

关于浙江志高机械股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函

浙江志高机械股份有限公司并东方证券股份有限公司：

现对由东方证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的浙江志高机械股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见。

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

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

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

目录

问题 1.关于业绩下滑风险	3
问题 2.销售收入的真实性	5
问题 3.应收账款期末余额大幅增加的合理性	10
问题 4.螺杆机、柴油机的采购及存货情况	12
问题 5.募投项目合理性	13
问题 6.其它问题	15

问题 1.关于业绩下滑风险

根据申请文件及公开信息，（1）发行人 2021 年至 2023 年境内钻机销售金额分别为 31,998.15 万元、29,807.82 万元、26,374.89 万元，逐年下降。2022 年、2023 年境外钻机销售规模大幅增长。2021 年至 2023 年境内螺杆机销售金额分别为 48,823.47 万元、34,407.02 万元、31,320.71 万元。（2）发行人原对工业螺杆机实施较高的返利和销售折扣，发行人于 2023 年调整对于工业螺杆机产品的返利和销售折扣政策，降低折扣力度并取消了月度返利。（3）BIN HARKIL CO.LTD 为发行人 2022 年、2023 年前五大客户，2024 年上半年发行人对其销售金额 469.47 万元，占发行人外销收入比重为 5%，较 2023 年度比重降低幅度较大。（4）2022 年起发行人主要供应商中不再包含螺杆机主机供应商。

请发行人：（1）进一步区分说明一体式钻机、分体式钻机境内外销售毛利贡献情况；结合前述情况分别说明影响前两类产品境内外销售规模、毛利贡献变动情况，说明变动原因及后续变化趋势。（2）进一步区分说明工程螺杆机境内外销售毛利贡献情况；结合前述情况分别说明影响工程螺杆机境内外销售规模、毛利贡献变动情况，说明变动原因及后续变化趋势，说明工程螺杆机销售毛利是否存在持续下滑的风险。（3）结合各期钻机、螺杆机的内销、外销收入的变动趋势，说明发行人是否存在境内业务萎缩、由境外业务补充的情况；说明境内业务是否存在进一步萎缩的风险，境外业务增长是否可持续，未来钻机

和螺杆机的行业发展趋势；结合内销业务下游市场空间、下游客户需求情况、发行人的产品竞争力、产品使用周期、在手订单及期后新增订单情况进一步分析发行人内销收入是否存在持续下滑风险及发行人的应对措施。结合行业数据等补充论证内销、外销收入的可持续性，境外收入是否为偶发性收入。（4）说明发行人报告期内及期后销售政策中实施过的全部销售返利、销售折扣政策，并说明对前述政策实施对发行人业绩的影响。说明发行人期后销售策略制定与实施情况。结合前述情况说明发行人是否存在部分产品销售依赖于销售折扣、返利或销售佣金的情形，如实，量化分析影响并补充揭示风险。（5）说明发行人 2021 年、2022 年对外采购螺杆主机的类型、数量、金额及匹配生产、销售产品的数量与金额情况，量化说明自产螺杆主机对发行人业务模式、主要产品毛利的影响程度。（6）说明 2024 年主要客户中销售规模下降的情况，并说明下降原因与合理性。（7）结合期后发行人对主要客户销售变动情况、销售产品类型变动情况、内外销变动情况等，说明影响发行人业绩持续性的主要因素；结合前述情况，简要补充完善重大事项提示。（8）结合下游主要客户特点及境内外主要构成情况、同行业公司客户结构等，说明发行人各类产品的下游客户、终端客户的构成特征，包括规模、对螺杆机或钻机的采购周期、报告期内及期后的经营情况等。（9）结合下游行业景气程度变动情况、终端需求变动情况等，说明发行人是否存在下游行业主要客户需求下降导致期后持续经营能力受到重大不利影响的风险，视情况补

充揭示风险。

请保荐机构核查并发表明确意见。

问题 2.销售收入的真实性

(1) 收入及销售单价变动的合理性。根据申报文件及首轮问询回复,①发行人报告期内钻机的销售单价由 21.01 万元上涨至 32.01 万元,各期向 OOO AltaiBurMash、QUANTUM SYSTEMS KAZAKHSTAN LLP 等主要境外经销商销售的钻机单价超过 140 万元,向中国中铁股份有限公司直销的钻机单价约 400 至 500 万元。②发行人各期新增经销商销售收入金额占比分别为 6.26%、19.30%、3.54%和 7.18%,2022 年占比较高主要由于发行人于 2022 年与客户 OOO AltaiBurMash 签署经销协议并成为公司经销商。发行人 2022 年至今的第一大经销客户为 OOO AltaiBurMash,同时,其为发行人 2021 年第五大直销客户,2021 年发行人对其实现的直销金额为 987.71 万元,次年至今,发行人对其实现的经销金额在 7,000 万元至 1.2 亿元之间。请发行人:①进一步分析内销收入下滑、外销收入增长的核心影响因素,并说明预计未来负面影响因素的恢复情况。②说明同行业可比公司向境外相应区域的销售收入变动趋势与发行人是否一致。③说明各期销售单价明显高于平均售价对应的具体客户和产品情况,逐个客户分析原因及合理性。④说明发行人第一大经销客户 OOO AltaiBurMash 同时为发行人直销客户的原因,是否符合行业惯例,发行人各期对经销、直销的分类是否准确。

⑤说明 2022 年起客户 OOO AltaiBurMash 开始向发行人大额采购的背景，原采购渠道变动情况，原采购金额和数量与现采购金额和数量是否存在显著差异，其向发行人大额采购订单未来是否可持续。⑥说明发行人截至问询回复日在手订单情况和具体构成、预计转化收入时间，发行人在手订单金额较低的情况是否符合行业惯例。⑦首轮问询中，发行人举例说明了对经销商和直销客户同时销售的主要产品型号的单位价格、单位成本、毛利率不存在重大差异，请结合所举例产品的各期销售金额、数量等情况，进一步论证举例产品是否具有代表性，所得结论的依据是否充分，量化分析直销模式下的产品毛利率高于经销模式下的产品毛利率的具体影响因素和影响程度，说明个别客户毛利率异常高或低的原因。

(2) 进一步说明经销商客户的基本情况。根据申报文件及首轮问询回复，①客户山西慧宝科技有限公司共有员工约 4 人，为发行人报告期内前十大经销商，其单期向发行人采购额超 1,000 万元，经营规模约 2,500 万元。②客户 BIN HARKIL CO.LTD 于 2022 年开始与发行人合作，当年成为发行人第四大客户，次年为发行人第二大客户。③客户 QUANTUM SYSTEMS KAZAKHSTAN LLP 的员工人数约为 7 人，其 2022 年开始与发行人合作，次年为发行人前五大经销商。④客户乌鲁木齐志高兴赣机械设备有限公司员工人数约 5 人，经营规模约 1,450 万元，客户名称与发行人公司名称相似。⑤云南志高掘进机电设

备有限公司及其关联方作为发行人经销商，名称与发行人公司名称相似。请发行人：①说明客户员工人数小于10人的基本情况，小规模客户向发行人采购情况及采购金额较大的商业合理性。②说明新合作客户当年即成为发行人前十大经销商的情况并论证商业合理性。③说明经销商客户与发行人公司名称相似的情况及原因，其与发行人是否具有关联关系、股权关系。④说明小规模客户、新合作客户、与发行人公司名称相似等客户是否仅经营发行人业务，其向发行人采购占其总体业务的占比、是否具备产品消化能力、产品采购当期是否实现销售及产品最终使用方的使用情况、同行业可比公司客户是否存在与发行人类似特征。⑤说明对发行人持股的经销商客户、前员工经销商客户实现销售、经销商进销存、终端客户穿透核查情况，说明上述经销商客户是否为发行人关联方，相关信息披露是否充分。

(3) 经销收入的穿透核查情况。根据申报文件及首轮问询回复，①发行人各期主营业务收入金额分别为86,943.52万元、78,554.91万元、80,779.82万元和44,278.90万元，其中以经销模式为主，各期经销收入占比分别为81.96%、79.23%、79.62%和82.30%。②首轮问询回复中，发行人在说明经销商是否专门销售发行人产品、采购规模与其自身业务规模匹配性时，选取各期前五大经销商进行分析，覆盖经销收入的比例约为25%，核查覆盖比例较低。发行人在说明经销商进销存、期末存货情况时，选取各期前十大经销商情况进行列示，未说明核查数量占经销

数量的比例及抽样比例是否具有代表性。③发行人各期末存在经销商为其囤货的情形。截至2024年6月30日，发行人第一大客户OOO AltaiBurMash期末持有发行人产品的存货占当期采购的比例为18.37%；客户成都金旭贸易有限公司期末持有发行人产品的存货占当期采购的比例为27.08%；客户乌鲁木齐志高兴赣机械设备有限公司期末持有发行人产品的存货占当期采购的比例为31.15%；客户成都万亨机械有限责任公司期末持有发行人产品的存货占当期采购的比例为35.42%，成都万亨机械有限责任公司各期末均持有发行人产品存货。④发行人各期前五大经销商重合度低，但发行人说明其主要经销商整体保持稳定。⑤发行人存在经销模式下终端客户为个人的情况。请发行人：①说明经销模式下终端客户的整体情况（行业分布、地理区位分布、销售收入分层等），终端客户的具体情况（市场行业地位、经营规模、成立时间、股东情况、产品应用场景、产品是否投入使用、采购发行人产品的金额和数量等）。②进一步说明经销商是否专门销售发行人产品、采购规模与其自身业务规模匹配性、经销商进销存数量及占比、实现终端客户销售的数量及占比、期末库存数量及占比等核查情况；对于抽样核查的，请说明抽样依据及抽取样本是否具有代表性。③说明经销商向发行人采购前是否已获取终端客户的采购订单。④说明在“主要产品为钻机、单价相对较高、经销商备库资金压力亦相对较大”的背景下，各期境外、境内经销商为发行人囤货的情况（金额和数量），

并逐家分析原因。⑤说明经销商存货的期后结转实现销售情况，经销商的期末库存规模与其销售规模是否匹配。⑥分析最近一期经销商持有发行人存货占比较高的原因，量化分析经销商备货周期，说明“发行人主要经销商期末存货数量占其当期采购数量的比例均很低”的结论是否审慎，上述情况是否符合行业惯例。⑦发行人说明其与经销商定期对账，请具体说明对账情况及频率，是否包含收货、存货数量、金额、实现销售等情况。⑧说明各期前五大经销商重合度低的背景下，得出“主要经销商整体保持稳定”的结论是否审慎，与同行业可比公司客户变动情况是否一致。⑨说明经销模式下终端客户为个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低的具体情况及销售数量、金额、占比，是否符合行业惯例。论证上述客户向发行人采购的商业合理性、客户是否具备产品消化能力，发行人产品去向是否已投入终端使用。

(4) 收入确认时点的准确性。根据申报文件及首轮问询回复，①经销模式下，经销商上门自提，发行人交付即可确认收入；直销模式下，发行人将产品运送至客户指定地点，调试完成或签收后可确认收入。②报告期内，发行人促销服务费由2021年506.21万元下降至2023年172.82万元，各期主要促销服务商多为机械设备公司，且各期促销服务商变动较大。请发行人：①说明经销模式下发行人是否对产品有安装调试义务，厂区交付后即确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，收入确认政策的信

息披露是否准确。②说明直销模式下需安装调试的情形及产品收入占比，发行人对产品的调试周期，发行人确认收入分别获取签收单和验收单的金额和占比。③说明促销服务的适用情形，促销服务商为机械设备公司的原因，各期频繁变动的原因，服务费降低的原因，服务商对应的客户为直销客户还是经销客户。④发行人是否存在直销客户和经销客户、直销客户和经销模式的终端客户重合的情况，是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，（1）说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见；（2）请更新截止性测试、函证、走访、穿透核查情况的统计表，具体说明走访、穿透方式和获取的外部证据情况；（3）说明终端客户穿透核查具体执行方式，对终端客户电话访谈、实地走访、观察经营场所、查验发行人产品、向客户发放调查问卷等情况；（4）说明经销商是否建立了规范健全的会计核算体系，中介机构获取的进销存数据是否真实可靠；（5）说明对首轮问询中经销模式收入真实性相关问题的核查比例；（6）说明针对发行人向经销商销售货物的物流核查情况，是否核查物流单据的真实有效性、物流轨迹是否可验证、物流运输费是否实际支付且与经销收入规模匹配，发行人实物流、资金流、单据流是否匹配。

问题 3.应收账款期末余额大幅增加的合理性

根据申报文件及首轮问询回复，（1）发行人报告期内应收账款增长率大幅高于营业收入增长率，各期应收账款期末余额

分别为5,229.98万元、10,928.98万元、11,320.16万元、18,342.45万元，各期末应收账款增长率分别为108.97%、3.58%、62.03%；发行人各期营业收入分别为88,090.31万元、79,504.19万元、84,036.61万元、44,711.29万元，各期营业收入增长率分别为-9.75%、5.70%、8.23%。（2）发行人称2022年应收账款大幅增加的原因：一是经销商未按约定结清当年货款，二是第四季度销售收入增加导致期末应收账款增加。根据招股说明书，发行人各年收入未见明显季节特征。（3）发行人1年以内应收账款占比超过85%，对1年以内应收账款坏账计提的比例为3%，可比公司计提比例多为5%。

请发行人：（1）结合应收账款明细表、账龄分析表、各期主要客户收入贡献和应收账款增加等情况，详细分析应收账款增长率大幅高于营业收入增长率的原因。（2）进一步说明“经销商未按约定结清当年货款”的情形，仅影响了2022年回款、未影响2020年和2021年回款的原因。（3）结合发行人各期收入未见明显季节特征的背景，说明“第四季度销售收入增加导致期末应收账款增加”的合理性。（4）结合各期第四季度和12月份具体实现的销售收入、收入对应主要客户的验收周期、回款周期等方面，进一步分析第四季度收入金额对应收账款增加的影响。（5）更新截至问询回复日的回款情况，说明与同行业可比公司平均期后回款比例是否存在显著差异。（6）发行人对经销商每年给予一定信用额度，请说明报告期内是否存在对同一经

销商或新增经销商提高信用额度的情形。(7)说明主要经销商与发行人签订的付款条件和节点,与主要经销商向其他供应商采购同类产品的付款条件和节点是否存在显著差异。(8)说明报告期内公司和同行业可比公司应收账款周转率均有所下降的原因。(9)发行人各期实际计提坏账损失的比例约5%,请说明与同行业可比公司是否存在差异,如有差异,请分析原因。(10)测算若按同行业可比公司坏账计提比例的平均值计提坏账,对发行人利润的影响,论证发行人坏账计提的充分性。

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

问题 4.螺杆机、柴油机的采购及存货情况

(1) 采购螺杆机的合理性和采购柴油机的稳定性。根据申报文件及首轮问询回复,①发行人报告期内主要采购柴油机、钢材、螺杆机等产品,成本构成中直接材料占比约85%-90%。②发行人主要产品包含螺杆机,2021年的前五大供应商中有两家向发行人销售螺杆主机,销售额合计6,455.22万元。③发行人各期向贸易类供应商采购额约2亿元,主要原因系钢材规格多、直接从境外采购柴油机进口手续复杂等原因,各期采购柴油机的采购占比约15%。请发行人:①说明自产主要产品螺杆机的背景下,向供应商采购螺杆主机的原因,螺杆机与螺杆主机的关系,发行人自产的核心零部件,是否采购螺杆主机后经简单组装后对外销售。②说明柴油机进口采购渠道是否稳定,国内供应情

况，是否受出口国政策影响，客户是否指定发行人采购某类品牌或型号柴油机。

(2) 库存商品占比高的合理性。根据申报文件及首轮问询回复，①截至2024年6月30日，发行人持有库存商品价值16,371.82万元，各期库存商品占存货的比例分别为61.10%、50.48%、45.90%、54.23%。各期库存商品中，有在手订单支持的比例约为10%。②关于长库龄存货的期后结转情况，截至2023年末，发行人库龄长于1年的原材料和库存商品，在首轮问询回复日的期后结转率为34%。请发行人：①区分直销、经销分类说明客户从下达订单到备货、发货、收货、验收、收入确认的平均周期。②结合销售模式、同行业可比公司存货结构情况等方面，进一步说明库存商品占比高的合理性，结合库龄情况分析是否存在产成品滞销的情况。③结合长库龄存货的期后结转情况、存货跌价实际计提比例和同行业可比公司计提情况，论证存货跌价准备计提的充分性。

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

问题 5.募投项目合理性

根据申请文件与问询回复文件，（1）发行人本次募投项目中，年产300台智能化钻机生产线建设项目拟投入设备及安装工程费用30,167.00万元，设计总价大于1,000万元的设备情况及与前次比较，本次项目设计投入资金规模均不同幅度提升。

(2) 本次募投项目中，建设类项目预备费、铺底流动资金和补充流动资金合计 9,257.00 万元，占本次发行募集资金总额的比重为 17.26%。

请发行人说明：(1) 按招股说明书准则要求明确披露补充流动资金的主要用途及合理性。结合拟采购的设计总价较高设备与前次拟采购设备的数量对比情况，说明本次项目设计中拟投入采购设备资金变动的合理性。说明“12kw 功率激光板材下料机”等设备设计总价变动较大的原因及合理性。(2) 结合发行人同行业公司投资固定资产规模的情形，说明该类投资项目是否存在投资效果不达预期的情形，发行人方案设计是否审慎。

(3) 说明首轮问询回复中经济效益分析情况是否审慎，测算依据是否审慎，是否符合行业发展趋势及企业发展阶段。(4) 明确说明发行人是否具有募集资金不足的应对预案。假设实际募集资金规模不足，测算使项目达到基本可使用状态的资金规模下限及发行人是否具有筹资能力补足项目建设资金需要。结合前述情况说明发行人募投项目设计是否具有可行性、是否具有必要性。(5) 说明发行人选取的同行业在审企业/上市公司募投项目中预备费、铺底流动资金提取比例；结合前述项目存在实施情况，说明发行人本次建设类项目预备费、铺底流动资金设计是否合理，是否具有必要性。(6) 说明发行人是否具有募集资金到位后未按预计实施规划投入资金的约束措施，是否具有配套的中小投资者保护措施。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请保荐机构结合：（1）《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充核查并发表明确意见，督促发行人做好信息披露和风险揭示。（2）明确说明发行人募投项目设计是否具有可行性、是否具有必要性，发行人是否具有募集资金不足的应对预案，应对预案的实施程序及可预期的实施效果。（3）对募投项目可行性、必要性，发行人应对预案是否具有可执行性发表明确意见。（4）说明发行人是否具有募投项目未能按期建设、达产及达产后实施效果不达预期的相关投资者保护安排。

问题 6.其它问题

（1）关于商标、商号。请发行人：①说明发行人生产经营环节对与商标、商号的使用情况，说明发行人是否存在与经销商间使用商标、商标混同的情形，是否存在与经销商间或其他方的争议或潜在争议。②说明发行人取得的商标、使用的商号能否满足发行人生产经营使用，是否存在与其他方的争议或潜在争议。③说明发行人外销业务的商标、商号使用情况，说明是否存在境外销售过程中使用现有商标被诉侵权的风险，是否存在商标被撤销、宣告无效、诉讼等法律风险。

（2）完善招股说明书风险揭示。请发行人：①针对招股说明书披露的经销商管理风险，结合报告期内及期后经销商数量、经销收入占比变动情况，完善风险揭示内容；②针对应收账款

相关风险，结合报告期内应收账款逾期的规模、期后回收情况、应收账款单项计提坏账等情况，完善风险揭示内容。③针对募投项目风险，结合本次问询要求，完善风险揭示内容。④结合下游行业景气度变动的量化分析情况，完善下游行业政策变化风险的风险揭示内容。

(3) 完善股权结构影响因素相关信息披露。请发行人：①按照重要性原则，对申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排等事项精简披露内容，重点披露，具体内容列表在招股说明书附件中披露，提升招股说明书可读性。②按照重要性原则，投资者对发行人生产经营情况判断的影响程度，结合业务活动实质、经营模式、关键审计事项等精简招股说明书会计政策和会计估计相关信息披露内容。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，督促发行人做好信息披露，提交更新后的发行保荐工作报告。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公

开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。