

唯实重工股份有限公司

关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司问询函的回复

挂牌公司管理一部：

唯实重工股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 26 日收到贵部下发的《关于唯实重工股份有限公司的问询函》（公司一部问询函【2024】第 049 号），公司现根据问询函所涉问题进行说明、解释和回复，具体内容如下。

如无特别说明，本回复的词语或简称与公司《2023 年年度报告》“释义”中所定义的词语或简称具有相同的含义。

问题一：

1、关于实际控制人被立案调查并实施留置

根据你公司于 2024 年 6 月 18 日披露的《关于公司实际控制人被立案调查并实施留置的公告》，你公司实际控制人、董事长兼总经理高翔被中共山西省纪律检查委员会山西省监察委员会进行立案调查，并自 2024 年 6 月 4 日 18 时起实施留置。你公司董事会授权赵智代为履行董事长及总经理的相关职权。

请你公司：

（1）说明高翔被立案调查的原因及最新进展，被实施留置的状态是否改变，是否存在潜在涉诉风险；

（2）说明高翔所涉案件是否涉及公司，是否对公司控制权稳定性、生产秩序、经营决策及财务状况等产生不利影响，是否影响公司持续经营能力，公司治理是否健全，内部控制是否有效，公司对此拟采取或已采取的措施及其成效；

（3）说明是否存在应披露而未披露的情形，如是，请尽快披露。

【回复】

一、说明高翔被立案调查的原因及最新进展，被实施留置的状态是否改变，是否存在潜在涉诉风险

公司于 2024 年 6 月 16 日收到实际控制人高翔先生配偶郝晓燕女士的通知，郝晓燕女士收到山西省监察委员会签发的《立案通知书》（晋纪监立通[2024]61 号）和《留置通知书》（晋监留通[2024]32 号）。

自接到郝晓燕女士通知以来，公司时刻保持与家属方面的密切联系，了解该事件的具体情况 & 最新进展。经公司向郝晓燕女士核实，截至本回复出具日，高翔先生被立案审查调查事项（下称“该事项”）的留置状态没有改变，主要内容为配合调查，暂无涉诉风险。

二、说明高翔所涉案件是否涉及公司，是否对公司控制权稳定性、生产秩序、经营决策及财务状况等产生不利影响，是否影响公司持续经营能力，公司治理是否健全，内部控制是否有效，公司对此拟采取或已采取的措施及其成效

公司与郝晓燕女士沟通后获悉，该事项暂不涉及公司，也不影响公司控制权的稳定性。

公司董事会授权赵智先生代为履行董事长及总经理的相关职权（详见公司 2024-025 号公告）。在赵智先生代理董事长、总经理期间，公司董事、监事、高管成员勤勉尽责，确保了公司生产经营的正常运转，公司采取的主要措施有：

1、公司董事会在获悉情况后，于 2024 年 6 月 18 日主动在全国中小企业股份转让系统进行了信息披露；

2、公司主动向公司注册地的各级政府部门汇报了情况，取得支持，确保了公司生产经营正常运转；

3、公司委托主办券商民生证券向山西省证监局汇报了情况；

4、公司主动向主管税务机关、合作银行（中信银行、招商银行、中国银行）等相关方说明了情况，取得支持，确保了公司财务平稳运行；

5、公司管理层勤勉务实地开展日常工作，包括不限于：与重要客户及供应商沟通、销售合同评审、产销存计划执行、资金计划执行等；

6、公司 OA 流程中的董事长、总经理审批节点统一调整为赵智先生，并加强了日常审核与例行沟通；

7、公司总经办、审计部、人力资源部等正常推动重点工作、日常工作的督查督办；

8、公司证券部根据《主办券商持续督导标准化问题清单》对公司治理、财务及内控、股权结构、信息披露、股票交易等问题进行全面的调查、统计并报告给公司董事会及主办券商；

9、公司已周密安排 2024 年度的资金计划，目前资金周转情况正常。截至本回复出具日：（1）公司已获得控股股东北京中科威能企业管理发展有限公司（下称“中科威能”）3,000 万元的借款支持额度，当前公司向中科威能公司的借款余额为 2,356.38 万元；（2）公司已获得中信银行 1 个亿的综合授信额度，当前公司在中信银行的借款本金余额为 596.22 万元；（3）公司 2024 年上半年的经营性现金流净额为正。综上，公司针对资金方面对实际控制人存在一定程度依赖的现状，已经积极采取加速货款回笼、深化银企合作关系等一系列措施，确保了公司现金流的安全与稳定。

综上，截至本回复出具日，公司未收到有权机关对公司的配合调查文件，公司生产经营秩序正常，公司治理健全，内部控制有效，该事项暂未对公司的生产秩序、经营决策、财务状况、资金周转及持续经营能力等产生重大不利影响。

三、说明是否存在应披露而未披露的情形，如是，请尽快披露

截至本回复出具日，公司暂无应披露而未披露的事项与情形。公司将持续关注上述事项的后续情况，并严格按照有关法律、法规的规定和要求，及时履行信息披露义务。

问题二：

2、关于存货管理

根据你公司 2023 年年报，对于部分客户的零配件销售业务，会采用代储模式，代储货物先行存放于客户指定地点，待客户使用合格后定期与客户进行结算。

请你公司：说明报告期末代储货物的主要类别、金额、主要存放地点、该货物如何确定所有权归属，相关存货管理的内部控制制度是否健全且有效执行。

【回复】

一、说明报告期末代储货物的主要类别、金额、主要存放地点

基于拓宽销售渠道、增强与客户合作粘性等因素，公司自 2019 年开始实行代储货物的销售模式。公司采用代储模式进行零配件销售业务的合作客户主要是晋能控股集团的下属公司。

截至 2022 年 12 月末，公司发出的代储货物，客户根据已使用且合格的明细，出具《代储配件使用通知单》，公司根据《代储配件使用通知单》确认收入并结转成本。2023 年当年客户没有领用代储货物。截至 2023 年 12 月末，客户未使用的代储货物，已全部办理完退货手续，退回公司仓库，报告期末不存在代储货物余额。

晋能控股集团_代储货物分类统计报表

单位：万元

序号	主要类别	主要存放地点	2022 年 年末余额	2023 年 年末金额
1	设备配件	客户的仓储供应分公司仓库	42.54	0
	合计		42.54	0

二、说明该货物如何确定所有权归属

根据合同约定，公司的代储货物先行存储在对方仓库，所有权归属于公司。待买受人使用合格后，根据订货合同及出入库、验收、使用等手续完备后给予挂账确认，此时代储货物的所有权转移至对方，所有权发生转移的主要依据是《代储配件使用通知单》。

三、说明相关存货管理的内部控制制度是否健全且有效执行

公司针对代储货物建立了完善的内控制度，包括不限于代储货物发货与退货流程、代储货物领用结算流程、代储货物定期盘点流程、代储货物结算对账流程，相关内控制度完善且有效执行。

1、代储货物的发货与退货流程

公司营销中心接收订单→公司内部评审通过→下发代储货物调拨计划→审批后仓储发货→采购部安排物流运送至对方仓库→双方清点后验收入库。

针对客户不再使用的代储货物，双方清点核对一致之后办理调回手续，采购部安排物流公司将实物运回公司，公司库管清点无误后，办理退货入库手续，并在系统中从客户仓调拨到公司库。

2、代储货物领用结算流程

对方公司在领用的代储货物使用合格后，根据实际使用明细，开具《代储配件使用通知单》，载明已使用配件的名称、规格型号、数量、单价、金额等信息，公司根据《代储配件使用通知单》和对方开票、挂账、结算。

3、代储货物的定期盘点流程

公司定期组织仓储部、财务部对代储货物进行盘点。

4、建立了代储货物结算对账流程

公司至少于每年末组织财务部、营销中心与代储客户进行对账。

2023 年末，公司财务部、营销中心与晋控集团物资采购分公司对账，双方往来余额一致。

综上所述，公司针对代储货物建立健全了完善的内部控制制度，且得到了有效执行。

问题三：

3、关于销售费用

根据你公司 2023 年年报，本期销售费用 17,226,006.73 元，上期 11,481,388.70 元，同比增加 50.03%，你公司解释系本期业务招待、会展宣传费用以及职工薪酬增加所致。其中，职工薪酬本期 8,692,597.48 元，上期 7,133,425.62 元，业务招待费本期 1,296,600.08 元，上期 650,521.84 元，业务宣传费本期 2,639,568.45 元，上期 33,038.00 元。销售人员期初 43 人，期末 28 人。

请你公司：结合销售模式、业务开展及推广情况等，说明销售费用中业务招待费、业务宣传费大幅增加的原因及合理性，并结合薪酬制度、销售人员变动情况等，说明销售人员与职工薪酬出现反向变动的原因及合理性。

【回复】

一、结合销售模式、业务开展及推广情况等，说明销售费用中业务招待费、业务宣传费大幅增加的原因及合理性

1、公司销售模式、业务开展及推广情况

近年来，公司一直采用直销的销售模式提供掘进机装备全生命周期管理专业服务，设立营销中心负责公司的营销推广工作。公司按照大区、销售部、销售组的模式划分服务区域，负责片区的销售人员通过市场分析定位客户群体，制定一对一专属客户服务计划，同时公司利用各地项目部，形成广泛的市场网络，利用现场驻矿为客户贴身服务的优势，获取新的销售订单。

2023 年，公司成功推出 EBZ-280A/280D 大型硬岩掘进机，从而实现小型机组租赁及销售到大型机组租赁及销售的升级，奠定公司以“销售自主开发的硬岩产品”为主的发展路径，为公司 2023 年恢复主营业务的增长趋势奠定了基础。

2、业务宣传费、业务招待费大幅增加的原因及合理性

报告期发生业务宣传费 263.96 万元，同比增加 260.65 万元；报告期发生业务招待费 129.66 万元，同比增加 64.61 万元，主要原因与合理性：

（1）业务环境与主打产品发生变化：2022 年由于疫情封控等原因导致业务拓展、宣传推广受限。2023 年随着全国疫情放开，经济有序恢复，公司全面加大了业务推广宣传的力度。为了将新产品 EBZ-280A/280D 硬岩机组成功地推向市场，自 2023 年 4 月开始在太原、北京、西安、鄂尔多斯、贵阳等地参加了各类大型展会，在展会上针对井下巷道的硬岩工况、工况环境复杂等情况与客户进行深入的探讨，全方位地展示了公司在掘进机开发的专业程度和突出优势，并为此配备了相应的技术人员进行服务，彰显了公司的专业技术与服务水平。由此，2023 年全年发生直接参展费用 189.78 万元。同时，公司也加大了产品的常规宣传力度，全年为各类新旧产品支出宣传手册印刷、宣传相关资料费用 30 万元。

（2）推广方式发生变化：公司加强了互联网上宣传力度，在近年热门的网络平台上宣传公司的产品及服务，公司流量投入、视频剪辑成本相应增加，2023 年度全年发生广告宣传费用 40.72 万元。

（3）加强与客户互动交流：2023 年以来，为了推进新产品销售，推动实现小型机组到大型机组的销售转型，促进提升增量业务，各业务人员加强了与客户的互动交流，2023 年全年发生业务招待费用 129.66 万元，进一步融洽了客情关系，有力地促进了 2023 年营业收入的增长。

综上，公司在报告期全方位加强了营销创新，除了营销的产品、价格方面的提升以外，在渠道与促销方面进行了重大投入。受此影响，公司 2023 年度实现营业收入 21,852.28 万元，同比增长 7.27%。上述业务宣传推广费、业务招待费的投入达到了既定的目标与效果，资源投入的过程合理、结果有效。

二、结合薪酬制度、销售人员变动情况等，说明销售人员与职工薪酬出现反向变动的原因及合理性。

1、关于薪酬制度、销售人员变动情况

(1) 2023 年薪酬制度变动情况

报告期营销体系的薪酬制度重点体现在：支持新产品（EBZ-280A/280D 硬岩机组）推销奖励力度加大，向长账龄老货款的催收回笼倾斜，向新兴区域的增量业务倾斜。具体而言，报告期的业务转型聚焦在以 EBZ280 为主的硬岩掘进机的产品推广上，公司对原有薪酬激励政策予以迭代和升级，从以“回款提成奖”升级成“业绩目标达成奖+超额提成奖”。基于 2023 年为公司 EBZ280 系列硬岩掘进机产品推广的元年，对应业绩奖金系数是其他业务的 1.08-5.06 倍；此外，为有效降低公司应收账款，公司增加了应收账款专项奖。综上，报告期“销售费用-职工薪酬”869.26 万元，同比上年增加 155.92 万元，主要系为实现上述战略营销目标导致奖励性支出较快增长。

(2) 2023 年销售人员变动情况

2023 年销售人员期初 43 人，期末 28 人，人员变动的主要原因：首先，为进一步提升销售人员人效，2023 年对公司大区制进行了重大调整，由原来的陕西大区、同朔大区、晋中南大区、西南大区、乌海区域建制，合并成华西大区和山西大区建制。其次，2023 年公司组织了对销售团队的人才盘点，建立了《2023 年客户线销售过程激励体系实施细则》（PK 机制），通过月度例会适时对低绩效员工进行了优化与调整。此外，基于不同客户的业务规模，公司对服务于晋能控股集团公司的业务团队人员进行了调整与缩减。

2、说明销售人员与职工薪酬出现反向变动的原因及合理性

(1) 由于销售区域合并、销售激励体系变动等因素导致销售人员数量进一步精简；(2) 为了解决重点应收账款遗留问题、突出增量业务重要性、强化新

产品销售奖励的一系列销售刺激政策综合影响销售的奖励支出同比增加 168.31 万元；（3）公司 2023 年营业收入同比上年增长 7.27%也影响“销售费用-职工薪酬”同步增加。

综上，“销售费用-职工薪酬”同比上年增长具有合理性，销售人员数量的减少符合公司“人效至上”的考核目标，两者综合影响销售人员与职工薪酬出现反向变动，具有合理性。

问题四：

4、关于员工情况

根据你公司 2023 年年报，员工人数期初为 438 人，本期新增 204 人，减少 246 人，期末为 396 人。技术研发人员期初 67 人，本期新增 9 人、减少 37 人，期末 39 人。

请你公司：

- （1）说明员工变动较大的原因、合理性及具体影响，是否符合行业特征；
- （2）结合研发需求、主要研发项目及研发进度等，说明技术研发人员大规模离职对公司是否产生不利影响，针对上述情况拟采取或已采取的应对措施。

【回复】

一、说明员工变动较大的原因、合理性及具体影响，是否符合行业特征

1、员工变动较大的原因、合理性说明

公司报告期末总人数较期初净减少 42 人，主要系：销售人员数量净减少 15 人，技术研发人员数量净减少 28 人。

（1）销售人员数量减少的主要原因与合理性：详见本回复问题三：关于销售费用回复之“2023 年销售人员变动情况说明”。

（2）技术研发人员数量减少的主要原因与合理性：首先，基于市场需求原因，公司的产品研发战略发生了较大变化，2022 年的研发项目聚焦于掘锚一体机、运锚联合机组及配套设备等产品，2023 年的研发项目聚焦于掘进机及相关配套产品，原负责掘锚一体机、运锚联合机组等研发任务的研发人员，在项目结项以后，因为研发任务不饱和，部分人员选择了离职。其次，为了进一步加快研

发项目的推进，更好地与制造中心、质量管理部衔接工作，2023 年起研发人员由太原、大同两地办公，逐步改为全面集中到大同新荣区的生产基地办公，原太原项目组的相关研发人员因为研发项目变更、工作地点变化，选择了离职。

(3) 运营人员数量变动频繁的主要原因与合理性：报告期内公司员工的变动主要系运营人员的流入流出较多，运营人员变动频繁的主要原因有：一是公司属于服务型制造企业，公司的一线运营人员数量最多，占比超 35%；二是运营人员分布于全国各地，公司为了提高服务效率与质量，优先考虑本地化员工的聘用，在项目结项以后，本地化员工一般会选择休息或离职。综上，运营人员受项目所在地、项目实施周期影响明显，人员变动较大与业务特征、岗位特征是紧密相关的。

2、员工变动的具体影响，是否与行业特征相符

销售人员数量的精简，属于营销变革与机制创新，影响平均人效不断提升；研发项目的调整及研发人员的精简，有利于公司更快、更准地推出符合市场需求的新产品（如 EBZ280）；运营人员的调整，主要是为了满足项目的及时交付，一定程度上提高了客户的满意度。

综上，公司各类人员数量的变动是与公司战略、运营、管理密切关联的。公司根据市场需求，不断推进管理升级、营销变革、研发创新，导致各类人员数量发生变化，符合公司的业务发展特征、市场需求变化，也为公司长期、稳定、健康的发展打下了坚实的基础。

二、结合研发需求、主要研发项目及研发进度等，说明技术研发人员大规模离职对公司是否产生不利影响，针对上述情况拟采取或已采取的应对措施

1、研发需求变化、主要研发项目的研发进度

(1) 研发需求变化：因公司研发战略发生变化，从 2023 年开始公司的产品研发方向重点转型到硬岩掘进机设备，故公司的研发项目安排相应地发生了明显变化，对研发人员的技术要求也发生了变化。

(2) 2023 年研发项目进度：公司 2023 年研发规划涉及“多功能掘锚护一体机二代机开发、多功能智矮平台掘锚机开发”等 11 个项目，均根据研发项目周期，如期交付。

(3) 2024 年研发项目进度：2024 年研发规划涉及“WSYF88_EBH340 横轴硬岩掘进机设计、WSYF83 WJ230S 小断面硬岩掘进机开发”等 6 个研发项目，目前均按正常进度推进，未出现拖延或无法交付的情形。

2、技术研发人员大规模离职的影响、采取的应对措施

公司技术研发人员数量的变化，主要系公司研发战略调整、研发需求变化影响研发项目安排、研发工作地点变化共同影响导致。公司管理层高度关注上述技术研发人员变动带来的影响。自 2023 年以来，公司采取了一系列措施以增强公司的研发与技术力量，包括但不限于：

(1) 推动校企合作：如，公司和太原理工大学签约，校企合作共同推动新产品开发，确保新产品适销对路、技术领先；

(2) 行业人才合作：公司既与工程机械领域的技术专家合作，也与地质、岩石、工法研究等领域教授合作，从设备使用工况到客户需求到产品设计到新材料、新方法、新工艺应用等做到产品研发紧跟市场需求；

(3) 预算资源倾斜：公司在人力、物力、财力等方面支持研发中心的工作推进，在研发人员的技能培训、研发项目全过程科学管理、研发工时的量化考评、研发投入的规范核算、知识产权的申报等方面，全方位加大了资源倾斜力度与管理深度。

截至本回复出具日，公司在职研发人员状态稳定，结构合理，研发项目进展正常。因公司的应对措施积极有效，报告期内技术研发人员的离职未对公司产生重大不利影响。

