

广东捷玛节能科技股份有限公司

关于对问询函之回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司管理一部于2024年4月30日发布的《关于对广东捷玛节能科技股份有限公司的问询函》（公司一部问询函【2024】第 030 号）中提出的问题，广东捷玛节能科技股份有限公司（以下简称“捷玛股份”或“公司”）回复如下（贵司问题加粗表示，本公司回复不加粗）：

你公司 2023 年度第一大供应商为关联方广州捷创工业设备有限公司（以下简称捷创工业），采购金额为 12,105,704.43 元，年度采购占比 10.99%。截至2023 年 12 月 31 日，你公司预付款项期末余额为 49,864,729.16 元。其中，预付关联方捷创工业 15,303,765.08 元，占比 30.69%； 预付关联方湖北东升橡胶密封有限公司（以下简称东升橡胶）8,814,906.66 元， 占比 17.68%。你公司解释上述预付对象账龄超过 1 年的大额预付款项未结算的原因为未按合同交付货物，并称与捷创工业就还款事宜尚在商讨中。

请你公司：

（1）详述与捷创工业、东升橡胶的关联关系，说明是否存在非经营性资金占用的情形；

【公司回复】：

1、与捷创工业、东升橡胶的关联关系。

捷创公司的现有股东之一聂虎平是我公司股东聂保华的侄子，根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六章 附则 第六十八条 （九）“6. 中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系”，可以认定为关联方；另外，根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第4号——关联交易》第二章 关联方识别与管理第七条“挂牌公司基于实质重于形式原则认定关联方”。主要从“实质重于形式”“从严”的角度来认定，从严管理关联交易，因此把捷创工业认定为关联方；

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六章 附则第六十八条 （九）“具有以下情形之一的法人或其他组织，为挂牌公司的关联法人：3. 关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的，除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；” “具有以下情形之一的自然人，为挂牌公司的关联自然人：1. 直接或者间接持有挂牌公司5%以上股份的自然人；1. 直接或者间接持有挂牌公司5%以上股份的自然人；2. 挂牌公司董事、监事及高级管理人员；4. 上述第1、2项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满18周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；”聂保华是捷玛实控人之一，持股超过5%且担任董事长，东升橡胶的控股股东为杨礼洲是我公司股东聂保华配偶杨进先的弟弟，属于上述第1、2项所述人士的关系密切的人员范围，属于捷玛股份的关联自然人，又因为关联自然人直接控制的法人为捷玛股份的关联法人，因此我公司与东升橡胶存在关联关系，把东升橡胶认定为关联方。

2、是否存在非经营性资金占用的情形

捷创工业是机械加工制造企业，从2018年开始有加工业务合作，我公司非标订单中非压力容器的订单有一部分委托捷创工业代为制造加工。因为合作多年，对我公司产品比较熟悉，制造工艺成熟，产品质量稳定可靠，价格也合理，双方合作良好。东升橡胶是板式换热器密度垫片（胶垫）的制造商，胶垫是我公司产品可拆板式换热器的重要部件之一，并且需要根据我们公司产品板片的规格尺寸开模配套专用胶垫。从2015年开始建立合作关系，产品质量稳定可靠，价格甚至略低于同行，生产排期也能满足我公司要求，并且可以配套开发胶垫模具，双方合作多年，我们确认与这两家公司的交易均基于正常的商业合作，具有商业实质，不存在非经营性资金占用的情形。我们严格遵守相关法律法规，确保资金使用的合规性和透明性。

（2）结合与捷创工业、东升橡胶的合作历史、采购的具体内容、上下游市场情况等，说明关联交易的必要性、公允性，是否存在利益输送，与其他非关联方供应商的定价是否存在重大差异；

【公司回复】：

我公司与捷创工业、东升橡胶不存在利益输送，正常的商业合作与其他非关联方供应商的定价没有重大差异且略低于市场价。

1、关于我公司与捷创工业交易的必要性公允性说明：

我公司于2018年起和捷创工业开始有合作，主要是委托捷创工业加工制造我公司非标准的非受压类（非压力容器）产品。捷创工业的大股东为捷玛工业的前员工，捷创工业的大部分车间工人原来从事的是印染行业染整机械的制造，染整机械属于成套设备，其中也包括了部分换热产品和储罐、分汽缸。产品的类别和结构以及加工设备和加工工艺和我们公司的产品很相似。由此制造我公司的产品时几乎不需要额外的设备以及培训就能迅速投入生产，产品质量也比较稳定。

另外，捷玛的产品大部分为非标准定制，图纸一般也是我们设计好的，所以基于技术保密因素不太可能到处去询价。这使得在市场上寻找合适的合作方比较困难。考虑到市场竞争因素，与同行合作的可行性也相对较低。

在价格方面，我们与捷创签订了框架合作协议，在合作框架中，我们设定了一个合理的价格调整机制，该机制基于保密的折扣系数进行运算，以确保双方的利益得到合理保障。这种定价方式既保证了我们的利润空间，又体现了对捷创劳动价值的尊重。同时，全年还会根据具体的料工费进行综合调整，确保双方利益得到合理保障。

综上所述，选择捷创作为长期合作伙伴是基于双方在互信、人员配置、产品定制以及价格合作等方面的优势，合作具有必要性、公允性。但作为关联方，为了避免不必要的误会，我们将严格按照股转的要求，对必要的交易进行充分的

披露，我们也将谨慎选择与捷创工业的合作，确保所有交易公平合理、公开透明。

2、关于我公司与东升橡胶交易的必要性公允性说明：

我公司的全资子公司湖北捷玛于2015年起和东升橡胶公司开始有合作，主要是从东升橡胶购买可拆板式换热器的密封垫片。我公司的主要产品之一可拆板式换热器，部件主要包括板片、胶垫、机架、拉杆、上下梁等，其中板片和胶垫（密封垫片）是一一对应配对组装的，板片由我公司自行设计开发成不同尺寸、波纹角度和深度，板片是采用模具在液压机压成型，每个型号的板片就对应有一套模具，每个型号对应的胶垫由东升橡胶公司开发相应的胶垫模具，因此密封垫片属于定制配件型，并且因为开发模具的成本高，一般不会选择多家供应商同时开模具。而且是批量供货，东升的胶垫的结算价格略低于市场同行业的平均水平，捷玛在东升采购胶垫是必要的，并且价格合理。由于胶垫的模具开发存在成本高，所生产的产品具备唯一性。

(3) 结合与捷创工业、东升橡胶的具体交易背景、项目进展、账龄、供应商财务状况、上述采购期后执行情况、违约条款等，说明预付款项长期未结转的原因及合理性，是否能够按期结算以及预期结算时间，相关交易是否存在违约风险，捷创工业未按合同交付货物是否对公司的生产经营造成影响，公司是否存在对客户的潜在违约风险，你公司是否采取相应措施，与捷创工业就还款事项的商讨进展；

【公司回复】

1、说明预付款项长期未结转的原因及合理性

2023年账龄超过 1 年的大额预付款项未结算的原因为主要集中在2022年未按合同交付货物。

捷创工业的预付账款主要是因前期我公司将预付捷创款项是根据采购订单的情况，预付的材料款项，一般采购催化塔、冷却器、蒸馏罐、湿式氧化成套装置、管壳式换热器等系列产品。未结算或结转的原因是由于我公司的产品属于大型设备类，生产周期比较长，材料用料比较多，产品尺寸需要大型挂车才能拖走，这样的生产周期造就了结转慢，耗时长。

东升橡胶的预付账款主要是因为模具开发费用大,一般由捷玛公司垫付(预付),待定制采购的胶垫达到一定数量后再返回模具开发的费用,因此导致了部分预付账款长期挂账的情况,随着胶垫采购数量的增加以及新开发模具数量的减缓,从东升退回的款项会加快,最大限度地减少预付账款的金额。

2、是否能够按期结算以及预期结算时间

截止至2024年4月30日,东升的预付账款余额已经由23年末的881.5万减少至215.6万。双方协商,逐月分批次地交货或者还款,争取在本年度期末结清预付账款。

3、相关交易是否存在违约风险

公司与捷创工业签订的框架合同,未约定具体违约条款,只有争议条款,公司与捷创工业签订的具体采购订单约定了违约条款“违约责任1:供方不按时交货时,每延迟交货期一日扣除货款总值的5%违约金;违约责任2:供方或需方中途退货时,向对方偿付不能交货或退货部分货款总值30%违约金;质量责任:如因供方质量问题引起的返工及其它损失均由供方承担”,由于商业合作关系,并未追究对方违约责任。针对捷创工业的预付账款,双方已经协商,逐月分批次地交货或者还款,争取在2024度期末结清预付

账款，因此，该预付账款虽然存在违约风险，但是会分批交货或者分批还款来解决。

公司和东升橡胶签订的采购合同约定了违约条款“违约责任1：供方不按时交货时，每延迟交货期一日扣除货款总值的5%违约金；违约责任2：供方或需方中途退货时，向对方偿付不能交货或退货部分货款总值30%违约金；质量责任：如因供方质量问题引起的返工及其它损失均由供方承担”，由于商业合作关系，并未追究对方违约责任。截止至2024年4月30日，东升的预付账款余额已经由23年末的881.5万减少至215.6万。双方已协商，逐月分批次地交货或者还款，争取在本年度期末结清预付账款，因此，该预付账款虽然存在违约风险，但是会分批交货或者分批还款来解决。

4、捷创工业未按合同交付货物是否对公司的生产经营造成影响

捷创工业作为我司供应商未按时交付带来的影响主要两方面，一方面是造成给下游部分客户的交付不及时，另一方面是间接造成我公司信誉损失，我司及时与下游客户沟通，基于良好的商业合作关系，下游客户暂时并未追究我司责任。

5、公司是否存在对客户的潜在违约风险

虽然下游客户暂时并未追究我司责任，但是不代表不存在潜在违约风险，因此存在潜在违约风险。

6、你公司是否采取相应措施

为进一步减少对我司的影响，首先，公司督促捷创工业尽快交货；其次，针对无法交货的会要求对方及时退款。

7、与捷创工业就还款事项的商讨进展

目前针对捷创公司的预付账款，双方已协商，待执行订单逐月分批次地交货，不执行订单就直接还款。细节方面双方正在商量共同制定一个合理的还款计划。这包括确定还款的金额、时间、方式等，以确保还款计划既符合捷创的还款能力，又能满足捷玛的还款要求。争取在本年度期末结清预付账款。

广东捷玛节能科技股份有限公司

2024年5月10日