

关于新黎明科技股份有限公司 首次公开发行股票并在主板上市申请文件 的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

上海证券交易所：

新黎明科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“新黎明”）收到贵所于 2023 年 3 月 23 日下发的《关于新黎明科技股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审〔2023〕244 号）（以下简称“问询函”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、北京德恒律师事务所（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“发行人会计师”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《新黎明科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函/落实函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1 关于应收账款.....	3
问题 2 关于毛利率.....	25
问题 3 关于供应商.....	30
问题 4 关于招投标.....	38
问题 5 关于新黎明防爆.....	45
问题 6 未足额缴纳社保公积金.....	67
问题 7 关于募集资金应用.....	76
问题 8 关于其他信息披露问题.....	91
保荐机构在充分核查基础上的总体意见.....	103

问题 1 关于应收账款

根据申报材料,(1)报告期内 1 年以上长账龄应收账款比例分别为 16.63%、20.14%、22.27%,呈持续上升趋势,主要原因为发行人经营规模增长、客户增多、管理难度上升和 2020 年以来客户回款速度变慢;(2)各期应收账款逾期比例分别为 22.57%、24.22%和 27.63%,主要受大型企业集团内部付款审批流程较长等原因所致;(3)公司客户主要为石油、化工等行业中的国有及大型民营企业集团,此类客户付款审批流程复杂,付款周期较长,但其经营规模较大,资本实力较强,财务状况良好,公司应收账款坏账风险相对较低。

请发行人披露:(1)实际执行的信用政策,与合同约定差异的原因;(2)结合长账龄和逾期应收账款占比增加的原因,客观披露关于应收账款坏账的风险,删除弱化风险的有关表述。

请发行人说明:(1)报告期内实际执行信用政策的变化情况,是否存在主动放宽信用政策刺激销售的情形;(2)按销售收入区间分布,列示相应的客户数量、应收账款规模、逾期金额和比例、坏账计提情况;(3)应收账款客户资质结构中,大型民营企业、中央企业与机构、地方国有企业和其他企业的划分标准;报告期内单项计提坏账准备的客户按前述标准的分类情况和坏账计提金额;结合应收账款客户资质结构和前述情况,进一步分析应收账款坏账风险较低的认定是否准确、依据是否充分;(4)应收账款逾期原因的划分标准,各类客户付款审批周期及其报告期内变动情况,结合具体客户说明 2022 年因付款审批流程长和总承包商等待最终客户回款导致逾期的金额大幅增长的原因;结合前述事项说明应收账款逾期原因划分是否准确;(5)对应收账款的管理制度和关键内控节点,报告期内对逾期款项采取的措施,相关内控是否执行有效。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程,并发表明确核查意见。

回复:

一、发行人补充披露

(一) 实际执行的信用政策,与合同约定差异的原因

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、资产

质量分析”之“（一）流动资产分析”之“4、应收账款”补充披露如下：

“4、应收账款

.....

（4）实际执行的信用政策，与合同约定差异的原因

报告期内，为加强应收账款回款预警管控，并兼顾合理的管理成本与效率，公司结合客户履约记录、偿债能力、财务状况、合作历史等，根据客户资质制定了实际执行的信用政策，具体情况如下表所示：

客户资质	实际执行的信用政策
中央企业与机构	给予验收后 12 个月的信用期
地方国有企业	给予验收后 9 个月的信用期
大型民营企业	给予验收后 9 个月的信用期
其他企业	给予验收后 6 个月的信用期

公司客户主要为石油、化工等行业中的国有及大型民营企业集团，同一类别产品采购对不同供应商通常采用统一客户制式合同，合同中信用政策等相关条款相对固定、标准化，公司作为供应商与客户协商空间较小，因此客户制式合同约定信用政策与公司实际执行有所差异。

发行人同一类别客户所采用制式合同、合同约定付款政策具有相似性，与实际执行的信用政策比较情况总结如下表所示：

客户类别	合同约定	实际执行	差异原因
终端用户	主要为资产购置合同制式，通常为验收后 1-2 个月支付主要货款并预留部分质保金，少数为 6 个月	根据客户资质不同给予验收后 6-12 个月信用期	公司终端用户主要为石油化工企业，资金实力雄厚，但因集团内部付款审批流程较长，公司给予一定的信用期
安装分包	工程项目合同制式，通常为验收后 1-2 个月支付主要货款并预留部分质保金，少数有预付款，部分合同约定了业主回款的影响	根据客户资质不同给予验收后 6-12 个月信用期	公司安装分包客户主要为石油化工领域工程总承包商，资金实力雄厚，但因项目垫资规模较大可能导致资金周转较慢，公司给予一定的信用期
配套用户	款到发货或验收后 1-3 个月支付主要货款并预留部分质保金，少数有预付款	根据客户资质不同给予验收后 6-12 个月信用期	配套用户系公司重点开发客户，部分配套用户受最终客户回款影响资金周转较慢，公司给予一定的信用期

客户类别	合同约定	实际执行	差异原因
经销贸易	经销商采用公司制式合同，约定给予验收后 6 个月以内信用期，贸易商通常为款到发货	经销商为 6 个月，贸易商根据客户资质不同给予验收后 6-12 个月信用期	经销商无重大差异，考虑到贸易商资金实力，为扩大业务规模，对于优质贸易商通常给予一定的信用期
加工服务	月结 30 至 90 天付款	根据客户资质不同给予验收后 6-9 个月信用期	系公司自主销售客户，为维护合作的稳定性，对于优质客户给予一定的信用期

.....”

（二）结合长账龄和逾期应收账款占比增加的原因，客观披露关于应收账款坏账的风险，删除弱化风险的有关表述

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“5、应收账款增加及坏账风险”、“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”之“1、应收账款增加及坏账风险”补充披露如下：

“1、应收账款增加及坏账风险

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 31,283.87 万元、38,817.27 万元、43,273.19 万元、**50,591.44 万元**，占各期营业收入的比重分别为 49.08%、53.98%、51.83%、**119.58%**，余额较大，其中：一年以内应收账款占比分别为 83.37%、79.86%、77.73%、**78.65%**，占比有所下降，主要原因为公司经营规模扩大、客户增多后回款管理难度上升，且近年来，客户更为关注自身资金盈余与储备管理，回款速度变慢；逾期应收账款占比分别为 22.57%、24.22%、27.63%、**28.46%**，有所增加，主要原因为石油、化工等行业中的国有及大型民营企业集团客户付款审批流程复杂、付款周期较长，部分工程总承包商、经销商受最终客户回款影响等。

随着公司业务的进一步发展，公司应收账款余额可能继续增长，一方面可能影响到资金周转速度和经营活动的现金流量，另一方面造成一定的坏账风险。”

二、发行人说明

（一）报告期内实际执行信用政策的变化情况，是否存在主动放宽信用政策刺激销售的情形

报告期内，发行人实际执行的信用政策请详见本回复“问题 1 关于应收账款/一、发行人补充披露/（一）实际执行的信用政策，与合同约定差异的原因”的相关内容。

报告期内，发行人实际执行的信用政策具有一致性，各期未发生变化，不存在主动放宽信用政策刺激销售的情形。

(二) 按销售收入区间分布, 列示相应的客户数量、应收账款规模、逾期金额和比例、坏账计提情况

报告期内, 发行人按销售收入区间分布的客户数量、应收账款规模、逾期金额和比例、坏账计提情况如下所示:

单位: 家、万元

期间	销售收入区间	客户数量		应收账款规模		逾期金额和比例		坏账计提情况			
		数量	占比	金额	占比	逾期金额	逾期比例	单项计提	计提比例	按组合计提	计提比例
2023 年 1-6 月	未发生收入或 红冲前期收入	972	31.63%	10,438.61	20.63%	7,848.69	75.19%	829.27	100.00%	2,359.31	24.55%
	0-100万	2,020	65.73%	19,704.84	38.95%	5,240.00	26.59%	56.32	100.00%	1,409.59	7.17%
	100-300万	66	2.15%	8,939.83	17.67%	921.19	10.30%	-	-	487.57	5.45%
	300-500万	8	0.26%	2,740.55	5.42%	3.63	0.13%	-	-	141.11	5.15%
	500万以上	7	0.23%	8,767.60	17.33%	386.33	4.41%	-	-	438.24	5.00%
	合计	3,073	100.00%	50,591.44	100.00%	14,399.82	28.46%	885.59	100.00%	4,835.82	9.73%
2022 年度	未发生收入或 红冲前期收入	665	18.90%	4,216.46	9.74%	4,216.46	100.00%	790.23	100.00%	1,646.93	48.07%
	0-100万	2,676	76.04%	14,021.70	32.40%	4,767.47	34.00%	136.15	100.00%	1,249.46	9.00%
	100-300万	124	3.52%	9,814.38	22.68%	1,954.59	19.92%	-	-	608.12	6.20%
	300-500万	33	0.94%	5,796.06	13.39%	807.72	13.94%	-	-	318.54	5.50%
	500万以上	21	0.60%	9,424.58	21.78%	209.94	2.23%	-	-	471.23	5.00%
	合计	3,519	100.00%	43,273.19	100.00%	11,956.19	27.63%	926.37	100.00%	4,294.28	10.14%
2021 年度	未发生收入或 红冲前期收入	565	17.11%	2,954.01	7.61%	2,954.01	100.00%	560.89	100.00%	1,222.53	51.09%

期间	销售收入区间	客户数量		应收账款规模		逾期金额和比例		坏账计提情况			
		数量	占比	金额	占比	逾期金额	逾期比例	单项计提	计提比例	按组合计提	计提比例
	0-100 万	2,585	78.26%	13,304.13	34.27%	4,430.55	33.30%	15.70	100.00%	1,139.80	8.58%
	100-300 万	108	3.27%	8,353.42	21.52%	936.30	11.21%	-	-	454.85	5.45%
	300-500 万	27	0.82%	4,704.37	12.12%	436.15	9.27%	-	-	250.98	5.34%
	500 万以上	18	0.54%	9,501.34	24.48%	646.42	6.80%	-	-	491.15	5.17%
	合计	3,303	100.00%	38,817.27	100.00%	9,403.43	24.22%	576.59	100.00%	3,559.32	9.31%
	2020 年度	未发生收入或 红冲前期收入	530	17.18%	2,603.63	8.32%	2,603.63	100.00%	337.72	100.00%	796.87
0-100 万		2,413	78.22%	10,395.96	33.23%	3,018.69	29.04%	219.79	100.00%	814.26	8.00%
100-300 万		100	3.24%	7,332.43	23.44%	783.77	10.69%	-	-	376.41	5.13%
300-500 万		28	0.91%	4,056.51	12.97%	439.61	10.84%	-	-	202.83	5.00%
500 万以上		14	0.45%	6,895.35	22.04%	215.69	3.13%	-	-	344.77	5.00%
合计		3,085	100.00%	31,283.87	100.00%	7,061.40	22.57%	557.50	100.00%	2,535.14	8.25%

注：销售收入区间包含右侧临界金额，不包含左侧。

发行人厂用防爆电器系固定资产购置，客户采购不具有连续性，报告期内存在部分年度销售收入为0的情形，发行人实际执行的信用政策不超过12个月，该部分客户期末应收账款逾期比例为100%。

除此以外，报告期内，发行人销售收入分布区间0-100万的客户应收账款逾期比例较高，一方面，发行人销售收入较低的客户数量众多，回款管理难度大；另一方面，销售收入较低的客户以民营企业为主，发行人实际执行的信用政策更为严格，以此界定的应收账款逾期比例较高。

报告期各期末，发行人收入为0、0-100万两项情形的应收账款逾期金额期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
逾期应收账款的期后回款	1,220.52	2,598.00	4,289.63	3,703.24
逾期应收账款坏账准备余额	3,789.98	3,353.76	2,492.39	1,766.35
小计	5,010.50	5,951.76	6,782.02	5,469.58
逾期金额	13,088.68	8,983.93	7,384.56	5,622.32
占比	38.28%	66.25%	91.84%	97.28%

注：期后回款统计截止日为2023年8月31日。

如上表所示，报告期各期末，发行人收入为0、0-100万两项情形的应收账款逾期金额期后回款情况良好、坏账准备计提充分。

（三）应收账款客户资质结构中，大型民营企业、中央企业与机构、地方国有企业和其他企业的划分标准；报告期内单项计提坏账准备的客户按前述标准的分类情况和坏账计提金额；结合应收账款客户资质结构和前述情况，进一步分析应收账款坏账风险较低的认定是否准确、依据是否充分

1、应收账款客户资质结构中，大型民营企业、中央企业与机构、地方国有企业和其他企业的划分标准

发行人结合客户履约记录、偿债能力、财务状况、合作历史等，认为按照股东背景对客户资质进行划分，并以此制定实际执行的信用政策，既能有效加

强应收账款回款预警管控，又能兼顾合理的管理成本与效率，具有合理性、可行性，具体情况如下表所示：

客户资质	划分标准
中央企业与机构	最终控制方为国务院国有资产监督管理委员会或其他中央政府机构
地方国有企业	最终控制方为地方国有资产监督管理委员会
大型民营企业	民营上市公司、注册资本 5,000 万及以上的民营企业
其他企业	上述分类标准外的其他企业

2、报告期内单项计提坏账准备的客户按前述标准的分类情况和坏账计提金额

报告期各期末，发行人单项计提坏账准备的客户按客户资质分类情况和坏账计提金额如下表所示：

单位：万元

期间	客户资质	应收账款	单项计提 应收账款	单项计提应 收账款占比	单项计提 坏账准备	计提比例
2023 年 6 月末	中央企业与机构	12,574.09	56.32	0.45%	56.32	100.00%
	地方国有企业	6,282.46	-	-	-	-
	大型民营企业	24,301.19	581.48	2.39%	581.48	100.00%
	其他企业	7,433.71	247.79	3.33%	247.79	100.00%
	合计	50,591.44	885.59	1.75%	885.59	100.00%
2022 年末	中央企业与机构	12,641.03	83.50	0.66%	83.50	100.00%
	地方国有企业	3,820.90	-	-	-	-
	大型民营企业	18,792.12	581.48	3.09%	581.48	100.00%
	其他企业	8,019.14	261.39	3.26%	261.39	100.00%
	合计	43,273.19	926.37	2.14%	926.37	100.00%
2021 年末	中央企业与机构	11,426.54	-	-	-	-
	地方国有企业	2,970.52	-	-	-	-
	大型民营企业	17,918.81	378.58	2.11%	378.58	100.00%
	其他企业	6,501.41	198.01	3.05%	198.01	100.00%
	合计	38,817.27	576.59	1.49%	576.59	100.00%
2020 年末	中央企业与机构	9,692.58	-	-	-	-
	地方国有企业	2,068.34	-	-	-	-
	大型民营企业	13,751.22	362.88	2.64%	362.88	100.00%

期间	客户资质	应收账款	单项计提 应收账款	单项计提应 收账款占比	单项计提 坏账准备	计提比例
	其他企业	5,771.74	194.62	3.37%	194.62	100.00%
	合计	31,283.87	557.50	1.78%	557.50	100.00%

报告期各期末，发行人单项计提坏账准备的客户主要为其他企业、大型民营企业，主要原因为客户信用状况恶化；除此以外，北京海淀中京工程设计软件技术有限公司等大型民营企业资金实力雄厚、经营状况良好但长期未回款，发行人多次催收无果后通过诉讼方式予以催收，并相应单项计提坏账准备。

3、结合应收账款客户资质结构和前述情况，进一步分析应收账款坏账风险较低的认定是否准确、依据是否充分

报告期各期末，发行人应收账款对应客户资质以中央企业与机构、大型民营企业为主，中央企业与机构单项计提坏账准备的应收账款占比较低；大型民营企业单项计提坏账准备的应收账款占比高于中央企业与机构，除信用状况恶化外，部分大型民营企业资金实力雄厚、经营状况良好但长期未回款，发行人多次催收无果后通过诉讼方式予以催收，并相应单项计提坏账准备。报告期各期末，发行人整体单项计提坏账准备的应收账款占比较低。

发行人同行业可比上市公司应收账款未披露具体客户资质结构，其单项计提坏账准备情况如下表所示：

单位：万元

公司	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华荣股份	979.21	0.53%	1,023.58	0.54%	697.99	0.48%	1,303.78	0.98%
海洋王	1,551.00	1.56%	1,551.00	1.55%	1,631.76	1.83%	1,563.65	2.42%
电光科技	110.00	0.15%	110.00	0.17%	110.00	0.19%	114.07	0.21%
平均值	880.07	0.74%	894.86	0.75%	813.25	0.83%	993.83	1.19%
发行人	885.59	1.75%	926.37	2.14%	576.59	1.49%	557.50	1.78%

注：金额系单项计提坏账准备的应收账款余额，占比系单项计提坏账准备的应收账款占全部应收账款的比例。

如上表所示，发行人单项计提坏账准备的应收账款占比不存在显著异常。

发行人同行业可比上市公司未披露应收账款逾期情况，与应收账款逾期相关的公开信息如下表所示：

公司	与应收账款逾期相关的公开信息
华荣股份	截止 2017 年 3 月末，公司销售额前十大主要客户逾期金额总计 4,589.86 万元，逾期金额占 2016 年末应收账款余额的 15.67%
海洋王	无
电光科技	根据合同约定，客户一般按照设备到货验收合格后、运行若干月份后、约定的质保期满后等三个时间节点按进度付款，各合同根据商务谈判情况各节点付款比例有所不同，且国有企业审批及付款周期较长，以账龄在一年左右较为正常。因此，账龄一年以上账龄的应收账款存在逾期情况

报告期各期末，发行人应收账款账龄结构与同行业可比上市公司的比较情况如下表所示：

单位：万元

公司	项目	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华荣股份	1 年以内	121,701.57	65.44%	126,833.93	67.24%	108,310.53	73.87%	95,926.63	72.12%
	1 年以上	64,267.71	34.56%	61,781.97	32.76%	38,316.76	26.13%	37,081.73	27.88%
	合计	185,969.28	100.00%	188,615.90	100.00%	146,627.29	100.00%	133,008.35	100.00%
海洋王	1 年以内	68,734.76	69.35%	74,021.55	74.10%	75,440.94	84.62%	52,074.96	80.46%
	1 年以上	30,371.46	30.65%	25,869.13	25.90%	13,715.67	15.38%	12,645.44	19.54%
	合计	99,106.22	100.00%	99,890.68	100.00%	89,156.62	100.00%	64,720.40	100.00%
电光科技	1 年以内	47,976.23	64.90%	42,636.71	64.19%	39,025.01	67.19%	30,550.34	57.11%
	1 年以上	25,947.67	35.10%	23,789.55	35.81%	19,053.02	32.81%	22,943.01	42.89%
	合计	73,923.90	100.00%	66,426.26	100.00%	58,078.03	100.00%	53,493.35	100.00%
平均值	1 年以内	79,470.85	66.41%	81,164.06	68.51%	74,258.83	75.23%	59,517.31	69.90%
	1 年以上	40,195.61	33.59%	37,146.88	31.49%	23,695.15	24.77%	24,223.39	30.10%
	合计	119,666.47	100.00%	118,310.95	100.00%	97,953.98	100.00%	83,740.70	100.00%
发行人	1 年以内	39,792.30	78.65%	33,634.16	77.73%	31,000.89	79.86%	26,079.92	83.37%
	1 年以上	10,799.14	21.35%	9,639.02	22.27%	7,816.38	20.14%	5,203.95	16.63%
	合计	50,591.44	100.00%	43,273.19	100.00%	38,817.27	100.00%	31,283.87	100.00%

如上表所示，报告期各期末，发行人账龄结构以 1 年以内为主，1 年以内账龄应收账款占比略高于同行业可比上市公司平均水平。

报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
应收账款的期后回款	12,747.54	24,956.72	32,695.91	28,145.44
应收账款坏账准备余额	5,721.41	5,220.65	4,135.91	3,092.64
小计	18,468.94	30,177.37	36,831.82	31,238.09
应收账款余额	50,591.44	43,273.19	38,817.27	31,283.87
占比	36.51%	69.74%	94.89%	99.85%

注：期后回款统计截止日为2023年8月31日。

如上表所示，报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况良好、坏账准备计提充分。

综上所述，发行人应收账款对应客户资质以中央企业与机构、大型民营企业为主，单项计提坏账准备的应收账款占比较低；与同行业可比上市公司相比，发行人单项计提坏账准备的应收账款占比不存在显著异常，1年以内账龄应收账款占比更高；报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况良好、坏账准备计提充分。因此，发行人应收账款及其特征符合行业惯例，坏账风险较低的认定准确、依据充分。

（四）应收账款逾期原因的划分标准，各类客户付款审批周期及其报告期内变动情况，结合具体客户说明2022年因付款审批流程长和总承包商等待最终客户回款导致逾期的金额大幅增长的原因；结合前述事项说明应收账款逾期原因划分是否准确

1、应收账款逾期原因的划分标准

对于应收账款逾期客户，发行人首先通过电话远程联系、函告、自行或通过业务发展商上门拜访等方式催收款项，在沟通过程中了解客户未及时回款原因并相应登记，便于后续及时跟进，具体情况如下表所示：

应收账款逾期原因	具体情形
大型企业集团内部付款审批流程较长	部分国有及大型民营企业集团反馈其已提交付款申请，但因内部资金预算、其他部门会签、付款优先级等相关因素导致付款审批流程较长，未能及时付款
大型工程总承包商、受最终客户回款影响	部分大型工程总承包商客户反馈其项目业务未及时付款，导致其资金回笼较慢，未能及时付款
资金储备不足的中小型企业	部分客户资质一般的其他中小型企业反馈其近年来自身资金储备不足，未能及时付款

应收账款逾期原因	具体情形
受最终客户回款影响，发行人给予一定宽限经销商	系发行人经销商，反馈其最终客户未及时付款，导致其资金回笼较慢，未能及时付款，发行人基于长期合作共信，给予一定宽限
信用状况恶化	客户存在信用违约，系失信被执行人，经发行人多次催收无果后通过诉讼方式予以催收，部分客户已进入破产重整程序

2、各类客户付款审批周期及报告期内变动情况

发行人不同资质客户的审批周期情况如下表所示：

客户资质	付款审批周期
中央企业与机构	国有及大型民营企业集团客户整体付款审批周期较长，主要原因如下： 1、客户组织结构复杂、付款审批内部控制严格，涉及多部门会签； 2、客户制定有严格的资金预算、决算制度，并进行季度、月度管理，预算内开支按顺序审批、预算外开支严格管控； 3、发行人厂用防爆电器系固定资产购置，与生产物料的连续供应、滚动结算不同，客户未及时付款通常不影响资产正常使用； 4、作为固定资产，发行人厂用防爆电器资产价值低且非直接生产工具，与直接生产工具如生产设备、自动化设备相比，在客户处重要性、付款优先级相对靠后； 5、部分工程总承包商客户付款受其项目业主付款的影响较大。 因此，通常情况下，中央企业与机构付款审批周期为 9-12 个月，地方国有企业与大型民营企业集团为 6-9 个月
地方国有企业	
大型民营企业	
其他企业	其他企业主要为资质一般的经销商商贸类中小型企业，付款审批流程相对简单，但因自身资金规模较小或受最终客户回款影响，付款审批完成后存在拖延付款的情形，付款周期通常为 3-6 个月

报告期内，发行人客户付款审批周期整体无显著变动。

3、结合具体客户说明 2022 年因付款审批流程长和总承包商等待最终客户回款导致逾期金额大幅增长的原因

报告期各期末，发行人应收账款逾期情况如下表所示：

单位：万元

逾期原因	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
大型企业集团内部付款审批流程较长	7,168.99	49.79%	6,276.98	52.50%	4,404.76	46.84%	3,744.93	53.03%
大型工程总承包商、受最终客户回款影响	2,627.11	18.24%	1,967.17	16.45%	1,250.10	13.29%	737.58	10.45%
资金储备不足的中	2,506.92	17.41%	1,840.53	15.39%	1,186.30	12.62%	983.79	13.93%

逾期原因	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
小型企业								
受最终客户回款影响，发行人给予一定宽限经销商	1,045.28	7.26%	773.43	6.47%	1,413.94	15.04%	606.83	8.59%
信用状况恶化	1,051.53	7.30%	1,098.08	9.18%	1,148.32	12.21%	988.26	14.00%
合计	14,399.82	100.00%	11,956.19	100.00%	9,403.43	100.00%	7,061.40	100.00%

2022年，发行人因大型企业集团内部付款审批流程较长，大型工程总承包商、受最终客户回款影响导致的应收账款逾期金额大幅增长，具体情况如下：

1、大型企业集团内部付款审批流程较长

2022年，因大型企业集团内部付款审批流程较长导致应收账款逾期金额增长的主要客户如下表所示：

单位：万元

客户名称	逾期金额		增长金额	占比	原因
	2022年末	2021年末			
盛虹炼化（连云港）有限公司	771.47	-	771.47	41.21%	大型民营企业，系东方盛虹（000301.SZ）子公司，信用状况良好。 2021年盛虹炼化（连云港）有限公司新建炼化一体化项目采购金额较大，形成应收账款。客户项目验收后申请付款，但2022年末项目整体收尾并投产后方列入付款预算，审批流程较长导致逾期金额增长较多
山西安昆新能源有限公司	261.57	-	261.57	13.97%	大型民营企业，母公司山西阳光焦化集团股份有限公司是全国独立焦化行业的“旗舰企业”，信用状况良好。 2021年山西安昆新能源有限公司369万吨/年炭化室高度6.78米捣固焦化项目采购金额较大，形成应收账款。客户项目验收后申请付款，但因项目实施方案有所变更，付款审批流程更为严格，审批流程较长导致逾期金额增长较多

客户名称	逾期金额		增长金额	占比	原因
	2022 年末	2021 年末			
浙江石油化工有限公司	518.99	270.11	248.89	13.29%	大型民营企业，系荣盛石化（002493.SZ）子公司，信用状况良好。 2020 年浙江石油化工有限公司投资 4,000 万吨/年炼化一体化项目采购金额较大，形成应收账款。客户项目验收后申请付款，但因项目实施方案有所变更，付款审批流程更为严格，审批流程较长导致逾期金额增长较多
劲牌有限公司	203.69	-	203.69	10.88%	大型民营企业，注册资本为 11,405.8 万元，保健酒行业龙头，信用状况良好。 2021 年该客户新建劲牌酒厂城西北厂区陶坛库项目采购金额较大，形成应收账款。客户项目验收后申请付款，但部分货款需经项目 2023 年整体验收完毕方可列入付款预算，审批流程较长导致逾期金额增长较多
浙江巴陵恒逸己内酰胺有限责任公司	205.54	3.46	202.08	10.79%	大型民营企业集团，系恒逸石化（000703.SZ）实际管理的合营公司，信用状况良好。 2022 年浙江巴陵恒逸己内酰胺有限责任公司制氢提标及副产品合成氨技改项目采购金额较大，形成应收账款。客户项目验收后申请付款，2022 年末项目整体收尾并投产后方列入付款预算，审批流程较长导致逾期金额增长较多
合计	1,961.26	273.57	1,687.69	90.14%	

注：占比系该客户应收账款逾期金额增长金额占该逾期类型全部客户应收账款金额增长金额的比例，下同。

2、大型工程总承包商、受最终客户回款影响

2022 年，因大型工程总承包商、受最终客户回款影响导致应收账款逾期金额增长的主要客户如下表所示：

单位：万元

客户名称	逾期金额		增长金额	占比	原因
	2022 年末	2021 年末			
中铁二十	307.80	-	307.80	42.93%	中央企业工程总承包商，系中国

客户名称	逾期金额		增长金额	占比	原因
	2022 年末	2021 年末			
二局集团电气化工程有限公司					铁建（601186.SH）子公司，信用状况良好。 2021-2022 年该客户贵州茅台酒扩建工程项目及酱香系列酒技改工程项目-采购金额较大，形成应收账款。因业主贵州茅台酒股份有限公司陆续与该客户进行结算，导致资金回笼较慢、逾期金额增长较多
东华工程科技股份有限公司	141.21	-	141.21	19.69%	中央企业工程总承包商，系中国化学（601117.SH）子公司，信用状况良好。 2021 年该客户安徽碳鑫焦炉煤气综合利用项目采购金额较大，形成应收账款。因业主安徽碳鑫科技有限公司陆续与该客户进行结算，导致资金回笼较慢、逾期金额增长较多
中国石油天然气第一建设有限公司	124.03	-	124.03	17.30%	中央企业工程总承包商，系中油工程（600339.SH）子公司，信用状况良好。 2021 年该客户兰州石化 3.5 万吨丁腈、宁夏石化烷基化技改项目采购金额较大，形成应收账款。因业主中国石油天然气股份有限公司兰州石化分公司陆续与该客户进行结算，导致资金回笼较慢、逾期金额增长较多
中国昆仑工程有限公司沈阳分公司	116.53	-	116.53	16.25%	中央企业工程总承包商，系中油工程（600339.SH）子公司，信用状况良好。 2021 年该客户广东石化炼化一体化项目采购金额较大，形成应收账款。因业主中国石油天然气股份有限公司广东石化分公司陆续与该客户进行结算，导致资金回笼较慢、逾期金额增长较多
北京石油化工工程有限公司	64.43	2.91	61.52	8.58%	地方国有企业工程总承包商，系陕西建工（600248.SH）子公司，信用状况良好。 2021 年该客户陕西延长石油年产 50 万吨煤基乙醇项目采购金额较大，形成应收账款。因业主陕西延长石油榆神能源化工有限责任公司陆续与该客户进行结算，导致资金回笼较慢、逾期金额增长较多

客户名称	逾期金额		增长金额	占比	原因
	2022 年末	2021 年末			
合计	754.00	2.91	751.08	104.74%	

注：因中石油集团东北炼化工程有限公司沈阳分公司上级机关重组整合部署，中石油集团东北炼化工程有限公司沈阳分公司与发行人签署的合同由中国昆仑工程有限公司沈阳分公司承继。

4、结合前述事项说明应收账款逾期原因划分是否准确

报告期各期末，发行人应收账款逾期原因系发行人在催款过程中了解取得，并相应登记，便于后续及时跟进；报告期内，受客户付款内部控制、产品特点影响，发行人国有及大型民营企业集团客户审批周期较长；2022 年，发行人应收账款逾期金额增长主要系大型企业集团内部付款审批流程较长，大型工程总承包商、受最终客户回款影响所致，具有合理性。

发行人厂用防爆电器客户主要为国有及大型民营企业集团，部分客户为工程总承包商，客户结构决定了发行人应收账款存在一定比例的逾期情况，与发行人客户结构类似的可比上市公司（含拟上市公司）应收账款逾期原因如下表所示：

公司	主营业务	客户群体	应收账款逾期原因
德石股份	石油钻井专用工具及设备的研发、生产、销售及租赁，定向钻井、水平钻井的工程技术服务	中石油、中石化、中海油及其下属各石油钻探公司	在客户及信用政策方面，公司以国内客户为主，报告期内公司国内收入占比平均为 86.00%，主要客户为中石油、中石化、中海油及其下属各石油钻探公司，因其付款审批程序比较严格，实际付款周期较长，但主要款项能够在 1 年之内支付
普联软件	能源行业管理软件开发	主要面向石油、石化、建筑、地产及金融保险领域客户，主要客户包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国建筑等央企、国企和行业龙头企业	公司客户主要为中国石油、中国石化、中国建筑等大型集团企业及其所属的分子公司，其付款受制于资金预算、统一资金安排，付款审批流程周期较长，其资金结算具有季节性特征，一般在下半年集中结算支付
中钢洛耐	中高端耐火材料的研发、制造、销售和服务	主要应用于钢铁、建材、有色等重要国家基建行业，客户除宝钢、中冶等知名企业外，还存	1、公司客户较多，部分客户临时资金周转困难； 2、部分客户经营困难或故意不支付货款，公司已起诉，经法院判决陆续回款或待执行回款等； 3、公司部分客户为国有企业客户或大中型企业客户，一般在达到约定的付款时点后才会提起付

公司	主营业务	客户群体	应收账款逾期原因
		在数量众多的中小型企业	款审批流程，付款审批流程较长，导致逾期； 4、公司部分客户为工程承包商，公司向该类型客户供应耐火材料产品，由于该类型客户的业主方延迟向其付款，其同步延后对公司的付款，导致应收账款逾期
光格科技	新一代光纤传感网络与资产数字化运维管理系统研发、生产与销售	电力电网、海底电缆、综合管廊、石油石化等领域的行业龙头企业或其下属单位	公司客户主要分布于电力电网、海底电缆、综合管廊、石油石化等领域的行业龙头企业或其下属单位，上述单位付款审批周期较长，导致款项未严格按照合同节点及时支付，回款周期较长
元丰电控	机动车辆主动安全系统解决方案	上汽集团、一汽集团等汽车行业龙头	1、国有企业客户具有管理相对规范、付款流程较为严谨、审批环节较多等特点； 2、部分客户按照接收发票时间计算付款信用期从而与公司存在时间性差异，综合导致上述客户出现实际付款晚于合同约定的情形
九州一轨	减振降噪的综合服务商	主要客户以城市轨道交通建设的业主方或施工方为主	1、项目建设施工承包商自身项目的资金受到业主方支付款项进度的制约； 2、国资企业对外划转款项受到资金使用计划的影响且通常情况下支付审批流程相对较长
晶雪节能	冷库围护系统节能隔热保温材料研发、设计、生产和销售	冷链物流、食品加工、商场超市、酒店及航空配餐、生物制药、精细化工、精密电子等行业业主和承包商	1、对于业主客户/最终使用方来说，固定资产投资支出在前且集中，经营受益期间在后且分布在较长期间内，客户往往面临一定短期资金压力，往往具有延期支付的倾向； 2、受到业主客户/最终使用方的传导，承包商客户回款速度较慢，进而导致该行业上游供应商应收账款回款慢
乔锋智能	数控机床研发、生产及销售	通用设备、消费电子、汽摩配件和模具行业的中小企业，客户众多	公司客户逾期主要系客户付款不及时、客户协商展期、售后维修时间较长以及客户经营困难等原因造成，公司以中小客户为主，部分客户受其下游客户的回款情况、自身资金安排、宏观经济环境等因素影响，导致部分客户回款出现延迟
圣湘生物	诊断试剂和仪器的研发、生产、销售，以及第三方医学检验服务	大型医药商业公司、公立医院及检测中心等	2019年末，公司前十大经销客户中，济南坤瑞、成都博誉天成为公司区域总代理，由于年底资金紧张，为及时拓宽市场，特向公司申请给予宽限期并承诺后期将按时回款。公司决定支持经销商发展，给予宽松账期，截止2020年6月18日，该经销商的应收款项已全部回款
康盛生物	血液净化产品的研发、生产与销售	经销商及以医院等终端医疗机构为主的直销客户	经销客户逾期主要是由于客户下游回款周期较长，下游客户货款结算、支付习惯以及付款审批流程繁琐，货款支付拖延向上游传导所致
磁谷科技	磁悬浮流体机械及磁悬浮轴承、高速电机、高速驱动等核心部件的研发、生产、销售	污水处理、水泥、食品、印染、造纸、化工、制药等领域企业，直销为主，经销为辅	2021年末逾期应收账款期后回款比例较低，主要受项目进度、付款审批流程等因素影响，业主方未及时支付进度款或验收款，导致经销商资金紧张，无法及时向公司付款

公司	主营业务	客户群体	应收账款逾期原因
万事利	丝绸相关产品的研发设计、生产与销售	丝绸文化创意品主要应用于商务和个人消费，客户众多	1、客户内部控制与报销流程较长，导致应收款逾期； 2、销售团队在评估客户资质和信用的前提下，为维护与客户间的良好关系，未对短期逾期的货款进行较强势的催收； 3、客户因为自身经营管理的原因未执行合同约定的账期拖欠货款； 4、受行业波动影响，部分客户尤其是经销商、加盟商资金周转较慢，形成逾期应收账款

注：根据上述公司招股说明书、审核问询函及意见落实函回复等公开信息整理。

如上表所示，发行人应收账款逾期原因与客户结构类似的可比上市公司（含拟上市公司）基本一致，划分准确，具有合理性。

（五）对应收账款的管理制度和关键内控节点，报告期内对逾期款项采取的措施，相关内控是否执行有效

报告期内，发行人按照相关法律法规，结合自身实际情况，制定了《应收账款管理制度》、《客户信用管理制度》、《营销管理制度》等完整有效的财务制度和内部控制制度，对包括财务核算方法、各主要业务流程的控制、授权审批等方面作出明确规范，各项业务活动有效运行，具体情况如下：

1、开发客户

发行人开发客户时，结合与客户历史合作情况、同行业评价情况及公开信息核查，对客户背景、资质、信用进行了严格审核，在建立客户档案时一并登记实际执行的信用政策。

2、签署合同

发行人与客户签署合同时，严格审核合同约定结算、付款条款，避免明显不利于发行人自身的条款。

3、应收账款登记

发行人在确认收入同时登记应收账款，并妥善保管产生往来款项债权债务关系的原始凭据，如合同、发票、验收单或结算单据、收付款凭证等。

4、应收账款管理

发行人定期与客户对账，确认期末应收账款及其回款是否已完整、准确登记。

发行人公司结合客户履约记录、偿债能力、财务状况、合作历史等，根据客户资质制定了实际执行的信用政策，作为应收账款回款预警。

此外，发行人主要采取业务开发商协助销售模式，根据发行人与业务开发商合作协议、营销管理制度等，业务开发商负责催收其所服务客户回款，且客户回款系发行人支付业务费的前提；未能及时回款的，相应计算延期回款利息，连同应收账款坏账准备均将扣减对其计提业务费，回款比率不达标的无法取得年终奖励。

5、对逾期款项采取的措施

对于逾期应收账款，发行人自行或通过业务开发商首先采取电话远程联系、函告、自行或通过业务开发商上门拜访等方式予以催收，并相应登记客户反馈的未回款原因；多次催收未果或信用状况恶化的，及时采取诉讼仲裁等法律方式进一步催收。

6、应收账款及其坏账准备会计核算

发行人在确认收入同时登记应收账款，并及时编制应收账款账龄明细表。

发行人主要按照信用风险特征组合计提坏账准备；对于多次催收未果或信用状况恶化的，发行人及时采取诉讼仲裁等法律方式进行催收，并单项计提坏账准备。

报告期各期末，发行人应收账款逾期金额期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
逾期应收账款的期后回款	1,570.83	4,414.10	6,277.41	4,909.58
逾期应收账款坏账准备余额	3,900.06	3,648.52	2,662.36	1,848.09
小计	5,470.89	8,062.62	8,939.77	6,757.67
逾期金额	14,399.82	11,956.19	9,403.43	7,061.40
占比	37.99%	67.43%	95.07%	95.70%

注：期后回款统计截止日为 2023 年 8 月 31 日。

如上表所示，报告期各期末，发行人逾期应收账款的期后回款情况良好、坏账准备计提充分。

发行人会计师对发行人内部控制的有效性进行了审核，并出具信会师报字 ZA15266 号《内部控制鉴证报告》，认为发行人于 2023 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上所述，报告期内，发行人制定了对应收账款的管理制度并得到有效执行，对逾期款项采取电话远程联系、函告、自行或通过业务发展商上门拜访、诉讼仲裁等措施积极催收，相关内控健全并执行有效。

三、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查方式

1、对管理层进行访谈，了解发行人实际执行的信用政策；获取不同类型客户销售合同，比较分析实际执行的信用政策与合同约定的差异；

2、获取应收账款账龄明细表，分析应收账款账龄结构变动、逾期情况；

3、对管理层进行访谈，了解发行人实际执行的信用政策及其在报告期内变化情况；

4、获取发行人收入成本明细表、应收账款坏账计提明细表、逾期应收账款明细表，统计发行人客户的收入区间分布情况，相应的应收账款及其逾期、坏账准备计提情况；获取发行人应收账款回款明细表，统计逾期应收账款的期后回款情况；

5、对管理层进行访谈，了解发行人客户资质划分标准；获取发行人应收账款坏账计提明细表，按客户资质统计坏账准备单项计提情况；查阅同行业可比上市公司招股说明书、年度报告等公开信息，比较分析发行人与同行业可比上市公司应收账款单项计提坏账准备、逾期、账龄结构的相关情况；获取发行人应收账款回款明细表，统计应收账款的期后回款情况；

6、获取发行人逾期应收账款明细表，对管理层进行访谈，了解客户逾期回款的具体情形；对客户进行走访，了解客户内部付款审批流程、周期及其变动情况；查阅与发行人客户结构类似的可比上市公司（含拟上市公司）招股说明书、年度报告、审核问询函或意见落实函回复等公开信息，比较分析发行人与可比上市公司应收账款逾期原因的相关情况；

7、获取发行人与应收账款管理相关内部控制制度，执行穿行测试及控制测试，对于应收账款相关的内部控制设计与执行情况评价；对管理层进行访谈，了解发行人对逾期应收账款执行的相关措施，并获取应收账款回款明细表，统计逾期应收账款的期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、发行人实际执行的信用政策系为满足应收账款管控需求而根据客户资质确定；客户同一类别产品采购对不同供应商通常采用统一客户制式合同，合同中信用政策等相关条款相对固定、标准化，发行人作为供应商与客户协商空间较小，因此客户制式合同所约定信用政策与发行人实际执行有所差异；

2、报告期内，发行人长账龄应收账款占比增加，主要原因为公司经营规模扩大、客户增多后回款管理难度上升，且近年来，客户更为关注自身资金盈余与储备管理，回款速度变慢；逾期应收账款占比增加，主要原因为石油、化工等行业中的国有及大型民营企业集团客户付款审批流程复杂、付款周期较长，部分工程总承包商、经销商受最终客户回款影响等，发行人存在一定的应收账款坏账风险；

3、报告期内，发行人实际执行的信用政策具有一致性，各期未发生变化，不存在主动放宽信用政策刺激销售的情形；

4、报告期内，发行人销售收入分布区间 0-100 万的客户应收账款逾期比例较高，一方面，发行人销售收入较低的客户数量众多，回款管理难度大；另一方面，销售收入较低的客户以民营企业为主，发行人实际执行的信用政策更为严格，以此界定的应收账款逾期比例较高。销售收入为 0 及分布区间 0-100 万

的客户逾期应收账款的期后回款情况良好、坏账准备计提充分；

5、发行人应收账款客户资质主要依据股东背景划分；发行人单项计提坏账准备的客户主要为其他企业、大型民营企业，主要原因为客户信用状况恶化；除此以外，部分大型民营企业资金实力雄厚、经营状况良好但长期未回款，发行人多次催收无果后通过诉讼方式予以催收，并相应单项计提坏账准备；与同行业可比上市公司相比，发行人单项计提坏账准备的应收账款占比不存在显著异常，1年以内账龄应收账款占比略高；报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况良好、坏账准备计提充分。因此，发行人应收账款及其特征符合行业惯例，坏账风险较低的认定准确、依据充分；

6、报告期各期末，发行人应收账款逾期原因系发行人在催款过程中了解取得，并相应登记，便于后续及时跟进；报告期内，受客户付款内部控制、产品特点影响，发行人国有及大型民营企业集团客户审批周期较长；2022年，发行人应收账款逾期金额增长主要系大型企业集团内部付款审批流程较长，大型工程总承包商、受最终客户回款影响所致，与客户结构类似的可比上市公司（含拟上市公司）基本一致，划分准确，具有合理性；

7、发行人制定了完备的应收账款管理制度并得到有效执行，对逾期应收账款主要采取电话远程联系、函告、自行或通过业务发展商上门拜访、诉讼仲裁等措施积极催收，逾期应收账款的期后回款情况良好、坏账准备计提充分，相关内控健全并执行有效。

问题 2 关于毛利率

根据申报材料，（1）在业务发展商协助销售中，销售价格的确由发行人指导，最终由业务发展商确定报价或与终端协商定价；（2）报告期内，发行人扣除业务费后的业务发展商协助销售毛利率分别为 37.04%、36.62%和 33.68%，呈下降趋势。

请发行人披露：（1）业务发展商协助销售模式下，发行人和业务发展商在不同销售模式下交易价格确定中所起的作用；（2）报告期内按业务发展商结算金额毛利率计算的综合毛利率情况，业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经销模式毛利率总体上呈下滑趋势的原因，相关趋势是否持续，是否对发行人经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露

（一）业务发展商协助销售模式下，发行人和业务发展商在不同销售模式下交易价格确定中所起的作用

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要经营模式”之“1、销售模式”补充披露如下：

“1、销售模式

.....

（3）销售模式分类

1) 直销模式-业务发展商协助销售

.....

③ 业务发展商协助销售模式下，发行人和业务发展商在不同订单获取方式下交易价格确定中所起的作用

业务发展商协助销售模式下，公司最终达成销售交易价格均根据客户要求通过招投标、询比价或商业谈判等各种方式确定，具体情况如下表所示：

订单获取方式	采购特点	交易价格确定中所起的作用	
		业务发展商	公司
招投标	1、采购单位通常以国企或大型民营企业为主，合同金额较大，公司前期工作资源投入较多； 2、需要公司提交投标文件或具有法律效力的其他报价文件，遵守市场秩序； 3、多数情况下禁止调整报价或调整次数有限	获取市场信息，向公司反馈客户需求与采购流程，在结算价格基础上、在公司指导下根据自身经营实际、收益预期确定具体交易价格，并经公司授权投标、向客户报价	考虑到前期工作资源投入较多，为提高中标概率、遵守市场秩序，公司根据业务发展商反馈的客户需求确定结算价格，结合评标标准、竞争情况、客户资质等指导业务发展商确定交易价格上限、下限
询比价			
商业谈判	1、采购单位通常以中小型民营企业为主，合同金额较小，业务发展商自行沟通即可，公司工作资源投入较少； 2、以业务发展商协助谈判为主，公司无需提交书面报价文件，但应遵守市场秩序； 3、价格调整灵活，可在谈判过程中多次、实时调整	获取市场信息，向公司反馈客户需求与采购流程，在结算价格基础上、在公司指导下根据竞争情况、客户资质、自身经营实际、收益预期确定具体交易价格，并经公司授权与客户商业谈判	为遵守市场秩序，公司根据业务发展商反馈的客户需求确定结算价格，指导业务发展商确定交易价格下限

报告期内，业务发展商能够严格遵守市场秩序，按照公司确定的交易价格范围协助公司获取客户订单，订单获取效果良好。”

（二）报告期内按业务发展商结算金额毛利率计算的综合毛利率情况，业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经销模式毛利率总体上呈下滑趋势的原因，相关趋势是否持续，是否对发行人经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响

报告期内按业务发展商结算金额毛利率计算的综合毛利率情况已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“六、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、业务发展商结算价毛利率分析”披露。

业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经销模式毛利率总体上呈下滑趋势的原因，相关趋势是否持续，是否对发行人经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“六、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、业务发展商结算价毛利率分

析”补充披露如下：

“3、业务发展商结算价毛利率分析

(1) 报告期内扣除业务费后的主营业务毛利率情况，与同行业可比公司的差异及原因，与公司自主销售模式、经销模式毛利率的差异及合理性

.....

4) 业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经销模式毛利率总体上呈下滑趋势的原因

报告期内，公司厂用防爆电器毛利率情况如下表所示：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
业务发展商结算金额毛利率	37.58%	33.63%	35.54%	36.52%
自主销售毛利率	43.77%	45.15%	39.41%	41.83%
经销模式毛利率	37.39%	33.31%	32.20%	34.87%

2022年，公司自主销售毛利率上升较多，主要系产品销售结构所致，中国石化扬子石油化工有限公司、中海油天津化工研究设计院有限公司收入增长较快，在产品采购的基础上提供检维修相关服务，毛利率较高，拉高了自主销售整体毛利率水平。

除此以外，2020年-2022年，公司业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经销模式毛利率总体上呈下滑趋势，主要原因为受客户合同价格调整刚性影响并考虑市场竞争环境，原材料价格上涨导致的成本上涨无法及时、全部传导至客户。此外，智能防爆设备毛利率下降主要系市场竞争所致。

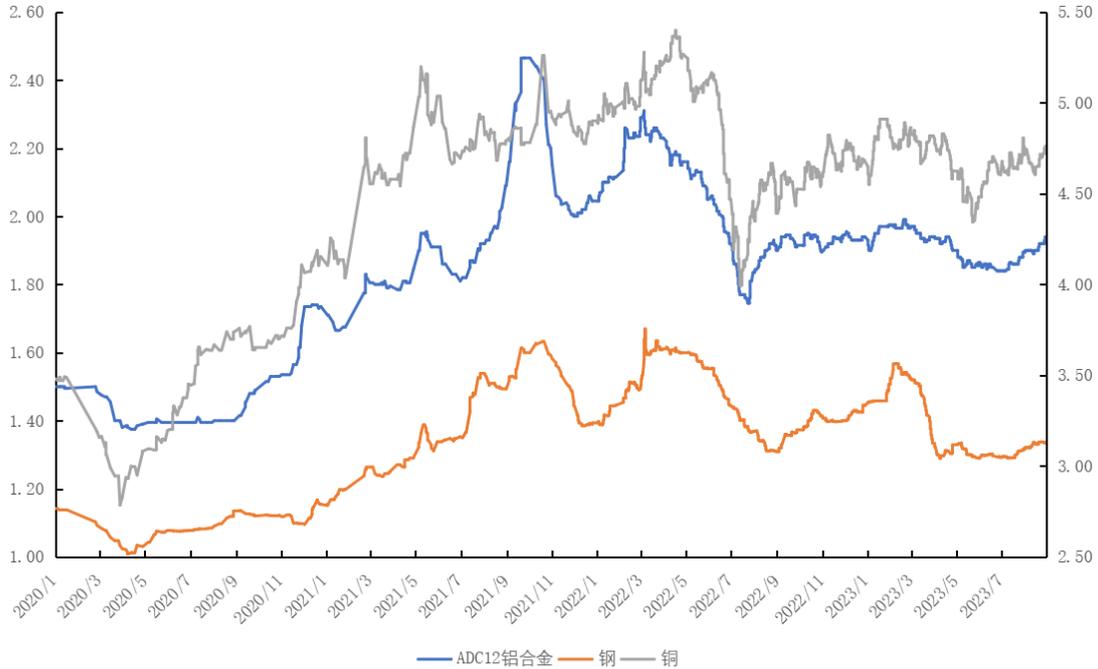
2023年1-6月，业务发展商结算金额毛利率、经销模式毛利率有所回升，主要系原材料价格下行所致。自主销售毛利率有所下降，主要系前述中国石化扬子石油化工有限公司、中海油天津化工研究设计院有限公司毛利率较高的检维修相关服务收入占比下降。

① 原材料价格上涨

报告期内，公司主要原材料为铝锭铝材、钢铁材料、铜材等金属原材料，金属配件、元器件、电源光源件、包装辅料类、壳体等零部件，整体而言金属

材料价格波动对公司原材料价格影响较大。2020 年至今，公司使用的主要金属材料市场价格波动情况如下图所示：

单位：万元/吨



数据来源：富宝资讯 <http://data.f139.com/>，统计截止日期为 2023 年 8 月 31 日。

如上图所示，报告期内，公司使用的主要金属材料市场价格整体有所上涨，但近期已有所回落，原材料价格上涨趋势不再持续。

② 智能防爆设备市场竞争

报告期内，公司作为行业内少数几家率先推出智能防爆设备的厂商，产品推出初期销售定价较高，后续随着市场参与者的逐步增加，发行人主动降价，积极开拓市场。

报告期内，虽然智能防爆设备毛利率持续下降，但其绝对水平仍高于公司整体毛利率，销售占比的提升能够覆盖或抵消部分毛利率下降的负面影响，且毛利率已降至相对合理水平、销售占比绝对水平仍较小，对公司整体负面影响较小。后续，公司将持续创新产品设计，重点研发智能化、系统级产品及解决方案，扩大销售规模、提高规模效应、降低产品单位成本，稳定并提升智能防爆设备盈利水平。

发行人 2023 年 1-6 月业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经

销模式毛利率均已有所回升。

综上所述，发行人原材料价格上涨趋势已不再持续，智能防爆设备销售占比持续提高，有利于公司毛利率回升，不会对发行人经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响。”

二、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查方式

1、对管理层进行访谈，对业务发展商及其所服务客户进行走访，获取发行人与业务发展商合作协议，了解业务发展商协助销售流程、业务发展商在不同订单获取方式下交易价格确定中所起的作用；

2、获取分销售模式收入成本明细表，对管理层进行访谈，分析不同销售模式下毛利率变动原因。

（二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、业务发展商协助销售模式下，在不同订单获取方式下的交易价格确定中，发行人根据业务发展商反馈的客户需求与采购流程确定结算价格、指导业务发展商确定交易价格范围；业务发展商负责获取市场信息，向发行人反馈客户需求与采购流程、在结算价格基础上及发行人指导下并经发行人授权进行投标、向客户报价或与客户商业谈判；

2、报告期内，业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经销模式毛利率总体上呈下滑趋势，主要原因为原材料价格上涨，近期已有所回落，上涨趋势不再持续；智能防爆设备毛利率下降主要原因为市场竞争激烈，但其毛利率水平较高、销售占比持续提高能够覆盖或抵消部分毛利率下降的负面影响，且毛利率已降至相对合理水平、销售占比绝对水平仍较小，不会对发行人经营业绩和持续经营能力造成重大不利影响；发行人 2023 年 1-3 月业务发展商结算金额毛利率、自主销售毛利率、经销模式毛利率（未经审计）均已有所回升。

问题 3 关于供应商

根据申报材料，无锡安流金属制品有限公司于 2019 年成立，2020 年与发行人开展合作，2021 年成为前五大供应商之一，对其采购额占当期钢铁材料采购额的 35.42%，主要原因系价格优于其他供方。

请发行人说明：无锡安流成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因；报告期内对其采购价格与其他供应商采购价格、公开市场价格的比较情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）无锡安流成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因

无锡安流的基本情况如下表所示：

公司名称	无锡安流金属制品有限公司
成立时间	2019 年 4 月 17 日
法定代表人	陈洪才
注册资本	100.00 万元人民币
注册地址	无锡惠山经济开发区前洲配套区惠澄大道 1001 号 S3502
经营范围	金属制品、金属材料、通用机械及配件、五金产品、建筑材料、电气机械及器材、化工原料及产品（不含危险品）的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）
主营业务情况	钢铁材料经销贸易
股东构成及控制情况	陈洪才持股 100%，系无锡安流实际控制人
业务往来背景	发行人钢铁材料合格供应商
建立业务关系的方式	供方管理员开发

无锡安流成立于 2019 年 4 月，成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因如下：

1、基于发达的物流配套设施，无锡是钢铁加工、贸易行业的聚集地，发行人钢铁材料的供应商绝大多数来源于无锡。无锡安流的实际控制人陈洪才父辈自上世纪六七十年代开始从事有色金属废品经营，九十年代开始从事不锈钢废

料加工和销售，而后逐步转型为从事不锈钢贸易。在无锡安流成立以前，陈洪才之子陈扬在其岳父夏玉华经营的无锡市利弘源不锈钢制品有限公司从事不锈钢销售业务，积累了从事不锈钢贸易的业务经验与客户资源；

2019年，陈扬婚姻感情破裂并起诉离婚，不再继续任职无锡市利弘源不锈钢制品有限公司，由其父亲单独成立无锡安流并独立经营。因此，无锡安流设立后，凭借实际控制人陈洪才父子在金属材料贸易行业深厚的积累，经营起步、发展较快。报告期内，除了发行人以外，无锡安流也为苏州浸渗机械设备有限公司、苏州轩奇金属制品有限公司、苏州维诺兴环保科技有限公司、苏州耐尔金属制品有限公司等较多客户供货；

2、报告期内，无锡安流经营规模较大，因此向其上游供应商采购的价格相对较低，在发行人向钢铁材料合格供应商的询价中，提供给发行人的报价较其他备选供应商通常更具价格优势，在供货及时性、稳定性方面也更有保障。

报告期内，发行人与无锡安流的交易情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额	175.30	979.88	778.63	136.52
占发行人总采购比重	1.01%	3.00%	2.81%	0.66%
占发行人同类材料采购比例	14.44%	36.26%	35.42%	8.36%

发行人与无锡安流合作之初，对其提供的钢铁材料进行小批量试用，确认质量优质、供货及时后开始大批量采购，并定期对无锡安流进行合格供应商资质复审，审核结果良好。因此，报告期内发行人向无锡安流采购钢铁材料的规模逐渐增大，并将其作为主要的钢铁材料合格供应商。

综上所述，无锡安流虽然成立时间较短，但凭借其实际控制人陈洪才父子在金属材料贸易行业的深厚基础，业务发展较快；无锡安流短期内即成为发行人主要供应商系发行人考察其产品价格、质量及供货能力后的采购决策，具备合理性。

(二) 报告期内对其采购价格与其他供应商采购价格、公开市场价格的比较情况

1、报告期内对其采购价格与其他供应商采购价格的比较情况

报告期内，发行人向无锡安流采购的主要原材料情况如下表所示：

单位：万元、吨、万元/吨

类别	型号	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
304 拉丝板	1.5x1500x3000	-	-	-	111.53	62.63	1.78	112.24	66.91	1.68	27.81	20.34	1.37
	2.0x1500x3000	41.37	28.55	1.45	171.27	98.49	1.74	142.39	84.57	1.68	14.62	10.71	1.37
	4.0x1500x3000	33.51	21.41	1.56	239.13	136.32	1.75	114.64	68.52	1.67	23.08	15.70	1.47
316L 拉丝板	1.5x1500x3000	6.12	2.15	2.84	70.63	27.20	2.60	54.61	22.62	2.41	5.12	2.69	1.90
	4.0x1500x3000	-	-	-	94.79	36.05	2.63	41.29	17.24	2.40	8.43	4.31	1.96
合计		81.00	52.11	1.55	687.35	360.69	1.91	465.18	259.86	1.79	79.07	53.75	1.47
占向无锡安流采购总额比例		46.20%	48.34%	-	70.15%	71.60%	-	59.74%	60.77%	-	57.92%	60.59%	-

以上述主要采购型号为例，报告期内，发行人向无锡安流采购原材料的价格与其他供应商采购价格的比较情况如下：

(1) 304 拉丝板

除无锡安流外，304 拉丝板中 1.5x1500x3000、2.0x1500x3000 其他供应商为无锡中兴泰金属制品有限公司、无锡鼎康钢业有限公司、无锡诺钢钢业有限公司，4.0x1500x3000 其他供应商为无锡中兴泰金属制品有限公司、无锡诺钢钢业有限公司。

不同供应商采购报价及公开市场价格比较情况如下图所示：

图 报告期内发行人 304 拉丝板（1.5x1500x3000）供应商报价情况

单位：万元/吨

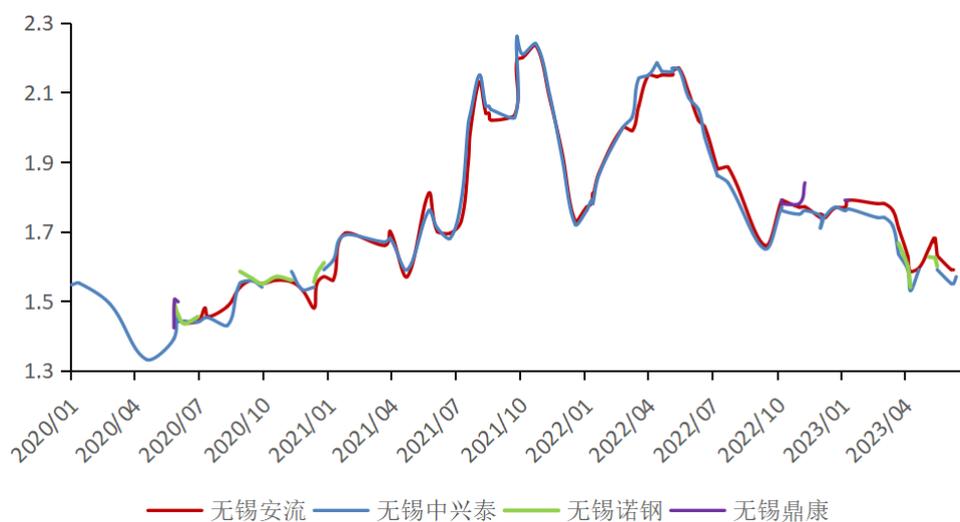


图 报告期内发行人 304 拉丝板（2.0x1500x3000）供应商报价情况

单位：万元/吨

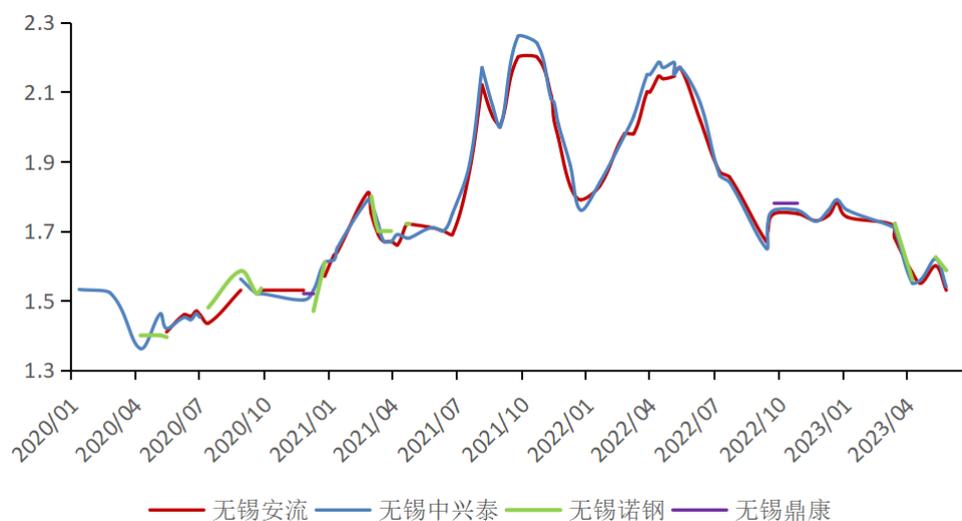
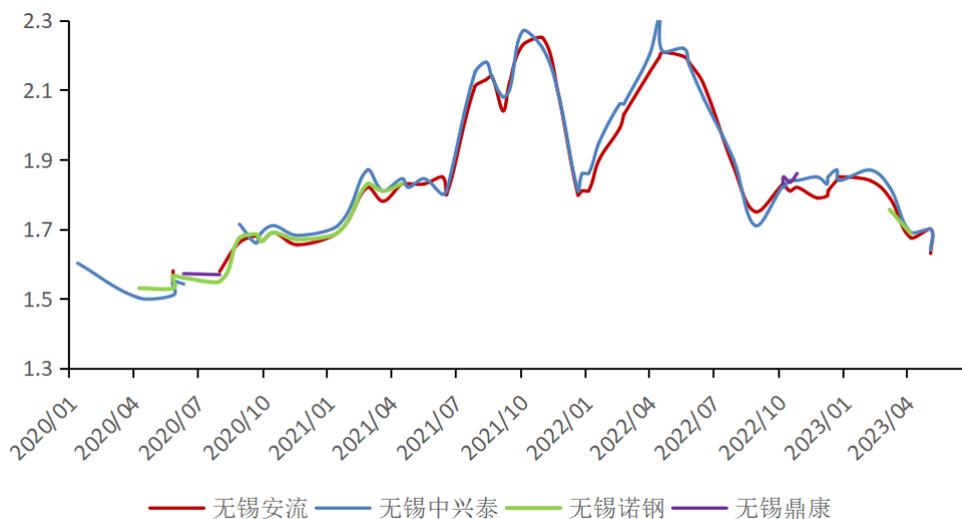


图 报告期内发行人 304 拉丝板（4.0x1500x3000）供应商报价情况

单位：万元/吨



(2) 316L 拉丝板

除无锡安流外，316L 拉丝板中 1.5x1500x3000 其他供应商为无锡中兴泰金属制品有限公司、无锡诺钢钢业有限公司，4.0x1500x3000 其他供应商为无锡中兴泰金属制品有限公司、无锡诺钢钢业有限公司、无锡鼎康钢业有限公司。

不同供应商采购价格及公开市场价格比较情况如下图所示：

图 报告期内发行人 316L 拉丝板（1.5x1500x3000）供应商报价情况

单位：万元/吨

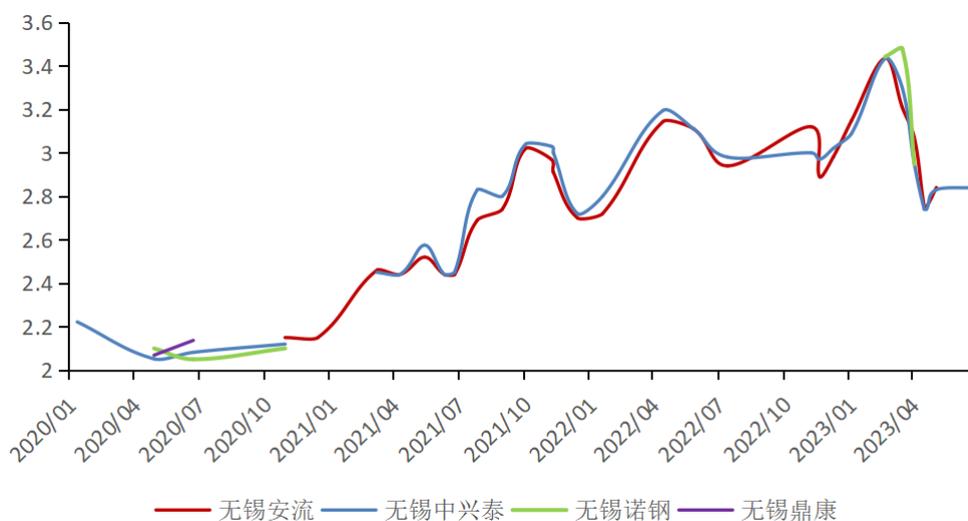
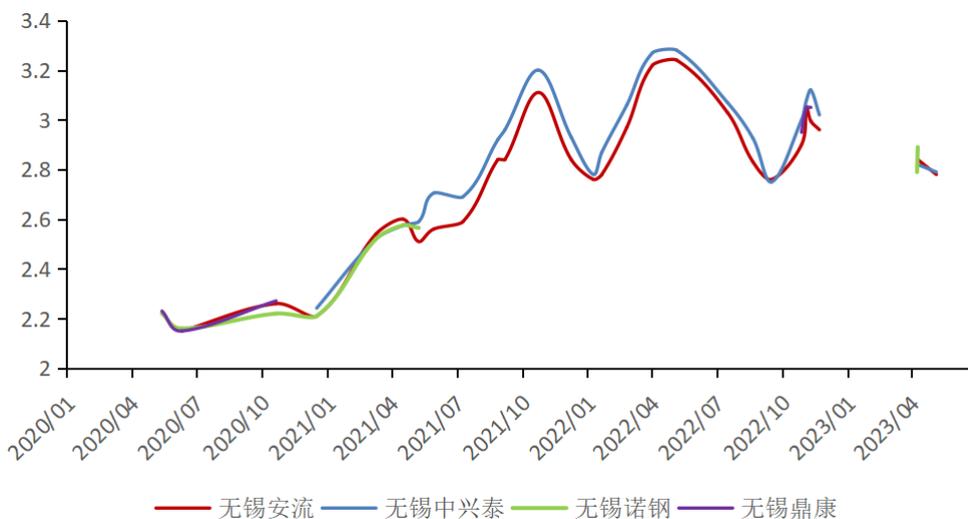


图 报告期内发行人 316L 拉丝板（4.0x1500x3000）供应商报价情况

单位：万元/吨



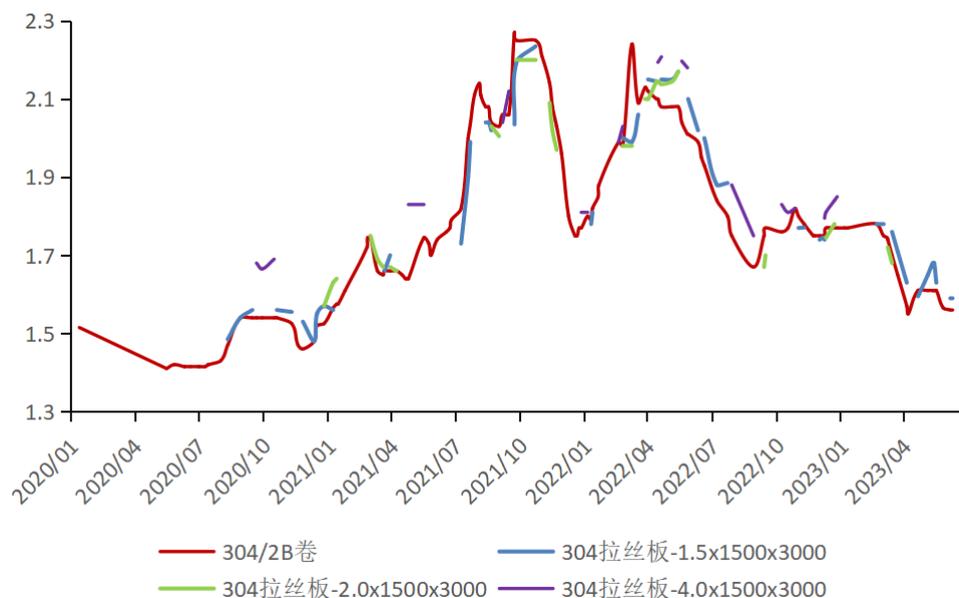
报告期内，发行人向无锡安流采购原材料的价格多数情况下略低于其他供应商，整体不存在显著差异。

2、报告期内对其采购价格与公开市场价格的比较情况

选取大宗商品 304/2B 卷作为 304 拉丝板公开市场价格、太钢 316L/2B 卷作为 316L 拉丝板公开市场价格, 发行人向无锡安流主要原材料采购与公开市场价格比较如下图所示:

图 报告期内发行人向无锡安流采购 304 拉丝板与公开市场价格比较情况

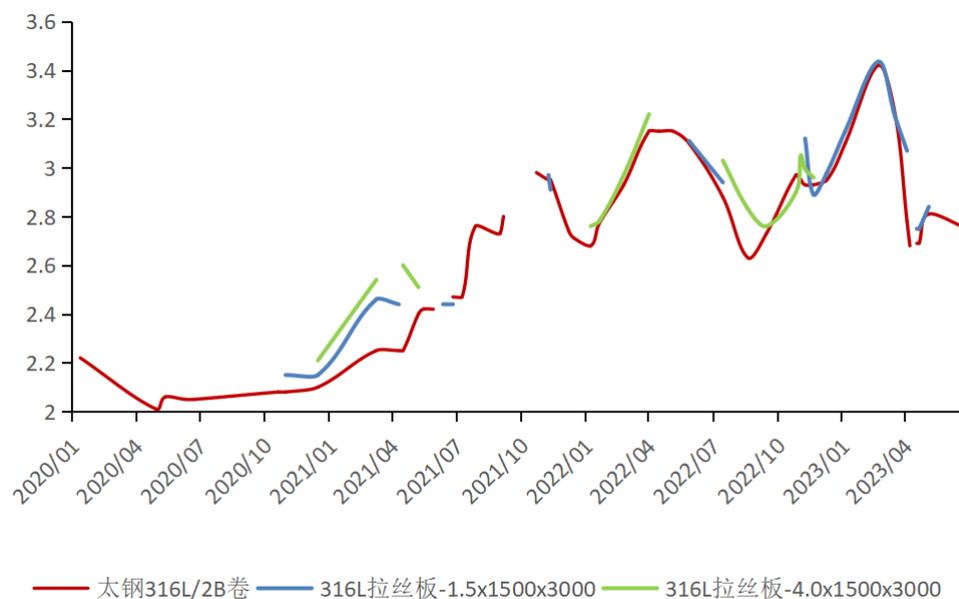
单位: 万元/吨



数据来源: 富宝资讯 <http://data.f139.com/>

图 报告期内发行人向无锡安流采购 316L 拉丝板与公开市场价格比较情况

单位: 万元/吨



数据来源：富宝资讯 <http://data.f139.com/>

报告期内，发行人向无锡安流采购原材料的价格与公开市场价格走势基本相符，不存在显著差异。

二、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查程序

1、通过公开渠道查询无锡安流的工商信息，对无锡安流进行实地走访，了解其设立背景、经营状况，并现场考察其备货情况；

2、获取无锡安流就其与无锡市利弘源不锈钢制品有限公司关系的相关情况说明，了解无锡安流实际控制人的行业背景；通过公开渠道查询无锡市利弘源的工商信息；

3、获取发行人供应商管理制度、报告期内对无锡安流的引入、定期考核的相关资料，核查其合格供应商资质；

4、获取发行人采购明细表，将向无锡安流采购钢铁材料的主要型号的采购价格与不同供应商的供货价格进行比较分析；

5、通过公开渠道查询报告期内发行人主要钢铁材料大宗商品价格走势，并与无锡安流的供货价格进行比较。

（二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、无锡安流虽然成立时间较短，但其实际控制人陈洪才父子在金属材料贸易行业已深耕多年，具有深厚基础，业务发展较快；无锡安流短期内即成为发行人主要供应商系公司考察其产品价格、质量以及供货能力之后的采购决策，具备合理性；

2、报告期内，发行人向无锡安流采购原材料的价格多数情况下略低于其他供应商，整体不存在显著差异；与公开市场价格走势基本相符，不存在显著差异。

问题 4 关于招投标

根据问询回复，发行人的订单获取方式包括招投标、商业谈判、询比价等。请发行人说明：（1）报告期各期不同订单获取方式对应的收入金额、占比；（2）区分是否由业务发展商协助销售说明参与招投标的程序是否合法合规，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，业务发展商在发行人参与招投标过程中发挥的具体作用。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期不同订单获取方式对应的收入金额、占比

单位：万元

订单获取方式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	17,525.84	41.59%	29,850.50	35.98%	25,741.91	36.05%	23,122.52	36.44%
询比价	5,651.28	13.41%	25,209.49	30.38%	18,239.49	25.54%	16,494.90	25.99%
商业谈判	18,964.36	45.00%	27,913.07	33.64%	27,422.30	38.40%	23,841.95	37.57%
合计	42,141.48	100.00%	82,973.06	100.00%	71,403.70	100.00%	63,459.36	100.00%

发行人订单获取方式主要取决于客户需求与采购规定，客户根据法律法规及其自身需求、内部管理要求确定采购方式、履行采购流程，发行人作为供应商根据客户确定的采购方式获取订单。

招投标指发行人根据客户发布的招标公告制作投标文件参与投标，经客户评标后获取订单的方式，对应客户类型主要为中央企业与机构、地方国有企业。厂用防爆电器的主要传统应用领域为石油化工行业，行业内主要优质客户以国有企业为主，该等客户根据法律法规规定通常采取招投标方式采购，秉持“禁止歧视、限制、排斥投标人”的原则，参与竞争的供应商众多；投标过程中，发行人资质优异，2017 年首次在中石化集采招标中排名第一，并持续在中石化、中海油、万华化学等客户集采招标中名列前茅，具体情况如下表所示：

所属集团	集采招标次数	平均参与家数	参与次数		中标次数		排名第一次数	
			发行人	华荣股份	发行人	华荣股份	发行人	华荣股份
中石化	28	20.04	28	26	28	26	9	11
中海油	4	8.50	4	4	3	1	1	1
万华化学	3	4.33	3	3	3	2	不进行排名	

注：

- 1、石油化工行业厂用防爆电器采购仅有中石化、中海油、万华化学对标准化程度较高、用量较大的部分产品采购采取了集团集采模式，主要为灯具类产品；
- 2、以上招标次数、参与次数、中标次数及排名第一次数均系按照招标标段计算统计；
- 3、以上年度集采框架中，中石化 2017 年集采框架协议有效期 2 年，2019 年及之后为 1 年（2020 年延续至 2022 年）；中海油为 3 年，万华化学应急消防疏散指示系统框架协议有效期为 2 年，LED 灯具框架协议未明确有效期但前次协议经续签后实际执行期 5 年。

询比价指发行人根据客户发布的询比价公告或通知制作报价文件参与报价，经客户评选后获取订单的方式，对应客户类型主要为大型民营企业，具体情况如下表所示：

单位：万元

客户	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大型民营企业	3,747.16	66.31%	14,215.25	56.39%	9,637.03	52.84%	8,556.46	51.87%
中央企业与机构	1,682.36	29.77%	5,548.15	22.01%	5,463.44	29.95%	5,490.52	33.29%
其他企业	6.55	0.12%	4,050.90	16.07%	1,955.10	10.72%	1,492.51	9.05%
地方国有企业	215.22	3.81%	1,395.19	5.53%	1,183.92	6.49%	955.40	5.79%
合计	5,651.28	100.00%	25,209.49	100.00%	18,239.49	100.00%	16,494.90	100.00%

对于民营企业客户的采购方式，国家并无强制性规定，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；为加强采购内部控制、促进采购竞争并兼顾采购效率与管理成本，以大型民营企业为主的部分客户参照招投标流程采取询比价方式采购，与招投标的比较情况如下表所示：

项目	招投标	询比价
选择原因	遵守法律法规，促进采购竞争	在无法律法规强制性规定的情况下，自愿参照招投标流程，促进采购竞争，并兼顾采购效率与管理成本
适用范围	1、根据法律法规应履行招投标程序的	不属于法律法规规定的招投标范

项目	招投标	询比价
	采购； 2、部分采购虽然不属于法律法规规定的招投标范围，客户自愿采用招投标程序进行采购	围，不存在应履行招投标程序而未履行的情形
客户类型	以中央企业与机构、地方国有企业为主	以大型民营企业为主
采购流程	发行人根据客户发布的招标公告制作投标文件参与投标，经客户评标后获取订单	与招投标流程类似，发行人根据客户发布的询比价公告或通知制作报价文件参与报价，经客户评选后获取订单
供应商数量	法律法规规定不低于3家，厂用防爆电器投标根据客户要求不同通常为5-10家以上，部分集采则多达30家以上	无法律法规强制性规定，但与招投标类似，厂用防爆电器询比价根据客户要求不同通常为3-5家以上
采购要求	在信息发布媒介、文件文本标准、文件准备时间、评标委员构成等方面具有明确法律法规规定	无明确法律法规规定，与招投标相比，具体执行更为灵活、采购效率更高
业务发展商作用	主要发挥协调、沟通作用，签署协议后，继续协助发行人完成售中、售后工作	与招投标过程中所发挥作用一致，主要为协调、沟通作用

除上述招投标、询比价等订单获取方式外，报告期内，发行人订单获取方式中存在一定比例的商业谈判，一方面，发行人客户中具有一定比例的民营企业，法律法规对民营企业采购方式无强制性规定，供应商通常通过主动业务拜访、参加展会等方式获取客户信息、推介产品与方案，民营企业则通过执行严格的供应商资质认证和产品认证流程进行采购管理，具体采购方式系客户自行决策，无需强制履行招投标程序；另一方面，发行人客户中中央企业与机构、地方国有企业等采购金额较小的，根据法律法规无需强制履行招投标程序。

（二）区分是否由业务发展商协助销售说明参与招投标的程序是否合法合规，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，业务发展商在发行人参与招投标过程中发挥的具体作用

1、区分是否由业务发展商协助销售说明参与招投标的程序是否合法合规、业务发展商在发行人参与招投标过程中发挥的具体作用

业务发展商协助销售中，发行人与业务发展商相互合作，共同完成客户招投标程序，具体情况如下表所示：

流程	业务发展商	发行人
获取客户需求	利用多年积累的客户资源、市场信息及本地销售网络等优势，将潜在客户采购意向及时向发行人反馈，寻找潜	针对业务发展商收集整理的市场信息和客户情况，提前做好相应的准备工作

流程	业务发展商	发行人
	在业务机会	
初步业务接洽	在获得业务机会后，前往拜访客户并沟通产品方案，推广介绍发行人产品，促成发行人与客户达成业务联系	为业务发展商提供有关产品选型、方案设计等技术指导与支持
获取招标文件	与客户沟通，招标文件获取方式反馈至发行人	购买招标文件
制作投标文件	与客户沟通投标文件制作过程中涉及的商务、技术附件澄清	制作投标文件
投标	经发行人授权投标	支付投标保证金
签署协议	在发行人指导下，与客户就业务合同具体条款及有关技术附件进行沟通，协助达成最终销售合同的签署	指导业务发展商与客户就业务合同具体条款及有关技术附件进行沟通，审核并签署销售合同

如上表所示，业务发展商协助销售中，业务发展商主要发挥协调、沟通作用，签署协议后，继续协助发行人完成售中、售后工作。

因此，在发行人参与招标过程中，业务发展商主要发挥协调、沟通作用，发行人作为投标及后续签署、履行协议的法律主体，均符合法律、法规的相关规定。

2、是否存在应履行招投标程序而未履行的情形

与招投标相关的法律法规如下表所示：

项目	具体规定
中华人民共和国招标投标法	<p>第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：</p> <p>（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；</p> <p>（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；</p> <p>（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。</p> <p>前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。</p> <p>法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定</p>
中华人民共和国招标投标法实施条例	<p>第二条 招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。</p> <p>前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。</p> <p>第三条 依法必须进行招标的工程建设项目的具体范围和规模标准，由国务院发展改革部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准后公布施行</p>

项目	具体规定
国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见	<p>二、深化建筑业简政放权改革</p> <p>(二) 完善招标投标制度。加快修订《工程建设项目招标范围和规模标准规定》，缩小并严格界定必须进行招标的工程建设项目范围，放宽有关规模标准，防止工程建设项目实行招标“一刀切”</p>
必须招标的工程项目规定（国家发展和改革委员会令第16号，以下简称“16号令”）	<p>第二条 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：</p> <p>(一) 使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10%以上的项目；</p> <p>(二) 使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。</p> <p>第三条 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：</p> <p>(一) 使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；(二) 使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。</p> <p>第四条 不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准</p> <p>第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：</p> <p>(一) 施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；</p> <p>(二) 重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；</p> <p>(三) 勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。</p> <p>同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标</p>
必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定（发改法规规（2018）843号，以下简称“843号文”）	<p>第二条 不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：</p> <p>(一) 煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；</p> <p>(二) 铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和 A1 级通用机场等交通运输基础设施项目；</p> <p>(三) 电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；</p> <p>(四) 防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；</p> <p>(五) 城市轨道交通等城建项目</p>
关于进一步做好<必须招标的工程项目规定>和<必须招标的基础设施和公用事业项目范围	<p>一、准确理解依法必须招标的工程建设项目范围</p> <p>(三) 关于招标范围列举事项。依法必须招标的工程建设项目范围和规模标准，应当严格执行《招标投标法》第三条和 16 号令、843 号文规定；法律、行政法规或者国务院对必须进行招标的其他项目范围有规定的，依照其规定。没有法律、行政法规或者国务院规定依据的，对 16 号令第五条第一款第（三）项中没有明确列举规定的服务事项、843 号文第二条中没有明确列举规定的项目，不得强制要求招标。</p> <p>二、规范规模标准以下工程建设项目的采购</p>

项目	具体规定
规定>实施工作的通知	<p>16 号令第二条至第四条及 843 号文第二条规定范围的项目，其施工、货物、服务采购的单项合同估算价未达到 16 号令第五条规定规模标准的，该单项采购由采购人依法自主选择采购方式，任何单位和个人不得违法干涉；其中，涉及政府采购的，按照政府采购法律法规规定执行。国有企业可以结合实际，建立健全规模标准以下工程建设项目采购制度，推进采购活动公开透明。</p> <p>三、严格执行依法必须招标制度</p> <p>各地方应当严格执行 16 号令和 843 号文规定的范围和规模标准，不得另行制定必须进行招标的范围和规模标准，也不得作出与 16 号令、843 号文和本通知相抵触的规定，持续深化招标投标领域“放管服”改革，努力营造良好市场环境</p>

发行人客户主要为石油、化工等行业中的国有及大型民营企业集团，部分国有企业存在全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目将厂用防爆电器作为“与工程建设有关的重要设备、材料等”，达到相应金额标准（单项合同估算价在 200 万元人民币以上）的，应履行招投标程序。

经核查，报告期内，对于发行人国有企业客户达到相应金额标准而根据法律法规应履行招投标程序的项目，发行人均已根据客户要求履行了相应的招投标程序，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

二、请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查方式

1、对管理层进行访谈，了解发行人订单获取方式；获取分订单获取方式的收入成本明细表，统计各类订单获取方式对应收入金额及占比；

2、对管理层进行访谈，对业务发展商及其所服务客户进行走访，获取发行人与业务发展商合作协议，了解业务发展商协助销售流程、业务发展商在招投标过程中发挥的具体作用；获取分订单获取方式的收入成本明细表，查阅发行人主要客户订单获取中涉及的招投标、询比价文件等，核查企查查、中国招标投标公共服务平台、中国石化电子招标投标交易网、中国石油招标投标网、中国采购与招标网等公开信息；查阅招投标相关法规，分析发行人应履行招投标程序的具体情形，比照分订单获取方式的收入成本明细表，核查是否存在应履行招投标程序而未履行的情形。

（二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、报告期内，发行人订单获取方式包括招投标、询比价及商业谈判；为加强采购内部控制、促进采购竞争并兼顾采购效率与管理成本，以大型民营企业为主的部分客户参照招投标流程采取询比价方式采购，业务发展商与招投标过程中所发挥作用一致，主要为协调、沟通作用；除此之外，发行人存在一定比例的商业谈判，主要原因为民营企业及未达到相应金额标准的国有企业采购无需强制履行招投标程序；

2、业务发展商协助销售中，在发行人参与招标过程中，业务发展商主要发挥协调、沟通作用，发行人作为投标及后续签署、履行协议的法律主体，与自主销售一致，均符合法律、法规的相关规定；报告期内，发行人不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

问题 5 关于新黎明防爆

5.1 根据申报材料，（1）新黎明防爆成立于 2001 年 3 月，并于 2013 年末将主要业务和资产转移至发行人，目前不再生产经营，不存在生产经营资产，未聘用员工，不存在客户、供应商；（2）2019 年-2022 年 6 月末，新黎明防爆的净资产分别为 2,498.41 万元、2,453.81 万元、848.56 万元、671.52 万元，营业收入、成本为 0；（3）2019 年，发行人出于资金周转需要向新黎明防爆进行资金拆借，新黎明防爆存在代收款项后转付发行人的情形。

请发行人说明：（1）资产转让过程中涉及的固定资产、无形资产、存货的具体情况，发行人目前是否仍在使用相关资产，报告期内新黎明防爆的资产构成情况、资产变动较大的原因、相关资产转让是否彻底；（2）结合新黎明防爆无主营业务的情况，说明其向发行人拆出资金的来源，是否存在代发行人垫付成本、费用等情形，相关整改措施是否彻底。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）资产转让过程中涉及的固定资产、无形资产、存货的具体情况，发行人目前是否仍在使用相关资产，报告期内新黎明防爆的资产构成情况、资产变动较大的原因、相关资产转让是否彻底

1、资产转让过程中涉及的固定资产、无形资产、存货的具体情况，发行人目前是否仍在使用相关资产

新黎明防爆资产转让过程中涉及的固定资产、无形资产、存货按照其在新黎明防爆的账面价值作价转让，具体情况如下表所示：

单位：万元

资产类别	新黎明防爆账面价值	向发行人转让价格（不含税）
固定资产	542.27	542.27
无形资产	-	-
存货	425.16	425.16

资产类别	新黎明防爆账面价值	向发行人转让价格（不含税）
合计	967.43	967.43

新黎明防爆转让无形资产为商标、专利、计算机软件著作权，均系自主研发形成，相关支出已费用化核算，未形成账面资产，因此新黎明防爆账面价值与向发行人转让价格均为0。

（1）固定资产

新黎明防爆资产转让过程中涉及的固定资产为生产设备、运输设备、管理用具、电子设备及其他，具体情况如下表所示：

单位：台（套）、万元

序号	固定资产类别	数量	发行人账面原值
1	生产设备	280	506.19
2	运输设备	1	0.01
3	管理用具	128	7.96
4	电子设备及其他	295	28.11
合计		704	542.27

注：发行人账面原值系发行人向新黎明防爆购买固定资产的入账价值，即新黎明防爆固定资产转让价格（不含税）。

截至报告期末，上述固定资产部分已经出售或报废、部分尚在使用，尚在使用的固定资产主要为部分生产设备、管理用具、电子设备等，其账面原值、账面价值占公司同类固定资产的比例较小，具体情况如下表所示：

单位：台（套）、万元

状态	项目	生产设备	运输设备	管理用具	电子设备及其他
出售	数量	14	-	10	253
	账面原值	97.31	-	0.59	22.18
报废	数量	94	1	1	-
	账面原值	103.20	0.01	0.20	-
尚在使用	数量	172	-	117	42
	账面原值	305.68	-	7.17	5.94
	公司同类固定资产账面原值	9,657.99	-	231.21	560.18
	占比	3.17%	-	3.10%	1.06%
	账面价值	48.17	-	0.36	0.30

状态	项目	生产设备	运输设备	管理用具	电子设备及其他
	公司同类固定资产账面价值	4,612.48	-	48.28	184.00
	占比	1.04%	-	0.74%	0.16%

(2) 无形资产

新黎明防爆资产转让过程中涉及的无形资产为商标、专利、计算机软件著作权，具体情况如下表所示：

单位：项、万元

序号	固定资产类别	数量	发行人账面原值
1	商标	10	-
2	专利	43	-
3	计算机软件著作权	2	-
	合计	55	-

注：发行人账面原值系发行人向新黎明防爆购买无形资产的入账价值，即新黎明防爆无形资产转让价格（不含税），为0。

截至报告期末，上述 10 项商标、2 项计算机软件著作权均仍在存续，专利中 42 项因专利权期限届满或未缴年费终止失效、1 项专利尚在存续。尚在存续的无形资产使用情况如下：

1) 商标

序号	权利人	商标名称	类别	注册号	有效期限	有无他项权利	是否核心资产
1	新黎明		9	1518036	2031.2.6	无	否
2	新黎明		11	1511514	2031.1.20	无	否
3	新黎明		9	5447426	2029.6.13	无	否
4	新黎明		11	5447425	2029.5.27	无	否
5	新黎明		9	8313223	2031.7.6	无	否
6	新黎明		11	9783609	2032.9.20	无	否
7	新黎明		11	8313222	2032.6.6	无	否
8	新黎明		7	4487695	2028.2.13	无	否

序号	权利人	商标名称	类别	注册号	有效期限	有无他项权利	是否核心资产
9	新黎明	EEW	9	4487696	2027.10.20	无	否
10	新黎明	EEW	11	4487694	2027.10.20	无	否

注：上表中 10 项商标被他人以连续三年不使用为由申请撤销，目前处于撤销审查中。

报告期内，上述 10 项商标均未用于公司经营活动，未产生销售收入，发行人仅为避免其他主体注册类似商标而继续持有，不属于发行人生产经营所需的核心资产。

2) 专利

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	申请日期	权利期限	取得方式	有无他项权利	是否核心资产
1	新黎明	发明专利	用于封闭壳体中的漏电断路器的操作机构	ZL201010187560.4	2010.5.27	20 年	受让取得	无	否

发行人自新黎明防爆受让的上述专利原用于实现封闭壳体中的漏电断路器漏电跳闸后的手动复位，随着漏电断路器漏电跳闸复位技术的更新换代，漏电断路器已能够实现漏电跳闸后的自动复位，上述专利便逐步停止使用。报告期内，该专利未用于发行人产品生产、销售，未产生销售收入，上述专利不属于发行人生产经营所需的核心资产。

3) 计算机软件著作权

序号	权利人	软件名称	证书编号	登记号	首次发表日期	保护期限	取得方式	有无他项权利	是否核心资产
1	新黎明	正压型防爆配电柜控制系统 [简称：正压柜控制系统]V1.0	软著登字第 0654257 号	2013SR148495	2008.10.9	2058.12.31	受让取得	无	否
2	新黎明	标准化文件管理系统 V1.0	软著登字第 0654276 号	2013SR148514	2010.10.30	2060.12.31	受让取得	无	否

报告期内，上述序号 1 计算机软件著作权用于正压型防爆配电柜的生产、销售，报告期各期产生收入分别为 398.59 万元、485.49 万元、594.45 万元、**372.30 万元**，占当年主营业务收入的比例分别为 0.63%、0.68%、0.72%、**0.88%**，占比

较小；序号 2 计算机软件著作权原用于新黎明防爆申请标准化体系认证，转让予发行人后未用于发行人产品生产、销售，未产生销售收入。上述两项计算机软件著作权不属于发行人生产经营所需的核心资产。

(3) 存货

新黎明防爆资产转让过程中涉及的存货为库存商品、原材料，具体情况如下表所示：

单位：PCS、万元

序号	存货类别	存货数量	发行人受让时账面余额
1	库存商品	32,937	378.16
2	原材料	74,852	47.00
合计		107,789	425.16

注：发行人受让时账面余额系发行人向新黎明防爆购买存货的入账价值，即新黎明防爆存货的转让价格（不含税）。

截至报告期末，上述存货均已出售或用于生产领用后生产成为产成品并实现销售。

2、报告期内新黎明防爆的资产构成情况及资产变动较大的原因

报告期各期末，新黎明防爆资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产：								
货币资金	222.79	33.64%	225.84	33.87%	358.26	42.17%	593.25	24.18%
应收票据	24.75	3.74%	26.00	3.90%	70.08	8.25%	-	-
应收账款	406.37	61.36%	406.56	60.97%	412.73	48.59%	585.07	23.85%
其他应收款	-	-	-	-	-	-	1,267.17	51.65%
预付款项	-	-	-	-	-	-	0.30	0.01%
其他流动资产	1.46	0.22%	1.46	0.22%	1.46	0.17%	-	-
流动资产合计	655.36	98.95%	659.86	98.96%	842.52	99.18%	2,445.80	99.70%
非流动资产：								
固定资产	6.95	1.05%	6.95	1.04%	6.95	0.82%	7.48	0.30%

项目	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非流动资产合计	6.95	1.05%	6.95	1.04%	6.95	0.82%	7.48	0.30%
总资产	662.31	100.00%	666.81	100.00%	849.47	100.00%	2,453.28	100.00%

注：以上报表未经审计。

如上表所示，报告期各期末，新黎明防爆资产主要由货币资金与往来款项构成。其中，往来款项主要为应收账款、其他应收款，具体情况如下：

（1）应收账款

新黎明防爆应收账款系其尚未收回的产品销售货款，一方面，发行人投产前，新黎明防爆销售产品形成的部分货款尚未收回；另一方面，发行人投产后，新黎明防爆将生产经营性资产全部转让予发行人，不再从事生产经营性业务，过渡期内，对于资产转让时新黎明防爆尚未履行完毕的销售合同，部分转移至发行人继续履行；无法转移的，由发行人先行销售予新黎明防爆，新黎明防爆再对外销售，形成的部分货款尚未收回。

报告期各期末，新黎明防爆的应收账款账龄均为3年以上，对应主要客户情况如下表所示：

单位：万元

年度	序号	客户名称	应收账款余额	占比	形成时间	是否发行人报告期内客户/供应商
2023年6月末	1	兖州东方机电有限公司	55.10	13.56%	2014年	报告期内客户
	2	内蒙古天润化肥股份有限公司	42.33	10.42%	2013年及以前	报告期内客户
	3	宜昌嘉英科技有限公司	39.54	9.73%	2013年	否
	4	滕州中盛化工有限公司	26.11	6.42%	2011年及以前	否
	5	陕西化建工程有限责任公司	24.89	6.13%	2013年	报告期内客户
	6	鄯善县鑫贸石油设备有限公司	22.12	5.44%	2014年及以前	否
	7	天津中维药业有限公司	21.72	5.34%	2011年以前	否
	8	湖北大峪口化工有限责任公司	16.07	3.95%	2012年及以前	否
	9	江苏钟山化工有限公司	13.21	3.25%	2014年	报告期内客户

年度	序号	客户名称	应收账款余额	占比	形成时间	是否发行人报告期内客户/供应商
	10	河南能源集团国龙物流有限公司	11.00	2.71%	2011年以前	否
	合计		272.08	66.96%	-	-
2022年末	1	兖州东方机电有限公司	55.10	13.55%	2014年	报告期内客户
	2	内蒙古天润化肥股份有限公司	42.33	10.41%	2013年及以前	报告期内客户
	3	宜昌嘉英科技有限公司	39.54	9.73%	2013年	否
	4	滕州中盛化工有限公司	26.11	6.42%	2011年及以前	否
	5	陕西化建工程有限责任公司	24.89	6.12%	2013年	报告期内客户
	6	鄯善县鑫贸石油设备有限公司	22.12	5.44%	2014年及以前	否
	7	天津中维药业有限公司	21.72	5.34%	2011年以前	否
	8	湖北大峪口化工有限责任公司	16.07	3.95%	2012年及以前	否
	9	江苏钟山化工有限公司	13.21	3.25%	2014年	报告期内客户
	10	河南能源集团国龙物流有限公司	11.00	2.71%	2011年以前	否
	合计		272.08	66.92%	-	-
2021年末	1	兖州东方机电有限公司	55.10	13.35%	2014年	报告期内客户
	2	内蒙古天润化肥股份有限公司	42.33	10.26%	2013年及以前	报告期内客户
	3	宜昌嘉英科技有限公司	39.54	9.58%	2013年	否
	4	滕州中盛化工有限公司	26.11	6.33%	2011年及以前	否
	5	陕西化建工程有限责任公司	24.89	6.03%	2013年	报告期内客户
	6	鄯善县鑫贸石油设备有限公司	22.12	5.36%	2014年及以前	否
	7	天津中维药业有限公司	21.72	5.26%	2011年以前	否
	8	湖北大峪口化工有限责任公司	16.07	3.89%	2012年及以前	否
	9	江苏钟山化工有限公司	13.21	3.20%	2014年	报告期内客户
	10	河南能源集团国龙物流有限公司	11.00	2.67%	2011年以前	否
	合计		272.08	65.92%	-	-

年度	序号	客户名称	应收账款余额	占比	形成时间	是否发行人报告期内客户/供应商
2020年末	1	河南能源集团国龙物流有限公司	56.00	9.57%	2011年以前	否
	2	兖州东方机电有限公司	55.10	9.42%	2014年	报告期内客户
	3	内蒙古天润化肥股份有限公司	42.33	7.24%	2013年及以前	报告期内客户
	4	宜昌嘉英科技有限公司	39.54	6.76%	2013年	否
	5	天津市振津石油天然气工程有限公司	31.65	5.41%	2013年	否
	6	内蒙古伊东集团东兴化工有限责任公司	29.69	5.07%	2014年及以前	报告期内客户
	7	山东润银生物化工股份有限公司	27.76	4.74%	2013年	否
	8	滕州中盛化工有限公司	26.11	4.46%	2011年及以前	否
	9	陕西化建工程有限责任公司	24.89	4.25%	2013年	报告期内客户
	10	鄯善县鑫贸石油设备有限公司	22.12	3.78%	2014年及以前	否
		合计	355.18	60.71%	-	-

新黎明防爆应收账款对应的主要客户，部分业务合作关系转移至发行人，成为发行人客户，具有合理性。报告期各期，新黎明防爆应收账款收回金额分别为128.06万元、142.52万元、6.17万元、**0.19万元**，收回金额较小，因形成时间久远、经办人员变动等收回难度较大，预计后续可收回金额较小。

因发行人名称与新黎明防爆相近，部分客户原向新黎明防爆采购产品，后发行人投产、新黎明防爆停止生产经营后转为向发行人采购产品，在支付货款时将两者账户混淆，存在发行人与新黎明防爆代收款项后转付对方的情形，由此形成的发行人其他应付款具体情况如下表所示：

单位：万元

关联方	年度	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
新黎明防爆	2023年1-6月	-	-	-	-
	2022年度	-	-	-	-
	2021年度	-	-	-	-
	2020年度	11.24	0.52	11.76	-

2020 年末至今，上述关联方代收款项已全部清理完毕且未再新增。以上情形，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”充分披露。

（2）其他应收款

2020 年末，新黎明防爆其他应收款余额为 1,267.17 万元，主要为股东及其他单位往来款，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	往来方姓名/名称	余额	交易事项	与新黎明防爆关系	与发行人关系
1	郑振晓	388.17	借款	控股股东、实际控制人	控股股东、实际控制人
2	乐清市申通锻件厂	270.00	借款	无	无
3	温州顺之彩化工有限公司	230.00	借款	无	无
4	郑爱金	101.50	借款	股东	原股东，后将其全部股份转让予其子黄一杭
5	黄一杭	73.75	借款	股东	股东
6	黄可怡	73.75	借款	股东	原股东，后将其全部股份转让予其兄黄一杭
7	黄亦江	72.50	借款	股东	原股东，后将全部股份转让予其子黄梓瑞
8	李海军	57.50	借款	股东	股东
	合并	1,267.17	-	-	-

注：以上往来方中，郑爱金系黄一杭、黄可怡之母，黄可怡系黄一杭之妹。

新黎明防爆其他应收款对应往来方主要为其股东，同时系发行人股东或其亲属，不存在属于发行人报告期内客户或供应商的情形。

新黎明防爆 2021 年 8 月实施减资，注册资本由 9,700 万元减少至 5,000 万元，减资对价为货币资金及上述股东其他应收款，减资完成后股东其他应收款余额为 0，具体情况如下表所示：

序号	时间	事项
1	2021 年 6 月 15 日	召开股东会，审议通过减资事项
2	2021 年 6 月 15 日	通知债权人
3	2021 年 6 月 15 日	在《乐清日报》上刊登减资公告

序号	时间	事项
4	2021年8月19日	办理完成工商变更登记手续
5	2021年8月19日	取得减资完成后的营业执照

注：截至减资前，发行人债务系1名劳务人员薪酬，无金融债务及其他外部债务。

新黎明防爆减资已经股东会决议，自决议之日起十日内通知债权人，三十日内在报纸上公告，并已办理完成工商变更登记手续，符合《公司法》的相关规定。

2021年8-9月，乐清市申通锻件厂、温州顺之彩化工有限公司归还了向新黎明防爆的借款。

2021年末至今，新黎明防爆其他应收款已全部清理完毕且未再新增。

3、相关资产转让是否彻底

资产转让过程中，新黎明防爆与发行人签署了《商标转让合同》、《软件著作权转让合同》、《存货、固定资产转让确认书》、《商标、专利转让确认书》，将固定资产、无形资产、存货等生产经营性资产全部转让给发行人，剩余资产主要为货币资金及往来款项。上述资产转让完成后，新黎明防爆不再生产经营，相关业务转移至发行人，相关资产转让彻底。

（二）结合新黎明防爆无主营业务的情况，说明其向发行人拆出资金的来源，是否存在代发行人垫付成本、费用等情形，相关整改措施是否彻底

2019年及报告期内，发行人与新黎明防爆的资金拆借形成的发行人其他应付款情况如下表所示：

单位：万元

年度	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2023年1-6月	-	-	-	-
2022年度	-	-	-	-
2021年度	-	-	-	-
2020年度	-	-	-	-
2019年度	186.24	1,100.00	1,286.24	-

2019年1月，发行人因短期营运资金周转需要向新黎明防爆拆借资金，用

于支付货款、缴纳税金、归还银行贷款等营运用途，不存在关联方占用发行人资产及资金的情形；2019年1月、3月，发行人归还了向新黎明防爆的全部借款，因拆借时间较短，新黎明防爆未就拆出资金收取利息。

新黎明防爆完成上述资产转让后，其全部生产经营业务已转移至发行人，新黎明防爆已无实际经营业务，剩余资产主要为货币资金及往来款项等。新黎明防爆向发行人拆出资金来源于新黎明防爆货币资金余额及应收款项回款：新黎明防爆2018年应收款项回款1,030.53万元，截至2018年末，新黎明防爆的货币资金余额为1,584.12万元。

因此，新黎明防爆虽无主营业务，但其经营阶段形成的应收款项陆续收回，系新黎明防爆向发行人拆出资金的来源。2019年资金拆借已全部清理完毕，后续未再新增，相关整改措施彻底，新黎明防爆剩余经营往来款余额较少且回款较慢，并于2021年实施减资，货币资金余额已较小，不存在代发行人垫付成本、费用等情形。

二、请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人与新黎明防爆签署的《商标转让合同》、《软件著作权转让合同》、《存货、固定资产转让确认书》、《商标、专利转让确认书》及发票、销售货物或者提供应税劳务清单，了解新黎明防爆存货、固定资产、无形资产转让情况；

2、获取发行人截至报告期末的固定资产明细、无形资产明细，访谈发行人财务负责人、管理层，了解新黎明防爆转让资产的处置和使用情况，核查受让资产目前使用情况；

3、访谈新黎明防爆财务负责人，了解资金拆借来源、资产变动较大的原因及是否存在代发行人垫付成本、费用等；

4、查阅新黎明防爆报告期内资产负债表，了解报告期内新黎明防爆的资产构成情况；

5、查阅新黎明防爆工商内档、减资会议资料及减资公告，了解新黎明防爆

减资相关情况：

6、查阅新黎明防爆银行流水、序时账，了解新黎明防爆经营往来款回款情况，核查报告期内是否存在代发行人垫付成本、费用等情形。

（二）核查意见

1、资产转让过程中涉及的固定资产为生产设备、运输设备、管理用具、电子设备及其他；无形资产为商标、专利、计算机软件著作权；存货为库存商品、原材料。固定资产部分已出售、报废，部分在使用；无形资产部分失效，部分存续，存续的无形资产中，部分仍在使用，但并非发行人生产经营所需的核心资产；存货均已出售或用于生产领用后生产成为产成品并实现销售。报告期各期末，新黎明防爆的资产主要由货币资金与往来款项构成，2021年末资产变动较大主要系减资及清理其他应收款所致；新黎明防爆已将全部生产经营性资产转让予发行人，剩余资产主要为货币资金及往来款项，相关资产转让彻底；

2、新黎明防爆向发行人拆出资金来源于新黎明防爆的货币资金余额及应收款项回款，不存在代发行人垫付成本、费用等情形；2019年资金拆借已全部清理完毕，后续未再新增，相关整改措施彻底。

5.2 根据申报材料，(1) 为防止“新黎明防爆”为他人注册使用、造成品牌混淆，新黎明防爆仍未注销；(2) 报告期内，发行人与新黎明环保企业名称及商标争议诉讼，经北京市高级人民法院作出终审判决，“新黎明科创控股有限公司”被强制变更公司名称为“浙江新黎明环保有限公司”；(3) 发行人与新黎明环保之间存在 5 起尚在审理中的商标诉讼，预计不会对发行人生产经营产生较大影响。

请发行人说明：(1) 新黎明环保与发行人诉讼纠纷的主要背景情况，相关企业名称诉讼是否彻底终结，是否存在其他潜在纠纷；强制变更公司名称后，对发行人的业务拓展、市场销售等是否存在不利影响；(2) 商标争议诉讼的进展情况，所涉商标对发行人的重要程度、是否为核心商标，预计不会产生较大影响的判断依据是否充分；(3) 新黎明防爆的相关商标、商号目前是否授权发行人使用，如是，请进一步说明是否收取授权使用费、能否确保长期使用、相关商标商号在发行人生产经营中的重要性、未转入发行人的原因、是否影响发行人的独立性、资产完整性等；(4) 新黎明防爆未注销的合理性，实际控制人针对新黎明防爆是否具备明确的处置计划或发展计划。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 新黎明环保与发行人诉讼纠纷的主要背景情况，相关企业名称诉讼是否彻底终结，是否存在其他潜在纠纷；强制变更公司名称后，对发行人的业务拓展、市场销售等是否存在不利影响

1、新黎明环保与发行人诉讼纠纷的主要背景情况，相关企业名称诉讼是否彻底终结，是否存在其他潜在纠纷

(1) 新黎明环保与发行人诉讼纠纷的主要背景情况

序号	时间	阶段	具体情况
1	2017年1月	起诉	因新黎明环保在企业名称使用过程中违反企业名称管理有关规定，在其网站中宣称自身为防爆灯具厂家，并以“新黎明”名义宣传公司及公司产品，发行人、新黎明防爆向国家工商

序号	时间	阶段	具体情况
			行政管理总局提出企业名称争议申请，请求国家工商行政管理总局撤销对新黎明环保原企业名称的核准决定、责令修改字号以区别于发行人及新黎明防爆字号、责令停止侵害发行人及新黎明防爆企业名称专用权的行为并赔偿损失、没收非法所得并处以罚款
2	2017年8月	行政决定	国家工商行政管理总局作出《工商总局关于新黎明科技股份有限公司、新黎明防爆电器有限公司企业名称争议的处理决定》（工商处字〔2017〕5号），认定：“新黎明科创控股有限公司”（即新黎明环保原企业名称）名称为不适宜的企业名称，应当予以纠正。新黎明环保应当自收到处理决定后一个月内向登记机关申请变更企业名称，逾期不变更的，国家工商行政管理总局将依照相关规定责成有关登记机关强制变更企业名称
3	2020年5月	一审胜诉	新黎明环保不服国家市场监督管理总局（原“国家工商行政管理总局”）的决定，向北京知识产权法院提起诉讼，请求撤销国家市场监督管理总局的决定。2020年5月，北京知识产权法院驳回了新黎明环保的诉讼请求
4	2021年1月	二审胜诉	新黎明环保不服北京知识产权法院的一审判决，向北京市高级人民法院提起上诉，请求依法改判，撤销国家市场监督管理总局的决定。2021年1月，北京市高级人民法院驳回了新黎明环保的上诉请求
5	2021年10月	变更企业名称	因新黎明环保不配合变更企业名称，被企业登记机关以其统一社会信用代码“91330300780404929U”代替企业名称后，更名为“浙江新黎明环保有限公司”
6	2022年5月	再审胜诉	新黎明环保不服北京市高级人民法院的二审判决，向最高人民法院申请再审，请求最高人民法院提审改判。2022年5月，最高人民法院驳回了新黎明环保的再审申请，诉讼彻底终结

（2）相关企业名称诉讼是否彻底终结，是否存在其他潜在纠纷

相关规定	具体条款
中华人民共和国民事诉讼法	第十条，人民法院审理民事案件，依照法律规定实行合议、回避、公开审判和两审终审制度。 第二百零六条，当事人对已经发生法律效力的判决、裁定，认为有错误的，可以向上一级人民法院申请再审；当事人一方人数众多或者当事人双方为公民的案件，也可以向原审人民法院申请再审。当事人申请再审的，不停止判决、裁定的执行
最高人民法院关于适用<中华人民共和国民事诉讼法>的解释	第三百八十一条，当事人申请再审，有下列情形之一的，人民法院不予受理： （一）再审申请被驳回后再次提出申请的

根据上述民事诉讼程序相关条款，新黎明环保与发行人的企业名称权诉讼纠纷已经一审北京知识产权法院、二审北京市高级人民法院两审终审，新黎明环保的再审申请已经被最高人民法院驳回，且新黎明环保已被强制变更企业名称，企业名称诉讼已彻底终结，不存在其他潜在纠纷。

2、强制变更公司名称后，对发行人的业务拓展、市场销售等是否存在不利影响

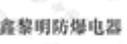
新黎明环保已被强制变更公司名称为“浙江新黎明环保有限公司”，新黎明环保被强制变更公司名称后，其公司名称与发行人相似度降低，对发行人的业务拓展、市场销售等不存在不利影响。

（二）商标争议诉讼的进展情况，所涉商标对发行人的重要程度、是否为核心商标，预计不会产生较大影响的判断依据是否充分

截至本回复出具日，发行人与新黎明环保之间 4 起商标争议诉讼具体情况及进展情况如下：

1、发行人请求新黎明环保商标无效/撤销引发的诉讼

新黎明环保注册与发行人相似度较高的商标，发行人为打击新黎明环保扰乱市场秩序的行为，针对这些商标向国家知识产权局提出无效/撤销申请，国家知识产权局做出了相应的裁定/决定，发行人或新黎明环保不服而引发的诉讼情况如下表所示：

序号	原告	被告	第三人	案件背景	诉讼或仲裁请求	所涉商标	结果
1	新黎明环保	国家知识产权局	发行人	经发行人申请，新黎明环保商标被国家知识产权局宣告无效，新黎明环保不服裁定，起诉国家知识产权局	撤销《关于第 30645164 号“创·新黎明防爆”商标无效宣告请求裁定书》（商评字 [2022] 第 0000296976 号）		二审阶段，尚未判决
2	新黎明环保	国家知识产权局	发行人	经发行人申请，新黎明环保商标被国家知识产权局宣告无效，新黎明环保不服裁定，起诉国家知识产权局	撤销《关于第 30639889 号“创·新黎明科技”商标无效宣告请求裁定书》（商评字 [2022] 第 0000296969 号）		二审阶段，尚未判决
3	发行人	国家知识产权局	新黎明环保	发行人申请将新黎明环保商标撤销，国家知识产权局未同意，发行人不服裁定，起诉国家知识产权局	撤销《关于第 6744699 号“新黎明 XINLIMING 及图”商标撤销复审决定书》（商评字 [2021] 第 0000364056 号）		一审阶段，尚未判决
4	发行人	国家知识产权局	新黎明环保	经发行人申请，新黎明环保商标被国家知识产权局宣告无效，新黎明环保不服裁定，起诉国家知识产权局	撤销《关于第 13753630 号“鑫		一审败诉，二审

序号	原告	被告	第三人	案件背景	诉讼或仲裁请求	所涉商标	结果
		产权局		局	黎明防爆电器” 商标撤销复审决定书》（商评字[2021]第0000364054号）		上诉被驳回

上述商标系新黎明环保注册的与发行人相似度较高的商标，商标权利人为新黎明环保，并非发行人生产经营需要使用的商标，发行人销售收入与该等商标无关；新黎明环保经营规模较小，且发行人客户以石油、化工等行业中的国有及大型民营企业集团为主，该等客户具有严格的合格供应商制度，不会仅因为新黎明环保注册的近似商标而采购新黎明环保产品，该等商标对发行人生产经营无显著影响。

2、发行人扩大商标注册引发的诉讼

发行人已在第7类、第9类商品上成功注册“”商标，已在第7类、第9类、第11类商标上成功注册“”商标，为扩大布局申请在第11类商品注册如下商标，国家知识产权局未同意，由此引发的诉讼情况如下表所示：

序号	原告	被告	第三人	案件背景	诉讼或仲裁请求	所涉商标	结果
1	发行人	国家知识产权局	新黎明环保	发行人申请在第11类商品注册“新黎明科技”商标，国家知识产权局未同意，发行人不服裁定，起诉国家知识产权局	撤销《关于第14241133号“新黎明科技”商标不予注册复审决定书》（商评字[2020]第0000106424号重审第0000002615号）		一审阶段，尚未判决
2	发行人	国家知识产权局	-	发行人申请在第11类商品注册“新黎明科技 EEW 及图”商标，国家知识产权局未同意，发行人不服裁定，起诉国家知识产权局	撤销《关于第64433273号“新黎明科技 EEW 及图”商标驳回复审决定书》（商评字[2023]第0000102116号）		一审阶段，尚未判决

虽然国家知识产权局未同意发行人本次申请，但发行人最终能否在第11类商品上注册“新黎明科技”“新黎明科技 EEW 及图”商标，对发行人不会产生较大影响，具体情况如下：

(1) 截至本回复出具日，“新黎明科技”“新黎明科技 EEW 及图”商标均由发行人申请，并未有第三方申请或成功注册该商标；

(2) 根据《中华人民共和国商标法》第三十二条，申请商标注册不得损害他人现有的在先权利，也不得以不正当手段抢先注册他人已经使用并有一定影响的商标；第五十九条，商标注册人申请商标注册前，他人已经在同一种商品或者类似商品上先于商标注册人使用与注册商标相同或者近似并有一定影响的商标的，注册商标专用权人无权禁止该使用人在原使用范围内继续使用其商标，但可以要求其附加适当区别标识。发行人自开业以来一直在其产品上使用“新黎明科技”标识，已有一定影响并构成商标性使用，具有在先使用权。

因此，即使“新黎明科技”商标被他人申请并成功注册，根据上述法律规定，发行人享有在原使用范围内继续使用其标识的权利。

(3) 发行人在第 11 类商品上已注册有其他商标，具体情况如下表所示：

序号	权利人	商标名称	类别	注册号	核定使用商品
1	新黎明		11	1511514	照明灯；安全灯；聚光灯；矿灯；路灯；闪光灯（手电筒）；白炽灯；照明器
2	新黎明		11	5447425	白炽灯；安全灯；路灯；照明器；灯；小型探照灯；电筒；干燥设备；空气调节装置；加热装置；水暖装置；排水管道设备；水箱液压控制阀；玻璃灯罩
3	新黎明		11	9783609	灯；白炽灯；小型探照灯；电筒；照明器械及装置；安全灯；路灯；空气调节装置；干燥设备；水暖装置；加热装置；排水管道设备；玻璃灯罩；水箱液面控制阀
4	新黎明		11	8313222	白炽灯；安全灯；路灯；照明器；灯；小型探照灯；电筒；干燥设备；空气调节装置；加热装置；水暖装置；排水管道设备；水箱液面控制阀；玻璃灯罩
5	新黎明		11	4487694	白炽灯；安全灯；路灯；照明器；灯；乙炔灯；干燥设备；水暖装置；排水管道设备；水箱液面控制阀
6	新黎明		11	14241136	白炽灯；安全灯；路灯；照明器械及装置；灯；探照灯；干燥设备；水供暖装置；引水管道设备；水箱液面控制阀；乙炔灯；手电筒；空气调节装置；加热装置；玻璃灯罩；矿灯
7	新黎明		11	32636899	灯；照明器械及装置；安全灯；白炽灯；路灯；矿灯；发光二极管(LED)照明器具；日光灯管；乙炔灯；加热装置

序号	权利人	商标名称	类别	注册号	核定使用商品
8	新黎明		11	54591056	照明用提灯；照明设备和装置；路灯；LED 灯具；照明灯具；玻璃钢轴流风机；工业用排风扇；工业用空气调节装置；空调器；空调设备（工业用）
9	新黎明	新科技智安全	11	60766468	设备和装置；探照灯；路灯；太阳能灯；LED 灯具；照明灯具；玻璃钢轴流风机；空调设备（工业用）；工业用排风扇；空调器

注：上表中序号 1-5 商标被他人以连续三年不使用为由申请撤销，目前处于撤销审查中。

第 11 类商品对应发行人灯具类产品，包括防爆灯具、三防产品中的灯具类产品、智能防爆产品中的灯具类产品等，报告期各期对应销售收入分别为 20,542.96 万元、23,449.49 万元、26,528.12 万元、**14,314.83 万元**，占主营业务收入的比例分别为 32.37%、32.84%、31.97%、**33.97%**。

截至本回复出具日，除“新黎明科技”标识外，发行人在第 11 类商品主要使用上表第 6、8 项商标，能够满足该品类商品的生产、销售需要，最终能否成功注册“新黎明科技”商标对发行人生产经营不会产生较大影响。

综上所述，以上案件所涉商标均非发行人注册商标，主张该等商标权利仅为出于防御或扩大布局考虑，上述商标争议诉讼对发行人的生产经营不会产生较大影响，判断依据充分。

（三）新黎明防爆的相关商标、商号目前是否授权发行人使用，如是，请进一步说明是否收取授权使用费、能否确保长期使用、相关商标商号在发行人生产经营中的重要性、未转入发行人的原因、是否影响发行人的独立性及资产完整性等

1、新黎明防爆的相关商标目前是否授权发行人使用

新黎明防爆的商标已于 2013 年末全部转让给发行人，能够确保长期使用，不存在授权发行人使用的情况，因此不存在收取授权费的情形。

2、新黎明防爆的相关商号目前是否授权发行人使用

（1）发行人的商号来源于主管部门的核定而非新黎明防爆的授权

根据当时适用的《企业名称登记管理规定》第三条，企业名称在企业申请登

记时，由企业名称的登记主管机关核定。企业名称经核准登记注册后方可使用，在规定的范围内享有专用权；第七条，企业名称应当由以下部分依次组成：字号（或者商号，下同）、行业或者经营特点、组织形式。发行人与新黎明防爆商号均为“新黎明”，商号属于企业名称的一部分，发行人企业名称经登记主管部门核定，非来源于新黎明防爆授权，不涉及收取授权费的情形。

（2）发行人能够长期使用该商号，且该商号的使用不影响发行人的独立性 及资产完整性

根据苏州市市场监督管理局 2011 年 5 月出具的《名称预先核准通知书》及 2011 年 9 月核发的发行人设立时的《企业法人营业执照》，发行人经苏州市市场监督管理局核准登记注册，2013 年 4 月经国家工商总局核准，由原名称“苏州新黎明防爆科技股份有限公司”变更为“新黎明科技股份有限公司”。

新黎明防爆成立于 2001 年 3 月，自设立之日起，主要从事厂用防爆电器的生产、销售。随着销售规模持续增长，原生产经营场所逐渐无法满足其业务发展需要，2011 年新黎明防爆原有股东设立发行人并在苏州置地，发行人设立之初的股东结构与新黎明防爆股东结构一致，发行人与新黎明防爆共用“新黎明”商号具有合理性。

发行人自 2011 年 9 月成立至今一直使用“新黎明”商号。截至本回复出具日，新黎明防爆与发行人股东一致或与发行人股东存在近亲属关系，实际控制人均为郑振晓，因此新黎明防爆与发行人就该商号使用不会产生纠纷。

综上所述，新黎明防爆的相关商标已转让给发行人，商号无需授权发行人使用，对发行人使用“新黎明”商号无异议，发行人受让自新黎明防爆的商标以及经主管部门认定的商号能够长期使用，相关商标、商号的使用不影响发行人独立性和资产完整性。

（四）新黎明防爆未注销的合理性，实际控制人针对新黎明防爆是否具备明确的处置计划或发展计划

截至本回复出具日，新黎明防爆未予注销，具体原因主要为：

1、新黎明环保与发行人就企业名称发生诉讼，诉讼具体进展情况请详见本题回复之“一、发行人说明”之“（一）新黎明环保与发行人诉讼纠纷的主要背景情况，相关企业名称诉讼是否彻底终结，是否存在其他潜在纠纷”的相关内容。

上述诉讼于 2022 年彻底终结，发行人胜诉的有力证据之一系新黎明防爆注册时间早于新黎明环保。为防止“新黎明防爆电器有限公司”企业名称为他人登记使用、造成品牌混淆并有效应对类似诉讼，新黎明防爆尚未注销；

2、截至本回复出具日，新黎明防爆尚存在部分应收款项尚未收回，具体情况请详见本回复“问题 5 关于新黎明防爆/5.1/一、发行人说明/（一）资产转让过程中涉及的固定资产、无形资产、存货的具体情况，发行人目前是否仍在使用相关资产，报告期内新黎明防爆的资产构成情况、资产变动较大的原因、相关资产转让是否彻底”的相关内容。考虑到应收款项后续仍有收回的可能性，新黎明防爆尚未注销。

因此，新黎明防爆尚未注销，未来一段时间内实际控制人拟继续保留新黎明防爆主体资格，不再生产经营，具有合理性。

新黎明防爆已长期无生产经营，并已修改经营范围为“配电开关控制设备销售”；根据《市场监管总局关于防爆电气等产品由生产许可转为强制性产品认证管理实施要求的公告》，自 2020 年 10 月 1 日起，防爆产品未获得强制性产品认证证书和未标注强制性认证标志，不得出厂、销售、进口或在其他经营活动中使用，截至本回复出具日，新黎明防爆未申请并持有防爆产品认证，已无从事新黎明业务的业务资质，因此，新黎明防爆已无继续从事生产经营的意愿与能力，与发行人不存在同业竞争。报告期内，发行人与新黎明防爆之间除代收款项外，不存在其他关联交易，代收款项已于 2020 年清理完毕且未再新增，不存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用、对发行人利益输送的情形，不影响发行人的经营独立性。

新黎明防爆及其实际控制人已出具《关于新黎明防爆电器有限公司不从事生产经营性业务的承诺函》，承诺新黎明防爆目前未从事生产经营性业务，现在或将来不会在中国境内和境外，单独或与第三方，以任何形式从事生产经营性业务，致使存在与新黎明主营业务构成竞争的可能。

二、请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人诉讼案件登记台账，查阅起诉状、判决书、裁定书等相关材料；

2、访谈发行人法务部门负责人，核查中国裁判文书网、威科先行、中国执行信息公开网公示信息等公开信息，了解发行人商标争议诉讼最新进展；

3、对管理层进行访谈，了解新黎明环保被强制变更公司名称后，对发行人的业务拓展、市场销售等是否存在不利影响，了解商标争议诉讼所涉商标是否使用到发行人生产的产品上；

4、查阅《企业名称登记管理规定》，了解商号及企业名称相关法律法规；

5、对新黎明防爆实际控制人进行访谈，获取新黎明防爆及其实际控制人出具的承诺函，了解未注销新黎明防爆的原因及其针对新黎明防爆的处置计划和发展计划。

（二）核查意见

1、新黎明环保与发行人企业名称诉讼已彻底终结，不存在其他潜在纠纷；新黎明环保被强制变更公司名称后，对发行人的业务拓展、市场销售等不存在不利影响；

2、截至本回复出具日，发行人请求新黎明环保商标无效/撤销引发的诉讼中案件 4 二审上诉被驳回，其余案件尚在审理阶段；发行人上述商标诉讼案件所涉商标均非发行人注册商标，主张该等商标权利仅为出于防御或扩大布局考虑；发行人扩大商标注册引发的诉讼涉及商标并非发行人生产产品的唯一不可替代商标，目前并未有第三方成功注册该商标，且发行人拥有在先使用权；因此，上述商标争议诉讼对发行人的生产经营不会产生较大影响，判断依据充分；

3、新黎明防爆商标已全部转让给发行人，商号无需授权发行人使用，对发行人使用“新黎明”商号无异议，发行人受让自新黎明防爆的商标以及经主管部门认定的商号能够长期使用，相关商标、商号的使用不影响发行人独立性和资

产完整性；

4、截至本回复出具日，发行人与新黎明环保企业名称诉讼于 2022 年彻底终结，发行人胜诉的有力证据之一系新黎明防爆注册时间早于新黎明环保；为防止“新黎明防爆电器有限公司”企业名称为他人登记使用、造成品牌混淆并有效应对类似诉讼，并考虑到应收款项后续仍有收回的可能性，新黎明防爆尚未注销，未来一段时间内实际控制人拟继续保留新黎明防爆主体资格，不再生产经营，具有合理性；新黎明防爆及其实际控制人已出具《关于新黎明防爆电器有限公司不从事生产经营性业务的承诺函》。

问题 6 未足额缴纳社保公积金

根据申报材料，发行人报告期内存在未足额缴纳社保、公积金的情况，2019 年应缴未缴社保的人数为 163 人，占比 25.63%；应缴未缴公积金的人数 563 人，占比 88.66%。公司存在未来补缴社保及住房公积金或被主管机关追责的风险。

请发行人说明：应缴未缴社保、公积金人数较多的情形主管部门是否知悉、是否会受到主管部门的处罚，报告期内是否收到有关部门限期缴纳的通知；发行人是否存在重大违法违规情形，是否存在劳务纠纷或潜在纠纷，相关整改规范是否彻底。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见，如有相关主管部门证明文件请提供。

回复：

一、发行人说明

（一）应缴未缴社保、公积金人数较多的情形主管部门是否知悉、是否会受到主管部门的处罚，报告期内是否收到有关部门限期缴纳的通知

1、应缴未缴社保、公积金人数较多的情形主管部门是否知悉

报告期内，发行人社会保险、住房公积金缴纳情况已经主管部门查阅发行人有关社会保险、住房公积金缴纳资料后多次出具相关合规证明，发行人不存在因违反劳动保障法律法规而受到行政处罚的情形、在住房公积金方面未受到过任何行政处罚和行政处理，具体情况如下表所示：

被出具主体	出具主体	合规证明出具期间
新黎明	苏州市相城区人力资源和社会保障局	2013 年 10 月-2022 年 1 月
		2013 年 10 月-2022 年 7 月
		2013 年 10 月-2023 年 1 月
		2013 年 10 月至 2023 年 8 月
	苏州市住房公积金管理中心	2015 年 1 月-2022 年 1 月
		2015 年 1 月-2022 年 7 月
		2015 年 1 月-2023 年 1 月
		2015 年 1 月至 2023 年 8 月

被出具主体	出具主体	合规证明出具期间
新黎明电气	苏州市工业园区社会保险基金和公积金管理中心	2019年10月-2021年12月
		2022年1月-2022年7月
		2022年7月-2023年1月
		2023年1月至2023年6月
	苏州市工业园区人力资源和社会保障局	2019年1月-2021年12月
		2022年1月-2022年7月
		2022年7月-2023年1月
		2023年1月至2023年6月
新黎明（上海）	上海市社会保险事业管理中心	2022年11月-2022年12月
		2022年11月-2023年8月
	上海市公积金管理中心	2022年11月-2023年1月
		2022年11月-2023年8月

注：新黎明（上海）成立于2022年10月20日，自2022年11月起为员工缴纳社会保险、住房公积金。

2、是否会受到主管部门的处罚，报告期内是否收到有关部门限期缴纳的通知

关于用人单位为职工缴纳社会保险、住房公积金相关要求的法律法规如下表所示：

相关规定	具体条款
中华人民共和国社会保险法	第十条 职工应当参加基本养老保险，由用人单位和职工共同缴纳基本养老保险费
住房公积金管理条例	第十五条 单位录用职工的，应当自录用之日起30日内到住房公积金管理中心办理缴存登记，并持住房公积金管理中心的审核文件，到受委托银行办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续 第二十条 单位应当按时、足额缴存住房公积金，不得逾期缴存或者少缴

基于上述规定，为符合条件的员工缴纳社保、住房公积金是用人单位的法定义务，发行人应缴未缴社会保险、住房公积金与现行规定不符，存在被主管部门要求限期缴纳或行政处罚的风险。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“5、社会保险及住房公积金补缴风险”充分披露相关风险。

报告期内，发行人积极整改，社会保险、住房公积金缴纳情况持续改善，

未收到主管部门限期缴纳的通知及处罚，未来受到主管部门处罚的风险较小，主要原因如下：

(1) 主管部门坚持教育为主、规范为主、整改到位为主、处罚为辅的原则，仅在限期缴纳或者补足仍不履行的情况方才处罚

关于用人单位未为职工缴纳社会保险、住房公积金相关处罚要求的法律法规如下表所示：

相关规定	具体条款
中华人民共和国社会保险法	第八十六条 用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款
住房公积金管理条例	第三十七条 违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。 第三十八条 违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行
苏州市劳动和社会保障局行政处罚自由裁量权暂行办法	二、劳动保障监察应当根据当事人违法行为的事实、性质、情节以及社会危害程度等因素，坚持教育为主、规范为主、整改到位为主、处罚为辅的原则，坚持保护劳动者合法权益，促进用人单位自觉遵守法律法规的原则，坚持合法、合理、公平、公正的原则依法行使自由裁量权

基于上述规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险费、住房公积金，在社会保险征收机构、住房公积金管理中心限期缴纳或者补足，而用人单位仍不缴纳的情况下才会被处罚。

报告期内，发行人未收到所在地的社会保险征收机构限期缴纳或者补足的通知，也未收到住房公积金管理中心限期办理、限期缴存通知或被申请强制执行。若未来发行人收到社会保险征收机构限期缴纳或者补足的通知和/或收到住房公积金管理中心限期办理、限期缴存通知，发行人将及时补缴社会保险，及时为员工办理住房公积金账户设立并及时补缴住房公积金，有效避免受到行政处罚。

(2) 国家坚持总体上不增加企业负担的已定部署，规范执法检查

国家和地方层面均已多次明确要求稳妥处理好历史欠费问题，严禁自行对企业历史欠费进行集中清缴，避免造成企业生产经营困难，具体情况如下表所示：

相关政策	发布机关	具体规定
国务院常务会议	国务院	强调要按照国务院明确的“总体上不增加企业负担”的已定部署，在机构改革中确保社会保险费现有征收政策稳定，有关部门要加强督查，严禁自行对企业历史欠费进行集中清缴，违反规定的要坚决纠正，坚决查处征管中的违法违纪行为
关于贯彻落实国务院常务会议精神切实做好稳定社保费征收工作的紧急通知	人力资源和社会保障部	就稳定社保费征收工作有关事项紧急通知，承担社保费征缴和清欠职能职责的地区，要稳妥处理好历史欠费问题，严禁自行对企业历史欠费进行集中清缴，已经开展集中清缴的，要立即纠正，并妥善做好后续工作
关于实施进一步支持和服务民营经济发展和若干措施的通知	国家税务总局	要求各级税务机关在社会保险费征管机制改革过程中，确保缴费方式稳定，对包括民营企业在内的缴费人以前年度欠费，一律不得自行组织开展集中清缴
降低社会保险费率综合方案	国务院	明确要求妥善处理好企业历史欠费问题，在征收体制改革过程中不得自行对企业历史欠费进行集中清缴，不得采取任何增加小微企业实际缴费负担的做法，避免造成企业生产经营困难
关于开展2021年“我为纳税人缴费人办实事暨便民办税春风行动”的意见	国家税务总局	要求落实国务院“两个不得”工作要求，有序做好社保费正常征缴工作，不得自行对历史欠费进行集中清缴，不得因社保费征收职责划转使企业特别是中小微企业增加缴费负担
江苏省降低社会保险费率实施方案	江苏省人民政府	妥善处理好企业历史欠费问题，在征收体制改革过程中不得自行对企业历史欠费进行集中清缴，不得采取任何增加小微企业实际缴费负担的做法，避免造成企业生产经营困难

经查询中华人民共和国人力资源和社会保障部、江苏省人力资源和社会保障厅、苏州市人民政府、苏州市人力资源和社会保障局以及苏州市相城区人民政府的官网，截至本回复出具日，国家和地方层面未发布现行有效的关于清缴社会保险或住房公积金的相关通知或政策。

(3) 发行人同地区公司的执法实践情况

发行人位于苏州市相城区，相城区其他上市公司朗威股份(301202.SZ, 2023年7月上市)、天禄科技(证券代码: 301045.SZ, 2021年8月上市)存在报告期初缴纳人数低，报告期内逐步提高社会保险、住房公积金缴纳人数的情况，均未受到主管部门有关行政处罚。

报告期内，朗威股份、天禄科技的社会保险、住房公积金缴纳情况与发行人的比较如下表所示：

项目	公司	T	T-1	T-2
----	----	---	-----	-----

项目	公司	T	T-1	T-2
社会保险缴纳比例	朗威股份	97.27%	95.74%	86.13%
	天禄科技	98.14%	94.64%	67.99%
	发行人	100.00%	99.12%	97.05%
住房公积金缴纳比例	朗威股份	72.16%	73.62%	21.60%
	天禄科技	98.14%	94.94%	14.90%
	发行人	96.49%	84.84%	85.99%

注：T为相城区其他上市公司发行上市前一会计年度，发行人T为2022年，上表系发行人2020-2022年社会保险、社保公积金缴纳情况。

（4）发行人社会保险、住房公积金主管部门不会对发行人进行行政处罚

根据发行人社会保险、住房公积金主管部门出具的证明及访谈，发行人不会受到行政处罚，具体情况如下：

发行人社会保险主管部门苏州市相城区人力资源和社会保障局出具证明：“经核查，自2019年1月1日至本证明开具之日，该公司没有在劳动用工、社会保障方面受到行政处罚；该公司社会保险缴纳符合规定要求，不涉及欠费，不会对其进行行政处罚。”

经访谈发行人住房公积金主管部门苏州市住房公积金管理中心相城分中心，2019年1月1日至今，主管部门未向发行人出具过限期办理或限期缴存的决定，未进行过行政处罚；对新黎明科技股份有限公司2019年1月1日至今的住房公积金缴纳情况已知悉，不会进行处罚。

（5）发行人控股股东、实际控制人承诺

发行人控股股东、实际控制人已出具承诺：“若社会保障及住房公积金主管部门因为公司及其控股子公司上市前未依法足额缴纳各项社会保险金及住房公积金或存在其他违反社会保险、住房公积金相关法律、行政法规、政策等规定的情况而对公司及其控股子公司进行处罚或追缴，本承诺人将无条件地全额承担应补缴或处罚的金额，并赔偿因此而给公司及其控股子公司造成的损失”。

(二) 发行人是否存在重大违法违规情形，是否存在劳务纠纷或潜在纠纷，相关整改规范是否彻底

1、发行人是否存在重大违法违规情形

根据《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书>第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》(以下简称“《证券期货法律适用意见第 17 号》”)，涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为是指发行人及其控股股东、实际控制人违反相关领域法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为。

报告期内，发行人不存在违反相关领域法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为，且已经相关主管部门出具了合规证明，不存在重大违法违规行为。

2、是否存在劳务纠纷或潜在纠纷

报告期内，发行人共发生过三起与员工劳动争议案件，具体情况如下表所示：

序号	申请人/原告	被申请人/被告	案由	仲裁/裁定结果
1	员工	发行人	工资、加班工资、经济补偿争议	申请人全部仲裁请求不予支持
2	员工	发行人	工资、补偿金争议	原告撤诉
3	员工	发行人	确认劳动关系	申请人撤回仲裁申请

上述纠纷系发行人员工因工资、加班工资、经济补偿、**确认劳动关系**等争议提起劳动仲裁或诉讼，不涉及社会保险、住房公积金缴纳事宜。

除上表案件外，报告期内，发行人不存在其他与员工的劳动纠纷或潜在纠纷。

3、相关整改规范是否彻底

报告期内，发行人已针对社会保险和住房公积金缴纳情况进行了积极整改，持续提高公司缴纳社会保险及住房公积金的员工占比，具体措施如下：

(1) 建立和完善社会保险、住房公积金缴纳制度

发行人制定和完善了《新黎明科技股份有限公司人事管理制度》、《新黎明科技股份有限公司董事、监事及高级管理人员薪酬管理办法》对员工入职、离职、劳动关系管理、薪酬福利、社会保险、住房公积金等方面进行了明确规定，明确了按照《社会保险法》、《住房公积金管理条例》相关规定为员工缴纳社会保险、住房公积金的原则。

(2) 通过培训提高员工社会保险与住房公积金缴纳意识

一方面，发行人在新员工入职时，及时向其宣导缴纳社会保险和住房公积金的相关法规、政策，提高其参保或缴纳意愿；另一方面，发行人每年定期通过内部宣传培训等多种方式提高员工的社会保险和住房公积金缴纳积极性，引导员工正确理解缴纳社会保险和住房公积金的益处。

(3) 将内控制度执行情况列入管理层考核

发行人将包括劳动用工管理制度在内的内控制度执行情况列入了管理层岗位考核指标，职工社会保险、住房公积金缴纳意愿的提升、缴纳人数的增加将直接与管理层的考核结果挂钩，以此促使管理层加强贯彻社会保险、住房公积金相关规定的积极性，最终达到加强发行人相关内部控制的目的。

综上所述，发行人已按照《中华人民共和国社会保险法》、《住房公积金管理条例》等有关法律法规的要求，在社会保险、住房公积金管理方面建立了完善的内部控制制度，并得到有效执行。经过整改，报告期内发行人社会保险、住房公积金缴纳比例逐年上升，截至报告期末，发行人员工社会保险缴纳比例为 100%、住房公积金缴纳比例为 **97.58%**，相关整改规范较为彻底。

二、请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

(一) 核查程序

1、获取发行人社会保险、住房公积金主管部门出具的证明文件或进行访谈，并对发行人管理层进行访谈，了解主管部门对发行人社会保险、住房公积金缴纳情况是否知悉，发行人是否收到有关部门限期缴纳的通知以及发行人是否会受到主管部门行政处罚；

2、查阅《社会保险法》、《住房公积金管理条例》、《行政处罚法（2021 修

订)》、《劳动保障监察条例》，查询发行人同地区公司朗威股份、天禄科技招股说明书，了解发行人是否会因违反社会保险、住房公积金相关法律法规而受到处罚；

3、获取发行人控股股东、实际控制人出具的社会保险、住房公积金相关承诺，了解有关承诺内容；

4、获取发行人提供的相关案件的诉讼材料，包括但不限于相关起诉状、判决书、裁定书等相关材料；

5、查阅《证券期货法律适用意见第17号》，了解重大违法违规的认定；

6、获取主管部门出具的证明文件，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、发行人所在地社会保险、住房公积金主管部门网站等公开途径查询，确认发行人是否存在重大违法违规情形，是否存在劳务纠纷或潜在纠纷；

7、获取发行人社会保险、住房公积金相关内控制度，获取发行人报告期内对员工进行社会保险、住房公积金缴纳宣导和培训的记录，了解发行人相关制度的完善情况、整改措施以及执行情况；

8、获取发行人报告期各期末社会保险、住房公积金缴纳明细，了解整改后发行人社会保险、住房公积金缴纳人数。

(二) 核查意见

经核查，中介机构认为：

1、主管部门出具合规证明时查阅了发行人相关社会保险、住房公积金资料，发行人报告期内未收到有关部门限期缴纳的通知；根据主管部门教育为主、规范为主、整改到位为主、处罚为辅的原则及国家总体上不增加企业负担的已定部署，结合发行人同地区公司的执法实践，发行人社会保险、住房公积金主管部门出具的证明或访谈，发行人未来受到社会保险、住房公积金主管部门处罚的风险较小，控股股东、实际控制人已出具相关承诺；

2、发行人不存在重大违法违规情形；发行人报告期内因工资、补偿金争议

等发生过两起劳动案件，但均已彻底终结，发行人报告期内不存在其他劳务纠纷或潜在纠纷；通过积极整改，发行人员工缴纳社会保险、住房公积金比例大幅提高，相关整改规范较为彻底。

三、如有相关主管部门证明文件请提供

相关主管部门证明文件已随同本次申报材料一并提交。

问题 7 关于募集资金应用

根据招股说明书及问询回复，（1）本次募集资金拟投向新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目、新建智能防爆电器、智能防爆灯具研发和产业化中心项目及补充流动资金；（2）2019 年至 2022 年 6 月各期末，公司新增客户 990 家、1,030 家、1,022 家、466 家，新增客户营业收入 11,877.20 万元、13,099.19 万元、12,720.24 万元、5,575.62 万元，每家客户营收金额平均为 12.0 万元、12.7 万元、12.4 万元、12.0 万元；新增客户收入贡献为 21.72%、20.64%、17.81%、15.75%，呈下降趋势。

请发行人说明：（1）募集资金投资项目新增的产能规模情况；（2）根据细分行业规模、新增项目产能、新增客户贡献及销售渠道等因素，结合合理假设与量化分析，论证募投项目的必要性以及产能消化措施。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）募集资金投资项目新增的产能规模情况

1、募集资金投资项目新增产能概况

本次 IPO 募集资金投资项目如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金投入金额	是否新增产能
1	新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目	38,900.00	29,100.00	是
2	新建智能防爆电器、智能防爆灯具研发和产业化中心项目	10,072.25	10,072.25	否
3	补充流动资金	16,600.00	16,600.00	否
	合计	65,572.25	55,772.25	-

本次募集资金投资项目均围绕发行人现有主营业务展开，其中“新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目”涉及新增厂用防爆电器产能；“新建智能防爆电器、智能防爆灯具研发和产业化中心项目”旨在提高发行人智能防爆

产品的研发水平，不涉及增加产能；“补充流动资金”项目为满足营运资金需求，不涉及增加产能。

2、募集资金投资项目新增产能规模

发行人产品规格、型号众多，且部分情况下需要根据使用场景和客户需求进行定制，即便是同一类别产品，形态差异亦较大，计件数量并不能准确定义和反映发行人产能及产能利用情况。此外，发行人不同类别产品存在共用工序、共线生产的情形，关键工序的机器或人工工时并不能够准确分配到具体产品类别，传统意义上以各类别产品生产数量上限、实际生产数量衡量发行人产能利用情况并不可行，因此发行人转为通过比较主要工序的主要设备、人工理论工时和实际工时，来反映发行人的产能利用率更为合理。

募投项目“新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目”新增产能规模如下表所示：

单位：台（套、人）、小时

主要工序	关键设备/人员	现有数量	现有产能	募投项目新增数量	募投项目新增产能	新增产能比例
铸造	压铸机	14	62,576.64	18	80,455.68	128.57%
喷塑	喷塑流水线	1	2,880.90	1	2,880.90	100.00%
铝壳隔爆面加工	加工中心	11	51,856.00	9	42,427.64	81.82%
焊接	焊机	51	107,076.20	8	16,796.27	15.69%
钣金隔爆面加工	加工中心	5	24,442.00	3	14,665.20	60.00%
电器装配	员工数量	101	304,480.00	100	301,465.35	99.01%
灯具装配	员工数量	68	201,767.50	70	207,701.84	102.94%

注：

- 1、现有产能以 2022 年度理论工时计算；
- 2、理论工时=（365 天-休息日-法定节假日）×日标准工时×机器台数×调整系数，其中调整系数系用于根据各车间机器使用检修、模具调换等工时占用特征，对理论工时进行调整；对于当年新投入使用的机器设备，其理论工时按照自投入起算；
- 3、电器装配和灯具装配的理论工时计算中，出勤人数使用当期平均员工人数；
- 4、新增产能理论工时计算均假设相应机器自年初开始使用；
- 5、发行人现有焊接机为氩弧焊等手动焊接机，需要全程人工操作；为提升自动化生产水平，本次募投项目新增焊接设备采用激光焊接机器人，设备的自动化水平提升后，将显著减少人工，且焊接效率预计将提升至原有焊机生产效率的 4 倍。

发行人生产过程关键工序包括铸造、喷塑、铝壳隔爆面加工、焊接、钣金隔爆面加工、电器装配、灯具装配，本次募投项目新增上述关键工序产能比例为 15.69%-128.57%。

（二）根据细分行业规模、新增项目产能、新增客户贡献及销售渠道等因素，结合合理假设与量化分析，论证募投项目的必要性以及产能消化措施

1、细分行业规模

根据中国电器工业协会防爆电器分会的统计数据，2021 年，我国防爆电器行业实现工业总产值（现价）105.16 亿元，较上年同比增长 28%，保持较高的行业增速。防爆电器产品的需求增长，一方面来源于传统应用领域中存量产品的更新换代和企业新增项目建设，另一方面来源于产品向新兴应用领域的拓展和渗透。

（1）传统应用领域需求不断增长

防爆电器产品的传统应用领域主要为石油化工行业，石油化工行业细分业务领域包括原油和天然气勘探与开采、石油炼制和油品销售以及石化产品的生产销售三大部分。防爆电器产品在传统应用领域的需求来自两个方面：新增项目的建设 and 存量项目的置换。

① 新增项目建设

2022 年，石油和化工行业实现营业收入 16.56 万亿元，增长 14.4%，石油和化学工业增幅占全国规模工业营业收入的 12.0%。其中，化学工业营业收入 9.56 万亿元，增长 10.1%；炼油业营业收入增长 18.6%；石油和天然气开采业营业收入 1.49 万亿元，增长 32.9%。数据显示，全行业营业收入虽然增速有所放缓，但依旧继续保持较快增长。2022 年，面对全球增长放缓和局部矛盾突出的经济环境，我国石油化工行业总体实现平稳运行，行业投资呈现良性增长状态：油气开采投资较 2021 年度同比增长 15.5%，化工投资同比增长 18.8%，均显著高于 2022 年全国工业投资 10.3% 的整体增速。此外，2022 年四季度开始，中国石油和化工行业景气指数（PCPI）已开始回升，石油和化工行业投资规模的增加以及行业景气度的提升，将催生新一批石化新项目的建设。

② 存量项目置换

十九届五中全会通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标的建议》明确提出，提升产业链供应链现代化水平，分行业做好供应链战略设计和精准施策，推动全产业链优化升级。锻造产业链供应链长板，立足我国产业规模优势、配套优势和部分领域先发优势，打造新兴产业链，推动传统产业高端化、智能化、绿色化，发展服务型制造。进入“十四五”以后，为了淘汰落后产能、提高产业集中度，存量置换和减量置换成为石化行业新的发展方向。其中，作为山东省石化行业新旧动能转换标志性工程的裕龙岛项目于 2020 年 10 月正式开工，竞逐国内第八大石化产业基地。裕龙岛炼化一体化（一期）2000 万吨/年炼能实质为配套山东地炼企业产能退出的置换项目，根据山东省规划布局，500 万吨及以下未实现炼化一体化的地炼企业将在 2025 年底前分批完成产能整合转移。

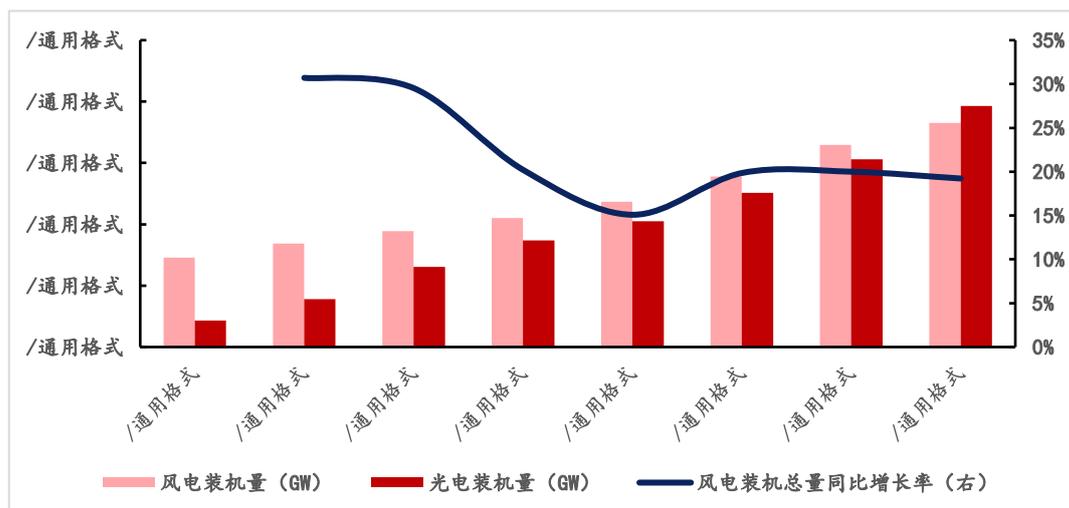
随着国家对安全生产重视程度的不断提高，石化行业产能优化转型的过程中，对生产环境的安全性、智能性提出了更高的要求，随之带动了下游行业对高等级、智能化防爆电器的需求。

（2）新兴应用领域需求不断出现

防爆电器产品的新兴应用领域包括新能源/新材料、粮食酿酒、地下管廊等。

① 新能源/新材料行业

在碳达峰成为全球共识的背景下，各国积极实施可再生能源替代行动，推动可再生能源加快步入高质量跃升发展新阶段。2015-2022 年，我国风电、光伏装机容量如下图所示：



数据来源：头豹研究院，华安证券研究所

新材料产业相关领域包括新能源材料、生物医用材料、环保节能材料、交通设备材料、电子信息材料和新型化工材料等，且进一步向下延伸至锂电、氢能、核能、高分子、医药、光电、有机硅等诸多行业。2015-2022年，我国新材料市场规模如下图所示：



数据来源：工信部，头豹研究院

② 粮食酿酒

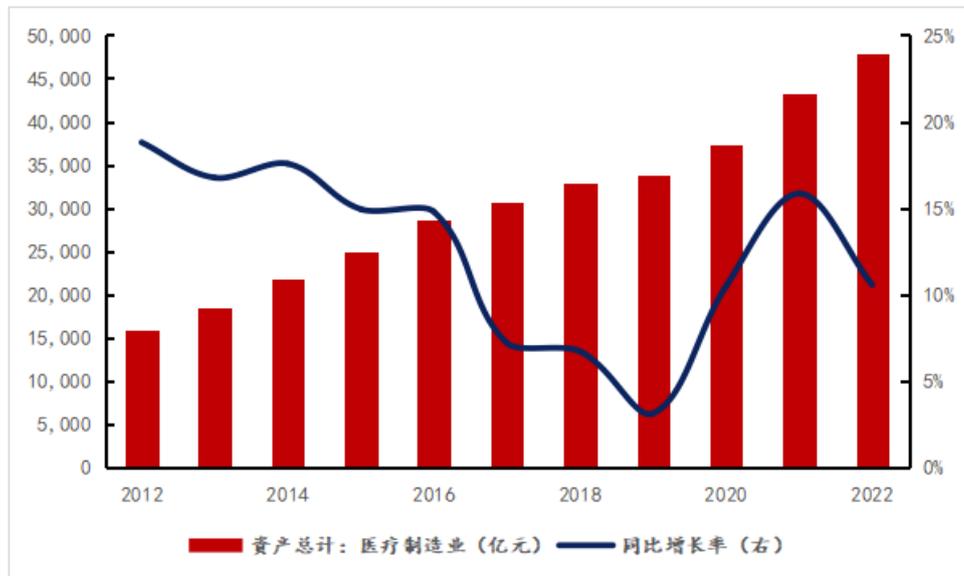
2021年9月1日起，应急管理部公布的《工贸企业粉尘防爆安全规定》正式施行，国家对于粮食存储、白酒行业防爆监管力度不断加强，为防爆电器需

求的持续增长提供了有利的外部环境。根据中华人民共和国安全生产行业标准中的《白酒企业安全管理规范》、《木材加工系统粉尘防爆安全规范》、《塑料生产系统粉尘防爆规范》、《粮食平房仓粉尘防爆安全规范》和《粮食立筒仓粉尘防爆安全规范》，白酒生产车间、原酒储存场所以及原粮和辅料的粉碎车间、粮食立筒仓、粮食平房仓、存在木粉尘的粉尘层等场所应被视为可能形成爆炸性危险的环境。

因此，白酒生产企业的加工、储存场所，木材加工企业的车间，粮食加工企业的平房仓、立筒仓等所采用的风机、除尘器等电器设备，均需要为符合国家标准的合格防爆电器产品。

③ 生物医药

近年来，我国医药制造业资产总额稳步增长。具体而言，**2012-2022**年，我国医药制造业资产总额由**15,853.00**亿元增长至**47,885.30**亿元，十年间实现了**202.06%**的增幅。未来，随着医药制造行业固定资产投资的稳步增长、企业规模的不断扩大、生产环境防火防爆要求的不断提高，企业对防爆产品的需求也将随之增长。**2012-2022**年，我国医药制造业资产总额如下图所示：



数据来源：国家统计局

④ 地下管廊

地下管廊建设有望成为防爆电器的新增长点，《全国城市市政基础设施建设“十三五规划”》重点工程计划中明确指出，“十三五”期间，建设干线、支线地

下管廊 8,000 公里以上。目前，我国已有 31 个省、直辖市公布了城市地下综合管廊的建设规划，合计拟建设城市地下综合管廊 12,000 公里以上，远超基建十三五规划。但是，从建成公里数上看，我国地下城市管廊建设仍处于起步阶段，未来还将有更多地下管廊建设项目实施，而与地下管廊建设相配套的附属设施，如防爆配电箱、地下管廊专用 LED 防爆灯具等也将迎来巨大的市场需求。

2、新增项目产能

本次募投项目新增产能规模具体情况请详见本题回复之“一、发行人说明”之“（一）募集资金投资项目新增的产能规模情况”的相关内容。

根据募投项目效益测算，新增募投项目之“新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目”正式投产前两年达产率为 50%、80%并自第三年起达到满产状态。实现满产后，该募投项目预计每年实现 80,200.00 万元增量收入。因此，随着该募投项目逐渐投产，预计实现的销售收入增量如下表所示：

单位：万元

项目	T	T+1	T+2
达产率	50%	80%	100%
增量收入	40,100.00	64,160.00	80,200.00

3、新增客户贡献

报告期内，发行人新增客户情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增客户营业收入	7,438.28	17,168.34	12,720.24	13,099.19
当期主营业务收入	42,141.48	82,973.06	71,403.70	63,459.36
新增客户收入贡献	17.65%	20.69%	17.81%	20.64%
新增客户数量	539	1,033	1,022	1,030
新增客户平均收入贡献	13.80	16.62	12.45	12.72

注：上述客户系与发行人实际交易的客户，未按照同一实际控制人口径合并列示。

如上表所示，报告期内发行人新增客户数量、营业收入、收入贡献整体稳中有升，发行人分客户类型与下游应用领域的新增客户情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
终端用户	134	4,912.44	324	11,545.87	264	5,924.82	223	5,811.80
粮食酿酒	7	22.58	15	55.16	6	54.89	2	306.91
生物医药	16	83.68	32	289.69	48	749.79	33	1,298.06
石油化工	65	1,598.08	167	4,587.24	122	1,549.53	142	2,667.93
新材料/新能源	31	3,138.97	83	6,387.81	63	3,530.13	40	1,502.33
其他	15	69.13	27	225.97	25	40.48	6	36.57
安装分包	63	671.40	123	1,977.19	158	2,433.92	167	3,558.73
配套用户	156	952.33	266	1,719.37	274	2,319.56	271	1,569.80
经销贸易	183	861.22	314	1,748.34	319	1,684.06	358	1,243.18
加工服务	3	40.88	6	177.57	7	357.87	11	915.68
总计	539	7,438.28	1,033	17,168.34	1,022	12,720.24	1,030	13,099.19

如上表所示，发行人安装分包、经销贸易、配套用户等厂用防爆电器客户增长较多，一方面，随着发行人市场地位逐步提升，品牌优势显著增强，发行人及业务开发商积极拓展市场，客户覆盖率增加；另一方面，发行人产品应用领域持续拓展，新能源/新材料、粮食酿酒等新兴领域客户数量逐步增加。

发行人厂用防爆电器产品终端用户主要为石油、化工领域国有及大型民营企业集团，石油、化工行业参与者相对稳定，经过多年发展，发行人主要客户已基本覆盖石油、化工行业的代表性企业。在此情形下，发行人终端用户报告期各期仍有相当数量与规模的新增客户，主要原因为对于新建项目，发行人部分客户采取新设项目公司开展项目建设，部分客户则以自身直接作为项目建设与采购主体，前者将导致发行人新增客户。

因此，发行人新增客户数量及规模与发行人业务增长趋势并无直接联系，报告内发行人来自于新增客户、原有客户的主营业务收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
新增客户	7,438.28	33.41%	17,168.34	34.97%	12,720.24	-2.89%	13,099.19

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
原有客户	34,703.21	16.37%	65,804.71	12.14%	58,683.46	16.53%	50,360.17
合计	42,141.48	19.05%	82,973.06	16.20%	71,403.70	12.52%	63,459.36

如上表所示，发行人原有客户收入稳定增长，新增客户收入则波动较大，整体仍增长较快。

4、销售渠道

遍布全国的营销网络是发行人的核心竞争优势之一。根据国家产业布局及客户项目分布，经过十余年积累，发行人现已形成遍布全国的，由发行人销售人员、业务发展商、经销商组成的营销和服务网络。

未来，针对存量市场，发行人将通过持续提供高等级、高质量防爆产品，在现有市场中提高对客户的持续跟踪能力和一体化服务水平，通过提供高等级、智能化的产品，服务于客户对于产品的更新换代需求；在市场拓展方面，发行人将继续以客户为中心，在原有营销体系的基础上，通过扩大和完善销售及售后服务网络建设，加强市场盲区覆盖，同时通过产品类型的不断丰富、不同领域人才的引进，不断拓展新的下游应用领域；同时，发行人将进一步通过与下游合资、外资客户的合作，逐步拓宽海外销售渠道，努力融入境外客户的供应商体系，提升海外市场占有率。

5、量化分析产能消化情况

“新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目”新增产能均为厂用防爆电器产品，报告期内，发行人厂用防爆电器分客户类型与下游应用领域的收入增长情况如下表所示：

单位：万元

项目	年均复合增长率	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
终端用户	14.26%	24,145.88	52.12%	42,257.41	19.97%	35,224.75	8.83%	32,367.52
石油化工	6.57%	15,913.35	64.01%	28,667.37	13.62%	25,231.15	-0.04%	25,242.22
新材料/新能源	74.70%	6,598.30	44.38%	10,162.84	63.15%	6,228.98	87.06%	3,330.02
生物医药	0.82%	1,419.16	8.17%	2,858.19	6.55%	2,682.37	-4.60%	2,811.71

项目	年均复合增长率	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
粮食酿酒	-46.12%	114.28	-46.02%	271.99	-72.86%	1,002.32	6.97%	936.99
其他	152.52%	100.79	32.06%	297.02	271.60%	79.93	71.61%	46.58
安装分包	12.98%	6,536.82	-28.90%	17,282.74	16.06%	14,891.16	9.99%	13,538.71
配套用户	37.62%	6,501.69	22.17%	12,716.06	32.04%	9,630.60	43.43%	6,714.52
经销贸易	-1.95%	4,654.13	24.31%	8,974.22	-9.61%	9,928.35	6.37%	9,333.85
总计	14.50%	41,838.52	22.57%	81,230.43	16.58%	69,674.86	12.46%	61,954.60

注：年均复合增长率为2020-2022年数据

报告期内，发行人经销贸易等中小客户经营状况受影响较大、收入有所下降；终端用户中，粮食酿酒、生物医药等下游应用领域市场拓展尚未取得显著效果，收入增长较慢或有所下降。

（1）合理假设

①“新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目”2023年6月末投产，并在2025年6月末达产，项目达产率情况请详见本题回复之“一、发行人说明”之“（二）根据细分行业规模、新增项目产能、新增客户贡献及销售渠道等因素，结合合理假设与量化分析，论证募投项目的必要性以及产能消化措施”之“2、新增项目产能”的相关内容；

②除“新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目”外，未来3年发行人不通过技改、新建等其他方式新增产能；

③发行人各客户类型与下游应用领域保持相对固定，对应收入增长率预测如下表所示：

项目	2023年度	2024年度	2025年度	预测说明
终端用户				
石油化工	10%	15%	15%	报告期内年均复合增长率6.57%、2022年增长率13.62%，石油化工行业仍处于高景气周期，预计2023-2025年持续稳定增长
新材料/新能源	50%	55%	55%	报告期内年均复合增长率74.69%、2022年增长率63.14%，发行人市场拓展已取得显著成效，受益于下游行业市场规模及投资热情持续高涨，预计2023-2025年持续快速增长
生物医药	-	5%	5%	报告期内年均复合增长率0.84%、2022年增长

项目	2023年度	2024年度	2025年度	预测说明
				率 6.59%，发行人市场拓展成效不佳，预计 2023 年基本持平，后续增长率较低
粮食酿酒	-	5%	5%	报告期内年均复合增长率-46.12%、2022 年增长率-72.86%，发行人市场拓展成效不佳，预计 2023 年基本持平，后续增长率较低
其他	10%	10%	10%	报告期内年均复合增长率 152.53%、2022 年增长率 271.60%，预计 2023-2025 年仍保持持续稳定增长
安装分包	15%	20%	20%	报告期内年均复合增长率 12.98%、2022 年增长率 16.06%，安装分包主要为石油化工领域工程总承包商，受益于下游行业投资热情，预计 2023-2025 年持续稳定增长
配套用户	30%	35%	35%	报告期内年均复合增长率 37.62%、2022 年增长率 32.04%，系发行人重点发展客户类型，预计 2023-2025 年持续较快增长
经销贸易	-	5%	5%	报告期内年均复合增长率-1.66%、2022 年增长率-9.62%，主要为中小商贸类企业，近年来受影响较大，预计 2023 年基本持平，后续增长率较低

(2) 量化分析产能消化情况

根据上述假设，测算 2023-2025 年发行人厂用防爆电器产值情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
主营业务收入	95,615.51	119,128.70	150,816.36
新增主营业务收入	14,385.09	37,898.28	69,585.94
新增产能对应增量收入	20,050.00	52,130.00	72,180.00
新增产能消化率	71.75%	72.70%	96.41%

注：

- 1、新增主营业务收入系相比 2022 年，预测期内厂用防爆电器收入增长金额；
- 2、新增产能消化率=新增主营业务收入/新增产能对应增量收入。

如上表所示，基于合理假设，发行人“新建防爆电器、防爆灯具等产品及研发检测中心项目”产能消化情况良好。

在下游行业细分领域规模增长、发行人产品质量提升、市场认可度提高的背景下，截至本回复出具日，发行人在手订单规模约为 5.81 亿元，在手订单较为充足，新增订单对发行人产能提出较高需求。

6、募投项目的必要性

(1) 防爆电器行业近年来规模增速较快，下游传统应用领域的新增项目建设规模和存量项目置换规模预期较大，叠加新兴应用领域引致的市场需求不断释放，未来市场需求规模及增速预计较大，本次募投项目的建设，有助于发行人扩大生产规模，抓住下游需求释放带来的市场机遇；

(2) 报告期内新增客户贡献主要受制于发行人现有产能规模不足，发行人目前在手订单充足，本次募投项目新增的产能预期能够有效缓解发行人的产能瓶颈，扩大发行人的收入规模；

(3) 发行人经过十余年的积累，形成了遍布全国的销售渠道并使其成为发行人的竞争优势之一，未来发行人仍将继续以客户为中心，持续建设海内外销售渠道、加强市场开拓力度。

因此，发行人此次募投项目建设具有必要性。

7、产能消化措施

(1) 深耕现有客户，提升存量客户销售增量

经过十余年的积累，发行人已经成为中石化、中石油、中海油合格供应商，并与万华化学、中国化学、盛虹集团、巴斯夫、荣盛集团及众多工程设计院公司（EPC）等大型企业集团建立了长期、稳定且良好的合作关系。2022年11月起，东方盛虹规划建设聚烯烃弹性体（POE）等高端新材料项目和配套原料及磷酸铁、磷酸铁锂新能源材料项目，涉及总投资284.14亿元；巴斯夫（广东）一体化项目总投资约92.5亿美元，项目建设期约为4年。发行人重视这些客户的长期维护与服务，通过签署框架协议的方式，在这些客户的大型新建项目和存量置换项目中达成长期合作。未来，发行人将继续通过完善客户管理、提升客户服务水平，增强客户粘性，争取存量客户的持续性业务机会，努力扩大存量客户的业务合作规模。

(2) 积极拓展新客户，切入新兴应用领域

报告期内，发行人凭借良好的产品质量和优质的客户服务，赢得了较高的

市场认可度，积累了丰富的客户资源，在厂用防爆电器领域积累了较强的品牌优势，发行人丰富的客户资源将为新增产能的消化提供市场基础。在市场拓展方面，发行人将继续以客户为中心，在原有营销体系的基础上，通过扩大和完善销售及售后服务网络建设，加强市场盲区覆盖；通过产品类型的不断丰富、专业人才的持续引进，不断拓展新的下游应用领域。报告期内，发行人进一步明确了销售中心新业务部的定位，将进一步聚焦新能源等应用领域，加强客户开发力度，大力发展新兴应用领域业务。

(3) 持续重视研发，保持核心技术优势和产品市场竞争力

发行人自成立以来始终重视研发和创新，坚持市场需求和战略布局相结合的理念，不断完善研发体系、提升技术水平。经过多年的创新和研发积累，发行人已经拥有了多项核心技术，这些积累为发行人新建产能转化为等级更高、质量更优的产品提供了技术支撑。同时，发行人也将继续大力研发投入和创新，继续专注、致力于厂用防爆电器前沿产品的研发并注重技术创新，包括防爆太阳能供电系统、智能防爆应急疏散灯具、防爆智能 LED 照明灯（无线连接）、防爆智能控制器、智能照明管理系统平台等，并应用于防爆电器产品及系统方案之中，使发行人持续保持突出的技术优势，在市场需求变化及技术迭代中始终保持竞争优势，发行人将继续大力开拓与品牌客户的合作，以树立自身品牌影响力，占领市场制高点。

(4) 加快智能防爆领域研发，紧抓创新业务机会

智能制造已成为我国现代先进制造业新的发展方向，智能化也是防爆电器未来最重要的发展方向。发行人自 2015 年开始布局智能化产品，已通过内部培养结合外部引进形成了一支具备深厚专业背景和行业经验的智能研发团队，并通过自主研发取得了多项智能防爆领域发明专利并参与了智能防爆产品相关行业标准的制定，在智能化业务板块已取得一定的先发优势。报告期内，发行人在智能防爆领域已成功实施若干项目，此次募投项目投产以后，能够大幅提高发行人智能防爆设备的生产能力以及加速智能产品的系统化转型，助力发行人进一步在智能化市场领域提升竞争优势。发行人将持续专注于防爆电器功能多样化、智能化发展趋势，聚焦于关键业务领域内前瞻性、突破性技术与产品的

研发，进一步从“防爆”向“控爆”发展，不断满足下游客户对防爆产品智能化、个性化的定制需求。

(5) 积极拓展海外市场，落实国际化发展战略

目前，主要的国际防爆电器厂商技术更新相对缓慢，支配地位正在逐渐衰退。因此，虽然与欧美龙头防爆电器厂商相比发行人在规模上仍存在较大差距，但技术的不断进步正逐步推升发行人产品的国际竞争力。发行人相继通过了多项国际认证、取得了多项国际资质；报告期内，发行人产品也实现了外销并取得了良好的国际市场反馈，国际订单也正逐步增加。国际化已经成为发行人现阶段发展的重要战略之一，未来，发行人将在扎根本土市场的同时，积极布局海外业务、扩大全球市场份额，打开更加广阔的市场空间。

综上所述，发行人所在细分行业市场规模增速较快，下游行业市场空间广阔；发行人募投项目将于三年内达产；报告期内，发行人新增客户数量、营业收入、收入贡献整体稳中有升；发行人已经积累了遍布全国的销售网络，且持续拓展销售体系；基于合理假设和量化分析，发行人预计新增产能消化情况良好；综上，本次募投项目的建设具有必要性。此外，发行人根据实际情况为本次募投项目制定了切实可行的产能消化措施，产能消化风险较小。

二、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见

(一) 核查程序

1、取得本次募投项目投资明细及测算表、发行人募投项目建设设备采购清单，根据主要工序关键设备的采购情况测算募投项目新增产能规模；

2、获取中国电器工业协会防爆分会出具的相关材料，查询防爆电器市场规模；获取发行人下游应用领域发展情况的相关研究；

3、查阅同行业发行人公开信息、行业研究报告，了解本次募投项目相关产品的行业背景、市场前景、上下游行业发展情况；

4、获取发行人报告期内新增客户数量、收入贡献等情况，基于各细分领域客户报告期内的增长情况，复核发行人编制的募投项目产能消化预测情况；

5、取得发行人的在手订单数据，分析发行人现有产能的利用情况以及后续产能需求；

6、查阅发行人知识产权权属证书、员工名册、核心技术人员简历、客户清单、研发立项资料等，了解发行人的技术、人员、客户储备情况；

7、访谈发行人销售负责人，了解在手订单及意向订单情况、拟采取的产能消化措施等，测算发行人产能消化情况。

（二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、发行人生产过程关键工序包括铸造、喷塑、铝壳隔爆面加工、焊接、钣金隔爆面加工、电器装配、灯具装配，本次募投项目新增上述关键工序产能比例为 **15.69%-128.57%**；

2、发行人所在细分行业市场规模增速较快，下游行业市场空间广阔；发行人募投项目将于三年内达产；报告期内，发行人新增客户数量、营业收入、收入贡献整体稳中有升；发行人已经积累了遍布全国的销售网络，且持续拓展销售体系；基于合理假设和量化分析，发行人预计新增产能消化情况良好；综上，本次募投项目的建设具有必要性。此外，发行人根据实际情况为本次募投项目制定了切实可行的产能消化措施，产能消化风险较小。

问题 8 关于其他信息披露问题

8.1 招股书披露，公司销售额在全国厂用防爆电器生产企业中排名全国第 2 位，市场占有率较高。

请发行人补充披露：（1）结合产品类别和所属细分行业，说明发行人的市场排名、市场占有率，如引用第三方数据，请注明资料来源；（2）与同行业可比公司在经营情况、市场地位、衡量核心竞争力、智能化技术储备等方面的比较情况。

回复：

一、结合产品类别和所属细分行业，说明发行人的市场排名、市场占有率，如引用第三方数据，请注明资料来源

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（四）所属细分行业竞争格局、行业内主要企业，发行人产品或服务的市场地位、竞争优势与劣势，发行人与同行业可比公司的比较情况”“3、发行人产品或服务的市场地位”补充披露如下：

“3、发行人产品或服务的市场地位

公司自成立以来便深耕防爆电器行业，聚焦厂用防爆电器细分领域，现已形成防爆电器、防爆灯具、防爆管件、三防产品、智能防爆设备五大类主要产品类型结构。依靠多年的行业积累、凭借自主研发优势、营销网络优势、客户服务优势等占据了市场领先地位，相继取得江苏省潜在独角兽企业、苏南国家自主创新示范区潜在独角兽企业、苏州市独角兽培育企业、相城区独角兽培育企业等荣誉。公司是中国电器工业协会防爆电器分会理事会副理事长单位，是我国防爆电器行业骨干企业。

根据华经产业研究院的统计数据，2021 年我国国内厂用防爆电器行业市场规模约为 85 亿元，以此计算，公司 2021 年国内市场占有率约为 8.46%，同行业可比上市公司华荣股份约为 13.65%；根据中国电器工业协会防爆电器分会说明函，公司销售额在全国厂用防爆电器生产企业中排名全国第 2 位。

厂用防爆电器的主要传统应用领域为石油化工行业，行业内主要优质客户以国有企业为主，该等客户根据法律法规规定通常采取招投标方式采购，秉持“禁止歧视、限制、排斥投标人”的原则，参与竞争的供应商众多；投标过程中，公司资质优异，2017年首次在中石化集采招标中排名第一，并持续在中石化、中海油、万华化学等客户集采招标中名列前茅，具体情况如下表所示：

所属集团	集采招标次数	平均参与家数	参与次数		中标次数		排名第一次数	
			发行人	华荣股份	发行人	华荣股份	发行人	华荣股份
中石化	28	20.04	28	26	28	26	9	11
中海油	4	8.50	4	4	3	1	1	1
万华化学	3	4.33	3	3	3	1	不进行排名	

注：

- 1、石油化工行业厂用防爆电器采购仅有中石化、中海油、万华化学对标准化程度较高、用量较大的部分产品采购采取了集团集采模式，主要为灯具类产品；
- 2、以上招标次数、参与次数、中标次数及排名第一次数均系按照招标标段计算统计；
- 3、以上年度集采框架中，中石化2017年集采框架协议有效期2年，2019年及之后为1年（2020年延续至2022年）；中海油为3年，万华化学应急消防疏散指示系统框架协议有效期为2年，LED灯具框架协议未明确有效期但前次协议续签后实际执行期5年。”

二、与同行业可比公司在经营情况、市场地位、衡量核心竞争力、智能化技术储备等方面的比较情况

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（四）所述细分行业竞争格局、行业内主要企业，发行人产品或服务的市场地位、竞争优势与劣势，发行人与同行业可比公司的比较情况”之“5、与同行业可比公司的比较情况”补充披露如下：

“5、与同行业可比公司的比较情况

……

（2）经营情况比较

报告期内，公司与同行业可比上市公司主营业务、主要产品、应用领域的比较情况如下表所示：

项目	主营业务	主要产品	应用领域
华荣	主营业务为防爆电器及相关智	厂用防爆产品、矿用	产品/服务广泛应用于石

项目	主营业务	主要产品	应用领域
股份	能化/信息化产品等的生产、销售、服务；新能源 EPC 总承包、新能源电站持有/运营；专业照明设备生产、销售及光电业务	防爆产品、专业照明产品、新能源 EPC 业务	油、化工、天然气、煤矿、新能源、电力（含核电）、公安及消防、轨道交通、港口、场馆及市政工程、船舶及海洋工程、食品饮料、军工等领域
海洋王	主营特殊环境照明设备的研发、销售、生产逐步向服务型企业转化，为客户提供专业照明解决方案	固定照明设备、移动照明设备、便携照明设备、工程施工、管养服务、设计服务	易燃易爆、强振动、强冲击、强腐蚀、高低温、高湿、高压、电磁干扰、宽电压输入等环境的专业环境照明
电光科技	制造板块分两大块，一块是开展矿用防爆电器设备、矿用防爆监测监控设备、矿用应急救援产品、智能传动设备的研发、设计、生产和销售；另外一块公司电力专用设备制造板块主要从事国家电网、电力等领域的智能计量设备、各大系列电表箱、低压配电柜等产品的研发、生产和销售	智能化装备及系统、矿用防爆开关、电力设备、教育培训	基本覆盖煤矿井下电力系统中的供电、配电、受电设备的各个领域，适用于煤矿井下和周围介质中含瓦斯、煤尘等有爆炸危险的环境
公司	主要从事厂用防爆电器的研发、生产和销售，致力于为不同行业内具备特殊生产环境的客户提供高等级防爆电器产品	防爆电器、防爆灯具、防爆管件、三防产品、智能防爆设备	产品广泛应用于石油化工、新能源/新材料、粮食酿酒、生物医药等关系国民经济的重要行业与领域中存在易燃易爆气体、粉尘、蒸汽的场所

注：同行业可比上市公司相关信息来自于招股说明书、年度报告、投资者关系活动记录表等。

报告期内，公司与同行业可比上市公司经营规模的主要指标对比如下表所示：

单位：万元

项目	公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
可比产品主营业务收入	华荣股份	99,889.47	304,292.62	302,730.32	228,271.22
	海洋王	40,517.37	173,418.76	211,261.77	170,430.30
	电光科技	41,804.92	122,983.63	91,920.89	80,812.78
	平均值	60,737.25	200,231.67	201,970.99	159,838.10
	公司	40,616.81	79,022.04	68,208.23	60,559.55
营业利润	华荣股份	20,017.32	37,611.13	41,909.59	29,024.36

项目	公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	海洋王	10,166.98	16,654.31	47,988.19	39,017.63
	电光科技	5,357.12	9,447.62	9,385.49	6,508.16
	平均值	11,847.14	21,237.68	33,094.42	24,850.05
	公司	6,132.83	11,873.64	10,646.24	9,160.62
毛利率	华荣股份	未披露	59.76%	59.23%	61.19%
	海洋王	62.34%	65.13%	70.61%	66.69%
	电光科技	39.47%	37.65%	36.63%	32.68%
	平均值	50.91%	54.18%	55.49%	53.52%
	公司	53.51%	49.90%	53.41%	54.48%
净利率	华荣股份	14.81%	11.77%	12.59%	11.42%
	海洋王	9.59%	8.02%	18.57%	17.65%
	电光科技	7.74%	7.31%	9.33%	6.98%
	平均值	10.71%	9.03%	13.50%	12.02%
	公司	13.02%	13.88%	13.03%	12.63%

注：华荣股份选取的可比产品为厂用防爆电器，电光科技选取的可比产品为矿用防爆电器，海洋王选取的可比产品为固定照明设备中的设备产品销售。

与同行业可比上市公司相比，公司可比产品主营业务收入、营业利润等经营规模仍有一定差距，受规模效应及品牌实力影响，发行人毛利率与华荣股份、海洋王等相比亦处于相对劣势，但发行人专注于厂用防爆电器业务经营，经营效率更高带动净利率处于较高水平，盈利能力较强。

（3）运营效率比较

公司与同行业可比上市公司经营情况的比较请详见本招股说明书之“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”。

（4）市场地位的比较

同行业可比上市公司中，华荣股份主要聚焦厂用防爆电器领域，与公司属于同一细分领域。

根据华经产业研究院的统计数据，2021年我国国内厂用防爆电器行业市场规模约为85亿元，以此计算，公司2021年国内市场占有率约为8.46%，同行

业可比上市公司华荣股份约为 13.65%；根据中国电器工业协会防爆电器分会说明函，公司销售额在全国厂用防爆电器生产企业中排名全国第 2 位，相应地，华荣股份则排名全国第 1 位。

公司资质优异，2017 年首次在中石化集采招标中排名第一，并持续在中石化、中海油、万华化学等客户集采招标中名列前茅，与华荣股份的比较情况请详见本招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（四）所属细分行业竞争格局、行业内主要企业，发行人产品或服务的市场地位、竞争优势与劣势，发行人与同行业可比公司的比较情况”之“3、发行人产品或服务的市场地位”的相关内容。

（5）衡量核心竞争力指标的比较

同行业可比上市公司中，华荣股份主要聚焦厂用防爆电器领域，与公司属于同一细分领域。

厂用防爆电器下游应用领域众多且地域分布广泛，存在需要根据不同应用场景、不同客户需求“量体裁衣”、选型装配的情形，且多数客户对安全生产环节有着极高的要求，通常对产品品质具有严格标准。因此，营销网络、客户覆盖、产品类别、产品资质、产品质量、研发创新是衡量厂用防爆电器厂商核心竞争力的关键指标。

公司与华荣股份上述指标的比较情况如下表所示：

关键指标	公司	华荣股份
营销网络	国内市场，截至报告期末，拥有 157 家业务开发商； 国际市场，主要为国内客户的境外项目与少数东南亚客户	国内市场，截至 2023 年 4 月末，厂用防爆电器业务拥有近 200 家业务开发商； 国际市场，在中东阿联酋设有控股子公司，具有生产（组装）、销售职能，主要覆盖中东及非洲市场；在俄罗斯、西班牙、土耳其、南非、伊朗、迪拜、越南、泰国、巴西等国家和地区成立了 60 多家国际代理商
客户覆盖	区域方面，内销覆盖了全国除中国港澳台地区以外的其他全部 31 个省、自治区和直辖市，外销主要为东南亚地区； 下游行业方面，产品应用于石油化工、新能源/新材料、粮食酿酒、生物医药等关系国民经济的重要行业与领域，多次获得中石化、古雷石化、新宙邦等授予	区域方面，内销覆盖全国，外销重点布局中东、欧洲、东南亚、非洲等区域； 下游行业方面，主要包括传统石油石化领域及白酒、核电、医药、海工、军工等新兴领域，2021 年获得中石化、中石油、中海油、神华宁煤、西昌卫星、文昌卫星及相关国防军工用户等众多用户的“优质供

关键指标	公司	华荣股份
	的“优秀供应商”称号，并收到大庆油田、胜利油田、中石油吉化（揭阳）、中铁十七局等众多项目褒奖	应商”称号
产品类别	截至本招股说明书签署日，聚焦厂用防爆电器，共 35 个类别、千余种型号	截至 2023 年 6 月 30 日，覆盖厂用防爆电器、矿用防爆电器、专业照明等共数百个大类，千余种不同系列，过万种不同型号规格
产品资质	截至本招股说明书签署日，通过了国际电工委员会 IECEx、欧盟委员会 ATEX、德国技术监督协会 TUV、欧盟 CE、EMC 等国际认证； 截至本招股说明书签署日，取得防爆合格证 248 项，强制性产品认证证书 186 项，其中防爆电气领域强制性产品认证证书 97 项、消防产品领域强制性产品认证证书 51 项	截至 2023 年 6 月 30 日，通过了国际电工委员会 IECEx、欧盟委员会 ATEX、德国 PTB、俄罗斯 CU-TR、美国 UL、中国船级社 CCS、法国 BV、LCIE、挪威 Nemko、DNV 等国际认证； 根据官网介绍，华荣股份取得强制性产品认证证书、防爆合格证、消防产品 CCCF 强制性产品认证等证书合计 2,000 余项，其中截至本招股说明书签署日，华荣股份及其主要子公司华荣照明有限公司、华荣光电科技有限公司防爆电气领域强制性产品认证证书 277 项、消防产品领域强制性产品认证证书 61 项
产品质量	截至本招股说明书签署日，建有中国合格评定国家认可委员会(CNAS)资质的实验室;通过了 ISO 9001 质量管理体系认证、GJB 9001C-2017 质量管理体系认证；2020-2022 年分别接受了 36 次、27 次、21 次第三方检查并全部通过； 通过了 2020 年至今全部市场监管总局组织的防爆电气产品质量国家监督抽查，而同期不合格率分别为 32.4%、23.6%、10.1%	截至 2023 年 6 月 30 日，建有中国合格评定国家认可委员会(CNAS)资质的实验室；通过了 ISO 9001 质量管理体系认证、ISO 10012 测量管理体系（AAA）认证;2021 年 32 次第三方审查全部获得通过； 通过了 2020 年至今全部市场监管总局组织的防爆电气产品质量国家监督抽查
研发创新	截至报告期末，研发人员数量为 86 人，占比 10.20%； 截至本招股说明书签署日，取得专利 117 项，其中发明专利 33 项，参与起草厂用防爆电器领域国家、行业等标准 20 余项	截至 2022 年末，研发人员数量为 338 人，占比 17.19%； 截至本招股说明书签署日，华荣股份及其主要子公司华荣照明有限公司、华荣光电科技有限公司取得专利 567 项，其中发明专利 21 项，参与起草厂用防爆电器、矿用防爆电器、专业照明等领域国家、行业等标准 48 项

注：防爆电气、消防产品领域强制性产品认证证书公开信息来源于市场监管总局全国认证认可信息公共服务平台（<http://cx.cnca.cn/CertECloud/index/index/page>），专利公开信息来源于国家知识产权局专利和集成电路布图设计业务办理统一身份认证平台（<https://tysf.cponline.cnipa.gov.cn/am/#/user/login>）。

（6）智能化技术储备比较

同行业可比上市公司中，华荣股份主要聚焦厂用防爆电器领域，与公司属于同一细分领域。

在各行各业推进“工业互联网+智能制造”产业生态建设、对安全生产重视程度不断提升的背景下，智能化是防爆电器行业发展的主要趋势。

项目	公司	华荣股份
技术阶段	2015年开始布局，2018年开始智能防爆设备的生产和销售	2012年提出打造工业物联网设想，2019年推出了样板工程，2020年全面开始推广
技术来源	以自主研发为主，并与中国电信、中科院广州软件所达成战略合作，推进系统级、平台化产品应用与创新	软件、通信系统、智能终端系自主研发，开关、WiFi网关、摄像头等硬件系外购后集成
产品系列	防爆智能灯具、防爆智能消防疏散系统、应急疏散指示系统	“SCS安工智能管控系统”，包含智能配电管理、智能照明管控、智能在线工艺监测、动设备在线监测、智能视频监控、智能通讯指挥、智能消防安全、可燃气体监测、在线腐蚀监测、“智慧化工园区管控子系统”等10个子系统
专业定位	在设备智能化基础上，围绕工业安全事故的感知、监测、预警、处置和评估进行纵深研发	开放式、平台化发展，总体架构、功能设计模块化，可嵌入客户已有工艺系统
应用领域	主要应用于石油化工领域，其中应急疏散指示系统用于户外装置、防爆智能消防疏散系统用于户内设施、防爆智能灯具则两者皆可	适用于石油开采、炼油、化工、军工等危险环境的智能化管理，当前客户以石油石化行业为主
销售业绩	报告期内，智能防爆设备销售收入分别为2,713.55万元、4,164.44万元、5,069.37万元、 3,750.29万元	2022年，公司安工智能板块实现收入超1.8亿元
应用案例	应急疏散指示系统已在安庆石化、北化院等多个中石化项目落地；防爆智能灯具、防爆智能消防疏散系统则广泛应用于中石化、中石油、万华化学等集团客户的多个炼化项目	已在镇海炼化、上海石化、神华宁煤等多个客户落地

.....”

8.2 招股书披露，公司产品广泛应用于石油化工、新能源/新材料、粮食酿酒、生物医药等行业与领域。

请发行人补充披露：报告期各期，结合下游行业、产品类别，列示相应的客户数量、销售收入规模及占比。

回复：

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要产品的销售收入情况”补充披露如下：

“（二）主要产品的销售收入情况

1、按产品类别分类

报告期内，公司分产品类别销售具体情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
防爆电器	13,887.08	32.95%	30,260.00	36.47%	25,225.01	35.33%	22,969.27	36.20%
防爆灯具	8,842.83	20.98%	17,456.49	21.04%	15,663.05	21.94%	14,867.03	23.43%
防爆管件	9,967.80	23.65%	17,246.65	20.79%	16,274.28	22.79%	13,821.41	21.78%
三防产品	4,168.81	9.89%	8,989.53	10.83%	6,881.45	9.64%	6,188.30	9.75%
智能防爆设备	3,750.29	8.90%	5,069.37	6.11%	4,164.44	5.83%	2,713.55	4.28%
其他	1,524.68	3.62%	3,951.02	4.76%	3,195.47	4.48%	2,899.81	4.57%
合计	42,141.48	100.00%	82,973.06	100.00%	71,403.70	100.00%	63,459.36	100.00%

报告期内，公司客户一般会向发行人同时购买多种类型的产品，客户与产品类型通常不存在一一对应的情形。

.....

4、按下游客户行业分类

报告期内，按照性质划分，公司主营产品的下游客户分为终端用户、安装分包等，具体情况如下表所示：

单位：万元

客户类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端用户	24,145.88	57.30%	42,257.41	50.93%	35,224.75	49.33%	32,367.52	51.01%
安装分包	6,536.82	15.51%	17,282.74	20.83%	14,891.16	20.85%	13,538.71	21.33%
配套用户	6,501.69	15.43%	12,716.06	15.33%	9,630.60	13.49%	6,714.52	10.58%
经销贸易	4,654.13	11.04%	8,974.22	10.82%	9,928.35	13.90%	9,333.85	14.71%
加工服务	302.96	0.72%	1,742.63	2.10%	1,728.84	2.42%	1,504.76	2.37%
合计	42,141.48	100.00%	82,973.06	100.00%	71,403.70	100.00%	63,459.36	100.00%

其中，终端用户系公司产品用户，采购产品用于厂区设备检维修更换或新建项目；安装分包客户系工程总承包商，采购产品用于其业主项目建设中；配套用户主要为生产或自动化设备厂商，采购产品用于自身设备组装、搭配后进行销售；经销贸易客户采购公司产品后直接对外销售。

安装分包、配套用户、经销贸易客户自身不属于特定行业或领域，终端用户所属行业情况如下表所示：

单位：家、万元

年份	下游客户行业	客户数量	占比	销售金额	占比
2023年1-6月	石油化工	418	55.88%	15,913.35	65.91%
	新能源/新材料	150	20.05%	6,598.30	27.33%
	生物医药	139	18.58%	1,419.16	5.88%
	粮食酿酒	13	1.74%	114.28	0.47%
	其他	28	3.74%	100.79	0.42%
	合计	748	100.00%	24,145.88	100.00%
2022年度	石油化工	610	59.45%	28,667.37	67.84%
	新能源/新材料	189	18.42%	10,162.84	24.05%
	生物医药	166	16.18%	2,858.19	6.76%
	粮食酿酒	21	2.05%	271.99	0.64%
	其他	40	3.90%	297.02	0.70%
	合计	1,026	100.00%	42,257.41	100.00%

年份	下游客户行业	客户数量	占比	销售金额	占比
2021 年度	石油化工	579	61.99%	25,231.15	71.63%
	新能源/新材料	145	15.52%	6,228.98	17.68%
	生物医药	164	17.56%	2,682.37	7.62%
	粮食酿酒	14	1.50%	1,002.32	2.85%
	其他	32	3.43%	79.93	0.23%
	合计	934	100.00%	35,224.75	100.00%
2020 年度	石油化工	566	66.51%	25,242.22	77.99%
	新能源/新材料	116	13.63%	3,330.02	10.29%
	生物医药	144	16.92%	2,811.71	8.69%
	粮食酿酒	9	1.06%	936.99	2.89%
	其他	16	1.88%	46.58	0.14%
	合计	851	100.00%	32,367.52	100.00%

注：其他类包含电力、港口、市政工程、船舶、海洋工程等行业。”

8.3 请发行人在招股书“同业竞争”部分补充披露控股股东、实际控制人的近亲属控制的企业、该企业的主营业务、是否存在与发行人构成同业竞争的情形。

回复：

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“六、同业竞争”之“（一）控股股东、实际控制人及其控制的其他企业情况”补充披露如下：

“（一）控股股东、实际控制人及其控制的其他企业情况

.....

3、控股股东、实际控制人的近亲属控制的企业

《中华人民共和国民法典》第一千零四十五条第二款规定，配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女为近亲属。根据该条规定，发行人控股股东、实际控制人近亲属包括控股股东、实际控制人的配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女。

截至本招股说明书签署日，控股股东、实际控制人的近亲属控制的企业情况如下表所示：

序号	企业名称	股权关系	主营业务	是否构成同业竞争
1	恒腾电气制造盐城有限公司	发行人控股股东、实际控制人郑振晓之兄郑进宇直接持股 84%，王焕林持股 10%，刘泉持股 6%	无实际业务经营	否
2	乐清市恒通电气有限公司	发行人控股股东、实际控制人郑振晓之兄郑进宇直接持股 65%，张晓萍持股 25%，郑展持股 10%	工业用插头、插座和组合式配电箱系统	否
3	上海恒通海天电源接插件有限公司（2007年4月6日吊销）	发行人控股股东、实际控制人郑振晓之兄郑进宇直接持股 70%，郑茹茹持股 30%	无实际业务经营	否

注：王焕林、刘泉系郑进宇合作伙伴，张晓萍系郑进宇之配偶，郑展系郑进宇之子，郑茹茹系郑进宇妹妹。

截至本招股说明书签署日，恒腾电气制造盐城有限公司、上海恒通海天电源接插件有限公司（2007年4月6日吊销）无实际业务经营，业务与公司业务不产生替代性、竞争性、不存在利益冲突、未对外进行销售，与公司不构成竞

争。乐清市恒通电气有限公司与公司主营业务存在明显差异且细分产品不相同，其经营业务不会导致与公司存在非公平竞争、利益输送，不会导致与公司相互或者单方让渡商业机会，经营业务不会对公司构成重大不利影响，与公司不构成同业竞争。”

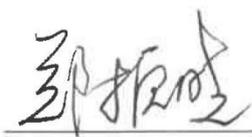
保荐机构在充分核查基础上的总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐机构华泰联合证券均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于新黎明科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：



郑振晓

新黎明科技股份有限公司

2023年9月27日



（本页无正文，为新黎明科技股份有限公司《关于新黎明科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

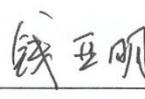
新黎明科技股份有限公司
2023年9月27日



(本页无正文, 为华泰联合证券有限责任公司《关于新黎明科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人:


郭明安


钱亚明

华泰联合证券有限责任公司

2023年9月27日



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读新黎明科技股份有限公司本次反馈意见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，反馈意见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。

保荐机构法定代表人：



江 禹

华泰联合证券有限责任公司

2023年9月27日