

## 目 录

一、关于融资规模与效益测算·····	第 1—34 页
二、关于经营业绩·····	第 34—59 页
三、关于应收账款与存货·····	第 59—71 页
四、关于财务性投资·····	第 72—83 页
五、关于其他·····	第 84—91 页

# 关于泰瑞机器股份有限公司向不特定对象 发行可转换公司债券申请文件审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2023〕1500号

上海证券交易所：

由财通证券证券股份有限公司转来的《关于泰瑞机器股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2023〕631号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的泰瑞机器股份有限公司（以下简称泰瑞机器或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本回复中部分合计数与各项目直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

## 一、关于融资规模与效益测算

根据申报材料，1）本次向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金不超过人民币 38,000.00 万元（含 38,000.00 万元），28,000.00 万元将用于泰瑞大型一体化智能制造基地项目（年产 29 台压铸机、5000 台注塑高端装备建设项目）、10,000.00 万元用于补充流动资金；2）2020 年至 2022 年公司营业收入复合增长率为 16.54%，2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-3 月公司营业收入同比增幅分别为 25.71%、8.05%和 12.38%，公司计算 2023 年至 2025 年公司营运资金缺口时假设 2023 年至 2025 年营业收入增长率与 2020 年至 2022 年营业收入复合增长率 16.54%保持一致；3）公司进行募投项目效益测算时营业收入根据产品的预计销售单价及预计销售量计算得出，销售量系根据达产进度，假定产量可全部实现销售测算得出。

请发行人说明：（1）泰瑞大型一体化智能制造基地项目投资金额的主要内

容、测算依据及过程，相关测算参数选取及最终测算金额是否谨慎合理；（2）结合公司日常运营需要、货币资金和交易性金融资产余额及具体使用安排、日常经营积累、目前资金缺口等情况，分析本次发行募集资金的必要性、募集资金规模的合理性；结合 2022 年、2023 年营业收入的增长率情况分析测算 2023 年至 2025 年营运资金缺口时假设 2023 年至 2025 年营业收入增长率为 16.54% 的确定依据及合理性；结合期末持有货币资金和交易性金融资产的使用安排、补充流动资金的具体用途等分析募集资金补流的必要性与规模合理性；（3）量化说明募投项目效益测算的具体过程、依据、参数选取、结果，募投项目主要产品能全部销售的合理性，募投项目产品单价、毛利率及项目整体收益率与公司已有产品及同行业可比公司类似产品及项目的对比情况，募投项目效益测算是否谨慎合理。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。（审核问询函问题 2）

（一）泰瑞大型一体化智能制造基地项目投资金额的主要内容、测算依据及过程，相关测算参数选取及最终测算金额是否谨慎合理

1. 项目投资金额的主要内容

本项目总投资额为 79,759.88 万元，拟使用募集资金金额为 28,000.00 万元，募集资金相对于项目所需资金不足部分将以自有资金或自筹方式解决。总投资包括建筑工程费、设备购置费、安装工程费、工程建设其他费用以及预备费用和铺底流动资金，具体投资明细如下：

单位：万元					
序号	项目	投资金额	投资比例	拟使用募集资金金额	是否资本化支出
1	建筑工程费	31,822.91	39.90%	19,000.00	是
2	设备购置费	15,747.00	19.74%	8,000.00	是
3	安装工程费	1,375.00	1.72%	1,000.00	是
4	工程建设其他费用	9,372.92	11.75%	-	是
5	预备费用	1,166.36	1.46%	-	否
6	铺底流动资金	20,275.70	25.42%	-	否
合计		79,759.88	100.00%	28,000.00	

注：截至本次可转债董事会决议日前，本项目已投入 19,488.56 万元，本项目募集资金不存在置换董事会决议前投入的情形

## 2. 项目投资金额的测算依据及过程

### (1) 建筑工程费

本项目建筑工程费为 31,822.91 万元，主要用于生产厂房的生产场地及配套设施的建设与装修，采用单位工程量投资估算法，总工程量根据项目实际需求计取，建设单价根据工程量及技术要求并参考当地近期同类型工程计取。各建设项目工程量、建设单价和总价情况如下：

序号	名称	工程量 (m <sup>2</sup> )	建设单价 (元/m <sup>2</sup> )	费用合计 (万元)
1	组装车间	137,955.96	1,300.00	17,934.27
2	加工车间	106,313.09	1,000.00	10,631.31
3	危化车间	312.00	2,985.00	93.13
4	综合楼	4,298.85	1,500.00	644.83
5	宿舍楼	15,102.64	1,500.00	2,265.40
6	门卫室（含地下消防水池）	490.63	1,100.00	53.97
7	室外景观			200.00
合计		264,473.17		31,822.91

本项目的建筑工程费与同行业企业可比项目的对比情况如下：

可比公司	募投项目	工程量/总建筑 面积 (m <sup>2</sup> )	建筑工程费 (万元)	建设单价 (元/m <sup>2</sup> )
伊之密	注塑机和压铸机生产基地项目	48,357.00	5,335.00	1,103.25
思进智能	多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目	59,676.00	9,362.00	1,568.80
思进智能与伊之密募投项目建设单价平均值				1,336.03
泰瑞机器	泰瑞大型一体化智能制造基地项目	264,473.17	31,822.91	1,203.26

注：伊之密“注塑机和压铸机生产基地项目”为其 2015 年 IPO 募投项目；思进智能主要从事多工位高速冷镦成形装备和压铸设备的研发、生产与销售，业务包含压铸机产品，因此列为可比公司来论证本项目投资测算合理性，思进智能“多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目”为其 2020 年 IPO 募投项目；博创智能目前正在 IPO 申报中，其 IPO 募投项目“新一代互联网注塑装备智能生产项目”和“二板式注塑机智能制造技改及扩产项目”不涉及新建生产基地，在现有厂区开展，全部用于购买机器设备及铺底流动资金；上述测算的总建筑面积均包含配建的综合楼等

综上，本项目建筑工程的建设单价处于行业合理价格区间内，项目建筑工程费的测算金额谨慎合理。

### (2) 设备购置费

本项目拟支出 15,747.00 万元用于购置生产所需设备,注塑机与压铸机涉及共用产线,采购的多数设备可以同时用于二者生产。本项目设备购置费根据项目所需的设备购置数量和单价进行测算,设备数量根据项目实际需求计取,设备单价参照公司历史同类设备采购单价或参考对相关供应商进行询价所得到的相关设备报价计取,设备购置费的测算金额具有合理性。各设备采购数量、单价和总价情况如下:

序号	名称	数量 (台/套)	单价 (万元)	金额合计 (万元)
1	2*4 米龙门五面体	1	396.00	396.00
2	2.5*4 米龙门五面体	6	446.00	2,676.00
3	3*6 米龙门五面体	1	522.00	522.00
4	4*6 米龙门五面体	1	860.00	860.00
5	5*7 米龙门五面体	1	1,850.00	1,850.00
6	仓敷 110	2	420.00	840.00
7	仓敷 130	2	460.00	920.00
8	FMS*6	1	2,000.00	2,000.00
9	线切割	1	60.00	60.00
10	数控插床	1	40.00	40.00
11	数控车床	1	180.00	180.00
12	数控立车	1	163.00	163.00
13	立式加工中心	1	50.00	50.00
14	卧式加工中心 630	1	260.00	260.00
15	车床	1	25.00	25.00
16	数控车床	1	2,000.00	2,000.00
17	外圆磨床	1	220.00	220.00
18	卧式钻两边孔	1	80.00	80.00
19	抛光机	1	35.00	35.00
20	车床	1	20.00	20.00
21	校直机	1	800.00	800.00
22	外圆磨床	1	80.00	80.00
23	数控螺杆研磨机	1	180.00	180.00
24	龙门铣 4 轴	1	285.00	285.00
25	抛光机	1	40.00	40.00
26	数控车床	2	45.00	90.00

序号	名称	数量（台/套）	单价（万元）	金额合计（万元）
27	数控车床（双向刀塔）	1	55.00	55.00
28	数控车床	2	47.00	94.00
29	数控车床	2	54.00	108.00
30	数控立式铣床	1	20.00	20.00
31	数控螺杆头磨床	1	100.00	100.00
32	万能外圆磨床	1	50.00	50.00
33	内圆磨床	1	20.00	20.00
34	外圆磨床	1	50.00	50.00
35	外圆磨床磨合金	1	40.00	40.00
36	螺杆头喷合金	1	45.00	45.00
37	井式调质炉	2	19.00	38.00
38	井式气体氮化炉	2	55.00	110.00
39	台车式回火炉	1	36.00	36.00
40	离子氮化炉	1	60.00	60.00
41	立式真空淬火炉	1	146.00	146.00
42	卧式真空淬火炉	1	85.00	85.00
43	井式回火炉	1	18.00	18.00
合计		55		15,747.00

### (3) 安装工程费

本项目安装工程费为 1,375.00 万元，主要根据募投项目购置设备所需配置的相关机械设备装配、装置和装设工程以及附属于被安装设备的管线敷设和绝缘等工程，以及排水工程、暖通工程、动力工程等方面的支出确定，安装工程费测算具有合理性。

### (4) 工程建设其他费用

本项目工程建设其他费用为 9,372.92 万元，主要用于生产厂房的土地费用、项目管理费、造价咨询费、工程监理费、基坑检测及论证费、勘察费、设计费等，系根据公司在建工程台账中已支出和待支出的数额进行确定。其中，公司已取得本项目用地，2022 年 6 月 29 日，泰瑞装备与桐乡市自然资源和规划局签订了《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：3304832022A21058），出让土地面积为 164,741.87 平方米，出让价款为 8,700.00 万元，公司已足额缴纳土地出让金，并取得了编号为浙(2022)桐乡市不动产权第 0026815 号的不动产权证书。综上，

工程建设其他费用测算具有合理性。工程建设其他费用具体明细如下：

序号	名称	费用合计（万元）
1	土地费用	8,700.00
2	项目管理费	52.00
3	造价咨询费	51.00
4	工程监理费	98.00
5	基坑检测及论证费	76.50
6	勘察费	24.55
7	设计费	370.87
合计		9,372.92

#### (5) 预备费

本项目基本预备费为 1,166.36 万元，按本次建设投资中的建筑工程费、设备购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 2%进行估算。公司预备费金额占比与同行业相比偏低，预备费测算谨慎合理。本项目的预备费与同行业企业可比项目的对比情况如下：

可比公司	募投项目	预备费金额（万元）	其他建设总投资额（万元）	金额占比（%）
伊之密	注塑机和压铸机生产基地项目	1,346.60	22,513.40	5.98%
思进智能	多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目	755.00	25,197.00	3.00%
泰瑞机器	泰瑞大型一体化智能制造基地项目	1,166.36	58,317.83	2.00%

注：预备费金额占比按照预备费金额除以扣费预备费以外的全部建设投资总额计算得出

#### (6) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金是指生产性建设工程项目为保证生产和经营正常进行，按规定应列入建设工程项目总投资的铺底流动资金，拟全部使用自有资金或自筹方式解决。本项目铺底流动资金为 20,275.70 万元，系根据项目所需流动资金缺口的 30%计算。本项目流动资金测算采用详细估算法，参考公司现有数据，结合项目所在行业实际情况，根据货币资金、应收账款、存货、预付款项等经营性流动资产以及应付账款、预收款项等经营性流动负债的情况估算未来项目所需流动资金，计算得到本项目所需流动资金缺口为 67,585.67 万元。

本项目铺底流动资金占比低于伊之密“注塑机和压铸机生产基地项目”，高

于思进智能“多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目”和博创智能“新一代互联网注塑装备智能生产项目”和“二板式注塑机智能制造技改及扩产项目”，铺底流动资金测算较为谨慎合理。本项目的铺底流动资金占比与同行业公司可比项目的对比情况如下：

项目名称		项目投资总额 (万元)	铺底流动资金 (万元)	占比
伊之密	注塑机和压铸机生产基地项目	32,860.00	9,000.00	27.39%
思进智能	多工位高速精密智能成形装备生产基地建设项目	28,701.00	2,750.00	9.58%
博创智能	新一代互联网注塑装备智能生产项目	12,311.61	1,206.66	9.80%
	二板式注塑机智能制造技改及扩产项目	16,035.09	1,629.51	10.16%
泰瑞机器	泰瑞大型一体化智能制造基地项目	79,759.88	20,275.70	25.42%

注：铺底流动资金测算按照募投项目正常运营期流动资金缺口总额的30%计算，铺底流动资金占比是与募投项目总投资额进行比较

综上所述，本项目各部分所需资金均经过公司较为严谨的测算假设和计算，与公司的实际情况相符，与同行业相比不存在显著差异，相关测算参数选取及最终测算金额较为谨慎合理。

(二) 结合公司日常营运需要、货币资金和交易性金融资产余额及具体使用安排、日常经营积累、目前资金缺口等情况，分析本次发行募集资金的必要性、募集资金规模的合理性；结合2022年、2023年营业收入的增长率情况分析测算2023年至2025年营运资金缺口时假设2023年至2025年营业收入增长率为16.54%的确定依据及合理性；结合期末持有货币资金和交易性金融资产的使用安排、补充流动资金的具体用途等分析募集资金补流的必要性与规模合理性

1. 结合公司日常营运需要、货币资金和交易性金融资产余额及具体使用安排、日常经营积累、目前资金缺口等情况，分析本次发行募集资金的必要性、募集资金规模的合理性

截至2023年6月30日，公司可自由支配资金余额为38,624.37万元，综合考虑公司的日常营运需要、货币资金余额及使用安排、日常经营积累等，公司目前的资金缺口为40,502.78万元，具体测算过程如下：

单位：万元		
项目	公式	金额



项目	公式	金额
货币资金、交易性金融资产及其他流动资产中的理财产品	①	38,633.27
其中：受限货币资金	②	8.90
可自由支配资金	③=①-②	38,624.37
未来三年预计自身经营利润积累	④	50,223.58
最低现金保有量	⑤	17,720.10
未来三年新增营运资金需求	⑥	13,653.72
未来三年预计现金分红所需资金	⑦	20,089.43
本次募投项目投资需要	⑧	60,271.32
总部大楼及智慧工厂项目投资需要	⑨	17,616.16
总体资金需求合计	⑩=⑤+⑥+⑦+⑧+⑨	129,350.73
总体资金缺口/剩余（缺口以负数表示）	⑪=③+④-⑩	-40,502.78

### (1) 可自由支配资金

截至 2023 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 14,162.76 万元，其中受限制货币资金为 8.90 万元，可供自由支配的货币资金为 14,153.86 万元；公司交易性金融资产余额为 14,470.51 万元；其他流动资产中的理财产品金额为 10,000.00 万元。

综上，截至 2023 年 6 月 30 日，公司可自由支配的资金为 38,624.37 万元。

### (2) 未来三年自身经营利润积累

公司未来三年自身经营利润积累以归属于上市公司股东的净利润为基础进行计算，假设公司未来三年归属于上市公司股东的净利润占公司未来三年营业收入比例保持不变（比例为 10.31%，与 2020 年-2022 年净利润占营业收入比例的平均值保持一致），并假设未来三年公司营业收入以 16.54% 的复合增长率增长，经测算，公司未来三年预计自身经营利润积累为 50,223.58 万元。

### (3) 最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金，以应对客户回款不及时，支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。报告期内，公司经营活动现金流出主要系购买商品、接受劳务支付的现金以及支付给职工以及为职工支付的现金。

考虑到公司流动负债规模较大，应收款项无法覆盖流动负债，2023 年 6 月末公司流动负债金额为 81,876.71 万元，2023 年 6 月末应收款项金额为

50,467.12 万元，差额为 31,409.59 万元，差额较大；公司采购的生铁、钢材等主要原材料为大宗商品，一般为当月结算，账期较短；公司境外客户占比较高，海运运输时间较长，公司给予的信用期较长。综上所述，公司管理层认为一般持有满足三个月资金支出的可动用货币资金作为日常营运资金储备，来测算最低保留三个月经营活动现金流出的资金。经测算最低现金保有量金额为 17,720.10 万元，测算过程如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	28,867.99	67,378.35	56,366.30	45,301.31
支付给职工以及为职工支付的现金	8,411.99	15,312.91	13,751.83	10,850.94
合计	37,279.98	82,691.26	70,118.13	56,152.25
月均现金支出	6,213.33	6,890.94	5,843.18	4,679.35
最近三年一期月平均现金流出	5,906.70			
满足三个月的最低现金保有量	17,720.10			

#### (4) 未来三年新增营运资金需求

公司基于下游市场发展、客户需求、产品竞争力提升等方面的考量，假设公司主营业务、经营模式保持稳定的情况下，综合考虑各项经营性资产、经营性负债与营业收入的比例关系等因素，利用销售百分比法估算 2023 年至 2025 年公司营业收入增长所导致的相关流动资产及流动负债的变化，进而估算公司未来生产经营对流动资金的需求量。经测算，公司未来三年新增营运资金需求为 13,653.72 万元，具体测算过程如下：

##### 1) 经营性资产、负债情况

2020 年末-2022 年末，公司经营性资产、经营性负债如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收票据	1,655.36	1,777.89	
应收账款	33,965.29	29,621.69	27,483.04
应收款项融资	3,369.54	2,193.73	6,516.34
预付款项	563.78	609.59	491.35
合同资产	11,031.02		
存货	32,299.23	32,831.54	28,523.56

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
经营性资产合计	82,884.22	67,034.44	63,014.29
应付票据	15,571.68	15,979.88	11,584.29
应付账款	40,387.03	31,116.22	25,825.35
预收账款			
合同负债	3,243.38	4,412.56	3,297.07
经营性负债合计	59,202.09	51,508.66	40,706.71
营运资金=经营性资产-经营性负债	23,682.13	15,525.78	22,307.58

公司 2020 年末-2022 年末各项经营性资产、经营性负债占同期营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	2022年度/ 2022年12月31日	2021年度/ 2021年12月31日	2020年度/ 2020年12月31日
营业收入	118,589.73	109,758.65	87,314.09
经营性资产	82,884.22	67,034.44	63,014.29
经营性负债	59,202.09	51,508.66	40,706.71
营运资金	23,682.13	15,525.78	22,307.58
经营性资产/营业收入 (%)	69.89	61.07	72.17
经营性资产/营业收入平均值 (%)	67.71		
经营性负债/营业收入 (%)	49.92	46.93	46.62
经营性负债/营业收入平均值 (%)	47.82		
营运资金/营业收入 (%)	19.97	14.15	25.55

## 2) 计算 2023 年-2025 年公司营运资金缺口

2020 年-2022 年公司营业收入算术平均增长率为 16.88%，复合增长率为 16.54%，假设公司 2023 年-2025 年营业收入增长率与 2020 年-2022 年营业收入复合增长率 16.54%保持一致，经营性资产和经营性负债占收入的比例为 2020 年-2022 年三年占比的平均值，则未来三年公司营运资金缺口计算过程如下：

单位：万元

项目	2022年12月 31日	2023年12月 31日	2024年12月 31日	2025年12月 31日
营业收入	118,589.73	138,206.50	161,068.21	187,711.64

项目	2022年12月 31日	2023年12月 31日	2024年12月 31日	2025年12月 31日
经营性资产占收入比例(2020年、2021年和2022年三年占比平均值)				67.71
经营性负债占收入比例(2020年、2021年和2022年三年占比平均值)				47.82
经营性资产	82,884.22	93,579.62	109,059.28	127,099.55
经营性负债	59,202.09	66,090.35	77,022.82	89,763.71
营运资金	23,682.13	27,489.27	32,036.47	37,335.85
营运资金缺口(2022年末至2025年末)				13,653.72

如不考虑本次募投建设项目的资金需求,结合日常运营需要,根据上述测算,公司2023年、2024年、2025年预计营运资金分别为27,489.27万元、32,036.47万元、37,335.85万元,未来三年的营运资金缺口为13,653.72万元。

#### (5) 未来三年预计现金分红

公司最近三年现金分红情况如下:

项目	单位:万元		
	2022年	2021年	2020年
现金分红金额(含税)	4,433.20	5,864.42	5,914.42
以现金方式回购股份计入现金分红的金额	2,226.94	-	-
当年现金分红总金额(含税)	6,660.14	5,864.42	5,914.42
归属于上市公司股东的净利润(万元)	9,663.87	14,221.34	8,669.50
当年现金分红占合并报表中归属于母公司股东净利润的比例	68.92%	41.24%	68.22%
最近三年累计现金分配合计			18,438.98
最近三年归属于母公司股东年均可分配利润			10,851.57
最近三年累计现金分配利润占年均可分配利润的比例			169.92%

假设公司未来三年归属于母公司股东的净利润与公司过去三年年度净利润平均值保持一致,最近三年平均分红比例约56.00%,结合公司股利分配政策,未来公司有重大资金支出安排,假设未来三年分红比例为40%,则未来三年现金分红为20,089.43万元。

#### (6) 本次募投项目投资需要

公司本次募投项目“泰瑞大型一体化智能制造基地项目(年产29台压铸机、5000台注塑高端装备建设项目)”计划投资79,759.88万元,扣除已投入的19,488.56万元,剩余仍需60,271.32万元。

#### (7) 总部大楼及智慧工厂项目投资需要

公司于 2019 年 10 月 15 日发布《关于投资建设泰瑞机器总部大楼及智慧工厂的公告》，项目总投资为 45,363.32 万元。截至 2023 年 6 月 30 日，总部大楼及智慧工厂项目已实际支付 27,747.16 万元，尚有资金缺口 17,616.16 万元。截至 2023 年 6 月 30 日，主体工程尚未完全竣工，尚有部分主体工程款项尚未支付，尚有装修、绿化等工程尚未开始投入。

2020 年 5 月公司通过浙江省土地使用权网上交易系统竞得杭钱塘工出(2020)10 号地块，2020 年 11 月 23 日获得施工许可证，开始建设总部大楼及智慧工厂项目。各报告期末总部大楼及智慧工厂在建工程项目期末余额分别为 2,095.68 万元、10,648.93 万元、24,679.25 万元、28,846.30 万元，总部大楼及智慧工厂项目在报告期内持续投入。

#### (8) 公司总体资金缺口

综合考虑公司的日常运营需要、货币资金和交易性金融资产余额及具体使用安排、日常经营积累等因素，公司目前的资金缺口为 40,502.78 万元，高于本次募集资金总额 38,000.00 万元。

综上，根据日常营运需要、货币资金和交易性金融资产余额及具体使用安排、日常经营积累等情况，测算出公司资金缺口为 40,502.78 万元，公司依靠自有资金及经营积累较难全部满足公司各类资金需求，本次发行募集资金具有必要性。此外，公司目前财务结构较为稳健，资产负债率低于同行业可比公司，公司偿债风险较低，偿债能力有保障，通过股权融资相对更有利于资产负债率的稳定，更有利于维护股东利益。公司管理层针对本次募投项目，综合考虑公司目前资金缺口、自有资金投入能力和公司财务结构稳健性等问题，审慎确定募集资金规模为 38,000.00 万元，募集资金规模设置具有合理性。

2. 结合 2022 年、2023 年营业收入的增长率情况分析测算 2023 年至 2025 年营运资金缺口时假设 2023 年至 2025 年营业收入增长率为 16.54% 的确定依据及合理性

基于对报告期内公司营业收入增长情况、公司股权激励业绩考核指标、市场研究机构盈利预测、注塑机和压铸机市场空间的良好预期、公司客户基础及产品竞争力持续提升等因素的综合考虑，假设公司 2023 年-2025 年营业收入增长率与 2020 年-2022 年营业收入复合增长率 16.54% 保持一致，以此来测算未来三年

的营运资金缺口。上述营业收入增长率预测数据系根据公司历史收入复合增长率及市场需求情况进行估计，仅用于公司预测未来营运资金缺口数额，不构成公司、审计机构对未来业绩、盈利水平的承诺。营业收入增长率预测数据的确定依据及具体情况如下：

(1) 报告期内公司营业收入增速显著高于同行业，注塑机产品市场竞争力不断增强，随着首台 4500T 压铸机产品的市场验证及销售，可进一步推动公司未来三年收入持续增长

近年来，公司业务保持快速发展，收入规模逐年增加，2020 年-2023 年 1-6 月公司营业收入分别为 87,314.09 万元、109,758.65 万元、118,589.73 万元和 54,679.50 万元。公司 2020 年-2022 年营业收入复合增长率为 16.54%，2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月营业收入同比增速分别为 25.71%、8.05%、-3.70%。公司与同行业主要可比公司报告期内注塑机业务营收情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年		2022 年		2023 年 1-6 月		2020-2022 年复合增速
	营收	营收	同比增速	营收	同比增速	营收	同比增速	
海天国际	1,180,005.20	1,601,827.20	35.75%	1,230,818.60	-23.16%	638,022.70	-1.99%	2.13%
伊之密	202,399.23	258,454.37	27.70%	265,765.74	2.83%	146,892.12	2.07%	14.59%
震雄集团	209,923.98	226,487.33	15.60%	198,627.84	-15.25%	未披露	未披露	-1.02%
力劲科技	110,766.41	113,304.21	9.60%	102,296.11	-12.75%	未披露	未披露	-2.21%
泰瑞机器	87,314.09	109,758.65	25.71%	118,589.73	8.05%	54,679.50	-3.70%	16.54%

数据来源：各公司定期报告

注：海天国际、震雄集团、泰瑞机器收入来自于注塑机及相关配件和服务，因此上述数据取自其全部营收数据；伊之密和力劲科技收入来自于注塑机和压铸机等多个产品，因此收入数据取自其注塑机单项业务营收数据。震雄集团、力劲科技以截至 2021/3/31、2022/3/31、2023/3/31、2023/9/30 作为各报告期末，且注塑机收入按照 2020 年、2021 年、2022 年人民币对港币年平均价 0.8893、0.8300、0.8589 换算成人民币，截至本回复出具日暂未披露 2023 年中期报告；各公司营收增速按照原始币种收入计算

公司 2021 年营业收入增速较高一方面受行业景气度影响，内外销收入规模均同比增长，其中内销收入同比增长 16.16%，外销收入同比增长 43.09%；另一方面系公司 NEO 系列高端注塑机产品在市场得到广泛验证。

公司 2022 年营业收入增速放缓主要系受不确定性因素影响，业务开拓受到

一定限制，但公司 2022 年注塑机业务营业收入增速仍远超同行业可比上市公司。海天国际、伊之密、震雄集团、力劲科技等同行可比上市公司 2022 年注塑机业务营业收入增速分别为-23.16%、2.83%、-15.25%、-12.75%，均出现不同幅度的下降。

公司 2023 年 1-6 月营业收入同比略有下降主要系受外围环境影响，外销收入有所下降。截至 2023 年 6 月末，公司注塑机业务在手订单为 2.94 亿元，在手意向订单为 1.33 亿元，大多已处于实质商业谈判阶段。公司在手订单一般能够在未来 2-3 个月内消化，并同步持续拓展市场、洽谈和投标新的订单，充足的在手订单和意向订单规模为公司未来营业收入增长提供了有利保障。此外，公司首台 4500T 压铸机已装配完成，目前处于意向客户试模验证测试阶段，压铸机产品将成为公司未来新的营收增长点。

(2) 根据公司 2023 年限制性股票激励计划业绩考核目标测算的 2023 年-2025 年营收复合增速为 30.09%，公司、高级管理人员、核心技术（业务）人员对公司未来发展充满信心

公司实施了 2023 年限制性股票激励计划，根据对未来公司发展和市场的展望，制定的各年度业绩考核目标如下：

项目	解除限售安排	业绩考核目标值	营业收入考核值（万元）
业绩考核目标	第一个解除限售期	以 2022 年为基数，2023 年营业收入增长率达 30%，或净利润增长率达 30%	154,166.65
	第二个解除限售期	以 2022 年为基数，2024 年营业收入增长率达 69%，或净利润增长率达 69%	200,416.64
	第三个解除限售期	以 2022 年为基数，2025 年营业收入增长率达 120%，或净利润增长率达 120%	260,897.41
业绩考核目标测算的 2023-2025 年营收复合增速	30.09%		
本次资金缺口测算的 2023-2025 年营收复合增速	16.54%		

根据公司实施的 2023 年限制性股票激励计划，激励对象各限售期解除限售的条件为 2023 年、2024 年、2025 年营业收入与 2022 年相比分别增长 30%、69%、120%，根据业绩考核目标测算的 2023 年-2025 年营业收入复合增速为 30.09%，显著高于公司 2020 年-2022 年 16.54% 的营业收入复合增速，公司、高级管理人员、核心技术（业务）人员对公司未来发展充满信心。

(3) 市场研究机构预测可比公司未来三年营收复合增速为 18.45%，公司整体收入体量相比海天国际、伊之密、力劲科技较小，且压铸机业务有望成为新的业绩增长点，公司以 16.54%作为未来三年的营业收入复合增速具有合理性

根据市场研究机构近 6 个月对同行业可比公司的盈利预测综合值，海天国际、伊之密、力劲科技 2023 年-2025 年营业收入复合增速分别为 11.07%、21.39%和 22.89%，未来三年平均复合增速预测值为 18.45%，高于公司未来三年营业收入增长率 16.54%的预测数据。其中海天国际是注塑机行业绝对龙头企业，未来三年预测收入仍保持在 10%以上的增速，伊之密和力劲科技包括注塑机和压铸机业务，未来三年预测收入复合增速均在 20%以上，公司收入体量相比上述三家企业较小，且压铸机首台 4500T 产品已装配完成，目前处于意向客户试模验证测试阶段，未来将共同驱动公司营收增长，因此公司以 16.54%作为未来三年营收增长率具有合理性。

可比公司未来三年营收预测情况：

可比公司	2022	2023E	2024E	2025E	单位：亿元
					2023-2025 复合增速
海天国际	123.08	130.49	145.57	160.97	11.07%
伊之密	36.80	44.29	54.52	65.26	21.39%
力劲科技	58.96	73.08	92.09	110.36	22.89%

数据来源：iFind

注：①iFind 收录的近 6 个月市场研究机构关于其全部营业收入的盈利预测综合值，未披露营业收入具体构成预测，近 6 个月市场研究机构仅覆盖了海天国际、伊之密、力劲科技三家同行业可比公司，其中海天国际预测机构 3 家，伊之密 18 家，力劲科技 5 家；②海天国际收入全部来自注塑机相关业务，伊之密和力劲科技收入包括注塑机和压铸机业务，其中伊之密注塑机收入占比较高，力劲科技压铸机收入占比较高；③力劲科技 2022 年以截至 2023/3/31 作为报告期末，营业收入按照原始币种列式

(4) 注塑机和压铸机庞大的市场空间为公司未来营收增长提供了重要保障

注塑机广泛应用于汽车配件、家用电器、3C、包装及仓储物流等行业，市场规模较大，发展前景广阔。根据 Grand View Research 研究机构预测，2022 年全球注塑机市场空间约为 153.30 亿美元，预计 2023 年和 2030 年全球注塑机市场规模将分别达到 159.90 亿美元和 220.30 亿美元，复合增长率为 4.6%。根据



智研咨询数据统计，2021 年我国注塑机行业市场规模为 263 亿元，预计 2022 年将达到 280 亿元，近 5 年复合增长率约 5%。根据中国塑料机械工业协会最新发布的 2023 年中国塑料注射成型机行业优势企业的评选结果，公司 2022 年主营业务收入和净利润排名均行业第四，仅次于海天集团、伊之密和震雄集团三家。公司 2020-2022 年营收复合增速达 16.54%，显著高于同行业可比公司及市场规模增速，公司注塑机产品虽然已具有一定的市场地位，但市场占有率仍然较低，2022 年注塑机业务全球市场份额占有率仅 1.15%，营收规模不足海天国际的 1/10，未来仍有较大的提升空间。

压铸机下游应用广泛，汽车行业是压铸机主要的下游应用，受中国汽车产销正增长和一体化压铸技术推广的驱动，中国压铸机市场规模将于未来 5 年保持持续增长态势。根据头豹研究院的数据统计及估算，2017-2022 年，我国压铸机市场规模从 60 亿元持续增长至 192 亿元，年复合增长率高达 26.19%，预计到 2023 年和 2025 年，将分别突破 200 亿元和 300 亿元的市场规模水平。公司压铸机产品正在小范围试制阶段，首台 4500T 大型压铸机已装配完成，目前处于意向客户试模验证测试阶段，暂未形成实际收入。国内市场份额排名靠前且具备一定规模的企业有力劲科技、伊之密和海天金属等，其中力劲科技一家独大，其压铸机营收规模显著高于伊之密等国内同行。

可比公司压铸机业务营收情况：

单位：万元

可比公司	2020 年	2021 年		2022 年		2023 年 1-6 月		2020-2022 年复合增速
	营收	营收	同比增速	营收	同比增速	营收	同比增速	
力劲科技	236,308.71	316,742.77	43.61%	380,308.98	16.03%	未披露	未披露	29.09%
伊之密	43,295.79	57,238.25	32.20%	57,598.38	0.63%	30,820.09	5.74%	15.34%

数据来源：各公司定期报告

注：力劲科技、伊之密收入数据取自其压铸机单项业务营收数据，海天金属是海天集团下属压铸机业务运营主体，其相关业务未纳入海天国际，未能统计其压铸机业务营收规模。力劲科技以截至 2021/3/31、2022/3/31、2023/3/31、2023/9/30 作为各报告期末，且压铸机收入按照 2020 年、2021 年、2022 年人民币对港币年平均价 0.8893、0.8300、0.8589 换算成人民币，截至本回复出具日暂未披露 2023 年中期报告；各公司营收增速按照原始币种收入计算

综上，注塑机和压铸机庞大的市场空间为公司营收增长提供了重要保障。公司注塑机和压铸机营收规模与同行业其他可比公司相比规模较小，有更大的增长空间和潜力，提升空间较大，未来营收规模持续增长具有合理性。

(5) 公司拥有优质的客户基础及覆盖全球的营销布局，在手订单与意向性订单充足，能够为未来营收增长奠定坚实的基础

公司是注塑机行业领先企业，拥有数量庞大的稳定、优质客户群体。公司已建立覆盖全球核心市场的营销服务网络，拥有葡萄牙、墨西哥、韩国、巴西等 4 家海外子公司，75 家境内外代理商、经销商覆盖全球 38 个国家。截至 2023 年 6 月末，公司注塑机在手订单和意向订单分别为 2.94 亿元和 1.33 亿元，充足的在手订单和意向订单为公司未来营收增长提供了有利保障。在压铸机方面，公司首台 4500T 压铸机已装配完成，目前处于意向客户试模验证测试阶段，预计未来压铸机新增产能消化风险整体可控，能够成为公司未来营收增长的重要支撑。

(6) 公司持续提升产品品质和技术优势，并根据下游市场需求预判拓展应用领域和客户，产品竞争力提升的同时将进一步推动公司未来营收规模的增长

公司以市场为导向，以技术创新和产品开发为手段，积极推进注塑机和压铸机的产品创新和技术升级，通过对下游市场保持敏锐度和前瞻性，持续研发出符合客户需求的产品，公司产品竞争力有望进一步增强，从而推动公司未来营收规模的持续增长。

综上，综合考虑报告期内公司营业收入增长情况、公司股权激励业绩考核指标、市场研究机构盈利预测、注塑机和压铸机市场空间的良好预期、公司客户基础及产品竞争力持续提升等因素，公司以 16.54% 作为未来三年营业收入增长率的预测具有合理性。

3. 结合期末持有货币资金和交易性金融资产的使用安排、补充流动资金的具体用途等分析募集资金补流的必要性与规模合理性

(1) 期末持有货币资金和交易性金融资产的使用安排

截至 2023 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 14,162.76 万元，其中受限制货币资金为 8.90 万元，可供自由支配的货币资金为 14,153.86 万元，交易性金融资产余额为 14,470.51 万元，其他流动资产余额为 10,000.00 万元，公司实际可自由支配的资金为 38,624.37 万元。期末公司持有的可自由支配的资产使用安排主要包括以下方面：

1) 保障公司日常经营所需

报告期内，公司经营活动现金流出情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
购买商品、接受劳务支付的现金	28,867.99	67,378.35	56,366.30	45,301.31
支付给职工以及为职工支付的现金	8,411.99	15,312.91	13,751.83	10,850.94
支付的各项税费	2,318.75	3,368.06	3,352.48	2,744.05
支付其他与经营活动有关的现金	3,198.56	6,763.93	6,305.08	5,389.88
经营活动现金流出小计	42,797.29	92,823.24	79,775.69	64,286.18

报告期内，公司经营活动现金流出小计分别为 64,286.18 万元、79,775.69 万元、92,823.24 万元和 42,797.29 万元，维持日常经营所需的资金量较大。公司经营活动现金支出主要以购买商品、接受劳务支出及支付职工薪酬为主，现金支出具有刚性。未来随着公司规模进一步扩大，资金需求量也将进一步加大。

2) 支付在建工程等资本性支出

公司目前主要在建工程包括总部大楼及智慧工厂、桐乡制造基地和桐乡智能制造基地，其中桐乡智能制造基地项目为本次募投项目“泰瑞大型一体化智能制造基地项目（年产 29 台压铸机、5000 台注塑高端装备建设项目）”，本项目计划总投资额 79,759.88 万元，拟使用募集资金 28,000.00 万元，募集资金相对于本次募投项目所需资金不足部分将以自有资金或自筹方式解决，因此对公司资金需求较高，公司需保持足够的资金用于在建工程项目的推进。报告期各期末，公司在建工程明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
总部大楼及智慧工厂	28,846.30	24,679.25	10,648.93	2,095.68
桐乡制造基地	250.41	514.42	3,078.61	86.30
桐乡智能制造基地（本次募投项目）	18,128.95	3,892.81		
零星工程	212.56	243.97	42.71	73.26
合计	47,438.22	29,330.45	13,770.25	2,255.24

注：桐乡制造基地和桐乡智能制造基地项目二者非同一项目，生产内容不同且生产基地独立。其中桐乡制造基地项目定位为机械设备自动化总成及精密钣金件生产基地，为注塑机前道生产基地，是在浙（2020）桐乡市不动产权第 0032578

号土地上建设的项目；桐乡智能制造基地为本次募投项目，主要用于生产注塑机及压铸机整机产品，是在浙（2022）桐乡市不动产权第 0026815 号土地上建设的项目

随着行业需求的增长和公司生产经营规模的扩大，公司可能存在其他购建固定资产、无形资产和其他长期资产的需求。未来，公司资本性支出预计将保持较高水平。

### 3) 偿还应付账款与应付票据

截至 2023 年 6 月末，公司账面应付账款金额为 42,554.77 万元，应付票据金额为 21,107.60 万元，期末的应付账款与应付票据是公司的现实义务，公司须为相关应付款预留充足的资金。

### 4) 偿还短期借款

截至 2023 年 6 月末，公司短期借款金额为 10,000.00 万元，公司需保持一定的资金用于支付短期债务，保障偿债流动性安全。

## (2) 补充流动资金的具体用途

伴随公司经营规模的逐步扩大，公司在日常经营中对资金的需求量将进一步提高。为确保正常运营资金周转，有效防范流动性风险，公司正常业务开展及未来业务开拓均需要资金支持。公司拟使用募集资金 10,000 万元用于补充流动资金，用以支付公司日常经营所需的各类经营性支出，包括原材料采购、支付职工薪酬等。此外，本次募投项目中的预备费、铺底流动资金合计 21,442.06 万元，均以公司自有资金或自筹方式解决，如项目实施过程中公司面临资金紧张的情况，本次补充流动资金可部分用于保障募投项目非资本性支出资金需求。

## (3) 募集资金补流的必要性与规模合理性

伴随着公司销售收入规模的不断扩大，公司未来的营运资金需求也将进一步扩大。报告期末，公司虽持有较多货币资金及交易性金融资产和其他流动资产，但日常运营所需资金及现有建设项目拟投入资金较多。同时，公司需不断提高产能规模、加快技术创新、深化业务布局，高效、稳定的资金投入对公司未来发展至关重要。公司未来三年的营运资金缺口为 13,653.72 万元，本次 10,000.00 万元补流资金规模未超过未来三年内公司的营运资金缺口，融资规模合理，未来三年营运资金缺口测算详见本说明一（二）。

综上所述，公司拟用于补充流动资金的募集资金符合公司实际营运资金的需求

求，且补充流动资金的具体用途清晰合理，募集资金补充流动资金具有必要性和合理性。

**(三) 量化说明募投项目效益测算的具体过程、依据、参数选取、结果，募投项目主要产品能全部销售的合理性，募投项目产品单价、毛利率及项目整体收益率与公司已有产品及同行业可比公司类似产品及项目的对比情况，募投项目效益测算是否谨慎合理**

**1. 募投项目效益测算的具体过程、依据、参数选取、结果**

假设宏观经济环境、公司所处行业及公司经营情况等没有发生重大不利变化。本项目经济效益分析计算期 10 年，其中建设期为 2 年，运营期 8 年。前 1-2 年为建设期，第 3 年、第 4 年、第 5 年的整体达产率分别为 42.44%、64.82%、81.97%，第 6 年及以后开始 100%达产，全部达产后将具备年产 29 台压铸机、5000 台注塑高端装备的生产能力。本项目具体测算过程如下：

**(1) 营业收入测算**

本项目收入来源于压铸机和注塑机的销售。本项目营业收入测算系根据产品的预计销售单价及预计销售量计算得出。产品销售单价系结合公司同类产品历史销售价格、募投产品结构、行业同类产品定价及未来市场竞争趋势等因素综合确定。销售量系根据达产进度，假定产量可全部实现销售测算得出。

为了能够更好、更快、更稳地进入和抢占压铸机市场份额，本项目压铸机价格前期与同行业相比将保持一定的优惠，前期逐步增长并在之后保持稳定；注塑机价格主要参考同类产品历史销售价格，保守预测本项目注塑机价格将在计算期前期略有下降并在之后保持稳定。如未来原材料价格、汇率等影响产品定价的因素出现大幅变化，公司将及时调整产品定价，预计不会对本项目收益测算产生重大影响。

本项目计算期内预计营业收入情况如下：

单位：万元

项目	计算期营业收入					
	建设期		运营期			
	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 至 10 年
营业总收入			120,415.00	183,905.00	232,560.00	283,700.00
总生产规模（台）			2,014.00	3,029.00	4,029.00	5,029.00
总体达产率（%）			42.44%	64.82%	81.97%	100.00%

项目	计算期营业收入					
	建设期		运营期			
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6至10年
一、压铸机						
压铸机营收合计			14,615.00	27,695.00	28,000.00	28,000.00
生产规模（台）			14.00	29.00	29.00	29.00
1. 1650T-3000T			1,925.00	5,925.00	6,000.00	6,000.00
达产率（%）			33%	100%	100%	100%
生产规模（台）			5.00	15.00	15.00	15.00
销售单价（万元/台）			385.00	395.00	400.00	400.00
2. 3500T-5000T			6,790.00	9,850.00	10,000.00	10,000.00
达产率			70%	100%	100%	100%
生产规模（台）			7.00	10.00	10.00	10.00
销售单价（万元/台）			970.00	985.00	1,000.00	1,000.00
3. 7000T 以上			5,900.00	11,920.00	12,000.00	12,000.00
达产率			50%	100%	100%	100%
生产规模（台）			2.00	4.00	4.00	4.00
销售单价（万元/台）			2,950.00	2,980.00	3,000.00	3,000.00
二、注塑机						
注塑机营收合计			105,800.00	156,210.00	204,560.00	255,700.00
其中：内销收入			68,000.00	100,380.00	131,160.00	163,950.00
其中：外销收入			37,800.00	55,830.00	73,400.00	91,750.00
生产规模（台）			2,000.00	3,000.00	4,000.00	5,000.00
其中：内销规模（台）			1,340.00	2,010.00	2,680.00	3,350.00
其中：外销规模（台）			660.00	990.00	1,320.00	1,650.00
1. 肘杆式注塑机 400T 以下（内销）			13,200.00	19,200.00	24,000.00	30,000.00
达产率			40%	60%	80%	100%
生产规模（台）			800.00	1,200.00	1,600.00	2,000.00
销售单价（万元/台）			16.50	16.00	15.00	15.00
2. 肘杆式注塑机 400T 以下（外销）			8,000.00	11,700.00	15,200.00	19,000.00
达产率			40%	60%	80%	100%
生产规模（台）			400.00	600.00	800.00	1,000.00
销售单价（万元/台）			20.00	19.50	19.00	19.00
3. 肘杆式注塑机 400T-1800T、二板式注塑机 1700T 以下（内销）			24,000.00	35,400.00	46,400.00	58,000.00
达产率			40%	60%	80%	100%

项目	计算期营业收入					
	建设期		运营期			
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6至10年
生产规模（台）			400.00	600.00	800.00	1,000.00
销售单价（万元/台）			60.00	59.00	58.00	58.00
4. 肘杆式注塑机 400T-1800T、 二板式注塑机 1700T 以下 （外销）			13,000.00	19,200.00	25,200.00	31,500.00
达产率			40%	60%	80%	100%
生产规模（台）			200.00	300.00	400.00	500.00
销售单价（万元/台）			65.00	64.00	63.00	63.00
5. 肘杆式注塑机 1800T 以上、 二板式注塑机 1700T 以上 （内销）			30,800.00	45,780.00	60,760.00	75,950.00
达产率			40%	60%	80%	100%
生产规模（台）			140.00	210.00	280.00	350.00
销售单价（万元/台）			220.00	218.00	217.00	217.00
6. 肘杆式注塑机 1800T 以上、 二板式注塑机 1700T 以上 （外销）			16,800.00	24,930.00	33,000.00	41,250.00
达产率			40%	60%	80%	100%
生产规模（台）			60.00	90.00	120.00	150.00
销售单价（万元/台）			280.00	277.00	275.00	275.00

注：T 代表锁模力，多组分有肘杆式和二板式两种，本次募投注塑机产品包括除全电动注塑机以外的其他三类产品，肘杆式、二板式和多组分注塑机

## (2) 成本费用测算

本项目的生产成本主要包括原辅材料成本、燃料动力成本、人工成本、折旧摊销费用、其他制造费用等，其中原辅材料成本占比最高。原辅材料成本根据公司历史原材料费用占销售收入比例，同时结合行业特征及发展趋势进行估算；燃料动力成本包括电费和水费，主要参考公司报告期内同类产品燃料动力耗用情况及当地实际供应价格确定；人工成本主要按照项目建成后劳动定员人数，参照公司职工薪酬标准及当地工资水平进行测算；折旧摊销费用按照公司的会计政策与会计估计确定；其他制造费用参照公司历史其他制造费用占收入的比例计算。本项目的销售费用、管理费用及研发费用等期间费用系参考公司历史期间费用率及本项目预期情况估算。

综上，本项目计算期内总成本费用测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	计算期总成本费用						
		建设期		运营期				
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6至7年	第8至10年
1	生产成本			88,937.46	133,672.53	169,375.85	206,541.02	205,783.83
1.1	外购原辅材料费用			72,179.05	109,608.75	139,421.60	170,804.50	170,804.50
1.2	直接工资及福利费用			8,500.00	13,364.25	17,384.00	21,200.00	21,200.00
1.3	制造费用			8,258.41	10,699.53	12,570.25	14,536.52	13,779.33
1.3.1	折旧费			3,628.61	3,628.61	3,628.61	3,628.61	2,871.42
1.3.2	外购燃料动力费用			2,823.58	4,312.34	5,453.24	6,652.41	6,652.41
1.3.3	其他制造费用			1,806.23	2,758.58	3,488.40	4,255.50	4,255.50
2	管理费用			5,724.95	7,060.44	8,232.85	8,999.95	8,999.95
3	研发费用			9,012.45	11,388.15	13,336.80	14,553.00	14,553.00
4	销售费用			9,409.92	12,906.24	16,409.88	18,864.60	18,864.60
总成本费用				113,084.78	165,027.35	207,355.38	248,958.57	248,201.38

### (3) 税金及附加测算

相关税费按照税法规定的税种、税率计算并缴纳，其中募投项目实施主体的所得税率以 25%计算。本项目增值税税率为 13%，城市维护建设税按照应缴纳增值税的 7%计算，教育费附加按照应缴纳增值税的 5%计算。

### (4) 利润及毛利测算

根据上述营业收入和成本费用测算数据，本项目测算期内预计毛利率和净利润情况如下：

单位：万元

项目	计算期利润及毛利						
	建设期		运营期				
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6至7年	第8至10年
一、营业收入			120,415.00	183,905.00	232,560.00	283,700.00	283,700.00
减：主营营业成本			88,937.46	133,672.53	169,375.85	206,541.02	205,783.83
二、毛利			31,477.54	50,232.47	63,184.15	77,158.98	77,916.17
税金及附加					25.47	226.27	226.27



项目	计算期利润及毛利						
	建设期		运营期				
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6至7年	第8至10年
管理费用			5,724.95	7,060.44	8,232.85	8,999.95	8,999.95
研发费用			9,012.45	11,388.15	13,336.80	14,553.00	14,553.00
销售费用			9,409.92	12,906.24	16,409.88	18,864.60	18,864.60
三、利润总额			7,330.22	18,877.65	25,179.16	34,515.16	35,272.35
减：所得税			1,832.55	4,719.41	6,294.79	8,628.79	8,818.09
四、净利润			5,497.66	14,158.23	18,884.37	25,886.37	26,454.26
毛利率			26.14%	27.31%	27.17%	27.20%	27.46%
净利率			4.57%	7.70%	8.12%	9.12%	9.32%
管理费率先			4.75%	3.84%	3.54%	3.17%	3.17%
销售费率			7.48%	6.19%	5.73%	5.13%	5.13%
研发费率			7.81%	7.02%	7.06%	6.65%	6.65%

#### (5) 主要经济效益指标测算

本项目预测现金流入主要是运营期各期的产品销售收入，现金流出在建设期主要是设备投资和生产厂房装修工程费用支出，在运营期是项目流动资金垫付和在生产过程中发生的各种经营付现成本，如原材料的采购、动力费用支出、市场推广、员工工资及福利等其他费用。经测算，项目效益情况如下：

计算指标	所得税后
全部达产后年均营业收入（万元）	283,700.00
项目投资财务内部收益率（%）	21.15%
项目静态投资回收期（年）	6.79

综上，本项目达产稳定年营业收入 283,700.00 万元（不含税），其中压铸机营业收入 28,000.00 万元，注塑机营业收入 255,700.00 万元。项目投资财务内部收益率为 21.15%（所得税后），税后投资回收期为 6.79 年（含建设期 2 年），项目经济效益良好。

#### 2. 募投项目主要产品能全部销售的合理性

(1) 报告期内公司产能利用率逐年上升并已基本饱和，募投项目新增产能可有效满足市场需求及公司发展需要

公司注塑机生产工艺流程包括零部件加工、部件装配、整机装配等工序，其产能主要受限于整机装配的场地面积。公司每年度会根据订单及市场变动情况及时调整整机装配区域的各种机型配置，各年度产能是按照“大、中、小”型号注塑机平均生产占地面积及平均生产周期计算而得的理论产能，各年度产能根据市场情况主推机型的不同而有所差异。报告期内，公司产能利用率分别为 84.68%、95.27%、92.51%和 95.83%，产能利用率逐年上升并已基本饱和，主要系公司根据市场预测及时调整各型号整机装配场地配置，已充分利用现有场地及产能。

公司当前生产场地的智能化水平、面积大小、承重能力等均不能满足公司长足发展的需求，限制了产品生产效率的提升和创新发展的空间。本次募投项目将建设高端注塑机和压铸机生产平台，可有效增加公司高端注塑机和压铸机产品的市场供给。公司主要根据订单情况及市场预测安排生产，随着下游市场需求的持续扩张及公司产品竞争力的不断提升，募投项目各计算期间规划的产能全部消化具备合理性。

(2) 报告期内公司产销率平均值为 97.63%，本次募投产品将在现有产品基础上进行升级和补充，将更具市场竞争力，全部销售具有合理性

报告期内公司注塑机产品市场地位稳步提升，营收规模增速显著高于同行业，产销率平均值达 97.63%，基本接近全部销售。本次募投产品是在公司目前高端注塑机和压铸机产品基础上的升级、延伸和补充，同时智能化工厂投产后可有效提高募投产品生产质量和降低生产成本，本次募投产品将更具市场竞争力，全部销售具有合理性。

(3) 募投产品有足够的市场空间可以实现全部销售，且同行业可比公司均基于行业良好预期积极扩产

本次募投项目于 2022 年 10 月正式开工，计划于 2028 年完全达产，全部达产后预计将实现年产 29 台压铸机和 5000 台注塑机的产能，可实现压铸机业务营收 28,000.00 万元，注塑机业务营收 255,700.00 万元。根据 Grand View Research 的预测数据，预计 2030 年全球注塑机市场规模将达到 220.30 亿美元（约合人民币 14,826,190.00 万元）。本次募投项目 2030 年已完全达产，相应的注塑机产品营收规模为 255,700.00 万元，占全球注塑机市场规模的 1.72%。考虑到现有场地产能的情况，2030 年公司全部注塑机产品营收规模为 355,700.00 万元，占全球注塑机市场规模的 2.40%。本次募投项目实施前后，公司注塑机产品全球市

占率由 1.15%提升至 2.40%。本次募投压铸机产品于 2026 年开始全部达产，根据头豹研究院的数据，2026 年我国压铸机市场规模约为 365.00 亿元，全部达产年压铸机营业收入为 28,000.00 万元，以 2026 年压铸机市场规模估算，对应的市场份额约为 0.77%。本次募投产品全部达产后市场份额占比情况如下：

注塑机		
项目	2022 年	2030 年(全部达产年)
全球注塑机市场规模（万元）	10,317,090.00	14,826,190.00
现有场地注塑机产品收入规模（万元）	118,589.73	100,000.00
现有场地注塑机产品全球市场份额占比（%）	1.15%	0.67%
本次募投项目注塑机产品收入规模（万元）	/	255,700.00
本次募投项目注塑机产品全球市场份额占比（%）	/	1.72%
募投项目实施前后注塑机产品收入规模合计（万元）	118,589.73	355,700.00
募投项目实施前后注塑机产品全球市场份额合计占比（%）	1.15%	2.40%
压铸机		
项目	2022 年	2026 年(全部达产年)
国内压铸机市场规模（万元）		3,650,000.00
本次募投项目压铸机收入规模（万元）	/	28,000.00
本次募投项目压铸机产品中国市场份额占比（%）	/	0.77%

注：全球注塑机市场规模按 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日美元兑人民币中间价的均值 6.73 进行换算；2030 年现有场地收入规模取值为 10 亿元，主要基于以下考虑：一是目前场地的产线及所生产的产品未来市场竞争力将有所减弱，且未来产品升级和创新将在募投项目新生产基地进行，因此预计现有场地产值未来将有所下滑，同时参考报告期内平均营收规模（2020-2022 年平均营收规模 10.52 亿元）进行合理取值。

综上，注塑机和压铸机市场空间容量巨大，本次募投产品全部达产后，预计注塑机产品市场份额占全球市场的 2.40%，压铸机产品市场份额占中国市场的 0.77%，本次募投产品有足够的市场空间可以实现全部销售。且海天集团、伊之密、力劲科技等同行可比公司基于良好的行业发展预期均在大规模扩产。注塑机和压铸机是我国高端装备产业发展的重要驱动力，本次募投项目将增加国产高端注塑机与压铸机的市场供给，有助于推动进口替代步伐，同时，对于保障我国

装备制造产业供应链的安全稳定,推动国内先进制造业高质量发展也具有重要意义。本次募投项目产能扩张既满足国家战略发展的需求,也符合行业现阶段的整体趋势,产品实现全部销售具有合理性。

(4) 公司制定了具体可行的产能消化措施,确保本次募投产品的全部销售  
公司从持续提升产品品质和技术优势、持续加大全球化布局、根据下游市场需求持续拓展应用领域和客户等三个维度制定了具体可行的产能消化措施,确保本次募投产品的全部销售。具体产能消化措施如下:

1) 持续提升产品品质和技术优势,提高产品竞争力

①持续开展注塑机优势产品的品质升级和技术提升

近年来,公司持续加强研发投入和产品技术创新,在液压肘杆式全系列产品的的基础上,完成了二板系列、全电动系列和多组分系列的产品布局。报告期内公司不断调整升级中高端产品结构,在梦想 Dream 系列注塑机的基础上,2020 年发布全新 NEO 系列高端注塑机并成功推向全球市场,在下游应用领域得到全系列验证和行业普遍认可,推动公司报告期内收入规模持续攀升。本次募投项目将在 NEO 系列高端注塑机产品的基础上,不断研发并生产大型、智能、快速、精密、节能注塑机,丰富并优化产品结构,加快产品升级换代,开发及生产适用于更多领域的新产品。伴随着公司注塑机优势产品的品质提升和技术升级,将更具市场竞争力,有助于本次募投项目的产能消化。

②充分发挥压铸机技术储备优势,实现产品的规模化生产和销售

公司聚焦于大型中高端压铸机装备,以下游应用领域的压铸痛点与需求为导向进行技术研发创新,在压射与合模两大生产工艺方面取得重大突破。未来,公司将专注于大型汽车结构件,围绕压铸机锁模力、性能、效率、稳定性等方面,进一步开发更先进的压铸机技术。本次募投项目将有效推动公司压铸机产品的产业化发展,充分发挥压铸机的技术储备优势,实现产品的规模化销售。

③本次募投项目建设的智能化工厂可有效提高注塑机和压铸机产品质量和降低成本

公司将顺应制造业智能化发展趋势与要求,以打造智能化标杆工厂为目标,围绕数字化设计、智能化生产、网络化协同、共享化制造、个性化定制、服务化延伸等应用场景,研发设计、生产制造、经营管理等全业务流,实现数字化管理和控制。因此,本次募投项目实施有利于提高公司生产效率和降低生产成本,并

提升注塑机和压铸机产品质量，进一步增强公司产品竞争力，有助于募投项目产能的消化。

### 2) 充分利用现有的营销服务网络，持续加大全球化布局

公司建立了覆盖全球核心市场的营销服务网络，包括葡萄牙、墨西哥、韩国、巴西等 4 家海外子公司，75 家境内外代理商、经销商覆盖全球 38 个国家，未来公司将持续加大全球化布局。报告期内公司外销收入规模增长显著，分别为 30,966.42 万元、44,309.17 万元、47,163.58 万元和 20,033.88 万元，公司注塑机产品全球竞争力优势持续加强。此外，公司还建立了专业素质高、技术能力强的销售及技术服务团队，制定了完善的售前售后服务体系，凭借国内外广泛的渠道布局，能够为客户提供高效便捷的营销及技术服务，全面提升客户满意度和增强客户粘性。公司压铸机产品可以利用现有的营销网络布局和服务体系进行销售和未来市场开拓。

### 3) 根据下游市场需求持续拓展应用领域和客户

公司将凭借自身在模压成型设备领域的技术积累和下游市场需求预判，持续拓展模压成型设备的应用领域和客户。报告期内，公司顺应新能源汽车发展趋势，推出的 NEO 系列大型二板、多组分、全电动等高端注塑机在新能源汽车车灯、内外饰等产品上得以全系列验证，并得到新能源汽车龙头企业比亚迪的认可，报告期内公司连续中标比亚迪 44,219.73 万元的订单，并有效带动公司向其他整车及汽车配套厂商形成辐射，为压铸机产能消化建立了良好的客户基础。综上，公司将市场为导向，以技术创新和产品开发为手段，积极推进注塑机和压铸机的产品创新，通过对下游市场保持敏锐度和前瞻性，持续研发出符合客户需求的产品，确保募投项目产品的产能消化。

综上，报告期内公司产能利用率逐年上升并已基本饱和，产销率平均值达 97.63%，基本接近全部销售。本次募投产品是在现有高端注塑机和压铸机产品基础上的升级、延伸和补充，将更具市场竞争力。募投产品有足够的市场空间可以实现全部销售，同行业可比公司均基于行业良好发展预期积极扩产，并且公司还制定了具体可行的产能消化措施，本次募投产品全部销售具有合理性。

### 3. 募投项目产品单价、毛利率及项目整体收益率与公司已有产品及同行业可比公司类似产品及项目的对比情况

(1) 募投项目产品单价与公司已有产品及同行业可比公司的类似产品及项目的对比情况

1) 注塑机产品单价对比

本项目注塑机产品单价主要根据公司注塑机历史销售单价为基础确定，保守合理预测本项目注塑机产品的市场价格将在募投项目运营期第1年至第2年逐年略有下降并在第3-8年保持稳定。公司注塑机产品历史销售单价与募投产品定价对比情况如下表所示：

类别		现有业务（万元/台）					募投项产品预计单价（万元/台）		
		2020年	2021年	2022年	2023年1-6月	平均	运营期第1年	运营期第2年	运营期第3-8年
肘杆式注塑机 400T 以下	内销	15.07	15.92	17.59	17.50	16.52	16.50	16.00	15.00
	外销	20.60	22.24	23.17	25.52	22.88	20.00	19.50	19.00
肘杆式注塑机 400T 至 1800T 两板式注塑机 1700T 以下	内销	58.14	57.91	76.31	82.14	68.63	60.00	59.00	58.00
	外销	67.23	76.56	80.40	84.66	77.21	65.00	64.00	63.00
肘杆式注塑机 1800T 以上 两板式注塑机 1700T 以上	内销	233.61	249.95	284.74	271.17	259.87	220.00	218.00	217.00
	外销	378.40	377.26	417.53	341.19	378.60	280.00	277.00	275.00

本项目注塑机产品单价与同行业可比产品及下游客户采购价格的对比情况如下表所示：

类别	可比产品情况	单价（万元/台）
肘杆式注塑机 400T 以下	博创智能小型机（60T-200T）	14.64
	博创智能中型机（200T-600T）	31.05
	继峰股份募投项目平均采购单价（250T-380T）	38.33
	雄塑科技募投项目平均采购单价（320T-380T）	33.66
	本次募投项目稳定年定价	内销：15.00、外销：19.00
肘杆式注塑机 400T 至 1800T 两板式注塑机 1700T 以下	博创智能大型机（600T 以上）	118.35
	继峰股份募投项目平均采购单价（530T-1000T）	101.25
	雄塑科技募投项目平均采购单价（450T-550T）	58.30
	本次募投项目稳定年定价	内销：58.00、外销：63.00

肘杆式注塑机 1800T 以上	乐凯新材收购标的的注塑机设备平均账面原值（1800T-3300T）	335.10
	本次募投项目稳定年定价	内销：217.00、外销：275.00

注：由于产品价格情况属于敏感信息，报告期内海天国际、伊之密等同行企业未公开其各自的注塑机产品单价，主要参考博创智能披露的产品价格及上市公司募投项目注塑机的采购单价及收购标的的注塑机设备账面原值；博创智能产品单价来源于其 2022 年的招股说明书申报稿，销售单价口径将二板机和三板机按照大中小型机进行合并分类计算，其中小型机锁模力 60T-200T，中型机锁模力 200T-600T，大型机锁模力 600T 以上；继峰股份注塑机采购单价数据来自于其 2023 年向特定对象发行股票审核问询函的回复报告、雄塑科技注塑机采购单价数据来自于其 2020 年向特定对象发行股票审核问询函的回复报告、乐凯新材收购标的的注塑机设备账面原值来自于其 2023 年发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案），为方便对比，以上三家均按锁模力区间将其采购或持有的注塑机产品单价进行平均

综上，本项目注塑机的产品单价与公司报告期内历史价格及同行业可比产品单价及下游客户采购单价相比偏低，本项目注塑机产品单价取值较为谨慎、合理。

## 2) 压铸机产品单价对比

本次募投项目压铸机产品尚未实现对外销售，无历史数据参考，其销售单价主要根据公司产品生产成本和同行业定价考虑，压铸机产品定价如下表所示：

类别	募投项目压铸机预计单价（万/台）		
	运营期第 1 年	运营期第 2 年	运营期第 6-8 年
1650T-3000T	385	395	400
3500T-5000T	970	985	1000
7000T 以上	2950	2980	3000

本项目注塑机产品单价与下游客户采购价格的对比情况如下表所示：

锁模力范围	可比产品情况	单价（万元/台）
1650T-3000T	美立信募投项目拟采购单价（1250T）	500.00
	美立信募投项目拟采购单价（1600T）	600.00
	本次募投项目平均单价	400.00
3500T-5000T	美立信募投项目拟采购单价（3500T）	1,049.70
	美立信募投项目拟采购单价（4500T）	1,840.05
	本次募投项目平均单价	1,000.00
7000T以上	美立信募投项目拟采购单价（6000T）	5,000.00
	长安汽车压铸机招标各厂商报价（7000T）	伊之密：2625.00

锁模力范围	可比产品情况	单价（万元/台）
		力劲科技：3000.00 海天金属：3250.00 意特佩雷斯：4750.00
	本次募投项目平均单价	3,000.00

注：由于产品价格情况属于敏感信息，力劲科技、伊之密等同行可比公司未公开其产品单价，故采用上市公司募投项目压铸机采购单价及公开渠道查询各厂商投标价格与本次募投项目压铸机产品单价进行对比；其中，美利信压铸机采购单价数据来自于其 2023 年首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书，长安汽车 7000T 压铸机招标的各厂商报价来自于公开网站查询

综上，本项目压铸机的产品单价与压铸机下游客户采购单价相比偏低，本项目压铸机产品单价取值较为谨慎、合理。

(2) 募投项目毛利率与公司已有产品及同行业可比公司的类似产品及项目的对比情况

报告期内无同行业可比上市公司募投项目毛利率作为参考对比，故选取可比公司报告期内毛利率进行对比，对比情况如下表所示：

募投项目毛利率（稳定年）	对比公司	报告期内平均值	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
27.46%	公司	28.83%	32.10%	26.31%	29.44%	27.45%
	海天国际	32.56%	32.01%	31.83%	32.16%	34.24%
	伊之密	33.20%	32.63%	31.12%	34.51%	34.54%
	力劲科技	27.70%	未披露	29.21%	27.74%	26.16%
	震雄集团	24.75%	未披露	23.70%	23.72%	26.82%

注：毛利率稳定年从第 8 年开始；同行业可比上市公司财务数据来源各公司定期报告整理

综上，本项目毛利率与公司报告期内及同行业可比上市公司的毛利率相比偏低，本项目毛利率测算较为谨慎、合理。

(3) 整体收益率与公司已有产品及同行业可比公司的类似产品及项目的对比情况

报告期内无同行业可比上市公司再融资募投项目参考，选取伊之密 2015 年首发募投项目和博创智能 2022 年首发募投项目与本次募投项目关键效益指标对比，对比情况如下表所示：



效益指标	本次募投项目 (稳定年)	伊之密 2015 年首发募投项目：注塑机和压铸机生产基地项目	博创智能 2022 年首发募投项目：新一代互联网注塑装备智能生产项目	博创智能 2022 年首发募投项目：二板式注塑机智能制造技改及扩产项目
税后内部收益率	21.15%	21.30%	16.00%	16.51%
税后投资回收期	6.79	6.4 年	7.12 年	7.03 年

注：伊之密、博创智能募投项目效益指标来源于其公开披露的招股说明书

本项目税后内部收益率为 21.15%，税后投资回收期为 6.79 年（含建设期 2 年）。本项目整体收益率与伊之密 2015 年首发募投项目接近，略高于博创智能 2022 年首发募投项目，公司本次募投项目生产的高端注塑机和压铸机产品整体效益和附加值更高。本项目整体投资回收期介于伊之密和博创智能之间。

综上，本次募投项目产品单价与公司报告期内历史价格、同行业可比产品单价及下游客户采购单价相比偏低。募投产品综合毛利率与公司报告期内毛利率及同行业可比上市公司的毛利率相比偏低。本次募投项目税后内部收益率和投资回收期与同行业企业募投项目接近，不存在显著差异。本次募投项目效益测算较为谨慎合理。

#### （四）核查程序及核查结论

##### 1. 核查程序

（1）查阅公司本次募投项目的可行性研究报告，复核公司关于本次募投项目的投资测算，核查具体投资明细构成、投资数额的测算依据和测算过程，分析募投项目各项支出的匹配性和公允性；

（2）查阅同行业上市公司类似项目的具体投资情况及测算依据和过程，并与公司本次募投项目的情况进行比较；

（3）结合公司日常营运需要、现有资金余额及使用安排、日常经营积累、现金流入净额等测算公司资金缺口，对比分析报告期各期末公司资产负债率和同行业可比公司的情况，分析本次募集资金的必要性和融资规模的合理性；

（4）查阅报告期内公司及同行业可比公司营业收入增长率、公司 2023 年限制性股票激励计划设置的业绩考核目标和近 6 个月市场研究机构对同行业可比公司的盈利预测，取得公司报告期内主要产品产销情况、公司全球营销布局及客户拓展计划、在手订单及意向性合同、未来发展战略等资料，查阅相关行业研究报告了解公司所处行业市场空间及竞争格局情况，分析本次营运资金缺口测算以

16.54%作为未来销售收入增长率的合理性；

(5) 复核本次补充流动资金的具体数额及其占本次拟募集资金总额的比例。了解公司货币资金及交易性金融资产的使用安排和补充流动资金的具体用途，并与公司营运资金缺口对比来分析本次募集资金补流的必要性与合理性；

(6) 查阅本次募投项目可行性研究报告及同行业上市公司同类产品及募投项目的公开信息，结合公司历史产能利用率及产销情况、市场空间及同行业扩产情况、产能消化措施等对公司募投产品全部销售的合理性进行核查。对效益测算中的产品单价、毛利率等关键测算指标的确定依据，项目整体收益率的测算过程和结果进行了复核分析，并对募投产品单价、毛利率及项目整体收益率与公司已有产品及同行业可比公司进行对比分析。

## 2. 核查意见

(1) 本次募投项目资金投向具有明确规划，各项投资的测算依据和测算过程较为详细，测算过程合理，与公司的实际情况相符，与同行业相比不存在显著差异，相关测算参数选取及最终测算金额较为谨慎合理；

(2) 综合考虑公司日常营运需要、货币资金和交易性金融资产余额及使用安排、日常经营积累等情况，公司依靠自有资金及经营积累较难全部满足公司各类资金需求，本次发行募集资金具有必要性；综合考虑目前资金缺口、自有资金投入能力和财务结构稳健性等问题，审慎确定本次募集资金规模为 38,000.00 万元，募集资金规模设置具有合理性；

(3) 公司以 16.54%作为未来销售收入增速预期主要系根据报告期内营业收入增长情况、公司股权激励业绩考核指标、市场研究机构盈利预测、注塑机和压铸机市场空间的良好预期、公司客户基础及产品竞争力持续提升等多方面因素的综合考量，具有合理性。公司货币资金和交易性金融资产有明确的使用安排，拟用于补充流动资金的募集资金符合公司实际营运资金的需求，测算过程谨慎、合理，且补充流动资金的具体用途清晰合理，募集资金补充流动资金具备必要性和合理性；

(4) 公司报告期内公司产能利用率逐年上升并已基本饱和，产销率平均值达 97.63%，基本接近全部销售。本次募投产品是在现有产品基础上的升级、延伸和补充，将更具市场竞争力，有足够的市场空间可以实现全部销售，同行业可比公司均基于行业良好发展预期积极扩产，并且公司还制定了具体可行的产能消化措

施，本次募投产品全部销售具有合理性；

(5) 经核查募投项目效益测算的具体过程，并与同行业公司类似项目进行对比，本次募投项目效益测算具有谨慎性。

## 二、关于经营业绩

根据申报材料，1) 报告期各期，公司营业收入分别为 87,314.09 万元、109,758.65 万元、118,589.73 万元以及 28,971.15 万元，比亚迪为 2022 年、2023 年 1-3 月第一大客户，剔除比亚迪后公司营业收入 2022 年低于 2021 年；2) 公司的毛利率分别为 27.45%、29.44%、26.31%和 29.61%，其中境外毛利率大幅高于境内毛利率，公司归属于母公司股东的净利润分别为 8,669.50 万元、14,221.34 万元、9,663.87 万元、3,376.19 万元；3) 报告期内，公司销售收现比率分别为 86.92%、87.79%、74.70%、83.34%，2022 年度销售收现比率大幅下降的原因系客户比亚迪账期较长。

请发行人说明：（1）公司与比亚迪建立合作的时间、获取订单产品内容、金额、各期确认收入金额、毛利率，产品单价和毛利率与其他客户的对比差异及原因；公司对比亚迪的信用期、各期末应收账款金额、回款情况，与比亚迪的交易对公司业绩、现金流的影响，是否存在放宽信用期刺激销售或提前确认收入的情形；（2）剔除比亚迪后公司营业收入 2022 年低于 2021 年的原因，结合期后交易等分析公司与比亚迪合作的可持续性，是否存在业绩下滑的风险；（3）结合量价分析等量化说明报告期内公司毛利率波动的原因及合理性，境外毛利率大幅高于境内毛利率的原因；（4）2022 年归母净利润同比大幅下滑的原因。

请保荐机构及申报会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见；（2）说明对公司营业收入的具体核查措施、核查结论。（审核问询函问题 3）

（一）公司与比亚迪建立合作的时间、获取订单产品内容、金额、各期确认收入金额、毛利率，产品单价和毛利率与其他客户的对比差异及原因；公司对比亚迪的信用期、各期末应收账款金额、回款情况，与比亚迪的交易对公司业绩、现金流的影响，是否存在放宽信用期刺激销售或提前确认收入的情形

1. 公司与比亚迪建立合作的时间

公司自 2020 年 6 月起与比亚迪开始接触；2020 年 12 月，公司提交比亚迪的供应商注册；2021 年 6 月，公司与比亚迪汽车工业有限公司签订了设备试用合同，向其提供试用注塑机以验证设备性能；2021 年 11 月与 2021 年 12 月公司通过公开招投标方式获得比亚迪订单；2022 年比亚迪向公司下订单，之后保持合作关系。

## 2. 获取订单产品内容、金额

公司获取订单均为注塑机订单，主要用于汽车零部件（车灯、内外饰）的生产与制造。报告期内获取订单内容金额如下表列示：

项目	不含税金额（万元）	获取方式	获得时间
车灯工厂对射注塑机	4,488.00	招投标	2021 年 11 月
车灯单色液压注塑机	11,338.00	招投标	2021 年 12 月
车灯厂电动机注塑机	9,469.84	订单	2022 年 8 月至 2023 年 2 月
车灯厂多色机注塑机	11,117.84	订单	2022 年 8 月至 2023 年 3 月
内外饰电动机注塑机	7,806.05	订单	2022 年 3 月至 2022 年 8 月
合计	44,219.73		

## 3. 各期确认收入金额、毛利率

报告期内公司与比亚迪确认收入金额与毛利率如下表列示：

报告期	收入金额（万元）	毛利率
2020 年度		
2021 年度	867.61	32.76%
2022 年度	26,611.48	16.04%
2023 年 1-6 月	8,223.21	23.72%
合计	35,702.30	

## 4. 产品单价和毛利率与其他客户的对比差异及原因

### (1) 产品单价和毛利率与其他客户的对比差异情况

比亚迪公司产品单价与毛利率与其他客户的对比情况如下表列示：

单位：万元、台、%

2021 年度				
机型大小	客户	数量	单价（不含税）	毛利率
中	比亚迪	1.00	106.19	37.44
	内销直销汽车领域其他客户	49.00	35.26	24.32

2021 年度				
	差异		70.93	13.12
大	比亚迪	2.00	380.71	32.11
	内销直销汽车领域其他客户	19.00	181.76	30.10
	差异		198.95	2.01
2022 年度				
机型大小	客户	数量	单价（不含税）	毛利率
小	比亚迪	57.00	27.20	18.41
	内销直销汽车领域其他客户	12.00	30.24	39.97
	差异		-3.04	-21.56
中	比亚迪	198.00	50.05	13.02
	内销直销汽车领域其他客户	17.00	52.05	29.27
	差异		-2.00	-16.25
大	比亚迪	123.00	123.18	18.05
	内销直销汽车领域其他客户	28.00	202.07	25.28
	差异		-78.89	-7.23
2023 年 1-6 月				
机型大小	客户	数量	单价（不含税）	毛利率
小	比亚迪	5.00	28.75	20.38
	内销直销汽车领域其他客户	2.00	36.65	23.53
	差异		-7.90	-3.15
中	比亚迪	58.00	49.13	21.06
	内销直销汽车领域其他客户	12.00	57.51	31.07
	差异		-8.38	-10.01
大	比亚迪	31.00	168.03	26.51
	内销直销汽车领域其他客户	9.00	224.45	37.64
	差异		-56.42	-11.13

注：公司大中小机型根据锁模力进行区分，锁模力 60-250 为小型机，锁模力在 250-650 为中型机，锁模力>650 为大型机

(2) 产品单价和毛利率与其他客户存在差异的原因

1) 2021 年度比亚迪产品单价及毛利率高于其他客户的原因

2021 年公司共向比亚迪销售 3 台设备，由于此 3 台设备均为定制机型，单台售价较高，导致其销售单价及毛利率高于其他客户。2021 年分机型对比情况如下表列示：

单位：万元、台、%

项目	机型大小	机器型号	锁模力	数量	单位收入	毛利率
比亚迪	中	DE	478	1.00	106.19	37.44
内销直销汽车领域其他客户	中	DE	290	1.00	64.60	42.85
内销直销汽车领域其他客户	中	DE	390	1.00	75.22	30.10
内销直销汽车领域其他客户	中	DT	-	47.00	33.78	23.29
比亚迪	大	DH	1420	1.00	281.42	36.56
比亚迪	大	DH	1920	1.00	480.00	29.50
内销直销汽车领域其他客户	大	DH	-	12.00	217.04	31.00
内销直销汽车领域其他客户	大	DT	-	7.00	121.28	27.33

注：DE 为电动注塑机, DH 为二板式注塑机, DT 为三板式注塑机

2021 年比亚迪销售的中型机为 DE 型号产品，由于内销直销汽车领域其他客户中型机销售的 DT 产品较多，其单价较低，毛利率较低从而拉低了平均收入与毛利率；2021 年比亚迪销售的大机型中增加了合模单元、注射单元、液压单元、电气单元的选配，同时设备中的电气元件、液压元件绝大部分为进口产品，该部分配件由国内外知名企业（欧普康、施耐德、科霸、汇川技术等）生产，从而导致了其单位收入较高，单位毛利率较高。

2) 2022 年度、2023 年 1-6 月比亚迪产品单价及毛利率低于其他客户的原因

① 比亚迪是公司的战略客户

比亚迪目前是中国最大的新能源车企，在研发投入、研发人员和专利数量方面，比亚迪在中国汽车品牌中处于领先地位。比亚迪作为公司的战略客户，其订单金额较大，拥有更强的议价能力，在同等型号下比亚迪单价较低，毛利率更低。同时 NEO-E 为公司的纯电动注塑机，与比亚迪新能源理念相契合，公司将借助比亚迪宣传公司的纯电动注塑机，未来将有更广阔的市场空间，公司基于此考虑给予比亚迪较低的定价。因此其毛利率较低。

② 比亚迪品牌效应

在与比亚迪合作后，公司汽车领域注塑机销售比例大幅增长，不光为公司带来了其供应商宁波荣信汽车部件有限公司、深圳市恒易源塑胶模具有限公司、宁波博超模具有限公司、东莞市恒格光电科技有限公司，还使得公司在汽车注塑机领域享有一定的知名度，从而开拓汽车注塑机市场。同时公司开发的压铸机产品未来将在汽车领域进行服务，比亚迪的品牌效应可帮助公司进一步开拓新能源领

域。因此公司在定价时充分考虑比亚迪的品牌效应，对比亚迪销售产品的单价较低，毛利率较低。

### ③比亚迪要求配置更高

比亚迪对于机器设备有特殊要求，其所需的注塑机大部分为定制化产品，其所要求配置更高，因此其单位成本更高，毛利率更低。

考虑上述因素，2022 年与 2023 年 1-6 月比亚迪产品单价及毛利率低于其他客户具有合理性。

### 5. 公司对比亚迪的信用期、各期末应收账款金额、回款情况

公司对于比亚迪的信用期为预付 20%、货到付 30%、验收合格付 30%、质保期 1 年 20%。各期末应收账款金额及回款情况如下表列示：

单位：万元

期间	应收账款账面余额	合同资产账面余额	合计	期后款项回收金额	期后款项回收率
2021 年末	980.40	-	980.40	980.40	100.00%
2022 年末	6,097.67	11,611.60	17,709.27	14,621.97	82.57%
2023 年 6 月末	4,819.26	7,480.63	12,299.90	2,195.42	17.85%

2022 年-2023 年 8 月公司收到比亚迪迪链凭证情况如下表列示：

单位：万元

会计期间	回款金额
2022 年	13,342.10
2023 年 1-6 月	15,165.66
2023 年 7-8 月	2,195.42
合计	30,703.18

注：迪链凭证是比亚迪及其成员企业根据迪链金融信息平台（比亚迪及其成员企业指定的供应商货款结算的金融信息服务平台）业务办理规则签发的、显示基础合同项下付款人与基础合同交易对方之间债权债务关系的电子债权凭证，迪链金融信息平台通过在银行开立的迪链清算账户在到期日将款项自动支付给持单人

### 6. 与比亚迪的交易对公司业绩、现金流的影响

#### (1) 与比亚迪的交易对公司业绩的影响

与比亚迪的交易对公司的业绩影响如下表列示：

单位：万元

会计期间	收入	占当年度收入	毛利金额	占当年毛利比例
2021 年度	867.61	0.79%	366.68	1.13%
2022 年度	26,611.48	22.44%	4,267.86	13.68%
2023 年 1-6 月	8,223.21	15.04%	1,950.48	11.11%
合计	35,702.29		6,585.02	

2022 年度、2023 年 1-6 月比亚迪均为公司第一大客户，是公司重要的客户及毛利来源，但其比例均不高于 30%，未构成重大依赖。

(2) 与比亚迪的交易对公司现金流的影响

1) 收到款项对于公司现金流量的影响

由于比亚迪的付款均通过迪链凭证进行支付，因此在收到票据时未实际产生现金流。公司在收到票据后，绝大部分进行贴现，部分进行托收，期末无比亚迪票据余额，具体情况如下表列示：

单位：万元

期间	收到迪链凭证	贴现金额	贴现息	到期托收
2022 年	13,342.10	12,329.92	333.05	679.13
2023 年 1-6 月	15,165.66	14,734.07	431.59	
2023 年 7-8 月	2,195.42	2,134.17	61.25	
合计	30,703.18	29,198.16	825.89	679.13

2) 经营活动产生的现金流量产生的影响

报告期内，经营活动产生的现金流量如下表列示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	52,143.31	88,583.64	96,359.63	75,897.47
经营活动现金流入小计	55,258.20	93,590.62	100,766.73	81,886.17
购买商品、接受劳务支付的现金	28,867.99	67,378.35	56,366.30	45,301.31
经营活动现金流出小计	42,797.29	92,823.24	79,775.69	64,286.18
经营活动产生的现金流量净额	12,460.90	767.38	20,991.04	17,599.99

2021 年比亚迪实现收入 867.61 万元，占当年度营业收入的 0.79%，收入金额较小，对公司现金流影响较小。

2022 年比亚迪实现收入 26,611.48 万元，收到迪链票据 13,342.10 万元，



截至2022年末比亚迪应收款项金额为17,709.27万元,在一定程度上影响了2022年公司销售商品、提供劳务收到的现金,导致公司2022年度销售商品、提供劳务收到的现金较2021年下降。同时由于比亚迪要求的配置较高,公司采购原材料支付的现金增多。

2023年1-6月比亚迪实现收入8,223.21万元,收到迪链票据15,165.66万元,截至2023年6月末比亚迪应收款项金额为12,299.90万元,良好的回款情况使得公司2023年1-6月销售商品、提供劳务收到的现金有所上升。

#### 7. 是否存在放宽信用期刺激销售或提前确认收入的情形

##### (1) 是否存在放宽信用期刺激销售

##### 1) 报告期内公司信用政策保持一致

公司已制定了完善的信用管理制度,根据客户类别、资信状况、合作时间、历史回款情况等确定各个客户的信用额度、信用周期,并将其控制在合理区间内。报告期内公司对主要客户的信用政策相对保持稳定,严格按照内控制度把控信用期。报告期内公司对主要客户的信用政策相对保持稳定,不存在通过改变结算方式、放宽信用政策等方式刺激销售收入的情形。

##### 2) 预付+货到付款+验收合格+质保期为新能源领域通用条款

公司与比亚迪的结算条款与可比公司无明显异常,不存在放宽信用周期刺激销售的情况。可比公司情况如下列示:

①迈赫股份(301199.SZ)于2023年4月25日公告了《关于中标项目签订合同的公告》,公告显示其与比亚迪的结算周期为预付30%,发货前凭票30%,验收合格凭票付30%,质保期一年10%;全部6个月迪链。

②华依科技(688071.SH)于2022年9月14日公告了《上海华依科技集团股份有限公司关于自愿披露签订日常经营重要合同公告》,公告显示其与比亚迪的结算周期为预付30%,发货前凭票30%,验收合格凭票付30%,质保期一年10%;全部6个月迪链。

③赢合科技(300547.SZ)于2022年3月23日公告了《关于签订日常经营重大合同的公告》,公告显示其与比亚迪的结算周期为合同签署后预付30%,发货前凭票支付30%,验收合格后支付30%,质保一年满付10%。全部电汇。

④公司同行业可比公司博创智能在《发行人及保荐机构关于博创智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第一轮审核问询函的

回复》中披露其对松果新能源汽车有限公司的信用政策为预付定金 20%，机器到后支付 40%，验收合格后支付 30%，剩余尾款质保期满付清。

(2) 是否存在提前确认收入的行为

1) 公司与比亚迪签订的注塑机订单主要条款内容

安装调试：公司与比亚迪签订的合同中约定，安装调试过程由公司负责，安装调试周期≤30 天，以接到比亚迪书面正式调试通知为始。

安装调试完成后，设备主要功能经甲方确认满足要求的，即认为可以交付使用，设备进入试运行阶段。安装调试完毕交付使用时须提供经甲方签字确认的《设备调试完成/工程竣工报告》、安装调试过程参数记录、调机物料核算等。

终验：设备交付甲方并由乙方调试好后需经甲方相关部门和人员确定同意才可以投入使用，试运行使用期间设备性能达到技术协议约定，并连续运转即试运行 3 个月后启动最终验收，抽取连续一周的运转情况进行正式验收。

2) 安装调试完成后控制权已转移

取得比亚迪《设备调试完成/工程竣工报告》时，合同约定的风险报酬已相应转移，控制权相应转移。按照交付机器并经比亚迪初验确认收入，收入确认时点和确认依据合理。

3) 比亚迪终验流程系内部审批程序，报告期内未发生终验导致的退换货

对于比亚迪，在公司交货且完成安装调试后，比亚迪内部仍需经过较长时间的终验流程，但此终验流程系内部审批程序，内部流程一般为 3 个月甚至更长，此内部流程主要系比亚迪确认可开票及付款依据，合作至今，从未发生由于其内部审批流程导致的退换货情形。

综上所述，公司不存在提前确认收入的情况。

**(二) 剔除比亚迪后公司营业收入 2022 年低于 2021 年的原因，结合期后交易等分析公司与比亚迪合作的可持续性，是否存在业绩下滑的风险**

1. 剔除比亚迪后公司营业收入 2022 年低于 2021 年的原因

剔除比亚迪后公司营业收入情况比较如下表列示：

项目	2022 年	2021 年	单位：万元
			差额
营业收入	118,589.73	109,758.65	8,831.08
剔除比亚迪后收入	91,978.25	108,891.04	-16,912.79

(1) 公司产能已达到较高水平

2022 年公司产能利用率如下表列示:

机型	产能	产量	销量	产能利用率	产销率
小型机	897	811	920	90.41%	113.44%
中型机	945	881	886	93.22%	100.57%
大型机	401	383	390	95.51%	101.83%
合计	2,243	2,075	2,196	92.51%	105.83%

公司 2022 年小型机产能利用率为 90.41%、中型机的产能利用率为 93.22%、大型机的产能利用率为 95.51%，产销率分别为 113.44%、100.57%、101.83%。公司产能已饱和，产能限制了公司收入的持续增长。

(2) 新能源汽车领域是公司发展的重点领域

在节能减排的大背景下，公司作为大型注塑机领军企业，一直坚持自主创新，在新能源汽车领域已经早早地做好了布局。公司领衔研发的“光学级塑料零件形性控制技术与成型装备的研发及产业化项目”荣获中国机械工业科学技术奖科技进步奖一等奖，该技术主要应用于新能源汽车光学级塑料。

公司将重点聚焦新能源汽车领域，优先安排生产新能源汽车订单，公司在 2022 年汽车领域销售额有较大提升。公司目前已研发出压铸机，未来压铸机也将服务于汽车领域。2021 年与 2022 年公司在汽车领域收入情况如下表列示：

单位：万元、%

项目	2022 年度			2021 年度	
	金额	变动金额	占比	金额	占比
注塑机内销整机收入	71,426.16	5,976.68	100.00	65,449.48	100.00
其中：汽车行业	42,122.04	30,236.90	58.97	11,885.14	18.16
比亚迪	26,611.48	25,743.87	37.26	867.61	1.33
其他汽车行业客户	15,510.56	4,493.03	21.72	11,017.53	16.83

比亚迪目前是中国最大的新能源车企，是公司的重要客户，能够为公司持续带来品牌效应。作为战略客户，公司将优先安排生产比亚迪的订单。

2. 结合期后交易等分析公司与比亚迪合作的可持续性，是否存在业绩下滑的风险。

(1) 比亚迪期后交易情况

2021年至2023年8月，公司向比亚迪持续发货。2023年7-8月，公司共向比亚迪发货14台整机，目前尚待比亚迪进行验收，完成验收后可确认收入1,663.94万元。后续仍将根据合同与订单完成对比亚迪的销售，与比亚迪的合作具有可持续性。后续公司也将持续跟进比亚迪招投标，持续与比亚迪的合作。

#### (2) 比亚迪供应商与公司的合作情况

除比亚迪外，公司还开拓了比亚迪的供应商宁波荣信汽车部件有限公司、深圳市恒易源塑胶模具有限公司、宁波博超模具有限公司、东莞市恒格光电科技有限公司。后续公司将开发更多比亚迪的供应商。

#### (3) 公司客户开发及在手订单情况

公司建立了覆盖全球核心市场的营销服务网络，包括葡萄牙、墨西哥、韩国、巴西等4家海外子公司，75家境内外代理商、经销商覆盖全球38个国家，未来公司将持续加大全球化布局。公司还建立了专业素质高、技术能力强的销售及技术服务团队，制定了完善的售前售后服务体系，凭借国内外广泛的渠道布局，能够为客户提供高效便捷的营销及技术服务，全面提升客户满意度和增强客户粘性。

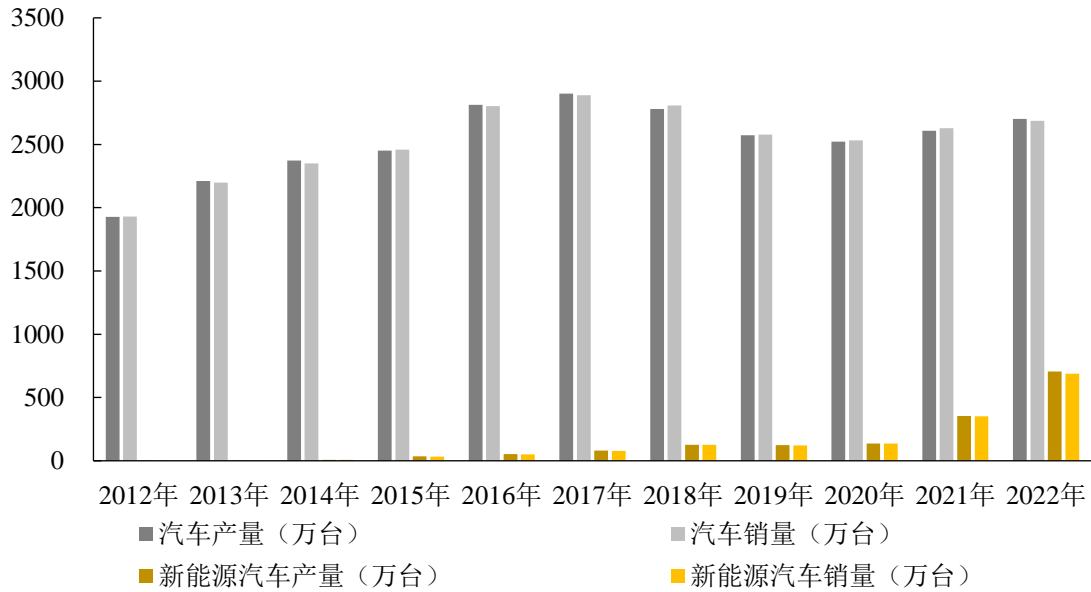
截至2023年6月末，公司注塑机在手订单和意向订单分别为2.94亿元和1.33亿元，意向订单中大多已处于实质商业谈判阶段。充足的在手订单及意向订单可保证业绩的稳定性。

#### (4) 新能源汽车市场前景

世界汽车材料的技术发展方向是轻量化和环保化，为此增加车用塑料在汽车中的使用量，成为降低整车成本及其自重、增加汽车有效节能的关键。随着汽车行业的迅猛发展，特别是新能源汽车的快速发展，“以塑代钢”的需求将有更大发展空间，将为注塑机市场带来广阔的需求增量。

在多种鼓励消费政策的支持下，我国汽车工业持续保持稳定增长态势。自2009年以来，我国汽车产销量连续保持全球第一。根据中国汽车工业协会统计数据，2022年全国汽车产销量分别为2,702.10万辆和2,686.40万辆，其中新能源汽车产销量分别为705.80万辆和688.70万辆。我国新能源汽车产业已经进入了规模化快速发展新阶段，将继续保持高速发展的态势。

图：2012-2022年我国汽车行业产销量（含新能源汽车）



资料来源：中国汽车工业协会

目前汽车行业已成为公司第一大下游应用领域，公司注塑机优势产品在比亚迪得到市场验证并形成示范效应，有效带动公司逐步向其他整车及汽车配套厂商形成辐射。报告期内公司持续拓展汽车行业新客户，其他汽车行业客户收入占比持续攀升，报告期内汽车行业及其他汽车行业客户收入情况如下表列示：

单位：亿元、%

项目	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
注塑机整机收入	3.46	100.00	7.14	100.00	6.54	100.00	5.63	100.00
其中：汽车行业	1.40	40.41	4.21	58.97	1.19	18.16	0.81	14.38
比亚迪	0.82	23.67	2.66	37.26	0.09	1.33		
其他汽车行业客户	0.58	16.74	1.55	21.72	1.10	16.83	0.81	14.38

报告期内，除比亚迪外，公司还与友成塑料模具集团、常熟汽饰集团、江苏永成集团等众多一线汽配厂商达成了良好合作，其采购公司注塑机为下游各大车企品牌客户生产车灯及内饰件，目前公司注塑机生产的产品应用的车企品牌包括比亚迪、特斯拉、蔚来、小鹏、理想、奔驰、宝马、丰田、福特、长安、长城、吉利、北汽等。目前在手订单中汽车行业重点客户包括华域视觉科技（上海）有限公司、宁波中骏森驰汽车零部件股份有限公司、富晟亿美汽车光电零部件（长春）有限公司和富晟久泰（长春）汽车塑料制品有限公司等汽配厂商。

综上所述，公司与比亚迪合作具有可持续性，不存在重大依赖。同时公司积

极开发其他新能源汽车行业客户，在手订单充足，公司业绩下滑风险较小。

**(三) 结合量价分析等量化说明报告期内公司毛利率波动的原因及合理性，境外毛利率大幅高于境内毛利率的原因**

1. 结合量价分析等量化说明报告期内公司毛利率波动的原因及合理性  
报告期内公司的毛利率波动情况如下表列示：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
毛利率	32.10%	26.31%	29.44%	27.45%

公司毛利率受收入结构、大客户影响、单位售价、单位成本等因素影响较大，按年度逐年分析如下：

(1) 2021年毛利率较2020年上升的原因及合理性

1) 收入结构的影响

公司2021年与2020年收入结构情况如下表列示：

单位：万元

项目	2021年			2020年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
境内	65,449.48	59.63%	23.42%	56,347.68	64.53%	22.05%
境外	44,309.17	40.37%	38.32%	30,966.42	35.47%	37.26%
合计	109,758.65	100.00%	29.44%	87,314.10	100.00%	27.45%

公司2021年度外销收入占比升高，由于外销毛利率较高从而拉高整体毛利率，内外销收入结构的变化将影响总体毛利率0.74个百分点。

2) 单位售价与单位成本的影响

公司2021年与2020年整机内外销机型分大中小情况如下表列示：

单位：万元、%

销售地区	机型	销售年份	销售数量(台)	销售收入	收入占内/外销	单位售价	单位成本	毛利率
外销	大	2020年度	60.50	6,852.53	22.13%	113.26	71.65	36.74
		2021年度	87.50	14,196.03	32.04%	162.24	106.25	34.51
		变动	27.00	7,343.50	9.91%	48.98	34.60	-2.23
	中	2020年度	314.00	13,182.99	42.57%	41.98	26.43	37.05
		2021年度	370.50	17,420.20	39.32%	47.02	28.18	40.07
		变动	56.50	4,237.21	-3.26%	5.03	1.75	3.02

内销	小	2020 年度	450.50	10,019.84	32.36%	22.24	13.95	37.26
		2021 年度	523.50	11,671.73	26.34%	22.30	13.38	40.00
		变动	73.00	1,651.89	-6.02%	0.05	-0.58	2.74
	大	2020 年度	226.00	26,315.00	46.70%	116.44	88.78	23.75
		2021 年度	193.00	23,581.89	36.03%	122.19	91.13	25.41
		变动	-33.00	-2,733.10	-10.67%	5.75	2.35	1.66
	中	2020 年度	560.00	16,713.20	29.66%	29.85	23.06	22.75
		2021 年度	719.00	22,548.36	34.45%	31.36	23.40	25.40
		变动	159.00	5,835.15	4.79%	1.52	0.34	2.65
小	2020 年度	878.00	12,165.18	21.59%	13.86	11.38	17.88	
	2021 年度	1,249.50	18,529.14	28.31%	14.83	12.13	18.20	
	变动	371.50	6,363.96	6.72%	0.97	0.75	0.32	

注：公司大中小机型根据锁模力进行区分，锁模力<250 为小型机，锁模力在 250-650 为中型机，锁模力>650 为大型机

公司 2021 年与 2020 年整机毛利率影响情况如下表列示：

单位：%

销售区域	机型大小	单位售价变动对毛利率的影响	单位成本变动对毛利率的影响	合计	机型收入结构对毛利率的影响	对内/外销毛利率影响
外销	大	19.10	-21.33	-2.23	5.16	2.93
	中	6.74	-3.72	3.02	-3.04	-0.02
	小	0.18	2.56	2.74	-4.26	-1.52
	外销小计					1.39
内销	大	3.59	-1.93	1.66	-3.60	-1.94
	中	3.72	-1.07	2.65	-0.65	2.00
	小	5.38	-5.06	0.32	0.97	1.29
	内销小计					1.36

注：1. 单位售价变动对毛利率的影响=(本期单位售价-上期单位成本)/本期单位售价-上期毛利率；

2. 单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-(本期单位售价-上期单位成本)/本期单位售价；

3. 机型收入结构对毛利率的影响=对内/外销毛利率影响-单位售价变动对毛利率的

影响-单位成本变动对毛利率的影响；

4. 对内/外销毛利率影响=本期收入占内/外销的比例\*本期毛利率-上期收入占内/外销的比例\*上期毛利率；

2021 年公司内外销毛利率均高于 2020 年主要系：

①单位售价层面

2021 年面对原材料价格高企的形势，公司通过销售售价政策调整、升级产品结构保证了公司毛利率。2021 年外销大中型机单位售价分别上涨 43.25%、11.98%、0.22%，其中外销大型机受更大机型比重增大，导致售价上涨较多，2021 年内销大中型机单位售价分别上涨 4.94%、5.09%、7.00%，公司产品总体保持上升态势。

②单位成本层面

公司系行业内少数几家具有铸件生产加工和机身焊接加工能力的注塑机生产企业之一。在 2021 年大宗商品价格提升的环境下，泰瑞机器借助其对产业链的纵向延伸，充分发挥自身完整产业链成本的优势，缓解了上游原材料价格上涨的冲击，有效降低了企业的生产成本，使得单位成本上涨较少。2021 年外销大中型机单位成本分别上涨 48.29%、6.62%、-4.16%，其中外销大型机受更大机型比重增大，导致单位成本上涨较多，2021 年内销大中型机单位成本分别上涨 2.65%、1.47%、6.59%，2021 年公司单位成本上涨幅度较低。

单位售价的上涨比例大于单位成本的上涨比例，导致公司 2021 年内外销毛利率均上升。

综上所述，2021 年毛利率较 2020 年上涨原因合理。

(2) 2022 年毛利率较 2021 年下降的原因及合理性

1) 收入结构的影响

公司 2022 年与 2021 年收入结构情况如下表列示：

单位：万元、%

项目	2022 年			2021 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
境内除比亚迪	44,814.68	37.79	21.49	64,581.87	58.84	23.17
境外	47,163.58	39.77	36.67	44,309.17	40.37	38.32
比亚迪	26,611.48	22.44	16.04	867.61	0.79	42.26



合计	118,589.73	100.00	26.31	109,758.65	100.00	29.44
----	------------	--------	-------	------------	--------	-------

由于比亚迪为公司新能源领域的战略客户，对公司具有较大的议价能力，其要求产品的配置较高，导致毛利率较低，从而影响了公司整体毛利率。

比亚迪为公司2022年第一大客户，2022年公司对比亚迪实现收入26,611.48万元，毛利率为16.08%，因其毛利率较低，影响了整体毛利率。剔除比亚迪后公司整体毛利率29.27%，较剔除比亚迪前公司整体毛利率高2.96个百分点。

## 2) 单位售价与单位成本的影响

公司2022年与2021年整机内外销机型分大中小（剔除比亚迪外）情况如下表列示：

单位：万元、%

销售地区	机型	销售年份	销售数量	销售收入	收入占内/外销的比例	单位售价	单位成本	毛利率
外销	大	2021年度	87.50	14,196.03	32.04	162.24	106.25	34.51
		2022年度	118.50	20,246.15	42.93	170.85	110.78	35.16
		差异	31.00	6,050.12	10.89	8.61	4.53	0.65
	中	2021年度	370.50	17,420.20	39.32	47.02	28.18	40.07
		2022年度	333.50	16,522.02	35.03	49.54	29.92	39.61
		差异	-37.00	-898.18	-4.28	2.52	1.74	-0.46
	小	2021年度	523.50	11,671.73	26.34	22.30	13.38	40.00
		2022年度	411.50	8,768.55	18.59	21.31	13.74	35.51
		差异	-112.00	-2,903.18	-7.75	-0.99	0.36	-4.49
内销	大	2021年度	193.00	23,581.89	36.03	122.19	91.13	25.41
		2022年度 剔除比亚迪	148.50	25,534.84	56.98	171.95	134.99	21.50
		差异	-44.50	1,952.94	20.95	49.77	43.86	-3.92
	中	2021年度	719.00	22,548.36	34.45	31.36	23.40	25.40
		2022年度 剔除比亚迪	354.50	11,454.26	25.56	32.31	25.70	20.45
		差异	-364.50	-11,094.09	-8.89	0.95	2.31	-4.94
	小	2021年度	1,249.50	18,529.14	28.31	14.83	12.13	18.20
		2022年度 剔除比亚迪	451.00	6,911.39	15.42	15.32	12.33	19.53
		差异	-798.50	-11,617.74	-12.89	0.50	0.20	1.33

公司 2022 年与 2021 年整机毛利率影响情况如下表列示：

单位：%

销售区域	机型大小	单位售价变动对毛利率的影响	单位成本变动对毛利率的影响	小计	机型收入结构对毛利率的影响	对内/外销毛利率影响
外销	大	3.30%	-2.65%	0.65%	3.39%	4.04%
	中	3.05%	-3.51%	-0.46%	-1.42%	-1.88%
	小	-2.79%	-1.70%	-4.49%	0.56%	-3.93%
	外销小计					-1.78%
内销	大	21.59%	-25.51%	-3.92%	7.02%	3.10%
	中	2.18%	-7.12%	-4.94%	1.42%	-3.52%
	小	2.62%	-1.29%	1.33%	-3.47%	-2.14%
	内销小计					-2.57%

注：1. 单位售价变动对毛利率的影响=（本期单位售价-上期单位成本）/本期单位售价-上期毛利率；

2. 单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单位售价-上期单位成本）/本期单位售价；

3. 机型收入结构对毛利率的影响=对内/外销毛利率影响-单位售价变动对毛利率的影响-单位成本变动对毛利率的影响；

4. 对内/外销毛利率影响=本期收入占内/外销的比例\*本期毛利率-上期收入占内/外销的比例\*上期毛利率；

2022 年公司内外销毛利率较 2021 年均出现下滑主要系：

①单位成本层面

2021 年起由于原材料成本上升，公司产品成本大幅上升，2022 年大宗商品仍保持在高位，由于原材料波动对于公司产品成本具有延后性，因此 2022 年公司产品成本较 2021 年有一定的提升。2022 年外销大中型机单位成本分别上涨 4.26%、6.17%、2.69%，内销大中型机单位成本分别上涨 48.13%、9.87%、1.65%，单位成本继续保持上涨态势，其中内销大型机受更大机型比重增大，导致单位成本上涨较多。

②单位售价层面

2022 年面对原材料价格仍然高企的形势，公司努力通过销售售价政策调整保持毛利稳定。2022 年外销大中型机单位售价分别上涨 5.31%、5.36%、-4.44%，

内销大中小型机单位售价分别上涨 40.73%、3.03%、3.37%，公司产品单位售价总体保持小幅上升态势，其中内销大型机受更大机型比重增大，单位售价上涨较多。

单位售价的上涨比例小于单位成本的上涨比例，导致公司 2022 年内外销毛利率均下降。

综上所述，2022 年毛利率较 2021 年下降原因合理。

(3) 2023 年 1-6 月毛利率较 2022 年上升的原因及合理性

1) 收入结构的影响

公司 2023 年 1-6 月与 2022 年收入结构情况如下表列示：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
境内除比亚迪	26,422.41	48.32	26.29	44,814.68	37.79	21.49
境外	20,033.88	36.64	43.21	47,163.58	39.77	36.67
比亚迪	8,223.21	15.04	23.72	26,611.48	22.44	16.04
合计	54,679.50	100.00	32.10	118,589.73	100.00	26.31

毛利率较低的比亚迪收入占比下降，从而使得公司整体毛利率有所上升。

2) 单位售价与单位成本的影响

公司 2023 年 1-6 月剔除比亚迪后与 2022 年剔除比亚迪后销售模式分内外销机型分大中小情况如下表列示：

单位：万元、%

销售地区	机型	销售年份	销售数量(台)	销售收入	收入占内/外销	单位售价	单位成本	毛利率
外销	大	2022 年度	118.50	20,246.15	44.46	170.85	110.78	35.16
		2023 年 1-6 月	46.00	7,576.26	38.53	164.70	97.34	40.90
		差异			-5.93	-6.15	-13.44	5.74
	中	2022 年度	333.50	16,522.02	36.28	49.54	29.92	39.61
		2023 年 1-6 月	146.00	7,216.66	36.71	49.43	27.75	43.86
		差异			0.42	-0.11	-2.17	4.24
	小	2022 年度	411.50	8,768.55	19.26	21.31	13.74	35.51
		2023 年 1-6 月	193.00	4,867.91	24.76	25.22	14.14	43.95

销售地区	机型	销售年份	销售数量(台)	销售收入	收入占内/外销	单位售价	单位成本	毛利率
		差异			5.50	3.91	0.40	8.44
内销	大	2022年度剔除比亚迪	148.50	25,534.84	58.17	171.95	134.99	21.50
		2023年1-6月剔除比亚迪	89.50	14,481.38	56.88	161.80	117.64	27.30
		差异			-1.29	-10.15	-17.35	5.80
	中	2022年度剔除比亚迪	354.50	11,454.26	26.09	32.31	25.70	20.45
		2023年1-6月剔除比亚迪	265.00	7,832.67	30.76	29.56	22.33	24.45
		差异			4.67	-2.75	-3.37	4.00
	小	2022年度剔除比亚迪	451.00	6,911.39	15.74	15.32	12.33	19.53
		2023年1-6月剔除比亚迪	235.00	3,147.63	12.36	13.39	10.44	22.08
		差异			-3.38	-1.93	-1.90	2.56

公司 2023 年 1-6 月与 2022 年整机毛利率影响情况如下表列示：

单位：%

销售区域	机型大小	单位售价变动对毛利率的影响	单位成本变动对毛利率的影响	合计	机型收入结构对毛利率的影响	对内/外销毛利率影响
外销	大	-2.42	8.16	5.74	-5.37	0.37
	中	-0.14	4.38	4.24	-2.32	1.92
	小	10.01	-1.57	8.44	-4.36	4.08
	外销小计					6.37
内销	大	-4.93	10.73	5.80	-3.09	2.71
	中	-7.39	11.39	4.00	-1.98	2.02
	小	-11.61	14.17	2.56	-2.94	-0.38
	内销小计					4.35

注：1. 单位售价变动对毛利率的影响=（本期单位售价-上期单位成本）/本期单位售价-上期毛利率；

2. 单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（本期单位售价-上期单位成本）/本期单位售价；

3. 机型收入结构对毛利率的影响=对内/外销毛利率影响-单位售价变动对毛利率的影响-单位成本变动对毛利率的影响；

4. 对内/外销毛利率影响=本期收入占内/外销的比例\*本期毛利率-上期收入占内/外销的比例\*上期毛利率；

2023年1-6月公司内外销毛利率较2022年均出现上涨主要系：

①单位成本层面

2023年1-6月受大宗商品价格大幅下降影响，公司产品成本下降。2023年1-6月外销大中型机单位成本分别下降12.13%、7.25%、-2.91%，2023年1-6月内销大中型机单位成本分别下降12.85%、13.11%、15.41%，单位成本大幅下降。

②单位售价层面

2023年1-6月由于原材料价格出现大幅下降，公司小幅下调了售价。2023年1-6月外销大中型机单位售价分别下降3.60%、0.22%、-18.35%，2023年1-6月内销大中型机单位售价分别下降5.90%、8.51%、12.60%，公司产品单位售价总体保持小幅下降态势。

单位售价的下降比例小于单位成本的下降比例，导致公司2023年1-6月内外销毛利率均大幅上升。

综上所述，2023年1-6月毛利率较2022年大幅上升原因合理。

2. 境外毛利率大幅高于境内毛利率的原因

(1) 公司境内外毛利率情况

单位：%

项目	境外	境内	剔除比亚迪后境内	境外与剔除比亚迪后境内毛利率差
2020年度	37.26	22.05	22.05	15.21
2021年度	38.32	23.42	23.17	15.15
2022年度	36.67	19.46	21.49	15.18
2023年1-6月	43.21	25.68	26.29	16.92

报告期内公司境外毛利率高于境内毛利率，毛利率差约在15%左右。

(2) 同行业公司境外毛利率普遍高于境内毛利率

公司同行业公司境外毛利率普遍高于境内毛利率，具体情况如下表列示：

单位：%

会计年度	境外毛利率	境内毛利率	毛利率差
博创智能			

2020年度	33.75	22.22	11.53
2021年度	30.27	18.52	11.75
2022年度	35.76	13.87	21.89

伊之密（300415.SZ）

2020年度	36.83	34.01	2.82
2021年度	36.36	33.96	2.40
2022年度	39.72	31.12	8.60
2023年1-6月	38.50	30.53	7.97

克劳斯（600579.SH）

2020年度	22.33	18.24	4.09
2021年度	21.60	16.13	5.47
2022年度	18.08	19.62	-1.54

注：海天国际、力劲科技为港股上市公司，未披露境内外毛利率，因此增加博创智能作为可比公司

由上表可知同行业上市公司除克劳斯 2022 年外其他公司境外毛利率均高于境内毛利率，与公司保持一致。

同行业公司境外毛利率与公司对比情况如下：

单位：%

境外毛利率差异

项目	博创智能	伊之密	克劳斯
2020 年度	3.51	0.43	14.93
2021 年度	8.05	1.96	16.72
2022 年度	0.91	-3.05	18.59
2023 年 1-6 月		4.71	

由上表可知，公司境外毛利率与博创智能、伊之密基本一致，克劳斯 2020 年-2022 年毛利率持续下滑且大额亏损，其主要经营地位于境外，受地域政治及经济环境等影响，因此与公司境外毛利率差异较大。

同行业公司境内毛利率与公司对比情况如下：

单位：%

境内毛利率差异（剔除比亚迪后）

项目	博创智能	伊之密	克劳斯
----	------	-----	-----

2020 年度	-0.17	-11.96	3.81
2021 年度	4.65	-10.79	7.04
2022 年度	7.62	-9.63	1.87
2023 年 1-6 月	-	-4.24	-

由上表可知，公司境内毛利率高于博创智能和克劳斯，大幅低于伊之密。公司及国内毛利率在 2020 年与博创智能几乎一致，2021 年及 2022 年高于博创智能的原因主要系公司产品提价导致；公司毛利率低于伊之密的原因主要系公司产品定价原因；克劳斯 2020 年-2022 年毛利率持续下滑且大额亏损，其主要经营地位于境外，受地域政治及经济环境等影响，因此与公司境外毛利率差异较大。

### (3) 公司产品定价策略

根据公司销售定价政策，内、外销产品实行统一定价。报告期内公司出口产品销售的增值税按免、抵、退税政策执行，对于公司外销的注塑机，出口环节增值税免征。相对于内销而言，免征公司出口环节的增值税会给公司多带来销售价格 11.50%的毛利额（外销按销售价格全额确认主营业务收入，内销按销售价格减去销项税额后的差额确认主营业务收入（主营业务收入=销售价格/(1+13%)）。

### (四) 2022 年归母净利润同比大幅下滑的原因

2022 年与 2021 年利润表数据比较如下表列示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动率
营业收入	118,589.73	109,758.65	8,831.08	8.05%
营业成本	87,391.68	77,449.62	9,942.06	12.84%
毛利金额	31,198.05	32,309.03	-1,110.98	-3.44%
税金及附加	632.54	903.34	-270.80	-29.98%
销售费用	9,306.60	8,185.41	1,121.19	13.70%
管理费用	3,798.98	3,126.46	672.52	21.51%
研发费用	6,206.42	5,465.17	741.25	13.56%
财务费用	-1,411.80	1,002.39	-2,414.19	-240.84%
加：其他收益	1,567.89	869.59	698.30	80.30%
投资收益(损失以“—”号填列)	1,051.68	1,831.64	-779.96	-42.58%
公允价值变动收益(损失以“—”号填列)	-2,647.38	51.28	-2,698.66	-5262.60%
信用减值损失(损失以“—”号填列)	-816.9	-264.3	-552.60	209.08%

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动率
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-580.58	-	-	-
资产处置收益(损失以“-”号填列)	-38.81	3.14	-41.95	-1335.99%
营业利润	11,201.22	16,117.63	-4,916.41	-30.50%
加: 营业外收入	6.65	17.93	-11.28	-62.91%
减: 营业外支出	152.87	189.6	-36.73	-19.37%
利润总额	11,055.00	15,945.96	-4,890.96	-30.67%
减: 所得税费用	1,391.13	1,724.62	-333.49	-19.34%
净利润	9,663.87	14,221.34	-4,557.47	-32.05%
归属于母公司股东的净利润 (净亏损以“-”号填列)	9,663.87	14,221.34	-4,557.47	-32.05%

2022 年公司归母净利润较 2021 年减少 4,557.47 万元, 同比下降 32.05%。

主要原因系公允价值变动收益下降、毛利率下降、期间费用增多。

#### 1. 毛利率下降

2022 年毛利金额较 2021 年下降了 1,110.98 万元, 2022 年及 2021 年营业收入、营业成本、毛利率情况如下表列示:

单位: 万元、%

项目	2022 年度	2021 年度	差额
营业收入	118,589.73	109,758.65	8,831.08
营业成本	87,391.68	77,449.62	9,942.06
毛利	31,198.05	32,309.03	-1,110.98
毛利率	26.31	29.44	-3.13

2022 年公司营业收入较 2021 年增长 8,831.08 万元, 营业成本增长 9,942.06 万元, 毛利减少 1,110.98 万元, 毛利率下降 3.13%。

2022 年毛利率下降主要受大客户影响及原材料成本上升影响。

#### 2. 期间费用增多

2022 年期间费用较 2021 年增加了 2,534.96 万元, 主要项目情况列示如下:

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度	差额	
销售费用	职工薪酬	3,575.71	3,545.18	30.53
	销售服务费	3,008.06	2,205.20	802.86



	差旅费	961.61	812.45	149.16
	广告宣传费	575.22	639.31	-64.09
	销售保险	456.51	344.92	111.59
	折旧与摊销	341.08	301.26	39.82
	业务招待费	165.22	111.95	53.27
	其他	223.21	225.15	-1.94
	合计	9,306.60	8,185.41	1,121.19
管理费用	职工薪酬	2,019.70	1,736.41	283.29
	折旧与摊销	539.56	426.43	113.13
	中介服务费	469.03	408.14	60.89
	办公费	240.28	168.63	71.65
	业务招待费	217.39	107.05	110.34
	残疾人保障金	111.13	94.64	16.49
	差旅费	71.29	43.7	27.59
	其他	130.6	141.48	-10.88
	合计	3,798.98	3,126.46	672.52
研发费用	研发材料	2,609.67	2,686.83	-77.16
	职工薪酬	2,820.97	2,226.91	594.06
	中介服务及咨询费	343.09	174.04	169.05
	折旧及摊销	267.39	248.95	18.44
	其他	165.30	128.44	36.86
	合计	6,206.42	5,465.17	741.25

从上表可知2022年期间费用较2021年增加的主要原因系销售费用中销售服务费的上涨、管理费用中职工薪酬的上涨及研发费用中职工薪酬的上涨。

(1) 销售服务费上涨

2022年销售服务费较2021年大幅上涨的原因详见本说明五（二）。

(2) 管理费用职工薪酬上涨

2022年管理费用职工薪酬上涨，主要原因系公司在2022年对员工进行了普遍的加薪，同时公司高薪聘请管理人员，从而导致2022年管理人员薪酬费用上涨。

(3) 研发费用职工薪酬上涨

研发费用职工薪酬的上涨主要系员工人数的增长。

研发人员	2022 年末	2021 年末	增加人数	增加比例
员工人数	135	115	20	17.39%

2022 年末公司研发人员员工人数为 135 人，较 2021 年末的 115 人增加了 20 人，同时公司为增加压铸机的研发，增加了压铸机行业高端研发人才，从而使得研发费用职工薪酬大幅上升。

### 3. 公允价值变动收益下降

2022 年公允价值变动收益较 2021 年下降了 2,698.65 万元，2022 年度与 2021 年度公允价值变动收益情况如下表列示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额
衍生金融工具产生的公允价值变动收益	-324.23	51.28	-375.51
理财产品产生的公允价值变动收益	-520.79		-520.79
其他非流动金融资产公允价值变动收益	-1,802.35		-1,802.35
合计	-2,647.38	51.28	-2,698.65

2022 年公允价值变动收益大幅下降主要系公司通过卢森堡产业基金 ACAL Private Equity SICAR S.C.A. - Compartment eXploration 投资了德国公司 Plastivation Machinery GmbH。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已投资 450 万欧元，由于德国公司仍处于研发阶段，发生较多额费用支出，实现少量收入，公司基于谨慎性原则，根据企业会计准则规定确认了 1,802.35 万元公允价值变动损失。

### (五) 对上述事项的核查程序及核查结论

#### 1. 核查程序

(1) 获取了公司与比亚迪的中标通知书、订单及合同，并对订单总额进行了复核；

(2) 获取了公司对比亚迪实现销售收入的验收单据，并选取样本进行抽查；

(3) 获取了各期末比亚迪应收账款及合同资产情况，获取公司票据备查簿，并复核公司收到迪链票据情况；

(4) 获取公司收入成本明细，复核报告期内外销销售占比及毛利率情况，复核分机型销售单价、销售成本、销售数量及毛利率情况，复核比亚迪销售数量、

单价和毛利率情况，复核内销直销汽车领域客户销售数量、单价和毛利率情况，分析公司主要产品单价及成本的变化情况及其对毛利率的影响；

(5) 获取公司主要原材料采购情况统计表，复核报告期内主要原材料价格变动情况；

(6) 了解报告期内行业政策及其他变动情况，并分析其对毛利率的影响；查阅了同行业可比公司的招股说明书、募集说明书、年度报告，查阅报告期内同行业可比公司内外销毛利率变动情况，分析公司内外销毛利率与同行业可比公司存在差异的合理性。

## 2. 核查意见

(1) 公司自 2021 年 6 月与比亚迪建立合作；获取订单均为注塑机订单；2021 年度比亚迪产品单价和毛利率高于其他客户，主要系定制机型影响，具有合理性；2022 年-2023 年 6 月比亚迪产品单价和毛利率低于其他客户，主要系比亚迪对公司具有战略意义，具有合理性；公司对比亚迪的信用期符合行业惯例，符合公司的信用政策；比亚迪各期末应收账款金额合理、回款情况良好；与比亚迪的交易对公司业绩、现金流存在一定影响但不存在依赖性；不存在放宽信用期刺激销售或提前确认收入的情形；

(2) 剔除比亚迪后公司营业收入 2022 年低于 2021 年的原因主要系产能饱和；与比亚迪合作具有可持续性，业绩下滑风险较小；

(3) 报告期内公司毛利率波动主要系收入结构、大客户影响、单位售价、单位成本波动，毛利率变动合理；境外毛利率大幅高于境内毛利率主要系公司产品定价影响，与同行业可比，具有合理性；

(4) 2022 年归母净利润同比大幅下滑主要系 2022 年毛利率下滑、通过卢森堡基金投资的德国公司亏损、销售服务费增加、管理费用及研发费用薪酬费用增加导致。

## (六) 对营业收入的核查程序及核查结论

### 1. 核查程序

(1) 将公司不同销售模式下的收入确认政策与同行业可比公司的收入确认政策进行对比，评估公司的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(2) 获取公司报告期内营业收入明细表，了解公司收入按季度、产品类别、销售区域、销售模式等构成情况，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原

因；

(3) 对报告期内重要的主要客户执行函证程序，了解主要客户的基本情况、与公司业务合作的相关情况、与公司发生交易的业务模式、定价机制、结算模式以及与公司之间是否存在关联关系；

(4) 境内销售模式下抽查业务全过程的销售合同（订单）、出库单、签收单、验收单、发票、银行回单、记账凭证等单据，境外销售模式下检查业务全过程的合同订单、出库单、报关单、装箱单、银行回单、记账凭证等单据；

(5) 执行了收入截止性测试，抽查是否存在跨期确认收入的问题；

(6) 获取海关的出口数据、税务系统的出口退税金额、外销序时账，并与公司外销数据进行比对；

(7) 查阅相关行业分析报告及同行业可比公司公开披露文件，了解收入变动情况，分析公司收入变动的合理性。

## 2. 核查意见

公司的营业收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，收入确认的内部控制执行有效，营业收入波动具有合理性。

## 三、关于应收账款与存货

根据申报材料，1) 报告期各期末，公司应收账款余额分别为 27,483.04 万元、29,621.69 万元、33,965.29 万元和 40,435.21 万元，应收账款前五大客户与公司营业收入前五大客户存在差异；2) 各期末，公司存货账面余额分别为 28,523.56 万元、32,831.54 万元、32,299.23 万元和 29,267.52 万元，公司对存货未计提跌价准备。

请发行人说明：（1）各期主要客户的销售信用期情况，各期末应收账款余额逐渐增加的原因，应收账款前五大客户与公司营业收入前五大客户存在差异的原因，应收账款期后回款方式、金额；（2）各期末不同类别存货的库龄、金额、占比，各期存货跌价测试的具体情况，结合库龄、期末订单支持率、期后销售及与可比公司的对比等说明各期末未计提存货跌价准备的原因，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）各期主要客户的销售信用期情况，各期末应收账款余额逐渐增加的原

因，应收账款前五大客户与公司营业收入前五大客户存在差异的原因，应收账款期后回款方式、金额

1. 报告期各期主要客户的销售信用期情况

客户名称	信用政策			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
比亚迪	一般预付款 20%、到货款 30%、验收款 30%、质保期一年尾款 20%			---
台州市弘塑机械有限公司	不低于 50%的定金及发货款，余款一般不超过 6 个月信用期		---	---
ASB Makine Sanayive TicaretA.	不低于 10%的定金及发货款，余款一般给予不超过 1 年期信用期			
宁海创辉模塑有限公司	全款提货			
PMEUK. Itd	一般全款提货，少量合同给予 6-9 个月信用期。			
潍坊义远模具科技有限公司	全款提货	---	---	---
Tederic North American Machinery	一定比例定金及发货款，余款一般给予不超过 1 年期信用期。			
河南广泽机械设备有限公司	不低于 50%的定金及发货款，余款一般给予不超过 8 个月信用期。			
MECA PLAST	多数全款提货，部分按合同金额 50%给予 1 个月信用期。			
平安国际融资租赁有限公司	采用融资租赁模式，公司向终端客户收取预付款，尾款由融资租赁方支付。			
常州伟泰塑料机械有限公司	不低于 50%的定金及发货款，余款一般给予不超过 8 个月信用期。			
海通恒信国际租赁股份有限公司	采用融资租赁模式，公司向终端客户收取预付款，尾款由融资租赁方支付。			
深圳市百思达智能装备有限公司	---	---	一般需 30%预付款，余款给予 1 个月或 8 个月信用期；少量合同全款提货。	

对于外销客户，公司一般会采取投保中信保出口信用保险或要求客户提供信用证等增信措施，降低应收款项的信用风险。

2. 报告期各期末应收账款余额逐渐增加的原因

(1) 公司应收账款余额及营业收入的变动情况

单位：万元

项目	2023年6月30日/2023年1-6月		2022年12月31日/2022年度		2021年12月31日/2021年度		2020年12月31日/2020年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款余额	41,530.50	12.38%	36,955.71	15.90%	31,884.96	7.35%	29,700.71
营业收入	54,679.50	-3.89%	118,589.73	8.05%	109,758.65	25.71%	87,314.09

2020年-2022年随着公司营业收入增长，应收账款规模不断扩大。2021年度和2022年度，公司营业收入增长率分别为25.71%和8.05%，应收账款余额相应增幅为7.35%和15.90%。

2022年度，应收账款余额增速高于营业收入增速，主要系受公司对新能源汽车大客户比亚迪销售规模大幅增长且账期相对较长影响。

2023年1-6月应收账款余额增长主要系海外应收账款余额增加，系受公司部分海外客户报告期内销售规模增长、信用期较长所致。如报告期内部分应收账款余额增长较大的客户中，ASB Makine Sanayive Ticaret A.、Tederic North American Machinery存在一定比例的合同款信用期为1年、TAI-MEX MAQUINARIA SA DE CV一般按合同金额的70%给予1年信用期。

综上，报告期公司应收账款余额逐渐增加主要系公司营业收入逐渐增长，以及部分客户销售规模增长较大、信用期较长所致。

### 3. 应收账款前五大客户与公司营业收入前五大客户存在差异的原因

报告期内，公司部分应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在差异，具体差异情况如下：

报告期	公司名称	客户情况	应收账款余额(万元)	销售收入(万元)	不一致原因
2023年6月30日/2023年1-6月	比亚迪	应收前五 销售前五	4,819.26	8,223.21	——
	ASB Makine Sanayi ve Ticaret A.	应收前五 销售前五	4,609.82	3,846.16	——
	Tederic North American Machinery	应收前五	2,620.97	635.39	系2022年度销售前五大客户，期末余额较高系存在部分信用期为1年的合同。
	宁海龙华模具塑胶有限公司	应收前五	1,574.72	0.70	主要系2022年度销售应收款，双方由于产品技术参数的简单调整协商变更信用期
	TAI-MEX MAQUINARIA SA DE	应收前五	1,295.85	524.90	系一般按合同金额的70%-80%给予1年信用

报告期	公司名称	客户情况	应收账款 余额(万元)	销售 收入(万元)	不一致原因
	CV				期, 信用期较长所致
	台州市弘塑机械 有限公司	销售前五	34.75	4,408.49	主要系收款比例较高、 信用期较短所致。一般 收取 50%-100%预付款, 余款一般不高于 50%且 信用期不高于 6 个月。
	河南广泽机械设 备有限公司	销售前五	209.58	1,330.49	主要系收款比例较高、 信用期较短所致。一般 收取 50%预付款, 50%余 款一般给予 8 个月信用 期
	宁海创辉模塑有 限公司重庆分公 司	销售前五	---	1,309.73	全款提货
2022 年 12 月 31 日/2022 年度	比亚迪	应收前五 销售前五	6,097.67	26,611.48	---
	Tederic North American Machinery	应收前五 销售前五	2,466.75	5,620.34	---
	ASB Makine Sanayive TicaretA.	应收前五 销售前五	1,914.52	6,700.52	---
	TAI-MEXMAQUINAR IASADECV	应收前五	1,653.94	1,402.41	原因同上
	宁海龙华模具塑 胶有限公司	应收前五	1,605.19	1,773.22	原因同上
	台州市弘塑机械 有限公司	销售前五	---	3,782.14	原因同上
	河南广泽机械设 备有限公司	销售前五	---	3,010.13	原因同上
2021 年 12 月 31 日/2021 年度	ASB Makine Sanayive TicaretA.	应收前五 销售前五	2,551.53	3,268.25	---
	中山全立发机械 有限公司	应收前五	2,486.86	1,759.12	系一般给予 1 年信用 期, 信用期较长所致
	TAI-MEX MAQUINARIA SA DE CV	应收前五	1,558.00	1,096.94	原因同上
	川能智能科技(台 州)有限公司	应收前五	1,030.00	1,515.40	系一般按合同金额的 70%-80%给予 1 年信用 期分期收款, 信用期较 长所致
	贵州昊杨新能源 科技有限公司	应收前五	966.00	---	向其销售规模与其应收 账款基本匹配, 应收账 款余额较大系按合同金 额的 70%给予一定期间 的信用期

报告期	公司名称	客户情况	应收账款 余额(万元)	销售 收入(万元)	不一致原因
	MECA PLAST	销售前五	—	5,870.51	主要采用全款提货,或按合同额的50%给予1-2个月信用期,信用期较短所致
	平安国际融资租赁有限公司	销售前五	—	5,122.85	系融资租赁销售模式下公司全款发货
	常州伟泰塑料机械有限公司	销售前五	34.99	3,773.44	一般采用不低于50%的定金及发货款,余款一般给予不超过8个月信用期,信用期较短,货款回笼较快
	河南广泽机械设备有限公司	销售前五	47.97	2,948.61	原因同上
2020年 12月31 日/2020 年度	ASB Makine Sanayi ve Ticaret A.	应收前五 销售前五	2,683.40	4,690.31	—
	TAI-MEX MAQUINARIA SA DE CV	应收前五	2,138.12	714.70	原因同上
	东莞双宇科技有限公司	应收前五	1,407.90	1,281.42	系采用分期收款政策,信用期较长所致
	S&T Engineers Pvt Ltd	应收前五	1,402.08	1,177.07	主要系一般给予180天/360天的信用期,由此导致期末应收账款余额较大所致
	WIN INNOTECH CO., LTD	应收前五	1,243.39	1,709.75	一般按合同额的80%给予信用期,向其销售规模与其应收账款基本匹配
	海通恒信国际租赁股份有限公司	销售前五	—	5,560.53	系融资租赁销售模式下公司全款发货
	深圳市百思达智能装备有限公司	销售前五	—	4,217.49	主要系受与其的预付30%货款,余款30天内付清的结算政策影响
	MECA PLAST	销售前五	—	4,152.03	原因同上
	平安国际融资租赁有限公司	销售前五	—	3,920.81	系融资租赁销售模式下公司全款发货

其中宁海龙华模具塑胶有限公司在2022年末和2023年6月末成为公司应收账款前五  
大但非销售前五大的原因主要系产品技术参数调整等原因协商调整信用期,目前2023年  
8月、9月宁海龙华模具塑胶有限公司回款正常。

综上,公司应收账款前五大客户与公司营业收入前五大客户存在差异,主要系公司  
销售价值较高的专用机器设备,在符合公司信用政策基础上,根据具体客户信用情况就  
单个销售合同议定具体信用政策所致。

#### 4. 应收账款期后回款方式、金额情况



单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
应收账款余额	41,530.50	36,955.71	31,884.96	29,700.71
合同资产余额	7,480.63	11,611.60		
合计余额	49,011.13	48,567.31	31,884.96	29,700.71
期后回款金额	9,084.39	30,487.37	28,040.52	27,855.79
回款比例	18.54%	62.77%	87.94%	93.79%
其中：货币资金	5,063.10	13,201.15	21,397.09	22,681.81
应收账款债权凭证	2,195.42	14,638.57	980.40	
银行承兑汇票	1,752.22	2,612.46	5,035.73	5,077.28
商业承兑汇票	73.65	35.19	627.31	96.71

注：期后回款统计截至2023年8月31日

公司应收账款期后回款比例较高，回款方式主要包含收取货币资金、商业汇票、应收账款债权凭证（主要系比亚迪链凭证）等。

**（二）各期末不同类别存货的库龄、金额、占比，各期存货跌价测试的具体情况，结合库龄、期末订单支持率、期后销售及与可比公司的对比等说明各期末未计提存货跌价准备的原因，存货跌价准备计提是否充分**

1. 各期末不同类别存货的库龄、金额、占比

单位：万元、%

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日		
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
原材料	账面余额	10,388.43	100.00	11,038.18	100.00	10,889.09	100.00	8,315.77	100.00
	其中：1年以内	7,392.76	71.16	8,287.61	75.08	8,783.56	80.66	5,533.33	66.54
	1-2年	1,264.63	12.17	1,014.87	9.19	326.66	3.00	1,008.84	12.13
	2-3年	277.09	2.67	315.93	2.86	626.69	5.76	726.38	8.73
	3年以上	1,453.95	14.00	1,419.77	12.86	1,152.17	10.58	1,047.21	12.59
在产品	账面余额	3,934.80	100.00	4,590.66	100.00	4,671.78	100.00	3,806.79	100.00
	其中：1年以内	3,124.24	79.40	3,750.99	81.71	3,988.30	85.37	3,131.11	82.25
	1-2年	305.75	7.77	230.08	5.01	304.85	6.53	379.49	9.97

	2-3年	173.56	4.41	200.83	4.37	106.96	2.29	123.08	3.23
	3年以上	331.25	8.42	408.77	8.90	271.66	5.81	173.10	4.55
库存商品	账面余额	18,508.21	100.00	16,439.85	100.00	17,058.69	100.00	16,205.32	100.00
	其中：1年以内	12,935.70	69.89	11,364.81	69.13	11,310.96	66.31	11,112.73	68.57
	1-2年	2,419.68	13.07	1,890.34	11.50	2,475.14	14.51	3,921.36	24.20
	2-3年	1,057.72	5.71	1,024.22	6.23	2,184.65	12.81	807.88	4.99
	3年以上	2,095.10	11.32	2,160.49	13.14	1,087.94	6.38	363.35	2.24
委托加工物资	账面余额	168.67	100.00	230.53	100.00	211.99	100.00	195.69	100.00
	其中：1年以内	168.67	100.00	230.53	100.00	211.99	100.00	195.69	100.00
	1-2年								
	2-3年								
	3年以上								

## 2. 各期存货跌价测试的具体情况

报告期各期末，公司均对存货进行减值测试，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。具体为：

(1) 为生产而持有的原材料，检查用其生产的产成品的可变现净值是否高于成本；为售后服务备库的原材料，检查期末存货是否存在毁损。

(2) 在产品的可变现净值是以该存货的估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。其中为执行销售合同而持有的在产品，其可变现净值以合同价格为基础计算，无销售合同对应的在产品的可变现净值一般以同类产成品近期销售价格为基础计算。

(3) 库存商品的可变现净值以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。其中为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算；无销售合同对应的库存商品的可变现净值一般以同类产品近期销售价格为基础计算。

鉴于减值测试未发现存在跌价，公司未提取存货跌价准备。

3. 结合库龄、期末订单支持率、期后销售及与可比公司的对比等说明各期末未计提存货跌价准备的原因，存货跌价准备计提是否充分

(1) 长库龄原材料及在制品情况

1) 原材料

单位：万元

项目	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
2023. 6. 30				
售服配件	0.19	0.71	337.80	338.70
备品备件	1,241.37	264.28	497.28	2,002.93
五金工具	23.07	12.10	618.87	654.04
合 计	1,264.63	277.09	1,453.95	2,995.67
2022. 12. 31				
售服配件	56.01	18.13	468.88	543.02
备品备件	927.75	283.54	329.66	1,540.91
五金工具	31.11	14.26	621.23	666.64
合 计	1,014.87	315.93	1,419.77	2,750.57
2021. 12. 31				
售服配件	23.21	15.79	632.47	671.47
备品备件	289.19	120.73	363.10	823.02
五金工具	14.26	490.17	156.60	611.03
合 计	326.66	626.69	1,152.17	2,105.52
2020. 12. 31				
售服配件	56.84	39.58	626.23	722.65
备品备件	452.38	615.80	326.42	1,535.43
五金工具	499.62	71.00	94.56	524.35
合 计	1,008.84	726.38	1,047.21	2,782.43

2) 在产品

单位：万元

项目	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
2023. 6. 30				
售服配件	82.26	53.92	155.29	291.47
备品备件	223.49	119.64	175.96	519.09

合 计	305.75	173.56	331.25	810.56
2022.12.31				
售服配件	53.92	90.44	206.43	350.79
备品备件	176.16	110.39	202.34	488.89
合 计	230.08	200.83	408.77	839.68
2021.12.31				
售服配件	96.78	55.76	157.63	310.17
备品备件	208.07	98.98	114.03	421.08
合 计	304.85	106.96	271.66	683.47
2020.12.31				
售服配件	150.03	60.59	118.12	328.74
备品备件	229.46	62.49	54.98	346.93
合 计	379.49	123.08	173.10	675.67

公司库龄较长的材料及在产品，主要系各种型号批量采购的原材料、批量生产的部件作为售服配件和备品备件。售服配件较多，主要是由于公司注重售后服务，销售的产品型号众多，故各类型产品的零配件均有少量的备库以满足不同型号产品的售后服务需求。备品备件主要是公司用于日常生产而采购的材料，为了保证采购和生产的延续性、交货的及时性，公司会基于市场环境和客户需求情况储备一定数量的材料及部件。

## (2) 库存商品期后销售情况

截至 2023 年 8 月 31 日，公司库存商品期后销售情况如下：

单位：万元				
项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
账面余额	18,508.21	16,439.85	17,058.69	16,205.32
期后销售	5,289.46	10,658.29	13,952.33	13,560.57
期后销售率	28.58%	64.83%	81.79%	83.68%

公司各期末库存商品期后销售比例相对较高，且销售毛利率较高，由此可见各期长库龄的库存商品滚动消化，不存在跌价等情况。

2020 年末、2021 年末库存商品仍存在近 20%未销售的原因，是否需要计提存货跌价准备：

### 1) 公司因产能受限而适当增加备库

该等库存主要系通用机型,报告期内公司产能利用率分别为84.68%、95.27%、92.51%和95.83%,产能利用率已基本饱和。公司产品注塑机属于大中型装备,相应生产周期较长,从方案确定到原材料购进,到组织加工、装配、总装,再到安装调试、发货,一般历时3个月左右时间,若为客户定制化的注塑机,则订单交付周期可能更长。因整机装配车间面积受限,公司产能提升受限,为提高装配效率、进一步降低装配车间调整对生产及时性的影响、提高对新订单的响应能力,公司结合市场需求、装配场地规划等,组织了部分通用机型的生产与备库。

2) 直接销售或改制后销售备库机器不存在市场障碍

备库产品主要系通用机型,主要系公司根据市场需求兼顾生产效率等进行的备库,该等产品的相同或类似型号产品市场销售情况良好、毛利率较高,具体销售情况统计如下:

单位:台、万元

机型大小	2021年末未售库存数量	2021年末未售库存金额	近期相同或类似型号销售数量	近期相同或类似型号销售收入	近期相同或类似型号销售毛利率
大	8.00	934.19	8.00	2,830.55	27.74%
中	44.00	1,395.93	342.00	12,445.29	33.75%
小	56.00	776.23	1,288.00	24,110.47	28.88%
合计	108.00	3,106.36	1,638.00	39,386.31	30.34%

注:近期系指2022年-2023年1-6月

公司产品具有价格稳定,毛利率较高的特点。公司各型号产品价格基本稳定,业务开展稳健,积极拓展高端业务市场,质量及品牌优势逐步凸显,故而公司产品价格保障力度较大。

此外,公司可根据市场及客户的具体需求,通过对备库机器改制升级的方式实现销售,若进行改制,相关存货跌价测算过程如下:

单位:台、万元

库存成本	改制成本	改制后成本	改制后按相同或类似规格计算的销售额	估计的销售费用及相关税费	可变现净值
3,106.36	139.91	3,246.27	5,605.88	469.77	5,136.11

注:估计的销售费用及相关税费系按2022年经审计的销售费用率及税费率进行测算

由上表,公司备库机器不存在跌价的情形。由于备库机器改制效率一般低于

新机器的生产效率，同时因公司产能受限，为降低对公司生产效率的影响，且考虑到公司产品型号众多，市场需求存在间隔性，公司目前仍主要采取备库而非改制销售的经营策略。

综上，2021 年期末库存商品未售部分主要系公司备库机器，直接或改制后销售备库机器不存在市场障碍，不存在因技术落后或无市场需求而无法销售的产品。该等产品可变现净值高于存货成本，无需计提存货跌价准备。

### (3) 期末订单覆盖率

单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
存货余额	33,000.10	32,299.23	32,831.54	28,523.56
年/期末在手订单	29,404.43	20,508.78	24,293.45	24,909.38
年/期末在手订单覆盖率	89.10%	63.50%	73.99%	87.33%

公司各期末存货订单覆盖率较高且较为平稳，报告期内公司备货政策无重大变动，销售情况良好。

### (4) 存货跌价可比公司对比情况

各报告期末公司与同行业公司存货跌价计提比例如下表列示：

2023 年 6 月末				
项目	公司	博创智能	伊之密	克劳斯
原材料	-	未披露	-	13.73%
在产品	-		-	5.66%
库存商品	-		3.24%	30.86%
合同履约成本	-		-	-
发出商品	-		1.21%	-
委托加工物资	-		-	-
合计	-		1.15%	10.74%
2022 年末				
项目	公司	博创智能	伊之密	克劳斯
原材料	-	7.88%	-	12.24%
在产品	-	-	-	5.54%
库存商品	-	4.52%	2.65%	27.01%

合同履约成本	-	-	-	-
发出商品	-	-	1.34%	-
委托加工物资	-	-	-	-
合计	-	4.68%	0.92%	10.27%

2021 年末

项目	公司	博创智能	伊之密	克劳斯
原材料	-	6.47%	-	14.90%
在产品	-	-	-	5.97%
库存商品	-	5.35%	2.78%	28.74%
合同履约成本	-	-	-	-
发出商品	-	-	1.16%	-
委托加工物资	-	-	-	-
合计	-	4.32%	1.02%	12.13%

2020 年末

项目	公司	博创智能	伊之密	克劳斯
原材料	-	2.50%	-	22.43%
在产品	-	9.85%	-	5.68%
库存商品	-	8.33%	4.64%	36.81%
合同履约成本	-	-	-	-
发出商品	-	-	-	-
委托加工物资	-	-	-	-
合计	-	5.14%	1.06%	14.85%

注：海天国际、力劲科技为港股上市公司，未披露存货跌价具体明细，因此增加博创智能作为可比公司

博创智能计提存货跌价的主要原因系其于 2021 年起不再进行熔喷布机的生产和销售，故其对生产熔喷布机的原材料、熔喷布机产成品计提了存货跌价准备。

伊之密未对原材料计提存货跌价，仅对库存商品及发出商品计提存货跌价，且其计提存货跌价的比例占存货比例为 1%左右，计提比例较低。报告期各期末，公司库存商品经减值测试，其可变现净值高于库存商品成本，未计提存货跌价准备。

克劳斯毛利率持续下滑且大额亏损，其主要经营地位于境外，受地域政治及

经济环境等影响，存在材料价格上涨、供应短缺等较多不利因素，导致其存货跌价准备较高。

综上所述，公司产品符合市场和消费者需求，各期末存货订单支持率较高，期后销售情况良好，收入转化能力强，公司毛利率水平较高，经减值测试公司存货可变现净值高于存货成本，故未计提存货跌价准备。

### （三）核查程序及核查结论

#### 1. 核查程序

- （1）获取报告期内公司主要客户合同，检查其信用期情况；
- （2）获取报告期内公司应收账款明细表，检查应收账款余额大额变动项目，了解变动原因，获取公司收入成本台账，检查主要营业收入客户情况，了解应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在差异的原因；
- （3）检查应收账款期后回款方式及金额情况；
- （4）获取公司存货库龄分析表，了解库龄较长的存货是否存在呆滞、毁损的情况，以及库龄较长的存货的用途；
- （5）获取库存商品期后销售情况，并进行复核；
- （6）获取报告各期末公司存货减值测试表并进行复核；
- （7）获取了各报告期末存货订单支持率情况，并进行复核。

#### 2. 核查结论

- （1）各期主要客户的信用政策较为稳定，不存在明显变化；
- （2）各期末应收账款余额逐渐增加主要系公司营业收入逐渐增长，以及部分客户销售规模增长较大、信用期较长所致；
- （3）公司应收账款前五大客户与公司营业收入前五大客户存在差异，主要系公司销售价值较高的专用机器设备，在符合公司信用政策基础上，根据具体客户信用情况、资金情况等单独议定具体信用政策，不同客户具体信用政策存在一定差异所致；
- （4）公司应收账款期后回款比例较高，回款方式主要包含收取货币资金、商业汇票、应收账款债权凭证（主要系迪链凭证）等，期后回款比例较高；
- （5）公司期末库龄较长的存货主要系公司基于市场环境、客户需求、生产安排进行的储备，公司期末存货订单支持率充足、期后销售情况良好、毛利率较高，不存在减值的情况。



#### 四、关于财务性投资

根据申报材料，截至最近一期末，公司财务性投资金额为 5,000.00 万元。

请发行人说明：（1）结合最近一期末交易性金融资产、其他非流动金融资产的具体内容说明相关资产未认定为财务性投资的依据及合理性；（2）公司最近一期末是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见，并就发行人是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 1 条的相关规定发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）结合最近一期末交易性金融资产、其他非流动金融资产的具体内容说明相关资产未认定为财务性投资的依据及合理性

##### 1. 财务性投资及类金融业务的认定标准

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，财务性投资的界定如下：

（1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（3）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

（4）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

（5）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

根据《监管规则适用指引——发行类第7号》，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

2. 最近一期末交易性金融资产、其他非流动金融资产的具体内容及相关资产未认定为财务性投资的依据及合理性

截至2023年6月30日，公司交易性金融资产、其他非流动金融资产、其他流动资产的情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	项目内容	期末账面价值	财务性投资金额	财务性投资/归母净资产
1	交易性金融资产	理财产品	14,470.51	3,000.00	2.18%
2	其他非流动金融资产	股权投资	4,225.93	2,000.00	1.46%
3	其他流动资产	待抵扣及留抵增值税、理财产品	13,882.18		
合计			18,696.44	5,000.00	3.64%

注：由于2023年6月30日公司新增10,000.00万元理财产品至其他流动资产，因此增加其他流动资产科目

(1) 最近一期末交易性金融资产

1) 交易性金融资产具体内容

截至2023年6月30日，公司交易性金融资产账面价值为14,470.51万元，全部为理财产品，主要系公司为充分利用闲置资金、提升资金使用效率购买的安全性较高、流动性较强、风险较低的固收类金融产品，具体构成情况列示如下：

单位：万元

产品名称	金额（万元）	到期日	投资对象	风险等级	是否属于财务性投资
海通鑫逸债券型集合资产管理计划	6,664.43	开放式	投资于债券资产不低于80%	中低风险等级(R2)	否
海通鑫悦债券型集合资产管理计划	4,806.08			中低风险等级(R2)	否
中铁信托-泉熙2176期集合资金信托计划	1,000.00	2024年5月，受益权可转让	武汉开发投资有限公司	中低风险等级(R2)	是
中铁信托-银杏22150期集合资金信托计划A2类	2,000.00	2024年11月，受益权可转让	湖州经开投资发展集团有限公司	中风险等级(R3)	是
合计	14,470.51				

2) 相关资产未认定为财务性投资的依据及合理性

报告期内，在保证公司正常经营所需的流动性资金的情况下，为提高闲置自有资金使用效率，降低公司财务成本，公司存在使用自有资金购买理财产品进行现金管理的情况，该事项经公司董事会、监事会、股东大会审议通过并由独立董事发表同意独立意见后实施，对公司资金安排不存在重大不利影响，在保证资金安全性、流动性的前提下提高了临时闲置资金的收益。

公司购买部分信托产品。中铁信托-泉熙 2176 期、中铁信托-银杏 22150 期主要向武汉开发投资有限公司、湖州经开投资发展集团有限公司发放信托贷款，由于以上信托产品不设置开放日和赎回日，但经受托人同意可以在产品到期前依法向合格投资者转让信托受益权，预期年化收益率水平较高，考虑到其投资范围主要为企业债权类资产，基于谨慎性考虑，将其认定为财务性投资。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司购买海通鑫逸债券型集合资产管理计划底层资产组合情况如下：

单位：万元

理财产品	成立时间	项目	期末市值	占期末总资产比例
海通鑫逸债券型集合资产管理计划	2021 年 9 月 7 日	银行存款	296.81	1.45%
		清算备付金	30.02	0.15%
		债券投资	17,032.83	83.40%
		股票投资	3,054.70	14.96%
		资产合计	20,423.34	100.00%

截至 2023 年 6 月 30 日，公司购买海通鑫悦债券型集合资产管理计划底层资产组合情况如下：

单位：万元

理财产品	成立时间	项目	期末市值	占期末总资产比例
海通鑫悦债券型集合资产管理计划	2021 年 12 月 20 日	银行存款	23.99	0.23%
		清算备付金	107.33	1.01%
		债券投资	8,789.11	82.52%
		股票投资	1,593.49	14.96%
		资产合计	10,650.59	100.00%

公司出于为加强流动资金收益管理、提高资金使用效率的目的所购买的该等集合资产管理计划安全性高、流动性好、风险较低（R2 风险等级），且期限较

短（可随时赎回），其投资的底层资产主要系银行存款、清算备付金、债券投资、等固定收益类资产，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资范畴。

### 3) 交易性金融资产总体呈现下降态势

各报告期内，公司货币资金及交易性金融资产情况如下表列示：

单位：万元

项目	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年 6 月末
货币资金	41,429.16	17,365.83	9,102.43	14,162.76
交易性金融资产	11,000.00	53,051.28	27,331.93	14,470.51
合计	52,429.16	70,417.11	36,434.36	28,633.27

自 2022 年起公司货币资金及交易性金融资产总体呈现下降态势，公司将理财产品赎回，用于厂房建设。

### (2) 最近一期末其他非流动金融资产

#### 1) 其他非流动金融资产具体内容

截至 2023 年 6 月 30 日，公司其他非流动金融资产账面价值为 4,225.93 万元，具体构成如下所示：

序号	项目	项目内容	金额 (万元)	是否属于财务性投资
1	兰溪普华臻宜股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资	1,000.00	是
2	杭州复朴康临股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资	1,000.00	是
3	卢森堡产业基金 ACAL Private Equity SICAR S. C. A. -Compartment eXploration	股权投资	2,225.93	否
合计			4,225.93	

#### 2) 相关资产未认定为财务性投资的依据及合理性

其他非流动金融资产中 2,225.93 万元为公司投资的产业基金—卢森堡产业基金 ACAL Private Equity SICAR S. C. A. - Compartment eXploration，该基金系围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资，具体理由如下：

##### ①投资背景

公司投资该产业基金主要是基于对海外市场，尤其是欧美市场的布局。由于德国制造及技术属于业内标杆，泰瑞机器在德国的技术、市场等方面有较高的合作意向。公司管理层希望通过投资产业基金方式进入德国市场，打造“中国制造、

德国技术、德国价格”。卢森堡基金方自 2019 年与公司建立合作关系以来，持续在欧洲寻找产业投资机会，最终成功投资德国研发团队，并引入泰瑞机器作为合作伙伴。

## ②基本情况

ACAL Private Equity SICAR S.C.A.（以下简称“卢森堡基金”）成立于 2013 年，系经卢森堡金融部门监督委员会（Commission de Surveillance du Secteur Financier，CSSF）授权注册的风险资本投资公司（Société d'investissement en capital à risque，SICAR），其管理人为 ACAL Private Equity Management S.à r.l.（以下简称“GP”），成立于 2013 年，注册于卢森堡，其母公司为 ACAL Private Equity AG，成立于 2010 年，注册于瑞士。

根据公开信息，上市公司汇川技术（300124）与卢森堡基金亦有合作。根据汇川技术于 2016 年 1 月 21 日发布的《关于参与设立深圳前海晶瑞中欧并购基金的公告》，ACAL Private Equity AG 基金管理总规模近 10 亿美元，主要投资领域为医疗器械、工业自动化、新能源、高科技及消费品等，具有资深的产业研究分析、投资组合管理、跨境收购及企业实体运营经验，在德语区有广泛的产业资源及强大项目开拓能力。

根据卢森堡基金章程及卢森堡相关法律，卢森堡基金是一个多单元结构（multi-compartment structure），由多个 Compartments 组成，每个 Compartment 代表一个特定的资产和负债组合，根据其适用的投资目标和政策进行投资，并且相互独立。泰瑞机器所投资的 ACAL Private Equity SICAR S.C.A. - Compartment eXploration 系其中一个独立单元，亦由 GP 管理。

根据泰瑞机器、泰瑞香港与卢森堡基金方签署的《Investment Management and Financial Advisor Agreement》（投资管理与财务咨询协议）、《Subscription Agreement》（认购协议）及卢森堡基金章程、《PRIVATE PLACEMENT MEMORANDUM》（私募备忘录）等资料，双方主要约定及目前投资情况如下：

设立投资实体	泰瑞香港及 GP 成立一个投资实体 ACAL Private Equity SICAR S.C.A. - Compartment eXploration（以下简称“Compartment eXploration”），作为卢森堡基金内部的独立单元。其中，泰瑞香港作为 LP 持有投资者股，GP 持有管理股并负责管理 Compartment eXploration。
--------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

设立目标及投资领域	<p>1、目标公司为先进制造及相关领域公司，区域主要包括但不限于欧洲。投资先进制造领域的公司（例如注塑机和其他关键先进制造技术领域），主要是拥有高品牌认知度、领先技术和成熟销售渠道的公司，以及具有开发创新技术和产品、创建独特商业模式和新品牌、专注于结构性增长领域的初创企业和绿地项目（“投资组合公司”）。</p> <p>2、支持业务整合与合并，建立强大的战略联盟和合作关系；</p> <p>3、协助泰瑞机器设定共同目标、战略蓝图，并与投资组合公司创造协同效应；</p> <p>4、监督投资实体和投资组合公司的管理；</p> <p>5、支持投资组合公司的业务发展，创造持久和可持续的企业价值；</p> <p>6、管理投资组合公司，实现战略目标并创造有吸引力的财务回报。</p>
投资决策	GP 根据约定的投资政策全权负责有关 Compartment eXploration 投资和撤资活动的所有决策
投资方向限制	修改 Compartment eXploration 投资政策需获得 CSSF 批准并经泰瑞机器同意
投资项目	截至本回复出具日，Compartment eXploration 投资了德国研发公司 Plastivation Machinery GmbH，持股 100%，主要从事注塑机研发工作

### ③投资卢森堡基金不构成财务性投资

A. 卢森堡基金投资方向属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的而进行的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向

如前所述，Compartment eXploration 投资目标为先进制造领域的公司（例如注塑机和其他关键先进制造技术领域），主要是拥有高品牌认知度、领先技术和成熟销售渠道的欧洲公司，以及具有开发创新技术和产品、创建独特商业模式和新品牌、专注于结构性增长领域的初创企业和绿地项目，其目前投资的德国研发公司 Plastivation Machinery GmbH（以下简称德国公司）主要从事注塑机研发工作，将泰瑞机器的制造和技术与德国研发技术充分结合，不断升级注塑机技术和产品性能，打造适应欧洲市场需求的高端注塑机，符合公司主营业务及布局欧美市场、打造“中国制造、德国技术、德国价格”战略发展方向。

同时，根据相关约定，Compartment eXploration 投资目标的修改需经过泰瑞机器同意，从而能保证基金投资目的的实现。

综上，卢森堡基金投资方向属于围绕公司产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向。

B. 卢森堡基金投资项目与公司具有业务协同效应

卢森堡基金所投资的德国公司主要从事注塑机研发工作，尚处在研发阶段，

未来取得研发成果后将应用于泰瑞机器注塑机技术升级。德国公司与泰瑞机器的业务协同主要体现在以下方面：

a. 泰瑞机器向德国公司出口了注塑机，用于开拓德国市场与后续研发升级，并有部分机器实现了最终销售，2021年、2022年、2023年1-6月分别实现销售收入139.15万元、4.79万元、261.22万元。

b. 德国公司协助泰瑞机器获取了德国CE证书，便于后续开拓德国市场。公司根据最新的德国标准，内部制定了注塑机的国际标准参数。

c. 德国公司主要协助泰瑞机器研发新一代注塑机，其项目名称为飓风项目，在锁模力、应用领域、生产率、可靠性、性能等方面均可有较大提升。

d. 泰瑞机器与德国公司建立了长期有效的研发合作沟通，不定期与德国公司进行邮件沟通或线下交流，均与泰瑞机器的主要产品注塑机相关。

C. 泰瑞机器对卢森堡基金无控制权，基金投资方向按约定执行

根据前述协议、卢森堡基金章程、私募备忘录等资料，GP有权处理卢森堡基金的管理和业务事务，并为相关Compartment管理投资，以实现相关Compartment投资目标。

Compartment eXploration作为卢森堡基金中的一个独立单元，同样受GP控制。GP根据约定的投资政策全权负责有关Compartment eXploration投资和撤资活动的所有决策，修改投资政策需经泰瑞机器同意，从而能保证基金投资目的的实现。

综上，卢森堡基金的管理和业务事务及其相关Compartments的管理投资等均由GP管控，泰瑞机器对卢森堡基金无控制权，投资方向依照Compartment eXploration投资政策执行。

综上所述，德国公司主业围绕注塑机的研发与销售，与公司密切协同。卢森堡基金投资方向系围绕注塑机产业链的上下游以获取技术、原料或渠道为目的而进行的产业投资，将泰瑞机器的制造和技术与德国研发技术充分结合，不断升级注塑机技术和产品性能，打造适应欧洲市场需求的高端注塑机，符合泰瑞机器主营业务和战略发展方向，有助于公司获得注塑机业务与技术等方面的协同，属于围绕产业链上下游的产业投资，不构成财务性投资。

### (3) 其他流动资产

#### 1) 其他流动资产具体内容

截至 2023 年 6 月 30 日，公司其他流动资产账面价值为 13,882.18 万元。除 10,000.00 万元的德邦证券融资业务债权收益权转让及远期受让外，公司的其他流动资产全部为待抵扣及留抵增值税，不构成财务性投资。德邦证券理财产品情况如下表列示：

单位：万元

序号	产品名称	机构	认购金额	认购日	到期/ 赎回日	产品类型	预期年化 收益率
1	融资业务债权 收益权转让及 远期受让	德邦 证券	10,000.00	2023/6 /21	2024/6/21	债权收益 权转让	4.50%
合计			10,000.00				

## 2) 相关资产未认定为财务性投资的依据及合理性

融资业务债权收益权转让及远期受让主要内容如下：公司拟以自有资金受让证券公司持有的融资业务债权收益权；本合同约定的期限届满后，证券公司以双方确认的《债权收益权转让申请书》中载明的固定的溢价率远期受让该融资业务债权收益权。

融资业务债权收益权转让及证券公司收益凭证均系证券公司通过自身信用向外界进行融资的行为，融资业务债权收益权转让以融资业务债权的转让及远期回购作为增信措施，安全性更高。

上述理财产品购买资金来源为自有资金，预期年化收益率 4.50% 的一年期固定收益融资业务债权收益权，同时德邦证券主体信用 AA+，且该产品以融资业务债权的转让及远期回购作为增信措施，安全性高、且期限较短，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用管理效率，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

**(二) 公司最近一期末是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除**

1. 公司最近一期末是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形

截至 2023 年 6 月 30 日，公司合并报表可能涉及财务性投资（包括类金融业



务)的会计科目情况如下表所示:

单位:万元

序号	项目	项目内容	期末账面价值	财务性投资 投资金额	财务性投资/ 归母净资产
1	货币资金	银行存款、库存现金、支付宝账户余额等	14,162.76		
2	交易性金融资产	理财产品	14,470.51	3,000.00	2.18%
3	其他应收款	押金保证金、备用金、土地保证金	779.67		
4	其他流动资产	待抵扣及留抵增值税、理财产品	13,882.18		
5	其他非流动金融资产	股权投资	4,225.93	2,000.00	1.46%
6	其他非流动资产	预付工程设备款	483.65		
合计			48,004.70	5,000.00	3.64%

(1) 货币资金

截至2023年6月30日,公司货币资金余额为14,162.76万元。主要为银行存款14,101.74万元、库存现金29.27万元、其他货币资金31.75万元。其中其他货币资金主要系支付宝账户余额,该类货币资金不构成财务性投资。

(2) 交易性金融资产

详见本说明四(一)。

(3) 其他应收款

截至2023年6月30日,公司其他应收款账面价值为779.67万元。主要为押金保证金、备用金、土地保证金,其中应收浙江省桐乡经济开发区管理委员会土地保证金504万元,其余为押金保证金和备用金,金额较小,不构成财务性投资。

(4) 其他流动资产

详见本说明四(一)。

(5) 其他非流动金融资产

详见本说明四(一)。

(6) 其他非流动资产

截至2023年6月30日,公司其他非流动资产账面价值为483.65万元,全部为预付工程设备款,金额较小,不构成财务性投资。

综上所述,截至2023年6月30日,公司持有的财务性投资合计5,000万元,

占最近一期合并报表归属于母公司股东的净资产的比例为 3.64%，未超过 30%。因此，公司最近一期末不存在金额较大的财务性投资（包括类金融业务）。

2. 自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除

2023 年 6 月 8 日，公司召开董事会审议通过了本次发行可转债相关事项议案。自本次发行相关董事会决议日前六个月（即 2022 年 12 月 8 日）至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务，具体如下：

(1) 投资或从事类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资或从事类金融业务的情形。

(2) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在作为非金融企业投资金融业务的情形。

(3) 投资前后持股比例增加的对集团财务公司的投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资前后持股比例增加的对集团财务公司的投资情形。

(4) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资情形。

(5) 设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在设立投资产业基金、并购基金的情形。2023 年，公司向卢森堡基金出资 200 万欧元，该基金系围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

(6) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在拆借资金的情形。

(7) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在委托

贷款的情形。

(8) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司使用闲置资金购买理财产品的具体情况如下：

单位：万元

序号	产品名称	机构	认购金额	认购日	到期/ 赎回日	产品类型	预期年化 收益率
1	融资业务债权 收益权转让及 远期受让	德邦 证券	10,000.00	2023/6 /21	2024/6/21	债权收益 权转让	4.50%
合计			10,000.00				

上述理财产品购买资金来源为自有资金，预期年化收益率 4.50%的一年期固定收益融资业务债权收益权，同时德邦证券主体信用 AA+，且该产品以融资业务债权的转让及远期回购作为增信措施，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用管理效率，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

(9) 拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况，无需从本次募集资金总额中扣除。

**(三) 核查程序及核查结论**

1. 核查程序

保荐机构和会计师实施了如下核查程序：

(1) 查阅中国证监会关于财务性投资的有关规定，了解财务性投资的认定要求；

(2) 获取并查阅公司的公告文件、年度审计报告、定期报告、理财产品投资协议、卢森堡基金相关资料及协议、公司章程等文件；

(3) 检查公司自本次发行相关董事会决议日前六个月起，公司是否存在其他支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等情况的新投入和拟投入财务性投资情形。检查公司是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融

资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财、长期股权投资等财务性投资的情形；

(4) 结合公司报告期各期审计情况，获取公司在银行开户账户清单情况、检查主要账户银行流水及公司确认的投资收益情况，确认是否存在财务性投资；

(5) 获取公司最近一期财务报表，检查各项资产核算内容及依据，确认公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财、长期股权投资等财务性投资的情形；

(6) 访谈公司相关管理人员，了解购买理财产品以及对外投资的背景、目的等；访谈卢森堡基金实际控制人，了解卢森堡基金相关情况。

## 2. 核查意见

(1) 公司最近一期末交易性金融资产中的海通鑫逸债券型集合资产管理计划和海通鑫悦债券型集合资产管理计划为充分利用闲置资金、提升资金使用效率购买的安全性较高、流动性较强、风险较低的固收类金融产品，不属于财务性投资，依据充分、具备合理性；公司最近一期末其他非流动金融资产中的卢森堡基金投资系围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资，依据充分、具备合理性；公司最近一期末其他流动资产中的德邦证券融资业务债权收益权转让及远期受让产品购买资金来源为自有资金，系预期年化收益率 4.50%的一年期固定收益融资业务债权收益权，同时德邦证券主体信用 AA+，且该产品以融资业务债权的转让及远期回购作为增信措施，旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用管理效率，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资，依据充分、具备合理性；

(2) 公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形；

(3) 本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况，无需从本次募集资金总额中扣除；

(4) 公司符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 1 条的相关规定。

## 五、关于其他

6.1 根据申报材料，各期末公司在建工程账面价值分别为 2,255.24 万元、13,770.25 万元、29,330.45 万元和 34,784.76 万元。

请发行人说明：各期在建工程的主要内容、金额增减变化情况，在建工程归集的主要内容、依据，是否存在应计入成本费用的情形。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

6.2 请发行人说明：（1）销售费用中销售服务费归集的主要内容、依据，2022 年金额大幅增加的原因；（2）研发费用中研发材料归集的主要内容、依据、金额，研发材料的后续处置情况，是否存在形成研发样机对外销售的情况；（3）报告期内买方信贷业务的开展情况、主要客户、账款收付、逾期及合规情况。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）各期在建工程的主要内容、金额增减变化情况，在建工程归集的主要内容、依据，是否存在应计入成本费用的情形

### 1. 各期在建工程的主要内容、金额增减变动情况

单位：万元

报告期间	工程名称	期初数	本期增加	本期减少	期末数
2020 年度	总部大楼及智慧工厂		2,095.68		2,095.68
	桐乡制造基地		86.30		86.30
	零星工程	104.81	95.99	127.54	73.26
	合计	104.81	2,277.97	127.54	2,255.24
2021 年度	总部大楼及智慧工厂	2,095.68	8,553.25		10,648.93
	桐乡制造基地	86.30	2,992.31		3,078.61
	零星工程	73.26	58.04	88.59	42.71
	合计	2,255.24	11,603.60	88.59	13,770.25
2022 年度	总部大楼及智慧工厂	10,648.93	14,030.32		24,679.25
	桐乡制造基地	3,078.61	829.80	3,393.99	514.42
	大型一体化智能制造基地		3,892.81		3,892.81
	零星工程	42.71	561.49	360.24	243.97
	合计	13,770.25	19,314.42	3,754.23	29,330.45
2023 年 1-6 月	总部大楼及智慧工厂	24,679.25	4,167.05		28,846.30
	桐乡制造基地	514.42	62.54	326.55	250.41

大型一体化智能制造基地	3,892.81	14,236.14		18,128.95
零星工程	243.97	616.96	648.37	212.56
合计	29,330.45	19,082.69	974.92	47,438.22

注：桐乡制造基地和桐乡智能制造基地项目二者非同一项目，生产内容不同且生产基地独立。其中桐乡制造基地定位为机械设备自动化总成及精密钣金件生产基地，为注塑机前道生产基地，是在浙（2020）桐乡市不动产权第 0032578 号土地上建设的项目；桐乡智能制造基地为本次募投项目，主要用于生产注塑机及压铸机整机产品，是在浙（2022）桐乡市不动产权第 0026815 号土地上建设的项目

## 2. 在建工程归集的主要内容

单位：万元

项目名称	主要内容	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
总部大楼及智慧工厂	勘察/设计/管理咨询费	201.59	388.33	320.09	301.13
	建安工程费	3,326.04	12,980.62	8,181.07	1,787.16
	配套设施费	522.27	254.53	19.82	7.40
	设备购置费	72.71	307.11		
	其他费用	44.44	99.73	32.26	
	小计	4,167.05	14,030.32	8,553.25	2,095.68
桐乡制造基地	勘察/设计/管理咨询费	15.92	31.00	23.36	33.17
	建安工程费	10.39	255.20	2,683.57	
	配套设施费		51.17	41.18	41.00
	设备购置费	32.65	310.72	143.89	12.12
	其他费用	3.57	181.72	100.31	
	小计	62.54	829.80	2,992.31	86.30
大型一体化智能制造基地	勘察/设计/管理咨询费	67.52	215.69		
	建安工程费	14,045.69	3,236.51		
	配套设施费	1.29	369.91		
	设备购置费	2.42			
	其他费用	119.22	70.70		
	小计	14,236.14	3,892.81		

零星工程	信息系统开发及设备购置等	616.96	561.49	58.04	95.99
合计		19,082.69	19,314.42	11,603.60	2,277.97

### 3. 在建工程项目归集的依据，是否存在应计入成本费用的情形

在建工程支出项目	归集内容	与成本、费用开支区分依据
勘察/设计/管理咨询费	勘察费、设计费、监理费、造价咨询费、项目管理费等	根据合同、发票、银行回单归集到对应项目
建安工程费	桩基、土方、工程施工等相关工程费用	根据施工合同、工程款支付审批单、工程进度表或工程量清单、发票、银行回单等归集到对应项目
配套设施费	与建设工程相关的道路、供热设施、供水设施、供电设施、供气设施、通讯设施、照明设施、以及绿化（包括排污、排洪、环卫）等	根据相关合同、工程施工进度、发票、银行回单等归集到对应项目
设备购置	生产设备相关的成本费用，包括设备购置价款、设备安装价款等	根据设备采购合同、设备实际到货情况、发票、银行回单等归集到对应项目
其他费用	项目建设过程中发生的零星材料采购、劳务费、水电费用等	根据相关合同、发票、付款审批单、银行回单归集到对应项目
信息系统开发及设备购置	系归集公司信息系统开发相关的支出，以及日常零星技改、装修项目等发生的设备及工程支出	根据相关合同、执行进度、发票、银行回单等归集到对应项目

综上所述，公司在建工程成本归集合规、合理，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在成本费用混入在建工程核算的情形。

## （二）销售费用中销售服务费归集的主要内容、依据，2022 年金额大幅增加的原因

### 1. 销售服务费归集的主要内容、依据

销售服务费系归集公司接受代理商、经销商提供的服务而支付的相关费用，服务内容主要包括：为公司开发市场，寻找潜在客户、向公司提供销售市场数据和用户需求情况、管理和维护市场区域和客户群体、为终端客户提供售前咨询服务、为终端客户提供售后服务等。

公司借助经销商、代理商的销售网络进行公司品牌和产品推广、市场开发，以及管理和维护相应的市场区域和客户群体；同时，由于公司注塑机终端用户具有行业领域和地域分布广泛的特点，公司通过经销商和代理商为相应的终端用户

提供售前、售后服务，使得公司售后服务网络能覆盖全部终端用户；此外，经销商和代理商会及时向公司反馈销售市场数据和用户需求情况，有利于公司针对各市场情况制定相应的销售策略。

鉴于经销商和代理商为公司提供了上述各项销售服务，公司会向经销商、代理商结算相应的销售服务费用。

公司根据代理商管理办法、销售代理合同、售后服务委托协议等的约定，在经销商、代理商提供相关服务且达到合同约定的结算条件时，向其结算销售服务费。公司对于销售服务费有严格的结算条件，部分服务费在完成售前服务基础上，同时对客户回款情况进行跟踪，完成逾期款的回款催收工作后，以公司制定的指导价及实际成交价为基准进行结算。部分服务费根据其实际完成并提交的客户服务工作记录，根据合同的约定进行费用的结算。

## 2. 2022 年金额大幅增加的原因

单位：万元

年度	2022 年度	2021 年度
经销收入	42,222.27	46,099.31
代理直销收入	10,284.86	8,246.87
小计	52,507.13	54,346.18
销售服务费	3,008.06	2,205.20
销售服务费率	5.73%	4.06%
内销经销收入	16,650.48	21,578.16
内销代理直销收入	8,699.65	7,468.34
内销小计	25,350.13	29,046.50
内销销售服务费	1,740.75	1,045.61
内销销售服务费率	6.87%	3.60%
外销经销收入	25,571.78	24,521.15
外销代理直销收入	1,585.22	778.53
外销小计	27,157.00	25,299.68
外销销售服务费	1,267.31	1,159.58
外销销售服务费率	4.67%	4.58%

公司 2022 年与 2021 年销售服务费主要增加情况及原因列示如下：



单位：万元

代理商	销售客户	内容	计费规则	2022年服务费	2021年服务费	变动金额	增长原因
李勇来	宁波荣信汽车零部件有限公司	溢价	由公司名义直接与代理商客户签订销售合同的，合同价格高于代理商代理价的销售差价完税后归代理商享有	342.60		342.60	宁波荣信汽车零部件有限公司系比亚迪供应链客户，公司本期加大开发力度，相应服务费增长
		服务费	按代理合同中价格的2%计算	58.80		58.80	
河南中如机械设备有限公司	浙江牧扬环保科技有限公司等42家客户	溢价	由公司名义直接与代理商客户签订销售合同的，合同价格高于代理商代理价的销售差价完税后归代理商享有	63.66		63.66	因销售业绩较好，当年符合结算的销售服务费较多
		服务费	按代理合同中价格的2%计算	163.77		163.77	
常州豪盟塑料机械科技有限公司	苏州华恺塑胶有限公司等8家客户	溢价	由公司名义直接与代理商客户签订销售合同的，合同价格高于代理商代理价的销售差价完税后归代理商享有	45.09	18.00	27.09	该代理商2022年代理客户数量及代理客户相应收入较2021年均大幅增加
		服务费	按代理合同中价格的2%计算	113.01	32.00	81.01	
合计				786.94	50.00	736.94	

**(三) 研发费用中研发材料归集的主要内容、依据、金额，研发材料的后续处置情况，是否存在形成研发样机对外销售的情况**

1. 研发材料归集的主要内容、依据、金额

公司研发材料主要包含机械类、电气类、液压类、其他材料等。机械类材料主要包含机身、拉杆、螺杆料筒、金属材料等，电气类材料主要包含控制器、伺服电机等，液压类材料主要包含马达、电机、泵等。按材料类别统计的研发材料内容及金额如下：

单位：万元

材料类别	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
机械类	1,065.94	1,587.98	1,608.58	817.09
电气类	622.82	784.37	740.06	284.43
液压类	193.97	290.64	237.91	108.18
其他类	8.62	23.83	23.12	8.72
小计	1,891.35	2,686.83	2,609.67	1,218.43

公司注塑机产品采用模块化设计，进行模块化开发，上述材料主要用于注射

部件、锁模部件、液压部件、电气部件、机身部件、钣金等注塑机主要部件的开发工作。研发部门按项目进行研发领料，财务部门根据领料单汇总各研发项目的材料投入金额进行研发费用的归集。

## 2. 研发材料的后续处置情况，是否存在形成研发样机对外销售的情况

### (1) 注塑机研发情况

公司进行模块化开发，通过对各类部件、组件进行各项实验及测试验证工作，以达到公司预定的技术标准。

各类材料经研发试制、测试等工作后，基本不存在使用价值，无法用于整机的生产。对于少量满足基本性能指标的研发部件及组件，部分会作为验证品发往配套上游单位进行技术验证工作，部分装架于公司各产品线通用平台主要用于测试、展示工作。对于剩余研发材料，公司作为废料进行分类整理后可逐步用于铸造环节的混料回炉。

在部件、组件开发过程中，公司通常进行模块化开发，利用公司各产品线的通用平台进行实验和验证工作，由于该等部件、组件在研发过程中尚无法达到预定的技术指标，公司不会将其用于整机的试制及生产工作，故公司不存在研发材料形成研发样机对外销售的情况。待公司完成技术验证工作后，公司会根据客户需求、市场预期等，利用该等新技术进行整机的生产工作，相关的领料作为生产领料归集至产品成本。

### (2) 压铸机研发情况

公司已于 2023 年 8 月完成了首台压铸机的装配工作，目前尚处于研发调试过程中，目前尚未实现销售。

## (四) 报告期内买方信贷业务的开展情况、主要客户、账款收付、逾期及合规情况

报告期内，公司仅开展少量买方信贷业务，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	合作银行	合同金额	首付款金额	按揭金额	公司缴存保证金
杭州天康空气滤网厂	杭州银行	211.00	63.30	147.70	44.31
江苏通威玻璃钢有限公司	杭州银行	584.00	116.80	467.20	140.16

(续上表)

按揭期间	按揭期数	首付款到账时间	按揭款到账时间	是否履行完毕	是否逾期
2020年7月-2022年7月	24期	2020年5月	2020年9月	是	否
2020年12月-2022年12月	24期	2020年6月	2020年12月	是	否

报告期内，公司基于经董事会、股东大会审议通过的关于买方信贷业务提供对外担保的议案开展买方信贷业务，已开展的买方信贷业务均存在真实的交易背景，不存在违规的情况。

## （五）核查程序及核查结论

### 1. 核查程序

(1) 获取并检查各项发生明细、类别及其核算依据；获取并查阅公司的公告文件、年度审计报告，并与公司的在建工程明细表进行比对；

(2) 获取公司销售服务相关合同协议，检查如服务内容、结算依据等重要条款；

(3) 获取报告期销售服务费明细表，了解销售服务费变动原因；

(4) 获取公司研发相关内部控制制度，访谈公司财务总监、研发负责人，了解、检查公司研发费用归集依据，了解研发材料的后续处置情况；

(5) 获取报告期公司研发领料明细表，分析研发材料归集的主要内容；

(6) 了解公司关于买方信贷的相关管理制度，检查买方信贷的内部审议情况；

(7) 获取买方信贷相应的合同、协议、回款单据等，检查实际执行情况。

### 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 各期在建工程主要包含总部大楼及智慧工厂、大型一体化智能制造基地、桐乡制造基地及其他零星工程，归集的主要内容为各项工程建设直接及间接费用，不存在应计入成本费用情形；

(2) 销售服务费主要系依据代理商、经销商开展的售前、售后服务工作而归集的服务费，2022年金额大幅增加主要系公司为开发比亚迪供应链体系客户所致；

(3) 研发材料主要系根据研发部门领料单归集的各项材料费用，主要包含机械类、电气类、液压类、其他材料等，研发材料后续主要用于铸造环节的混料回炉，报告期内公司注塑机不存在形成研发样机对外销售的情况，报告期内公司压

铸机已形成研发样机但尚未对外销售；

(4) 报告期内公司开展少量买方信贷业务，公司买方信贷业务不存在逾期及违规的情况。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

叶卫民



中国注册会计师：

李锐



二〇二三年十一月六日