

**关于福建佰源智能装备股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复**

和信综字（2024）第 000246 号



和信会计师事务所（特殊普通合伙）

和信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于福建佰源智能装备股份有限公司公开发行股票并在北
交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复

和信综字（2024）第 000246 号

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 4 月 11 日出具的《关于福建佰源智能装备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。福建佰源智能装备股份有限公司（以下简称“佰源装备”、“公司”或“发行人”）与保荐机构长城国瑞证券有限公司（以下简称“保荐机构”）会同国浩律师（福州）事务所（以下简称“发行人律师”）、和信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题进行了逐项落实、核查，现对《问询函》回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《福建佰源智能装备股份有限公司招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

--	--

目 录

目 录.....	3
问题 1.经营业绩可持续性	4
问题 2.实际控制人通过佰源重工占用发行人资金的去向	40
问题 3.销售收入的真实性和准确性	63
问题 4.毛利率大幅高于同行业可比公司的合理性	151
问题 5.发行人是否存在通过放宽信用期促进销售的情形	166
问题 6.“旧机抵款” 债务重组合理性	196
问题 8.其他问题	201
问题 9.其他	211

问题 1.经营业绩可持续性

(1) 市场空间较小风险。根据申请文件及问询回复文件, ①圆纬机行业的下游主要为纺织行业中的针织企业, 2021 年至 2023 年我国针织行业规模以上企业主营业务收入逐年下滑, 分别为 6,637.34 亿元、6,466.10 亿元、6,196.46 亿元。2023 年针织行业规上企业主营业务收入同比下降 4.17%, 前三季度圆纬机行业运行保持平稳, 销量约为 17,000 台, 同比持平。②发行人 2013 年至 2015 年公开财务信息为: 营业收入分别为 20,666.53 万元、20,543.09 万元、18,456.56 万元, 扣非归母净利润分别为 4,263.60 万元、3,255.99 万元、1,965.94 万元。发行人 2020 年至 2023 年营业收入分别为 24,267.37 万元、29,632.13 万元、23,245.60 万元、27,735.75 万元, 扣非归母净利润分别为 3,899.38 万元、3,428.35 万元、3,396.19 万元、3,700.06 万元。③发行人 2020 年至 2022 年市场占有率近似计算分别为 6%、7%和 9%, 2023 年前三季度市场占有率近似计算为 8%。

请发行人: ①结合 2023 年圆纬机行业销量、下游针织行业经营规模等行业数据, 说明发行人 2023 年业绩变化是否符合行业发展趋势。②结合 2013 年至 2015 年公开财务信息与 2013 年至今的销量等业务数据, 说明发行人是否存在市场空间较小、成长性受限的风险, 结合前述情况作重大事项提示并充分揭示风险。③结合前述情况, 说明发行人是否存在上市后业绩下滑、持续经营能力下降的风险; 说明发行人所属行业及下游针织行业是否存在景气度持续下降导致发行人持续经营能力下降的风险, 说明发行人是否具有应对措施及可执行性。④说明发行人对期后业绩是否具有较为明确的预期, 是否存在上市后业绩下滑、持续经营能力下降的风险。

(2) 外销客户结构变动合理性。根据申请文件及问询回复文件, ①发行人 2020 年至 2023 年外销收入分别为 4,414.82 万元、6,729.59 万元、4,180.16 万元、6,949.38 万元, 外销收入占主营业务收入比例分别为 18.21%、22.75%、18.09%和 25.24%。②发行人 2020 年至 2023 年在印度的销售金额分别为 2,322.78 万元、2,422.96 万元、1,366.17 万元、4,926.68 万元, 在孟加拉的销售金额分别为 321.99 万元、2,356.98 万元、1,510.07 万元、89.07 万元。

请发行人: ①结合 2013 年至 2015 年公开财务信息与 2013 年至今的分地区销量等业务数据, 说明发行人主要外销收入对应国家或地区是否发生重大变化, 是否符合行业特征。②结合发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化情况及报告期各期销售费用、销售人员构成变动情况, 说明发行人新开拓境外销售国家或地区, 当期是否需新增销售费用、销售人员, 是否需新增对应国家或地区所需的安装调试等售前或售后人员。③结合发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化情况, 说明发行人外销收入是否具有持续性; 说明发行人主要外销收入对应国家或地区变化对发行人持续经营能力的影响, 是否存在上市后业绩下滑的风险, 相关风险揭示是否充分。

(3) 业绩持续性风险。根据首轮问询回复，①发行人前次申请创业板发行上市期间，净利润、产品毛利率、加权平均净资产收益率出现下滑趋势，但至本次申报上市申报期间，发行人经营业绩大幅增长，且申报期最后一年加权平均净资产收益率与上市指标 8%接近。②报告期内，发行人总客户数量分别为 314 个、249 个和 250 个，各期新客户开拓的数量分别为 198 个、111 个和 133 个，新客户销售总额占主营业务收入的比重分别为 62.68%、50.28% 和 44.82%。③根据中国纺织机械协会年度报告，2020 年至 2022 年国内规模以上的圆纬机生产企业行业整体销量分别为 26,500 台、32,000 台和 22,000 台；2021 年至 2023 年，发行人的产能利用率分别为 103.48%、62.69%和 86.77%。受宏观经济及纺织机械行业市场需求等因素影响，2022 年我国圆纬机装运量出现回落，由 2021 年的 21,833 台减少至 9,930 台。④截至 2023 年 12 月 31 日，发行人已签订的在手订单金额（不含税）为 3,499.44 万元。发行人在手订单覆盖比例较高，除发出商品中试用机外，发出商品均有订单支持，扣除发出商品中试用机影响后，库存商品及发出商品的在手订单覆盖比例为 100%。报告期各期末，发行人存货中在产品金额分别为 5,497.28 万元、5,480.71 万元和 5,466.04 万元，长期保持较大金额。

请发行人：①说明发行人客户数量减少及新增客户销售占比降低的原因，主要客户合作稳定性，老客户采购变化是否符合客户实际经营情况和下游需求趋势变动，以及发行人是否具备新客户拓展能力；新老客户的统计口径是否符合企业的经营特征，能否真实反映企业的客户变化情况。②说明纺织机械行业市场需求变化情况，说明针织机械行业及圆纬机细分行业情况（境外市场需求变动趋势）；说明发行人业绩变动趋势是否与细分行业需求变化相符，产能利用率计算是否客观、准确。③列示报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税），截至问询回复日正在执行的重要合同的起止日期和执行进度，结合上述情况及在手订单情况，充分说明发行人业务的稳定性、可持续性。说明前述在手订单是否具有可执行性，发行人与客户间关于在手订单的约定是否存在违约条款，说明主要客户取消在手订单的可能性及违约责任。④说明报告期各期末存货中在产品金额较大的原因及合理性，在产品的订单支持情况，是否符合企业的经营模式，相关存货跌价准备计提的充分性。⑤说明申报前后业绩变化的原因及合理性，是否存在突击确认收入、虚增收入等情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、市场空间较小风险。

（一）结合 2023 年圆纬机行业销量、下游针织行业经营规模等行业数据，说明发行人 2023 年业绩变化是否符合行业发展趋势。

【发行人说明】

1、2023 年圆纬机行业销量等行业发展情况

据《2023 年纺织机械行业经济运行报告》显示，2023 年全球经济整体呈现弱复苏态势，同时仍面临地缘政治冲突、贸易摩擦、多国通胀、需求不振等复杂环境带来的负面冲击，全球海外市场需求疲弱，纺织机械行业运行压力不减，但行业运行进入 2023 年四季度尤其是 12 月份以来，呈现弱恢复态势，2023 年 1-12 月，规模以上纺机企业营业收入同比减少 1.47%，降幅较 1-9 月收缩 0.65 个百分点，资产总额同比增长 0.13%，规模以上纺机企业利润总额同比增长 21.47%，行业盈利在 12 月份出现较大幅度反弹，全年盈利由负转正。

纺机各细分行业市场情况也有所不同，2023 年圆纬机行业保持良好发展态势，受益于细针距织物产品的多样化应用，圆纬机产销量明显上升，2023 年圆纬机行业实现销量 30,000 台，同比增长 20%；海外市场方面，在世界经济波动下行，外需总体收缩的背景下，圆纬机出口受到一定影响，但在圆纬机传统出口重点市场中，出口印度、印度尼西亚同比有所增长，其余如越南、土耳其、孟加拉均有所下降。

2、2023 年圆纬机下游针织行业经营规模等行业发展情况

在国家一系列扩大内需、提振信心、防范风险政策举措支持下，我国纺织行业认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，坚持稳中求进工作总基调，围绕加快建设高质量发展的纺织现代化产业体系目标，深入推动转型升级。据纺织机械行业经济运行报告显示，2023 年纺织行业经济运行持续回升，生产、出口、投资等主要经济运行指标降幅逐步收窄，利润增速由负转正，纺织现代化产业体系建设取得积极进展，2023 年四个季度纺织行业综合景气指数分别为 55.6%、57%、55.9%和 57.2%，回升至近年来的较高位水平。

其中，2023 年针织行业面临的外部环境复杂严峻，海外需求萎缩、内生动力不足、国际订单转移等因素导致行业运营质效承压，但全行业顶住压力，千方百计化解不利因素，行业整体回升向好，营收、利润、出口均出现边际改善。根据国家统计局数据，2023 年，针织行业规模以上企业主营业务收入同比下降 4.17%，降幅较 2023 年前三季度收窄 0.55 个百分点。针织物规模以上企业营业收入同比下降 1.78%；针织服装规模以上企业营业收入同比下降 5.53%，2023 年针织行业规模以上企业利润总额同比下降 4.22%，降幅较 2023 年前三季度收窄 2.38 个百分点，较 2022 年收窄 6.59 个百分点，但针织物利润总额同比增长 1.35%，

实现增速由负转正。针织织物织造环节的表现总体优于终端针织服装。

此外，针织作为一门技术逐渐突破服装的界限，拓展到了特种和高端用途等新的应用领域，例如家具、家居、汽车内饰、航天航空等新兴领域，以及“梭织针织化”，即用针织的设备、针织的技术、针织纱线做出梭织的效果，利用针织产品单件生产可行性的优势，来满足当下市场对于个性化、小批量、多批次，不断进行设计研发的灵活多变的需求。针织行业产业结构的变化也激发对上游圆纬机企业的市场需求，使其不断朝着高效、智能以及高精度、差异化、稳定性高等方向发展。

3、2023 年发行人业绩情况

(1) 发行人海外市场开拓效果进一步显现。本年度全球纺织产业的产业转移继续进行，印度等国家逐渐成为全球纺织行业的转移目的地，这些国家的政府部门正在采取多项政策措施提振纺织业，发行人密切关注产业转移带来的新机遇，响应国家“走出去”号召，借助“一带一路”发展新通道，大力开拓印度等海外市场，其中，对印度的销售额相较上一年度增长 3,560.51 万元，有效促进了发行人主营业务收入的增长。2023 年公司实现外销收入 6,949.38 万元，占比增长至 25.24%。

(2) 高端机型销售占比进一步增加。随着居民生活水平的不断提高，技术含量相对较高、适用性相对较广、可用于生产高端服饰面料的双面机等高端机型越来越受市场欢迎，双面开幅机等高端机型平均售价相对较高，因此高端机型销售占比的增加进一步推动了发行人主营业务收入的增长。2023 年发行人主营业务收入为 27,534.94 万元，同比增加 19.14%，实现圆纬机销量 2,119 台，同比增长 9.62%，其中细针距高端机型实现销售收入 7,528.29 万元，占主营业务收入的比例为 27.34%，较 2022 年提高了 16.56 个百分点。

综上，从圆纬机行业销量及增长情况、行业内细针距圆纬机销量情况及外销主要区域变动情况来看，发行人 2023 年业绩变化符合行业发展趋势。

(二) 结合 2013 年至 2015 年公开财务信息与 2013 年至今的销量等业务数据，说明发行人是否存在市场空间较小、成长性受限的风险，结合前述情况作重大事项提示并充分揭示风险。

【发行人说明】

1、圆纬机市场空间情况

圆纬机属于纺织机械行业下的针织机械，而针织机械又包括横机、经编机、圆纬机等三大机型，目前国内市场关于圆纬机的相关研究较少，大多主要集中为纺织机械大行业的研究，无法直接获取圆纬机市场空间数据。因此，公司根据中国纺织机械协会各年度公布的纺织机械行业经济运行报告所披露的圆纬机行业销量，并结合公司各年度圆纬机平均售价近似计算

得出其市场空间。

期间	行业销量 (台)	公司圆纬机 销售均价 (万元)	市场空间 (亿元)	公司圆纬机 销售收入 (亿元)	公司圆纬 机销量 (台)	公司市 场占有 率
2023 年度	30,000	12.61	37.83	2.67	2,119	7%
2022 年度	22,000	11.56	25.44	2.24	1,933	9%
2021 年度	32,000	11.50	36.80	2.87	2,497	7%
2020 年度	26,500	11.98	31.74	2.18	1,821	6%
2019 年度	23,000	11.38	26.18	2.02	1,778	7%
2018 年度	21,000	11.43	24.00	2.15	1,883	8%
2017 年度	21,500	11.71	25.17	2.09	1,789	8%
2016 年度	20,000	11.60	23.20	2.00	1,725	8%
2015 年度	21,000	11.80	24.79	1.74	1,472	7%
2014 年度	23,000	13.12	30.18	1.98	1,506	6%
2013 年度	30,000	12.77	38.32	1.95	1,530	5%

注 1：行业销量数据来源为中国纺织机械协会；

注 2：市场空间=行业销量*公司圆纬机销售均价；

注 3：2020 年至 2022 年公司市场占有率数据取自中国纺织机械协会，其余年份公司市场占有率由行业销量和公司圆纬机销量计算并保留整数位得出。

根据纺织机械行业经济运行报告，2013 年至 2023 年，圆纬机销量呈现先下降后上升的趋势。2013 年我国圆纬机销量约 30,000 台，2014 年、2015 年随着小圆机市场潮流的转变以及产能过剩，市场逐渐达到饱和，整体销量呈现下降趋势；2016 年受市场需求变化以及印度换钞事件影响，一定程度阻碍了订单交付，全年实现销量约 20,000 台，达到近十年的最小值，2017 年至 2023 年，圆纬机销量呈现上升趋势；2020 年，得益于我国良好的疫情防控和海外订单回流的影响，国内市场全面爆发，全年产销量显著上升，销量实现 26,500 台；2021 年由于部分面料产品市场需求旺盛，下游织造企业不断扩大产能，圆纬机产销量大幅增长，全年销量约 32,000 台；2022 年受疫情影响下游市场需求不足，当年销量同比下滑 31%；2023 年，受细针距机型的火热以及印度、印度尼西亚的市场扩大，当年实现销量 30,000 台，同比增长 20%。

根据测算，我国圆纬机产品市场空间随着销量变动总体也呈现出先下降后上升的趋势，市场空间大致保持在 25 亿元至 40 亿元之间，与纺织机械行业千亿左右的市场空间相比，圆纬机市场规模仅占 3.50% 左右，市场空间相对较小。2023 年，圆纬机行业呈现良好的发展态势，全年销量实现 30,000 台，较 2022 年增长 20%，随着居民生活水平的不断提高，对高端面料的需求逐渐旺盛，公司双面开幅机等售价相对较高的机型销售占比有所增加，拉升了公司圆纬机销售均价，同比增长约 9.08%，由此粗略估算出 2023 年圆纬机行业市场整体空间约为 37.83 亿元，同比增长 48.69%。

2023年12月，国家发展改革委修订发布《产业结构调整指导目录（2024年本）》，提到：推动制造业高端化、智能化、绿色化。持续增强制造业核心竞争力，推动质量提升和品牌建设，不断引领产业向中高端跃升。以智能制造为主攻方向推动产业技术变革和优化升级，加快推广应用智能制造新技术，推动制造业产业模式转变。鼓励绿色技术创新和绿色环保产业发展，推进重点领域节能降碳和绿色转型，坚决遏制高耗能、高排放、低水平项目盲目发展。明确鼓励采用新型数控装备（自动验布机、全成形电脑横机、全成形圆纬机、高速电脑横机、高速经编机、细针距圆纬机等）生产高支、高密、提花等高档针织纺织品。

2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，提到：推进重点行业设备更新改造。围绕推进新型工业化，以节能降碳、超低排放、安全生产、数字化转型、智能化升级为重要方向；大力推动生产设备、用能设备、发输配电设备等更新和技术改造。加快推广能效达到先进水平和节能水平的用能设备，分行业分领域实施节能降碳改造。推广应用智能制造设备和软件，加快工业互联网建设和普及应用，培育数字经济赋能新模式。严格落实能耗、排放、安全等强制性标准和设备淘汰目录要求，依法依规淘汰不达标设备。

根据《2023年纺织机械行业经济运行报告》，2024年，国内宏观经济将持续回升向好，基本面韧性强、高质量发展活力足、宏观政策空间广等支撑条件不断累积增多，随着新型城镇化和城乡融合进程加快，我国超大规模、不断升级的内需市场优势仍然明显，将是支撑纺织行业高质量发展的首要动力。大健康、绿色生态、智慧生活、国货潮品等消费热点焕发活力，纺织企业仍可积极作为，在建设高端化、智能化、绿色化、融合化的纺织现代化产业体系进程中把握机遇，谋划立足。与此同时，我国推进共建“一带一路”走过金色十年，高标准自由贸易区网络建设持续推进，与沿线国家开展纺织服装产业链共建的合作基础不断巩固，将为纺织行业进一步开拓多元化国际市场和构建国际化供应链体系提供有利条件，发挥防范化解外部风险冲击的重要作用。

总体来看，现阶段圆纬机行业市场空间较小，但未来随着下游市场消费热点焕发活力，纺织机械设备升级换代以及国家政策的进一步延伸，圆纬机市场空间仍具备向上发展的潜力。

2、公司未来的成长性

我国圆纬机行业经过长期发展已经基本形成以民营企业为主、充分竞争的市场格局，行业内企业数量众多，市场化程度较高，且大多数企业以中低端产品为主，形成研发成果并产业化的较少，同质化现象严重，行业利润空间被挤压，竞争相对激烈，行业整合不可避免，产业集中度将进一步提升。

公司始终专注于圆纬机的研发、生产与销售，凭借多年的技术储备、持续的研发投入、稳定的产品品质、及时响应的服务能力，得到了行业、政府部门和业内客户的高度认可。根

据上表测算，2013年至2023年，公司市场占有率总体在5%-9%之间，整体相对稳定，近五年维持在7%左右。公司2023年实现整机销量2,119台，按销售量计算公司市场占有率约为7%，维持了往年的规模水平。未来，公司将对现有生产基地升级改造，并加大研发投入力度，通过购置先进研发设备、聘请优秀研发人才等方式进一步巩固公司圆纬机产品的技术实力，装修改造现有研发场地，升级实验环境和设施，为研发团队提供最佳工作条件，激发研发创造力，将有利于公司提高生产水平和产品质量稳定性，助力产品和技术升级，提高公司竞争能力，进一步提高公司市场份额。

综上，根据测算，2013年至2023年，发行人主要产品圆纬机细分行业的市场规模在25亿元至40亿元之间，总体规模不大，但未来随着下游市场消费热点焕发活力，纺织机械设备升级换代以及国家政策的进一步延伸，圆纬机市场空间仍具备向上发展的潜力。同时发行人市场占有率现阶段处于7%-9%的区间水平，尚有较大的上升空间，不存在成长性受限的风险。

对此发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“7、细分领域市场空间较小的风险

公司主要产品为圆纬机，根据纺织机械行业经济运行报告显示，最近3年我国规模以上企业圆纬机总销量分别为32,000台、22,000台和30,000台，细分领域市场空间总体偏小。未来公司如果不能在该细分领域“做精做专”、保持现有市场竞争优势，或进一步提高市场份额，可能将对公司经营业绩产生不利影响。”

（三）结合前述情况，说明发行人是否存在上市后业绩下滑、持续经营能力下降的风险；说明发行人所属行业及下游针织行业是否存在景气度持续下降导致发行人持续经营能力下降的风险，说明发行人是否具有应对措施及可执行性。

【发行人说明】

1、公司不存在因市场空间较小而导致业绩下滑、持续经营能力下降的风险

公司深耕圆纬机制造行业，经过近二十年的发展，积累了较大规模的客户群体，仅报告期内公司客户数量已超500家，公司凭借优质的产品和服务，在业内建立了良好的企业口碑，经营业绩稳步增长。同时公司圆纬机产品的应用领域较为宽泛，主要为服装、家纺以及产业用纺织品等，属于国民经济的重要产业，且均属于实体经济的传统产业，行业运行整体较为平稳，从市场空间来看，2013年至2023年，圆纬机产品市场空间保持在25亿元至40亿元之间，2013年公司实现整机销售收入1.95亿元，市场占有率约为5%，经过十年的发展，公司实现整机销售收入2.67亿元，年复合增长率约3.18%，市场占有率也提升至7%，在现有市场空间下，随着圆纬机应用领域的不断拓展，公司未来将通过提升品牌知名度、提

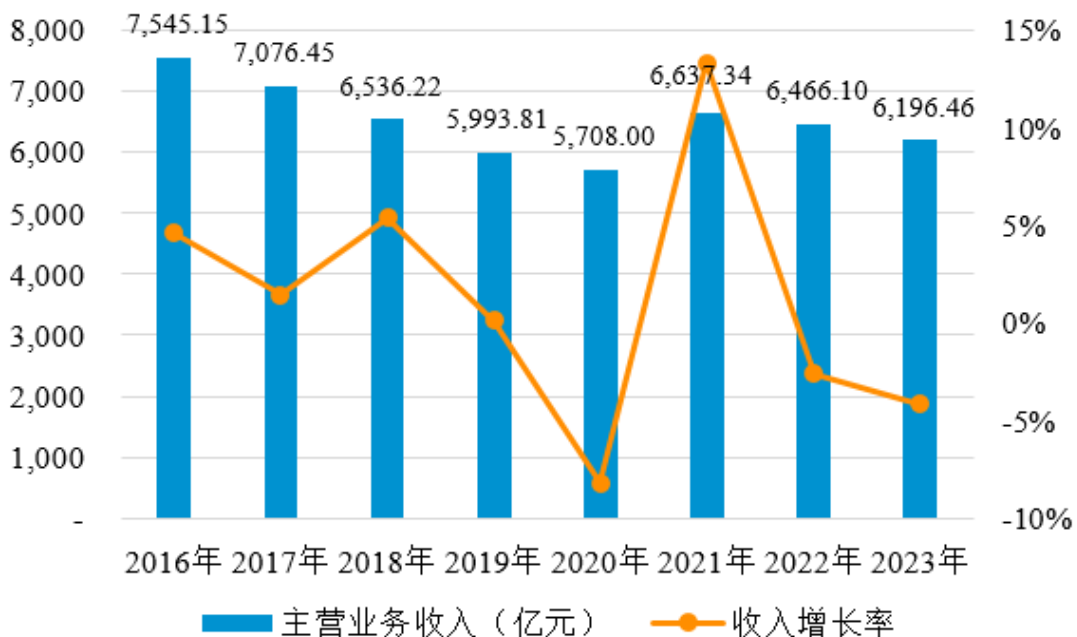
高产品质量、优化售后服务、加大研发投入促进产品迭代等方式进一步获取更多市场份额。

因此，从公司自身优势、下游行业特点以及圆纬机行业空间来看，随着未来公司业务规模的不断扩大以及募投项目的落地与实施，将进一步提高市场份额，不存在因市场空间较小而导致业绩下滑、持续经营能力下降的风险。

2、市场景气度持续下降将对发行人持续经营能力产生不利影响

近年来，我国针织行业保持了较高的市场容量。2016-2023 年针织行业规模以上企业主营业务收入情况如下：

针织行业规模以上企业主营业务收入及增长率情况



数据来源：wind 资讯、中国针织工业协会、中国纺织机械协会

2021 年我国针织行业经济运行明显回升，5,861 家规模以上企业完成主营业务收入 6,637.34 亿元，同比增长了 13.30%，反映出我国针织行业积极应对全球疫情影响，不断加快转型升级的步伐，推进高质量发展，企业应对外部环境变化的能力不断提升，行业发展韧性明显增强。在针织行业全面推进科技、时尚、绿色为核心的高质量发展，健康消费、运动消费不断形成新的消费热潮的背景下，圆纬机行业企业继续加大新技术研发力度，提升品质，增强产品核心竞争力，扩大生产以满足下游织造企业不断扩大产能的需求，据纺机协会统计，2021 年圆纬机销量约 32,000 台，同比增长 20.8%，公司实现营业收入 2.96 亿元。

2022 年受复杂的内外部环境的影响，针织行业规模以上企业主营业务收入同比下降 2.58%，相应圆纬机行业 2022 年承压运行，产销量呈现较大波动，据纺机协会统计，圆纬机销量约为 22,000 台，同比下降 31%，公司实现营业收入 2.32 亿元。

2023年随着国家一系列促销费政策的持续发力、线下消费场景逐步恢复、购物节等多种促销手段的推进激发消费热情，国内市场呈现回暖递进，针织行业整体回升向好，针织行业规模以上企业主营业务收入同比下降4.17%，其中针织织物规模以上企业营业收入同比下降1.78%，利润总额同比增长1.35%，实现增速由负转正。针织织物行业盈利能力好转也带动了上游圆纬机行业的发展，据纺机协会统计，圆纬机2023年销量约为30,000台，同比增长20%，公司实现营业收入2.77亿元。

整体来看，报告期内，公司下游针织行业营收规模呈下降趋势，市场景气度下行，但就针织行业体量而言，营收保持在6,000亿元以上，产业规模为上游行业发展提供了很好的支撑。同时2023年针织行业尤其是针织织物行业运行质效出现好转，圆纬机行业也迎来新的增长。在针织行业全面推进科技、时尚、绿色为核心的高质量发展，健康消费、运动消费不断形成新的消费热潮的背景下，下游行业有望迎来新一轮增长，结合公司目前公司拓展新客户状况良好、在手订单充足的前提下，公司行业经验、核心技术及生产工艺、客户口碑、管理能力、生产制造能力等关键经营指标未发生重大不利变化，因此，公司所面临的经营能力和经营环境未发生重大不利变化，未来业绩具有可持续性，不存在影响上市后业绩持续大幅下滑的因素。

但是，公司业绩持续增长有赖于国际及国内的宏观经济环境变动，未来下游针织行业若市场景气度持续大幅下降，市场需求出现大幅下滑，将导致公司持续经营能力下降，对公司经营业绩产生不利影响。对此，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“6、经营业绩下滑的风险

报告期内，公司主营业务收入分别为29,581.09万元、23,112.10万元和27,534.94万元，2022年度同比出现下滑，主要原因：一是由于圆纬机属于纺织机械专用设备，客户的采购行为主要受产能扩张、上下游配套、纺织品需求结构及设备更新换代等因素影响，具有一定的周期性；二是由于随着国际纺织生产供应链恢复，海外纺织品订单回流逐渐放缓，纺织品外需支撑拉动作用减弱，同时受国内行业整体需求走弱影响，2022年公司销售订单出现阶段性下滑；三是由于2022年国外宏观形势复杂，经济下行压力增大，同时欧美通胀高企加息缩表，公司部分主要境外销售国家如孟加拉等美元外汇储备不足，也使该地区客户进口纺织设备的能力受到限制。

综上，公司2022年主营业务收入下滑，2023年主营业务收入回升，主要是受国内外需求周期性波动等阶段性因素影响，未来如果公司下游市场需求出现持续下滑或市场竞争加剧，或公司不能持续开拓新客户，公司将存在未来经营业绩指标（包括但不限于营业收入、净利润）下滑的风险。”

针对经营业绩下滑的风险，公司采取了一系列有效措施来增强自身持续经营能力：

1、战略性布局纺织机械新市场

公司深耕圆纬机制造行业，经过近二十年的发展，公司产品具备了一定的品牌效应，销售范围涵盖佛山、汕头、绍兴、常熟、慈溪等国内针织服装主要生产基地，随着《产业结构调整指导目录（2024 年本）》、《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》等政策推动作用的持续显现以及具体措施的逐步落地，公司未来将继续深耕义乌、金华、海宁、桐乡、汕头等地区，进一步提高对上述地区的客户开发力度及售后服务质量，同时公司营销部将全力以赴开拓新市场，扩大市场覆盖面，拓展如福建莆田、福州和江西区域等市场。

2、依靠研发带动产品升级

公司始终注重研发投入，并从客户实际经营需求出发，不断加强对新技术和新产品的研发，不断丰富产品的类型和推动产品的升级迭代，以满足客户多样化的需求。未来，公司将有针对性的逐步推广单、双面精机机型，联合营销部门、技术部门和生产部门大幅提升机台品质、完善功能、优化外观细节，更好的满足各区当地客户的需求，形成新的业绩增长点，同时抓住现有仿毛类市场、细针距市场和汽车面料市场的热点，不断升级产品，占领更多市场份额。

3、加大海外营销力度

随着国际纺织产业链的转移以及公司产品技术水平和市场竞争力的不断提升，公司加大海外市场的市场推广和品牌建设，以寻求市场容量的进一步突破。针对印度、乌兹别克斯坦、孟加拉、越南、埃及、土耳其、巴基斯坦、印尼等市场加大市场开拓力度和服务支持力度，逐步在重点客户所在国家和地区设立服务点，补充技术服务人员，更好的了解各国家各区域的机型需求和特点进行精准匹配，提高对海外客户的服务质量，增强客户依赖度和品牌知名度，促进销售增量，2024 年公司已着手在孟加拉设立服务点。同时更多的通过展会、业务拜访、邀请参观和网络平台销售等多种形式积极开拓海外新客户。

公司通过以上多种方式，持续改善自身客户结构、产品结构，持续提升自身核心竞争力，并保持了较好的持续经营能力，为公司业务进一步发展奠定了坚实的基础。

（四）说明发行人对期后业绩是否具有较为明确的预期，是否存在上市后业绩下滑、持续经营能力下降的风险。

【发行人说明】

发行人以过往 5 年内的圆纬机行业整体销量增长情况，结合公司未来经营计划、报告期内公司市场占有率情况和 2023 年产品单价预测 2024 年的营业收入。2019 至 2023 年，圆纬机行业销量五年复合增长率为 6.87%，2023 年圆纬机行业销量约为 30,000 台，保守估计若

2024 年仍保持 6.87% 增速，预测行业整体销量约为 32,000 台，并且公司报告期内市场占有率在 7%-9% 之间波动，行业地位相对稳定，则预计 2024 年公司圆纬机销量在 2,240 台至 2,880 之间，同时预计未来下游市场对细针距产品仍保持旺盛需求，假定 2024 年公司圆纬机产品平均售价与 2023 年平均售价一致，则预计公司 2024 年可实现的营业收入约 28,246.40 万元至 36,316.80 万元；结合公司报告期内毛利率和净利率平均水平，预计 2024 年可实现净利润 4,352.40 万元至 5,595.94 万元。2024 年发行人主要业绩预计数据如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	报告期内平均	2024 年度（预测）
销量（台）	2,497	1,933	2,119	2,183	2,240~2,880
平均售价	11.50	11.56	12.61	11.89	12.61
营业收入 A	29,632.13	23,245.60	27,735.75	26,871.16	28,246.40~36,316.80
毛利率 B	35.01%	34.65%	35.13%	34.93%	34.93%
毛利 C=A*B	10,373.27	8,054.87	9,743.15	9,390.43	9,866.14~12,685.03
净利率 D	13.32%	18.44%	14.46%	15.41%	15.41%
净利润 E=A*D	3,947.37	4,287.47	4,010.75	4,081.87	4,352.40~5,595.94

注：上述经营业绩预计为公司管理层对期后业绩的合理估计，未经注册会计师审计或审阅，不构成盈利预测或业绩承诺。

截至本问询函回复出具日，发行人的整体经营环境未发生较大变化，经营状况良好，经营模式未发生重大变化，不存在可能导致公司业绩异常波动的重大不利因素。随着期后经营计划的顺利实施，公司 2024 年业绩有望保持稳定，收入规模预计 28,246.40 万元至 36,316.80 万元，净利润预计 4,301.91 万元至 5,595.94 万元。此后，考虑公司募投项目开工建设，随着新产能逐步释放，2025 年经营业绩有望进一步提升。

但是未来若出现宏观经济持续下行以及下游行业需求大幅萎缩的情况，将对公司持续经营能力产生负面影响，公司未来仍存在业绩下滑、持续经营能力下降的风险，针对该风险，公司已在招股说明书中充分揭示。

二、外销客户结构变动合理性。

（一）结合 2013 年至 2015 年公开财务信息与 2013 年至今的分地区销量等业务数据，说明发行人主要外销收入对应国家或地区是否发生重大变化，是否符合行业特征。

【发行人说明】

发行人 2013 年至 2023 年的境外销售业务大体经历了 2013 年至 2016 年的探索期、2017 年至 2019 年的成长期、2020 年至 2023 年的成熟期等三个阶段，以下分阶段列示和分析发行人境外销售收入国家或地区的分布情况：

1、2020 年至 2023 年

单位：万元

项目	2023 年度		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
印度	4,926.68	70.89%	1,366.17	32.68%	2,422.96	36.00%	2,322.78	52.61%
乌兹别克斯坦	1,310.58	18.86%	1,111.43	26.59%	1,396.20	20.75%	511.23	11.58%
越南	159.86	2.30%	151.95	3.64%	314.23	4.67%	796.45	18.04%
孟加拉	89.07	1.28%	1,510.07	36.12%	2,356.98	35.02%	321.99	7.29%
其他境外地区	463.19	6.67%	40.54	0.97%	239.22	3.56%	462.37	10.48%
合计	6,949.38	100.00%	4,180.16	100.00%	6,729.59	100.00%	4,414.82	100.00%

2020 年度至 2023 年度，从整体出口主要国家和地区来看。公司外销收入分别为 4,414.82 万元、6,729.59 万元、4,180.16 万元和 6,949.38 万元，占主营业务收入比例分别为 18.21%、22.75%、18.09%和 25.24%。公司境外销售主要分布于印度、乌兹别克斯坦、越南、孟加拉等国家和地区。根据 2023 年《针织机械经济运行报告》，我国 2019 年至 2023 年圆纬机行业出口的主要国家是印度、孟加拉、越南、土耳其等，与行业数据进行对比分析可见，发行人上述年度的出口主要国家和地区与国家行业整体出口地区特征相符。

2020 年度至 2023 年度，从变化情况来看。发行人 2023 年度主要出口国家和地区范围依然稳定，地区范围未发生重大改变，但发行人 2023 年主要销售地区变化较大，具体而言，发行人 2023 年出口印度的销售金额大幅上涨，出口孟加拉的销售金额大幅下降。根据 2023 年《针织机械经济运行报告》，2023 年度我国圆纬机行业出口印度的金额同比上涨 33.10%，出口孟加拉的金额同比下降 63.20%，与行业数据进行对比分析可见，发行人主要出口国家和地区的变化情况符合行业特征。

2、2017 年至 2019 年

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
乌兹别克斯坦	450.63	21.09%	780.12	33.90%	-	-
香港地区	-	-	-	-	808.21	32.34%
印度	442.32	20.70%	1,161.89	50.49%	1,164.60	46.60%
越南	393.30	18.40%	18.11	0.79%	-	-
英国	196.09	9.18%	-	-	-	-

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
孟加拉	163.28	7.64%	161.18	7.00%	207.62	8.31%
埃及	148.12	6.93%	-	-	-	-
印度尼西亚	129.09	6.04%	-	-	-	-
其他境外地区	214.30	10.03%	180.05	7.82%	318.72	12.75%
合计	2,137.12	100.00%	2,301.35	100.00%	2,499.16	100.00%

2017 年度至 2019 年度，发行人境外销售收入分别为 2,499.16 万元、2,301.35 万元和 2,137.12 万元，境外销售业务初具规模，逐步形成了较为稳定的出口国家和地区的范围。2017 年和 2018 年的出口地区尚具有较高离散性，其中出口印度占比最高。根据 2017 年度和 2018 年度的《纺织机械行业经济运行报告》，印度是 2017 年度和 2018 年度我国出口纺织机械设备最多的国家，发行人与上述行业特征相符。

3、2013 年至 2016 年

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
孟加拉	122.50	65.91%	908.94	96.23%	230.64	24.60%	-	-
秘鲁	-	-	35.61	3.77%	96.19	10.26%	1.60	100.00%
西班牙	-	-	-	-	329.10	35.09%	-	-
印度	-	-	-	-	152.51	16.26%	-	-
香港地区	-	-	-	-	49.37	5.26%	-	-
其他境外地区	63.35	34.09%	-	-	79.96	8.53%	-	-
合计	185.85	100.00%	944.55	100.00%	937.76	100.00%	1.60	100.00%

2013 年度至 2016 年度，发行人境外销售收入分别为 1.60 万元、937.76 万元、944.55 万元和 185.85 万元，整体境外销售规模较小，且尚未形成稳定规模。发行人 2013 年度至 2016 年度处于对境外销售市场的探索阶段，出口境外的国家或地区分布具有一定随机性，符合发行人上述年度的经营特点。上述年度期间占比相对较高的出口国家是孟加拉，根据 2015 年度和 2016 年度的《纺织机械行业经济运行报告》，孟加拉在 2015 年度和 2016 年度皆位于我国纺织机械对外出口目的地国家或地区的第二位，发行人上述年度主要出口地区属于是行业出口重点地区，符合行业特征。

综上所述，发行人 2013 年度至 2016 年度处于境外销售业务的探索阶段，地区分布具有一定随机性，但主要出口地区属于我国纺织机械出口重点地区；2017 年度至 2019 年度不断

开拓和稳固境外市场，逐渐形成较为稳定的境外销售区域分布特点，境外销售收入也初具规模；2020 年度至 2023 年度境外销售业务趋于成熟，境外分布区域逐步形成以印度、乌兹别克斯坦、越南、孟加拉等国家或地区为主的分布特点，上述国家属于近年来我国纺织机械重点出口目的地。发行人各年度对于单一国家或地区的销售情况虽然存在正常起伏波动，但出口业务的重点国家或地区范围未发生重大改变，发行人出口地区分布情况符合行业特征。

（二）结合发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化情况及报告期各期销售费用、销售人员构成变动情况，说明发行人新开拓境外销售国家或地区，当期是否需新增销售费用、销售人员，是否需新增对应国家或地区所需的安装调试等售前或售后人员。

【发行人说明】

1、关于销售人员情况分析

报告期内，发行人境外销售人员构成情况如下：

姓名	职责		
	2023 年度	2022 年度	2021 年度
傅俊森	国贸部经理	-	-
叶文静	单证员	单证员	单证员
吴慧虹	外贸业务员	外贸业务员	外贸业务员
李勇丽	外贸业务员	外贸业务员	外贸业务员
李永灯	外贸业务员	外贸业务员	外贸业务员
李文龙	-	-	外贸业务员

报告期内，从人员数量来看，发行人负责外销业务的人员数量分别为 5 名、4 名和 5 名，人员数量未发生明显变动；从职责分工来看，叶文静是单证员，负责境外业务各区域单证事务，其他人员主要为外贸业务员，外贸人员未明确按照出口区域分工，而是根据销售需求灵活开展业务，因此所负责的出口国家和地区会存在部分交叉重叠。因此，报告期内，发行人销售人员构成较为稳定，无明显新增销售人员。

2、关于销售费用情况分析

报告期内，发行人与境外销售直接相关的销售费用明细项主要包括负责境外销售的人员的职工薪酬、运输及港杂费、专门为开拓境外销售业务发生的业务宣传等，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬（外销）	47.56	43.41	44.72
运输及港杂费（外销）	12.77	10.51	16.01
业务宣传费（外销）	32.90	7.00	8.84

注：上述运输及港杂费（外销）指的是发行人外销业务中将机台从公司运输至港口所发生的运输费及在港口发生的港杂费。

由上表，报告期内，发行人销售费用中与境外销售有关的职工薪酬、港杂费等金额较小且较为稳定，报告期内无明显新增。报告期内，发行人业务宣传费主要是参加现场展会的费用，2023 年度相较报告期前两年有所增加，主要系受客观因素影响导致行业展会举办的次数减少，公司主要通过线上方式与潜在境外客户进行业务对接，因此前两年业务宣传费支出金额较小，费用波动原因具有合理性。

3、关于境外销售业务的安装调试情况分析

报告期内，发行人境外销售的机台的安装调试工作由境外客户自行负责，发行人无需新增对应国家或地区所需的安装调试等人员。主要是由于：发行人外销的机台在出厂前已完成了安装调试工作，安装调试完成之后拆下外围支架等外观部件，然后进行封装通过集装箱运输，境外客户收到机台，拆封后仅需简单安装便可投入使用。因此，报告期内，发行人无需新增对应国家或地区所需的安装调试等人员。

综上所述，报告期内，发行人销售人员构成、境外有关的销售费用规模较为稳定，发行人不负责境外销售业务的安装调试工作。发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化，无需增加销售费用和销售人员，无需新增对应国家或地区所需的安装调试等售前或售后人员。

（三）结合发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化情况，说明发行人外销收入是否具有持续性；说明发行人主要外销收入对应国家或地区变化对发行人持续经营能力的影响，是否存在上市后业绩下滑的风险，相关风险揭示是否充分。

【发行人说明】

1、结合发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化情况，说明发行人外销收入是否具有持续性

报告期内，发行人外销收入分别为 6,729.59 万元、4,180.16 万元和 6,949.38 万元，公司境外销售主要分布于印度、乌兹别克斯坦、越南、孟加拉等国家或地区，受国内外产业政策的影响，上述国家属于近年来我国纺织机械重点出口目的地，发行人报告期内外销收入对应国家或地区的变化情况与行业整体情况相符，符合行业特征。

同时，发行人各年度对于单一国家或地区的销售情况虽然存在正常起伏波动，但出口业务的重点国家或地区范围未发生重大改变，主要集中为中亚、南亚、东南亚等，目前已在该等地区形成了海外市场的相对竞争优势，外销收入总体呈波动增长，单一国家或地区的销售规模变动主要是受目的地国家政策变化、市场需求变化以及宏观国际环境等影响。各进口国鼓励纺织机械进口、推动纺织行业发展的节奏不同，鼓励进口的利好政策的出台时点存在先后差异及前后变化，导致进口国不同年度对于纺织机械设备产品的市场需求存在变化，进而

导致发行人对于单一国家不同年度的销量变化，上述情况符合进口国实际情况和行业特征。

近年来，全球纺织工业的产业转移持续推进，国际纺织行业发展势态稳中向好，印度等国家逐渐成为全球纺织行业的转移目的地，这些国家的政府部门正在采取多项政策措施提振纺织业，发行人密切关注产业转移带来的新机遇，响应国家“走出去”号召，借助“一带一路”发展新通道，大力开拓印度等海外市场，发行人外销收入具有持续性。

2、说明发行人主要外销收入对应国家或地区变化对发行人持续经营能力的影响，是否存在上市后业绩下滑的风险，相关风险揭示是否充分

报告期内，发行人外销收入分别为 6,729.59 万元、4,180.16 万元和 6,949.38 万元，占主营业务收入的比重分别为 22.75%、18.09%和 25.24%，发行人各年度对于单一国家或地区的销售情况虽然存在正常起伏波动，但出口业务的重点国家或地区范围未发生重大改变，主要集中为中亚、南亚、东南亚等，目前发行人已在该等地区形成了海外市场的相对优势，外销收入总体呈波动增长。发行人报告期内的外销收入对应国家或地区的变化情况符合行业特征，与整体趋势变动相符。

各进口国鼓励纺织机械进口、推动纺织行业发展的节奏不同，鼓励进口的利好政策的出台时点存在先后差异及前后变化，导致进口国不同年度对于纺织机械设备产品的市场需求存在变化，但发行人外销收入并未持续依赖于某一个国家或地区，单一国家或地区的销量增减不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。同时，近年来发行人响应国家“走出去”号召，借助“一带一路”发展新通道，立足于印度、乌兹别克斯坦、越南、孟加拉等多个国家或地区的境外市场，市场规模较大，且可以分散单一国家或地区销量变动带来的风险。

综上，发行人不存在上市后因外销区域变化而导致的业绩下滑的风险，目前《招股说明书》之“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）经营业绩下滑的风险”已对经营业绩下滑的风险充分揭示。

三、业绩持续性风险。

（一）说明发行人客户数量减少及新增客户销售占比降低的原因，主要客户合作稳定性，老客户采购变化是否符合客户实际经营情况和下游需求趋势变动，以及发行人是否具备新客户拓展能力；新老客户的统计口径是否符合企业的经营特征，能否真实反映企业的客户变化情况。

【发行人说明】

1、说明发行人客户数量减少及新增客户销售占比降低的原因

（1）报告期内各收入分布区间客户数量情况

单位：家

收入分布区间	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	客户数量	客户数量占比	客户数量	客户数量占比	客户数量	客户数量占比
1000 万以上	2	0.80%	-	-	-	-
500-1000 万	8	3.20%	6	2.41%	6	1.91%
100-500 万	74	29.60%	69	27.71%	87	27.71%
100 万以下	166	66.40%	174	69.88%	221	70.38%
总计	250	100.00%	249	100.00%	314	100.00%

由上表，报告期各期公司客户数量分别为 314 家、249 家和 250 家，客户总数量自 2022 年起存在明显减少的趋势。从客户收入区间分布来看，公司客户主要集中为收入在 100 万以下的区间内，即以中小客户为主，报告期各期在此收入区间下的客户数量分别为 221 家、174 家和 166 家，其变动情况与客户总数量的变动相一致。因此，报告期内客户数量减少主要系收入分布在 100 万以下的客户数量减少所致。

(2) 报告期各期各收入区间内的新老客户数量及销售情况

单位：万元、家

收入分布区间	新老客户	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		客户数量	收入金额	客户数量	收入金额	客户数量	收入金额
1000 万以上	新客户	1	1,047.50	-	-	-	-
	老客户	1	1,040.64	-	-	-	-
500-1000 万	新客户	5	3,699.68	3	1,781.71	3	1,887.92
	老客户	3	1,640.69	3	2,025.03	3	2,262.48
100-500 万	新客户	39	7,996.64	37	7,118.14	55	11,749.80
	老客户	35	7,138.48	32	6,955.91	32	6,541.82
100 万以下	新客户	72	2,450.67	71	2,720.38	140	4,903.31
	老客户	94	2,520.64	103	2,510.93	81	2,235.76
合计		250	27,534.94	249	23,112.10	314	29,581.09

由上表，报告期内公司老客户数量相对稳定，分别为 116 家、138 家和 133 家，新客户数量变动较大，分别为 198 家、111 家和 117 家，因此公司客户数量减少主要系新客户数量减少所致，且 100 万以下收入区间的新客户数量减少幅度较大。

从新老客户的销售情况来看，收入分布在 100-500 万、100 万以下的老客户销售金额变动不大，而此收入区间下的新客户销售金额存在明显下滑，其中 100-500 万收入区间新客户收入金额分别为 11,749.80 万元、7,118.14 万元和 7,996.64 万元，100 万以下收入区间新客户收入金额分别为 4,903.31 万元、2,720.38 万元和 2,450.67 万元。因此，新客户销售占比下降

主要系收入分布在 100-500 万及 100 万以下的新客户销售金额较少幅度较大所致。

(3) 发行人客户数量减少及新增客户销售占比降低的原因

报告期内，公司客户数量分别为 314 家、249 家和 250 家，新增客户销售占比分别为 62.68%、50.28%和 55.18%，客户数量减少及新增客户销售占比降低的原因分析如下：

①2021 年客户数量较多：2021 年我国纺织行业供应链运行情况表现良好，国内外市场需求旺盛，下游纺织面料行业表现出强劲的发展势头，化纤、纱、布、服装等产量实现同比增长。一方面，纺织面料行业吸引了大量新的投资者和参与者，新进入市场的参与者受资金短缺或预算限制而更倾向于采购少量设备预先试水；另一方面，下游客户订单饱和，产能达到瓶颈，短期内急需购置少部分机台以满足订单的交付需求。在此背景下，2021 年公司客户数量较多，且主要以收入在 100 万以下的小规模客户为主。

②2022 年客户数量和新增客户销售占比下降幅度均较大：2022 年随着国际纺织生产供应链的恢复，海外纺织品订单回流逐渐放缓，纺织品外需支撑拉动作用减弱，同时受国内纺织品需求走弱的影响，纺织机械行业发展出现了回落趋势。受此影响，公司本年度客户数量尤其是收入在 100-500 万及 100 万以下的新客户数量较 2021 年度大幅度减少，进而新客户的收入规模也存在明显下滑。

③2023 年客户数量持平、新客户销售占比上升：2023 年下游成衣厂为实现降本增效，提高企业自身的存货周转以加强成本控制，对织布厂的交付能力和供货及时性提出了更高的要求，这有助于具有一定规模的织布厂进一步做大做强，产业集中度和行业门槛提高使得一些规模较小的新进客户减少。受此影响，公司本年度收入在 500 万以上的客户数量增加，突破了 2021 年和 2022 年收入在 1000 万以上客户数量为 0 的情况，客户总数量维持 2022 年以来的行业常态化水平，未出现较大波动。同时，产业集中化趋势使得新客户的购买力增强，新客户销售占比上升。

综上，发行人客户数量减少及新增客户销售占比降低具有合理性。

2、主要客户合作稳定性

报告期各期公司前十大客户采购机台数量情况如下：

单位：台

客户	2023 年度	2022 年度	2021 年度
江苏祥顺布业有限公司	68	42	23
江西省泰荣纺织科技有限公司	-	29	74
平安国际融资租赁有限公司	20	34	42
汕头市永嘉发实业有限公司	55	-	-
绍兴市向恒针纺有限公司	35	57	-

客户	2023 年度	2022 年度	2021 年度
慈溪市永佳毛绒有限公司	78	-	-
江苏松柏纺织品有限公司	-	61	6
安徽金弘润新材料科技有限公司	33	18	6
艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	50	-	-
江门市瑞佳纺织有限公司	-	-	68
佛山市晟溪纺织有限公司	50	14	-
星若国际贸易（常州）有限公司	33	4	20
萨德玛时尚服装（SADMA FASHION WEAR LTD.）	9	-	63
绍兴亿繁纺织科技有限公司	57	-	-
绍兴君晨科技有限公司	-	50	-
兹普莱尼（ZIPLINE）	48	-	-
佛山市织得针织有限公司	-	54	-
新疆昌达生态纺织有限公司	-	-	50
绍兴金鹤针纺有限公司	10	-	50
广东唯尔立纺织科技有限公司	24	-	-
杭州衣之源纺织有限公司	-	-	40
宏达高科控股股份有限公司	-	25	8
瑞星针织纺织有限公司（RISING KNIT TEXTILES LTD.,）	-	36	-
江西省亿巴零一纺织科技有限公司	2	-	56
佛山市宇亿针织有限公司	-	41	2
石狮市亿盈纺织品织造有限公司	-	-	30
瑞万织布公司（REDWAN FABRICS LIMITED,）	-	-	24
合计	572	465	562

注：绍兴市向恒针纺有限公司包含同一控制下的绍兴市向豪纺织有限公司；江苏松柏纺织品有限公司包含同一控制下的南通松柏汽车内饰科技有限公司；江门市瑞佳纺织有限公司包含同一控制下的东莞市天绣纺织有限公司；佛山市织得针织有限公司包含同一控制下的佛山市佳之铭针织有限公司。本回复所有收入口径的列表均考虑了同控下的主体合并计算，不再另做注解。

由上表，半数主要客户在报告期各期均存在采购机台行为，半数主要客户仅在报告期的其中一年或两年存在采购机台，主要客户报告期内的采购情况与圆纬机的固定资产属性、设备使用寿命、客户自身的扩产改造或更换、新设企业或新建项目等因素有关，是客户的一项资本性支出，因此不存在较强的连续性，符合公司所属行业特征和业务特点。

尽管公司主要客户仅有半数存在 3 年连续复购的情形，但公司不断深化与优质客户的合

作关系，扩展下游纺织产业新集群，以增加市场份额。基于公司在圆纬机领域的长期耕耘，已具备为客户提供纺织装备整体解决方案的能力，福建区域龙头优势较为显著，长期以来已与宏达高科（002144.SZ）、泰慕士（001234.SZ）下属企业、锦兴国际控股（02307.HK）下属企业、红豆股份（600400.SH）下属企业、凤竹纺织（600493.SH）、匹克（中国）有限公司等知名纺织企业进行了深入合作，在行业内积累了广泛的客户资源和品牌认同度。同时，公司也具备持续开拓新客户资源的能力，因此在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大风险。

3、老客户采购变化是否符合客户实际经营情况和下游需求趋势变动

报告期各期公司前十名老客户采购机台数量变化情况如下：

单位：台

客户名称	2023年度	2022年度	2021年度	采购变动原因
江苏祥顺布业有限公司	68	42	23	该客户主要从事汽车面料生产，因国内汽车市场需求旺盛，其市场拓展增加了新的下游订单，故该客户增加了向公司的采购。
江西省泰荣纺织科技有限公司	-	29	74	该客户是中德服饰产业链旗下公司，客户新建高档纺织印染生产线项目，项目建成后其生产能力将达到年产3万吨纺织印染产品，经客户多方市场调研，最终选择与公司签订大额圆纬机买卖合同。
平安国际融资租赁有限公司	20	34	42	该客户是平安集团下属专业从事融资租赁业务的全资子公司，其核心业务是融资租赁。
绍兴市向恒针纺有限公司	35	-	-	该客户主要生产不倒绒、保暖内衣，在细分行业具有明显的竞争优势，由于订单增加，故该客户增加了向公司的采购。
鹤山市利恒针织有限公司	29	30	26	该客户在广东地区经营多年，主要给两家大型工厂做面料生产和代加工，拥有稳定且充足的订单，现有设备无法满足订单的需求，故该客户增加了向公司的采购。
江苏松柏纺织品有限公司	-	61	6	该客户系纺织行业细分领域专业做汽车内饰布的生产商，近年国内汽车布料市场需求旺盛，客户进行厂房扩建，故该客户增加了向公司的采购。
安徽金弘润新材料科技有限公司	33	18	6	该客户主做汽车布料，因市场推广增加新客户，订单量增加，客户现计划增加面料品种满足客户需求，故该客户增加了向公司的采购。
江门市瑞佳纺织有限公司	-	-	68	该客户进行设备的更新迭代，以适应市场需求，故该客户增加了向公司的采购。

佛山市晟溪纺织有限公司	50	-	-	该客户因生产规划调整，通过市场拓展增加市场订单，现需增购设备以满足订单需求，故再次向佰源购买了机台。
星若国际贸易(常州)有限公司	33	4	20	该客户的下游客户在越南进行厂房扩建，原有机型无法满足订单需求，需要增加机型生产不同品种的产品，故该客户增加了向公司的采购。
福建合鸿胜针纺实业有限公司	-	20	-	该客户主做细针产品，产量较低，难以满足现有订单需求，为了增加产能，故该客户增加了向公司的采购。
佛山市织得针织有限公司	-	54	-	该客户原来生产地在顺德，为了适应客户群体和市场需求，厂房搬迁至佛山市禅城区，并新设加工厂区，故该客户增加了向公司的采购。
江苏贝尔特福新材料股份有限公司	21	10	-	该客户主做汽车面料，国内汽车市场需求旺盛，下游订单数量增加，故该客户增加了向公司的采购。
绍兴金鹤针纺有限公司	10	-	50	该客户基于自身发展和产品升级的考量，增加了向公司采购。
宏达高科控股股份有限公司	-	25	8	该客户经营二十余年，主要以汽车内饰面料、高档服装面料和其他产业用布为主，其中乘用车汽车顶篷布产量约占三分之一的国内市场，现供货奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、比亚迪、长城等国内一线汽车品牌厂商。由于下游订单增加，故该客户增加了向公司的采购。
佛山市宇亿针织有限公司	-	41	-	该客户主要与当地大型布行合作，订单稳定并充足，预增购设备已满足旺季订单需求，故该客户增加了向公司的采购。
江苏金辰针纺织有限公司	20	-	-	该客户近几年增加产品种类，进军汽车布料市场，为满足汽车面料订单，增加设备采购，故该客户增加了向公司的采购。
佛山市泰利隆纺织科技有限公司	40	-	-	该客户为了满足客户的需求，增加新的面料品种，故该客户增加了向公司的采购。
中山市越鑫纺织有限公司	-	7	26	该客户根据市场对面料需求的变化，增加不同机型的设备满足客户需要，故该客户增加了向公司的采购。
湖北嘉麟杰纺织品有限公司	-	1	20	该客户订单充足，现有设备无法满足产能需求，故该客户增加了向公司的采购。
阿旭瓦德针织厂 (AASHIRWAD KNITTING)	-	-	24	该客户是一家注册地在印度境内的较为领先的针织面料和服装制造商，下游订单增加，故该客户增加了向公司的采购。

INDUSTRIE S)				
常州市恒纶纺织有限公司	-	22	3	该客户为国内首批针织牛仔面料生产商,为优衣库等国际品牌代加工,现扩建2期厂房并增加新品种,以满足不同客户需求,故该客户增加了向公司的购买。
诸暨市贝格南斯针织有限公司	24	-	-	该客户基于自身发展和产品升级的考量,增加了向公司采购。
壕金纺织有限公司 (luxury gold tex LLC)	-	-	16	该客户在乌兹别克的运动服装市场有较高的占有率和知名度,产品也远销土耳其,哈萨克斯坦,俄罗斯,乌克兰等地区。由于市场拓展增加了下游订单,故该客户增加了向公司的采购。
东莞楹晋织造有限公司	-	-	24	该客户由于市场拓展增加了下游订单,为了满足生产需求,故该客户增加了向公司的采购。
合计	383	398	436	—

注：上述销售数量仅列示客户作为老客户的圆纬机销售数量。

由上表,分析了公司老客户报告期内采购机台的数量变动及原因,主要为客户自身的发展规划、产能扩建、设备更新、客户体验感较好而选择再次购买等情形导致的老客户采购数量增加,与客户实际经营情况相匹配。

报告期各期主要老客户采购机台数量分别为436台、398台和383台,其中2021年老客户的采购量最大,2022年和2023年的采购量相较2021年下降明显,2023年的采购量相较2022年仅略有减少,变动较小。从下游需求角度来看,圆纬机行业的下游主要为针织企业,设备广泛应用于下游针织面料的加工与生产,2020-2023年我国针织行业规模以上企业的主营业务收入分别为6,637.34亿元、6,466.10亿元和6,196.46亿元,其中2022年和2023年针织企业主营收入同比减少分别为2.58%和4.17%。因此,下游针织行业主营收入的变动趋势与公司老客户报告期内采购数量和采购金额的变动相一致。

4、发行人是否具备新客户拓展能力

报告期各期公司前十名新客户的整机销售情况如下:

单位:台、万元

年度	客户	销售数量	销售金额	销售金额占比
2023年度	汕头市永嘉发实业有限公司	55	1,014.16	3.80%
	慈溪市永佳毛绒有限公司	78	941.42	3.52%
	艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	50	837.36	3.13%
	绍兴亿繁纺织科技有限公司	57	669.03	2.50%

年度	客户	销售数量	销售金额	销售金额占比
	兹普莱尼 (ZIPLINE)	48	656.47	2.46%
	广东唯尔立纺织科技有限公司	24	592.92	2.22%
	郭佳鑫	33	398.01	1.49%
	桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	20	378.75	1.42%
	桐乡市杰纺纺织有限公司	30	331.86	1.24%
	亚什纺织厂 (YASH TEXTFAB LLP)	20	330.26	1.24%
合计		415	6,150.24	23.02%
2022年度	绍兴君晨科技有限公司	50	663.72	2.97%
	绍兴市向恒针纺有限公司	57	604.69	2.70%
	瑞星针织纺织有限公司 (RISING KNIT TEXTILES LTD.,)	36	486.65	2.18%
	泽拉纺织有限公司 (FE" ZELAL TEKSTIL" LLC)	20	344.12	1.54%
	佛山市展立纺织有限公司	30	334.51	1.50%
	浙江翰舜贸易有限公司	24	334.00	1.49%
	绍兴市柯桥区卓梦纺织有限公司	30	318.58	1.42%
	瑞安针织服饰有限公司 (REEYAN KNIT WEAR LIMITED.)	28	316.57	1.42%
	佛山市穗鑫纺织有限公司	26	291.95	1.31%
	宁波市兴丰纺织科技有限公司	27	267.35	1.20%
合计		328	3,962.14	17.73%
2021年度	萨德玛时尚服装 (SADMA FASHION WEAR LTD.)	63	681.33	2.37%
	新疆昌达生态纺织有限公司	50	641.59	2.23%
	杭州衣之源纺织有限公司	40	530.97	1.85%
	江西省亿巴零一纺织科技有限公司	56	461.59	1.61%
	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	30	442.57	1.54%
	瑞万织布公司 (REDWAN FABRICS LIMITED,)	24	409.27	1.42%
	福建大新化纤纺织发展有限公司	40	407.26	1.42%
	福建胜城纺织有限公司	29	372.12	1.30%
	福建合鸿胜针纺实业有限公司	24	361.06	1.26%
	西平县汇金纺织服装科技有限公司	34	331.50	1.15%
合计		390	4,639.26	16.15%

公司各期新客户开拓的数量分别为 198 家、111 家和 117 家，新客户数量占总客户数量

比重分别为 63.06%、44.58%和 46.80%，新客户销售总额占主营业务收入的比重分别为 62.68%、50.28%和 55.18%，报告期各期较高比例的客户和销售额是发行人新开拓的客户。

由上表，报告期各期公司前十名新客户整机销售金额分别为 4,639.26 万元、3,962.14 万元和 6,150.24 万元，整机销售金额占比分别为 16.15%、17.73%和 23.02%，销售数量分别为 390 台、328 台和 415 台。可以看出，公司前十名新客户的总体销售规模在 2023 年度存在明显的增大，说明公司越来越重视新客户的开拓质量，更加侧重于规模较大客户的开拓力度，2023 年度公司不仅实现了新客户开拓总数量的增长，同时前十大新客户中存在销售收入在 1,000 万以上的单一客户，均体现了公司具备较强且持续的新客户拓展能力。

5、新老客户的统计口径是否符合企业的经营特征，能否真实反映企业的客户变化情况。

公司新老客户统计口径是以 2019 年度以来是否曾实现过销售为依据，具体为：2021 年的老客户，则代表其在 2019 年和 2020 年的其中任意年度存在销售收入；2022 年的老客户，则代表其在 2019 年、2020 年和 2021 年的其中任意年度存在销售收入；2023 年的老客户，则代表其在 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年的其中任意年度存在销售收入。

从统计结果来看，新客户是公司业务收入的重要来源，公司新老客户的数量及分布情况符合公司及行业的经营特征，可以真实反映出公司客户的变动情况。

（二）说明纺织机械行业市场需求变化情况，说明针织机械行业及圆纬机细分行业情况（境外市场需求变动趋势）；说明发行人业绩变动趋势是否与细分行业需求变化相符，产能利用率计算是否客观、准确。

【发行人说明】

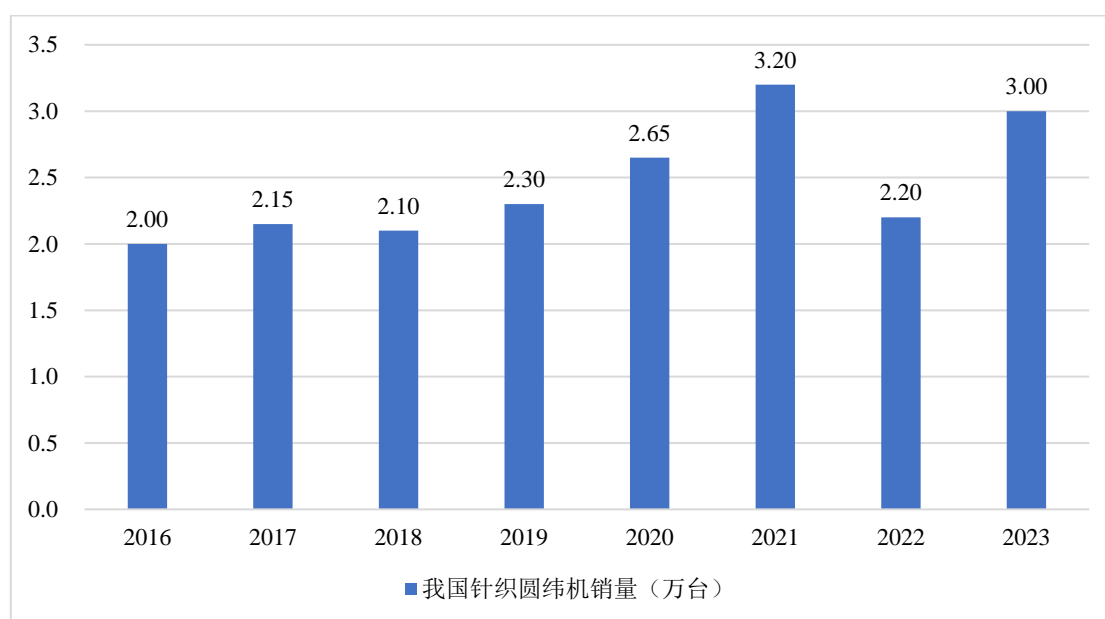
1、近年纺织机械行业稳健发展但承压明显，中高端产品及海外市场需求为行业带来发展机遇

根据中国纺织机械协会统计，2019 与 2020 年，由于受到中美贸易摩擦的加剧及 2020 年度公共卫生事件影响，全球经济环境波动较大，2020 年国内规模以上纺机企业实现营业收入 730.73 亿元，利润总额为 55.44 亿元。2021 年，得益于国内防控形势稳定和宏观政策调整，国民经济稳步恢复，纺织机械行业复苏，规模以上纺织机械企业实现营业收入 948.97 亿元，利润总额为 77.02 亿元，行业营业收入、利润等指标均全面恢复，并保持较高幅度增长。2022 年国内外形势复杂严峻，国际局势紧张，美联储持续加息给全球经济带来巨大冲击，国内纺织机械行业收入与盈利水平承压明显，主要经济指标增速持续走弱，2022 年规模以上纺机企业实现营业收入 966.39 亿元，利润总额为 60.72 亿元。2023 年受贸易摩擦、全球海外市场需求疲弱等多因素影响，行业运行压力不减，规模以上纺机企业实现营业收入 1,050.25 亿元，利润总额为 78.08 万元。总体而言，随着世界经济复苏、我国经济平稳运行，纺织机械行业整体收入仍将稳步增长；同时，随着下游市场对纺织品质量要求日益提高，中

高端纺织机械的需求将进一步增长以及纺织产业向中亚、南亚、东南亚等发展中国家转移，纺织机械海外市场需求有望进一步增长。

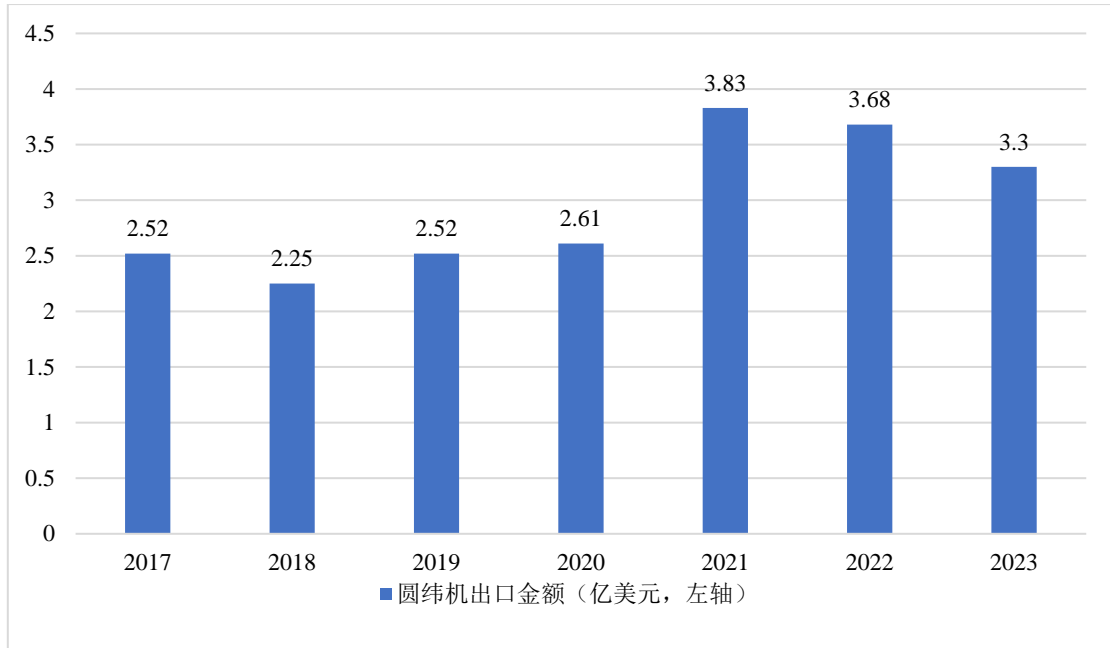
2、针织机械行业及圆纬机细分行业情况发展现状与趋势

根据中国纺织机械协会统计，2023 年受国内下游市场疲弱，海外市场又由于地缘政治冲突、贸易摩擦、需求不振等因素影响，纺织机械行业整体运行压力加大。其中，针织机械进口额 10.41 亿美元，同比下降 7.56%，出口额为 11.95 亿美元，同比减少 9.92%。但在针织机械三大类（圆纬机、横机、经编机）中，圆纬机行业运行保持良好增长，受益于行业高细高密的发展趋势，下游市场对于中高端机型的需求不断增加，促进了圆纬机产销量的明显上升。根据中国纺织机械协会统计，2023 年我国圆纬机销量约为 3 万台，具体如下图所示：



数据来源：中国纺织机械协会

根据海关总署数据显示，2023 年在世界经济波动下行、外需总体收缩的背景下，圆纬机出口受到一定影响，出口额为 3.3 亿美元，具体如下图：



数据来源：中国海关总署

整体而言，随着近年来新型纤维与纱线深入开发与应用、针织工艺不断改进、设备制造精度和机电一体化程度大幅提高、电子与计算机技术广泛应用等，促进了针织圆机设备向高精度、高效率、计算机智能控制、半成形与全成形、灵活变换与多用途等方向发展，高机号细针距圆纬机已成为行业重要的发展趋势，海内外市场对于中高端圆纬机机型的需求未来有望持续扩大。同时，随着亚洲内部纺织工业向东南亚、南亚、中亚等地区转移，圆纬机境外市场需求也在不断增长，圆纬机出口市场规模有望进一步增长。

综上，发行人报告期内实现营业收入 29,632.13 万元、23,245.60 万元和 27,735.75 万元，呈先降后增的趋势，2021 年圆纬机行业规模与发行人营业收入均呈现较快增长趋势，2022 年受宏观经济及全球海外市场需求等因素影响，行业市场规模与发行人当年营业收入均出现了一定程度的下滑，2023 年随着经济与行业需求回暖均得到恢复。因此，发行人销售收入及业绩变动趋势与圆纬机行业变化情况相匹配。

3、产能利用率计算

发行人产能测算主要根据公司产品非标定制特点、限制产能瓶颈工序、核心机器设备生产能力等因素，通过以理论产能为分母，实际产量为分子的方式计算得出。公司根据产品生产工艺，分析了限制产能的瓶颈因素，以针筒加工为公司针织圆纬机制造的瓶颈工序，针筒铣槽机为加工针筒的核心设备，结合设备理论运行时间、折算标准品单位针筒加工时间计算公司每月理论产能，计算公式如下：

$$\text{年理论产能} = \text{针筒铣槽机数量 (台)} * \text{每天额定运行时间 (小时/天)} * \text{每月额定运行天数 (天/月)} * 12 / \text{折算标准品单位针筒加工时间 (h)}$$

年实际产量以年度入库总产量扣除外购针筒对应的产量计算得出。

发行人上述产能利用率计算方式是在分析了产品特点、生产工艺、设备实际运行等基础上审慎选取的，计算结果客观、真实反映了发行人报告期内的产能利用情况，产能利用率计算具备客观性与准确性。

（三）列示报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税），截至问询回复日正在执行的重要合同的起止日期和执行进度，结合上述情况及在手订单情况，充分说明发行人业务的稳定性、可持续性。说明前述在手订单是否具有可执行性，发行人与客户间关于在手订单的约定是否存在违约条款，说明主要客户取消在手订单的可能性及违约责任。

【发行人说明】

1、列示报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税）。

公司报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税）如下：

单位：万元、个

项目	2024年4月30日	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度
期末在手订单数量	53	31	31	75
期末在手订单金额	6,457.80	3,206.35	2,413.50	8,513.90
当期新签订单数量	/	288	248	310
当期新签订单金额	/	30,767.34	20,026.29	32,640.41

2、目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度。

截至2024年4月30日，公司正在履行的重要合同如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	合同金额	签订日期	执行进度
1	米奇衫纤维（MIGISAN FIBRE SANAYIVE TICARET A.S）	39 台大圆机	746.16	2024/4/5	正在生产
2	佛山昶泰针织有限公司	48 台大圆机	728.00	2024/4/11	已发货 14 台，其余正在生产
3	宁波大同纺织有限公司	48 台大圆机	642.30	2024/4/22	正在生产
4	南通松柏汽车内饰科技有限公司	30 台大圆机	504.00	2024/4/10	正在生产
5	江苏祥顺布业有限公司	30 台大圆机	456.00	2024/4/25	正在生产
6	浙江盛欣航纺织有限公司	30 台大圆机	306.00	2024/4/23	正在生产
7	玛利亚针织（MARIA KNITTING）	17 台大圆机	153.14	2024/3/30	已生产完毕入库，待发货

8	常州市恒纶纺织有限公司	12 台大圆机	205.04	2024/3/28	已发货
9	张家港市梓睿针织有限公司	10 台大圆机	172.00	2024/3/2	已发货
10	魔法圈织面料有限公司 (MAGICLOOP FABRICS PVT LTD)	10 台大圆机	166.86	2024/4/12	正在生产
合计		-	4,079.50	-	-

注：上述境外在手订单的合同金额是按照 2024 年 04 月 30 日的汇率折算为人民币列示。

3、结合上述情况及在手订单情况，充分说明发行人业务的稳定性、可持续性。

报告期各期末发行人在手订单金额分别为 8,272.70 万元、2,413.50 万元和 3,206.35 万元，截至 2024 年 4 月 30 日在手订单数量多达 53 个，在手订单金额高达 6,457.80 万元，在手订单较为充足，发行人收入具有可持续性。同时，发行人各当期新签订单金额分别为 32,881.61 万元、20,026.29 万元和 30,767.34 万元，体现了发行人具备较强的获单能力，且发行人已形成了较为成熟稳健的生产与销售模式，能够保障订单的正常交付与验收，保障了业务的稳定发展。综上，发行人业务具备稳定性、可持续性。

4、说明前述在手订单是否具有可执行性，发行人与客户间关于在手订单的约定是否存在违约条款，说明主要客户取消在手订单的可能性及违约责任。

发行人与客户间主要在手合同的主要违约条款情况如下：

序号	客户名称	销售内容	合同金额 (万元)	签订日期	主要违约条款
1	米奇衫纤维(MIGISAN FIBRE SANAYIVE TICARET A.S)	39 台大圆机	746.16	2024/4/5	不适用
2	佛山昶泰针织有限公司	48 台大圆机	728.00	2024/4/11	如客户未按双方约定的日期提货，逾期 20 日(含)将视为客户单方面取消合同，发行人有权没收客户所付定金作为违约金，同时客户应赔偿发行人因此而造成的相关经济损失。
3	宁波大同纺织有限公司	48 台大圆机	642.30	2024/4/22	同上
4	南通松柏汽车内饰科技有限公司	30 台大圆机	504.00	2024/4/10	同上
5	江苏祥顺布业有限公司	30 台大圆机	456.00	2024/4/25	同上
6	浙江盛欣航纺织有限公司	30 台大圆机	306.00	2024/4/23	同上
7	玛利亚针织 (MARIA KNITTING)	17 台大圆机	153.14	2024/3/30	不适用
8	常州市恒纶纺织有限公司	12 台大圆机	205.04	2024/3/28	如客户未按双方约定的日期提货，逾期 20 日(含)将视为客户单方面取消合同，发行人有权没收客户所付定金作为违约金，同时客户应赔偿发行人因此而造成的相关经济损失。

					失。
9	张家港市梓睿针织有限公司	10 台大圆机	172.00	2024/3/2	同上
10	魔法圈织面料有限公司 (MAGICLOOP FABRICS PVT LTD)	10 台大圆机	166.86	2024/4/12	不适用
合计		-	4,079.50	-	-

发行人前述在手订单是以“已签署合同”的口径统计得出，由于已签署合法有效合同，因此约束力较强。同时，上述合同中，境内订单合同约定了违约条款，如客户未按双方约定的日期提货，逾期 20 日（含）将视为客户单方面取消合同，发行人有权没收客户所付定金作为违约金，同时客户应赔偿发行人因此而造成的相关经济损失；境外合同通常约定发货前付清全款，因此未明确约定违约条款，依据发行人以往境外合同执行经验，取消概率较低。综上，客户取消在手订单的可能性较小，前述在手订单具有良好的可执行性。

（四）说明报告期各期末存货中在产品金额较大的原因及合理性，在产品的订单支持情况，是否符合企业的经营模式，相关存货跌价准备计提的充分性。

【发行人说明】

1、说明报告期各期末存货中在产品金额较大的原因及合理性

报告期各期末，公司存货中在产品/自制半成品金额分别为 5,497.28 万元、5,480.71 万元和 5,466.04 万元，金额较大的原因主要有以下四点：

（1）产品的生产工序较多

公司内部结构复杂，组件的种类及数量较多，生产工艺及流程较为复杂，需要经过车、钻、磨、铣、线切割、热处理、抛光等多道机加工工序，生产工序繁多，每道生产工序所使用的材料不同，存在多种存货的储备需求，同时原材料从采购入库到生产领用的间隔周期较短，转化为在产品形态的速度较快。

（2）为缩短交货期，提前生产常规型号的自制半成品

公司会根据市场调研及客户需求情况，在日常组织进行圆纬机常规部件的错单生产，待客户下达目标订单的需求后，根据具体要求进行装配、调试，以缩短交货时间，保证供货的及时性。

（3）为控制成本同时保证质量，公司存在核心部件的自制

为保证设备性能的稳定性和可靠性，公司不断改进和突破产品工艺流程，提高核心部件技术水平与生产能力，报告期内公司圆纬机心脏、三角、机架等主要零部件大部分已实现自主生产，并根据对市场的预测情况进行合理备货。

(4) 为及时响应售后维修服务，预留订单组件的安全余量

从行业属性上来看，公司作为生产设备的制造商，考虑到客户设备的常规保养和配件更换，按照订单组织生产时，通常会对部分组件预留一定的安全余量，追加客户所需的备品备件，以便于可以及时响应售后维修服务，增加客户对公司品牌的认可度和购买黏性，同时，随着公司产品的更新换代，也存在一些利用率不高的多余备件，公司按各类材料的通用程度并结合未来销售市场的适用性、目标客户群体的规模程度，予以计提相应地存货跌价准备。

2、在产品的订单支持情况，是否符合企业的经营模式

报告期各期末，公司在产品的订单支持情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
在产品余额	1,305.58	1,087.38	1,349.19
在手订单支持金额	804.41	571.92	692.33
在手订单支持比例	61.61%	52.60%	51.31%

注：在手订单支持比例=在手订单支持金额/在产品余额

由上表，公司在产品的在手订单支持比例分别为 51.31%、52.60%和 61.61%，与公司的生产模式（以销定产、合理库存）及存货管理相匹配。通常情况下，公司会出于对产品的及时交付、成本控制以及质量管理与售后响应等因素考虑，并根据对市场的预测及调研情况组织半成品的合理备库，在客户下单具体订单之后再行半成品的组装和调试，这就导致了公司期末在制品并不是全部有在手订单对应。因此，公司在产品的订单支持情况，符合企业的经营特征。

3、相关存货跌价准备计提的充分性

(1) 报告期各期，在产品/自制半成品期末跌价准备计提情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	期末余额	跌价准备	期末余额	跌价准备	期末余额	跌价准备
在产品	1,305.58	-	1,087.38	-	1,349.19	-
其中：锻铸件及毛坯	575.20	-	527.06	-	462.70	-
精密件	80.96	-	41.42	-	23.03	-
组件整机系列	398.13	-	373.99	-	737.46	-
电器件等其他	251.30	-	144.91	-	126.01	-
自制半成品	4,160.45	577.51	4,393.32	525.15	4,148.08	598.62
其中：锻铸件及毛坯	2,121.86	124.54	2,083.14	128.52	2,052.80	135.41
精密件	1,023.49	305.66	1,007.98	235.11	969.82	220.63

组件整机系列	1,014.18	147.31	1,300.75	161.52	1,102.61	242.57
电器件等其他	0.93	-	1.46	-	22.86	-
合计	5,466.04	577.51	5,480.71	525.15	5,497.28	598.62

对于在产品，期后在手订单支持比例较高，同时考虑到公司产品的毛利率整体较高，因此在产品发生存货跌价准备的可能性较小，故未计提存货跌价准备。

对于自制半成品，公司将各类自制半成品划分为标准材料和非标准材料，标准材料的通用程度较高，非标准材料的通用程度较低，以此作为主要区分标准进行跌价准备的计提。各类自制半成品详细情况说明如下：

①锻铸件及毛坯

公司锻铸件及毛坯的通用程度较高，保质期较长，其中铸件及毛坯主要用于心脏产品，其材质主要由废钢、生铁所炼制，对于公司产品型号更新换代所产生的剩余材料，可由公司自行回炉重置，回炉成本较低；锻件及毛坯主要用于针筒加工，毛坯和已完成粗车的锻件可以依据客户所需的产品型号进入开槽、打磨等机加工工序，材料的再利用程度较高，故计提的跌价准备比例相对较低。

②精密件、组件整机系列

精密件、组件整机系列相对来说，产品规格相对成形，后续使用程度有限，故计提的跌价准备比例相对较高。

(2) 报告期各期末，同行业可比公司在产品/自制半成品跌价准备计提比例对比如下：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
越剑智能	-	-	-
慈星股份	0.01%	3.75%	2.25%
远信工业	-	0.75%	0.93%
泰坦股份	6.31%	7.39%	5.52%
平均值	1.58%	2.97%	2.17%
发行人	10.57%	9.58%	10.89%

注：在产品/自制半成品跌价准备计提比例=在产品/自制半成品期末跌价准备金额/在产品/自制半成品期末余额

由上表，发行人的在产品/自制半成品跌价准备计提比例显著高于同行业可比公司平均水平，跌价准备的计提具有充分性。

(五) 说明申报前后业绩变化的原因及合理性, 是否存在突击确认收入、虚增收入等情形。

【发行人说明】

申报前后公司营业收入构成及变化情况如下:

单位: 万元

项目	2023 年		2022 年		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	
主营业务 收入	单面机	6,379.16	-9.77%	7,070.09	-39.00%	11,589.53	14.37%	10,133.44	34.45%	7,537.00
	双面机	20,339.93	33.09%	15,283.07	-10.77%	17,127.89	46.64%	11,679.87	-8.02%	12,698.74
	口罩机	-	-	-	-	-	-	1,207.85	-	-
	配件及其他	815.85	7.50%	758.94	-12.13%	863.67	-29.30%	1,221.60	67.63%	728.73
	合计	27,534.94	19.14%	23,112.10	-21.87%	29,581.09	22.02%	24,242.77	15.64%	20,964.47
其他业务收入	200.81	50.41%	133.50	161.60%	51.03	107.41%	24.60	-9.63%	27.23	
合计	27,735.75	19.32%	23,245.60	-21.55%	29,632.13	22.11%	24,267.37	15.60%	20,991.70	

申报前 2019 年公司主营业务收入为 20,964.47 万元, 占营业收入的比例分别为 99.87%, 申报后 2020 年至 2023 年, 公司主营业务收入分别为 24,242.77 万元、29,581.09 万元、23,112.10 万元和 27,534.94 万元, 占营业收入的比例分别为 99.90%、99.83%、99.43%和 99.28%, 申报前后公司主营业务突出, 结构稳定, 与公司实际经营情况相符。

1、行业发展情况

2020 年较 2019 年营业收入增长 15.60%, 主要受国内良好的疫情防控以及海外纺织品订单回流的影响, 与行业发展情况一致。根据纺织机械行业经济运行报告, 2020 年圆纬机行业随着疫情好转市场加速恢复, 整体保持良好发展态势, 一季度圆纬机企业受新冠疫情影响, 主要集中于生产年前订单, 但整体销量有所下滑; 二季度随着国内疫情防控向好态势发展, 圆纬机市场逐步回暖, 其中表现最为突出的是细针距机型; 下半年开始, 海外织造订单回流, 同时国内市场全面爆发, 圆纬机行业部分企业已呈超负荷生产, 全年产销量显著上升, 销量约为 26,500 台, 同比增加 15%。

同时, 报告期内, 公司业绩变化与行业运行状况保持一致。2021 年受下游客户需求旺盛驱动以及海外市场进一步开拓的影响, 公司营业收入同比增长 22.11%; 2022 年海外纺织品订单回流逐渐放缓, 行业经济运行下行导致圆纬机整体销量同比下降 31%, 公司实现营业收入 23,245.60 万元, 较 2021 年减少 21.55%; 2023 年, 受下游需求变化增加了对圆纬机高细高密机型的需求, 以及印度市场的火热, 导致圆纬机行业产销率上升, 实现销量约 30,000 台, 同比增长 20%, 公司实现销售收入 27,735.75 万元, 同比增长 19.32%。

2、公司境外市场开拓情况

公司境外市场的开拓成效显著。随着国际纺织产业链的转移以及公司产品技术水平和市场竞争力的不断提升，公司加大海外市场的市场推广和品牌建设，以寻求市场容量的进一步突破，申报前后公司境内外主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年		2022年		2021年		2020年		2019年
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
境内收入	20,585.56	8.73%	18,931.94	-17.15%	22,851.50	15.25%	19,827.95	5.31%	18,827.35
境外收入	6,949.38	66.25%	4,180.16	-37.88%	6,729.59	52.43%	4,414.82	106.58%	2,137.12
合计	27,534.94	19.14%	23,112.10	-21.87%	29,581.09	22.02%	24,242.77	15.64%	20,964.47

公司外销收入主要集中在亚洲各国，产品出口至孟加拉、印度、乌兹别克斯坦、越南等国家或地区。在政治环境方面，前述国家不存在重大的政治动荡问题；经济环境方面，东南亚国家近年来大力提倡经济发展，积极吸引外资，对外开放力度不断加大，发展趋势较好，加上劳动力成本价格低廉，逐渐赢得全球纺织产业资本青睐，国内知名纺织企业纷纷在东南亚地区设立工厂；在外汇管理和贸易政策方面，前述国家或地区目前政策相对较为透明，给公司境外经营销售带来便利。2020年公司外销收入4,414.82万元，同比增长106.58%，占主营业务收入的比例为18.21%，较2019年提升8.02个百分点。报告期内，除2022年受国际纺织生产供应链恢复，海外纺织品订单回流逐渐放缓的影响导致当年外销收入同比有所下降外，其余年份均保持较快增长，收入规模约7,000万元。

综上，公司申报前后业绩变化与圆纬机行业的销量变化相一致。结合内外部因素来看，公司申报前后经营业绩的变动原因与实际情况相符，申报前后，公司均以验收时点为收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，不存在突击确认收入、虚增收入等情形。

四、请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【核查程序】

针对问题（1），申报会计师的核查程序如下：

1、查阅相关行业报告、行业相关政策文件、相关行业协会官网等公开披露文件，分析发行人2023年业绩变化是否符合行业发展趋势；

2、查阅发行人2013年至2023年圆纬机销量、销售收入等数据，结合行业发展情况，分析发行人是否存在市场空间较小、成长性受限的风险，未来是否存在业绩下滑，持续经营能力下降的风险；

3、访谈发行人管理层，了解针对未来发行人所属行业及下游针织行业景气度持续下降

导致其持续经营能力下降的风险拟采取的应对措施，以及 2024 年发行人业绩预测情况，并获取发行人出具的相关说明文件。

针对问题（2），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人 2013 年至 2023 年的境外销售营业收入国家或地区的分布情况，分析发行人主要外销收入对应国家或地区是否发生重大变化，是否符合行业特征；

2、获取并查阅发行人报告期各期销售费用、销售人员构成变动情况，结合发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化情况，分析发行人新开拓境外销售国家或地区，当期是否需新增销售费用、销售人员，是否需新增对应国家或地区所需的安装调试等售前或售后人员；

3、结合发行人报告期内主要外销收入对应国家或地区变化情况，分析发行人外销收入是否具有持续性，分析对发行人持续经营能力的影响，分析上市后业绩下滑的风险。

针对问题（3），申报会计师的核查程序如下：

1、获取发行人报告期内销售明细表，统计报告期内各收入分布区间的客户数量情况和新老客户销售情况，同时结合 2021 年至 2023 年纺织行业整体趋势变动，分析发行人客户数量减少和新增客户销售占比降低的原因；

2、获取发行人报告期内销售明细表，统计报告期各期发行人主要客户、主要老客户及主要新客户销售情况，了解发行人与主要客户合作的稳定性，关注并分析老客户采购变化是否符合客户实际经营情况和下游需求趋势变动，分析发行人是否具备新客户拓展能力；

3、查阅行业研究报告和公开市场信息，了解纺织机械行业市场需求变化情况及针织机械行业、圆纬机细分行业情况；

4、取得发行人产成品入库清单及产能利用率计算表，复核产能利用率计算过程的准确性；

5、获取并查阅报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税）统计表，关注目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度；结合上述情况及在手订单情况，分析发行人业务的稳定性、可持续性；

6、获取并查阅目前在手订单对应的销售合同，关注合同中的违约条款，分析主要客户取消在手订单的可能性及违约责任；

7、访谈了发行人的生产部门、仓储部门的相关负责人，了解在产品/半成品期末占比较高的原因；

8、获取并查阅发行人统计的报告期末在产品对应在手订单的明细表，复核并分析在产

品订单支持情况；

9、了解发行人计提存货跌价准备的会计政策，评价其是否符合企业会计准则的相关规定，获取发行人存货减值测试计算的明细表，复核了存货跌价准备计提的计算过程，并确认发行人计提存货跌价准备的数据是否准确；

10、查阅相关行业报告、行业相关政策文件、相关行业协会官网等公开披露文件，了解申报前后行业发展趋势，分析申报前后发行人业绩变化的原因及合理性。

【核查结论】

针对问题（1），经核查，申报会计师认为：

1、从圆纬机行业销量及增长情况、行业内细针距圆纬机销量情况及外销主要区域变动情况来看，发行人 2023 年业绩变化符合行业发展趋势。

2、圆纬机市场规模仅占纺织机械行业的 3.5%左右，2013 年至 2023 年市场空间保持在 25 亿元至 40 亿元之间，存在发行人主要产品市场空间较小的风险，但目前发行人市场占有率约为 7%，市场份额提升空间较大，不存在成长性受限的风险，发行人针对市场空间较小的风险进行了充分揭示。

3、报告期内，发行人业绩变化符合行业发展趋势，发行人下游行业属传统成熟行业，公司产品应用需求具有持续性，并且下游行业运行质效有所恢复，整体向好，圆纬机行业运行下滑趋势得到扭转，影响公司经营的不利因素在逐步消除，且发行人针对经营业绩下滑的风险采取了有效的应对措施，预计发行人期后业绩稳定可持续，同时针对潜在的业绩下滑风险发行人也在招股说明书中进行了充分揭示。

针对问题（2），经核查，申报会计师认为：

1、发行人各年度对于单一国家或地区的销售情况虽然存在正常起伏波动，但出口业务的重点国家或地区范围未发生重大改变，发行人出口地区分布情况符合行业特征。

2、报告期内，发行人销售人员构成较为稳定，无明显新增销售人员；销售费用中与境外销售有关的职工薪酬、港杂费和业务宣传费等金额较小且较为稳定，报告期内无明显新增；报告期内，发行人境外销售的机台的安装调试工作由境外客户自行负责，发行人无需新增对应国家或地区所需的安装调试等人员。

3、发行人报告期内的外销收入对应国家或地区的变化情况符合行业特征，不存在可能导致发行人外销收入不具有持续性的重大不利影响。近年来，全球纺织产业的产业转移持续推进，国际纺织行业发展态势稳中向好，印度等国家逐渐成为全球纺织产业的转移目的地，这些国家的政府部门正在采取多项政策措施提振纺织业，发行人密切关注产业转移带来的新机遇，响应国家“走出去”号召，借助“一带一路”发展新通道，大力开拓印度等海外市场，

发行人外销收入具有持续性。发行人立足于印度、乌兹别克斯坦、越南、孟加拉等多个国家或地区的境外市场，市场规模较大，且可以分散单一国家或地区销量变动带来的风险。综上，发行人不存在上市后因外销区域变化而导致的业绩下滑的风险，目前《招股说明书》之“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）经营业绩下滑的风险”已对经营业绩下滑的风险充分揭示。

针对问题（3），经核查，申报会计师认为：

1、发行人客户数量减少及新增客户销售占比降低的原因具有合理性，发行人与主要客户合作具有稳定性，老客户采购变化符合客户实际经营情况和下游需求趋势变动。

2、发行人具备拓展新客户能力；新老客户的统计口径符合企业的经营特征，能够真实反映报告期内企业的客户变化情况。

3、发行人报告期内营业收入呈先降后增的趋势，系受宏观经济及全球海外市场需求等因素影响，与圆纬机行业变化情况相匹配。

4、报告期内，发行人产成品完工入库数量及产能利用率计算准确，2021年至2023年，产能利用率分别为103.48%、62.69%和86.77%。

5、发行人具有成熟的销售模式和销售渠道，发行人各期新签订单和各期末及目前在手订单较为充足，发行人具备持续获取合同订单的能力和成熟稳健的生产模式，发行人业务具备稳定性、可持续性。目前在手合同约定了违约条款，客户如取消合同，将面临违约责任，因此，客户取消在手订单的可能性极小，前述在手订单具有良好的可执行性。

6、报告期各期末存货中在产品金额较大的原因具备合理性，在产品的订单支持比例较高，符合企业的经营模式，相关存货跌价准备计提的充分性。

7、发行人申报前后业绩变化符合行业趋势及公司实际经营情况，不存在突击确认收入、虚增收入等情形。

问题 2.实际控制人通过佰源重工占用发行人资金的去向

根据申报文件及首轮问询回复，（1）发行人曾于 2018 年 12 月至 2019 年 1 月分五笔合计向佰源重工付款 4,400 万元，并曾存在向佰源重工支出“收购款”的记账凭证，计入发行人“长期股权投资”科目，发行人称佰源重工并非发行人的子公司，系实际控制人傅开实控制的公司，实际控制人通过佰源重工占用发行人资金。（2）佰源重工系船舶专用设备、起重机械设备制造商，2020 年-2022 年期间累计亏损额 3,025.59 万元。（3）发行人称 2020 年实际控制人通过佰源重工占用发行人资金 3,308.52 万元，实际控制人于 2020 年期末用发行人的分红款和佰源重工的银行贷款归还了累计占用的资金 8,808.53 万元。（4）发行人称 2021 年佰源重工逐渐停止经营，但问询回复数据显示佰源重工 2022 年收入 87 万元，2023 年收入 1,033 万元，呈增长趋势，发行人说明系前期业务结算产生。（5）报告期内佰源重工将子公司思邦科技转让给德必顺，收购方早于合同签订日 1 到 2 年支付股权转让款。佰源重工出售思邦科技共获得转让款 7,009.69 万元。其中，5,535.00 万元用于偿还其前期经营产生的银行借款，1,315.00 万元用于偿还傅开实前期垫款，159.69 万元用于佰源重工日常开支。思邦科技成立于 2021 年 9 月 30 日，其成立后未实际经营，仅通过出租厂房获得收益。德必顺收购思邦科技的资金为其自有资金。

（1）佰源重工是否曾经为发行人控制的公司。请发行人：①说明对佰源重工的记账凭证修改前后的付款凭证编号、日期、具体会计分录、金额。说明对应电子账务处理系统中修改前、修改后的记账凭证编号、日期、具体会计分录、金额。②说明修改账务处理的时点及相关原始单据等支持性证据，修改账务处理时点为 2018 年度报表审计期间还是在全国股转系统挂牌前。③说明修改后的其他应收款凭证是否反映了经济业务实质，发行人是否存在为剥离亏损子公司从而更改佰源重工相关账务的情形，测算如将佰源重工纳入合并报表对发行人报表的影响。④结合发行人与佰源重工的业务、资产、人员、财务、机构等独立运营情况，《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》中对于合并范围的规定，论证发行人合并范围的合规性。

（2）佰源重工收取发行人大额款项后的资金去向。请发行人：①列表说明佰源重工收取发行人大额款项后的资金去向，佰源重工是否与发行人的客户、供应商、员工等存在资金往来，大额款项是否构成资金体外循环。②说明傅开实及其关联方佰源重工资金占用的方式及用途，拟收购佰源重工的资金往来情况，说明与佰源重工进行资金往来的合理性，是否通过佰源重工代垫成本费用或进行利益输送。③说明佰源重工的历史经营情况、近期收入增长原因、原有佰源重工业务是否转移至发行人控制的其他公司、预计未来业务安排。④说明佰源重工是否自行生产冲孔开幅护网，论证报告期内发行人向佰源重工采购冲孔开幅护网的必要性和商业合理性。⑤请中介机构核查佰源重工的资金流水，说明是否存在异常往来及资金去向。

(3) 佰源重工出售思邦科技股权的商业合理性。请发行人：①结合思邦科技成立时点、目的及实缴资本来源、资产情况等，说明其未开展业务的原因，与发行人拟收购佰源重工的时点及资金是否重合，后续出售是否合理、价格是否公允，收购方提前支付价款的原因及合理性。②说明思邦科技设立至出售期间的主要资产及主要财务数据，包括但不限于持有的固定资产种类、数量及价值，无形资产种类、数量及价值等。③结合前述情况，说明佰源重工出售思邦科技的定价依据及定价合理性，说明德必顺收购思邦科技的商业合理性。④结合德必顺的主营业务类型、经营规模，德必顺主要股东的职业履历、投资情况等，说明德必顺收购思邦科技的商业合理性，说明德必顺是否具有收购思邦科技的资金支付能力。⑤综合中介机构资金流水核查情况，充分说明发行人与实控人傅开实及其关联方是否仍存在异常业务或资金往来，防范资金占用或资金体外循环的整改措施，能否确保公司内控持续有效。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见，请保荐机构提供对佰源重工核查工作底稿。请中介机构说明关于佰源重工、思邦科技和傅开实及关联方的资金流水核查情况，包括但不限于流水覆盖范围，大额异常流水金额，交易对手方是否存在发行人的供应商、客户等。

回复：

一、佰源重工是否曾经为发行人控制的公司。

(一) 说明对佰源重工的记账凭证修改前后的付款凭证编号、日期、具体会计分录、金额。说明对应电子账务处理系统中修改前、修改后的记账凭证编号、日期、具体会计分录、金额。

【发行人说明】

佰源重工的记账凭证修改发生在相关期间完成结账前，因此电子账务系统和纸质凭证修改前后的编号、日期和金额均未发生变化，仅调整了具体会计分录。涉及修改的相关凭证的记账凭证编号、日期、会计分录（修改前）、会计分录（修改后）、金额如下：

记账凭证编号	日期	会计分录 (修改前)	会计分录 (修改后)	金额 (万元)
2018年12月-付-92	2018年12月14日	长期股权投资	其他应收款	1,000.00
2018年12月-付-96	2018年12月17日	长期股权投资	其他应收款	1,000.00
2018年12月-付125	2018年12月24日	长期股权投资	其他应收款	1,000.00
2018年12月-付147	2018年12月25日	长期股权投资	其他应收款	1,000.00
2019年1月-付187	2019年1月29日	长期股权投资	其他应收款	400.00

注：由于相关修改未留存修改记录，会计分录（修改前）为根据财务人员回忆填写。

(二) 说明修改账务处理的时点及相关原始单据等支持性证据，修改账务处理时点为 2018 年度报表审计期间还是在全国股转系统挂牌前。

【发行人说明】

由于修改发生在相关期间完成结账前，且时间久远，未找到佐证相关处理时点的支持性证据。

根据财务人员回忆，相关账务处理修改时点为 2018 年度和 2019 年 1 月结账前，即 2019 年初。据此推算，修改账务处理时点为 2018 年度和 2019 年 1 月财务结账前，而非在全国股转系统挂牌前调整。

(三) 说明修改后的其他应收款凭证是否反映了经济业务实质，发行人是否存在为剥离亏损子公司从而更改佰源重工相关账务的情形，测算如将佰源重工纳入合并报表对发行人报表的影响。

【发行人说明】

1、修改后的其他应收款凭证是否反映了经济业务实质，发行人是否存在为剥离亏损子公司从而更改佰源重工相关账务的情形。

修改后的其他应收款凭证真实反映了经济业务实质，具体情况如下：

- (1) 相关往来款在发行人 2019 年度审计报告中已体现为其他应收款；
- (2) 2012 年以来，佰源重工股东未发生过变更；
- (3) 佰源重工收到相关款项后，直接用于偿还银行贷款，解决佰源重工银行贷款问题，相关借款具有合理性；
- (4) 相关其他应收款已于 2020 年 12 月底完成还款。

因此，相关借款主要用于解决佰源重工的资金缺口，不是为获取佰源重工的控制权；修改后的其他应收款凭证真实反映了经济业务实质，不存在为剥离亏损子公司从而更改佰源重工相关账务的情形。

2、测算如将佰源重工纳入合并报表对发行人报表的影响

佰源重工于 2018 年 12 月从发行人借入相关款项 4,000 万元，于 2020 年 12 月全额偿还相关款项。因此，若将相关其他应收款认定为长期股权投资，则应当认定发行人于 2018 年 12 月底收购佰源重工，并于 2020 年 12 月出售佰源重工。在此假设下，佰源重工可认定于 2019 年和 2020 年纳入合并报表。经测算，将佰源重工纳入合并报表后，发行人的合并财务报表如下：

单位：万元

项目	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日		2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	
	模拟纳入 佰源重工前	模拟纳入 佰源重工后	模拟纳入 佰源重工前	模拟纳入 佰源重工后
资产总额	47,921.85	61,502.70	46,158.26	46,317.35
负债总额	15,255.79	26,764.02	21,663.75	20,565.08
所有者权益	32,666.05	34,738.68	24,494.51	25,752.27
营业收入	20,622.66	24,482.58	23,772.01	26,764.19
营业利润	2,789.90	1,868.54	5,453.48	6,001.72
净利润	2,488.14	1,495.44	4,753.14	5,265.21

注：佰源重工财务数据未经审计。

根据测算，将佰源重工模拟纳入合并报表后，发行人 2019 年末和 2020 年末资产和负债规模有所提升，且 2019 年收入利润有所下降，2020 年收入利润有所上升。上述变化不影响发行人上市条件。

（四）结合发行人与佰源重工的业务、资产、人员、财务、机构等独立运营情况，《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》中对于合并范围的规定，论证发行人合并范围的合规性。

【发行人说明】

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条：“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”

发行人未将佰源重工纳入合并范围符合上述规定，具有合规性：

1、发行人未拥有对佰源重工的权力

发行人于 2018 年 12 月借予佰源重工的款项的经济业务实质为借款而非投资。因此，发行人未持有佰源重工的股份，未曾拥有对佰源重工的权力。

2、发行人未通过借款而享有可变回报

发行人未对佰源重工进行实际投资，仅以借予佰源重工的资金金额按照特定的利息率获取借款利息，相关借款已于 2020 年 12 月 31 日偿还完毕，发行人未通过借款而享有可变回报。

3、发行人不能控制佰源重工，并通过相关控制影响其回报金额

发行人与佰源重工在业务、资产、人员、财务、机构等方面均具有独立性：

(1) 发行人的主营业务为针织圆纬机的研发、生产和销售；佰源重工的主营业务为船舶设备及配件的生产销售、起重机械及配件的生产销售等。因此，发行人与佰源重工的主营业务不存在重叠的情况，亦不存在上下游关系，双方业务相互独立。

(2) 发行人与佰源重工各自合法拥有业务经营所必需的资产，相关资产产权关系明晰，不存在混同的情况，双方的资产相互独立。

(3) 发行人与佰源重工各自独立管理员工的劳动、人事、工资报酬等事项，不存在混合管理、人员相互任职的情况，双方的人员相互独立。

(4) 发行人与佰源重工各自设有财务部、拥有独立的财务核算体系和独立的银行账户，双方的财务相互独立。

(5) 发行人与佰源重工各自建立了适应自身经营需要的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，不存在机构混同、合署办公的情形，双方的机构相互独立。

发行人与佰源重工在各个方面保持了相互独立，发行人不存在能够控制佰源重工经营活动的情况，因而无法通过控制佰源重工影响其回报金额。

综上所述，发行人未拥有对佰源重工的权力，未通过参与佰源重工相关活动等方式而享有可变回报，无法通过控制佰源重工影响其回报金额。因此，发行人对佰源重工不构成《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条所指的控制，佰源重工不应纳入发行人的合并报表。

二、佰源重工收取发行人大额款项后的资金去向。

(一) 列表说明佰源重工收取发行人大额款项后的资金去向，佰源重工是否与发行人的客户、供应商、员工等存在资金往来，大额款项是否构成资金体外循环。

【发行人说明】

1、佰源重工收取发行人大额款项后的资金去向

除已披露的关联交易，佰源重工自 2018 年 12 月起存在收取发行人大额款项的情况，相关款项的去向及用途如下：

日期	金额	交易性质	资金去向	资金用途
2018.12.14	10,000,000.00	资金占用	贷款债权人	偿还银行贷款（最初借款时间为 2014 年 12 月至 2015 年 11 月）
2018.12.17	10,000,000.00	资金占用	贷款债权人	
2018.12.24	10,000,000.00	资金占用	贷款债权人	
2018.12.25	10,000,000.00	资金占用	贷款债权人	
2019.01.29	4,000,000.00	资金占用	傅冰玲	偿还前期个人借款

日期	金额	交易性质	资金去向	资金用途
2019.05.07	2,000,000.00	资金占用	傅冰玲	实际控制人收购发行人股份
2019.05.14	1,500,000.00	资金占用	傅冰玲	
2019.06.12	4,000,000.00	资金占用	傅冰玲	
2019.06.12	1,500,000.00	资金占用	傅开实	
2019.06.12	500,000.00	资金占用	——	日常经营
2019.07.30	1,100,000.00	资金占用	商业汇票扣款	支付供应商货款
2019.08.27	780,000.00	资金占用	商业汇票扣款	支付供应商货款
2019.09.06	3,000,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥
2019.09.09	1,000,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥
2019.10.17	680,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥
2019.11.27	400,000.00	资金占用	商业汇票扣款	支付供应商货款
2020.03.10	2,500,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥
2020.03.25	365,000.00	资金占用	供应商	支付供应商货款
2020.04.20	390,000.00	资金占用	贷款银行	偿还银行贷款利息
2020.04.27	6,000,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥
2020.05.18	530,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥
2020.08.26	4,000,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥
2020.09.23	600,000.00	资金占用	贷款银行	偿还银行贷款（最初借款时间为2019年9月，用于日常经营）
2020.10.14	340,000.00	资金占用	商业汇票扣款	支付供应商货款
2020.10.16	50,000.00	资金占用	供应商	支付供应商货款
2020.11.06	500,000.00	资金占用	商业汇票扣款	支付供应商货款
2020.12.16	13,000,000.00	资金占用	贷款银行	贷款过桥

注：贷款过桥为从发行人占用资金偿还银行贷款后，短时间内获得银行续贷后即偿还发行人。

2、佰源重工是否与发行人的客户、供应商、员工等存在资金往来。

2018年12月至今，佰源重工与发行人部分报告期内的客户、供应商、员工存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

交易对手方姓名/名称	交易对手方	2018年往来净额	2019年往来净额	2020年往来净额	2021年往来净额	2022年往来净额	2023年往来净额	交易内容
晋江市大长江钢管实业有限公司	发行人供应商	-35.75						采购圆钢、无缝钢管

交易对手方姓名/名称	交易对手方	2018年往来净额	2019年往来净额	2020年往来净额	2021年往来净额	2022年往来净额	2023年往来净额	交易内容
福建百宏聚纤科技实业有限公司	发行人供应商	5.26	13.99					销售起重机
福建省泉州市深美机械有限公司	发行人供应商	-16.13	-5	-10				采购齿轮、齿套、齿圈
晋江市蓝大化工工贸有限公司	发行人供应商	-43.46	-70	-35	-10	-10		结清前期采购油漆及相关化工溶剂款项
泉州理想轴承有限公司	发行人供应商	-26.55	-10.7					采购轴承
三明市洛轴轴承销售有限公司	发行人供应商	-28.29		-15.5				采购轴承
泉州诚宝再生资源回收有限公司	发行人供应商						36.9	销售废旧物资
厦门市聪鑫达贸易有限公司	发行人供应商						1,103.03	销售废旧物资
福建泉州金灿五金制造有限公司	发行人供应商		-11		-53.39			结清前期采购电气安装板等款项
泉州市旺达五金制品有限公司	发行人供应商				-15		-6.22	结清前期采购防尘盖款项
晋江众鑫粉末冶金有限公司	发行人供应商				-40			结清前期采购齿圈、齿套款项
南安市景顺机械制造有限公司	发行人供应商				-10.06			结清前期采购铸件款项
泉州润隆机械有限公司	发行人供应商						11.22	销售废旧物资
泉州鑫裕贸易有限公司	发行人供应商					-10		结清前期采购钢板款项
泉州阳明数控刀具有限公司	发行人供应商		-5					采购数控刀具
傅元生	发行人员工				5.47			销售废旧物资

上述相关资金往来均为佰源重工与其客户、供应商间的正常结算，相关交易价格公允，不存在代垫成本费用或利益输送等情况。

除上述情况外，佰源重工与发行人的客户、供应商、员工等不存在资金往来。

3、大额款项是否构成资金体外循环

除已披露的关联交易外，佰源重工收取发行人的大额款项均由资金占用产生。资金占用的原因为佰源重工因其资金需要，向发行人借入资金偿还银行贷款、对外借款以及支付供应商货款，相关款项均于 2020 年底偿还完毕。

因此，佰源重工收取发行人的大额款项不构成资金体外循环。

(二) 说明傅开实及其关联方佰源重工资金占用的方式及用途，拟收购佰源重工的资金往来情况，说明与佰源重工进行资金往来的合理性，是否通过佰源重工代垫成本费用或进行利益输送。

【发行人说明】

1、傅开实及其关联方佰源重工资金占用的方式及用途

(1) 佰源重工资金占用的方式及用途

佰源重工资金占用的方式除 2020 年 12 月 31 日计提资金占用利息外，均为通过获得发行人现金转账的方式占用；资金用途详见本题之“二（一）1、列表说明佰源重工收取发行人大额款项后的资金去向”。

(2) 傅开实资金占用的方式及用途

日期	金额	占用方式	资金用途
2018.09.13	4,140,000.00	现金转账	收购发行人股份
2018.12.13	6,000,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.04.30	430,000.00	现金转账	借予佰源重工用于其缴税
	30,000.00	现金转账	个人开支
	40,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.05.07	4,000,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.05.08	1,200,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.05.14	4,000,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.05.23	4,500,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.06.28	1,800,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.07.02	500,000.00	现金转账	偿还前期（2016 年前）借款
2019.07.18	600,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.08.19	600,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.09.29	650,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.10.29	650,000.00	现金转账	收购发行人股份

日期	金额	占用方式	资金用途
2019.11.28	650,000.00	现金转账	收购发行人股份
2019.12.17	4,000,000.00	现金转账	偿还前期（2016年前）借款
	100,000.00	现金转账	个人保险
	40,000.00	现金转账	个人开支
	60,000.00	现金转账	个人投资
2019.12.18	4,000,000.00	现金转账	偿还前期（2016年前）借款
2019.12.23	4,000,000.00	现金转账	偿还前期（2016年）贷款
2019.12.25	560,000.00	现金转账	个人投资
	600,000.00	现金转账	偿还个人贷款利息
	140,000.00	现金转账	个人开支
2019.12.27	750,000.00	现金转账	收购发行人股份
	110,000.00	现金转账	个人开支
	80,000.00	现金转账	个人投资
	60,000.00	现金转账	偿还个人贷款利息
2019.12.31	4,590,561.89	代扣个人所得税	未实际获得资金
2020.01.08	3,000,000.00	现金转账	偿还前期（2016年前）借款
2020.02.10	100,000.00	现金转账	个人开支
	200,000.00	现金转账	儿子傅俊森结婚开销
2020.02.11	430,000.00	现金转账	儿子傅俊森结婚开销
	70,000.00	现金转账	个人投资
2020.02.21	1,000,000.00	现金转账	资金周转（2020.03.04 偿还）
2020.03.13	300,000.00	现金转账	个人口罩交易
2020.03.18	500,000.00	现金转账	借予佰源重工用于经营
	100,000.00	现金转账	个人口罩交易
2020.04.23	350,000.00	现金转账	偿还前期（2016年前）借款
	150,000.00	现金转账	个人口罩交易
2020.09.04	2,000,000.00	现金转账	偿还前期（2017年）贷款
2020.09.14	4,900,000.00	现金转账	偿还前期（2015年）贷款
2020.12.31	3,370,011.42	计提资金占用利息	未实际获得资金

2、拟收购佰源重工的资金往来情况

发行人“拟收购佰源重工”（借款给佰源重工）的资金来源为发行人的自有资金；佰源重工收到发行人相关款项后，用于偿还银行贷款，相关款项未流向发行人的客户、供应商或

员工。

3、说明与佰源重工进行资金往来的合理性，是否通过佰源重工代垫成本费用或进行利益输送。

截至 2018 年 11 月底（前述资金占用发生前），发行人持有银行存款 7,000.00 余万元；同时，佰源重工银行贷款余额 1.13 亿元。截至 2019 年底，发行人尚未制定明确的境内上市计划，佰源重工于 2018 年至 2019 年以向发行人借款替代银行借款的方式降低实际控制人控制企业的整体财务成本具有合理性。

2020 年起，发行人逐步解决佰源重工占用发行人资金的问题，除贷款过桥及少量资金周转外，不存在占用发行人资金的情况，并于 2020 年 12 月彻底解决佰源重工资金占用问题。因此，佰源重工 2020 年向发行人借款解决贷款展期和短期资金周转具有合理性。

2021 年和 2022 年，由于经营需要，发行人与佰源重工存在关联交易的情况。相关交易具有合理性，交易定价公允。

综上所述，发行人与佰源重工的资金往来均具有合理性，不存在佰源重工代垫成本费用或进行利益输送的情况。

（三）说明佰源重工的历史经营情况、近期收入增长原因、原有佰源重工业务是否转移至发行人控制的其他公司、预计未来业务安排。

【发行人说明】

1、佰源重工的历史经营情况

2007 年，傅开实先生通过其控制的佰源（香港）机械有限公司出资设立佰源重工，成立时的主营业务为船舶及船舶专用设备制造。

佰源重工成立后，其业务一直未得到充分发展，仅有两次短暂的快速发展期：2012 年，佰源重工收购了厦门银鹭重工有限公司相关业务，利用被收购方已有订单，2012 至 2014 年佰源重工营业收入达到 4000 万元左右，经营情况有所好转，但随后业绩随着相关订单的完成后持续下滑；2017 年，由于成功承揽若干起重机械设备订单，2018 佰源重工营业收入达到近 4,500 万元，随后业绩又因订单不稳定持续下滑。

2021 年，由于佰源重工业务一直未得到充分发展，且重工行业对资金的需要量超出佰源重工能够负担的范围，佰源重工逐渐停止实际经营。

2、近期收入增长的原因

佰源重工于 2021 年陆续遣散员工，停止经营。2021 年至 2023 年，佰源重工的收入情况如下：

期间	收入类别	收入金额	备注
2021 年	产品销售收入	988.43	此收入非当年实际生产，为前期已交付的产品因验收和结算问题，于本期确认收入。
	冲孔开幅护网	79.23	为发行人提供护网产品
	厂房租金	258.64	——
	处理废旧物资	151.94	——
	其他	3.08	从非关联方获取的服务及劳务费收入
2022 年	产品销售收入	59.40	此收入非当年实际生产，为前期已交付的产品因验收和结算问题，于本期确认收入。
	厂房租金	-3.97	因存在免租期，冲减部分上年已确认的厂房租金收入。
	销售抵债物资	25.61	处理客户抵债获得的 H 型钢材
	处理废铁	6.76	向发行人子公司佰源铸造销售废铁 6.76 万元
2023 年	清理剩余资产	1,033.61	——
	冲减以前年度确认的收入	-57.51	减免部分客户应收账款时开具红字发票冲减收入

截至目前，佰源重工已停止经营并拟在已发生业务清理完毕后清算注销。2023 年度存在较大收入，主要为将剩余的原材料、库存商品等存货以废铁的形式对外销售。

3、原有佰源重工业务是否转移至发行人控制的其他公司、预计未来业务安排

佰源重工已将土地、厂房等固定资产剥离出售给德必顺，将其他设备出售，终止经营，不存在将业务转移至发行人控制的其他公司的情况；佰源重工计划未来完成前期已发货产品收入确认后注销。

（四）说明佰源重工是否自行生产冲孔开幅护网，论证报告期内发行人向佰源重工采购冲孔开幅护网的必要性和商业合理性。

【发行人说明】

护网为发行人圆纬机产品的非核心零部件，是为避免机器运行时操作人员接触运动中的折/卷布机而在设备下半部安装的门形装备。护网为钢管、钢板经过折弯、切割、焊接、打磨、抛光等工序制作而成，技术含量较低。

2021 年 3-7 月，佰源重工利用闲置的冲床、折弯机、剪板机、焊机等设备自行生产冲孔开幅护网并销售给发行人，以满足发行人的短时大量需求。

报告期内，发行人冲孔开幅护网存在较稳定的供应商：泉州润隆机械有限公司。由于 2021 年度针织机械行业爆发式增长，发行人冲孔开幅护网供应及时性受到挑战；同时，佰源重工尚存在部分设备和技术工人闲置，能够胜任冲孔开幅护网的加工工作。在此情况下，佰源重工于 2021 年 3-7 月利用其生产能力自行生产并以市场同等价格对发行人销售了冲孔开幅护网，暂时解决相关供应问题具有必要性和合理性。为避免关联交易，发行人在解决了

暂时性的供应延迟后，停止了向佰源重工采购护网。

（五）请中介机构核查佰源重工的资金流水，说明是否存在异常往来及资金去向。

【申报会计师说明】

申报会计师针对佰源重工的资金流水核查情况详见本题之“四、（二）中介机构说明关于佰源重工、思邦科技和傅开实及关联方的资金流水核查情况，包括但不限于流水覆盖范围，大额异常流水金额，交易对手方是否存在发行人的供应商、客户等。”

经核查，2018 年至今，佰源重工的大额资金流水来源及用途包括日常经营、银行贷款、向傅开实及其关联方借款（含发行人）、向其他自然人借款等。

相关流水对手方中存在发行人的供应商和员工，相关流水往来的合理性详见本题之“二、（一）2、佰源重工是否与发行人的客户、供应商、员工等存在资金往来。”，除此之外不存在其他异常往来。

三、佰源重工出售思邦科技股权的商业合理性。

（一）结合思邦科技成立时点、目的及实缴资本来源、资产情况等，说明其未开展业务的原因，与发行人拟收购佰源重工的时点及资金是否重合，后续出售是否合理、价格是否公允，收购方提前支付价款的原因及合理性。

【发行人说明】

1、思邦科技成立时点、目的及实缴资本来源、资产情况，思邦科技未开展业务的原因

思邦科技成立于 2021 年 9 月 30 日。佰源重工于 2021 年陆续遣散员工终止业务，为对其资产负债进行整合，剥离其优质资产及部分负债成立思邦科技，以方便后续相关资产的运营与处置。

佰源重工通过资产划转的方式，以佰源重工部分资产和负债组成的资产包按照截至 2021 年 9 月 30 日的账面价值向思邦科技完成实缴，相关资产包账面价值约 2,296.42 万元（其中资产约 2,302.73 万元、负债约 6.31 万元），折合投资 2,000 万元，其余部分记入思邦科技资本公积。

剥离资产包中资产的具体情况如下：

单位：元

项目	金额
应收账款	264,800.00
存货（原材料）	76,469.69
流动资产	3,412,696.89

项目	金额
无形资产（土地）	13,159,122.25
固定资产（厂房及设备）	9,526,894.58
非流动资产	22,686,016.83

因此，思邦科技自成立之日起，主要业务为运营相关不动产，未实质性开展生产经营业务。

2、与发行人拟收购佰源重工的时点及资金是否重合，后续出售是否合理、价格是否公允，收购方提前支付价款的原因及合理性。

发行人“拟收购佰源重工”（借款给佰源重工）的时点为 2018 年 12 月，相关资金用于佰源重工偿还银行贷款；思邦科技成立的时点为 2021 年 9 月，佰源重工通过资产包划转完成实物出资。因此思邦科技成立与发行人“拟收购佰源重工”（借款给佰源重工）的时点及资金不存在重合的情况。

2021 年 9 月，思邦科技成立后，其资产负债结构明晰，具有了较高的市场价值。德必顺基于对思邦科技价值的认可，与佰源重工共同商讨思邦科技出售事宜。对佰源重工来说，由于经营不善存在短期负债金额较高的问题，本交易获得的资金能够帮助其妥善解决相关问题；对德必顺来说，通过本次交易能够获得优质不动产资源，丰富其产业园投资范围。因此，后续的出售具有合理性。

本次交易价格由交易双方参照相关资产的市场价格及评估价值协商确定，根据泉州正鑫房地产评估有限公司于 2023 年 6 月出具的《福建省思邦机械科技有限公司拟股权转让而涉及的福建省思邦机械科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（泉正资评报字（2023）第 0602 号）（以下简称“《思邦科技评估报告》”），根据资产基础法，思邦科技的价值为 7,009.69 万元，双方最终确定交易价格为 7,009.69 万元，价格能够公允反映思邦科技的价值。

在上述出售过程中，德必顺于 2021 年起，陆续提前支付了部分价款，主要原因有：对佰源重工来说，主营业务终止后，银行贷款偿还压力较大，需要资金注入缓解资金压力；对德必顺来说，其看好思邦科技的价值，希望通过部分预付款的方式，获得同等条件下优先受让相关资产的权利。同时，傅开实在泉州有较好的声誉，德必顺和张成林在泉州亦有成功经营产业园区的经验，双方经介绍具有较好的互信基础。因此，收购方德必顺基于获得优先购买权益的考量，以及对傅开实信用的认可，同时傅开实当时也有资金的需求，于是在签订正式股权转让协议前即先行支付部分股权转让款具有合理性。

(二) 说明思邦科技设立至出售期间的主要资产及主要财务数据, 包括但不限于持有的固定资产种类、数量及价值, 无形资产种类、数量及价值等。

【发行人说明】

1、思邦科技设立至出售期间的主要财务数据

思邦科技设立至出售期间的主要财务数据如下:

单位: 万元

	2021年10-12月 /2021年12月31日	2022年度 /2022年12月31日	2023年1-5月 /2023年5月31日
资产总额	2,307.93	2,303.49	2,318.79
其中: 固定资产	945.62	861.82	916.43
无形资产	1,309.72	1,272.56	1,257.08
负债总额	21.81	106.35	162.44
所有者权益	2,286.12	2,197.14	2,156.35
营业收入	13.34	120.00	53.33
营业利润	-10.96	-94.19	-42.46
净利润	-10.30	-88.19	-40.80

2、思邦科技设立至出售期间的主要资产情况

(1) 固定资产

	2021年12月31日		2022年12月31日		2023年5月31日		
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	评估价值
房屋建筑物	—	938.31	—	855.88	—	821.53	1,703.95
设备	7	7.31	7	5.94	38	94.90	89.52
合计	—	945.62	—	861.82	—	916.43	1,793.47

(2) 无形资产

	2021年12月31日		2022年12月31日		2023年5月31日		
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	评估价值
土地使用权	—	1,309.72	—	1,272.56	—	1,257.08	5,233.39
合计	—	1,309.72	—	1,272.56	—	1,257.08	5,233.39

(三) 结合前述情况, 说明佰源重工出售思邦科技的定价依据及定价合理性, 说明德必顺收购思邦科技的商业合理性。

【发行人说明】

佰源重工出售思邦科技的定价系依据泉州正鑫房地产评估有限公司出具的《思邦科技评

估报告》中评估价值确定。相关评估价值是以资产评估法测算，其中固定资产和无形资产的价值按照重置成本法确定，其他资产负债的价值按照账面价值确定，相关评估价值具有合理性。因此，佰源重工出售思邦科技的定价具有合理性。

德必顺的执行董事张成林具有较为丰富的经营产业园区的经验，张成林看中了思邦科技的价值（即原佰源重工的不动产的价值），综合考虑相关资产未来作为产业园区进行运作的可能性、预期收益及成本，收购思邦科技进行产业园区运营具有商业合理性。

（四）结合德必顺的主营业务类型、经营规模，德必顺主要股东的职业履历、投资情况等，说明德必顺收购思邦科技的商业合理性，说明德必顺是否具有收购思邦科技的资金支付能力。

【发行人说明】

1、德必顺的主营业务类型及经营规模

德必顺主营业务为进行产业园投资及运营管理，除思邦科技外尚未投资其他产业园区。

2、德必顺主要股东的职业履历、投资情况

自德必顺开始支付收购思邦科技股权款至今，德必顺的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例（%）	职务
1	张成林	1,080	30	执行董事、经理
2	张风光	2,520	70	监事
合计		3,600	100	——

德必顺主要股东张成林、张风光的投资、任职情况如下：

（1）张成林

张成林一直从事建筑工程、建筑物业出租、建材城、农贸市场等业务。截止本回复出具之日，张成林的投资、任职情况如下：

序号	企业名称	职位	持股比例	注册资本	成立日期	登记状态
1	福建省路金数控科技有限公司	监事	-	5000 万	2022-11-23	存续
2	福建德必顺机械科技有限公司	执行董事、经理、法定代表人	30%	3600 万	2021-07-05	存续
3	福建省思邦机械科技有限公司	监事	通过德必顺间接持股 30%	2000 万	2021-09-30	存续
4	福建省一品江山酒业有限公司	执行董事、经理、法定代表	33%	2000 万	2022-04-21	存续

序号	企业名称	职位	持股比例	注册资本	成立日期	登记状态
		人				
5	福建有润投资有限公司	执行董事、经理、法定代表人	17%	1200 万	2022-03-04	存续
6	福建省禾创机械制造有限公司	执行董事、经理、法定代表人	-	1000 万	2021-12-10	存续
7	福建省有润建设工程有限公司	-	20%	1000 万	2018-12-12	存续
8	泉州泉焯投资有限公司	执行董事、经理、财务负责人、法定代表人	90%	50 万	2022-10-24	存续
9	泉州鲤城太鑫机械科技有限公司	监事	50%	3 万	2023-05-31	存续
10	福建智信铝业有限公司	监事	通过泉州鲤城太鑫机械科技有限公司间接持有 50%	1900 万	2019-03-06	存续
11	福建省子界建筑工程有限公司	监事	-	1000 万	2021-09-30	注销

(2) 张风光

张风光及其配偶姜平州一直从事建筑工程、建材等业务。截至本回复出具之日，张风光和姜平州的投资、任职情况如下：

序号	企业名称	职位	持股比例	注册资本	成立日期	登记状态
1	福建省万成建筑工程有限公司	执行董事、法定代表人	50%	4500 万	2011.05.26	存续
2	福建省哲夏新型建材有限公司	执行董事兼总经理、法定代表人	100%	1000 万	2020.06.23	存续
3	福建省鑫科建设工程有限公司	监事	40%	1000 万	2013.11.07	存续
3	泉州市新泉兴彩钢有限公司	监事	50%	100 万	2004.03.19	吊销、未注销
4	福建德必顺机械科技有限公司	监事	70%	3600 万	2021-07-05	存续

德必顺的执行董事张成林具有较为丰富的经营产业园区的经验，张成林看中了思邦科技的价值（即原佰源重工的不动产的价值），综合考虑相关资产未来作为产业园区进行运作的可能性、预期收益及成本，收购思邦科技进行产业园区运营具有商业合理性。

德必顺主要股东长期经营建筑工程、建材、产业园运营、农贸市场等业务，名下具有较

多的公司和资产，具有收购思邦科技的资金能力。

（五）综合中介机构资金流水核查情况，充分说明发行人与实控人傅开实及其关联方是否仍存在异常业务或资金往来，防范资金占用或资金体外循环的整改措施，能否确保公司内控持续有效。

【发行人说明】

1. 发行人与实控人傅开实及其关联方是否仍存在异常业务或资金往来

中介机构核查了报告期内发行人实际控制人傅开实及其关联方的银行流水。报告期内，发行人与实际控制人傅开实及其关联方除日常工资、奖金、报销及已披露的关联交易外，不存在其他业务和资金往来。

2. 发行人防范资金占用或资金体外循环的整改措施，能否确保公司内控持续有效

发行人已经建立健全了防范资金占用或资金体外循环的内部控制制度。报告期内未发生资金占用或体外资金循环的情况，相关内控制度得到了有效的执行，未来将继续严格执行相关内控制度，严格避免发生资金占用或资金体外循环的情况。

（1）发行人防范资金占用或资金体外循环的内部控制制度情况

①防范资金占用的制度

公司已在现行及北交所上市后适用的《公司章程》《关联交易管理制度》《防范大股东及其关联方资金占用制度》等制度中，明确了防范资金占用的措施的具体规定、相关责任追究及处罚等，如发行人现行有效的《防范大股东及其关联方资金占用制度》第六条规定，“公司严格防止大股东及其关联方的资金占用的行为，并持续建立防止大股东及其关联方资金占用的长效机制。公司财务部应定期检查公司与大股东及其关联方资金往来情况，杜绝大股东及其关联方的资金占用情况的发生。在审议年度报告、半年度报告等定期报告的董事会会议上，财务总监应向董事会报告大股东及其关联方资金占用情况。”第十二条规定，“公司发生大股东及其关联方侵占公司资产、损害公司及其他股东利益情形时，公司董事会应及时采取有效措施要求大股东及其关联方停止侵害、赔偿损失。当大股东及其关联方拒不纠正时，公司董事会应及时采取诉讼、财产保全等保护性措施避免或减少损失，并应及时向监管部门报告。”

②防范资金体外循环的制度

公司已制定了《货币资金管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》《财务管理制度》等与资金使用相关的内控制度，其中《货币资金管理制度》对资金使用的职责分工、授权批准、资金营运管理、现金的管理控制、银行存款的管理制度等事项作了明确规定。

(2) 相关人员已充分了解不可以发生资金占用或进行资金体外循环，并出具了书面承诺

发行人及实际控制人傅开实出具《资金占用承诺》：“不利用股东、实际控制人身份、地位及影响，与公司发生资金拆借、资金占用事宜，不以借款、代付工资、代偿款项等方式占用公司资金，不利用股东控制地位损害公司和社会公众股股东的利益”；发行人及实际控制人傅开实、财务总监伍臣通出具《关于不存在资金体外循环的承诺》：“公司已经制定了《货币资金管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》《财务管理制度》等内控制度，并严格依照上述制度执行，同时加强财务部门等相关人员的培训教育，2021年1月1日至今，公司及本人不存在资金体外循环等其他财务内控不规范的情形。”

(3) 申报会计师对发行人内控制度进行了评估并出具了《内部控制鉴证报告》

和信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制的相关情况进行了审核，并于2024年3月18日出具《内部控制鉴证报告》（和信专字（2024）第000133号）确认：“佰源装备按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2023年12月31日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

综上所述，发行人已经制定了防范资金占用或资金体外循环的制度，整改措施有效，能够确保公司内控持续有效。

四、保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见，保荐机构提供对佰源重工核查工作底稿。中介机构说明关于佰源重工、思邦科技和傅开实及关联方的资金流水核查情况，包括但不限于流水覆盖范围，大额异常流水金额，交易对手方是否存在发行人的供应商、客户等。

（一）保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见，保荐机构提供对佰源重工核查工作底稿。

【核查范围】

针对问题（1），申报会计师的核查范围为2018年12月，发行人与佰源装备交易相关情况。

针对问题（2），申报会计师的核查范围为：

- 1、佰源重工2018年至2023年的银行流水及票据备查簿记录；
- 2、傅开实2018年至2023年的银行流水记录；
- 3、佰源重工自成立以来的历史经营情况及未来业务计划；
- 4、佰源重工经营冲孔开幅护网相关业务情况。

针对问题（3），申报会计师的核查范围为：

- 1、思邦科技成立及实缴情况；
- 2、思邦科技设立至出售期间的资产及财务数据情况；
- 3、佰源重工出售思邦科技交易情况；
- 4、发行人实际控制人傅开实及其关联方的流水情况。

【核查程序】

针对问题（1），申报会计师的核查程序如下：

- 1、查阅 2018 年 12 月发行人与佰源重工交易相关凭证，查看电子账务处理系统信息，访谈当时在职的财务人员；
- 2、查阅反映 2018 年 12 月发行人与佰源重工交易经济业务实质的相关资料，包括发行人 2019 年度审计报告、佰源重工相关工商档案、佰源重工银行流水、佰源重工资金占用明细表，分析发行人是否存在为剥离亏损子公司从而更改佰源重工相关账务的情形；
- 3、结合佰源重工的未经审计财务报表及发行人的合并财务报表，测算佰源重工在占用发行人资金期间纳入合并报表对发行人报表的影响；
- 4、结合发行人与佰源重工的独立运营情况，分析发行人合并范围的合规性。

针对问题（2），申报会计师的核查程序如下：

- 1、查阅佰源重工 2018 年至 2023 年的银行流水，获取佰源重工关于收取发行人大额款项资金去向的说明，并通过追溯前期银行回单佐证相关说明的真实性；
- 2、查阅佰源重工 2018 年至 2023 年的票据备查簿，结合银行流水的交易对手方，确认佰源重工与发行人客户、供应商、员工的资金往来情况；
- 3、通过获取佰源重工与发行人客户、供应商或员工的资金往来相关凭证，佐证相关资金往来的合理性，分析大额款项是否存在资金体外循环；
- 4、查阅傅开实和佰源重工的银行流水，获取傅开实和佰源重工关于资金占用的方式及用途的说明，并通过追溯银行流水佐证相关说明的真实性；
- 5、查阅佰源重工的银行流水，追溯分析佰源重工相关资金往来情况及合理性；
- 6、分析发行人是否通过佰源重工代垫成本费用或进行利益输送；
- 7、获取佰源重工关于历史经营情况及未来经营计划的说明，并通过与佰源重工历史业绩比对分析相关说明的合理性；

- 8、获取报告期内佰源重工营业收入明细表，复核佰源重工近期收入增长原因的合理性；
- 9、查阅佰源重工关于历史经营情况及未来经营计划的说明，并分析相关说明的合理性；
- 10、获取佰源重工关于生产冲孔开幅护网的情况说明；
- 11、查阅佰源重工 2018 年至 2023 年的银行流水，获取佰源重工关于大额往来的说明。

针对问题（3），申报会计师的核查程序如下：

- 1、查阅思邦科技工商档案，了解思邦科技成立情况；
- 2、查阅思邦科技资金实缴相关资料，确认实缴资本来源及实缴相关资产情况；
- 3、访谈佰源重工实际控制人，了解出售的原因及定价方式等；
- 4、访谈佰源重工实际控制人、德必顺主要股东及执行董事，了解德必顺收购思邦科技交易的原因及收购方提前支付价款的原因，并分析收购方提前支付价款的合理性；
- 5、获取思邦科技设立至出售期间的财务报表、资产明细表等财务数据，并查阅佰源重工出售思邦科技相关评估报告，了解思邦科技设立至出售期间的主要资产及主要财务数据；
- 6、分析佰源重工出售思邦科技的定价依据、定价合理性及德必顺收购思邦科技的合理性；
- 7、通过天眼查查阅德必顺主要工商信息及其主要股东的投资任职情况，并访谈德必顺主要股东，了解德必顺收购思邦的原因及其资金支付能力；
- 8、核查傅开实及其关联方在报告期内的银行流水。

【核查结论】

针对问题（1），经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人关于对佰源重工的相关记账凭证修改情况的说明真实、准确、完整。
- 2、发行人相关修改在对应期间的结账完成前进行，而非在全国股转系统挂牌前调整。
- 3、修改后的其他应收款凭证反映了经济业务实质，发行人不存在为剥离亏损子公司从而更改佰源重工相关账务的情形。
- 4、佰源重工于 2019 年至 2020 年存在占用发行人资金的情况，发行人对相关期间内佰源重工纳入合并报表对发行人报表的影响测算具有合理性。
- 5、发行人合并范围的确定符合《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定。

针对问题（2），经核查，申报会计师认为：

- 1、佰源重工收取发行人大额款项后主要用于偿还前期经营产生的银行贷款及支付供应

商货款。

2、佰源重工与发行人供应商、员工存在资金往来，系佰源重工正常经营而发生的往来，不构成资金体外循环。

3、傅开实及佰源重工资金占用的方式主要为现金转账和发行人代傅开实缴纳个人所得税，资金占用主要用于傅开实回购股份及偿还佰源重工经营产生的借款。

4、发行人“拟收购佰源重工”的资金为发行人自有资金，佰源重工使用相关资金用于偿还到期银行贷款。

5、在发行人未明确上市计划时，佰源重工占用发行人资金降低实际控制人控制企业整体财务成本，具有合理性；2020年起发行人着力解决资金占用问题，并于2020年底彻底偿还资金占用款项，2020年存在少量资金周转产生的资金占用，具有合理性。

6、2018年至2023年，佰源重工与发行人的供应商、员工存在资金往来，其中与发行人供应商的往来主要为向厦门市聪鑫达贸易有限公司销售废旧物资1,103.03万元；与其他发行人供应商的往来为正常经营往来或销售废旧物资，合计往来净额为-399.68万元；与发行人员工傅元生往来为向其销售废铁，往来净额为5.47万元。上述资金往来具有合理性，资金往来相关交易定价公允，发行人不存在通过佰源重工代垫成本费用或进行利益输送的情况。

7、佰源重工成立以来经营船舶设备制造、起重设备制造等业务，近期收入增长主要原因因为佰源重工计划终止经营，加大了与前期客户的沟通验收、结算力度，集中确认了部分前期已发货产品的收入。

8、佰源重工已将土地、厂房等固定资产剥离出售给德必顺，将其他设备出售，终止经营，不存在将业务转移至发行人控制的其他公司的情况；佰源重工计划未来完成前期已发货产品收入确认后注销。

9、2021年7月，佰源重工利用闲置的技术工人与设备自行生产冲孔开幅护网并销售给发行人，暂时解决了发行人冲孔开幅护网短期采购困难的情况，在2021年大圆机行业供应链紧张的情况下具有一定的必要性和商业合理性；发行人确定了稳定的供应商后，为避免关联交易，发行人终止了与佰源重工的相关交易。

10、佰源重工与发行人供应商存在少量资金往来，均具有合理的交易背景，不存在资金异常往来。

针对问题（3），经核查，申报会计师认为：

1、思邦科技实缴资本来源于佰源重工优质资产包，主要业务为利用和盘活相关资产包，未实际开展生产业务。

2、思邦科技成立及实缴与发行人拟收购佰源重工的时点及资金不存在重合的情况，后续出售具有合理性，价格参照评估价值，具有公允性。

3、德必顺在收购中提前支付价款为锁定优先购买权益，佰源重工急需资金解决大额银行贷款问题，收购方提前支付价款具有合理性。

4、发行人按照思邦科技提供的财务数据及出售思邦科技的评估报告等资料，披露了主要资产及主要财务数据情况。

5、佰源重工按照评估价值出售思邦科技，评估价值按照资产负债的账面价值或重置成本评估确定，定价依据和定价具有合理性。

6、德必顺的执行董事具有产业园运营经验；德必顺的股东从事建材等相关行业，具有资金支付能力，德必顺收购思邦科技用于产业园运营具有合理性，德必顺具有收购思邦科技的资金支付能力。

7、报告期内，发行人与实控人傅开实及其关联方除日常工资、奖金、报销及已披露的关联交易外，不存在其他业务或资金往来，建立健全了防范资金占用或资金体外循环的整改措施，能够确保公司内控持续有效。

(二) 中介机构说明关于佰源重工、思邦科技和傅开实及关联方的资金流水核查情况，包括但不限于流水覆盖范围，大额异常流水金额，交易对手方是否存在发行人的供应商、客户等。

【申报会计师说明】

1、流水核查覆盖范围

针对佰源重工、思邦科技和傅开实及其关联方的资金流水，核查金额的覆盖范围为5万元人民币以上的大额银行流水，核查对象姓名/名称、核查时间范围及核查账户数量如下：

身份	姓名/名称	时间范围	账户数量
控股股东、实际控制人	傅开实	2018年1月-2023年12月	22
控股股东、实际控制人的配偶	吴丽锦	2020年1月-2023年12月	5
控股股东、实际控制人的女儿	傅冰玲	2020年1月-2023年12月	13
控股股东、实际控制人的儿子	傅俊森	2020年1月-2023年12月	8
控股股东、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业	佰源重工	2018年1月-2023年12月	6
	思邦科技	2021年9月-2023年6月	1
	颖源创投	2020年1月-2023年12月	1
	佰源房地产	2020年1月-2023年12月	1
	江南化纤	2020年1月-2021年4月	1

身份	姓名/名称	时间范围	账户数量
	恒祥投资	2020年1月-2023年12月	2

注 1：思邦科技于 2021 年 9 月 30 日设立，2023 年 6 月 8 日出售，因此资金流水核查的时间范围为 2021 年 9 月-2023 年 6 月；

注 2：江南化纤于 2021 年 4 月 27 日注销，因此资金流水核查的时间范围为 2020 年 1 月-2021 年 4 月；

注 3：佰源重工及傅开实因涉及从 2018 年 12 月起的资金占用，资金流水核查的时间范围为 2018 年 1 月-2023 年 12 月。

2、大额异常流水情况及交易对手方情况

核查期间内，佰源重工与发行人的供应商、员工存在大额银行流水，具体情况详见本题之“二（一）2、佰源重工是否与发行人的客户、供应商、员工等存在资金往来”。

除上述情况外，佰源重工、思邦科技和傅开实及其关联方的大额流水均存在合理业务背景，不存在与发行人供应商、客户的大额流水，不存在大额异常流水。

问题 3.销售收入的真实性和准确性

(1) 经营业绩波动趋势与同行业可比公司是否一致。根据申报文件及首轮问询回复,报告期内,发行人主营业务收入分别为 29,581.09 万元、23,112.10 万元、27,534.94 万元,2022 年、2023 年第一季度收入下滑,2023 年全年收入回升且第四季度收入占比提高,净利润同比下滑 6.45%。发行人称“由于上下游配套、纺织品需求结构及设备更新换代等因素影响,具有一定的周期性”。请发行人:①结合报告期内发行人、同行业可比公司业绩波动情况、公开信息中同类细分产品收入波动趋势,量化分析发行人业绩波动是否符合行业趋势。②说明截至问询回复日的在手订单金额及客户构成、同比变动情况、预计消化周期,论证发行人经营业绩稳定性。③说明发行人产品的使用周期、更新迭代周期、客户复购情况,结合与同行业可比公司客户稳定性的对比情况,论证主要客户变动是否符合行业惯例。

(2) 主要客户变动较大。根据申报文件及首轮问询回复,发行人各期前五大客户变动较大。其中,①2023 年第一季度第一大客户绍兴卓浦成立仅半个月即成为佰源装备重要客户。②2021 年第五大客户衣之源成立当年即成为佰源装备的前五大客户。③2022 年与发行人新合作的客户绍兴市向恒针纺有限公司注册资本 50 万元,发行人当年向其销售额 604.69 万元。④佛山市织得针织有限公司成立于 2022 年 1 月 12 日,并于成立 2 天后与发行人开始合作,发行人于 2022 年 1 月 14 日先向客户发货后,2022 年 1 月 17 日与客户补签销售合同,当期销售金额 648.64 万元,为发行人当期第三大客户。佛山市织得针织有限公司的注册资本 50 万元。⑤福建合鸿胜针纺实业有限公司成立于 2021 年并于当期开始合作,当期销售金额 361.06 万元。⑥发行人报告期内存在前五大客户为自然人的情况。请发行人:①进一步说明与绍兴卓浦、衣之源、织得针织等新成立客户的合作情况,充分论证合作的商业合理性。②说明与向恒针纺等规模较小客户和自然人客户的合作情况及商业合理性,结合规模较小客户的生产经营及销售情况、自然人客户对产品的实际使用情况,论证其对发行人产品的消化能力。③说明各期先发货后补签合同的原因及内控规范情况。④说明各期合作的新成立客户、规模较小客户的当期及截至问询回复日的回款情况,是否为第三方回款,现场走访及函证回函金额一致性等情况。⑤请中介机构提高对客户现场走访比例,并涵盖新成立客户、规模较小客户、验收周期较长客户、回款周期较长客户。⑥详细论证各期客户回函金额与发函金额不一致的对应客户、金额及原因。⑦发行人应收账款期后回款比例分别为 70.93%、45.82%、14.75%。请结合同行业可比公司回款比例分析发行人应收账款回款率低是否符合行业惯例,报告期内是否存在放宽信用期促进销售的情况。⑧列表说明印度、孟加拉等境外客户各期应收账款、当期回款金额及比例、期后回款金额及比例等情况,论证信用减值损失计提的充分性。

(3) 部分产品验收周期较长且第四季度收入占比提高。根据申报文件及首轮问询回复,①发行人产品从发货至验收的平均周期为 1 至 2 个月,但部分项目收货距离验收时间差近

一年，如佛山市宇亿针织有限公司、绍兴益点针织有限公司、中山市宏泰丰纺织有限公司、佛山市嘉力纺织科技有限公司等，发行人首轮问询回复中对验收时间异常项目原因分析不充分。②发行人 2023 年第四季度收入占比由 25.50% 上升至 36.6%。请发行人：①对报告期内客户收货时点与验收时点跨度异常情况进行逐一分析原因及合理性。②列表说明各期第四季度及 12 月份确认收入对应的客户名称、产品名称、单价、毛利率、发货时点、验收时点及验收周期。③说明发行人是否存在为平滑业绩主观调节验收时点的情况，是否存在将应于 2021 年验收顺延至 2022 年验收的情况，分析 2023 年第四季度是否存在提前验收的情况，第四季度收入占比波动及验收周期异常情况是否符合行业惯例。

(4) 非经常性损益列报的准确性。根据申报文件及首轮问询回复，发行人将 2020 年口罩机业务销售收入 1,207.85 万元形成的毛利额 667.28 万元列报为经常性损益，毛利占当年归母扣非净利润 17.11%，发行人认为该业务并非偶发性业务，但发行人仅 2020 年存在口罩机销售业务，该年度前后均无该项收入。请发行人：结合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》（2023 年修订）对非经常性损益的规定，重新论证该业务是否属于性质特殊和偶发性业务，列报是否准确。

(5) 外销收入增长的原因及与运费的匹配性。根据申报文件及首轮问询回复，①发行人最近一期外销占比约 25%，其中 70% 销往印度，2023 年向印度销售金额增长 3,560.51 万元，新增 ALLIANTKNITPVTLTD、ZIPLINE、ARRKTEXMAC 等印度客户。②发行人运费占收入比例分别为 1.75%、5.60%、5.29%、4.83%，2021 年起上升明显，发行人称与 CIF 贸易模式的交易单数相关。请发行人：①量化分析运费占收入比例变动的具体影响因素及影响金额、比例。②列表说明印度客户的具体销售情况、合作背景、量化分析客户规模及行业地位、是否具有消化能力，结合收入核查程序及结论，论证新增向印度销售收入的真实性。

(6) 安装调试费与收入的匹配性。根据申请文件及问询回复材料：①发行人会根据客户现场的调试物料准备情况，择机派人赴客户现场对机台进行安装调试，产品完成调试且满足客户要求后，由客户签署验收单。②公司劳务外包的服务内容主要为客户现场提供设备的安装调试及维修服务。2021 年至 2023 年，发行人劳务外包发生额分别为 193.07 万元、91.82 万元和 23.66 万元，占当期营业成本的比例分别为 1.00%、0.60% 和 0.13%。请发行人：①说明各期整机销售业务中，内销、外销业务下根据合同约定需提供安装调试服务的业务规模、销售数量及占比。②说明发行人自行提供和采用劳务外包模式下安装调试服务的销售数量、对应销售金额及占比，论证发行人各期自行安装调试和劳务外包服务中安全调试费用与收入的匹配性，是否符合行业惯例。

(7) 第三方回款的真实性及收入核查的充分性。根据申报文件及首轮问询回复，①发行人 2022 年第三方回款金额 1,206.37 万元，其中超过 50% 无代付款协议。②保荐机构对发行人境内外主要客户执行函证程序，2020 年至 2023 年的回函确认比例分别为 74.65%、

66.07%、66.52%、62.16%，针对发行人客户较为分散的特点，保荐机构对其采取重大金额（200 万以上）全部走访/访谈和小金额（200 万以下）分层抽样的原则进行核查，2020 年至 2023 年度，境内客户访谈比例分别为 66.84%、62.12%、62.96%和 69.28%；境外客户访谈比例分别为 57.16%、46.43%、63.17%和 61.40%。2021 年-2023 年，同意提供库存数据的贸易商的采购数量占向贸易商销售总数量比重分别为 78.15%、32.63%、87.29%。请发行人：
 ①逐笔列明第三方回款的客户、实际付款方、客户与付款方之间关系、代付原因、无代付协议的原因及合理性，论证第三方回款销售真实性。②说明走访、函证客户的具体选择标准、数量及客户选取的充分度，是否对新成立客户、收入金额小客户、验收或回款周期长等特殊客户实现覆盖。③说明未回函金额占发函金额较高的原因及合理性，相关替代程序的有效性；说明 2023 年回函确认比例低于访谈比例的原因及合理性，进行了走访但未回函客户的具体情况及原因。④说明 2022 年同意提供库存数据的贸易商的采购数量占比较低的原因及合理性，未提供库存数据的贸易商具体情况，是否采取其他替代核查手段。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

回复：

一、经营业绩波动趋势与同行业可比公司是否一致。

（一）结合报告期内发行人、同行业可比公司业绩波动情况、公开信息中同类细分产品收入波动趋势，量化分析发行人业绩波动是否符合行业趋势。

报告期内，公司主营业务收入与可比上市公司中可比业务板块的营业收入增速比较情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年		2022 年		2021 年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
越剑智能	70,412.18	-44.07%	125,892.79	-18.22%	153,933.49	110.31%
慈星股份	167,852.91	14.31%	146,841.45	-5.48%	155,347.42	133.71%
远信工业	48,798.72	-13.50%	56,415.20	-2.30%	57,745.46	40.63%
泰坦股份	102,211.99	-23.45%	133,529.98	33.55%	99,988.18	77.15%
行业平均	97,318.95	-16.68%	115,669.85	1.89%	116,753.64	90.45%
发行人	27,534.94	19.14%	23,112.10	-21.87%	29,581.09	22.02%

注：越剑智能营业收入为纺织机械板块，慈星股份营业收入为横机板块，远信工业营业收入为纺织专用设备板块，泰坦股份营业收入为纺织机械设备板块。

1、发行人业绩波动分析

（1）2021 年度较 2020 年度的比较情况

2021年，在需求回暖带动以及减负政策支持下，纺织企业经济效益稳步改善，根据国家统计局统计，2021年1-12月，全国3.4万户规模以上纺织企业实现营业收入51,749.4亿元，同比增长12.3%，其中规模以上针织物企业营业收入同比增长13.30%、利润总额同比增长39.43%。

根据纺织机械行业经济运行报告，圆纬机行业全年经济运行态势“前高后低”。上半年，由于部分面料产品市场需求旺盛，下游织造企业不断扩大产能，圆纬机产销量大幅增长。下半年，随着圆纬机机台保有量的持续增加、下游库存消化逐渐变缓，圆纬机市场运行趋于平稳。2021年圆纬机销量约为32,000台，同比增加20.8%。公司当年圆纬机销售2,497台，实现主营业务收入29,581.09万元，同比增长22.02%，主要原因系：①纺织机械行业景气度整体回升，下游客户需求旺盛驱动公司销售增长；②公司海外市场开拓。东南亚国家近年来大力提倡经济发展，积极吸引外资，对外开放力度不断加大，发展趋势较好，加上劳动力成本价格低廉，逐渐赢得全球纺织产业资本青睐，国内知名纺织企业纷纷在东南亚地区设立工厂，纺织产业转移会带动生产用固定资产的资本性投入，提升纺织机械的购置需求。

(2) 2022年度和2021年度的比较情况

根据纺织机械行业经济运行报告，2022年1-12月，全国规模以上纺织企业工业增加值同比减少1.9%。3.6万户规上企业实现营业收入同比减少0.9%；利润总额同比减少24.8%。772家规模以上纺机企业实现营业收入966.39亿元，同比减少2.24%；利润总额为60.72亿元，同比减少21.14%。纺机行业面对国内市场需求不足、通胀推动成本上涨压力大等问题，主要经济指标增速持续走弱，行业运行面临较大增长压力。据纺机协会统计，圆纬机2022年销量约为22,000台，同比下降31%。

2022年公司实现主营业务收入23,112.10万元，同比减少21.87%，整机销售1,933台，同比减少22.59%，销售单价同比下降0.55%，整机售价相对稳定，因此公司主营业务收入波动主要来自销量的波动，销量变动主要原因系：①圆纬机属于纺织机械专用设备，客户的采购行为主要受产能扩张、上下游配套、纺织品需求结构及设备更新换代等因素影响，具有一定的周期性。②随着国际纺织生产供应链恢复，海外纺织品订单回流逐渐放缓，纺织品外需支撑拉动作用减弱，同时受国内行业整体需求走弱影响，2022年公司销售订单出现阶段性下滑。③2022年国外宏观形势复杂，经济下行压力增大，同时欧美通胀高企加息缩表，公司部分主要境外销售国家如孟加拉等美元外汇储备不足，也使该地区客户进口纺织设备的能力受到限制。

(3) 2023年度和2022年度的比较情况

2023年，新冠疫情防控转段带动消费场景全面加快恢复，随着国家扩内需、促消费各项政策措施落地显效，居民多样化、个性化衣着消费需求加快释放，国风国潮产品及自主品牌

市场认可度提升，我国纺织服装内需保持较好回暖势头。国家统计局数据显示，2023 年全国限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类商品零售额同比增长 12.9%，增速较 2022 年大幅回升 19.4 个百分点，整体零售规模超过疫情前水平。在网上零售消费体验提升、电商业态蓬勃发展等积极因素带动下，网络渠道零售增速实现良好回升，2023 年全国网上穿类商品零售额同比增长 10.8%，增速较 2022 年大幅回升 7.3 个百分点。

从圆纬机行业发展来看，行业整体保持良好发展态势。受益于细针距织物产品的多样化应用，2023 年国内细针距机型的需求延续了前两年的增长态势，成为圆纬机市场的热点，促进了圆纬机产销量的明显上升。据纺机协会统计，圆纬机 2023 年销量约为 30,000 台，同比增长 20%。

2023 年公司实现主营业务收入 27,534.94 万元，同比增加 19.14%，整机销售 2,119 台，同比增长 9.62%，整机均价为 12.61 万元，同比增长 9.04%，因此公司主营业务收入波动来自销量及价格的波动，其主要原因系：①公司海外市场开拓效果进一步显现。本年度全球纺织工业的产业转移继续进行，印度等国家逐渐成为全球纺织行业的转移目的地，这些国家的政府部门正在采取多项政策措施提振纺织业，公司密切关注产业转移带来的新机遇，响应国家“走出去”号召，借助“一带一路”发展新通道，大力开拓印度等海外市场，其中，对印度的销售额相较上一年度增长 3,560.51 万元，有效促进了公司主营业务收入的增长；②高端机型销售占比进一步增加。随着居民生活水平的不断提高，技术含量相对较高、适用性相对较广、可用于生产高端服饰面料的双面机等高端机型越来越受市场欢迎，双面开幅机等高端机型平均售价相对较高，因此高端机型销售占比的增加进一步推动了公司主营业务收入的增长。

2、发行人与同行业可比公司业绩波动比较

报告期内公司主营业务收入分别为 29,581.09 万元、23,112.10 万元和 27,534.94 万元，增速分别为 22.02%、-21.87%和 19.14%；可比公司营业收入增速均值分别为 90.45%、1.89%和-16.68%。报告期内发行人业绩情况与可比公司存在一定差异，具体分析如下：

（1）与越剑智能比较

越剑智能主营业务为纺织机械设备的研发、制造和销售，其主要产品为加弹机、空气包覆丝机、经编机等，根据越剑智能 2021 年年报，纺织机械板块实现收入 153,933.49 万元，同比增长 110.31%，主要是 2021 年国内宏观经济持续平稳恢复，纺织机械行业景气度不断提升，主要产品加弹机销量较上年同期增幅较大。发行人 2021 年营业收入变动趋势与越剑智能一致，但由于主要产品及细分市场领域存在差异，增长幅度也存在一定差异。

2022 年，面对国内市场需求减少、行业景气度有所下降等各方面不利因素，越剑智能纺机板块实现收入 125,892.79 万元，同比减少 18.22%，与发行人的收入下降趋势一致。

2023年，越剑智能纺机板块实现收入70,412.18万元，同比减少44.07%，主要系全球经济继续缓慢复苏并展现出韧性，但增速持续下降，经济增长仍面临多重风险挑战，我国纺织业正处于新旧动能转换加快，市场需求持续下降所致，但发行人所处圆纬机行业保持了良好发展，市场需求有所上升导致收入同比上涨19.14%。

（2）与慈星股份比较

慈星股份主营业务为针织机械的研发、生产和销售，其主要产品为电脑针织横机、电脑无缝针织内衣机、鞋面机、一线成型电脑横机等，2021年实现横机销售收入155,347.42万元，同比增长133.71%，主要原因如下：一方面，由于东南亚等地疫情持续影响，毛衫、鞋材产品部分订单回流国内，下游市场购机需求增加；另一方面，智跑式纱嘴等新技术的推广使用，进一步提高横机的生产效率，有力促进了新老设备的更新换代。据纺机协会统计，2021年横机行业销量约91,000台，同比上升54%，慈星股份销售电脑横机22,000余台，同比上升104.10%。相比于行业内竞争企业，慈星股份在产品的生产能力、技术实力等方面均存在较大优势。发行人2021年主营业务收入同比增长22.02%，产品领域，市场地位等方面与慈星股份存在差异，导致收入增长幅度小于慈星股份的收入增幅。

2022年，根据慈星股份2022年年报，2022年横机行业面临较大的下行压力，一方面，下游消费市场需求持续走低；另一方面，受大环境影响横机企业生产、物流运输等受到一定限制。据纺机协会统计，横机2022年销量约66,000台，同比下降27%。但凭借其产品的生产能力、技术实力等方面均存在较大优势，实现销售电脑横机21,000余台，与上年基本持平，市场占有率稳步提升，横机板块实现营收146,841.45，同比下降-5.48%，与发行人收入变动方向一致，但下降幅度相对较小。

2023年，根据2023年纺织机械行业经济运行报告显示，横机市场开始复苏，2023年整体运行回升向好，慈星股份2023年横机业务实现收入167,852.91万元，同比增长14.31%，与发行人变动基本一致。

（3）与远信工业比较

远信工业主营业务为拉幅定形机等纺织相关设备的研发、生产和销售，主要产品为拉幅定形机，是纺织染整工序中的关键设备。2021年受下游纺织行业景气度回升，市场需求持续恢复的影响，远信工业纺织专业设备板块实现营业收入57,745.46万元，同比增长40.63%，与发行人收入变动方向一致，但增幅略大。

2022年，受宏观经济下行影响，远信工业纺织专业设备板块实现营业收入56,415.20万元，同比减少2.30%，与发行人变动方向一致，但发行人所处圆纬机行业景气度下行明显，据纺机协会统计，圆纬机2022年销量约为22,000台，同比下降31%，导致发行人主营业务收入下降21.87%。

2023年，受国内下游市场不振，海外市场又由于地缘政治冲突、大国博弈加剧、主要经济体消费需求不足等因素影响，我国染整机械行业产销形势总体较为严峻，企业生产经营整体承压运行，受下游印染企业终端用户需求不振影响，发展预期及投资信心不足，设备投资需求减弱，染整机械销售降幅明显，远信工业纺织专业设备板块实现营业收入48,798.72万元，同比减少13.50%，与发行人业绩变化存在一定差异。

（4）与泰坦股份比较

泰坦股份主要从事纺织机械设备的研发、生产和销售，主要产品包括纺纱设备、织造设备等系列产品，2021年，随着新冠疫情得到有效的防控，纺织行业景气指数直线回升，泰坦股份积极研发新机型、加强企业经营管理，加大产品市场开拓力度，纺织机械设备板块实现营业收入99,988.18万元，同比增长77.15%，增长幅度大于发行人收入增幅。

2022年，在纺织行业景气度下行的背景下，泰坦股份纺织机械设备板块营业收入不降反增，实现营业收入133,529.98万元，同比增长33.55%，主要原因系加大了产品市场开拓力度尤其是境外市场开拓力度，其中实现境外销售收入6.52亿元，较上年同期增长164%。

2023年，受纺织机械细分子行业中纺纱机械和织造机械行业经济运行下行的影响，泰坦股份纺织机械设备销售量同比下降43.38%，收入同比下降23.45%，与发行人存在一定差异。

综合来看，发行人与同行业可比公司的产品差异性较大，各细分产品行业内的发展情况不同，因此发行人与可比公司的业绩波动趋势也不完全相同，但公司自身的业绩情况与其所处的圆纬机行业相符，符合行业特征。

（二）说明截至问询回复日的在手订单金额及客户构成、同比变动情况、预计消化周期，论证发行人经营业绩稳定性。

【发行人说明】

截至2024年4月30日，公司正在履行的重要合同如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	合同金额	签订日期	执行进度
1	米奇衫纤维（MIGISAN FIBRE SANAYIVE TICARET A.S）	39台大圆机	746.16	2024/4/5	正在生产
2	佛山昶泰针织有限公司	48台大圆机	728.00	2024/4/11	已发货14台，其余正在生产
3	宁波大同纺织有限公司	48台大圆机	642.30	2024/4/22	正在生产
4	南通松柏汽车内饰科技有限公司	30台大圆机	504.00	2024/4/10	正在生产
5	江苏祥顺布业有限公司	30台大圆机	456.00	2024/4/25	正在生产
6	浙江盛欣航纺织有限公司	30台大圆机	306.00	2024/4/23	正在生产

7	玛利亚针织 (MARIA KNITTING)	17 台大圆机	153.14	2024/3/30	已生产完毕入库, 待发货
8	常州市恒纶纺织有限公司	12 台大圆机	205.04	2024/3/28	已发货
9	张家港市梓睿针织有限公司	10 台大圆机	172.00	2024/3/2	已发货
10	魔法圈织面料有限公司 (MAGICLOOP FABRICS PVT LTD)	10 台大圆机	166.86	2024/4/12	正在生产
合计		-	4,079.50	-	-

注：上述境外在手订单的合同金额是按照 2024 年 04 月 30 日的汇率折算为人民币列示。

截至 2024 年 04 月 30 日，发行人在手订单金额为 6,457.80 万元，相较 2023 年 12 月 31 日增长 3,251.45 万元，上涨幅度达到 101.41%，目前在手订单的预计消化周期约为 2 至 3 个月。同时，发行人已建立了较为完善的销售渠道，在手订单充足，且具有持续开拓新客户和研发新产品的能力，发行人经营业绩具有可持续性和稳定性。

(三) 说明发行人产品的使用周期、更新迭代周期、客户复购情况，结合与同行业可比公司客户稳定性的对比情况，论证主要客户变动是否符合行业惯例。

1、说明发行人产品的使用周期、更新迭代周期、客户复购情况。

(1) 使用周期

公司产品设计寿命为 10 年左右，受使用频率与强度、设备升级换代等因素的影响，公司主要产品使用周期为 5-8 年不等。

(2) 更新迭代周期

发行人产品圆纬机属于用户现场的一项固定资产投资，长期应用于国民经济生产生活的多个领域，其工艺、技术以及应用领域相对稳定且成熟，相较软件及电子类产品而言，公司产品与技术的更新迭代时间一般为 3-5 年，公司产品的更新迭代系根据终端用户的消费偏好、客户自身需求、国内外潮流趋势、相关技术的研发进度等因素确定，近年来圆纬机产品演变主要经历了高效节能、一机多用、智能化、精细化（高细高密）等阶段的升级。此外，为了保持产品的技术领先性和市场竞争力，公司每年都会对现有产品进行一定程度的技术升级与功能改进。

根据纺织机械行业经济运行报告，自 2020 年以来，随着国内消费场景的创新，人们的消费习惯逐渐向运动、休闲转变，衬衫、西装、女士外套、瑜伽服、运动套装、防晒服等服饰的研发应用迅速提升，细针距织物产品的应用更为多样化，相应的细针距机型等新产品涌入市场，代表机型为 38 寸 156 路 38G 双面机、38 寸 136 路 38G 单面六段机。发行人根据市场需求的转变以及自身的技术优势，将普通机的核心功能部件进行工艺设计优化，通过改变机台用针、喂纱路数及结构尺寸更新迭代为细针距机型或专用机型，报告期内，公司细针距产品所实现的收入占比分别为 13.00%、10.78%和 27.34%。同时，近年来环保理念在国内

盛行，在动物保护、环保及可持续发展方面，人造毛皮具有得天独厚的优势，同时人造毛皮相较普通动物毛皮更加经济实惠。基于以上原因，人造毛皮成为一种潮流趋势，相应的立毛机等特殊功能性机型等新产品得到进一步开发和应用，发行人研制的立毛机在江苏、浙江等地区得到了广泛应用，报告期内，公司立毛机产品所实现的收入占比分别为 0.00%、2.63% 和 5.18%。

报告期内，发行人的细针机以及立毛机的销售收入占主营业务收入的情况如下：

单位：万元

类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
细针机	7,528.29	2,491.51	3,846.32
立毛机	1,427.43	608.41	-
主营业务收入	27,534.94	23,112.10	29,581.09
细针机及立毛机销售收入占主营业务收入比例	32.52%	13.41%	13.00%

(3) 客户复购情况

得益于公司专业的运营能力、突出的产品质量和良好的服务口碑，公司与主要客户之间保持着长期稳定的合作关系。在公司产品生命周期较长以及具备固定资产属性对复购率产生影响的情况下，公司客户复购率达到 37.32%、49.72%和 44.82%。报告期内，具体复购情况如下：

类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
客户总数（家）	250	249	314
新客户采购金额（万元）	15,194.49	11,620.23	18,541.03
新客户采购比例	55.18%	50.28%	62.68%
复购客户采购金额（万元）	12,340.45	11,491.87	11,040.06
复购客户采购比例（复购率）	44.82%	49.72%	37.32%

注：新老客户统计口径以 2019 年度是否实现销售作为参考。

报告期内，公司客户复购率与其他消费类行业相比较低，具体分析如下：

① 固定资产投资属性影响客户短期内复购

纺织机械设备属于专用设备，属于下游客户的固定资产投资，非消费类产品，具有较长的使用寿命，因此终端客户的购买行为具有一定的阶段性。下游客户再次购买主要系新建生产基地、产能扩大、设备更新换代等原因，由于下游客户扩产及旧设备更新是一个渐进的过程，因此客户复购率较低。

② 公司设备的生命周期长，质量与稳定性好，单一客户采购具有周期性

公司的圆纬机多用于下游织造企业，相关厂商对于布料质量及生产效率有着较高要求，圆纬机的技术水平与质量是保证织造企业持续、平稳、高效生产的基础，因公司的圆纬机产品质量及稳定性较好，设备使用寿命较长，所以单一客户的采购需求存在一定周期性，短期内客户不会高频率地进行大规模固定资产投资。但长远来看，公司可凭借其良好的产品质量以及服务口碑，在现有客户未来出现采购需求时，成为客户采购圆纬机的首选。

2、结合与同行业可比公司客户稳定性的对比情况，论证主要客户变动是否符合行业惯例。

关于公司与可比公司客户稳定性的分析，主要从各公司前五大客户销售情况以及全年度客户总数量两个维度进行。

(1) 前五大客户销售情况

项目	越剑智能	慈星股份	远信工业	泰坦股份	本公司
客户结构	公司下游纺织行业以众多中小规模的纺织企业为主，客户较为分散。前五大客户销售额合计占全年约 19%，平均销售额约 3,000 万元。	公司客户主要包括生产毛衫、围巾、帽子、飞织鞋等针织类产品的企业，客户较为分散。前五大客户销售额合计占全年约 14%，平均销售额约 6,000 万元。	公司客户主要为纺织印染企业，其中含多家为上市公司或中国印染企业 30 强客户，前五大客户销售额合计占全年约 23%，平均销售额约 2,000 万元。	公司主要客户为纺织、织造、产业用材料织造及纺织设备贸易行业企业，前五大客户销售额合计占全年约 13%，平均销售额约 4,000 万元。	公司客户主要是下游纺织企业及其他终端用户。前五大客户销售额合计占全年约 16%，平均销售额约 900 万元。

注：表格中可比公司客户数据来自各公司 2023 年年度报告。

可比公司中，可比公司中慈星股份和泰坦股份前五大客户销售占比为 13%-14%，越剑智能为 19%，远信工业占比较高为 23%，公司约为 16%。可以看出，公司与同行业可比公司前五大客户的销售占比均较低，总体较为分散。

(2) 新老客户数量

报告期内，公司客户总数量分别为 314 家、249 家和 250 家，客户数量合计已超过 500 家，已维系了较广泛的客户群体。其中，老客户数量分别为 116 家、138 家和 133 家，老客户数量占比分别为 36.94%、55.42%和 53.20%。公司与可比公司客户分布情况的对比情况如下：

①越剑智能

产品类型	2019 年	2018 年	2017 年
加弹机客户总数（个）	556	559	560
新客户数量（个）	276	282	268
老客户数量（个）	280	277	292
老客户占比	50.36%	49.55%	52.14%

注：越剑智能年度报告尚未披露客户数量，因此上表数据来自其招股说明书。

由上表，2017-2019年，越剑智能客户数量分别为560家、559家和556家，老客户占比分别为52.14%、49.55%和50.36%，从新老客户构成上看，越剑智能老客户占比相对较高，但新客户数量也较为突出。

②慈星股份

根据慈星股份关于对深圳证券交易所2020年年报问询函回复的公告，慈星股份横机业务销售的产品主要用于客户的固定资产投资，故年度间销售的连续性较弱，客户数量多而且集中度较分散。

③远信工业

产品类型	2020年	2019年	2018年
整机客户总数（个）	181	182	149
老客户数量（个）	29	34	29
老客户占比	16.02%	18.68%	19.46%

注：远信工业年度报告尚未披露客户数量，因此上表数据来自其招股说明书。

由上表，2018-2020年，远信工业客户数量分别为149家、182家和181家，老客户占比分别为19.46%、18.68%和16.02%，老客户占比较低。原因系远信工业拉幅定型机单价较高且使用周期较长，同时，远信工业存在部分复购能力强的上市公司及印染30强客户，存在大规模复购的能力。

④泰坦股份

产品类型	2019年	2018年	2017年
整机客户总数（个）	406	480	332
新客户数量（个）	298	319	202
老客户数量（个）	108	161	130
老客户占比	26.60%	33.54%	39.16%

注：泰坦股份年度报告尚未披露客户数量，因此上表数据来自其招股说明书。

由上表，2017-2019年，泰坦股份客户数量分别为332家、480家和406家，老客户占比分别为39.16%、33.54%和26.60%，整体水平较低，主要以新客户为主。

综上所述，公司与同行业可比公司都具有客户数量众多且较为分散的特点，其中远信工业和泰坦股份的客户群体以新客户为主，越剑智能新老客户数量基本持平，而公司也是以新客户为主。因此，从客户稳定性、新老客户的数量及占比情况来看，公司与可比公司都具有客户变动较大的特征，符合行业惯例。

二、主要客户变动较大。

(一) 进一步说明与绍兴卓浦、衣之源、织得针织等新成立客户的合作情况，充分论证合作的商业合理性。

【发行人说明】

1、发行人与绍兴卓浦、衣之源、织得针织等新成立客户的合作情况

报告期各期公司新成立的主要客户列示如下：

单位：万元

收入确认年度	客户	销售金额	成立日期	获取方式
2023年	艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	837.36	2023-05-03	行业展会
	桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	378.75	2023-02-22	行业展会
	绍兴卓浦针纺有限公司	282.48	2023-03-16	老客户介绍
	拉莫纺织品（LAMO FABRICS）	272.67	2023-01-01	行业展会
	晋江市谋续纺织科技有限公司	253.98	2023-03-01	老客户介绍
	中山市裕新纺织科技有限公司	179.82	2023-10-27	老客户介绍
	汕头市锦佳达针织实业有限公司	108.04	2023-04-26	市场拓展
2022年	佛山市织得针织有限公司	648.64	2022-01-12	老客户实控人成立新公司，进行复购
	福建富昆实业有限公司	106.19	2022-07-25	老客户介绍
2021年	杭州衣之源纺织有限公司	530.97	2021-01-18	同行业介绍
	福建胜城纺织有限公司	372.12	2021-02-03	老客户介绍
	福建合鸿胜针纺实业有限公司	361.06	2021-04-19	老客户介绍
	浙江慕盛纺织科技有限公司	309.73	2021-04-25	老客户介绍
	杭州极顺针织有限公司	246.19	2021-01-20	老客户介绍
	中山市大森纺织有限公司	211.86	2021-08-26	老客户介绍
	无锡市恩溢针织有限公司	199.27	2021-03-02	老客户介绍
	惠州市联达纺织服装有限公司	192.57	2021-01-12	老客户介绍
	绍兴益点针织有限公司	174.16	2021-05-13	市场拓展
	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	167.96	2021-05-19	老客户介绍
	常州世爱斯纺织有限公司	151.33	2021-05-26	市场拓展
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	148.33	2021-05-05	行业展会
	苏州科思茂针纺织有限公司	140.06	2021-02-08	老客户介绍

收入确认年度	客户	销售金额	成立日期	获取方式
	晋江市力梵纺织科技有限公司	118.94	2021-04-16	老客户介绍
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	115.04	2021-06-10	老客户介绍
	慈溪市智源纺织品有限公司	105.31	2021-10-19	市场拓展

注：上表列示的新成立主要客户为成立当年实现不含税销售额在 100 万以上的客户。

由上表，报告期各期公司新成立主要客户的订单获取方式主要为老客户介绍、市场拓展、行业展会、同行业介绍、老客户的实控人成立新公司等。

(1) 通过老客户介绍的合作情况：公司业务员为维护与客户长期合作关系，定期对老客户进行回访，了解设备运行状况和近期市场业务发展，发掘潜在合作机会，在此过程中也会获悉到企业筹备设厂购置设备等信息，业务员会根据相关信息针对性地进行新客户开拓。

(2) 通过市场拓展的合作情况：市场拓展的方式属于公司的一种主动式营销，即业务员会通过初步的市场尽调获取潜在客户的业务及经营信息，并亲自上门拜访该潜在客户，通过对该客户业务需求的了解，并结合公司现有的产品与服务，以达成业务合作。

(3) 通过行业展会的合作情况：公司会通过参加纺织机械国际展销会进行产品推广，该种方式主要针对于海外业务。

(4) 通过同行业介绍的合作情况：中国纺织行业具有区域产业集群的特点，这有利于资源共享、技术交流和产业链协作，因此同一区域内的客户也会就所采购机台的使用情况进行交流，也就是所谓的口碑推广。

(5) 通过老客户实控人成立新公司进行的合作情况：下游织布厂的设立门槛较低，因此实控人会同时成立若干个主体开展业务，以通过产业整合或产能扩充的方式实现扩张。

2、与绍兴卓浦、衣之源、织得针织合作的商业合理性

(1) 绍兴卓浦针纺有限公司（以下简称“绍兴卓浦”）

绍兴卓浦系通过公司老客户绍兴仁浦针纺有限公司（以下简称“绍兴仁浦”）介绍并达成合作关系。绍兴仁浦是公司长期合作的老客户，其实控人名下拥有一家布行，专注于为外贸公司提供高质量的针织品，凭借优质的产品和可靠的服务，市场订单充裕，为进一步扩大规模，绍兴仁浦的实控人与他人又合资新设立绍兴卓浦以承接订单，基于老客户绍兴仁浦对公司圆纬机的认可，绍兴卓浦在成立之初便继续与公司展开深入合作。

(2) 杭州衣之源纺织有限公司（以下简称“衣之源”）

衣之源的其中一名股东拥有一家染布加工厂，为优化生产流程、提高产品质量，进一步增强市场竞争力和盈利能力，该股东计划成立一家新的纺织面料加工企业，专注于为染布加工厂提供稳定且高质量的布面，以实现织造与染整的垂直整合。衣之源注册地为具有“中国

纺织产业基地”之称的杭州市萧山区，衣之源公司首先是向其同行了解到佰源品牌圆纬机的性能、价格、技术特点、现场作业情况等信息，对佰源产品产生初步认同，经与公司业务员接洽后达成业务合作，向公司购置圆纬机设备，为新公司的织造业务提供有力支持。

(3) 佛山市织得针织有限公司（以下简称“织得针织”）

织得针织与佛山市佳之铭针织有限公司（以下简称“佳之铭针织”）为同一实控制人控制的公司。佳之铭针织与公司具有多年良好的合作关系，主要业务是为当地大型布行提供布料生产和代加工业务，拥有稳定的订单和良好的口碑。为进一步扩大产能，满足日益增长的市场需求，其实控人于 2022 年 1 月注册成立新公司织得针织，主要从事纺织面料的加工，基于对公司产品质量的认可，织得针织在成立之际就向公司采购圆纬机。

综上，绍兴卓浦、衣之源、织得针织等新成立公司的创立背景具有合理性，均有底层的商业逻辑为支撑，如实现产能扩建、做大规模、产业整合等业务目标。公司与其合作的业务获取方式主要为老客户介绍、同行业介绍、实控人新设立公司等，符合公司的销售特点，具有商业合理性。新成立客户在成立当年向公司采购圆纬机是企业初始阶段的一项固定资产投资，属于必要性支出，具有商业合理性。

(二) 说明与向恒针纺等规模较小客户和自然人客户的合作情况及商业合理性，结合规模较小客户的生产经营及销售情况、自然人客户对产品的实际使用情况，论证其对发行人产品的消化能力。

【发行人说明】

1、公司与向恒针纺等规模较小客户和自然人客户的合作情况

年度	客户名称	客户特征	建立合作时间	获取客户方式
2023 年度	慈溪市永佳毛绒有限公司	规模小	2023 年建立合作	老客户介绍
	佛山市晟溪纺织有限公司	规模小	2022 年建立合作	老客户介绍
	郭佳鑫	自然人	2023 年建立合作	老客户介绍
	桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	规模小	2022 年建立合作	行业展会
	绍兴市向恒针纺有限公司	规模小	2022 年建立合作	老客户介绍
	桐乡市杰纺纺织有限公司	规模小	2023 年建立合作	老客户介绍
	亚什纺织厂（YASH TEXTFAB LLP）	规模小	2022 年建立合作	行业展会
	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	规模小	2023 年建立合作	市场拓展
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	规模小	2021 年建立合作	行业展会
	绍兴昌硕针织有限公司	规模小	2019 年建立合作	老客户介绍

年度	客户名称	客户特征	建立合作时间	获取客户方式
	郭浩杰	自然人	2023 年建立合作	老客户介绍
	汕头市华昌盛针织有限公司	规模小	2023 年建立合作	市场拓展
	慈溪市智源纺织品有限公司	规模小	2021 年建立合作	市场拓展
	黄少珠	自然人	2023 年建立合作	老客户介绍
	绍兴麦祚进出口有限公司	规模小	2020 年建立合作	老客户介绍
	汕头市潮南区丰裕针织厂	规模小	2023 年建立合作	老客户介绍
	佛山市纬成针织有限公司	规模小	2023 年建立合作	老客户介绍
2022 年度	佛山市织得针织有限公司	规模小	2022 年建立合作	老客户介绍
	绍兴市向恒针纺有限公司	规模小	2022 年建立合作	老客户介绍
	佛山市穗鑫纺织有限公司	规模小	2021 年建立合作	老客户介绍
	胡海强	自然人	2022 年建立合作	老客户介绍
	绍兴仁浦针纺有限公司	规模小	2020 年建立合作	老客户介绍
	中山市宏泰丰纺织有限公司	规模小	2021 年建立合作	老客户介绍
	绍兴东振针纺有限公司	规模小	2022 年建立合作	老客户介绍
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	规模小	2021 年建立合作	老客户介绍
	佛山市晟溪纺织有限公司	规模小	2022 年建立合作	老客户介绍
	绍兴昌硕针织有限公司	规模小	2019 年建立合作	老客户介绍
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	规模小	2019 年建立合作	老客户介绍
	绍兴勇昶针纺有限公司	规模小	2022 年建立合作	老客户介绍
	慈溪市锦卉针织有限公司	规模小	2021 年建立合作	市场拓展
2021 年度	中山市越鑫纺织有限公司	规模小	2020 年建立合作	老客户介绍
	绍兴仁浦针纺有限公司	规模小	2020 年建立合作	老客户介绍
	绍兴柯桥资盛针纺有限公司	规模小	2021 年建立合作	老客户介绍
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	规模小	2019 年建立合作	老客户介绍
	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	规模小	2021 年建立合作	行业展会
	象山森宏织造有限公司	规模小	2019 年建立合作	老客户介绍
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	规模小	2021 年建立合作	老客户介绍
	佛山市禅城区高纺针织厂	规模小	2018 年建立合作	老客户介绍
	宁波市海曙同业纺织有限公司	规模小	2020 年建立合作	二手机使用满意度高, 后采购新机
	慈溪市智源纺织品有限公司	规模小	2021 年建立合作	市场拓展
	绍兴嘉尔德纺织有限公司	规模小	2021 年建立合作	老客户介绍

注：上表列示的规模较小客户为注册资本小于 100 万（不含 100 万），且当年度不含税销售收入大于 100 万（不含 100 万）的客户。

公司客户普遍具有规模小的特点，也有小部分客户为自然人。由上表，报告期内，公司与规模较小客户和自然人客户开展合作主要是通过老客户介绍，公司多年来与众多纺织用户形成了良好的业务合作，产品质量已经市场检验并得到客户认可，因此通过老客户介绍并获取新业务是公司业务开拓的主要方式。

2、说明与向恒针纺等规模较小客户和自然人客户的商业合理性

公司与规模较小客户和自然人客户的合作主要受下游面料行业客观特征的影响，其次是客户自身的经营特点。

（1）符合下游行业特征

公司下游面料行业具有技术门槛低、初期投资灵活及市场需求广泛的特点，因此下游行业的进入门槛相对较低，市场参与者众多、行业集中度低，行业内的企业规模普遍偏小，市场份额也较为分散，小规模客户是下游面料行业的重要组成部分。因此，公司与规模较小客户和自然人客户合作具有商业合理性，符合下游行业特征。

（2）符合客户自身的经营特点

①规模较小客户

第一，规模较小企业通常具有成本效益优势，管理成本和固定成本相对较低，有助于通过降低产品价格获取业务机会。第二，规模较小企业具有更高的灵活性，能够快速响应市场变化和客户需求，及时调整生产计划和目标。第三，规模较小企业通常为小规模纳税人，可享受相对较低的所得税率和一系列的税收优惠政策，有效减轻企业的税收负担，增加其盈利空间。

②自然人客户

公司存在少部分自然人客户，自然人客户与公司合作的背景如下：

2022 年客户胡海强：该客户在 2022 年下达订单时正处于筹备成立公司阶段，遂先以个人名义与公司签订合同，2023 年该客户成立宁波市兴丰纺织科技有限公司，其先前采购的设备直接用于新成立的公司，并且后续与公司的业务合作都是以宁波市兴丰纺织科技有限公司的名义进行结算并开具发票。

2023 年客户郭佳鑫、黄少珠、郭浩杰：该三名客户通过注册公司开展业务的意愿较低，尚未完成注册公司的流程，以上客户主要是向大型纺织面料公司提供代加工服务，在市场上缺乏企业品牌意识，因此组织机构的规范意识相对薄弱。

综上，公司与向恒针纺等规模较小客户和自然人客户的合作具有商业合理性，业务真实，

符合下游行业特征，与客户自身的经营特点相匹配。

3、结合规模较小客户的生产经营及销售情况、自然人客户对产品的实际使用情况，论证其对发行人产品的消化能力。

报告期各期公司规模较小客户及自然人客户采购机台的产能、产量及销量情况如下：

2023 年度

客户名	客户特征	销售数量(台)	机台产能(吨)	机台产量(吨)	销量(吨)	产能利用率	产销率
慈溪市永佳毛绒有限公司	规模小	78	-	-	-	-	-
佛山市晟溪纺织有限公司	规模小	50	3,500.00	2,950.00	2,950.00	84.29%	100.00%
郭佳鑫	自然人	33	2,300.00	2,000.00	2,000.00	86.96%	100.00%
桑可特时装有限公司(SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	规模小	20	-	-	-	-	-
绍兴市向恒针纺有限公司	规模小	35	2,500.00	2,100.00	2,100.00	84.00%	100.00%
桐乡市杰纺纺织有限公司	规模小	30	-	-	-	-	-
亚什纺织厂(YASH TEXFAB LLP)	规模小	20	-	-	-	-	-
汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	规模小	20	-	-	-	-	-
苏利尼纺织品有限公司(SULINI TEXTILES PVT LTD)	规模小	14	-	-	-	-	-
绍兴昌硕针织有限公司	规模小	18	-	-	-	-	-
郭浩杰	自然人	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%
汕头市华昌盛针织有限公司	规模小	10	700.00	560.00	550.00	80.00%	98.21%
慈溪市智源纺织品有限公司	规模小	20	2,500.00	2,100.00	2,100.00	84.00%	100.00%
黄少珠	自然人	8	600.00	500.00	500.00	83.33%	100.00%
绍兴麦祚进出口有限公司	规模小	14	-	-	-	-	-
汕头市潮南区丰裕针织厂	规模小	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%
佛山市纬成针织有限公司	规模小	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%

2022 年度

客户名	客户特征	销售数量(台)	机台产能(吨)	机台产量(吨)	销量(吨)	产能利用率	产销率
佛山市织得针织有限公司	规模小	54	3,900.00	3,290.00	3,290.00	84.36%	100.00%
绍兴市向恒针纺有限公司	规模小	57	4,000.00	3,400.00	3,400.00	85.00%	100.00%

客户名	客户特征	销售数量(台)	机台产能(吨)	机台产量(吨)	销量(吨)	产能利用率	产销率
佛山市穗鑫纺织有限公司	规模小	26	1,800.00	1,500.00	1,500.00	83.33%	100.00%
胡海强	自然人	27	2,200.00	1,800.00	1,800.00	81.82%	100.00%
绍兴仁浦针纺有限公司	规模小	23	-	-	-	-	-
中山市宏泰丰纺织有限公司	规模小	20	-	-	-	-	-
绍兴东振针纺有限公司	规模小	20	-	-	-	-	-
佛山市嘉力纺织科技有限公司	规模小	14	1,050.00	875.00	875.00	83.33%	100.00%
佛山市晟溪纺织有限公司	规模小	14	1,000.00	850.00	850.00	85.00%	100.00%
绍兴昌硕针织有限公司	规模小	12	-	-	-	-	-
海宁埃迪儿纺织机械有限公司	规模小	6	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
绍兴勇昶针纺有限公司	规模小	10	-	-	-	-	-
慈溪市锦卉针织有限公司	规模小	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%

2021 年度

客户名	客户特征	销售数量(台)	机台产能(吨)	机台产量(吨)	销量(吨)	产能利用率	产销率
中山市越鑫纺织有限公司	规模小	26	1,800.00	1,400.00	1,400.00	77.78%	100.00%
绍兴仁浦针纺有限公司	规模小	24	-	-	-	-	-
绍兴柯桥资盛针纺有限公司	规模小	20	-	-	-	-	-
海宁埃迪儿纺织机械有限公司	规模小	12	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
苏利尼纺织品有限公司(SULINI TEXTILES PVT LTD)	规模小	12	-	-	-	-	-
象山森宏织造有限公司	规模小	13	900.00	700.00	700.00	77.78%	100.00%
佛山市嘉力纺织科技有限公司	规模小	10	750.00	625.00	625.00	83.33%	100.00%
佛山市禅城区高纺针织厂	规模小	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%
宁波市海曙同业纺织有限公司	规模小	11	800.00	600.00	600.00	75.00%	100.00%
慈溪市智源纺织品有限公司	规模小	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%
绍兴嘉尔德纺织有限公司	规模小	12	-	-	-	-	-

注 1：产能利用率=产量/产能，产销率=销量/产量；

注 2：海宁埃迪儿纺织机械有限公司是贸易公司，不适用产能利用率和产销率指标；

注 3：选取的规模较小客户标准为注册资本小于 100 万（不含 100 万），且当年度圆纬机不含税销售收入大于 100 万（不含 100 万）的客户；

注 4：以上信息来自于客户访谈。

由上表，报告期各期公司规模较小客户及自然人客户采购机台的产能利用率基本在 75% 以上，产销率基本在 95% 以上，大多已全部实现对外销售，订单执行情况良好。可以看出，公司较小客户和自然人客户对圆纬机的实际使用情况良好，设备利用率高，能够正常开展生产经营活动，对公司产品具备较强的消化能力。

（三）说明各期先发货后补签合同的原因及内控规范情况。

【发行人说明】

1、各期先发货后补签合同的情况

报告期内，公司合同签署日晚于发货日期的情况列示如下：

单位：万元

项目	客户名称	收入金额	合同签订日期	发货日期
2023 年度	绍兴昌硕针织有限公司	10.09	2023/3/8	2023/2/20
	中山市裕新纺织科技有限公司	179.82	2023/11/10	2023/9/26、 2023/10/12
2022 年度	佛山市织得针织有限公司	240.71	2022/1/17	2022/1/14

注：上述收入金额仅包含发货日期早于合同签订日期的部分机台，并非全部合同金额。

由上表可知，报告期内，公司存在内仅有少数客户的合同签订日期晚于发货时点，具体情况说明如下：

（1）绍兴昌硕针织有限公司

公司于 2023 年 2 月 17 日与绍兴昌硕针织有限公司签订销售合同（以下简称“原合同”），合同内容为 YM 型双面针织大圆机 18 台，合同总金额 205.20 万元。销售合同涉及的 18 台双面针织大圆机已于 2023 年 2 月 20 日发货 1 台，2023 年 3 月 22 号发货 8 台，2023 年 3 月 25 号发货 9 台。

绍兴昌硕针织有限公司在 2023 年 2 月收到公司发货的第一批大圆机 1 台，经初步使用过后认为需要修改剩余机台配置，于 2023 年 3 月 8 日与公司协商并重新签订销售合同继续执行，原销售合同作废，新销售合同内容仍为 18 台大圆机，合同金额为 205.2 万元，剩余的 17 台大圆机在新合同签署之后完成全部发货，只有预先发货的 1 台大圆机存在合同签署时间晚于发货时间的情形。

（2）中山市裕新纺织科技有限公司

公司于 2023 年 9 月 5 日与中山市俊福织造有限公司签订销售合同，合同内容为 JFS-QH 型单面针织大圆机 16 台，合同金额 203.20 万元。销售合同涉及的 16 单面针织大圆机公司已于 2023 年 9 月 26 日发货 8 台，2023 年 10 月 12 日发货 8 台。

2023年11月公司与中山市俊福织造有限公司、中山市裕新纺织科技有限公司签订三方协议，将上述销售合同涉及的16台单面针织大圆机转由中山市裕新纺织科技有限公司接收使用。中山市俊福织造有限公司、中山市裕新纺织科技有限公司系同一实际控制下的关联企业。

签订上述三方协议后，公司于2023年11月10日与中山市裕新纺织科技有限公司补充签订了销售合同，销售数量与合同总金额与前述与中山市俊福织造有限公司销售合同一致。

（3）佛山市织得针织有限公司

织得针织于2022年1月12日注册成立，公司于2022年1月17日与其签订了销售合同，合同内容为JL型双面针织大圆机46台，合同金额为625.6万元。销售合同涉及的46双面针织大圆机公司于2022年1月14日发货20台，2022年3月11日发货10台，2022年4月21日发货16台。

织得针织与佳之铭针织为同一实控制人控制的主体，佳之铭针织与公司具有多年良好的合作关系，为进一步扩大产能，满足日益增长的市场需求，其实控人于2022年1月注册成立新公司织得针织，主要从事纺织面料的加工。织得针织由于订单交期的要求，需要公司加紧预先发货，为满足织得针织当时的生产经营需要，公司业务员发起申请并经相关领导审批后进行部分机台预先发货，待其公司注册手续办理完成后签订合同。

2、先发货后签合同情形的内部控制程序

公司针对未签订合同先发货情形存在有效的审批流程予以控制：

①业务员在发货前与客户口头协商确定销售订单的机台类型、参数、数量、价格以及付款条件等，根据与客户口头协商情况提出“先发货后签订合同”申请，由销售部经理、销售中心副总经理、总经理进行审批。

②销售部根据经审批的“先发货后签订合同”申请制定（计划）任务通知单，经销售部经理、销售中心副总经理、总经理审批后，生产部安排生产。

③生产部生产完成后通知销售部，销售部开具发货通知单，仓储部门根据发货通知单制作销售出库单并安排发货，发货环节严格根据公司内控制度执行。

④业务员根据发货完成情况以及发货前与客户口头协商确定的机台类型、参数、数量、价格以及付款条件等催促客户尽快完成书面合同的签署。

报告期内，公司仅存在少部分客户的合同签订日期晚于发货时点，属于偶发性事件，预先发货的原因主要涉及到机型变更、三方协议变更销售主体以及老客户关联方的生产需求等，均是特殊情况下的业务处理，且公司关于预先发货的内控程序相对完善，不会对公司的生产经营造成实质性影响。

(四) 说明各期合作的新成立客户、规模较小客户的当期及截至问询回复日的回款情况，是否为第三方回款，现场走访及函证回函金额一致性等情况。

【发行人说明】

1、各期合作的新成立客户、规模较小客户的当期及期后回款情况

公司各期新成立客户和规模较小客户的样本选取标准与本题的前述部分一致，回款统计时间为截至 2024 年 4 月 30 日。

(1) 2023 年度

单位：万元

类型	客户名称	销售收入 (含税)	当期回 款比例	期后回 款比例	累计回 款比例
新成立	绍兴市向豪纺织有限公司	407.01	0.00%	15.97%	15.97%
新成立	绍兴卓浦针纺有限公司	319.20	49.62%	0.00%	49.62%
新成立	晋江市谋续纺织科技有限公司	287.00	15.68%	0.00%	15.68%
新成立	中山市裕新纺织科技有限公司	203.20	50.98%	0.00%	50.98%
新成立	汕头市锦佳达针织实业有限公司	122.08	11.55%	11.63%	23.18%
规模小	慈溪市永佳毛绒有限公司	1,063.80	50.08%	0.00%	50.08%
规模小	佛山市晟溪纺织有限公司	700.75	0.00%	2.65%	2.65%
规模小	桐乡市杰纺纺织有限公司	375.00	10.67%	25.33%	36.00%
规模小	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	364.00	13.74%	0.00%	13.74%
规模小	绍兴昌硕针织有限公司	205.20	56.92%	0.00%	56.92%
规模小	汕头市华昌盛针织有限公司	193.32	21.73%	5.17%	26.90%
规模小	慈溪市智源纺织品有限公司	180.80	33.19%	0.00%	33.19%
规模小	绍兴麦祚进出口有限公司	167.20	65.79%	1.67%	67.46%
规模小	汕头市潮南区丰裕针织厂	136.00	80.88%	19.12%	100.00%
规模小	佛山市纬成针织有限公司	131.00	39.69%	9.16%	48.85%
规模小	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	100.00%	0.00%	100.00%
新成立	艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	100.00%	0.00%	100.00%
新成立、规模小	桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	100.00%	0.00%	100.00%
规模小	亚什纺织厂 (YASH TEXFAB LLP)	330.26	100.00%	0.00%	100.00%
新成立、规模小	拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	272.67	100.00%	0.00%	100.00%

类型	客户名称	销售收入 (含税)	当期回 款比例	期后回 款比例	累计回 款比例
合计		6,869.14	50.20%	3.55%	53.75%

(2) 2022 年度

单位：万元

类型	客户名称	销售收入 (含税)	当期回 款比例	期后回 款比例	累计回 款比例
新成立、规模小	佛山市织得针织有限公司	732.96	23.19%	15.74%	38.93%
新成立	福建富昆实业有限公司	120.00	20.00%	0.00%	20.00%
规模小	绍兴市向恒针纺有限公司	683.30	60.00%	33.88%	93.89%
规模小	佛山市穗鑫纺织有限公司	333.90	34.20%	14.97%	49.18%
规模小	绍兴仁浦针纺有限公司	253.00	100.00%	0.00%	100.00%
规模小	中山市宏泰丰纺织有限公司	220.00	100.00%	0.00%	100.00%
规模小	绍兴东振针纺有限公司	218.80	53.24%	34.28%	87.51%
规模小	佛山市嘉力纺织科技有限公司	182.75	0.00%	0.00%	0.00%
规模小	佛山市晟溪纺织有限公司	176.40	1.70%	98.30%	100.00%
规模小	绍兴昌硕针织有限公司	133.20	60.06%	39.94%	100.00%
规模小	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	122.62	100.00%	0.00%	100.00%
规模小	绍兴勇昶针纺有限公司	121.00	70.25%	24.79%	95.04%
规模小	慈溪市锦卉针织有限公司	116.20	60.24%	25.82%	86.06%
合计		3,414.13	48.86%	22.22%	71.08%

(3) 2021 年度

单位：万元

类型	客户名称	销售收入 (含税)	当期回 款比例	期后回 款比例	累计回 款比例
新成立	中山市大森纺织有限公司	239.40	85.63%	12.11%	97.74%
新成立	杭州衣之源纺织有限公司	600.00	55.00%	18.85%	73.85%
新成立	福建胜城纺织有限公司	420.50	80.50%	19.50%	100.00%
新成立	福建合鸿胜针纺实业有限公司	408.00	39.22%	39.17%	78.39%
新成立	浙江慕盛纺织科技有限公司	350.00	70.00%	2.86%	72.86%
新成立	杭州极顺针织有限公司	278.20	47.81%	28.76%	76.56%
新成立	无锡市恩溢针织有限公司	225.18	44.41%	4.44%	48.85%
新成立	惠州市联达纺织服装有限公司	217.60	100.00%	0.00%	100.00%
新成立	绍兴益点针织有限公司	196.80	100.00%	0.00%	100.00%

新成立	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	189.80	40.04%	28.19%	68.23%
新成立	常州世爱斯纺织有限公司	171.00	79.88%	20.12%	100.00%
新成立	苏州科思茂针纺织有限公司	158.26	67.02%	31.69%	98.71%
新成立	晋江市力梵纺织科技有限公司	134.40	100.00%	0.00%	100.00%
新成立、规模小	佛山市嘉力纺织科技有限公司	130.00	0.00%	26.92%	26.92%
新成立、规模小	慈溪市智源纺织品有限公司	119.00	100.00%	0.00%	100.00%
规模小	绍兴仁浦针纺有限公司	295.20	67.89%	32.11%	100.00%
规模小	绍兴柯桥资盛针纺有限公司	240.00	70.00%	30.00%	100.00%
规模小	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	197.14	100.00%	0.00%	100.00%
规模小	中山市越鑫纺织有限公司	377.84	0.00%	82.48%	82.48%
规模小	象山森宏织造有限公司	156.50	20.87%	79.13%	100.00%
规模小	佛山市禅城区高纺针织厂	126.00	45.24%	54.76%	100.00%
规模小	宁波市海曙同业纺织有限公司	122.80	100.00%	0.00%	100.00%
规模小	佛山市融裕纺织有限公司	116.30	45.37%	30.95%	76.32%
规模小	绍兴嘉尔德纺织有限公司	114.00	59.65%	40.35%	100.00%
新成立、规模小	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	148.33	100.00%	0.00%	100.00%
合计		5,732.25	61.84%	24.60%	86.45%

由上表，报告各期公司新成立客户、规模较小客户的当期回款比例分别为 61.84%、48.86% 和 50.20%，期后回款比例分别为 24.60%、22.22%和 3.55%，累计回款比例为 86.45%、71.08% 和 53.75%。

2、第三方回款情况

单位：万元

期间	客户名称	打款人名称	代付金额	付款方式	类型
2023 年度	汕头市锦佳达针织实业有限公司	郭升林	2.00	电汇	客户法定代表人及实际控制人代付款
	合计		2.00		
2022 年度	佛山市穗鑫纺织有限公司	蔡纳	30.00	电汇	实际控制人的亲属代付款
	佛山市织得针织有限公司	佛山市佳之铭针织有限公司	80.00	电汇	同一自然人控制的公司代付款
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	梁婉云	15.00	电汇	客户法定代表人及实际控制人代

	司				付款
	佛山市晟溪纺织有限公司	佛山市禅城区高纺针织厂	3.00	电汇	同一自然人控制的公司代付款
	合计		128.00		
2021 年度	苏州科思茂针织有限公司	苏州泽诺纺织品科技有限公司	50.00	电汇	实际控制人的商业伙伴代付款
	无锡市恩溢针织有限公司	张啟权	100.00	电汇	客户法定代表人及实际控制人代付款
	合计		150.00		

新成立客户和规模较小客户通常会存在资金紧张的情形，公司报告期内仅存在少量新成立、规模较小客户委托第三方向公司支付货款的情形，回款金额分别为 150.00 万元、128.00 万元和 2.00 万元，占对应销售收入的比例分别为 0.51%、0.55%和 0.01%，金额较小且占比较低。上述第三方回款的情形大多为委托客户法定代表人或实际控制人代付款、委托实际控制人的商业伙伴或其他方代付款、委托同一法定代表人或同一(自然人)控制的公司代付款，在实际结算过程中具有一定的必要性和商业合理性。公司第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，销售循环内部控制有效。公司不存在通过第三方回款达到虚构交易或者调节账龄的情形，交易具有真实性。

3、现场走访及函证回函金额一致性情况

(1) 2023 年度

单位：万元

类型	客户名称	销售收入	回函结果是否一致	是否走访
新成立	绍兴市向豪纺织有限公司	360.19	未回函	是
新成立	绍兴卓浦针纺有限公司	282.48	未回函	是
新成立	晋江市谋续纺织科技有限公司	253.98	未回函	否
新成立	中山市裕新纺织科技有限公司	179.82	是	否
新成立	汕头市锦佳达针织实业有限公司	108.04	是	否
规模小	慈溪市永佳毛绒有限公司	941.42	是	是
规模小	佛山市晟溪纺织有限公司	620.13	是	是
规模小	桐乡市杰纺纺织有限公司	331.86	是	是
规模小	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	322.12	未回函	否
规模小	绍兴昌硕针织有限公司	181.59	未回函	是
规模小	汕头市华昌盛针织有限公司	171.08	是	是
规模小	慈溪市智源纺织品有限公司	160.00	未回函	是

类型	客户名称	销售收入	回函结果是否一致	是否走访
规模小	绍兴麦祚进出口有限公司	147.96	是	是
规模小	汕头市潮南区丰裕针织厂	120.35	是	是
规模小	佛山市纬成针织有限公司	115.93	是	是
规模小	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	是	是
新成立	艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	是	是
新成立、规模小	桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	是	是
规模小	亚什纺织厂 (YASH TEXFAB LLP)	330.26	是	是
新成立、规模小	拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	272.67	是	是
合计		6,310.53	-	-

(2) 2022 年度

单位：万元

类型	客户名称	销售收入	回函结果是否一致	是否走访
新成立、规模小	佛山市织得针织有限公司	648.64	是	是
新成立	福建富昆实业有限公司	106.19	是	否
规模小	绍兴市向恒针纺有限公司	604.69	是	是
规模小	佛山市穗鑫纺织有限公司	295.49	是	是
规模小	绍兴仁浦针纺有限公司	223.89	是	是
规模小	中山市宏泰丰纺织有限公司	194.69	是	是
规模小	绍兴东振针纺有限公司	193.63	是	是
规模小	佛山市嘉力纺织科技有限公司	161.73	是	是
规模小	佛山市晟溪纺织有限公司	156.11	是	是
规模小	绍兴昌硕针织有限公司	117.88	是	是
规模小	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	108.51	是	是
规模小	绍兴勇昶针纺有限公司	107.08	未回函	否
规模小	慈溪市锦卉针织有限公司	102.83	是	是
合计		3,021.36	-	-

(3) 2021 年度

单位：万元

类型	客户名称	销售收入	回函结果是否一致	是否走访
新成立	中山市大森纺织有限公司	211.86	是	是

类型	客户名称	销售收入	回函结果是否一致	是否走访
新成立	杭州衣之源纺织有限公司	530.97	是	是
新成立	福建胜城纺织有限公司	372.12	是	是
新成立	福建合鸿胜针纺实业有限公司	361.06	是	否
新成立	浙江慕盛纺织科技有限公司	309.73	是	是
新成立	杭州极顺针织有限公司	246.19	是	是
新成立	无锡市恩溢针织有限公司	199.27	是	是
新成立	惠州市联达纺织服装有限公司	192.57	是	是
新成立	绍兴益点针织有限公司	174.16	未回函	否
新成立	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	167.96	是	是
新成立	常州世爱斯纺织有限公司	151.33	是	是
新成立	苏州科思茂针纺织有限公司	140.06	未回函	否
新成立	晋江市力梵纺织科技有限公司	118.94	是	否
新成立、规模小	佛山市嘉力纺织科技有限公司	115.04	是	是
新成立、规模小	慈溪市智源纺织品有限公司	105.31	是	是
规模小	绍兴仁浦针纺有限公司	261.24	是	是
规模小	绍兴柯桥资盛针纺有限公司	212.39	是	是
规模小	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	174.46	是	是
规模小	中山市越鑫纺织有限公司	334.37	是	是
规模小	象山森宏织造有限公司	138.50	是	是
规模小	佛山市禅城区高纺针织厂	111.50	是	是
规模小	宁波市海曙同业纺织有限公司	108.67	是	否
规模小	佛山市融裕纺织有限公司	102.92	是	是
规模小	绍兴嘉尔德纺织有限公司	100.88	是	是
新成立、规模小	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	148.33	是	是
合计		5,089.83	-	-

报告期内，各中介机构对上述各期合作的新成立客户、规模较小客户均进行了函证，存在少部分客户未回函的情形，针对未回函部分，通过获取并检查相关销售合同、出库单、运输单、签收记录或验收单、发票及收款凭证等支持性文件实施替代测试，验证收入的真实性和准确性。

由上表，公司存在部分客户已实地走访但未回函，主要原因系：部分客户前期已接到多次函证，回函积极性逐渐降低，走访对接人员主要为客户的高级管理人员，执行力度较大，

而函证的主要对接人员为客户财务人员，财务人员会因用印流程繁琐而导致不积极回函，且部分客户未能理解函证用途，认为回复函证非必要且增加工作量。

截至本次问询回复出具日，保荐机构和申报会计师针对报告期各期已实地走访未回函的客户进行了补充发函，回函情况详见问题三回复之“七/（三）说明未回函金额占发函金额较高的原因及合理性，相关替代程序的有效性；说明 2023 年回函确认比例低于访谈比例的原因及合理性，进行了走访但未回函客户的具体情况及其原因。”相关内容。

（五）请中介机构提高对客户现场走访比例，并涵盖新成立客户、规模较小客户、验收周期较长客户、回款周期较长客户。

【申报会计师说明】

保荐机构通过对以往走访客户的复核与调查，连同申报会计师、申报律师对新成立客户、规模较小客户、验收周期较长客户、回款周期较长客户进行了补充走访程序，项目组报告期内已走访客户的合计销售额占当期营业收入的比例分别为 71.00%、71.38%和 71.90%，项目组已经对新成立客户、规模较小客户、验收或回款周期长等特殊客户实现覆盖。具体走访比例列示如下：

年度	全部	新成立	规模小	验收周期长	回款周期长
2021 年	71.00%	83.55%	71.23%	73.26%	77.36%
2022 年	71.38%	71.07%	77.62%	83.87%	70.52%
2023 年	71.90%	74.16%	76.47%	75.14%	77.36%

- 注 1：新成立客户指客户成立当年即向发行人采购的客户；
- 注 2：规模小客户指注册资本小于人民币 100 万元（不含 100 万元）的客户；
- 注 3：验收周期长客户指验收周期大于 60 天（不含 60 天）的客户；
- 注 4：回款周期长客户指报告期内存在 1 年以上应收帐款余额大于 1 万元（不含 1 万元）的客户；
- 注 5：计算新成立客户和规模小客户走访比例时，未考虑未获得注册时间、注册资本信息的境外客户。

（六）详细论证各期客户回函金额与发函金额不一致的对应客户、金额及原因。

【发行人说明】

报告期各期公司客户回函金额与发函金额不一致的对应客户、金额及原因列示如下：

单位：万元

年度	客户名称	发函金额	回函金额	差异	回函差异原因
2023 年度	宏达高科控股股份有限公司	0.77	0.72	0.05	公司于 2023 年 12 月 25 日发出配件，客户已于 2023 年底完成签收，公司取得签收单并确认收入、开具发票，客户 2023 年尚未收到发票未办理入库确认该笔采购。
	浙江锦强针纺科技有限公司	60.67	2.75	57.92	公司于 2023 年 9 月至 11 月陆续发出配件及整机，客户已于 2023 年将配件签收，于 2023 年底完成对整机的验收，公司取得配件签收

年度	客户名称	发函金额	回函金额	差异	回函差异原因
					单及整机验收单并确认收入,客户因2023年尚未收到发票未办理入库确认该笔采购。
2022年度	宏达高科控股股份有限公司	354.34	355.82	1.49	公司于2021年12月15日和2021年8月1日出库配件,公司已发货并取得签收单以确认收入,客户在2021年未确认该笔采购,在2022年收到发票时办理入库确认该笔采购。
	湖北嘉麟杰纺织品有限公司	24.12	0.30	23.82	公司于2022年6月发出整机,客户已于2022年底完成对整机的验收,公司取得整机验收单时确认收入,客户因2023年尚未收到发票未办理入库确认该笔采购。
	浙江锦强针纺科技有限公司	246.56	244.24	2.32	公司于2022年5月至10月陆续发出配件,客户已于2022年底完成签收,公司取得签收单并确认收入,客户因2022年尚未收到发票未办理入库确认该笔采购。
2021年度	宏达高科控股股份有限公司	171.49	170.01	1.49	公司于2021年12月15日和2021年8月1日出库配件,公司已发货并取得签收单以确认收入,客户因2021年尚未收到发票未办理入库确认该笔采购,在2022年收到发票时确认该笔采购。
	浙江锦强针纺科技有限公司	3.70	0.00	3.70	公司于2021年9月至12月陆续发出配件,客户已于2021年底完成签收,公司取得签收单并确认收入,客户因2021年尚未收到发票未办理入库确认该笔采购。

由上表,公司各期客户存在回函差异的原因主要系公司与该部分客户的入账时间存在差异,客户的入账时间晚于公司入账时间。一方面,客户与公司的会计核算方式不同,针对配件收入,公司根据存货发出后客户签收时点确认收入;针对整机收入,公司根据存货发出后客户验收时点确认收入,而客户是按照收到的发票时点入账,导致客户入账时间晚于公司入账时间。另一方面,部分客户在收到发票后,未及时入账,导致客户入账时间晚于公司入账时间。

综上,报告期内公司客户回函金额与发函金额不一致的原因主要系双方入账时间差异,差异金额占交易额或余额的比例较小,回函差异原因均得到合理解释。

(七) 发行人应收账款期后回款比例分别为 70.93%、45.82%、14.75%。请结合同行业可比公司回款比例分析发行人应收账款回款率低是否符合行业惯例,报告期内是否存在放宽信用期促进销售的情况。

【发行人说明】

1、期后回款率对比情况

(1) 报告期内发行人应收账款期后回款情况如下:

单位：万元

项目	2023年 12月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日
应收账款余额	26,186.35	21,144.77	20,171.77
期后回款金额	4,155.89	10,043.72	14,286.21
期后回款比例	15.87%	47.50%	70.82%

注：上述回款统计时间为截至2024年4月30日。

截至2024年4月30日，公司应收账款期后回款率分别为70.82%、47.50%和15.87%，部分客户回款比例较低，主要原因包括：①公司客户主要以中小纺织企业为主，具有资金规模偏小、周转时间较长的特点，公司客户通常在其收回货款的时候才会向公司支付所欠的设备款，导致应收账款期后回款具有一定的滞后性。②公司根据下游客户整体经营环境及结算习惯，对多数客户采取分阶段收款的结算模式，并给予客户一定信用期，存在部分客户因为流动性紧张等问题未按约定如期付款，影响了应收账款的期后回款速度。

(2) 发行人与同行业可比公司的期后回款率对比情况如下：

远信工业：《关于远信工业股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函之回复报告》对截至2023年10月15日，远信工业报告期各期末账龄在1年以上应收账款的期后回款情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年 9月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应收账款余额	8,447.63	4,881.71	2,958.62	2,205.50
期后回款金额	545.96	1,984.04	2,014.29	1,843.28
期后回款比例	6.46%	40.64%	68.08%	83.58%

泰坦股份：关于《关于请做好浙江泰坦股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》的回复中截至2022年8月末，泰坦股份报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年 6月30日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
应收账款余额	73,878.57	62,729.51	42,972.12	31,318.00
坏账准备余额	13,167.80	10,512.65	8,299.69	8,401.28
应收账款账面价值	60,710.78	52,216.87	34,672.43	22,916.72
截至2022年8月末期后回款金额	14,320.79	20,201.94	29,018.88	25,455.45
期后回款金额占各期末应收账款余额比例	19.38%	32.20%	67.53%	81.28%
截至2022年8月末尚未回款金额	59,557.79	42,527.57	13,953.24	5,862.55
尚未回款金额占各期	80.62%	67.80%	32.47%	18.72%

项目	2022年 6月30日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
末应收账款余额比例				
坏账准备余额占尚未回款金额比例	22.11%	24.72%	59.48%	143.30%

由于期后回款在同行业可比公司的年报中属于非必要披露事项，因此仅能找到远信工业和泰坦股份在分别在截至 2023 年 10 月 15 日和 2022 年 8 月末的各期回款情况。为保证回款期间统计的可比性，我们计算了公司与可比公司期末应收账款分别经过 2-3 个月、14-15 个月以及 26-27 个月的回款比例，对比如下：

项目	远信工业	泰坦股份	发行人
期末应收账款经过 1-4 个月时间的回款比例	6.46%	19.38%	15.87%
期末应收账款经过 14-15 个月时间的回款比例	51.00%	46.57%	47.50%
期末应收账款经过 26-27 个月时间的回款比例	74.70%	73.33%	70.82%

注 1: 在计算 14-15 个月以及 26-27 个月回款比例时, 采用其披露的各期末应收账款截至 2023 年 10 月 15 日的回款金额加权平均近似计算得出, 具体计算方式如下:

①远信工业期末应收账款经过 14-15 个月时间的回款比例= (2022 年末应收账款期后回款+2021 年末应收账款期后回款) / (2022 年末应收账款期末余额+2021 年末应收账款期末余额) *100%;

②期末应收账款经过 26-27 个月时间的回款比例= (2021 年末应收账款期后回款+2020 年末应收账款期后回款) / (2021 年末应收账款期末余额+2020 年末应收账款期末余额) *100%;

注 2: 在计算 14-15 个月以及 26-27 个月回款比例时, 采用其披露的各期末应收账款截至 2023 年 8 月末的回款金额加权平均近似计算得出, 具体计算方式如下:

①泰坦股份期末应收账款经过 14-15 个月时间的回款比例= (2021 年 12 月 31 日应收账款期后回款+2020 年 12 月 31 日应收账款期后回款) / (2021 年 12 月 31 日应收账款期末余额+2020 年 12 月 31 日应收账款期末余额) *100%;

②泰坦股份期末应收账款经过 26-27 个月时间的回款比例= (2020 年 12 月 31 日应收账款期后回款+2019 年 12 月 31 日应收账款期后回款) / (2020 年 12 月 31 日应收账款期末余额+2019 年 12 月 31 日应收账款期末余额) *100%。

由上表, 公司与同行业可比公司的期后回款比例无重大差异, 仅略低于远信工业和泰坦股份, 公司回款情况与行业情况整体相符, 符合行业惯例。

(3) 报告期内公司与同行业可比公司的信用期及信用政策的对比情况

远信工业主要为合同签署阶段支付 30%货款, 发货阶段共 85%-95%货款, 剩余 5%-15%款项在验收后 12 个月内支付。远信工业同时采取融资租赁销售的模式实现资金的快速回笼。

泰坦股份的销售收款方式分为买方信贷模式和非买方信贷模式。在买方信贷模式下, 公司一般要求客户提货前支付 30%的首付款, 余款通过银行按揭贷款的形式支付, 公司一次性收回货款; 非买方信贷模式下, 境内销售信用政策一般为 30%-50%以上的首付款, 50%-70%的余款根据客户情况, 存在款清发货、分期付款等方式, 信用期一般为 1-2 年, 少部分在 3 年内支付。

越剑智能的销售收款方式分为款到发货和信用期收款两种：款到发货政策一般针对经营规模较小、信用状况一般的客户；信用期内付款主要针对经营规模较大且信用状况良好及以下的客户，公司一般给予客户 3-12 个月的信用期，赊销比例不超过 50%。

慈星股份的销售收款方式分为客户以自有资金和以买方信贷两种方式。在客户以自有资金支付货款的方式下，一般在支付 80%左右货款的时候才发货、安装验收、结算；在客户以买方信贷支付货款的方式下，公司在发货给客户完成安装调试验收并收到银行发放的买方信贷货款时确认销售，即买方信贷货款支付方式下不会产生应收账款。

发行人的信用政策根据特定区域的整体经营环境及结算习惯，综合考虑客户合作年限、合同金额、市场竞争情况及往期回款情况等因素制定。大多情况下，预收定金比例为 20%，预收发货款比例为 30%至 40%，剩余款项比例为 40%至 50%，剩余款项给予客户一定的信用期，一般为 12 个月。

综上，远信工业预收款比例高达 85%-95%，信用期为 12 个月；泰坦股份境内销售预收款比例为 30%-50%，信用期一般为 1-2 年，少部分 3 年；越剑智能一般给予客户 3-12 个月的信用期，赊销比例不超过 50%（即预收款达 50%以上）；慈星股份发货前预收款可达到 80%；公司合同约定的发货前预收款比例约为 50%至 60%，信用期一般为 1 年。经对比可以看出，公司给予客户的信用期与远信工业相同、略低于泰坦股份、略高于越剑智能，公司信用期水平与同行业可比公司整体水平基本一致，不存在显著差异，符合行业经营惯例，不存在故意放宽信用期促进销售的情形，预收款比例虽然低于远信工业和慈星股份，但与越剑智能和泰坦股份也大体一致，不存在完全与行业不符的情形。

（八）列表说明印度、孟加拉等境外客户各期应收账款、当期回款金额及比例、期后回款金额及比例等情况，论证信用减值损失计提的充分性。

【发行人说明】

1、印度、孟加拉等境外客户应收账款、当期回款金额及比例、期后回款金额及比例情况

（1）2023 年

单位：人民币、万元、%

客户	区域	销售收入	应收账款余额	当期回款金额	当期回款比例	期后回款金额	期后回款比例	累计回款比例
艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	印度	837.36	-	837.36	100.00%	-	-	100.00%
兹普莱尼（ZIPLINE）	印度	656.47	393.51	265.89	40.50%	129.86	19.78%	60.28%
桑可特时装有限公司（SANKET）	印度	378.75	-	378.75	100.00%	-	-	100.00%

客户	区域	销售收入	应收账款余额	当期回款金额	当期回款比例	期后回款金额	期后回款比例	累计回款比例
FASHION PRIVATE LIMITED)								
亚什纺织厂 (YASH TEXFAB LLP)	印度	330.26	-	330.26	100.00%	-	-	100.00%
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	印度	293.69	96.78	196.91	67.05%	38.07	12.96%	80.01%
拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	印度	272.67	-	272.67	100.00%	-	-	100.00%
苏菲麦加纺织有限公司 (《SOF MEGA TEKSTIL》1td)	乌兹别克斯坦	248.60	26.21	241.57	97.17%	7.03	2.83%	100.00%
吉尼斯针织有限公司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	印度	236.68	-	236.68	100.00%	-	-	100.00%
阿布伊本 (ABU EL ENEEN MOHAMED IBRAHIM)	埃及	214.90	-	214.90	100.00%	-	-	100.00%
坦克斯纺织有限公司 (TANTEX IPLIK LLC)	乌兹别克斯坦	211.27	-	211.27	100.00%	-	-	100.00%
合计		3,680.65	516.50	3,186.26	86.57%	174.96	4.75%	91.32%

(2) 2022 年

单位：人民币、万元、%

客户	区域	销售收入	应收账款余额	当期回款金额	当期回款比例	期后回款金额	期后回款比例	累计回款比例
瑞星针织纺织有限公司 (RISING KNIT TEXTILES LTD.,)	孟加拉	513.31	-	513.31	100.00%	-	-	100.00%
泽拉纺织有限公司 (FE"ZELAL TEKSTIL"LLC)	乌兹别克斯坦	344.12	-	344.12	100.00%	-	-	100.00%
瑞安针织服饰有限公司 (REEYAN KNIT WEAR LIMITED.)	孟加拉	316.57	-	316.57	100.00%	-	-	100.00%
德维卡实业有限公司	印度	230.55	-	230.55	100.00%	-	-	100.00%

客户	区域	销售收入	应收账款余额	当期回款金额	当期回款比例	期后回款金额	期后回款比例	累计回款比例
(DEVIKA INDUSTRIES PRIVATE LIMITED)								
班产纺织有限公司 (LLC<<CLASS TEX PRODUCTION>>)	乌兹别克斯坦	222.14	-	222.14	100.00%	-	-	100.00%
A.K.H.汗针织时装有限公司 (A.K.H. KHAN KNIT FASHION LTD.)	孟加拉	209.62	-	209.62	100.00%	-	-	100.00%
未来针织复合材料有限公司 (FUTURE-KNIT COMPOSITE LTD)	孟加拉	176.26	-	176.26	100.00%	-	-	100.00%
阿马尔基布业 (AMARJI FABRICS LLP)	印度	173.44	-	173.44	100.00%	-	-	100.00%
米克罗恩工业 (MICRON INDUSTRIES)	印度	170.87	-	170.87	100.00%	-	-	100.00%
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	印度	155.59	16.45	155.59	100.00%	-	-	100.00%
合计		2,512.47	16.45	2,512.47	100.00%	-	-	100.00%

(3) 2021 年

单位：人民币、万元、%

客户	区域	销售收入	应收账款余额	当期回款金额	当期回款比例	期后回款金额	期后回款比例	累计回款比例
萨德玛时尚服装 (SADMA FASHION WEAR LTD.)	孟加拉	715.35	397.19	376.71	52.66%	338.64	47.34%	100.00%
瑞万织布公司 (REDWAN FABRICS LIMITED,)	孟加拉	434.17	-	434.17	100.00%	-	-	100.00%
阿旭瓦德针织厂 (AASHIRWAD KNITTING INDUSTRIES)	印度	394.04	-	394.04	100.00%	-	-	100.00%
米克罗恩工业 (MICRON	印度	302.36	-	302.36	100.00%	-	-	100.00%

客户	区域	销售收入	应收账款余额	当期回款金额	当期回款比例	期后回款金额	期后回款比例	累计回款比例
INDUSTRIES)								
壕金纺织有限公司 (Luxury Gold Tex LLC)	乌兹别克斯坦	301.38	-	301.38	100.00%	-	-	100.00%
牧羊人工业公司 (SHEPHERD INDUSTRIES LIMITED)	孟加拉	271.09	-	271.09	100.00%	-	-	100.00%
石灰岩有限公司 (LLC《PLASTER LIME-STONE》)	乌兹别克斯坦	258.96	-	258.96	100.00%	-	-	100.00%
丝丽思雅阿拉母纺纱有限公司 (SHRISIY ARAM TEXSPIN PRIVATE LIMITED)	印度	235.16	-	235.16	100.00%	-	-	100.00%
克西姆越南租赁有限公司 (KEXIM VIETNAM COMPANY LIMITED)	越南	180.54	-	180.54	100.00%	-	-	100.00%
赛亚针织 (SAYAM KNIT FAB.)	孟加拉	165.17	-	165.17	100.00%	-	-	100.00%
合计		3,258.22	397.19	2,919.58	89.61%	338.64	10.39%	100.00%

注 1：选取报告期各期前十大境外客户进行上表内容的列示；

注 2：回款统计时间截至 2024 年 4 月 30 日。

由上表，报告期各期公司境外客户的当期回款比例分别为 89.61%、99.95%和 86.57%，累计回款比例分别为 100.00%、100.00%和 91.32%，境外客户整体回款情况良好。其中，公司 2023 年度累计回款比例低于 100%，主要系公司向印度客户兹普莱尼 (ZIPLINE) 采取分期付款的结算政策，公司为保障回款安全已针对该客户在中国出口信用保险公司投保。

2、信用减值损失计提的充分性

报告期各期公司境外客户应收账款账龄分布情况如下：

单位：人民币万元

账龄	2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	811.54	57.91%	16.45	1.99%	934.03	62.24%
1-2 年	-	-	228.80	27.72%	94.47	6.29%
2-3 年	-	-	95.42	11.56%	371.10	24.73%
3 年以上	589.86	42.09%	484.60	58.72%	101.16	6.74%
合计	1,401.40	100.00%	825.27	100.00%	1,500.76	100.00%

报告期各期公司境外客户信用减值损失计提情况如下：

单位：人民币万元

账龄	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
1 年以内	40.58	0.82	46.70
1-2 年	-	22.88	9.45
2-3 年	-	47.71	185.55
3 年以上	589.86	484.60	101.16
合计	630.44	556.01	342.86

公司内外销业务形成的应收账款皆是按照账龄组合法进行坏账计提，即账龄 1 年以内的应收账款按照 5%计提坏账准备，账龄 1-2 年的应收账款按照 10%计提坏账准备，账龄 2-3 年的应收账款按照 50%计提坏账准备，账龄 3 年以上的应收账款即按照 100%计提坏账准备。账龄组合预期信用损失计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	公司	越剑智能	慈星股份	远信工业	泰坦股份
1 年以内	5%	5%	5%	5%	5%
1 至 2 年	10%	10%	10%	20%	30%
2 至 3 年	50%	30%	20%	50%	50%
3 至 4 年	100%	50%	50%	100%	80%
4 至 5 年	100%	80%	80%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

由上表，公司应收账款坏账准备计提政策较同行业可比公司则更为谨慎，公司 2-3 年的应收账款坏账准备计提比例较高，为 50%，而慈星股份和越剑智能分别为 20%和 30%的计提比例；3 年以上的应收账款坏账准备计提比例公司已全部达到 100%，而越剑智能和慈星股份只有对 5 年以上的应收账款才进行全额计提，泰坦股份是对 4 年以上的应收账款进行全额计提。

经上表统计，公司主要境外客户应收账款当期及累计的回款情况良好，境外客户回款比例较高。公司与绝大部分境外客户约定的结算条款为发货前付清全款，对于少部分存在应收账款余额的境外客户，为控制境外回款风险，公司采取向中国出口信用保险公司投保的方式保障货款回款安全。

综上，公司境外应收账款的信用减值损失计提具有充分性。

三、部分产品验收周期较长且第四季度收入占比提高

(一) 对报告期内客户收货时点与验收时点跨度异常情况进行逐一分析原因及合理性。

【发行人说明】

公司产品从发货至验收的平均周期为 1 至 2 个月，因此客户收货时点与验收时点存在跨期符合公司实际情况。特殊情况下，也会存在产品运达客户时点与产品验收时点跨度异常的情况。报告期各期，公司客户收货时点与产品验收时点跨度异常（大于 4 个月）情况及原因列示如下：

单位：万元

年份	客户名称	收入金额	收货时点	验收日期
2023 年度	惠州市亿德纺织科技有限公司	42.48	2022 年 4 月-7 月	2023 年 6 月
	浙江锦强针纺科技有限公司	59.69	2022 年 11 月、2023 年 4 月	2023 年 9 月、2023 年 12 月
	绍兴市向恒针纺有限公司	10.53	2023 年 2 月	2023 年 11 月
	浙江翰舜贸易有限公司	79.65	2023 年 5 月	2023 年 12 月
	其余客户	58.37	-	-
	合计	250.72	-	-
2022 年度	无锡市银博得纺织科技有限公司	168.14	2020 年 10 月	2022 年 1 月
	中山市三富纺织科技有限公司	100.88	2021 年 1 月-2021 年 12 月	2022 年 2 月
	绍兴仁浦针纺有限公司	155.75	2021 年 6 月	2022 年 3 月
	苏州胜航纺织有限公司	146.02	2021 年 7 月	2022 年 4 月
	福建合鸿胜针纺实业有限公司	226.73	2021 年 12 月	2022 年 4 月
	浙江亿有纺织科技有限公司	201.77	2022 年 1 月	2022 年 5 月
	浙江翰舜贸易有限公司	169.4	2021 年 12 月	2022 年 6 月
	中山市宏泰丰纺织有限公司	194.69	2021 年 4 月	2022 年 6 月
	中山市越鑫纺织有限公司	75.28	2021 年 7 月	2022 年 6 月-2022 年 7 月
	绍兴益点针织有限公司	152.39	2021 年 7 月	2022 年 7 月
	绍兴市柯桥区永记针纺有限公司	99.12	2022 年 3 月	2022 年 7 月
	宏达高科控股股份有限公司	79.42	2021 年 11 月	2022 年 8 月
	佛山市宇亿针织有限公司	431.68	2021 年 4 月-2021 年 10 月	2022 年 9 月
	佛山市摩之纶纺织有限	127.52	2022 年 5 月	2022 年 10 月

年份	客户名称	收入金额	收货时点	验收日期
	公司			
	宁波蕴程针织有限公司	31.86	2022年5月	2022年10月
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	161.73	2021年8月	2022年11月
	佛山市晟溪纺织有限公司	133.81	2021年6月-2021年10月	2022年12月
	西平县汇金纺织服装科技有限公司	278.76	2021年4月-2021年11月	2022年12月
	常熟巨佳织造有限公司	35.4	2021年5月	2022年12月
	胡海强	101.77	2022年8月	2022年12月
	湖北嘉麟杰纺织品有限公司	23.82	2022年6月	2022年12月
	其余客户	209.96	-	-
	合计	3,305.90	-	-
2021年度	江西省亿巴零一纺织科技有限公司	229.73	2020年11月	2021年3月
	佛山市华亿盛纺织有限公司	102.39	2020年9月	2021年3月
	宁波市海曙同业纺织有限公司	108.67	2020年8月、2021年5月-2021年6月	2021年3月、2021年11月
	杭州衣之源纺织有限公司	318.58	2021年3月	2021年8月
	江苏金旭针纺织品有限公司	92.04	2020年4月、2020年5月	2021年9月
	汕头市凤城纺织有限公司	93.36	2021年4月	2021年9月
	象山森宏织造有限公司	106.19	2021年5月	2021年9月
	东莞市天绣纺织有限公司	204.07	2020年9月-2020年11月	2021年9月-2021年10月
	宏达高科控股股份有限公司	170.01	2020年11月	2021年10月
	福建大新化纤纺织发展有限公司	190.18	2021年3-2021年4月	2021年10月
	佛山市新喜布纺织科技有限公司	51.5	2019年1月	2021年10月
	泉州市鑫立机械有限公司	75.22	2019年12月、2020年6月	2021年10月、2021年12月
	佛山市摩之纶纺织有限公司	125.31	2021年5月	2021年11月
	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	116.28	2021年6月-2021年7月	2021年12月
慈溪市欣鑫纺织品有限公司	98.94	2021年3月、2021年7月	2021年12月	

年份	客户名称	收入金额	收货时点	验收日期
	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	274.78	2021年4月、2021年6月	2021年12月
	其余客户	838.84	-	-
	合计	3,196.10	-	-

上述客户收货时点与验收时点跨度异常且部分客户存在跨期的具体分析如下：

客户名称	原因
惠州市亿德纺织科技有限公司	客户在收到机台后市场发生变化，订单不够饱和，推迟了设备的安装调试时间，后期在安装调试完成后，客户又要求运行一段时间后才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
浙江锦强针纺科技有限公司	客户2022年签订合同订购的单面机主要是为了拓宽销售渠道，尝试新纺织面料品种的开发，但由于新品种订单不饱和，调试完成后，客户要求运行一段时间才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
绍兴市向恒针纺有限公司	客户生产的空气层布对圆纬机设备要求较高，安装调试并运行的时间较长，同时客户要求运行一段时间才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
浙江翰舜贸易有限公司	客户以设备质保期一年为由而拒绝验收，经与客户多次沟通后，客户同意在2022年6月、2023年12月验收。
无锡市银博得纺织科技有限公司	初次调试后，调试结果未达到客户要求，后期与客户沟通调整设计新山角后再次调试后达到客户要求，导致发货时间与验收时间间隔较长。
中山市三富纺织科技有限公司	客户在收到机台后市场发生变化，订单不够饱和，推迟了设备的安装调试时间，后期在安装调试完成后，客户又要求运行一段时间后才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
绍兴仁浦针纺有限公司	由于客户厂房消防设施未达到验收条件，推迟了正常安装调试的进度，导致发货时间与验收时间间隔较长。
苏州胜航纺织有限公司	客户采购的双面开幅机主要用来生产罗马布、空气层布、双面布等，布面质量要求较高，机台安装调试时间长。在调试过程中，客户要求分批将卷布机改造升级为伺服卷布机，并要求在所有产品均改造完成且运行稳定后才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
福建合鸿胜针纺实业有限公司	调试时计划拓展氨纶平纹布和空气层布等新布料品种，但由于客户对新生产的布料种类了解较少，过程较慢，对布料的性能指标沟通协调时间较长，导致发货时间与验收时间间隔较长。
浙江亿有纺织科技有限公司	公司完成调试后，客户要求运行一段时间才同意验收。
中山市宏泰丰纺织有限公司	客户在公司已按照约定完成安装调试工作后拒绝验收，调试完成后客户要求运行一段时间才同意验收，最终客户同意在2022年6月验收。
中山市越鑫纺织有限公司	客户在收到机台后市场发生变化，订单不够饱和，推迟了设备的安装调试时间，后期在安装调试完成后，客户又要求运行一段时间后才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
绍兴益点针织有限公司	客户使用阳离子纱线生产双面布和罗纹布，对成品布的花纹大小及布面均匀性要求较高，安装调试并运行的时间较长。
绍兴市柯桥区永记针纺有限公司	客户生产的高端羊毛面料对圆纬机设备要求较高，要求较为严格，安装调试并运行的时间也长，公司产品达到上述客户要求所需的调试时间较长，另外，调试完成后，客户要求额外运行一段时间，导致发货时间与验收时间间隔较长。

宏达高科控股股份有限公司	客户购买的开幅细针机，主要用来生产汽车内饰布，供货于奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、比亚迪、长城等国内一线汽车品牌厂商，对布面质量要求较高，安装调试并运行的时间较长。
佛山市宇亿针织有限公司	客户机台在调试过程中喷油机单位时间油量过大或者过小，导致坯布形成纵向连续或间段的发白或发黑的油污条，未达到验收要求，经处理解决后客户要求运行一段时间确认完全无上述情形后才同意验收。
佛山市摩之纶纺织有限公司	客户是生产罗纹布，主攻中高端市场，对布面要求比较高，开始胚布不稳定，经过多次调试后方达到稳定要求，客户又要求多运行一段时间看看效果才验收。
宁波蕴理针织有限公司	客户的是立毛机，属于新型机型，调试完成后客户要求多运行一段时间才验收的。
佛山市嘉力纺织科技有限公司	客户的部分厂房尚不具备调试验收条件，未及时进行调试。另外，后期在设备调试过程中，喷油机单位时间油量过大或者过小，导致坯布形成纵向连续或间段的发白或发黑的油污条，经处理解决后客户要求运行一段时间后才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
佛山市晟溪纺织有限公司	该客户在 2021 年下半年收到机台后计划搬迁厂房，推迟了安装调试时间。后期调试过程中，客户提出配合试生产“五明治”针织面料的要求，调试时间延长，导致发货时间与验收时间间隔较长。
西平县汇金纺织服装科技有限公司	客户在 2021 年陆续收到机台后，新投入厂房的配套电力系统未达到生产条件，后期达到生产条件后，由于客户暂无订单，其再一次推迟了安装调试时间，直至 2022 年 12 月客户同意安装调试并验收。
常熟巨佳织造有限公司	客户购买的是双面电脑提花机，该机台类型所生产布料种类较为丰富，客户由于自身原因，迟迟未能确定需要机台生产的布料种类，并且生产布料种类的想法前后有所改变，因此导致调试工作的修改和时间的延长。
胡海强	客户购订购的大批量原材料未及时到货，其要求在其购买的原材料到货时再验收，推迟了验收时间，导致发货时间与验收时间间隔较长。
湖北嘉麟杰纺织品有限公司	初次调试未达到客户预期，发行人按照客户要求进行调整，因此验收周期比较长。
江西省亿巴零一纺织科技有限公司	受新冠疫情影响，该客户的部分厂房尚不具备调试验收的条件。同时，2020 年 11 月底该客户收到机台后，由于公司年底订单量较多，安装调试工作量大，导致发货时间与验收时间间隔较长。
佛山市华亿盛纺织有限公司	公司完成调试后，客户要求运行一段时间才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
宁波市海曙同业纺织有限公司	客户需要调试的布料种类单边加氨纶对纱嘴的要求比较高，为满足客户要求，调试过程中更换了部分纱嘴，导致发货时间与验收时间间隔较长。
杭州衣之源纺织有限公司	由于客户系新成立公司，其自身对后续生产了解较少，调试完成后希望能运行一段时间，所以验收周期较长。
江苏金旭针纺织品有限公司	客户购买的双面开幅机生产的氨纶双面布、氨纶健康布对圆纬机设备要求较高，导致安装调试并运行的时间较长。
汕头市凤城纺织有限公司	公司完成调试后，客户要求运行一段时间才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
象山森宏织造有限公司	公司完成调试后，客户要求运行一段时间才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
东莞市天绣纺织有限公司	客户在收到机台后市场发生变化，订单不够饱和，推迟了设备的安装调试时间，后期在安装调试完成后，客户又要求运行一段时间后才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
福建大新化纤纺织发展有限公司	初次调试未达到客户预期，发行人按照客户要求进行调整，因此验收周期比较长。
佛山市新喜布纺织科技有限公司	公司完成调试后，客户要求运行一段时间才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。

泉州市鑫立机械有限公司	主要系安装调试过程中，喷油机单位时间油量过大或者过小，导致坯布形成纵向连续或间段的发白或发黑的油污条，经过调试人员多次调试后，达到调试验收条件，客户才同意验收。
佛山市南海区泓纬针织品有限公司	客户以数智化转型向中高端市场迈进的发展战略，对机台的运行情况要求很高，机台送达调试完成后希望能再运行段时间，试运行达到要求后方验收。
慈溪市欣鑫纺织品有限公司	调试过程中，客户要求补充生产其他花形，因此存在更换三角配件等工作，机台全部到达运行一段时间后客户才验收。
石狮市亿盈纺织品织造有限公司	客户收到机台后，订单不够饱和，推迟了设备的安装调试时间，导致发货时间与验收时间间隔较长。

综上，报告期内客户收货时点与验收时点跨度异常情况的原因具备合理。

（二）列表说明各期第四季度及 12 月份确认收入对应的客户名称、产品名称、单价、毛利率、发货时点、验收时点及验收周期。

1、列表说明各期第四季度及 12 月份确认收入对应的客户名称、产品名称、单价、毛利率、发货时点、验收时点及验收周期。

【发行人说明】

2023 年第四季度

单位：万元、天

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得报关单时点	验收周期(天)
1	兹普莱尼 (ZIPLINE)	656.47	单面机、双面机	13.68	41.10%	2023/11/13 等	2023/11/17 等	4
2	艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	647.48	单面机、双面机	17.04	40.04%	2023/10/24 等	2023/11/3 等	9
3	慈溪市永佳毛绒有限公司	609.20	双面机	11.72	34.56%	2023/10/4 等	2023/10/15 等	33
4	广东唯尔立纺织科技有限公司	592.92	单面机、双面机	24.71	37.67%	2023/10/12 等	2023/12/10 等	36
5	绍兴亿繁纺织科技有限公司	458.41	双面机	12.39	35.20%	2023/10/12 等	2023/10/18 等	25
6	星若国际贸易 (常州) 有限公司	394.31	双面机	15.17	42.24%	2023/11/27 等	2023/12/26 等	22
7	安徽金弘润新材料科技有限公司	379.82	单面机、双面机	15.19	39.65%	2023/10/18 等	2023/11/25 等	23
8	江苏祥顺布业有限公司	355.58	双面机	16.16	41.34%	2023/11/2 等	2023/11/23 等	11
9	山东中康国创先进印染技术研究院有限公司	314.87	单面机、双面机	18.52	39.62%	2023/10/4 等	2023/12/10 等	73
10	诸暨市贝格南斯针织有限公司	303.19	双面机	12.63	39.98%	2023/11/1 等	2023/12/13 等	37
11	绍兴阔轶针纺有限公司	297.35	双面机	6.76	32.00%	2023/10/12 等	2023/11/15 等	23
12	拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	272.67	单面机、双面机	15.15	40.56%	2023/11/13 等	2023/11/17 等	5
13	广东厚合纺织科技有限公司	244.25	双面机	12.21	36.93%	2023/11/1 等	2023/11/24 等	11

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得 报关单时点	验收周 期 (天)
14	吉尼斯针织有限公司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	234.15	单面机、 双面机	16.73	39.78%	2023/10/31 等	2023/11/3 等	4
15	陈国忠-绍兴市向恒针纺有限公司\绍兴市向豪纺织有限公司	233.82	双面机	10.17	37.91%	2023/11/19 等	2023/12/23 等	42
16	桐乡市杰纺纺织有限公司	221.24	双面机	11.06	38.90%	2023/11/25 等	2023/12/20 等	36
17	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	单面机、 双面机	13.90	38.57%	2023/10/10 等	2023/10/13 等	4
18	凯杰里瓦尔未来的创新 (KEJRIWAL FUTURE INNOVATIONS)	180.25	双面机	15.02	41.11%	2023/11/21 等	2023/11/25 等	5
19	中山市裕新纺织科技有限公司	179.82	单面机	11.24	32.87%	2023/10/12 等	2023/12/19 等	77
20	郭浩杰	176.99	双面机	17.70	38.47%	2023/10/15 等	2023/11/3 等	14
合计		6,947.32	-	-	-	-	-	-

注 1: 单家客户存在分批发货的情形, 上述验收周期系以营业收入为权重加权计算得出;

注 2: 发行人产品类型包括单面机、双面机及配件, 因配件的数量和单价与机台不具有可比性, 且配件占比极小 (报告期内仅占 3%左右), 因此上述仅详细列示单面机和双面机的信息;

注 3: 上述列示 2023 年第四季度前 20 大客户情况, 主营业务收入占 2023 年第四季度主营业务收入的 69.01%。

2023 年第 12 月份

单位: 万元、天

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得 报关单时点	验收周 期
1	广东唯尔立纺织科技有限公司	592.92	单面机、 双面机	24.71	37.67%	2023/10/12 等	2023/12/10 等	36
2	星若国际贸易 (常州) 有限公司	394.31	双面机	15.17	42.24%	2023/11/27 等	2023/12/26 等	22
3	山东中康国创先进印染技术研究院有限公司	314.87	单面机、 双面机	18.52	39.62%	2023/10/4 等	2023/12/10 等	73
4	诸暨市贝格南斯针织有限公司	303.19	双面机	12.63	39.98%	2023/11/1 等	2023/12/13 等	37
5	陈国忠-绍兴市向恒针纺有限公司\绍兴市向豪纺织有限公司	223.29	双面机	10.15	37.95%	2023/11/19 等	2023/12/23 等	31
6	桐乡市杰纺纺织有限公司	221.24	双面机	11.06	38.90%	2023/11/25 等	2023/12/20 等	36
7	慈溪市永佳毛绒有限公司	203.89	双面机	11.33	34.38%	2023/10/20 等	2023/12/18 等	57
8	中山市裕新纺织科技有限公司	179.82	单面机	11.24	32.87%	2023/10/12 等	2023/12/19 等	77
9	思雅帕提纺织 (SIYAPATI TEXTILES)	154.34	双面机	12.86	39.70%	2023/11/27	2023/12/1	5
10	江苏祥顺布业有限公司	114.60	双面机	16.37	41.99%	2023/12/5 等	2023/12/14 等	10

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得 报关单时点	验收 周期
11	汕头市佳百列服饰有限公司	112.99	双面机	9.42	36.31%	2023/12/5	2023/12/27	23
12	吉尼斯针织有限公司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	100.47	双面机	25.12	43.31%	2023/11/27	2023/12/1	5
13	米克罗恩工业 (MICRON INDUSTRIES)	91.23	双面机	15.21	39.56%	2023/11/27	2023/12/1	5
14	郭浩杰	88.50	双面机	17.70	38.18%	2023/12/25	2023/12/31	7
15	萨米尔纺织有限公司 (SAMIL TEXTILE CO., LTD)	87.77	双面机	17.55	41.61%	2023/12/18	2023/12/24	7
16	苏州天阔针织有限公司	86.02	双面机	9.56	38.40%	2023/11/25 等	2023/12/25 等	22
17	浙江翰舜贸易有限公司	79.65	单面机	13.27	39.69%	2023/5/7	2023/12/17	225
18	慈溪市杭州湾毛绒制品有限 公司	75.40	双面机	12.57	39.97%	2023/12/20	2023/12/29	10
19	慈溪市昊泰化纤制品有限公司	74.34	单面机	7.43	28.34%	2023/12/10	2023/12/21	12
20	绍兴阔轶针纺有限公司	74.34	双面机	9.29	35.89%	2023/12/7	2023/12/20	14
合计		3,573.16	-	-	-	-	-	-

注 1: 单家客户存在分批发货的情形, 上述验收周期系以营业收入为权重加权计算得出;

注 2: 发行人产品类型包括单面机、双面机及配件, 因配件的数量和单价与机台不具有可比性, 且配件占比极小 (报告期内仅占 3%左右), 因此上述仅详细列示单面机和双面机的信息;

注 3: 上述列示 2023 年第 12 月份前 20 大客户情况, 主营业务收入占 2023 年第 12 月份主营业务收入 82.61%。

2022 年第四季度

单位: 万元、天

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得 报关单时点	验收周 期 (天)
1	江苏松柏纺织品有限公司	556.73	双面机	13.58	31.48%	2022/10/20 等	2022/12/28 等	52
2	平安国际融资租赁有限公司	305.31	双面机	10.53	31.26%	2022/11/29 等	2022/12/16	18
3	西平县汇金纺织服装科技 有限公司	278.76	单面机、 双面机	13.27	44.89%	2021/11/25 等	2022/12/30 等	521
4	胡海强	267.35	单面机、 双面机	9.90	31.60%	2022/12/5 等	2022/12/27 等	62
5	宁波蕴理针织有限公司	259.73	双面机	11.81	33.68%	2022/5/4 等	2022/10/25 等	104
6	张家港华福日新染业有 限公司	253.54	单面机、 双面机	14.91	37.12%	2022/9/28 等	2022/10/20 等	19
7	浙江锦强针纺科技有限 公司	239.82	单面机、 双面机	15.99	47.82%	2022/12/11 等	2022/12/23 等	13
8	江苏祥顺布业有限公司	181.06	单面机、 双面机	11.32	19.88%	2022/10/19 等	2022/12/5 等	18

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得报关单时点	验收周期(天)
9	浙江山水电器有限公司	169.91	双面机	11.33	34.08%	2022/10/22等	2022/12/25等	64
10	泽拉纺织有限公司 (FE"ZELAL TEKSTIL"LLC)	163.41	单面机、 双面机	20.43	51.78%	2022/7/21	2022/10/14	86
11	佛山市嘉力纺织科技有限公司	161.73	双面机	11.55	35.12%	2021/7/27等	2022/11/21等	482
12	佛山市盛丰纺织科技有限公司	161.13	单面机	10.07	35.07%	2022/10/20	2022/10/30	11
13	佛山市晟溪纺织有限公司	156.11	双面机	11.15	40.61%	2021/6/23等	2022/12/31等	384
14	勒克斯工业有限公司 (M/S LUX INDUSTRIES LTD.)	152.77	单面机、 双面机	13.89	51.44%	2022/11/4等	2022/11/6等	3
15	启东特灵新材料科技有限公司	145.13	双面机	18.14	39.82%	2022/9/13等	2022/12/20等	97
16	七星纺织(SEVEN STAR FABRICS)	142.68	双面机	17.83	56.69%	2022/9/30	2022/10/11	12
17	佛山市摩之纶纺织有限公司	127.52	双面机	11.59	31.85%	2022/5/7	2022/10/27	174
18	绍兴市柯桥区卓梦纺织有限公司	124.25	双面机	10.35	30.00%	2022/11/30等	2022/12/15等	16
19	安徽金弘润新材料科技有限公司	115.22	双面机	16.46	35.09%	2022/10/29	2022/11/14	17
20	常州市恒纶纺织有限公司	111.68	单面机	18.61	24.82%	2022/12/7	2022/12/14	8
合计		4,073.84	-	-	-	-	-	-

注 1: 单家客户存在分批发货的情形, 上述验收周期系以营业收入为权重加权计算得出;
注 2: 发行人产品类型包括单面机、双面机及配件, 因配件的数量和单价与机台不具有可比性, 且配件占比极小(报告期内仅占 3%左右), 因此上述仅详细列示单面机和双面机的信息;
注 3: 上述列示 2022 年第四季度前 20 大客户情况, 主营业务收入占 2022 年第四季度主营业务收入的 69.13%。

2022 年第 12 月份

单位: 万元、天

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得报关单时点	验收周期(天)
1	江苏松柏纺织品有限公司	556.73	双面机	13.58	31.48%	2022/10/20等	2022/12/28等	52
2	平安国际融资租赁有限公司	305.31	双面机	10.53	31.26%	2022/11/29	2022/12/16	18
3	西平县汇金纺织服装科技有限公司	278.76	单面机、 双面机	13.27	44.89%	2021/11/25等	2022/12/30等	521
4	胡海强	267.35	单面机、 双面机	9.90	31.60%	2022/12/5等	2022/12/27等	62

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得报关单时点	验收周期(天)
5	浙江锦强针纺科技有限公司	239.82	单面机、双面机	15.99	47.82%	2022/12/11	2022/12/23	13
6	江苏祥顺布业有限公司	181.06	单面机、双面机	11.32	19.88%	2022/10/19 等	2022/12/5 等	18
7	浙江山水电器有限公司	169.91	双面机	11.33	34.08%	2022/10/22 等	2022/12/25 等	64
8	佛山市晟溪纺织有限公司	156.11	双面机	11.15	40.61%	2021/6/23 等	2022/12/31 等	384
9	启东特灵新材料科技有限公司	145.13	双面机	18.14	39.82%	2022/9/13 等	2022/12/20 等	97
10	绍兴市柯桥区卓梦纺织有限公司	124.25	双面机	10.35	30.00%	2022/11/30 等	2022/12/15 等	16
11	常州市恒纶纺织有限公司	111.68	单面机	18.61	24.82%	2022/12/7	2022/12/14	8
12	鹤山市利恒针织有限公司	79.65	双面机	8.85	32.13%	2022/11/2 等	2022/12/7 等	17
13	绍兴柯桥萱桐针纺有限公司	71.55	双面机	10.22	32.54%	2022/11/29	2022/12/15	17
14	亚特源国际贸易徐州有限公司	54.51	单面机	10.90	30.30%	2022/12/19	2022/12/19	1
15	莫伊库胡那公司 (<<MOVIY KUHUNUR>> LLC)	48.50	单面机、双面机	12.13	28.97%	2022/11/10	2022/12/17	38
16	义乌市美织针织有限公司	45.31	双面机	11.33	22.17%	2022/12/16	2022/12/20	5
17	常熟巨佳织造有限公司	35.40	双面机	17.70	41.90%	2021/5/15	2022/12/6	571
18	福建百春旺服饰织造有限公司	30.09	单面机	7.52	28.13%	2022/11/26	2022/12/3	8
19	勒克斯工业有限公司 (M/S LUX INDUSTRIES LTD.)	29.44	双面机	14.72	50.62%	2022/11/29	2022/12/1	3
20	湖北嘉麟杰纺织品有限公司	23.82	双面机	23.82	35.68%	2022/6/24	2022/12/21	181
合计		2,954.37	-	-	-	-	-	-

注 1：单家客户存在分批发货的情形，上述验收周期系以营业收入为权重加权计算得出；

注 2：发行人产品类型包括单面机、双面机及配件，因配件的数量和单价与机台不具有可比性，且配件占比极小（报告期内仅占 3%左右），因此上述仅详细列示单面机和双面机的信息；

注 3：上述列示 2022 年第 12 月份前 20 大客户情况，主营业务收入占 2022 年第 12 月份主营业务收入 85.67%。

2021 年第四季度

单位：万元、天

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得报关单时点	验收周期(天)
1	萨德玛时尚服装 (SADMA FASHION WEAR LTD.)	681.33	单面机、双面机	10.81	26.25%	2021/11/22 等	2021/11/29 等	8
2	新疆中泰昌达生态纺织染整有限公司	641.59	单面机、双面机	12.83	37.57%	2021/9/4 等	2021/10/23 等	34
3	中山市大森纺织有限公司等	588.50	双面机	11.77	36.06%	2021/9/27 等	2021/11/17 等	51
4	福建大新化纤纺织发展有限公司	407.26	单面机、双面机	10.18	34.51%	2021/3/23 等	2021/10/7 等	114

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得报关单时点	验收周期(天)
5	福建合鸿胜针纺实业有限公司	361.06	双面机	15.04	50.88%	2021/6/1 等	2021/11/21 等	93
6	西平县汇金纺织服装科技有限公司	331.50	单面机、双面机	9.75	32.50%	2021/8/18 等	2021/10/20 等	64
7	东莞楹晋织造有限公司	284.60	单面机、双面机	11.86	33.81%	2021/8/14 等	2021/11/1 等	80
8	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	274.78	双面机	15.27	59.49%	2021/4/17 等	2021/12/18 等	234
9	绍兴公圣纺织有限公司	265.49	双面机	8.85	30.58%	2021/8/3	2021/10/20	79
10	东莞市日昌升纺织品有限公司	264.42	单面机、双面机	10.58	34.11%	2021/8/20 等	2021/11/9 等	67
11	杭州慧意毛纺染整有限公司	260.18	单面机	8.67	34.81%	2021/12/26	2021/12/28	3
12	石灰岩有限公司 (LLC《PLASTER LIME-STONE》)	258.96	单面机、双面机	16.18	52.24%	2021/6/30 等	2021/11/9 等	128
13	英德市实益长丰纺织有限公司	250.80	单面机、双面机	11.40	32.31%	2021/7/29 等	2021/10/18 等	20
14	丝丽思雅阿拉母纺纱有限公司 (SHRISIY ARAM TEXSPIN PRIVATE LIMITED)	232.98	双面机	12.94	36.73%	2021/11/3	2021/11/15	13
15	东莞市天绣纺织有限公司	226.55	双面机	11.33	36.60%	2021/10/5 等	2021/10/18 等	11
16	佛山市摩之纶纺织有限公司	217.35	双面机	10.87	34.21%	2021/4/22 等	2021/11/2 等	134
17	平安国际融资租赁有限公司	212.39	双面机	10.62	34.35%	2021/12/6	2021/12/7	2
18	江苏祥顺布业有限公司	207.26	双面机	10.91	41.95%	2021/11/24 等	2021/11/30 等	5
19	绍兴金鹤针纺有限公司	192.04	单面机、双面机	9.60	40.60%	2021/10/20 等	2021/10/21 等	5
20	宏达高科控股股份有限公司	170.01	双面机	21.25	32.29%	2020/11/5 等	2021/10/17 等	340
合计		6,329.03	-	-	-	-	-	-

注 1: 单家客户存在分批发货的情形, 上述验收周期系以营业收入为权重加权计算得出;

注 2: 发行人产品类型包括单面机、双面机及配件, 因配件的数量和单价与机台不具有可比性, 且配件占比极小 (报告期内仅占 3%左右), 因此上述仅详细列示单面机和双面机的信息;

注 3: 上述列示 2021 年第四季度前 20 大客户情况, 主营业务收入占 2021 年第四季度主营业务收入的 61.81%;

注 4: 上述表格中的客户“中山市大森纺织有限公司”存在因客户分立而拆分为中山市大森纺织有限公司、中山市越鑫纺织有限公司、江门市瑞佳纺织有限公司等三笔销售的情形, 由于上述分拆无法对应具体批次机台, 同时考虑到分拆事项并未对验收周期等客观事实产生实质影响, 因此上述表格将上述三笔销售统一列示于“中山市大森纺织有限公司等”。

2021 年第 12 月份

单位：万元、天

序号	客户名称	营业收入	产品名称	单价	毛利率	发货时点	验收时点/取得报关单时点	验收周期(天)
1	萨德玛时尚服装 (SADMA FASHION WEAR LTD.)	354.60	单面机、双面机	10.43	22.51%	2021/11/22等	2021/11/29等	8
2	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	274.78	双面机	15.27	59.49%	2021/4/17等	2021/12/18等	234
3	杭州慧意毛纺染整有限公司	260.18	单面机	8.67	34.81%	2021/12/26等	2021/12/28等	3
4	英德市实益长丰纺织有限公司	227.96	单面机	11.40	31.87%	2021/12/5等	2021/12/20等	15
5	平安国际融资租赁有限公司	212.39	双面机	10.62	34.35%	2021/12/6	2021/12/7	2
6	牧羊人纺织 (BD) 有限公司 (SHEPHERD TEXTILE (BD) LTD)	145.34	单面机、双面机	18.17	39.55%	2021/12/17	2021/12/22	6
7	绍兴炎永纺织有限公司	141.59	双面机	9.44	34.47%	2021/12/7	2021/12/7	1
8	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	116.28	双面机	12.92	35.04%	2021/6/24等	2021/12/20等	172
9	绍兴金鹤针纺有限公司	107.96	双面机	10.80	38.12%	2021/12/3	2021/12/10	8
10	加勒比货运公司 (CARIBE CARGO S.A.)	103.89	单面机	17.31	43.67%	2021/12/22	2021/12/25	4
11	慈溪市欣鑫纺织品有限公司	98.94	双面机	9.89	27.84%	2021/3/25等	2021/12/15等	230
12	布罗斯纺织有限公司 (LLC <<BROSTEX>>)	64.58	单面机	10.76	35.39%	2021/11/8	2021/12/14	37
13	亚特源国际贸易徐州有限公司	60.45	单面机	12.09	34.29%	2021/12/3	2021/12/3	1
14	常宁市帝棉纺织制衣有限公司	60.18	单面机、双面机	7.52	26.61%	2021/12/28	2021/12/30	3
15	阿曼国际 (AMAN INTERNATIONAL)	59.23	单面机	9.87	25.34%	2021/12/16	2021/12/20	5
16	江苏祥顺布业有限公司	50.80	双面机	7.26	27.30%	2021/12/28	2021/12/28	1
17	中山市瑞升纺织科技有限公司	47.79	双面机	11.95	34.08%	2021/10/29	2021/12/15	48
18	泉州市鑫立机械有限公司	46.02	双面机	11.50	19.30%	2020/6/29等	2021/12/20等	296
19	蓝格莱兹孟加拉国有限公司 (BLUEAGLEZ BANGLADESH LTD.)	39.45	单面机	13.15	40.37%	2021/12/21等	2021/12/23等	3
20	慈溪市应龙轻纺有限公司	32.00	双面机	8.00	30.51%	2021/11/10	2021/12/20	41
合计		2,504.40	-	-	-	-	-	-

注 1：单家客户存在分批发货的情形，上述验收周期系以营业收入为权重加权计算得出；

注 2：发行人产品类型包括单面机、双面机及配件，因配件的数量和单价与机台不具有可比性，且配件占比极小（报告期内仅占 3%左右），因此上述仅详细列示单面机和双面机的信息；

注 3：上述列示 2021 年第 12 月份前 20 大客户情况，主营业务收入占 2021 年第 12 月份主营业务收入的 89.61%。

2、关于部分订单验收周期与平均验收周期差异较大的原因的说明

报告期内，发行人内销整机按照客户验收单确认收入，外销整机按照报关单等确认收入。

对于外销整机，验收周期指的是从发行人产品出库至海关报关并取得报关单的时间。其中：境外销售主要采取海运运输方式，海运通常通过厦门市海关报关，厦门市距离泉州市较近，验收周期通常小于 15 天，属于正常情况。销售至乌兹别克斯坦等国家的整机通过陆运方式，陆运通常通过内蒙古阿拉善等海关报关，陆运海关距离泉州市较远，运输方式涉及货物转关运输，货物转关运输是指进出口货物在海关监管下，从一个海关运至另一个海关办理海关手续的行为。由于运输距离长且运输过程复杂，验收周期通常超过 1 个月，属于正常情况。

对于内销整机，验收周期指的是从发行人出库至安装调试完毕客户出具验收单的时间，平均验收周期为 1 至 2 个月，以下选取上述表格中验收周期小于 15 天或大于 100 天的内销整机业务作为与平均验收周期差异较大的情况进行原因分析，具体如下：

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
2023 年第四季度	江苏祥顺布业有限公司	11	设备运达后，客户希望尽早投产，要求尽快完成安装调试，因此安装调试工作进展较快，验收工作较顺利。
2023 年第四季度	广东厚合纺织科技有限公司	11	客户主要生产双面健康布，有自己的布行，订单生产需求很大，机台也是普通机，客户要求尽快安装调试。
2023 年第四季度	郭浩杰	14	客户存在加急订单，机台运达后要求马上安装调试。
2023 年 12 月份	江苏祥顺布业有限公司	10	设备运达后，客户希望尽早投产，要求尽快完成安装调试，因此公司加紧安排安装调试，调试完成后客户就出具了验收单。
2023 年 12 月份	郭浩杰	7	客户存在加急订单，机台运达后要求马上安装调试。
2023 年 12 月份	浙江翰舜贸易有限公司	225	该客户起初以设备质保期等理由拖延验收，经与客户多次沟通，客户才同意验收。
2023 年 12 月份	慈溪市杭州湾毛绒制品有限公司	10	客户是做大毛皮的机台，客户着急赶订单，送达后要求尽快调试，调试完成后就配合验收了。
2023 年 12 月份	慈溪市昊泰化纤制品有限公司	12	普通机型，安装调试工作较简单。
2023 年 12 月份	绍兴阔轶针纺有限公司	14	普通机型，安装调试工作较简单。
2022 年第四季度	西平县汇金纺织服装科技有限公司	521	主要系该客户在 2021 年陆续收到机台后，新投入厂房的配套电力系统未达到生产条件，后期达到生产条件后，客户由于暂无订单再一次推迟了安装调试时间，直至 2022 年 12 月，客户同意安装调试并验收。
2022 年第四季度	宁波蕴理针织有限公司	104	客户的是立毛机，属于新型机型，调试完成后客户要求多运行一段时间才验收的。
2022 年第四季度	浙江锦强针纺科技有限公司	13	客户主要做高档的化纤面料，西班牙 ZARA、mango、德国 LidL、日本优衣酷等国际时尚大品牌都是公司长期固定客户，机台送达后要求尽快调试赶订单，调试完就验收了。

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
2022 年 第 四 季 度	佛山市嘉力纺织科技有限公司	482	公司已按照约定完成安装工作，由于客户的部分厂房尚不具备调试验收的条件，未及时进行调试。另外，后期在调试过程设备运行过程中，喷油机单位时间油量过大或者过小，导致毛坯布形成纵向连续或间段的发白或发黑的油污条，经过调试人员处理解决该问题后，客户要求运行一段时间后才同意验收，导致发货时间与验收时间间隔较长。
2022 年 第 四 季 度	佛山市盛丰纺织科技有限公司	11	客户有自己的布行，着急赶订单，公司按照客户要求派了多名工作人员去加快调试安装进展。
2022 年 第 四 季 度	佛山市晟溪纺织有限公司	384	主要系该客户在 2021 年下半年收到机台后计划搬迁厂房，推迟了安装调试时间。后期调试过程中，客户提出配合试生产“五明治”针织面料的要求，难度提升，调试时间有所增加，导致发货时间与验收时间间隔较长。
2022 年 第 四 季 度	佛山市摩之纶纺织有限公司	174	客户是生产罗纹布，主攻中高端市场，对布面要求比较高，开始胚布不稳定，经过多次调试后方达到稳定要求，客户又要求多运行一段时间看看效果才验收。
2022 年 第 四 季 度	常州市恒纶纺织有限公司	8	客户为日本优衣库等国际知名品牌做代加工，订单稳定，机台到达后，客户要求尽快完成安装调试。
2022 年 第 12 月 份	西平县汇金纺织服装科技有限公司	521	主要系该客户在 2021 年陆续收到机台后，新投入厂房的配套电力系统未达到生产条件，后期达到生产条件后，客户由于暂无订单再一次推迟了安装调试时间，直至 2022 年 12 月，客户同意安装调试并验收。
2022 年 第 12 月 份	浙江锦强针纺科技有限公司	13	客户多年来致力于生产罗马布，罗布布只有双面机可以生产，主要供货给西班牙 ZARA、mango、德国 LidL、日本优衣酷等国际时尚大品牌都是客户的长期固定客户，客户下游订单紧急，其收到 2022 年度采购的双面机系列后，要求增加调试人员数量加快安装调试的进度，导致发货时间与验收时间间隔较短。
2022 年 第 12 月 份	佛山市晟溪纺织有限公司	384	主要系该客户在 2021 年下半年收到机台后计划搬迁厂房，推迟了安装调试时间。后期调试过程中，客户提出配合试生产“五明治”针织面料的要求，难度提升，调试时间有所增加，导致发货时间与验收时间间隔较长。
2022 年 第 12 月 份	常州市恒纶纺织有限公司	8	客户为日本优衣库等国际知名品牌做代加工，订单加急，机台到达后客户要求立即尽快安装调试。
2022 年 第 12 月 份	亚特源国际贸易徐州有限公司	1	客户为贸易公司，购买机台时已经有出售下游终端的销售订单，因此客户不需要安装调试，直接验收了。
2022 年 第 12 月 份	义乌市美织针织有限公司	5	客户生产订单较急，要求尽快安装调试，发行人安排了多名工作人员，客户很配合一起调试，因此调试工作较快。
2022 年 第 12 月 份	常熟巨佳织造有限公司	571	客户购买的是双面电脑提花机，该机台类型所生产布料种类较为丰富，客户由于自身原因，迟迟未能确定需要机台生产的布料种类，并且生产布料种类的想法前后有所改变，因此导致调试工作的修改和时间的延长。
2022 年 第 12 月 份	福建百春旺服饰织造有限公司	8	客户生产需求较紧急，安装调试进展顺利。
2022 年 第 12 月 份	湖北嘉麟杰纺织品有限公司	181	初次调试未达到客户预期，发行人按照客户要求设备进行设备调整，因此验收周期比较长。
2021 年 第 四 季 度	福建大新化纤纺织发展有限公司	114	初次调试未达到客户预期，发行人按照客户要求设备进行设备调整，因此验收周期比较长。

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
2021年第四季度	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	234	客户收到机台后，订单不够饱和，推迟了设备的安装调试时间，导致发货时间与验收时间间隔较长。
2021年第四季度	杭州慧意毛纺染整有限公司	3	客户购买的单面机，主要做化纤面料，同时客户具有织布厂和印染厂，客户有加急订单，要求公司安排了多名调机师傅加急进行安装调试工作。
2021年第四季度	东莞市天绣纺织有限公司	11	客户为大型纺织企业做代加工，订单稳定，机台送达后要求尽快调试开机，发行人安排了多名调机师傅调试，调试完成后就验收了。
2021年第四季度	佛山市摩之纶纺织有限公司	134	客户是生产罗纹布，主攻中高端市场，对布面要求比较高，初次调试之后胚布不稳定，经过多次调试后胚布方达稳定要求，客户又要求试运行一段时间方验收。
2021年第四季度	平安国际融资租赁有限公司	2	客户是融资租赁公司，终端客户同意验收即完成验收工作。
2021年第四季度	江苏祥顺布业有限公司	5	设备到达后根据客户的需求需要尽快完成调试运行，基于和客户的良好合作关系，公司安排了多人调试，调试完成后客户就配合完成了验收。
2021年第四季度	绍兴金鹤针纺有限公司	5	客户主要做平纹布、人棉布，客户订单着急，发行人多派了几名调试师傅去调试。
2021年第四季度	宏达高科控股股份有限公司	340	主要系该客户购买部分产品为开幅细针机，主要用来生产汽车内饰面料、高档服装面料和其他产业用布，尤其是客户供货奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、比亚迪、长城等国内一线汽车品牌厂商，对布面要求很高，达到客户要求所需安装调试时间较长，导致发货时间与验收时间间隔较长。
2021年12月份	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	234	客户收到机台后，订单不够饱和，推迟了设备的安装调试时间，导致发货时间与验收时间间隔较长。
2021年12月份	杭州慧意毛纺染整有限公司	3	客户主要做格子呢，千鸟格，人字呢，法兰绒，麦尔登，顺毛，立绒等产品，客户由于订单生产需求较紧急，安装调试工作较顺利。
2021年12月份	平安国际融资租赁有限公司	2	机台送达后客户基于对佰源品牌的信赖直接验收。
2021年12月份	绍兴炎永纺织有限公司	1	机台运达后，客户无需发行人安装调试，客户收到机台后就确认验收了。
2021年12月份	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	172	客户以数智化转型向中高端市场迈进的发展战略，对机台的运行情况要求很高，机台送达调试完成后希望能再运行段时间，试运行达到要求后方验收。
2021年12月份	绍兴金鹤针纺有限公司	8	由于客户着急生产，发行人多派了调试人员，调试完成后验收。
2021年12月份	慈溪市欣鑫纺织品有限公司	230	调试过程中，客户要求补充生产其他花形，因此存在更换三角配件等工作，机台全部到达运行一段时间后客户才验收。
2021年12月份	亚特源国际贸易徐州有限公司	1	客户基于对佰源品牌的信任，机台到达当天就验收了。客户的机台是出口，不需要调试。
2021年12月份	常宁市帝棉纺织制衣有限公司	3	客户急需生产，发行人安排了多位师傅一起调试，客户也有帮忙，因此安装调试较快。
2021年12月份	江苏祥顺布业有限公司	1	客户主要从事汽车面料设计、研发、生产、销售，产品为用于汽车、沙发、鞋用、装饰、箱包等各类高档皮革的基布，客户群体主要为大众、奔驰、宝马、通用、奥迪、福

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
			特、长城等国内外知名汽车企业及配套厂商，设备到达后根据客户的需求需要尽快完成调试运行，基于和客户的良好合作关系，公司安排了多人调试，基于客户对佰源产品的信赖，当天客户就配合完成了验收。
2021 年 第 12 月份	泉州市鑫立机械有限公司	296	主要系安装调试过程中，喷油机单位时间油量过大或者过小，导致坯布形成纵向连续或间断的发白或发黑的油污条，经过调试人员多次调试后，达到调试验收条件，客户才同意验收。

由上表，验收周期受客户厂房状态、客户订单生产需求紧急程度、机台调试复杂程度、客户对机台生产功能的需求、客户对机台运行的谨慎程度等多方面因素影响，部分订单与平均验收周期差异较大的原因具有合理性。

(三)说明发行人是否存在为平滑业绩主观调节验收时点的情况，是否存在将应于 2021 年验收顺延至 2022 年验收的情况，分析 2023 年第四季度是否存在提前验收的情况，第四季度收入占比波动及验收周期异常情况是否符合行业惯例。

【发行人说明】

1、说明发行人是否存在为平滑业绩主观调节验收时点的情况，是否存在将应于 2021 年验收顺延至 2022 年验收的情况。

(1) 收入确认时点

公司主要销售圆纬机等产品，具体收入确认原则如下：

①内销：对于整机销售业务，公司根据合同约定将产品交付给客户，完成安装调试服务并经客户验收确认时确认销售收入；对于配件销售业务，公司将配件交付给客户，在客户收货签收时确认销售收入。

②外销：公司出口产品以货物装船，办理完成海关报关出口手续，依据报关单、提单等单据确认销售收入；如外销合同中约定需提供安装调试服务，公司在完成安装调试服务并经客户验收确认时确认销售收入。

报告期内，公司执行《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）相关规定，公司按照合同条款和会计准则要求进行收入确认，公司收入核算真实、准确。

(2) 关于收入确认的内控制度

公司制定了《销售管理制度》、《客户信用管理制度》等与收入相关的内部控制制度。制度规定了包括销售计划、销售价格、客户管理、订单管理、出货管理、收款管理等事项，对发货、到货、验收等环节做出了明确规定。

上述制度明确了销售合同签订后销售中心人员根据合同约定的交付日期发起出库流程，货物出库后销售业务员根据现场机台的安装调试进度，及时跟踪货物的签收、验收情况并完成客户的签收、验收确认，并将业务单据回传至公司，销售中心人员向财务部提供合同、客户验收单等相关单据，财务部对以上业务单据进行核对并归档，确认无误后向客户开具发票。公司销售中心定期跟踪客户货款支付情况，并对超期货款进行催款。

综上，公司建立了与收入确认相关的业务流程和内部控制制度并严格执行，以保证获取充分、恰当的收入确认依据进行收入确认，公司销售与收入确认等环节符合内控制度的相关规定，公司收入确认真实、准确。

（3）平均验收周期变动情况

公司产品从发货至验收的平均周期为 1 至 2 个月，部分情况下也会存在产品运达客户时点与产品验收时点跨度较长，主要为：①客户因市场发生变化而推迟验收；②因客户对布面质量要求较高导致机台调试运行的时间较长；③部分客户以设备质保期一年为由拒绝验收；④部分客户生产现场不具备安装调试条件而推迟验收等。保荐机构及申报会计师对由前述原因导致机台验收时间较长的情形进行了梳理，向发行人了解验收跨度较长的原因并分析合理性，具体情况请参见本问题回复之“三/（一）对报告期内客户收货时点与验收时点跨度异常情况进行逐一分析原因及合理性”。

扣除前述异常客户的影响，项目组对报告期内公司内销业务中圆纬机整机的验收时间进行了加权（按销售数量）计算，分别为 33 天、28 天和 25 天。其中 2021 年的验收时间略长于其他年度，主要系当年度整个纺织机械市场热度高涨，市场需求旺盛，公司出货量大，安装调试人手紧张，验收时间有所延长。2023 年随着疫情的结束，同时公司为加快客户需求响应而加大了自行安装调试的比例，安装工作的效率提高，验收周期相应地略有缩短。

综上，扣除异常因素影响，总体来看报告期内公司内销业务的平均验收周期比较稳定，未出现异常波动，通常情况下客户机台的验收时间大约为 1 个月，符合机器设备类产品的实际情况，较为合理，与公司产品及业务特点较为匹配。报告期内公司产品平均验收时间年度之间存在略微波动趋势，与公司当年度销量以及安装调试方式有关。

（4）不存在跨期确认收入的情况

报告期内，公司按照合同条款和会计准则要求进行收入确认，收入确认时点准确，不存在跨期收入确认的情况。针对收入跨期的核查，保荐机构及申报会计师取公司报告期各期资产负债表日前后一个月的收入客户进行双向截止测试，获取各报告期资产负债表日前后一个月的收入明细账，追查至相应的销售合同（订单）、发货单、客户签收记录（出口报关单）、发票等单据；从客户验收单（出口报关单）出发，获取公司各报告期资产负债表日前后一个月的客户签收记录（出口报关单）、发货单、销售合同（订单）、发票等单据，追查至发行

人收入明细账。经核查，2021年至2023年各年资产负债表日前后各一个月的收入截止性核查比例分别为83.27%和66.68%、84.88%和86.53%、84.87%和88.93%，未发现收入跨期情形。

同时，保荐机构及申报会计师在第一轮问询回复中针对各期第四季度及12月的销售情况、期后回款、退货及验收时间进行了检查，暂未发现当期销售在期后大规模退货的情形；部分客户已全部回款、部分客户回款较慢符合公司业务实际情况；针对验收时间过短或过长的客户，向公司了解其异常原因，经分析后认为客户验收时间异常理由合理，在公司日常业务开展过程中不能完全规避，是一种正常的业务行为，是公司经营情况的真实反映。

综上所述，公司收入确认条件为达到合同约定的交付验收条件并取得客户验收单等外部证据，因此不存在通过调节验收时点来调节收入、平滑业绩的行为。公司圆纬机的安装调试及验收时点会受客户场地安排、调试难易程度、客户差异的要求及订单充足情况等客观因素影响，不存在将应于2021年验收顺延至2022年验收的情况。

2、分析2023年第四季度是否存在提前验收的情况，第四季度收入占比波动及验收周期异常情况是否符合行业惯例。

(1) 2023年第四季度是否存在提前验收的情况

保荐机构及申报会计师对2023年第四季度公司前二十大客户整机的验收周期进行了检查，并就验收时间过短的客户进行了情况分析。具体为：

①对于外销客户而言，验收周期指的是从发行人产品出库至海关报关并取得报关单的时间，验收时间长短取决于运输方式及报关地，通常情况下海运模式下的验收时间小于15天，陆运模式下的验收时间超过1个月属正常现象。2023年第四季度公司前二十大客户中的外销客户全部为印度客户，运输方式为海运，因此验收周期较短具有合理性，不存在为调节业绩在四季度主观提前验收的情况。

②对于内销客户而言，影响验收周期长短的因素比较复杂，项目组针对验收周期小于15天的客户进行原因分析，具体情况请参见本问题回复之“三/(二)列表说明各期第四季度及12月份确认收入对应的客户名称、产品名称、单价、毛利率、发货时点、验收时点及验收周期”，经分析后认为客户验收时间较短的原因合理，公司不存在为调节业绩在四季度主观提前验收的情况。

综上，公司2023年第四季度的主要内外销业务不存在为调节业绩而提前验收的情形，部分客户验收周期较短的理由合理。

(2) 第四季度收入占比波动及验收周期异常情况是否符合行业惯例

报告期各期公司第四季度收入占比分别为34.61%、25.50%和36.56%，其中2021年和

2023 年的第四季度收入占比要高于全年其他季度，2022 年的四季度收入占比与全年其他季度基本持平。

2021 年行业内部分面料产品市场需求旺盛，下游织造企业不断扩大产能，公司上半年产能利用率已超过 100%，导致二季度部分订单的排产时间后延，下半年出货量大，同时疫情导致机台的物流和安装工作频繁受阻，以上因素共同导致 2021 年度公司收入存在“前低后高”的趋势。

2022 年纺织行业逐步回落至到常态化行情，随着行业内圆纬机保有量的增加，下游库存消化逐渐放缓，圆纬机市场运行趋于平稳，公司各季度收入也比较稳定。

2023 年四季度收入占比较高主要受印度客户大规模采购的影响。根据行业运行报告显示，2023 年圆纬机传统出口重点市场中，出口印度、印度尼西亚同比增加，这与印度政府鼓励纺织行业快速发展的政策落地以及财政补贴的实施有关。同时，公司于 11 月份在上海参加国际纺织机械大型展会，这对印度客户的开拓具有较大的促进作用。在此情况下，公司第四季度的外销收入大幅度增长，导致四季度收入占比明显高于前三季度。

同时，保荐机构及申报会计师就报告期各期第四季度公司主要客户的验收情况进行了检查，并对验收周期异常的客户进行原因分析，经分析后认为第四季度验收周期异常的原因具有合理性。

综上，公司第四季度收入占比波动具有合理性，与圆纬机市场发展情况相匹配，符合行业惯例。公司报告期各期第四季度验收周期异常的原因合理，不存在重大异常情形。

四、非经常性损益列报的准确性。

（一）结合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号非经常性损益》（2023 年修订）对非经常性损益的规定，重新论证该业务是否属于性质特殊和偶发性业务，列报是否准确。

【发行人说明】

非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

2023 年 12 月 22 日，证监会发布了《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》（证监会公告〔2023〕65 号），解释性公告第 1 号对部分内容进行了修订，一是新增三项非经常性损益判断原则，明确非经常性损益应基于交易和事项的经济性质、结合行业特点和业务模式、遵循重要性原则进行认定。二是明确实际执行中存在争议的问题，如规定公司因经营活动不再持续，或因税收、会计等法律法规调整等

而对当期损益产生的一次性影响，应计入非经常性损益，减少实务执行争议。

1、依据修订内容一：基于交易和事项的经济性质、结合行业特点和业务模式、遵循重要性原则进行认定，具体分析如下：

(1) 公司口罩机业务与主营业务相关

公司口罩机设备与公司其他产品具有相关性，两者都具备生产设备的属性，从产品特征、零部件材质以及自动化运行的特点均有所体现。公司经营范围中也包含了机械设备研发、机械设备销售等业务，口罩机设备的生产与销售亦属于其中一类，同时在疫情期间口罩机设备销售的业务开展，也是公司其他业务规模缩减而作为对其他业务损失的弥补方式之一。因此，公司口罩机设备的销售是伴随着公司主营业务而产生，与公司正常经营业务密切相关。

(2) 公司口罩机业务相关模式

公司口罩机业务的采购管理模式、生产模式、收入确认模式、团队成员、技术研发等方面，与公司的主营业务不存在显著差异，具体原因分析如下：

A、采购管理模式

从采购模式上看，与公司圆纬机外购原材料的方式并无差异，均需要经过确立采购方案、询比价等采购流程进行；从库存管理上看，公司设立了口罩机仓库，与其他材料的仓库并行管理；从材料使用度上看，口罩机生产所需的部分材料与圆纬机通用，材料存在一定的相似性。

B、生产模式

从生产模式上看，公司口罩机设备的生产模式主要采用按客户订单情况组织生产，均需要根据在手订单和预测订单的情况下达生产计划，与公司圆纬机的业务模式基本一致。

C、收入确认模式

从收入确认模式上看，口罩机设备的销售也需要经过安装、调试，在客户验收合格并出具验收单后确认收入，与公司圆纬机的收入确认方式一致。

D、团队成员

从人员构成上看，口罩机的生产、组装人员主要为公司生产线的一线员工，调试人员主要为公司聘用的外部人员，同时口罩机技术壁垒的突破得益于公司研发团队技术骨干的研究与开发，人员的组织架构无重大变化。

E、技术研发

从技术研发上看，公司的研发团队研究并制定了半自动、全自动口罩机研发制造项目，在设备的关键位置进行了改造，所利用的技术已经达到申请专利的标准，对于口罩生产线关

键的后道工序，公司进一步研发出了全自动口罩耳带机，验证了其在研发上的能力和优势。

因此，根据解释性公告第 1 号修订的内容第一项，公司口罩机业务形成的利润不计入非经常性损益具有合理性。

2、依据修订内容二：明确实际执行中存在争议的问题，如规定公司因经营活动不再持续，或因税收、会计等法律法规调整等而对当期损益产生的一次性影响，应计入非经常性损益，减少实务执行争议，分析如下：

报告期内，公司仅于 2020 年度存在口罩机的销售，由于口罩消费市场的使用需求有所饱和，因此公司管理层做出战略预判，逐步淡化并退出该项业务，该项经营活动存在不可持续性，因此口罩机形成的当期利润应计入非经常性损益。

在《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益(2023 年修订)》修订前针对“实际执行中存在争议的问题，如规定公司因经营活动不再持续”并无明确规定，销售口罩机形成的利润可以不作为非经常性损益列报。在《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益(2023 年修订)》修订后，销售口罩机形成的利润应当作为非经常性损益列报。

因此，根据解释性公告第 1 号修订的内容第二项，公司口罩机业务形成的利润应当计入非经常性损益。

综上所述，根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号非经常性损益》(2023 年修订)，公司口罩机业务形成的利润应当作为非经常性损益列报。由于口罩机业务发生在报告期外(2020 年度)，无需对本次申请北交所上市的其他申请文件进行调整。

五、外销收入增长的原因及与运费的匹配性。

(一) 量化分析运费占收入比例变动的具体影响因素及影响金额、比例。

【发行人说明】

报告期各期外销运费与外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
外销收入	6,949.38	4,180.16	6,729.59
外销运费	109.22	221.30	376.80
占比	1.57%	5.29%	5.60%

由上表，报告期各期公司外销运费占外销收入的比例分别为 5.60%、5.29%和 1.57%，呈下降趋势，2021 年度占比最高，2022 年度占比略有下降，2023 年度占比下降幅度较大。影响外销海运费占收入比例变动的影响因素主要包括外销数量以及产品单价、海运费的全球

定价、运输方式、运输距离、贸易模式等，具体分析如下：

(1) 外销产品单价变动的影响

报告期内公司外销整机的数量、收入以及单价变动情况列示如下：

单位：台、万元/台、万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
数量	488.00	331.00	527.00
数量变动比例	47.43%	-37.19%	-
收入	6,890.68	4,102.83	6,529.52
收入变动比例	67.95%	-37.16%	-
单价	14.12	12.40	12.39
单价变动比例	13.92%	0.04%	-

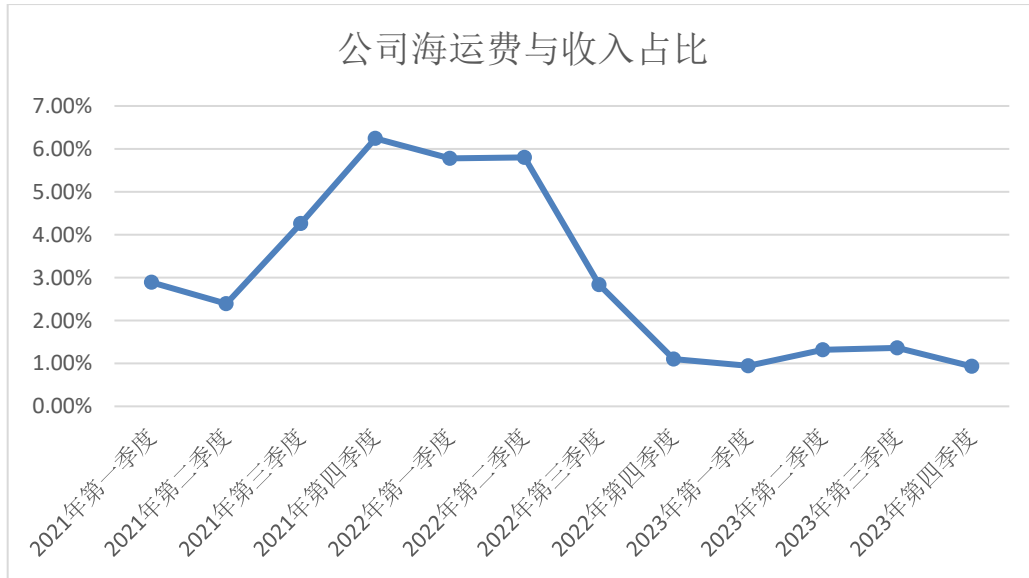
由上表，2022 年度较 2021 年度，外销整机的单价变动相对平稳，对收入金额、运费占收入的比例影响不大。2023 年度受主要出口国印度政府采取多项政策措施来提振纺织业的影响，公司对外销整机的单价调整上涨，2023 年度较 2022 年度，外销整机的单价上涨了 13.92%，对外销收入的影响金额为 570.97 万元，从而导致了外销运费占外销收入的比例降低了 0.56 个百分点。

(2) 外销运费变动的影响

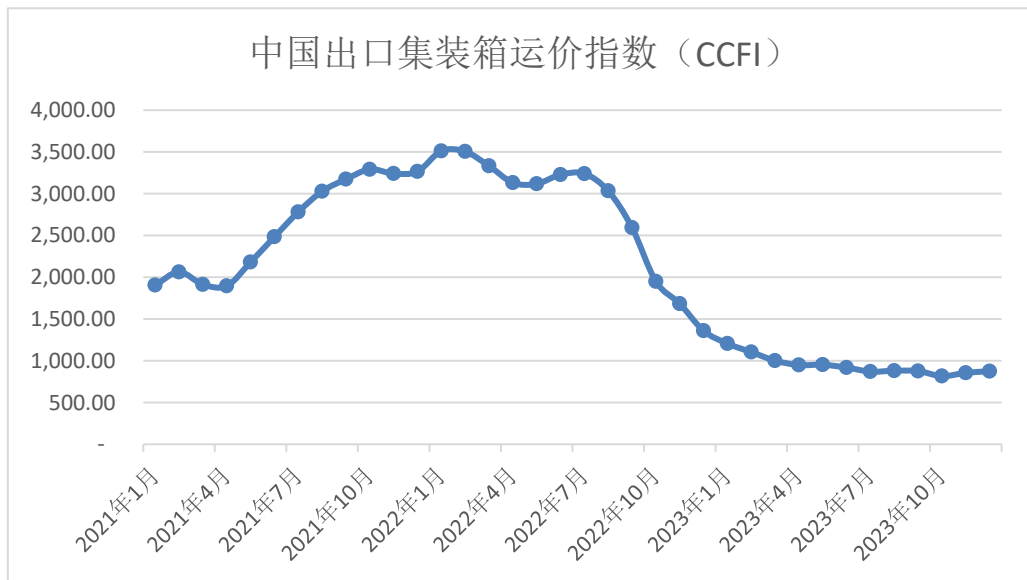
公司外销运费受多种因素影响，主要包括全球海运市场价格、运输方式、运输距离长短、集装箱装运柜型、不同贸易模式下的收入占比等，各因素具体影响分析如下：

①全球海运市场价格对运费的影响

公司海运费主要是通过货代公司提供的船运价格进行结算，报告期内公司海运费占收入的比例变动趋势如下图所示：



2021年，由于国际运力供需严重失衡，舱位紧张，全球集装箱运输市场需求持续旺盛，导致全球运价普遍上涨，整年运价呈上扬趋势，多数航线现货市场运价维持在高位；2022年，需求逐步回落，运价由高位运行到逐步恢复常态；2023年市场运价仍然处于下行压力，运价持续维持在低位。报告期内中国出口集装箱运价指数（CCFI）趋势如下图所示：



注：数据来源于交通运输部；中国出口集装箱运价指数（CCFI），由交通运输部主持、上海航运交易所编制，是反映集装箱运输市场价格变化趋势的一种航运价格指数。

由上图，报告期内公司海运费占收入比例的变动趋势与中国出口集装箱运价指数（CCFI）整体趋势基本匹配，公司海运费波动受全球海运市场价格的影响。

②运输方式不同对运费的影响

报告期内，公司海外业务不同运输方式的构成情况列示如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
海运:			
数量 (台)	357.00	217.00	323.00
运费 (万元)	60.36	145.55	223.64
单位运费 (万元/台)	0.17	0.67	0.69
单位运费变动比例	-74.79%	-3.13%	-
运费占比	55.97%	65.77%	59.69%
收入 (万元)	5,596.79	2,991.40	5,146.81
收入占比	81.22%	72.91%	78.82%
运费/收入	1.08%	4.87%	4.35%
陆运:			
数量 (台)	34.00	62.00	89.00
运费 (万元)	47.49	75.75	151.01
单位运费 (万元/台)	1.40	1.22	1.70
单位运费变动比例	14.31%	-27.99%	-
运费占比	44.03%	34.23%	40.31%
收入 (万元)	1,293.89	1,111.43	1,382.71
收入占比	18.78%	27.09%	21.18%
运费/收入	3.67%	6.82%	10.92%

注：配件影响较小，故表中数据统计不包含配件产生的运费及对应的收入。

由上表，公司的运输方式包含海运和陆运两种，其中海运为船运，陆运为铁路运输，且陆运的单位费用要远高于海运，因此陆运比例及其单位运费波动对公司外销运费的影响较大。2022 年度公司陆运比例减少，同时单位海运费也出现下调，导致本年度外销运费占收入的比例减少。2023 年度单位海运费出现了明显下滑，且公司以海运为主要运输方式，即使单位陆运费相较 2022 年度有略微上涨，但海运费下滑仍是公司外销运费减少的主要因素，采用差额分析法将 2023 年海运的单位运费作为变动因素，其他因素保持不变的情况下，对 2022 年对整体外销运费的影响金额为-108.86 万元，影响运费占收入的比例为-2.55 个百分点。

③运输距离长短对运费的影响

公司外销收入主要集中在亚洲各国，产品出口至孟加拉、印度、乌兹别克斯坦、越南等国家或地区，报告期内公司整机销售产生运费的客户地区分布情况如下表所示：

单位：台、万元/台

地区	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	数量	单位	运费/	数量	单位	运费/	数量	单位	运费/

		运费	收入		运费	收入		运费	收入
北非	22.00	0.31	3.05%	-	-	-	-	-	-
中亚	96.00	0.49	3.67%	79.00	0.96	6.82%	108.00	1.40	10.92%
南亚	346.00	0.15	1.04%	233.00	0.61	5.08%	382.00	0.53	4.43%
东南亚	16.00	0.10	0.59%	15.00	0.18	1.82%	19.00	0.05	0.29%
南美	-	-	-	-	-	-	9.00	1.78	10.93%
北美	-	-	-	-	-	-	3.00	0.89	7.63%
合计	488.00	1.06	1.57%	331.00	1.75	5.39%	527.00	4.65	5.74%

由上表，从产生运费的客户地区分布情况来看，主要集中在中亚和南亚，2021 年度存在对南美、北美地区的销售，距离较远导致该两处地区的运费占收入的比例较高，中亚地区运费占收入比例较高是因铁路运输的单位运费较高所致；2022 年度主要集中于南亚地区的销售，单位运费略有增长；2023 年度公司各地区的销量均有所增加，但各地区的单位运费具有普遍下调趋势，导致 2023 年度的运费占收入比例最低。

④集装箱装运柜型不同对运费的影响

对于境外客户，一般以集装箱的形式发货，因客户订单所需大圆机规格、数量的不同，集装箱所需的柜型也会不同，公司主要选用 20'GP（一般可装 3 台大圆机）、40'HQ（一般可装 6 台大圆机）两种柜型，40'HQ 的柜型相较于 20'GP 价格相对较高，同时在考虑到订单数量与柜型的适用性、运输的经济性、订单交付的及时性等综合方面，通常会采用独立装箱或拼箱的形式，故将公司报告期内集装箱装运柜型的情况列示如下：

单位：个

柜型	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	柜量	占比	柜量	占比	柜量	占比
20'GP	10.00	11.90%	9.00	14.29%	14.00	14.89%
40'HQ	74.00	88.10%	54.00	85.71%	80.00	85.11%
合计	84.00	100.00%	63.00	100.00%	94.00	100.00%

由上表，报告期内 20'GP、40'HQ 柜型的柜量占比整体变动不大、较为稳定，因此集装箱装运柜型的不同对运费的影响较小。

⑤不同贸易模式下的收入占比对运费的影响

报告期内公司不同贸易模式下的收入占比情况列示如下：

单位：台

贸易模式	2023 年度			2022 年度			2021 年度	
	机台数量	数量变动	收入占比	机台数量	数量变动	收入占比	机台数量	收入占比

CIF、C&F	391.00	40.14%	83.20%	279.00	-32.28%	86.08%	412.00	80.37%
FOB、EXW	97.00	86.54%	16.80%	52.00	-54.78%	13.92%	115.00	19.63%
合计	488.00	47.43%	100.00%	331.00	-37.19%	100.00%	527.00	100.00%

注：以上不包含维修机、配件等的数量及收入占比。

由上表，2022 年度公司以 CIF、C&F 需要承担海运费贸易模式下的机台数量占比较大，虽然本年度内的单位外销运费相较 2021 年度出现回落，但由于贸易方式的差异进而冲抵了一部分因单位运费下调而使得总运费下降的比例，使得 2022 年度公司外销运费占收入的比例仅小幅度减少。

从影响公司外销运费变动的具体因素来看，全球海运市场对运费的影响较大，运输方式和运输距离长短次之，集装箱装运柜型和贸易模式影响最小。

综上，报告期内公司外销运费占外销收入的比例主要受外销产品单价和外销运费的影响，而外销运费与全球海运市场定价、运输方式、运输距离、贸易模式等因素有关。2023 年相较 2022 年，外销整机单价上涨 13.92%，导致外销运费占收入的比例减少 0.56 个百分点；外销海运费单位价格下降 74.79%，导致外销运费占收入的比例减少 2.55 个百分点。

（二）列表说明印度客户的具体销售情况、合作背景、量化分析客户规模及行业地位、是否具有消化能力，结合收入核查程序及结论，论证新增向印度销售收入的真实性。

【发行人说明】

1、公司印度客户的具体销售情况、合作背景、客户规模、行业地位及消化能力分析

单位：台、万元

客户名称	产品类别	整机销售数量	销售金额
艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	单面机、双面机	50	837.36
兹普莱尼（ZIPLINE）	单面机、双面机	48	656.47
桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	单面机、双面机	20	378.75
亚什纺织厂（YASH TEXTFAB LLP）	单面机、双面机	20	330.26
ARRK 纺织机械（ARRK TEX MAC）	单面机、双面机	22	293.69
拉莫纺织品（LAMO FABRICS）	单面机、双面机	18	272.67
吉尼斯针织有限公司（GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED）	单面机、双面机	14	234.15
苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	单面机、双面机	14	194.54
勒克斯工业有限公司（M/S LUX INDUSTRIES LTD.）	单面机、双面机	15	182.67

客户名称	产品类别	整机销售数量	销售金额
凯杰里瓦尔未来的创新 (KEJRIWAL FUTURE INNOVATIONS)	双面机	12	180.25

上表中客户的合作背景、客户规模、行业地位等具体情况列示如下：

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	合作历史	合作途径
艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	2023/5/3	INR 47,500,000.00	针织品制造	2023 年建立合作	行业展会
兹普莱尼 (ZIPLINE)	2019/2/15	INR 47,500,000.00	从事纺织品的生产制造	2023 年建立合作	行业展会
桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	2023/2/22	INR 500,000.00	纺织品制造	2022 年建立合作	行业展会
亚什纺织厂 (YASH TEXTFAB LLP)	2015/7/2	INR 204,100.00	成品纺织品的制造	2022 年建立合作	行业展会
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	2007/1/1	USD 100,000.00	纺织工业机械、缝纫机和针织机的批发	2021 年建立合作	行业展会
拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	2023/1/1	INR 189,000.00	针织和钩编织物的制造	2023 年建立合作	行业展会
吉尼斯针织有限公司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	2022/9/7	INR 1,500,000.00	针织面料的制造及染色布的贸易业务	2023 年建立合作	行业展会
苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	2021/5/5	INR 1,500,000.00	针织品制造、面料染色	2021 年建立合作	行业展会
勒克斯工业有限公司 (M/S LUX INDUSTRIES LTD.)	1995/7/21	INR 727,500,000.00	纺织品的制造、针织和钩编袜的制造	2022 年建立合作	行业展会
凯杰里瓦尔未来的创新 (KEJRIWAL FUTURE INNOVATIONS)	2023/11/10	INR 6,000,000.00	生产针织面料	2023 年建立合作	行业展会

(续上表)

客户名称	市场地位	场地面积 (m ²)	员工数量	产能 (吨)	销量/年 (吨)	年营业额 (万美元)
艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	该公司是一家专业生产、销售莱卡面料、针织面料、亚麻衬衫面料、莱卡面料、涤纶面料的	19,200.00	60	3,650.00	3,650.00	499.40

客户名称	市场地位	场地面积 (m ²)	员工 数量	产能 (吨)	销量/年 (吨)	年营业额 (万美元)
	企业					
兹普莱尼 (ZIPLINE)	针织工厂、涤纶 纱线公司，出口 面料到亚洲，非 洲和国内市场	24,000.00	50	4,200.00	4,000.00	714.00
桑可特时装有限 公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	该公司是一家 成立于古吉拉 特邦的一家民 营企业，主要 从事制造和经 营纺织纱线 和各种纺织 面料，产品 销往世界各 地	6,000.00	20	1,460.00	1,460.00	17.18
亚什纺织厂 (YASH TEXFAB LLP)	公司有多年的 经验，作为纺 织面料供应 的制造商和 运营商，主 要生产涤纶 纱机织双面 、单面织 物，产品主 要销往欧美 地区，深受 客户好评	19,200.00	25	1,460.00	1,400.00	276.12
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	中小企业	5,000.00	30	4,500.00	4,500.00	50.00
拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	中小企业，公 司成立于2023 年，作为一家 面料制造商， 拥有优质的 产品和团队， 发展空间较 大	16,000.00	6	1,149.75	1,100.00	189.00
吉尼斯针织有 限公司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	主要从事纺织 品贸易及制 造，产品销 往欧美等 地	20,200.00	40	1,386.00	1,300.00	265.00
苏利尼纺织品 有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	中小企业，拥 有针织面料 染色厂	10,800.00	30	2,044.00	2,000.00	340.47
勒克斯工业有 限公司 (M/S LUX INDUSTRIES LTD.)	是一家印度上 市公司，原名 比斯瓦纳斯 袜厂，总部 设在印度西 孟加拉邦的	92,903.04	1,561	2,145.00	2,000.00	470.00

客户名称	市场地位	场地面积 (m ²)	员工 数量	产能 (吨)	销量/年 (吨)	年营业额 (万美元)
	加尔各答, 提供的产品包括针对男性、女性和儿童的各种袜子产品, 是印度最古老的制袜公司之一					
凯杰里瓦尔未来的创新 (KEJRIWAL FUTURE INNOVATIONS)	针织面料制造商, 成立于 2023 年	24,000.00	40	1,050.00	1,050.00	147.00

由上表, 公司印度客户主要为当地的纺织品制造商或纺织机械批发商, 与公司具有一定的业务关联性, 公司与上述客户的交易具有商业合理性。从印度客户的经营规模、员工人数、场地面积及注册资本等指标综合来看, 对公司产品具备一定的消化能力, 其中部分客户在印度当地属大型知名企业, 具有一定的行业地位和市场份额, 产品销往国际市场, 具备较强的产能消化能力; 部分客户虽属于中小型企业, 但随着印度政府鼓励纺织行业快速发展的政策落地以及政府财政的投入, 这些中小纺织企业的业务规模会得到迅速扩张, 进一步增强对公司产品的消化能力。据《印度斯坦时报》报道, 印度政府预计将在未来吸引 95,000 亿卢比的投资, 并出台多项激励措施, 这有助于公司在印度市场的业务开拓。

2、结合收入核查程序及结论, 论证新增向印度销售收入的真实性:

针对新增向印度销售收入的真实性核查, 保荐机构及申报会计师执行了销售收入的穿行测试检查, 包括销售合同(订单)、出库单、报关单、出口发票等支持性文件, 并结合销售回款检查、函证、访谈等外部核查程序, 以验证公司向印度销售的真实性。报告期内对印度客户所执行的核查程序具体如下:

(1) 印度销售的穿行测试检查情况

项目组针对 2023 年公司印度客户进行穿测检查的金额及比例如下表所示:

单位: 万元

客户名称	收入金额	核查金额	核查比例
艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	837.36	100.00%
兹普莱尼 (ZIPLINE)	656.47	656.47	100.00%
桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	378.75	100.00%
亚什纺织厂 (YASH TEXFAB LLP)	330.26	330.26	100.00%

客户名称	收入金额	核查金额	核查比例
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	293.69	293.69	100.00%
拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	272.67	272.67	100.00%
吉尼斯针织有限公司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	236.68	236.68	100.00%
苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	194.54	100.00%
勒克斯工业有限公司 (M/S LUX INDUSTRIES LTD.)	182.67	182.67	100.00%
凯杰里瓦尔未来的创新 (KEJRIWAL FUTURE INNOVATIONS)	180.25	180.25	100.00%
其他印度客户	1,363.34	696.13	51.06%
合计	4,926.68	4,259.47	86.46%

由上表，2023 年印度客户的核查比例达到 86.46%，已实现对重要客户业务单据的覆盖检查。

(2) 销售回款核查情况

对 2023 年度印度客户当期及期后销售回款的交易流水进行核对，以验证销售回款的真实性，具体核查情况列示如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	当期及期后回款金额	回款比例	核查金额	核查比例
艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	837.36	100.00%	837.36	100.00%
兹普莱尼 (ZIPLINE)	656.47	363.11	55.31%	194.09	53.45%
桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	378.75	100.00%	359.09	94.81%
亚什纺织厂 (YASH TEXTFAB LLP)	330.26	330.26	100.00%	325.39	98.52%
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	293.69	244.37	83.21%	160.13	65.53%
拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	272.67	272.67	100.00%	272.67	100.00%
吉尼斯针织有限公司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	236.68	236.68	100.00%	236.68	100.00%
苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	194.54	100.00%	194.54	100.00%

客户名称	收入金额	当期及期后回款金额	回款比例	核查金额	核查比例
勒克斯工业有限公司 (M/S LUX INDUSTRIES LTD.)	182.67	182.67	100.00%	182.67	100.00%
凯杰里瓦尔未来的创新 (KEJRIWAL FUTURE INNOVATIONS)	180.25	180.25	100.00%	179.86	99.78%
其他印度客户	1,363.34	1,363.34	100.00%	1,023.60	75.08%
合计	4,926.68	4,584.01	93.04%	3,966.08	86.52%

由上表，2023 年度除兹普莱尼 (ZIPLINE) 和 ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC) 以外的其他印度客户均已完全回款，总体回款比例较高，达到 93.04%。兹普莱尼 (ZIPLINE) 未完全回款主要系其采取的是分期 (余款分 12 个月) 付款的结算政策，公司为保障回款安全已针对该客户在中国出口信用保险公司投保；ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC) 未全部回款主要系客户根据经营情况陆续回款。项目组对印度客户销售回款检查的比例为 86.52%，已实现对重要客户交易流水的覆盖检查。

(3) 函证核查情况

对 2023 年度主要印度客户的当期销售金额进行了函证，回函情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	函证金额	回函金额
艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	837.36
兹普莱尼 (ZIPLINE)	656.47	656.47
桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	378.75
亚什纺织厂 (YASH TEXTFAB LLP)	330.26	330.26
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	293.69	293.69
拉莫纺织品 (LAMO FABRICS)	272.67	272.67
苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	194.54
勒克斯工业有限公司 (M/S LUX INDUSTRIES LTD.)	182.67	182.67
尼卡拉姆苏安瓦拉 (NIKKA RAM SUIAN WALA)	12.27	12.27
其余印度客户	1,341.32	-
合计	4,500.00	3,158.68
发函比例		91.34%
回函比例		70.19%

由上表，针对 2023 年印度客户，保荐机构和申报会计师的发函比例为 91.34%，客户回函比例为 70.19%，发函比例和回函比例均较高。针对已发函未回函的部分，执行了替代测试，结果不存在异常。

（4）访谈核查情况

对发行人主要印度客户进行了委托境外律师实地走访、视频访谈以及两者相结合方式的核查程序，对其基本情况、与发行人业务合作情况、交易情况、信用期限、产品质量、关联关系等内容进行了访谈确认，对印度客户访谈的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	访谈形式
艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	837.36	实地走访
兹普莱尼（ZIPLINE）	656.47	实地走访
桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	378.75	实地走访
亚什纺织厂（YASH TEXTFAB LLP）	330.26	实地走访
ARRK 纺织机械（ARRK TEX MAC）	293.69	视频访谈
拉莫纺织品（LAMO FABRICS）	272.67	实地走访
吉尼斯针织有限公司（GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED）	236.68	实地走访
苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	194.54	实地走访
丝丽思雅阿拉母纺纱有限公司（SHRISIY ARAM TEXSPIN PRIVATE LIMITED）	97.44	视频访谈
米克罗恩工业（MICRON INDUSTRIES）	91.23	视频访谈
明星科特斯（STAR COTTEX PRIVATE LIMITED）	63.64	实地走访
合计	3,452.73	-
2023 年印度客户收入金额	4,926.68	-
访谈金额比例	70.08%	-

由上表，委托境外律师对印度客户实施实地走访及视频访谈的比例合计为 70.08%，访谈内容经客户确认不存在重大异常。

综上，通过上述核查验证，公司新增向印度销售收入具有真实性。

六、安装调试费与收入的匹配性。

(一) 说明各期整机销售业务中，内销、外销业务下根据合同约定需提供安装调试服务的业务规模、销售数量及占比。

【发行人说明】

报告期各期整机销售业务中，内销、外销业务下根据合同约定需提供安装调试服务的业务规模、销售数量及占比情况，列示如下：

2023 年度：

单位：台、万元

项目	整机类别	安装数量	安装整机对应的收入	销售数量	销售收入	安装与销售数量比	安装与销售金额比
内销	单面机	371	4,022.50	404	4,390.34	91.83%	91.62%
	双面机	1,154	14,541.89	1,227	15,438.07	94.05%	94.19%
外销	单面机	-	-	179	1,988.82	-	-
	双面机	-	-	309	4,901.86	-	-
合计	-	1,525	18,564.39	2,119	26,719.09	71.97%	69.48%

2022 年度：

单位：台、万元

项目	整机类别	安装数量	安装整机对应的收入	销售数量	销售收入	安装与销售数量比	安装与销售金额比
内销	单面机	393	4,207.43	432	4,709.62	90.97%	89.34%
	双面机	1,114	13,138.86	1,170	13,540.71	95.21%	97.03%
外销	单面机	-	-	211	2,360.47	-	-
	双面机	-	-	120	1,742.37	-	-
合计	-	1,507	17,346.29	1,933	22,353.16	77.96%	77.60%

2021 年度：

单位：台、万元

项目	整机类别	安装数量	安装整机对应的收入	销售数量	销售收入	安装与销售数量比	安装与销售金额比
内销	单面机	716	7,166.82	776	7,841.76	92.27%	91.39%
	双面机	1,158	13,799.36	1,194	14,346.15	96.98%	96.19%
外销	单面机	-	-	330	3,747.77	-	-
	双面机	-	-	197	2,781.75	-	-
合计	-	1,874	20,966.18	2,497	28,717.42	75.05%	73.01%

由上表，公司根据合同约定需提供安装调试服务的业务全部为内销业务，单面机安装销

售比基本在 90%左右，双面机安装销售比基本保持在 95%以上，内销业务合同中未约定需提供安装调试服务主要是因为存在部分客户自行安装以及对贸易商等客户的销售。

(二) 说明发行人自行提供和采用劳务外包模式下安装调试服务的销售数量、对应销售金额及占比，论证发行人各期自行安装调试和劳务外包服务中安全调试费用与收入的匹配性，是否符合行业惯例。

【发行人说明】

因外销业务不需要提供安装调试服务，故将公司内销业务中自行提供和采用劳务外包模式下安装调试服务的销售数量、对应销售金额及占比情况列示如下：

单位：台、万元

2023 年度			
类型	销售数量	销售金额	占比
自行提供	557	7,529.94	40.56%
外部安装	968	11,034.45	59.44%
其中：劳务外包	216	2,190.52	11.80%
平台招募方式	752	8,843.93	47.64%
合计	1,525	18,564.39	100.00%
2022 年度			
类型	销售数量	销售金额	占比
自行提供	359	4,539.84	26.17%
外部安装	1,148	12,806.46	73.83%
其中：劳务外包	1,148	12,806.46	73.83%
平台招募方式	-	-	-
合计	1,507	17,346.29	100.00%
2021 年度			
类型	销售数量	销售金额	占比
自行提供	38	390.97	1.86%
外部安装	1,836	20,575.21	98.14%
其中：劳务外包	1,836	20,575.21	98.14%
平台招募方式	-	-	-
合计	1,874	20,966.18	100.00%

注：“平台招募方式”为公司通过子公司福建中织源网络科技有限公司开发的“师傅来了”平台招募安装调试人员的方式进行安装调试。

由上表，报告期内，公司产品主要以外部安装为主、自行提供为辅的模式，且公司自行提供安装调试服务的占比逐年增加，采用劳务外包模式下的安装调试服务占比逐年减少，具

体分析如下：

2021 年度，公司倾向选择劳务外包提供安装调试服务主要是基于成本效益考虑，公司客户数量众多且分布区域较为广泛，若自行提供安装调试服务会产生大量的差旅费，安装成本较高；同时，劳务外包公司拥有客户所在区域内相对熟悉整机型号的安装人员，可以更加熟练高效的为客户提供安装服务。

随着公司产品的更新换代和不断升级，部分机型为市场首台套，劳务外包公司安装人员对于新机型的安装熟练度以及调试水平不能满足客户需求，为了给客户提供更加优质的安装服务，公司逐步加大了自行提供安装调试服务的比例。同时，劳务外包公司后期要求公司对安装费进行大幅涨价，公司经评估后转为从“师傅来了”平台招募安装师傅来进行安装调试。

报告期内，公司自行安装调试和劳务外包服务中安装调试费用与收入占比列示如下：

单位：万元

2023 年度			
类型	安装调试费用	收入	占比
自行提供	46.05	7,529.94	0.61%
外部安装	121.20	11,034.45	1.10%
其中：劳务外包	24.68	2,190.52	1.13%
平台招募方式	96.52	8,843.93	1.09%
合计	167.24	18,564.39	0.90%
2022 年度			
类型	安装调试费用	收入	占比
自行提供	27.91	4,539.84	0.61%
外部安装	113.18	12,806.46	0.88%
其中：劳务外包	113.18	12,806.46	0.88%
平台招募方式	-	-	-
合计	141.09	17,346.29	0.81%
2021 年度			
类型	安装调试费用	收入	占比
自行提供	2.84	390.97	0.73%
外部安装	173.66	20,575.21	0.84%
其中：劳务外包	173.66	20,575.21	0.84%
平台招募方式	-	-	-
合计	176.50	20,966.18	0.84%

由上表，报告期内公司自行安装调试和劳务外包服务中安装调试费用与收入的占比整体

较低，其中自行安装调试费用占对应收入的比例分别为 0.73%、0.61%和 0.61%，外部安装服务中安装调试费用与收入的比例分别为 0.84%、0.88%和 1.10%，2023 年度公司外部安装费用占比上升，主要系单台设备的安装费用增加所致。报告期内，公司外部安装调试费用变动具体分析如下：

单位：台、万元、万元/台

2023 年度				
机型	安装数量	安装费用	单位费用	单位费用变动
单面机	196	20.60	0.11	22.79%
双面机	772	100.60	0.13	27.02%
合计	968	121.20	0.13	27.00%
2022 年度				
机型	安装数量	安装费用	单位费用	单位费用变动
单面机	270	23.11	0.09	4.48%
双面机	878	90.07	0.10	0.24%
合计	1,148	113.18	0.10	4.23%
2021 年度				
机型	安装数量	安装费用	单位费用	单位费用变动
单面机	697	57.10	0.08	-
双面机	1,139	116.56	0.10	-
合计	1,836	173.66	0.09	-

由上表，2021 年度和 2022 年度公司单、双面机的单位外部安装费用基本一致，2023 年度公司单、双面机的单位外部安装费用较 2022 年度上涨约 20%，主要原因为系：1、业务较为熟练的安装调试师傅相对稀缺，人工成本上升；2、部分整机设备出厂时未安装织针和针筒，需帮助客户进行现场安装，额外需增加插针、装针筒的安装费用；3、高针数单、双面机的安装调试需要更高的技术要求和精密度，安装调试成本也会相对较高。

经查询同行业可比公司公开信披文件，其暂未披露自行安装调试和劳务外包服务中安装调试费用，无法直接进行对比。据了解，劳务外包模式下的安装调试服务是圆纬机行业较为普遍的存在，目前的劳务市场也相对成熟，工种要求技术门槛较低，业务存在具有一定的商业合理性。

综上，报告期内，公司自行安装调试和劳务外包服务中安装调试费用与收入具有匹配性，且年度间变动原因合理，以劳务外包的方式提供设备安装服务存在商业合理性。

七、第三方回款的真实性及收入核查的充分性。

(一) 逐笔列明第三方回款的客户、实际付款方、客户与付款方之间关系、代付原因、无代付协议的原因及合理性，论证第三方回款销售真实性。

【发行人说明】

单位：万元

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
1	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	30.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
2	2023年度	佛山市嘉力纺织科技有限公司	梁婉云	股东	20.00	有	客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
3	2023年度	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	王靖宏	股东	20.00	有	客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
4	2023年度	T 卡纳公司 (T Khanna and Co)	(JN)JINJIANG PHILADELPHIA INDUSTRIAL CO, 8 J	服务机构	3.11	无	境外代付，通过代付机构付款	境外客户不配合
5	2023年度	绍兴坤浦纺织有限公司	绍兴依驰针织有限公司	商业伙伴	20.00	有	出于资金安排，指定商业伙伴代为付款	不适用
6	2023年度	江苏松柏纺织品有限公司	南通松柏汽车内饰科技有限公司	同一实控人	200.00	有	客户与付款方是同一实控人，由实控人根据资金安排指定付款	不适用
7	2023年度	宁波市兴丰纺织科技有限公司	胡海强	法定代表人	273.10	有	新成立公司的账户尚无法使用，先由法定代表人代付款	不适用
8	2023年度	希夫沙南手摇织机有限公司 (SHIV SHARNAM HANDLOOMS PVT LTD)	NAMOTECH CONSULTANTS AND SERVICES AGENCYSDN. BHD.	金融服务机构	12.53	无	客户资金不足，由客户金融服务机构代付	境外客户不配合
9	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
10	2023年度	阿布埃利尼 (ABO ELENIEEN MOHAMED IBRAHIM ABOU BLENI)	SUFTAN MOHAMMED EST	金融服务机构	34.40	无	客户资金不足, 由客户金融服务机构代付	境外客户不配合
11	2023年度	阿布埃利尼 (ABO ELENIEEN MOHAMED IBRAHIM ABOU BLENI)	MOASSAT ABDULAAH QASIM BIN AHMED AL	金融服务机构	34.36	无	客户资金不足, 由客户金融服务机构代付	境外客户不配合
12	2023年度	阿布埃利尼 (ABO ELENIEEN MOHAMED IBRAHIM ABOU BLENI)	HASSAN ALAMRI EST	金融服务机构	69.05	无	客户资金不足, 由客户金融服务机构代付	境外客户不配合
13	2023年度	晋江智创织造有限公司	董开元	股东	1.00	有	客户公司经营不善已注销, 无法对公转账, 故由客户股东个人付款	不适用
14	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用
15	2023年度	江阴市美森纺织品有限公司	江阴市亿卓针织有限公司	商业伙伴	5.00	有	付款方是客户的商业伙伴, 签订三方协议约定代付款	不适用
16	2023年度	邹平泰禾纺织有限公司	韩丽丽	朋友	1.20	无	客户公司经营不善已注销, 无法对公转账, 故委托其朋友个人代付款	客户不配合
17	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用
18	2023年度	汕头市锦佳达针织实业有限公司	郭升林	股东	2.00	有	客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
19	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
20	2023年度	希夫沙南手摇织机有限公司（SHIV SHARNAM HANDLOOMS PVT LTD）	(JW)ZHYAN TRADE LIMITED	金融服务机构	35.58	无	客户资金不足，由客户金融服务机构代付	境外客户不配合
21	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
22	2023年度	晋江智创织造有限公司	董开元	股东	1.00	有	客户公司经营不善已注销，无法对公转账，故由客户股东个人付款	不适用
23	2023年度	江苏松柏纺织品有限公司	南通松柏汽车内饰科技有限公司	同一实控人	8.00	有	客户与付款方是同一实控人，由实控人根据资金安排指定付款	不适用
24	2023年度	希夫沙南手摇织机有限公司（SHIV SHARNAM HANDLOOMS PVT LTD）	OLYSSIPO PTE.LTD.	金融服务机构	13.62	无	资金不足，找金融机构代付	境外客户不配合
25	2023年度	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	王靖宏	股东	20.00	有	客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
26	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
27	2023年度	马哈拉成衣（EL MAHALA FOR READY MADE GARMENTS）	ESTABLISHMENT ALAZM ALTHANI FOR SPA	服务机构	7.11	无	境外代付，由于公司外汇不足	境外客户不配合
28	2023年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	45.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不	不适用

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
							足，所以客户用股东个人账户支付	
29	2023年度	宁波市捷瑞思纺织品有限公司	余瑞琪	股东	41.20	有	客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
30	2023年度	商丘市双猫制衣有限公司	陈大文	股东	5.00	有	客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
31	2023年度	李坚伟	李创亮	父子	2.70	有	李创亮是李坚伟父亲，父子一起做生意，为了省事方便指定一方付款	不适用
32	2022年度	UMAR TEKS MASULIYATI CHEKLANGAN ZH	(JW)GREAT SPACE ENTERPRISE LIMITED	服务机构	8.71	无	境外代付，通过代付机构付款	境外客户不配合
33	2022年度	绍兴诚之誉针织有限公司	金连法	股东	20.00	有	客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
34	2022年度	无锡市银博得纺织科技有限公司	张家港市金博得纺织科技有限公司	同一实控人	38.48	有	客户与付款方是同一实控人，由实控人根据资金安排指定付款	不适用
35	2022年度	思亿欧仁川越南有限公司（SEO INCHEON VIETNAM CO., LTD）	DOWIN INTL CORP	政府指定	4.73	无	该客户是政府投资企业，政府指定第三方支付	境外客户不配合
36	2022年度	晋江智创织造有限公司	晋江道阵织造有限公司	同一实控人	3.00	有	客户与付款方是同一实控人，由实控人根据资金安排指定付款	不适用
37	2022年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	80.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
38	2022年度	AMAN INTERNATIONAL	KNITWELL APPARELS PRIVATE LIMITED	服务机构	8.50	无	境外代付，通过代付机构付款	境外客户不配合

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
39	2022年度	班产纺织有限公司 (CLASS TEX PRODUCTION LLC)	JSCB WITH FOREIGN CAPITAL HAMKOR	融资租赁公司	227.88	无	客户通过融资租赁方式付货款	境外客户不配合
40	2022年度	佛山市穗鑫纺织有限公司	蔡纳	股东朋友	30.00	有	客户公司账户资金不足, 股东指定由朋友代付款	不适用
41	2022年度	佛山市织得针织有限公司	佛山市佳之铭针织有限公司	同一实控人	80.00	有	客户与付款方是同一实控人, 新公司成立账户尚未使用, 由实控人指定同一控制下其他企业付款	不适用
42	2022年度	绍兴坤浦纺织有限公司	绍兴依驰针织有限公司	商业伙伴	24.00	有	客户资金不足, 指定商业伙伴代为付款	不适用
43	2022年度	广东嘉泓纺织有限公司	江门市荣隆纺织有限公司	商业伙伴	34.80	有	客户资金不足, 指定商业伙伴代为付款	不适用
44	2022年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	15.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用
45	2022年度	晋江智创织造有限公司	董开元	股东	2.00	有	客户公司经营不善已注销, 无法对公转账, 故由客户股东个人付款	不适用
46	2022年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用
47	2022年度	班产纺织有限公司 (CLASS TEX PRODUCTION LLC)	JSCB WITH FOREIGN CAPITAL HAMKOR	融资租赁公司	12.78	无	客户通过融资租赁方式付货款	境外客户不配合
48	2022年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	10.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
49	2022年度	坦克斯纺织有限公司 (TANTEX IPLIK LLC)	JV JSC UZBEK LEASING INTERNATIONAL	融资租赁公司	69.96	无	客户通过融资租赁方式付货款	境外客户不配合
50	2022年度	佛山市华亿盛纺织有限公司	佛山市云代纺织有限公司	商业伙伴	5.00	有	客户资金不足, 指定商业伙伴代为付款	不适用
51	2022年度	张家港华福日新染业有限公司	张家港市港城针织有限公司	同一实控人	22.00	有	客户与付款方是同一实控人, 由实控人根据资金安排指定付款	不适用
52	2022年度	七星纺织 (SEVEN STAR FABRIC)	SARVODAYA SAHAKARI BANK LIMITED	贷款服务机构	146.76	无	境外客户资金不足, 贷款支付	境外客户不配合
53	2022年度	佛山市嘉力纺织科技有限公司	梁婉云	股东	15.00	有	客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用
54	2022年度	晋江智创织造有限公司	董开元	股东	1.00	有	客户公司经营不善已注销, 无法对公转账, 故由客户股东个人付款	不适用
55	2022年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	160.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足, 所以用客户股东个人账户支付	不适用
56	2022年度	坦克斯纺织有限公司 (TANTEX IPLIK LLC)	JV JSC UZBEK LEASING INTERNATIONAL	融资租赁公司	163.78	无	客户通过融资租赁方式付货款	境外客户不配合
57	2022年度	佛山市晟溪纺织有限公司	佛山市禅城区高纺针织厂	同一实控人	3.00	有	客户与付款方是同一实控人, 由实控人根据资金安排指定付款	不适用
58	2022年度	启东特灵新材料科技有限公司	启东新朋莱纺织科技有限公司	商业伙伴	10.00	有	客户资金不足, 指定商业伙伴代为付款	不适用
59	2021年度	绍兴坤浦纺织有限公司	绍兴依驰针织有限公司	商业伙伴	92.74	有	出于资金安排, 指定商业伙伴代为付款	不适用
60	2021年度	绍兴坤浦纺织有限公司	绍兴依驰针织有限公司	商业伙伴	40.00	有	出于资金安排, 指定商业伙伴代为付款	不适用
61	2021年度	常熟市丰舟针纺织品有限公司	常熟市峰磊纺织品有限公司	商业伙伴	35.00	有	双方是商业伙伴, 客户公司新成立阶段对公账	不适用

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
							号尚未使用，所以由商业伙伴代付	
62	2021年度	宁波海曙溢美制衣有限公司	宁波海曙区景程制衣有限公司	商业伙伴	44.00	有	双方部分股东重叠，是商业伙伴，新公司成立阶段对公账号尚未使用，所以由商业伙伴代付	不适用
63	2021年度	苏州科思茂针织有限公司	苏州泽诺纺织品科技有限公司	商业伙伴	50.00	有	出于资金安排，指定商业伙伴代为付款	不适用
64	2021年度	旭鲁缙经编公司（SHRUTI WARP KNITTING COMPANY）	MOBITRONICS INTERNATIONAL	金融服务机构	32.27	无	资金不足，找金融机构代付	境外客户不配合
65	2021年度	旭鲁缙经编公司（SHRUTI WARP KNITTING COMPANY）	ABBA CURRENCY EXCHANGE INC	金融服务机构	18.36	无	资金不足，找金融机构代付	境外客户不配合
66	2021年度	无锡市恩溢针织有限公司	张啟权	股东	100.00	有	客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
67	2021年度	苏州胜航纺织有限公司	吉兆春	股东	30.00	有	新成立公司的账户尚无法使用，先由股东代付款	不适用
68	2021年度	苏州万东针织有限公司	於淼	股东	10.00	有	新成立公司的账户尚无法使用，先由股东代付款	不适用
69	2021年度	泉州市鑫立机械有限公司	姚银娇	朋友	50.00	有	客户公司账户资金不足，故委托朋友个人代付款	不适用
70	2021年度	思亿欧仁川越南有限公司（SEO INCHEON VIETNAM CO.,LTD）	DOWIN INTL CORP	政府指定	63.23	无	该客户是政府投资企业，政府指定第三方支付	境外客户不配合
71	2021年度	中文三重星针织服装公司（TRIPLE STAR KNIT WEAR）	CREDITO	服务机构	64.68	无	境外客户代付，由于境外客户公司外汇不足	境外客户不配合
72	2021年度	ARRK TEX MAC	POINT KNITS	指定付款方	6.42	无	2家公司是关联方，客户公司资金不足，指定第三方支付	境外客户不配合

序号	年度	客户名称	实际付款方名称	客户与付款方之间关系	金额	是否有代收代付协议	代付原因	无代付协议的原因
73	2021年度	河南磊磊纺织品有限公司	河南润泰纺织服饰有限公司	商业伙伴	33.71	有	客户公司由于资金不足，指定商业伙伴代为付款	不适用
74	2021年度	佛山市禅城区利纯针织厂	梁婉铭	股东	20.00	有	客户公司因火灾损失导致客户公司账户资金不足，所以用客户股东个人账户支付	不适用
75	2021年度	AMAN INTERNATIONAL	SIDDHIVINAYAK LIMITED	服务机构	22.95	无	境外代付，通过代付机构付款	境外客户不配合

报告期内，发行人第三方回款金额分别为 713.36 万元、1,206.37 万元和 964.96 万元，占营业收入的比重分别为 2.41%、5.19%和 3.48%。报告期内，发行人第三方回款的具体方式、原因及真实性论证如下：

实际控制人的商业伙伴或指定其他方代付款。如绍兴依驰针织有限公司因资金不足指定绍兴依驰针织有限公司付款、常熟市丰舟针纺织品有限公司因新公司刚成立对账账户尚未投入使用故指定常熟市峰磊纺织品有限公司付款等。客户出于临时性资金周转、债权债务关系转移等因素考虑，委托其商业伙伴或指定相关方支付货款，具有商业合理性。

客户法定代表人及实际控制人代付款。如佛山市禅城区利纯针织厂因火灾损失导致客户公司账户资金不足故用客户股东个人账户支付、宁波市兴丰纺织科技有限公司因新成立公司的账户尚无法使用先由法定代表人代付款、晋江智创织造有限公司因经营不善已注销，无法对公转账，故由股东个人付款。发行人部分客户属于自然人控股的中小企业、个体户等，出于自身经营便利的考虑，由于资金不足、对公账户尚未投入使用等原因，存在使用客户法定代表人及实际控制人的账户支付款项的情形，符合中小企业客户经营特征。

公司客户所属集团内公司代付款。如江苏松柏纺织品有限公司与南通松柏汽车内饰科技有限公司等。发行人部分客户为集团企业的子公司，该子公司遵从集团的统一付款安排，导致付款主体与合同签订主体不一致，符合集团性客户经营特征。

同一法人或同一（自然人）控制的公司代付款。如无锡市银博得纺织科技有限公司与张家港市金博得纺织科技有限公司属于同一实控人，佛山市织得针织有限公司与佛山市佳之铭针织有限公司属于同一实控人等。出于资金临时周转、客户同一控制下企业资金统筹安排的需求、结算便捷性等原因，客户委托同一法人或同一（自然人）控制的公司支付货款，符合行业特点，具有一定的必要性和合理性。

境外客户指定付款。发行人存在部分越南、印度、孟加拉等相对不发达地区的境外客户，这些地区汇款出境手续繁琐、手续费高、限制较多，部分地区还存在外汇管制或限制，因此

会通过金融机构或其他从事国际贸易的公司代为支付，如 T 卡纳公司（TKhanna and Co）、马哈拉成衣（EL MAHALA FOR READY MADE GARMENTS）等。部分境外客户由于资金规模受限以及其他金融需求等因素考虑，会采取融资租赁或银行贷款的方式进行设备采购，如班产纺织有限公司（CLASS TEX PRODUCTION LLC）、坦克斯纺织有限公司（TANTEX IPLIK LLC）、七星纺织（SEVEN STAR FABRIC）等。上述情形符合境外客户经营环境特征，具有合理性和真实性。

综上，上述原因符合发行人客户特点和经营情况，发行人报告期内第三方回款具有必要性、合理性，第三方回款销售具有真实性。

（二）说明走访、函证客户的具体选择标准、数量及客户选取的充分度，是否对新成立客户、收入金额小客户、验收或回款周期长等特殊客户实现覆盖。

【发行人说明】

保荐机构、申报会计师、申报律师执行函证程序时，对函证样本选取标准为：

- （1）各期销售收入 100 万元以上的客户；
- （2）各期末应收账款余额 100 万元以上的客户；
- （3）对单个客户应收账款及销售额未达到上述标准的随机发函；
- （4）确保各期发函的营业收入占当期营业总收入的比例在 80%左右,各期发函的应收账款余额占期末应收账款总额的比例在 80%左右。

详细函证选取信息如下：

单位：万元

函证标准	2023 年函证销售收入	2022 年函证销售收入	2021 年函证销售收入
销售收入大于 100 万元以上的客户	22,822.93	18,105.77	22,036.27
期末应收账款余额 100 万元以上的客户	385.37	152.22	275.85
单个客户应收账款及销售额未达到上述标准的随机发函	1,032.93	1,505.39	1,762.79
函证合计金额	24,241.23	19,763.38	24,074.92

我们已经对新成立客户、收入金额较小客户、验收或回款周期长等特殊客户实现覆盖。

保荐机构、申报会计师、申报律师执行走访程序时，对走访样本的选取标准为：

- （1）销售金额规模方面。按照单家客户销售收入的重要性原则，同时考虑到客户的一个分散性，当年度不含税收入在 200 万元以上的纳入走访范围；年度不含税收入在 50-200 万元区间内的，按照分层抽样原则并结合走访对象的配合度每年选取 10 家。其中 150-200

万元的选 5 家，100-150 万元的选 3 家，50-100 万元的选 2 家；

(2) 客户类型方面。按照终端客户、贸易商客户两种客户类型分类，将贸易商客户全部纳入走访范围，终端客户按上述销售金额选择标准纳入走访范围；

(3) 客户成立时间方面。对发行人报告期内各客户的成立时间进行调查，将报告期内发生交易当年成立的客户纳入走访范围；

(4) 客户规模方面。将注册资本小于 100 万的小规模客户纳入走访范围；

(5) 验收周期及回款周期方面。将验收周期大于平均验收周期（60 天）的客户以及回款周期长于一年的客户纳入走访范围；

(6) 销售金额覆盖率方面。选取报告期每期 70%以上交易额客户纳入走访范围。

按照上述选样标准，项目组报告期内已走访客户的合计销售额占当期营业收入的比例分别为 71.00%、71.38%和 71.90%，项目组已经对新成立客户、收入金额较小客户、验收或回款周期长等特殊客户实现覆盖。

(三) 说明未回函金额占发函金额较高的原因及合理性，相关替代程序的有效性；说明 2023 年回函确认比例低于访谈比例的原因及合理性，进行了走访但未回函客户的具体情况
及原因。

【发行人说明】

1、公司客户未回函金额占发函金额较高的原因如下：

(1) 部分单位用章管理严格、盖章流程较为繁琐，故回函意愿较低，经多次沟通协调，仍未回函；

(2) 部分客户存在偶发性采购的情形复购具有较大不确定性，回函意愿较低；

(3) 部分境外客户对函证的理解存在偏差，不予回函；

(4) 个别客户与公司交易量较小，客户处理回函意愿较低；

(5) 部分客户认为回复函证并非其法定义务，回函意愿较低；

(6) 部分单位因业务人员更换，新对接人员无法配合核对相关数据，回函意愿较低。

以上未回函原因导致公司实际回函率较低，未回函金额占发函金额较高具有合理性。

2、针对未回函部分，保荐机构及申报会计师主要实施了以下替代程序：

(1) 检查公司与客户签订的销售合同、订单等文件，核查主要交易条款；

(2) 获取公司收入成本表、出库单、运输单，检查公司的签收记录或验收单等核查收

入金额、确认期间的准确性；

(3) 获取资产负债表日后的有关销售退货记录，检查是否存在期后退换货情况；

(4) 检查期后回款情况，进一步验证收入的真实性。

综上，未回函部分所执行的替代程序完整，能够有效验证未回函客户的收入真实性和准确性。

3、2023 年依据回函确认的比例为 62.16%，通过访谈确认的比例为 67.31%，依据回函确认的比例低于访谈确认比例的主要原因如下：

公司业务团队与客户业务部门合作较为紧密，且公司过往具有良好的商业信誉及口碑，因此与客户沟通并预约访谈就相对容易，大部分客户的业务主管领导配合程度较高。而公司函证的接收对象系客户财务部，财务部与公司的合作关系不如业务部门紧密，对公司的函证不够重视，回函意愿较低，导致 2023 年度客户回函确认比例低于访谈确认比例。

4、进行了走访但未回函客户的具体情如下：

单位：万元

单位名称	金额	2023 年 1-9 月回函情况	2023 年度回函情况	补充发函回函情况
绍兴市向恒针纺有限公司	360.19	否	否	否
绍兴星伙纺织科技有限公司	294.25	否	否	否
平安国际融资租赁有限公司	292.04	否	否	否
绍兴卓浦针纺有限公司	282.48	否	否	否
苏菲麦加纺织有限公司（《SOF MEGA TEKSTIL》1td）	248.60	是	否	否
吉尼斯针织有限公司（GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED）	236.68	未发函	否	否
坦克斯纺织有限公司（TANTEX IPLIK LLC）	211.27	是	否	否
英德市实益长丰纺织有限公司	193.45	未发函	否	是
绍兴生龙布业有限公司	191.15	是	否	否
绍兴柯桥宏集纺织品有限公司	188.76	否	否	否
绍兴炎永纺织有限公司	185.66	否	否	是
绍兴昌硕针织有限公司	181.59	否	否	否
拉芳纺织服装有限公司（"RAVON TEKSTIL GARMENT" LLC）	160.39	是	否	否
慈溪市智源纺织品有限公司	160.00	是	否	是
其他	442.92	不适用	否	不适用
合计	3,629.43	-	-	-

由上表，部分客户走访未回函的原因主要系发行人在计划更新 2023 年 1-9 月财务数据

时，保荐机构和申报会计师对部分客户已经执行函证程序，该部分客户已经回函，更新 2023 年度财务数据再次发函时该部分客户认为其已经回函，导致回函意愿较低且未回函。

其余部分客户走访未回函的原因主要系以下两方面：（1）走访主要对接人员为客户的高级管理人员，执行力度较好，而函证的主要对接人员为客户财务人员，财务人员会因用印流程繁琐而导致不积极回函；（2）部分客户未能理解函证用途，认为回复函证并不是法定义务且徒增工作量。

保荐机构和申报会计师对未回函客户进行了补充发函，截至本回复出具日，2023 年客户的回函确认比例已提高至 75.94%。

（四）说明 2022 年同意提供库存数据的贸易商的采购数量占比较低的原因及合理性，未提供库存数据的贸易商具体情况，是否采取其他替代核查手段。

【发行人说明】

截至第一轮问询回复日，发行人报告期内提供库存数据的贸易商的采购数量占比分别为 78.15%、32.63%和 87.29%，其中 2022 年占比较低，主要是由于个别贸易商对于提供库存数据配合度较低导致。截至第一轮问询回复日，未同意提供库存数据的贸易商主要有绍兴智灏进出口有限公司和浙江翰舜贸易有限公司，上述两家贸易商于 2022 年分别采购机台 40 台、24 台，占 2022 年全部贸易商采购数量的比例分别为 42.11%、25.26%。

第一轮问询回复日之后、截至本轮问询回复之日，浙江翰舜贸易有限公司已经补充提供了库存数据，发行人报告期内提供库存数据的贸易商的采购数量占比更新为 78.15%、57.89%、92.37%。

2022 年主要还差绍兴智灏进出口有限公司尚未提供库存数据，一方面原因，贸易商是发行人的客户，发行人与贸易商客户不存在经销关系，发行人无法对其进行管理和考核，因此贸易商对向发行人提供库存数据不具有法定义务或商业动机，因此积极性较低；另一个方面原因，贸易商具有完全独立的供销渠道，主要以赚取买卖价差为目的，贸易商的库存数据和终端销售信息对于贸易商而言具有一定商业机密性质，因此对于提供库存数据具有一定抵触。上述原因符合发行人业务实质和商业逻辑，具有合理性。

八、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

【核查程序】

针对问题（1），申报会计师的核查程序如下：

1、查阅同行业可比公司招股说明书及定期报告等公开信息资料，了解行业发展趋势，比对同行业上市公司经营业绩情况与发行人是否一致；

2、获取截至 2024 年 04 月 30 日的在手订单重要合同明细表，关注在手订单金额及客户构成、同比变动情况、预计消化周期，分析发行人经营业绩稳定性；

3、访谈发行人管理层，了解发行人产品的使用周期、更新迭代周期、客户复购情况，获取发行人出具的相关说明文件；获取并查阅可比公司年度报告及招股说明书，将发行人前五大客户销售情况和新老客户情况与可比公司进行比较。

针对问题（2），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并统计发行人新成立客户名单，通过访谈发行人销售部，了解发行人与新成立客户的合作情况，关注并分析发行人与新成立客户合作的商业合理性；

2、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等第三方平台查询发行人客户工商注册信息，统计规模较小客户和自然人客户名单。了解发行人与规模较小客户和自然人客户的合作情况，分析发行人与规模较小客户和自然人客户的合作的商业合理性；

3、通过访谈规模较小客户和自然人客户，了解规模较小客户和自然人客户采购发行人圆纬机的产量和销售情况，结合产能利用率和产销比，分析规模较小客户和自然人客户对发行人产品是否具有消化能力；

4、检查各期合同签署日晚于发货时点的具体情况，了解发行人合同签订时间晚于发货时间相关业务情况的原因，核查相应合同的审批流程和发货流程，核实原因是否具有商业合理性；

5、访谈发行人销售负责人，了解先发货后补签合同的内控规范情况；

6、获取发行人各期合作的新成立、规模较小客户应收账款当期及期后回款明细，检查期后银行回单，分析当期回款及期后回款比例情况；

7、获取和查阅报告期内第三方回款的统计明细，复核相关信息的准确性；

8、重新统计客户走访情况，并补充现场走访以增强对报告期内客户及新成立、规模较小客户的覆盖比例；

9、对报告期内公司各期合作的新成立客户、规模较小客户的营业收入实施补充函证程序，报告各期发函比例均为 100.00%，获取函证回函统计表，分析回函情况，针对未回函证的客户执行替代程序，检查对应的合同、出库单、报关单和出口发票等原始单据；

10、编制函证差异调节表，统计回函不符情况，并分析回函不符的合理性；

11、查询同行业可比公司公开披露信息，对比分析发行人应收账款应收账款回款率低是否符合行业惯例；

12、获取公司的销售合同台账和主要客户销售合同，检查其信用政策及信用期限，分析

主要客户信用政策变动情况，核查其信用政策变动是否具有商业合理性，是否存在放宽信用条件刺激销售的情况；

13、获取发行人国外客户应收账款当期及期后回款明细，检查期后银行回单，分析当期回款及期后回款比例情况；

14、了解发行人应收账款坏账准备计提政策，查询同行业可比公司的应收账款坏账准备计提情况，结合各期末应收账款账龄情况、各期回款情况，分析发行人境外客户应收账款坏账准备计提是否充分。

针对问题（3），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人报告期各期第四季度及 12 月份确认收入对应的客户名称、产品名称、单价、毛利率、发货时点、验收时点及验收周期，关注验收周期与平均验收周期差异较大的订单的原因及分析合理性；

2、对报告期内公司内销业务中圆纬机整机的验收时间进行加权计算，并分析各年度波动的原因及合理性；

3、执行收入截止性测试，检查报告期内是否存在跨期确认收入情况；

4、对各期第四季度及 12 月的销售情况、期后回款、退货及验收时间进行检查，对异常客户进行情况了解；

5、取得公司关于是否存在为平滑业绩主观调节验收时点的相关说明文件；

6、查阅报告期内纺织机械行业经济运行报告，了解圆纬机市场情况及变动趋势，分析公司第四季度收入占比波动原因，判断是否符合行业惯例。

针对问题（4），申报会计师的核查程序如下：

1、复核了发行人销售口罩机设备的会计处理，分析会计处理是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》、《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》等相关规定；

2、访谈技术人员了解公司口罩机设备业务是否具有特殊性和偶发性。

针对问题（5），申报会计师的核查程序如下：

1、访谈了发行人的管理层及相关业务部门的负责人，了解报告期内公司对货代公司的运费价格获取机制，并分析运费波动的合理性；

2、通过公开网站查询海运运价指数，对比并确认发行人报告期内的运费与收入占比与市场海运运价指数的趋势一致；

3、获取并核查了发行人报告期内中国海关电子口岸出口数据、外销收入明细表等，结合运输方式、运输距离、贸易方式等因素，分析报告期内运费占收入比例的变动因素；

4、获取并核查了发行人报告期内与货代公司的结算单，统计了发行人报告期内存在海运费的集装箱柜型、柜量的装运情况。

5、获取发行人销售明细表，了解报告期内主要印度客户的销售类型、数量及金额；

6、通过查询中信保报告并对印度客户进行访谈，了解印度客户的基本情况、合作背景、客户规模及行业地位并分析是否具有消化能力；

7、获取 2023 年度印度客户的销售合同、出库单、运输单、报关单、发票等支持性文件并执行了穿行测试的核查程序；

8、获取 2023 年度印度客户当期回款和期后回款的明细，检查当期和期后的银行回单，分析期后回款比例以及资金核查情况；

9、对 2023 年度印度客户的销售情况进行函证，统计了相关的回函金额，并针对未回函的印度客户执行了替代测试程序；

10、对 2023 年度的主要印度客户进行访谈，核实销售业务真实性，了解与发行人业务的合作情况、交易情况、信用期限、产品质量、关联关系等情况；

针对问题（6），申报会计师的核查程序如下：

1、获取发行人销售明细表，统计报告期内自行安装调试、劳务外包销售安装调试的安装类型、数量及金额；

2、获取发行人报告期内自行安装调试的人员名单、安装工时及安装费用。

针对问题（7），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人报告期内第三方回款明细表，了解第三方回款的客户、实际付款方、客户与付款方之间关系、代付原因、无代付协议的原因，分析上述第三方回款原因和无代付款协议原因的合理性，进一步论证第三方回款销售真实性；

2、保荐机构、申报会计师申报律师对新成立客户、规模较小客户、验收或回款周期长等特殊客户执行了实地走访程序；

3、分析 2022 年同意提供库存数据的贸易商的采购数量占比较低的原因及合理性，对 2022 年尚未提供库存数据的贸易商绍兴智灏进出口有限公司执行替代核查手段，检查对该贸易商销售收入的销售合同、销售出库单、客户验收单、销售发票、销售回款银行回单等单据，同时，对贸易商绍兴智灏进出口有限公司执行访谈程序、函证程序；

4、复核走访、函证客户的具体选择标准及覆盖比例；

5、访谈发行人相关财务人员、业务人员，了解未回函的原因，评价其合理性。并针对未回函的客户执行替代程序，检查对应的合同、出库单、报关单和出口发票等原始单据。

【核查结论】

针对问题（1），经核查，申报会计师认为：

1、发行人与同行业可比公司的产品差异性较大，各细分产品行业内的发展情况不同，因此发行人与可比公司的业绩波动趋势也不完全相同，但发行人自身的业绩情况与其所处的圆纬机行业相符，符合行业特征。

2、截至 2024 年 04 月 30 日，发行人在手订单金额为 6,457.80 万元，相较 2023 年 12 月 31 日增长 3,251.45 万元，上涨幅度达到 101.41%，目前在手订单的预计消化周期为 2 至 3 个月。同时，发行人已建立了较为完善的销售渠道，在手订单充足，且具有持续开拓新客户和研发新产品的能力，发行人经营业绩具有可持续性和稳定性。

3、公司产品设计寿命为 10 年左右，受使用频率与强度、设备升级换代等因素的影响，公司主要产品使用周期为 5-8 年不等；公司产品与技术的更新迭代时间一般为 3-5 年；报告期内，公司客户复购率为 37.32%、49.72%和 44.82%；公司与同行业可比公司都具有客户数量众多且较为分散的特点，从客户稳定性、新老客户的数量及占比情况来看，公司与可比公司都具有客户变动较大的特征，符合行业惯例。

针对问题（2），经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与绍兴卓浦、衣之源、织得针织等新成立客户的合作具有商业合理性。

2、报告期内，发行人与向恒针纺等规模较小客户和自然人客户的合作具有商业合理性，根据规模较小客户的生产经营及销售情况、自然人客户对产品的实际使用情况，规模较小客户和自然人客户对发行人产品具有消化能力。

3、经核查先发货后补签合同的相应审批流程，各环节都经公司责任部门领导审批，内控规范。

4、发行人各期合作的新成立客户、规模较小客户存在第三方回款情况，客户第三方回款具有必要性和商业合理性，与其自身经营模式相符。

5、经核查，报告期内客户回函金额与发函金额存在差异主要系双方入账时间差异原因所致，差异金额占交易额或余额的比例较小，回函差异均可以得到合理解释。

6、与同行业可比公司和类似客户结构公司相比，发行人回款率低符合行业惯例。

7、经检查公司主要客户的信用政策及信用期限，报告期内客户信用政策和信用期是公

司综合客户的性质、信用状况、采购产品种类等因素与对方单位协商确定的，公司并未存在主观调整信用条件的情况。

8、发行人应收账款信用减值损失计提较为谨慎，应收账款信用减值损失计提比例整体高于同行业上市公司平均水平，结合境外客户各报告期的回款情况，能证明信用减值损失计提的充分性。

针对问题（3），经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期第四季度及 12 月份确认收入的订单，部分订单验收周期与平均验收周期差异较大，主要是由于验收周期受客户厂房状态、客户订单生产需求紧急程度、机台调试复杂程度、客户对机台生产功能的需求、客户对机台运行的谨慎程度等多方面因素影响，部分订单与平均验收周期差异较大，是由于上述不同客户的不同需求或不同机台的不同调试难度导致，上述情况与发行人业务实际情况相符，具有合理性。

2、公司产品验收周期受客户厂房状态、客户订单生产需求紧急程度、机台调试复杂程度、客户对机台生产功能的需求、客户对机台运行的谨慎程度等多方面因素影响，部分订单与平均验收周期差异较大的原因具有合理性。

3、公司收入确认条件为达到合同约定的交付验收条件并取得客户验收单等外部证据，因此不存在通过调节验收时点来调节收入、平滑业绩的行为，不存在将应于 2021 年验收顺延至 2022 年验收的情况；公司 2023 年第四季度的主要内外销业务不存在为调节业绩而提前验收的情形，部分客户验收周期较短的理由合理；公司第四季度收入占比波动具有合理性，与圆纬机市场发展情况相匹配，符合行业惯例，报告期各期第四季度验收周期异常的原因合理，不存在重大异常情形。

针对问题（4），经核查，申报会计师认为：

在《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》修订前针对“实际执行中存在争议的问题，如规定公司因经营活动不再持续”并无明确规定，销售口罩机形成的利润可以不作为非经常性损益列报。在《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》修订后，销售口罩机形成的利润应当作为非经常性损益列报。

针对问题（5），经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司运费占收入比例变动受全球海运市场价格影响最大，运费占收入比例的波动具有合理性。

2、通过列示并分析印度客户的具体销售情况、合作背景、客户规模及行业地位等方面，报告期内印度客户的采购具有消化能力，同时结合收入核查程序及结论，新增向印度销售收

入具有真实性。

针对问题（6），经核查，申报会计师认为：

发行人报告期各期自行安装调试和劳务外包服务中安全调试费用与收入具有匹配性，符合行业惯例。

针对问题（7），经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人第三方回款符合发行人客户特点和经营情况，发行人报告期内第三方回款具有必要性、合理性，第三方回款销售具有真实性。

2、申报会计师已经对新成立客户、规模较小客户、验收或回款周期长等特殊客户实现覆盖。

3、2022年主要还差绍兴智灏进出口有限公司尚未提供库存数据，未提供资料的原因符合发行人业务实质和商业逻辑，具有合理性。申报会计师对于该笔收入执行替代核查程序，经核查，发行人2022年对绍兴智灏进出口有限公司的销售收入具有真实性、准确性和完整性。

4、走访、函证客户的选择充分，能够实现对新成立客户、收入金额小客户、验收或回款周期长等特殊客户实现覆盖。

5、未回函金额占发函金额较高的原因具备合理性，相关替代程序有效；2023年回函确认比例低于访谈比例的原因具备合理性，进行了走访但未回函的客户的具体情况及其原因具备合理性。

问题 4.毛利率大幅高于同行业可比公司的合理性

根据申报文件及首轮问询回复,2020年-2023年,发行人主营业务毛利率分别为37.37%、35.09%、34.59%、34.93%,可比公司毛利率的平均水平约25%,发行人毛利率水平高于同行业可比公司约10个百分点。(1)发行人称原因主要系发行人的供应商垂直一体化整合能力、较高经验附加值和先发优势、服务优势,首轮问询中要求发行人说明其技术优势的具体参数表现,发行人称其与可比公司技术指标不可比。(2)发行人说明其与其他三家可比公司在毛利率方面不可比,与慈星股份较为可比,发行人毛利率高于慈星股份约5至10个百分点,主要原因是发行人有30%零部件采用自制,慈星股份均为外协。(3)发行人对主要客户坦克斯纺织有限公司(TANTEXIPLIKLLC)销售毛利率60%、对绍兴厚创新材料科技有限公司销售毛利率47.15%、对常州市恒纶纺织有限公司销售毛利率45.38%,首轮问询回复中未对异常毛利率进行合理解释说明。

请发行人:(1)论证发行人与可比公司在技术参数、产品毛利率方面均不可比的背景下,申报材料中可比公司选取的合理性。(2)详细说明毛利率高于可比公司约10个百分点的原因及合理性。(3)说明与慈星股份毛利率的对比情况及分析过程。谨慎测算自产与外协对毛利率的影响,并详细说明测算依据及合理性。(4)分析销售产品毛利率较高的客户情况,销售的细分产品金额、占比、平均毛利率,说明对坦克斯纺织有限公司(TANTEXIPLIKLLC)、绍兴厚创新材料科技有限公司、常州市恒纶纺织有限公司等公司销售毛利率大幅高于平均水平的原因及合理性。(5)说明与2023年新增前五大客户厦门鑫合成物资回收有限公司(主营再生资源回收)的合作背景及采购具体情况,并在招股说明书第五节业务与技术,补充披露各期向前五大供应商采购的主要产品或服务。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查,说明核查范围、核查程序、核查结论,并发表明确意见。

回复:

一、论证发行人与可比公司在技术参数、产品毛利率方面均不可比的背景下,申报材料中可比公司选取的合理性。

公司主要产品为针织圆纬机,按照其所生产加工面料的种类可分为单面机和双面机两大类,通过同行业上市公司资料的整理及分析,就圆纬机细分领域而言,截至目前我国A股市场尚无经营相同业务和相同产品的可比公司。因此,公司在选取可比公司时,从“纺织、服装和皮革加工专用设备制造业”挑选了(纺织机械)行业大类可比、并且细分产品的应用场景具有相关性的同行业可比公司进行比较。公司选取可比公司的具体标准及对比分析如下:

1、选取与公司所处行业相同的可比公司

根据《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》,公司所属行业为“专用设备制

制造业（CG35）--纺织、服装和皮革加工专用设备制造（CG355）”。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“制造业（C）--专用设备制造业（C35）--纺织、服装和皮革加工专用设备制造（C355）--纺织专用设备制造（C3551）”，细分为针织机械制造。可比公司慈星股份、越剑智能、泰坦股份、远信工业所属行业的具体情况如下：

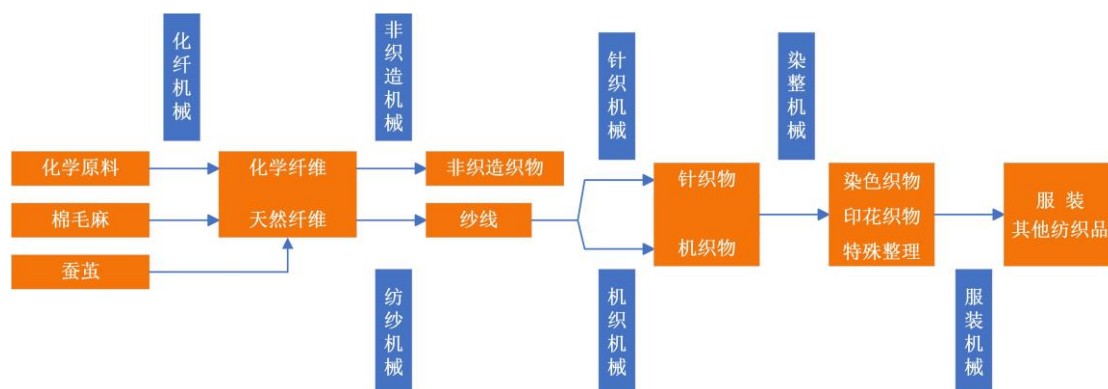
公司名称	所属行业
慈星股份	根据《上市公司行业分类指引》，公司所属行业隶属于“C73 专用设备制造业”中的“C7320 轻纺工业专用设备制造业”，细分为针织机械行业。
泰坦股份	根据《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司属于“C35 专用设备制造业”，细分行业为纺织机械制造业；根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司属于制造业-纺织专用设备制造业（C3551）。
远信工业	根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），拉幅定形机所处行业为纺织专用设备制造业，行业分类代码为C3551；按照中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），拉幅定形机所处行业属于“C35 专用设备制造业”，所处细分行业为纺织机械制造业。
越剑智能	根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为制造业-纺织专用设备制造（C3551）；根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属的行业隶属于“C35 专用设备制造业”，细分为纺织机械行业。

注：上述信息来自于可比公司招股说明书。

由上表，公司与可比公司所属行业相同，均为纺织机械制造业，行业具有可比性。

2、公司与可比公司的主要产品同属于纺织工艺各环节下的生产要素投入

公司与同行业可比公司的主要产品均属于纺织机械，纺织机械是指应用在纺织工艺各个环节中，把天然纤维或者化学纤维加工成为纺织品所需要的各种机械设备，可分为六大子类：化纤机械、纺纱机械、织造机械（针织机械、机织机械）、染整机械、非织造机械和服装机械。各类纺织机械对应的纺织环节和材料投入如下图所示：



由上图，纺织产业链流程长，纺织机械专业化分工程度高，从原料到成衣的每个环节各自对应不同的纺织机械设备。同行业可比公司中，越剑智能主要产品加弹机属于化纤机械；泰坦股份主要产品为转杯纺纱机和剑杆织机，属于纺纱机械和机织机械；慈星股份主要产品为电脑针织横机，属于针织机械；远信工业主要产品为拉幅定形机，属于染整机械；公司主要产品为圆纬机，属于针织机械。

以上可以看出，公司与同行业可比公司主要产品虽然同属于纺织机械大类，但由于纺织品种繁多，织造流程和工艺又较为复杂，使得纺织机械的应用场景和细分产品也较为多样化，例如，公司的圆纬机和慈星股份的电脑针织横机虽然都属于针织机械，但两种产品所织面料类型不同，横机主要用于毛衫生产，包括传统羊毛衫、毛衣外套、帽子、围巾、披肩等，而圆纬机主要用于T恤、运动服装、卫衣、毛巾、床上用品、汽车内饰布等针织品的生产，二者在编织工艺、应用领域及客户结构等方面存在较大不同。

因此，我们在选取可比公司时，从“纺织机械”大类中挑选了属于“六大子类”产品的同行业可比公司进行比较，一方面满足了行业的可比性要求，同时公司与可比公司的产品也都属于纺织工艺各环节下的生产要素，在业务流程和应用场景方面具有协同性和相关性，因此同行业可比公司的选择具有合理性。

二、详细说明毛利率高于可比公司约 10 个百分点的原因及合理性

【发行人说明】

公司毛利率总体上高于同行业可比上市公司，主要系在产品类型、客户构成和议价能力、自制比例、研发投入等方面存在差异。公司圆纬机产品和同行业可比公司产品虽然都属于纺织机械大类，但又归属于不同的行业子类，产品的名称、类别、应用领域以及售价差异较大。从客户构成来看，公司主要客户为中小体量客户，在商务谈判中，中小客户议价空间较小，而可比公司主要客户相对较大，客户的议价能力较强。从生产模式来看，公司拥有圆纬机核心部件机加环节所需的各类设备和工艺技术，自行从事的生产环节较多，委托加工较少，公司的机器设备原值占营业收入的比重较高，因此可获得更多的利润。从研发投入情况来看，公司研发费用率高于行业平均水平，拥有较高的技术产品溢价和市场领先优势。因此，公司毛利率高于同行业可比公司具有合理性。具体分析如下：

1、产品类型差异

报告期内，公司及同行业可比公司产品名称、平均售价及毛利率的情况如下：

公司	产品名称	产品类别	应用领域	平均售价	毛利率			
					2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
慈星股份	电脑针织横机	针织机械	主要用于毛衫生产，包括传统羊毛衫、毛衣外套、帽子、围巾、披肩等。	10万元左右	34.62%	31.64%	29.30%	26.22%
	一线成型电脑横机		实现了毛衫的一线成型编织工艺，属于横机的高端产品。	/	40.85%	34.12%	39.79%	/
	其他类横机		内衣、鞋面等织物。	/	15.25%	12.54%	15.26%	/
泰坦股份	转杯纺纱机	纺纱机械	纺纱设备，适纺原料为棉、毛、麻、丝、化纤等单一纤维或混合原料。	90万元左右	27.00%	25.69%	19.26%	17.21%

公司	产品名称	产品类别	应用领域	平均售价	毛利率			
					2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
	剑杆织机	机织机械	用于牛仔面料、窗帘装饰、特种工业布料等织物生产。	25万元左右	20.64%	27.75%	16.18%	23.45%
远信工业	拉幅定型机	染整机械	为后整理机械，系印染工序的末端，经拉幅定型机处理后成为成品布。	210万元左右	24.33%	27.38%	29.06%	29.69%
越剑智能	大加弹机	化纤机械	加弹机将具有热可塑性的化纤长丝通过加热加捻后定型变为加弹丝，使其具有高蓬松性、弹性、透气性及可伸缩性，是化纤后加工的关键设备。加弹丝广泛应用于针织、纺织服装面料、箱包用料、装饰布等。	160万元左右	17.28%	21.58%	21.45%	24.88%
	小加弹机			75万元左右	14.39%	20.29%	21.89%	23.88%
佰源装备	单面圆纬机	针织机械	可生产单面织物，如用于内衣、T恤、运动服装、毛巾等面料。 用于豪华套装、床上用品、家居服饰纺织品、鞋类纺织品、行李纺织品、功能性面料、汽车内饰布、人造动物毛等面料的生产。	10万元左右	32.60%	34.38%	34.24%	35.18%
	双面圆纬机			12万元左右	36.20%	35.54%	35.88%	36.63%

注：以上内容来自于招股说明书和年度报告。

由上表可以看出，公司与可比公司主要产品所属不同的纺织机械细分子类，产品的应用领域及售价差异较大，呈现的毛利率区间也较广。总体来看，以公司和慈星股份为代表的针织机械类产品毛利率略高于其他，其中慈星股份的电脑针织横机（该产品占横机业务板块的收入比重最大）2023年毛利率将近35%，一线成型电脑横机毛利率高达40.85%，整个横机业务板块的毛利率也能维持在30%左右，公司圆纬机毛利率约35%，略高于慈星股份横机业务板块毛利率，但与其核心产品电脑针织横机的毛利率水平最为接近。

2、客户规模及议价权差异

公司与同行业可比公司关于客户群体、主要客户资质的对比情况如下：

公司名称	客户性质	客户数量及购买情况
慈星股份	公司客户主要包括生产毛衫、围巾、帽子、飞织鞋等针织类产品的企业，客户较为分散。前五大客户销售额合计占全年约14%，平均销售额约5,800万元。	公司横机业务销售的产品主要用于客户的固定资产投资，年度间销售的连续性较弱，客户数量多而且集中度较分散。

公司名称	客户性质	客户数量及购买情况
泰坦股份	公司主要客户为纺织、织造、产业用材料织造及纺织设备贸易行业企业，前五大客户销售额合计占全年约13%，平均销售额约3,700万元。	2017-2019年，公司整机销售客户数量分别为332家、480家和406家，收入区间在500万元以下的客户家数分别为306家、461家和389家，销售金额占比分别为63.11%、77.11%和75.62%，单一客户的销售金额约为160万元。
远信工业	公司客户主要为纺织印染企业，其中含多家为上市公司或中国印染企业30强客户，前五大客户销售额合计占全年约23%，平均销售额约2,200万元。	2018-2020年，远信工业的客户数量分别为149家、182家和181家，境内客户注册资本在1,000万元以上的数量占比分别为69.79%、67.08%和71.68%，单一客户的销售金额约为215万元。
越剑智能	公司下游纺织行业以众多中小规模的纺织企业为主，客户较为分散。前五大客户销售额合计占全年约19%，平均销售额约2,700万元。	2017-2019年，越剑智能加弹机的客户数量分别为560家、559家和556家，单一客户的销售金额约为160万元。
佰源装备	公司客户主要是下游纺织企业及其他终端用户。前五大客户销售额合计占全年约16%，平均销售额约900万元。	2021-2023年，公司圆纬机客户数量分别为314家、249家和250家，就内销而言，注册资本在100万元（含）以下的客户数量占比分别为30.57%、33.33%和33.60%，单一客户的销售金额约100万元。

注：慈星股份2012年上市，时间较早，未能从招股说明书及各年度报告中获取到关于客户数量、销售规模等具体信息。以上信息来自于可比公司招股说明书、年度报告以及年报问询函回复。

由上表可以看出，纺织机械行业下游客户总体呈数量多、分散度高的特征。结合单一客户的销售额来看，公司单一客户的销售规模最小，报告期平均约100万元/家/年，泰坦股份和越剑智能平均约160万元/家/年，远信工业平均约215万元/家/年；同时，从前五大客户的平均销售额来看，可比公司处于2,000-6,000万元/家/年的水平，而公司前五大客户的平均销售额约900万元。因此，相较而言可比公司客户的购买力相对较强。

总体来看，公司单一客户的销售规模相比之下偏小，中小客户为主的特征更为突出。泉州作为国内知名纺织产业集群和全球最大圆纬机生产基地，在全球大圆机市场拥有较强的产业地域优势，而佰源装备又属该区域市场的龙头企业，处于行业内较为领先地位。在此背景下，公司拥有圆纬机市场较强的定价权和议价力。

3、自制比例差异

公司重视产业链延伸，采取集团化发展思路，其中佰源装备主体致力于中高端圆纬机的研发、生产和销售，子公司佰源铸造为公司提供生产所需的锻铸件毛坯等原材料，为保证设备性能的稳定性和可靠性，公司心脏、三角、机架等核心零部件主要由公司自制完成。可比公司的生产模式及特点与公司也略有差异，越剑智能为“核心零部件由公司自行生产”的模

式，慈星股份为“主要配件外协加工或采购、自主完成整机装配调试”的模式，远信工业根据其披露的生产流程及工序内容来看，可以推断其存在零部件的自制环节，泰坦股份生产过程包括研发设计、整机总装及检验检测等环节。由于公司与慈星股份的可比性更高，因此关于自制比例差异对毛利率影响的量化分析主要是与慈星股份进行比较。

根据慈星股份 2023 年年度报告和招股说明书，慈星股份主要从事整机的研发与生产，零部件主要依靠外协和外购，小部分控制系统由公司自行研发和生产，采用“主要配件外协加工或采购、自主完成整机装配调试”的生产模式，重点聚焦电脑针织机械的技术研发创新、整机装配生产、产品市场开拓和建立完善的售后服务体系。从成本结构、直接材料占比、机器设备原值占营业收入的比重角度进行对比分析如下：

项目		主营业务成本结构			机器设备原值/营业收入
		直接材料占比	直接人工占比	制造费用及其他占比	
2023 年度	慈星股份	90.16%	4.16%	5.67%	12.04%
	佰源装备	83.30%	9.18%	7.52%	21.33%
2022 年度	慈星股份	91.46%	3.86%	4.68%	16.60%
	佰源装备	81.34%	9.01%	9.65%	23.87%
2021 年度	慈星股份	92.82%	3.34%	3.84%	14.24%
	佰源装备	82.97%	9.51%	7.52%	19.48%
2020 年度	慈星股份	91.93%	3.43%	4.65%	28.25%
	佰源装备	82.91%	8.62%	8.47%	21.76%

由上表可以看出，慈星股份的直接材料占比较高，人工和制费投入的比重相对较小，主营业务成本的结构特点与其生产模式相匹配；而公司因为存在较多的零部件自制环节，相应地人工和设备投入相对较大。假设公司仅从事产品的研发设计、整机装配及检测、销售，心脏、三角、机架等核心零部件全部为外部采购，模拟计算外购模式下对产品毛利率的影响如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	277,357,492.11	232,456,037.11	296,321,259.20	242,673,725.95
营业成本①	179,925,963.08	151,907,336.35	192,588,553.49	152,096,758.79
原始毛利率	35.13%	34.65%	35.01%	37.32%
核心零部件自制率②	33.57%	36.30%	33.35%	31.15%
营业成本中的自制金额 ③=①*②	60,401,145.81	55,142,363.10	64,228,282.59	47,378,140.36
通用设备制造业毛利率 ④	19.48%	18.03%	17.92%	18.48%

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
假设外购模式下核心零部件的采购成本⑤=③/(1-④)	75,013,842.28	67,271,395.75	78,250,831.61	58,118,425.37
模拟后的营业成本⑥=①+⑤-③	194,538,659.56	164,036,369.00	206,611,102.52	162,837,043.80
模拟后佰源装备毛利率	29.86%	29.43%	30.27%	32.90%
慈星股份横机业务板块毛利率	31.48%	31.51%	30.31%	25.87%
差异	-1.62 个百分点	-2.08 个百分点	-0.04 个百分点	7.03 个百分点

注：通用设备制造业毛利率数据来自于国家统计局。

经测算，公司模拟计算后的毛利率分别为 32.90%、30.27%、29.43%和 29.86%，除 2020 年公司因新增口罩机业务导致毛利率较高以外，其余各年度模拟后的毛利率与慈星股份横机业务毛利率差异较小，略低于慈星股份 1-2 个百分点左右。

4、研发投入差异

公司历来重视研发投入技术创新，采取以技术带动市场的研发战略，构建了以技术为驱动、以市场为导向的研发体系。公司的技术水平和研发实力是公司扩大市占率、提升品牌竞争力、获得产品高附加值的保证。报告期内，公司与可比公司的研发投入情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
慈星股份	3.85%	4.55%	3.59%	5.41%
泰坦股份	2.35%	2.93%	2.68%	3.24%
远信工业	5.94%	4.64%	4.69%	4.35%
越剑智能	3.88%	3.73%	3.33%	4.45%
平均数	4.00%	3.96%	3.57%	4.36%
发行人	3.66%	4.50%	5.15%	5.57%

由上表，公司的研发费用率高于行业平均水平，同行业可比公司泰坦股份和越剑智能的研发投入占比相对较低，与其业务规模和产品的标准化程度有关；远信工业和慈星股份的研发费用占比与公司差异较小，但慈星股份的主营业务较为多元化，除横机业务外，还存在互联网业务和自动化设备与项目集成业务，在一定程度上分散了在横机业务上的研发力度。

因此，相较而言，公司现阶段业务规模偏小，同时研发投入力度又较大，这有助于公司对某一细分领域的深耕细作，尤其是对一些新兴产业的延伸和拓展，现已覆盖服装、家纺、建筑、汽车等多个产业，可实现对功能性面料（吸汗透气、防污、防水、抗皱等）、汽车内饰布、人造动物毛等具有特殊标准的面料生产。同时，新兴产业领域在进入的前期阶段，企业通常会以领先的技术获得更高的市场溢价，且竞争程度也相对较低，进而会获得较高的市场毛利。慈星股份主要销售对象为下游针织企业，主要包括生产毛衫、围巾、帽子、飞织鞋

等针织类产品的企业，更多地服务于一些较为传统的纺织领域。

综上，公司毛利率高于同行业可比公司具有合理性。同时，结合本次问询回复内容，发行人已对招股说明书进行了修改披露。

三、说明与慈星股份毛利率的对比情况及分析过程。谨慎测算自产与外协对毛利率的影响，并详细说明测算依据及合理性。

【发行人说明】

1、报告期内，公司与慈星股份毛利率的对比情况如下：

公司	项目	毛利率			
		2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
分行业					
慈星股份	横机业务	31.48%	31.51%	30.31%	25.87%
佰源装备	主营业务	34.93%	34.59%	35.09%	37.37%
分产品					
慈星股份	电脑针织横机	34.62%	31.64%	29.30%	26.22%
	一线成型电脑横机	40.85%	34.12%	39.79%	/
	其他类横机	15.25%	12.54%	15.26%	/
佰源装备	单面圆纬机	32.60%	34.38%	34.24%	35.18%
	双面圆纬机	36.20%	35.54%	35.88%	36.63%

慈星股份主要从事针织机械的研发、生产和销售，主要产品包括电脑针织横机、一线成型电脑横机、电脑无缝针织内衣机、鞋面机、简易横机等，用于毛衫及鞋面的生产。公司的圆纬机产品与慈星股份的横机产品虽然在产品本身及功能、价格、应用领域、客户等方面存在差异，但二者同属于针织机械，而其他三家可比公司分属于不同的纺织机械细分领域。因此，公司与慈星股份的毛利率可比性较高。

从主营产品来看，2020-2023 年度慈星股份电脑针织横机毛利率与公司圆纬机毛利率的差异呈逐步缩小趋势，2023 年已基本持平，一线成型电脑横机由于技术的行业领先性使得其具有较高的毛利率，2023 年达到了 40.85%，其他类横机主要为简易横机、鞋面机等，产品复杂度相对较低，毛利率整体处于较低水平，为 15%左右。总体来看，公司圆纬机与慈星股份电脑针织横机（核心产品，收入比重最大）的毛利率比较接近。

从行业整体来看，公司主营业务毛利率高于慈星股份横机业务，主要受其业务模式差异的影响。根据慈星股份 2023 年年度报告，慈星股份主要从事整机的研发与生产，零部件主要依靠外协和外购，小部分控制系统由公司自行研发和生产；根据慈星股份招股说明书，慈星股份作为电脑针织横机的整机生产商，采用了“主要配件外协加工或采购、自主完成整机

装配调试”的生产模式。而公司圆纬机产品的核心零部件以自制为主，如心脏、三角、机架等部件，少量非核心工序采用委托加工的方式，最终实现整机的装配和调试。因此，我们判断，公司与慈星股份横机业务毛利率差异主要与零部件的自制情况有关。

2、量化测算核心零部件自制与外购对毛利率的影响

基于以上对比分析，我们假设公司仅从事圆纬机的研发设计、整机装配及检测、销售，心脏、三角、机架等核心零部件全部为外部直接采购，模拟测算全部外购模式下对产品毛利率的影响情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	277,357,492.11	232,456,037.11	296,321,259.20	242,673,725.95
营业成本①	179,925,963.08	151,907,336.35	192,588,553.49	152,096,758.79
原始毛利率	35.13%	34.65%	35.01%	37.32%
核心零部件自制率②	33.57%	36.30%	33.35%	31.15%
营业成本中的自制成本③=①*②	60,401,145.81	55,142,363.10	64,228,282.59	47,378,140.36
通用设备制造业毛利率④	19.48%	18.03%	17.92%	18.48%
假设外购模式下核心零部件的采购成本⑤=③/（1-④）	75,013,842.28	67,271,395.75	78,250,831.61	58,118,425.37
模拟后的营业成本⑥=①+⑤-③	194,538,659.56	164,036,369.00	206,611,102.52	162,837,043.80
模拟后佰源装备毛利率	29.86%	29.43%	30.27%	32.90%
慈星股份横机业务板块毛利率	31.48%	31.51%	30.31%	25.87%
差异	-1.62 个百分点	-2.08 个百分点	-0.04 个百分点	7.03 个百分点

上表的测算依据及合理性如下：

①核心零部件自制率系通过对公司报告期内的产成品 BOM 进行原材料自制与外购的识别剥离，计算出 BOM 中的自制材料金额和外购材料金额，并求出自制金额的占比。2020-2023 年度，公司核心零部件的自制比例分别为 31.15%、33.35%、36.30%和 33.57%。

②通用设备制造业毛利率系通过查询国家统计局官网，获取通用设备制造业的营业收入和营业成本数据，并计算出各年度的行业毛利率。2020-2023 年度，通用设备制造业的行业平均毛利率分别为 18.48%、17.92%、18.03%和 19.48%。

③外采模式下核心零部件的采购成本系将零部件的自制成本同时参考通用设备制造业的行业毛利率，进而计算出该部分零部件在外采模式下对应的外购成本。

经测算，公司模拟计算后的毛利率分别为 32.90%、30.27%、29.43%和 29.86%，除 2020 年公司因新增口罩机业务导致毛利率较高以外，其余各年度模拟后的毛利率低于慈星股份横机业务板块 1-2 个百分点左右。慈星股份业务体量较大，横机业务收入近三年分别约为 15.53 亿元、14.68 亿元和 16.79 亿元，而公司相比现阶段收入偏小，规模效应不如慈星股份，使得毛利率还原测算之后略低于慈星股份。

综上，公司与慈星股份毛利率的定量分析与测算较为谨慎，具有合理性。

四、分析销售产品毛利率较高的客户情况，销售的细分产品金额、占比、平均毛利率，说明对坦克斯纺织有限公司（TANTEX IPLIK LLC）、绍兴厚创新材料科技有限公司、常州市恒纶纺织有限公司等公司销售毛利率大幅高于平均水平的原因及合理性。

【发行人说明】

2020-2023 年度公司前十大客户中销售毛利率较高的情况列示及原因说明如下：

单位：万元

客户名称	期间	细分产品	销售金额	销售占比	毛利率
坦克斯纺织有限公司 (TANTEX IPLIK LLC)	2023 年	双面普通机、双面罗纹机	211.27	0.76%	60.08%
兹普莱尼 (ZIPLINE)	2023 年	双面普通机、双面开幅机、单面普通机	656.47	2.37%	41.10%
星若国际贸易 (常州) 有限公司	2023 年	双面罗纹机、双面普通机	512.32	1.85%	41.09%
绍兴厚创新材料科技有限公司	2022 年	双面普通机	663.72	2.86%	47.15%
佛山市宇亿针织有限公司	2022 年	双面罗纹机、双面普通机	431.68	1.86%	44.35%
江门市瑞佳纺织有限公司	2021 年	双面普通机、双面开幅机	806.73	2.72%	51.05%
杭州衣之源纺织有限公司	2021 年	双面普通机	530.97	1.79%	43.63%
石狮市亿盈纺织品织造有限公司	2021 年	单面开幅机、双面普通机	442.73	1.49%	50.77%
瑞万织布公司 (REDWAN FABRICS LIMITED,)	2021 年	单面普通机、单面开幅机、单面卫衣机、双面普通机	434.17	1.47%	49.87%
江西省泰荣纺织科技有限公司	2020 年	单面普通机、单面卫衣机、双面普通机	964.67	3.98%	40.75%
福建省盛玮纺织科技有限公司	2020 年	单面普通机、双面普通机、双面开幅机	813.27	3.35%	41.01%
常州市恒纶纺织有限公司	2020 年	单面普通机、单面开幅机	649.27	2.68%	45.38%

注：上表列示的毛利率较高的客户为公司各期前十大客户中毛利率超过 40%的客户。

1、坦克斯纺织有限公司（TANTEX IPLIK LLC）

此客户自身的纺织技术较为薄弱，要求安排其员工到发行人处进行驻厂学习，发行人给予其技术指导和现场培训，提升了该客户的纺织技术实力和业务水平。同时，考虑到国外市场后续潜在售后服务成本较高（包括人员差旅、配件运输、技术支持等费用），需纳入定价考虑范围，因此售价较高。

2、兹普莱尼（ZIPLINE）

一方面，考虑到国外后续售后服务成本较高，同时该外销客户存在分期付款的情况，因此公司对其售价较高。

3、星若国际贸易（常州）有限公司

星若国际贸易（常州）有限公司为发行人的一家贸易商客户，其采购的机台主要是销售给公司老客户常州市恒纶纺织有限公司（以下简称“常州恒纶”）的越南子公司使用。常州恒纶是公司的一家长期合作客户，忠诚度高，为保证产品质量的稳定性和加工风格的一致性，常州恒纶多年来只向佰源采购设备。同时，该订单的技术指标对标台湾大渝，但售价略低于大渝，产品性价比高，公司具有较强的议价力。

4、绍兴厚创、佛山宇亿、江门瑞佳

针对三家客户生产的布样，公司在售前阶段进行协助开发，深入理解客户需求与技术痛点，为客户提供定制化的产品服务，包括三角曲线与部分心脏件进行特殊性修改以满足客户个性化需求。基于此，公司对其销售的产品售价较高。

5、杭州衣之源纺织有限公司

公司投入人力和技术资源来协助客户进行厂房规划、电气配备以及调试培训等全方位支持，为客户提供在业内具有竞争力的纺织装备整体解决方案，因此产品毛利率较高。

6、石狮市亿盈纺织品织造有限公司

该客户先前从圆纬机后市场购买了一批佰源牌二手机台，由于其自身技术力量较为薄弱，因此需要公司相关人员经常到其现场提供技术支持，对公司的后续服务具有较高的依赖度。基于此，公司销售给该客户的产品定价较高。

7、瑞万织布公司（REDWAN FABRICS LIMITED,）

该客户当年度采购的部分机台属于全新的机型产品，许多铸件零部件需要另外开模或者使用一次性模具，导致产品的生产成本增加。同时考虑到外销业务后续较高的售后服务成本，因此售价较高。

8、江西省泰荣纺织科技有限公司

该客户当年度采购的机台多数为超高脚非常规机型，由于其对布面质量要求较高，导致设备用针以及总针数都属于根据客户需求的特殊配置，因此公司对产品有较强的议价力。

9、福建省盛玮纺织科技有限公司

该客户采购的大部分机台属于高路数机型，其对机台品质有较高要求，从产品选型到安装调试，都是按照客户要求进行的定制化服务，因此产品毛利率较高。

10、常州市恒纶纺织有限公司

该客户是公司的一家长期合作客户，忠诚度高，为保证产品质量的稳定性和加工风格的一致性，常州恒纶多年来只向佰源采购设备。同时，该订单的技术指标对标台湾大渝，但售价略低于大渝，产品性价比高，公司具有较强的议价力。

五、说明与 2023 年新增前五大客户厦门鑫合成物资回收有限公司(主营再生资源回收)的合作背景及采购具体情况，并在招股说明书第五节业务与技术中，补充披露各期向前五大供应商采购的主要产品或服务。

(一) 说明与 2023 年新增前五大客户厦门鑫合成物资回收有限公司（主营再生资源回收）的合作背景及采购具体情况

2023 年新增前五大供应商厦门鑫合成物资回收有限公司（以下简称“厦门鑫合成”），成立日期 2019 年 7 月 8 日，注册资本 3,000 万元人民币，由陈晓倩、潘志扬、王纯溢、周燕玲等 4 人分别持股 25%，厦门鑫合成主要业务包括再生资源回收、金属废料和碎屑加工处理、金属及金属矿批发等。2023 年公司向其采购废钢的背景如下：

供应商名称	合作历史	新增原因及合理性
厦门鑫合成	2023 年起合作	在废钢价格执行福建废钢统一指导价的情况下，该公司废钢具备外观更纯净无夹杂，经熔炼使用后出铁水率更高的特点，同时该公司相较其他供应商交货速度更快，因此公司将废钢的采购重心由其他供应商转至厦门鑫合成。

2023 年公司向厦门鑫合成采购废钢的具体情况如下：

供应商名称	采购内容	采购数量	采购总额
厦门鑫合成	废钢	1,815.31 吨	532.28 万元

(二) 在招股说明书第五节业务与技术中，补充披露各期向前五大供应商采购的主要产品或服务。

【补充披露】

关于发行人报告期各期向前五大供应商采购的主要产品或服务，发行人已在《招股说明书》“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（二）采购情况及主要供

应商”之“4、公司供应商采购情况”中补充披露如下：

“（1）公司前五大供应商采购情况

报告期内，按同一控制主体统计，公司前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购金额	年度采购额占比	关联关系	主要采购内容
2023年度	格罗茨贝克贸易（深圳）有限公司	930.29	6.14%	否	织针、沉降片、钢珠跑道
	厦门市聪鑫达贸易有限公司	651.76	4.30%	否	生铁、废钢
	泉州市境界机械制造有限公司	651.74	4.30%	否	传动机构、支脚、落布圈等
	厦门鑫合成物资回收有限公司	532.28	3.51%	否	废钢
	泉州市洛江永太机械有限公司	531.79	3.51%	否	胶管、滑传齿等
	合计	3,297.86	21.76%	-	-
2022年度	厦门市聪鑫达贸易有限公司	667.38	7.17%	否	生铁、废钢
	格罗茨贝克贸易（深圳）有限公司	498.31	5.35%	否	织针、沉降片、钢珠跑道
	美名格-艾罗（太仓）纺织机械有限公司	384.31	4.13%	否	氨纶输纱器、喷油机等
	慈溪市赛美格自动化科技有限公司	377.65	4.05%	否	输纱器、电控箱等
	泉州市境界机械制造有限公司	298.02	3.20%	否	传动机构、支脚、落布圈等
	合计	2,225.67	23.90%	-	-
2021年度	格罗茨贝克贸易（深圳）有限公司	1,375.24	7.19%	否	织针、沉降片
	厦门市聪鑫达贸易有限公司	1,245.81	6.51%	否	生铁、废钢
	泉州华冠机械有限公司	1,076.51	5.63%	是	不锈钢卷布棍、单面齿轮等
	泉州华腾机械有限公司	891.17	4.66%	否	氨纶送纱轴固定座、传动轴等
	慈溪市赛美格自动化科技有限公司	755.80	3.95%	否	输纱器、电控箱等
	合计	5,344.54	27.94%		-

六、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见

【核查程序】

针对上述事项，申报会计师执行了如下程序：

针对问题（1），申报会计师的核查程序如下：

通过查询公开渠道查询同行业可比公司的招股说明书及各期财务报告，了解可比公司的所属行业、主营业务、产品结构及特征等情况，结合纺织机械的细分行业类别以及产业链各环节的生产应用，分析可比公司选取的合理性；

针对问题（2），申报会计师的核查程序如下：

查询同行业可比公司的招股说明书及各期财务报告，了解公司与可比公司在产品类型及业务模式、主要客户及构成情况、原材料自制、研发投入等方面的差异，分析公司主营业务毛利率高于可比公司的原因及合理性；

针对问题（3），申报会计师的核查程序如下：

查询国家统计局官网，获取通用装备制造业报告期内的行业毛利率数据，模拟测算自制差异对公司毛利率的影响；

针对问题（4），申报会计师的核查程序如下：

访谈公司财务总监及销售负责人，对公司与可比公司毛利率的差异原因进行情况确认，并针对报告期内部分客户毛利率较高的具体原因进行了解；

针对问题（5），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并查阅厦门鑫合成物资回收有限公司《企业信用信息公示报告》《企业信用报告》，了解厦门鑫合成物资回收有限公司基本情况；

2、访谈发行人的采购负责人，了解发行人与厦门鑫合成物资回收有限公司的合作背景及采购具体情况，获取发行人出具的相关说明文件；

3、获取并核查发行人报告期内的采购明细表，对报告期内各期前五大供应商的主要采购内容进行归纳。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

针对问题（1），经核查，申报会计师认为：

1、公司选取的同行业可比公司慈星股份、越剑智能、泰坦股份、远信工业，其所属行业与公司一致，虽然各公司的细分产品存在差异，但也都属于纺织工艺各环节下的生产要素，在业务流程和应用场景方面具有协同性和相关性，因此同行业可比公司的选择具有合理性。

针对问题（2），经核查，申报会计师认为：

公司的毛利率总体上高于同行业可比上市公司，主要系在产品类型、客户构成和议价能力、自制比例、研发投入等方面存在差异。公司圆纬机产品和同行业可比公司产品虽然都属于纺织机

械大类，但又归属于不同的行业子类，细分产品、功能性能、应用领域以及售价差异较大。从客户构成来看，公司主要客户为中小体量客户，在商务谈判中，中小客户议价空间较小，而可比公司主要客户相对较大，客户的议价能力较强。从生产模式来看，公司拥有圆纬机核心部件机加环节所需的各类设备和工艺技术，自行从事的生产环节较多，委托加工较少，公司的机器设备原值占营业收入的比重较高，因此可获得更多的利润。从研发投入情况来看，公司研发费用率高于行业平均水平，拥有较高的技术产品溢价和市场领先优势。因此，公司的毛利率高于同行业可比公司具有合理性。公司的毛利率总体上高于同行业可比上市公司，主要系在产品类型、客户构成和议价能力、自制比例、研发投入等方面存在差异。公司圆纬机产品和同行业可比公司产品虽然都属于纺织机械大类，但又归属于不同的行业子类，细分产品、功能性能、应用领域以及售价差异较大。从客户构成来看，公司主要客户为中小体量客户，在商务谈判中，中小客户议价空间较小，而可比公司主要客户相对较大，客户的议价能力较强。从生产模式来看，公司拥有圆纬机核心部件机加环节所需的各类设备和工艺技术，自行从事的生产环节较多，委托加工较少，公司的机器设备原值占营业收入的比重较高，因此可获得更多的利润。从研发投入情况来看，公司研发费用率高于行业平均水平，拥有较高的技术产品溢价和市场领先优势。因此，公司的毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

针对问题（3），经核查，申报会计师认为：

公司主营业务毛利率高于慈星股份横机业务板块，主要与核心零部件的是否自制有关系。公司模拟计算后的毛利率分别为 32.90%、30.27%、29.43%和 29.86%，除 2020 年公司因新增口罩机业务导致毛利率较高以外，其余各年度模拟后的毛利率低于慈星股份横机业务板块 1-2 个百分点左右。慈星股份业务体量较大，横机业务收入近三年分别约为 15.53 亿元、14.68 亿元和 16.79 亿元，而公司相比现阶段收入偏小，规模效应不如慈星股份，使得毛利率还原测算之后略低于慈星股份。

针对问题（4），经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司对坦克斯纺织有限公司（TANTEX IPLIK LLC）、绍兴厚创新材料科技有限公司、常州市恒纶纺织有限公司等公司销售毛利率大幅高于平均水平与外销业务售后服务成本较高、产品的个性化定制、产品技术的性价比优势、一体化解决方案等因素有关，部分客户毛利率较高具有合理性。

针对问题（5），经核查，申报会计师认为：

发行人 2023 年新增向厦门鑫合成物资回收有限公司采购废钢的原因具有合理性，发行人已在《招股说明书》中对前五大供应商采购的主要产品或服务补充披露。

问题 5. 发行人是否存在通过放宽信用期促进销售的情形

根据申报文件及首轮问询回复，（1）发行人各期应收账款期末余额分别为 20,171.77 万元、21,144.77 万元、26,186.35 万元，占营业收入的比例由 70% 升高至近 100%。（2）发行人通常采用预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的形式。发行人称给予客户一定的信用期一般为 12 个月，报告期各期公司前十大客户中存在部分客户信用期限为 18 或 24 个月，同行业可比公司信用期一般为 12 个月。2023 年新增客户汕头市永嘉发实业有限公司直接为第一大客户，销售金额为 1,047.50 万元，信用期限为 24 个月。（3）发行人应收账款周转率分别为 1.52、1.13、1.17，远低于同行业可比上市公司平均水平（约 3 至 5）。（4）报告期内发行人应收账款期后回款比例分别为 70.93%、45.82%、14.75%，应收账款坏账准备核销金额分别为 200.40 万元、896.32 万元、313.64 万元，多为按账龄组合计提的坏账准备，报告期内不存在按单项计提的坏账准备。

请发行人：（1）说明通常情况下发行人与客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例，各付款节点的付款比例在报告期内是否存在较大变动。（2）说明给予客户信用期一般为 12 个月的统计依据，该结论的依据是否充分，结合行业惯例和发行人的逾期情况论证逾期账款的统计口径是否准确，进一步论证信用期与同行业可比公司是否存在显著差异。（3）说明报告期各期主要客户的结算约定及信用政策与实际收款节点、发货节点、验收节点的匹配情况，论证发行人的结算及信用政策是否能否有效执行，是否存在未按相关约定开展业务，报告期内是否存在放宽信用政策促进销售的情况。（4）说明与可比公司的下游客户存在较大差异的具体情况，相关产品在细分行业中是否具有竞争力，量化分析应收账款周转率远低于可比公司的原因，并说明对公司生产经营的影响。（5）对比发行人与同行业可比公司的当期及期后回款比例、逾期比例、平均回款周期，分析发行人信用周期长、回款率低、逾期占比高等特征是否符合行业惯例。（6）说明与新增第一大客户汕头市永嘉发实业有限公司的合作背景，信用期较长的原因及合理性；2023 年新增客户及主要老客户的销售核查情况。（7）说明报告期各期核销应收账款坏账准备的具体情况，主要为按账龄组合计提的坏账准备的原因及合理性，相关应收账款未按单项计提坏账准备的原因及合理性，论证信用减值损失计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

回复：

一、说明通常情况下发行人与客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例，各付款节点的付款比例在报告期内是否存在较大变动。

【发行人说明】

(一) 发行人与客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例

年度	内外销	预付定金比例	发货款比例	剩余款项比例
2023 年度	内销	19.88%	27.05%	53.07%
	外销	-	100.00%	-
2022 年度	内销	20.08%	38.19%	41.73%
	外销	-	100.00%	-
2021 年度	内销	22.94%	34.66%	42.40%
	外销	-	100.00%	-

注 1：各付款节点的付款比例按照报告期各期主要客户合同中各付款节点的比例，进行加权平均计算得出，付款节点比例计算公式= \sum_1^n (单个合同付款节点金额)/ \sum_1^n (单个合同总金额)；

注 2：公司与客户合同约定的付款阶段及各阶段的付款比例不完全相同，上表统计的基本原则首先是报告期各期前 30 大客户，若前三十大客户销售收入占比不足 50%，会继续增加样本量进行统计，最终统计的公司主要客户销售占比分别为 50.48%、50.77%和 51.71%。

1、由上表，发行人与主要外销客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例为 0%、100%和 0%，即外销客户大多要求发货前付清货款。报告期内，公司与内销客户签订的预付定金比例分别为 22.94%、20.08%和 19.88%，发货款比例分别为 34.66%、38.19%和 27.05%，剩余款项比例分别为 42.40%、41.73%和 53.07%。其中，2021 年和 2022 年各节点的付款比例不存在较大变动，2023 年发货款比例较低、尾款比例较高。

2、2023 年内销发货款比例较低主要受三家客户的影响，分别为：汕头市永嘉发实业有限公司、佛山市晟溪纺织有限公司和广东唯尔立纺织科技有限公司，扣除上述三家客户合同付款条款的影响，发行人 2023 年度与客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例与报告期前两年不存在重大差异，具体比例列示如下：

年度	内外销	预付定金比例	发货款比例	剩余款项比例
2023 年度	内销	22.19%	33.30%	44.51%
	外销	-	100.00%	-
2022 年度	内销	20.08%	38.19%	41.73%
	外销	-	100.00%	-

2021 年度	内销	22.94%	34.66%	42.40%
	外销	-	100.00%	-

3、汕头市永嘉发实业有限公司、佛山市晟溪纺织有限公司及广东唯尔立纺织科技有限公司发货前比例较低的原因

汕头市永嘉发实业有限公司：该客户是公司潮汕市场的主力客户，规模较大，在汕头地区具有较强的市场影响力。该客户发货款支付比例较低主要系：①2023 年其向公司采购的圆纬机数量较多，在资金调度和安排方面存在一定压力；②该客户就付款比例与公司进行多次协商。汕头地区是公司新开发的市场，公司为维护与新区域客户的良好合作关系，切实考虑了该客户的实际情况，在不影响订单的生产和交付情况下，最终与客户确定具体订单的款项结算条款。

佛山市晟溪纺织有限公司：该客户的实际控制人在创立晟溪纺织前是一家面料生产公司的技术骨干，在圆纬机方面积累了丰富的专业知识和实践经验，公司希望通过本次合作与客户建立良好合作关系，共享纺织行业的最新技术和市场信息，为公司产品更新和技术升级提供有力支持。同时，客户白手起家，短期内资金压力大，公司综合考虑客户实际情况及诉求，经友好协商共同商定具体订单的款项结算条款。

广东唯尔立纺织科技有限公司：首先，该客户业务规模较大，市场地位稳固，业务影响力广泛，公司与其合作可极大地提升公司的产品影响力和市场认可度。其次，该客户的同一控制下的另一家企业位于汕头，汕头作为纺织行业的重点区域，是公司 2023 年重点拓展的目标市场。通过与该客户合作，帮助公司进一步了解汕头市场的需求和趋势，并借助其资源脉络，有助于迅速打开该区域市场。公司综合其购机规模以及未来业务延伸的可能性等多方面因素与该客户协商确定具体订单的款项结算条款。

综上，2021 年及 2022 年公司与客户约定的各节点付款比例比较稳定，不存在重大变动。2023 年公司与客户约定的发货款比例较低、尾款比例较高，主要系汕头市永嘉发实业有限公司、佛山市晟溪纺织有限公司和广东唯尔立纺织科技有限公司等三家客户所导致，扣除前述三家客户合同付款条款的影响后，公司 2023 年度与客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例与报告期前两年不存在重大差异。公司与前述三家客户协商确定的发货款比例主要与客户当时的资金情况以及公司自身业务发展考虑等因素有关，具有一定的商业合理性。

二、说明给予客户信用期一般为 12 个月的统计依据，该结论的依据是否充分，结合行业惯例和发行人的逾期情况论证逾期账款的统计口径是否准确，进一步论证信用期与同行业可比公司是否存在显著差异。

【发行人说明】

（一）说明给予客户信用期一般为 12 个月的统计依据，该结论的依据是否充分。

报告期内，发行人销售合同约定的信用期条款非固定制式模板，收款阶段的划分及各阶段的收款比例存在较大差异，以销售合同约定的最后一笔账款（尾款）作为对该客户的信用期，信用期以“月数”单位，举例如下：

销售合同信用期条款	信用期
发货前付清全款	0 个月
余款自机到半年内分 6 个月付清	6 个月
余款于机到乙方工厂之日起，一年内付清	12 个月
余款于机到齐 3 个月开始 18 个月内均付	20 个月
余款按两月一期在 2 年内付清	24 个月

依照上述原则，逐笔统计出报告期各期末每一笔应收账款对应主要销售合同约定的信用期月数，报告期内信用期（月数）分布情况如下：

2023 年度

信用期（月数） (a)	金额（万元）	权重/比例 (b)	加权平均数 (c=a*b)
应收账款余额	26,186.35	不适用	不适用
其中：无信用期			
0	9,510.03	不适用	不适用
其中：有信用期			
1	172.48	1.03%	0.01
3	447.84	2.69%	0.08
5	129.84	0.78%	0.04
6	182.13	1.09%	0.07
9	257.45	1.54%	0.14
12	9,343.06	56.03%	6.72
14	268.50	1.61%	0.23
15	402.30	2.41%	0.36
16	157.20	0.94%	0.15
18	3,038.88	18.22%	3.28

24	2,276.62	13.65%	3.28
小计	16,676.32	100.00%	14.35

发行人 2023 年度信用期分布中，信用期为 18 个月和 24 个月的占比存在小幅提升，一方面是由于发行人 2023 年新开拓了汕头市永嘉发实业有限公司、汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂、汕头市锦佳达针织实业有限公司等广东汕头地区的客户，汕头地区客户普遍付款账期较长，属于区域市场特性，同时考虑到该地区客户采购量也较大，因此发行人结合上述情况给予了 18 个月和 24 个月的信用期；另一方面，本年度如佛山市泰利隆纺织科技有限公司、桐乡市杰纺纺织有限公司等老客户再次采购，发行人结合与老客户的良好合作基础，给予了 18 个月和 24 个月的信用期。综上，发行人 2023 年度 18 个月和 24 个月的信用期占比小幅提升，是发行人基于新开拓市场的付款特性以及老客户的良好合作历史等基础给予客户对应信用期，具有合理性。

2022 年度

信用期（月数） (a)	金额（万元）	权重/比例 (b)	加权平均数 (c=a*b)
应收账款余额	21,144.77	不适用	不适用
其中：无信用期			
0	10,181.07	不适用	不适用
其中：有信用期			
1	41.97	0.38%	0.00
2	34.20	0.31%	0.01
3	74.52	0.68%	0.02
5	494.37	4.51%	0.23
6	320.35	2.92%	0.18
7	151.28	1.38%	0.10
9	299.75	2.73%	0.25
11	59.20	0.54%	0.06
12	6,435.15	58.70%	7.04
15	297.75	2.72%	0.41
18	2,144.84	19.56%	3.52
20	460.00	4.20%	0.84
21	59.99	0.55%	0.11
24	90.34	0.82%	0.20
小计	10,963.70	100.00%	12.96

2021 年度

信用期（月数） (a)	金额（万元）	权重 (b)	加权平均数 (c=a*b)
应收账款余额	20,171.77	不适用	不适用
其中：无信用期			
0	12,029.77	不适用	不适用
其中：有信用期			
1	436.79	5.36%	0.05
2	68.23	0.84%	0.02
3	193.03	2.37%	0.07
6	530.35	6.51%	0.39
8	16.20	0.20%	0.02
9	11.20	0.14%	0.01
10	204.60	2.51%	0.25
11	18.00	0.22%	0.02
12	4,806.19	59.03%	7.08
15	322.80	3.96%	0.59
18	410.97	5.05%	0.91
20	460.00	5.65%	1.13
21	465.82	5.72%	1.20
24	197.81	2.43%	0.58
小计	8,141.99	100.00%	12.34

由上表可知：

第一，从信用期分布来看。报告期内，发行人在给予客户一定信用期的销售合同中，约定“余款信用期为 12 个月”的金额占比分别为 59.03%、58.70%和 56.03%，占比过半数，除此之外约定“其他月数”的信用期分布较为分散，且不具有规律性。因此，“信用期为 12 个月”在分布上最为集中；

第二，从信用期加权平均数值来看，报告期内，发行人在给予客户一定信用期的销售合同中，按照金额进行加权平均后的信用期分别为 12.34 个月、12.96 个月和 14.35 个月，皆临近“12 个月”，因此将“12 个月”作为加权平均后的近似值具有合理性。

综上，“信用期为 12 个月”在信用期分布上具有突出地位，且与报告期内信用期加权平均水平基本相符，因此，“信用期一般为 12 个月”依据充分，且具有合理性。

(二) 结合行业惯例和发行人的逾期情况论证逾期账款的统计口径是否准确, 进一步论证信用期与同行业可比公司是否存在显著差异。

1、发行人逾期账款的统计口径及论证分析

发行人依照上述“（一）关于信用期统计依据”原则，逐笔统计出报告期各期末每一笔应收账款对应主要销售合同约定的信用期月数后，按照每一笔应收账款账龄分布情况，与信用期月数进行逐笔比较，账龄大于信用期的应收账款为逾期应收账款，同时考虑到账龄数据的可获取性，具体统计方式如下：

信用期情况	逾期款项统计方式
信用期小于 2 个月（含 2 个月、含信用期为 0）	应收账款余额全部算作逾期
信用期位于 3-12 个月（含 12 个月）	应收账款账龄 1 年以上的部分算作逾期
信用期位于 12-24 个月（含 24 个月）	应收账款账龄 2 年以上的部分算作逾期

由上述可知，发行人逾期账款统计是基于前述每一笔应收账款对应主要销售合同的信用期统计情况，使用前述准确的信用期数据，结合应收账款账龄分布情况，同时考虑到账龄数据的可获取性，以及年度是客户结算款项的重要周期，匹配的账龄以年度为单位，进行逐笔匹配和计算预期金额，统计方式具有逻辑性和严谨性，统计口径具有合理性和准确性。

2、其他公司逾期账款的统计口径及论证分析

公司类别	公司名称	逾期账款统计口径
同行业可比公司	越剑智能 (603095)	未披露
	慈星股份 (300307)	未披露
	远信工业 (301053)	公司给予客户的信用期主要为 1 年，因此逾期占比和 1 年以上应收账款占比的变动趋势整体上保持一致。
	泰坦股份 (003036)	未披露
其他可比公司	天力锂电 (301152)	公司对下游客户信用政策一般是票到 30-120 天内，超过信用期即为视为逾期。
	智立方 (301312)	公司根据客户综合情况给予一定信用期，信用期一般从发票开具日或发票开具之次月起算，信用期一般为 45-120 天，若信用期过后客户尚未付款即视为逾期。
	嘉戎技术 (301148)	由于大型设备销售行业特性，部分合同签订时仅约定分阶段付款节点，未约定具体信用期限，对于收款时点以前期间，视同为公司给予客户的信用期；对于超出收款时点尚未回款，公司视同逾期。
	佳缘科技 (301117)	公司的客户主要为军工单位、国企、政府和事业单位等，销售合同未约定具体账期，公司客户的回款期限一般在 1 年以内，因此将验收后满 1 年客户尚未支付的款项作为逾期款项。

注：由于同行业可比上市公司基本未披露逾期账款的具体统计口径，同时考虑到不同行业公司的逾期账款统计口径也具有一定的相通性和可比性，因此除列示同行业可比上市公司之外，额外列示上述可以查询到的逾期账款统计口径供对比分析使用。

由上表可知：

从总体原则来看，上述公司的逾期账款的统计口径的总体原则为“超过信用期即为视为逾期”，如天力锂能、智立方、嘉戎技术和佳缘科技等，发行人的总体原则是“账龄大于信用期的应收账款为逾期应收账款”，与上述原则基本一致；

从具体方法来看，远信工业、佳缘科技信用期期限较为单一，将账龄“超1年”的款项作为逾期；嘉戎技术未约定具体信用期限，将“超出收款时点”的款项作为逾期；天力锂能、智立方未披露具体统计方法。发行人信用期期限较为分散，虽然“12个月”占比最高，分别为59.03%、58.70%和56.03%，但依然存在四成多的信用期期限分散在1个月至24个月，因此发行人未采取单一的“逾期界限”，而是将信用期期限划分为“小于2个月（含）”、“3-12个月（含）”、“13-24个月（含）”三类，分别对应“全部账龄作为逾期”、“账龄1年以上的部分算作逾期”、“账龄2年以上的部分算作逾期”。相比单一“逾期界限”，发行人的统计口径划分合理，符合发行人信用政策分布情况，也更加准确。

发行人报告期内应收账款逾期比例分别为69.22%、61.58%和51.08%，逾期比例较高，但处于下降趋势，客户逾期的主要原因是部分客户资金紧张和客户履约意识不强所致，非因逾期统计口径差异所致。

3、同行业可比公司信用期

越剑智能一般给予客户3-12个月的信用期，但赊销比例不高，一般不超50%，同时客户信用情况较好。慈星股份预收款比例一般高达80%，同时通过买方信贷业务加快资金回笼。远信工业预收款比例高达85%，尾款在验收后12个月内支付。泰坦股份采取买方信贷业务，同时采取买断式经销模式，加快应收账款周转速度，非买方信贷模式下，公司根据客户具体情况一般给予1-2年的信用期少部分在3年内支付。

发行人根据特定区域的整体经营环境及结算习惯，综合考虑客户合作年限、合同金额、市场竞争情况及往期回款情况等因素，给予客户不同的结算约定以及信用期限，一般为12个月。相比同行业可比公司，发行人未采用买方信贷和银行按揭模式，在非买方信贷模式下，发行人信用期略高于越剑智能的“3-12个月”，略低于泰坦股份的“1-3年”，加权平均数基本等于远信工业的“12个月”，因此，同行业可比公司的信用期基于收款方式和客户群体不同会存在一定差异，但发行人的信用期水平与同行业可比公司的整体水平基本一致，不存在显著差异。

综上所述，发行人给予客户信用期一般为12个月的统计依据充分、合理且符合发行人信用政策情况，发行人逾期账款的统计口径与其他公司行业惯例总体原则基本一致，且根据发行人自身情况做了优化，更为符合发行人情况，更具有准确性。发行人信用期与同行业可比公司相比不存在显著差异。

三、说明报告期各期主要客户的结算约定及信用政策与实际收款节点、发货节点、验收节点的匹配情况，论证发行人的结算及信用政策是否能够有效执行，是否存在未按相关约定开展业务，报告期内是否存在放宽信用政策促进销售的情况。

【发行人说明】

(一) 报告期各期主要客户的结算约定及信用政策与实际收款节点、发货节点、验收节点的匹配情况

1、报告期各期公司与主要客户结算约定的定金条款与实际定金收款的匹配情况

单位：万元

年度	客户名称	合同约定定金金额 A	定金节点前实际收到定金 B	占比 C=B/A	定金节点后实际收到定金 D	占比 E=D/A	实际收到定金占比 F=C+E
2023年度	江苏祥顺布业有限公司	344.00	-	-	344.00	100.00%	100.00%
	汕头市永嘉发实业有限公司	237.68	120.00	50.49%	117.68	49.51%	100.00%
	慈溪市永佳毛绒有限公司	319.20	319.20	100.00%	-	-	100.00%
	艾利恩针织有限公司(ALLIANT KNIT PVT LTD)	-	-	-	-	-	-
	绍兴亿繁纺织科技有限公司	120.00	120.00	100.00%	-	-	100.00%
	兹普莱尼(ZIPLINE)	-	-	-	-	-	-
	佛山市晟溪纺织有限公司	59.60	-	-	59.60	100.00%	100.00%
	广东唯尔立纺织科技有限公司	-	-	-	-	-	-
	安徽金弘润新材料科技有限公司	288.40	288.40	100.00%	-	-	100.00%
	星若国际贸易(常州)有限公司	181.85	181.85	100.00%	-	-	100.00%
	合计	1,550.73	1,029.45	66.38%	521.28	33.62%	100.00%
2022年度	江苏松柏纺织品有限公司	110.00	50.00	45.45%	60.00	54.55%	100.00%
	绍兴君晨科技有限公司	100.00	50.00	50.00%	50.00	50.00%	100.00%
	佛山市织得针织有限公司	33.00	10.00	30.30%	23.00	69.70%	100.00%
	绍兴市向恒针纺有限公司	60.00	-	-	60.00	100.00%	100.00%
	江苏祥顺布业有限公司	123.00	18.51	15.05%	104.49	84.95%	100.00%
	瑞星针织纺织有限公司(RISING KNIT TEXTILES LTD.,)	-	-	-	-	-	-
	佛山市宇亿针织有限公司	120.00	-	-	50.00	41.67%	41.67%
	江西省泰荣纺织科技有限公司	74.21	60.17	81.08%	14.04	18.92%	100.00%
	宏达高科控股股份有限公司	119.80	119.10	99.42%	0.70	0.58%	100.00%
	平安国际融资租赁有限公司	190.48	190.48	100.00%	-	-	100.00%
	合计	930.49	498.26	53.55%	362.23	38.93%	92.48%
2021年度	江西省泰荣纺织科技有限公司	221.22	221.22	100.00%	-	-	100.00%
	江门市瑞佳纺织有限公司	125.00	110.00	88.00%	15.00	12.00%	100.00%
	萨德玛时尚服装(SADMA FASHION WEAR LTD.)	-	-	-	-	-	-
	新疆昌达生态纺织有限公司	217.50	217.50	100.00%	-	-	100.00%
	杭州衣之源纺织有限公司	70.00	40.00	57.14%	30.00	42.86%	100.00%
	绍兴金鹤针纺有限公司	106.60	106.60	100.00%	-	-	100.00%
	平安国际融资租赁有限公司	118.81	103.15	86.82%	15.66	13.18%	100.00%
	江西省亿巴零一纺织科技有限公司	130.30	130.30	100.00%	-	-	100.00%
	石狮市亿盈纺织制品织造有限公司	117.00	57.00	48.72%	60.00	51.28%	100.00%
	合计	1,106.43	985.77	89.09%	120.66	10.91%	100.00%

注：公司国外客户无定金条款约定。

由上表，报告期各期定金节点前公司实际收到的定金款占合同约定定金款的比例分别为 89.09%、53.55%和 63.38%。2021 年，纺织行业市场需求旺盛，客户资金量较为充裕，按合同约定节点支付的定金款比例较高；2022 年，纺织行业景气度回落至常态，客户经营受到阶段性影响，上下游资金具有传导效应，因此按合同约定节点支付的定金款减少；2023 年疫情放开之后随着市场好转，客户按时交付定金的比例有所回升。公司客户会因为自身资金及经营情况、规范意识不足等原因未按合同约定时点或比例进行定金支付，但随着合作的进一步开展以及公司对款项的催收，客户后期的定金基本收回。截至 2024 年 4 月 30 日，公司实际收到的各期定金金额占合同约定定金金额的比例分别为 100.00%、92.48%和 100.00%，除佛山市宇亿针织有限公司因资金周转问题未付清外，其他主要客户定金已全部收回。

2、报告期各期公司与主要客户结算约定的发货款条款与实际发货款收款的匹配情况

单位：万元

年度	客户名称	合同约定发货款金额 A	发货节点前实际收到发货款金额 B	占比 C=B/A	发货节点后实际收到发货款金额 D	占比 E=D/A	实际收到发货款占比 F=C+E
2023年度	江苏祥顺布业有限公司	295.00	-	-	295.00	100.00%	100.00%
	汕头市永嘉发实业有限公司	49.20	24.00	48.78%	25.20	51.22%	100.00%
	慈溪市永佳毛绒有限公司	213.60	182.68	85.52%	30.92	14.48%	100.00%
	艾利恩针织有限公司(ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	837.36	100.00%	-	-	100.00%
	绍兴亿繁纺织科技有限公司	458.00	218.00	47.60%	240.00	52.40%	100.00%
	兹普莱尼(ZIPLINE)	656.47	363.81	55.42%	32.63	4.97%	60.39%
	佛山市晟溪纺织有限公司	44.00	-	-	44.00	100.00%	100.00%
	广东唯尔立纺织科技有限公司	-	-	-	-	-	-
	安徽金弘润新材料科技有限公司	-	-	-	-	-	-
星若国际贸易（常州）有限公司	339.22	339.22	100.00%	-	-	100.00%	
	合计	2,892.85	1,965.07	67.93%	667.75	23.08%	91.01%
2022年度	江苏松柏纺织品有限公司	300.00	-	-	300.00	100.00%	100.00%
	绍兴君晨科技有限公司	250.00	250.00	100.00%	-	-	100.00%
	佛山市织得针织有限公司	183.75	17.00	9.25%	156.75	85.31%	94.56%
	绍兴市向恒针纺有限公司	349.98	310.00	88.58%	39.98	11.42%	100.00%
	江苏祥顺布业有限公司	232.00	-	-	232.00	100.00%	100.00%
	瑞星针织纺织有限公司(RISING KNIT TEXTILES LTD.,)	513.31	513.31	100.00%	-	-	100.00%
	佛山市宇亿针织有限公司	-	-	-	-	-	-
	江西省泰荣纺织科技有限公司	325.13	135.97	41.82%	189.16	58.18%	100.00%
	宏达高科控股股份有限公司	239.60	-	-	239.60	100.00%	100.00%
平安国际融资租赁有限公司	206.12	206.12	100.00%	-	-	100.00%	
	合计	2,599.89	1,432.40	55.09%	1,157.49	44.52%	99.61%
2021年度	江西省泰荣纺织科技有限公司	738.63	738.63	100.00%	-	-	100.00%
	江门市瑞佳纺织有限公司	80.00	40.00	50.00%	40.00	50.00%	100.00%
	萨德玛时尚服装(SADMA FASHION WEAR LTD.)	681.33	681.33	100.00%	-	-	100.00%
	新疆昌达生态纺织有限公司	145.00	84.00	57.93%	61.00	42.07%	100.00%
	杭州衣之源纺织有限公司	350.00	40.00	11.43%	310.00	88.57%	100.00%
	绍兴金鹤针纺有限公司	243.65	192.90	79.17%	50.75	20.83%	100.00%
	平安国际融资租赁有限公司	415.83	69.19	16.64%	346.64	83.36%	100.00%
江西省亿巴零一纺织科技有限公司	130.50	130.50	100.00%	-	-	100.00%	

	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	76.00	76.00	100.00%	-	-	100.00%
	瑞万织布公司(REDWAN FABRICS LIMITED.)	409.27	409.27	100.00%	-	-	100.00%
	合计	3,270.21	2,461.82	75.28%	808.39	24.72%	100.00%

注：上表列示的客户口径为报告期各期前十大客户。

由上表，报告期各期发货节点前公司实际收到的发货款金额占合同约定发货款金额的比例分别为 75.28%、55.09%和 67.93%，客户未严格按照合同约定进行发货款支付的原因与前述定金款未按约定支付的原因相同。截至 2024 年 4 月 30 日，报告期各期公司实际收到发货款占合同约定发货款金额的比例分别为 100.00%、99.61%和 91.01%，期后款项的回收情况良好，仅兹普莱尼（ZIPLINE）和佛山市织得针织有限公司未付清合同约定的发货款，其中 ZIPLINE 主要系客户一次性购置大量设备，资金压力大，公司已与客户达成分期付款计划，同时公司为保障回款安全已针对该客户在中国出口信用保险公司投保；佛山市织得针织有限公司目前尚欠 10 万的发货款，企业创立初期资金压力较大，且发行人与织得针织实际控制人控制的另一家企业佳之铭针织保持着多年良好的合作关系，回款具有保障。

3、报告期各期公司与主要客户结算约定的验收条款与实际验收收款的匹配情况

通常情况下公司与客户约定的付款节点大致为定金款、发货款和剩余尾款，公司销售合同不存在验收节点款项支付的相关条款。

4、报告期各期公司与主要客户结算约定的剩余条款与实际剩余款收款的匹配情况

单位：万元

年度	客户名称	合同约定 剩余款金 额 A	信用期 内实际 收到剩 余款金 额 B	占比 C=B/A	信用期 外实际 收到剩 余款金 额 D	占比 E=C/A	实际收到 剩余款项 占比 F=C+E
2023 年度	江苏祥顺布业有限公司	514.50	-	-	-	-	-
	汕头市永嘉发实业有限公司	896.80	220.62	24.60%	-	-	24.60%
	慈溪市永佳毛绒有限公司	531.00	-	-	-	-	-
	艾利恩针织有限公司(ALLIANT KNIT PVT LTD)	-	-	-	-	-	-
	绍兴亿繁纺织科技有限公司	178.00	178.00	100.00%	-	-	100.00%
	兹普莱尼(ZIPLINE)	-	-	-	-	-	-
	佛山市晟溪纺织有限公司	596.40	44.40	7.44%	-	-	7.44%
	广东唯尔立纺织科技有限公司	670.00	200.00	29.85%	-	-	29.85%
	安徽金弘润新材料科技有限公司	282.40	-	-	-	-	-
	星若国际贸易（常州）有限公司	57.85	57.85	100.00%	-	-	100.00%
	合计	3,726.95	700.87	18.81%	-	-	18.81%
2022 年度	江苏松柏纺织品有限公司	531.10	206.83	38.94%	-	-	38.94%
	绍兴君晨科技有限公司	400.00	-	-	400.00	100.00%	100.00%
	佛山市织得针织有限公司	516.21	24.61	4.77%	-	-	4.77%
	绍兴市向恒针纺有限公司	273.32	50.02	18.30%	55.53	20.32%	38.62%
	江苏祥顺布业有限公司	259.00	-	-	230.93	89.16%	89.16%
	瑞星针织纺织有限公司(RISING KNIT TEXTILES LTD.)	-	-	-	-	-	-
	佛山市宇亿针织有限公司	395.00	-	-	-	-	-
	江西省泰荣纺织科技有限公司	44.37	-	-	33.27	74.98%	74.98%
宏达高科控股股份有限公司	39.67	24.19	60.98%	15.48	39.02%	100.00%	

	平安国际融资租赁有限公司	-	-	-	-	-	-
	合计	2,458.67	305.65	12.43%	735.21	29.90%	42.33%
2021年度	江西省泰荣纺织科技有限公司	106.65	-	-	106.65	100.00%	100.00%
	江门市瑞佳纺织有限公司	706.60	265.47	37.57%	69.57	9.85%	47.42%
	萨德玛时尚服装(SADMA FASHION WEAR LTD.)	-	-	-	-	-	-
	新疆昌达生态纺织有限公司	362.50	100.00	27.59%	140.00	38.62%	66.21%
	杭州衣之源纺织有限公司	180.00	-	-	23.08	12.82%	12.82%
	绍兴金鹤针纺有限公司	228.25	123.25	54.00%	105.00	46.00%	100.00%
	平安国际融资租赁有限公司	-	-	-	-	-	-
	江西省亿巴零一纺织科技有限公司	260.80	167.20	64.11%	32.40	12.42%	76.53%
	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	307.10	-	-	236.60	77.04%	77.04%
	瑞万织布公司(REDWAN FABRICS LIMITED,)	-	-	-	-	-	-
	合计	2,151.90	655.92	30.48%	713.30	33.15%	63.63%

由上表,报告期各期公司信用期内实际收到剩余款金额占合同约定信用内的剩余款金额的比例分别为 30.48%、12.43%和 18.81%,客户未严格按照合同约定进行剩余款支付的原因与前述定金款未按约定支付的原因相同。截至 2024 年 4 月 30 日,公司实际收到的各期剩余款金额占合同约定剩余款金额的比例分别为 63.63%、42.33%和 18.81%,由于统计时点较短的原因,导致 2023 年客户实际支付的剩余款比例较低,但以上客户的剩余款均在信用期内

(二) 论证发行人的结算及信用政策是否有效执行,是否存在未按相关约定开展业务

根据报告期各期主要客户的结算约定及信用政策与实际收款节点、发货节点的匹配情况看,发行人存在未按相关约定开展业务的情况,主要原因说明如下:

1、公司销售部根据合同约定预收客户定金,在收到客户定金后,根据客户合同要求编制生产任务通知单,根据交货期的急缓程度安排生产计划并进行生产。销售部在机台生产完毕并收到发货款后向客户发货,存在个别客户因资金压力无法付清发货前全部款项,公司综合考虑客户关系维护、业务口碑、机台前期投入以及未来业务合作的延伸等因素,与客户进一步协商确定双方均能接受的付款金额,商定后安排向客户发机。

2、下游客户购置圆纬机属于资本性支出,一次性采买金额较大,客户按约定及时付款的压力较大。同时公司客户规模偏小,资金实力相对薄弱,日常经营活动中企业资金优先用于支付原料款,且下游回款具有一定的滞后性,导致其现金流趋紧,资金周转速度较慢,影响了对公司机台款的支付进度。通常情况下,客户会在经营性资金存在盈余的情况下,逐步偿还前期的设备投入。

3、公司在国内多个重要纺织工业聚集地搭建市场网络,目前在广东、江苏、浙江、河南等地建立了办事处,办事处销售业务员除负责市场开拓和客户关系维护外,还负责跟进款项收回。由于长期扎根于所负责的区域市场,业务员对该市场信息灵敏度较高,同时对客户的经营状况保持着密切关注,综合评估其回款能力,更好地把控回款进度,根据情况进行催收工作,以降低应收账款的回收风险。

综上，报告期内公司存在未按相关约定开展业务的情况，合同约定的定金款、发货款以及剩余款项会因为客户日常付款习惯、现金流情况、资金周转情况等原因存在延迟支付，但公司会基于长期稳定的业务合作以及多年以来市场口碑的维护，并考虑先前已投入成本，会在定金款和发货款阶段与客户协商付款比例，同时会在剩余款项阶段进行驻地业务员催收，以保障款项的全部收回。

（三）报告期内是否存在放宽信用政策促进销售的情况

公司销售合同约定的信用政策主要包括两方面内容，即信用期和各阶段结算约定。

1、信用期

公司根据行业的整体经营环境及结算习惯，考虑具体客户的合作年限、购机规模、资金实力、客户信用情况、过往合同执行情况等因素，对客户进行综合评估并制定相应的信用期限，一般为 12 个月。部分客户会根据合作情况进行商务谈判，存在会突破 12 个月或短于 12 个月的特殊情况。

通过对客户信用期进行加权计算，报告期内公司销售合同约定的信用期分别为 12 个月、12 个月和 14 个月，除 2023 年受汕头区域市场整体信用期较长的影响，其余各年度都能维持在 12 个月左右。

2、各阶段结算约定

公司报告期内与客户合同约定的付款阶段及各阶段的付款比例不完全相同，大体来看主要分为定金款、发货款和剩余尾款等三个阶段。经统计报告期各期前十大客户的结算约定，公司与主要内销客户约定的预付定金比例分别为 22.94%、20.08%和 19.88%，发货款比例分别为 34.66%、38.19%和 27.05%，剩余款项比例分别为 42.40%、41.73%和 53.07%。其中，2021 年和 2022 年各节点的付款比例不存在较大变动，2023 年发货款比例较低、尾款比例较高，主要系汕头市永嘉发实业有限公司、佛山市晟溪纺织有限公司和广东唯尔立纺织科技有限公司等三家客户所导致，扣除前述三家客户合同付款条款的影响后，公司 2023 年度与客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例为 22.19%、33.30%和 44.51%，与 2021 年和 2022 年基本一致，不存在重大差异。

综上，由于公司客户数量众多，每家客户的实际情况都不相同，因此公司给予客户的信用期和结算约定等信用政策也不完全相同，信用期的长短以及各阶段付款比例的高低都是公司综合评估以及双方商务谈判的结果，不存在主观调整信用条件或故意放宽信用政策促进销售的行为。报告期内，公司存在对部分客户信用期超过 12 个月，或者对部分客户约定的发货款比例较低等情形，都是基于客户的资金情况、经营状况、市场环境以及公司自身业务发展考虑等因素有关，具有一定的商业合理性，现有的付款约定是市场经济客观规律的体现，因此不存在主观放宽信用政策促进销售的情形。

四、说明与可比公司的下游客户存在较大差异的具体情况，相关产品在细分行业中是否具有竞争力，量化分析应收账款周转率远低于可比公司的原因，并说明对公司生产经营的影响。

【发行人说明】

（一）说明与可比公司的下游客户存在较大差异的具体情况

公司与可比公司的客户皆较为分散，但由于产品的差异性，使得其应用领域和客户群体存在较大不同，可比公司主要客户年采购金额远高于公司主要客户，单一客户的体量规模相对较大，资金实力、抗风险能力也相对较强。公司与可比公司下游客户差异情况的对比如下：

公司名称	下游客户特征	前五名销售额收入比例	前五名平均销售额
越剑智能	下游客户以众多中小规模的纺织企业为主，客户较为分散	19%	约 2,700 万元
慈星股份	下游客户主要包括生产毛衫、围巾、帽子、飞织鞋等针织类产品的企业	14%	约 5,800 万元
远信工业	下游客户主要为纺织印染企业，其中含多家为上市公司或中国印染企业 30 强客户	23%	约 2,200 万元
泰坦股份	下游客户公司主要客户为纺织、织造、产业用材料织造及纺织设备贸易行业企业	13%	约 3,700 万元
佰源装备	下游客户以中小纺织企业为主，数量众多	16%	约 900 万元

（二）相关产品在细分行业中是否具有竞争力

公司产品圆纬机在其细分领域中具有较强的竞争力，表现情况如下：

1、公司产品市占率

公司是我国主要的圆纬机生产厂商，凭借多年的技术储备、持续的研发投入、稳定的产品品质、及时响应的服务能力，得到了行业、政府部门和业内客户的高度认可。根据中国纺织机械协会年度报告，2020 年至 2023 年国内规模以上的圆纬机生产企业行业整体销量分别为 26,500 台、32,000 台、22,000 台和 30,000 台，公司圆纬机销量分别为 1,821 台、2,497 台、1,933 台和 2,119 台，市场占有率近似计算分别为 6%、7%、9%和 7%，市占率整体呈波动上升的趋势。

2、产品与品牌优势

公司基于多年来在行业内的积累和沉淀，以持续的产品创新和优质的客户服务为公司赢得了良好的市场声誉，公司已与宏达高科（002144.SZ）、泰慕士（001234.SZ）下属企业、锦兴国际控股（02307.HK）下属企业、红豆股份（600400.SH）下属企业、凤竹纺织（600493.SH）、

匹克（中国）有限公司等知名纺织企业进行了深入合作，公司产品覆盖了国内外多个重要纺织工业聚集地，在行业内积累了广泛的客户资源和品牌认同度。公司创立的“BAIYUAN”商标于 2012 年 12 月经国家工商行政管理总局认定为“中国驰名商标”，公司产品圆纬机已拥有较强的竞争力。

3、公司产品技术领先

公司与主要竞争对手在关键性能的比较情况如下：

技术参数	发行人	国内竞争对手	国外竞争对手
机台运转稳定性	稳定	稳定	稳定
机台运转动作准确性	准确	准确	准确
精密度	制造、装配精度高	装配精度高	装配精度高
能耗	较低	较低	较低
织造质量	高	高	高
编织控制自动化	内嵌 MES 系统，数字化和自动化	一定的数字化和自动化	一定的数字化和自动化
生产效率	高效	高效	高效
产品类别多样性	覆盖服装、家纺、建筑、汽车等多种行业	较多	较多

注：以上信息来自中国纺织机械协会出具的证明文件。

上表对比的国内竞争对手为台湾佰龙、凹凸精密、精镁机械三家公司，国外竞争对手为迈耶·西、福原、圣东尼三家公司，由于公司所比较的同行业公司均为一些在行业内有一定地位和影响力的圆纬机制造企业，其产品定位于行业内中高端或高端水平，技术和产品在一定程度上代表了行业的发展水平，因此对于上表列示的技术参数，公司与同行业公司相比较不存在绝对的优劣高低，都属于行业内技术较为先进的圆纬机制造商。

综上，公司产品圆纬机在其细分领域具备较强的竞争力。

（三）量化分析应收账款周转率远低于可比公司的原因，并说明对公司生产经营的影响

1、量化分析应收账款周转率远低于可比公司的原因

报告期内，公司应收账款周转率与可比公司对比情况列示如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
越剑智能	4.20	7.24	11.22
慈星股份	2.77	2.31	3.23
远信工业	2.82	4.14	5.96

泰坦股份	2.20	2.47	2.35
平均值	3.00	4.04	5.69
佰源装备	1.17	1.13	1.52

公司应收账款周转率远低于行业水平的主要原因系应收账款余额的基数较大，导致公司应收账款规模较大的原因分析如下：

第一，相较可比公司而言，公司客户规模总体偏小，资金实力与抗风险能力相对较弱，合同履行意识淡薄，公司发货前实际收到的预收款金额未完全按合同约定执行，甚至部分客户的尾款也未能按照合同进度来支付。

第二，经对比可比公司信用政策的结算约定，公司销售合同中约定的定金款和发货款低于部分几家可比公司，一般为 50%-60%；越剑智能一般按照不超过 50%的赊销政策；远信工业预收款比例高达 85%-95%；泰坦股份境内销售预收款比例为 30%-50%，但其给予客户的信用期较长，一般为 1-2 年，少部分 3 年；慈星股份发货前预收款可达到 80%。

第三，公司不存在买方信贷业务（该业务下无应收账款产生），报告期内除少许几笔融资租赁业务外，其余均为自有资金业务；而慈星股份和泰坦股份存在买方信贷业务，且泰坦股份同时采取买断式经销，加快应收账款周转速度。

基于上述分析，现假设公司客户按照合同约定及时支付货款，或者提高公司预收款比例至 80%（与慈星股份保持一致），模拟测算应收账款余额及对应的周转率如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度
应收账款账面余额 A	26,186.35	21,144.77	20,171.77
合同约定的预付定金比例 B	19.88%	20.08%	22.94%
实际执行的预付定金比例 C	13.20%	10.75%	20.44%
合同约定的发货款比例 D	27.05%	38.19%	34.66%
实际执行的发货款比例 E	18.38%	21.04%	26.09%
合同约定的剩余款项比例 F	53.07%	41.73%	42.40%
实际执行的剩余款项比例 G	68.43%	68.21%	53.47%
合同金额 H=A/G	38,268.14	31,000.30	37,724.90
测算如客户按合同约定及时支付定金及发货款时应收账款余额 I=H*F	20,308.90	12,936.43	15,995.36
对应的应收账款周转率	1.67	1.61	2.22

测算如客户按合同金的 80%支付发货款时应收账款余额 $J=H*20\%$	7,653.63	6,200.06	7,544.98
对应的应收账款周转率	4.00	3.38	5.24

由上表测算，如客户按合同约定及时支付定金及发货款，则对应的收账款周转率分别为 2.22、1.61 和 1.67；如公司按照合同金额的 80%收取预收款，则对应的应收账款周转率分别为 4.00、3.38、5.24，与行业水平相当。可以看出，公司应收账款周转率的主要影响因素是合同约定的预收款比例不及可比公司高，以此导致公司应收账款规模较大、周转较慢。

2、对公司生产经营的影响

报告期各期，公司应收账款周转率虽然远低于可比公司，客户回款速度较慢，周转率指标比较稳定，不存在某一年度异常波动情况，具有连贯性。且从公司客户当期及期后回款情况来看，整体回款比例较高，主要客户均在陆续回款，回款速度不存在大幅波动。从公司现金流情况来看，报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额分别为 186.42 万元、4,712.23 万元和 2,920.89 万元，虽然存在一定波动，但除 2021 年外，其余年度经营活动产生的现金流量净额与当期净利润水平差异较小。因此，应收账款周转率较低不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

综上，公司应收账款周转率偏低与其自身的经营特点相匹配，可比公司由于产品及细分行业的差异性导致其行业资金充裕度、客户结构与规范意识、销售模式等方面存在差异，进而影响到应收账款的周转率水平。公司应收账款周转率远低于可比公司具备合理性，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

五、对比发行人与同行业可比公司的当期及期后回款比例、逾期比例、平均回款周期，分析发行人信用周期长、回款率低、逾期占比高等特征是否符合行业惯例。

【发行人说明】

(一) 对比发行人与同行业可比公司的当期及期后回款比例、逾期比例、平均回款周期

1、截至 2024 年 4 月 30 日，发行人当期及期后回款比例情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
含税销售额 A	30,435.23	25,722.15	32,613.23
当期回款金额 B	17,271.37	15,264.47	23,127.94
期后回款金额 C	2,215.29	5,306.34	7,339.05
总回款金额 D=B+C	19,486.66	20,570.81	30,466.99

当期回款比例 E=B/A	56.75%	59.34%	70.92%
当期及期后回款比例 F=D/A	64.03%	79.97%	93.42%

由上表，报告期各期公司营业收入当期回款金额占含税销售额的比例分别为 70.92%、59.34%和 56.75%，当期及期后的回款金额占含税销售额的比例分别为 93.42%、79.97%和 64.03%，当期回款比例略低，但全部回款比例相对较高。

通过同行业可比公司公开信息查询，同行业可比公司未披露关于营业收入的当期及期后回款的信息。而同行业可比公司远信工业和泰坦股份披露了关于应收账款期后回款情况，详见问题三回复之“二/(七)发行人应收账款期后回款比例分别为 70.93%、45.82%、14.75%。经对比，公司与同行业可比公司的期后回款比例无重大差异。

2、报告期各期末，应收账款逾期比例

(1) 报告期各期末，发行人应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款	12,810.12	48.92%	8,124.03	38.42%	6,209.33	30.78%
信用期外应收账款	13,376.23	51.08%	13,020.74	61.58%	13,962.44	69.22%
应收账款余额合计	26,186.35	100.00%	21,144.77	100.00%	20,171.77	100.00%

由上表，报告期各期末公司应收账款逾期比例分别是 69.22%、61.58%和 51.08%，应收账款逾期比例较高，但随着公司不断加强对应收账款的管理管控，逾期占比逐年降低。

(2) 泰坦股份：关于《关于请做好浙江泰坦股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》的回复中，报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	2022/6/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
逾期 3~6 个月	4,534.42	1,948.04	1,248.59	1,963.08
逾期超过 6 个月	6,739.59	6,399.76	8,885.94	8,890.97
小计	11,274.01	8,347.80	10,134.52	10,854.06
截至各期末应收账款余额	73,878.57	62,729.51	42,972.12	31,318
逾期金额占应收账款余额比例	15.26%	13.31%	23.58%	34.66%
截至各期末坏账准备余额	13,167.80	10,512.65	8,299.69	8,401.28
坏账准备计提比例	17.82%	16.76%	19.31%	26.83%

坏账准备计提金额占逾期应收账款比例	116.80%	125.93%	81.90%	77.40%
-------------------	---------	---------	--------	--------

(3) 发行人与上述同行业可比公司的逾期比例对比情况如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
泰坦股份	/	15.26%	13.31%
佰源装备	51.08%	61.58%	69.22%

注：泰坦股份 2022 年 12 月 31 日逾期比例近似取 2022 年 6 月 30 日应收账款逾期比例做替代，2023 年 12 月 31 日的逾期金额未披露。

通过同行业可比公司公开信息查询，仅泰坦股份就应收账款逾期情况进行了披露，其他同行业可比公司未披露相关信息。

经对比可以看出，公司应收账款逾期比例要高于泰坦股份，但公司各年度内的逾期比例呈逐年下降趋势，而泰坦股份 2021 年度和 2022 年度的逾期比例却在上升，这也体现了公司应收账款的质量越来越高。公司应收账款逾期比例高于泰坦股份的主要原因系信用期存在较大不同：泰坦股份境内销售存在款清发货、分期付款等方式，信用期一般为 1-2 年，少部分在 3 年内支付；而公司给予客户的信用期通常为 12 个月，信用期总体要短于泰坦股份。

3、发行人与同行业可比公司平均回款周期的比较

单位：天

公司名称	2023年平均回款周期	2022年平均回款周期	2021年平均回款周期
越剑智能	87	50	33
慈星股份	132	158	113
远信工业	129	88	61
泰坦股份	166	148	155
平均值	122	90	64
佰源装备	312	323	240

注 1：可比公司数据来源为上市公司年报；

注 2：应收账款周转期=365/应收账款周转率；应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额。

经对比可以看出，公司应收账款回款天数要高于可比公司平均水平，公司应收账款的周转速度较慢。从指标年度间的变动趋势看，可比公司平均回款周期整体呈延长趋势，客户回款逐步放缓，公司与可比公司平均回款周期的变动趋势一致，符合行业惯例。

报告期内，公司应收账款平均回款周期远高于可比公司，其原因与前述的应收账款周转率远低于可比公司相同，在此不做重复分析。

(二) 分析发行人信用周期长、回款率低、逾期占比高等特征是否符合行业惯例

1、信用周期

通常情况下，公司给予客户的信用期一般为 12 个月；远信工业给予客户的信用期为 12 个月；泰坦股份信用期一般为 1-2 年，少部分 3 年；越剑智能一般给予客户 3-12 个月的信用期；慈星股份关于信用期暂未披露。经对比可以看出，公司给予客户的信用期与远信工业相同、略低于泰坦股份、略高于越剑智能，公司信用期水平与同行业可比公司整体水平基本一致，不存在显著差异，符合行业惯例。

2、回款率低

公司与远信工业和泰坦股份的期后回款比例无重大差异，仅略低于可比公司，公司回款情况与行业情况整体相符，符合行业惯例。

3、逾期占比高

公司应收账款逾期比例要高于泰坦股份主要系信用期存在略微不同：泰坦股份境内销售存在款清发货、分期付款等方式，信用期一般为 1-2 年，少部分在 3 年内支付；而公司给予客户的信用期通常为 12 个月，信用期总体要短于泰坦股份。

综上，公司报告期内执行的信用周期与同行业可比公司整体水平基本一致，不存在显著差异，符合行业惯例；应收账款期后回款率与行业水平接近，不存在重大差异，符合行业惯例；应收账款逾期占比较泰坦股份要高，与公司现阶段的信用期相匹配，逾期比例较高的原因存在合理性。

六、说明与新增第一大客户汕头市永嘉发实业有限公司的合作背景，信用期较长的原因及合理性；2023 年新增客户及主要老客户的销售核查情况。

【发行人说明】

1、汕头市永嘉发实业有限公司合作背景

（1）永嘉发公司的基本情况

汕头市永嘉发实业有限公司（以下简称“永嘉发公司”）位于广东省汕头市，成立时间为 1995 年 4 月 10 日，是一家集专业织造精细染色后整理以及门市成品销售的生产工厂。在汕头谷饶市场属大型龙头企业，月产能超过 1000 吨，年产值能达到 5 亿元，厂房面积约 40 亩，拥有 500 台单双面纬编大圆机和 30 台卡尔迈耶高针号经编机，以及纱线和氨纶前整经进口机器 6 台，在供应内衣面料、运动面料、塑身面料以及时装用布占有一定的市场份额，年营业额约 3 亿元。

（2）与永嘉发公司的合作背景

①市场需求匹配

永嘉发公司正处于向数字化转型阶段，其项目投资产能拟超 1000 吨、投资设备约 500 余台，对高质量、高效率的针织机械设备有着迫切需求，以提升自身产品的竞争力和市场响应速度，由此产生了购买需求，并于 2023 年经公司老客户介绍，建立了合作关系，向公司采购大圆机，目前公司销售给永嘉发公司的机台占永嘉发公司机台总数量的比例约为 12%。

②技术与品牌认可

永嘉发公司鉴于佰源装备在技术实力、产品质量、售后服务以及业内良好口碑的认可，从而选择与公司合作。佰源装备销售给永嘉发公司的高细高密型号机台，主要应用于内衣、运动服、塑身瑜伽裤、防晒服等面料的生产，能够满足永嘉发公司现阶段的生产需求，产品质量和生产效率大幅度提高。

③战略发展需要

对于佰源装备而言，与永嘉发公司这样的大型企业建立合作关系，可以进一步巩固其市场地位，扩大市场份额，同时可通过大客户的示范效应吸引更多潜在客户。而对于永嘉发，与行业内领先设备供应商合作，也是其产业升级和市场扩张战略的重要环节。

2、信用期较长的原因及合理性

公司给予永嘉发公司的信用期为 24 个月，其信用期较长的原因及合理性分析如下：

(1) 为建立长期合作关系：永嘉发公司在汕头市场是一家实力雄厚的潜在客户，近年来因项目的资本性支出较为频繁，公司综合考虑其行业地位及区域影响力，本着能够长期深入合作的目的，经双方共同协商其应收款项的信用期。

(2) 出于对区域性采购政策及采购惯例的考虑：公司的客户具有产业集群的特点，即区域聚集较为普遍，下游客户之间的信息透明度较高，同一区域内的采购信息高度共享，因此区域内各纺织企业采购设备的信用政策也会相互影响，最终会形成一个区域采购惯例。公司对永嘉发公司所属的汕头地区客户的信用期基本为 12-24 个月，信用期普遍要长于其他地区客户。

综上，公司与永嘉发公司的合作背景主要是基于市场需求匹配、技术与品牌认可、战略发展需要，对其信用期较长则是出于建立长期合作关系、区域性采购政策及采购惯例的综合考虑，具有一定的商业合理性。

3、2023 年新增客户及主要老客户的销售核查情况

2023 年公司新增客户具体销售情况列示如下：

单位：台、万元

客户名称	区域	产品类别	数量	销售金额
------	----	------	----	------

汕头市永嘉发实业有限公司	广东省	双面机	55	1,014.16
		配件	-	33.35
慈溪市永佳毛绒有限公司	浙江省	双面机	78	941.42
艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	印度	单面机、双面机	50	837.36
绍兴亿繁纺织科技有限公司	浙江省	双面机	57	669.03
兹普莱尼(ZIPLINE)	印度	单面机、双面机	48	656.47
其他新增客户	-	单面机、双面机	869	10,947.30
		配件及其他	-	95.42
合计			1,157	15,194.49

公司 2023 年新增客户主要位于广东省、浙江省以及海外的印度地区，其中广东省和浙江省均为国内纺织面料的主要生产地，印度地区的纺织全产业链快速发展，以上因素使得上述地区客户对圆纬机的需求量增加。

2023 年公司主要老客户具体销售情况列示如下：

单位：台、万元

客户名称	区域	产品类别	数量	销售金额	前次销售年度	前次销售数量	前次销售金额
江苏祥顺布业有限公司	江苏省	单面机、双面机	68	1,020.80	2022 年度	42	543.37
		配件	-	19.85	2022 年度	-	0.08
佛山市晟溪纺织有限公司	广东省	双面机	50	610.97	2022 年度	14	156.11
		配件	-	9.16	-	-	-
星若国际贸易(常州)有限公司	江苏省	双面机	33	498.97	2022 年度	4	63.76
		配件	-	13.35	2022 年度	-	4.87
安徽金弘润新材料科技有限公司	安徽省	单面机、双面机	33	505.13	2022 年度	18	286.55
		配件	-	3.11	2022 年度	-	0.97
亚特源国际贸易徐州有限公司包含同一控制下的杭州亚特源科技有限公司	江苏省、浙江省	单面机、双面机	27	287.66	2022 年度	15	170.45
		配件	-	203.35	-	-	-
其他老客户	-	单面机、双面机	751	8,729.83	-	-	-
		配件及其他	-	438.28	-	-	-

合计	962	12,340.45	-	93	1,226.15
----	-----	-----------	---	----	----------

2023年，公司老客户复购的整机数量为962台，占全年机台总销量的比例为45.40%，复购金额为12,340.45万元，其中整机复购金额为11,653.36万元，占全年机台总销售额的比例为43.61%。

针对2023年公司新增客户及主要老客户的销售收入，保荐机构及申报会计师执行了销售收入的穿行测试检查，包括销售合同（订单）、出库单、报关单、验收单、发票等支持性文件，并结合销售回款检查、函证、访谈等外部核查程序，以验证公司新增客户及主要老客户销售的真实性。2023年公司新增客户及主要老客户所执行的核查程序具体如下：

（1）销售穿行测试检查情况

保荐机构及申报会计师针对2023年公司新增客户及主要老客户进行穿测检查的金额及比例如下表所示：

单位：万元

客户名称	收入金额	核查金额	核查比例
新客户	15,194.49	12,031.83	79.19%
老客户	12,340.45	8,957.73	72.59%
合计	27,534.94	20,989.56	76.23%

注：上述收入金额仅包括主营业务收入金额，下同。

由上表，2023年新增客户及主要老客户的合计核查比例达到70%以上，已实现对重要客户业务单据的覆盖检查。

（2）销售回款核查情况

保荐机构及申报会计师对2023年新增客户及主要老客户当期及期后销售回款的交易流水进行核对，检查银行流水、承兑汇票等支付方式的原始单据以验证销售回款的真实性，具体核查情况列示如下：

单位：万元

客户名称	收入金额 (含税)	回款金额	回款比例	核查金额	核查比例
新客户	16,507.40	10,717.79	64.93%	8,421.12	78.57%
老客户	13,703.67	8,544.72	62.35%	7,098.25	83.07%
合计	30,211.07	19,262.50	63.76%	15,519.37	80.57%

由上表，2023年公司新增客户及主要老客户回款的核查比例在80%左右，销售回款具有真实性。

(3) 函证核查情况:

保荐机构及申报会计师对 2023 年新增客户及主要老客户的当期销售金额进行了函证, 函证及回函情况如下表所示:

单位: 万元

客户名称	收入金额	函证金额	回函金额	发函比例	回函比例
新客户	15,194.49	13,230.72	9,419.41	87.08%	71.19%
老客户	12,340.45	10,941.77	8,921.58	88.67%	81.54%
合计	27,534.94	24,172.49	18,341.00	87.79%	75.88%

由上表, 针对 2023 年新增客户及老客户, 保荐机构和申报会计师的发函比例为 87.79%, 客户回函比例为 75.88%, 发函比例和回函比例均较高。针对已发函未回函的部分, 执行了替代测试, 结果不存在异常。

(4) 访谈核查情况

保荐机构及申报会计师对 2023 年新增客户及主要老客户进行了实地走访 (含委托境外律师实地走访) 或视频访谈的核查程序, 对其基本情况、与发行人业务合作情况、交易情况、信用期限、产品质量、关联关系等方面进行了访谈确认, 客户访谈的具体情况如下:

单位: 万元

客户名称	收入金额	访谈金额	访谈比例
新客户	15,194.49	10,155.19	66.83%
老客户	12,340.45	9,786.71	79.31%
合计	27,534.94	19,941.90	72.42%

由上表, 2023 年新增客户及主要老客户走访比例合计达到 70% 以上, 访谈内容经客户确认不存在重大异常。

综上, 通过上述核查验证, 公司 2023 年度新增客户及主要老客户的销售收入具有真实性。

七、说明报告期各期核销应收账款坏账准备的具体情况, 主要为按账龄组合计提的坏账准备的原因及合理性, 相关应收账款未按单项计提坏账准备的原因及合理性, 论证信用减值损失计提的充分性。

【发行人说明】

(一) 说明报告期各期核销应收账款坏账准备的具体情况

1、报告期各期公司应收账款坏账准备减少情况表

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
核销	60.18	114.98	198.40
其他	253.46	781.34	2.00
合计	313.64	896.32	200.40

注：其他为应收账款债务重组而减少的坏账准备。

报告期各期公司应收账款坏账准备减少金额分别为 200.40 万元、896.32 万元和 313.64 万元，其中应收账款坏账准备核销金额分别为 198.40 万元、114.98 万元和 60.19 万元，因应收账款债务重组而减少的坏账准备金额分别为 2.00 万元、781.34 万元和 253.46 万元。

2、报告期各期公司大额核销应收账款坏账准备明细表

单位：万元

年度	单位名称	应收账款性质	核销金额	核销原因
2023 年度	宁夏溢森源纺织科技有限公司	货款	50.00	公司注销
2022 年度	晋江智创织造有限公司	货款	24.08	公司注销
2022 年度	吴江锦澜针织有限公司	货款	18.00	诉讼仲裁
2022 年度	常州市武进马杭针织布厂有限公司	货款	11.80	诉讼仲裁
2022 年度	泉州市华森纺织科技有限公司	货款	17.04	无法收回
2022 年度	冠富纺织有限公司	货款	16.88	无法收回
2022 年度	泉州汇宏纺织科技有限公司	货款	14.31	公司注销
2021 年度	江门市新会区冠华针织厂有限公司	货款	67.51	破产清算
2021 年度	晋江广迪服装有限公司	货款	77.44	公司注销
2021 年度	绍兴柯桥建坤针织有限公司	货款	35.00	公司注销
	合计	-	332.06	-

由上表，报告期内公司大额核销应收账款金额合计为 332.06 万元，核销原因主要为公司注销、破产清算、预计无法收回、诉讼仲裁等。

3、报告期各期公司因应收账款债务重组而减少的坏账准备明细表

单位：万元

年度	债务人名称	债务重组金额	债务账龄	坏账准备金额	债务重组形式
2023 年度	绍兴巨亚纺织有限公司	47.26	5 年以上	47.26	债务豁免
	安阳市华龙针织有限公司	13.58	1-2 年	1.36	债务豁免
	汤阴雅淇针织有限公司	200.00	4-5 年	200.00	旧机抵款

年度	债务人名称	债务重组金额	债务账龄	坏账准备金额	债务重组形式
	常熟天佑纺织品有限公司	9.68	2-3 年	4.84	债务豁免
	合计	270.52		253.46	
2022年度	安图县顺兴针织有限公司	30.22	5 年以上	30.22	债务豁免
	张家港杰出纺织品有限公司	24.00	2-3 年	12.00	债务豁免
	福建宇邦纺织科技有限公司	67.80	2-3 年	33.90	债务豁免
	云浮市互利针织有限公司	58.72	3-4 年	58.72	退机抵款
	广东嘉泓纺织有限公司	191.57	2-3 年;3-4 年	163.53	退机抵款
	河南磊磊纺织品有限公司	203.74	4-5 年	203.74	退机抵款
	浙江锦强针纺科技有限公司	195.00	5 年以上	195.00	退机抵款
	河南磊磊纺织品有限公司	67.22	4-5 年	67.22	以布抵债
	苏州冠旭纺织有限公司	17.00	3-4 年	17.00	债务豁免
	合计	855.28	-	781.34	-
2021年度	河南省新野鹏升纺织有限公司	20.00	1-2 年	2.00	以布抵债
	合计	20.00	-	2.00	-

由上表，报告期内公司因应收账款债务重组而减少的坏账准备分别为 2.00 万元、781.34 万元和 253.46 万元，债务重组主要形式主要为债务豁免、退机抵款、以布抵债等。

(二) 主要为按账龄组合计提的坏账准备、相关应收账款未按单项计提坏账准备的原因及合理性。

1、公司计提坏账准备的方法

公司应收账款计提坏账准备，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收款项预期信用损失进行估计，具体方法如下：

(1) 期末对有客观证据表明其已发生减值的应收款项单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

(2) 当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合为基础评估应收款项及合同资产的预期信用损失。

2、主要为按账龄组合计提的坏账准备、相关应收账款未按单项计提坏账准备的原因及合理性

公司下游客户以中小纺织企业为主，客户数量庞大，每年对所有客户按照预计未来现金流量现值与其账面价值的孰低的方法进行风险评估的成本较高。即不能在单项工具层面以合理成本评估预期信用损失，同时没有客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项。因此公司考虑了不同客户的信用风险特征，主要以账龄组合的方式预期信用损失

进行估计，对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

对于实际发生风险的应收账款，公司及时进行核销处理。同时报告期各期，发行人按照账龄组合的方式计提的信用损失远大于实际核销的应收账款金额，即按账龄组合计提的坏账准备充分。

综上，公司主要为按账龄组合计提的坏账准备、相关应收账款未按单项计提坏账准备具有合理性。

（三）论证信用减值损失计提的充分性。

1、公司与可比公司应收账款坏账计提比例（账龄分析法）对比分析如下：

账龄	佰源装备	越剑智能	慈星股份	远信工业	泰坦股份
1 年以内	5%	5%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	10%	20%	30%
2-3 年	50%	30%	20%	50%	50%
3-4 年	100%	50%	50%	100%	80%
4-5 年	100%	80%	80%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

注：数据来源为同行业可比公司定期报告。

如上表，从同行业可比公司的坏账计提比例来看，公司与同行业可比公司的坏账计提比例、计提政策基本一致。公司 2 年以上的坏账准备计提比例均不低于同行业可比公司，公司坏账准备计提政策更为谨慎，坏账准备计提充分。

2、同行业可比公司应收账款综合坏账计提比例

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
佰源装备	24.65%	27.17%	27.69%
越剑智能	6.20%	5.65%	5.70%
慈星股份	17.98%	12.07%	12.33%
远信工业	15.90%	13.42%	13.29%
泰坦股份	30.89%	23.61%	16.76%

注：数据来源为同行业可比公司定期报告。

由上表，报告期各期末，公司应收账款整体坏账比例分别为 27.69%、27.17%和 24.65%，除泰坦股份 2023 年 12 月 31 日的坏账计提比例高于公司外，其余可比公司的坏账计提比例均低于公司，公司应收账款坏账准备计提充分。

综上，公司信用减值损失计提具有充分性。

八、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见

【核查程序】

针对问题（1），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并统计报告期各期发行人客户签订的预收定金、发货款、剩余款项在信用期内付清的比例，关注报告期各期各付款节点比例变动情况，分析报告期各期付款节点的付款比例变动的原因。

针对问题（2），申报会计师的核查程序如下：

1、查阅发行人给予客户信用期一般为 12 个月的统计依据，分析该依据是否充分；了解发行人逾期账款的统计口径，了解其他公司逾期账款的统计口径，分析发行人逾期账款统计口径是否准确；查询同行业可比公司信用期，分析发行人信用期与同行业可比公司是否存在显著差异。

针对问题（3），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人报告期各期主要客户销售合同及付款回单，统计报告期各期主要客户的结算约定及信用政策与实际收款节点、发货节点、验收节点数据，关注结算约定与实际执行的匹配性，分析发行人的结算及信用政策是否有效执行，关注报告期内是否存在放宽信用政策促进销售的情况。

针对问题（4），申报会计师的核查程序如下：

1、结合销售模式、信用政策等，对报告期内应收账款周转率的变化情况进行分析，并对发行人与同行业可比公司应收账款周转率差异情况进行比较分析。

针对问题（5），申报会计师的核查程序如下：

1、查询同行业可比公司公开披露信息，统计发行人当期及期后回款比例、逾期比例、平均回款周期，对比分析发行人当期及期后回款比例、逾期比例、平均回款周期与同行业可比公司存在差异的原因、合理性及是否符合行业惯例。

针对问题（6），申报会计师的核查程序如下：

1、对永嘉发公司进行访谈，核实销售业务真实性，了解与发行人业务的合作情况、交易情况、信用期限、产品质量、关联关系等情况；

2、获取发行人销售明细表，了解报告期内 2023 年度新增客户及主要老客户的销售类型、数量及金额；

3、获取 2023 年度新增客户及主要老客户的销售合同、出库单、运输单、报关单、发票等支持性文件并执行了穿行测试的核查程序；

4、获取 2023 年度新增客户及主要老客户当期回款和期后回款的明细，检查当期和期后的银行回单，分析期后回款比例以及资金核查情况；

5、对 2023 年度新增客户及主要老客户的销售情况进行函证，统计了相关的回函金额，并针对未回函的客户执行了替代测试程序；

6、对 2023 年度新增客户及主要老客户进行访谈，核实销售业务真实性，了解与发行人业务的合作情况、交易情况、信用期限、产品质量、关联关系等情况。

针对问题（7），申报会计师的核查程序如下：

1、获取并统计发行人报告期各期核销应收账款坏账准备明细，关注坏账核销的具体原因；

2、了解发行人应收账款坏账准备计提政策，结合按账龄组合计提的坏账准备和按单项计提坏账准备的适用条件，分析主要为按账龄组合计提的坏账准备的原因及合理性，相关应收账款未按单项计提坏账准备的原因及合理性；

3、查询同行业可比公司应收账款计提比例和同行业可比公司应收账款综合坏账计提比例，论证发行人应收账款信用减值损失计提的充分性。

【核查意见】

针对问题（1），经核查，申报会计师认为：

经对比分析发行人报告期各期各付款节点的付款比例，2021 年及 2022 年公司与客户约定的各付款节点的付款比例比较稳定，不存在重大变动。2023 年公司与客户约定的发货款比例较低、尾款比例较高，变动原因具有一定的商业合理性。

针对问题（2），经核查，申报会计师认为：

1、发行人给予客户信用期一般为 12 个月的统计依据充分、合理且符合发行人信用政策情况，发行人逾期账款的统计口径与其他公司行业惯例总体原则基本一致，且根据发行人自身情况做了优化，更为符合发行人情况，也更具有准确性。发行人信用期与同行业可比公司相比不存在显著差异。

针对问题（3），经核查，申报会计师认为：

发行人报告期各期主要客户的结算约定及信用政策与定金节点、发货节点基本匹配，发行人的结算及信用政策大多有效执行，发行人存在部分未按相关约定开展业务的情况，其原因具有合理性。发行人不存在放宽信用政策促进销售的情况。

针对问题（4），经核查，申报会计师认为：

发行人已说明与可比公司的下游客户存在较大差异的具体情况，相关产品在细分行业中具有竞争力，应收账款周转率远低于可比公司的原因具备合理性，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

针对问题（5），经核查，申报会计师认为：

对比发行人与同行业可比公司的当期及期后回款比例、逾期比例、平均回款周期，发行人信用周期、回款率符合行业惯例、逾期占比情况具有合理性。

针对问题（6），经核查，申报会计师认为：

1、发行人与汕头市永嘉发实业有限公司的合作背景符合商业逻辑，信用期较长的原因具有合理性。

2、针对 2023 年度新增客户及主要老客户的核查情况，发行人已按照相关业务规则中的有关规定，真实、完整、准确地记载并披露销售交易，未发现异常的销售交易内容和异常的客户变动情况，不同来源证据均能印证相关销售收入真实性、准确性、完整性。

针对问题（7），经核查，申报会计师认为：

通过了解发行人应收账款坏账准备计提政策，发行人主要为按账龄组合计提的坏账准备，相关应收账款未按单项计提坏账准备具有合理性，通过对比分析发行人与同行业可比公司应收账款坏账计提政策及计提情况，发行人信用减值损失计提充分。

问题 6. “旧机抵款” 债务重组合理性

根据申报文件及首轮问询回复，发行人报告期内存在销售后无法收回应收账款，客户以从发行人处采购的机器抵免发行人应收款项的情形。（1）2022 年发生的“旧机抵款”金额 620.99 万元，2023 年发生的“旧机抵款”金额 200 万元。（2）发行人对云浮市互利针织有限公司 2018 年销售新机器单价为 10.78 万元，客户使用机器四年后退回，发行人对退回的旧机器入账价值为 10.39 万元，价差率较低，发行人存在对退回的旧机器二次销售的情形。（3）发行人称“旧机抵款”具有商业合理性符合行业惯例，

但在问询回复中未提供可比案例。

请发行人：（1）说明报告期内“旧机抵款”的具体情况，结合可比案例论证“旧机抵款”模式是否符合行业惯例。（2）说明是否存在通过销售新机、旧机抵款、二次销售虚增收入和利润的情况。（3）说明向云浮市互利针织有限公司销售新机价格与其使用四年后回收旧机价差率较低的原因及合理性，债务重组定价是否公允、合理。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内“旧机抵款”的具体情况，结合可比案例论证“旧机抵款”模式是否符合行业惯例。

【发行人说明】

1、报告期内，发行人“旧机抵款”具体情况如下：

单位：万元

年度	债务人名称	放弃债权的公允价值	债务账龄	旧机数量（台）	旧机入账金额确认依据	抵债协议核心条款
2022 年	云浮市互利针织有限公司	58.72	3-4 年	5	采购发票	发行人同意债务人将 5 台机台退回给甲方，按人民币 58.72 万元抵款。
2022 年	广东嘉泓纺织有限公司	145.66	2-3 年； 3-4 年	10	评估报告、 双方《协议书》	发行人同意债务人退回 10 台机台，抵减 191.57 万元货款，上述机台评估价值 145.66 万元。
2022 年	河南磊磊纺织品有限公司	179.17	4-5 年	26	评估报告、 双方《协议书》	债务人以 26 台机台抵扣 203.74 万元，至此款项结清，上述机台评估价值 179.17 万元。
2022 年	浙江锦强针纺科技有限公司	195.00	5 年以上	50	采购发票	不适用
2023 年	汤阴雅淇针织	200.00	4-5 年	20	双方《协议	发行人和债务人协商一

年度	债务人名称	放弃债权的公允价值	债务账龄	旧机数量(台)	旧机入账金额确认依据	抵债协议核心条款
	有限公司				书》	致, 债务人以 20 台机台作价 200.00 万元抵款。

2、可比案例如下:

公司简称	具体情况
矽电股份	公司与蚌埠三颐达成和解协议, 对方以设备抵偿所欠公司债务。
逸飞激光	为维护公司利益, 公司与湖南金杯就双方进行债务重组达成一致意见。债务重组时, 公司对湖南金杯应收账款余额为 608.98 万元, 双方协议约定湖南金杯以其自身设备抵偿上述货款。
华通线缆	华通线缆与 REBONE 签署协议, 双方达成和解, REBONE 确认欠华通线缆 2,437,266.7 美元, 其中 REBONE 以设备抵偿 1,360,889.82 美元, 剩余部分双方另行商议。
星邦智能	公司通过诉讼向上海卓仕主张相关权利, 因上海卓仕无力偿还相关债务, 拟用相关设备抵偿债务。
奥特维	厦门晶发与奥特维签署《补充协议》, 约定因厦门晶发无力支付剩余 73 万元货款, 厦门晶发愿意以该设备抵偿货款, 奥特维同意接受该设备, 在该设备退回奥特维后, 奥特维不再追究厦门晶发债务及后续诉讼事宜。
蓝电环保	客户经营情况较差, 出现停产现象, 公司通过法院起诉判决后, 与对方协商使用设备抵偿货款。

3、关于“旧机抵款”模式符合行业惯例的论证

第一, 从上述应收账款情况来看。报告期内, 发行人通过“旧机抵款”方式回款的主要是账龄较长的应收账款, 如发行人对浙江锦强针纺科技有限公司的应收账款账龄达到 5 年以上, 除此之外, 对其他债务人的应收账款账龄基本都达到 3 年以上, 上述应收账款基本已按照公司坏账计提政策全额计提坏账准备。发行人为维护公司利益, 持续加大对应收账款的催收力度, 灵活采取催收方式。发行人下游客户以中小企业为主, 抗风险能力不强, 经营不善或市场变化皆可导致下游客户因资金紧张而无法支付货款。

第二, 从旧机特征来看。公司生产销售的圆形纬编机属于纺织行业专用设备, 具有较长的使用寿命, 客户通常作为固定资产核算, 使用数年之后依然具有较高价值。发行人运回旧的机台后, 一方面可以运用公司销售渠道实现再销售, 另一方面可以通过拆机实现零件再利用, 可充分利用旧机为公司实现价值从而减小公司应收账款带来的损失。综上, 发行人对于上述客户的应收账款催收困难, 通过旧机抵款的债务重组形式运回旧机有利于公司维护公司利益。

第三, 从行业惯例来看。市场上存在众多设备抵债案例, 如矽电股份客户以设备抵偿所欠公司债务、逸飞激光与客户达成和解同意客户以设备抵偿货款、星邦智能通过诉讼实现客户以设备抵偿货款、奥特维通过与客户签订《补充协议》同意客户以设备抵偿货款、蓝电环保与客户协商同意客户以设备抵偿货款等。上述企业皆是在正常催款无法实现应收账款成功

回款的情况下，通过与客户协商或通过法律诉讼等手段，最终同意客户通过设备来抵偿货款的目的，从而最大限度的维护公司利益。综上，发行人“旧机抵款”的模式与市场上众多的“设备抵债”案例实质内容一致，符合行业（包括其他行业）惯例。

二、说明是否存在通过销售新机、旧机抵款、二次销售虚增收入和利润的情况。

【发行人说明】

报告期内，发行人采用“旧机抵款”的模式对长期无法收回的应收账款进行债务重组，有利于发行人维护公司和股东的利益，但不存在虚增收入和利润的情况，具体分析如下：

第一，销售新机环节。报告期内发行人进行“旧机抵款”的应收账款皆为长账龄应收账款，对应销售新机环节的营业收入皆发生于报告期前，未新增报告期内的收入和利润。

第二，旧机抵款环节。发行人根据《企业会计准则第12号——债务重组》规定，债权人受让非金融资产债权人初始确认受让的金融资产以外的资产时，放弃债权的公允价值与账面价值之间的差额，记入“投资收益”科目，不会新增营业收入。投资收益虽然会导致利润有所增加，但属于发行人按照企业会计准则进行账务处理，符合规定，不存在虚增情况。

第三，二次销售环节。二次销售具体明细如下：

单位：万元、%

债务人名称	平均每台重组入账价值（不含税）	二次销售日期	二次销售客户名称	销售数量	销售单价（不含税）	营业收入	毛利润
云浮市互利针织有限公司	10.39	2022/11/30	江苏祥顺布业有限公司	4	10.62	42.48	0.91
云浮市互利针织有限公司	10.39	2022/11/30	江苏祥顺布业有限公司	1	10.62	10.62	0.23
河南磊磊纺织品有限公司	7.07	2022/11/30	江苏祥顺布业有限公司	4	7.96	31.86	3.58
河南磊磊纺织品有限公司	6.84	2022/10/25	晋江市集友服装织造有限公司	4	7.52	30.09	2.74
	6.84	2022/12/5	福建百春旺服饰织造有限公司	4	7.52	30.09	2.74
	6.84	2022/6/15	泉州市友润服饰织造有限公司	6	7.52	45.13	4.11
	6.84	2023/3/31	绍兴炎永纺织有限公司	6	7.96	47.79	6.76
浙江锦强针纺科技有限公司	3.45	2022/6/30	绍兴智灏进出口有限公司	17	3.54	60.18	1.50
	3.45	2022/8/18 和 2022/9/28	绍兴智灏进出口有限公司	13	3.54	46.02	1.15
浙江锦强针纺科技有限公司	3.45	2022/10/14	绍兴智灏进出口有限公司	10	3.54	35.40	0.88
	3.45	2023年4月	绍兴智灏进出口有限公司	10	3.54	35.40	0.88

债务人名称	平均每台重组入账价值（不含税）	二次销售日期	二次销售客户名称	销售数量	销售单价（不含税）	营业收入	毛利润
	2022 年度小计		-	63		- 331.86	17.83
	2023 年度小计		-	16		- 83.19	7.65
	合计		-	79		- 415.04	25.48

发行人收到抵债的旧机之后，运用公司销售渠道实现再销售，上述销售行为具有销售合同、出库单、客户验收单、销售发票等证明单据，销售行为具有真实性，不存在虚增收入和利润的行为。如上表所示，报告期内，上述二次销售实现营业收入分别为 0 万元、331.86 万元和 83.19 万元，占各当期营业收入的比例不足 0.01%，上述二次销售实现毛利润分别为 0 万元，17.83 万元和 7.65 万元，金额较小。综上，发行人二次销售不存在虚增收入和利润的情况。

三、说明向云浮市互利针织有限公司销售新机价格与其使用四年后回收旧机价差率较低的原因及合理性，债务重组定价是否公允、合理。

【发行人说明】

发行人向云浮市互利针织有限公司（以下简称“互利针织”）回收旧机价差率较低，主要是由于互利针织自 2018 年 6 月从发行人采购上述机台后，因市场变化等原因，未获取到生产订单，上述机台基本未投入使用，一直处于闲置状态。上述闲置期间，互利针织对设备保管良好。截至 2022 年 7 月互利针织将上述机台退回发行人时，上述机台功能状态良好，成新率较高，性能和预计使用寿命接近全新机台。

综上所述，该批旧机价差率较低具有合理性。同时，该批机台已实现对外二次销售，再销售价格高于债务重组入账价值，可进一步佐证债务重组定价具有公允性和合理性。

四、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见

【核查程序】

针对问题（1），申报会计师的核查程序如下：

1、查阅发行人报告期内“旧机抵款”具体情况统计表，了解债务人名称、放弃债权的公允价值、债务账龄、旧机数量、旧机入账金额确认依据等信息；

2、获取和查阅双方《协议书》、旧机评估报告、旧机采购发票等旧机入账依据，了解抵债协议核心条款；

3、查询了解可比公司（包括其他行业）的设备抵债案例，关注其他案例的抵债模式，分析发行人“旧机抵款”模式是否符合其他公司惯例。

针对问题（2），申报会计师的核查程序如下：

1、分析销售新机、旧机抵款、二次销售等各环节确认收入和利润的情况，关注是否符合《企业会计准则第12号——债务重组》等制度规定。获取并查阅二次销售具体明细统计表，检查二次销售的销售合同、出库单、客户验收单、销售发票等证明单据，检查二次销售行为的真实性和准确性。

针对问题（3），申报会计师的核查程序如下：

1、了解云浮市互利针织有限公司销售新机价格与其使用四年后回收旧机的情况价差率较低的原因，分析原因合理性。结合上述机台的二次销售情况，分析回收旧机价格的公允性和合理性。

【核查意见】

针对问题（1），经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人通过“旧机抵款”方式回款的主要是账龄较长的应收账款。公司生产销售的圆形纬编机属于纺织行业专用设备，具有较长的使用寿命，发行人运回旧的机台后，一方面可以运用公司销售渠道实现再销售，另一方面可以通过拆机实现零件再利用，可充分利用旧机为公司实现价值从而减小公司应收账款带来的损失。市场上存在众多设备抵债案例，上述企业皆是在正常催款无法实现应收账款成功回款的情况下，通过与客户协商或通过法律诉讼等手段，最终同意客户通过设备来抵偿货款的目的，从而最大限度的维护公司利益。综上，发行人“旧机抵款”的模式与市场上众多的“设备抵债”案例实质内容一致，符合行业（包括其他行业）惯例。

针对问题（2），经核查，申报会计师认为：

销售新机环节，报告期内发行人进行“旧机抵款”的应收账款皆为长账龄应收账款，对应销售新机环节的营业收入皆发生于报告期前，未新增报告期内的收入和利润；旧机抵款环节，不会新增营业收入。投资收益虽然会导致利润有所增加，但属于发行人按照企业会计准则进行账务处理，符合规定，不存在虚增情况；二次销售环节。具有销售合同、出库单、客户验收单、销售发票等证明单据，销售行为具有真实性，不存在虚增收入和利润的行为。

针对问题（3），经核查，申报会计师认为：

向云浮市互利针织有限公司回收的旧机，使用程度较低，功能状态较好，因此，该批旧机价差率较低具有合理性。同时，该批机台已实现对外二次销售，再销售价格高于债务重组入账价值，可进一步佐证债务重组定价具有公允性和合理性。

问题 8.其他问题

(1) 外购针筒对发行人业务持续性的影响。根据申报文件及首轮问询回复，①针筒加工为发行人针织圆纬机制造的瓶颈工序，针筒铣槽机的加工效率是决定公司产能的关键因素。发行人选取报告期内不同类型单面机、双面机平均单组针筒针数折算为标准品，计算针筒铣槽机每年理论产能即发行人针织圆纬机理论产能。②发行人报告期各期针筒年产能分别为 1868 组、1868 组、1754 组，各期针筒对应成品产量分别为 1933 台、1171 台、1522 台，各期产能利用率分别为 103.48%、62.69%、86.77%；各期分别外购针筒 911 组、378 组、607 组，各期产成品实际产量分别为 2844 台、1549 台、2129 台。③发行人截至 2023 年末仍保有针筒铣槽机 44 台，本次“佰源装备生产基地改扩建项目”拟购置针筒铣槽机 20 台。请发行人：①说明发行人报告期各期外购针筒的主要供应商名称、成立时间、经营规模、经营地址、股东结构，说明前述主要供应商与发行人是否存在关联关系。②说明发行人报告期各期外购针筒与发行人自产针筒是否存在规格、性能差异，是否为针对不同规格型号的针织圆纬机配套使用，说明外购针筒生产是否属于行业经营惯例。③说明发行人外购针筒供应商是否具有可替代性，发行人当前产能是否依赖于外购针筒供应商；结合整机使用自产针筒与外购针筒的销售价格差异、成本构成差异等，说明外购针筒业务模式对发行人持续经营能力的影响，包括但不限于整机产能数量、销售数量、整机单机毛利率等。④结合前述情况说明发行人募投项目购置大量针筒铣槽机的必要性。

(2) 其他应收款长期挂账的合理性。根据申请文件及问询回复文件，截至 2023 年末发行人支付的拜泉县经济合作促进局长期应收款 500.20 万元仍长期挂账。拜泉县经济合作促进局的其他应收款系 2020 年 9 月公司与拜泉县经济合作促进局签订销售合同时支付的履约保证金，鉴于合同尚未执行完毕，因此尚未归还。合同中圆纬机已全部发货并完成验收，但由于客户要求，合同中约定购买的配件针筒 300 套尚未发货，因此保证金仍未返还。请发行人：说明配套针筒尚未发货的原因，是否通过其他应收款坏账计提调节业绩。

(3) 中织源经营业务情况。根据申请文件及问询回复文件，①发行人子公司中织源 2021 年至 2023 年的营业收入分别为 341.90 万元、157.08 万元、364.87 万元。中织源主要负责 MES 系统和织造协同管理云平台等软件产品的开发与运营。②公开信息显示，中织源经营针织云织造协同平台（中织源配件商城），平台含设备、配件、材料、布料销售等多个模块。请发行人：①结合中织源报告期内收入、成本、费用构成及人员构成等，说明中织源持续亏损的原因及合理性。②结合报告期内中织源的主要客户、主要销售产品情况等，说明中织源报告期内是否存在经营贸易业务的情形。③说明中织源是否具有经营业务所需的相关业务资质，是否存在违规经营的情形。

(4) 发行人资产管理内部控制有效性。首轮问询回复显示，发行人 5#厂房建设时未办理建设规划、施工许可等建设审批手续，未能办理产权证。2012 年，公司启动上市计划后

开始积极申请补办相关手续，并取得了部分证明材料。2014年，由于经办人员离职，相关资料遗失，补办产权登记更加困难，至今仍未完成补办产权登记。请发行人说明截至报告期末发行人资产管理相关内部控制措施是否齐备，是否持续有效，是否仍存在个别经办人员离职导致资产权属存在认定障碍或困难的情形。

(5) 问询回复文件准确性。首轮问询回复显示，①发行人未披露昆明海鹏汽车配件销售有限公司等关联方注销情况；2023年度财务数据更新后，补充披露该公司作为关联方于2023年6月16日注销及注销原因。②问询回复中关于转贷的表述前后矛盾，前面回复“2020年和2021年，发行人的关联方佰源重工存在转贷行为，合计3,850万元。”回复中表格显示贷款转回发行人金额3,850万元。后续回复“发行人报告期内不存在转贷的行为，不存在通过佰源重工为发行人进行转贷的情况。”请发行人：①说明前次问询回复未披露该关联方情况的原因，说明是否存在与该关联方的业务、资金往来，说明是否存在其他应披露未披露的关联方或关联交易。②说明通过佰源重工转贷前后表述不一致的原因，说明发行人首轮问询回复中转贷相关问题回复内容是否准确，并依据实际情况重新回复存在表述矛盾、回复内容失实的首轮问询回复相关问题。

请保荐机构核查并发表明确意见，请发行人律师、申报会计师核查问题(2)(3)(4)并发表明确意见。请保荐机构全面核查申请文件及问询回复文件是否存在披露明显不符合要求以及文字错误等情况，如存在，请进行补充完善。请保荐机构切实按照勤勉尽责的要求，对招股说明书及问询回复的内容进行审慎核查后发表意见，提高执业质量和材料制作水平。

回复：

二、其他应收款长期挂账的合理性。根据申请文件及问询回复文件，截至2023年末发行人支付的拜泉县经济合作促进局长期应收款500.20万元仍长期挂账。拜泉县经济合作促进局的其他应收款系2020年9月公司与拜泉县经济合作促进局签订销售合同时支付的履约保证金，鉴于合同尚未执行完毕，因此尚未归还。合同中圆纬机已全部发货并完成验收，但由于客户要求，合同中约定购买的配件针筒300套尚未发货，因此保证金仍未返还。请发行人：说明配套针筒尚未发货的原因，是否通过其他应收款坏账计提调节业绩。

1、说明配套针筒尚未发货的原因

根据拜泉县经济合作促进局出具的说明：“因受市场行情影响，织造厂原定的生产计划有所调整，暂不需要配件针筒，因此，本单位要求佰源装备暂不发配件针筒300套；关于佰源装备支付的保证金，因目前财政紧张，本单位暂无法退还给佰源装备。本单位将积极协调财政部门，尽快将保证金归还给佰源装备。”

经核查，配套针筒尚未发货的原因为拜泉织造厂受市场行情影响，生产计划调整，暂不需要配件针筒，系拜泉县经济合作促进局要求暂不发货。

2、说明是否通过其他应收款坏账计提调节业绩

根据拜泉县经济合作促进局出具的说明，“配件针筒 300 套未发货”、“保证金未退还”均系拜泉县经济合作促进局单方面的要求、原因，并非发行人不发配件针筒或要求拜泉县经济合作促进局不退还保证金，不存在通过其他应收款坏账计提调节业绩的情形。

因此，发行人不存在通过其他应收款坏账计提调节业绩。

三、中织源经营业务情况。根据申请文件及问询回复文件，①发行人子公司中织源 2021 年至 2023 年的营业收入分别为 341.90 万元、157.08 万元、364.87 万元。中织源主要负责 MES 系统和织造协同管理云平台等软件产品的开发与运营。②公开信息显示，中织源经营针织云织造协同平台（中织源配件商城），平台含设备、配件、材料、布料销售等多个模块。请发行人：①结合中织源报告期内收入、成本、费用构成及人员构成等，说明中织源持续亏损的原因及合理性。②结合报告期内中织源的主要客户、主要销售产品情况等，说明中织源报告期内是否存在经营贸易业务的情形。③说明中织源是否具有经营业务所需的相关业务资质，是否存在违规经营的情形。

（一）结合中织源报告期内收入、成本、费用构成及人员构成等，说明中织源持续亏损的原因及合理性。

【发行人说明】

1、中织源报告期内收入、成本、费用构成情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	364.87	157.08	341.90
营业成本	184.42	5.20	43.71
税金及附加	2.17	1.10	4.75
销售费用	23.98	6.55	6.12
管理费用	12.70	7.96	9.15
研发费用	22.35	42.87	53.36
财务费用	0.11	0.02	0.45
信用减值损失	162.97	430.21	283.10
其他收益	1.42	76.14	11.40
营业利润	-42.40	-260.69	-47.32

由上表，中织源持续亏损的原因主要系计提的合并范围内应收母公司关联往来坏账准备较大所致，报告期各期，中织源计提的坏账准备金额分别为 283.10 万元、430.21 万元和 162.97 万元，其中，计提应收母公司款项坏账准备金额分别为 230.94 万元、375.60 万元和 63.75 万

元。考虑到合并范围内关联往来的坏账准备在合并报表层面会被抵消，如扣除该因素影响后，中织源营业利润分别为 183.61 万元、114.91 万元和 21.35 万元，不存在亏损。

2、中织源报告期内人员构成情况

截至 2023 年 12 月 31 日，中织源现有员工 4 名，其中 1 名人员主要负责 MES 系统的售后服务、日常维护工作；另外 3 名人员主要负责“中织源配件商城”（含“师傅来了”“配件商城”等模块）的开发、维护和运营工作。“中织源配件商城”利用现有的资源和推广优势，结合新型的营销方式，开展圆纬机配件的线上销售业务和圆纬机设备调试等服务业务等，实现产业链资源的高效对接和整合，有利于公司未来在圆纬机的整机市场及后市场进行业务拓展。

综上，中织源持续亏损的原因主要系计提的合并范围内应收母公司关联往来坏账准备较大所致，原因具备合理性。

（二）结合报告期内中织源的主要客户、主要销售产品情况等，说明中织源报告期内是否存在经营贸易业务的情形。

【发行人说明】

1、中织源的主要客户、主要产品的销售的情况

单位：万元

2023 年度			
序号	客户名称	主要销售产品	销售金额
1	福建佰源智能装备股份有限公司	MES 软件收入	174.19
2	福建佰源智能装备股份有限公司	设备调试等服务收入	125.72
3	泉州嘉裕服装有限公司	棉纱	45.52
4	厦门鑫友信纺织品有限公司	棉纱	11.76
5	其他客户	配件	7.68
合计		-	364.87
2022 年度			
序号	客户名称	主要销售产品	销售金额
1	福建佰源智能装备股份有限公司	MES 软件收入	151.49
2	其他客户	针织布	5.60
合计		-	157.09
2021 年度			
序号	客户名称	主要销售产品	销售金额
1	福建佰源智能装备股份有限公司	MES 软件收入	247.78

2	宁夏溢森源纺织科技有限公司	MES 软件收入	44.25
3	泉州汇宏纺织科技有限公司	针织布	47.51
4	其他客户	MES 软件收入	2.36
合计		-	341.90

报告期内，中织源主要从事以下业务：

(1) MES 软件收入：向母公司及少量外部客户销售前期研究开发的 MES 软件系统产品；

(2) 设备调试等服务收入：通过“师傅来了”平台招募安装调试人员向佰源装备提供设备调试等服务；

(3) 针织布、棉纱等商品收入：2019 年以前，中织源曾经从事过针织布贸易业务，2021 年对外销售的针织布为 2019 年及以前从事针织布贸易业务采购结存的少量针织布；2022 年对外销售的针织布为向外部客户销售其采购的针织布；2023 年对外销售的棉纱主要系佰源装备为了突出主业，将客户充抵账款获得的棉纱通过中织源对外销售；

(4) 配件商城销售收入：通过开发的“配件商城”APP 对外销售大圆机配件产品。

2、说明中织源报告期内是否存在经营贸易业务的情形

2021 及 2022 年对外销售的针织布，为中织源向外部客户销售其采购的针织布产品；2023 年对外销售的配件，为中织源通过“配件商城”向外部客户销售其采购的配件，从交易实质上来看，上述销售属于贸易业务，但交易金额较小，对公司主营业务影响较小。

2023 年对外销售的棉纱，从单体报表层面看，中织源向佰源装备采购客户充抵货款获得的棉纱，之后对外销售的情形属于贸易业务。从合并报表层面看，中织源与佰源装备的交易全部作为内部交易，已经合并抵消，该笔销售不属于贸易业务。

综上所述，报告期各期，中织源存在经营贸易业务的情形，但金额较小，对发行人主营业务影响较小。

(三)说明中织源是否具有经营业务所需的相关业务资质，是否存在违规经营的情形。

1、中织源的经营范围及主要业务

根据国家企业信用信息公示系统显示，中织源的经营范围为“一般项目：网络与信息安全软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能公共服务平台技术咨询；人工智能应用软件开发；互联网数据服务；智能控制系统集成；物联网技术服务；信息系统集成服务；云计算装备技术服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；计算机系统服务；信息技术咨询服务；软件开发；信息系统运行维护服务；

软件外包服务；人工智能基础软件开发；工业互联网数据服务；软件销售；网络技术服务；数据处理和存储支持服务；云计算设备销售；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制系统装置销售；数字视频监控系统销售；互联网设备销售；物联网设备销售；信息安全设备销售；信息安全设备制造；伺服控制机构销售；金属成形机床销售；针纺织品及原料销售；针纺织品销售；纺织专用设备销售；纺织专用测试仪器销售；机械设备销售；机械零件、零部件销售；橡胶制品销售；润滑油销售；专用设备修理；广告制作；平面设计；广告发布；广告设计、代理；品牌管理；组织文化艺术交流活动；会议及展览服务；货物进出口；进出口代理；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类增值电信业务；在线数据处理与交易处理业务（经营类电子商务）。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）”

近三年，中织源的主要收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
向佰源装备销售 MES 软件系统	174.19	151.49	247.78
对外销售 MES 软件系统	-	-	46.61
销售针织布、棉纱等商品	57.28	5.60	47.51
“配件商城”APP 销售收入	7.68	-	-
通过“师傅来了”平台向佰源装备提供设备安装等服务	125.72	-	-
合计	364.87	157.09	341.90

2、中织源拥有的资质证书

报告期内，中织源拥有的资质证书如下：

序号	证书持有主体	证书/资质名称	证书/资质编号	颁证机关	有效期
1	中织源	软件产品证书	闽 RC-2020-0283	福建省软件行业协会	2020.12.21-2025.12.20
2	中织源	软件产品证书	闽 RC-2020-0284	福建省软件行业协会	2020.12.21-2025.12.20
3	中织源	高新技术企业证书	GR201935000712	福建省科学技术厅、福建省财政厅、国家税务总局福建省税务局	2019.12.02-2022.12.01
4	中织源	增值电信业务经营许可	闽 B2-20180434	福建省通信管理局	2023.08.23-2028.08.26
5	中织源	对外贸易经营者备案登记表	02875861	泉州鲤城商务局	长期
6	中织源	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	35059619GP	泉州海关	长期

序号	证书持有主体	证书/资质名称	证书/资质编号	颁证机关	有效期
7	中织源	出入境检验检疫企业资质证书	3501606430	福建出入境检验检疫局	长期

经核查，中织源的经营范围、业务、经营活动均已取得相关的业务资质证书。

3、中织源合法合规经营情况

2024年1月11日，泉州市鲤城区工业和信息化局出具《证明》：“兹证明福建中织源网络科技有限公司自2021年1月1日至今，能够严格遵守和认真执行有关工业和信息化管理方面的法律、行政法规和规范性文件，无因违反工业和信息化管理方面的法律、行政法规和规范性文件而受到处罚。”

2024年1月3日，国家税务总局泉州市鲤城区税务局第一税务分局出具《无欠税证明》：“纳税人：福建中织源网络科技有限公司，纳税人识别号：91350502MA2XN8HX6J，经查询税收征管信息系统，截至2023年12月31日，未发现欠税情形。”

根据福建省经济信息中心于2024年2月21日出具的《市场主体专用信用报告（有无违法记录证明版）》显示，2020年8月1日至2024年1月22日，中织源在教育、发改、科技等37个领域均无违法记录。

在国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、行政处罚文书网、百度、天眼查等网站信息，不存在中织源违法违规经营的情况。

综上所述，中织源具有经营业务所需的相关业务资质，不存在违规经营的情形。

四、发行人资产管理内部控制有效性。首轮问询回复显示，发行人5#厂房建设时未办理建设规划、施工许可等建设审批手续，未能办理产权证。2012年，公司启动上市计划后开始积极申请补办相关手续，并取得了部分证明材料。2014年，由于经办人员离职，相关资料遗失，补办产权登记更加困难，至今仍未完成补办产权登记。请发行人说明截至报告期末发行人资产管理相关内部控制措施是否齐备，是否持续有效，是否仍存在个别经办人员离职导致产权归属存在认定障碍或困难的情形。

（一）说明截至报告期末发行人资产管理相关内部控制措施是否齐备，是否持续有效。

发行人制定了《固定资产管理制度》《采购管理制度》《生产管理制度》《离职管理制度》等与资产管理的相关内控制度，对公司资产从采购到使用、管理、盘点、处置等全流程作出了具体规定。其中《固定资产管理制度》包含了固定资产的管理机构及岗位分工、采购及验收、日常管理、资产处置、固定资产使用的考核、在建工程等具体内容。

根据《固定资产管理制度》，发行人在报告期内定期进行固定资产盘点工作。盘点时由财务部及其他各部门人员对固定资产进行清查盘点，盘点地点包括公司本部及子公司的全

部固定资产，盘点范围为全盘。盘点时关注固定资产的存放及使用情况，根据固定资产实际盘点数据与账面进行核对。根据《离职管理制度》，对于离职人员的资料、资产交接做了明确规定。

上述资产管理相关内控制度系发行人根据自身实际情况制定的，并不断调整、修订，各部门严格依据相关制度执行资产采购、使用、处置。

综上所述，发行人资产管理相关内部控制措施齐备，持续有效。

（二）是否仍存在个别经办人员离职导致资产权属存在认定障碍或困难的情形。

截至本回复出具之日，除上述未办理产权证情况外，发行人已不存在其他因个别经办人员离职导致资产权属存在认定障碍或困难的情形。

五、问询回复文件准确性。

（一）说明前次问询回复未披露该关联方情况的原因，说明是否存在与该关联方的业务、资金往来，说明是否存在其他应披露未披露的关联方或关联交易。

【发行人说明】

昆明海鹏汽车配件销售有限公司系实际控制人一致行动人傅冰玲的配偶的姐姐的配偶的一人有限公司，不属于重要关联方。前次问询回复中未披露该关联方信息的原因：一方面，因此关联方与发行人不存在经营往来，且属于亲属控制的企业，在填写关联方信息调查表时存在遗漏；另一方面，天眼查等工商信息查询系统的信息公示具有滞后性，在第一轮问询回复相关核查之前，未发现该注销关联方相关信息，而在因更新年度财务数据而进行重新核查时，发现出现此注销关联方信息，从而进行了补充披露。

此关联方主营业务为汽车配件销售。2020年至本回复出具之日，此关联方与发行人不存在业务、资金往来。

在更新年度财务数据过程中发现此关联方后，已经对发行人关联方情况进行了进一步核查，不存在其他应披露未披露的关联方或关联交易。

（二）说明通过佰源重工转贷前后表述不一致的原因，说明发行人首轮问询回复中转贷相关问题回复内容是否准确，并依据实际情况重新回复存在表述矛盾、回复内容失实的首轮问询回复相关问题。

【发行人说明】

第一轮问询回复中相关表格显示“贷款转回发行人金额 3,850 万元”系表述错误，应为“贷款转回佰源重工金额 3,850 万元”。

除此以外，第一轮问询回复中关于佰源重工转贷事项的说明准确，不存在表述矛盾的情

况。

六、请保荐机构核查并发表明确意见，请发行人律师、申报会计师核查问题（2）（3）（4）并发表明确意见。请保荐机构全面核查申请文件及问询回复文件是否存在披露明显不符合要求以及文字错误等情况，如存在，请进行补充完善。请保荐机构切实按照勤勉尽责的要求，对招股说明书及问询回复的内容进行审慎核查后发表意见，提高执业质量和材料制作水平。

【核查程序】

针对问题（2），申报会计师的核查程序如下：

- 1、查阅发行人与拜泉县经济合作促进局合作的合同、出库单、验收单、支付凭证、访谈等资料，了解本次交易的具体内容；
- 2、查阅拜泉县经济合作促进局出具的说明，了解配套针筒尚未发货、保证金未退还的原因；
- 3、与发行人实际控制人、财务总监、总裁办副主任访谈，了解配套针筒尚未发货、保证金未退还的原因及是否通过其他应收款坏账计提调节业绩；

针对问题（3），申报会计师的核查程序如下：

- 1、查阅中织源近三年的财务报告，相关业务合同、凭证、发票等，了解中织源的财务、业务及销售情况；
- 2、查阅中织源报告期内的花名册、工资表等，了解中织源的人员构成情况；
- 3、查阅中织源已经取得的相关资质证书，了解中织源的业务是否符合相关资质证书的要求；
- 4、查阅政府部门出具的证明文件、福建省经济信息中心出具的《市场主体专用信用报告（有无违法记录证明版）》，了解中织源经营合规性的情况；
- 5、在国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、行政处罚文书网、百度、天眼查等网站对中织源进行核查，了解中织源是否存在违规经营被处罚的情形与中织源业务人员访谈，了解中织源报告期内相关业务往来发生的原因及具体情况；
- 6、查阅发行人出具的说明，与发行人实际控制人、财务总监、中织源负责人进行访谈，了解中织源的经营情况。

针对问题（4），申报会计师的核查程序如下：

- 1、查阅发行人的《固定资产管理制度》及日常措施，了解发行人关于固定资产的制度建设及执行情况；

2、查阅发行人的《离职管理制度》，了解发行人员工离职时的资料、资产交接规定；

3、与公司生产、行政、财务等资产管理相关人员访谈，了解发行人的资产管理内部控制制度及实施情况，了解是否存在其他资产权属认定障碍或困难的情形。

【核查意见】

针对问题（2），经核查，申报会计师认为：

1、配套针筒尚未发货的原因为拜泉织造厂受市场行情影响，生产计划调整，暂不需要配件针筒，系拜泉县经济合作促进局要求暂不发货，具有合理性。

2、“配件针筒 300 套未发货”、“保证金未退还”均系拜泉县经济合作促进局单方面的要求，并非发行人不发配件针筒或要求拜泉县经济合作促进局不退还保证金，不存在通过其他应收款坏账计提调节业绩的情形。

针对问题（3），经核查，申报会计师认为：

1、中织源持续亏损的原因为计提应收母公司款项相关坏账准备，具有合理性。

2、中织源报告期内存在经营贸易业务的情形，但金额较小，对发行人主营业务影响较小。

3、中织源具有经营业务所需的相关业务资质，不存在违规经营的情形。

针对问题（4），经核查，申报会计师认为：

5#厂房产权登记瑕疵事项为 2012 年至 2014 年遗留至今的事项，发行人一直寻求解决方案，但由于单据丢失，未能获得妥善解决。报告期内，发行人已经建立健全了资产管理相关内部控制措施并持续有效执行，不存在其他个别经办人员离职导致资产权属存在认定障碍或困难的情形。

问题 9.其他

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

【发行人说明】

发行人已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎复核。

经复核，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

【申报会计师说明】

申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文,为《关于福建佰源智能装备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

和信会计师事务所(特殊普通合伙)



中国·济南

中国注册会计师:



中国注册会计师:



2024年5月29日