

关于江苏双达泵业股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函

江苏双达泵业股份有限公司并长江证券承销保荐有限公司：

现对由长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的江苏双达泵业股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目 录

问题 1. 经营业绩下滑及订单获取稳定性.....	3
问题 2. 泵阀集团向公司转移业务合规性及资金往来真实性.....	5
问题 3. 签收确认收入合规性.....	8
问题 4. 毛利率波动及与同行业公司差异合理性.....	10
问题 5. 进一步说明发行人产品的创新性.....	12
问题 6. 发行人的市场空间与成长性.....	13
问题 7. 其他问题.....	15

问题1.经营业绩下滑及订单获取稳定性

根据申请文件及问询回复，（1）2021年至2023年发行人营业收入分别为36,456.81万元、35,233.08万元、39,162.13万元，同比分别变动-3.36%、11.15%。公司特种工业泵主要应用于石油化工、煤化工等大型工程项目，2021年下半年开始化工行业景气度下滑，各期特种工业泵的销量下降，分别为5,333台、4,231台和4,164台，2023年泵类产品收入金额上升主要是公司加大了高端泵订单的开拓，数量有所下降，但单价增长。（2）2024年第一季度发行人业绩下滑幅度较大，经审阅营业收入6,508.89万元，较上年同期减少33.71%，扣非归母净利润为332.20万元，较上年同期减少80.87%，主要系工期较长的海外客户订单占用公司产能尚未实现收入。（3）2022年公司营业收入下降，同期同行业可比公司耐普股份、华升泵阀营业收入均有所上升；2023年公司营业收入上升，而华升泵阀营业收入下降。

（1）报告期业绩波动合理性。请发行人：①结合各系列特种工业泵以及其中高端泵型、普通化工泵在材质、规格、性能、技术参数、应用场景等方面差异情况，说明价格差异原因，说明各期高端泵型、普通化工泵销售数量、平均销售单价、收入规模及占比、销售毛利、主要客户，公司定价策略如何调整及合理性。结合上述情况及下游化工行业景气度下滑的情况下，说明报告期各细分产品单价逐年提升以及高端泵销售增长的原因及合理性，与公开市场同类产品或客户

采购同类产品价格是否存在较大差异。②2023 年高端泵订单对应客户、应用领域、回款情况，增加高端泵采购的合理性，与其业务需求是否匹配，结合主要客户产销情况、发行人供应占比等量化说明公司业绩变化的真实性、合理性。③结合下游行业景气度、产品应用领域、可比公司销量情况等说明公司与同行业可比公司业绩变动趋势不一致的原因，发行人销售数量持续下滑是由于行业景气度因素导致还是竞争因素导致。

(2) 境内外订单获取持续性。请发行人：①结合终端客户项目建设计划、特种工业泵及复合材料管道需求情况、发行人在客户供应商体系内的地位以及与其他主要供应商优劣势的比较、向主要客户各年销售规模变动情况、主要客户在手订单情况等，说明发行人与主要客户业务合作稳定性，是否存在被取代风险，订单获取持续性，下游行业周期性对发行人经营是否产生重大不利影响。②说明境外客户行业地位、获取方式、合作背景及年限、主要产品在境外市场需求变动情况，结合报告期境外在手订单同比变动情况、订单执行进度、预计实现收入时点、占用公司产能及比例、境外市场竞争格局及公司是否具备竞争优势等，说明与境外客户合作是否存在稳定性风险，境外业务规模是否可持续。

(3) 业绩持续下滑风险。请发行人：①结合下游市场行情变动对公司的影响、境内外订单执行情况、优先排产海外客户订单的原因、毛利率下降及各项费用波动原因等情况，

说明 2024 年第一季度业绩下滑幅度较大的原因，是否仅由海外客户占用产能导致。②结合发行人特种工业泵产品应用领域、客户新扩建项目周期、客户设备大修周期、零配件更换周期等，说明发行人境内外业务销售趋势，是否存在订单减少、业绩下滑的风险。③分类列示报告期各期末以及目前与前二十大客户在手订单数量、金额，各期新中标合同或订单数量、金额、客户名称。④结合下游化工行业景气度下滑、客户采购需求变动、新市场开拓能力及成效、市场竞争格局及技术差异、截至目前在手订单（客户名称、签订时间和执行进度、订单内容、金额）及预计实现时间等说明期后业绩情况，业绩是否存在持续下滑或大幅波动风险进而对发行人持续经营能力构成重大不利影响，发行人的应对措施及可执行性，请充分揭示相关风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）详细说明对境外客户的核查情况包括实地走访客户名称、日期、核查方法、核查内容、核查销售金额及占比等，详细说明相关核查方法、获取证据是否充分、有效并足以说明境外销售真实性，并发表明确核查意见。

问题2.泵阀集团向公司转移业务合规性及资金往来真实性

根据申请文件及问询回复，（1）泵阀集团由实际控制人吴永贵持股 50.47%，发行人原董事（已于 2021 年 5 月卸任）、

吴永贵原配偶浦习平持股 49.53%，吴永贵担任执行董事。2017 年、2018 年泵阀集团将管道和泵类业务转移至发行人，业务转移过程中，由于供应商资质认证等问题，部分客户的销售仍需通过泵阀集团进行，2021 年度，公司通过泵阀集团对外销售的收入金额为 2,737.05 万元，该部分业务均以泵阀集团从发行人处采购的方式平价对外销售。(2) 发行人客户通过泵阀集团回款的金额在 2023 年大幅增长，报告期各期分别为 4.01 万元、30.08 万元及 1,604.49 万元，在具体业务开展过程中，部分客户未能准确识别与其最终开展并完成业务的主体是发行人还是泵阀集团。

(1) 泵阀集团向发行人转移业务合理合规性。根据申请文件及问询回复，①2017 年双达股份与泵阀集团签署《买卖协议书》，约定泵阀集团将与管道业务相关的土地使用权、房屋建筑物、生产设备以及存货出售给双达股份。②2020 年 6 月，泵阀集团新设全资子公司靖江新达，并以土地厂房向靖江新达出资。③双达股份与泵阀集团签订《专利转让授权书》及《商标转让协议》，泵阀集团同意将 16 项专利、5 项商标无偿转让给双达股份。请发行人：①说明采用与泵阀集团签署《买卖协议书》的方式受让管道业务、而采用收购泵阀集团子公司股权的方式受让泵类业务土地厂房的具体考虑，是否符合税收相关法律法规要求。②说明发行人收购泵阀集团持有的靖江新达股权的价格 7,619.05 万元，低于评估值 8,180.33 万元的原因及合理性，泵阀集团无偿向发行人转让

相关专利、商标的合理性，相关交易是否取得泵阀集团的股东大会的同意，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 泵阀集团第三方回款真实性。请发行人：①结合客户访谈情况说明，客户错打款至泵阀集团且通过泵阀集团回款金额大幅增长的原因及商业合理性，公司与泵阀集团业务开展、资金往来等是否独立进行，发行人第三方回款及销售确认相关内部控制的建立和规范情况，是否存在通过泵阀集团虚构交易或调节账龄的情形。②结合各家客户合同、收入、付款金额情况，说明第三方回款与销售收入是否勾稽一致、是否具备可验证性，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，与非第三方回款同类产品价格或毛利率差异情况及原因。③说明客户向泵阀集团付款时点、泵阀集团向公司付款时点，是否存在款项长时间停留于泵阀集团从而构成资金占用的情况；转贷通过“双达股份-欣业诚-靖江能化-泵阀集团-双达股份”或“双达股份-欣业诚-泵阀集团-双达股份”等复杂渠道而不直接回款的原因，是否涉构成资金占用，并结合通过泵阀集团转贷，款项在划转过程停留在泵阀集团情况，说明申报文件中报告期内公司不存在资金占用的信息披露是否真实、准确。

(3) 公司与泵阀集团交易公允性。请发行人：①说明通过泵阀集团转移的主要客户中多数在报告期的销售金额较2020年降低的原因，结合客户业务需求、同期向其他供应商采购情况说明向公司采购规模下降是否与业务转移相关，公

司业务承接能力是否稳定。②说明通道业务开展过程，泵阀集团在业务环节中的作用，是否产生成本费用，通道业务的定价依据，结合开展通道业务前泵阀集团与相应客户销售单价及毛利率、终端客户向其他主体采购价格等进一步分析公司通过泵阀集团的通道业务关联交易价格公允性，是否存在关联方代垫成本费用、利益输送情形。③详细说明与泵阀集团进行应收账款清偿时抵减的其他应付款 2,783.84 万元依据是否充分，泵阀集团受让公司对铸造件供应商靖江能化、欣业诚的应付货款、公司与泵阀集团的往来款、客户误退保证金等款项是否具备商业实质，进一步说明以 3,483.22 万作为债权处置款定价准确性。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查事项（1），申报会计师核查事项（2）（3），发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论，请保荐机构提供相关工作底稿。请保荐机构和申报会计师核查第三方回款与销售收入的勾稽关系和可验证性，说明下游客户通过泵阀集团回款的核查程序、取得的核查证据、核查比例和核查结论，说明对发行人第三方回款内控执行情况及相关证明文件的具体核查方法、核查比例，对发行人第三方回款的内部控制制度是否健全且有效执行，发表明确意见。

问题3.签收确认收入合规性

根据申报材料及问询回复，（1）公司产品均为非标定制化产品，在经客户签收时确认收入，公司列示的大多数合同

中存在安装调试，部分合同中有开车性能考核、最终验收等条款，公司实际对后续安装调试视客户提供指导，由客户自行进行安装调试，安装调试和性能验收对客户来说只是其接受商品后的一项例行程序。(2) 截至签收时点具备收取 60% 以上款项的收款权利，安装调试或验收合格后，收取至合同价款的 90% 以上。(3) 中介机构对报告期内发行人客户函证发函比例 80.83%、80.42%、80.32%，回函占比 87.10%、91.84%、83.53%，回函相符比例占回函比例为 48.42%、47.35%、60.85%，主要采用差异解释和替代性测试确认收入金额。

请发行人：(1) 列表说明报告期主要合同安装调试、验收程序及公司实际履约情况，客户安装及后续投产时技术问题解决方案，安装调试、验收环节具体执行时点及与收入确认签收时点是否存在跨期，截止目前未完成安装调试、验收项目金额、占比及相关进度安排，说明具体项目对应客户名称及相关金额。(2) 按无需安装、需要安装调试、需要开车性能考核及最终验收列示报告期内每年的销售金额、比例，存在考核验收的后续是否发生成本费用。结合以上情况及合同条款说明产品交付及后续安装调试是否为一项履约义务，安装调试相关成本费用支出及会计处理，收入成本是否匹配，是否符合企业会计准则规定，验收只是例行程序是否客观，是否取得客户认可，定制化产品在客户签收时点控制权是否转移，说明发行人以签收作为收入确认时点的恰当性、谨慎性，是否提前确认收入，财务内部控制制度是否有效，后续

合同签订整改情况。(3) 根据合同约定情况,按照安装调试完成时点确认相应收入,模拟测算对各期收入、净利润、应收账款及账龄、净资产收益率的影响。

请保荐机构和申报会计师:(1)对上述事项进行核查,详细说明对收入截止性测试履行的核查程序和核查结论。(2)结合客户分层情况说明走访函证等核查程序是否充分,说明未走访、不接受走访、客户未回函、回函相符比例较低的原因,针对未回函的情况是否再次发函,针对回函不符的的分析情况,替代性测试的具体方式及是否获取其他有效外部证据,目前核查程序能否支持核查结论。

问题4.毛利率波动及与同行业公司差异合理性

根据申请文件及问询回复,(1)公司特种工业泵及其配件毛利率呈逐步上升的趋势,分别为27.64%、35.75%、37.43%,主要系2022年以来公司加大对单价较高的高端泵型订单的开拓力度,并根据原材料价格等因素提高公司泵类产品单价。公司采用成本加成的定价模式,成本构成中铸件、电机及其配件、型材及底座、机封及其系统等直接材料占比超过80%,泵类产品议价能力稍弱,但是部分细分产品销售单价和单位成本波动趋势相反,如BB系列化工泵2023年直接材料、单位成本大幅下降,单位售价大幅上涨,导致毛利率从18.97%大幅增长至38.17%,其他系列化工泵2022年直接材料、单位成本下降,单价上涨,导致毛利率从24.95%增长至36.56%。

(2)公司特种工业泵整体毛利率水平高于可比公司耐普股

份，主要系公司销售的特种工业泵包含毛利率较高的泵配件类产品，为公司高附加值产品，毛利率各期均为 60.00% 以上。

请发行人：（1）结合细分产品的销售定价机制、原材料价格波动传导至成本的滞后周期、细分产品的收入结构变动等，说明报告期内主要产品原材料采购价格下降的情况下，销售单价上升、单位售价和单位成本变动程度存在较大差异的原因及合理性，与公司定价原则是否一致，与泵类产品议价能力稍弱的客观情况是否相符。（2）说明细分产品中电机及其配件、型材及底座、铸件等原材料报告期采购单价变动与铜、钢材、铸铁和镍的市场价格变动趋势存在差异的原因，结合主要原材料与市场价格或在不同供应商之间的采购价格差异情况，不同采购内容的定价原则、依据及价格的公允性。（3）结合上述分析，进一步解释报告期内各类特种工业泵单价逐年增长、毛利率波动的原因及合理性，高毛利率水平是否可持续，风险揭示是否充分。（4）说明泵体、叶轮、轴承及其部件、机封及其系统等配件类产品销售单价、单位耗用原材料、单位制造费用、单位人工、毛利率情况，配件类产品在特种工业泵的作用、采购、生产过程、客户需求情况、核心技术体现，说明配件类产品单价较低，但具备高附加值、毛利率较高的原因及合理性，对比同行业可比公司相应产品毛利率，说明差异原因及合理性，进一步解释特种工业泵及其配件高于耐普股份、与华升泵阀毛利率变动趋势不一致的原因。

请保荐机构、申报会计师核查前述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、范围、依据及结论。

问题5.进一步说明发行人产品的创新性

根据问询回复：（1）公司特种工业泵产品均使用电机为叶轮提供动力驱动，通过叶轮高速转动实现流体输送或增压这一最终目的。（2）公司及客户均倾向于通过向知名电机企业采购的方式获取电机，佳木斯电机股份有限公司是发行人报告期内的前五大供应商。发行人及保荐机构回复称“电机仅作为配套部件提供驱动力，不属于发行人产品的关键、核心部件”。（3）外购件主要为叶轮、泵轴等对精度要求较高的零部件或因产能紧张而外采的泵体、泵头铸件。发行人外协加工工序主要为毛坯铸件机加工（包括叶轮加工）、木箱包装、管道内衬、焊接等。（4）公司生产过程中核心工序为精加工及装配工序，原材料中所需的铸件均为外购，铸件供应商按照公司提供的模具、材质和工艺技术要求加工铸件。（5）发行人已取得发明专利 23 项。发行人核心产品国内竞争对手主要为大连深蓝泵业有限公司、北京航天石化技术装备工程有限公司等一流工业泵制造商，国际竞争对手主要为株式会社荏原制作所、瑞士苏尔寿集团及美国福斯公司等国际知名泵类上市企业。

请发行人：（1）说明同行业可比公司工业泵的电机、叶轮、泵轴是否均来自外购，问询回复中认为电机不属于产品核心零部件是否有充分依据，叶轮及泵轴是否为产品的核心

零部件。结合报告期内发行人外购原材料、自主生产和外协加工的内容、生产人员的对比情况，说明发行人的核心技术在生产环节中运用情况，如何达到产品技术要求，发行人直接人工成本占比较低是否合理，生产模式是否与同行业可比公司存在较大差异。(2) 说明电机、叶轮和泵轴是否根据客户要求设计并外购，是否向单一供应商采购，是否为标准化零部件，是否可以体现发行人的设计能力，结合前述情况说明发行人是否存在主要产品所用关键部件依赖外采的情形。

(3) 结合工业泵的生产流程，披露核心技术在对应的生产环节、精加工及装配工序中的具体体现。结合国内主要竞争对手的研发情况、技术水平等，说明相关核心技术是否与发行人独立或合作研发形成的知识产权相关，是否符合行业发展趋势，是否相较于行业通用技术形成明显差异且具备竞争优势，产业化前景明确，是否存在被替代、淘汰的风险。(4) 结合核心技术的实现效果与同行业可比公司相关技术指标对比情况，进一步说明技术壁垒，并在前述对比中说明相关技术参数的来源、是否具有权威性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题6.发行人的市场空间与成长性

根据问询回复：(1) 特种工业泵的生产销售主要受到下游石油化工及煤化工行业景气度的影响，具有一定的周期性特征。报告期内，发行人主营业务收入主要来自于石油化工、煤化工、其他化工、矿业开发及冶炼等领域，报告期末来自

各领域的收入占比分别为 18.39%、23.48%、27.48%、22.39%、8.25%。(2) 2023 年，公司特种工业泵的销量较 2022 年略有下降，主要是公司加大了高端泵订单的开拓力度，所获取的高端泵类订单所需泵的数量有所下降，但单价较高。(3) 公司特种工业泵产品的设计使用寿命一般在 10 年以上，不同工业泵使用寿命受下游工况影响较大，实际使用周期也可能会低于设计使用寿命。(4) 根据中国通用机械工业协会泵业分会统计，2020 年至 2022 年公司在煤化工领域的气化工段气化装置用泵销量位列全国第四，在 PTA、DOM 化工新材料领域用耐腐耐蚀流程泵销量位列全国第五。

请发行人：(1) 结合石油化工领域的固定资产投资、煤化工领域的产能、有色冶炼领域的固定资产投资、新能源光热发电领域的风电和太阳能发电装机容量、核电领域的发电量、海洋产业增加值和环保营业收入情况等与发行人主要产品的关联性，说明发行人产品在各细分领域的具体市场空间、主要竞争对手和市场占有率情况。(2) 说明特种工业泵目前所处的周期，发行人主要产品目前销售数量下降的原因，与行业趋势是否相符。(3) 说明高端泵的定义，报告期内发行人高端泵的销售数量、金额、占比、区域及主要客户和应用领域等情况，相较于普通泵在原材料、工艺及功能等方面的区别。(4) 说明发行人在“煤化工领域的气化工段气化装置用泵销量位列全国第四，在 PTA、DOM 化工新材料领域用耐腐耐蚀流程泵销量位列全国第五”的具体依据，相关数据来源

是否具有权威性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题7.其他问题

(1) 上海橙煜股权转让价格的合理性。根据申请文件及问询回复：①2020年4月，吴永贵向上海橙煜协议转让其持有发行人4.9996%的股份，对应202.50万元股本；上海橙煜由吴瑞娣持有90%的份额，由许霞持有10%的份额。②2024年2月，上海橙煜确认：在担任双达股份股东期间，积极协调其合伙人资源，持续协助实际控制人吴永贵先生在公司的发展战略规划、经营策略和投融资安排等方面提供无偿的咨询顾问服务。请发行人：①说明上海橙煜为发行人提供的具体服务内容及成果，是否有相应的市场价格及公允性，结合以上情况说明吴永贵向上海橙煜的股权转让价格是否合理。②说明以一次性支付股份的形式获取上海橙煜咨询服务的必要性，结合股份转让时点及中介机构进场、上市推进计划等，说明上海橙煜在公司经营发展中的具体作用及其合伙份额安排的具体考虑。③说明上海橙煜及其合伙人与吴永贵之间是否存在股份代持、股份减持规划或其他利益安排。

(2) 募投项目的必要性和合理性。根据申请文件及问询回复：①本次发行的股票数量不超过3,430.00万股(含本数，未考虑超额配售选择权)，发行人本次拟募集资金投资金额20,000.00万元,其中拟使用10,000.00万元用于高性能特种泵生产车间项目，4,500.00万元用于研发中心建设项目，

5,500.00 万元用于补充流动资金。②报告期内，公司产能利用率分别为 81.30%、79.38%及 96.23%。③截至 2024 年 4 月底，发行人在海洋平台板块、新能源板块、船舶制造板块以及海外市场板块获取的在手订单合计 18,069.12 万元，其中在海外市场的在手订单合同金额较高、单价较高。④发行人于 2022 年通过定向发行实际募集资金净额 1,054.98 万元，报告期各期末，公司货币资金分别为 4,768.86 万元、4,642.79 万元和 4,873.75 万元。请发行人：①区分下游应用领域，说明发行人各类产品报告期内的产能利用率情况，并将说明海外市场利用率、募投产品相较现有产品的竞争优势、下游需求、在手订单的产品具体用途。②结合以上各细分产品的更换周期以及与海外客户合作的稳定性、可持续性情况，进一步论证发行人的产能消化能力。③结合报告期内现金分红、前次募集资金使用以及货币资金情况，进一步论证补充流动资金的必要性和合理性。④本次发行后未考虑超额配售选择权公众股东持股比例为 25.00%，请论证稳价措施可行性并补充稳价措施完善举措。

(3) 泵阀集团向欣业诚剥离铸件业务后，发行人再自行开展相关业务的合理性。根据申请文件及问询回复，①发行人自成立之初，专注于发展特种工业泵及复合材料管道等高端装备的研发与制造，未考虑承接泵阀集团老厂区的铸造业务。因此，2018 年，泵阀集团将剩余在老厂区未能搬离的铸造产能以整体租赁的方式供靖江能化使用。②2020 年 7 月至

2021年5月，欣业诚承接靖江能化的铸件业务，继续租赁泵阀集团原有的铸造车间厂房及设备进行铸件生产。自2020年7月开始，欣业诚成为公司的铸件供应商，欣业诚成立当年即成为发行人铸件主要供应商，报告期内销售铸件金额分别为1,034.83万元、1,535.38万元和1,436.72万元，销售单价相比略高。2021年5月，新桥镇新桥中路159号的两宗地被政府收储，欣业诚于2021年6月不再租赁该基地生产。③2022年，经与欣业诚协商，泵阀集团决定将其位于新桥镇新桥中路159号的全部铸造产能置换给欣业诚，实现地方政府规划的铸造产能入园规划。④2022年开始公司减少铸件外购件的采购并增加铸件毛坯件的自制，故采购金额有所下降。随着公司高端特种泵产品占比的提高，以及铸件自加工比例的提高，公司产能利用率不断提高。⑤2020年5月，发行人销售人员陈桂与其妻子朱燕将持有的全部靖江能化股权转让给朱燕的母亲杨玉琴。转让后，该公司相关人员和发行人没有关联关系。2020年6月，靖江能化不再向泵阀集团租赁铸造车间厂房及设备且不再从事铸件生产业务后，时任靖江能化生产负责人王桥君于2020年4月注册成立了欣业诚并从2020年7月至2021年5月继续租赁泵阀集团厂房。⑥资金流水核查中，泵阀集团与吴永贵、浦习平、吴敏及其控制企业的存在资金拆借。

请发行人：①说明泵阀集团铸造业务剥离前后的经营情况，发行人业务员设立靖江能化承接该业务的原因及合理性，

后来业务转给欣业诚的原因及合理性，在前述业务转移过程中泵阀集团、靖江能化及发行人是否获得收益或取得对价。说明欣业诚获得产能批复的申请过程是否合规。②说明报告期内发行人铸件毛坯件的自制情况、技术来源，与采购欣业诚铸件的差异，发行人开展铸件自制和自加工比例提高的原因及合理性，是否计划以自产替代外购，早期未考虑承接铸件业务的实际原因及合理性。③朱燕的母亲是否具有铸件生产经验及管理能力，是否代持陈桂、朱燕股份；王桥君与陈桂、朱燕是否存在亲属关系，是否为泵阀集团前员工。④结合上述情况及相关方的资金往来情况等，说明发行人是否存在关联方非关联化的情况，铸件业务剥离过程中是否存在特殊利益安排，是否存在为发行人代垫成本费用或利益输送的情况。

(4) 公司与欣业诚交易必要性及公允性。根据问询回复，2022年7月泵阀集团将其全部铸造产能置换给欣业诚，报告期公司向欣业诚采购铸件，金额分别为1,034.83万元、1,535.38万元、1,436.72万元，公司向其采购铸件单价高于公司铸件采购单价，主要由于公司向其采购加工难度较大、铸造成本较高的Ni-Hard、09Cr13Ni4Mo等材质铸件。请发行人：①说明向欣业诚采购的铸件与其他铸件在技术参数、性能等差异情况，是否仅欣业诚能提供，对公司泵类产品的重要性，进一步说明公司向其采购的必要性，以往年度是否对欣业诚与其他满足生产工艺的供应商进行过询价及供应商

选取评估，对比技术工艺、产品性能、价格、运费、售后服务等方面说明发行人选择欣业诚持续合作的原因，是否对欣业诚形成依赖，是否为关联方非关联化，公司向其采购是否存在利益输送。②结合公开市场 Ni-Hard、09Cr13Ni4Mo 等材质铸件价格、欣业诚向其他客户销售价格、毛利率情况，说明与公司向欣业诚采购价格较高是否具有公允性，结合 2022 年欣业诚铸造工艺升级的产品性能效果提升对发行人终端产品性能、竞争力及盈利能力的影响，说明对欣业诚提高采购价格的合理性。

(5) 应收账款可回收性及流动性风险。根据申报文件及问询回复，①报告期各期末，公司应收账款及合同资产余额及占比增长，金额分别为 19,186.79 万元、24,612.30 万元和 27,434.52 万元，占当期营业收入比重分别为 52.63%、69.86% 和 70.05%。信用期外的应收账款增加，分别为 2,882.97 万元、3,250.34 万元和 4,788.06 万元。公司应收账款（包含合同资产）周转率下降，分别为 2.02 次/年、1.61 次/年和 1.50 次/年，低于同行业可比公司平均值（5.58 次/年、5.16 次/年、5.22 次/年）。②2021 年至 2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,903.88 万元、4,867.73 万元和-322.25 万元，波动较大，主要由于客户大型项目建设周期较长，回款存在滞后，2023 年海外客户预收款减少。

请发行人：①列示报告期各期前十大客户在合同生效、产品送至客户指定地点、安装调试或验收合格、质保环节等

阶段实际收款金额与合同约定的差异情况，说明发行人的结算及信用政策能否得到有效执行，逾期应收账款界定依据及合理性，2021年度部分客户收款约定较其他年度宽松的主要原因，对于不同客户制定不同信用政策的原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形。②说明应收账款逾期金额增长、账龄变长、应收账款周转率低于可比公司的原因，并结合主要客户经营情况、逾期应收账款期后回款情况，说明公司2年以上的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司是否合理，坏账准备计提是否充分，截至本问询回复之日各期应收账款期后回款、应收票据兑付情况。③说明经营活动产生的现金流量净额变化是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配，结合公司资金状况、订单排期和执行情况等，分析发行人是否存在较大资金压力、流动性风险，是否对公司持续经营能力构成不利影响，请充分揭示相关风险。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查事项（1）-（3），申报会计师核查事项（2）-（5），说明核查过程，并发表明确意见。

请保荐机构和申报会计师说明资金流水核查中，针对大额取现、大额收付情形的去向核查是否获取外部证据，涉及的资金拆借是否形成闭环、是否存在借还款间隔时间较长的情况，中介机构目前对代垫成本费用采取的资金流水核查手段及主要核查情况；发行人与靖江能化、欣业诚报告期内是

否存在共同客户供应商的情形，并请保荐机构和申报会计师核查靖江能化、欣业诚与发行人主要客户供应商之间是否存在异常资金流水，说明核查程序、核查结果及异常资金流水情况（如有）。

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，如存在涉及公开发行股票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。