

目 录

一、关于销售收入真实性·····	第 1—16 页
------------------	----------

关于浙江志高机械股份有限公司 公开发行股票第三轮审核问询函中有关财务事项的 说明

天健函〔2025〕377号

北京证券交易所：

由东方证券股份有限公司转来的《关于浙江志高机械股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江志高机械股份有限公司（以下简称志高机械或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于销售收入真实性

根据申请文件及问询回复，（1）发行人各期营业收入分别为 78,554.91 万元、80,779.82 万元、88,069.91 万元。（2）经销模式收入占主营业务收入的比例分别为 79.23%、79.62%、79.94%，各期经销收入金额分别为 62,235.35 万元、64,317.95 万元、70,402.79 万元。（3）根据保荐工作底稿，部分经销商在提供进销存数据时，列表说明了其下游自然人客户中部分为终端客户，还有部分为分销商。发行人说明分销商指非终端客户，该类客户从公司经销商处采购钻机、螺杆机后非自用，继续对外销售。

请发行人：（1）说明报告期内发行人经销商客户对分销商的销售情况，发行人对分销商的认定与同行业可比公司是否一致，招股说明书中对分销商的披露是否充分，问询回复中披露“发行人不涉及分层级经销商客户或分销商客户的情形”是否准确。（2）说明发行人与分销商是否签订经销/分销协议，发行人对分销商的管理机制与经销商是否一致，发行人客户结构中存在分销商客户的原因及合理性，分销商客户对发行人产品的终端销售情况，是否存在囤货的情

况。(3) 说明发行人向自然人或个体工商户销售的主要产品类型、销售单价、销售数量、销售收入占比等情况，说明向自然人或个体工商户销售的合理性，是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，(1) 说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。(2) 请按照中介机构实际执行走访程序的终端客户采购金额加总为分子的计算方式，计算中介机构对终端客户穿透走访的比例，更新首轮、第二轮问询回复中涉及走访、穿透核查情况的统计表。(3) 说明最近一次财务报表加期期间对主要客户是否实施了函证、走访程序，以及相关核查的具体情况。(审核问询函问题 1)

(一) 说明报告期内发行人经销商客户对分销商的销售情况，发行人对分销商的认定与同行业可比公司是否一致，招股说明书中对分销商的披露是否充分，问询回复中披露“发行人不涉及分层级经销商客户或分销商客户的情形”是否准确

1. 说明报告期内公司经销商客户对分销商的销售情况，公司对分销商的认定与同行业可比公司是否一致

(1) 说明报告期内公司经销商客户对分销商的销售情况

根据报告期内公司合计 129 家经销商提供的进销存数据，公司部分经销商的下游客户中存在分销商，不同客户类型的金额占比情况如下：

经销商下游客户类型	2024 年	2023 年	2022 年
终端用户占比	82.72%	83.17%	79.68%
分销商占比	17.28%	16.83%	20.32%
取得进销存之经销商收入(万元)	61,170.79	56,662.17	54,017.06
取得进销存之经销商收入占公司经销收入比例	86.89%	88.10%	86.79%

(2) 公司对分销商的认定与同行业可比公司是否一致

公司同行业可比公司中鑫磊股份、东亚机械披露了经销模式下分销商的界定标准以及客户定义，具体情况如下：

序号	上市公司名称	股票代码	经销模式下分销商定义	该上市公司对于客户的定义
1	鑫磊股份	301317.SZ	分销商指非终端客户，该类客户从公司经销商或者 ODM 客户处	公司产品销售分为 OBM 销售和 ODM 销售，其中 OBM 下的客户包括经销商

			采购螺杆机后非自用，继续对外销售。	客户、直销客户、合同能源管理客户，公司不与分销商进行直接交易。
2	东亚机械	301028.SZ	分销商从经销商处采购空压机及相关产品并向终端用户销售；终端用户是从经销商处购买并直接使用公司产品的最终用户。	公司采取“经销为主、直销为辅”的销售模式，客户包括经销商客户、直销客户，公司不与分销商进行直接交易。
3	志高机械		分销商指非终端客户，该类客户从公司经销商处采购钻机、螺杆机后非自用，继续对外销售。	公司目前采取“经销为主、直销为辅”的销售模式，客户包括经销商客户、直销客户，公司不与分销商进行直接交易。

由上可知，公司经销模式下对于分销商的定义与同行业可比公司界定保持一致、不存在差异。

2. 招股说明书中对分销商的披露是否充分，问询回复中披露“发行人不涉及分层级经销商客户或分销商客户的情形”是否准确

(1) 招股说明书中对分销商的披露是否充分

公司在招股说明书“第五节”之“一”之“(四)”章节进一步补充了销售模式具体情况，内容如下：

“4、销售模式

公司产品的销售以经销模式为主、直销模式为辅。公司对经销商采取买断式销售，经销商自行开拓下游客户、发货及收款，经销商下游客户按采购公司产品后是否用于对外销售区分为终端客户和分销商，其中分销商指从公司经销商处采购钻机、螺杆机产品后非自用，继续对外销售，公司不与分销商进行直接交易。报告期内获得进销存数据的经销商贡献收入合计占经销收入的比例分别为86.79%、88.10%、86.89%，占比很高，该部分经销商的下游客户中分销商金额占比分别为20.32%、16.83%、17.28%，占比较低且呈下降趋势。

公司直销模式主要针对大型建设企业、矿山企业等战略示范客户，客户数量相对较少。

公司对经销商的销售能力、服务能力、资金实力等进行综合考察筛选并与合格经销商签订经销协议。公司已建立一支销售能力强、品牌忠诚度高、服务水平专业的经销商队伍，销售范围覆盖全国主要区域及部分“一带一路”沿线国家。”

(2) 问询回复中披露“发行人不涉及分层级经销商客户或分销商客户的情形”准确

公司与经销商均直接签订了经销协议并明确经销区域，不存在经销区域重叠或分层级经销体系。“分销商”属于经销商自主开拓的下游客户，其向经销商采

购产品后继续对外销售，其并非公司的直接客户、并不向公司进行采购，并未与公司签署经销/分销合作协议；其由经销商自主开拓、发货、收款，公司并不参与或管理经销商拓展下游客户的过程，不对经销商之下游客户（含分销商）进行管理。

由上可知，公司不涉及分层级经销商客户；公司经销商的下游客户中包括少量分销商，该部分分销商并非公司直接客户，公司也不与其签订经销/分销合作协议或对其进行管理；部分同行业可比公司的经销商下游客户存在分销商，在其公开披露文件中关于分销商的界定以及客户定义与公司情况保持一致；公司问询回复中披露“发行人不涉及分层级经销商客户或分销商客户的情形”具有准确性。

（二）说明发行人与分销商是否签订经销/分销协议，发行人对分销商的管理机制与经销商是否一致，发行人客户结构中是否存在分销商客户的原因及合理性，分销商客户对发行人产品的终端销售情况，是否存在囤货的情况

1. 公司与分销商并未签订经销/分销协议，公司对分销商无管理机制或措施

报告期内，公司对经销商均为买断式销售，公司与经销商均直接签署经销协议并进行交易，经销商自主开拓下游客户、发货及收款，除销售区域外公司未对经销商的客户拓展等予以干涉或有限制性规定。

经销商自主开拓的下游客户中按采购产品是否用于对外销售区分为终端客户和少量分销商，无论是终端客户还是分销商均自行与经销商直接合作，与公司不存在任何经销/分销合作协议，公司亦对经销商自主拓展的其下游客户（含分销商）无管理机制或措施。

2. 公司客户结构中是否存在分销商客户的原因及合理性

公司经销商的下游客户中存在一定的分销商，主要原因如下：（1）公司与经销商仅建立正常的购销关系，经销商自主开拓下游客户、发货及收款；与此同时，为减少管理成本、优化经销商结构，公司一般在市场需求较为旺盛的区域选择一家规模较大的经销商；上述情况下，经销商为进一步拓展下游客户和市场销售，拓展了一部分具有一定客户资源和销售能力的分销商。（2）根据经销商提供的进销存明细，经销商对分销商销售产品中螺杆机收入占比分别为 84.59%、82.72%、83.08%，即分销商以销售螺杆机为主；分销商通常在收到订单后采购、时效性要求较高且加之螺杆机单价较低、单次采购量较少，其综合考虑运输成本、时间成本后一般向当地经销商而非向公司采购。

公司同行业可比公司鑫磊股份、东亚机械在公开资料中披露了存在分销商及分销商收入金额占核查经销商之收入比例情况，具体情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
鑫磊股份	20.62%	21.32%	25.20%
公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
东亚机械	25.65%	26.23%	24.53%
公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
志高机械	17.28%	16.83%	20.32%

由上可知，报告期内公司部分同行业可比公司在经销模式下也存在分销商的情形，公司经销商下游客户存在分销商符合行业惯例、具有商业合理性。公司经销商下游客户之分销商收入占比显著低于同行业可比公司，不存在占比显著较高的情形。

3. 分销商客户对公司产品的终端销售情况，是否存在囤货的情况

经销商客户自主拓展的下游分销商与公司并未直接发生业务合作关系，与公司不存在任何经销/分销合作协议，公司对其也无管理机制或措施，同时基于商业客户保密等因素其对发行人中介机构走访/穿透核查的配合意愿很低。

我们对部分经销商客户之下游分销商进行了走访，具体走访比例核查情况请见本题回复之“（四）”之“1”之“（5）”相关内容。走访核查过程中，我们核查了解分销商的库存情况、向经销商采购及销售实现情况。经核查了解，上述走访分销商的期末库存情况如下：

单位：台、万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额	5,000.14	5,293.30	5,463.98
期末库存金额	46.40	25.40	36.50
库存比例（库存金额/采购金额）	0.93%	0.48%	0.67%
采购数量	1,422	1,999	3,138
期末库存数量	27	16	28
库存比例（库存量/采购量）	1.90%	0.80%	0.89%

由上可知，报告期各期走访分销商期末库存金额分别为 36.50 万元、25.40 万元、46.40 万元，金额很小、销售实现情况良好、期末库存比例很低，不存在

为公司或公司之经销商囤货的情形。

(三) 说明发行人向自然人或个体工商户销售的主要产品类型、销售单价、销售数量、销售收入占比等情况，说明向自然人或个体工商户销售的合理性，是否符合行业惯例

1. 说明公司向自然人或个体工商户销售的主要产品类型、销售单价、销售数量、销售收入占比等情况

我们对公司报告期内主要经销商客户通过实地走访、问卷调查及对经销商下游终端客户走访等方式对经销商穿透后客户的具体情况进行核查，上述核查程序的具体比例参见二轮问询函回复之“一、”之“(五)”之“3”相关内容，核查比例较高。报告期内，公司经销模式下核查经销商穿透后客户不同情形的收入占比情况如下：

单位：万元

穿透客户类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
法人主体	55,918.76	95.73%	52,210.00	94.11%	47,993.19	92.00%
自然人、个体工商户等主体	2,495.20	4.27%	3,268.47	5.89%	4,173.11	8.00%
合计	58,413.96	100.00%	55,478.47	100.00%	52,166.30	100.00%

由上可知，贡献收入金额角度而言公司经销商穿透后客户主要为法人主体，非法人客户贡献收入金额及占比很低、呈不断下降趋势。报告期内，公司经销商向非法人主体销售的主要产品类型、销售单价、销售数量如下：

单位：万元、台、万元/台

主要产品类型	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
螺杆机	金额	1,571.30	2,078.66	2,870.01
	数量	823	1,381	2,324
	单价	1.91	1.51	1.23
钻机	金额	923.89	1,189.81	1,303.09
	数量	49	65	82
	单价	18.85	18.30	15.89
合计	金额	2,495.20	3,268.47	4,173.11
	数量	872	1,446	2,406
	单价	2.86	2.26	1.73

由上可知，非法人主体客户向公司经销商采购的产品以螺杆机为主。

2. 说明向自然人或个体工商户销售的合理性，是否符合行业惯例

公司同行业可比公司上市时间相对较早，其未在其公开披露招股说明书、问询函回复、定期报告等资料中披露经销模式具体终端客户情况，因此根据同行业可比公司公开披露资料无法可靠判断其终端客户是否包括个人、个体工商户等情形。

公司少量穿透客户存在上述情形主要是由于工程行业在开山场地平整、矿山分割开采、基坑锚固等领域存在工程分包或将其中凿岩工序分包的情形，分包后对凿岩服务商的主体资质、员工人数等要求相对较低，具有凿岩经验的个人、个体工商户等非法人单位采购钻机、螺杆机并独立承揽分包后的工程或凿岩工序的情形，此外亦存在部分自然人采购公司产品后用于开展当地水井开掘等业务，上述情形符合行业惯例、具有商业合理性。比如公司经销穿透客户临海市江南通用机械厂未设立法人主体，其涉及从事承接隧道工程管棚钻孔、边坡工程打锚杆等业务，采购公司产品具有合理性。

(四) 请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，(1) 说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。(2) 请按照中介机构实际执行走访程序的终端客户采购金额加总为分子的计算方式，计算中介机构对终端客户穿透走访的比例，更新首轮、第二轮问询回复中涉及走访、穿透核查情况的统计表。(3) 说明最近一次财务报表加期期间对主要客户是否实施了函证、走访程序，以及相关核查的具体情况

1. 说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见

我们主要履行了如下核查程序：

(1) 查看了同行业上市公司公开披露的招股说明书、问询函回复、定期报告等资料，查看其客户结构以及是否存在分销商的相关描述，并分析是否与公司情况一致；

(2) 查阅了公司报告期内主要经销合同以及销售明细，分析是否存在分销商与公司进行合作的情况，是否签订相关经销/分销等协议；

(3) 取得了公司主要经销商报告期内的进销存明细，了解公司主要经销商的销售情况；报告期内执行进销存核查程序的经销商数量为 129 家，涉及的经销商客户收入金额分别为 54,017.06 万元、56,662.17 万元、61,170.79 万元，占公

司整体经销收入的比例分别为 86.79%、88.10%和 86.89%，核查比例较高；

(4) 向经销商发放调查问卷对公司经销模式穿透销售实现等情况进行进一步核查，涉及的经销商客户收入金额分别为 52,828.95 万元、56,103.39 万元、60,940.90 万元，占公司整体经销收入的比例分别为 84.89%、87.23%、86.56%，核查比例较高；

(5) 经销商客户自主拓展下游分销商与公司并未直接发生业务合作关系，与公司不存在任何经销/分销合作协议，公司对其也无管理机制或措施，同时基于商业信息保密（如销售渠道、定价策略、客户信息）等因素其对发行人中介机构走访/穿透核查的配合意愿很低。发行人中介机构对经销商下游客户进行核查时，抽样核查原则为当期向经销商采购金额在 50 万以上的下游客户均纳入核查范围并兼顾随机抽样。报告期内中介机构实际走访经销商之下游分销商合计 112 家，并在分销商走访过程要求其提供 2-3 家下游穿透客户配合中介机构走访，实际走访的分销商之穿透客户 263 家，合计走访数量为 375 家、数量较多。

部分上市公司/拟上市企业披露了其对经销商下游客户/分销商的抽样核查情况，部分如下：

序号	公司名称	股票代码	上市时间	经销商模式下游客户核查抽样情况
1	首航新能	301658.SZ	2025 年 4 月	根据直接客户提供的部分最终销售客户明细情况随机每家客户选取 2-3 家终端客户进行穿透走访。
2	广信科技	2025 年 4 月 23 日通过北交所上市委员会审核		选择报告期内销售金额较大的经销商，每个经销商选择 1-3 家下游客户进行终端走访。
3	爱迪特	301580.SZ	2024 年 6 月	经联系沟通，发行人的部分主要经销商同意提供其部分终端客户供中介机构访谈，根据经销商客户收入的重要程度，中介机构针对经销商客户的收入贡献程度，要求其提供 1-3 家终端客户。
4	美新科技	301588.SZ	2024 年 3 月	选取了发行人主要经销商的 2-3 家下游客户进行了访谈。
5	东亚机械	301028.SZ	2021 年 7 月	对经销商下游较大的分销商进行实地走访”，合计走访了 10 家经销商的分销商。

注：上表中东亚机械为发行人同行业可比上市公司

由上可知，上述上市公司/拟上市公司案例针对经销商一般选取 1-3 家下游客户进行访谈，发行人对经销商的下游客户核查标准为当期向经销商采购金额在 50 万以上的下游客户均纳入核查范围，整体核查数量更多、核查范围选择充分。

同时发行人中介机构对经销商下游分销商之穿透客户进行核查时，每家分销商涉及的穿透客户数量为 2-3 家，与上述案例对经销商之下游客户的核查口径保持一致。

报告期内，我们对经销商之分销商及其穿透客户的具体走访核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
执行分销商走访核查程序的经销商收入金额①	13,551.47	13,387.61	13,552.21
下游存在分销商的经销商收入金额②	26,484.65	26,318.60	27,074.53
占比①/②	51.17%	50.87%	50.06%
执行穿透客户走访程序的分销商穿透客户收入金额③	2,233.33	2,057.74	2,272.52
分销商向经销商采购金额④	9,909.55	9,355.25	11,278.56
占比③/④	22.54%	22.00%	20.15%

(6) 报告期内，中介机构共对 122 家经销商发放调查问卷，发放调查问卷的经销商收入占公司经销收入的比例分别为 84.89%、87.23%、86.56%，占比较高。根据上述核查，69 家经销商的下游客户存在非法人主体情形，中介机构对其中 38 家经销商的共计 137 家非法人主体客户进行了走访核查，另外 31 家经销商非法人主体客户采购金额较小，报告期内该 31 家经销商对下游非法人主体平均销售金额分别为 8.37 万元/家、9.75 万元/家、7.24 万元/家，金额很小、分布很分散且难以配合故未纳入走访核查范围。中介机构具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
执行走访核查程序的穿透后非法人主体所在经销商的收入	17,485.97	19,412.84	21,067.78
存在穿透后非法人主体的经销商收入	26,141.21	26,374.03	28,825.71
占比	66.89%	73.61%	73.09%

报告期内，中介机构走访穿透后非法人主体的经销商收入占存在穿透后非法人主体的经销商收入的比例分别为 73.09%、73.61%和 66.89%，占比较高。

以我们实际实施走访程序的非法人主体采购金额加总为分子的计算方式下，相关走访核查比例如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
执行走访核查程序的非法人主体对应收入	1,457.94	1,397.31	1,662.24
对非法人主体实现收入	2,495.20	3,268.47	4,173.11
占 比	58.43%	42.75%	39.83%

中介机构在走访核查过程中了解上述非法人主体采购发行人产品的实际用途，具体用途占比情况如下：

单位：万元

用途	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自用	1,023.08	70.17%	902.74	64.61%	1,026.42	61.75%
出租	82.47	5.66%	138.79	9.93%	181.22	10.90%
对外销售	352.39	24.17%	355.78	25.46%	454.60	27.35%
合计	1,457.94	100.00%	1,397.31	100.00%	1,662.24	100.00%

由上可知，非法人主体采购发行人产品主要用途为自用，产品主要用于市政工程、矿山施工、钻井、喷浆等；部分个体工商户非法人主体存在对外销售情形已作为分销商已进行了穿透核查；出租使用金额很小、占比很低。经实地走访核查，前述非法人主体采购公司产品情况真实、产品用途具有合理性。

(7) 对中国工程机械工业协会进行了访谈，了解工程机械领域下游穿透客户存在非法人主体的原因及合理性。

经核查，我们认为：

1) 公司对分销商的认定与同行业可比公司一致，招股说明书已经对销售模式相关内容进行补充，公司不涉及分层级经销商客户；公司经销商的下游客户中包括少量分销商，该部分分销商并非公司直接客户，公司也不与其签订经销/分销合作协议或对其进行管理；部分同行业可比公司的经销商下游客户存在分销商，在其公开披露文件中关于分销商的界定以及客户定义与公司情况保持一致；公司问询回复中披露“发行人不涉及分层级经销商客户或分销商客户的情形”具有准确性；

2) 公司与分销商未签订经销/分销协议，经销商自主开拓的下游客户与公司不存在任何签订经销/分销协议、发货、收款等合作关系，公司亦对经销商自主拓展的下游客户（含分销商）无管理机制或措施；公司经销商下游客户存在分销商的原因具有合理性、符合行业惯例，分销商终端销售情况良好、期末库存比例

很低、不存在为公司或公司之经销商囤货的情形；

3) 部分自然人或个体工商户采购公司产品具有合理性、符合行业惯例；

4) 我们对公司经销商及其穿透客户进行了走访核查，合计走访家数为 1,167 家且涵盖了主要经销商、金额变动较大经销商、前员工经销商、持股经销商、下游分销商及非法人主体等，其中经销商客户 144 家、穿透客户 1,023 家；2024 年下半年及 2025 年上半年合计走访经销商客户 85 家、穿透客户 281 家，核查数量多、核查比例较高、核查充分。

2. 请按照中介机构实际执行走访程序的终端客户采购金额加总为分子的计算方式，计算中介机构对终端客户穿透走访的比例，更新首轮、第二轮问询回复中涉及走访、穿透核查情况的统计表

(1) 请按照中介机构实际执行走访程序的终端客户采购金额加总为分子的计算方式，计算中介机构对终端客户穿透走访的比例

我们对公司报告期内经销商客户进行了穿透走访核查，我们具体走访核查比例情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
执行穿透走访程序的经销商对应收入	58,818.83	54,925.68	52,230.60
经销收入	70,402.79	64,317.95	62,235.35
占 比	83.55%	85.40%	83.92%

以实际执行走访程序的终端客户采购金额加总为分子计算走访核查比例情况下，具体比例情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
穿透走访客户对应收入	30,694.20	31,682.45	26,681.59
经销收入	70,402.79	64,317.95	62,235.35
占 比	43.60%	49.26%	42.87%

注：上表中穿透走访客户对应收入=发行人向经销商的销售收入×已走访的穿透客户向经销商采购占比

我们通过见微、交易所审核网站、巨潮资讯网等对上市公司/拟上市公司的公开披露文件进行核查，部分上市公司/拟上市公司在其公开披露文件中披露了

其类似计算方式下的穿透核查客户对应收入占经销收入的比例情况，具体如下：

序号	公司名称	股票代码	上市时间	经销模式收入金额及占比	关于穿透客户核查的数量	关于穿透客户核查比例
1	广信科技	通过北交所上市委审核	2025年4月23日通过审核	2022-2024年经销收入分别为10,552.21万元、12,542.04万元、13,844.69万元,占比分别为34.77%、29.97%、24.03%	主要经销商的1-3家下游客户	2022-2024年核查比例分别为28.49%、33.62%和37.52%。
2	汉朔科技	301275.SZ	2025年3月11日	2021年-2024年6月经销收入分别为57,159.53万元、67,895.20万元、90,114.21万元、73,683.16万元,占比分别为35.44%、23.72%、23.87%、34.81%。	涉及9家经销商,未披露终端客户数量	2021-2023年核查占比分别为49.36%、53.19%、65.51%。
3	马可波罗	通过深交所上市委审核	2025年1月14日通过审核	2021-2023年经销收入分别为502,880.93万元、459,498.88万元、506,843.99万元,占比分别为53.87%、53.35%、57.08%。	未披露	2021-2023年核查比例分别为19.41%、17.43%、12.29%。
4	腾达科技	001379.SZ	2024年01月19日	2020-2023年1-6月经销收入分别为98,954.96万元、145,854.53万元、203,451.48万元、85,068.41万元,占比分别为96.79%、97.83%、98.41%、98.04%。	未披露	2020-2022年核查比例分别为9.58%、7.18%、6.36%。
5	爱科赛博	688719.SH	2023年9月28日	2020-2022年经销收入分别为2,984.13万元、4,796.37万元、12,238.24万元,占比分别为8.04%、9.23%、21.14%。	未披露	2020-2022年核查占比分别为35.01%、42.00%、41.66%。
6	恒兴新材	603276.SH	2023年9月25日	2020-2022年经销收入分别为10,738.82万元、12,565.34万元、24,372.53万元,占比分别为25.08%、24.25%、35.99%。	11家	2020-2022年核查占比分别为24.71%、24.86%、30.61%。
7	泰凌微	688591.SH	2023年8月25日	2020-2022年经销收入分别为21,520.65万元、35,967.09万元、32,554.76万元,占比分别为47.44%、55.37%、53.43%。	未披露	2019-2022年核查占比分别为89.42%、92.15%、86.71%、90.11%。
8	美科科技	通过深交所上市委审核	2023年1月19日通过审核	2019年-2022年6月经销收入分别为3,664.39万元、4,604.21万元、7,700.13万元和1,919.27万元,占比分别为17.13%、17.34%、19.88%和8.79%。	未披露	2019年-2022年6月年核查占比分别为10.29%、9.90%、8.50%及9.67%。
9	百胜动力	通过深交所上市委审核	2023年1月12日通过审核	2020-2023年1-6月经销收入分别为22,583.69万元、30,571.33万元、35,026.88万元、23,562.74万元,占比分别为65.27%、65.25%、61.28%、56.90%。	22家	2020-2023年1-6月核查比例分别为37.55%、41.81%、48.81%、40.14%。
10	志高机械			2022-2024年经销收入分别为62,235.35万元、64,317.95万元、70,402.79万元,占比分别为79.23%、79.62%、79.94%。	1,023家	2022-2024年核查比例分别为42.87%、49.26%、43.60%。

注1：上表中美科科技、百盛动力分别于2024年6月、2024年9月终止审

核

注 2：上表中，泰凌微、汉朔科技存在核查比例高于公司的情况，其中泰凌微 2022 年度经销商数量为 25 家，汉朔科技穿透核查涉及 9 家经销商，上述公司涉及穿透后经销商数量相较于公司较少

我们对公司报告期内 144 家经销商客户以及 1,023 家穿透客户进行了走访核查；走访对象涵盖经销商及穿透客户数量较多、分布较分散，中介机构走访经销商及穿透客户数量超过上表已列公司。以实际执行走访程序的穿透客户采购金额加总为分子计算穿透走访核查比例情况下，我们走访的穿透客户对应收入金额占报告期内经销收入金额的比例分别为 42.87%、49.26%、43.60%，高于所列其他上市公司/通过审核案例，我们对公司经销商的穿透核查较为充分。

(2) 更新首轮、第二轮问询回复中涉及走访、穿透核查情况的统计表

首轮、第二轮问询回复中涉及走访核查比例、穿透核查比例的相关内容如下：

项 目	章节	披露内容	更新内容
首轮问询回复	三、经销、外销收入的真实性之“（六）”之“7”之“（3）”相关内容	3) 执行经销商穿透客户走访：穿透走访经销商收入占经销收入的比例分别为 83.92%、85.40%、83.55%	穿透走访经销商收入占经销收入的比例分别为 83.92%、85.40%、83.55%。以实际执行走访程序的穿透客户采购金额加总为分子计算走访核查比例情况下，具体比例分别为 42.87%、49.26%、43.60%。
第二轮问询回复	一、关于销售收入的真实性之“（三）”之“9”之“（2）”相关内容	我们执行穿透走访程序的经销商占公司整体经销收入的比例分别为 83.92%、85.40%、83.55%，核查比例较高	
	一、关于销售收入的真实性之“（五）”之“3”之“（2）”相关内容	(2) 执行经销商穿透客户走访：穿透走访经销商收入占经销收入的比例分别为 83.92%、85.40%、83.55%	

3. 说明最近一次财务报表加期期间对主要客户是否实施了函证、走访程序，以及相关核查的具体情况

(1) 中介机构对主要客户的补充更新函证情况

公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件受理后，我们对主要客户进行了更新函证，我们按照以下原则确定函证核查范围：

1) 根据重要性原则，由年度前 120 大客户组成核查范围，占公司 2024 年度主营业务收入金额的比例为 83.00%、占比很高；

2) 报告期内，公司客户中存在持股经销商客户、前员工经销商客户的情形，我们重点抽样前述客户进入核查范围。具体而言，纳入核查范围的持股经销商共 23 家，占 2024 年公司对持股经销商销售金额的比例为 97.53%；纳入核查范围的

前员工经销商 1 家，占 2024 年公司对前员工经销商销售金额的比例为 100%；

3) 为充分核查报告期内金额变动较大的客户，选取“2024 年度新增且新增当年向公司采购金额 200 万以上”的客户纳入核查范围，该核查范围共包含客户数量 10 家；

4) 针对其他客户兼顾随机性原则，随机选取部分客户纳入核查范围共计 60 家。我们根据上述方式选取客户去重后，纳入函证核查范围的客户共 192 家，该等客户实现收入金额占 2024 年主营业务收入金额的比例为 89.36%，占比很高。

我们针对上述客户进行了更新函证，2024 年度整体以及境内境外、直销经销客户的函证核查情况如下：

单位：万元

项 目	公司整体	境内收入	境外收入	经销收入	直销收入
主营业务收入 (A)	88,069.91	65,333.87	22,736.04	70,402.79	17,667.12
发函金额 (B)	78,700.48	57,341.71	21,358.77	64,203.56	14,496.93
发函比例 (C=B/A)	89.36%	87.77%	93.94%	91.19%	82.06%
回函相符金额 (D)	74,231.58	53,647.13	20,584.44	60,974.66	13,256.92
回函不符但经调节后相符金额 (E)	916.14	916.14		916.14	
回函确认金额占比 $F = (D+E) / B$	95.49%	95.15%	96.37%	96.40%	91.45%
回函确认金额占主营业务收入比例 $G = (D+E) / A$	85.33%	83.51%	90.54%	87.91%	75.04%

由上可知，我们进行了更新函证且核查比例较高。

(2) 中介机构对主要客户的补充更新走访情况

我们向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件受理后，中介机构于 2024 年下半年、2025 年上半年对主要客户进行了补充更新走访，中介机构按照以下原则确定走访核查范围：

1) 根据重要性原则由报告期各年度前 60 大客户组成核查范围，该核查范围共包含客户 90 家，占公司 2024 年度主营业务收入金额的比例为 72.87%、占比很高；

2) 报告期内，公司客户中存在持股经销商客户、前员工经销商客户的情形，我们重点抽样前述客户进入核查范围。具体而言，纳入核查范围的持股经销商共 24 家，占 2024 年公司对持股经销商销售金额的比例为 97.26%；纳入核查范围的前员工经销商 1 家，占 2024 年公司对前员工经销商销售金额的比例为 100%；

3) 为充分核查报告期内金额变动较大的客户，公司将“报告期内各年度新增且新增当年向公司采购金额 300 万以上”或“报告期内各年度退出且退出前一年向公司采购金额 300 万以上”的客户纳入核查范围，该核查范围共包含客户 20 家；

4) 针对其他客户兼顾随机性原则，随机选取部分客户纳入核查范围共计 18 家。

我们根据上述方式选取客户去重后，纳入走访核查范围并于 2024 年下半年和 2025 年上半年实际走访的客户共 106 家，该等实际走访客户实现收入金额占报告期内主营业务收入金额的比例分别为 68.33%、73.41%和 76.35%，占比很高，走访核查情况如下：

单位：万元

项目	内容	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司整体	走访客户对应收入	67,237.75	59,297.15	53,676.86
	主营业务收入	88,069.91	80,779.82	78,554.91
	占比	76.35%	73.41%	68.33%
境内客户	走访客户对应收入	47,005.84	41,900.56	44,081.85
	主营业务收入	65,333.87	61,903.72	68,496.90
	占比	71.95%	67.69%	64.36%
境外客户	走访客户对应收入	20,231.91	17,396.59	9,595.01
	主营业务收入	22,736.04	18,876.11	10,058.01
	占比	88.99%	92.16%	95.40%
直销客户	走访客户对应收入	9,132.22	7,233.86	6,690.24
	主营业务收入	15,389.80	13,746.59	15,369.74
	占比	59.34%	52.62%	43.53%
经销客户	走访客户对应收入	58,105.53	52,063.29	46,986.62
	主营业务收入	72,680.12	67,033.23	63,185.16
	占比	79.95%	77.67%	74.36%

由上可知，公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件受理后，我们于 2024 年下半年、2025 年上半年对主要客户进行了更新函证、补充走访，补充更新核查比例较高、核查充分。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北

京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

除上述问题外，我们已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查，不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

专此说明，请予察核。



天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二五年五月十二日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

扫描二维码
“浙里查”国家
企业信用信息公示公
示系统”了解更多登
记、备案、许可、监
管信息



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 钟建国

出资额 壹亿玖仟伍佰壹拾伍万元整

成立日期 2011年07月18日

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

经营范围 许可项目：注册会计师业务(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，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：企业管理咨询；企业管理；会议及展览服务；商务秘书服务；技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理服务；软件开发；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；安全咨询服务；公共安全管理培训；互联网安全服务；业务培训(不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训)(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)。

登记机关

2025年02月27日



国家企业信用信息公示系统网址http://www.gsxt.gov.cn

国家市场监督管理总局监制

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家信用信息公示系统报送公示年度报告。



仅为浙江志高机械股份有限公司北京分公司公开发行股票申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：钟建国

主任会计师：浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年8月28日改制

证书序号：0019886

说明

1. 《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
2. 《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
4. 会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



2024年8月20日

中华人民共和国财政部制



仅为浙江志高机械股份有限公司北交所公开发行股票申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



从事证券服务业务会计师事务所名录 (截至 2022. 12. 31)			
序号	会计师事务所名称	通讯地址	联系电话
70	四川德文会计师事务所(特殊普通合伙)	四川省成都市成华区双福一路 66 号 4 栋 18 楼 1 号	028-86957846
71	四川华信(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)	泸州市江阳中路 28 号楼 3 单元 2 号	028-85560449
72	苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)	中环国际广场 22 楼	025-84433976
73	唐山市新正会计师事务所(普通合伙)	河北省唐山市路北区光明路 48-3 号	0315-5757564
74	天衡会计师事务所(特殊普通合伙)	南京市建邺区江东中路 106 号万达广场商务楼 B 座 19-20 楼	025-84711188
75	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	浙江省杭州市钱江路 1366 号华润大厦 B 座	0571-89722900
76	天津丞明会计师事务所(普通合伙)	天津市河西区合肥道富力中心写字楼 34 层	022-87825559
77	天圆全会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市海淀区中关村南大街乙 56 号 1502-1509 单元	010-83914188
78	天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市海淀区车公庄西路 19 号 68 号楼 A-1 和 A-5 区域	010-88827799
79	希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)	陕西省西安市浐灞生态区浐灞大道一号外事大厦六层	029-83620980
80	新联谊会计师事务所(特殊普通合伙)	山东省济南市槐荫区兴福寺街道腊山河西路济南报业大厦 B 座 11 层	0531-80995542
81	信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 A 座 8 层	028-62922216
82	亚太(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市丰台区丽泽路 16 号院 3 号楼 20 层 2001	0371-65336688
83	永拓会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市朝阳区关东店北街一号(国安大厦 13 层)	010-65950411
84	尤尼泰振青会计师事务所(特殊普通合伙)	山东省青岛市市北区上清路 20 号	0532-85921367
85	浙江科信会计师事务所(特殊普通合伙)	浙江省宁波市鄞州区江东北路 317 号和丰创意广场和院楼 10 楼	0574-87269394

<http://www.csrc.gov.cn/csrc/c10594267177461/content.shtml>

仅为浙江志高机械股份有限公司北交所公开发行股票申报之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)从事证券服务业务的备案工作已完备, 未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。

仅为浙江志高机械股份有限公司此次发行股票申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明叶怀敏是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，不得向第三方传递或披露。



391

天健会计师事务所(特殊普通合伙)

姓名	叶怀敏
Sex	男
出生日期	1982-02-23
Date of birth	1982-02-23
工作单位	天健会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit	天健会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	330327198202236011
Identity card No.	330327198202236011

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

叶怀敏 330000011803

证书编号: 330000011803
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: Zhejiang Provincial Institute of CPAs

发证日期: 2009 年 09 月 21 日
Date of Issuance: 2009 年 09 月 21 日

仅为浙江志高机械股份有限公司公开发行股票申报之目的而提供文件的复印件，仅供说明用途，未经本人书面同意，此文件不得用于任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。



姓名 屠晗
 Full name 屠晗
 性别 男
 Sex 男
 出生日期 1990年1月1日
 Date of birth 1990年1月1日
 工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
 身份证号码 33078119900101533X
 Identity card No. 33078119900101533X



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



浙证 110001547448

年 月 日
 /m /d

证书编号：110001547448
 No. of Certificate

批准注册协会：浙江省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPA

发证日期：2016年6月30日
 Date of Issuance

