

SINSIM

关于浙江信胜科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



(深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦十六至二十六层)

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 12 月 1 日出具的《关于浙江信胜科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“《问询函》”) 已收悉。

按照贵所问询函的要求，浙江信胜科技股份有限公司(以下简称“发行人”、“公司”或“信胜科技”)会同国信证券股份有限公司(以下简称“国信证券”或“保荐人”)、浙江天册事务所(以下简称“发行人律师”)、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”)等中介机构对问询函所涉及的问题进行了逐项核查、落实和回复，并对招股说明书等申请文件进行了相应的补充、修订，请予审核。

一、如无特别说明，本回复报告中的简称和名词释义与《浙江信胜科技股份有限公司招股说明书(申报稿)》(以下简称“招股说明书”)中的含义一致。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体加粗
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体加粗

本回复报告若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1.关于申工机械	4
问题 2.关于 LIBERTY 等客户销售增长合理性	21
问题 3.关于募投项目合理性	39
问题 4.其他问题	75

问题 1. 关于申工机械

根据申请文件及问询回复：（1）实际控制人亲属控制的企业中，申工机械与发行人子公司信顺精密均为发行人供应梭床壳体、针杆架等零部件，存在一定的业务重叠，但发行人与申工机械不构成同业竞争关系，发行人子公司信顺精密产能不足，无法满足发行人电脑刺绣机零部件的采购需求，故发行人向申工机械采购部分零部件，且申工机械规模较小，不存在生产电脑刺绣机整机的能力，不存在与发行人竞争的情形。（2）报告期内，申工机械的收入分别为 890.18 万元、1,142.39 万元、1,860.02 万元和 1,899.05 万元。公司向申工机械采购金额分别为 576.34 万元、780.04 万元、1,602.56 万元和 1,682.20 万元。（3）申工机械主要从事电脑刺绣机零部件及袜机零部件的生产和销售，其实际控制人王国生与发行人实际控制人王海江系堂兄弟关系，公司自 2013 年开始与申工机械合作。

请发行人：（1）结合申工机械股东的出资来源、技术来源、核心资产权属等情况，及其管理人员、技术人员及实际控制人身份背景，关联交易定价情况，说明申工机械是否专为发行人成立，是否存在由发行人实际控制人实际控制的情形，是否存在为发行人代垫成本费用情形。（2）说明报告期内申工机械及其实际控制人是否与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、关键岗位人员等关联方存在异常资金往来、利益输送或特殊利益安排等情形。（3）说明申工机械与发行人及其子公司在历史沿革、资产、人员、业务、技术及财务等方面的独立情况，业务是否有替代性或竞争性、是否存在利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，说明是否存在潜在同业竞争的可能，发行人未来有无收购前述相关企业的计划，发行人防范同业竞争的措施是否有效。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合申工机械股东的出资来源、技术来源、核心资产权属等情况，及其管理人员、技术人员及实际控制人身份背景，关联交易定价情况，说明申工机械是否专为发行人成立，是否存在由发行人实际控制人实际控制的情形，是

是否存在为发行人代垫成本费用情形

(一) 申工机械股东的出资来源、技术来源、核心资产权属等情况，及其管理人员、技术人员及实际控制人身份背景，关联交易定价情况

1、申工机械股东的出资来源

(1) 申工机械的设立

申工机械成立于2013年7月，由王国生的父亲王新唐设立。在申工机械设立前，王国生已经开始以个人名义从事电脑刺绣机零部件业务，为规范经营行为，经家庭内部协商后，由王新唐设立了申工机械。申工机械设立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	姓名	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	王新唐	30.00	30.00	100.00%
	合计	30.00	30.00	100.00%

根据“诸天阳[2013]验内字第359号”《验资报告》，申工机械注册资本30万元，已于2013年7月3日一次性缴足，出资方式为货币。

经核查，申工机械设立时的30万元出资实际由王国生于2013年7月代王新唐实缴，资金来源为王国生向姚晓艳借款，2014年9月，王国生以经营积累偿还了前述借款，不存在代发行人及其实际控制人出资的情形。

(2) 申工机械2014年7月股权转让

2014年7月22日，王新唐和王国生签署了《股权转让协议》，约定王新唐将其持有的申工机械100%的股权（对应出资额30万元）转让给王国生，转让对价为0元。

本次股权转让完成后，申工机械的股权结构如下：

单位：万元

序号	姓名	认缴出资额	实缴出资额	出资比例
1	王国生	30.00	30.00	100.00%
	合计	30.00	30.00	100.00%

本次股权转让系其家庭内部转让，转让对价为0元。

2、申工机械的技术来源

申工机械设立时的技术来源为王国生个人多年来的技术积累，王国生自1987年起至2001年期间在诸暨市缝制设备厂历任生产员、技术员、车间主任，并于2001年5月创办诸暨市五一生达机械厂从事电脑刺绣机零部件生产，此后陆续以个人名义间断从事电脑刺绣机零部件生产，因此，2013年申工机械设立时，王国生已在电脑刺绣机零部件行业深耕多年，拥有丰富的技术知识储备和经验。

设立以来，申工机械的技术来源主要为自主研发，除王国生外，申工机械的另外2名核心技术人员黄菊平、寿利忠也具备电脑刺绣机零部件行业丰富的从业经验，其中黄菊平在申工机械拥有8年工作经验，系申工机械内部培养而成的技术员；寿利忠原系诸暨市缝制设备厂生产员，在申工机械拥有9年工作经验，对电脑刺绣机零部件生产拥有一定的技术知识储备和经验。

通过多年的自主研发与技术积累，申工机械取得了一系列的专利，具体参见本题回复之“3、（2）知识产权”，除专利号为“2024219587736”的专利外，申工机械持有的其他专利均系原始取得，发明人均系申工机械员工；专利号为“2024219587736”的专利系从南通通远机械有限公司处购买取得，经核查，南通通远机械有限公司与发行人及其董事、高级管理人员不存在关联关系。

3、申工机械的核心资产权属情况

（1）土地房产

经核查不动产信息登记平台的申工机械不动产权属情况，申工机械不存在自有不动产权。报告期初，申工机械承租王国生位于诸暨市浣东街道詹徐王村的土地和厂房用于生产经营，因报告期内申工机械逐步扩大生产规模，原生产场地较小不足以满足生产需要，自2024年10月起，申工机械租赁顺达机械位于浙江省诸暨市浣东街道阮村五一大道南侧的2,070.25平方米的房屋用于生产经营并向顺达机械支付租金。

（2）知识产权

截至报告期末，申工机械拥有的知识产权为10项专利权，具体如下：

序号	专利权人	专利名称	专利号	专利类型	权利期限	取得方式	他项权利	发明人
1	申工机械	一种高精度变向调节型宽幅涨紧轮及其调节装置	202520155729X	实用新型	2035年1月22日	原始取得	无	陈孝凤
2	申工机械	一种精密机械配件热处理生产用淬火装置	2024219587736	实用新型	2034年8月13日	自南通通远机械有限公司继受取得	无	范晓培
3	申工机械	一种缝纫机压脚限位装置	2021228174743	实用新型	2031年11月16日	原始取得	无	王国生
4	申工机械	一种用于缝纫机皮带的防护机构	2021228200466	实用新型	2031年11月16日	原始取得	无	王国生
5	申工机械	一种缝纫机用布料压实轮	2021228175021	实用新型	2031年11月16日	原始取得	无	王国生
6	申工机械	一种缝纫机脚踏板用防滑机构	2021228201153	实用新型	2031年11月16日	原始取得	无	王国生
7	申工机械	一种缝纫机针距扳手用连接结构	2021227745070	实用新型	2031年11月12日	原始取得	无	王国生
8	申工机械	一种缝纫机针头更换结构	2021227745390	实用新型	2031年11月12日	原始取得	无	王国生
9	申工机械	一种可调式缝纫机用旋梭	2021227746514	实用新型	2031年11月12日	原始取得	无	王国生
10	申工机械	一种缝纫机电机快速安装结构	2021227746209	实用新型	2031年11月12日	原始取得	无	王国生

除专利号为“2024219587736”的专利系申工机械从南通通远机械有限公司处购买取得外，申工机械持有的其他专利均系原始取得，均由申工机械自主研发，发明人均系申工机械员工；经核查，南通通远机械有限公司与发行人及其董事、高级管理人员不存在关联关系。

(3) 主要生产设备

申工机械的主要生产设备系加工中心、钻攻中心、高速加工中心、立式加工中心等。保荐机构及发行人律师核查了发行人与申工机械截至2025年10月31日的固定资产折旧明细表，对申工机械使用的生产设备进行了实地查验，取得了申工机械拥有的主要生产设备的购买合同、发票，核查了发行人及其实际控制人、申工机械及其实际控制人报告期内的银行流水，对王国生进行了访谈，经核查，申工机械使用的主要生产设备均系申工机械所有并独立于发行人及其实际控制人，不存在发行人及其实际控制人购买生产设备用于申工机械生产的情形。

4、申工机械管理人员、技术人员及实际控制人的身份背景

截至 2025 年 11 月 30 日，申工机械共有员工 36 人，主要管理人员系王国生（申工机械的实际控制人、董事、经理并直接负责销售、采购、研发、人事）、寿利忠（申工机械生产部门负责人），核心技术人员系王国生、寿利忠、黄菊平。前述人员的身份背景如下：

王国生先生，1970 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，初中学历。1987 年至 2001 年，历任诸暨市缝制设备厂生产工人、技术员；2001 年 5 月至 2002 年 4 月，担任诸暨市五一生达机械厂经营者；2001 年 9 月至 2002 年 4 月，担任诸暨市五一飞达电脑刺绣机厂经营者；2002 年至 2013 年期间间断性以个人名义从事电脑刺绣机零部件生产工作；2013 年 7 月至今，历任申工机械监事、执行董事兼总经理。

寿利忠先生，1965 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，中专学历。1987 年至 2003 年，历任诸暨市缝制设备厂生产工人、技术员；2003 年至 2008 年，担任诸暨市惠联精密机械制造有限公司生产管理岗员工；2008 年至 2001 年，担任诸暨市华奇机械制造有限公司执行董事；2016 年至今，担任申工机械生产部门负责人。

黄菊平先生，1986 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2007 年至 2008 年，担任浙江通业印刷机械有限公司技术员；2010 年至 2012 年，担任诸暨斯通机电设备制造有限公司技术员；2013 年至 2016 年，担任诸暨市嵘华机械厂技术员；2017 年至今，担任申工机械技术负责人。

5、关联交易定价情况

报告期内，公司因业务需要向申工机械采购驱动小部件、梭床壳体、针杆架等零部件，采购公允性分析如下：

（1）基本情况

报告期内，公司向申工机械采购情况如下：

单位：万元

关联方名	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
------	--------------	---------	---------	---------

称	金额	占全部采 购的比例	金额	占全部采 购的比例	金额	占全部采 购的比例	金额	占全部采 购的比例
信胜科技	1,674.10	99.52%	1,602.56	100.00%	779.25	99.90%	576.34	100.00%
易瑞得	-	-	-	-	0.79	0.10%	-	-
信顺精密	8.09	0.48%	-	-	-	-	-	-
合计	1,682.20	100.00%	1,602.56	100.00%	780.04	100.00%	576.34	100.00%

发行人向申工机械的采购业务主要系母公司采购，故直接通过母公司采购价格进行公允性分析。报告期内，信胜科技主要向申工机械采购驱动小部件、梭床壳体、针杆架等零部件，占发行人同类产品的采购占比如下：

单位：万元

交易内容	2025年 1-6月交 易金额	占发行人 同类采购 的比例	2024年 交易金 额	占发行人 同类采购 的比例	2023年 交易金 额	占发行人 同类采购 的比例	2022年 交易金 额	占发行人 同类采购 的比例
梭床壳体	169.84	56.95%	329.93	72.47%	328.55	94.60%	265.15	92.14%
针杆架	26.60	6.32%	66.54	9.12%	125.69	16.67%	105.85	25.43%
驱动小部件	1,183.20	76.15%	778.70	30.48%	-	-	-	-

(2) 采购价格公允性

①与市场价格对比

信胜科技与申工机械的交易主要系采购驱动小部件、梭床壳体、针杆架等零部件。信胜科技向申工机械采购的零部件价格系在零部件毛坯价格加算一定加工费的基础上确定。加工费根据所需工时确定，市场上加工中心加工费每小时约为 60-100 元，信胜科技向申工机械采购的加工费常规产品一般在 60 元/小时，新产品一般在 80 元/小时，具有公允性。

②与同类产品采购价格相比

信胜科技主要向申工机械采购驱动小部件（2024 年起）、梭床壳体、针杆架等零部件，报告期内信胜科技向其采购与其他同类产品采购价格比较如下：

单位：元

产品类型	供应商名称	采购单价（不含税）	差异率
2025年1-6月			
梭床壳体	申工机械	21.24	1.00%
	信顺精密	21.03	

单位：元

产品类型	供应商名称	采购单价（不含税）	差异率
针杆架	申工机械	28.67	-3.60%
	信顺精密	29.73	
驱动小部件	申工机械	365.61	4.68%
	合众机械	349.25	
2024 年度			
梭床壳体	申工机械	21.24	0.00%
	信顺精密	21.24	
针杆架	申工机械	29.03	-2.35%
	合众机械	29.73	
驱动小部件	申工机械	334.27	0.95%
	合众机械	331.14	
2023 年度			
针杆架	申工机械	29.03	0.00%
	信顺精密	29.03	
2022 年度			
针杆架	申工机械	31.95	3.00%
	合众机械	31.02	

注 1：2022 年度与 2023 年度发行人向申工机械主要采购梭床壳体和针杆架，其中梭床壳体 90%以上向申工采购，其余部分型号不一致，无法进行同类比较；

注 2：因上述零部件规格型号众多，公司向各家供应商采购的规格型号差异较大，导致平均价格变动较大，故此处选取向不同供应商采购同类规格型号的平均单价进行比较。

如上表所示，公司向申工机械采购零部件与其他同类供应商采购单价差异较小，具有公允性。

③申工机械毛利率情况

根据申工机械提供的报告期内的利润表，其营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	1,899.05	1,860.02	1,142.39	890.18
营业成本	1,623.58	1,570.67	929.86	750.24

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
毛利率	14.51%	15.56%	18.60%	15.72%

申工机械主要从事电脑刺绣机零部件生产制造业务，报告期内其毛利率处于合理水平。

综上，公司与申工机械的交易定价具有公允性。

（二）说明申工机械是否专为发行人成立

申工机械设立时，主要客户为信胜科技、浙江德源机电有限公司、浙江盛名机电制造有限公司，其中来源于信胜科技的销售收入占比约40%，来源于浙江德源机电有限公司、浙江盛名机电制造有限公司的销售收入占比约20%，来源于其他电脑刺绣机生产企业的销售收入占比约40%。

报告期内，因发行人业绩成长，且申工机械供应稳定、质量可靠，发行人对申工机械采购有所增加，申工机械自身产能有限，申工机械对其他客户占比有所下降。

根据申工机械报告期内的应收账款明细表及申工机械用于收款的主要银行账户2013年、2014年及报告期内的银行流水，除发行人外，申工机械同时也向其他客户销售产品，并非专为发行人成立。

（三）是否存在由发行人实际控制人实际控制的情形

如本题回复之“一、（一）1、申工机械股东的出资来源”所述，申工机械设立时实缴出资的资金来源为王国生向姚晓艳借款，且王国生已于2014年以经营所得归还。

如本题回复之“三、（一）申工机械与发行人及其子公司在历史沿革、资产、人员、业务、技术及财务等方面独立情况”所述，申工机械在人员、资产、业务、财务、技术上均与发行人及其实际控制人相互独立。

根据申工机械及其实际控制人、发行人及其实际控制人确认，自申工机械设立至今，发行人及其实际控制人没有以任何形式直接、间接或委托第三人代为持有申工机械权益，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排。发行人及

其实际控制人未直接或间接参与申工机械的经营决策，申工机械与发行人及其实际控制人不存在控制关系。

因此，申工机械不存在由发行人实际控制人实际控制的情形。

（四）是否存在为发行人代垫成本费用情形

发行人向申工机械采购零部件与市场价及其他同类供应商采购单价差异较小，具有公允性，不存在利益输送；

经核查发行人及其子公司、实际控制人、控股股东、实际控制人控制的其他企业、申工机械及其实际控制人报告期内的银行流水，并访谈发行人及申工机械的实际控制人，报告期内，申工机械及其实际控制人不存在为发行人代垫成本费用情形。

二、说明报告期内申工机械及其实际控制人是否与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、关键岗位人员等关联方存在异常资金往来、利益输送或特殊利益安排等情形

经核查申工机械及其实际控制人、发行人及其实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员、取消监事会前在任监事、关键岗位人员报告期内的银行流水（不含贷记卡、社保卡），经核查，报告期内，发行人与申工机械的资金往来均系申工机械与发行人之间的业务往来，不存在异常情况。报告期内，申工机械及其实际控制人与发行人实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员、取消监事会前在任监事、关键岗位人员不存在异常资金往来。

综上所述，报告期内，申工机械及其实际控制人与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员、取消监事会前在任监事、关键岗位人员等关联方不存在异常资金往来、利益输送或特殊利益安排等情形。

三、说明申工机械与发行人及其子公司在历史沿革、资产、人员、业务、技术及财务等方面的情况，业务是否有替代性或竞争性、是否存在利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，说明是否存在潜在同业竞争的可能，发行人未来有无收购前述相关企业的计划，发行人防范同业竞争的措施是否有效

（一）申工机械与发行人及其子公司在历史沿革、资产、人员、业务、技

术及财务等方面独立情况

1、历史沿革方面

申工机械历史沿革参见本回复之“问题1.一、（一）1、申工机械股东的出资来源”，申工机械股东不存在代发行人及其实际控制人出资的情形，并非专为发行人设立，不存在由发行人实际控制人实际控制的情形，申工机械在历史沿革方面独立于发行人及其子公司。

经核查发行人及其子公司的全套工商档案、公司章程、发行人报告期内的三会文件，对发行人的直接和间接自然人股东进行访谈并取得其出具的情况调查表，取得发行人非自然人股东出具的非自然人股东情况调查表，对发行人子公司的少数股东进行访谈，发行人及其子公司的直接和间接股东均不存在代申工机械及其实际控制人出资的情形，不存在由申工机械及其实际控制人控制的情形，因此，发行人及其子公司在历史沿革方面独立于申工机械。

综上所述，申工机械与发行人及其子公司在历史沿革方面相互独立。

2、资产方面

申工机械的核心资产参见本回复之“问题1.一、（一）3、申工机械的核心资产权属情况”，申工机械拥有独立于发行人及其子公司的生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施、与生产经营有关的土地、厂房、重要机器设备以及知识产权的所有权或者使用权，不存在对发行人资产的依赖，具有独立的原料采购和产品销售系统。因此，申工机械在资产方面独立于发行人及其子公司。

截至本回复出具日，发行人及其子公司合法拥有独立于申工机械的与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，具有完整的供应、生产、销售及研发系统。合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，发行人及其子公司不存在对申工机械的资产的依赖。因此，发行人及其子公司在资产方面独立于申工机械。

综上所述，申工机械与发行人及其子公司在资产方面相互独立。

3、人员方面

经核查申工机械报告期各期期末的社保缴纳明细、2025年10月的工资发放明细和截至2025年11月30日的员工名册，及发行人及其子公司报告期各期期末的员工名册、社保公积金缴纳明细及截至2025年11月30日的员工名册，报告期内，发行人及其子公司员工不存在与申工机械存在劳动关系并领取劳动报酬的情形，申工机械员工不存在与发行人及其子公司存在劳动关系并领取劳动报酬的情形。

因此，申工机械与发行人及其子公司在人员方面相互独立。

4、业务方面

保荐机构及发行人律师实地考察了申工机械的生产经营场所，对申工机械实际控制人进行了访谈，核查了申工机械报告期内的银行流水，经核查，申工机械拥有独立的生产、销售、采购、人事、财务、研发部门，具有完整的业务体系；申工机械主要供应商与发行人及其子公司不存在关联关系；除向发行人销售外，申工机械还存在向袜机生产企业供应五金零部件的情形，具有直接面向市场独立经营的能力。

发行人及其子公司独立从事其获得核准的经营范围中的业务，其业务独立于申工机械，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

因此，申工机械与发行人及其子公司在业务方面相互独立。

5、技术方面

申工机械的技术来源参见本回复之“问题 1.一、（一）2、申工机械的技术来源”，申工机械的核心技术人员均系自主培养，除专利号为“2024219587736”的专利系自南通通远机械有限公司购买取得外，申工机械拥有的专利和非专利技术均系申工机械的核心技术人员自主研发形成，南通通远机械有限公司与发行人及其董事、高级管理人员不存在关联关系。因此，申工机械在技术方面独立于发行人及其子公司。

发行人具有独立的研发部门，其核心技术人员不存在由申工机械培养的情形，发行人及其子公司拥有的主要专利和非专利技术不存在由申工机械研发或从申工机械处继受的情形。因此，发行人及其子公司在技术方面独立于申工机械。

综上所述，申工机械与发行人及其子公司在技术方面相互独立。

6、财务方面

申工机械聘请了外部记账机构协助记账并设立了独立的财务部门，其财务人员未在发行人及其子公司中兼职；申工机械拥有独立的银行账户，未与发行人及其子公司共用银行账户；申工机械和发行人及其子公司不存在相互占用资金、资产或其他资源的情形，不存在申工机械为发行人及其子公司提供担保或申工机械接受发行人及其子公司担保的情形。因此，申工机械在财务方面独立于发行人及其子公司。

发行人及其子公司设立了独立的财务会计部门，其财务人员未在关联企业中兼职，发行人及其子公司建立了独立的财务会计核算体系和财务管理制度，并独立进行财务决策，具有规范的财务会计制度。发行人及其子公司拥有独立的银行账户，未与申工机械共用银行账户。发行人及其子公司依法独立履行纳税申报和缴纳税款的义务。截至本回复出具日，申工机械没有占用发行人及其子公司的资金、资产或其他资源，发行人及其子公司没有为申工机械提供担保，或将以公司名义获得的借款转借给申工机械使用。因此，发行人及其子公司在财务方面独立于申工机械。

因此，申工机械与发行人及其子公司在财务方面相互独立。

（二）业务是否有替代性或竞争性、是否存在利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，说明是否存在潜在同业竞争的可能

1、业务是否有替代性或竞争性、是否存在利益冲突、是否在同一市场范围内销售

信胜科技主要从事电脑刺绣机的生产与销售，申工机械主要从事电脑刺绣机零部件及袜机零部件的生产和销售，主要产品包括驱动小部件、梭床壳体、针杆架等，系信胜科技的供应商，申工机械与信胜科技不在同一市场范围内销售，申工机械与信胜科技的业务不存在替代性或竞争性，不存在利益冲突。

为减少与申工机械的交易、完善自身的产业链布局，发行人于2023年成立子公司信顺精密生产梭床壳体、针杆架等电脑刺绣机零部件，由于信顺精密产能尚不足以满足发行人全部采购需求，故发行人仍需向申工机械采购部分梭床壳体、

针杆架，但2024年、2025年1-6月发行人向申工机械采购梭床壳体、针杆架占比逐年下降。因此，申工机械与发行人子公司信顺精密存在一定的业务重叠，子公司信顺精密对申工机械的业务存在一定的替代性，但信顺精密主要向发行人供应电脑刺绣机零部件，对外销售较少，且发行人拟逐步增加对信顺精密的采购并减少向申工机械采购相关品类零部件，因此，申工机械与信顺精密的业务不存在对本次发行构成重大不利影响的利益冲突和同业竞争。

2、说明是否存在潜在同业竞争的可能

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》（以下简称“《适用指引1号》”）：“如果发行人控股股东、实际控制人是自然人，其配偶及双方的父母、子女控制的企业与发行人存在竞争关系的，应当认定为构成同业竞争。同业竞争的“同业”是指竞争方从事与发行人主营业务相同或者相似的业务。”

王国生非王海江之近亲属，且申工机械规模较小，没有电脑刺绣机整机生产的相关技术、经验、销售渠道，亦不存在生产电脑刺绣机整机的能力，根据保荐机构及发行人律师对王国生的访谈，申工机械并无从事电脑刺绣机整机生产的计划，因此，申工机械与发行人主营业务不存在潜在同业竞争的可能。

发行人为减少与申工机械的交易、完善自身的产业链布局而设立子公司信顺精密，信顺精密与申工机械存在一定的业务重叠，但信顺精密对外销售较少，未来信顺精密业务定位仍将是主要为母公司信胜科技提供机壳、针杆架和梭床壳体等零部件。因此，申工机械与信顺精密的业务不存在对本次发行构成重大不利影响的利益冲突和同业竞争。

（三）发行人未来有无收购前述相关企业的计划

经访谈发行人实际控制人王海江、申工机械实际控制人王国生，发行人拟逐步扩大信顺精密的产能以实现向电脑刺绣机整机生产的上游环节的延伸，无收购申工机械的计划。

（四）发行人防范同业竞争的措施是否有效

为防范利益输送、利益冲突及保持独立性，2025年5月8日，发行人控股股东、

实际控制人、实际控制人控制的其他企业出具了避免同业竞争的承诺函：

发行人实际控制人承诺：“1、本人、本人配偶、本人及本人配偶的直系亲属控制的其他企业目前没有，未来也不会以任何方式（包括但不限于单独经营、通过合资经营或持有另一公司或企业的股份及其他权益）直接或间接从事、参与与发行人及其下属企业目前及今后进行的主营业务构成潜在的直接或间接竞争的业务或活动；不会在中国境内和境外，以任何形式支持第三方直接或间接从事或参与任何与发行人及其下属子公司目前及今后进行的主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动；亦不会在中国境内和境外，以其他形式介入（不论直接或间接）任何与发行人及其下属子公司目前及今后进行的主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动。

2、如发行人进一步拓展其业务范围，本人、本人配偶、本人及本人配偶的直系亲属控制的其他企业将不与发行人拓展后的业务相竞争。若本人、本人配偶、本人及本人配偶的直系亲属控制的企业有任何商业机会可从事、参与或投资任何可能会与发行人及其下属企业生产经营构成竞争的业务，本人、本人配偶、本人及本人配偶的直系亲属控制的企业将给予发行人及其下属企业优先发展权。

3、如从第三方获得任何与发行人经营的业务存在竞争或潜在竞争的商业机会，本人、本人配偶、本人及本人配偶的直系亲属控制的其他企业将立即通知发行人，本人承诺采用任何其他可以被监管部门所认可的方案，以最终排除本人对该等商业机会所涉及资产/股权/业务之实际管理、运营权，从而避免形成同业竞争。

4、本人不会利用实际控制人地位损害信胜科技以及其他股东的合法权益。如因本人未履行承诺给信胜科技造成损失的，本人将赔偿信胜科技的实际损失。

5、本承诺在本人作为发行人控股股东或实际控制人期间持续有效。”

发行人实际控制人控制的企业信胜控股、海创投资承诺：“1、本企业及本企业控制的企业目前并没有，未来也不会直接或间接地从事或参与任何与发行人及其下属子公司目前及今后进行的主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动；不会在中国境内和境外，以任何形式支持第三方直接或间接从事或参与任何与发行人及其下属子公司目前及今后进行的主营业务构成竞争或可能构成竞

争的业务或活动；亦不会在中国境内和境外，以其他形式介入（不论直接或间接）任何与发行人及其下属子公司目前及今后进行的主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动。

2、自本承诺函签署之日起，若本企业或本企业控制的企业进一步拓展产品和业务范围，本企业及本企业控制的企业将不开展与发行人及其下属子公司相竞争的业务，若本企业或本企业控制的企业有任何商业机会可从事、参与或投资任何可能会与发行人及其下属子公司所从事的业务构成竞争的业务，本企业及本企业控制的企业将给予发行人及其下属子公司优先发展权。

3、如从第三方获得任何与发行人经营的业务存在竞争或潜在竞争的商业机会，本企业及本企业直接或间接控制的其他企业将立即通知发行人，本企业承诺采用任何其他可以被监管部门所认可的方案，以最终排除本企业对该等商业机会所涉及资产/股权/业务之实际管理、运营权，从而避免形成同业竞争。

4、如违反上述承诺，本企业及本企业控制的企业愿意承担由此产生的全部责任，赔偿或补偿由此给发行人及其下属子公司造成的损失。

5、本承诺函自签署之日起生效，并将在本企业受公司实际控制人控制期间或持有发行人5%以上股份期间持续有效。”

根据《适用指引1号》：“《上市规则》第2.1.4条第六项规定发行人不得存在对经营稳定性、直接面向市场独立持续经营的能力具有重大不利影响的情形。发行人应满足以下要求：……与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争……”“同业竞争的“同业”是指竞争方从事与发行人主营业务相同或者相似的业务。”

截至本回复出具日，控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在与发行人主营业务相同或者相似的情形，实际控制人王海江堂兄王国生控制的企业申工机械与发行人子公司信顺精密存在一定的业务重叠，主要系发行人完善自身产业链布局，实现向电脑刺绣机整机生产的上游环节的延伸所致。发行人防范同业竞争的措施有效。

四、核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、核查了申工机械全套工商档案，查阅了“诸天阳[2013]验内字第359号”《验资报告》，核查了王国生出资银行卡开户至出资后6个月的银行流水；
- 2、对申工机械实际控制人和发行人实际控制人进行了访谈，查阅了王国生、黄菊平、寿利忠出具的《核心人员情况调查表》；取得了申工机械及其实际控制人、发行人及其实际控制人出具的确认函；
- 3、核查了王国生出资银行卡开户至出资后6个月的银行流水、王国生偿还出资相关借款的还款流水，获取了其在使用银行卡2013、2014年及报告期内的银行流水（不含贷记卡、社保卡），并对单笔5万元以上的流水进行了核实；获取了申工机械2013、2014年及报告期内的银行流水，并对单笔5万元以上的流水进行了核实；
- 4、核查发行人及其子公司的全套工商档案、公司章程、发行人报告期内的三会文件，对发行人的直接和间接自然人股东进行访谈并取得其出具的情况调查表，取得发行人非自然人股东出具的非自然人股东情况调查表，对发行人子公司的少数股东进行访谈；
- 5、通过中国及多国专利审查信息查询系统（<https://cpquery.cponline.cnipa.gov.cn/chinese patent/index>）进行了检索；
- 6、核查了申工机械截至2025年11月30日的员工名册、2025年10月的工资发放明细、报告期各期期末的社保缴纳明细；核查了发行人及其子公司报告期各期期末的员工名册、社保公积金缴纳明细及截至2025年11月30日的员工名册；
- 7、通过不动产信息登记平台查询了申工机械不动产权属情况；
- 8、对申工机械生产厂房进行了实地考察，核查了申工机械承租房产的租赁合同；
- 9、核查了申工机械截至2025年10月31日的固定资产折旧明细表，对申工机械使用的主要生产设备进行了实地查验，取得了申工机械拥有的主要生产设

备的购买合同、发票；

10、取得了申工机械报告期内的财务报表；取得了发行人与申工机械交易的合同、发票、明细，对交易进行公允性分析；取得了申工机械报告期内的应收账款明细表；

11、核查了发行人及其实际控制人、控股股东、实际控制人控制的其他企业、董事、高级管理人员、取消监事会前在任监事、关键岗位人员报告期内的银行流水（不含贷记卡、社保卡），自然人单笔5万元及以上，发行人及其子公司单笔100万元及以上，控股股东及实际控制人控制的其他企业单笔50万元及以上；

12、对发行人的董事、高级管理人员进行了访谈，并取得了发行人出具的确认函；

13、取得了信顺精密的销售明细表；

14、取得了发行人控股股东、实际控制人、实际控制人控制的其他企业出具的关于避免同业竞争的承诺函。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、申工机械股东出资来源为其自筹资金，不存在代发行人及其实际控制人出资的情形；申工机械技术来源于王国生自身的技术积累、申工机械的自主研发及其从与发行人及其实际控制人无关联的第三方受让专利；申工机械核心资产独立于发行人及其实际控制人；申工机械主要管理人员、核心技术人员均系自主培养，与发行人相互独立；发行人向申工机械采购零部件定价公允。因此，申工机械并非专为发行人设立，不存在由发行人实际控制人实际控制的情形，不存在为发行人代垫成本费用的情形。

2、报告期内申工机械及其实际控制人不存在与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、关键岗位人员等关联方存在异常资金往来、利益输送或特殊利益安排等情形。

3、申工机械与发行人及其子公司在历史沿革、资产、人员、业务、技术及财务等方面相互独立；发行人子公司信顺精密与申工机械存在一定的业务重叠，但因信顺精密主要向母公司销售，对外销售较少，且发行人拟逐步增加对信顺精密的采购并减少向申工机械采购同品类零部件，因此申工机械与信顺精密的业务不存在对本次发行构成重大不利影响的利益冲突和同业竞争；除前述情形外，申工机械与发行人及其子公司不在同一市场范围内销售，申工机械与发行人及其子公司业务不存在替代性或竞争性，不存在利益冲突，不存在潜在同业竞争的可能；发行人未来没有收购申工机械的计划；发行人防范同业竞争的措施有效。

问题 2. 关于 LIBERTY 等客户销售增长合理性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期各期发行人向 LIBERTY 销售金额分别为 8,840.47 万元、11,655.87 万元、19,242.21 万元和 12,147.45 万元，LIBERTY 自身销售规模约为 1,500-3,500 万美元/年；向 M. RAMZAN 销售金额分别为 8,970.68 万元、5,090.86 万元、16,096.51 万元和 8,556.97 万元。（2）结合海关总署统计数据、公司销售数据测算，LIBERTY 在印度市场占有率分别约为 7%、9% 和 9%，M. RAMZAN 及其关联方在巴基斯坦市场占有率分别约为 25%、27% 和 20%。（3）报告期内发行人第三方回款中包含终端客户付款、具有跨境外汇支付能力的第三方付款等情况。（4）保荐机构对主要代理商、品牌的终端客户执行实地走访等核查程序。

请发行人：（1）结合与 LIBERTY、M. RAMZAN 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力等，进一步说明报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性；除发行人产品外，LIBERTY 是否还存在其他同类产品供应商，是否主要销售发行人产品，是否为专门服务发行人设立。（2）说明相关客户市场占有率的来源依据或测算过程，相关客户市场占有率的信息披露是否准确。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构：（1）说明对第三方回款采取的具体核查手段、核查过程、核查结果，并结合相关情况，说明报告期内发行人相关货物流、资金流是否匹配，证据链是否完整，如

何保障相关销售和回款的真实性。（2）说明对收入截止性测试、细节测试、函证及回函是否相符等核查程序的具体执行情况，是否存在异常。（3）说明对主要代理商（代理直销、代理经销）、品牌的终端客户实地走访、终端销售穿透核查数量、比例的具体含义，对相关核查采取的控制措施，获取终端销售清单并实际执行实地走访的终端客户数量、收入情况，并结合相关情况，说明对终端客户穿透核查的充分性。

【回复】

一、结合与 **LIBERTY**、**M.RAMZAN** 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力等，进一步说明报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性；除发行人产品外，**LIBERTY** 是否还存在其他同类产品供应商，是否主要销售发行人产品，是否为专门服务发行人设立

（一）结合与 **LIBERTY**、**M.RAMZAN** 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力等，进一步说明报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性

1、公司与 **LIBERTY**、**M.RAMZAN** 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力情况

（1）**LIBERTY**

①公司与客户合作历史

公司自 2005 年开始与 **LIBERTY** 实际控制人合作，合作初期其实际控制人经营服装面料加工厂，系公司产品的使用厂商，因认可公司产品品质、看好公司业务发展，实际控制人于 2008 年设立 **LIBERTY**，并选择成为公司的品牌商。

②客户自身历史沿革

LIBERTY 于 2008 年在印度注册设立，设立时股份数量 1 万股，股权结构如下：

股东名称[注]	持股数量(股)	持股比例
Madhuriben Dilipbhai Lathiya	3,900	39.00%
Pareshbhai Jadavbhai Lathiya	3,800	38.00%

股东名称[注]	持股数量(股)	持股比例
Hasmukhbhai Valjibhai Lathiya	100	1.00%
Mahendra Valjibhai Lathiya	100	1.00%
Laxmiben Valjibhai Lathiya	100	1.00%
Valjibhai Kalyanbhai Lathiya	100	1.00%
其他 19 名自然人股东	1,900	19.00%
合计	10,000	100.00%

注：LIBERTY 所有股东与公司均不存在关联关系，自设立以来其他 19 名自然人股东未发生变化。

2010 年，LIBERTY 股份数量增加至 10 万股，股份数增加后其股权结构如下：

股东名称	持股数量(股)	持股比例
Madhuriben Dilipbhai Lathiya	7,500	7.50%
Pareshbhai Jadavbhai Lathiya	7,400	7.40%
Hasmukhbhai Valjibhai Lathiya	3,700	3.70%
Mahendra Valjibhai Lathiya	3,700	3.70%
Laxmiben Valjibhai Lathiya	3,700	3.70%
Valjibhai Kalyanbhai Lathiya	3,700	3.70%
其他 19 名自然人股东	70,300	70.30%
合计	100,000	100.00%

2019 年，LIBERTY 股东 Laxmiben Valjibhai Lathiya、Valjibhai Kalyanbhai Lathiya 所持股份转让，本次转让后其股权结构如下：

股东名称	持股数量(股)	持股比例
Madhuriben Dilipbhai Lathiya	7,500	7.50%
Pareshbhai Jadavbhai Lathiya	7,400	7.40%
Hasmukhbhai Valjibhai Lathiya	7,400	7.40%
Mahendra Valjibhai Lathiya	7,400	7.40%
其他 19 名自然人股东	70,300	70.30%
合计	100,000	100.00%

③客户品牌知名度

报告期内，LIBERTY 均以 ODM 模式与公司进行合作，其自主经营“LIBERTY”品牌，在印度市场具有较高的品牌知名度。根据特易资讯、环球慧思统计数据，

2022-2024 年, LIBERTY 分别系印度的第四大、第二大、第一大电脑刺绣机采购商, 结合海关总署统计数据、公司销售数据测算, LIBERTY 在印度市场占有率分别约为 7%、9% 和 9%。

④客户销售能力

LIBERTY 主要经营电脑刺绣机及其配件销售业务, 截至目前拥有员工 72 人, 具备成熟的销售、售后服务团队。报告期内, 其销售规模约为 1,500-3,500 万美元/年, 系印度苏拉特及周边市场主要的电脑刺绣机销售厂商, 具备丰富的客户资源, 销售能力处在该市场的领先水平。

(2) M.RAMZAN 及其关联方

①公司与客户合作历史

公司自 2011 年开始与其合作, 此前 M.RAMZAN 及其关联方长期与其他品牌电脑刺绣机合作, 同时经营缝纫机及缝制机械配件等其他业务, 双方通过行业展会接洽后, 因认可公司产品品质, 其选择成为公司的品牌商。

②客户自身历史沿革

M.RAMZAN SEWING MACHINE&SILKYARN 系于 1992 年在巴基斯坦注册设立的个人独资企业, 自设立以来其股权结构未发生变化, 具体如下:

股东名称	持股比例
Mr. Muhammad Ramzan	100.00%
合计	100.00%

M.RAMZAN MACHINERY CO. 系于 2018 年在巴基斯坦注册设立的合伙企业, 自设立以来其股权结构未发生变化, 具体如下:

股东名称	持股比例
Mr. Muhammad Ramzan	33.34%
Mr. Fida Hussain	33.33%
Mr. Muzamil Shahzad	33.33%
合计	100.00%

上述股东与公司均不存在关联关系。

③客户品牌知名度

报告期内，M.RAMZAN 及其关联方均以 ODM 模式与公司进行合作，其自主经营“GREAT”品牌，在巴基斯坦市场具有较高的品牌知名度。根据特易资讯、环球慧思统计数据，2022-2024 年，M.RAMZAN 及其关联方分别系巴基斯坦的第一大、第一大、第二大电脑刺绣机采购商，结合海关总署统计数据、公司销售数据测算，M.RAMZAN 及其关联方在巴基斯坦市场占有率分别约为 25%、27% 和 20%。

④客户销售能力

M.RAMZAN 及其关联方在经营电脑刺绣机及其配件销售业务的同时，亦主要经营缝纫机及缝制机械配件销售业务，截至目前拥有员工 50 人，具备成熟的销售、售后服务团队。报告期内，其销售规模约为 5,000-7,500 万美元/年，系巴基斯坦主要的缝制机械销售厂商，具备丰富的客户资源，其电脑刺绣机销售能力处在该市场的领先水平。

2、报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性

报告期内，公司对上述客户的销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
LIBERTY	12,147.45	19,242.21	11,655.87	8,840.47
M.RAMZAN 及其关联方	8,556.97	16,096.51	5,090.86	8,970.68

报告期内，公司对上述客户销售收入增长的合理性如下：

(1) 印度国民经济增速较快，服装数量需求、刺绣工艺需求提升

近年来印度国民经济发展较快，GDP 由 2020 年的 2.67 万亿美元增长至 2024 年的 3.91 万亿美元，人均消费支出由 2020 年的 1,183.92 美元增长至 2023 年的 1,504.41 美元；印度国民经济发展带动服装需求量持续增长，根据 India Brand Equity Fundation 和 Claight Corporation 统计数据，2022-2024 年印度服装市场规模由 2022 年的 1,028 亿美元增长至 2024 年的 1,118 亿美元，并预计于 2034 年增长至 1,704 亿美元。印度传统服饰广泛应用各类刺绣工艺，公司印度终端客户的

下游订单主要面向其本国市场，随着印度国民经济快速增长，印度人民对单价较高、刺绣工艺相对复杂的传统服饰购买力持续提升；同时印度人民对于刺绣工艺的需求愈发多样化，公司不断提升电脑刺绣机配置，主要为采用双四件套机头结构提高转速，采用珠子绣附加装置实现特殊刺绣工艺等，带动公司向 LIBERTY 销售量价齐升。

根据中国缝制机械协会统计数据，2022-2024 年中国出口印度电脑刺绣机金额分别为 1.78 亿美元、1.95 亿美元和 2.98 亿美元。报告期内，公司向 LIBERTY 销售收入逐年增长，主要原因系印度国民经济增速较快，服装需求数量、刺绣工艺需求提升，带动电脑刺绣机销售量价齐升，且 LIBERTY 长期从事电脑刺绣机销售业务，在印度市场的品牌知名度、销售能力处在行业领先水平；公司向 LIBERTY 销售收入增长趋势与中国出口印度电脑刺绣机规模变化趋势一致，报告期内发行人对其销售增长具有合理性。

(2) 巴基斯坦外汇储备紧缺问题有效缓解，电脑刺绣机采购需求逐步释放

自 2022 年三季度至 2023 年二季度，巴基斯坦外汇储备紧缺问题较为严重，因缺少美元支付进口订单，导致电脑刺绣机采购规模显著下滑；自 2023 年下半年起，外汇储备紧缺问题有效缓解，巴基斯坦的电脑刺绣机市场业务逐步恢复，并于 2024 年度进入需求旺季。巴基斯坦传统服饰亦广泛应用各类刺绣工艺，公司巴基斯坦终端客户的下游订单主要面向其本国市场，刺绣产能需求庞大，随着前述问题有效缓解，电脑刺绣机采购需求逐步释放，公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售收入实现增长。

根据中国缝制机械协会统计数据，2022-2024 年中国出口巴基斯坦电脑刺绣机金额分别为 0.54 亿美元、0.27 亿美元和 1.12 亿美元。报告期内，公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售收入呈现先降后升的变化趋势，主要原因系巴基斯坦刺绣产能需求庞大，外汇储备的变化影响支付进口订单的能力，随着外汇储备紧缺问题有效缓解，M.RAMZAN 及其关联方充分发挥在品牌知名度、销售能力等方面的优势，销售收入相应增长；公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售收入变化趋势与中国出口巴基斯坦电脑刺绣机规模变化趋势一致，报告期内发行人对其销售增长具有合理性。

(二) 除发行人产品外, LIBERTY 是否还存在其他同类产品供应商, 是否主要销售发行人产品, 是否为专门服务发行人设立

报告期内, LIBERTY 主要经营电脑刺绣机及其配件业务, 除公司外不存在其他电脑刺绣机供应商, 仅销售公司产品。

LIBERTY 实际控制人设立该公司前, 经营服装面料加工厂, 系电脑刺绣机的使用厂商, 因看好电脑刺绣机行业发展, 其于 2008 年设立 LIBERTY 开始从事电脑刺绣机销售业务。LIBERTY 设立初期, 公司尚处于市场资源开拓、产品技术积累阶段, 尚未具备目前的市场地位和品牌影响力, 市场上有较多电脑刺绣机品牌可供选择, LIBERTY 综合考虑产品品质、售后服务、合作历史等因素选择与公司合作。随着双方业务逐步发展, 为加强深度合作与规范管理, 公司与 LIBERTY 签订年度合作协议, 约定 LIBERTY 的电脑刺绣机业务仅与公司合作, LIBERTY 不是为专门服务发行人设立。

二、说明相关客户市场占有率为来源依据或测算过程, 相关客户市场占有率的信息披露是否准确

LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方的市场占有率测算过程如下:

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司向 LIBERTY 销售金额(万元)①	19,242.21	11,655.87	8,840.47
公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售金额(万元)②	16,096.51	5,090.86	8,970.68
中国向印度出口电脑刺绣机金额(亿美元) ③[注]	2.98	1.95	1.78
中国向巴基斯坦出口电脑刺绣机金额(亿美元) ④[注]	1.12	0.27	0.54
美元年度平均汇率⑤	7.1217	7.0467	6.7261
LIBERTY 市场占有率⑥=①/(③×⑤)	9%	9%	7%
M.RAMZAN 市场占有率⑦=②/(④×⑤)	20%	27%	25%

注: 数据来源系海关总署。

根据《北京大豪科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票招股说明书》, 我国电脑刺绣机产量占全球电脑刺绣机总产量的 80%以上; 根据《2022-2023 中国缝制机械行业发展报告》《2023-2024 中国缝制机械行业发展报告》《2024-2025 中国缝制机械行业发展报告》, 日本田岛、日本百灵达等国际品牌近年来规模未

显著扩张，且其主要面向欧美等高端市场，由此可知国产电脑刺绣机已占据印度、巴基斯坦主要市场份额，故公司根据向客户销售金额、中国向印度或巴基斯坦出口电脑刺绣机金额测算主要客户的市场占有率，相关客户市场占有率信息披露准确。

三、核查意见

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、关于境外主要客户

(1) 核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

①访谈了发行人销售部门负责人，了解发行人与境外主要客户的合作历史，了解报告期内发行人对境外主要客户销售增长的原因；

②获取了境外主要客户的工商资料、中信保报告，了解其注册设立时间及地点、股东及股本变化情况，核查其是否与发行人存在关联关系；

③访谈了境外主要客户，了解其主营业务、员工人数、销售规模、销售能力，了解其与发行人的合作历史，了解报告期内发行人对境外主要客户销售增长的原因；

④查阅了印度 GDP、人均消费支出、服装市场规模等数据，了解印度国民经济、服装市场发展情况，查阅了巴基斯坦外汇储备数据，分析巴基斯坦外汇储备对进口订单的影响；

⑤查阅了特易资讯、环球慧思、海关总署、中国缝制机械协会等统计数据，查阅了发行人报告期内的收入成本明细表，了解境外主要客户的市场地位，测算境外主要客户的市场占有率。

(2) 核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

①LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方等境外主要客户与发行人长期合作，

设立至今与发行人不存在关联关系，具有较高的品牌知名度、较强的销售能力；

②报告期内发行人对 LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方销售增长具有合理性；

③LIBERTY 除发行人外不存在其他电脑刺绣机供应商，仅销售公司产品，综合考虑产品品质、售后服务、合作历史等因素选择与发行人合作，不是为专门服务发行人设立。

2、关于相关客户市场占有率

(1) 核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅了发行人报告期内的收入成本明细表、海关总署统计数据，测算境外主要客户的市场占有率；

②查阅了《北京大豪科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票招股说明书》、中国缝制机械协会出具的行业发展报告，访谈了境外主要客户，了解中国生产的电脑刺绣机占印度、巴基斯坦市场份额的情况。

(2) 核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方的市场占有率根据发行人向其销售金额、海关总署统计的中国向印度和巴基斯坦出口电脑刺绣机金额测算，相关客户的市场占有率信息披露准确。

(二) 说明对第三方回款采取的具体核查手段、核查过程、核查结果，并结合相关情况，说明报告期内发行人相关货物流、资金流是否匹配，证据链是否完整，如何保障相关销售和回款的真实性

1、核查手段、核查过程

针对第三方回款情况，保荐机构采取的核查手段、核查过程主要如下：

(1) 获取报告期内发行人第三方回款台账，匹配发行人账面销售回款记录、

银行对账单的交易对手方信息，根据每个客户、每年度回款金额，复核第三方回款台账的完整性，获取报告期内第三方回款相关的全部银行回单，复核第三方回款台账中客户名称、回款单位名称、回款金额、回款币种、回款时间、回款国家等信息的准确性；

(2) 查阅报告期内第三方回款相关的销售合同、送货单、调试单、报关单、提单、银行回单、客户邮件说明及付款沟通记录等资料，核查销售合同中是否存在约定第三方付款的交易安排，根据上述资料记录的客户名称、订单号、产品型号、产品数量、产品金额、收款金额等信息，核查第三方支付货款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；

(3) 获取发行人、关键人员的报告期内银行流水，查阅大额银行流水收支情况，核查发行人、关键人员是否存在异常资金往来、是否存在通过第三方回款调节账龄的情形；

(4) 访谈发行人财务总监、销售部门负责人，了解报告期内发行人发生第三方回款的原因，了解第三方回款占营业收入比例波动的原因；

(5)访谈报告期内发生第三方回款的主要客户，了解客户与回款方的关系、第三方回款的具体原因，分析必要性及商业合理性；获取第三方回款确认函，客户对回款单位名称、与回款单位的关系、回款金额、回款币种、回款时间等信息进行确认，第三方回款确认函对应的第三方回款金额占当期第三方回款总额的比例分别为 65.19%、57.13%、74.08% 和 61.51%；

(6) 查阅报告期内第三方回款单位的中信保报告、企业信用报告，相关回款单位的第三方回款金额占当期第三方回款总额的比例分别为 29.22%、30.17%、30.00% 和 31.30%，核查发行人及其实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员、取消监事会前在任监事等关键主体与第三方回款的支付方及其关键主体是否存在关联关系或其他利益安排；

(7) 查阅国家外汇管理局网站、信用报告、裁判文书网、企查查等信息，核查报告期内发行人是否存在因客户第三方回款产生的违法违规事项，核查发行人是否存在与第三方回款相关的涉诉情况，是否存在因第三方回款导致的货款归

属纠纷；

(8) 对发行人报告期各期的销售收入执行细节性测试，境内销售测试销售订单、销售出库单、送货单、运输单、调试单、发票、收款记录，境外销售测试销售订单、销售出库单、报关单、提单、收款记录，检验收入的真实性，细节测试核查金额占各期收入的比例分别为 49.26%、70.84%、58.26% 和 59.64%。

2、核查结果

经核查，保荐机构认为：

(1) 报告期内，公司存在第三方回款，基本情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
终端客户付款	4,425.08	7,165.94	4,113.34	8,744.19
具有跨境外汇支付能力的第三方付款	3,163.64	6,770.93	5,827.22	3,669.03
控股股东、实际控制人及其亲属、同一控制下关联方、业务经办人员付款	681.76	684.65	723.33	1,845.00
融资租赁公司付款	434.00	1,112.00	-	-
第三方回款金额合计	8,704.49	15,733.52	10,663.89	14,258.22
营业收入	65,521.39	102,998.76	70,401.23	59,957.11
第三方回款占当期营业收入比例	13.28%	15.28%	15.15%	23.78%

第三方回款的原因主要如下：

①部分客户所在国家（如印度、巴基斯坦等）对于直接采购进口生产设备予以贷款利息补贴、关税优惠等，其终端客户直接向公司付款；

②部分客户所在国家（如巴基斯坦、伊朗、埃及、摩洛哥等）因外汇管制存在结算不便利、额度限制、周期长等问题，客户指定具有跨境外汇支付能力的第三方付款；

③部分客户基于支付便利、资金安排等考虑，由其控股股东、实际控制人及其亲属、同一控制下关联方、业务经办人员付款；

④部分存在融资租赁需求的客户，因申请补贴政策要求，需与公司签订销售合同，并与融资租赁公司签订售后回租协议，融资租赁公司根据风控要求直接向

公司支付款项。

报告期内，公司第三方回款比例整体呈下降趋势主要原因系公司不断加强第三方回款相关的内部控制，印度部分地区的贷款优惠政策不再要求终端客户直接向公司付款，2024年以来巴基斯坦政府为加强外汇管理而要求该国企业支付进口设备货款时提高付款交单支付比例；

(2) 报告期内，发行人第三方回款均基于真实交易产生，不存在虚构交易或调节账龄的情形；

(3) 发行人及其实际控制人、董事、高级管理人员、取消监事会前在任监事或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

(4) 报告期内，发行人不存在因第三方回款产生的违法违规事项，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

(5) 报告期内，发行人不存在签订合同时已明确约定由第三方付款的情形；

(6) 报告期内，发行人第三方回款相关的销售合同、送货单、调试单、报关单、提单、银行回单、客户邮件说明及付款沟通记录等资料保存完整，根据发行人销售台账、银行流水可以追溯到相关原始凭证及付款人相关资料等，具有可验证性，相关资金流、实物流与商业实质一致。

3、结合相关情况，说明报告期内发行人相关货物流、资金流是否匹配，证据链是否完整

(1) 相关货物流情况核查

关于报告期内发行人相关货物流情况，保荐机构履行了以下核查程序：

①核查主要客户的销售合同、送货单、调试单、报关单、提单等单据，了解发行人货物流情况；

②实地走访主要客户、主要终端客户，查看其生产经营和办公场所，查看发行人产品的使用情况、库存情况，并根据每台产品唯一的序列号，核对是否与前述单据一致。

(2) 相关资金流情况核查

关于报告期内发行人相关资金流情况，保荐机构履行了以下核查程序：

- ① 获取报告期内发行人账面销售回款记录、银行对账单、第三方回款相关的全部银行回单，了解发行人资金流情况；
- ② 获取客户邮件说明及付款沟通记录、第三方回款确认函，了解第三方回款资金流的沟通确认情况。

(3) 相关货物流、资金流是否匹配，证据链是否完整

综上，发行人根据销售合同约定，将产品运送至客户指定地点，相关货物流单据具有可验证性；客户通常根据销售合同约定直接向发行人付款，针对第三方回款情况，资金流可根据发行人销售台账、银行流水追溯到相关原始凭证及付款人相关资料，并通过客户邮件说明及付款沟通记录、第三方回款确认函进行验证，相关货物流、资金流匹配，证据链完整。

4、如何保障相关销售和回款的真实性

为保障相关销售和回款的真实性，发行人制定的内控制度主要如下：

- (1) 在与客户建立合作关系后，发行人要求境内客户提供开票信息、境外客户提供企业注册信息等资料，对其设立客户档案，在系统中为其分配核算编码，并将开票信息中列示的银行账号录入系统作为其主要结算账户进行管理；
- (2) 销售人员对收款记录逐笔登记，财务部对收款台账进行确认；
- (3) 发行人要求客户在第三方回款完成后，及时向发行人销售人员告知回款的具体情况，并通过邮件、微信等附上银行回款流水单；财务部门核对实际付款单位信息，逐笔登记客户第三方回款情况。

为验证相关销售和回款的真实性，保荐机构执行的核查程序参见本回复之“问题 2.三、（二）1、核查手段、核查过程”。

综上，保荐机构认为相关销售和回款具有真实性。

（三）说明对收入截止性测试、细节测试、函证及回函是否相符等核查程

序的具体执行情况，是否存在异常

1、收入截止性测试

保荐机构针对报告期各期期末前后一个月的销售记录依据重要性原则选取测试样本，通过核查销售订单、销售出库单、送货单及调试单（境内销售）、报关单及提单（境外销售）、记账凭证等相关支持性文件，核查收入是否存在跨期情况。报告期各期，收入截止性测试的具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
截止日前一个月测试金额	12,500.72	10,929.41	5,465.11	3,472.96
截止日前一个月测试比例	98.98%	98.14%	98.32%	98.14%
截止日后一个月测试金额	10,465.69	8,154.95	6,548.06	4,024.13
截止日后一个月测试比例	98.86%	86.29%	89.63%	93.91%

经核查，保荐机构认为发行人收入已记录在正确的会计期间，不存在跨期确认收入的情况。

2、收入细节测试

（1）核查范围

保荐机构对发行人报告期各期的销售收入执行细节性测试，境内销售测试销售订单、销售出库单、送货单、运输单、调试单、发票、收款记录，境外销售测试销售订单、销售出库单、报关单、提单、收款记录，检验收入的真实性。细节测试的具体选取方法为以报告期各期的销售收入为总体，抽取大额销售样本进行销售收入细节测试。

（2）核查比例及结论

报告期内，收入细节测试的具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
细节测试金额	39,078.91	60,009.56	49,871.34	29,537.64
营业收入	65,521.39	102,998.76	70,401.23	59,957.11
细节测试比例	59.64%	58.26%	70.84%	49.26%

保荐机构对报告期各期的销售收入执行细节测试核查程序，细节测试核查金额占各期收入的比例分别为 49.26%、70.84%、58.26% 和 59.64%，经核查未见异常。

3、收入函证及回函是否相符的核查情况

保荐机构对报告期内发行人主要客户执行函证程序，核查交易金额的真实性和准确性，函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入金额①	65,521.39	102,998.76	70,401.23	59,957.11
发函金额②	57,510.71	90,163.06	63,645.41	53,818.49
发函比例③=②/①	87.77%	87.54%	90.40%	89.76%
回函金额④	46,514.51	79,613.42	56,218.33	47,969.99
其中：回函相符金额	42,826.19	71,480.02	46,203.77	39,661.23
经调节可确认金额	3,688.32	8,133.40	10,014.56	8,308.76
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	80.88%	88.30%	88.33%	89.13%
回函金额占营业收入比例⑥=④/①	70.99%	77.30%	79.85%	80.01%
替代测试金额⑦	10,996.20	10,549.64	7,427.09	5,848.49
替代测试金额占比⑧=⑦/①	16.78%	10.24%	10.55%	9.75%
函证及替代测试合计确认比例⑨=⑥+⑧	87.77%	87.54%	90.40%	89.76%

报告期内，针对回函不符情况，保荐机构向回函不符的客户了解差异原因，检查相关销售订单、销售出库单、送货单及调试单（境内销售）、报关单及提单（境外销售）、银行回单等支持性单据。经核查，客户回函不符原因主要系双方入账时间差异，部分被函证客户以付款时间/发票开具时点入账，而发行人以设备验收时点确认收入。上述情况不涉及收入调整，经差异调节后，不存在回函金额不符的情况。

报告期内，针对未回函情况，保荐机构执行替代测试程序，替代测试程序主要包括查验相关销售订单、销售出库单、送货单及调试单（境内销售）、报关单及提单（境外销售）、银行回单等单据，以核实收入的真实性和准确性。经核查，未回函部分收入确认无异常。

(四) 说明对主要代理商（代理直销、代理经销）、品牌的终端客户实地走访、终端销售穿透核查数量、比例的具体含义，对相关核查采取的控制措施，获取终端销售清单并实际执行实地走访的终端客户数量、收入情况，并结合相关情况，说明对终端客户穿透核查的充分性

1、说明对主要代理商（代理直销、代理经销）、品牌的终端客户实地走访、终端销售穿透核查数量、比例的具体含义，对相关核查采取的控制措施

(1) 终端销售清单覆盖收入、比例的具体含义

保荐机构、申报会计师、发行人律师获取报告期内主要代理商、品牌的终端销售清单，根据代理商/品牌名称、产品型号、产品数量、销售时间等信息，将其与发行人收入成本明细表勾稽核对，核对无误的，根据收入成本明细表中的销售金额，计算终端销售清单覆盖收入，并以此计算覆盖相应销售模式收入的比例。

(2) 实地走访覆盖收入、比例的具体含义

保荐机构、申报会计师及其聘请的境外会计师、发行人律师对报告期内主要代理商、品牌及其主要终端客户抽样进行实地走访；经实地走访的代理商、品牌，根据收入成本明细表中向代理商、品牌的销售金额，计算实地走访覆盖收入；经实地走访的终端客户，根据终端销售清单中向终端客户销售的产品信息，匹配收入成本明细表中向代理商、品牌的销售金额，计算实地走访覆盖收入，并以此计算覆盖相应销售模式收入的比例。

(3) 终端销售合同/订单覆盖数量、比例的具体含义

保荐机构、申报会计师、发行人律师获取报告期内主要代理商、品牌与终端客户签订的终端销售合同/订单，终端销售合同/订单中包含产品数量等信息，逐份加总计算覆盖数量，并以此计算覆盖相应销售模式电脑刺绣机数量的比例。

(4) 相关核查采取的控制措施

保荐机构、申报会计师、发行人律师主要执行以下控制措施：

①实地走访时取得经代理商、品牌盖章确认的终端销售清单，将报告期内

主要代理商、品牌的终端销售清单与发行人收入成本明细表勾稽核对，核查是否存在较大遗漏或错误；

②根据报告期内发行人的收入成本明细表、主要代理商/品牌的终端销售清单自行合理筛选实地走访样本；

③抽取部分终端销售合同/订单，根据其终端客户名称、产品型号、产品数量等信息与发行人的收入成本明细表、主要代理商/品牌的终端销售清单进行勾稽核对；

④针对申报会计师聘请的境外会计师执行的实地走访工作，制定走访方案、设计访谈问卷，通过视频通话参与对部分终端客户的实地走访过程，要求境外会计师以录制视频、拍照片等形式保存访谈终端客户、盘点发行人产品的过程，对境外会计师完成的实地走访资料进行整理复核。

2、获取终端销售清单并实际执行实地走访的终端客户数量、收入情况

保荐机构、申报会计师、发行人律师根据报告期内主要代理商、品牌的终端销售清单自行合理筛选实地走访样本并执行实地走访，部分境外终端客户由申报会计师聘请的境外会计师执行实地走访，实际执行实地走访的终端客户均已获取相应的终端销售清单。

代理经销模式下，获取终端销售清单并实际执行实地走访的终端客户数量、收入如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
代理经销模式收入（万元）①	13,548.86	21,896.89	16,252.93	10,615.43
终端客户实地走访覆盖收入（万元）②	5,085.28	9,374.09	6,784.49	3,639.81
实地走访终端客户数量（家）③	41	69	81	50
终端客户实地走访比例④=②/①	37.53%	42.81%	41.74%	34.29%

ODM 模式下，获取终端销售清单并实际执行实地走访的终端客户数量、收入如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
ODM模式收入(万元)①	27,389.71	45,268.26	25,655.94	23,508.57
终端客户实地走访覆盖收入(万元)②	11,078.48	20,296.88	8,973.09	9,542.76
实地走访终端客户数量(家)③	103	186	122	127
终端客户实地走访比例④=②/①	40.45%	44.84%	34.97%	40.59%

3、结合相关情况，说明对终端客户穿透核查的充分性

代理经销模式下，终端客户穿透核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
代理经销模式收入①	13,548.86	21,896.89	16,252.93	10,615.43
终端销售清单覆盖收入②	9,071.82	15,690.69	10,514.60	6,095.98
终端销售清单比例③=②/①	66.96%	71.66%	64.69%	57.43%
终端客户实地走访覆盖收入④	5,085.28	9,374.09	6,784.49	3,639.81
终端客户实地走访比例⑤=④/①	37.53%	42.81%	41.74%	34.29%
代理经销模式电脑刺绣机数量⑥	714	1,265	1,120	683
终端销售合同/订单覆盖数量⑦	222	391	278	129
终端销售合同/订单比例⑧=⑦/⑥	31.09%	30.91%	24.82%	18.89%
终端销售穿透资料合计比例⑨=③[注]	66.96%	71.66%	64.69%	57.43%

注：保荐机构向品牌商、代理商获取终端销售清单，通过实地走访、查验终端销售合同/订单等方式验证终端销售清单准确性，故终端销售穿透资料合计比例为终端销售清单比例，下同。

ODM模式下，终端客户穿透核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
ODM模式收入①	27,389.71	45,268.26	25,655.94	23,508.57
终端销售清单覆盖收入②	22,573.81	40,634.14	20,578.94	20,341.69
终端销售清单比例③=②/①	82.42%	89.76%	80.21%	86.53%
终端客户实地走访覆盖收入④	11,078.48	20,296.88	8,973.09	9,542.76
终端客户实地走访比例⑤=④/①	40.45%	44.84%	34.97%	40.59%
ODM模式电脑刺绣机数量⑥	1,725	2,785	1,682	1,565

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
终端销售合同/订单覆盖数量⑦	645	1,550	796	835
终端销售合同/订单比例⑧=⑦/⑥	37.39%	55.66%	47.32%	53.35%
终端销售穿透资料合计比例⑨=③	82.42%	89.76%	80.21%	86.53%

经核查，发行人的收入成本明细表、主要代理商/品牌商的终端销售清单、终端客户实地走访、终端销售合同/订单等穿透核查资料可基本匹配，境内代理商均不存在库存，部分境外品牌商、代理商为满足快速交付需求设有少量库存，相关产品通常有终端销售合同/订单支持，报告期内终端销售已基本完成，不存在发行人向代理商、品牌商压货的情况，终端销售真实。

综上，发行人终端客户穿透核查具有充分性。

问题 3. 关于募投项目合理性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，发行人多头刺绣机的产能利用率分别为 96.97%、105.43%、119.52%、143.15%，2023 年至 2025 年 1-6 月发行人单头刺绣机产能利用率分别为 26.63%、42.69%、38.25%。（2）募投项目“年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目”，主要实施主体为信胜机械，项目达产后，将年产 6,000 台多头刺绣机、5,000 台单头刺绣机所需的机架。（3）募投项目“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”实施主体为公司控股子公司信顺精密，主要提供驱动小部件、附加装置等零部件产能。

请发行人：（1）结合此次募投项目扩产情况、报告期内各产品产能利用率、在手订单及意向订单情况及变动趋势，进一步说明单头刺绣机产能扩展的必要性和合理性，新增产能是否存在充足的消化空间。（2）说明报告期内超产能生产的合法合规性，后续整改措施及有效性。（3）发行人以控股方式设立信胜机械和信顺精密的原因，少数股东情况及与其共同投资的原因及合理性，与少数股东是否存在其他利益安排。结合信胜机械和信顺精密目前的资产情况，说明子公司作为项目实施主体的合理性，发行人以借款方式进行投资的原因，说明少数股东是否有其他投资安排，是否存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况，以及采取的保护性措施。（4）说明报告期内信胜机械和信顺精密

的分红政策及其有效性，子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，是否能够有效保护投资者权益。（5）结合技术、人员储备及客户要求等情况，说明驱动小部件、附加装置是否具备自产能力。结合发行人业绩变化、下游客户需求及行业发展阶段等情况，说明补流测算依据是否谨慎、合理。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合此次募投项目扩产情况、报告期内各产品产能利用率、在手订单及意向订单情况及变动趋势，进一步说明单头刺绣机产能扩展的必要性和合理性，新增产能是否存在充足的消化空间

（一）此次募投项目扩产情况、报告期内各产品产能利用率、在手订单及意向订单情况及变动趋势

1、本次募投项目扩产情况

公司计划开展“年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目”、“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”置换部分现有产能并进行扩产，上述募投项目达产后，公司总产能将增长为 6,000 台多头刺绣机、5,000 台单头刺绣机。

2、报告期内各产品产能利用率

报告期内，各类产品的产能利用率情况如下：

单位：台

产品	年度	产能[注]	产量	产能利用率
多头刺绣机	2025 年 1-6 月	1,875	2,684	143.15%
	2024 年度	3,750	4,482	119.52%
	2023 年度	3,000	3,163	105.43%
	2022 年度	2,873	2,786	96.97%
单头刺绣机	2025 年 1-6 月	800	306	38.25%
	2024 年度	1,600	683	42.69%
	2023 年度	1,600	426	26.63%
	2022 年度	-	-	-

注：报告期内公司影响产能的核心设备为龙门铣，某一台龙门铣加工不同规格机架所需时间差异较大，加工时间主要取决于机身长度、设备头数等因素。公司在产能测算过程中，

兼顾机架长度和理论工时，选择机架长度、设备头数指标为中间值的机型作为标准机型，龙门铣的理论工时除以标准机型的生产工时得到产能数值。2022年11月信胜科技购置1台龙门铣专用于单头刺绣机加工，2023年起单独计算单头刺绣机产能利用率。

报告期内，公司产能利用率呈现逐期增长趋势，且2023年以来多头刺绣机的产能利用率均超过100%，长期存在产能缺口；公司的单头刺绣机业务尚处于起步阶段，随着产品系列逐步完善、营销网络不断扩张，未来亦存在较大的产能需求，预计2025年7-12月公司单头刺绣机产量约800台，产能利用率约100%。

3、在手订单及意向订单及变动趋势

公司的单头刺绣机主要为成衣帽绣机，报告期内及期后，成衣帽绣机在手订单情况如下：

项目	在手订单	
	数量（台）	金额（万元）
2023年末	114	195.47
2024年末	87	210.62
2025年6月末	128	283.06
2025年11月末	248	470.23

报告期内及期后，公司成衣帽绣机在手订单呈现良好的增长趋势，主要原因系市场需求较大，公司逐步完善产品系列，通过行业展会等渠道加大宣传力度。成衣帽绣机系标准化产品，因体积较小、价格较低、生产交付周期较短，故在手订单覆盖周期较短。截至本回复出具日，公司尚未针对成衣帽绣机业务签订意向订单。

4、战略合作协议情况

公司凭借自身在销售渠道、品牌知名度、技术和机型储备等方面的竞争优势，已与单头刺绣机的主要客户构建战略合作关系，预计业务规模将实现较快增长。截至本回复出具日，公司已与7家客户针对成衣帽绣机业务签订战略合作协议，预计2026年度向上述客户销售约2,200台成衣帽绣机，预计2026年度成衣帽绣机销售总量约3,000台。报告期内，公司一方面通过市场竞争开拓了MAHI IMPORT AND EXPORT及其关联方等新客户，其多年从事成衣帽绣机销售业务，深耕印度等主要市场，客户需求量较大；另一方面针对M.RAMZAN及其关联方、

GULFTEX SEWING MACHINE TRADING LLC 等长期合作的主要客户，不断拓展其产品系列，依托相对成熟的销售渠道促进成衣帽绣机业务的快速发展。

（二）单头刺绣机产能扩展的必要性和合理性

1、必要性

（1）公司单头刺绣机业务发展趋势良好，现有产能无法满足未来发展需求

报告期内及期后，公司单头刺绣机业务持续扩张，现有产能已较为充分利用，无法完全满足未来发展需求。报告期内，公司单头刺绣机产能利用率较低，主要原因系相关业务尚处于起步阶段；随着产品系列逐步完善、营销网络不断扩张，单头刺绣机产量、在手订单规模均呈现良好的增长趋势，预计 2025 年单头刺绣机总产量约 1,100 台，其中 2025 年 7-12 月产量约 800 台，2025 年 7-12 月产能利用率约 100%，现有产能已较为充分利用；公司已新增购置用于生产单头刺绣机机架的龙门铣等设备，截至本回复出具日，相关设备正在安装调试，预计于 2026 年 2-3 月投产，预计 2026 年度公司单头刺绣机产能约 3,000 台；截至本回复出具日，公司已与部分客户签订战略合作协议，预计 2026 年度向其销售约 2,200 台成衣帽绣机，预计 2026 年度成衣帽绣机销售总量约 3,000 台，随着在手订单、客户需求规模稳步增长，公司有必要提升单头机刺绣机产能以满足业务发展的需要。

（2）单头刺绣机与多头刺绣机业务存在协同作用，扩展单头刺绣机产能系公司战略布局的需要

单头刺绣机与多头刺绣机业务存在一定协同作用，公司依托现有资源、竞争优势有效扩展单头刺绣机产能，实现战略布局。单头刺绣机与多头刺绣机的主要原材料、生产设备、生产流程具有相似性，客户、供应商存在一定重叠，公司同时开展两类产品业务可充分发挥协同作用，有助于成本控制、团队建设、销售渠道开拓等。报告期内，公司已发展成为电脑刺绣机行业龙头企业，公司凭借成熟的生产和管理经验及人员储备、丰富的销售渠道、持续完善的产品系列，有效提升单头刺绣机产能，实现公司多类别产品协同发展的战略布局。

2、合理性

(1) 单头刺绣机市场发展空间广阔

随着市场对于个性化刺绣潮流的需求不断提升，单头刺绣机市场容量亦不断增长，发展空间广阔。单头刺绣机因其操作便捷、体积较小、单价较低，适用于个性化刺绣场景。随着市场对于个性化刺绣潮流的需求不断提升，智能打版、视觉寻边绣等技术应用逐步成熟，DIY 刺绣等个性化需求带动了单头刺绣机市场的持续增长。根据中国缝制机械协会统计数据，2018-2024 年，全球单头刺绣机产量由 1.0 万台增长至 4.3 万台，年复合增长率为 27.52%，为公司单头刺绣机业务的发展提供广阔的发展空间。

(2) 公司具备发展单头刺绣机业务的竞争优势

影响单头刺绣机业务发展的主要因素系销售渠道、品牌知名度、技术和机型储备等，公司均具备相应优势。一方面，由于单头刺绣机市场容量主要增长于近几年，公司针对美国、土耳其、摩洛哥、阿联酋等单头刺绣机主要市场具有较为成熟的销售渠道，作为中国电脑刺绣机行业龙头企业已在国际市场具有一定品牌影响力，具备持续拓展单头刺绣机市场的能力。另一方面，公司于 2023 年 1 月设立控股子公司易瑞得，专业从事成衣帽绣机的生产和销售，拥有超过 30 项相关专利，2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月，易瑞得的主营业务收入分别为 476.60 万元、1,147.72 万元和 939.06 万元，经营规模稳步增长，且已掌握较为成熟的生产工艺，已形成覆盖市场主要需求的系列产品，2025 年已实现成衣帽绣机完全自产。

(三) 新增产能是否存在充足的消化空间

本次募投项目预计于 2028 年投产、2029 年达产，达产后公司单头刺绣机总产能将为 5,000 台。根据中国缝制机械协会统计数据，2018-2024 年，全球单头刺绣机产量由 1.0 万台增长至 4.3 万台，年复合增长率为 27.52%，以此增长率测算达产年的单头刺绣机市场容量约 14.5 万台，公司的单头刺绣机市场占有率仅约 3%；若以 2024 年现有市场容量测算，公司未来单头刺绣机总产能的市场占有率约 12%，亦存在较大增长空间，新增产能存在充足的消化空间。

公司将通过行业展会等渠道加大单头刺绣机宣传力度，优化销售激励机制，

进一步完善机型储备，结合花样云平台、个性化刺绣平台提升产品综合竞争能力，实现单头刺绣机业务持续扩张，预计将有效实现产能消化。

二、说明报告期内超产能生产的合法合规性，后续整改措施及有效性

（一）产能利用率的计算方式

公司电脑刺绣机产能计算根据生产流程中影响产能的核心设备龙门铣的加工能力得出，某一台龙门铣加工不同规格机架所需时间差异较大，加工时间主要取决于机身长度、设备头数等因素。公司在产能测算过程中，兼顾机架长度和理论工时，选择机架长度、设备头数指标为中间值的机型作为标准机型，龙门铣的理论工时（每年运行 300 天乘以每天运行时间 16 小时）除以标准机型的生产工时得到产能数值，该数值系理论值。2022 年 11 月信胜科技购置 1 台龙门铣专用于单头刺绣机加工，故 2023 年起单独计算单头刺绣机产能利用率。报告期内公司产能利用率情况如下：

年度	类型	产能(台)	产量(台)	产能利用率
2025 年 1-6 月	多头电脑刺绣机	1,875	2,684	143.15%
	单头电脑刺绣机	800	306	38.25%
	电脑刺绣机产量小计		2,990	-
2024 年度	多头电脑刺绣机	3,750	4,482	119.52%
	单头电脑刺绣机	1,600	683	42.69%
	电脑刺绣机产量小计		5,165	-
2023 年度	多头电脑刺绣机	3,000	3,163	105.43%
	单头电脑刺绣机	1,600	426	26.63%
	电脑刺绣机产量小计		3,589	-
2022 年度	多头电脑刺绣机	2,873	2,786	96.97%
	单头电脑刺绣机	-	-	-
	电脑刺绣机产量小计		2,786	-

2023 年以来公司多头刺绣机的产能利用率均超过 100%，公司产能系以龙门铣的理论工时除以标准机型的生产工时得到，非建设项目通过环保设施竣工验收审查的规划产能数值，在生产订单增加时，公司通过增加龙门铣生产工时等方式提高电脑刺绣机产量，进而导致产能利用率超过 100%，具备合理性。

（二）超产能生产的合法合规性，后续整改措施及有效性

信胜科技与易瑞得均从事电脑刺绣机的生产，信胜科技主要从事花边机、服装机等各类电脑刺绣机的生产，易瑞得主要从事成衣帽绣机的生产。报告期内，公司电脑刺绣机的产量分别为 2,786 台、3,589 台、5,165 台和 2,990 台，其中信胜科技产量分别为 2,786 台、3,201 台、4,406 台和 2,601 台，易瑞得产量分别为 0 台、388 台、759 台和 389 台。

对于信胜科技，其已分别通过《关于浙江信胜缝制设备有限公司新增年产 3000 台特种电脑绣花机建设项目环境影响报告表审查意见的函》(诸环建(2009)53 号)、《关于浙江信胜缝制设备有限公司新增年产 2500 台特种电脑绣花机生产线项目环境影响报告书审查意见的函》(诸环建(2013)91 号)合计年产 5,500 台电脑刺绣机的环保设施竣工验收，报告期内信胜科技电脑刺绣机产量分别为 2,786 台、3,201 台、4,406 台和 2,601 台，其不存在实际产量超过建设项目环保设施竣工验收审查通过的产能范围的情形。

对于易瑞得，其电脑刺绣机的主要生产流程为部件装配与整机总装，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》“三十二、专用设备制造”的相关规定，如项目仅分割、焊接、组装的，不纳入建设项目环境影响评价管理，无需实施建设项目环境影响评价审批或者备案，易瑞得的生产内容不属于列入前述名录的项目，因此无需办理建设项目环境影响评价审批或备案手续，故其报告期内不存在实际产量超过环保设施竣工验收审查通过的产能范围的情形。

报告期内，浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》确认公司及子公司在生态环境领域无违法违规情况，公司及子公司未发生重大环境污染事故，也不存在因违反环境保护方面的法律、法规、规章和规范性文件而被环保局行政处罚的情形。

综上，报告期内公司存在多头电脑刺绣机产能利用率超过 100%的情形，但其实际产量未超过建设项目环保设施竣工验收审查通过的产能范围。报告期内公司不存在超产能生产情形，产能利用率超过 100%的情形具有合法合规性。公司未来将继续严格遵守安全生产及环境保护的相关法律、法规或规范性文件，在安全生产及环境保护相关手续批准的范围内开展生产经营活动。

三、发行人以控股方式设立信胜机械和信顺精密的原因，少数股东情况及其共同投资的原因及合理性，与少数股东是否存在其他利益安排。结合信胜机械和信顺精密目前的资产情况，说明子公司作为项目实施主体的合理性，发行人以借款方式进行投资的原因，说明少数股东是否有其他投资安排，是否存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况，以及采取的保护性措施

(一) 发行人以控股方式设立信胜机械和信顺精密的原因，少数股东情况及与其共同投资的原因及合理性，与少数股东是否存在其他利益安排

1、信胜机械

(1) 少数股东情况

信胜机械由信胜有限、融湾投资于2017年8月设立，设立时股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资比例
1	信胜有限	1,530.00	51.00%
2	融湾投资	1,470.00	49.00%
合计		3,000.00	100.00%

设立时，信胜机械少数股东为融湾投资。融湾投资系由陈波、汤伯根、袁梦珊、徐彩方于2017年8月共同出资设立的有限合伙企业，融湾投资成立时的出资结构如下：

单位：万元

合伙人	合伙人类型	出资额	出资比例
陈波	普通合伙人	7.50	0.50%
汤伯根	有限合伙人	600.00	40.00%
袁梦珊	有限合伙人	450.00	30.00%
徐彩方	有限合伙人	442.50	29.50%
合计		1,500.00	100.00%

融湾投资合伙人的基本情况如下：

汤伯根先生，1963年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1996年至2006年担任诸暨市双星电脑绣花设备厂厂长，2006年8月，其与配偶设立诸暨市中旋机械制造有限公司（以下简称“中旋机械”），持有中旋机械

100%的股权。中旋机械主要从事电脑刺绣机机架的生产与销售，并向发行人供货。2018年3月，汤伯根入职信胜机械担任副总经理，中旋机械停止经营。2021年11月，因个人资金周转需要，汤伯根退出融湾投资。2024年6月，汤伯根自信胜机械离职。

陈波先生，1965年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，初中学历。徐彩方女士，1967年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，初中学历。陈波与徐彩方系夫妻关系，2006年3月至2016年8月共同经营诸暨市博大绣花机台板厂，2015年5月至2017年12月共同经营诸暨市双盈绣花机台板厂，主要给发行人供应台板。2018年1月陈波入职信胜机械后，诸暨市双盈绣花机台板厂停止经营，并于2019年12月完成注销。徐彩方系实际控制人王海江之姨母，陈波系实际控制人王海江之姨夫。

袁梦珊女士，1986年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。2011年4月至2015年7月担任诸暨市远大进出口有限公司总经理；2015年8月至今担任浦江中普置业有限公司执行董事兼总经理。袁梦珊系实际控制人王海江与姚晓艳之好友。

(2) 发行人以控股方式设立信胜机械的原因，少数股东与其共同投资的原因及合理性

2017年，随着发行人业务的不断发展，为了保证机架供应的质量和速度，完善公司产业链布局，进一步提高公司盈利能力，信胜科技规划设立信胜机械自产机架和台板。

汤伯根原系中旋机械总经理，中旋机械主要从事电脑刺绣机机架的生产与销售并为发行人供货，具有机架生产经营的经验。

陈波与徐彩方曾于2015年创立诸暨市双盈绣花机台板厂，从事台板的生产并向公司销售台板。为了减少关联交易规模，信胜科技停止了与诸暨市双盈绣花机台板厂的业务，引入陈波和徐彩方间接入股信胜机械，并聘请陈波担任信胜机械总经理（已于2023年9月卸任）。

袁梦珊系发行人实际控制人好友，看好发行人及信胜机械未来发展，故以财

务投资者的形式入伙融湾投资。

综上，发行人以控股的方式设立信胜机械，融湾投资与发行人共同投资设立信胜机械的原因系发行人规划进行机架和台板的自产业务，需要汤伯根、陈波等相关生产管理经验，同时汤伯根、陈波等人看好信胜科技及信胜机械的未来发展，以期能通过投资信胜机械取得理想的投资回报，故共同设立融湾投资入股信胜机械，具有合理性。

2、信顺精密

(1) 少数股东情况

信顺精密由信胜科技、顺达机械于2023年1月设立，设立时股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	出资比例
1	信胜科技	765.00	51.00%
2	顺达机械	735.00	49.00%
合计		1,500.00	100.00%

信顺精密少数股东为顺达机械。顺达机械的基本情况如下：

公司名称	诸暨市顺达机械制造有限公司
法定代表人	李益顺
公司住所	浙江省诸暨市浣东街道李宜村
注册资本	50.00 万元
统一社会信用代码	91330681746315498N
成立时间	2002 年 12 月 31 日
经营范围	制造、加工、销售：电脑绣花机及零部件；从事货物及技术的进出口业务
股权结构	李益顺：50.00% 陈益芬：50.00%

李益顺先生，1963 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。陈益芬女士，1965 年 2 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，初中学历。李益顺与陈益芬系夫妻关系，于 2002 年共同创立顺达机械进行电脑刺绣机零部件精加工、成衣帽绣机的生产与销售，具有丰富的电脑刺绣机行业经验。

(2) 发行人以控股方式设立信顺精密的原因，少数股东与其共同投资的原

因及合理性

2017 年公司设立信胜机械以来，不断完善供应链布局，陆续实现了机架和台板的自产。为了保障主要零部件的质量和供应能力，公司拟开拓电脑刺绣机零部件精加工业务。顺达机械具有丰富的电脑刺绣机零部件精加工能力，故发行人以控股方式与顺达机械共同设立信顺精密。李益顺与陈益芬亦看好信胜科技和信顺精密的未来发展，愿意共同设立信顺精密开展电脑刺绣机零部件精加工业务，故发行人以控股方式设立信顺精密，少数股东与其共同投资具有合理性。

3、与少数股东是否存在其他利益安排

经子公司信胜机械、信顺精密少数股东及发行人实际控制人确认，并对发行人及其子公司、实际控制人、董事、高级管理人员、关键岗位人员及子公司少数股东核心人员陈波、李益顺银行流水进行核查，发行人及其实际控制人等主体与少数股东不存在异常资金往来的情形，也不存在其他利益安排。

(二) 结合信胜机械和信顺精密目前的资产情况，说明子公司作为项目实施主体的合理性，发行人以借款方式进行投资的原因，说明少数股东是否有其他投资安排，是否存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况，以及采取的保护性措施

1、结合信胜机械和信顺精密目前的资产情况，说明子公司作为项目实施主体的合理性

(1) 信胜机械与信顺精密少数股东情况

①出资方式

A、信胜机械

信胜机械由信胜有限、融湾投资于 2017 年 8 月设立，设立时注册资本为 3,000.00 万元，出资方式均为货币。

B、信顺精密

信顺精密由信胜科技、顺达机械于 2023 年 1 月设立，设立时的注册资本为 1,500 万元，其中信胜科技出资 765 万元，占比 51.00%，其中货币出资 495.38

万元，设备出资等非货币方式出资 269.62 万元；顺达机械出资 735 万元，占比 49.00%，全部为设备出资等非货币方式。双方以非货币形式出资的资产系由天津中联资产评估有限责任公司（已更名为：天津中联房地产土地资产评估有限责任公司）进行评估，并出具了《浙江信胜科技股份有限公司与诸暨市顺达机械制造有限公司拟对外出资涉及的部分资产评估项目资产评估报告》（中联评报字[2023]D-0003 号）。

②在管理层/人员/技术/设备等方面的安排约定及来源情况

A、信胜机械

截至报告期末，信胜机械少数股东为李建成与融湾投资，李建成于 2023 年 9 月入职信胜机械并担任董事兼总经理；融湾投资实际控制人陈波系信胜机械董事，2023 年 9 月前担任信胜机械总经理，目前则在公司负责综合管理事务，其他合伙人徐彩方、袁梦珊未参与信胜机械日常经营。

信胜机械设有董事会，成员为 5 人，公司实际控制人王海江、姚晓艳、公司董事兼副总经理应江辉系信胜机械董事，在信胜机械董事会占据多数席位，能够对信胜机械经营决策进行有效的控制；信胜机械具有独立的财务部门及财务人员，对公司各环节的成本、费用、收入进行审核和把控，各部门员工由人力资源部独立招募，不存在由少数股东控制的情形；信胜机械主要从事电脑刺绣机机架、方管、台板的生产与销售，其生产技术系多年生产经验积累产生，信胜机械在生产技术方面不存在由少数股东控制的情形；信胜机械合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，不存在由少数股东控制的情形。

B、信顺精密

发行人与顺达机械关于信顺精密在管理层/人员/技术/设备等方面的安排约定及来源情况如下：

管理层方面：顺达机械委派执行董事兼法定代表人；信胜科技委派财务经理；相关项目建设支出预算需经信胜科技委派人员审批同意；

人员方面：信胜科技和顺达机械将原精加工相关的员工全部转移至信顺精密

(截至 2025 年 6 月 30 日，信顺精密人员 75 人，其中来自信胜科技 5 人，新招聘 40 人，来自顺达机械 30 人)；

技术方面：顺达机械持有的全部精加工相关的知识产权全部转移至信顺精密；

设备方面：信胜科技及顺达机械持有的与精加工相关的主要设备全部转移至信顺精密；信胜科技主要设备包括加工中心、智能车床、精雕机等；顺达机械主要设备包括加工中心机、哈斯数控、分度盘等；

信顺精密成立后，顺达机械已停止生产，目前仅存在厂房出租业务，信顺精密不存在由少数股东控制的情形。

(2) 信胜机械与信顺精密固定资产情况

“年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目”的主要生产设备系龙门铣，截至 2025 年 6 月 30 日，信胜机械的固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产类别	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
房屋及建筑物	5,273.50	1,728.63	3,544.87	67.22%
机器设备	4,590.67	2,252.26	2,338.41	50.94%
其中：龙门铣	2,257.50	1,135.04	1,122.46	49.72%
运输工具	12.02	6.17	5.84	48.59%
电子设备及其他	106.63	80.43	26.20	24.57%
合计	9,982.82	4,067.49	5,915.33	59.26%

“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”的主要生产设备系加工中心，截至 2025 年 6 月 30 日，信顺精密的固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产类别	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
房屋及建筑物	-	-	-	/
机器设备	1,720.29	492.14	1,228.15	71.39%
其中：加工中心	1,463.35	411.55	1,051.80	71.88%
运输工具	12.47	2.17	10.30	82.60%
电子设备及其他	13.83	4.36	9.47	68.47%
合计	1,746.59	498.68	1,247.92	71.45%

截至报告期期末，上述募投项目所需主要生产设备主要由子公司信胜机械和信顺精密所有，信胜科技无相关资产。信胜科技长期进行电脑刺绣机部装、总装及整机调试等工序；信胜机械长期从事电脑刺绣机机架的生产与销售，信顺精密自设立以来从事电脑刺绣机零部件精加工，拥有成熟的生产和管理团队，以及较为丰富的项目实施经验。发行人内部，母子公司之间分工不同，因此由子公司作为募投项目的实施主体具有合理性。

2、发行人以借款方式进行投资的原因，说明少数股东是否有其他投资安排

“年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目”、“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”的实施主体分别为公司控股子公司信胜机械、信顺精密，待本次发行的募集资金到位后，公司拟通过向信胜机械、信顺精密借款的方式实施上述募投项目。公司以借款方式进行投资的主要原因系上述项目投资金额较大，子公司少数股东的资金实力相对有限，没有与发行人进行同比例增资的计划，如发行人通过增资方式实施募投项目，将稀释少数股东的股权，一定程度上影响其经营管理积极性。

由于上述募投项目建设资金需求较大，少数股东出于其自身资金情况等考虑，将不会同比例提供借款，亦不存在其他投资安排。

3、是否存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况，以及采取的保护性措施

（1）公司不存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况

公司不存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况，主要表现如下：

①公司与少数股东合作可实现合作共赢

信胜机械的少数股东系融湾投资、李建成，其中融湾投资的实际控制人系陈波；信顺精密的少数股东系顺达机械，顺达机械的实际控制人系李益顺及其配偶陈益芬。少数股东看好电脑刺绣机行业及公司的发展前景，公司引入少数股东进行合作可整合优质上游资源、提升经营管理效率，从而实现合作共赢。

公司为发展台板业务、减少关联交易规模，引入陈波及其配偶徐彩方通过融

湾投资间接入股信胜机械，并聘请陈波担任信胜机械总经理（已于 2023 年 9 月卸任），具体参见本回复之“问题 3.三、（一）1、（2）发行人以控股方式设立信胜机械的原因，少数股东与其共同投资的原因及合理性”。李建成曾在多家公司担任总经理，包括但不限于浙江绅仕镭铜业有限公司、贵州中诚水泥有限公司等，具备丰富的管理经验；公司看中李建成管理能力，引入李建成直接入股信胜机械，并聘请李建成担任信胜机械董事兼总经理。公司为发展电脑刺绣机零部件精加工业务，与顺达机械共同出资设立信顺精密，并聘请李益顺担任信顺精密总经理，具体参见本回复之“问题 3.三、（一）2、（2）发行人以控股方式设立信顺精密的原因，少数股东与其共同投资的原因及合理性”。

凭借公司的行业地位、业务资源，以及少数股东的生产和管理经验，双方合作可实现合作共赢，提升公司整体盈利能力及市场竞争力。

②公司将按照市场化原则向子公司收取借款利息

根据信胜机械、信顺精密少数股东出具的《关于放弃同比例增资或借款的承诺函》，少数股东承诺如信胜科技以借款方式实施募投项目，其同意信胜科技以不低于同期银行贷款利率向信胜机械/信顺精密收取利息。因此，发行人通过给子公司借款方式实施募投项目，向子公司收取的借款利息不低于同期银行贷款利率，借款利率具备公允性，信胜机械、信顺精密少数股东将按其持股比例间接承担借款利息成本，不会导致其无偿或以明显偏低的成本占用发行人资金。

③子公司根据法规及公司章程合理分红

根据信胜机械、信顺精密现行有效的公司章程，其弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东实缴的出资比例分配利润，全体股东约定不按照出资比例分配利润的除外。信胜机械、信顺精密股东均不存在关于利润分配政策的特殊约定。因此，信顺机械和信顺精密的可分配利润将按股东实缴出资比例分配，不存在向少数股东倾斜的情况。

（2）公司采取的保护性措施

为防止本次募投项目实施后，公司利益受到损害，公司采取的保护性措施主要如下：

①信胜机械、信顺精密已建立有效的公司治理机制

截至本回复出具日，公司分别持有信胜机械、信顺精密 57.04%、51.00%的股权，系其控股股东，根据信胜机械、信顺精密现行有效的公司章程，公司可以对其董事任免、利润分配等重大事项进行有效控制。同时，信胜机械设有董事会，成员为 5 人，公司实际控制人王海江系信胜机械董事长，姚晓艳系信胜机械董事，公司董事、副总经理应江辉系信胜机械董事，公司在信胜机械董事会占据多数席位，能够对信胜机械经营决策进行有效的控制。此外，公司制定了《募集资金管理制度》《子公司管理制度》《对外投资管理制度》《利润分配管理制度》等较为完善公司治理制度，该等制度同样适用于子公司。

因此，信胜机械、信顺精密已建立有效的公司治理机制，公司可通过在信胜机械股东会、董事会及信顺精密股东会中行使表决权，对信胜机械、信顺精密实施有效控制，并确保信胜机械和信顺精密执行公司相关公司治理制度，从而保证发行人及其股东的合法权益不受损害。

②公司可有效管控本次募集资金使用和募投项目实施

公司对信胜机械、信顺精密具备控制权，对其生产经营、资金管理等方面均有效控制，因此公司能够有效管控本次募集资金使用和募投项目实施，避免公司利益受到损害。本次募集资金将首先存放于公司开立的募集资金专户，公司将根据“年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目”、“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”的投资进度和实际资金需求分批次向信胜机械、信顺精密开立的募集资金专户发放借款。

公司已制定《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用、管理与监督等进行了明确而详细的规定。信胜机械和信顺精密将对本次募集资金进行专户存储和使用，在信胜科技将募集资金借予信胜机械和信顺精密后，将按照《募集资金管理制度》的规定由信胜科技、信胜机械/信顺精密、保荐机构、募集资金专户监管银行签署《募集资金专户存储四方监管协议》，确保募集资金使用规范履行内部决策审批程序，并及时披露相关信息。同时，公司将严格按照相关法律法规及内部制度的要求规范使用募集资金，加快募集资金投资项目实施进度，尽快实现项目预期效益。

③信胜机械、信顺精密少数股东对相关借款提供担保

根据信胜机械、信顺精密少数股东出具的《关于放弃同比例增资或借款的承诺函》，少数股东均承诺如信胜科技以给子公司借款方式实施募投项目，其同意对借款承担对应股权比例的担保责任。

④信胜机械、信顺精密各股东承诺相关借款及利息偿还前不进行分红

根据信胜机械、信顺精密各股东出具的《关于借款及利息偿还前不进行分红的承诺函》，各股东承诺如信胜科技以给子公司借款方式实施募投项目，鉴于存在重大投资支出，其同意信胜机械、信顺精密在相关借款及利息偿还前不进行分红。同时，公司能够通过对子公司的控制保证子公司分红的有效顺利实施，具体参见本题回复之“四、说明报告期内信胜机械和信顺精密的分红政策及其有效性，子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，是否能够有效保护投资者权益”。

综上，公司不存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况，已采取必要的保护性措施。

四、说明报告期内信胜机械和信顺精密的分红政策及其有效性，子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制，是否能够有效保护投资者权益

(一) 说明报告期内信胜机械和信顺精密的分红政策及其有效性

1、子公司的利润分配政策

根据公司《利润分配管理制度》“第六章 子公司的利润分配原则及政策”，报告期内公司子公司的分红政策主要内容如下：

“第十七条 对于公司全资、控股子公司，当其当年盈利且累计未分配利润为正时，在满足子公司正常提取法定公积金、正常生产经营及必要资金支出安排的情况下，公司将在法律法规及《公司章程》允许的职权范围内，通过行使股东权利促使其以现金方式分配股利，具体的利润分配由子公司股东会审议决定。

第十八条 公司下属全资子公司、控股子公司年度净利润或账面累计未分配利润的处置，由公司统筹安排。

第十九条 公司下属全资子公司、控股子公司应满足下述现金分红条件：

- (一) 公司下属全资子公司、控股子公司该年度或半年度实现的可分配利润(即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润)为正值且现金流充沛，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；
 - (二) 累计可供分配利润为正值；
 - (三) 审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；
 - (四) 公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生。
-

第二十二条 公司下属全资子公司、控股子公司利润分配政策应保持连续性和稳定性。公司下属全资子公司、控股子公司现金分红应及时充分，确保每个会计年度公司合并报表期末未分配利润为正时，公司报表有足额的期末未分配利润及现金流进行股利分配。

第二十三条 在未与公司事前沟通并达成一致的情况下，下属全资子公司、控股子公司应保持账面累计未分配利润的分红能力。”

此外，根据现行有效的《公司法》第 210 条之规定，公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，有限责任公司按照股东实缴的出资比例分配利润，全体股东约定不按照出资比例分配利润的除外。信胜机械及信顺精密现行有效的公司章程未在《公司法》基础上作出特别约定，除上述约定外，信胜机械及信顺精密股东不存在关于利润分配政策的特殊约定。

2、信胜机械与信顺精密分红政策的有效性

(1) 信胜机械分红政策的有效性

截至本回复出具日，发行人持有信胜机械 57.04% 的股权及对应表决权，根据公司《利润分配管理制度》及信胜机械现行有效的公司章程、《公司法》之规定，信胜机械股东会审议批准公司的利润分配方案，该等决议需经代表过半数表决权的股东通过。因此，发行人对信胜机械利润分配方案的制定具有决定权和支配权。

发行人已就子公司分红事项出具《关于子公司分红的承诺函》，公司可以确保该等子公司在符合相关法律法规规定的前提下向公司进行分红。公司能够通过对子公司的控制保证子公司分红的有效顺利实施。

报告期内，信胜机械实施利润分配 1 次，具体情况如下：

2024 年 10 月 31 日，信胜机械股东会作出决议：公司分配利润 1,000 万元(含税)，由公司截至 2024 年 10 月 31 日工商登记中的全体股东按照其对公司的认缴出资比例（截至 2024 年 10 月 31 日，信胜机械股东均已实缴出资）分配。该等分红事项于 2024 年 12 月 11 日实施完毕。

综上所述，信胜机械分红政策能够有效实施。

（2）信顺精密分红政策的有效性

截至本回复出具日，发行人持有信顺精密 51% 的股权及对应表决权，根据公司《利润分配管理制度》及信顺精密现行有效的公司章程、《公司法》之规定，信顺精密股东会审议批准公司的利润分配方案，该等决议需经代表过半数表决权的股东通过。因此，发行人对信顺精密利润分配方案的制定具有决定权和支配权。

发行人已就子公司分红事项出具《关于子公司分红的承诺函》，公司可以确保该等子公司在符合相关法律法规规定的前提下向公司进行分红。公司能够通过对子公司的控制保证子公司分红的有效顺利实施。

综上所述，信顺精密分红政策能够有效实施。

（二）子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制

发行人子公司向母公司利润分配政策参见本题回复之“四、（一）1、子公司的利润分配政策”，子公司向母公司的利润分配决策机制系子公司股东会审议批准公司的利润分配方案，且该等决议需经代表过半数表决权的股东通过。

（三）是否能够有效保护投资者权益

1、发行人对子公司分红政策的决定权和支配权

截至本回复出具日，发行人持有子公司信胜机械、信顺精密、易瑞得、信绣技术股东会过半数表决权，发行人子公司信胜机械持有其子公司信森木业 100%

的表决权。根据相关子公司的分配决策机制，发行人对子公司利润分配方案的制定具有决定权和支配权。

2、实际控制人承诺

发行人实际控制人王海江、姚晓艳已出具关于发行人利润分配的承诺：“为维护中小投资者的利益，本人承诺将严格按照《浙江信胜科技股份有限公司章程（草案）（北交所上市后适用）》规定的利润分配政策（包括现金分红政策）履行公司利润分配决策程序，并实施利润分配。本人承诺根据《浙江信胜科技股份有限公司章程（草案）（北交所上市后适用）》规定的利润分配政策（包括现金分红政策）在公司相关股东会/董事会会议进行投票表决，并督促公司根据相关决议实施利润分配，积极促成子公司分红以满足发行人分红承诺。”

3、异议股东回购权

根据《公司法》第 161 条之规定，公司连续五年不向股东分配利润，而公司该五年连续盈利，并且符合《公司法》规定的分配利润条件的，对股东会该项决议投反对票的股东可以请求公司按照合理的价格收购其股份，公开发行股份的公司除外。

因此，如发行人子公司连续五年盈利、符合分配利润条件但连续五年不分红的，发行人如对股东会不分红决议投反对票的，有权请求子公司按照合理的价格收购发行人持有的股权。

综上所述，发行人子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制能够有效保护投资者权益。

五、结合技术、人员储备及客户要求等情况，说明驱动小部件、附加装置是否具备自产能力。结合发行人业绩变化、下游客户需求及行业发展阶段等情况，说明补流测算依据是否谨慎、合理

（一）结合技术、人员储备及客户要求等情况，说明驱动小部件、附加装置是否具备自产能力

1、驱动小部件具备自产能力

“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”包含生产驱动小部件内容，驱动小部件系电脑刺绣机框架驱动系统组成部分，主要生产工艺为：（1）下料；（2）表面精加工；（3）钻孔及内孔加工；（4）组装；（5）测试验收入库。

在技术储备方面，驱动小部件系公司根据产品需求自行设计技术图纸、技术标准并向供应商定制外协采购的物料，定制外协采购过程中公司作为电脑刺绣机制造商主导驱动小部件生产的关键技术，严格控制驱动小部件的品质，长期定制外协采购下公司对于驱动小部件结构设计与质量控制具有成熟的技术储备；同时驱动小部件精加工生产流程与机头三件套（机壳、针杆架、梭床壳体）精加工生产流程具有相似性，信顺精密已从事数年机头三件套精加工生产，具有成熟的电脑刺绣机零部件精加工作业生产与管理经验，后续配置相应加工设备后公司可将相关生产技术经验应用于驱动小部件生产。

在人员储备方面，公司定制外协采购驱动小部件过程中与供应商就驱动小部件结构设计、产品精度、质量标准与安装要求等方面长期进行技术沟通，培养了可对驱动小部件自产过程潜在结构、质量等技术问题进行指导的技术人才；同时，因电脑刺绣机零部件精加工生产流程的相似性，信顺精密也具备可从事驱动小部件生产管理的成熟团队。

在客户要求方面，公司生产的驱动小部件主要用于自产电脑刺绣机，公司对自产零部件具有严格质量标准，可满足公司使用要求。同时对于其他采购驱动小部件的零散客户，公司作为对产品具有严格质量要求的电脑刺绣机龙头企业，可凭借产品品牌潜在的质量背书提供满足客户使用要求的驱动小部件。

综上，公司对于驱动小部件具有自产能力。

2、附加装置具备自产能力

“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”包含生产附加装置（绳绣）内容，附加装置（绳绣）系加装在刺绣机机头侧面，配合电控系统使得刺绣机在实现平绣功能的同时可实现绳绣功能从而增加绣品花样的装置。附加装置（绳绣）生产流程包括：（1）自制/外购装置零件，其中外购的装置零件通常由公司根据产品需求自行设计技术图纸、技术标准并向供应商定制外协采购；（2）零件装配；

(3) 电路组装; (4) 功能测试。

在技术储备方面，公司已有多年附加装置研发试制经验并于 2023 年起附加装置（绳绣）研制技术获批专利，截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有附加装置（绳绣）相关专利包含“可实现多色绳绣功能的绳绣装置及绣花机”该 1 项发明专利及“多色绳绣装置的摆绳部件”、“一种具有夹绳功能的多色绳绣装置及绣花机”等 6 项实用新型专利，公司具有附加装置（绳绣）的技术开发能力。

在人员储备方面，公司研究所具备拥有多年电脑刺绣机附加装置研制经验的专业人员，相关人员具有成功研制附加装置（绳绣）及技术指导附加装置（绳绣）试生产的经验，且公司具备拥有附加装置（绳绣）生产经验的生产人员，故公司就附加装置（绳绣）研发、生产拥有成熟的人员团队。

在客户要求方面，公司生产的附加装置（绳绣）主要用于自产电脑刺绣机，公司对自产零部件具有严格质量标准，可满足公司使用要求。此外，当前市场对能提高绣品丰富度和工作效率的多色绳绣装置具有一定需求，公司 2023 年加装自研双色绳绣附加装置的电脑刺绣机产品“双色绳绣特种刺绣机”获评中国国际缝制设备展览会“CISMA2023 主题示范产品”，公司自研附加装置（绳绣）产品的获奖提升了客户对公司自产附加装置（绳绣）的认可度；同时，公司已完成三色绳绣附加装置产品的研制，可为客户实现复杂绣品花样提供多重选择，公司可凭借自研多色绳绣附加装置产品的实用效果满足当前市场客户对于附加装置（绳绣）的使用要求。

综上，公司对于附加装置（绳绣）具有自产能力。

（二）结合发行人业绩变化、下游客户需求及行业发展阶段等情况，说明补流测算依据是否谨慎、合理

1、发行人业绩变化

报告期内，公司营业收入分别为 59,957.11 万元、70,401.23 万元、102,998.76 万元和 65,521.39 万元，呈现良好的增长趋势，2022-2024 年营业收入年均复合增长率为 31.07%，2025 年公司预计实现营业收入 135,000 万元至 155,000 万元，预计同比增长 31.07% 至 50.49%（管理层对经营业绩的初步估计情况，未经会计师

审计或审阅，不构成盈利预测或业绩承诺）。

2、下游客户需求

（1）电脑刺绣机行业发展趋势良好，下游客户需求持续释放

根据中国缝制机械协会统计数据，2022-2024年我国电脑刺绣机行业年营业收入分别约为44亿元、50亿元和75亿元，复合增长率为30.56%，呈现良好的增长趋势。根据海关总署统计数据，2025年1-10月我国电脑刺绣机出口量为12.80万台、出口额为8.28亿美元，同比分别增长59.38%和52.51%，保持快速增长趋势。

针对境内市场，随着我国促消费政策不断落实，陆续推出一揽子稳经济、扩内需的激励政策，消费、投资、生产等发展预期逐步改善，下游行业逐步复苏，带动电脑刺绣机采购需求扩张；针对境外市场，公司产品主要出口至印度、巴基斯坦等国家，随着印度国民经济快速增长，印度人民对单价较高、刺绣工艺相对复杂的传统服饰购买力持续提升，随着巴基斯坦外汇储备紧缺问题有效缓解，电脑刺绣机市场业务逐步恢复，叠加公司提升电脑刺绣机配置，下游客户更新换代需求增加。

（2）公司在手订单呈现良好的增长趋势

报告期各期末及2025年11月末，公司在手订单金额分别为10,507.58万元、19,749.86万元、31,537.95万元、40,270.47万元和45,072.44万元，呈现良好的增长趋势，主要原因系市场需求不断增长，公司产能规模受限。公司2025年11月末在手订单金额较2024年末增长42.91%，为未来的业绩进一步增长奠定基础。随着募投项目的实施，公司将有效扩张产能以进一步满足下游客户需求。

（3）受限于现有产能，公司在印度等重要市场的市场占有率较低，存在较大增长空间

印度系中国电脑刺绣机的第一大境外市场，公司受限于现有产能，在印度的市场占有率低于主要竞争对手，产能扩张后存在较大增长空间。根据海关总署统计数据，2022-2024年中国出口印度电脑刺绣机金额分别为1.78亿美元、1.95亿美元和2.98亿美元，2022-2024年公司出口至印度的销售收入分别为11,670.42

万元、15,527.58 万元和 23,810.25 万元，以此测算公司在印度市场占有率分别约为 10%、11% 和 11%。

根据特易资讯、环球慧思统计数据，2022-2024 年，公司主要竞争对手浙江越隆出口至印度的销售收入均为公司销售收入的 2 倍以上，主要原因系公司产能受限，为落实覆盖全球主要市场的战略布局，一定程度上控制对印度等市场的销量。2022-2024 年度，公司被中国轻工业联合会、中国缝制机械协会评为“中国缝制机械行业综合十强企业”或“中国轻工业缝制机械行业十强企业”（2024 年排名电脑刺绣机企业第一），公司作为电脑刺绣机行业龙头企业，竞争优势较为明显，未来随着募投项目的实施，预计产能受限问题将得到有效缓解，公司在印度等重要市场的市场占有率将进一步提升，存在较大增长空间。

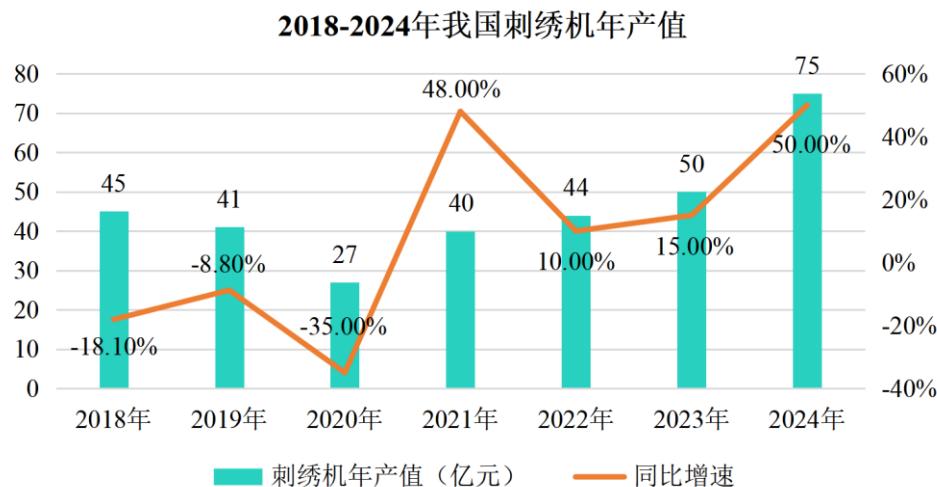
（4）公司单头机业务已取得阶段性成果，业务规模有望进一步扩张

报告期内，公司的单头刺绣机业务尚处于起步阶段，随着产品系列逐步完善、营销网络不断扩张，2025 年以来已取得阶段性成果，业务规模有望进一步扩张。公司于 2023 年 1 月设立控股子公司易瑞得，专业从事成衣帽绣机的生产和销售，报告期内其经营规模稳步增长，且已掌握较为成熟的生产工艺，已形成覆盖市场主要需求的系列产品，实现成衣帽绣机完全自产，2025 年以来已取得阶段性成果，预计 2025 年 7-12 月公司单头刺绣机产量约 800 台，产能利用率约 100%，预计 2026 年度公司单头刺绣机产能约 3,000 台、成衣帽绣机销售总量约 3,000 台，具体参见本回复之“问题 3.一、（二）单头刺绣机产能扩展的必要性和合理性”。根据中国缝制机械协会统计数据，2018-2024 年，全球单头刺绣机产量由 1.0 万台增长至 4.3 万台，年复合增长率为 27.52%，随着本次募投项目的实施，公司单头机业务规模将进一步扩张，未来增长空间较为广阔。

3、行业发展阶段

根据中国缝制机械协会统计数据，2018-2024 年我国电脑刺绣机行业年营业收入约由 45 亿元增长至 75 亿元，呈现良好的增长趋势。2020 年受到全球宏观经济波动、我国宏观经济增速放缓等影响较大，市场规模显著下滑；随着全球宏观经济逐步复苏，我国促进消费政策陆续出台，下游行业的订单持续释放，2021-2023 年市场规模稳步增长；2024 年由于全球宏观经济复苏、降息周期陆续

开启、消费需求逐步释放，叠加电脑刺绣机更新迭代影响，市场规模显著扩张。2025年行业发展仍保持良好的增长趋势。



数据来源：中国缝制机械协会

近年来我国电脑刺绣机生产厂商在提升转速、扩展头数、加装各类附加装置等方面取得了较大进展，下游产业生产设备换代升级的红利持续释放，尤其是海外市场逐步复苏、扩张，高转速机型需求量较大，仍存在较多下游客户尚未完成换代升级，行业发展仍处在增长阶段。

4、说明补流测算依据是否谨慎、合理

(1) 本次募集资金调整情况

基于公司整体经营发展战略，经审慎考虑，并经公司第三届董事会第十五次会议审议通过，公司调减了本次募集资金总额，即减少补充流动资金项目的募集资金投资金额，具体调整情况如下：

单位：万元

序号	募集资金使用项目	项目计划投资总额	调整前拟投入募集资金金额	调整后拟投入募集资金金额
1	年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目	24,951.91	24,951.91	24,951.91
2	年产 33 万套刺绣机零部件建设项目	7,373.87	7,373.87	7,373.87
3	信胜科技信息化系统升级建设项目	5,533.34	5,533.34	5,533.34
4	信胜科技研发中心建设项目	2,076.41	2,076.41	2,076.41
5	补充流动资金项目	9,000.00	9,000.00	5,000.00

单位：万元

序号	募集资金使用项目	项目计划投资总额	调整前拟投入募集资金金额	调整后拟投入募集资金金额
	合计	48,935.53	48,935.53	44,935.53

(2) 补充流动资金测算依据

2022-2024 年公司营业收入年均复合增长率为 31.07%，2025 年公司预计实现营业收入 135,000 万元至 155,000 万元，预计同比增长 31.07%至 50.49%；2022-2024 年我国电脑刺绣机行业年营业收入复合增长率为 30.56%，2025 年 1-10 月我国电脑刺绣机出口量和出口额同比分别增长 59.38% 和 52.51%；公司 2025 年 11 月末在手订单金额较 2024 年末增长 42.91%，上述增长率均高于补充流动资金测算过程中假设的未来三年营业收入 20% 的增长率。

随着本次募投项目的实施，公司产能受限问题将有效缓解，印度等重要市场的市场占有率达到较大增长空间，单头机业务亦有望进一步扩张，公司基于自身战略布局和发展规划，未来将持续扩张业务规模。此外，下游产业生产设备换代升级的红利持续释放，仍存在较多下游客户尚未完成换代升级，行业发展仍处在增长阶段。

(3) 公司未来三年总体资金缺口情况

公司综合考虑可自由支配资金、营运资金需求、现金分红、有息债务及利息、已明确的投资项目资金需求、经营活动产生的现金流量净额等因素，经测算，公司未来三年（2025-2027 年）的总体资金缺口为 52,525.08 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

类别	项目	计算公式	金额
可自由支配资金	货币资金余额	1	37,240.77
	交易性金融资产余额	2	19,242.84
	受限货币资金	3	2,870.83
	可自由支配资金	4=1+2-3	53,612.78
未来资金需求	未来三年营运资金需求	5	5,652.79
	未来三年预计现金分红	6	30,576.00
	未来三年偿还有息债务及利息	7	7,950.13

单位：万元

类别	项目	计算公式	金额
未来新增资金	最低现金保有量需求	8	35,706.08
	已明确的投资项目资金需求	9	98,686.53
	未来三年总资金需求	10=5+6+7+8+9	178,571.53
未来新增资金	未来三年经营活动产生的现金流量净额	11	72,433.67
未来三年总体资金缺口		12=10-4-11	52,525.08

①可自由支配资金

截至 2025 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 37,240.77 万元，其中使用受限货币资金余额为 2,870.83 万元，主要为银行承兑汇票保证金、ETC 保证金、期货理财保证金等，公司交易性金融资产余额为 19,242.84 万元，公司可自由支配资金为 53,612.78 万元。

②未来三年营运资金需求

公司以经审计的 2024 年营业收入为基础，并以报告期内营业收入的复合增长率为依据，原计划以 30% 增长率测算未来三年财务数据；经审慎考虑，公司以 20% 增长率测算未来三年财务数据。按照销售百分比法，对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产、经营性流动负债分别进行估算，进而预测公司未来三年的营运资金需求为 5,652.79 万元，（以下测算仅为论证本次融资的必要性及融资规模合理性，不构成公司的盈利预测或销售预测或业绩承诺，亦未经会计师审计或审阅，下同），测算过程如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2022-2024 年各期末财务数据占各期营业收入比例的平均数	预测数据		
			2025E	2026E	2027E
营业收入	102,998.76	100.00%	123,598.51	148,318.21	177,981.86
应收票据	12,088.23	9.02%	11,142.50	13,371.00	16,045.20
应收账款	9,321.27	13.33%	16,477.53	19,773.03	23,727.64
应收款项融资	583.46	0.34%	420.91	505.09	606.11
预付款项	190.38	0.78%	960.85	1,153.02	1,383.62
其他应收款	571.88	0.68%	836.17	1,003.41	1,204.09

单位：万元

项目	2024 年度	2022-2024 年各期末财务数据占各期营业收入比例的平均数	预测数据		
			2025E	2026E	2027E
存货	13,362.49	15.98%	19,755.75	23,706.90	28,448.28
合同资产	4.09	0.01%	11.04	13.25	15.90
一年内到期的非流动资产	2,195.29	2.89%	3,569.49	4,283.38	5,140.06
经营性流动资产	38,317.10	43.02%	53,174.24	63,809.09	76,570.91
应付票据	4,505.94	11.13%	13,761.41	16,513.69	19,816.43
应付账款	21,062.54	20.31%	25,099.36	30,119.23	36,143.08
其他应付款	2,941.30	1.54%	1,898.27	2,277.92	2,733.51
预收款项	89.01	0.14%	171.13	205.35	246.42
合同负债	2,872.12	2.83%	3,497.67	4,197.20	5,036.65
一年内到期的非流动负债	16.41	0.06%	77.96	93.56	112.27
经营性流动负债	31,487.32	36.01%	44,505.80	53,406.96	64,088.35
营运资金占用额	6,829.77	7.01%	8,668.45	10,402.13	12,482.56
年度新增营运资金需求	-	-	1,838.67	1,733.69	2,080.43
未来三年营运资金需求					5,652.79

③未来三年预计现金分红

公司重视投资者回报，并严格按照《公司章程》等规定制定和实施利润分配政策。公司利润分配原则为在不影响正常经营和持续发展的前提下，实施连续、稳定的利润分配政策。2023 年和 2024 年，公司现金分红金额分别为 2,100.00 万元和 3,150.00 万元，占上期合并报表中归属于母公司所有者的净利润的比例分别为 39.93% 和 53.51%，根据历年分红情况及公司未来分红规划，预计未来三年公司分红比例约为 40.00%。

经初步测算，2025 年公司合并报表中归属于母公司所有者的净利润约为 19,500.00-22,500.00 万元，以平均值 21,000.00 万元进行测算，并出于谨慎性考虑，以 20% 增长率测算 2026-2027 年财务数据，则预计未来三年现金分红所需资金为 30,576.00 万元，测算过程如下：

单位：万元

项目	2025E	2026E	2027E
归属于母公司所有者的净利润	21,000.00	25,200.00	30,240.00
分红比例			40.00%
未来三年预计现金分红所需资金			30,576.00

④未来三年偿还有息债务及利息

截至 2025 年 6 月 30 日，公司有息债务余额合计 7,150.13 万元，构成情况具体如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	7,128.42
一年内到期非流动负债	21.71
长期借款	-
合计	7,150.13

公司综合考虑日常经营需求、本次募投项目建设进度，预计未来三年公司偿还有息债务利息约 800.00 万元，预计未来三年偿还有息债务及利息合计 7,950.13 万元。

⑤最低现金保有量需求

最低现金保有量系公司用于维持日常营运所需要的最低货币资金量，主要用于采购商品或劳务、支付职工相关支出、缴纳各项税费等经营活动。为保证公司稳定运营，公司通常预留满足未来 6 个月经营活动所需现金作为最低现金保有量。

报告期内，公司经营活动现金流出金额随着经营业绩的增长而较快增长，且预计未来三年仍将保持良好的增长趋势，故以 2025 年 1-6 月的经营活动现金流出金额为基础，测算最低现金保有量为 35,706.08 万元，测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
2025 年 1-6 月经营活动现金流出总额	35,706.08
平均每月需支付金额	5,951.01
最低现金保有量	35,706.08

⑥已明确的投资项目资金需求

截至本回复出具日，公司已明确的投资项目包括本次募投项目及公司预计重点开发的其他项目，具体如下：

单位：万元

序号	募集资金使用项目	项目计划投资总额	是否本次募投项目
1	年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目	24,951.91	是
2	年产 33 万套刺绣机零部件建设项目	7,373.87	是
3	信胜科技信息化系统升级建设项目	5,533.34	是
4	信胜科技研发中心建设项目	2,076.41	是
5	年产 8,000 台智能刺绣机基地建设项目	55,751.00	否
6	年产 2,000 台（套）刺绣机机架建设项目	3,000.00	否
合计		98,686.53	/

A、本次募投项目

“年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目”、“年产 33 万套刺绣机零部件建设项目”、“信胜科技信息化系统升级建设项目”及“信胜科技研发中心建设项目”为本次募投项目，经公司第三届董事会第四次会议及 2024 年年度股东大会审议通过，并经公司第三届董事会第七次会议、2025 年第四次临时股东会审议调整，上述募投项目计划投资总额为 39,935.53 万元。

B、预计重点开发的其他项目

a、年产 8,000 台智能刺绣机基地建设项目

为满足市场需求，逐步落实发展战略，公司计划实施“年产 8,000 台智能刺绣机基地建设项目”。本项目实施主体为信胜科技，计划于浙江省诸暨市经济开发区陶朱街道取得土地使用权并建设厂房，投建年产 8,000 台电脑刺绣机生产线，提升多头电脑刺绣机的部装、总装、整机调试等环节的生产能力，并构建部装、总装自动化生产线，以及智能化仓储、物流系统，建设办公楼、宿舍楼等配套设施。截至本回复出具日，公司已针对相关项目用地与浙江诸暨经济开发区管理委员会签订《项目合作框架协议》（意向协议）。

公司计划将现有多头电脑刺绣机生产线整体搬迁至本项目，本项目达产后，公司多头电脑刺绣机总产能将扩张为 8,000 台。

经初步估算，本项目投资情况计划如下：

单位：万元

序号	项目	投资额	占总投资的比例
1	建设投资	53,251.00	95.52%
1.1	工程费用	51,700.00	92.73%
1.1.1	建筑工程费	36,000.00	64.57%
1.1.2	设备购置及安装费	7,000.00	12.56%
1.1.3	工程建设其他费用	8,700.00	15.61%
1.2	预备费	1,551.00	2.78%
2	铺底流动资金	2,500.00	4.48%
合计		55,751.00	100.00%

b、年产 2,000 台（套）刺绣机机架建设项目

公司综合考虑战略布局和市场需求，计划在本次募投项目“年产 11,000 台（套）刺绣机机架建设项目”建设完成的基础上，进一步投入自有资金约 3,000.00 万元以提升多头电脑刺绣机机架的产能，主要用于购置及安装龙门铣等生产设备。本项目达产后，公司整体将年产 8,000 台多头刺绣机、5,000 台单头刺绣机所需的机架。

⑦未来三年经营活动产生的现金流量净额

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入的比例分别为 6.37%、10.66%、27.74% 和 19.66%，平均值为 16.10%。根据该平均比例，并预计未来三年公司营业收入以 20% 增长率逐年增长，测算未来三年经营活动产生的现金流量净额合计 72,433.67 万元，测算过程如下：

单位：万元

项目	2025E	2026E	2027E
营业收入	123,598.51	148,318.21	177,981.86
经营活动产生的现金流量净额/营业收入			16.10%
未来三年经营活动产生的现金流量净额合计			72,433.67

根据上述测算，公司未来三年总体资金缺口为 52,525.08 万元，高于本次募集资金金额 44,935.53 万元。

综上，根据公司业绩变化、下游客户需求及行业发展阶段等情况，以及公司未来三年总体资金缺口，补充流动资金测算依据具有谨慎性、合理性；基于公司整体经营发展战略，经审慎考虑，并经公司第三届董事会第十五次会议审议通过，公司调减了本次募集资金总额，即减少补充流动资金项目的募集资金投资金额。

六、核查意见

（一）关于单头刺绣机产能扩展必要性和合理性、新增产能消化

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）获取了本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目的扩产情况；

（2）了解发行人报告期内生产线、生产设备情况，测算各类产品的产能利用率，了解发行人报告期后单头刺绣机产量，估算 2025 年 7-12 月单头刺绣机产能利用率，访谈了发行人生产负责人，了解 2026 年扩产计划及新增生产设备安装调试进度；

（3）获取了发行人报告期内及期后成衣帽绣机的在手订单台账，分析变动趋势；

（4）获取了发行人与单头刺绣机主要客户签订的战略合作协议，分析未来业务规模增长趋势；

（5）访谈了发行人销售部门负责人，了解单头刺绣机产能扩展的必要性和合理性，了解单头刺绣机新增产能的消化空间、消化措施；

（6）查阅了中国缝制机械协会统计的单头刺绣机产量数据，了解近年来单头刺绣机市场容量变化情况，测算发行人单头刺绣机未来市场占有率。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

根据本次募投项目扩产情况、报告期内各产品产能利用率、在手订单及意向

订单情况及变动趋势、战略合作协议情况，发行人扩展单头刺绣机产能具有必要性和合理性，新增产能存在充足的消化空间。

（二）关于报告期内超产能生产的合法合规性、后续整改措施及有效性

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- (1) 获取了发行人产能利用率的测算过程底稿并判断其合理性；
- (2) 核查了发行人及其子公司取得的建设项目环评批复文件及验收文件；
- (3) 查阅了《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》，并获取相关环保评估机构出具的关于易瑞得无需开展环境影响评价的情况说明；
- (4) 核查了发行人及其子公司的《企业专项信用报告》，通过浙江政务服务网、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站对发行人及其子公司报告期内是否受到环保相关行政处罚进行了检索。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

报告期内发行人不存在超产能生产情形，产能利用率超过100%的情形具有合法合规性。

（三）关于控股子公司实施募投项目

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- (1) 取得了融湾投资的工商档案、顺达机械的企查查报告，取得了融湾投资、顺达机械各股东及李建成的自然人调查问卷；
- (2) 对发行人、融湾投资、顺达机械的实际控制人及李建成进行访谈，了解发行人以控股形式与少数股东共同设立子公司的背景与原因，以借款方式实施募投项目的原因，确认是否存在其他利益安排；

(3) 查阅了子公司的全套工商资料、发行人三会资料、投资合作协议等，了解子公司的公司治理机制是否有效运行，了解子公司的分红政策；

(4) 核查了发行人及其子公司、实际控制人、董事、高级管理人员、关键岗位人员及子公司少数股东核心人员陈波、李益顺的银行流水，核查是否存在异常资金往来及其他利益安排的情形；

(5) 查看了信胜机械、信顺精密的固定资产明细表，了解募投项目所需主要生产设备的情况，分析子公司作为募投项目实施主体的合理性；

(6) 取得了信胜机械、信顺精密少数股东出具的《关于放弃同比例增资或借款的承诺函》，取得了信胜机械、信顺精密各股东出具的《关于借款及利息偿还前不进行分红的承诺函》；

(7) 查阅了发行人《募集资金管理制度》《子公司管理制度》《对外投资管理制度》《利润分配管理制度》等公司治理制度。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 为完善公司产业链布局，进一步提高公司盈利能力，发行人以控股方式与少数股东共同投资设立信胜机械与信顺精密具有合理性，发行人与少数股东不存在其他利益安排；

(2) 根据信胜机械和信顺精密目前的资产情况，子公司作为项目实施主体具有合理性；

(3) 发行人以借款方式进行投资的主要原因系募投项目投资金额较大，子公司少数股东的资金实力相对有限，没有与发行人进行同比例增资的计划，如发行人通过增资方式实施募投项目，将稀释少数股东的股权，一定程度上影响其经营管理积极性，少数股东不存在其他投资安排；

(4) 发行人不存在变相利用募投项目向其少数股东输送利益的情况，已采取必要的保护性措施。

(四) 关于子公司利润分配政策

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- (1) 查阅《公司法》、发行人及其子公司的公司章程、发行人《利润分配管理制度》，查阅有关子公司分红政策和决策机制的情况；
- (2) 取得了信胜机械报告期内利润分配的股东会决议、利润分配实施的回单等；
- (3) 取得发行人出具的《关于子公司分红的承诺函》；取得了实际控制人出具的关于发行人利润分配的承诺；
- (4) 对实际控制人进行了访谈，了解其对子公司利润分配的规划。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

报告期内信胜机械和信顺精密的分红政策具有有效性，子公司向母公司利润分配政策和分配决策机制能够有效保护投资者权益。

(五) 关于驱动小部件、附加装置自产能力及补流测算依据

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- (1) 访谈发行人生产负责人及分管研发的董事，了解驱动小部件及附加装置的生产流程、发行人相关技术能力与人员储备；访谈发行人销售部门负责人，了解发行人自产驱动小部件及附加装置（绳绣）能否满足客户要求；查阅发行人专利证书、奖项荣誉，查阅中国缝制机械协会数据，了解发行人自产驱动小部件及附加装置（绳绣）的相关技术能力；
- (2) 获取了报告期内发行人审计报告，按照销售百分比法测算未来三年运营资金需求；
- (3) 获取了发行人 2025 年 1-11 月未经审计或审阅的财务数据、截至 2025 年 11 月末在手订单台账、2025 年度初步估计的经营业绩，测算营业收入同比增

长情况；

(4) 查阅了中国缝制机械协会、海关总署等统计数据，了解 2022-2024 年我国电脑刺绣机行业年营业收入变化情况及原因，核查 2025 年 1-10 月我国电脑刺绣机出口情况及近年来单头刺绣机市场容量变化情况；

(5) 访谈了发行人销售部门负责人，了解报告期内境内外市场增长的主要原因及发行人单头刺绣机业务发展历程；

(6) 获取了发行人报告期内及期后在手订单台账，分析变动趋势；

(7) 查阅了特易资讯、环球慧思、海关总署等统计数据，查阅了发行人报告期内的收入成本明细表，测算 2022-2024 年发行人在印度的市场占有率，了解发行人及其主要竞争对手的印度市场份额对比情况，分析发行人在印度等重要市场的增长空间；

(8) 了解发行人报告期后单头刺绣机产量，估算 2025 年 7-12 月单头刺绣机产能利用率；

(9) 查阅了发行人关于调减本次募集资金总额的董事会决议，分析补充流动资金项目的谨慎性、合理性；

(10) 获取了报告期内发行人审计报告、2025 年度初步估计的经营业绩，访谈了发行人财务负责人了解未来三年有息债务及利息偿还计划，访谈了发行人总经理了解未来三年已明确的投资项目情况，测算未来三年公司总体资金缺口。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人对于驱动小部件、附加装置（绳绣）具有自产能力；

(2) 根据发行人业绩变化、下游客户需求及行业发展阶段等情况，以及公司未来三年总体资金缺口，补充流动资金测算依据具有谨慎性、合理性；基于发行人整体经营发展战略，经审慎考虑，并经发行人第三届董事会第十五次会议审议通过，发行人调减了本次募集资金总额，即减少补充流动资金项目的募集资金投资金额。

问题 4. 其他问题

(1) 关于售后服务。根据申报及回复文件，报告期各期发行人售后服务费分别为 724.79 万元、1,021.19 万元、1,178.90 万元、714.64 万元，各期初预计负债余额分别为 282.97 万元、359.61 万元、535.46 万元、664.47 万元。请发行人：①说明售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式，结合售后服务历史发生情况，说明预计负债的计提是否充分，依据是否客观，回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因。②说明由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性，售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配；说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用的情形。

(2) 关于应收账款减值计提。根据申报及回复文件，发行人部分客户资金困难，相关应收账款已全额计提坏账，发行人未对相关客户应收账款进行单项计提。请发行人：结合相关客户经营情况、资信状况等，说明发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性，其他客户是否还存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况，并结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(3) 关于资金流水核查。请发行人说明实控人及信胜控股对外借款、投资等资金的后续流向，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并就（3）提供资金流水专项核查说明。

【回复】

一、关于售后服务。根据申报及回复文件，报告期各期发行人售后服务费分别为 724.79 万元、1,021.19 万元、1,178.90 万元、714.64 万元，各期初预计负债余额分别为 282.97 万元、359.61 万元、535.46 万元、664.47 万元。请发行人：
①说明售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式，结合售后服务历史

发生情况，说明预计负债的计提是否充分，依据是否客观，回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因。②说明由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性，售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配；说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用的情形

（一）说明售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式，结合售后服务历史发生情况，说明预计负债的计提是否充分，依据是否客观，回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因

售后服务费核算公司在售后服务活动中所产生的人工支出、材料费用等，报告期内，公司按历史实际发生的售后服务费占收入比重作为经验值，对截至各期末仍在保修期内的订单计提相应的售后服务费，即确保在各期末保有足够的“预计负债-售后服务费”余额。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定：“第二条 或有事项，是指过去的交易或者事项形成的，其结果须由某些未来事项的发生或不发生才能决定的不确定事项。……第四条 与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。……第五条 预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。”根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》应用指南规定：“常见的或有事项主要包括：未决诉讼或仲裁、债务担保、产品质量保证（含产品安全保证）、承诺、亏损合同、重组义务、环境污染整治等”。综上所述，公司根据截至期末仍在保修期内的订单的收入乘以历史售后服务费比例计提预计负债-售后服务费，会计处理方式符合《企业会计准则》的相关规定，计提依据客观。

报告期各期，公司上期末根据保修期内订单的收入计提的预计负债-售后服务费与相应订单本期售后服务费实际发生额比对情况如下：

单位：万元

时间	上期末根据保修期内订单的收入 计提的预计负债-售后服务费[注]	上期末保修期内订单在本 期售后服务费实际发生额	差异
2022 年度	282.97	295.33	-12.36
2023 年度	359.61	330.68	28.93
2024 年度	535.46	467.80	67.66
2025 年 1-6 月	664.47	357.05	307.42

注：预计负债-售后服务费=公司负责售后服务的收入*（剩余保修月份/总保修月份）*计提比例。

2022 年度公司上期末保修期内订单计提的预计负债-售后服务费较相应订单在本期售后服务费实际发生额少 12.36 万元，差异较小，2023 年度、2024 年度、2025 年 1-6 月公司各期的上期末保修期内订单计提的预计负债-售后服务费均能覆盖相应订单在各期售后服务费实际发生额，预计负债-售后服务费计提充分。

第一轮问询的回复中，售后服务费与售后服务费实际发生额比对情况如下：

单位：万元

项目[注]	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
售后服务费	714.64	1,178.90	1,021.19	724.79
售后服务费实际发生额	357.05	467.80	330.68	295.33

注：售后服务费指公司针对所有订单在售后服务活动中所产生的支出，第一轮问询的回复中此处售后服务费实际发生额指针对上期末保修期内订单在本期的售后服务费实际发生额。

售后服务费包括保修期内的所有订单（上期末保修期内订单及本期新增订单）在本期的售后服务费实际发生额、本期末保修期内订单售后服务费计提金额、上期末保修期内订单售后服务费计提金额（冲减），此处的售后服务费实际发生额指上期末保修期内订单在本期的售后服务费实际发生额，两者统计口径不同，因此存在差异。

（二）说明由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性，售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配；说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用的情形

1、说明由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性

报告期内，售后服务费占公司提供售后相关收入的比例分别为 7.20%、6.88%、6.84% 和 6.17%，保修服务费占代理商负责保修相关收入的比例分别为 3.02%、2.92%、2.84% 和 2.56%，公司负责维修的售后服务费发生费率高于代理商保修服务费率，主要原因系公司为提升市场竞争力，建立了完善的售后服务网络，公司售后服务人员除向公司负责售后的设备提供售后服务外，还向代理商、品牌商提供技术支持，故公司售后服务人员数量较多，导致人工支出及差旅费较高，公司负责维修的售后服务费发生费率高于代理商保修服务费率具有合理性。

2、售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配

报告期内，公司售后服务材料耗用金额分别为 105.25 万元、128.38 万元、177.15 万元和 84.48 万元，售后服务材料主要发往地为广东省、浙江省等，与销售产品所在地匹配，售后服务材料主要为装置零件、连杆小部件、驱动器小部件等，与发生的维修问题相匹配。

3、说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用的情形

公司存在部分代理商同时涉及“公司提供售后服务”与“代理商提供售后服务”两种售后方式，但每个订单仅有一种售后方式，报告期内，存在同时以两种售后方式销售的代理商具体情况如下：

单位：万元

代理商[注]	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		说明
	公司售后	代理商售后	公司售后	代理商售后	公司售后	代理商售后	公司售后	代理商售后	
怡之沐机械及其关联方	-	672.40	112.51	2,769.59	154.87	1,984.61	272.57	2,887.28	代理商从事保修业务，因新机型/新结构/客户指定厂商保修等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后

单位：万元

代理商[注]	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		说明
海宁市海昌联投缝纫设备商行	-	35.54	76.11	345.17	-	85.97	-	7.96	代理商从事保修业务，因客户指定厂商保修原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
绍兴市柯桥区阿峰绣花机维修服务部	177.88	1,461.60	-	1,830.35	128.76	404.90	297.35	745.84	代理商从事保修业务，因新机型/新结构/客户指定厂商保修等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
潍坊信昌缝制设备有限公司	12.83	284.80	-	329.97	-	213.76	-	81.59	代理商从事保修业务，因客户指定厂商保修原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
杭州陈建豪缝制设备有限公司	3,330.29	-	4,040.27	-	3,247.61	-	885.40	1,192.83	2022年早期从事保修业务，其后放弃保修业务统一由公司负责售后
诸暨市枫桥阿宝绣花机维修服务部	-	1,419.95	-	2,418.52	74.34	1,511.85	649.47	888.21	代理商从事保修业务，因新机型/新结构等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
诸暨市枫桥郭洪勇绣花机维修服务部	327.26	3,358.01	99.30	2,925.57	325.46	2,149.05	362.14	1,586.54	代理商从事保修业务，因地方偏远/客户指定厂商保修原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
诸暨市建永绣花机维修服务部	674.37	-	757.74	41.33	1,842.10	-	3.12	59.29	2022年早期从事保修业务，其后放弃保修业务统一由公司负责售后。2024年因某订单境内客户将其设备转移至境外工厂，公司无法提供售后服务转而要求代理商提供保修服务
诸暨市潇绍绣花机经营部	-	-	-	-	129.20	-	120.44	84.96	2022年早期从事保修业务，其后放弃保修业务统一由公司负责售后

注：收入口径为代理商介绍订单形成的收入，包括代理直销和代理经销。

综上，公司存在同时以两种售后方式销售的代理商主要原因为：（1）代理商从事保修业务，因新机型/新结构/地方偏远/客户指定厂商保修等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后；（2）2022年早期代理商从事保修业务，其后

放弃保修业务统一由公司负责售后。公司与代理商提供售后服务的对象均为终端客户，售后服务内容包括安装、调试、定期保养及日常维修等。每年公司与代理商签订合作协议，约定代理商是否承担保修义务及费用结算方式，同时以业务确认书的形式最终确定每笔订单是否含保修服务费及相应金额，同一笔订单不存在公司和代理商同时提供售后服务的情形，公司和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排相匹配，公司和代理商提供售后服务权责利划分清晰，不存在混同，不存在互相代垫成本费用的情形。

二、关于应收账款减值计提。根据申报及回复文件，发行人部分客户资金困难，相关应收账款已全额计提坏账，发行人未对相关客户应收账款进行单项计提。请发行人：结合相关客户经营情况、资信状况等，说明发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性，其他客户是否还存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况，并结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 结合相关客户经营情况、资信状况等，说明发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性

1、相关客户经营情况、资信状况

报告期末，公司主要客户中，存在资金困难等情况的列示如下：

单位：万元

客户名称	应收账款账面余额	坏账准备	说明
TECHNICS ENGINEERING CO.	76.17	76.17	客户资金困难，公司正持续催收货款，已全额计提坏账
王国朋	44.13	44.13	客户资金困难，公司正持续催收货款，已全额计提坏账
廖少琼	27.00	27.00	客户资金困难，公司正持续催收货款，已全额计提坏账
合计	147.30	147.30	

TECHNICS ENGINEERING CO.位于韩国，主要从事缝制设备的生产、销售，2020 年度公司向其销售了一批产品，相关应收账款账龄已超过 3 年，公司已全额计提坏账准备。目前 TECHNICS ENGINEERING CO.资金较为困难，但仍处于经营状态，公司与其保持沟通，正持续催收货款。

王国朋为境内自然人，2017 年度公司向其销售了一批产品，金额共计 306.80 万元。2019 年，公司向诸暨市人民法院提起诉讼，法院判决王国朋及其前妻孙智丽支付公司剩余货款 208.13 万元。2017 年至今，王国朋、孙智丽已陆续支付大部分货款，截至报告期末尚余 44.13 万元未支付，公司正持续催收剩余货款，由于相关应收账款账龄已超过 3 年，公司已全额计提坏账准备。

廖少琼为境内自然人，2019 年度公司向其销售了一批产品，金额共计 187.00 万元。目前，廖少琼与其丈夫李志明正经营广州多龙绣品有限公司，经营情况正常。2019 年至今，廖少琼陆续向公司支付了 60.00 万元货款，连同发货前预付的 100.00 万元，累计已向公司支付 160.00 万元，截至报告期末尚余 27.00 万元未支付，公司与其保持沟通，正持续催收剩余货款，由于相关应收账款账龄已超过 3 年，公司已全额计提坏账准备。

综上所述，报告期末，公司对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等客户的应收账款账龄均为 3 年以上，且均已全额计提坏账，前述客户存在资金困难等情况，公司正持续催收货款。

2、未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性

公司未对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等客户的应收账款单项计提坏账准备，主要系：

1、报告期末，TECHNICS ENGINEERING CO.仍处于经营状态，王国朋、廖少琼为自然人，廖少琼与其丈夫李志明经营的广州多龙绣品有限公司经营情况正常，前述客户虽存在资金困难等情况，但依然具有一定的偿债能力，公司认为虽然短期内较难全额收回相关款项，但长期仍存在收回部分款项的可能性；

2、报告期末，在账龄组合下，公司已对前述客户应收账款全额计提坏账准备，不存在未充分计提坏账准备的情况，如将相关应收账款分类至单项计提坏账准备的应收账款，以预期信用损失为基础计提坏账准备，则可能出现调减部分已计提坏账准备的可能性，出于谨慎性考虑，公司未将相关应收账款单项计提坏账准备。

综上所述，公司虽未对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等

客户的应收账款单项计提坏账准备，但已在账龄组合下对前述客户应收账款全额计提坏账准备，不存在未充分计提坏账准备的情况，具有合理性。

（二）其他客户是否还存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况

报告期末，公司主要应收账款逾期客户情况如下：

单位：万元

客户名称	逾期金额	占比	期后回款
杭州康彩花边有限公司	468.74	50.69%	468.74
TECHNICS ENGINEERING CO.	76.17	8.24%	-
浙江国绣纺织有限公司	63.02	6.81%	63.02
杭州恒飞绣品有限公司	47.04	5.09%	-
王国朋	44.13	4.77%	-
合计	699.10	75.60%	531.76
报告期末逾期应收账款金额	924.73		659.77

注：期后回款统计截至 2025 年 10 月末，下同。

报告期末，公司逾期应收账款金额合计 924.73 万元，截至 2025 年 10 月末，已收回 659.77 万元，剩余 264.96 万元尚未收回。

杭州康彩花边有限公司、浙江国绣纺织有限公司逾期应收账款金额分别为 468.74 万元、63.02 万元，期后均已全额收回；杭州恒飞绣品有限公司经营情况正常，2025 年 1-6 月向公司付款 50.90 万元，剩余 47.04 万元公司正在积极催收，公司管理层认为 2026 年度收回的可能性较高；TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼欠款合计 147.30 万元，具体情况详见上文。前述逾期应收账款期后尚未回款金额合计为 194.34 万元，占期后尚未回款的逾期应收账款总额（264.96 万元）比例为 73.35%。

综上所述，报告期末，公司主要客户中，除 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼存在资金困难等情况外，其他主要客户不存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回的情况。

总体而言，公司应收账款可回收性较高，报告期末不存在金额重大的预计无法收回款项，主要系：1、公司高度重视应收账款催收，针对已逾期且账龄为 1 年以上的应收账款，公司严格执行应收账款催收管理制度，增加与客户的沟通和

对账频率，提醒客户及时回款，确保应收账款催收的及时性；2、公司主要客户均具备较好的信誉和资金实力，经营状况良好，不存在重大回款风险；3、公司主要产品为电脑刺绣机，报告期内通常在出厂前对电控系统设置锁机程序，如客户未按期支付款项，公司可通过远程锁机的方式，限制客户对设备的使用，进一步降低了公司的回款风险。

（三）结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分

（1）应收账款坏账准备计提情况

报告期末，公司逾期应收账款金额合计 924.73 万元，截至 2025 年 10 月末已收回 659.77 万元，收回比例 71.35%，剩余 264.96 万元尚未收回。公司逾期应收账款总体回款比例较高，主要系公司主要客户经营情况良好，公司可通过积极催收收回相关款项。

报告期末，公司主要逾期应收账款中，截至 2025 年 10 月末尚未收回部分的坏账准备计提情况如下：

单位：万元

客户名称	尚未收回的应收账款	对应坏账准备	坏账准备计提比例	账面价值
TECHNICS ENGINEERING CO.	76.17	76.17	100.00%	-
杭州恒飞绣品有限公司	47.04	9.41	20.00%	37.63
王国朋	44.13	44.13	100.00%	-
廖少琼	27.00	27.00	100.00%	-
合计	194.34	156.70	80.64%	37.63
截至 2025 年 10 月末尚未收回的逾期应收账款总额	264.96	179.64	67.80%	85.31

由上表可知，报告期末，公司逾期应收账款中，截至 2025 年 10 月末尚未收回金额合计 264.96 万元，对应坏账准备已计提 179.64 万元，账面价值 85.31 万元，坏账准备计提比例 67.80%，计提比例相对较高，坏账准备计提充分。

综上所述，报告期末，公司逾期应收账款金额合计 924.73 万元，期后已回

款 659.77 万元；未回款部分已计提 179.64 万元坏账准备，坏账准备计提比例 67.80%，计提比例相对较高，坏账准备计提充分。总体而言，公司坏账准备计提政策谨慎、合理，坏账准备计提充分。

（2）与同行业可比上市公司比较情况

①按账龄分析法计提坏账准备的比例情况

公司按账龄分析法计提坏账准备的比例与同行业可比上市公司对比如下：

账龄	杰克科技	上工申贝	中捷资源	信胜科技
180 天以内	5.00%	0.50%	5.00%	5.00%
180-360 天	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
2-3 年	50.00%	50.00%	45.00%	50.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	55.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：上述数据均引自同行业可比上市公司定期报告，下同；

注 2：标准股份按照国内持续合作客户组合、国内终止客户组合、国外持续合作客户组合和国外终止合作客户组合分账龄计提坏账准备，计提方法与发行人及其他可比上市公司存在差异，故上表中未予列示。

由上表可知，报告期内，公司按账龄分析法计提坏账准备的比例与杰克科技一致；180 天以内应收账款坏账准备计提比例高于上工申贝，2-3 年、3-4 年应收账款坏账准备计提比例高于中捷资源，其余与上工申贝、中捷资源一致。

综上所述，报告期内，公司坏账准备计提政策谨慎、合理，按账龄分析法计提坏账准备的比例不低于同行业可比上市公司。

②坏账准备实际计提比例情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备实际计提比例与同行业可比上市公司比较情况如下：

项目	2025.06.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
杰克科技	7.53%	8.08%	8.21%	7.47%
上工申贝	12.08%	13.46%	13.98%	13.76%
标准股份	48.86%	47.90%	42.12%	33.23%

项目	2025.06.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
中捷资源	22.67%	22.13%	28.12%	26.89%
信胜科技	6.43%	7.06%	6.51%	7.56%

报告期内，标准股份应收账款坏账准备实际计提比例较高，主要系其对已破产/注销的缝制机械客户应收账款、供应链逾期款项单项计提坏账准备，相关款项坏账准备计提金额较大，2024年度金额为1.84亿元，进而导致其坏账准备实际计提比例高于公司。

报告期内，中捷资源应收账款坏账准备实际计提比例较高，主要系因客户无力回款而全额计提坏账准备的应收账款金额较大，2024年度金额为5,209.11万元，进而导致其坏账准备实际计提比例高于公司。

报告期内，公司应收账款坏账准备实际计提比例低于杰克科技、上工申贝，主要系：

A、公司高度重视应收账款回款风险，不断加强对客户信用的评估，通过对客户的筛选甄别，采用差异化的发货政策和付款条件，预防和把控应收账款回款风险；

B、公司部分终端客户通过台新融资等融资租赁公司，以融资租赁结算模式结算，有效降低了公司的回款风险，导致公司应收账款质量较高，坏账准备实际计提比例相对较低；

C、公司单台设备金额较大，通常要求客户在下单时支付一定比例的定金，发货前支付一定比例的货款，对于合作历史较短、规模较小的客户，公司可能会提高定金比例及发货前付款比例，或要求客户在发货前支付全部货款，降低了公司的回款风险；

D、公司主要产品为电脑刺绣机，通常在出厂前对电控系统设置了锁机程序，如客户未按期支付款项，公司可通过远程锁机的方式，限制客户对设备的使用，进一步降低了公司的回款风险，导致公司坏账准备实际计提比例相对较低。

综上所述，公司根据自身经营状况、所处行业特点，制定了谨慎、合理的坏账准备计提政策，公司应收账款坏账准备实际计提比例总体低于同行业可比上市

公司，主要系公司应收账款质量较高、回款风险较低所致，坏账准备计提充分。

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》， “企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：（一）按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产…”

报告期各期末，公司以预期信用损失为基础，基于谨慎性原则计提应收账款坏账准备，并将预期信用损失的变动金额计入信用减值损失科目核算，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、关于资金流水核查。请发行人说明实控人及信胜控股对外借款、投资等资金的后续流向，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形

保荐机构及申报会计师已对发行人实际控制人及信胜控股对外借款、投资等资金的后续流向进行了核查，具体详见《国信证券股份有限公司关于浙江信胜科技股份有限公司资金流水专项核查说明》《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江信胜科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市之资金流水专项核查报告》。

四、核查意见

（一）关于售后服务

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解发行人售后服务费核算内容及方式，获取发行人与代理商相关协议（包括代理商合作协议、销售合同、业务确认书等），核查发行人预计负债-售后服务费计提表，获取实际发生的售后服务费明细表，对售后服务费进行凭证核查等真实性查验，分析预计负债-售后服务费计提充分性；

（2）访谈发行人销售部门负责人，了解售后服务部门人员配置及工作职责，获取售后服务材料耗用明细表，分析发行人售后服务费发生费率高于支付给代理

商保修服务费比例的原因；

(3) 获取发行人售后服务材料耗用明细表、售后物料快递发运明细表、售后服务人员派工单、售后物料对应维修问题，分析匹配性；

(4) 获取发行人售后服务费以及保修服务费计提明细表、业务确认书，分析匹配性，访谈发行人销售部门负责人，了解存在同时以两种售后方式销售的代理商的原因；

(5) 获取发行人与代理商相关协议（包括代理商合作协议、销售合同、业务确认书等），查阅发行人销售合同审批系统流程，获取售后服务材料耗用明细表，核查发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，售后服务是否存在混同，是否互相代垫成本费用。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

(1) 发行人已对售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式进行了说明，各期的上期末保修期内订单计提的预计负债-售后服务费基本能覆盖相应订单各期售后服务费实际发生额，预计负债计算依据客观，计提充分，第一轮问询的回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因为统计口径不同；

(2) 由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给代理商保修服务费的比例具有合理性，售后服务中物料耗用与产品所在地、维修问题相匹配，发行人存在以两种售后方式销售的代理商，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排相匹配，发行人和代理商提供售后服务不存在混同，不存在互相代垫成本费用的情形。

(二) 关于应收账款减值计提

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈了发行人总经理，了解了 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国

朋、廖少琼的经营情况、资信情况，以及相关应收款项的坏账准备计提情况，了解了发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的原因；

(2) 了解并获取了发行人与销售收款有关的内部控制制度，并执行穿行测试，测试相关内控制度的有效性；访谈了发行人总经理、销售部门负责人、财务总监，了解了发行人的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查了发行人主要客户销售合同的合同条款及执行情况；

(3) 获取了发行人主要客户清单、应收账款明细表、应收账款账龄统计表及逾期情况明细表，以及逾期应收账款的期后回款情况，对于逾期款项，向发行人核实原因，查询公开信息了解相关客户是否存在经营异常的情况；

(4) 访谈了发行人销售部门负责人，了解了发行人主要应收账款逾期客户的经营情况、资信情况，以及期后回款情况；

(5) 获取了发行人应收账款坏账准备计提政策、应收账款坏账准备实际计提过程及相关会计处理，确认是否符合《企业会计准则》规定；

(6) 获取并查阅了同行业可比上市公司定期报告，并就坏账计提政策、坏账实际计提比例与发行人进行了对比分析，检查是否存在少提坏账准备的情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人虽未对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等客户的应收账款单项计提坏账准备，但已在账龄组合下对前述客户应收账款全额计提坏账准备，不存在未充分计提坏账准备的情况，具有合理性；其他主要客户不存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况；发行人应收账款坏账准备计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(三) 关于资金流水

具体详见《国信证券股份有限公司关于浙江信胜科技股份有限公司资金流水专项核查说明》《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江信胜科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市之资金流水专项核查

报告》。

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

【回复】

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，对涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，不存在需要补充说明的其他重要事项。

(以下无正文，为《关于浙江信胜科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复报告》之签字盖章页)

法定代表人：



王海江



(以下无正文，为《关于浙江信胜科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之保荐人签字盖章页)

保荐代表人：

陈航飞 刘飞翔



保荐人（主承销商）法定代表人声明

本人已认真阅读浙江信胜科技股份有限公司本次审核问询函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长： 
张纳沙

