

**关于浙江双阳风机股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件
的审核问询函的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 11 月 11 日出具的《关于浙江双阳风机股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。浙江双阳风机股份有限公司（以下简称“公司”“双阳股份”“拟挂牌公司”）、华兴证券有限公司（以下简称“华兴证券”“主办券商”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“律师”）与天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真研究和逐项落实，现回复如下，请审核。除非另有说明或要求，本回复所用简称和相关用语与《公开转让说明书》具有相同含义，涉及对《公开转让说明书》修改的已用楷体加粗标明。

本回复中的字体代表以下含义：

宋体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复、说明及核查意见
楷体（加粗）	对公开转让说明书进行补充披露、更新

目 录

1.关于销售模式与收入确认	3
2.关于经营业绩	45
3.关于应收账款与合同资产	59
4.关于历史沿革	75
5.关于其他事项	89

1.关于销售模式与收入确认。根据申报文件，报告期内，（1）公司销售模式分为自主直销、代理直销和经销模式。公司各期代理直销收入分别为 18,237.88 万元、17,370.28 万元和 4,262.38 万元，占当期营业收入的比例分别为 53.88%、62.09%和 39.72%。（2）公司代理商多为自然人或与其相关的个体户。公司对代理商提供年度奖金，但是未与经销商约定返利政策。公司存在独家代理商或经销商，专为配合公司开展业务设立。（3）公司存在签收或验收确认收入的情况。公司产品销售的验收环节可能涉及到货签收、开箱验收、安装调试、竣工验收。（4）公司存在外购产成品销售的情况。

请公司：（1）①结合产品特点、下游应用领域、客户情况等，说明公司同时采取多种销售模式的原因、必要性，是否符合行业惯例。②说明公司对各类客户的合作模式（是否为买断式、是否仅销售公司产品、售后服务提供方）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等情况）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等，公司对不同类型客户的划分是否准确，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性，是否存在经销商客户与代理商客户重合的情形。③说明公司不同销售模式的毛利率对比情况及差异原因，是否符合行业经营特征。（2）关于代理直销。①说明公司代理费的定价依据及核算科目，报告期各期代理费与对应收入的匹配性、公司实际支付情况。②列示主要代理商尤其是独家代理商的基本情况、与公司的合作年限、结算政策与结算方式等，说明公司代理商多为自然人或与其相关的个体户的原因及合理性，相关销售收入是否真实，公司销售环节内部控制是否健全有效；公司主要代理商是否存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等异常情况，是否存在曾为公司员工或由前员工设立、专门或主要为公司服务的客户，经营规模和其与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或异常资金往来情况。③说明公司存在独家代理商的合理性，是否符合行业惯例；列示报告期内公司与独家代理商的交易内容、销售金额及占比、代理费用等，并结合市场价格或第三方交易价格、毛利率等，说明公司与独家代理商交易价格的公允性。④说明报告期内代理直销对应的终端客户，与公司直销客户是否存在重叠，如存在，说明商业合理性，公司是否了实现终端销售。⑤说明公司与主要代理商的

合作稳定性、交易持续性等，公司经营业绩是否对代理商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响，公司的应对措施及有效性。（3）关于经销模式。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露关于经销商模式有关事项。②说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性，是否仅销售公司产品，是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。③说明公司经销商中是否存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商；公司各期向独家经销商及关联经销商的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性。（4）关于收入确认。①区分签收和验收确认方式，列示各期确认收入的金额及占比。②列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定和行业惯例。③补充披露公司外购产成品直接销售的具体内容、各期销售金额及占比、原因及必要性，客户未直接向供应商采购的原因，是否符合行业惯例；公司自主生产和外购成品模式涉及的产品是否存在差别，同类产品毛利率对比情况及差异原因；公司外购成品销售的具体会计处理方法，按照总额法确认收入是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对公司营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于收入的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。（3）说明对公司代理商客户的具体核查程序，结合终端销售核查情况等对代理销售的真实性发表明确意见；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，说明公司与代理商客户尤其是独家代理商客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来。（4）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于经销模式的要求补充核查并发表明确意见，说明针对经销商的终端销售情况采取的具体核查程序、金额、比例、结论。

【回复】

一、①结合产品特点、下游应用领域、客户情况等，说明公司同时采取多种销售模式的原因、必要性，是否符合行业惯例。②说明公司对各类客户的合作模式（是否为买断式、是否仅销售公司产品、售后服务提供方）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等情况）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等，公司对不同类型客户的划分是否准确，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性，是否存在经销商客户与代理商客户重合的情形。③说明公司不同销售模式的毛利率对比情况及差异原因，是否符合行业经营特征。

（一）结合产品特点、下游应用领域、客户情况等，说明公司同时采取多种销售模式的原因、必要性，是否符合行业惯例。

公司的销售模式分为直销、经销及代理销售模式，产品应用领域包括工民建领域、轨道交通领域以及核电领域。报告期内，各领域主要合并口径下客户占所在领域收入占比情况如下表所示：

工民建	收入占比	轨道交通	收入占比	核电	收入占比
中国建筑股份有限公司	13.71%	苏州市轨道交通集团有限公司	31.30%	中国核工业集团有限公司	98.14%
华为投资控股有限公司	4.65%	中国铁建股份有限公司	24.18%	同方股份有限公司	1.37%
丰盛机电工程有限公司	3.45%	中国中铁股份有限公司	8.05%	宿迁市福榕供应链有限公司	0.20%
合计	21.81%	-	63.53%	-	99.70%

报告期内，在工民建领域，公司相关风机产品量多面广，客户集中度较低；轨道交通领域风机产品一般以自主直销为主，客户集中度较高，即主要通过参加承建商、运营商的招投标获取订单；在核电领域，客户集中度高，主要系国内核电设施建设主要由中国核工业集团有限公司主导。

针对不同的应用领域采用不同的销售模式有助于公司销售规模的扩大以及品牌影响力的推广。公司各应用领域的主要销售模式具体情况如下：

应用领域	销售模式	采用代理、经销模式的合理性
工民建	自主直销、代理直销、经销相结合	民用客户分布较为分散、订单规模差异较大，加上公司近年来大力发展推广民用风

应用领域	销售模式	采用代理、经销模式的合理性
		机业务，因此采用了较为灵活的销售模式，通过代理商、经销商加快公司的销售推广
轨道交通	自主直销为主	轨道交通领域相对核电领域技术难度较低，公司通过自主参与招投标开展业务，因而未采用代理、经销合作模式
核电	代理直销为主	1、需资深核电领域代理商协助投标资料准备、报价等；2 采用代理直销而非经销模式主要系终端客户对于技术要求、服务水平要求较高，必须与拥有核级设备设计与制造资质的风机厂商直接签订买卖合同

因此，公司同时采取多种销售模式主要系不同应用领域业务开展所需，具备合理性、必要性。

公司与同行业可比公司的销售模式对比如下所示：

公司名称	主营产品	主要客户群体	主要销售模式
南风股份	风机设备、通风系统配套设备、空调设备等	核电类客户、轨道交通类客户、工民建类客户	直销、代理销售
克莱特	风机设备、通风系统配套设备、冷却设备	轨道交通类客户、海洋工程类客户	直销
上专股份	风机设备、通风系统配套设备、空调设备等	核电类客户、轨道交通类客户、工民建类客户	直销、经销、代理销售
公司	风机设备及通风系统配套设备	轨道交通类客户、工民建类客户、核电类客户	直销、经销、代理销售

注：根据南风股份 2024 年年度报告披露，其存在大额销售服务费及投标费，因而认为存在类似代理直销模式。克莱特年度报告未披露销售模式、且销售费用中无相关费用，故认定为直销；上专股份主要根据其招股说明书及审核问询回复情况整理。

由上表可知，报告期内，同行业可比公司亦存在代理销售、经销。由于公司存在代理费，据此公司在直销模式中针对存在代理费的销售情况单独界定为代理销售模式。因此，公司采用经销模式与代理直销模式符合行业惯例。

（二）说明公司对各类客户的合作模式（是否为买断式、是否仅销售公司产品、售后服务提供方）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等情况）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等，公司对不同类型客户的划分是否准确，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性，是否存在经销商客户与代理商客户重合的情

形。

公司对各类客户的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策对比如下表所示：

项目		自主直销	代理直销	经销
合作模式	是否为买断式	是		
	是否仅销售公司产品	不适用		少量经销商仅销售公司产品
	售后服务提供方	公司提供售后服务		
定价机制	定价机制	定价主要与应用领域相关：（1）工民建领域不同销售模式下与客户定价均以成本加成利润为基础进行商务谈判；经销模式下为经销商留出部分利润空间，加成利润较少。（2）轨道交通、核电领域下主要通过招投标报价确认价格，公司在报价时结合成本、市场竞争、项目重要性等因素进行报价。少量无需招投标小规模项目定价方式与工民建领域相同。		
	营销费用	公司承担	代理商承担	经销商承担
	运输费用及物流	按照合同约定由公司承担，少量客户自取；物流通常直接发往终端客户		
	补贴或返利	不适用	无	
收入确认原则		依据合同约定，销售主要按照到货签收确认收入，少量大型项目按照终验确认收入	依据合同约定，按照客户到货签收确认收入	
交易结算方式		采用银行电汇和承兑汇票的方式进行结算		银行电汇
信用政策		主要采用赊销的形式向客户进行产品销售，一般在达到支款节点后给予不超过 12 个月的信用期。对于规模较小、合作时间较短的客户，一般款到发货		先款后货
退换货政策		在终端客户现场签收、验收前通常会进行查验，如有产品瑕疵则进行换货处理，相关成本由公司承担		

1、合作模式

自主直销模式是指公司销售人员直接独立进行市场与客户开拓，公司与客户直接签署销售合同。

代理直销模式，亦系公司直接与客户签订销售合同；同时，公司从代理商处获取商业信息、技术咨询或销售相关的其他服务。代理直销模式下，代理商为公司提供销售相关服务，代理商自身并非公司的客户。

经销模式是指将公司自有品牌的风机、风阀产品授权给经销商，再由经销商进行分销、推广的销售模式。公司的经销模式均为买断式经销，即由经销商从公司购入产品，并自行承担库存和销售风险。

(1) 是否为买断式

公司自主直销、经销均为客户直接买断式销售。代理模式系公司直接与终端客户签订销售合同；同时，公司从代理商处获取商业信息、技术咨询或销售相关的其他服务。公司不存在代理商为客户的情形。代理直销模式下，代理商为公司提供销售相关服务，代理商自身并非公司的客户。

(2) 是否仅销售公司产品

公司自主直销、代理直销均为直销，因而由公司直接销售客户。

报告期各期合计的前五大经销商客户情况如下表所示，其中主要以非独家经销商为主，即在销售公司产品同时亦销售其他产品，仅安徽创骐控制的安徽双阳风机有限公司为独家经销商。经销销售的售后服务均由公司提供。

经销商	是否独家经销	报告期内销售金额合计 (万元)	销售金额占 经销比
上海浙辉	否	1,163.96	21.10%
安徽创骐	部分主体是	1,102.38	19.98%
深圳市飞如科技有限公司	否	661.06	11.98%
陕西双阳风机工程有限公司	否	516.82	9.37%
安徽琦恩环保科技有限公司	否	502.40	9.11%

注：报告期内，对于受同一控制人控制的经销商，公司合并计算对其销售额，具体包括：1、安徽创骐：安徽创骐机电设备有限公司、安徽双阳风机有限公司；2、上海浙辉：绍兴上虞浙辉通风设备有限公司、上海浙辉暖通设备有限公司、上海双阳风机有限公司

报告期内，公司经销模式销售收入占整体主营业务收入比例较低，报告期合计占比 7.63%，上述前五大经销合计占主营业务收入各期合计比例为 5.46%。

(3) 售后服务提供方

报告期内，公司各销售模式下销售产品售后服务均由公司按照合同约定提供。

2、定价机制

公司各销售模式下对客户执行统一的定价政策，即采用成本加成定价法，并

结合项目的竞争情况、产品配置、产品定位、技术指标等方面因素综合考虑确定最终价格水平，与客户进行商务谈判或参与招投标报价。

（1）营销费用

自主直销模式下，营销费用由公司自身承担；代理直销模式下，营销费用由代理商自行承担，公司不存在向代理商及代理模式下的终端客户提供营销费用、补贴或返利的情况。报告期内，公司亦不存在向经销商提供营销费用、补贴或返利的情况。

（2）物流

由于自主直销及代理直销均为公司与终端客户签订销售合同，公司按照合同约定，由快递公司或物流公司运输至客户指定地点，通常由公司承担运输费用。报告期内，公司存在少量 EXW 模式外销，由客户自取后即完成销售，故该模式下公司不负责物流。经销模式下，公司通常根据经销商的需求将货物运送至其指定终端客户销售地点。

（3）补贴或返利

报告期内，公司不存在向代理商及其客户、经销商提供补贴或返利的情形。

3、收入确认原则及退换货政策

公司自主直销、代理直销均对终端客户采取统一的收入确认原则，即依据合同约定的与收入确认相关的风险、报酬条款进行确认。主要按照签收确认收入，在终端客户现场签收前通常会进行查验。少部分大型轨道交通项目按照最终验收确认收入。

对于经销而言，公司采取买断制销售，按照终端客户签收确认收入。

报告期内，公司执行统一的退换货政策，终端客户现场签收前或完成终验后（即在收入确认前）通常会进行查验，如有产品瑕疵则进行换货处理。签收完成后如存在质量问题则按照合同约定提供质保服务。

4、交易结算方式及信用政策

对于自主直销及代理直销，公司主要采用赊销的形式向客户进行产品销售，一般在达到付款节点后给予不超过 12 个月的信用期。对于规模较小、合作时间较短的客户，一般款到发货。结算方式主要采用银行电汇和承兑汇票的方式进行结算。报告期内，公司主要通过银行转账或票据与终端客户进行结算。

公司与经销商一般采用款清发货的合作模式，与终端客户回款一般无直接关系。结算方式主要采用银行电汇的方式。

5、公司对不同类型客户划分与同行业可比公司比较

由于同行业上市公司年报中对于销售模式披露内容较少，参考近年来同行业未上市的上专股份在《招股说明书》对客户类型划分对比如下：

销售模式	上专股份	公司
自主直销	公司与终端客户签订买卖合同，公司销售人员直接面向终端客户开展产品销售行为	公司自主直销模式是指公司销售人员直接独立进行市场与客户开拓，公司与客户直接签署销售合同
代理直销	公司与终端客户签订买卖合同，公司与代理商签订代理服务协议；代理商协助公司开展客户需求和市场信息收集、投标准备、发货沟通、货款催收、售后服务等环节的售前、售中和售后工作，公司向代理商支付代理费	亦系公司直接与客户签订销售合同；同时，公司从代理商处获取商业信息、技术咨询或销售相关的其他服务
经销	公司向经销商买断式销售，由经销商向终端客户进行销售	经销模式是指将公司自有品牌的风机、风阀产品授权给经销商，再由经销商进行分销、推广的销售模式。公司的经销模式均为买断式经销，即由经销商从公司购入产品，并自行承担库存和销售风险

报告期内，公司严格按照上述口径对销售模式类型进行划分，不同类型客户划分准确。经对比，公司与同行业可比公司对于客户类型划分结果一致，不存在重大差异。

报告期内，由于代理商销售客户为直接终端客户；而经销商为买断制销售，经销商自身非直接终端客户。公司不存在代理模式下终端客户和经销商客户重合的情况。

(三) 说明公司不同销售模式的毛利率对比情况及差异原因，是否符合行业经营特征。

报告期各期，公司不同销售模式毛利率对比情况如下表所示：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
主营业务收入	38.49%	35.12%	38.66%
自主直销	39.06%	27.20%	30.91%
代理销售	40.53%	40.72%	45.37%
经销	17.56%	21.85%	29.98%

报告期内，公司代理直销毛利率较高、自主直销毛利率次之、经销毛利率较低。

代理直销毛利率较高原因在于核电领域项目以代理直销为主，较为优质，毛利率水平较高，公司代理费通过销售费用进行核算，而不计入成本，导致毛利率较高。如将代理费用计入代理直销成本，则报告期各期代理直销毛利率分别为31.60%、28.19%以及28.70%。2025年1-4月，公司自主直销毛利率与代理直销接近，主要系当期公司完成“成都轨道交通17号线及二期工程”项目验收并确认收入，该项目风机设备尺寸、产品规格高，均为采用进口电机的高端产品；加之项目报价时间为2022年，而整体出货时间集中在2023年第四季度及2024年度，主要材料成本如热轧卷板价格自报价后波动下跌，产品成本有所下降，因而综合上述因素项目销售毛利率较高。

经销模式毛利率较低原因在于公司经销模式为买断式经销，不存在销售支持活动支出，也不存在回款风险和回款周期内的资金成本，因此相应降低价格，为经销商保留利润空间。

故考虑代理费用后，就整体经营成果而言，公司自主直销毛利与代理直销毛利率接近，经销模式最低，不同销售模式毛利率差异具备商业合理性。

由于报告期内同行业可比上市公司未公开披露不同销售模式下的毛利率情况，故无公开行业公司进行对比。

二、关于代理直销。①说明公司代理费的定价依据及核算科目，报告期各期代理费与对应收入的匹配性、公司实际支付情况。②列示主要代理商尤其是独家代理商的基本情况、与公司的合作年限、结算政策与结算方式等，说明公司代理

商多为自然人或与其相关的个体户的原因及合理性，相关销售收入是否真实，公司销售环节内部控制是否健全有效；公司主要代理商是否存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等异常情况，是否存在曾为公司员工或由前员工设立、专门或主要为公司服务的客户，经营规模和其与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或异常资金往来情况。③说明公司存在独家代理商的合理性，是否符合行业惯例；列示报告期内公司与独家代理商的交易内容、销售金额及占比、代理费用等，并结合市场价格或第三方交易价格、毛利率等，说明公司与独家代理商交易价格的公允性。④说明报告期内代理直销对应的终端客户，与公司直销客户是否存在重叠，如存在，说明商业合理性，公司是否为了实现终端销售。⑤说明公司与主要代理商的合作稳定性、交易持续性等，公司经营业绩是否对代理商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响，公司的应对措施及有效性。

（一）说明公司代理费的定价依据及核算科目，报告期各期代理费与对应收入的匹配性、公司实际支付情况

公司代理费的定价依据主要为：1、按照“（销售价格-结算基准价-相关费用）*（1-扣税比例）”计算确定；2、按照“销售价格*协商的代理费比例”计算确定。公司代理费通过销售费用进行核算。报告期各期代理费与收入的匹配性、实际结算支付情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
代理直销收入（万元）	4,262.38	17,370.28	18,237.88
代理费（万元）	504.47	2,176.45	2,511.16
代理费占代理直销收入比例	11.84%	12.53%	13.77%
当期实际结算支付金额（万元）	1,082.39	2,703.57	2,179.57

注：由于公司代理费主要基于收入确认情况按计提确认，而实际结算支付受回款进度及代理商结算申请时点影响，因而较代理费计提时点而言更晚，进而导致当期实际结算支付金额与当期计提代理费存在差异的情况。2024年及2025年1-4月公司当期实际结算支付金额明显高于当期计提的代理费金额，主要系当期实际结算支付金额包含以前期间已计提的代理费。

报告期各期，公司代理费占代理直销收入的比例分别为13.77%、12.53%和11.84%，呈现逐步下滑趋势，主要系：公司近年来因竞争环境日趋激烈，代理直销毛利率有所下降，导致代理费计提有所下降，进而促使代理费占代理直销收入比例逐步下滑。综上，公司报告期各期代理费与对应收入具有匹配性。

(二)列示主要代理商尤其是独家代理商的基本情况、与公司的合作年限、结算政策与结算方式等，说明公司代理商多为自然人或与其相关的个体户的原因及合理性，相关销售收入是否真实，公司销售环节内部控制是否健全有效；公司主要代理商是否存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等异常情况，是否存在曾为公司员工或由前员工设立、专门或主要为公司服务的客户，经营规模和其与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或异常资金往来情况

1、列示主要代理商尤其是独家代理商的基本情况、与公司的合作年限、结算政策与结算方式等，说明公司代理商多为自然人或与其相关的个体户的原因及合理性，相关销售收入是否真实，公司销售环节内部控制是否健全有效

报告期内，公司主要代理商基本情况、与公司的合作年限、结算政策与结算方式等如下：

单位：万元

实际控制人	代理商名称	注册资本	成立时间	经营规模	合作历史	报告期内代理费合计金额	是否独家代理	主要结算政策与结算方式
谢**	谢**	不适用	不适用	年均收入约300万-400万	从公司成立早期便与公司建立合作关系	836.21	是	相关代理费按照“（销售价格-结算基准价-相关费用）*（1-扣税比例）”计算，根据合同及协商约定，考虑客户回款情况由代理商提出结算申请，经公司内部审核通过后进行结算支付
	代理商 A1	-	2020/4/26					
	代理商 A2	-	2024/7/30					
刘**	刘**	不适用	不适用	年均收入约250万-350万	自2008年开始与公司建立合作关系	651.71	否	相关代理费按照“（销售价格-结算基准价-相关费用）*（1-扣税比例）”计算，根据合同及协商约定，考虑客户回款情况由代理商提出结算申请，经公司内部审核通过后进行结算支付
	代理商 B	-	2024/3/1					
陈**	陈**	不适用	不适用	年均收入约480万	自2003年开始与公司建立合作关系	610.72	否	相关代理费按照“销售价格*协商的代理费比例”计算，根据合同及协商约定，考虑客户回款情况由代理商提出结算申请，经公司内部审核通过后进行结算支付
	代理商 C1	50.00	2023/3/3					
	代理商 C2	30.00	2023/4/17					
谢*	谢*	不适用	不适用	年均收入约150万-200万	自2012年开始与公司建立合作关系	380.68	否	相关代理费按照“（销售价格-结算基准价-相关费用）*（1-扣税比例）”计算，基于合同及协商约定，根据合同及协商约定，考虑客户回款情况由代理商提出结算申请，经公司内部审核通过后进行结算支付
	代理商 D1	-	2024/7/16					
	代理商 D2	-	2024/7/2					

实际控制人	代理商名称	注册资本	成立时间	经营规模	合作历史	报告期内代理费合计金额	是否独家代理	主要结算政策与结算方式
刘*	代理商 E	-	2019/1/2	年均收入约100万-200万	自2016年开始与公司建立合作关系	333.72	否	相关代理费按照“（销售价格-结算基准价-相关费用）*（1-扣税比例）”计算，基于合同及协商约定，根据合同及协商约定，考虑客户回款情况由代理商提出结算申请，经公司内部审核通过后进行结算支付

注：上述主要代理商系按同控口径下报告期内代理费合计金额前五大，公司主要代理商报告期内合计代理费金额占比为 54.18%。

公司代理商多为自然人或与其相关的个体户主要系行业特性及公司代理商发展方式所致。公司产品主要应用于工业与民用建筑、地铁轨道交通、隧道、核电和工业企业配套等领域，下游客户涉及行业较多且呈现地域较为分散的特点。基于该行业特点，出于业务开展便捷性及灵活性考虑，公司早期主要通过自主开发或对接行业内具备丰富经验及客户资源、属地优势的自然人代理商进行业务开拓，相应代理商往往具备特定行业或服务经验及客户资源，能够协助公司获取商机并为公司提供相关服务。随着公司对销售环节规范性的要求逐步提高，公司逐步要求自然人代理商逐步成立个体工商户等非自然人实体与公司进行交易。综上，公司代理商多为自然人或与其相关的个体户具有合理性。

虽然公司代理商基于其自身优势为公司提供销售相关服务，但是相应销售交易仍系公司与终端客户间直接发生的交易，合同签订、发货及验收、回款等关键交易环节均由公司与终端客户间直接进行，代理商仅为公司起到销售辅助作用。此外，公司针对代理直销模式下的销售亦建立了严格完善的《销售管理制度》《代理商管理制度》，覆盖销售环节中的各个关键节点，且执行了严格的审批程序，确保相应销售交易的真实性、合规性及财务报告的可靠性。综上，公司代理直销下相关销售收入真实，销售环节内部控制健全有效。

2、公司主要代理商是否存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等异常情况，是否存在曾为公司员工或由前员工设立、专门或主要为公司服务的客户，经营规模和其与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或异常资金往来情况

由上述表格可知，公司主要代理商均为自然人或与其相关的个体户，相应个体工商户系基于公司销售管理制度逐步规范要求相继成立，因而存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等情况。但相应自然人与公司均存在较长的合作历史，对应个体工商户成立时间短、实缴资本及参保人数较少等情况具有合理性。此外，基于上述表格中主要代理商提供的经营规模数据，报告期内，公司主要代理商的经营规模和其与公司交易金额相匹配。

公司主要代理商不存在曾为公司员工或由前员工设立的情况，除独家代理商谢**及其控制的主体外，不存在专门或主要为公司服务的客户，与公司不存在关

联关系或异常资金往来情况。

(三) 说明公司存在独家代理商的合理性，是否符合行业惯例；列示报告期内公司与独家代理商的交易内容、销售金额及占比、代理费用等，并结合市场价格或第三方交易价格、毛利率等，说明公司与独家代理商交易价格的公允性。

1、说明公司存在独家代理商的合理性，是否符合行业惯例

公司主要代理商中仅谢**及其控制的单位为独家代理商，主要原因系谢**自公司成立早期便与公司建立合作关系，由于合作时间较长、合作关系较好、代理商对于公司的品牌忠诚度较高且代理商精力有限，故仅为公司销售产品。公司同行业可比上市公司未披露代理商是否存在独家代理的情形，其他同行业可比公司中浙江上风高科专风实业股份有限公司存在采用独家代理的情形，公司存在独家代理商的情况符合行业惯例，具有合理性。

2、列示报告期内公司与独家代理商的交易内容、销售金额及占比、代理费用等，并结合市场价格或第三方交易价格、毛利率等，说明公司与独家代理商交易价格的公允性

报告期内，公司主要代理商中仅谢**及其控制的单位为独家代理商，相应交易内容为代理商为公司提供市场调研、挖掘客户资源、项目机会传达、信息反馈、监督回款等服务，报告期内其对应的代理直销收入的合计金额及占报告期内收入比例分别为 4,086.00 万元和 5.63%，报告期内对应代理费用为 836.21 万元。

谢**及其控制的主体服务领域主要为工民建领域，主要服务的客户包括中国建筑股份有限公司下属单位、江苏臣铭贸易有限公司、农夫山泉股份有限公司等。选取主要代理商中服务行业及结算政策与谢**及其控制的主体的相似的代理商，与谢**及其控制的主体的代理销售情况比较如下：

单位：万元

实际控制人	代理商名称	是否独家代理	报告期内公司对应客户的销售金额	报告期内代理费	报告期内公司对应客户的销售毛利率	报告内代理费占公司销售毛利的比例
谢**	谢**	是	4,086.00	836.21	39.55%	51.74%
	代理商 A1					

实际控制人	代理商名称	是否独家代理	报告期内公司对对应客户的销售金额	报告期内代理费	报告期内公司对对应客户的销售毛利率	报告内代理费占公司销售毛利的比例
	代理商 A2					
刘**	刘**	否	4,471.43	651.71	35.28%	41.31%
	代理商 B					
刘*	代理商 E	否	1,804.03	333.72	39.21%	47.17%

由上述表格可知，独家代理商谢**及其控制的主体对应公司客户的销售毛利率与非独家代理商刘**及其控制的主体、刘*及其控制的主体基本相近。上述代理商代理费计提均主要按照“(销售价格-结算基准价-相关费用)*(1-扣税比例)”计算。公司对谢**及其控制的主体报告期内的代理费占公司销售毛利的比例为51.74%，与上述其他代理商较为接近但相对略高，主要系对应的客户项目差异所致。综上，公司主要代理商中独家代理商相应交易价格具有公允性。

(四) 说明报告期内代理直销对应的终端客户，与公司直销客户是否存在重叠，如存在，说明商业合理性，公司是否了实现终端销售。

报告期内代理直销对应的终端客户与公司直销客户存在重叠，包括中国建筑股份有限公司下属单位、中国中铁股份有限公司下属单位、华润（集团）有限公司及其下属单位等。主要系：公司业务主要采用项目制，且下游客户中存在较多开展项目数量多的大型企业，公司通过不同的销售渠道覆盖同一客户的不同项目，导致代理直销的终端客户与公司的自主直销客户发生重叠。

无论是代理直销模式还是自主直销模式，相应销售交易均系公司与客户间的直接交易，相应销售合同均系公司与客户直接签订，发货及验收、回款等关键交易环节均由公司与客户间直接进行。代理直销模式下，代理商基于其自身优势协助或配合公司提供销售相关服务，仅起辅助作用，公司实现了终端销售。

(五) 说明公司与主要代理商的合作稳定性、交易持续性等，公司经营业绩是否对代理商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响，公司的应对措施及有效性。

公司与主要代理商均有着五年以上的合作历史，近五年来均保持稳定的合作

及交易关系，合作稳定性及交易持续性较好。公司经营业绩对代理商不存在重大依赖，代理商不会对持续经营能力产生重大不利影响，主要系：1、在代理直销模式下，公司与终端客户签署销售合同并进行货款结算，由双方共同确定产品价格、产品规格、产品服务等相关合同内容，代理商基于其行业、地域、资源优势协助或配合公司提供销售相关服务，仅起到协助公司开展业务的作用，在无代理商的情况下，公司也可以独立拓展业务；2、报告期内，公司的代理直销收入分别为 18,237.88 万元、17,370.28 万元和 4,262.38 万元，相应占比 53.88%、62.09% 和 39.72%，公司代理费金额分别为 2,511.16 万元、2,176.45 万元和 504.47 万元，报告期内代理直销收入的金额及占比、代理费金额整体呈现下降趋势；3、公司拥有专业的研发、营销、生产团队，具备在市场竞争中独立获取订单的能力。公司选择代理商，主要考虑代理商熟悉当地市场需求、竞争环境等，能够协助公司开展业务，公司业务的开展对代理商不存在重大依赖。

公司针对代理商流失的潜在风险所做的应对措施包括：1、积极维系和代理商之间的合作关系，定期与代理商进行会议培训和沟通；2、不断加强与现有客户的联系，通过多种渠道进行新项目开发；3、不断增强公司自主直销团队的独立获客能力、新项目承接与孵化能力。报告期内，公司与主要代理商的合作保持持续稳定，交易连续性较好，且公司自主直销收入整体占比呈现上升趋势（报告期各期公司自主直销收入占比分别为 38.81%、28.36%和 54.67%），公司针对代理商流失的潜在风险所做的应对措施有效。

三、关于经销模式。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露关于经销商模式有关事项。②说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性，是否仅销售公司产品，是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。③说明公司经销商中是否存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商；公司各期向独家经销商及关联经销商的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性。

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式

有关事项。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中进行补充披露，具体如下：

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

报告期内，公司主营业务收入分不同销售模式对应金额及占比情况如下：

项目	2025年1月—4月			2024年度			2023年度		
	金额 (万元)	占比	毛利率	金额 (万元)	占比	毛利率	金额 (万元)	占比	毛利率
自主 直销	5,867.01	54.81%	39.06%	7,933.40	28.43%	27.20%	13,137.76	38.96%	30.91%
代理 直销	4,262.38	39.82%	40.53%	17,370.28	62.26%	40.72%	18,237.88	54.09%	45.37%
经销	575.73	5.38%	17.56%	2,596.94	9.31%	21.85%	2,344.15	6.95%	29.98%
合计	10,705.12	100.00%	38.49%	27,900.62	100.00%	35.12%	33,719.80	100.00%	38.66%

注1：上表收入占比系占主营业务收入比例。

报告期内，公司采用以直销模式为主，经销模式为辅的销售模式，公司经销模式收入分别为2,344.15万元、2,596.94万元、575.73万元，占比分别为6.95%、9.31%、5.38%，整体占比较低。报告期内公司经销模式下，整体毛利率低于直销模式，主要系为经销客户保留合理的利润空间，且公司为买断式经销不存在销售支持活动支出，也不存在回款风险和回款周期，因此相应降低价格。

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

报告期内，公司的经销模式主要集中在工民建领域，该应用领域具有客户分布较为分散、订单规模差异较大的特点，因此需要通过经销商加快公司的销售推广。

就经销模式占比而言，同行业上市公司报告期内在年度报告中未作具体披露，南风股份、克莱特均以直销为主。近年来仅上专股份IPO申报材料中进行披

露，其 2020 年度至 2022 年度经销占比分别为 20.20%、22.98%及 24.50%。公司报告期各期经销收入占比分别为 6.95%、9.31%、5.38%，占比较低，与同行业整体经销模式低占比的特征保持一致。

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

(1) 合作模式(是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品)

公司向经销商销售均为买断式销售。报告期内, 公司与经销商基于平等互利原则开展业务合作, 通常不对经销商自身经营进行干预。公司仅对独家经销商的销售行为进行一定约束, 要求仅销售公司产品。对于非独家经销商, 不对其是否仅销售公司产品做出约定。

(2) 定价机制(包括营销、运输费用承担, 补贴或返利等), 物流(是否直接发货给终端客户)及退换货政策

公司经销模式采用成本加成定价法, 并结合产品配置、产品定位、技术指标等方面因素综合考虑确定最终价格水平。

物流一般由快递公司或物流公司运输至经销商指定地点, 由公司承担运输费用。报告期内不存在公司向经销商提供营销费用、补贴或返利的情况。公司根据经销商的需求将货物运送至其指定地点, 通常为终端客户或终端项目指定地点。

(3) 收入确认原则, 交易结算方式, 信用政策

报告期内, 公司经销模式销售均为签收确认收入。即产品的所有权和风险自交付时起转移至客户的, 销售收入自货物送达客户指定地点, 并取得客户的签收凭证后确认。

报告期内, 公司通过银行转账与经销商进行结算, 不存在现金收款。

报告期内, 公司与经销商采用的信用政策以款清发货为主。

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

(1) 经销商数量变动情况

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
新增经销商数量(家)	5	4	-
退出经销商数量(家)	12	6	-
存续经销商数量(家)	23	30	32

注：新增经销商的统计口径为：本期确认收入，上期未确认收入的经销商；退出经销商的统计口径为：上期确认收入，本期未确认收入的经销商。

(2) 经销收入地域分布情况

区域	2025年1-4月经销收入(万元)	占比	2024年度经销收入(万元)	占比	2023年度经销收入(万元)	占比
华北	-	0.00%	14.15	0.54%	98.95	4.22%
华东	468.16	81.32%	2,194.55	84.51%	1,474.93	62.92%
西北	17.21	2.99%	270.55	10.42%	229.06	9.77%
西南	-	0.00%	30.98	1.19%	19.89	0.85%
中南	90.36	15.69%	86.72	3.34%	521.32	22.24%
合计	575.73	100.00%	2,596.94	100.00%	2,344.15	100.00%

(3) 主要经销商销售情况及关联关系

报告期内，公司主要经销商名称、采购内容及金额，以及与公司关联关系情况如下：

1) 2025年1-4月

单位：万元

经销商名称	收入	占营业收入比例	主要销售内容	是否关联方
安徽创骐	129.48	1.21%	风机、风阀	否
安徽琦恩环保科技有限公司	108.63	1.01%	风机、风阀	否
深圳市飞如科技有限公司	90.36	0.84%	风机、风阀	否
上海浙辉	70.98	0.66%	风机、风阀	否
上海飒羿机电设备有限公司	45.94	0.43%	风机、风阀	否

经销商名称	收入	占营业收入比例	主要销售内容	是否关联方
公司				

2) 2024 年度

单位：万元

经销商名称	收入	占营业收入比例	主要销售内容	是否关联方
安徽创骐	772.33	2.76%	风机、风阀	否
上海浙辉	510.46	1.82%	风机、风阀	否
安徽琦恩环保科技有限公司	294.65	1.05%	风机、风阀	否
陕西双阳风机工程有限公司	270.55	0.97%	风机、风阀	否
绍兴上虞精通通风设备有限公司	179.14	0.64%	风机、风阀	否

3) 2023 年度

单位：万元

经销商名称	收入	占营业收入比例	主要销售内容	是否关联方
上海浙辉	582.52	1.72%	风机、风阀	否
深圳市飞如科技有限公司	510.84	1.51%	风机、风阀	否
陕西双阳风机工程有限公司	229.06	0.68%	风机、风阀	否
青岛双阳泰和通风设备有限公司	209.04	0.62%	风机、风阀	否
安徽创骐	200.56	0.59%	风机、风阀	否

注：报告期内，对于受同一控制人控制的经销商，公司合并计算对其销售额，具体包括：
1、安徽创骐：安徽创骐机电设备有限公司、安徽双阳风机有限公司；2、上海浙辉：绍兴上虞浙辉通风设备有限公司、上海浙辉暖通设备有限公司、上海双阳风机有限公司。

报告期内，公司与主要经销商客户合作整体稳定。公司及持股 5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与以上主要经销商不存在关联关系。

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

公司选取经销商的原则包括合法合规、诚实信用、价格合理等。针对经营资质、工商注册、资信能力合格的经销商，公司会进一步评估其经营能力、经营条件，经内部评估后双方建立合作关系。

为加强对经销商的统一管理，规范经销商行为，公司制定了《经销商管理制度》。公司会按年度与经销商签署经销协议。公司对经销商的销售为买断式销售，不对经销商的销售进行干涉，公司对经销商有日常管理与维护，与全体实施客户统一管理，未对经销商设置专门的进销存信息系统。

”

（二）说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性，是否仅销售公司产品，是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排

公司与主要经销商（报告期各期前五）的合作情况如下表所示：

序号	经销商名称	合作起始时间	合作背景	是否仅销售公司产品	注册资本(万元)	实缴资本(万元)	经营规模	向公司采购占同类采购比例	交易金额与经营规模匹配	销售区域	合作稳定性
1	安徽双阳风机有限公司	2021年	通过行业内从业人员引荐,后发展为公司经销商	是	518	0	2024年收入约1000万元	100%	是	华东地区	报告期内持续交易
	安徽创骐机电设备有限公司	2019年		否	1000	0	2023年440万,2024年168万元	100%	是	华东地区	2025年1-4月未交易
2	安徽琦恩环保科技有限公司	2020年	公司前员工,离职后成立该经销商,承接双阳产品推广	否	520	0	收入600到700万元	100%	是	华东地区	报告期内持续交易
3	深圳市飞如科技有限公司	2022年	为拓宽当地销售网络,公司管理层主动接洽,后发展为公司经销商	否	200	50	年收入约1200万元	约90%	是	中南地区	报告期内持续交易
4	上海飒羿机电设备有限公司	2019年	通过行业内从业人员引荐,后与双	否	200	169.03	年收入约1000万元	约20%	是	华东地区	报告期内持续交易

序号	经销商名称	合作起始时间	合作背景	是否仅销售公司产品	注册资本(万元)	实缴资本(万元)	经营规模	向公司采购占同类采购比例	交易金额与经营规模匹配	销售区域	合作稳定性
			阳建立合作关系								
5	绍兴上虞浙辉通风设备有限公司	2019年	经销商实控人在行业内具有丰富的经验,对双阳品牌较为熟悉,后发展为经销商	否	300	0	年收入约500-600万元	100%	是	华东地区	报告期内持续交易
	上海浙辉暖通设备有限公司	2019年		否	50	50	年收入约200万元	100%	是	华东地区	报告期内持续交易
	上海双阳风机有限公司	2019年		否	200	0	年收入约100万元	100%	是	华东地区	报告期内持续交易
6	陕西双阳风机工程有限公司	2016年	经销商实控人具有丰富的行业经验,对双阳品牌较为熟悉,后发展为经销商	否	300	0	未提供	100%	是	西北地区	报告期内持续交易
7	绍兴上虞精通通风设备有限公司	2023年	熟悉公司产品,看好市场发展,具备销售资源	是	100	0	年收入约200万元	100%	是	华东地区	报告期内持续交易,截至本回复出具之日,已终止合

序号	经销商名称	合作起始时间	合作背景	是否仅销售公司产品	注册资本(万元)	实缴资本(万元)	经营规模	向公司采购占同类采购比例	交易金额与经营规模匹配	销售区域	合作稳定性
											作
8	青岛双阳泰和通风设备有限公司	2019年	经行业内从业人员引荐,为双阳进行山东区域内的推广,成为双阳经销商	否	300	0	年收入约300万元	80%以上	是	华东、华北地区	报告期内持续交易

注：1、上表已按照合并口径披露；2、上表主要数据来源于天眼查、中介机构现场访谈记录、经销商出具的确认函。

报告期内公司与主要经销商，不存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排，亦不存在购买行为异常的经销商客户。

(三) 说明公司经销商中是否存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商；公司各期向独家经销商及关联经销商的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性。

报告期内，公司主要经销商中存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商，分别为安徽琦恩环保科技有限公司（实控人为公司前员工）和绍兴上虞精通通风设备有限公司（实控人为公司员工）。

报告期内，公司向主要独家经销商及关联经销商的销售金额及占比具体情况如下：

单位：万元

经销商名称	存在的关系	2025年1-4月		2024年		2023年	
		销售金额	占主营业务收入比	销售金额	占主营业务收入比	销售金额	占主营业务收入比
安徽双阳风机有限公司	独家经销商	129.48	1.21%	759.38	2.72%	98.47	0.29%
安徽琦恩环保科技有限公司	实控人王中华为公司前员工，2018年从双阳离职	108.63	1.01%	294.65	1.05%	99.12	0.29%
绍兴上虞精通通风设备有限公司	独家经销商 实控人为公司员工	0.14	0.00%	179.14	0.64%	110.47	0.33%
上述经销商收入总计		238.25	2.23%	1,233.17	4.42%	308.06	0.91%
主营业务收入合计		10,705.12	100.00%	27,900.62	100.00%	33,719.80	100.00%

注：1、独家经销商指仅销售公司产品的经销商。

报告期内，公司与上述主体交易占主营业务收入整体比例较低，分别为0.91%、4.42%、2.23%。

安徽双阳风机有限公司为公司的独家经销商。其实控人曾从事暖通行业的销售工作，在安徽地区拥有一定的业务资源，公司经合作伙伴介绍与其建立合作关系，负责该地区的市场推广。该经销商实控人此前通过安徽创骐机电设备有限公司开展业务，为进一步推广双阳产品，于2021年成立安徽双阳风机有限公司并从公司获得“双阳”商号的授权，作为独家经销商开展业务。

报告期内，存在由公司前员工设立的经销商。安徽琦恩环保科技有限公司为公司前员工王中华设立（于 2018 年离职），主要从事通风设备、系统的销售安装工作。其本身了解通风设备行业，了解公司产品，同时具有具备相应销售资源，选择成为公司经销商具有合理性。该经销商与公司不存在关联关系，该经销商除经营公司产品外，亦经营其他产品。

报告期内，存在由公司员工设立的经销商，具体情况如下：绍兴上虞精通通风设备有限公司由公司销售员梁栋设立，于 2018 年 7 月 10 日成立，主要从事风机、风阀的销售。为进一步规范销售治理，公司已与该经销商终止合作。该经销商主要销售公司产品，整体占比较低，相关交易均由实际生产经营需求产生，具有商业合理性。整体定价公允，未损害公司及股东利益，未对公司财务状况和经营成果造成重大不利影响。

报告期内，公司与上述经销商的交易毛利率情况如下表所示：

经销商名称	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
	毛利率	毛利率	毛利率
安徽双阳风机有限公司	16.24%	20.29%	27.12%
安徽琦恩环保科技有限公司	17.25%	19.67%	30.17%
绍兴上虞精通通风设备有限公司	33.67%	18.83%	24.52%
经销商整体	17.56%	21.85%	29.98%
公司整体	38.49%	35.12%	38.66%

由上表可知，上述经销商毛利率水平与其他经销商毛利率不存在显著差异。其中 2025 年 1-4 月，公司向绍兴上虞精通通风设备有限公司销售毛利率相对较高，其采购金额极小，仅 0.14 万元，不具备代表性。综上，公司与此类经销商的交易具有公允性。

四、关于收入确认。①区分签收和验收确认方式，列示各期确认收入的金额及占比。②列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验

收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定和行业惯例。③补充披露公司外购产成品直接销售的具体内容、各期销售金额及占比、原因及必要性，客户未直接向供应商采购的原因，是否符合行业惯例；公司自主生产和外购成品模式涉及的产品是否存在差别，同类产品毛利率对比情况及差异原因；公司外购成品销售的具体会计处理方法，按照总额法确认收入是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（一）区分签收和验收确认方式，列示各期确认收入的金额及占比

公司销售风机、风阀以及通风系统配套设备，属于某一时点履行履约义务。公司将设备的销售识别为单项履约义务，在发出货物且收到客户确认的签收单/验收单时，已将商品控制权转移给购货方，公司在该时点确认销售收入。

报告期内，公司主营业务收入按签收和验收确认方式分类如下：

单位：万元

收入确认方式	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
签收确认	6,768.85	63.23%	27,900.62	100.00%	31,523.30	93.49%
验收确认	3,936.27	36.77%	-	-	2,196.50	6.51%
合计	10,705.12	100.00%	27,900.62	100.00%	33,719.80	100.00%

（二）列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定和行业惯例

1、列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务

公司销售风机、风阀以及通风系统配套设备，均属于在某一时点履行履约义务。各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务如下：

业务模式	主要流程	内外部依据	对应履约义务
签收确认	签订合同	合同审批	/
	发货流程	内销：发货申请单、销售出库单、物流运输单据；外销：发货申请单、销售出库单、出口报关单	内销：根据合同约定将产品送至约定的交付地点；外销：根据合同约定将产品报关并办妥报关手续。
	产品签收	内销：签收单 外销：发货单	内销：产品运抵客户指定收货地点，客户查验货品外观、规格、型号和数量等状况，查验无异议，即时向供货方签署签收单； 外销方式：报告期内公司仅存在少量外销，采用 EXW 模式销售，该模式下产品交由承运人并运离工厂。
	收入确认	签收单/提单	公司根据合同约定将产品交付给客户，并与客户确认数量及金额后，确认销售收入。
验收确认	签订合同	合同审批	/
	发货流程	发货申请单、销售出库单、物流运输单据	根据合同约定将产品送至约定的交付地点。
	项目验收	验收单	货物到达客户实施地点且客户通知公司后，公司派出专业技术人员到项目现场指导客户安装调试，经现场试用，达到正常使用标准后客户进行验收。
	收入确认	验收单	公司根据合同约定将产品交付给客户，并与客户确认数量及金额后，确认销售收入。

2、结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符。

公司销售合同中关于客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排条款的主要内容如下：

项目	签收确认模式	验收确认模式
签收或验收政策	内销：产品运抵客户指定收货地点，客户查验货品外观、规格、型号和数量等状况，查验无异议，即时向供货方签署签收单； 外销：报告期内公司仅存在少量外销，采用 EXW 模式销售，该模式下公司根据合同约定将产品交由承运人并运离工厂。	公司根据需求，指导客户进行安装、调试试运行成功后，客户进行最终验收。
合同中所有权转移条款	货物的所有权、毁损、灭失的风险在货物到达卖方指定地点并经检查且收到相应的货物接收证明时由卖方转移到买方。	货物的所有权、毁损、灭失的风险在项目工程通过整体验收后由卖方转移至买方。

项目	签收确认模式	验收确认模式
验收方式	按照客户订单交货，经客户对产品的外观和数量清点无误后，确认后签收。	公司的风机设备仅为通风系统的一小部分，通常情况下客户对通风系统整体验收通过后出具验收确认资料。
安装调试	不适用	货物到达客户实施地点后，公司派出专业技术人员到项目现场指导安装调试。
质保	公司售出的产品，根据合同约定，非人为损坏情况下供方提供一至四年质保，需方享受免费维修和技术咨询服务；	设备的质保期限为一至四年，质保期内，公司负责无偿处理设备由于设计、材料或制作等的原因而出现的各类质量问题。
结算安排	公司根据具体合作情况、历史信用水平、产品定价和采购规模等，对具体客户制定预付全款、信用期内结清等差异化的信用政策，结算安排根据合同执行。	双方合同签订后，客户通常先预付部分款项，验收后付大部分款项，质量保证期届满后付剩余尾款。

如上表所示，公司收入确认政策与合同约定相符。

3、公司收入确认政策是否符合会计准则规定和行业惯例。

(1) 公司收入确认政策符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

收入准则相关规定	公司收入确认政策		是否符合准则的规定
	签收确认模式	验收确认模式	
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司交付商品经客户确认签收，公司已完成交付义务，因此公司就该商品交货享有现时收款权利，客户也就该商品负有现时付款义务	公司交付商品并指导安装调试后经客户验收，公司已完成交付义务，因此公司就该商品交货享有现时收款权利，客户也就该商品负有现时付款义务	是

收入准则相关规定	公司收入确认政策		是否符合准则的规定
	签收确认模式	验收确认模式	
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	商品经客户签收后，公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	商品经客户签收和验收后，公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品			
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	商品发运至客户并经过签收确认交付，客户能够完全控制并使用该产品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个产品所有权相关的主要风险和报酬已转移	设备或系统经过公司指导安装调试后交付给客户，客户能够完全控制商品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个货物所有权相关的主要风险和报酬已转移	是
客户已接受该商品	公司在商品经客户签收后，即表示客户已接受该商品	公司在商品经客户验收后，即表示客户已接受该商品	是

(2) 公司收入确认政策符合行业惯例。

公司收入确认政策与同行业可比公司及其他上市公司的对比情况如下：

收入确认方法	可比公司	收入确认条件
签收模式	南风股份	公司将通风系统及设备产品销售识别为单项履约义务，以产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，取得到货签收文件时确认收入
	克莱特	客户领用后作为客户取得商品的控制权的时点，公司按照履约义务的交易价格确认收入
	上专股份	对于不需要公司负责提供安装调试以及仅提供指导性安装调试的销售，以到货由客户确认接受并取得到货签收单确认收入
验收模式	南风股份	公司将通风系统及设备产品销售识别为单项履约义务，在产品交付并安装调试验收合格，取得安装验收文件时确认收入
	克莱特	客户验收后作为客户取得商品的控制权的时点，公司按照履约义务的交易价格确认收入
	上专股份	对于需要公司负责安装的销售，以取得安装验收单确认收入

注：数据来源于同行业可比公司年报、招股说明书等公开资料

综上所述，公司各销售模式下的收入确认政策与销售合同相关条款约定相符，符合《企业会计准则》的规定，公司与同行业可比公司的收入确认原则不存在明显差异，相关收入确认政策符合行业惯例。

(三) 补充披露公司外购产成品直接销售的具体内容、各期销售金额及占比、原因及必要性，客户未直接向供应商采购的原因，是否符合行业惯例；公司自主生产和外购成品模式涉及的产品是否存在差别，同类产品毛利率对比情况及差异原因；公司外购成品销售的具体会计处理方法，按照总额法确认收入是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、补充披露公司外购产成品直接销售的具体内容、各期销售金额及占比、原因及必要性，客户未直接向供应商采购的原因，是否符合行业惯例。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“3、其他披露事项”中进行补充披露，具体如下：

“报告期内，公司存在购买产成品的情形。公司外购产成品的主要类别包括风机整机、通风系统配套设备中的控制设备、风阀及消声器等。

公司报告期各期向客户销售外购产成品的金额及占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
风机整机	111.32	1.04%	565.97	2.02%	995.93	2.94%
配套设备	694.03	6.47%	2,243.18	8.02%	947.75	2.80%
合计	805.36	7.50%	2,809.15	10.04%	1,943.68	5.74%

公司外购产成品直接销售的合理性分析说明如下：

(1) 风机整机

公司2023年及2024年风机的产能利用率分别为106.59%、91.48%，产能利用率较高，需通过采购风机整机满足自身业务需要。公司的核电、地铁领域项目的周期较长，通常会提前排单，针对工民建领域的订单需求，公司会基于排产计划、生产经济效益，向其他风机厂家购买风机整机，以满足自身业务需求。此类风机整机一般为低附加值、低技术要求的机型，主要应用于工民建领域，有利于公司优化产能配置，进而满足核电、轨道交通等高端领域的业务生产需求。因此直接采购风机整机具有必要性及合理性。

(2) 配套设备中控制设备

控制设备主要系控制通风系统启停及变频、监测通风设备运行并进行过载保护与故障报警的设备，主要由各类控制柜、监测箱、仪表箱构成。公司部分项目会根据客户需要，为客户配套控制柜等设施、设备，公司现阶段不自产控制设备，因此需要从外部采购成品控制设备向客户发货。

(3) 配套设备中风阀及消声器

公司现阶段自制风阀、消声器制造成本较高，整体毛利率较低，因此公司自2024年起，产能优先集中于订单量大、稳定、附加值高的产品如核电、轨道交通领域风机设备，大规模削减风阀等通风系统配套设备的产量，通过外购的方式满足订单量小、临时性、附加值低的产品，提高公司生产的规模效益，具备合理性。

综上，公司外购产成品直接销售一方面是出于优化产能配置考虑，另一方面其他外购的控制设备、风阀及消声器是配套风机设备使用的，需由公司针对客户的项目需求完成配套工作，因此客户向公司购买相关产成品，公司外购产成品直接销售具有合理性。同时根据公开信息披露公司同行业公司上专股份、南风股份等均存在直接购买产成品的情形，公司外购产成品直接销售的情况符合行业惯例。”

2、公司自主生产和外购成品模式涉及的产品是否存在差别，同类产品毛利率对比情况及差异原因。

公司自主生产和外购成品模式涉及的产品不存在差别。同类产品毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目		2025年1-4月		2024年度		2023年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
风机设备	自产产品	9,301.59	41.09%	22,498.78	36.52%	27,279.95	37.89%
	外购成品	111.32	20.78%	565.97	32.67%	995.93	36.08%
配套设备	自产产品	387.49	18.62%	1,627.77	31.07%	3,698.06	46.87%

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
外购成品	694.03	21.26%	2,243.18	29.67%	947.75	30.60%

由上表可知，公司自产风机设备的毛利率高于贸易类业务。风机设备是公司的核心的产品，一般在产能不足，或客户所需风机定制化程度低、生产时间紧急时进行外购，上述情形下外购的风机设备一般应用于工民建领域，单价较低，批次较少，附加值较低，故毛利率低于自制产品。2025年1-4月的外购风机设备毛利较低，是由于其中一批离心风机因项目差异原因毛利率仅8.98%，排除这批离心风机后，其余外购风机设备毛利率为27.78%。

通风系统配套设备主要包括风阀、消声器及控制设备，除2023年外通风系统配套设备自产产品毛利率与外购成品毛利率基本相近。2023年，公司通风系统配套设备毛利率较高，主要系当期核电类项目中部分机组项目销售的产品毛利率较高且规模较大。在该类项目中，主要销售的产品为风阀，该产品定制化程度较高，具有一定技术难度，具备较高的附加价值，故公司选择自主生产并获得了较高的毛利率水平。下游客户对此类产品的需求具有偶然性，不会长期持续存在，因此公司在执行完该项目后，主动降低风阀产品的产量，转而以采购产成品并向客户发货为主。

3、公司外购成品销售的具体会计处理方法，按照总额法确认收入是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

根据《企业会计准则第14号-收入》（财会[2017]22号）第三十四条的规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

结合会计准则的要求，分析如下：

序号	判定控制权的主要事项	公司外购成品销售实际情况
1	公司承担按照有关合同条款向客户提供商品的主要责任	1、公司与客户、供应商分别签订销售、采购合同，公司与客户、供应商三方之间的责任能够明确进行单独区分；2、根据销售合同，若公司提供的产品不符合要求，客户有权拒收货物；公司产品存在质量问题，需要处理善后事宜，造成损失的，应当承担赔偿责任。综上判断由公司而非供应商承担合同义务，公司为主要责任人。
2	公司承担在交易过程中所交易商品所有权上的主要风险	1、根据销售合同的约定，销售合同中的价格条款等均已明确约定，不存在价格调整条款，公司无法将采购成本价格变动的风险动态转嫁给客户；2、根据采购合同的约定，供应商将货物运到公司指定地点后，货物毁损、灭失的风险由公司承担。综上判断，公司在交易中承担了商品所有权上的主要风险
3	公司拥有自主定价权	1、公司综合考虑产品品质、市场价格等因素确定销售价格，具有完全的自主定价权；2、销售合同中明确约定了产品价款，价格本身不区分采购的产品成本及利润部分，也不属于浮动价格，亦不在合同中约定计价公式方法。综上判断，公司拥有自主定价的权利。

综上所述，公司开展外购成品销售业务时，单独向客户交付产品，就产品交付数量、定价自主与客户协商确定，并承担了供应商交货后的存货风险和产品价格波动风险，公司在该交易中的身份为主要责任人。公司对此业务采用总额法确认收入的依据充分，符合《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定。

五、中介机构核查情况

（一）对上述问题的核查程序及意见

1、核查程序

（1）对公司的销售部门负责人进行了访谈，了解公司采取多种销售模式的原因，各种销售模式合作的具体模式、定价方式；对公司财务负责人进行访谈，了解公司收入确认、信用政策等；

（2）对主要代理商、经销商实施走访程序，了解双方合作的背景、内容，合作模式、定价方式、信用政策、其在合作中的主要职能及报告期内销售的情况，判断与公司内部了解情况是否一致；报告期内，实地访谈的经销商收入占经销模式营业收入的比例分别为 86.27%、90.58%、85.38%；

（3）检查公司的销售合同、销售台账、销售收入数据，并进行穿行测试检

查销售及收入内部控制是否有效，是否与合同约定及访谈了解的情形执行一致，并进行细节测试，检查收入真实性、完整性及准确性；

（4）对主要客户、经销商、代理商实施函证程序，确认报告期内收入金额真实性，代理费计提及支付情况等进行确认；

（5）公开查询同行业可比公司披露信息，了解相关公司的销售模式划分、收入确认原则，检查是否存在重大差异；

（6）对公司收入、成本、毛利率数据进行计算复核，与同行业公司进行比较，分析不同销售模式毛利率差异原因；

（7）检查代理商、经销商的基本工商信息；核查其经营范围，是否具备代理服务资质或销售资质，同时核查是否存在重叠情况；

（8）关于代理直销的核查程序详见本题回复之“五/（三）说明对公司代理商客户的具体核查程序，结合终端销售核查情况等对代理销售的真实性发表明确意见；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，说明公司与代理商客户尤其是独家代理商客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来”；

（9）关于经销商的核查程序详见本题回复之“五/（四）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于经销模式的要求补充核查并发表明确意见，说明针对经销商的终端销售情况采取的具体核查程序、金额、比例、结论”；

（10）访谈公司销售和财务负责人，了解公司各类业务收入确认具体方法，以及各类业务流程、内外部单据、合同履约义务、验收方式等内容；

（11）查阅同行业可比公司定期报告，了解可比公司同类业务收入确认原则和具体方法，分析公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否符合会计准则的规定；

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司采取多种销售模式主要系针对不同细分市场特点进行的销售规划，符合行业惯例，具备合理性、必要性；公司对不同类型客户的划分准确，与同行业可比公司不存在明显差异；针对不同销售模式采取不同合作模式、定价机制、信用政策、物流方案、退换货政策具备合理性；公司不存在经销商与代理商的客户重合的情形；公司不同销售模式毛利率差异系各模式下经销售、代理商承担的合作模式、结算方式导致的差异，具备合理性，且报告期内无行业可比数据进行比较。

(2) 公司代理费定价依据合理，报告期各期代理费与收入具有匹配性；公司代理商多为自然人或与其相关的个体户具有合理性，相关销售收入真实，公司内部销售环节控制健全有效；公司主要代理商存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等情况具有合理性；公司主要代理商中不存在曾为公司员工或由前员工设立的情况，除独家代理商外，不存在专门或主要为公司服务的客户；公司主要代理商与公司不存在关联关系或异常资金往来情况；公司存在独家代理商具有合理性，符合行业惯例；公司与主要代理商中独家代理商的交易价格公允；报告期内代理直销对应的终端客户与公司直销客户存在重叠具有商业合理性，公司实现了终端销售；公司与主要代理商合作稳定性及交易持续性较好，公司经营业绩对代理商不存在重大依赖，代理商不会对持续经营能力产生重大不利影响，公司的应对措施有效。

(3) 公司已根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中进行补充披露；公司与主要经销商的交易金额与其经营规模匹配、合作保持稳定；主要经销中主要安徽双阳风机有限公司、绍兴上虞精通通风设备有限公司仅销售公司产品。不存在购买行为异常的经销商客户，与主要经销商不存在非经营性资金往来、不存在委托持股或其他利益安排；公司主要经销商中，除安徽琦恩环保科技有限公司、绍兴上虞精通通风设备有限公司外，不存在由公司员工或前员工设立的经销商，与员工或前员工设立的经销商之间的交易符合商业逻辑，定价公允。

(4) 公司收入确认政策与合同约定相符，符合会计准则规定和行业惯例；

公司外购产成品直接销售具有合理性，符合行业惯例；公司自主生产和外购成品模式涉及的产品不存在差别；公司外购成品销售按照总额法确认收入具有准确性，符合《企业会计准则》的相关规定。

(二)说明对公司营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于收入的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师对公司营业收入的具体核查程序如下：

(1)对报告期内的主要客户进行函证：

主办券商、会计师对报告期内公司营业收入履行了独立函证程序，函证的寄出和收回均独立完成。函证寄出前，通过查询客户工商信息，获取客户工商注册地址、通讯地址，与公司提供的地址进行核对，核对无误后，独立寄发询证函。

1) 抽样原则：根据重要性水平，综合考虑各客户交易额、应收账款余额等因素，选取当期交易额或应收账款余额较大客户作为函证样本。

2) 函证及回函情况：报告期内，发函金额占各期收入比例分别为 70.33%、70.39%和 73.05%，回函确认金额占发函金额比例分别为 57.50%、59.04%和 83.72%，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入总额(A)	10,731.94	27,975.67	33,848.93
发函金额(B)	7,839.24	19,691.04	23,807.10
发函占营业收入总额比例(B/A)	73.05%	70.39%	70.33%
回函确认金额(C)	6,562.97	11,625.88	13,688.95
回函占发函金额比例(C/B)	83.72%	59.04%	57.50%

针对未回函的情况，主办券商、会计师实施了替代性测试，通过核查销售合同(订单)、销售发票、出库单、签收单及期后回款等方式，核实公司与未回函

客户之间的销售金额的真实性、准确性。

(2) 对报告期内重要客户进行访谈：

主办券商、会计师对报告期内重要客户进行了访谈，根据公司所处行业、业务特点制定访谈提纲，向客户了解基本信息、报告期内交易方式、交易情况、是否存在关联关系、是否与公司存在除购销之外的业务或资金往来等情况。通过访谈的客户收入占总体收入的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
当期营业收入金额 (A)	10,731.94	27,975.67	33,848.93
访谈客户收入金额 (B)	8,003.07	12,336.19	15,021.05
访谈客户比例 (B/A)	74.57%	44.10%	44.38%

注：客户销售金额已按同一控制下合并

(3) 收入截止性测试

主办券商及会计师对公司销售收入执行截止性测试，关注是否存在收入跨期的情况，分析公司收入确认金额的准确性。选取临近资产负债表日前后 30 天的销售出库单的样本的收入确认凭证如销售出库单、签收单等资料，检查相关收入是否已完整、准确计入所属期间。

(4) 穿行测试

主办券商及会计师对公司报告期内重要客户营业收入确认执行了穿行测试。以抽样方式获取了公司不同业务模式下的收入相关单据，包括合同订单、发票、出库单、运单、签收单、验收单等，了解公司收入相关内控制度及执行情况，分析收入确认是否准确。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司销售收入真实、准确、完整，收入确认政策与销售合同相关条款约定相符，符合《企业会计准则》规定。

(三) 说明对公司代理商客户的具体核查程序，结合终端销售核查情况等对

代理销售的真实性发表明确意见；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，说明公司与代理商客户尤其是独家代理商客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来

1、说明对公司代理商客户的具体核查程序，结合终端销售核查情况等对代理销售的真实性发表明确意见

主办券商及会计师对代理商履行的相关核查程序如下：

(1) 对主要代理商执行走访程序，了解代理商与公司的合作情况、代理商与公司是否存在关联关系，取得代理商出具的无关联声明；

(2) 对主要代理商执行函证程序，对报告期内代理费的计提、结算支付和余额情况进行函证；

(3) 抽查获取与代理商签订的服务协议，查阅相关协议条款，评价相应条款的有效性和合理性；

(4) 获取公司代理商管理制度、防范商业贿赂及不正当竞争制度等内部管理制度，评价相应内控制度设计的有效性，并通过细节测试对上述内控制度的有效性进行评价；

代理直销模式下，代理商为公司提供销售服务，代理商并非公司的客户。公司直接与终端客户进行交易，合同签订、发货、验收及回款等关键交易环节均由公司与终端客户之间直接进行，主办券商及会计师对代理直销模式下终端客户的核查涵盖于上文中关于营业收入的核查中。

根据上述针对代理商及客户的核查结果，主办券商及会计师认为公司代理销售具有真实性。

2、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，说明公司与代理商客户尤其是独家代理商客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来

主办券商及会计师对公司及公司实际控制人等关键主体执行了大额资金流

水核查程序。经核查，报告期内公司与代理商之间不存在大额异常资金往来或非经营性资金往来。

（四）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销模式的要求补充核查并发表明确意见，说明针对经销商的终端销售情况采取的具体核查程序、金额、比例、结论

1、经销商的核查程序

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销商销售有关事项的核查要求，主办券商、会计师执行的核查程序如下：

（1）查阅公司与主要经销商销售合同，了解信用政策、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等，分析经销模式下收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

（2）实地访谈主要经销商，向经销商客户了解其基本信息、报告期内交易方式、交易情况、是否存在关联关系、是否存在第三方回款、是否与公司存在除购销之外的业务或资金往来等情况。向经销商客户了解，公司是否直接向终端客户发货。报告期内，访谈的经销商收入占经销模式营业收入的比例分别为 86.27%、90.58%、85.38%。

（3）对于主要经销商的交易金额、应收账款余额等科目进行函证，函证可确认的收入占经销模式下营业收入的比例为 85.30%、87.59%、83.90%。

（4）对报告期内主要经销商收入执行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、销售出库单、客户签收/验收记录及银行回单等。

（5）抽查公司与主要经销商相关的发货单/签收单，确认其收货地址是否为终端客户的项目现场，确认产品是否由终端客户签收。

（6）获取公司报告期内经销收入明细表，计算公司对主要经销商的销售收入及占比情况，分析公司是否对单一经销商存在依赖，以及经销商数量的变动情况。

(7) 获取公司（前）员工花名册并与经销商相关人员进行比对，核查经销商是否由公司（前）员工控制或参股，并分析商业合理性；访谈公司管理层，了解公司员工或其配偶、前员工或其配偶设立经销商的情况。

(8) 获取并查阅公司经销商管理制度，了解经销商的选取标准和批准程序、日常管理制度、定价考核机制、退换货机制等事项。

2、终端客户核查程序

对于终端客户，进行了实地走访，了解其与公司的合作内容，选择经销商合作的背景及原因等；综合考虑客户当年交易额、单笔合同金额等因素，对终端客户交易情况进行函证；从公司的销售、财务人员以及经销商处了解，公司与经销商的发货模式通常为直接向终端客户指定的地点发货，因此主办券商及会计师从公司获取了与主要经销商相关发货记录/签收记录，确认收货地址是否与终端客户指定的项目现场一致并由终端客户签收。核查情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
经销收入	575.73	2,596.94	2,344.15
走访及穿透函证金额	491.09	2,274.77	1,966.76
走访及穿透函证比例	85.30%	87.59%	83.90%
单据核查金额	226.16	805.89	979.95
单据核查占比	39.28%	31.03%	41.80%

3、核查意见

(1) 经核查，经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，销售产品实现终端客户销售，经销商回款不存在现金回款的情形，不存在大量第三方回款情形；

(2) 经核查，公司主要经销商的主体资格完备，资信能力良好。主要经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系，公司对经销商采取的信用政策合理，对经销商不存在依赖；经销商不存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，与公司业务往来具有商业合理性；报告期内经销商数量存在正常波动；

(3) 经核查，公司对经销商已建立完善的内控制度并有效执行。

2.关于经营业绩。根据申报文件，报告期各期，（1）公司的营业收入 33,848.93 万元、27,975.67 万元和 10,731.94 万元，主要销售产品为风机设备、通风系统配套设备。（2）公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用等构成，其中直接材料占比分别为 78.57%、75.67%和 74.91%。（3）公司综合毛利率分别为 38.90%、35.29%和 38.64%。

请公司：（1）结合产品下游行业需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期各期公司风机设备、通风系统配套设备收入波动的原因及合理性；说明公司主营业务收入中的其他收入的具体内容、主要客户情况；公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。（2）结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩的可持续性；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。（3）说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递。（4）分别说明公司风机设备、通风系统配套设备的毛利率与同行业可比公司同类产品是否存在明显差异，公司综合毛利率相对高于同行业可比公司的合理性。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【回复】

一、结合产品下游行业需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期各期公司风机设备、通风系统配套设备收入波动的原因及合理性；说明公司主营业务收入中的其他收入的具体内容、主要客户情况；公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。

（一）结合产品下游行业需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期各期公司风机设备、通风系统配套设备收入波动的原因及合理性

报告期内，公司风机设备、通风系统配套设备销售收入及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1—4月		2024年度		2023年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
风机设备	9,412.91	22.43%	23,064.75	-18.43%	28,275.89
通风系统配套设备	1,081.52	-16.18%	3,870.94	-16.68%	4,645.82

注：2025年1-4月变动率为当期收入金额年化后同比变动情况。

报告期内，公司风机设备收入规模呈波动趋势，通风系统配套设备收入逐年下滑。上述收入变化主要系因市场竞争加剧、以及不同年度不同项目情况所致。下面结合行业周期特点、主要产品销量及价格变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素进行具体分析：

1、所属行业周期特点

公司下游产品应用领域包括工民建、轨道交通及核电，整体不具备显著周期性特征。受近年来工民建筑增速放缓、市场竞争加剧影响，该应用领域收入规模及利润质量亦有所下降。轨道交通领域市场整体稳定增长；近年来，受益于国家发展核电基础设施相关政策，公司核电领域收入持续增长，但同时市场竞争加剧，公司核电领域毛利率有所下滑。

2、产品销量及单价变动情况

报告期各期分领域主要产品的收入、销量及单价情况如下表所示：

产品类型	销售收入（万元）	销售数量（台）	单价（元/台）
2023年度			
风机设备	28,275.89	50,729.00	5,573.91
通风系统配套设备	4,645.82	70,402.00	659.90
2024年度			
风机设备	23,064.75	44,407.00	5,193.94
同比变动	-18.43%	-12.46%	-6.82%
通风系统配套设备	3,870.94	75,975.00	509.50

同比变动	-16.68%	7.92%	-22.79%
2025年1-4月			
风机设备	9,412.91	10,067.00	9,350.27
同比变动	-	-	80.02%
通风系统配套设备	1,081.52	18,655.00	579.75
同比变动	-	-	13.79%

1) 风机设备

2024年度公司风机设备收入较2023年度下降18.43%，主要原因系当年未有大型项目交付，因而销售数量同比下降12.46%、销售单价同比下降6.82%。销售数量方面，受工民建领域市场增速放缓、市场竞争加剧影响，公司工民建领域风机设备销售数量减少6,025台，同比下降13.20%，系当期销售数量下滑的主要原因。销售单价方面，2023年度公司完成轨道交通领域特大型项目“苏州轨道交通S1线”及“苏州轨道交通8号线”的验收，上述项目合计风机设备收入4,953.51万元，平均单价2.54万元。由于轨道交通风机设计及结构较为复杂、设备规格较大，因而单价较高。而2024年度未有特大型项目确认收入，故当期销售单价亦有所下滑。

2025年1-4月，风机设备收入（年化后）较2024年度增长22.43%，销售数量同比下降31.99%、但销售单价同比增长80.02%。主要系当期完成特大型项目“成都轨道交通17号线及二期工程”验收，合计确认风机设备收入3,913.58万元，销售单价39,812.65元/台。该项目风机设备尺寸、规格高于“苏州轨道交通S1线”及“苏州轨道交通8号线”项目、且所需电机以进口茵梦达电机为主，故单价较高。

2) 通风系统配套设备

2024年度，公司通风系统配套设备收入较2023年度下降16.68%，主要系销售单价下降影响。通风系统配套设备销售数量同比增长7.92%，主要系工民建领域杭州恒隆广场项目销售风阀9,614件，销售数量远高于通常单个项目；销售单价同比下降22.79%，主要原因系2023年度核电领域某项目以销售通风系统配套风阀为主，当期确认收入1,560.50万元，占当期通风系统配套设备收入33.59%，

项目销售单价 1.35 万元。由于核电产品属于特种产品，对于材料、精度（如表面平整度、公差等）要求更高，因而销售单价远高于常规风阀产品。而 2024 年未有类似大规模且高单价项目，故产品销售单价有所下降。

2025 年 1-4 月，公司通风系统配套设备收入（年化后）较 2024 年度下降 16.18%。其中，销售数量下降 26.34%、主要为受行业增长放缓影响，工民建领域销售数量进一步下滑，年化后同比下降 27.74%；销售单价同比上升 13.79%，主要原因在于：①工民建低通风系统配套设备通常以单价较低的风阀为主，销量下滑，占比降低，而轨道交通及核电领域高单价的通风系统配套设备（消声器、控制柜、风阀）收入规模小幅增长，因而相对占比上升，从而产生结构性差异；②部分主要高单价的轨道交通、核电领域项目因项目阶段不同交付产品产生相应差异，如轨道交通领域“天津地铁 7 号线”项目于 2025 年 1-4 月销售的产品尺寸大于 2024 年度销售产品，因而单价更高，进而导致当期销售单价有所上升。

3、原材料价格变动、价格传导机制等因素

报告期内，公司综合考虑市场行情、原材料采购成本、自身销售情况，以及客户情况、交易规模、项目影响力等因素，通过招投标报价或商务谈判确定产品销售价格。若原材料价格波动导致产品的市场价格波动，公司会根据市场上同类产品的价格及竞争状况相应调整公司产品的销售价格，进而对销售单价产生影响。

报告期内，公司风机设备主要原材料包括电机、金属板材（热轧卷板及其他板材）、风机组件；通风系统配套设备中的主要原材料包括金属板材（热轧卷板及其他板材），少部分通风系统配套设备如风阀需要执行机构进行控制。在公司综合产品成本中，电机约占总成本 35%（不同项目对品牌、材料、性能要求不同或存在波动）；而上述原材料中，电机成本主要以铜质漆包线、硅钢片与产品外壳为主，其中铜质漆包线与铜价格直接相关，约占电机成本 30%左右，硅钢片及外壳与热轧卷板间接相关，价格通常同步变动，合计占电机成本合计约 30%左右；热轧卷板及相关联的镀锌钢板、不锈钢板、彩钢板等约占公司产品直接成本比例约 20%。

综合而言，热轧卷板直接或间接相关产品占公司最终成本比例约 30%、铜产品相关产品约占公司成本 10%。

报告期各期，上述原材料价格波动情况如下表所示：

单位：元/吨

项目	2025年1-4月	变动率	2024年度	变动率	2023年度
现货铜均价	77,237.88	3.05%	74,951.43	9.69%	68,328.26
现货热轧卷板均价	3,377.56	-7.98%	3,670.36	-9.20%	4,042.07

注：数据来源 iFind 金融终端行情序列，包括现货价:热轧卷板、现货价:铜。

由上表可见，近年来铜价格在报告期内逐年上涨、而热轧卷板价格逐年下跌。对于轨道交通领域个别按照最终验收确认收入项目而言，由于项目规模较大，项目生产发货或持续 2-3 年，而收入在终验时确认，存在时间性差异。此外，核电领域及轨道交通领域报告期各期主要收入项目通常在 5 个以内，因此受单个项目产品规格差异较大，可比性较差。因此就报告期内主要收入构成、项目集中度较低的工民建领域产品销售单价对比如下：

单位：元/台

产品类型	2025年1-4月	变动率	2024年度	变动率	2023年度
风机设备	3,670.81	-9.66%	4,063.39	-1.15%	4,110.47
通风系统配套设备	360.06	-8.28%	392.57	1.14%	388.15

经对比，2024 年度工民建领域风机设备销售单价变动率与占成本比重较大的热轧卷板价格下降趋势基本一致；通风系统配套设备整体规模较小，因而受不同项目对设备规格需求差异的影响更大，销售单价变动与原材料价格变动存在小幅差异。整体而言，公司销售单价变动趋势与主要材料市场价格波动情况不存在重大差异。2025 年 1-4 月，工民建领域风机设备、通风系统配套设备与热轧卷板价格均呈下降趋势，且由于市场竞争激烈，销售单价下降幅度高于原材料价格下降比例。

（二）说明公司主营业务收入中的其他收入的具体内容、主要客户情况

报告期各期，公司主营业务收入中的其他收入具体内容如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
风机组件	198.55	921.54	769.28
工装夹具	11.19	9.95	14.97
配件、部件	0.94	32.64	13.58

其他	-	0.80	0.27
----	---	------	------

公司其他收入主要为随项目配套销售的风机组件，如风机百叶、格栅封口等组件，其他为零星维修费、加工费收入。

报告期内公司其他收入合计前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

单体客户名称	2025年1-4月	2024年度	2023年度
中国核工业集团有限公司	4.39	321.06	16.56
中国建筑股份有限公司	30.45	122.44	153.81
奥林燃烧器（无锡）有限公司	12.14	48.28	35.39
宝龙地产（香港）控股有限公司	-	-	72.31
江苏华强新能源科技有限公司	69.98	1.98	0.22
合计	116.97	493.77	278.29

上述客户主要为公司各领域销售主要客户，属于销售风机设备及通风系统配套设备过程中同步搭配销售的组件，视具体项目需求不同销售规模有所差异。奥林燃烧器（无锡）有限公司系向公司定制采购奥林叶轮组件的客户，由于产品与风机设备组件具有相似性，故单独销售风机组件，报告期内销售规模较为稳定。

（三）公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

2023年度、2024年度同行业可比公司与公司营业收入及净利润变动情况如下表所示：

单位：万元

公司	2024年度				2023年度	
	营业收入	同比变动	净利润	同比变动	营业收入	净利润
双阳股份	27,975.67	-17.35%	2,057.08	-41.10%	33,848.93	3,492.52
南风股份	62,042.60	35.27%	6,934.12	-	45,866.90	-2,497.41
克莱特	40,886.75	3.59%	5,464.21	-9.71%	39,469.79	6,052.09

注：可比公司数据来源于其公开披露的年度报告。南风股份营业收入为其通风与空气处理系统设备收入；克莱特收入为其通风机业务收入

2023年度及2024年度，同行业可比公司中克莱特营业收入规模整体稳定，南风股份因核电领域销售大幅增长进而收入规模有所增长。公司主营业务收入规模有所下滑。公司收入规模较同行业可比公司较小，因而受单个大型项目影响更为显著，2023年度，公司“苏州轨道交通S1线”项目整体验收及“苏州轨道交通8号线”合计确认收入4,954.29万元，而2024年度缺少大型轨道交通项目收入，因而收入有所下滑；此外，由于工民建领域利润质量逐渐下滑、项目回款风险较高，

公司主动放弃部分高风险、低毛利工民建领域项目销售，亦对收入产生一定影响。

净利润方面，2024 年度，同行业可比公司中克莱特受研发投入增加及管理费用增加影响，净利润同比存在小幅下滑；南风股份 2023 年度因计提大额资产减值准备故当年度存在亏损。2024 年度随着收入增长，计提减值准备规模缩小，实现扭亏为盈。公司 2024 年度因收入下滑、规模效应减弱，年内实现收入的大型高毛利优质项目较少，导致净利润存在较大幅度下滑。

综上，公司与同行业可比公司营业收入及净利润变动趋势存在差异，主要系不同公司经营策略及个别大型项目收入影响所致，差异具备合理性。

二、结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营情况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩的可持续性；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。

（一）公司所处行业发展情况

通风系统设备作为轨道交通和核电等大型基础设施、工业、民用等领域重要的基础配套设备，是重要的能源消耗环节，同时受下游行业一系列节能减排、绿色环保政策影响，对通风设备系统提出了较高的节能升级需求。在“碳达峰、碳中和”的政策背景下，国家出台了强制性标准《通风机能效限定值及能效等级》，将 3 级能效作为强制性市场准入门槛，鼓励生产和使用先进的、高能效等级的风机；同时在《战略性新兴产业分类》中，节能型风机、通风机设备（能效等级为 1、2 级）等风机制造行业也被列为战略新兴产业。在产品中，其高效节能化具体体现在设计及制造技术上，例如通过优化叶轮结构、采用新型材料、使用风动级流体力学模拟软件改进流道设计，显著提升能效比。此外，领先的行业内厂商会通过对于现有风机系统整体进行设计优化、提高设备运营管理水平、发挥设备的节能潜力等，以较大程度地提高风机运行效率、降低能效损耗。

（二）同行业可比公司经营情况

同行业可比公司经营情况参见本问询回复之问题二“关于经营业绩”之“一

/（三）公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因”。

（三）报告期末在手订单和期后新签订的订单

截止 2025 年 4 月 30 日公司在执行合同中尚未执行的合同金额为 24,943.22 万元：

单位：万元

产品类型	在手订单金额
风机设备-工民建领域	3,740.04
风机设备-轨道交通领域	9,962.09
风机设备-核电领域	11,202.78
通风系统配套设备	38.31
合计	24,943.22

2025 年 5 月-10 月公司新签订的合同及订单金额合计为 21,379.32 万元：

单位：万元

产品类型	新签订单金额
风机设备-工民建领域	8,938.17
风机设备-轨道交通领域	2,435.10
风机设备-核电领域	9,021.25
通风系统配套设备	984.81
合计	21,379.32

公司在手订单及期后新增订单情况良好，为公司未来的业绩提供良好的保障。

（四）期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况对比分析。

公司期后业绩实现情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年 1-10 月	变动额
营业收入	22,165.43	24,291.74	-2,126.31
毛利率	33.48%	35.29%	-1.81%
净利润	1,623.72	2,010.60	-386.88
经营活动产生的现金流量净额	2,708.40	4,944.32	-2,235.92

注：上述数据未经审计。

公司 2025 年 1-10 月收入 and 净利润较上年同期均有下降，其中营业收入同比下降 2,126.31 万元，净利润同比下降 386.88 万元，公司 2025 年 1-10 月毛利率下降 1.81%。报告期各期公司应收账款周转率均小于 1，销售回款较于收入确认存在一定的滞后性。公司 2025 年 1-10 月经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少 2,235.92 万元，主要系 2024 年度营业收入较 2023 年度减少 5,873.26 万元，影响当期销售回款金额。

综上所述，从行业发展来看，通风设备市场空间广阔，具备较好的发展前景；公司经营状况与可比同行业相一致；且公司期末在手订单、期后新签订单较为充足、期后经营业绩情况较为稳定，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性。

但鉴于未来发展可能面临的不确定性，公司已在公开转让说明书就业绩波动、毛利率波动、市场竞争加剧等风险作出提示。

三、说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递。

（一）说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

2023 年度及 2024 年度，公司与同行业可比公司主营业务成本构成对比如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度				2023 年度			
	公司		南风股份		公司		南风股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	13,698.64	75.67%	35,006.31	80.81%	16,249.20	78.57%	26,064.39	76.53%
直接人工	1,693.67	9.36%	3,282.49	7.58%	1,658.86	8.02%	3,091.09	9.08%
制造费用	2,100.01	11.60%	5,028.24	11.61%	1,982.80	9.59%	4,901.53	14.39%
外协成本	107.36	0.59%	-	-	136.27	0.66%	-	-
运输费	502.77	2.78%	-	-	655.05	3.17%	-	-
合计	18,102.45	100.00%	43,317.05	100.00%	20,682.18	100.00%	34,057.01	100.00%

注：南风股份制造费用包含《年度报告》披露的折旧、燃料动力费、制造费用及其他费用；

克莱特年度报告未披露成本结构，故不作对比。

公司材料成本、直接人工占比与南风股份不存在重大差异，公司制造费用、外协成本、运输费合并后与南风股份亦不存在重大差异。

(二) 报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递。

1、按原材料种类分项列示各类主要原材料的采购情况

报告期内，公司主要原材料采购金额及占原材料总采购额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电机	1,052.81	42.56%	5,160.27	43.80%	6,184.44	45.93%
金属原材料	592.17	23.94%	2,851.40	24.20%	3,035.38	22.54%
低值易耗品及其他组件	249.81	10.10%	1,040.68	8.83%	1,073.88	7.97%
风阀组件	68.21	2.76%	928.89	7.88%	836.53	6.21%
传动件及配件	127.00	5.13%	655.47	5.56%	881.96	6.55%
风机组件	137.59	5.56%	581.41	4.93%	800.31	5.94%
控制设备	246.12	9.95%	563.63	4.78%	653.83	4.86%
合计	2,473.70	100.00%	11,781.74	100.00%	13,466.33	100.00%

2、原材料的采购价格和变动情况、与公开市场对比情况

报告期内，公司原材料以电机、金属原材料为主，二者合计占公司原材料采购额超过 65%。

由于公司产品定制化程度较高，报告期内公司采购的控制设备、传动件及配件、风机组件、风阀组件系统配套产品、控制设备等细分品类众多，受具体项目需求影响较大，且同一品类的材料受品牌、型号、规格、性能等的影响导致价格跨度较大，平均采购单价难以计算比较。用于自行生产的电机、金属原材料（以热轧卷板及镀锌钢材为主）可以按照台数、吨等单位计算平均单价。因此，以下主要列示公司电机、金属原材料在报告期内的采购价格和采购数量变动情况，具体情况如下：

金属原材料中除卷板外，报告期内公司采购的其他主要原材料品类、型号繁多，且大多系定制化采购，也不属于大宗交易商品，难以获取可比的市场价格。

因此仅将金属原材料中占比较高的热轧卷板、镀锌钢板采购单价与市场价格比较分析。

主要原材料	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
电机（台、元/台）	8,328.00	1,264.18	36,755.00	1,403.96	38,841.00	1,592.24
金属原材料						
其中：热轧卷板（吨、元/吨）	1,016.13	3,365.02	4,436.05	3,594.44	3,381.27	4,097.57
镀锌钢板（吨、元/吨）	400.56	3,944.07	1,870.57	4,172.15	1,933.33	4,602.87

注：数据来源 iFind 金融终端

电机属定制化采购，报告期各期因销售产品不同，对电机定制化数量需求不同，价格亦存在较大差异，2023年度、2024年度公司采购电机平均价格较2025年1-4月更高，主要系2023年公司采购生产“苏州轨道交通S1线”及“苏州轨道交通8号线”项目，2023年四季度及2024年“成都轨道交通17号线及二期工程”开始生产，上述大型项目所需风机功率较大，因而单价较高；金属板材价格随市场供应价格变化而有所波动，报告期内，公司金属材料整体不存在重大差异

报告期内，公司采购的钢材主要为热轧板卷、镀锌板两类，报告期内采购单价与市场价格的对比情况如下：

主要原材料		2025年1-4月	2024年度	2023年度
公司采购均价	热轧卷板（元/吨）	3,365.02	3,594.44	4,097.57
	镀锌板（元/吨）	3,944.07	4,172.15	4,602.87
市场均价	热轧卷板（元/吨）	3,377.56	3,670.36	4,042.07
	镀锌板（元/吨）	3,904.74	4,187.04	4,546.12

注：市场数据来源 iFind 金融终端，镀锌板为含税价格还原后价格。

报告期各期，公司热轧板卷、镀锌板采购价格与市场价格不存在显著差异，由于近年来钢材价格波动幅度较大，整体呈下跌走势，故报告期各期由于采购时点差异，存在小幅高于或低于市场均价的情况。

3、直接材料成本与原材料价格变动情况对比

报告期内，公司2024年度直接材料成本同比下降15.70%，主要系主营业务

收入同比下降 17.26%所致。由于 2023 年度因有较多优质大型项目确认收入，公司毛利率水平较高，2024 年度未能维持相同毛利率水平，直接材料成本与原材料价格变动趋势对比不明显。

对于公司主要销售收入来源的工民建及周期较短的轨道交通、核电领域项目，公司会根据最近材料价格作为成本基础，综合考量市场竞争情况、自身销售情况，以及客户情况进行报价、商务谈判或招投标，进而传导原材料价格波动。而部分大型轨道交通及核电领域项目周期较长，公司招投标及报价时间通常在实现收入确认一年之前，因而该类项目原材料价格波动风险由公司承担。

综上，工民建领域由于订单执行周期通常较短，公司具备一定的向下游传导原材料价格波动的能力；而项目周期较长的轨道交通及核电领域由于报价后即确定价格，公司向下游传导原材料价格波动的能力较弱。

四、分别说明公司风机设备、通风系统配套设备的毛利率与同行业可比公司同类产品是否存在明显差异，公司综合毛利率相对高于同行业可比公司的合理性。

报告期各期，由于同行业可比公司未按此口径对产品进行分类，故按二者合并口径与同行业通风与空气处理系统设备及类似业务对毛利率进行比较如下：

公司	2025 年 1 月-4 月	2024 年度	2023 年度
申请挂牌公司	38.74%	35.54%	38.64%
南风股份	-	30.18%	25.75%
克莱特	-	28.01%	28.42%
可比公司平均数	-	29.10%	27.09%

注：同行业可比上市公司中南风股份毛利率来源于《年度报告》中通风与空气处理系统设备业务，克莱特来自于《年度报告》通风机产品

由于不同公司销售模式亦有所差异，如公司代理销售模式占比较高，而代理费计入销售费用，导致毛利率可比性较差。将代理费计入主营业务成本后，公司与同行业可比公司通风系统设备毛利率差异对比如下：

公司	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
申请挂牌公司	32.50%	26.83%	30.72%
南风股份	-	27.43%	21.07%
克莱特	-	28.01%	28.42%

公司	2025年1-4月	2024年度	2023年度
可比公司平均数	-	27.72%	24.75%

注:同行业可比上市公司中南风股份将销售服务费和投标费计入主营业务成本后进行比较, 克莱特由于销售费用主要由职工薪酬、营销费用、差旅费和其他构成, 因此不作计入

在将代理费用模拟计入成本后, 公司与可比公司毛利率差异大幅降低。公司综合毛利率高于同行业可比公司, 主要原因系公司经营策略差异所致。由于自身产能较同行业公司均较小, 双阳风机在业务拓展上专注于优质大型项目, 如大型且利润空间较高的轨道交通及核电类项目, 因而整体毛利率水平较高。

具体而言, 南风股份 2023 年度、2024 年度毛利率分别为 21.07%、27.43%, 受各年度完成项目差异, 毛利率存在一定波动。整体而言, 公司专注于优质高毛利工民建项目以及大型轨道交通及核电类项目, 故毛利率较南风股份更高, 如 2023 年度交付“苏州轨道交通 S1 线”、“苏州轨道交通 8 号线”等大型轨道交通项目及部分核电优质项目, 故 2023 年度毛利率高于南风股份。此外, 考虑到市场竞争加剧及回款风险, 2024 年度公司主动放弃低毛利工民建项目, 故当期收入规模有所减少; 且 2024 年度未有大型轨道交通项目交付、核电业务高毛利项目数量减少, 故公司整体毛利率有所下降, 因此低于南风股份。

克莱特 2023 年度、2024 年度通风机毛利率分别为 28.42%、28.01%。且根据其 2023 年度报告, 克莱特轨道交通风机毛利率为 38.88%, 海洋工程风机毛利率为 27.87%。克莱特轨道交通业务毛利率于公司较为接近, 海洋工程风机由于应用领域于公司产品存在较大差异, 因此毛利率不具备可比性。故整体而言公司与克莱特毛利率相比不存在重大差异。

综上, 公司毛利率高于同行业可比公司主要是销售模式差异, 公司代理销售占比较高, 相应销售费用亦较高, 导致公司毛利率高于同行业可比公司。在剔除各公司销售模式差异影响后, 公司毛利率与同行业可比公司较为接近, 整体不存在重大差异。

五、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

(一) 核查程序

主办券商及会计师针对上述事项履行了以下核查程序:

1、对公司的销售部门负责人进行访谈，了解公司近年来收入规模及波动情况，及下游市场行业竞争格局，公司销售产品定价依据；对公司财务负责人进行访谈，了解公司收入确认、收入分类依据等；对公司采购负责人进行访谈，了解主要材料采购情况，采购定价依据；

2、检查公司的销售合同、销售台账、销售收入数据，并进行穿行测试检查销售及收入内部控制是否有效，是否与合同约定及访谈了解的情形执行一致，并进行细节测试，检查收入真实性、完整性及准确性；

3、获取公开市场原材料相关大宗商品数据，分析其变化趋势，并与公司销售收入、销量等变化趋势进行对比分析；

4、获取公司收入明细数据，分析其他收入构成、主要客户情况；对主要客户销售收入实施细节测试程序；

5、公开查询同行业可比公司披露信息，分析不同公司销售收入变动趋势及原因，检查与公司销售收入变动是否存在重大差异；

6、通过访谈管理层和查阅相关研报，了解公司行业发展情况；查阅同行业可比公司定期报告和经营状况，分析公司未来盈利能力的走势及可持续性。

7、获取公司报告期末在手订单、期后新增订单明细表，2025年1-10月未经审计的财务报表，分析公司期后业绩的实现情况。

8、获取公司成本明细数据，对营业成本构成、变动进行分析；从公开市场获取原材料相关的大宗商品数据，与成本变动情况进行匹配分析，并结合收入变动进行差异分析；获取公司报告期内采购台账，分析不同类型原材料采购规模、数量、单价及变动情况，并于市场价格进行对比分析；

9、结合收入、成本数据分析公司不同产品毛利率波动情况，并公开获取同行业可比公司资料，进行毛利率对比分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司风机设备、通风系统配套设备收入波动系因市场竞争加剧、各期交付项目差异及原材料价格波动的综合结果，收入波动具备合理性；公司其他收入主要为配件、组件收入，主要客户情况与风机设备一致；公司业绩波动主要受工民建领域项目和大型项目影响，与同行业可比公司变动趋势存在差异但具备合理性。

2、公司未来盈利能力具备可持续性；公司期后业绩与报告期同期业绩相比存在一定波动具有合理性。

3、报告期内，考虑到核算口径影响，公司营业成本构成与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异；报告期内公司原材料采购额、采购价格除受各期实际采购产品的规格、型号差异影响外，与原材料市场价格变动趋势匹配。除大型长周期招投标项目由于报价较早外，公司具备向下游传递原材料价格波动的能力。

4、剔除销售模式产生的影响，公司风机设备、通风系统配套设备的毛利率与同行业可比公司相比不存在重大差异。综合毛利率较高主要系公司代理销售模式收入规模较大，相应代理费用未计入成本而计入销售费用核算所致。

3.关于应收账款与合同资产。根据申报文件，报告期各期末，（1）公司应收账款账面余额分别为 32,123.27 万元、26,752.46 万元和 26,719.80 万元，账龄一年以内的应收账款占比分别为 47.73%、43.89%和 54.65%。（2）公司合同资产账面价值分别为 3,997.65 万元、3,541.23 万元和 3,944.02 万元，主要为质保金。

请公司：（1）说明公司对直销客户、代理商客户和经销商客户的销售信用政策、结算方式，如存在明显差异，说明原因及合理性；结合公司所处行业特点、销售信用政策、客户回款特点及结算方式等，说明公司应收账款规模较大且账龄一年以上的应收账款占比较高的原因及合理性，应收账款规模与公司销售收入、客户信用账期是否匹配，是否存在异常放宽信用政策的情况。（2）说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。（3）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户特点、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款的逾期情况，信用期内应收账

款和逾期款项的期后回款情况。（4）结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性；是否存在长期未结转合同资产，如存在，结合合同条款说明具体原因及期后结转情况；说明公司合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序。

【回复】

一、说明公司对直销客户、代理商客户和经销商客户的销售信用政策、结算方式，如存在明显差异，说明原因及合理性；结合公司所处行业特点、销售信用政策、客户回款特点及结算方式等，说明公司应收账款规模较大且账龄一年以上的应收账款占比较高的原因及合理性，应收账款规模与公司销售收入、客户信用账期是否匹配，是否存在异常放宽信用政策的情况。

（一）说明公司对直销客户、代理商客户和经销商客户的销售信用政策、结算方式，如存在明显差异，说明原因及合理性

1、销售信用政策和结算方式

（1）直销客户是指公司销售人员直接独立进行市场与客户开拓，公司与客户直接签署销售合同。公司主要采用赊销的形式向客户进行产品销售，并依据不同客户的业务规模、资信情况、既往合作、知名度等因素，一般在达到付款节点后给予不超过 12 个月的信用期。对于信誉良好、与公司长期合作及在行业内有一定影响力的客户，给予相对较长的信用期限。对于规模较小、合作时间较短的客户，一般款到发货。公司与客户主要采用银行电汇和承兑汇票的方式进行货款的结算，结算方式一般在合同中予以约定，并且较为固定。

（2）代理商客户是指公司从代理商处获取商机及销售相关的其他服务，公司与客户直接签署销售合同。与直销客户相似，公司主要采用赊销的形式向客户进行产品销售，一般在达到付款节点后给予不超过 12 个月的信用期。对于规模较小、合作时间较短的客户，一般款到发货。结算方式也与直销客户相同，主要

采用银行电汇和承兑汇票的方式进行结算。

(3) 经销商客户是指将公司自有品牌的风机、风阀产品授权给经销商，再由经销商进行分销、推广到最终客户。公司与经销商一般采用款清发货的合作模式，与终端客户回款一般无直接关系。结算方式主要采用银行电汇的方式。

2、说明原因及合理性

公司在轨道交通领域以自主直销为主，在核电领域以代理直销为主，在工民建领域由于民用客户分布较为分散、订单规模差异较大，加上公司近年来大力发展推广民用风机业务，因此采用了较为灵活的销售模式，会采用自主直销、代理直销、经销相结合的方式销售。经销商客户规模较小，一般采用先款后货的合作模式，同时经销商客户的毛利率较直销客户也偏低。

(二)结合公司所处行业特点、销售信用政策、客户回款特点及结算方式等，说明公司应收账款规模较大且账龄一年以上的应收账款占比较高的原因及合理性，应收账款规模与公司销售收入、客户信用账期是否匹配，是否存在异常放宽信用政策的情况。

1、公司所处行业特点、销售信用政策、客户回款特点及结算方式

公司主要从事风机、风阀、消声器以及通风系统配套设备的设计、生产和销售，主要产品应用于工业与民用建筑、地铁轨道交通、隧道、核电和工业企业配套等领域，相应下游应用领域项目周期较长、回款周期较长。

公司根据具体情况给予信用政策，主要是综合考虑客户信用等级、合作期限、历史回款情况、合同定价、采购规模、市场竞争环境、薄弱区域市场开拓等情况确定，并根据上述情况变化进行动态调整。公司信用政策综合制定的具体原则有：公司对于合作早期客户、合作规模较小客户的信用政策较为严格，要求预付全款或较高比例款项，后续随着合作的深入，公司根据客户下游渠道资源、资金实力、交易规模、历史合作情况、当地市场情况进行信用政策调整，包括调整预付比例或调整付款周期等；定价策略会影响公司信用政策制定，若合同中产品定价降低，公司会制定更为严格的信用政策，以保证回款的及时性等。

2、说明公司应收账款规模较大且账龄一年以上的应收账款占比较高的原因及合理性。

报告期各期末，公司应收账款账面余额、账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日账面余额	2024年12月31日账面余额	2023年12月31日账面余额
一年以内	14,269.38	11,474.01	15,041.24
一至二年	6,076.27	7,136.73	8,135.33
二至三年	3,246.36	4,163.99	6,333.18
三至四年	2,275.22	2,563.70	1,323.97
四至五年	356.29	604.03	668.56
五年以上	496.29	809.99	620.99
合计	26,719.80	26,752.46	32,123.27

公司应收账款规模较大且账龄一年以上的应收账款占比较高的原因主要系公司下游项目主要为工业与民用建筑、地铁轨道交通、隧道、核电和工业企业配套等周期较长的项目，相应项目结算及付款周期较长。公司依据与客户签订的合同，在商品控制权发生转移时确认收入，而下游客户基于整体项目进度按结算时点进行结算付款并确认付款义务，公司收入确认与客户认可付款义务的起算时间存在一定差异。

3、应收账款规模与公司销售收入、客户信用账期是否匹配，是否存在异常放宽信用政策的情况。

公司信用政策根据公司与客户签订的具体合同或订单条款确定，一般在达到付款节点后给予不超过12个月的信用期。同时，公司依据与客户签订的合同，在商品控制权发生转移时确认收入，而下游客户基于整体项目进度按结算时点进行结算付款并确认付款义务，公司收入确认与客户认可付款义务的起算时间存在一定差异。上述信用政策叠加公司收入确认时点迟滞于基于合同约定的客户认可付款义务的起算时点的影响，公司应收账款规模较大且账龄较长。

报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
应收账款余额	26,719.80	26,752.46	32,123.27
营业收入	10,731.94	27,975.67	33,848.93
应收账款余额占当期营业收入的比例	248.97%	95.63%	94.90%

报告期各期末应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 94.90%、95.63% 和 248.97%（年化后为 82.99%）。2023 年及 2024 年公司应收账款余额同比变动与营业收入同比变动相一致，应收账款总体回款周期无明显变化。公司 2025 年 4 月末应收账款余额占当期营业收入年化后比例较低，主要系：（1）公司 2025 年 1-4 月营业收入较同期有所上升，年化后收入仍较 2024 年增加 4,220.14 万元；（2）2025 年 1-4 月实现的收入中包含较多截至当期期末已收款的轨道交通类项目收入，导致对应收收入增长而应收账款余额不增长。

综上所述，公司应收账款规模与公司销售收入、客户信用账期相匹配，不存在异常放宽信用政策的情况。

二、说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。

（一）说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重

公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	应收账款余额	营业收入	占比	应收账款余额	营业收入	占比
南风股份	58,642.32	62,042.60	94.52%	48,030.55	45,866.90	104.72%
克莱特	20,992.44	52,873.03	39.70%	18,711.18	50,809.97	36.83%
可比公司平均	39,817.38	57,457.82	67.11%	33,370.87	48,338.43	70.77%
双阳股份	26,752.46	27,975.67	95.63%	32,123.27	33,848.93	94.90%

注：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告。

如上表所示，公司应收账款余额占营业收入的比例明显高于克莱特，主要系克莱特主营业务应用领域较公司差异较大，克莱特主要客户为轨道交通、新能源装备（风电、燃气轮机、核电等）、海洋工程与舰船、冷却塔和空冷器及制冷等

行业的国内外知名企业，其下游客户对应的结算周期及项目周期较短。如剔除克莱特的影响，公司应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司基本接近，符合行业特征。

（二）说明公司与同行业可比公司应收账款账龄情况

公司与同行业可比公司应收账款余额账龄对比情况如下：

2024年12月31日				
公司名称	一年以内	一至二年	二至三年	三年以上
南风股份	64.03%	12.78%	5.17%	18.02%
克莱特	92.40%	7.11%	0.14%	0.36%
可比公司平均	78.21%	9.94%	2.65%	9.19%
双阳股份	42.89%	26.68%	15.56%	14.87%

（续）

2023年12月31日				
公司名称	一年以内	一至二年	二至三年	三年以上
南风股份	60.74%	13.34%	7.39%	18.52%
克莱特	97.88%	0.90%	0.25%	0.98%
可比公司平均	79.31%	7.12%	3.82%	9.75%
双阳股份	46.82%	25.33%	19.72%	8.14%

注：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告。

如前文所述，可比公司克莱特因主营业务应用领域较公司差异较大，因此1年以内应收账款占比明显大幅高于南风股份和公司。同时，公司1年以内应收账款余额占比较南风股份略低，主要系南风股份收入结构中核电领域收入占比较高。2023年及2024年，公司及南风股份核电领域的收入占比比较如下：

公司名称	2024年	2023年
南风股份	46.66%	37.74%
双阳股份	17.69%	11.19%

核电领域下游客户一般主要为中国核工业集团有限公司及其下属单位，相应领域项目一般回款周期较短，回款速度明显大幅快于轨道交通领域和工民建领域项目。公司核电领域项目收入占比相对较小，导致1年以内应收账款余额占比较南风股份略低。

综上所述，公司应收账款余额账龄较同行业可比公司存在一定差异具有合理性，符合行业特征。

（三）说明公司与同行业可比公司应收账款周转率情况

公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
南风股份	1.16	1.13
克莱特	2.66	2.92
可比公司平均	1.91	2.03
双阳股份	0.95	0.95

注 1：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告；

注 2：应收账款周转率=营业收入/平均应收账款账面余额。

如上表所示，公司应收账款周转率大幅低于克莱特，略低于南风股份。主要系：（1）可比公司克莱特因主营业务应用领域较公司及南风股份差异较大，下游项目周期较短；（2）南风股份收入结构中核电领域收入占比较高，核电领域项目回款周期较一般轨道交通及工民建项目较短。

综上，公司应收账款周转率较同行业可比公司存在一定差异具有合理性，符合行业特征。

三、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户特点、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款的逾期情况，信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况。

（一）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户特点、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性

1、公司销售信用政策情况

公司根据具体情况给予差异化的信用政策，主要是综合考虑客户信用等级、合作期限、历史回款情况、合同定价、采购规模、市场竞争环境、薄弱区域市场开拓等情况确定，并根据上述情况变化进行动态调整。公司信用政策综合制定的

具体原则有：公司对于合作早期客户、合作规模较小客户的信用政策较为严格，要求预付全款或较高比例款项，后续随着合作的深入，公司根据客户下游渠道资源、资金实力、交易规模、历史合作情况、当地市场情况进行信用政策调整，包括调整预付比例或调整付款周期等；定价策略会影响公司信用政策制定，若合同中产品定价降低，公司会制定更为严格的信用政策，以保证回款的及时性等。

2、公司应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款余额和坏账准备整体分布情况如下：

单位：万元

2025年4月30日				
项目	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
按单项计提坏账准备	611.44	2.29%	611.44	100.00%
按账龄组合计提坏账准备	26,108.36	97.71%	3,768.48	14.43%
合计	26,719.80	100.00%	4,379.92	16.39%

(续)

2024年12月31日				
项目	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
按单项计提坏账准备	611.44	2.29%	611.44	100.00%
按账龄组合计提坏账准备	26,141.02	97.71%	4,666.19	17.85%
合计	26,752.46	100.00%	5,277.63	19.73%

(续)

2023年12月31日				
项目	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
按单项计提坏账准备	611.44	1.90%	611.44	100.00%
按账龄组合计提坏账准备	31,511.83	98.10%	4,906.05	15.57%
合计	32,123.27	100.00%	5,517.49	17.18%

报告期各期末，公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

2025年4月30日				
账龄	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
一年以内	14,269.38	54.65%	713.47	5.00%
一至二年	6,076.27	23.27%	607.63	10.00%

2025年4月30日				
二至三年	3,246.36	12.43%	973.91	30.00%
三至四年	1,943.25	7.44%	971.62	50.00%
四至五年	356.29	1.36%	285.03	80.00%
五年以上	216.82	0.83%	216.82	100.00%
合计	26,108.36	100.00%	3,768.48	14.43%

(续)

2024年12月31日				
账龄	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
一年以内	11,474.01	43.89%	573.70	5.00%
一至二年	7,136.73	27.30%	713.67	10.00%
二至三年	4,163.99	15.93%	1,249.20	30.00%
三至四年	2,231.73	8.54%	1,115.87	50.00%
四至五年	604.03	2.31%	483.23	80.00%
五年以上	530.52	2.03%	530.52	100.00%
合计	26,141.02	100.00%	4,666.19	17.85%

(续)

2023年12月31日				
账龄	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
一年以内	15,041.24	47.73%	752.06	5.00%
一至二年	8,135.33	25.82%	813.53	10.00%
二至三年	6,001.21	19.04%	1,800.36	30.00%
三至四年	1,323.97	4.20%	661.99	50.00%
四至五年	659.90	2.09%	527.92	80.00%
五年以上	350.18	1.11%	350.18	100.00%
合计	31,511.83	100.00%	4,906.05	15.57%

3、客户特点、主要欠款方经营及信用情况

公司产品主要应用于工业与民用建筑、地铁轨道交通、隧道、核电和工业企业配套等领域，下游客户主要为铁路工程、建筑领域的重点国企、央企、知名房地产集团以及中国核工业集团有限公司及其下属企业。

公司报告期各期末应收账款前五大客户的经营信用情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年4月30 应收账款余额	2024年12月末 应收账款余额	2023年12月末 应收账款余额	经营及信用情况
中国建筑股份有限公司	5,057.30	5,216.44	5,366.52	公司2008年与其建立合作，合作以来信用情况良好。
中国核工业集团有限公司	3,381.56	1,617.57	1,280.35	公司2002年与其建立合作，合作以来信用情况良好。
华润（集团）有限公司	1,550.90	1,715.28	3,163.88	公司2016年与其建立合作，合作以来信用情况良好。
苏州市轨道交通集团有限公司	1,471.31	2,048.44	3,141.26	公司2022年与其建立合作，合作以来信用情况良好。
中国中铁股份有限公司	1,220.20	924.20	2,158.00	公司2009年与其建立合作，合作以来信用情况良好。

注：上表应收账款余额按照客户同一控制下合并口径统计。

公司报告期各期末应收账款前五大客户经营状况良好，与公司合作时间较长，合作以来信用情况良好，公司应收账款不存在重大回收风险。

4、历史上坏账准备实际发生情况

报告期各期，公司因货款无法收回而实际核销的应收账款金额分别为 16.05 万元、212.16 万元、48.96 万元，公司实际发生的坏账损失金额较小，应收账款发生坏账的风险较低。

5、可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例

公司与可比公司均参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来状况的预测，计算预期信用损失，其中以账龄组合为基础计提坏账的计提比例具体如下：

公司名称	一年以内	一至二年	二至三年	三至四年	四至五年	五年以上
南风股份	0%/5%	10%	30%	60%	60%	100%
克莱特	5%	10%	20%	50%	80%	100%
可比公司平均	2.5%/5%	10%	25%	55%	70%	100%

公司名称	一年以内	一至二年	二至三年	三至四年	四至五年	五年以上
公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%

注 1：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告；

注 2：南风股份账龄在 0 至 6 个月的应收账款不计提坏账准备，账龄在 7-12 个月的应收账款坏账计提比例为 5%

由上表可知，公司坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

公司应收账款坏账准备实际计提比例与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

公司	2024 年末		2023 年末	
	应收账款余额	坏账准备计提比例	应收账款余额	坏账准备计提比例
南风股份	58,642.32	20.97%	48,030.55	21.70%
克莱特	20,992.44	5.62%	18,711.18	5.95%
可比公司平均	39,817.38	13.30%	33,370.87	13.82%
双阳股份	26,752.46	19.73%	32,123.27	17.18%

注：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告。

同行业可比公司中克莱特主营业务应用领域较公司及南风股份差异较大，若剔除克莱特影响，公司应收账款实际计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司主要应收账款客户经营状况良好，报告期内实际发生的坏账损失金额较小，报告期末应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司相一致，公司应收账款坏账准备计提充分。

（二）补充披露公司应收账款的逾期情况，信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“4、应收账款”之“（7）其他事项”中进行补充披露，具体如下：

“报告期各期末，公司逾期应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款账面余额 (A)	26,719.80	26,752.46	32,123.27

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
其中：逾期应收账款账面余额（B）	12,450.43	15,278.45	17,082.03
逾期应收账款占比（C=B/A）	46.60%	57.11%	53.18%

报告期各期末，公司应收账款逾期情况及期后回款情况如下所示：

单位：万元

类别	项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
信用期内应收账款	应收账款余额	14,269.38	11,474.01	15,041.24
	期后回款金额	5,200.65	5,932.12	13,371.48
	期后回款占比	36.45%	51.70%	88.90%
逾期应收账款	应收账款余额	12,450.43	15,278.45	17,082.03
	期后回款金额	4,634.22	7,845.69	13,416.24
	期后回款占比	37.22%	51.35%	78.54%
合计	未剔除单项计提部分的回款占比	36.81%	51.50%	83.39%
	剔除单项计提部分后的回款占比	37.67%	52.71%	85.01%

注：期后回款情况统计截至2025年10月31日。

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为17,082.03万元、15,278.45万元和12,450.43万元，占比分别为53.18%、57.11%和46.60%，公司为保证自身销售回款的及时性，往往与客户约定较为严格的结算条款，实际结算过程中，存在部分客户因自身资金安排原因未能按照约定的信用政策付款的情形，因此出现了逾期情况。对于逾期金额部分，公司销售部门和财务部门会定期跟进和催收，对于长期催收未回，公司评估后会对此类客户提起诉讼，相应应收款项已单项计提坏账准备。公司未剔除单项计提部分的应收账款期后回款占比为83.39%、51.50%和36.81%，剔除该部分影响后的应收账款期后回款占比为85.01%、52.71%和37.67%，整体回款情况良好，应收账款不存在重大回款风险。”

四、结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性；是否存在长期未结转合同资产，如存在，结合合同条款说明具体原因及期后结转情况；说明公司合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性

1、结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策

报告期内，约定质保金相关政策的主要客户中，公司关于质保金的合同约定如下：

单位：万元

客户名称	合同金额	质保金比例	质保期限
深圳市地铁集团有限公司	2,492.88	5.00%	运行开通日后两年
中国核电工程有限公司	2,328.68	10.00%	整体验收后 18 个月
中核龙原科技有限公司	2,270.00	10.00%	性能验收试验之日后 24 个月
中核四 0 四有限公司	2,210.00	10.00%	设备验收合格之日起 12 个月
上海隧道工程有限公司	1,857.08	10.00%	运行开通日后两年

2、质保金规模与收入规模的匹配性

报告期内，公司质保金规模与收入规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
质保金余额	5,378.48	4,976.13	5,420.62
营业收入金额	10,731.94	27,975.67	33,848.93
质保金占营业收入比例	50.12%	17.79%	16.01%

报告期各期，质保金余额占当期营业收入的比例分别为 16.01%、17.79%和 50.12%（年化后为 16.71%），占比变化较小，公司质保金规模与收入规模匹配。

（二）是否存在长期未结转合同资产，如存在，结合合同条款说明具体原因及期后结转情况

公司合同资产为项目质保金，通常情况下，风机设备的质保期为一至四年。报告期各期末，账龄超过 4 年未结转的质保金金额分别为 615.77 万元、564.98 万元和 564.34 万元，占各期末质保金金额的比例分别为 11.36%、11.35%和 10.49%。未结转原因是这部分的合同约定的质保金回款时间节点在项目整体验收后二至四年，但根据收入确认原则，质保金在收入确认时已同步确认。质保期开始时间

较收入确认时点晚一至二年。截至报告期各期末，上述质保金尚未到期。

2025年4月30日公司合同资产余额为5,378.48万元，截止2025年10月31日结转金额为1,406.07万元，期后结转比例为26.14%，期后结转比例正常，尚未结转部分主要系根据合同约定质保金尚未到期。

（三）公司合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司已按信用风险组合并结合账龄对合同资产计提减值损失，相关计提比例与应收账款一致，合同资产减值准备计提充分。同时，质保期届满由合同资产转为应收账款的，账龄自对应的合同资产初始确认日起连续计算，符合《企业会计准则》相关规定。

2、公司应收账款及合同资产的坏账准备计提比例与同行业公司不存在明显差异

报告期内，公司制订了稳健的坏账准备计提政策，并已按会计准则要求及时足额计提坏账准备，公司坏账准备计提情况与同行业可比上市公司比较如下：

公司名称	一年以内	一至二年	二至三年	三至四年	四至五年	五年以上
南风股份	0%/5%	10%	30%	60%	60%	100%
克莱特	5%	10%	20%	50%	80%	100%
可比公司平均	2.5%/5%	10%	25%	55%	70%	100%
公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%

注1：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告；

注2：南风股份账龄在0至6个月的应收账款不计提坏账准备，账龄在7-12个月的应收账款坏账计提比例为5%

综上，公司合同资产坏账准备计提政策与同行业公司不存在重大差异，公司应收账款及合同资产坏账准备计提政策合理，坏账准备计提充分，符合《企业会计准则》相关规定。

五、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核

查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序。

（一）对上述问题的核查程序及意见

1、核查程序

（1）查阅公司销售合同/订单、业务系统，结合对客户的访谈，了解报告期内主要客户的信用政策及变动情况；获取公司应收账款明细及期后回款情况，了解客户结算特点和回款特点；获取公司报告期各期末应收账款明细表，分析应收账款规模与公司销售收入的匹配性，是否存在放宽信用政策刺激收入的情形。

（2）查阅同行业可比公司定期报告，获取公司报告期各期末应收账款余额明细表及账龄表，对比分析可比公司应收账款占营业收入的比例、应收账款账龄分布和周转率情况，分析是否存在差异。

（3）查询公司应收账款主要欠款方工商信息和经营情况，了解主要欠款方经营及信用情况；获取公司历史应收账款实际发生坏账资料，了解发生坏账的背景；查阅同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策及计提比例，与公司进行对比分析应收账款坏账准备计提的充分性。

（4）获取期后回款明细表，核实逾期回款情况，分析是否存在较大的回款风险。

（5）对公司报告期各期末应收账款余额较大的客户执行函证程序，发函比例分别为 71.96%、81.79%和 82.85%，收到回函并确认应收账款余额的比例分别为 41.96%、46.78%和 52.39%。针对未回函的情况，主办券商、会计师实施了替代性测试，通过核查销售合同（订单）、销售发票、出库单、签收单及期后回款等方式，核实公司与未回函客户之间的销售金额及应收账款余额的真实性、准确性。

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额（A）	26,719.80	26,752.46	32,123.27
发函金额（B）	22,137.03	21,880.66	23,117.23
发函比例（C=B/A）	82.85%	81.79%	71.96%

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
回函确认金额（D）	13,999.38	12,515.61	13,477.53
回函金额占应收账款余额比率（E=D/A）	52.39%	46.78%	41.96%

（6）对主要客户进行访谈，报告期内访谈客户收入金额占营业收入的比重分别为 44.38%、44.10%和 74.57%，了解公司与客户的销售政策、合作历史、交易明细等信息，确认双方是否存在关联关系和业务真实性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司对直销客户、代理商客户的信用政策与结算方式相似，对经销商客户一般采用先款后货的信用政策和结算方式，经销商客户信用政策、结算方式与其他类型客户存在差异主要系经销商客户规模较小，同时经销商客户的毛利率较其他类型客户也偏低；

（2）公司应收账款规模较大且账龄一年以上的应收账款占比较高具有合理性，应收账款规模与公司销售收入、客户信用账期相匹配，不存在异常放宽信用政策的情况；

（3）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况存在一定差异但具有合理性，符合行业特征；

（4）公司与客户约定的信用政策较为谨慎，主要应收账款客户经营状况良好，报告期内实际发生的坏账损失金额较小，应收账款实际计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分；公司已补充披露应收账款的逾期情况，信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况；

（5）公司质保金规模与收入规模具有匹配性；公司存在长期未结转合同资产，合同资产期后结转比例正常，尚未结转部分主要系根据合同约定质保金尚未到期；公司合同资产减值准备计提充分，符合《企业会计准则》相关规定。

（二）说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序

1、核查程序

针对应收账款逾期及单项计提坏账的客户，主办券商、会计师实施了以下核

查程序：

(1) 查阅报告期内公司应收账款明细表，对照信用政策，结合账龄及客户信用状况，了解应收账款回款逾期原因，分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

(2) 了解公司坏账单项计提政策，获取单项计提的应收账款清单，根据应收账款清单，查询此类客户信用状况、诉讼材料，了解上述项目应收款项无法收回的原因，分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

(3) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息查询应收账款主要客户的基本信息、经营状况和信用状况等信息，核实客户的资信状况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司单项计提的应收账款无法收回的原因主要系客户被申请破产、无履约能力等，报告期内根据单项计提坏账的应收账款无变动，对公司业绩不构成重大影响；公司逾期应收账款对应的客户和单项计提坏账的客户均为真实交易形成，单项计提坏账的原因具有合理性。

4.关于历史沿革。根据申报文件，(1) 公司设立及发展过程汇总，实际控制人董明伟先后委托自然人李虞芝兰（中国台湾居民）、贺蓓莉（中国香港居民）代为持有公司 45.45%的股权；2015 年 12 月，贺蓓莉将其所持 32.35%的股权（对应注册资本 330 万美元）转让给瑞嘉投资，转让后公司性质由中外合资企业变更为内资企业。(2) 外部自然人股东毕天庆于 2019 年 1 月入股，2019 年 10 月以 0 元转让股份退出公司。

请公司补充披露股权代持的形成、演变、解除过程。

请公司：(1) 说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况。公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。(2) ①说明外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定。②外资入股在外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面是否符合当时有效的外资企

业、外汇管理等相关法律法规的规定。公司作为外商投资企业期间历次股权变动是否履行了法定的审批、备案手续。③转内资的程序是否合法合规；转为内资企业的注册资本的充足性；是否需按照规定补缴公司作为外资企业期间所享受的税收优惠。（3）结合毕天庆个人履历、与公司董监高是否存在关联关系等情况，说明毕天庆入股及短时间内又退出公司的原因及合理性、相关转让价格及其公允性，是否存在股权代持情况，是否存在其它利益安排。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、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。（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【回复】

请公司补充披露股权代持的形成、演变、解除过程。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中披露股权代持的形成、演变、解除过程。

【公司说明】

一、说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况。公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过200人的情形

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

2015年12月12日，代持人贺蓓莉与瑞嘉投资（被代持人董明伟控制）签

订《股权转让协议》，协议约定，贺蓓莉将其持有公司 32.35%的股权转让给瑞嘉投资（对应注册资本 330 万美元），至此，代持人贺蓓莉代董明伟持有的股权还原至被代持人董明伟名下，董明伟与贺蓓莉就公司股权代持关系于 2015 年 12 月终止，公司股权代持行为全部解除还原。

就公司设立之初至 2007 年 11 月，董明伟与李虞芝兰的代持问题，李虞芝兰为中国台湾人，系董明伟妻子虞惠娟的姑姑，通过核查李虞芝兰工商登记预留的身份证明文件并访谈虞惠娟，李虞芝兰因已逝世无法接受访谈。就该代持关系，公司，访谈了被代持人董明伟以及代持人亲属，取得了董明伟就股权代持问题出具的确认函。

就 2007 年 12 月至 2015 年 12 月，董明伟与贺蓓莉的股权代持问题，公司访谈了被代持人董明伟和代持人贺蓓莉，并取得了董明伟与贺蓓莉就股权代持问题出具的确认函。

综上，除设立时代持人李虞芝兰因已经定居台湾且已经逝世无法访谈和确认以外，其他全部被代持人及相关人员已对股权代持问题进行了确认。

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

1、公司是否存在影响股权明晰的问题

根据公司的工商登记档案、历次增资或股权转让协议、出资或股权转让支付凭证等资料，截至本回复提交之日，公司的注册资本已足额缴纳，股东的出资资产、出资方式、出资程序等符合相关法律法规和《公司章程》的规定。

公司现有股东不存在国家法律法规、规范性文件规定的不适宜担任股东的情形，公司的股份由各股东真实持有，不存在信托、委托持股或其他类似的安排，控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷，公司股权结构明晰。

2、相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

根据公司的工商档案、历次股权变动的股权转让协议、增资协议、验资报告、股权价款支付凭证等资料，公司注册资本已经足额缴纳，公司现有股东的出资资产、出资方式等均符合相关法律法规的规定，股东资格具备适格性。

公司历次增资、转让均具有真实、合理的商业背景，不存在异常入股的情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

(三) 公司股东人数是否存在超过200人的情形

截至本回复提交之日，公司股东人数穿透计算如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	股东人数（人）	说明
1	绍兴市上虞双阳投资有限公司	法人	是	2	2名自然人
2	董明伟	自然人	否	1	1名自然人
3	虞惠娟	自然人	否	1	1名自然人
4	绍兴上虞瑞嘉投资管理合伙企业(有限合伙)	法人	是	2	2名自然人
合计				2	-

注：扣除同时直接持股与间接持股的重复人数。

由上表可知，经扣除同时直接持股与间接持股的重复人数后，经穿透计算公司股东人数为2人，未超过200人。

二、①说明外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定。②外资入股在外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面是否符合当时有效的外资企业、外汇管理等相关法律法规的规定。公司作为外商投资企业期间历次股权变动是否履行了法定的审批、备案手续。③转内资的程序是否合法合规；转为内资企业的注册资本的充足性；是否需按照规定补缴公司作为外资企业期间所享受的税收优惠

(一) 说明外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定

《外商投资法》及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》分别自2020年1月1日、2018年7月28日起施行。公司已于2015年12月变更为100%内

资企业，故不适用前述法律法规及规范性文件，此外，公司所属行业并不涉及外商投资禁止的行业领域。

经核查，公司在 2002 年 11 月-2015 年 12 月作为外商投资企业期间，符合当时适用的《外资企业法》《外资企业法实施细则》《指导外商投资方向暂行规定》《外商投资产业指导目录》等法律法规中关于投资主体、投资行业的禁止性规定，具体如下：

合规方面	适用法规内容	公司情形	是否合规
投资主体合规	《外资企业法(2000年修订)》《外资企业法(2016年修订)》：“为了扩大对外经济合作和技术交流，促进中国国民经济的发展，中华人民共和国允许外国的企业和其他经济组织或者个人在中国境内举办外资企业，保护外资企业的合法权益”。	李虞芝兰、贺蓓莉作为境外自然人，属于前述条款规定的主体范畴，且公司设立时已取得了上虞市对外贸易经济合作局《关于同意设立外商投资企业的批复》（虞外经贸·资(2002)字第 116 号）、浙江省人民政府《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（外经贸浙府资·绍字[2002]01753 号）	是
投资行业合规	《外商投资产业指导目录（2002 年修订）》（及后续 2004、2007、2011、2015 和 2017 年修订版本）对禁止外商投资类产业做出明确规定，如糖料加工，新闻纸生产等制造行业。	公司设立时已取得上虞市发展计划局《关于上虞爱迪塑业有限公司项目可行性研究报告的批复》（虞计外资(2002)132 号），公司自成立至今主要从事的业务不属于《外商投资产业指导目录》中明确的禁止外商投资类产业。	是

（二）外资入股在外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面是否符合当时有效的外资企业、外汇管理等相关法律法规的规定。公司作为外商投资企业期间历次股权变动是否履行了法定的审批、备案手续

根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》（2001 修正）、《中华人民共和国外汇管理条例》（1997 修正）、《关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》（汇发[2003]30 号）、《中华人民共和国中外合资经营企业法（2001 修正）》（2001 年 3 月 5 日实施，2020 年 1 月 1 日废止）、《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例（2001 修正）》（2001 年 7 月 22 日实施，2020 年 1 月 1 日废止）等外商投资企业相关法律法规，公司自 2002 年 11 月设立至 2015 年 12 月期间系中外合资经营公司，本公司在该期间的增资、股权变更事项情况

如下:

序号	事项	股权变动情况	相关审批、备案情况	外汇登记
1	2002年11月公司设立	董明伟出资60万美元,占注册资本54.55%;李虞芝兰出资50万美元,占注册资本45.45%。设立上虞爱迪塑业有限公司(公司前身)	上虞市工商行政管理局出具(虞工商)名称预核外[2002]第600040号《企业名称预先核准通知书》、上虞市对外贸易经济合作局出具《关于同意设立外商投资企业的批复》(虞外经贸·资(2002)字第116号)、浙江省人民政府核发《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》(外经贸浙府资·绍字[2002]01753号)、浙江省上虞市环境保护局出具《关于上虞爱迪塑业有限公司年产6000吨农膜及其它功能性胶膜建设项目环境影响报告的审批意见》(虞环审(2003)065号)、上虞市发展计划局出具《关于上虞爱迪塑业有限公司项目可行性研究报告的批复》(虞计外资(2002)132号)	已办理外汇登记,编号:330605090342801
2	2008年1月,双阳有限第一次股权转让及第一次增资	董明伟将双阳有限54.55%的股权转让给双阳投资,李虞芝兰将双阳有限45.45%的股权转让给贺蓓莉;双阳有限注册资本由110万美元增加为320万美元,由双阳投资出资180万美元,由贺蓓莉出资30万美元	上虞市对外贸易经济合作局出具《关于同意股权转让增资的批复》(虞外经贸资(2007)199号)、浙江省人民政府重新核发了外经贸浙府资·绍字[2002]01753号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	已经办理外汇登记,编号:33068203001302
3	2009年12月,双阳有限第二次增资	双阳有限将注册资本由320万美元增加为920万美元,由双阳投资出资450万美元,贺蓓莉出资150万美元	上虞市对外贸易经济合作局出具《关于同意增加注册资本的批复》(虞外经贸资(2009)30号)、浙江省人民政府重新核发了外经贸浙府资·绍字[2002]01753号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	已经办理外汇登记,编号:3306822008000480001
4	2010年10月,双阳有限第三次增资	双阳有限将注册资本由920万美元增加为1,020万美元,由贺蓓莉出资100万美元	上虞市对外贸易经济合作局出具《关于同意增资的批复》(虞外经贸资(2010)61号)、浙江省人民政府重新核发了外经贸浙府资·绍字[2002]01753号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	已经办理外汇登记,编号:3306822008000480002
5	2015年12月,双阳有限第二次股权转让	贺蓓莉将所持双阳有限32.35%的股权转让给瑞嘉投资,公司性质由中外合资企业	绍兴市上虞区商务局出具《关于同意股权转让的批复》(虞商务资(2015)142号)	不涉及

		变更为内资企业	
--	--	---------	--

公司设立之初股东李虞芝兰代董明伟持股权期间用于公司设立的美金 50 万美元以及后续贺蓓莉用于出资的美金 280 万美元，均为董明伟以境内支付人民币换取美元的方式提供，该等行为不符合《外汇管理条例》《个人外汇管理办法》等外汇管理规定。针对此换汇借用外方股东名义持股的不合规事项，公司已取得绍兴市上虞区商务局、绍兴市公安局上虞分局的合规证明，且公司于 2015 年已变更为内资企业，董明伟已主动纠正借用外方股东名义持股的不合规事项，该事项不属于重大违法行为；此外，根据《行政处罚法》相关规定：“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚”。

综上，除董明伟存在换汇借用外方股东名义用于实际出资外，公司外资入股在外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面符合当时有效的外资企业、外汇管理等相关法律法规的规定。同时，公司均已就历次股权变动履行了法定的审批、备案手续。

（三）转内资的程序是否合法合规；转为内资企业的注册资本的充足性；是否需按照规定补缴公司作为外资企业期间所享受的税收优惠

1、转内资的程序是否合法合规

2015 年 12 月 12 日，双阳有限董事会决议同意贺蓓莉将其所持双阳有限 32.35%的股权（对应注册资本 330 万美元）转让给瑞嘉投资；转让后公司性质由中外合资企业变更为内资企业。同日，双方就股权转让事项签订了《股权转让协议》。

2015 年 12 月 14 日，绍兴市上虞区商务局出具《关于同意股权转让的批复》（虞商务资（2015）142 号），批复同意上述股权转让事项；同意股权转让后，企业性质由中外合资企业变更为内资企业。

2015 年 12 月 28 日，双阳有限完成了上述事项的工商变更登记，取得新的营业执照。

2025 年 7 月 29 日，公司取得绍兴市上虞区商务局证明。公司 2002 年由董明伟、李虞芝兰（中国台湾居民）共同投资设立。2007 年李虞芝兰将持有的股权

变更为贺蓓莉（中国香港居民）持有。2015年12月企业由外资投资企业变更为内资企业。该公司在设立、股东变更的过程中，完全根据外商投资企业的法规要求办理各项批准手续。

综上，公司2015年12月转内资企业的程序合法合规。

2、转为内资企业的注册资本的充足性

2002年11月至2010年10月，公司注册资本由110万美元增加至1020万美元，2010年10月13日，上虞天马联合会计师事务所出具虞天马验（2010）第411号《验资报告》，载明截至2010年10月12日止，累计注册资本1,020万美元。根据工商登记，此后转为内资企业前（2015年12月）未发生减资情况。

综上，公司2015年12月由公司中外合资转内资时注册资本充足。

3、是否需按照规定补缴公司作为外资企业期间所享受的税收优惠

根据当时适用的《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（1991年7月实施，2008年1月已废止）第八条的规定“对生产性外商投资企业，经营期在十年以上的，从开始获利的年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税，但是属于石油、天然气、稀有金属、贵重金属等资源开采项目的，由国务院另行规定。外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款”。根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39号）的相关规定，自2008年1月1日起，原享受企业所得税“两免三减半”“五免五减半”等定期减免税优惠的企业，在《中华人民共和国企业所得税法》施行后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止。

公司自2002年11月成立至2015年12月变更为内资企业，实际经营期限已满十年；双阳有限自2006年开始盈利，自2006年至2015年期间享受“两免三减半”的税收优惠政策，符合相关法律法规规定。

2025年7月29日，绍兴市上虞区商务局出具证明：“浙江双阳风机股份有限公司（以下简称“公司”）前身浙江双阳风机有限公司原系上虞辖区的外商投

资企业，于 2002 年由董明伟、李虞芝兰（中国台湾居民）共同投资设立。2007 年李虞芝兰将持有的股权变更为贺蓓莉（中国香港居民）持有。2015 年 12 月企业由外资投资企业变更为内资企业。

该公司在设立、股东变更的过程中，完全根据外商投资企业的法规要求办理各项批准手续，针对港澳台股东所需履行的手续均已齐备。就公司设立，浙江双阳风机有限公司取得了上虞市对外贸易经济合作局出具的《关于同意设立外商投资企业的批复》（虞外经贸·资（2002）字第 116 号）；就台湾股东李虞芝兰变更为香港股东贺蓓莉，浙江双阳风机有限公司取得了上虞市对外贸易经济合作局出具的《关于同意股权转让增资的批复》（虞外经贸资（2007）199 号）等批复文件。

经确认，该企业在 2002 年—2015 年期间，浙江双阳风机有限公司作为外商投资企业，其企业性质未曾发生变更，其取得的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》在此期间内持续有效。董明伟与李虞芝兰、贺蓓莉的关系与公司性质无关，也不影响其取得的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》的有效性。”

据此，公司无需补缴作为外资企业期间所享受的税收优惠。

三、结合毕天庆个人履历、与公司董监高是否存在关联关系等情况，说明毕天庆入股及短时间内又退出公司的原因及合理性、相关转让价格及其公允性，是否存在股权代持情况，是否存在其它利益安排。

毕天庆仅为搭建红筹股权架构引入的中国香港籍股东，与公司董监高无关联关系。公司引入中国香港籍股东毕天庆是因公司 2018 年下半年筹划港股上市，搭建红筹股权架构而为，后因公司资本市场计划转变，安排股东毕天庆退出。

2018 年 11 月 16 日，公司股东瑞嘉投资与毕天庆签订《股权转让协议》，转让价格 1.06 元/转让额，入股转让价格参考 2018 年 10 月净资产 19,998.44 万元，1.06 元/出资额，定价公允。2019 年 8 月 18 日，毕天庆与瑞嘉投资签订《股权转让协议》，退出转让价格 0 元，因此前入股时未实际支付转让款，定价公允。相关转让均办理了工商登记，系双方真实意思表示，不存在股权代持及其他利益安

排。

综上，毕天庆入股及短时间内又退出公司具有合理性，相关转让价格合理具有公允性；不存在股权代持情况，不存在其它利益安排。

四、请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、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。（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

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

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司自设立以来的工商登记资料、历次股权变更的内部决策文件、相关入股协议、评估报告、验资报告、相关股权转让款的支付凭证、股东的出资凭证；

2、获取并查阅公司全部现任股东的身份证/营业执照等身份证明、相关股权转让款支付凭证、出资凭证、完税资料等；

3、获取并查阅公司全部现任股东填写的调查问卷或访谈记录及出具的承诺函；

4、查阅了当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》《中华人民共和国中外合资经营企业法》《中华人民共和国外汇管理条例》《关于完善外商直接投资外汇管理工作有关问题的通知》《中华人民共和国中外合资经营企业法》《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》等法律、

法规、规范性法律文件；

5、获取并查阅双阳有限 2005 年度、2006 年度的财务报表；

6、查阅绍兴市上虞区商务局出具的合规证明；

7、访谈实际控制人董明伟关于毕天庆入股的相关情况；

经核查，主办券商及律师认为：

公司及现有股东不存在委托持股、代他人持股或信托持股的情形，不存在质押、查封、冻结或其他权利限制，不存在权属纠纷或潜在纠纷，符合“股权明晰”的挂牌条件。

（二）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

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，对持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资情况核查情况如下：

序号	姓名	类型	事项	出资形式	支付凭证/ 出资流水 核查情况	其他客观证 据核查情况	是否存 在股权 代持
1	董明伟	实际控制人、 董事长、高级 管理人员	2002 年 11 月， 公司设立，出资 60 万美元 2025 年 1 月， 受让公司 6,100 万股份	货币	已核查出 资凭证、 银行流水	已查阅设立 时验资报告、 增资决议、转 让协议、持股 相关承诺函	否
2	虞惠娟	实际控制人、 董事长、高级 管理人员	2025 年 1 月， 受让公司 3,050 万股份	货币	已核查会 计凭证、银 行流水	已查阅转让 协议、持股相 关承诺函	否
3	双阳投 资	控股股东	2008 年 1 月， 受让双阳有限 54.55%的股权， 双阳投资本次 增资 180 万美 元	货币	已核查出 资凭证、 银行流水	已查阅验资 报告、增资 决议、转让 协议、持股 相关承诺函	否

			2009年12月， 双阳投资增资 450万美元				
			2016年7月， 双阳投资增资 784.05万元				
			2018年9月， 双阳投资增资 10,560万元				
			2018年10月， 双阳投资增资 360万元				
			2019年5月， 双阳投资增资 1,700万元				
			2024年6月， 双阳投资增资 8,000万元				
4	瑞嘉投资	持股5% 以上股东	2015年12月受 让双阳有限 32.35%的股权 2019年10月受 让双阳有限 4.59%股权	货币	已核查出 资凭证、银 行流水	已查阅验资 报告、转让协 议、持股相关 承诺函	否

主办券商及律师对公司控股股东、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进行了核查，主办券商及律师结合前述流水核查并取得相关协议、公司决议、支付凭证、完税凭证、验资报告等客观证据，与公司主要股东进行访谈。

基于以上核查，主办券商及律师认为，除已披露的情形外，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，持股5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

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

公司股东的入股背景、入股价格、资金来源情况如下：

序号	时间	增资及股权转让基本情况	入股原因和背景	入股/增资/转让价格	资金来源及价款支付情况	是否代持
1	2002年11月	董明伟出资 60 万美元	上虞爱迪塑业有限公司（双阳有限前身）设立	1.00 美元/出资额（美元）	自有，实际支付	否
		李虞芝兰出资 50 万美元			代董明伟持有，实际支付	是
2	2008年1月	董明伟将其持有的 55%股权转让给双阳投资，同时双阳投资增资 180 万美元	实际控制人持股结构调整；实际控制人借用外资持股人调整；因业务拓展需求，增加注册资本	1.00 美元/出资额（美元）， 1.00 美元/转让额（美元）	自有，股权转让未实际支付（实际控制人持股结构调整）；增资款实际支付	否
		1、李虞芝兰将其所持 45%的股权（对应出资额 50 万美元）以 50 万转让给贺蓓莉；2、贺蓓莉增资 30 万美元			代董明伟持有，股权转让未实际支付（实际控制人持股代持调整）；增资款实际支付	是
3	2009年12月	双阳投资对公司增资 450 万美元	因业务拓展需求，增加注册资本	1.00 美元/出资额（美元）	自有，实际支付	否
		贺蓓莉对公司增资 150 万美元			代董明伟持有，实际支付	是
4	2010年10月	贺蓓莉增资 100 万美元	因业务拓展需求，增加注册资本	1.00 美元/出资额（美元）	代董明伟持有，实际支付	是
5	2015年12月	贺蓓莉将其所持双阳有限 32.35%的股权（对应出资额 330 万美	借用贺蓓莉名义持股还原到实际控制人控制的企业名下	1.30 元/出资额	代持还原、实际控制人持股结构调整；股权转让未实际支付	否

序号	时间	增资及股权转让基本情况	入股原因和背景	入股/增资/转让价格	资金来源及价款支付情况	是否代持
		元) 转让给瑞嘉投资				
6	2016年7月	双阳投资对公司增资 784.0517 万元	因业务拓展需求, 增加注册资本	1.00 元/出资额	自有, 实际支付	否
7	2018年9月	双阳投资对公司增资 10,560 万元	因业务拓展需求, 增加注册资本	1.00 元/出资额	自有, 实际支付	否
8	2018年10月	双阳投资对公司增资 360 万元	因业务拓展需求, 增加注册资本	1.00 元/出资额	自有, 实际支付	否
9	2019年1月	瑞嘉投资将其所持 5%的股权(对应 946 万注册资本)以 1000 万元人民币转让给毕天庆	筹划港股上市, 搭建红筹股权架构	1.06 元/转让额	未实际支付	否
10	2019年5月	双阳投资对公司增资 1,700 万元	因业务拓展需求, 增加注册资本	1.00 元/出资额	自有, 实际支付	否
11	2019年10月	毕天庆将其所持双阳有限 4.59%的股权以 0 元对价转让给瑞嘉投资	因公司资本市场计划转变, 安排毕天庆退出	0 元	未实际支付(此前入股未实际支付)	否

序号	时间	增资及股权转让基本情况	入股原因和背景	入股/增资/转让价格	资金来源及价款支付情况	是否代持
12	2024年6月	双阳投资对公司增资8000万元	因业务拓展需求，增加注册资本	1.00元/出资额	自有，实际支付	否
13	2025年1月	双阳投资将其所持20%的股份（6,100万股）转让给董明伟、双阳投资将其所持10%的股份（3,050万股）转让给虞惠娟	实际控制人股权结构调整	1.28元/股	未实际支付（双阳投资系实际控制人控制的企业，此次转让系同一控制下转让）	否

经核查，主办券商及律师认为：公司股东历次入股行为不存在明显异常，0元对价股权转让或入股行为均具有真实的背景及合理原因；股东入股资金为自有或代为持有，资金来源合法合规；除已披露的股权代持事项外，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在利益输送情形。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经核查，截至本问询回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项。根据公司股东出具的调查问卷及承诺函，并经中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道核查，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

5.关于其他事项。

（1）关于业务合规性。根据申报文件，公司持有核安全设备制造许可证、辐射安全许可证，其中核安全设备设计许可证、制造许可证即将到期。公司客户多为大型国企，通过招投标获取相关订单。

请公司：①说明公司取得核安全设备设计许可证、核安全设备制造许可证、

辐射安全许可证的原因，是否实际从事相关业务，是否制定关于辐射安全的管理措施及其有效性、具体执行情况。②说明业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规，部分资质有效期未完整覆盖报告期的原因，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。③说明即将到期资质的续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响。④报告期各期招投标收入金额及占比情况，公开招投标订单是否与公开渠道信息一致；公司订单获取是否合法合规，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；是否存在商业贿赂、不正当竞争等。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 关于公司治理。根据申报文件，实际控制人董明伟和虞惠娟夫妻二人合计控制公司 100% 股份，实际控制人董明伟担任公司总经理，实际控制人虞惠娟担任公司副总经理。

请公司：①关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），按时间顺序完整披露董监高完整的职业经历，说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；③关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

(3) 关于采购与存货。根据申报文件，报告期内，①公司主要供应商中，江苏德丽环保新能源科技有限公司、浙江保明冷却设备有限公司实缴资本为 0 或

参保人数少。②公司应付账款分别为 7,259.87 万元、5,750.30 万元和 5,188.79 万元；应付票据分别为 950.00 万元、3,455.85 万元和 1,598.00 万元。③公司存货账面价值分别为 6,620.28 万元、6,739.02 万元和 4,564.66 万元。

请公司：①列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、实际控制人、主要股东、经营规模、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否符合行业惯例，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在潜在关联关系或其他异常资金往来。②说明公司应付账款及应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，采用票据结算是否符合行业惯例。③结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。④说明各类存货期后结转情况，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。⑤报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

(4) 关于期间费用。根据申报文件，报告期各期，公司期间费用分别为 8,402.13 万元、7,648.50 万元和 2,340.03 万元，占营业收入的比重分别为 24.82%、27.34%和 21.80%。

请公司：①说明公司销售费用中咨询服务费的具体内容、主要支付对象等情况；结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。②说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费

用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。③说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

(5) 关于财务规范性。根据申报文件，报告期内，①公司存在资金占用、转贷和第三方回款情况。②公司部分咨询服务费系通过员工报销方式支付而非公司直接支付，主要为金额较小的检测费、软件费等。

请公司：①说明公司通过员工报销方式支付咨询服务费的具体内容、金额情况，公司未直接向供应商付款的原因及合理性，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形；公司通过员工报销方式支付咨询服务费是否属于个人卡事项，若属于，请说明个人卡持有人基本情况，公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》采取相关规范措施，报告期后是否再次发生；公司是否通过个人卡代收代付其它经营款项。②分别说明公司报告期内向关联方拆出资金、转贷的形成背景、原因，向关联方拆出资金是否约定利息。③说明第三方回款情况涉及的客户名称、回款金额、商业合理性，回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议；是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。④公司对各类财务不规范行为的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并就公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

(6) 关于股利分配。根据申报文件，公司报告期内存在股利分配。

请公司：①说明公司报告期内分配股利的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规。②说明分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实

际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。

请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

(7) 其他问题。①关于交易性金融资产。请公司说明报告期内购买交易性金融资产的具体内容、金额及收益情况，产品风险等级，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定，是否会对公司未来经营业绩产生重大影响，是否涉及关联方资金占用。②关于固定资产。请公司说明固定资产规模尤其是机器设备规模与公司生产模式、经营规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，公司固定资产的折旧计提和减值准备计提是否充分、各期末盘点情况。③关于合同负债。请公司结合预收款政策，说明合同负债余额与公司经营规模、销售合同约定是否匹配，期后结转情况；是否存在结转日期超过1年的合同负债，如存在，说明对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性。④关于重要性水平。请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。⑤关于其他主要流动负债。请公司说明其他流动负债中的预提费用的具体内容，预提费用规模较大的原因，与公司业务是否匹配。⑥关于实际控制人控制的企业。请公司说明绍兴市上虞浙星电器有限公司、绍兴市华弘风机股份有限公司报告期初至今的主营业务，与公司是否存在同业竞争情况。

请主办券商及会计师核查上述事项①-⑤并发表明确意见，并结合对固定资产的监盘情况，说明公司固定资产的真实性。请主办券商及律师核查事项⑥并发表明确意见。

【回复】

一、请公司：①说明公司取得核安全设备设计许可证、核安全设备制造许可证、辐射安全许可证的原因，是否实际从事相关业务，是否制定关于辐射安全的管理措施及其有效性、具体执行情况。②说明业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规，部分资质有效期未完整覆盖报告期的原因，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以

及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。③说明即将到期资质的续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响。④报告期各期招投标收入金额及占比情况，公开招投标订单是否与公开渠道信息一致；公司订单获取是否合法合规，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；是否存在商业贿赂、不正当竞争等。

（一）说明公司取得核安全设备设计许可证、核安全设备制造许可证、辐射安全许可证的原因，是否实际从事相关业务，是否制定关于辐射安全的管理措施及其有效性、具体执行情况。

1、说明公司取得核安全设备设计许可证、核安全设备制造许可证、辐射安全许可证的原因，是否实际从事相关业务

（1）说明公司取得核安全设备设计许可证、核安全设备制造许可证的原因

根据《民用核安全设备设计制造安装和无损检验监督管理规定（HAF601）》规定，要求设计和制造核级风机执行机构需要取得相关资质，即核级风机的生产制造需要具备民用核安全设备设计许可证、民用核安全设备制造许可证等许可证书，公司实际从事生产、销售核级风机，涉及核电领域。

（2）说明公司取得辐射安全许可证的原因，是否实际从事相关业务

根据《放射性同位素与射线装置安全许可管理办法》规定，在中华人民共和国境内生产、销售、使用放射性同位素与射线装置的单位，应当取得辐射安全许可证。公司实际的生产流程涉及无损探伤作业，需使用 X 射线探伤机。

2015年6月26日，绍兴市环境保护局出具“绍市环审（2015）27号”《关于浙江双阳风机有限公司 x 射线实时成像系统(新建)项目环境影响报告表的审查意见》，同意公司进行项目建设。2019年3月27日，根据国务院《建设项目环境保护管理条例》，浙江双阳风机有限公司组织验收组对浙江双阳风机有限公司 x 射线实时成像系统(新建)项目进行了竣工环境保护验收。公司固定资产设备中，

工业用 X 射线探伤装置属于需要取得辐射安全许可证的射线装置，用于无损探伤作业，主要是为了在不损坏工件的前提下，对被检验部件的物质、表面和内部质量进行检查的测试手段，系为了更精准进行生产件和完工件质量检测的手段。

2、是否制定关于辐射安全的管理措施及其有效性、具体执行情况

公司根据《中华人民共和国放射性污染防治法》《放射性同位素与射线装置安全和防护条例》《放射性同位素与射线装置安全许可管理办法》《电离辐射防护与辐射源安全基本标准》《工业 X 射线探伤卫生防护标准》等相关法规和标准，制定了《辐射安全管理制度》《辐射防护和安全保卫制度》，明确了各环节注意事项及应遵循的标准等。公司相关作业人员在通过培训并取得《民用核安全设备无损检验人员证》和《辐射安全与防护培训合格证书》后，严格按照国家相关规定佩戴个人剂量计在单独建造并配置防护设备和报警装置的 X 射线室内中开展相关工业探伤活动，并按照公司统一安排定期到定点医院进行体检。

报告期内，公司辐射安全相关管理措施有效运行，未发生因辐射安全导致的安全生产相关事故，未受到因辐射安全导致的相关行政处罚，管理措施完善有效，运行良好。

（二）说明业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规，部分资质有效期未完整覆盖报告期的原因，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。

1、说明业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规

截至本回复出具之日，公司现持有的与业务经营相关的主要资质证书如下所示：

序号	许可证/批复名称	编号	发证机关	发证日期	有效期
1	高新技术企业证书	GR202233007 236	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅	2022年12月24日	三年

序号	许可证/批复名称	编号	发证机关	发证日期	有效期
			厅、国家税务总局浙江省税务局		
2	省级高新技术企业研究开发中心	浙科发条【2011】245号	浙江省科学技术厅	2011年12月1日	长期有效
3	中华人民共和国民用核安全设备设计许可证	国核安证字S(20)27号	国家核安全局	2020年12月28日	五年
4	中华人民共和国民用核安全设备制造许可证	国核安证字Z(20)41号	国家核安全局	2020年12月28日	五年
5	辐射安全许可证	浙环辐证【D2237】	浙江省生态环境厅	2025年7月22日	五年
6	CNAS实验室认可证书	CNASL4765	中国合格评定国家认可委员会	2025年1月10日	三年九个月
7	质量管理体系认证证书	00124Q32217 R5M/3300	中国质量认证中心	2024年9月5日	三年
8	环境管理体系认证证书	00124E31114 R5M/3300	中国质量认证中心	2024年9月10日	三年
9	职业健康安全管理体系认证证书	00124S30902 R4M/3300	中国质量认证中心	2024年9月5日	三年
10	排污许可证	91330604743458450X001U	绍兴市生态环境局	2024年9月24日	五年
11	安全生产标准化证书（三级）	绍AQBXXIII202400478	绍兴市应急管理局	2024年6月26日	三年

公司已经取得了现阶段从事业务经营所必需的主要资质证书，不存在超越资质、经营范围、使用过期资质的情况，有权开展该等资质证书许可范围内的相关

业务和经营活动，开展相关业务合法合规。

2、部分资质有效期未完整覆盖报告期的原因，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况

部分资质发证日期晚于报告期起始日期，有效期未完整覆盖报告期，主要系该资质所列示之发证日期为续期完成后新证换发日期，公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况。此类资质前次有效期如下表所示：

序号	资质名称	注册号	发证日期	前次有效期
1	辐射安全许可证	浙环辐证【D2237】	2025年7月22日	2020年10月12日-2025年10月12日
2	CNAS实验室认可证书	CNASL4765	2025年1月10日	2019年2月22日-2022年10月14日
3	质量管理体系认证证书	00124Q32217R5M/3300	2024年9月5日	2021年3月29日-2024年3月24日
4	环境管理体系认证证书	00124E31114R5M/3300	2024年9月10日	2021年3月25日-2024年3月24日
5	职业健康安全管理体系认证证书	00124S30902R4M/3300	2024年9月5日	2021年3月25日-2024年3月22日
6	排污许可证	91330604743458450X001U	2024年9月24日	2022年3月7日-2027年3月6日
7	安全生产标准化证书（三级）	绍 AQBIXIII202400478	2024年6月26日	2021年7月-2024年6月

注：1、CNAS实验室认可证书在2022年10月15日已完成续期，有效期为2022年10月15日至2028年10月14日，2025年1月10日因变更公司名称换发，不影响有效期限；2、质量管理体系认证证书、环境管理体系认证证书、职业健康安全管理体系认证证书在前次有效期到期前已完成了续期工作，发证日期均为2024年3月22日，上表列示的发证日期为公司办理股份公司名称变更后重新换发，不影响有效期限；3、安全生产标准化证书（三级），因主管部门发生变化，由绍兴市上虞区应急管理局变更为绍兴市应急管理局，故证书在换发后编号发生变更，由浙（虞）AQBIXIII2010030变更为绍 AQBIXIII202400478；4、排污许可证于2024年9月24日，应当地环保部门要求将噪音指标纳入许可范围后重新换

领，有效期限自 2024 年 9 月 24 日至 2029 年 9 月 23 日止。

（三）说明即将到期资质的续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险请披露该事项对公司持续经营的影响。

关于高新技术企业证书的重新审定。公司已与 2025 年 8 月 11 日，向“国家高新技术企业认定管理工作网”和“浙江省高新技术企业认定管理系统”中上传了《高新技术企业认定申请书》及申报材料。截至本回复出具之日，公司高新技术企业申请已通过专家评审，预计对于通过审查不存在障碍。

关于民用核安全设备设计许可证、民用核安全设备制造许可证的换发。根据国家核安全局于 2025 年 6 月 3 日向公司出具的《关于受理浙江双阳风机股份有限公司核安全设备设计许可证延续申请的通知》，国家核安全局已受理了公司核安全设备设计许可证延续申请。截至本回复出具之日，生态环境部（国家核安全局）华北核与辐射安全监督站（以下简称“华北站”）已完成对公司民用核安全设备设计和制造活动的综合性查验。根据华北站于 2025 年 11 月 6 日出具的《关于 2025 年综合性检查整改报告的审查意见》，公司针对整改意见采取的纠正措施及整改落实情况基本满足华北站综合性检查报告的整改要求，已对检查发现的问题予以关闭。后续将按期进行发证。

（四）报告期各期招投标收入金额及占比情况，公开招投标订单是否与公开渠道信息一致；公司订单获取是否合法合规，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；是否存在商业贿赂、不正当竞争等。

1、报告期各期通过招投标方式获取收入的金额及占比情况；通过公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致

报告期各期，公司通过招投标方式获取收入的金额及占比情况如下：

是否招投标	2025年1-4月		2024年		2023年	
	主营业务收入金额 (万元)	占比	主营业务收入金额 (万元)	占比	主营业务收入金额 (万元)	占比
是	6,994.90	65.34%	8,260.57	29.61%	11,148.43	33.06%
否	3,710.22	34.66%	19,640.05	70.39%	22,571.36	66.94%
合计	10,705.12	100.00%	27,900.62	100.00%	33,719.80	100.00%

经检索中国招标投标公共服务平台、天眼查等公开渠道披露的公司通过招投标方式获取的项目信息，核实公司通过公开招投标获取的订单与公开渠道披露的项目信息一致。

2、公司订单获取是否合法合规，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

(1) 我国涉及招投标的相关法律法规主要条款如下：

1) 《中华人民共和国招标投标法》：第三条在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。

2) 《必须招标的工程项目规定》：第二条全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10% 以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。第三条使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。第四条不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众

安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。

3) 《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》：第二条不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和 A1 级通用机场等交通运输基础设施项目；（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；（五）城市轨道交通等城建项目。

4) 《中华人民共和国政府采购法》：第二条本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。第二十六条政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。

（2）公司获取订单的方式符合相关法律法规规定

公司风机设备的部分主要客户为工程承包公司。根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二十九条：“招标人可以依法对工程以及与工程建设有关的货物、服务全部或者部分实行总承包招标。以暂估价形式包括在总承包范围内的工程、货物、服务属于依法必须进行招标的项目范围且达到国家规定规模标准的，应当依法进行招标。前款所称暂估价，是指总承包招标时不能确定价格而由招标人在招标文件中暂时估定的工程、货物、服务的金额。”根据国务院办公厅《关于促进建筑业持续健康发展的意见》：“除以暂估价形式包括在工程总承包范围内且依法必须进行招标的项目外，工程总承包单位可以直接发包总承包合同中涵盖的其他专业业务。”，公司风机设备的工程承包客户，一般在其总承包投标时已确定冷却设备的投标报价（属于非暂估价情形），因此该等工程承包客户总承包中标后依法可以直接向公司进行采购而非必须进行招投标。

公司风机设备的部分客户为公司历史上合作客户，该等客户曾经采购公司产

品用于其建设项目，其建设需要维修更换风机设备时再次向公司采购产品对原有风机设备进行更换。根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第九条：“除招标投标法第六十六条规定的可以不进行招标的特殊情况外，有下列情形之一的，可以不进行招标：（四）需要向原中标人采购工程、货物或者服务，否则将影响施工或者功能配套要求”。因此，该等客户依法可以直接向公司进行采购而非必须进行招投标。

报告期内，通过招投标方式向公司采购产品的客户主要为部分国企客户。实践中，就该等风机设备的采购，国有企业根据实际情况及其内部规章制度，选择采用招投标、竞争性谈判及询价等方式确定供应商。公司系根据客户的要求，按照规定提交标书或相应文件，通过参加客户组织的招投标程序或竞争性谈判等非招投标程序取得订单。无论是招投标程序或竞争性谈判等非招投标程序，客户都是根据内部采购规定履行相关评审程序，通过对比各供应商的价格、质量、服务等因素而选定符合其要求的供应商，并与之签订正式的业务合同。

因此，公司通过非招投标方式获取订单比例较高具有合理性，公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形，公司获取订单的方式符合相关法律法规规定。

（3）公司不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形

根据信用中国（浙江）出具的《企业专项信用报告》以及实际控制人、董事、监事及高级管理人员的户籍所在地公安局出具的无犯罪证明，报告期内，公司及其控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员不存在商业贿赂等违法犯罪行为。经登录中国裁判文书网、全国执行信息公开网、国家企业信用信息公示网、天眼查、百度、公司住所地相关政府部门等网站查询公开信息。报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员亦不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形。

综上所述，公司主营业务不属于法律法规规定的必须进行招投标的项目，且公司作为合同的销售方，不属于法律法规规定的应当履行公开招标程序的义务人，公司不会因采购方未进行招标的行为而受到相关主管机关的行政处罚。公司通过招投标及非招投标方式向国有企业客户获取订单符合行业惯例。报告期内，公司

亦不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形。因此，公司报告期内获取订单方式具有合理性。

3、是否存在商业贿赂、不正当竞争等

根据公司的内部控制等管理制度，公司建立反舞弊机制，坚持惩防并举、重在预防的原则，将收受贿赂或回扣作为反舞弊的重点，建立举报投诉制度和举报人保护制度，规范舞弊案件的举报、调查、处理、报告和补救程序，避免公司员工在销售过程中存在贪污、舞弊的行为。截至本回复出具之日，公司的内部控制等管理制度在经营过程中得到有效执行。

根据公司提供的投标文件及签订的业务合同，报告期内，公司与主要客户、代理商签署的合同中包含了廉洁从业条款或者签署了《反商业贿赂承诺书》及《廉洁从业承诺书》。

并经对主要客户进行访谈，报告期内，公司不存在通过商业贿赂取得合作机会的情形，其在承揽和执行业务过程中不存在商业贿赂等不正当竞争或其他重大违法违规、不诚信的行为，不存在其他特殊利益安排。

根据公司董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明，并经项目经办人员登录国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国仲裁网等公开信息平台查询，报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等核心人员以及关键岗位人员不存在因商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为受到主管机关行政处罚、被公安机关、检察机关立案侦查或审查起诉的记录以及其他相关诉讼、仲裁的情况。

根据《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》的相关规定，商业贿赂行为由工商行政管理机关监督检查。信用中国（浙江）出具的《企业专项信用报告》，报告期内，公司不存在违反市场监督管理法律法规受到行政处罚、被列入经常异常名录和严重违法失信企业名单的情形。

综上所述，报告期内，公司通过招投标、竞争性谈判和商务谈判取得订单，相关销售过程合法合规，不存在商业贿赂或不正当竞争的情形。

(五) 请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

主办券商及律师就上述事项履行的核查程序包括：

1、查阅公司业务资质证书；

2、查阅《民用核安全设备设计制造安装和无损检验监督管理规定(HAF601)》《放射性同位素与射线装置安全许可管理办法》《中华人民共和国放射性污染防治法》《放射性同位素与射线装置安全和防护条例》《放射性同位素与射线装置安全许可管理办法》《电离辐射防护与辐射源安全基本标准》《工业X射线探伤卫生防护标准》；

3、查阅公司辐射安全相关管理措施，查勘了公司辐射安全设备使用状况，查阅辐射作业人员的体检报告；

4、查阅绍兴市环境保护局出具“绍市环审〔2015〕27号”《关于浙江双阳风机有限公司x射线实时成像系统(新建)项目环境影响报告表的审查意见》及验收报告；

5、查阅了信用中国（浙江）出具的《企业专项信用报告》，核查公司是否存在涉及安全生产、应急管理领域的违法记录；

6、查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网、中国市场监督管理行政处罚文书网、等网站公开信息，检索报告期内公司的行政处罚或诉讼、仲裁情况；

7、查阅公司收入明细，统计招投标与非招投标的金额；

8、抽查公司主要项目的招投标文件及对应的合同，与公开渠道披露的项目信息进行对比；

9、查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》《必须招标的工程项目规定》等法律法规相关规定，了解必须履行招投标程序的项目范围；

10、对挂牌公司主要客户进行访谈，就挂牌公司与该等客户的交易合作背景、

订单取得方式、是否存在商业贿赂以及合同履行是否存在纠纷等事项进行核查；

11、查阅公司的内控制度及《反商业贿赂承诺书》《廉洁从业承诺书》《员工廉洁从业管理制度》；

12、查阅公司董事、监事、高级管理人员提供的调查表、《个人信用报告》、其经常居住地或户籍所在地派出所出具的《无犯罪记录证明》等相关证明文件；

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司取得核安全设备设计许可证、核安全设备制造许可证、辐射安全许可证并实际从事相关业务；

2、公司辐射安全相关管理措施有效运行，未发生因辐射安全导致的安全生产相关事故，未受到因辐射安全导致的相关行政处罚，管理措施完善有效，运行良好；

3、公司已经取得了现阶段从事业务经营所必需的主要资质证书，不存在超越资质、经营范围、使用过期资质的情况，有权开展该等资质证书许可范围内的相关业务和经营活动，开展相关业务合法合规；

4、公司公开招投标订单与公开渠道信息一致，公司订单获取合法合规，不存在应履行招投标程序而未履行的情形，不存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，不存在重大违法违规情形；不存在商业贿赂、不正当竞争。

二、请公司：①关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），按时间顺序完整披露董监高完整的职业经历，说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引

第1号》《公司章程》等规定；③关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

（一）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商任职或持股情况

截至本回复出具之日，公司股东、董事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商任职或持股情况如下：

序号	姓名	公司任职情况	公司持股情况（直接持股+间接持股）	亲属关系	客户、供应商任职或持股情况
1	董明伟	公司董事长、总经理	直接持有公司 20.00% 股份，直接及间接持有公司股权合计 70.03% 股份	董明伟与虞惠娟系夫妻关系、董明伟与董文嘉系父子关系	无
2	虞惠娟	公司董事、副总经理	直接持有公司 10.00% 股份，直接及间接持有公司股权合计 29.97% 股份	董明伟与虞惠娟系夫妻关系、虞惠娟与董文嘉系母子关系	无
3	董文嘉	公司董事、常务副总经理	无	董明伟与董文嘉系父子关系、虞惠娟与董文嘉系母子关系	无
4	钟胜根	公司董事	无	无	无
5	姜来成	公司董事	无	无	无
6	董仁炎	公司监事	无	无	无
7	孔黎平	公司监事	无	无	无
8	吴海梁	公司监事	无	无	无
9	丁江伟	董事会秘书	无	无	无
10	陈国灿	副总经理	无	无	无
11	胡铁城	财务总监	无	无	无

除上述情况之外，公司股东、董事、高级管理人员之间不存在亲属关系（不限于近亲属，下同），公司股东、董事、高级管理人员不存在在客户、供应商处任职或持股的情况。

2、说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

由于报告期内，董明伟、虞惠娟夫妇通过直接持股及间接持股合计持有公司 100%股份，公司治理结构简单，治理机制不够健全，因此未制定关联交易制度，此外，报告期内关联交易、关联担保、资金占用等事项涉及的主体均为董明伟、虞惠娟及董文嘉，亦未履行关联交易的内部决策程序，但报告期内相关关联交易均根据惯例于挂牌三会中已经公司确认，具体情况如下：

公司于 2025 年 9 月 30 日召开的第一届董事会第八次会议、第一届监事会第三次会议，于 2025 年 10 月 16 日召开的 2025 年第三次临时股东会审议通过了《关于对公司 2023 年度、2024 年度、2025 年 1-4 月关联交易进行确认的议案》，对公司在报告期内发生的关联交易进行了确认。公司董事会、监事会和股东会对《于对公司 2023 年度、2024 年度、2025 年 1-4 月关联交易进行确认的议案》审议后认为：“公司报告期内发生的关联交易系公司生产经营过程中正常发生的，定价依据和定价方式符合市场规律，遵循了自愿平等、诚实信用、公平公正原则，交易价格没有明显偏离市场独立主体之间进行交易的价格，该等关联交易没有损害股份公司及各股东的合法权益，没有违反法律、法规和《公司章程》的规定”。公司上述关联交易遵循平等、自愿原则，关联交易是合理的，且均已得到了董事、股东确认，不存在严重影响公司独立性的关联交易，不存在严重损害公司利益的情形。此外，鉴于该议案涉及的关联股东为全体股东，关联股东回避表决将导致股东会无法形成有效决议，因此该议案未进行回避表决。

截至前次申报，公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等内部治理制度，对关联交易、关联担保、关联资金占用等事项应履行的程序及回避表决要求作出了具体规定。公司将按照《公司法》以及《公司章程》等相关内部治理制度的规定，对关

联交易、关联担保、资金占用等事项履行董事会、监事会、股东会审议程序。

(二) 关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况(如有), 按时间顺序完整披露董监高完整的职业经历, 说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

1、董监高完整的职业经历

根据公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表, 公司董事、监事、高级管理人员完整的职业经历如下:

序号	姓名	公司任职情况	职业(创业)经历
1	董明伟	公司董事长、总经理	男, 1967年11月出生, 中国籍。1985年9月至1995年12月在浙江上风集团销售部任科长, 1996年2月至2022年10月在上虞市五星风机厂(2018.9.29起改名为绍兴市上虞浙星电器有限公司)任厂长(经理), 2002年11月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任执行董事, 2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任董事长、总经理
2	虞惠娟	公司董事、副总经理	女, 1967年10月出生, 中国籍。1984年10月至1988年4月在上虞市风机厂任职工, 1988年5月至1992年5月在绍兴明星集团有限公司任办公室主任, 1992年6月至2002年10月在上虞市微型轴承有限公司任总经理, 2002.11至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任副总经理、采购部部长, 2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任董事、副总经理
3	董文嘉	公司董事、常务副总经理	男, 1992年11月出生, 中国籍。2018年5月至2019年12月在上海天马微电子有限公司市场部任市场专员, 2020年11月至2021年9月在上海敬之网络科技有限公司任总裁办总经理助理, 2021年10月至2023年3月在浙江城光联链科技有限公司职员, 2023年4月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任工业配套事业部部长, 2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任董事、常务副总经理
4	钟胜根	公司董事	男, 1970年8月出生, 中国籍。1991年8月至1992年2月在上虞风机厂财务科任科员, 1992年2月至1993年5月在上虞风机厂企管科任组长, 1993年5月至1995年5月在上虞风机厂生产办任组长, 1995年6月至2002年10月在上虞五星风机厂任销售部长, 2002年11月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任销售管理部部长, 2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任销售管理部部长、董事

5	姜来成	公司董事	男，1974年8月出生，中国籍。1993年12月-1994年4月在上虞市石油化工厂职员；1994年4月-1998年5月在浙江新虞石油化工股份有限公司总经理秘书；1997年7月-2004年5月在浙江华亨石油化工集团有限公司任办公室主任、总裁助理，2004年5月至2009年2月在浙江双阳风机有限公司任办公室主任，2009年2月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任销售支持部部长，2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任销售支持部长、董事
6	董仁炎	公司监事	男，1983年9月出生，中国籍。2005年3月至2009年1月在浙江健明过滤材料有限公司品管部任科长，2009年2月至2011年2月自主创业，2011年3月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任行政管理部副部长，2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任行政管理部副部长、监事
7	孔黎平	公司监事	男，1987年12月出生，中国籍。2008年3月至2014年6月在上虞风机厂技术工艺部任副部长，2014年6月至2019年3月在浙江上风高科专风实业有限公司任技术部任工艺经理，2019年3月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任核电事业部副部长，2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任核电事业部副部长、监事
8	吴海梁	公司监事	男，1981年9月出生，中国籍。2001年8月至2004年12月在上海德业建筑基础工程有限公司任资料员，2005年1月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任轨道交通部标书员，2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任轨道交通部标书员、监事
9	丁江伟	董事会秘书	男，1976年1月出生，中国籍。1993年8月至1994年11月在上虞市万友燃具厂任职工，1994年12月至2007年4月在解放军73301部队司令部任士官，2007年6月至2007年10月在绍兴金盾人防设备制造有限公司任行政助理，2007年11月至2009年1月在绍兴佳丰灯头制造有限公司任行政助理，2009年2月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任办公室主任，2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任董事会秘书
10	陈国灿	副总经理	男，1968年12月出生，中国籍。1986年9月至1991年12月在上虞市上浦铝制品厂任职工，1992年3月至2002年10月在浙江明新风机有限公司任制造部部长，2002年11月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任制造部部长，2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任制造部部长、副总经理
11	胡铁城	财务总监	男，1985年4月出生，中国籍。2006年3月至2008年1月在卧龙电气驱动集团股份有限公司任助理会计，2008年1月至2009年1月在浙江卧龙国际贸易有限公司任助理会计，2009年1月至2012年6月在清远市五洲实业投资有限公司任财务经理，2012年6月至2015年1月在卧龙电气驱动集团股

			份有限公司任运营分析专员,2015年1月至2017年7月在浙江卧龙开山电机有限公司任财务经理,2017年7月至2018年7月在卧龙电气驱动集团股份有限公司工业驱动事业群任财务部长,2018年7月至2020年7月在卧龙电气绍兴灯塔蓄电池有限公司任财务总监,2020年7月至2023年7月在卧龙电气驱动集团股份有限公司机电事业群任财务总监,2023年7月至2024年8月在浙江双阳风机有限公司任财务负责人,2024年8月至今在浙江双阳风机股份有限公司任财务总监
--	--	--	--

2、说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

(1) 说明上述人员是否存在股份代持情形

除董明伟、虞惠娟外,公司的董事、监事、高级管理人员未持有公司股份;根据董明伟、虞惠娟出具的股东声明文件,董明伟、虞惠娟所持公司的股份不存在股权代持之情形。

综上所述,公司董事、监事、高级管理人员的不存在股份代持情形。

(2) 说明上述人员任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定未对公司董事、监事、高级管理人员的专业技能、工作履历做硬性规定,主要为合规性、专职履职及岗位互斥等方面提出要求。具体如下:

规则名称	具体内容
《公司法》	第一百七十八条:有下列情形之一的,不得担任公司的董事、监事、高级管理人员:(一)无民事行为能力或者限制民事行为能力;(二)因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序,被判处刑罚,或者因犯罪被剥夺政治权利,执行期满未逾五年,被宣告缓刑的,自缓刑考验期满之日起未逾二年;(三)担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理,对该公司、企业的破产负有个人责任的,自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年;(四)担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人,并负有个人责任的,自该公

	司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十八条：董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。
《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》	“1-10 公司治理”之“二、董事、监事、高级管理人员”第一款：申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。
《公司章程》	第一百〇五条公司董事为自然人。有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人； （六）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限未届满的； （七）被全国股转公司公开认定为不适合担任挂牌公司董事、监事、高级管理人员等，期限未届满的； （八）法律法规、部门规章、规范性文件、全国股转系统业务规则规定的其他情形。 违反本条规定选举董事的，该选举或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司将解除其职务。 第一百三十七条本章程规定不得担任公司董事的情形同时适用于总经理及其他高级管理人员。 第一百四十八条本章程关于不得担任董事的情形同时适用于监事。董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。

根据公司现任董事、监事、高级管理人员提供的调查表、《个人信用报告》、其经常居住地或户籍所在地派出所出具的《无犯罪记录证明》等相关证明文件，报告期内，公司的董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》《全国中小企业

股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形。

综上所述，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等相关规定。

（三）关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等内部管理制度，并根据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》等法律法规、业务规则相关规定，制定了本次挂牌后适用的《公司章程（草案）》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《信息披露管理制度》等公司治理、内控管理及信息披露管理等内部制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。

报告期内，自股份公司设立以来，公司历次股东会、董事会、监事会会议均按照《公司章程》、三会议事规则的规定履行程序并形成决议，董事会、监事会、股东会运作规范，董事、监事严格审慎履职，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

综上所述，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

三、请公司：①列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、实际控制人、主要股东、经营规模、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否符合行业惯例，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务

务的供应商，是否与公司存在潜在关联关系或其他异常资金往来。②说明公司应付账款及应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，采用票据结算是否符合行业惯例。③结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。④说明各类存货期后结转情况，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。⑤报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

（一）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、实际控制人、主要股东、经营规模、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否符合行业惯例，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在潜在关联关系或其他异常资金往来。

1、列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、实际控制人、主要股东、经营规模、经营资质等

报告期内，公司主要供应商（取合并口径前五）的成立时间、实缴资本、参保人数、实际控制人、主要股东、经营规模、经营资质等情况如下：

序号	主要供应商	注册资本(万元)	成立时间	参保人数	经营规模	经营资质	主要股东	实际控制人
1	浙江创新电机有限公司	7,500 (实缴 7,500 万元)	1997-12-16	246	该实际控制人同一控制下, 2024 年约 3.8 亿元, 2023 年约 4 亿元。	无需特殊资质	沈建生、娄海英	沈建生
2	浙江正耀电气有限公司	1,000 (实缴 0 元)	2015-04-10	81		无需特殊资质	沈建生、娄海英	
3	江苏德丽环保新能源科技有限公司	2,000 (实缴 0 元)	2022-07-18	0	该实际控制人同一控制下(江苏德丽环保新能源科技有限公司及江苏德丽空调净化设备有限公司), 自 2023 年年均收入约 3000 万元。	无需特殊资质	王丽华、钱淇	王丽华
4	浙江五州电驱有限公司	6,000 (实缴 730 万元)	2003-01-29	123	2024 年 1.5 亿元, 2023 年 1.4 亿元	无需特殊资质	胡建标、姚月平	胡建标
5	上海统治钢铁贸易有限公司	100 (实缴 58 万元)	2009-05-13	2	2023 年起每年 8000 万-1.1 亿	无需特殊资质	马亚萍、王琦	马亚萍
6	浙江好得电气有限公司	3,000 (实缴 1,530 万元)	2013-12-25	49	年均 6000 万元	无需特殊资质	徐鑫军	徐鑫军
7	苏州德能电机股份有限公司	3,039.1569 (实缴	2006-11-28	120	2024 年约 2 亿元, 2023 年 1.9 亿元	无需特殊资质	张卫国、张慧红等	张卫国

序号	主要供应商	注册资本（万元）	成立时间	参保人数	经营规模	经营资质	主要股东	实际控制人
		3,039.1569 万元）						
8	浙江朝舜机电有限公司	1,058（实缴1,058万元）	2008-07-16	99	年均约 1.5 亿元	无需特殊资质	曹莎、曹丹、曹国琪等	曹丹
9	浙江保明冷却设备有限公司	1,098（实缴280万元）	1996-03-20	2	年均约 1000 万元	无需特殊资质	王士云、陈志娟	王士云

注：1、上表主要数据来源于天眼查、年报等公开披露文件、中介机构现场访谈记录；2、实际控制人以工商信息披露的第一大股东为准；3、主要供应商为报告期各期前五大供应商；4、供应商浙江创新电机有限公司、浙江正耀电气有限公司为受同一控制人控制的单位；5、供应商绍兴上虞五州电机制造有限公司于 2025 年 9 月 9 日更名为浙江五州电驱有限公司。

如上表所示，公司主要供应商具备一定规模，与公司交易金额整体相匹配。

2、如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在潜在关联关系或其他异常资金往来

报告期内，公司主要供应商整体成立较早，不存在成立当年即成为公司供应商的情形。

报告期内，公司的主要供应商均具有一定规模，仅浙江正耀电气有限公司、江苏德丽环保新能源科技有限公司、上海统冶钢铁贸易有限公司存在实缴规模较小的情形。不存在实缴规模较小且主要为公司提供产品或服务的供应商。

浙江正耀电气有限公司成立于 2015 年 4 月，未实缴出资，主要从事伺服电机、防爆电机及其他电机，风机，电控箱制造。该公司与公司主要供应商浙江创新电机有限公司（实缴资本 7,500 万元）系同一实际控制人控制的单位（已在公开转让说明书中按同一控制下合并披露，以下简称“创新电机”）。创新电机系当地知名电机品牌，与金盾股份、上专股份等风机厂商均保持稳定合作。公司自成立起即与创新电机建立合作关系，创新电机在产品加工报价、质量、交期等方面能够较好满足公司需求，因此业务量较为稳定，并保持长期稳定合作。此外该供应商年均营业收入约为 4 亿元，规模较大，公司报告期各期的采购金额为 1,587.76 万元、1,110.49 万元、408.19 万元，采购规模较高。此外，该供应商的产品为公司主要原材料，因此公司大量采购与公司的需求及对方经营规模相匹配。综上，公司与其开展合作具备商业合理性，且符合行业惯例。

江苏德丽环保新能源科技有限公司成立于 2022 年 7 月 18 日，未实缴出资，参保人数为 0。其经营范围为空调设备及配件、通风设备及配件的设计制造等。该供应商实际控制人拥有多个主体开展业务，除江苏德丽环保新能源科技有限公司外，还通过江苏德丽空调净化设备有限公司开展类似业务（该主体于 2005 年 9 月 14 日成立，实缴资本 3558 万元，参保人数 9 人，员工 20 人左右），上述主体合并年均营业收入约 3000 万元，在报价、质量、交期等方面能够较好满足公司需求。其实际控制人主要通过江苏德丽环保新能源科技有限公司与公司开展合作。江苏德丽环保新能源科技有限公司自 2024 年起开始向公司交货，当期采购金额 292.89 万元，与该供应商的整体经营规模匹配。综上，公司与其开展合作

具备商业合理性。

上海统冶钢铁贸易有限公司成立于 2009 年 5 月 13 日，主要从事金属材料、包装材料、建筑材料、办公用品、五金配件、机械设备批发兼零售。该供应商实缴资本及员工人数较少主要系其业务模式较为简单，主要为贸易类业务，对人员的需求较小。此外，根据供应商的访谈记录，自 2023 年起，该供应商年营业收入规模在 8000 万元至 1.1 亿元之间，公司采购金额占其营业收入比例整体较低。综上，公司与其开展合作具备商业合理性。

报告期内，仅浙江保明冷却设备有限公司主要为公司提供产品或服务。浙江保明冷却设备有限公司成立于 1996 年 3 月 20 日，实缴金额 280 万元，主要从事玻璃钢冷却塔、风机、自控设备制造、加工。该供应商创始人具备多年通风机行业的生产管理经验，已与公司保持多年合作。公司通常会在自身产能有限、排单不足的情况下，向该供应商购买工民建领域风机成品。此外，浙江保明冷却设备有限公司与公司的交易额占其营业收入的比例较高，主要受限于其自身产能，在承接公司订单后，无力承担更多客户订单，导致 2023 年公司采购占比较高。

综上，公司与各主要供应商建立合作关系具有商业合理性，公司主要供应商中不存在实际控制人及主要股东为公司前员工的情况，报告期内，公司与其除正常的业务往来以外，不存在其他异常资金往来，亦不存在任何关联关系。公司主要供应商中除浙江保明冷却设备有限公司以外，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商。

(二) 说明公司应付账款及应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，采用票据结算是否符合行业惯例。

1、公司应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配

(1) 报告期各期末，公司应付账款及应付票据规模及账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	应付账款	应付票据	应付账款	应付票据	应付账款	应付票据
一年以内	4,960.39	1,598.00	5,424.41	3,455.85	6,950.26	950.00

账龄	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	应付账款	应付票据	应付账款	应付票据	应付账款	应付票据
一至二年	188.33	-	188.45	-	237.44	-
二至三年	12.32	-	92.47	-	26.90	-
三年以上	27.74	-	44.97	-	45.27	-
合计	5,188.79	1,598.00	5,750.30	3,455.85	7,259.87	950.00

报告期内公司主要采购生产风机以及通风系统配套设备所需的主要原材料包括电机、钢材、铝材等各种辅料。此外部分工序如热镀锌、热处理等特殊工艺，以及风机箱内壁填充工艺会涉及外协加工采购。

根据不同的物料类别，采购模式也会有所不同。对于电机、金属材料等需长期稳定供货的物料，公司一般会根据市场行情在年初与供应商进行价格的协商，价格达成一致后会与供应商签订年度框架采购协议，如原材料价格波动幅度较大，双方会再次协商价格，在年中订单执行过程中，公司会根据生产需要以及行情向供应商下达采购订单；对于其他辅助材料，公司会以询价的模式选择合适的供应商，确认供应商后每年会生成一份价格表并签订年度框架协议。公司为对主要原辅材料供应单位和外协加工单位等进行有效控制，确保采购物料和外协加工满足规定要求，稳定供应商队伍，建立互惠互利的供求关系，对主要供应商的合法性、质量、交货、价格、技术和服务进行评定和筛选，按评定结果对每类物料选定若干供应商作为合格供应商。公司还会对合格供应商进行日常跟踪和年度再评价，以确保用最合理的成本采购到性价比最高的产品。

报告期内，公司执行了一贯的采购政策，未发生重大变化。

(2) 报告期各期末，公司应付票据及应付账款中应付材料款占当期采购金额的比例如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应付票据	1,598.00	3,455.85	950.00
其中：应付材料款	1,598.00	3,455.85	950.00
应付账款	5,188.79	5,750.30	7,259.87

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
其中：应付材料款	5,178.17	5,723.86	7,194.65
应付材料款小计	6,776.17	9,179.71	8,144.65
当期含税材料采购金额	3,711.83	16,117.33	18,725.08
应付材料款占当期采购金额的比例	182.56%	56.96%	43.50%

公司应付票据和应付账款主要系应付材料款。报告期各期，应付票据、应付账款中应付材料款合计占当期材料采购金额的比例分别为 43.50%、56.96%和 182.56%（年化后为 60.85%）。报告期内相应比例或年化后比例保持小于 1 的水平，公司报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额匹配。报告期各期，该比例呈现上升趋势，主要系公司逐步加大对应付票据的使用以提高资金使用效率、延长实质性向供应商支付货款的周期。

2、采用票据结算是否符合行业惯例

同行业可比公司与供应商结算方式如下：

可比公司	结算方式
南风股份	银行转账与票据
克莱特	银行转账与票据
双阳股份	银行转账与票据

注：上述资料来源为可比上市公司定期报告。

同行业可比公司 2023 年、2024 年末应付票据余额如下：

单位：万元

可比公司	2024年12月31日	2023年12月31日
南风股份	2,859.94	2,896.58
克莱特	-	2,903.51
双阳股份	3,455.85	950.00

注：上述资料来源为可比上市公司定期报告。

公司以票据和银行转账相结合的方式与供应商结算，符合行业惯例，与可比公司的情况一致。

（三）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较

大差异。

1、公司合同签订的方式及公司订单情况

公司产品均为根据客户订单要求而进行的定制化生产，为降低存货的资金占用，并根据原材料价格波动情况，公司按照生产计划所需材料进行采购，从而有效降低存货规模。公司采取“以销定产、以产定采”的采购模式，按订单生产有利于降低公司产品库存和滞销风险，减少资金占用。截至2025年4月30日，公司在手订单含税金额为24,943.22万元，公司存货的订单覆盖率较高，存货余额与订单规模相匹配，具有合理性。

2、公司备货、发货和验收周期、订单完成周期

项目	周期
备货周期	不同物料备货周期有所差别，一般不超过8-12周的使用量
生产周期	原材料领料后，约3-4周完成生产
发货周期	产成品完工入库后，根据订单情况及装车计划，约1-2周完成发货
验收周期	不同客户有所差别，通常客户收到货物后完成开箱验收，少数轨道交通项目需要整体验收，周期较长
订单完成周期	由前述周期，从原材料备货至产成品完成验收约为18周，即订单完成周期约为18周

2023年、2024年公司的存货周转天数为117.47天和137.29天，公司存货的余额情况与公司备货、发货和验收周期、订单完成周期相符。

3、存货余额与公司业务规模匹配情况

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
期末存货余额	4,688.04	6,861.83	6,756.61
当期营业成本	6,584.63	18,102.45	20,682.18
存货余额占营业成本的比例	71.20%	37.91%	32.67%

如上表所示，报告期各期公司存货账面余额占营业成本的比例分别为32.67%、37.91%和71.20%（年化后为23.73%）。2025年1-4月，存货账面余额占营业成本的年化后比例相对较低，主要系当期对应的营业成本中包含较多由发出商品直接结转而来的轨道交通类项目成本，导致期末存货余额减少、当期营业成本增长。综上，公司存货余额与业务规模相匹配。

4、与同行业可比公司相比是否存在显著差异

2023 年及 2024 年，公司存货周转率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：次/年

公司名称	2024 年度	2023 年度
南风股份	2.18	1.58
克莱特	2.74	3.03
同行业可比公司平均	2.46	2.01
双阳股份	2.66	3.11

注：数据来源为可比公司披露的定期报告。存货周转率=当期相关业务成本/期初期末存货平均余额

2023 年度、2024 年度公司存货周转率高于行业可比公司平均水平，整体与克莱特接近，高于南风股份，主要原因系公司收入规模及产能均较小，整体采取“以销定产”的经营模式，公司存货周转周期较短。而南风股份规模较大，大型项目较多，相应库存商品、发出商品及受生产备货带来的原材料规模均较大且报告期内存在波动。2024 年度，由于公司“成都轨道交通 17 号线及二期工程项目”需待项目终验方可确认收入，发货后相关产品于发出商品列示，对存货周转率有较大影响，故 2024 年度存货周转率有所下降，但仍高于可比公司平均水平。

（四）说明各类存货期后结转情况，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。

1、说明各类存货的期后结转情况

截止 2025 年 10 月 31 日，报告期各期末公司各类存货期后结转情况如下：

单位：万元

2025 年 4 月 30 日			
存货类型	存货余额	期后结转金额	占存货余额比例
原材料	2,703.20	1,824.67	67.50%
在产品	683.59	527.98	77.24%
库存商品	1,300.87	958.46	73.68%
发出商品	0.38	0.38	100.00%
合计	4,688.04	3,311.49	70.64%

（续）

2024年12月31日			
存货类型	存货余额	期后结转金额	占存货余额比例
原材料	2,789.62	2,168.03	77.72%
在产品	524.77	458.43	87.36%
库存商品	1,380.61	1,087.42	78.76%
发出商品	2,166.83	2,166.83	100.00%
合计	6,861.83	5,880.72	85.70%

(续)

2023年12月31日			
存货类型	存货余额	期后结转金额	占存货余额比例
原材料	2,975.80	2,717.21	91.31%
在产品	953.62	933.19	97.86%
库存商品	2,081.61	2,034.46	97.74%
发出商品	745.58	745.58	100.00%
合计	6,756.61	6,430.45	95.17%

报告期各期末，公司存货期后结转比例分别为 95.17%、85.70%和 70.64%。公司报告期各期末各类存货的期后结转情况整体良好，公司存货正常流转，不存在大规模积压或其他异常情形。

2、存货库龄结构

报告期各期末，公司各类存货库龄结构情况如下：

单位：万元

2025年4月30日			
存货类型	存货余额	存货库龄一年以内	存货库龄一年以上
原材料	2,703.20	2,188.16	515.04
在产品	683.59	613.76	69.82
库存商品	1,300.87	1,258.95	41.93
发出商品	0.38	0.38	-
合计	4,688.04	4,061.26	626.78

(续)

2024年12月31日			
存货类型	存货余额	存货库龄一年以内	存货库龄一年以上
原材料	2,789.62	2,300.89	488.73

2024年12月31日			
在产品	524.77	464.81	59.97
库存商品	1,380.61	1,341.20	39.41
发出商品	2,166.83	1,520.02	646.81
合计	6,861.83	5,626.91	1,234.92

(续)

2023年12月31日			
存货类型	存货余额	存货库龄一年以内	存货库龄一年以上
原材料	2,975.80	2,483.52	492.28
在产品	953.62	889.54	64.08
库存商品	2,081.61	2,034.62	46.99
发出商品	745.58	589.53	156.05
合计	6,756.61	5,997.21	759.40

报告期各期末，公司库龄在1年以内的存货占比分别为88.76%、82.00%和86.63%，1年以内存货占比较高，库龄结构整体良好。

3、存货可变现净值的确定依据

公司存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

4、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性

报告期各期末，公司存货采用成本与可变现净值孰低对存货进行减值测试，并按照单个存货成本高于可变现净的差额计提跌价准备；计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司严格按照存货跌价准备计提政策执行，存货跌价准备计提符合公司存货实际情况，计提充分。

5、与可比公司是否存在明显差异及合理性

2023年及2024年，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

公司名称	项目	2024年12月31日	2023年12月31日
南风股份	存货余额	18,496.78	21,216.84
	跌价准备	1,406.51	1,047.29
	存货跌价准备计提比例	7.60%	4.94%
克莱特	存货余额	15,428.29	12,560.23
	跌价准备	316.18	268.90
	存货跌价准备计提比例	2.05%	2.14%
可比公司平均存货跌价准备计提比例		4.83%	3.54%
双阳股份存货跌价准备计提比例		1.79%	2.02%

公司存货跌价准备计提比例与克莱特相近，低于南风股份，主要系南风股份整体存货规模较大且存货周转速度明显慢于克莱特及公司所致。报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司报告期各期末库龄在1年以内的存货占比较高，各类存货的期后结转情况良好，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法具有合理性，存货跌价准备计提充分。

(五) 报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

报告期各期末，对各类存货项目进行盘点的金额和比例如下：

单位：万元

存货类别	2025年4月30日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	账面余额	盘点金额	盘点比例	账面余额	盘点金额	盘点比例	账面余额	盘点金额	盘点比例
原材料	2,703.20	2,315.95	85.67%	2,789.62	2,442.59	87.56%	2,975.80	2,560.03	86.03%
在产品	683.59	317.07	46.38%	524.77	199.53	38.02%	953.62	580.44	60.87%
库存商品	1,300.87	1,077.50	82.83%	1,380.61	1,238.42	89.70%	2,081.61	1,890.30	90.81%
发出商品	0.38	-	-	2,166.83	-	-	745.58	-	-
合计	4,688.04	3,710.53	79.15%	6,861.83	3,880.53	56.55%	6,756.61	5,030.77	74.46%

注：公司的发出商品不具备盘点条件，无法通过盘点进行确认。

公司对报告期各期末存货中的原材料、在产品、库存商品实施了全面盘点，盘点比例分别为 74.46%、56.55%和 79.15%。报告期内，公司存货实际盘点结果与账面记录不存在重大差异。

发出商品存放地点位于客户处，且存放地点分散，报告期各期末公司未对发出商品进行盘点。截止 2025 年 4 月 30 日，报告期各期末大额发出商品项目都已确认收入。公司通过核对存货收发存明细、物流单据及查验期后签收/验收单进行替代测试。报告期各期末发出商品替代测试比例分别为 83.73%、100%和 93.24%。同时公司建立了发出商品台账，用于管理移送至客户处的发出商品，相关的业务人员在商品发出后根据发货记录进行记录统计并与客户定期结算确认。

（六）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

1、对上述问题的核查程序及意见

主办券商及会计师就上述事项履行的核查程序包括：

（1）对报告期内主要供应商（报告期各期合并口径前五）进行实地走访，了解供应商经营情况及与公司合作历史，从公开渠道获取主要供应商的基本信息、经营情况、资质情况，核查主要供应商是否存在实缴资本规模较小、成立时间较短、参保人数较少、成立当年即开展合作等情形；针对实缴规模较小的供应商，

核查其是否存在由前员工设立、主要为公司提供产品或服务、与公司存在关联关系等情形；

(2) 获取公司报告期内银行流水，核查是否与主要供应商存在异常资金往来；

(3) 获取公司供应商采购明细表及采购合同，查阅行业资料、同行业可比公司年度报告和招股说明书等公开资料，分析采购集中的原因和合理性；对同一原材料是否存在多家供应商进行分析

(4) 了解公司的合同签订情况、备货、发货、订单完成周期，分析存货余额是否与业务规模相匹配；查阅同行业可比公司公开披露资料，对比分析公司与同行业可比公司是否存在差异。

(5) 获取公司报告期各期末的存货明细、期后结转情况，了解部分存货尚未结转的原因并分析其合理性，检查积压呆滞的存货是否已充分计提存货跌价准备；获取公司存货库龄明细表、存货跌价准备明细表，分析各期末存货构成及库龄分布情况、存货跌价准备的计提情况，了解公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法，分析存货跌价准备计提的充分性；结合同行业可比公司公开信息，对比检查报告期内公司与同行业可比公司存货跌价准备是否存在明显差异和合理性。

(6) 了解公司报告期各期末对各存货进行盘点的情况；获取公司存货盘点计划、盘点表，检查存货状况、盘点数量、盘点差异等，分析差异原因。

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司主要供应商具备一定规模，与公司交易金额整体相匹配。

(2) 公司与各主要供应商建立合作关系具有商业合理性，公司主要供应商中不存在实际控制人及主要股东为公司前员工的情况，报告期内，公司与其除正常的业务往来以外，不存在其他异常资金往来，亦不存在任何关联关系。公司主要供应商中除浙江保明冷却设备有限公司以外，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商。

(3) 报告期各期末，公司的存货余额与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

(4) 公司报告期各期末库龄在 1 年以内的存货占比较高，各类存货的期后结转情况良好，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法具有合理性，存货跌价准备计提充分。

(5) 报告期各期末，公司已对主要存货进行了盘点，盘点差异较小，已进行适当的会计处理，调整后公司存货账实相符。

2、说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见。

主办券商及会计师履行的核查程序包括：

(1) 查阅公司内部管理制度，访谈公司相关人员，了解公司主要业务流程和对外采购内容、采购模式、整体采购情况。

(2) 对公司主要供应商进行访谈，访谈对象系相关供应商与公司业务的对接人或其负责人，获取相关供应商的工商资料，了解其实际控制人和经营情况；与公司的合作情况、交易金额、交易条款等内容；与公司及其控股股东、实际控制人和董监高是否存在关联关系，分析采购的交易实质与真实性。

报告期各期，对供应商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
采购金额	3,284.80	14,263.12	16,570.87
已走访金额	1,813.46	7,860.63	9,293.76
走访占比	55.21%	55.11%	56.08%

(3) 对报告期内的主要供应商进行了函证程序，函证交易额和往来款项余额，函证情况如下：

1) 采购额函证情况

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
含税采购总额（A）	3,711.83	16,117.33	18,725.08
发函金额（B）	3,313.86	13,401.90	15,267.76
发函占采购总额比例 （C=B/A）	89.28%	83.15%	81.54%
回函确认金额（D）	3,131.67	12,513.67	13,894.84
回函金额占采购总额比例 （E=D/A）	84.37%	77.64%	74.20%

报告期内，采购发生额发函比例分别为 81.54%、83.15%和 89.28%，采购发生额回函相符比例分别为 74.20%、77.64%和 84.37%。经核查，公司采购核算准确。

2) 应付账款余额函证情况

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应付账款余额（A）	5,188.79	5,750.30	7,259.87
发函金额（B）	4,283.69	4,676.92	5,682.92
发函占应付账款余额 比例 C=B/A）	82.56%	81.33%	78.28%
回函确认金额（D）	3,955.05	4,372.78	5,284.60
回函金额占应付账款 余额比例（E=D/A）	76.22%	76.04%	72.79%

报告期各期末，应付账款发函比例分别为 78.28%、81.33%和 82.56%，应付账款回函确认比例分别为 72.79%、76.04%和 76.22%。经核查，公司应付账款余额核算准确。

（4）检查采购相关的支持性文件，包括采购合同、发票、采购入库单、付款回单等原始单据，核对信息是否一致。分析采购是否具备真实的业务背景，采购金额是否准确。

（5）了解公司成本核算流程和成本计算方法，选取公司部分月份成本计算表作为样本，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，分析生产成本计算和结转的准确性和合理性。查阅同行业可比公司成本结构，分析是否与同行业可比公司成本结构是否存在显著差异。

3、说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

(1) 存货监盘情况

主办券商和会计师对公司存货实施了监盘程序，检查存货是否账实相符，存货状况是否异常。监盘核查范围、比例及结果如下：

单位：万元

资产负债表日	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点范围及品种	公司原材料、在产品、库存商品		
盘点地点	公司一、二、三、四厂的原料仓、车间仓、成品仓		
盘点部门及人员	公司仓库人员、生产人员及财务人员等相关人员		
监盘人员	主办券商、会计师		
存货账面余额	4,688.04	6,861.83	6,756.61
存货监盘金额	3,710.53	3,880.53	5,030.77
存货监盘比例	79.15%	56.55%	74.46%
监盘结果	盘点过程中发现存在原材料、库存商品因为计量收发的时差引起的个别差异，在差异发生的当期调整后账实相符。		

注：公司的发出商品不具备盘点条件，无法通过盘点进行确认。

报告期各期末存货监盘金额和比例的具体情况详见本题回复之“（五）、报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果”。

主办券商、会计师未实施监盘程序的，已对公司盘点履行了复核程序，包括查阅公司存货盘点明细表、盘点总结报告等。

(2) 主办券商及会计师履行的其他核查程序

了解公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提政策，分析计提存货跌价准备的方法是否合理、计算过程是否准确；查阅同行业可比公司年报，了解同行业可比公司存货跌价准备计提政策和存货跌价准备计提情况，与公司进行比较分析。

(3) 主办券商及会计师的核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期各期末存货真实且计价准确。公司存货跌价准备计提方法和可变现净值的确定方法符合会计准则要求，存货跌价准备计提充分。

四、请公司：①说明公司销售费用中咨询服务费的具体内容、主要支付对象等情况；结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。②说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。③说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

(一)说明公司销售费用中咨询服务费的具体内容、主要支付对象等情况；结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

1、说明公司销售费用中咨询服务费的具体内容、主要支付对象等情况

公司销售费用中的咨询服务费主要为代理费，公司通过销售费用中的代理服务费和咨询服务费对代理费进行核算，公司销售费用中咨询服务费的主要支付对象即为公司的主要代理商。具体可参见本问询回复之问题一“关于销售模式与收入确认”的回复之“二、关于代理直销”。

2、结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

(1) 公司员工数量、职级分布情况

报告期各期末，公司销售人员、管理人员、研发人员数量和职级分布情况如下：

项目	职级	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
销售人员	中高层	7	7	6
	基层	54	53	67
	合计	61	60	73
管理人员	中高层	9	8	7
	基层	37	32	41
	合计	46	40	48
研发人员	中高层	5	4	9
	基层	52	48	46
	合计	57	52	55

注：上述销售人员、管理人员及研发人员数量均系期末薪酬计入相关费用的人数

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员数量及分布相对稳定。2024年年末及2025年4月末销售人员数量较2023年年末减少较多，主要系公司于2024年对杭州销售团队进行了精简优化所致。2023年年末研发人员中中高层占比相对2024年年末及2025年4月末较高，主要系：（1）部分下属于事业部等部门的原主要从事研发工作的中高层技术人员因职责分工变动等原因，不再主要从事研发工作；（2）研发通常采用项目制，公司根据研发项目需求、人员专长和背景、人员参与项目情况等因素，确定参与相应研发项目的人员名单，2023年部分研发项目由于研发人力资源暂时性不匹配等因素存在抽调部分原从事于其他工作的中高层技术人员转向主要参与研发工作的情形。

（2）销售人员薪酬的合理性

报告期内，公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司及当地人均薪酬水平比较如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-4月	2024年	2023年
南风股份	未披露	17.47	18.19
克莱特	未披露	30.51	35.74
平均值	未披露	23.99	26.97

公司名称	2025年1-4月	2024年	2023年
双阳股份	3.45	9.22	10.09
绍兴市城镇非私营单位就业人员平均工资	未披露	11.54	11.09
绍兴市企业人均人工成本 50%分位值	未披露	9.47	9.29

注 1：同行业可比公司相关人员数量和职工薪酬数据源自其年度报告或招股说明书，以相关人员期初期末数量的平均值计算平均薪酬

注 2：绍兴市城镇非私营单位就业人员平均工资来源于绍兴市统计局、绍兴市企业人均人工成本 50%分位值来源于绍兴市人力资源和社会保障局。

由上表可知，报告期内公司销售人员人均工资与当地人均薪酬水平较为接近。公司销售人员人均工资较同行业可比上市公司相对较低主要系：公司收入中有较大部分来源于代理直销模式，报告期各期公司代理直销收入占比分别为 53.88%、62.09%和 39.72%，在该销售模式下公司需支付较大金额的代理费给代理商，同时因公司交易系与客户直接进行且项目众多，因此公司内部需要较多销售支持性岗位的人员以满足客户及项目需求。相应销售支持人员工资较低且对应销售激励相对较低，进而导致公司销售人员平均工资较低。

（3）管理人员薪酬的合理性

报告期内，公司管理人员人均薪酬与同行业可比公司及当地人均薪酬水平比较如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-4月	2024年	2023年
南风股份	未披露	33.02	28.58
克莱特	未披露	27.92	24.95
平均值	未披露	30.47	26.77
双阳股份	9.37	26.42	25.16
绍兴市城镇非私营单位就业人员平均工资	未披露	11.54	11.09
绍兴市企业人均人工成本 50%分位值	未披露	9.47	9.29

注 1：同行业可比公司相关人员数量和职工薪酬数据源自其年度报告或招股说明书，以相关人员期初期末数量的平均值计算平均薪酬

注 2：绍兴市城镇非私营单位就业人员平均工资来源于绍兴市统计局、绍兴市企业人均人工成本 50%分位值来源于绍兴市人力资源和社会保障局。

由上表可知，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司相比，处于合理水平。公司管理人员平均薪酬明显高于当地人均薪酬水平，主要系公司管理人员中中高层占比较高，在公司日常经营管理中发挥重要作用，因此平均工资水平较高。

（4）研发人员薪酬的合理性

报告期内，公司研发人员人均薪酬与同行业可比公司及当地人均薪酬水平比较如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-4月	2024年	2023年
南风股份	未披露	6.98	6.83
克莱特	未披露	11.61	10.69
平均值	未披露	9.29	8.76
双阳股份	3.72	12.12	13.73
绍兴市城镇非私营单位就业人员平均工资	未披露	11.54	11.09
绍兴市企业人均人工成本 50%分位值	未披露	9.47	9.29

注 1：同行业可比公司相关人员数量和职工薪酬数据源自其年度报告或招股说明书，以相关人员期初期末数量的平均值计算平均薪酬

注 2：绍兴市城镇非私营单位就业人员平均工资来源于绍兴市统计局、绍兴市企业人均人工成本 50%分位值来源于绍兴市人力资源和社会保障局。

报告期内，公司研发人员人均薪酬略高于同行业可比上市公司及当地人均薪酬水平，主要系公司研发人员中年龄较大的员工占比较高，相应研发人员经验较为丰富、工龄较长因而工资较高。2023 年及 2024 年年末，公司研发人员年龄结构与同行业可比上市公司比较如下：

公司名称	2024 年年末			2023 年年末		
	30 岁以下	30-40 岁	40 岁以上	30 岁以下	30-40 岁	40 岁以上
南风股份	37.18%	62.82%	0.00%	38.46%	61.54%	0.00%
克莱特	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
双阳股份	13.46%	34.62%	51.92%	12.73%	38.18%	49.09%

由上表可知，公司研发人员整体年龄明显较大，相应薪酬水平较高具有合理性。

(二) 说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

1、研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序

公司研发费用的开支范围主要包括职工薪酬、折旧费、材料领用及其他费用。公司研发费用执行严格的审批程序，按照研发项目归集研发费用。公司研发费用的归集方法、标准和审批程序如下：

项目	归集方法、标准和审批程序
职工薪酬	主要系研发人员的工资、奖金和五险一金等，具体程序如下：（1）研发项目参与人员需每周填列其参与的项目及对应工时。（2）研发项目负责人、研发技术部门负责人需定期对上述研发工时表定期进行审批确认；（3）经审批确认后的研发工时表交由公司管理部负责人事的相关人员结合考勤记录进行交叉复核与确认，最终交由公司财务部相关人员进行备案；（4）财务部门于每月末复核研发工时表，并根据审核确认的工时数据，将研发参与人员的当月薪酬分摊计入其参与的不同研发项目，归集为相应项目的研发费用。（6）全时研发人员其薪酬全额计入研发费用，非全时研发人员根据其填报的从事研发工作与其他工作的工时比例，将其薪酬分摊计入研发费用和管理费用等科目。对于计入研发费用的部分，再依据其在各研发项目中的工时占比，进一步分摊计入具体的研发项目。
折旧费	主要系公司固定资产计提的折旧，每月末财务部门根据固定资产模块中记录的研发部门固定资产使用分摊情况和折旧政策，计算当月应计的折旧费用并计入相应的研发费用。
材料领用	主要系研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用等，具体程序如下：（1）研发人员根据研发需求填写研发领料申请单，注明项目名称、材料规格及数量，相应领料申请单经研发项目负责人或技术研发部门负责人审批；（2）仓库管理人员核对确认后发放材料，并登记出库记录，研发人员领取材料；（3）财务部门依据领料申请单及出库记录确认研发材料费用。（4）研发废料销售时冲减当期研发费用。
其他费用	主要系与研发活动相关的其他费用，包括检测费、知识产权服务费等，根据费用实际发生，归集至相关项目。

2、研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异

经公开信息查询，同行业可比上市公司研发费用的归集方法如下：

公司名称	归集方法
南风股份	公司将与开展研发活动直接相关的各项费用归集为研发支出，包括直接发生的研发人员工资、直接投入材料、相关设备折旧费以及其他费用等。
克莱特	公司研发支出为公司研发活动直接相关的支出，包括研发人员职工薪酬、直接材料费、折旧摊销费、差旅及办公费、设计、认证及试验费、其他费用等。其中研发人员的工资按照项目工时分摊计入研发支出。研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地按照工时占比、面积占比分配计入研发支出。

结合同行业可比上市公司公开信息披露，公司与同行业公司研发费用的归集方法不存在重大差异。

3、是否存在研发费用与生产成本混同的情形

报告期内公司严格按照研发费用相关规定，结合公司研发活动实际情况，制定相关内控管理办法，严格执行《研发投入核算管理制度》《科研立项管理制度》《研发中心管理办法》等内部控制制度，严格按照研发支出内容、用途、性质据实核算研发费用，生产成本和研发费用之间有明确的归集和分摊标准，核算归类准确，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

4、公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

公司关于研发人员的认定是根据证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》，公司通过判断员工的工作职责、岗位情况、工作内容是否与公司的研发活动相关，研发人员的认定符合指引要求。公司对于既从事研发活动又从事非研发活动的非全时研发人员，主要从其实际从事工作的性质和工时占比判断，而不取决于其工作关系所属部门、期末是否从事研发活动等因素。

公司关于研发投入的认定是根据证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》，公司将围绕开发新产品和新技术、提升产品性能而展开的创新性研究和开发活动的投入认定为研发投入，包括研发人员职工薪酬、物料消耗、折旧费及其他费用等，研发投入的认定符合相关规定。

(三)说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

1、说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性

报告期内，公司研发人员是指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。对于既从事研发活动又从事非研发活动的非全时研发人员，其当期研发工时占比不低于50%。

报告期各期末，公司研发人员数量如下：

研发人员	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
数量（人）	57	52	55
占员工总数比例	11.97%	11.06%	10.52%

公司研发人员的研发能力与研发项目具有匹配性。公司研发项目主要为风机等相关新产品的研发，结合研发人员的结构情况就相应匹配性说明如下：

（1）研发人员的年龄结构

项目	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
30岁以下	8	14.04%	7	13.46%	7	12.73%
30-40岁	15	26.32%	18	34.62%	21	38.18%
40岁以上	34	59.65%	27	51.92%	27	49.09%
合计	57	100.00%	52	100.00%	55	100.00%

由上表可知，公司研发人员以40岁以上的资深员工为主，相应研发人员大多具备多年行业经验，熟悉行业需求及研发重点，能够适应匹配公司的研发项目需求。

（2）研发人员的学历结构

项目	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士	1	1.75%	0	0.00%	1	1.82%
本科	22	38.60%	20	38.46%	17	30.91%
大专及以下	34	59.65%	32	61.54%	38	69.09%
合计	57	100.00%	52	100.00%	55	100.00%

报告期各期末，公司研发人员中本科及以上学历的人员占比分别为32.73%、38.46%和40.35%，相应占比持续保持在30%以上且呈现上升趋势。公司研发人员学历结构与公司研发项目需求具有匹配性，能够满足研发过程中对于风机等产品的设计及测试等技术属性较强的研发需求。

（3）研发人员的专业结构

项目	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
机械及机电类	39	68.42%	34	65.38%	41	74.55%
其他专业	18	31.58%	18	34.62%	14	25.45%
合计	57	100.00%	52	100.00%	55	100.00%

公司所属行业为“C34 通用设备制造业大类下的 346 烘炉、风机、包装等设备制造中类下的 3462 风机、风扇制造”，该细分类别是指用来运输各种气体，以及气体增压、循环、通风换气、排尘等设备的制造。公司研发项目主要为风机等相关新产品的研发，直接匹配研发需求的为机械及机电类相关背景的研发人员。报告期各期末，公司研发人员中机械及机电类专业背景的人员占比分别为 74.55%、65.38%和 68.42%，相应专业背景结构能够匹配公司的研发项目需求。

2、公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况

公司研发人员包括研发技术部下属人员、各事业部及其他相关部门下属技术人员等。各事业部及其他相关部门下属技术人员除研发工作外，仍需承担部分其他工作，相应人员研发工时占比小于 50%的不认定为研发人员，研发工时大于 50%的认定为研发人员，因此公司存在混岗的研发项目。

报告期各期末，公司全职研发人员及非全职研发人员分配情况如下：

项目	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
全职研发人员	46	80.70%	39	75.00%	47	85.45%
非全职研发人员	11	19.30%	13	25.00%	8	14.55%
合计	57	100.00%	52	100.00%	55	100.00%

公司对上述非全职研发人员参与研发活动主要通过工时考勤来进行内部控制，上述非全职研发人员根据参与研发项目情况进行工时填报，每周由对应项目负责人或研发部门负责人进行审批确认，经审批确认后的研发工时表交由公司管理部负责人事的相关人员结合考勤记录进行交叉复核与确认，最终交由公司财务部相关人员进行备案。财务部门将研发参与人员当月薪酬按工时分配至各研发项目，对于非全职研发人员，其薪酬按填报研发工时占考勤总工时的比例归集至研发费用。

综上所述，公司存在非全时研发人员，项目参与人员的职工薪酬以工时为依据分摊至对应研发项目，研发费用的归集和分配准确。

3、公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事中仅监事孔黎平存在薪酬计入研发费用的情况。孔黎平系公司核心技术人员之一，报告期各期孔黎平薪酬计入研发费用的比例分别为 100.00%、51.99%和 51.94%。2023 年，孔黎平系公司全职研发人员，自 2024 年起因职责分工调整，孔黎平开始承担部分内部管理及技术咨询对接等工作，因而根据其参与研发工时占总工时的比例对其薪酬进行分摊计入研发费用。

综上，报告期内，公司主要管理人员、董事薪酬未计入研发费用，监事孔黎平薪酬计入研发费用的情况具有合理性。

(四) 请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性

主办券商及会计师就上述事项履行的核查程序包括：

1、获取报告期内公司序时账，了解公司销售费用中咨询服务费的具体内容，检查公司咨询服务费的交易对象；

2、获取公司员工花名册及工资表，了解公司员工数量、专业类别、职级分布，分析公司销售人员、管理人员及研发人员薪酬情况；

3、查阅同行业可比公司公开资料和绍兴市平均工资水平，对比分析与公司员工平均工资水平差异情况

4、查阅同行业公司公开披露信息，了解研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序；查阅同行业可比公司公开披露信息，对比分析公司研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；

5、获取公司研发费用明细表及报告期内研发项目清单，了解并评价公司研发人员认定标准的合理性；检查研发人员薪酬分配及工时表，核查研发费用归集

的准确性、完整性，分析是否存在研发费用与生产成本混同的情形，分析公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配的情况；检查公司主要管理人员、董事、监事薪酬是否计入研发费用的情况，并分析合理性；

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司销售费用中咨询服务费的主要内容为代理费，主要支付对象为主要代理商。

2、报告期各期末，公司人员薪酬及职级分布变动具有合理性、匹配性，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司不存在明显差异，销售人员平均薪酬低于同行业可比公司、研发人员平均薪酬略高于同行业可比公司具有合理性。公司管理人员平均薪酬、研发人员平均薪酬高于当地平均工资具有合理性，销售人员平均薪酬与当地平均工资不存在明显差异。

3、报告期内，公司严格按照研发项目据实列支并归集各项研发费用，研发费用开支范围、归集方法、标准及审批程序等符合公司相关制度规定，研发费用的归集方法与同行业公司相比不存在重大差异，研发费用归集准确，不存在与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定符合相关规定。

4、公司研发人员占比、数量、结构合理，研发能力与研发项目具有匹配性；公司存在混岗研发的情形，公司监事孔黎平薪酬计入研发费用具有合理性。

5、报告期内，公司期间费用均真实发生、准确列报。

五、请公司：①说明公司通过员工报销方式支付咨询服务费的具体内容、金额情况，公司未直接向供应商付款的原因及合理性，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形；公司通过员工报销方式支付咨询服务费是否属于个人卡事项，若属于，请说明个人卡持有人基本情况，公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》采取相关规范措施，报告期后是否再次发生；公司是否通过个人卡代收代付其它经营款项。②分别说明公司报告期内向关联方拆出资金、转贷的形成背景、原因，向关联方拆出资金是否约定利息。③说明第三方回款情况涉及的客户名称、回款金额、商业合理性，回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议；是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是

否真实。④公司对各类财务不规范行为的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并就公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

(一)说明公司通过员工报销方式支付咨询服务费的具体内容、金额情况，公司未直接向供应商付款的原因及合理性，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形；公司通过员工报销方式支付咨询服务费是否属于个人卡事项，若属于，请说明个人卡持有人基本情况，公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》采取相关规范措施，报告期后是否再次发生；公司是否通过个人卡代收代付其它经营款项

1、说明公司通过员工报销方式支付咨询服务费的具体内容、金额情况，公司未直接向供应商付款的原因及合理性，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形

报告期各期，公司通过员工报销方式支付咨询服务费的具体内容、金额情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
咨询服务费具体内容	校验费、软件费等信息技术服务费	检测费、软件费等信息技术服务费、地籍图费	检测费、软件费及数字证书服务费等信息技术服务费
金额(万元)	0.07	9.76	2.19
报销频率(次)	2	15	12

由上表可知，公司报告期内通过员工报销方式支付的咨询服务费主要为检测费、软件费及数字证书服务费等信息技术服务费、地籍图费等，整体发生金额较小。相应咨询服务费通过员工报销方式支付，主要系上述费用金额较小且为即时性、临时性、偶然性的费用，交易对方亦多无法支持便捷性的公对公即时交易，因此通过员工报销方式支付而未直接由公司付款具有合理性，公司不存在体外资金循环、账外成本费用等情形。

2、公司通过员工报销方式支付咨询服务费是否属于个人卡事项，若属于，

请说明个人卡持有人基本情况，公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》采取相关规范措施，报告期后是否再次发生；公司是否通过个人卡代收代付其它经营款项

公司通过员工报销方式支付咨询服务费不属于个人卡事项，主要系：（1）上述涉及支付咨询服务费的员工账户系公司员工的个人账户，均为员工以自己的身份证信息办理的、由员工自己保管的、用于自己日常收支、消费、储蓄的银行账户，并非公司以个人名义开立的个人账户；（2）上述通过报销支付咨询服务费金额较小且为即时性、临时性、偶然性的费用，加之公对公支付受限所致，相应费用系公司日常发生的真实费用，相应费用报销均取得合规票据，每一笔交易均纳入公司正常账务核算，不存在漏记、少记的情况。

报告期内，公司不存在通过个人卡代收代付其他经营款项的情况。

（二）分别说明公司报告期内向关联方拆出资金、转贷的形成背景、原因，向关联方拆出资金是否约定利息

1、向关联方拆出资金

报告期内公司向关联方拆出资金的形成背景、原因及利息约定情况如下：

资金拆出主体	资金拆出金额（万元）	资金拆借开始时间	资金归还时间	发生背景及原因	是否约定利息
董明伟	600.00	2021年6月	2023年8月	报告期前公司发生一笔股权转让交易，部分转让款直接由交易对方转账至董明伟个人账户，导致形成资金占用。	是
钟胜根	100.00	2023年11月	2023年11月	为偿还即将到期的银行贷款存在临时性周转需求，向公司进行资金拆借	借款期限在15天内，免借款利息
绍兴市上虞双阳投资有限公司	50.00	2024年12月	2024年12月	为满足日常经营周转需求，向公司进行资金拆借	资金拆借不超过10天，未约定利息
绍兴上虞瑞嘉投资管理合伙企业（有限合伙）	20.00	2018年8月	2024年7月	为满足日常经营周转需求，向公司进行资金拆借	是

2、转贷

报告期内，公司获取转贷的具体情况如下：

贷款（放款日期）	银行名称	金额（万元）	转贷相关方	资金转回公司最终日期	贷款还款日期
2023/1/13	宁波银行股份有限公司绍兴上虞支行	1,000.00	浙江浙阳风机有限公司	2023/1/16	2023/7/17
2023/8/8	中国工商银行上虞经济开发区支行	2,000.00	浙江浙阳风机有限公司、绍兴市上虞浙星电器有限公司	2023/8/9	2024/8/1
2023/8/14	中国工商银行上虞经济开发区支行	1,500.00	浙江浙阳风机有限公司、绍兴市上虞浙星电器有限公司	2023/8/15	2024/8/13
2023/10/31	中国银行上虞支行	50.00	浙江浙阳风机有限公司	2023/11/1	2024/10/26

上述转贷均系为满足银行受托支付要求而发生，截至报告期末上述转贷所涉款项均已还清。

（三）说明第三方回款情况涉及的客户名称、回款金额、商业合理性，回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议；是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实

1、说明第三方回款情况涉及的客户名称、回款金额、商业合理性，回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议

报告期内，公司第三方回款主要为客户关联方或指定第三方代付形成的第三方回款和法院诉讼形成的第三方回款。

（1）客户关联方或指定第三方代付形成的第三方回款

报告期内，公司因客户关联方或指定第三方代付形成的主要第三方回款情况如下：

单位：万元

客户名称	回款对象	2023 年第 三方回款 金额	2024 年第 三方回款 金额	2025 年 1-4 月第三方 回款金额
北京地铁十九号线投资 有限责任公司	北京市轨道交通建设 管理有限公司	2,115.32	-	-
中铁建设集团有限公司 成都高新分公司	成都中铁建昆仑轨道 工程有限公司	-	338.12	459.77
中铁十一局集团有限公 司成都分公司	成都中铁建昆仑轨道 工程有限公司	87.91	591.81	-
中铁十二局集团有限公 司成都第一分公司	成都中铁建昆仑轨道 工程有限公司	100.17	445.60	-
中铁十六局集团有限公 司成都分公司	成都中铁建昆仑轨道 工程有限公司	-	-	406.71
中国铁建大桥工程局集 团有限公司成都分公司	成都中铁建昆仑轨道 工程有限公司	-	-	394.51
合计		2,303.40	1,375.54	1,260.98

上表中第三方回款涉及客户与回款对象均为同一控制下的关联方关系，相应回款对象与公司均不存在关联关系。上述因客户关联方或指定第三方代付形成的主要第三方回款均系轨道交通领域项目下客户集团对相应项目进行集团内资金统一安排、统一结算支付形成，不存在委托付款协议。

(2) 法院诉讼形成的第三方回款

报告期内，公司因法院诉讼形成的主要第三方回款情况如下：

单位：万元

回款时 间	客户名 称	回款账 户名	第三方 回款金 额	具体诉讼情形
2024 年	中铁上 海工程 局集团 市政环	绍兴市 上虞区 人民法 院执行	285.68	浙江双阳风机股份有限公司以中铁上海工程局集团市政环保工程有限公司未按期支付货款为由，2023 年 5 月向法院提出诉讼请求：1、判令中铁上海工程局市政环保工程有限公司支付

回款时间	客户名称	回款账户名	第三方回款金额	具体诉讼情形
	保工程有限公司	户		<p>2856800.28 元，并支付利息损失；2、本案诉讼费由中铁上海工程局市政环保工程有限公司承担。2023 年 11 月 27 日绍兴市上虞区人民法院作出“（2023）浙 0604 民初 7067 号”《民事调解书》，确认双阳风机与中铁上海工程局市政环保工程有限公司达成调解协议：1、中铁上海工程局集团市政环保工程有限公司支付货款 2856800.28 元，分三期支付，分别于 2024 年 1 月 31 日、2024 年 2 月 28 日前、2024 年 3 月 31 日前各支付 952266.76 元；2、若中铁上海工程局市政未能按期按额履行，则应另行支付利息，且双阳风机有权申请强制执行；3、双阳风机自愿放弃其他诉讼请求。诉讼费用由中铁上海工程局市政环保工程有限公司负担。2024 年 2 月 5 日双阳风机向法院申请强制执行，2024 年 2 月 29 日收到执行款项 2856800.28 元，2024 年 3 月 20 日收到执行款项 10030 元，2024 年 3 月 22 日绍兴市上虞区人民法院作出“（2024）浙 0604 执 772 号”《结案通知书》，目前该案已经执行完毕。</p>
2024 年	重庆龙湖煦筑房地产开发有限公司	重庆市渝北区人民法院	262.24	<p>浙江双阳风机股份有限公司以重庆龙湖煦筑房地产开发有限公司未按期支付货款为由，于 2022 年 5 月向法院提出诉讼请求：1、判令龙湖煦筑支付原告货款 2122548.09 元及相应利息；2、判令龙湖煦筑补偿原告保理利息损失 134935.72 元；3、本案诉讼费用由龙湖煦筑承担。2023 年 9 月 11 日重庆市渝北区人民法院签发“（2023）渝 0112 民初 22719 号民事判决书”，判决：1、判决龙湖煦筑应于判决生效之日起五日内支付双阳风机货款 2487479.33 元并支付逾期利息（以 2487479.33 元为基数，自</p>

回款时间	客户名称	回款账户名	第三方回款金额	具体诉讼情形
				2021年12月31日起至付清之日止，按照年利率3.7%计算）；2、驳回双阳风机的其他诉讼请求；3、案件受理费由双阳风机负担3156.63元，龙湖煦筑负责18349.9元。因双方均不服一审判决，向重庆市第一中级人民法院提起上诉，2024年3月6日重庆市第一中级人民法院作出“（2023）渝01民终13811号民事判决书”，判决：1、维持重庆市渝北区人民法院判决第一项；2、撤诉重庆市渝北区人民法院判决第二项；3、龙湖煦筑于判决生效之日起五日内支付双阳风机保理利息损失134935.75元。二审判决后，龙湖煦筑仍未按判决执行，双阳风机于2024年3月30日申请执行，截止2024年6月24日共收执行款2891939.89元。目前该案已执行完毕。
2024年	沈阳嘉奕房地产开发有限公司	沈阳市浑南区人民法院执行款专户	147.25	2022年12月，因《东北龙湖沈阳浑南天街项目风机供货合同》合同纠纷，浙江双阳风机有限公司向沈阳市浑南区人民法院提起诉讼，要求被告沈阳嘉奕房地产开发有限公司支付货款1472549.33元及利息。2023年11月，沈阳市浑南区人民法院出具了《民事调解书》，沈阳嘉奕房地产开发有限公司一次性给付且承担案件受理费、保全费用；若阳嘉奕房地产开发有限公司未按期足额支付款项，浙江双阳风机有限公司有权要求阳嘉奕房地产开发有限公司额外承担6万元利息。 2023年11月，沈阳市浑南区人民法院出具了《民事调解书》，用以补正原《民事裁定书》中关于给付时间的笔误。
2024年	南京名	南京市	120.57	2023年5月，因《龙湖集团2018-2020年度风

回款时间	客户名称	回款账户名	第三方回款金额	具体诉讼情形
	宏置业有限公司	江宁区 人民法院		机集采-浙江双阳》合同纠纷，浙江双阳风机有限公司向江苏省南京市江宁区人民法院提起诉讼，要求被告南京名宏置业有限公司支付货款1147314.60元、违约金229462.92元及保理利息、律师费、担保费、诉讼费用。2023年10月，江苏省南京市江宁区人民法院出具了《民事判决书》，判令南京名宏置业有限公司支付浙江双阳风机有限公司货款1147314.60元、违约金229462.92元、保理利息58405.51元、律师代理费66000元、保全担保费1500元。同时，南京名宏置业有限公司承担案件受理费、保全费。 2024年4月，江苏省南京市江宁区人民法院出具了《结案通知书》，该案已执行完毕。

注：上述因法院诉讼形成的主要第三方回款为单笔因法院诉讼形成第三方回款金额大于等于100万的第三方回款。报告期各期，公司因法院诉讼形成的第三方回款金额分别为154.13万元、1,743.40万元和187.07万元，2023年及2025年1-4月因法院诉讼形成的第三方回款金额较小且相对零散。

上表中第三方回款涉及的回款对象与公司均不存在关联关系。上述第三方回款系由法院诉讼形成，不存在委托付款协议，但存在相应判决书等法律文书。

2、是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实

报告期内公司存在同一付款对象为不同客户付款的情况，主要系：1、报告期内因公司项目存在受同一控制下多个集团内部单位客户参与的情况，因此存在同一回款方为不同客户付款的情况；2、存在不同客户通过同一个法院诉讼进而回款的情况。相应第三方回款形成系行业常见情形，相关销售具有真实性。

（四）公司对各类财务不规范行为的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的

财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

1、公司对各类财务不规范行为的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性

公司针对转贷的规范措施包括：（1）完善《财务管理制度》，公司将严格按照筹资方案所规定的用途使用对外筹资的资产，加强公司资金的内部控制，保证资金的安全；（2）加强相关人员的合规培训，组织学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等制度及相关法律法规，提高资金使用的合规和规范性，确保内控有效执行；（3）公司实际控制人出具承诺，“如浙江双阳风机股份有限公司因报告期内为满足银行受托支付要求通过关联方获取转贷的相关事宜，不符合规定而需要被处罚或造成公司损失，本人承诺对浙江双阳风机股份有限公司因此类问题而遭受的经济损失或需承担的责任进行充分补偿，使浙江双阳风机股份有限公司恢复到未遭受该等损失或承担该等责任之前的经济状态”；（4）取得银行《确认函》，确认报告期内公司涉及转贷款项均已按时履行还款义务，不存在相关纠纷。上述整改措施均有效执行，截至本回复报告出具日，报告期后未再新增转贷情形，不影响公司内部控制的有效性。

公司针对资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的规范措施包括：（1）修订并完善《财务管理制度》，对资金管理、银行账户管理等方面进行明确规定；（2）制定《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等内控制度，明确禁止在无真实业务背景的前提下，将资金直接或间接地提供给控股股东及关联方使用；（3）公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等作出防范资金占用的承诺，承诺确保不发生资金占用事项，不与公司发生非经营性资金往来，维护公司财产的安全和完整。上述整改措施均有效执行，截至本回复报告出具日，报告期后未再新增资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情形，不影响公司内部控制的有效性。

公司针对第三方回款情况采取的规范措施包括：制定《资金管理制度》，对第三方回款进行严格规定，后续进一步通过严格的审批程序减少不必要的第三方回款。公司通过上述措施执行有效，避免了不必要的第三方回款，但报告期后公司仍存在第三方回款的情形，主要系公司第三方回款多由客户关联方或指定第三

方代付、法院诉讼以及资金监管账户回款导致，公司后续经营中无法完全避免第三方回款情况，公司第三方回款均具备真实交易背景，符合行业经营特点，具有必要性和合理性。公司第三方回款具有可验证性，不存在通过第三方回款达到虚构交易的情形，截至本回复报告出具日不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。公司上述第三方回款情形不影响公司内部控制的有效性。

公司针对现金交易采取的规范措施包括：（1）建立现金管理制度，减少不必要的现金收支，如涉及必须以现金支出的情况需说明具体情况、经过严格的审批流程；（2）加强内部培训和合规宣导，规范运作理念，提高董事、监事、高级管理人员及各职能部门责任人的合规意识，明确相关责任。上述整改措施均有效执行，截至本回复报告出具日，报告期后公司未再新增现金收付款情形，不影响公司内部控制的有效性。

2、是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

报告期内，公司不存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控已建立健全并得到有效执行。

（五）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并就公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

主办券商及会计师就上述事项履行的核查程序包括：

1、抽查通过员工报销支付咨询服务费的相关凭证单据，检查相应单据的完整性与真实性，询问相关人员了解通过员工报销支付咨询服务费的背景及原因；

2、询问相关人员，了解关联方资金拆借及转贷的形成背景、原因，取得相关资金拆借协议并检查是否约定相关利息，取得并检查报告期内上述关联方资金拆借及转贷涉及的银行流水；

3、取得公司第三方回款明细，了解主要第三方回款形成的背景及原因，分析评价公司第三方回款相应销售的真实性；

4、了解并评价公司针对上述财务不规范行为所采取的相关措施的有效性，

查阅针对上述财务不规范所涉及的内控制度并评价相应内控制度设计及执行的有效性，取得相关整改承诺函、《银行确认函》等支持性证据，检查报告期后的执行情况。

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司通过员工报销方式支付咨询服务费具有合理性，不存在体外资金循环、账外成本费用等情形，相应支付方式不构成个人卡事项，公司未通过个人卡代收代付其它经营款项；

2、公司对关联方资金拆借、转贷、第三方回款及现金收付款进行了整改，建立健全了相关内部制度并得到有效执行；

3、公司关于关联方资金拆借进行的利息约定合理，不存在损害公司及股东利益的情形；

4、公司涉及的第三方回款具有必要性和合理性，相关销售具有真实性；

5、报告期后，除必要的第三方回款外，公司不存在新增上述财务不规范行为的情况，上述财务不规范情形已整改完毕，不影响公司内部控制的有效性。

六、请公司：①说明公司报告期内分配股利的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规。②说明分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。

请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

（一）说明公司报告期内分配股利的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

1、说明公司报告期内分配股利的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定

公司近年来经营情况和盈利能力良好，公司重视股东回报，在兼顾业务开展资金需求的基础上通过现金分红与股东分享公司发展成果；此外，报告期内，公司分红主要发生在股改之前，股改之前公司股东为双阳投资和瑞嘉投资两名股东，且其中金额较大的现金分红主要原因系股东双阳投资对公司增资8,000万元资金需求。履行内部决策程序如下：

公司于2024年6月26日召开股东会决议，审议通过了《关于公司利润分配的议案》，决议同意公司向股东绍兴市上虞双阳投资有限公司派发现金红利80,000,000.00元。

公司于2024年9月5日召开利润分配专项董事会及2024年9月5日利润分配专项股东会，会议通过《关于向股东分配利润的议案》，全体股东决定，公司拟就截止2024年9月末未分配利润中的300万元(人民币，大写叁佰万元整)进行分配，本次利润分配按照股东出资比例分配。

2、所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

根据公司分红的记账凭证和有关股东纳税凭证，公司报告期内分配股利均已缴纳所涉税款，合法合规。

(二) 说明分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

根据天衡会计师事务所（特殊普通合伙）于2025年9月30日出具天衡审字（2025）02718号《审计报告》，公司2023年度、2024年度实现营业收入分别为338,489,333.75元、279,756,720.69元，归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为3,351.45万元、1,837.21万元；报告期各期末公司现金及现金等价物余额分别为84,606,786.73元、44,917,489.93元。公司整体经营情况良好，现金流量充足。鉴于公司盈利能力较强、现金流量充足，公司分配股利对财务状况、生产经营未产生重大不利影响。

报告期内，公司未向董监高分红，公司分红对象为双阳投资和瑞嘉投资。此外根据公司控股股东双阳投资及股东瑞嘉投资的提供的银行流水，报告期内上述现金分红资金的最终流向主要为：（1）支付对双阳风机增资的增资款；（2）支

付购买房屋不动产的相关款项；（3）支付对浙江绍兴瑞米健康管理咨询有限公司的投资款；（4）用于股东日常经营周转及其他。

综上，相应现金分红资金不存在流向主要客户、供应商及其关联方的情形，不存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形。

（三）请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

主办券商、律师就上述事项①履行的核查程序包括：

1、查阅公司与报告期内分红相关的董事会和股东会决议，核查公司股利分配是否已履行内部决策程序。

2、获取报告期内两次分红的记账凭证。

主办券商、会计师就上述事项②履行的核查程序包括：

1、查阅公司财务报表，分析分红与公司业绩是否匹配，是否对公司经营及财务造成重大影响。

2、获取股东银行流水及相关资料，核查并访谈其所得分红款去向。

3、访谈报告期内的主要客户和供应商，确认公司实际控制人及董监高所得分红款是否流向公司的客户及供应商。

核查意见：

1、经核查，主办券商、律师认为：

报告期内，就股利所属期间在报告期的两次分红，公司股利分配均已履行董事会、股东会等内部审议决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款均已缴纳，合法合规。

2、经核查，主办券商、会计师认为：

公司报告期内分红与业绩相匹配，未对公司经营及财务造成重大不利影响，分红款去向合理，未发现最终流向公司客户及供应商的情形。

七、①关于交易性金融资产。请公司说明报告期内购买交易性金融资产的具体内容、金额及收益情况，产品风险等级，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定，是否会对公司未来经营业绩产生重大影响，是否涉及关联方资金占用。②关于固定资产。请公司说明固定资产规模尤其是机器设备规模与公司生产模式、经营规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，公司固定资产的折旧计提和减值准备计提是否充分、各期末盘点情况。③关于合同负债。请公司结合预收款政策，说明合同负债余额与公司经营规模、销售合同约定是否匹配，期后结转情况；是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性。④关于重要性水平。请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。⑤关于其他主要流动负债。请公司说明其他流动负债中的预提费用的具体内容，预提费用规模较大的原因，与公司业务是否匹配。⑥关于实际控制人控制的企业。请公司说明绍兴市上虞浙星电器有限公司、绍兴市华弘风机股份有限公司报告期初至今的主营业务，与公司是否存在同业竞争情况。请主办券商及会计师核查上述事项①-⑤并发表明确意见，并结合对固定资产的监盘情况，说明公司固定资产的真实性。请主办券商及律师核查事项⑥并发表明确意见。

（一）关于交易性金融资产。请公司说明报告期内购买交易性金融资产的具体内容、金额及收益情况，产品风险等级，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定，是否会对公司未来经营业绩产生重大影响，是否涉及关联方资金占用

1、交易性金融资产明细情况

2023、2024 年度公司未购买交易性金融资产，2025 年 1-4 月公司购买及赎回的交易性金融资产明细情况如下：

单位：万元

产品名称	金融机构	风险特征	购买日期	购买金额	赎回日期	赎回金额	2025 年 4 月 30 日余额	投资收益
国债	海通	低风	2025-1-16	3,500.00	2025-2-14	800.00	1,500.00	13.64

产品名称	金融机构	风险特征	购买日期	购买金额	赎回日期	赎回金额	2025年4月30日余额	投资收益
逆回购	证券	险			2025-3-24	1,200.00		
信银理财日盈象天天利63号现金管理型理财产品	浙江上虞农村商业银行股份有限公司	低风险	2025-1-26	2,000.00	2025-03-07	2,000.00	-	3.64
苏银理财恒源月开放2号F		中低风险	2025-3-10	2,000.00	2025-4-11	2,000.00	-	5.35
苏银理财恒源季开放6号F		中低风险	2025-04-09	2,000.00	-	-	2,000.00	1.24
丰收天天开薪		低风险	2025-04-14	2,000.00	-	-	2,000.00	1.16

2、交易性金融资产相关会计处理及列报

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，并结合理财产品说明书相关约定，公司报告期内购买理财产品的合同现金流量特征不满足基本借贷安排，即相关金融资产在特定日期产生的合同现金流量不是对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，同时公司持有相关银行理财产品的目的不是用于近期出售或回购，亦不属于金融衍生产品。因此，公司持有的理财产品不符合“以摊余成本计量的金融资产”或“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”的确认条件，公司将其划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，作为交易性金融资产在财务报表中列示，在理财产品持有期间的报告期各期末，公司将预期收益计入公允价值变动损益，理财产品到期或赎回时实际

收到的理财收益与累计计入公允价值变动损益的差额确认为投资收益。

综上所述，公司对持有理财产品的初始确认、后续计量、终止确认的会计处理均按《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的规定执行。

3、是否会对公司未来经营业绩产生重大影响，是否涉及关联方资金占用

公司在 2025 年 4 月 30 日仍持有的理财产品属于低风险或中低风险的理财产品，未来期间预计获得的投资收益较小，对公司未来经营业绩不存在重大影响。

公司购买的交易性金融资产投资资金流向明确，不存在投向公司关联方的情形，不涉及关联方资金占用。

(二)关于固定资产。请公司说明固定资产规模尤其是机器设备规模与公司生产模式、经营规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，公司固定资产的折旧计提和减值准备计提是否充分、各期末盘点情况

1、请公司说明固定资产规模尤其是机器设备规模与公司生产模式、经营规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

(1) 报告期内公司固定资产规模

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
固定资产原值	14,878.63	14,843.68	14,584.32
其中：房屋建筑物	8,917.50	8,917.50	8,917.50
机器设备	5,068.30	5,048.43	4,891.91
其他	892.83	877.75	774.91
机器设备原值占固定资产原值的比例	34.06%	34.01%	33.54%

(2) 公司固定资产规模与同行业可比公司的对比情况

由于同行业可比公司未披露 2025 年 4 月末的固定资产情况，故选用 2024 年末/年度的数据与同行业进行比较。

单位：万元

项目	南风股份	克莱特	双阳股份
2024 年末固定资产原值	49,847.21	29,297.05	14,843.68
其中：房屋建筑物	30,257.53	18,250.16	8,917.50
机器设备	16,459.51	9,542.14	5,048.43
2024 年度营业收入	62,042.60	52,873.03	27,975.67
房屋建筑物占固定资产比例	60.70%	62.29%	60.08%
机器设备占固定资产比例	33.02%	32.57%	34.01%
机器设备原值占营业收入的比例	26.53%	18.05%	18.05%

公司为通风冷却设备生产企业，产品所占体积空间较大，产品生产、装配及存放均需较大厂房空间，同时公司生产涉及下料、机械加工、焊接、表面处理等多个工艺环节，需要配备切割机、折弯机、焊接设备、起重机等生产设备。因此公司需要较大的生产区域、产品仓储区域及生产设备，公司固定资产中房屋建筑物、机器设备占比较高，符合公司的生产模式。

同时由上表可以看出，公司房屋建筑物、机器设备原值占固定资产原值的比例与行业基本一致。公司机器设备原值占营业收入的比例与同行业可比公司中的克莱特较为相近，略低于南风股份。

总体而言，公司固定资产规模与公司生产模式、经营规模相匹配，与同行业可比公司不存在明显的差异。

2、公司固定资产的折旧计提和减值准备计提是否充分

(1) 公司固定资产的折旧计提充分

公司固定资产主要分为：房屋及建筑物、机器设备、运输设备、其他设备；折旧方法采用年限平均法。根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值，除已提足折旧仍继续使用的固定资产，公司对所有固定资产计提折旧。报告期内，公司固定资产严格按照上述折旧政策计提折旧，各期折旧费用计提充分且合理，不存在应计提折旧未计提的情况。

对比同行业可比公司，公司的固定资产折旧方法、折旧年限、残值率选取合理，年折旧率不存在重大差异，具体对比情况如下：

可比公司	类别	折旧年限（年）	预计净残值率%	年折旧率%
南风股份	房屋建筑物	6-35	5	2.71-15.83
	机器设备	3-20	5	4.75-31.67
	运输设备	10	5	9.5
	其他设备	3-10	5	9.5-31.67
克莱特	房屋建筑物	10-20	5-10	4.75-4.50
	机器设备	10	5-10	9.50-9.00
	运输设备	3-5	5-10	31.67-18.00
	其他设备	3-5	5-10	31.67-18.00
双阳股份	房屋建筑物	10-20	5	4.75%-9.50%
	机器设备	5-20	5	4.75%-19.00%
	运输设备	4-10	5	9.50%-23.75%
	其他设备	3-10	5	9.50%-31.67%

（2）公司固定资产的减值计提充分

根据《企业会计准则第8号—资产减值》相关规定，公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体判断方法如下：

企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
（1）固定资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司固定资产均用于生产经营且处于正常使用状态，使用状态良好，不存在资产市价大幅度下跌且其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌的情形	否
（2）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司经营所处的经济、技术或者法律环境未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化，因此不会对公司产生重大不利影响	否
（3）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致固定资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率保持在正常水平，没有导致固定资产可收回金额大幅度降低的情形	否
（4）有证据表明固定资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，公司固定资产使用及维护状况较好，利用率较高，公司期末固定资产未出现陈旧过时或者实体损坏的情形	否

企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
(5) 固定资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	固定资产期末不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置情形	否
(6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司营业收入及净利润相对稳定，不存在前述情形	否
(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期内，不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，根据《企业会计准则第8号—资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于资产负债日结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生不利变化。公司各项固定资产使用状态良好，适用当前生产经营需要，能够持续产生经济效益，无长期闲置或待处置的固定资产，未发现存在预计可收回价值低于账面价值的固定资产，不存在减值迹象，不需要计提固定资产减值准备。

(4) 各期末盘点情况

公司于每年末对固定资产进行了盘点，公司固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，账实相符，未见重大异常差异。公司固定资产盘点情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
盘点时间	2025年4月30日	2025年1月13日	2024年3月26日
盘点范围	主要固定资产		
盘点地点	公司一、二、三、四厂区		
盘点方法	现场盘点		
固定资产余额	14,878.63	14,843.68	14,584.32
盘点金额	11,214.18	11,074.38	10,994.65
盘点比例	75.37%	74.61%	75.39%
盘点结果	相符	相符	相符

(三) 关于合同负债。请公司结合预收款政策，说明合同负债余额与公司经营规模、销售合同约定是否匹配，期后结转情况；是否存在结转日期超过1年的合同负债，如存在，说明对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原

因及合理性

1、请公司结合预收款政策，说明合同负债余额与公司经营规模、销售合同约定是否匹配

公司与工民建、轨道交通、核电等各领域的重点企业均建立了长期且稳固的合作关系，主要项目涉及铁路工程、建筑、核电等领域，公司根据客户的要求设计制造与上述工程项目相关的通风设备，具有定制化程度较高、交付周期长、直接材料占比高等特点。为保障此类项目的实施，缓解公司的资金压力，客户在销售合同生效后，设备发货前需要预付一定比例的货款，符合商业逻辑与行业惯例。期末合同负债余额主要受期末在手订单、未交付项目已完成的收款节点的影响，不同客户之间存在一定波动。公司合同负债主要为基于销售合同约定的预收款，相应合同负债余额与销售合同约定相匹配。

报告期内，公司合同负债与收入金额的对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
合同负债期末余额	2,496.74	2,972.30	3,147.53
营业收入	10,731.94	27,975.67	33,848.93
合同负债占营业收入比例	23.26%	10.62%	9.30%

报告期各期末，公司合同负债余额分别为 3,147.53 万元、2,972.30 万元和 2,496.74 万元，占当期营业收入的比例分别为 9.30%、10.62%和 23.26%（年化后为 7.75%）。2025 年 1-4 月相应年化后比例相对略低，主要系 2025 年 1-4 月实现的收入中包含较多由发出商品符合收入确认条件结转而来的轨道交通类项目收入，导致对应收入增长较多。

综上，报告期内，合同负债占当期营业收入比例保持稳定，合同负债余额与公司经营规模、销售合同约定相匹配。

2、合同负债期后结转情况

截止 2025 年 10 月 31 日，报告期各期末主要合同负债情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	预收金额	期后结转
2025年4月30日				
1	中国核电工程有限公司	乏燃料后处理三期工程	372.36	尚未发货
2	中核国电漳州能源有限公司	福建云霄抽水蓄能电站	288.44	尚未发货
3	杭州市地铁集团有限责任公司	9号线二期工程	236.26	尚未发货
4	杭州市地铁集团有限责任公司	3号线二期工程	157.24	尚未发货
5	中国建筑第八工程局有限公司	天津地铁7号线	144.59	已结转
2024年12月31日				
1	中铁十一局集团有限公司成都分公司	成都轨道交通17号线二期工程	579.86	已结转
2	中铁十二局集团有限公司成都第一分公司	成都17号线	431.32	已结转
3	中国核电工程有限公司	乏燃料后处理三期工程	372.36	尚未发货
4	中铁建设集团有限公司成都高新分公司	成都轨道交通17号线二期工程	331.05	已结转
5	中核国电漳州能源有限公司	福建云霄抽水蓄能电站	143.68	尚未发货
2023年12月31日				
1	中国核电工程有限公司	徐大堡核电厂3、4号要组常规岛	501.82	已结转
2	三门核电有限公司	三门核电3、4号机组	664.66	已结转
3	中铁一局集团有限公司	天巴高速	300	已结转
4	中国核电工程有限公司	乏燃料后处理工业示范厂一期工程	218.4	已结转
5	中铁一局集团有限公司	南天高速	190	已结转

2023年末合同负债均为签订合同后向客户收取的预收款项，均已在2024年结转。2024年末，除乏燃料后处理三期工程、福建云霄抽水蓄能电站两项目尚未发货外，其余客户项目均已在2025年结转。

3、公司超过一年未结转的合同负债

截止2025年4月30日，公司账龄超过1年的合同负债有386.54万元，形成的原因是尚未发货。该部分合同负债，截止2025年10月31日，仍有51.60万元尚未结转，其中预收常州海德置业有限公司28.56万元货款暂未发货，系因常

州海德置业有限公司已处于破产预重整程序、经营活动陷入停滞。

(四) 关于重要性水平。请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露如下：

项目	重要性标准
财务报表层面的重要性水平	利润总额的 5%

(五) 关于其他主要流动负债。请公司说明其他流动负债中的预提费用的具体内容，预提费用规模较大的原因，与公司业务是否匹配。

1、其他流动负债中的预提费用的具体内容

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
预计应付代理商的费用	3,074.40	3,642.75	3,708.66
其他零星费用	37.11	53.39	71.09
合计	3,111.51	3,696.14	3,779.74

2、预提费用规模较大的原因，与公司业务是否匹配

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
预计应付代理商的费用	3,074.40	3,642.75	3,708.66
代理直销收入	4,262.38	17,370.28	18,237.88
预计应付代理商的费用占当期代理直销收入比例	72.13%	20.97%	20.33%

其他流动负债中的预提费用主要为预计应支付代理商的费用余额，根据权责发生制原则，公司确认代理直销收入后，相应计提应支付的代理费，扣除已支付的代理费金额，形成应支付代理商的费用余额。

预计应支付代理商的费用余额较大，主要系公司收到终端客户回款后相应支付代理商相关的代理费，而公司项目回款周期较长，导致预提费用规模较大。

如上表所示，报告期各期末预计应付代理商的费用占当期代理直销收入比例分别为 20.33%、20.97%和 72.13%（年化后为 24.04%），该比例保持相对稳定，公司预提费用规模较大与公司业务具有匹配性。

（六）关于实际控制人控制的企业。请公司说明绍兴市上虞浙星电器有限公司、绍兴市华弘风机股份有限公司报告期初至今的主营业务，与公司是否存在同业竞争情况

报告期初至今绍兴市上虞浙星电器有限公司、绍兴市华弘风机股份有限公司的情况如下：

企业名称	主营业务	备注
绍兴市上虞浙星电器有限公司	无实际经营	-
绍兴市华弘风机股份有限公司	无实际经营	2024 年 8 月 19 日注销

报告期初至今，绍兴市上虞浙星电器有限公司、绍兴市华弘风机股份有限公司均未实际经营，不存在与公司同业竞争的情况。

（七）请主办券商及会计师核查上述事项①-⑤并发表明确意见，并结合对固定资产的监盘情况，说明公司固定资产的真实性。请主办券商及律师核查事项⑥并发表明确意见。

1、请主办券商及会计师核查上述事项①-⑤并发表明确意见。

主办券商及会计师针对上述事项①-⑤履行的核查程序如下：

（1）了解公司与购买、赎回交易性金融资产相关的内部控制制度，评价内部控制的设计是否完善并得到有效执行，并测试相关内部控制的运行有效性；获取报告期内公司交易性金融资产产品说明书、产品协议书、银行回单和相应凭证，核查产品协议金额、期限、预期收益率、风险等级等信息。

（2）获取报告期内公司交易性资产购买和交割交易记录及收益明细表，测算交易性金融资产收益计算是否与投资收益相匹配；对公司报告期各期末持有的交易性金融资产余额实施函证程序，各期末回函确认金额均为 100%，确认期末交易性金融资产余额的准确性。

(3) 查阅公司固定资产台账，实地查看主要固定资产和生产设备，取得了公司报告期内产量、销量等数据，了解公司生产流程，分析生产机器规模与公司产能、产销量变动的匹配性，查阅同行业可比公司公开披露信息。

(4) 获取申请挂牌公司合同负债明细表，核查各期末预收货款前五大客户数据，分析复核期末账龄划分是否准确，检查相关的合同及收款单据检查期后收入确认情况、核实了解长期未结转部分的形成原因。

(5) 关于其他主要流动负债的核查程序参见本问询回复关于问题一“关于销售模式与收入确认”的回复之“五/（三）说明对公司代理商客户的具体核查程序，结合终端销售核查情况等对代理销售的真实性发表明确意见；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，说明公司与代理商客户尤其是独家代理商客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来”。

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司报告期内购买交易性金融资产的相关会计处理及列报符合《企业会计准则》的规定，不会对公司未来经营业绩产生重大影响，不涉及关联方资金占用。

(2) 公司固定资产规模与公司生产模式、经营规模相匹配，与同行业可比公司不存在明显的差异；公司固定资产的折旧计提和减值准备计提充分；

(3) 公司合同负债余额与公司经营规模、销售合同约定相匹配；账龄超过1年的合同负债尚未达到收入确认时点，列报在合同负债具有合理性。

(4) 公司已于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平。

(5) 其他流动负债中的预提费用与公司业务相匹配。

2、结合对固定资产的监盘情况，说明公司固定资产的真实性

主办券商及会计师履行的核查程序如下：

(1) 获取公司固定资产管理制度，及报告期各期末公司的盘点表，并参与

公司固定资产盘点，抽样实施监盘程序，核查是否账实相符、是否存在闲置时间较长等情况，分析是否存在固定资产减值的迹象。报告期各期末，会计师对固定资产实施监盘程序核实的固定资产金额分别为14,584.32万元、14,843.68万元和14,878.63万元，占各期末固定资产账面余额比分别为75.39%、74.61%和75.37%，主办券商与会计师一同参与了2025年4月末的固定资产监盘程序。经监盘复核，公司不存在盘亏、盘盈及长期闲置的资产；

(2) 获取公司固定资产减值准备计算过程，检查相关因素是否正确，判断固定资产是否存在减值迹象；

(3) 获取同行业可比公司固定资产折旧政策，并与公司折旧政策进行对比，是否存在重大差异。

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期各期末固定资产不存在盘点差异；相关固定资产不存在减值迹象，无需计提固定资产减值准备；公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异；报告期各期末，公司固定资产真实存在。

3、请主办券商及律师核查事项⑥并发表明确意见。

针对上述事项⑥，主办券商、律师履行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅绍兴市上虞浙星电器有限公司工商档案、绍兴市华弘风机股份有限公司注销材料；

(2) 获取并查阅绍兴市上虞浙星电器有限公司报告期内财务报表；

(3) 获取并查阅绍兴市上虞浙星电器有限公司、绍兴市华弘风机股份有限公司出具的说明。

经核查，主办券商、律师认为：

绍兴市上虞浙星电器有限公司、绍兴市华弘风机股份有限公司与公司不存在同业竞争情况。

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。

【公司、主办券商、律师和会计师回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行了审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，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。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为 2025 年 4 月 30 日至本次公开转让说明书签署日超过 7 个月，已更新公开转让说明书及推荐报告。


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、主办券商、律师和会计师回复】

截至本回复出具日，公司本次仅申请进入全国中小企业股份转让系统基础层挂牌，公司未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《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》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(本页无正文，为浙江双阳风机股份有限公司《关于浙江双阳风机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的回复》之签章页)

法定代表人： 

董明伟



(本页无正文, 为华兴证券有限公司《关于浙江双阳风机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的回复》之签章页)

项目负责人签字:



吴柯佳

项目组成员签字:



王森



翟林飞



刘劭融



李鸿璋



陈慈超



2025年12月5日