

**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
的第二轮审核问询函的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 12 月 29 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第二轮审核问询函》（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 |

1.关于收入真实性。根据公开申请文件及前次问询回复，报告期内，（1）公司主要代理商多为自然人或与其相关的个体户，存在独家代理商或经销商；公司代理费的定价依据主要为按照“（销售价格-结算基准价-相关费用）*（1-扣税比例）”或按照“销售价格*协商的代理费比例”计算确定。（2）公司应收账款占营业收入的比重较高，且账龄一年以内的应收账款占比分别为47.73%、43.89%和54.65%。（3）公司存在第三方回款情况，包括法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款。

请公司：（1）按照工民建、核电等不同应用领域，分别列示报告期各期主要代理商实现销售的终端客户情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、主营业务、经营规模、市场地位等）、属于公司老客户还是新客户、对应的销售金额及占比、毛利率等；结合上述各个主要代理商开拓新老客户销售的情况，进一步说明公司与代理商尤其是自然人或个体户代理商持续合作的必要性、合理性；公司通过代理商开拓新的终端客户后是否仍通过代理销售模式与终端客户继续合作，如是，说明合理性，代理销售模式下的客户向自主直销客户的转化率、未转化的原因；列示公司对主要代理商的代理费金额、对应定价依据（包括具体的结算基准价或代理费比例），说明公司对各主要代理商代理费定价依据的合理性、公允性，支付的代理费与其实现的销售收入是否匹配，公司与代理商尤其是自然人代理商之间是否存在异常资金往来或体外资金循环情况，是否通过代理商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，是否存在通过代理商进行商业贿赂等违法违规行，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。（2）列示主要经销商客户的成立时间、开始合作时间、合作背景、向公司采购金额占其经营规模的比例、交易金额与其经营规模是否匹配、对应的终端客户及销售实现情况。（3）列示报告期各期公司对主要客户的销售信用政策，如存在信用政策变化、不同客户之间付款政策差异较大的，说明原因及合理性；说明公司应收账款账龄结构与可比公司存在明显差异的原因及合理性，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理；公司工民建、轨道交通、核电领域项目应收账款的平均回款周期，应收账款逾期情况、回款周期与可比公司是否存在明显差异及合理性；在应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，公司

经营活动现金流较高且明显高于净利润的原因及合理性；结合账龄结构、平均回款周期、逾期及回款情况等，进一步说明公司应收账款坏账准备计提是否充分，是否以此方式虚增利润。（4）说明公司通过验收方式确认收入涉及的具体项目、对应客户情况，并结合合同条款约定说明收入确认的准确性，是否符合《企业会计准则》相关规定。（5）公司存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对公司及关键主体、主要代理商及相关自然人的资金流水核查情况，对公司代理销售模式的合理性、代理费的真实性、是否涉及异常资金往来或资金体外循环、是否存在商业贿赂或变相商业贿赂行为发表明确意见；（3）说明公司收入回函确认金额占比不高的原因及合理性，实施替代性测试的具体核查程序、核查手段、核查金额及比例、核查结论，并对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、按照工民建、核电等不同应用领域，分别列示报告期各期主要代理商实现销售的终端客户情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、主营业务、经营规模、市场地位等）、属于公司老客户还是新客户、对应的销售金额及占比、毛利率等；结合上述各个主要代理商开拓新老客户销售的情况，进一步说明公司与代理商尤其是自然人或个体户代理商持续合作的必要性、合理性；公司通过代理商开拓新的终端客户后是否仍通过代理销售模式与终端客户继续合作，如是，说明合理性，代理销售模式下的客户向自主直销客户的转化率、未转化的原因；列示公司对主要代理商的代理费金额、对应定价依据（包括具体的结算基准价或代理费比例），说明公司对各主要代理商代理费定价依据的合理性、公允性，支付的代理费与其实现的销售收入是否匹配，公司与代理商尤其是自然人代理商之间是否存在异常资金往来或体外资金循环情况，是否通过代理商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，是否存在通过代理商进行商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

（一）按照工民建、核电等不同应用领域，分别列示报告期各期主要代理商实现销售的终端客户情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、主营业务、经营规模、市场地位等）、属于公司老客户还是新客户、对应的销售金额及占比、毛利率等

报告期各期，公司代理销售模式系公司与终端客户直接签订销售合同。

报告期各期，工民建领域代理销售模式下公司实现销售的主要客户情况如下：

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-------|------------|--------|------------|---------------|---------------|---|---|------|--------------|-----------------|-----------|
| 2023年 | 谢**及其控制的主体 | 客户1 | 2007/12/10 | 4,132,039万人民币 | 4,132,039万人民币 | 房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等 | 该公司是全球规模最大的投资建设集团之一，在房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等领域居行业领先地位。该公司位居2025年《财富》世界500强榜单第16位、中国500强榜单第4位，连续入选《财富》中国ESG影响力榜，位列《工程新闻记录》(ENR)“全球最大250家工程承包商”榜单首位。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入分别约为22,655亿元和21,871亿元。 | 老客户 | 750.11 | 2.22% | 44.05% |
| 2023年 | 谢**及其控制的主体 | 客户2 | 2019/4/24 | 1,000万人民币 | 100万人民币 | 五金产品、家用电器、日用百货、包装材料、橡塑制品、机械配件、建材、通讯器材、照明电器、不锈钢制品、铝合金制品、建筑防水材料、保温防腐氧涂料、保温隔热材料、防水防漏材料、管道、阀门、钢材、电子组件、电线电缆、消防设备、消防电子设备、消防器材、电力设备、安防产品、安防监控系统设备、节能产品、中央空调设备、制冷设备、机电产品、冶金设备、环保设备、金属材料、水泵及配件、紧固件、标准件、工程机械设备及配件、风机风冷设备、暖通空调设备、通风系统设备、低压电器控制 | 无公开信息披露 | 老客户 | 466.27 | 1.38% | 46.80% |

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-------|------------|--------|------------|--------------------|--------------------|---|---|------|--------------|-----------------|-----------|
| | | | | | | 装置设备、污水处理成套设备、油水分离成套设备、电子智能仪表的销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动) | | | | | |
| 2023年 | 刘**及其控制的主体 | 客户3 | 2003/3/14 | 6,388,564.2497万人民币 | 5,807,785.6815万人民币 | ICT基础设施业务、终端业务、云计算业务、数字能源业务及智能汽车解决方案业务等 | 该公司创立于1987年,是全球领先的ICT(信息与通信)基础设施和智能终端提供商。该公司目前有20.8万员工,业务遍及170多个国家和地区,服务全球30多亿人口。2023年及2024年,该公司合并口径收入分别约为7,042亿元和8,621亿元。 | 老客户 | 1,741.28 | 5.14% | 38.49% |
| 2023年 | 谢*及其控制的主体 | 客户4 | 1983/7/8 | - | - | 大消费、综合能源、城市建设与运营、大健康、产业金融、科技与新兴产业等领域的投资、管理及运营 | 该公司业务涵盖大消费、综合能源、城市建设运营、大健康、产业金融、科技与新兴产业6大领域,下设25个业务单元,两家直属机构,实体企业3,077家,在职员工39.2万人,位列2025年《财富》世界五百强第67位。所属企业中有9家在香港上市,13家在内地上市,其中多家下属企业位列香港恒生指数成份股。 | 老客户 | 676.23 | 2.00% | 40.13% |
| 2023年 | 谢*及其控制的主体 | 客户5 | 1988/1/20 | 451,458.3572万人民币 | 451,458.3572万人民币 | 房地产开发运营、物业管理服务 | 该公司系北京中指信息技术研究院、中国房地产TOP10研究组评选的“2025中国房地产百强企业”第9名、“2025沪深上市房地产公司综合实力TOP10”、“2025中国房地产上市公司代建运营优秀企业TOP10”、“2025中国房地产上市公司治理TOP10”。2023年及2024年,该公司合并口径营业收入分别约为981亿元和753亿元。 | 老客户 | 414.40 | 1.22% | 32.15% |
| 2023年 | 刘*及其控制的主体 | 客户1 | 2007/12/10 | 4,132,039万人民币 | 4,132,039万人民币 | 房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等 | 该公司是全球规模最大的投资建设集团之一,在房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等领域居行业领先地位。该公司位居2025年《财富》世界500强榜单第16位、中国500强榜单第4位,连续入选《财富》中国 | 老客户 | 346.43 | 1.02% | 22.84% |

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-------|------------|--------|------------|--------------------|--------------------|---|---|------|--------------|-----------------|-----------|
| | | | | | | | ESG影响力榜，位列《工程新闻记录》(ENR)“全球最大250家工程承包商”榜单首位。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入分别约为22,655亿元和21,871亿元。 | | | | |
| 2024年 | 谢**及其控制的主体 | 客户6 | 2007/11/30 | - | - | 住宅开发、商业地产、长租公寓、商业地产、大型购物中心的运营管理、住宅与公共设施的物业管理以及基金管理投资等金融服务 | 该公司雇佣员工超过1万人，位居“中国房地产开发企业30强”，连续8年进入“财富中国500强企业”。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入分别约为210亿元和408亿元。 | 老客户 | 307.95 | 1.10% | 39.11% |
| 2024年 | 谢**及其控制的主体 | 客户7 | 1996/9/26 | 112,464.664万元 | 112,464.664万元 | 包装饮用水、茶饮料、功能饮料、果汁饮料及其他饮料食品等的制造与销售 | 该公司系中国饮料20强之一，是在中国市场上同时具备规模性、成长性和盈利能力的饮料龙头企业。以2019年零售额计，该公司在茶饮料、功能饮料及果汁饮料的市场份额均居中国市场前三位。2023年及2024年，该公司合并口径收入分别约为427亿元和429亿元。 | 老客户 | 284.18 | 1.02% | 29.01% |
| 2024年 | 刘**及其控制的主体 | 客户3 | 2003/3/14 | 6,388,564.2497万人民币 | 5,807,785.6815万人民币 | ICT基础设施业务、终端业务、云计算业务、数字能源业务及智能汽车解决方案业务等 | 该公司创立于1987年，是全球领先的ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商。该公司目前有20.8万员工，业务遍及170多个国家和地区，服务全球30多亿人口。2023年及2024年，该公司合并口径收入分别约为7,042亿元和8,621亿元。 | 老客户 | 369.75 | 1.32% | 40.78% |
| 2024年 | 刘**及其控制的主体 | 客户1 | 2007/12/10 | 4,132,039万人民币 | 4,132,039万人民币 | 房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等 | 该公司是全球规模最大的投资建设集团之一，在房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等领域居行业领先地位。该公司位居2025年《财富》世界500强榜单第16位、中国500强榜单第4位，连续入选《财富》中国ESG影响力榜，位列《工程新闻记录》(ENR)“全球最大250家工程承包商”榜单首位。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入分别约为22,655亿元和21,871亿元。 | 老客户 | 357.92 | 1.28% | 21.19% |

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-------|------------|--------|------------|-------------------|-------------------|---|--|------|--------------|-----------------|-----------|
| 2024年 | 刘**及其控制的主体 | 客户8 | 2003/9/3 | 10,000万元人民币 | 10,000万元人民币 | 为IC半导体、光电等高科技电子产业及食品医药、云计算中心等相关领域的建厂工程提供洁净室工程、机电工程等服务 | 该公司具备“工程施工设计+采购+施工+维护”能力，服务内容涵盖洁净厂房建造规划、设计建议、设备配置、工程施工、工程管理及维护服务等。该公司已成功实施洁净室相关工程数千项，积累了丰富的施工经验。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入约为20亿元和20亿元。 | 新客户 | 318.72 | 1.14% | 33.77% |
| 2024年 | 谢*及其控制的主体 | 客户9 | 1952/6/30 | 21,300万元人民币 | 21,300万元人民币 | 工业项目和高级民用建筑机电、市政公用工程等项目的施工建设 | 该公司现有职工1,000余人，其中大中专以上学历人员860多名，高级专业技术职称人员120多名，中级专业技术职称人员410多名，一级建造师近百名。公司下属10多个分公司，总部位于南京，设经营合约部、工程管理部、科技发展中心和图纸深化中心等部门。该公司多次被评为“中国500家最大规模建筑企业”和“江苏省建筑业最佳企业”、“省特级AAA资信企业”和江苏省“重合同、守信用”企业。 | 老客户 | 419.72 | 1.50% | 41.26% |
| 2024年 | 谢*及其控制的主体 | 客户5 | 1988/1/20 | 451,458.3572万元人民币 | 451,458.3572万元人民币 | 房地产开发运营、物业管理服务 | 该公司系北京中指信息技术研究院、中国房地产TOP10研究组评选的“2025中国房地产百强企业”第9名、“2025沪深上市房地产公司综合实力TOP10”、“2025中国房地产上市公司代建运营优秀企业TOP10”、“2025中国房地产上市公司治理TOP10”。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入分别约为981亿元和753亿元。 | 老客户 | 250.39 | 0.90% | 39.44% |
| 2024年 | 刘*及其控制的主体 | 客户1 | 2007/12/10 | 4,132,039万人民币 | 4,132,039万人民币 | 房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等 | 该公司是全球规模最大的投资建设集团之一，在房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等领域居行业领先地位。该公司位居2025年《财富》世界500强榜单第16位、中国500强榜单第4位，连续入选《财富》中国ESG影响力榜，位列《工程新闻记录》(ENR)“全球最大250家工程承包商”榜单首位。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入分别约为 | 老客户 | 629.40 | 2.25% | 52.43% |

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-----------|------------|--------|-----------|---------------------|---------------------|-----------------------------------|--|------|--------------|-----------------|-----------|
| | | | | | | | 22,655亿元和21,871亿元。 | | | | |
| 2025年1-4月 | 谢**及其控制的主体 | 客户10 | 2005/11/8 | 5,000万元人民币 | 5,000万元人民币 | 建筑施工总承包、钢结构专业承包、幕墙专业承包及智能制造全产业链服务 | 该公司是一家集厂房钢结构建筑设计、制造、施工于一体的高新技术企业，专注于工业及现代仓储领域，已在物流及工业建筑等领域建立良好的口碑及强大的项目运营能力。公司创始人及主要管理人员均来自行业顶端跨国企业，扎根行业20余年，具备极强的专业能力和丰富的经验及资源。公司服务了大量世界500强、中国500强等高端优质客户，至今完工项目超过650个，已完工建筑面积达2,000万平方米，市场覆盖全国30多个省市及海外市场，建立了优异的行业口碑，重复客户占比超过70%。 | 老客户 | 79.43 | 0.74% | 36.82% |
| 2025年1-4月 | 谢**及其控制的主体 | 客户11 | 1992/9/14 | 1,197,044.3418万元人民币 | 1,197,044.3418万元人民币 | 不动产投资开发、不动产经营业务、不动产综合服务 | 该公司连续十四年获得“中国房地产行业领导公司品牌”殊荣，地产开发、物业服务长年稳居央企龙头，商业运营、经纪服务连续多年被评为行业TOP10。2023年及2024年，公司合并口径营业收入分别约为3,469亿元和3,117亿元。 | 新客户 | 66.39 | 0.62% | 48.83% |
| 2025年1-4月 | 刘**及其控制的主体 | 客户12 | 2003/9/18 | 10,000万元人民币 | 10,000万元人民币 | 为高科技电子产业建厂提供整体的解决方案 | 该公司业务涵盖了从规划、设计、施工、测试、移交、保固到维修、营建监督、管理服务的全过程，现有员工约200人，实施的知名项目包括国家存储器基地项目（一期）（长江存储）二阶段工艺管线购装B标段、合肥长鑫12吋存储器晶圆制造基地项目变更及改造工程、重庆海康威视一期2F厂房千级净化房改造工程等。 | 新客户 | 185.95 | 1.73% | 37.32% |
| 2025年1-4月 | 谢*及其控制的主体 | 客户9 | 1952/6/30 | 21,300万元人民币 | 21,300万元人民币 | 工业项目和高级民用建筑机电、市政公用工程等项目的施工建设 | 该公司现有职工1,000余人，其中大中专以上学历人员860多名，高级专业技术职称人员120多名，中级专业技术职称人员410多名，一级建造师近百名。公司下属10多个分公司，总部位于南京，设经营合约部、工程管理部、科技发展中心和图纸 | 老客户 | 31.04 | 0.29% | 31.87% |

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-----------|-----------|--------|------------|---------------|--------------------|---|---|------|--------------|-----------------|-----------|
| | | | | | | | 深化中心等部门。公司多次被评为"中国500家最大规模建筑企业"和"江苏省建筑业最佳企业"、"省特级AAA资信企业"和江苏省"重合同、守信用"企业。 | | | | |
| 2025年1-4月 | 谢*及其控制的主体 | 客户13 | 1993/6/14 | 3,008万元人民币 | 3,008万元人民币 | 消防安装工程、机电安装工程及建筑智能化工程等 | 该公司具有消防设施工程专业承包壹级、机电安装工程专业承包壹级、电子与智能化工程专业承包贰级等施工资质，在消防安装工程方面，公司与碧桂园、新城、荣盛、卓越、融创、阳光城、世贸、金茂、保利、三一、楷林等地产龙头企业保持了良好的合作关系；在机电安装工程方面，公司与中建一局、中建四局、中建五局、中国二冶、中国二十三冶、湖南建工等央企建立了互惠互利互信的合作伙伴关系。 | 新客户 | 15.85 | 0.15% | 35.94% |
| 2025年1-4月 | 刘*及其控制的主体 | 客户1 | 2007/12/10 | 4,132,039万人民币 | 4,132,039万人民币 | 房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等 | 该公司是全球规模最大的投资建设集团之一，在房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计等领域居行业领先地位。该公司位居2025年《财富》世界500强榜单第16位、中国500强榜单第4位，连续入选《财富》中国ESG影响力榜，位列《工程新闻记录》(ENR)"全球最大250家工程承包商"榜单首位。2023年及2024年，该公司合并口径营业收入分别约为22,655亿元和21,871亿元。 | 老客户 | 150.26 | 1.40% | 36.36% |
| 2025年1-4月 | 刘*及其控制的主体 | 客户14 | 1993/11/8 | 750,000万人民币 | 756,516.295372万人民币 | 以工业与民用建筑、市政工程、地铁、高速公路、深基础工程、机场港口、长输管线等工程设计、施工、房地产开发和资本经营为主业，并从事工业生产、物业经营、饭店管理、外经外贸等多种业务 | 该公司经营区域以北京为主，在北京施工总承包企业中多年居首位，在北京地区保持了很强的竞争实力，根据中国建筑企业管理协会最新公布的《2024年中国建筑业综合实力100强榜》，公司位列第18位。2024年，集团公司位列中国企业500强第171位，ENR全球最大承包商第13位，全球最大国际承包商第98位，拥有7家特级资质企业。2023年及2024年，公司合并口径营业收入分别约为 | 新客户 | 89.67 | 0.84% | 42.14% |

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|----|-------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|------|--------------|-----------------|-----------|
| | | | | | | | 1,542亿元和1,521亿元。 | | | | |

注 1：上述主要客户均为同控下合并口径数据，主要客户选取标准为同控下合计收入占该主要代理商服务的公司对应当期销售额比例大于 20%且大于 50 万元（2025 年 1-4 月因期间较短标准调整为合计收入占该主要代理商服务的公司对应当期销售额比例大于 20%且大于 15 万元）。

注 2：上述资料来源于企查查、企业官网、公司公告。

注 3：客户 6 系注册于香港的企业，未披露注册资本与实缴资本。

报告期各期，核电领域代理销售模式下公司实现销售的主要客户情况如下：

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-------|------------|--------|-----------|---------------|---------------|---|---|------|--------------|-----------------|-----------|
| 2023年 | 陈**及其控制的主体 | 客户15 | 1999/6/29 | 5,950,000万人民币 | 5,950,000万人民币 | 核设施、核能利用、核燃料、天然铀、工程建造、核环保、核技术应用、可再生能源及装备制造等相关业务 | 该集团公司是中央直接管理的特大型国有重要骨干企业，是国家核科技工业主体，是推进核能开发利用、核工程建设、核技术应用的国家队和主力军，拥有完整的核科技工业体系，肩负着推动国防建设和经济社会发展的双重使命。集团资产规模超1.6万亿元，员工总数18万人，连续20年、7个任期国资委考核A级，连续7年获评中央单位定点帮扶工作考核“好”的最高等次。 | 老客户 | 3,500.64 | 10.34% | 64.20% |
| 2024年 | 陈**及其控制的主体 | 客户15 | 1999/6/29 | 5,950,000万人民币 | 5,950,000万人民币 | 核设施、核能利用、核燃料、天然铀、工程建造、核环保、核技术应用、可再生能源及装备制造等相关业务 | 该集团公司是中央直接管理的特大型国有重要骨干企业，是国家核科技工业主体，是推进核能开发利用、核工程建设、核技术应用的国家队和主力军，拥有完整的核科技工业体系，肩负着推动国防建设和经济社会发展的双重使命。集团资产规模超1.6万亿元，员工总数18万人，连续20年、7个任期国资委考核A级，连续7年获评中央单位定点帮扶工作考核“好”的最高等次。 | 老客户 | 4,797.98 | 17.15% | 49.41% |

| 期间 | 主要代理商 | 公司主要客户 | 客户成立时间 | 客户注册资本 | 客户实缴资本 | 客户主营业务 | 客户经营规模及市场地位 | 客户属性 | 公司当期销售金额(万元) | 公司当期销售金额占营业收入比例 | 公司当期对应毛利率 |
|-----------|------------|--------|-----------|---------------|---------------|---|---|------|--------------|-----------------|-----------|
| | | | | | | | 次。 | | | | |
| 2025年1-4月 | 陈**及其控制的主体 | 客户15 | 1999/6/29 | 5,950,000万人民币 | 5,950,000万人民币 | 核设施、核能利用、核燃料、天然铀、工程建设、核环保、核技术应用、可再生能源及装备制造等相关业务 | 该集团公司是中央直接管理的特大型国有重要骨干企业，是国家核科技工业主体，是推进核能开发利用、核工程建设、核技术应用的国家队和主力军，拥有完整的核科技工业体系，肩负着推动国防建设和经济社会发展的双重使命。集团资产规模超1.6万亿元，员工总数18万人，连续20年、7个任期国资委考核A级，连续7年获评中央单位定点帮扶工作考核“好”的最高等次。 | 老客户 | 1,742.14 | 16.23% | 49.74% |

注：上述资料来源于企查查、企业官网。

（二）结合上述各个主要代理商开拓新老客户销售的情况，进一步说明公司与代理商尤其是自然人或个体户代理商持续合作的必要性、合理性

由上述表格可知，报告期内公司主要代理商代理的客户主要为老客户。上述主要代理商均为自然人或个体户，系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地区的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非自然人实体与公司进行交易。

公司与上述代理商持续合作的必要性和合理性说明如下：

1、公司产品型号繁多，为及时响应客户需求，如公司自建覆盖全国的庞大的销售团队与服务网点，则面临固定成本高、人员流动性大、培训投入大、营销边际产出较低等较多难题，可能出现管理不力、效率低下的局面。因此，公司基于业务需要，根据代理商的销售服务能力等情况，对部分业务采用代理直销模式。代理直销模式是公司自主直销力量的补充。

2、公司业务主要采用项目制，在项目制业务模式下，终端客户的采购通常是分批次、按项目采购的，代理商在成功协助公司获取商机后，其后续价值并未消失。由同一代理商持续服务公司相关项目，能确保服务标准、沟通对接和问题响应的一致性，提升服务满意度和忠诚度。

3、相比于公司自主直销人员，代理商由于通常有区域优势或行业优势，熟悉其所处行业或区域，具有更为深度的服务经验和认知，能为公司后续销售创造有利条件。

（三）公司通过代理商开拓新的终端客户后是否仍通过代理销售模式与终端客户继续合作，如是，说明合理性，代理销售模式下的客户向自主直销客户的转化率、未转化的原因

公司通过代理商开拓新的终端客户后仍主要通过代理销售模式与终端客户继续合作，主要系：

1、为防止公司直销人员与代理商之间、代理商与代理商之间的针对相同项目的恶性竞争影响，公司与代理商之间通常通过协议约定的方式采取项目备案制进行合作。代理商对相应项目向公司进行备案后，公司即对该项目进行备案保护，该项目备案后通常不允许公司直销人员及其他代理商提供销售服务。

2、相比于将代理商开拓的客户转为自主直销，维持代理直销模式是更为经济高效的战略选择：（1）公司产品应用领域众多，下游行业及客户广泛且较为分散，若每个代理商的终端客户均转为自主直销，公司需要建立庞大的直销团队，导致人工成本及管理成本等固定支出大幅增加，相应固定支出的增加将严重影响公司的抗风险能力和战略的灵活性，而通过代理商补充销售服务，公司可以将资源集中于产品研发、生产制造和核心大客户管理；（2）代理商在其专注的领域或区域拥有更深的行业认知、客户关系网络，能更有效地协助处理项目执行中的各种问题；（3）公司主要以取得客户款项为基础向代理商支付代理费，因此代理商为获取费用具有较大的动力协助进行货款催收，有利于加快公司货款的回款速度并降低如诉讼费用等额外回款成本；（4）如果公司在代理商成功开拓客户并合作后，转而进行直接合作，会严重损害代理商的利益和合作积极性，破坏整个销售体系的稳定性和信任基础，不利于公司未来通过代理商网络开拓其他新客户和新项目。

基于上述原因，公司不会主动将代理销售模式下的客户向自主直销转化，报告期内公司代理销售模式下的客户向自主直销客户的转化率为0。

（四）列示公司对主要代理商的代理费金额、对应定价依据（包括具体的结算基准价或代理费比例），说明公司对各主要代理商代理费定价依据的合理性、公允性，支付的代理费与其实现的销售收入是否匹配，公司与代理商尤其是自然人代理商之间是否存在异常资金往来或体外资金循环情况，是否通过代理商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，是否存在通过代理商进行商业贿赂等违法违规行，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

1、列示公司对主要代理商的代理费金额、对应定价依据（包括具体的结算

基准价或代理费比例)，说明公司对各主要代理商代理费定价依据的合理性、公允性，支付的代理费与其实现的销售收入是否匹配

报告期内，公司对主要代理商的代理费金额、对应定价依据如下：

单位：万元

| 实际控制人 | 代理商名称 | 报告期内代理费合计金额 | 报告期内对应公司销售金额 | 代理费占公司相应销售金额比例 | 代理费占公司相应销售毛利比例 | 具体定价依据 |
|-------|-------|-------------|--------------|----------------|----------------|--|
| 谢** | 谢** | 836.21 | 4,086.00 | 20.47% | 51.74% | 相关代理费主要按照“（销售价格-结算基准价-相关费用）*（1-扣税比例）”计算。结算基准价系公司综合考虑原材料价格、制造费用、人工成本等因素确定产品的成本，并结合产品在当地市场的竞争情况，确定合理的利润水平后，按照成本加成法制定，不同产品的结算基准价不同且跟随上述成本因素波动。相关费用则包括项目执行中发生的运费、包装费等。 |
| | 代理商A1 | | | | | |
| | 代理商A2 | | | | | |
| 刘** | 刘** | 651.71 | 4,471.43 | 14.57% | 41.31% | |
| | 代理商B | | | | | |
| 谢* | 谢* | 380.68 | 4,166.99 | 9.14% | 23.83% | |
| | 代理商D1 | | | | | |
| | 代理商D2 | | | | | |
| 刘* | 代理商E | 333.72 | 1,804.03 | 18.50% | 47.17% | |
| 陈** | 陈** | 610.72 | 10,049.15 | 6.08% | 11.13% | |
| | 代理商C1 | | | | | |
| | 代理商C2 | | | | | |

公司上述主要代理商中，除代理商陈**及其控制的主体外，代理的项目均主要为工民建领域的项目，定价依据主要为结算基准价，相应结算基准价系公司综合考虑原材料价格、制造费用、人工成本等因素确定产品的成本，并结合产品在当地市场的竞争情况，确定合理的利润水平后，按照成本加成法制定，不同产品的结算基准价不同且跟随上述成本因素波动。相应定价依据和定价方式确保了公

公司的合理利润水平，具有合理性和公允性。报告期内，上述代理商代理费占公司相应销售金额比例均小于25%，代理费占公司相应销售毛利比例均在60%以下，相应占比与代理费定价依据相符合，相应代理费与公司相应实现的销售收入相匹配。上述代理费占公司相应销售毛利有所不同，主要系不同代理商代理的项目利润空间有所差异，导致相应占比有所差异。

代理商谢*及其控制的相关主体代理费占公司相应销售毛利比例明显低于其他工民建领域的主要代理商，主要系对于部分房地产集采项目其仅提供了少量项目后期协调沟通与回款监督服务，公司针对该类房地产集采项目基于代理商工作量、执行难度与回款难度与代理商约定一个相对较低的固定代理费金额。报告期内，上述房地产集采项目对应销售收入2,291.89万元，对应代理费88.65万元，若剔除相应房地产集采项目的影响，则报告期内谢*及其控制的相关主体代理费占公司相应销售毛利比例为42.83%，与其他代理商差异相对较小。

代理商陈**及其控制的主体代理的项目主要为非工民建领域的项目，定价依据主要为代理费比例，相应代理费比例系基于项目执行难度、项目的利润空间、代理商的项目工作量等由公司与代理商协商确定，该代理费比例一般在4%至11%之间不等。由上表可知，报告期内代理商陈**及其控制的主体代理费占销售金额的比例为6.08%，对应代理费与公司相应实现的销售收入相匹配。

综上，公司对各主要代理商代理费定价依据具有合理性、公允性，对应代理费与公司相应实现的销售收入相匹配。

2、公司与代理商尤其是自然人代理商之间是否存在异常资金往来或体外资金循环情况，是否通过代理商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，是否存在通过代理商进行商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

根据对公司的流水核查情况、对主要代理商与主要客户的走访及函证情况、对代理商相关费用的抽查情况，报告期内公司与代理商之间不存在异常资金往来或体外资金循环情况，不存在通过代理商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排。

公司为防范商业贿赂，建立了《防范商业贿赂及不正当竞争制度》。公司遵循“预防为主、依法合规、全员参与、持续改进”的原则，通过利益申报、可疑行为报告与举报、内部审计与培训等机制，并与代理商签订《反商业贿赂承诺书》及《廉洁从业承诺书》等，充分防范商业贿赂行为。根据与主要客户及主要代理商的访谈结果，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。综上，报告期内公司不存在通过代理商进行商业贿赂等违法违规行为，公司防范商业贿赂的内部制度执行有效。

二、列示主要经销商客户的成立时间、开始合作时间、合作背景、向公司采购金额占其经营规模的比例、交易金额与其经营规模是否匹配、对应的终端客户及销售实现情况。

公司主要经销客户的成立时间、背景、终端客户等情况如下表所示：

| 序号 | 经销商名称 | 成立时间 | 合作起始时间 | 合作背景 | 经营规模 | 向公司采购金额占其经营规模的比例 | 交易金额与经营规模匹配 | 对应的终端客户 |
|----|----------------|-------------|--------|-------------------------------------|---------------------|------------------|-------------|---------------------|
| 1 | 安徽双阳风机有限公司 | 2020年6月22日 | 2021年 | 通过行业内从业人员引荐，后发展为公司经销商 | 2024年收入约1000万 | 约75% | 是 | 安徽地区的建筑安装公司 |
| | 安徽创骐机电设备有限公司 | 2015年12月11日 | 2019年 | | 2023年440万，2024年168万 | 约60% | 是 | 安徽地区的建筑安装公司 |
| 2 | 安徽琦恩环保科技有限公司 | 2020年12月8日 | 2020年 | 公司前员工，离职后成立该经销商，承接双阳产品推广 | 收入600到700万元 | 约75% | 是 | 安徽地区建筑、消防安装公司 |
| 3 | 深圳市飞如科技有限公司 | 2013年10月24日 | 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 | 年收入约1200万元 | 约20% | 是 | 广东地区、北京地区，消防、系统集成公司 |
| 4 | 上海飒羿机电设备有限公司 | 2016年9月2日 | 2019年 | 通过行业内从业人员引荐，后与双阳建立合作关系 | 年收入约1000万元 | 约5% | 是 | 浙江地区的建筑安装公司 |
| 5 | 绍兴上虞浙辉通风设备有限公司 | 2019年1月15日 | 2019年 | 经销商实控人在行业内具有丰富的经营，对双阳品牌较为熟悉，后发展为经销商 | 年收入约500-600万 | 约60% | 是 | 江浙沪地区建筑安装公司 |
| | 上海浙辉暖通设备有限公司 | 2005年6月23日 | 2019年 | | 年收入约200万元 | 约80% | 是 | 江浙沪地区建筑安装公司 |
| | 上海双阳风机有限公司 | 2019年6月10日 | 2019年 | | 年收入约100万元 | 约65% | 是 | 江浙沪地区建筑安装公司 |
| 6 | 陕西双阳风机工 | 2016年9月 | 2016年 | 经销商实控人具有丰 | 未提供 | 无法计算 | 是 | 陕西、内蒙古地区建筑安 |

| 序号 | 经销商名称 | 成立时间 | 合作起始时间 | 合作背景 | 经营规模 | 向公司采购金额占其经营规模的比例 | 交易金额与经营规模匹配 | 对应的终端客户 |
|----|----------------|------------|--------|----------------------------------|-----------|------------------|-------------|-------------|
| | 程有限公司 | 9日 | | 富的行业经验，对双阳品牌较为熟悉，后发展为经销商 | | | | 装公司 |
| 7 | 绍兴上虞精通通风设备有限公司 | 2018年7月10日 | 2023年 | 熟悉公司产品，看好市场发展，具备销售资源 | 年收入约200万元 | 约70% | 是 | 浙江地区的机电安装公司 |
| 8 | 青岛双阳泰和通风设备有限公司 | 2022年5月31日 | 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 | 年收入约300万元 | 约60% | 是 | 山东地区建筑安装公司 |

注：1、青岛双阳泰和通风设备有限公司实控人自2019年起与公司开展合作，自2022年5月31日成立起，该实控人通过青岛双阳泰和通风设备有限公司与公司开展合作。

公司主要经销商向公司采购的风机产品均实现了终端销售。公司的风机设备产品具有显著的定制化、非标化特点，需要根据终端用户的个性化需求如尺寸、风量、风压等指标，进行定制化生产，产成品一般无法在不同的终端客户之间通用，公司经销商通常在收到终端客户订单或明确终端客户意向后再向公司进行下单，因此经销商不存在备货的需求，此外，公司产品一般直接从公司发货至终端客户指定的项目现场。

三、列示报告期各期公司对主要客户的销售信用政策，如存在信用政策变化、不同客户之间付款政策差异较大的，说明原因及合理性；说明公司应收账款账龄结构与可比公司存在明显差异的原因及合理性，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理；公司工民建、轨道交通、核电领域项目应收账款的平均回款周期，应收账款逾期情况、回款周期与可比公司是否存在明显差异及合理性；在应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，公司经营活动现金流较高且明显高于净利润的原因及合理性；结合账龄结构、平均回款周期、逾期及回款情况等，进一步说明公司应收账款坏账准备计提是否充分，是否以此方式虚增利润

（一）列示报告期各期公司对主要客户的销售信用政策，如存在信用政策变化、不同客户之间付款政策差异较大的，说明原因及合理性

报告期内，公司对主要客户合同约定的销售信用政策如下：

| 客户 | 结算模式 | 合同约定的信用政策 | | |
|---------------|-----------------|-----------|----------|----------|
| | | 2025年1-4月 | 2024年 | 2023年 |
| 中国核工业集团有限公司 | 银行电汇或承兑汇票 | 到票30/60天 | 到票30/60天 | 到票30/60天 |
| 中国建筑股份有限公司 | 银行电汇或承兑汇票或供应链票据 | 到票56天内 | 到票56天内 | 到票56天内 |
| 苏州市轨道交通集团有限公司 | 银行电汇或承兑汇票 | 到票30天 | 到票30天 | 到票30天 |
| 中国铁建股份有限公司 | 银行电汇或承兑汇票 | 到票28天 | 到票28天 | 到票28天 |
| 华为投资控股有限公司 | 银行电汇或承兑汇票 | 到票90天 | 到票90天 | 到票90天 |

注：上述主要客户为报告期内合并口径营业收入前五大。

公司与不同客户之间的信用政策，主要系基于对方采购规模大小、采购规模的增长情况进行商务沟通的结果。报告期内公司对主要客户的信用政策保持稳定，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

（二）说明公司应收账款账龄结构与可比公司存在明显差异的原因及合理性，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理

1、公司应收账款账龄结构与可比公司存在明显差异的原因及合理性

2023年年末及2024年年末，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

克莱特主营业务应用领域较公司及南风股份差异较大，其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，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。

报告期内，公司持续加大对逾期应收账款的跟进和催收力度，截至2025年4月30日，公司1年以内的应收账款余额占比为53.40%，较2024年年末有所回升。

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，主要系

收入结构以及客户结构差异所致，具有合理性。

2、公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理

公司与可比公司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 | 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，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例与同行业可比公司不存在明显差异。公司坏账准备计提政策较为谨慎，计提比例大小合理。

（三）公司工民建、轨道交通、核电领域项目应收账款的平均回款周期，应收账款逾期情况、回款周期与可比公司是否存在明显差异及合理性

1、公司工民建、轨道交通、核电领域项目应收账款的平均回款周期

2023 年及 2024 年，公司各应用领域项目的平均回款周期如下：

| 领域 | 2024年平均回款周期（天） | 2023年平均回款周期（天） |
|------|----------------|----------------|
| 工民建 | 424.63 | 407.32 |
| 轨道交通 | 1,034.80 | 635.76 |
| 核电 | 157.60 | 263.10 |

注：平均回款周期=365 天*（期初应收账款及合同资产账面余额+期末应收账款及合同资产账面余额）/2/营业收入

工民建领域 2024 年平均回款周期与 2023 年基本相近。

轨道交通领域 2024 年度平均回款周期大于 2023 年度，一方面系 2024 年度轨道交通收入为 3,469.03 万元，低于 2023 年度的 7,803.41 万元。另一方面，苏州轨道交通 S1 线 2023 年确认收入形成的应收账款和合同资产 3,322.71 万元尚在陆续回款中。以上两方面因素，导致计算得出的 2024 年平均回款周期高于 2023 年度。如剔除苏州轨道交通 S1 线项目的影响，公司 2024 年度轨道交通领域的平均回款

周期为 742.69 天，与 2023 年度差异较小。

核电领域 2024 年平均回款周期明显小于 2023 年度，主要系：（1）公司 2023 年第四季度及 2024 年第一季度新签核电领域合同较多，导致公司 2024 年核电领域收入较 2023 年大幅增长（公司 2023 年及 2024 年核电领域收入分别为 3,789.21 万元和 4,950.11 万元）；（2）公司报告期前执行核电领域订单较多导致 2023 年年初应收账款及合同资产账面余额较高，2023 年应收账款及合同资产余额平均值明显高于 2024 年。

2、应收账款逾期情况、回款周期与可比公司是否存在明显差异及合理性

同行业可比上市公司未披露应收账款逾期情况、未分领域披露回款周期，故无法具体比较。公司整体应收账款回款周期与同行业可比上市公司比较如下：

| 公司名称 | 2024年度回款周期（天） | 2023年度回款周期（天） |
|--------|---------------|---------------|
| 南风股份 | 313.78 | 322.26 |
| 克莱特 | 137.04 | 124.92 |
| 可比公司平均 | 225.41 | 223.59 |
| 双阳股份 | 384.08 | 382.33 |

注 1：上述数据来源于上市公司公开披露的定期报告；

注 2：整体应收账款回款周期=365 天*（期初应收账款账面余额+期末应收账款账面余额）/2/营业收入

如上表所示，公司整体应收账款回款周期大幅高于克莱特，略高于南风股份。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，公司整体应收账款回款周期较同行业可比公司存在一定差异具有合理性。

（四）在应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，公司经营活动现金流较高且明显高于净利润的原因及合理性

单位：万元

| 项目 | 2024年度 | 2023年度 |
|----------------|-----------|-----------|
| 应收账款和合同资产账面余额 | 31,728.59 | 37,543.89 |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 32,480.01 | 38,858.45 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 8,681.56 | 5,429.76 |
| 营业收入 | 27,975.67 | 33,848.93 |
| 净利润 | 2,057.08 | 3,492.52 |

在应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，2023 年及 2024 年公司经营产生的现金流量净额大于当年净利润，相应原因及合理性说明如下：

1、因公司下游项目周期较长，公司平均回款周期大于 1 年，公司当年销售商品、提供劳务收到的现金主要归属于上一年乃至以前年度实现的收入，公司 2023 年及 2024 年收入均处于下滑阶段，导致当年销售商品、提供劳务收到的现金大于当年收入，而当期净利润主要与当年收入紧密相关，因而最终使得当年经营活动产生的现金流量净额大于当年净利润。

2、公司 2024 年经营活动产生的现金流量净额增长较多，主要系：（1）公司当年大幅增加对应收账款的催收结算力度，收回较多应收款项，2024 年年末应收账款与合同资产余额较 2023 年年末明显下降（2023 年年末及 2024 年年末，公司应收账款和合同资产余额分别为 37,543.89 万元、31,728.59 万元）；（2）公司当年进一步加大对应付票据的使用力度以提升资金使用效率，导致购买商品、接受劳务支付的现金有所减少（2023 年及 2024 年，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 17,169.15 万元和 11,715.56 万元）。

（五）结合账龄结构、平均回款周期、逾期及回款情况等，进一步说明公司应收账款坏账准备计提是否充分，是否以此方式虚增利润

报告期各期末，公司应收账款账龄结构如下：

| 项目 | 2025年4月30日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|------|------------|-------------|-------------|
| 一年以内 | 53.40% | 42.89% | 46.82% |
| 一至二年 | 22.74% | 26.68% | 25.33% |
| 二至三年 | 12.15% | 15.56% | 19.72% |

| 项目 | 2025年4月30日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|------|------------|-------------|-------------|
| 三至四年 | 8.52% | 9.58% | 4.12% |
| 四至五年 | 1.33% | 2.26% | 2.08% |
| 五年以上 | 1.86% | 3.03% | 1.93% |
| 合计 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

2023年及2024年，公司应收账款平均回款周期如下：

| 项目 | 24年平均回款周期（天） | 23年平均回款周期（天） |
|------|--------------|--------------|
| 双阳股份 | 384.08 | 382.33 |

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。

由上述表格可知，公司应收账款账龄主要集中于二年以内，报告期各期末相应占比分别为72.15%、69.57%和76.14%。2023年及2024年，公司应收账款平均回款周期均在1年以上，应收账款账龄与应收账款回款周期相匹配。

截至2025年10月31日，公司2023年年末应收账款余额已收回83.39%，尚余16.61%未收回。2023年末，公司计提的应收账款坏账准备占比为16.39%，公司2023年末计提的应收账款坏账准备与尚未回款金额相仿。

综上，结合公司账龄结构、平均回款周期、逾期及回款情况，公司应收账款坏账准备计提充分，不存在以此方式虚增利润的情形。

四、说明公司通过验收方式确认收入涉及的具体项目、对应客户情况，并结合合同条款约定说明收入确认的准确性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内公司仅成都轨道交通 17 号线项目及苏州轨道交通 S1 线项目通过验收方式确认收入。其中，成都轨道交通 17 号线项目合并口径客户为中国铁建股份有限公司，直接签署合同客户为中国铁建各分公司；苏州轨道交通客户为苏州轨道交通市域一号线有限公司。上述项目合同条款及相应收入确认时点情况如下：

| 项目 | 与收入确认相关的条款 | 收入确认 |
|----------------------------|---|--|
| 成都轨道交通 17 号线项目-1 工区（其他工区同） | <p>1、交付条款：</p> <p>5.4.1 除专用合同条款另有约定外，卖方应根据合同约定的交付时间和批次在施工现场车面上将合同设备交付买方。买方对卖方交付的包装的合同设备的外观及件数进行清点核验后应签发收货清单，并自负风险和费用进行卸货。买方签发收货清单不代表对合同设备的接受，双方还应按合同约定进行后续的检验和验收。</p> <p>5.4.2 合同设备的所有权和风险，自交付时起由卖方转移至买方，合同设备交付给买方之前包括运输在内的所有风险均由卖方承担。</p> <p>5.4.2.1 在不影响合同项下卖方应承担的风险、义务和责任的情况下，合同设备应在合同设备到达工地后经买方开箱验收合格之后成为买方的绝对财产。产权的转移并不免除和减轻卖方的质量责任。</p> <p>2、验收条款：</p> <p>6.4 验收</p> <p>通用合同条款 6.4 不适用，修改为：</p> <p>6.4.1 现场工作过程中由卖方原因造成的各类安全事故，质量事故等，由卖方承担并负责处理。</p> <p>6.4.2 卖方进行资料收集整理工作，卖方负责安装的项目还需按照当地档案馆要求进行资料的同步编制。买方或施工单位负责汇总归档。在移交过程中，如卖方资料存在问题，买方有权要求卖方按照要求对资料进行限时整改，如因卖方未能按要求提供资料，由卖方承担相关责任。</p> <p>6.4.3 卖方负责合同设备制造过程中设备质量控制检验和测试，和合同设备运抵现场前后必要的测试、调试和试运行。</p> <p>6.4.4 卖方应协助买方组织有关联调、验收工作。</p> <p>6.4.5 买方有权对合同设备进行抽查、重复检验和独立检验，如上述检验发现合同设备存在缺陷或缺点，买方可按第 19 条约定向卖方进行索赔，并由卖方承担一切责任和费用(包括上述检验的费用)；如上述检验证明合同设备符合合同要求，则检验费用由买方承担，工期同时予以顺延。</p> <p>6.4.6 检验和测试程序按业主单位及买方相关管理办法执行。</p> <p>6.4.7 任何情况下，任何检验、测试和验收的结果均不免除和减轻卖方的合同责任。</p> <p>3、责任条款：</p> <p>5.4.2 产权与风险的转移</p> <p>5.4.2.2 合同设备毁损、灭失的风险在合同设备到达工地后经买</p> | <p>由于损毁、灭失风险需安装完成以及完成实体移交或初期运营方转移至买方，故按照最终验收确认收入</p> |

| 项目 | 与收入确认相关的条款 | 收入确认 |
|-------------|--|-------------------------------|
| | <p>方开箱验收合格之后并且安装完成以及完成实体移交或初期运营之日起由卖方转移到买方。</p> <p>5.4.2.3 如合同设备的质量、品质等不符合合同的要求，合同设备毁损、灭失的风险，无论买方是否拒绝或者解除合同，一概由卖方承担。</p> | |
| 苏州轨道交通 S1 线 | <p>1、交付条款：</p> <p>10.9 交货时间 买方将会根据现场情况就每一批次设备发出生产通知单，并标明交货时间，卖方应在买方要求的时间内交货。</p> <p>10.10 装运</p> <p>10.10.1 除双方另有协议外，卖方须将：(1)货物交至买方指定的苏州地铁工程交货地点的卸货和货物在现场存放点；(2)试验设备、技术文件运至买方指定的仓库。</p> <p>10.10.2 卖方安排的货物装运的批次、时间和运输方式应符合专用条款 32 条中交货时间表的规定，并由卖方提前二个月向供电系统集成商提交到货计划并报买方审批。</p> <p>10.10.3 卖方负责承担与交货相关的全部费用，包括但不限于运输、保险、装卸、仓储等。</p> <p>10.10.4 卖方发运设备的设备名称、型号规格、数量或重量必须符合合同规定，否则，一切后果均由卖方承担。</p> <p>10.11 存放、仓储与保管</p> <p>10.11.1 卖方负责在交货地点的卸货和货物在现场存放点的就位，存放点由买方现场指定。</p> <p>10.11.2 买卖双方检验人员签署开箱检验报告前货物的现场保管由卖方负责；以保证此期间所有设备及零部件的完好无损。</p> <p>10.11.3 自接到买方的生产通知之后，在合同规定的生产周期后，卖方应能提供不少于 90 天免费厂内仓储期。</p> <p>2、验收条款：</p> <p>8.6.5 开箱检验</p> <p>8.6.5.1 到货检查后，买方和卖方应按时间表开箱进行检验。</p> <p>8.6.5.2 买方应于上述到货开箱验货 10 天前，通知卖方验货日期，如果卖方不能按时抵达，买方有权自行开箱。</p> <p>8.6.5.3 若开箱检验中发现有诸如数量、型号和外观尺寸与详细装箱单不符，或密封包装物本身的短少和损坏，双方须记录并签字确认，如卖方因自身原因未能到场，该记录可作为买方向卖方索赔之依据。</p> <p>8.6.7 最终验收</p> <p>8.6.7.1 最终验收在质量保证期结束时由买方主持，卖方参加，确认设备能否被买方接受。最终验收的内容详见技术规格书。</p> <p>8.6.7.2 买方须于最终验收完成后签署最终验收证书。</p> <p>8.6.7.3 若买方认为工程中出现的细微疏漏和错误不影响最终验收证书的签署，买方应签署最终验收证书并注明存在的疏漏和错误。在此情况下卖方应采取措施对存在的疏漏和错误(包括潜在的)进行修正，直至使买方满意为止。</p> <p>3、责任条款：</p> <p>11. 所有权与风险转移</p> <p>11.1 货物的所有权，只有卖方将货物运至交货地点且经买方到货检</p> | 由于损毁、灭失风险需工程验收后确认，故按照工程验收确认收入 |

| | | |
|----|---|------|
| 项目 | 与收入确认相关的条款 | 收入确认 |
| | <p>验并出具相应报告时由卖方转移至买方。</p> <p>11.2 货物毁损、灭失的风险在本项目通过单位工程验收后由卖方转移至买方。</p> | |

根据《企业会计准则第 14 号——收入》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：……（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。”

而根据上述项目合同约定，公司在交货后未将所有权主要风险（毁损、灭失风险）转移至客户，需满足特定条件方可转移，故按照相应条款，按照项目整体验收确认收入。故公司上述项目收入确认符合《企业会计准则》规定。

五、公司存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

公司同行业可比上市公司未披露第三方回款情况。公司法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款主要存在于工民建领域，相应领域的下游客户包括房地产企业、建筑工程企业以及其他各类存在建筑及建设需求的各行业企业。

经公开检索，近年来下游客户与房地产企业、建筑工程企业相关的新三板挂牌企业中存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款等情况，具体如下：

| 公司名称 | 股票代码 | 挂牌日期 | 公司主营业务及客户情况 | 法院诉讼及资金监管账户的回款情况 |
|------------------|-----------|------------|--|--|
| 渝丰科技股份有限公司 | 874632.NQ | 2024/10/25 | 公司主营业务是电线电缆的研发、生产、销售，主要产品是电线电缆。公司主要客户中包括中国建筑股份有限公司及其关联方、广东省建筑工程集团控股有限公司及其关联方等房地产企业或建筑工程相关企业。 | 公司存在法院诉讼及资金监管账户回款的情况。2022年及2023年，公司因法院诉讼形成的第三方回款金额分别为1,041.59万元、782.66万元。2022年及2023年，公司监管账户回款金额分别为3,450.46和9,373.88万元。 |
| 笛东规划设计(北京)股份有限公司 | 874467.NQ | 2024/9/24 | 公司主营业务是园林景观设计及相关规划设计业务，主要产品是住宅景观设计、市政景观设计、商业办公景观设计、文化旅游景观设计和规划设计等。公司主要客户中包括中国保利集团有限公司及其关联方、华润(集团)有限公司及其关联方、重庆龙湖企业拓展有限公司及其关 | 公司存在资金监管账户回款的情况。2022年公司监管账户回款金额为15万元，2023年1-8月公司监管账户回款金额为218.01万元。 |

| 公司名称 | 股票代码 | 挂牌日期 | 公司主营业务及客户情况 | 法院诉讼及资金监管账户的回款情况 |
|------------------|-----------|-----------|---|---|
| | | | 联方、中国金茂控股集团有限公司及其关联方等房地产企业或建筑工程相关企业。 | |
| 青岛有屋智能家居科技股份有限公司 | 874535.NQ | 2024/9/20 | 公司主营业务是定制家居产品尤其是智能化定制家居产品的设计、研发、生产、销售和安装服务，主要产品为定制化整体家居产品。公司主要客户中包括中国保利集团有限公司、华润（集团）有限公司等房地产企业或建筑工程相关企业。 | 公司存在资金监管账户回款的情况。2022年及2023年，公司因保交楼导致的监管方回款分别为7,857.61万元和11,530.48万元。 |
| 珠海东方重工股份有限公司 | 874440.NQ | 2024/6/21 | 公司以桥梁钢结构、建筑钢结构、新型模块化建筑等装配式建筑产品研发、设计、生产及销售为主业，按需提供安装服务，为客户提供绿色、安全、高效的装配式建筑及绿色低碳建筑领域的一体化解决方案。公司的主要产品是桥梁钢结构、建筑钢结构、新型模块化建筑等装配式建筑产品。公司主要客户中包括广州市建筑集团有限公司控制的公司及其关联方、湖南建工集团有限公司、珠海市建安集团有限公司等房地产企业或建筑工程相关企业 | 公司存在法院诉讼回款的情况。2022年公司法院诉讼回款金额为74.99万元，2023年1-8月公司法院诉讼回款金额为2,291.52万元。 |

注：上述资料来源于上述公司公开转让说明书及审核问询回复。

综上，公司同行业可比上市公司未披露第三方回款情况，但与公司类似的下游客户与房地产企业、建筑工程企业相关的新三板挂牌企业存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款等情况，公司存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款符合行业经营特征。

六、中介机构核查情况

（一）对上述事项的核查程序及意见

1、核查程序

（1）获取报告期内公司主要代理商的代理费明细表，统计并分析报告期各期主要代理商的对应销售情况；

（2）通过企查查、查询终端客户官网及终端客户公司公告，了解报告期各期主要代理商实现销售的终端客户情况；

（3）询问公司相关人员，了解公司销售战略及布局情况、代理销售模式下的客户未向自主直销客户转化的原因，分析并评估相应原因的合理性；

(4) 对主要代理商及主要客户执行走访程序，了解代理商及客户与公司的合作情况、与公司是否存在不正当利益往来、是否存在商业贿赂等情形；

(5) 获取公司董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明，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等的违法违规情况；

(6) 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；

(7) 获取主要代理商签订的销售服务协议、反商业贿赂承诺书以及廉洁从业承诺书；

(8) 访谈主要经销商，了解公司与主要经销商的合作模式；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；抽查公司与经销商相关的运输协议，确认收货地址是否为终端客户指定的项目现场；

(9) 获取公司报告期内主要销售合同，了解结算方式、收款政策等主要合同条款，检查相关合同条款与公司实际执行的一致性；结合客户往来明细，分析是否与合同收款政策一致；获取报告期内确认收入的发货单、发票、客户签收单、验收单等支持性证据，检查收入确认时点是否与控制权转移时点一致；

(10) 计算公司应收账款回款周期，查询同行业可比公司同期应收账款回款周期并对比分析，检查是否存在重大异常，并分析差异原因；

(11) 获取公司应收账款账龄分析表，复核应收账款账龄划分是否正确，逾期应收账款划分是否正确，了解逾期应收账款形成的原因及合理性、收回的可能性及期后回款情况；

(12) 获取公司关于应收款项的内部控制制度，了解公司针对逾期应收款执

行的各项催收方法；

(13) 查阅同行业上市公司公开披露的信息，对比公司与同行业上市公司应收账款计提政策、分析公司报告期各期末应收账款坏账计提比例与同行业可比公司差异的合理性；

(14) 审阅公司报告期内主要销售合同，检查与收入确认相关的主要条款，并与《企业会计准则》进行对比，判断公司收入确认是否准确；

(15) 查阅同行业可比上市公司公告，了解同行业可比上市公司第三方回款情况，查阅与公司类似的下游客户与房地产企业、建筑工程企业相关的新三板挂牌企业案例存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款的情况；

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司与代理商尤其是自然人或个体户代理商持续合作具有必要性、合理性；公司通过代理商开拓新的终端客户后仍通过代理销售模式与终端客户继续合作具有合理性；公司对各主要代理商代理费定价依据的合理、公允，代理费与其实现的销售收入相匹配；公司与代理商之间不存在异常资金往来或体外资金循环情况，不存在通过代理商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，不存在通过代理商进行商业贿赂等违法违规行为，公司建立健全了防范商业贿赂的内部制度建立，相应内部制度执行有效；

(2) 根据从公司获取的与主要经销商相关的发货单/签收单、运输协议，经销商在向公司订购风机、风阀产品后直接由公司发货至终端客户指定的项目现场。因此，公司主要经销商向公司采购的风机产品均实现了终端销售。公司与主要经销商之间的交易金额与其经营规模匹配。

(3) 报告期各期公司对主要客户的销售信用政策未发生明显变化；公司应收账款账龄结构与可比公司存在差异具有合理性，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小合理；同行业可比上市公司未披露应收账款逾期情况、未分领域披露回款周期，公司整体应收账款回款周期较同行业可比公司存在一定差异具

有合理性；在应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，公司经营活动现金流较高且明显高于净利润具有合理性；公司应收账款坏账准备计提充分，不存在以此方式虚增利润；

（4）公司收入确认真实、准确。通过验收确认收入主要系部分合同约定存货损毁、灭失风险需要验收后转移，进而影响控制权转入的判断，因此部分项目以验收确认收入符合《企业会计准则》要求。

（5）公司同行业可比上市公司未披露第三方回款情况，但与公司类似的下游客户与房地产企业、建筑工程企业相关的新三板挂牌企业存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款等情况，公司存在法院诉讼形成的第三方回款、资金监管账户回款符合行业经营特征。

（二）说明对公司及关键主体、主要代理商及相关自然人的资金流水核查情况，对公司代理销售模式的合理性、代理费的真实性、是否涉及异常资金往来或资金体外循环、是否存在商业贿赂或变相商业贿赂行为发表明确意见

主办券商及会计师对公司、公司董事、公司监事、公司高级管理人员、公司关键财务人员、公司关键销售人员等相关主体进行了资金流水核查，获取了上述主体报告期内全部借记账户的资金流水，核查了公司、公司董事、公司监事、公司高级管理人员、公司关键财务人员、公司关键销售人员等相关主体与公司代理商间的流水往来情况。经核查，上述主体与公司关联方、客户、供应商、代理商之间不存在异常大额流水往来（自然人主体大额标准为单笔交易金额大于或等于5万元，非自然人主体大额标准为单笔交易金额大于或等于50万元）。根据上述资金流水核查情况，报告期内公司及相关主体不涉及异常资金往来或资金体外循环。

针对代理销售模式的合理性，主办券商及会计师认为：1、公司产品应用领域及销售区域范围较广，自主直销模式需要构建较为庞大的销售团队、固定支出较高，通过代理销售模式能有效帮助公司拓展销售业务、保持销售及战略灵活性；2、公司业务主要采用项目制，在项目制业务模式下，终端客户的采购通常是分批次、按项目采购的，代理商在成功协助公司获取商机后，其后续价值并未消失。

3、公司以取得客户款项为基础向代理商支付代理费，代理销售模式有利于加快公司货款的回款速度并降低如诉讼费用等额外回款成本。综上，主办券商及会计师认为公司通过代理销售模式销售具有合理性。

针对代理费的真实性，主办券商及会计师履行的核查程序包括：1、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；2、获取报告期内公司主要代理商的代理费明细表，统计并分析报告期各期主要代理商的对应销售情况，对报告期内代理费进行抽凭测试；3、获取与主要代理商的销售服务协议，了解相关代理费的定价依据，结合代理费明细表、收入明细表，分析复核公司代理费计提的准确性与真实性；4、对主要代理商执行走访程序，获取并查阅主要代理商服务项目的合同，了解代理商与公司的合作情况以及代理商提供的具体服务内容、代理商与公司是否存在关联关系。经核查，主办券商及会计师认为公司代理费具有真实性。

针对是否存在商业贿赂或变相商业贿赂行为，主办券商及会计师履行的核查程序包括：1、对主要代理商及主要客户执行走访程序，了解代理商与公司的合作情况、与公司是否存在不正当利益往来、是否存在商业贿赂等情形；2、获取公司董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明，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等的违法违规情况；3、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；4、获取主要代理商签订的销售服务协议、反商业贿赂承诺书以及廉洁从业承诺书。根据上述核查情况及资金流水核查情况，主办券商及会计师认为公司不存在商业贿赂或变相商业贿赂行为。

（三）说明公司收入回函确认金额占比不高的原因及合理性，实施替代性测试的具体核查程序、核查手段、核查金额及比例、核查结论，并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、说明公司收入回函确认金额占比不高的原因及合理性

公司主要客户回函率不高的核心原因在于其客户群体主要为铁路工程、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。此类客户内部审批流程严格、回函流程长、对外部函证的响应优先级较低，导致客户回函难度较高、回函比例不高，公司收入回函确认金额占比不高具有合理性。

2、实施替代性测试的具体核查程序、核查手段、核查金额及比例、核查结论

主办券商及会计师实施替代性测试的具体核查程序、核查手段如下：

(1) 针对未回函的客户，取得并检查报告期内所有销售合同（订单），识别与客户取得相关商品控制权相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(2) 针对未回函的客户，取得并逐笔核对报告期内所有的出库单、签（验）收单及销售发票等支持性文件核实公司收入的真实性和完整性，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(3) 根据会计凭证和获取的银行流水，针对未回函的客户逐笔核对全部销售回款，包括回款时间、回款单位、回款金额。

(4) 对未回函的客户信用账期情况进行分析性复核，并检查期后回款情况；

报告期各期，替代测试金额分别为10,118.15万元、8,065.16万元和1,276.27万元，占各期已发函未回函的比例分别为100%、100%和100%。

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 |
| 回函金额（C） | 6,562.97 | 11,625.88 | 13,688.95 |
| 未回函金额（D=B-C） | 1,276.27 | 8,065.16 | 10,118.15 |
| 替代测试金额（E） | 1,276.27 | 8,065.16 | 10,118.15 |

| 项目 | 2025年1-4月 | 2024年度 | 2023年度 |
|---------------------|-----------|---------|---------|
| 替代测试金额占未回函金额比例（E/D） | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

经核查，主办券商及会计师认为测试结果可确认。

3、对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

根据上述函证及替代测试情况，主办券商及会计师认为，报告期公司销售收入真实、准确、完整，符合《企业会计准则》的规定。

2.关于历史沿革。根据公开申请文件及前次问询回复，公司设立及发展过程中，存在换汇借用外方股东名义持股情形，并据此享受中外合资企业相关税收优惠政策。

请公司：（1）结合当时有效的法律法规，说明代持期间工商登记、外汇管理、税务申报的合法合规性。（2）说明代持人出资资金的跨境汇入路径是否合规，代持解除过程中涉及的股权转让款跨境支付是否符合外汇管理规定，是否已依法缴纳相关税费。（3）说明公司作为中外合资企业期间享受税收优惠是否存在税务处罚的风险，是否构成重大违法违规，是否会对公司生产经营构成重大不利影响。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合当时有效的法律法规，说明代持期间工商登记、外汇管理、税务申报的合法合规性

（一）代持期间工商登记、外汇管理、税务申报的合法合规性

公司在2002年11月设立至2015年12月代持期间工商登记、外汇管理、税务申报具体情况如下：

| 序号 | 事项 | 股权变动情况 | 中外合资经营企业涉及的相关审批、备案情况 | 外汇登记及外汇管理合规情况 | 工商登记情况 | 税务申报 |
|----|-----------|------------------|--|--------------------------------|------------------------|----------|
| 1 | 2002年公司设立 | 董明伟出资60万美元，占注册资本 | 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 | 已办理外汇登记，编号：330605090342801；李虞芝 | 2002年11月16日，上虞爱迪塑业有限公司 | 公司设立不涉及缴 |

| 序号 | 事项 | 股权变动情况 | 中外合资经营企业涉及的相关审批、备案情况 | 外汇登记及外汇管理合规情况 | 工商登记情况 | 税务申报 |
|----|---------------------|---|---|--|---|---------------------|
| | | 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）。 | 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）。 | 兰出资 50 万美元系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。 | 完成工商注册登记手续，取得绍兴市工商行政管理局核发《企业法人营业执照》，注册号为企合浙绍总字第 002241 号。 | 纳相关税费，不涉及税务申报。 |
| 2 | 2008 年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；贺蓓莉出资 30 万美元系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。 | 2008 年 1 月 3 日，双阳有限完成了该事项的工商变更登记，取得新的营业执照。 | 股权转让款未实际支付，不涉及税务申报。 |
| 3 | 2009 年第二次 | 双阳有限将注册资本由 320 | 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 | 已经办理外汇登记，编号：330682200800 | 2009 年 10 月 13 日，双阳有限完 | 本次增资不涉 |

| 序号 | 事项 | 股权变动情况 | 中外合资经营企业涉及的相关审批、备案情况 | 外汇登记及外汇管理合规情况 | 工商登记情况 | 税务申报 |
|----|---------------|--|---|--|--|----------------------------|
| | 增资 | 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。 | (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》。 | 0480001；贺蓓莉出资 150 万美元系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。 | 成了该事项的工商变更登记，取得新的营业执照。 | 及缴纳相关税费，不涉及税务申报。 |
| 4 | 2010 年第三次增资 | 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；贺蓓莉出资 100 万美元系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。 | 2010 年 10 月 14 日，双阳有限完成了该事项的工商变更登记，取得新的营业执照。 | 本次增资不涉及缴纳相关税费，不涉及税务申报。 |
| 5 | 2015 年第二次股权转让 | 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变更为内资企业。 | 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 | 2015 年 12 月 28 日，双阳有限完成了该事项的工商变更登记，取得新的营业执照。 | 本次股权转让未实际支付价款，本次不涉及缴纳相关税费。 |

如上表所示，根据当时有效的《外商投资企业投资者股权变更的若干规定》等有关规定，2002年11月至2015年12月期间，就公司的设立、增资、股权变更事项，已经履行了必要的法律程序并办理了相应的工商登记手续，符合当时有效的

法律、法规及规范性文件的相关规定。

此外，根据当时有效的《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）《外商投资企业投资者股权变更的若干规定》等有关规定，除董明伟存在换汇借用外方股东名义用于实际出资外，公司外资入股及增资均办理了外汇登记，外汇管理均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。

关于代持期间税收申报情况，上表所示事项，均不涉及缴纳相关税费，不涉及税收申报。

（二）换汇事项不属于重大违法行为且被不存在处罚风险

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《中华人民共和国行政处罚法》（以下简称“《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”。

二、说明代持人出资资金的跨境汇入路径是否合规，代持解除过程中涉及的股权转让款跨境支付是否符合外汇管理规定，是否已依法缴纳相关税费

（一）说明代持人出资资金的跨境汇入路径是否合规

公司在2002年11月设立至2015年12月期间代持人跨境出资汇入路径均按照当时要求办理了外汇登记，具体情况如下：

| 序号 | 事项 | 代持人出资情况 | 外汇登记 |
|----|---------------------------|-------------|--------------------------------|
| 1 | 2002年11月公司设立 | 李虞芝兰出资50万美元 | 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 | 贺蓓莉出资30万美元 | 已办理外汇登记，编号：33068203001302 |
| 3 | 2009年12月，双阳有限第二次增资 | 贺蓓莉出资150万美元 | 已办理外汇登记，编号：3306822008000480001 |
| 4 | 2010年10月，双阳有限第三次增资 | 贺蓓莉出资100万美元 | 已办理外汇登记，编号：3306822008000480002 |

根据上表所示，代持人出资资金的跨境汇入路径符合规定。

（二）代持解除过程中涉及的股权转让款跨境支付是否符合外汇管理规定，是否已依法缴纳相关税费

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》。本次系贺蓓莉代持股份还原至被代持人名下，因此本次股权转让未实际支付价款，本次股权转让不涉及跨境支付，本次不涉及缴纳股权转让相关税费。

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，代持解除过程中涉及的股权转让款不涉及跨境支付，不涉及缴纳相关税费。

三、说明公司作为中外合资企业期间享受税收优惠是否存在税务处罚的风险，是否构成重大违法违规，是否会对公司生产经营构成重大不利影响

（一）公司作为中外合资企业期间享受的税收优惠情况

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。

（二）历史上股权代持对公司的影响

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。”

根据商务局出具的上述证明文件，公司历史上的股权代持事宜不影响其外商投资企业性质。因此，公司作为中外合资企业期间享受的税收优惠符合相关法律法规规定，不存在需要补缴税款的情形，不存在对公司生产经营造成不利影响的情形。

（三）相关历史违法行为被处罚风险分析

经查验，双阳有限自成立时起至2015年12月股权代持存续期间，经工商登记的外方股东李虞芝兰（中国台湾居民）及贺蓓莉（中国香港居民），李虞芝兰、贺蓓莉均为公司的名义股东，公司的实际股东系中国公民董明伟。因此，公司在前述股权代持存续期间享受的与外商投资企业相关的税收优惠存在被有关主管部门要求退回的风险。

但鉴于：（1）根据当时有效的《外商投资企业和外国企业所得税法》第八条的规定，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。但公司自2002年11月成立至2015年12月变更为内资企业期间一直登记为外商投资企业，实际经营期限已满十年；（2）根据《税收征收管理法》第八十六条规定，“违反税收法律、行政法规应当给予行政处罚的行为，在五年内未被发现的，不再给予行政处罚。”根据《行政处罚法》第三十六条相关规定：“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。”根据《刑法》第二百零一条、第八十七条规定，逃税罪经过十年期限不再追诉。鉴于公司实际享受外商投资企业“两免三减半”的企业所得税优惠的行为已于2015年终止，距今已超过10年，将不再给予行政处罚或刑事追诉；（3）双阳有限自设立时起至2015年12

月股权代持存续期间，相关法律法规不存在对股权代持关系的限制要求。根据2000年10月31日实施的《中华人民共和国外资企业法（2000修正）》以及相应的实施条例，相关法律法规不存在对外方股东的控制关系、股权代持关系进行披露或穿透核查的要求，故董明伟通过自然人李虞芝兰（中国台湾居民）及贺蓓莉（中国香港居民）代持股权，设立双阳有限及后续通过外方股东李虞芝兰（中国台湾居民）及贺蓓莉（中国香港居民）代持股权，不影响双阳有限外商投资企业的身份认定；（4）根据浙江省人民政府办公厅印发的《专项信用报告替代有无违法违规证明实施方案》（浙政办发〔2023〕52号）要求，专项信用报告替代有无违法违规证明于2023年12月15日正式上线，相关主管部门不再单独办理该类事项证明；根据浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》，公司报告期内在税务领域、商务领域、市场监管领域不存在违法违规情况，未受到税务行政处罚；（5）经公司与主管税务部门沟通，主管税务部门反馈因政策原因无法就该事项出具专项情况说明，仅能出具无欠税证明；根据国家税务总局绍兴市上虞区税务局出具的《无欠税证明》（绍虞税 无欠税证〔2026〕295号），截至2026年1月15日，公司在税收征管信息系统未发现欠税情形；（6）股东董明伟已出具承诺：“涉及公司历史上曾存在本人借用外方股东名义持股等相关事项可能引致的风险，如公司因此被任何第三方或债权人主张赔偿或被相关主管部门处以罚款等给公司造成损失的，本人将承担所有赔偿款项、罚款及一切相关费用的缴付义务，并对公司因此而遭受的所有直接损失承担补偿责任。若公司及公司其他股东先行承担的，则由本人足额赔偿 / 补偿给公司及公司其他股东，保证公司及公司其他股东免于遭受损失。”

公司被追缴自成立时起至2015年股权代持存续期间作为外商投资企业所享受的税收优惠的风险较小，上述情况不会对公司的持续经营构成重大不利影响。

综上所述，公司被追缴自成立时起至2015年股权代持存续期间作为外商投资企业所享受的税收优惠的风险及被税务处罚的风险较小，不构成重大违法违规，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

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至2015年转为内资企业期间的工商登记资料、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、获取并查阅公司作为中外合资企业期间出资及增资的外汇登记；

3、获取并查阅绍兴市上虞区商务局、绍兴市公安局上虞区分局出具的证明；

4、获取并查阅双阳有限2005年度、2006年度的财务报表；

5、查阅《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）《外商投资企业投资者股权变更的若干规定》《中华人民共和国外资企业法（2000修正）》《行政处罚法》《刑法》等相关法律法规；

6、查阅浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》；

7、查阅国家税务总局绍兴市上虞区税务局出具的《无欠税证明》（绍虞税无欠税证〔2026〕295号）；

8、查阅股东董明伟已出具承诺《浙江双阳风机股份有限公司关于公司历史沿革中借用外方股东名义持股的承诺》。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司代持期间工商登记、外汇管理、税务申报合法合规；

2、代持人出资资金的跨境汇入路径合规，代持解除过程不涉及跨境支付，亦不涉及缴纳税费情形；

3、公司被追缴自成立时起至2015年股权代持存续期间作为外商投资企业所享受的税收优惠的风险及被税务处罚的风险较小，不构成重大违法违规，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

3.关于其它财务事项。根据公开申请文件及前次问询回复，（1）浙江保明冷却设备有限公司系主要为公司提供产品或服务的供应商。（2）公司存货跌价准备计提比例较低，且低于同行业可比公司平均水平。

请公司：（1）列示公司报告期各期向浙江保明冷却设备有限公司采购的金额及占比情况，公司与其交易金额占其经营规模的比例，公司向其采购的合理性、必要性；结合可比市场公允价格、第三方交易价格，说明公司与浙江保明冷却设备有限公司交易价格是否公允，是否存在利益输送或异常资金往来等情形。（2）在营业收入存在下滑趋势的情况下，说明公司存货跌价准备计提比例下降且低于可比公司的原因及合理性，公司存货跌价准备计提是否充分。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、列示公司报告期各期向浙江保明冷却设备有限公司采购的金额及占比情况，公司与其交易金额占其经营规模的比例，公司向其采购的合理性、必要性；结合可比市场公允价格、第三方交易价格，说明公司与浙江保明冷却设备有限公司交易价格是否公允，是否存在利益输送或异常资金往来等情形。

（一）列示公司报告期各期向浙江保明冷却设备有限公司采购的金额及占比情况，公司与其交易金额占其经营规模的比例，公司向其采购的合理性、必要性

公司与浙江保明冷却设备有限公司的往来情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2025年1-4月 | 2024年 | 2023年 |
|---------------|-----------|--------|--------|
| 采购总额 | - | 235.22 | 804.86 |
| 占公司当期采购金额比例 | 0% | 1.65% | 4.86% |
| 占浙江保明当期营业收入比例 | 0% | 34.49% | 83.98% |

由于双阳风机产品主要应用于建设项目，而建设项目有明确的交货窗口期，公司需要在交货期内集中进行发货。且公司产品体积较大，仓库存储能力有限，因而如多个订单交货期冲突，则公司可能存在阶段性产能不足问题。因此报告期内，公司在自身产能有限、排单不足的情况下，存在向浙江保明购买工民建领域风机成品的情形。因此向浙江保明购买工民建领域风机成品具有合理性。

（二）结合可比市场公允价格、第三方交易价格，说明公司与浙江保明冷却设备有限公司交易价格是否公允，是否存在利益输送或异常资金往来等情形。

由于公司产品具有定制化的特点，不同种类风机之间、同一种类风机不同应用领域均对产品的参数、规格及性能有着不同要求，进而导致产品价格存在差异。因此在采购端基本不存在向其他供应商采购与浙江保明完全相同产品的情形，故以公司对外销售相同产品的价格进行对比，分析价格公允性。

整体而言，报告期内，公司向浙江保明合计采购1,037.58万元，按照采购浙江保明单个产品与公司工民建领域对外销售相同产品的平均价格计算，公司上述采购对外销售实现利润13.68万元，整体利润率约1.32%。利润率较低主要原因系公司外采核心目标为按时交货、避免合同违约，且风机及配套设备产品原材料成本占比较高，利润空间较小，故公司按照市场价格向浙江保明采购。因此，公司向浙江保明采购成品价格与对外销售价格不存在显著差异，采购价格公允。现就报告期内合计向浙江保明采购单品前十大产品明细，与公司对外销售产品的价格情况对比如下表所示：

单位：万元、件、元/件

| 物料编码 | 报告期公司向浙江保明采购合计 | | | 报告期公司工民建领域对外销售合计 | | | 价格差异率 |
|-----------|----------------|------|----------|------------------|------|-----------|--------|
| | 采购金额 | 采购数量 | 采购单价 | 销售金额 | 销售数量 | 销售单价 | |
| S1457*018 | 81.76 | 83 | 9,850.92 | 751.66 | 744 | 10,102.98 | 2.56% |
| S1457*019 | 50.65 | 70 | 7,235.37 | 224.38 | 301 | 7,454.51 | 3.03% |
| S1498*001 | 19.81 | 90 | 2,200.88 | 214.88 | 930 | 2,310.57 | 4.98% |
| S1457*006 | 19.18 | 22 | 8,716.06 | 70.41 | 80 | 8,801.09 | 0.98% |
| S1500*002 | 18.90 | 31 | 6,095.32 | 80.61 | 132 | 6,106.99 | 0.19% |
| S1491*001 | 18.06 | 41 | 4,405.35 | 286.27 | 617 | 4,639.75 | 5.32% |
| S1500*001 | 16.25 | 66 | 2,462.56 | 77.85 | 299 | 2,603.72 | 5.73% |
| S1492*006 | 15.72 | 34 | 4,623.69 | 231.40 | 528 | 4,382.57 | -5.21% |
| S1498*001 | 15.64 | 50 | 3,127.14 | 135.43 | 464 | 2,918.65 | -6.67% |
| S1457*093 | 15.36 | 18 | 8,533.92 | 15.36 | 18 | 8,533.92 | 0.00% |

| | | | | | | | |
|----|--------|-----|---|----------|-------|---|---|
| 合计 | 271.33 | 505 | - | 2,088.25 | 4,113 | - | - |
|----|--------|-----|---|----------|-------|---|---|

由上表可见，公司向浙江保明采购产品较为分散，报告期前十大产品销售额271.33万元，占总采购额比例约为26.15%。公司对外销售产品价格与向浙江保明采购价格相比价格差异率均较小。公司部分产品对外销售数量远大于向浙江保明采购的数量，该部分对外销售产品通常对应多个项目订单，而不同订单因时间差异、原材料波动等原因最终价格有所波动，故对外销售单价与采购单价相比存在小幅差异。综上，公司对外销售产品价格与向浙江保明采购产品价格接近，且主要为满足阶段性产能不足需求，利润空间较小，向浙江保明采购价格具备公允性。

经核查公司财务账簿、公司银行流水以及公司董、监、高及部分主要人员银行流水，且通过与浙江保明访谈确认，公司与浙江保明冷却设备有限公司不存在利益输送或异常资金往来等情形。

二、在营业收入存在下滑趋势的情况下，说明公司存货跌价准备计提比例下降且低于可比公司的原因及合理性，公司存货跌价准备计提是否充分。

报告期内，公司与可比公司存货跌价准备计提比例如下表所示：

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。

公司与同行业可比公司存货周转率对比如下表所示：

| 公司名称 | 2025年1—4月 | 2024年度 | 2023年度 |
|--------|-----------|--------|--------|
| 南风股份 | | 2.18 | 1.58 |
| 克莱特 | - | 2.74 | 3.03 |
| 可比公司平均 | - | 2.46 | 2.01 |
| 双阳股份 | 1.14 | 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

报告期内，公司存货周转率分别为3.11、2.66和1.14（年化后为3.42）。2024年存货周转率较2023年有所下降，主要系当期有较大金额的发出商品，相应发出商品由于不满足收入确认条件导致营业成本较低、存货账面余额较大，推动存货周转率下降。

报告期内，公司营业收入呈下滑趋势但剔除发出商品后存货规模亦大幅下降。2024年度公司剔除发出商品后存货规模较2023年度下降21.89%，而2024年度主营业务收入同比下降17.26%，说明公司以销定产模式执行效果较好，存货周转未受影响，与收入呈现同步下降趋势且降幅更高。而其中发出商品产品为成都轨道交通17号线及二期工程项目，产品可变现净值高于账面价值，故未计提跌价准备，具备合理性。

与同业可比公司相比，南风股份2023年度、2024年度存货周转率分别为1.58、2.18，存货周转效率相对公司及克莱特均较低。而存货周转速度与公司相近的克莱特存货跌价准备计提比例与公司不存在重大差异。

综上所述，报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例低于南风股份，与克莱特较为接近，主要系不同公司间存货周转能力差异所致，具备合理性，公司存货跌价准备计提充分。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、查阅公司的销售及采购明细，对比同物料编号保明产品及其他同型号产品的价格；

2、查阅公司银行流水记录；查阅公司与主要供应商签订的采购协议，查阅

相关协议条款，评价相应条款的有效性和合理性；对主要供应商进行访谈实地走访，了解其是否与公司存在其他利益往来，取得主要供应商出具的无关联声明；

3、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存在差异的原因。

4、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。

（二）核查意见

1、公司向浙江保明冷却设备有限公司的采购价格与公司向第三方出售的同型号产品不存在重大差异，采购价格具有公允性。公司与浙江保明冷却设备有限公司不存在利益输送或异常资金往来等情形；

2、报告期内，公司营业收入呈下滑趋势，扣除发出商品后的存货余额亦呈现下降趋势，存货周转良好。公司与可比公司存货跌价计提比例差异主要在于不同公司业务差异及存货周转能力差异，公司与存货周转能力相近的可比公司跌价计提比例不存在重大差异。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、

核查，并更新推荐报告。

【公司、主办券商、律师和会计师回复】

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，已在前次问询回复时更新并上传推荐报告，本次已更新并上传公开转让说明书。

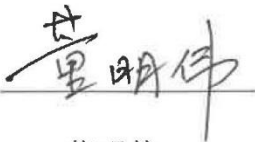
为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【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第二轮审核问询函的回复》之签章页)



法定代表人： 
董明伟

浙江双阳风机股份有限公司
2026年1月18日




(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第二轮审核问询函的回复》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



2026 年 1 月 18 日