



**关于浙江华剑智能装备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件第二轮审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

目 录

1.关于关联方及关联交易.....	2
2.关于业务与技术.....	12
3.关于诉讼.....	30
4.关于商标专利.....	37
5.关于“三创四新”	44
6.关于营业收入.....	48
7.关于收入确认.....	64
8.关于境外销售.....	75
9.关于主要客户.....	82
10.关于经销模式.....	100
11.关于营业成本.....	103
12.关于主要供应商.....	117
13.关于毛利率.....	130
14.关于应收账款.....	136
15.关于存货.....	140
16.关于期间费用.....	153

**关于浙江华剑智能装备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复**

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 16 日出具的《关于浙江华剑智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010957 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。浙江华剑智能装备股份有限公司（以下简称“华剑智能”、“发行人”、“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所列问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《浙江华剑智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中简称具有相同含义。

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
审核问询函所列问题答复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

除特别说明外，本回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

1. 关于关联方及关联交易

审核问询回复显示：

（1）发行人的关联方华泰马绍尔系公司董事、总经理叶如剑控制的企业，原为公司海外经销商，已于 2018 年 9 月注销；公司 2017 年度曾向其销售 1,848.66 万元产品。

（2）发行人同关联方绍兴华建存在资金收付及其他交易。绍兴华建成立于 2015 年，由发行人实际控制人叶超英委托其姐夫刘明洋设立，仅用于组装生产

发行人当时某款特定型号的新产品，以分散经营风险，绍兴华建已于 2018 年 7 月注销。

（3）2017 年，公司实际控制人之一任红代公司支付职工薪酬共计 1,229,893.74 元，截至 2017 年 12 月末，公司已将上述款项全部归还给任红。

（4）2017 年，公司实际控制人叶超英存在通过个人账户代收公司货款的行为，截至 2017 年末的余额为 96,434.00 元。

请发行人补充披露：

（1）关联采购或销售的交易背景及必要性，交易价格的定价依据及公允性（结合与独立第三方交易价格的具体数据比较分析），关联采购或销售金额占关联方同期销售或采购金额的比例，关联方采购的具体用途，关联方采购发行人产品的金额与其生产或销售规模是否相适应及其商业合理性；

（2）关系密切的家庭成员同关联方的具体关系，在报告期内与发行人的客户和供应商是否存在关联关系或发生资金、业务往来。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）关联采购或销售的交易背景及必要性，交易价格的定价依据及公允性（结合与独立第三方交易价格的具体数据比较分析），关联采购或销售金额占关联方同期销售或采购金额的比例，关联方采购的具体用途，关联方采购发行人产品的金额与其生产或销售规模是否相适应及其商业合理性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易情况”之“1、经常性关联交易”中补充披露如下：

（1）销售商品

报告期内公司与关联方发生销售商品的情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华泰马绍尔	销售整机设备及零部件	-	-	-	1,848.66
占当期营业收入比重	-	-	-	-	12.54%

①关联销售的背景及必要性

发行人自成立以来，为便于开展海外业务，大多通过华德床垫机械有限公司（BVI）（2005 年成立）、华德床垫机械有限公司（马绍尔）（2011 年成立）、华泰马绍尔（2013 年成立）等离岸公司进行海外销售，其中 2013-2016 年合计销售额占比超过 60%，该等企业均为发行人实际控制人或其近亲属控制的企业。华泰马绍尔系公司董事叶如剑 100%控制的海外公司，自 2013 年成立后即作为发行人的海外经销商之一对外销售，已经于 2018 年 9 月注销。报告期内公司仅在 2017 年向华泰马绍尔销售商品，之后未再向其销售商品。

浙江地区经济较为发达，通过离岸公司或境外企业开展海外销售业务较为常见，例如春光科技、天普股份、安旭生物等上市公司或拟上市公司均存在类似情况。发行人通过华泰马绍尔进行销售符合发行人一贯的商业模式和其经营所在地的常见出口销售方式，具有商业合理性和必要性。

②关联销售的定价依据及公允性

公司销售给华泰马绍尔的整机及零部件的价格均以市场公允价格为基础协商确定。在华泰马绍尔与发行人的合作中，先由发行人与终端客户确定销售数量和终端销售价格，后将货物销售给华泰马绍尔，再由华泰马绍尔对外销售给终端客户。发行人向华泰马绍尔销售的价格在前述终端客户销售价格的基础上略有下浮，以覆盖华泰马绍尔日常支出，2017 年度平均下浮 1.26%。

2017 年，发行人向华泰马绍尔销售的主要整机型号均价与向其他海外独立第三方的销售均价比较情况如下：

单位：万元

产品类型	主要整机型号	向华泰马绍尔销售均价	向其他海外独立第三方的销售均价	差异率
邦尼尔弹簧床垫设备	SX-820i	67.56	71.02	-4.88%
	SX-80is	23.86	23.51	1.48%
	SX-200s	10.28	10.12	1.54%
袋装簧床垫设备	SX-120DG	43.96	44.78	-1.84%
	SX-300D	70.87	72.61	-2.40%

根据上表，发行人向华泰马绍尔销售的主要整机型号产品均价与向其他海外独立第三方的销售均价差异率较小。因此，发行人向华泰马绍尔的销售价格公允，不存在通过华泰马绍尔以高于市场价格采购设备的方式向发行人输送利益的情形。在整个合作过程中，华泰马绍尔对外销售的客户均为发行人的客户，均已

实现最终销售，此部分客户在华泰马绍尔注销后，向发行人直接采购。

③关联销售占比及其合理性

报告期内，华泰马绍尔仅作为发行人的海外经销商向发行人采购商品并对外销售，未开展其他经营业务，**发行人对其销售金额占其同期采购金额的比例超过99%**。报告期内，华泰马绍尔仅有一笔采购为代客户购买钢丝合计 2,876.50 美元，除此之外全部为向发行人采购；发行人向华泰马绍尔销售金额共计 1,848.66 万元，占华泰马绍尔采购额的 99%以上。

华泰马绍尔作为公司的关联方，发行人 2017 年向华泰马绍尔销售采用全额预收的模式，其结算方式较其他客户整体更为严格，有利于保障发行人的回款和资金安全。报告期内，发行人对华泰马绍尔的销售均已在 2017 年完成，之后未再发生任何业务往来。因此，上述结算方式的差异不会对报告期内公司的财务状况和生产经营活动造成不利影响。

（2）交易资金收付

报告期内公司与关联方发生的资金收付情况如下：

关联方	资金收付情况	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华泰马绍尔	收到货款	-	-	-	2.08 万美元
绍兴华建	收到货款	-	-	-	153.30 万元
绍兴华建	支付货款	-	-	-	257.30 万元

2017 年，公司收到华泰马绍尔支付的 2.08 万美元系公司向其销售货物的尾款，之后公司与华泰马绍尔未再发生资金收付及其他交易。

2017 年，公司收到绍兴华建支付的 153.30 万元系公司向其销售货物的尾款。另外，绍兴华建拟停止经营并进行注销，因此在报告期之前将其部分原材料出售给公司，2017 年公司向绍兴华建支付上述货物的尾款 257.30 万元。之后公司与绍兴华建之间未再发生资金收付及其他交易，绍兴华建已于 2018 年 7 月注销。

①与绍兴华建资金往来的背景及必要性

绍兴华建成立于 2015 年 6 月，由发行人实际控制人叶超英委托其姐夫刘明洋设立，仅用于组装生产发行人 **SX-300D 数控袋装弹簧粘胶机**。该产品技术较为新颖，产品推出后公司短期内暂未确定是否会与国内外同业相关技术有重叠，**为避免可能的专利风险，故设立绍兴华建并由其组装生产该产品**。绍兴华建经营及与发行人的合作模式为：由绍兴华建向发行人等采购零部件，组装成整机后

以其名义对外销售。2015 年 9 月，根据相关知识产权代理事务所出具判定咨询意见，该产品与相关专利权不存在技术重叠；2015 年 10 月绍兴华建向国家知识产权局申请该产品相关专利并分别于 2016 年 3 月、2016 年 10 月获授权。2016 年末相关风险已基本消除，绍兴华建停止经营并计划注销，因此将其剩余的零件等存货销售给发行人。整体来看，发行人与绍兴华建的合作具有商业合理性和必要性。

②发行人与绍兴华建资金往来涉及的销售、采购定价依据及公允性

2016 年，发行人向绍兴华建销售零部件，并在 2017 年初收到绍兴华建支付的货款 153.30 万元。发行人向绍兴华建销售的零部件主要为自制件，为覆盖成本并保障合理的利润空间，此部分零部件采用成本加成的方式定价，销售毛利率约 60%左右，与整机对外销售毛利率较为接近，定价合理、公允。2016 年底，绍兴华建停止经营并计划注销，将其剩余的部分原材料销售给发行人，合计 257.30 万元，此部分存货的转让价格按照绍兴华建的采购价格原价转让，鉴于绍兴华建生产经营期间涉及的技术、人员均来自发行人以及其设立的目的、与发行人的合作方式等，定价合理、公允。

综上，上述两笔款项对应的销售采购事项具备商业实质、定价公允，且均发生在报告期之前，在报告期内发行人与绍兴华建未再发生购销行为，因此上述事项不会对发行人报告期内的经营业绩产生影响。

③绍兴华建的采购用途、采购规模及其合理性

报告期内，绍兴华建与发行人不存在关联采购事项。报告期前，绍兴华建向发行人采购原材料主要用于生产特定型号的弹簧床垫机械设备，2016 年向发行人采购、并在 2017 年付款的交易规模为含税 153.30 万元，所采购原材料用于 7 台设备的组装生产，2016 年该型号产品销量超过 40 台。整体来看，绍兴华建的采购规模与其当时的生产计划、市场需求等因素相适应，具备商业合理性。

（二）关系密切的家庭成员同关联方的具体关系，在报告期内与发行人的客户和供应商是否存在关联关系或发生资金、业务往来。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”中补充披露如下：

2、控股股东、实际控制人控制的其他企业

截至报告期末，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	华剑德益	叶超英控制的企业，直接持有本公司 3.79%股份
2	华剑德良	叶超英控制的企业，直接持有本公司 0.59%股份

华剑德益、华剑德良均为员工持股平台，具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业”。

报告期内，华剑德益、华剑德良与发行人的客户（华泰马绍尔除外）和供应商不存在关联关系，与发行人的客户、供应商未发生资金、业务往来。

.....

7、其他关联方

公司关联自然人直接或间接控制的，或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的企业亦为本公司关联方。截至报告期末，除本公司、华剑德益、华剑德良、亿群启银外，公司关联自然人直接或间接控制的，或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的主要企业如下：

序号	其他关联方名称	其他关联方与本公司关系
1	山西春光锻造有限公司	叶如剑的岳父控制并担任董事
2	绍兴市越城区迪荡街道商会	叶超英担任会长
3	绍兴越城区爱去玩网咖网吧	叶如剑投资的个人独资企业
4	山西华银恒盛融资担保有限责任公司	叶如剑配偶之弟控制并担任董事
5	上海望宇信息技术有限公司	叶如剑配偶之弟控制并担任总经理、执行董事
6	山西亿虎小额贷款有限公司	叶如剑配偶之弟控制并担任董事长
7	尧都（上海）商务咨询有限公司	叶如剑配偶之弟控制该企业
8	山西春光铁路装备有限公司	叶如剑配偶之弟控制该企业
9	上海嘉甄企业管理中心（有限合伙）	叶如剑的配偶控制该企业
10	上海寅纵企业管理中心（有限合伙）	叶如剑配偶之弟控制该企业
11	杭州厚成会计师事务所（普通合伙）	丁玲美持股 90%并担任执行事务合伙人
12	绍兴天易财务咨询有限公司	丁玲美及其妹妹控制该企业
13	杭州浙家家具信息咨询有限公司	蒋鸿源持股 50%
14	绍兴市机械工程学会	张新华担任理事长

序号	其他关联方名称	其他关联方与本公司关系
15	Ethan Industry Co., Ltd	尚盼华的配偶持股 100%并担任董事
16	义乌市漫晴电子商务商行	尚盼华的配偶控制的个体工商户
17	浙江盛洋科技股份有限公司	张承羽的父亲担任财务总监，已于 2020 年 7 月离任
18	亿群投资控股有限公司	宋益群控制的企业
19	亿群鼎银国际投资（北京）有限公司	宋益群控制的企业
20	尚亚资本管理（北京）有限公司	宋益群控制的企业
21	宁波梅山保税港区亿群投资有限责任公司	宋益群控制的企业
22	中海宏洋地产（银川）有限公司	宋益群担任董事的企业
23	亿群创新投资（北京）有限公司	宋益群控制的企业
24	嘉兴亿群合筑股权投资合伙企业（有限合伙）	宋益群控制、叶超英持有主要出资的企业
25	宁波亿群东财投资管理合伙企业（有限合伙）	宋益群控制的企业
26	宁波亿群东富投资管理合伙企业（有限合伙）	宋益群控制的企业
27	珠海亿群汇财创业投资合伙企业（有限合伙）	宋益群控制的企业
28	东阿济仁药业有限公司	宋益群控制的企业
29	宁夏中翌贸易有限公司	宋益群之弟的配偶控制并担任执行董事兼经理的企业
30	宁夏环信商贸有限公司	宋益群控制的企业，已吊销未注销

上述关联方中，由发行人实际控制人及其近亲属直接或间接控制的、担任董事或高管的关联法人为 10 家，其实际经营业务、实际控制人的情况如下：

序号	其他关联方名称	实际经营业务	实际控制人
1	山西春光锻造有限公司	铁路机车车辆配件的研发、制造、销售及技术服务	罗铁栓
2	绍兴市越城区迪荡街道商会	提供会员服务,维护会员合法权益,组织会员参加培训、考察、交流协作以及公益等活动	主管单位为绍兴市越城区迪荡街道办事处
3	绍兴越城区爱去玩网咖网吧	互联网上网服务；餐饮服务	叶如剑
4	山西华银恒盛融资担保有限责任公司	融资性担保业务	罗少虎
5	上海望宇信息技术有限公司	铁路机车相关的信息技术、自动化科技领域内的技术开发和咨询服务	罗少虎
6	山西亿虎小额贷款有限公司	小额贷款业务	罗少虎

序号	其他关联方名称	实际经营业务	实际控制人
7	尧都（上海）商务咨询有限公司	商务信息咨询	罗少虎
8	山西春光铁路装备有限公司	无实际经营业务	罗少虎
9	上海嘉甄企业管理中心（有限合伙）	商务信息咨询	罗少霞
10	上海寅纵企业管理中心（有限合伙）	商务信息咨询	罗少虎

注：罗铁栓系发行人实际控制人叶超英、任红之子叶如剑的岳父，罗少霞为叶如剑的配偶，罗少虎为罗少霞之弟

发行人专注于数控智能床垫弹簧设备的研发、生产和销售，所属行业为装备制造业。上述 10 家企业中，仅山西春光锻造有限公司、山西春光铁路装备有限公司属于制造业，其中山西春光锻造有限公司从事铁路机车车辆配件相关的研发、制造、销售，与发行人不属于同一行业，不存在业务上的相关性和同质性。山西春光铁路装备有限公司未实际开展经营业务。除此之外的 8 家企业，其经营的业务不属于制造业，与发行人经营的床垫弹簧设备业务亦不存在相关性和同质性。

报告期内，上述 10 家企业均不存在违法违规行为，在资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，与发行人之间不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用情形，与发行人之间不存在构成重大不利影响的同业竞争，与发行人的主要客户和供应商不存在关联关系或发生资金、业务往来。

8、报告期内曾与本公司存在关联关系的企业或自然人

序号	关联方名称	关联方曾与本公司关系
1	孔健	曾担任发行人监事
2	潘永虹	曾担任发行人监事
3	华德床垫机械有限公司（BVI）	叶超英持股 100%并任董事，已于 2017 年 9 月注销
4	绍兴市华剑机械制造厂	叶超英持股 100%并担任负责人，已于 2018 年 2 月注销
5	绍兴市华贸机械有限公司	叶超英设立、后由其外甥女刘丹（刘明洋之女）100%持股，叶超英实际控制企业；已于 2018 年 11 月注销
6	华信床垫机械有限公司（马绍尔）	刘明洋 100%持股并担任董事，叶超英实际控制该企业，已于 2017 年 7 月注销

序号	关联方名称	关联方曾与本公司关系
7	绍兴市华建床垫机械有限公司	刘明洋 100%持股，叶超英实际控制该企业；已于 2018 年 7 月注销
8	华德床垫机械有限公司（马绍尔）	叶如剑持股 100%并担任董事，已于 2017 年 7 月注销
9	华泰床垫机械有限公司（马绍尔）	叶如剑持股 100%并担任董事，已于 2018 年 9 月注销
10	绍兴市华晟进出口有限公司	叶如剑持股 100%并担任执行董事兼总经理，已于 2019 年 3 月注销
11	绍兴市宝丝奇床垫有限公司	叶如剑担任执行董事兼经理，已于 2017 年 8 月注销
12	第六空间家居集团股份有限公司	蒋鸿源担任董事，已于 2019 年 11 月离职
13	绍兴百丰纺织有限公司	张承羽担任财务总监，已于 2019 年 2 月离职
14	利吾家健康管理有限公司	宋益群担任董事，已经于 2019 年 10 月离职
15	西藏亿群创新投资有限公司	宋益群控制并担任执行董事兼经理，已于 2019 年 1 月注销
16	霍尔果斯亿群咨询服务有限公司	宋益群控制的企业，已于 2018 年 12 月注销
17	珠海亿群汇文创业投资合伙企业（有限合伙）	宋益群控制的企业，已于 2018 年 9 月注销
18	珠海亿群汇康创业投资合伙企业（有限合伙）	宋益群控制的企业，已于 2018 年 5 月注销
19	南京梦蝶文化发展有限公司	宋益群之女控制该企业并任执行董事，已于 2018 年 1 月注销
20	北京亿群创富投资管理中心（有限合伙）	宋益群控制的企业，已于 2019 年 2 月注销
21	吉林亿群瑞富创业投资合伙企业（有限合伙）	宋益群控制的企业，已于 2018 年 11 月注销
22	堆龙楚祥嘉信投资企业（有限合伙）	宋益群之女持有 29.76% 合伙份额的企业，已于 2020 年 6 月 15 日注销

上述曾与发行人存在关联关系的关联方中，涉及发行人实际控制人或其关系密切的家庭成员控制的 9 家企业在报告期内被注销，该等企业相关情况如下：

.....

报告期内，上述 9 家注销关联方与公司主要客户、供应商之间的资金、业务往来情况如下：（1）华泰马绍尔为发行人海外经销公司，发行人的部分业务曾通过华泰马绍尔对外销售，因此华泰马绍尔与发行人的主要客户之间存在销售商品、收付货款等正常经营性的资金、业务往来；华泰马绍尔与发行人供应商之间仅在 2017 年 5 月发生过一笔业务往来，为华泰马绍尔代其客户向发行人供应商购买钢丝，并支付货款，为正常性的资金、业务往来。（2）2016 年，公司客户

东莞市慕思寝室用品有限公司拟向绍兴华建采购设备，并于 2016 年 11 月向绍兴华建支付了预付款 38.4 万元；由于绍兴华建已拟进行注销不再继续经营，因此并未向其发货，并于 2017 年 7 月将上述款项退回；2017 年 8 月，东莞市慕思寝室用品有限公司将 38.4 万元预付款重新汇至发行人账户，并从发行人处购买设备。

除上述情形外，**报告期内**，与公司实际控制人**或其关系密切的家庭成员控制**的 9 家注销关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、及主要股东之间不存在其他的资金、业务往来；亦不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；**与发行人主要客户、供应商亦不存在关联关系或发生资金、业务往来。**

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

- 1、取得了发行人与华泰马绍尔签署的销售合同或销售订单，核查合同或订单的主要条款与其他主要客户条款是否存在显著差异；
- 2、统计分析了发行人向华泰马绍尔销售不同产品的均价，并与其他海外第三方的销售价格数据进行比较，核查是否存在显著差异或分析具体原因；
- 3、取得并查阅了相关知识产权代理事务所出具判定咨询意见，并就绍兴华建设立的背景、生产经营情况、注销情况访谈了发行人实际控制人叶超英；
- 4、取得并核查了绍兴华建报告期前向发行人出售原材料的明细、相关发票、银行回单以及发行人的确认函，并就相关事宜访谈了发行人实际控制人、主要会计人员；
- 5、取得并核查了绍兴华建存续期间的工商登记资料及年检资料，核实绍兴华建的经营情况；
- 6、就相关关联交易的必要性、合理性、定价依据及公允性等事项访谈了发行人实际控制人叶超英；
- 7、取得并核查了实际控制人填写的调查问卷，以及相关关系密切家庭成员及其控制企业出具的与发行人主要客户、供应商不存在关联关系或资金、业务往来的确认函；

8、核查了报告期内发行人实际控制人及其相关关系密切家庭成员的银行账户流水。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人关联销售具备必要性、合理性，交易定价依据合理、公允；华泰马绍尔仅作为发行人的海外经销商向发行人采购商品并对外销售，未开展其他经营业务，发行人对其销售金额占其同期采购金额的比例超过 99%。报告期内，发行人不存在关联采购事项，发行人与绍兴华建资金往来涉及的相关购销事项具备必要性、合理性。报告期前，绍兴华建向发行人采购原材料主要用于生产特定型号的弹簧床垫机械设备，采购规模与其当时的生产计划、市场需求等因素相适应，具备商业合理性。

2、关系密切的家庭成员同关联方的具体关系已在招股说明书进行了披露，其在报告期内与发行人主要客户、供应商不存在关联关系或发生资金、业务往来。

2. 关于业务与技术

审核问询回复显示：

（1）发行人主要生产床垫弹簧设备。我国床垫弹簧设备企业约 20 余家，中高端床垫市场设备供应商集中度相对较高，低端床垫市场设备供应商较为分散。

（2）发行人在论证在研项目时均以“相关技术国内未见公开报道”为由，认为“项目完成后将达到国内领先水平”。

（3）发行人共有 3 项发明专利，取得时间均在 2015 年之前。

请发行人：

（1）补充披露床垫设备的主要类别，不同床垫设备的生产技术和工艺是否存在较大差异，发行人仅生产床垫弹簧设备，而未生产其他床垫设备的原因，其他床垫设备企业进入床垫弹簧设备领域是否存在较大技术难度或障碍；

（2）补充披露床垫设备生产领域的进入壁垒，其他自动化生产线制造企业进入床垫设备行业是否存在较大难度或障碍；

（3）结合国内中高端床垫市场和低端床垫市场设备供应商的数量、市场份额、行业排名、销售情况等，进一步论述发行人的行业地位和市场竞争力；

（4）补充披露发行人列举的床垫弹簧类型是否包括行业内绝大部分弹簧类

型，喜临门床垫采用的开口弹簧、丝涟床垫采用的美姿弹簧、舒达床垫采用的妙而扣弹簧等分别属于哪种类别，与发行人设备生产的弹簧存在哪些差异，发行人提供的床垫弹簧设备能否满足绝大部分床垫生产企业的需求，是否存在因专利或技术等问题而无法生产部分弹簧床垫的情形；

（5）结合国内外主要床垫消费市场需求量及增长潜力、已有床垫生产能力及潜在扩产需求等，估算床垫弹簧设备的市场容量和增长空间，请披露数据来源及估算方法；

（6）补充披露查询文献的覆盖范围，以“相关技术国内未见公开报道”说明公司核心技术的创新性和技术优势逻辑上是否合理，论述是否充分；

（7）结合行业技术水平及特点、新产品研发周期、市场容量及变化趋势，补充披露发行人核心技术竞争优势及其先进性、发行人的技术水平所处阶段，产品研发情况、技术水平、产品质量等；

（8）结合上述情况及目前行业内的主流技术及技术迭代进程，披露核心技术产业化时间较早，是否已成为行业内通用技术，是否与行业发展阶段和趋势相符，发行人核心技术是否存在被新技术取代的风险，是否能保持核心竞争力及行业领先的技术优势；

（9）补充披露目前在研项目和新产品相关技术在行业中的成熟度、是否属于行业内领先技术，已有同行业公司是否已就相关新产品完成研发或实现产业化，发行人是否存在丧失技术领先优势的风险，是否可能对发行人业绩造成不利影响，并充分揭示风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）补充披露床垫设备的主要类别，不同床垫设备的生产技术和工艺是否存在较大差异，发行人仅生产床垫弹簧设备，而未生产其他床垫设备的原因，其他床垫设备企业进入床垫弹簧设备领域是否存在较大技术难度或障碍

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”部分增加“（八）进入行业的主要壁垒”补充披露如下：

（八）进入行业的主要壁垒

1、床垫设备简介

弹簧床垫的生产工艺主要分为弹簧床芯生产、填充辅料、绗缝层加工以及最终包装等四大工序，床垫设备主要包括床垫弹簧设备、海绵切割机、床垫绗缝机、裁剪锁边机、围边机和床垫包装机等。其他床垫设备图示如下：

设备种类	设备图示
海绵切割机	
床垫绗缝机	
裁剪锁边机	
围边机	
床垫包装机	

各类主要床垫设备功能介绍以及行业内主要企业情况如下表所示：

设备种类	设备功能	国内主要企业
床垫弹簧设备	应用于弹簧床芯的生产，可将钢丝直接生产制成包括邦尼尔弹簧床芯、袋装弹簧床芯、非打结弹簧床芯在内的多种类型弹簧床芯	华剑智能、广州联柔、佛山市源田床具机械有限公司、南京斯奎尔床垫机械有限公司等
海绵切割机	应用于床垫、沙发、座椅等海绵的自动切割，并可实现切割方式、切割半径、切割	南通恒康数控机械股份有限公司、东莞市恒生机械制造有限公司、东

设备种类	设备功能	国内主要企业
	曲线等的灵活调整	莞市汉威机械有限公司等
床垫绗缝机	应用于床垫面料的绗缝，可实现多层床垫面料的缝合以及各种样式、图案线迹的设计及缝制	东莞市恒业机械有限公司、东莞市新恒昌智能装备有限公司、佛山市科华智缝设备有限公司、佛山市源田床具机械有限公司等
裁剪锁边机	应用于床垫面料的裁剪以及锁边，可与绗缝机配套使用，亦可单独使用，实现床垫面布与床芯尺寸匹配同时防止边缘面料脱散	
围边机	应用于床垫上下面料与侧边面料的缝制，可自动升降以适应不同的床垫高度，并可自动转角、自动翻面实现床垫边缘的自动缝合	佛山市源田床具机械有限公司、南京斯奎尔床垫机械有限公司等
床垫包装机	应用于成品床垫的自动包装，可自动完成床垫的压缩、薄膜封装、对折、卷包，便于床垫运输及仓储	台山市舒力床具机械有限公司、佛山市源田床具机械有限公司、广州联柔等

注：数据来源为 CSIL、家具展会展商名录等。

2、不同床垫设备技术工艺的差异及其他床垫设备企业的进入壁垒

床垫弹簧设备与其他床垫设备的生产技术和工艺存在较大差异，主要体现在如下：

（1）床垫弹簧设备研发创新难度大、技术门槛高

各类床垫设备的技术应用和研发难度各有不同，根据所生产弹簧床芯的不同，床垫弹簧设备可分为邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备和非打结弹簧床垫设备等多种类型产品，分别应用于邦尼尔弹簧、独立袋装弹簧、非打结弹簧的生产和组装/粘胶。不同类型弹簧所具有的物理特性不同，不同类型弹簧床芯的连接方式亦存在差异；因此，实现各种类型床垫弹簧设备的研发、生产与制造，并实现较快生产效率、较高自动化、智能化、集成化水平以及较为稳定的质量性能，对设备供应商的技术水平要求较高。其他床垫设备可通用于各种类型弹簧床垫以及其他类型床垫的绗缝、裁剪、围边、包装，研发创新难度相对较低。

床垫弹簧设备的研发生产涉及较多伺服控制技术的应用，以发行人最新研发的邦尼尔弹簧床芯全自动生产线设备 SX-100T 为例，其标准机型装配有 18 个伺服电机，通过发行人自主研发的运动控制系统，可实现弹簧在卷绕、打结、输送、组装等过程的精确控制，并可实现任意弹簧的正反转向排列，便于床芯

的个性化设计并有效解决弹簧床芯受压倾斜问题。其他床垫设备机构及控制系统相对较为简单，技术门槛相对较低。

（2）床垫弹簧设备生产工艺复杂

床垫弹簧设备可实现将钢丝直接加工制成弹簧床芯，生产工艺复杂，以邦尼尔弹簧床芯生产线设备 SX-100T 为例，钢丝输入设备后需经过卷簧工序、打结工序、热处理工序、四等分转向工序、输送工序和串簧工序等的加工，各工序亦包括多个机械动作的连续、协同、精确执行，以实现弹簧成型形状精度控制、保证产品一致性、热处理工艺控制、打结位置准确性控制、输送组网的位置精度控制等，具体如下：（1）卷簧工序包括送线、节距、卷径、切断等工艺动作，通过相互协同配合可将钢丝卷绕制成预设参数的弹簧；（2）打结工序包括端圈定位、摇臂摆动、打结、端圈脱离等工艺动作，可实现已卷绕弹簧的上下端圈同时打结；（3）热处理工序包括固定端圈、通电加热等工艺动作，可实现弹簧定型并保持较好的弹性；（4）四等分转向工序包括弹簧水平翻转、绕中心轴自转等工艺动作，两个动作同时进行一方面可调整弹簧方位便于后续串簧，另一方面可实现任意弹簧的正反转向排列，有效避免弹簧床芯受压倾斜问题；（5）输送工序包括弹簧抓取、弹簧定位、弹簧输送等工艺动作，可实现弹簧等间距排列并稳步输送至串簧机构；（6）串簧工序包含弹簧推送、夹具开合、上下串簧、串簧钢丝锁扣、弹簧顶出、分离钩平移、串簧钢丝夹扁等工艺动作，可实现整排弹簧的上下同时串连组装。前述工艺动作通过控制系统及多套伺服运动控制子系统实现协同、精确控制，卷簧工序、打结工序、热处理工序通过六工位机械手自动切换，各工序单一机械动作基本均在几十毫秒内完成；整体来看床垫弹簧设备工艺复杂、工艺控制精度要求较高，技术门槛亦较高。其他床垫设备生产工艺较为简单，所涉及的机械动作相对较少。

综上，由于床垫弹簧设备与其他床垫设备技术、生产工艺存在较大差异，且相比其他床垫设备，床垫弹簧设备技术门槛及研发创新难度较大、生产工艺更为复杂，其他床垫设备企业进入床垫弹簧设备领域存在一定的技术难度或障碍。

除上述技术研发、生产工艺等方面差异外，各类床垫设备供应商已经形成相对稳定的格局，下游床垫行业主要客户对于各类床垫设备供应商已具备一定

程度的认知，基于自身使用习惯、行业应用经验等通常选择已有的成熟供应商，其他床垫设备供应商进入床垫弹簧设备领域还存在应用经验和客户认知方面的壁垒。因此，其他床垫设备主要供应商基本不存在拓展床垫弹簧设备尤其是中高端设备领域的成功案例。

3、发行人未生产其他床垫设备的原因

发行人仅生产床垫弹簧设备而未生产其他床垫设备，主要系公司选择专业化产品方向，将主营业务聚焦于床垫弹簧设备，以持续提升产品生产工艺及技术优势，并减少拓展业务范围所带来的经营风险。在目前公司资产规模、资本实力相对有限的情况下，发行人将资源集中于具有领先优势和良好业务基础的床垫弹簧设备领域，符合效率和效益原则。此外，公司产能紧张、场地有限，床垫弹簧设备已足以支撑公司目前的生产能力，亦暂无生产能力向其他床垫设备领域拓展。

（二）补充披露床垫设备生产领域的进入壁垒，其他自动化生产线制造企业进入床垫设备行业是否存在较大难度或障碍

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（八）进入行业的主要壁垒”部分增加“床垫设备行业的进入壁垒”补充披露如下：

4、床垫设备行业的进入壁垒

其他行业自动化生产线制造企业进入床垫设备行业亦存在一定难度或障碍，主要体现在：

（1）技术与研发壁垒

床垫设备属于应用于床垫生产的专用设备，研发过程涉及自动化控制、机械传动、光电传感、软件及系统开发等多方面技术领域，具有一定的技术研发壁垒。其中，床垫弹簧设备因属于下游床垫企业的关键生产设备，对产品性能、质量、安全性、精确性、自动化程度要求较高，且定制化程度较高、生产工艺技术难以实现标准化和自动化，技术研发难度较其他床垫设备更大。因此，其他自动化生产线制造企业进入床垫设备行业尤其是床垫弹簧设备行业存在一定技术研发方面难度。

（2）客户认可与品牌壁垒

床垫属于批量化生产的日用消费品，对于生产设备的质量、稳定性要求较高，下游床垫企业尤其是大中型企业对于设备供应商选择具有一定的稳定性要求，对于床垫设备尤其是床垫弹簧设备产品需要一定验证周期，品牌和企业声誉是客户选择床垫设备供应商时主要考虑的因素之一；同时，经过多年的发展，床垫设备行业已存在部分具有多年行业应用经验和较强竞争力的领先企业，并占据了主要市场份额，其他自动化生产线制造企业新进入床垫行业难度较大，难以获得较多市场份额以及主要床垫企业客户的认可。

（3）人才壁垒

床垫设备的设计、生产过程中涉及机械、材料、电子、软件、控制等多种专业，对研发、生产、质控人员的素质和经验要求较高。此外，发行人所专注的床垫弹簧设备存在一定的定制化特征，设备制造企业不仅需要掌握自身设备相关技术，还需要对下游客户产品生产流程及工艺特点有深刻理解，对技术人员的素质要求较高。同时，床垫设备制造业应用领域较为聚焦，相关人才以自主培养为主，目前国内床垫设备制造业具有自主研发能力的企业数量相对较少。对于行业的新进入者，自行培养相关研发和技术人员需要较长时间的积累，很难在短时间内建立起一支专业的人才队伍，行业具有一定的人才壁垒。

综上，由于床垫设备属于装备制造业细分领域，与其他设备制造业存在一定技术差异，且下游床垫企业客户对于设备供应商选择注重品牌和企业声誉，其他行业自动化生产线企业因缺乏行业经验、客户资源和专业人才，进入床垫设备行业存在一定难度。

（三）结合国内中高端床垫市场和低端床垫市场设备供应商的数量、市场份额、行业排名、销售情况等，进一步论述发行人的行业地位和市场竞争力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（四）发行人产品或服务的市场情况”之“1、发行人的市场地位”部分补充披露如下：

1、发行人的市场地位

公司自成立以来一直致力于床垫弹簧设备的研发、生产及销售，为下游床垫企业提供弹簧床芯生产过程中的相关设备，与国内外众多知名床垫企业建立了良好的业务合作关系；在国内床垫弹簧设备行业中，公司的企业规模、技术水平、

资金实力均居于领先地位。根据家具行业权威杂志《Furniture Today》于 2020 年 6 月发布的《2019 美国床垫制造商 Top20》排行榜，公司客户范围涵盖了榜单中的 9 名企业（企业自身或其下属公司，下同），包括美国前三大床垫制造商丝涟、席梦思、舒达。根据工信部指导发布的中国品牌力指数（C-BPI），2020 年床垫品牌排行榜前 15 名床垫企业中的 14 名均为公司的客户，其中 7 家床垫企业报告期内向发行人采购床垫弹簧设备，其余 7 家床垫企业于报告期之前向发行人采购床垫弹簧设备；同时，梦百合、顾家家居等床垫/软体家具行业 A 股上市公司亦与发行人建立了良好的合作关系。

相比于欧美等发达国家，我国床垫行业及床垫弹簧设备行业起步较晚，早期国内床垫企业的弹簧床芯生产设备主要向国外供应商采购。随着国内床垫行业的快速发展，截至目前我国床垫弹簧设备企业已有约 20 余家，但由于起步较晚，国内大部分床垫弹簧设备企业规模较小、技术水平整体较弱，产品以中低端为主且同质化较为明显，具有较强自主研发能力和规模化、定制化生产能力的规模以上企业数量较少，主要面向中高端床垫市场的设备供应商仅有包含发行人在内仅约 5 家左右，其余企业主要面向低端床垫市场。

国内中高端床垫市场主要企业为全国知名床垫品牌商以及区域性床垫品牌商，主要面向大中型城市中高收入消费群体，可满足多类型消费群体的多样化需求，主要采用差异化竞争策略，核心竞争力主要体现在品牌、研发设计以及功能创新等。国内低端床垫市场主要企业为区域性中小型床垫企业，主要面向中小城市、县域市场或农村市场普通消费群体，产品可满足消费群体基本功能需求，注重经济耐用性，主要采用低价竞争策略。

报告期内，中高端床垫市场部分代表性企业客户对发行人设备采购情况如下：

品牌/客户	报告期内采购发行人设备情况
喜临门	1、浙江喜临门集团有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能 2、喜临门北方家具有限公司：非打结弹簧床垫设备均采购自华剑智能，袋装簧床垫设备约 30%来自华剑智能
慕思	邦尼尔弹簧床垫设备、袋装簧床垫设备均来自华剑智能
顾家家居	1、顾家家居黄冈有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能； 2、河北顾家寝具有限公司：邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能。
梦百合	邦尼尔弹簧床垫均来自华剑智能；袋装簧床垫 50%来自于华剑智能

品牌/客户	报告期内采购发行人设备情况
全友家私	邦尼尔弹簧床垫设备、非打结弹簧床垫设备均来自华剑智能
雅兰	邦尼尔弹簧床垫设备约 50%来自华剑智能
联乐	邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能
梦神	邦尼尔弹簧床垫设备均来自华剑智能
宜奥	邦尼尔弹簧床垫设备主要来自华剑智能，占比约 90%

目前，在国内床垫弹簧设备领域，公司凭借着多年的行业深耕已达到行业领先水平，产品得到国内中高端床垫市场主要企业客户认可，报告期内中高端床垫市场部分主要企业的床垫弹簧设备主要向发行人采购，一定程度上体现出发行人在国内中高端床垫市场的市场份额、行业排名处于较高水平；在国外床垫弹簧设备市场，公司产品质量及性能已接近欧美等发达国家同类产品，且价格具有优势，因此也具有较强的国际市场竞争力，报告期内设备出口到全球 50 余个国家和地区。

公司在中高端床垫弹簧设备领域具有业内领先的市场地位，根据中国家具协会出具的《证明》：“浙江华剑智能装备股份有限公司是国内领先的床垫装备提供商，也是我国最早专业从事床垫弹簧设备研发、生产的企业之一，在床垫弹簧设备领域拥有自主核心技术优势及可持续研发能力，产品技术水平处于国际先进水平，国内外市场上享有很高的品牌知名度，综合实力业内领先。在国内市场，浙江华剑智能装备股份有限公司床垫弹簧设备的市场占有率位居业内前列，尤其是中高端设备领域华剑智能优势明显。浙江华剑智能装备股份有限公司设备出口数量在国内同行中居领先地位”。

中国家具协会是由中国家具行业及相关行业的生产、经营、科研、教学等企事业单位以及社会团体和个人自愿组成的全国性行业组织，业务上受中国轻工业联合会指导。发行人及部分主要床垫弹簧设备企业均为该协会会员。中国家具协会的任务主要是：（1）提出行业发展规划和行业发展的方针政策；（2）对行业产品结构、企业结构的调整等提出建议，并接受政府或企业的委托对重大基建、计改项目参与或组织评估与咨询；（3）协助制定行业标准；（4）参与行业重要产品的质量认证、质量监督；（5）组织行业经济技术交流等；（6）收集、分析国内外行业的技术经济信息，开展市场预测；（7）组织行规行约的制定和贯彻实施；（8）承办政府和企业委托的其它工作；（9）开展有益于行业发

展的其它活动。中国家具协会作为全国性行业组织，其出具的说明具有权威性。

未来，随着公司本次募集资金投资项目中“智能制造工业园项目”、“研发中心建设项目”的实施，公司的生产规模和技术水平将得到进一步提高，从而巩固公司在床垫弹簧设备领域的优势地位，市场份额也将进一步提升。

（四）补充披露发行人列举的床垫弹簧类型是否包括行业内绝大部分弹簧类型，喜临门床垫采用的开口弹簧、丝涟床垫采用的美姿弹簧、舒达床垫采用的妙而扣弹簧等分别属于哪种类别，与发行人设备生产的弹簧存在哪些差异，发行人提供的床垫弹簧设备能否满足绝大部分床垫生产企业的需求，是否存在因专利或技术等问题而无法生产部分弹簧床垫的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要产品或服务情况”部分增加“5、发行人产品可生产的弹簧床垫类型”部分进行披露，具体情况如下：

5、发行人产品可生产的弹簧床垫类型

邦尼尔弹簧、独立袋装弹簧、非打结弹簧和连续弹簧床垫基本包括目前床垫行业所有床垫弹簧类型。其中，喜临门床垫采用的开口弹簧、丝涟床垫采用的“美姿”弹簧均属于非打结弹簧，舒达床垫采用的“妙而扣”弹簧属于连续弹簧。

因目前市场上主流弹簧床垫类型为邦尼尔弹簧床垫、独立袋装弹簧床垫，非打结弹簧床垫亦被越来越多的床垫厂商和消费者所接受。发行人研发生产的数控智能床垫弹簧设备，可基本实现市场上各种类型邦尼尔弹簧床垫、独立袋装弹簧床垫和非打结弹簧床垫的生产制造，能够满足绝大部分床垫企业的生产需求。

“妙而扣”弹簧系舒达应用较多的连续弹簧系统，其他主要床垫企业均未采用该类弹簧。除此之外，连续弹簧床垫主要为拉丝提丝弹簧床垫，因该类床垫容易发生异响、抗干扰性较差，目前生产该类床垫的床垫厂商较少，已非主流弹簧床垫类型。由于“妙而扣”、拉丝提丝等连续弹簧设备需求较少，发行人未提供该类设备系基于市场需求的自主选择，并非由于设备相关专利或技术等原因所致。

（五）结合国内外主要床垫消费市场需求量及增长潜力、已有床垫生产能力及潜在扩产需求等，估算床垫弹簧设备的市场容量和增长空间，请披露数据来源及估算方法

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（三）公司所处行业发展情况”之“3、床垫弹簧设备行业发展情况”部分增加补充披露如下：

（3）床垫弹簧设备行业市场容量及增长空间

① 国内市场容量及增长空间

根据 CSIL 数据，2018 年我国床垫产量约为 7,800 万张，2019 年因国内经济增速下滑、中美贸易摩擦等因素影响，床垫行业增速有所下滑，2019 年预计我国床垫产量约为 7,860 万张，结合公开查询信息以及床垫弹簧设备平均生产效率等经验数据，对 2019 年度我国床垫弹簧设备市场容量估算如下：

项目	取值	
弹簧床垫平均弹簧数量（只）	700	
单套设备平均生产效率（只/分钟）	80	
单套设备每小时可生产弹簧数量（只）	4,800	
单套设备每小时可生产弹簧床垫数量（张）	6.86	
单套设备平均每天工作时间（小时）	8	
单套设备平均每天生产弹簧床垫数量（张）	54.86	
单套设备平均年工作天数（天）	250	
单套设备理论年均生产弹簧床垫数量（张）	13,714	
产能利用率	77%	
单套设备实际年均生产弹簧床垫数量（张）（N）	10,560	
项目	2019 年	2018 年
床垫产量（万张）（A）	7,860	7,800
弹簧床垫占比（B）	65%	
弹簧床垫产量（万张）（C=A*B）	5,109	5,070
对应床垫弹簧设备套数（套）（D=C*10,000/N）	4,838	4,801
2019 年度因扩产投资设备套数（套）（E=D ²⁰¹⁹ -D ²⁰¹⁸ ）	37	
设备更新升级、报废替换平均周期（年）（F）	5-10	
2019 年度因更新换代投资设备套数（套）（G=D ²⁰¹⁸ /F）	480-960	
2019 年度合计新投资设备套数（套）（H=E+G）	517-997	

注：1、以邦尼尔弹簧床垫为例，国内邦尼尔弹簧口径一般介于 65-72mm 之间，以 1.8m*2m 主流床型估算，所需邦尼尔弹簧个数约为 630-792 只，取中间值 700 作为弹簧床垫平均弹簧数量进行估算；

2、上表中单套设备表示 1 台生产线设备或 1 台卷簧设备和与之配套的串簧/粘胶设备；

3、根据国家统计局数据，2019 年全国制造业产能利用率为 77.1%，此处按 77%估算；

4、根据 CSIL 数据，2019 年国内床垫市场中弹簧床垫市场份额约为 65%；

5、床垫弹簧设备更新换代周期通常在 5 年以上，设备使用寿命一般为 5-10 年。上表中选取 5-10 年作为设备更新升级、报废替换的平均周期。

如上表，经估算 2019 年末国内床垫弹簧设备存量规模约为 5,109 套，2019 年度新增投资 517-997 套。按照同一口径计算，发行人 2019 年国内销量占新增投资数量的 6.32%-12.18%，存在很大的市场拓展空间。

② 全球市场容量及增长空间

根据 CSIL 数据，2019 年度全球床垫产量约为 2.3 亿张，假设全球范围内床垫弹簧设备生产效率、更新换代频率与国内基本一致，对 2019 年度全球床垫弹簧设备市场容量估算如下：

项目	2019 年	2018 年
床垫产量（万张）（A）	23,000	22,458
弹簧床垫占比（B）	63%	
弹簧床垫产量（万张）（C=A*B）	14,490	14,149
对应床垫弹簧设备套数（套）（D=C*10,000/N）	13,722	13,398
2019 年度因扩产投资设备套数（套） （E=D ²⁰¹⁹ -D ²⁰¹⁸ ）	323	
设备更新升级、报废替换平均周期（年）（F）	5-10	
2019 年度因更新换代投资设备套数（套） （G=D ²⁰¹⁸ /F）	1,340-2,680	
2019 年度合计新投资设备套数（套）（H=E+G）	1,663-3,003	

注：1、2019 年全球床垫产值为 294.95 亿美元，较 2018 年同比增长 2.41%，假设 2019 年度床垫平均售价较上年保持不变，则 2018 年全球床垫产量约为 22,458 万张；

2、根据 CSIL 数据，2018 年全球床垫市场中弹簧床垫市场份额约为 63%，假设 2019 年弹簧床垫市场份额保持不变。

如上表，经估算 2019 年末全球床垫弹簧设备存量规模约为 13,722 套，2019 年度新增投资 1,663-3,003 套。按照同一口径计算，发行人 2019 年全球销量占

新增投资数量的 11.22%-20.26%，市场拓展空间亦较大；发行人全球销量占比高于国内，与以海外市场为主的业务结构、经营战略相一致。

床垫弹簧设备行业增长空间主要体现在下游床垫行业市场规模的不断增长对床垫弹簧设备需求的不断增加，以及弹簧床垫多样化、个性化、定制化发展趋势对床垫弹簧设备更新换代需求的提升，具体内容参见本节之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（三）公司所处行业发展情况”之“2、下游床垫行业发展情况”部分内容。

（六）补充披露查询文献的覆盖范围，以“相关技术国内未见公开报道”说明公司核心技术的创新性和技术优势逻辑上是否合理，论述是否充分

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（三）在研项目情况”部分补充披露如下：

1、在研项目概况

截至 2020 年 8 月 31 日，公司主要在研项目情况如下：

序号	项目名称	拟达到的目标	项目负责人	进展情况	经费预算	与行业水平比较
1	一种袋装弹簧条的对接设备	研发一种袋装弹簧卷绕机与袋装弹簧粘胶机的中间机构，能够实现两种不同规格弹簧条的预先裁剪粘合，从而得到包括两种不同规格弹簧的弹簧条，使得床芯能够更好地应对不同的压力变化	陈芳	小批量生产	190 万元	国内未见公开报道，项目完成后将达到国内领先水平
2	一种海绵条输送机构	研发能够自动将海绵条以一定速率输送至袋装弹簧粘胶设备中的机构，实现海绵条与袋装弹簧条的同时焊接	陈芳	试生产	60 万元	国内未见成熟应用报道，目前主要采用手动作业方式，项目完成后将处于国内领先水平
3	一种高速袋装机	在公司现有袋装弹簧卷绕设备的基础上，研发能够实现更高生产效率的袋装卷簧机	陈芳	小批量生产	150 万元	该项目完成后，将大幅提高袋装弹簧卷绕设备的生产效率，处于国内领先水平
4	全自动打结弹簧床芯智能设备的开发	在公司现有打结弹簧设备的基础上，研发一种新的全自动制簧与串簧技术，大幅度提升生产效率	陈芳	试生产	455 万元	项目完成后将大幅提升设备生产效率及功能性，处于国内领先水平
5	多通道高速袋装弹簧粘胶机	在现有袋装弹簧粘胶设备的工艺基础上，研发一种全新的多通道袋装弹簧粘胶设	陈芳	试生产	190 万元	该技术国内未见成熟应用报道，目前主要是单向输入弹簧条并进行粘

序号	项目名称	拟达到的目标	项目负责人	进展情况	经费预算	与行业水平比较
		备，大幅提升生产效率的同时实现更多样化的床芯生产				胶，项目完成后将处于国内领先水平

.....

3、在研项目涉及产品技术水平确定依据及合理性

(1) 在研项目涉及产品技术水平确定依据

上述在研项目涉及产品技术水平系根据科技查新结果，并结合公司在研项目创新点、公开查询到的同行业竞争对手可比产品相关技术情况，综合分析后得出的结论。根据浙江省科技信息研究院出具的《科技查新报告》，发行人在研项目涉及产品技术水平的确定系依据以下文献检索情况得出：

序号	文献检索范围	序号	文献检索范围
1	中国发明专利数据库	15	中国重要会议论文全文数据库
2	中国实用新型专利数据库	16	中国科技成果数据库
3	中国学术期刊全文数据库	17	中国企业与产品数据库
4	中国科技期刊数据库（全文版，维普）	18	中国标准全文数据库
5	中文科技经济新闻数据库	19	浙江省情报中心馆藏资料库
6	中国重要报纸全文数据库	20	科技信息子系统数据库
7	万方数据知识服务平台	21	浙江省软科学研究公共服务平台
8	中国学位论文数据库	22	中国电力科技成果数据库
9	中国优秀硕士学位论文全文数据库	23	中文电力科技期刊数据库
10	中国博士学位论文全文数据库	24	电力学术年会论文数据库
11	中国学术会议论文数据库	25	电力技术标准数据库
12	国家科技图书文献中心中文会议论文数据库	26	中国版权保护中心网
13	国家科技图书文献中心中文学位论文数据库	27	中文搜索引擎（百度）
14	国家科技图书文献中心中文期刊数据库	-	-

(2) 在研项目涉及产品技术水平确定依据的合理性、充分性

①科技查新单位背景、性质

浙江省科技信息研究院前身为浙江省科技情报研究所，建于1958年，隶属于浙江省科技厅，为纯公益性事业单位，主要承担科技情报信息的搜集、加工、研究、传递等公益性职能，为浙江省各级政府部门、科研机构、高等院校、企事业单位、广大科技人员和社会公众提供决策咨询和科技信息服务。

浙江省科技信息研究院目前已发展成为浙江省最大的综合性科技信息研究

机构，是科技部认定的省内唯一国家一级科技查新单位，是浙江省科技文献共建共享、大型科学仪器设备协作共用等省级科技基础条件平台的牵头建设与管理运作单位，同时与浙江省科技发展战略研究院联合共建，是浙江省科技情报学会、浙江省科技期刊编辑学会、浙江省科技查新咨询协会的挂靠单位。

浙江省科技信息研究院拥有丰富的信息资源、现代化的检索手段、高素质的人才队伍和科学的管理规范；查新员队伍专业知识扎实，检索经验丰富，综合分析能力强，其中高级职称人员占 36%，硕士及以上学历人员占 55%。

②以科技查新结果为基础论证核心技术的创新性和技术优势符合行业惯例、具有合理性

科技查新有查全、查准的严格要求，要求给出明确的结论，查新结论具有客观性和鉴证性，可以判断科研课题在论点、研究开发目标、技术路线、技术内容、技术指标、技术水平等方面是否具有新颖性，可以作为科技评价的权威依据。我国各类科技奖项、成果鉴定均把科技查新报告作为客观评价要素之一。

以国内公开报道的文献中未见相同报道说明查新技术具有新颖性是行业惯例。发行人在研项目相关技术具有创新性和技术优势，系在科技查新基础上，结合公司在研项目创新点、公开查询到的同行业竞争对手相关技术情况，综合分析后得出的结论，逻辑上具有合理性，论证依据较为充分。

（七）结合行业技术水平及特点、新产品研发周期、市场容量及变化趋势，补充披露发行人核心技术竞争优势及其先进性、发行人的技术水平所处阶段，产品研发情况、技术水平、产品质量等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（一）主要产品的核心技术情况”之“3、核心技术先进性及具体表征”部分披露如下：

发行人通过持续的研发投入和长期的经验累积，形成了多项核心技术和自主知识产权体系，大幅提升了公司产品的性能指标及自动化、智能化、集成化水平，使得发行人成为国内少数具有自主研发能力和规模化、定制化生产能力并参与国际竞争的专业床垫弹簧设备供应商之一。公司的上述核心技术均已处于批量生产阶段，广泛应用于各类床垫弹簧设备，公司产品的生产效率、参数覆盖范围等关键指标具有较强的竞争优势，技术水平已接近国际领先企业，在国内外

市场均具有一定的市场地位和行业影响力。

公司基于核心技术持续进行产品研发，报告期内先后推出 SX-120DA、SX-100F、SX-100T、SX-100、SX-160DA/DG、SX-12DC 等多款新产品，另有多款新型产品正在研发中，其中 SX-100F 已经浙江省经济和信息化厅认定为“2020 年度浙江省装备制造业重点领域首台（套）产品”。

经过长期的技术积累和行业应用经验，公司产品质量获得国内外众多知名床垫企业的广泛认可，报告期内产品销往 50 余个国家和地区；报告期内公司与客户不存在产品质量纠纷，并获得丝涟“深度战略合作奖”、金可儿“2019 年度最佳合作伙伴”、浙江省经济和信息化厅“2019 年度‘浙江制造精品’”等奖项荣誉。

（八）结合上述情况及目前行业内的主流技术及技术迭代进程，披露核心技术产业化时间较早，是否已成为行业内通用技术，是否与行业发展阶段和趋势相符，发行人核心技术是否存在被新技术取代的风险，是否能保持核心竞争力及行业领先的技术优势

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（一）主要产品的核心技术情况”之“3、核心技术先进性及具体表征”部分披露如下：

经过多年的发展，床垫弹簧设备的基本技术原理已较为成熟，已被行业内大部分企业所掌握；发行人基于行业基本技术原理，通过自主研发形成自有的核心技术，并通过申请专利、软件著作权等方式进行保护。因此，虽然基本技术原理为行业内所通用，各企业的核心技术方案存在差异，发行人的部分核心技术虽然产业化应用较早，但并非行业内的通用技术。

床垫弹簧设备行业的技术发展趋势主要包括设备自动化、智能化、集成化水平的提升，以及适应于下游床垫企业生产需求的多样化、快速化所带来的设备新功能的开发、生产效率的不断提升等，公司核心技术及研发方向与行业发展阶段和趋势相符。

近年来，床垫弹簧设备行业的基础技术原理保持稳定，未出现革新性的新技术，发行人在基础技术原理上不断更新产品设计，提升产品的性能、功能和生产效率，丰富和完善核心技术体系。报告期内，公司取得授权及新申请专利

情况如下表所示：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
取得授权专利数量	11	20	18	4
新申请专利数量	11	41	27	2

注：上表中取得授权及新申请专利数量为截至报告期末尚为有效专利的对应情况。

截至2020年12月31日，公司已取得授权专利87项，其中发明专利5项，在审专利75项，其中发明专利55项。

报告期内，公司获得多项知识产权、技术成果，取得授权专利数量不断增长；同时，公司积极开展新项目研发工作，2017-2019年度新申请专利数量亦不断增长，技术储备较为丰富。

综上，床垫弹簧设备行业的基础技术原理保持稳定，未出现革新性的新技术，公司核心技术目前处于行业相对领先水平，预计未来将在床垫弹簧设备领域长期应用，公司应用核心技术研发生产的床垫弹簧设备能够满足绝大多数床垫企业生产需求，且公司通过持续研发创新形成较为丰富的技术储备，因此，公司核心技术被新技术取代的风险较小，能够持续保持核心竞争力及行业领先的技术优势。

（九）补充披露目前在研项目和新产品相关技术在行业中的成熟度、是否属于行业内领先技术，已有同行业公司是否已就相关新产品完成研发或实现产业化，发行人是否存在丧失技术领先优势的风险，是否可能对发行人业绩造成不利影响，并充分揭示风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术与研发情况”之“（三）在研项目情况”部分补充披露如下：

2、在研项目涉及新产品技术水平

公司查询了同行业竞争对手可比产品情况，并对上述在研项目涉及新产品进行了科技查新。根据在研项目查新报告以及同行业可比公司最新产品查询情况，除“一种高速袋装机”项目所涉及产品外，公司其他在研项目涉及新产品或工艺均不存在实现产业化情形；发行人的“一种高速袋装机”项目所涉及产品，目前仅国内一家同业公司实现可比产品的批产。因此，公司上述在研项目及对应新产品相关技术在行业内的成熟度较低，属于行业内领先技术。此外，公司将根据下游床垫行业及床垫弹簧设备行业发展趋势，持续进行相关技术升

级及工艺优化，巩固并进一步提升公司核心竞争力。因此，公司丧失技术领先优势的风险相对较小，对公司业绩造成不利影响的可能性较低。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

1、查询公开信息并访谈发行人研发部门负责人，了解各床垫生产工序所对应床垫设备情况、其他床垫设备的主要类别及功能特点、其他床垫设备与床垫弹簧设备在生产技术和工艺方面的差异、其他床垫设备领域主要企业情况以及该等企业拓展床垫弹簧设备业务情况、发行人未生产其他床垫设备的原因及合理性；

2、查询公开信息并访谈发行人研发部门负责人，了解其他自动化生产线制造业与床垫设备行业的主要差异，其他行业自动化生产线制造企业进入床垫设备行业的壁垒等情况；

3、结合公开查询信息以及权威期刊（《Furniture Today》）、网站（中国品牌力指数研究成果发布平台）报道，了解国内中高端床垫市场和低端床垫市场主要企业情况；通过查询公开信息并访谈发行人研发、销售部门负责人了解国内床垫弹簧设备供应商对床垫企业客户覆盖、市场份额、行业排名等情况，并分析发行人的行业地位和市场竞争力；

4、查询公开信息，了解弹簧床垫主要类型；查询丝涟、舒达公司官网及公开信息，了解美姿弹簧、妙而扣弹簧的特点、与其他类型床垫弹簧的差异；访谈发行人研发部门、销售部门负责人，了解发行人床垫弹簧设备所能生产的床垫类型以及对市场上主流弹簧床垫类型的覆盖情况；

5、根据 CSIL 报告（《THE WORLD MATTRESS INDUSTRY》、《THE MATTRESS MARKET IN CHINA》）、床垫弹簧设备生产效率、国家统计局公布的全国工业产能利用率数据以及床垫企业生产经验数据等，估算国内及全球床垫弹簧设备市场容量和增长空间；

6、查看浙江省科技信息研究院出具的关于发行人在研项目查新报告，查询主要竞争对手公司官网了解其最新产品信息，与发行人在研项目产品关键技术指标进行对比，分析发行人在研项目相关产品的创新性和技术优势；

7、访谈发行人研发部门负责人，了解床垫弹簧设备行业技术水平及特点、新产品研发周期、发行人核心技术水平及所处阶段等情况；

8、查询公开信息并对发行人研发部门负责人进行访谈，了解目前床垫弹簧设备行业主流技术情况、发行人核心技术在行业内的应用情况、在研项目涉及产品在行业内实现产业化情况、发行人技术储备情况等；

9、登录国家知识产权局网站，查询发行人报告期内专利取得授权情况及申请情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、其他行业自动化生产线制造企业进入床垫设备行业存在一定难度，其他床垫设备企业进入床垫弹簧设备行业存在较大难度；

2、发行人主要面向国内外中高端床垫企业客户，市场份额及行业排名相对较为领先；

3、发行人床垫弹簧设备可基本实现目前市面上所有主流弹簧床垫的生产，能够满足下游绝大部分床垫生产企业的需求；

4、发行人在研项目涉及产品具有较强新颖性、创新性和技术优势，论证依据较为充分、合理；

5、发行人核心技术目前仍处于行业相对领先水平，预计未来较长时间内将在床垫弹簧设备领域长期应用，且公司通过持续研发创新形成较为丰富的技术储备，因此，公司核心技术被新技术取代的风险较小，能够持续保持核心竞争力及行业领先的技术优势；

6、发行人在研项目及对应新产品相关技术在行业内的成熟度较低，属于行业内领先技术，且公司根据下游床垫行业发展趋势持续进行相关技术升级及工艺优化，因此，发行人丧失技术领先优势的风险相对较小，对发行人业绩造成不利影响的可能性较低。

3. 关于诉讼

审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人与广州联柔存在多项未决诉讼，均为专利权相关纠纷，涉诉产品均为数控袋装卷簧机。

（2）报告期内，发行人的售后维修费用分别为 14.79 万元、34.56 万元、67.77 万元、24.26 万元。

请发行人：

(1) 以列表方式按照涉诉具体专利区分，补充披露发行人报告期内专利诉讼的数量、案由、审理法院、诉讼请求、诉讼标的金额、涉及发行人具体产品或服务以及测算对公司生产经营的影响、案件具体进展情况等，上述未决诉讼对本次发行上市是否构成法律障碍；

(2) 补充披露发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷；

(3) 结合未决诉讼、仲裁进展情况、发行人未来可能承担的损失，补充披露未决诉讼、仲裁相关预计负债确认依据及确认金额是否充分。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

(一) 以列表方式按照涉诉具体专利区分，补充披露发行人报告期内专利诉讼的数量、案由、审理法院、诉讼请求、诉讼标的金额、涉及发行人具体产品或服务以及测算对公司生产经营的影响、案件具体进展情况等，上述未决诉讼对本次发行上市是否构成法律障碍

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之“(一)公司的重大诉讼或仲裁事项”之“1、发行人未决专利诉讼案件”、“2、已审结的专利诉讼或纠纷”和“3、未决诉讼事项对发行人的影响”部分补充披露如下：

1、发行人未决专利诉讼案件

截至本招股说明书签署日，发行人未决的专利诉讼案件为 3 项，共涉及广州联柔 2 项专利，发行人均为原告，有关信息如下：

序号	涉案专利	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
1	一种袋装弹簧生产压缩输送机构 (ZL2014100791	原告：发行人 被告：广州联柔	确认发行人不侵犯专利权；判令广州联柔消除影响，赔礼道歉	一审：宁波中院 二审：最高院	2018 年 9 月提起诉讼； 2019 年 12 月一审胜诉； 广州联柔上诉至最高院，尚在审理中。
2	73.7)	原告：发行人 被告：专利复审委	撤销 2020 年 7 月作出专利有效审查决定；	一审：北京知识产权法院	2020 年 10 月提起诉讼，一审尚在审理中。

序号	涉案专利	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
		第三人：广州联柔	重新作出审查决定		
3	一种链式弹簧输送机构 (ZL201820153702.7)	原告：发行人 被告：专利复审委 第三人：广州联柔	撤销专利有效审查决定；重新作出审查决定	一审：北京知识产权法院	2019年8月提起诉讼； 2020年12月一审被驳回。

.....

(2) 关于广州联柔专利“一种链式弹簧输送机构”的诉讼事项

.....

2020年12月，北京知识产权法院驳回发行人诉讼请求。截至本招股说明书签署日，发行人正计划上诉事宜。

2、已审结的专利诉讼案件

截至本招股说明书签署日，已审结的专利诉讼案件共涉及5项，其中广州联柔4项，发行人1项。广州联柔涉及的4项专利中，“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”(ZL201410079173.7)截至目前仍有2项未决案件。按照涉案专利区分，发行人已审结的专利诉讼案件情况如下：

(1) 关于广州联柔发明专利“弹簧钢丝加热烧制及冷却传送装置”(ZL. 201410145832.2)的诉讼纠纷

序号	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
1	原告：广州联柔 被告：发行人、邹平恒富	停止侵权；停止制造、销售涉诉产品；赔偿100万元	一审：济南中院	2016年10月提起诉讼； 2016年12月驳回起诉。
2	原告：广州联柔 被告：发行人、邹平恒盛	支付涉案专利临时保护期使用费30万元	一审：济南中院	2017年1月提起诉讼； 2017年7月涉案专利被专利复审委宣告全部无效； 2017年11月驳回起诉。
3	原告：广州联柔 被告：专利复审委 第三人：发行人	撤销专利无效审查决定；重新作出审查决定	一审：北京知识产权法院 二审：北京高院 再审：最高院	2017年9月提起诉讼； 2018年5月一审驳回； 2018年12月二审维持原判； 2019年12月驳回再审申请。

.....

(2) 关于广州联柔实用新型专利“弹簧钢丝加热烧制及冷却传送装置”(ZL. 201420175804.0)的诉讼纠纷

序号	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
1	原告：广州联柔 被告：发行人、邹平恒盛	停止侵权；赔偿 100 万元	一审：济南中院	2016 年 10 月提起诉讼； 2017 年 8 月涉案专利被专利复审委宣告全部无效； 2017 年 8 月驳回起诉。
2	原告：广州联柔 被告：专利复审委 第三人：发行人	撤销专利无效审查决定；重新作出审查决定	一审：北京知识产权法院 二审：北京高院 再审：最高院	2017 年 9 月提起诉讼； 2018 年 5 月一审驳回； 2019 年 2 月二审维持原判； 2019 年 12 月驳回再审申请。

.....

(3) 关于广州联柔实用新型专利“一种袋装弹簧装袋封切装置”
(ZL. 201420645469. 6) 的诉讼纠纷

序号	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
1	原告：广州联柔 被告：发行人、邹平恒盛	停止侵权；停止制造、销售涉诉产品；赔偿 100 万元	一审：济南中院 二审：山东高院	2016 年 10 月提起诉讼； 2018 年 1 月一审判决停止侵权，赔偿 25 万元； 2018 年 11 月二审撤销一审判决，驳回起诉。
2	原告：发行人 被告：专利复审委 第三人：广州联柔	撤销专利有效审查决定；重新作出审查决定	一审：北京知识产权法院 二审：北京高院 再审：最高院	2017 年 8 月提起诉讼； 2018 年 9 月一审判决撤销审查决定并重新作出决定； 2019 年 2 月二审维持原判； 2019 年 12 月驳回广州联柔再审申请； 2020 年 7 月涉案专利被专利复审委宣告全部无效。

.....

(4) 关于广州联柔发明专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”
(ZL201410079173. 7) 的诉讼事项

序号	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
1	原告：广州联柔 被告：发行人、邹平恒盛	停止侵权；停止制造、销售涉诉产品；赔偿 100 万元	一审：济南中院	2016 年 10 月提起诉讼； 2016 年 12 月驳回起诉。
2	原告：广州联柔 被告：发行人、邹平恒盛	支付涉案专利临时保护期使用费 30 万元	一审：济南中院 二审：山东高院 再审：最高院	2017 年 1 月提起诉讼； 2017 年 11 月一审判决支付专利临时保护期使用费 15 万元； 2018 年 6 月二审维持原判； 2018 年 10 月驳回再审申请。

序号	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
3	原告：发行人 被告：专利复审委 第三人：广州联柔	撤销 2017 年 7 月作出专利有效审查决定；重新作出审查决定	一审：北京知识产权法院 二审：北京高院 再审：最高院	2017 年 8 月提起诉讼； 2018 年 9 月一审判决撤销审查决定并重新作出决定； 2019 年 7 月二审维持原判； 2020 年 6 月驳回广州联柔再审申请。
4	原告：发行人 被告：专利复审委 第三人：广州联柔	撤销 2018 年 3 月作出专利有效审查决定；重新作出审查决定	一审：北京知识产权法院 二审：最高院	2018 年 7 月提起诉讼； 2019 年 1 月一审驳回； 2019 年 8 月二审维持原判。

.....

(5) 关于发行人专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）的诉讼事项

序号	当事人	主要诉讼请求及标的金额	审理法院	具体进展
1	原告：发行人 被告：广州联柔、邹平恒盛、淄博恒富金属制品有限公司	停止使用涉案产品；停止许诺销售、销售及制造侵权产品；广州联柔赔偿 133 万元	一审：淄博中院 二审：山东高院 重审：济南中院 二审：最高院	2017 年 3 月提起诉讼； 2018 年 3 月一审驳回起诉； 2019 年 8 月二审撤销一审判决，指令济南中院重审； 2020 年 3 月重审驳回起诉； 2020 年 7 月发行人撤诉。

.....

3、未决诉讼事项对发行人的影响

截至本招股说明书签署日，公司尚未审结 3 起诉讼共涉及两项专利，分别为“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”（ZL201410079173.7）和“一种链式弹簧输送机构”（ZL201820153702.7）均为广州联柔所有，不涉及公司核心技术，该等诉讼事项不会导致限制发行人产品的生产经营及对外销售，亦不会对公司的持续生产经营构成重大不利影响，不会对本次发行构成实质性法律障碍。具体说明如下：

(1) 关于广州联柔专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的诉讼事项

该专利涉及两项诉讼，其中一项为行政诉讼，系发行人基于“（2019）最高法行申 13805 号”《行政裁定书》，向北京知识产权法院提起行政诉讼，请求撤销专利复审委作出的专利有效决定，要求其重新作出决议；目前该案件尚在审理中。根据前述《行政裁定书》，最高院认为广州联柔关于发行人提交的相关证据

与涉案专利的技术效果没有关联的主张不能成立、有关区别技术特征不能使涉案专利相关权利要求具备创造性，并驳回广州联柔相关诉讼案件的再审申请，发行人已在前期涉案专利相关诉讼中取得有利的判决结果。

另一项为发行人作为原告的确认不侵犯广州联柔涉案专利的诉讼案件。2018年9月，发行人向宁波中院请求判决不侵犯广州联柔的涉诉专利；2019年12月，宁波中院已一审判决发行人不侵犯广州联柔的涉诉专利。广州联柔已上诉。

此外，相关诉讼均不涉及要求限制发行人生产、销售相关产品的诉讼请求；诉讼期间，发行人相关产品的销售量持续增长，并未受到任何限制。

综上，关于公司与广州联柔就专利“一种袋装弹簧生产压缩输送机构”的诉讼事项，目前均已取得有利于公司的判决结果，发行人海外销售不会受到限制，不会对发行人的持续生产经营产生重大不利影响。

（2）关于广州联柔专利“一种链式弹簧输送机构”的诉讼事项

该诉讼事项中发行人为原告方，该案件的判决结果不会导致限制发行人海外销售，亦不会影响发行人持续生产经营。

发行人律师认为，在前述未决诉讼中，发行人均为原告，无论是否产生不利诉讼结果，均不会对发行人的生产经营产生重大不利影响，不会对本次发行构成实质性法律障碍。

综上所述，相关3项未决诉讼不会限制发行人海外销售，亦不会对发行人持续生产经营造成重大不利影响，不会对本次发行构成实质性法律障碍。

（二）补充披露发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（四）业务资质情况”部分补充披露如下：

（四）业务资质情况

.....

发行人的产品符合相关国家标准。报告期内，公司的产品不存在质量事故、质量纠纷或潜在纠纷，未发生产品召回事件，与主要客户及经销商之间不存在纠纷或潜在纠纷。根据绍兴市越城区市场监督管理局出具的书面说明，公司报告期内不存在因违反法律、法规而受到其行政处罚的记录。

（三）结合未决诉讼、仲裁进展情况、发行人未来可能承担的损失，补充披露未决诉讼、仲裁相关预计负债确认依据及确认金额是否充分

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之“（一）公司的重大诉讼或仲裁事项”部分增加“4、未决诉讼、仲裁相关预计负债”补充披露如下：

截至报告期末，公司共涉及 4 项未决诉讼，发行人均为原告，其中两项为行政诉讼案件、两项为民事诉讼案件。

两项行政诉讼案件中，一项为再审案件，发行人终审判决已胜诉；另一项一审尚未判决。由于该等行政诉讼不会直接导致发行人产生经济损失，对财务不会产生影响，因此无需计提预计负债。

两项民事案件中，一项一审已驳回发行人诉讼请求，发行人已提起上诉案件；另一项二审尚未判决，一审发行人已胜诉。由于前述案件发行人均为原告，即使败诉亦不会直接导致产生经济损失，对财务不会产生影响，无需计提预计负债。

《企业会计准则第 13 号—或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”由于公司相关诉讼不会导致经济利益流出，因此未计提预计负债符合《企业会计准则》的规定。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

1、取得了发行人专利诉讼相关的起诉、判决文件，专利无效宣告请求及专利复审委审查决定文件，核查发行人专利诉讼的最新进展，并就相关事项访谈了发行人实际控制人、发行人代理律师；

2、梳理发行人报告期专利诉讼的数量、案由、审理法院、诉讼请求、诉讼标的金额等相关信息；

3、核查涉案专利权利要求内容，实地观察了涉案产品的相关的结构设计，并就相关专利内容与发行人具体产品技术方案的差异情况访谈发行人实际控制人、技术负责人，核实是否涉及发行人核心技术，是否会对发行人产品的生产经

营和对外销售产生影响；

4、检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站、国家知识产权局网站，核查发行人诉讼、仲裁情况及相关专利的状态；

5、查询我国床垫机械行业所涉国家标准，取得发行人制定的企业标准，核查发行人相关设备整机出厂检验表，并就发行人执行的相关标准情况访谈发行人主要管理人员；

6、实地走访了发行人所在地法院、仲裁机构，检索裁判文书网等网站，核查发行人是否存在因产品质量事故产生纠纷，并就相关事项访谈发行人主要管理人员；

7、取得发行人报告期内产品出入库明细，核查是否存在因产品召回事件或产品质量问题发生的产品出入库，并就该事项访谈发行人销售负责人、财务负责人；

8、实地、视频访谈发行人主要客户，了解发行人产品是否存在质量问题、退换货情况，与发行人是否存在诉讼或纠纷情况；

9、取得发行人所在辖区内市场监督管理等主管部门向其出具的合规证明文件，核查发行人经营的合规性；

10、检索国家企业信用信息公示系统、信用中国网站等，核查发行人报告期内是否存在违法违规行为、是否受到行政处罚；

11、结合发行人未决诉讼的基本情况、目前进展、已有判决情况以及企业会计准则关于或由事项的相关规定，分析未决案件对发行人财务状况、经营成果的影响，并就相关事项访谈发行人实际控制人。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人 3 项未决诉讼不会对本次发行构成实质性法律障碍；

2、发行人的产品符合相关国家标准，发行人在报告期内与主要客户及经销商不存在产品质量纠纷或潜在纠纷；

3、发行人未决诉讼、仲裁未计提预计负债，依据充分、合理，符合《企业会计准则》的规定。

4. 关于商标专利

审核问询回复显示，发行人的专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）被国家知识产权局宣告部分无效。发行人共有5项商标，其中1项注册有效期为2027年，3项注册有效期为2029年，1项注册有效期为2030年。此外，发行人部分专利已届有效期。

请发行人：

（1）补充披露“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）被国家知识产权局宣告部分无效的具体情况，相关专利技术在发行人具体产品上的应用及收入占比情况，是否为发行人的核心专利，被宣告部分无效对发行人的具体影响；

（2）补充披露注册商标的取得时间，报告期内集中注册商标的原因，2017年以前发行人通过何种商标开展业务，对应形成的产品收入及产销量；

（3）删除招股说明书中被宣告无效和已过有效期的专利。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）补充披露“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）被国家知识产权局宣告部分无效的具体情况，相关专利技术在发行人具体产品上的应用及收入占比情况，是否为发行人的核心专利，被宣告部分无效对发行人的具体影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利”部分补充披露如下：

除上述专利外，公司另有一项实用新型专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）被国家知识产权局宣告部分无效；该专利不涉及核心技术，应用产品为数控袋装卷簧机。报告期内，公司数控袋装卷簧机销售收入及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
数控袋装卷簧机收入	3,417.75	7,678.22	3,770.14	3,922.11
营业收入	10,446.88	20,922.69	15,334.51	14,744.31
收入占比	32.72%	36.70%	24.59%	26.60%

该专利申请于 2011 年 9 月，申请时间较早，即将于 2021 年 9 月有效期满。目前该专利在权利要求 4 的基础上继续有效，其他权利要求（包括第 1、2、3、5、6 项）因被专利复审委认定不具备创造性而分别于 2017 年 8 月和 2020 年 4 月被国家知识产权局宣告无效。该专利被宣告部分无效事项，并不影响发行人在生产经营中继续正常使用该项专利所涉及技术，不会导致发行人销售受到限制，也不会对发行人的市场竞争能力、持续生产经营和持续盈利产生重大不利影响。

（二）补充披露注册商标的取得时间，报告期内集中注册商标的原因，2017 年以前发行人通过何种商标开展业务，对应形成的产品收入及产销量

发行人已在“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产情况”之“2、商标”部分补充披露如下：

截至 2020 年 12 月 31 日，公司拥有 5 项注册商标，具体情况如下：

序号	商标	注册证号	核定类别	取得方式	首次注册日期	有效期至
1		32609142	第 7 类	申请注册	2019. 06. 14	2029.06.13
2		32609090	第 7 类	申请注册	2019. 09. 28	2029.09.27
3		5890425	第 7 类	申请注册	2010. 02. 07	2030.02.06
4		5890424	第 7 类	申请注册	2009. 10. 28	2029.10.27
5		4397428	第 7 类	申请注册	2007. 08. 21	2027.08.20

公司拥有的上述商标均未设置质押等他项权利。

由上表可知，上述第 3、4、5 项商标注册时间均在 2007 年至 2010 年，该等商标于 2017 年至 2020 年期间集中续展；2019 年，发行人新注册第 1、2 项商标；因此，发行人不存在在报告期内集中注册商标的情况。报告期之前，发行

人各类产品均正常使用上述第 3、4、5 项商标开展生产经营活动，不存在使用其他商标的情形。

（三）删除招股说明书中被宣告无效和已过有效期的专利

发行人招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利”中已删除被宣告无效和已过有效期的专利。更新后的专利情况披露如下：

截至 2020 年 12 月 31 日，公司拥有已授权专利 87 项，其中境内发明专利 5 项，境外（德国）专利 4 项，公司已取得相关专利证书或权属证明文件。具体情况如下：

（1）境内专利情况

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日期	取得方式
1	一种全自动生产弹簧床芯的方法及设备	发明专利	ZL201010115369.9	2010.02.03	原始取得
2	一种袋装弹簧自动生产装置	发明专利	ZL201110265220.3	2011.09.08	原始取得
3	一种用于传输袋装弹簧串的装置	发明专利	ZL201510679747.9	2015.10.19	受让取得
4	多金属丝输送装置和具有它的卷簧机	发明专利	ZL201710327146.0	2017.05.10	原始取得
5	同时生产多个袋装弹簧芯体的方法	发明专利	ZL201811152220.0	2018.09.29	原始取得
6	床垫弹簧输送机构	实用新型	ZL201120065669.0	2011.03.15	原始取得
7	一种袋装弹簧移动封切机构	实用新型	ZL201120336198.2	2011.09.08	原始取得
8	弹簧翻转及转向装置	实用新型	ZL201320190124.1	2013.04.15	原始取得
9	床芯弹簧座圈节主动校正装置	实用新型	ZL201320542165.2	2013.09.02	原始取得
10	一种袋装弹簧条切断推进装置	实用新型	ZL201420405464.6	2014.07.22	原始取得
11	一种袋装弹簧条切断机构	实用新型	ZL201420405487.7	2014.07.22	原始取得
12	一种袋装弹簧条输出整理机构	实用新型	ZL201520168003.6	2015.03.24	原始取得
13	一种用于传输袋装弹簧串的装置	实用新型	ZL201520821024.3	2015.10.22	受让取得
14	弹簧钢丝加热传送装置	实用新型	ZL201621355290.2	2016.12.09	原始取得
15	袋装弹簧封袋焊接装置	实用新型	ZL201720097779.2	2017.01.25	原始取得
16	利用多根金属丝制造弹簧的卷簧机	实用新型	ZL201720098109.2	2017.01.25	受让取得

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日期	取得方式
17	弹簧方位调整装置	实用新型	ZL201720312793.X	2017.03.27	原始取得
18	多金属丝输送装置和具有它的卷簧机	实用新型	ZL201720516817.3	2017.05.10	原始取得
19	弹簧串输送装置和具有它的弹簧串传输设备	实用新型	ZL201720688504.6	2017.06.13	原始取得
20	弹簧串和具有它的床垫	实用新型	ZL201720794865.9	2017.07.03	原始取得
21	弹簧串和具有它的床垫	实用新型	ZL201720794881.8	2017.07.03	原始取得
22	弹簧串和具有它的床垫	实用新型	ZL201720795201.4	2017.07.03	原始取得
23	弹簧串和具有它的床垫	实用新型	ZL201720795574.1	2017.07.03	原始取得
24	弹簧传输机构	实用新型	ZL201720832427.7	2017.07.11	原始取得
25	弹簧串传输机构	实用新型	ZL201720837003.X	2017.07.11	原始取得
26	袋装弹簧拉动和横封装置和袋装弹簧生产设备	实用新型	ZL201721144632.0	2017.09.07	原始取得
27	袋装弹簧串粘胶机	实用新型	ZL201721372408.7	2017.10.23	原始取得
28	袋装弹簧生产设备及其成袋机构	实用新型	ZL201721788481.2	2017.12.19	原始取得
29	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820492971.6	2018.04.09	原始取得
30	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820493036.1	2018.04.09	原始取得
31	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820496489.X	2018.04.09	原始取得
32	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820496685.7	2018.04.09	原始取得
33	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820498404.1	2018.04.09	原始取得
34	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820538480.0	2018.04.16	原始取得
35	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820538646.9	2018.04.16	原始取得
36	弹簧装袋输送装置和弹簧输送设备	实用新型	ZL201820538709.0	2018.04.16	原始取得
37	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820539351.3	2018.04.16	原始取得
38	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820539984.4	2018.04.16	原始取得
39	弹簧袋装输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820539985.9	2018.04.16	原始取得
40	无胶袋装弹簧芯体的生产设备	实用新型	ZL201820705550.7	2018.05.11	原始取得

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日期	取得方式
41	无胶袋装弹簧芯体	实用新型	ZL201820700344.7	2018.05.11	原始取得
42	无胶袋装弹簧芯体的生产设备	实用新型	ZL201820705643.X	2018.05.11	原始取得
43	弹簧芯体	实用新型	ZL201820849577.3	2018.06.01	原始取得
44	弹簧芯体	实用新型	ZL201820851100.9	2018.06.01	原始取得
45	弹簧装置、弹簧串和弹簧垫	实用新型	ZL201821126068.4	2018.07.16	原始取得
46	弹簧装置、弹簧串和弹簧垫	实用新型	ZL201821127367.X	2018.07.16	原始取得
47	弹簧装置、弹簧串和弹簧垫	实用新型	ZL201821127524.7	2018.07.16	原始取得
48	弹簧、弹簧串和弹簧芯体	实用新型	ZL201821149425.9	2018.07.19	原始取得
49	弹簧、弹簧串和弹簧芯体	实用新型	ZL201821150779.5	2018.07.19	原始取得
50	弹簧输送装置和袋装弹簧生产设备	实用新型	ZL201821283013.4	2018.08.09	原始取得
51	弹簧输送装置和袋装弹簧生产设备	实用新型	ZL201821283338.2	2018.08.09	原始取得
52	弹簧芯体	实用新型	ZL201821610300.1	2018.09.30	原始取得
53	弹簧串和弹簧芯体	实用新型	ZL201920058214.2	2019.01.14	原始取得
54	弹簧芯体	实用新型	ZL201920525720.8	2019.04.17	原始取得
55	钢丝放卷装置	实用新型	ZL201920600712.5	2019.04.28	原始取得
56	弹簧串和弹簧芯体	实用新型	ZL201920785740.9	2019.05.28	原始取得
57	弹簧转移装置	实用新型	ZL201920949007.6	2019.06.21	原始取得
58	弹簧整理设备	实用新型	ZL201920948369.3	2019.06.21	原始取得
59	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和袋装弹簧制造设备	实用新型	ZL201820538478.3	2018.04.16	原始取得
60	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和袋装弹簧制造设备	实用新型	ZL201820540017.X	2018.04.16	原始取得
61	弹簧装袋输送装置、弹簧输送设备和弹簧制造设备	实用新型	ZL201820538895.8	2018.04.16	原始取得
62	袋装弹簧生产设备	实用新型	ZL201821283185.1	2018.08.09	原始取得
63	袋装弹簧生产设备	实用新型	ZL201921229655.0	2019.07.31	原始取得
64	无纺布送料装置和袋装弹簧制造设备	实用新型	ZL201921318807.4	2019.08.14	原始取得
65	用于传输袋装弹簧串的装置	实用新型	ZL201921599246. X	2019. 09. 24	原始取得
66	一种用于传输袋装弹簧串的装置	实用新型	ZL201921599435. 7	2019. 09. 24	原始取得
67	袋装弹簧生产设备	实用新型	ZL201821282971. X	2018. 08. 09	原始取得
68	一种袋装弹簧芯体的生产设备	实用新型	ZL201921770164. 7	2019. 10. 21	原始取得

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日期	取得方式
69	袋装弹簧芯体的生产设备	实用新型	ZL201921770939.0	2019.10.21	原始取得
70	袋装弹簧芯体的生产设备	实用新型	ZL201921772979.9	2019.10.21	原始取得
71	无纺布放卷装置和具有它的袋装弹簧制造设备	实用新型	ZL201921319346.2	2019.08.14	原始取得
72	袋装弹簧芯体生产设备	实用新型	ZL201921993596.4	2019.11.18	原始取得
73	袋装弹簧芯体生产设备	实用新型	ZL201921993934.4	2019.11.18	原始取得
74	袋装弹簧串生产设备	实用新型	ZL201921997193.7	2019.11.18	原始取得
75	袋装弹簧的生产设备	实用新型	ZL201921770229.8	2019.10.21	原始取得
76	袋装弹簧串生产设备	实用新型	ZL201921997352.3	2019.11.18	原始取得
77	弹簧钢丝热处理设备	实用新型	ZL202020088231.3	2020.01.15	原始取得
78	弹簧芯体	实用新型	ZL202020099671.9	2020.01.16	原始取得
79	袋装弹簧的生产设备	实用新型	ZL201921770209.0	2019.10.21	原始取得
80	袋装弹簧的生产设备	实用新型	ZL201921773063.5	2019.10.21	原始取得
81	弹簧装置、弹簧串和弹簧芯体	实用新型	ZL202020176248.4	2020.02.17	原始取得
82	弹簧芯体生产设备	实用新型	ZL202020124932.8	2020.01.19	原始取得
83	弹簧传输装置和袋装弹簧生产设备	实用新型	ZL202020168643.8	2020.02.12	原始取得

注：发明专利有效期为自申请日起 20 年，实用新型专利有效期为自申请日起 10 年。

公司拥有的上述境内专利均未设置质押等他项权利。

.....

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下主要核查程序：

1、核查发行人提供的专利权证书；核查国家知识产权局出具的专利状态查询证明；登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站查询发行人的诉讼、仲裁情况；登录国家知识产权局专利检索（<http://www.sipo.gov.cn/zwfwpt/index.htm>）网站查询发行人相关专利的状态；

2、实地观察了数控袋装卷簧机的结构设计，了解相关被部分无效专利的具体应用情况，并就专利是否涉及核心技术等情况访谈了发行人实际控制人叶超英及核心技术人员陈芳；

3、查阅被部分无效专利的涉诉文件，取得涉及产品的销售明细等；取得发行人就该项专利对于公司财务数据、生产经营影响出具的说明；

4、登录国家知识产权局商标局网站查询发行人商标首次注册的时间、续展时间及有效期限，核实发行人是否在报告期内集中注册商标的情况，并就发行人报告期前使用的商标情况访谈了发行人实际控制人；

5、核查发行人专利有效期情况，删除发行人招股说明书中被宣告无效和已过有效期的专利。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人被宣告部分无效的专利“一种袋装弹簧装袋机构”（ZL201120336120.0）不构成核心专利，该事项不影响发行人在生产经营中继续正常使用该项专利技术，不会导致发行人对外销售受到限制，也不会对发行人的市场竞争能力、持续生产经营和持续盈利产生重大不利影响。

2、发行人现有5项注册商标中的3项商标均在2007年至2010年期间注册，该等商标于2017年至2020年期间集中续展，发行人不存在报告期内集中注册商标的情况。报告期前，发行人正常使用其持有的注册商标开展生产经营活动。

3、发行人已删除招股说明书中被宣告无效和已过有效期的专利。

5. 关于“三创四新”

发行人在招股书“五、发行人的创新、创造、创意特征以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”部分，未充分披露行业的特点和发展趋势，并结合行业情况充分披露自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况。

请发行人：

结合技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，补充披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，并分析“三创四新”的相关情况，是否符合创业板定位的依据及合理性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人的创新、创造、创意特征以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”部分和“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（三）公司所处行业发展情况”之“4、公司自身的创新、创造、创意特征以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”部分补充披露，具体内容如下：

（一）发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的有关规定，创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。

发行人主要依靠创新实现发展，属于成长型的创新企业，并促进了弹簧床垫这一具有百年历史的传统行业与及新技术的深度融合，具体情况如下：

1、发行人依靠创新实现发展

公司专注于数控智能床垫弹簧设备的研发、生产及销售，主要依靠自主创新开展生产经营、实现企业发展，已取得较为丰富的创新成果。截至 2020 年 12 月 31 日，公司在数控智能床垫弹簧设备领域已拥有授权专利共计 87 项（其中发明专利 5 项），在申请发明专利共计 55 项，已取得计算机软件著作权 10 项，并形成多项核心技术。

公司研发创新实力及技术研发成果受到政府部门、行业以及主要客户的认可：（1）政府部门方面，报告期内公司陆续取得浙江省科学技术厅认可的“浙江省科技型中小企业”、浙江省经济和信息化厅认可的“2019 年浙江省‘隐形冠军’培育企业”等荣誉，公司产品 SX-100F 数控非打结弹簧生产线、SX-120d 数控袋装卷簧机分别经浙江省经济和信息化厅认可为“2020 年度浙江省装备制造业重点领域首台（套）产品”、“2019 年度‘浙江制造精品’”；（2）行业方面，公司经中国家具协会证明，为国内领先的床垫装备提供商，在床垫弹簧设备领

域拥有自主核心技术优势及可持续研发能力，产品技术水平处于国际先进水平，国内市场份额及出口市场份额均位居业内前列；（3）客户方面，凭借多年的研发积累和行业深耕，公司产品得到国内外主要床垫企业客户认可，设备出口至全球 50 余个国家和地区。根据工信部指导发布的中国品牌力指数（C-BPI），2020 年床垫品牌排行榜前 15 名床垫企业中的 14 名均为公司的客户（其中 7 家床垫企业报告期内向发行人采购床垫弹簧设备，其余 7 家床垫企业于报告期之前向发行人采购床垫弹簧设备），根据家具行业权威杂志《Furniture Today》于 2020 年 6 月发布的《2019 美国床垫制造商 Top20》排行榜，公司客户范围涵盖了榜单中的 9 名企业（企业自身或其下属公司），并获得丝涟颁发的“深度战略合作奖”，获得金可儿颁发“2019 年度最佳合作伙伴”称号。

通过技术创新，公司核心技术产品具有较高先进性与领先性。与同行业可比公司同类产品相比，公司产品的生产效率、参数覆盖范围等关键指标具有较强的竞争优势，技术水平已接近国际领先企业，在国内外市场均具有一定的市场地位和行业影响力。

2、发行人为具有高成长性的创新企业

发行人产品主要应用于下游床垫行业，近年来国内外床垫行业市场规模持续增长，产能增长和升级换代促进了对床垫设备的需求。目前发行人业务规模较小，主要专注于中高端客户，在全球和国内市场的设备销售数量占比仍较低，具有较大的市场拓展空间。最近三年，发行人营业收入规模整体呈较快增长趋势，年均复合增长率近 20%；2020 年 1-6 月，受疫情影响营业收入规模有所下降。总体来看，公司是具有较高成长性的创新企业。

3、发行人促进传统产业与科技创新的深度融合

公司主要产品应用于床垫弹簧床芯的生产。弹簧床垫诞生至今已有超过百年的历史，属于较为传统的产业；床垫弹簧设备属于装备制造业的细分领域，床垫生产设备亦随着各项自动化控制、机械传动、光电传感、软件及系统开发等新技术的应用，由早期较为简单的机械设备逐渐向半自动化、自动化、智能化方向演进。发行人顺应行业技术发展趋势，致力于中高端床垫弹簧设备的研发创新，经过长期自主研发构建了包括全自动床芯生产技术、高速袋装弹簧床芯生产技术、床垫弹簧设备的智能控制系统、多钢丝制造弹簧的卷簧技术、弹簧方位调

整装置技术等在内的多项核心技术,并已应用于公司主营业务及各种主流类型的床垫弹簧设备产品的研发生产,是公司盈利能力以及核心竞争力的重要保证。关于公司核心技术的具体情况以及技术优势详见本节之“七、公司核心技术与研发情况”之“(一)主要产品的核心技术情况”。公司始终重视产品研发创新,通过提升床垫弹簧设备的功能、性能指标及自动化、智能化、集成化水平来满足下游行业日益提升的生产需求,如报告期内公司推出 SX-100T、SX-100F、SX-120DA 等具有更高生产效率、更优生产功能和性能且智能化、集成化水平更高的新产品,为床垫行业的产业升级提供更加专业、高效、智能的床垫生产装备,以此促进弹簧床垫这一传统产业与科技创新的融合,提升床垫行业技术装备水平。

(二) 发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定:属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引(2012年修订)》中下列行业的企业,原则上不支持其申报在创业板发行上市,但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外:(一)农林牧渔业;(二)采矿业;(三)酒、饮料和精制茶制造业;(四)纺织业;(五)黑色金属冶炼和压延加工业;(六)电力、热力、燃气及水生产和供应业;(七)建筑业;(八)交通运输、仓储和邮政业;(九)住宿和餐饮业;(十)金融业;(十一)房地产业;(十二)居民服务、修理和其他服务业。

发行人主要从事数控智能床垫弹簧设备的研发、生产、销售,属于装备制造业。根据中国证监会公布的《上市公司行业分类指引(2012年修订)》,公司所属行业为“C35 专用设备制造业”,不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业。

综上,发行人所属行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的情形。发行人具有较强的自主创新能力,主要依靠创新实现发展,已形成多项核心技术,获得政府部门及主要客户的认可,就有较大的市场拓展空间,属于具有较高成长性的创新企业,并促进了弹簧床垫这一具有百年历史的传统行业与及新技术的深度融合,符合《创

业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的规定。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构履行了如下主要核查程序：

1、了解发行人所处行业，核查发行人是否属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业；

2、查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定；

3、查询行业研究报告，访谈发行人高管，核查发行人是否主要依靠创新、创造、创意开展生产经营、在新旧产业融合等方面的情况；

4、访谈行业协会、发行人主要客户，核查发行人在行业内地位以及主要客户认可情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人主要依靠创新开展生产经营，促进了传统产业与新技术的深度融合，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，相关依据充分、合理。

6. 关于营业收入

前次审核问询回复显示，2019 年受新品推出、订单收入确认周期等因素影响，邦尼尔弹簧床垫设备的收入下降；2020 年 1-10 月邦尼尔弹簧床垫设备的订单台数较 2019 年增长 1.13 倍；床垫行业生产工艺成熟，不存在重大技术改变；零件销售规模与已销售的质保期外存量设备规模增加相关。

请发行人：

（1）补充披露新品从推出到获得市场认可、订单从获取到收入确认通常所需时间，分析并披露 SX-100T 推出后原有产品 SX-820i 的销售收入持续大幅下滑，但 SX-120DA 推出后原有产品 SX-120DG 的销售收入未连续减少的原因；

(2) 补充披露发行人推出新产品的周期, 与同行业公司在产品更迭频率及周期、产品性能提升等方面的对比情况;

(3) 补充披露发行人与主要客户是否存在产品价格逐年下降等有关产品价格的约定;

(4) 补充披露 2020 年 1-10 月邦尼尔弹簧床垫客户及订单数量大幅增加的原因, 订单结构与往期是否存在较大变化, 大额订单来源, 与床垫市场出货量或需求量变动趋势是否匹配;

(5) 结合床垫行业技术稳定性、发行人产品价格变动情况等因素, 披露产品价格变动对发行人持续经营能力的影响。

(6) 结合已销售的质保期外存量设备规模, 补充披露报告期内发行人零件销售收入变动的合理性;

(7) 提供财务报告审计截止日后期间季度未经审计的财务报表, 披露审计截止日后的主要财务信息及下一报告期业绩预告信息, 如与上年同期发生较大变化的, 请披露变化情况、变化原因及影响。

请保荐人、申报会计师就上述事项发表明确意见, 并就如下事项进行说明:

(1) 对主营业务收入执行函证程序的回函结果是否存在不一致, 如是, 请说明原因;

(2) 对客户进行现场核查的时间及覆盖客户范围, 疫情发生以来对客户进行现场或视频核查的情况;

(3) 按照《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》相关规定, 对发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等银行账户资金流水进行核查, 说明核查覆盖范围(是否覆盖所有银行卡)、大额流水的确定标准, 相关人员是否与发行人客户或供应商存在异常资金往来、使用个人卡代收代付等情形。

回复:

一、发行人补充披露情况

(一) 补充披露新品从推出到获得市场认可、订单从获取到收入确认通常所需时间, 分析并披露 SX-100T 推出后原有产品 SX-820i 的销售收入持续大幅下滑, 但 SX-120DA 推出后原有产品 SX-120DG 的销售收入未连续减少的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”之“（1）数控智能床垫弹簧设备”之“①邦尼尔弹簧床垫设备”之“B、SX-820i 与 SX-100T 收入变动分析”中补充披露如下：

b、最近三年新设备收入增长值低于老型号设备收入下降值原因分析

最近三年 SX-100T 收入增长值低于老型号设备 SX-820i 收入下降值主要系新设备从市场推广、订单获取、生产发货及收入确认需要一定周期。通常而言，公司从新产品基本定型后通过参加行业展会或主动联系客户等方式开始推广，到获得市场认可并签订一定数量的订单（如 10 台）的周期一般为 5-10 个月，不同新产品由于技术升级程度、市场需求等因素，市场认可的周期存在差异；公司从获取订单到收入确认所需周期约为 3-10 个月。SX-100T 是公司于 2018 年推出的新型设备，与 SX-820i 相比技术方案差异较大，在功能、生产效率、稳定性以及自动化程度等方面提升明显，同时售价亦较高，在高端客户群体对 SX-820i 形成了一定替代效应。由于当时市场缺少同类可比设备，客户对新产品的认知以及在新老产品做出选择需要较长时间，因而部分拟购买设备的客户推迟下单时间，使得 SX-820i 订单数量有所下降，进而导致 2019 年度 SX-820i 销售收入下滑较多；同时 SX-100T 在 2018 年订单数量亦较少，当期仅有 1 台实现收入确认。经过一定时间的推广后，SX-100T 在高端市场获得认可，2019 年订单数量同比大幅增长，但由于从订单获取到收入确认需要一定周期，2019 年度当期仅有 23 台设备实现收入确认，期末尚有 22 台 SX-100T 因不满足收入确认条件而作为发出商品核算，使得当期 SX-100T 收入增长值低于 SX-820i 下降值。2020 年 1-6 月，SX-100T 实现收入 2,085.70 万元，同比大幅增长 1,179.73 万元。与此同时，部分客户基于使用习惯及产品性价比等因素继续选择购买 SX-820i，以及全自动生产线设备对单机设备的持续替代，使得该机型 1-10 月订单台数较 2019 年度全年增长约 140%，增长幅度较大，订单规模已逐步回升，预计全年 SX-820i 销售收入亦将出现较大幅度的回升。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”之“（1）数控智能床垫弹簧设备”之“②袋装簧床垫设备”中补充披

露如下：

2019 年度，袋装弹簧床垫设备金额及占比均呈快速增长趋势且最近一期增幅较大，主要原因如下：

.....

C、原机型销售有所提升。单钢丝机型 SX-120DG 与双钢丝机型 SX-120DA 均可与 SX-300D 组成全自动生产线用于生产**分区**袋装弹簧床垫，从终端用途而言不存在差异；但 SX-120DA 可同时生产两种线径的弹簧，更便于实现各种个性化弹簧床垫的生产，**对于复杂分区袋装弹簧床垫的生产效率更高**。由于 SX-120DA 主要是在 SX-120DG 基础上增加了双钢丝功能，客户对该型号设备的技术内容和与原型号的差异较为容易理解，因此能够较快的结合自身生产需要在两种机型之间做出选择；而 SX-120DG 售价较低，报告期内单台售价较 SX-120DA 平均低约 6-7 万，对于不过于追求床垫个性化定制的床垫厂商，SX-120DG 具有较高的性价比；同时，客户也可采用 SX-120DG 与 SX-120DA 搭配采购的方式，以降低采购成本。因此，SX-120DG 仍保持了一定市场需求，销量由 2018 年的 55 台增长至 79 台，收入规模同比上涨 32.19%，**未出现新机型 SX-120DA 推出后销售收入连续减少的情形**。

（二）补充披露发行人推出新产品的周期，与同行业公司在产品更迭频率及周期、产品性能提升等方面的对比情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（七）发行人与同行业可比公司的比较情况”之“2、可比公司关键业务数据的比较分析”中增加“（4）产品更迭情况”补充披露如下：

（4）产品更迭情况

报告期内，发行人每年均推出新产品，持续进行产品更迭，不断提升产品性能，具体情况如下：

时间	新产品型号	产品类型	性能提升情况
2020 年 1-6 月	SX-12DC	袋装簧床垫设备	新型设备，可配套袋装卷簧机通过全自动剪切、焊接实现同一袋装弹簧条具有多种不同颜色，增强分区功能的同时，更直观地体现分区效果
	SX-160DA	袋装簧床垫设备	SX-120DA 的升级产品，生产效率由每分钟约 120 只袋装弹簧提升至 160 只
	SX-160DG	袋装簧床垫设备	SX-120DG 的升级产品，生产效率由每分钟约 120

时间	新产品型号	产品类型	性能提升情况
			只袋装弹簧提升至 160 只
2019 年	SX-100	邦尼尔弹簧床垫设备	SX-80is 升级产品,生产效率由每分钟可卷绕约 80 只邦尼尔弹簧提升至 90-95 只
2018 年	SX-100F	非打结弹簧床垫设备	首台全自动生产线设备,较原单机设备实现了非打结弹簧床芯的全自动生产,生产效率由每分钟约 80 只提升至约 90 只
	SX-100T	邦尼尔弹簧床垫设备	与 SX-820i 相比,采用全伺服技术,可数控调整弹簧的参数、实现任意弹簧正反排列,生产效率较原有每分钟约 80 只提升至约 90-95 只
2017 年	SX-120DA	袋装簧床垫设备	SX-120DG 的升级产品,能够同时生产两种不同线径的袋装弹簧

注: SX-160DA/G 于 2019 年已完成研发和样机生产,于 2020 年 1-6 月取得客户订单。

同行业可比公司中,仅广州联柔在其官网或公开资料中披露其产品更迭情况,其他同行业可比公司未查询到相关公开信息。报告期内,广州联柔产品更迭及性能提升情况如下:

时间	新产品型号	产品类型	性能提升情况
2018 年	LR-PS-0V160	袋装簧床垫设备	LR-PS-0V 的升级产品,生产效率由每分钟约 120 只袋装弹簧提升至 160 只
	LR-PS-DW160	袋装簧床垫设备	LR-PS-DW 的升级产品,生产效率由每分钟约 120 只袋装弹簧提升至 160 只
	LR-PS-XW	袋装簧床垫设备	生产羽柔弹簧,降低材料成本
2017 年	LR-PS LINE-BOX4W	袋装簧床垫设备	实现软硬分区面包簧生产

注:以上信息来源于广州联柔官网及公开查询信息,公开信息中未能查询到其 2019、2020 年度推出新产品情况。

从新产品涵盖范围来看,报告期内发行人产品更迭范围较广,涉及袋装簧床垫设备、邦尼尔弹簧床垫设备及非打结弹簧床垫设备多种类型,广州联柔主要集中于袋装簧床垫设备。

从在售的可比新产品性能来看,在邦尼尔弹簧床垫设备领域,公司新产品的生产效率、弹簧参数覆盖范围优于竞争对手;在袋装簧床垫设备领域,发行人产品性能与广州联柔及国外竞争对手较为接近,优于其他国内竞争对手;在非打结弹簧床垫设备领域,发行人产品性能拥有较为明显的竞争优势。发行人与同业公司可比新产品关键参数对比情况详见本小节“(3) 同类产品关键参数”。

(三) 补充披露发行人与主要客户是否存在产品价格逐年下降等有关产品

价格的约定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“12、主要产品单位售价情况”之“(2) 新老产品价格走势”中补充披露如下：

公司与主要客户均未签订长期供货协议，亦未就产品价格逐年下降等有关价格事项进行约定，公司产品具体销售价格主要依据当时市场环境与客户协商确定，因此公司新老产品价格走势主要受市场竞争及规模效应因素等影响。公司新产品中邦尼尔弹簧床垫设备 SX-100T 和非打结弹簧床垫设备 SX-100F 推出后因市场同类竞争产品较少，产品售价较高，后续随着销售订单的增长、生产工艺的逐步成熟，产品规模效应逐步显现，新产品单位成本有所下降，公司会结合市场情况对新产品灵活调价，符合资本货物的价格规律；.....

(四)补充披露 2020 年 1-10 月邦尼尔弹簧床垫客户及订单数量大幅增加的原因，订单结构与往期是否存在较大变化，大额订单来源，与床垫市场出货量或需求量变动趋势是否匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”之“(1) 数控智能床垫弹簧设备”之“①邦尼尔弹簧床垫设备”之“C、邦尼尔弹簧床垫设备整体收入变动趋势分析”之“a、下游需求及在手订单情况”中补充披露如下：

除 2018 年末因原有意购买 SX-820i 的客户因新机型 SX-100T 即将推出延迟下单造成的期末订单金额略有下降外，整体而言报告期各期末在手订单稳定增长。截至 2020 年 6 月 30 日，在受疫情影响的情况下订单金额已超过 2019 年末的 70%，截至 2020 年 10 月 31 日，公司邦尼尔弹簧设备在手订单台数约 200 台，对应销售金额约 7,000 多万元，较 2019 年末大幅增长近 140%。**2020 年 1-10 月公司邦尼尔弹簧床垫设备订单数量大幅增加，主要原因如下：**

i、海外订单占比持续提升：最近三年，公司邦尼尔弹簧床垫设备订单数量中，海外市场占比持续提升，分别为 45.88%、55.87%和 67.24%，2020 年 1-10 月进一步增至 73.92%。首先，受疫情影响海外催生“宅经济”，家具产品需求增加；国家海关总署公布数据显示 1-11 月我国累计家具出口额为 3,650.7 亿元，

较去年同期增长 11.2%，11 月的家具出口同比增速创下了 2019 年 4 月以来的新高；阿里巴巴国际站 9 月采购节数据显示，全球需求强势反弹，采购节期间家具行业交易总额、支付买家数同比增幅分别为 244%、212%，是成交额前十的行业中除服务外的唯一双双突破 200%的行业，床垫、办公椅、客厅沙发等为热门品类；综合数据表明，2020 年下半年全球家具需求出现了持续增长的态势。其次，2020 年上半年美国对来自柬埔寨、印度尼西亚、马来西亚、塞尔维亚、泰国、土耳其及越南的床垫产品启动反倾销调查，床垫产能由东南亚国家向欧美洲国家转移，由此产生了新的床垫设备需求。

ii、自动生产线设备订单占比实现增长：最近三年及 2020 年 1-10 月，公司邦尼尔弹簧床垫设备订单数量中全自动生产线设备占比分别为 32.94%、37.65%、37.07%和 46.33%，2020 年 1-10 月增长较为明显。一方面，公司新产品 SX-100T 逐步受到市场认可，订单数量大幅提升；另一方面，部分客户基于使用习惯及产品性价比等因素继续选择购买 SX-820i，同时受全球疫情影响，劳动力较为紧张，加速了全自动生产线设备对单机设备的升级替代，使得 SX-820i 订单数量出现大幅增长。

客户数量方面，最近三年及 2020 年 1-10 月，公司邦尼尔弹簧床垫设备的订单客户数量分别为 128 家、117 家、100 家和 117 家，2020 年 1-10 月较以前年度并未出现较大幅度的增加。2019 年度订单客户数量相对较少，主要系部分拟购买设备的客户由于公司推出新产品而推迟下单时间，使得 SX-820i 订单数量有所下降所致。

大额订单来源方面，邦尼尔弹簧床垫设备 SX-100T、SX-820i 等全自动生产线设备 2020 年 1-10 月订单数量较 2019 年度相比分别增长 86.96%、142.50%，大额订单主要来源于欧洲、美洲、土耳其等海外主要床垫/床芯生产地区；单机设备 SX-100、SX-200s 的订单数量较 2019 年度分别增长 63.64%、42.55%，大额订单来源于南美洲和南非的床垫/床芯生产企业；公司大额订单来源与全球床垫/床芯生产分布相符。

下游床垫行业经营情况方面，2020 年下半年全球家具需求出现了持续增长的态势，喜临门（603008.SH）、梦百合（603313.SH）、顾家家居（603816.SH）、泰普尔-丝涟（TPX.N）等床垫行业上市公司 2020 年三季度收入规模同比增长增

幅较大，分别较 2019 年同期增长 12.78%、99.36%、33.23%和 37.92%，因此发行人邦尼尔弹簧床垫设备订单数量大幅增加，与床垫市场出货量或需求量变动趋势相匹配。

（五）结合床垫行业技术稳定性、发行人产品价格变动情况等因素，披露产品价格变动对发行人持续经营能力的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“12、主要产品单位售价情况”中增加“（4）产品价格变动对发行人持续经营能力的影响”中补充披露如下：

12、主要产品单位售价情况

报告期内，公司各类产品单位售价较上一年度变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
床垫弹簧设备	37.23	-0.95%	37.59	3.45%	36.34	13.14%	32.12
其中：邦尼尔弹簧床垫设备	32.00	16.53%	27.46	-7.70%	29.75	18.22%	25.17
袋装簧床垫设备	39.81	-10.26%	44.36	-6.09%	47.24	-0.31%	47.39
非打结弹簧床垫设备	76.16	-6.92%	81.82	5.07%	77.87	-	-
设备整机合计	37.23	-0.95%	37.59	3.45%	36.34	13.14%	32.12

注 1：各类产品单位售价为当期主要型号设备销售收入除以当期销量；

注 2：上表中袋装簧床垫设备统计口径为 SX-120DA/DG、SX-300D 等主要型号产品。

.....

（4）产品价格变动对发行人持续经营能力的影响

近年来，床垫行业及床垫设备行业基础技术原理保持稳定，未出现革新性的新技术，发行人在基础技术原理上不断更新产品设计，提升产品的性能、功能和生产效率，以保持和提高市场竞争力。

报告期内，从单一设备型号来看，发行人产品价格出现下降，并在一定程度上影响了主营业务毛利率；但报告期内公司持续优化产品销售结构，售价相对较低的单机设备销售数量占比分别为 48.80%、35.28%、28.10%和 23.42%，售价相对较高的邦尼尔弹簧自动化设备和袋装簧设备的销售数量占比持续提升，

并推出售价更高的新型产品，使得报告期内发行人设备整机整体平均销售价格为 32.12 万元、36.34 万元、37.59 万元和 37.23 万元，主营业务收入分别为 14,715.33 万元、15,294.83 万元、20,871.27 万元和 10,415.42 万元，整体呈上升趋势。

从经营成果来看，报告期内，发行人营业毛利分别为 10,315.85 万元、10,092.13 万元、12,892.28 万元和 6,205.07 万元，有所增长；扣除非经常性损益后的销售净利率 43.99%、43.81%、41.28%和 41.98%，未出现明显下滑。

此外，发行人产能有限，随着未来募集资金投资项目的投产，生产规模进一步扩大，规模效应亦能有效应对产品价格变动的影响。

因此，产品价格变动对发行人持续经营能力未造成重大不利影响。

（六）结合已销售的质保期外存量设备规模，补充披露报告期内发行人零件销售收入变动的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、分产品主营业务收入构成及变动分析”中增加“（2）零件”中补充披露如下：

公司所生产的床垫弹簧设备作为生产资料具有较长的使用寿命，设计使用寿命通常为 10 年，由于下游客户工况条件、保养状态、使用频率、升级换代等各不相同，设备的实际使用寿命存在较大差异，使得正在使用的保修期外存量设备难以准确计算。假设客户的设备实际使用寿命与设计使用寿命一致，结合公司历年设备销售情况，报告期内公司保修期外存量设备估算数量与零件销售对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
保修期外存量设备数量（台/套）	5,072	5,021	5,120	5,133
零件销售金额（万元）	746.60	1,870.78	1,669.51	1,433.24
平均单台零件销售额（万元）	0.29	0.37	0.33	0.28

注：1、由于客户设备实际使用情况差异很大，上表数据仅为测算数据，各期存量设备数量按照该期间前 10 年的设备设计使用寿命 10 年估算，如 2017 年存量设备为 2007-2016 年的设备销售数量；

2、2020 年 1-6 月平均单台零件销售额经年化处理；

3、发行人所销售的邦尼尔弹簧设备由单机设备逐渐过渡至生产线设备，生产线设备从

功能上相当于两台单机设备，并且单价及生产效率均有所提升，因而上表中所测算的存量设备数量在报告期内整体较为稳定。

发行人早期所销售的产品全部为邦尼尔弹簧床垫单机设备，结构简单，易损件数量亦相对较少。随着 2010 年开始销售邦尼尔弹簧床垫全自动化生产线设备、2012 年开始销售袋装簧床垫设备，存量设备中邦尼尔弹簧单机设备的占比逐渐降低，由 2017 年的 84.96%下降至 2020 年 1-6 月的 68.22%。由于非单机设备结构相对复杂、易损部件的数量亦相对较多。因此，2017-2019 年公司零件销售收入、平均单台存量设备零件销售额逐年增长，具有合理性。

（七）提供财务报告审计截止日后期间季度未经审计的财务报表，披露审计截止日后的主要财务信息及下一报告期业绩预告信息，如与上年同期发生较大变化的，请披露变化情况、变化原因及影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、财务报告审计基准日后的主要财务信息和经营状况”和“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后主要经营状况”中补充披露如下：

公司财务报告审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司主要财务信息及经营状况情况如下：

（一）2020 年前三季度的主要财务信息

致同对公司 2020 年 1-9 月的财务报表，包括 2020 年 9 月 30 日的资产负债表、2020 年 7-9 月的利润表、2020 年 1-9 月的利润表、2020 年 1-9 月的利润表、现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（致同专字（2020）第 351ZA09822 号）。根据经审阅的 2020 年 1-9 月财务报表，公司 2020 年前三季度的主要财务状况及经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020. 09. 30/ 2020 年 1-9 月	2019. 12. 31/ 2019 年 1-9 月	变动比例
资产总额	41,099.56	36,154.19	13.68%
负债总额	8,638.39	6,871.60	25.71%
归属于母公司股东的所有者权益	32,461.17	29,282.60	10.85%
营业收入	14,308.43	17,290.44	-17.25%
营业利润	7,430.90	8,987.20	-17.32%
利润总额	7,447.33	8,978.89	-17.06%

项目	2020. 09. 30/ 2020 年 1-9 月	2019. 12. 31/ 2019 年 1-9 月	变动比例
净利润	6,406.32	7,717.50	-16.99%
归属于公司普通股股东的净利润	6,406.32	7,717.50	-16.99%
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	5,999.27	7,269.62	-17.47%
经营活动产生的现金流量净额	6,203.46	6,750.27	-8.10%

2020 年 1-9 月，公司营业收入、归属于公司普通股股东的净利润以及扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润较上年同期均有所下滑。主要系受新冠疫情的影响，发货延迟且速度减缓所致。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司资产负债状况总体良好，资产总额为 41,099.56 万元，较上年末增长 13.68%，负债总额为 8,638.39 万元，较上年末增加 25.71%，资产负债结构未发生重大变化。

受国内外新冠疫情的影响，公司上半年发货出现延迟，发出商品余额由 2019 年末的 2,127.68 万元下降至 2020 年 6 月末的 642.00 万元，降幅较大；同时公司海外销售占比较大，从发货至确认收入需要一定的时间，从而使得公司 2020 年 1-9 月主要经营业绩指标较上年同期出现一定程度的下滑：2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 14,308.43 万元，较上年同期下降 17.25%；实现归属于公司普通股股东的净利润 6,406.32 万元，较上年同期下降 16.99%；扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润为 5,999.27 万元，较上年同期下降 17.47%。随着三季度发货基本恢复正常，公司四季度经营业绩将会回升。

2020 年 1-9 月，经营活动产生的现金流量净额为 6,203.46 万元，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额较为接近，两者匹配性较好。

（二）2020 年全年的经营业绩预计

公司管理层综合考虑 2020 年 1-9 月的公司业绩、发货及调试验收、各项业务收支等情况，基于谨慎性原则进行下列经营业绩预计：

单位：万元

项目	2020 年度预计	2019 年度	变动范围
营业收入	21,500.00-23,000.00	20,922.69	2.76%至 9.93%
净利润	8,900.00-9,800.00	8,974.49	-0.83%至 9.20%
扣除非经常性损益后净利润	8,500.00-9,300.00	8,637.89	-1.60%至 7.67%

注：公司全年综合毛利率按照 60%左右水平预计

2020 年全年，公司营业收入预计为 2.15-2.30 亿元，较上年预计增长 2.76%-9.93%；预计实现净利润 8,900-9,800 万元，同比变动范围为下降 0.83% 至增长 9.20%；预计实现扣除非经常性损益后的净利润 8,500-9,300 万元，同比变动范围为下降 1.60%至增长 7.67%。

根据上述预测，公司四季度收入预计为 7,191.57 万元至 8,691.57 万元，较三季度收入有较大幅度增长，主要系随着公司发货恢复正常，公司加大商品的发货力度，三季度末发出商品金额达 2,508.19 万元，较上半年末增长 290.68%。考虑到公司产品发货后收入确认周期，该部分发出商品对第四季度收入增长形成了有力支撑。

上述 2020 年业绩情况系公司初步预计数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

（三）审计截止日后的主要经营状况

公司财务报告审计截止日（2020 年 6 月 30 日）至本招股说明书签署日，公司订单规模逐步回升，生产、发货等已基本恢复正常，受国内外新型冠状病毒肺炎疫情影响逐渐减弱。公司的采购、生产及销售模式、主要产品的研发、生产和销售、主要客户及供应商的构成、主要核心技术人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大不利变化。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

- 1、取得 SX-100T、SX-120DA 等新产品参加展会、向客户推荐相关记录，推广初期签订的销售合同、调试验收单据。
- 2、访谈公司管理层，了解公司新品从推出到获得市场认可通常所需时间；了解 SX-100T、SX-120DA 推出后，SX-820i、SX-120DG 等原有产品销售收入变动的原因。
- 3、查询同业可比公司官网、产品手册等公开信息，了解同行业公司产品更迭、产品性能提升等方面的情况，并与发行人进行对比分析。
- 4、查阅发行人与主要客户签订的合同，并访谈公司管理层，核查发行人与主要客户是否存在有关产品价格的约定。

5、取得公司 2020 年 1-10 月销售合同清单，复核了销售合同，与最近三年销售合同情况进行对比，访谈公司管理层了解 2020 年 1-10 月公司邦尼尔弹簧设备订单数量增长的原因。

6、查阅国家海关总署数据、阿里巴巴国际站、美国对床垫产品反倾销调查相关信息、部分床垫行业上市公司三季度报告，了解床垫及家具行业经营情况。

7、访谈公司管理层，了解床垫行业技术情况，分析报告期内发行人产品单位售价变动情况对公司持续经营能力的影响。

8、取得公司 2007-2016 年销售清单，了解各类产品使用寿命及易损件情况，分析零件销售与存量设备的关系。

9、取得发行人编制的 2020 年 1-9 月财务报表，了解 2020 年 1-9 月主要会计报表项目变动幅度较大原因、影响，对审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况进行分析。

10、取得公司 2020 年度与业绩预计相关的财务或业务资料，了解全年业绩预计情况，并对公司 2020 年度业绩和 2019 年度业绩进行对比分析。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人新品从推出到获得市场认可通常需要 5-10 个月、订单从获取到收入确认通常需要 3-10 个月；发行人 SX-100T 推出后原有产品 SX-820i 的销售收入持续大幅下滑，但 SX-120DA 推出后原有产品 SX-120DG 的销售收入未连续减少，主要系当时市场缺少 SX-100T 同类可比设备，客户对新产品的认知以及在新老产品做出选择需要较长时间；而 SX-120DA 在推出时市场已存在类似机型，下游客户能够较快的在两种机型之间做出选择所致。

2、发行人已补充披露发行人新产品的推出情况与同行业公司在产品更迭、产品性能提升等方面的对比情况。

3、发行人与主要客户不存在产品价格逐年下降等有关产品价格的约定；

4、发行人 2020 年 1-10 月邦尼尔弹簧床垫订单数量大幅增加的原因主要是海外订单占比持续提升、自动生产线设备订单占比实现增长所致，订单客户数较以前年度未出现较大幅度的增加，大额订单主要来源与全球床垫生产分布相符，订单增加与床垫市场出货量或需求量变动趋势相匹配。

5、近年来，床垫行业及床垫设备行业基础技术原理保持稳定，未出现革新性的新技术；发行人产品价格变动对其持续经营能力未造成重大不利影响。

6、报告期内，公司零件销售收入变动与质保期外存量设备数量与结构情况相匹配，具有合理性；

7、受疫情导致的订单、发货延迟等因素影响，公司 2020 年 1-9 月经营业绩同比有所下降；公司订单规模已逐步回升，疫情影响逐渐减弱，公司预计 2020 年全年营业收入、净利润、扣除非经常性损益后的净利润较 2019 年度有所增长。

三、中介机构核查说明事项

（一）对主营业务收入执行函证程序的回函结果是否存在不一致，如是，请说明原因

报告期各期，主营业务收入发函情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
账面金额	10,415.42	20,871.27	15,294.83	14,715.33	61,296.85
发函金额	9,568.25	17,627.85	12,441.16	10,306.80	49,944.06
发函比例	91.87%	84.46%	81.34%	70.04%	81.48%

报告期内，客户询证函回函情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
回函金额	8,358.21	14,070.05	9,740.72	8,061.46	40,230.45
占主营业务收入比重	80.25%	67.41%	63.69%	54.78%	65.63%

报告期内，对于主营业务收入回函存在差异的金额及原因分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函金额	8,358.21	14,070.05	9,740.72	8,061.46
回函金额	8,358.21	14,070.05	9,740.72	8,061.46
回函差异合计	-	-	-	-

报告期内，主营业务收入回函结果不存在不一致的情形。

（二）对客户进行现场核查的时间及覆盖客户范围，疫情发生以来对客户进行现场或视频核查的情况

截至本回复出具日，中介机构对报告期内与发行人发生交易的客户现场或视频核查的情况如下：

核查时间	现场核查	视频核查
2019 年 12 月	7 家境外直销客户	-
2020 年 1 月	21 家境外直销客户 2 家境外经销商 4 家境外经销商终端客户	-
2020 年 2 月	-	2 家境外直销客户 5 家境外经销商
2020 年 3 月	-	3 家境外直销客户 1 家境外经销商 3 家境内直销客户 1 家境内经销商
2020 年 4 月	3 家境内直销客户	-
2020 年 5 月	16 家境内直销客户 1 家境内经销商	-
2020 年 6 月	1 家境内直销客户	-
2020 年 7 月	7 家境内直销客户	8 家境外直销客户 2 家境外经销商 2 家境外经销商终端客户

注：1、2020 年 2 月及以后为疫情发生以来对客户进行现场或视频核查的情况；

2、部分境内客户在 2020 年 2-3 月视频核查，后续进行了现场核查，按现场核查统计。

截至本回复出具日，保荐机构、申报会计师通过现场及视频形式共完成 71 家直销客户、12 家经销商以及 6 家经销商终端客户的核查，核查的客户对应主营业务收入占各期主营业务收入总额的比例分别为 54.76%、56.12%、65.12%和 78.34%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访客户对应主营业务收入金额	5,627.28	10,736.64	5,237.18	6,306.30
视频访谈客户对应主营业务收入金额	2,532.63	2,855.49	3,345.59	1,751.58
实地走访客户对应主营业务收入占比	54.03%	51.44%	34.24%	42.86%
视频访谈客户对应主营业务收入占比	24.32%	13.68%	21.87%	11.90%
核查的境外客户对应主营业务收入金额	6,855.72	11,916.26	5,985.46	4,821.01
核查的境内客户对应主营业务收入金额	1,304.18	1,675.87	2,597.31	3,236.87
核查的境外客户对应主营业务收入占境外主营业务收入比	81.16%	67.99%	57.93%	51.77%

核查的境内客户对应主营业务收入占境内主营业务收入比	66.27%	50.10%	52.33%	59.92%
整体核查的客户对应主营业务收入占比	78.34%	65.12%	56.12%	54.76%

(三) 按照《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》相关规定,对发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等银行账户资金流水进行核查,说明核查覆盖范围(是否覆盖所有银行卡)、大额流水的确定标准,相关人员是否与发行人客户或供应商存在异常资金往来、使用个人卡代收代付等情形

1、核查覆盖范围

按照《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》相关规定,对发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等银行账户流水进行核查的具体范围如下:

职务或关系	具体范围
控股股东、实际控制人	叶超英(控股股东、实际控制人、董事长)、任红(实际控制人、董事)
董事	叶如剑(董事、总经理,叶超英、任红之子)、尚盼华(董事、副总经理)、蒋鸿源(独立董事)、张新华(独立董事)、丁玲美(独立董事)
监事	殷飞飞(监事会主席、职工监事)、周锋盛(监事)、孟丽(监事)
高级管理人员	金卫其(副总经理)、金香岗(副总经理)、陈芳(副总经理)、张承羽(财务总监、董事会秘书)
实际控制人相关的主要关联方	(1) 实际控制人相关的已注销关联企业 华德床垫机械有限公司(BVI)(2017年9月注销);绍兴市华剑机械制造有限公司(2018年2月注销);绍兴市华贸机械有限公司(2018年11月注销);华信床垫机械有限公司(马绍尔)(2017年7月注销);绍兴市华建床垫机械有限公司(2018年7月注销);华德床垫机械有限公司(马绍尔)(2017年7月注销);华泰床垫机械有限公司(马绍尔)(2018年9月注销);绍兴市华晟进出口有限公司(2019年3月注销);绍兴市宝丝奇床垫有限公司(2017年8月注销) (2) 实际控制人控制的其他存续企业 华剑德益(员工持股平台)、华剑德良(员工持股平台)
关键岗位人员	平海燕(财务经理)、陈瑞敏(出纳)、周王燕(会计)、许志琴(销售经理)、徐成超(采购部主管)、阮萍(仓储部主管)、谢基明(办公室主任)

保荐机构、申报会计师已要求核查对象提供全部借记卡银行流水,查看了上述核查对象提供的银行流水;重点关注同一主体名下不同账户之间的资金划转,核查相关银行账户流水是否均已提供,如发现缺失则要求被核查人员补充提供;并取得相关人员出具的关于提供银行账户流水完整、不存在刻意隐瞒的说明。综

上，核查覆盖范围已覆盖相关人员的所有借记卡银行流水。

2、大额流水的确定标准

结合发行人所在地经济发展情况及消费水平、相关人员的收入状况以及相关关联法人的经营情况，对自然人核查的大额流水标准确定为单笔交易 5 万元以上，对法人核查的大额流水标准确定为单笔交易 10 万元以上（如为外币的，则为单笔交易 2 万美元以上）。

3、核查方法及程序

（1）要求发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等提供的报告期内全部借记卡银行流水（独立董事及个别关键岗位人员为报告期内发行人自外部聘任，其流水自聘任时开始提供）；

（2）逐笔查看核查对象提供的相关银行账户流水，对于大额银行流水进行重点统计、核查；

（3）对于交易摘要或交易对方存疑的（如交易摘要为“货款”、交易对方不属于日常交易范围等），不论金额大小均纳入统计、核查范围，并对相关人员银行流水列示的对方户名与发行人的客户、供应商进行了匹配核查；

（4）重点关注同一主体名下不同账户之间的资金划转，核查相关银行账户流水是否均已提供，如发现缺失则要求被核查人员补充提供；

（5）取得相关人员出具的关于提供银行账户流水完整、不存在刻意隐瞒的说明；

（6）对于个别无法提供银行流水的已注销、报告期内基本无经营业务的境外关联企业，前往开户行（境内银行离岸金融中心）核实具体原因，并核查报告期内的银行流水情况；

（7）就大额流水记录或存疑的交易记录访谈相关被核查人员，确认资金往来背景及原因，并取得或查看支持性材料。

4、核查结论

除招股说明书已披露情况外，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等与发行人客户、供应商不存在异常资金往来或使用个人卡代收代付等情形。

7. 关于收入确认

前次审核问询回复显示，合同约定无需由公司负责安装调整的，发行人在客户出具无需安装调试声明后确认收入；合同未约定由公司负责安装调试的，发行人根据交付方式在取得报关单、签收单、客户自提单据时确认收入。除向客户爱室丽旗下两家越南子公司提供的安装调试服务构成单项履约义务以外，其他安装调试服务不构成单独履约义务。

请发行人补充披露：

（1）对于合同约定无需由公司负责安装调整的，客户出具无需安装调试声明的时点，与产品交付、收货、验收等各环节的先后顺序，客户出具声明时与产品所有权上的主要风险和报酬已经转移、发行人已履行完毕单项履约义务的判断依据，相关收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）对于合同未约定由公司负责安装调试的，发行人与客户就产品验收、质量保证及退换货的具体约定，客户未验收就确认收入是否符合行业惯例；

（3）发行人向客户提供的安装调试服务是否可能对其销售的设备进行定制化的重大修改，安装服务是否对设备产生重大影响，发行人以不对安装调试单独报价或收费为由认为安装调试服务业与设备销售不可明确区分是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（4）报告期各期在保修期内发行人提供调试维修服务的金额，相关成本费用的会计处理，发行人未计提预计负债的理由是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定；

（5）测算如将安装调试服务确认为单项履约义务，对发行人财务报表的影响；

（6）发行人收入确认政策与同行业可比公司的收入确认政策是否存在差异，发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）对于合同约定无需由公司负责安装调整的，客户出具无需安装调试声明的时点，与产品交付、收货、验收等各环节的先后顺序，客户出具声明时与产品所有权上的主要风险和报酬已经转移、发行人已履行完毕单项履约义务

的判断依据，相关收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”部分增加“6、合同约定的安装调试义务对收入确认时点的相关影响”之“（1）以客户出具的无需安装调试声明确认收入的合理性分析”中补充披露如下：

6、合同约定的安装调试义务对收入确认时点的相关影响

（1）以客户出具的无需安装调试声明确认收入的合理性分析

销售合同中约定无需由公司负责安装调试的，收入确认原则为：A、内销是在根据合同将商品移交给购买方，在发货并经客户签收后或依据合同约定由客户上门自提后确认收入；B、外销是在根据合同约定在货物报关出口并取得报关单或依据合同约定由客户上门自提后确认收入。

销售合同中约定由公司负责安装调试的，收入确认原则为：公司以客户出具的调试任务反馈单或无需安装调试声明作为收入确认依据。即客户出具无需安装调试声明的情况是存在于合同约定需要安装调试的情况下。

部分整机销售以“无需安装调试声明”作为收入确认依据的具体情况如下：

公司整机产品在运至客户处后，部分客户基于费用（安装调试通常需客户承担往返交通费用及部分食宿费用）、时间或外部因素（新冠疫情）的考虑，改为在公司技术人员指导下或参考安装视频自行安装完成了设备的安装调试，无需再由公司派人员上门提供安装调试服务。该种情况下，由客户出具“无需安装调试声明”，公司在取得该声明后确认收入。

在销售合同约定由公司负责安装调试的设备销售中，具体环节如下：

序号	1	2	3	4	5
环节	产品发出	货物运输	客户收货	公司派人员上门安装调试或指导客户自行完成调试	客户签署调试任务反馈单或出具无需安装调试的声明

由上述各环节的先后顺序可知，客户出具“无需安装调试声明”均在产品发出、客户收货及自行安装调试环节之后。在客户出具无需安装声明的时点，与产品所有权上的主要风险和报酬已经转移给客户，发行人已履行完毕单项履约义务，相关收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

(二) 对于合同未约定由公司负责安装调试的, 发行人与客户就产品验收、质量保证及退换货的具体约定, 客户未验收就确认收入是否符合行业惯例

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“(十九) 收入”之“6、合同约定的安装调试义务对收入确认时点的相关影响”部分增加“(2) 对于合同未约定由公司负责安装调试的收入确认原则分析”补充披露如下:

(2) 对于合同约定无需由公司负责安装调试的收入确认原则分析

是否需要发行人提供安装调试服务, 通常系客户从自身技术能力以及需求角度出发, 在订立销售合同时进行约定。对于合同约定无需由公司负责安装调试的, 发行人与客户就产品验收、质量保证及退换货的具体约定如下:

① 产品验收

合同约定无需由公司负责安装调试的, 收入确认的原则及合同中与收入确认相关的具体约定如下:

收入类型	收入确认原则	合同具体约定
外销收入	根据合同约定在货物报关出口并取得报关单确认收入	产品销售合同约定: “买方确认, 此合同项下的机器, 无需卖方技术人员上门安装调试设备。卖方按设备出口日期来进行销售确认并开具发票。”
	依据合同约定由客户上门自提后确认收入	产品销售合同约定: “买方确认, 此合同项下的机器, 无需卖方人员上门安装调试。”
内销收入	根据合同将商品移交给购买方, 在发货并经客户签收后确认收入	产品销售合同约定: “乙方(买方)确认, 此合同项下的机器, 无需甲方(卖方)人员上门安装调试设备, 销售确认日期以乙方签收货物日期为准。”
	依据合同约定由客户上门自提后确认收入	产品销售合同约定: “乙方(买方)确认, 此合同项下的机器, 无需甲方人员上门安装调试设备, 销售确认日期以货物出厂日期为准。……产品发货后风险由乙方承担, 所有权及风险转移给乙方。”

对于无需由公司负责安装调试的销售合同, 通常未约定相关设备的产品验收条款, 公司在货物报关出口并取得报关单、或发货并经客户签收、或客户上门自提后确认收入。

② 质量保证

对于合同未约定由公司负责安装调试的, 大部分的销售合同均约定了设备保修期: 卖方所提供的机器及配件的保修期通常为 1 年(易损件、耗材以及人为或者不可抗力的因素除外), 保修期自买方收到设备之日起算。在保修期内

机器有任何质量问题，卖方免费提供机器调试维修和买方人员的培训工作，买方应安排适当人员接受培训。在卖方技术人员到位之前，买方需提供合同产品调试维修所必须的电、气、原材料、场地等条件。

③退换货条款

除爱室丽、全友家私等少量直销客户因采用对方版本的制式合同而约定退货条款外，公司的大部分销售合同未约定退换货条款，公司亦无统一的退换货政策。

报告期内，公司不存在退货情况，仅 2019 年存在一笔因客户使用习惯提出的等价调换货情形。公司发生退换货情况的概率很低。

④客户未验收就确认收入的合理性

客户未验收公司就确认收入的情形存在于合同约定无需公司进行安装调试的情况下。报告期内，合同约定无需由公司负责安装调试的累计整机收入占主营业务收入的比重为 19.65%。该情形下，公司均系按照合同约定条款对收入进行确认：

A、公司与客户签署的外销合同中约定，卖方以出口日期或客户自提时进行销售确认；

B、公司与客户签署的内销合同中约定，销售确认日期以货物出厂日期（客户自提情形）或买方收到货物日期（公司负责送货情形）为准。

因此在约定无需由公司负责安装调试的销售合同中，公司严格按照与客户达成一致的合同条款进行收入的确认。在此类合同中，根据合同条款，公司在出口后、或发货并经客户签收后、或客户上门自提货物后，与产品所有权上的主要风险和报酬已经转移，公司的单项履约义务已履行完毕，收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

同行业可比上市公司中，客户未验收就确认收入的案例如下：

上市公司	客户未验收即确认收入的情形
快克股份	本公司外销产品：以报关装船作为确认外销销售收入的时点。 本公司国内销售：①除自动化生产线外其他产品销售收入确认时点：产品已出库，取得客户相关签认凭据后确认内销销售收入。……
建科机械	对于无需安装调试的外销商品，建科机械于货物发出且报关离境后确认收入； 对于无需安装调试的内销商品，建科机械根据合同约定于货物发出后或客户签收时确认收入。
南兴股份	对于国内直营中无需安装的产品，南兴股份已根据合同约定将产品交付给客

上市公司	客户未验收即确认收入的情形
	户，且产品销售收入金额已确定后确认收入； 对于直接出口设备销售，南兴股份于发出商品，海关报关当月确认收入。
弘亚数控	境内销售：于货物发出并经签收后确认，……。 境外销售：已根据销售协议发出货物且报关离境。 境外生产并销往境外的商品于货物发出并经签收后确认收入。

综上，公司收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，在合同约定无需由公司负责安装调试的情况下，客户未验收即确认收入符合行业惯例。

（三）发行人向客户提供的安装调试服务是否可能对其销售的设备进行定制化的重大修改，安装服务是否对设备产生重大影响，发行人以不对安装调试单独报价或收费为由认为安装调试服务业与设备销售不可明确区分是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”之“6、合同约定的安装调试义务对收入确认时点的相关影响”部分增加“（3）对于安装调试业务与设备销售是否可明确区分的分析”补充披露如下：

（3）对于安装调试业务与设备销售是否可明确区分的分析

①发行人向客户提供的安装调试服务是否可能对其销售的设备进行定制化的重大修改，安装服务是否对设备产生重大影响

发行人通常情况下，向客户提供的安装调试服务内容具体如下：

A、向客户介绍机器的技术规范、使用要求等，对机器各结构细节、电器线路连接、参数设定及调整方法、维护保养方法等进行说明；

B、机器设备的连接，根据客户现场的使用环境、原材料特性、产品要求，设备开机调试并进行参数调整，通过试生产及参数优化达成设备最佳使用状态。

部分客户由于曾经购买使用过公司设备，或者具备相当的专业技术能力，可以在公司相关视频指导下或参考安装视频自行调试安装。公司向客户提供的安装调试服务通常不会对销售的设备进行定制化的重大修改，安装调试服务不会对设备产生重大影响。

②发行人以不对安装调试单独报价或收费为由认为安装调试服务业务与设备销售不可明确区分是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人所销售的产品通常具有一定的定制化特点，发行人难以通过单独交付设备或者单独提供安装调试服务而履行所签署的合同承诺，安装调试服务需附着于所交付的设备之上，公司通过对设备的安装调试及根据客户试生产反馈的参数调整满足客户对于设备使用的要求，设备达到最佳使用状态与公司提供的安装调试服务具有高度关联性，故安装调试服务业务与设备销售不可明确区分。

如上分析，在同一销售合同中，发行人向客户提供的设备以及安装调试服务不可明确区分，设备销售及安装调试服务应视为一个商品组合，构成一项单项履约义务，而非两项单项履约义务的组合，发行人基于上述原因认为安装调试服务业务与设备销售不可明确区分符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期内，公司向客户爱室丽旗下两家越南子公司销售设备时，根据客户要求，单独向其提供了安装调试及培训服务。该合同中明确约定的安装调试及培训服务内容范围已超过仅为设备达到最佳可使用状态的正常服务内容（该合同中约定发行人需要对客户的 3-5 名电工及机械助手进行全面培训，并应客户要求在现场跟踪逗留至多 15 天），因此双方协商，相关安装调试及培训服务单独约定价格。在该项交易中，发行人向爱室丽两家越南子公司提供的安装调试及培训服务与设备销售合同不具有高度相关性，构成单项履约义务，公司将提供安装调试及培训服务的收入作为其他业务收入核算。

综上，发行人系根据安装调试服务与设备销售是否具备高度关联性，判断安装调试服务业务与设备销售是否可明确区分，是否单独报价作为辅助参考因素，发行人对安装调试服务与设备销售是否可明确区分的判断符合《企业会计准则》的规定。

（四）报告期各期在保修期内发行人提供调试维修服务的金额，相关成本费用的会计处理，发行人未计提预计负债的理由是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十七）预计负债”中补充披露如下：

公司将销售的设备在质保期内发生的易损件支出，计入“销售费用-安装维护费”科目。

报告期内，公司发生的销售费用-安装维护费分别为 14.79 万元、34.56 万元、67.77 万元、24.26 万元，占营业收入比重分别为 0.10%、0.23%、0.32%和 0.23%，费用发生金额较小，占收入比例较低，且不存在稳定配比关系，维修费金额无法可靠估计。

公司与客户的销售合同中所约定的产品质保期通常仅为 1 年，质量保证条款仅是一般性条款，具有偶发性，故公司未计提质量保证费用，而是于实际发生时计入当期“销售费用-安装维护费”。

同行业上市公司关于售后服务支出的会计处理如下：

上市公司	客户未验收即确认收入的情形
快克股份	未计提产品质量保证，于发生时计入销售费用
赛腾股份	未计提产品质量保证，于发生时计入销售费用
易天股份	未计提产品质量保证，于发生时计入销售费用
建科机械	未计提产品质量保证，于发生时计入销售费用
南兴股份	未计提产品质量保证，于发生时计入销售费用
弘亚数控	计提产品质量保证，于发生时冲减预计负债

结合上表内容可见，同行业上市公司中，仅弘亚数控计提产品质量保证费用，并在费用实际发生时冲减预计负债，其余上市公司均未计提产品质量保证，售后服务费用于发生时计入销售费用。公司会计处理与大部分同行业上市公司相同，公司未计提预计负债的理由具备合理性，符合《企业会计准则》的规定。

（五）测算如将安装调试服务确认为单项履约义务，对发行人财务报表的影响；

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”之“6、合同约定的安装调试义务对收入确认时点的相关影响”部分增加“（4）如将安装调试服务确认为单项履约义务对发行人财务报表的影响”补充披露如下：

（4）如将安装调试服务确认为单项履约义务对发行人财务报表的影响

发行人的安装调试义务与设备销售不可明确区分，依据《企业会计准则》应共同确认为单项履约义务。若将发行人的安装调试服务确认为单项履约义务，且设备销售和安装调试服务的收入确认时点仍按公司现有会计政策执行，则不

会导致公司营业收入、净利润等发生变化，也不会对公司财务报表造成重大影响。

若设备销售业务调整为按照商品发出（客户自提情形）或客户签收（内销公司运输情形）或出口报关（外销）时点确认收入，安装调试业务仍按照取得调试任务反馈单时点确认收入，则对发行人报告期内利润表影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入-申报报表	10,446.88	20,922.69	15,334.51	14,744.31
营业收入-测算	6,618.58	21,626.23	17,169.92	17,224.58
营业收入差异额	-3,828.30	703.54	1,835.41	2,480.27
营业收入差异率	-36.65%	3.36%	11.97%	16.82%
营业成本-申报报表	4,210.35	7,980.75	5,203.14	4,399.49
营业成本-测算	2,830.17	8,431.03	5,921.19	5,177.02
营业成本差异额	-1,380.18	450.28	718.05	777.53
营业成本差异率	-32.78%	5.64%	13.80%	17.67%
净利润-申报报表	4,768.56	8,974.49	5,784.29	6,673.87
净利润-测算	2,687.67	9,189.76	6,734.04	8,121.20
净利润差异额	-2,080.89	215.27	949.75	1,447.33
净利润差异率	-43.64%	2.40%	16.42%	21.69%

注：1、由于合同中通常未明确约定安装调试价格，假设按照设备成本及安装调试成本比例划分设备收入及安装调试收入；

2、未考虑收入时点变化导致应收账款坏账准备计提金额变化对净利润的影响。

若假定将发行人的安装调试服务确认为单项履约义务，且设备销售业务调整为按照商品发出（客户自提情形）或客户签收（内销公司运输情形）或出口报关（外销）时点确认收入，安装调试业务仍按照取得调试任务反馈单时点确认收入，则会导致设备销售业务的收入时点提前，对报告期内营业收入影响金额分别为 2,480.27 万元、1,835.41 万元、703.54 万元和-3,828.30 万元，净利润影响金额分别为 1,447.33 万元、949.75 万元、215.27 万元和-2,080.89 万元。按此测算结果，最近三年公司的收入、利润规模均会出现不同程度的增长；2020 年 1-6 月收入及净利润下滑较多，主要系受新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司 2020 年上半年订单金额及发货金额均同比下降所致。

(六) 发行人收入确认政策与同行业可比公司的收入确认政策是否存在差异，发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（十九）收入”部分增加“7、收入确认政策与同行业公司的对比”补充披露如下：

7、收入确认政策与同行业公司的对比

发行人与同行业可比公司的收入确认政策对比如下：

公司名称	收入确认政策
快克股份	(1) 本公司外销产品：以报关装船作为确认外销销售收入的时点。 (2) 本公司国内销售：①除自动化生产线外其他产品销售收入确认时点：产品已出库，取得客户相关签认凭据后确认内销销售收入。②自动化生产线销售收入确认时点：于自动化生产线已出库，取得客户方提供验收凭据后确认销售收入。
赛腾股份	自动化设备和夹治具的销售收入确认时点： (1) 合同约定本公司不承担安装调试责任的，在设备运抵买方指定地点，对设备完成验收时确认为销售的实现。 (2) 合同约定本公司承担安装调试责任的：在设备运抵买方指定地点，安装调试完毕并验收时确认为销售的实现。
易天股份	(1) 内销收入确认具体方法 本公司设备类产品依据订单约定的发货时间、运送方式发出产品后，以客户调试并完成验收作为所有权的风险和报酬的转移时点，确认收入；配件类产品依据订单约定的发货时间、运送方式发出产品后，经双方确认后作为所有权的风险和报酬的转移时点，确认收入。 (2) 外销收入确认具体方法 根据出口销售合同约定，在办理完出口报关手续，取得报关单，开具出口专用发票，且货物实际放行并完成验收时确认销售收入。
建科机械	(1) 境内销售：公司所售商品需要安装和验收的，于安装验收完毕，取得客户验收证明时确认收入；公司所售商品不需要安装和验收的，根据合同约定于货物发出后或客户签收时确认收入； (2) 境外销售：公司所售商品需要安装和验收的，于安装验收完毕，取得客户验收证明时确认收入；公司所售商品不需要安装和验收的，于货物发出且报关离境后确认收入。
南兴股份	(1) 国内经销：公司按照合同或订单发货至双方约定的交货地点，开具发票，完成销售合同约定的义务 (2) 国内直营：①需要公司安装的产品，根据合同，公司承担安装调试义务，安装调试后，确认收入；②无需安装的产品，公司已根据合同约定将产品交付给客户。 (3) 直接出口：发出商品，海关报关当月确认收入。
弘亚数控	(1) 境内销售：于货物发出并经签收后确认，但对个别零部件客户则依约定，于发出货物并经客户验收入库或经客户生产领用后与公司完成书面决算确认

公司名称	收入确认政策
	时确认收入。 (2) 境外销售：已根据销售协议发出货物且报关离境； (3) 境外生产并销往境外的商品于货物发出并经签收后确认收入。
本公司	(1) 外销产品收入确认：①对于需安装调试的外销产品，于安装验收完毕，取得客户签署的调试任务反馈单等证明后确认收入；②对于无需安装调试的外销产品，根据合同约定在货物报关出口并取得报关单确认收入或依据客户出具的无需安装调试声明确认收入或依据合同约定由客户上门自提后确认收入。 (2) 内销产品收入确认原则：①对于需安装调试的内销产品，于安装验收完毕，取得客户签署的调试任务反馈单等证明后确认收入；②对于无需安装调试的内销商品，根据合同将商品移交给购买方，在发货并经客户签收后确认收入或依据客户出具的无需安装调试声明确认收入或依据合同约定由客户上门自提后确认收入。

根据上述对比，发行人收入确认政策与同行业可比公司的收入确认政策不存在差异，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定。

二、中介机构核查意见

(一) 中介机构核查过程

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、检查报告期内公司代表性销售合同，并对销售合同条款进行分析；访谈发行人管理层、客户，了解客户出具无需安装调试声明的时点；
- 2、检查约定无需公司负责安装调试的合同条款，分析其销售合同中关于产品验收、质量保证、退换货等相关条款，分析客户未验收即确认收入的合理性；
- 3、按照《企业会计准则》及其指引的规定，对发行人设备销售和安装调试业务进行分析，判断其是否构成可明确区分的单项履约义务；
- 4、获得报告期内发行人质保期内发生费用的明细，并对发行人未计提预计负债进行分析；
- 5、对安装调试业务构成单项履约义务的假设影响进行测算；
- 6、查询同行业上市公司收入确认政策，并与发行人进行对比分析。

(二) 中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、客户出具无需安装调试声明时点在产品交付、收货、形式验收后，公司取得客户出具无需安装调试声明时点确认收入符合《企业会计准则》的规定；

2、对于合同未约定由公司负责安装调试的情形，客户未验收就确认收入符合行业惯例；

3、发行人向客户提供的安装调试服务不会对其销售的设备进行定制化的重大修改，安装服务不会对设备产生重大影响，但安装调试服务与设备销售具有高度相关性，安装调试服务与设备销售不可明确区分符合《企业会计准则》的相关规定；

4、发行人未计提预计负债的理由充分，符合《企业会计准则》的规定；

5、若假设将安装调试服务确认为单项履约义务，在收入确认时点不变的情况下不会对财务报表构成重大影响；若设备销售业务收入时点提前，发行人 2017 至 2019 年营业收入及净利润均有所增加，2020 年 1-6 月对收入及净利润有所下降，主要系受疫情影响客户订单量及公司发货金额下降所致；

6、发行人收入确认政策与同行业可比公司的收入确认政策不存在差异，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

8. 关于境外销售

前次审核问询回复显示，境外直销比例为 64.75%、71.19%、76.59%和 74.90%；部分经销商客户在向发行人购买整机设备时，要求以其指定的终端客户作为收货方，因此虽然发行人产品自 2018 年起被列入美国对华加征关税清单，但仅在 2019 年有 1,121.57 万元产品被加征关税。

请发行人：

（1）补充披露境外销售的统计口径，按客户性质（设备使用者、贸易商、经销商等）披露境内和境外主要地区的销售收入情况，不同地区的客户结构是否存在较大差异，如是，请披露原因；

（2）结合美国主要床垫制造商的生产基地分布情况、经销和直销金额、经销客户的最终销售情况等，进一步补充披露对美销售受关税影响范围较小的原因，美国作为英语国家且床垫制造商集中度较高的市场，采用经销模式进行销售的合理性；

（3）补充披露直接对美出口产品不同贸易结算方式的收入金额，随着经销商要求直接发货至终端客户的情况减少，分析并披露关税对发行人的定价及销售策略、出口收入等方面的影响，以及发行人的应对措施；

(4) 补充披露发行人对出口业务是否投保，是否存在公开数据可供查询，外销收入与投保数据是否存在勾稽关系。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明是否在中国出口信用保险公司查询发行人境外客户的相关情况，如是，请说明核查情况。

回复：

一、发行人补充披露情况

(一) 补充披露境外销售的统计口径，按客户性质（设备使用者、贸易商、经销商等）披露境内和境外主要地区的销售收入情况，不同地区的客户结构是否存在较大差异，如是，请披露原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“4、分销售模式的主营业务收入分析”部分增加“(3) 主要销售地区的客户结构”补充披露如下：

(3) 主要销售地区的客户结构

报告期内，发行人境内、亚洲及欧洲地区合计销售金额占主营业务收入的比例分别为 77.09%、81.91%、80.72%和 90.97%，是主要的销售区域。报告期内，按照客户性质、境内和境外主要地区划分的收入结构情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内								
设备使用者	1,742.13	88.53%	2,754.23	82.34%	4,168.37	83.99%	4,691.60	86.85%
贸易商	203.65	10.35%	520.16	15.55%	720.09	14.51%	620.98	11.50%
其他经销商	22.16	1.13%	70.40	2.10%	74.43	1.50%	89.55	1.66%
境内小计	1,967.94	100.00%	3,344.79	100.00%	4,962.89	100.00%	5,402.13	100.00%
亚洲								
设备使用者	3,746.74	79.69%	6,509.33	87.02%	3,180.54	74.21%	2,672.52	89.73%
贸易商	935.51	19.90%	751.90	10.05%	694.97	16.22%	252.68	8.48%
其他经销商	19.27	0.41%	218.85	2.93%	410.33	9.57%	53.30	1.79%
亚洲小计	4,701.52	100.00%	7,480.09	100.00%	4,285.84	100.00%	2,978.50	100.00%
欧洲								

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备使用者	1,951.99	69.58%	3,984.43	66.17%	2,686.33	81.94%	2,413.20	81.42%
贸易商	853.54	30.42%	2,037.23	33.83%	592.25	18.06%	550.73	18.58%
其他经销商	-	-	-	-	-	-	-	-
欧洲小计	2,805.53	100.00%	6,021.66	100.00%	3,278.58	100.00%	2,963.93	100.00%
合计	9,474.99	90.97%	16,846.54	80.72%	12,527.31	81.91%	11,344.56	77.09%

注：1、按照客户所在地划分境内外销售，中国香港、澳门及台湾归入亚洲口径统计；

2、非设备使用者客户均为公司经销商，公司经销商以贸易商为主，其他经销商向公司采购的设备部分对外销售、部分自用。

2018 年度，亚洲地区通过其他经销商销售的金额为 410.33 万元，占比较大，主要系当年其他经销商（该等经销商有自己的生产加工业务）采购金额中约 40% 为自用所致。欧洲地区经销模式下均通过贸易商实现销售，2019 年俄罗斯经销商“MS-Trade” LLC 销售额有所增长，贸易商销售占比有所提升。

整体来看，报告期内，境内、亚洲及欧洲区域均以直销为主，经销模式下主要通过贸易商对外销售，客户结构不存在显著差异。

（二）结合美国主要床垫制造商的生产基地分布情况、经销和直销金额、经销客户的最终销售情况等，进一步补充披露对美销售受关税影响范围较小的原因，美国作为英语国家且床垫制造商集中度较高的市场，采用经销模式进行销售的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、分地区主营业务收入构成分析”之“（1）境内外收入规模整体对比分析”部分补充披露如下：

③美国区域销售规模及销售模式合理性分析

美国主要床垫制造商包括泰普尔-丝涟、舒达-席梦思、Sleep Number、爱室丽等，2019 年上述床垫制造商或品牌的出货量占美国市场份额的比例超过 70%，在全球拥有多家工厂、销售或服务机构以服务客户。前述美国主要床垫制造商的生产基地分布情况如下：

排名	公司简称	生产基地分布情况
1	泰普尔-丝涟	在全球拥有 63 家工厂，其中北美 27 家工厂；亚洲、南美、大洋洲、非洲合计 36 家工厂（包括合营及授权工厂）。

排名	公司简称	生产基地分布情况
2	舒达-席梦思	根据舒达-席梦思官网显示，其拥有舒达、席梦思等知名品牌，在美国设有 36 家工厂、在加拿大设有 5 家工厂、在波多黎各设有 1 家工厂。根据舒达中国官网显示，舒达在全球拥有 52 家工厂，108 家国际授权经销商，服务于 192 个国家和地区。
3	Sleep Number	生产基地主要分布在美国，在美国拥有 2 家零部件制造工厂、3 家装配配送中心。
4	爱室丽	全球共 14 家工厂生产家具，其中美国 7 家、中国 1 家、越南 6 家。近年爱室丽在美国密西西比州和越南投资新建工厂以扩大床垫产能，约 70%的床垫在越南生产、30%在美国生产。

数据来源：相关公司官方网站、CSIL。

报告期内，公司美国销售收入包括直销及经销两种模式，经销模式下美国经销商的终端客户主要分布在墨西哥、秘鲁、厄瓜多尔、哥伦比亚等美洲国家，产品一般直接发送至终端客户所在国。报告期内，按照直销、经销模式划分的美国主营业务收入结构情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销	289.95	95.68%	838.14	38.79%	1,171.18	75.58%	286.07	56.67%
直销	13.08	4.32%	1,322.79	61.21%	378.33	24.42%	218.74	43.33%
合计	303.03	100.00%	2,160.94	100.00%	1,549.51	100.00%	504.81	100.00%

报告期内，公司美国销售收入分别为 504.81 万元、1,549.51 万元、2,160.94 万元和 303.03 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.43%、10.13%、10.35%和 2.91%。报告期内，美国经销收入均为经销商所在地为美国、但终端销售地在墨西哥、秘鲁、厄瓜多尔、哥伦比亚等非美国地区，前述国家官方语言均为西班牙语，发行人采用经销模式具备合理性；发行人相关产品直接发货至终端客户所在国，不受美国贸易政策影响。对于美国本土的终端客户，公司均与其直接建立业务合作关系，不存在经销情况。2018 年美国销售收入较 2017 年有所增长主要系墨西哥、厄瓜多尔等美洲国家终端客户需求增长所致；2019 年美国销售收入较 2018 年有所增长系美国直销终端客户需求增长所致；2020 年 1-6 月，美国销售收入有所下降主要系受疫情影响，美国直销客户收入减少所致。考虑到美国收入占比整体较低，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

美国自 2018 年 6 月起宣布对原产于我国的商品加征进口关税，其中包含公

司主要整机产品，根据该贸易政策的实施时间及公司向美国直销产品的情况，仅在 2019 年有 1,121.57 万元产品被加征关税。2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司向美国直销客户的销售额高于被加征关税金额，主要原因是：A、某美国客户 2019 年采购的价值 184.54 万元的设备直接发货至其海外工厂；B、发行人向美国客户直销的零件不涉及加征关税。

综上，由于发行人美国销售收入主要为经销收入，其终端客户所在地为非美国地区，向美国客户直销的整机产品销售规模较小，因此公司对美销售受关税影响范围较小。

（三）补充披露直接对美出口产品不同贸易结算方式的收入金额，随着经销商要求直接发货至终端客户的情况减少，分析并披露关税对发行人的定价及销售策略、出口收入等方面的影响，以及发行人的应对措施

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、分地区主营业务收入构成分析”之“（1）境内外收入规模整体对比分析”之“③美国区域销售规模及销售模式合理性分析”部分补充披露对美出口产品不同贸易结算方式的收入，具体如下：

报告期内，按照不同贸易结算方式划分的美国直销收入结构如下：

单位：万元

贸易方式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB	2.85	21.77%	1,300.59	98.32%	246.48	65.15%	208.67	95.40%
CNF	10.23	78.23%	22.20	1.68%	11.56	3.06%	10.07	4.60%
CIF	-	-	-	-	120.29	31.79%	-	-
合计	13.08	100.00%	1,322.79	100.00%	378.33	100.00%	218.74	100.00%

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“5、测算关税税率变化对公司经营业绩的影响分析”部分补充披露关税对发行人的定价及销售策略、出口收入等方面的影响，以及发行人的应对措施，具体如下：

5、测算关税税率变化对公司经营业绩的影响分析

截至本招股说明书签署日，发行人产品被额外加征关税的市场为美国。由于公司产品价格优势明显，来自美国的销售收入主要为终端客户位于非美国地区的

经销收入，且中高端市场客户对价格的敏感性相对较弱，截至目前公司未与美国客户就关税分担等事项进行协商或谈判，产品在美国市场的定价策略亦未发生变化，加征关税对发行人美国客户的定价及销售策略、出口收入等方面未造成重大影响。

假设未来以 2019 年被加征关税产品涉及的 1,121.57 万元销售收入为测算基础，公司产品价格在分别下降 10%、15%、20%、25%时，对主营业务收入和净利润的影响如下：

单位：万元

产品降价幅度	美国销售收入减少额	营业收入下降比例	净利润下降比例
10%	-112.16	-0.54%	-1.06%
15%	-168.24	-0.80%	-1.59%
20%	-224.31	-1.07%	-2.12%
25%	-280.39	-1.34%	-2.66%

根据上表数据，公司出口至美国产品关税税率变化对公司经营业绩的影响较小。未来公司将继续提升产品竞争力及市场知名度，在维护既有客户的基础上开拓新客户，以应对关税税率变化的影响。

（四）补充披露发行人对出口业务是否投保，是否存在公开数据可供查询，外销收入与投保数据是否存在勾稽关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、分地区主营业务收入构成分析”之“（7）境外销售收入匹配情况”部分增加“④境外销售收入与投保数据的匹配情况”补充披露如下：

④境外销售收入与投保数据的匹配情况

报告期内，发行人主要对 CIF 贸易条款下的境外销售业务进行投保，投保数据来源于公司投保的保单，不存在公开数据可供查询。根据发行人提供的投保数据，CIF 条款下销售收入与 CIF 条款下投保金额匹配性情况如下：

单位：万元

贸易条款	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
CIF 销售收入 (A)	959.45	3,684.25	2,547.57	1,245.33
总保险金额 (B)	1,072.82	4,107.64	2,854.67	1,398.39

贸易条款	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
总保险投保额/110% (C)	975.29	3,734.22	2,595.15	1,271.26
差异额 (D=C-A)	15.84	49.97	47.58	25.93
差异率 (E=D/A)	1.62%	1.34%	1.83%	2.04%

注 1：发行人通常按照货物 CIF 价格的 110%投保，即总保险金额=CIF 价格*110%；

注 2：CIF 价格包含了海运费和保费，该部分金额不确认收入，上述差异金额主要为 CIF 条款下的保险费及运费。

报告期内，发行人 CIF 条款下销售收入与 CIF 条款下投保金额基本匹配，不存在异常。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

- 1、按照客户性质统计分析境内及主要境外地区的销售收入情况；
- 2、取得并查阅了 CSIL 《The world mattress industry》；
- 3、查询美国主要床垫制造商或床垫品牌的官方网站；
- 4、按照不同销售模式统计分析美国市场收入结构；
- 5、访谈美国经销商客户，核实其最终销售情况；
- 6、就美国市场销售情况访谈了发行人销售负责人；
- 7、访谈发行人海外销售投保情况，取得发行人海外投保数据，并与销售额进行对比分析。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人已补充披露境外销售的统计口径、按客户性质披露境内和境外主要地区的销售收入情况，主要区域客户结构不存在显著差异；
- 2、发行人对美销售受关税影响范围较小，主要系对美销售以经销为主、终端客户位于非美国地区，产品直接发送至终端客户所在国，不受美国贸易政策影响所致；美国经销商的终端客户位于非英语国家，采用经销模式具备合理性；
- 3、发行人已补充披露直接对美出口产品不同贸易结算方式的收入金额，贸易关税对发行人美国终端市场的定价及销售策略、出口收入等方面的影响较小；

4、报告期内发行人主要对 CIF 贸易条款下的境外销售业务进行投保，不存在公开数据可供查询，CIF 条款下销售收入与 CIF 条款下投保金额基本匹配，不存在异常。

（三）中介机构核查事项说明

中介机构已通过中国出口信用保险公司查询发行人境外客户的相关情况，具体如下：

结合境外客户销售金额、合作时间等因素，在中国出口信用保险公司查询了发行人境外 46 家客户的基本情况，具体包括登记注册地址、经营范围、成立时间、股东及管理层信息、注册资本等。报告期各期，在中国出口信用保险公司查询的客户销售金额及境外销售占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
查询客户销售金额	4,477.84	10,375.17	5,679.17	4,171.70	24,703.88
境外主营业务收入	8,447.48	17,526.48	10,331.93	9,313.20	45,619.09
查询金额占比	53.01%	59.20%	54.97%	44.79%	54.15%

9. 关于主要客户

前次审核问询回复显示，报告期各期向发行人采购整机设备的客户数量为 141 家、140 家、156 家、76 家，其中各期经销商数量为 11-19 家。

请发行人：

（1）按销售额分层披露发行人直销客户（进一步分类为国内外知名床垫品牌商和其他直销客户）和经销商客户（进一步分类为境内经销商和境外经销商）的数量、平均销售金额及各层销售总额，明确知名床垫品牌商的统计口径，报告期各期各层客户数量或平均销售金额如发生较大变动的，请披露原因及合理性；

（2）补充披露报告期各期发行人向知名床垫品牌商和其他直销客户的销售金额及占营业收入的比例，各层知名床垫品牌商的平均销售金额与其他直销客户是否存在一定差异，与客户的行业地位、经营规模等是否匹配；

（3）结合境内外床垫生产企业数量、行业集中度、产业集群等因素，分析并披露发行人的客户数量及地域分布与下游行业情况是否相符，与同行业公司相比是否存在较大差异；

(4) 结合下游市场空间、同行业竞争者数量及产品技术差异程度等因素，补充披露发行人的业务增长潜力，报告期各期客户数量未有显著增长的原因，发行人在报告期内采取的经营战略及拟采取的措施。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

(一) 按销售额分层披露发行人直销客户（进一步分类为国内外知名床垫品牌商和其他直销客户）和经销商客户（进一步分类为境内经销商和境外经销商）的数量、平均销售金额及各层销售总额，明确知名床垫品牌商的统计口径，报告期各期各层客户数量或平均销售金额如发生较大变动的，请披露原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(二) 主要客户情况”之“2、主要直销、经销客户情况”部分增加“(4) 报告期内发行人整机产品直销、经销客户销售分层情况”补充披露，具体内容如下：

(4) 报告期内发行人整机产品直销、经销客户销售分层情况

报告期内，发行人整机产品中直销客户（区分国内外知名床垫品牌商、其他床垫厂商及床芯厂商）与经销客户（区分境内经销商及境外经销商）收入汇总情况如下所示（本小节所有收入金额均按照整机收入口径统计）：

单位：万元、家

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
国内外知名床垫品牌商	3,253.49	16	6,252.42	31	4,493.80	31	3,465.48	26
其他床垫厂商	2,153.69	33	4,090.03	71	3,575.52	60	2,680.03	61
床芯厂商	2,084.78	16	4,349.03	36	2,136.85	30	3,458.76	35
直销客户小计	7,491.97	65	14,691.48	138	10,206.18	121	9,604.26	122
境内经销商	200.45	4	477.95	6	673.40	9	568.64	11
境外经销商	1,976.40	7	3,831.06	12	2,745.75	10	3,109.19	8
经销客户小计	2,176.85	11	4,309.01	18	3,419.14	19	3,677.83	19
整机合计	9,668.82	76	19,000.50	156	13,625.32	140	13,282.09	141

①直销客户销售分层情况

A、国内外知名床垫品牌商

公司直销客户中国内知名床垫品牌商主要系根据 CSIL 出具的《THE MATTRESS MARKET IN CHINA》及《THE WORLD MATTRESS INDUSTRY》中所列举的中国及全球 50 个国家及地区的领先床垫制造企业（Leading Manufacturers）名单所确定。

报告期内，公司国内外知名床垫品牌商的销售分层情况如下：

单位：万元、家

分层	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
150 万元以上	2,573.65	5	4,500.18	10	2,592.60	7	2,529.26	9
50-150 万元	595.76	7	1,537.44	15	1,720.34	18	751.92	10
50 万元以下	84.08	4	214.80	6	180.86	6	184.30	7
小计	3,253.49	16	6,252.42	31	4,493.80	31	3,465.48	26
平均销售额	203.34		201.69		144.96		133.29	

注：上表中客户家数系按照企业法人口径统计

2018 年度，销售额在 50 万元至 150 万元区间的知名床垫品牌商数量由 10 家增加至 18 家，且收入金额大幅增加，主要系公司通过展会等方式获得部分新增 SX-820i 全自动生产线及 SX-120DA 等袋装簧设备订单，相关订单设备数量以 1-2 台为主，因此导致 50 至 150 万元区间的知名床垫品牌商客户数量及收入增长较多。2018 年，国内外知名床垫品牌商的平均销售额与 2017 年度变化较小。

2019 年度，销售额在 150 万元以上的知名床垫品牌商数量及金额均有较大幅度上涨，主要系公司向 Ashley 位于越南的两家工厂销售近 50 台设备（设备销售金额约 2,332.94 万元）所致。对于 Ashley 越南工厂的大笔销售亦导致 2019 年度国内外知名床垫品牌商的平均销售额较 2018 年度有较大幅度增长。

2020 年 1-6 月，各层销售额的知名床垫品牌商数量及金额均大幅下降，主要系仅统计半年度数据所致。2020 年 1-6 月，国内外知名床垫品牌商的平均销售额较 2019 年度未发生重大变化。

B、其他床垫生产厂商

除国内外知名床垫品牌商外，公司设备亦会销售给境内及境外其他床垫生产厂商。报告期内，公司其他床垫生产厂商的销售分层情况如下：

单位：万元、家

分层	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
150 万元以上	1,017.52	5	1,633.94	6	1,520.03	7	1,070.11	4
50-150 万元	730.43	9	1,675.42	20	1,345.43	15	887.67	11
50 万元以下	405.74	19	780.67	45	710.06	38	722.25	46
小计	2,153.69	33	4,090.03	71	3,575.52	60	2,680.03	61
平均销售额	65.26		57.61		59.59		43.93	

2018 年度，因公司于 2017 年底推出新产品 SX-120DA 机器并进行一定推广，同时新产品 SX-120DA 与 SX-300D 能够组成袋装簧床垫床芯全自动生产线，因此 2018 年较多其它床垫生产厂商购买上述设备，导致 2018 年 50-150 万元及 150 万元以上分层的其他床垫生产厂商客户数量及销售金额大幅上涨，亦导致平均销售额有较大幅度增加。

2019 年度，公司其他床垫生产厂商客户中 50-150 万元分层的客户数量及销售金额有所增长，主要系较多客户购入 1 台公司新推出的 SX-100T 产品所致；50 万元以下分层客户数量增加较多主要系部分小型床垫厂商购买少量邦尼尔弹簧单机设备所致。2019 年，其他床垫生产厂商客户平均销售额较 2018 年末发生大幅变化。

2020 年 1-6 月，公司其他床垫生产厂商各销售分层客户数量及金额均有所下降，主要系仅统计半年度数据所致。2020 年 1-6 月其他床垫生产厂商客户平均销售额较 2019 年度略有增长，主要系仅购入 1 台邦尼尔弹簧单机设备的客户数量下降，提高了整体平均销售额。

C、床芯生产厂商

公司下游客户中除床垫生产厂商外，亦存在较多的弹簧床芯生产厂商。该部分客户在生产完成整张床芯后，向床垫生产厂商销售床芯，用于其床垫生产。报告期内，公司床芯生产厂商的销售分层情况如下：

单位：万元、家

分层	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
150 万元以上	1,509.87	4	3,093.28	8	425.08	2	2,544.38	8
50-150 万元	315.68	4	755.81	7	1,481.70	16	533.05	7
50 万元以下	259.23	8	499.94	21	230.07	12	381.33	20

分层	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
小计	2,084.78	16	4,349.03	36	2,136.85	30	3,458.76	35
平均销售额	130.30		120.81		71.23		98.82	

2018 年度，公司床芯厂商客户中销售额在 150 万元以上的金额及家数大幅下降，主要系 2017 年浙江心梦享家居有限公司、METAL MATRIS SANAYI TICARET A. S.（土耳其）、ZEB METAL SAN IC VE DIS TIC LTD STI（土耳其）等床芯客户采购 SX-120DG 等型号机器金额较高，2018 年末再大幅采购所致。2018 年度，床芯厂商客户中 50-150 万元客户数量及金额大幅增加，主要系新都区科力沙发弹簧加工厂、成都市巨人弹簧厂、CHRUPEX SPOLKA JAWNA（波兰）等床芯厂商客户以购买 1-5 台机器为主，金额落入该区间所致。150 万元以上分层床芯厂商客户数量及金额的减少、以及 50-150 万元分层床芯厂商客户数量的增加亦导致 2018 年床芯厂商客户平均销售金额下降。

2019 年度，公司床芯厂商客户中 150 万元以上分层的金额及家数大幅上涨，主要系 Industrias Subinas SLU（西班牙）、METAL MATRIS SANAYI TICARET A. S.（土耳其）、REPRESENTACIONES COMERCIALES RICHARD S. R. L.（秘鲁）等床芯厂商客户购买 SX-120DA/DG 及 SX-300D 组合生产线、SX-820i 型号机器等金额大幅增加所致。150 万元以上分层床芯厂商客户数量及金额的增长拉高床芯厂商客户总体的平均销售额。

2020 年 1-6 月，公司床芯厂商各销售分层客户数量及金额均有所下降，主要系仅统计半年度数据所致。2020 年 1-6 月床芯厂商客户平均销售额较 2019 年度有所上涨，主要系 50 万元以下小型床芯厂商客户数量下降较多所致。

②经销客户销售分层情况

A、境内经销商

报告期内，公司境内经销商的销售分层情况如下：

单位：万元、家

分层	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
150 万元以上	-	-	334.47	1	248.61	1	-	-
50-150 万元	128.67	1	-	-	362.73	5	423.66	5
50 万元以下	71.78	3	143.48	5	62.05	3	144.98	6

分层	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
小计	200.45	4	477.95	6	673.40	9	568.64	11
平均销售额	50.11		79.66		74.82		51.69	

报告期内，公司境内经销商数量相对较少、销售规模整体金额较低。

2018 年度，公司向杭州恒丰进出口有限公司的整机销售金额为 248.61 万元，较 2017 年的 145.37 万元增长较多，进而导致其在 2018 年度落入 150 万元以上分层。由于 150 万元以上境内经销客户销售金额的增长，及 50 万元以下境内经销客户数量的减少，导致 2018 年度境内经销商平均销售额较 2017 年度有所增长。

2019 年度，公司向杭州恒丰进出口有限公司的整机销售金额继续上涨至 334.47 万元，其余境内经销客户则集中于 50 万元以下分层，公司向其销售型号主要为 SX-200s，单价较低，且销量主要在 5 台以下，因此导致 50 万元以下境内经销商客户数量及金额增长。2019 年度，境内经销商客户平均销售额较 2018 年度未发生大幅变化。

2020 年 1-6 月，因仅统计半年度数据，公司向杭州恒丰进出口有限公司整机销售金额下降至 128.67 万元，其余经销商客户亦销售额较低，整体导致 2020 年 1-6 月境内经销客户平均销售额下降。

B、境外经销商

报告期内，公司境外经销商的销售分层情况如下：

单位：万元、家

分层	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
150 万元以上	1,813.29	4	3,300.41	5	2,480.14	5	2,824.48	4
50-150 万元	145.48	1	499.44	5	205.33	2	226.39	2
50 万元以下	17.63	2	31.20	2	60.27	3	58.33	2
小计	1,976.40	7	3,831.06	12	2,745.75	10	3,109.19	8
平均销售额	282.34		319.26		274.57		388.65	

报告期内，公司境外经销商销售额主要集中于 150 万元以上分层区间，该区间销售额占公司境外经销商客户总收入比重始终在 85%以上。

2018 年度，公司 150 万元以上分层的境外经销商客户数量增加，主要系新

增 GAO SHI INTERNATIONAL CO., LTD、HEUM CHANG TRADING CO., LTD 及 FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER 等 3 家境外经销商，销售金额均超过 150 万元。150 万元以上分层境外经销商客户销售金额下降，主要系 2017 年公司对华泰马绍尔销售额金额超过 1,800 万元所致。同时，2017 年对华泰马绍尔较高的销售额也使得 2017 年度境外经销商的平均销售金额高于 2018 年度平均销售额。

2019 年度，公司 150 万元以上分层的境外经销商销售金额大幅增加，主要系向“MS-Trade” LLC 的销售金额从 2018 年度的 484.91 万元增长至 1,747.90 万元所致。50-150 万元分层境外经销商客户数量及金额增加主要系新增 FIRSD INTERNATIONAL CO., LTD、ZHOUXIN INTERNATIONAL CO., LIMITED 等经销商客户所致。2019 年度，公司对“MS-Trade” LLC 销售金额大幅增加拉高了 2019 年度公司境外经销商客户的总体平均销售额。

2020 年 1-6 月，因仅统计半年度数据，境外经销商客户数量较少，同时销售金额均相对较低，进而整体导致 2020 年 1-6 月境外经销商客户的平均销售额下降。

综上，报告期各期，公司进一步划分后的直销客户及经销客户销售分层变动情况及平均销售金额变动情况具备合理性。

（二）补充披露报告期各期发行人向知名床垫品牌商和其他直销客户的销售金额及占营业收入的比例，各层知名床垫品牌商的平均销售金额与其他直销客户是否存在一定差异，与客户的行业地位、经营规模等是否匹配；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、主要直销、经销客户情况”部分增加“（5）发行人向知名床垫品牌商和其他直销客户销售分析”补充披露，具体内容如下：

（5）发行人向知名床垫品牌商和其他直销客户销售分析

报告期内，公司向知名床垫品牌商和其他直销客户的整机销售金额及占营业收入的比例如下：

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

国内外知名床垫品牌商	3,253.49	31.14%	6,252.42	29.88%	4,493.80	29.31%	3,465.48	23.50%
其他直销客户	4,238.47	40.57%	8,439.06	40.33%	5,712.37	37.25%	6,138.97	41.64%
直销整机收入	7,491.97	71.71%	14,691.48	70.22%	10,206.18	66.56%	9,604.26	65.14%

报告期内，公司国内外知名床垫品牌商整机收入占营业收入比重分别为23.50%、29.31%、29.88%和31.14%，整体呈上升趋势，表明公司对下游知名床垫品牌商渗透率在逐渐提高。

按照整机收入销售分层情况，公司各层知名床垫品牌商的平均销售金额与其他直销客户对比分析如下：

①150 万元以上销售分层

报告期内，公司150万元以上整机收入销售分层中，不同类型直销客户的平均销售金额对比如下：

单位：万元

型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内外知名床垫品牌商	514.73	450.02	370.37	281.03
其他直销客户	280.82	337.66	216.12	301.21

150 万元以上的销售分层通常表明客户采购设备数量较多，体现在客户新增产能或对已有设备进行较大规模的更新或替换，因此知名床垫品牌商的需求通常高于其他直销客户。由上表可知，在150万元以上分层直销客户中，除2017年度外，国内外知名床垫品牌商的平均销售金额均高于其他直销客户的平均销售金额，表明公司下游知名床垫品牌商对公司设备认可度较高，采购的公司设备金额在逐步增加。2017年度其他直销客户平均销售金额较高主要系当年床芯客户中浙江心梦享家居有限公司、METAL MATRIS SANAYI TICARET A.S.（土耳其）、ZEB METAL SAN IC VE DIS TIC LTD STI（土耳其）等采购金额较大所致。

由于知名床垫品牌商的经营规模通常高于其他直销客户，行业地位亦较高，因此，在150万元以上的销售分层中，知名床垫品牌商的平均销售金额整体高于其他直销客户的情形与经营规模、行业地位等相匹配。

②150 万元以下的销售分层

报告期内，在150万元以下的整机收入销售分层中，不同类型直销客户的平均销售金额对比如下：

单位：万元

型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内外知名床垫品牌商	61.80	83.44	79.22	55.07
其他直销客户	42.78	39.91	46.51	30.05

150 万元以下的销售分层通常表明零星的设备替换及小规模产能增加。由上表可知，在 150 万元以下的销售分层中，知名床垫品牌商的平均销售金额在报告期内均高于其他直销客户，主要系知名床垫品牌商对产品的质量、自动化程度等要求较高，因此购买的设备通常为单价较高的邦尼尔弹簧床垫设备自动化生产线（如 SX-820i）及袋装簧床垫设备（如 SX-120DA/G 与 SX-300D 组合）；而其他直销客户中购买单机设备（如 SX-200s）等比例较高，导致平均销售金额较低。

由于知名床垫品牌商经营规模较大、行业地位较高，通常对自动化程度要求较高，因此，在 150 万元以下的销售分层中，知名床垫品牌商的平均销售金额高于其他直销客户的情形与经营规模、行业地位等相匹配。

综上分析，在 150 万元以上及 150 万元以下的整机销售收入分层中，知名床垫品牌商的平均销售金额整体高于其他直销客户，与客户的行业地位、经营规模等相匹配。”

（三）结合境内外床垫生产企业数量、行业集中度、产业集群等因素，分析并披露发行人的客户数量及地域分布与下游行业情况是否相符，与同行业公司相比是否存在较大差异；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”增加“6、发行人客户数量与地域分布情况”补充披露内容如下：

6、发行人客户数量与地域分布情况

公司主要产品为床垫弹簧生产设备，直销客户主要为床垫或床芯的生产企业。现结合境内外床垫生产企业数量、行业集中度、产业集群等因素，分析发行人的客户数量及地域分布如下：

（1）境内外床垫生产企业数量

全球范围内，床垫企业数量众多；截至目前，尚无权威机构统计境内及境外床垫生产企业数量。

床垫生产企业属于家具制造行业。根据国家统计局 2019 年 11 月发布的《第

四次全国经济普查公报（第三号）》显示，我国家具业企业法人单位为 8.4 万家；根据中国家具协会发布的《中国家具行业发展报告 2020》，2019 年我国家具行业收入规模为 7,117.16 亿元，规模以上家具企业 6,410 家；根据 CSIL 数据，我国床垫行业 2019 年度产值折合人民币约 650 亿。基于前述数据粗略估算，我国床垫行业企业法人单位约数千家，其中规模以上企业约 600 家左右。

根据 CSIL 数据，2019 年我国床垫行业产值占全球床垫行业产值比例为 31.65%，假设全球床垫企业规模与我国相同，粗略估算全球床垫行业企业数量上万家。

报告期内，发行人整机销售客户数量如下表所示：

型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
整机客户数量（家）	76	156	140	141
剔除重复客户，报告期内累计整机客户数（家）	384			

由上表可见，报告期内，累计向公司采购整机设备的下游行业客户数量为 384 家，公司客户数量及客户各期重复比例较低的情况与下游行业企业数量众多的情况相符，具有合理性。

（2）行业集中度

①国内床垫行业集中度

根据相关研究报告，我国床垫行业前 5 名厂商的市场份额仅 15%左右；根据最新 CSIL 数据，我国前 35 名床垫生产厂商市场占有率约 40%。结合上述分析，我国床垫行业的市场集中度相对较低。

②全球床垫行业集中度

全球三大主要床垫市场中国、美国及欧洲地区呈现完全不同的行业集中度特点。其中美国床垫市场集中度较高，市场竞争格局基本稳定，前五大品牌床垫市场占有率大约为 70%；中国及欧洲的床垫市场则较为分散，床垫企业平均经营规模较小，集中度相对较低。

根据 CSIL 最新报告，全球前 50 大床垫生产厂商在全球床垫市场占有率约 50%，集中度相对较低，属于竞争型行业。

由于国内及全球的床垫行业集中度均不高，中小型床垫生产企业数量较多，因此报告期内发行人客户数量情况与床垫行业集中度情况相符，具备合理性。

(3) 产业集群

①国内床垫行业产业集群情况

根据中国家具协会和中国轻工业信息中心共同编制的《中国家具行业发展报告 2020》，2019 年全国软体家具累计产量前五名的省市和占比分别为浙江（32.88%）、广东（30.16%）、江苏（9.10%）、江西（5.62%）和四川（4.71%），合计占比超过 80%。该数据表明我国床垫生产企业主要位于华东地区、华南地区及西南地区。

报告期内，公司境内不同地区销售收入及占境内收入比重如下表所示：

单位：万元

地区	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	750.70	38.15%	1,656.86	49.54%	1,820.07	36.67%	1,926.59	35.66%
华南地区	316.10	16.06%	584.63	17.48%	1,999.06	40.28%	1,807.81	33.46%
西南地区	386.28	19.63%	699.64	20.92%	740.65	14.92%	821.88	15.21%
华北地区	245.68	12.48%	62.03	1.85%	90.12	1.82%	779.82	14.44%
华中地区	189.08	9.61%	200.69	6.00%	270.20	5.44%	24.33	0.45%
东北地区	78.87	4.01%	79.96	2.39%	9.04	0.18%	23.55	0.44%
西北地区	1.22	0.06%	60.98	1.82%	33.75	0.68%	18.16	0.34%
境内合计	1,967.94	100.00%	3,344.79	100.00%	4,962.89	100.00%	5,402.13	100.00%

报告期内，公司境内整机收入客户按照地域分布如下表所示：

地域	客户数量（家）	占比
华东地区	92	49.46%
华南地区	31	16.67%
西南地区	30	16.13%
华北地区	8	4.30%
华中地区	9	4.84%
东北地区	5	2.69%
西北地区	11	5.91%
境内合计	186	100.00%

综上，报告期各期，公司来自于华东、华南及西南地区的收入占境内收入比例分别为 84.34%、91.88%、87.93%和 73.84%，来自于华东、华南及西南地区的客户占境内客户数量比例为 82.26%，与国内床垫产业集群分布情况较为相符。

②国外床垫行业产业集群情况

根据 CSIL 数据，2019 年度，全球床垫行业的主要生产区域分布如下：

区域	生产规模占比
亚太地区	43%
北美洲地区	29%
欧洲地区	19%
南美洲地区	4%
小计	95%

上述数据表明全球床垫行业的产业集群主要在亚太地区、北美洲地区及欧洲地区。

报告期内，公司境外不同地区销售收入及占境外收入比例如下表所示：

单位：万元

地区	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚洲	4,701.52	55.66%	7,480.09	42.68%	4,285.84	41.48%	2,978.50	31.98%
欧洲	2,805.53	33.21%	6,021.66	34.36%	3,278.58	31.73%	2,963.93	31.83%
北美洲	375.51	4.45%	2,330.75	13.30%	1,662.37	16.09%	871.21	9.35%
南美洲	361.76	4.28%	1,086.86	6.20%	197.00	1.91%	180.62	1.94%
非洲	195.52	2.31%	536.16	3.06%	545.89	5.28%	315.68	3.39%
大洋洲	7.64	0.09%	70.96	0.40%	362.25	3.51%	2,003.26	21.51%
境外	8,447.48	100.00%	17,526.48	100.00%	10,331.93	100.00%	9,313.20	100.00%

报告期内，公司境外整机收入客户按照地域分布如下表所示：

地域	客户数量（家）	占比
亚洲	112	56.57%
欧洲	40	20.20%
北美洲	11	5.56%
南美洲	13	6.57%
非洲	18	9.09%
大洋洲	4	2.02%
境外合计	198	100.00%

综上，报告期内，公司来自于亚洲、欧洲、北美洲地区的收入占境外收入比例分别为 73.16%、89.30%、90.33%和 93.31%，其中 2017 年比例较低主要系

位于向大洋洲经销商华泰马绍尔销售金额较高所致。来自于亚洲、欧洲及北美洲地区的客户占境外客户数量比例为 82.32%，与全球床垫产业集群分布情况较为相符。

（4）与同行业公司对比是否存在较大差异

经查询公司境内的同行业公司广州联柔、佛山市源田床具机械有限公司、南京斯奎尔床垫机械有限公司官方网站、宣传资料等公开信息，前述同行业公司未公开其具体客户数量，其客户地域分布如下所示：

公司	地域分布
广州联柔	主要分布于亚洲、欧洲、南美洲、北美洲等
佛山市源田床具机械有限公司	已销往全球 100 多个国家和地区，主要分布于亚洲、欧洲、北美洲、南美洲、非洲等
南京斯奎尔床垫机械有限公司	销往欧洲、南北美洲、大洋洲、东南亚及非洲等国家
华剑智能	主要销往亚洲、欧洲、北美洲、南美洲等地区

根据同行业公司的官方网站及相关宣传资料，同行业公司产品亦销往亚洲、欧洲、北美洲等地区，与公司客户地域分布不存在重大差异。

（四）结合下游市场空间、同行业竞争者数量及产品技术差异程度等因素，补充披露发行人的业务增长潜力，报告期各期客户数量未有显著增长的原因，发行人在报告期内采取的经营战略及拟采取的措施

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”增加“（四）发行人的业务增长潜力”补充披露发行人的业务增长潜力，具体如下：

（四）发行人的业务增长潜力

1、发行人的业务增长潜力

（1）下游床垫行业的发展空间

①国内床垫行业仍处于上升通道，市场空间巨大

2010-2019 年，我国床垫消费市场的年均复合增长率达到 8.91%，在主要床垫消费市场中增速最快。考虑到我国人口增长、商品房销售面积的增长以及城镇化发展等因素，我国床垫消费市场预计仍将保持较快增速。

根据 CSIL 数据显示，发达国家床垫渗透率达到 85%，而中国床垫渗透率仅 60%。2017 年，我国每百人床垫消费量仅 4.8 张，同期美国为 12.7 张。

假设按照我国年度每百人床垫消费量 10 张，以 2019 年末中国人口数据 14 亿人测算，对未来我国床垫市场增长空间测算影响如下：

项目	取值
2019 年度中国床垫市场产值（亿元）A	644.83
2019 年度中国床垫市场产量（万张）B	7,860
单张床垫产值（元/张）C=A/B	820.39
中国人口数据（亿人）D	14.00
测算床垫需求量（亿张，按照每百人床垫消费量 10 张）E=D/100*10	1.40
测算床垫消费需求规模（亿元）F=C*E	1,148.55
以现有人口测算的床垫市场增量规模（亿元）G=F-A	503.72

根据上述假设，我国床垫市场空间仍然十分巨大，随着我国人口数据的增加以及床垫更换频率的加快，我国的床垫市场空间将进一步增长，并带来床垫生产设备需求的增加，促进发行人业务持续增长。

②全球床垫行业市场空间

据 CSIL 统计，2019 年全球床垫市场消费规模为 289 亿美元，相比于 2010 年的 201 亿美元增长了 43.78%，年均复合增长率为 4.12%。

A、亚太地区仍有较大市场空间。过去十年，亚太地区床垫行业消费需求快速增长，其中主要得益于中国床垫消费市场的快速增长。而印度与中国人口数量接近，2019 年其床垫消费需求规模仅为中国的 13%左右，未来仍存在较大的发展空间。

B、北美地区预计仍将保持稳定增长。2010 至 2019 年，美国的床垫消费市场增长较为稳定，复合增长率为 6.47%，未来随着美国中高端床垫产品市场份额持续增加，预计北美地区床垫行业仍有持续增长的市场空间。

C、非洲地区潜力较大。非洲人口约为 12.85 亿人，占全球人口总数比例约为 16.6%，但非洲床垫消费市场占全球比重极低；未来随着非洲经济的增长，基于人口基数因素，非洲地区的床垫市场增长潜力较大。

综上，结合上述分析，未来中国床垫市场及全球床垫市场仍将有较大的市场增长空间，下游行业的增长将带动床垫设备行业的增长，为发行人业务增长奠定基础。

（2）同行业竞争者数量

截至目前，我国床垫弹簧设备企业约 20 余家，数量较少，且具有技术优势、

定制化生产能力中高端床垫市场设备供应商相对更少；国外设备厂商方面，根据 interzum、ISPA EXPO 等国际重要行业展会的参展信息及 CSIL《The world mattress industry》，行业知名度较高、具有一定技术和规模实力的国外设备厂商仅 10 家左右。公司定位于中高端市场，在国内外中高端床垫弹簧设备领域市场参与者不多，发行人在未来的竞争中面对的竞争环境较为宽松，有助于公司取得竞争优势，获得更高业务增长潜力。

(3) 同行业竞争者产品技术差异程度

由于起步较晚，目前国内大部分床垫弹簧设备企业规模较小、技术水平整体较弱，以中低端产品为主，同质化较为明显，具有较强自主研发能力和规模化、定制化生产能力的规模以上企业较少。与主要同行业竞争者相比，在邦尼尔弹簧床垫设备领域，发行人产品生产效率具有一定程度优势，可生产的弹簧参数覆盖范围相对较广；在袋装弹簧床垫设备领域，发行人产品生产效率及可生产的弹簧参数覆盖范围亦处于相对领先地位；在非打结弹簧床垫设备领域，发行人拥有较为明显的竞争优势，不仅具备全自动化生产线设备的研发生产能力，生产效率亦处于领先水平。

综上，公司下游市场空间巨大、同行业竞争者数量较少、公司产品技术优势明显，发行人具有较大的业务增长潜力。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(二) 主要客户情况”增加“7、报告期客户数量未显著增长的原因及措施”补充披露报告期各期客户数量未有显著增长的原因、发行人在报告期内采取的经营战略及拟采取的措施，具体内容如下：

7、报告期客户数量未显著增长的原因及措施

(1) 报告期各期公司客户数量未有显著增长的原因

报告期各期，公司整机客户数量分别为 141 家、140 家、156 家和 76 家，未有显著增长，主要原因如下：

① 客户需求不具有连续性，累计客户持续增长

公司主要产品为床垫弹簧设备，客户购买后作为其生产床垫、床芯的固定资产使用，因此通常情况下，客户仅在有新增产能或设备更换、升级时才会向公司采购设备，因此，与其他销售材料或零件的企业不同，公司直销客户的需

求并不具有连续性。

报告期内，与公司发生交易的整机客户数量为 384 家，报告期内累计交易客户数量较多。公司床垫弹簧生产设备产品质量过硬、价格合理、生产效率较高，该部分客户在后续出现新的设备需求时预计将继续购买公司设备，符合行业特点。

②公司产能整体相对饱和，优先开发收益更高的境外客户

报告期内，公司生产持续处于较为饱和状态，产能利用率分别为 110.00%、89.09%、120.68%和 65.77%。在产能较为紧张的情况下，公司更倾向于接受价格和毛利率更高的客户，以及预计需求量较大的中高端客户。由于公司在境外市场的售价和毛利率显著高于国内，因此发行人将境外优质客户作为开发重点，报告期各期境外整机客户数量分别为 62 家、74 家、93 家和 47 家，占各期客户数量比重分别为 43.97%、52.86%、59.62%和 61.84%，占比持续增加；境内整机客户数量分别为 79 家、66 家、63 家和 29 家，数量整体呈下降趋势。公司境内外的客户变化情况与公司经营战略相符，亦构成各期客户数量未有显著增长的原因。

(2) 发行人在报告期内采取的经营战略

①确定市场化的定价原则以进入国际市场

床垫及床垫设备均以欧美等发达国家为发源地，后续逐渐引入国内并实现国产化。在定价方面主要参考欧美发达国家的设备价格，并给予较大的价格折扣以迅速推向市场。国产设备推出时价格通常为同类进口设备的 1/3 左右，从而逐步实现国产化替代并在国际市场获得价格优势。市场化的定价原则有助于公司快速开发国际客户。

②公司产能较为紧张，优先供应毛利率更高的市场和客户

报告期内，公司生产持续处于较为饱和状态，采用优先供应毛利率更高的市场和中高端客户的策略。以境外市场为例，发行人设备在境外的售价和毛利率显著高于国内，报告期各期境外市场毛利率高于境内市场 6%以上，因此发行人将境外优质客户作为开发重点。对境外客户的重点开发有助于公司获得更高的收益水平。

③机械零部件自制比例较高，控制质量、降低成本

床垫弹簧设备由上千种零部件构成，其中机械零部件绝大多数为非标件。目前公司除电气部件、金属材料以及电线、电源等辅材向供应商采购外，实现了绝大部分机械零件的自制。自制机械零件有助于公司保证产品质量，提高客户满意度；亦有利于降低生产成本、提升盈利能力。

④坚持研发投入，报告期内持续推出新产品

公司高度重视产品开发及技术创新，报告期内每年均有新型号产品推出，2017 年公司推出新设备 SX-120DA, 2018 年公司推出新产品 SX-100T 及 SX-100F, 2019 年度公司推出新产品 SX-100, 2020 年 1-6 月，公司推出新产品 SX-160DG、SX-160DA 和 SX-12DC。新产品因性能及功能的提升加强了公司产品的市场竞争力，有助于提高公司的客户开发能力。

综上所述，报告期内，公司在产能相对饱和的情况下，采用市场化定价、重点开发部分客户、机械零件自制以及研发推陈出新等经营战略，增强对重点客户的开发能力，同时最大程度提高公司的盈利能力。

(3) 拓展客户规模拟采取的措施

为保持公司业务稳定增长，进一步扩大客户群体、提高公司持续经营能力和盈利能力，公司拟采取的措施如下：

①扩大产能，提高市场份额

公司拟投资建设智能制造工业园项目，新增各类数控智能床垫弹簧设备 750 台（套）的年生产能力。产能扩大后，公司将突破产能瓶颈，进一步提升公司产品市场占有率。同时，公司将在继续重点开发境外客户的同时，亦投入更多精力进行国内重点客户的开发，通过主动拜访等加强与国内客户沟通交流，通过积极参加国内及国际展会、行业论坛等方式扩大公司知名度，实现境内、境外客户数量 and 市场份额的稳步提升。

②增加研发投入，保持技术优势

公司未来将继续加大技术研发和产品创新力度，在现有技术和研发资源的基础上建设研发中心，引进先进的软硬件设备，提高公司技术成果转化能力和产品研发创新效率，提升公司新产品开发能力和核心技术水平。未来，公司将不断推出符合行业发展趋势和客户需要的智能化、数控化、自动化、专业化设备，保持产品领先优势，以技术吸引客户，为客户开发提供技术基础。

③加强人才建设，提高营销效果

公司未来将持续引进高水平的管理人才、技术人才，以提升公司的管理水平和研发能力；同时通过引入高素质营销人才的方式提高公司销售人员整体的客户开发能力及客户关系维护能力，以提高公司营销效果、获取更多客户、取得更高收益。

二、中介机构核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、取得发行人按销售额分层的直销客户、经销客户进一步划分的明细，复核分层、划分的准确性，并分析相关变动原因；了解发行人关于知名床垫品牌商的分类口径，分析分类是否合理；

2、分析知名床垫品牌商的平均销售金额与其他直销客户平均销售金额的差异原因；

3、通过公开信息等方式查询中国及全球床垫行业相关研究报告以及同行业公司官方网站、宣传资料等，访谈发行人高管，了解床垫生产企业数量、行业集中度、产业集群等信息，分析发行人及同行业公司的客户数量及地域分布情况；

4、访谈发行人管理层，了解发行人行业竞争格局及业务增长潜力，报告期内客户数量未有显著增长的原因，发行人在报告期内采取的经营战略及拟采取的措施。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人知名床垫品牌商的统计口径合理，报告期各期各层客户数量或平均销售金额发生较大变动的原因具备合理性；

2、发行人各层知名床垫品牌商的平均销售金额高于其他直销客户，主要系知名床垫品牌商需求量大、采购量大以及所采购的设备自动化水平更高、单价更高所致；相关差异与客户的行业地位、经营规模匹配；

3、发行人的客户数量与地域分布与下游行业情况相符，与同行业公司相比不存在较大差异；

4、发行人下游床垫行业市场空间较为广阔，同行业竞争者数量较少、产品

参数相对领先，发行人具有较高业务增长潜力；报告期各期客户数量未有显著增长主要系设备客户需求不连续以及发行人产能相对饱和、更关注境外客户所致。发行人在报告内采取的经营战略有助于在产能饱和条件下取得更高收益，拟采取的措施有助于发行人提高客户开发能力。

10. 关于经销模式

前次审核问询回复显示，报告期各期发行人对经销商的销售收入占营业收入的比例分别为 27.14%、24.66%、22.48%、22.52%，境内经销商购买发行人产品后主要销往境外。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期前五大经销商销售收入占经销收入的比重，分析经销销售的集中度情况；

（2）结合发行人产品定制化程度高、部分产品单价较高、大多需要安装调试等特点，补充披露境内和境外经销商的经营模式与最终销售情况，是否存在期末库存。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对经销商交易真实性、最终销售情况采取的核查程序、核查比例、核查结果。

回复：

一、发行人补充披露如下

（一）补充披露报告期各期前五大经销商销售收入占经销收入的比重，分析经销销售的集中度情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、主要直销、经销客户情况”之“（2）经销模式下主要客户（合并口径前五大）销售情况”部分补充披露如下：

（2）经销模式下主要客户（合并口径前五大）销售情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	收入	占经销收入比例	占主营业务收入比例
2020 年 1-6 月	1	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	783.79	33.41%	7.53%
	2	“MS-Trade” LLC	439.08	18.72%	4.22%

年度	序号	客户名称	收入	占经销收入比例	占主营业务收入比例
	3	WOJCIECH TOMASZ WAWRZYNIAK	414.45	17.67%	3.98%
	4	FMA TRADING L.L.C.	289.95	12.36%	2.78%
	5	UNICOH INT'L TRADING CORP	145.48	6.20%	1.40%
	合计		2,072.76	88.35%	19.90%
2019 年度	1	“MS-Trade” LLC	1,873.02	39.91%	8.97%
	2	FMA TRADING L.L.C.	838.14	17.86%	4.02%
	3	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	441.71	9.41%	2.12%
	4	杭州恒丰进出口有限公司	334.47	7.13%	1.60%
	5	GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	218.85	4.66%	1.05%
	合计		3,706.20	78.98%	17.76%
2018 年度	1	FMA TRADING L.L.C.	1,171.18	31.06%	7.66%
	2	“MS-Trade” LLC	591.42	15.68%	3.87%
	3	GAO SHI INTERNATIONAL CO.,LTD	410.33	10.88%	2.68%
	4	HEUM CHANG TRADING CO.,LTD	336.88	8.93%	2.20%
	5	FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER	284.68	7.55%	1.86%
	合计		2,794.50	74.10%	18.27%
2017 年度	1	华泰马绍尔	1,848.66	46.30%	12.56%
	2	“MS-Trade” LLC	538.14	13.48%	3.66%
	3	Mainbon Group Company Limited	292.10	7.32%	1.98%
	4	FMA TRADING L.L.C.	286.15	7.17%	1.94%
	5	杭州恒丰进出口有限公司	147.68	3.70%	1.00%
	合计		3,112.73	77.95%	21.15%

注：Mainbon Group Company Limited 包括其本身及其同一控制下的关联方上海美本机电有限公司。

如上表，报告期各期，发行人向前五大经销商销售收入占经销收入总额的比例分别为 77.95%、74.10%、78.98%和 88.35%，经销销售集中度较高，系由发行人主要采用直销模式、经销商数量较少所致。报告期各期，发行人经销收入占主营业务收入的比例平均为 24.20%，整机设备经销客户数量仅 10 余家，占各期整机设备客户总数的比例平均为 13.26%。综上，发行人经销销售集中度较高具有合理性。

(二) 结合发行人产品定制化程度高、部分产品单价较高、大多需要安装调试等特点，补充披露境内和境外经销商的经营模式与最终销售情况，是否存在期末库存

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“(二) 主要客户情况”之“2、主要直销、经销客户情况”之“(2) 经销模式下主要客户（合并口径前五大）销售情况”部分补充披露如下：

公司经销模式均为买断式销售，境内外经销商均先取得终端客户订单后再向发行人采购床垫弹簧设备，主要系终端客户对于弹簧或床芯参数、产品功能、产品配套、零部件标准及品牌、外观设计、特殊工况等方面具有不同的定制化要求；且发行人床垫弹簧设备平均单价较高，提前备货对经销商资金占用金额较大；同时，发行人通常将设备直接发往终端客户。综上，境内外经销商一般先取得终端客户订单后再向发行人进行采购，基本不存在整机期末库存。

二、中介机构核查过程及核查意见

(一) 中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取经销商客户清单，对不同经销商客户销售金额进行统计，分析经销商集中度情况；

2、访谈发行人销售部门负责人，了解境内外经销商客户的经营模式、最终销售实现情况；

3、获取并检查报告期内经销模式下全部整机销售合同、发货单、出口报关单、签收单、无需安装调试声明、调试任务反馈单、客户自提单等单据，验证经销商交易的真实性，经销商客户整机销售收入核查比例为 100%；

4、通过函证形式对发行人与经销商客户交易真实性进行核查，核查的经销商客户对应销售收入占报告期各期经销收入总额的比例分别为 44.27%、92.76%、94.40%和 94.50%，回函比例分别为 100.00%、100.00%、95.87%和 80.60%，并对于未回函情形执行了如下替代程序：(1) 因在执行细节测试过程中已对报告期内整机销售全部核查、客户回款全部核查，因此对未回函客户进一步复核原执行的细节测试、测试结果对销售额和往来余额的支持情况；(2) 检查未回函客户的期后付款情况；

5、通过现场走访以及视频访谈形式对发行人与经销商客户交易真实性进行核查,核查的经销商客户对应的销售收入占报告期各期经销收入总额的比例分别为 40.76%、86.71%、87.33%和 94.97%,其中,通过实地走访核查的经销商客户对应的销售收入占报告期各期经销收入总额的比例分别为 20.98%、29.91%、59.92%和 57.61%;

6、选取境内第一大非关联经销商杭州恒丰进出口有限公司对应的 1 家终端客户、境外 3 家主要经销商 FURNICIN MUMESSILLIK IC VE DIS TIC AHMET KORAY ATAMER、“MS-Trade” LLC、FMA TRADING L.L.C.对应的 5 家终端客户,通过实地走访及视频访谈形式核查终端销售实现情况。

(二) 中介机构核查意见

经核查,保荐机构、发行人会计师认为:

- 1、发行人经销销售集中度较高具有合理性;
- 2、境内外经销商均先取得终端客户订单后再向发行人采购床垫弹簧设备,基本不存在整机期末库存。

11. 关于营业成本

前次审核问询回复显示,床垫机械设备的机械零部件数量较多且多为非标产品,除伺服部件、电机、减速机、传感器等电气部件、金属材料和电线、电源等辅材向供应商采购外,实现了绝大部分机械零件的自制,有效控制成本并提高产品质量;报告期各期整机设备中除外购部件成本和委托加工费用以外的主营业务成本占比约为 21%-50%。同行业公司弘亚机械的招股说明书显示,外协采购与自主生产的单位成本不存在较大差异,只有在产销量达到一定规模是,才能自主生产才可能更具优势。

请发行人补充披露:

(1) 报告期各期主营业务成本中外购部件和自产部件的金额及比例,绝大部分机械零件实现自制的判断依据,相关信息披露是否准确;

(2) 发行人与家具设备类上市公司关于生产模式的对比情况,在自制、外购、外协等方面存在哪些差异;

(3) 整机设备中外购部件成本和委托加工费用的比例较高的原因,是否符合业务特点和行业惯例;

(4) 发行人与家具设备类上市公司关于成本结构的对比情况，与主要采用自主生产模式的南兴股份相比，发行人直接人工占比较高、制造费用占比较低的原因，发行人产品机加工的复杂程度和装配工作量与同类企业是否存在较大差异；

(5) 发行人生产过程主要环节及各环节的人员数量、生产周期，制约生产环节的关键因素及发行人在该方面竞争力的具体体现。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

(一) 报告期各期主营业务成本中外购部件和自产部件的金额及比例，绝大部分机械零件实现自制的判断依据，相关信息披露是否准确；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(二) 营业成本分析”部分增加“10、外购部件及自产部件分析”补充披露如下：

10、外购部件及自产部件分析

(1) 公司主要机型成本中外购部件、自产部件分析

报告期内，公司各期整机销售成本中，主要机型的外购部件与自产部件的金额及比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购部件	2,325.38	59.71%	4,592.16	63.17%	2,708.78	60.66%	2,438.83	62.43%
自产部件	1,569.30	40.29%	2,677.57	36.83%	1,756.94	39.34%	1,467.52	37.57%
合计	3,894.68	100.00%	7,269.73	100.00%	4,465.72	100.00%	3,906.35	100.00%

注：上表所统计数据涵盖的机型包括 SX-820i、SX-100T、SX-80is、SX-200s、SX-100、SX-120DA、SX-120DG、SX-300D、SX-100F，上述机型报告期内合计成本占整机销售成本比例分别为 98.86%、96.73%、98.94%和 97.98%。

报告期内，公司各期主要机型的成本中，外购部件成本占比分别为 62.43%、60.66%、63.17%和 59.71%，占比相对较高，主要系公司整机成本中伺服部件、电机、减速机、传感器等电气部件成本相对较高，该部分部件主要为外购，公

司自产主要为需进行机加工的机械零部件，虽然数量较多且对产品质量较为重要，但由于原材料主要为各类金属材料，价值相对较低，进而导致公司外购部件成本相对较高。

（2）公司机械零件自产比例分析

除伺服部件、电机、减速机、传感器等电气部件以及钢材、铝材等金属材料 and 电线、电源等辅材向供应商采购外，公司已实现了绝大部分机械零件的自制。公司所称机械零件指金属材料等经过机加工程序形成的金属制件，不包括伺服控制类部件、机电类部件等。

公司针对报告期内所销售的主要整机型号（统计型号包括 SX-820i、SX-100T、SX-120DA、SX-120DG、SX-300D、SX-100F 等）进行了分析。公司各型号整机产品中，自制的机械零部件成本占所需的总机械零部件成本（不包括外购的电气部件、机电材料等）比重均在 95%以上，绝大部分机械零件实现自制的判断依据充分。

（二）发行人与家具设备类上市公司关于生产模式的对比情况，在自制、外购、外协等方面存在哪些差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）主要经营模式”之“3、生产模式”部分补充披露如下：

家具设备类 A 股上市公司包括弘亚数控及南兴股份。根据上述公司招股说明书，公司与其关于生产模式的对比，以及在自制、外购、外协等方面的差异如下：

项目	华剑智能	弘亚数控	南兴股份
生产模式	公司采用以市场需求预测为基础的标准部件、整机主体结构预生产，与基于客户具体订单的选配件、定制件生产和整机装配调试相结合的生产模式，以确保生产计划与市场需求、销售订单相匹配	2013 年至 2015 年，弘亚数控逐步从“订单生产为主、计划生产为辅”的生产模式过渡到“订单生产与计划生产相结合并保持合理库存”的生产模式	南兴股份的主要生产模式“以生产计划为主，安全储备为辅”
生产环节特点	公司产品的生产工序主要包括机械零部件制造、部品组装、整机装配调试等环节。在生产过程中，公司采用自行生产为	产品所需的零部件主要通过外协或外购等方式取得，生产环节主要是对板式家具机械设备总成、整	通过对外采购铸锻件、钢板等基本原材料自行加工生产取得装配所需的机械零部件；其余装配所

项目	华剑智能	弘亚数控	南兴股份
	主、委外加工为辅的方式	机的组装和调试	需零部件系外购获得
自制环节	公司机械零件绝大部分为自行生产，主要工序包括零件的机加工等	机械零配件中，仅部分封边机机架为在子公司生产自制，其他零配件均由外协厂商或外购厂商供应	自制机械零部件包括锻件铸件、圆钢锯床下料、等离子切割下料、激光切割/剪板下料等环节入库，与其他外购件一起进行整机装配
外购环节	伺服部件类、机电类、电气元件类、传动类、气动元件类等为外购	大部分机架材料、电机类材料、电器类材料、切削类组件、传动件、气动件等标准零件均为外购	电气元件、气动类材料、标准件等为外购
外协环节	公司主要将机械零件的部分非核心工序外协加工，例如热处理、表面处理等工序	非标准零部件采用外协加工方式	无外协加工方式

如上对比分析，家居设备类上市公司中，公司生产模式与弘亚数控差异较大（弘亚数控以外协为主），与南兴股份较为相近，即自行生产需要进行机加工的机械零部件并入库，根据整机装配需求，领用相应机械零部件，与外购的元器件一起组装成装备成品，并对外实现销售。公司与南兴股份主要差异为公司会将机械零件的部分非核心工序进行委外加工。

（三）整机设备中外购部件成本和委托加工费用的比例较高的原因，是否符合业务特点和行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“10、外购部件及自产部件分析”部分增加“（3）公司整机设备中外购部件成本和委托加工费用比例较高的原因”补充披露如下：

（3）公司整机设备中外购部件成本和委托加工费用比例较高的原因

报告期内，公司主要整机型号中外购部件成本和委托加工费用占比如下：

产品型号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SX-820i	51.23%	53.33%	52.92%	57.49%
SX-100T	51.44%	53.24%	30.90%（注）	-
SX-120DA	61.29%	63.99%	64.69%	51.37%（注）
SX-120DG	64.08%	66.55%	66.95%	62.44%
SX-300D	70.43%	73.22%	74.37%	78.10%
SX-100F	49.34%	51.08%	38.71%（注）	-

注：2017 年度，SX-120DA 为当年新推出产品；2018 年度，SX-100T 及 SX-100F 亦为当年新推出产品；因销量较小，生产工艺、设计尚不成熟致使生产装配零部件耗用较大，成本结构尚未成熟，外购部件成本及委托加工费用占比不具有可比性。

报告期内，公司整机设备中外购部件成本和委托加工费用的比例相对较高，主要系公司整机设备中伺服控制类、电气元件类、传动类等外购材料成本较高所致。

报告期内，公司各类材料成本及占主营业务成本的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
伺服控制类	965.66	22.94%	1,550.84	19.44%	1,037.58	19.94%	922.41	20.97%
金属材料类	695.97	16.53%	1,248.19	15.64%	876.06	16.84%	830.79	18.88%
电气元件类	408.54	9.70%	773.92	9.70%	458.05	8.80%	382.13	8.69%
传动类	345.33	8.20%	696.57	8.73%	485.40	9.33%	407.87	9.27%
机电类	339.54	8.06%	1,013.14	12.70%	615.86	11.84%	511.20	11.62%
气动元件类	76.22	1.81%	221.04	2.77%	146.48	2.82%	83.65	1.90%
其他	293.18	6.96%	523.64	6.56%	281.90	5.42%	284.15	6.46%
合计	3,124.44	74.21%	6,027.34	75.54%	3,901.31	74.99%	3,422.18	77.79%

由上表可见，报告期内，公司伺服控制类、电气元件类、传动类、机电类、气动元件类、其他等主要为外购部件的原材料成本占主营业务成本比重已超过 50%，外购部件成本占比较高。公司主要产品系以伺服运动控制为核心的床垫弹簧生产智能装备，所需要的材料及部件中伺服控制相关的电机、驱动及电气元件、传动材料等均需要采购专业厂家的成熟产品，因此外购部件成本占比相对较高具备合理性。

根据南兴股份招股说明书披露，其最新的完整报告期各类材料成本及占主营业务成本比重如下所示：

单位：万元

项目	T 年		T-1 年		T-2 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
标准件类	2,948.21	7.65%	2,313.33	6.88%	1,750.13	6.92%
电气元件类	10,339.15	26.82%	8,806.68	26.37%	6,390.47	25.27%
气动类	2,379.92	6.17%	1,930.51	5.74%	1,495.28	5.91%

项目	T 年		T-1 年		T-2 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材类	7,531.86	19.54%	7,000.77	20.83%	5,599.85	22.14%
铸件类	4,140.05	10.74%	3,486.04	10.37%	2,957.54	11.70%
其他	516.45	1.34%	467.40	1.39%	434.84	1.72%
合计	27,855.64	72.25%	24,005.24	71.42%	18,628.11	73.67%

注：南兴股份定期报告中未披露各类材料成本占比情况，上表系取自其招股说明书中 2012-2014 年度数据

根据南兴股份招股说明书披露，其采购的原材料中标准件类、电气元件类、气动类等均为直接采购，因此相关材料成本均可视为外购部件成本。根据上表分析，南兴股份外购部件成本占比在 40%左右。

根据弘亚数控招股说明书披露，其最新的完整报告期各类材料成本及占主营业务成本比重如下所示：

单位：万元

项目	T 期		T-1 年		T-2 年		T-3 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材及机架类	2,877.63	20.38%	5,082.31	21.82%	5,665.37	22.66%	3,453.75	19.22%
电机类	1,369.57	9.70%	2,108.07	9.05%	2,224.46	8.90%	1,711.80	9.53%
电器类	855.28	6.06%	1,374.15	5.90%	1,495.32	5.98%	1,259.64	7.01%
切削类	603.15	4.27%	963.88	4.14%	1,106.98	4.43%	870.85	4.85%
铝材类	394.53	2.79%	754.38	3.24%	804.41	3.22%	711.25	3.96%
加工件	2,866.96	20.31%	4,641.82	19.93%	5,262.35	21.05%	3,870.72	21.54%
传动件	855.81	6.06%	1,537.94	6.60%	1,469.16	5.88%	1,133.13	6.31%
气动件	652.34	4.62%	1,046.77	4.49%	1,185.12	4.74%	783.46	4.36%
其他材料	1,959.82	13.88%	3,037.31	13.04%	3,468.61	13.87%	1,974.32	10.99%
合计	12,435.10	88.09%	20,546.62	88.20%	22,681.78	90.71%	15,768.92	87.77%

注：弘亚数控定期报告中未披露各类材料成本占比情况，上表系取自其招股说明书中 2013-2015 年度及 2016 年 1-6 月数据

根据弘亚数控招股说明书披露，其零件中仅部分机架类产品为自制，其余零件均为外购或外协，弘亚数控主要负责进行模块化组装及调试。根据上表并结合弘亚数控招股说明书分析，弘亚数控外购部件成本占比至少在 60%以上。

综上所述，公司整机设备中伺服控制类、电气元件类、传动类等外购材料

成本占主营业务比重超过 50%，外购部件占比较高的情形与南兴股份、弘亚数控较为一致，符合公司业务特点和家具设备类行业惯例。

报告期内，发行人委托加工费分别为 111.11 万元、136.37 万元、226.24 万元和 119.61 万元，占主营业务成本的比例分别为 2.53%、2.62%、2.84%和 2.84%。公司委外加工的内容主要热处理、表面处理等高耗能、高污染工序，发行人不具有相应生产能力，故采用委外加工的方式，具有合理性。

（四）发行人与家具设备类上市公司关于成本结构的对比情况，与主要采用自主生产模式的南兴股份相比，发行人直接人工占比较高、制造费用占比较低的原因，发行人产品机加工的复杂程度和装配工作量与同类企业是否存在较大差异；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本按项目构成分析”部分补充披露如下：

（5）成本结构与家具设备类上市公司对比分析

①发行人与家具设备类上市公司关于成本结构对比情况

2017 至 2019 年度，发行人与弘亚数控、南兴股份的成本结构对比情况如下：

年度	项目	华剑智能		弘亚数控		南兴股份	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2019 年度	直接材料	6,027.34	75.54%	71,613.13	86.15%	53,306.04	80.44%
	人工成本	1,002.76	12.57%	7,608.83	9.15%	5,127.35	7.74%
	制造费用及其他	948.89	11.90%	3,908.58	4.70%	7,834.88	11.82%
	小计	7,978.99	100.00%	83,130.54	100.00%	66,268.27	100.00%
2018 年度	直接材料	3,901.31	74.99%	64,070.99	86.46%	47,738.47	73.93%
	人工成本	667.48	12.83%	6,140.81	8.29%	6,846.57	10.60%
	制造费用及其他	633.91	12.18%	3,890.96	5.25%	9,985.60	15.46%
	小计	5,202.70	100.00%	74,102.76	100.00%	64,570.63	100.00%
2017 年度	直接材料	3,422.18	77.79%	44,995.28	90.72%	39,194.48	70.34%
	人工成本	463.27	10.53%	2,769.39	5.58%	6,816.63	12.23%
	制造费用及其他	514.03	11.69%	1,830.73	3.69%	9,711.61	17.43%

年度	项目	华剑智能		弘亚数控		南兴股份	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	小计	4,399.49	100.00%	49,595.40	100.00%	55,722.72	100.00%

注：数据来源为上市公司定期报告；南兴股份成本构成取其定期报告中专用设备产品成本构成

与弘亚数控相比，报告期内公司直接材料成本占比相对较低，人工成本、制造费用及其他占比相对较高，主要系两家公司生产模式差异所致。弘亚数控机械零部件大部分为外购及外协，自产比例较低，因此其直接材料占比在行业内处于较高水平，人工成本、制造费用及其他成本占比在行业内处于较低水平。

与南兴股份相比，由于南兴股份机械零部件大部分为自主生产，报告期内，公司成本结构整体与南兴股份相对较为接近。

②与主要采用自主生产模式的南兴股份相比，发行人直接人工占比较高、制造费用占比较低的原因

比较 2017 至 2019 年度，公司及南兴股份专用设备产品的平均成本结构如下：

项目	华剑智能	南兴股份
直接材料	76.11%	74.90%
人工成本	11.98%	10.19%
制造费用及其他	11.92%	14.90%
小计	100.00%	100.00%

根据上表，公司成本结构中直接材料及人工成本占比略高于南兴股份，制造费用及其他成本占比低于南兴股份，主要原因如下：

A、与南兴股份相比，公司固定资产金额相对较小、折旧成本较低

公司与南兴股份招股说明书中最新的完整报告期数据进行对比如下：

单位：万元

项目	华剑智能	南兴股份
机器设备原值	1,743.52	18,739.11
主营业务成本	7,978.99	38,554.06
制造费用-折旧	197.80	1,926.38
机器设备原值/主营业务成本	21.85%	48.60%
制造费用-折旧/主营业务成本	2.48%	5.00%

注：公司系取 2019 年度/2019 年 12 月 31 日数据，南兴股份由于定期报告中未披露制造费用-折旧金额，系取其招股说明书中 2014 年度/2014 年 12 月 31 日数据

根据南兴股份招股说明书披露，其主要固定资产以进口设备为主，原值相对较高，折旧成本相应较高。根据测算，南兴股份与公司固定资产折旧导致的制造费用占比差异约为 2.52%，公司制造费用占比低于南兴股份具备合理性。

B、与南兴股份相比，公司产品生产周期相对较长、定制化程度较高，耗用工时更多

南兴股份招股说明书中未披露其主要产品的生产周期。弘亚数控与南兴股份主要产品基本相同。根据弘亚数控招股说明书，其主要产品标准化程度较高，常规机型通常情况下从下达生产订单到产成品入库的生产周期为 7-15 天。公司主要产品从机械零件开单生产到产成品最终调试入库通常需要 6-9 个月。产品耗用工时更长导致公司人工成本占比相对更高。

此外，与南兴股份相比，公司设备由于用途更为专注，产销量较少，每年约 400-500 台；而南兴股份年销量约 1 万台。同时公司设备单位成本和产品定制化程度更高、所需零件种类较多，与南兴股份相比，公司难以对零件进行大批量的标准化加工，在机械零部件生产过程中呈现多品种、小批量的特点，由于不同品种零件的生产需要切换原材料及工装夹具等，耗时较多，进而导致单位人工成本相对更高。

综上分析，与主要采用自主生产模式的南兴股份相比，发行人直接人工成本占比较高、制造费用占比较低具备合理性。

③发行人产品机加工的复杂程度和装配工作量与同类企业是否存在较大差异

公司主要产品为床垫弹簧设备，机加工复杂程度及装配工作量相对较高，具体表现如下：

A、公司主要产品零部件种类及数量较多

根据公司主要产品型号的标准 BOM 物料清单（未包含选配零部件），公司主要产品型号所需的零部件种类从约 500 种（SX-200s）到接近 2,000 种（SX-100T）不等，所需要的零部件数量从 600 余个到接近 4,000 个不等，公司产品需要机加工的零件种类较多、单批次加工数量较少、不同品种零件的生产切换相对频繁，导致公司产品机加工复杂程度较高；同时，由于公司零部件种类及数量较多、装配工艺较为复杂，装配的工作量亦较多，公司产品装配工作量较大。

B、公司主要产品生产周期长于家居设备类上市公司

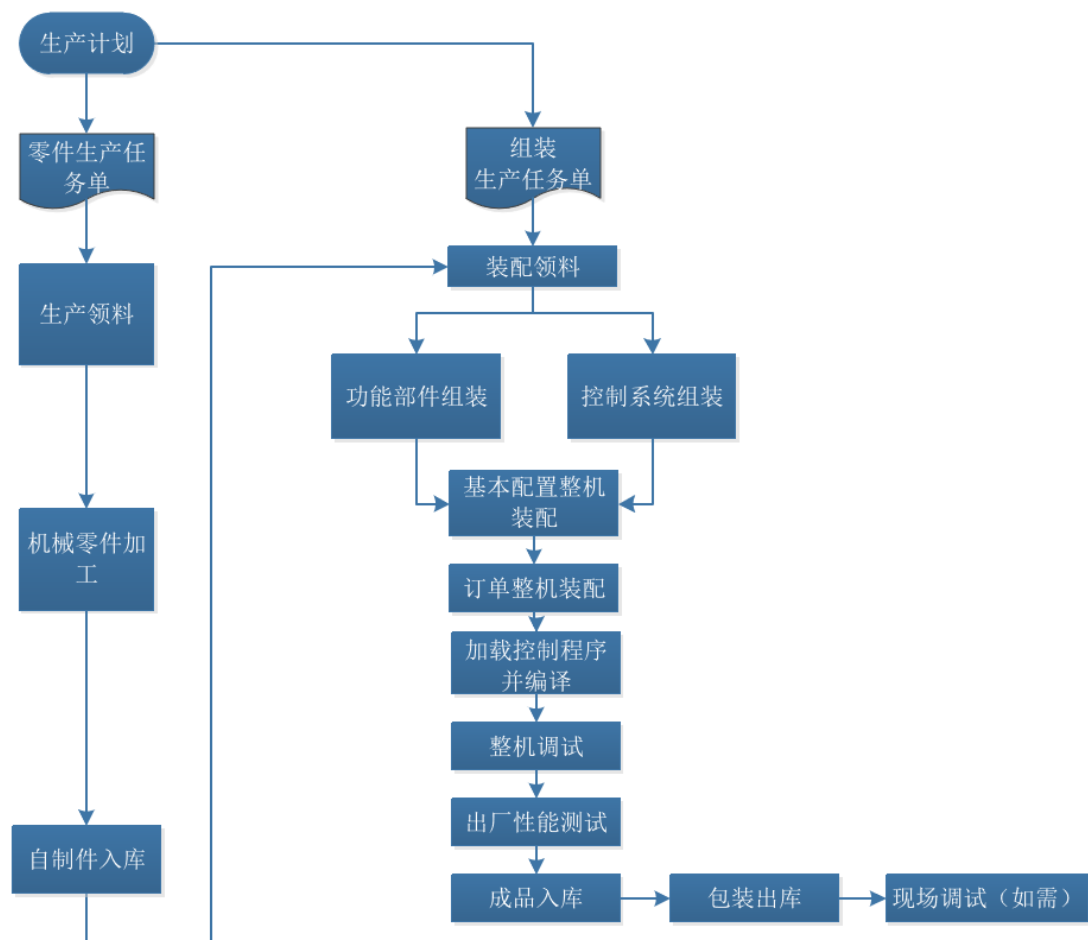
根据弘亚数控招股说明书披露，其与南兴股份的主要产品包括封边机、数控裁板锯、精密裁板锯、多排钻等，其主要产品标准化程度较高，常规机型通常情况下从下达生产订单到产成品入库的生产周期为 7-15 天。公司主要产品床垫弹簧设备由于排产、设备定制化差异等原因，生产周期通常为 6-9 个月，公司主要产品所耗费工时更长，复杂程度相对更高。

综上所述，公司产品的零部件种类、数量均较多，与家居设备类上市公司弘亚数控、南兴股份相比，公司设备产品产销量较少且定制化程度相对较高，机械零件难以大规模批量生产，零件加工呈现多品种、小批量特点，同时由于公司设备零件数量较多、生产周期较长，因此公司产品机加工的复杂程度和装配工作量相对更高。

（五）发行人生产过程主要环节及各环节的人员数量、生产周期，制约生产环节的关键因素及发行人在该方面竞争力的具体体现。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品或服务情况”之“（五）主要产品的生产工艺流程图”中补充披露如下：

1、主要产品的生产工艺流程图



2、生产过程中的主要环节及人员数量、生产周期

公司生产过程中的主要环节包括机械零件加工、控制系统组装、功能部件组装的基本配置整体装配环节以及按照订单选配零部件的装配环节。公司将各环节的生产人员按照工作内容划分为机械零件加工人员、零部件及主体装配人员、电器&系统装配人员，报告期内，公司各环节生产人员数量如下表所示：

项目	2020. 06. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
机械零件加工人员	65	63	59	56
零部件及主体装配人员	25	29	23	22
电器&系统装配人员	12	16	14	13
其他辅助人员（质检、数据统计等）	23	24	22	19
生产及辅助人员数量	125	132	118	110

公司各环节通常的生产周期如下表所示：

项目	生产周期
机械零件加工	通常为 60-90 天
零部件装配	通常为 20-30 天

项目	生产周期
主机、电器、系统装配及调试	通常为 3-5 个月
总生产周期	通常为 6-9 个月

注：根据产品生产批次不同，生产周期存在差异

通常情况下，公司的主要整机产品从最初的机械部件加工至最终的整机装配调试约需 6-9 个月的时间。

3、制约生产环节的关键因素及发行人在该方面竞争力的具体体现

制约公司生产环节的关键因素主要包括场地、生产安排以及生产人员等，具体分析如下：

(1) 场地因素：公司主要产品为数控智能床垫弹簧专用设备。由于数控智能床垫弹簧设备最终产品的体积较大、重量较高，公司的部件及整机装配需要较大的场地面积，因此场地因素是制约公司生产环节的关键因素之一。

(2) 生产安排因素：公司主要产品在主体结构基本相同的基础上，具有一定的定制化特点，可根据客户对弹簧或床芯参数、产品功能等需求进行定制，不同型号、不同订单的产品定制化程度均有所差异，不同产品因定制程度、装配复杂程度不同使得装配周期存在较大差异。公司在多年的生产经验中逐步形成了一套“基本配置装配+订单选配装配”的工艺流程，公司生产部门通常根据需求预测提前安排生产一定数量的基本配置的整机主体结构，待与客户签署具体订单后，公司再根据客户需求安排选配件、定制件的生产以及整机的装配调试，从而尽可能缩短产品的交付周期。能否快速组织生产、合理安排机械零件加工、零部件装配等各环节的衔接，亦构成制约公司生产环节的关键因素。

(3) 生产人员因素：公司所呈现的最终产品需要依靠机加工人员对零部件的机械加工，以及装配人员对各零部件进行组装和装配，生产人员数量及熟练程度亦成为制约公司生产环节的关键因素之一。具有丰富操作经验的熟练生产工人将能够有效提高公司产品的生产效率。

公司在生产环节的竞争力具体体现如下：

(1) 公司拥有多年的床垫弹簧设备生产经验，在多年经验中，公司形成了较为高效的生产经营管理体系，公司在生产计划安排、物料采购及供应、保证各环节有序衔接等方面都形成了独有的竞争力，能够保障公司有效控制产品成本及产品生产周期，按时向客户交付。

(2) 公司坚持机械零件主要采用自制的方式，该方式是发行人保障产品质量、把握生产节奏、控制生产成本不可或缺的部分。报告期内，公司通过加强人员培训及人员管理，购进新设备，以及进行工业机器人自动化改造等方式，提高公司机械零件的加工精度及加工速度，保证产品质量、提高生产效率。

(3) 公司拥有自主的产品设计能力，相关零部件、控制程序等均为公司研发设计，能够最大程度适配公司产品，在保证产品质量可靠性的同时提高客户使用感受，增强客户黏性，提升客户忠诚度。

(4) 公司建立了完善的质量管理制度，通过对材料采购、零件加工、组装装配、调试及性能测试等各环节的质量控制，确保产品的质量，保证最终产品的产品性能指标和产品运转稳定性符合客户需求。

二、中介机构核查意见

(一) 中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得公司整机产品中各型号的外购部件、自产部件划分明细，复核公司提供的主营业务成本中外购部件及自产部件的金额是否准确；

2、取得公司对机械零件的定义，取得公司提供各主要型号中机械零件外购及自制的比例，并复核相关披露是否准确；

3、查询家居设备类上市公司招股说明书、历年年度报告，针对其生产模式、成本结构、成本明细等信息进行详细分析，并与发行人进行对比；

4、访谈发行人管理层，了解整机设备中外购部件成本和委托加工费用的比例较高的原因，对比分析家居设备类上市公司相关外购部件成本占比是否亦较高；

5、访谈发行人管理层，了解发行人产品机加工的复杂程度和装配工作量与同类企业是否存在较大差异；取得公司主要机型的基础 BOM 清单，分析公司主要产品所需要的零件种类及数量；了解公司主要产品的生产周期，与家具设备类上市公司进行对比分析；

6、访谈发行人管理层，了解发行人生产过程主要环节及各环节的人员数量、生产周期，制约生产环节的关键因素及发行人在该方面竞争力的具体体现。

(二) 中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各期主要机型的成本中，外购部件成本占比分别为62.43%、60.66%、63.17%和59.71%，占比相对较高；发行人各型号整机产品中，自制的机械零部件成本占所需的总机械零部件成本（不包括外购的电气部件、机电材料等）比重均在95%以上，招股说明书中“绝大部分机械零件实现自制”的表述依据充分。

2、家居设备类上市发行人中，发行人生产模式与弘亚数控差异较大（弘亚数控以外协为主），与南兴股份较为相近，即自行生产需要进行机加工的机械零部件并入库，根据整机装配需求，领用相应机械零部件，与外购的元器件一起组装成装备成品，并对外实现销售。发行人与南兴股份主要差异为发行人会将机械零件的部分非核心工序进行委外加工。

3、发行人整机设备中外购部件成本和委托加工费用的比例相对较高，主要系发行人整机设备中伺服控制类、电气元件类、传动类等外购材料成本较高所致。该情形符合发行人业务特点和行业惯例。

4、与南兴股份相比，发行人固定资产金额相对较小、折旧成本较低，制造费用占比较低；发行人产品生产周期相对较长、耗用工时更多，人工成本占比相对较高；发行人直接人工成本占比较高、制造费用占比较低具备合理性。

5、发行人产品的零部件种类、数量均较多，与家居设备类上市发行人弘亚数控、南兴股份相比，发行人主要产品生产周期更长，发行人产品机加工的复杂程度和装配工作量更高。

6、制约发行人生产环节的关键因素主要包括场地、生产安排以及生产人员等；发行人在生产环节的竞争力具体体现在：（1）发行人生产经验丰富，已形成较为高效的生产经营管理体系，在生产计划安排、物料采购及供应、保证各环节有序衔接等方面都形成了独有的竞争力，能够保障发行人有效控制产品成本及产品生产周期，按时向客户交付；（2）发行人坚持机械零件主要采用自制的方式，有助于保障产品质量、把握生产节奏、控制生产成本；（3）发行人拥有自主的产品设计能力，相关零部件、控制程序等均为发行人研发设计，能够最大程度适配发行人产品，在保证产品质量可靠性的同时提高客户使用感受，增强客户黏性，提升客户忠诚度；（4）发行人建立了完善的质量管理制度，通过对材料采购、零

件加工、组装装配、调试及性能测试等各环节的质量控制，确保产品的质量，保证最终产品的产品性能指标和产品运转稳定性符合客户需求。

12. 关于主要供应商

申报材料显示，报告期各期发行人前五大供应商较为稳定，绍兴市翌天工控设备有限公司、绍兴市越城鸿利金属材料供应站各年均在前五大供应商之列。

请发行人：

（1）补充披露向前五大供应商的采购内容、采购金额占同类产品采购金额的比例，是否存在部分原材料主要来自少数供应商的情形，该等情形下发行人是否为供应商的主要客户，发行人对单个供应商、单个供应商对发行人是否存在较为依赖的情形，请结合数据进行分析 and 披露；

（2）补充披露关键外购部件的具体范围，结合关键外购部件的定制化程度、供应商数量和变动情况、供应商规模和行业地位等因素，分析并披露关键外购部件供应商的稳定性和可靠性；

（3）补充披露绍兴市翌天工控设备有限公司、绍兴市越城鸿利金属材料供应站的基本情况，与发行人经营场所的地理位置，与发行人的合作历史，发行人向其采购的产品是否存在同类供应商，分析并披露发行人对其采购价格的公允性，报告期内合作稳定的原因；

（4）补充披露委托加工、外购部件前五大供应商的基本情况，各年采购金额及占该类业务的比例，分析并披露采购价格的公允性。

请保荐人和申报会计师说明对发行人采购金额的函证结果，对未回函情形采取的替代核查程序，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）补充披露向前五大供应商的采购内容、采购金额占同类产品采购金额的比例，是否存在部分原材料主要来自少数供应商的情形，该等情形下发行人是否为供应商的主要客户，发行人对单个供应商、单个供应商对发行人是否存在较为依赖的情形，请结合数据进行分析 and 披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主

要供应商”之“（二）主要供应商情况”部分补充披露如下：

报告期内，公司对合并口径前五大供应商的原材料采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类产品采购金额比例	占采购总额比例
2020 年 1-6 月	1	绍兴市翌天工控设备有限公司	伺服部件类	855.76	81.90%	27.19%
			电气元件类	64.50	18.94%	2.05%
			气动元件类	0.18	0.14%	0.01%
			小计	920.44	-	29.24%
	2	绍兴市越城鸿利金属材料供应站	金属材料类	210.92	36.63%	6.70%
	3	广州市乐佰得喷涂设备有限公司	机电类	188.31	57.95%	5.98%
	4	上海赛尼传动设备有限公司	传动类	161.46	38.40%	5.13%
	5	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服部件类	132.93	12.72%	4.22%
			电气元件类	3.10	0.91%	0.10%
			小计	136.03	-	4.32%
合计			1,617.16	-	51.38%	
2019 年 度	1	绍兴市翌天工控设备有限公司	伺服部件类	980.50	72.82%	15.30%
			电气元件类	124.11	17.81%	1.94%
			气动元件类	1.92	0.75%	0.03%
			其他	0.42	0.07%	0.01%
			小计	1,106.94	-	17.27%
	2	绍兴市越城鸿利金属材料供应站	金属材料类	555.55	36.57%	8.67%
	3	广州市腾惠超声波技术有限公司	机电类	546.56	44.97%	8.53%
			电气元件类	0.09	0.01%	0.00%
			小计	546.65	-	8.53%
	4	诺信（中国）有限公司	机电类	518.59	42.67%	8.09%
	5	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服部件类	313.17	23.26%	4.89%
			电气元件类	9.75	1.40%	0.15%
			其他	1.84	0.32%	0.03%
			小计	324.76	-	5.07%
合计			3,052.49	-	47.63%	
2018 年	1	绍兴市翌天工控设备有	伺服部件类	1,183.85	73.52%	20.09%

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类产品采购金额比例	占采购总额比例
度		有限公司	电气元件类	217.85	27.25%	3.70%
			气动元件类	0.52	0.23%	0.01%
			其他	0.47	0.11%	0.01%
			小计	1,402.68	-	23.80%
	2	绍兴市越城鸿利金属材料供应站	金属材料类	432.96	34.29%	7.35%
	3	广州市腾惠超声波技术有限公司	机电类	381.37	47.46%	6.47%
	4	上海赛尼传动设备有限公司	传动类	310.13	44.79%	5.26%
			其他	0.03	0.01%	0.00%
			小计	310.16	-	5.26%
	5	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服部件类	295.51	18.35%	5.01%
			电气元件类	6.18	0.77%	0.10%
			金属材料类	0.37	0.03%	0.01%
			小计	302.06	-	5.13%
	合计			2,829.23	-	48.01%
2017 年度	1	绍兴市翌天工控设备有限公司	伺服部件类	731.38	50.59%	14.21%
			电气元件类	184.23	26.77%	3.58%
			小计	915.61	-	17.78%
	2	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服部件类	535.88	37.07%	10.41%
			电气元件类	6.96	1.01%	0.14%
			其他	1.22	0.30%	0.02%
			小计	544.05	-	10.57%
	3	绍兴市越城鸿利金属材料供应站	金属材料类	315.25	29.99%	6.12%
	4	广州市腾惠超声波技术有限公司	机电类	312.64	40.86%	6.07%
			电气元件类	0.03	0.00%	0.00%
			小计	312.67	-	6.07%
	5	诺信（中国）有限公司	机电类	258.80	33.83%	5.03%
	合计			2,346.38	-	45.57%

公司与主要供应商均已建立较为稳定的长期合作关系，报告期各期前五大供应商均不属于新增供应商。报告期内，公司向前五大原材料供应商采购金额分别为 2,346.38 万元、2,829.23 万元、3,052.49 万元和 1,617.16 万元，占当期原材料

采购总额的比例分别为 45.57%、48.01%、47.63%和 51.38%。

报告期内，发行人对各类原材料第一大供应商采购情况如下表所示：

采购类别	第一大供应商名称	占同类产品采购比例			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
伺服部件类	绍兴市翌天工控设备有限公司	81.90%	72.82%	73.52%	50.59%
金属材料类	绍兴市越城鸿利金属材料供应站	36.63%	36.57%	34.29%	29.99%
机电类	广州市乐佰得喷涂设备有限公司	57.95%	-	-	-
	广州市腾惠超声波技术有限公司	-	44.97%	47.46%	40.86%
传动类	上海赛尼传动设备有限公司	38.40%	31.72%	44.79%	41.98%
电气元件类	诸暨市华洲机电有限公司	21.29%	19.95%	-	-
	绍兴市翌天工控设备有限公司	-	-	27.25%	26.77%
气动元件类	SMC（中国）有限公司上海分公司	80.99%	63.69%	70.55%	53.80%

注：1、广州市乐佰得喷涂设备有限公司为发行人 2020 年 1-6 月机电类零部件第一大供应商，广州市腾惠超声波技术有限公司为发行人 2017-2019 年度机电类零部件第一大供应商；

2、诸暨市华洲机电有限公司为发行人 2019 年度及 2020 年 1-6 月电气元件类第一大供应商，绍兴市翌天工控设备有限公司为发行人 2017-2018 年度电气元件类第一大供应商。

报告期内，发行人对金属材料类、电气元件类第一大供应商的采购金额占同类产品采购总额的平均比例分别为 30%、20%左右，占比相对较低；发行人对气动元件类第一大供应商的采购金额占同类产品采购总额的平均比例相对较高，主要系 SMC（中国）有限公司上海分公司产品质量相对较高、价格相对公允、且存在长期合作关系，因而发行人主要向其采购。金属材料类、电气元件类、气动元件类属于生产设备常规零部件，且市场上存在众多合格供应商，发行人对该等零部件供应商不存在依赖。

报告期内，发行人向绍兴市越城鸿利金属材料供应站采购金属材料类产品金额占其同期收入的平均比例低于 25%；发行人 2019 年度及 2020 年 1-6 月向诸暨市华洲机电有限公司、2017-2018 年度向绍兴市翌天工控设备有限公司采购电气元件类产品金额占其同期收入的平均比例分别约为 25%、5%；发行人向 SMC（中国）有限公司上海分公司采购气动元件类产品金额占其同期收入的平均比例低于 1%。因此，前述供应商对发行人亦不存在依赖。

报告期内，发行人对伺服部件类、机电类、传动类第一大供应商的采购金额占同类产品采购总额的比例均相对较高，主要系该等零部件为床垫弹簧设备相对较为重要零部件，对其质量、性能要求较高，发行人出于保障设备质量稳定性以及供货周期等因素考虑，一般选择少数合格供应商长期进行采购，符合行业经营特点；此外，市场上亦存在一定数量的该等零部件合格供应商，且整体供应相对较为充分，发行人对单个供应商不存在依赖。

报告期内，发行人向绍兴市翌天工控设备有限公司采购伺服部件类产品金额占其同期收入的平均比例低于 20%；发行人 2020 年 1-6 月向广州市乐佰得喷涂设备有限公司、2017-2019 年度向广州市腾惠超声波技术有限公司采购机电类产品金额占其同期收入的平均比例分别约为 2%、13%；发行人向上海赛尼传动设备有限公司采购传动类产品金额占其同期收入的平均比例约为 10%。因此，前述供应商对发行人不存在依赖。

综上，报告期内，公司不存在向单个供应商的采购金额超过采购总额 50% 的情形，对于金属材料类、电气元件、气动元件类零部件，市场上存在众多合格供应商；对于伺服部件类、机电类、传动类零部件，市场上亦存在一定数量合格供应商且整体供应较为充分，发行人出于质量稳定性以及供货周期等因素考虑，选择从少数合格供应商进行采购，符合行业特点，不存在严重依赖少数供应商的情况。

（二）补充披露关键外购部件的具体范围，结合关键外购部件的定制化程度、供应商数量和变动情况、供应商规模和行业地位等因素，分析并披露关键外购部件供应商的稳定性和可靠性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”增加“3、关键外购部件供应商变动情况”补充披露如下：

3、关键外购部件供应商情况

发行人床垫弹簧设备关键外购部件主要包括伺服部件类中的伺服电机、伺服驱动器、可编程控制器和人机界面等，机电类中的超声波焊接设备、热熔胶机等，传动类中的减速机等。报告期内，前述关键外购部件的供应商合计为 11 家，供应商数量基本未发生变化。

上述关键外购部件定制化程度、主要供应商情况如下表所示：

关键外购部件	关键外购部件名称	定制化程度	主要供应商名称
伺服部件类	伺服电机	通用标准件	1、绍兴市翌天工控设备有限公司 2、贝加莱工业自动化（中国）有限公司
	伺服驱动器		
	可编程控制器		
	人机界面		
机电类	超声波焊接设备	床垫弹簧设备 行业通用部件	广州市腾惠超声波技术有限公司
	热熔胶机		1、广州市乐佰得喷涂设备有限公司 2、诺信（中国）有限公司
传动类	减速机	通用标准部件	上海赛尼传动设备有限公司

如上表，发行人向供应商采购的伺服电机、伺服驱动器、可编程控制器、人机界面、减速机等产品属于通用标准件，相关产品可同时应用于其他行业；发行人向供应商采购的超声波焊接设备、热熔胶机等产品属于行业通用标准件，不属于专门为发行人定制的情形。报告期内，上述供应商提供的关键外购部件质量可靠，均与发行人合作关系良好、稳定。

上述关键外购部件主要供应商规模、行业地位等情况如下表所示：

序号	供应商名称	供应商收入规模	供应商行业地位
1	绍兴市翌天工控设备有限公司	约 7,000 万元	成立于 2003 年，为台达电子工业股份有限公司伺服工控产品浙江地区一级总代理；台达电子工业股份有限公司创立于 1971 年，在全球拥有 175 个运营网点、37 个生产工厂、69 个研发中心，深耕“电源及元器件”、“自动化”与“基础设施”三大业务范畴，为全球客户提供全方位的解决方案服务
2	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	约 4.5 亿元	成立于 1996 年，为 ABB 集团下属贝加莱工业自动化有限公司（B&R Industrial Automation GmbH）的境内子公司；贝加莱工业自动化有限公司拥有 40 余年发展历史，在全球 68 个国家拥有 175 个分支机构，为工业自动化领域的全球领先企业
3	广州市腾惠超声波技术有限公司	约 3,000 万元	成立于 2009 年，是一家集研发、设计、生产、销售、服务为一体的专业超声波应用制造高新技术企业，产品广泛应用于电子、电器、塑胶、家电、玩具、汽车、包装、通信、医疗等行业
4	广州市乐佰得喷涂设备有限公司	约 7,000 万元	成立于 2009 年，为瑞士乐佰得集团（ROBATECH AG）于中国境内设立的全资子公司；乐佰得集团创立于 1975 年，是全球领先的工业热熔胶和冷胶喷涂应用解决方案的供应商，在全球 70 多个国家和地区设立办事处
5	诺信（中国）有限公司	11-13 亿元	成立于 1995 年，为美国诺信公司（NORDSON CORPORATION）于中国设立的全资子公司；美国诺信公司成立于 1954

序号	供应商名称	供应商收入规模	供应商行业地位
			年，纳斯达克交易所上市公司（NDSN.O），专业提供精密喷涂技术及解决方案，在全球超过 30 个以上国家/地区设有运营机构或办事处
6	上海赛尼传动设备有限公司	约 3,000 万元	成立于 2000 年，专业生产销售精密行星减速机、工业齿轮箱、斜齿轮减速机、锥斜齿减速机、蜗轮蜗杆减速机，行星无级变速器、非标类减速机等十二大系列产品，并广泛应用于多个国民经济支柱产业领域

注：上述信息来源于公司官网、公开查询信息等。

对于热熔胶机、伺服控制部件等发行人床垫弹簧设备中的关键外购部件，因其质量性能的先进性、稳定性和准确性要求较高，为保障公司产品供货周期及质量稳定性，公司一般选择部分具备较强行业地位和实力的合格供应商长期进行采购，以保持关键外购部件及其供应商的稳定性和可靠性；但该类部件的市场供应较为充分，可选厂商数量较多，不存在对特定供应商的依赖。

（三）补充披露绍兴市翌天工控设备有限公司、绍兴市越城鸿利金属材料供应站的基本情况，与发行人经营场所的地理位置，与发行人的合作历史，发行人向其采购的产品是否存在同类供应商，分析并披露发行人对其采购价格的公允性，报告期内合作稳定的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”部分补充披露如下：

上述发行人各类原材料第一大供应商中，绍兴市翌天工控设备有限公司、绍兴市越城鸿利金属材料供应站与发行人同位于绍兴，其基本情况以及与发行人合作情况如下：

（1）绍兴市翌天工控设备有限公司

根据公司官网、工商查询信息以及客户访谈情况，绍兴市翌天工控设备有限公司于 2003 年成立于绍兴市越城区，实际控制人为应燕、谷平凡夫妇，其主要从事各类工控产品的代理业务，为台达电子工业股份有限公司伺服工控产品浙江地区一级总代理，其仅负责向发行人供货并提供售后服务，发行人采购价格系与台达电子工业股份有限公司 1992 年在上海投资成立、负责台达在中国大陆市场营销与服务网络建设的“中达电通股份有限公司”直接协商确定，采购价格公允。报告期内，发行人向绍兴市翌天工控设备有限公司采购金额占其同期收入的平均比例低于 25%。

绍兴市翌天工控设备有限公司与发行人合作时间超过 10 年，合作关系良好稳定；发行人向其采购主要出于对台达伺服工控产品质量、性能的信任以及本地代理商供货、提供售后服务具有便利性等因素考虑综合确定；其与发行人不存在任何关联关系，除向其采购外，发行人伺服部件类产品亦同时向贝加莱工业自动化（中国）有限公司采购。

（2）绍兴市越城鸿利金属材料供应站

根据公司官网、工商查询信息以及客户访谈情况，绍兴市越城鸿利金属材料供应站于 1998 年成立于绍兴市越城区，实际控制人为金关尧，其主要从事金属材料加工及销售业务。发行人对金属材料的采购具有小批量、多品种、多批次的特点，以 2019 年度为例，发行人合计采购 810 余种型号金属材料，每种型号平均采购金额仅约 1.87 万元，向绍兴市越城鸿利金属材料供应站采购 420 余种金属材料，每种型号平均采购金额约为 1.30 万元。基于上述采购特点，发行人对于金属类原材料的采购在满足质量要求的前提下采用就近原则。

绍兴市越城鸿利金属材料供应站与发行人合作时间亦超过 10 年，合作关系良好稳定；发行人向其采购主要系其产品质量、供货能力符合发行人要求，且与发行人同属于绍兴地区，小批量、多批次采购具有便利性、及时性；其与发行人不存在任何关联关系。

发行人向绍兴市越城鸿利金属材料供应站采购价格系以金属材料现行市场价格加上加工、运输费用确定，金属材料市场价格根据金属材料报价网站价格确定，加工费用由发行人与其协商确定，报告期内较为稳定，且与绍兴市越城鸿利金属材料供应站为其他客户加工费用不存在重大差异，采购价格公允。

除向绍兴市越城鸿利金属材料供应站采购外，发行人金属材料亦同时向绍兴市奕宸钢材有限公司、浙江绍兴正钢物资有限公司等进行采购。报告期内，发行人向绍兴市越城鸿利金属材料供应站采购金额占其同期收入的平均比例低于 25%。

（四）补充披露委托加工、外购部件前五大供应商的基本情况，各年采购金额及占该类业务的比例，分析并披露采购价格的公允性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”部分增加“4、分类别主要供应商情况”

补充披露如下：

4、分类别主要供应商情况

根据是否需进一步加工，公司采购的原材料可进一步区分为金属材料 and 外购部件；金属材料需公司进一步加工形成机械零件，外购部件通常可直接用于组件或整机装配。

报告期内，公司向外购部件前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类产品采购金额比例	占外购部件采购金额比例
2020 年 1-6 月	1	绍兴市翌天工控设备有限公司	伺服控制类	855.76	81.90%	33.93%
			电气元件类	64.50	18.94%	2.56%
			气动元件类	0.18	0.14%	0.01%
			小计	920.44	-	36.49%
	2	广州市乐佰得喷涂设备有限公司	机电类	188.31	57.95%	7.47%
	3	上海赛尼传动设备有限公司	传动类	161.46	38.40%	6.40%
	4	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服控制类	132.93	12.72%	5.27%
			电气元件类	3.10	0.91%	0.12%
			小计	136.03	-	5.39%
	5	广州市腾惠超声波技术有限公司	机电类	127.72	39.31%	5.06%
	合计			1,533.97	-	60.82%
2019 年 度	1	绍兴市翌天工控设备有限公司	伺服控制类	980.50	72.82%	20.31%
			电气元件类	124.11	17.81%	2.57%
			气动元件类	1.92	0.75%	0.04%
			其他	0.42	0.07%	0.01%
			小计	1,106.94	-	22.93%
	2	广州市腾惠超声波技术有限公司	机电类	546.56	44.97%	11.32%
			电气元件类	0.09	0.01%	0.00%
			小计	546.65	-	11.32%
	3	诺信（中国）有限公司	机电类	518.59	42.67%	10.74%
	4	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服控制类	313.17	23.26%	6.49%
			电气元件类	9.75	1.40%	0.20%

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类产品采购金额比例	占外购部件采购金额比例
			其他	1.84	0.32%	0.04%
			小计	324.76	—	6.73%
	5	上海赛尼传动设备有限公司	传动类	231.66	31.72%	4.80%
			其他	0.01	0.00%	0.00%
			小计	231.67	—	4.80%
	合计			2,728.61	—	56.51%
2018 年度	1	绍兴市翌天工控设备有限公司	伺服控制类	1,183.85	73.52%	26.00%
			电气元件类	217.85	27.25%	4.78%
			气动元件类	0.52	0.23%	0.01%
			其他	0.47	0.11%	0.01%
			小计	1,402.68	—	30.81%
	2	广州市腾惠超声波技术有限公司	机电类	381.37	47.46%	8.38%
	3	上海赛尼传动设备有限公司	传动类	310.13	44.79%	6.81%
			其他	0.03	0.01%	0.00%
			小计	310.16	—	6.81%
	4	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服控制类	295.51	18.35%	6.49%
			电气元件类	6.18	0.77%	0.14%
			小计	301.69	—	6.63%
	5	诺信（中国）有限公司	机电类	239.24	29.77%	5.25%
	合计			2,635.14	—	57.87%
2017 年度	1	绍兴市翌天工控设备有限公司	伺服控制类	731.38	50.59%	18.14%
			电气元件类	184.23	26.77%	4.57%
			小计	915.61	—	22.71%
	2	贝加莱工业自动化（中国）有限公司	伺服控制类	535.88	37.07%	13.29%
			电气元件类	6.96	1.01%	0.17%
			其他	1.22	0.30%	0.03%
			小计	544.05	—	13.49%
	3	广州市腾惠超声波技术有限公司	机电类	312.64	40.86%	7.75%
			电气元件类	0.03	0.00%	0.00%
			小计	312.67	—	7.76%
	4	诺信（中国）有限公司	机电类	258.80	33.83%	6.42%

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类产品采购金额比例	占外购部件采购金额比例
	5	上海赛尼传动设备有限公司	传动类	252.95	41.98%	6.27%
			其他	0.06	0.01%	0.00%
			小计	253.00	-	6.28%
	合计			2,284.13	-	56.66%

关于上述外购部件主要供应商基本情况以及采购价格公允性，参见本节之“四、公司采购情况和主要供应商”之“(二) 主要供应商情况”之“1、主要供应商变动情况”、“2、采购价格公允性”相关内容。

公司采购的委外加工服务主要为喷塑、热处理、镀锌、线切割加工、齿轮加工等，报告期内，公司向前五大委托加工供应商采购情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占委托加工采购金额比例
2020 年 1-6 月	1	诸暨华洲机电有限公司	喷塑	40.26	38.80%
	2	诸暨市泽宇喷塑厂	喷塑	16.51	15.91%
	3	绍兴市上虞新意贸易有限公司	镀锌	14.55	14.02%
	4	绍兴宝通金属热处理有限公司	热处理	13.47	12.98%
	5	绍兴市越城区金锋离心铸造厂	齿轮加工	11.16	10.76%
	合计			95.95	92.48%
2019 年 度	1	绍兴市林林通风设备有限公司	喷塑	98.61	35.57%
	2	诸暨华洲机电有限公司	喷塑	42.76	15.43%
	3	绍兴宝通金属热处理有限公司	热处理	31.07	11.21%
	4	绍兴市越城区五佳模具加工部	线切割加工	27.04	9.76%
	5	绍兴市越城区金锋离心铸造厂	齿轮加工	21.81	7.87%
	合计			221.30	79.83%
2018 年 度	1	绍兴市林林通风设备有限公司	喷塑	65.71	33.06%
	2	诸暨华洲机电有限公司	喷塑	27.25	13.71%
	3	绍兴市越城区五佳模具加工部	线切割加工	26.72	13.44%
	4	绍兴宝通金属热处理有限公司	热处理	25.66	12.91%
	5	绍兴上虞顺风金属表面处理有限公司	镀锌	24.50	12.33%
	合计			169.84	85.44%
2017 年	1	诸暨华洲机电有限公司	喷塑	58.90	34.74%

年份	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占委托加工采购金额比例
度	2	绍兴宝通金属热处理有限公司	热处理	31.21	18.41%
	3	绍兴市越城区金锋离心铸造厂	齿轮加工	21.08	12.43%
	4	绍兴市越城区五佳模具加工部	线切割加工	23.15	13.65%
	5	绍兴市林林通风设备有限公司	喷塑	12.69	7.49%
	合计			147.03	86.72%

上述委托加工供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	基本信息
1	诸暨华洲机电有限公司	成立于 2010 年，主要从事变压器等电气零部件的制造销售，亦通过其分公司（诸暨市华洲机电有限公司喷涂分公司）提供喷塑服务，与发行人合作历史约 10 年
2	诸暨市泽宇喷塑厂	成立于 2019 年，主要从事喷塑业务，自 2020 年 3 月起与发行人开始合作
3	绍兴市上虞新意贸易有限公司	成立于 2019 年，主要从事电镀业务，自 2019 年 9 月起与发行人开始合作
4	绍兴宝通金属热处理有限公司	成立于 2003 年，主要提供热处理服务，与发行人合作历史约 10 年
5	绍兴市越城区金锋离心铸造厂	成立于 1998 年，主要从事金属加工业务，与发行人合作历史约 10 年
6	绍兴市林林通风设备有限公司	成立于 2017 年，主要从事喷塑业务，与发行人于 2017 年开始合作
7	绍兴市越城区五佳模具加工部	成立于 2013 年，主要从事金属加工业务，与发行人合作历史约 5 年以上
8	绍兴上虞顺风金属表面处理有限公司	成立于 1998 年，主要从事电镀业务，与发行人合作历史约 5 年

发行人与上述委托加工厂商基于加工成本、市场行情通过协商定价。以喷塑、热处理、镀锌三种发行人主要采购的委托加工服务为例：喷塑加工采购价格主要根据喷塑加工面积与喷塑加工单价确定，报告期内喷塑加工单价基本介于 22-24 元/平米；热处理、镀锌加工采购价格主要根据加工产品重量与加工单价确定，镀锌加工单价为每千克 1.1 元，热处理加工单价根据工序不同有所差异，以主要工序发黑为例，报告期内加工单价基本为 1.2 元/千克，前述委托加工厂商为发行人及其他客户加工费用不存在重大差异，发行人委托加工采购价格具有公允性。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

1、对发行人采购金额的函证结果，对未回函情形采取的替代核查程序

保荐机构、申报会计师对发行人主要供应商进行了函证，函证了双方往来业务数据，对于原材料供应商，报告期各期中中介机构对采购金额的发函比例分别为84.59%、87.91%、87.05%和83.94%，回函比例分别为97.15%、94.76%、94.70%和100.00%；对于委托加工厂商，报告期各期中中介机构对采购金额的发函比例分别为60.63%、59.67%、62.31%和81.73%，回函比例分别为87.65%、44.60%、42.75%和100.00%。

对于未回函情形执行了如下替代核查程序：检查采购合同的具体条款，检查合同对应的入库单、验收单、采购发票、银行回单等单据，检查报告期各期期后付款情况；同时，亦通过现场走访及视频访谈获取重要供应商的基本资料、采购情况以验证采购供应商的真实性、采购金额的准确性。

2、其他事项核查过程

1、取得发行人供应商采购明细表，检查公司与主要供应商之间的采购合同、采购发票、付款凭证等原始单据，确认采购真实性；

2、根据供应商采购明细表，分析发行人报告期内向主要供应商采购金额占同类产品或服务采购金额的比例、各类供应商数量、变动情况；

3、通过公开信息查询，了解发行人各类原材料主要供应商规模、行业地位等基本情况；

4、访谈发行人生产、研发、采购部门负责人，了解公司产品关键外购部件具体范围以及外购部件定制化程度；

5、走访包括绍兴市翌天工控设备有限公司、绍兴市越城鸿利金属材料供应站在内的主要供应商，了解主要供应商的基本情况和经营状况，与发行人合作历史、合作关系稳定性、采购定价机制、采购价格变动情况。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

1、对于金属材料类、电气元件、气动元件类零部件，市场上存在众多合格供应商；对于伺服部件类、机电类、传动类零部件，市场上亦存在一定数量合格供应商且整体供应较为充分，发行人出于质量稳定性以及供货周期等因素考虑，选择从少数合格供应商进行采购，符合行业特点，不存在严重依赖少数供应商的

情况；

2、发行人关键外购部件基本均为通用标准件或床垫弹簧设备行业通用标准件，不存在专门为发行人定制的情形；报告期内，关键外购部件供应商均为发行人相关产品第一大/前二大供应商，与发行人合作关系良好稳定，且基本均为规模较大、国际化程度较高的知名企业或床垫弹簧设备行业内较为知名供应商，关键外购部件供应商可靠、稳定；

3、发行人向绍兴市翌天工控设备有限公司、绍兴市越城鸿利金属材料供应站采购主要出于对其产品质量、性能以及运输成本、运输时间等因素的综合考虑，发行人与其合作时间较长且合作关系良好稳定，采购价格公允；

4、发行人与主要委托加工厂商合作时间较长，采购价格基于加工成本、市场行情通过协商确定，具有公允性。

13. 关于毛利率

前次审核问询回复显示，发行人的毛利率较高，主要由于中高端床垫弹簧设备领域竞争者较少，主流床垫生产企业及境外客户价格敏感度较低、自制零部件比例较高等原因。

请发行人：

（1）结合发行人与家具设备类上市公司销售模式、境外销售比例、客户议价能力、产品技术难度及市场定位、市场竞争情况等方面存在的差异，补充披露发行人毛利率显著高于家具设备类上市公司的原因及合理性；

（2）结合主要零部件自制和外购比例、自制和外购成本比较等因素进一步论述并披露发行人自制零部件是否为毛利率较高的原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）结合发行人与家具设备类上市公司销售模式、境外销售比例、客户议价能力、产品技术难度及市场定位、市场竞争情况等方面存在的差异，补充披露发行人毛利率显著高于家具设备类上市公司的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经

营成果分析”之“（三）营业毛利和毛利率分析”之“6、可比上市公司、同行业公司毛利率对比分析”之“（1）可比上市公司毛利率对比分析”补充披露如下：

上述可比上市公司中，弘亚数控、南兴股份均为家具设备类上市公司。发行人毛利率高于前述公司，主要系销售模式、境外销售比例、客户议价能力、产品技术难度及市场定位、市场竞争情况等方面存在一定差异所致，具体情况如下：

①销售模式、境外销售比例差异

发行人与弘亚数控、南兴股份在销售模式、境外销售比例等方面情况对比如下：

公司简称	主要销售模式	主要销售模式收入占比	境外销售收入占比
弘亚数控	经销	90.25%	27.52%
南兴股份	经销	64.96%	11.61%
华剑智能	直销	75.80%	73.98%

注：1、南兴股份主要销售模式收入占比为定期报告中各期比例的均值，且披露口径为占营业收入的比例，弘亚数控定期报告中未披露销售模式对应收入占比，上表中为招股说明书中对应收入占比，且披露口径为占主营业务收入的比，发行人亦为占主营业务收入的比；

2、弘亚数控、南兴股份境外销售收入占比为定期报告中各期比例的均值，且披露口径为占营业收入的比例，发行人为占主营业务收入的比；

如上表，弘亚数控、南兴股份的主要销售模式均为经销，经销收入占主营业务收入的平均比例分别为 90.25%、64.96%；发行人的主要销售模式为直销，报告期内直销收入占主营业务收入的平均比例为 75.80%。

弘亚数控、南兴股份的主要销售区域均为境内，境外销售收入占主营业务收入的平均比例分别为 27.52%、11.61%；发行人的主要销售区域为境外，报告期内境外销售收入占主营业务收入的平均比例为 73.98%。

②客户议价能力差异

发行人与弘亚数控、南兴股份在客户议价能力方面情况对比如下：

公司简称	销售付款政策	预收款项占比
弘亚数控	原则上款到发货	4.86%
南兴股份	对于国内经销商，下订单时预付总货款的 10-30%； 对于普通国内直销客户、国外客户（除伊朗、俄罗斯经销商外），	1.98%

公司简称	销售付款政策	预收款项占比
	签订销售合同时预付总货款的 10-30%，收到全款后发货； 对于国外经销商（伊朗、俄罗斯）、信誉良好的国内直销客户， 下订单时预付总货款的 10-30%；	
华剑智能	对于大部分客户，签订合同后收取 30%左右货款，发货前收取 70%以上货款	22.74%

注：1、弘亚数控、南兴股份预收款项占比为定期报告中各期比例的均值，各期预收款项占比=各期初预收款项金额/当期营业收入金额；

2、报告期包含半年度的，计算比例时将当期营业收入*2 作年化处理。

如上表，发行人对货款的回款控制较为严格，采取了较为严格的预收款政策；报告期各期，发行人期初预收款项占当期营业收入的平均比例显著高于家具设备类上市公司弘亚数控、南兴股份；此外，公司根据合同约定对销售的设备配备了密码锁定装置，若客户未按期付款，则设备将因锁定无法正常使用，从而促使客户定期支付货款，上述情形一定程度上均体现出发行人具有较强的议价能力。

① 产品技术难度差异

与家具设备类上市公司相比，发行人研发生产的床垫弹簧设备具有更高的技术难度，主要体现在对伺服控制系统的应用程度、定制化程度等方面：

A、对伺服控制系统的应用程度差异

发行人与弘亚数控、南兴股份主要原材料采购中伺服部件类占比情况对比如下：

公司简称	伺服部件类产品范围	伺服部件采购金额占比
弘亚数控	可编程控制器、人机界面、高速电机、铝壳电机等	6.82%
南兴股份	电机类	12.53%
华剑智能	伺服电机、伺服驱动器、可编程控制器、人机界面等	27.77%

注：1、弘亚数控与发行人的伺服部件采购金额占比为招股说明书中报告期各期比例的均值，各期伺服部件采购金额占比=各期伺服部件采购金额/当期采购金额；南兴股份招股说明书中未披露采购金额占比，以其披露的主营业务成本中各类原材料金额占比进行统计。

2、弘亚数控招股说明书中未明确说明其采购的“高速电机”、“铝壳电机”是否为伺服电机，南兴股份招股说明书中未将其采购的电器元件类产品具体细分为伺服部件和其他电器产品，谨慎起见，上表均纳入伺服部件类产品进行统计；

如上表，发行人伺服部件采购金额占比远高于家具设备类上市公司弘亚数

控、南兴股份，主要系发行人床垫弹簧设备智能化、数控化水平较高，应用了大量伺服部件类产品，一定程度上体现出发行人床垫弹簧设备产品技术水平较高。

B、定制化程度差异

发行人与弘亚数控、南兴股份产品定制化情况对比如下：

单位：万元

公司简称	产品定制化程度	生产周期	产品平均售价	产品平均销量（台/套）
弘亚数控	产品以常规通用机型为主、非常规订制机型为辅； 报告期内公司主要产品销售及各期末库存商品中通用机型占比 70%左右；	7-15 天	9.21	11,782
南兴股份	国内木工机械行业大多数企业所生产的产品为批量生产的标准产品，并非定制化产品	-	7.91	10,978
华剑智能	由于客户所在地域、参数选择、功能等需求存在差异，产品在主体结构基本相同的基础上，具有一定定制化特征，定制化部分占营业成本的比例约 30%-50%左右	6-9 个月	43.72	448

注：1、弘亚数控、南兴股份产品平均售价为定期报告中各期专用设备产品平均售价的均值；

2、弘亚数控、南兴股份产品平均销量为定期报告中各期专用设备销量的均值，报告期包含半年度的，将销量*2 作年化处理；

3、弘亚数控招股说明书披露，其常规机型从下达生产订单到产成品入库的生产周期为 7-15 天；南兴股份未明确披露其产品生产周期情况。

如上表，板式家具机械设备一般为通用产品，定制化程度较低，平均生产周期较短、平均售价较低、产品产销量规模较大；发行人研发生产的床垫弹簧设备定制化程度相对较高，生产周期相对较长、平均售价相对较高、产销量规模相对较低。因此，上述对比情况亦体现出床垫弹簧设备技术难度较高。

④市场定位、市场竞争情况差异

根据弘亚数控招股说明书披露，我国板式家具机械制造企业规模普遍较小、生产厂家数量较多、区域集中，并且很大一部分厂商依靠仿制国内外先进设备型号经营，缺乏自主研发和技术创新能力，导致国内板式家具机械产品同构化、

同质化现象严重，价格竞争比较激烈。在中高端产品市场，由于技术门槛相对较高，竞争格局也相对稳定。弘亚数控、南兴装备、佛山新马、青岛永强、东莞华力等在国内规模相对较大的板式家具机械企业，均具备一定的研发实力和品牌知名度，产品质量和性能较为稳定，市场覆盖面较广，拥有各自差异化的竞争优势。

发行人所处的床垫弹簧设备行业属于装备制造业的细分领域，行业内生产厂家数量较少，截至目前仅 20 余家，整体竞争环境较为宽松；对于以发行人为代表的主要面向下游中高端床垫企业的设备供应商，行业内仅 5 家左右。

除行业差异，不同细分产品面临的市场定位、竞争环境不同，亦对毛利率产生较大影响。如弘亚数控四类主要产品封边机、数控钻（含多排钻）、加工中心、裁板锯最近三年及一期的平均毛利率分别为 48.86%、24.78%、19.64%和 29.30%，存在较大差异；根据其招股说明书，弘亚数控封边机 2013 年至 2016 上半年的直销毛利率在 50%-62%左右。根据其招股说明书中关于不同产品毛利率差异的分析，存在差异主要系公司不同产品市场地位不同所致，具有合理性。南兴股份封边机产品最近三年及一期的平均毛利率为 30.81%，与弘亚数控同类产品存在较大差异，根据弘亚数控招股说明书披露，其封边机拥有较强的技术优势以及立足“进口替代”的市场定位导致销售价格较高，因此毛利率高于南兴股份具有合理性。

发行人床垫弹簧设备具有较强的技术水平，中高端产品与国际领先企业同类产品技术、性能较为接近，并以直销和海外销售为主，定价亦参考国际领先企业同类设备价格并给予一定折扣确定，销售价格及毛利率相对较高具有合理性。

综上，发行人床垫弹簧设备与弘亚数控、南兴股份的板式家具机械设备属于不同的设备领域，市场定位和市场竞争环境存在较大差异，且销售模式、境外销售比例、客户议价能力、产品技术难度等方面均存在较大差异，发行人产品毛利率高于家具设备类上市公司具有合理性。

（二）结合主要零部件自制和外购比例、自制和外购成本比较等因素进一步论述并披露发行人自制零部件是否为毛利率较高的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经

营成果分析”之“（三）营业毛利和毛利率分析”之“2、综合毛利率变动分析”之“（1）毛利率较高合理性”之“②公司经营策略及优势”补充修改披露如下：

C、发行人零部件自制比例较高，成本控制能力较强

床垫弹簧设备由上千种零部件构成，其中机械零部件绝大多数为非标件。目前公司除电气部件、金属材料以及电线、电源等辅材向供应商采购外，实现了绝大部分机械零件的自制，报告期各期，发行人主要产品机械零件成本中自制零部件成本占比均在 95%以上。发行人床垫弹簧设备机械零件主要采用自制，系床垫弹簧设备机械零件采购具有小批量、多批次特点，通过外协加工成本较高。以邦尼尔弹簧床芯生产线设备 SX-100T 为例，其机械零件数量有约 1,100 种，单台设备所需每种机械零件平均仅约 3 个，报告期内 SX-100T 年产量最多为 41 台，因此每种型号机械零件年平均采购数量最多仅上百个。由于公司机械零件具有型号种类多、且单一型号采购数量少的特点，外协厂商通常报价较高。报告期内，公司曾对部分机械零部件向外协厂商进行询价，报价基本为发行人自制成本的 2 倍左右。报告期内，发行人自制机械零部件成本占整机产品成本比例约为 30%。受益于公司较强的机械零部件自制能力，公司能够有效控制生产成本，是发行人实现较高的毛利率水平的原因之一。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

1、了解板式家具机械设备行业竞争状况，并与发行人所处的床垫弹簧设备行业进行对比；

2、了解弘亚数控、南兴股份等家具设备类企业市场定位情况，并与发行人市场定位进行对比；

3、了解弘亚数控、南兴股份等家具设备类企业销售模式、境外销售比例情况，并与发行人进行对比；

4、了解板式家具机械设备技术水平、工艺复杂程度、定制化程度、主要原材料等情况，并与发行人进行对比；

5、了解弘亚数控、南兴股份销售付款政策，并与发行人进行对比；

6、了解弘亚数控、南兴股份主要产品生产周期、平均售价、产销量情况，并与发行人进行对比；

7、根据发行人提供的各机型 BOM（物料清单）中自制机械零件及外购零件情况，分析发行人自制机械零部件占比；

8、查询金属制造业上市公司毛利率情况，访谈发行人高管，了解外部供应商对机械零部件加工的报价情况，并与发行人自产成本进行对比。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与家具设备类上市公司弘亚数控、南兴股份在销售模式、境外销售比例、客户议价能力、产品技术难度及市场定位、市场竞争情况等方面存在差异，发行人毛利率高于弘亚数控、南兴股份具有合理性。

2、发行人核心技术产品机械零件成本中自制比例均在 95%以上，发行人自制能力较强，有利于实现较高的毛利率水平。

14. 关于应收账款

申报材料显示，报告期各期末发行人的应收账款余额分别为 927.40 万元、1,083.90 万元、807.77 万元、1,008.38 万元。

请发行人补充披露：

（1）截至目前应收账款期后回款情况；

（2）报告期各期末应收账款逾期情况及期后回款比例；

（3）报告期内是否存在应收账款核销的情形，结合回款情况论述坏账准备计提的充分性；

（4）预收账款重分类至合同负债及其他流动负债的标准。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）截至目前应收账款期后回款情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”之“①应收账款变动情况”部分补充披露如下：

截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收账款余额为 1,008.38 万元。截至 2020

年 12 月 31 日，应收账款回款金额为 932.74 万元，回款比例为 92.50%，回款情况良好。

（二）报告期各期末应收账款逾期情况及期后回款比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”增加“⑨应收账款逾期及期后回款情况”补充披露如下：

⑨应收账款逾期及期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款账面余额	1,008.38	807.77	1,083.90	927.40
逾期应收账款账面余额	292.78	212.47	404.72	352.03
逾期应收账款账面余额占比	29.03%	26.30%	37.34%	37.96%
逾期应收账款期后回款金额	268.53	188.22	384.47	352.03
期后回款比例	91.72%	88.59%	95.00%	100.00%

注：报告期内逾期应收账款期后回款金额为截至 2020 年 12 月 31 日的回款情况。

截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款账面余额占应收账款账面余额的比例为 37.96%、37.34%、26.30%和 29.03%，逾期应收账款形成的主要原因为少量客户资金紧张，延期支付。公司近年来加强催款力度，报告期内逾期应收账款占比总体呈现下降趋势。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司报告期各期末的逾期应收账款期后回款比例分别为 100.00%、95.00%、88.59%和 91.72%，保持在较高水平，主要系公司应收账款债务人整体资金实力和信用状况良好，应收账款的收回较有保障、收款风险较小；此外，公司基于销售合同约定公司在出售的设备中设有控制密码，若客户未能按期回款则设备将被锁定，无法正常使用，也有效保障公司的回款效率。报告期期末的逾期应收账款中，仅有的两家客户合计 24.25 万元尚未收回，系公司为支持其正常经营给予一定账期宽限。

（三）报告期内是否存在应收账款核销的情形，结合回款情况论述坏账准备计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”之“③坏账准备计提情况”增加“C、坏账准备计提的充分性分析”补充披露如下：

C、坏账准备计提的充分性分析

报告期内，公司仅在 2018 年度核销应收账款坏帐准备 6.42 万元，其他期间不存在应收账款核销的情形。

报告期各期末，公司应收账款账龄构成、坏账准备计提及期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率/ 坏账准备计提比例	期后回款金额	期后回款比例
2020. 06. 30					
1 年以内	850. 91	42. 55	5%	803. 02	94. 37%
1-2 年	127. 20	15. 08	11. 85%	119. 72	94. 12%
2-3 年	30. 27	12. 71	42%	10. 00	33. 04%
合计	1, 008. 38	70. 34	6. 98%	932. 74	92. 50%
2019. 12. 31					
1 年以内	619. 55	30. 98	5%	589. 59	95. 16%
1-2 年	151. 55	18. 13	11. 96%	150. 82	99. 52%
2-3 年	36. 67	15. 40	42%	16. 40	44. 72%
合计	807. 77	64. 51	7. 99%	756. 81	93. 69%
2018. 12. 31					
1 年以内	936. 59	46. 83	5%	935. 84	99. 92%
1-2 年	147. 31	14. 73	10%	127. 03	86. 23%
2-3 年	-	-	-	-	-
合计	1, 083. 90	61. 56	5. 68%	1, 062. 87	98. 06%
2017. 12. 31					
1 年以内	887. 88	44. 39	5%	865. 58	97. 49%
1-2 年	36. 18	3. 62	10%	36. 18	100. 00%
2-3 年	3. 34	1. 00	30%	3. 34	100. 00%
合计	927. 40	49. 01	5. 29%	905. 10	97. 60%

注：期后回款统计至 2020 年 12 月 31 日。

报告期内，公司的应收账款账龄较短，主要集中在一年以内，不存在 3 年以上的应收账款。公司账龄在 1 年以内的应收账款的期后回款情况较好，期后回款比例总体在 88%以上，回款情况较好。

报告期各期末，公司应收账款坏账准备的计提比例/预期信用损失率分别为 5.29%、5.68%、7.99%和 6.98%，截至 2020 年 12 月 31 日，各期末应收账款期后回款比例分别为 97.60%、98.06%、93.69%和 92.50%，期后未回款比例与坏账准备/预期信用损失计提比例差异较小。因此，公司应收账款坏账准备的计提充分。

（四）预收账款重分类至合同负债及其他流动负债的标准

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）负债状况构成及变动分析”之“1、流动负债分析”之“（3）合同负债”部分补充披露如下：

公司于 2020 年 1 月 1 日执行新收入准则，将原预收账款期末余额中具有合同（包括书面合同、口头及其他形式的约定）的部分，因存在履约义务，将不含税金额重分类至合同负债，将销项税金额重分类至其他流动负债。

根据财政部《增值税会计处理规定》（财会[2016]22 号）中关于销售业务相关规定：“按国家会计统一的会计制度确认收入或利得的时点早于按照增值税制度确认增值税纳税义务发生时点的，应将相关销项税额计入‘应交税费——待转销项税额’科目，待实际发生纳税义务时再转入‘应交税费——应交增值税（销项税额）’或‘应交税费——简易计税’科目。”

合同负债是指企业已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务，其为未来在履行履约义务时有权收取的对价金额，不应包含企业代第三方收取的款项，如增值税。因此，公司按照新收入准则应将原预收账款中包含的增值税予以扣除，确认为“应交税费——待转销项税额”，在“其他流动负债”列报。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、取得发行人应收账款期后回款统计情况，并通过取得银行流水、抽查银行单据等进行核查；

2、取得发行人应收账款逾期情况统计表，分析逾期应收账款回款情况及坏

账准备计提情况；

3、取得发行人应收账款核销明细表，分析发行人应收账款坏账准备计提是否充分；

4、查询新金融工具准则及财政部《增值税会计处理规定》等相关法规内容，判断发行人预收账款重分类是否合理。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人应收账款期后回款情况良好。
- 2、发行人已补充披露报告期各期末应收账款逾期情况及期后回款比例。
- 3、报告期内发行人存在应收账款核销的情形，发行人坏账准备计提充分。
- 4、发行人预收账款重分类至合同负债及其他流动负债的标准合理。

15. 关于存货

前次审核问询回复显示，发行人整机发出商品的收入确认周期（从发货日至收入确认日）一般为 1-6 个月，其中境外销售周期一般为 3-6 个月，境内销售周期一般为 1-2 个月；报告期各期发出商品占存货余额的比例分别为 19.38%、21.61%、29.29%和 9.16%。发行人于每个报告期期末，定期对失去使用价值的存货进行评估，如果预计未来不能使用的存货全额计提存货跌价准备，如果能够使用则无需计提存货跌价准备。

请发行人：

（1）补充披露整机产品境外销售从发货至收入确认的主要环节及各环节所需时间，发行人采用的海运服务商运往各大洲通常所需时间，境外销售周期显著高于境内销售的原因及合理性；

（2）结合发行人与家具设备类上市公司主要产品境外销售比例、销售区域和安装复杂程度等对比情况，分析并披露发行人的发出商品占存货余额的比重显著高于同类公司的原因及合理性；

（3）补充披露各期末发出商品在 3 个月内、3-6 个月内、超过 6 个月确认收入的金额和比例，与各期末发出商品中境外销售和境内销售的比例是否匹配，超过 6 个月尚未确认收入的销售客户基本情况及未确认收入的原因；

（4）补充披露发行人对不同类别的存货价值进行评估的方法，存货跌价准

备计提方法是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业公司是否存在较大差异，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人和申报会计师说明对不同类型存货完整性采取的核查程序和核查结论，存货盘点及抽盘结果，对上述事项发表明确意见。请申报会计师说明对存货跌价准备采取的审计程序。

回复：

一、发行人补充披露情况

（一）补充披露整机产品境外销售从发货至收入确认的主要环节及各环节所需时间，发行人采用的海运服务商运往各大洲通常所需时间，境外销售周期显著高于境内销售的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”之“①存货构成及变动情况”之“C、发出商品”部分补充披露如下：

报告期各期末，公司发出商品以整机设备为主，约占发出商品余额的 99%。由公司负责安装调试的，公司整机发出商品的收入确认周期（从发货日至收入确认日）一般为 1-6 个月，其中境外销售周期一般为 3-6 个月，境内销售周期一般为 1-2 个月。无需公司负责安装调试的，公司整机发出商品的收入确认周期相对较短，通常在 10 天以内。发行人整机产品境内、外销售从发货至收入确认所涉及主要环节及各环节所需时间如下：

主要环节		通常所需时间
境内销售		
境内运输		1-10 天
收入确认	需安装调试	通常 1-2 个月左右
	无需安装调试	客户签收或上门自提后确认收入，通常无需额外时间
境外销售		
发货至离岸运输前		5-7 天
海运至各大洲港口		亚洲：3-25 天；欧洲：25-45 天；北美洲：15-30 天；南美洲：30-70 天；非洲：30-40 天；大洋洲：25 天左右
到岸至清关结束		7-10 天
收入确认	需安装调试	不同客户和地区差异较大，通常为 1-4 个月

主要环节		通常所需时间
	无需安装调试	取得报关单或客户上门自提后确认收入，通常无需额外时间

从上表数据可见，针对整机销售中无需公司进行安装调试的情况，境外销售周期与境内销售周期均较短，不存在重大差异；针对整机销售中需要公司安装调试的情况，境外销售周期显著高于境内销售，主要原因是境外销售涉及出口报关、清关，海运时间较长，且境外调试涉及从港口运至客户现场、场地准备、调试人员办理签证及在途时间等，亦需要较长时间；而境内销售运输时间相对较短、设备调试亦较为便捷。因此，境外销售周期显著高于境内销售具有合理性。

（二）结合发行人与家具设备类上市公司主要产品境外销售比例、销售区域和安装复杂程度等对比情况，分析并披露发行人的发出商品占存货余额的比重显著高于同类公司的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”之“①存货构成及变动情况”之“C、发出商品”部分补充披露如下：

报告期各期末，发行人的发出商品主要为向境外直销客户销售的产品，发出商品占存货余额的比例与家具设备类上市公司的比较情况如下：

公司简称	2020. 06. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
弘亚数控	10.57%	20.92%	12.87%	4.95%
南兴股份	22.47%	13.57%	17.32%	21.64%
平均值	16.52%	17.25%	15.10%	13.29%
华剑智能	9.16%	29.29%	21.61%	19.38%

根据上表，2017年末、2018年末和2019年末，发行人发出商品占存货余额的比例分别为19.38%、21.61%和29.29%，高于家具设备类上市公司平均值，主要系受境外收入确认政策、境外销售占比、销售区域等因素不同影响所致，具体分析如下：

公司简称	主要内容
A、境外销售收入确认时点	
弘亚数控	采用以经销为主的销售模式。依据销售协议发出货物且报关离境时确认收入。收入确认周期相对较短。
南兴股份	采用经销和直销相结合的销售模式。直接出口设备销售：发出商品，海

公司简称	主要内容
	关报关当月确认收入。收入确认周期相对较短。
华剑智能	采用以直销为主的销售模式。境外直销模式下发出商品一般在安装验收完毕、取得客户签署的调试任务反馈单等证明后确认收入或依据客户出具的无需安装调试声明确认收入。收入确认周期相对较长。
B、境外销售占比	
弘亚数控	最近三年一期，境外销售占比分别为 24.68%、31.03%、29.02%和 25.34%。
南兴股份	最近三年一期，境外销售占比分别为 15.12%、14.15%、10.34%和 6.81%。
华剑智能	最近三年一期，境外销售占比分别为 63.29%、67.55%、83.97%和 81.11%，显著高于家具设备类上市公司。
C、境外销售区域	
弘亚数控	销售区域包括意大利、澳大利亚、俄罗斯、乌克兰等欧洲、美洲及东南亚 50 多个国家和地区。
南兴股份	销售区域包括俄罗斯、中东、东南亚、加拿大、印度、澳大利亚、南非、拉美等 30 多个国家和地区。
华剑智能	销售区域包括亚洲、欧洲、北美洲、南美洲等 50 余个国家。
D、安装复杂程度	
弘亚数控	较为简单。
南兴股份	较为简单。
华剑智能	相对较为复杂。

综合来看，相较于家具设备类上市公司，发行人及相关公司的产品安装均较为简单，但家具设备类上市公司以境内销售为主，而发行人境外销售占比显著较高且以直销为主，且收入确认时点相对较晚、境外销售收入确认周期相对较长，因此，最近三年末发出商品占存货余额比例较高与发行人的业务实质相符，具备合理性。2020 年 6 月末，受海外疫情影响，发行人发货有所延迟，发出商品规模占存货比例显著下降，低于家具设备类上市公司，亦具备合理性。

（三）补充披露各期末发出商品在 3 个月内、3-6 个月内、超过 6 个月确认收入的金额和比例，与各期末发出商品中境外销售和境内销售的比例是否匹配，超过 6 个月尚未确认收入的销售客户基本情况及未确认收入的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”之“①存货构成及变动情况”之“C、发出商品”部分补充披露如下：

报告期各期末，发出商品大部分在公司合理的收入确认周期内实现收入确认，发出商品规模较为合理。个别订单因客户原因、疫情影响，无法及时实现收

入确认，公司与客户保持良好沟通，未发生纠纷或潜在纠纷。发行人报告期各期末发出商品收入确认周期分布具体情况如下：

单位：万元

项目	2020. 06. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品余额	642.00	100.00%	2,127.67	100.00%	1,570.78	100.00%	1,012.01	100.00%
其中：境内销售	16.94	2.64%	101.3	4.76%	278.59	17.74%	349.58	34.54%
境外销售	625.06	97.36%	2,026.37	95.24%	1,292.19	82.26%	662.43	65.46%
3个月内确认收入	43.19	6.73%	1,044.32	49.08%	680.41	43.32%	662.58	65.47%
其中：境内销售	16.94	2.64%	101.30	4.76%	194.12	12.36%	288.44	28.50%
境外销售	26.25	4.09%	943.02	44.32%	486.29	30.96%	374.14	36.97%
3-6个月内确认收入	259.54	40.43%	886.52	41.67%	791.28	50.37%	99.65	9.85%
其中：境内销售	-	-	-	-	84.47	5.38%	-	-
境外销售	259.54	40.43%	886.52	41.67%	706.81	45.00%	99.65	9.85%
超过6个月确认收入	44.00	6.85%	58.85	2.77%	99.09	6.31%	249.78	24.68%
其中：境内销售	-	-	-	-	-	-	61.14	6.04%
境外销售	44.00	6.85%	58.85	2.77%	99.09	6.31%	188.64	18.64%
截至2020年末尚未确认收入	295.27	45.99%	137.98	6.49%	-	-	-	-
其中：境内销售	-	-	-	-	-	-	-	-
境外销售	295.27	45.99%	137.98	6.49%	-	-	-	-

从上表数据可见，报告期各期末，收入确认周期较长的发出商品以境外销售为主，报告期各期末发出商品中境外销售和境内销售的比例相匹配。

最近三年，公司大部分发出商品在发货后6个月内确认收入。报告期各期末，公司发出商品超过6个月确认收入的销售客户具体情况及未确认收入的原因如下：

单位：万元

客户名称	发出商品余额	发货日期	收入确认日期	6个月内未确认收入原因
2017. 12. 31				
梦百合家居科技股份有限公司	61.14	2017. 04. 25	2018. 08. 16	场地尚未准备完毕
TIAN KANG STEEL CO., LTD.	54.62	2017. 05. 26	2018. 11. 18	场地尚未准备完毕
MACHINETECH ENGINEERING EOOD	134.02	2017. 12. 30	2018. 12. 10	场地尚未准备完毕
2018. 12. 31				

客户名称	发出商品 余额	发货日期	收入确认 日期	6个月内未确认收入原因
SC SALTEX MOB SRL	50.07	2018.03.31	2019.04.23	场地尚未准备完毕
ADDVINE ENTERPRISES PVT LTD	13.88	2018.07.23	2019.05.09	场地尚未准备完毕
SAMAYA COMERCIO SOCIEDADE UNIPessoal LIMITADA	3.21	2018.08.01	2019.03.05	场地尚未准备完毕
CHARLES P. ROGERS & CO.	16.22	2018.08.18	2019.03.15	场地尚未准备完毕
YP SA	15.71	2018.12.20	2019.11.15	场地尚未准备完毕
2019.12.31				
MANAL INVESTMENTS LIMITED	26.58	2019.07.10	2020.03.19	场地原因及疫情影响
ZLT DIS TICARET LIMITED	20.12	2019.10.23	2020.08.01	受疫情影响延迟
CANNON FOAM INDUSTRIES (PVT) LIMITED	12.15	2019.12.17	2020.10.22	受疫情影响延迟
2020.06.30				
ZLT DIS TICARET LIMITED	20.12	2019.10.23	2020.08.01	受疫情影响延迟
CANNON FOAM INDUSTRIES (PVT) LIMITED	12.15	2019.12.17	2020.10.22	受疫情影响延迟
HI STAR FOAM (PRIVATE) LIMITED	11.73	2020.01.07	2020.08.10	受疫情影响延迟

截至2020年12月31日，公司报告期末发出商品中尚存在部分发货超过6个月未收入确认的情况，均为境外销售，主要系受疫情影响安装调试有所延后所致。截至2020年12月31日，报告期末发出商品中尚未确认收入的销售客户情况及未确认收入的原因如下：

单位：万元

客户名称	发出商品 余额	所在国家	发货日期	尚未确认收入的原因
OMETZE FURNITURE MANUFACTURING P. L. C	11.42	埃塞俄比亚	2019.05.20	客户新厂房尚未完工
RESIFLEX DURAFLEX SA	35.02	厄瓜多尔	2019.06.26	新厂房完工较晚，后受疫情影响尚未调试验收
MOSTAFA MOHAMED MOHAMED BED JANSSEN	75.69	埃及	2019.07.24	新厂房完工较晚，后受疫情影响尚未调试验收
B-PROM d.o.o. Gradiška	15.85	波黑	2019.12.03	受疫情影响尚未调试验收
Espuma De Mocambique Lda	15.52	莫桑比克	2020.01.10	受疫情影响尚未调试验收
ALLIED CONVERSION INDUSTRIES CO.	13.58	约旦	2020.05.27	受疫情影响尚未调试验收
Horus Foam Manufacturing Co. SAE	59.34	埃及	2020.06.10	受疫情影响尚未调试验收

客户名称	发出商品 余额	所在国家	发货日期	尚未确认收入的原因
REPRESENTACIONES COMERCIALES RICHARD S. R. L.	68.85	秘鲁	2020.06.27	受疫情影响尚未调试验收

(四) 补充披露发行人对不同类别的存货价值进行评估的方法, 存货跌价准备计提方法是否符合《企业会计准则》的规定, 与同行业公司是否存在较大差异, 存货跌价准备计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“2、流动资产分析”之“(6) 存货”部分增加“⑥存货跌价准备计提方法及其充分性”补充披露如下:

⑥存货跌价准备计提方法及其充分性

A、发行人存货价值评估方法

存货的可变现净值由存货的估计售价、至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和估计的相关税费等内容构成。

不同存货可变现净值的构成不同。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货, 在正常生产经营过程中, 以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值; 需要经过加工的材料存货, 在正常生产经营过程中, 以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值。

公司对于持有的各类存货, 在确定其可变现净值时, 分别确定存货的估计售价:

a. 为执行销售合同而持有的存货, 且销售合同订购数量等于企业持有存货的数量的, 通常以产成品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。

b. 如果持有存货的数量多于销售合同订购数量, 超出部分的存货, 以及没有销售合同约定的存货, 其可变现净值的计算基础, 通常是在该产成品的同期同类型产品合同价格、市场参考价格或成本加成价格三者孰低的基础上, 综合考虑存货成新率及销售可能性等因素予以确定。

c. 如果持有存货的数量少于销售合同订购数量, 实际持有与该销售合同相关的存货应以销售合同所规定的价格作为可变现净值的计算基础。如果该合同为亏损合同, 还同时按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定确认预

计负债。

B、发行人存货跌价准备计提方法

对资产负债表日的存货按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的存货，计提相应的存货跌价准备。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

对呆滞、陈旧、过时、在未来生产中不适用等失去使用价值的存货全额计提存货跌价准备。

C、公司不同类别存货跌价准备的计提

公司存货分为原材料、库存商品、发出商品、在产品以及合同履行成本-运费。公司的最终产品为整机设备，同时销售设备相关的易损件及其他零件，即各种形态的存货主要是为了整机设备销售而存在的。报告期内，公司综合毛利率分别为 70.10%、65.98%、61.77%、59.70%，设备及零件的销售价格大幅超过其成本。报告期各期末，公司在手订单规模及预期市场需求对在产品的支持率均超过 100%。综合来看，在整机设备最终形成之前的公司存货—原材料、库存商品、生产成本均无需计提存货跌价准备。

公司原材料主要是钢材、铝材等金属材料、伺服部件、电机、减速机、传感器等电气部件以及电线、电源等。该类原材料变质不能使用的风险低，不存在因为存放时间过长导致不能使用风险，仅存在在未来生产中不适用的风险；库存商品-零部件同样不存在存放时间长导致不能使用风险，仅存在未来生产中不适用风险；公司于每个报告期期末，对存货状态进行定期评估，定期对呆滞、陈旧、过时、在未来生产中不适用等失去使用价值的存货进行评估，经仓库、生产、财务等相关部门综合评估后计提存货跌价准备，如果属于未来不能使用的则全额计提存货跌价准备，如果能够使用则无需计提存货跌价准备。报告期内，公司对存货计提存货跌价准备金额分别为 6.57 万元、12.70 万元、8.99 万元、10.02 万元，占存货原值比例分别 0.13%、0.17%、0.12%、0.14%，全部为原材料跌价准备。

综上，存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提是充分的。

D、可比公司存货跌价准备计提方法

公司简称	存货跌价准备计提方法
快克股份	期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价,对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因,预计其成本不可收回的部分,提取存货跌价准备。产成品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取;其他数量繁多、单价较低的原辅材料按类别提取存货跌价准备。 产成品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,其可变现净值按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;用于生产而持有的材料存货,其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
赛腾股份	存货成本高于其可变现净值的,计提存货跌价准备,计入当期损益。可变现净值,是指在日常活动中,存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值,以取得的确凿证据为基础,并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 为生产而持有的材料等,用其生产的产成品的可变现净值高于成本的,该材料仍然按照成本计量;材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的,该材料按照可变现净值计量。 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
易天股份	可变现净值是指在日常活动中,存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时,以取得的确凿证据为基础,同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 在资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时,提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。提取时对数量较少、单价较高的原材料及整机类在产品及库存商品、发出商品按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额确定;对于数量繁多、单价较低的存货,按存货类别计提存货跌价准备;对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,可合并计提存货跌价准备。 计提存货跌价准备后,如果以前减记存货价值的影响因素已经消失,导致存货的可变现净值高于其账面价值的,在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回,转回的金额计入当期损益。
建科机械	期末对存货进行全面清查后,按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算,若持有存货

公司简称	存货跌价准备计提方法
	的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备;但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备;与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,则合并计提存货跌价准备。 以前减记存货价值的影响因素已经消失的,减记的金额予以恢复,并在原已计提的存货跌价准备金额内转回,转回的金额计入当期损益。
弘亚数控	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算,若持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备;但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备;与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,则合并计提存货跌价准备。 除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外,存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。 本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。
南兴股份	可变现净值的确定方法为:产成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;用于生产的材料、在产品等需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值。 存货跌价准备的计提方法为:期末存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,合并计提存货跌价准备。

经对比分析,发行人存货跌价准备计提方法与同行业公司不存在实质性差异,符合《企业会计准则》的规定,存货跌价准备计提是充分的。

二、中介机构核查过程及核查意见

(一) 中介机构对存货完整性的核查程序和核查结论

对于不同类型存货完整性,保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序:

1、获取发行人有关采购、入库、出库等经营环节的内部控制制度，了解发行人原材料采购、委外生产、产品入库、领料出库、销售出库等内部控制，执行原材料采购与付款等循环测试，分析相关内部控制运行情况；

2、检查发行人与主要供应商、委外厂商的交易单据，包括但不限于合同或订单、送货单、入库单、对账单、结算单据、发票等，核实发行人采购及委外入库产品的完整性；

3、针对可能出现的截止性风险，实施了截止测试程序，针对报告期末前后的出入库，获取对应的采购合同、销售合同、发票、银行收付款回单进行检查，核实其入账期间是否准确以确保期末原材料、发出商品、库存商品的完整性以及准确性。

4、获取报告期各期末发行人盘点表，对发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末存货（除了发出商品）进行监盘，其中 2019 年末监盘比例为 86.52%，2020 年 6 月末监盘比例为 84.48%。对库存商品及原材料进行从账到实物、实物到账的双向监盘；对在产品整机，随机抽取了每种型号中 1-2 台机型，现场检查机型所含的零部件与系统上该机型对应的 BOM 表是否一致，保证实物与账面记录相吻合，核实期末原材料、库存商品、在产品的完整性；

5、对发行人的供应商实施函证程序，核实发行人与供应商交易数据的真实性、准确性和完整性。对发行人的客户实施函证程序，核实各期末发出商品数量的真实性、准确性、完整性；

6、获取各期主要产品的 BOM 清单、生产材料领用记录，核对生产领料是否严格按照系统预设的 BOM 清单执行，核实成本结转的完整性及准确性；

7、查询可比上市公司年度报告及其他公开披露信息。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人不同类型的存货具有完整性。

（二）中介机构存货盘点及抽盘结果

2019 年 12 月 31 日和 2020 年 7 月 1 日，保荐机构、申报会计师对公司存货盘点执行了监盘、抽盘程序。具体如下：

1、盘点范围：截至 2019 年末、2020 年 6 月末除发出商品以外的存货。

2、监盘、抽盘结果如下：

单位：万元

项 目	2019.12.31	2020.06.30
原材料、库存商品监盘、抽盘金额	2,643.13	2,838.03
在产品监盘、抽盘金额	1,801.16	2,532.25
监盘、抽盘合计①	4,444.29	5,370.28
原材料、库存商品、在产品账面余额②	5,136.45	6,356.70
监盘、抽盘比例③=①/②	86.52%	84.48%
实际盘点金额④	4,442.78	5,370.15
盘点差异⑤=④-①	-1.51	-0.13
推算整体差异金额⑥=⑤/③	-1.75	-0.16
推算整体差异金额占比⑦=⑥/②	-0.03%	-0.00%

如上所述，保荐机构、申报会计师对公司截至 2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日存货进行监盘和抽盘，盘点范围包括原材料、库存商品、在产品，盘点范围内的账面金额分别为 4,444.29 万元和 5,370.28 万元，占比分别为 86.52% 和 84.48%，盘点差异分别为-1.51 万元和-0.13 万元。推算整体差异金额分别为 -1.75 万元和-0.16 万元，占比较小；对于存货盘点差异，公司已查明原因并进行了相应的账务处理。

发出商品系根据销售合同发出但尚未达到收入确认条件的在途产品，无法进行监盘。保荐机构、申报会计师对发出商品执行了函证及替代程序，以确认发出商品数量的准确性、真实性。询证函由中介机构独立收发，报告期各期末，发出商品的函证情况如下：

单位：万元

项 目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
账面金额	642.00	2,127.67	1,570.78	1,012.01
发函金额	622.96	1,843.56	1,414.98	926.14
发函比例	97.03%	86.65%	90.08%	91.52%
回函金额	162.28	1,316.96	846.47	586.52
回函差异	-	-	-	-
回函比例	26.05%	73.87%	59.82%	67.30%

中介机构对未能回函的情况执行替代测试程序以核实发出商品各期末余额，具体为：①检查销售合同、出库单、物流单、报关单、装箱单，确认相关商品是否已经发出；②检查发出商品期后收入确认情况。

中介机构对各期末发出商品均实施了替代程序，主要包括获取全部与发出

商品相关的出库单、出厂物流单、报关单、装箱单、海运提单等。

受疫情影响客户无法及时处理函证，致使截至 2020 年 6 月 30 日的发出商品回函比例较低。对此，中介机构进一步检查了发出商品期后收入确认和合同回款情况：截至 2020 年年末，未回函发出商品中已确认收入并结转营业成本的金额为 310.19 万元，占截至 2020 年 6 月 30 日发出商品余额的比例为 48.32%；未回函发出商品已收到客户回款额均达到其合同额的 90%以上，大幅超过发出商品账面余额。此外，尚未确认销售收入的发出商品，已基本获取客户出具的延迟安装调试声明。因此，通过前述核查程序，能够确认发行人报告期各期末发出商品的真实性、完整性。

（三）中介机构对上述事项的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、境外销售周期显著高于境内销售主要原因是境外销售涉及报关、清关，海运时间较长，且境外调试验收亦需要较长时间，而境内销售运输时间相对较短、设备调试较为便捷，具有合理性。

2、最近三年末，发行人发出商品占存货余额比例高于家具设备类上市公司平均值，主要系受收入确认时间较晚、境外销售占比较高等因素影响所致，具有合理性。

3、发行人各期末发出商品确认收入时间分布与各期末发出商品中境外销售和境内销售的比例相匹配，超过 6 个月尚未确认收入的原因具有合理性。

4、发行人存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的规定，与同行业公司不存在较大差异，存货跌价准备计提充分。

（四）申报会计师对存货跌价准备采取的审计程序

对于存货跌价准备，申报会计师采取了以下审计程序：

1、评价与存货跌价准备相关的内部控制制度的设计，并测试其关键内部控制运行的有效性；

2、向发行人相关人员了解存货跌价准备计提政策，分析报告期内存货跌价准备计提政策是否合理，是否符合《企业会计准则》的要求，是否得到一贯执行；

3、查阅了同行业上市公司年报等公开信息，了解可比公司存货跌价计提情况及存货周转率情况，了解行业存货跌价准备计提的具体方法，与发行人情况进

行比较，评估发行人存货跌价方法、计提跌价情况是否符合行业惯例；

4、获取发行人的存货跌价准备计提明细，复核发行人存货跌价准备计提的准确性及合理性，检查了减值测试过程中相关的期末结存数量、金额、销售单价等数据，未发现明显异常。

5、获取报告期各期末存货库龄明细，检查呆滞较长存货是否计提跌价准备；

6、结合报告期末的存货监盘程序，观察是否存在呆滞、损毁的存货等情况。

16. 关于期间费用

前次审核问询回复显示，发行人的销售费用率、管理费用率较低，主要原因为销售人员、管理人员数量较少，相关人员的职工薪酬规模低于上市可比公司；报告期内发生的售后维修费用分别为 14.79 万元、34.56 万元、67.77 万元、24.26 万元，未计提质保费用，实际发生时计入当期销售费用。

请发行人补充披露：

（1）发行人的销售人员、管理人员数量和平均薪酬与家具设备类上市公司、专业设备类可比公司的对比情况，结合客户数量、销售及售后服务模式、产品特点、经营管理模式等因素分析销售人员、管理人员较少的原因及合理性；

（2）发行人未认定售后维修费用属于单项履约义务，亦未计提预计负债，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露情况

（一）发行人的销售人员、管理人员数量和平均薪酬与家具设备类上市公司、专业设备类可比公司的对比情况，结合客户数量、销售及售后服务模式、产品特点、经营管理模式等因素分析销售人员、管理人员较少的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“5、列入期间费用的人员工资”中补充披露如下：

（4）销售人员数量、人均薪酬及其合理性

最近三年，发行人销售人员数量及人均薪酬与同行业可比公司的对比情况

如下：

单位：万元

单位名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	人数	人均年薪	人数	人均年薪	人数	人均年薪
快克股份	58	28.27	49	39.03	37	29.69
赛腾股份	159	63.73	177	64.81	88	87.37
易天股份	129	18.11	114	20.62	114	18.15
建科机械	108	18.89	123	17.24	115	15.77
弘亚数控	62	17.68	53	22.51	35	9.52
南兴股份	165	11.96	158	8.88	115	5.87
整体平均值	114	26.44	112	28.85	84	27.73
家具设备类平均值	114	14.82	106	15.69	75	7.70
华剑智能	20	14.18	15	12.08	15	9.92

注 1：人员数量均按照各期末数据统计，人均年薪=当期薪酬总额/期末相应人员数量；

注 2：建科机械销售人员数量按其招股说明书披露的平均年薪及薪酬总额计算得出；

注 3：因可比公司未披露 2020 年 6 月末人员数量，故不再对比 2020 年 1-6 月的情况。

整体来看，报告期内发行人销售人员人均薪酬整体与家具设备类上市公司基本相当；销售人员数量少于对比公司平均水平，主要原因如下：

①客户结构及数量方面：报告期内销售规模在 100 万元以上的客户数量分别为 36 个、47 个、48 个和 25 个，为公司贡献的收入占比分别为 71.94%、69.97%、75.17%和 76.99%，规模客户数量与销售人员数量基本相适应。公司与主要客户形成了较为稳定的合作关系，沟通、管理成本相对较低，老客户重复购买是主要的收入来源，报告期内老客户重复购买收入占比分别为 75.20%、73.40%、62.90%、79.88%。综合来看，发行人客户结构及数量与销售人员数量基本相适应。

②销售推广及售后服务方面：公司主要通过参加行业内知名展会、向潜在客户发送推广邮件等方式主动推广产品，客户的现场拜访及商务谈判主要由公司管理层负责，销售人员主要负责销售跟单、日常沟通工作。公司参加的行业内知名展会每年召开次数相对较少，较少的销售人员足够支撑公司现有的销售推广任务。受公司产能限制影响，公司销售人员一般不会主动开发采购规模小、知名度低的客户，以维护、开发规模客户为主，目前阶段无需较多的销售人员。

此外，公司产品质量良好、售后维修一般较为简单，提供上门服务的情况较少，所需的维保人员亦较少。报告期内公司维修服务费金额分别为 14.79 万元、34.56 万元、67.77 万元和 24.26 万元，金额较小。

③产品结构及特点方面：公司产品主要用于生产弹簧床芯，客户主要为床垫或床芯生产企业，专业化程度高且行业领域较为细分，销售人员需深耕的行业领域相对较窄。以家具设备类上市公司弘亚数控、南兴股份为例，其产品线包括封边机、加工中心、数控钻、裁板锯等，产品种类相对较多，且可应用于全屋定制、衣柜、橱柜、卫浴、木门、办公家具等多个家具细分领域，除此之外，南兴股份亦涉及 IDC 及云计算相关服务。综合来看，相较于对比公司，发行人产品种类相对较少、应用领域更为细分，销售人员数量较少具备合理性。

④业务规模方面：从销售数量来看，公司产品销售主要以整机设备为主，存量设备客户购买零件通常无需主动营销；报告期内，按各期末销售人员数量计算人均整机销售数量分别为 27 台、24 台、25 台和 22 台；从订单数量来看，报告期内公司整机日均订单数量为 0.82 单、0.74 单、0.67 单和 0.66 单，零部件日均订单数量为 11.23 单、13.97 单、15.51 单和 11.86 单，现有销售人员足以满足经营需要。

综上所述，发行人销售人员数量较少主要受客户结构及数量、销售推广及售后服务模式、产品结构及特点等因素影响，与自身的业务规模、特点相适应，具备合理性。

(5) 管理人员数量、人均薪酬及其合理性

最近三年，发行人管理人员数量及人均薪酬与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	人数	人均年薪	人数	人均年薪	人数	人均年薪
快克股份	55	14.49	46	18.44	30	19.49
赛腾股份	183	22.21	145	19.74	73	39.82
易天股份	55	36.20	52	37.84	46	32.31
建科机械	104	16.26	113	13.64	92	14.15
弘亚数控	153	15.65	118	15.09	79	15.24
南兴股份	262	15.01	202	17.76	179	14.51
整体平均值	135	19.97	113	20.42	83	22.59

公司简称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	人数	人均年薪	人数	人均年薪	人数	人均年薪
家具设备类平均值	208	15.33	160	16.42	129	14.87
华剑智能	22	25.43	19	23.03	14	20.88

注 1：人员数量均按照各期末数据统计，人均年薪=当期薪酬总额/期末相应人员数量；

注 2：建科机械管理人员数量按其招股说明书披露的平均年薪及薪酬总额计算得出；

注 3：因可比公司未披露 2020 年 6 月末人员数量，故不再对比 2020 年 1-6 月的情况。

发行人管理人员数量少于可比公司，2017 年人均薪酬高于家具设备类上市公司平均值、略低于整体平均值，2018 年、2019 年人均薪酬高于可比公司平均水平。发行人管理人员较少主要与组织架构及经营管理模式等因素相关，报告期内发行人业务规模相对较小、业务较为专注，未设立分、子公司，管理架构扁平化、管理层一般深入业务一线参与经营管理，管理效率较高，所需的行政管理人员相对较少。而可比公司管理架构相对复杂，分子公司相对较多，管理人员相对较少的易天股份、快克股份亦分别拥有 3 家、5 家子公司，管理人员相对较多的南兴股份、赛腾股份则分别拥有 9 家、20 家子公司。综合来看，发行人管理人员相对较少与自身的组织架构、经营管理模式等相适应，具备合理性。

（二）发行人未认定售后维修费用属于单项履约义务，亦未计提预计负债，是否符合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（4）安装维护费”中补充披露如下：

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）。新收入准则实施前后，原收入准则与新收入准则对质量保证的会计处理如下：

原收入准则	新收入准则
产品质量保证的会计处理适用《企业会计准则第 13 号—或有事项》、《企业会计准则讲解—2010》之第十四章或有事项：在对产品质量保证确认预计负债时，需要注意的是： （1）如果发现保证费用的实际发生额与预计数相差较大，应及时对预计比例进行调整； （2）如果企业针对特定批次产品确认预计负债，则在保修期结束时，应将“预计负债——产品质量保证”余额冲销，同时冲减销售费	新收入准则第三十三条规定：对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一

原收入准则	新收入准则
用； (3) 已对其确认预计负债的产品，如企业不再生产了，应在相应的产品质量保证期满后，将“预计负债——产品质量保证”余额冲销，不留余额。	项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

根据发行人与客户签署的主要合同条款，发行人所提供的机器的保修期通常为1年（易损件、耗材以及人为或者不可抗力的因素除外），自买方收到设备之日起算。在保修期内机器有任何质量问题，发行人免费提供机器调试维修和买方人员的培训工作，买方应安排适当人员接受培训。在发行人技术人员到位之前，买方需提供合同产品调试所必须的电、气、原材料、场地等条件。

公司根据销售合同为客户提供的产品质量保证服务：（1）提供的质量保证服务作为商品销售的一部分，主要是保护客户免于承担购买不合格产品的风险；

（2）提供的质量保证服务期间一般为1年，远低于设备的估计寿命，不存在向客户提供额外服务，亦不存在客户单独购买额外质量保证的情况；（3）公司提供的质保服务内容主要为满足合同约定规格质量等，不包含向客户保证所销售商品符合既定标准之外的服务。综合来看，销售合同中约定的产品质量保证条款仅是一般性条款。同时，报告期内，发行人售后发生的维修费主要系质保期内设备维修发生的易损件支出，售后维修费用分别为14.79万元、34.56万元、67.77万元、24.26万元，占当期主营业务收入的比例分别为0.10%、0.23%、0.32%和0.23%，金额小、占收入比例低且不存在稳定配比关系，具有偶发性，售后维修费金额无法可靠估计，故公司未计提质保费用，于实际发生时计入当期“销售费用-安装维护费”。

综上所述，发行人提供的质量保证服务发生的售后维修费用不构成一项单独的履约义务，未计提预计负债符合《企业会计准则》的规定。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）中介机构核查过程

保荐机构、申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、查阅可比公司年报、招股说明书等公开披露文件，统计分析销售、管理人员数量及人均薪酬；

2、统计分析发行人销售、管理人员数量、人员薪酬，并与可比公司进行对

比；

- 3、取得发行人与主要客户签署的销售合同，核查质量保证相关条款；
- 4、统计分析发行人售后维修费用金额及构成；
- 5、就发行人销售、管理模式等相关事项访谈发行人主要管理层。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人销售人员数量较少主要受客户结构及数量、销售推广及售后服务模式、产品结构及特点等因素影响，与自身的业务规模、特点相适应，具备合理性；发行人管理人员相对较少与自身的组织架构、经营管理模式等相适应，具备合理性。

2、发行人提供的质量保证服务发生的售后维修费用不构成一项单独的履约义务，未计提预计负债符合《企业会计准则》的规定。

（本页无正文，为浙江华剑智能装备股份有限公司《关于浙江华剑智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

浙江华剑智能装备股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读浙江华剑智能装备股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

董事长：



叶超英

浙江华剑智能装备股份有限公司



2021年1月11日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于浙江华剑智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 宋双喜

宋双喜

隋玉瑶

隋玉瑶

中信建投证券股份有限公司



2021 年 1 月 11 日

关于本次审核问询函回复的声明

本人作为浙江华剑智能装备股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

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

保荐机构董事长：_____



王常青

中信建投证券股份有限公司

2021年08月11日