



**西部证券股份有限公司与湖南元亨科技股份有限公司关于湖南元亨科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函之回复**

主办券商

**西部证券股份有限公司**



陕西省西安市新城區東新街 319 号 8 幢 10000 室

# 西部证券股份有限公司与湖南元亨科技股份有限公司关于 湖南元亨科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的 审核问询函之回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

湖南元亨科技股份有限公司（以下简称“本公司”“公司”“挂牌公司”或“元亨科技”）于2024年7月8日收到贵司出具的《关于湖南元亨科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）。根据审核问询函的要求，西部证券股份有限公司（以下简称“西部证券”“主办券商”）及时组织挂牌公司、广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、湖南启元律师事务所（以下简称“律师”）对审核问询函提出的问题进行了认真核查和落实，并出具如下回复。

其中，会计师对审核问询函的回复和律师的补充法律意见书不作为本回复意见的附件，另行提供。会计师回复详见《关于湖南元亨科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明》。律师回复详见《湖南启元律师事务所关于湖南元亨科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的补充法律意见书（一）》。

如无特别说明，本审核问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

本回复意见的字体代表以下含义：

字体	含义
<b>黑体加粗</b>	<b>审核问询函所列问题</b>
宋体	审核问询的回复正文
<b>楷体（加粗）</b>	<b>公开转让说明书的修改或补充披露部分</b>
楷体（不加粗）	公开转让说明书等申报文件已披露未修改部分
Times New Roman	回复中数字、英文字符格式

本回复意见的数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目录

问题 1.关于股权代持 .....	4
问题 2.关于特殊投资条款 .....	22
问题 3.关于业务合规性 .....	40
问题 4.关于经营业绩 .....	50
问题 5.关于销售模式 .....	74
问题 6.关于存货 .....	108
问题 7.关于应收账款 .....	124
问题 8.关于其他事项 .....	135
问题 9.其他.....	161

## 问题 1.关于股权代持

根据申请文件，公司历史沿革中股权代持涉及主体数量较多且存在部分被代持人代他人持有的嵌套情形。请公司说明以下事项：（1）以列表形式全面梳理历史沿革中股权代持的形成、演变、解除过程，代持人与被代持人的对应关系，代持原因及合理性，代持关系和代持解除的确认依据及其充分性；公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；

（2）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；（3）结合股权代持情况，以列表形式说明公司历史沿革各时点股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形；（4）2023 年 9 月，韦启红将其持有公司的全部股份转让给陈力的原因及合理性，是否存在股权代持。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

### 【公司回复】

一、以列表形式全面梳理历史沿革中股权代持的形成、演变、解除过程，代持人与被代持人的对应关系，代持原因及合理性，代持关系和代持解除的确认依据及其充分性；公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

（一）以列表形式全面梳理历史沿革中股权代持的形成、演变、解除过程，代持人与被代持人的对应关系，代持原因及合理性，代持关系和代持解除的确认依据及其充分性

单位：元/股、元/注册资本

时间及事项	代持人	被代持人	被代持股数/股	次被代持人	次被代持股数	形成、演变、解除过程	代持原因及合理性	代持关系和代持解除的确认依据及其充分性
2010年4月，元亨有限第二次增资	陈力	靳青	308,588	/	/	1、2010年4月起，陈力于增资过程中形成与靳青等5人的股权代持关系； 2、2016年12月，公司整体由有限公司变更为股份有限公司时以净资产转股，公司注册资本增加，各股东所持公司股数增加，陈力为靳青等5人代持股数同比例增加； 3、2018年11月，陈力将为靳青等5人代持的股权进行还原，还原方式包括：还原至被代持方本人名下、代被代持方向第三方转让股权。本次还原完毕后，陈力与靳青等5人的股权代持关系解除。	本次新增入股人数较多，基于投资便利性考虑，同时鉴于《公司法（2005年修订）》对有限责任公司股东人数的限制为50人，本次增资股东所增持股权均通过委托陈力、汪迪文出资的形式，由陈力、汪迪文代为持有其对元亨有限实际享有的股权，本次代持形成具有合理性。	针对代持关系和代持解除事项，主办券商核查了相关的《股份代管协议》《股份代管终止及过户协议》《公证书》及股权转让款项支付凭证等资料，同时，主办券商就代持关系和代持解除事项对相关股东均进行了访谈确认，相关股东均已明确确认：“1、本人就公司、三元恒通/元亨利贞历史沿革过程中发生的历次股份/权益变动，包括但不限于历次增资、历次股份/权益转让、历次股权激励计划实施等相关事宜均无异议。就该等事项与公司、公司实际控制人、公司董监高、公司其他股东（包括现有股东和历史股东）之间均不存在任何未尽事宜、争议或者潜在纠纷； 2、本人所持有的公司股份，均系本人以自有资金合
		何艺	308,589	/	/			
		刘兵	308,588	/	/			
		刘泽鹰	308,589	/	/			
		陈庆	257,157	/	/			
	汪迪文	傅立新	691,632	/	/	1、2010年4月起，汪迪文于增资过程中形成与傅立新等28人的股权代持关系； 2、本次代持形成过程中，汪迪文替周立泉、张荣奎、杨何军、段建聪及言玲代持的股权中，还存在部分由周立泉代彭俊峰、张荣奎代蔡雪千、杨何军、段建聪及言玲代朱和昌持有的情况，形成双层代持关系； 3、2016年9月，汪迪文将为上述傅立新等28名隐名股东代持的股权转让给被代持方（即按被代持股数成立的持股平台三元恒通），以此实现股权代持还原。本次还原完毕后，汪迪文与傅立新等28人的股		
		曾向阳	645,464	/	/			
		吴哲兴	272,494	/	/			
		周立泉	265,125	彭俊峰	28,818			
		夏文科	201,726	/	/			
		张荣奎	172,908	蔡雪千	57,636			
		林泉	172,908	/	/			
		吴加胜	143,239	/	/			
		李涛	143,239	/	/			
徐伟	143,239	/	/					

时间及事项	代持人	被代持人	被代持股数/股	次被代持人	次被代持股数	形成、演变、解除过程	代持原因及合理性	代持关系和代持解除的确认依据及其充分性
		王海娟	140,952	/	/	<p>权代持关系解除；</p> <p>4、汪迪文与傅立新等 28 人的股权代持关系解除后，周立泉、张荣奎、杨何军、段建聪及言玲成为三元恒通合伙人，该 5 人为他人代持股权转为于三元恒通平台继续代持；</p> <p>5、2016 年 12 月，公司整体由有限公司变更为股份有限公司时以净资产转股，公司注册资本增加，各股东所持公司股数增加，周立泉、张荣奎、杨何军、段建聪及言玲为他人代持的股权数同比例增加；</p> <p>6、2023 年 5 月，周立泉、张荣奎、杨何军、段建聪及言玲将为他人代持的股权进行还原，其中周立泉代彭俊峰、张荣奎代蔡雪千代持的股权采取代持方购买代持股权的方式进行还原，杨何军、段建聪及言玲为朱和昌代持的股权采取将代持股权还原至朱和昌名下的方式进行还原。本次还原完毕后，周立泉与彭俊峰、张荣奎与蔡雪千、杨何军、段建聪及言玲与朱和昌之间的股权代持关系解除。</p>		<p>法取得，该等股份均为本人所拥有；</p> <p>3、目前，本人不存在受他人委托，代他人持有公司股份的情形，也不存在委托他人，由其代为持有公司股份的情形；</p> <p>4、本人所持有的公司股份不存在权属纠纷，不存在质押、冻结、查封或其他权利限制的情形；</p> <p>5、本人行使相关股东权利不受任何限制。”</p> <p>综上，相关代持关系和代持解除已经各股东通过访谈、说明及公证等形式明确确认，认定依据充分。</p>
		胡峥	115,272	/	/			
		黎英姿	78,781	/	/			
		言玲	78,781	朱和昌	24,288			
		陈济宇	78,781	/	/			
		蔡德兵	78,781	/	/			
		段建聪	78,781	朱和昌	46,109			
		杨何军	78,781	朱和昌	24,288			
		刘芬	71,619	/	/			
		徐来	57,636	/	/			
		石惠	42,971	/	/			
		刘峥	42,971	/	/			
		夏论书	42,971	/	/			
		姚海兵	28,818	/	/			
		周朝辉	28,818	/	/			
		施修军	28,647	/	/			
		余爱荣	23,504	/	/			
		陈波	17,291	/	/			
2016年12月，	陈力、汪迪文、熊	朱和昌	298,703	/	/	1、2016 年 12 月起，陈力、汪迪文、熊博、彭建国、吴哲兴及徐新 6 人于增资过	为了平衡各股东所持股权比例及加强	
		欧阳晨星	267,704	/	/			

时间及事项	代持人	被代持人	被代持股数/股	次被代持人	次被代持股数	形成、演变、解除过程	代持原因及合理性	代持关系和代持解除的确认依据及其充分性
元亨科技第一次增资	博、彭建国、吴哲兴、徐新	汤志红	166,232	/	/	程中形成与朱和昌等 43 人的股权代持关系；本次代持实际系六位管理层共同代为出资，未与被代持方形成一一对应关系； 2、本次代持形成过程中，陈力、汪迪文、熊博、彭建国、吴哲兴及徐新 6 人为言玲代持的股权中，还存在由言玲代朱和昌持有的情况，形成双层代持关系； 3、2018 年 11 月，陈力、汪迪文、熊博、彭建国、吴哲兴及徐新 6 人将为朱和昌等 43 人代持的股权进行还原，还原方式包括：还原至被代持方本人名下、代被代持方向第三方转让股权。本次还原完毕后，陈力、汪迪文、熊博、彭建国、吴哲兴及徐新 6 人与朱和昌等 43 人的股权代持关系解除； 4、陈力、汪迪文、熊博、彭建国、吴哲兴及徐新 6 人与朱和昌等 43 人的股权代持关系解除后，前述 6 人替言玲代持的股份（实际上全部为言玲替朱和昌持有）先还原至言玲名下，言玲为朱和昌代持的股权转为于三元恒通平台继续代持； 5、2023 年 5 月，言玲将为朱和昌代持的股权进行还原，采取将代持股权还原至朱和昌名下的方式进行还原。本次还原完毕后，言玲与朱和昌之间的股权代持关系解除。	公司实际控制人控制权，本次增资时，各股东均将部分出资额委托公司管理层代为出资，由陈力、汪迪文、熊博、彭建国、吴哲兴、徐新代为持有其对元亨科技实际享有的部分股权，本次代持形成具有合理性； 本次代持系实际出资人委托公司六位管理层共同代为持有被代持股份，代持人与被代持人未能就代持股份数量（被代持股份数量）形成一一对应的关系，但本次代持情形中的代持人合计为被代持人代持股份的数量、被代持人各自持有公司股份的数量清晰、明确。	
		张丽	151,478	/	/			
		游漫江	138,526	/	/			
		韦启红	119,999	/	/			
		周运路	80,312	/	/			
		黄明华	78,960	/	/			
		熊昊	66,926	/	/			
		龙旭萍	60,951	/	/			
		黄国兴	55,411	/	/			
		魏国志	44,618	/	/			
		王俊	41,525	/	/			
		汪迪武	38,789	/	/			
		夏武	33,462	/	/			
		戴聪	32,361	/	/			
		曾向阳	382,333	/	/			
		周立泉	127,444	/	/			
黎英姿	37,871	/	/					
言玲	37,871	朱和昌	37,871					
陈济宇	37,871	/	/					
蔡德兵	37,871	/	/					

时间及事项	代持人	被代持人	被代持股数/股	次被代持人	次被代持股数	形成、演变、解除过程	代持原因及合理性	代持关系和代持解除的确认依据及其充分性
		段建聪	37,871	/	/			
		杨何军	37,871	/	/			
		刘芬	34,428	/	/			
		王海娟	67,755	/	/			
		石惠	20,656	/	/			
		刘峥	20,656	/	/			
		夏论书	20,656	/	/			
		施修军	13,772	/	/			
		张荣奎	83,116	/	/			
		林泉	83,116	/	/			
		傅立新	332,463	/	/			
		夏文科	96,968	/	/			
		姚海兵	13,853	/	/			
		陈波	8,312	/	/			
		胡峥	55,411	/	/			
		吴加胜	68,853	/	/			
		李涛	68,854	/	/			
		徐伟	68,854	/	/			
		余爱荣	11,298	/	/			
		周朝辉	13,853	/	/			

时间及事项	代持人	被代持人	被代持股数/股	次被代持人	次被代持股数	形成、演变、解除过程	代持原因及合理性	代持关系和代持解除的确认依据及其充分性
		徐来	27,705	/	/			

## **（二）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认**

如前所述，截至本回复签署日，公司历史沿革中历次股权代持均已在申报前解除。

主办券商已对相关代持人与被代持人进行了访谈，了解公司历次代持情形的形成、演变及解除情况，并取得了相关被代持人就代持股份形成及解决情况的访谈问卷及公证文件，具体请参见《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”之“4、公司股东对代持事项及持股情况的确认及公证情况”的相关内容。

经核查，公司历次股权演变涉及的股权代持事项及代持还原均系双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

## **二、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形**

自有限公司成立以来历次股权变动的具体情况、原因及背景、增资/转股价格及定价依据等具体情况如下：

单位：元/股、元/注册资本

时间	股权变动的具体情况	原因及背景	增资/ 转股 价格	定价依据	资金来源	价款 是否 支付	是否存 在代持 情形
2005年 12月	有限公司成立，注册资本为400.00万元。	-	1.00	-	自有资金	是	否
2007年 7月	有限公司注册资本由400.00万元增加至600.00万元。	为扩大经营规模，筹集有限公司发展所需资金。	1.00	成立初期，按1元/注册资本增资。	自有资金	是	否
2009年 5月	罗忠一将其持有全部出资额转让给陈力、陈庆、黄国兴、王俊；熊博将其持有245.0247万元出资额转让给何艺等20人；汪迪文将其持有6.4463万元出资额转让给汪迪武、朱和昌；王毅将其持有40万元出资额转让给靳青；张平将其持有9.2893万元出资额转让给欧阳晨星。	系在有限公司成立初期，引进有意愿入股公司的其他股东，以促进公司发展，确保有限公司核心经营管理团队的稳定性。	1.00	受让方陈力、陈庆系转让方罗忠一子女；受让方熊昊系转让方熊博的兄弟；受让方汪迪武系汪迪文的兄弟，相关转让未实际支付对价。除此之外，其他转受让双方不存在关联关系。除上述情形外，本次其他股权转让协议约定的转让价格为1元/注册资本。	自有资金	是	否
2010年 4月	有限公司注册资本由600.00万元增至2,000.00万元。	为扩大经营规模，筹集有限公司发展所需资金。	1.00	公司发展初期，按1元/注册资本增资。	自有资金；代持部分为实际出资人（被代持人）出资	是	是，已在申报前解除代持并披露
2013年 3月	张平将其持有10.7107万元出资额转让给其配偶韦启红。	张平与韦启红系夫妻关系，系夫妻间持股调整。	-	近亲属之间股权转让，未支付对价。	-	-	否
2016年 9月	彭璐将其持有2.9752万元出资额转让给彭建国；汪迪文将其持有23.4626万元出资额转让给游漫江；8.3027万元出资额转让给韦启红；陈力将其持有	陈庆与陈力系兄妹，彭璐系彭建国女儿。除此之外，其他转受让双方不存在关联关系。本次转让系股东根据自有	1.30	陈庆与陈力系兄妹，彭璐系彭建国女儿，相关转让未实际支付对价。除此之外，其他转受让双方不存在关联关系。除上述情形外，本次转让价格	自有资金	是	否

	57.1162 万元出资额转让给陈庆。	持股意愿实施的个人转股行为。		系转受让方根据公司截至 2016 年 3 月 31 日每股净资产为基础协商确定。			
2016 年 9 月	邓三林将其持有 2.9752 万元出资额转让给刘兵；刘金凤将其持有 2.9752 万元出资额转让给刘兵；汪迪文将其持有 1.6426 万元出资额转让给汪迪武、68.5394 万元出资额转让给何艺、68.5394 万元出资额转让给刘泽鹰、396.6130 万元出资额转让给三元恒通、5.5500 万元出资额转让给元亨利贞；陈力将其持有 549.4500 万元出资额转让给元亨利贞。	本次转让系股东根据自有持股意愿实施的个人转让行为，其中，汪迪文转让给三元恒通为股权代持的还原，元亨利贞受让股份为同一控制下的股权调整。	1.30	本次股权转让中同一控制下的股权调整及代持还原未涉及价款的支付，其他部分转让价格系转受让方根据公司截至 2016 年 3 月 31 日每股净资产为基础协商确定。	自有资金	是	否
2016 年 12 月	变更为股份公司，股份总额为 3,470.0548 万元。	有限公司整体变更为股份有限公司。	-	-	-	-	-
2016 年 12 月	股份公司股本由 3,470.0548 万元增加至 5,000.00 万元。	为扩大经营规模，公司由有意愿入股或增持公司股份的股东增资入股公司。	2.00	以公司截至 2016 年 9 月 30 日经审计每股净资产 1.04 元/股为依据，确定本次增资价格为 2 元/股。	自有资金；代持部分为实际出资人（被代持人）出资	是	是，已在申报前解除代持并披露
2018 年 11 月	元亨利贞将所持公司 500 万股股份转让给三元恒通。	陈力个人名下股份在持股平台之间的平移。	-	本次股权转让系同一控制下不同持股主体的股权平移。未支付对价。	-	-	否
2018 年 11 月	股份公司进行股权代持还原及股份转让。即（1）代持人将原代持股份转让至被代持人名下；（2）股东根据个人持股意愿，协商确定转股事宜。	本次股权转让系对历史沿革中存在的股权代持事项进行规范，同时兼顾部分股东个人对外转股的意愿而进行的转股。	4.50	本次股权转让中代持还原部分未支付对价；股东间个人转股的部分价格为 4.5 元/股（含税，下同），由各股东之间协商而定。	自有资金	是	否

2019年 9月	熊博将其持有公司的90万股股份转让给了陈力、彭建国、游漫江、龙旭萍、戴聪5人。	熊博因个人资金需要，具有对外转股意愿，并与受让方协商确定本次转股。	4.50	由各方参照前次转股（2018年11月）的转股价格协商确定本次转股价格。	自有资金	是	否
2022年 12月	美的智能基金认购公司新增股本234.3750万股，股份公司股本总额增加至5,234.3750万股。	引进战略投资者，筹集公司发展所需资金，完善公司法人治理结构。	12.80	按与机构投资者协商确定的投前估值定价，确定本次增资价格为12.80元/股。	自有资金	是	否
2023年 9月	韦启红退股，并将其持有公司的全部55.00万股股份以400.40万元转让给陈力。	韦启红因个人资金需要而退股。	7.28	转让价格系转受让双方参照公司最近一年经营业绩协商确定为7.28元/股。	自有资金	是	否

如前所述，公司股东出资真实合法有效、股权结构及权属清晰，除已经披露的代持及代持解除事项外，不存在委托代持、质押、诉讼、冻结等影响股权权属清晰的情况，不存在影响股权明晰的问题；公司历次股权变动均具有真实的背景，增资/转股价格及定价依据均具有合理性，不存在入股交易价格明显异常的情形；公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

综上所述，截至本回复签署日，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股情形，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

### 三、结合股权代持情况，以列表形式说明公司历史沿革各时点股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

自有限公司成立以来，公司历次股权变动时点经穿透计算后股东人数的具体情况如下：

股权变动事项及时点	直接 股东 人数	经穿 透间 接股 东人 数	经穿透被 代持股 东人 数	重复 计算 的股 东人 数	剔除重 复后股 东人数
2005年12月，有限公司成立	5	0	0	0	5
2007年7月，有限公司第一次增资	5	0	0	0	5
2009年5月，有限公司第一次股权转让	27	0	0	0	27
2010年4月，有限公司第二次增资	27	0	35	6	56
2013年3月，有限公司第二次股权转让	27	0	35	6	56
2016年9月，有限公司第三次股权转让	27	0	35	6	56
2016年9月，有限公司第四次股权转让	25	29	8	8	54
2016年12月，整体变更股份公司	25	29	8	8	54
2016年12月，股份公司第一次增资	25	30	50	50	55
2018年11月，股份公司第一次股权转让	25	31	50	51	55
2018年11月，股份公司第二次股权转让	25	85	3	3	110
2019年9月，股份公司第三次股权转让	25	85	3	3	110
2022年12月，股份公司第二次增资	26	92	3	3	118
2023年9月，股份公司第四次转让	25	92	0	3	114

如上所示，自有限公司成立以来，公司历次股权变动时点经穿透计算后股东人数均不超过 200 人，公司不存在股东超过 200 人的情形。

#### 四、2023年9月，韦启红将其持有公司的全部股份转让给陈力的原因及合理性，是否存在股权代持

2023年9月，股东韦启红因个人资金需求，经与陈力协商，将其持有公司55万股股份转让给陈力，转让价格系转受让双方参照公司最近一年经营业绩协商确定为7.28元/股。本次股权转让系韦启红个人出于资金安排而与陈力协商确定的转股事宜，具有合理性，不存在股权代持的情形。

#### 【主办券商、律师回复】

#### 一、请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

##### （一）核查程序

主办券商、律师主要履行了如下核查程序：

（1）获取并查阅公司历次代持形成的协议及代持解除的协议，访谈相关股东，了解公司历史沿革中股权代持的形成、演变及解除情况；获取公司历次代持情形中相关代持人与被代持人就股份代持的数量、演变及解除情况出具的确认函及公证文件；获取公司主要股东与代持相关的出资凭证、验资报告。核查公司股东取得公司分红前后三个月的银行流水。

（2）获取并查阅公司历次增资及股权转让所涉及的工商登记资料、内部决策文件、股权转让/增资协议、价款支付凭证、代持协议及解除代持协议等相关资料，访谈相关股东，了解公司历史沿革中股权变动的背景，核查历次增资、转让事项的真实性、合理性、有效性，结合相关股东个人信息调查表，核查相关股东是否存在异常入股以及是否涉及规避持股限制等情形。通过企查查、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站查询公司是否存在相关股权的争议或纠纷。

（3）获取公司历次股权变动涉及代持情形代持协议及代持出资人资料，查阅公司非自然人股东三元恒通、元亨利贞出资人名单及出资人个人信息调查表、美的智能基金私募股权登记备案相关资料，核查公司历次股权演变时点经穿透后的股东人数，核查公司是否存在股东人数超过200人的情形。

(4) 获取韦启红入股公司的相关协议、价款支付凭证等资料，核查其出资的真实性；获取韦启红退股时与股权受让方陈力签订的股权转让协议、价款支付凭证等资料，访谈相关当事人，了解其退股的背景，核查其退股的合理性。

## (二) 核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司历史沿革中历次代持形成及代持解除情形真实有效，且均已在申报前解除还原。公司历次代持情形中的代持人与被代持人已就历次代持的形成过程、代持涉及股份数量、代持解除情况进行了确认及公证，历次代持形成的原因具有合理性，代持关系和代持解除的确认依据具有充分性。

(2) 公司股东出资真实合法有效、股权结构及权属清晰，除已经披露的代持及代持解除事项外，不存在委托代持、质押、诉讼、冻结等影响股权权属清晰的情况，不存在影响股权明晰的问题；公司历次股权变动均具有真实的背景，增资/转股价格及定价依据均具有合理性，不存在入股交易价格明显异常的情形；公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

(3) 自有限公司成立以来，始终不存在经穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

(4) 股东韦启红将其持有公司的全部股份转让给陈力系其本人出于个人资金需求原因而与陈力达成的股权转让合意，系双方真实意思表示，股权转让的相关款项已支付完毕，股权转让原因及转让定价合理，不存在股权代持的情形。

(5) 公司全体股东所持公司的股份权属清晰，各股东持有公司的股份不存在争议或潜在纠纷的情形，不存在冻结或其他权利限制情况；公司历史上存在的股权代持情况均已在申报前彻底解除还原，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项。公司股权符合“股权明晰”的挂牌条件。

**二、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题**

公司历次股权变动涉及入股背景、入股价格、资金来源、价款支付情况、

是否存在代持情形等情况如下：

单位：元/股、元/注册资本

时间	股权变动的具体情况	原因及背景	增资/转股价格	资金来源	价款是否支付	是否存在代持情形	是否存在利益输送
2005年12月	有限公司成立，注册资本为400.00万元。	-	1.00	自有资金	是	否	否
2007年7月	有限公司注册资本由400.00万元增加至600.00万元。	为扩大经营规模，筹集有限公司发展所需资金。	1.00	自有资金	是	否	否
2009年5月	罗忠一将其持有全部出资额转让给陈力等人；熊博将其持有245.0247万元出资额转让给何艺等20人；汪迪文将其持有6.4463万元出资额转让给汪迪武等人；王毅将其持有40万元出资额转让给靳青；张平将其持有9.2893万元出资额转让给欧阳晨星。	系在有限公司成立初期，引进有意愿入股公司的其他股东，以促进公司发展，确保有限公司核心经营管理团队的稳定性。	1.00	自有资金	是	否	否
2010年4月	有限公司注册资本由600.00万元增至2,000.00万元。	为扩大经营规模，筹集有限公司发展所需资金。	1.00	自有资金；代持部分为实际出资人（被代持人）出资	是	是，已在申报前解除代持并披露	否
2013年3月	张平将其持有10.7107万元出资额转让给其配偶韦启红。	张平与韦启红系夫妻关系，系夫妻间持股调整。	-	-	-	否	否
2016年9月	彭璐将其持有2.9752万元出资额转让给彭建国；汪迪文将其持有23.4626万元出资额转让给游漫江、8.3027万元出资额转让给韦启红；陈力将其持有57.1162万元出资额转让给陈庆。	陈庆与陈力系兄妹，彭璐系彭建国女儿。除此之外，其他转受让双方不存在关联关系。本次转让系股东根据自有持股意愿实施的个人转股行为。	1.30	自有资金	是	否	否
2016年9月	邓三林将其持有2.9752万元出资额转让给刘兵；刘金凤将其持有2.9752万元出资额转让给刘兵；汪迪文将其持有1.6426万元出资额转让给汪迪武、68.5394万元出资额转让给何艺、68.5394万元出资额转让给刘泽鹰、396.6130万元出资额转让给三	本次转让系股东根据自有持股意愿实施的个人转让行为，其中，汪迪文转让给三元恒通为股权代持的还原，元亨利贞受让股份为同一控制下的股权调整。	1.30	自有资金	是	否	否

	元恒通、5.5500 万元出资额转让给元亨利贞；陈力将其持有 549.4500 万元出资额转让给元亨利贞。							
2016 年 12 月	变更为股份公司，股份总额为 3,470.0548 万元。	有限公司整体变更为股份有限公司。	-	-	-	-	-	否
2016 年 12 月	股份公司股本由 3,470.0548 万元增加至 5,000.00 万元。	为扩大经营规模，公司由有意愿入股或增持公司股份的股东增资入股公司。	2.00	自有资金；代持部分为实际出资人（被代持人）出资	是	是，已在申报前解除代持并披露		否
2018 年 11 月	元亨利贞将所持公司 500 万股股份转让给三元恒通。	陈力个人名下股份在持股平台之间的平移。	-	-	-	否		否
2018 年 11 月	股份公司进行股权代持还原及股份转让。即（1）代持人将原代持股份转让至被代持人名下；（2）股东根据个人持股意愿，协商确定转股事宜。	本次股权转让系对历史沿革中存在的股权代持事项进行规范，同时兼顾部分股东个人对外转股的意愿而进行的转股。	4.50	自有资金	是	否		否
2019 年 9 月	熊博将其持有公司的 90 万股股份转让给了陈力、彭建国、游漫江、龙旭萍、戴聪 5 人。	熊博因个人资金需要，具有对外转股意愿，并与受让方协商确定本次转股。	4.50	自有资金	是	否		否
2022 年 12 月	美的智能基金认购公司新增股本 234.3750 万股，股份公司股本总额增加至 5,234.3750 万股。	引进战略投资者，筹集公司发展所需资金，完善公司法人治理结构。	12.80	自有资金	是	否		否
2023 年 9 月	韦启红退股，并将其持有公司的全部 55.00 万股股份以 400.40 万元转让给陈力。	韦启红因个人资金需要而退股。	7.28	自有资金	是	否		否

注：本表历次股权变动涉及转股/增资价格的定价依据请参见本题回复意见之“二、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形”的相关内容。

如上所示，公司历次股权变动涉及的股东入股均具有真实的背景，股东入股的定价依据充分、入股价格合理，不存在明显异常的情形。公司历次股权变动涉及股东入股的相关价款已经支付完毕。历次股权变动中涉及的代持情形均已在申报前解除，不存在股权代持未披露的情形，不存在利益输送问题。

**三、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况**

### **（一）核查程序**

（1）获取并查阅公司历次股权变动涉及的三会决议资料、工商登记资料，获取了入股协议、出资人及受让人的出资凭证文件，查阅公司历次增资涉及的验资报告和出资单据，核查其出资的真实性、有效性。

（2）获取并查阅公司关于股份数量确认的股东会文件，核查公司历史沿革中代持方与被代持方签署的代持协议及还原协议，获取代持还原中涉及价款支付凭证，确认相关代持情况已经解除，各方之间不存在争议或潜在纠纷。

（3）获取并查阅自然人股东、持股平台自然人股东的调查表文件，核查股东身份是否适格，是否存在通过代持规避持股限制等法律法规规定的情形。

（4）获取并查阅公司自然人股东、持股平台自然人股东关于持股情况的说明及公证文件，访谈了公司自然人股东、持股平台自然人股东等相关人员，对于其自持有股份以来的变动情况进行确认，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

（5）获取公司历次代持事项涉及代持人及被代持人在分红前后 3 个月的银行流水，核查公司代持情形解除的真实性、彻底性。

### **（二）核查意见**

截至本回复签署日，公司现有股东的股权清晰、权属分明。公司历次股权变动过程中存在的代持情形已在本次申报前完成了解除还原，公司不存在未解

除、未披露的代持情形。公司在改制设立、历次增资与股权转让等历史沿革事项中，股本演变过程和结果真实有效，股权权属清晰明确。公司符合“股权明晰，股票发行和转让行为合法合规”的挂牌条件。

#### **四、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议**

如本题回复前文所述，除前述已披露的且已解除的股权代持事项外，截至本回复签署日，公司不存在其他未解除、未披露的股权代持事项。

根据公司股东填写的个人信息调查表及访谈记录，并经登录企查查或天眼查、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站查询，截至本回复签署日，公司不存在股权纠纷及潜在争议。

综上，截至本回复签署日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

## 问题 2.关于特殊投资条款

根据申请文件，2022 年公司增资引入广东美的智能科技产业投资基金管理中心时签订特殊投资条款，触发回购的情形包括公司在 2025 年 12 月 31 日之前未能上市、公司 2023 年、2024 年、2025 年任一年实际主营业务收入或实际扣非后净利润期末数低于期初数。

请公司：（1）全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露；（2）结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；如存在恢复条款，说明具体恢复条件，是否符合挂牌相关规定；（3）说明优先购买权及优先清算权的可执行性，是否与公司章程存在冲突，是否可能导致争议或纠纷，是否影响股权清晰性、稳定性；（4）如存在现行有效的回购条款（结合具体回购条款），详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响；公司是否存在因业绩对赌而调节收入的风险，后续如何防范相关风险；（5）反稀释权中约定“控股股东应保证目标公司新增注册资本的价格不低于投资方本次增资的价格”，公司是否实质上承担义务。

请主办券商、律师补充核查以上事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师说明公司签订对赌协议时是否应确认金融负债，会计处理是否准确，是否符合企业会计准则规定，并发表明确意见。

### 【公司回复】

一、全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露

#### （一）公司特殊投资条款的签订及解除情况

## 1、特殊投资条款的签订情况

2022年12月6日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等13名公司主要股东与美的智能基金签订了《增资协议》，协议约定美的智能基金以3,000万元人民币认购公司新增注册资本234.3750万元，其中，234.3750万元作为注册资本，超出注册资本的部分全额计入资本公积。

同日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等13名公司主要股东与美的智能基金签订了《增资协议之补充协议》（下称“《补充协议》”），《补充协议》约定了反稀释、股权回购等相关条款。

## 2、特殊投资条款的解除情况

### （1）2024年4月，终止特殊投资条款涉及公司需承担义务的全部条款

2024年4月17日，公司与美的智能基金签订了《湖南元亨科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》（以下简称“《补充协议二》”），经各方协商确认，自公司向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日起，终止《补充协议》中以下股东特殊权利条款中公司需承担的义务：

序号	涉及的《补充协议》相关条款
1	第二条：“2.2 优先认购权”中的所有条款
2	第二条：“2.3 反稀释条款”中的所有条款
3	第二条：“2.4 优先清算权”中的所有条款
4	第二条：“2.6 平等对待条款”中的所有条款
5	第四条：“特别约定”中的第4.1条，即“各方在此确认：本次增资完成后，目标公司若实施股权激励和员工持股的股份比例超过总股本【10%】，投资方有权按照与实施股权激励和员工持股相同的价格增资至本轮增资完成后股权比例”。

《补充协议二》约定上述相关条款中公司需承担的义务自向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日起终止，所有相关权利义务自终止之日起对各方不再具有法律约束力，若公司向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日晚于2024年12月31日，则相关条款不再终止。此外，《补充协议二》约定上述相关条款中公司需承担的义务自下述任一情形（“恢复情形”）发生之日起恢复效力，且该等恢复效力具有追溯力：①公司提交股转系统挂牌申请受理后主动撤回申请、被动撤回申请或被股转公司终止审查；②公司在提交股转系统挂牌申请受

理之日起 12 个月内未完成挂牌；③公司于股转系统成功挂牌后以任何原因终止在股转系统挂牌（但因申报上海证券交易所、深圳证券交易所上市而根据相关法律规定终止挂牌的除外）。

《补充协议二》同时确认：美的智能基金除享有《增资协议》《补充协议》及目标公司章程所载明的股东权益外，不存在其他以口头约定或者书面协议等任何方式另行与公司或公司第一大股东、实际控制人达成的股东权利分配或者影响公司股权结构稳定性之任何协议（包括但不限于关于优先分红、优先清算、股东回购、随售权、共同出售权、反稀释权等安排）。

## **（2）2024 年 7 月，终止“优先认购权”“反稀释条款”“优先清算权”“平等对待条款”等条款的全部效力**

2024 年 7 月 18 日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等 13 名主要股东与美的智能基金签订了《湖南元亨科技股份有限公司增资协议之补充协议（三）》（以下简称“《补充协议三》”），《补充协议三》终止了原《补充协议》中以下特殊权利条款中各方承担的全部权利和义务，具体情况如下：

序号	终止的《补充协议》相关条款
1	第二条：“2.2 优先认购权”中的所有条款
2	第二条：“2.3 反稀释条款”中的所有条款
3	第二条：“2.4 优先清算权”中的所有条款
4	第二条：“2.6 平等对待条款”中的所有条款

《补充协议三》同时约定上述条款自本补充协议生效之日起终止，所有相关权利义务自终止之日起对各方不再具有法律约束力。同时，《补充协议三》约定上述相关条款自下述任一情形（“恢复情形”）发生之日起恢复效力，且该等恢复效力具有追溯力：（1）公司提交股转系统挂牌申请受理后主动撤回申请、被动撤回申请或被股转公司终止审查；（2）公司在提交股转系统挂牌申请受理之日起 12 个月内未完成挂牌；（3）公司于股转系统成功挂牌后以任何原因终止在股转系统挂牌（但因申报上海证券交易所、深圳证券交易所上市而根据相关法律规定终止挂牌的除外）。

《补充协议三》同时确认：美的智能基金除享有《增资协议》《补充协议》

《补充协议（二）》及目标公司章程所载明的股东权益外，不存在其他以口头约定或者书面协议等任何方式另行与公司或公司第一大股东、实际控制人达成的股东权利分配或者影响公司股权结构稳定性之任何协议（包括但不限于关于优先分红、优先清算、股东回购、随售权、共同出售权、反稀释权等安排）。

**（二）逐条说明现行有效全部特殊投资条款是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求**

截至本回复签署日，公司现行有效的全部特殊投资条款及其是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求的具体情况如下：

义务/责任主体	权利名称	权利内容	是否符合《适用指引第1号》的要求
陈力、三元恒通、元亨利贞、熊博、彭建国、汪迪文、游漫江、靳青、刘兵、陈庆、朱和昌、欧阳晨星、何艺	股权回购权	<p>发生下列情形之一的，投资方有权将其持有的目标公司全部或者部分股权按照本补充协议约定的条件和条款转让给目标公司实际控制人和/或主要股东（以下简称“回购主体”）：（1）在2025年12月31日之前，目标公司未能上市；（2）目标公司2023、2024、2025三年任一年实际主营业务收入且实际扣非后净利润期末数低于期初数（即未实现年度增长）。目标公司实际主营业务收入及实际扣非后净利润根据由具有证券从业资格的会计师事务所出具的审计报告确认。</p> <p>发生本补充协议第3.1条项下列情形之一的，回购主体按照投资方增资款总额回购或受让投资方的股权，回购或受让股权价格=投资方增资款总额（不包含持股期间的分红款、利息和其他费用）。投资方自回购条件触发后，如选择将目标公司全部或部分股份转让，应在2025年12月31日后12个月内向目标公司发出书面回购要求，否则投资方回购权丧失，甲方四同意豁免除外。</p> <p>如果投资方根据本条发出书面回购要求的，回购主体应当在投资方书面通知发出之日起三十日内将上述股权转让价款支付至投资方指定账户。</p> <p>如果回购主体未能如期支付股权转让价款的，每逾期一日，回购主体应当向投资方支付应支付而未支付金额的万分之五作为违约金。</p> <p>回购主体可以指定第三方受让前述股份，前提是该第三方书面承诺其将承担等同于回购主体本补充协议项下的全部责任和义务，并且回购主体为第三方所承担责任和义务履行承担连带保证责任。</p>	<p>公司不作为前述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第1号》的要求，不属于根据规定需要清理的情形。</p>

综上，公司现行有效的特殊投资条款，不违反《公司法》《证券法》等法律法规规定，符合《适用指引第1号》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求，

不存在《适用指引第1号》规定的需要清理的情形。

**(三) 将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露**

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“(五) 其他情况”之“2、特殊投资条款情况”补充披露相关内容如下：

“

**(1) 特殊投资条款的签订及解除情况**

**1) 特殊投资条款的签订情况**

2022年12月6日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等13名公司主要股东与美的智能基金签订了《增资协议》，协议约定美的智能基金以3,000万元人民币认购公司新增注册资本234.3750万元，其中，234.3750万元作为注册资本，超出注册资本的部分全额计入资本公积。

同日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等13名公司主要股东与美的智能基金签订了《增资协议之补充协议》（下称“《补充协议》”），《补充协议》约定了反稀释、股权回购等相关条款。

**2) 特殊投资条款的解除情况**

**A. 2024年4月，终止特殊投资条款涉及公司需承担义务的全部条款**

2024年4月17日，公司与美的智能基金签订了《湖南元亨科技股份有限公司增资协议之补充协议（二）》（以下简称“《补充协议二》”），经各方协商确认，自公司向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日起，终止《补充协议》中以下股东特殊权利条款中公司需承担的义务：

序号	涉及的《补充协议》相关条款
1	第二条：“2.2 优先认购权”中的所有条款
2	第二条：“2.3 反稀释条款”中的所有条款
3	第二条：“2.4 优先清算权”中的所有条款
4	第二条：“2.6 平等对待条款”中的所有条款
5	第四条：“特别约定”中的第4.1条，即“各方在此确认：本次增资完成后，目标公司若实施股权激励和员工持股的股份比例超过总股本【10%】，投资方有权

按照与实施股权激励和员工持股相同的价格增资至本轮增资完成后股权比例”。

《补充协议二》约定上述相关条款中公司需承担的义务自向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日起终止，所有相关权利义务自终止之日起对各方不再具有法律约束力，若公司向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日晚于2024年12月31日，则相关条款不再终止。此外，《补充协议二》约定上述相关条款中公司需承担的义务自下述任一情形（“恢复情形”）发生之日起恢复效力，且该等恢复效力具有追溯力：①公司提交股转系统挂牌申请受理后主动撤回申请、被动撤回申请或被股转公司终止审查；②公司在提交股转系统挂牌申请受理之日起12个月内未完成挂牌；③公司于股转系统成功挂牌后以任何原因终止在股转系统挂牌（但因申报上海证券交易所、深圳证券交易所上市而根据相关法律规定终止挂牌的除外）。

《补充协议二》同时确认：美的智能基金除享有《增资协议》《补充协议》及目标公司章程所载明的股东权益外，不存在其他以口头约定或者书面协议等任何方式另行与公司或公司第一大股东、实际控制人达成的股东权利分配或者影响公司股权结构稳定性之任何协议（包括但不限于关于优先分红、优先清算、股东回购、随售权、共同出售权、反稀释权等安排）。

**B. 2024年7月，终止“优先认购权”“反稀释条款”“优先清算权”“平等对待条款”等条款的全部效力**

2024年7月18日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等13名主要股东与美的智能基金签订了《湖南元亨科技股份有限公司增资协议之补充协议（三）》（以下简称“《补充协议三》”），《补充协议三》终止了原《补充协议》中以下特殊权利条款中各方承担的全部权利和义务，具体情况如下：

序号	终止的《补充协议》相关条款
1	第二条：“2.2 优先认购权”中的所有条款
2	第二条：“2.3 反稀释条款”中的所有条款
3	第二条：“2.4 优先清算权”中的所有条款
4	第二条：“2.6 平等对待条款”中的所有条款

《补充协议三》同时约定上述条款自本补充协议生效之日起终止，所有相关权利义务自终止之日起对各方不再具有法律约束力。同时，《补充协议三》

约定上述相关条款自下述任一情形（“恢复情形”）发生之日起恢复效力，且该等恢复效力具有追溯力：(1)公司提交股转系统挂牌申请受理后主动撤回申请、被动撤回申请或被股转公司终止审查；(2)公司在提交股转系统挂牌申请受理之日起 12 个月内未完成挂牌；(3)公司于股转系统成功挂牌后以任何原因终止在股转系统挂牌（但因申报上海证券交易所、深圳证券交易所上市而根据相关法律规定终止挂牌的除外）。

《补充协议三》同时确认：美的智能基金除享有《增资协议》《补充协议》《补充协议二》及目标公司章程所载明的股东权益外，不存在其他以口头约定或者书面协议等任何方式另行与公司或公司第一大股东、实际控制人达成的股东权利分配或者影响公司股权结构稳定性之任何协议（包括但不限于关于优先分红、优先清算、股东回购、随售权、共同出售权、反稀释权等安排）。

## (2) 现行有效特殊投资条款的具体内容

截至本公开转让说明书签署日，公司现行有效的全部特殊投资条款的具体情况如下：

义务/责任主体	权利名称	权利内容	是否符合《适用指引第1号》的要求
陈力、三元恒通、元亨利贞、熊博、彭建国、汪迪文、游漫江、靳青、刘兵、陈庆、朱和昌、欧阳晨星、何艺	股权回购权	<p>发生下列情形之一的，投资方有权将其持有的目标公司全部或者部分股权按照本补充协议约定的条件和条款转让给目标公司实际控制人和/或主要股东（以下简称“回购主体”）：(1) 在 2025 年 12 月 31 日之前，目标公司未能上市；(2) 目标公司 2023、2024、2025 三年任一年实际主营业务收入且实际扣非后净利润期末数低于期初数（即未实现年度增长）。目标公司实际主营业务收入及实际扣非后净利润根据由具有证券从业资格的会计师事务所出具的审计报告确认。</p> <p>发生本补充协议第 3.1 条项下列情形之一的，回购主体按照投资方增资款总额回购或受让投资方的股权，回购或受让股权价格=投资方增资款总额（不包含持股期间的分红款、利息和其他费用）。</p> <p>投资方自回购条件触发后，如选择将目标公司全部或部分股份转让，应在 2025 年 12 月 31 日后 12 个月内向目标公司发出书面回购要求，否则投资方回购权丧失，甲方四同意豁免除外。</p> <p>如果投资方根据本条发出书面回购要求的，回购主体应当在投资方书面通知发出之日起三十日内将上</p>	公司不作为前述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第 1 号》的要求，不属于根据规定的需要清理的情形。

	<p>述股权转让价款支付至投资方指定账户。</p> <p>如果回购主体未能如期支付股权转让价款的，每逾期一日，回购主体应当向投资方支付应支付而未支付金额的万分之五作为违约金。</p> <p>回购主体可以指定第三方受让前述股份，前提是该第三方书面承诺其将承担等同于回购主体本补充协议项下的全部责任和义务，并且回购主体为第三方所承担责任和义务履行承担连带保证责任。</p>	
--	--	--

综上，公司现行有效的特殊投资条款，不违反《公司法》《证券法》等法律法规规定，符合《适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，不存在《适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形。

”

二、结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；如存在恢复条款，说明具体恢复条件，是否符合挂牌相关规定

（一）结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效

公司及陈力等 13 名主要股东与美的智能基金已分别于 2024 年 4 月 17 日、2024 年 7 月 18 日签署《补充协议二》《补充协议三》，对《补充协议》中约定的特殊投资条款进行清理，《补充协议二》《补充协议三》的签署方均为具有完全民事行为能力的自然人和依法有效存续的企业，签署和履行该协议系各方的真实意思表示，不存在法律、法规规定的合同无效情形。截至本回复签署日，双方未因协议的履行发生纠纷，也未签署其他与本次增资相关的协议或存在其他特殊投资约定。

综上，前述《补充协议二》《补充协议三》等变更或终止特殊投资条款协议真实有效。

（二）如存在恢复条款，说明具体恢复条件，是否符合挂牌相关规定

根据《补充协议二》《补充协议三》，对于相关特殊投资条款的恢复条款约定如下：

协议名称	恢复条款
------	------

《补充协议二》	<p>第二条 本协议第一条提及的相关条款中元亨科技需承担的义务自元亨科技向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日起终止，所有相关权利义务自终止之日起对各方不再具有法律约束力，若公司向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日晚于 2024 年 12 月 31 日，则相关条款不再终止。</p> <p>第三条 各方同意并确认，尽管有本协议第一、二条的约定，本协议第一条提及的相关条款中元亨科技的义务自下述任一情形（“恢复情形”）发生之日起恢复效力，且该等恢复效力具有追溯力：（1）公司提交股转系统挂牌申请受理后主动撤回申请、被动撤回申请或被股转公司终止审查；（2）公司在提交股转系统挂牌申请受理之日起 12 个月内未完成挂牌；（3）公司于股转系统成功挂牌后以任何原因终止在股转系统挂牌（但因申报上海证券交易所、深圳证券交易所上市而根据相关法律规定终止挂牌的除外）</p>
《补充协议三》	<p>第二条 本补充协议第一条提及的相关条款自本补充协议生效之日起终止，所有相关权利义务自终止之日起对各方不再具有法律约束力，若公司向股转公司递交申请挂牌材料并被受理之日晚于 2024 年 12 月 31 日，则相关条款不再终止。</p> <p>第三条 各方同意并确认，尽管有本补充协议第一、二条的约定，本补充协议第一条提及的相关条款自下述任一情形（“恢复情形”）发生之日起恢复效力，且该等恢复效力具有追溯力：（1）公司提交股转系统挂牌申请受理后主动撤回申请、被动撤回申请或被股转公司终止审查；（2）公司在提交股转系统挂牌申请受理之日起 12 个月内未完成挂牌；（3）公司于股转系统成功挂牌后以任何原因终止在股转系统挂牌（但因申报上海证券交易所、深圳证券交易所上市而根据相关法律规定终止挂牌的除外）。</p>

因此，上述《补充协议二》《补充协议三》约定的特殊投资条款终止情况的恢复条件为挂牌失败，公司在本次挂牌审查期间和挂牌成功后相关特殊投资条款终止部分不会恢复。如本次无法成功挂牌或公司挂牌后又终止挂牌，则公司仍为非公众公司，该等条款恢复不适用《适用指引第1号》的规定。除此之外，相关特殊投资条款不存在其他恢复条款。

综上，《补充协议二》《补充协议三》中关于特殊投资条款恢复条款的相关约定符合挂牌等相关法律法规的规定。

### 三、说明优先购买权及优先清算权的可执行性，是否与公司章程存在冲突，是否可能导致争议或纠纷，是否影响股权清晰性、稳定性

2024 年 7 月 18 日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等 13 名主要股东与美的智能基金签订了《补充协议三》，终止了原《补充协议》中约定的“优先认购权”“优先清算权”等条款涉及相关主体的全部权利义务。具体情况

请参见本题回复意见之“一、全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在《公开转让说明书》之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露”之“(一)公司特殊投资条款的签订及解除情况”之“2、特殊投资条款的解除情况”之“(2) 2024年7月，终止“优先认购权”“反稀释条款”“优先清算权”“平等对待条款”等条款的全部效力”的相关内容。

综上，截至本回复签署日，原《补充协议》约定的优先认购权及优先清算权均已终止，不会与公司章程存在冲突，不会导致公司存在可能的争议或纠纷，不会影响公司股权清晰性、稳定性。

**四、如存在现行有效的回购条款（结合具体回购条款），详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响；公司是否存在因业绩对赌而调节收入的风险，后续如何防范相关风险**

**（一）如存在现行有效的回购条款（结合具体回购条款），详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务**

**1、现行有效回购条款的具体内容及回购方所承担的具体义务**

根据公司、陈力、三元恒通、元亨利贞、熊博等13名主要股东（以下简称“主要股东”）与美的智能基金签订的《增资协议》及历次补充协议，截至本回复签署日，上述协议中约定的现行有效回购条款的具体内容如下：

权利人	义务人	条款内容
美的智能基金	陈力、三元恒通、元亨利贞、熊博、彭建国、汪迪文、游漫江、靳青、刘兵、陈	<p>发生下列情形之一的，投资方有权将其持有的目标公司全部或者部分股权按照本补充协议约定的条件和条款转让给目标公司实际控制人和/或主要股东（以下简称“回购主体”）：（1）在2025年12月31日之前，目标公司未能上市；（2）目标公司2023、2024、2025三年任一年实际主营业务收入且实际扣非后净利润期末数低于期初数(即未实现年度增长)。目标公司实际主营业务收入及实际扣非后净利润根据由具有证券从业资格的会计师事务所出具的审计报告确认。</p> <p>发生本补充协议第3.1条项下列情形之一的，回购主体按照投资方增资款总额回购或受让投资方的股权，回购或受让股权价</p>

	庆、朱和昌、欧阳晨星、何艺	<p>格=投资方增资款总额(不包含持股期间的分红款、利息和其他费用)。</p> <p>投资方自回购条件触发后,如选择将目标公司全部或部分股份转让,应在2025年12月31日后12个月内向目标公司发出书面回购要求,否则投资方回购权丧失,甲方四同意豁免除外。</p> <p>如果投资方根据本条发出书面回购要求的,回购主体应当在投资方书面通知发出之日起三十日内将上述股权转让价款支付至投资方指定账户。</p> <p>如果回购主体未能如期支付股权转让价款的,每逾期一日,回购主体应当向投资方支付应支付而未支付金额的万分之五作为违约金。</p> <p>回购主体可以指定第三方受让前述股份,前提是该第三方书面承诺其将承担等同于回购主体本补充协议项下的全部责任和义务,并且回购主体为第三方所承担责任和义务履行承担连带保证责任。</p>
--	---------------	--

如上所示,当回购条款约定的触发条件达成时,陈力等13名主要股东需按照投资方增资款总额回购或受让投资方的股权,回购或受让股权价格=投资方增资款总额(不包含持股期间的分红款、利息和其他费用)。

## 2、说明回购触发的可能性

根据陈力等13名主要股东与美的智能基金签署的相关协议,回购条款的触发条件如下:

(1) 在2025年12月31日之前,目标公司(即元亨科技)未能上市;

(2) 目标公司2023、2024、2025三年任一年实际主营业务收入、实际扣非后净利润期末数低于期初数(即2023-2025年任意年度两项指标均未实现年度正增长)。

如前所述,公司现行有效回购条款的触发条件为“公司未能在2025年12月31日前实现上市目标或2023-2025任一年度主营业务收入、扣除非经常性损益后净利润两项指标均未实现年度正增长”。

2023年度,公司扣除非经常性损益后净利润为6,552.41万元,较2022年增长9.50%。截至本回复签署日,上述回购条款约定的触发条件暂未达成。

此外,根据《北京证券交易所股票上市规则(试行)》第2.1.3条:“发行人申请公开发行并上市,市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项:(一)预计市值不低于2亿元,最近两年净利润均不低于1,500万元且加权平均净资产

收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%”。截至目前，公司最近一轮融资投前估值已超过 2 亿元。2022 年度、2023 年度实现净利润（扣除非经常性损益后孰低，下同）分别为 5,984.06 万元、6,552.41 万元，加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后孰低，下同）分别为 32.79%、25.96%。公司最近两年实现净利润均不低于 1,500 万元，最近两年加权平均净资产收益率均不低于 8%，公司最近两年相关指标符合前述上市标准的要求。但如公司于 2025 年 12 月 31 日前未完成上市，或 2024-2025 任一年度主营业务收入且扣除非经常性损益后净利润两项指标均未实现年度正增长，则上述回购条款存在触发的可能性。

综上，截至目前，公司现行有效的回购条款的触发条件暂未达成。如公司未能于 2025 年 12 月 31 日前完成上市，或 2024-2025 任一年度主营业务收入且扣除非经常性损益后净利润两项指标均未实现年度正增长，则相关回购条款存在触发的可能性。

**（二）结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款对公司的影响**

### **1、触发回购条款时回购方应承担的回购义务**

根据现行有效回购条款的约定，当回购条件触发时，回购主体需按照投资方增资款总额回购或受让投资方的股权，回购金额=投资方增资款总额（不包含持股期间的分红款、利息和其他费用）。

截至本回复签署日，根据协议约定的回购金额计算公式，投资方美的智能基金初始投资金额为 3,000 万元，即其有权要求回购主体回购其持有股份的金额不超过 3,000 万元。

### **2、回购主体具备承担回购义务的支付能力**

截至本回复签署日，2022 年至今，陈力等 13 名股东获取公司分红金额情况如下：

单位：万元

项目	获取公司分红的金额（税后）			
	2024年	2023年	2022年	合计
陈力等13名回购义务人取得公司分红金额	1,747.60	3,106.08	1,035.36	5,889.04

如上所示，2022年至今，陈力等13名股东获取公司分红（税后）合计金额为5,889.04万元，大于其作为回购义务主体未来可能承担回购义务时涉及回购金额的最大值。

此外，截至2023年12月31日，陈力等13名股东享有公司经审计未分配利润金额情况如下：

单位：万元

项目	金额
截至2023年12月31日公司经审计未分配利润金额①	13,536.41
陈力等13名股东持有公司股份的比例②	83.47%
陈力等13名股东依持股比例享有公司未分配利润金额③=①*②	11,298.84

如上所示，截至2023年12月31日，陈力等13名股东享有公司经审计未分配利润金额为11,298.84万元。截至本回复签署日，公司日常经营现金流充沛，未来有能力进行现金分红，能够为陈力等13名股东履行未来潜在的回购义务提供充足的资金保障。

综上，陈力等13名股东具备承担回购义务的支付能力，具备充足的履约能力。

### 3、公司是否可能因回购行为影响财务状况，触发回购条款时对公司的影响

#### （1）公司不会因股东的回购行为对财务状况造成重大不利影响

##### 1) 公司并非回购条款的回购义务人

如前所述，根据现行有效回购条款的约定，当回购条款触发时，美的智能基金有权要求陈力等13名股东承担回购义务，公司并非回购条款涉及回购义务的履约义务人，亦不会因此承担具体回购义务。

## **2) 如触发回购义务，陈力等 13 名股东具备充足的履约能力**

如未来触发约定的回购条件，按约定回购金额的计算公式，回购义务人陈力等 13 名股东需承担最大回购金额不超过 3,000 万元。截至本回复签署日，陈力等 13 名股东最近三年（仅计算 2022-2024 年期间，下同）自公司取得现金分红款金额合计为 5,889.04 万元，远超过未来触发回购义务时其可能履行回购义务涉及回购金额的最大值。

因此，如未来触发回购义务，陈力等 13 名股东具备充足的履约能力。

## **3) 公司现金储备充足，财务状况良好，具备良好的分红基础**

截至 2023 年 12 月 31 日，公司货币资金金额为 11,373.21 万元，流动资产金额为 62,898.03 万元，资产负债率为 63.05%。公司现金储备充足，财务状况良好，具备良好的现金分红条件。

因此，如未来触发回购义务，公司具备充足的现金储备及良好的财务状况，具备良好的分红基础。

综上，如未来触发回购义务，公司不会因股东的回购行为对财务状况造成重大不利影响。

## **(2) 如触发回购，不会对公司造成重大不利影响**

如前所述，公司并非回购条款涉及回购义务的履约义务人，亦不会因此承担具体回购义务，不会因回购事项导致直接大额现金支出。现行有效回购条款约定的回购义务人陈力等 13 名股东过去三年已从公司获取了远超其未来履行回购义务时需承担回购金额最大值的现金分红款，具备履约能力，其 13 人并不完全依赖于公司未来现金分红款以履行潜在回购义务，如公司进行现金分红亦不会对公司财务状况造成重大不利影响。

此外，根据现行有效回购条款的约定，如触发回购义务，公司实际控制人陈力具有履约能力，其将因履行回购义务后而增加其持有及控制公司股份表决权的比例，不会导致公司控制权的变化。公司其他主要股东如履行回购义务亦不影响其各自担任公司董事、监事、高级管理人员的任职资格，不会对公司治理、生产经营等事项产生重大不利影响。

综上，如未来触发回购条款，公司部分股东履行回购义务不会对公司控制权、公司治理、生产经营等事项造成重大不利影响。

### **（三）公司是否存在因业绩对赌而调节收入的风险，后续如何防范相关风险**

公司不同销售合同约定的履约义务有所不同，因此存在签收、验收等收入确认方式，具体相关的确认单据及内外部证据详见本回复之“问题 4.关于经营业绩”之“五、报告期各期签收、验收确认收入的金额及占比，收入确认具体单据和内外部证据是否齐全，进一步说明公司收入确认准确性，是否存在通过调节收入确认时点调节收入情形”。公司主要业务环节涉及的内外部证据齐全，收入确认方式准确，不存在调节收入的情形。

公司对于主要业务环节已建立一系列完善的流程及内控制度，包括《合同评审程序》《产品运输确认流程》《财务管理制度》《应收款管理办法》等，相关制度得到有效执行，能够保证收入确认时点准确，从而防范因业绩对赌调节收入的风险。

### **五、反稀释权中约定“控股股东应保证目标公司新增注册资本的价格不低于投资方本次增资的价格”，公司是否实质上承担义务**

自美的智能基金入股公司后，公司不存在通过增资方式引进其他投资者的情形，未曾触发上述条款约定条件而承担实质义务。

2024年7月18日，公司及三元恒通、元亨利贞、陈力、熊博等13名主要股东与美的智能基金签订了《补充协议三》，终止了原《补充协议》中约定的“反稀释权”涉及相关主体的全部权利义务。具体情况请参见本题回复意见之“一、全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在《公开转让说明书》之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露”之“（一）公司特殊投资条款的签订及解除情况”之“2、特殊投资条款的解除情况”之“（2）2024年7月，终止“优先认购权”“反稀释条款”“优先清算权”“平等对待条款”等条款的全部效力”的相关内容。

综上，截至本回复签署日，《补充协议》中约定的反稀释条款已经终止，在本次挂牌审查期间和挂牌成功后不会恢复，公司不会实质承担相关义务。

## **【主办券商、律师、会计师回复】**

### **一、请主办券商、律师补充核查以上事项，并发表明确意见**

#### **（一）核查程序**

主办券商、律师对上述事项实施的核查程序如下：

（1）获取公司与美的智能基金签署的增资协议、补充协议及内部决策文件，访谈公司管理层，了解公司增资协议涉及特殊投资条款签订的背景及解除情况，核查公司相关主体与美的智能基金签订的有关终止或变更特殊投资条款协议或补充协议是否真实有效，分析公司相关特殊投资条款的恢复条件是否符合挂牌规定。

（2）查阅《公司法》，获取并查阅公司现行有效的《公司章程》，分析现行有效特殊投资条款是否与《公司法》《公司章程》存在冲突，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关约定。访谈特殊投资条款涉及的相关股东，核查相关股东是否存在争议或潜在纠纷，特殊投资条款涉及的相关股东是否存在影响公司股权清晰性、稳定性的情形。

（3）获取公司最近三年分红涉及的分红决策文件及股东分红明细、报告期内股东获取分红的资金流水、公司最近一年《审计报告》，访谈相关人员，分析回购条件触发的可能性，分析如未来回购条件触发时相关回购主体履行回购义务的支付能力，以及未来触发回购时对公司的影响。

（4）获取公司报告期各期末前后主要业务合同、签收（验收）单据，记账凭证、业务发票等原始凭证，核查公司收入确认的准确性。获取公司与收入确认相关的内部控制制度，结合相关内部控制制度，对公司收入确认实施内控测试，核查公司与收入确认相关的内部控制制度是否有效。

#### **（二）核查意见**

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司现行有效的全部特殊投资条款符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的相关要求，公司已对此进行了详细披露。

(2) 公司、陈力等 13 名主要股东已与美的基金就特殊投资条款的终止签订了相关补充协议，补充协议真实有效。补充协议约定的恢复条件为挂牌失败，公司在本次挂牌审查期间和挂牌成功后相关特殊投资条款终止部分不会恢复，如本次无法成功挂牌或公司挂牌后又终止挂牌，则公司仍为非公众公司，该等条款恢复不适用《1 号指引》的规定，符合挂牌等相关法律法规的规定。

(3) 公司已终止了原《补充协议》约定的“优先认购权”及“优先清算权”，上述条款终止后不会与公司章程存在冲突，不会导致公司存在可能的争议或纠纷，不会影响公司股权清晰性、稳定性。

(4) 截至目前，公司现行有效回购条款未达到触发条件。如未来触发回购，陈力等 13 名股东具备承担回购义务支付能力，具备充足的履约能力。如未来触发回购条款，公司部分股东履行回购义务不会对公司财务状况、控制权、公司治理、生产经营等事项造成重大不利影响。公司已建立了有效的内部控制，不存在因业绩对赌而导致调节收入的情形。

(5) 截至本回复签署日，《补充协议》中约定的反稀释条款已经终止，在本次挂牌审查期间和挂牌成功后不会恢复，公司不会实质承担相关义务。

## **二、请主办券商、会计师说明公司签订对赌协议时是否应确认金融负债，会计处理是否准确，是否符合企业会计准则规定，并发表明确意见**

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》及财政部《金融负债与权益工具的区分应用案例》相关规定，若公司不能无条件地避免以现金回购自身权益工具的合同义务，则需要确认金融负债。由于公司的增资协议及补充协议中约定的股份回购条款的义务主体为公司实际控制人或主要股东，且相关协议也未提及控股股东可指定的作为回购投资者所持有公司股权的其他方，因此公司不负有股份回购约定项下的法律义务，即公司可以无条件避免以现金回购自身权益工具的合同义务。

因此，主办券商、会计师认为公司签订对赌协议时未确认金融负债，会计处理准确，符合企业会计准则及财政部发布的应用案例的相关规定。

### 问题 3.关于业务合规性

根据申请文件：（1）公司业务开展中存在劳务分包、劳务外包、外协；（2）公司排污许可证未覆盖报告期。

请公司说明：（1）界定劳务分包、劳务外包、外协服务的依据；劳务分包商的具体情况、交易金额、成立时间、交易金额、取得资质的齐备性，公司分包是否需要并取得业主方、总包方的事前同意或事后确认，是否符合法律规定及合同约定，是否存在争议或潜在纠纷，劳务分包业务是否合法合规；（2）公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为；（3）报告期内是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规；是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为以及商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

#### 【公司回复】

一、界定劳务分包、劳务外包、外协服务的依据；劳务分包商的具体情况、交易金额、成立时间、交易金额、取得资质的齐备性，公司分包是否需要并取得业主方、总包方的事前同意或事后确认，是否符合法律规定及合同约定，是否存在争议或潜在纠纷，劳务分包业务是否合法合规

#### （一）界定劳务分包、劳务外包、外协服务的依据

##### 1、劳务分包

根据《建筑业企业资质管理规定》《房屋建筑和市政基础设施工程施工分包管理办法》等相关法律法规规定，劳务分包指“施工总承包企业或者专业承包企业将其承包工程中的劳务作业发包给劳务分包企业完成的活动”。劳务分包主要是相对于建筑业专业承包而言的。

公司主营业务为冷却塔、中央空调主机等制冷设备的研发、设计、制造及

销售。公司销售的冷却塔，在运抵客户项目现场后，大多需要进行现场安装的工作，现场安装内容包含大量的卸车、搬运、组装等基础性、辅助性的劳务工作，需要大量的劳力人员；同时公司冷却塔销售项目数量多、地域分布广，现场安装工作的人员调遣难度大；基于上述安装人员数量、项目特征等的考虑，为了提高公司经营效率、节省成本开支，公司通过劳务外包方式解决项目安装现场用工问题。前述安装服务属于产品销售的附加服务，不涉及工程施工总承包或者专业承包，公司与该等公司之间的委托关系属于承揽法律关系，不存在建筑施工层面的劳务分包情形，因此，将采购安装服务定义为劳务外包更合理。

公司已根据上述界定依据修改《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“(二) 主要业务流程”之“2、外协或外包情况”及“三、与业务相关的关键资源要素”之“(七) 劳务分包、劳务外包、劳务派遣情况等劳务用工情况”相关内容。”

## **2、劳务外包**

劳务外包并非严格意义上的劳动法律项下概念，参考《长三角地区劳务派遣合规用工指引》相关规定，劳务外包指：“用人单位（发包单位）将业务发包给承包单位，由承包单位自行安排人员按照用人单位（发包单位）要求完成相应的业务或工作内容的用工形式”。其主要特征是发包单位与承包单位基于外包合同形成民事上的契约关系；发包单位和承包单位约定将发包单位一定工作交付给承包单位完成，由发包单位支付承包单位一定的费用；承包单位与劳动者建立劳动关系并对劳动者进行管理和支配；发包单位不能直接管理与支配承包单位的劳动者。

公司在冷却塔安装过程中，将卸车、搬运、组装等基础性、辅助性的劳务工作外包给安装服务提供商完成。此外，公司在日常生产经营活动中存在机加工、产品组装等辅助性工种，该部分工种无需具备特殊资质或技能，公司将上述工种进行外包，其专业技术能力要求相对较低，具有较强的临时性，技术水平较低，可替代性强，不涉及公司生产经营的关键工序。

公司与上述劳动者不建立劳动关系，劳动者与服务提供商建立劳动关系并由服务提供商对劳动者进行管理和支配，公司一般根据工作质量和数量等服务

内容的完成情况作为结算标准，而非以服务人员的数量和人力成本为标准向服务提供商支付费用，符合劳务外包的相关规定。

### 3、外协服务

在 ISO9000 中，外协是指直接受组织控制，一般在组织的生产范围内按组织的要求作业和服务，并由组织验收，是外包的一种形式。通俗地讲：外协是指企业无法独立完成某个制造加工任务，或者能独立完成但成本较高时，选择外部单位帮助共同完成。

为提高生产效率、控制生产成本，公司将黑铁镀锌、黑铁或钣金件的激光切割等技术含量较低的非核心工艺交由外协供应商加工，外协供应商按照公司的要求完成加工作业，由公司组织验收作业成果。该作业形式符合外协的相关规定。

（二）劳务分包商的具体情况、交易金额、成立时间、交易金额、取得资质的齐备性，公司分包是否需要并取得业主方、总包方的事前同意或事后确认，是否符合法律规定及合同约定，是否存在争议或潜在纠纷，劳务分包业务是否合法合规

报告期内，公司前五大安装服务提供商的具体情况、交易金额、成立时间如下表所示：

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	实际控制人	是否主要为公司提供服务	经营规模	资质取得情况	采购金额	
							2023年度	2022年度
广州信欧电子科技有限公司	2009-10-16	10,018	王进营	否	24,000-25,000	无需取得	267.86	308.33
广州锐同机电设备有限公司	2008-08-26	3,050	王涛涛	否	400-500	无需取得	220.82	134.81
岳阳达通机电设备安装有限公司	2021-10-13	100	卢智敏	是	100-200	无需取得	173.58	132.51
湖南丰盛科技发展有限公司	2022-03-11	200	丁元中	是	100-200	无需取得	154.58	-
四川创能达机电工程有限公司	2023-03-27	200	寇进冬	是	100-200	无需取得	150.01	-
浏阳市淮川元柯机电设备服务部	2021-05-06	-	邹世珍	是	100-200	无需取得	102.05	182.55

浏阳放心机电工程服务部	2020-10-23	-	张思奇	是	100-200	无需取得	98.89	156.22
浏阳市环柯机电工程服务部	2021-06-29	-	李秋明	是	100-200	无需取得	67.77	143.45

注：公司存在部分安装服务提供商主要为公司提供服务的情形，主要系公司业务规模较大，占用安装服务提供商人员较多，安装服务提供商承接公司部分项目后难以同时向其他客户开展大规模业务，相关安装服务提供商与公司及相关方不存在关联关系。安装服务提供商具备活跃市场，竞争充分、供应充足，公司不存在对安装服务提供商依赖的情况。

公司主营业务为冷却塔、中央空调主机等制冷设备的研发、设计、制造及销售。公司销售的冷却塔，在运抵客户项目现场后，大多需要进行现场安装的工作，现场安装内容包含大量的卸车、搬运、组装等基础性、辅助性的劳务工作，需要大量的劳力人员；同时公司冷却塔销售项目数量多、地域分布广，现场安装工作的人员调遣难度大；基于上述安装人员数量、项目特征等的考虑，为了提高公司经营效率、节省成本开支，公司通过劳务外包方式解决项目安装现场用工问题。前述安装服务属于产品销售的附加服务，不涉及工程施工总承包或者专业承包，公司与该等公司之间的委托关系属于承揽法律关系，不存在建筑施工层面的劳务分包情形，相关安装服务提供商无需取得劳务分包相关的资质，无需业主方、总包方的事前同意或事后确认，符合法律规定。

公司进行外包的安装服务不涉及关键工序，相关工作较为简单，技术含量相对较低，属于辅助性劳务工作，流动性及替代性相对较强，相关劳务外包方无需取得特定的劳务外包资质，符合法律规定。同时，公司与相关劳务外包服务商不存在争议或潜在纠纷，公司也未因相关事项受到行政主管部门的行政处罚。

**二、公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为**

**（一）公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证即投入使用的情形**

公司主要从事冷却塔、中央空调主机等制冷设备的研发、设计、制造及销售业务。除湘阴分公司、湘潭分公司及合肥元亨外，公司及子公司元亨节能不进行相关产品的生产，相关经营场所只进行日常办公，无需取得相关排污资质。

湘阴分公司、湘潭分公司及合肥元亨现行有效的排污许可证或固定污染源

排污登记的具体情况如下：

序号	资质文件名称	持证主体	发证机关	证书编号/登记编号	有效期
1	排污许可证	湘阴分公司	岳阳市生态环境局	9143062432949427XR001T	2023.06.19 - 2028.06.18
2	固定污染源排污登记回执	合肥元亨	-	913401225801232257001X	2020.05.21- 2025.05.20
3	固定污染源排污登记回执	湘潭分公司	-	91430300MA4TGU7M42001Z	2024.01.15- 2029.01.14

注1：湘阴分公司排污许可证的情况如下：（1）2020年6月，湘阴分公司首次申领编号为9143062432949427XR001U的排污许可证，证书有效期限为2020年6月19日至2023年6月18日；（2）2022年8月，因其他内容变更，湘阴分公司完成了许可证的变更；（3）2023年5月，湘阴分公司对排污许可证进行延续，并取得了编号为9143062432949427XR001T的新证，证书有效期限为2023年6月19日至2028年6月18日；（4）2023年7月，因污染物排放口数量变化，湘阴分公司进行了许可证的重新申请，获取了编号为9143062432949427XR001T的证书，有效期限为2023年6月19日至2028年6月18日；（5）2023年11月，因噪音监测方案变更，湘阴分公司完成了许可证的变更。

注2：公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“具体情况披露”中补充披露“注1”相关内容。

根据上表，湘阴分公司及合肥元亨已经按照规定取得排污许可证或固定污染源排污登记，相关资质文件能够覆盖报告期。除此之外，根据岳阳市生态环境局湘阴分局出具的环保守法证明，“湖南元亨科技股份有限公司湘阴分公司能够依据环境保护相关法律、行政法规和部门规章的规定进行生产经营活动，能够遵守环境保护政策，规范企业和环境管理环保设施运转正常，排放的‘三废’及其污染物已达到国家和地方规定的环保要求和总量控制要求。自2021年1月1日至今，该公司未发生环境污染事故、环境纠纷和环境违法行为，我局亦未对其作出任何行政处罚”。根据安徽省公共信用信息服务中心于2024年1月11日生成的关于合肥元亨的法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版），近3年（2021年1月11日至2024年1月10日），合肥元亨在生态环境领域无行政处罚和严重失信主体名单等违法违规信息。

因此，湘阴分公司及合肥元亨在报告期内已经按照规定取得排污许可证或固定污染源排污登记，相关生产经营活动符合有关环境保护的要求，报告期内不存在因违反环境保护方面的法律、法规、规范性文件而受到行政处罚的情形。

除此之外，元亨科技于2021年7月2日成立湘潭分公司，在取得固定污染源排污登记回执之前存在少量生产行为，根据湘潭市生态环境局于2024年7月16日

出具的证明文件，湘潭分公司上述情况违法行为轻微，没有造成危害后果。

**（二）如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为**

如上所述，湘潭分公司报告期内存在未取得相关排污资质即投产的行为，其报告期内的污染物排放情况如下：

项目	污染物内容	2022 年度排放量/污染物处理情况	2023 年度排放量/污染物处理情况
固废	边角料	85.55t/a/由株洲凯源再生资源有限公司进行回收处理	95.07t/a/由株洲凯源再生资源有限公司、湘潭永丰机械有限公司进行回收处理
噪声	厂界噪声	符合工业企业厂界环境噪声排放标准（GB 12348—2008）	符合工业企业厂界环境噪声排放标准（GB 12348—2008）
废水	生活污水	49.00m <sup>3</sup> /月/经化粪池预处理后排入污水处理厂处理	56.60m <sup>3</sup> /月/经化粪池预处理后排入污水处理厂处理
废气	无	无	无

根据上表，报告期内，湘潭分公司的相关污染物排放符合规定，并已经采取有效措施对污染物进行处理。

根据湘潭市生态环境局于 2024 年 7 月 16 日出具的证明文件，“经本单位核实，元亨科技湘潭分公司于 2021 年 7 月 2 日设立。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）该公司无须进行环境影响评价。2024 年 1 月 15 日，我局执法人员在对元亨科技湘潭分公司进行检查时发现，该公司未进行固定污染源排污登记，该行为违反了《排污许可管理条例》第二十四条的规定。该公司在当日立即进行了改正，违法行为轻微，没有造成危害后果，符合《中华人民共和国行政处罚法》第三十三条不予处罚的条件，故未对该公司进行行政处罚。根据相关规定，我局已对该公司开展批评教育”。

因此，湘潭分公司报告期内未取得排污资质即投产的行为，不属于重大违法违规行为，且对于相关违法行为进行了及时修正，未造成危害后果，未因该事项受到相关环保主管部门的行政处罚。除此之外，根据湘潭市生态环境局出具的证明文件，报告期内，湘潭分公司未导致严重环境污染，未因环保相关事项受到行政处罚。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”

之“具体情况披露”中补充披露相关内容。

三、报告期内是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为；是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为以及商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险

（一）报告期内是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为

《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。”

《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务”。

《必须招标的工程项目规定》第二条规定：“全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：……”第三条规定：“使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：……”，第四条规定“不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。”第五条规定：“本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单

项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上……”。

公司主营业务为冷却塔、中央空调主机等制冷设备的研发、设计、制造及销售。冷却塔、中央空调主机通过热交换将建筑内或工业生产环节所产生的废热吸收并散发至大气中，从而达到降温的目的，是现代建筑和工商业的配套设备，可拆除或更换，不属于构成工程不可分割的组成部分，不涉及上述《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》规定应当履行招投标程序的情形。

报告期内，对于客户要求按招投标程序签订合同的项目，公司已按照客户要求履行相关程序，公司所获取订单均能正常履行，不存在因合同签订而产生的重大纠纷。

综上所述，公司报告期内不存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同。公司报告期内按照客户要求履行投标手续的项目的合同能正常履行，不存在重大纠纷。

## **（二）是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为以及商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险**

报告期内，公司在按客户要求履行招投标手续的项目投标过程中，均独立参与了招投标流程，严格按照相关法律法规及招标文件要求提交投标文件，按照相关招投标程序进行公平竞争，并于中标后与客户签署业务合同，招投标过程公开、透明，符合《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例等相关法律法规规定，不存在串通投标、围标、陪标等违规行为，亦不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

根据国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、天眼查或企查查等公开网站以及公司所在地的市场监督管理部门等政府部门出具的合规证明等，报告期内，公司不存在串通投标、围标、陪标、商业贿赂、不正当竞争、未按规定参与招投标程序、不满足竞标资质获取项目

等违法违规行为的记录或因此被处罚的情形或与相关方存在重大诉讼、仲裁，公司业务开展符合《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律法规和规范性文件的规定。

综上，公司报告期内已按照招标文件的要求严格履行招投标程序，不存在串标、围标、陪标等违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，未受到行政处罚且不存在被处罚的风险。

### **【主办券商、律师回复】**

#### **一、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见**

##### **（一）核查程序**

主办券商、律师对上述事项实施的核查程序如下：

1、查阅《建筑业企业资质管理规定》《房屋建筑和市政基础设施工程施工分包管理办法》《长三角地区劳务派遣合规用工指引》等法律法规对劳务分包、劳务外包、外协服务的界定；

2、询问服务安装部相关人员，了解劳务供应商提供服务的具体内容及选定标准；获取主要劳务提供商的书面确认函及营业执照，核查其与公司的具体合作情况；

3、抽查涉及劳务服务的合同、会计凭证等原始单据；

4、通过天眼查或企查查等网站核查主要劳务服务提供商的基本情况；

5、获取相关部门出具的无违法违规证明并查询公司诉讼情况，核查并分析公司是否存在因劳务采购而发生争议或潜在纠纷，相关业务是否合法合规，是否因相关事项受到行政处罚；

6、通过全国排污许可证管理信息平台查询公司排污许可证、固定污染源登记回执申领及变更情况，书面审查分子公司的排污资质文件，并取得湘潭分公司报告期内污染物排放的相关记录及污染物处理的相关合同；

7、获取所在地环境保护主管部门出具的证明文件，核查公司是否存在因环保事项受到处罚的情况；

8、查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》等相关法律法规，了解公司所从事的业务是否涉及公开招投标程序；

9、抽查报告期内公司较大金额项目的招投标文件（包括招标公告、投标文件、中标文件等），了解客户招标文件中对投标人资格要求以及公司相应的资料；询问公司销售人员，了解公司的业务获取方式及招投标相关情况；

10、走访公司报告期内的主要客户，了解其向公司采购的产品是否需履行招投标等程序，是否存在串通投标、围标及商业贿赂的情形；同时，查询国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开网站，了解公司是否涉及因招投标程序不合规被予以处罚或因招投标事项与相关方存在重大诉讼、仲裁的情形。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司营业活动中仅存在劳务外包、外协服务，不涉及劳务分包，公司界定劳务分包、劳务外包、外协服务的依据合理。公司将冷却塔销售业务中涉及到的安装服务委托给第三方进行属于劳务外包行为，不存在建筑施工层面的劳务分包情形，相关安装服务提供商无需取得劳务分包相关的资质，无需业主方、总包方的事前同意或事后确认，符合法律规定，公司与安装服务提供商之间不存在争议或潜在纠纷，未因相关事项受到行政处罚。

2、湘潭分公司报告期内存在未取得相关排污资质即投产的行为，但相关污染物排放符合规定且已经采取有效措施对污染物进行处理，湘潭分公司已取得湘潭市生态环境局就该事项出具的证明文件，湘潭分公司前述行为未导致严重环境污染，不会受到行政处罚，不构成重大违法行为。

3、报告期内，公司不存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同；公司已按照客户的相关要求严格履行招投标程序，不存在串标、围标、陪标等违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，未受到行政处罚且不存在被处罚的风险。

#### 问题 4.关于经营业绩

2022 年、2023 年，公司营业收入分别为 42,074.73 万元、41,604.91 万元；净利润分别为 6,720.01 万元、7,114.71 万元；毛利率分别为 36.99%、39.61%；公司报告期内境外销售占比分别为 3.84%、6.21%。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。

请公司说明：（1）报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入、净利润波动的原因及合理性；（2）报告期各期冷却塔产品单价、数量变化情况，结合细分产品所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司收入波动的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（3）配件及辅材收入下降、与主营业务不配比的原因及合理性；（4）报告期各期签收、验收确认收入的金额及占比，收入确认具体单据和内外部证据是否齐全，进一步说明公司收入确认准确性，是否存在通过调节收入确认时点调节收入情形；（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性；（6）报告期各期冷却塔产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明 2023 年毛利率上涨的原因；就冷却塔产品毛利率与同行业可比公司类似产品进行比较分析，结合冷却塔产品性能指标、下游客户等，分析说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

请主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充核查。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

#### 【公司回复】

一、请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要

## 求进行补充披露

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(2) 按地区分类”中补充披露如下：

“

境外销售业务的开展情况：

### 1) 公司报告期内前五大境外销售客户

公司报告期内前五大境外销售客户为隆基绿能、晶科能源等知名企业的境外子公司，以及合作时间较长的境外市场经销商，如TERRA COOLING INDUSTRIES SDN BHD、LINEAR COOLING TOWER INC. 等，具体情况如下所示：

序号	客户名称	主要销售区域	销售模式	协议签订情况及主要内容	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
1	LONGI (KUCHING) SDN. BHD	马来西亚	直销	根据具体项目签订，约定了结算方式、价格构成、产品型号、货物数量、交货方式等条款	投标	成本加成	电汇	12个月
2	TERRA COOLING INDUSTRIES SDN BHD	泰国、新加坡	经销		商务谈判	成本加成	电汇	全款提货
3	LINEAR COOLING TOWERS INC.	菲律宾	经销		商务谈判	成本加成	电汇	全款提货
4	JINKO SOLAR (VIETNAM) INDUSTRIES COMPANY LIMTTED	越南	直销		投标	成本加成	电汇	12个月
5	S&A ENGINEERING SOLUTIONS	俄罗斯	经销		商务谈判	成本加成	电汇	全款提货
6	CRC TEXTILE MILLS LTD.	孟加拉国	经销		商务谈判	成本加成	信用证	全款提货
7	ECS ENERGY SOLUTION CO., LTD.	泰国	经销		商务谈判	成本加成	电汇	全款提货

注 1：LONGI (KUCHING) SDN. BHD 已更名为 LONGI MALAYSIA SDN. BHD；

注 2：LONGI (KUCHING) SDN. BHD 为隆基绿能科技股份有限公司的境外子公司；

注 3：JINKO SOLAR (VIETNAM) INDUSTRIES COMPANY LIMTTED 为晶科能源股份有限公司的

境外子公司；

## 2) 境外销售毛利率与内销毛利率情况

报告期内，公司内外销毛利率对比情况如下：

毛利率	2023 年度	2022 年度
境内销售毛利率	39.20%	36.71%
境外销售毛利率	45.86%	44.12%

报告期内，公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率的主要原因系：一方面，境内市场竞争环境更为激烈，公司综合考虑国际市场竞争的普遍价格，对境外销售产品制定的价格要高于境内销售；另一方面，部分境外直销客户采购的冷却塔处理循环水量较高，相对经济附加值较高，因此，公司境外销售产品的毛利率要高于境内销售。

## 3) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，汇率波动对公司影响如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
汇兑收益	1,330,346.76	3,736,002.80
利润总额	81,637,515.89	77,143,504.11
汇兑损益占利润总额的比例	1.63%	4.84%

报告期内，公司汇兑收益分别为3,736,002.80元和1,330,346.76元，汇兑收益占利润总额的比例分别为4.84%和1.63%。报告期内，公司外销业务主要以美元等货币计价和结算，公司已对汇率波动做出风险提示，具体参见本公开转让说明书“重大事项提示”之“汇率波动风险”。

## 4) 出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

### ① 出口退税税收优惠的具体情况

公司作为生产企业，出口产品享受“免、抵、退”政策，报告期内，公司主要出口货物退税率为13%。

报告期内公司收到的出口退税金额及占营业收入情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
出口免抵退税额	4,383,732.02	2,433,906.86
营业收入	416,049,063.34	420,747,284.24
出口免抵退税额占营业收入比例	1.05%	0.58%

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为2,433,906.86元和4,383,732.02元，占当期营业收入的比例分别为0.58%和1.05%。公司经营业绩对出口退税不存在重大依赖。

② 出口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司境外销售收入主要来源于泰国、新加坡、马来西亚、菲律宾、越南、俄罗斯、孟加拉国等地，截至目前，相关国家进口政策、外汇政策、贸易环境尚未发生重大不利变化，对公司产品不存在特殊的限制政策，公司持续经营能力未受到重大不利影响。

5) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，亦不存在正常购销业务之外的资金往来。

”

二、报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入、净利润波动的原因及合理性

报告期各期，公司营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动金额	变动率
营业收入	41,604.91	42,074.73	-469.82	-1.12%

营业成本	25,124.25	26,511.06	-1,386.81	-5.23%
其中：直接材料	16,724.78	17,934.34	-1,209.56	-6.74%
直接人工	1,403.34	1,658.22	-254.88	-15.37%
制造费用	1,788.56	2,081.93	-293.37	-14.09%
其他	5,207.57	4,836.57	371.00	7.67%
毛利	16,480.66	15,563.67	916.99	5.89%
期间费用	8,072.49	7,743.40	329.09	4.25%
期间费用率	19.40%	18.41%	0.99%	5.38%
净利润	7,114.71	6,720.01	394.70	5.87%

### （一）营业收入变动分析

2022 年度、2023 年度公司营业收入分别为 42,074.73 万元和 41,604.91 万元，收入总体较为稳定。

公司主要产品冷却塔可广泛应用于交通运输、商业楼宇、医院、政府及事业单位、数据中心、储能、医药及食品饮料、汽车等行业或领域。随着我国算力规模的持续扩张、新能源产业的快速发展，相关产业的配套基础设施持续发展，促进了相关下游客户对冷却系统重要组成部分之一冷却塔的需求，公司在数据中心、新能源等行业的销售收入有所增加；同时，受下游商业楼宇建设量减少的影响，公司产品在相关行业的销售收入有所降低；综合来看，公司总体收入较为稳定。

同时，凭借多年优质的服务、稳定的产品质量和良好的市场口碑，公司积极拓展下游客户的广度和深度，与中国移动、晶科能源、隆基绿能、比亚迪等各行业知名企业建立合作关系，推动公司营业收入持续稳定。

### （二）营业成本变动分析

2022 年度、2023 年度公司营业成本分别为 26,511.06 万元和 25,124.25 万元，受主要原材料价格下降的影响，2023 年度营业成本有所下降。公司的营业成本除直接材料、直接人工、制造费用外，还包括安装费用、外协加工费、运输费用等，对应上表中的其他营业成本。报告期内，公司营业成本构成无较大波动。

2023 年度营业成本相比 2022 年度减少 1,386.81 万元，主要有以下原因：1、

随着结转收入的略微减少，结转的营业成本同步减少；2、本期主要原材料价格有所下降；3、随着在手订单的累积增加，2023年度公司产量有所增加，摊薄了基本薪酬、折旧摊销等单位固定成本，使得同比结转的直接人工、制造费用等有所减少；4、受不同项目体量、应用场地等的差异化影响，安装费用存在一定的波动，2023年度部分大金额项目的现场安装工作量较大，使得其他成本略有增加。

### （三）毛利变动分析

2023年度公司毛利为16,480.66万元，同比增长5.89%，主要系本期主要原材料价格有所下降、同时产量增加引起的规模效应等使得营业成本减少，在营业收入稳定的情况下，带动了毛利增加。

### （四）期间费用变动分析

2022年度、2023年度公司期间费用占当期营业收入的比例分别为18.41%和19.40%，整体较为稳定，未有大幅波动。

### （五）净利润变动分析

2023年度公司净利润为7,114.71万元，同比增长5.87%，主要系上述分析的原材料价格下降、产量规模效应等带来的毛利额增加，使得公司在保持营业收入稳定的情况下，实现净利润的小幅增长。

### （六）量化分析公司2023年营业收入、净利润波动的原因及合理性

#### 1、量化分析2023年营业收入波动的原因及合理性

报告期内，公司按产品/服务类别分类的收入如下所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动金额	变动率
主营业务收入	41,349.37	41,843.64	-494.27	-1.18%
冷却塔	39,806.74	39,761.96	44.78	0.11%
中央空调主机	595.96	591.86	4.10	0.69%
零配件及辅材	676.43	1,049.21	-372.78	-35.53%
服务	270.24	440.60	-170.36	-38.67%

其他业务收入	255.54	231.09	24.45	10.58%
合计	41,604.91	42,074.73	-469.82	-1.12%

从上表可以看出，报告期内，公司整体营业收入较为稳定，无较大波动。

随着我国算力规模的持续扩张、新能源产业的快速发展，相关产业的配套基础设施持续发展，促进了相关下游客户对冷却系统重要组成部分之一冷却塔需求的增加，公司在数据中心、新能源等行业的销售收入有所增加；同时，受下游商业楼宇建设量减少的影响，公司产品在相关行业的销售收入有所降低；综合来看，公司冷却塔收入较为稳定。

零配件及辅材的销售内容主要系冷却塔配套及后续维护服务过程中，销售的消音装置、轴承、皮带、减速器、控制柜等零部件。2023 年度零配件及辅材销售金额较 2022 年度减少 372.78 万元，主要系 2022 年度销售了冷却塔消泡装置共计 559.94 万元，该装置用于消除客户生产过程中冷却塔运行时产生的泡沫，该类型交易产生于个别客户在其特有生产环境下的个性化需求，2023 年度未再发生。

2023 年度服务收入较 2022 年度减少 170.36 万元，主要系公司部分运维服务项目金额减少。

综上，公司 2023 年营业收入波动具有合理性。

## 2、量化分析 2023 年净利润波动的原因及合理性

详见前述“5、净利润变动分析”。

三、报告期各期冷却塔产品单价、数量变化情况，结合细分产品所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司收入波动的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

### （一）报告期各期冷却塔产品单价、数量变化情况

循环水量为冷却塔的重要性能指标，指单位时间内冷却系统中循环水量的大小，常用单位为立方米/小时（ $m^3/h$ ）。报告期内，公司销售的冷却塔单塔处理循环水量跨度较大，从数十至数万  $m^3/h$  不等，处理循环水量的差异使得单塔产品设计和生产制造的难度、耗时、耗工区别较大，也会导致单塔销售定价的

差异。

因此，为更合理地比较报告期内冷却塔平均销售单价和销售成本，下面以循环水量为单位量化分析变化情况。

报告期内，公司销售的冷却塔产品单价、数量变化情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
收入（元）	398,067,378.31	397,619,609.93	0.11%
销售数量（m <sup>3</sup> /h）	1,472,561.00	1,476,900.00	-0.29%
单价（元/m <sup>3</sup> /h）	270.32	269.23	0.41%

报告期内，公司冷却塔销售的循环水量为 1,476,900 m<sup>3</sup>/h 和 1,472,561 m<sup>3</sup>/h，平均销售单价分别为 269.23 元/m<sup>3</sup>/h 和 270.32 元/m<sup>3</sup>/h，销售量略有减少，销售单价略有增加，整体较为稳定，不存在较大波动。

## （二）结合细分产品所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司收入波动的原因

报告期内，公司积极拓展下游客户的广度和深度，冷却塔产品在数据中心、新能源等行业的销售收入有所增加；同时，受下游商业楼宇建设量减少的影响，在房地产等行业的销售收入有所降低；综合影响下，公司总体收入较为稳定。

### 1、数据中心、人工智能等行业

我国数字经济蓬勃发展，算力规模持续扩张。AI、智算需求高速增长，新型数智化应用日新月异，高密、高算力等多样性算力基础设施持续发展。《数字中国发展报告（2022 年）》显示，截至 2022 年底，我国数据中心机架总规模已超过 650 万标准机架，近 5 年年均增速超过 30%，在用数据中心算力总规模超 180EFLOPS，位居世界第二。

### 2、新能源行业

根据国家能源局发布的 2023 年全国电力工业统计数据，全国累计发电装机容量约 29.2 亿千瓦，同比增长 13.9%。其中，太阳能发电装机容量约 6.1 亿千瓦，同比增长 55.2%；风电装机容量约 4.4 亿千瓦，同比增长 20.7%；主要发电企业电源工程完成投资 9675 亿元，同比增长 30.1%。电网工程完成投资 5275 亿

元，同比增长 5.4%。

根据中关村储能产业技术联盟、储能与电力市场和国金证券研究所的数据，2023 年全年国内锂电池储能系统累计中标规模超 50.9GWh；2023 年全国实现储能装机 21.5GW/46.6GWh，同比 2022 年（7.3GW/15.9GWh）增长 194.5%/193.1%。截至 2023 年 12 月底，全国已投运电力储能项目累计装机规模 86.5GW，同比增长 45%。

根据中国汽车工业协会的数据，2023 年我国新能源汽车产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%。

### 3、房地产行业

根据国家统计局于 2024 年 2 月发布的《中华人民共和国 2023 年国民经济和社会发展统计公报》，2023 年房地产开发投资 110,913 亿元，比上年下降 9.6%。其中住宅投资 83,820 亿元，下降 9.3%；办公楼投资 4,531 亿元，下降 9.4%；商业营业用房投资 8,055 亿元，下降 16.9%。

### 4、公司主要代表性客户

公司的主要产品冷却塔系冷却系统的重要组成部分之一，应用在下游客户的基础建设项目中，因此，从代表性下游客户公开披露的资产负债表中“在建工程”科目口径，可以了解其对公司产品的需求情况。

报告期内，公司前五名销售客户中，中国移动、隆基绿能、晶科能源有公开披露数据可查询，详细情况如下表所示；可以看出，数据中心、新能源等行业的代表性上市公司基础建设投资金额不断增加，相关行业的蓬勃发展也为公司带来了持续的商业机会。

单位：百万元

客户简称	在建工程期末余额		同比变化情况	
	2023/12/31	2022/12/31	变动金额	变动率
中国移动	62,529.00	60,372.00	2,157.00	3.57%
隆基绿能	6,274.92	5,364.19	910.73	16.98%
晶科能源	3,773.55	1,486.35	2,287.20	153.88%

注：在建工程数据取自 wind，不包含工程物资。

公司凭借优质的服务、稳定的产品质量和良好的市场口碑，积极拓展下游客户的广度和深度，公司收入变动与行业和客户发展趋势一致。

### （三）与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

报告期内，公司主营业务收入与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	主营业务收入		同比变化情况	
	2023年	2022年	变动金额	变动率
海鸥股份	137,804.51	135,324.35	2,480.16	1.83%
申菱环境	250,326.63	221,544.16	28,782.47	12.99%
曙光数创	65,025.31	51,760.20	13,265.11	25.63%
元亨科技	39,806.74	39,761.96	44.78	0.11%

注 1：同行业可比公司数据取自 wind。

注 2：元亨科技主营业务收入口径为冷却塔销售收入。

从上表数据可以看出，同行业可比公司 2023 年度主营业务收入均实现一定程度的上涨，公司冷却塔产品的收入与同行业可比公司主营业务收入变动趋势一致；其中，不同公司主营业务收入的增长幅度有所区别，主要系各公司面向的下游客户类型存在一定的差异，具有合理性。

其中，海鸥股份销售的冷却塔以大型工业冷却塔为主，面向的下游客户类型主要是石化、冶金、电力、新能源等。根据《中华人民共和国 2023 年国民经济和社会发展统计公报》披露的数据，大规模传统工业的工业增加值处于缓慢增长的态势，其中，采矿业增长 2.3%，制造业增长 5.0%，电力、热力、燃气及水生产和供应业增长 4.3%。海鸥股份 2023 年度主营业务收入也随着下游传统工业的变化略微增长，与下游行业发展情况匹配。

申菱环境主要销售产品为数据服务空调、工业空调、特种空调等专用性空气调节设备，面向的下游客户类型主要是化工、电力、核电、军工、数据中心、新能源等。除与海鸥股份相似的大规模传统工业客户外，产品还应用到了数据服务产业环境中，并且拓展了如亿纬锂能、小鹏汽车、中航锂电等新能源行业客户，其 2023 年度的主营业务收入增长率相对海鸥股份更高。

曙光数创主要销售产品为数据中心冷却技术相关的基础设施产品，包括计

计算机柜、液冷换热模块和配套产品等，主要应用于政府、金融、互联网、运营商等类型客户建立的数据中心。与海鸥股份、申菱环境相比，其客户类型不涉及大规模传统工业，而是专业服务于数据中心，其 2023 年度的主营业务收入增长率较高，达到了 25.63%。

报告期内，元亨科技虽然也有较多的销售份额来自于数据中心、新能源等发展速度较快的新兴行业，带来了较高的收入增长，但由于其产品以民用冷却塔为主，而写字楼、综合商业体、酒店、住宅等房地产相关行业是民用冷却塔的重要应用领域之一，因此公司来自于房地产行业的收入随着相关行业建设投资量的降低而减少，综合影响下，公司 2023 年度的冷却塔销售收入略微增加。

虽然公司经营业绩受到了下游房地产行业发展的负面影响，但冷却塔产品应用领域较为广泛，公司积极拓展下游客户的广度和深度，与中国移动、晶科能源、隆基绿能、比亚迪等各行业知名企业建立合作关系，提升了来自数据中心、新能源等行业的销售份额。截至 2023 年末已累积 4.65 亿元的在手订单，综合来看，公司经营业绩持续良好，个别下游行业发展的波动对公司整体影响不大。

#### 四、配件及辅材收入下降、与主营业务不配比的原因及合理性

2022 年度，公司销售了冷却塔消泡装置共计 559.94 万元，该装置用于消除客户生产过程中冷却塔运行时产生的泡沫，该类型交易产生于个别客户在其特有生产环境下的个性化需求，2023 年度未再发生，因此出现零配件及辅材销售收入与主营业务不配比的现象，具有合理性。

#### 五、报告期各期签收、验收确认收入的金额及占比，收入确认具体单据和内外证据是否齐全，进一步说明公司收入确认准确性，是否存在通过调节收入确认时点调节收入情形

##### （一）报告期各期签收、验收确认收入的金额及占比

报告期内，公司营业收入按签收、验收等方式确认的金额及比例如下：

单位：万元

收入确认方式	2023 年度	2022 年度
--------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比
调试验收	38,982.20	93.70%	39,970.99	95.00%
签收	2,352.47	5.65%	1,663.14	3.95%
其他	270.24	0.65%	440.60	1.05%
<b>合计</b>	<b>41,604.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>42,074.73</b>	<b>100.00%</b>

注：其他主要来自服务收入。

报告期内，公司商品销售的主要内容为不同类型的冷却塔、中央空调主机和零配件及辅材，均属于在某一时点履行的履约义务，其中冷却塔销售占比较高，占营业收入的94%以上；另外，公司还提供少量的服务。

从上表可以看出，报告期内，公司收入确认方式以调试验收为主，占比均在93%以上；这与公司冷却塔销售中，大多数项目需承担安装调试义务的约定相匹配。

## （二）收入确认具体单据和内外部证据是否齐全，进一步说明公司收入确认准确性，是否存在通过调节收入确认时点调节收入情形

公司不同销售合同约定的履约义务有所不同，因此存在签收、验收等收入确认方式，不同方式对应的履约义务和具体单据情况如下所示：

收入确认方式	相关情形	主要履约义务的约定	收入确认的具体单据
调试验收	大多数冷却塔销售	合同约定由公司负责产品运输及安装调试	调试验收单
签收确认	客户自提	合同约定由客户自行安排运输及安装调试	出库单
	境外经销	合同约定由公司负责报关及海运，无需负责产品到达目的港后的运输及产品安装调试	报关单
	公司送货、但不负责安装和调试	根据合同约定，产品经客户签收后即完成合同履约义务	物流签收单
	废料处置	根据合同约定，废料交付客户后即完成合同履约义务	过磅单

公司主要的收入和利润来源为冷却塔销售，相关业务流程包括合同签订、材料采购、生产入库、产品发货、安装、调试验收、收入确认等环节，具体内容如下：

## **1、合同签订**

公司冷却塔销售办事处、空调销售部、国际部等相关销售人员获取客户订单或合同意向后，起草合同，交由运营管理部组织相关部门评审，如有必要，与客户进行合同条款的谈判和修改，直至双方达成一致，合同最终由双方授权代表签署，随后由公司运营管理部存档。

## **2、材料采购、生产入库、产品发货**

计划部根据订单交期进行生产排期，采购物流部根据审批后的物料计划采购所需材料，湘阴厂、六安厂、湘潭厂等生产部门根据计划部的计划指令安排生产，同时进行质量控制，确保产品符合标准；采购物流部根据已经审核的销售出库单安排出库，并填写销售出库单，发货组审核销售出库单所载的产品规格、型号、数量等，销售出库单由发货员和仓管员签字确认；采购物流部安排运输车辆，确认货物数量和包装，按照实际出库的数量在销售出库单签字，并经质量部检验合格后安排发货。

## **3、安装、调试验收**

服务安装部根据交付单通知进行安装派工，根据项目情况派工给相应的外部第三方安装服务提供商，安装服务提供商接到派工单后，前往项目现场进行卸车、搬运、组装等工作，待其安装完成后，公司先行验收，再交由客户进行验收并签署安装验收单；冷却塔安装交付后通常需由项目建设方完成接管、接电等配套工程，当冷却塔具备通水、通电的调试条件后，服务人员与客户取得联系，预约时间前往现场进行调试验收，静态检查后开启冷却水循环，无异常后通电试运行，并对传动系统进行必要的调节，确保设备运转正常后，公司向客户进行运行维护培训及调试验收，客户签署调试验收单。

## **4、收入确认**

服务安装部将调试验收单据回传至财务部，国际部将报关单回传至财务部，财务部根据调试验收单据或报关单确认收入；合同约定由客户自提、无需公司负责安装调试的项目，财务部根据出库单确认收入；合同约定由公司送货但无需安装调试的项目，财务部根据物流签收单确认收入。

根据上述业务流程的具体内容，公司主要业务环节涉及的收入确认具体单据和内外部证据齐全，收入确认方式准确，不存在通过调节收入确认时点调节收入的情形。

## 六、结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性

从公司在手订单和期后经营情况来看，公司业绩具有稳定性和可持续性，具体如下：

### （一）公司报告期期末及 2024 年 6 月末在手订单情况

公司 2022 年末、2023 年末及 2024 年 6 月末在手订单金额分别为 42,863.41 万元、46,566.77 万元和 44,391.77 万元；公司在手订单充足，业绩稳定性和可持续性较强。

### （二）公司期后经营情况

公司 2024 年 1-6 月营业收入和净利润分别为 17,893.58 万元和 3,196.16 万元，与 2023 年 1-6 月同期比较，均实现一定的增长；同时，2024 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为 2,152.24 万元，与盈利情况较为匹配；从公司期后经营数据来看，公司业绩具有稳定性和可持续性。

七、报告期各期冷却塔产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明 2023 年毛利率上涨的原因；就冷却塔产品毛利率与同行业可比公司类似产品进行比较分析，结合冷却塔产品性能指标、下游客户等，分析说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

（一）报告期各期冷却塔产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明 2023 年毛利率上涨的原因

报告期内，公司冷却塔产品价格、材料、人工、制造费用及其对毛利率的影响情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
销售收入（元）	398,067,378.31	397,619,609.93

销售成本（元）	242,606,186.47	254,372,313.60
其中：直接材料（元）	162,263,639.71	172,039,302.79
直接人工（元）	13,218,624.88	14,856,356.75
制造费用（元）	17,297,547.62	20,270,467.24
其他（元）	49,826,374.26	47,206,186.82
销售数量（m <sup>3</sup> /h）	1,472,561.00	1,476,900.00
单价（元/m <sup>3</sup> /h）	270.32	269.23
单位成本（元/m <sup>3</sup> /h）	164.75	172.23
其中：单位直接材料（元/m <sup>3</sup> /h）	110.19	116.49
单位直接人工（元/m <sup>3</sup> /h）	8.98	10.06
单位制造费用（元/m <sup>3</sup> /h）	11.75	13.73
毛利率（%）	39.05%	36.03%
毛利率变动（%）	3.03%	-
其中：单价对毛利率的影响（%）	0.26%	-
单位成本对毛利率的影响（%）	2.77%	-
单位直接材料对毛利率的影响（%）	2.33%	-

注 1：单价对毛利率的影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率；

注 2：单位成本对毛利率的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单价；

注 3：单位直接材料对毛利率的影响=（上期单位直接材料-本期单位直接材料）/本期单价；

注 4：毛利率变动=本期毛利率-上期毛利率=单价对毛利率的影响+单位成本对毛利率的影响

报告期内，公司冷却塔产品的毛利率分别为 36.03%和 39.05%，2023 年略有增加，主要系单位直接材料变动的影响。

从上表可以看出，公司 2023 年度销售单价基本保持稳定，略有增长，对毛利率的影响较小，仅为 0.26%。

2023 年度，公司全年生产量随着在手订单的增加而上涨 16.28%，带来了一定的规模效应，使得单位直接人工和单位制造费用均出现一定程度的下降，但由于直接人工和制造费用占冷却塔销售成本的比例不高，总体对毛利率的影响不明显。

2023 年度，冷却塔主要原材料采购价格有所下降，从而导致 2023 年度单位直接材料下降至 110.19 元/m<sup>3</sup>/h；冷却塔销售成本中直接材料占比较大，原材料的价格波动对单位成本的影响较大，单位直接材料对毛利率的影响为 2.33%，

原材料价格的下降是 2023 年度毛利率小幅上涨的主要原因。

(二) 就冷却塔产品毛利率与同行业可比公司类似产品进行比较分析，结合冷却塔产品性能指标、下游客户等，分析说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率比较情况如下：

公司简称	2023 年度	2022 年度	主要产品	主要下游客户类型
海鸥股份	28.72%	27.10%	工业冷却塔	石化、冶金、电力、新能源等
申菱环境	27.64%	27.77%	数据服务空调、工业空调、特种空调等专用性空气调节设备	化工、电力、核电、军工、数据中心、新能源等
曙光数创	31.37%	39.98%	数据中心冷却技术相关的基础设施产品	政府、金融、互联网、运营商等类型客户建立的数据中心等
可比公司平均值	29.24%	31.61%	-	-
元亨科技	39.61%	36.99%	民用冷却塔	数据中心、新能源、商业楼宇、交通运输、医药及食品饮料等

注：与公司主要产品冷却塔相近的同行业公司，除海鸥股份外，斯必克（广州和苏州）冷却技术有限公司、益美高、巴尔的摩、日本斯频德、良机企业集团、览讯科技等其他企业相关数据为非公开数据未进行充分披露，因此此处可比公司选取了同为制冷、空调设备制造行业中的申菱环境和曙光数创的数据进行比较。

### 1、公司与海鸥股份的毛利率比较分析

海鸥股份销售的冷却塔以大型工业冷却塔为主，面向的下游客户类型主要是石化、冶金、电力、新能源等，产品及下游客户类型的差异是公司毛利率高于海鸥股份的主要原因。

一方面，公司主要销售产品为民用冷却塔，相较于工业冷却塔，民用冷却塔耗电比、噪音等技术指标的国家标准要求更高；另一方面，公司在数据中心、新能源、大型能源站等领域持续深耕客户，上述领域的客户个性化需求较多，定制化程度较高，相关产品的经济附加值及议价空间相对更高。

因此，从产品及下游客户类型来看，公司产品毛利率高于海鸥股份具有合理性。

## 2、公司与申菱环境的毛利率比较分析

申菱环境主要销售产品为数据服务空调、工业空调、特种空调等专用性空气调节设备，面向的下游客户类型主要是化工、电力、核电、军工、数据中心等；虽然申菱环境与公司的主要下游客户类型存在一定的重合，但受各自销售产品的差异，呈现出一定的毛利率差异。

根据国家玻璃钢制品质量监督检验中心出具的检验报告，公司冷却塔产品的热力性能、耗电比、飘水率、噪声等性能指标优于国家标准；同时，公司冷却塔产品通过了具有国际公信力的美国冷却塔协会（CTI）认证，说明公司冷却塔产品热力性能水平较高；此外，公司还有多个产品系列获得了《中国节能产品认证证书》和《中国节水产品认证证书》，耗电比、飘水率性能指标较优；上述较优的性能指标给公司造就了一定的议价空间。

另外，根据申菱环境公开披露资料，其面向数据中心客户销售的数据服务类空调，贴牌销售的占比较高，相较于自有品牌产品，贴牌产品的议价空间相对较低，售价和毛利率也相对较低，拉低了其整体的毛利率水平；公司则不存在贴牌销售的情形。

综上，从具体产品类型和冷却塔产品性能指标来看，公司产品毛利率高于申菱环境具有合理性。

## 3、公司与曙光数创的毛利率比较分析

曙光数创主要销售类型为浸没液冷数据中心和冷板液冷数据中心基础设施产品、模块化数据中心产品以及相关的配套产品及服务，主要应用于政府、金融、互联网、运营商等类型客户建立的数据中心，虽然其主要销售的产品与公司不同，但从主要服务的下游客户类型来看，均有数据中心，不同的产品均属于数据中心基础设施中制冷及配套系统的组成部分。

曙光数创浸没液冷数据中心基础设施产品技术含量较高，在其收入占比较高的情况下，其综合毛利率水平高于公司，具有合理性。2022年和2023年，浸没液冷数据中心基础设施产品的毛利率分别为43.41%和39.53%；2022年度，该产品销售占比为82.85%，使其综合毛利率达到了39.98%，因此曙光数创2022

年度毛利率水平高于公司。

2023 年度，曙光数创浸没液冷数据中心基础设施产品的销售占比下降至 58.15%，使其综合毛利率减少至 31.37%；公司报告期内产品销售结构较为稳定，其中冷却塔销售占比均在 94%以上，在平均销售单价变化不大、原材料成本有所下降的情况下，呈现出 2023 年度毛利率小幅上涨的情形；两者综合影响使得公司 2023 年度毛利率水平高于曙光数创，具有合理性。

### 【主办券商、律师、会计师回复】

#### 一、请主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充核查

##### （一）核查程序

关于境外销售，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、询问公司管理层，了解报告期内公司境外销售主要涉及的地区及客户情况、境外销售业务模式、定价原则、结算方式、信用政策、支付方式等业务开展情况；了解公司出口退税优惠政策、外汇政策、汇率波动、国际经济形势对公司境外销售业绩的影响；

2、获得公司相关内部制度文件，对收入执行穿行测试与控制测试程序，了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，判断收入确认的准确性；

3、获取公司收入成本明细表以及主要的销售合同，了解报告期内公司境外销售主要国家和地区、主要客户及变化情况，计算境内、外销售产品毛利率，并分析差异原因；

4、询问财务总监，了解公司的收入确认政策，并对报告期内主要外销客户营业收入进行细节测试，检查销售合同、报关单、销售发票、银行回单、记账凭证、免抵退税申报表等原始单据，核查公司境外收入确认的真实性、准确性，核查金额占境外收入比例分别为 61.57%和 68.17%；

5、对公司报告期内主要境外客户执行视频访谈程序，对境内母公司执行实

地走访程序，了解客户基本情况、经营情况、与公司合作历史、是否存在关联关系等情况，确认双方交易真实性，主要境外客户访谈确认情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
境外收入①	25,857,398.07	16,171,449.21
视频访谈金额②	9,085,322.36	7,597,390.68
实地走访金额③	10,212,791.70	4,950,137.50
合计确认金额④=②+③	19,298,114.06	12,547,528.18
合计确认比例⑤=④/①	74.63%	77.59%

6、获取公司海关出口数据，并与公司账面记录的境外销售数据进行核对，差异主要是部分境外直销客户相关项目收入确认时点为调试验收，晚于报关单获取时间，具有合理性；

单位：万元

期间	海关出口数据	公司境外收入金额	差异
2023 年度	2,674.42	2,585.74	88.68
2022 年度	2,042.89	1,617.14	425.75

关于境外销售，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、对公司境外销售负责人及公司财务总监进行访谈并取得公司出具的相关说明，了解公司产品在销售所涉国家和地区是否需要相应的资质和许可；了解公司境外销售涉及的结算方式、跨境资金流动、结换汇等情况；

2、查阅公司相关资质、许可及认证证书等，核查公司是否具备境外销售必需的资质；

3、核查公司报告期内的营业外支出明细、获得公司出具的守法承诺函及有关部门的守法证明文件，登录主管外汇、海关及税务相关网站进行查询，核查公司报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，是否存在外汇、税务、海关等方面违法违规及行政处罚记录。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定；公司境外收入与海关报关、出口退税具有匹配性，不存在重大差异，具备真实性；公司境外销售业务发展较为稳定，对公司持续经营能力不会构成重大不利影响。

经核查，主办券商、律师认为：

公司已依法取得从事境外销售相关业务所必需的资质、许可；报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司境外销售涉及的结算方式、跨境资金流动、结换汇等国家外汇及税务等法律法规的规定。

**二、请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见**

#### **（一）核查程序**

1、获得公司相关内部制度文件，对收入执行穿行测试与控制测试程序，了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，判断收入确认的准确性。

2、询问财务总监，了解公司冷却塔销售业务的主要环节及内容，涉及的内外部证据，确认收入的时点及依据的准确性；对报告期内主要销售客户进行细节测试，检查销售合同、出库单、物流单据、客户签收记录、调试验收资料、报关单、销售发票、银行回单、记账凭证等原始单据，核查公司收入确认的真实性、准确性。

3、对收入执行截止性测试，根据销售明细表，选取各报告期末截止日前后一段时间的收入确认记录，从明细表、记账凭证追查至销售发票、出库单；选取各报告期末截止日前后一段时期的出库单、销售发票，追查至记账凭证、明细账，核实收入的截止情况，确认收入记录在正确的会计期间。

4、对营业收入及毛利率执行实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因。

5、对公司报告期内主要销售客户执行实地走访和视频访谈程序，了解客户基本情况、经营情况、与公司合作历史、是否存在关联关系等情况，确认双方交易真实性，主要销售客户访谈确认情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	416,049,063.34	420,747,284.24
视频访谈金额②	44,549,355.69	31,526,976.11
实地走访金额③	136,268,766.44	113,938,889.54
合计确认金额④=②+③	180,818,122.13	145,465,865.65
合计确认比例⑤=④/①	43.46%	34.57%

6、对公司报告期内主要销售客户的销售收入执行函证及替代测试，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	41,604.91	42,074.73
发函金额②	27,437.89	23,233.43
发函比例③=②/①	65.95%	55.22%
回函确认金额④	16,209.85	13,265.50
回函确认比例⑤=④/①	38.96%	31.53%
未回函执行替代程序金额⑥	11,228.04	9,967.93
未回函执行替代程序比例⑦=⑥/①	26.99%	23.69%
合计确认比例⑧=⑤+⑦	65.95%	55.22%

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，补充披露了境外销售的有关情况。

2、公司主要产品冷却塔可广泛应用于交通运输、商业楼宇、医院、政府及事业单位、数据中心、储能、医药及食品饮料、汽车等行业或领域。随着我国算力规模的持续扩张、新能源产业的快速发展，相关产业的配套基础设施持续

发展，促进了相关下游客户对冷却系统重要组成部分之一冷却塔的需求，公司在数据中心、新能源等行业的销售收入有所增加；同时，受下游商业楼宇建设量减少的影响，公司产品在相关行业的销售收入有所降低；综合来看，公司总体收入较为稳定，具有合理性；2023年度公司净利润为7,114.71万元，同比增长5.87%，主要系原材料价格下降、产量规模效应等带来的毛利额增加，使得公司在保持营业收入稳定的情况下，实现净利润的小幅增长。

3、报告期内，公司冷却塔销售的循环水量为1,476,900 m<sup>3</sup>/h和1,472,561 m<sup>3</sup>/h，平均销售单价分别为269.23元/m<sup>3</sup>/h和270.32元/m<sup>3</sup>/h，销售量略有减少，销售单价略有增加，整体较为稳定，不存在较大波动；公司凭借优质的服务、稳定的产品质量和良好的市场口碑，积极拓展下游客户的广度和深度，与行业和客户发展趋势一致；由于公司与同业可比公司面向的下游客户类型存在一定的差异，因此营业收入变动趋势存在一定的差异，但具备合理性。

4、2022年度，公司销售了冷却塔消泡装置共计559.94万元，该装置用于消除客户生产过程中冷却塔运行时产生的泡沫，该类型交易产生于个别客户在其特有生产环境下的个性化需求，2023年度未再发生，因此出现零配件及辅材销售收入与主营业务不配比的现象，具有合理性。

5、2022年、2023年，签收确认收入的金额分别为1,663.14万元和2,352.47万元，占比分别为3.95%和5.65%，调试验收确认收入的金额分别为39,970.99万元和38,982.20万元，占比分别为95.00%和93.70%；由于公司不同销售合同的履约义务约定存在区别，因此收入确认的具体单据有所不同，调试验收方式下的单据为调试验收单，签收确认方式下的单据为出库单、报告单、物流签收单、过磅单等；公司主要业务环节涉及的收入确认具体单据和内外部证据齐全，收入确认方式准确，不存在通过调节收入确认时点调节收入的情形。

6、公司在手订单充足，2022年末、2023年末及2024年6月末在手订单金额分别为42,863.41万元、46,566.77万元和44,391.77万元；公司期后经营情况良好，2024年1-6月营业收入和净利润与2023年1-6月同期比较，均实现一定的增长；从公司在手订单和期后经营情况来看，公司业绩具有稳定性和可持续性。

7、报告期内，公司冷却塔产品的毛利率分别为 36.03%和 39.05%，2023 年略有增加，主要系单位直接材料变动的的影响；公司 2023 年度销售单价基本保持稳定，略有增长，对毛利率的影响较小，仅为 0.26%。2023 年度，公司全年生产量随着在手订单的增加而上涨 16.28%，带来了一定的规模效应，使得单位直接人工和单位制造费用均出现一定程度的下降，但由于直接人工和制造费用占冷却塔销售成本的比例不高，总体对毛利率的影响不明显；2023 年度，冷却塔主要原材料采购价格有所下降，原材料的价格波动对单位成本的影响较大，单位直接材料对毛利率的影响为 2.33%，原材料价格的下降是 2023 年度毛利率小幅上涨的主要原因；

海鸥股份销售的冷却塔以大型工业冷却塔为主，面向的下游客户类型主要是石化、冶金、电力、新能源等，产品及下游客户类型的差异是公司毛利率高于海鸥股份的主要原因。一方面，公司主要销售产品为民用冷却塔，相较于工业冷却塔，民用冷却塔耗电比、噪音等技术指标的国家标准要求更高；另一方面，公司在数据中心、新能源、大型能源站等领域持续深耕客户，上述领域的客户个性化需求较多，定制化程度较高，相对经济附加值较高。

公司冷却塔产品的热力性能、耗电比、飘水率、噪声等性能指标优于国家标准，较优的性能指标给公司造就了一定的议价空间；除此之外，申菱环境面向数据中心客户销售的数据服务类空调，贴牌销售的占比较高，相较于自有品牌产品，贴牌产品的议价空间相对较低，售价和毛利率也相对较低，拉低了其整体的毛利率水平；公司则不存在贴牌销售的情形；因此，从具体产品类型和冷却塔产品性能指标来看，公司产品毛利率高于申菱环境具有合理性；

曙光数创浸没液冷数据中心基础设施产品技术含量较高，在其收入占比较高的情况下，其综合毛利率水平高于公司，具有合理性。2022 年和 2023 年，浸没液冷数据中心基础设施产品的毛利率分别为 43.41%和 39.53%；2022 年度，该产品销售占比为 82.85%，使其综合毛利率达到了 39.98%，因此曙光数创 2022 年度毛利率水平高于公司；2023 年度，曙光数创浸没液冷数据中心基础设施产品的销售占比下降至 58.15%，使其综合毛利率减少至 31.37%；公司报告期内产品销售结构较为稳定，其中冷却塔销售占比均在 94%以上，在平均销售单价变

化不大、原材料成本有所下降的情况下，呈现出 2023 年度毛利率小幅上涨的情形；两者综合影响使得公司 2023 年度毛利率水平高于曙光数创，具有合理性。

8、公司报告期内营业收入是真实、完整和准确的。

## 问题 5.关于销售模式

报告期内公司存在直销终端客户、直销承包商、经销等多种销售模式；存在通过关联方销售服务商开展业务情形。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充披露。

请公司说明：（1）报告期各期直销终端客户、直销承包商、经销收入金额及占比，报告期内前五大直销终端客户、直销承包商、经销商的名称、金额、占比、关联关系；（2）公司采取多种销售模式开展业务的商业合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致，如存在差异，说明合理性；（3）直销终端客户、直销承包商、经销毛利率比较情况及差异原因；（4）公司客户为非终端客户时公司的货物流转及收入确认时点，是发给中间客户还是终端客户，是否经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，是否存在通过调节项目验收时点调节收入情形；（5）报告期各期公司通过销售服务商完成收入的金额及占比；销售服务商的佣金比例、销售佣金与销售收入及回款的匹配性；（6）主要销售服务商的具体情况，包括但不限于名称、代理销售内容、销售收入及占比情况，代理佣金金额、定价依据及合理性、关联关系；销售服务商是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务，如是，说明原因及合理性；销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系、其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；（7）销售服务商终端客户是否与其他客户存在重合情形；（8）客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入；销售服务商与经销商重合的具体情况，包括但不限于主体、金额、业务发展过程、同时作为销售服务商、经销商的原因及合理性；（9）细化说明公司与关联方开展上述合作的必要性，结合市场价格、第三方价格进一步说明公司关联方交易的价格公允性。

请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充核查。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；说明针对承包商及经销商的终端客户的核查程序及有效性、金额、比例、结论，对公司销售真实性、完整性、准确性发表明确意见。

**【公司回复】**

一、请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充披露。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“4、其他事项”补充披露如下内容：

“(1) 报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析。

单位：元

2023 年度				
项目	收入	占比	成本	毛利率
直销	368,402,218.19	89.09%	221,998,050.13	39.74%
经销	45,091,495.00	10.91%	29,244,440.89	35.14%
主营业务收入合计	413,493,713.19	100.00%	251,242,491.02	39.24%
2022 年度				
项目	收入	占比	成本	毛利率
直销	376,814,015.08	90.05%	235,264,378.34	37.56%
经销	41,622,349.88	9.95%	29,846,230.44	28.29%
主营业务收入合计	418,436,364.96	100.00%	265,110,608.78	36.64%

从上表可以看出，经销模式下的毛利率低于直销模式的毛利率，主要系公司无需针对经销商负责的销售区域投入自身人力和资金进行销售业务的拓展和维系，相关支出由经销商自行承担，公司在制定相关产品经销价格时，会在直销模式销售价格的基础上，综合考虑销售环节涉及的费用开支进行确定，因此经销价格相比直销价格较低。

(2) 采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因。

公司与同行业可比公司销售模式对比情况如下表所示：

公司名称	销售模式
海鸥股份	销售模式为直销模式，不存在经销商模式。公司下游客户分为最终客户和承包商客户。
申菱环境	销售模式为直销模式，不存在经销商模式。公司下游客户分为最终客户和承包商客户。
曙光数创	销售模式为直销模式，不存在经销商模式。公司下游客户主要为数据中心整体集成商和数据中心最终使用方。
元亨科技	销售模式为直销为主、经销为辅。直销客户分为终端用户和承包商客户。

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书。

同行业可比公司海鸥股份、申菱环境、曙光数创不存在经销模式。

报告期内，公司采用直销为主、经销为辅的销售模式，与同行业可比公司的销售模式存在差异的原因系：

第一，受历史背景的影响及市场开拓的考虑。在公司发展早期，资金实力及人员储备有限，未在广东、陕西、江苏等地设立销售团队。公司产品具有一定定制化、非标化特点，销售人员需要充分了解公司主要产品的技术特性以及公司的定制化设计和制造能力，需要较高的沟通效率和反馈速度。因此，公司与广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司建立了境内经销的合作关系。上述合作模式能够充分利用经销商本地市场拓展能力强和行业经验丰富的特性，及时有效地发掘市场需求信息，更有效地把握市场机会，帮助其在自身销售网络无法覆盖的区域挖掘市场需求，扩大品牌知名度及市场份额。另外，公司根据业务发展情况，在风险可控的前提下，为扩大境外销售网络，以增强国际竞争实力。若公司在境外自建销售队伍，采取直销模式进行销售，公司将需要花费较高的时间成本去了解及拓展当地市场。因此，采取境外经销模式有利于公司较快切入境外市场。

第二，有利于降低信用风险。为减少应收账款坏账风险，公司在发货前一般要求经销商支付完全部货款，经销商作为独立经营者，自行承担销售回款风险，有利于缓解公司资金压力和降低信用风险。

综上所述，公司的经销商模式是基于历史背景、市场开拓、风险分担等因

素的综合考量，有助于公司拓宽营销渠道、降低货款回收风险。公司与同行业可比公司海鸥股份、申菱环境、曙光数创的销售模式虽存在差异，但系受客户群体差异及历史背景等多重因素的影响，具有合理性。此外，与公司同属于通用设备制造行业的森赫股份、通用电梯、梅轮电梯等均存在经销商模式，因此，公司采取直销为主、经销为辅的销售模式具备商业合理性和必要性，符合行业惯例。

(3) 公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等。

公司与经销商的合作模式及物流：对于合同中约定了公司负有运输义务的项目，当产品最终使用地在境内时，经销商在获取下游终端客户订单需求后，向公司采购产品，公司根据订单要求完成设计和生产，再向终端客户进行交付，经销商以自己名义对终端用户进行销售并签订合同，不存在囤货和退回商品的情形，因此，该种情况下的经销商销售属于买断式销售。当产品最终使用地在境外时，公司产品在约定港口交付给经销商后即实现风险和报酬的转移，因此，该种情况下的经销商销售亦属于买断式销售。公司与经销商签订的相关合同中未规定其必须专门销售公司产品，经销商可根据市场需求及自身条件，自主决定所销售产品的品牌及范围，拥有经营自主权，并非专门销售公司产品。

定价机制：经销模式下，公司因无需针对经销商负责的销售区域投入自身人力和资金进行销售业务的拓展和维系，相关支出由经销商自行承担，公司在制定相关产品经销价格时，会在直销模式销售价格的基础上，综合考虑销售环节涉及的费用开支进行确定，因此经销价格相比直销价格较低。广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司为公司境内销售的经销商，存在返利条款，公司根据上述经销商年度销售情况进行奖励，相关金额冲减销售收入，处理方式符合规定以及行业惯例。

收入确认原则：经销模式的收入确认原则与直销模式一致：1) 合同约定

由客户自提且无需安装调试，在客户自提并在出库单上签收时确认收入；2) 合同约定由公司送货但无需安装调试，在产品送达客户指定地点并经客户签收或送达至口岸并获取报关单时确认收入；3) 合同约定由公司安装调试，在产品完成安装调试并经客户验收合格时确认收入。

交易结算方式及信用政策：公司与经销商采取银行转账、银行承兑汇票、电汇或信用证的方式进行结算。公司在与经销商签订合同后一般要求其支付首期预付款，为减少应收账款坏账风险，公司一般在出货时收取全部剩余尾款。

退换货政策：当货品与经销商的订购内容不同，或产品不合格、责任明显为公司时，才能接受退换货条件；因公司销售为定制产品，如非公司责任，退换货带来的损失由经销商或客户承担。报告期内，公司不存在退换货的情况。

(4) 报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系。

1) 报告期内经销商家数及增减变动情况及地域分布情况

项目		2023 年度	2022 年度
经销商数量 (家)		17	20
经销商销售收入 (元)		45,091,495.00	41,622,349.88
新增	新增经销商数量 (家)	8	8
	新增经销商当期销售收入 (元)	2,328,483.61	1,691,312.06
	新增经销商当期销售收入占当期经销收入比例	5.16%	4.06%
退出	退出经销商数量 (家)	11	6
	退出经销商上年销售收入 (元)	1,945,219.53	2,668,396.60
	退出经销商上年销售收入占当期经销收入比例	4.31%	6.41%

续：

区域	2023 年度			2022 年度		
	家数	销售收入 (元)	占比	家数	销售收入 (元)	占比
境内	3	32,079,654.72	71.15%	3	30,781,661.18	73.96%
其中：广东省	1	18,755,825.53	41.60%	1	14,607,426.32	35.10%
陕西省	1	9,654,356.40	21.41%	1	12,808,672.99	30.77%
江苏省	1	3,669,472.79	8.14%	1	3,365,561.87	8.09%
境外	14	13,011,840.28	28.85%	17	10,840,688.70	26.04%

合计	17	45,091,495.00	100.00%	20	41,622,349.88	100.00%
----	----	---------------	---------	----	---------------	---------

注1: 新增经销商统计口径为营业收入中当期有交易, 上期无交易的经销商; 退出经销商统计口径为营业收入中上期有交易, 当期无交易的经销商。

注2: 同一控制下的企业合并列示。

2022年度、2023年度, 公司经销商数量分别为20家和17家, 其中销售额100万元以上的均为相同的5家, 未发生变动。其销售金额占各年度经销收入的比例分别为92.21%和91.29%, 其余经销商客户多为零星、小额销售, 合计销售金额占公司营业收入总额的比例较低。

2022年度, 公司新增经销商客户8家, 其销售收入占当期经销收入的比例为4.06%; 公司退出经销商客户6家, 其2021年度销售收入占2022年度经销收入的比例为6.41%。2023年度, 公司新增经销商客户8家, 其销售收入占当期经销收入的比例为5.16%; 公司退出经销商客户11家, 其2022年度销售收入占2023年度经销收入的比例为4.31%。新增和退出的经销商销售额占经销收入的比例较低, 公司在筛选经销商客户的过程中, 形成了一批长期稳定的经销商客户。2023年销售额在100万元以上的经销商客户均为复购客户。

2022年度、2023年度, 公司经销商集中在广东省、陕西省、江苏省, 其经销收入占公司总经销收入的比例分别为73.96%和71.15%, 公司与经销商合作具有稳定性。

报告期内, 公司交易规模较大的经销商客户整体保持稳定, 小额销售的经销商客户增减变动对公司销售影响较小。

2) 主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

2022年度、2023年度, 公司主要经销商较为稳定, 占当期经销收入比例分别为73.96%和71.15%, 具体情况如下:

客户名称	关联关系	销售内容	2023年度		2022年度	
			销售金额(元)	占比	销售金额(元)	占比
广州信铨机电设备工程有限公司	直接持有公司4.39%股份的何艺控制的企业, 属于公司的经销商, 比照关联方	冷却塔、零配件及辅材	18,755,825.53	41.60%	14,607,426.32	35.10%

陕西元始亨通冷却设备有限公司	通过三元恒通间接持有公司0.74%股份的李涛控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方	冷却塔、零配件及辅材	9,654,356.40	21.41%	12,808,672.99	30.77%
江苏金泽尔机电有限公司	通过三元恒通间接持有公司0.76%股份的闫泉的配偶徐伟控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方	冷却塔、零配件及辅材	3,669,472.79	8.14%	3,365,561.87	8.09%
合计			32,079,654.72	71.15%	30,781,661.18	73.96%

注：广州信铎机电设备工程有限公司含同一控制下的企业广州鑫盛源机电有限公司。

报告期内，除上述经销商以外，其他经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系。

(5) 经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等。

公司建立了一套完善的经销商管理体系，从客户选取标准、日常管理与维护等方面不断提升对经销商的服务与管理，促进公司销售业绩的目标实现。

1) 新客户选取标准：具备合法经营资格，要求提供合法的营业执照副本、法定代表人或负责人身份证复印件等资料；有固定的营业场所，良好的办公条件、设备、资信能力；拥有专业销售队伍，具有较强的市场客户服务能力；与当地市场的机电公司、主机厂商及空调配套厂商有良好的商业合作关系；具有行业产品销售经验，熟悉冷却塔产品市场；认同公司产品品牌，愿意与公司共同发展、并保持长期战略合作伙伴关系。

2) 日常管理与维护：不定期进行沟通和拜访，全面收集信息与意见，了解经销商的运营及市场开发情况，并协助经销商做好销售分析；督促经销商严格履行与公司签订的合同，合理分解年度销售任务并确保按预定的进度完成；人力资源部-人事行政部配合销售部每年组织经销商业务人员对业务及产品知识的培训；市场部协助经销商每年在该地区组织不少于一次的行业/市场交流活动；公司授权主要经销商在 CRM 系统上使用“客户经理”的角色，经销商凭账号密码可在元亨的 CRM 系统上提交业务工单；经销商需指定人员在 CRM 系统提交合同评审单，运营管理部-销售管理课组织相关部门对经销商的合同进行评审（包括但不限于价格、货期、技术要求等）；合同评审完成后，经销商指

定人员在 CRM 提交生产订单；因项目为定制产品，公司均按订单生产，不会针对经销商备库存；经销商应配合公司及时了解项目进度并反馈出货信息（包括但不限于最新交货期、项目基础及现场情况，注意事项等），减少库存积压；经销商根据项目进展情况，每月末将提供该区域下季度的订货预测给工厂做生产评估。

3) 经销商进销存信息系统：经销商在获取下游终端客户订单需求后，向公司采购产品，公司根据订单要求完成设计和生产，再向终端客户或在约定港口进行交付，经销商不存在囤货和退回商品的情形，公司与经销商为买断式销售，公司与经销商独立管理存货，公司与经销商不存在统一的进销存信息系统。”

二、报告期各期直销终端客户、直销承包商、经销收入金额及占比，报告期内前五大直销终端客户、直销承包商、经销商的名称、金额、占比、关联关系。

(一) 报告期各期直销终端客户、直销承包商、经销收入金额及占比情况

报告期内，公司直销终端客户、直销承包商、经销收入金额及占比情况如下表所示：

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比
主营业务收入	413,493,713.19	99.39%	418,436,364.96	99.45%
其中：直销终端客户	147,553,530.32	35.47%	155,661,740.01	37.00%
直销承包商客户	220,848,687.87	53.08%	221,152,275.07	52.56%
经销商客户	45,091,495.00	10.84%	41,622,349.88	9.89%
其他业务收入	2,555,350.15	0.61%	2,310,919.28	0.55%
合计	416,049,063.34	100.00%	420,747,284.24	100.00%

公司收入主要来源于直销承包商客户、直销终端客户，报告期内，不同销售模式下的收入占比波动较为平稳。

(二) 报告期内前五大直销终端客户、直销承包商、经销商的名称、金额、占比、关联关系情况

报告期内，公司前五大直销终端客户、直销承包商、经销商的名称、金额、占比、关联关系情况如下表所示：

### 1、报告期内前五大直销终端客户名称、金额、占比、关联关系情况

报告期内，公司前五大直销终端客户名称、金额、占比、关联关系情况如下表所示：

期间	客户名称	是否存在关联关系	销售金额(元)	占直销终端客户收入总额的比例
2023 年度	客户 A	否	28,122,641.58	19.06%
	中国移动通信集团有限公司	否	19,005,993.31	12.88%
	隆基绿能科技股份有限公司	否	10,383,991.39	7.04%
	晶科能源股份有限公司	否	8,454,110.06	5.73%
	瑞浦兰钧能源股份有限公司	否	7,012,386.73	4.75%
合计			<b>72,979,123.07</b>	<b>49.46%</b>
2022 年度	客户 A	否	15,822,902.23	10.16%
	中国移动通信集团有限公司	否	15,073,285.61	9.68%
	晶科能源股份有限公司	否	13,050,137.48	8.38%
	武汉钢铁有限公司	否	9,734,507.00	6.25%
	比亚迪股份有限公司	否	9,265,497.70	5.95%
合计			<b>62,946,330.02</b>	<b>40.42%</b>

注：同一控制下的企业合并计算。

2022 年度、2023 年度，公司前五大直销终端客户销售金额占直销终端客户收入总额的比例分别为 40.42%、49.46%，2023 年度，公司前五大直销终端客户销售金额收入增加，主要是随着数据中心、新能源相关产业的配套基础设施持续发展，相关下游客户对作为冷却系统重要组成部分之一冷却塔的需求有所增加，使得公司在数据中心、新能源等行业的销售收入有所增加。

### 2、报告期内前五大直销承包商客户名称、金额、占比、关联关系情况

报告期内，公司前五大直销承包商客户名称、金额、占比、关联关系情况如下表所示：

期间	客户名称	是否存在关联关系	销售金额(元)	占直销承包商客户收入
----	------	----------	---------	------------

		关系		总额的比例
2023 年度	湖南络合智能科技有限公司	否	8,099,516.57	3.67%
	中国电子系统技术有限公司	否	7,137,168.16	3.23%
	山东赫迈环境工程有限公司	否	6,933,415.91	3.14%
	东方悦达绿建科技（北京）有限公司	否	6,388,615.03	2.89%
	安徽中安合能科技有限公司	否	6,275,690.27	2.84%
合计			<b>34,834,405.94</b>	<b>15.77%</b>
2022 年度	湖南络合智能科技有限公司	否	11,777,708.31	5.33%
	东方悦达绿建科技（北京）有限公司	否	10,077,838.05	4.56%
	中国建筑股份有限公司	否	9,469,924.80	4.28%
	湖南晟涟水处理设备有限公司	否	5,037,130.95	2.28%
	杭州能工科技有限公司	否	4,982,535.40	2.25%
合计			<b>41,345,137.51</b>	<b>18.70%</b>

注：同一控制下的企业合并计算。

2022 年度、2023 年度，公司前五大直销承包商客户销售金额占直销承包商客户收入总额的比例分别为 18.70%、15.77%，公司不存在严重依赖少数直销承包商客户的情况。

### 3、报告期内前五大经销商客户名称、金额、占比、关联关系情况

报告期内，公司前五大经销商客户名称、金额、占比、关联关系情况如下表所示：

期间	客户名称	是否存在关联关系	销售金额（元）	占经销商客户收入总额的比例
2023 年度	广州信铨机电设备工程有限公司	是	18,755,825.53	41.60%
	陕西元始亨通冷却设备有限公司	是	9,654,356.40	21.41%
	TERRA COOLING INDUSTRIES SDN BHD	否	4,840,256.08	10.73%
	LINEAR COOLING TOWERS INC.	否	4,245,066.28	9.41%
	江苏金泽尔机电有限公司	是	3,669,472.79	8.14%
合计			<b>41,164,977.08</b>	<b>91.29%</b>
2022 年度	广州信铨机电设备工程有限公司	是	14,607,426.32	35.10%
	陕西元始亨通冷却设备有限公司	是	12,808,672.99	30.77%

	LINEAR COOLING TOWERS INC.	否	4,684,653.56	11.26%
	江苏金泽尔机电有限公司	是	3,365,561.87	8.09%
	TERRA COOLING INDUSTRIES SDN BHD	否	2,912,737.12	7.00%
合计			<b>38,379,051.86</b>	<b>92.22%</b>

注：同一控制下的企业合并计算。

2022 年度、2023 年度，公司前五大经销商客户销售金额占经销商客户收入总额的比例分别为 92.22%、91.29%，公司在筛选经销商客户的过程中，形成了一批长期稳定的经销商客户，公司与经销商合作具有稳定性。

三、公司采取多种销售模式开展业务的商业合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致，如存在差异，说明合理性。

本题回复详见本回复之“问题 5.关于销售模式”之“一、请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充披露”之“(2) 采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因。”的相关内容。

四、直销终端客户、直销承包商、经销毛利率比较情况及差异原因。

报告期内，公司直销终端客户、直销承包商、经销毛利率比较情况如下：

项目	2023 年度			
	收入（元）	成本（元）	毛利（元）	毛利率
主营业务收入	<b>413,493,713.19</b>	<b>251,242,491.02</b>	<b>162,251,222.17</b>	<b>39.24%</b>
其中：直销终端客户	147,553,530.32	84,132,864.82	63,420,665.50	42.98%
直销承包商客户	220,848,687.87	137,865,185.31	82,983,502.56	37.57%
经销商客户	45,091,495.00	29,244,440.89	15,847,054.11	35.14%

续：

项目	2022 年度			
	收入（元）	成本（元）	毛利（元）	毛利率
主营业务收入	<b>418,436,364.96</b>	<b>265,110,608.78</b>	<b>153,325,756.18</b>	<b>36.64%</b>
其中：直销终端客户	155,661,740.01	95,169,901.05	60,491,838.96	38.86%
直销承包商客户	221,152,275.07	140,094,477.29	81,057,797.78	36.65%
经销商客户	41,622,349.88	29,846,230.44	11,776,119.44	28.29%

从上表可以看出，公司直销终端客户的毛利率最高，经销商客户的毛利率最低，主要原因系：第一，公司直销终端客户以数据中心、新能源等新兴领域的大客户为代表，上述行业的客户个性化需求较多，定制化程度较高，相关产品的经济附加值及议价空间相对更高，毛利率也相对较高；第二，经销模式下，公司因无需针对经销商负责的销售区域投入自身人力和资金进行销售业务的拓展和维系，相关支出由经销商自行承担，公司在制定相关产品经销价格时，会在直销模式销售价格的基础上，综合考虑销售环节涉及的费用开支进行确定，因此经销价格相比直销价格较低，使得经销商客户的毛利率最低。

**五、公司客户为非终端客户时公司的货物流转及收入确认时点，是发给中间客户还是终端客户，是否经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，是否存在通过调节项目验收时点调节收入情形。**

**（一）公司客户为非终端客户时的货物流转，是发给中间客户还是终端客户**

公司的销售模式分为直销和经销，直销模式的客户包括终端用户和承包商客户。因此，公司的非终端客户（中间客户）包含直销模式下的承包商客户及经销商客户。对于合同中约定了公司负有运输义务的项目，当产品最终使用地在境内时，非终端客户（中间客户）在获取下游终端客户订单需求后，向公司采购产品，公司根据订单要求完成设计和生产，再向终端客户进行交付。当产品最终使用地在境外时，公司产品在约定港口交付给非终端客户（中间客户）。

**（二）公司客户为非终端客户时的收入确认时点，是否经终端客户验收后确认**

对于合同约定公司负有运输义务但无需安装调试的项目，在产品送达客户指定地点（建设项目所在地）并经客户签收或送达至口岸并获取报关单时确认收入。

对于合同约定需由公司安装调试的项目，在产品完成安装调试并经客户验收合格时确认收入。当非终端客户（中间客户）为直销承包商时，合同履行方为直销承包商，一般情况下，由直销承包商对安装调试结果进行验收。公司产

品作为建设项目的配套设备，需要与所在机组、系统或装置等其他组成部件联动运行，部分终端客户要求对包含公司产品在内的建设项目进行整体验收，因此，在少数情况下，公司产品由终端客户对安装调试结果进行验收。当非终端客户（中间客户）为经销商时，公司产品直接运往项目所在地，由承包商或终端用户对安装调试结果进行验收。

**（三）如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，是否存在通过调节项目验收时点调节收入情形**

公司冷却塔产品作为建设项目的配套设备，需要与所在机组、系统或装置等其他组成部件联动运行，公司产品通常在所在机组、系统或装置等其他组成部件完成后再进行验收，因此，非终端客户（中间客户）与终端客户验收时间不会存在较大差异。少数情况下，受限于项目建设进度、项目现场安装调试条件及客户需求的动态变化，公司产品未达到安装调试条件，公司后续会在项目现场达到安装调试条件后对产品进行安装调试并取得非终端客户（中间客户）或终端客户的验收单后确认收入。

因此，对于合同约定公司负有安装调试义务的项目，公司在获取客户验收单据时确认收入，符合《企业会计准则》相关规定，公司不存在提前确认收入情形，不存在通过调节项目验收时点调节收入情形。

**六、报告期各期公司通过销售服务商完成收入的金额及占比；销售服务商的佣金比例、销售佣金与销售收入及回款的匹配性。**

报告期内，公司通过销售服务商完成收入的金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售收入总额①	41,604.91	42,074.73
通过销售服务商获取的销售收入金额②	9,219.73	6,518.16
通过销售服务商获取的销售收入金额占比③=②/①	22.16%	15.49%
销售服务费④	992.62	800.06
销售服务费占对应收入的比例⑤=④/②	10.77%	12.27%

2022 年度、2023 年度，公司通过销售服务商完成收入的金额分别为 6,518.16 万元、9,219.73 万元，占当期营业收入的比例分别为 15.49%、22.16%，2023 年度，公司通过销售服务商完成收入的比例呈上涨趋势，主要原因是：公司面向数据中心、新能源等新兴领域直接销售的大客户中，部分客户或相关项目的承包商办公地点位于广深、陕西、江浙等区域，上述区域的项目主要是由关联销售服务商对接客户需求及款项的催收等工作，随着公司在数据中心、新能源等行业销售收入的增加，通过销售服务商完成收入的比例也呈现上涨趋势。

报告期内，公司在确认收入时计提销售服务费，并在当期计入销售费用—销售服务费。2022 年度、2023 年度，公司销售服务商的计提比例分别为 12.27%、10.77%，计提比例波动不大，销售服务费计提情况与营业收入相匹配。

一般情况下，只有当销售服务商协助公司获取的所有项目累计收款金额超过项目合同金额扣除累计应支付的销售服务费后（累计收款金额>累计合同金额-累计应支付的销售服务费），即公司项目收款首先需满足公司自身利益需求，才会向销售服务商支付销售服务费，随着项目累计收款金额增加，公司支付的销售服务费不断增加。除此之外，对于部分大客户的合作项目，公司会综合考虑项目规模、项目开拓费用、销售激励等因素，根据项目收款进度按比例支付销售服务费。因此，公司支付佣金的时点和约定收款不完全匹配，但销售服务费总体上与销售服务商协助公司获取的项目合同金额相关，具有合理性。

七、主要销售服务商的具体情况，包括但不限于名称、代理销售内容、销售收入及占比情况，代理佣金金额、定价依据及合理性、关联关系；销售服务商是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务，如是，说明原因及合理性；销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系、其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等。

（一）主要销售服务商的具体情况，包括但不限于名称、代理销售内容、销售收入及占比情况，销售服务费（代理佣金）金额、定价依据及合理性、关联关系

报告期内，公司主要销售服务商的具体情况，如下表所示：

名称	成立时间	实际控	关联关系	代理销售	定价依据及合理性
----	------	-----	------	------	----------

		制人		内容	
广州信铎机电设备工程有限公司	2006-04-12	何艺	直接持有公司 4.39% 股份的何艺控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方	前期客户合同签订、收发、跟踪、安装调试、催收等售前、售后服务。	当销售服务商协助公司与终端客户签订设备销售合同后，对于非特价项目，公司在成交价与经销商提货价差的基础上综合考虑技术方案复杂程度、安装环境、工作时长、开发难易程度、年度内总完成合同金额、客户回款等因素的影响，向销售服务商支付销售服务费用。对于特价项目，公司综合考虑技术方案复杂程度、安装环境、工作时长、开发难易程度、年度内总完成合同金额、客户回款等因素的影响支付销售服务费。受上述因素的影响，不同销售服务商的销售服务费计提比例存在差异，具有合理性。
广州鑫盛源机电有限公司	2019-02-25	何艺			
陕西元始亨通冷却设备有限公司	2005-10-17	李涛	通过三元恒通间接持有公司 0.74% 股份的李涛控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方		
江苏金泽尔机电有限公司	2012-04-27	徐伟	通过三元恒通间接持有公司 0.76% 股份的闫泉的配偶徐伟控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方		

续：

单位：万元

项目	2023 年度				2022 年度			
	销售服务费	通过销售服务商获取收入金额	占收入总额的比重	销售服务费计提比例	销售服务费	通过销售服务商获取收入金额	占收入总额的比重	销售服务费计提比例
广州信铎机电设备工程有限公司	572.36	4,330.24	10.41%	13.22%	440.51	3,200.97	7.61%	13.76%
陕西元始亨通冷却设备有限公司	216.56	2,234.16	5.37%	9.69%	57.35	444.07	1.06%	12.91%
江苏金泽尔机电有限公司	181.76	1,354.14	3.25%	13.42%	195.82	927.56	2.20%	21.11%
合计	970.68	7,918.55	19.03%	12.26%	693.68	4,572.60	10.87%	15.17%

注：同一控制下的企业合并计算；销售服务费计提比例=销售服务费/通过销售服务商获取收入金额。

## （二）销售服务商是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务，如是，说明原因及合理性

广州信铎机电设备工程有限公司、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司分别成立于 2006 年 4 月 12 日、2005 年 10 月 17 日、2012 年 4 月 27 日，距今成立时间均已超过 10 年，广州鑫盛源机电有限公司成立于 2019 年 2 月 25 日，距今成立时间已超过 5 年，销售服务商不存在成立时间较短的情况。公司与上述公司签订的相关合同中未规定其必须专门销售公司产品，

上述公司可根据市场需求及自身条件，自主决定所销售产品的品牌及范围，拥有经营自主权，并非专门为公司提供服务。

在公司发展早期阶段，资金实力及人员储备有限，未在广东、陕西、江苏等地设立销售团队。而广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司的实际控制人何艺、李涛、徐伟与公司创始团队成员是前同事关系或朋友关系，何艺、李涛、徐伟拥有较为丰富的冷却塔行业相关的销售经验，且分别在广东区域、陕西区域、江苏区域拥有一定的行业资源、销售渠道并组建了专业的销售团队，公司与上述公司开展合作，能够充分利用其在本地市场拓展能力强的特性，及时有效地发掘市场需求信息，更有效地把握市场机会，帮助公司在自身销售网络无法覆盖的区域挖掘市场需求，扩大品牌知名度及市场份额。

此外，公司属于国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，拥有专业的研发团队，公司在技术研发领域具有较大的优势，所生产产品品类和规格齐全，能够满足各类下游客户的不同需求，公司视产品质量和效能为立业之本，产品赢得了市场认可，上述销售服务商与公司开展合作，有利于实现合作共赢。

**（三）销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系、其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等**

除广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司与公司存在关联关系外，其他销售服务商与公司不存在关联关系。

公司与销售服务商等均签订了相关合同，约定了服务内容，销售服务商向公司提供前期客户开发、合同签订、收发货协调、进度跟踪、安装调试沟通、货款催收等售前、售中、售后服务。公司根据服务项目具体情况向销售服务商支付费用。

报告期内，公司制定并实施了与资金管理、费用核算、销售管理相关的内

部控制制度，通过严格执行财务内控制度，有效地规范了公司的财务行为，并从销售、收款、现金、费用报销等诸方面采取了有效措施，防范商业贿赂行为、资金占用或其他利益输送行为的出现。此外，为杜绝商业贿赂风险，公司在日常经营中严格遵守《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》《中华人民共和国反不正当竞争法》等相关法律法规，防止商业贿赂及不正当竞争行为的发生。

报告期内，公司通过销售服务商协助开拓业务属于正常的商业行为，公司与销售服务商均签订了相关合同，完善了相关内部控制。公司内部已制定了《公司诚信廉洁管理规定》，对商业贿赂作出明确规定，通过严格执行内控制度规范公司的日常经营行为，防范商业贿赂行为的出现。同时，公司通过加强对销售服务商及公司员工的宣传教育，提升其合规经营意识，杜绝通过销售服务商向客户进行商业贿赂的行为。此外，公司实际控制人、董监高、财务人员、采购人员、销售人员均签署了承诺函，承诺其与公司的销售服务商及其主要人员不存在关联关系、与相关主体不存在经营活动无关的其他资金往来、与相关主体不存在商业贿赂及其他利益输送，也不存在为公司代垫成本的现象。

通过网络检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，公司不存在商业贿赂、利益输送等违法违规情形，公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员等主要管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形。

综上所述，除广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司与公司存在关联关系外，其他销售服务商与公司不存在关联关系。销售服务商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在其他资金往来，不存在为公司代垫成本，不涉及商业贿赂、利益输送等情形。

#### **八、销售服务商终端客户是否与其他客户存在重合情形。**

报告期内，有一家终端客户比亚迪股份有限公司（以下简称“比亚迪”）有通过多种销售渠道与公司进行合作的情形。

公司 2022 年度、2023 年度通过广州信铎机电设备工程有限公司（以下简称“广州信铎”）及中国汽车工业工程有限公司、无锡运通涂装设备有限公司等承包商获取了终端客户比亚迪 1,272.72 万元、1,517.82 万元的收入。其中，由于广州信铎在广深等区域具有较强的客户开发及服务能力，公司通过广州信铎在 2022 年度、2023 年度分别获取了终端客户比亚迪 1,258.56 万元、1,431.80 万元的收入，此外，由于比亚迪建设工程分布较广，公司还通过国内其他区域的承包商如中国汽车工业工程有限公司、无锡运通涂装设备有限公司等在 2022 年度、2023 年度分别获取了终端客户比亚迪 14.16 万元、86.02 万元的收入。

公司根据终端客户的服务半径灵活选择销售渠道进行合作，符合公司的经营实际与产品特性。综上所述，公司销售服务商终端客户与其他客户存在重合具有商业合理性。

**九、客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入；销售服务商与经销商重合的具体情况，包括但不限于主体、金额、业务发展过程、同时作为销售服务商、经销商的原因及合理性。**

#### **（一）客商重合的具体原因及合理性**

在公司发展早期，资金实力及人员储备有限，未在广东、陕西、江苏等地设立销售团队。公司产品具有一定定制化、非标化特点，销售人员需要充分了解公司主要产品的技术特性以及公司的定制化设计和制造能力，需要较高的沟通效率和反馈速度。因此，公司与广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司建立了境内经销的合作关系。上述合作模式能够充分利用经销商本地市场拓展能力强和行业经验丰富的特性，及时有效地发掘市场需求信息，更有效地把握市场机会，帮助其在自身销售网络无法覆盖的区域挖掘市场需求，扩大品牌知名度及市场份额。

在经销商负责的销售区域内，部分终端客户对供应商的遴选标准较高，倾向于和公司直接签订合同，该种情形下，经销商作为销售服务商负责前期客户开发、合同签订、收发货协调、进度跟踪、安装调试沟通、货款催收等售前、

售中、售后服务，因此，报告期内存在既是经销商又是供应商的情况。

综上所述，上述经销商同时也是销售服务商具有商业合理性。

## （二）收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入

报告期内，公司客户（经销商）与供应商（销售服务商）重合的情形均系在正常生产经营过程中的业务需要，相关交易符合公司实际情况，相关交易均具有真实的交易背景和商业合理性。公司客户（经销商）与供应商（销售服务商）销售和采购不存在互为前提或条件的情形，均属于独立购销业务，均签署合同并分别按合同履行，属于独立的购销业务。上述销售与采购分别结算，不存在收付相抵的情形。公司对上述交易分别确认相关收入、费用和收付款项，不存在虚增收入的情形。

## （三）销售服务商与经销商重合的具体情况，包括但不限于主体、金额、业务发展过程、同时作为销售服务商、经销商的原因及合理性

### 1、报告期内，公司销售服务商与经销商重合主体的销售、采购金额情况

报告期内，公司销售服务商与经销商重合主体的销售、采购金额情况列示如下：

单位：万元

年度	公司名称	销售金额	采购金额
2023 年度	广州信铎机电设备工程有限公司	1,875.58	572.36
	陕西元始亨通冷却设备有限公司	965.44	216.56
	江苏金泽尔机电有限公司	366.95	181.76
合计		<b>3,207.97</b>	<b>970.68</b>
2022 年度	广州信铎机电设备工程有限公司	1,460.74	440.51
	陕西元始亨通冷却设备有限公司	1,280.87	57.35
	江苏金泽尔机电有限公司	336.56	195.82
合计		<b>3,078.17</b>	<b>693.69</b>

备注：同一控制下的企业合并计算。

### 2、同时作为销售服务商、经销商的原因及合理性

本题回复详见本回复之“问题 5.关于销售模式”之“九、客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入；销售服务商与经销商重合的具体情况，包括但不限于主体、金额、业务发展过程、同时作为销售服务商、经销商的原因及合理性”之“（一）客商重合的具体原因及合理性”。

**十、细化说明公司与关联方开展上述合作的必要性，结合市场价格、第三方价格进一步说明公司关联方交易的价格公允性。**

**（一）公司与关联方开展上述合作的必要性**

第一，受历史背景的影响及市场开拓的考虑。在公司发展早期，资金实力及人员储备有限，未在广东、陕西、江苏等地设立销售团队。公司产品具有一定定制化、非标化特点，销售人员需要充分了解公司主要产品的技术特性以及公司的定制化设计和制造能力，需要较高的沟通效率和反馈速度。因此，公司与广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司建立了境内经销的合作关系。上述合作模式能够充分利用经销商本地市场拓展能力强和行业经验丰富的特性，及时有效地发掘市场需求信息，更有效地把握市场机会，帮助其在自身销售网络无法覆盖的区域挖掘市场需求，扩大品牌知名度及市场份额。

第二，有利于降低信用风险。为减少应收账款坏账风险，公司在发货前一般要求经销商支付完全部货款，经销商作为独立经营者，自行承担销售回款风险，有利于缓解公司资金压力和降低信用风险。

第三，公司产品具有一定定制化、非标化特点，部分终端客户对供应商的遴选标准较高，倾向于和公司直接签订合同，该种情形下，经销商作为销售服务商负责前期客户开发、合同签订、收发货协调、进度跟踪、安装调试沟通、货款催收等售前、售中、售后服务，因此，报告期内存在既是经销商又是供应商的情况。

综上所述，公司与关联方开展上述合作系基于历史背景、市场开拓、风险分担等因素的综合考量，有助于公司拓宽营销渠道、降低货款回收风险。此外，与公司同属于通用设备制造行业的森赫股份、通用电梯、梅轮电梯等均同时存

在经销商和销售服务商协助公司开拓客户的情况，因此，公司与关联方开展上述合作具有合理性和必要性。

(二) 结合市场价格、第三方价格进一步说明公司关联方交易的价格公允性。

因同行业可比公司中无以销售民用冷却塔为主的公司，故无法取得市场价与公司的关联交易进行对比分析。

### 1、关联采购

公司销售服务费的计提与具体项目收入和项目服务内容挂钩，考虑到公司项目较多，且每个项目因技术方案复杂程度、安装环境、工作时长、开发难易程度、年度内总完成合同金额、客户回款等因素不同而导致销售服务费计提比例存在差异，单个项目的销售服务费计提比例不具有可比性，公司将通过关联销售服务商及非关联销售服务商获取的客户毛利率、关联方及非关联方的销售服务费计提比例进行对比分析来说明关联销售服务商的定价公允性。

报告期内，公司通过关联销售服务商及非关联销售服务商获取的客户毛利率、关联方及非关联方的销售服务费计提比例对比情况如下表所示：

单位：万元

销售服务商名称	2023 年度				
	通过销售服务商获取的收入	对应成本	毛利率	销售服务费	销售服务费计提比例
广州信铎机电设备工程有限公司	4,330.24	2,398.93	44.60%	572.36	13.22%
陕西元始亨通冷却设备有限公司	2,234.16	1,292.75	42.14%	216.56	9.69%
江苏金泽尔机电有限公司	1,354.14	765.39	43.48%	181.76	13.42%
<b>关联方小计</b>	<b>7,918.55</b>	<b>4,457.07</b>	<b>43.71%</b>	<b>970.68</b>	<b>12.26%</b>
其他非关联销售服务商	1,301.19	744.42	42.79%	21.94	1.69%
<b>合计</b>	<b>9,219.73</b>	<b>5,201.49</b>	<b>43.58%</b>	<b>992.62</b>	<b>10.77%</b>
销售服务商名称	2022 年度				
	通过销售服务商获取的收入	对应成本	毛利率	销售服务费	销售服务费计提比例
广州信铎机电设备工程有限公司	3,200.97	1,929.73	39.71%	440.51	13.76%

陕西元始亨通冷却设备有限公司	444.07	262.31	40.93%	57.35	12.92%
江苏金泽尔机电有限公司	927.56	532.06	42.64%	195.82	21.11%
<b>关联方小计</b>	<b>4,572.60</b>	<b>2,724.10</b>	<b>40.43%</b>	<b>693.69</b>	<b>15.17%</b>
其他非关联销售服务商	1,945.56	1,221.58	37.21%	106.37	5.47%
<b>合计</b>	<b>6,518.16</b>	<b>3,945.68</b>	<b>39.47%</b>	<b>800.06</b>	<b>12.27%</b>

注 1：同一控制下的企业合并计算；

注 2：毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入；

从上表可以看出，关联方销售服务费计提比例高于非关联方销售服务费计提比例，主要系相比于关联销售服务商，通过非关联销售服务商获取的客户数量较少、项目合同金额相对较小，客户开发难度相对较低，且多数客户与公司的合作不具有持续性，非关联销售服务商需提供的服务相对较少，工作时长较短等因素的影响，从而公司支付给非关联销售服务商的销售服务费较低。但公司通过关联销售服务商获取的客户毛利率与通过非关联销售服务商获取的客户毛利率不存在重大差异，关联销售服务商与非关联销售服务商的销售服务费计提比例虽存在差异，但具有商业合理性。

公司与同属于通用设备制造行业的公司销售服务费占营业收入总额的比例对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度
森赫股份	营业收入总额	72,355.27	67,796.66
	销售服务费	1,599.03	2,154.97
	销售服务费占营业收入总额的比例	2.21%	3.18%
通用电梯	营业收入总额	47,102.09	42,687.76
	销售服务费	1,426.77	1,811.05
	销售服务费占营业收入总额的比例	3.03%	4.24%
梅轮电梯	营业收入总额	95,529.33	101,624.55
	销售服务费	6,587.95	5,580.56
	销售服务费占营业收入总额的比例	6.90%	5.49%
平均	营业收入总额	71,662.23	70,702.99
	销售服务费	3,204.58	3,182.19
	销售服务费占营业收入总额的比例	4.47%	4.50%

元亨科技	营业收入总额	41,604.91	42,074.73
	销售服务费	992.62	800.06
	销售服务费占营业收入总额的比例	2.39%	1.90%

注 1：数据来源于 iFinD；

注 2：因无法获取同行业公司通过销售服务商获取的客户收入，故选取同行业公司的收入总额进行对比分析；

注 3：因森赫股份、通用电梯、梅轮电梯属于通用设备制造行业中的“C3435 电梯、自动扶梯及升降机制造”，与公司同属于“C34 通用设备制造业”，所销售产品同样需要安装调试，且后期同样需要提供运维服务，与公司所销售产品具有相似性，故选取上述公司与公司进行对比分析。

2022 年度、2023 年度，公司销售服务费占营业收入总额的比例分别为 1.90%、2.39%，与公司同属于通用设备制造行业的公司销售服务费占营业收入总额的平均水平分别为 4.50%、4.47%，公司销售服务费占营业收入总额的比例低于通用设备制造行业公司平均水平，公司销售服务费计提比例不存在异常情况。

综上所述，公司与关联销售服务商的交易价格具有合理性和公允性。

## 2、关联销售

公司产品具有一定定制化、非标化特点，公司所销售产品根据单个产品的材料成本、技术难度、各项性能指标、安装难易程度等因素综合确定，不同项目之间的产品定价存在差异，单纯对比单个产品的销售价格难以对经销商定价的公允性进行充分说明。因此，公司将关联经销商及非关联经销商的平均销售单价进行对比分析来说明关联经销商的定价公允性。

报告期内，关联经销商与非关联经销商的平均销售价格对比情况如下表所示：

单位：m<sup>3</sup>/h、元/m<sup>3</sup>/h

经销商名称	是否存在 关联 关系	2023 年度			2022 年度		
		销售收入	数量	平均销 售单价	销售收入	数量	平均销 售单价
广州信铎机电设备工程有限公司	是	18,755,825.53	73,882	253.86	14,607,426.32	74,156	196.98
陕西元始亨通冷却设备有限公司	是	9,654,356.40	47,787	202.03	12,808,672.99	62,443	205.13
江苏金泽尔机电有限公司	是	3,669,472.79	15,152	242.18	3,365,561.87	14,832	226.91

TERRA COOLING INDUSTRIES SDN BHD	否	4,840,256.08	21,498	225.15	2,912,737.12	12,782	227.88
LINEAR COOLING TOWERS INC.	否	4,245,066.28	17,769	238.90	4,684,653.56	21,387	219.04
全部经销商	-	45,091,495.00	185,645	242.89	41,622,349.88	195,994	212.37

注：同一控制下的企业合并计算。

从上表可以看出，关联经销商的平均销售单价与非关联经销商的平均销售单价及全部经销商的平均销售单价不存在重大差异，关联交易价格公允。

### 【主办券商、会计师回复】

一、请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充核查。

（一）经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

#### 1、核查程序

针对以上事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

- （1）获取公司主要经销商的销售合同，查阅相关合同条款；
- （2）询问公司销售人员、财务人员，了解经销商收入确认时点、公司与经销商的合作模式及物流情况；
- （3）结合《企业会计准则》及合同具体约定，分析经销收入确认时点的准确性；
- （4）走访主要经销商及其部分终端项目，了解公司产品终端销售情况；
- （5）查验公司记账凭证、银行收款记录等凭证，核查回款方与合同签订方的一致性，核查经销商回款是否存在现金及第三方回款。

#### 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

经销商模式下收入确认原则与直销模式下收入确认原则一致，（1）合同约定由客户自提且无需安装调试，在客户自提并在出库单上签收时确认收入；（2）

合同约定由公司送货但无需安装调试，在产品送达客户指定地点并经客户签收或送达至口岸并获取报关单时确认收入；（3）合同约定由公司安装调试，在产品完成安装调试并经客户验收合格时确认收入。经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定。

经销模式下，对于合同中约定了公司负有运输义务的项目，经销商在获取下游终端客户订单需求后，向公司采购产品，公司根据订单要求完成设计和生产，当产品最终使用地在境内时，公司向终端客户进行交付，当产品最终使用地在境外时，公司在约定港口交付给经销商，经销商均不存在囤货和退回商品的情形，因此，经销商所销售产品实现终端客户销售。

公司与经销商的结算方式为银行转账、银行承兑汇票、电汇或信用证，公司在发货前一般要求经销商支付全部货款，不存在大量现金和第三方回款。

**（二）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况**

### **1、核查程序**

（1）通过公开资料查询、走访公司主要经销商、询问公司销售人员及财务人员、获取董监高调查表，了解公司主要经销商的主体资格及资信能力，了解公司与经销商是否存在关联关系、潜在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作；

（2）询问公司销售人员及财务人员、查阅公司与主要经销商签订的合同、走访公司主要经销商，了解公司对经销商的信用政策，并与直销客户信用政策进行对比，分析信用政策的合理性；

（3）获取公司收入明细表，计算公司对主要经销商的销售收入占比，分析公司是否对经销商存在依赖；

（4）通过公开资料查询，分析经销商是否存在大量个人等非法人实体；

（5）走访主要经销商、询问公司销售人员及财务人员、获取公司员工花名

册并与主要经销商相关人员进行比对，核查经销商是否由公司员工或前员工控制；

(6) 计算新增、退出经销商数量及金额，分析经销商变动对公司经销收入的影响。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

与公司存在关联关系的经销商如下表所示：

序号	姓名	与公司关系	占有权益客户	权益内容
1	何艺	直接持有公司 4.39% 股份的何艺控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方	广州信铎机电设备工程有限公司	何艺为实际控制人
2			广州鑫盛源机电有限公司	
3	李涛	通过三元恒通间接持有公司 0.74% 股份的李涛控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方	陕西元始亨通冷却设备有限公司	李涛为实际控制人
4	闫泉	通过三元恒通间接持有公司 0.76% 股份的闫泉的配偶徐伟控制的企业，属于公司的经销商，比照关联方	江苏金泽尔机电有限公司	闫泉的配偶徐伟为实际控制人

公司主要经销商的主体资格及资信能力良好，除上述经销商外，其他经销商与公司不存在关联关系或潜在关联关系。为减少应收账款坏账风险，公司在发货前一般要求经销商支付完全部货款，公司对经销商的信用政策合理。2022 年度、2023 年度，公司经销收入占收入总额的比例分别为 9.89%、10.84%，占比较小，公司对经销商不存在重大依赖。公司经销商均为法人主体，不存在个人等非法人实体，不存在经销商相关人员为公司员工或前员工的情况。公司交易规模较大的经销商客户整体保持稳定，小额销售的经销商客户增减变动对公司销售影响较小，公司与经销商合作具有稳定性。

### (三) 公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行

#### 1、核查程序

(1) 获取公司与经销商模式相关的内控制度，并询问公司销售人员及财务人员，了解相关内控制度设计的有效性；

(2) 执行穿行测试，了解公司是否设计并执行了相关内部控制；执行控制测试，评估相关内部控制运行的有效性。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

**二、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；说明针对承包商及经销商的终端客户的核查程序及有效性、金额、比例、结论，对公司销售真实性、完整性、准确性发表明确意见**

### (一) 核查程序

针对以上事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、查看公司报告期各期收入成本明细表，计算并分析直销终端客户、直销承包商、经销商收入金额及占比、毛利率差异原因；通过企查查或天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道网站查询主要直销终端客户、直销承包商、经销商的工商登记文件；

2、询问公司管理人员，了解并分析公司采取多种销售模式开展业务的商业合理性，查询同行业可比公司的公开披露信息如招股说明书、定期报告等，分析公司与行业内可比公司销售模式的差异情况。了解公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策以及经销商选取标准、日常管理与维护等情况；

3、获取公司报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况，分析公司与经销商的合作稳定性；

4、询问公司销售人员及财务人员，了解公司销售模式、货物流转方式及收入确认原则，并与《企业会计准则》及同行业可比公众公司的收入确认原则进行对比分析，核查公司是否存在通过调节项目验收时点调节收入情形；

5、查看公司报告期各期收入成本明细表，核查公司通过销售服务商完成收入的金额及占比，查看公司销售服务费明细账，计算销售服务费占通过销售服务商实现收入的比例，结合销售服务商实现的收入、回款情况、以及向销售服

务商支付的服务费金额，测算销售服务费占比，并核查与合同约定的一致性；

6、通过网络检索天眼查或企查查、国家企业信用信息公示网站、访谈主要销售服务商、查看公司与销售服务商签订的合同，核查主要销售服务商的成立时间、为公司提供的服务内容、定价依据及合理性、关联关系、是否主要为公司提供服务等基本情况。通过网络检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站、查询公司各项内控制度并了解其执行情况、获取公司实际控制人、董监高、财务人员、采购人员、销售人员签署的承诺函，核查公司是否存在商业贿赂、利益输送等违法违规情形及公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员等主要管理人员、主要销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形；

7、获取公司收入成本明细表，了解通过销售服务商销售以及未通过销售服务商销售的客户重合的情形及其原因；

8、梳理分析客商重合清单，了解销售及采购内容并分析合理性，查看往来明细账核查客商重合财务处理的规范性；询问公司管理人员，了解公司销售服务商与经销商重合的具体情况并分析其原因及合理性；

9、询问公司管理人员，了解公司的历史背景，核查公司与关联方开展合作的必要性，将公司与关联方的交易价格与市场价格或非关联方进行对比分析，核查公司与关联方交易价格的公允性；

10、通过细节测试、截止性测试核查与公司收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、货物签收单、安装调试验收单、出口报关单、物流信息等，以确认销售收入的真实性、完整性和准确性。并通过实地走访、视频访谈、函证等方式对不同销售模式的销售收入进行核查。报告期内，公司销售客户及项目数量均较多、集中度低、较为分散，同时公司销售产品价值占下游客户建设项目总金额的比例较低，获取下游客户的配合难度较高，因此报告期内的客户走访及函证确认比例不高，主办券商及会计师在此基础上进行了替代测试。

(1) 对客户进行了实地走访、视频访谈，了解其经营情况、与公司的合作情况等事项。通过实地走访或访谈的金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
<b>直销终端客户</b>		
直销终端客户实地走访或视频访谈金额	5,191.74	4,374.20
直销终端客户销售收入	14,755.35	15,566.17
直销终端客户实地走访或视频访谈比例	35.19%	28.10%
<b>直销承包商及经销商客户</b>		
直销承包商及经销商客户实地走访或视频访谈金额	12,890.08	10,172.39
直销承包商及经销商客户销售收入	26,594.02	26,277.46
直销承包商及经销商客户实地走访或视频访谈比例	48.47%	38.71%

(2) 函证及替代测试确认的金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
<b>直销终端客户</b>		
直销终端客户销售收入	14,755.35	15,566.17
直销终端客户发函金额	10,546.00	10,109.55
直销终端客户发函比例	71.47%	64.95%
直销终端客户经回函确认的金额	2,263.65	2,961.12
直销终端客户经回函确认的比例	15.34%	19.02%
未回函执行替代程序金额	8,282.35	7,148.43
未回函执行替代程序比例	56.13%	45.92%
<b>直销承包商及经销商客户</b>		
直销承包商及经销商客户销售收入	26,594.02	26,277.46
直销承包商及经销商客户发函金额	16,891.88	13,123.88
直销承包商及经销商客户发函比例	63.52%	49.94%
直销承包商及经销商客户经回函确认的金额	13,946.20	10,304.38
直销承包商及经销商客户经回函确认的比例	52.44%	39.21%
未回函执行替代程序金额	2,945.68	2,819.50
未回函执行替代程序比例	11.08%	10.73%

(3) 实地走访或视频访谈直销承包商及经销商客户的终端项目的金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
直销承包商及经销商客户的终端项目实地走访金额	3,289.55	2,967.53
直销承包商及经销商客户销售收入	26,594.02	26,277.46
直销承包商及经销商客户的终端项目实地走访比例	12.37%	11.29%

## (二) 核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销商模式的要求，补充披露了经销商模式的有关情况。

2、公司收入主要来源于直销承包商客户、直销终端客户，2022 年度、2023 年度，公司来源于直销承包商客户、直销终端客户的收入占比分别为 89.56%、88.55%，来源于经销商客户的收入占比分别为 9.89%、10.84%，经销商收入占比较小，公司对经销商客户不构成重大依赖。

2022 年度、2023 年度，公司前五大直销终端客户销售金额占直销终端客户收入总额的比例分别为 40.42%、49.46%，2023 年度，公司前五大直销终端客户销售金额收入增加，主要是随着数据中心、新能源相关产业的配套基础设施持续发展，相关下游客户对冷却系统重要组成部分之一冷却塔的需求有所增加，使得公司在数据中心、新能源等行业的销售收入有所增加。

2022 年度、2023 年度，公司前五大直销承包商客户销售金额占直销承包商客户收入总额的比例分别为 18.70%、15.77%，公司不存在严重依赖少数直销承包商客户的情况。

2022 年度、2023 年度，公司前五大经销商客户销售金额占经销商客户收入总额的比例分别为 92.22%、91.29%，公司在筛选经销商客户的过程中，形成了一批长期稳定的经销商客户，公司与经销商合作具有稳定性。

3、公司的经销商模式是基于历史背景、市场开拓、风险分担等因素的综合考量，有助于公司拓宽营销渠道、降低货款回收风险。公司与同行业可比公众公司海鸥股份、申菱环境、曙光数创的销售模式虽存在差异，但系受客户群体差异及历史背景等多重因素的影响，具有合理性。此外，与公司同属于通用设

备制造行业的森赫股份、通用电梯、梅轮电梯等均存在经销商模式，因此，公司采取直销为主、经销为辅的销售模式具备商业合理性和必要性，符合行业惯例。

4、报告期内，公司直销终端客户的毛利率最高，经销商客户的毛利率最低，主要原因系：第一，公司直销终端客户以数据中心、新能源等新兴领域的大客户为代表，上述行业的客户个性化需求较多，定制化程度较高，相关产品的经济附加值及议价空间相对更高，毛利率也相对较高；第二，经销模式下，公司因无需针对经销商负责的销售区域投入自身人力和资金进行销售业务的拓展和维系，相关支出由经销商自行承担，公司在制定相关产品经销价格时，会在直销模式销售价格的基础上，综合考虑销售环节涉及的费用开支进行确定，因此经销价格相比直销价格较低，因此，经销商客户的毛利率最低。

5、（1）公司的销售模式分为直销和经销，直销模式的客户包括终端用户和承包商客户。因此，公司的非终端客户（中间客户）包含直销模式下的承包商客户及经销商客户。对于合同中约定了公司负有运输义务的项目，当产品最终使用地在境内时，非终端客户（中间客户）在获取下游终端客户订单需求后，向公司采购产品，公司根据订单要求完成设计和生产，再向终端客户进行交付。当产品最终使用地在境外时，公司产品在约定港口交付给非终端客户（中间客户）。

（2）对于合同约定公司负有运输义务但无需安装调试的项目，在产品送达客户指定地点（建设项目所在地）并经客户签收或送达至口岸并获取报关单时确认收入。对于合同约定需由公司安装调试的项目，在产品完成安装调试并经客户验收合格时确认收入。当非终端客户（中间客户）为直销承包商时，合同履行方为直销承包商，一般情况下，由直销承包商对安装调试结果进行验收。公司产品作为建设项目的配套设备，需要与所在机组、系统或装置等其他组成部件联动运行，部分终端客户要求对包含公司产品在内的建设项目进行整体验收，因此，在少数情况下，公司产品由终端客户对安装调试结果进行验收。当非终端客户（中间客户）为经销商时，公司产品直接运往项目所在地，由承包商或终端用户对安装调试结果进行验收。

(3) 公司产品作为建设项目的配套设备，需要与所在机组、系统或装置等其他组成部件联动运行，公司产品通常在所在机组、系统或装置等其他组成部件完成后再进行验收，因此，非终端客户（中间客户）与终端客户验收时间不会存在较大差异。少数情况下，受限于项目建设进度、项目现场安装调试条件及客户需求的动态变化，公司产品未达到安装调试条件，公司后续会在项目现场达到安装调试条件后对产品进行安装调试并取得非终端客户（中间客户）或终端客户的验收单后确认收入。

综上所述，主办券商、会计师认为，对于合同约定公司负有安装调试义务的项目，公司在获取客户验收单据时确认收入，符合《企业会计准则》相关规定，公司不存在提前确认收入情形，不存在通过调节项目验收时点调节收入情形。

6、2022 年度、2023 年度，公司通过销售服务商完成收入的金额分别为 6,518.16 万元、9,219.73 万元，占当期营业收入的比例分别为 15.49%、22.16%，2023 年度，公司通过销售服务商完成收入的比例呈上涨趋势，主要原因是：公司面向数据中心、新能源等新兴领域直接销售的客户项目中，部分项目是由销售服务商对接客户需求及款项的催收工作，随着公司在数据中心、新能源等行业销售收入的增加，通过销售服务商完成收入的比例也呈现上涨趋势。

报告期内，公司在确认收入时计提销售服务费，并在当期计入销售费用—销售服务费。2022 年度、2023 年度，公司销售服务商的计提比例分别为 12.27%、10.77%，计提比例波动不大，销售服务费计提情况与营业收入相匹配。

一般情况下，只有当销售服务商协助公司获取的所有项目累计收款金额超过项目合同金额扣除累计应支付的销售服务费后（ $\text{累计收款金额} > \text{累计合同金额} - \text{累计应支付的销售服务费}$ ），即公司项目收款首先需满足公司自身利益需求，才会向销售服务商支付销售服务费，随着项目累计收款金额增加，公司支付的销售服务费不断增加。除此之外，对于部分大客户的合作项目，公司会综合考虑项目规模、项目开拓费用、销售激励等因素，根据项目收款进度按比例支付销售服务费。因此，公司支付佣金的时点和约定收款不完全匹配，但销售服务费总体上与销售服务商协助公司获取的项目合同金额相关，具有合理性。

7、主要销售服务商广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司为公司提供前期客户开发、合同签订、收发货协调、进度跟踪、安装调试沟通、货款催收等售前、售中、售后服务。2022 年度、2023 年度，上述主要销售服务商协助公司获取的收入金额分别为 4,572.60 万元、7,918.55 万元，占营业收入总额的比例为 10.87%、19.03%。主要销售服务商的销售服务费金额分别为 693.68 万元、970.68 万元，销售服务费计提比例分别为 15.17%、12.26%。当销售服务商协助公司与终端客户签订设备销售合同后，对于非特价项目，公司在成交价与经销商提货价差的基础上综合考虑技术方案复杂程度、安装环境、工作时长、开发难易程度、年度内完成合同总金额、客户回款等因素的影响，向销售服务商支付销售服务费用。对于特价项目，公司综合考虑技术方案复杂程度、安装环境、工作时长、开发难易程度、年度内完成总金额、客户回款等因素的影响支付销售服务费。受上述因素的影响，不同销售服务商的销售服务费计提比例存在差异，具有合理性。

广州信铎机电设备工程有限公司、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司分别成立于 2006 年 4 月 12 日、2005 年 10 月 17 日、2012 年 4 月 27 日，距今成立时间均已超过 10 年，广州鑫盛源机电有限公司成立于 2019 年 2 月 25 日，距今成立时间已超过 5 年，销售服务商不存在成立时间较短的情况。公司与上述公司签订的相关合同中未规定其必须专门销售公司产品，上述公司可根据市场需求及自身条件，自主决定所销售产品的品牌及范围，拥有经营自主权，并非专门为公司提供服务。

除广州信铎机电设备工程有限公司（包含广州鑫盛源机电有限公司）、陕西元始亨通冷却设备有限公司和江苏金泽尔机电有限公司与公司存在关联关系外，其他销售服务商与公司不存在关联关系。销售服务商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在其他资金往来，不存在为公司代垫成本，不涉及商业贿赂、利益输送等情形。

8、报告期内，有一家终端客户比亚迪股份有限公司（以下简称“比亚迪”）有通过多种销售渠道与公司进行合作的情形。

公司 2022 年度、2023 年度通过广州信铎机电设备工程有限公司（以下简称“广州信铎”）及中国汽车工业工程有限公司、无锡运通涂装设备有限公司等承包商获取了终端客户比亚迪 1,272.72 万元、1,517.82 万元的收入。其中，由于广州信铎在广深等区域具有较强的客户开发及服务能力，公司通过广州信铎在 2022 年度、2023 年度分别获取了终端客户比亚迪 1,258.56 万元、1,431.80 万元的收入，此外，由于比亚迪建设工程分布较广，公司还通过国内其他区域的承包商如中国汽车工业工程有限公司、无锡运通涂装设备有限公司等在 2022 年度、2023 年度分别获取了终端客户比亚迪 14.16 万元、86.02 万元的收入。

公司根据终端客户的服务半径灵活选择销售渠道进行合作，符合公司的经营实际与产品特性。综上所述，公司销售服务商终端客户与其他客户存在重合具有商业合理性。

9、报告期内，公司客户（经销商）与供应商（销售服务商）重合的情形均系在正常生产经营过程中的业务需要，相关交易符合公司实际情况，相关交易均具有真实的交易背景和商业合理性。公司客户（经销商）与供应商（销售服务商）销售和采购不存在互为前提或条件的情形，均属于独立购销业务，均签署合同并分别按合同履行，属于独立的购销业务。上述销售与采购分别结算，不存在收付相抵的情形。公司对上述交易分别确认相关收入、费用和收付款项，不存在虚增收入的情形。

10、（1）公司与关联方开展上述合作系基于历史背景、市场开拓、风险分担等因素的综合考量，有助于公司拓宽营销渠道、降低货款回收风险。此外，与公司同属于通用设备制造行业的森赫股份、通用电梯、梅轮电梯等均同时存在经销商和销售服务商协助公司开拓客户的情况，因此，公司与关联方开展上述合作具有合理性和必要性。关联交易价格公允。

（2）主办券商及会计师对承包商及经销商的终端客户核查程序有效，公司销售收入真实、完整、准确。

## 问题 6.关于存货

2022 年末、2023 年末，公司存货余额分别为 21,553.16 万元、24,465.70 万元，占流动资产比重较高；存货中发出商品金额较大，各期末占比分别为 81.06%、80.52%。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司说明：（1）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期内增长的合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；公司 2023 年存货减值准备大幅增加的合理性；（2）发出商品相关具体情况，包括但不限于报告期各期前十大发出商品的客户名称、金额、占比、存货内容及状态、验收及安装周期等，详细说明公司存货中发出商品明显较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致，公司是否存在通过调节产品验收时点调节收入情形；（3）公司存货（尤其是发出商品）管理的具体措施，相关内控是否健全有效。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，说明针对发出商品的具体核查措施及有效性，对存货真实性发表明确意见。

### 【公司回复】

一、请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下内容：

“报告期内，公司各类存货的库龄情况及期后结转情况如下：

1) 存货库龄情况

存货项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		账面余额（万元）	占比	账面余额（万元）	占比

发出商品	1年以内	16,124.95	81.35%	15,050.78	85.70%
	1-2年	2,898.03	14.62%	2,054.17	11.70%
	2-3年	380.42	1.92%	455.92	2.60%
	3年以上	419.22	2.11%	-	-
	小计	19,822.62	100.00%	17,560.87	100.00%
库存商品	1年以内	1,759.80	84.57%	1,388.27	80.80%
	1-2年	123.87	5.95%	232.70	13.55%
	2-3年	164.37	7.90%	24.95	1.45%
	3年以上	32.91	1.58%	72.19	4.20%
	小计	2,080.95	100.00%	1,718.11	100.00%
原材料	1年以内	1,708.43	88.45%	1,520.22	89.31%
	1-2年	98.34	5.09%	157.82	9.27%
	2-3年	105.05	5.44%	14.63	0.86%
	3年以上	19.72	1.02%	9.53	0.56%
	小计	1,931.54	100.00%	1,702.20	100.00%
在产品	1年以内	672.85	93.22%	620.05	100.00%
	1-2年	48.92	6.78%	-	-
	2-3年	-	-	-	-
	3年以上	-	-	-	-
	小计	721.77	100.00%	620.05	100.00%
周转材料	1年以内	48.19	77.70%	54.44	85.48%
	1-2年	8.08	13.03%	6.82	10.71%
	2-3年	3.97	6.40%	1.38	2.17%
	3年以上	1.78	2.87%	1.05	1.64%
	小计	62.02	100.00%	63.69	100.00%
存货合计	1年以内	20,314.21	82.51%	18,633.76	86.01%
	1-2年	3,177.24	12.91%	2,451.51	11.32%
	2-3年	653.82	2.66%	496.88	2.29%
	3年以上	473.63	1.92%	82.77	0.38%
	小计	24,618.90	100.00%	21,664.92	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司存货的库龄以1年内为主，2022年末、2023年末，公司库龄1年以内的存货占比分别为86.01%和82.51%，库龄结构

良好。2023 年末公司发出商品库龄 3 年以上的余额为 419.22 万元，系儋州乐满猪场除臭填料及喷淋装置项目的发出商品，具体情况如下：

单位：万元

项目	合同金额	发出商品余额	库龄较长的原因
儋州乐满猪场除臭填料及喷淋装置	692.00	419.22	该项目为儋州罗牛山农业科技开发有限公司购买的多套吸尘除臭填料喷淋装置，产品已运输至项目现场完成了安装并试车，但对方对产品性能存在争议，公司尚未取得全部验收单。目前，该项目正处于诉讼阶段，具体详见公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（二）提请投资者关注的或有事项”之“1、诉讼、仲裁情况”。公司正采取措施积极应对诉讼，涉诉金额较小，对公司不构成重大不利影响。

## 2) 存货期后结转情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期末存货期后结转情况如下：

单位：万元

存货项目	2023 年 12 月 31 日					
	发出商品	库存商品	原材料	在产品	周转材料	存货合计
期末账面余额	19,822.62	2,080.95	1,931.54	721.77	62.02	24,618.90
期末账面余额占比	80.52%	8.45%	7.85%	2.93%	0.25%	100.00%
期后结转金额	8,118.21	1,317.79	1,445.91	521.99	33.22	11,437.11
期后结转比例	40.95%	63.33%	74.86%	72.32%	53.56%	46.46%
存货项目	2022 年 12 月 31 日					
	发出商品	库存商品	原材料	在产品	周转材料	存货合计
期末账面余额	17,560.87	1,718.11	1,702.20	620.05	63.69	21,664.92
期末账面余额占比	81.06%	7.93%	7.86%	2.86%	0.29%	100.00%
期后结转金额	14,534.65	1,233.17	1,511.70	578.96	50.23	17,908.71
期后结转比例	82.77%	71.77%	88.81%	93.37%	78.87%	82.66%

公司存货主要为发出商品、库存商品，2022 年末、2023 年末，发出商品、库存商品余额占存货余额的比例分别为 88.99%、88.97%。主要系公司采用“以销定产、以销定采”的商业模式，公司在与客户签署订单后，按照交期进行排产，因此，公司的原材料、在产品、周转材料备货量较少。

公司产品从发货到调试验收确认收入的周期为一般在 1 年以内，少数情况

下，受限于项目建设进度、项目现场安装调试条件及客户需求的动态变化，项目现场未达到安装调试条件，公司后续会在项目现场达到安装调试条件后再对产品进行安装调试并取得客户的调试验收单后再确认收入，从而导致公司冷却塔从发货到调试验收确认收入的周期较长。截至 2024 年 6 月 30 日，2022 年末发出商品、库存商品期后结转比例分别为 82.77%、71.77%，期后结转情况良好。截至 2024 年 6 月 30 日，2023 年末发出商品、库存商品期后结转比例分别为 40.95%、63.33%，结转比例相对较低，主要系上半年元旦节、春节、清明节、劳动节等假期较为集中，且受冬季寒冷天气的影响，公司上半年安装服务完成的工作量一般少于下半年，因此，2023 年末库存商品及发出商品截至 2023 年 6 月末的期后结转情况符合公司业务实际。

综上所述，公司库龄结构良好，存货期后结转情况符合公司业务实质，公司存货不存在滞销风险。

二、报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期内增长的合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；公司 2023 年存货减值准备大幅增加的合理性

#### （一）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司比较

报告期各期末，公司及同行业可比公司存货分类和结构情况如下：

存货项目	2023 年 12 月 31 日				
	海鸥股份	申菱环境	曙光数创	行业平均	元亨科技
原材料	8.32%	20.35%	32.79%	20.49%	7.85%
周转材料	-	-	-	-	0.25%
在产品	91.40%	7.59%	-	33.00%	2.93%
库存商品	0.28%	25.19%	16.82%	14.10%	8.45%
发出商品	-	46.87%	50.39%	32.42%	80.52%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

存货项目	2022年12月31日				
	海鸥股份	申菱环境	曙光数创	行业平均	元亨科技
原材料	10.22%	22.08%	18.07%	16.79%	7.86%
周转材料	-	-	-	-	0.29%
在产品	89.54%	5.53%	-	31.69%	2.86%
库存商品	0.24%	31.15%	11.13%	14.17%	7.93%
发出商品	-	41.23%	70.80%	37.34%	81.06%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注：数据来源于 iFinD

如上表所示，2022 年末、2023 年末，公司存货结构较为稳定。由于主营业务、产品类型等存在差异，公司存货分类及结构与同行业可比公司存在差异。公司与同行业可比公司业务类型比较如下：

公司名称	业务类型及产品
海鸥股份	公司主要从事工业冷却塔的研发、设计、制造及安装业务，并依托自身产品和技术优势提供工业冷却塔相关的技术服务。公司主要产品为机力通风冷却塔。
申菱环境	公司主营业务围绕专用性空调为代表的空气环境调节设备开展，集研发设计、生产制造、营销服务、工程安装、运营维护于一体，是目前国内专用性空调领域规模较大、技术先进、产品齐全的主要企业之一。公司主要产品为人工环境调节设备，其中以专用性空调设备占比最大。
曙光数创	公司是一家以数据中心高效冷却技术为核心的数据中心基础设施产品供应商，主营业务为：浸没相变液冷数据中心基础设施产品、冷板液冷数据中心基础设施产品及模块化数据中心产品的研究、开发、生产及销售，以及围绕上述产品提供系统集成和技术服务。
公司	公司主营业务为冷却塔、中央空调主机等制冷设备的研发、设计、制造及销售。公司经过近二十年的发展，现已形成以民用冷却塔为主，工业冷却塔、热源塔为辅的冷却塔产品结构。

注：数据来源于 iFinD

同行业可比公司海鸥股份所生产的工业冷却塔和公司所生产的民用冷却塔在产品类型上较为相似，其原材料占存货总额的比例较低，与公司不存在重大差异，主要系公司与海鸥股份均采用“以销定产”的生产模式，在与客户签署订单后，按照交期进行排产，因此，公司与海鸥股份对原材料的储备较少。海鸥股份的在产品基本为已签订合同的定制产品，通常在手订单金额越高在产品规模越大，在产品在生产安装完工并经客户验收确认后转化为销售收入。对于已与客户签订合同的定制产品，公司根据投产情况、生产进度、物流状况、安

装验收进度等将存货分为在产品、库存商品、发出商品，对于可对外销售的零配件及辅材，公司将其作为库存商品核算。公司与海鸥股份的产品从发出至安装调试确认收入一般在 1 年以内，因此，海鸥股份的在产品占存货的比例、公司的发出商品占存货的比例均较高。

综上所述，公司报告期内存货分类及结构虽与同行业可比公司存在差异，但具有合理性。

## （二）各类存货变化的具体原因，报告期内增长的合理性，是否有在手订单相匹配

报告期各期末公司存货明细、占比及期末在手订单情况如下表所示：

单位：元

项目	2023 年末		2022 年末		增长率
	存货余额	占比	存货余额	占比	
原材料	19,315,391.45	7.85%	17,021,975.15	7.86%	13.47%
在产品	7,217,696.32	2.93%	6,200,539.37	2.86%	16.40%
库存商品	20,809,509.75	8.45%	17,181,088.91	7.93%	21.12%
周转材料	620,205.23	0.25%	636,928.09	0.29%	-2.63%
发出商品	198,226,215.58	80.52%	175,608,661.70	81.06%	12.88%
<b>存货合计</b>	<b>246,189,018.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>216,649,193.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>13.63%</b>
<b>期末在手订单金额</b>	<b>465,667,730.34</b>		<b>428,634,130.93</b>		<b>8.64%</b>
<b>在手订单覆盖率</b>	<b>189.15%</b>		<b>197.85%</b>		

注：在手订单系截至报告期末，公司已签订但尚未履行完毕的合同；在手订单覆盖率=期末在手订单金额/存货合计。

报告期各期末，公司各类存货余额占存货总额的比例波动较为平稳，未发生重大变化。2023 年末，原材料、在产品、库存商品、发出商品余额相比 2022 年末均上涨，其中原材料余额变动主要系公司根据订单量和库存情况进行备货导致，在产品、发出商品和库存商品余额变动系公司根据销售合同组织生产和发货导致。2022 年末、2023 年末，周转材料余额总体保持稳定，变动较小。

2022 年末、2023 年末，公司在手订单分别为 42,863.41 万元、46,566.77 万元，在手订单对存货的覆盖比例分别为 197.85%、189.15%，在手订单对存货的覆盖比例较高，存货销路顺畅，不存在显著的滞销风险。

综上所述，公司报告期内存货增长具有合理性，与在手订单相匹配。

（三）结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；公司 2023 年存货减值准备大幅增加的合理性

1、结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险

本题回复详见本回复之“问题 6.关于存货”之“一、请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。”

2、存货跌价准备计提是否充分；公司 2023 年存货减值准备大幅增加的合理性

单位：万元

日期	存货类别	存货余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例
2023 年 12 月 31 日	原材料	1,931.54	58.33	3.02%
	在产品	721.77	-	-
	库存商品	2,080.95	12.85	0.62%
	周转材料	62.02	5.31	8.57%
	发出商品	19,822.62	76.71	0.39%
	<b>合计</b>	<b>24,618.90</b>	<b>153.20</b>	<b>0.62%</b>
2022 年 12 月 31 日	原材料	1,702.20	31.21	1.83%
	在产品	620.05	-	-
	库存商品	1,718.11	4.18	0.24%
	周转材料	63.69	3.04	4.78%
	发出商品	17,560.87	73.32	0.42%
	<b>合计</b>	<b>21,664.92</b>	<b>111.76</b>	<b>0.52%</b>

2022 年末、2023 年末，公司计提存货跌价准备的存货类型主要为原材料、发出商品，跌价准备计提总额分别为 111.76 万元和 153.20 万元，占各期末存货账面余额的 0.52%和 0.62%。

根据《企业会计准则》相关规定，在资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。公司通常按

照单个存货项目计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况与同行业公司比较如下：

单位：万元

公司名称	2023年12月31日			2022年12月31日		
	存货余额	跌价准备	计提比例	存货余额	跌价准备	计提比例
海鸥股份	118,948.39	66.03	0.06%	102,026.31	55.01	0.05%
申菱环境	70,218.91	646.12	0.92%	59,318.64	732.48	1.23%
曙光数创	7,569.43	-	-	11,750.16	-	-
行业平均	65,578.91	237.38	0.36%	57,698.37	262.50	0.45%
元亨科技	24,618.90	153.20	0.62%	21,664.92	111.76	0.52%

如上表所示，2022年末、2023年末，公司存货跌价准备计提比例分别为0.52%、0.62%，曙光数创未计提存货跌价准备，海鸥股份计提比例较低，申菱环境计提比例相对较高，公司存货跌价准备计提比例处于同行业中间水平。总体而言，公司根据销售订单安排生产和备货，在手订单执行情况良好，公司根据销售合同金额、达到收入确认条件之前发生的所有成本费用和相关税费金额确定可变现净值计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

2023年末，公司存货跌价准备相比2022年末增加，主要系受原材料存货跌价准备增加的影响。公司产品具有一定的定制化特征，公司采用“以销定采”的采购模式，但为了确保交货的及时性，对于标准化程度较高的原材料，公司会在订单的基础上进行少量额外备货，2023年度，因库龄较长的原材料略微增加，其可变现净值降低，导致原材料计提的存货跌价准备增加。

综上所述，存货跌价准备计提充分，公司2023年存货减值准备大幅增加具有合理性。

三、发出商品相关具体情况，包括但不限于报告期各期前十大发出商品的客户名称、金额、占比、存货内容及状态、验收及安装周期等，详细说明公司存货中发出商品明显较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可

比公司保持一致，公司是否存在通过调节产品验收时点调节收入情形。

2023 年末前十大发出商品具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	金额	占比	内容	截至本 人回复日 状态	验收及安装周期
1	鲁北万润智慧能源科技（山东）有限公司	山东鲁北万润智慧锂电新能源产业基地	644.86	3.25%	冷却塔	未结转	预计于 2024 年 10 月份完成调试验收； 从 2022 年 12 月份发出到验收预计需 22 个月
2	鲁北万润智慧能源科技（山东）有限公司	山东鲁北万润智慧锂电产业园基地三车间冷却塔采购	642.50	3.24%	冷却塔	未结转	预计于 2024 年 10 月份完成调试验收； 从 2023 年 6 月份发出到验收预计需 16 个月
3	湖南络合智能科技有限公司	三一朔州单晶硅项目	543.94	2.74%	冷却塔	部分已结转， 部分未结转	部分产品已于 2024 年 3 月份完成调试验收，剩余部分产品预计于 2024 年 11 月份完成调试验收； 从 2023 年 11 月份发出到验收共计 4 个月、12 个月
4	中核华泰建设有限公司	晶科能源上饶一体化化工厂高效机房项目一期	479.86	2.42%	冷却塔	已结转	已于 2024 年 2 月份完成调试验收； 从 2023 年 8 月份发出到验收共计 6 个月
5	安徽鼎容机电设备工程有限公司	肥西光伏产业园项目	381.52	1.92%	冷却塔	未结转	预计于 2024 年 9 月份完成调试验收； 从 2023 年 12 月份发出到验收预计需 9 个月
6	JINKO SOLAR (VIETNAM) INDUSTRIES	晶科能源越南基地电池项目	340.92	1.72%	冷却塔	已结转	已于 2024 年 1 月份完成调试验收； 从 2023 年 4 月份发出到验收共计 9 个月
7	中建三局集团有限公司	中材锂膜（南京）有限公司年产 10.4 亿平方锂电电子电池隔膜项目	335.95	1.69%	冷却塔	部分已结转， 部分未结转	部分产品已于 2024 年 1 月份完成调试验收，剩余部分产品预计于 2024 年 10 月份完成调试验收； 2023 年 6 月份发出到验收共计 7 个月、16 个月
8	儋州罗牛山农业科技开发有限公司	儋州乐满猪场除臭填料及喷淋装置	299.26	1.51%	除臭填料及喷淋装置	未结转	目前处于诉讼状态
9	山西龙星新材料科技发展有限公司	山西龙星碳基新材料循环经济产业项目	277.06	1.40%	冷却塔	已结转	已于 2024 年 4 月份完成调试验收； 从 2023 年 8 月份发出到验收共计 8 个月
10	中建五局第三建设有限公司	湖南株洲三一光伏 5GW 厂房建设项目	255.91	1.29%	冷却塔	已结转	已于 2024 年 3 月份完成调试验收； 从 2023 年 9 月份发出到验收共计 6 个月
合计			4,201.78	21.18%			

2022 年末前十大发出商品具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	金额	占比	内容	截至本 回复日 状态	验收及安装周期
1	中国移动通信集团有限公司四川分公司	【移动 2019-2021 集采项目】-中国移动四川南区枢纽中心机电配套工程	462.43	2.63%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 1 月份完成调试验收； 从 2021 年 10 月份发出到验收共计 15 个月
2	LONGI(KUCHI NG)SDN. BHD	古晋隆基 4GW 单晶硅棒&硅片项目	377.52	2.15%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 4 月份完成调试验收； 从 2022 年 8 月份发出到验收共计 8 个月
3	青海泰丰先行锂电科技有限公司	青海泰丰先行年产 16 万吨高能密度锂电材料智能制造基地项目（1216 项目）	352.58	2.01%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 3 月份完成调试验收； 从 2022 年 6 月份发出到验收共计 9 个月
4	客户 A	项目 A	349.06	1.99%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 11 月份完成调试验收； 从 2022 年 12 月份发出到验收共计 11 个月
5	国联江森自控绿色科技（无锡）有限公司	国联江森-湖州蜂巢能源年产 15GWh 动力电池项目一期	329.75	1.88%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 4 月份完成调试验收； 从 2022 年 10 月份发出到验收共计 6 个月
6	东方悦达绿建科技（北京）有限公司	长城汽车 2021 集采-十一标段南京蜂巢能源年产 6.6Gwh 锂离子动力电池项目冷却塔	322.87	1.84%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 4 月份完成调试验收； 从 2022 年 1 月份发出到验收共计 15 个月
7	鲁北万润智慧能源科技（山东）有限公司	山东鲁北万润智慧锂电新能源产业基地	306.30	1.74%	冷却塔	未结转	预计于 2024 年 10 月份完成调试验收； 从 2022 年 12 月份发出到验收预计需 22 个月
8	儋州罗牛山农业科技开发有限公司	儋州乐满猪场除臭填料及喷淋装置	299.26	1.70%	除臭填料及喷淋装置	未结转	目前处于诉讼状态
9	安徽晶科能源有限公司	晶科能源股份有限公司合肥基地电池项目二期	294.84	1.68%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 1 月份完成调试验收； 从 2022 年 5 月发出到验收共计 8 个月
10	广州信铨机电设备工程有限公司	比亚迪襄阳园区冷水站安装工程	238.93	1.36%	冷却塔	已结转	已于 2023 年 4 月份完成调试验收； 从 2022 年 10 月份发出到验收共计 6 个月
合计			<b>3,333.54</b>	<b>18.98%</b>			

注：儋州罗牛山农业科技开发有限公司的发出商品相关事项详见《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（二）提请投资者关注的或有事项”之“1、诉讼、仲裁情况”之“（2）原告元亨科技与被告儋州罗牛山农业科技开发有限公司买卖合同纠纷”。

公司产品在发出后尚未达到收入确认条件前在发出商品核算，发出商品在经客户签收确认或调试验收确认后结转成本并确认收入。公司所生产的冷却塔具有一定的定制化特点，生产发货安装调试周期根据产品设计要求、设计标准、塔群规模、安装环境、客户要求不同而有所不同。冷却塔从发货到调试验收确认收入的周期为一般在 1 年以内，少数情况下，受限于项目建设进度、项目现

场安装调试条件及因客户需求的动态变化，项目现场未达到安装调试条件，公司后续会在项目现场达到安装调试条件后再对产品进行安装调试并取得客户的调试验收单后再确认收入，从而导致公司冷却塔从发货到调试验收确认收入的周期较长。因此，报告期末，公司发出商品余额较大，且少数项目从发货到安装调试验收确认收入的时间较长，符合公司业务实质，具有合理性。

因海鸥股份所生产产品与公司较为相似，公司选取海鸥股份的存货余额与公司进行对比分析。公司存货余额占当期营业成本的比例与同行业公司海鸥股份对比如下：

单位：万元

项目		2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度
海鸥股份	存货账面余额	118,948.39	102,026.31
	其中：在产品账面余额	108,716.74	91,356.40
	在产品账面余额占存货账面余额的比例	91.40%	89.54%
	营业成本	98,418.15	98,726.25
	存货账面余额/营业成本	120.86%	103.34%
元亨科技	存货账面余额	24,618.90	21,664.92
	其中：发出商品账面余额	19,822.62	17,560.87
	发出商品账面余额占存货账面余额的比例	80.52%	81.06%
	营业成本	25,124.25	26,511.06
	存货账面余额/营业成本	97.99%	81.72%

注：数据来源于 iFinD

海鸥股份的在产品基本为已签订合同的定制产品，通常在手订单金额越高在产品规模越大，在产品在生产安装完工并经客户验收确认后转化为销售收入，公司产品在发出后尚未经客户验收确认前在发出商品核算，经客户验收确认后转化为销售收入。公司与海鸥股份的存货分类虽存在差异，但具有合理性。公司与海鸥股份的收入确认原则类似，不存在重大差异。

2022 年末、2023 年末，海鸥股份在产品账面余额占存货账面余额的比例分别为 89.54%、91.40%，公司发出商品账面余额占存货账面余额的比例分别为 81.06%、80.52%，占比均较大，不存在重大差异。

2022 年末、2023 年末，海鸥股份存货账面余额占当期营业成本的比例分别为 103.34%、120.86%，公司存货账面余额占当期营业成本的比例分别为 81.72%、97.99%，占比均较大，不存在重大差异。

公司与海鸥股份的产品从发出至安装调试验收确认收入一般均在 1 年以内，不存在重大差异。但冷却塔作为建设项目的配套设备，需要与所在机组、系统或装置等其他组成部件联动运行，少数情况下，受限于项目建设进度、项目现场安装调试条件及因客户需求的动态变化，安装调试验收周期会相应增加。公司与海鸥股份的安装调试验收周期不存在重大差异。

综上所述，公司存货中发出商品明显较高具有合理性，符合行业惯例，与同业可比公司不存在重大差异，公司不存在通过调节产品验收时点调节收入的情形。

#### **四、公司存货（尤其是发出商品）管理的具体措施，相关内控是否健全有效**

报告期内，公司建立完善了《采购管理规定》《出货内部管理条例》《物料管理制度》《发出商品管理制度》等存货相关的管理制度，整体执行情况较好，相关内控健全有效，主要规定如下：

##### **1、材料采购、生产入库、产品发货**

计划部根据订单交期进行生产排期，采购物流部根据审批后的物料计划采购所需材料，湘阴厂、六安厂、湘潭厂等生产部门根据计划部的计划指令安排生产，同时进行质量控制，确保产品符合标准；采购物流部根据已经审核的销售出库单安排出库，并填写销售出库单，发货组审核销售出库单所载的产品规格、型号、数量等，销售出库单由发货员和仓管员签字确认；采购物流部安排运输车辆，确认货物数量和包装，按照实际出库的数量在销售出库单签字，并经质量部检验合格后安排发货。

##### **2、存货盘点制度**

配送组定期对库存进行检查、清点，以使存货免受意外损毁、盗窃或破坏。期末工厂组织制定盘点计划，明确盘点范围、方法、人员和时间等，对存货进

行定期盘点，并根据盘点情况进行记录，经管理层审批后对存货盘盈盘亏进行相应的处理。

### 3、发出商品的管理

货物发出后，财务部根据审核签字后的出库单，将库存商品或者在产品转为发出商品进行核算。对于不需要安装调试的产品，相关人员取得客户的签收文件或者出口报关单后，将销售合同、客户签收文件、出口报关单等文件传递给财务部门，财务部门核实无误后确认收入，结转发出商品。对于需要安装调试的产品，服务安装部根据交付单通知进行安装派工，待安装调试验收完成后，服务安装部将调试验收单据回传至财务部，财务部门根据销售合同、客户签收文件、出口报关单、调试验收单等文件确认收入，结转发出商品。

综上所述，公司与存货相关的内部控制健全有效。

#### **【主办券商、会计师回复】**

**一、请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，说明针对发出商品的具体核查措施及有效性，对存货真实性发表明确意见**

#### **（一）核查程序**

针对存货，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、了解公司存货管理制度，对公司存货管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；

2、了解公司的存货备货政策、项目实施周期以及在手订单情况，分析各期末发出商品与订单的匹配性和各期末变动情况的合理性；

3、了解期后收入确认、期后成本结转情况，抽查期后确认收入的相关证据，包括销售合同、签收或验收单据等；

4、获取存货库龄明细，检查是否存在长库龄存货，询问长库龄存货形成原因，结合期后结转情况，判断是否存在滞销风险；

5、了解公司存货跌价准备计提的会计政策，核实是否符合《企业会计准则》

相关规定、与同行业可比公司跌价准备的计提政策、计提比例是否存在重大差异；复核公司存货的减值测试表，结合存货库龄分析，核查期末存货跌价准备计提的充分性；

6、对于存放于公司经营场所的原材料、半成品和库存商品，采用实地监盘，在执行监盘程序的过程中实地观察存货状态、归类摆放情况。具体如下：

(1) 了解和获取公司存货盘点制度及相关的内部控制制度；获取公司的仓库清单以及存货存放地点清单；

(2) 观察管理层制订的盘点程序的执行情况、检查存货现场的摆放情况、观察存货盘点人员是否按照既定的盘点计划执行盘点程序、检查存货的保管情况，识别是否存在毁损或者陈旧的存货、对整个盘点过程实施恰当的监督；

(3) 执行抽盘程序，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，并选取部分实物追查至存货盘点记录；

(4) 监盘工作结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；获取经公司确认的盘点表以及并针对盘点结果查明账实差异原因，对盘点日至财务报表日存货收发情况进行检查，以确定财务报表日账面数据准确。

监盘程序如下：

盘点日	2023年12月29日
地点	合肥元亨仓库、湘潭厂、湘阴厂
人员	会计师、主办券商
范围	原材料、半成品、库存商品
厂区存货盘点比例	56.17%
监盘结果	无重大异常

7、对报告期各期末发出商品进行函证，针对发出商品发函未回函的情况，会计师及主办券商执行了以下具体替代性程序：

(1) 获取发出商品对应的销售合同、出库单、物流单等资料，核实其是否真实发往项目地以及是否满足收入确认条件；

(2) 对发出商品实施期后结转测试，获取发出商品期后收入确认的相关原始单据。

(3) 对发出商品实施函证及替代测试，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品期末余额①	19,822.62	17,560.87
发出商品发函金额②	11,481.61	11,263.89
发函比例③=②/①	57.92%	64.14%
回函确认金额④	6,725.45	7,641.89
回函确认比例⑤=④/①	33.93%	43.52%
替代测试检查金额⑥	4,756.16	3,622.00
替代测试检查比例⑦=⑥/①	23.99%	20.62%
回函及替代测试检查比例⑧=⑤+⑦	57.92%	64.14%

## (二) 核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已在“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

2、报告期各期末，各类存货余额水平合理，公司存货分类及结构与可比公司存在差异，主要是由于主营业务、产品类型等存在差异，差异原因具有合理性。公司各类存货变化具有合理性。2022年末、2023年末，公司在手订单分别为42,863.41万元、46,566.77万元，在手订单对存货的覆盖比例分别为197.85%、189.15%，在手订单对存货的覆盖比例较高，与在手订单相匹配。

公司库龄结构良好，存货期后结转情况符合公司业务实质，公司存货不存在滞销风险。公司制定了存货跌价准备政策，并按照存货跌价政策计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。公司2023年存货减值准备大幅增加主要系受原材料的影响，具有合理性。

3、发出商品相关具体情况详见本回复之“三、发出商品相关具体情况，包

括但不限于报告期各期前十大发出商品的客户名称、金额、占比、存货内容及状态、验收及安装周期等，详细说明公司存货中发出商品明显较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致，公司是否存在通过调节产品验收时点调节收入情形。”公司存货中发出商品明显较高具有合理性，符合行业惯例，与同行业可比公司不存在重大差异，公司不存在通过调节产品验收时点调节收入的情形。

4、公司已制定存货管理（尤其是发出商品）的具体措施并有效执行，相关内控健全有效。

5、通过存货监盘、发函、现场检查等程序对存货进行核查，主办券商及会计师对存货（含发出商品）的核查程序有效，公司存货金额真实、准确。

## 问题 7.关于应收账款

2022 年末、2023 年末公司应收账款余额分别 9,285.92 万元、9,380.89 万元，占流动资产比重较高。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

请公司说明：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 【公司回复】

一、请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露如下：

“

#### 1) 应收账款逾期情况

报告期内，公司应收账款的逾期标准为：超过公司给予客户的信用期而尚未回款的金额作为逾期金额。

截至报告期各期末，公司应收账款逾期金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额①	115,960,069.10	111,517,004.01
逾期应收账款余额②	66,357,019.70	56,238,294.81

逾期比例③=②/①	57.22%	50.43%
-----------	--------	--------

截至2022年末、2023年末，公司逾期应收账款余额分别为56,238,294.81元和66,357,019.70元，占各期末应收账款余额比例分别为50.43%和57.22%。

公司主要产品冷却塔是应用到下游客户相关的基础建设项目中，通常该类基建项目的建设周期较长、投资金额较大，产业链上相关的参与方均存在一定的资金压力和支付审批周期，使得公司逾期比例较高。

## 2) 应收账款的期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款整体期后回款情况如下所示：

单位：元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额①	115,960,069.10	111,517,004.01
应收账款期后回款金额②	33,887,018.29	65,721,592.27
应收账款期后回款比例③=②/①	29.22%	58.93%

注：应收账款期后回款情况的统计截止日为2024年6月30日。

公司各报告期末应收账款期后回款率分别为58.93%和29.22%，整体回款情况良好。公司应收账款客户不存在经营异常、信用异常等显著异常的情况，不存在明显丧失偿债能力的情形。

”

二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致

### (一) 公司的信用政策和结算方式

公司根据客户类型和特点，并综合考虑客户的市场地位、资金实力、信用水平、合作历史、采购规模等因素给予客户1-12个月不等的信用期。

报告期内，公司前五大销售客户的信用期及结算方式情况如下：

客户名称	2023年度		2022年度	
	信用期	结算方式	信用期	结算方式
客户A	12个月	到货阶段：累计支付至90%；	12个月	到货阶段：累计支付至80%；

		竣工验收阶段：累计支付至 97%； 质保金：3%		竣工验收阶段：累计支付至 97%； 质保金：3%
中国移动通信集团有限公司	12 个月	到货阶段：70% 验收阶段：30%	12 个月	到货阶段：70% 验收阶段：30%
广州信铎机电设备工程有限公司	特殊情况下不超过 2 个月	全款提货	特殊情况下不超过 2 个月	全款提货
隆基绿能科技股份有限公司	12 个月	合同生效后：10%； 到货阶段：40%； 安装调试阶段：40%； 质保金：10%	12 个月	合同生效后：10%； 到货阶段：40%； 安装调试阶段：40%； 质保金：10%
陕西元始亨通冷却设备有限公司	特殊情况下不超过 2 个月	全款提货	特殊情况下不超过 2 个月	全款提货
晶科能源股份有限公司	12 个月	合同生效后：30%； 到货阶段：30%~50%； 验收阶段：20~35%； 质保金：5~10%	12 个月	合同生效后：30%； 到货阶段：30%~50%； 验收阶段：20~35%； 质保金：5~10%

考虑到公司主要产品冷却塔是应用到下游客户相关的基础建设项目中，通常该类基建项目的建设周期较长、投资金额较大，公司为避免销售货款的坏账风险，一般按照出货、安装、调试等不同业务环节分阶段收款。报告期内，公司主要客户的信用期和结算方式较为稳定，未发生重大变化。

(二) 报告期公司应收账款余额及占比较高的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致

### 1、报告期公司应收账款余额及占比较高的原因及合理性

虽然公司 2023 年度的营业收入略有下降，但冷却塔销售规模略有增长，公司应收账款总体呈增长趋势，与公司冷却塔销售业务发展趋势相匹配。报告期各期末，应收账款余额与营业收入的比较情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度				
	海鸥股份	申菱环境	曙光数创	行业平均	元亨科技
营业收入	138,062.88	251,119.44	65,025.31	151,402.54	41,604.91
应收账款余额	82,681.39	148,809.93	39,521.77	90,337.70	11,596.01

应收账款余额占营业收入比例	59.89%	59.26%	60.78%	59.98%	27.87%
应收账款周转率	1.83	1.89	1.84	1.85	3.66
项目	2022年12月31日/2022年度				
	海鸥股份	申菱环境	曙光数创	行业平均	元亨科技
营业收入	135,418.76	222,116.86	51,760.20	136,431.94	42,074.73
应收账款余额	68,019.44	117,326.71	31,347.03	72,231.06	11,151.70
应收账款余额占营业收入比例	50.23%	52.82%	60.56%	54.54%	26.50%
应收账款周转率	2.12	2.16	2.06	2.11	3.97

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例分别为 26.50%和 27.87%，应收账款余额占比总体较为稳定，不存在较大波动，与公司冷却塔销售业务发展趋势相匹配。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例较高的原因主要有两方面：一方面，由于下游基建项目建设周期长、资金投入大，产业链上相关的参与方均存在一定的资金压力，公司基于该行业特征，对终端用户、知名度较高的承包商客户给予较长的信用期；另一方面，公司在销售合同中约定了阶段性收款的结算方式，根据合同约定，产品到货后、安装调试前，公司一般能收到较大比例的货款，留存的尾款比例不高，公司基于该良好的收款节奏，将催收力度集中于合作规模较小且知名度较低的长账龄客户，对于有连续合作且知名度较高的客户采用较为缓和的催收政策。

## 2、公司与同行业可比公司的比较情况

基于行业特征、收入结构、客户结构等因素的不同，公司与同行业可比公司在应收账款余额占营业收入比例、应收账款周转率方面的数据情况会存在一定的差异。从上表数据可以看出，报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例低于同行业可比公司，应收账款周转率高于同行业可比公司，总体来看，公司应收账款回款情况优于同行业。

综上所述，公司应收账款余额及占比较高具有合理性，应收账款回款情况优于同行业可比公司。

## 三、公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在

宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

**（一）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因**

报告期各期，公司应收账款逾期比例分别为 50.43%和 57.22%，具体数据如下表所示，逾期比例较高主要是行业特征导致的。

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额①	115,960,069.10	111,517,004.01
逾期应收账款余额②	66,357,019.70	56,238,294.81
逾期比例③=②/①	57.22%	50.43%

公司主要产品冷却塔是应用到下游客户相关的基础建设项目中，通常该类基建项目的建设周期较长、投资金额较大，产业链上相关的参与方均存在一定的资金压力和支付审批周期，使得公司销售回款时间较长，应收账款逾期比例相对较高。

除此之外，部分项目客户会在项目整体完工后陆续支付尾款，项目从安装调试完成至整体完工，会存在一定的时间周期，使得部分项目从公司确认收入至最终收到客户支付的尾款，也会存在一定的时间间隔，从而形成一定的应收账款逾期比例。

与公司销售产品最为接近的同行业可比公司是海鸥股份，根据其公开披露资料，海鸥股份通常给予不同客户 9~12 个月的货款信用期，部分优质客户为 18 个月的货款信用期，说明其账龄在 1 年以上的应收账款逾期可能性相对较高；2022 年及 2023 年末，海鸥股份 1 年以上应收账款占比分别为 42.87%及 50.21%，与公司的应收账款账龄结构较为相似，不存在重大差异。

**（二）是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍**

公司根据客户类型和特点，并综合考虑客户的市场地位、资金实力、信用水平、合作历史、采购规模等因素综合制定信用政策，如本题回复之“二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及

占比较高的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致”所述，报告期内，公司主要客户的信用期和结算方式较为稳定，未发生重大变化，不存在宽信用促收入情形。

报告期各期末，尚未结清货款的企业多为直销模式下的终端客户及实力较强的承包商客户，该类型客户回款能力较强；另有少部分长账龄客户经营情况欠佳，存在一定的信用风险，公司已按照预期信用损失方法计量坏账准备；总体来看，公司账面应收账款净额不存在回款障碍。

### **（三）对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任**

公司已建立了《销售和收款管理制度》等内控制度，规范管理客户信用政策、应收账款的回收等事项，降低坏账风险。在销售合同中，公司与客户约定了付款时限及违约责任相关的条款。在日常应收账款管理过程中，公司相关人员会根据应收账款逾期天数对项目款项进行动态管理，通过发送对账单、付款申请函、催款函及律师函等方式，向客户催收。若在催收过程中，客户配合意愿较低或出现信用风险的情形，公司一般会采取诉讼的方式加强催收力度。

综上，公司逾期比例较高具有合理性，不存在宽信用促收入的情形，账面应收账款净额不存在回款障碍；公司已建立内控制度管理逾期应收账款，销售合同中约定了付款时限及违约责任。

### **四、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性**

#### **（一）1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施**

由于公司对客户制定的信用政策最长为 12 个月，账龄在 1 年以上的应收账款均为逾期应收账款，因此 1 年期以上的应收账款未收回的原因与应收账款逾期原因较为一致，具体原因详见本题回复之“三、公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障

碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任”。

报告期各期末，尚未结清货款的企业多为直销模式下的终端客户及实力较强的承包商客户，该类型客户回款能力较强；另有少部分长账龄客户经营情况欠佳，存在一定的信用风险，公司已按照预期信用损失方法计量坏账准备；总体来看，公司账面应收账款净额不存在回款障碍。

公司对长账龄应收账款进行动态管理，相关人员根据应收账款逾期天数进行分类管理，并通过发送对账单、付款申请函、催款函及律师函等方式，向客户催收。若在催收过程中，客户配合意愿较低或出现信用风险的情形，公司一般会采取诉讼的方式加强催收力度。

## （二）实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

报告期内，公司实际核销的应收账款情况如下所示：

单位：元

单位名称	应收账款内容	核销时间	核销金额	核销原因	采取措施
重庆龙湖嘉凯地产开发有限公司	货款	2023年12月31日	34,500.50	长期无法收回，经多种渠道催收无果	公司财务部门与外联部定期核对及沟通，每年末确认是否能够收回
忠旺（营口）高精铝业有限公司	货款	2023年12月31日	1,105,373.20	公司已于2022年进行破产重整	
重庆龙湖嘉凯地产开发有限公司	货款	2023年12月31日	26,647.50	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
湖南猎豹汽车股份有限公司长沙分公司	货款	2023年12月31日	9,845.00	公司已于2021年进行破产重整	
上海胜浩机电工程有限公司	货款	2023年12月31日	28,000.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
上海远跃制药机械有限公司	货款	2023年12月31日	20,000.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
南京新城创置房地产有限公司	货款	2023年12月31日	17,821.36	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
重庆融凯实业有限公司	货款	2023年12月31日	36,968.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
湖北金鹏工贸发展有限公司	货款	2023年12月31日	8,470.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
忻州市田森房地产开发有限公司	货款	2023年12月31日	54,270.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
广西玉林现代物流城开发有限公司	货款	2023年12月31日	18,975.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
广西三美节能科技有限公司	货款	2023年12月31日	43,200.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果	
重庆融凯实业有限公司	货款	2023年12月31日	39,624.50	长期无法收回，经多种渠道催收无果	

广西梧州兴诚制冷工程有限公司	货款	2023年12月31日	4,200.00	公司已于2019年注销
重庆奥源名扬实业有限公司	货款	2023年12月31日	9,920.00	公司为失信被执行人并限制高消费
步步高置业有限责任公司	货款	2022年12月31日	36,585.00	债务人破产重整
四川科特空调净化有限责任公司	货款	2022年12月31日	36,600.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果
唐山铎盈商贸有限公司	货款	2022年12月31日	50,000.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果
天津忠旺铝业有限公司	货款	2022年12月31日	388,000.00	债务人破产重整
梁山菱花生物科技有限公司	货款	2022年12月31日	558,881.43	长期无法收回，经多种渠道催收无果
临沂久隆置业发展有限公司	货款	2022年12月31日	25,456.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果
四川川南大市场有限公司龙马潭分公司	货款	2022年12月31日	15,615.00	长期无法收回，经多种渠道催收无果
合计			2,568,952.49	-

报告期内，公司实际核销的应收账款合计为2,568,952.49元，整体占应收账款余额比例较小。

**（三）公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性**

### 1、公司应收账款坏账准备计提依据

公司以预期信用损失为基础对应收账款按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。具体分类方式分为按单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备，其中对组合计提坏账准备方法为按账龄组合计提坏账准备。

报告期内，公司不存在按单项计提坏账准备的情形，均为按账龄组合计提坏账准备，账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款预期信用损失率
1年以内	5.00%
1至2年	10.00%
2至3年	20.00%
3至4年	50.00%
4至5年	80.00%
5年以上	100.00%

### 2、公司应收账款坏账准备计提充分

截至报告期各期末，公司对应收账款计提坏账准备具体情况如下：

单位：元

账龄组合	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	51,557,317.18	2,577,865.86	59,523,139.67	2,976,156.98
1至2年	28,696,866.05	2,869,686.61	23,385,921.69	2,338,592.17
2至3年	18,231,137.29	3,646,227.46	13,841,957.79	2,768,391.56
3至4年	7,099,638.20	3,549,819.10	7,324,624.02	3,662,312.01
4至5年	4,337,842.24	3,470,273.79	2,644,967.56	2,115,974.05
5年以上	6,037,268.14	6,037,268.14	4,796,393.28	4,796,393.28
合计	<b>115,960,069.10</b>	<b>22,151,140.96</b>	<b>111,517,004.01</b>	<b>18,657,820.05</b>
坏账准备计提比例	<b>19.10%</b>		<b>16.73%</b>	

截至2022年12月31日、2023年12月31日，公司账龄在1年以内应收账款余额分别为59,523,139.67元和51,557,317.18元，占应收账款余额的比例分别为53.38%和44.46%，整体占比不高，主要是受下游客户基建项目周期较长的行业特征影响。公司授予了较长信用期的主要合作客户有中国移动、隆基绿能、晶科能源、比亚迪等行业龙头企业，也有中国建筑、中国电子等知名的承包商企业；公司主要合作客户的信用状况及历史货款支付记录良好，虽受限于资金预算和审批的原因，存在一定的延期支付，但主要客户的行业地位较高、资金实力雄厚，发生信用风险并坏账的可能性较小。

公司制定了稳健的坏账准备计提政策，并充分考虑客户资金实力、信用水平、经营情况等因素，按预期信用损失对相关客户足额计提坏账，截至2022年12月31日、2023年12月31日，公司应收账款坏账准备计提金额分别为18,657,820.05元和22,151,140.96元，坏账准备计提比例分别为16.73%和19.10%，符合公司所处行业特征，坏账准备计提充分。

### 3、计提比例与同行业公司比较情况

同行业可比公司按账龄组合计提的坏账政策如下：

公司名称	1年以内 (含1年)	1至2年 (含2年)	2至3年 (含3年)	3至4年 (含4年)	4至5年 (含5年)	5年以上
------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	------

海鸥股份	3.00%	5.00%	20.00%	50.00%	70.00%	100.00%
申菱环境 (2023 年年 报披露)	国企及优质 客户 1.50% 其他客户： 6.71% 海外客户： 6.59%	国企及优质 客户 5.85% 其他客户： 14.66% 海外客户： 100.00%	国企及优质 客户 12.70% 其他客户： 31.67% 海外客户： 100.00%	国企及优质 客户 21.75% 其他客户： 54.33% 海外客户： 100.00%	国企及优质 客户 53.91% 其他客户： 100.00% 海外客户： 100.00%	国企及优质 客户 100.00% 其他客户： 100.00% 海外客户： 100.00%
曙光数创	0.60%-5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%
元亨科技	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%

从上表可以看出，公司与同行业可比公司应收账款账龄组合的计提坏账政策不存在重大差异，公司坏账计提政策合理。

报告期内，同行业可比公司坏账计提金额和比例如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
海鸥股份	82,681.39	15,211.03	18.40%	68,019.44	12,618.25	18.55%
申菱环境	148,809.93	16,383.09	11.01%	117,326.71	11,058.77	9.43%
曙光数创	39,521.77	1,438.25	3.64%	31,347.03	427.95	1.37%
行业均值	90,337.70	11,010.79	11.02%	72,231.06	8,034.99	9.78%
元亨科技	11,596.01	2,215.11	19.10%	11,151.70	1,865.78	16.73%

从上表可以看出，公司坏账准备的计提比例高于申菱环境和曙光数创，与海鸥股份较为接近，主要系公司与海鸥股份的主要销售产品最为接近，产品均应用于建设周期较长的基础建设项目中。公司坏账准备计提比例合理，符合行业特征。

### 【主办券商、会计师回复】

#### 一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

##### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅公司销售与收款相关的关键内部控制制度，评价内控制度设计合理性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、访谈财务总监，了解公司主要客户的信用政策及结算方式；获得报告期

内主要客户的销售合同，了解合同中关于信用期、结算方式等相关条款；

3、获取并查阅报告期各期末应收账款明细表，分析应收账款余额的合理性，检查应收账款逾期及回款情况；

4、获取公司应收账款明细、收入明细，了解公司各期末应收账款余额占收入比例、坏账准备计提比例情况，查阅同行业可比公司公开披露的年度报告等资料，并与同行业可比公司进行对比分析；

5、计算应收账款周转率，与同行业可比上市公司对比并分析差异原因。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况；

2、公司应收账款余额及占比较高具有合理性，应收账款回款情况优于同行业；

3、公司应收账款逾期比例较高具有合理性，公司不存在宽信用促收入情形，账面应收账款净额不存在回款障碍；公司对逾期应收账款制定了管理措施，销售合同中约定了付款时限及违约责任；

4、未收回的1年期以上应收账款主要是受基础建设项目参与方的资金压力和支付审批周期的影响；未收回的实际核销的应收账款主要是受下游客户经营情况不良、回款配合较低的影响；公司已对上述款项采取了多种方式进行催收；公司应收账款坏账准备计提充分，计提比例高于同行业平均水平，与海鸥股份接近，具有合理性。

## 问题 8.关于其他事项

(1) 关于重要子公司。根据申请文件，合肥元亨冷暖设备有限公司是重要子公司。请公司：①对重要子公司按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露公司治理、重大资产重组、财务简表等；②说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见。

(2) 关于现金分红。2022 年、2023 年，公司分别派现 1,500.00 万元、4,710.9375 万元。请公司说明：①分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；②近两年分红大幅增高的原因、必要性及对公司现金流的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

(3) 关于其他财务事项。请公司：①说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；②结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等说明报告期合同负债规模较大的原因及合理性，是否符合行业特征；报告期内公司的预收

政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，期后结转情况；③说明交易性金融资产核算的具体内容、风险等级，是否存在无法偿付风险。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、关于重要子公司。根据申请文件，合肥元亨冷暖设备有限公司是重要子公司。请公司：①对重要子公司按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露公司治理、重大资产重组、财务简表等；②说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见

### 【公司回复】

（一）对重要子公司按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露公司治理、重大资产重组、财务简表等

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”补充披露如下内容：

#### 合肥元亨的基本情况

##### 1、业务基本情况

合肥元亨的经营范围为冷却塔、玻璃纤维制品开发、设计、生产、销售及

相关服务；中央空调主机及配套设备销售、安装、调试及运营管理服务；自营和代理各类商品和技术进出口业务（国家限定的商品除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

合肥元亨自成立以来主要根据母公司的生产经营计划承担原材料的采购及冷却塔的生产工作，并将所生产产品销售给母公司。

## 2、业务资质合法合规

根据相关法律法规、行业规范的规定，除《营业执照》及生产排污所取得的《固定污染源排污登记回执》外，合肥元亨的业务开展无需特殊的资质、许可，不涉及特许经营权，公司也不存在超越资质、经营范围、使用过期资质的情况，业务资质合法合规。

## 3、公司治理

股东会	董事会	监事会	管理层
不设股东会，由股东行使有关职权。	不设董事会，只设执行董事一名。执行董事由股东任命产生。执行董事为公司法定代表人。	不设监事会，设监事一名，由股东任命产生。	公司设总经理一名，可由执行董事兼任，也可由股东另外聘任或解聘。

合肥元亨建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，合肥元亨按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，各项重大决策严格按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

## 4、重大资产重组

报告期内，合肥元亨不存在重大资产重组情况。

## 5、财务简表

合肥元亨最近两年财务简表如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
流动资产	3,376.38	4,453.53

非流动资产	181.60	340.76
资产总额	3,557.99	4,794.29
流动负债	1,949.97	3,444.18
非流动负债	11.56	15.63
负债总额	1,961.53	3,459.81
净资产	1,596.45	1,334.48
营业收入	7,370.21	7,339.12
营业成本	7,034.46	7,019.13
利润总额	214.42	228.52
净利润	204.05	196.50

注：上表财务数据已经广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

（二）说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

1、说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务

公司及子公司的业务分工、合作模式、未来规划情况如下：

公司名称	业务分工及合作模式	未来规划
元亨科技	统筹、领导包括经营管理、技术研发、市场开拓等工作，其中湘阴分公司和湘潭分公司承担原材料的采购和产品生产职能	继续执行经营管理、技术研发、市场开拓等工作，分公司继续负责原材料的采购和生产任务
合肥元亨	配合公司的生产经营计划，执行公司原材料的采购计划和生产计划，并将所生产产品销售给母公司元亨科技	继续负责原材料的采购和生产任务
元亨节能	配合公司的生产经营计划，主要负责零配件及辅材的销售；运维、维修等服务	继续负责零配件及辅材的销售；运维、维修等服务

注：公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”对子公司的主营业务进行修改。

元亨科技作为母公司掌握主要核心技术、专利、商标等关键资源要素，统筹、领导包括经营管理、技术研发、市场开拓等工作，其中湘阴分公司和湘潭分公司承担原材料的采购和产品生产职能；合肥元亨主要根据母公司的生产经营计划承担原材料的采购及冷却塔的生产工作，并将所生产产品销售给母公司。

元亨节能主要根据母公司的生产经营计划承担零配件及辅材的销售和运维、维修等服务，无生产环节，元亨节能对外销售收入占公司营业收入总额的比例较低，对公司经营业绩不构成重大影响。母子公司均有明确的业务分工和定位，对公司主营业务发展起到了重要的支持作用，公司未来将保持该种业务分工及合作模式。公司不存在依靠子公司拓展业务的情况。

**2、结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响**

**(1) 结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制**

**1) 股权状况**

截至报告期末，公司下属子公司的股权状况及重要人员情况如下：

序号	名称	股权结构	重要人员
1	元亨节能	公司持股 100%	傅立新任执行董事、经理
2	合肥元亨	公司持股 100%	汪迪文任执行董事、总经理

截至报告期末，公司共拥有 2 家下属子公司，分别为元亨节能、合肥元亨，公司作为元亨节能、合肥元亨的唯一股东，分别持有上述 2 家子公司 100% 股权，能够决定子公司的重大经营决策及重要人事任免。

**2) 决策机制**

根据公司下属子公司元亨节能、合肥元亨的《公司章程》，其决策机制情况如下：

序号	名称	股权结构	决策机制
1	元亨节能	公司持股 100%	设置 1 名执行董事及 1 名经理/总经理，均由公司任命，负责管理子公司的各项运营事宜；设置监事 1 名，亦由公司任命，并对公司负责，对公司财务、日常经营活动以及执行董事、经理/总经理的行为进行监督。
2	合肥元亨	公司持股 100%	

如上所示，公司作为元亨节能、合肥元亨 2 家子公司唯一且持股 100% 的股东，能够依照子公司的《公司章程》及《公司法》的规定，对各子公司执行董

事、经理/总经理等主要人员的任免、子公司经营方针等重大事项具有决定权。

### 3) 公司制度

公司制定的内部主要管理制度如采购、生产、销售、产品质量、财务、关联交易、对外担保等各项制度均适用于子公司，以确保各子公司合法、规范经营。因此，公司能够在制度上对各子公司进行有效地管理。

### 4) 利润分配方式

子公司元亨节能、合肥元亨的《公司章程》均规定执行董事制定利润分配方案和弥补亏损方案，股东审议批准其利润分配方案和弥补亏损方案。公司作为上述 2 家子公司唯一且持股 100% 的股东，依法享有参与、决定各子公司利润分配的权利。

综上，公司作为元亨节能、合肥元亨唯一且持股 100% 的股东，能够依照子公司的《公司章程》《公司法》等规定，依法实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

## (2) 子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司子公司资产总额、营业收入、净利润指标占公司合并财务报表比例的情况如下：

单位：万元

子公司名称	资产总额	占合并总资产比例	营业收入 (剔除内部交易影响)	占合并营业收入比例	净利润(剔除内部交易影响)	占合并净利润比例
<b>2023 年度/2023 年 12 月 31 日</b>						
合肥元亨	1,936.95	2.70%	35.02	0.08%	-96.69	-1.36%
元亨节能	351.91	0.49%	304.34	0.73%	120.90	1.70%
<b>2022 年度/2022 年 12 月 31 日</b>						
合肥元亨	1,258.79	1.97%	25.90	0.06%	-97.59	-1.45%
元亨节能	464.22	0.73%	162.36	0.39%	-33.92	-0.50%

合肥元亨作为元亨科技的生产基地之一，其业务模式是依据母公司的合同订单来进行生产并获取利润，报告期内，除了部分废品废料以外，大部分收入

为对母公司的内部交易；元亨节能主要负责零配件及辅材的销售和运维、维修等服务，规模较小。报告期内，公司经营利润主要来源于母公司，两家子公司的资产总额、营业收入及净利润占合并报表比例均较小，不会对公司持续经营能力产生重大影响。

**（三）说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力**

报告期内，子公司没有进行分红且无单独的财务管理制度，而是统一遵守母公司的财务管理制度。

子公司章程中规定的分红条款如下：

子公司	利润分配条款
合肥元亨	<p>第十一条 公司不设股东会，股东依照《公司法》行使下列职权： ..... （五）审议批准公司的利润和弥补亏损的方案；</p> <p>第十二条 公司不设董事会，设执行董事一名.....执行董事行使下列职权： ..... （五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案</p> <p>第十八条 公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规执行</p>
元亨节能	<p>第十条 股东享有如下权利： ..... （六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损的方案；</p> <p>第十三条 公司不设董事会，设执行董事一人.....</p> <p>第十四条 执行董事对股东负责，行使下列职权： ..... （五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案</p> <p>第二十一条 公司税后利润按下列顺序分配： （一）弥补亏损； （二）提取 10%的法定公积金； （三）提取 5%的任意公积金； （四）支付股利； （五）劳动用工制度按国家法律、法规及国务院劳动部门的有关规定执行。</p>

根据子公司的公司章程，子公司的利润分配均由执行董事及股东决定，由于合肥元亨及元亨节能均为元亨科技的全资子公司，子公司执行董事由元亨科技委派，公司可以主导两家子公司的利润分配方案，对子公司的利润分配决策具有控制能力，因此根据子公司的公司章程等可以保证公司未来在盈利的情况下具备现金分红能力。

## 【主办券商、律师回复】

### （一）请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见

#### 1、核查程序

（1）获取并查阅子公司营业执照、公司章程、工商档案、财务报表等资料；获取并查阅子公司相关业务合同，实地走访子公司经营场所，访谈经营管理人员，了解各主体的设立背景、业务分工、合作模式及未来规划、公司治理、重大资产重组情况、财务状况；

（2）获取子公司所在地政府部门出具的合法合规证明文件，访谈相关人员，了解子公司业务经营情况，核查子公司是否具备业务经营所需的各项资质，业务资质是否合法合规；

（3）获取并查阅会计师出具的《审计报告》、公司及子公司报告期内财务报表，测算子公司主要财务指标占合并财务报表的比例，分析子公司对公司持续经营能力的影响；

（4）查阅子公司《公司章程》中与利润分配相关的条款，了解子公司报告期内现金分红情形，结合子公司利润分配政策及财务制度、公司对子公司的持股及控制情况，分析公司下属子公司未来能否保证具备现金分红能力。

#### 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”中补充披露了重要子公司的业务情况、公司治理、重大资产重组、财务简表等情况。公司子公司拥有与经营相关的全部业务资质，业务资质合法合规。

（2）截至本回复签署日，公司共有 2 家全资子公司，公司与子公司业务分工明确，合作模式稳定。其中，母公司具备独立面向市场的业务能力，公司主要依托母公司对外开展相关业务，经营利润主要来源于母公司，母公司本身持

续经营能力不存在重大不确定性，公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情形。公司及子公司未来将继续保持现有业务分工及合作模式的安排。

公司作为元亨节能、合肥元亨唯一且持股 100%的股东，能够依照子公司的《公司章程》《公司法》等规定，依法实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。报告期内，公司经营利润主要来源于母公司，两家子公司的资产总额、营业收入及净利润占合并报表比例均较小，不会对公司持续经营能力产生重大影响。

(3) 报告期内子公司未进行分红，根据子公司的公司章程，子公司的利润分配均由执行董事及股东决定，公司可以主导两家子公司的利润分配方案，对子公司的利润分配决策具有控制能力，可以保证公司未来在盈利的情况下具备现金分红能力。

### **【主办券商、会计师回复】**

(一) 请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见。

#### **1、核查程序**

关于报告期内子公司财务规范性，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

(1) 查阅公司财务管理制度及子公司财务报表，核查子公司会计政策、会计估计执行情况，确认是否与母公司保持一致并符合相关规定；

(2) 了解与采购、成本、费用及货币资金核算相关的关键内部控制，检查其执行情况，评价这些控制的设计是否健全，并对相关内部控制的运行有效性执行控制测试程序；

(3) 抽查子公司日常账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单等凭证资料，判断子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

#### **2、核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司子公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内

部控制设计合理并得到有效执行，子公司财务规范。

二、关于现金分红。2022年、2023年，公司分别派现1,500.00万元、4,710.9375万元。请公司说明：①分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；②近两年分红大幅增高的原因、必要性及对公司现金流的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见

### 【公司回复】

（一）分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

《公司法》及《公司章程》对于分红的相关规定主要如下：

规定名称	关于分红的主要内容
中华人民共和国公司法（2018修正）	<p>第一百六十六条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。</p> <p>公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。</p> <p>公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会或者股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。</p> <p>公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，有限责任公司依照本法第三十四条的规定分配；股份有限公司按照股东持有的股份比例分配，但股份有限公司章程规定不按持股比例分配的除外。</p> <p>股东会、股东大会或者董事会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。</p> <p>公司持有的本公司股份不得分配利润。</p>
湖南元亨科技股份有限公司章程	<p>第三十四条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权： …… （六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……</p> <p>第六十一条 下列事项由股东大会以普通决议通过： （一）董事会和监事会的工作报告； （二）董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案； ……</p> <p>第八十六条 董事会行使下列职权： …… （五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案 ……</p>

	<p>第一百二十九条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。</p> <p>公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。</p> <p>公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。</p> <p>股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。</p> <p>公司持有的本公司股份不参与分配利润。</p> <p>第一百三十一条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后6个月内完成股利（或股份）的派发事项。</p> <p>第一百三十二条 公司可以采取现金或者股票方式分配股利。</p>
--	---

根据报告期内的三会资料，公司已于2022年5月28日召开第二届董事会第八次会议及于2022年6月17日召开2021年年度股东大会审议通过《关于<公司2021年度利润分配方案>的议案》，决议“拟以现有股本50,000,000股为基数，向全体股东按每股派发现金股利0.3元（含税），共派发15,000,000.00元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配”；并已于2023年5月26日召开第二届董事会第十三次会议及于2023年6月16日召开2022年年度股东大会审议通过《关于<公司2022年度利润分配方案>的议案》，决议“拟以现有股本5,234.375万股为基数，向全体股东按每股派发现金股利0.9元（含税），共派发4,710.9375万元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配”。

根据报告期内股东分红流水、分红款纳税文件等资料，公司报告期内不存在弥补亏损事项，公司已经按照《公司法》《公司章程》等相关规定在进行利润分配时提取法定公积金，于股东大会召开后6个月内完成股利的派发事项，并已经完成股东分红款的代扣代缴。

综上，公司报告期内的分红已经履行相应内部决策程序，相关利润分配方案经董事会及股东大会审议通过；公司报告期内不存在弥补亏损事项，相关利润分配事项于股东大会召开后6个月内完成，并提取法定公积金，符合《公司法》《公司章程》相关规定，报告期内分红所涉税款已缴纳，合法合规。

**（二）近两年分红大幅增高的原因、必要性及对公司现金流的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商**

**1、近两年分红大幅增高的原因、必要性及对公司现金流的影响**

报告期内，公司部分财务指标如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
归属于母公司所有者的净利润	7,114.71	6,720.01
经营活动产生的现金流量净额	8,923.01	8,040.93
货币资金及交易性金融资产合计	24,911.29	19,313.74
流动比率	1.43	1.42

从上述财务指标可以看出，报告期内，公司盈利能力较好，账面现金充足，具备分红的条件，同时考虑到公司累积的未分配利润和货币资金较为充裕，能覆盖日常经营需求，因此公司2023年分配的现金股利有所增加；公司充分考虑了业务和市场状况、日常经营资金需求、股东期望等因素后进行分红，与全体股东分享公司的经营成果，提供合理的投资回报，体现了公司对股东的责任感，有利于增强股东的信心，优化公司资本结构，提高公司的资本经营效率。分红后，公司仍有充足的资金，分红不会对公司的现金流产生重大不利影响。

## 2、公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

报告期内，公司共进行了两次分红，分别于2022年6月和2023年6月对2021年度和2022年度的经营成果进行分配。

### (1) 公司实际控制人及董监高获得2023年6月股利分配的去向

单位：万元

股东名称	分红金额（税后）	分红款去向
陈力	552.24	①400.4万元支付股份款 ②120万元借款给他人
熊博	223.20	存款
汪迪文	129.60	①80万元用于投资理财 ②30万元用于消费和装修 ③其他
傅立新	86.40	①活期存款 ②房子装修 ③日常支出
陈庆	162.00	①150万元用于投资 ②日常支出
曾向阳	122.40	①107万元用于投资理财 ②日常支出

刘兵	165.60	120万元用于购房及装修
刘芬	10.80	①偿还房贷 ②日常支出
龙旭萍	32.40	投资理财
彭建国	191.52	活期存款
吴哲兴	46.80	①日常支出 ②活期存款

(2) 公司实际控制人及董监高获得 2022 年 6 月股利分配的去向

单位：万元

股东名称	分红金额（税后）	分红款去向
陈力	184.08	购买理财产品
熊博	74.40	家庭装修
汪迪文	43.20	①20万元日常支出 ②其他
傅立新	28.80	①日常支出 ②购车
陈庆	54.00	①50万元用于投资 ②日常支出
曾向阳	40.80	投资理财
刘兵	55.20	购房
刘芬	3.60	①活期存款 ②日常支出
龙旭萍	10.80	投资理财
彭建国	63.84	活期存款
吴哲兴	15.60	①日常支出 ②活期存款
游漫江	20.40	①还贷 ②日常支出

从上述分红款去向可知，报告期内，公司实际控制人及董监高所得分红款不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

**【主办券商、律师回复】**

(一) 请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见

**1、核查程序**

主办券商、律师对上述事项实施的核查程序如下：

(1) 获取并查阅公司当时有效的《公司章程》《公司法》中对于分红的有

关约定；

(2) 获取并查阅公司报告期内有关分红的三会文件，核查分红事项是否履行内部审议程序；

(3) 获取并审查公司提供的报告期内股东分红流水、分红款纳税及报告期内提取法定公积金的内部台账、凭证等文件。

## **2、核查意见**

经核查，主办券商、律师认为：公司报告期内的分红已经履行相应内部决策程序，相关利润分配方案经有权的董事会及股东大会审议通过；公司报告期内不存在弥补亏损事项，相关利润分配事项于股东大会召开后 6 个月内完成，并提取法定公积金，符合《公司法》《公司章程》相关规定，报告期内分红所涉税款已缴纳，合法合规。

### **【主办券商、会计师回复】**

#### **(一) 请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见**

##### **1、核查程序**

针对事项②，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司董事会秘书，了解公司近两年分红大幅增高的原因及必要性；

(2) 结合公司报告期内净利润、现金流、流动比率等财务指标情况，分析分红对公司现金流的影响；

(3) 获取报告期内公司实际控制人及董监高的分红流水明细、实际控制人及董监高对分红款去向的确认函，核查分红款的去向，判断是否与公司客户、供应商存在异常大额资金往来。

##### **2、核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

分红对公司现金流无重大不利影响；公司实际控制人、董监高获得的分红款主要用于支付股份款项、借款及还款、投资理财、个人及家庭支出、购置不

动产等，不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

三、关于其他财务事项。请公司：①说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；②结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等说明报告期合同负债规模较大的原因及合理性，是否符合行业特征；报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，期后结转情况；③说明交易性金融资产核算的具体内容、风险等级，是否存在无法偿付风险。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

#### 【公司回复】

（一）说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

#### 1、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

2022 年度、2023 年度，公司及同行业可比公司各项期间费用率的情况如下：

2023 年度					
项目	海鸥股份	申菱环境	曙光数创	可比公司平均值	元亨科技
销售费用占营业收入的比重	8.77%	8.44%	2.87%	6.69%	13.21%
管理费用占营业收入的比重	9.29%	6.00%	3.49%	6.26%	4.54%
研发费用占营业收入的比重	2.79%	6.15%	10.50%	6.48%	2.88%

财务费用占营业收入的比重	0.46%	0.49%	-1.27%	-0.11%	-1.23%
<b>2022 年度</b>					
<b>项目</b>	<b>海鸥股份</b>	<b>申菱环境</b>	<b>曙光数创</b>	<b>可比公司平均值</b>	<b>元亨科技</b>
销售费用占营业收入的比重	7.80%	7.54%	1.93%	5.76%	12.17%
管理费用占营业收入的比重	8.67%	6.73%	3.80%	6.40%	4.19%
研发费用占营业收入的比重	2.63%	4.39%	11.55%	6.19%	3.09%
财务费用占营业收入的比重	0.83%	0.69%	-0.77%	0.25%	-1.04%

从上表可以看出，相较于同行业可比公司的期间费用率，公司管理费用率和财务费用率与同行业的平均情况较为接近，差异不大；差异主要是公司销售费用率偏高、研发费用率偏低，下面就这两项费用展开分析说明。

### **(1) 销售费用率**

公司主要销售产品为民用冷却塔，存在应用场景丰富、下游客户分散、单台产品的售价不高等特点，为了拓展销售规模 and 市场份额，公司借助了外部销售服务商的力量，同时现阶段自身的销售队伍也较为充裕，截至 2023 年末的销售人员占比为 23.08%，因此公司销售支出金额较高；另外，相较于同行业可比公司，公司的销售规模较低，边际销售支出相对较高，使得销售费用率偏高。

### **(2) 研发费用率**

曙光数创的主营业务为浸没相变液冷数据中心基础设施产品、冷板液冷数据中心基础设施产品及模块化数据中心产品的研究、开发、生产及销售。核心技术均系与浸没相变液冷数据中心基础设施产品、冷板液冷数据中心基础设施产品及模块化数据中心产品相关的技术。在研方向主要为液冷系统及相关部件的研究。

申菱环境主营业务围绕专业特种空调为代表的空气环境调节设备开展，致力于为数据服务产业环境、工业工艺产研环境、专业特种应用环境、公共建筑及商用环境等应用场景提供专业特种空调设备、数字化的能源及人工环境整体解决方案。在研方向主要为数据中心冷却系统、液冷温控系统、电化学储能热管理系统等。

公司与海鸥股份的主要产品最为接近，均为冷却塔，公司以民用冷却塔为主，海鸥股份以大型工业用冷却塔为主。冷却塔主要作为现代建筑和工商业重要的配套设备，以水作为循环冷却剂，通过热交换将建筑内或工业生产环节所产生的废热吸收并散发至大气中，从而达到降温的目的，产品相比曙光数创、申菱环境较为传统。公司通过市场调研对所处行业和上下游行业的市场现状、发展趋势、竞争对手、行业技术水平等信息进行整理和分析，以客户需求为导向开展产品创新，主要研究方向集中在产品工艺和性能的改进，对资本投入的需求相比曙光数创、申菱环境较低。

报告期内，公司在此前多年研发投入的基础上，坚持重研发的同时，进一步提高研发管理效率。因此，相较于同行业可比公司的平均水平，公司研发费用占营业收入的比例偏低，符合其主要产品特点。

## 2、销售费用率与收入是否匹配

报告期内，公司销售费用率在维持在 12%-13%左右，波动较小，与公司营业收入的规模较为匹配，2023 年度销售费用率略微增长，主要有以下原因：（1）2023 年度销售服务商服务的项目数量和客户有所增加，使得销售服务费相应上升；（2）2023 年度销售人员积极拓展客户和项目，前期销售活动有所增加，相应的差旅费和业务招待费均有小幅增长。

## 3、研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

### （1）研发人员数量及薪资水平情况

报告期内，公司研发人员数量和薪资情况如下：

研发人员	2023 年度	2022 年度
研发人员薪酬（万元）	692.95	636.31
研发人员人数	42	41
研发人员平均薪酬（万元/人）	16.50	15.52

注：研发人员人数统计口径为期初期末算术平均数。

报告期内，公司研发人员数量和平均薪酬均较为稳定，不存在重大波动，同时与公司报告期内开展的研发项目内容和数量也较为匹配。

## (2) 研发人员薪酬与同行业可比公司的比较情况

报告期内，公司研发人员薪酬与同行业可比公司的对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度
海鸥股份	20.27	16.61
申菱环境	17.12	10.01
曙光数创	29.38	30.77
可比公司平均值	22.26	19.13
元亨科技	16.50	15.52

注 1：可比公司研发人员数量和薪酬的数据来源于公开披露的年度报告；

注 2：研发人员人数统计口径为期初期末算数平均数。

报告期内，公司研发人员薪酬与海鸥股份较为接近，但低于同行业平均水平，主要原因系以下原因：（1）公司产品较为传统，主要研究方向集中在产品工艺和性能的改进，对资本投入的需求相比曙光数创较低，整体研发支出相对较低，公司研发人员的薪酬水平符合公司的产品特征；（2）海鸥股份和曙光数创的所在地分别位于江苏省和北京市，公司则是位于湖南；根据国家统计局公布的 2023 年居民人均可支配收入数据，江苏省和北京市均高于湖南省，湖南省居民的整体平均薪酬水平略低，公司研发人员的薪酬水平符合公司所在地的地域特征。

综上，公司研发人员薪酬和同行业可比公司的差异具有合理性。

### 4、说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期内，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
研发费用（万元）	1,196.46	1,299.46
当期在研项目数量（个）	18	15
技术创新	当期新增发明专利（项）	2
	当期新增专利总数（项）	42

产品储备	当期主要开发产品	YHDCCM 液冷模块、YCF 干湿两型闭式冷却塔	YHC 鼓风式横流冷却塔
------	----------	---------------------------	--------------

报告期内，公司坚持持续不断地研发投入，以客户需求为导向开展产品创新，在研项目数量和新增专利数量均较多，各期也均有新产品落地，因此，报告期公司的研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的情况整体匹配。

报告期内，公司的主营业务收入均来自于公司的研发成果，研发成果对公司营业收入的贡献较高。

### 5、研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司研发费用率与同行业的比较情况详见本题回复之“1、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异”之“(2) 研发费用率”。

### 6、研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用与加计扣除数不存在重大差异，具体情况如下：

#### (1) 2023 年度研发费用加计扣除情况

单位：万元

项目	研发费用金额	研发加计扣除金额	差异	差异原因
职工薪酬	692.95	692.95	-	
物料消耗	375.02	375.02	-	
折旧与摊销	28.93	18.59	10.34	按税法规定厂房折旧不得加计扣除
专利费用	29.08	29.08	-	
检测费用	15.00	15.00	-	
其他	55.47	55.47	-	
<b>合计</b>	<b>1,196.45</b>	<b>1,186.11</b>	<b>10.34</b>	

#### (2) 2022 年度研发费用加计扣除情况

单位：万元

项目	研发费用金额	研发加计扣除金额	差异	差异原因
职工薪酬	636.31	636.31	-	
物料消耗	549.46	549.46	-	

折旧与摊销	30.04	19.79	10.25	按税法规定厂房折旧不得加计扣除
专利费用	26.51	26.51	-	
检测费用	29.58	29.58	-	
其他	27.57	27.57	-	
<b>合计</b>	<b>1,299.47</b>	<b>1289.22</b>	<b>10.25</b>	

从上表可知，报告期内公司研发费用与加计扣除的研发费用的差异金额分别为 10.25 万元和 10.34 万元，差异主要是根据税法相关规定不允许加计扣除的厂房折旧费用。

综上所述，报告期各期，公司销售费用率、研发费用率与可比公司存在一定差异，具有合理性，管理费用率及财务费用率与可比公司不存在较大差异；销售费用率与收入相匹配；研发人员薪酬与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，公司主营业务收入均来自研发成果，研发成果对营业收入的贡献较高，研发费用与加计扣除数之间的差异具有合理原因。

**（二）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等说明报告期合同负债规模较大的原因及合理性，是否符合行业特征；报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，期后结转情况**

**1、结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等说明报告期合同负债规模较大的原因及合理性，是否符合行业特征**

**（1）公司业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力与合同负债规模的匹配性**

凭借多年优质的服务、稳定的产品质量和良好的市场口碑，公司积极拓展下游客户的广度和深度，与中国移动、晶科能源、隆基绿能、比亚迪等各行业知名企业建立合作关系，随着合作的开展，公司品牌的冷却塔也在数据中心、新能源等新兴领域获取了一定的市场份额及客户的认可，建立了一定的议价能力，获取了较多的大金额合同。

公司主要产品冷却塔应用于交通运输、商业楼宇、医院、政府及事业单位、数据中心、储能、医药及食品饮料、汽车等行业或领域的基础建设项目中，通常该类基建项目的建设周期较长、投资金额较大，公司为避免销售货款的坏账风险，一般按照合同签订、出货、安装、调试等不同业务环节分阶段收款；根据本回复“7、关于应收账款”之“二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致”的内容可知，公司主要销售客户在冷却塔调试前累计支付的货款比例较高，使得公司预收的合同货款金额较高。

根据本回复“问题 4.关于经营业绩”之“五、报告期各期签收、验收确认收入的金额及占比，收入确认具体单据和内外部证据是否齐全，进一步说明公司收入确认准确性，是否存在通过调节收入确认时点调节收入情形”的内容可知，报告期内公司营业收入主要是调试验收确认的方式，由于调试验收时间通常会受到建设项目整体进度、项目现场安装调试条件及客户需求的动态变化影响，使得该确认方式下的商品从出货至确认收入的周期较长，预收的合同货款结转至收入的时间也相对较长。

截至 2023 年末，公司累积的在手订单金额达到了 465,667,730.34 元，结合前述公司业务特点、公司议价能力、阶段性收款的政策和确认收入的周期可知，公司报告期末合同负债金额较大具有合理性。

## （2）同行业可比公司情况

报告期内，公司与同行业可比公司合同负债的对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	合同负债	占营业收入比例	合同负债	占营业收入比例
海鸥股份	116,161.77	84.14%	65,486.77	48.36%
申菱环境	28,739.47	11.44%	25,565.49	11.51%
曙光数创	1,804.45	2.77%	6,484.58	12.53%
可比公司平均值	<b>48,901.90</b>	<b>32.78%</b>	<b>32,512.28</b>	<b>24.13%</b>
元亨科技	<b>29,183.42</b>	<b>70.14%</b>	<b>22,771.90</b>	<b>54.12%</b>

从上表数据可知，公司合同负债占营业收入的比例与海鸥股份较为接近，

但高于申菱环境和曙光数创，差异主要系各公司收入确认政策的不同而导致，其中，海鸥股份的收入确认政策与公司一致，具体分析如下：

海鸥股份对合同中与客户约定需要为客户安装并负责调试验收的项目，在安装完成后进行调试验收，取得客户确认的调试验收单时确认商品销售收入并同时结转商品销售成本；对合同中与客户约定只需要为客户安装并指导（或不需要指导）客户进行调试的项目，在安装完成并取得客户安装验收单时确认商品销售收入并同时结转商品销售成本。

申菱环境对于负有安装义务的销售，安装完成后在取得购货方验收确认时确认收入；曙光数创则是收货验收完成时点确认收入。

申菱环境和曙光数创收入确认时点分别以安装验收和到货验收为主，不存在调试验收阶段，因此相较于公司而言，其从发货至确认收入的周期较短，预收的合同货款结转至收入的时间也相对较快，期末合同负债金额相对较低。

综上，公司报告期末合同负债规模较大具有合理性，符合其业务特点和会计政策，与同行业可比公司的差异具有合理性。

## 2、报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，期后结转情况

### (1) 报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符

报告期内，公司主要销售客户的预收政策详见本问询回复“问题 7.关于应收账款”之“二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致”。

报告期各期末，公司合同负债前五大的项目情况如下：

单位：万元

2023年12月31日							
项目名称	客户名称	合同负债余额	预收款比例	合同负债占比	收款政策	收款是否与合同约定相符	期后结转情况
三一朔州单晶硅项目	湖南络合智能科技有限公司	916.15	92.93%	3.14%	预付款 10%，出货前 90%	基本相符	部分已结转，部分未结转

晶科能源上饶一体化化工厂高效机房项目一期	中核华泰建设有限公司	834.96	95.00%	2.86%	预付款 20%，出货前 75%，调试验收后 5%	相符	已结转
肥西光伏产业园项目	安徽鼎容机电设备工程有限公司	749.40	91.23%	2.57%	预付款 5%，出货前 95%	基本相符	未结转
晶科能源越南基地电池项目	JINKO SOLAR (VIETNAM) INDUSTRIES	623.79	81.86%	2.14%	预付款 30%，出货前 50%，调试验收 20%	基本相符	已结转
山东鲁北万润智慧锂电新能源产业基地	鲁北万润智慧能源科技（山东）有限公司	567.40	60.00%	1.94%	预付款 20%，出货前 40%，调试验收后 30%，质保金 10%	相符	未结转
山东鲁北万润智慧锂电产业园基地三车间冷却塔采购	鲁北万润智慧能源科技（山东）有限公司	567.40	60.00%	1.94%	预付款 20%，出货前 40%，调试验收后 30%，质保金 10%	相符	未结转
<b>2022 年 12 月 31 日</b>							
项目名称	客户名称	合同负债余额	预收款比例	合同负债占比	收款政策	收款是否与合同约定相符	期后结转情况
山东鲁北万润智慧锂电新能源产业基地	鲁北万润智慧能源科技（山东）有限公司	621.24	60.00%	2.73%	预付款 20%，出货前 40%，调试验收后 30%，质保金 10%	相符	未结转
【移动 2019-2021 集采项目】-中国移动四川南区枢纽中心机电配套工程	中国移动通信集团有限公司四川分公司	611.33	70.00%	2.68%	到货阶段 70%，验收阶段 30%	相符	已结转
长城汽车 2021 集采-十一标段南京蜂巢能源年产 6.6Gwh 锂离子动力电池项目冷却塔	东方悦达绿建科技（北京）有限公司	419.90	100.00%	1.84%	预付款 10%，出货前 90%	相符	已结转
江淮汽车安庆年产 10 万辆新能源乘用车迁建项目	安徽卓嘉机电设备工程有限公司	357.61	100.00%	1.57%	预付款 10%，出货前 90%	相符	已结转
天津地铁 10 号线一期工程通风、空调与采暖系统冷却塔及整体消声围护设备采购项目	天津市荣鑫顺通商贸有限公司	350.99	100.00%	1.54%	预付款 20%，出货前 80%	相符	已结转

注：合同负债占比=该项目当期末合同负债余额/公司当期末合同负债余额。

从上述报告期各期末前五大合同负债项目的主要情况可知，公司主要合同按照合同签订、出货、安装、调试等不同业务环节分阶段收款，不同合同约定的阶段及比例存在一定的区别，但总体来看，在调试验收前，即达到收入

确认条件前，代表性的终端客户能结算 50%以上的合同款项，代表性的承包商客户能结算 90%以上的合同款项；公司实际预收的货款与合同约定基本保持一致，不存在重大差异，主要项目期后结转进度与项目进展相匹配。

### (2) 与可比公司是否存在较大差异

从公开披露的资料查询到的同行业可比公司预收政策如下所示：

公司名称	收款政策
海鸥股份	公司在生产、安装、验收等不同环节根据合同约定向客户收取一定预收款项。
申菱环境	不同合同约定有所区别；分预付款、到货款、进度款、完工款、验收款等不同的里程碑，在完成安装验收前，能收到 10%-50%不等的款项。
曙光数创	单笔销售合同金额：<100 万元的情况下预收全款； 单笔销售合同金额：≥100 万元、<1000 万元的情况下预收 20%； 单笔销售合同金额：≥1000 万元的情况下预收 30% 特殊情况下需运营总监及总经理特批

从上述同行业可比公司公开披露的内容来看，各公司均存在一定比例的预收货款，不同的合同项目存在一定的差异，各公司根据合同项目及内容的实际情况，制定差异化的预收政策。

从本题回复之“1、结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等说明报告期合同负债规模较大的原因及合理性，是否符合行业特征”之“(2) 同行业可比公司情况”可知，公司预收货款占营业收入的比例高于可比公司平均值，产品收款保障较高，存货及应收款项减值风险较低。

### (3) 期后结转情况

截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末合同负债期后结转总体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
合同负债余额	29,183.42	22,771.90
期后结转金额	12,290.37	16,876.51
期后结转比例	42.11%	74.11%

从上表数据可知，公司合同负债期后结转情况良好，与前述公司的业务特

征匹配。

综上，公司报告期合同负债规模较大符合公司的业务特点，与公司获取订单情况、收款政策、公司议价能力相匹配，与同行业可比公司的差异具有合理性；报告期内公司的预收政策及收款比例与销售合同约定基本相符，与可比公司不存在重大差异，期后结转情况与项目进展相匹配。

### （三）说明交易性金融资产核算的具体内容、风险等级，是否存在无法偿付风险

公司 2023 年末交易性金融资产余额主要为公司为公司在银行购买的中低风险理财产品及结构性存款，具体情况如下：

序号	产品名称	金额（万元）	风险等级
1	交银理财灵动慧利日开 3 号 30 天持有期安鑫版	1,812.24	R2(较低风险)
2	中银理财-欣享天添	1,700.90	R2(中低风险)
3	中国银行结构性存款	8,024.30	低风险
4	招商银行聚益生金系列公司（35 天）	2,000.63	R2(稳健型)
合计		13,538.07	

公司购买的理财产品及结构性存款为交通银行、中国银行及招商银行等信用等级较高的银行销售的中低风险理财产品或结构性存款；中低风险理财产品主要投向风险较低债权类资产，如银行存款、同业存款及政府债券等，本金损失的概率较低；结构性存款为保本保最低收益型产品；因此，上述产品均不存在无法偿付的风险。

#### 【主办券商、会计师回复】

##### （一）请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

###### 1、核查程序

针对上述其他财务事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司报告期各期各项费用明细表，分析各项期间费用率的波动原因，是否存在重大异常，分析销售费用率与收入的匹配情况；

(2) 查阅同行业可比公司公开披露信息，与公司对比各期间费用率、研发人员数量、研发人员薪酬的差异情况；访谈了公司研发部门负责人，了解公司研发项目的技术创新点及产品储备情况，了解公司研发成果并复核研发成果对营业收入的贡献情况；分析公司研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；

(3) 访谈公司财务总监，了解公司业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力等；查阅同行业可比公司公开披露信息，与公司对比合同负债规模情况，并分析公司合同负债规模较大的原因及合理性；查阅公司主要客户销售合同，分析公司预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，并分析与可比公司是否存在较大差异，及期后结转情况；

(4) 获取交易性金融资产核算明细表，了解交易性金融资产的具体内容、风险等级，判断是否存在无法偿付风险；

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期，公司销售费用率、研发费用率与可比公司存在一定差异，具有合理性，管理费用率及财务费用率与可比公司不存在较大差异；销售费用率与收入相匹配；研发人员薪酬与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，公司主营业务收入均来自研发成果，研发成果对营业收入的贡献较高，研发费用与加计扣除数之间的差异具有合理原因；

(2) 报告期合同负债规模较大符合公司的业务特点，与公司获取订单情况、收款政策、公司议价能力相匹配，与同行业可比公司的差异具有合理性；报告期内公司的预收政策及收款比例与销售合同约定基本相符，与可比公司不存在重大差异，期后结转情况与项目进展相匹配；

(3) 交易性金融资产不存在无法偿付风险。

## 问题 9.其他

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

### 【公司、主办券商、律师、会计师回复】

经对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

#### （一）期后经营情况

公司本次财务报告审计截止日 2023 年 12 月 31 日至本次公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司在《公开转让说明书》“重大事项提示”之“财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营情况”中补充披露如下：

“公司审计截止日后内外部经营环境未发生重大变化。公司资产负债状况及期后经营情况良好，截至 2024 年 6 月 30 日，资产总额为 67,986.78 万元，负债总额为 40,687.83 万元，所有者权益为 27,298.95 万元，归属于母公司股东所有者权益为 27,298.95 万元。2024 年 1-6 月，公司实现营业收入 17,893.58 万元，归属于母公司股东的净利润 3,196.16 万元，公司经营活动产生的现金流量净额为 2,152.24 万元（审计截止日后主要财务信息未经会计师审计或审阅）。”

同时，在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露如下：

#### “1、整体经营状况

最近一期审计报告截止日为 2023 年 12 月 31 日，公司最近一期审计报告审计截止日后至本公开转让说明书签署日，内外部经营环境未发生重大变化，研发项目正常进行，公司的重要资产和董事、监事、高级管理人员未发生变化，公司不存在对外担保，无新增对外投资，公司的经营状况良好，生产模式、采购模式及销售模式等经营模式未发生重大变化，主要客户及供应商构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化，未发生对经营情况和未来经营业绩造成重大不利影响的事项。

2、审计截止日后主要财务信息（未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺）

(1) 合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
资产总额	67,986.78	71,829.90	-3,843.12	-5.35%
负债总额	40,687.83	45,288.60	-4,600.77	-10.16%
所有者权益	27,298.95	26,541.30	757.65	2.85%
归属于母公司所有者的权益	27,298.95	26,541.30	757.65	2.85%

报告期后，公司资产、负债及所有者权益未发生重大变化。

(2) 合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动金额	变动比例
营业收入	17,893.58	16,025.28	1,868.29	11.66%
营业利润	3,477.65	3,121.49	356.16	11.41%
利润总额	3,488.85	3,138.06	350.79	11.18%
净利润	3,196.16	2,844.79	351.36	12.35%
归属于母公司所有者净利润	3,196.16	2,844.79	351.36	12.35%

报告期后，公司经营业绩未发生重大变化。

(3) 合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年1-6月	变动金额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	2,152.24	4,538.18	-2,385.94	-52.57%
投资活动产生的现金流量净额	8,635.06	-16,805.78	25,440.84	-151.38%
筹资活动产生的现金流量净额	-3,365.69	-3,301.67	-64.02	1.94%

2024年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额为2,152.24万元，比上年同期减少2,385.94万元，减少比例为52.57%，主要系销售商品、提供劳务收到的现金比上年同期减少所致，2024年1-6月新增订单比上年同期减少，预收合同款减少；投资活动产生的现金流量净额为8,635.06万元，比上年同期增加25,440.84万元，主要系投资所支付的现金减少所致，比上年同期，公司新购买的理财产品减少。

#### (4) 非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2024年1-6月
非流动资产处置损益	-0.14
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	61.79
委托他人投资或管理资产的损益	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	129.20
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	11.35
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-
小计	202.19
减：所得税影响额	30.50
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	171.70

### 3、订单获取情况

截至2024年6月末，公司在手订单44,391.77万元，相比上年末未发生重大变化，期后在手订单情况良好。

### 4、主要原材料采购规模

2024年1-6月，原材料、外协加工、外包服务等采购金额合计8,377.06万元，公司根据需求与供应商签订采购合同。公司的采购规模随公司的需求而变化，主要供应商相对稳定，公司材料采购具有持续性、稳定性。

## 5、关联交易情况

2024年1-6月，公司关联交易情况如下：

### (1) 关联采购

单位：万元

关联方名称	采购内容	交易金额
广州信铎机电设备工程有限公司	销售服务费	64.48
陕西元始亨通冷却设备有限公司	销售服务费	18.15
江苏金泽尔机电有限公司	销售服务费	26.95
合计		109.58

注：同一控制下的企业合并计算。

### (2) 关联销售

单位：万元

关联方名称	销售内容	交易金额
广州信铎机电设备工程有限公司	冷却塔、零配件及辅材	843.66
陕西元始亨通冷却设备有限公司	冷却塔、零配件及辅材	70.33
江苏金泽尔机电有限公司	冷却塔、零配件及辅材	291.08
合计		1,205.07

注：同一控制下的企业合并计算。”

同时，主办券商已在《推荐报告》之“五、提醒投资者注意的风险事项”之“(十四)财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营情况”和“九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中补充披露审计截止日后的主要财务信息及经营情况。

### (二) 期后诉讼进展情况

截至本回复签署日，公司重大诉讼进展情况如下：

序号	原告	被告	案件名称	案由	案号	案件进展
1	元亨科技	儋州罗牛山农业科技开发有限公司	湖南元亨科技股份有限公司与儋州罗牛山农业科技开发有限公司买卖合同纠纷	买卖合同纠纷	(2023)湘0181民初11243号	案件已经被浏阳市人民法院受理,被告提出反诉,案件已于2024年7月12日开庭审理,待法院判决
2	元亨科技	无锡耀辉房地产开发有限公司	湖南元亨科技股份有限公司与无锡耀辉房地产开发有限公司买卖合同纠纷	买卖合同纠纷	(2023)苏0213民初18052号	原被告双方之间已调解,现案件处于执行阶段
3	元亨科技	湖北金环绿色纤维有限公司	湖南元亨科技股份有限公司与湖北金环绿色纤维有限公司买卖合同纠纷	买卖合同纠纷	(2024)鄂0606民初6743号	案件已立案,尚待开庭审理

除上述情况外,公司及其分子公司不存在尚未了结或可预见的诉讼、仲裁案件。

主办券商已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“(二) 提请投资者关注的或有事项”中补充披露了诉讼进展情况。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号:全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求,中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

#### 【公司、中介机构回复】

截至本回复签署日,公司暂未提交北交所辅导备案申请。

(以下无正文)

（本页无正文，为《西部证券股份有限公司与湖南元亨科技股份有限公司关于湖南元亨科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函之回复》签章页）

法定代表人签字：



陈力



湖南元亨科技股份有限公司

2024年 8月 2日

(本页无正文，为《西部证券股份有限公司与湖南元亨科技股份有限公司关于湖南元亨科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函之回复》签章页)

项目负责人签字： 曾媛  
曾媛

项目组成员签字：

周驰  
周驰

刘俊瑶  
刘俊瑶

陈杰  
陈杰

曾宇轩  
曾宇轩

袁绘杰  
袁绘杰

尹健  
尹健

商珊  
商珊

朱欣  
朱欣

