



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
申请文件的第三轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



长城国瑞证券有限公司
GREAT WALL GLORY SECURITIES CO., LTD.

（厦门市思明区莲前西路 2 号莲富大厦 17 楼）

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 6 月 20 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三轮审核问询函》（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.....	2
问题 1.与新成立客户、小规模客户合作的真实性	3
问题 2.经营业绩变动趋势与可比公司不一致的合理性	54
问题 3.毛利率大幅高于同行业可比公司的合理性	100
问题 4.其他问题	118
问题 5.其他	136

问题 1.与新成立客户、小规模客户合作的真实性

(1) 向新成立客户销售的真实性。据申报文件及问询回复,①发行人报告期内客户变动大,各期前五大客户中仅有一家客户重合,各期向新成立客户或小规模客户的合计销售占比约 25%。各期分别有 20 家、2 家、8 家客户新成立当年即与发行人合作,合计销售金额占当期收入的比例分别为 15.10%、3.69%、10.27%。其中,印度外销客户艾利恩针织有限公司(ALLIANT KNIT PVT LTD)成立于 2023 年 5 月,当期贡献收入 837.36 万元,为发行人 2023 年度第四大客户;佛山市织得针织有限公司成立于 2022 年 1 月,当期贡献收入 648.64 万元,为发行人 2022 年度第三大客户;杭州衣之源纺织有限公司成立于 2021 年 1 月,当期贡献收入 530.97 万元,为发行人 2021 年度第五大客户。②针对收入真实性核查,部分新成立客户未对中介机构的函证回函,中介机构未对部分新成立客户进行现场走访。如:绍兴市向豪纺织有限公司、绍兴卓浦针纺有限公司、晋江市谋续纺织科技有限公司、绍兴益点针织有限公司、苏州科思茂针纺织有限公司、中山市裕新纺织科技有限公司、汕头市锦佳达针织实业有限公司,2023 年末回函或未现场走访的新客户销售金额合计 1,184.51 万元。③发行人部分新成立客户回款比例较低,信用期超过行业平均水平。请发行人:①结合合同行业可比公司及行业公开信息情况,进一步论证发行人与新成立客户高度合作,客户分散等特征是否符合行业惯例。②列表说明新成立客户的客户名称、合作历史、成立时间、股东情况及与发行人是否存在关联关系、社保参保人数、注册资本、主营业务、订单获取方式、发行人产品应用场景、发行人销售产品金额及销售占比、客户向发行人采购占同类采购的占比、客户采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量及转化收入情况、截至问询回复日的回款情况。③逐家对回款比例低和设备投产率低的情况进行分析,说明是否具有商业合理性,是否符合行业惯例。

(2) 小规模客户是否具备向发行人大量采购产品的消化能力。据申报文件及问询回复,①发行人各期分别与 12 家、12 家、14 家小规模客户(客户注册资本和收入规模均小于 100 万元,或自然人客户)合作。②发行人向小规模客户合计销售金额占当期收入的比例分别为 7.24%、14.25%、17.04%。其中,桑可特时装有限公司、亚什纺织厂、苏利尼纺织品有限公司等客户均为境外小规模客户。③回复文件显示,小规模、新客户桑可特时装有限公司成立于 2023 年 2 月 22 日,在 2022 年即开始与发行人建立合作,即客户与发行人建立合作时间早于客户成立时间。④发行人各期存在部分新成立客户、小规模客户既未回函又未进行现场走访的情况。⑤发行人存在小规模客户回款比例较低的情况,截至 2024 年 4 月 30 日,2022 年小规模客户佛山市嘉力纺织科技有限公司回款比例为 0.00%、福建富昆实业有限公司回款比例为 20%、佛山市织得针织有限公司回款比例为 38.93%。请发行人:①论证发行人与小规模客户高度合作是否符合行业惯例。②列表说明规模客户的客户名称、合作历史、成立时间、股东情况及与发行人是否存在关联关系、社保参保人数、注册资本、主

营业务、订单获取方式、发行人产品应用场景、发行人销售产品金额及销售占比、客户向发行人采购占同类采购的占比、客户采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量及转化收入情况、截至问询回复日的回款情况。③逐家对回款比例低和设备投产率低的情况进行分析，说明是否具有商业合理性，是否符合行业惯例，充分论证小规模客户是否具备产品消化能力，逐家核查并列表说明小规模客户采购发行人产品后的设备具体使用情况及去向。

请保荐机构、申报会计师：（1）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，说明内销、外销现场走访、视频访谈、函证的情况，逐家说明外销客户收入真实性的核查方式及结论。（2）补充对所有新成立客户进行现场走访、函证；列表说明逐家及汇总核查情况，对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因；说明向印度外销客户销售的核查情况，提高外销细节测试的核查比例。（3）补充对所有小规模客户进行现场走访、函证；列表说明逐家及汇总核查情况，对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因。

回复：

一、向新成立客户销售的真实性。

（一）结合同行业可比公司及行业公开信息情况，进一步论证发行人与新成立客户高度合作，客户分散等特征是否符合行业惯例。

【发行人说明】

报告期内，公司前五大客户各年度间变动情况较大，各年度间仅存在 1 家客户重叠，也存在新注册成立的公司成为主要客户的情况，公司前五大客户销售金额合计约为 4,500 万元，占比约 16%，主要客户也较为分散。经与可比公司及行业内其他公司对比，公司存在与新成立客户高度合作、客户重叠度较低以及客户较为分散的特征符合行业惯例，具体对比情况如下：

1、公司与新成立客户高度合作、客户重叠度较低

关于公司存在与新成立客户高度合作、客户重叠度较低的这类特征，保荐机构及申报会计师首先对前述可比公司的年报进行了查阅，发现仅慈星股份 2022 年和 2023 年的年度报告披露了前五大客户的具体名称，其他三家可比公司的年报均未明确披露，但鉴于慈星股份上市之后的业务板块较为多元化，已无法从其年报中的前五大客户直接识别出哪些属于横机业务客户。

保荐机构及申报会计师通过同花顺检索，主营业务及相关产品为纺织机械设备及相关产品的上市公司共计 37 家，未寻找到年报中披露前五大客户的可比公司，进一步将主营业务

拓展为纺织品行业的上市公司共计 15 家(与前述 37 家上市公司存在 3 家重叠),结果一致,均未披露前五大客户具体情况。

因此,鉴于以上情况,仅通过年度报告无法论证如上情况,故对以上 49 家公司招股说明书披露的客户情况进行整理,存在与新成立客户高度合作、客户重叠度较低的可比公司为慈星股份(慈星股份上市之际主营业务及产品比较聚焦,主要为电脑针织横机和电脑无缝针织内衣机,尚未涉及其他业务板块)、越剑智能、泰坦股份和新凤鸣(603225.SH),其中新增可比公司新凤鸣的主营业务为民用涤纶长丝的研发、生产和销售,主要应用于服装、家纺和产业用纺织品等领域,其业务领域与发行人属于上下游关系。

公司与可比公司的前五大或前十大(根据可比公司招股说明书实际披露情况)客户具体情况对比如下:

①慈星股份

序号	客户名称	金额(万元)	占比
2011 年度			
1	东莞市新阳织造有限公司	3,701.88	1.11%
2	东莞豪亿针织有限公司	2,852.82	0.86%
3	约旦-CHARTER VENTURES LIMITED	2,237.62	0.67%
4	东莞立成针织有限公司	2,159.83	0.65%
5	来宾市汛兴电脑针织有限公司	1,961.19	0.59%
前 5 名客户合计		12,913.34	3.88%
2010 年度			
1	东莞茂志针织有限公司	4,376.07	1.92%
2	东莞清溪士桥立成针织厂	4,160.02	1.82%
3	永春县南德针织时装有限公司	3,093.39	1.36%
4	东莞市广兄隆电脑针织有限公司	2,451.97	1.08%
5	东莞市丰悦针织厂	2,275.56	1.00%
前 5 名客户合计		16,357.01	7.18%
2009 年度			
1	东莞入世丰针织有限公司	1,910.26	2.26%
2	东莞市广昌隆毛织时装有限公司	1,347.86	1.59%
3	上海塔汇针织厂	1,307.69	1.54%
4	北京卓文时尚纺织股份有限公司	1,106.50	1.31%
5	杭州太平针织时装有限公司	1,026.32	1.21%
前 5 名客户合计		6,698.63	7.91%

由上表，慈星股份招股说明书披露的前五大客户各年度间变动情况较大，且不存在任何重叠。慈星股份 2010 年第四大客户东莞市广兄隆电脑针织有限公司，成立于 2009 年 7 月 9 日；2010 第五大客户东莞市丰悦针织厂，成立于 2009 年 9 月 8 日，以上两家客户均属于新注册成立的公司成为其主要客户，因此，慈星股份存在与新成立客户高度合作的特征。

②越剑智能

序号	客户名称	金额（万元）	占比
2019 年度			
1	潍坊华宝纺织有限公司	2,152.43	2.12%
2	绍兴市柯桥区向阳潭实业有限公司	1,433.74	1.41%
3	绍兴柯桥巨楠化纤有限公司	1,227.93	1.21%
4	杭州森茂化纤有限公司	1,128.60	1.11%
5	慈溪市旭盛纺织有限公司	1,007.07	0.99%
6	太仓世成化纤有限公司	974.98	0.96%
7	浙江正凯化纤有限公司	913.12	0.90%
8	绍兴市万昌化纤有限公司	910.73	0.89%
9	浙江汇隆新材料股份有限公司	910.12	0.89%
10	杭州欣茂化纤有限公司	878.59	0.86%
前 10 名客户合计		11,537.31	11.34%
2018 年度			
1	兴惠化纤集团有限公司	4,455.89	4.52%
2	安徽黄山联强纺织有限公司	1,065.65	1.08%
3	绍兴柯桥标马化纤有限公司	1,038.84	1.05%
4	绍兴佳力纤化纤新材料有限公司	956.26	0.97%
5	广东彩诗纺织有限公司	773.65	0.78%
6	浙江恒百华化纤有限公司	754.01	0.77%
7	绍兴诚邦化纤有限公司	716.84	0.73%
8	南通金余纺塑有限公司	705.41	0.72%
9	慈溪市美源针织有限公司	672.08	0.68%
10	绍兴长丰纱业有限公司	641.43	0.65%
前 10 名客户合计		11,780.06	11.95%
2017 年度			
1	兴惠化纤集团有限公司	5,445.30	5.93%
2	慈溪市联鑫针织品实业有限公司	1,157.95	1.26%

序号	客户名称	金额（万元）	占比
3	绍兴柯桥标马化纤有限公司	1,052.99	1.15%
4	太仓市明正化纤有限公司	820.51	0.89%
5	长兴正中纺织有限公司	675.21	0.73%
6	慈溪市昊泰化纤制品有限公司	601.87	0.65%
7	慈溪市麒莺服饰有限公司	568.44	0.62%
8	绍兴奇圣化纤有限公司	555.03	0.60%
9	广东彩诗纺织有限公司	538.46	0.59%
10	南通金余纺塑有限公司	484.62	0.53%
前 10 名客户合计		11,900.38	12.95%

由上表,越剑智能招股说明书披露的前十大客户各年度间变动情况较大,客户重叠度低。越剑智能 2019 年第四大客户杭州森茂化纤有限公司,成立于 2019 年 3 月 14 日;2019 年第五大客户慈溪市旭盛纺织有限公司,成立于 2018 年 7 月 31 日,以上两家客户均属于新注册成立的公司成为其主要客户,因此,越剑智能存在与新成立客户高度合作的特征。

③泰坦股份

序号	客户名称	金额（万元）	占比
2020 年 1-6 月			
1	佛山市南海区樵荣纺织有限公司	1,249.20	5.14%
2	佛山市仁杰纺织有限公司	932.74	3.84%
3	龙港市纺之源实业有限公司	690.27	2.84%
4	龙港市德奥实业有限公司	690.27	2.84%
5	佛山市永邦纺织有限公司	658.41	2.71%
前 5 名客户合计		4,220.88	17.38%
2019 年度			
1	德州蓝天纺织有限公司	1,989.02	3.41%
2	绍兴柯桥良昌针纺有限公司	1,215.59	2.08%
3	佛山市永邦纺织有限公司	1,097.35	1.88%
4	湖北名仁纺织科技有限公司	1,041.54	1.79%
5	SHREE MADHAV COTSPIN LLP（印度）	995.73	1.71%
前 5 名客户合计		6,339.23	10.87%
2018 年度			
1	佛山市南海区西樵耀隆织造厂	1,567.24	2.14%
2	阿克苏胜达纺织有限公司	1,393.73	1.90%

序号	客户名称	金额（万元）	占比
3	佛山市南海区西樵君全织造厂	1,176.92	1.61%
4	GARANTI FINANSAL KIRALAMA A.S (土耳其)	1,173.09	1.60%
5	湖北名仁纺织科技有限公司	1,059.44	1.45%
前 5 名客户合计		6,370.42	8.70%
2017 年度			
1	湖北名仁纺织科技有限公司	2,474.51	3.69%
2	佛山市南海区西樵枫牌纺织有限公司	1,980.94	2.95%
3	德州蓝天纺织有限公司	1,920.25	2.86%
4	阿克苏胜达纺织有限公司	1,393.16	2.08%
5	佛山市南海区樵荣纺织有限公司	1,316.24	1.96%
前 5 名客户合计		9,085.10	13.55%

由上表，泰坦股份招股说明书披露的前五大客户各年度间变动情况较大，客户重叠度较低。泰坦股份 2020 年 1-6 月第二大客户佛山市仁杰纺织有限公司，成立于 2019 年 8 月 9 日；2017 年第五大客户佛山市南海区樵荣纺织有限公司，成立于 2016 年 4 月 12 日，以上两家客户均属于新注册成立的公司成为其主要客户，因此，泰坦股份存在与新成立客户高度合作的特征。

④新凤鸣

序号	客户名称	金额（万元）	占比
2016 年度			
1	绍兴华清化纤纺织有限公司	18,683.50	1.07%
2	江苏多佰利化纤有限公司	18,363.59	1.05%
3	远大能源化工有限公司 远大物产集团有限公司 远大石化有限公司	13,794.73	0.79%
4	浙江泉能纺织股份有限公司	12,774.23	0.73%
5	绍兴华茂化纤有限公司	12,296.24	0.70%
前 5 名客户合计		75,912.29	4.34%
2015 年度			
1	中建材通用技术有限公司 中建材国际装备有限公司 中建材集团进出口有限公司	18,514.64	1.26%
2	杭州杭钢对外经济贸易有限公司	12,998.83	0.89%
3	太仓航帆化纤有限公司	10,876.54	0.74%
4	江苏多佰利化纤有限公司,吴江多佰利	9,574.29	0.65%

序号	客户名称	金额（万元）	占比
	纺织有限公司		
5	浙江前程石化股份有限公司	9,115.25	0.62%
前 5 名客户合计		61,079.56	4.17%
2014 年度			
1	太仓航帆化纤有限公司	21,024.34	1.42%
2	杭州杭钢对外经济贸易有限公司 HG SURE HOLDING PTE.LTD	18,882.98	1.28%
3	SMART ASCENT CO.,LTD HUALON CORPORATION VIETNAM	18,448.24	1.25%
4	长兴鑫能物资贸易有限公司	17,232.91	1.17%
5	绍兴华清化纤纺织有限公司	10,603.06	0.72%
前 5 名客户合计		86,191.52	5.84%

由上表，新凤鸣招股说明书披露的前五大客户各年度间变动情况较大，客户重叠度低。新凤鸣 2016 年第二大客户江苏多佰利化纤有限公司，成立于 2015 年 5 月 28 日；2014 年第一大客户太仓航帆化纤有限公司，成立于 2013 年 2 月 4 日，以上两家客户均属于新注册成立的公司成为其主要客户，因此，新凤鸣存在与新成立客户高度合作的特征。

⑤佰源装备

序号	客户名称	金额（万元）	占比
2023 年度			
1	汕头市永嘉发实业有限公司	1,047.50	3.78%
2	江苏祥顺布业有限公司	1,040.64	3.75%
3	慈溪市永佳毛绒有限公司	941.42	3.39%
4	艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	3.02%
5	绍兴亿繁纺织科技有限公司	669.03	2.41%
前 5 名客户合计		4,535.95	16.35%
2022 年度			
1	江苏松柏纺织品有限公司	832.94	3.58%
2	绍兴君晨科技有限公司	663.72	2.86%
3	佛山市织得针织有限公司	648.64	2.79%
4	绍兴市向恒针纺有限公司	604.69	2.60%
5	江苏祥顺布业有限公司	543.45	2.34%
前 5 名客户合计		3,293.44	14.17%
2021 年度			

序号	客户名称	金额（万元）	占比
1	江西省泰荣纺织科技有限公司	943.81	3.19%
2	江门市瑞佳纺织有限公司	806.73	2.72%
3	萨德玛时尚服装 (SADMA FASHION WEAR LTD.)	715.35	2.41%
4	新疆中泰昌达生态纺织染整有限公司	641.59	2.17%
5	杭州衣之源纺织有限公司	530.97	1.79%
前 5 名客户合计		3,638.45	12.28%

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，佰源装备招股说明书披露的前五大客户各年度间变动情况较大，客户重叠度低。公司 2023 年第四大客户艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD），成立于 2023 年 5 月 3 日；2022 年第三大客户佛山市织得针织有限公司，成立于 2022 年 1 月 12 日；2021 年第五大客户杭州衣之源纺织有限公司，成立于 2021 年 1 月 18 日，以上三家客户均属于新注册成立的公司成为公司主要客户，公司存在与新成立客户高度合作的特征。

通过上述对比可以看出，公司与可比公司均存在报告期内主要客户重叠度较低，且少部分主要客户为新成立公司的特征，符合行业惯例。

2、公司客户较为分散

关于公司客户分散的特征，公司与可比公司 2023 年度客户结构及销售情况对比如下：

越剑智能	慈星股份	远信工业	泰坦股份	本公司
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，客户总体较为分散，符合行业惯例。

综上所述，发行人与新成立客户高度合作、客户重叠度低和客户较为分散的特征符合行业惯例。

（二）列表说明新成立客户的客户名称、合作历史、成立时间、股东情况及与发行人是否存在关联关系、社保参保人数、注册资本、主营业务、订单获取方式、发行人产品应用场景、发行人销售产品金额及销售占比、客户向发行人采购占同类采购的占比、客户采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量及转化收入情况、截至问询回复日的回款情况。

【发行人说明】

报告期各期，发行人新成立客户的相关信息如下：

收入确认年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
2023年度	艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	2023 年建立合作	2023-5-3	/	否	/	INR 47,500,000	针织品制造	行业展会
	桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	2022 年建立合作	2023-2-22	/	否	/	INR 500,000	纺织品制造	行业展会
	绍兴卓浦针纺有限公司	2023 年建立合作	2023-3-16	陆建森：50.00%；陈浩军：50.00%	否	6	300 万元	销售：针织布	老客户介绍
	拉莫纺织品（LAMO FABRICS）	2023 年建立合作	2023-1-1	/	否	/	INR 189,000	针织和钩编织物的制造	行业展会
	晋江市谋续纺织科技有限公司	2023 年建立合作	2023-3-1	林良安：100.00%	否	0	200 万元	针织或钩针编织物及其制品制造	老客户介绍
	中山市裕新纺织科技有限公司	2023 年建立合作	2023-10-27	黄嘉妍：60.00%；梁荣福：40.00%	否	0	600 万元	主要从事纺织业务为主	老客户介绍
	汕头市锦佳达针织实业有限公司	2023 年建立合作	2023-4-26	郭升林：60.00%；张丹丽：40.00%	否	1	280 万元	面料纺织加工，服装制造，服装服饰批发，服装服饰零售，服装辅料销售，针纺织品及原料销售	市场拓展
2022年度	佛山市织得针织有限公司	2022 年建立合作	2022-1-12	钟勇维：100.00%	否	0	50 万元	面料纺织加工；针织或钩针编织物及其制品制造；针纺织品销售	老客户实控人成立新公司，进行复购

收入确认年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
	福建富昆实业有限公司	2022 年建立合作	2022-7-25	福建富米商贸有限公司：100.00%	否	0	5,008 万元	针纺织品制造与销售	老客户介绍
2021 年度	杭州衣之源纺织有限公司	2021 年建立合作	2021-1-18	吴 春 扬：50.00%；丁琪：50.00%	否	9	200 万元	纺织品经销	同行业介绍
	福建胜城纺织有限公司	2021 年建立合作	2021-2-3	周 城：100.00%	否	4	1,006 万元	针织或钩针编织物及其制品制造	老客户介绍
	福建合鸿胜针纺实业有限公司	2021 年建立合作	2021-4-19	施 承 业：100.00%	否	5	1,000 万元	针织或钩针编织物及其制品制造；产业用纺织制成品制造；家用纺织制成品制造；纺纱加工；面料纺织加工	老客户介绍
	浙江慕盛纺织科技有限公司	2021 年建立合作	2021-4-25	周 杜 丹：60.00%；邹飞龙：40.00%	否	3	1,000 万元	家用纺织制成品制造；产业用纺织制成品生产；针织或钩针编织物及其制品制造	老客户介绍
	杭州极顺针织有限公司	2021 年建立合作	2021-1-20	徐 黎 刚：100.00%	否	2	100	加工及生产针织坯布	老客户介绍
	中山市大森纺织有限公司	2021 年建立合作	2021-8-26	广东巨森纺织有限公司：65.00%；张仲旋：35.00%	否	9	1,000 万元	纺织品加工、服装制造	老客户介绍

收入确认年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
	无锡市恩溢针织有限公司	2021 年建立合作	2021-3-2	张 啟 权 : 70.00%; 孟晓晓: 30.00%	否	0	500 万元	针织或钩针编织物及其制品制造; 服装制造; 针纺织品及原料销售; 针纺织品销售; 服装服饰批发; 服装服饰零售; 服装辅料销售	老客户介绍
	惠州市联达纺织服装有限公司	2021 年建立合作	2021-1-12	陈 坤 平 : 95.00%; 杨永光: 5.00%	否	5	100 万元	生产、销售: 针纺织品、服装服饰、服装辅料; 国内贸易代理; 信息技术咨询服务; 货物进出口	老客户介绍
	绍兴益点针织有限公司	2021 年建立合作	2021-5-13	朱 月 祥 : 50.00%; 吴卫军: 50.00%	否	3	100 万元	针织或钩针编织物及其制品制造	市场拓展
	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	2021 年建立合作	2021-5-19	王 靖 宏 : 90.00%; 王卓伟: 10.00%	否	8	100 万元	针织品的制造	老客户介绍
	常州世爱斯纺织有限公司	2021 年建立合作	2021-5-26	丁 力 : 70.00%; 陈燕: 30.00%	否	5	300 万元	纺织品的制造	市场拓展
	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	2021 年建立合作	2021-5-5	/	否	/	INR 1,500,000	针织品制造	行业展会

收入确认年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
	苏州科思茂针纺织有限公司	2021 年建立合作	2021-2-8	密秋香：50.00%；孙倚加：46.00%；林宝仙：4.00%	否	2	500 万元	纺织加工	老客户介绍
	晋江市力梵纺织科技有限公司	2021 年建立合作	2021-4-16	洪志民：80.00%；洪小青：20.00%	否	0	1,000 万元	针织或钩针编织物及其制品制造、服装加工	老客户介绍
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	2021 年建立合作	2021-6-10	梁婉云：50.00%；梁志华：50.00%	否	7	50 万元	制造、销售纺织品	老客户介绍
	慈溪市智源纺织品有限公司	2021 年建立合作	2021-10-19	林志芳：51.00%；罗冲萍：49.00%	否	6	50 万元	针织品制造	市场拓展

（续上表）

收入确认年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
2023 年度	艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	针织品制造	50	837.36	3.04%	70.00%	约 499 万美元	50	约 499 万美元
	桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	纺织品制造	20	378.75	1.38%	45.00%	约 17.2 万美元	20	约 17.2 万美元
	绍兴卓浦针纺有限公司	生产各种罗纹产品	28	282.48	1.03%	40.00%	约 2,000 万元	28	约 2,000 万元

收入确认年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
	拉莫纺织品（LAMO FABRICS）	针织和钩编织物的制造	18	272.67	0.99%	80.00%	约 189 万美元	18	约 189 万美元
	晋江市谋续纺织科技有限公司	生产单面布、卫衣、健康布、罗纹布、校服类	28	253.98	0.92%	50.00%	约 1,000 万元	28	约 1,000 万元
	中山市裕新纺织科技有限公司	生产平纹布、氨纶汗布	16	179.82	0.65%	80.00%	约 1,100 万元	16	约 1,100 万元
	汕头市锦佳达针织实业有限公司	防晒系列	8	108.04	0.39%	30.00%	约 580 万元	8	约 580 万元
2022 年度	佛山市织得针织有限公司	生产双面布、珠地布、罗纹布、交织布	54	648.64	2.81%	100.00%	约 2,000 万元	54	约 2,000 万元
	福建富昆实业有限公司	生产校服类	10	106.19	0.46%	/	/	/	/
2021 年度	杭州衣之源纺织有限公司	生产空气层、罗纹布	40	530.97	1.79%	/	/	/	/
	福建胜城纺织有限公司	生产校服类	29	372.12	1.26%	66.67%	约 2,000 万元	29	约 2,000 万元
	福建合鸿胜针纺实业有限公司	生产瑜伽服、运动面料	24	361.06	1.22%	/	/	/	/
	浙江慕盛纺织科技有限公司	生产空气层布和各种组织布。	28	309.73	1.05%	/	/	/	/
	杭州极顺针织有限公司	生产单面平纹布、毛圈、卫衣	26	246.19	0.83%	/	/	/	/

收入确认年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
	中山市大森纺织有限公司	生产交织布、双面珠地布	18	211.86	0.72%	50.00%	约 1,400 万元	18	约 1,400 万元
	无锡市恩溢针织有限公司	生产高档空气层布、氨纶棉毛面料加工	12	199.27	0.67%	100.00%	约 200 万元	12	约 200 万元
	惠州市联达纺织服装有限公司	生产空气层布、罗纹布	12	189.56	0.64%	24.00%	约 900 万元	12	约 900 万元
	绍兴益点针织有限公司	生产罗纹布、德绒布、各种组织布	16	174.16	0.59%	/	/	/	/
	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	主要做罗纹布、健康布、珠地布	13	167.96	0.57%	40.00%	约 300 万元	13	约 300 万元
	常州世爱斯纺织有限公司	主要生产汽车面料类	10	151.33	0.51%	61.54%	约 750 万元	10	约 750 万元
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	针织品制造	12	143.97	0.49%	100.00%	约 160 万美元	12	约 160 万美元
	苏州科思茂针纺织有限公司	主要生产德绒布、罗马布	12	139.12	0.47%	/	/	/	/
	晋江市力梵纺织科技有限公司	主要生产单面平纹布	12	118.94	0.40%	/	/	/	/
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	生产双面布、健康布	10	115.04	0.39%	/	/	/	/
	慈溪市智源纺织有	生产卫衣布、	10	105.31	0.36%	/	/	/	/

收入确认年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
	限公司	单双面布							

(续)

年度	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	设备投产率
2023 年度	艾利恩针织有限公司(ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	桑可特时装有限公司(SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	绍兴卓浦针纺有限公司	319.20	49.62%	6.27%	55.89%	100.00%
	拉莫纺织品(LAMO FABRICS)	272.67	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	晋江市谋续纺织科技有限公司	287.00	15.68%	0.00%	15.68%	100.00%
	中山市裕新纺织科技有限公司	203.20	50.98%	9.84%	60.82%	100.00%
	汕头市锦佳达针织实业有限公司	122.08	11.55%	23.26%	34.81%	100.00%
2022 年度	佛山市织得针织有限公司	732.96	23.19%	15.74%	38.93%	100.00%
	福建富昆实业有限公司	120.00	20.00%	0.00%	20.00%	/
2021 年度	杭州衣之源纺织有限公司	600.00	55.00%	18.85%	73.85%	/
	福建胜城纺织有限公司	420.50	80.50%	19.50%	100.00%	100.00%
	福建合鸿胜针纺实业有限公司	408.00	39.22%	39.17%	78.39%	/
	浙江慕盛纺织科技有限公司	350.00	70.00%	2.86%	72.86%	/

	杭州极顺针织有限公司	278.20	47.81%	28.76%	76.57%	/
	中山市大森纺织有限公司	239.40	85.63%	14.20%	99.83%	100.00%
	无锡市恩溢针织有限公司	225.18	44.41%	4.44%	48.85%	100.00%
	惠州市联达纺织服装有限公司	217.60	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	绍兴益点针织有限公司	196.80	100.00%	0.00%	100.00%	/
	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	189.80	40.04%	28.19%	68.23%	100.00%
	常州世爱斯纺织有限公司	171.00	79.88%	20.12%	100.00%	100.00%
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	148.33	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	苏州科思茂针纺织有限公司	158.26	67.02%	31.69%	98.71%	/
	晋江市力梵纺织科技有限公司	134.40	100.00%	0.00%	100.00%	/
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	130.00	0.00%	26.92%	26.92%	/
	慈溪市智源纺织品有限公司	119.00	100.00%	0.00%	100.00%	/

注 1：以上数据来源于公开信息查询、客户访谈、调研及公司账务记录；

注 2：上述回款统计时间为截至 2024 年 6 月 20 日。

对于未获取到部分新成立客户的采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量、及转化收入情况、设备投产率低等信息的情况，主要系以下原因：

客户名称	未获取到的原因
福建富昆实业有限公司	客户表示基于自身发展和数据安全考虑，不配合提供相关信息。
福建合鸿胜针纺实业有限公司	客户表示相关信息涉及到自身的保密信息，不配合提供相关信息。
杭州极顺针织有限公司	客户表示考虑到自身信息保密和数据安全，不配合提供相关信息。
杭州衣之源纺织有限公司	客户表示出于自我信息保密考虑，不配合提供相关信息。
晋江市力梵纺织科技有限公司	客户表示基于自身发展考虑，不配合接受提供关于自身生产经营信息和披露。
晋江市谋续纺织科技有限公司	客户表示考虑到自身生产经营信息的保密性，不配合提供相关信息。
绍兴益点针织有限公司	客户表示基于自身发展考虑，不配合接受提供关于自身生产经营信息和披露。
苏州科思茂针纺织有限公司	客户表示基于自身发展和数据安全考虑，不配合提供相关信息。
浙江慕盛纺织科技有限公司	客户表示其业务繁忙，不配合提供相关信息。

（三）逐家对回款比例低和设备投产率低的情况进行分析，说明是否具有商业合理性，是否符合行业惯例。

【发行人说明】

根据客户访谈，报告期各期，公司新成立客户购买发行人的设备都已投入使用，不存在设备投产率低的情况，但存在回款比例低的情况，回款比例低的原因具体分析如下：

单位：万元

销售年度	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	回款低的原因
2023年度	晋江市谋续纺织科技有限公司	287.00	15.68%	0.00%	15.68%	该客户受产品 and 市场趋势影响，下游客户回款不理想导致资金紧张。
2023年度	汕头市锦佳达针织实业有限公司	122.08	11.55%	23.26%	34.81%	客户产品具有较强的季节性，如防晒系列产品，收款周期比较长，资金相对其他地区比较紧张。
2022年度	佛山市织得针织有限公司	732.96	23.19%	15.74%	38.93%	该客户是新成立企业，前期场地和配套设施以及原材料投入大，同时新产品开发和推广期间业务回款不及预期导致资金紧张。
2022年度	福建富昆实业有限公司	120.00	20.00%	0.00%	20.00%	该客户选择的双面机型做的产品主要是校服类，近几年市场竞争激烈，很多之前做泳装的也加入这个市场，客户为了保证自身的竞争优势投入也很大，资金紧张。

销 售 年度	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	回款低的原因
2021 年度	杭州衣之源纺织有限公司	600.00	55.00%	18.85%	73.85%	该客户项目投资铺垫较大,已实现的订单的回款情况不及预期,导致资金紧张。
2021 年度	福建合鸿胜针纺实业有限公司	408.00	39.22%	39.17%	78.39%	该客户原主要产品是校服类,市场需竞争加剧,客户正投入于新产品开发和推广阶段,资金压力大。
2021 年度	浙江慕盛纺织科技有限公司	350.00	70.00%	2.86%	72.86%	该客户经营者能力有限,生产管理薄弱,加之下游客户回款周期影响,资金压力大。
2021 年度	杭州极顺针织有限公司	278.20	47.81%	28.76%	76.57%	客户由于推出新产品,加大了研发和资金投入,加之部分下游客户回款不理想,导致未预计的回款时间回款。
2021 年度	中山市大森纺织有限公司	239.40	85.63%	14.20%	99.83%	该客户股东之间经营方向发生分歧,先前经营方向下的订单执行情况回款不理想,导致部分尾款尚未能及时支付。
2021 年度	无锡市恩溢针织有限公司	225.18	44.41%	4.44%	48.85%	客户股东原台企背景,意图通过承接台资企业订单发展,但受回款影响,资金紧张。
2021 年度	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	189.80	40.04%	28.19%	68.23%	客户主要做罗纹布、健康布、珠地布,已实现的销售未按照约定时间回款,导致资金紧张。
2021 年度	苏州科思茂针织有限公司	158.26	67.02%	31.69%	98.71%	该客户购置的特定机型主要生产德绒布,加之产品转型投入增加,剩余少许尾款暂未能及时支付。
2021 年度	佛山市嘉力纺织科技有限公司	130.00	0.00%	26.92%	26.92%	该客户因产品转型需要而向公司采购了10台双面机,转型初期阶段订单不稳定且下游回款不够理想,且该客户因业务转型又投入了较大资金,现金流紧张,导致向公司支付货款的速度较慢。

1、从公司所处的行业特征来看:

下游客户购置圆纬机属于资本性支出,一次性采购金额较大,对客户的资金流产生较大影响。同时对于处于创建初期的客户,除了购置圆纬机外,还需投入大量资金用于场地建设、其他设备采购以及原材料储备,初始投资铺垫较大,同时前期订单尚未稳定,导致客户资金周转速度较慢,影响了对公司机台款的支付进度。因此新成立客户回款比例低的原因具有合理性。

公司所属设备制造行业。在设备制造行业中,信用政策的结算约定普遍采用分阶段付款方式,实际交易过程中,由于客户资金安排、市场波动或其他不可抗力因素,部分客户可能

未能严格按照合同约定的进度进行付款，从而导致新成立客户回款比例低。因此新成立客户回款比例低符合行业惯例。

2、从公司与可比公司的对比情况来看：

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新成立客户期后回款情况，因此将同行业可比公司整体应收账款期后回款与发行人回款情况进行对比分析，具体如下：

（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

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
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末应收账款余额比例	80.62%	67.80%	32.47%	18.72%
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：在计算可比公司 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。

综上，新成立客户回款比例低具有商业合理性，符合行业惯例。

二、小规模客户是否具备向发行人大量采购产品的消化能力。

（一）论证发行人与小规模客户高度合作是否符合行业惯例。

【发行人说明】

佰源装备作为一家专注于针织圆型纬编机的研发、生产和销售的高新技术企业，其所在的纺织机械制造行业具有一定的行业特性，发行人与小规模客户保持高度合作符合行业惯例，原因如下：

（1）下游行业特征

纺织行业本身是一个高度细分、客户分布广泛的领域，不仅包括大规模的纺织工厂，也有大量的中小型企业及家庭作坊式企业。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，公司与小规模客户合作具有商业合理性，符合下游行业特征。

（2）客户自身经营特点

第一，小规模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，小规模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，小规模企业通常为小规模纳税人，可享受到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。

（3）市场的多元化、渗透与扩展

为了分散风险和拓宽市场基础，很多装备制造企业会采取多元化的客户策略，既包括大客户以确保稳定的订单量，也涵盖小规模客户以挖掘市场潜力，适应快速变化的市场需求。对于境外地区的销售来说，境外地区存在大量的小型 and 中型纺织企业，与境外小规模客户的合作是一种有效的市场渗透策略，可以建立公司的品牌知名度，积累市场经验，通过口碑效应逐步吸引更大规模的境外客户。

（4）服务与解决方案提供

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，可以通过为小规模客户提供技术支持、培训和其他增值服务，建立长期合作关系，这种模式有助于增强客户粘性并拓展市场影响力。

同时保荐机构及申报会计师查询了纺织及纺织机械行业上市公司的公开信息，根据其披露的销售收入前五大或前十大的客户情况，也存在小规模客户成为其主要客户的情形，因此公司与小规模客户高度合作符合行业惯例。可比公司前五大或前十大客户中的小规模客户情

况列示如下：

单位：万元

序号	可比公司	可比公司主要产品	小规模客户名称	客户注册资本	销售年度	销售额	收入占比
1	彩蝶实业	主要产品为涤纶面料、无缝成衣和涤纶长丝，主要服务为染整受托加工	桐乡市金渔纺织品有限公司	100.00	2021 年	2,473.20	2.98%
2	富春染织	产品以色纱为主，即将胚纱经过染整加工后，络成适合袜机、圆纬机、横机、梭织机等纺织机械使用的筒形纱线	杭州惠鸿纺织有限公司	100.00	2020 年	3,057.56	2.12%
3	宏华数科	主要产品为数码直喷印花机、数码喷墨转移印花机、超高速工业喷印机、自动化缝纫设备、喷墨轮转数字印刷机以及配套耗材（墨水）等	上海彩尔贸易有限公司	100.00	2020 年	1,762.67	2.47%
4	汇隆新材	主要产品是使用原液着色技术生产的差别化有色涤纶长丝 DTY、FDY 和 POY 等	海宁昌越纺织品有限公司	30.00	2020 年	1,921.22	3.57%
					2019 年	2,035.11	3.13%
					2018 年	1,685.62	2.86%
			湖州彩思汇纺织有限公司	80.00	2020 年	2,556.32	4.75%
					2019 年	2,603.32	4.00%
					2018 年	611.63	1.04%
			瑞安市华年贸易有限公司	88.00	2018 年	897.56	1.52%
			绍兴柯桥梁楠纺织品有限公司	86.00	2020 年	1,896.38	3.52%
					2019 年	2,153.88	3.31%
					2018 年	716.36	1.22%
			绍兴齐陶轻纺原料有限公司	30.00	2020 年	1,166.96	2.17%
					2019 年	1,382.87	2.12%
			湖州爱可丝化纤有限公司	100.00	2020 年	2,480.10	4.61%
					2019 年	2,477.63	3.80%
					2018 年	496.92	0.84%
			绍兴智臻纺织有限公司	100.00	2020 年	1,069.94	1.99%
			诸暨市全发纺织厂	10.00	2018 年	730.58	1.24%
5	迎丰股份	专业从事针织面料和梭织面料的印染、印花业务，产品涉及锦棉罗马布、人丝、天丝、经编	上海柏魁贸易有限公司	100.00	2020 年 1-6 月	459.22	1.53%
			上海彬阳制衣有限公司	50.00		525.79	1.76%

序号	可比公司	可比公司主要产品	小规模客户名称	客户注册资本	销售年度	销售额	收入占比
		锦纶等高档产品	绍兴倍得纺织品有限公司	50.00	2019 年	16.71	0.02%
					2018 年	403.94	0.41%
			绍兴晨昇纺织品有限公司	100.00	2020 年 1-6 月	194.16	0.65%
			绍兴东市纺织品有限公司	88.00		111.79	0.37%
			绍兴市亿盛纺织品有限公司	100.00		243.96	0.81%
			绍兴拓胜纺织品有限公司	80.00	2019 年	1,276.27	1.41%
					2018 年	1,087.36	1.10%
			绍兴飞集纺织品有限公司	100.00	2019 年	83.36	0.09%
					2018 年	245.92	0.25%

注：可比公司年报中暂未披露前五大客户名称，因此只能通过其招股说明书进行客户查询，因此上表列示的销售年度与发行人报告期并非完全一致

由上表，纺织及纺织机械行业可比公司均存在与小规模客户合作的情形，且小规模客户成为其主要客户。

综上，发行人与小规模客户的高度合作符合行业惯例。

（二）列表说明规模客户的客户名称、合作历史、成立时间、股东情况及与发行人是否存在关联关系、社保参保人数、注册资本、主营业务、订单获取方式、发行人产品应用场景、发行人销售产品金额及销售占比、客户向发行人采购占同类采购的占比、客户采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量及转化收入情况、截至问询回复日的回款情况。

【发行人说明】

报告期各期，发行人小规模客户的相关信息如下：

年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
2023年度	慈溪市永佳毛绒有限公司	2023 年建立合作	1997-01-17	劳立国：50.00%；华巧云：50.00%	否	69	50 万元	面料纺织加工；针织或钩针编织物及其制品制造；家用纺织制成品制造；纺纱加工等	老客户介绍
	佛山市晟溪纺织有限公司	2022 年建立合作	2021-11-12	卢红超:100.00%	否	17	50 万元	针织或钩针编织物及其制品制造；面料纺织加工；针纺织品销售等	老客户介绍
	桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	2022 年建立合作	2023-02-22	/	否	/	INR 500,000	纺织品制造	行业展会
	绍兴市向恒针纺有限公司	2022 年建立合作	2013-03-20	陈国忠：60.00%；钱国娟：40.00%	否	6	50 万元	主营纺织品、纺织品遮篷、纺织品上光皂、纺织品织造	老客户介绍
	桐乡市杰纺纺织有限公司	2023 年建立合作	2019-11-04	武燕萍：100.00%	否	10	50 万元	针纺织品制造	老客户介绍
	亚什纺织厂 (YASH TEFAB LLP)	2022 年建立合作	2015-07-02	/	否	/	INR 204,100	成品纺织品的制造	行业展会
	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	2023 年建立合作	2006-11-03	翁凯林：100%	否	/	/	生产、销售：针织品、服装、内衣、内裤、电脑刺绣、织布	市场拓展
	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	2021 年建立合作	2021-05-05	/	否	/	INR 1,500,000	针织品制造	行业展会

年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
	绍兴昌硕针织有限公司	2019 年建立合作	2019-03-18	马智浩：60.00%；马高明：40.00%	否	5	50 万元	主要提供生产、加工：针纺织品；电脑绣花；批发、零售：针纺织品、轻纺原料、服装、鞋帽、工艺品等	老客户介绍
	汕头市华昌盛针织有限公司	2023 年建立合作	2009-03-19	张慈濠：60.00%；张应雄：40.00%	否	16	50 万元	从事针纺织品业务	市场拓展
	慈溪市智源纺织有限公司	2021 年建立合作	2021-10-19	林志芳：51.00%；罗冲萍：49.00%	否	6	50 万元	生产服装类针织面料	市场拓展
	绍兴麦祚进出口有限公司	2020 年建立合作	2012-07-30	宋建明：50.00%；宋华敏：50.00%	否	19	50 万元	针织面料的生产、加工	老客户介绍
	汕头市潮南区丰裕针织厂	2023 年建立合作	2004-04-08	陈俊隆：100.00%	否	14	10 万元	生产各种针织布	老客户介绍
	佛山市纬成针织有限公司	2023 年建立合作	2014-03-14	黄海银：50.00%；蓝志武：50.00%	否	8	10 万元	生产服装类针织面料	老客户介绍
2022 年度	佛山市织得针织有限公司	2022 年建立合作	2022-01-12	钟勇维：100.00%	否	0	50 万元	面料纺织加工；针织或钩针编织物及其制品制造；针纺织品销售。	老客户介绍
	绍兴市向恒针织有限公司	2022 年建立合作	2013-03-20	陈国忠：60.00%；钱国娟：40.00%	否	6	50 万元	主营：纺织品、纺织品遮篷、纺织品上光皂、纺织品织造	老客户介绍
	佛山市穗鑫纺织有限公司	2021 年建立合作	2018-12-05	刘学胜：100.00%	否	6	30 万元	针织或钩针编织品制造	老客户介绍

年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
	绍兴仁浦针纺有限公司	2020 年建立合作	2015-04-24	陆 建 淼 : 58.00% ; 王 海 莺: 42.00%	否	12	88 万元	生产针织布	老客户介绍
	中山市宏泰丰纺织有限公司	2021 年建立合作	2013-12-30	官 大 柱 : 50.00% ; 官 大 福: 37.50%; 赖永康: 12.50%	否	12	50 万元	销售布匹、纺织品、纺织品原材料	老客户介绍
	绍兴东振针纺有限公司	2022 年建立合作	2021-12-29	韩 昊 轩 : 100.00%	否	0	68 万元	针织或钩针编织物及其制品制造	老客户介绍
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	2021 年建立合作	2021-06-10	梁 婉 云 : 50.00% ; 梁 志 华: 50.00%	否	7	50 万元	制造、销售: 纺织品	老客户介绍
	佛山市晟溪纺织有限公司	2022 年建立合作	2021-11-12	卢 红 超 : 100.00%	否	17	50 万元	针织或钩针编织物及其制品制造; 面料纺织加工; 针纺织品销售等	老客户介绍
	绍兴昌硕针织有限公司	2019 年建立合作	2019-03-18	马 智 浩 : 60.00% ; 马 高 明: 40.00%	否	5	50 万元	针织布的生产与销售	老客户介绍
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	2019 年建立合作	2017-07-31	王蕾: 100.00%	否	1	85 万元	出口纺织机械等	老客户介绍
	绍兴勇昶针纺有限公司	2022 年建立合作	2012-05-31	王勇: 50.00%; 杨云江: 50.00%	否	8	81 万元	针纺织品、服装、床上用品生产和销售	老客户介绍
	慈溪市锦卉针织有限公司	2021 年建立合作	2005-12-19	杨 国 权 : 50.00% ; 陈 荣 尔: 50.00%	否	9	50 万元	针织布制造,加工	市场拓展
2021 年度	中山市越鑫纺织有限公司	2020 年建立合作	2019-12-09	莫 文 艺 : 95.00% ; 叶 雪 枚: 5.00%	否	23	50 万元	生产、加工、销售: 纺织品、服装辅料	老客户介绍

年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
	绍兴仁浦针纺有限公司	2020 年建立合作	2015-04-24	陆 建 淼：58.00%；王 海 莺：42.00%	否	12	88 万元	生产针织布	老客户介绍
	绍兴柯桥资盛针纺有限公司	2021 年建立合作	2020-12-10	马 资 斌：99.00%；马 智 伟：1.00%	否	9	50 万元	针纺织品的生产与销售	老客户介绍
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	2019 年建立合作	2017-07-31	王蕾：100.00%	否	1	85 万元	出口纺织机械等	老客户介绍
	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	2021 年建立合作	2021-05-05	/	否	/	INR 1,500,000	针织品制造	行业展会
	象山森宏织造有限公司	2019 年建立合作	2019-03-26	刘军：90.00%；付常江：10.00%	否	21	50 万元	坯布加工，面料制造等	老客户介绍
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	2021 年建立合作	2021-06-10	梁 婉 云：50.00%；梁 志 华：50.00%	否	7	50 万元	制造、销售：纺织品	老客户介绍
	佛山市禅城区高纺针织厂	2018 年建立合作	2009-12-25	个体工商户：卢红超	否	/	/	针纺织品的制造	老客户介绍
	宁波市海曙同业纺织有限公司	2020 年建立合作	2014-08-14	祝 锡 雄：75.00%；周 照 辉：25.00%	否	12	50 万元	坯布的织造，加工	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	2021 年建立合作	2021-10-19	林 志 芳：51.00%；罗 冲 萍：49.00%	否	6	50 万元	纺织品制造加工	市场拓展

年度	客户名称	合作历史	成立时间	股东情况	与发行人是否存在关联关系	社保参保人数	注册资本	主营业务	订单获取方式
	绍兴嘉尔德纺织有限公司	2021 年建立合作	2005-11-03	俞 国 尧：90.00%；俞 国海：10.00%	否	6	50 万元	面料纺织加工；针织或钩针编织物及其制品制造；家用纺织制成品制造；纺纱加工等	老客户介绍

（续上表）

年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
2023 年度	慈溪市永佳毛绒有限公司	主要是立毛类产品	78	941.42	3.42%	88.64%	约 14,000 万元	78	约 14,000 万元
	佛山市晟溪纺织有限公司	生产空气层、五明治产品	50	610.97	2.22%	31.25%	约 2,500 万元	50	约 2,500 万元
	桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	纺织品制造	20	378.75	1.38%	45%	约 17.2 万美元	20	约 17.2 万美元
	绍兴市向恒针纺有限公司	生产不倒绒、保暖内衣，在细分行业具有明显的竞争优势，现有机设备 150 多台，客户及订单稳定	35	360.19	1.31%	/	/	/	/
	桐乡市杰纺纺织有限公司	生产单面、双面提花男装外套、卫衣、衬衫、T 恤，男女装裤子成分大多为羊毛、莫棉、粘胶、晴纶桑蚕丝等混纺成分	30	331.86	1.21%	/	/	/	/

年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
	亚什纺织厂（ YASH TEXFAB LLP ）	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	20	330.26	1.20%	100.00%	约 276 万美元	20	约 276 万美元
	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	生产高档内衣布	20	322.12	1.17%	/	/	/	/
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	针织品制造	14	194.54	0.71%	100.00%	约 180 万美元	14	约 180 万美元
	绍兴昌硕针织有限公司	生产空气层	18	181.59	0.66%	100.00%	约 1,850 万元	18	约 1,850 万元
	汕头市华昌盛针织有限公司	生产高档内衣布	10	171.08	0.62%	/	约 600 万元	10	约 600 万元
	慈溪市智源纺织品有限公司	生产卫衣布，单、双面布	20	160.00	0.58%	20.00%	/	/	/
	绍兴麦祚进出口有限公司	生产罗纹布	14	145.49	0.53%	100.00%	约 1,700 万元	14	约 1,700 万元
	汕头市潮南区丰裕针织厂	生产空气层和保暖系列	10	120.35	0.44%	/	/	/	/
	佛山市纬成针织有限公司	生产健康布、坑条健康布	10	115.93	0.42%	/	/	/	/
2022 年度	佛山市织得针织有限公司	生产双面朱棣布、罗纹布、打击布	54	648.64	2.81%	100.00%	约 2,000 万元	54	约 2,000 万元
	绍兴市向恒针纺有限公司	生产不倒绒、保暖内衣，在细分行业具有明显的竞争优势，现有机器设备 150 多台，客户	57	604.69	2.62%	/	/	/	/

年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
		及订单稳定。							
	佛山市穗鑫纺织有限公司	生产双面布、健康布	26	291.95	1.26%	65.00%	约 400 万元	26	约 400 万元
	绍兴仁浦针纺有限公司	主要生产罗纹产品	23	223.89	0.97%	23.00%	约 2,450 万元	23	约 2,450 万元
	中山市宏泰丰纺织有限公司	生产卫衣，健康布	20	194.69	0.84%	/	约 3,600 万元	20	约 3,600 万元
	绍兴东振针纺有限公司	生产罗纹布、美人条、粗细针产品	20	193.63	0.84%	/	/	/	/
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	生产双面布、健康布	14	161.73	0.70%	35.00%	/	/	/
	佛山市晟溪纺织有限公司	生产空气层、五明治产品	14	156.11	0.68%	13.21%	约 1,000 万元	14	约 1,000 万元
	绍兴昌硕针织有限公司	生产空气层布	12	117.88	0.51%	100.00%	约 1,250 万元	12	约 1,250 万元
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	贸易商	6	108.51	0.47%	100.00%	/	/	/
	绍兴勇昶针纺有限公司	生产德绒、不倒绒、罗纹	10	107.08	0.46%	/	/	/	/
	慈溪市锦卉针织有限公司	生产空心布、罗马布、乱三路（组织布的一种）、罗纹布等	10	102.83	0.44%	10.00%	/	/	/
2021年度	中山市越鑫纺织有限公司	生产罗纹布、双面布	26	334.37	1.13%	86.67%	约 1,500 万元	26	约 1,500 万元
	绍兴仁浦针纺有限公司	主要生产罗纹产品	24	261.24	0.88%	24.00%	约 2,550 万元	24	约 2,550 万元
	绍兴柯桥资盛针纺有限公司	生产细针锦纶产品	20	212.39	0.72%	25.00%	约 6,000 万元	20	约 6,000 万元

年度	客户名称	发行人产品应用场景	销售数量	发行人销售产品金额	销售占比	客户向发行人采购占同类采购的占比	客户采购发行人产品当年的销售收入金额	客户设备采购当年投入使用数量	客户设备采购当年转化收入情况
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	贸易商	12	173.70	0.59%	100.00%	/	/	/
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	针织品制造	12	143.97	0.49%	100.00%	约 160 万美元	12	约 160 万美元
	象山森宏织造有限公司	生产卫衣布，单面汉布，罗纹	13	133.45	0.45%	/	/	/	/
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	生产双面布、健康布	10	115.04	0.39%	50.00%	/	/	/
	佛山市禅城区高纺针织厂	生产五明治，健康布，空气层	10	111.50	0.38%	9.43%	约 1,000 万元	10	约 1,000 万元
	宁波市海曙同业纺织有限公司	生产双面布	11	108.67	0.37%	55.00%	/	/	/
	慈溪市智源纺织品有限公司	生产卫衣布，单、双面布	10	105.31	0.36%	10.00%	/	/	/
	绍兴嘉尔德纺织有限公司	生产单面平纹、毛圈、牛奶丝	12	100.88	0.34%	100.00%	/	/	/

(续上表)

年 度	客 户 名	销售 收入 (含 税)	当 期 回 款 比 例	期 后 回 款 比 例	累 计 回 款 比 例	设 备 投 产 率
2023 年度	慈溪市永佳毛绒有限公司	1,063.80	50.08%	9.40%	59.48%	100.00%
	佛山市晟溪纺织有限公司	700.75	0.00%	2.65%	2.65%	100.00%
	桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	绍兴市向恒针纺有限公司	407.01	0.00%	20.15%	20.15%	/
	桐乡市杰纺纺织有限公司	375.00	10.67%	28.00%	38.67%	/
	亚什纺织厂 (YASH TEXFAB LLP)	330.26	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	汕头市潮阳区谷饶米 香兰针织厂	364.00	13.74%	2.75%	16.48%	/
	苏利尼纺织品有限公 司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	绍兴昌硕针织有限公 司	205.20	56.92%	0.00%	56.92%	100.00%
	汕头市华昌盛针织有 限公司	193.32	21.73%	10.35%	32.08%	100.00%
	慈溪市智源纺织品有 限公司	180.80	33.19%	0.00%	33.19%	/
	绍兴麦祚进出口有限 公司	167.20	65.79%	1.67%	67.46%	100.00%
	汕头市潮南区丰裕针 织厂	136.00	80.88%	19.12%	100.00%	/
	佛山市纬成针织有限 公司	131.00	39.69%	27.48%	67.17%	/
2022 年度	佛山市织得针织有限 公司	732.96	23.19%	15.74%	38.93%	100.00%
	绍兴市向恒针纺有限 公司	683.30	60.00%	33.88%	93.88%	/
	佛山市穗鑫纺织有限 公司	333.90	34.20%	17.97%	52.17%	100.00%
	绍兴仁浦针纺有限公 司	253.00	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	中山市宏泰丰纺织有 限公司	220.00	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%
	绍兴东振针纺有限公 司	218.80	53.24%	34.28%	87.52%	/
	佛山市嘉力纺织科技 有限公司	182.75	0.00%	0.00%	0.00%	/
	佛山市晟溪纺织有限 公司	176.40	1.70%	98.30%	100.00%	100.00%

	绍兴昌硕针织有限公司	133.20	60.06%	39.94%	100.00%	100.00%
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	122.62	100.00%	0.00%	100.00%	/
	绍兴勇昶针纺有限公司	121.00	70.25%	29.75%	100.00%	/
	慈溪市锦卉针织有限公司	116.20	60.24%	25.82%	86.06%	/
2021年度	中山市越鑫纺织有限公司	377.84	0.00%	90.95%	90.95%	100.00%
	绍兴仁浦针纺有限公司	295.20	67.89%	32.11%	100.00%	100.00%
	绍兴柯桥资盛针纺有限公司	240.00	70.00%	30.00%	100.00%	100.00%
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	197.14	100.00%	0.00%	100.00%	/
	苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	148.33	100.00%	0.00%	100.00%	/
	象山森宏织造有限公司	156.50	20.87%	79.13%	100.00%	/
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	130.00	0.00%	26.92%	26.92%	/
	佛山市禅城区高纺针织厂	126.00	45.24%	54.76%	100.00%	100.00%
	宁波市海曙同业纺织有限公司	122.80	100.00%	0.00%	100.00%	/
	慈溪市智源纺织品有限公司	119.00	100.00%	0.00%	100.00%	/
	绍兴嘉尔德纺织有限公司	114.00	59.65%	40.35%	100.00%	/

注 1：以上数据来源于公开信息查询、客户访谈、调研及公司账务记录；

注 2：上述回款统计时间为截至 2024 年 6 月 20 日。

对于未获取到部分小规模客户的采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量、及转化收入情况、设备投产率低等信息的情况，主要系以下原因：

客户名称	未获取到的原因
桐乡市杰纺纺织有限公司	客户表示基于自身发展考虑，不配合接受提供关于自身生产经营信息和披露。
汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	客户表示基于自身发展和数据安全考虑，不配合提供相关信息。
绍兴东振针纺有限公司	客户表示考虑到其生产数据的保密性，不配合提供相关信息。
绍兴勇昶针纺有限公司	客户表示考虑到其工厂生产销售数据的保密性，不配合提供相关信息。
慈溪市锦卉针织有限公司	客户表示基于信息保密，不配合提供相关信息。
象山森宏织造有限公司	客户表示考虑到工厂生产经营数据的保密性，不配合提供相关信息。

宁波市海曙同业纺织有限公司	客户称涉及自身生产经营数据的保密性，不配合提供相关信息。
绍兴嘉尔德纺织有限公司	客户表示考虑到其工厂生产销售数据的保密性，不配合提供相关信息。

（三）逐家对回款比例低和设备投产率低的情况进行分析，说明是否具有商业合理性，是否符合行业惯例，充分论证小规模客户是否具备产品消化能力，逐家核查并列表说明小规模客户采购发行人产品后的设备具体使用情况及去向。

【发行人说明】

1、逐家对回款比例低和设备投产率低的情况进行分析，说明是否具有商业合理性，是否符合行业惯例

根据客户访谈，报告期各期，公司小规模客户购买发行人的设备都已投入使用，小规模客户不存在设备投产率低的情况，但存在回款比例低的情况，回款比例低的原因具体分析如下：

单位：万元

销售年度	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	回款低的原因
2023年度	佛山市晟溪纺织有限公司	700.75	0.00%	2.65%	2.65%	该客户所购机台对应的订单大部分尚未按时回款，且前期租厂房和原材料投入较大，资金尚未回笼。
	绍兴市向恒针纺织有限公司	407.01	0.00%	20.15%	20.15%	该客户由于 2023 年有扩大生产规模，新厂区项目投资铺垫较大，资金较为紧张。
	桐乡市杰纺纺织有限公司	375.00	10.67%	28.00%	38.67%	该客户所购机台主要用来生产新的布种男装真丝布料，原料多为羊毛、莫棉、粘胶、晴纶、桑蚕丝等混纺成分，市场前景虽好但前期投入和原材料成本较大，导致资金紧张。
	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	364.00	13.74%	2.75%	16.48%	该客户所在区域的营商习惯导致其付款周期较长。
	汕头市华昌盛针织有限公司	193.32	21.73%	10.35%	32.08%	该客户所在区域的营商习惯导致其付款周期较长。
	慈溪市智源纺织品有限公司	180.80	33.19%	0.00%	33.19%	该客户因市场变化导致主要订单布面的回款不理想，资金紧张。
2022年度	佛山市织得针织有限公司	732.96	23.19%	15.74%	38.93%	该客户是新成立企业，前期场地和配套设施以及原材料投入大，同时新产品开发和推广期间业务回款不及预期导致资金紧张。
	绍兴市向恒针纺织有限公司	683.30	60.00%	33.88%	93.88%	该客户由于 2023 年有扩大生产规模，新厂区项目投资铺垫较大，资金较为紧张。

销售年度	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	回款低的原因
	佛山市穗鑫纺织有限公司	333.90	34.20%	17.97%	52.17%	该客户名下有面料加工厂，染整厂和布行，整体投入较大，且其下游的回款较慢，导致资金相对紧张。
	绍兴东振针纺有限公司	218.80	53.24%	34.28%	87.52%	该客户订单量比较充足，目前正在进行产能扩建扩大产能，自身资金压力较大，预计通过其已实现订单的销售回款已实现的订单的回款情况逐步向公司我司支付剩余款项。
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	182.75	0.00%	0.00%	0.00%	该客户是公司的老客户，2021年因产品转型需要而向公司采购了10台双面机，2022年该客户因要承接一笔大订单而向公司再次采购了12台双面机，且表示该笔订单在款项收回之后就将前述两笔所欠的全部货款支付给公司，但后续由于该订单并未实际达成，且项目前期已投入较大本金，资金紧张，款项暂未能支付。
	慈溪市锦卉针织有限公司	116.20	60.24%	25.82%	86.06%	客户主要做空心布、罗马布、乱三路、罗纹布等各种休闲运动服装类，项目整体投入较大，且其下游客户的回款周期较长，导致资金比较紧张。
2021年度	中山市越鑫纺织有限公司	377.84	0.00%	90.95%	90.95%	该客户项目投资铺垫较大，下游客户结算周期较长，导致资金紧张。
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	130.00	0.00%	26.92%	26.92%	该客户因产品转型需要而向公司采购了10台双面机，转型初期阶段订单不稳定且下游回款不够理想，且该客户因业务转型又投入了较大资金，现金流紧张，导致向公司支付货款的速度较慢。

(1) 从公司所处的行业特征来看：

受公司产品类型及销售模式影响，公司以中小企业客户为主，客户规模总体偏小，资金实力与抗风险能力相对较弱，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，导致客户现金流趋紧，资金周转速度较慢。同时客户合同履约意识淡薄，存在部分客户未按合同约定进度付款的情况。

公司所属设备制造行业。在设备制造行业中，信用政策的结算约定普遍采用分阶段付款方式，实际交易过程中，由于客户资金安排、市场波动或其他不可抗力因素，部分客户可能未能严格按照合同约定的进度进行付款，从而导致小规模客户回款比例低。因此，公司小规

模客户回款比例低符合行业惯例。

(2) 从公司与可比公司的对比情况来看:

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小规模客户期后回款情况, 同行业可比公司整体应收账款期后回款与发行人回款情况进行对比分析详见问题一回复之一/ (三) 逐家对回款比例低和设备投产率低的情况进行分析, 说明是否具有商业合理性, 是否符合行业惯例”。

综上, 发行人小规模客户回款比例低具有商业合理性, 符合行业惯例。

2、充分论证小规模客户是否具备产品消化能力, 逐家核查并列表说明小规模客户采购发行人产品后的设备具体使用情况及去向

报告期各期公司规模较小客户采购机台的产能、产量及销量情况如下:

2023 年度

客户名称	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	78	/	/	/	/	/
佛山市晟溪纺织有限公司	50	3,500.00	2,950.00	2,950.00	84.29%	100.00%
桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	20	1,460.00	1,460.00	1,460.00	100.00%	100.00%
绍兴市向恒针纺有限公司	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	30	/	/	/	/	/
亚什纺织厂(YASH TEXFAB LLP)	20	1,460.00	1,460.00	1,400.00	100.00%	95.89%
汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	20	/	/	/	/	/
苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	14	1,100.00	1,100.00	1,080.00	100.00%	98.18%
绍兴昌硕针织有限公司	18	1,260.00	1,200.00	1,200.00	95.24%	100.00%
汕头市华昌盛针织有限公司	10	700.00	560.00	550.00	80.00%	98.21%
慈溪市智源纺织品有限公司	20	2,500.00	2,100.00	2,100.00	84.00%	100.00%
绍兴麦祚进出口有限公司	14	1,000.00	800.00	800.00	80.00%	100.00%
汕头市潮南区丰裕针织厂	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%
佛山市纬成针织有限公司	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%

2022 年度

客户名称	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	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	57	4,000.00	3,400.00	3,400.00	85.00%	100.00%
佛山市穗鑫纺织有限公司	26	1,800.00	1,500.00	1,500.00	83.33%	100.00%
绍兴仁浦针纺有限公司	23	1,600.00	1,250.00	1,250.00	78.13%	100.00%
中山市宏泰丰纺织有限公司	20	10,000.00	7,200.00	7,200.00	72.00%	100.00%
绍兴东振针纺有限公司	20	1,400.00	1,100.00	1,050.00	78.57%	95.45%
佛山市嘉力纺织科技有限公司	14	1,050.00	875.00	875.00	83.33%	100.00%
佛山市晟溪纺织有限公司	14	1,000.00	850.00	850.00	85.00%	100.00%
绍兴昌硕针织有限公司	12	840.00	680.00	680.00	80.95%	100.00%
海宁埃迪儿纺织机械有限公司	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	10	/	/	/	/	/
慈溪市锦卉针织有限公司	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%

2021 年度

客户名称	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	26	1,800.00	1,400.00	1,400.00	77.78%	100.00%
绍兴仁浦针纺有限公司	24	1,700.00	1,350.00	1,350.00	79.41%	100.00%
绍兴柯桥资盛针纺有限公司	20	1,500.00	1,300.00	1,100.00	86.67%	84.62%
海宁埃迪儿纺织机械有限公司	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)	12	944.00	944.00	920.00	100.00%	97.46%
象山森宏织造有限公司	13	900.00	700.00	700.00	77.78%	100.00%
佛山市嘉力纺织科技有限公司	10	750.00	625.00	625.00	83.33%	100.00%
佛山市禅城区高纺针织厂	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%
宁波市海曙同业纺织有限公司	11	800.00	600.00	600.00	75.00%	100.00%
慈溪市智源纺织品有限公司	10	700.00	600.00	600.00	85.71%	100.00%
绍兴嘉尔德纺织有限公司	12	1,500.00	1,200.00	1,200.00	80.00%	100.00%

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及第三方咨询机构调查报告。

由上表，报告期各期公司规模较小客户采购机台后均将其作为生产设备正常投入使用，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、保荐机构、申报会计师：（1）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，说明内销、外销现场走访、视频访谈、函证的情况，逐家说明外销客户收入真实性的核查方式及结论。（2）补充对所有新成立客户进行现场走访、函证；列表说明逐家及汇总核查情况，对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因；说明向印度外销客户销售的核查情况，提高外销细节测试的核查比例。（3）补充对所有小规模客户进行现场走访、函证；列表说明逐家及汇总核查情况，对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因。

（一）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，说明内销、外销现场走访、视频访谈、函证的情况，逐家说明外销客户收入真实性的核查方式及结论。

1、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

【核查范围】

针对问题（1），保荐机构的核查范围为报告各期内新成立的，且销售金额大于 100 万元的客户；

针对问题（2），保荐机构的核查范围为报告期内注册资本小于 100 万元，且销售金额大于 100 万元的客户。

【核查程序】

针对问题（1），保荐机构的核查程序如下：

（1）查阅可比公司年度报告及招股说明书，通过同花顺搜索纺织机械设备和纺织品行业上市公司并查阅相关年度报告及招股说明书，将发行人与可比公司（含新增）在客户重叠度、新成立客户高度合作、客户分散度的维度进行对比；

（2）了解发行人与新成立客户的合作情况，分析发行人与新成立客户合作的原因及合理性；

（3）访谈发行人销售部门，了解新成立客户回款比例低的原因，分析其是否具有商业

合理性，是否符合行业惯例；

（4）通过企查查平台查询新成立客户的成立时间、股东情况及社保参保人数、注册资本等信息；

（5）通过访谈新成立客户，了解并统计新成立客户基本信息、发行人是否存在关联关系、客户向发行人采购占同类采购的占比、客户采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量及转化收入情况等信息；

（6）获取印度第三方咨询机构 RCS Advisors 出具的调查报告，佐证新成立客户中境外客户的经营信息；

（7）向发行人索取关于新成立客户股东情况及与发行人是否存在关联关系、客户向发行人采购占同类采购的占比、客户采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量及转化收入情况等信息的情况说明。

针对问题（2），保荐机构的核查程序如下：

（1）了解发行人与小规模客户的合作情况，分析发行人与小规模客户合作的原因及合理性；

（2）通过企查查平台查询可比公司的客户工商注册信息，统计了可比公司小规模客户的名单；

（3）通过企查查平台查询小规模客户的成立时间、股东情况及社保参保人数、注册资本、主营业务等信息；

（4）访谈发行人销售部门，了解小规模客户回款比例的原因，分析其是否具有商业合理性，是否符合行业惯例；

（5）通过访谈小规模客户，了解并统计小规模客户基本信息、发行人是否存在关联关系、客户向发行人采购占同类采购的占比、客户采购发行人产品当年的销售收入金额、客户设备采购当年投入使用数量及转化收入情况等信息，并分析说明小规模客户是否具备产品消化能力。

【核查结论】

针对问题（1），经核查，保荐机构认为：

（1）发行人与新成立客户高度合作，客户分散等特征符合行业惯例。

（2）发行人新成立客户回款比例低的原因具有商业合理性，且符合行业惯例；发行人新成立客户不存在设备投产率低的情况。

针对问题（2），经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人与小规模客户的高度合作符合行业惯例。

(2) 发行人小规模客户回款比例低的原因具有商业合理性，符合行业惯例；发行人小规模客户不存在设备投产率低的情况。

(3) 发行人小规模客户采购机台后均将其作为生产设备正常投入使用，具备产品消化能力。

2、说明内销、外销现场走访、视频访谈、函证的情况

【保荐机构说明】

(1) 内销、外销现场走访、视频访谈情况

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
现场走访金额	15,462.12	4,078.17	13,953.30	1,617.53	16,281.63	2,974.33
现场走访比例	74.39%	58.68%	73.19%	38.70%	71.09%	44.20%
视频访谈金额	0.00	401.61	0.00	1,022.89	641.59	1,141.94
视频访谈比例	0.00%	5.78%	0.00%	24.47%	2.80%	16.97%
合计比例	74.39%	64.46%	73.19%	63.17%	73.89%	61.17%

报告期内，公司内销业务的现场走访比例分别为 71.09%、73.19%和 74.39%，视频访谈比例分别为 2.80%、0.00%和 0.00%，合计比例分别为 73.89%、73.19%和 74.39%；外销业务的现场走访比例分别为 44.20%、38.70%和 58.68%，视频访谈比例分别为 26.97%、24.47%和 5.78%，合计比例分别为 61.17%、63.17%和 64.46%。

(2) 内销、外销函证的情况

单位：万元

境内	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入金额 A	20,786.37	19,065.45	22,902.54
发函金额 B	17,958.25	16,291.62	19,715.62
发函比例 C=B/A	86.39%	85.45%	86.08%
回函相符金额 D	16,722.12	14,183.04	18,772.09
回函相符比例 E=D/B	93.12%	87.06%	95.21%
回函不符但经调节后相符金额 F	61.44	625.01	175.19
回函确认金额占比 G= (D+F) /B	93.46%	90.89%	96.10%
未回函金额 H	1,174.68	1,483.57	768.34
未回函金额占比 I=H/B	6.54%	9.11%	3.90%

未回函实施替代性程序金额 J	1,174.68	1,483.57	768.34
未回函实施替代性程序金额比 $K=J/B$	6.54%	9.11%	3.90%
回函及未回函实施替代性程序金额 合计比例 $L=G+K$	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，内销的函证发函比例分别为 86.08%、85.45%和 86.39%，回函比例分别为 96.10%、90.89%和 93.46%；未回函实施替代性程序的比例分别为 3.90%、9.11%%和 6.54%。

单位：万元

境外	2023 年	2022 年度	2021 年度
营业收入金额 A	6,949.38	4,180.16	6,729.59
发函金额 B	6,284.95	3,517.59	4,562.21
发函比例 $C=B/A$	90.44%	84.15%	67.79%
回函相符金额 D	4,779.81	2,972.00	4,130.15
回函相符比例 $E=D/B$	76.05%	84.49%	90.53%
回函不符但经调节后相符金额 F	-	-	-
回函确认金额占比 $G=(D+F)/B$	76.05%	84.49%	90.53%
未回函金额 H	1,505.14	545.59	432.06
未回函金额占比 $I=H/B$	23.95%	15.51%	9.47%
未回函实施替代性程序金额 J	1,505.14	545.59	432.06
未回函实施替代性程序金额比例 $K=J/B$	23.95%	15.51%	9.47%
回函及未回函实施替代性程序金额 合计比例 $L=G+K$	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，外销的函证发函比例分别为 67.79%、84.15%和 90.44%，回函比例分别为 90.53%、84.49%和 76.05%；未回函实施替代性程序的比例分别为 9.47%、15.51%%和 23.95%。

3、逐家说明外销客户收入真实性的核查方式及结论

【保荐机构说明】

(1) 核查情况

①2023 年

客户名称	销售收入 (万元)	是否执行 穿行测试	是否走访	是否回函	回款核查 比例
艾利恩针织有限公司 (ALLIANT KNIT PVT LTD)	837.36	是	是	是	100.00%
兹普莱尼 (ZIPLINE)	656.47	是	是	是	100.00%
桑可特时装有限公司 (SANKET FASHION PRIVATE LIMITED)	378.75	是	是	是	100.00%

客户名称	销售收入 (万元)	是否执行 穿行测试	是否走访	是否回函	回款核查 比例
亚什纺织厂(YASH TEXTFAB LLP)	330.26	是	是	是	100.00%
ARRK 纺织机械(ARRK TEX MAC)	293.69	是	是	是	100.00%
拉 莫 纺 织 品 (LAMO FABRICS)	272.67	是	是	是	100.00%
苏菲麦加纺织有限公司(《SOF MEGA TEKSTIL》1td)	248.60	是	是	是	100.00%
吉 尼 斯 针 织 有 限 公 司 (GINNIS KNIT PRIVATE LIMITED)	236.68	是	是	是	100.00%
坦 克 斯 纺 织 有 限 公 司 (TANTEX IPLIK LLC)	211.27	是	是	是	100.00%
苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	194.54	是	是	是	100.00%
拉芳纺织服装有限公司 ("RAVON TEKSTIL GARMENT" LLC)	160.39	是	是	是	100.00%
安集延特朗纺织有限公司 ("XOJAOBOD TURON TEKSTIL" LLC)	149.05	是	是	是	100.00%
佐治有限公司(<<HOJI HOLMIRZA BOBO>> LLC)	85.98	是	是	是	100.00%
爱雅国际纺织有限公司 ("AYA GLOBAL TEX" LLC)	66.00	是	是	是	100.00%
明星科特斯(STAR COTTEX PRIVATE LIMITED)	63.64	是	是	是	100.00%
其他外销客户	2,764.03	/	/	/	100.00%
核查比例	/	82.03%	64.46%	69.05%	100.00%

2023 年度公司外销客户共计 46 家，保荐机构及申报会计师对全部外销客户的流水进行了检查，同时执行了穿行测试、走访及函证的外销金额占比为 60.23%，执行了部分程序的外销金额占比为 24.91%。

②2022 年

客户名称	销售收入 (万元)	是否执行 穿行测试	是否走访	是否回函	回款核查 比例
瑞星针织纺织有限公司 (RISING KNIT TEXTILES LTD.,)	513.31	是	是	是	100.00%
泽 拉 纺 织 有 限 公 司 (FE"ZELAL TEKSTIL"LLC)	344.12	是	是	是	100.00%
瑞安针织服饰有限公司	316.57	是	是	是	100.00%

客户名称	销售收入 (万元)	是否执行 穿行测试	是否走访	是否回函	回款核查 比例
(REEYAN KNIT WEAR LIMITED.)					
德维卡实业有限公司 (DEVIKA INDUSTRIES PRIVATE LIMITED)	230.55	是	是	是	100.00%
班产纺织有限公司 (LLC<<CLASS TEX PRODUCTION>>)	222.14	是	是	是	100.00%
A.K.H.汗针织时装有限公司 (A.K.H. KHAN KNIT FASHION LTD.)	209.62	是	是	是	100.00%
阿马尔基布业 (AMARJI FABRICS LLP)	173.44	是	是	是	100.00%
ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	155.59	是	是	是	100.00%
其他外销客户	2,014.80	/	/	/	100.00%
核查比例	/	73.72%	63.17%	70.66%	100.00%

2022 年度公司外销客户共计 36 家，保荐机构及申报会计师对全部外销客户的流水进行了检查，同时执行了穿行测试、走访及函证的外销金额占比为 51.80%，执行了部分程序的外销金额占比为 29.20%。

③2021 年

客户名称	销售收入 (万元)	是否执行 穿行测试	是否走访	是否回函	回款核查 比例
萨德玛时尚服装 (SADMA FASHION WEAR LTD.)	715.35	是	是	是	100.00%
瑞万织布公司 (REDWAN FABRICS LIMITED,)	434.17	是	是	是	100.00%
阿旭瓦德针织厂 (AASHIRWAD KNITTING INDUSTRIES)	394.04	是	是	是	100.00%
壕金纺织有限公司 (Luxury Gold Tex LLC)	301.38	是	是	是	100.00%
牧羊人工业公司 (SHEPHERD INDUSTRIES LIMITED)	271.09	是	是	是	100.00%
石灰岩有限公司 (LLC 《 PLASTER LIME-STONE 》)	258.96	是	是	是	100.00%
丝丽思雅阿拉母纺纱有限公司 (SHRISIY ARAM TEXSPIN PRIVATE LIMITED)	235.16	是	是	是	100.00%
赛亚针织 (SAYAM KNIT FAB.)	165.17	是	是	是	100.00%
七星纺织 (SEVEN STAR	155.52	是	是	是	100.00%

FABRICS)					
德维瑞亚有限公司 (DEVPRIYAJI TEXTILES PRIVATE LIMITED)	154.01	是	是	是	100.00%
苏利尼纺织品有限公司 (SULINI TEXTILES PVT LTD)	148.33	是	是	是	100.00%
牧羊人纺织(BD)有限公司 (SHEPHERD TEXTILE (BD) LTD)	145.34	是	是	是	100.00%
苏菲麦加纺织有限公司 (《SOF MEGA TEKSTIL》 1td)	132.69	是	是	是	100.00%
其他外销客户	3,218.38	/	/	/	100.00%
核查比例	/	73.92%	61.17%	56.88%	100.00%

2021 年度公司外销客户共计 68 家，保荐机构及申报会计师对全部外销客户的流水进行了检查，同时执行了穿行测试、走访及函证的外销金额占比为 52.18%，执行了部分程序的外销金额占比为 24.42%。

(2) 针对外销客户的具体核查程序

①对发行人境外收入执行穿行测试、细节测试等程序，检查主要境外客户的销售资料，包括销售合同（订单）、出库单、报关单、出口发票等支持性文件，验证境外销售收入的真实性。

②选取报告期内主要外销客户执行实地走访或委托境外专业机构执行实地走访等程序，通过实地走访了解发行人与主要客户的合作背景、交易情况、退换货及结算政策、与发行人之间是否存在关联关系等信息，实地查看主要境内客户的生产经营场所等，从而验证销售真实性、准确性。

③对报告期内主要外销客户执行函证程序，函证内容主要包括与客户的交易金额、往来余额等信息，以核实营业收入的真实性。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。

④对外销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。

(3) 核查结论

通过上述对外销客户销售收入的核查，保荐机构认为发行人外销收入真实、准确、完整。

(二) 补充对所有新成立客户进行现场走访、函证；列表说明逐家及汇总核查情况，对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因；说明向印度外销客户销售的核查情况，提高外销细节测试的核查比例。

【保荐机构说明】

1、公司新成立客户走访及函证情况

单位：万元

年度	客户名称	发函金额	回函金额	走访金额
2023	绍兴市向豪纺织有限公司	360.19	360.19	360.19
	绍兴卓浦针纺有限公司	282.48	282.48	282.48
	晋江市谋续纺织科技有限公司	253.98	253.98	/
	中山市裕新纺织科技有限公司	179.82	179.82	/
	汕头市锦佳达针织实业有限公司	108.04	108.04	/
	艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	837.36	837.36	837.36
	桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	378.75	378.75	378.75
	拉莫纺织品（LAMO FABRICS）	272.67	272.67	272.67
	其他新成立客户	855.34	855.34	855.34
	新成立客户核查比例	90.43%	90.43%	76.54%
2022	佛山市织得针织有限公司	648.64	648.64	648.64
	福建富昆实业有限公司	106.19	106.19	/
	其他新成立客户	768.99	768.99	611.47
	新成立客户核查比例	87.15%	87.15%	71.07%
2021	中山市大森纺织有限公司	211.86	211.86	211.86
	杭州衣之源纺织有限公司	530.97	530.97	530.97
	福建胜城纺织有限公司	372.12	372.12	372.12
	福建合鸿胜针纺实业有限公司	361.06	361.06	361.06
	浙江慕盛纺织科技有限公司	309.73	309.73	309.73
	杭州极顺针织有限公司	246.19	246.19	246.19
	无锡市恩溢针织有限公司	199.27	199.27	199.27
	惠州市联达纺织服装有限公司	192.57	192.57	192.57
	绍兴益点针织有限公司	174.16	/	/
	佛山市南海区泓纬针织品有限公司	167.96	167.96	167.96
	常州世爱斯纺织有限公司	151.33	151.33	151.33
	苏州科思茂针纺织有限公司	140.06	/	/

年度	客户名称	发函金额	回函金额	走访金额
	晋江市力梵纺织科技有限公司	118.94	118.94	/
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	115.04	115.04	115.04
	慈溪市智源纺织品有限公司	105.31	105.31	105.31
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	148.33	148.33	148.33
	其他新成立客户	144.55	144.55	210.09
	新成立客户核查比例	91.86%	84.76%	83.55%

报告期内，公司新成立客户分别为 32 家、13 家和 24 家，数量较多因此未一一列示。上表列示出来的具体客户为当期收入在 100 万以上的部分，100 万以上收入金额占全部新成立客户的比例分别为 88.59%、77.85%和 87.26%。

2、对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因

（1）部分客户已回函但愿不配合走访的原因

中山市裕新纺织科技有限公司、汕头市锦佳达针织实业有限公司、福建富昆实业有限公司、晋江市力梵纺织科技有限公司、晋江市谋续纺织科技有限公司等 5 家新成立客户愿意配合确认未涉及核心信息的函证数据，但均表示出于对生产保密性的考虑，拒绝接受机构性质的人员对其进行实地探访和拍摄，因此未对其进行走访。

（2）部分客户既不回函也愿不配合走访的原因

①绍兴益点针织有限公司

绍兴区域为重要的纺织中心城市，行业竞争激烈，该客户表示考虑到自身经营信息的保密性，不配合接受访谈，且该客户称公司业务繁忙，不方便配合。

②苏州科思茂针纺织有限公司

该客户表示基于企业自身发展考虑，不方便接受第三方机构的现场调研、拍照等事宜，该客户认为与发行人的合作已经签署了销售合同，同时也在逐步回款，对于其他非合作相关的事项对方表示不方便配合。

针对以上未执行走访或未回函的客户，保荐机构及申报会计师通过执行业务单据及流水检查等替代程序以验证其收入的真实性。

3、印度外销客户销售的核查情况

针对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 TEXTFAB LLP）	330.26	330.26	100.00%
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	428.45	65.27%	428.45	100.00%
桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	378.75	378.75	100.00%	378.75	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
亚什纺织厂（YASH TEXTFAB LLP）	330.26	330.26	100.00%	330.26	100.00%
ARRK 纺织机械（ARRK TEX MAC）	293.69	284.11	96.74%	284.11	100.00%
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%
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%	180.25	100.00%
其他印度客户	1,363.34	1,363.34	100.00%	1,363.34	100.00%
合计	4,926.68	4,689.09	95.18%	4,689.09	100.00%

项目组对印度客户销售回款查验所有的银行回单，检查的比例为 100.00%，已实现对全部印度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	1,496.20	-
合计	4,654.88	3,556.43

客户名称	函证金额	回函金额
发函比例		94.48%
回函比例		76.40%

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 94.48%，客户回函比例为 76.40%，发函比例和回函比例均较高。针对未回函的部分，通过获取并检查相关销售合同、出库单、运输单、报关单、发票及收款凭证等支持性文件实施替代测试，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	实地走访
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%	/

ARRK 纺织机械（ARRK TEX MAC）和米克罗恩工业（MICRON INDUSTRIES）这两家客户出于对生产信息保密以及对于此次访谈目的不能够理解而拒绝配合。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，公司向印度销售收入具有真实性。

（三）补充对所有小规模客户进行现场走访、函证；列表说明逐家及汇总核查情况，对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因。

【保荐机构说明】

1、公司小规模客户走访及函证情况

单位：万元

年度	客户名称	发函金额	回函金额	走访金额
2023	慈溪市永佳毛绒有限公司	941.42	941.42	941.42
	佛山市晟溪纺织有限公司	620.13	620.13	620.13
	桐乡市杰纺纺织有限公司	331.86	331.86	331.86
	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	322.12	/	/
	绍兴昌硕针织有限公司	181.59	181.59	181.59
	汕头市华昌盛针织有限公司	171.08	171.08	171.08
	慈溪市智源纺织品有限公司	160.00	160.00	160.00
	绍兴麦祚进出口有限公司	147.96	147.96	147.96
	汕头市潮南区丰裕针织厂	120.35	120.35	120.35
	佛山市纬成针织有限公司	115.93	115.93	115.93
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	194.54	194.54	194.54
	桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	378.75	378.75	378.75
	亚什纺织厂（YASH TEXTFAB LLP）	330.26	330.26	330.26
	拉莫纺织品（LAMO FABRICS）	272.67	272.67	272.67
	其他小规模客户	2,163.53	1,964.41	1,875.45
	小规模客户核查比例	84.16%	77.36%	76.20%
2022	佛山市织得针织有限公司	648.64	648.64	648.64
	绍兴市向恒针纺有限公司	604.69	604.69	604.69
	佛山市穗鑫纺织有限公司	295.49	295.49	295.49
	绍兴仁浦针纺有限公司	223.89	223.89	223.89
	中山市宏泰丰纺织有限公司	194.69	194.69	194.69
	绍兴东振针纺有限公司	193.63	193.63	193.63
	佛山市嘉力纺织科技有限公司	161.73	161.73	161.73
	佛山市晟溪纺织有限公司	156.11	156.11	156.11
	绍兴昌硕针织有限公司	117.88	117.88	117.88

年度	客户名称	发函金额	回函金额	走访金额
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	108.51	108.51	108.51
	绍兴勇昶针纺有限公司	107.08	/	107.08
	慈溪市锦卉针织有限公司	102.83	102.83	102.83
	其他小规模客户	3,073.96	2,882.63	2,713.88
	小规模客户核查比例	82.67%	78.48%	77.62%
2021	佛山市嘉力纺织科技有限公司	115.04	115.04	115.04
	慈溪市智源纺织品有限公司	105.31	105.31	105.31
	绍兴仁浦针纺有限公司	261.24	261.24	261.24
	绍兴柯桥资盛针纺有限公司	212.39	212.39	212.39
	海宁埃迪儿纺织机械有限公司	174.46	174.46	174.46
	中山市越鑫纺织有限公司	334.37	334.37	334.37
	象山森宏织造有限公司	138.50	138.50	138.50
	佛山市禅城区高纺针织厂	111.50	111.50	111.50
	宁波市海曙同业纺织有限公司	108.67	108.67	108.67
	佛山市融裕纺织有限公司	102.92	102.92	102.92
	绍兴嘉尔德纺织有限公司	100.88	100.88	100.88
	苏利尼纺织品有限公司（SULINI TEXTILES PVT LTD）	148.33	148.33	148.33
	其他小规模客户	3,061.49	2,786.45	2,704.16
	小规模客户核查比例	76.98%	72.56%	71.23%

2、对未实施现场走访或未回函客户逐家说明原因

（1）汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂

该客户的收入实现在 2023 年第三季度，发行人在更新 2023 年 1-9 月财务数据时，保荐机构和申报会计师对汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂已经执行函证程序，该客户已经回函，但在更新 2023 年度财务数据再次发函时，该客户认为其已经回函故未再次配合回函。

（2）绍兴勇昶针纺有限公司

该客户已走访未回函的原因主要系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，财务人员因用印流程繁琐且并不十分了解函证用途而导致不回函，且绍兴地区的客户回函的积极性普遍较低。

问题 2.经营业绩变动趋势与可比公司不一致的合理性

据申报文件及问询回复，（1）2021 年至 2023 年，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，收入先降后升，增长率分别为 22.02%、-21.87%、19.14%。可比公司收入先升后降，增长率的平均值分别为 90.45%、1.89%、-16.68%。（2）发行人 2024 年第一季度收入同比增长 15.10%，净利润同比下滑 26.45%。（3）发行人报告期内存在 12 月底验收且发货至验收周期较短为 1-5 天的情况，同时存在年底验收且验收周期较长近两年的情况，报告期内整机验收周期分别为 33 天、28 天、25 天，逐期缩短。（4）发行人测算的各期外销海运的单位运费分别为 0.69 万元/台、0.67 万元/台、0.17 万元/台，2023 年外销占比提高至 25.24%，但单位运费大幅下降。（5）发行人各期收入先降后升，但各期整机安装数量持续下降，分别为 1,836 台、1,148 台、968 台。（6）发行人各期赊销款占销售总额的比例分别为 42.40%、41.73%、53.07%，2023 年明显增加。发行人平均信用期约 12 个月，2023 年新增的第一大客户汕头市永嘉发实业有限公司信用期 24 个月。同行业可比公司越剑智能信用期一般 3 至 12 个月、慈星股份预收款比例一般达 80%、远信工业预收款比例达 85%，发行人预收款比例约 20%。同行业可比公司平均回款周期约 100 天，发行人约 300 天。（6）发行人定义发货前付清全款的销售合同信用期为 0，报告期各期末应收账款中信用期为 0 的金额分别为 12,029.77 万元、10,181.07 万元、9,510.03 万元，报告期各期主要客户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%、67.93%。回复文件显示，客户未严格按照合同约定进行发货款支付的原因为纺织行业景气度回落，上下游资金具有传导效应，因此按合同约定节点支付的款项减少。

请发行人：（1）说明四家可比公司的产品和发行人具体差异，在 2023 年可比公司均受下游行业市场需求影响的背景下，发行人业绩上升的原因及合理性，收入增长主要贡献的产品、客户、销售区域及需求增长原因。（2）说明发行人 2024 年上半年的经营业绩情况、截至问询回复日的在手订单及同比变动情况、在手订单构成和收入转化周期。（3）说明产品安装、调试平均周期，逐个项目说明验收周期较短或较长的具体情况及原因，说明报告期内整机验收周期逐期缩短的原因，发行人是否存在通过调节验收周期从而提前确认收入的情形。（4）说明 2023 年单位运费大幅下降的原因及合理性，结合 2023 年公开市场上海运报价变动情况，论证发行人运费下降与市场价格波动趋势及程度是否一致。（5）结合各期在产品、库存商品、产销量等数据，分析论证各期整机安装数量与收入变动趋势不匹配的原因。（6）说明各期回款中第三方回款无代付协议的具体原因，“境外客户不配合”的具体情况。（7）说明报告期内由于客户资金紧张“退机抵款”的具体情况，如广东嘉泓纺织有限公司债务重组金额 191.57 万元、河南磊磊纺织品有限公司 203.74 万元、浙江锦强针纺科技有限公司 195.00 万元，说明对应客户计提的坏账准备转回金额列报为经常性损益还是非经常性损益。（8）说明发行人报告期内是否存在通过放宽信用期促进销售的情形，对应客户期后回款情况、函证和现场走访情况，说明预收款比例低于同行业可比公司的商业合理性，说明回款周期明显长于同行业可比公司的原因。说明信用政策较可比公司宽松

的原因及合理性，信用期宽松对发行人生产经营的影响，是否存在款项难以收回的情形。

（9）说明信用期按照报告期各期末应收账款对应主要销售合同约定的信用期月数计算的原因及合理性，是否真实反映了发行人销售行为的信用期情况，报告期内信用期持续增长、信用期为 18 及 24 个月的应收账款大幅增加的原因及合理性。（10）说明合同条款为发货前付清全款但未执行的具体情况，产生上述情况的原因及合理性，发行人的结算及信用政策未有效执行的原因及发行人生产经营的影响，相关收入确认是否准确，是否存在期后退货情形。

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。

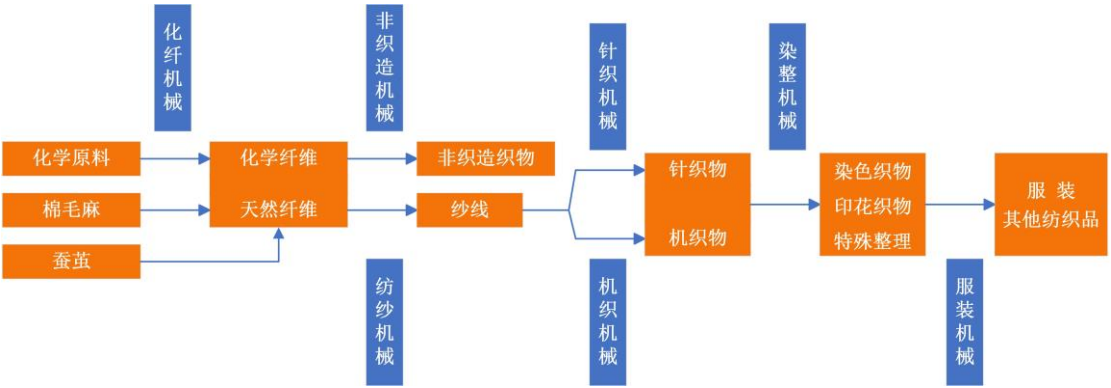
回复：

一、说明四家可比公司的产品和发行人具体差异，在 2023 年可比公司均受下游行业市场需求影响的背景下，发行人业绩上升的原因及合理性，收入增长主要贡献的产品、客户、销售区域及需求增长原因。

（一）公司与可比公司主要产品的具体差异

【发行人说明】

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。

公司与可比公司主要产品的具体差异对比如下：

公司	产品名称	产品类别	应用领域	平均售价
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
	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。	/
	其他类横机		内衣、鞋面等织物。	/
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
	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
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
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
	小加弹机			75 万元左右
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。	10 万元左右
	双面圆纬机		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。	12 万元左右

注：以上内容来自于招股说明书和年度报告。

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，但由于纺织品种类繁多，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，因此公司与可比公司主要产品在产品类型、产品应用领域等方面存在较大差异。

（二）2023 年发行人业绩上升的原因及合理性

【发行人说明】

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。

1、2023 年圆纬机行业运行保持增长的原因

2023 年针织机械三大类机型中，圆纬机行业运行保持增长，横机行业回升向好，经编机行业运行整体稳中有增、细分行业表现分化。其中发行人所处的圆纬机行业保持良好发展态势，据纺织机械协会统计，圆纬机 2023 年销量约为 30,000 台，同比增长 20%，销量上涨的原因如下：

（1）应用领域不断拓宽、产业结构调整提供增量空间

针织作为一门技术逐渐突破服装的界限，拓展到了一些具有特殊性或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、仿动物毛皮类（貂毛、兔子毛、狐狸毛、貉子毛）等新兴领域，以及近年来“梭织针织化”产业结构调整也带动了一批针织机械的市场增量，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，进而取代了一部分梭织产品的市场空间。圆纬机作为针织机械的主要机型，其应用领域随着上述变化也在不断拓宽，一定程度激发了圆纬机的市场需求、带动销量上涨。

（2）下游细分行业运行回升向好

针织服装行业，随着消费场景的持续创新，消费习惯向休闲、运动转变，促使针织类外衣面料生产工艺有了长足进步，衬衫、西服、女士外套、防晒服等针织服饰产品开发应用迅速提升，针织服装的占比持续上升，2023 年针织服装产量占服装总产量的 66.19%，占比值较 2022 年提高了 4.06 个百分点，针织服装行业上述变化带动了上游圆纬机企业的进一步发展；

产业用纺织品行业，根据中国产业用纺织品行业协会调研，2023 年产业用纺织品行业的景气指数为 67.2，处于景气区间，较 2023 年上半年提高 15.2，较 2022 年同期上升 9.9。其中随着汽车工业的持续回暖，尤其是新能源汽车产销量的高速增长，2023 年我国新能源汽车产销量占全球比重已超 60%，以新能源汽车为代表的汽车需求增长也带动了汽车内饰布等车用针织产品的生产和销售，由此增加了对圆纬机的需求。

综合来看，2023 年圆纬机下游部分细分行业运行逐渐回升向好，一定程度上促进了圆纬机销量的上涨。

（3）产品升级：细针距等高端机型成为圆纬机市场热点

随着居民生活水平的不断提高以及生活习惯的改变，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机型也越来越受欢迎，尤其是用于生产瑜伽服、舒适休闲装、防晒服、防晒口罩、塑身衣等功能性面料的圆纬机等针织机械的市场需求则更为旺盛，这促使了圆纬机逐步向高端化、细针距的产品演变升级，行业空间进一步打开，推动了高端化圆纬机产品的销量上涨。

另外据纺织机械行业经济运行报告显示，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 年公司业绩上升的原因及合理性

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）发行人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，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 年公司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，从圆纬机应用领域变化、下游细分行业情况、行业内细针距圆纬机等高端机型销量情况及外销主要区域变动情况来看，2023 年公司自身的业绩情况与其所处的圆纬机行业相符，业绩变化具有合理性，符合行业特征。

（三）2023 年公司收入增长主要贡献的产品、客户、销售区域及需求增长原因

【发行人说明】

2023 年公司收入增长主要贡献的产品收入如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增长率
细针机	7,528.29	2,491.51	202.16%
立毛机	1,427.43	608.41	134.62%
主营业务收入	27,534.94	23,112.10	19.14%
细针机及立毛机销售收入占主营业务收入比例	32.52%	13.41%	/

1、细针机

随着居民生活水平的不断提高以及生活习惯的改变，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机型也越来越受欢迎，尤其是用于生产瑜伽服、舒适休闲装、防晒服、防晒口罩、塑身衣等功能性面料的圆纬机等针织机械的市场需求则更为旺盛，这促使了圆纬机逐步向高端化、细针距的产品演变升级，行业空间进一步打开，推动了高端化圆纬机产品的销量上涨。

2023 年细针机主要客户及销售收入情况如下：

单位：万元

序号	客户	销售区域	2023 年细针机销售金额	2022 年细针机销售金额	增长率
1	汕头市永嘉发实业有限公司	广东省	1,014.16	-	不适用
2	广东唯尔立纺织科技有限公司	广东省	548.67	-	不适用
3	佛山市泰利隆纺织科技有限公司	广东省	440.35	-	不适用
4	郭佳鑫	广东省	398.01	-	不适用
5	佛山市晟溪纺织有限公司	广东省	397.52	111.50	256.51%
6	桐乡市杰纺纺织有限公司	浙江省	331.86	-	不适用
7	广东厚合纺织科技有限公司	广东省	323.54	-	不适用
8	汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	广东省	322.12	-	不适用
9	绍兴星伙纺织科技有限公司	浙江省	294.25	-	不适用
10	义乌市欧达针织服饰有限公司	浙江省	196.46	-	不适用
11	中山市裕新纺织科技有限公司	广东省	179.82	-	不适用
12	郭浩杰	广东省	176.99	-	不适用
13	汕头市华昌盛针织有限公司	广东省	171.08	-	不适用
14	黄少珠	广东省	156.81	-	不适用
15	浙江鲜氧实业有限公司	浙江省	130.97	-	不适用
16	山东中康国创先进印染技术研究院有限公司	山东省	114.96	-	不适用
17	汕头市锦佳达针织实业有限公司	广东省	108.04	-	不适用
18	阿布伊本（ABU EL ENEEN MOHAMED IBRAHIM）	埃及	107.45	-	不适用
19	绍兴善妍科技有限公司	浙江省	106.19	-	不适用
20	平安国际融资租赁有限公司	河南省	106.19	42.04	152.63%
21	江苏祥顺布业有限公司	江苏省	102.39	36.19	182.89%
合计			5,727.85	189.73	2918.88%

注：细针机主要客户为当年细针机销售收入大于 100 万元的客户。

2023 年公司细针机实现收入 7,528.29 万元，同比增长 202.16%，细针机销售收入占主营业务收入比例为 27.34%，较 2022 年增长 16.56 个百分点。其中 2023 年细针机收入大于 100 万元的客户共 21 家，主要分布在国内广东、浙江以及国外埃及等地区。

2、立毛机

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。

2023 年立毛机客户及销售收入情况如下：

单位：万元

序号	客户	销售区域	2023 年立毛机销售金额	2022 年立毛机销售金额	增长率
1	慈溪市永佳毛绒有限公司	浙江省	941.42	-	不适用
2	无锡爱柯毛绒科技有限公司	江苏省	221.24	-	不适用
3	江阴锦昊昕新型面料科技有限公司	江苏省	116.81	-	不适用
4	慈溪市杭州湾毛绒制品有限公司	浙江省	75.40	-	不适用
5	宁波嘉昊新型面料有限公司	浙江省	72.57	-	不适用
合计			1,427.43	-	不适用

2023 年公司立毛机实现收入 1,427.43 万元，同比增长 134.62%，立毛机销售收入占主营业务收入比例为 5.18%，较 2022 年增长 2.55 个百分点，随着人造毛皮成为一种潮流趋势，发行人研制的立毛机在江苏、浙江等地区得到了广泛应用。

二、说明发行人 2024 年上半年的经营业绩情况、截至问询回复日的在手订单及同比变动情况、在手订单构成和收入转化周期。

【发行人说明】

（一）发行人 2024 年上半年的经营业绩情况

发行人结合 2024 年 1-5 月经营情况以及 2024 年 5 月末在手订单数据，对 2024 年半年度业绩预测情况测算如下：

经营业绩	金额（万元）
营业收入	12,000.00-12,500.00
扣非后净利润	1,580.80-1,646.67

注 1：上述业绩预计不构成发行人业绩承诺；

注 2：扣非净利润按照预计营业收入和报告期内平均扣非净利润率计算。

其中，发行人 2024 年 1-5 月经营情况以及 2024 年 5 月末在手订单数据情况如下：

项目	金额（万元）
2024 年 1-5 月未经审计的营业收入	8,422.73
2024 年 5 月末在手订单金额	7,616.23
其中：预计 2024 年 6 月确认收入的在手订单金额	4,168.13

（二）截至问询回复日的在手订单及同比变动情况、在手订单构成和收入转化周期。

截至 2024 年 5 月 31 日，发行人在手订单金额为 7,616.23 万元。截至去年同期 2023 年 5 月 31 日，发行人在手订单 7,769.87 万元。2024 年 5 月 31 日相较 2023 年 5 月 31 日减少

153.63 万元，下降幅度为 1.98%，基本保持稳定。2024 年 5 月 31 日在手订单预计收入转化周期为 3 个月左右。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。

截至 2024 年 5 月 31 日，公司正在履行的重要合同如下：

序号	客户名称	合同数量 (台)	合同金额 (含税、万元)
1	米奇衫纤维 (MIGISAN FIBRE SANAYIVE TICARET A.S)	39	746.42
2	佛山昶泰针织有限公司	48	728.00
3	宁波大同纺织有限公司	48	619.30
4	玛利亚针织 (MARIA KNITTING)	40	580.08
5	南通松柏汽车内饰科技有限公司	30	504.00
6	广东唯尔立纺织科技有限公司	19	475.00
7	江苏祥顺布业有限公司	31	473.20
8	绍兴恒浦针纺有限公司	40	472.00
9	上海题桥纺织染纱有限公司	14	308.00
10	星若国际贸易 (常州) 有限公司	12	217.85
11	魔法圈织面料有限公司 (MAGICLOOP FABRICS PVT LTD)	10	159.24
12	流明纺织厂有限公司 (LUMEN TEXTILE MILLS LTD)	10	127.96
13	泽西针织时装有限公司 (JERSEY KNIT FASHION LIMITED.)	9	116.23
14	瓦塔尼尔染整精纺 (ELWATANIA FOR DYEING AND FINISHING)	10	111.25
15	绍兴睿阳纺织有限公司	10	110.00
16	佛山市众谦诚针织有限公司	8	104.96
17	哈马德纺织工业有限公司 (EL HAMAD TEX FOR TEXTILES INDUSTRIES)	10	92.41
18	ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	6	83.88
19	阿勒斯珀纺织有限公司 (ATLES POP TEXTILE LLC)	6	81.04
20	绍兴坚持纺织有限公司	5	77.10
合计		405	6,187.93

三、说明产品安装、调试平均周期，逐个项目说明验收周期较短或较长的具体情况及原因，说明报告期内整机验收周期逐期缩短的原因，发行人是否存在通过调节验收周期从而提前确认收入的情形。

【发行人说明】

（一）说明产品安装、调试平均周期。

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。对于需要安装的销售业务，从发货至验收主要阶段如下：

序号	阶段名称	理论情况周期	阶段具体内容或影响因素	实际平均周期	备注
1	将产品运输至客户指定地点	1-4 天	1、产品在公司调试合格后运输； 2、产品到货后，客户对产品的外观、数量、规格、型号等进行初步检查； 3、一般情况下，国内客户运输周期为 1-4 天，运输周期主要受公司至客户的距离影响。	2 天	无
2	客户准备安装环境及物料并提出安装需求	1-7 天	1、安装环境包括但不限于：装修完毕并空间足够的厂房、符合标准稳定运行的电力系统、电气系统等； 2、物料包括但不限于：原材料、周转材料等。	10 天	1、客户情况各异，周期具有较大不确定性； 2、贸易商客户通常自行负责安装，不适用该阶段
3	公司根据客户需求安排师傅赴客户现场进行安装、调试	1-3 天	1、报告期内，公司主要通过外派公司内部售后人员、使用劳务外包公司、以及使用“师傅来了派单系统”安排安装调试师傅。	3 天	1、贸易商客户通常自行负责安装，不适用该阶段
4	安装师傅对机台进行安装、调试	1-7 天	1、因公司在发出商品之前已经在公司对产品初步进行了安装调试，调试合格后再进行外围零件拆解缩小体积后进行运输，产品运至客户后理论上仅需简单安装、调试便可投入生产运行，因此该阶段理论上不会耗用太长时间； 2、但如果机台数量较大、型号较为高端、或生产面料较为复杂的，该阶段也会因调试工作量较大、调试难度较大而耗用时间增加。	20 天	1、贸易商客户通常自行负责安装，不适用该阶段
5	试运行	1-7 天	1、该阶段并非合同约定的必要阶段，实务中客户要求试运行一段时间，一部分是由于安装调试过程中不顺利，安装调试完毕后客户依然不放心，因此要求试运行；一部分是由于机型属于新机型或复杂机型，需要试运行检验效果；一部分是由于客户生产面料较为高端等原因，因此对机台运行品质提出较高标准，需要试运行进一步严格把控；也有一部分客户单纯出于额外增加权益保障性考虑，在无明确理由的情况下要求试运行一段时间。	10 天	1、非必要阶段，仅部分客户要求，且周期差异较大； 2、贸易商客户通常自行负责安装，不适用该阶段

序号	阶段名称	理论情况周期	阶段具体内容或影响因素	实际平均周期	备注
6	客户出具验收单	1-5 天	1、产品完成调试且满足客户要求后，由客户签署验收单； 2、因验收日期是售后保修的起算日期，部分客户为了延后保修截止日，会故意拖延出具验收单。	5 天	无
合计		—	—	50 天	—

由上表可知，发货至验收主要分为将产品运输至客户指定地点、客户准备安装环境及物料并提出安装需求、公司根据客户需求安排师傅赴客户现场进行安装和调试、安装师傅对机台进行安装和调试、试运行、客户出具验收单等阶段。其中安装、调试平均周期理论情况下的时间周期为 1-7 天，但受各方面因素影响后，实际平均周期为 20 天左右。除安装、调试外，其他主要阶段耗用时间同样受多方面因素影响较大，尤其是客户准备安装环境、客户要求试运行等因素，存在较大不确定性，并且相对不可控。综上，将上述各阶段的理论情况周期，结合上述各阶段的影响因素进行综合分析，平均验收周期为 1 至 2 个月具有合理性，符合业务实际情况。

（二）逐个项目说明验收周期较短或较长的具体情况及原因。

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	公司与江苏祥顺布业有限公司于 2023 年 2 月至 11 月相继签订多份销售合同，约定向其销售机台，数量达到 68 台，上述机台于 2023 年 3 月至 12 月相继相继完成验收，全年验收工作皆较顺利，每笔订单的验收周期皆在 1 个月以内。主要是由于设备相继运达后，客户希望尽早投产，要求尽快完成安装调试，公司按照客户要求，及时派出安装人员，客户因尽早投产需求，安装调试条件准备充分，工作配合度也较高，因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2023 年第四季度	广东厚合纺织科技有限公司	11	公司与广东厚合纺织科技有限公司于 2023 年 10 月 16 日签订销售合同，约定向其销售 20 台机台，上述机台类型属于双面普通机，属于基础机型，安装和调试工作较为简单，同时，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，客户要求尽快安装调试，因此验收周期较为理想。
2023 年第四季度	郭浩杰	14	公司与郭浩杰于 2023 年 7 月签订销售合同，约定向其销售 10 台机台，客户存在加急订单，机台运达后要求马上安装调试，公司按照客户要求，及时派出安装人员，客户因有加急订单，安装调试条件准备充分，工作配合度也较高，因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2023 年第四季	江苏祥顺布业	10	公司与江苏祥顺布业有限公司于 2023 年 2 月至 11 月

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
12 月份	有限公司		相继签订多份销售合同，约定向其销售机台，数量达到 68 台，上述机台于 2023 年 3 月至 12 月相继相继完成验收，全年验收工作皆较顺利，每笔订单的验收周期皆在 1 个月以内。主要是由于设备相继运达后，客户希望尽早投产，要求尽快完成安装调试，公司按照客户要求，及时派出安装人员，客户因尽早投产需求，安装调试条件准备充分，工作配合度也较高，因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2023 年第 12 月份	郭浩杰	7	公司与郭浩杰于 2023 年 7 月签订销售合同，约定向其销售 10 台机台，客户存在加急订单，机台运达后要求马上安装调试，公司按照客户要求，及时派出安装人员，客户因有加急订单，安装调试条件准备充分，工作配合度也较高，因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2023 年第 12 月份	浙江翰舜贸易有限公司	225	公司与浙江翰舜贸易有限公司于 2023 年 4 月签订销售合同，约定向其销售 6 台单面毛巾机，该客户属于贸易商，合同约定交货方法是买方自提，该客户自行负责安装调试。公司已于 2023 年 5 月向客户交付商品，完成交付义务。该客户属于贸易商，采购商品用途为向其客户销售，该客户一方面想进一步观察一下其客户使用机台的满意情况，另一方面想通过推迟验收达到延长质保期的目的，因此拖延验收，在公司持续多次催促该客户验收的情况下，客户最终才同意验收。
2023 年第 12 月份	慈溪市杭州湾毛绒制品有限公司	10	公司与慈溪市杭州湾毛绒制品有限公司于 2023 年 11 月签订销售合同，约定向其销售 6 台机台，机台类型为双面普通机，属于基础机型，安装调试工作较为简单。同时，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，公司按照客户要求，及时派出安装人员，客户因有加急订单，安装调试条件准备充分，工作配合度也较高，因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2023 年第 12 月份	慈溪市昊泰化纤制品有限公司	12	公司与慈溪市昊泰化纤制品有限公司于 2023 年 11 月签订销售合同，约定向其销售 10 台机台，上述机台为单面普通机，属于基础机型，安装调试工作较简单，因此验收周期相对较短。
2023 年第 12 月份	绍兴阔轶针纺有限公司	14	公司与绍兴阔轶针纺有限公司于 2023 年 10 月签订销售合同，约定向其销售 8 台机台，上述机台为双面普通机，属于基础机型，安装调试工作较简单，因此验收周期相对较短。
2022 年第 四季度	西平县汇金纺织服装科技有限公司	521	公司与西平县汇金纺织服装科技有限公司于 2021 年 3 月至 10 月先后签订 5 笔销售合同，约定向其销售 12 台单面普通机、4 台单面开幅机、4 台双面普通机、1 台双面电脑提花机等共计 21 台机台，公司已于 2021 年 11 月将机台运达客户指定地点。机台运达后，该客户新投入的厂房的配套电力系统未达到生产条件，因此无法进行安装调试，2022 年 7 月上述电力系统达到生产条件，该客户又因暂无生产订单而再一次推迟了安装调试时间，直至 2022 年 12 月，该客户具有了生

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
			产订单才要求公司进行安装调试并验收。
2022 年第四季度	宁波蕴理针织有限公司	104	公司与宁波蕴理针织有限公司于 2022 年 2 月至 8 月签订销售合同,约定向其销售 22 台机台,机台类型是立毛机,属于新型机型,因此,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	公司与浙江锦强针纺科技有限公司于 2022 年 12 月 1 日签订销售合同,约定向其销售 15 台机台。该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,是公司老客户,具有长期良好的合作基础。同时,因有加急订单,机台送达后客户要求尽快调试,公司按照客户要求,及时派出安装人员,客户因有加急订单,安装调试条件准备充分,工作配合度也较高,因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2022 年第四季度	佛山市嘉力纺织科技有限公司	482	公司与佛山市嘉力纺织科技有限公司于 2021 年 6 月签订销售合同,约定向其销售 14 台机台,公司于 2021 年 8 月将机台运达客户指定地点,并按照客户要求于 2021 年 12 月完成安装工作,客户由于部分厂房尚不具备调试验收的条件,暂不要求我司调试。2022 年 10 月,客户调试条件齐备,要求我司派人调试,在调试设备运行过程中,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,经过调试人员检查喷油机和清洗处理解决该问题后,客户要求再试运行观察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	公司与佛山市盛丰纺织科技有限公司于 2022 年 9 月签订合同,约定向其销售 16 台机台,机台类型是单面普通机,属于技术成熟的基础机型,安装调试工作较为简单。同时,该客户有自己的布行,着急赶订单,公司按照客户要求,及时派出安装人员,客户因有加急订单,安装调试条件准备充分,工作配合度也较高,因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2022 年第四季度	佛山市晟溪纺织有限公司	384	公司与佛山市晟溪纺织有限公司于 2021 年 6 月至 2022 年 11 月先后签订 3 笔销售合同,约定向其销售 14 台机台,其中 12 台验收周期较长,公司于 2021 年 10 月将上述 12 台机台运达客户指定地点,该客户收到机台之后,计划搬迁厂房,因此推迟了安装调试时间,直至 2022 年 6 月才要求公司安排安装调试,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	公司与佛山市摩之纶纺织有限公司于 2022 年 1 月签订销售合同,约定向其销售 11 台双面罗纹机。该客户生产罗纹布,主攻中高端市场,对布面要求比较高。公司于 2022 年 5 月将机台运达客户指定地点,并于 2022 年 6 月初步完成调试,试运行发现胚布不稳定,经过多次调试后方达到稳定要求。同时,客户又要求增加调试方案且多运行一段时间看看效果,最终在 2022 年

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
			10 月才验收。
2022 年第四季度	常州市恒纶纺织有限公司	8	公司与常州市恒纶纺织有限公司于 2022 年 10 月签订销售合同, 约定向其销售 6 台机台。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。公司按照客户要求, 及时派出安装人员, 同时机台数量较少, 安装调试工作量也较小, 因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2022 年第十二月份	西平县汇金纺织服装科技有限公司	521	公司与西平县汇金纺织服装科技有限公司于 2021 年 3 月至 10 月先后签订 5 笔销售合同, 约定向其销售 12 台单面普通机、4 台单面开幅机、4 台双面普通机、1 台双面电脑提花机等共计 21 台机台, 公司已于 2021 年 11 月将机台运达客户指定地点。机台运达后, 该客户新投入的厂房的配套电力系统未达到生产条件, 因此无法进行安装调试, 2022 年 7 月上述电力系统达到生产条件, 该客户又因暂无生产订单而再一次推迟了安装调试时间, 直至 2022 年 12 月, 该客户具有了生产订单才要求公司进行安装调试并验收。
2022 年第十二月份	浙江锦强针纺科技有限公司	13	公司与浙江锦强针纺科技有限公司于 2022 年 12 月 1 日签订销售合同, 约定向其销售 15 台机台。该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, 是公司老客户, 具有长期良好的合作基础。同时, 因有加急订单, 机台送达后客户要求尽快调试, 公司按照客户要求, 及时派出安装人员, 客户因有加急订单, 安装调试条件准备充分, 工作配合度也较高, 因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2022 年第十二月份	佛山市晟溪纺织有限公司	384	公司与佛山市晟溪纺织有限公司于 2021 年 6 月至 2022 年 11 月先后签订 3 笔销售合同, 约定向其销售 14 台机台, 其中 12 台验收周期较长, 公司于 2021 年 10 月将上述 12 台机台运达客户指定地点, 该客户收到机台之后, 计划搬迁厂房, 因此推迟了安装调试时间, 直至 2022 年 6 月才要求公司安排安装调试, 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 年第十二月份	常州市恒纶纺织有限公司	8	公司与常州市恒纶纺织有限公司于 2022 年 10 月签订合同, 约定向其销售 6 台机台, 该客户为日本优衣库等国际知名品牌做代加工, 订单加急, 2022 年 12 月 8 日机台运达之后, 客户要求立即尽快安装调试, 同时客户基于对发行人合作的品牌的信任, 安装调试完就顺利验收了。
2022 年第十二月份	亚特源国际贸易徐州有限公司	1	公司与亚特源国际贸易徐州有限公司于 2021 年 9 月签订销售合同, 约定向其销售 5 台机台, 机台类型是单面普通机。该客户为贸易商客户, 购买机台时已经有出售下游终端的销售订单, 安装调试工作由该客户自行负责, 公司无需负责安装调试, 因此机台交付之后客户便验收了。

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 12 月份	义乌市美织针织有限公司	5	公司与义乌市美织针织有限公司于 2022 年 11 月签订销售合同, 约定向其销售 4 台机台, 机台类型是双面普通机, 属于基础机型, 安装和调试工作较为简单。同时, 客户存在加急订单, 机台运达后要求马上安装调试, 公司按照客户要求, 及时派出安装人员, 客户因有加急订单, 安装调试条件准备充分, 工作配合度也较高, 因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2022 年第 12 月份	常熟巨佳织造有限公司	571	公司与常熟巨佳织造有限公司于 2021 年 3 月签订销售合同, 约定向其销售 2 台机台, 机台类型是双面电脑提花机, 该机台类型属于复杂高端机型, 所生产布料种类较为丰富。公司于 2021 年 5 月将机台运达客户指定地点, 但客户由于自身原因, 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, 最后客户最终确定了多种调试方案, 包含原料、规格、材质的不同。2022 年 12 月, 公司按照客户要求完成了多种调试方案, 客户最终同意验收, 因此导致调试工作的修改和调试时间的较长。
2022 年第 12 月份	福建百春旺服饰织造有限公司	8	公司与福建百春旺服饰织造有限公司于 2022 年 9 月签订销售合同, 约定向其销售 4 台机台, 机台类型是单面普通机, 属于基础机型, 安装和调试工作较为简单。同时, 客户存在加急订单, 机台运达后要求马上安装调试, 公司按照客户要求, 及时派出安装人员, 客户因有加急订单, 安装调试条件准备充分, 工作配合度也较高, 因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2022 年第 12 月份	湖北嘉麟杰纺织品有限公司	181	公司与湖北嘉麟杰纺织品有限公司于 2022 年 6 月签订销售合同, 约定向其销售 1 台双面开幅机, 该机型属于复杂高端机型, 主要制造功能性运动面料、高档羊毛面料、起绒类面料等。公司于 2022 年 6 月底将机台运达至客户指定地点, 并于 2022 年 7 月完成初次调试。初次完成调试后, 客户要求试运行一段时间观察运行效果, 试运行期间, 2022 年 8 月客户表示没有达到预期效果, 要求公司进一步对氨纶双面布面和氨纶健康布的功能进行了调试, 2022 年 12 月达到了客户预期效果, 客户方才同意验收, 因多次调试导致验收周期相对较长。
2021 年第 四季度	福建大新化纤纺织发展有限公司	114	公司与福建大新化纤纺织发展有限公司于 2021 年 1 月至 8 月先后签订 5 笔销售合同, 约定向其销售 40 台机台, 公司于 2021 年 9 月陆续将上述机台全部运达客户指定地点, 并于当月完成上述机台的初次安装调试, 初次调试后未达到客户预期, 公司按照客户要求进一步调试, 2021 年 10 月达到客户预期, 客户方才同意验收。
2021 年第 四季度	石狮市亿盈纺织品织造有限公司	234	公司与石狮市亿盈纺织品织造有限公司于 2021 年 3 月和 4 月签订 2 笔销售合同, 约定向其销售 30 台机台, 公司于 2021 年 6 月将上述机台全部运达至客户指定地点, 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, 直至 2021 年 10 月, 客户才要求公司派人进行安装调试。另外, 客户为了满足多种面料的生产要求, 要求进一步调试了网眼布和斜纹布, 2021

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
			年 12 月达到客户预期，客户方才同意验收，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	公司与杭州慧意毛纺染整有限公司于 2021 年 12 月签订了销售合同，约定向其销售 30 台机台，机台类型为单面普通机，属于技术成熟且基础机型。客户主要做化纤面料，同时客户具有织布厂和印染厂，客户签订销售合同时已经有了加急生产订单，于是要求公司加急为其进行生产、安装和调试。基于客户时间要求，以及所购买机型属于技术成熟且基础机型，公司对上述机台进行加急调试，发货前基本完成了功能调试，运达客户后可马上投入生产使用，客户很满意，收到机台后便出具了验收单。
2021 年第四季度	东莞市天绣纺织有限公司	11	公司与东莞市天绣纺织有限公司于 2021 年 9 月签订销售合同，约定向其销售 20 台机台，机台类型是双面普通机，属于常规基础机型，安装和调试工作较为简单。该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	公司与佛山市摩之纶纺织有限公司于 2021 年 3 月至 6 月先后签订销售合同，约定向其销售 20 台机台，客户是生产罗纹布，主攻中高端市场，对布面要求比较高，验收时间较长的是客户购买的双面机，是按照客户的订单要求安排调试，2021 年 10 月在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，且客户提出了多种调试方案，包含原料、规格、材质的不同，布面风格有平纹、斜纹的不同各个方案调试完成后，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	公司与平安国际融资租赁有限公司于 2021 年 11 月签订销售合同，约定向其销售 20 台机台，机台类型是双面普通机，属于基础机型，安装和调试较为简单。该客户是融资租赁公司，为其终端客户提供融资租赁服务。上述机台较为基础，且出厂前便进行了安装和调试，机台运达后仅需简单安装便可投入使用，因此终端客户收到机台后便同意验收。
2021 年第四季度	江苏祥顺布业有限公司	5	公司与江苏祥顺布业有限公司于 2021 年 10 月和 12 月分别签订销售合同，约定向其销售 19 台机台，上述机台以普通机型为主，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，且此客户订单在出厂前的调试已满足了客户的需求进行了预验收。机台送达客户后仅需简单安装便满足生产需求，调试完成后客户就同意了验收。
2021 年第四季度	绍兴金鹤针纺有限公司	5	公司与绍兴金鹤针纺有限公司于 2021 年 10 月和 11 月签订销售合同，约定向其销售 20 台机台，机台全部为普通机型，安装调试工作较为简单。该客户主要做平纹布、人棉布，客户订单着急，机台运达后要求马上安装调试，公司按照客户要求，及时派出安装人员，客户因有加急订单，安装调试条件准备充分，工作配

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
			合度也较高,因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2021 年第 四季度	宏达高科控股 股份有限公司	340	公司与宏达高科控股股份有限公司于 2020 年 9 月和 10 月签订销售合同,约定向其销售 8 台双面开幅机,该机型为开幅细针机,属于复杂高端机型,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,客户购买的是双面针织开幅机,因机型复杂,调试过程本身耗时较长。另外,初次调试完毕后,客户要求运行一段时间,待后续染整程序完成后看看最终布面效果,且客户公司验收流程耗时较长,约 2 个月左右,2021 年 10 月方才达到客户预期效果,导致发货时间与验收时间间隔较长。
2021 年第 12 月份	石狮市亿盈纺 织品织造有限 公司	234	公司与石狮市亿盈纺织品织造有限公司于 2021 年 3 月和 4 月签订 2 笔销售合同,约定向其销售 30 台机台,公司于 2021 年 6 月将上述机台全部运达至客户指定地点,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,直至 2021 年 10 月,客户才要求公司派人进行安装调试。另外,客户为了满足多种面料的生产要求,要求进一步调试了网眼布和斜纹布,2021 年 12 月达到客户预期,客户方才同意验收,导致发货时间与验收时间间隔较长。
2021 年第 12 月份	杭州慧意毛纺 染整有限公司	3	公司与杭州慧意毛纺染整有限公司于 2021 年 12 月签订了销售合同,约定向其销售 30 台机台,机台类型为单面普通机,属于技术成熟且基础机型。客户主要做化纤面料,同时客户具有织布厂和印染厂,客户签订销售合同时已经有了加急生产订单,于是要求公司加急为其进行生产、安装和调试。基于客户时间要求,以及所购买机型属于技术成熟且基础机型,公司对上述机台进行加急调试,发货前基本完成了功能调试,运达客户后可马上投入生产使用,客户很满意,收到机台后便出具了验收单。
2021 年第 12 月份	平安国际融资 租赁有限公司	2	公司与平安国际融资租赁有限公司于 2021 年 11 月签订销售合同,约定向其销售 20 台机台,机台类型是双面普通机,属于基础机型,安装和调试较为简单。该客户是融资租赁公司,为其终端客户提供融资租赁服务。上述机台较为基础,且出厂前便进行了安装和调试,机台运达后仅需简单安装便可投入使用,因此终端客户收到机台后便同意验收。
2021 年第 12 月份	绍兴炎永纺织 有限公司	1	公司与绍兴炎永纺织有限公司于 2021 年 9 月签订销售合同,约定向其销售 15 台机台,上述机台类型为双面普通机,技术成熟且稳定,同时考虑到客户时间要求较为紧张,机台在调试车间出厂前就完成了调试,满足了客户的调试要求进行了预验收,机台运达客户指定地点后,公司无需再次进行安装调试,因此客户收到机台后就确认验收了。
2021 年第 12 月份	佛山市南海区 泓纬针织品有	172	公司与佛山市南海区泓纬针织品有限公司于 2021 年 5 月签订销售合同,约定向其销售 13 台机台,公司于

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
	限公司		2021 年 7 月将上述机台全部送达客户指定地点，届时客户正在准备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，2021 年 8 月初步调试完成后客户希望能再运行一段时间以观察效果，其中 4 台机台于 2021 年 10 月验收，另外 9 台机台客户希望调试网眼、珠地等多种布面的调试方案，试运行达到客户的布面要求后客户于 2021 年 12 月完成验收。
2021 年第 12 月份	绍兴金鹤针纺有限公司	8	公司与绍兴金鹤针纺有限公司于 2021 年 10 月和 11 月签订销售合同，约定向其销售 20 台机台，机台全部为普通机型，安装调试工作较为简单。该客户主要做平纹布、人棉布，客户订单着急，机台运达后要求马上安装调试，公司按照客户要求，及时派出安装人员，客户因有加急订单，安装调试条件准备充分，工作配合度也较高，因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2021 年第 12 月份	慈溪市欣鑫纺织品有限公司	230	公司与慈溪市欣鑫纺织品有限公司于 2021 年 1 月和 6 月分别签订销售合同，约定向其销售 10 台机台，公司于 2021 年 7 月底将上述机台全部送达客户指定地点，同年 8 月中旬完成了初步调试，客户要求运行一段时间以观效果，9 月初客户提出要求补充调试其他花形，增加了调试方案，因此新增更换三角配件等工作，待全部花形调试完且全部运行一段时间后，达到客户预期效果，2021 年 12 月客户同意验收。
2021 年第 12 月份	亚特源国际贸易徐州有限公司	1	公司与亚特源国际贸易徐州有限公司于 2021 年 6 月签订销售合同，约定向其销售 10 台机台，机台类型是普通机。该客户为贸易商客户，购买机台时已经有出售下游终端的销售订单，安装调试工作由该客户自行负责，公司无需负责安装调试，因此机台交付之后客户便验收了。
2021 年第 12 月份	常宁市帝棉纺织制衣有限公司	3	公司与常宁市帝棉纺织制衣有限公司于 2021 年 12 月 16 日签订销售合同，约定向其销售 8 台机台，机台类型属于普通机，安装调试工作较为简单。同时，客户急需生产，机台运达后要求马上安装调试，公司按照客户要求，及时派出多名安装人员一同安装调试，客户因有加急订单，安装调试条件准备充分，工作配合度也较高，因此安装调试工作和验收工作皆较顺利。
2021 年第 12 月份	江苏祥顺布业有限公司	1	公司与江苏祥顺布业有限公司于 2021 年 12 月签订销售合同，约定向其销售 7 台机台，上述机台为普通机型，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，且此客户订单在出厂前的调试已满足了客户的需求进行了预验收。机台送达客户后便满足生产需求，因此客户收到后就同意了验收。
2021 年第 12 月份	泉州市鑫立机械有限公司	296	公司与泉州市鑫立机械有限公司于 2021 年 3 月签订销售合同，约定向其销售 4 台机台，2021 年 4 月上述机台全部运达客户指定地点，机台到达后，客户由于订单不足原因，暂不要求公司调试机台，后来开始安装调试过程中，喷油机单位时间油量过大或者过小，导

期间	客户名称	验收周期(天)	验收周期差异较大的原因
			致坯布形成纵向连续或间段的发白或发黑的油污条，经过调试人员检查喷油机和清洗处理解决该问题，2021 年 12 月达到调试验收条件，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）说明报告期内整机验收周期逐期缩短的原因，发行人是否存在通过调节验收周期从而提前确认收入的情形

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。

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周期进行了加权（按销售数量）计算，分别为 33 天、28 天和 25 天。其中 2021 年的验收周期略长于其他年度，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，且疫情期间物流受阻。2023 年产品验收周期缩短，主要系：

①随着疫情的结束，物流恢复正常，产品抵达客户现场的时间缩短。

②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，产品交付能力提升，验收周期缩短。

③2023 年公司销售区域集中度较前两年度有所提高，西北、西南、东北等非纺织产业核心区域的业务订单减少，主要集中于华东、华南和华中地区，机台调试的资源调拨速度加快，验收周期缩短。

④自 2023 年起公司与落地纱架供应商进行协商谈判，若纱架的采购量一次性大于 10 台，公司要求供应商提供绍兴、汕头、佛山等区域的纱架安装工作，机台送达客户后，公司的调试工作可以和落地纱架的安装工作同步进行，节省了机台的安装调试时间。

综上，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，未出现较大的异常波动，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，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、安装调试方式以及销售区域集中度有关，2023 年验收周期缩短的原因具有合理性。同时，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，不存在主观调节的空间，因此公司不存在通过调节验收时点而提前确认收入的情形。

四、说明 2023 年单位运费大幅下降的原因及合理性，结合 2023 年公开市场上海运报价变动情况，论证发行人运费下降与市场价格波动趋势及程度是否一致。

【发行人说明】

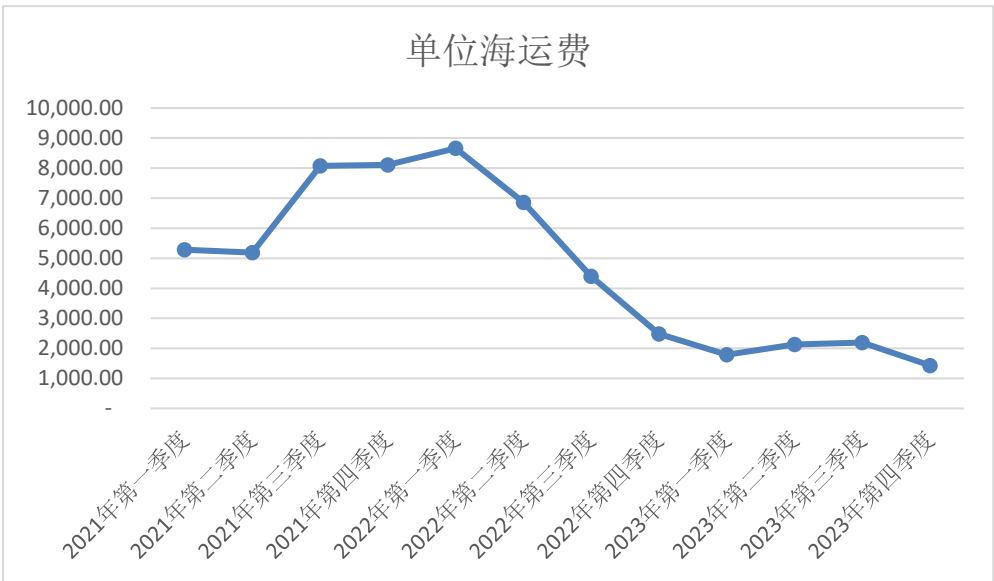
报告期内，公司单位海运费和外销占比及变动情况列示如下：

项目	2023 年度	2022 年度
数量（台）	357.00	217.00
海运费（万元）	60.36	145.55
单位海运费（万元/台）	0.17	0.67
单位海运费变动比例	-74.79%	/
外销占比	25.24%	18.09%
外销占比变动比例	39.52%	/

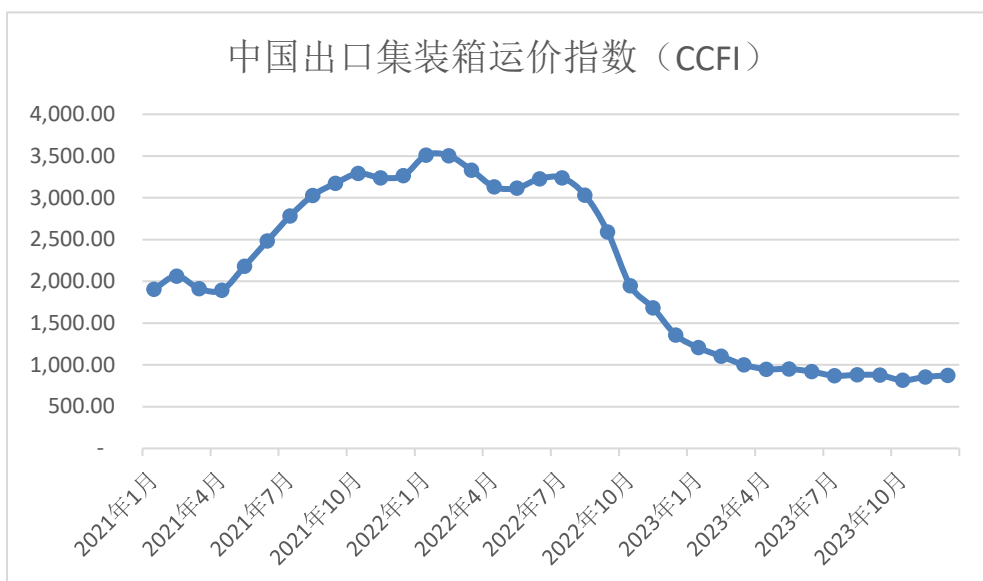
由上表，2023 年度单位海运费的变动下降了 74.79%，外销占比的变动增长了 39.52%，2023 年度单位海运费大幅下降主要受全球海运市场价格大幅回落且持续走低的影响。

从全球宏观贸易状况来看，随着 2023 年全球经济逐渐复苏，供应链开始恢复正常，前期积压的货物和运输需求激增现象得到缓解，使得海运需求下降，同时，航运公司之前的运力扩张，市场上可用的运力超过了实际需求，供需关系的逆转直接导致海运费的下降，公司海运费主要是通过货代公司根据国际船运实时价格进行报价、结算。

报告期内公司单位海运费变动趋势如下图所示：



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。

由上表，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，中国出口集装箱运价指数也从 7 月高点出现快速下降；2023 年，市场运价仍然处于下行压力，运价持续维持在低位。公司海运费的波动受全球海运市场价格的影响，报告期内公司单位海运费的变动趋势与中国出口集装箱运价指数整体趋势基本匹配。

从上表中的最高点与最低点可以看出，中国出口集装箱运价指数（CCFI）由 2022 年的最高点 3500 左右下降到 2023 年的最低点 1000 左右，下降幅度约 71.43%，公司 2023 年度较 2022 年度单位海运费下降幅度为 74.79%，两者价格的波动程度基本相同。

除获取并分析报告期内中国出口集装箱运价指数（CCFI）的变动趋势及程度以外，公司单位海运费与具有出口业务的可比公司进行了对比，对比情况如下：

佰源装备		
项目	2023 年度	2022 年度
海运费（万元）①	60.36	145.55
机台数量（台）②	357.00	217.00
单位海运费（元/台）③=①/②	1,690.69	6,707.19
单位海运费变动比例	-74.79%	/
元创股份		
项目	2023 年 1-6 月	2022 年度
海运费（万元）①	130.66	1,216.19

海运集装箱数量（箱）②	261.00	619.00
单位集装箱海运费（元/箱）③=①/②	5,006.32	19,647.65
单位海运费变动比例	-74.52%	/
乐歌股份		
项目	2023 年 1-9 月	2022 年度
头程海运费（万元）①	3,535.37	14,558.80
销售数量（万件）②	401.96	507.84
单位海运费（元/件）③=①/②	8.80	28.67
单位海运费变动比例	-69.32%	/

注：元创股份公司数据来源于首发问询函回复数据；乐歌股份公司数据来源于申请向特定对象发行股票问询函回复数据。

由上表，公司的单位海运费 2023 年度较 2022 年度下降幅度为 74.79%，变动情况与元创股份、乐歌股份基本一致。以上分析可以看出，公司单位海运费的变动程度与具有出口业务的上市公司或拟上市公司变动程度基本一致。

综上，2023 年公司的单位海运费下降与市场价格波动趋势及程度一致，大幅下降及其原因具有合理性。

五、结合各期在产品、库存商品、产销量等数据，分析论证各期整机安装数量与收入变动趋势不匹配的原因。

【发行人说明】

报告期各期整机销售业务中，需公司安装的数量及收入、销售收入、产销存量及变动情况，列示如下：

单位：台、万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
需公司安装数量	1,525	1,507	1,874
其中：自行提供安装数量	557	359	38
外部提供安装数量	968	1,148	1,836
需公司安装数量变动比例	1.19%	-19.58%	/
对应的销售收入	18,564.39	17,346.29	20,966.18
对应的销售收入变动比例	7.02%	-17.27%	/
整体销量	2,119	1,933	2,497
整体销量变动比例	9.62%	-22.59%	/
整体销售收入	26,719.09	22,353.17	28,717.43
整体销售收入变动比例	19.53%	-22.16%	/

产量	2,189	1,583	2,866
产量变动比例	38.28%	-44.77%	/
库存商品数量	34	47	97
库存商品数量变动比例	-27.66%	-51.55%	/

由上表，2022 年度相较 2021 年度，安装数量与其对应的销售收入下降幅度接近。2023 年度相较 2022 年度，安装数量上涨幅度小于其对应的销售收入上涨幅度，主要受 2023 年度公司产品结构中销售单价较高的双面机销售占比增加所致。报告期内，整机安装数量与其对应的销售收入变动趋势相匹配。

六、说明各期回款中第三方回款无代付协议的具体原因，“境外客户不配合”的具体情况。

【发行人说明】

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，其中境内客户无代付协议的金额分别为 0 万元、0 万元和 1.20 万元，境外客户无代付款协议的金额分别为 207.91 万元、643.09 万元和 209.76 万元，以境外客户为主。

关于境内客户，报告期内无代付款协议的第三方回款只有 2023 年有一笔，2023 年第三方回款无代付款协议的客户名称是邹平泰禾纺织有限公司，该客户因公司经营不善已注销，无法对公转账，故于 2023 年 6 月 9 日委托个人韩丽丽通过向发行人转账的方式代付款，公司收到转账之后，要求其签订代付款协议，但对方因考虑金额较小以及其他个人原因不配合签订。

关于境外客户，第三方回款无代付协议的具体情况主要包括融资租赁公司付款、服务机构付款、政府指定机构付款、指定付款方等四个类别，每个类别的无代付款协议具体原因和“境外客户不配合”的具体情况如下：

付款方类别	2021 年度	2022 年度	2023 年度	总计	占比	无代付协议的具体原因
融资租赁公司	-	474.40	-	474.40	44.72%	部分境外客户由于融资需求等原因，采取融资租赁模式购买生产设备，境外客户与融资租赁公司签订协议，约定由融资租赁公司为境外客户购买发行人设备提供融资服务，并由融资租赁公司直接向发行人支付采购款项。按照发行人境外客户融资租赁模式，发行人作为设备提供方并不属于融资租赁协议一方当事人，发行人仅直接与境外客户签订销售协议，因此发行人无融资租赁协议和代付款协议。发行人收到货款后，向其索要融资租赁协议等能够证明付款方与境外客户关系的文件，境外客户以保密等理由拒绝提供，发行人再次

付款方类别	2021年度	2022年度	2023年度	总计	占比	无代付协议的具体原因
						要求其于付款方签订代付款协议并提供给发行人，境外客户依然以没有配合义务而拒绝。
服务机构	138.26	163.97	209.76	511.99	48.27%	境外客户向发行人采购设备，通常需要使用美元作为结算货币，而发行人主要境外客户所在国家如印度、孟加拉、越南等国家的法定货币并非美元，美元属于其外汇。部分境外客户向发行人采购设备，因外汇不足、不了解外汇跨境支付流程、或资金不足等原因，会委托金融服务机构、专业外汇支付机构、贷款服务机构等代其向发行人支付货款。发行人收到货款后，向其索要服务机构协议等能够证明付款方与境外客户关系的文件，境外客户以不方便提供等理由拒绝提供，发行人再次要求其于付款方签订代付款协议并提供给发行人，境外客户坚称设备已收到、款项已支付、交易已完成，没有必要和义务再配合签订代付款协议。
政府指定	63.23	4.73	-	67.96	6.41%	境外客户思亿欧仁川越南有限公司（SEO INCHEON VIETNAM CO., LTD）是政府投资企业，该境外客户与发行人签订协议采购设备，按照政府要求，由政府指定第三方向发行人直接支付款项。发行人收到款项后，向该客户索要政府文件及代付款协议，该客户称没有明确的政府文件可以提供，且政府指定的付款方没有义务配合签订代付款协议，因此发行人未能获取代付款协议。
指定付款方	6.42	-	-	6.42	0.61%	境外客户 ARRK TEX MAC 向发行人采购设备，账户资金不足，于是委托其关联公司 POINT KNITS 代其向发行人支付设备款项，付款方与采购方未签订代付款协议。发行人收到款项后，要求该境外客户向发行人提供代付款协议，或出具委托付款确认函，该境外客户仅口头说明其与付款方的关系，认为没有义务需要向发行人出具代付款协议，因此发行人未能获取代付款协议。
总计	207.91	643.10	209.76	1,060.77	100.00%	/

七、说明报告期内由于客户资金紧张“退机抵款”的具体情况，如广东嘉泓纺织有限公司债务重组金额 191.57 万元、河南磊磊纺织品有限公司 203.74 万元、浙江锦强针纺科技有限公司 195.00 万元，说明对应客户计提的坏账准备转回金额列报为经常性损益还是非经常性损益。

【发行人说明】

（一）说明报告期内由于客户资金紧张“退机抵款”的具体情况，如广东嘉泓纺织有限公司债务重组金额 191.57 万元、河南磊磊纺织品有限公司 203.74 万元、浙江锦强针纺科技有限公司 195.00 万元

1、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	汤阴雅淇针织有限公司	200.00	4-5 年	20	双方《协议书》	发行人和债务人协商一致，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。

公司简称	具体情况
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少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）说明对应客户计提的坏账准备转回金额列报为经常性损益还是非经常性损益。

发行人根据《企业会计准则第12号——债务重组》规定，公司受让非金融资产的，将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。具体情况如下：

借：库存商品

借：应收账款-坏账准备

贷：应收账款

贷：投资收益

报告期内，公司债务重组事项形成的投资收益金额分别为2.00万元、640.58万元、209.48

万元，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》的相关规定，公司已将上述“退机抵款”形成的投资收益列报为非经常性损益。

八、说明发行人报告期内是否存在通过放宽信用期促进销售的情形，对应客户期后回款情况、函证和现场走访情况，说明预收款比例低于同行业可比公司的商业合理性，说明回款周期明显长于同行业可比公司的原因。说明信用政策较可比公司宽松的原因及合理性，信用期宽松对发行人生产经营的影响，是否存在款项难以收回的情形。

（一）说明发行人报告期内是否存在通过放宽信用期促进销售的情形，对应客户期后回款情况、函证和现场走访情况

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。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，公司结合上述情况给予汕头地区部分客户 18 个月和 24 个月的信用期。

由于公司客户数量众多，每家客户的实际情况差异性较大，因此公司给予客户的信用期也不完全相同，信用期的长短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 个月的情形，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，具有一定的商业合理性，是市场经济客观规律的体现，因此不存在主观放宽信用期促进销售的情形。

发行人 2023 年度信用期 18-24 个月的客户期后回款、函证及现场走访情况如下：

单位：万元

客户名称	信用期（月）	2023 年度含税销售金额	当期回款比例	期后回款比例	累计回款比例
汕头市永嘉发实业有限公司	24	1,183.68	26.72%	13.90%	40.62%
慈溪市永佳毛绒有限公司	18	1,063.80	50.08%	9.40%	59.48%
佛山市泰利隆纺织科技有限公司	18	535.60	15.40%	0.93%	16.34%
郭佳鑫	24	449.75	12.28%	4.45%	16.73%
桐乡市杰纺纺织有限公司	24	375.00	10.67%	28.00%	38.67%
汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	24	364.00	13.74%	2.75%	16.48%
绍兴市向恒针纺有限公司	18	407.01	0.00%	20.15%	20.15%

客户名称	信用期 (月)	2023 年度含 税销售金额	当期回 款比例	期后回款 比例	累计回 款比例
杭州亚特源科技有限公司	24	229.79	12.19%	0.00%	12.19%
郭浩杰	18	200.00	25.00%	2.50%	27.50%
汕头市锦佳达针织实业有限公司	24	122.08	11.55%	23.26%	34.81%
汕头市辉盛织造实业有限公司	18	101.50	29.56%	0.00%	29.56%
绍兴生龙布业有限公司	18	216.00	70.00%	30.00%	100.00%
李坚伟	18	81.20	29.43%	10.34%	39.78%
山东宏业纺织股份有限公司	24	164.30	65.92%	13.39%	79.31%
佛山豪越纺织科技有限公司	18	24.04	0.00%	1.10%	1.10%
宁波嘉昊新型面料有限公司	18	82.00	48.54%	0.00%	48.54%
临沂绮丽德国际贸易有限公司	18	48.00	25.00%	75.00%	100.00%
汕头市优姿娜服饰有限公司	18	41.00	24.39%	0.00%	24.39%
江阴市艺雅森纺织有限公司	18	23.00	69.57%	30.43%	100.00%
佛山市大煜纺织科技有限公司	18	21.54	75.12%	19.38%	94.50%

续上表

客户名称	是否走访	是否发函	是否回函	回函是否相符
汕头市永嘉发实业有限公司	是	是	是	是
慈溪市永佳毛绒有限公司	是	是	是	是
佛山市泰利隆纺织科技有限公司	是	是	是	是
郭佳鑫	是	是	是	是
桐乡市杰纺纺织有限公司	是	是	是	是
汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂	否	是	否	不适用
绍兴市向恒针纺有限公司	是	是	是	是
杭州亚特源科技有限公司	是	是	是	是
郭浩杰	是	是	是	是
汕头市锦佳达针织实业有限公司	否	是	是	是
汕头市辉盛织造实业有限公司	否	是	否	不适用
绍兴生龙布业有限公司	是	是	否	不适用
李坚伟	是	是	是	是
山东宏业纺织股份有限公司	否	是	否	不适用
佛山豪越纺织科技有限公司	否	是	是	是
宁波嘉昊新型面料有限公司	否	是	是	是
临沂绮丽德国际贸易有限公司	否	否	不适用	不适用

汕头市优姿娜服饰有限公司	否	否	不适用	不适用
江阴市艺雅森纺织有限公司	否	否	不适用	不适用
佛山市大煜纺织科技有限公司	否	否	不适用	不适用

注：上述回款统计时间为截至 2024 年 6 月 20 日。

上表客户回款比例低、未走访及未回函的原因具体如下：

（1）回款比例低的原因

①佛山市泰利隆纺织科技有限公司回款比例低主要原因系该客户由于厂区搬迁，加之下游订单回款不理想，资金压力大。

②郭佳鑫回款比例低主要原因系该客户下游订单在前期投入了大量的资金，而相应的款项尚未能及时收回，导致客户当前资金状况较为紧张。

③汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂回款比例低主要原因系该客户所在区域的营商习惯导致其付款周期较长。

④绍兴市向恒针纺有限公司回款比例低主要原因系该客户由于 2023 年有扩大生产规模，新厂区项目投资铺垫较大，资金较为紧张。

⑤杭州亚特源科技有限公司回款比例低主要原因系下游客户回款不理想，资金周转压力大。

⑥佛山豪越纺织科技有限公司回款比例低主要原因系该客户 2022 年确认收入的合同尚未执行完毕，目前正处于陆续回款阶段。由于大部分回款资金主要用于结清 2022 年的合同款项，导致 2023 年确认收入的合同回款比例相对较低。

（2）未回函原因

①汕头市潮阳区谷饶米香兰针织厂与绍兴生龙布业有限公司情况相同，客户的收入实现在 2023 年 1-9 月，发行人在更新 2023 年 1-9 月财务数据时，保荐机构和申报会计师对前述两家公司已经执行函证程序，客户已经回函，但在更新 2023 年度财务数据再次发函时，该客户认为其已经回函故未再次配合回函。

②汕头市辉盛织造实业有限公司未回函原因主要系客户认为双方的交易情况已有销售合同可以确认，表示不愿意配合回函。

③山东宏业纺织股份有限公司未回函原因主要系该客户内部审核流程严格，且双方都有销售合同，不同意再配合回函。

（3）未走访原因

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、佛山豪越纺织科技

有限公司和宁波嘉昊新型面料有限公司未走访的原因主要系这些客户认为其已经通过回函的方式确认了相关信息，并基于内部规定或考量，表示不再接受进一步的来厂参观访谈及拍照记录。

汕头市辉盛织造实业有限公司未走访的原因主要系该客户表示双方之间的交易情况已经通过销售合同得到了明确的确认，因此其认为无需再进行额外的来厂走访。

山东宏业纺织股份有限公司未走访的原因主要系该客户基于自身的发展策略和考虑，表示不接受第三方机构的相关访谈和拍照。

由上表，保荐机构及申报会计师针对 2023 年度发行人信用期 18-24 个月的大部分客户执行了现场走访和函证程序，存在未执行现场走访或函证程序的原因一方面系部分客户拒绝接收访谈，另一方面系该部分客户收入金额较小，选取走访及函证样本时未选中。针对已发函的客户，大部分均已回函，且回函相符，未回函客户已执行替代程序。

（二）说明预收款比例低于同行业可比公司的商业合理性

1、发行人与同行业可比公司的信用政策对比情况如下：

公司名称	主要信用政策
越剑智能	公司销售收款方式分为款到发货和信用期收款等两种：1、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；2、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%。公司的主要客户信用记录良好，未发生过重大逾期拖欠款项的情形。
慈星股份	公司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支付货款。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。
远信工业	公司结合客户的订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判的情况不同客户在具体付款政策上存在差异，主要为合同签署阶段支付 30%货款，发货阶段共支付 85%-95%货款，剩余 5%-15%款项在验收后 12 个月内支付。并且，公司同时采取租赁销售和非融资租赁销售两种模式。
泰坦股份	公司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，还款期限一般为 1-3 年，买方信贷模式下公司一次性收回货款，客户还款由银行收取；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。
佰源装备	公司通常采用预收定金，发货款，剩余款项在信用期内付清的形式。各阶段付款比例由双方协商制定，一单一议，一般支付 50%-60%货款安排发货；公司会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，给予客户一定的信用期，一般为 12 个月。

经对比发行人与同行业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比例一般为 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%。公司的预收款政策与越剑智能较为接近，高于泰坦股份，低于远信工业和慈星股份。

2、发行人预收款比例低于同行业可比公司的商业合理性

从产品来看，越剑智能、远信工业、泰坦股份主要产品为加弹机、拉幅定形机、转杯纺纱机、剑杆织机等，产品类型分别属于化纤机械、印染及后整理机械、纺纱机械、织造机械等，与本公司产品相比，属于纺织品行业不同生产工序所需机械。慈星股份主要产品电脑针织横机虽与本公司针织圆型纬编机同属针织机械，但两种产品所织面料类型不同。因此，可比公司的产品类型和产品应用领域与公司存在较大差异。

从客户结构来看，公司与可比公司的客户皆较为分散，但由于产品类型不同和下游企业特点，可比公司的主要客户每年采购金额远高于本公司客户，体量规模相对较大，如远信工业的主要客户多家为上市公司或中国印染企业 30 强企业。可比公司的主要客户资金实力、抗风险能力相对较强。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，行业内的企业规模普遍偏小，资金实力相对较弱。

综上，公司会根据自身客户群体特征、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，在与对方单位协商下确定具体订单的款项结算条款。现有的付款约定是公司细分领域市场经济客观规律的体现，发行人预收款比例低于部分同行业可比公司具有商业合理性。

（三）说明回款周期明显长于同行业可比公司的原因

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。

平均回款周期长则代表应收账款周转率低，公司应收账款周转率低于可比公司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，合同履约意识淡薄，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。

综上，发行人回款周期长于同行业可比公司的原因具有合理性。

（四）说明信用政策较可比公司宽松的原因及合理性

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，公司信用期略高于越剑智能，低于泰坦股份，与远信工业相同，公司信用期水平不存在显著宽松。

经对比发行人与同行业可比公司信用政策的结算约定，公司的预收款比例与越剑智能较为接近，高于泰坦股份，低于远信工业和慈星股份，原因及合理性详见本题之“八、（二）发行人预收款比例低于同行业可比公司的商业合理性”。

公司会根据自身客户群体特征、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，在与对方单位协商下确定具体订单的信用期及款项结算条款，现有的付款约定是公司细分领域市场经济客观规律的体现，符合公司实际经营情况，具有商业合理性。

（五）信用期宽松对发行人生产经营的影响

2023 年加权平均信用期相较前两年略有增加，但不存在异常波动，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相应的信用期，具有一定的合理性。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。同时，报告期各期末现金及现金等价

物余额分别为 5,354.87 万元、12,970.30 万元和 12,222.86 万元，可用资金较为充足，因此，信用期宽松不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

（六）是否存在款项难以收回的情形

报告期内公司三年以上账龄的应收账款占比约 13%至 15%之间，存在回款周期长于同行业可比公司的情况，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。导致出现此种情况的主要原因为公司客户群体的特点所致，具体说明如下：

1、受公司产品类型及销售模式影响，公司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，因此，公司下游客户存在众多中小规模客户，且中小客户较为分散，给公司催收应收账款增加工作量较大。

2、公司的客户以中小企业为主，该类客户在经营管理上普遍面临经验不足、资金实力较弱的特点。一旦其客户订单不足，其部分客户就会导致现金流紧张的风险。

3、下游客户购置圆纬机属于资本性支出，一次性采购金额较大，对客户的资金流产生较大影响。部分客户购置设备处于创建初期或改扩建时期，除了购置圆纬机外，还需投入大量资金用于场地建设、其他设备采购以及原材料储备，初始投资铺垫较大，同时前期订单尚未稳定，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，导致客户资金周转速度较慢，影响了对公司机台款的支付进度。通常情况下，随着企业经营活动的正常开展和资金的逐步回笼，客户会在经营性资金出现盈余的情况下，按照计划逐步偿还前期的设备投入。

4、随着国际纺织生产供应链的逐步恢复，海外纺织品订单回流的趋势逐渐放缓，导致纺织品外需对行业的拉动作用显著减弱。与此同时，国内纺织品需求也呈现走弱态势，双重因素叠加下，纺织机械行业的发展出现了回落趋势。宏观经济环境的波动直接影响了公司下游客户的经营状况，客户资金周转放缓。

综上，公司一直积极采取措施实施货款催收，对超出信用期应收账款收回保持高度重视，不定期派专人去各区域配合业务经理协助催收，逐步回款。针对一些客户，公司根据实际情况采取灵活的策略，友好协商并寻求解决方案，如拉回机台抵款、适当减免等回款方式，以促进一次性回收欠款。报告期内，公司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，占各期末应收账款余额的比例分别为 0.98%、0.54%和 0.23%，由此可见，应收账款发生坏账的比例较低，较少存在款项难以收回的情形。

九、说明信用期按照报告期各期末应收账款对应主要销售合同约定的信用期月数计算的原因及合理性，是否真实反映了发行人销售行为的信用期情况，报告期内信用期持续增长、信用期为 18 及 24 个月的应收账款大幅增加的原因及合理性。

【发行人说明】

（一）说明信用期按照报告期各期末应收账款对应主要销售合同约定的信用期月数计算的原因及合理性，是否真实反映了发行人销售行为的信用期情况。

一方面，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，发行人在计算整体平均信用期时，采用的是以金额为权重的加权方法。同时，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，上述信用期对应的并非该笔“完整收入金额”，因此“完整收入金额”并不适合作为计算平均信用期的权重。相比之下，应收账款属于实际形成的“尾款”，与上述信用期具有匹配性，作为计算平均信用期的权重更为合适。另一方面，发行人应收账款周转率较低，回款周期较长，应收账款客户明细与营业收入客户明细具有较高重合度，因此用应收账款对应信用期计算出的加权平均信用期具有较高代表性。

综上所述，营业收入金额不适合作为加权平均信用期的权重，应收账款适合作为加权平均信用期的权重，同时，应收账款客户明细与营业收入客户具有较高的重合度，应收账款客户明细具有较高代表性，因此按照报告期各期末应收账款对应主要销售合同约定的信用期月数计算加权平均信用期具有合理性，可以真实反映发行人销售行为的实际信用期情况。

（二）报告期内信用期持续增长、信用期为 18 及 24 个月的应收账款大幅增加的原因及合理性。

报告期内，发行人加权平均信用期分别为 12.34 个月、12.96 个月、14.35 个月，2022 年相较 2021 年增长不明显，且维持在 12 个月附近，2023 年加权平均信用期相较前两年有所增长，主要是 2023 年 18 个月和 24 个月的信用期占比有所提升。具体来看，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。

十、说明合同条款为发货前付清全款但未执行的具体情况，产生上述情况的原因及合理性，发行人的结算及信用政策未有效执行的原因及发行人生产经营的影响，相关收入确认是否准确，是否存在期后退货情形。

【发行人说明】

（一）说明合同条款为发货前付清全款但未执行的具体情况，产生上述情况的原因及合理性。

报告期内，发行人部分销售业务，销售合同约定“发货前付清全款”或“卸机前付清全款”，但实际执行销售合同时，未收齐全款金额或合同约定的款项金额的情况下，将机台安排发货或交给客户的情况。

从客户角度分析，产生上述情况的原因主要是签订销售合同后，客户由于其下游客户回款未达预期、集中购入长期资产占用资金、生产经营占用资金、股东退出投资等原因，导致其资金周转紧张，客户由于不具有执行销售合同约定付款方式的能力，向发行人提出先发货后付款或支付部分款项后先发货的请求；

从发行人角度，通常会由于以下原因而同意客户的请求，一是经发行人重新评估客户信用情况之后，认为客户只是暂时性的资金短缺，仍然具有长期回款能力，长期来看，先发货后付款不会对发行人利益产生重大不利影响；二是发行人出于开拓市场考虑，对于对当地业内具有较大影响力的客户，发行人希望通过该客户帮助发行人在当地建立良好口碑，对接当地潜在客户资源，从而达到开拓市场的目的，对于发行人的市场开拓和长期发展具有重要战略考量；三是发行人对于多年合作良好的老客户，会综合考虑该客户以往回款情况，在客户资金暂时性紧张的情况下公司会同意暂先发货，这样可以帮助发行人维系老客户，维持良好的口碑。

报告期内，发行人合同条款为发货前付清全款但未执行的主要销售业务的具体情况如下：

序号	年度	债务人名称	应收账款期末余额	对应收入总金额（含税）	发货前实际收款金额	发货前未严格执行收款政策的原因
1	2023年度	佛山市宇亿针织有限公司	475.00	491.00	-	依照公司与客户佛山市宇亿针织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金20万元，机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户实际经营生产所需资金超出其预期规划，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
2	2023年度	绍兴柯桥宏集纺织品有限公司	398.93	509.99	-	依照公司与绍兴柯桥宏集纺织品有限公司签订的销售合同，约定付款方式为：“合同签订之日起，乙方应付定金20万元，甲方发货之日前，乙方应付货款人民币余额付清”。合同签订后，该客户因自身资金周转原因无法按照合同约定支付货款，发行人重新评估了该客户的信用情况，考虑到该客户规模比较大，对当地行业内客户影响较大，为了实现开拓当地其他客户的目的，同时为了与该客户保持友好合作关系，发行人与该客户重新商定后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。

3	2023 年度	兹普莱尼 (ZIPLINE)	393.51	656.47	265.90	该客户为境外客户, 依照公司与兹普莱尼(ZIPLINE)签订的销售合同, 约定的付款方式为: “发货前付清全款”, 到达发货时点时, 该客户向发行人支付了 265.70 万元货款, 占全款的比例为 40.50%, 该客户未按照合同约定付清全款的原因是该客户一次性购置大量设备, 资金压力大, 发行人综合评估之后, 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。
4	2023 年度	西平县 汇金纺织 服装科技 有限公司	315.09	315.09	-	依照公司与西平县汇金纺织服装科技有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式为: “合同签订之日起 2 日内, 乙方应付定金 20 万, 机到卸机前付清全款”。到达交货时点时, 该客户实际经营生产所需资金超出其预期规划, 导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形, 发行人重新评估了该客户信用状况, 认为该客户仍然具有长期回款能力, 同时为了保持友好合作关系, 拓展公司业务, 发行人与该客户重新协商后安排发货, 发货后密切跟进客户催收货款。
5	2023 年度	绍兴阔 铁针纺有 限公司	276.00	280.00	-	依照公司与绍兴阔铁针纺有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式是: “机到, 乙方应付清余款”。到达发货时点时, 该客户因自身原因无法按照合同支付款项, 发行人考虑到该客户有助于公司开拓市场, 对发行人未来发展具有战略合作意义, 综合考虑后安排发货, 发货后密切跟进客户催收货款。
6	2023 年度	浙江荣 鑫纤维股 份有限公 司	226.04	406.84	-	依照公司与浙江荣鑫纤维股份有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式为: “协议签订之日起 2 天内付定金 10 万, 余款在第一批发货前一次性付清”。到达发货时点, 该客户因面临流动资金紧张而暂时无法按照合同支付货款, 发行人对该客户信用状况进一步评估, 认为该客户长期来看具有回款能力, 于是安排发货, 发货后密切跟进催收货款。
7	2023 年度	慈溪市 智源纺织 品有限公 司	120.80	180.80	60.00	按照公司与慈溪市智源纺织品有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式为: “合同签订之日前, 乙方应付定金 50 万元, 发机前付 120 万元, 余款 10.8 万元在调试好付清”。达到发货节点之后, 客户向发行人支付了 60 万元, 未达到合同约定的发货前支付 170 万元, 主要是因为客户的下游客户回款没有预期的顺利, 导致客户无法按约定时间付款, 发行人考虑到该客户具有长期回款能力, 与该客户商定后安排发货, 发货后紧密跟进催收货款。
8	2023 年度	浙江锦 强针纺科 技有限公 司	116.01	345.25	-	按照公司与浙江锦强针纺科技有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式为: “分批交货按比例支付货款 (每次在甲方通知乙方发货前的 2 天支付)”。截至发货节点, 该客户未按照合同约定先行支付货款。发行人考虑到该客户是当地规模比较大的企业, 已与发行人合作多年, 以往年度向发行人采购过大量机台并实现回款, 该客户近几年是由于投入资金购买新的土地和建设新的厂房, 导致流动资金出现暂时性紧张, 但长期回款能力依然良好, 发行人综合考虑之后, 决定继续与其合作, 将机台安排发货, 发货后紧密跟进该客户催收回款。
9	2023 年度	山东三 康纤维科 技有限公 司	113.08	150.18	16.00	依据公司与山东三康纤维科技有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式为: “合同签订之日起乙方支付定金, 甲方发货前, 乙方应付清全款”。达到发货节点后, 该客户因自身资金周转原因无法按照合同约定支付货款, 发行人重新评估该客户信用情况, 为了最终实现该客户在当地带动其他客户群体也向我司购买设备的目标, 出于公司销售战略综合考虑, 发行人决定向其发货, 发货后密切跟进客户进行催收回款。
10	2023 年度	ARRK 纺织机械 (ARRK TEX MAC)	96.78	135.86	33.97	依照公司与 ARRK 纺织机械(ARRKTEXMAC)签订的销售合同, 约定的付款方式为: “发货前付清全款”。达到发货节点之后, 该客户因自身资金周转原因无法按照合同支付全部货款, 仅支付了 33.96 万元, 占全部货款比例为 25%。发行人对该客户进行了重新评估。认为该客户具有长期回款能力, 同时为了开拓市场, 决定向其发货, 发货后密切跟进催收回款。
11	2023 年度	象山森 宏织造有 限公司	90.54	199.80	-	依照公司与象山森宏织造有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式为: “合同签订之日起 2 日内, 乙方应付定金, 余款发机前付清”。达到发货节点之后, 该客户因自身原因无法按照合同支付款项, 发行人考虑到该客户有助于公司开拓市场, 对发行人未来发展具有战略合作意义, 综合考虑后安排发货, 发货后密切跟进客户催收货款。
12	2023 年度	常州丝 邦针织科 技有限公 司	90.00	165.60	7.07	依照公司与常州丝邦针织科技有限公司签订的销售合同, 约定的付款方式为: “合同签订之日起 2 日内, 乙方应付定金 24 万元, 乙方调试完应付货款 8 万元, 余款 48 万元, 2022 年底前付清”。达到发货节点之后, 该客户因自身原因无法按照合同支付款项, 发行人考虑到该客户有助于

						公司开拓市场，对发行人未来发展具有战略合作意义，综合考虑后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
13	2023年度	常州市恒纶纺织有限公司	88.80	157.00	-	依照公司与常州市恒纶纺织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起，乙方应付定金 12.8 万元，甲方发货前，乙方应付货款 21.2 万元”。达到发货节点之后，该客户因自身原因无法按照合同支付全部发货前应支付的款项。发行人考虑到，该客户是当地规模很大的企业，且向发行人购买设备多年，一直保持友好合作关系，为了更好的维持双方的关系，发行人与客户重新商定后安排发货，发货后密切跟进回款。
14	2023年度	泉州振兴纺织有限公司	84.26	146.24	61.98	依照公司与泉州振兴纺织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起 3 日内，乙方应付定金 100 万元，机到乙方工厂调试完成后，乙方应付余款 46.24 万元”。达到付款节点之后，该客户因资金周转原因无法按照合同支付全部款项，已经支付 61.98 万元，占全部货款的 42.38%。发行人考虑到，该客户是发行人多年合作的老客户，在当地业内的影响力也较大，多次向发行人介绍大圆机的意向客户，并带领客户参观发行人生产的设备运行情况，因此发行人综合考虑后，决定向其发货，发货后密切跟进回款。
15	2023年度	绍兴智灏进出口有限公司	58.60	85.10	26.50	依据公司与绍兴智灏进出口有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“协议签订后，乙方应付定金人民币 16 万元整，余款在发机前付清”。达到发货节点后，该客户因自身资金周转原因无法按照合同约定支付货款，发行人重新评估该客户信用情况，为了最终实现该客户在当地带动其他客户群体也向我司购买设备的目标，出于公司销售战略综合考虑，发行人决定向其发货，发货后密切跟进客户进行催收回款。
16	2023年度	佛山市华亿盛纺织有限公司	57.40	76.50	-	依据公司与绍兴智灏进出口有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“协议签订后，乙方应付定金人民币 16 万元整，余款在发机前付清”。达到发货节点后，该客户因自身资金周转原因无法按照合同约定支付货款，发行人重新评估该客户信用情况，认为该客户具有长期回款能力，发行人为了维护好客户关系，决定向其发货，发货后密切跟进客户进行催收回款。
17	2023年度	绍兴麦祚进出口有限公司	57.20	167.20	10.00	依据公司与绍兴麦祚进出口有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起，乙方应付定金 10 万元，甲方发货之日前，乙方 5 月份支付 40 万元，余款年底付清”。达到发货节点后，该客户因自身资金周转原因无法按照合同约定支付货款，仅支付了 10 万元，发行人重新评估该客户信用情况，认为该客户具有长期回款能力，发行人为了维护好客户关系，决定向其发货，发货后密切跟进客户进行催收回款。
18	2023年度	象山森宏织造有限公司	23.70	55.00	3.30	依照公司与象山森宏织造有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起 2 日内，乙方应付定金 15 万元，余款 24.2 万元发机前付清”。达到发货节点之后，该客户因自身原因无法按照合同支付款项，发行人考虑到该客户有助于公司开拓市场，对发行人未来发展具有战略合作意义，综合考虑后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
19	2022年度	福建合鸿胜针纺实业有限公司	528.40	733.40	-	依照公司与福建合鸿胜针纺实业有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起 2 日内，乙方应付定金人民币 10 万元整；机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于开发新产品和推广新产品阶段资金投入大且下游客户还款慢，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人基于对该客户的了解，重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时考虑到该客户在当地业内的影响力，希望通过该客户开拓当期其他客户，带动公司业务发展，发行人基于上述情况与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
20	2022年度	佛山市宇亿针织有限公司	485.00	491.00	-	依照公司与佛山市宇亿针织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起 2 日内，乙方应付定金 20 万元，机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于生产经营投入资金超出预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
21	2022年度	西平县汇金纺织服装	315.00	315.00	-	依照公司与西平县汇金纺织服装科技有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起 2 日内，乙方应付定金 20 万，机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于生产经营投入资金超出预期，

		科技有限公司				导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
22	2022年度	浙江锦强针纺科技有限公司	278.67	282.79	4.99	按照公司与浙江锦强针纺科技有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“分批交货按比例支付货款（每次在甲方通知乙方发货前的2天支付）”。截至发货节点，该客户未按照合同约定先行支付货款。发行人考虑到该客户是当地规模比较大的企业，已与发行人合作多年，以往年度向发行人采购过大量机台并实现回款，该客户近几年是由于投入资金购买新的土地和建设新的厂房，导致流动资金出现暂时性紧张，但长期回款能力依然良好，发行人综合考虑之后，决定继续与其合作，将机台安排发货，发货后紧密跟进该客户催收回款。
23	2022年度	浙江荣鑫纤维股份有限公司	271.04	307.00	-	依照公司与浙江荣鑫纤维股份有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“协议签订之日起2天内付定金10万，余款在第一批发货前一次性付清”。到达发货时点，该客户因面临流动资金紧张而暂时无法按照合同约定支付货款，发行人对该客户信用状况进一步评估，认为该客户长期来看具有回款能力，于是安排发货，发货后密切跟进催收货款。
24	2022年度	泉州市鑫立机械有限公司	220.73	298.38	-	依照公司与泉州市鑫立机械有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币20万元整；机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于其下游客户回款不理想，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时发行人与该客户已经合作多年，为了维持良好的合作关系，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
25	2022年度	中山市三富纺织科技有限公司	183.00	722.80	135.00	依照公司与中山市三富纺织科技有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金10万元，机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于有股东退出导致最近资金压力较大，所以无法正常按合同约定付款，但是该客户经营管理和订单情况良好，资金回笼情况正常，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
26	2022年度	福建大新化纤纺织发展有限公司	143.30	223.30	-	依照公司与福建大新化纤纺织发展有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币10万元；机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于生产经营投入资金超出预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
27	2022年度	象山森宏织造有限公司	125.54	199.80	-	依照公司与象山森宏织造有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金，余款发机前付清”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款情况不好，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
28	2022年度	山东三康纤维科技有限公司	118.08	150.18	16.00	依照公司与山东三康纤维科技有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金，甲方发货前，乙方应付清全款”。到达交货时点时，该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了开拓该客户当地的其他业务，拓展公司市场，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
29	2022年度	佛山市华亿盛纺织有限公司	57.40	76.50	-	依照公司与佛山市华亿盛纺织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起，乙方应付定金10万元，发机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款未达预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。

30	2022年度	邹平金尚纺织有限公司	52.50	52.50	-	依照公司与邹平金尚纺织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币20万元整；发机前付清余款”。到达交货时点时，该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时发行人在当地市场占有率还不高，当地市场处于开拓中，为了保持友好合作关系，建立公司在当地的良好口碑，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
31	2022年度	慈溪市锦卉针织有限公司	46.20	116.20	50.00	依照公司与慈溪市锦卉针织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2天内，乙方应付定金，甲方发货前，乙方应付清全款”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款未达预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
32	2022年度	绍兴智灏进出口有限公司	40.00	40.00	-	依照公司与绍兴智灏进出口有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“协议签订后，乙方应付定金40万元，余款发机前付清”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款未达预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
33	2022年度	枣庄欧美亚服饰有限公司	36.80	39.91	-	依照公司与枣庄欧美亚服饰有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金，余款在发机前一次性付清”。到达交货时点时，该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时该客户是和发行人合作多年的老客户，帮助发行人在当地建立了良好口碑，为了保持友好合作关系，维护发行人在当地口碑，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
34	2022年度	晋江意洛服装有限公司	31.18	62.00	-	依照公司与晋江意洛服装有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币10万元整，机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款未达预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
35	2021年度	浙江锦强针纺科技有限公司	545.71	674.00	-	按照公司与浙江锦强针纺科技有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“分批交货按比例支付货款（每次在甲方通知乙方发货前的2天支付）”。截至发货节点，该客户未按照合同约定先行支付货款。发行人考虑到该客户是当地规模比较大的企业，已与发行人合作多年，以往年度向发行人采购过大量机台并实现回款，该客户近几年是由于投入资金购买新的土地和建设新的厂房，导致流动资金出现暂时性紧张，但长期回款能力依然良好，发行人综合考虑之后，决定继续与其合作，将机台安排发货，发货后紧密跟进该客户催收回款。
36	2021年度	泉州市鑫立机械有限公司	519.13	760.78	-	依照公司与泉州市鑫立机械有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币20万元整；机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于其下游客户回款不理想，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时发行人与该客户已经合作多年，为了维持良好的合作关系，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
37	2021年度	福建省盛玮纺织科技有限公司	366.00	919.00	323.00	依照公司与福建省盛玮纺织科技有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金459.5万，货到乙方工厂，应付货款413.55万，机台调试验收完毕，应付清余款45.95万”。到达付款时点时，该客户由于下游客户回款未达预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
38	2021年度	江阴利纶实业	285.70	523.06	-	依照公司与江阴利纶实业有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“机到乙方工厂，乙方应付清货款”。到达交货时点时，该客户由于

		有限公司				下游回款不达预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
39	2021年度	浙江荣鑫纤维股份有限公司	271.04	307.00	-	依照公司与浙江荣鑫纤维股份有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“协议签订之日起2天内付定金10万，余款在第一批发货前一次性付清”。到达发货时点，该客户因面临流动资金紧张而暂时无法按照合同支付货款，发行人对该客户信用状况进一步评估，认为该客户长期来看具有回款能力，于是安排发货，发货后密切跟进催收货款。
40	2021年度	汤阴雅淇针织有限公司	249.16	607.00	-	依照公司与汤阴雅淇针织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“订单确认后支付定金5万，余款发货前付清”。到达交货时点时，该客户近些年因投入了大量的资金在购买新土地和建设厂房，导致客户出现暂时性流动资金紧张情况。发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
41	2021年度	福建合鸿胜针纺实业有限公司	248.00	408.00	-	依照公司与福建合鸿胜针纺实业有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币10万元整；机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于开发新产品和推广新产品阶段资金投入大且下游客户还款慢，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人基于对该客户的了解，重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时考虑到该客户在当地业内的影响力，希望通过该客户开拓当期其他客户，带动公司业务发展，发行人基于上述情况与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
42	2021年度	东莞市日昌升纺织品有限公司	214.80	298.80	-	依照公司与东莞市日昌升纺织品有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2个日内，乙方应付定金人民币40万元；机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款未达预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，该客户的下游客户实力较强，预计资金紧张的情形不会持续很长时间，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
43	2021年度	江苏祥顺布业有限公司	204.05	234.20	-	依照公司与江苏祥顺布业有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金，甲方发货之日前，乙方应付清尾款”。到达交货时点时，该客户由于近些年订单情况良好，购买了大量新的设备来扩大产能，加之原材料投入也占用较大资金，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，资金紧张情形不会持续时间太久，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
44	2021年度	福建大新化纤纺织发展有限公司	173.30	223.30	-	依照公司与福建大新化纤纺织发展有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币10万元；机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于生产经营投入资金超出预期，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
45	2021年度	佛山市南海邦诚针织有限公司	124.25	426.00	127.80	依照公司与佛山市南海邦诚针织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“发货前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于其下游客户回款不理想，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时发行人与该客户已经合作多年，为了维持良好的合作关系，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
46	2021年度	山东三康纤维科技有限公司	121.88	132.98	-	依照公司与山东三康纤维科技有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金，甲方发货前，乙方应付清全款”。到达交货时点时，该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了开拓该客户当地的其他业务，拓展公司市场，发行人与该客户

						重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
47	2021年度	常宁市帝棉纺织制衣有限公司	107.50	108.00	0.51	依照公司与常宁市帝棉纺织制衣有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金；余款卸货前付清”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款未达预期，该客户为维持自身经营，将资金投入购买原材料等用途，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
48	2021年度	象山森宏织造有限公司	97.14	141.00	-	依照公司与象山森宏织造有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金，余款发机前付清”。到达交货时点时，该客户由于下游客户回款情况不好，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时为了保持友好合作关系，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
49	2021年度	晋江意洛服装有限公司	55.18	62.00	-	依照公司与晋江意洛服装有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币10万元整，机到卸机前付清全款”。到达交货时点时，该客户由于其下游客户回款不理想，导致该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时发行人与该客户已经合作多年，为了维持良好的合作关系，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。
50	2021年度	邹平金尚纺织有限公司	52.50	52.50	-	依照公司与邹平金尚纺织有限公司签订的销售合同，约定的付款方式为：“合同签订之日起2日内，乙方应付定金人民币20万元整；发机前付清余款”。到达交货时点时，该客户临时出现流动资金周转紧张的情形，发行人重新评估了该客户信用状况，认为该客户仍然具有长期回款能力，同时发行人在当地市场占有率还不高，当地市场处于开拓中，为了保持友好合作关系，建立公司在当地的良好口碑，拓展公司业务，发行人与该客户重新协商后安排发货，发货后密切跟进客户催收货款。

综上，上述原因符合发行人业务实际情况，发行人出于上述原因对信用政策作出临时让步，对发行人的长期利益不会带来不利影响，发行人采取的上述行为具有合理性。

（二）发行人的结算及信用政策未有效执行的原因及发行人生产经营的影响，相关收入确认是否准确，是否存在期后退货情形。

1、发行人的结算及信用政策未有效执行的原因及发行人生产经营的影响

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。

2、发行人的结算及信用政策未有效执行对发行人生产经营的影响

发行人与结算及信用政策有关的生产经营环节主要有原材料采购、整机生产、销售订单获取等。一方面，对于原材料采购和整机生产环节，主要需要人员、资金、生产设备等要素，其中资金与信用政策关联度较大，报告期内，发行人在结算及信用政策未有效执行的情况下，货币资金余额分别为 5,577.49 万元、12,970.60 万元和 12,418.34 万元，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，货币资金充足，且具有持续获得现金流量的能力，发行人不会因未有效执行结算及信用政策而影响资金进而影响原材料采购和整机生产环节。

另一方面，对于销售订单获取，发行人在执行信用政策时，综合考虑客户关系维护、业务口碑，为发行人开拓业务打下良好基础。发行人根据下游客户规模偏小、资金实力相对薄弱的客观情况，在执行信用政策时匹配下游客户特点，有利于发行人获取和维持客户。发行人出于开拓市场的战略考虑，尤其对于在当地业内具有较大影响力的客户，给予一定程度的信用政策倾斜，达到建立良好口碑以及对接潜在新客户的效果。

综上，发行人的结算及信用政策未有效执行不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

3、相关收入确认是否准确，是否存在期后退货情形。

报告期内，对于整机销售业务，内销时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，外销时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。根据《企业会计准则第 14 号-收入》（2017 年修订）第四条相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。合同条款为发货前付清全款但未执行的情况下，不会影响控制权转移时点及收入确认时点的认定，相关收入确认具有真实性、准确性和完整性。同时，截至 2024 年 06 月 20 日上

述销售相关业务不存在期后退货情形。

十一、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），保荐机构的核查程序如下：

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、行业可比公司招股说明书及定期报告等公开披露文件，分析发行人与可比公司主要产品的具体差异；

2、结合行业变动，了解并分析发行人 2023 年业绩上升的原因及合理性，同时获取发行人出具的业绩上升合理性的相关说明；

3、查阅 2023 年发行人收入增长主要贡献的产品、客户、销售区域等数据，分析变动原因。

针对问题（2），保荐机构的核查程序如下：

1、获取发行人 2024 年 1-5 月未经审计财务报表、2024 年 5 月 31 日在手订单及 2024 年 4-6 月发货明细表，分析业绩预测的合理性；

2、获取并查阅截至 2024 年 5 月 31 日和 2023 年 5 月 31 日的在手订单及对应合同，查阅在手订单主要构成，计算同比变动情况和收入转化周期。

针对问题（3），保荐机构的核查程序如下：

1、获取并查阅发货至验收主要阶段构成情况表，分析产品安装、调试的平均周期，以及从发货至验收周期的合理性；获取并查阅验收周期较短或较长的逐个项目的具体情况及原因说明，查阅验收周期与平均验收周期差异较大的订单的原因并分析合理性；

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、取得公司关于是否存在为提前确认收入而主观调节验收时点的相关说明文件。

针对问题（4），保荐机构的核查程序如下：

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、通过上海航交所、交通运输部等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单位海运费与市场海运运价指数的趋势一致；

3、通过公开网站查询了具有出口业务可比上市公司或拟上市公司的单位海运费及其变

动情况，对比并确认发行人报告期内单位海运费的下降幅度与可比公司的下降幅度一致。

针对问题（5），保荐机构的核查程序如下：

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。

针对问题（6），保荐机构的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人报告期内无代付款协议的第三方回款的金额和具体分类，获取并查阅发行人对于各类别客户拒绝提供代付款协议的具体原因，分析原因的合理性。

针对问题（7），保荐机构的核查程序如下：

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。

4、复核发行人关于债务重组事项的会计处理及列报是否符合《企业会计准则第 12 号——债务重组》《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》等制度规定。

针对问题（8），保荐机构的核查程序如下：

1、获取发行人销售合同台账和信用期 18-24 个月的客户销售合同，检查其信用政策及信用期限，统计期后回款、现场走访情况及函证情况，分析发行人报告期内是否存在通过放宽信用期促进销售的情形；

2、查询可比公司信用政策，了解发行人信用政策，分析回款周期明显长于同行业可比公司的原因，说明信用政策较可比公司宽松的原因及合理性；获取发行人经营活动产生的现金流量净额和报告期各期末现金及现金等价物余额，分析信用期宽松对发行人生产经营的影响；统计发行人核销数据及应收账款长账龄比例，分析发行人是否存在款项难以收回的情形。

针对问题（9），保荐机构的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人关于信用期按照报告期各期末应收账款对应主要销售合同约定的信用期月数计算的原因的说明，分析合理性，分析是否真实反映了发行人销售行为的信用期情况。获取并查阅信用期为 18 及 24 个月的应收账款大幅增加的原因，分析合理性；

针对问题（10），保荐机构的核查程序如下：

1、获取并查阅发行人报告期内合同条款为发货前付清全款但未执行的主要销售业务的具体情况，分析原因的合理性；

2、分析发行人的结算及信用政策未有效执行的原因及对发行人生产经营的影响，分析相关收入确认是否准确，关注是否存在期后退货情形。

【核查结论】

针对问题（1），经核查，保荐机构认为：

1、发行人与可比公司主要产品在产品类型、产品应用领域等方面存在较大差异。

2、2023 年发行人自身的业绩情况与其所处的圆纬机行业相符，业绩变化具有合理性，符合行业特征，且收入增长的主要产品、客户、销售区域与实际经营情况相符。

针对问题（2），经核查，保荐机构认为：

1、发行人针对 2024 年上半年的业绩预测具有合理性；

2、截至 2024 年 5 月 31 日，发行人在手订单金额为 7,616.23 万元，截至去年同期 2023 年 5 月 31 日，发行人在手订单 7,769.87 万元，2024 年 5 月 31 日相较 2023 年 5 月 31 日减少 153.63 万元，下降幅度为 1.98%，基本保持稳定。2024 年 5 月 31 日在手订单预计收入转化周期为 3 个月左右。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。

针对问题（3），经核查，保荐机构认为：

1、发货至验收主要分为将产品运输至客户指定地点、客户准备安装环境及物料并提出安装需求、公司根据客户需求安排师傅赴客户现场进行安装和调试、安装师傅对机台进行安装和调试、试运行、客户出具验收单等阶段。其中安装、调试平均周期理论情况下的时间周期为 1-7 天，但受各方面因素影响后，实际平均周期为 20 天左右。除安装、调试外，其他主要阶段耗用时间同样受多方面因素影响较大，尤其是客户准备安装环境、客户要求试运行等因素，存在较大不确定性，并且相对不可控。综上，将上述各阶段的理论情况周期，结合上述各阶段的影响因素进行综合分析，平均验收周期为 1 至 2 个月具有合理性，符合业务实际情况。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。

2、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、安装调试方式以及销售区域集中度有关，2023 年验收周期缩短的原因具有合理性。同时，

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，不存在主观调节的空间，因此公司不存在通过调节验收时点而提前确认收入的情形。

针对问题（4），经核查，保荐机构认为：

2023 年公司的单位海运费下降与市场价格波动趋势及程度一致，大幅下降及其原因具有合理性。

针对问题（5），经核查，保荐机构认为：

报告期各期整机的安装数量与收入的变动趋势相匹配。

针对问题（6），经核查，保荐机构认为：

发行人报告期内无代付款协议的第三方回款以境外客户为主，按照付款方类别分为融资租赁公司付款、服务机构付款、政府指定机构付款、指定付款方等，类别划分较为合理，分类别的具体原因较为合理，符合企业业务实际情况。

针对问题（7），经核查，保荐机构认为：

发行人将上述“退机抵款”形成的投资收益列报为非经常性损益，符合《企业会计准则第 12 号——债务重组》以及《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》等相关规定。

针对问题（8），经核查，保荐机构认为：

1、发行人报告期内不存在通过放宽信用期促进销售的情形；

2、发行人预收款比例低于同行业可比公司、回款周期明显长于同行业可比公司、信用政策较可比公司宽松的原因具有商业合理性，信用期宽松不会发行人生产经营产生重大不利影响，发行人不存在款项难以收回的情形。

针对问题（9），经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人加权平均信用期 2022 年相较 2021 年增长不明显，2023 年加权平均信用期相较前两年有所增长，主要是 2023 年 18 个月和 24 个月的信用期占比有所提升导致，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。

针对问题（10），经核查，保荐机构认为：

1、发行人报告期内，销售合同约定“发货前付清全款”或“卸机前付清全款”，但实际执行销售合同时，其中部分业务在未收齐全款金额或合同约定的款项金额的情况下，将机台安排发货或交给客户。客户方面的原因主要是临时出现资金周转困难的情况，发行人方面原因一是经过评估认为客户资金短缺情形不会持续太长时间，二是出于开拓市场考虑希望建

立良好口碑以便继续获取客户，三是发行人对于多年合作良好的老客户，会综合考虑该客户以往回款情况，在客户资金暂时性紧张的情况下公司会同意暂先发货，这样可以帮助发行人维系老客户，维持良好的口碑。上述原因符合发行人业务实际情况，发行人的结算及信用政策未有效执行不会对发行人生产经营产生重大不利影响，发行人采取的上述行为具有合理性。

2、发行人的结算及信用政策未有效执行的原因主要是因个别客户因资金压力无法付清发货前全部款项、下游客户规模偏小和资金实力相对薄弱等原因导致，发行人的结算及信用政策未有效执行不会对发行人生产经营产生重大不利影响。合同条款为发货前付清全款但未执行的情况下，不会影响控制权转移时点及收入确认时点的认定，相关收入确认具有真实性、准确性和完整性。同时，截至 2024 年 06 月 20 日上述销售相关业务不存在期后退货情形。

问题 3.毛利率大幅高于同行业可比公司的合理性

根据申报文件及问询回复，（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 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。发行人称毛利率高的原因主要系在产品类型、客户构成和议价能力、自制比例、研发投入等方面与可比公司存在差异。（2）发行人向部分客户销售的毛利率较高，如坦克斯纺织有限公司毛利率 60.08%、兹普莱尼毛利率 41.10%、江门市瑞佳纺织有限公司毛利率 51.05%。

请发行人：（1）对比同行业可比公司的横机、加弹机、拉幅定形机等产品与发行人圆纬机产品之间的用途差异和技术难度差异，说明在发行人产品均价为 10 万元、可比公司产品单价在 75 万元至 210 万元的背景下，发行人产品毛利率更高的原因及商业合理性。（2）回复文件显示，中小客户议价能力弱，因此发行人有定价权。请对比同行业可比公司的客户结构和规模特征，分析发行人与同行业可比公司客户结构是否存在显著差异。（3）进一步量化分析研发投入转化情况、发行人产品与可比公司之间产品的技术差异和产品关键性能差异。（4）逐家说明销售毛利率高于 40%的客户具体销售情况及毛利率较高的原因，对比市场同类产品销售单价，说明发行人产品定价是否较高或是否具有成本低的优势，说明报告期内发行人成本归集是否完整。

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、对比同行业可比公司的横机、加弹机、拉幅定型机等产品与发行人圆纬机产品之间的用途差异和技术难度差异,说明在发行人产品均价为 10 万元、可比公司产品单价在 75 万元至 210 万元的背景下,发行人产品毛利率更高的原因及商业合理性。

【发行人说明】

1、公司与可比公司关于产品类别、产品用途、技术指标的对比情况

公司名称	产品名称	产品类别	用途	技术指标
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。	编织自动化、编织效率、编织功能完善度
	一线成型电脑横机		主要用于毛衫生产,实现了毛衫的一线成型编织工艺,属于横机的高端产品。	
泰坦股份	转杯纺纱机	纺纱机械	主要用于将棉、毛、麻、丝、化纤等单一或混合纤维加工成纱线。	卷装速度、纺杯转速、能耗
	剑杆织机	机织机械	主要用于织造包括服饰织物、装饰织物、提花织物、宽幅家纺布和特种工业用织物等各类织物。	转速高低、入纬率大小、运转稳定性、能耗、模块智能化
远信工业	拉幅定型机	染整机械	一般长度在 40-50 米,用于对纺织物进行拉幅定形的处理,可以改善纺织物的幅宽、克重、手感、颜色等特性,同时可以起到稳定纺织物尺寸的作用。	零部件质量、控制系统智能化、装配精度、功能模块全面、节能环保
越剑智能	大加弹机	化纤机械	用于将具有热可塑性的化纤长丝通过加热加捻后定型变为弹力丝,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。	智能控制系统、热箱温控技术、最高机械速度、最大锭数
	小加弹机			
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。	稳定性、动作准确性、制造和装配精度、能耗、自动化、路数、机号、转速
	双面圆纬机		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。	

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。在主要的纺织流程中,纺纱机械首先将各种天然纤维和化学纤维纺成纱,织造机械将纱线织成布,然后印染机械对布料进行染色整理,最后通过服装机械将织物制成服装。

由上表及上述分析可以看出，公司与同行业可比公司的主要产品虽然都属于纺织机械，但由于各织造环节下的设备分工和应用场景不同，使得公司与可比公司的产品在功能用途方面存在差异。**越剑智能**主要产品加弹机属于化纤机械，主要用于将具有热可塑性的化纤长丝通过加热加捻后定型变为弹力丝。**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，其中转杯纺纱机主要用于将棉、毛、麻、丝、化纤等单一或混合纤维加工成纱线，剑杆织机主要用于织造包括服饰织物、装饰织物、提花织物、宽幅家纺布和特种工业用织物等各类织物。**慈星股份**主要产品为电脑针织横机，属于针织机械，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。**远信工业**主要产品为拉幅定型机，属于染整机械，用于对纺织物进行拉幅定形的处理，可以改善纺织物的幅宽、克重、手感、颜色等特性，同时起到稳定纺织物尺寸的作用。**佰源装备**主要产品为圆纬机，属于针织机械，主要用于生产纬平、罗纹等基本组织，编织平纹、网孔组合等针织结构，以及编织衬垫、添纱等花色织物，如内衣、T恤、运动服、毛巾、服饰套装、床上用品、家居纺织品、鞋类纺织品、行李纺织品、功能性面料等织物产品。

纺织机械设备制造的专业性较高，基于现有的公开信息暂无法准确获悉可比公司产品的技术难度，但通过对各公司产品的性能指标和技术情况的比较，发现不同产品间的技术指标所选择的参数维度也较为广泛。**横机**相较于圆纬机而言，其引入国内并开始批量生产的时间较早，在技术投入和供应链配套方面也更加完善成熟，横机多以 24G（机号 G 即每英寸所具有的织针数量，机号决定了布面的细腻程度，机号越高，布面越细腻）以下为市场主流产品，而圆纬机的机号已发展到了 60G，其中以 24G-40G 为其主力机型，因此圆纬机在制造精度方面相较于横机要求更高。**加弹机**属于前纺阶段的专用纺织设备，目前国产设备相较于国际品牌在技术先进和稳定性方面仍有较大提升空间。**拉幅定型机**属于后纺阶段（染整、处理阶段）的专用纺织设备，生产母机较少投入使用高精度设备，零部件产业配套市场供应较为成熟，品牌竞争激烈。

2、说明在发行人产品均价为 10 万元、可比公司产品单价在 75 万元至 210 万元的背景下，发行人产品毛利率更高的原因及商业合理性

对于纺织机械设备而言，影响其售价的主要因素是直接材料成本，经对比公司与同行业可比公司的成本构成情况，发现直接材料是产品成本的重要组成部分。因此，公司与可比公司的售价差异主要系产品内部的组成结构以及各结构所配套的零部件种类和数量不同所致。同时，纺织机械设备的基础材料主要为钢铁，因此设备的尺寸、重量、体积也是影响其售价的主要因素，如远信工业的拉幅定型机，一般长度约 50 米，宽度约 5 米，高度约 1.8 米，重量约 60 吨，其需要消耗的钢铁吨数就大，对应的售价也较高；而公司的圆纬机总重量大约为 2.5 吨，高度约 2 米，针筒直径约 1 米，体积偏小，售价就相对较低。公司与可比公司的产品尺寸及主要零部件的构成情况对比列示如下：

公司名称	产品名称	产品尺寸	主要零部件组成
慈星股份	电脑针织横机	长度：约 3 米 宽度：约 0.9 米 高度：约 2 米 重量：约 1.25 吨	① 编织部件 ：机头、机头内部三角零部件、针床及织针等； ② 卷取部件 ：罗拉、起底板等； ③ 传动部件 ：伺服电机、步进电机同步带、滚珠螺杆、带轮等； ④ 输纱部件 ：天线台、输纱器、边线架、乌丝座、纱嘴等； ⑤ 机架部件 ：左右车壁、针床机座、方管等； ⑥ 外观部件 ：前护板、左右侧盖、左右铁箱等； ⑦ 控制系统 ：PCB板与芯片等各种电气元件
泰坦股份	转杯纺纱机、剑杆织机	转杯纺纱机： 长度：约 10 米 高度：约 1.7 米 剑杆织机： 长度：约 5 米 高度：约 1.8 米	电控系统、轴承、电机及部分高端进口元器件、机身墙板结合件、纺纱器壳体、大压轮、转杯座、摇架总成、桁樑总成、小压轮、卷绕罗拉轴、引纱罗拉轴
远信工业	拉幅定型机	长度：约 50 米 宽度：约 5 米 高度：约 1.8 米 重量：约 60 吨	① 进布单元 ：包括进布架、扩幅对中装置、轧车、速度同步装置、整纬装置等； ② 操作单元 ：包括主控操作台、超喂、上针装置、红外探边系统、脱针自停装置等； ③ 烘房单元 ：包括内置风道装置、热风循环风机、喷嘴装置、加热装置、门幅调整装置等； ④ 出布单元 ：主要包括冷却装置、切边装置、驱动装置及出布装置等
越剑智能	加弹机	长度：约 18 米 宽度：约 10 米 高度：约 5 米 重量与锭数有关，锭数越多，则重量越大。	车头传动配件、锭带轮配件、动程修正配件、移丝传动配件、车尾传动配件、油位调节器配件、移丝传动配件、假捻器配件、卷绕墙板配件、槽筒箱配件、筒管架配件、主机架配件、W1 罗拉配件、W2 罗拉配件、W3 罗拉配件、探切丝配件、穿丝配件、吸烟配件、网络管道配件、机架配件、维修平台配件、热箱外壳配件、热箱内胆配件、电器系统配件
佰源装备	圆纬机	高度：约 2 米 针筒直径：约 1 米 重量：约 2.5 吨	① 给纱机构 ：落地纱架部分、机顶纱架部分、输纱器、送纱调整部分； ② 编织系统机构 ：针筒组件、织针、沉降片、三角、喂纱嘴、心脏部件； ③ 牵拉卷曲机构 ：卷布机、展布调节架； ④ 传动机构 ：电机、主传动、副传动、辅助传动、送纱传动； ⑤ 控制系统 ：强电控制系统、弱电控制系统（变压器、变频器、微电子控制面板、电子感应器）； ⑥ 润滑机构 ：机械润滑系统、针织润滑系统（电子喷油器、气动雾化喷油器）； ⑦ 清洁机构 ：上段除尘、中段除尘（雷达头/雷达风扇）； ⑧ 机架机构 ：主脚组件、中层脚组件、大盘组件、三叉组件、大鼎组件

由上表，公司与可比公司的产品尺寸、组成结构以及零部件构成情况均存在显著差异，

产品售价也差别较大。公司与可比公司大多采用成本加成定价法，因此产品售价高低与毛利率不存在必然联系。

（1）公司毛利率高于慈星股份的原因分析

公司与慈星股份横机业务毛利率的差异主要系生产模式及特点的不同所致。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。而公司重视产业链延伸，采取集团化发展思路，其中发行人主体致力于圆纬机整机的研发、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，采取的是“**核心零部件自制+整机装配**”的生产模式。

若假设公司仅从事产品的研发设计、整机装配及检测与销售，核心零部件全部为外部采购或外协，即采用与慈星股份相同的生产模式，模拟计算外采模式下公司毛利率分别为 30.27%、29.43%和 29.86%，仅略低于慈星股份 1-2 个百分点左右，差异较小，存在商业合理性。

（2）公司毛利率高于远信工业的原因分析

①远信工业的拉幅定型机产品属于大型纺织装备，是由进布单元、操作单元、烘房单元和出布单元等 4 大部件并加装外围壳体构成，根据其招股说明书披露的工艺流程图，显示是通过下料、成型、焊接、涂装等工序形成了自制件，前述工序大体可以推断出其自制件并非设备的核心功能部件。同时，又根据其披露的单台拉幅定型机的物料使用情况来看，金额较大且较为重要的原材料主要系外部采购取得，也并非自主生产。相较而言，远信工业虽然存在少部分零件自制，但从生产内容来看，自制件不构成设备的核心部件，对成本的控制作用不够明显。同时，江浙一带为我国纺织机械行业主要聚集地，长久以来形成了较为完善成熟的供应商产业配套，市场价格相对公开透明，因此在定价环节不存在较大的议价空间。

②远信工业产品定位中高端，目前主要竞争对手为立信门富士，立信门富士于 1999 年由香港立信工业集团与德国 A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co., 合资成立，主要从事纺织物后整理设备的研发、生产与销售，产品为拉幅定型机、松式平网烘干机等。根据远信工业的经营策略，其在中高端机型及高端机型领域，产品与进口机型及立信门富士相比，功能较为相近，但具有价格优势，产品性价比高。据此可以推断，远信工业在现阶段是通过一定的价格让利与国际对手进行竞争。

③远信工业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，境内客户注册资本在 1,000 万元以上的数量占比约为 70%，客户实力较强且规模较大，因此远信工业对其销售的议价力就会减弱。而公司内销客户注册资本在 100 万元（含）以下

的客户数量占比约 30%-35%，单一客户的销售金额约 100 万元，规模偏小，因此公司在销售环节拥有较强的定价权和议价力。

综上，公司毛利率高于远信工业具有商业合理性。

（3）公司毛利率高于泰坦股份的原因分析

①根据泰坦股份招股说明书披露，其生产过程包括研发设计、整机总装及检验检测等环节，生产部按照销售部的订单要求，根据技术研发中心的设计成果，组织安排各生产事业部进行生产，各事业部负责相应产品的整机总装和检验检测。大体可以推断出，泰坦股份的生产模式较少涉及零部件自制，主要是通过组装完成，零部件主要通过外部采购取得，因此其对成本的控制作用较小，毛利率相对较低。

②公司与泰坦股份的产品属于不同的细分领域，泰坦股份的转杯纺纱机是公司圆纬机的前道工序设备，属于上下游产业关系，其客户群体基本不存在重叠，差异性较大。泰坦股份单一客户的销售规模平均约为 160 万元/年，且收入区间在 500 万以下的客户销售占比要低于公司，其客户购买力相较公司而言则更强一些，通常情况下客户的购买力越强，则对其销售的议价力就越差，相应地毛利率也越低。

综上，公司毛利率高于泰坦股份具有商业合理性。

（4）公司毛利率高于越剑智能的原因分析

①根据越剑智能招股说明书披露，公司产品定价采用成本加成定价方法，其中大加弹机产品标准机型在考虑产品制造成本和相关费用的基础上，一般情况下参照 35%的毛利率进行成本加成，成本加成率为 53.85%，以此确定销售指导价；非标准机型在标准机型的基础上根据特殊配置成本相应调整销售指导价。小加弹机产品标准机型在考虑产品制造成本和相关费用的基础上，参照 25%的毛利率进行成本加成，成本加成率为 33.33%，以此确定销售指导价。非标准机型在标准机型的基础上根据特殊配置成本相应调整销售指导价。在产品实际销售过程中，公司与客户双方约定的实际销售价格受到客户议价能力、同行业竞争状况及不同市场供需状况等因素的影响，并未设置严格的毛利率区间。从越剑智能的定价机制来看，毛利率加成设置在 33%-35%之间，与公司报告期内的毛利率水平接近，进一步说明公司现阶段的毛利率比较符合纺织机械设备制造业的利润水平。

②目前国产加弹机相较于国际品牌（如德国巴马格、日本村田等）在技术先进性、稳定性方面仍有较大提升空间，因此在市场价格或议价方面处于劣势低位。根据越剑智能招股说明书披露，大加弹机在面对国际竞争对手时，具备价格优势，在定价方面较为灵活，而其他机型产品由于国内竞争对手和市场上功能类似的机型较多，考虑到市场需求和技术特点，在产品定价方面较为谨慎，对应的客户群主要为中小型纺织企业，价格敏感度较高，提价空间有限，毛利率相对较低。而公司产品圆纬机定位中高端市场，与国内国际竞争对手在技术、

质量、稳定性方面差距不大，具有较强的市场竞争力和较大的定价空间，毛利率较高。

综上，公司毛利率高于越剑智能具有商业合理性。

二、回复文件显示，中小客户议价能力弱，因此发行人有定价权。请对比同行业可比公司的客户结构和规模特征，分析发行人与同行业可比公司客户结构是否存在显著差异。

【发行人说明】

公司与同行业可比公司关于客户结构及规模情况如下所示：

公司名称	客户结构	客户数量及规模特征
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。
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%，收入区间在 500 万元以下的客户家数分别为 308 家、243 家和 240 家，销售金额占比分别为 85.97%、83.53%和 73.02%，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。

从客户结构来看，公司与可比公司的客户主要为纺织企业或纺织印染企业，客户数量较多，除远信工业客户数量略微偏少外（149 家、182 家和 181 家），其余公司各年度客户数量均在 300 家以上，且前五大客户销售占比均不足 20%，客户集中度较分散。因此，公司与可比公司在客户结构及分散度特征方面不存在较大差异。

从客户的销售情况来看，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，远信工业平均约 215 万元/家；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，体现出公司主要客户规模也存在较小的特征；对比收入区间在 500 万以下的销售占比情况，公司收入低于 500 万的销售占比要高于泰坦股份，也体现了公司客户主要以中小规模企业为主的特点。相较而言，公司客户规模整体要更为偏小，符合公司产品及下游行业特征。

因此，公司与可比公司的客户结构、客户数量、主要客户分散度不存在显著差异。但从客户销售情况来看，公司单一客户销售规模以及前五大客户平均销售规模均低于可比公司，公司以中小客户为主的特征尤其突出。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。

三、进一步量化分析研发投入转化情况、发行人产品与可比公司之间产品的技术差异和产品关键性能差异。

【发行人说明】

1、进一步量化分析研发投入转化情况

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。近年来，公司在核心技术领域取得了一定的研发突破，推出了一系列具有自主知识产权的全新产品并实现了产业化应用，具体情况列示如下：

单位：万元

新产品名称	对应研发项目	量产时间	应用领域	技术优势	市场受众度	收入转化情况		
						2021年度	2022年度	2023年度
新型单面28G反包毛巾机系列	新型单面反包毛巾机的研发	2021	主要生产毛绒类针织面料，多用于保暖、玩具类、汽车内饰等行业。	该机型市场上多以 24G 以下的设备使用为主，在市场发展的下对面料的风格(细腻度)要求越来越高，公司对沉降片的结构、片鼻的高度、形态、片喉的深度形态进行重新升级、设计，对三角的成圈曲线、喂纱嘴的喂纱角度、垫纱角度均进行了重新设计，并成为了该产品的核心技术，成功实现了更细纱线、更细腻风格、更好反包效果的反包毛巾面料的生产。	该机型所生产的28G反包针织面料具有更柔软、更细腻、绒感更丰满的特点，在女装（晚礼服）的市场应用广受好评。在保暖服装面料的应用方面，由于其更细腻的风格，更丰满的绒感、更轻量化的克重，所以在亲肤、保暖、舒适方面更具备市场竞争力，深色客户喜爱。	140.24	44.86	242.25
双面高路数互换智能针织机	1、一种编织八明治布样双面机 2、基于移动端 MES 云织造系统	2021	本产品织造范围可广泛应用于针织面料的生产与织造。更高、低路数的切换，使机台的织造适应性	①实现花型类组织物织造（低产能）机型兼容棉毛类平斜纹组织物织造（高产能）机型的技术突破； ②通过技术设计，在同一机台上更换针筒组件、心脏部分组件，从而实现由低产能（喂纱织造 72F）向高产织造（喂纱 108F）机型的转	产品以最少零部件的互换(如 72 路和 108 路的心脏互换使用)，可实现普通机向高数、高产量子机型的转变，即“一机多用”，能够为下游针织企业带来极大的生	275.04	733.80	1,603.65

新产品名称	对应研发项目	量产时间	应用领域	技术优势	市场受众度	收入转化情况		
						2021年度	2022年度	2023年度
			大幅提升，在单、双面罗纹的生产过程中更具针对性的选择，拓宽了织造范围，提高了织造效率。	变； ③鞍座底圈采用垫片式结构，鞍座和切盘底座（中仁）的切盘定位圆度可调节，圆度可以打到0.01mm； ④高互换性，一机多用，提高生产效率。一个机架可以配两套心脏，108路的心脏适合开高针矩双面氨纶布，72路的心脏适合开一些组织布，本机通过更换少量的配件就可以互换。	产便利性，在不增加设备投资的前提下，尤其是解决客户淡旺季时的订单转换，可最大限度地利用机台进行生产切换，更快速地适应市场变化和客户需求，节约成本，提高生产效率。因此，该新产品的生产灵活性、多样性和市场适应性等优势，在纺织行业中具有广泛的应用前景和竞争力。			
多功能三线卫衣智能针织机	卫衣提花智能针织机的研发	2021	本产品所织造的面料广泛应用于服装、服饰、春秋冬季的面料，在功能性保暖面料的应用领域有显著优势。	①在传统卫衣机基础上进行了技术突破，改变原来小范围机械式三角排列形成提花的常规动作，选用电子选针式成圈组织，形成可自由排列的大提花机型，提花面料日生产可达400公斤，大大降低了客户的生产成本本和投资成本； ②新产品的生产兼容性大幅提高，可在布面线圈结构方面变化形成花型，也可在颜色方面进行多样化选择，满足不同层次客户需求； ③该新产品也具有一机多用的功能，通过更换三角可变为单面机、提花机、毛巾机。	新产品在卫衣提花三角的设计、针筒选针结构、菱角安装结构、移圈提花控制机构、细针距的编织针等方面进行了技术升级，产品具有速度快、产量高、功能多、成本低等优势，能够满足市场多样化需求，提高生产效率，具有较强的竞争优势。	416.50	677.18	427.13
立毛机系列产品	1、貂毛机的研发 2、五工位提花毛皮机的研发	2022	仿裘皮（貂毛）制品，在服装、服饰、家纺等细分市场应用广泛。	①此系列产品的量化生产可补充天然裘皮制品的市场缺口，产品通过后整理形成人造裘皮产品，可在毛类使用属性（如貂毛、狐狸毛、鼠毛）花色、绒感、绒高等方面进行广泛的产品开发，填补此类市场空白； ②高毛三角可以做到毛长9.5CM，无需更换短毛三角实现三种分层和两种分层，可根据客户工艺要求进行调节配置； ③在机台的自动化控制方面，操作面板内嵌MES系统，具有数字化和自动化水平，提高产品的智能化程度。	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，相应地貂毛机等特殊功能性机型等新产品得到进一步开发和应用，公司研制的貂毛机系列产品在江苏、浙江等地区得到了广泛应用及良好的客户反馈。	-	608.41	1,427.43
全伺服高效精密大圆机	1、高精度编织配件的新型智能圆纬机的研发 2、全伺服驱动装置大圆机的研发	2023	伺服控制技术可提高机台运转的精度和效率，根据客户对圆纬机品质的要求，可兼容地应用于具体的机型产品中。	①通过带弧形压布的伺服开幅机收卷布装置，提高了撑布效果且实现更高更好的调节性差和适应性； ②通过针织大圆机的动力伺服驱动装置，省去了机械传动带来的机械损耗，提高其传动效率，在传动平稳性、准确性方面有其不可替代的优势，在针织圆纬机（双面机）中的应用尤为显著； ③通过采用一种双面圆编机带摇把伺服电机传动装置，克服原来大盘齿轮通过电机、中间传动轴的组合带动大盘齿运转工作的不足，提	新产品采用伺服电机、数字控制、传感监控等智能化控制技术，可实现预警、安全限位、异常提示等功能，产品在精度、效率、操作简便性和节能性等方面具有显著优势。伺服传动、伺服送纱、伺服卷布集成一体控制系统，为客户后期开发更具针对性的功能性面料奠定了基础。	-	-	599.95

新产品名称	对应研发项目	量产时间	应用领域	技术优势	市场受众度	收入转化情况		
						2021年度	2022年度	2023年度
				高了产品的精度、稳定性和生产效率； ④通过带离合装置的伺服卷布机，可以方便的控制伺服电机与卷布胶辊之间的连接，根据实际需求轻松的切换手动和自动操作，同时可以在紧急情况下实现卷布胶辊的停转，实现产品的数字化控制。				
高密针专用针织罗纹机	1、新型高速及高路数双面机的研发 2、一种上部结构可调双面机的研发	2023	用于生产高端、高弹、细腻的针织面料，如高端内衣、塑身衣、功能性运动产品，如健美服、体操服、泳装等。	①该新产品在针织物的织造环节上缩短了织物的成圈周期，提高了织造效率，成圈周期只是普通罗纹机成圈周期的 0.6%—0.7%，织造效率是普通罗纹机的 1.5 倍； ②在织造物密度和高弹性功能方面有明显的迭代效果。生产的高端罗纹面料可自由裁剪，不卷边，不脱散，填补目前市场高密针专用罗纹机的空白。	该产品能够织造出更加紧密、结实的罗纹织物，具有更高的弹性和耐久性，能够满足消费者对高品质服装的需求，产品拥有较高的附加值。目前市场上较少有高密针专用罗纹机，产品的出现推动了针织罗纹行业的技术创新和升级，也促进了整个行业的进步和发展。	-	-	1,285.69
新型开幅卷布机	一种编织八明治布样双面机的研发	2023	该产品广泛应用于高品质针织面料的生产织造，可实现在织造过程中直接开幅，无折痕无卷曲，此技术适用于公司大部分机型。	该产品基于传统的机械式开幅卷布机进行升级设计，实现自动化开幅、伺服牵拉卷曲，使开幅效果更好、卷布张力更均衡，有效的解决了传统卷布机当中易出现的边中差，线圈转移变形造成的水波纹、荷叶边等不良现象。	该技术的成功转化已促进了高品质面料在生产过程中的稳定性和生产效率，有效的提高了产品的竞争力和企业效益，并成了该类型产品的主力设备，具有广阔的市场前景。	-	-	3,097.81

公司依靠自主积累的研发技术优势，并结合面料产品的市场趋势变化，研制新产品以顺应客户需求，增强在市场中的竞争力和话语权，并能将研发成果进行产业化应用。

2、量化分析发行人产品与可比公司之间产品的技术差异和产品关键性能差异

（1）关键性能的比较

关键性能	发行人	国内竞争对手	国外竞争对手
机台运转稳定性	稳定： 设备的使用寿命也可以反映出机台在长期作业情况下的精度和稳定性。公司产品使用寿命较长，一般为 5-8 年，同时公司产品在旧机市场比较保值，设备稳定性的认可度普遍较高。	稳定	稳定
机台运转动作准确性	准确： 此项技术主要针对电脑提花类的圆纬机设备，例如单面 40 针电脑提花机，其配置的选针器提花动作可达到的动作频率 38,016 次/分钟，如此高频率的动作说明了机台运转动作的准确性。	准确	准确
精密度	制造、装配精度高： 制造精度微米级，装配精度忽米级。	装配精度高	装配精度高

关键性能	发行人	国内竞争对手	国外竞争对手
能耗	较低： 针对传动核心部件大盘、大鼎齿轮与大盘和大鼎齿轮之间中心传动组件，公司采用了更先进的滚动式传动结构，有区别于行业的摩擦式传动，减小了传动阻力，节约能耗，在传动动力源（电机）的选配可选配较小功率的一级达标能耗设备（电机），起到了降低能耗节能的作用。	较低	较低
织造质量	高： 公司圆纬机所织造的针织品可满足各行业较高品质织物的需求，例如汽车内饰行业（例如江苏松柏纺织品有限公司服务于国际国内知名一线汽车品牌）、匹克、优衣库等。	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： 公司产品属于较高转速水平，例如单面 34 寸 108 路 28G 可实现 40r/min，双面 34 寸 72 路 28G 可实现 35r/min，单、双面 20 寸 60 路 24G 可实现 80r/min。以上产品配置了专门的沉降片结构，减少沉降的径向往复运动，实现高速运转成圈保持稳定。	高效	高效
产品类别多样性	覆盖服装、家纺、建筑、汽车、仿动物毛皮类等多种行业。	较多	较多

(2) 技术参数的比较

技术参数	发行人	国内行业水平	国际行业水平	参数定义	公司产品优势性能
路数	0.5-6路/英寸（直径）	常规机型 0.5-5路/英寸（直径）	常规机型 0.5-6路/英寸（直径）	路数即成圈系统数。在转速相同情况下，路数越高，产量越高。	公司高路数双面机目前在市场上处于行业领先地位，例如：双面 30 寸 132 路机型、双面 38 寸 156 路机型，此系列机型，皆属高产能机型，每英寸 4.4 路，常规机型多在 2.5-3 路每英寸，如 30 寸 84 路机型、38 寸 120 路机型等，在产能产量上有了显著的提高。
机号	常用 1.5G~60G	常用 3G~60G	常用 1.5G~60G	机号（G）即每英寸（25.4mm）所具有的织针数量，机号决定了布面的细腻程度，机号越高，布面越细腻。	公司产品机号的范围反映了公司设备的制造精度和制造水平，高机号的产品提供了更多功能性针织面料的织造可能，从而丰富了公司的产品系列。例如：双面 38 寸 96 路 45G、单面 38 寸 114 路 50G，此类产品所织造面料广泛应用于内衣、防晒、医疗和健身等特殊行业。
机速	最高转速 40r/min	最高转速 40r/min	最高转速 40r/min	机速即为机器每分钟内转过的圈	公司产品属于较高转速水平，例如：单面 34 寸 108

技术参数	发行人	国内行业水平	国际行业水平	参数定义	公司产品优势性能
				数。机速决定了产量速度，机速越高，生产效率越高。	路 28G 可实现 40r/min；双面 34 寸 72 路 28G 可实现 35r/min；单、双面 20 寸 60 路 24G 可实现 80r/min。 以上产品配置了专门的沉降片结构，减少沉降的径向往复运动，实现高速运转成圈保持稳定。

从关键性能来看，公司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性能参数，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。从技术参数来看，公司在单位英寸下的成圈系统数和单位英寸下的针数与国际行业水平相一致，但要高于国内行业水平，体现了公司产品具有的技术优势和市场领先地位。

四、逐家说明销售毛利率高于 40%的客户具体销售情况及毛利率较高的原因，对比市场同类产品销售单价，说明发行人产品定价是否较高或是否具有成本低的优势，说明报告期内发行人成本归集是否完整。

【发行人说明】

1、逐家说明销售毛利率高于 40%的客户具体销售情况及毛利率较高的原因

报告期内，公司前十大客户中销售毛利率较高的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	期间	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%

客户名称	期间	产品	销售金额	销售占比	毛利率
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%

(1) 坦克斯纺织有限公司 (TANTEX IPLIK LLC)

其一，该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。

其二，该客户所生产的面料为高品质高端面料，因此对所采购机台的性能及精度有着较高要求，公司针对该客户的特定采购需求进行了专门的技术方案处理，采用了较高标号的优质锻铸件，并提高了加工和装配环节的精度等级，即由原来的标准公差 $\leq 0.03\text{mm}$ ，升级到 $\leq 0.015\text{mm}$ ，机台制造难度提升。同时机台所配置的喷油机、输纱器等零部件均选用国际知名品牌，并在具体功能上进行了定制，因此采购成本和技术成本也相对较高。

其三，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，基于上述因素的综合考虑，公司销售给该客户的产品定价较高，存在一定的技术和服务溢价。

(2) 兹普莱尼 (ZIPLINE)

其一，根据该客户需求，其所采购的机台需具备较高的品质和兼容性，以满足其日常可生产不同组织风格的针织面料，因此机台的定制化配置程度较高，输纱器、储纱和送纱机构、心脏部件鞍座等核心功能部件均由公司技术部配合完成选型和定制，对零部件所使用的材料和工艺均存在特定要求。

其二，考虑到国外后续售后服务成本较高，需纳入定价考虑范围。同时，公司销售给该客户的机台，无论是产品质量还是技术标准，都达到了国际知名大圆机制造企业的水平，产品具有较强的市场竞争力，有助于公司在商务谈判过程中提高产品报价。

因此，基于上述因素的综合考虑，公司销售给该客户的产品定价相对较高，对应的毛利率也较高。

(3) 星若国际贸易（常州）有限公司

该客户是公司的一家贸易商客户，其采购的机台主要是销售给公司战略合作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，主要用于日常新产品研发、前端技术研发以及部分产品的量产。

常州恒纶是公司的一家重要合作客户，其产品在针织品市场具有良好的口碑及品质导向性，常州恒纶多年来向公司采购了多批次的定制型专用高性能圆纬机设备，为满足客户对机台的高品质需求，公司在设计方面、材料运用、精度等级选用、加工工艺升级、人体工程学优化等方面都进行了大量生产和技术投入，机台的综合竞争力对标同行业国际国内知名品牌，如台湾大渝、德国迈耶等，因此该客户的产品毛利率相对较高。

（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，包括三角曲线优化设计与部分心脏部件进行特殊性修改，使之满足客户个性化需求。公司在该阶段需要投入较大的技术和人力成本，产品具有较强的定制属性。例如，客户提出需要实现 72 路心脏和 108 路心脏的通配互换使用，因此在心脏的加工制作方面提出了更高的等级要求，其中 72 路保持原有心脏风格不变，108 路下鞍座和上切盘都做成每 3 路切一块，这样就可以利用 72 路心脏中每 2 路的孔位进行安装，从而可实现大众机型的常规化生产，同时向高端需求转换的快速反应，即“一机多用”，即一个机架可以配两套心脏，其中 108 路的心脏适合生产高针矩双面氨纶布，72 路的心脏适合生产一些组织布，机台的功能及实用价值大大提高。

基于此，公司对其销售的产品定价较高，相应地毛利率也较高。

（5）杭州衣之源纺织有限公司

其一，在筹备阶段，公司投入人力和技术资源来协助该客户进行厂房规划、电气配备以及调试培训等全方位支持，为该客户提供在业内具有竞争力的纺织装备整体解决方案。

其二，根据该客户的采购需求，公司按照高针数和高精密度等高端产品的生产标准进行，核心部件的制造精度和装配精度从常规的合格公差 0.03mm 升级到 0.02mm，加工制造难度有所提升，对工艺水平也提出了较高的要求。该产品在针织物的织造环节上缩短了织物的成圈周期，有效提高了织造效率，具有较强的市场竞争力和技术附加值。

基于此，公司对其销售的产品定价较高，相应地毛利率也较高。

（6）石狮市亿盈纺织品织造有限公司

其一，该客户在早期起步阶段，采购了佰源品牌的二手设备进行前期的生产经营，由于其技术薄弱，多次与公司进行技术交流并提出设备升级需求，以满足其生产和早期研发的技术需要，对公司的产品及服务具有较高的依赖度。

其二，该客户已有的二手设备未能持续满足市场对高品质纺织品的需求，此次采购要求在三角曲线、面料风格等方面进行针对性设计和开发，为满足客户的定制化需求，公司在材料、技术、生产工艺等方面进行了大量投入，交付的产品也得到了客户的高度认可。

基于此，公司对其销售的产品定价较高，相应地毛利率也较高。

（7）瑞万织布公司（REDWAN FABRICS LIMITED,）

其一，该客户当年度采购的部分机台属于全新的定制型产品，机台的传动部分、编织部分在设计方面都结合该客户的特定需求进行了优化，三角曲线由公司技术工程师完成全新设计，所购机台具有高度的定制化特点。该机台可避免普通机型产品在生产过程中产生的质量问题，如布中痕、折痕等，提高了布面质量和生产效率。

其二，部分机台属于大尺寸高配置机台（40 寸以上），许多铸件零部件需要另外开模或者使用一次性模具，生产和加工难度提升，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，需纳入定价考虑范围。

基于此，公司对其销售的产品定价较高，相应地毛利率也较高。

（8）江西省泰荣纺织科技有限公司

其一，该客户当年采购的多数机台属于定制型专用机型（超高脚：常规脚高度在 1.4m，客户定制机型机脚高度要求在 2m），因此对机台的稳定性以及制造精度和装配精度都形成了较大的挑战，为满足订单的顺利生产与交付，公司在配件生产、材料选用、加工工艺等方面都进行了升级与优化，按照客户对布面的要求，设备用针和总针数都进行了特殊设计，且由于精度较高的原因导致机台调试难度大。

其二，通过以上定制设计与生产，该机台可帮助客户减少尤其在进入后道染整工序时的物料浪费，降低生产成本。

基于此，公司对其销售的产品定价较高，相应地毛利率也较高。

（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高产量机型，且对机台的品质要求较高，市场上普通双面 30 寸机型正常最高可做到 96 路，针对客户的特殊要求，公司特别开发出了 30 寸 126 路机型，在同样的运转速度下，126 路比 96 路产量可增加约 20%-30%，极大地满足了该客户对高产量机型的采购需求。公司从产品选型到售后安装调试服务，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

常州恒纶是公司的一家重要合作客户，其产品在针织品市场具有良好的口碑及品质导向

性，为保证产品质量的稳定性和加工风格的一致性，常州恒纶多年来向公司采购了多批次的定制型专用高性能圆纬机设备，为满足客户对机台的高品质需求，公司在设计方面、材料运用、精度等级选用、加工工艺升级、人体工程学优化等方面都进行了大量生产和技术投入，机台的综合竞争力对标同行业国际国内知名品牌，如台湾大渝、德国迈耶等，因此该客户的产品毛利率相对较高。

2、对比市场同类产品销售单价，说明发行人产品定价是否较高或是否具有成本低的优势

圆纬机具有定制化特点，机型及配置差异使得产品的销售价格也大不相同，因此目前暂无法查询公开市场报价。通过市场调研，将公司相同类型及配置的产品与 ABC 针织机械公司进行单价比较，发现公司产品的销售价格要略高于可比公司，对比情况具体如下：

产品名称	产品型号	销售单价（元）		价格差异率
		佰源装备	ABC 针织机械公司	
卫衣机	30*90*20	128,800	118,600	8.60%
单面机	30*90*28	125,000	121,400	2.97%

由上表，对于相同型号及配置的产品，公司销售单价要略高于 ABC 针织机械公司，大约在 10 个点以内，可以看出公司产品定价在市场上相对较高，拥有较强的产品定价权。由于尚未能获取到可比公司上述产品的成本金额，因此与 ABC 针织机械公司相比，无法直接得出公司具有成本较低的结论。

对于圆纬机制造企业而言，影响成本的因素主要为企业的生产规模和生产模式。对于生产规模而言，公司目前的产销量及营业收入在业内都属于比较大型的圆纬机制造企业，因此生产具有规模化效应，固定成本的分摊作用显著；对于生产模式而言，公司存在核心零部件的自制，以及子公司佰源铸造可以为其提供生产所需的锻铸件材料，都能够更好地控制成本。因此，综合来看公司在成本方面也具有一定的优势。

3、说明报告期内发行人成本归集是否完整

报告期内，发行人生产成本为生产过程所发生的成本，包括直接材料、直接人工和制造费用。直接材料包括生产过程中直接用于产品生产的主要材料以及有助于产品形成的辅助材料等。直接人工包括直接从事生产的工资薪酬。制造费用归集为生产产品而发生的各项间接费用，包括生产部门中非直接参与生产的人员工资薪酬、生产用固定资产折旧以及土地摊销、水电费等间接支出。发行人成本归集的具体方法如下：

（1）直接材料

生产部门根据销售订单下达生产任务，各车间按照物料清单进行领料。直接材料成本归集时，发行人采用月末一次加权平均法计算当月领用的材料成本，其中在产品的直接材料成本按在产品实际结存材料数量乘以各材料月末加权平均单价计算，其他材料以完工产品的标

准定额成本（标准用量与实际加权平均出库价格）作为分配标准在完工产品内部分配。

（2）直接人工和制造费用

直接人工成本按照直接从事生产的人员工资薪酬及为生产产品而发生的各项间接费用进行归集，并按照各完工产品的标准定额工时为基础在完工产品内部分摊。

（3）完工产品与在产品生产成本分配原则

发行人在产品和完工产品种类繁多，难以精确确定在产品的完工进度和约当产量，同时产品成本中直接材料占比较高而直接人工和制造费用占比较低。按照重要性原则和谨慎性原则，发行人在产品仅分配直接材料成本，不分配直接人工和制造费用，当月直接人工和制造费用全部计入当月完工产品成本。

（4）产品成本结转方法

发行人产品成本结转方法是以产品为成本核算对象，将生产经营过程中实际消耗的直接材料、直接人工和制造费用按照上述方法计入产品成本，按月计算产成品入库成本。产品发出时，采用月末一次加权平均法计算发出商品成本。

同时，发行人建立健全并严格执行了原材料出入库、人员考勤及薪酬管理、固定资产管理、费用管理等内控制度，确保相关成本归集完整准确。

综上，发行人按照车间领料数量采用月末一次加权平均法归集直接材料成本，并按照标准定额成本进行分配；按照各月实际发生情况归集直接人工成本和制造费用成本，并按照标准定额工时进行分配。公司产品成本归集完整、分配合理。

五、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。

针对上述事项，保荐机构执行了如下程序：

针对问题（1），保荐机构的核查程序如下：

1、通过查询公开渠道查询可比公司招股说明书，了解可比公司的产品属性、产品用途、技术指标等情况；

2、访谈公司董事长，了解公司与可比公司产品的技术特点、技术发展情况以及产品售价的主要影响因素，进一步分析公司毛利率高于可比公司的原因。

针对问题（2），保荐机构的核查程序如下：

1、查询可比公司年度报告及招股说明书等公开信披文件，比较公司与可比公司的客户结构、客户数量、客户规模和分散度，分析公司客户特征是否符合行业惯例。

针对问题（3），保荐机构的核查程序如下：

1、获取中国纺织工业联合会出具的相关证明，了解公司与竞争对手间关于产品关键性能及技术参数的对比情况；

2、访谈公司研发部负责人，对各年度研发投入的转化情况进行了解并量化分析。

针对问题（4），保荐机构的核查程序如下：

1、访谈公司销售负责人，针对报告期内部分客户毛利率较高的具体原因进一步了解；

2、获取其他企业关于同类产品的市场价格，分析公司是否具有定价优势和成本控制优势；

3、访谈公司财务总监，了解产品的成本归集及核算方法，分析是否符合公司实际经营情况和会计准则，成本核算方法是否保持一贯性。

【核查结论】

经核查，保荐机构认为：

针对问题（1），经核查，保荐机构认为：

公司毛利率水平总体上高于可比公司，主要系在产品类型、客户结构、议价能力、成本控制等方面存在差异，较高的原因具有商业合理性。

针对问题（2），经核查，保荐机构认为：

公司与可比公司的客户结构、客户数量、主要客户分散度不存在显著差异。但从客户销售情况来看，公司单一客户销售规模以及前五大客户平均销售规模均低于可比公司，公司以中小客户为主的特征更为突出。

针对问题（3），经核查，保荐机构认为：

报告期内，公司研发投入的成果转化具有较好的市场效益，为公司创造了一定的经济价值。公司关键技术参数领先于国内行业水平，与国际水平差距不大，体现了公司产品具有的技术优势和市场领先地位。

针对问题（4），经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，公司部分客户的销售毛利率较高的原因具有合理性，公司可根据客户需求对产品进行定制化设计与生产，性能可对标国际知名品牌，产品附加值高。经对比同类产品市场价格，公司具有产品定价优势，同时也能做到较好的成本控制。

2、报告期内，公司成本核算方法符合公司实际经营情况和会计准则，成本核算方法保持一贯性，成本归集与核算完整、准确。

问题 4.其他问题

(1) 2020 年大额资金占用的资金去向。根据申报文件及问询回复, 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, 佰源重工曾与发行人客户、供应商、员工存在资金往来。请发行人: ①具体对比佰源重工与发行人业务、资产情况、人员数量及职能、财务人员是否独立、办公所在地、客户和供应商重合等方面情况。②细化说明大额资金占用的资金去向和资金用途、说明佰源重工支付的供应商货款是否为与发行人重合的供应商, 佰源重工是否为发行人代垫成本费用。③说明佰源重工偿还贷款的债权人和贷款过桥情况。④说明佰源重工与发行人客户、供应商、员工资金往来的发生额具体情况。

(2) 行业需求不稳定对未来业绩持续性的影响。根据申请文件及问询回复文件, ①根据中国纺织机械协会的数据, 2013 年圆纬机行业销量为 30000 台, 2014-2019 年间在行业销量在 20000-23000 台波动, 2020-2023 年行业销量为 26,500 台、32,000 台、22,000 台、30,000 台, 行业需求有所增加但稳定性较弱。②根据按收入区间划分的新老客户情况, 单体收入小于 500 万的客户收入占总收入的比重较高, 2022 年收入下降的主要原因是单体收入小于 500 万的新客户数量、收入金额的大幅下降, 2023 年前述情况并未得到改善, 仅增加了多个单体收入大于 500 万的新客户, 且下游客户采购圆纬机的特点是不存在较强的连续性。③报告期内公司主营业务收入增速分别为 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, 主要是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, 但公司自身的业绩情况与其所处的圆纬机行业相符。请发行人: ①说明报告期后下游纺织行业及纺织机械行业市场需求变化情况, 说明发行人所处细分行业的变动情况, 说明在纺织行业整体下行的情况下下游行业客户对于发行人产品的需求能否持续保持在较高水平, 如发生不利变化是否会对发行人持续经营产生重大不利影响。②说明在客户采购不存在较强连续性的情况下, 发行人 2023 年新增大客户在报告期后是否持续产生收入, 说明报告期后单体收入小于 500 万的新客户数量、收入金额是否呈现回升态势, 说明发行人新客户拓展是否存在障碍, 发行人经营业绩是否面临较大风险。③说明下游客户在采购可比公司与发行人产品时是否具有同向变化趋势, 并结合产品的应用场景说明发行人 2023 年业绩与可比公司存在较大差异的原因及合理性, 可比公司业绩变动是否与其所处细分行业相符。

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。

一、2020 年大额资金占用的资金去向。

(一) 具体对比佰源重工与发行人业务、资产情况、人员数量及职能、财务人员是否独立、办公所在地、客户和供应商重合等方面情况。

【发行人说明】

1、佰源重工与发行人业务独立情况

佰源重工成立于 2007 年，报告期内主营业务为起重机相关设备制造，因业务一直未能得到充分发展，自 2021 年起逐渐停止实际经营，并已于 2023 年 6 月将厂房、土地、设备等资产全部出售；除主营业务之外，佰源重工曾于 2021 年 3-7 月利用闲置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。

发行人成立于 2002 年，成立以来专注于针织圆纬机研发、生产和销售。

报告期内，佰源重工的主营业务起重机专用设备制造与发行人经营的针织圆纬机制造分别属于重工机械和轻工机械范畴，不存在重合的情况；佰源重工 2021 年短暂向发行人销售的护网产品为偶发性交易，且发行人不自行生产护网产品，因此佰源重工此偶发性业务亦与发行人业务不存在重合的情况。

综上所述，佰源重工与发行人的业务保持了独立性。

2、佰源重工与发行人资产独立情况

佰源重工在出售厂房、土地、设备等资产前，生产经营使用的厂房、土地、设备等均坐落于福建省泉州市惠安区惠东工业区原佰源重工厂区内；使用的商标仅用于佰源重工相关产品；拥有的有效专利均为起重机相关专利；未拥有软件著作权等其他无形资产。

发行人生产经营使用的厂房、土地、设备分别坐落于福建省泉州市鲤城区佰源装备厂区、福建省泉州市鲤城区华昊机械厂区及福建省泉州市南安市佰源铸造厂区内；使用的商标仅用于佰源装备相关产品；拥有的有效专利、软件著作权均为针织圆纬机相关专利、软件著作权。

综上所述，佰源重工与发行人资产产权关系明晰，不存在混同的情况，资产保持了独立性。

3、佰源重工与发行人人员数量及职能独立情况

报告期内，佰源重工与发行人各年平均员工人数情况如下：

	2021 年	2022 年	2023 年
佰源重工	10	5	6
发行人	343	320	329

报告期内，除曾存在一名兼职法务人员存在同时为两个公司服务并领取部分薪酬（每月

1000-3000 元不等）外，不存在人员同时在两家公司任职的情形。

综上所述，佰源重工与发行人的人员独立，不存在混同的情况，人员方面保持了独立性。

4、佰源重工与发行人财务人员独立情况

报告期内，佰源重工有 2 名财务人员，分工负责佰源重工的财务相关事务；发行人有 9 名财务人员，分工负责发行人及子公司的财务相关事务。佰源重工与发行人不存在财务人员混同的情形，不存在互相职责交叉的情形。

综上所述，佰源重工与发行人财务人员相互独立。

5、佰源重工与发行人办公所在地独立情况

报告期内，佰源重工的办公场所一直在福建省泉州市惠安县惠东工业区内佰源重工厂区内。其中，佰源重工厂房出售后，目前借用其中厂区内一间办公室进行业务收尾工作。发行人的办公场所地址为福建省泉州市鲤城区南环路 932 号发行人厂区内。两公司办公所在地相距近 50 千米，办公所在地相互独立。

综上所述，佰源重工与发行人办公所在地相互独立。

6、佰源重工与发行人客户和供应商重合情况

报告期内，佰源重工与发行人客户、供应商重合情况如下：

单位：万元

客户/供应商名称	佰源重工 交易内容	发行人交 易内容	与佰源重工交易金额			与发行人交易金额		
			2021 年	2022 年	2023 年	2021 年	2022 年	2023 年
福建泉州金灿五金制造有限公司	采购电气安 装板等配件	采购护网 等小配件	49.90	-	-	114.46	40.66	51.62
晋江市蓝大化工工贸有限公司	采购油漆及 溶剂	采购油漆 及溶剂	0.74	-	-	293.76	169.63	119.12
晋江众鑫粉末冶金有限公司	采购齿圈、齿 套	采购滑块、 调节柱	39.91	-	-	297.61	67.51	142.65
南安市景顺机械制造有限公司	采购铸件	采购铸件	8.90	-	-	25.03	-	0.12
泉州市旺达五金制品有限公司	采购防尘盖	采购插片、 提花片、沉 降片等	18.78	-	-	22.50	62.90	3.79
泉州鑫裕贸易有限公司	采购钢板	采购锯料 等钢材	8.88	-	-	10.84	5.89	1.80
福建省泉州市深美机械有限公司	采购齿轮、齿 套、齿圈	采购齿轮、 齿套、齿圈	-	14.29	-	145.21	58.47	116.49
泉州诚宝再生资源回收有限公司	废铁形式处 置废旧物资	采购废钢	-	-	32.65	-	61.57	22.54
泉州润隆机械有限公司	收取厂房租 金、处置废旧 物资机械	采购护网 等小配件	1.71	-	9.93	64.61	86.18	204.11

客户/供应商名称	佰源重工交易内容	发行人交易内容	与佰源重工交易金额			与发行人交易金额		
			2021年	2022年	2023年	2021年	2022年	2023年
厦门市聪鑫达贸易有限公司	废铁形式处置废旧物资	采购生铁、废钢	-	-	976.13	1,245.81	667.38	651.76

由上表可知，报告期内佰源重工与发行人存在客户供应商重合的情况主要有以下三种情况：（1）佰源重工为维护客户关系、确保能够收回应收账款，对部分客户提供售后服务时采购部分零配件，2021 年共采购 127.11 万元、2022 年共采购 14.29 万元；相关供应商同时为发行人提供了部分生产原材料。（2）佰源重工于 2023 年处置剩余废旧物资时，部分处置对象为发行人的供应商，处置废旧物资金额合计为 1,018.72 万元，根据出售磅单及发票记载，相关交易具有公允性。（3）2021 年佰源重工将部分闲置厂房出租给泉州润隆机械有限公司，收取租金 1.71 万元。

综上所述，佰源重工与发行人存在部分客户、供应商重合的情况，但相关重合的客户、供应商交易具有商业合理性，不影响佰源重工与发行人的独立性。

（二）细化说明大额资金占用的资金去向和资金用途、说明佰源重工支付的供应商货款是否为与发行人重合的供应商，佰源重工是否为发行人代垫成本费用。

【发行人说明】

1、细化说明大额资金占用的资金去向和资金用途

大额资金占用的资金去向和资金用途主要有以下几个方面：

（1）偿还银行借款

2018 年 12 月，佰源重工存在占用发行人资金 4,000 万元用于向贷款债权人支付用以偿还银行贷款的情况。通过查阅相关资金流水记录，支付流水摘要已明确相关支付目的为偿付佰源重工向厦门国际银行贷款的本金及利息。具体情况详见本题回复之“（三）1、说明佰源重工偿还贷款的债权人情况”剔除向贷款债权人支付及贷款过桥的影响，可以将相关偿还银行贷款的最初借款时间追溯至 2014 年 12 月至 2015 年 11 月。当时佰源重工正值销售扩张的尾声，流动资金缺口较大，相关资金用于弥补流动资金缺口，通过查阅相关资金流水，相关大额支付对象均与发行人客户、供应商无关。

2020 年 9 月，佰源重工存在占用发行人资金 60 万元用于偿还兴业银行贷款的情况。此贷款于 2019 年 9 月借入，当时佰源重工正值有一轮销售扩张的后期，流动资金缺口较大，相关资金用于弥补流动资金缺口，通过查阅相关资金流水，相关大额支付对象均与发行人客户、供应商无关。

（2）偿还前期个人借款

2019年1月29日，佰源重工占用发行人资金400万元并转账给实际控制人的一致行动人傅冰玲，傅冰玲将相关款项转账给赖桂寿，赖桂寿为傅开实好友，此转账为偿还向赖桂寿的个人借款，与发行人客户、供应商无关。

（3）实际控制人收购发行人股份

2019年5-6月，佰源重工占用发行人资金900万元用于收购发行人股份。当时由于发行人筹划拟在香港交易所上市，部分股东希望能够退出，经协商后由公司实际控制人傅开实购买其持有的发行人股份，由于傅开实及控制的其他企业资金不足，遂从发行人占用了部分资金。

（4）贷款过桥

由于佰源重工向银行借款一般为短期流动资金借款，到期后需要先偿还贷款再重新申请贷款。故2019年至2020年，存在占用发行人资金偿还贷款，待重新申请的贷款发放后再偿还发行人的情况，即用于贷款过桥。贷款过桥的具体情况详见本题回复之“（三）2、贷款过桥情况”。

（5）支付供应商货款

2019年至2020年，由于佰源重工流动资金紧张，存在从发行人占用资金用于支付供应商货款的情况，相关占用资金用于支付供应商货款弥补流动资金缺口。通过查阅相关凭证，相关交易为佰源重工正常采购交易，不存在为发行人代垫成本费用的情况。具体情况详见本题回复之“（二）、2、佰源重工支付的供应商货款是否为与发行人重合的供应商，佰源重工是否为发行人代垫成本费用”。

（6）用于日常经营

2019年6月，由于佰源重工流动资金紧张，存在从发行人占用资金用于日常经营的情况，相关资金用于弥补流动资金缺口，通过查阅相关资金流水，相关大额支付对象均与发行人客户、供应商无关。

2、佰源重工支付的供应商货款是否为与发行人重合的供应商，佰源重工是否为发行人代垫成本费用

（1）佰源重工占用发行人资金用于支付供应商货款的具体情况

佰源重工占用发行人资金用于支付供应商货款的具体情况如下：

单位：万元				
时间	资金占用金额	付款对象	供应商名称	向供应商支付金额
2019.07.30	110.00	兴业银行股	泉州万佳鑫荣标准件有限公司	10.00

时间	资金占用金额	付款对象	供应商名称	向供应商支付金额
		份有限公司	晋江市蓝大化工工贸有限公司	15.00
			无锡市鼎能滑触电器有限公司	15.00
			福建永庆钢铁有限公司	67.20
			永安市三福机械有限公司	5.00
			江西华伍制动器股份有限公司	5.90
			泉州松兴智能化设备有限公司	5.00
			福建凯泉电气有限公司	15.00
			泉州市松源焊接设备有限公司	7.00
			河南省通广电气有限公司	6.80
			无锡市宏泰电机股份有限公司	5.00
			江西江特电机有限公司	5.00
2019.08.27	78.00	兴 业 银 行 股 份 有 限 公 司	泉州理想轴承有限公司	10.70
			江阴市凯正机械有限公司	24.70
			博能（传动）长沙有限公司	4.40
			深圳市德悦鹏科技有限公司	39.00
			浙江凯岛起重机械有限公司	1.40
			湖南科美达电气股份有限公司	19.20
			众业达电气（厦门）有限公司	47.20
			郑州市力佳电缆有限公司	18.40
2019.10.17	68.00	兴 业 银 行 股 份 有 限 公 司	福建省新益源电缆有限公司	20.00
			郑州凯澄起重设备有限公司	22.50
			江苏巨龙电动车制造有限公司	7.90
			华德起重机（天津）股份有限公司	18.00
			河南省通广电气有限公司	18.00
			诺威起重设备（苏州）有限公司	7.40
			上海海希工业通讯股份有限公司	21.60
			泉州市零零轴承销售有限公司	5.40
2019.11.27	40.00	兴 业 银 行 股 份 有 限 公 司	上海海立特种制冷设备有限公司	5.10
			河南省通广电气有限公司	6.20
			福建泉州金灿五金制造有限公司	11.00
			泉州阳明数控刀具有限公司	5.00
			厦门聚鑫益贸易有限公司	7.60

时间	资金占用金额	付款对象	供应商名称	向供应商支付金额
			泉州松兴智能化设备有限公司	10.00
			晋江市蓝大化工工贸有限公司	20.00
			福建子柒自动化设备有限公司	5.80
			福州福鑫钢绳索具有限公司	8.40
			浙江凯岛起重机械有限公司	5.10
			山东锐发电气有限公司	4.50
			郑州凯澄起重设备有限公司	6.00
			无锡市鼎能滑触电器有限公司	15.00
2020.03.25	36.50	晋江市德明钢材实业有限公司		30.74
		江阴海博机械有限公司		8.12
2020.5.18	53.00	兴业银行股份有限公司	福建省新益源电缆有限公司	10.00
			扬戈科技股份有限公司	18.40
			江苏泰隆减速机股份有限公司	10.10
			武汉凯程电气有限公司	1.70
			河南省隆翔起重机械有限公司	1.50
			福建省南安市瀛盛气体有限公司	5.00
			江西江特电机有限公司	7.90
			福建永庆钢铁有限公司	18.30
			张家港凯斯机械有限公司	3.00
2020.10.14	34.00	兴业银行股份有限公司	江苏泰隆减速机股份有限公司	2.20
			江西华伍制动器股份有限公司	7.90
			江西江特电机有限公司	14.90
			河南省通广电气有限公司	6.30
			武汉凯程电气有限公司	4.60
			晋江市蓝大化工工贸有限公司	10.00
			泉州万佳鑫荣标准件有限公司	2.00
2020.10.16	5.00	江阴海博机械有限公司		5.73
2020.11.06	50.00	兴业银行股份有限公司	福建省新益源电缆有限公司	8.00
			无锡市鼎能滑触电器有限公司	6.80
			江阴市凯正机械有限公司	3.60
			河南省通广电气有限公司	8.40
			武汉凯程电气有限公司	4.40

时间	资金占用金额	付款对象	供应商名称	向供应商支付金额
			速卫起重机（上海）有限公司	27.50

上表涉及的供应商中，存在晋江市蓝大化工工贸有限公司、泉州理想轴承有限公司、福建泉州金灿五金制造有限公司、泉州阳明数控刀具有限公司等发行人供应商的情况，相关支付货款金额合计为 71.70 万元。

（2）佰源重工是否为发行人代垫成本费用

上述付款均基于佰源重工真实采购业务，且具有业务合理性，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

具体合理性分析详见本题回复之“（四）说明佰源重工与发行人客户、供应商、员工资金往来的发生额具体情况。”，上述以银行承兑汇票付款已经体现在相关供应商往来发生额中整体进行分析。

（三）说明佰源重工偿还贷款的债权人和贷款过桥情况

【发行人说明】

1、说明佰源重工偿还贷款的债权人情况

2018 年 12 月，佰源重工存在占用发行人资金 4,000 万元用于向贷款债权人支付用以偿还银行贷款的情况，相关贷款债权人为江海证券有限公司银海 475 号定向资产管理计划（以下简称“江海证券资产管理计划”）。

根据佰源重工厦门国际银行流水中摘要内容，相关流水的用途为“代江海证券有限公司收取 GRQ17114-1 借款合同项下本金及利息”。根据对前期佰源重工从厦门国际银行贷款的相关银行流水对账单和银行流水摘要，GRQ17114-1 借款合同即前期佰源重工向厦门国际银行贷款的合同。

因此，可以推断江海证券资产管理计划为 GRQ17114-1 借款合同项下本金及利息的所有人，即江海证券资产管理计划为佰源重工对厦门国际银行相关贷款的贷款债权人。

2、说明贷款过桥情况

佰源重工占用发行人资金用于贷款过桥的情况如下：

资金占用时间	资金占用金额	资金去向	资金偿还时间	资金偿还金额	资金来源
2019.09.06	300.00	偿还兴业银行贷款	2019.9.18	400.00	兴业银行贷款（通过鑫立机械倒贷）
2019.09.09	100.00	偿还兴业银行贷款			
2020.03.10	250.00	偿还兴业银行	2020.3.12	250.00	兴业银行贷款（通

		贷款			过鑫立机械倒贷)
2020.04.27	600.00	偿还兴业银行贷款	2020.4.28	600.00	兴业银行贷款(通过鑫立机械倒贷)
2020.08.26	400.00	偿还兴业银行贷款	2020.8.27	400.00	兴业银行贷款(通过华腾机械倒贷)
2020.12.16	1,300.00	偿还恒丰银行贷款	2020.12.18	560.00	恒丰银行贷款(通过鑫立机械倒贷)
			2020.12.21	910.00	

(四) 说明佰源重工与发行人客户、供应商、员工资金往来的发生额具体情况

【发行人说明】

佰源重工与发行人客户、供应商、员工资金往来的发生额具体情况如下：

单位：万元

交易对手方姓名/名称	交易对手方身份	往来类别	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	交易内容及合理性
晋江市大长江钢管实业有限公司	发行人供应商	支付	64.55	1.22	-	-	-	-	2018年1月至2019年1月, 合计采购无缝钢管 107.47 吨、圆钢 16.76 吨, 作为起重机械端梁、主梁等配件的原材料, 用于生产起重机, 具有合理性。
福建百宏聚纤科技实业有限公司	发行人供应商	收取	5.26	17.99	-	-	-	-	2018 年收到 2015 年销售起重机 1 台的尾款; 2018 年至 2019 年收到 2019 年 5 月销售起重机 3 台的相关款项, 具有合理性。
福建省泉州市深美机械有限公司	发行人供应商	支付	17.13	5.00	10.00	-	-	-	2018 年至 2019 年采购齿轮、齿套、齿圈等零件共计 2,007 个作为生产起重机的原材料, 具有合理性。
晋江市蓝大化工工贸有限公司	发行人供应商	支付	49.64	73.00	42.73	10.00	10.00	-	2018 年至 2021 年 1 月, 合计采购油漆及溶剂 405.73 吨用于起重机生产中的喷漆环节具有合理性。
泉州理想轴承有限公司	发行人供应商	支付	26.55	10.70	1.00	0.55	-	-	2018 年至 2019 年, 合计采购轴承 1,170 个作为生产起重机的原材料, 具有合理性。
三明市洛轴轴承销售有限公司	发行人供应商	支付	39.68	-	15.50	-	-	-	2017 年至 2019 年, 合计采购轴承 3,458 个作为生产起重机的原材料, 具有合理性。
泉州诚宝再生资源回收有限公司	发行人供应商	收取	-	-	-	-	-	36.90	2023 年以废铁形式处置厂区内废旧物资 136.67 吨, 具有合理性。
厦门市聪鑫达贸易有限公司	发行人供应商	收取	-	-	-	-	-	1,103.03	2023 年以废铁形式处置厂区内废旧物资 3,517.09 吨, 具有合理性。
福建泉州金灿五金制造有限公司	发行人供应商	支付	1.40	11.02	0.52	56.39	-	-	2019 年至 2021 年合计采购电气安装板等相关零件 1,740 个。其中 2021 年之前采购作为生产起重机驾驶室用, 2021 年采购用于为客户提供售后服务, 具有合理性。
泉州市旺达五金制品有限公司	发行人供应商	支付	-	-	-	15.00	-	6.22	2021 年采购防尘盖等相关零件 12,738 个用于为客户提供

交易对手方姓名/名称	交易对手方身份	往来类别	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	交易内容及合理性
									售后服务，具有合理性。
晋江众鑫粉末冶金有限公司	发行人供应商	支付	-	-	-	45.10	-	-	2021 年采购齿轮、齿套、齿圈等相关零件 24,077 个用于为客户提供售后服务，具有合理性。
南安市景顺机械制造有限公司	发行人供应商	支付	-	-	-	10.06	-	-	2021 年采购铸件 15.24 吨用于为客户提供售后服务，具有合理性。
泉州润隆机械有限公司	发行人供应商	收取	-	-	-	1.80	-	11.22	2021 年收取厂房租金 1.8 万元；2023 年处置废旧设备和存货共计 11.22 万元，具有合理性。
泉州鑫裕贸易有限公司	发行人供应商	支付	-	-	-	-	10.04	-	2021 年采购钢板 15.25 吨用于为客户提供售后服务，具有合理性。
泉州阳明数控刀具有限公司	发行人供应商	支付	2.21	6.00	2.00	1.63	1.00	-	2018 年和 2019 年采购数控刀具用于生产起重机过程中的机加工，具有合理性。
傅元生	发行人员工	收取	-	-	-	5.47	-	-	2021 年，通过发行人员工傅元生向其朋友陈中茂销售废铁 15.41 吨，具有合理性。

注：2021 年佰源重工逐渐停止经营后仍采购配件用于为客户提供售后服务，主要原因系为尽快推动应收账款催收工作，佰源重工按照部分客户要求集中加强了售后服务工作和备件配备。

二、行业需求不稳定对未来业绩持续性的影响。

（一）说明报告期后下游纺织行业及纺织机械行业市场需求变化情况，说明发行人所处细分行业的变动情况，说明在纺织行业整体下行的情况下下游行业客户对于发行人产品的需求能否持续保持在较高水平，如发生不利变化是否会对发行人持续经营产生重大不利影响。

【发行人说明】

1、说明报告期后下游纺织行业及纺织机械行业市场需求变化情况，说明发行人所处细分行业的变动情况。

（1）报告期后下游纺织行业主要运行指标实现增长，需求平稳增长

2024 年以来纺织企业复工复产有序推进，在国内外市场需求逐步恢复及国家转方式、调结构、提质量、增效益系列政策引导下，纺织行业供需两端稳中趋好，效益水平逐步修复，发展信心得到巩固，经济运行稳定性、协调性及内生动能有所增强。国家统计局数据显示，2024 年一季度我国纺织业产能利用率为 78%，较上年同期提高 2.5 个百分点。纺织行业规模以上企业工业增加值同比增长 4.9%，增速较上年同期和 2023 年全年分别加快 8.6 和 6.1 个百分点。纺织企业效益水平继续改善，营业收入及利润均保持较快增长，2024 年一季度全国 3.8 万户规模以上纺织企业营业收入同比增长 8.1%，增速较上年同期和 2023 年全年分

别回升 15.4 和 8.9 个百分点；利润总额同比增长 35.2%，增速较上年同期和 2023 年全年分别回升 67.6 和 28 个百分点。同时随着企业产销恢复、效益修复，纺织企业投资信心有所增强，2024 年一季度我国纺织业固定资产投资完成额（不含农户）同比分别增长 12.4%，增速较上年同期回升 16.7，高于同期全国工业增速水平。

（2）报告期后纺织机械行业开局良好

根据 2024 年一季度纺织机械行业经济运行简况，2024 年一季度纺织机械行业开局良好，营业收入、利润均实现了两位数增长。据国家统计局统计，2024 年 1-3 月，852 家规模以上纺机企业实现营业收入同比增长 13.12%，较去年同期提高 21.47 个百分点。规模以上纺机企业实现利润总额同比增长 41.46%。营业收入利润率 6.77%，较上年同期扩大 1.21 个百分点。

（3）报告期后圆纬机行业呈现下行态势，但细针距机型保持平稳运行

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。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。随着国家政策的进一步延伸，圆纬机也逐渐朝着高端化、智能化、绿色化方向发展，中高端产品销量将进一步增长，同时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，现阶段行业利润空间被挤压，竞争相对激烈，行业整合不可避免，产业集中度有望进一步提升。

据纺织机械行业经济运行报告显示，圆纬机行业下游织造企业受原料价格波动、库存去化放缓、市场需求不振等多种因素叠加影响，开机率下降明显，购机动力不足，导致圆纬机内销市场整体下滑，当前细针距机型市场表现平稳。据纺机协会统计，圆纬机 2024 年一季度销量约为 5,500 台，同比下降 27%。

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。2024 年一季度公司实现营业收入为 4,798.84 万元，较上年同期增加 15.10%，保持了较高的收入水平，其中立毛机、细针机等高端机型收入延续了上年的火热态势，较上年同期增长超 80%，其他机型收入受行业影响，较上年同期有所下滑，整体业绩变化与细分行业运行相符。

2、说明在纺织行业整体下行的情况下下游行业客户对于发行人产品的需求能否持续保持在较高水平，如发生不利变化是否会对发行人持续经营产生重大不利影响。

（1）下游行业较为成熟，市场容量相对稳定，并呈现恢复态势

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。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。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。2023 年，全国社会消费品零售总额约 47 万亿元，比上年增长 7.2%，增幅较 2022 年提高 7.4 个百分点。其中，限额以上服装、鞋帽、针纺织品类商品零售额同比增长 12.9%，实物商品网上穿类商品零售额同比增长 10.8%。

（2）下游行业新需求、新热点带动针织机械需求增长

报告期内，虽然公司下游针织行业营收规模呈下降趋势，但下游细分市场中新变化也新增了对公司产品的市场需求，例如针织服装行业，随着消费场景的持续创新，消费习惯向休闲、运动转变，促使针织类外衣面料生产工艺有了长足进步，衬衫、西服、女士外套、防晒服等针织服饰产品开发应用迅速提升，针织服装的占比持续上升；产业用纺织品行业，随着汽车工业的持续回暖，尤其是新能源汽车产销量的高速增长，2023 年我国新能源汽车产销量占全球比重已超 60%，以新能源汽车为代表的汽车需求增长也带动了汽车内饰布等车用针织产品的生产和销售；随着居民生活水平的不断提高以及生活习惯的改变，技术含量相对较高、适用性相对较广、高端服饰面料也越来越受欢迎，相应带动了高端化圆纬机产品的销量上涨。

同时近年来“梭织针织化”产业结构调整也带动了一批针织机械的市场增量，圆纬机作为针织机械的主要机型，其应用领域随着针织机械应用范围扩大也在不断拓宽，一定程度激发了圆纬机的市场需求、带动销量上涨。

（3）公司现阶段市场占有率相对较低，仍具有较大上升空间

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。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。同时公司市场占有率现阶段处于 7%-9%的区间水平，随着公司经营计划的逐步落实，战略性布局纺织机械新市场，不断依靠研发带动产品升级、加大海外营销力度，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，未来仍有较大的成长空间。

综上，截至本问询函回复出具日，公司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，下游行业客户对于公司产品的需求仍有望持续保持在较高水平，不存在可能导致公司业绩异常波动的重大不利因素，对公司持续经营未产生重大不利影响。

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，公司已在《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”中充分揭示经营业绩下滑的风险。

（二）说明在客户采购不存在较强连续性的情况下，发行人 2023 年新增大客户在报告期后是否持续产生收入，说明报告期后单体收入小于 500 万的新客户数量、收入金额是否呈现回升态势，说明发行人新客户拓展是否存在障碍，发行人经营业绩是否面临较大风险。

【发行人说明】

1、说明在客户采购不存在较强连续性的情况下，发行人 2023 年新增大客户在报告期后是否持续产生收入

发行人 2023 年前十名新客户在 2024 年一季度的销售收入情况列示如下：

单位：台、万元

客户	2024 年 1-3 月		2023 年度	
	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
汕头市永嘉发实业有限公司	5	89.38	55	1,014.16
慈溪市永佳毛绒有限公司	-	-	78	941.42
艾利恩针织有限公司（ALLIANT KNIT PVT LTD）	-	-	50	837.36
绍兴亿繁纺织科技有限公司	-	-	57	669.03
兹普莱尼（ZIPLINE）	-	-	48	656.47
广东唯尔立纺织科技有限公司	-	-	24	592.92
郭佳鑫	-	-	33	398.01
桑可特时装有限公司（SANKET FASHION PRIVATE LIMITED）	-	-	20	378.75
桐乡市杰纺纺织有限公司	-	-	30	331.86
亚什纺织厂（YASH TEXTFAB LLP）	-	-	20	330.26

由上表可知，发行人 2023 年前十名新客户中仅一个客户持续产生收入，客户短期内复购率较低，符合发行人所处行业特征，主要系以下两个方面原因：

（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、2023 年度及报告期后客户数量及销售收入情况

2023 年度及报告期后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	2024 年 1-3 月		2023 年度	
		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	1.00	812.83	5	3,699.68
	老客户	-	-	3	1,640.69
100-500 万	新客户	7.00	1,473.88	39	7,996.64
	老客户	8.00	1,349.79	35	7,138.48
100 万以下	新客户	14.00	461.26	72	2,450.67
	老客户	42.00	701.08	94	2,520.64
合计		72.00	4,798.84	250	27,534.94

由上表,2023 年度及 2024 年第一季度单体收入小于 500 万的新客户数量分别为 111 家、21 家，占总客户数量比例分别为 44.40%、29.17%，呈现下降趋势；2023 年度及 2024 年第一季度单体收入小于 500 万新客户主营业务收入金额分别为 10,447.31 万元、1,935.14 万元，占主营业务收入比例分别为 37.94%、40.33%，占比略微呈现回升态势。

2024 年第一季度单体收入小于 500 万的新客户数量占比有所下降，主营业务收入占比略微上升，主要原因系 2023 年以来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。

3、说明发行人新客户拓展是否存在障碍，发行人经营业绩是否面临较大风险

由前述回复内容可见，报告期各期及第一季度，新客户主营业务收入占比分别为 55.18%、57.26%。可以看出，公司新客户销售规模略有增加，说明公司具备较强的新客户拓展能力，

新客户拓展不存在障碍。

由问题二回复之“说明发行人 2024 年上半年的经营业绩情况、截至问询回复日的在手订单及同比变动情况、在手订单构成和收入转化周期”，截至 2024 年 5 月 31 日，发行人在手订单金额为 7,616.23 万元，截至去年同期 2023 年 5 月 31 日，发行人在手订单 7,769.87 万元，2024 年 5 月 31 日相较 2023 年 5 月 31 日减少 153.63 万元，下降幅度为 1.98%，基本保持稳定。2024 年 5 月 31 日在手订单预计收入转化周期为 3 个月左右。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，不会面临较大风险。

综上所述，发行人新客户拓展不存在障碍，发行人经营业绩不会面临较大风险。

（三）说明下游客户在采购可比公司与发行人产品时是否具有同向变化趋势，并结合产品的应用场景说明发行人 2023 年业绩与可比公司存在较大差异的原因及合理性，可比公司业绩变动是否与其所处细分行业相符。

【发行人说明】

1、说明下游客户在采购可比公司与发行人产品时是否具有同向变化趋势。

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。公司与可比公司的产品虽然同属于纺织机械，但其产品用途、应用场景、细分领域、客户群体等存在不同，各公司产品的全年销售情况较大因素取决于下游行业景气度，因此下游客户及其所处行业发展运行情况的差异性，使得客户在采购可比公司与发行人产品时不具有同向变化趋势。

2、结合产品的应用场景说明发行人 2023 年业绩与可比公司存在较大差异的原因及合理性，可比公司业绩变动是否与其所处细分行业相符。

（1）慈星股份

慈星股份主要从事针织机械的研发、生产和销售，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，属于纺织机械中的针织机械，其产品主要用于毛衫生产，具体来说，该产品适用于真丝、绢丝、合纤丝、羊毛、腈纶、混纺、纱线等原料编织毛衫成衣及领子、门襟、下摆、袖罗纹、围巾、袋口板、毛裤等附件。

据纺织机械行业经济运行报告显示，横机行业在经历 2022 年的下行时期后，2023 年市场开始复苏，整体运行回升向好。一方面，横机下游市场需求逐步恢复，同时具有更高性价比的双系统电脑横机投入市场加速了部分存量电脑横机设备的更新换代，促进了横机销量的

快速增长。另一方面，全成型技术逐步完善，越来越多的企业不断加大全成型电脑横机的推广力度，国产全成型电脑横机已经形成批量销售。据纺机协会统计，横机 2023 年销量约 110,000 台，同比增长 67%。根据慈星股份 2023 年年度报告，其主营针织横机业务实现销量 29,141 台，同比增长 33.30%，实现销售收入约 16.79 亿元，整体市场占有率约为 26%。慈星股份业绩变动趋势与横机行业相符。

（2）泰坦股份

泰坦股份致力于高端纺织机械装备的研发和制造，不断研发高速化、自动化、智能化的高端纺机。泰坦股份主要产品包括纺纱设备、织造设备等系列产品，其中纺纱设备主要包括转杯纺纱机、倍捻机、自动络筒机等产品，织造设备（机织机械）主要包括剑杆织机、喷气织机等产品。主要产品中纺纱机械适纺原料为棉、毛、麻、丝、化纤等单一纤维或混合原料，机织机械主要用于牛仔面料、窗帘装饰、特种工业布料等织物生产。

据纺织机械行业经济运行报告显示，受全球高通胀、地缘政治冲突、经济增速持续放缓、等因素影响，纺纱机械中转杯纺纱机销售约 85 万头，同比减少 15%，出口销售约 19 万头，同比减少 42.4%；2023 年织造机械销量呈需求旺盛-平淡-回暖的“U”态势，剑杆织机产销量基本持平，但下游市场生产和销售形势仍然承压。同时根据国家统计局数据统计，产业用纺织品细分领域纺织带、帘子布规模以上企业的营业收入和利润总额分别同比下降 6.1%和 37.1%，篷、帆布规模以上企业的营业收入和利润总额分别同比下降 11.7%和 29.3%，过滤、土工用纺织品规模以上企业的营业收入和利润总额分别同比下降 4.4%和 8%。根据泰坦股份 2023 年年度报告，其纺纱设备实现收入 82,394.09 万元，同比减少 17.26%，织造设备实现收入 19,817.90 万元，同比减少 41.63%，公司业绩变动基本与所处细分行业运行一致。

（3）远信工业

远信工业主营业务为新型节能环保拉幅定形机的研发、生产和销售。其主要产品及服务为拉幅定形机、定形机改造、自动缝头机、除尘除油热能回收设备及高温智能染色机。拉幅定形机是染整工序中的关键设备。拉幅定形机通过在高温下对纺织物进行拉幅定形处理，可以改善纺织物的幅宽、克重、手感、颜色等特性，同时可以起到稳定纺织物尺寸的作用。

据纺织机械行业经济运行报告显示，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，2023 年 1-12 月，协会重点企业统计拉幅定形机累计销售约 1,500 台，同比下降约 6%。根据远信工业 2023 年年度报告，受终端需求减少导致订单量减少，以及客户延迟提货等因素影响，2023 年远信工业纺织专用设备实现营业收入 48,798.72 万元，同比减少 13.50%，业绩变化符合细分行业特征。

（4）越剑智能

越剑智能主要从事纺织机械的研发、生产和销售，其产品包括加弹机系列、空气包覆丝机系列及经编机系列，其中主要产品加弹机属于化纤机械，加弹机可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。

据纺织机械协会对重点企业的统计，2023 年全年涤纶、锦纶等长丝纺丝机出货量约 11,608 纺位，与上年同期相比下降 34.94%；高速加弹机出货量约 1,380 台，与上年同期相比下降 30.65%。涤纶短纤成套设备新增产能约 21 万吨。从统计数据可以看出，2023 年全年化纤机械行业企业生产经营面临较大压力，涤纶长丝市场与上年同期相比有较大幅度下降。究其原因，一方面是由于化纤装备企业受市场需求下降等问题的影响，导致涤纶长丝设备市场新增合同较少，大的项目仍以长丝巨头原已签订合同陆续执行为主，新增产品多以差别化纤维产品设备为主。另一方面下游化纤市场需求减弱，部分小企业减产、停线情况普遍存在。加弹机生产企业整体行业开工率走低，部分中小客户由于自身多方面的原因，出现延期提货，减少或取消原有订单现象。涤纶短纤 2023 年形成新增产能低于上年同期，新增产能主要以纤维品种多样化为主，其中低熔点纤维增长明显。根据越剑智能 2023 年年度报告，其大加弹机实现收入 34,972.02 万元，同比减少 53.51%，小加弹机实现收入 32,264.05 万元，同比减少 34.19%，业绩变化符合细分行业特征。

（5）佰源装备

公司是一家专注于针织圆型纬编机研发、生产和销售的纺织机械装备制造制造商，主要产品为圆纬机，其中单面圆纬机可生产单面织物，如用于内衣、T 恤、运动服装、毛巾等面料，双面圆纬机用于豪华套装、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。

2023 年业绩变化情况详见问题二回复之“一/（二）2023 年发行人业绩上升的原因及合理性”相关内容。

综上，公司与同行业可比公司主要产品在应用场景、产品特性等方面差异性较大，因此公司 2023 年业绩与可比公司存在较大差异具有合理性，且上述业绩变化均符合各自细分行业特征，与实际情况相符。

三、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。

【核查范围】

针对问题（1），保荐机构的核查范围包括：

1、报告期内佰源重工和发行人的业务、资产、人员、财务人员、办公地点、客户和供

应商情况；

2、2018年至2023年佰源重工银行流水，2014年至2017年与佰源重工2018年至2020年占用发行人资金相关的凭证，2018年至2023年佰源重工银行流水中与发行人客户、供应商、员工交易相关的凭证。

【核查程序】

针对问题（1），保荐机构的核查程序包括：

1、查阅佰源重工和发行人的工商档案，固定资产及无形资产所有权凭证，员工名册和工资发放明细表，获取佰源重工和发行人关于财务人员分工情况及办公场所情况的说明，查阅佰源重工和发行人报告期内的销售明细表和采购明细表，分析佰源重工和发行人在业务、资产、人员、财务人员、办公场所、客户和供应商等方面的独立性情况。

2、查阅佰源重工大额资金占用及资金占用去向相关的资金流水，分析佰源重工大额资金占用的资金去向和资金用途说明的真实性和合理性；

3、查阅佰源重工大额资金占用向贷款债权人偿还贷款及贷款过桥相关的银行流水及银行转账凭证，分析佰源重工向贷款债权人偿还贷款及贷款过桥相关情况的真实性和合理性；

4、查阅发行人报告期内销售明细表、采购明细表、员工名册，通过与佰源重工2018年至今银行流水进行比对，核实佰源重工与发行人客户、供应商、员工资金往来的发生额情况，并分析相关交易的真实性和合理性、是否存在为发行人代垫成本费用的情况。

针对问题（2），保荐机构的核查程序如下：

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、行业可比公司招股说明书及定期报告等公开披露文件，结合纺织行业、纺机行业及圆纬机行业期后运行情况，分析行业变化对发行人持续经营能力的影响；

2、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；

3、获取发行人2023年度及报告期期后的销售明细表，统计2023年度及报告期期后各收入分布区间的客户数量情况和新老客户销售情况，同时结合近期纺织行业整体趋势变动，分析发行人客户数量变动和新增客户销售占比变动的原因；

4、获取截至2024年5月31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，分析发行人经营业绩是否面临较大风险；

5、结合行业现状、可比公司与发行人主要产品差异，分析下游客户在采购可比公司与

发行人产品时是否具有同向变化趋势，以及发行人与可比公司 2023 年业绩变化趋势等。

【核查结论】

针对问题（1），经核查，保荐机构认为：

1、佰源重工与发行人在业务、资产、人员、财务人员、办公场所等方面保持了独立性，佰源重工与发行人的客户和供应商存在交易，但均为佰源重工基于业务需要的正常交易，且金额不大，不影响佰源重工与发行人间的独立性；

2、佰源重工大额资金占用的资金去向和资金用途的说明真实、合理，其中用于支付给与发行人重叠的供应商的部分具有商业合理性，不存在为发行人代垫成本费用情形；

3、佰源重工向债权人偿还贷款及贷款过桥的相关情形的说明真实、合理；

4、佰源重工与发行人客户、供应商、员工资金往来情况的说明真实、合理。

针对问题（2），经核查，保荐机构认为：

1、报告期后发行人下游纺织行业主要运行指标实现增长，需求平稳增长，期后纺织机械行业开局良好，圆纬机行业一季度呈现下行态势，但细针机等高端机型保持平稳运行。

2、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，下游行业客户对于发行人产品的需求仍有望持续保持在较高水平，不存在可能导致发行人业绩异常波动的重大不利因素，对发行人持续经营未产生重大不利影响。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，将导致发行人持续经营能力下降，对发行人经营业绩产生不利影响。对此，发行人已在招股说明书中充分揭示风险。

3、发行人 2023 年前十名新客户中仅一个客户持续产生收入，2024 年第一季度单体收入小于 500 万的新客户数量占比有所下降，主营业务收入占比略微上升，具备合理性。

4、发行人新客户拓展不存在障碍，发行人经营业绩不会面临较大风险。

5、发行人与同行业可比公司主要产品在应用场景、产品特性等方面差异性较大，各公司产品的全年销售情况较大因素取决于下游行业景气度，因此下游客户及其所处行业发展运行情况的差异性，使得下游客户在采购可比公司与发行人产品时不具有同向变化趋势，发行人 2023 年业绩与可比公司存在较大差异具有合理性，且发行人及可比公司业绩变化均符合各自细分行业特征，与实际情况相符。

问题 5.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。

【保荐机构说明】

保荐机构已对照《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，保荐机构认为，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，为福建佰源智能装备股份有限公司《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三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

福建佰源智能装备股份有限公司



法定代表人：

傅开实

2024 年 6 月 25 日

（本页无正文，为长城国瑞证券有限公司《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三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 曹淦 张敬芳
曹淦 张敬芳



法定代表人声明

本人已认真阅读福建佰源智能装备股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人



李鹏

