

**关于浙江名瑞智能装备科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

主办券商



国投证券股份有限公司
SDIC SECURITIES CO., LTD.

二〇二五年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2025 年 1 月 27 日下发的《关于浙江名瑞智能装备科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，国投证券股份有限公司（以下简称“国投证券”或“主办券商”）作为浙江名瑞智能装备科技股份有限公司（以下简称“名瑞智能”“申请挂牌公司”或“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主办券商，已会同申请挂牌公司及其他中介机构对问询函提出的问题进行了认真核查和落实，现将问询函的落实情况逐条报告如下：

说明：

1、如无特别说明，本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。

2、本审核问询函回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
公开转让说明书补充披露	楷体（加粗）

3、本问询函回复财务数据保留两位小数，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.关于关联交易。	3
问题 2.关于销售收入。	23
问题 3.关于采购与供应商。	35
问题 4.关于员工持股平台。	41
问题 5.关于股权代持。	48
问题 6.其他问题。	54

问题 1. 关于关联交易。

根据申报文件及前次问询回复，（1）2020 年公司持有的楚和机械股权转让由林铭杰个人继续持有，并由其同学王昌华代持，双方协商确定仍以 100 万元做为股权转让价格；2023 年 9 月，王昌华将持有的楚和机械全部股权以 100 万元的价格转让给余旭林；（2）公司与楚和机械存在客商重合交易，楚和机械系公司的贸易商客户且为第一大客户。报告期各期，公司向楚和机械销售金额分别为 3,174.51 万元、4,592.51 万元和 1,029.22 万元，且公司向楚和机械的销售价格低于向非关联方的销售价格；楚和机械向公司采购的金额占其年度采购额比例超 70%。

请公司：（1）分别说明报告期各期楚和机械作为公司贸易商客户、销售服务商等向公司采购金额及占比情况；结合楚和机械下游终端客户情况，说明客户未直接向公司采购的原因。（2）结合第三方交易价格或市场价格情况，按照产品类型分别说明公司向楚和机械销售产品定价的公允性，公司向楚和机械的销售价格低于向非关联方的销售价格的原因及合理性，并测算价格差异对报告期各期业绩的具体影响。（3）结合楚和机械的终端销售及期末库存情况，说明其是否存在压货及囤货情形，是否存在通过楚和机械虚增业绩的情况；说明楚和机械的客户是否与公司直接客户存在重合情况及合理性。（4）列示报告期各期公司向楚和机械采购的产品、金额及占比情况，结合楚和机械的主营业务、经营范围，说明公司向其采购的必要性、合理性及价格公允性。（5）结合楚和机械的实际经营情况，余旭林的基本情况，说明公司及林铭杰转让楚和机械股权的真实性；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，说明是否存在委托持股或其他利益安排，公司及林铭杰以 100 万元价格转让所持楚和机械全部股权的合理性、公允性及充分性，是否存在利益输送情形。

请主办券商及会计师核查上述事项（1）-（4）并发表明确意见，结合对公司、公司实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，说明公司与楚和机械是否存在大额异常资金往来，是否存在非经营性资金往来。请主办券商及律师核查上述事项（5）并发表明确意见。

【公司回复】

（一）分别说明报告期各期楚和机械作为公司贸易商客户、销售服务商等向公司采购金额及占比情况；结合楚和机械下游终端客户情况，说明客户未直接向公司采购的原因

1、报告期各期楚和机械作为公司贸易商客户、销售服务商等向公司采购金额及占比情况

报告期各期，楚和机械作为公司贸易商客户、销售服务商等向公司采购金额及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
公司对楚和机械作为贸易商的销售收入	1,029.22	4.49	4,592.51	7.52	3,174.51	6.06
公司通过楚和机械作为销售服务商实现的销售收入	104.25	0.45	1,654.69	2.71	1,060.80	2.03
合计	1,133.47	4.94	6,247.20	10.23	4,235.31	8.09

报告期内，楚和机械在与公司的合作中兼具贸易商与销售服务商双重角色。在贸易商模式下，双方通过签署销售协议确立购销关系，楚和机械以支付货款方式获取产品控制权，并承担后续市场风险及收益波动，其利润来源于采购价与终端售价的价差收益，该模式虽赋予其终端定价自主权，但需承担资金成本；而在销售服务商合作模式下，公司直接与终端客户签订销售合同，楚和机械则通过提供客户开发支持、设备安装及部分售后服务获取服务费，该模式有效避免了大额资金投入。

鉴于楚和机械自身经营规模较小且资金储备有限，当其面临流动性压力时，为降低营运资金占用，通常会与公司协商优先采用销售服务商模式开展合作。在实际业务操作中，楚和机械会综合评估客户资质及其合作意愿（主要考量客户对签约主体的选择倾向，跟楚和机械长期合作的客户出于信任会倾向与楚和机械签约，部分客户则更信任产品的生产厂家，因此选择与公司签约），进而灵活选择

适配的合作模式。两种业务模式均基于市场化原则建立，具有商业合理性。

报告期内，公司对楚和机械作为贸易商的销售收入和通过楚和机械作为销售服务商实现的销售收入合计分别为 4,235.31 万元、6,247.20 万元和 1,133.47 万元，占营业收入的比例分别为 8.09%、10.23%和 4.94%，对公司经营业绩影响较小。

2、结合楚和机械下游终端客户情况，说明客户未直接向公司采购的原因

楚和机械具有食品包装机械的组装生产能力，具有开展业务所需要的场地、设备等资产，具有自身的员工和销售渠道。楚和机械的生产模式以设计和装配为主，自身不生产相关配件，主要生产小包装给袋式包装机（包装袋最大宽度为 16CM、20CM 的给袋式包装机）。

报告期各期，楚和机械除公司以外的主要客户情况如下：

客户名称	客户类型	向楚和机械采购的主要内容	相关产品是否由公司实际生产	未直接向公司采购的原因
蔚县乡村振兴局	终端客户	包装生产线	包装生产线中的真空包装机系由公司生产,其他设备由楚和机械自行生产或从第三方处采购	楚和机械为项目总承包商，负责生产线的设计、采购、安装，因此招采单位未直接向公司采购。
湖南长沙口口香实业有限公司	终端客户	给袋式真空包装机	系由公司生产	系楚和机械自行开发的客户，且位于湖南当地，出于后期沟通及维护的经济性和便利性考虑，客户主要选择通过楚和机械来采购公司产品。
漯河市平平食品有限责任公司	终端客户	给袋式包装机、包装机配件	其中部分包装机配件系由公司生产	系楚和机械自行开发的客户，且售后服务由楚和机械负责，因此未直接向公司采购包装机配件。
湖南双娇食品有限公司	终端客户	给袋式包装机、包装机配件	其中部分包装机配件系由公司生产	系楚和机械自行开发的客户，且售后服务由楚和机械负责，因此未直接向公司采购包装机配件。
湖南湘三食品有限公司	终端客户	给袋式真空包装机	系由公司生产	系楚和机械自行开发的客户，且位于湖南当地，出于后期沟通及维护的经济性和便利性考虑，客户主要选择通过楚和机械来采购公司产品。

客户名称	客户类型	向楚和机械采购的主要内容	相关产品是否由公司实际生产	未直接向公司采购的原因
汕头市鹏辉机械有限公司	非终端客户	给袋式包装机	非公司生产	相关产品非公司生产，因此不适用。
平江县劲仔食品有限公司	终端客户	给袋式包装机、包装机配件	其中部分包装机配件系由公司生产	系楚和机械自行开发的客户，且售后服务由楚和机械负责，因此未直接向公司采购包装机配件。
瑞派克智能包装科技（昆山）有限公司	非终端客户	给袋式包装机、包装机配件	其中部分包装机配件系由公司生产	系楚和机械自行开发的客户，双方合作关系稳固，基于合作历史和沟通成本的考虑，客户倾向于通过楚和机械来采购公司产品。
湖南口味王食品科技有限公司	终端客户	给袋式包装机	非公司生产	相关产品非公司生产，因此不适用。
郑州川瑞机械设备有限公司	非终端客户	给袋式包装机	非公司生产	相关产品非公司生产，因此不适用。
广东汕泰食品有限公司	终端客户	给袋式包装机	非公司生产	相关产品非公司生产，因此不适用。
广东炬森五金精密制造有限公司	非终端客户	给袋式包装机	非公司生产	相关产品非公司生产，因此不适用。
益阳世林食品有限公司	终端客户	给袋式包装机、给袋式真空包装机	其中给袋式真空包装机系由公司生产	系楚和机械自行开发的客户，且位于湖南当地，出于后期沟通及维护的经济性和便利性考虑，客户主要选择通过楚和机械来采购公司产品。

报告期内，楚和机械客户大部分为食品生产企业，属于终端客户，向楚和机械采购的产品主要为给袋式包装机、给袋式真空包装机和包装机配件，其中部分由楚和机械自产后向客户销售、部分向名瑞智能等供应商采购后销售给客户，楚和机械客户未向公司直接采购的主要原因系：

①相关客户由楚和机械开拓，双方合作关系稳固，基于合作历史和沟通成本的考虑，客户倾向于通过楚和机械来采购公司产品；

②楚和机械在湖南等优势地区具有良好的口碑和影响力，客户出于后期沟通

及维护的经济性和便利性考虑，选择通过楚和机械来采购公司产品；

③总包模式下，楚和机械作为总包商负责生产线的设计、采购、安装，招采单位不直接参与采购事项。

综上，楚和机械客户未直接向公司采购具有商业合理性。

（二）结合第三方交易价格或市场价格情况，按照产品类型分别说明公司向楚和机械销售产品定价的公允性，公司向楚和机械的销售价格低于向非关联方的销售价格的原因及合理性，并测算价格差异对报告期各期业绩的具体影响

1、结合第三方交易价格或市场价格情况，按照产品类型分别说明公司向楚和机械销售产品定价的公允性

由于食品包装机械属于非标准的定制化产品，难以获取公开的市场价格进行对比，且包装机的型号、尺寸等较为多样化，即使是同尺寸、同型号的机器也存在不同的配置。公司的产品售价是根据产品型号、产品配置、与客户的商业谈判等因素综合确定的，因此价格会存在较大浮动。

报告期内，公司向楚和机械和其他主要贸易商客户（包括温州瑞一自动化科技有限公司、岳阳市精锐智能装备有限公司、汕头市鹏辉机械有限公司、龙岩市马蜂窝厨房设备有限公司、广东嘉威包装机械有限公司和广西铨盛自动化设备科技有限公司等）销售包装机械的价格情况统计如下：

单位：万元/台

产品类型	客户名称	销售数量	最低单价	最高单价	平均单价
2024 年 1-5 月					
给袋式包装机	楚和机械	1	10.44	10.44	10.44
	其他贸易商	7	8.67	16.37	12.75
给袋式真空包装机	楚和机械	34	17.43	36.64	23.25
	其他贸易商	71	15.04	35.58	21.07
2023 年度					
给袋式包装机	楚和机械	17	8.85	28.54	11.43
	其他贸易商	14	9.73	20.05	11.98
给袋式真空包装机	楚和机械	133	17.70	48.67	23.66
	其他贸易商	85	10.35	41.63	22.11
2022 年度					
给袋式包装机	楚和机械	17	9.73	28.67	13.32
	其他贸易商	16	9.73	16.81	11.60

产品类型	客户名称	销售数量	最低单价	最高单价	平均单价
给袋式 真空包装机	楚和机械	68	13.72	34.34	24.87
	其他贸易商	42	15.45	32.74	20.85

由比较可见，公司销售同类型包装机的价格区间也存在较大跨度，主要系产品型号、配置不同所致。

报告期内，公司也存在向不同贸易商客户销售同型号且配置较为接近的包装机产品的情形，部分产品型号的单价对比情况如下：

单位：万元/台

产品型号	客户名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
200RD 给袋式包装机	汕头市鹏辉机械有限公司	-	-	12.39
	长沙楚和机械科技有限公司	-	-	12.39
	龙岩市马蜂窝厨房设备有限公司	-	-	12.13
300R 给袋式包装机	长沙楚和机械科技有限公司	-	9.73	-
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	9.73	-
100D 真空包装机	汕头市鹏辉机械有限公司	27.43	-	-
	长沙楚和机械科技有限公司	26.73	27.43	-
	岳阳市精锐智能装备有限公司	-	26.55	-
260 真空包装机	龙岩市马蜂窝厨房设备有限公司	-	-	32.74
	长沙楚和机械科技有限公司	-	-	32.74
130D 真空包装机 (配置 1)	长沙楚和机械科技有限公司	23.45	24.78	-
	岳阳市精锐智能装备有限公司	23.27	24.60	-
130D 真空包装机 (配置 2)	长沙楚和机械科技有限公司	20.09	20.35	-
	岳阳市精锐机械设 备贸易有限公司	19.93	19.93	-
160A 真空包装机 (配置 1)	长沙楚和机械科技有限公司	21.42	21.50	21.86
	汕头市鹏辉机械有限公司	21.24	-	-

产品型号	客户名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
160A 真空包装机 (配置 2)	长沙楚和机械科技有限公司	-	26.95	-
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	26.95	-
130C 真空包装机	汕头市鹏辉机械有限公司	22.30	-	22.12
	长沙楚和机械科技有限公司	-	-	22.12
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	22.65	-

由上述比较可见，在型号相同、配置接近的情况下，公司向楚和机械销售的产品单价与向其他贸易商客户销售的产品单价不存在重大差异。

除销售定价不存在重大差异外，报告期内公司对楚和机械及对其他贸易商客户的毛利率情况对比如下：

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
对楚和机械的毛利率	28.28%	34.96%	33.92%
对其他贸易商客户的毛利率	30.14%	33.88%	31.09%
毛利率差异	1.86%	-1.08%	-2.83%

由比较可见，报告期内公司对楚和机械的销售毛利率与其他贸易商客户的销售毛利率相比并不存在重大差异，且各期毛利率的变动趋势保持一致。

综上所述，公司向楚和机械销售产品的定价具有公允性。

2、公司向楚和机械的销售价格低于向非关联方的销售价格的原因及合理性，并测算价格差异对报告期各期业绩的具体影响

报告期内，公司向楚和机械和其他贸易商客户销售产品的平均单价对比情况如下：

单位：万元/台

产品类别	客户名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
给袋式包装机	楚和机械	10.44	11.43	13.32
	其他贸易商	12.75	11.98	11.60
给袋式 真空包装机	楚和机械	23.25	23.66	24.87
	其他贸易商	21.07	22.11	20.85

根据上述对比，从销售均价来看，报告期内公司向楚和机械销售给袋式真空包装机的平均单价都高于其他贸易商客户，2022 年度销售给袋式包装机的价格高于其他贸易商客户，但 2023 年度和 2024 年 1-5 月的价格低于其他贸易商客户。

2024 年 1-5 月向楚和机械销售给袋式包装机均价较低，主要系该期间仅向楚和机械销售了 1 台给袋式包装机，其价格不具有代表性，销售价格差异主要系产品型号及配置差异所致；2023 年度向楚和机械销售给袋式包装机的销售均价略低于其他贸易商，但差价极小。总体而言，报告期内公司不存在向楚和机械的销售价格显著低于向非关联方的销售价格的情形。

假设 2023 年度、2024 年 1-5 月公司按照向其他贸易商的销售均价向楚和机械销售给袋式包装机，对 2023 年度、2024 年 1-5 月利润总额的影响分别为增加 9.26 万元和增加 2.31 万元，影响较小。

综上，公司的产品售价是根据产品型号、产品配置、与客户的商业谈判等因素综合确定的，因此对不同客户的销售价格均存在一定差异，但同型号同配置产品向不同客户的销售价格一般不存在显著差异，公司向楚和机械的销售价格公允。报告期内公司个别期间向楚和机械销售给袋式包装机的均价低于向其他贸易商客户的销售均价，主要系产品型号及配置差异所致，具有合理性，对各期经营业绩影响较小。

（三）结合楚和机械的终端销售及期末库存情况，说明其是否存在压货及囤货情形，是否存在通过楚和机械虚增业绩的情况；说明楚和机械的客户是否与公司直接客户存在重合情况及合理性

1、结合楚和机械的终端销售及期末库存情况，说明其是否存在压货及囤货情形，是否存在通过楚和机械虚增业绩的情况

由于包装机产品具有较强的定制化特征，因此楚和机械贸易业务主要采用“以销定采”的模式向公司采购包装机产品和部分配件，在接受客户订单、确定主要配置及参数后，向公司下达订单，由公司根据合同约定生产并直接发货至终端客户指定地址，不会在贸易商处滞留。报告期内，楚和机械终端销售情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
期初库存	-	-	-
当期向名瑞智能采购金额	1,029.22	4,592.51	3,174.51
期末未对外销售留存金额	-	-	-

截至 2024 年 11 月末，楚和机械于各报告期末的应收账款均已回款，回款质

量较好，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 5 月末	2023 年末	2022 年末
应收账款余额	50.84	311.38	445.78
期后回款金额	50.84	311.38	445.78
回款率	100.00%	100.00%	100.00%

综上，报告期内，楚和机械贸易业务主要采用“以销定采”的业务模式，由公司等生产商加工完成后直接发往终端客户，均实现终端销售，且均已回款完毕，不存在压货及囤货情形，不存在通过楚和机械虚增业绩的情况。

2、说明楚和机械的客户是否与公司直接客户存在重合情况及合理性

报告期内，楚和机械的主要客户中，存在与公司直接客户重合的情况，具体情况如下：

客户名称	向楚和机械采购的主要内容	向公司采购的主要内容	重合的主要原因
湖南长沙口口香实业有限公司	给袋式真空包装机	给袋式真空包装机	系楚和机械自行开发的客户，报告期内楚和机械既作为贸易商又作为销售服务商参与交易。当楚和机械资金不足时，出于减少营运资金占用的考虑，楚和机械与公司协商采取销售服务商的模式进行业务合作，因此该客户同时为公司客户。
汕头市鹏辉机械有限公司	给袋式包装机	给袋式包装机、给袋式真空包装机、包装机配件	系楚和机械自行开发的客户，为非终端客户，下游客户需求品种较多，其根据下游客户需求选择向楚和机械购买小包装给袋式包装机，当存在大包装给袋式包装机、真空包装机及包装机配件需求时，由于楚和机械不具备相应生产能力，因此向公司采购。
平江县劲仔食品有限公司	给袋式包装机、包装机配件	给袋式真空包装机	系楚和机械自行开发的客户，由于楚和机械不具备给袋式真空包装机生产能力，因此向公司采购。
瑞派克智能包装科技（昆山）有限公司	给袋式包装机、包装机配件	给袋式包装机、包装机配件	客户出于拓展采购渠道的需要，避免进行单一渠道采购，因而既向公司直接采购，也会通过楚和机械间接采购。
郑州川瑞机械设备有限公司	给袋式包装机	给袋式包装机、给袋式真空包装机、包装机配件	客户出于拓展采购渠道的需要，避免进行单一渠道采购，因而既向公司直接采购，也会通过楚和机械间接采购。

报告期内，楚和机械主要客户与公司直接客户存在部分重合，主要原因系：

①楚和机械在自身资金不足或对下游客户议价能力偏弱时，出于减少营运资金占用的考虑，引导终端客户向公司直接采购，自身作为销售服务商参与业务合作；

②由于公司与楚和机械生产的主要产品种类、规格型号等方面存在差异，终端客户根据采购需求的不同，选择向某方进行采购。例如，当下游客户存在大包装给袋式包装机、给袋式真空包装机及包装机配件需求时，由于楚和机械不具备相应生产能力，因此向公司采购。

③部分客户需要拓展采购渠道，避免进行单一渠道采购，因而既向公司直接采购，也会通过楚和机械间接采购。

此外，负责对接终端客户的业务人员的专业性、服务态度、沟通能力亦会影响客户的选择，如客户历史上虽与某一方（公司或贸易商）合作过，但因客户潜在需求跟进不及时，客户采购人员在下次订单接洽的过程中可能更早接触另一方的业务人员，则可能更倾向于同该方合作。

综上，楚和机械主要客户与公司直接客户存在部分重合情况，具有商业合理性。

（四）列示报告期各期公司向楚和机械采购的产品、金额及占比情况，结合楚和机械的主营业务、经营范围，说明公司向其采购的必要性、合理性及价格公允性

1、列示报告期各期公司向楚和机械采购的产品、金额及占比情况

报告期内，公司向楚和机械采购的产品主要包括包装机械、电子元件（主要有电机、插头、开关等）、机械元件（主要有凸轮、轴承、齿轮等）和其他零配件（主要有橡胶圈、密封圈）等，采购金额及占公司同类采购的比例情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
包装机械	20.00	2.76%	315.15	20.40%	632.11	39.60%
电子元件	0.43	0.01%	0.21	0.00%	53.68	0.55%
机械元件	0.46	0.03%	0.14	0.00%	85.28	1.91%
其他零配件	2.33	0.94%	12.65	1.88%	15.68	1.55%
合计	23.22	-	328.14	-	786.74	-

由上表可见，公司向楚和机械采购的主要产品系包装机械，其他配件采购主要系应对客户的售后、维修等需求所采购的各类包装机零配件等。其中，包装机械在 2022 年度的采购金额及占比均较高，主要是由于公司 2021 年底搬迁至新厂房，2022 年上半年产能尚未完全释放，因此采购量相对较大；在 2023 年以后，公司产能已充分释放，向楚和机械的采购金额及占比大幅下降，2024 年 1-5 月，公司向楚和机械的采购金额很小。

整体来看，公司向楚和机械的采购金额呈现逐年下降的趋势，除 2022 年度包装机械的采购占比较高以外，其余期间各类采购的占比均较低。

2、结合楚和机械的主营业务、经营范围，说明公司向其采购的必要性、合理性及价格公允性

（1）楚和机械的主营业务、经营范围简介

楚和机械的经营范围如下：机械技术推广服务；电气设备服务；机电设备的维修及保养服务；制药专用设备、包装专用设备、食品、酒、饮料及茶生产专用设备、模具的制造；专用设备、模具、机械配件的销售。（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）

楚和机械成立于 2016 年，在成立之初，其主营业务集中在制药设备相关领域，后续扩展到食品包装机械领域，其业务覆盖区域主要集中在湖南省及周边地区。

（2）公司向楚和机械采购的必要性、合理性

公司向楚和机械采购的产品主要是包装袋最大宽度 16CM、20CM 的小包装给袋式包装机及相关配件。

小包装给袋式包装机属于市场成熟产品，公司及楚和机械都具有相关产品的生产能力，但对公司而言相关产品的单价及利润率都较低，且公司客户对相关产品的需求量相对较小。在客户存在相关产品需求时，公司自身因为产能紧张或者小批量生产相关产品不具备经济性的情况下，会向楚和机械或其他外部供应商进行采购。

此外，楚和机械的业务开拓区域以湖南省及周边区域为主，在湖南省及周边区域具有一定的客户资源和影响力，在周边区域的客户有售后需求时，能够做到快速响应。楚和机械因此也成为了公司的销售服务商，协助公司获取客户订单，

并配合公司进行安装调试、技术指导、货款催收等销售服务。在湖南省及周边区域的客户存在售后维修需求时，公司为了提高售后时效性，会委托楚和机械协助公司完成相关的维修工作，消耗的零配件由楚和机械提供，公司向楚和机械支付零配件采购的相关成本，因此形成了零配件的采购。

综上所述，公司向楚和机械采购给袋式包装机及相关零配件是综合考虑客户对不同品类产品的需求、公司自身经济效益、提升客户满意度等方面的因素后所作出的决策，具有必要性及合理性。

（3）公司向楚和机械采购的价格公允性

报告期内，公司除了向楚和机械采购小尺寸给袋式包装机之外，也向不同供应商进行采购，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	采购额	比例	采购额	比例	采购额	比例
长沙楚和机械科技有限公司	20.00	2.76%	315.15	20.40%	631.52	39.56%
温州瑞一自动化科技有限公司	482.94	66.53%	605.58	39.20%	781.42	48.96%
温州瑞达机械有限公司	16.90	2.33%	61.71	4.00%	78.54	4.92%
汕头市锦一机械设备有限公司	53.84	7.42%	12.43	0.80%	27.80	1.74%
瑞安市求益机械有限公司	-	0.00%	50.28	3.26%	17.61	1.10%
温州智铭机械有限公司	24.69	3.40%	69.82	4.52%	-	0.00%
其他零星供应商	127.57	17.57%	429.74	27.82%	59.28	3.71%
合计	725.94	100.00%	1,544.72	100.00%	1,596.18	100.00%

报告期内，公司向不同供应商采购的包装机型号、配置存在一定差异，主要供应商为楚和机械、温州瑞一自动化科技有限公司（以下简称“温州瑞一”）等，向其余供应商的采购金额相对较小。

公司向温州瑞一采购的包装机主要包括 MR8.200R、MR8.260R、MR8.300R 等型号的给袋式包装机，向楚和机械采购的包装机主要包括 MR10-160H、MR12.160H、MR8.200R 等型号，其中 MR8.200R 型号存在重叠。公司向前述两家供应商采购该型号包装机的平均单价对比情况如下：

单位：万元/台

产品型号	供应商名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
MR8.200R 给袋式包装机	楚和机械	-	8.27	8.54
	温州瑞一	7.52	7.61	7.52

由对比可见，公司向楚和机械采购的单价高于温州瑞一，主要是由于二者虽然属于同一型号，但相关产品配置存在一定差异，具体比较如下：

配置项目	楚和机械	温州瑞一
包装速度	35-40 包/分钟	30 包/分钟
控制显示屏	西门子（国际大牌）	汇川（国产品牌）
控制电脑配套	西门子（国际大牌）	汇川（国产品牌）
封口结构	网纹+网纹	网纹+直纹
工位 1	立式上袋	水平上袋
工位 2	喷码支架	开拉链
工位 3	上开袋	上开袋
工位 4	下料 1	下料 1
工位 5	吹气，捅料	捅料
工位 6	人字热封，充氮气	合拉链
工位 7	网纹，热封	直纹
工位 8	成品输出，网纹，热封	网纹

由对比可见，虽然属于同一型号，但向楚和机械采购的包装机在包装速度、核心配件品牌、工位配置等各方面均优于温州瑞一，因此采购价格更高，具有合理性。

此外，根据楚和机械提供的销售明细表，报告期内，楚和机械向不同客户销售同类产品的价格对比情况如下：

单位：万元/台

产品型号	客户名称	2024年1-5月	2023 年度	2022 年度
12.160H 给袋式包装机	名瑞智能	9.86	9.73	9.73
	汕头市鹏辉机械有限公司	-	9.56	9.56
	广东汕泰食品有限公司	-	9.97	9.97
	瑞派克智能包装科技（昆山）有限公司	9.73	9.73	9.73
8-200R 给袋式包装机	名瑞智能	-	8.27	8.54
	岳阳市精锐机械设备贸易有限公司	-	-	8.54
	瑞派克智能包装科技（昆山）有限公司	8.14	8.27	8.37
	武汉希迪食品科技有限公司	-	8.18	-
	长沙湘然智能科技有限公司	8.15	-	-

由比较可见，楚和机械向公司销售产品的单价与其他客户销售同类产品的单价不存在重大差异。

综上，公司向楚和机械的采购价格具有公允性。

（五）结合楚和机械的实际经营情况，余旭林的基本情况，说明公司及林铭杰转让楚和机械股权的真实性；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，说明是否存在委托持股或其他利益安排，公司及林铭杰以 100 万元价格转让所持楚和机械全部股权的合理性、公允性及充分性，是否存在利益输送情形

1、结合楚和机械的实际经营情况，余旭林的基本情况，说明公司及林铭杰转让楚和机械股权的真实性

截至本审核问询回复出具日，余旭林持有楚和机械 49%的股权，余祥虎持有楚和机械 18%的股权，余旭林是余祥虎的弟弟，兄弟二人系楚和机械的实际控制人。余祥虎和余旭林的基本情况如下：

余祥虎，1979 年出生于湖南省临湘市，于 2000 年前后开始在温州从事医药包装设备的销售工作，曾在温州三联制药机械有限公司任职，2016 年回到湖南长沙设立了楚和机械。

余旭林，1982 年出生于湖南省临湘市，2003 年至 2012 年期间在温州从事包装机械相关行业，曾经在温州瑞达机械有限公司、浙江瑞志机械有限公司任职，2012 年以后开始自主创业，仍然从事包装设备相关工作。

在设立之初，楚和机械的主要业务为医药包装设备的研发、生产及销售。2018 年，余祥虎、余旭林在成都糖酒展会（食品厂、食品机械设备厂家的展会）接触到公司实际控制人林铭杰，了解了公司的产品。余祥虎、余旭林二人看好食品包装产业的发展前景，且余旭林本身具有食品包装行业的相关经验，二人产生了将楚和机械的业务转到食品包装机械领域的想法。名瑞智能也考虑到楚和机械在湖南省及周边区域的业务渠道及资源，希望通过楚和机械开拓湖南地区的市场，因此与楚和机械达成了合作。

2018 年 4 月，楚和机械召开股东会，同意吸收名瑞机械作为新股东，为体现名瑞机械的参股重要性，经协商名瑞机械在名义上持有楚和机械 30%的股权，

其中 25%股权（对应 175 万元注册资本）系名瑞机械自身真实持有，另有 5%股权（对应 35 万元注册资本）系为余旭林代持。

2019 年 9 月，楚和机械召开股东会，全体股东同意股东名瑞机械将持有楚和机械的 5%股权（对应注册资本 35 万元，代余旭林持有）转让给邓玲华，本次转让完成后，名瑞机械不再替余旭林代持股份。

在持有楚和机械股权期间，公司及林铭杰始终未参与楚和机械的经营管理。2020 年 12 月，公司根据自身发展情况，为更聚焦于公司自身业务发展，决定从楚和机械退出，但考虑到与楚和机械的合作关系以及楚和机械其他股东的要求，公司持有的股权转由林铭杰个人继续持有，并由林铭杰指定转让给王昌华（林铭杰的同学）代持。

此后考虑到公司规范性的要求，林铭杰决定彻底退出楚和机械，遂于 2023 年 8 月将王昌华代持的楚和机械 25%股权全部转让给余旭林。

从合作初衷来看，公司与楚和机械根据各自的业务发展需求作出了合作的决策，目的是促进双方共赢，具有真实的业务背景；在持有楚和机械股权期间，公司及林铭杰始终未参与楚和机械的经营管理，后为更聚焦于公司自身业务发展，公司决定从楚和机械退出，考虑到与楚和机械的合作关系以及楚和机械其他股东的要求，公司将楚和机械的股权转让给了林铭杰指定方，具有合理性；后续因为规范性要求，清理实际控制人林铭杰委托他人代持的楚和机械股权，将股权转让给楚和机械实际控制人之一余旭林，具有合理性。

综上所述，公司入股楚和机械、将股权转让给林铭杰指定方、最终林铭杰清理代持将股权转让给余旭林，均具有合理的背景及原因，公司及林铭杰已经将楚和机械的股权真实对外转让，不存在代持情形。

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，说明是否存在委托持股或其他利益安排，公司及林铭杰以 100 万元价格转让所持楚和机械全部股权的合理性、公允性及充分性，是否存在利益输送情形

2018 年 4 月 19 日，楚和机械作出《股东会决议》，同意名瑞机械入股相关事宜，其中以老股受让方式取得股权 178 万元，以增资方式取得股权 32 万元，合计 210 万元。同日，名瑞机械与余祥虎、吴家海签署了《股权转让协议》，余

祥虎将其持有的 24 万元股权（实缴 0 万元）以人民币 1 元的对价转让给名瑞机械，吴家海将其持有的 154 万元股权（实缴 0 万元）以人民币 1 元的对价转让给名瑞机械。

2019 年 9 月 10 日，名瑞机械将增资款 100 万元以银行转账的方式支付给楚和机械，自此名瑞机械的实缴资本变更为 100 万元。本次股权变更完成后，名瑞机械在名义上持有楚和机械 30% 的股权，其中 25% 股权（对应 175 万元注册资本）系名瑞机械自身真实持有，另有 5% 股权（对应 35 万元注册资本）系为余旭林代持。

2019 年 9 月 29 日，楚和机械作出《股东会决议》，同意名瑞机械将其持有的 35 万元股权（实缴 0 万元）以人民币 1 元的对价转让给邓玲华，双方于同日签署了《股权转让协议》，本次转让对应的股权系名瑞机械代余旭林持有，转让完成后名瑞机械持有的股权变更为 175 万元（实缴 100 万元）。本次股权转让系名瑞机械根据余旭林的要求将代其持有的 5% 股权转让给邓玲华。本次股权转让完成后，名瑞机械不再替余旭林代持股份。

2020 年 12 月 24 日，楚和机械作出《股东会决议》，同意名瑞机械将其持有的 175 万元股权（实缴 100 万元）以人民币 100 万元的对价转让给王昌华，双方于同日签署了《股权转让协议》，本次股权转让完成后，名瑞机械不再持有楚和机械股权。2021 年 2 月 25 日，王昌华以银行转账的方式向名瑞机械支付了股权转让款。王昌华用于支付股权转让款的资金来自于林铭杰，因此本次股权转让完成后，林铭杰通过王昌华代为持有楚和机械 25% 的股权。由于本次股权转让系根据实缴资本原价转让，故不涉及企业所得税的缴纳，税务机构也未针对本次转让核定征收所得税。

2023 年 9 月 11 日，楚和机械作出《股东会决议》，同意王昌华将其持有的 175 万元股权（实缴 100 万元）以人民币 100 万元的对价转让给余旭林，双方于同日签署了《股权转让协议》，本次股权转让系林铭杰的代持人王昌华将持有的股权转让给楚和机械的实际控制人之一余旭林，转让完成后，林铭杰彻底退出楚和机械。2023 年 8 月 28 日，余旭林已经通过银行转账的方式将 100 万元支付给王昌华。本次股权转让系根据实缴资本原价转让，故不涉及个人所得税的缴纳，税务机构也未针对本次转让核定征收所得税。

2020年12月，公司以100万元价格转让股份给林铭杰，一是因为175万元股权对应的实缴资本是100万元，二是因为截至2020年末楚和机械账面的未分配利润为-16.04万元，净资产与1元较为接近。2023年9月，林铭杰以100万元价格转让股份给余旭林，主要是由于公司原本计划在2020年退出在楚和机械的持股，但应楚和机械其他股东的要求继续由林铭杰实际持股，其持有楚和机械的股权并非出于投资增值目的，而是为了保持双方的稳定合作关系，在持有楚和机械股权期间，公司及林铭杰始终未参与楚和机械的经营管理，并且在林铭杰退出后，公司仍拟与楚和机械长期持续合作，因此本次股权转让时林铭杰也未考虑股权的增值，转让价格按照其2020年12月受让股权的成本确定为100万元，该定价具有合理的背景及公允性。

综上所述，公司及林铭杰与楚和机械相关的历次股权转让均有对应的《股东会决议》《股权转让协议》和股权转让款的支付凭证，股权转让的决策程序符合《公司法》及楚和机械公司章程的相关要求；由于历次转让都为接近0对价或者原价转让，因此也未产生纳税义务，税务机构也未针对历次转让核定征收所得税。结合林铭杰、王昌华、余祥虎、余旭林等人的资金流水核查情况，林铭杰、王昌华与余祥虎、余旭林之间不存在楚和机械股权转让之外的其他往来，余祥虎、余旭林也不存在与名瑞机械或者其董事、监事、高管的其他资金往来，不存在委托持股或其他利益安排。

公司和林铭杰在历史上入股楚和机械，目的并非是为了股权的增值，而是为了保持双方的稳定合作关系，在持有楚和机械股权期间，公司及林铭杰始终未参与楚和机械的经营管理，并且在林铭杰退出后仍拟与楚和机械长期持续合作。因此，公司和林铭杰历次股权转让的价格均按照其获取股权的初始成本确定为100万元，该定价具有合理性、公允性及充分性，不存在利益输送情形。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项（1）（2）（3）（4），主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、实地走访楚和机械，查看其生产经营场所，确认其自身业务的真实性；

2、对楚和机械的实际控制人进行访谈，了解其与公司的合作历史、交易真实性、下游客户情况及客户未直接向公司采购的原因、同时采用不同销售模式进行结算的情况、股权变更及代持等相关情况，确认其股权是否存在纠纷；

3、获取公司的销售明细表及采购明细表，将公司与楚和机械的采购、销售情况与无关联第三方进行对比，确认其交易价格与无关联第三方是否存在重大差异及是否存在利用关联交易进行利益输送的情形；

4、获取楚和机械提供的财务报表、序时账、采购及销售明细表、销售合同样本等，了解其财务状况、主要产品的销售客户情况、主要产品的价格等；

5、获取公司的采购明细表，对比公司向楚和机械以及其他供应商采购产品的型号及价格情况，了解价格差异的原因及合理性，同时根据楚和机械的销售明细表，对比楚和机械向公司以及其他客户销售产品的价格情况；

6、获取楚和机械进销存情况确认函，核查其终端销售及期末库存情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司对楚和机械作为贸易商的销售收入和通过楚和机械作为销售服务商实现的销售收入占营业收入的比例分别为 8.09%、10.23%和 4.94%，对公司经营业绩影响较小；楚和机械客户未直接向公司采购具有商业合理性。

2、公司向楚和机械销售产品的定价具有公允性。公司向楚和机械销售的产品单价与向其他贸易商客户销售的产品单价不存在重大差异，报告期内公司个别期间向楚和机械销售给袋式包装机的均价低于向其他贸易商客户的销售均价，主要系产品型号及配置差异所致，具有合理性，对各期经营业绩影响较小。

3、报告期内，楚和机械贸易业务主要采用“以销定采”的业务模式，由公司等生产商加工完成后直接发往终端客户，均实现终端销售，且均已回款完毕，不存在压货及囤货情形，不存在通过楚和机械虚增业绩的情况。楚和机械主要客户与公司直接客户存在部分重合情况，具有商业合理性。

4、公司向楚和机械的采购金额呈现逐年下降的趋势，除 2022 年度包装机械的采购占比较高以外，其余年度各类采购的占比均较低，公司向其采购具有必要

性、合理性及价格公允性。

（三）结合对公司、公司实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，说明公司与楚和机械是否存在大额异常资金往来，是否存在非经营性资金往来

主办券商及会计师对公司及实际控制人等关键主体的流水进行了核查，具体情况如下：

在公司流水核查方面，取得了公司及子公司的已开立银行账户清单及中国人民银行征信报告，确保银行账户的完整性；查看了公司银行对账单原件和银行明细账，对公司银行流水进行了大额双向勾稽，对各期末银行资金余额进行了函证，对报告期各期末大额资金往来进行了收支测试；查看了公司银行对账单、明细账与楚和机械的往来情况，检查了公司往来明细账中与楚和机械交易明细；取得了楚和机械的银行对账单，进行反向检查是否与公司及其实际控制人等关键岗位个人存在异常资金往来。

经核查公司流水，公司与楚和机械的资金往来均为正常经营性往来，不存在异常资金往来及非经营性资金往来。

在自然人流水核查方面，核查人员范围包括公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、采购负责人、销售负责人及财务人员，通过获取相关人员云闪付账户清单核查银行账户的完整性，同时将支付宝和微信纳入了核查范围，取得相关账户的流水后统一进行录入并确认相关资金往来的性质，个人流水核查的重要性水平为人民币 5 万元（部分金额小于 5 万元但性质较为特殊的流水也纳入了核查范围）。

经核查上述人员的相关流水，个人资金流水中大额资金往来的主要用途包括：理财购入及赎回相关资金、个人借款往来、购房相关支出、家庭内部往来、公司分红相关资金、个人消费等，不存在与客户、供应商的往来，也不存在资金的体外循环。

经核查，主办券商及会计师认为：公司与楚和机械不存在大额异常资金往来，也不存在非经营性资金往来。

【主办券商及律师回复】

（一）核查程序

针对上述事项（5），主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、通过公开渠道查询楚和机械的工商信息，并获取了楚和机械提供的全套工商内档，了解其股权架构、经营范围等基本信息和历史沿革情况；

2、实地走访楚和机械，对楚和机械的实际控制人进行访谈，获取楚和机械股东签署的关于历史沿革的确认函，了解其与公司的合作历史、背景、股权变更及代持等相关情况，确认其股权不存在纠纷；

3、获取楚和机械与公司相关历次股权转让的股东会决议、股权转让协议、公司出资凭证、股权转让款的支付凭证等，确认相关股权转让的流程符合相关规定；

4、获取楚和机械的公司银行流水及余祥虎、余旭林、林铭杰、王昌华的银行流水，核查其是否存在与公司相关的异常流水。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司入股楚和机械、将股权转让给林铭杰指定方、最终林铭杰清理代持将股权转让给余旭林，均具有合理的背景及原因，公司及林铭杰已经将楚和机械的股权真实对外转让，不存在代持情形。

公司及林铭杰与楚和机械相关的历次股权转让均有对应的《股东会决议》《股权转让协议》和股权转让款的支付凭证，股权转让的决策程序符合《公司法》及楚和机械公司章程的相关要求；由于历次转让都为接近 0 对价或者原价转让，因此也未产生纳税义务，税务机构也未针对历次转让核定征收所得税。结合林铭杰、王昌华、余祥虎、余旭林等人的资金流水核查情况，林铭杰、王昌华与余祥虎、余旭林之间不存在楚和机械股权转让之外的其他往来，余祥虎、余旭林也不存在与名瑞机械或者其董事、监事、高管的其他资金往来，不存在委托持股或其他利益安排。

公司和林铭杰在历史上入股楚和机械，目的并非是为了股权的增值，而是为

了保持双方的稳定合作关系，在持有楚和机械股权期间，公司及林铭杰始终未参与楚和机械的经营管理，并且在林铭杰退出后仍拟与楚和机械长期持续合作。因此，公司和林铭杰历次股权转让的价格均按照其获取股权的初始成本确定为 100 万元，该定价具有合理性、公允性及充分性，不存在利益输送情形。

问题 2. 关于销售收入。

根据申报文件及前次问询回复，（1）2023 年度，公司主营业务收入为 60,635.86 万元，同比增加 16.66%。（2）报告期内，公司存在与前员工成立的贸易商合作的情况；部分终端客户同时向公司直接采购或通过贸易商间接采购公司产品。

请公司：（1）按照细分产品类型，结合产品销量、单价变动情况，定量分析报告期各期营业收入波动的原因及合理性。（2）按照购买金额、购买频率等维度，分析说明公司老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成的稳定性、收入实现的可持续性。（3）说明主要贸易商客户与公司的合作历史、公司销售占其采购的比例，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形或具有关联关系的贸易商，如存在，说明原因及合理性。（4）说明报告期各期公司向前员工成立的贸易商销售的收入金额及占比，交易定价公允性。（5）结合公司销售人员数量，说明销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明针对公司贸易商客户穿透核查的情况，包括但不限于收入的发函和回函情况、总体走访情况及走访比例等，并对报告期内销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

（一）按照细分产品类型，结合产品销量、单价变动情况，定量分析报告期各期营业收入波动的原因及合理性

报告期内，公司营业收入按照细分产品构成具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	22,776.94	99.32%	60,635.86	99.34%	51,974.65	99.25%
给袋式真空包装机	14,464.53	63.07%	40,571.24	66.47%	36,099.40	68.93%
给袋式包装机	3,967.47	17.30%	11,119.38	18.22%	9,666.84	18.46%
包装生产线及其他包装机	2,126.76	9.27%	2,013.29	3.30%	927.28	1.77%
配件及维修服务	2,218.18	9.67%	6,931.96	11.36%	5,281.13	10.08%
其他业务收入	156.33	0.68%	401.08	0.66%	393.11	0.75%
合计	22,933.27	100.00%	61,036.94	100.00%	52,367.76	100.00%

报告期内，公司主营业务收入主要由给袋式真空包装机和给袋式包装机两类主要产品贡献，二者各期合计收入占比均在 80% 以上，包装生产线系公司开发的主要新产品系列，占比总体较低。

报告期内，公司主要产品给袋式真空包装机和给袋式包装机的收入、销量及平均单价变动情况如下：

单位：万元、台、万元/台

产品类型	项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度
		数值	变动率	数值	变动率	数值
给袋式真空包装机	营业收入	14,464.53	-	40,571.24	12.39%	36,099.40
	产品销量	525.00	-	1,416.00	10.11%	1,286.00
	平均单价	27.55	-3.83%	28.65	2.07%	28.07
给袋式包装机	营业收入	3,967.47	-	11,119.38	15.03%	9,666.84
	产品销量	225.00	-	650.00	23.11%	528.00
	平均单价	17.63	3.06%	17.11	-6.56%	18.31

从平均单价来看，报告期内，公司主要产品的平均单价变动不大，公司销售的产品定制化程度较高，配置存在差异，相应选用的原材料品牌、数量、型号等需根据产品设计和具体配置要求调整，导致单机价格存在一定波动。

从产品销量来看，报告期内，给袋式真空包装机和给袋式包装机销量均存在明显增长，2023 年度涨幅分别达到 10.11% 和 23.11%，是推动公司销售收入增长的主要因素。公司产品销量增长的主要原因系：

①包装机械设备行业以下游需求为导向，市场容量与下游行业发展状况及固定资产投资呈明显的正向相关趋势。2023 年，随着公共卫生事件影响逐步减轻，以食品饮料为代表的具有需求刚性的消费品行业需求随之恢复并保持较为稳定的水平，从而使其固定资产投资延续增长趋势，直接带动了公司包装机销量的增

长；

②食品饮料等行业自身存在设备更新需求，智能制造等新技术的发展推动包装机械向着自动化、智能化程度更高的方向发展，食品饮料包装机械设备的智能化发展，有效提高了包装机械的生产效率和产能，以及可靠性、安全性、稳定性等水平，间接加速了行业更新的周期。公司凭借高水平的研发和创新能力，根据客户设备更新需求持续对现有产品进行升级迭代，进而打开了增长空间。

综上，报告期内公司营业收入的增长主要由给袋式包装机和给袋式真空包装机的销量增长带动，系受益于下游行业的增长以及公司对产品的持续升级迭代，具有合理性。

（二）按照购买金额、购买频率等维度，分析说明公司老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成的稳定性、收入实现的可持续性

1、老客户复购情况、新客户开拓情况

报告期内，公司新老客户产生的主营业务收入（不包含配件及维修服务）及占比情况如下：

单位：家、万元

项目	2024 年 1-5 月			2023 年度			2022 年度		
	客户数量	销售收入	占比	客户数量	销售收入	占比	客户数量	销售收入	占比
新客户	205.00	8,650.37	42.08%	612.00	27,943.37	52.03%	418.00	18,224.55	39.03%
老客户	177.00	11,908.39	57.92%	328.00	25,760.54	47.97%	414.00	28,468.97	60.97%
合计	382.00	20,558.76	100.00%	940.00	53,703.90	100.00%	832.00	46,693.52	100.00%

注：新客户指当年首次确认收入的客户；老客户统计口径为 2019 年至当年之前确认过收入的客户。

得益于公司的行业地位、突出的产品质量和良好的服务口碑，公司与主要客户之间保持着较为稳定的合作关系，产品复购率较高。报告期内，公司各类包装机设备及包装生产线产品老客户销售占比分别为 60.97%、47.97%和 57.92%，占比相对较高。

报告期内，公司老客户购买频率情况如下：

项目	数值
报告期内老客户总数量（家）	919.00
报告期内老客户总订单数（单）	1,845.00
购买频率（报告期内老客户总数量*报告期总月份/报告期内老客户总订单数）（月/单）	14.44

如上表所示，公司产品老客户复购的平均频率约为 14 个月/单，老客户的复

购频率受其新产品开发及产能扩张等因素影响，存在一定波动。然而凭借长期积累的庞大客户资源，公司已形成稳定的市场需求。此外，随着下游食品行业消费需求的持续升级，客户在新增产能、拓展产品品类或调整产品形态、单位包装重量等参数时，往往需要购置新型包装设备，老客户复购新机型的概率较高，这为公司业务的可持续发展提供了有力支撑。

报告期内，公司客户总数（不包含配件及维修服务客户）稳步增长，分别达到 832 家、940 家和 382 家，客户群体广泛。公司充分利用下游休闲食品、生鲜食材、预制菜、生物制品及日化等行业市场空间的不断发展以及机器取代人工、包装机械智能化的发展机遇，持续深化客户关系，进一步拓展市场份额。报告期内新增的客户共计 1,235 家，包括盐津铺子食品股份有限公司、上海盒马网络科技有限公司、好丽友食品（上海）有限公司、沧州好想你枣业有限公司、煌上煌集团有限公司等众多业内知名企业，展现了公司较强的市场开拓能力。

2、客户构成的稳定性

报告期内，公司客户按销售金额（不包含配件及维修服务）分层情况如下：

单位：家、万元

期间	销售区间	客户数量	销售金额	收入占比
2024 年 1-5 月	销售额大于 200 万元	13.00	5,416.50	26.35%
	100 万元<销售额<=200 万元	23.00	3,467.53	16.87%
	销售额<=100 万元	346.00	11,674.73	56.79%
	合计	382.00	20,558.76	100.00%
2023 年度	销售额大于 200 万元	33.00	15,595.11	29.04%
	100 万元<销售额<=200 万元	63.00	8,787.76	16.36%
	销售额<=100 万元	844.00	29,321.03	54.60%
	合计	940.00	53,703.90	100.00%
2022 年度	销售额大于 200 万元	29.00	13,074.44	28.00%
	100 万元<销售额<=200 万元	48.00	6,429.92	13.77%
	销售额<=100 万元	755.00	27,189.15	58.23%
	合计	832.00	46,693.52	100.00%

如上表所示，公司不同销售金额区间的客户数量和销售收入占比相对稳定，不存在异常波动的情况。报告期内，销售额大于 200 万元的大客户销售收入占比由 2022 年的 28.00% 上升至 2023 年的 29.04%，2024 年 1-5 月受季节性因素影响大客户销售占比略微下降至 26.35%，但整体保持稳定，表明大客户的贡献较为持续。销售额介于 100-200 万元区间的中等规模客户销售收入占比从 2022 年的

13.77%上升至 2024 年 1-5 月的 16.87%，呈现逐期增长趋势。销售额小于 100 万元的小客户销售收入占比呈小幅下滑趋势，但仍占据主导地位。

公司大客户和中等规模客户的收入占比合计在 40%左右，且呈现稳定增长趋势。尽管小客户单客户贡献较低，但其数量庞大且收入占比高，表明公司在市场中具有较强的渗透能力，收入来源广泛且具备可持续性。未来，公司将进一步拓展大客户和中等客户群体，优化客户结构。

3、收入实现的可持续性

如上文所述，报告期内，公司收入来源广泛，老客户合作及复购较为稳定，新客户开拓成效显著，客户结构均衡。截至 2024 年 5 月 31 日，公司在手订单金额为 25,609.39 万元，2024 年 6 月至 11 月新增订单金额为 34,830.16 万元，在手订单充裕，为公司未来的业绩增长提供了良好的保障，收入具备可持续性，具体如下：

①老客户粘性高：老客户复购率较高。公司注重客户关系维护，通过定制化、差异化产品迭代和组合生产线等业务，与单机设备形成协同效应，显著提升了客户满意度。同时，公司在重点区域设立服务站点，进一步增强了客户粘性。公司品牌影响力不断提升，老客户基数持续扩大，尽管单一客户采购需求存在周期性，但公司凭借产品质量和服务口碑，在客户扩产或技改时往往成为首选供应商。

②新客户拓展能力强：新客户数量及收入稳步增长，为公司收入增长提供了新的动力。此外，公司近年积极开拓包装生产线等新产品市场及日化、医药、生物科技等其他应用领域市场，为新客户拓展提供了有力支撑，随着下游日化、医药、生物科技等领域的快速发展，公司产品在新兴应用市场的潜力将进一步释放，为收入增长开辟了更广阔的空间。

此外，欧美发达国家及地区的冷链运输体系较为完善，生鲜食品市场需求旺盛，潜力巨大。公司的托盒包装机产品凭借优良的性能和价格优势，在国际市场上具有较强的竞争力，公司将以此为契机，大力开拓海外市场，扩大国际业务版图。

③客户结构稳定：大客户和中等规模客户销售收入占比合计约 40%，且呈现增长趋势，小客户数量庞大，收入来源多元化，抗风险能力强。

④下游产业智能化改造意愿持续提升，市场空间广阔：一方面，随着劳动力成本的上升和人口红利的逐渐消失，下游市场面临员工短缺的挑战。在此背景下，机器取代人工已成为不可逆转的趋势，公司产品的高效自动化解决方案将为企业提供强有力的支持。另一方面，随着食品行业对卫生标准和包装美观度的要求不断提升，市场对公司产品的需求持续增长。智能化包装设备可实时监测生产线各项参数，提升食品生产的标准化与卫生水平，有效规避手工操作导致的食品污染及安全隐患问题，同时可降低企业在安全、环保等方面的成本投入。公司将继续致力于技术创新和品质提升，以满足客户对高质量、高标准的追求，巩固市场领先地位。

综上所述，公司收入具备可持续性。

（三）说明主要贸易商客户与公司的合作历史、公司销售占其采购的比例，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形或具有关联关系的贸易商，如存在，说明原因及合理性

报告期内，公司主要贸易商客户基本情况如下：

项目	成立时间	经营状态	合作历史	报告期内公司销售占其采购的比例	是否专门为公司提供服务	情况说明
长沙楚和机械科技有限公司	2016.1.8	存续	2018 年至今	50%-60%	否	不适用
龙岩市马蜂窝厨房设备有限公司	2016.1.7	存续	2018 年至今	约 40%	否	不适用
岳阳市精锐智能装备有限公司	2018.6.27	存续	2020 年至今	60%-70%	否	不适用
温州瑞一自动化科技有限公司	2018.5.18	存续	2020 年至今	约 10%	否	不适用
广西铎盛自动化设备科技有限公司	2020.7.23	存续	2021 年至今	约 60%	否	不适用
珞浩跃机电设备（成都）有限公司	2017.4.26	存续	2022 年至今	约 50%	否	不适用
天津派科优机械设备有限公司	2018.2.23	存续	2021 年至今	60%-70%	否	不适用
浙江睿盈贸易有限公司	2023.4.7	存续	2024 年至今	低于 1%	否	系 2024 年新拓展的贸易商客户，其母公司浙江瑞邦智

项目	成立时间	经营状态	合作历史	报告期内公司销售占其采购的比例	是否专门为公司提供服务	情况说明
						能装备股份有限公司成立于 2003 年

报告期内，公司主要贸易商客户均正常经营，不存在专门为公司提供服务以及经营状态异常的情况。

在上述主要贸易商客户中，除长沙楚和机械科技有限公司为公司关联方以外，其余主要贸易商客户与公司均不存在关联关系。

浙江睿盈贸易有限公司成立于 2023 年 4 月，2024 年开始与公司建立合作关系，成立时间、与公司合作时间较短，主要原因为其母公司专业从事肉类食品机械的制造、销售和服务，而下游客户存在采购食品包装机的需求，其通过新设立的子公司浙江睿盈贸易有限公司向公司采购，具有商业合理性。除浙江睿盈贸易有限公司以外，其余主要贸易商客户不存在成立时间较短、与公司合作历史较短的情形。

（四）说明报告期各期公司向前员工成立的贸易商销售的收入金额及占比，交易定价公允性

公司贸易商客户中，广西铨盛自动化设备科技有限公司系由报告期前从公司离职的员工陈建鏐实际控制和经营，除该客户外，不存在其他向前员工成立的贸易商销售的情形。

报告期内，公司向前员工成立的贸易商销售的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例
广西铨盛自动化设备科技有限公司	70.95	0.31%	385.85	0.63%	289.62	0.55%

由上表可知，报告期各期公司向前员工成立的贸易商销售的收入金额及占比均较小。

由于包装机械具有较强的定制化特征，不同客户对所需产品具有各自的要求，不存在直接可获取的市场价格，因此，公司综合考虑产品的定制化程度、技术先

进性、交付期限、预计投入的人工、材料以及各种成本支出，结合同类产品的市场价格、客户资信、订单量进行报价，最后双方通过协商定价。公司对销售给广西铎盛自动化设备科技有限公司的产品的定价方式与公司对其他客户一致。

报告期内，公司向贸易商客户销售的主要产品的数量及毛利率情况如下：

单位：台

公司名称	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率
广西铎盛自动化设备科技有限公司	2.00	39.34%	13.00	35.19%	9.00	27.51%
其他贸易商	228.00	27.73%	324.00	32.75%	148.00	27.38%
毛利率差异	-	11.61%	-	2.43%	-	0.14%

由上表可知，2022 年度和 2023 年度，公司对广西铎盛自动化设备科技有限公司的销售毛利率与对其他贸易商客户的销售毛利率相比不存在重大差异。2024 年 1-5 月，公司向广西铎盛自动化设备科技有限公司销售产品数量较少，仅为 2 台给袋式真空包装机，与同期向其他贸易商销售毛利率的差异主要系产品型号及配置不同所致。

2024 年 1-5 月，公司向其他贸易商客户销售的同型号且配置较为接近的包装机产品毛利率情况如下：

单位：台

公司名称	260 真空包装机		200A 真空包装机	
	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率
广西铎盛自动化设备科技有限公司	1.00	44.31%	1.00	34.74%
其他贸易商	4.00	43.37%	8.00	35.06%
毛利率差异	-	0.93%	-	-0.32%

在型号相同且配置较为接近的情况下，公司对广西铎盛自动化设备科技有限公司的销售毛利率与对其他贸易商客户的销售毛利率相比不存在重大差异。

报告期内，公司向广西铎盛自动化设备科技有限公司和与向其他贸易商客户销售同型号、配置接近的产品单价较为接近，具体对比情况如下：

单位：万元/台

产品型号	客户名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
300R 给袋式包装机	长沙楚和机械科技有限公司	-	9.73	-
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	9.73	-

产品型号	客户名称	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
260 真空包装机	龙岩市马蜂窝厨房设备有限公司	27.43	-	-
	岳阳市精锐机械设备贸易有限公司	-	27.43	
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	27.43	-	-
130D 真空包装机 (配置 1)	长沙楚和机械科技有限公司	-	-	21.77
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	-	21.24
130D 真空包装机 (配置 2)	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	19.82	-
	岳阳市精锐机械设备贸易有限公司	19.93	19.93	-
160A 真空包装机	长沙楚和机械科技有限公司	-	26.95	-
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	26.95	-
130C 真空包装机	汕头市鹏辉机械有限公司	22.30	-	22.12
	长沙楚和机械科技有限公司	-	-	22.12
	广西铎盛自动化设备科技有限公司	-	22.65	-

综上所述，结合销售毛利率和产品单价来看，公司对广西铎盛自动化设备科技有限公司的销售定价具有公允性。

(五)结合公司销售人员数量,说明销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性,与收入增长的匹配性

报告期内，销售人员人均覆盖客户数量及人均创收情况如下：

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
客户数量（家） ^注	1,381.00	2,103.00	1,750.00
销售人员数量（人）	165.00	154.00	133.00
销售人员人均覆盖客户数（家/人）	8.37	13.66	13.16
营业收入（万元）	22,933.27	61,036.94	52,367.76
销售人员人均创收（万元/人）	138.99	396.34	393.74

注：此处客户数量包含单机设备客户、包装生产线客户、配件及维修服务客户，因此客户数量比本题（二）中列示的客户数量更多。

如上表所示，报告期内，销售人员人均覆盖客户数量及人均创收基本保持稳

定，2022 年和 2023 年销售人员人均覆盖客户数量稳定在 13 家左右，2022 年和 2023 年销售人员人均创收稳定在 390 万元左右，人均覆盖客户数量及人均创收均处于合理范围内，销售团队效率较高。公司不断加大市场开拓力度，持续进行新客户拓展工作，2022 年至 2023 年，客户总数从 1,750 家增至 2,103 家，营业收入从 52,367.76 万元增长至 61,036.94 万元，销售人员数量从 133 人增至 154 人，销售人员数量、客户数量的增加与收入增长呈正相关关系，销售人员人均覆盖客户数量呈增长态势，与收入增长相匹配。

2024 年 1-5 月，销售人员人均覆盖客户数量及人均创收相对较低，主要受两方面因素影响：首先，公司春节假期约 20 天，在此期间生产和发货暂停，导致第一季度销售收入较其他季度明显减少；其次，由于食品生产企业通常会在第三、四季度为中秋节、国庆节、元旦及春节等重大节日进行集中备货，这两个季度成为行业生产旺季，客户购置和使用智能包装设备的意愿显著增强，因此公司销售收入在第三、四季度往往占比较高，这一季节性特征也直接影响了上半年尤其是第一季度的销售表现。

综上，销售人员人均覆盖客户数量处于合理范围，销售人员人均覆盖客户数量呈增长态势，与收入增长相匹配。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司报告期内收入明细，核查公司产品销量、产品价格的变动情况，对公司主要产品的收入变动进行分析；

2、获取公司明细账，核实公司与客户业务合作开始时间；

3、查阅收入明细表，对客户复购频率、客户构成的稳定性、新老客户数量及实现收入情况进行分析；

4、通过公开渠道查询贸易商的工商信息；将贸易商及主要人员信息与公司员工花名册进行比对，核查是否存在曾在公司任职的情况，获取公司的销售明细表，统计贸易商客户收入、销量、毛利率等情况，分析公司对前员工成立的贸易

商交易定价的公允性；

5、获取公司报告期客户明细、收入明细表及员工花名册，对比销售人员数量增长与客户数量增长、收入增长情况；

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内公司营业收入的增长主要由给袋式包装机和给袋式真空包装机的销量增长带动，系受益于下游行业的增长以及公司对产品的持续升级迭代，具有合理性。

2、报告期内，公司老客户合作及复购较为稳定，新客户开拓成效显著，客户构成具备稳定性，收入具备可持续性。

3、公司主要贸易商客户均正常经营，不存在专门为公司提供服务以及经营状态异常的情况；除长沙楚和机械科技有限公司为公司关联方以外，其余主要贸易商客户与公司均不存在关联关系；浙江睿盈贸易有限公司成立不久即与公司合作具有合理性，除浙江睿盈贸易有限公司以外，其余主要贸易商客户不存在成立时间较短、与公司合作历史较短的情形。

4、报告期各期公司向前员工成立的贸易商销售的收入金额及占比均较小，交易定价具有公允性。

5、公司销售人员人均覆盖客户数量处于合理范围，销售人员人均覆盖客户数量呈增长态势，与收入增长相匹配。

（三）说明针对公司贸易商客户穿透核查的情况，包括但不限于收入的发函和回函情况、总体走访情况及走访比例等，并对报告期内销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

针对公司贸易销售收入的真实性、准确性和完整性，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、对公司主要贸易商客户进行了走访，报告期内，针对公司主要贸易商客户的走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
走访贸易商收入金额	2,752.38	6,769.24	4,400.96
贸易商收入总金额	3,774.17	9,435.13	6,356.40
占比	72.93%	71.75%	69.24%

2、对公司主要贸易商客户进行了函证，报告期内，针对公司主要贸易商客户收入的发函和回函情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
贸易商发函收入金额	3,733.33	8,861.72	5,903.23
贸易商回函收入金额	3,700.31	8,787.69	5,644.16
贸易商收入总金额	3,774.17	9,435.13	6,356.40
回函收入金额占比	98.04%	93.14%	88.79%

3、主办券商及会计师在针对贸易商的终端客户核查时，大部分贸易商出于客户隐私及自身发展角度考虑，配合提供终端客户明细情况或进行终端客户走访的意愿较低，仅部分贸易商愿意提供明细资料。主办券商及会计师就获取到的相关单据（包括销售合同、发票和银行水单等）进行了检查，并取得其主要下游客户出具的情况说明，确认已投产自用或实现终端销售，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
取得销售明细及发票、下游客户出具的情况说明等资料并核查的贸易商客户采购公司产品金额	1,029.22	4,592.51	3,174.51
贸易商收入总金额	3,774.17	9,435.13	6,356.40
占比	27.27%	48.67%	49.94%

对于其余的贸易商，获取了其进销存情况确认函，了解下游销售去向、仓储情况等信息，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
进销存核查金额	2,039.75	3,354.27	1,952.65
公司对其余贸易商的销售总金额	2,744.95	4,842.62	3,181.89
占比	74.31%	69.27%	61.37%

4、访谈公司的销售负责人，了解公司销售与收款相关的业务流程，销售相

关内控制度，确定其是否得到执行，了解销售模式、交货方式、定价原则、信用政策等；

5、执行穿行测试和细节测试，对记账凭证、购销合同、销售订单、验收单、发票等进行抽样核查；

6、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等平台公开信息、查阅由贸易商客户提供的营业执照、工商信息等资料，查看其注册资本、注册地址、成立日期、经营范围、主要股东等主体信息，分析是否存在异常情形；

7、取得公司的银行流水，将公司和报告期各期主要贸易商客户银行流水发生额与账面记录的回款金额进行比对，查验销售收款的匹配性。

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，公司与贸易商及终端客户的合作具有真实的业务背景，公司对贸易商客户的销售收入真实、准确、完整。

问题 3. 关于采购与供应商。

根据申报文件及前次问询回复，（1）报告期内，公司前五大供应商较为分散。其中，泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司实缴资本较小，员工数量为 10-15 人左右，经营规模较小，2023 年公司向上述供应商的采购金额占其当年营业收入的一半以上。（2）报告期各期，公司速动比率分别为 0.61、0.62 和 0.51，速动比率较低。

请公司：（1）结合采购的具体内容，说明供应商集中度较低的原因及合理性，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在显著差异；说明公司向泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司采购金额与其经营规模是否匹配，是否主要与公司合作，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。（2）说明公司速动比率较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否会对公司生产经营构成重大不利影响。

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）结合采购的具体内容，说明供应商集中度较低的原因及合理性，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在显著差异；说明公司向泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司采购金额与其经营规模是否匹配，是否主要与企业合作，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

1、结合采购的具体内容，说明供应商集中度较低的原因及合理性，是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在显著差异

（1）结合采购的具体内容，说明供应商集中度较低的原因及合理性

报告期内，公司向前五大供应商采购的具体内容如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2024 年 1-5 月	1	广东海川智能机器股份有限公司	电气元器件、机械元件、配件、配套设备、塑料制品等	897.83	6.32%
	2	泰州市贵高不锈钢制品有限公司	不锈钢、机械元件、钛合金等	819.23	5.77%
	3	上海众德机械有限公司	电气元器件、机械元件、塑料制品等	751.49	5.29%
	4	温州荣飞自动化科技有限公司	电气元器件	616.75	4.34%
	5	温州瑞一自动化科技有限公司	电气元器件、机械元件、配件、配套设备等	569.99	4.01%
	合计		-	3,655.29	25.72%
2023 年 度	1	温州荣飞自动化科技有限公司	电气元器件	1,654.29	4.63%
	2	泰州市贵高不锈钢制品有限公司	不锈钢、机械元件、钛合金等	1,640.40	4.59%
	3	广东海川智能机器股份有限公司	电气元器件、机械元件、配件、配套设备、塑料制品等	1,626.93	4.55%
	4	上海众德机械有限公司	电气元器件、机械元件、塑料制品等	1,480.95	4.14%
	5	汕头市鹏辉机械有限公司	电气元器件、机械元件、配件、配套设备、塑料制品等	973.03	2.72%
	合计		-	7,375.60	20.63%
2022 年 度	1	泰州市贵高不锈钢制品有限公司	不锈钢、机械元件、钛合金等	3,420.28	8.95%
	2	汕头市鹏辉机械有限公司	电气元器件、机械元件、配件、配套设备、塑料制品等	1,672.98	4.38%

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
	3	上海众德机械有限公司	电气元器件、机械元件、塑料制品等	1,606.31	4.20%
	4	瑞安市佳悦金属有限公司	铁板	1,414.46	3.70%
	5	广东海川智能机器股份有限公司	电气元器件、机械元件、配件、配套设备、塑料制品等	1,048.95	2.74%
	合计		-	9,162.98	23.98%

报告期内，公司向前五大供应商采购的内容主要为电气元器件、配套设备、不锈钢、机械元件等，占采购总额的比例分别为 23.98%、20.63%和 25.72%，集中度较低，主要原因如下：

①公司产品涉及的原材料细分种类较多，包括电子元器件、不锈钢、泵阀管件类产品、机械加工件、配套设备等，针对不同大类的原材料，公司需从不同的采购来源进行采购，导致供应商数量相对较多；

②受客户不同产品需求的影响，公司产品定制化程度较高，即使是同一大类原材料下也存在多种细分尺寸及品类，涉及的供应商数量较多，导致供应商集中度进一步降低；

③对于不锈钢等金属材料，行业内供应商数量较多，行业集中度较低且产品同质化较高，公司可根据生产及资金需求选择不同的供应商，亦增加了公司供应商的分散程度。

综上，公司供应商集中度较低具有商业合理性。

（2）是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在显著差异

公司产品主要为给袋式真空包装机、给袋式包装机、包装生产线及其他包装机等，所处行业的产品类型、型号众多，各产品涉及的应用领域较为广泛，产品的定制化程度较高。公司所处行业产品原材料主要为电子元器件、不锈钢、机械元件及配套设备等，原材料市场供应商数量较多，市场供应充足，供应商较为分散。因此，公司供应商集中度较低符合行业经营特征。

报告期内，公司及同行业可比公司前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例如下：

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
永创智能	/	11.49%	13.63%

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
中亚股份	/	12.16%	13.77%
新美星	/	14.12%	11.70%
佳龙科技	/	30.58%	31.50%
平均值	/	17.09%	17.65%
名瑞智能	25.72%	20.63%	23.98%

数据来源：可比公司信息披露相关文件。

2022 年度和 2023 年度，公司同行业可比公司向前五大供应商合计采购金额占各期采购总额的比例分别为 17.65%和 17.09%。报告期内，公司向前五大供应商合计采购金额占各期采购总额的比例分别为 23.98%、20.63%和 25.72%，公司供应商集中度与同行业可比公司不存在显著差异。

综上，公司供应商集中度较低符合行业经营特征，与同行业可比公司不存在显著差异。

2、说明公司向泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司采购金额与其经营规模是否匹配，是否主要与公司合作，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司的基本情况及公司向其采购情况如下：

供应商名称	经营规模	2023 年公司采购金额 (万元)
泰州市贵高不锈钢制品有限公司	2023 年营业收入 3,000 万元	1,640.40
瑞安市佳悦金属有限公司	2023 年营业收入 1,500 万元	923.89

注：经营规模数据来自对方出具的确认函。

上述供应商进行的金属加工程序相对简单，开展相关加工活动所需投入资本及人力较少，主要依赖机器切割，因此虽然其实缴资本及员工数量均较小，也不影响其维持生产规模和满足公司原材料供应的需求。报告期内，公司与泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司的交易金额均小于其年度销售规模，公司向上述供应商的采购金额与其经营规模相匹配。

2023 年，公司向上述供应商采购金额占其当年度营业收入金额比例超过 50%，存在主要与公司合作的情形。上述供应商选择主要与公司开展合作的原因如下：
①公司业务量较大且回款情况良好，与公司合作的资金风险较小；②双方合作时

间相对较久，彼此信赖度高；③公司为增强自身面对供应商的议价能力，在对上述供应商产品质量进行检验并确保原材料质量满足公司产品需求的前提下，适度增大向其采购额，以获取优惠的采购金额和稳定供应。

上述供应商虽主要与公司开展合作，但业务经营活动正常，亦拥有除公司外的其他客户，因在其有限产能下优先保证公司生产需求，故向公司的销售额较高，超过年度营业收入金额的 50%。上述供应商主要与公司合作系基于实际业务需求，具备商业合理性。

前述供应商均独立运作，与公司不存在关联关系，公司与其资金往来均系正常业务往来，无其他异常资金往来。

综上所述，公司向泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司的采购金额与其经营规模相匹配，上述供应商主要与公司合作基于实际业务需求，具备商业合理性，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

（二）说明公司速动比率较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否会对公司生产经营构成重大不利影响

报告期内，公司速动比率分别为 0.61、0.62 及 0.51，速动资产余额小于流动负债，主要系由于行业经营特征影响公司应付账款及合同负债金额较大、占流动负债比例较高，导致公司速动比率处于较低水平。

报告期各期末，公司应付账款余额较大，主要系公司属于机械设备行业，由于生产订单及日常备货需要，采购业务规模相对较大。报告期各期末，公司应付账款余额分别为 18,492.32 万元、15,939.30 万元和 17,708.29 万元，占流动负债比例分别为 52.10%、39.90%和 45.33%，与公司销售业务规模、采购付款特点相匹配。

报告期各期末，公司合同负债金额分别为 6,096.04 万元、9,051.34 万元和 8,202.97 万元，占流动负债比例分别为 17.17%、22.66%和 21.00%。公司合同负债主要系预收款。公司合同负债金额较大主要系行业经营特征影响，公司主要产品为定制化的智能包装设备及产线，客户在签署订单后产品交付前需要支付一定比例的款项。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的速动比率情况如下：

公司名称	2024 年 5 月末	2023 年末	2022 年末
永创智能	未披露	0.56	0.69
中亚股份	未披露	0.98	1.00
新美星	未披露	0.43	0.57
佳龙科技	未披露	0.73	0.93
算术平均值	-	0.68	0.80
名瑞智能	0.51	0.62	0.61

公司速动比率与同行业可比公司平均值不存在较大差异，与永创智能基本一致、高于新美星，低于中亚股份及佳龙科技。

公司速动比率较低但流动负债主要构成为应付账款及预收款项，流动负债实际偿债压力较低，公司有稳定的经营性现金流、有较高的剩余银行授信额度可用于偿付流动负债。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,000.28 万元、11,303.33 万元和 3,508.01 万元，截至 2024 年末，公司剩余银行授信额度 15.64 亿元，因此公司具备较强的偿债能力，为了业务发展需求目前速动比率较低，具备合理性，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、查询公司主要供应商的基本情况，对主要供应商进行现场访谈及函证程序；访谈公司管理层，了解公司供应商集中度较低的原因及其合理性，是否符合行业经营特征，以及与同行业可比公司是否存在显著差异；

2、实地走访供应商，并访谈公司管理层，了解公司与泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司的采购金额与其经营规模是否匹配，主要与公司合作的原因；获取董监高调查表、股东名册并查询国家企业信用信息公示系统及公开网站，确认上述供应商与公司是否存在关联关系；获取并核查公司银行对账单、董监高等关键人员银行流水，确认上述供应商与公司是否存在异常资金往来；

3、获取了公司合并及母公司资产负债表，分析流动资产、速动资产及流动负债构成，对比同行业可比公司定期报告分析其速动比率情况，结合公司现金流情况分析公司偿债压力情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司原材料种类较多，供应商集中度较低具有合理性；公司供应商集中度较低符合行业经营特征，供应商集中度与同行业可比公司不存在显著差异。报告期内公司与泰州市贵高不锈钢制品有限公司、瑞安市佳悦金属有限公司的采购金额与其经营规模相匹配；上述供应商主要与公司开展合作具有合理的商业背景，其业务经营活动正常，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

2、公司速动比率较低的原因主要系受行业经营特征影响流动负债中应付账款及合同负债金额及占比较高，具备合理性，与同行业可比公司不存在显著差异，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

问题 4. 关于员工持股平台。

根据申报文件及前次问询回复，（1）公司员工持股平台温州瑞熠的合伙人姜依儿系公司客户上海天弩食品实际控制人姜汝浩的女儿，上海天弩食品同时系公司前五大客户重庆百年传奇的主要股东；2023年4月，张利梅将温州瑞熠3.26%的合伙份额（共计140万元出资额）以547.40万元的价格转让给姜依儿；2022年12月公司增资价格为6.85元/注册资本；（2）合伙人曾少林、陈阿国、陈朝晖、林希荣、缪明龙、涂雅丽、杨建波等人因个人资金紧张，初始出资时的资金来源于向实控人林铭杰的借款。

请公司：（1）①结合姜依儿的基本情况，上海天弩食品的经营范围及业务实际开展情况，说明姜依儿持有员工持股平台的真实性，是否存在委托持股等其他利益安排；结合公司2022年增资价格、2023年公司整体经营情况，说明2023年张利梅将合伙份额转让给姜依儿的原因背景及合理性、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形；②结合上海天弩食品、重庆百年传奇与公司的业务往来情况，说明与公司合作模式，是否为贸易商或销售服务商，与公司交易价格公允性，是否存在非经营性资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排；（2）说明持股平台合伙人出资借款的原因及合理性，借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证，是否存在委托持股或其他利益输送安排。

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)①结合姜依儿的基本情况,上海天弩食品的经营范围及业务实际开展情况,说明姜依儿持有员工持股平台的真实性,是否存在委托持股等其他利益安排;结合公司 2022 年增资价格、2023 年公司整体经营情况,说明 2023 年张利梅将合伙份额转让给姜依儿的原因背景及合理性、定价依据及公允性,是否存在利益输送情形;②结合上海天弩食品、重庆百年传奇与公司的业务往来情况,说明与公司合作模式,是否为贸易商或销售服务商,与公司交易价格公允性,是否存在非经营性资金往来,是否存在利益输送或其他利益安排

1、结合姜依儿的基本情况,上海天弩食品的经营范围及业务实际开展情况,说明姜依儿持有员工持股平台的真实性,是否存在委托持股等其他利益安排;结合公司 2022 年增资价格、2023 年公司整体经营情况,说明 2023 年张利梅将合伙份额转让给姜依儿的原因背景及合理性、定价依据及公允性,是否存在利益输送情形

(1) 姜依儿的基本情况

姜依儿,女,1995 年 6 月 8 日出生,中国国籍,无境外永久居留权,本科学历。2017 年至 2018 年任上海上美化妆品有限公司销售文员;2018 年至今任上海天融实业有限公司销售经理。

(2) 上海天弩食品的经营范围及业务实际开展情况

上海天弩食品成立于 2009 年 9 月,实际控制人为姜汝浩(姜依儿父亲),其经营范围如下:食品生产,以下经营范围限分支机构经营:食品流通,仓储服务(除危险化学品),货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(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)

上海天弩食品主要从事袋装食品(肉制品、糖果)的生产及销售,拥有相应的生产场所及销售渠道,业务范围主要面向华东地区。自成立至今其业务正常开展。

(3) 姜依儿持有员工持股平台份额真实,不存在委托持股等其他利益安排

姜依儿系公司客户上海天弩食品有限公司实际控制人姜汝浩的女儿。因看好公司发展前景，姜汝浩及姜依儿曾多次向林铭杰表达希望入股公司的意愿，直接或间接持股方式不限。而姜汝浩与林铭杰是多年好友，双方公司又存在一定业务合作，林铭杰经与配偶张利梅协商，由张利梅转让所持有的瑞熠合伙的部分出资份额给姜依儿。姜依儿持有公司持股平台份额系其真实的意思表示，出资来源为其自有资金，不存在委托持股等其他利益安排。

（4）结合公司 2022 年增资价格、2023 年公司整体经营情况，说明 2023 年张利梅将合伙份额转让给姜依儿的原因背景及合理性、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形

①公司 2022 年的增资价格、2023 年的整体经营情况

2022 年 12 月 8 日，经股东会决议，同意公司注册资本从 7,150 万元增加至 7,676 万元，由上海来伊份、领粤美味认缴新增注册资本 526 万元，增资价格为 6.85 元/注册资本。本次增资价格系两名外部投资者根据公司 2021 年及 2022 年半年度经营状况及财务指标，综合考虑公司发展前景后确定。

2023 年度，公司整体经营状况稳中向好，全年营业收入为 61,036.94 万元，同比增长 16.55%，扣非后归母净利润为 6,807.88 万元，同比增长 30.95%。

②2023 年张利梅将合伙份额转让给姜依儿的原因背景及合理性、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形

如前所述，张利梅将合伙份额转让给姜依儿的原因系姜汝浩及姜依儿看好公司的发展前景，希望投资入股。林铭杰考虑到与姜汝浩的好友关系，经与配偶张利梅协商后由张利梅将持股平台中的出资份额转让给姜依儿。本次转让系各方友好协商后的结果，具有合理性。

2023 年 4 月，张利梅将持有的温州瑞熠 140 万元的出资额（对应公司 70 万元注册资本）以 574.40 万元的价格（7.82 元/注册资本）转让给姜依儿，该价格系结合公司经营状况并参考上海来伊份、领粤美味两名外部投资者在 2022 年底的入股价格并经各方协商后确定，转让价格公允，不存在利益输送的情形。

2、结合上海天弩食品、重庆百年传奇与公司的业务往来情况，说明与公司合作模式，是否为贸易商或销售服务商，与公司交易价格公允性，是否存在非经营性资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排

(1) 上海天弩食品、重庆百年传奇与公司的业务往来情况，与公司合作模式，是否为贸易商或销售服务商

上海天弩食品主要从事袋装食品（肉制品、糖果）的生产及销售，报告期内其因生产需要向公司采购 165A 真空包装机、202 给袋式包装机等型号的产品以及相应的配件；重庆百年传奇主要从事袋装食品（肉制品、素食）的生产及销售，报告期内其因生产需要向公司采购 120 真空包装机、100E 真空包装机等型号的产品以及相应的配件。

报告期内，上海天弩食品及重庆百年传奇与公司的业务往来情况如下：

单位：万元

公司名称	交易方向	交易内容	2024年1-5月	2023 年度	2022 年度
上海天弩食品	销售	包装机	-	15.04	30.09
		配件	5.74	9.26	8.28
重庆百年传奇	销售	包装机	-	1,147.96	-
		配件	0.16	2.44	-

注：重庆百年传奇包括重庆百年传奇食品有限公司及与其受同一实控人田磊福控制的云南百年传奇食品科技有限公司。

上海天弩食品、重庆百年传奇向公司采购包装机系因自身生产经营所需，均为公司的终端客户，并非贸易商或销售服务商。

(2) 与公司交易价格公允性，是否存在非经营性资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排

由于公司的包装机产品具有较强的定制化属性，同一规格型号的包装机产品因配置等差异在销售给不同客户时的单价也可能存在差异，因此通过比较公司对上海天弩食品、重庆百年传奇与对其他终端客户销售产品的毛利率水平进行分析其交易价格的公允性。

报告期内，公司对上海天弩食品、重庆百年传奇的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

上海天弩食品			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
收入	-	15.04	30.09
成本	-	10.54	19.82
毛利率	-	29.95 %	34.12%
重庆百年传奇			
项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
收入	-	1,147.96	-
成本	-	795.63	-
毛利率	-	30.69 %	-

注：由于对上海天弩销售收入中的配件销售收入占比较大，而配件收入毛利率较高，对其整体毛利率影响较大，因此此处主要比较对上海天弩食品、重庆百年传奇包装机的收入及毛利率情况。

报告期内，公司对除上海天弩食品、重庆百年传奇以外的其他终端客户的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
收入	19,184.17	50,427.88	45,991.56
成本	13,109.78	33,842.91	30,928.10
毛利率	31.66%	32.89 %	32.75%

通过比较可见，报告期内，公司对上海天弩食品、重庆百年传奇的销售毛利率与其他终端客户的销售毛利率不存在重大差异，相关交易的定价具有公允性。

除前述业务往来外，上海天弩食品、重庆百年传奇与公司均不存在非经营性资金往来，不存在利益输送或其他利益安排。

（二）说明持股平台合伙人出资借款的原因及合理性，借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证，是否存在委托持股或其他利益输送安排

1、持股平台合伙人出资借款的原因及合理性

为建立健全公司长效激励机制，吸引和保留优秀人才，充分调动公司高级管理人员及业务骨干的积极性和创造性，使员工分享公司发展成果，实现公司与员工的共同发展。2021 年 11 月 19 日，公司召开 2021 年第一次临时股东大会，审议通过了《浙江名瑞机械有限公司股权激励方案的议案》，同意公司向激励对象授予公司注册资本 2,150 万股的股权，并同步确定了激励对象名单。

在本次股权激励过程中，参与股权激励计划的骨干员工缪明龙、林希荣、陈朝晖、杨建波、曾少林、陈阿国、涂雅丽等人由于短时间内筹措大量资金存在困难，用于出资的个人流动资金不足。考虑到该等员工对公司的贡献，实际控制人林铭杰愿意向其提供借款用于出资，并与该等员工签订借款协议，对借款金额、借款利息及还款安排等事宜作出约定。

综上，该等员工向公司实控人林铭杰借款用于出资的行为具有合理性。

2、借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证，是否存在委托持股或其他利益输送安排

截至本审核问询回复出具日，持股平台各合伙人借款出资及偿还的基本情况如下：

借款人	借款对象	借款金额 (元)	是否签订借款 协议	借款利率 (%)	借款期限 (年)	截至目前还款 金额(元)	是否取得还款 凭证
缪明龙	林铭杰	5,000,000.00	是	4.65	5	1,101,178.90	是
林希荣		5,000,000.00	是	4.65	5	1,101,382.74	是
陈朝晖		3,000,000.00	是	4.65	5	659,469.04	是
杨建波		3,000,000.00	是	4.65	5	659,469.04	是
曾少林		2,000,000.00	是	4.65	5	439,620.55	是
陈阿国		2,000,000.00	是	4.65	5	439,671.51	是

		0					
涂雅丽		2,000,000.0	是	4.65	5	2,154,660.2	是
		0				7	

上述借款均已按照协议约定的本息计算方式进行偿还，除涂雅丽已全部偿还完毕外，其余人员正在偿还中，本息偿还的资金来源为工资、奖金收入、家庭积累等自有资金。

前述借款行为系部分员工短时间内筹措大量资金存在困难所致，相关借款均已签订借款协议，约定了借款利率、借款期限并正常还款，且还款金额均为工资、奖金收入、家庭积累等自有资金。借款员工持有的公司股份均为其本人真实持有，不存在委托持股或其他利益输送安排。

【主办券商及律师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、获取姜依儿的调查表并对其进行了访谈，了解其个人的基本情况及入股的背景；

2、查阅公司 2022 年 12 月增资的协议、支付凭证，访谈外部投资者了解其增资入股过程中的价格确定依据；

3、结合公司 2022 年、2023 年的经营状况及财务数据，比对分析姜依儿于 2023 年入股时的价格公允性；

4、获取姜依儿入股的《股权转让协议》、转让价款支付凭证、姜依儿出资银行卡在出资前后 3 个月的银行流水，确认其入股的真实性和真实性；

5、通过网络检索上海天弩食品、重庆百年传奇的工商登记信息，了解其业务经营范围；

6、查阅公司与上海天弩食品、重庆百年传奇的业务合同，了解公司销售的产品种类、价格、业务往来情况等；

7、结合公司的销售明细表，分析针对上海天弩食品、重庆百年传奇的收入、

成本、毛利率等情况，与其他终端客户进行比较，了解其产品价格的公允性；

8、查阅公司的银行流水，确认公司与上海天弩食品、重庆百年传奇的资金往来情况；

9、获取股权激励的激励方案、持股平台的合伙协议、员工签订的激励协议及补充协议等资料，了解股权激励的背景、具体实施方案等；

10、获取并核查了员工持股平台合伙人的出资凭证，访谈员工持股平台合伙人并确认资金来源、是否存在代持或其他利益安排；

11、针对借款用于出资的员工，查阅《借款协议》、出资凭证及其出资前后3个月的银行流水并结合林铭杰的银行流水进行核查，确认借款的真实性；获取借款员工的还款凭证并进行访谈，确认其还款的真实性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、姜依儿持有员工持股平台份额具有真实合理的背景，不存在委托持股等其他利益安排；其入股价格系结合公司在2023年的经营状况、参考外部投资者的入股价格并经各方协商后确定，定价公允，不存在利益输送的情形；

2、报告期内，上海天弩食品、重庆百年传奇因生产所需向公司采购包装机及配件，系公司的终端客户，并非贸易商或销售服务商；前述交易价格公允，与其他终端客户不存在重大差异；除正常的业务往来外，上海天弩食品、重庆百年传奇与公司不存在非经营性资金往来，不存在利益输送或其他利益安排；

3、持股平台合伙人出资借款系因其短时间内筹措大量资金存在困难所致，相关借款人员均已与实际控制人签订了借款协议，约定了借款利率、借款期限、并正常还款，且还款金额均为工资、奖金收入、家庭积累等自有资金。借款员工持有的公司股份均为其本人真实持有，不存在委托持股或其他利益输送安排。

问题 5. 关于股权代持。

请主办券商、律师补充核查以下事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见：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，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。

【主办券商及律师回复】

针对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资入股情况，主办券商及律师的核查情况如下：

1、公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东

序号	股东姓名	股东身份	股权取得方式	出资流水核查	其他核查手段
1	林铭杰	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2008 年 6 月，林铭杰、陈宇、李小龙共同出资设立公司，注册资本 100 万元，其中林铭杰认缴出资 30 万元，持股比例 30%	此次出资为现金方式，已取得凭证及收据	查阅工商档案、股东会决议、验资报告、现金出资的收据及相关会计凭证、银行转账方式出资的支付凭证、完税凭证、股东调查表及其出具的说明、访谈等
			2009 年 7 月，林铭杰以 25 万元的价格受让李小龙持有的名瑞机械 25% 的股权，以 30 万元受让陈宇持有的名瑞机械 30% 股权	此次转让为现金方式，已取得凭证及收据	
			2009 年 11 月，林铭杰以 23 万元的价格将持有的名瑞机械 23% 股权转让给金合，以 27 万元的价格将	此次转让为现金方式，已取得凭证及收据	

序号	股东姓名	股东身份	股权取得方式	出资流水核查	其他核查手段
			持有的名瑞机械 27%的股权转让给杨亦海		
			2010 年 5 月, 林铭杰以 5 万元的价格受让杨亦海持有的名瑞机械 5%股权	此次转让为现金方式, 已取得凭证及收据	
			2014 年 12 月, 林铭杰以 26 万元的价格受让金合持有的名瑞机械 26%股权	此次转让为现金方式, 已取得凭证及收据	
			2017 年 5 月, 林铭杰以 11 万元的价格将持有的名瑞机械 11%股权转让给柴茂仕; 同时新增认缴出资 495 万元。	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
			2018 年 11 月, 林铭杰新增认缴出资 2,200 万元	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
			2019 年 11 月, 林铭杰以 650 万元的价格受让柴茂仕持有的名瑞机械 13%股权	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
2	陈文华	董事、副总经理、持股 5%以上的自然人股东	2009 年 7 月, 陈文华以 15 万元的价格受让陈宇持有的名瑞机械 15%的股权	此次转让为现金方式, 已取得凭证及收据	查阅工商档案、股东会决议、验资报告、现金出资的收据

序号	股东姓名	股东身份	股权取得方式	出资流水核查	其他核查手段
			2010 年 5 月, 陈文华以 2 万元的价格受让杨亦海持有的名瑞机械 2%的股权	此次转让为现金方式, 已取得凭证及收据	及相关会计凭证、银行转账方式出资的支付凭证、完税凭证、股东调查表及其出具的说明、访谈等
			2017 年 5 月, 陈文华以 2 万元的价格将持有的名瑞机械 2%的股权转让给柴茂仕; 同时新增认缴出资 135 万元	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
			2018 年 11 月, 陈文华新增认缴出资 600 万元	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
			2019 年 11 月, 陈文华以 50 万元的价格受让柴茂仕持有的名瑞机械 1%的股权	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
3	陈正杰	董事、持股 5%以上的自然人股东	2010 年 5 月, 陈正杰以 17 万元的价格受让杨亦海持有的名瑞机械 17%的股权	此次转让为现金方式, 已取得凭证及收据	查阅工商档案、股东会决议、验资报告、现金出资的收据及相关会计凭证、银行转账方式出资的支付凭证、完税凭证、股东调查表及其出具的说明、访谈等
			2017 年 5 月, 陈正杰以 2 万元的价格将持有的名瑞机械 2%的股权转让给柴茂仕; 同时新增认缴出资 135 万元	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
			2018 年 11 月, 陈正杰新增认缴出资 600 万元	已取得出资前后 3 个月出资银行卡	

序号	股东姓名	股东身份	股权取得方式	出资流水核 查	其他核查手 段
				流水	
			2019 年 11 月, 陈正杰以 50 万元的价格受让柴茂仕持有的名瑞机械 1% 的股权	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	
4	林瑜	董事、董事会秘书、实际控制人	2021 年 12 月, 名瑞机械进行股权激励, 由持股平台温州瑞熠认缴出资 2,150 万元, 林瑜等部分董监高及张利梅通过持有温州瑞熠的出资份额间接取得公司股份, 其中: 林瑜出资 276 万元、 朱峰出资 200 万元、 曾少林出资 200 万元、 杨建波出资 300 万元、 陈玲玲出资 20 万元、 陈朝晖出资 300 万元、 涂雅丽出资 200 万元、 张利梅出资 700 万元、	已取得出资前后 3 个月出资银行卡流水	查阅工商档案、股东会决议、激励协议、合伙协议、支付凭证、借款协议及还款凭证、调查表、访谈等
5	朱峰	董事、财务总监			
6	曾少林	监事会主席			
7	杨建波	监事			
8	陈玲玲	监事			
9	陈朝晖	副总经理			
10	涂雅丽	副总经理			
11	张利梅	实际控制人			

2、除实际控制人、董事、监事、高级管理人员外的其他员工持股平台合伙人

针对除实际控制人、董事、监事、高级管理人员外的其他员工持股平台合伙人出资情况, 主办券商及律师均已取得其出资前后 3 个月的出资银行卡流水, 并通过查阅工商档案、股东会决议、激励协议、合伙协议、支付凭证、借款协议及

还款凭证以及访谈等核查手段，对出资的真实性进行了核查，核查程序充分有效。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司、员工持股平台的工商档案资料，登录国家企业信用信息公示系统网站进行查询，关注公司及员工持股平台的历史沿革情况，了解公司、员工持股平台设立登记及其历次变更登记情况；

2、查阅公司历次股权结构变动所涉增资协议、股权转让协议、合伙协议、合伙份额转让协议等入股协议，核查相关主体出资金额的准确性；

3、查阅公司历次股本演变相关董事会、股东（大）会等决议文件，核查相关主体历次出资履行程序的有效性；

4、查阅公司股东缴纳出资款、支付股权转让款的银行回单或银行账户流水等支付凭证，针对现金出资查阅现金出资的收据及相关会计凭证，核查相关主体出资的真实性；

5、取得股权转让相关完税凭证，关注公司历次股权转让是否涉及相关税费、是否足额及时缴纳、是否存在税务方面的违法违规情形；

6、获取公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东出资账户在出资时点前后 3 个月的银行流水，识别是否存在异常资金往来的情形；

7、访谈公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东，确认其直接或间接持有的公司股份是否为本人真实持有，是否存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东真实、合法持有公司股权，不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。公司股东所持股权不存在纠

纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

问题 6. 其他问题。

根据申报文件及前次问询回复，（1）关于销售服务商模式。报告期内，公司通过销售服务商获取的收入分别为 5,608.51 万元、6,801.10 万元和 1,472.92 万元，占当期收入的比重分别为 10.71%、11.14%和 6.42%。请公司：①结合合作协议约定，说明公司与销售服务商的具体合作模式、相关会计处理情况；说明主要销售服务商与公司的合作历史、合作背景，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形或具有关联关系的销售服务商，如存在，说明原因及合理性；②说明公司通过前员工成立的销售服务商实现的收入金额及占比，是否存在利益输送或异常资金往来情况。（2）关于买方信贷模式。报告期内，公司存在第三方回款情况，主要为买方信贷模式下由银行替客户回款，公司为客户提供担保。请公司：结合合同条款，说明买方信贷模式下公司为客户提供担保的具体约定情况，历史上客户实际违约情况，报告期内是否存在客户到期不能按时偿付银行借款的情形，公司是否会因此承担损失，是否适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对财务担保合同的相关规定确认减值损失以及损失准备计提的充分性。

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）结合合作协议约定，说明公司与销售服务商的具体合作模式、相关会计处理情况；说明主要销售服务商与公司的合作历史、合作背景，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形或具有关联关系的销售服务商，如存在，说明原因及合理性；说明公司通过前员工成立的销售服务商实现的收入金额及占比，是否存在利益输送或异常资金往来情况

1、结合合作协议约定，说明公司与销售服务商的具体合作模式、相关会计处理情况

（1）公司与销售服务商的合作协议约定

公司与销售服务商签订了框架合作协议，约定销售服务的具体内容、服务期

限、销售服务费计算方式和结算方式、产品定价等核心内容，明确了双方的各项权利和义务，具体情况如下：

主要项目	具体约定
服务的具体内容	①公司许可销售服务商为其产品联系潜在的购买方，向购买方推介公司的产品信息，并将购买方的产品需求、招投标、商务沟通等信息反馈给公司，促成公司与购买方订立产品买卖合同，协助公司向购买方收取合同价款；②销售服务商应按照公司要求，为客户提供优质、周到的服务，如涉及产品技术、售后服务方面，应当及时请求公司予以支持，以保证客户需要和维护甲方及其产品商誉；③销售服务商应当按公司制度规定及时配合催收赊销欠款，办理相关结算手续。
服务区域	不限定服务区域。
服务期限	服务期限自双方合作关系建立时间之日起，共计 5 年。服务期限届满，双方如无异议，自动续期 5 年；双方如有异议，可在服务期限届满前一个月提出终止协议或另行协商续约。
销售服务费计算方式和结算方式	①销售服务费金额为购销合同确定的产品销售价格超出公司给予销售服务商的结算指导价差额；②购买方支付的购销合同价款到账后，公司与销售服务商签订服务费结算协议；③销售服务商必须提供增值税发票才予以结算服务费，公司按照服务费结算协议向销售服务商支付服务费。
产品定价	①公司对结算指导价拥有制定权、解释权；②根据销售服务商需求，公司应协助销售服务商确定各类产品的市场终端报价。

(2) 公司与销售服务商的具体合作模式

1) 合作的业务流程及分工

在销售服务商模式下，公司在销售服务商协助下获取客户订单，并配合公司进行安装调试、技术指导、货款催收等销售服务，公司与销售服务商在各业务节点的具体分工如下：

具体流程		销售服务商和公司的分工	
		销售服务商工作职责	公司工作职责
售前环节	业务培训	公司为销售服务商提供业务培训，使销售服务商了解公司产品的基本特点、应用场景以及可以为客户创造的价值，保证销售服务商的业务人员能够在一定程度上独立工作，能够与终端用户有效沟通	
	客户需求和市场信息收集	销售服务商利用自身资源和市场信息追踪客户需求，通过主动拜访、现场查看等方式掌握客户应用场景、设备配备等情况，发掘客户需求，并将相关信息汇总提供给公司	公司与销售服务商保持沟通，收集汇总信息

具体流程		销售服务商和公司的分工	
		销售服务商工作职责	公司工作职责
	初步接洽	销售服务商与客户深入沟通，通过拜访交流、召开宣讲会等方式开展产品和技术宣传，或邀请客户主要人员到公司考察并进行技术交流，进一步促成合作	公司根据需要介入，指导销售服务商完成推介工作
售 中 环 节	合同签订	销售服务商协助公司与客户签订协议，销售服务商非合同签约主体	公司审核协议文本并根据需要与客户沟通技术细节，公司与客户直接签订销售合同
	合同履行	销售服务商与公司沟通交期安排等	公司按期排单生产
	发货接收	销售服务商与客户沟通收货信息，协助客户接收货物	公司安排发货，通知销售服务商和客户发货信息，公司根据合同要求直接将货物送至客户指定地点，不经过销售服务商
售 后 环 节	货款支付和催收	销售服务商定期回访客户，催收货款	客户根据销售合同约定的付款方式和付款比例向直接向公司支付货款，公司定期告知销售服务商相关客户货款回收的进展情况
	售后服务（公司负责）	销售服务商跟踪客户需求，并将客户的售后需求及时反馈给公司	公司提供全方位售后服务
	售后服务（销售服务商负责）	部分具有维修服务能力的销售服务商，根据客户的需求自主提供售后及增值服务	对于质保期内的售后服务，公司向销售服务商支付维修费

2) 销售服务费用的结算

根据协议约定，公司销售服务费的结算金额系按照公司与客户最终达成交易的售价减去公司与销售服务商之间约定的指导价计算，即销售服务商协助公司与客户建立合作关系，进行商业谈判促成交易，待收到客户回款后公司向销售服务商支付销售服务费。

报告期内，公司通过销售服务商实现的销售收入和销售服务费比例等情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
通过销售服务商实现的收入	1,472.92	6,801.10	5,608.51
销售服务费	211.06	991.74	816.51
销售服务费整体比例	14.33	14.58	14.56

报告期内，公司通过销售服务商实现的收入分别为 5,608.51 万元、6,801.10 万元和 1,472.92 万元，销售服务费占当期通过销售服务商实现的收入比例分别为 14.56%、14.58% 和 14.33%，基本保持稳定，销售服务费与相关销售收入相匹配。

3) 与一般直销模式的对比

在销售服务商模式下，公司与客户直接签订合同、发货至客户并与其结算货款，属于买断式销售，与一般直销模式的对比如下：

项目	一般直销模式	销售服务商销售模式
订单获取方式	公司自行获取	销售服务商协助获取
公司销售合同对手方	客户	客户
发货地址	客户指定地址	客户指定地址
公司销售发票开具对象	客户	客户
付款方及货款催收	客户直接回款至公司，公司进行催款	客户直接回款至公司，销售服务商协助公司进行催款
公司是否涉及对外支付费用	否	支付销售服务相关费用

(3) 销售服务费的会计处理

根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定：“第二十八条：企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。销售佣金属于不取得合同就不会发生的开支，在新收入准则下属于增量成本。”

根据公司与销售服务商签订的合同，对于相关服务，公司在确认收入时进行销售服务费计提，且交易对方尾款支付完毕后，才会对销售服务费予以支付。相关销售服务费从确认到付款通常不超过一年，因此无需摊销，可以在发生时计入当期损益。具体会计分录如下：

①公司在对相关产品确认收入的同时计提销售服务费

借：销售费用

贷：其他应付款

②收到销售服务费发票，支付销售服务费

借：其他应付款

贷：银行存款

综上，公司对销售服务费的会计处理符合《企业会计准则》的要求，公司财务部门按照权责发生制原则计提销售服务费，相关费用核算真实、准确、完整，符合企业会计准则的规定。

2、说明主要销售服务商与公司的合作历史、合作背景，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形或具有关联关系的的销售服务商，如存在，说明原因及合理性

包装机械行业下游客户分布较为分散，在直销为主的销售模式下，公司业务覆盖能力有限，这种信息和资源的不对称性，将会影响市场拓展的效率和效果，而销售服务商作为熟悉本地市场的资源桥梁，能够快速匹配客户需求，帮助公司更高效地拓展新客户和维护老客户关系，从而提升市场渗透率。在此背景下，公司逐步在重点业务区域引入了销售服务商，为公司直销渠道提供了必要的补充，形成了更为完善的销售网络，有助于公司扩大市场份额，提高整体竞争力。

报告期内，公司主要销售服务商的情况如下：

销售服务商名称	成立时间	经营状态	与公司的合作历史	主要业务区域	是否专门为公司提供服务	情况说明
岳阳市精锐智能装备有限公司	2018.6.27	存续	2020 年至今	湖南地区	否	不适用
长沙楚和机械科技有限公司	2016.1.8	存续	2018 年至今	湖南地区	否	不适用

销售服务商名称	成立时间	经营状态	与公司的合作历史	主要业务区域	是否专门为公司提供服务	情况说明
瑞安市拓欣电子商务商行（应祖桃）	2023.12.29	存续	2019 年至今	福建地区	否	该公司的实际控制人为应祖桃，公司自 2019 年起与其合作，出于自身业务拓展需要和规范管理的需要，应祖桃于 2023 年 12 月注册成立了该公司，并将业务平移，因此该公司成立后即为公司提供服务具有合理性。
云南展硕机械设备有限公司（郭孝德）	2023.2.9	存续	2020 年至今	云南地区	否	该公司的实际控制人为郭孝德，公司自 2020 年起与其合作，出于自身业务拓展需要和规范管理的需要，郭孝德于 2023 年 2 月注册成立了该公司，并将与公司相关业务平移，因此该公司成立后即为公司提供服务具有合理性。
运城市银信贸易有限公司	2013.4.22	存续	2021 年至今	陕西地区	否	不适用
天津市红桥区弗斯特机械销售经营部（宋欣）	2021.4.8	存续	2020 年至今	华北地区	否	该经营部实际控制人为宋欣，公司自 2020 年起与其合作，出于自身业务拓展需要和规范管理的需要，宋欣于 2021 年 4 月注册成立了该经营部，并将与公司相关业务平移，因此该经营部成立当年即为公司提供服务具有合理性。
天津派科优机械设备有限公司	2018.2.23	存续	2020 年至今	华北地区	否	不适用

销售服务商名称	成立时间	经营状态	与公司的合作历史	主要业务区域	是否专门为公司提供服务	情况说明
限公司						

综上，公司与主要销售服务商均具有较长的合作历史，合作关系稳定，不存在专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形；除长沙楚和机械科技有限公司为公司关联方外，其余主要销售服务商与公司均不存在关联关系；存在成立时间较短的销售服务商，上述公司成立不久即与公司开展合作具有商业合理性。

3、说明公司通过前员工成立的销售服务商实现的收入金额及占比，是否存在利益输送或异常资金往来情况

公司的销售服务商中，广西铨盛自动化设备科技有限公司系由报告期前从公司离职的员工陈建鏐实际控制和经营，温州友坤机械科技有限公司系由报告期前从公司离职的员工陈振宇实际控制和经营，哈尔滨市南岗区泽嘉技术服务部系由报告期前从公司离职的员工韩光达实际控制和经营，与公司的合作情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-5 月		2023 年度		2022 年度	
	通过销售服务商实现的收入金额	占营业收入比例	通过销售服务商实现的收入金额	占营业收入比例	通过销售服务商实现的收入金额	占营业收入比例
广西铨盛自动化设备科技有限公司	-		-	-	140.97	0.27
温州友坤机械科技有限公司	64.51	0.28	122.30	0.20	122.69	0.23
哈尔滨市南岗区泽嘉技术服务部	-		150.27	0.25	-	-
合计	64.51	0.28	272.57	0.45	263.66	0.50

报告期内，公司通过前员工成立或控制的销售服务商实现收入金额分别为 263.66 万元、272.57 万元和 64.51 万元，占营业收入比例分别为 0.50%、0.45% 和 0.28%，占比较小，对公司经营业绩影响较小。

上述离职员工离职前均在公司基层销售岗位任职，系公司普通员工，离职后，

凭借对行业和产品的了解，在各自熟悉的地区从事包装机械的贸易和推广工作，公司与其合作具有商业合理性。

此外，公司针对销售服务商模式制定了较为完善的内部管理制度，对销售服务商选择、销售服务过程、销售服务费的计提与结算均作了明确的规定，主要包括：在销售服务商选择方面，公司重点评估销售服务商的开拓业务能力、社会资源等，严格选择销售服务商；在销售服务过程中，公司实行严格的销售管理制度，公司在销售服务商的协助下达成交易后，直接与客户签署业务合同，相关产品的发货、验收并签收以及货款支付等均由公司与客户直接发生业务往来，从内控制度上形成了对产品实物、资金收结的有效控制；在销售服务费计提和计算方面，公司向销售服务商支付的销售服务费系根据公司的销售服务商协议计提并支付，在销售服务商协助公司实现销售收入前已经事先约定，且公司通过建立财务管理制度、反商业贿赂及不正当竞争制度等对销售服务费的实际支付、销售服务商拓展市场行为等进行约束。

公司对销售服务商相关内控制度的执行情况进行定期或不定期的检查，确保内部控制制度健全且被有效执行，相关销售服务商与公司之间不存在利益输送或异常资金往来的情形。

（二）结合合同条款，说明买方信贷模式下公司为客户提供担保的具体约定情况，历史上客户实际违约情况，报告期内是否存在客户到期不能按时偿付银行借款的情形，公司是否会因此承担损失，是否适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对财务担保合同的相关规定确认减值损失以及损失准备计提的充分性

根据公司与浙商银行的合同约定，“在甲乙双方合作贷业务合作期间，乙方为上述合格借款人在甲方处取得的贷款提供连带责任保证担保”，因此，公司为客户取得的贷款提供连带责任保证。报告期内客户实际违约及公司因此承担损失的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
逾期 1-3 月	3.89	88.94	32.44
逾期 4-6 月	20.90	48.19	8.50
逾期 7-12 月	72.41	2.40	-

项目	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度
逾期 12 月以上	-	9.44	-
逾期金额合计	97.21	148.96	40.94
公司因此承担损失	25.11	-	-

报告期内，存在客户到期不能按时偿付银行借款的情形，大部分客户在银行催偿后能够及时补足逾期款项，报告期内存在 1 次公司因此承担损失的情形，报告期后至 2024 年 12 月末，公司不存在其他因此承担损失的情形。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第六条的相关规定：“除下列各项外，本准则适用于所有企业各种类型的金融工具：（十一）由保险合同相关准则规范的保险合同所产生的权利和义务，适用相关的保险合同准则。因具有相机分红特征而由保险合同相关准则规范的合同所产生的权利和义务，适用保险合同相关准则。但对于嵌入保险合同的衍生工具，该嵌入衍生工具本身不是保险合同的，适用本准则。对于财务担保合同，发行方之前明确表明将此类合同视作保险合同，并且已按照保险合同相关准则进行会计处理的，可以选择适用本准则或保险合同相关准则。该选择可以基于单项合同，但选择一经做出，不得撤销。否则，相关财务担保合同适用本准则。财务担保合同，是指当特定债务人到期不能按照最初或修改后的债务工具条款偿付债务时，要求发行方向蒙受损失的合同持有人赔付特定金额的合同。”

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第五十九条的相关规定：“对于适用本准则金融工具减值规定的各类金融工具，企业应当按照下列方法确定其信用损失：（四）对于财务担保合同，信用损失应为企业就该合同持有人发生的信用损失向其做出赔付的预计付款额，减去企业预期向该合同持有人、债务人或任何其他方收取的金额之间差额的现值。”

公司将此类财务担保合同视作保险合同，适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对财务担保合同的相关规定确认减值损失。报告期各期末，公司根据客户的逾期情况预计信用损失的金额，计提的损失准备金额分别为 62.45 万元、29.42 万元及 41.54 万元，历史上公司实际因此承担损失 1 次，共计 25.11 万元，历史实际损失比较小，损失准备计提充分。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取了公司与销售服务商的合作协议、销售服务费明细表，并访谈了销售负责人，了解公司与销售服务商的具体合作模式、主要销售服务商与公司的合作历史、合作背景、业务开拓、反商业贿赂等情况；

2、访谈公司财务负责人，了解公司与销售服务商有关的会计处理，并抽取销售服务费用凭证，检查销售服务费用是否真实、准确、完整；

3、通过公开渠道查询销售服务商的工商信息；将贸易商和销售服务商及主要人员信息与公司关联方清单、员工花名册进行比对，核查是否存在关联关系或曾在公司任职情况；结合资金流水核查，核查公司与销售服务商是否存在异常资金往来。

4、查阅《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》，核实公司买方信贷业务是否适用该准则；获取买方信贷模式下的担保合同、销售明细、报告期各期末的担保余额及客户逾期情况，对相关合作银行进行函证，以确认担保余额及客户违约情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司与销售服务商签订了框架合作协议，约定销售服务的具体内容、服务期限、销售服务费计算方式和结算方式、产品定价等核心内容，明确了双方的各项权利和义务；在销售服务商模式下，公司在销售服务商协助下获取客户订单，并配合公司进行安装调试、技术指导、货款催收等销售服务，公司与销售服务商在各业务节点分工明确；对销售服务费的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、公司与主要销售服务商均具有较长的合作历史，合作关系稳定，不存在专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形；除长沙楚和机械科技有限公司为公司关联方外，其余主要销售服务商与公司均不存在关联关系；存在成立时间较短的销售服务商，具有商业合理性。

3、公司通过前员工成立的销售服务商实现的收入金额及占比较低，不存在利益输送或异常资金往来情况。

4、公司为客户取得的贷款提供连带责任保证，减值损失的处理适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对财务担保合同的相关规定，损失准备计提充分。

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，请予以补充说明；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】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《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、定向发行要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 5 月 31 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月。

公司及主办券商已经在公开转让说明书中“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”中补充披露了审计报告截止日后的主要经营情况和财务状况，并更新了推荐报告。相关内容及更新后的公开转让说明书及推荐报告已随首轮审核问询回复一并报送，截至本审核问询回复出具日，相关内容未发生变化。

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。

【主办券商回复】

截至本审核问询函回复出具日，主办券商尚未向浙江证监局报送公司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的辅导备案申请，故不适用《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》的相关要求。

（本页无正文，为浙江名瑞智能装备科技股份有限公司就《关于浙江名瑞智能装备科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：


林铭杰



浙江名瑞智能装备科技股份有限公司

2015 年 2 月 17 日

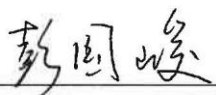
(本页无正文，为国投证券股份有限公司就《关于浙江名瑞智能装备科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人（签字）：

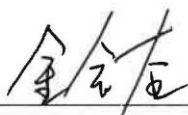


翟平平

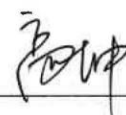
项目小组成员（签字）：



彭国峻



金会奎



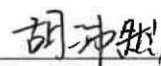
高坤



陈晖



朱岩



胡沛然

