工作日内,支付合同总价的30%费用;3、验收款:设备安装调试完成经招标人验收合格,双方签署验收确认报告并收到下述质量保函后10个工作日内,支付合同总价的40%费用。

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
6	漯河双汇禽业有限公司	直接用户	漯河宰鸡骨素组合式空调机组采购项目	3,200,000.00	2022/11/14	2,831,858.40	2023.2.12至2023.2.15	2023.6.26	131	-	131	1.需方在货到后7个工作日内对设备进行开箱验收,具体对货物及配件的数量、规格、外观质量、参数、品牌等由需方指定的使用单位清点并书面签收。设备整体安装调试验收在安装完毕后15个工作日内完成,具体以需方使用单位出具的书面设备安装调试报告为准。2.安装调试及费用由供方承担。	付款期限:供方依据需方开箱验收结果开具合法有效的全额发票,需方核对发票无误后15个工作日内支付总货款的60%;安装调试验收合格(或货到3个月,以先到为主)后15个工作日内,需方凭设备安装调试报告支付总货款的40%。
7	华为技术有限公司	直接用户	金立工业园外租场地洁净室与化学实验室改造项目洁净空调箱供应合同	3,132,640.00	2022/6/1	2,772,247.78	2022.7.30至2022.8.9	2023.2.14	189	-	189	双方约定质量验收标准为合格,但仍须配合需方指定的采购方(如总包、精装修分包等)实现其对需方的工程质量奖承诺,即工程质量完全符合国家质量验收规范的要求,但如果本合同文件中规定的质量验收标准高于国家标准,则以本合同文件中规定的质量标准为准。凡进	1、到货款:货到现场经需方、安装方及监理验收合格后,凭《基建材料、设备到货验收报告》或自货到现场3个月(以时间早到者为准),以电汇形式累计支付至到场合格设备供应价的80%;2、竣工验收款:整个项目工程竣工验收完成且凭业主方签发《工程竣工证

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												<p>入施工现场的设备/材料/半成品必须经过报审及进场验收，合格后方可接收所有设备/材料/半成品的报审和验收必须符合合同文件之规定，不得有任何的“绕过”行为，出现“绕过”行为而未经报验的设备/材料/半成品不允许在工程施工中使用，供方承诺配合需方指定的承包商(如总包、精装修分包等)完成上述报审工作。在供货范围内供方承诺不使用以次充好、假冒、质量低劣零部件(包括供方向第三方采购的部件)，否则需方可按本协议第十三条的规定进行处罚。</p>	<p>书》，或自《基建材料、设备到货验收报告》中明确的验收合格之日(分批到货的以最后批次的验收合格日期)起12个月(以时间早到者为准)，以电汇形式累计支付至验收合格的设备总价款的97%。如在竣工验收时存在需整改但供应方未能及时完成整改的，需方可在应付款中暂扣需整改部分设备的全额价款直至整改完成；</p> <p>3、变更款:对于有设计变更的，变更部分不再支付定金(或预付款)，一并根据前述规定在支付节点按比例支付；</p> <p>4、保修金:保修金(质保金)为结算价的3%(取千位整数)。保修金待保留期满(自实际竣工验收完成后24个月)且凭业主方签发的《保修金保留期满证书》</p>

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
													<p>(实际竣工日期起计 24 个月或自货到工地后 36 个月届满后签发, 以时间早到者为准)后一次性以电汇形式支付。(或收到业主签发的《工程竣工证书》后, 供应方按照合同文件的格式要求提交与保修金等额的质量保修保函, 保函有效期为保修期满后 6 个月。供应方应于提供正式保函前提交草稿给需方/业主方及测量师审核, 审核无误后方可开具正式保函。需方在供应方提供的正式质量保修保函被认可后支付全额保修金。质量保修保函凭需方签发《保修金保留期满证书》后予以返还。</p>

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
8	广药白云山化学制药(珠海)有限公司	直接用户	广药白云山化学制药(珠海)有限公司	4,906,800.00	2021/3/2	2,221,592.92	2021.6.11至2022.3.4	2023.6.29	482	-	482	1.初步(外观)验收:主要设备加工完毕后经乙方通知,甲方到乙方设备加工厂进行初步验收,货到交货地点后,甲方指定工作人员按交货清单进行现场清点,设备、主要零部件参照乙方提供的发货清单。初步验收由双方约定时间共同进行。2.乙方所供上述设备的所有权和风险(包括但不限于运输破损、灭失等风险)自设备验收合格(甲方在乙方提供的调试合格确认单上签字盖章)后转移给甲方。	1、预付款:合同签订后10个工作日内,甲方向乙方支付总金额的30%。2、甲方到乙方设备加工现场验收后5个工作日内,甲方向乙方支付合同总金额的30%。3、乙方指导甲方完成设备安装,乙方调试合格、甲方签字确认、乙方提供交货清单正本一份,向甲方提供所有有关本合同执行的技术文件正本一份以及全额增值税专用发票给甲方后,甲方向乙方支付合同总金额的30%。4、设备安装调试合格后12个月为质保期,质保期满后30个工作日内,甲方向乙方支付合同总金额的10%。
9	广州诺诚健华医药科	直接用户	广州诺诚健华生产基地-二期原料药车	1,254,900.00	2022/7/27	1,110,530.97	2022.10.28至2022.12.22	2023.6.18	178	-	178	1、甲方有权根据本合同约定的标准到乙方工厂对本设备进行验收(以下简称“工厂验收测试”)。甲方按上	1、合同签订后,且在收到乙方提供的合同总金额的20%的13%增值税专用发票后20日内,甲方向乙方支付合

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
	技有限公司		间净化空调									述规定对本设备所作验收，仅限于本设备的数量、规格、文件资料、供应商测试报告和包装等外观质量状况等进行检验与评估，并不排除乙方对本设备质量责任的承担。2、如甲方在验收中发现乙方交付的设备不合格(包括设备质量、数量不合同约定、型号不符等)，甲方应及时通知乙方安排换货，因换货而发生的包括但不限于运费等一切相关费用均由乙方承担。3、乙方对本设备检测结果持有异议且双方无法协商一致的，双方有权委托甲方注册所在地具有相应资质的第三方检测机构根据双方在本合同中约定的标准对本设备进行检验，以该第三方检测机构的检验结果为最终结论。若经第三方检	同总金额的 20%作为预付款；2、发货前，且在收到乙方提供的合同总金额的 40%的 13%增值税专用发票后 20 日内，甲方向乙方支付合同总金额的 40%；3、设备调试验收合格后 10 个日历日内或自交货之日起 6 个月(以先届满日期为准)，且收到乙方提供的合同总金额的 40%的 13%增值税专用发票和两年期的银行质量保函(合同金额的 5%) 60 个日历日内，甲方向乙方支付合同总金额的 40%(若因为甲方原因，货到现场六个月内不能完成调试验收，应视为安装调试验收合格)。

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												测本设备不合格的, 本设备检测及相关费用(如运输费用等)由乙方承担。4、乙方应保证对所交付的本设备拥有完整的所有权, 并且不侵犯任何其他人的知识产权, 若因所交付的产品存在权利瑕疵, 或侵犯其他任何人权利的, 乙方应承担全部责任(包括但不限于代为处理、承担为此支付的法律费用、赔偿金以及其他相关的费用支出等)。5、乙方配合甲方实施验证。	
10	江苏淮安双汇食品有限公司	直接用户	江苏淮安双汇食品有限公司设备采购项目	1,157,300.00	2022/5/4	1,024,159.29	2022.11.21	2023.3.20	119	-	119	1.需方在货到后7个工作日内对设备进行开箱验收, 具体对货物及配件的数量、规格、外观质量、参数、品牌等由需方指定的使用单位清点并书面签收。设备整体安装调试验收在安装完毕后15个工作日内完成, 具体	供方据方开箱验收结果开具合法有效的全发票, 需方核对发无误后15个工作日内支付总货款的60%;安装调试验收合格后15个工作日内(货到3个月, 以先到为主), 需方凭设备安装试报告支付总货款的40%。

序号	客户名称	客户类别	项目名称	合同金额 (元)	合同签订日期	收入金额 (元)	发货日期	验收日期	发货到验收时间间隔 (天)	集成项目实施周期	终端客户验收周期	验收条款	结算条款
												以需方使用单位出具的书面设备安装调试报告为准。2.安装调试及费用由供方承担。	

注：由于集成项目由设备工程商负责，公司仅对设备部分进行安装，后续售后服务也仅针对公司交付设备部分，且公司设备仅为设备工程商集成项目的一部分，因此，未能获取全部集成项目实施周期和设备工程商客户的终端客户验收周期。

以上表格中集成项目实施周期的数据来源为公共资源交易平台、天眼查等公开信息披露的集成项目情况。

公司发货至验收时长情况，主要取决于客户自身项目工期的安排及需要，向公司下达指令并约定货物送达时点，公司根据项目安排发货，货物到达客户指定地点后，由客户对货物签收确认，公司不能人为控制客户验收时点，不同项目发货至验收周期存在一定的差异，验收周期一般与项目的规模大小、执行难易、安装条件、客户验收的环节和程序等直接相关。

验收报告由客户或公司编制，由客户相关验收人员签字或者客户盖章确认，具体表现为书面确认。客户会根据合同条款要求、项目的实际进展及时安排验收事项，以达到项目整体要求。同时，部分“需要提供安装服务的设备销售”合同约定“验收款”（即货到现场安装调试验收合格后付款至一定比例或金额），客户会根据实际是否验收合格支付相应款项，故客户对待验收较为严格，发行人不能控制验收时间。

综上，发行人不存在人为调整验收时点的情形以及事后补充获得验收单据或沟通确认验收时间的情形。

**四、说明对设备工程商的销售收入确认是否以终端客户验收完成为条件，设备工程商对公司的回款是否为背靠背性质；结合上述情况，说明公司对设备工程商销售收入确认时点是否谨慎。**

**（一）说明对设备工程商的销售收入确认是否以终端客户验收完成为条件**

根据相关销售合同，报告期内，公司对设备工程商客户收入确认方式按是否需要提供安装服务分类两类：

类别	具体收入确认方式
不需安装的合同	公司发货后收到客户签字确认的出货单后，相关产品的控制权均已转移，公司据此确认销售收入。
需要安装的合同	公司发货后，经客户验收合格向公司出具验收报告，此时相关产品的控制权已转移，公司据此确认销售收入。

设备工程商客户在取得终端客户的项目后，由设备工程商自主决定向公司采购设备，公司与设备工程商之间的设备交付与验收、货款支付等，均独立于终端客户。

根据公司与设备工程商客户签署的销售合同，合同履行主体为公司与设备工程商客户，公司对设备工程商的终端客户不存在履约义务，公司在设备工程商签收或验收相关设备后，合同履行义务已完成。

同时，终端客户仅对设备工程商的整体工程进行验收，不会单独对项目中所包含的公司交付的设备进行验收。

因此，公司对设备工程商的销售收入确认不以终端客户验收完成为条件。

## （二）设备工程商对公司的回款是否为背靠背性质

报告期内，公司对设备工程商客户主要收款节点包括：预付款、发货款、到货款、验收款及质保金，其中，报告期发行人与设备工程商的收款节点主要为发货前收款 100%，发行人仅对少数规模较大、信誉较好的设备工程商给予一定的信用期，即除约定预付款、发货款外，同时保留部分到货款、验收款比例，发行人报告期内对设备工程商的回款约定无背靠背性质。

综上，报告期内，公司对设备工程商的销售收入确认无需以终端客户验收完成为条件，设备工程商客户对公司无背靠背性质回款，公司按照设备工程商客户签收或验收的时点确认收入符合企业会计准则的规定，具有谨慎性。

五、详细说明报告期内发行人收入跨期的具体原因，后续调整获取的补充证据；相关情形是否说明发行人收入确认标准模糊或未得到一贯执行，相关内部控制设计和执行是否有效。

（一）详细说明报告期内发行人收入跨期的具体原因，后续调整获取的补充证据；相关情形是否说明发行人收入确认标准模糊或未得到一贯执行

### 1、详细说明报告期内发行人收入跨期的具体原因

公司 2020 年度和 2021 年度收入跨期的主要原因包括：①公司存在部分收入在发票开具时点或收款时点确认的情形；②部分包含安装服务的销售，发行人存在按签收单确认收入的情形。

公司 2020-2021 年度营业收入和调整跨期收入情况如下：

单位：元

项目	2021 年度	2020 年度
营业收入	190,894,633.88	165,777,709.00
调减跨期收入	10,809,765.70	4,679,888.16
调减占当期收入比例	5.66%	2.82%

## 2、后续调整获取的补充证据

后续调整获取的补充证据主要包括：销售合同、发货单、验收报告。其中，不需要提供安装服务的设备销售，补充证据为销售合同，发货单，以发货单签收时间作为收入确认时点；需要提供安装服务的设备销售，补充证据为销售合同，发货单，验收报告，以验收报告签署时间作为收入确认时点。

### (二) 相关情形是否说明发行人收入确认标准模糊或未得到一贯执行，相关内部控制设计和执行是否有效

发行人基于谨慎性的原则进行了会计差错更正，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，2020 及 2021 年收入调整占收入比例分别为-2.82%和-5.66%，差错更正对发行人的整体财务情况不构成重大影响。

上述事项发生在报告期内，经公司董事会、监事会和股东大会审核通过并如实披露，且发行人已经进行严格的整改，整改后运行效果良好，并由立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具《广州同方瑞风节能科技股份有限公司内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZC10328 号）对公司内部控制的相关情况进行了审核确认。

综上，发行人会计基础工作规范，财务相关内部控制制度健全有效，对于上述差错更正事项，发行人制定了严格的整改措施，重新梳理并完善了相关制度和流程，内部控制设计和执行有效。不存在收入确认标准模糊或未得到一贯执行的情形。

### 【会计师回复】

## 一、核查程序及核查过程

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（一）各期“收到客户签字确认的出货单”确认收入与验收确认的金额及占比；“不需要提供安装服务的设备销售”是否对应设备工程商销售，合同是否就终端客户安装服务的提供进行明确约定，是否存在后续成本支出；“需要提供安装服务的设备销售”中合同是否对安装服务的履约及金额进行了明确约定，是否构成单项履约义务。

1、获取公司营业收入明细账，分别对“不需要提供安装服务的设备销售”和“需要提供安装服务的设备销售”两类销售合同，抽取项目检查相关销售合同，评价收入确认会计政策是否准确；

2、核查“不需要提供安装服务的设备销售”合同，复核是否对终端客户安装服务的提供进行明确约定；核查“需要提供安装服务的设备销售”合同，评价相关安装服务是否构成单项履约义务；

3、结合存货、期间费用细节测试和截止测试，核查设备交付之后是否存在后续成本支出。

（二）结合具体对应的合同条款，说明客户在发行人的出货单上签字是否表示对商品数量、单价及质量的认可，说明该类收入确认的具体流程，结合货物流转过程说明客户是否已有相关商品控制权；对于法人客户，仅签字确认收入的依据是否充分，与可比公司收入确认单据是否存在重大差异。

1、询问公司管理层，了解公司收入确认的具体流程，获取并核查收入确认相关的内部管理制度；

2、从“不需要提供安装服务的设备销售”明细中抽取项目核查销售合同、发货单及签收记录，评价公司收入确认政策是否合理；

3、通过查阅同行业可比公司公开披露的定期报告等信息，比较公司收入确认单据与同行业可比公司的异同；查阅其他设备供应商公开披露的定期报告等信息，了解其他设备供应商收入确认单据的签字或盖章情况。

(三) 列示报告期各期前十大“需要提供安装服务的设备销售”的情况，说明发货到验收时间间隔是否稳定，是否存在人为调整验收时点的情形，是否存在事后补充获得验收单据或沟通确认验收时间的情形。

1、获取并核查报告期各期前十大“需要提供安装服务的设备销售”合同、发货单、验收报告；

2、结合客户走访程序，将客户签收单、验收单交由客户进行确认，核实发货时间、签收时间、验收时间等，确认是否存在人为调整验收时点的情形，是否存在事后补充获得验收单据或沟通确认验收时间的情形；

3、结合营业收入函证程序，向客户函证报告期各期的交易额；

4、结合公司项目的执行周期，核查是否存在周期较长的项目，评价其收入确认的合理性。

(四) 说明对设备工程商的销售收入确认是否以终端客户验收完成为条件，设备工程商对公司的回款是否为背靠背性质；结合上述情况，说明公司对设备工程商销售收入确认时点是否谨慎。

1、抽取样本检查设备工程商客户销售合同，检查相关结算条款、验收条款等，复核设备工程商对公司的回款是否为背靠背性质、设备工程商的销售收入确认是否应以终端客户验收完成为条件、收入确认时点是否谨慎；

2、询问公司管理层，了解公司与设备工程商客户的信用政策，询问是否存在背靠背性质的回款。

(五) 详细说明报告期内发行人收入跨期的具体原因，后续调整获取的补充证据；相关情形是否说明发行人收入确认标准模糊或未得到一贯执行，相关内部控制设计和执行是否有效。

1、询问公司管理层，了解前期会计差错更正的原因；

2、检查发行人关于《广州同方瑞风节能科技股份有限公司2020年度、2021年度前期会计差错更正专项说明》及相关会计记录、原始凭证，检查会计差错更正是否符合企业会计准则的相关规定；

3、向公司管理层进行访谈，了解并评价收入确认相关内部控制的设计和运行，并对关键控制运行的有效性进行测试。

## 二、核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

（一）公司收入确认会计政策符合企业会计准则的规定，与公司业务实质相匹配，公司根据合同约定判断应使用的收入确认会计政策，公司的各期“收到客户签字确认的出货单”确认收入与验收确认的金额及占比列示真实、准确；“不需要提供安装服务的设备销售”不能对应设备工程商销售；“不需要提供安装服务的设备销售”在完成交付后，不存在后续成本支出；“需要提供安装服务的设备销售”中，安装服务不构成单项履约义务；

（二）“不需要提供安装服务的设备销售”中，客户在发行人的出货单上签字可以表示对商品数量、单价及质量的认可，客户签收后即取得相关商品控制权；“不需要提供安装服务的设备销售”中，按仅签字确认的发货单确认对法人客户收入依据充分，符合行业惯例，与可公司收入确认单据不存在重大差异；

（三）“需要提供安装服务的设备销售”中，不同项目发货至验收周期存在一定的差异，验收周期一般与项目的规模大小、执行难易、安装条件、客户验收的环节和程序等直接相关，不存在人为调整验收时点的情形，不存在事后补充获得验收单据或沟通确认验收时间的情形；

（四）设备工程商销售收入确认不以终端客户验收完成为条件，符合企业会计准则和公司收入确认会计政策的规定，收入确认时点谨慎，公司与设备工程商之间不存在背靠背回款条款；

（五）发行人收入跨期的原因主要为：①公司存在部分收入在发票开具时点或收款时点确认的情形；②部分包含安装服务的销售，发行人存在按签收单确认收入的情形；针对前期会计差错更正，发行人已获取充足证据，并履行了相应的审批程序；对于上述差错更正事项，发行人制定了严格的整改措施，重新梳理并完善了相关制度和流程，发行人内部控制设计和执行有效。

三、详细说明：（1）对收入准确性、截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。（2）是否获取设备工程商客户与终端客户的验收单、公司产品在终端客户试运行的沟通记录，以确认公司产品向设备工程商客户销售后在终端项目中已能正常使用；是否获取设备工程商与终端客户合同及核查比例。

#### （一）核查程序及核查过程

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

#### 1、对收入准确性、截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。

##### （1）了解并评价与收入确认相关的关键内部控制的有效性

了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，取得相关内部控制制度文件，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

##### （2）检查收入确认政策的合理性

获取销售合同，检查销售合同的主要条款、判断发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定，收入确认政策是否得到一贯执行；通过公开信息查询发行人可比上市公司的收入确认政策，对比发行人的收入确认政策与可比上市公司是否存在重大差异。

##### （3）对收入情况进行分析性复核

1) 汇总公司报告期按合同及时间确认的所有收入数据，分析公司季度收入波动原因及合理性，与行业是否一致；

2) 分析报告期内公司产品分客户类型的变动情况以及变动的合理性；

3) 分析报告期内公司产品分行业类型的变动情况以及变动的合理性；

4) 获取报告期内公司合同签订情况、合同履行情况，分析公司报告期收入总体变动的原因及合理性；

5) 结合公司报告期内公司合同签订情况、合同履行情况、收款情况、发出商品情况，分析公司报告期收入总体变动的原因及合理性。

(4) 执行收入细节测试，抽取样本核查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单及签收记录、验收报告、物流单、银行回单等。

(5) 对公司主要客户进行函证，通过抽样方式选取样本进行函证，对于未回函或回函不符的了解相关情况，执行替代测试程序，替代程序包括核查销售合同、发货单及签收记录、验收报告、物流单、银行回单等，报告期内，执行的函证程序已覆盖报告期主要客户，针对未收到回函的情形实施替代程序。

(6) 对主要客户进行实地走访核查。

(7) 对收入执行截止性测试，核查收入确认是否存在跨期情形

1) 获取公司报告期内的销售合同，了解合同执行情况；

2) 获取公司各报告期末发出商品明细清单，核查发出商品对应的合同、发货单及签收记录、验收情况；

3) 获取公司报告期末合同负债情况，核查对应的合同及合同执行情况；

4) 对报告期末前后一个月的收入情况进行细节测试检查，判断收入确认是否归属于正确的期间。

**2、是否获取设备工程商客户与终端客户的验收单、公司产品在终端客户试运行的沟通记录，以确认公司产品向设备工程商客户销售后在终端项目中已能正常使用；是否获取设备工程商与终端客户合同及核查比例。**

发行人的设备工程商客户与终端客户订立合同中包含涉及商业秘密等商务性条款（如定价、结算方式等）且双方负有保密义务，无法取得设备工程商客户与终端客户之间订立合同、验收单。

为了确保公司产品能够按产品说明书进行安装并满足约定的质量标准，发行人按合同约定对所售产品进行调试或指导调试，并记录及保存调试沟通记录，以确认公司产品的使用情况。报告期发行人均已取得产品在终端客户调试沟通记录，能够证明公司产品向设备工程商客户销售后在终端项目中已能正常使用。

鉴于无法获取设备工程商客户和终端客户的验收单、合同，执行如下替代程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解发行人设备工程客户与终端客户的合同、验收单的获取情况及不能获取的原因；

(2) 了解发行人产品交付的流程及调试要求，报告期发行人产品在向设备工程商客户销售后在终端项目中的使用情况；

(3) 对收入执行细节测试，检查收入对应产品的调试记录或售后服务记录；

(4) 获取发行人与设备工程商客户签订的销售合同并检查相关合同条款，包括项目情况，收货地点等，通过对设备工程商的背景调查，了解客户的业务情况、注册及经营地址，检查发行人所售产品是否发往项目所在地。

(5) 对设备工程商的部分终端用户进行了现场走访，并实地察看了相关设备安装使用情况，终端用户走访情况如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
设备工程商客户收入金额	93,714,743.32	195,191,065.01	154,479,895.54	138,581,652.64
终端用户走访金额	56,273,507.43	87,432,389.87	67,275,734.87	51,192,574.84
走访占比	60.05%	44.79%	43.55%	36.94%

(6) 获取发行人对于设备工程商的终端用户的调试记录和培训记录，报告期获取并检查销售金额30万元以上调试记录的情况如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
设备工程商客户收入金额	93,714,743.32	195,191,065.01	154,479,895.54	138,581,652.64
查看调试记录涉及收入	33,662,908.10	146,336,226.00	124,189,502.72	110,238,881.46
占比	35.92%	74.97%	80.39%	79.55%

由于公司产品一般为设备工程商客户整体项目的一部分，公司向设备工程商客户完成产品交付时点与设备工程商客户向其终端用户完成项目交付存在一定的时间差，公司在设备工程商客户向其终端用户交付时或交付后进行调试和

培训，公司 2023 年上半年向设备工程商客户完成交付的产品中存在尚未进行调试的情形，因而，2023 年 1-6 月核查调试记录金额占比较低。

## （二）核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

1、公司收入真实、准确，且记录于恰当的会计期间；

2、虽然无法获取设备工程商客户与终端客户的验收单、销售合同，但通过检查公司对设备的调试记录、售后服务记录等，可以确认公司产品向设备工程商客户销售后在终端项目中已能正常使用。

## 问题 8.成本结转是否跨期

根据申请文件，报告期各期生产人员数量分别为 61 人、59 人、68 人，报告期各期直接人工分别为 537.78 万元、694.44 万元、786.48 万元；报告期内直接人工及制造费用变动幅度与直接材料及营业收入不一致，2021 年直接人工及制造费用占比明显提高。

请发行人：（1）说明直接人工金额与各期生产人员不匹配的原因，说明直接人工、对应生产人员人数及薪酬、产量的匹配关系，是否存在异常情形。（2）说明 2021 年直接人工及制造费用占比明显提高的原因，直接人工与制造费用的归集、结转过程，是否因提前确认收入导致相关成本跨期。

请保荐机构、申报会计师发表明确意见，并说明对于发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。

### 【公司回复】

一、说明直接人工金额与各期生产人员不匹配的原因，说明直接人工、对应生产人员人数及薪酬、产量的匹配关系，是否存在异常情形。

#### （一）直接人工金额与各期生产人员的匹配性

报告期各期，发行人生产人员数量情况如下：

单位：人

年度	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数	加权平均人数
2020	61	8	10	59	62.75
2021	59	15	6	68	70.00
2022	68	14	7	75	78.67
<b>2023年1-6月</b>	<b>75</b>	<b>32</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>86.67</b>

注：加权平均人数=各月生产人员数量合计数/该期间的月份数

发行人报告期各期生产人员加权平均人数分别为 62.75 人、70.00 人、78.67 人和 **86.67** 人，直接人工金额分别为 537.78 万元、694.45 万元、786.48 万元和 **449.57 万元**，**2022 年 1-6 月生产人员加权平均数为 77.67 人，直接人工金额分为 336.64 万元**，报告期各期直接人工金额与各期生产人员加权平均人数变动趋势一致，具有匹配性。

## （二）直接人工、生产人员人数及薪酬、产量的匹配关系

报告期各期，发行人直接人工、对应生产人员人数及薪酬、产量的变动情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
直接人工（万元）	<b>449.57</b>	786.48	694.45	537.78
生产人员薪酬（万元）	<b>453.58</b>	950.44	780.11	641.09
生产人员加权平均人数（人）	<b>86.67</b>	78.67	70.00	62.75
产量（台/套）	<b>2,482</b>	5,272	4,420	4,026
单位直接人工金额（万元/人）	<b>5.19</b>	10.00	9.92	8.57
单位生产人员薪酬 1（万元/人）	<b>5.23</b>	12.08	11.14	10.22
单位生产人员薪酬 2（万元/台/套）	<b>0.18</b>	0.18	0.18	0.16

注：直接人工为当期确认收入结转成本的项目对应的主营业务成本-直接人工金额，生产人员薪酬为生产成本-直接人工当期归集的生产人员薪酬发生额。

**2020 年至 2022 年**，发行人直接人工金额总体呈现增长趋势，与生产人员加权平均人数变动趋势一致，2021 年度生产人员加权平均人数较 2020 年度增长 11.55%，而直接人工金额同比增长 29.13%，2020 年度发行人适用阶段性减免社会保险费政策，2020 年底上述政策到期导致直接人工金额同比增长幅度较大；2022 年度直接人工金额较 2021 年度增长 13.25%，与生产人员加权平均人数同

比增长 12.39%，变动幅度基本一致。2023 年 1-6 月直接人工金额为 449.57 万元，上年同期金额为 336.64 万元，生产人员加权平均人数为 86.67 人，上年同期为 77.67 人，变动趋势一致。

报告期内，发行人生产人员薪酬呈现增长趋势，与产量变动趋势一致，与单位生产人员薪酬 2 呈现上升后持平的趋势不一致。一方面，2020 年度发行人适用阶段性减免社会保险费政策，2020 年底上述政策到期导致 2021 年度单位生产人员薪酬 2 同比上升；另一方面，公司生产人员薪酬与公司生产项目对应的产品的箱体面积为计算依据的产值相关，在每台/套产品的箱体面积差异不大的情况下，上述产值与公司产量正相关，导致单位生产人员薪酬 2 的 2022 年度金额与 2021 年度基本持平。2023 年 1-6 月生产人员薪酬为 453.58 万元，上年同期金额为 444.89 万元，2023 年 1-6 月产量为 2,482 台/套，上年同期为 2,472 台/套，2023 年 1-6 月及上年同期单位生产人员薪酬 2 均为 0.18 万元/台/套。

综上所述，报告期内发行人直接人工、对应生产人员人数及薪酬、产量相匹配，不存在异常情形。

二、说明 2021 年直接人工及制造费用占比明显提高的原因，直接人工与制造费用的归集、结转过程，是否因提前确认收入导致相关成本跨期。

#### （一）说明 2021 年直接人工及制造费用占比明显提高的原因

报告期内，发行人主营业务成本中直接人工及制造费用金额及占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接人工	449.57	5.10	786.48	4.32	694.45	5.15	537.78	4.66
制造费用	683.07	7.77	1,207.33	6.63	1,159.19	8.60	775.92	6.72

#### 1、2021 年直接人工占比明显提高的原因

（1）发行人 2020 年底社保减免政策到期，2021 年人工成本中社保上升

发行人 2021 年主营业务成本中直接人工占比为 5.15%较 2020 年占比 4.66% 高，主要原因为：2020 年国家相关部门先后出台了《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11 号）、《关于延长阶段性减免企业社会保险

费政策实施期限等问题的通知》（人社部发〔2020〕49号）的社保减免政策，根据上述政策发行人享受自2020年2月起至2020年12月减免企业基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分，其中直接人工对应享受社保减免合计36.69万元，若2020年不享受该社保减免，测算直接人工成本占主营业务成本比例为4.96%，与2021年直接人工占比5.15%相比，不存在较大差异。

## （2）发行人生产的产品为定制化产品的影响

发行人2022年主营业务成本中直接人工占比为**4.32%**较2021年占比5.15%低，主要原因为发行人报告期内销售的产品均为定制化产品，由于项目技术方案差异、客户对产品的需求差异，如对产品耗用的材料的品牌要求、规格要求等不同，导致不同项目的材料金额占比存在差异。2022年工业净化空调设备的收入占比为46.72%较2021年度34.43%大幅上升，2022年该类设备在电子半导体行业销售金额增长较多，而应用于电子半导体行业的工业净化空调设备由于需要满足电子半导体产业的研发、生产流程对灰尘粒子、金属离子等污染物的严格控制，环境洁净程度高的要求，其直接材料金额较高进而稀释了直接人工的比例，进而导致2022年主营业务成本中直接人工占比低于2021年。

## 2、2021年制造费用占比明显提高的原因

报告期内，发行人主营业务成本-制造费用的明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
折旧和摊销	<b>304.83</b>	549.95	559.62	41.44
人员人工	<b>243.47</b>	395.09	342.08	314.48
水电费	<b>39.64</b>	83.51	70.42	65.01
房租	<b>38.72</b>	69.16	71.21	242.43
差旅费	<b>15.75</b>	28.51	41.41	26.02
其他	<b>40.66</b>	81.11	74.45	86.54
合计	<b>683.07</b>	<b>1,207.33</b>	<b>1,159.19</b>	<b>775.92</b>

### （1）受顺德工厂租金上涨的影响

2020年12月，发行人与出租方的原厂房租赁合同到期，基于厂房所在地块周边配套已逐渐成熟和完善，续签的厂房合同由原来的租金23万元/月调整为2020年12月1日起租金为45万元/月，该房屋租赁价格与58同城平台查询到的发行人所处同地区厂房租赁价格处于同一水平。

此外，发行人于2021年1月1日起执行新租赁准则，根据《企业会计准则第21号——租赁》的相关规定，承租人按未来尚未支付的租赁付款额的现值确认使用权资产，并自租赁期开始日起按月计提使用权资产的折旧计入当期损益，发行人2021年主营业务成本-制造费用中使用权资产折旧为509.87万元/年，与2020年度主营业务成本制造费用中房租费明细金额242.43万元相比，增长110.31%。

(2) 发行人生产相关资产规模未大幅上涨的影响

发行人2022年主营业务成本中制造费用占比为6.63%较2021年占比8.60%低，主要原因为2022年度营业收入较2021年度大幅增长，主营业务成本金额也同步增长，而2022年公司未大量购入固定资产，发行人的资产规模可以维持2022年的生产，因此导致主营业务成本中制造费用未显著增加，进而稀释了制造费用的比例，进而导致2022年主营业务成本中制造费用占比低于2021年。

(二) 直接人工与制造费用的归集、结转过程，是否因提前确认收入导致相关成本跨期。

发行人直接人工与制造费用的归集、结转过程如下：

核算内容	归集方式	结转过程
直接人工	发行人按项目对实际发生的成本进行归集，直接人工按照以当月生产项目对应产品的箱体面积为基础计算的产值比例在相应项目中进行分摊归集	不需要安装调试的商品在货物全部发出并经签收后确认收入；需要安装调试的商品在安装调试完成并取得验收单据后确认收入；项目确认收入时同步结转至营业成本。
制造费用	发行人按项目对实际发生的成本进行归集，制造费用按照直接人工比例在相应项目中进行分摊归集	

报告期内，发行人已建立完善、健全的财务核算体系，项目收入的确认、成本的归集、分摊、结转方法符合《企业会计准则》的相关要求，此外公司还制定

了严格的采购、生产、销售、运输、资金等业务流程，内控管理制度完善且有效执行。

综上，公司财务核算体系健全，内部控制制度完善并有效运行，能够保障项目收入确认在正确的会计期间，并及时结转成本，不存在因提前确认收入导致相关成本跨期的情形。

## **【会计师回复】**

### **一、核查程序及核查过程**

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

#### **（一）直接人工金额与各期生产人员不匹配问题相关的核查**

- 1、获得发行人报告期内职工薪酬统计表、员工花名册，了解生产人员情况，测算生产人员人均薪酬情况；
- 2、获取发行人成本计算表，查看直接人工成本的归集及结转方法；
- 3、分析直接人工金额与各期生产人员人数、生产人员薪酬、产量的匹配关系。

#### **（二）直接人工及制造费用占比及归集、结转过程相关的核查**

- 1、获取发行人报告期内主营业务成本明细表，对比分析各报告期主营业务成本中直接人工、制造费用金额及占比变动情况；
- 2、获取发行人成本计算表，查看直接人工成本、制造费用的归集及结转方法；
- 3、获取发行人报告期内主营业务成本-制造费用的明细表，结合主营业务成本-制造费用明细金额分析其变动情况。

#### **（三）对采购真实性、成本完整性、成本截止性的核查**

- 1、了解发行人采购、生产、仓储、资金、人力资源相关管理制度，了解内控制度设计是否合理并是否得到有效执行；

2、了解报告期内发行人产品成本归集、结转及会计核算流程，检查是否符合成本核算是否合理，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

3、获取并查看发行人合格供应商名录，结合对发行人管理层的访谈，了解发行人主要供应商的基本情况，报告期内主要供应商新增或退出的原因及合理性；

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询发行人主要供应商的基本信息，包括成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、董监高等，对比发行人采购规模与其经营规模的匹配性、与发行人是否存在关联关系等；

5、查阅发行人与主要供应商签署的采购合同，查看采购内容、定价方法、信用期、付款方式、风险报酬转移等关键条款，核查相关交易是否合理、会计处理是否符合规定；

6、获取发行人材料采购入库明细表，查看报告期各期主要供应商采购金额增减变动情况，分析采购金额变动的合理性、采购价格的公允性；

7、针对报告期内主要材料供应商，执行采购细节测试，针对选取的样本，检查每笔采购入库是否有对应的采购合同或订单、合同审批单、送货单、入库单、采购发票、付款申请单据及付款单据等相关资料，核查相关账务处理的时点与实际业务完成时间是否一致，具体核查比例如下：

单位：万元

类型	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
材料采购核查金额	3,472.65	9,389.53	7,807.89	5,900.08
材料采购总金额	5,780.07	14,430.97	10,792.09	8,189.62
核查比例	60.08%	65.07%	72.35%	72.04%

8、针对报告期内主要供应商当期采购额和各期末往来余额向供应商进行函证，函证的核查比例如下：

单位：万元

查验科目	项目	2023年6月 30日/2023 年1-6月	2022年12月 31日/2022 年度	2021年12月 31日/2021年 度	2020年12 月31日 /2020年度
应付账款	总量金额	<b>2,988.38</b>	3,487.78	2,825.76	2,433.52
	回函金额	<b>2,310.12</b>	2,572.87	2,514.98	1,732.19
	回函比例	<b>77.30%</b>	73.77%	89.00%	71.18%
应付票据	总量金额	<b>113.30</b>	397.24	570.00	
	回函金额	<b>113.30</b>	397.24	570.00	
	回函比例	<b>100.00%</b>	100.00%	9100.00%	
采购金额	总量金额	<b>8,208.93</b>	18,148.50	14,035.85	10,655.55
	回函金额	<b>5,920.84</b>	13,628.96	9,752.60	7,149.79
	回函比例	<b>72.13%</b>	75.10%	69.48%	67.10%

9、对发行人报告期内主要供应商进行走访，了解其基本情况、业务规模、合作历史，核查供应商及与其开展的相关业务的真实性，包括交易内容、交易金额、定价原则、对账方式、结算周期等情况，确认其与发行人是否存在关联关系，并获取由供应商签字、盖章确认的访谈问卷、营业执照、受访人身份证明等文件，走访核查比例如下：

单位：万元

类型	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
采购金额	<b>8,208.93</b>	18,148.50	14,035.85	10,655.55
走访供应商采购额	<b>5,290.80</b>	13,432.60	9,079.01	6,726.72
走访供应商采购比例	<b>64.45%</b>	74.01%	64.68%	63.13%

注：上表统计的2023年1-6月走访情况含走访的2020年至2022年供应商数据。

10、获取发行人采购入库明细表，对报告期各期末前后一个月的主要供应商采购的存货，核查相关的采购合同、入库单、采购发票等支持性资料，核查发行人相关存货是否计入正确的会计期间；

11、获取报告期发行人存货进销存明细表，并对存货进行计价测试，核对存货结转单价是否准确性；编制成本倒轧表，了解存货与成本费用之间关系，复核成本结转的准确性及完整性；

12、获取报告期各项目成本计算表，复核成本归集、结转是否准确，成本核算方法前后是否一致；

13、获取发行人报告期内直接人工明细表，结合生产人员情况、分析报告期内直接人工变动情况及变动原因，工时归集情况及薪酬发放情况；

14、获取发行人报告期内制造费用明细表，分析报告期内制造费用的变动情况，查验大额费用的真实性，检查资产负债表日后付款凭证及期后收到的结算单据，核对至合同、发票等原始凭证，检查交易发生时间及入账时间，查看是否存在未入账的成本费用；

15、对发行人存货进行监盘，实地查看存货状态及储存情况，检查存货库存数量记录是否真实、准确，各项存货报告期末监盘比例如下：

单位：万元

项目	原材料	库存商品	在产品
2023年6月末账面金额	721.92	1,088.77	563.03
监盘金额	478.96	963.90	421.29
监盘比例	66.35%	88.53%	72.72%

此外，通过函证、检查支持性文件等方式对发出商品进行核查确认，具体核查情况参见“问题 11.其他财务问题”之“二、发出商品大幅增长的合理性”的回复。

16、对报告期内收入、成本及毛利率进行比较分析，了解其变动的原因及合理性查阅报告期内同行业公司公开信息，检索同行业公司的毛利率，分析毛利率差异的原因及合理性；

17、获取发行人报告期内收入成本明细表，检查成本是否与收入配比，结合收入截止性测试，对成本结转执行截止性测试，检查各项成本是否结转至正确的会计期间；

18、获取发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心岗位人员的银行流水以及关联方提供的银行流水，核查是否与供应商存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用等利益输送的情形。

## 二、核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

（一）发行人已说明报告期各期生产人员加权平均人数、直接人工金额、生产人员薪酬、产量，报告期各期直接人工金额、各期生产人员加权平均人数、生产人员薪酬、产量变动趋势一致，具有匹配性；

（二）发行人 2021 年直接人工及制造费用占比明显提高的原因，主要受发行人 2020 年底社保减免政策到期，2021 年人工成本中社保上升、生产的产品为定制化产品、顺德工厂租金上涨、生产相关资产规模未大幅上涨等因素影响，2021 年占比明显提高符合发行人的实际情况；发行人直接人工与制造费用的归集、结转符合企业会计准则的要求且保持了一贯性，不存在因提前确认收入导致相关成本跨期的情况；

（三）发行人的采购具有真实性，成本归集完整，成本结转准确。

### 问题 9.生产经营场所租赁及其会计处理合规性

根据申请文件，（1）发行人未拥有房产建筑物，目前正在使用的生产经营场所均系租赁房屋建筑物，且全部自自然人孙嘉维处租赁取得，孙嘉维 2021 年、2022 年均披露为发行人第四大供应商，采购金额 516.30 万元、517.44 万元。（2）2023 年 6 月，公司与佛山市自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》，取得工业用地使用权，该地块与自孙嘉维处租赁地块均处于佛山市顺德区，且土地面积相似。（3）报告期内汶南镇政府与发行人就在当地建设设备生产线签订了项目投资协议，其中项目一期为汶南镇政府为同方瑞风提供 10,000 平米生产厂房，并提供三年免租期。发行人子公司山东同瑞空调科技有限公司 2022 年 10 月于汶南镇注册成立，披露称未实际开展经营，且显示子公司报表未经审计。

请发行人：（1）结合与孙嘉维签订的租赁合同的内容、履行的程序，说明租赁土地的权属性质，发行人从自然人处租赁土地的合理合规性，发行人及子公司取得和使用前述土地是否符合《土地管理法》等法律法规的规定，是否依法办理了必要的审批或租赁备案手续，相关产权是否存在瑕疵，是否存在被处罚的风险，是否存在税务风险；孙嘉维与发行人及关联方、关键岗位人员、近亲属间是

否存在异常资金往来，是否存在其他利益安排。（2）说明租赁场地与新取得场地的具体用途，是否有意整体搬迁，请说明搬迁难度、搬迁进度、搬迁费用、停产损失金额对发行人净利润的影响，生产经营场所是否稳定。（3）说明与汶南镇政府签订租赁协议的主体是否为发行人子公司，目前山东生产基地建设进度，预计产能扩张的情况；结合募投项目说明新增产能消化的具体措施。（4）结合汶南镇政府签订租赁合同中关于租金、租赁期限的具体条款，周边可比地块的租金水平，说明租赁费用的定价是否公允；免租期内摊销租金是否计入子公司当期损益，未将子公司纳入合并报表审计范围是否符合相关规定。

请保荐机构、申报会计师、律师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

一、结合与孙嘉维签订的租赁合同的内容、履行的程序，说明租赁土地的权属性质，发行人从自然人处租赁土地的合理合规性，发行人及子公司取得和使用前述土地是否符合《土地管理法》等法律法规的规定，是否依法办理了必要的审批或租赁备案手续，相关产权是否存在瑕疵，是否存在被处罚的风险，是否存在税务风险；孙嘉维与发行人及关联方、关键岗位人员、近亲属间是否存在异常资金往来，是否存在其他利益安排。

#### （一）与孙嘉维签订的租赁合同的内容、履行的程序

发行人与孙嘉维签订的租赁合同主要情况如下：

承租人	出租人	地址	租赁期	面积 (m <sup>2</sup> )	用途	是否 备案
同方瑞风	孙嘉维	佛山市顺德区大良街道办事处五沙社区居民委员会 顺番公路五沙路段 13 号	2023.4.1 至 2027.3.31	20,004	生产 经营	是

租赁合同的主要内容如下：

#### “第一条房屋情况、出租情况

（一）房屋情况：甲方（孙嘉维）同意将坐落于佛山市顺德区大良街道办事处五沙社区居民委员会顺番公路五沙路段 13 号的房屋（房屋权属证明号码：0226028）出租给乙方（同方瑞风）使用。

(二) 房屋用途：乙方租赁该房屋作为厂房用途，乙方承诺遵守国家和佛山市有关房屋使用和物业管理的规定。在租赁期内未征得甲方书面同意以及按规定须经有关部门审批而未核准前，不得擅自改变约定的使用用途。

## 第二条 租赁期限、租金、保证金

租赁期限为 48 个月，自 2023 年 4 月 1 日至 2027 年 3 月 31 日止。

租金计算标准及支付方式：

1. 按建筑面积计收，月租金为 454,760 元。

2. 租金按月结算，先付后用，乙方应于 2023 年 3 月 15 日前支付首期租金，之后每月的对应日前支付当期租金。

(三) 保证金为 1,265,280 元（保证金不得超过三个月租金数额），乙方应于 2023 年 3 月 15 日前一次性支付给乙方。租赁期满或合同终止，乙方付清租金及相关费用等因租赁行为而产生的债务并按第三条约定返还房屋时，甲方应即时将保证金无息退还给乙方；如乙方未付清租金及相关费用等因租赁行为而产生的债务，甲方有权将保证金用于抵扣乙方所欠的债务，剩余部分将无息退还给乙方；不足以抵扣的，乙方应当予以补足。甲方收取租金，保证金应当向乙方开具收款凭证。”

发行人对于承租相应厂房履行了内部合同审批程序。

## (二) 租赁土地的权属性质，发行人从自然人处租赁土地的合理合规性

根据发行人所租赁房屋的产权证，顺德生产基地租赁房屋涉及的土地属于国有建设工业用地，国有建设用地使用权期限从 2007 年 6 月 30 日至 2057 年 6 月 29 日止，用途为工业用地。顺德生产基地的厂房属于孙嘉维所有，孙嘉维在 2020 年 11 月 13 日从佛山市中膜科技有限公司购买该房屋并取得房屋的产权证。

《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国土地管理法实施条例》等相关法律法规无自然人出租土地的限制性规定。

根据《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》规定“依照本条例的规定取得土地使用权的土地使用者，其使用权在使用年限内可以转让、出租、抵押或

者用于其他经济活动，合法权益受国家法律保护。”根据《中华人民共和国土地管理法》第五十六条规定“建设单位使用国有土地的，应当按照土地使用权出让等有偿使用合同的约定或者土地使用权划拨批准文件的规定使用土地”。自然人孙嘉维拥有前述租赁厂房的所有权及土地的使用权，相关厂房涉及土地为国有建设用地，用途为工业用地，发行人租赁相应土地并未改变土地用途，未违反相关法律法规。

同时，孙嘉维所有的上述厂房符合发行人的生产技术要求，所处位置交通便利，适合发行人的生产和产品运输要求，而且房屋产权清晰，因此发行人从自然人孙嘉维处租赁房屋及相应土地具有合理性。

### **（三）发行人及子公司取得和使用前述土地是否符合《土地管理法》等法律法规的规定**

#### **1、发行人取得和使用租赁房屋土地符合《土地管理法》等法律法规的规定**

发行人租赁孙嘉维的厂房涉及土地是国有建设用地，用途为工业用地，房屋产权清晰，办理了产权证，因此发行人通过租赁取得和使用租赁房屋以及土地符合《土地管理法》等法律法规的规定。

#### **2、发行人子公司取得和使用租赁房屋土地符合《土地管理法》等法律法规的规定**

##### **（1）租赁集体建设用地的基本情况**

发行人子公司山东同瑞租赁的厂房尚未办理产权证，相应的土地属于集体建设用地，用途为工业用地，土地所有权人为新泰市汶南镇沈家庄村民委员会。

2022年1月28日，新泰市汶南镇沈家庄村民委员会召开村民代表会议并形成决议，出席村民代表会议的全体村民代表一致同意将上述土地出租给山东德泰机械制造集团有限公司使用。2022年1月28日，新泰市汶南镇沈家庄村民委员会与山东德泰机械制造集团有限公司签署《土地租赁合同》，土地租赁期限20年，租赁期限自2022年2月1日至2042年1月31日止，山东德泰机械制造集团有限公司用于建设工业厂房。

山东德泰机械制造集团有限公司取得土地使用权后，在上述土地上兴建工业厂房，厂房建设完工后，于 2022 年 10 月 1 日与汶南镇人民政府签订《厂房租赁合同》，约定将上述厂房出租给汶南镇人民政府，租赁期限自 2022 年 11 月 30 日起至 2024 年 12 月 31 日，并约定汶南镇人民政府在租赁期间可以将该厂房租赁给同方瑞风项目使用。经汶南镇党委会审批后，汶南镇人民政府与山东同瑞于 2023 年 2 月 27 日签署《厂房租赁合同》，协议约定，汶南镇人民政府将上述厂房租赁给山东同瑞使用，租赁期限自 2023 年 2 月 27 日起至 2024 年 12 月 31 日。

## （2）租赁集体建设用地符合《土地管理法》等法律法规的规定

根据《土地管理法》第六十三条第一款，土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同，载明土地界址、面积、动工期限、使用期限、土地用途、规划条件和双方其他权利义务。《土地管理法》第六十三条第二款规定，第一款所规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。

新泰市汶南镇沈家庄村民委员会已于 2022 年 1 月 28 日召开村民代表会议并经三分之二以上村民代表同意，将上述土地出租给山东德泰机械制造集团有限公司，并依法签署租赁合同。

山东德泰机械制造集团有限公司将上述土地及厂房出租给汶南镇人民政府，以及汶南镇人民政府将上述土地及厂房出租给山东同瑞，均未改变土地用途，不存在违反相关土地管理的法律法规的情形。

根据汶南镇人民政府出具的情况说明：“山东德泰机械制造集团有限公司租赁集体所有工业土地兴建工业厂房，符合相关法律法规的规定，不存在违法违规情况；该单位建设工业厂房已向主管部门报备，该单位不存在因兴建工业厂房被行政处罚的记录或潜在法律风险；德泰集团兴建的工业厂房权属清晰，没有发生法律纠纷。”

根据新泰市住房和城乡建设局出具的证明：“兹证明山东同瑞空调科技有限公司租用山东德泰机械制造集团有限公司厂房，该厂房位于新泰市汶南镇沈家庄村，系集体工业用地，质量、安全监督机构均按要求实施监督，目前正在办理不动产证。截至目前，山东同瑞空调科技有限公司在我局法定职权范围内未发现房屋建设方面违法违规行为。”

综上，山东同瑞租赁并使用上述工业厂房符合《土地管理法》等法律法规的规定。

#### **（四）租赁厂房是否依法办理了必要的审批或租赁备案手续**

##### **1、发行人**

根据租赁合同以及租赁备案文件，发行人在广东顺德所租赁厂房已办理房屋租赁备案手续。

##### **2、山东同瑞**

发行人子公司山东同瑞租赁的厂房出租方为新泰市汶南镇人民政府，相应的土地属于集体建设用地，土地所有权人为新泰市汶南镇沈家庄村民委员会，上述租赁未办理租赁备案手续。

根据《中华人民共和国土地管理法》第六十三条第二款规定：第一款所规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。新泰市汶南镇沈家庄村民委员会于2022年1月28日召开村民代表会议并三分之二以上村民代表同意，已依法履行必要的决议程序，无需再履行其他审批程序。

由于上述厂房尚未取得产权证明，因此无法办理租赁备案程序。但根据《民法典》第七百零六条之规定，当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。

因此，集体建设土地租赁合同并不以租赁备案为生效要件，未经租赁备案不影响合同的效力，山东同瑞可以根据租赁协议使用该集体建设用地及地上建筑物。山东同瑞所在地的主管部门亦证明山东同瑞可按现状继续使用。

(五) 发行人及子公司租赁厂房是否存在瑕疵，是否存在被处罚的风险，是否存在税务风险

**1、发行人租赁厂房不存在瑕疵，不存在被处罚风险，不存在税务风险**

发行人租赁的顺德生产基地厂房产权清晰，出租人持有合法产权证，租赁房屋已办理租赁备案手续，不存在产权瑕疵，不存在被处罚的风险，租赁合同已依法申报纳税，由发行人进行代扣代缴，不存在税务风险。

**2、发行人子公司租赁厂房尚未办理产权证，存在一定瑕疵，不存在税务风险，对本次发行上市不构成实质性法律障碍**

根据新泰市住房和城乡建设局出具的证明，山东同瑞所租赁厂房目前正在办理不动产证，山东同瑞未有房屋建设方面违法违规行为。因此，山东同瑞租赁的上述工业厂房虽然尚未办理产权证书，但根据当地相关部门出具的说明文件，相关证书正在办理中，发行人子公司不存在被行政处罚的情形或潜在风险。

发行人实际控制人侯东明、周世强、王四海对于上述事项出具了承诺：“一、若因山东子公司租赁的工业厂房未办理产权证被政府部门行政处罚或需要搬迁造成公司损失的，本人愿意补偿公司因此遭受的全部损失。二、若山东子公司租赁的工业厂房因产权问题无法正常使用的，本人将全力协助山东子公司另寻合法合规的生产厂房，确保山东子公司项目的正常生产经营。”

且新泰市汶南镇人民政府对于上述事项出具说明：“若发生德泰集团所修建的工业厂房被拆除或其它导致山东同瑞无法使用上述厂房的情形，本单位将为山东同瑞提供同等条件的厂房，免租期按照《项目投资合作协议》进行顺延。”

由于上述租赁目前处于免租期，尚未涉及纳税事宜，因此不存在税务风险。

综上，发行人子公司租赁厂房尚未办理产权证，存在一定瑕疵，但对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

(六) 孙嘉维与发行人及关联方、关键岗位人员、近亲属间是否存在异常资金往来，是否存在其他利益安排

孙嘉维与发行人除了因租赁房屋而发生的租金往来外不存在其它资金往来，与发行人及关联方、关键岗位人员、近亲属间不存在资金往来，不存在其他利益安排。

二、说明租赁场地与新取得场地的具体用途，是否有意整体搬迁，请说明搬迁难度、搬迁进度、搬迁费用、停产损失金额对发行人净利润的影响，生产经营场所是否稳定。

(一) 说明租赁场地与新取得场地的具体用途，是否有意整体搬迁，请说明搬迁难度、搬迁进度、搬迁费用、停产损失金额对发行人净利润的影响

租赁场地是发行人的顺德生产基地，位于佛山市顺德区大良街道办事处五沙社区居民委员会顺番公路五沙路段 13 号，租赁面积 20,004.00 平方米，是发行人目前主要的生产经营场所及配套办公地。

新取得场地为发行人与佛山市自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》取得，位于佛山市顺德高新技术产业开发区西部启动区 D-XB-10-04-B-26-7 地块的使用权，土地面积为 20,616.62 平方米。该地拟作为发行人本次募集资金投资项目的建设用，拟新建生产厂房及办公、住宿等配套建筑。

本次募投项目建设完成后，公司将整体搬迁至新的生产基地，现有部分设备或将不再满足新生产基地的设备要求，且公司现有生产研发设备不足，设备自动化程度较低，无法满足自动化生产需求，公司将引进先进的生产及研发设备。因此，此次搬迁主要涉及存货、办公设备及耗材的搬运，预计带来搬迁费用具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目明细	预计费用
1	搬迁费用	存货、货架搬迁费用	10.00
2		办公设备搬迁费用及其他	5.00
合计			15.00

新的生产基地和目前租赁的经营场所相隔 25 公里左右，与发行人现在的生产经营场所距离较近，搬迁难度较低。根据募投项目的可行性研究报告，募投项目建设完成后，公司将整体搬迁至新的生产基地，本项目所需软硬件生产加工设备和研发设备将重新购置，存货、办公设备及耗材将搬运至新生产基地，搬迁费用较小，新生产基地设备将重新购置，现有厂区生产设备不涉及搬迁，因此不涉及停产损失，不会对发行人净利润产生重大不利影响。

## （二）生产经营场所是否稳定

发行人目前主要的生产经营场所位于佛山市顺德区大良街道办事处五沙社区居民委员会顺番公路五沙路段 13 号，本处租赁房产已取得相应不动产权证书，租赁期限自 2023 年 4 月 1 日至 2027 年 3 月 31 日。发行人合法拥有主要生产经营场所的租赁使用权，出租方孙嘉维与发行人不存在关联关系，亦不存在利用租赁关系影响发行人正常生产经营的情形，该租赁厂房系国有建设用地使用权，不存在产权纠纷，被拆除的风险较小，生产经营场所稳定。

发行人募投项目用地系与佛山市自然资源局签订《佛山市国有建设用地使用权出让合同》通过挂牌出让方式取得，为国有建设土地使用权，出让年期自 2023 年 9 月 3 日至 2073 年 9 月 2 日止，土地取得合法合规，生产经营场所稳定。

综上所述，发行人生产经营场所稳定。

**三、说明与汶南镇政府签订租赁协议的主体是否为发行人子公司，目前山东生产基地建设进度，预计产能扩张的情况；结合募投项目说明新增产能消化的具体措施。**

**（一）说明与汶南镇政府签订租赁协议的主体是否为发行人子公司，目前山东生产基地建设进度，预计产能扩张的情况**

发行人与汶南镇人民政府签订了《投资合作协议》，签订协议的主体为广州同方瑞风节能科技股份有限公司；发行人子公司与汶南镇人民政府签订了《厂房租赁合同》，签订协议的主体为山东同瑞空调科技有限公司。

山东生产基地的建设进度及预计产能扩张情况如下：

项目名称	规划产能（台/套）	实施进度
山东同瑞空调科技有限公司节能净化空调设备生产项目一期	4,300	截至本问询回复日，一期设备已经到位，目前处于设备调试及人员培训阶段。
山东同瑞空调科技有限公司节能净化空调设备生产项目二期		根据《项目投资合作协议》，发行人与汶南镇人民政府约定 60 亩土地的土地证在 2023 年 4 月 30 日前完成登记至发行人新设子公司名下。截至本问询回复日，受到相关土地的收归等前置程序滞后的影响，尚未取得二期的土地，后期过程中还可能受到国家法律法规及政策的变化、协议双方情况的变化，或其他不可抗力的影响，最终项目实施内容和进度尚存在不确定性。

## （二）结合募投项目说明新增产能消化的具体措施

发行人 2022 年专用性空调设备产量为 5,272 台/套，山东生产基地项目预计产能 4,300 台/套，募投项目预计产能 8,000 台/套（包含现有佛山生产基地搬迁）。项目建设完成后，预计合计产能将达到 12,300 台/套。

山东生产基地建设项目和本次募投项目可有效缓解公司现有产能压力，为公司业务快速发展奠定基础。公司后续产能消化的具体措施如下：

### 1、提升营销服务能力，积极开拓新客户

公司深耕专用性空调领域多年，已建立了一套成熟的营销服务体系。根据未来业务发展目标，公司将以现有营销服务网络及存量客户资源为基础，不断拓展新的应用领域及新的客户，同时提升售后服务能力，及时有效地满足不同客户的差异化售后服务需求，不断提升品牌影响力，提高公司产品市场占有率。

### 2、加强研发投入，提升产品质量

专用性空调细分品类及使用场景众多，具有定制化、专业化、项目导向以及技术密集等特点，对企业的研发能力、技术积累要求较高。未来，公司将继续加强研发投入，积极把握行业深度定制化、节能化、智能化和功能化等发展趋势，

不断增强技术储备，丰富产品种类，提升在电子半导体、生物医药、新能源、新材料等战略新兴领域的市场份额。

### 3、加强人才引入及培养，完善人才梯队建设

公司自成立伊始便注重人才团队的建设，高度重视人才的培养，未来，公司将继续加强人才团队建设。首先，公司将加大优秀人才的引进，完善人才梯队；其次，公司将充分发挥内部及外部资源，对员工进行全方位培训，提升技能素养；再者，公司将不断完善人才激励机制，保持优秀管理人才及专业人才的积极性和稳定性。

综上，随着专用性空调市场规模的不断扩大、客户需求的增加，以及发行人市场开拓能力的增强、产品质量的提升、人才梯队的完善，发行人山东生产基地产能及募投项目产能将被有效消化。因此，本项目不存在产能消化风险。

四、结合汶南镇政府签订租赁合同中关于租金、租赁期限的具体条款，周边可比地块的租金水平，说明租赁费用的定价是否公允；免租期内摊销租金是否计入子公司当期损益，未将子公司纳入合并报表审计范围是否符合相关规定。

（一）结合汶南镇政府签订租赁合同中关于租金、租赁期限的具体条款，周边可比地块的租金水平，说明租赁费用的定价是否公允。

2022年，发行人与新泰市汶南镇人民政府（以下简称“汶南镇政府”）签订了项目投资合作协议，约定汶南镇政府为发行人提供免租期至2025年12月31日的10,000平方米生产厂房，且在厂房免租期间如若税收地方政府留成不足以满足厂房土地租金情况下，同方瑞风以现金补齐缺口部分。

2022年，汶南镇政府与山东德泰机械制造集团有限公司（以下简称“山东德泰”）签订厂房租赁合同，租赁厂房位于新泰市汶南镇山东德泰院内南侧厂房第四、五、六跨车间，建筑面积10,944平方米，年租金100元/平方米，租赁期自2022年11月30日起至2024年12月31日止。

2023年，发行人子公司山东同瑞与新泰市汶南镇人民政府签订的租赁合同相关约定条款如下：

项目	条款内容
关于租赁期限	“从 2023 年 2 月 27 日起至 2024 年 12 月 31 日止。若实际交付延期的，租赁期限从实际交付之日起计算。”（厂房于 2023 年 2 月 27 日交付给发行人子公司山东同瑞使用。）
关于租金	“租赁厂房从实际交付之日起至 2024 年 12 月 31 日前免租，若山东同瑞在 2024 年 12 月 31 日前未能搬迁入自有生产基地的，则租赁厂房继续免租，一直至山东同瑞自有生产基地建成并进驻生产经营之日止。”

发行人子公司山东同瑞采用上述汶南镇政府自山东德泰租赁厂房时的租赁价格作为会计核算依据，根据出租人山东德泰 2022 年同期签订的其院内其他厂房租赁情况，租金水平与发行人子公司山东同瑞承租的厂房实际租金价格无明显差异。此外，经查询 58 同城平台厂房所在地为新泰市的在租厂房，其按照租赁面积加权平均租赁价格为 0.27 元/平方米/天，与上述租赁价格处于同一水平，租赁费用定价公允。

## （二）免租期内摊销租金是否计入子公司当期损益

发行人子公司山东同瑞自汶南镇政府租赁的厂房于 2023 年交付使用，依据上述租赁价格及实际交付的租赁面积计算确认使用权资产及递延收益，并按照直线法在租赁期内计提折旧计入当期损益，同时确认政府补助。

## （三）未将子公司纳入合并报表审计范围是否符合相关规定

发行人子公司山东同瑞空调科技有限公司设立于 2022 年 10 月 10 日，根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》（2014 年修订）第二十一条：“母公司应当将其全部子公司（包括母公司所控制的单独主体）纳入合并财务报表的合并范围”的相关规定，山东同瑞空调科技有限公司应纳入发行人 2022 年度合并范围，就合并范围的会计差错事项，发行人已于 2023 年 6 月 14 日进行更正，该差错更正事项不影响发行人 2022 年度合并报表的财务状况、经营成果及相关现金流量。

## 【会计师回复】

### 一、核查程序及核查过程

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（一）核查发行人与汶南镇人民政府签订的《项目投资合作协议》、租赁合同、租赁备案文件、房屋权属证书等文件，查阅相关部门出具的说明文件，了解租赁合同签订主体、租赁期间、租金金额及支付方式等；

（二）核查发行人及发行人的实际控制人及其近亲属，发行人的董事、监事、高级管理人员及核心岗位人员报告期内的银行流水，核查其与孙嘉维之间是否存在往来情形；

（三）查阅发行人与佛山市自然资源局签订的《佛山市国有建设用地使用权出让合同》，查阅募投项目可行性研究报告，了解募投项目具体资金使用计划，获取发行人针对新增产能消化的具体措施说明；

（四）查阅发行人律师工作报告，了解发行人租赁厂房相关法律风险；

（五）访谈发行人高级管理人员，了解山东生产基地建设情况及预计产能扩张的情况；

（六）与出租方及公司管理层进行沟通，了解租赁协议的定价依据及公允性，了解免租房产的具体原因与背景；

（七）了解出租方厂房的租赁情况，同等条件下，出租方通过政府出租给发行人的厂房与出租给第三方是否有明显差异；通过查询公开信息，了解当地厂房租金水平，发行人租赁厂房租金定价是否公允；

（八）核查发行人子公司的财务账、财务报表，了解相关租金处理情况，结合《企业会计准则第 21 号——租赁》（2018 年修订）、《企业会计准则第 16 号——政府补助》（2017 年修订）等相关规定，分析发行人免租租赁相关会计处理的正确性、合理性及披露的恰当性；

（九）查阅发行人有关子公司成立的决策文件、子公司的公司章程、工商档案等文件，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径查询了解子公司的成立背景、股权结构、是否存在特殊安排等；

（十）结合《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》（2014 年修订）、证监会《监管规则适用指引——会计类第 1 号》有关认缴制下尚未出资的股权投

资等相关规定，核查发行人会计差错更正的原因、依据是否充分，是否符合《企业会计准则》及证监会发布的相关文件的规定，会计差错更正的相关内控程序是否适当，披露是否充分。

## 二、核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

（一）发行人所租赁的顺德生产基地租赁房屋涉及的土地属于国有建设工业用地，租赁土地具有合理合规性；发行人取得和使用相关土地符合相关法律法规的规定；

发行人租赁厂房办理了租赁备案手续，发行人子公司山东同瑞租赁的厂房相应的土地属于集体建设用地，上述集体土地出租已依法履行必要的审批程序，但由于上述厂房尚未取得产权证明，因此无法办理租赁备案程序，未经租赁备案不影响合同的效力，山东同瑞可以根据租赁协议使用该集体建设用地及厂房；

发行人租赁厂房不存在瑕疵，不存在被处罚风险，不存在税务风险；发行人子公司租赁厂房不存在税务风险，所租赁厂房尚未办理产权证，存在一定瑕疵，但对本次发行上市不构成实质性法律障碍；

孙嘉维与发行人及关联方、关键岗位人员、近亲属间不存在异常资金往来，不存在其他利益安排；

上述事项与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致；

（二）发行人募投项目实施涉及整体搬迁，项目所需软硬件生产加工设备和研发设备将重新购置，搬迁难度较低、搬迁费用较小，现有厂房不会停产，因此不涉及停产损失，不会对发行人净利润产生重大不利影响，发行人目前生产经营场所稳定，上述事项与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致；

（三）与汶南镇政府签订租赁协议的主体为发行人子公司，目前山东生产基地一期处于设备调试及人员培训阶段；发行人已采取了相关措施以消化新增产能，上述事项与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致；

(四) 发行人子公司山东同瑞与汶南镇政府签订的租赁合同自实际交付日至租赁合同结束日免租,发行人子公司山东同瑞采用汶南镇政府自山东德泰租赁厂房时的价格作为会计核算依据,该租赁费用定价公允;发行人免租期的会计处理已计入子公司的损益,相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定;发行人已按《企业会计准则》的相关规定进行差错更正并将子公司纳入合并范围,符合相关规定。

#### 问题 10.对外投资核算合规性

根据申请文件,(1) 发行人参股公司中科(北京)装备技术研究院有限公司成立于2019年12月,注册资本1,000万元,实收资本400万,2022年末净资产136.97万元,报告期内持续亏损,发行人将其作为其他权益工具投资核算。

(2) 成立于2018年7月,注册资本4,500万元,报告期内发行人曾持有捷电科技11.11%股权,2021年11月12日,发行人与北京泓慧国际能源技术发展有限公司签订《股权转让协议》,以人民币381.32万元的价格将捷电科技股权转让给北京泓慧国际能源技术发展有限公司。

请发行人:(1) 说明发行人实际出资金额及出资比例,结合发行人及其他股东对中科(北京)装备技术研究院公司治理、生产经营参与程度,结合投资入股具体履行的内部程序,说明未将其作为权益法核算的长期股权投资的理由是否充分,是否符合《企业会计准则》规定。(2) 说明对中科(北京)装备技术研究院公司参股背景、参股目的、控股方基本情况,结合其他权益工具投资后续计量的方法,说明参股公司报告期内持续亏损对发行人净利润的影响是否充分反映。

(3) 说明对捷电科技参股背景、参股目的、处置原因及合理性;说明捷电科技注册资本实缴情况及发行人实缴比例,报告期内经营情况,结合上述情况说明股权处置是否公允,发行人对捷电科技投资初始计量、后续计量及终止确认过程,是否符合《企业会计准则》规定。(4) 结合与参股公司及控股方合作模式、报告期交易情况、发行人及关联方与参股公司及关联方的资金往来情况,对比市场平均交易价格说明交易是否公允,是否存在利益输送或代垫成本费用等情形。

请保荐机构、申报会计师、律师核查并发表明确意见。

## 【公司回复】

一、说明发行人实际出资金额及出资比例，结合发行人及其他股东对中科（北京）装备技术研究院公司治理、生产经营参与程度，结合投资入股具体履行的内部程序，说明未将其作为权益法核算的长期股权投资的理由是否充分，是否符合《企业会计准则》规定

### （一）说明发行人实际出资金额及出资比例

报告期各期末，发行人对中科（北京）装备技术研究院有限公司（以下简称“中科装备”）的实际出资金额及出资比例情况如下：

项目	2022年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
发行人出资额（万元）	150.00	150.00	150.00	150.00
中科装备实收资本（万元）	400.00	400.00	400.00	400.00
出资比例（%）	37.50	37.50	37.50	37.50

注：发行人对中科装备认缴出资比例为30%。

（二）结合发行人及其他股东对中科（北京）装备技术研究院公司治理、生产经营参与程度，结合投资入股具体履行的内部程序，说明未将其作为权益法核算的长期股权投资的理由是否充分，是否符合《企业会计准则》规定

### 1、发行人及其他股东对中科（北京）装备技术研究院公司治理、生产经营参与程度

根据《中科（北京）装备技术研究院有限公司章程》，公司的机构及其产生办法、职权、议事规则如下：

“股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，行使包括决定公司经营方针和投资计划；选举和更换非由职工担任的执行董事、监事，决定有关执行董事、监事的报酬事项，审议批准公司的年度财务预算、决算方案等职权。股东会会议作出修改章程、增加或减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。”

“公司不设董事会，设执行董事一人。执行董事任期每届三年，任期届满，可连选连任，执行董事行使包括执行股东会的决议，审定公司的经营计划和投资方案，决定公司内部管理机构的设置，决定聘任或者解聘公司经理及其报酬事项、并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬事项，制定公司的基本管理制度等职权。”

发行人入股至今，中科装备先后由自然人股东吴丽、马浴娟担任执行董事，并兼任公司总经理及法定代表人，发行人未向中科装备派驻执行董事、监事或高级管理人员，因此发行人对中科装备的公司治理、生产经营参与程度较低，对中科装备不具有重大影响。

## 2、发行人投资入股具体履行的内部程序

### （1）总经理会议

中科装备成立于 2019 年 12 月 11 日，注册资本为人民币 1,000.00 万元，经营范围主要是电子产品、通讯设备、信息系统的技术开发、数据处理等，公司设立时由林芳竹 100%持股。

经发行人总经理会同核心管理层研究决定：为了整合及利用市场资源，优化公司的市场布局及财务结构，因中科装备股东林芳竹未实缴出资，发行人将无偿受让其持有的中科装备技术研究院有限公司 300.00 万元出资额。

### （2）签订股权转让协议

2020 年 4 月 23 日，发行人与林芳竹签订了股权转让协议，约定林芳竹将其持有的中科（北京）装备技术研究院有限公司的 300 万元股权转让给发行人。

2020 年 4 月 24 日，原股东林芳竹向发行人出具股权确认书，确认：

“一、因中科公司注册资本 1000 万元均为认缴尚未实缴，也没有其他资产和负债，本次股权转让对价为零元。与转让股权相应的认缴注册资本（300 万元）由同方瑞风按照公司章程规定向中科公司缴纳。

二、上述转让协议没有任何法律纠纷或潜在风险。”

### （3）向董事会报备

根据发行人投资入股时有效的《公司章程》第一百一十三条“公司重大交易事项管理制度”，及《对外投资管理办法》第五条之规定，此次对外投资事项在总经理的授权范围内，无需在事前提交董事会、股东大会审议，但总经理应就相关事宜在事后向董事会报备。

2020年4月26日，发行人总经理针对上述对外投资事项向董事会报告并备案。

### **3、说明未将其作为权益法核算的长期股权投资的理由是否充分，是否符合《企业会计准则》规定**

发行人虽然对中科装备认缴持股比例达到30%，但入股至今未派驻董事、监事或高级管理人员参与中科装备的经营活动，对中科装备不能施加重大影响，因此发行人未将其作为权益法核算的长期股权投资符合《企业会计准则》规定。

发行人持有中科装备的股权一方面是为了在能源计量、机电设备联合运维及节能收益分享、空调系统节能改造等业务方面获取更多的订单，另一方面是为了获取分红收益，提高发行人盈利能力，而非为了近期出售，且该项投资不属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，亦非衍生工具。因此，该项权益工具投资是非交易性的，根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（财会[2017]7号）》第十九条：“在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并按照本准则第六十五条规定确认股利收入。该指定一经做出，不得撤销。”的相关规定，发行人将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并在其他权益工具列报，相关会计处理符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》及相关规定。

二、说明对中科（北京）装备技术研究院公司参股背景、参股目的、控股方基本情况，结合其他权益工具投资后续计量的方法，说明参股公司报告期内持续亏损对发行人净利润的影响是否充分反映

（一）说明对中科（北京）装备技术研究院公司参股背景、参股目的、控股方基本情况

发行人希望通过参股中科装备，与中科装备联合开展大型企事业单位的能源计量、机电设备的联合运维以及节能收益分享、空调系统节能改造等业务，从而达到整合及利用市场资源的目的。

中科装备实际控制人为郭伟坚，现任中科（北京）装备技术研究院公司的监事，为中科（北京）装备技术研究院公司的控股股东，曾在电子安防企业担任高级工程师、销售总监等职务。

（二）结合其他权益工具投资后续计量的方法，说明参股公司报告期内持续亏损对发行人净利润的影响是否充分反映

### 1、其他权益工具投资后续计量方法

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）包括其他权益工具投资等按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入其他综合收益。取得的股利计入当期损益。

### 2、公允价值的相关规定

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》“企业初始确认金融资产或金融负债，应当按照公允价值计量。”“企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。企业应当利用初始确认日后可获得的关于被投资方业绩和经营的所有信息，判断成本能否代表公允价值。”因此，在公允价值信息不足的情况下，投资企业可以根据被投资单位经审计后的财务报表的净资产，作为该项其他权益工具投资期末公允价值的恰当估计。

中科装备为非上市公司，对其投资为不在活跃市场上交易的其他权益工具投资。中科装备自成立以来，并未实质经营，报告期内，中科装备报表项目主要为货币资金、其他应收款、应付职工薪酬等，无长期资产、长期负债，可辨认各项资产、负债的公允价值与其账面价值接近，且不存在重大的自创商誉溢价或自创无形资产。因此，以中科装备经审计后的财务报表的净资产，作为该项其他权益工具投资期末公允价值是恰当的。

### 3、发行人其他权益工具投资的会计处理

初始投资时，发行人持股 30%，实际出资 150 万元，因此，发行人以 150 万元确认其他权益工具投资的初始投资金额。报告期内，中科装备无现金股利分红，发行人对中科装备的其他权益工具投资账面金额变动均为中科装备公允价值变动所致。中科装备不存在活跃市场，无公开市场报价，被投资单位经营环境、经营情况及财务状况等未发生重大变化，亦不存在《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第四十四条描述的可能表明成本不能代表公允价值的情形，因此，资产负债表日，发行人根据被投资单位经审计后的财务报表按照应享有的被投资单位的净资产的份额，作为该项其他权益工具投资的期末公允价值。

报告期内，中科装备的净资产状况以及发行人依据对其持股比例确认的其他综合收益金额情况如下表所示：

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年 度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
中科装备实收资本 (万元)	400.00	400.00	400.00	400.00
中科装备净资产(万 元)	115.91	136.97	151.75	271.28
中科装备累计净亏损 (万元)	-284.09	-263.03	-248.25	-128.72
发行人持股比例 (%)	30.00	30.00	30.00	30.00
依据发行人持股比例 计算的当期净亏损金 额(万元)	-6.32	-4.43	-35.85	-38.62
发行人当期确认的其 他综合收益金额(万 元)	-6.32	-4.43	-35.85	-38.62

注：上述 2020 年、2021 年及 2022 年中科装备财务数据业经会计师事务所审计。

报告期内，发行人依据对其持股比例确认的其他综合收益金额与依据发行人持股比例计算的当期净亏损金额一致。由于发行人将对中科装备的投资核算为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，因此参股公司报告期内持续亏损对发行人综合收益的影响得到了全面反映，发行人关于其他权益工具投资的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**三、说明对捷电科技参股背景、参股目的、处置原因及合理性；说明捷电科技注册资本实缴情况及发行人实缴比例，报告期内经营情况，结合上述情况说明股权处置是否公允，发行人对捷电科技投资初始计量、后续计量及终止确认过程，是否符合《企业会计准则》规定**

**（一）说明对捷电科技参股背景、参股目的、处置原因及合理性**

江苏捷电科技有限公司（以下简称“捷电科技”）的主营业务是工厂预制模块化数据中心的开发、设计、生产和销售，其控股股东为主要从事飞轮储能等高科技产品的研发制造与销售的北京泓慧国际能源技术发展有限公司（以下简称“北京鸿慧”）。

发行人参股捷电科技的目的是想利用北京鸿慧在飞轮储能、空调节能、智能控制及数据中心建设等方面的技术资源，联合开展模块化数据中心及大型数据中心领域的相关技术和产品的开发、制造与应用，捷电科技由控股股东北京泓慧负责运营。

捷电科技成立后，由于模块化数据中心及飞轮储能市场出现变化，其经营情况未达预期，发行人于 2021 年 11 月与捷电科技控股股东签订股权转让协议，并于 2022 年 3 月正式退出。

(二) 说明捷电科技注册资本实缴情况及发行人实缴比例，报告期内经营情况，结合上述情况说明股权处置是否公允，发行人对捷电科技投资初始计量、后续计量及终止确认过程，是否符合《企业会计准则》规定

### 1、说明捷电科技注册资本实缴情况及发行人实缴比例

捷电科技于 2018 年 7 月 23 日由包括发行人的 9 位股东发起设立，并约定注册资本为 5,000 万元人民币。

2019 年 1 月 15 日，捷电科技减少一名股东，同时注册资本减少为 4,500 万元人民币；2019 年 1 月 25 日，北京东审鼎立国际会计师事务所有限责任公司出具鼎立会[2019]B06-020 号验资报告：截至 2019 年 1 月 25 日止，捷电科技已收到股东缴纳的实收资本合计人民币 4,000 万元，占注册资本的 88.89%，其中，发行人实缴金额为 500 万元，与认缴金额一致，发行人实缴金额占捷电科技全体股东实际缴纳金额的比例为 12.50%。

截至发行人处置捷电科技股权时点，捷电科技注册资本金额为 4,500 万元，发行人认缴金额占比为 11.11%；实收资本金额为 4,000 万元，发行人实缴金额占比为 12.50%。

### 2、说明捷电科技报告期内经营情况

报告期内捷电科技经营情况及主要财务指标列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日 /2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年 度
净资产	/	/	2,861.68	3,308.06
总资产	/	/	3,050.83	3,327.34
营业收入	/	/	1,151.80	
净利润	/	/	-446.37	-259.43

注 1：上述 2020 年度、2021 年度财务数据经北京东审鼎立国际会计师事务所有限责任公司审计。

注 2：发行人于 2022 年终止确认对捷电科技的投资，故无法获取 2022 年及 2023 年 1-6 月的财务数据。

如上表所示捷电科技的经营情况尚处于起步阶段，未能通过生产经营实现盈利。

### **3、结合上述情况说明股权处置是否公允**

捷电科技于 2018 年 7 月成立后，由于模块化数据中心及飞轮储能市场出现变化，公司经营情况未达预期，2021 年 7 月，根据捷电科技相关股东退出和股权重组方案，由北京泓慧按照捷电科技 2021 年 6 月的财务报表净资产账面价值，以现金收购捷电科技各股东持有股权。

2021 年 11 月 12 日，发行人与北京泓慧签订了关于江苏捷电科技有限公司的股权转让协议，约定发行人将其持有的捷电科技的 11.11%的股权以人民币 381.32 万元转让给北京泓慧国际能源技术发展有限公司，股权处置价款人民币 381.32 万元，该定价以发行人按实缴比例享有的捷电科技 2021 年 6 月 30 日账面净资产为定价依据。

由于股权处置时捷电科技的经营情况尚处于起步阶段，未能通过生产经营实现盈利，且发行人股权处置款的定价依据与其他退出股东的股权处置款的定价依据一致，该股权处置价格公允。

### **4、发行人对捷电科技投资初始计量、后续计量及终止确认过程，是否符合《企业会计准则》规定**

发行人对捷电科技的初始计量及后续计量情况如下：

#### **(1) 初始计量**

##### **1) 发行人在初始计量时未将对捷电科技的投资确认为长期股权投资**

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》“第二条，本准则所称长期股权投资，是指投资方对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对其合营企业的权益性投资。”和《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于“1-2 重大影响的判断：投资方有权力向被投资单位委派董事，一般可认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确的证据表明其不能参与被投资单位的财务和经营决策。投资方向被投资单位派驻了董事，但存在明确的证据表明其不能实际

参与被投资单位的财务和经营决策时，不应认定为对被投资单位具有重大影响”。发行人实际控制人侯东明虽曾于 2018 年 7 月至 2021 年 11 月担任捷电科技非执行董事，但对捷电科技不具有重大影响，具体分析如下：

①在发行人持股捷电科技期间，发行人持股比例较低，远低于捷电科技第一大股东北京泓慧的持股比例，且发行人不参与捷电科技的经营决策；

②捷电科技每年仅例行召开一次董事会，而且捷电科技董事会由 7 名董事组成，发行人仅占有 1 个非执行董事席位；

③发行人在其持有捷电科技股份期间，未向捷电科技派驻高级管理人员，未实际参与捷电科技的经营管理；

④报告期内，发行人与捷电科技无业务往来，双方业务相互独立，无依赖关系。

综合考虑上述因素，发行人对捷电科技不具有重大影响。因此，发行人在初始计量时未将对捷电科技的投资确认为长期股权投资。

## 2) 发行人在初始计量时将对捷电科技的投资确认为可供出售金融资产

根据《企业会计准则 22 号-金融工具确认和计量》（2017 年修订前）“第十八条，可供出售金融资产是指企业没有划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项的金融资产。”的相关规定，2018 年 7 月初始投资时，发行人按实际缴纳的出资款 500 万元，作为初始投资成本，计入“可供出售金融资产”核算。

## 3) 发行人在新金融工具准则实施后将对捷电科技的投资确认为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

根据《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》（2017 年修订）第十九条：在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。2019 年发行人执行新金融工具准则，由于发行人不能对捷电科技施加重大影响，且公司持有捷电科技的股权一方面为了获取在模块化数据中心及大型数据中心领域更多的订单，拓展公司业务，另一

方面为了获取分红收益，提高公司盈利能力，并非短期内出售。因此，发行人将对捷电科技的投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

综上，发行人对捷电科技投资的初始计量符合《企业会计准则》规定。

## （2）后续计量

### 1) 其他权益工具投资后续计量方法

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（权益工具）包括其他权益工具投资等按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入其他综合收益。取得的股利计入当期损益。

### 2) 公允价值的相关规定

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》“企业初始确认金融资产或金融负债，应当按照公允价值计量。”“企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。企业应当利用初始确认日后可获得的关于被投资方业绩和经营的所有信息，判断成本能否代表公允价值。”因此，在公允价值信息不足的情况下，投资企业可以根据被投资单位经审计后的财务报表的净资产，作为该项其他权益工具投资期末公允价值的恰当估计。

### 3) 发行人其他权益工具投资的会计处理

报告期内，发行人对捷电科技的其他权益工具投资账面金额变动均为捷电科技公允价值变动所致。捷电科技不存在活跃市场，无公开市场报价，被投资单位经营环境、经营情况及财务状况等未发生重大变化，亦不存在《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第四十四条描述的可能表明成本不能代表公允价值的情形，因此，资产负债表日，发行人根据被投资单位经的财务报表按照应享有的被投资单位实现的净资产的份额，作为该其他权益工具投资的期末公允价值。

报告期内，捷电科技的净资产状况以及发行人依据对其持股比例计算的享有的捷电科技净资产金额如下表所示：

项目	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
捷电科技实收资本（万元）	4,000.00	4,000.00
捷电科技净资产（万元）	2,861.68	3,308.06
捷电科技累计净亏损（万元）	-1,138.32	-691.94
发行人持股比例（%）	11.11	11.11
依据发行人持股比例计算发行人享有的捷电科技净资产金额（万元）	373.52	423.13
发行人列示的其他权益投资中捷电科技对应金额（万元）	381.32	423.13
差额（万元）	-7.80	

报告期内，发行人依据对其持股比例计算的享有的捷电科技净资产金额与发行人列示的其他权益投资中捷电科技对应金额基本一致，2021 年期末存在差异主要原因为 2021 年 11 月发行人已经与北京泓慧国际能源技术发展有限公司签订了关于江苏捷电科技有限公司的股权转让协议，发行人采用协议中的股权转让价格作为 2021 年期末该项投资的公允价值。

综上所述，发行人对捷电科技投资的后续计量的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### （3）发行人对捷电科技终止确认过程

发行人 2021 年 11 月 12 日与北京泓慧签订股权转让协议，约定发行人向北京泓慧转让持有的捷电科技的 11.11% 股权（对应实缴注册资本 500 万元），股权转让价款 381.32 万元，分两期支付，其中合同签订之日起 30 个工作日内支付股权转让款的 50%，对应股权转让款人民币 190.66 万元，股权过户后 10 个工作日内支付剩余股权转让款 50%。

捷电科技于 2022 年 3 月 15 日完成股权变更的相关工商手续，北京泓慧于 2022 年 4 月 14 日付清股权转让款，发行人该项金融资产已转移，且已将该项金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，满足金融资产终止确认条件。发行人于 2022 年终止确认对捷电科技的投资，股权初始投资成本 500 万元，

截至 2021 年 12 月 31 日，其他权益工具账面价值 381.32 万元，其中，持有期间累计公允价值变动所得税后累计影响 100.88 万元计入其他综合收益，终止确认后，原计入其他综合收益的累计亏损由其他综合收益转入留存收益，其中未分配利润-90.79 万元、盈余公积-10.09 万元。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第六十九条：“企业根据本准则第十九条规定将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的，当该金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失应当从其他综合收益中转出，计入留存收益。”发行人终止确认该项股权后，原计入其他综合收益的累计损失 100.88 万元由其他综合收益转入留存收益符合《企业会计准则》相关规定。

**四、结合与参股公司及控股方合作模式、报告期交易情况、发行人及关联方与参股公司及关联方的资金往来情况，对比市场平均交易价格说明交易是否公允，是否存在利益输送或代垫成本费用等情形。**

**（一）发行人与参股公司及控股方合作模式、报告期交易情况、发行人及关联方与参股公司及关联方的资金往来情况**

### **1、发行人与参股公司及控股方合作模式**

发行人与中科装备及其控股方的合作模式：控股方负责经营管理，同方瑞风负责提供产品与技术支持。参股后，因受公共卫生事件及其它因素影响，中科装备业务开展未达预期。

发行人与捷电科技及其控股方的合作模式：捷电科技成立后，由控股股东北京泓慧负责运营，发行人参与开发模块化数据中心样机及相关技术研发工作。由于模块化数据中心及飞轮储能市场出现变化，捷电科技经营情况未达预期。

### **2、报告期交易情况、发行人及关联方与参股公司及关联方的资金往来情况**

报告期内，发行人与中科装备、捷电科技无关联交易。

报告期内，发行人及关联方与中科装备、捷电科技及关联方的资金往来情况如下：

付款人	收款人	付款时间	金额(万元)	款项性质
江苏捷电科技有限公司	广州同方瑞风节能科技股份有限公司	2020年3月	9.30	2019年数据中心IT柜加工合同尾款
北京泓慧国际能源技术发展有限公司	广州同方瑞风节能科技股份有限公司	2021年12月	190.66	股权转让款
北京泓慧国际能源技术发展有限公司	广州同方瑞风节能科技股份有限公司	2022年4月	190.66	股权转让款

### 3、对比市场平均交易价格说明交易是否公允，是否存在利益输送或代垫成本费用等情形

报告期内，发行人与中科装备、捷电科技无关联交易，发行人与捷电科技的资金往来为2019年正常购销交易产生的资金收付，发行人与捷电科技关联方的资金往来为收到北京泓慧支付的股权转让款，发行人董事、监事、高级管理人员与中科装备、捷电科技无资金往来，不存在利益输送或代垫成本费用等情形。

#### 【会计师回复】

##### 一、核查程序及核查过程

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（一）访谈发行人高管，了解发行人参股中科装备、捷电科技的背景、目的、控股方的基本情况；对外投资相关管理制度及执行情况；发行人及其他股东对参股公司生产经营以及公司治理的参与程度；发行人与参股公司及控股方合作模式、报告期交易情况、资金往来情况；报告期发行人及关联方与参股公司及关联方是否存在利益输送或代垫成本费用等情形；

（二）访谈中科装备高管，询问中科装备的历史沿革、股东情况、控股股东情况、经营情况、与发行人业务合作的背景；了解发行人在中科装备生产经营及公司治理中的参与程度；

（三）访谈捷电科技的高管，询问捷电科技的历史沿革、股东情况、控股股东情况、经营情况、与发行人业务合作的背景；了解发行人在捷电科技生产经营及公司治理中的参与程度；

（四）查阅捷电科技、中科装备的工商档案，了解股东间权利义务约定、股东会 and 董事会议事规则等；

（五）查阅报告期中科装备、捷电科技的财务报告等，了解报告期内的参股公司的生产经营和权益变动情况；

（六）查阅捷电科技相关股权转让协议、股权退出方案等，核查捷电科技股权转让价格的定价依据及公允性；

（七）获取发行人会计核算记录，结合《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，复核发行人对中科装备、捷电科技的权益投资的会计处理是否符合准则的规定；

（八）获取发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心岗位人员的银行流水以及关联方提供的银行流水，查看报告期内上述主体与中科装备、捷电科技的资金往来情况。

## 二、核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

（一）发行人已说明对中科装备的实际出资情况，发行人入股至今未参与中科装备的治理、生产经营，对中科装备无重大影响，未将对中科装备的股权投资作为权益法核算的长期股权投资符合《企业会计准则》规定；

（二）发行人已说明参股中科装备的背景及目的、控股方基本情况，发行人将对中科装备的权益性投资分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，报告期，中科装备持续亏损对发行人的影响已在其他综合收益充分反映；

（三）发行人已说明参股捷电科技的目的及背景及处置原因，股权处置具有合理性。发行人对捷电科技投资初始计量、后续计量及终止确认过程，符合《企业会计准则》规定；

(四) 发行人已说明与参股公司及控股方的合作模式, 报告期与参股公司及关联方的资金往来情况, 发行人报告期与参股公司无关联交易, 不存在利益输送或代垫成本费用等情形。

#### 问题 11.其他财务问题

(1) 主要产品的产能由核心生产设备及相应的人工生产工时决定, 发行人根据工时利用率数据进行产能利用率的统计, 报告期内, 公司的产能利用率分别为 73.63%、81.07%、98.82%。请发行人: ①补充披露生产设备合计实际工时、生产设备合计理论工时情况, 说明固定资产增减变化与新增产能间的对应关系, 产能测算是否准确。②说明 2020 年与 2021 年产能利用率较低的原因, 相关机器设备限制情况及减值计提的充分性, 2021 年以来产能利用率上升较多的合理性。

(2) 发出商品大幅增长的合理性。根据申报材料, 报告期各期末, 公司发出商品金额为 989.54 万元、1,147.09 万元和 1,704.50 万元, 呈逐年上升的趋势, 2022 年期末发出商品余额较大。请发行人: ①说明发出商品具体构成, 对应合同签订时间、发货时间、验收时间、期后结转情况, 是否利用发出商品验收时点调节收入; 说明存放地点与盘点情况, 中介机构对于发出商品的核查情况。②说明发出商品的库龄情况, 是否存在长期挂账未结转的情况及原因, 减值准备是否计提充分。

(3) 应收账款核算及列报。根据申请文件, 2020 年信用期内应收账款金额远超过当年 1 年以内应收账款金额。发行人长账龄应收账款迁移率较高, 部分自报告期初长期挂账。报告期内存在应收账款保理的情形。请发行人: ①逐一列示报告期内项目结算款/产品销售款付款周期超过一年的合同的具体结算条款, 说明是否包含重大融资成分, 量化分析相关资产、费用科目的匹配性, 说明发行人会计处理是否符合《企业会计准则》规定。②说明长账龄应收账款欠款方、合同金额、信用周期、结算情况等, 说明长期未收回的原因, 相关应收账款的可收回性, 未单项计提坏账的合理性。③说明开展应收账款保理的具体情况, 结合追索权约定说明是否终止确认, 会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(4) 销售费用率大幅低于可比公司。根据申请文件, 报告期内公司销售费用率分别为 5.25%、5.18%、5.29%, 可比公司销售费用率平均值分别为 9.05%、

8.48%及 8.11%，公司销售费用率低于可比公司平均水平。请发行人说明销售费用明细及占比，分析与同行业存在差异的原因，是否依赖关联方获取客户导致销售费用较低，是否具有独立面向市场经营的能力。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

## 【公司回复】

### 一、关于产能利用率

(一) 补充披露生产设备合计实际工时、生产设备合计理论工时情况，说明固定资产增减变化与新增产能间的对应关系，产能测算是否准确。

#### 1、补充披露生产设备合计实际工时、生产设备合计理论工时情况

发行人已在招股说明书“第五节业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(一)销售情况和主要客户”之“1.主要产品产能、产量、销量及变动情况”中修改及补充披露如下：

“报告期内，公司产品均属于在标准化基础上进行定制的非标准化产品，需要根据客户的要求进行定向设计、开发及生产，不同项目的产品功能复杂程度和规模差异较大，因此无法使用传统的恒定的产品数量反应产能数据，公司主要产品的产能由核心生产设备及相应的人工生产工时决定。因此根据工时利用率数据进行产能利用率的统计，报告期内，公司的工时及产能利用率情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
合计理论工时(小时)	87,363.36	158,598.72	141,120.00	126,504.00
合计实际工时(小时)	72,380.54	156,727.26	114,405.98	93,144.90
产能利用率	82.85%	98.82%	81.07%	73.63%

”

#### 2、说明固定资产增减变化与新增产能间的对应关系

报告期内，发行人的固定资产总体增减变化情况与新增产能间的对应情况如下：

项目	2023年1-6月 /2023年6月30 日	2022年度/2022 年12月31日	2021年度 /2021年12 月31日	2020年度 /2020年12 月31日
固定资产原值（元）	<b>11,652,143.18</b>	8,391,316.59	7,865,678.67	6,617,266.16
专用设备与机器设备 原值合计（元）	<b>9,052,221.43</b>	6,235,847.55	5,781,290.02	4,424,263.21
当年新增专用设备与 机器设备原值（元）	<b>2,871,064.16</b>	454,557.53	1,357,026.81	97,015.91
合计理论工时(小时)	<b>87,363.36</b>	158,598.72	141,120.00	126,504.00
新增设备比例	<b>46.04%</b>	7.86%	30.67%	-
新增产能比例	<b>29.61%</b>	12.39%	11.55%	-

由上表可见，2020年发行人新增专用设备与机器设备金额较小，仅为9.70万元。2021年、2022年、**2023年1-6月**固定资产增减变化与新增产能间的对应关系如下：

(1) 2021年固定资产增减变化与新增产能间的对应关系

2021年发行人新增专用设备与机器设备135.70万元，2021年新增的主要设备情况如下：

单位：台/套，元

设备名称	数量	原值
空调机组综合性能实验室设备	1	714,380.35
数控开孔机	1	204,867.26
折弯机	1	201,769.90
手持激光焊接机	2	109,380.56
合计	<b>5</b>	<b>1,230,398.07</b>

其中空调机组综合性能实验室设备主要用于公司产品研发、产品性能测试，与公司生产产能的关联度较低，其余新增的主要生产设备为数控开孔机、折弯机、手持激光焊接机等设备，上述设备一定程度上提高了公司折弯、焊接、开孔等工序的自动化程度，提高了生产效率，当年公司的理论产能有所增长。

(2) 2022年固定资产增减变化与新增产能间的对应关系

2022年发行人新增专用设备与机器设备45.46万元，2022年新增的主要设备情况如下：

单位：台/套，元

设备名称	数量	原值
密封条自动点胶机	1	127,256.64
折弯机	1	70,353.98
光度计	1	57,522.12
气溶胶发生器	1	30,973.45
合计	4	286,106.19

2022年发行人新增的设备主要为密封条自动点胶机、折弯机、光度计、气溶胶发生器，新增的设备基本属于小型设备，且总体新增的金额较小，在一定程度上提高了发行人的自动化程度，提高了生产效率，因此当年公司的理论产能也有所增长。

### (3) 2023年1-6月固定资产增减变化与新增产能间的对应关系

2023年1-6月年发行人新增专用设备与机器设备287.11万元，2023年1-6月新增的主要设备情况如下：

单位：台/套，元

设备名称	数量	原值
数控折弯机	4	523,893.80
五层液压式压机	2	405,309.74
聚氨酯高压发泡机	1	283,185.84
高精压力机	2	112,389.39
电叉车	1	106,194.69
合计	10	1,430,973.46

2023年1-6月发行人新增固定资产金额较大，主要由于山东基地开始试生产，山东子公司新增的固定资产较多所致，上述设备的增加提高了公司的产能，当年公司的理论产能也较上年同期有较大幅度增长。

综上所述，报告期内，发行人新增的生产设备主要属于自动化的小型生产设备，生产设备总体新增的金额较小，在一定程度上提高了发行人的自动化程度，提高了公司的总体生产能力和业务承接能力，主要机器设备的增加与总体产能提高相匹配。

### 3、产能测算是否准确

#### (1) 发行人选择以工时进行产能测算的原因

公司主要根据客户的定制化需求进行以专用性中央空调为主的人工环境调节设备的设计研发、生产和销售，公司主要产品均属于定制化产品，难以准确量化产能情况。主要原因为：一方面，公司产品均属于在标准化基础上进行定制的非标准化产品，需要根据客户的要求进行定向设计、开发及生产，不同项目中供应的同类产品的功能复杂程度和规格等方面也存在较大差异，因此即便是同类产品，由于其功能复杂程度和规格等方面存在较大差异，导致其生产所耗用的工时也会存在较大差异，因此公司产品不存在统一的标准工时，无法以产品数量对产能进行量化；另一方面，公司不同类型产品也存在较多相同工序，不同类型的产品的相同生产工序所用设备差异较小，不同类型的产品的相同工序的部分设备、人员可以调拨使用。因此，产品的产能与关键设备、人员投入、人员工作时长、工作效率、加工要求等因素密切相关，公司通常在不同产品的生产过程中依据订单情况、交货周期，将生产人员和设备进行调拨使用，这导致种类相同、规格相似的产品产能弹性较大。因此，公司的生产线和传统的标准化、专用化生产线存在差异，若以产品数量作为产能统计标准难以反映公司真实的生产能力，而应根据工时利用率数据进行产能利用率的统计。

#### (2) 同行业可比公司的产能测算方法

发行人同行业可比公司申菱环境在其《招股说明书》中披露如下：“发行人的主要产品系非标定制类产品，产品规格不一，各类产品的大小、功率差异较大，故难以直接通过产品数量反应产能利用率。公司主要产品产能由核心生产设备决定，且多数核心生产设备在不同产品的制造过程中可以通用，故可以通过主要设备的利用率来较为客观和准确地反映公司整体产能利用率。”

因此，同行业可比公司同样使用工时利用率数据进行产能利用率的统计，发行人产能利用率的统计及测算方法符合行业惯例。

综上所述，由于发行人主要产品均属于定制化产品，若以产品数量作为产能统计标准难以反映公司真实的生产能力，因此是根据工时利用率数据进行产能利

用率的统计。发行人的产能统计及测算方法与同行业可比公司基本一致，符合发行人的业务特征及行业惯例，产能测算准确。

(二) 说明 2020 年与 2021 年产能利用率较低的原因，相关机器设备限制情况及减值计提的充分性，2021 年以来产能利用率上升较多的合理性。

### 1、说明 2020 年与 2021 年产能利用率较低的原因

报告期内，发行人的产能利用率分别为 73.63%、81.07%、98.82%和 **82.85%**，其中 2020 年与 2021 年产能利用率较低的主要原因如下：

#### (1) 发行人业务规模及收入持续增长

报告期内，发行人仅新增一些小型生产设备，且金额较小，各期末生产人员的数量分别为 59 人、68 人、75 人和 **100 人**，**2020 年、2021 年**发行人生产人员未大幅度增长，因此 **2020 年与 2021 年**发行人的产能虽持续增长，但增长幅度较小，产能总体保持稳定。

随着我国城镇化建设的推进以及经济发展与产业升级的持续深化，中央空调设备的市场需求日益增长，尤其是作为中央空调行业重要细分领域之一的洁净空调，近年来市场规模保持稳定增长，因此发行人的业务规模及收入也持续增长，2022 年发行人签订的订单和实现的收入均高于 2020 年及 2021 年，报告期内发行人产能利用率与收入的匹配情况如下：

年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产能利用率	<b>82.85%</b>	98.82%	81.07%	73.63%
产能利用率的增长率	<b>-7.16%</b>	21.89%	10.10%	-
主营业务收入（万元）	<b>12349.51</b>	26,042.86	19,064.32	16,563.66
主营业务收入增长率	<b>12.65%</b>	36.61%	15.10%	-

如上表所示，2021 年度与 2022 年度发行人的产能利用率的增长率分别为 10.10%与 21.89%，主营业务收入的增长率分别为 15.10%和 36.61%，产能利用率的增长趋势和主营业务收入的增长趋势基本一致。

综上所述，由于 2020 年度与 2021 年度发行人的订单金额及实现收入情况均少于 2022 年度，因此 2020 年度与 2021 年度的产能利用率较低。

## （2）受公共卫生事件的影响

2020年、2021年发行人生产及业务受公共卫生事件的影响，一方面对发行人自身的生产产生影响，公共卫生事件造成了发行人停工、生产人员的流动及招聘难度上升等方面的影响；另一方面对发行人的客户影响较大，发行人通常是根  
据客户的工期，在客户预计施工进度将达到专用性空调设备进场前的一定周期内安排生产，而2020年、2021年受公共卫生事件的影响较大，客户停工、总体施工进度发生滞后的情形较为普遍，存在客户在签订合同后临时通知发行人需要备货、送货的情形，预留给发行人的生产时间较短，从而对发行人的生产工期安排产生影响，导致2020年度、2021年度存在部分时间为应对客户需求而集中生产、供货的情形，限制了公司的有效生产期间，从而导致2020年、2021年公司总体的产能利用率较低。

综上所述，公司2020年、2021年产能利用率较低主要受到公司业务、收入规模和公共卫生事件的总体影响，产能利用率较低具有合理性。

## 2、相关机器设备限制情况及减值计提的充分性

### （1）相关机器设备限制情况

公司主要根据客户的定制化需求进行以专用性中央空调为主的人工环境调节设备的设计研发、生产和销售，公司主要产品均属于定制化生产，即使适用于不同项目的同一类产品也可能在设备体积、风量、功率等方面存在较大差异。因此公司的产能并非受某一单项机器设备的限制，主要受到人员、场地和设备的共同影响，目前限制公司产能的设备主要为发泡设备及切割设备，公司主要生产设备的具体情况如下：

单位：台/套、万元

序号	设备名称	数量	开始使用日期	账面原值	账面价值	成新率
1	折弯机 PSH-100/3200S	1	2012.10.31	17.09	0.51	<b>2.98%</b>
2	折弯机 Esa530	1	2018.01.31	21.92	<b>10.40</b>	<b>47.45%</b>
3	折弯机 00680	1	2021.09.25	20.18	<b>13.33</b>	<b>66.06%</b>
4	折弯机 WC67K-40T*1600	1	2022.02.28	7.04	<b>6.13</b>	<b>87.07%</b>
5	光钎激光切割机 STS-G4020	1	2017.11.30	41.71	<b>19.12</b>	<b>45.84%</b>
6	80T 五层热压机 1300*4100mm	1	2017.11.30	15.47	<b>7.09</b>	<b>45.83%</b>
7	<b>五层液压式压机 5100*1300</b>	<b>1</b>	<b>2023.05.01</b>	<b>19.47</b>	<b>19.00</b>	<b>97.59%</b>

8	五层液压式压机 4100*1800	1	2023.05.01	21.06	20.55	97.58%
9	高压发泡机 THB-40	1	2017.11.30	22.91	10.50	45.83%
10	聚氨酯高压发泡机	1	2023.05.12	28.32	27.63	97.56%
11	数控开孔机 A7-2040	1	2021.04.30	20.49	11.88	57.98%
12	密封条自动点胶机 ZAB-06	1	2022.11.29	12.73	11.29	88.69%
13	光度计 DP-30	1	2022.08.31	5.75	4.82	83.83%
14	激光焊接机	1	2021.05.31	5.47	3.26	59.60%
15	激光焊接机	1	2023.04.19	3.26	2.90	88.96%
16	数控折弯机（上下传动电液伺服）	4	2023.05.14	52.39	51.12	97.58%
17	数控折弯机 GH-4016NT	1	2023.05.31	8.14	8.01	98.40%
18	数控折弯机 40T*1600	2	2020.10.31	5.84	2.82	48.29%
19	高精压力机	6	2023.05.16	38.94	37.99	97.56%
合计		28		368.18	268.35	72.89%

如上表所示，公司主要生产设备均处于正常使用状态，不存在使用受限情形，大部分设备成新率较高，但也存在部分设备使用年限较长，需要更新升级。

## （2）相关机器设备减值计提的充分性

发行人对固定资产等长期资产，于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

公司结合《企业会计准则第8号——资产减值》关于减值迹象的规定以及公司固定资产的具体情况对固定资产进行减值迹象分析，具体说明如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司主要生产设备均处于正常使用状态，资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期无重大变化或者在近期将无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅变动的情况	否

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司无已经陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，公司无已经或将被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司的产销率均保持高位，公司产品的获利能力良好；经营现金流入为正	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期各期末，公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

如上表所示，报告期各期末，公司各项机器设备运行情况良好，不存在减值迹象，因此未对相关机器设备提减值准备。

### 3、2021 年以来产能利用率上升较多的合理性

2021 年以来公司产能利用率上升较多主要由于公司业务规模和收入的持续增长，2021 年度与 2022 年度发行人的产能利用率的增长率分别为 10.10%与 21.89%，主营业务收入的的增长率分别为 15.10%和 36.61%，产能利用率的增长趋势和主营业务收入的的增长趋势基本保持稳定。因此 2021 年以来产能利用率上升主要由于公司业务规模和收入的持续增长所致，产能利用率的上升具有合理性。

#### 二、发出商品大幅增长的合理性

（一）说明发出商品具体构成，对应合同签订时间、发货时间、验收时间、期后结转情况，是否利用发出商品验收时点调节收入；说明存放地点与盘点情况，中介机构对于发出商品的核查情况。

1、说明发出商品具体构成，对应合同签订时间、发货时间、验收时间、期后结转情况，是否利用发出商品验收时点调节收入

报告期各期末，发行人发出商品的具体构成如下：

单位：万元，%

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
风机	11.53	3.60	38.49	2.26	31.04	2.71	37.77	3.82
空调机组	178.1	55.67	1,166.71	68.45	955.94	83.34	825.39	83.41
控制柜	63.12	19.73	104.63	6.14	99.21	8.65	83.93	8.48
盘管	13.72	4.29	152.52	8.95	14.02	1.22	15.85	1.60
室外机	37.73	11.79	85.53	5.02	20.93	1.82	10.48	1.06
其他	15.73	4.92	156.62	9.18	25.95	2.26	16.12	1.63
总计	319.93	100.00	1,704.50	100.00	1,147.09	100.00	989.54	100.00

报告期各期末，发行人发出商品为已经生产完毕且发货至客户指定项目现场但未被其签收或验收的产品，主要包括空调机组、控制柜、风机、盘管、室外机等，2022年末其他设备占比较高，主要系2022年末其他设备中含智能风量调节模块109.83万元。

报告期各期末，发行人按项目列示的主要发出商品的基本情况如下表所示：

(1) 2023 年 6 月末

单位：万元

序号	项目全称	2023 年 6 月末 金额	合同签订时间	合同类型	发货时间	验收/签收时间	期后结转情况
1	北京同仁堂科技发展股份有限公司 制药厂大兴分厂小丸车间、蜜丸车 间空调设备采购项目	107.81	2023 年 5 月	需要安装	2023 年 6 月	2023 年 9 月	于 2023 年 7-9 月确 认收入结转成本
2	深圳信立泰河套深港合作区创新药 研究项目空调机组	44.73	2023 年 3 月	需要安装	2023 年 5 月	2023 年 7 月	于 2023 年 7-9 月确 认收入结转成本
3	广州市荔湾中心医院 18 楼手术室改 造设施施工一体化 EPC 工程	32.16	2022 年 6 月	需要安装	2023 年 5 月	2023 年 8 月	于 2023 年 7-9 月确 认收入结转成本
4	漳浦县第二医院整体搬迁功能完善 项目	31.05	2023 年 3 月	不需安装	2023 年 4 月、 2023 年 6 月	2023 年 7 月	于 2023 年 7-9 月确 认收入结转成本
5	酒泉正泰新能源科技有限公司年产 2GW 高效电池项目机电安装工程	21.26	2023 年 6 月	不需安装	2023 年 6 月	2023 年 7 月	于 2023 年 7-9 月确 认收入结转成本
6	2023 年广州太和机楼 ICT 下沉式底 座空调	15.51	2023 年 4 月	需要安装	2023 年 5 月		
7	重庆红日康仁堂药业有限公司空调 机组改造项目	14.08	2022 年 7 月	需要安装	2023 年 5 月		
	小计	266.61					
	发出商品账面金额	319.93					
	占比	83.33%					

(2) 2022 年末

单位：万元

序号	项目全称	2022年期末金额	合同签订时间	合同类型	发货时间	验收/签收时间	期后结转情况
1	山东红日康仁堂药业有限公司中药配方颗粒智能制造项目	371.34	2022年5月	需要安装	2022年6月-8月	2023年6月	于2023年1-6月确认收入结转成本
2	LG化学广州偏光板项目组合式空调机组干盘管采购	366.38	2021年10月	需要安装	2021年12月、2022年4月-5月	2023年1月	于2023年1-6月确认收入结转成本
3	2022年度洁净空调框架采购合同	199.43	2022年6月	需要安装	2022年7月-8月	2023年2月	于2023年1-6月确认收入结转成本
4	广药白云山化学制药（珠海）有限公司	149.25	2021年3月	需要安装	2021年8月及2022年2月-3月	2023年6月	于2023年1-6月确认收入结转成本
5	广州诺诚健华生产基地-二期原料药车间净化空调	90.69	2022年7月	需要安装	2022年10月、12月	2023年6月	于2023年1-6月确认收入结转成本
6	温州市第六人民医院二期工程-数字化负压通风系统专业分包工程	82.55	2022年11月	不需安装	2022年12月	2023年1月	于2023年1-6月确认收入结转成本
7	马应龙药业霉素原料车间洁净风柜及冷机设备项目	73.98	2022年5月	需要安装	2022年8月	2023年3月	于2023年1-6月确认收入结转成本
8	齐鲁医院八九层净化施工项目净化材料	70.55	2022年9月	需要安装	2022年9月-10月	2023年2月	于2023年1-6月确认收入结转成本

序号	项目全称	2022年期末金额	合同签订时间	合同类型	发货时间	验收/签收时间	期后结转情况
9	EDS2 系列电驱控制器总装生产线项目	33.40	2022 年 11 月	不需安装	2022 年 12 月	2023 年 1 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
10	陕西汉和新材料老厂空调改造项目	32.35	2022 年 11 月	不需安装	2022 年 12 月	2023 年 1 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
11	广州艾奇西创新和高端仿制药研发中试研究项目	31.34	2022 年 9 月	不需安装	2022 年 12 月	2023 年 1 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
12	江苏淮安双汇食品有限公司设备采购项目	28.72	2022 年 5 月	需要安装	2022 年 11 月	2023 年 1 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
13	成都市第三人民医院改扩建项目Ⅱ一期工程	28.52	2022 年 12 月	不需安装	2022 年 12 月	2023 年 1 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
14	张家港杉金年产 5000 万平方米 LCD 用偏光片项目净化空调机组干盘管采购	25.42	2022 年 9 月	需要安装	2022 年 12 月	2023 年 3 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
15	万力轮胎股份有限公司半钢子午线轮胎生产线升级技术改造项目	23.97	2022 年 7 月	需要安装	2022 年 11 月	2023 年 4 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
小计		<b>1,607.89</b>					
发出商品账面金额		1,704.50					
占比		94.33%					

(3) 2021 年末

单位：万元

序号	项目全称	2021 年期末金额	合同签订时间	合同类型	发货时间	验收/签收时间	期后结转情况
1	LG 化学广州偏光板项目组合式空调机组干盘管采购	263.99	2021 年 10 月	需要安装	2021 年 12 月	2023 年 1 月	于 2023 年 1-6 月确认收入结转成本
2	贵州轮胎股份有限公司全钢子午胎异地搬迁项目—空调机组	238.29	2020 年 3 月	需要安装	2020 年 6 月、7 月及 10 月	2022 年 9 月	于 2022 年确认收入结转成本
3	广药白云山化学制药（珠海）有限公司	195.82	2021 年 3 月	需要安装	2021 年 6 月、8 月	2022 年 11 月、2023 年 6 月	于 2022 年、2023 年 1-6 月确认收入结转成本
4	贵州轮胎股份有限公司全钢子午胎异地搬迁项目—空调机组增补	93.26	2020 年 3 月	需要安装	2020 年 7 月、12 月	2022 年 9 月	于 2022 年确认收入结转成本
5	贵州中烟有限责任公司铜仁卷烟厂 2020 年除湿机改造项目	60.49	2021 年 1 月	需要安装	2021 年 3 月	2022 年 3 月	于 2022 年确认收入结转成本
6	广州市红十字会医院住院综合楼项目医用洁净工程施工专业承包	55.35	2021 年 11 月	不需安装	2021 年 12 月	2022 年 1 月	于 2022 年确认收入结转成本
7	成钞完成工房改扩建工程	48.17	2021 年 5 月	需要安装	2021 年 7 月	2022 年 4 月	于 2022 年确认收入结转成本
8	安利咸宁大健康智创园项目（一期）	45.28	2021 年 10 月	不需安装	2021 年 12 月	2022 年 1 月	于 2022 年确认收入结转成本
9	双汇集团屠宰场组合式空调机采购	32.32	2021 年 4 月	需要安装	2021 年 11 月	2022 年 8 月	于 2022 年确认收入结转成本
10	贵州轮胎股份有限公司特胎改造项目—空调机组	20.56	2020 年 7 月	需要安装	2020 年 8 月	2022 年 9 月	于 2022 年确认收入结转成本
小计		<b>1,053.53</b>					
发出商品账面金额		1,147.09					
占比		91.84%					

## (4) 2020 年末

单位：万元

序号	项目全称	2020 年期末金额	合同签订时间	合同类型	发货时间	验收/签收时间	期后结转情况
1	贵州轮胎股份有限公司全钢子午胎异地搬迁项目—空调机组	238.29	2020 年 3 月	需要安装	2020 年 6 月、7 月及 10 月	2022 年 9 月	于 2022 年确认收入结转成本
2	深圳平湖医院新建项目二标段数字化节能离心风机及智能变风量终端 2004	194.42	2020 年 6 月	需要安装	2020 年 6 月、7 月及 9 月	2021 年 1 月	于 2021 年确认收入结转成本
3	广州诺诚健华医药科技有限公司药品生产基地建设项目	108.28	2019 年 12 月	需要安装	2020 年 5 月、7 月、9 月及 10 月	2021 年 11 月	于 2021 年确认收入结转成本
4	贵州轮胎股份有限公司全钢子午胎异地搬迁项目—空调机组增补	93.26	2020 年 3 月	需要安装	2020 年 7 月、12 月	2022 年 9 月	于 2022 年确认收入结转成本
5	桃江县人民医院 JX2019107	65.71	2020 年 11 月	不需安装	2020 年 12 月	2021 年 1 月	于 2021 年确认收入结转成本
6	前进轮胎（越南）有限责任公司年产 120 万条全钢子午线轮胎项目	60.18	2020 年 3 月	需要安装	2020 年 12 月	2021 年 5 月	于 2021 年确认收入结转成本
7	南方电网综合基地 5 号楼档案库房恒温恒湿空调系统改造项目	47.52	2020 年 9 月	需要安装	2020 年 10 月至 11 月	2021 年 1 月	于 2021 年确认收入结转成本
8	淮南市妇幼保健院新院区项目	31.50	2020 年 6 月	需要安装	2020 年 9 月	2021 年 6 月	于 2021 年确认收入结转成本
9	龙岗第三人民医院门诊楼	25.82	2020 年 11 月	需要安装	2020 年 12 月	2021 年 2 月	于 2021 年确认收入结转成本
10	贵州轮胎股份有限公司特胎改造项目—空调机组	20.56	2020 年 7 月	需要安装	2020 年 8 月	2022 年 9 月	于 2022 年确认收入结转成本
小计		<b>885.54</b>					
发出商品账面金额		989.54					
占比		89.49%					

如上表所示，发行人各期末发出商品根据其所属合同类型、期后结转情况分为两类：一类为不需要安装调试：相关合同对应的产品在其全部发出并经客户签收后，确认收入并结转至成本，该类发出商品大多为临近报告期各期末时发出，由于产品运输需要耗费一定时间，且客户在收到货物还需开箱验货，因此在下一个报告期期初签收；另一类为需要安装调试：相关合同对应的产品在其全部发出并安装调试完成后，取得验收单据时确认收入并结转至成本，该类发出商品期后结转时间主要在1年以内，部分较大型项目由于需要配合项目建设的完工进度、客户内部审批流程较长等原因对应的发出商品一般在1-2年可以完成验收。

此外，发行人报告期各期末金额小于20万元的发出商品，对于不需要安装调试的，平均签收时间大多在相关产品发出30日内，对于需要安装调试的，平均验收时间大多在相关产品发出1年内，不存在异常情况。

综上所述，发行人发出商品期后结转时间均符合对应项目的实际情况，不存在通过调节签收、验收时间进而调节收入确认时间的情况。

## 2、说明存放地点与盘点情况，中介机构对于发出商品的核查情况

报告期各期末，发行人发出商品均存放于客户指定的项目现场，发行人的客户出于安全角度未同意发行人前往施工现场的盘点要求，发行人未对其实施盘点程序，中介机构主要对其执行了函证程序，报告期各期末通过回函可确认的发出商品的金额占比分别为79.64%、82.73%、78.25%和**64.95%**，此外，还通过检查销售合同、发货单、签收单、验收单据等原始支持性文件等程序对发出商品进行核查，报告期各期末通过检查支持性文件可确认的发出商品的金额占比分别为95.06%、96.12%、96.70%和**94.48%**。

报告期内，中介机构通过函证、检查支持性文件等方式对发出商品的核查确认情况如下：

项目	2023年6月 30日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
账面金额（万元）	<b>319.93</b>	1,704.50	1,147.09	989.54
函证可确认金额（万元）	<b>207.80</b>	1,333.83	948.98	788.05
函证可确认比例（%）	<b>64.95</b>	78.25	82.73	79.64

项目	2023年6月 30日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
检查支持性文件可确认金额（万元）	302.28	1,648.32	1,102.62	940.65
核查确认金额（万元）	302.28	1,648.32	1,102.62	940.65
核查确认比例（%）	94.48	96.70	96.12	95.06

（二）说明发出商品的库龄情况，是否存在长期挂账未结转的情况及原因，减值准备是否计提充分。

### 1、说明发出商品的库龄情况，是否存在长期挂账未结转的情况及原因

报告期各期末，发行人发出商品的库龄情况如下：

单位：万元，%

项目	2023年6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	312.81	97.77	1,348.47	79.11	794.99	69.30	989.54	100.00
1-2年	7.12	2.23	356.03	20.89	352.10	30.70		
合计	319.93	100.00	1,704.50	100.00	1,147.09	100.00	989.54	100.00

如上表所示，报告期各期末发行人库龄为1年以内的发出商品的占比分别为100.00%、69.30%、79.11%和**97.77%**，库龄为1-2年的发出商品的占比分别为0%、30.70%、20.89%和**2.23%**，发行人发出商品的库龄主要为1年以内。

报告期各期末，发行人发出商品库龄为1-2年的主要情况如下：

发行人2021年末库龄为1-2年的发出商品主要包括3个项目，分别为贵州轮胎股份有限公司全钢子午胎异地搬迁项目-空调机组对应发出商品金额238.29万元、贵州轮胎股份有限公司全钢子午胎异地搬迁项目-空调机组增补对应发出商品金额93.26万元、贵州轮胎股份有限公司特胎改造项目-空调机组对应发出商品金额20.56元，上述3个项目均于2022年完成验收并结转。

发行人2022年末库龄为1-2年发出商品主要包括2个项目，分别为LG化学广州偏光板项目组合式空调机组干盘管采购项目对应发出商品金额263.99万元、广药白云山化学制药（珠海）有限公司项目对应发出商品金额85.32万元，上述2个项目均于2023年上半年完成验收并结转。

综上所述，报告期各期末发行人的发出商品大部分在 1 年以内结转，部分发出商品由于需配合客户的厂房建设进度等原因在 1-2 年内结转，不存在长期挂账未结转的发出商品。

## 2、发出商品减值准备是否计提充分

报告期各期末，发行人存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。其中发出商品按单个项目来测算，计算各项目预计收入金额减去至项目完工时估计将要发生的成本和相关税费后的金额确定其可变现净值，并与期末账面金额进行对比。经测算，各期末发出商品不存在跌价情形，不需计提减值准备。

发行人存货减值的计提方法符合其业务特点和实际情况，存货跌价准备计提充分。

三、应收账款核算及列报。根据申请文件，2020 年信用期内应收账款金额远超过当年 1 年以内应收账款金额。发行人长账龄应收账款迁移率较高，部分自报告期初长期挂账。报告期内存在应收账款保理的情形。请发行人：①逐一系列报告期内项目结算款/产品销售款付款周期超过一年的合同的具体结算条款，说明是否包含重大融资成分，量化分析相关资产、费用科目的匹配性，说明发行人会计处理是否符合《企业会计准则》规定。②说明长账龄应收账款欠款方、合同金额、信用周期、结算情况等，说明长期未收回的原因，相关应收账款的可收回性，未单项计提坏账的合理性。③说明开展应收账款保理的具体情况，结合追索权约定说明是否终止确认，会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

（一）逐一系列报告期内项目结算款/产品销售款付款周期超过一年的合同的具体结算条款，说明是否包含重大融资成分，量化分析相关资产、费用科目的匹配性，说明发行人会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司与客户约定的结算方式主要分类两类：①款到发货，即在发货前收齐货款。公司对大部分设备工程商客户及部分直接客户采取该种结算方式；②根据合同约定的付款比例、付款时点支付款项。该模式下根据项目具体情况，

双方签署合同时即约定具体付款比例和付款时点，客户按合同约定的付款进度条款执行。公司对大部分直接用户和少部分设备工程商采取该种结算方式。

报告期内，公司销售合同涉及的主要收款时间节点如下表：

项目	付款时间节点
定金	合同签订后，公司开始生产前
发货款	发货前
到货款	商品交付客户后
安装调试验收款	安装调试验收通过后支付
第三方或政府审计验收款	通过第三方或政府审计后支付
质保金	质保期结束后

公司一般综合考虑客户的历史合作情况、公司规模、履约能力等因素，在各个付款时间节点给予客户一定的信用期，各付款时间节点信用期一般较短，一般不会超过一年。但在报告期内，公司与客户实际结算过程中，存在少量客户实际结算或付款周期超过一年的情形，相关合同列示如下：

年度	客户名称	合同名称	合同金额 (元)	结算周期	结算时间超 过1年的原因	结算条款	否包含 重大融 资条款
2020	中建三局第二建设工程有限责任公司	深圳市第三人民医院二期工程应急院区项目	1,189,240.07	2020年1月至2021年7月	客户内部结算流程较长,尾款结算不及时。	付款方式:本订单双方签章生效后,采购方向供应商支付订单总金额30%的定金;发货前供应商提供总额50%的发票后,采购方支付订单总金额20%的出货款;其余款项,采购方承诺于2020年3月31日前向供应商支付订单总金额的45%,剩余的5%自供应商工厂发货后六个月内支付。	否
2020	重庆天江一方药业有限公司	中国中药重庆产业园项目自控仪表系统采购安装工程	1,303,856.24	2020年6月至2021年8月	客户内部结算流程较长,尾款结算不及时。	1.饮片车间自控仪表系统安装完成并验收合格后,甲方支付合同总价的20%给乙方2、检验车间三层自控仪表系统安装完成并验收合格后,甲方支付合同总价的10%给乙方;3、检验车间四层自控仪表系统安装完成并验收合格后,甲方支付合同总价的10%给乙方;4、仓库自控仪表系统安装完成并验收合格后,甲方支付合同总价的15%给乙方;5、配方颗粒车间自控仪表系统安装并验收合格后甲方支付合同总价的30%给乙方;6、配方颗粒车间自控仪表系统安装并验收合格后满2个月预留总结算款3%为质量保证金。	否
2021	广东欧普康特医食品有限公司	广州欧普康特医食品黄埔研发生产基地	1,400,000.00	2021年4月至2022年11月	客户内部结算流程较长,尾款结算不及时。	1.合同签订后5个工作日内甲方付给乙方定金30%。2.甲方在合同约定交货时间前5个工作日内甲方付给乙方40%货款。3.在货物调试验收合格三方书面确认后或自甲方收到货物之日起9个月后(如因乙方原因导致未能调试验收合格的除外)的5个工作日内甲方付给乙方20%货款。4.在保修	否

年度	客户名称	合同名称	合同金额 (元)	结算周期	结算时间超过1年的原因	结算条款	否包含重大融资条款
						期满后5个工作日内若无扣除质保金情形的，甲方付给乙方剩余10%货款。	
2020	世源科技工程有限公司	深圳华星光电-第11代线玻璃基板研磨厂厂房扩建项目MAU4包	3,254,400.00	2020年11月至本问询回复出具之日尚未完成结算	客户内部结算流程较长，尾款结算不及时。	1.合同生效后，甲方向卖方支付合同价的30%作为预付款。2.卖方将合同货物分批运抵交货地点并安装完成，30个工作日内，甲方向卖方支付所到批次货物价款的40%（累计最高支付至合同价的70%）作为到货安装款。3.试车调试完成并验收合格后，甲方向卖方支付合同价的20%（累计最高支付至合同价款的90%）。4、项目如需政府审计，则在审计通过后支付5%，如不需要政府审计，则在卖方提交请款资料，总承包商通过后支付5%。剩余5%作为质保金。	否
2021	西华双汇禽业有限公司	西华宰鸡厂、阜新宰鸡厂、阜新饲料厂组合式空调机组	4,460,000.00	2021年12月至2023年1月	客户内部结算流程较长，尾款结算不及时；客户建设项目整体进度的影响。	1、开箱验收后15个工作日内支付总货款的50%；2、安装调试验收合格后15个工作日内（或货到3个月，以先到为主），需方凭设备安装调试报告支付总货款的45%；3、余总货款的5%作为质量保证金，保修期内无未解决完毕质量纠纷的，保修期届满后15个工作日内需方将质量保证金支付给供方。	否

年度	客户名称	合同名称	合同金额 (元)	结算周期	结算时间超过1年的原因	结算条款	否包含重大融资条款
2021	阜新双汇禽业有限公司	西华宰鸡厂、阜新宰鸡厂、阜新饲料厂组合式空调机组	5,430,000.00	2021年12月至2023年3月	客户内部结算流程较长,尾款结算不及时;客户建设项目整体进度的影响。	1、开箱验收后15个工作日内支付总货款的50%;2、安装调试验收合格后15个工作日内(或货到3个月,以先到为主),需方凭设备安装调试报告支付总货款的45%;3、余总货款的5%作为质量保证金,保修期内无未解决完毕质量纠纷的,保修期届满后15个工作日内需方将质量保证金支付给供方。	否
2021	甘美(广东)药业有限公司(曾用名:新兴同仁药业有限公司)	广东甘美健康食品有限公司生产项目	6,106,450.00	2021年11月至本问询回复出具之日尚未完成结算	客户建设项目整体进度较慢,未进行试生产。	1、甲方在签订本合同之日起10个工作日内向乙方支付总货款的30%作为合同首付款;2、乙方发货前五个工作日内,甲方支付总货款的30%,乙方收到该笔货款三个工作日内发货,并提供发货清单及货物运输凭据;3、甲方收到所有货物,经安装调试、试产验收合格后10个工作日内,甲方支付总货款的30%,甲方应在收到货物之日起6个月内提供货物调试所需的必要条件,并于计划调试日10个工作日之前书面通知乙方。约定期间内,甲方不提供调试条件或不通知乙方调试的,视为调试合格;4、支付完第三笔货款后,保留总货款的10%作为质量保证金,在验收合格之日起12个月或自交货之日起15个月(以先届满日期为准)后10个工作日内支付。	否

年度	客户名称	合同名称	合同金额 (元)	结算周期	结算时间超过1年的原因	结算条款	否包含重大融资条款
2021	前进轮胎(越南)有限责任公司	前进轮胎(越南)有限责任公司年产120万条全钢子午线轮胎项目	5,554,738.51	2021年5月至本问询回复出具之日尚未完成结算	客户内部结算流程较长,尾款结算不及时。	1、合同签署后,卖方开具100%合同金额发票后30日内买方支付合同总价的20%作为预付款;2、卖方货物运抵买方工程后,清点核验买方签署合同货物到货的签字文件后,凭签字文件30日内支付合同总价的40%到货款以及补充协议60%的预付款;3、设备运行验收通过后30日内支付合同总价(含补充协议)的30%;4、货物验收后12个月,质保期到期后30日内支付合同总价(含补充协议)的10%。	否
2020	广州诺诚健华医药科技有限公司	广州诺诚健华医药科技有限公司药品生产基地建设项目(转轮除湿机组设备改造)	1,800,000.00	2020年12月至2023年5月	客户内部结算流程较长,尾款结算不及时。	1.合同签订后且在收到乙方提供的合同总金额的30%的13%增值税专用发票后10个工作日内,甲方向乙方支付合同总金额的30%作为预付款;2.发货前且在收到乙方提供的合同总金额的60%的13%增值税专用发票后10个工作日内,甲方向乙方支付合同总金额的60%。3.设备调试验收合格后10个日历日内或自交货之日起[2]个月(以先届满日期为准),且收到乙方提供的合同总金额的10%的13%增值税专用发票和两年期的银行质量保函(合同金额的5%)70个日历内,甲方向乙方支付合同总金额的10%。	否

如上表列示，报告期内，公司存在实际结算周期超过一年的合同，主要是受到客户内部结算流程和客户项目建设进度的影响，导致货款结算不及时。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》“第十七条合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，应当在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，企业预计客户取得商品控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，可以不考虑合同中存在的重大融资成分。”

报告期内，公司与客户签署的合同中，不存在结算款/产品销售款付款周期超过一年的条款，并且在合同开始日，公司也无法合理预计客户将来会因货款结算不及时而导致实际付款周期超过一年，因此，在合同开始日，公司可以预计客户取得商品控制权与客户支付货款时间间隔不会超过一年，可以不考虑合同中存在的重大融资成分。

综上，报告期内，公司不存在包含重大融资成分的销售合同，公司未确认与分期收款相关的利息费用，如长期应收款、财务费用等，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

**（二）说明长账龄应收账款欠款方、合同金额、信用周期、结算情况等，说明长期未收回的原因，相关应收账款的可收回性，未单项计提坏账的合理性**

(1) 2023年6月30日账龄一年以上的的主要应收账款余额情况

序号	客户	客户性质	合同金额	信用周期	截止2023年6月30日账龄超过一年的应收账款余额	账龄	截止2023年6月30日已计提坏账金额	截止2023年6月30日尚未收回原因	截止2023年7-9月收回款项
1	川科建设集团有限公司	民营企业	36,557,813.54	1、预付款：合同签订后付款 2、出贷款：出货前付款	1,211,562.10	3至4年	605,781.05	对该客户存在应付账款未结算	1,211,562.10
2	前进轮胎（越南）有限责任公司	上市公司子公司	5,554,738.51	1、预付款：合同生效后30日； 2、到货款：30日；3、验收款：30日；4、质保金：30日。	4,099,815.23	1至2年： 467,337.82元；2至3年： 3,632,477.41元	1,136,477.01	结算流程较长的影响	
3	甘美（广东）药业有限公司（曾用名：新兴同仁药业有限公司）	民营企业	6,106,450.00	1、预付款：合同签订后10个工作日； 2、发贷款：发货前5个工作日； 3、安装、调试、试产验收款：10个工作日； 4、质保金：10个工作日	2,420,080.00	1至2年	242,008.00	尚未到达付款节点，建设项目试生产完成后10个工作日支付	
4	世源科技工程有限公司	国有企业	3,254,400.00	1、预付款：合同生效后付款	976,320.00	2至3年	292,896.00	结算流程较长的影响	
5	中建三局第一建设工程有限责任公司	国有企业	316,600.00	到货款：经数量、外观检验后，买受人在收到到货总额100%增值税发票后在次月30日前支付	316,600.00	1至2年	31,660.00	结算流程较长的影响	

(2) 2022 年末账龄一年以上的的主要应收账款余额情况

单位：元

序号	客户	客户性质	合同金额	信用周期	截止 2022 年末账龄超过一年的应收账款余额	账龄	2022 年已计提坏账金额	2022 年尚未收回原因	2023 年 1 至 8 月份已收回款项
1	川科建设集团有限公司	民营企业	36,557,813.54	1、预付款：合同签订后付款 2、出货款：出货前付款	1,211,562.10	3 至 4 年	605,781.05	对该客户存在应付账款未结算	1,211,562.10
2	前进轮胎（越南）有限责任公司	上市公司子公司	5,554,738.51	1、预付款：合同生效后 30 日；2、到货款：30 日；3、验收款：30 日；4、质保金：30 日。	3,544,341.38	1 至 2 年	354,434.14	结算流程较长的影响	
3	甘美（广东）药业有限公司（曾用名：新兴同仁药业有限公司）	民营企业	6,106,450.00	1、预付款：合同签订后 10 个工作日； 2、发货款：发货前 5 个工作日； 3、安装、调试、试产验收款：10 个工作日； 4、质保金：10 个工作日	1,831,935.00	1 至 2 年	183,193.50	尚未到达付款节点，建设项目试生产完成后 10 个工作日支付	
4	西华双汇禽业有限公司	上市公司子公司	4,460,000.00	1、到货款：15 个工作日； 2、安装调试验收款：15 个工作日或货到之日起 3 个月（以先到为主） 3、质保金：15 个工作日	1,291,123.04	1 至 2 年	129,112.30	受其建设项目整体进度和结算流程较长的影响	1,291,123.04
5	阜新双汇禽业有限公司	上市公司子公司	5,430,000.00	1、到货款：15 个工作日； 2、安装调试验收款：15 个工作日或货到之日起 3 个月（以先到为	5,158,500.00	1 至 2 年	515,850.00	受其建设项目整体进度和结	5,158,500.00

序号	客户	客户性质	合同金额	信用周期	截止 2022 年末账龄超过一年的应收账款余额	账龄	2022 年已计提坏账金额	2022 年尚未收回原因	2023 年 1 至 8 月份已收回款项
				主) 3、质保金：15 个工作日				算流程较长的影响	

(3) 2021 年末账龄一年以上的的主要应收账款余额情况

单位：元

序号	客户	客户性质	合同金额	信用周期	截止 2021 年末账龄超过一年的应收账款余额	账龄	2021 年已计提坏账金额	2021 年尚未收回原因	2022 年至 2023 年 8 月已收回款项
1	川科建设集团有限公司	民营企业	36,557,813.54	1、预付款：合同签订后付款 2、出货款：出货前付款	1,211,562.10	2 至 3 年	363,468.63	存在其他合作，未结算货款	1,211,562.10
2	青岛国际机场集团有限公司	国有企业	57,154,290.72	1、预付款：合同签订后 45 日 2、到货调试款：设备到货调试完成后 45 日 3、验收竣工款：验收完成且项目竣工结算后 45 日 4、工厂监造、检验和培训费用：现场培训完成后 45 日 5、质保金：质保期满 45 日 6、国家审计尾款：国家审计后付	4,572,343.15	2 至 3 年	1,371,702.95	结算流程较长的影响	4,572,343.15

序号	客户	客户性质	合同金额	信用周期	截止 2021 年末 账龄超过一年的 应收账款余额	账龄	2021 年已计 提坏账金额	2021 年尚未 收回原因	2022 年至 2023 年 8 月已 收回款项
3	济南西城世 中置业有限公司	国有企业	22,357,733.33	1、预付款：合同签订后付款 2、到货款：到货验收合格后付款 3、竣工验收款：工程竣工验收合格后付款 4、质保金：质保期满后付款	1,129,440.00	2 至 3 年	338,832.00	结算流程较长的影响	1,129,440.00
4	世源科技工 程有限公司	国有企业	3,254,400.00	1、预付款：合同生效后付款 2、到货款：到货安装验收合格后 30 个工作日 3、调试验收款：调试验收合格后付款 4、政府审计后结算款：政府审计后（如需要）付审定后付款 5、质保金：质保期满后付款	976,320.00	1 至 2 年	97,632.00	结算流程较长的影响	
5	武汉华星光 电半导体显 示技术有限 公司	民营企业	21,615,440.00	1、预付款：合同生效后付款 2、到货款：到货验收合格后 30 日付款 3、调试验收款：调试验收合格后付款 4、结算款：政府审计后（如需要）付审定后付款 5、质保金：质保期满付款	1,080,772.00	3 至 4 年	540,386.00	结算流程较长的影响	1,080,772.00

(4) 2020 年末账龄一年以上主要应收账款余额情况

单位：元

序号	客户	客户性质	合同金额	信用周期	截止 2020 年末 账龄超过一年的 应收账款余额	账龄	2020 年已计提 坏账金额	2021 年尚 未收回原 因	2021 年至 2023 年 8 月 已收回款项
1	川科建设集团有限公司	民营企业	36,557,813.54	1、预付款：合同签订后付款 2、出货款：出货前付款	1,211,562.10	1 至 2 年	121,156.21	存在其他合作，未结算货款	1,211,562.10
2	青岛国际机场集团有限公司	国有企业	57,154,290.72	1、预付款：合同签订后 45 日 2、到货调试款：设备到货调试完成后 45 日 3、验收竣工款：验收完成且项目竣工结算后 45 日 4、工厂监造、检验和培训费用：现场培训完成后 45 日 5、质保金：质保期满 45 日 6、国家审计尾款：国家审计后付	13,145,486.76	1 至 2 年	1,314,548.68	结算流程较长的影响	13,145,486.76
3	济南西城世中置业有限公司	国有企业	22,357,733.33	1、预付款：合同签订后付款 2、到货款：到货验收合格后付款 3、竣工验收款：工程竣工验收合格后付款 4、质保金：质保期满后付款	1,129,440.00	1 至 2 年	112,944.00	结算流程较长的影响	1,129,440.00
4	同方股份	国有企业	5,490,206.00	验收款：验收合格 5 日内一次性付款	2,160,255.00	1 至 2 年 1,451,080.00 元； 2 至 3 年 709,175.00 元	357,860.50	项目整体仍未竣工验收，剩余款项与	1,350,000.00

序号	客户	客户性质	合同金额	信用周期	截止 2020 年末 账龄超过一年的 应收账款余额	账龄	2020 年已计提 坏账金额	2021 年尚 未收回原 因	2021 年至 2023 年 8 月 已收回款项
								竣工验收 审计相关	
5	武汉华 星光电 半导体 显示技 术有限 公司	民营 企业	21,615,440.00	1、预付款：合同生效后付款 2、到货款：到货验收合格后 30 日付款 3、调试验收款：调试验收合格后付款 4、结算款：政府审计后（如需要）付审 定后付款 5、质保金：质保期满付款	1,080,772.00	2 至 3 年	324,231.60	结算流程 较长的影 响	1,080,772.00

(5) 相关应收账款的可收回性，未单项计提坏账的合理性

截至 2023 年 6 月 30 日，公司主要长账龄应收账款客户中，前进轮胎（越南）有限责任公司为主板上市公司贵州轮胎的子公司，中建三局第一建设工程有限责任公司为国有企业，世源科技工程有限公司为国有企业，信用记录良好，履约能力较强，应收账款不存在重大回收风险；川科建设集团有限公司为民营企业，应收账款账龄超过一年的原因主要是公司存在对该客户未结算的应付账款，该客户经营状况和资信情况良好，应收账款不存在重大回收风险，公司已于 2023 年 8 月完成与该客户的结算，应收账款全部收回；甘美（广东）药业有限公司（曾用名：新兴同仁药业有限公司）为民营企业，应收账款账龄超过一年的原因主要是该客户建设项目整体进度较慢，未进行试生产，相关应收账款应在试生产完成后 10 个工作日支付，该客户经营状况和资信情况良好，未发生违约情况，应收账款不存在重大回收风险。

综上，公司根据客户信用风险，按单项和组合的方式计提坏账准备，由于相关应收账款不存在重大回收风险，因而公司未针对上述长账龄客户单项计提坏账准备。

3、说明开展应收账款保理的具体情况，结合追索权约定说明是否终止确认，会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，发行人主要应收账款保理情况如下：

1、2021 年 8 月发行人通过建信融通有限责任公司设立建信融通服务平台，将发行人持有的金额为 352,344.91 元的应收账款转让给中国建设银行股份有限公司容城支行，融资费用为 8,111.76 元。

2、2021 年 8 月发行人通过建信融通有限责任公司设立建信融通服务平台，将发行人持有的金额为 9,647,655.09 元的应收账款转让给中国建设银行股份有限公司容城支行（即保理机构），融资费用为 222,110.46 元。

3、2022 年 11 月发行人通过建信融通有限责任公司设立建信融通服务平台，将发行人持有的金额为 900,000.00 元的应收账款转让给中国建设银行股份有限公司容城支行（即保理机构），融资费用为 18,810.00 元。

发行人保理合同的主要条款如下：

序号	保理机构	主要条款	是否附追索权
1	中国建设银行股份有限公司容城支行	<p>甲方（发行人，下同）理解并同意：对于乙方（保理机构，下同）向甲方支付的针对核心企业的任何一笔应收账款项下的保理预付款以及保理预付款产生的保理预付款利息、逾期违约金等，如上述款项未按时足额获得偿付且根据本合同约定乙方不应承担信用风险担保责任的，则乙方均有权要求甲方予以归还，甲方承诺不提出任何异议。甲方未能按时足额偿付的，乙方有权从甲方在中国建设银行开立的任一账户中扣收相应款项。</p> <p>如核心企业发生三次以上（含三次）间接付款情形，则乙方有权宣布甲方对核心企业的全部应收账款为不合格应收账款（无论先前是否为合格应收账款），同时有权立即向甲方反转让乙方已受让的甲方对核心企业的全部应收账款。</p> <p>若经乙方同意，核心企业对甲方的任一笔应付账款账期延长超过 30 个工作日，乙方有权立即停止向甲方提供保理预付款，并立即按以下反转让价款向甲方反转让所有尚未结清的应收账款：反转让价款=乙方已提供的保理预付款－已从核心企业处收回的部分应收账款+未结清的保理预付款利息+未结清的国内保理服务费+逾期违约金+其他乙方有权收取的费用（包括但不限于乙方实际发生的追索费用等）。</p> <p>如果核心企业出现 3 次（含）以上或占全部已发生采购金额 10%（含）以上的延迟付款或 1 次拒绝付款情形，且无正当理由的，乙方有权立即停止基于该核心企业向甲方提供保理预付款服务。</p>	是

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》相关规定：“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。”发行人与中国建设银行股份有限公司容城支行签订的是有追索权的保理合同，根据合同相关约定，发行人未能将持有的应收账款几乎所有的风险和报酬都转移给保理机构，不符合金融资产终止确认的条件。发行人未将应收账款终止确认，并将支付的相关保理费用计入财务费用、收到的保理款计入银行存款，同时按支付的财务费用和收到的保理款金额合计数确认一项负债，在其他流动负债项目列报，发行人相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

四、销售费用率大幅低于可比公司。根据申请文件，报告期内公司销售费用率分别为 5.25%、5.18%、5.29%，可比公司销售费用率平均值分别为 9.05%、8.48% 及 8.11%，公司销售费用率低于可比公司平均水平。请发行人说明销售费用明细及占比，分析与同行业存在差异的原因，是否依赖关联方获取客户导致销售费用较低，是否具有独立面向市场经营的能力。

#### （一）销售费用明细及占比

报告期内，发行人销售费用明细及占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资薪酬	391.48	50.17	824.92	59.83	490.36	49.58	463.13	53.18
业务招待费	107.96	13.83	173.75	12.60	127.66	12.91	82.64	9.49
差旅费	73.13	9.37	88.14	6.39	79.22	8.01	72.62	8.34
劳务费	67.19	8.61	76.64	5.56	50.64	5.12	28.68	3.29
售后服务费	54.57	6.99	72.52	5.26	48.25	4.88	31.77	3.65
业务宣传费	41.90	5.37	42.65	3.09	99.27	10.04	53.34	6.12
汽车费	18.57	2.38	41.56	3.01	26.06	2.63	16.65	1.91
广告费			16.31	1.18	18.69	1.89	0.83	0.09
交通费	8.11	1.04	16.44	1.19	8.59	0.87	6.96	0.80
办公费	4.15	0.53	11.99	0.87	24.52	2.48	11.59	1.33
技术服务费	5.98	0.77	6.70	0.49	5.12	0.52	36.08	4.14
通讯费	2.58	0.33	6.42	0.47	4.84	0.49	5.26	0.60
市场调研费							60.00	6.89
其他	4.74	0.61	0.77	0.06	5.79	0.58	1.40	0.17
合计	780.36	100.00	1,378.81	100.00	989.01	100.00	870.95	100.00

报告期内，发行人销售费用金额分别为 870.95 万元、989.01 万元、1,378.81 万元和 **780.36 万元**。销售费用主要由工资薪酬、业务招待费和业务宣传费构成。

#### （二）分析与同行业存在差异的原因

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比公司按明细对比如下：

单位：%

年度	费用明细	佳力图	英维克	申菱环境	浙江国祥	平均值	发行人
2023 年1-6 月	职工薪酬	7.35	3.59	4.17	4.96	5.02	3.71
	办公、差旅及租赁 费	1.68	0.20	1.01	1.19	1.02	0.88
	业务招待费	0.60		0.08	0.28	0.32	0.87
	售后服务费	1.79	2.01	1.03	1.19	1.51	0.44
	业务宣传费		0.33	0.19	1.32	0.61	0.34
	中标服务及咨询 费	0.41				0.41	0.05
	运输装卸费	0.14	0.14	0.09		0.12	
	市场拓展及差旅 费		1.72			1.72	
	折旧及摊销	0.16	0.11	0.08		0.12	
	股份支付		0.80			0.80	
	现场费用				0.35	0.35	
	其他	-0.33	0.14	0.04	0.19	0.01	0.02
	合计	11.80	9.04	6.69	9.48	9.25	6.31
2022	职工薪酬	4.48	3.46	4.32	5.03	4.32	3.46
	业务招待费	0.66		0.28	0.18	0.37	0.66
	办公、差旅及租赁 费	0.97	0.17	1.09	1.07	0.83	0.63
	售后服务费	1.87	1.40	1.31	1.21	1.45	0.28
	业务宣传费		0.20	0.23	0.78	0.40	0.23
	中标服务及咨询 费	0.46				0.46	0.03
	运输装卸费	0.16	0.03	0.11		0.10	
	市场拓展及差旅 费		1.50			1.50	
	折旧及摊销	0.09	0.11	0.06		0.09	
	股份支付		0.29			0.29	
	现场费用				0.37	0.37	
	其他	0.01	0.11	0.14	0.16	0.11	
合计	8.70	7.27	7.54	8.80	8.08	5.29	
2021	职工薪酬	4.35	3.46	4.63	5.61	4.51	2.83
	办公、差旅及租赁 费	0.87	0.24	1.25	1.28	0.91	0.75
	业务招待费	0.56		0.38	0.23	0.39	0.67

年度	费用明细	佳力图	英维克	申菱环境	浙江国祥	平均值	发行人
	业务宣传费		0.18	0.19	0.79	0.39	0.62
	售后服务费	1.89	1.80	1.11	1.09	1.47	0.25
	中标服务及咨询费	0.59				0.59	0.03
	运输装卸费	0.09	0.03	0.17		0.10	
	市场拓展及差旅费		1.84			1.84	
	折旧及摊销	0.08	0.13	0.05		0.09	
	股份支付	0.16				0.16	
	现场费用				0.36	0.36	
	其他	0.02	0.14	0.13	0.22	0.13	0.03
	<b>合计</b>	<b>8.61</b>	<b>7.82</b>	<b>7.91</b>	<b>9.58</b>	<b>8.48</b>	<b>5.18</b>
2020	职工薪酬	3.55	4.05	4.21	5.75	4.39	2.97
	办公、差旅及租赁费	0.91	0.44	1.20	1.56	1.03	0.68
	中标服务及咨询费	0.20				0.20	0.57
	业务招待费	0.37		0.39	0.25	0.34	0.50
	业务宣传费		0.37	0.18	1.01	0.52	0.33
	售后服务费	1.88	1.84	0.96	1.19	1.47	0.19
	运输装卸费	0.10	0.18	1.33		0.54	
	市场拓展及差旅费		2.34			2.34	
	折旧及摊销	0.09	0.08	0.04		0.07	
	股份支付	0.86				0.86	
	现场费用				0.42	0.42	
	其他	0.01	0.14	0.12	0.18	0.11	0.01
	<b>合计</b>	<b>7.97</b>	<b>9.44</b>	<b>8.43</b>	<b>10.36</b>	<b>9.05</b>	<b>5.25</b>

注 1：为方便发行人费用明细与可比公司对比，对上表中发行人及可比公司的部分费用明细进行了整合，包括：

发行人职工薪酬包括工资薪酬和劳务费明细金额；

发行人办公、差旅及租赁费包括了办公费、差旅费、通讯费、汽车费和交通费明细，佳力图办公、差旅及租赁费包括了办公及差旅费和租赁费用明细，英维克办公、差旅及租赁费包括了办公及租赁费明细，申菱环境办公、差旅及租赁费包括了办公费和差旅费明细，浙江国祥办公、差旅及租赁费包括了办公费用、差旅费和租赁费用明细；

发行人业务宣传费包括业务宣传费和广告费明细金额；

发行人中标服务及咨询费包括技术服务费和市场调研费明细金额。

报告期内发行人销售费用率分别为 5.25%、5.18%、5.29%和 **6.31%**，可比公司销售费用率平均值分别为 9.05%、8.48%、8.08%及 **9.25%**，发行人销售费用率

低于可比公司平均值。如上表所示，从明细项目来看，发行人的销售费用主要由职工薪酬、办公、差旅及租赁费、业务招待费、业务宣传费等组成。发行人销售费用率低于同行业可比公司，主要原因为发行人职工薪酬、售后服务费占比低于同行业可比公司平均值，具体分析如下：

### 1、发行人职工薪酬占比低于同行业可比公司平均值的原因

#### (1) 发行人销售人员的数量小于可比公司销售人员的数量

报告期各期，发行人销售费用职工薪酬占营业收入的比例分别为 2.97%、2.83%、3.46%和 **3.71%**，低于可比公司平均值 4.39%、4.51%、4.32%和 **5.02%**，主要原因为发行人销售人员的数量小于可比公司销售人员的数量。

报告期各期，发行人销售人员数量及占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	项目	2022年	2021年	2020年
佳力图	销售人员数量（人）	267	237	249
	员工数量（人）	597	510	490
	占比（%）	44.72	46.47	50.82
英维克	销售人员数量（人）	321	247	236
	员工数量（人）	3,287	2,589	2,347
	占比（%）	9.77	9.54	10.06
申菱环境	销售人员数量（人）	603	653	639
	员工数量（人）	2,404	2,514	2,180
	占比（%）	25.08	25.97	29.31
浙江国祥	销售人员数量（人）	676	595	473
	员工数量（人）	1,748	1,612	1,280
	占比（%）	38.67	36.91	36.95
发行人	销售人员数量（人）	46	36	31
	员工数量（人）	212	196	178
	占比（%）	21.70	18.37	17.42

注 1：可比公司数据来源于定期报告或招股说明书。

注 2：可比公司均未披露 2023 年 1-6 月销售人员数量，故此处未对 2023 年 1-6 月数据比较分析。

报告期各期，发行人销售人员数量小于同行业可比公司主要原因为：

1) 发行人的销售规模小于同行业可比公司，同行业可比公司销售规模大，区域分布广，需要依靠更多的销售人员开拓市场、维护客户；

2) 发行人销售人员的构成不同于同行业可比公司，发行人的销售人员主要包括开拓市场的销售业务人员，还包括部分提供技术支持、维护客户档案等的销售后台辅助人员，而可比公司浙江国祥销售人员包括销售业务人员、销售技术支持人员和售后服务人员，可比公司申菱环境销售人员包括销售人员、售后服务人员及其他人员，发行人的售后服务大多采取外购的形式，故销售人员中不包含销售售后服务人员。

(2) 发行人销售人员的人均薪酬与同行业可比公司相比不存在重大差异

报告期内，发行人销售人员的人均薪酬与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
佳力图	人均薪酬	11.09	11.94	9.09
英维克	人均薪酬	35.63	31.88	32.53
申菱环境	人均薪酬	15.29	12.89	10.01
浙江国祥	人均薪酬	13.88	12.64	12.38
平均值	人均薪酬	18.97	17.34	16.01
发行人	人均薪酬	19.77	15.70	14.56

注 1：可比公司佳力图、英维克、申菱环境销售人员人均薪酬=当年年报披露销售费用职工薪酬金额/((当年年报披露销售人员数量+上年年报披露销售人员数量)/2)

可比公司浙江国祥销售人员人均薪酬=当年招股说明书披露销售费用职工薪酬金额/当年招股说明书披露销售人员数量

发行人销售人员人均薪酬=当年销售费用职工薪酬金额/(当年各月销售人员数量之和/12)

注 2：可比公司均未披露 2023 年 1-6 月销售人员数量，故此处未对 2023 年 1-6 月数据比较分析。

报告期内，发行人销售人员人均薪酬金额为 14.56 万元、15.70 万元和 19.77 万元，可比公司平均值为 16.01 万元、17.34 万元和 18.97 万元，发行人销售人员的平均薪酬与同行业可比上市公司的平均值较为接近，不存在重大差异。

2020 年度和 2021 年度可比公司销售人员人均薪酬平均值高于发行人，主要原因为可比公司中英维克人均工资较高，拉高了可比公司销售人员人均薪酬平均

值，英维克位于一线城市深圳市，工资水平较高，而发行人销售人员主要来源于佛山市，薪酬水平相对较低。

2022 年度可比公司销售人员人均薪酬平均值低于发行人，主要原因为发行人 2022 年度营业收入同比上升 36.52%，销售人员绩效提升使得平均工资上涨明显，因此 2022 年度销售人员人均薪酬高于同行业可比公司平均值。

综上，一方面，发行人销售人员数量较少，另一方面销售人员人均薪酬与同行业公司相比不存在重大差异，发行人人员薪酬占比低于同行业公司，具有合理性。

## 2、发行人售后服务费占比低于同行业可比公司平均值的原因

报告期内，发行人销售费用售后服务费占营业收入的比例为 0.19%、0.25%、0.28%和 **0.44%**，低于可比公司平均值 1.47%、1.47%、1.45%和 **1.51%**，主要原因包括：

### （1）产品的应用领域不同

报告期内，发行人是一家为医疗净化、制药、食品、电子半导体等高新工业领域及公共建筑室内环境提供人工环境系统设备解决方案的设备供应商，其生产的产品不涉及数据中心及专用机房等领域，而可比公司除浙江国祥未披露相关信息外，其他公司生产的产品均涉及上述领域。

可比公司的主营业务情况及报告期数据中心及专用机房等领域相关产品收入占比情况如下表所示：

可比公司名称	主营业务情况	数据中心及专用机房等领域相关产品收入占比情况
佳力图	佳力图是一家为数据机房等精密环境控制领域提供节能、控温设备、一体化解决方案以及相关节能技术服务的高新技术企业，佳力图一直专注于数据机房等精密环境控制技术的研发，在数据机房领域具有一定领先优势。	报告期内，机房环境控制领域收入占比分别为 100%、100%、100%和 <b>未披露相关数据</b>
英维克	公司是一家国内领先的精密温控节能设备提供商，致力于为云计算数据中心、通信网络、物联网的基础架构及各种专业环境控制领域提供解决方案。产品广泛应用于通信、互联网、智能电网、轨道交通、金融、医疗、新能源车等行业。公司已服务于中国联通、华为、中兴通讯、比亚迪等国内外知名客户。	报告期内，机房温控节能产品和机柜温控节能产品收入合计占比分别为 73.10%、83.52%、86.98%及 <b>90.53%</b>

可比公司名称	主营业务情况	数据中心及专用机房等领域相关产品收入占比情况
申菱环境	<p>申菱环境系一家以人工环境调节、污染治理、能源利用为服务方向，致力于为数据服务产业环境、工业工艺产研环境、专业特种应用环境、公共建筑室内环境等应用场景提供人工环境调控整体解决方案的现代化企业。公司主营业务围绕专用性空调为代表的空气环境调节设备开展，集研发设计、生产制造、营销服务、工程安装、运营维护于一体，是目前国内专用性空调领域规模较大、技术先进、产品齐全的主要企业之一。公司提供之产品与服务涉及行业较多，细分领域技术要求较高，潜在市场广大。下游应用场景所属行业包括通信、信息技术、电力、化工、交通、能源、军工与航天等，涵盖多种对使用环境有特殊要求的应用场景，并服务于“新基建”中5G基建、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、大数据中心等多个板块。</p>	<p>报告期内，数据服务行业收入占比分别为31.86%、38.81%、33.41%及<b>未披露相关数据</b></p>
浙江国祥	<p>浙江国祥主要从事工业及商业中央空调类专用设备的研发、生产和销售，是一家专注于为精密工业、新能源、新材料、尖端医疗、地铁、核电等高精尖领域及公共建筑室内环境提供人工环境系统解决方案的设备供应商。公司产品具有节能、环保、智能的特性，被广泛应用在电子半导体、生物医药、新能源、新材料等洁净工业，化工、核电、通讯等各类工业生产场所，机场、轨道交通等公共交通领域，以及办公楼宇、商业建筑、学校、医院、宾馆等大型民用场所，有利于下游领域的节能提效和能源结构低碳化转型，助力“碳达峰、碳中和”目标的实现。</p> <p>公司已服务立讯精密、比亚迪、宁德时代、孚能科技、晶科能源、高德红外、华海药业、雪榕生物、杭州市地铁集团有限责任公司、上海瑞金医院、北京冬季奥运会等各行业知名客户和项目。</p>	<p>未披露相关数据</p>

注：可比公司内容来源于定期报告或招股说明书。

由于数据中心及专用机房等领域相关产品为机房环境控制中的主要设备，一旦出现故障，将影响服务器的运行，甚至可能造成服务器损毁的严重后果。可比公司生产的产品大都涉及上述领域，因此配备了较多的售后服务人员来保障及时排除设备故障，相应耗费的人力、物力较多，其售后服务费核算的内容也更多，如可比公司佳力图的售后服务费主要包括产品维护修理费、材料费以及售后人员的差旅费用等，故相关的售后服务费用也相应较高，而发行人生产的产品不涉及数据中心及专用机房等领域，其售后服务费核算的内容较少，主要包括外购的产品维修劳务费用，售后服务费用较低。

## (2) 对售后服务费核算方式不相同

发行人及同行业可比公司申菱环境根据实际发生的售后服务费用计入当期费用，而同行业可比公司佳力图、英维克、浙江国祥根据历史经验按照一定比例计提售后服务费用。

发行人在销售其产品时，通常约定有一定期间的质保期，质保期内若因产品质量问题需要维保则公司提供免费维保服务。发行人售后服务费用会受多种因素影响：1) 空调产品的维修与产品的质量有关，而产品质量在出厂或者对外销售时已经过检测，因此其损坏具有一定的偶发性；2) 发行人各年度需要维修的产品所在地区不同，所发生的维护费用也会有所差异；3) 发行人主要产品具有较强的定制化属性，其售后维护情况存在较大差异，发行人对单个项目的售后维护义务难以根据历史经验进行可靠计量，故各年度发生维修的产品不同会导致维护费用产生一定程度的波动。因此，发行人的售后服务费无明显规律。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，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：①该义务是企业承担的现时义务；②履行该义务很可能导致经济利益流出企业；③该义务的金额能够可靠地计量。结合上文所述，发行人在产品售出时点上，关于未来是否实际需要免费维修具有不确定性，同时对该义务的金额无法可靠计量。因此，发行人报告期内未对售后服务费确认预计负债，而是于售后服务费发生时计入当期，符合企业会计准则的规定。

发行人报告期内发生的售后服务费符合公司的实际经营情况。

综上所述，发行人销售费用率低于同行业上市公司具有合理性。

### **(三) 是否依赖关联方获取客户导致销售费用较低，是否具有独立面向市场经营的能力**

发行人销售费用率大幅低于同行业可比公司主要受业务规模、产品应用领域、会计核算方式的影响，具有其合理性；发行人主要通过商业谈判、询价、投标等方式获取客户，不存在依赖关联方获取客户导致销售费用较低的情况，发行人具有独立面向市场经营的能力。

### **【会计师回复】**

## 一、核查程序及核查过程

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

### （一）关于产能利用率

1、取得发行人报告期末固定资产明细表、产能利用率、产量、销量相关数据，访谈公司生产负责人，了解发行人产能需求、限制产能的影响因素、产能利用率变动原因和产能利用率的测算情况、固定资产变化与产能的匹配情况，分析发行人报告期末固定资产与产能利用率的关系是否匹配；

2、查阅同行业可比公司的《招股说明书》等文件，了解同行业可比公司的产能利用率及其测算方法等相关情况；

3、与生产部门人员进行访谈，了解公司生产设备的使用情况；关注外部行业信息，是否存在行业资产市场价格大幅度下降的情形；获取发行人主要机器设备的来源构成、入账时间、数量、原值等数据，复核计算设备成新率；

4、对发行人报告期末的固定资产执行了现场查看及盘点程序，检查固定资产是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形，评价发行人对减值迹象的识别是否充分；复核发行人对固定资产的减值迹象评估程序，评价发行人的固定资产减值计提是否符合企业会计准则的规定。

### （二）关于发出商品大幅增长的合理性

1、访谈发行人管理层，了解发行人发出商品的发出、运输、客户签收或验收流程以及运输到客户处的存放地点及盘点情况，了解发行人对发出商品的确认、结转成本的会计处理政策，了解报告期各期末发出商品金额的变动原因及合理性；

2、获取发行人报告期内发出商品进销存明细表，查看发行人发出商品的具体构成，并向发行人管理层了解各构成部分变动情况、原因和合理性；

3、获取发行人报告期各期末发出商品的库龄表，结合进销存报表检查发出商品库龄的准确性，分析其库龄结构和变动的合理性，检查其是否存在长期挂账未结转情况；

4、对发行人报告期各期末发出商品执行函证程序，检查销售合同、发货单、物流单、签收单、验收单据等原始支持性文件，检查其发出商品的签收时间、验收时间与期后结转时间的匹配性，是否存在提前或延迟确认收入结转成本的情况；

5、了解发行人发出商品计提存货跌价准备的计提方法，评估其是否符合会计准则相关规定；获取发出商品的合同台账并了解合同的执行情况；获取报告期各期末发行人存货库龄信息和期后结转数据，了解库龄在1年以上的发出商品的形成原因，结合期后结转情况，分析复核发行人存货跌价准备计提的充分性和合理性。

### **（三）关于应收账款**

1、访谈公司管理层，了解长账龄应收账款形成原因；

2、获取并检查报告期内项目结算款或产品销售款付款周期超过一年的合同，核实是否包含重大融资成分，检查相关会计处理是否符合企业会计准则；

3、获取并检查长账龄应收账款客户销售合同，检查相关合同金额、信用周期，结算条款等，核实相关长账龄应收账款是否与合同约定相符；

4、结合客户访谈程序，实地走访长账龄应收账款客户，了解其与公司的结算情况，观察其经营场所，了解其经营状况是否恶化，是否可能无法偿付公司应收账款；通过中国裁判文书、国家信用信息公示系统，查询长账龄客户涉诉情况，是否经营异常；

5、获取公司应收账款预期信用损失计提的会计政策，评价是否符合企业会计准则，并与同行业可比公司应收账款预期信用损失计提政策进行比较，并分析差异原因及合理性；

6、获取应收账款保理合同，核查相关合同条款，判断应收账款是否满足终止确认条件，核查公司应收账款保理的会计处理是否符合企业会计准则。

### **（四）关于销售费用率**

1、取得发行人报告期内销售费用构成明细表，进行比较分析；

2、对销售费用进行截止性测试，确认期间费用是否存在跨期；

3、核查期末预付账款、应付账款等往来账款及其形成原因，核查是否存在推迟确认费用的情况；

4、对比发行人和同行业可比公司的销售费用明细项目，测算发行人与同行业可比公司的销售费用率，并进行比较分析；

5、取得发行人报告期内职工薪酬统计表、员工花名册，测算其销售人员人均薪酬情况，并与通过公开信息查询到的同行业可比公司销售人员人均薪酬进行对比分析；

6、对比发行人和同行业可比公司的主营业务情况，了解发行人与同行业可比公司的产品应用领域的异同；

7、查阅同行业可比公司招股说明书及年度报告中关于售后服务费用的核算方式；查阅企业会计准则关于或有事项的相关规定，结合发行人实际经营情况，判断发行人对售后服务费的核算方式是否合理；分析售后服务费用与营业收入的匹配情况，并与同行业可比公司情况进行对比分析；

8、访谈发行人高管和销售中心人员，了解发行人获取客户的方式，询问是否依赖关联方获取客户。

## 二、核查意见

基于以上核查程序，我们认为：

### （一）关于产能利用率

1、发行人已在《招股说明书》中补充生产设备合计实际工时、生产设备合计理论工时情况；发行人新增的生产设备主要属于自动化的小型生产设备，生产设备总体新增的金额较小，在一定程度上提高了发行人的自动化程度，提高了公司的总体生产能力和业务承接能力，主要机器设备的增加与总体产能提高相匹配；由于发行人主要产品均属于定制化产品，若以产品数量作为产能统计标准难以反映公司真实的生产能力，因此是根据工时利用率数据进行产能利用率的统计，发行人的产能统计及测算方法与同行业可比公司基本一致，符合发行人的业务特征及行业惯例，产能测算准确。

2、公司 2020 年、2021 年产能利用率较低主要受到公司业务、收入规模和公共卫生事件的总体影响，产能利用率较低具有合理性；公司的产能主要受到人员、场地和设备的共同限制，目前限制公司产能的设备主要为发泡设备及切割设备，目前公司的大部分主要生产设备的成新率较高，公司的主要生产设备均处于能够正常使用状态，报告期各期末，公司各项机器设备运行情况良好，不存在减值迹象，因此未对相关机器设备提减值准备；公司 2021 年以来产能利用率上升主要由于公司业务规模和收入的持续增长所致，产能利用率的上升具有合理性。

### （二）关于发出商品大幅增长的合理性

1、经检查发行人发出商品的具体构成、对应合同的签订时间、发货时间、验收时间以及期后结转情况，不存在利用发出商品验收时点调节收入的情况。

2、经查看发行人发出商品的库龄情况，发行人不存在发出商品长期挂账未结转的情况，减值准备计提充分。

### （三）关于应收账款

1、发行人项目结算款/产品销售款付款周期超过一年的合同不包含重大融资成分，发行人会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、发行人已经对长账龄应收账款的具体情况进行了说明；**截至 2023 年 6 月 30 日，公司主要长账龄应收账款客户资信情况较好，相关应收账款不存在重大回收风险，因此，公司未针对上述长账龄客户单项计提坏账准备。**

3、发行人应收账款保理业务不满足应收账款终止确认条件，发行人会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### （四）关于销售费用率

发行人销售费用率大幅低于同行业可比公司主要原因为发行人职工薪酬、售后服务费占比低于同行业可比公司平均值，具有合理性；发行人不存在依赖关联方获取客户导致销售费用较低的情况，发行人具有独立面向市场经营的能力。

(本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东同方瑞风节能科技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》所涉及相关问题的回复意见之签字盖章页)



中国注册会计师：  
张曦（项目合伙人）

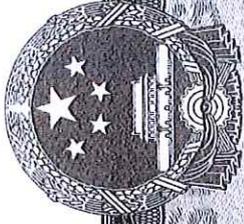


中国注册会计师：  
钟松林



中国·上海

二〇二三年十一月六日



# 营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202307030022

(副本)

市场主体更多登记信息，扫描二维码，了解更多应用服务。



名称 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

出资额 人民币14550.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统实施领域的技术服务；【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】

登记机关



03

证书序号: 0001247

# 说明

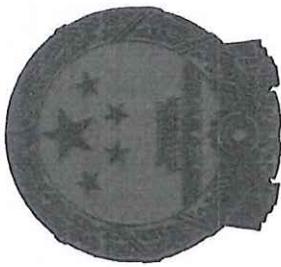
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书



名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会[2000]26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

233



姓名	张曦
性别	女
出生日期	1973-09-19
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通 合伙)广东分所
身份证号码	330521197309190226
Identity card No.	



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

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



证书编号: 440100020046  
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1999 年 06 月 02 日  
Date of Issuance /y /m /d

2022年8月换发



姓名	钟松林
Full name	钟松林
性别	女
Sex	女
出生日期	1985-09-12
Date of birth	1985-09-12
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通
Working unit	合伙)广东分所
身份证号码	450481198509122423
Identity card No.	450481198509122423



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

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



证书编号: 310000060159  
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2012 年 12 月 20 日  
Date of Issuance /y /m /d

2022 年 8 月换发