

杭州蕙勒智能科技股份有限公司

与

国金证券股份有限公司

关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

第二轮审核问询函回复

主办券商



国金证券股份有限公司
SINOLINK SECURITIES CO.,LTD.

（地址：成都市青羊区东城根上街95号）

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 4 月 7 日出具的《关于杭州蕙勒智能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“问询函”）已收悉。杭州蕙勒智能科技股份有限公司（以下简称“蕙勒智能”或“公司”）、国金证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、浙江天册律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请予以审核。

如无特殊说明，本问询函回复中简称与公开转让说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

黑体加粗	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体加粗	涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	2
问题 1. 关于业绩真实性	3
问题 2. 关于公司股东	36
问题 3. 关于特殊投资条款	53
问题 4. 提醒事项	59

问题 1. 关于业绩真实性

根据申报文件及前次问询回复：（1）报告期内，公司经销收入占比分别为 34.07%、53.78%、61.90%，其中通过前员工经销商实现的销售占比分别为 10.50%、17.48%和 22.60%，部分经销商成立当年即与公司合作或报告期内设立即成为公司主要经销商；（2）报告期内，公司境外销售占比分别为 4.59%、13.81%和 16.10%，占比大幅提升；（3）公司境内数控机床业务的产品基本都需承担安装义务，在取得安装验收报告时确认收入。

请公司：（1）说明报告期内经销收入占比大幅提升的原因，同时说明销售费用较高且逐期增长的合理性；按照经销商交易金额分层说明公司收入构成情况；说明终端领域行业分布及主要经销商终端销售客户情况。（2）说明公司存在较多前员工经销商的合理性，前员工经销商收入占比大幅提升的原因。（3）说明报告期内新增经销商收入金额及占比，主要新增客户的基本情况及交易金额，Class CNC 等经销商成立当年即与公司合作、江西蕙赢及宁波甬勒等经销商报告期内设立即成为公司主要经销商的背景及合理性，交易对应毛利率是否存在异常，是否具备公允性，是否存在利益输送情形。（4）说明公司各期末及期后应收款项具体回款情况，给予经销商的具体信用政策，报告期内是否存在放宽经销商信用政策的情形，是否存在经销商长期未回款的情况；对比公司给予经销商和经销商给予的终端客户信用政策，是否存在公司采用信用政策支持经销商的情形。（5）说明境内外经销收入金额及占比，境内经销商是否均负有安装义务及对应的收入确认时点，是否均获取了客户确认的安装验收报告；说明新增境外客户的基本情况及合作背景，主要境外经销模式所对应的终端销售情况。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）结合资金流水核查等说明货物和资金流转是否一致，是否存在体外资金循环等情形；（3）分别说明对于新增客户和前员工经销商交易真实性和公允性的各项核查程序、核查比例及核查结论；（4）说明对于境外收入的各项核查程序、核查比例及核查结论。

【公司回复】

一、说明报告期内经销收入占比大幅提升的原因，同时说明销售费用较高且逐期增长的合理性；按照经销商交易金额分层说明公司收入构成情况；说明终端领域行业分布及主要经销商终端销售客户情况。

（一）说明报告期内经销收入占比大幅提升的原因，同时说明销售费用较高且逐期增长的合理性

1、说明报告期内经销收入占比大幅提升的原因

报告期各期，公司经销收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销-内销	15,981.52	46.65%	21,824.60	40.80%	13,876.36	30.09%
经销-外销	5,225.56	15.25%	6,940.03	12.97%	1,836.43	3.98%
小计	21,207.08	61.90%	28,764.63	53.78%	15,712.79	34.07%

报告期内，公司经销占比分别为 34.07%、53.78%、61.90%，呈逐年上升趋势，主要系数控机床购置系固定资产投资，连续性较低，终端客户较为分散。为能快速切入市场，销售人员一方面需要掌握设备性能，另一方面需要较为熟悉客户资源及需求，因此经销模式能够更好地适应行业特点。为了能快速打开市场，公司逐步培养经销商，以“经销为主，直销为辅”的战略拓展产品的市场，报告期内经销占比逐年上升。公司与同行业可比公司海天精工、国盛智科、纽威数控等公司的销售模式不存在重大差异。海天精工、国盛智科、纽威数控经销占比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
海天精工	83.10%	81.31%	84.09%
国盛智科	尚未披露	65.65%	70.18%
纽威数控	尚未披露	91.09%	92.14%
公司 ^注	61.90%	53.78%	34.07%

注：系 2024 年 1-7 月数据。

由上表可见，同行业可比公司经销占比也较高，公司的经销占比较高符合行业特性。

2、同时说明销售费用较高且逐期增长的合理性

报告期各期，公司销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	营收占比	金额	营收占比	金额	营收占比
职工薪酬	1,048.62	3.06%	1,525.68	2.85%	1,327.37	2.88%
差旅费	184.04	0.54%	253.59	0.47%	196.88	0.43%
业务招待费	199.14	0.58%	436.91	0.82%	322.12	0.70%
展会宣传费	77.24	0.23%	235.14	0.44%	166.20	0.36%
股份支付	57.45	0.17%	58.51	0.11%	150.58	0.33%
办公费	47.89	0.14%	60.81	0.11%	62.08	0.13%
市场服务费	42.45	0.12%	206.34	0.39%	143.47	0.31%
折旧与摊销	41.73	0.12%	72.40	0.14%	47.98	0.10%
其他	10.42	0.03%	6.64	0.01%	19.94	0.04%
合计	1,708.98	4.99%	2,856.02	5.34%	2,436.62	5.28%

公司经销收入占比大幅提升，同时销售费用较高，主要原因系：一是经销收入占比提升，境外经销快速增长，海外销售占比提升，公司增加了海外销售人员的数量用以开拓客户、订单跟进及沟通过程管理等；二是报告期内公司业务发展较快，经销商数量及市场区域增长，公司需要配备相应数量的业务员管理维护经销商和支持对应市场区域的服务需求，因此相应职工薪酬、差旅费增长较多，带动了销售费用的增长。

（二）按照经销商交易金额分层说明公司收入构成情况

报告期各期，通过针对经销商交易金额进行分层具体如下：

单位：家、万元

项目	2024 年 1-7 月			2023 年度			2022 年度		
	家数	收入	占比	家数	收入	占比	家数	收入	占比
100 万元以下	39	1,662.01	7.84%	51	2,484.76	8.64%	29	982.20	6.25%
100 万元~500 万元	28	7,397.35	34.88%	26	6,117.96	21.27%	29	7,113.56	45.27%
500 万元~1000 万元	4	2,539.76	11.98%	9	5,739.83	19.95%	3	2,111.04	13.44%
1000 万元以上	5	9,607.96	45.30%	7	14,422.08	50.14%	3	5,505.99	35.04%
合计	76	21,207.08	100.00%	93	28,764.63	100.00	64	15,712.79	100.00%

根据经销商交易金额进一步分层后，从数量上看，经销商家数主要集中在交

易金额 500 万元以下，该层级经销商家数在报告期各期分别为 58 家、77 家和 67 家，占比分别为 90.63%、82.80%及 88.16%；从金额上看，经销商交易金额在 1,000 万元以上占比较高，该层级经销商报告期各期收入合计占比分别为 35.04%、50.14% 和 45.30%。

（三）说明终端领域行业分布及主要经销商终端销售客户情况

1、公司直销客户及终端客户行业分布情况

报告期各期，公司主营业务收入对应的终端领域行业分布情况如下：

单位：万元

终端客户所处行业	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车	17,462.42	51.94%	23,814.20	45.52%	22,942.58	50.97%
机械设备	11,914.46	35.44%	19,355.17	37.00%	17,175.47	38.16%
模具	1,756.39	5.22%	3,009.22	5.75%	1,363.28	3.03%
能源	683.61	2.03%	900.89	1.72%	620.53	1.38%
航空航天	651.05	1.94%	2,444.74	4.67%	1,591.11	3.53%
消费电子	525.32	1.56%	966.00	1.85%	555.93	1.24%
轨道交通	297.70	0.89%	81.35	0.16%	353.98	0.79%
通讯	231.58	0.69%	148.78	0.28%	99.12	0.22%
医疗器械	66.11	0.20%	435.65	0.83%	264.38	0.59%
半导体	30.09	0.09%	1,066.53	2.04%	23.45	0.05%
生物医药	0.00	0.00%	89.62	0.17%	23.50	0.05%
合计	33,618.72	100.00	52,312.14	100.00	45,013.32	100.00

如上表所示，报告期内，公司主营业务收入对应的终端领域行业主要集中在汽车、机械设备行业，公司向该类终端领域行业销售的主营业务收入合计占比分别为 89.12%、82.52%和 87.38%。

2、公司直销客户和终端客户的重合情况

报告期内，存在重合情况的直销/终端客户共计 69 家，具体情况如下：

序号	终端客户与直销客户重合的原因	涉及直销客户/终端数量（家）
1	终端通过经销商采购机床设备，直接向公司采购零配件或维修服务，主要系：一方面部分经销商未配备售后服务团队；另一方面，相较于经销商，厂家更为熟悉零配件，在维修服务方面更有经验。	37

序号	终端客户与直销客户重合的原因	涉及直销客户/ 终端数量（家）
2	前员工离职后创办了经销公司同公司开展合作，基于经销商服务能力、客户意愿及公司区域化管理方面的考虑，原先由前员工开发及服务的客户由其创办的经销商继续服务。	20
3	应终端客户或与经销商协商，将经销模式变更为直销模式。	4
4	因一家经销商误判市场行情，采购了数量较多的数控机床，后因市场不及预期，未能及时销售完订购的设备。公司为确保收回货款，避免出现大规模退货的情况，在部分直销客户同意的情况下，由该经销商暂时为其供货。	4
5	基于公司区域化管理考虑，将部分直销客户交由经销商服务；应直销客户要求，通过经销商销售公司产品；少部分经销商在开拓客户过程中获得直销客户认可，由直销模式变为经销模式。	3
6	因原业务员离职，终端客户通过位于同一园区的经销商采购。	1

二、说明公司存在较多前员工经销商的合理性，前员工经销商收入占比大幅提升的原因。

（一）说明公司存在较多前员工经销商的合理性

1、员工离职设立经销商的原因及合理性

（1）前员工具备专业能力

报告期内，公司前员工经销商家数为 7 家，该部分前员工大都具备多年的机床行业销售经验，其中前员工冯毅、马黎明、易聪等员工在公司工作多年，接受了公司专业技能培训，对公司产品性能、特点充分了解，具备专业服务技能。

（2）前员工深耕优质区域，积累了客户资源

该部分前员工在公司工作期间，通常负责固定区域的销售拓展与客户服务，熟悉当地客户资源，且其所处的区域（如温州、宁波、金华）是国内汽车零部件、金属加工等制造业较发达地区，有丰富的潜在客户机会，因此前员工具备独立经销机床设备的客户基础。

（3）设立经销商能更快、更全面响应终端客户需求

前员工与终端客户沟通较紧密，在惠勒智能工作期间也发掘了终端客户的其他业务需求，如客户需要加急处理设备故障、对其他品牌设备的采购需求等，往往该类业务无法及时、全部地通过惠勒智能的业务体系去完成。其设立经销商后，通过抓住终端客户的各种业务商机，结合其经营灵活、迅速的特点，全面地服务

终端客户。

(4) 设立经销商自主经营，是经销商企业主实现创业共富的有效路径

前员工设立经销商后自主经营、自负盈亏，其在身份职位上得到提升，在经营上激励更大，是经销商企业主实现创业共富的有效路径。

2、公司接受前员工设立的经销商为客户的原因及合理性

(1) 公司主要经营模式从直销转变为经销

公司在业务开展初期主要采用直销模式，随着知名度提升、经营规模扩大、产品类别增多、客户量增大，直销为主的经营模式给公司的管理和运营造成一定的困难，向经销为主的销售模式转型有利于公司更好地适应终端客户分散的行业特点。

(2) 公司和前员工相互了解，与其合作相对减小业务风险

前员工因曾在公司工作，其对公司的销售政策、管理要求更加熟悉，公司对其个人能力、资源实力也充分了解，在后期合作沟通中双方沟通更顺畅，相对减小公司业务风险。

(3) 公司与前员工共同开拓、维护当地市场

前员工长期深耕当地市场，积累了一定客户资源，公司选择与其合作是为了进一步开拓当地市场，并维护好已有的客户关系。

综上，公司存在较多前员工经销商的情形具有合理性。

(二) 前员工经销商收入占比大幅提升的原因

报告期内，公司前员工经销商的销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

前员工经销商	2024 年 1-7 月			2023 年度			2022 年度	
	收入	占比	增长率	收入	占比	增长率	收入	占比
温州沃敦	4,312.26	12.59%	90.07%	3,889.27	7.27%	38.71%	2,803.92	6.08%
金华涌鑫	1,376.79	4.02%	31.29%	1,797.73	3.36%	110.76%	852.97	1.85%
宁波甬勒	1,540.31	4.50%	86.21%	1,418.02	2.65%	-	-	-
河北钜禹	314.12	0.92%	-67.50%	1,657.03	3.10%	265.00%	453.98	0.98%
嘉兴卓鼎	198.11	0.58%	-21.13%	430.58	0.80%	-37.73%	691.52	1.50%

前员工经销商	2024 年 1-7 月			2023 年度			2022 年度	
	收入	占比	增长率	收入	占比	增长率	收入	占比
格锐斯	-	-	0.00%	79.20	0.15%	82.66%	43.36	0.09%
江西蕙鋈	0.43	0.00%	-99.03%	76.17	0.14%	9421.25%	0.80	0.00%
合计	7,742.02	22.60%	41.98%	9,347.99	17.48%	92.88%	4,846.55	10.50%
不含温州沃敦的前员工销售金额及占比	3,429.76	10.02%	7.71%	5,458.73	10.20%	167.24%	2,042.63	4.42%

注：2024 年 1-7 月销售增长率已按简单年化处理。

报告期公司前员工经销商收入分别为 4,846.55 万元、9,347.99 万元及 7,742.02 万元，占当期的营业收入比例分别为 10.50%、17.48%及 22.60%，占比提升显著，主要系：1）前员工在离职后创办的经销商主要覆盖其在离职前服务的区域，包括温州、金华及宁波等制造业发达的区域，存在较多汽配、五金加工、模具等数控机床的终端客户；2）前员工离职前已在公司服务多年，对公司产品特点充分了解，对当地客户资源及交易习惯较为熟悉；3）前员工设立经销商后自负盈亏，能够获取全额的利润，相较于公司任职期间的绩效激励更大，但也需要承担店面租赁、人工、资金等成本，因此有更大的动力和压力开拓客户，提升销售业绩。

同时，前员工经销商自主经营、自负盈亏，成立经销商后的经营情况取决于当地的市场情况及个人能力，按照经营业绩情况可分为三类，以下分别说明：

1、第一类，成立时间较早且销售占比超过 5%

报告期内，公司对温州沃敦的销售金额分别为 2,803.92 万元、3,889.27 万元及 4,312.26 万元，销售占比分别为 6.08%、7.27%及 12.59%，占整体前员工经销商收入的比重超过 50%（2023 年除外），是报告期内前员工经销商收入占比整体快速增长的主要原因。

温州沃敦成立于 2017 年，成立时间较早，注册资本为 200 万元人民币，实控人吴胜保先生曾任职于杭州高博智能机器有限公司，2014 年至 2016 年，任职于蕙勒智能实际控制人易春红当时控制的企业新博尚，担任业务员及销售经理。吴胜保先生自 2012 年至今一直在温州区域从事机床销售业务，具备扎实的客户基础，并于 2017 年设立温州沃敦。同时，浙江温州汽车零部件制造等产业发达，2024 年上半年温州汽配行业产值增加显著。得益于区域市场的快速增长及前期

的客户积累，温州沃敦的销售规模实现了快速增长，报告期内的终端客户超过 90 家，涉及汽配、阀门、五金等行业，客户相对分散。同时，经过多年的发展，温州沃敦逐渐拓宽了经销机床设备的品类，报告期内其采购蕙勒智能机床设备的占比在 50%-70%，满足部分客户对特定品牌机床设备的需求。

综上，温州沃敦的实际控制人吴胜保先生离职时间较早，且已经代理其他机床品牌，蕙勒智能向温州沃敦的销售额占各期营业收入的比例超过 5%，主要得益于浙江温州区域市场的快速增长及前期的客户积累。

2、第二类，成立时间接近报告期或在报告期内且销售占比在 1%至 5%之间

（1）金华涌鑫

报告期内，公司对金华涌鑫的销售金额分别为 852.97 万元、1,797.73 万元及 1,376.79 万元，销售占比分别为 1.85%、3.36%及 4.02%，呈现出快速增长的趋势。金华涌鑫成立于 2021 年，注册资本为 300 万元人民币，实控人马黎明先生先后任职于台州市新韩机械贸易有限公司、蕙勒智能的区域销售负责人，并于 2021 年设立金华涌鑫，自 2012 年至今一直深耕金华及周边区域的机床销售业务，成立金华涌鑫后主要聚焦于金华永康市区域。同时，金华永康作为浙江重要的工业基地，以汽摩配件、五金配件为主导产业，对数控机床的需求较高。得益于永康区域汽配产业的快速发展及实控人马黎明先生的前期积累，金华涌鑫的销售规模实现了快速增长，报告期内的终端客户主要为永康市汽车、摩托车配件企业，终端客户为 17 家，符合金华涌鑫聚焦区域和行业的发展特点。

（2）宁波甬勒

2023 年及 2024 年 1-7 月，公司对宁波甬勒的销售金额分别为 1,418.02 万元及 1,540.31 万元，销售占比为 2.65%及 4.50%，销售金额及占比有所增加，主要系公司与宁波甬勒的合作时间开始于 2023 年年中，销售时间跨度小于一年所致。宁波甬勒成立于 2023 年 5 月，注册资本为 200 万元人民币，实控人冯毅先生先后任职于台州市新韩机械贸易有限公司、新博尚、蕙勒智能，担任销售总监，负责公司总体销售管理、客户拓展等工作，2018 年开始聚焦于宁波区域的数控机床销售业务，在宁波区域有较为深厚的客户基础。同时，宁波是长三角南翼重要的先进制造业基地，汽配、高端装备制造、家电等产业发达，对数控机床的需求

量较大。基于宁波区域良好的客户基础及市场环境，宁波甬勒在设立后成为公司的主要客户，报告期内宁波甬勒的终端客户数量超过 40 家，主要包括汽配、通用设备及五金等行业。但近年宁波区域机床行业的竞争逐渐加剧，2024 年度，公司对宁波甬勒的销售金额约为 2200 万元，相较于 2023 年销售增速有所放缓。

(3) 河北钜禹

报告期内，公司对河北钜禹的销售金额分别为 453.98 万元、1,657.03 万元及 314.12 万元，销售占比分别为 0.98%、3.10%及 0.92%，呈现出先增加后下降的趋势。河北钜禹成立于 2021 年，注册资本为 300 万元人民币，实控人为丁伟先生，销售负责人为华明先生。华明先生 2018 年至 2023 年 2 月在蕙勒智能担任销售经理，期间主要负责京津冀区域市场的开发及当地经销商的管理，较为熟悉该区域的经销商及终端客户，后基于自身职业规划的考虑加入河北钜禹，担任销售负责人，主要开拓京津冀区域的客户。2023 年度，因获得河北恒工精密装备股份有限公司等大客户，河北钜禹的销售规模增加显著，但 2024 年度因开发客户不及预期，且回款较慢，蕙勒智能逐渐减少同河北钜禹的合作，转而通过其他经销商或通过直销方式开拓该区域市场。

(4) 嘉兴卓鼎

报告期内，公司对嘉兴卓鼎的销售额分别为 691.52 万元、430.58 万元及 198.11 万元，销售占比分别为 1.50%、0.80%及 0.58%，呈现出逐年下降的趋势。嘉兴卓鼎成立于 2021 年，注册资本为 100 万元，实际控制人易聪先生先后在新博尚、蕙勒智能处担任销售经理及区域销售负责人，2018 年开始主要嘉兴区域的客户拓展。嘉兴卓鼎的终端客户超过 23 家，多为小型加工企业，业务涵盖受托加工、加工磨具、加工轴及壳体、加工汽车及摩托车配件等，采购数量相对较少，频率较低，因此嘉兴卓鼎的业绩波动相对较大。

3、第三类，仅有零星采购

(1) 格锐斯

报告期内，公司对格锐斯的销售金额分别为 43.36 万元、79.20 万元及 0.00 万元，销售占比均低于 1%。格锐斯成立于 2021，注册资本为 200 万元，股东为于翠翠，其配偶姜海龙系蕙勒智能前员工。格锐斯主要销售韩国斗山、马扎克等

品牌的机床设备，因此蕙勒智能对格锐斯的销售额不高。

(2) 江西蕙鋈

报告期内，公司对江西蕙鋈销售额分别为 0.80 万元、76.17 万元及 0.43 万元，销售占比均低于 1%。江西蕙鋈成立于 2021，注册资本为 200 万元，实际控制人刘新强系蕙勒智能前员工。报告期内，蕙勒智能对江西蕙鋈的销售额不高主要系江西蕙鋈拓展客户不及预期。

综上，前员工经销商销售占比大幅提升主要系温州沃敦销售占比大幅提升。除温州沃敦外，前员工经销商销售占比分别为 4.42%、10.20%及 10.02%，2022 年后前员工经销商占比有所提升主要系一方面 2023 年新增宁波甬勒，增加了销售金额的绝对值及占比；另一方面金华涌鑫终端客户主要为汽配及摩托车配件行业，采购的数控机床增加，带动了公司对金华涌鑫的销售额。同时，河北钜禹、嘉兴卓鼎及江西蕙鋈因客户拓展不及预期，销售金额占比有所下降或销售占比不高，格锐斯主要经销非公司品牌的数控机床，销售占比不高。

三、说明报告期内新增经销商收入金额及占比，主要新增客户的基本情况 & 交易金额，Class CNC 等经销商成立当年即与公司合作、江西蕙赢及宁波甬勒等经销商报告期内设立即成为公司主要经销商的背景及合理性，交易对应毛利率是否存在异常，是否具备公允性，是否存在利益输送情形。

(一) 说明报告期内新增经销商收入金额及占比，主要新增客户的基本情况 & 交易金额

1、说明报告期内新增经销商收入金额及占比

报告期各期，主要新增经销商客户的交易金额及营收占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	营收占比	金额	营收占比	金额	营收占比
新增的境内经销商实现收入	697.38	2.04%	4,867.75	9.10%	4,675.91	10.14%
新增的境外经销商实现收入	740.18	2.16%	2,515.78	4.70%	206.65	0.45%
合计	1,437.56	4.20%	7,383.53	13.80%	4,882.56	10.59%

2、主要新增客户的基本情况与交易金额

报告期各期，主要新增经销商客户的基本情况与交易金额：

(1) 2024 年 1-7 月

单位：万元

新增客户名称	成立日期	注册资本	是否存在 关联 关系	交易金额	交易金额占当 期新增经销商 收入占比
ZitechGroup for import,export and general supplies	2023/11	200 万埃及镑	否	432.19	30.06%
台州弘大智能科技有限公司	2024/03/29	100	否	160.62	11.17%
POPPYS AUTOMATION PVT. LTD.	2022/07/29	30 万阿联酋 迪拉姆	否	108.33	7.54%
客户 F	1999/2/25	840 万 A 国货 币	否	102.12	7.10%
湖北国瑞恒顺智能设备 有限公司	2014/07/03	3000	否	80.71	5.61%
南通旭恒机电有限公司	2020/03/13	100	否	76.11	5.29%
安徽动创机电科技有限 公司	2016/09/21	500	否	61.19	4.26%
东港诺信贸易有限公司	2023/07/19	50	否	58.50	4.07%
济南德纳普机电设备有 限公司	2019/05/23	100	否	54.25	3.77%
客户 H	2023/12/4	3.54 万 B 国货 币	否	48.21	3.35%
小计				1,182.23	82.22%

(2) 2023 年度

单位：万元

新增客户名称	成立日期	注册资本	是否存在 关联 关系	交易金额	交易金额占当 期新增经销商 收入占比
宁波甬勒智能科技有 限公司	2023/05/22	200	前员工经 销商	1,418.02	19.21%
江西蕙赢机电设备有 限公司	2023/02/20	200	否	1,100.17	14.90%
客户 B	2003/06/05	1 万 A 国货 币	否	805.67	10.91%
杭州泓胜智能科技有 限公司	2023/03/28	500	否	550.33	7.45%
客户 A	2003/06	1 万 A 国货 币	否	541.83	7.34%
客户 G	2016/8/19	1 万 A 国货 币	否	222.69	3.02%

新增客户名称	成立日期	注册资本	是否存在 关联关系	交易金额	交易金额占当期新增经销商收入占比
绍兴沈机智能装备有限公司	2021/12/28	100	否	199.12	2.70%
贵阳市凝华机电设备有限公司	2015/08/17	2000	否	187.88	2.54%
客户 C	2022/04	100 万 A 国货币	否	182.94	2.48%
长沙众合匠技术服务有限公司	2021/12/22	50	否	182.04	2.47%
小计				5,390.69	73.02%

(3) 2022 年度

单位：万元

新增客户名称	成立日期	注册资本	是否存在 关联关系	交易金额	交易金额占当期新增经销商收入比例
金华涌鑫机械设备有限公司	2021/7/23	300	前员工经销商	852.97	17.47%
贵阳市装备制造智能技术研究院有限公司	2000/11/16	3000	否	392.59	8.04%
重庆众思益机械有限公司	2016/4/25	200	否	311.95	6.39%
安徽骁腾智能装备有限公司	2016/4/12	1000	否	310.35	6.36%
泰州宝联智能装备有限公司	2010/3/24	100	否	276.64	5.67%
武汉科普尔科技有限公司	2014/5/20	1000	否	252.21	5.17%
北京新诚立业科技有限公司	2019/9/25	300	否	248.41	5.09%
湖北惠利智能科技有限公司	2022/4/1	300	否	247.57	5.07%
河南新思路机电设备有限公司	2020/6/16	520	否	239.29	4.90%
松田智能装备（扬州）有限公司	2020/3/31	300	否	187.08	3.83%
小计				3,319.06	67.99%

(二) Class CNC 等经销商成立当年即与公司合作、江西蕙赢及宁波甬勒等经销商报告期内设立即成为公司主要经销商的背景及合理性，交易对应毛利率是否存在异常，是否具备公允性，是否存在利益输送情形

1、Class CNC 等经销商成立当年即与公司合作、江西蕙赢及宁波甬勒等经销商报告期内设立即成为公司主要经销商的背景及合理性

(1) Class CNC

Class CNC 成立于 2021 年，主营业务为数控机床的销售，除蕙勒智能外还代理了意大利 Belotti、西班牙 ZAYER 等机床品牌。在成立 Class CNC 之前，该经销商负责人 Hakan 先生曾在土耳其机床设备经销商处任职多年，主要销售来自美国及中国台湾等地区品牌的数控机床，因此 Hakan 先生具备丰富的销售、售后维修及培训经验，对各类数控机床有较为深刻的理解，并且积累了客户资源。

Hakan 先生于 2021 年创建了 Class CNC，认为中国内地数控机床未来将更具竞争力，在此期间蕙勒智能业务员主动接触到 Class CNC，在比较多家数控机床供应商后 Class CNC 选择了蕙勒智能的产品，同时蕙勒智能在土耳其的销售也主要通过 Class CNC 进行。凭借较高的性价比，蕙勒智能的数控机床逐渐受到土耳其终端客户的认同，双方的合作逐渐扩大，因此公司与 Class CNC 的合作规模逐渐扩大，双方的合作具备商业合理性。

（2）江西蕙赢

江西蕙赢成立于 2023 年，实控人为占卫国，历史股东还有王康。其中，占卫国先生曾参股金华市阿尔法机床技术服务有限公司（设立于 2017 年），代理销售新诺精工品牌的数控机床，具备丰富的机床行业销售经验；王康先生曾从事韩国斗山品牌机床的售后维保工作，因此与曾代理销售斗山机床的公司实控人易春红相熟识。

2022 年初王康创业设立了衢州传诚机械有限公司代理蕙勒智能等品牌的数控机床，但该公司业务拓展不及预期。2023 年 2 月，王康与占卫国合作设立了江西蕙赢，基于该二人的优势与资源、蕙勒品牌机床的性价比，江西蕙赢在衢州、江西等区域快速开拓市场，成为公司的主要经销商，具备合理性。

（3）宁波甬勒

宁波甬勒成立于 2023 年，实控人为冯毅，其在工作多年、具备丰富的机床销售经验，于 2023 年离职创业。离职前，冯毅及其团队主要负责宁波区域的机床销售，积累了宁波区域客户的资源、熟悉宁波区域销售惯例，宁波区域是浙江省内汽配产业的聚集地，有丰富的潜在客户机会。

宁波甬勒设立后，公司基于客户意愿及公司区域化管理方面的考虑，原先由冯毅团队开发及服务的客户由其宁波甬勒继续服务，同时冯毅团队采取灵活迅速

的方式服务终端客户，快速发掘客户需求、持续拓展业务机会。因此，宁波甬勒快速实现宁波区域的销售订单，成为公司的主要经销商，具备合理性。

2、交易对应毛利率是否存在异常，是否具备公允性，是否存在利益输送情形

（1）Class CNC

报告期内，公司对 CLASS CNC 和其他境外经销商的销售毛利率对比如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
CLASS CNC	22.10%	25.84%	26.01%
其他境外经销商销售毛利率	24.00%	27.43%	23.30%
差异	-1.90%	-1.59%	2.71%

由上表可见，公司对 CLASS CNC 和其他境外经销商的销售毛利率差异在 3.00%以内。客户的毛利率受设备型号、采购量、设备选配项等多方面的影响，CLASS CNC 与其他境外经销商在 3%以内的毛利率差异存在合理性，毛利率不存在异常。

（2）江西蕙赢、宁波甬勒

报告期内，公司对江西蕙赢、宁波甬勒和其他境内经销商的机床设备销售毛利率对比如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
江西蕙赢	***	***	未成立
宁波甬勒	***	***	未成立
其他境内经销商机床设备销售毛利率	15.36%	15.33%	-

由上表，2024 年 1-7 月公司对江西蕙赢、宁波甬勒和其他境内经销商的机床设备销售毛利率差异较小。2023 年度江西蕙赢机床设备销售毛利率较低主要是其汇总终端需求后一次性批量订货，享受了价格优惠；2023 年度宁波甬勒机床设备销售毛利率较低主要是其销售了较多 EM800A 型机床，该型号机床体积小、市场竞争激烈、销售毛利率较低，因此拉低了宁波甬勒销售毛利率，2023 年度公司对江西蕙赢、宁波甬勒销售毛利率较低具有合理性，具有公允性。

综上，公司对 Class CNC、江西蕙赢、宁波甬勒的销售毛利率有一定差异，

但具有合理性，公司对其销售公允，不存在利益输送的情形。

四、说明公司各期末及期后应收款项具体回款情况，给予经销商的具体信用政策，报告期内是否存在放宽经销商信用政策的情形，是否存在经销商长期未回款的情况；对比公司给予经销商和经销商给予的终端客户信用政策，是否存在公司采用信用政策支持经销商的情形。

（一）说明公司各期末及期后应收款项具体回款情况，给予经销商的具体信用政策，报告期内是否存在放宽经销商信用政策的情形，是否存在经销商长期未回款的情况

1、说明公司各期末及期后应收款项具体回款情况

报告期各期末，公司期后应收款项具体回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	19,082.45	15,842.21	10,992.47
期后回款金额	11,688.48	13,728.69	10,481.45
期后回款比例	61.25%	86.66%	95.35%

截至 2025 年 1 月 31 日，报告期各期末的期后回款比例分别为 95.35%、86.66% 及 61.25%，整体回款情况良好，主要客户处于正常经营的状态，不存在失信或者限制消费的情形，2024 年 7 月 31 日期后回款比例相对较低主要系期后回款的时间间隔较短，公司将进一步加强对应收账款的管理，积极与客户沟通，加快销售回款进度，提升资金的回收能力。

2、给予经销商的具体信用政策，报告期内是否存在放宽经销商信用政策的情形，是否存在经销商长期未回款的情况

报告期内前十大经销商的信用政策及变化情况如下：

单位名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
温州沃敦机械有限公司	出货前支付 60%-90%； 尾款 1 年内付清	出货前支付 60%-90%； 尾款 1 年内付清	出货前支付 60%-90%；尾款 1 年 内付清
湖北蕙利智能科技有限公司	出货前支付 50%-80%； 尾款 1 年内付清	出货前支付 100%	出货前支付 50%-80%；尾款在 1-6 个月内付清
吉林省吉美达科技有限公司	本年度未开展合作	出货前支付 50%或 100%，尾款 1 年内支付	出货前支付 40%，尾 款 1 年内支付

单位名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	出货后 150 天内付清	出货后 150 天内付清	出货后 90 天内付清
客户 A	出货前付清全款	出货前付清全款	本年度未开展合作
金华涌鑫机械设备有限公司	发货或安装调试后支付 20%-30%或支付至 80%；尾款于 1 年内支付	发货或安装调试后支付 20%-30%或支付至 90%；尾款于 1 年内支付	发货或安装调试后支付到 20%-30%或支付至 90%；尾款于 1 年内支付
河北钜禹智能科技有限公司 责任公司	发货前支付至 60%以内，尾款 1 年内支付	发货前支付至 60%以内，尾款 1 年内支付	发货前支付至 60%以内，尾款 1 年内支付
重庆众思益机械有限公司	出货前支付至 60%；验收合格后支付至 90%；尾款在 1 年内支付	出货前支付至 60%；验收合格后支付至 90%；尾款在 1 年内支付	出货前支付 90%-100%；尾款在 1 年内支付
宁波甬勒智能科技有限公司	出货或验收合格支付至 80%-90%；尾款在 1 年内支付	出货或验收合格支付至 80%-90%；尾款在 1 年内支付	本年度未开展合作
江西蕙赢机电设备有限公司	出货前支付至 60%至 100%，尾款 1 年内支付	出货前支付至 60%至 100%，尾款 1 年内支付	本年度未开展合作
客户 B	出货前付清全款	出货前付清全款	出货前付清全款
河南新思路机电设备有限公司	出货前支付 70%-90%；尾款 1 年内付清	出货前支付 70%-90%；尾款 1 年内付清	出货前支付 70%-90%；尾款 1 年内付清
松田智能装备（扬州）有限公司	出货前支付 50%-100%；尾款 6 个月至 1 年内付清	出货前支付 50%-100%；尾款 6 个月至 1 年内付清	出货前支付 80%；尾款 6 个月至 1 年内付清
哈尔滨鲲海机械科技有限公司	出货前支付 10%-100%；尾款 6 月内付清	出货前支付 10%-100%；尾款 6 月内付清	出货前支付 30%-100%；尾款 12 个月内付清
嘉兴卓鼎机电设备有限公司	出货前支付 60%-90%；尾款 6 个月至 1 年内付清	出货前支付 50%-90%；尾款 6 个月至 1 年内付清	出货前支付 50%-90%；尾款 6 个月至 1 年内付清
苏州欧振精密科技有限公司	出货前支付 50%-80%；尾款 6 个月内付清	出货前支付 50%-100%；尾款 3 个月至 6 个月内付清	出货前支付 50%-100%；尾款 3 个月至 6 个月内付清
苏州威利斯机电科技有限公司	出货前支付 100%	出货前支付 60%-100%；尾款 3 个月内付清	出货前支付 60%-100%；尾款 3 个月至 6 个月内付清
洛阳星魁机械设备有限公司	出货前支付 30%-100%；尾款 3 个月至 12 个月内付清	出货前支付 30%-100%；尾款 3 个月至 12 个月内付清	出货前支付 50%-90%；尾款 12 个月内付清

报告期内，公司给予经销商的信用政策根据经销商的具体情况市场环境进行制定及调整，符合公司业务发展的需要。报告期内，公司前十大经销商的信用政策不存在大幅异常变化；存在个别经销商信用政策调整的情况，如 Class CNC 从合作初期的发货后 90 天内付清调整至发货后 150 天内付清，信用政策调整系

基于双方的合作的具体情况、当期市场环境等因素后的综合考虑，不存在通过放款信用政策调节收入的情形。

3、是否存在经销商长期未回款的情况

单位：万元

期间	期末余额	账龄			
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2024 年 7 月 31 日	11,275.44	11,195.19	70.22	0.00	10.00
2023 年 12 月 31 日	8,164.44	8,105.14	49.29	10.00	0.00
2022 年 12 月 31 日	4,398.95	4,388.58	10.35	0.00	0.00

由上表可见，报告期各期末，公司经销商应收账款余额的账龄主要在 1 年以内，回款情况良好，个别经销商如苏州威利斯机电科技有限公司、苏州欧振精密科技有限公司存在一年以上长期未回款情况，主要系经销商短期经营资金周转困难，未及时安排款项。对于长期未回款的经销商，公司已安排专人随时跟进催收，确保主要长期回款客户有明确的还款计划，按计划回款。

（二）对比公司给予经销商和经销商给予的终端客户信用政策，是否存在公司采用信用政策支持经销商的情形

公司经销商分为境内经销商及境外经销商。境外经销商中，报告期内公司给予 Class CNC 的信用政策为出货后 90 天至 150 天内付清，Class CNC 给予终端客户的信用政策为出货后一年内付清，公司给予的其他主要境外经销商的信用政策为出货前付清，因此不存在公司采用信用政策支持境外经销商的情形。报告期内，公司主要境内经销商及其终端信用政策如下所示：

主要经销商	终端客户	公司给予经销商信用期	经销商给予终端客户信用	是否存在重大差异
重庆众思益机械有限公司	重庆金桥机器制造有限责任公司	***	***	否
	通榆坤宇淳亿金属制造有限公司	***	***	否
温州沃敦机械有限公司	浙江裕玺转向系统有限公司	***	***	否
	乐清市飞亚机械有限公司	***	***	否
	浙江瑞庆汽车零部件有限公司	***	***	否
	安徽孟宇汽车部件有限公司	***	***	否

主要经销商	终端客户	公司给予经销商信用期	经销商给予终端客户信用	是否存在重大差异
	浙江名洲汽车零部件股份有限公司	***	***	否
	安徽高坚机械科技有限公司	***	***	否
	浙江鑫博广汽车零部件有限公司	***	***	否
	瑞安市博鸿汽车部件有限公司	***	***	否
	浙江浩琦机车部件有限公司	***	***	否
	浙江欧菲石油设备有限公司	***	***	否
台州言旭数控科技有限公司	台州杰昕机械有限公司	***	***	否
	玉环联荣机械厂（普通合伙）	***	***	信用政策优于终端客户
苏州威利斯机电科技有限公司	苏州双营精密技术有限公司	***	***	否
	上海裕佳自动化机械有限公司	***	***	否
	慈溪市坎墩思诚纺织机械配件厂	***	***	否
苏州欧振精密科技有限公司	苏州通世源精密机械有限公司	***	***	否
松田智能装备（扬州）有限公司	江苏御传新能源科技有限公司	***	***	否
山东宝裕机电设备有限公司	青州世邦机械有限公司	***	***	否
	山东奥骏液压科技有限公司	***	***	否
	青州市新锦润机械有限公司	***	***	信用政策优于终端客户
	慈溪市奥菱机床附件有限公司	***	***	否
	宁海县鼎盛机械厂	***	***	否
	浙江宏盛精密机械有限公司	***	***	否
	浙江中孚工业技术股份有限公司	***	***	否
	宁波普锐明汽车零部件有限公司	***	***	否
	宁波金耀裕通汽车零部件有限公司	***	***	否
	宁波固远管件有限公司	***	***	否
	宁波市镇海亿通机	***	***	与其他合同信

主要经销商	终端客户	公司给予经销商信用期	经销商给予终端客户信用	是否存在重大差异
	械厂			用政策无重大差异
金华涌鑫机械设备有限公司	浙江合达铝业有限公司	***	***	否
	浙江泰龙科技有限公司	***	***	否
	浙江泰龙工贸有限公司	***	***	否
	浙江浩天铝业股份有限公司	***	***	否
河北钜禹智能科技有限责任公司	河北恒工精密装备股份有限公司	***	***	否
江西惠赢机电设备有限公司	江西宇林实业有限公司	***	***	否
	江西邦有道机械制造有限公司	***	***	信用政策优于终端客户
	龙游佳兴机械有限公司	***	***	否
	衢州威勒科技有限公司	***	***	否
	浙江包氏铸造有限公司	***	***	否
	江西国林精密制造有限公司	***	***	否
嘉兴卓鼎机电设备有限公司	浙江恒星传动科技有限公司	***	***	否
	杭州萧山祥隆机械制造有限公司	***	***	否
	浙江禾川科技股份有限公司	***	***	与其他合同信用政策无重大差异
	平湖市德程五金制品厂	***	***	否
	嘉兴恒杰机械有限公司	***	***	否
杭州泓胜智能科技有限公司	杭州睿昇半导体科技有限公司	***	***	否
吉林省吉美达科技有限公司	长春市佳诺工艺装备有限公司	***	***	否
	长春赛德汽车零部件制造有限公司	***	***	否
	吉林省捷瑞汽车部件制造有限公司	***	***	否
哈尔滨鲲鹏海机械科技有限公司	哈尔滨银钢自动化科技有限公司	***	***	否
	哈尔滨信久合电站设备有限公司	***	***	否

主要经销商	终端客户	公司给予经销商信用期	经销商给予终端客户信用	是否存在重大差异
	哈尔滨弈广航飞工贸有限公司	***	***	否
北京新诚立业科技有限公司	天津航宇卓然科技有限公司	***	***	否
	天津庚辰辛亥科技有限责任公司	***	***	否

如上表所示，报告期内，公司给予经销商和经销商给予的终端客户信用政策基本不存在重大差异，部分差异情况主要系公司与经销商分别根据市场情况进行的调整所致。

综上，公司不存在采用信用政策支持经销商的情况。

五、说明境内外经销收入金额及占比，境内经销商是否均负有安装义务及对应的收入确认时点，是否均获取了客户确认的安装验收报告；说明新增境外客户的基本情况与合作背景，主要境外经销模式所对应的终端销售情况

（一）说明境内外经销收入金额及占比，境内经销商是否均负有安装义务及对应的收入确认时点，是否均获取了客户确认的安装验收报告

1、说明境内外经销收入金额及占比

报告期各期，境内外经销收入金额及占当期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销-内销	15,981.52	46.65%	21,824.60	40.80%	13,876.36	30.09%
经销-外销	5,225.56	15.25%	6,940.03	12.97%	1,836.43	3.98%
小计	21,207.08	61.90%	28,764.63	53.78%	15,712.79	34.07%

2、境内经销商是否均负有安装义务及对应的收入确认时点，是否均获取了客户确认的安装验收报告

公司经销业务收入确认时点情况如下：

经销商	终端客户所在区域	合同约定公司是否承担安装义务	收入确认时点	是否获取客户确认的安装验收报告
境内	境内	是	根据合同约定，货物已交付且安装调试合格后，取得终端客户确认的安装验收报告上	均需获取
	境外	否	根据合同约定，公司将产品交付给经销商或送达经	无需获取

经销商	终端客户所在区域	合同约定公司是否承担安装义务	收入确认时点	是否获取客户确认的安装验收报告
			销商指定的交货地点并经过经销商签收确认后,以取得的经客户签收确认的签收单上对应的签收时点作为收入确认时点	
境外	境外	否	根据合同约定,将产品报关、离港、取得报关单、提运单,以取得的提运单登记的出口时间作为确认收入时点	无需获取

公司境内经销商对应终端客户所在区域为境内的,根据合同约定,公司负有安装义务。公司按货物已交付且安装调试合格后,以取得的终端客户确认的安装验收报告上对应的验收时点作为收入确认时点。该部分业务均已获取了终端客户确认的安装验收报告。

公司境内经销商对应终端客户所在区域为境外的,根据合同约定,公司不承担安装义务,公司将产品交付给经销商或送达经销商指定的交货地点并经过经销商签收确认后,经销商即取得所转让商品控制权,经销商自行负责其销售产品后续的出口报关、运输、安装服务。公司以取得的经客户签收确认的签收单上对应的签收时点作为收入确认时点。该部分业务由经销商承担安装服务,后续安装服务与公司无关,公司无需获取相应的安装验收报告。公司经销部分业务收入实际获取的验收报告情况:

期间	实际获取验收报告占应获取验收报告收入比例	未获取原因	替代测试
2024 年 1-7 月	100.00%	不适用	不适用
2023 年度	91.86%	终端客户在未提供验收单的情况下,当产品确认安装调试完成时,由经销商出具了相应的验收报告。	获取并检查了经销商验收报告、物流单据、回款记录,能够确认公司的产品已实现销售并已回款、收入确认时点合理。
2022 年度	94.02%		

(二) 说明新增境外客户的基本情况与合作背景, 主要境外经销模式所对应的终端销售情况

报告期内, 公司的境外销售收入分别为 2,117.32 万元、7,388.13 万元及 5,514.28 万元, 销售占比分别为 4.59%、13.81%及 16.10%, 境外销售的金额和占比提升显著。公司境外销售的产品主要为数控机床, 属于单位价值较高的固定资产, 下游客户较为分散, 公司选择列示报告期内收入合计超过 200 万元的境外客户, 其基本情况、合作背景及终端客户的销售情况如下:

单位：万元

客户名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度	是否为新 客户	客户 性质	国家	基本情况	合作背景	终端销售情况
CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	1,262.58	3,355.55	1,297.81	否	经销	土耳其	成立于 2021 年 4 月,注册资本为 30 万土耳其里拉。2023 年度的销售规模约为公司负责人具有多年的数控机床业务管理及销售经验,较为熟悉当地的客户及交易习惯。	惠勒智能业务员主动接触 Class CNC,负责人在综合比较多家中中国台湾等地区的品牌后选择同惠勒智能合作	均已经实现销售
客户 A	746.19	541.83	-	是	经销	A 国	成立于 2003 年 6 月,注册资本为 10,000A 国货币。是该国主要的机床经销商之一,从事机床销售行业多年,规模较大。	通过机床展会接触后开展合作	均已经实现销售
客户 B	581.98	805.67	-	是	经销	A 国	成立于 2003 年 6 月,注册资本为 10,000A 国货币(满足 A 国最低的注册资本要求)。公司原本涉及零配件加工业务,后续拓展至机床销售业务	经客户 OLDENG 介 绍了解后开展合作	均已经实现销售
客户 C	435.75	222.69	-	是	经销	A 国	成立于 2022 年 4 月,注册资本为 1,000,000A 国货币。团队在成立公司前具有多年从事机床销售行业的经验,较为熟悉当地的客户和交易习惯。	通过机床展会了解后 开展合作	均已经实现销售
RAYMECHATRO NICS AND MACHINERY	389.11	76.20	-	是	经销	印度	成立于 2004 年,注册资本为 1,000,000 印度卢比。在和惠勒智能成立前主要经销来自美国及中国台湾地区的数控机床	经 Class CNC 介绍了 解后开展合作	均已经实现销售
ZitechGroup for import,export and general supplies	432.19	-	-	是	经销	埃及	成立于 2023 年 11 月,注册资本 200 万埃及镑。公司负责人在机床行业有超过 20 年的行业经验,	惠勒智能业务员主动 接触到 ZitechGroup, 经过筛选比较后同公	均已经实现销售

客户名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度	是否为新 客户	客户 性质	国家	基本情况	合作背景	终端销售情况
							较为了解中国的机床供应商	司开展合作	
客户 D	431.56	593.23	180.34	否	经销	A 国	成立于 2004 年 12 月，注册资本为 3,210,000A 国货币。公司原本从事模具生产业务，后续拓展至机床销售业务	惠勒智能业务员主动接触公司后逐渐开展并加深合作	未回复，经访谈公司销售人员，该经销商通常会将 3-4 台设备作为样机展示，其余实现销售
客户 E	408.56	392.72	102.36	是	经销	A 国	成立于 2012 年 9 月，注册资本为 100,000A 国货币。公司负责人原本从事机床融资租赁业务，了解机床行业的终端客户，因融资租赁业务的回款周期较长，在掌握终端客户的基础上从事机床经销业务	经终端客户介绍后开展合作	均已经实现销售
PENTA VENTURA PTE LTD	50.77	40.25	151.63	否	经销	新加坡	公司从事机床销售行业多年，主要覆盖东南亚地区	通过老客户介绍后开展合作	未回复，经访谈公司业务人员，因采购时间较早，且采购量不大，可判断已经实现销售
小计	4,738.69	6,028.13	1,732.14						
外销总收入	5,514.28	7,388.13	2,117.32						
占比	85.93%	81.59%	81.81%						

注：终端销售情况统计截至 2025 年 1 月 31 日。

由上表可知，除 CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI、客户 D 及 PENTA VENTURA PTE LTD 外，其余主要境外经销商为报告期内新增客户，拥有丰富的机床销售行业经验，较为了解当地的客户及交易习惯。公司通过业务员的主动获取、机床展会及老客户介绍等多种方式接触，并逐步加深合作。经中介机构与主要境外经销商及公司确认，截至 2025 年 1 月 31 日，报告期内主要境外经销商从公司采购的产品基本实现终端销售，期后结转情况良好。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司经销商收入明细表、销售费用明细表并访谈公司业务负责人，了解报告期内公司经销收入占比大幅提升的原因，销售费用较高且逐期增长的合理性；

2、获取公司直销客户及终端客户明细，查阅企查查，走访及访谈公司业务人员，确认公司终端领域行业分布及主要经销商终端销售客户情况；

3、查询行业及区域公开资料、访谈公司高级管理人员、设立经销商并同公司交易的前员工，了解公司存在较多前员工经销商的合理性；结合公司前员工经销商的收入明细表、访谈前员工经销商及走访终端客户，确认前员工经销商收入占比大幅提升的原因；

4、访谈 Class CNC、江西蕙赢及宁波甬勒，并结合邮件确认等方式进一步了解前述经销商报告期内设立即成为公司主要经销商的背景及合理性；

5、比较 Class CNC 与其他境外经销商、江西蕙赢及宁波甬勒同其他境内经销商毛利率，确认毛利率的差异及价格公允性；同时结合公司流水及董监高个人流水核查等确认是否存在利益输送的情形；

6、获取报告期各期末应收账款明细表，检查公司主要客户销售合同、信用政策及其变化情况、期后回款情况，了解是否存在放宽经销商信用政策的情形，是否存在经销商长期未回款的情况；

7、获取经销商与终端客户的信用政策，与公司给予经销商的信用政策进行对比，确认是否存在公司采用信用政策支持经销商的情形；

8、获取经销销售收入明细表，结合实地走访、视频访谈及邮件确认、由独立第三方平台中国信保资信有限公司提供的主要外销客户的资信报告等多种方式了解境外客户的基本情况、合作背景及主要境外经销客户的终端销售情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司经销占比大幅提升主要系由公司终端客户特点、公司发展阶段等因素形成，与同行业公司不存在显著差异，存在合理性，公司销售费用较高且逐期增长主要系公司销售规模扩大后公司销售团队扩大维护境内外客户所致。

2、公司存在前员工经销商主要系前员工及公司基于双方在员工能力、个人选择、合作灵活性、客户分散等因素后的共同选择，符合前员工的个人职业规划和公司当前的发展需求；前员工经销商销售占比大幅提升主要系温州沃敦销售占比大幅提升。除温州沃敦外，前员工经销商销售占比分别为 4.42%、10.20%及 10.02%，2022 年后前员工经销商占比有所提升主要系一方面 2023 年新增宁波甬勒，增加了销售金额的绝对值及占比；另一方面金华涌鑫终端客户主要为汽配及摩托车配件行业，采购的数控机床增加，带动了公司对金华涌鑫的销售额。同时，河北钜禹、嘉兴卓鼎及江西惠鋈因客户拓展不及预期，销售金额占比下降或销售占比不高，格锐斯主要经销非公司品牌的数控机床，销售占比不高。

3、Class CNC 等经销商成立当年即与公司合作、江西惠赢及宁波甬勒等经销商报告期内设立即成为公司主要经销商主要系经销商已在行业深耕多年，较为了解数控机床行业且在特定区域具备客户资源，合作背景具备合理性，对应毛利率不存在重大异常情况，交易价格具备公允性，不存在利益输送的情形。

4、公司给予经销商的信用政策是根据具体市场环境进行制定和调整，符合公司业务发展的需要。报告期内，公司主要经销商的信用政策不存在大幅度变化，个别经销商的调整系基于双方合作情况的考虑；对于个别长期未回款的经销商，公司已采取积极的催收策略确保货款的收回；公司给予经销商和经销商给予终端客户的信用存在不存在显著的差异，不存在公司采用信用政策支持经销商的情形。

5、境内经销商对应的主要客户位于境内，需要承担安装义务，公司在取得终端客户的验收报告后确认收入；境内经销商对应的少部分客户位于境外，不需要承担安装义务，公司在取得经销商的签收后确认收入；公司主要通过展会、老客户或终端客户的介绍、主动获取等方式拓展客户，报告期内主要境外经销商从公司采购的产品基本实现终端销售，期后结转情况良好。

二、结合资金流水核查等说明货物和资金流转是否一致，是否存在体外资金循环等情形

（一）公司流水核查

1、核查范围

惠勒智能及其子公司开立及使用的全部银行账户的核查数量如下：

核查范围	关系	银行账户数量	资料获取情况
惠勒智能	公司	26	报告期内的全部银行流水、已开立银行结算账户清单
惠联数智	子公司	1	
易达精密	子公司	4	
新博尚	已注销子公司	3	
穆朗精密	已注销子公司	1	

2、异常标准及确定依据

中介机构结合公司的经营规模，对所有单笔金额在 50 万元以上的样本进行核查，核查样本的合计金额占当期借贷方发生额均超过 80%。

3、核查程序

对于公司及其子公司的银行流水，中介机构主要执行了以下核查程序：

- 1) 中介机构实地获取公司及其子公司银行流水及《已开立银行结算账户清单》，确认获取银行账户的完整性；
- 2) 将对账单和银行日记账进行双向核对，对银行账户实施函证程序；
- 3) 核查大额资金流水，针对该等大额收支，核查交易对方及资金往来款项性质及用途，确认是否与公司日常经营活动是否匹配；
- 4) 将报告期内的公司及其子公司的银行流水交易对方与公司客户及供应商

进行匹配。

4、核查结论

经核查，除在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“十二、财务合法性合规性”已披露的情形外，公司不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）个人流水核查

1、核查范围

中介各机构获取了报告期内非独立董事、监事（外部董事及外部监事除外）、高级管理人员以及关键岗位人员的个人资金流水。

2、异常标准及确定依据

选取单笔交易金额在5万元人民币以上的交易作为大额资金往来核查标准。

3、核查程序

1）中介机构获取云闪付账户清单，并陪同个人前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政银行、招商银行、杭州银行、浙商银行、余杭农商行以及各自开立了资金账户的银行及账户清单内银行现场打印报告期内的银行流水；

2）获取上述关键人员出具的个人流水完整性承诺函、云闪付账户清单及个人账户之间的交叉核对确认账户的完整性；

3）将报告期内流水交易对手方同公司客户、国内供应商及其股东及其主要人员进行匹配，确认是否存在匹配的情况；

4）针对大额资金，了解交易背景及交易对手，取得相关支撑材料、书面确认等方式，核查交易对方及款项用途。

4、核查结论

公司不存在通过体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

三、分别说明对于新增客户和前员工经销商交易真实性和公允性的各项核查程序、核查比例及核查结论。

（一）对于新增客户交易真实性和公允性，主办券商及会计师的核查程序及核查比例

1、获取公司的销售收入明细表，梳理新增客户，获取并了解该类客户的工商信息；

2、检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收单、报关单、提运单、发票等，确认收入的准确性、真实性和完整性，同时，针对销售收入在期前期后执行截止性测试；

3、对公司报告期内主要新增客户进行发函，通过函证对公司新增客户营业收入进行核查的情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年度
发函的新增客户收入金额	3,662.91	14,224.22	12,016.75
发函的新增客户收入金额占新增客户收入总额比例	68.49%	85.70%	80.98%
回函确认的新增客户收入金额	2,984.16	12,857.50	11,046.33
回函确认的新增客户收入金额占新增客户收入总额比例	55.80%	77.46%	74.44%
替代测试确认的新增客户收入金额	678.74	1,366.72	970.43
回函和替代程序确认的新增客户收入金额占新增客户收入总额比例	68.49%	85.70%	80.98%

4、对公司报告期内主要新增客户实施访谈程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年度
访谈新增客户的收入金额	1,540.72	9,787.09	6,582.61
访谈确认的新增客户收入金额占新增客户收入总额比例	28.81%	58.96%	44.36%

5、获取新增经销商终端客户的验收单、并通过走访程序核查终端销售真实性。同时中介机构在走访中重点实地查看公司报告期内销售的设备在终端厂家的状况，进一步验证终端销售真实性。报告期内新增经销商终端销售穿透走访核查的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
新增经销商终端销售穿透走访核查的收入金额	0.00	2,047.33	1,615.01
新增经销商收入总额	1,437.56	7,383.53	4,882.56
新增经销商终端销售穿透走访核查的收入金额占新增经销商收入总额比例	0.00	27.73%	33.08%

报告期各期，新增经销商终端销售穿透走访核查的收入金额占新增经销商收入总额比例较低主要系：境外新增经销商受地域、配合程度及终端客户的保密性要求等因素影响，穿透难度较大，中介机构已对新增的主要境外经销商执行访谈程序，并对前五大客户之一的 Class CNC 执行了穿透核查；对于境内的新增经销商，中介机构已对其中新增销售收入金额较大、性质特殊的情况执行穿透核查，未穿透主要为金额较小、销售占比较低的客户。

6、获取并检查公司的银行流水记录，将新增客户回款流水与账面进行核对，核查公司与新增客户之间是否存在非经营性资金往来，是否存在第三方回款情况；获取公司的现金日记账，核查新增客户回款是否存在大量现金的情况；

7、对于新增客户交易的公允性，主办券商及会计师查阅公司收入成本表，检查对应的销售毛利率情况，将新增客户的销售毛利率与同种客户类型的其他客户机床设备平均毛利率进行对比，不存在明显差异，销售公允。

（二）对于前员工经销商交易真实性和公允性，主办券商及会计师的核查程序、核查比例

1、获取公司的销售收入明细表，梳理前员工经销商，获取并了解该类客户的工商信息；

2、检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收单及发票等确认收入的准确性、真实性和完整性，同时，针对销售收入在期前期后执行截止性测试；

3、对公司报告期内前员工经销商进行发函，通过函证对公司前员工经销商营业收入进行核查的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
发函的前员工经销商收入金额	7,742.02	9,347.99	4,846.55

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年度
发函的前员工经销商收入金额占前员工经销商收入总额比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函确认的前员工经销商收入金额	7,742.02	9,271.83	4,845.75
回函确认的前员工经销商收入金额占前员工经销商收入总额比例	100.00%	99.19%	99.98%
替代测试确认的前员工经销商收入金额	0.00	76.17	0.80
回函和替代程序确认的前员工经销商收入金额占前员工经销商收入总额比例	100.00%	100.00%	100.00%

4、对公司报告期内前员工经销商实施访谈程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年度
访谈前员工经销商的收入金额	7,742.02	9,347.99	4,846.55
访谈确认的前员工经销商收入金额占前员工经销商收入总额比例	100.00%	100.00%	100.00%

5、获取前员工经销商终端客户的验收单、并通过走访程序核查终端收入真实性。同时中介机构在走访中重点盘点和查看公司报告期内销售的设备在终端厂家的状况，进一步验证收入的真实性。报告期内前员工经销商终端销售穿透走访核查的情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年度
前员工经销商终端销售穿透走访核查的收入金额	5,059.94	5,445.12	3,146.17
前员工经销商终端销售穿透走访核查的收入金额占前员工经销商收入总额比例	65.36%	58.25%	64.92%

6、获取并检查公司的银行流水记录，将前员工经销商回款流水与账面进行核对，核查公司与前员工经销商之间是否存在非经营性资金往来，是否存在第三方回款情况；获取公司的现金日记账，核查前员工经销商回款是否存在大量现金的情况；

7、对于前员工经销商交易的公允性，主办券商及会计师查阅公司收入成本表，从毛利率角度分析如下：

名称	2024年1-7月	2023年度	2022年度	毛利率的差异
其他内销的、非前员工经销商机床设备毛利率	15.70%	15.19%	14.70%	-
温州沃敦机械有限公司	***	***	***	因温州沃敦的采购量较大，公司对其采用低毛利率的销售政策，因此温州沃敦毛利率相

名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度	毛利率的差异
				对较低
宁波甬勒智能科技有限公司	***	***	未成立	2023 年度宁波甬勒销售较多低毛利率的 EM800A 型机床，因此拉低 2023 年毛利率，2024 年 1-7 月差异较小
金华涌鑫机械设备有限公司	***	***	***	金 华 涌 鑫 主 要 销 售 EM1100A，该型号机床通常会增加选配项，总体毛利率也更高，因此金华涌鑫总体毛利率更高。
河北钜禹智能科技有限公司	***	***	***	总体差异不大
嘉兴卓鼎机电设备有限公司	***	***	***	总体差异不大
沈阳格锐斯精密设备有限公司	未销售机床	***	***	总体差异不大
江西省惠鋈机电设备有限公司	未销售机床	***	未销售机床	2023 年度差异较大，主要系其采购量较小，且采购的 EM1100A 增加了主轴中心出水、链板式排屑机及液压站的选配项，增选项较多提升了公司对其的销售毛利率

（三）主办券商及会计师的核查结论

综上，主办券商及会计师对报告期内的新增客户和前员工经销商交易执行了获取工商信息、检查收入确认相关的支持性文件及截止性、函证、访谈及终端穿透核查、检查银行流水记录、查阅公司收入成本表等核查程序，经核查，公司新增客户和前员工经销商交易具有真实性和公允性，收入确认符合《企业会计准则》规定。

四、说明对于境外收入的各项核查程序、核查比例及核查结论

（一）对于境外收入的各项核查程序、核查比例

1、对公司报告期内主要境外客户进行发函，通过函证对公司境外收入进行核查的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
发函的境外收入金额	5,247.92	6,931.07	1,902.91
发函的境外收入金额占境外收入总额比例	95.17%	93.81%	89.87%
回函确认的境外收入金额	4,710.51	5,661.38	1,551.80

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
回函确认的境外收入金额占境外收入总额比例	85.42%	76.63%	73.29%
替代测试确认的境外收入金额	537.42	1,269.68	351.11
回函和替代程序确认的境外收入金额占境外收入总额比例	95.17%	93.81%	89.87%

2、访谈主要境外客户及终端穿透核查情况

公司境外销售主要集中于土耳其和 A 国，报告期内的销售占比均超过 70%，其中 2023 年度的销售占比超过 90%，2024 年 1-7 月，因其他地域，如埃及，开始实现销售，因此土耳其及 A 国的合计销售占比有所降低。主办券商及会计师访谈的主要经销商及其销售占比如下所示：

单位：万元、%

序号	经销商	访谈方式	地区	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
				销售金额	外销占比	销售金额	外销占比	销售金额	外销占比
1	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	实地走访	土耳其	1,262.58	22.90	3,355.55	45.42	1,297.81	61.30
2	客户 E	实地走访	A 国	408.56	7.41	392.72	5.32	102.36	4.83
3	客户 C	实地走访	A 国	435.75	7.90	182.94	2.48	-	-
4	客户 D	实地走访	A 国	431.56	7.83	593.23	8.03	180.34	8.52
5	Mashimport LLC	实地走访	A 国	699.15	12.68	541.83	7.33	-	-
6	客户 B	实地走访	A 国	581.98	10.55	805.67	10.90	-	-
7	ZitechGroup for import,export and general supplies	视频访谈	埃及	432.19	7.84	-	-	-	-
合 计				4,251.77	77.10	5,871.93	79.48%	1,580.51	74.65

中介机构访谈了公司主要的境外客户，走访占比均超过当期外销收入 70% 以上。主办券商及会计师与经销商主要核实其主要情况（包括成立时间、注册资本、主营业务、经营规模等）、同公司之间经销业务情况、经销商的对外销售情况、对公司产品的评估及关联关系，同时进一步确认报告期内公司同经销商之间的销售交易明细。

因 Class CNC 是公司报告期内的前五大客户，为进一步核实公司对销售的真实性，主办券商及会计师选择 Class CNC 报告期内主要的终端客户（以报告期内累计销售超过 3 台以上机床设备为标准）进行穿透核查，主要了解终端客户的基本情况、从经销商处采购的机床设备的主要类型、终端客户的主要产品及各期的

采购金额及占比等交易情况，同时，主办券商及会计师逐台核实报告期内销售的设备情况，并同销售明细核对，验证终端销售的真实性。主办券商及会计师合计走访 CLASS CNC 终端客户 11 家，现场拍照核查 Class CNC 经销的惠勒智能机床设备合计 38 台。

3、海关数据对比

主办券商及会计师通过由浙江省商务厅主办、浙江电子口岸承办的商务百事通获取出口数据，并同公司的销售数据进行对比，报告期内商务百事通获取的出口额分别为 2,120.35 万元、7,381.14 万元及 5,517.70 万元，公司出口外销收入分别为 2,117.32 万元、7,388.13 万元及 5,514.28 万元，差异分别为 3.03 万元、-6.99 万元及 3.42 万元，差异率为 0.14%、-0.09%及 0.06%，差异较小。

4、境外销售收入与出口退税、运费及保险费匹配分析

(1) 境外销售收入与出口退税数据的匹配分析

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
免抵退税出口销售额	5,080.72	7,917.32	1,470.57
境外销售收入	5,514.28	7,388.13	2,117.32
差异	-433.56	529.19	-646.75

经核查，报告期内公司境外销售收入确认金额与免抵退税出口销售额存在一定差异，主要系由于收入确认时点与申请免抵退税时间的差异，以及向境外客户收取的设备款项等未申报免抵退税。

(2) 境外销售收入与外销运费及保险费数据的匹配分析

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
外销运费	86.29	87.08	34.25
外销主营业务收入	5,514.28	7,388.13	2,117.32
外销运费/外销主营业务收入	1.56%	1.18%	1.62%

经核查，公司报告期内的外销运费与境外销售收入具有匹配性。公司境外销售主要为 FOB 模式，保险费由客户承担，公司自愿购买中国出口信用保险公司推出的出口信用保险，主要系为出口卖方提供的针对出口买方信用风险的保险，以规避由于买方破产、货物拒收、货款拖欠以及地缘政治等事件导致的回款风险。

5、结合销售明细账、销售合同、形式发票、报关单、提运单等对境外客户销售收入执行细节测试程序，报告期内境外客户收入细节测试核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
细节测试核查的境外销售收入（万元）	5,514.28	7,388.13	2,117.32
境外收入核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

同时，针对销售收入在期前期后实施截止性测试，经核查境外销售不存在截止性问题。

6、查阅主要外销合同，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

7、访谈外销部门相关负责人，了解报告期内公司的外销情况；

8、获取由独立第三方平台中国信保资信有限公司提供的主要外销客户的资信报告，核查外销客户的主要工商信息、主营业务、股权结构等情况；

9、获取并检查公司的银行流水记录，将境外客户回款流水与账面进行核对，核查公司与境外客户之间是否存在非经营性资金往来，是否存在第三方回款情况；获取公司的现金日记账，核查境外客户回款是否存在大量现金的情况；

10、查阅公司外销收入成本表，核查主要产品的收入、成本及毛利率情况。

（二）主办券商及会计师的核查结论

综上，主办券商及会计师对报告期内的境外收入执行了函证、访谈及终端穿透核查、对比海关数据与出口退税、运费及保险费匹配分析、细节测试核查及截止性测试、查阅合同、访谈外销部门相关负责人、获取外销客户的资信报告、检查银行流水记录、查阅公司外销收入成本表等程序核查境外收入，经核查，公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定。

问题 2. 关于公司股东

根据公开申请文件及前次问询回复，（1）2019 年 9 月、2020 年 10 月、2021 年 7 月、2021 年 12 月，安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信分别以 34.60 元/注册资本、44.11 元/注册资本、69.83 元/注册资本、103.51 元/注册资本向公司增资。（2）2021 年 12 月，经公司介绍，胡珍秀、王志新以 69.20 元/注册资本受让王卿、吴胜保所持全部股权。

请公司：（1）说明安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信基本情况、对外投资情况、投资公司的背景及合理性，与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系；结合上述股东入股时公司业绩、同行业可比公司估值情况、与公司交易情况（如有）等，说明上述股东增资价格合理性及公允性，2021年7月和12月公司投后估值显著提高的原因及合理性，2021年12月增资和股权转让价格差异较大的原因、合理性、公允性，上述股东入股是否存在利益输送或其他特殊利益安排。（2）说明王卿、吴胜保2021年12月退股真实原因及合理性，胡珍秀、王志新是否真实持有公司股权。

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、说明安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信基本情况、对外投资情况、投资公司的背景及合理性，与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系；结合上述股东入股时公司业绩、同行业可比公司估值情况、与公司交易情况（如有）等，说明上述股东增资价格合理性及公允性，2021年7月和12月公司投后估值显著提高的原因及合理性，2021年12月增资和股权转让价格差异较大的原因、合理性、公允性，上述股东入股是否存在利益输送或其他特殊利益安排。

（一）说明安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信基本情况、对外投资情况、投资公司的背景及合理性，与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系

1、安徽鸿浩

（1）基本情况

截至本问询回复出具之日，安徽鸿浩的基本情况如下表所示：

企业名称	安徽鸿浩管理咨询合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91340100MA2TRQYB1P
企业类型	有限合伙企业
主要经营场所	安徽省合肥市高新区祥源城 B1 栋 1211
执行事务合伙人	程立松

出资总额	500 万元			
合伙人及出资比例	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
	程立松	普通合伙人	300.00	60.00%
	李传友	有限合伙人	200.00	40.00%
经营范围	企业管理咨询；信息技术咨询；财税信息咨询；股权投资（未经金融监管部门批准,不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务）。（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）			
成立日期	2019 年 6 月 4 日			
经营期限	至长期			
登记机关	合肥市高新开发区市场监督管理局			

（2）对外投资情况

截至本问询回复出具之日，安徽鸿浩除蕙勒智能外的其他直接对外投资情况如附件一所示。

（3）投资公司的背景及合理性

安徽鸿浩的普通合伙人程立松从事自由投资多年，与公司实际控制人易春红为朋友关系，认可易春红的经营理念及领导能力。程立松与李传友对机床行业均有一定了解，看好公司在机床行业的发展前景，因此于 2019 年 9 月以安徽鸿浩对公司进行投资，投资背景具有合理性。

（4）与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系

根据公司与安徽鸿浩确认，安徽鸿浩与公司报告期内的主要客户、供应商、经销商之间无关联关系。

2、老板集团

（1）基本情况

截至本问询回复出具之日，老板集团的基本情况如下表所示：

企业名称	杭州老板实业集团有限公司
统一社会信用代码	913301101438402503
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	杭州余杭区运河街道博陆南
法定代表人	任建华
注册资本	6,000 万元

股东及出资比例	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
	任建华	4,500.00	75.00%
	任罗忠	1,500.00	25.00%
经营范围	实业投资；货物进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目。		
成立日期	1995 年 3 月 22 日		
经营期限	至 2045 年 3 月 22 日		
登记机关	杭州市临平区市场监督管理局		

（2）对外投资情况

截至本问询回复出具之日，老板集团除蕙勒智能外的其他直接对外投资情况如附件二所示。

（3）投资公司的背景及合理性

公司于 2018 年 9 月迁址到临平区，老板集团系临平区的知名企业，有意愿对临平区有成长性的企业进行投资，其看中机床行业作为工业母机的战略地位以及公司在机床行业的发展前景，因此于 2020 年 10 月对公司进行投资，投资背景具有合理性。

（4）与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系

根据公司与老板集团确认，除已经在《公开转让说明书》中披露的关联交易情形外，老板集团与公司报告期内的主要客户、供应商、经销商之间无关联关系。

3、西子电梯

（1）基本情况

截至本问询回复出具之日，西子电梯的基本情况如下表所示：

企业名称	西子电梯集团有限公司		
统一社会信用代码	91330104715413378C		
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
住所	浙江省杭州市江干区庆春东路 1-1 号西子联合大厦 23 楼		
法定代表人	王水福		
注册资本	80,000 万元		
股东及出资比例	股东姓名	出资额（万元）	出资比例

	王水福	44,500.00	55.6250%
	陈桂花	35,500.00	44.3750%
经营范围	生产：电梯、自动扶梯、电子元器件、起重机械、机械设备、仪器仪表（限下属子公司经营）；实业投资；批发、零售：电梯，自动扶梯，电子元器件，起重机械，机械设备，仪器仪表，本企业及下属分支机构自产产品及相关技术所需的原辅材料及零配件、机械设备、仪器仪表，计算机软硬件设备；服务：计算机网络工程、信息系统集成工程、设计、施工、维护，信息技术平台研发，计算机软硬件开发、转让、咨询、服务；含下属分支机构经营范围；其他无需报经审批的一切合法项目。***（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）		
成立日期	1999-08-31		
经营期限	至 2049-08-30		
登记机关	杭州市上城区市场监督管理局		

（2）对外投资情况

截至本问询回复出具之日，西子电梯除蕙勒智能外的其他直接对外投资情况如附件三所示。

（3）投资公司的背景及合理性

西子电梯系一家成立于杭州市的大型制造企业，对外投资企业众多。因公司前高管卢艳辉曾于西子电梯关联公司任职，其向西子电梯介绍了投资公司的机会。西子电梯看中机床行业作为工业母机的战略地位以及公司在机床行业的发展前景，因此于 2021 年 7 月对公司进行投资，投资背景具有合理性。

（4）与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系

根据公司与西子电梯确认，西子电梯未持有杭州西子富沃德精密机械有限公司、浙江西子富沃德电机有限公司、杭州西奥电梯有限公司的股权，但该三家公司为西子电梯的关联方¹。报告期内公司向上述三家公司销售数控机床和机床配件，具体金额情况如下：

¹ 关联关系说明：西子电梯的股东、董事长兼总经理王水福同时担任新西奥电梯集团有限公司的董事，西子电梯的股东、董事陈桂花同时持有新西奥电梯集团有限公司 48.95%的股权并担任其董事。杭州西奥电梯有限公司系新西奥电梯集团有限公司持股 85%的控股子公司，浙江西子富沃德电机有限公司、杭州西子富沃德精密机械有限公司系新西奥电梯集团有限公司直接或间接全资控制的公司。

单位：万元

客户名称	营业收入		
	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
杭州西奥电梯有限公司	-	52.92	-
浙江西子富沃德电机有限公司	-	61.50	-
杭州西子富沃德精密机械有限公司	-	-	0.49
合计	-	114.42	0.49

报告期内，公司还存在向杭州西奥电梯有限公司采购少量电梯维保服务、向杭州西子富沃德精密机械有限公司采购少量鞍座、立柱、底座等模具和机床毛坯件，具体金额情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额		
	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
杭州西奥电梯有限公司	0.11	0.30	-
杭州西子富沃德精密机械有限公司	-	-	14.29
合计	0.11	0.30	14.29

除上述情况外，西子电梯与公司报告期内的主要客户、供应商、经销商之间无关联关系。

4、华睿盛银

(1) 基本情况

截至本问询回复出具之日，华睿盛银的基本情况如下表所示：

企业名称	嘉兴华睿盛银创业投资合伙企业（有限合伙）			
统一社会信用代码	91330421MA2JD93N0H			
企业类型	有限合伙企业			
主要经营场所	浙江省嘉兴市嘉善县西塘镇复兴大道 16 号 2 幢 117 室			
执行事务合伙人	浙江富华睿银投资管理有限公司			
出资总额	50,000.00 万元			
合伙人及出资比例	合伙人名称/姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
	浙江富华睿银投资管理有限公司	普通合伙人	2,000.00	4.00%
	浙江省产业基金有限公司	有限合伙人	15,000.00	30.00%
	寿志萍	有限合伙人	3,450.00	6.90%

	蒋仕波	有限合伙人	3,400.00	6.80%
	浙江天台聚元投资有限公司	有限合伙人	2,200.00	4.40%
	杭州文广投资控股有限公司	有限合伙人	2,200.00	4.40%
	岑余弟	有限合伙人	2,100.00	4.20%
	曹志为	有限合伙人	2,000.00	4.00%
	嘉善县金融投资有限公司	有限合伙人	2,000.00	4.00%
	诸暨鑫石股权投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	2,000.00	4.00%
	浙江华睿泰银自有资金投资有限公司	有限合伙人	1,700.00	3.40%
	张子钢	有限合伙人	1,500.00	3.00%
	郑建立	有限合伙人	1,200.00	2.40%
	浙江建华企业管理有限公司	有限合伙人	1,200.00	2.40%
	诸暨中科嘉银管理咨询有限公司	有限合伙人	1,000.00	2.00%
	浙江华睿北信源数据信息产业投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	1,000.00	2.00%
	浙江华睿盛银创业投资有限公司	有限合伙人	1,000.00	2.00%
	东冠集团有限公司	有限合伙人	1,000.00	2.00%
	杭州国盛供应链管理有限公司	有限合伙人	700.00	1.40%
	俞海平	有限合伙人	650.00	1.30%
	杭州广沅投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	600.00	1.20%
	郑积总	有限合伙人	600.00	1.20%
	杭州丰盈实业投资有限公司	有限合伙人	500.00	1.00%
	黄超	有限合伙人	500.00	1.00%
	岑镔	有限合伙人	500.00	1.00%
经营范围	一般项目：股权投资（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。			
成立日期	2020年6月8日			
经营期限	至2025年6月7日			
登记机关	嘉善县市场监督管理局			

（2）对外投资情况

截至本问询回复出具之日，华睿盛银除蕙勒智能外的其他对外投资情况如附件四所示。

(3) 投资公司的背景及合理性

华睿盛银为经备案的私募基金，具备专业投资经验，寻找机床行业的投资机会。经过行业内朋友介绍，其知悉公司正在筹备资本市场运作，同时看好公司在机床行业的发展前景，因此于 2021 年 12 月履行内部投资决策程序后投资公司，投资背景具有合理性。

(4) 与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系

根据公司与华睿盛银确认，华睿盛银与公司报告期内的主要客户、供应商、经销商之间无关联关系。

5、恒金城信

(1) 基本情况

截至本问询回复出具之日，恒金城信的基本情况如下表所示：

企业名称	台州恒金城信创业投资合伙企业（有限合伙）			
统一社会信用代码	91331004MA2K7J1U0L			
企业类型	有限合伙企业			
主要经营场所	浙江省台州市路桥区路北街道西路桥大道 58 号			
执行事务合伙人	杭州城投富鼎投资管理有限公司			
出资总额	25,780.00 万元			
合伙人及出资比例	合伙人名称/姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
	杭州城投富鼎投资管理有限公司	普通合伙人	400.00	1.5516%
	台州市社会事业发展集团有限公司	有限合伙人	5,000.00	19.3949%
	杭州城投资本集团有限公司	有限合伙人	4,500.00	17.4554%
	浙江省产业基金有限公司	有限合伙人	3,680.00	14.2746%
	黄山市城市投资管理有限公司	有限合伙人	3,000.00	11.6369%
	富冶集团有限公司	有限合伙人	2,000.00	7.7580%
	张晓芳	有限合伙人	1,000.00	3.8790%
	浙江一如文化艺术发展有限公司	有限合伙人	1,000.00	3.8790%
	杨遥	有限合伙人	1,000.00	3.8790%
	包东群	有限合伙人	1,000.00	3.8790%

	周文荣	有限合伙人	600.00	2.3274%
	湖州供销集团有限公司	有限合伙人	600.00	2.3274%
	吴红卫	有限合伙人	500.00	1.9395%
	应银仙	有限合伙人	500.00	1.9395%
	金松乔	有限合伙人	500.00	1.9395%
	任向红	有限合伙人	500.00	1.9395%
经营范围	一般项目：股权投资；创业投资（限投资未上市企业）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。			
成立日期	2020 年 12 月 31 日			
经营期限	至 2030 年 12 月 30 日			
登记机关	台州市路桥区市场监督管理局			

（2）对外投资情况

截至本问询回复出具之日，恒金城信除蕙勒智能外的其他直接对外投资情况如附件五所示。

（3）投资公司的背景及合理性

恒金城信为经备案的私募基金，具备专业投资经验，寻找机床行业的投资机会。经过行业内朋友介绍，其知悉公司正在筹备资本市场运作，同时看好公司在机床行业的发展前景，因此于 2021 年 12 月履行内部投资决策程序后投资公司，投资背景具有合理性。

（4）与公司客户、供应商、经销商之间有无关联关系

根据公司与恒金城信确认，恒金城信与公司报告期内的主要客户、供应商、经销商之间无关联关系。

（二）结合上述股东入股时公司业绩、同行业可比公司估值情况、与公司交易情况（如有）等，说明上述股东增资价格合理性及公允性

上述股东根据公司业务发展潜力及所处行业的良好发展前景，以及公司的经营情况和股权投资市场环境，基于友好协商确定价格，定价合理；历次增资估值未偏离同行业可比公司的估值水平，增资价格公允。具体分析如下：

时间	公司事件	公司净利润（注）	公司估值 市盈率	同期同行业公司 市盈率区间
2019 年 9 月	安徽鸿浩增资入股，公司估	2019 年公司净利润约	25.98	11.16-27.63

时间	公司事件	公司净利润（注）	公司估值 市盈率	同期同行业公司 市盈率区间
	值约 2.00 亿元	为 769.83 万元		
2020 年 10 月	老板集团增资入股，公司估值约 3.00 亿元	2019 年公司净利润约为 769.83 万元	22.29	11.16-27.63
2021 年 7 月	西子电梯增资入股，公司估值约 5.00 亿元	2020 年公司净利润为 1,345.88 万元	37.15	34.25-64.20
2021 年 12 月	华睿盛银、恒金城信增资入股，公司估值约 8.00 亿元	2020 年公司净利润为 1,345.88 万元	59.44	26.09-111.26

注：该净利润为未经审计、扣除股份支付前的经营业绩。

1、2019 年 9 月，安徽鸿浩增资入股

2019 年 9 月，安徽鸿浩认购蕙勒有限新增注册资本 28.90 万元，增资价款 1,000 万元，公司投后估值约 2.00 亿元。

本轮投后估值相较上一轮估值 4,000.00 万元有较大提升，主要原因是公司于 2019 年 3 月在杭州市余杭区顺风路（行政区现更名为临平区）取得建设用地，公司的生产、办公场地从租用转向自有自建，自有厂房为公司业务发展提供了稳固的根基，因此安徽鸿浩看好公司发展，认可本轮投后估值 2.00 亿元。

（1）安徽鸿浩入股时公司业绩、同行业可比公司估值的对比

2019 年公司净利润（未经审计，扣除股份支付前）约为 769.83 万元，本轮投后对应市盈率约 25.98 倍。同行业可比公司乔锋智能、浙海德曼、纽威数控在 2019 年的估值情况如下：

公司简称	时间	事件	估值（万元）	2019 年归母净利润（万元）	2019 年市盈率（倍）
乔锋智能	2019 年 4 月	乔锋有限的第五次增资	87,309.48 （注 1）	5,914.83	14.76
浙海德曼	2019 年 6 月	1%股权转让	126,000.00 （注 2）	4,559.82	27.63
纽威数控	2019 年 12 月	截至 2019 年 12 月 31 日，纽威数控净资产评估价值	69,439.06 （注 3）	6,222.99	11.16

注 1：根据《关于乔锋智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》，2019 年 4 月乔锋有限注册资本增至 9,057 万元，新增注册资本 307 万元由同方汇金认缴，增资价格为 9.64 元/注册资本；

注 2：根据《浙江海德曼智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》，2019 年 6 月 11 日，高长泉与叶茂杨签署《股份转让协议》，高长泉将其所持公司 1.00% 的股份 40.4717 万股转让给股东叶茂杨，转让对价为 1,260 万元；

注 3：根据《关于纽威数控装备（苏州）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函之回复》，截至 2019 年 12 月 31 日，纽威数控净资产评估价值为 69,439.06 万元。

由上表可见，相近期间同行业可比公司的市盈率区间为 11.16-27.63，安徽鸿浩对蕙勒智能增资时的投后市盈率 25.98 未偏离同行业可比公司的估值水平。

(2) 安徽鸿浩入股时是否与公司有交易情况

根据安徽鸿浩的确认，除对蕙勒智能的增资行为外，安徽鸿浩入股时与蕙勒智能及其子公司不存在其他交易。

综上，安徽鸿浩按照投后约 2.00 亿元的估值对公司进行增资，该价格是根据公司业务发展潜力及所处行业的良好发展前景，以及公司的经营情况和股权投资市场环境，基于友好协商确定价格，定价合理；本次估值未偏离同行业可比公司的估值水平，增资价格公允。

2、2020 年 10 月，老板集团增资入股

老板集团作为杭州市临平区的总部企业，主要在杭州临平区、余杭区进行产业投资，蕙勒智能新建工厂即位于临平区，因此契机老板集团对公司发展比较了解。2020 年 10 月，老板集团认购蕙勒有限新增注册资本 102.01 万元，增资价款 4,500 万元，公司投后估值约 3.00 亿元。

(1) 老板集团入股时公司业绩、同行业可比公司估值的对比

2020 年公司净利润为（未经审计，扣除股份支付前） 1,345.88 万元，本轮投后对应市盈率约 22.29 倍。

因前述同行业可比公司 2020 年未进行估值，本次参考 2019 年同行业可比公司的市盈率区间为 11.16-27.63，老板集团对蕙勒智能增资时的投后市盈率 22.29 倍未偏离同行业可比公司的估值水平。

(2) 老板集团入股时是否与公司有交易情况

在《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之股东协议（2020 年 9 月）》中，老板集团同意租赁茅山基地新厂房给予蕙勒有限生产所用。经老板集团确认，除上述交易以及对蕙勒有限的增资行为外，老板集团入股时与蕙勒有限无其他交易。

综上，老板集团按照投后约 3.00 亿元的估值对公司进行增资，该价格是根据公司业务发展潜力及所处行业的良好发展前景，以及公司的经营情况和股权投资市场环境，基于友好协商确定价格，定价合理；本次估值未偏离同行业可比公

司的估值水平，增资价格公允。

3、2021 年 7 月，西子电梯增资入股

2021 年 4 月，西子电梯与当时在册股东签署《关于杭州惠勒智能科技有限公司之增资扩股协议》，约定西子电梯增资认购惠勒有限新增注册资本 35.80 万元，增资价款 2,500 万元。本次增资后公司估值约 5.00 亿元。

（1）西子电梯入股时公司业绩、同行业可比公司估值的对比

2020 年公司净利润为（未经审计，扣除股份支付前） 1,345.88 万元，本轮投后对应市盈率约 37.15 倍。

2021 年 1-4 月末，同行业可比上市公司估值水平如下：

证券代码	证券简称	股票市盈率			
		2021 年 1 月 31 日	2021 年 2 月 28 日	2021 年 3 月 31 日	2021 年 4 月 30 日
688558	国盛智科	34.25	33.36	38.41	40.31
688577	浙海德曼	40.05	43.27	40.60	46.57
601882	海天精工	41.62	47.06	52.15	64.20
300083	创世纪	-23.74	-29.13	-28.88	-25.56
剔除创世纪后的总体平均市盈率		43.49			

数据来源：iFind

由上表可见，西子电梯对惠勒智能增资时的市盈率略低于同行业可比上市公司的市盈率水平。

（2）西子电梯入股时是否与公司有交易情况

根据西子电梯确认，除对惠勒智能的增资行为外，西子电梯入股时与惠勒智能及其子公司不存在其他交易。

综上，西子电梯按照投后约 5.00 亿元的估值对公司进行增资，该价格是根据公司业务发展潜力及所处行业的良好发展前景，以及公司的经营情况和股权投资市场环境，基于友好协商确定价格，定价合理；本次估值未偏离已上市同行业可比公司的估值水平，增资价格公允。

4、2021 年 12 月，华睿盛银与恒金城信增资入股

2021 年 12 月，华睿盛银认购惠勒有限新增注册资本 23.18508 万元，增资价款 2,400 万元；恒金城信认购惠勒有限新增注册资本 15.45672 万元，增资价款 1,600 万元，公司本轮投后估值约 8.00 亿元。

(1) 华睿盛银与恒金城信入股时公司业绩、同行业可比公司估值的对比

2020 年公司净利润为（未经审计，扣除股份支付前） 1,345.88 万元，对应市盈率约 59.44 倍。本次增资中，华睿盛银、恒金城信对惠勒智能的估值相较一般非上市公司融资市盈率更高，主要原因是数控机床行业赛道前景较好，在资本市场上该类企业上市预期较高，如 2020 年 6 月国盛智科在科创板发行上市、2020 年 9 月浙海德曼在科创板发行上市、2021 年 7 月科德数控在科创板上市、2021 年 9 月纽威数控在科创板发行上市。同时，华睿盛银与恒金城信对公司、实际控制人提出较多的限制或要求，如优先认购权、IPO 对赌条款、业绩与补偿、优先清算条款等，作为其投资回报保障条款。

参考 2021 年 9 月 16 日的《纽威数控首次公开发行股票科创板上市公告书》：“本次发行价格 7.55 元/股对应的发行人 2020 年扣除非经常性损益前后孰低的摊薄后市盈率为 26.09 倍。截至 2021 年 9 月 2 日（T-3 日），中证指数有限公司发布的“通用设备制造业（C34）”最近一个月平均静态市盈率为 35.40 倍。可比上市公司估值水平如下：

证券代码	证券简称	2020 年扣非前 EPS (元/股)	2020 年扣非后 EPS (元/股)	T-3 日股票 收盘价(元/股)	2020 年静态 市盈率 (扣非前)	2020 年静态 市盈率 (扣非后)
688558	国盛智科	0.9109	0.7941	59.70	65.54	75.18
601882	海天精工	0.2648	0.2250	29.46	111.26	130.92
002520	日发精机	0.1428	0.1078	10.69	74.87	99.13
均值					83.89	101.75

数据来源：Wind 资讯，数据截至 2021 年 9 月 2 日。

注1：以上数字计算如有差异为四舍五入造成。

注2：2020 年扣非前/后 EPS=2020 年扣除非经常性损益前/后归母净利润/T-3 日总股本。”

根据上述内容，华睿盛银、恒金城信增资时的市盈率相较纽威数控的 IPO 发行市盈率 26.09 倍更高，但低于已上市数控机床企业的市盈率水平，本次估值未偏离已上市同行业可比公司的估值水平。

(2) 华睿盛银、恒金城信入股时是否与公司有交易情况

根据对华睿盛银、恒金城信的确认，除对公司的增资行为外，华睿盛银、恒金城信入股时与惠勒智能及其子公司不存在其他交易。

综上，华睿盛银、恒金城信按照投后约 8.00 亿元的估值对公司进行增资，该价格是根据公司业务发展潜力及所处行业的良好发展前景，以及公司的经营情况和股权投资市场环境，基于友好协商确定价格，定价合理；本次估值未偏离已上市同行业可比公司的估值水平，增资价格公允。

(三) 2021 年 7 月和 12 月公司投后估值显著提高的原因及合理性，2021 年 12 月增资和股权转让价格差异较大的原因、合理性、公允性，上述股东入股是否存在利益输送或其他特殊利益安排

1、2021 年 7 月和 12 月公司投后估值显著提高的原因及合理性

2021 年 7 月西子电梯增资时公司投后估值约 5.00 亿元，2021 年 12 月华睿盛银与恒金城信增资时公司的投后估值约 8.00 亿元，公司投后估值显著提高的原因及合理性如下：

(1) 股东身份背景不同，公司融资策略不同

公司原董事、副总经理卢艳辉曾在西子电梯的关联公司中工作多年，因此其向西子电梯介绍了投资公司的机会。公司希望引入西子电梯为战略投资者，推动公司管理能力、技术水平、国际化视野的升级，因此公司对西子电梯的增资定价相对更低。

华睿盛银与恒金城信为财务投资者，且 2021 年底存在其他多家有意向的投资机构，公司综合对比后选择与华睿盛银、恒金城信股权合作，因此该次增资定价相对较高。

(2) 公司快速发展，与同行业可比上市公司估值变动趋势相同

2021 年 4 月公司与西子电梯签署增资扩股协议，西子电梯增资时主要参考公司 2020 年的业绩情况；2021 年 12 月公司与华睿盛银、恒金城信签署增资扩股协议，本轮增资时公司 2021 年的销售情况已基本实现，公司 2021 年营业收入约 4.19 亿元（未经审计），较 2020 年上涨 66.93%，公司处于快速发展阶段。

公司与前述同行业上市公司的估值情况如下：

单位：亿元

证券名称	总市值				营业总收入	
	2021/3/31	2021/6/30	2021/9/30	2021/12/31	2020 年	2021 年
国盛智科	46.19	48.18	64.28	59.66	7.36	11.37
浙海德曼	21.62	27.89	28.05	29.65	4.11	5.41
纽威数控	未上市		51.61	55.01	11.65	17.13
惠勒智能	5.00		8.00		2.51	4.19

数据来源：iFind

由上表可见，受益于行业赛道前景较好，同行业上市公司 2021 年的市值在持续提升，惠勒智能与彼时同行业可比上市公司估值变动趋势相同，公司估值上涨具有合理性。

2、2021 年 12 月增资和股权转让价格差异较大的原因、合理性、公允性

2021 年 11 月陈春兰、吴树生分别与受让方签署股权转让协议，约定以 200 万元转让其持有的惠勒有限 0.4037% 股权，本次股权转让对公司估值约 5.00 亿元；2021 年 12 月华睿盛银与恒金城信增资时公司的投后估值约 8.00 亿元。股权转让价格低于增资价格原因如下：

（1）陈春兰、吴树生的股权转让系为解决股权代持问题，且较早即有转让意愿，因此参考转让前最近一轮西子电梯增资入股时的价格定价。

（2）转让及增资权利义务的差别。增资系将投资款直接支付给公司，同时华睿盛银、恒金城信对公司、实际控制人提出较多的限制或要求，作为其支付投资款的保障，如优先认购权、反稀释条款、IPO 对赌条款、优先清算条款等；而本次股权转让交易中受让方通过股权转让交易获得的股权并不完整享有上述全部特殊权利条款，因此股权转让价格低于增资价格具有合理性。

综上所述，股权转让价格与增资价格存在差异具备合理性、公允性。

3、上述股东入股是否存在利益输送或其他特殊利益安排

根据上述股东出具的确认函，股东入股仅为股权投资，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

二、说明王卿、吴胜保 2021 年 12 月退股真实原因及合理性，胡珍秀、王志新是否真实持有公司股权。

（一）说明王卿、吴胜保 2021 年 12 月退股真实原因及合理性

1、王卿 2021 年 12 月退股真实原因及合理性

2019 年 9 月，蕙勒有限进行增资扩股，王卿本身亦从事机床行业，与易春红熟识，其因看好蕙勒有限发展前景拟出资 100 万元认购蕙勒有限新增的 2.89 万元注册资本，其出于便于办理工商登记手续的原因，委托其母亲陈春兰代为持有蕙勒有限的股权。

2021 年下半年，公司筹备首次公开发行并上市，王卿的股权代持情况不符合企业上市规范，需要进行股权还原或退出。鉴于王卿该时自身亦有资金需求，因此经公司介绍，2021 年 12 月，王卿指示陈春兰将持有的全部蕙勒有限股权转让给胡珍秀实现投资退出。上述退股的原因真实、合理。

2、吴胜保 2021 年 12 月退股真实原因及合理性

2019 年 9 月，蕙勒有限进行增资扩股，吴胜保与易春红熟识，因看好蕙勒有限的发展前景，拟出资 100 万元认购蕙勒有限新增的 2.89 万元注册资本，因吴胜保考虑到自身系蕙勒有限经销商温州沃敦机械有限公司的实际控制人，不方便直接持股，因此委托其父亲吴树生代持。

2021 年下半年，公司筹备首次公开发行并上市，吴胜保的股权代持情况不符合企业上市规范，且其作为公司主要经销商的实际控制人，不适宜继续持有公司股权。因此经公司介绍，2021 年 12 月，吴胜保指示吴树生将持有的全部蕙勒有限股权转让给王志新实现投资退出。上述退股的原因真实、合理。

（二）胡珍秀、王志新是否真实持有公司股权

1、胡珍秀系真实持有公司股权

根据胡珍秀本人的书面确认、主办券商、律师对胡珍秀的访谈，结合其受让股权的出资流水，胡珍秀持有的公司股权系其真实持有，不存在代他人持有公司股权的情形。

2、王志新系真实持有公司股权

根据王志新本人的书面确认、主办券商、律师对王志新的访谈，结合其受让股权的出资流水，王志新持有的公司股权系其真实持有，不存在代他人持有公司股权的情形。

【中介机构回复】

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

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下程序：

1、审阅安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信签署的调查问卷，取得其书面确认函，并查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站，确认安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信的基本情况、对外投资情况；

2、审阅公司成立以来的工商档案、历次股权变动涉及的内部决策文件、股权变动相关协议、增资款及股权转让款支付凭证等资料，对该等股东以及公司实际控制人易春红进行访谈，确认安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银、恒金城信等股东投资公司的背景及原因；

3、对安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信以及公司报告期内主要客户、供应商、经销商进行访谈，并结合安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信签署的调查问卷，确认安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银、恒金城信与公司报告期内主要客户、供应商、经销商之间是否存在关联关系。

4、取得公司关于股东入股的说明、公司 2019-2021 年的合并利润表，查阅同行业上市公司的招股说明书、问询回复等公开资料；

5、对王卿、陈春兰、吴胜保、吴树生进行访谈，取得相关股权转让款支付凭证、股份转让协议、银行凭证/银行流水、纳税凭证、确认函等资料，确认王卿、吴胜保退股的原因及背景；

6、对胡珍秀、王志新进行访谈，取得其填写的调查问卷、书面确认函、相

关股权转让款支付凭证、股份转让协议、出资来源的银行流水等资料，确认胡珍秀、王志新是否真实持有公司股权。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

1、安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信对公司的投资背景具有合理性，除本问询回复披露情形外，与公司报告期内的主要客户、供应商、经销商之间不存在关联关系；

2、安徽鸿浩、老板集团、西子电梯、华睿盛银与恒金城信对公司的增资价格具有合理性、公允性；2021年7月和12月公司投后估值显著提高存在合理背景、原因；2021年12月股权转让相较同期增资价格更低具有合理原因，且因较早即有转让意愿，因此参考上一轮估值定价，具有公允性；上述股东入股不存在利益输送或其他特殊利益安排；

3、王卿、吴胜保2021年的退股原因真实合理，胡珍秀、王志新真实持有公司股权。

问题3. 关于特殊投资条款

根据公开转让说明书，2024年9月，公司、易春红与西子电梯签署《补充协议》《补充协议二》确认西子电梯享有的向公司委派监事、优先认购权、业绩与补偿、优先清算权等特殊权利自公司向全国股转系统或交易所提交申报材料之日起终止，并在公司未按时完成挂牌或上市等情形后自行恢复，其中申报上市的时间应不晚于2025年12月31日；如该时点蕙勒智能已经完成在全国股转系统挂牌的，则西子电梯前述可恢复效力的权利仅指《补充协议》《补充协议二》项下调整后的回购权。

请公司：（1）以简明清晰的方式在公开转让说明书中披露所有现存有效的特殊投资条款。（2）说明公司、实际控制人等主体与西子电梯签订的特殊投资条款的效力状态、签署主体、权利及义务主体，核实上述内容在公开转让说明书、问询回复等申报文件中披露是否一致，结合上述效力恢复条件说明相关条款是否存在挂牌前恢复效力的可能，恢复后是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的应当清理的情形。（3）结合回购方各类资产情况进一步说

明其履约能力。

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、以简明清晰的方式在公开转让说明书中披露所有现存有效的特殊投资条款

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权情况”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”中补充披露所有现存有效的特殊投资条款，具体如下：

“至本公转书签署日，公司与其股东之间现存有效的特殊投资条款具体情况如下：

权利主体	义务主体	特殊投资条款	特殊投资条款主要内容
老板集团	易春红、王胜德	回购权	当出现以下情况时，权利主体有权要求义务主体回购其所持有的全部或部分公司股份： (1) 公司未能在 2025 年 12 月 31 日前申报 IPO（指公司在中国上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或经其认可的其他证券交易所首次公开发行股票并上市或在其认可的前提下通过借壳、吸收合并、换股、被 A 股上市公司换股收购等方式实现权益及业务重组和上市）。 (2) 在 2025 年 12 月 31 日之前的任何时间，公司形成股东大会决议或者明示放弃 IPO 工作。 (3) 公司年度经营产生亏损，经审计净利润为负数。 (4) 易春红不再是公司的实际控制人或者实际控制人之一。
陈幸、傅天云、胡珍秀、王海英、安徽鸿浩、恒金城信、余杭经开	易春红	回购权	

上述权利主体所享有的特殊投资条款（回购权）自公司就 IPO 事项提交所在地证监局的上市辅导验收申请之日终止，若公司该次上市申请被证券监管部门或证券交易所否决、上市辅导验收被否决或公司撤回上市申请，则自否决或撤回申请之日起特殊投资条款（回购权）效力将恢复。”

二、说明公司、实际控制人等主体与西子电梯签订的特殊投资条款的效力状态、签署主体、权利及义务主体，核实上述内容在公开转让说明书、问询回复等申报文件中披露是否一致，结合上述效力恢复条件说明相关条款是否存在挂牌前恢复效力的可能，恢复后是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的应当清理的情形

（一）说明公司、实际控制人等主体与西子电梯签订的特殊投资条款的效力状态、签署主体、权利及义务主体，核实上述内容在公开转让说明书、问询回复等申报文件中披露是否一致

截至本问询回复出具之日，西子电梯与公司、实际控制人签署的，涉及其特殊投资条款的签署情况如下：

特殊投资条款	效力状态	签署/出具文件、主体	权利主体	义务主体
信息披露安排条款	已彻底终止	2025 年 4 月，西子电梯出具《确认函》	西子电梯	惠勒智能
委派监事	已彻底终止			惠勒智能
优先认购权	已彻底终止			惠勒智能
优先清算权	已彻底终止			惠勒智能
业绩补偿	已彻底终止			易春红
回购权	已终止，可恢复	2024 年 9 月，西子电梯、易春红、惠勒智能签署《补充协议》《补充协议（二）》		易春红

公司及中介机构已更新《关于杭州惠勒智能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回复》之“问题 6. 关于特殊投资条款”中第一、（一）点和第五点的回复内容，具体如下：

“

权利主体	义务主体	特殊投资条款	特殊投资条款主要内容
老板集团	易春红、王胜德	回购权	当出现以下情况时，权利主体有权要求义务主体回购其所持有的全部或部分公司股份： （1）公司未能在 2025 年 12 月 31 日前申报 IPO（指公司在中国上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或经其认可的其他证券交易所首次公开发行股票并上市或在其认可的前提下通过借壳、吸收合并、换股、被 A 股上市公司换股收购等方式实现权益及业务重组和上市）。 （2）在 2025 年 12 月 31 日之前的任何时间，公司形成股东大会决议或者明示放弃 IPO 工作。 （3）公司年度经营产生亏损，经审计净利润为负数。 （4）易春红不再是公司的实际控制人或者实际控制人之一。
陈幸、傅天云、胡珍秀、王海英、安徽鸿浩、恒金城信、余杭经开	易春红	回购权	

”、

“公司存在已经终止但是附恢复条款的特殊股东权利、现行有效但是未来存在终止安排并附带恢复条款的特殊股东权利的两类附条件恢复条款”

经核对，《公开转让说明书》《关于杭州惠勒智能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回复》经同步更新后，关于西子电梯的特殊投资条款的披露内容已与《关于杭州惠勒智能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回复》保持一致。

（二）结合上述效力恢复条件说明相关条款是否存在挂牌前恢复效力的可能，恢复后是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的应当清理的情形

截至本问询回复出具日，西子电梯所享有的附恢复条件权利仅包括回购权，其在挂牌前恢复效力的可能性如下表所示：

回购权恢复情形	是否存在挂牌前恢复效力的可能	具体原因说明
公司未能在《补充协议》规定的期限内（即申报挂牌时间不晚于2025年1月31日，受理时间不晚于2025年3月31日）向全国股转系统申报挂牌申请材料或被全国股转系统受理挂牌申请材料	否	公司已于2025年1月18日申报挂牌申请材料，并于2025年1月24日被受理挂牌申请材料。
公司的全国股转系统挂牌申请未被受理、被劝退、主动撤回或未获全国股转系统审核通过	否	若发生左侧情形，则无法取得全国股转公司的同意挂牌函，即不存在挂牌时间节点。
公司的全国股转系统挂牌申请自全国股转系统受理后届满二个月而未获全国股转系统公司审核通过，全国股转系统问询、公司及其主办券商与证券服务机构回复问询或更新申请文件的时间以及根据《挂牌规则》（股转公告〔2023〕34号）所规定的中止审核、请示有关机关、实施检查、专项核查的时间不计算在前述约定的时限内	否	若发生左侧情形，则无法取得全国股转公司的同意挂牌函，即不存在挂牌时间节点。
公司未能在《补充协议》规定的期限内（即申报上市时间不晚于2025年12月31日，受理时间不晚于2026年3月31日）向中国证监会或上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或其他经西子电梯认可的相关证券交易所申报上市发行申报材料或被受理上市发行申报材料	是	如公司挂牌晚于2025年12月31日且未达成左侧的上市申报、受理要求，则该情形可能触发回购权在挂牌前恢复效力。
公司公开发行股票上市申请未被受理、被劝退、主动撤回或未获得中国证监会审核通过、核准、注册	否	公司将在挂牌后申请公开发行股票并上市。挂牌完成之前，该情形不会发生。
公司公开发行股票并上市的申请自中国证监会或	否	公司将在挂牌后申请公开

回购权恢复情形	是否存在挂牌前恢复效力的可能	具体原因说明
者证券交易所受理后届满六个月而未获得中国证监会或证券交易所通过或注册，中国证监会或证券交易所问询、根据相关证券交易所股票发行上市审核规则最新修订版本所规定的中止审核、请示有权机关、咨询行业专家、落实上市委员会意见、暂缓审议、处理会后事项、实施现场检查或者现场督导、进行专项核查并要求公司补充、修改申请文件等情形不计算在前述约定的时限内		发行股票并上市。挂牌完成之前，该情形不会发生。
公司未在全国股份转让系统同意挂牌函有效期内完成股票挂牌，导致挂牌函失效的	是	极端情形下，该情形可能触发回购权在挂牌前恢复效力。 公司承诺将在取得同意挂牌函后尽快完成挂牌。
公司未在公开发行股票注册批文有效期内完成股票发行上市，导致注册批文失效的	否	公司将在挂牌后申请公开发行股票并上市。挂牌完成之前，该情形不会发生。

结合上表，若未来触发恢复情形导致西子电梯的回购权在挂牌前恢复，因为回购权的义务主体为易春红，不属于《规则适用指引》规定的应当清理的投资条款。

三、结合回购方各类资产情况进一步说明其履约能力

根据目前尚未触发的回购条款约定，需履行回购义务的主体为易春红、王胜德，经测算，如未来触发回购条款，按照 2025 年 12 月 31 日作为回购时点，预估回购方需承担的回购金额合计为 18,819.66 万元。

截至本问询回复出具日，回购方的主要资产为其持有的房产、汽车、公司股份和分红等，具体如下：

序号	资产类型	资产估值（万元）
1	回购方持有的房产、汽车	2,595.17
2	回购方所持有的公司股份	43,046.39
3	回购方持股可获得的公司分红	2,000.84
合计		47,642.40

（一）回购方持有的房产、汽车

回购方持有的房产、汽车合计 2,595.17 万元，具体内容参见公司提交的《关于易春红、王胜德持有的房产和汽车估值说明》。

（二）回购方持有的公司股份

截至本问询回复出具日，易春红、王胜德合计持有公司股份比例为 52.4956%。结合公司最近一次外部融资（2024 年 11 月）投后估值 8.2 亿元计算，在无其他重大不利情况的前提下，易春红和王胜德所持股份价值预估为 43,046.39 万元。

（三）回购方持股可获得的公司分红

根据《审计报告》，截至 2024 年 7 月 31 日，公司合并资产负债表期末未分配利润为 3,811.45 万元，如全部用于股东分红，易春红和王胜德依据其所持有的公司股份预估可得的分红金额为 2,000.84 万元。

截至个人信用报告出具日，回购方个人信用状况良好，不存在逾期或违约情形，也不存在关注类、不良类、违约类信贷情况，其名下的前述相关资产可用于支付前述的股份回购价款，且其作为公司实际控制人，具有良好的向金融机构进行信用融资的能力。

综上所述，在未发生重大不利变化的情况下，回购方拥有的前述资产估值合计约 47,642.40 万元，足以覆盖回购所需资金。如触发回购条款，回购方具备履约能力。

【中介机构回复】

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

- 1、查阅了《公开转让说明书》对现存有效的特殊投资条款的披露。
- 2、查阅了西子电梯与公司、实际控制人及相关主体签署的全部投资协议文件，取得西子电梯出具的书面确认，并就相关披露内容与《公开转让说明书》、问询回复等申报文件进行比对。
- 3、就西子电梯的附恢复的特殊权利条款与《规则适用指引》中“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定进行了比对。
- 4、查阅了《审计报告》、易春红、王胜德出具的确认与承诺，及其房产、车辆等资产证明文件与个人信用报告。

5、查询了安居客（<https://anjike.com>）、链家网（<https://hz.lianjia.com>）、二手车之家网站（<https://car.autohome.com.cn>）。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本问询回复出具日，公司已在《公开转让说明书》中简明清晰地披露了所有现存有效的特殊投资条款。

2、公司、实际控制人等主体与西子电梯签订的特殊投资条款目前均已终止，仅回购权可恢复，相关披露内容与《公开转让说明书》、问询回复等申报文件中的披露内容一致。

3、西子电梯的回购权存在挂牌前恢复效力的可能，但恢复后不属于《规则适用指引》规定的应当清理的情形。

4、截至本问询回复出具日，在未发生重大不利变化的情况下，如触发回购条款，回购方具备履约能力。

问题 4. 提醒事项

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《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》《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。

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。

【公司回复】

公司、主办券商、会计师、律师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《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》《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》等规定进行审慎核查。经核查，公司、主办券商、会计师、律师认为：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。

公司的财务报告审计截止日为 2024 年 7 月 31 日，截至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“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”中补充披露了期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，主办券商已更新推荐报告。

蕙勒智能尚未申报北交所辅导备案，但已在中国证券监督管理委员会浙江监管局进行其他板块的上市辅导登记备案，公司符合《首次公开发行股票并上市辅导监管规定》等规定，相关辅导工作正常开展，辅导备案文件与本次挂牌申请文件差异较小，主要系公司董监高人员变动、注册资本与股权结构变更等所致，符合公司实际情况。

（以下无正文）

（本页无正文，为杭州蕙勒智能科技股份有限公司《关于杭州蕙勒智能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回复》之签署页）

法定代表人：


易春红

杭州蕙勒智能科技股份有限公司



2025年 4月 18日

（本页无正文，国金证券股份有限公司为《关于杭州蕙勒智能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回复》之签署页）

项目负责人签字：



徐青

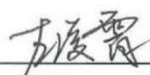
项目组成员签字：



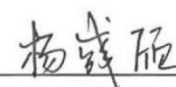
王水根



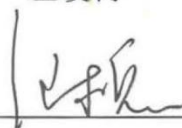
张剑波



左凌霄



杨戬頔



张 槐

国金证券股份有限公司

2025年4月18日



附件一：安徽鸿浩的直接对外投资情况

序号	对外投资企业名称	注册资本（万元）	出资额（万元）	出资比例
1	衣金光学科技南通有限公司	16,622.75	500.00	3.0079%
2	翌圣生物科技（上海）股份有限公司	5,465.168	37.50	0.5943%

附件二：老板集团的直接对外投资情况

序号	对外投资企业名称	注册资本（万元）	出资额（万元）	出资比例
1	杭州老板电器股份有限公司	94,902.4050	47,151.00	49.94%
2	杭州诺邦无纺股份有限公司	17,750.90	9,702.6750	54.66%
3	杭州福斯达深冷装备股份有限公司	16,000.00	297.00	1.86%
4	浙江春风动力股份有限公司	15,143.1863	241.1264	1.59%
5	浙江杭州余杭农村商业银行股份有限公司	163,505.1311	8175.2622	5.00%
6	杭州安泊家居有限公司	7,000.00	5,800.00	82.8571%
7	杭州城市花园酒店有限公司（杭州余杭国际会议中心）	17,100.00	3,420.00	20.00%
8	杭州老板控股有限责任公司	3,000.00	3,000.00	100.00%
9	上海佑译信息科技有限公司	19,713.4205	1,543.2099	7.8282%
10	南京英掘星辰产业投资基金（有限合伙）	10,000.00	1,000.00	10.00%
11	京马电机有限公司	24,475.00	900.00	3.6772%
12	杭州朱炳仁铜艺股份有限公司	10,500.00	644.9947	6.1428%
13	杭州东明山森林公园有限公司	1,922.00	361.3360	18.80%
14	杭州帷盛科技有限公司	3,612.976522	300.00	8.3034%
15	杭州海的动力机械股份有限公司	3,565.3427	142.6137	4.00%
16	宁波清沅投资有限公司	2,080.00	80.00	3.8462%
17	艾德林（浙江）生物科技有限公司	1,111.111111	55.555556	5.00%
18	杭州远传新业科技股份有限公司	4,000.00	52.00	1.30%
19	苏州蓝石新动力有限公司	1,312.50	50.00	3.8095%
20	杭州老板加油站有限公司	50.00	35.00	70.00%

附件三：西子电梯的直接对外投资情况

序号	对外投资企业名称	注册资本（万元）	出资额（万元）	出资比例
1	浙商银行股份有限公司	2,126,869.6778	60,181.7646	2.19%
2	西子清洁能源装备制造股份有限公司	73,920.2363	28,834.9956	39.01%
3	西子联合控股有限公司	58,000.00	58,000.00	100%
4	宁波西子海港资产管理有限公司	50,000.00	50,000.00	100%

序号	对外投资企业名称	注册资本（万元）	出资额（万元）	出资比例
5	宁波西子资产管理有限公司	50,000.00	34,000.00	68.00%
6	杭州西子典当有限责任公司	30,000.00	27,700.00	92.3333
7	浙江方向投资有限公司	24,347.83	24,347.83	100%
8	奥的斯机电电梯有限公司	11,400.00 万美元	2,280.00 万美元	20.00%
9	浙江西子重工机械有限公司	15,000.00	15,000.00	100%
10	浙江三农物流有限公司	13,500.00	12,150.00	90%
11	杭州西子富沃德电器有限公司	9,752.86	9,752.86	100%
12	浙江西子重工钢构有限公司	8,500.00	8,500.00	100%
13	杭州工商信托股份有限公司	150,000.00	6,651.5625	4.4344%
14	浙江西子电梯部件有限公司	6,000.00	5,568.00	92.80%
15	杭州笕桥商会实业有限公司	5,000.00	4,902.65	98.053%
16	民生人寿保险股份有限公司	600,000.00	3,392.00	0.5654%
17	杭州西子黄金有限公司	5,000.00	2,550.00	51.00%
18	杭州西子孚信科技有限公司	6,418.4234	1,630.7280	25.407%
19	浙江西子丽丰企业管理有限公司	1,500.00	1,500.00	100%
20	浙江西子商业经营管理有限公司	1,500.00	1,500.00	100%
21	浙江西子美术有限公司	1,000.00	1,000.00	100%
22	浙江西子物业服务有限公司	1,000.00	1,000.00	100%
23	浙江西子节能服务有限公司	1,000.00	1,000.00	100%
24	上海新世纪懿德房地产有限公司	3,000.00	600.00	20.00%
25	安徽华晟新能源科技股份有限公司	16,040.9711	175.00	1.091%
26	杭州西子银楼有限公司	100.00	100.00	100%
27	杭州安誉生物科技股份有限公司	4,500.00	83.3336	1.8519%
28	杭州杭锅钢构有限公司	100.00	10.00	10.00%

附件四：华睿盛银的直接对外投资情况

序号	对外投资企业名称	注册资本（万元）	出资额（万元）	出资比例
1	杭州沃镭智能科技股份有限公司	15,394.00	453.0820	3.1189%
2	天通瑞宏科技有限公司	28,620.00	333.3333	1.1647%
3	浙江联洋新材料股份有限公司	14,864.9256	324.0000	2.1796%
4	江苏润阳新能源科技股份有限公司	45,000	307.4760	0.6833%
5	索为技术股份有限公司	7,192.9239	246.2687	3.4238%
6	浙江航天润博测控技术有限公司	6,740.6316	206.5700	3.0645%

序号	对外投资企业名称	注册资本（万元）	出资额（万元）	出资比例
7	兰溪致德新能源材料有限公司	4,853.272	185.5520	3.8232%
8	新思考电机有限公司	10,682.6031	178.0434	1.6667%
9	浙江金仪盛世生物工程有限公司	4,331.8163	157.062	3.6258%
10	苏州科韵激光科技有限公司	17,012.66	150.00	0.8817%
11	杭州奥创光子技术有限公司	4,255.52141	130.63438	3.0698%
12	华道（上海）生物医药有限公司	2,457.6117	91.8704	3.7382%
13	安徽纯源镀膜科技有限公司	842.5505	46.7690	5.5509%
14	杭州皓阳生物技术有限公司	1,994.5745	10.0000	0.5014%
15	杭州尚健生物技术有限公司	330.2859	6.3259	1.9153%
16	芯翼信息科技（上海）有限公司	329.7965	1.8066	0.5478%

附件五：恒金城信的直接对外投资情况

序号	对外投资企业名称	注册资本（万元）	出资额（万元）	出资比例
1	浙江沙星科技股份有限公司	10,821.386	190.00	1.7558%
2	浙江德斯泰新材料股份有限公司	7,051.991	169.25	2.40%
3	浙江鑫盛永磁科技股份有限公司	5,716.911	151.52	2.6504%
4	江西艾芬达暖通科技股份有限公司	6,500.00	150.00	2.31%
5	浙江中控信息产业股份有限公司	15,000.00	142.00	0.95%
6	嘉兴威伏半导体有限公司	1,611.2624	63.1868	3.9216%
7	杭州巨骐信息科技股份有限公司	5,891.6651	60.00	1.0184%
8	上海欣巴自动化科技股份有限公司	4,156.8181	47.9076	0.8333%
9	禾润电子科技（嘉兴）股份有限公司	6,000.00	24.9243	0.4154%