



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡
总机：86（510）68798988
传真：86（510）68567788
电子信箱：mail@gztycpa.cn

Wuxi·Jiangsu·China
Tel: 86（510）68798988
Fax: 86（510）68567788
E-mail: mail@gztycpa.cn

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 4 月 8 日下发的《关于苏州斯莱克精密设备股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2022〕020070 号）（以下简称“问询函”）的要求，本所作为苏州斯莱克精密设备股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）向特定对象发行股票的申报会计师，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就问询函所提问题进行了认真核查，并对问询函相关问题核查情况进行了书面回复。根据贵所的要求，本所对有关问题进行了进一步核查，现对问询函相关问题核查情况说明如下：

问题 1

报告期内，发行人境外销售收入占主营业务收入比例为 56.85%、56.08%、43.47%和 29.84%，汇兑损益分别为-760.33 万元、-366.26 万元、859.95 万元、240.21 万元；报告期各期末，发行人的应收账款账面余额分别为 42,461.03 万元、44,103.42 万元、46,830.61 万元和 43,717.78 万元，占当期营业收入的比例分别为 57.43%、55.70%、53.04%和 49.23%，账龄在 1 年以上的应收账款占比约 40%。

请发行人补充说明：（1）结合报告期内境外销售收入的变化情况及未来业务布局等，说明国际经济环境、新冠疫情形势及汇率波动对境外销售的影响，公司有何应对措施；（2）结合同行业可比公司情况，说明发行人应收账款账龄分布及坏账准备计提情况是否符合行业惯例，应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在放宽信用账期以增加收入情形。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内境外销售收入的变化情况及未来业务布局等，说明国际经济环境、新冠疫情形势及汇率波动对境外销售的影响，公司有何应对措施

(一) 结合报告期内境外销售收入的变化情况及未来业务布局等, 说明国际经济环境、新冠疫情形势及汇率波动对境外销售的影响

1、报告期内境外销售收入变化情况及原因

报告期内, 公司主营业务收入按地区划分如下:

单位: 万元、%

项目	2022年1-3月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内	20,272.40	69.84	57,751.80	58.00	49,771.58	56.53	34,595.76	43.92
国外	8,752.55	30.16	41,826.50	42.00	38,267.73	43.47	44,175.92	56.08
合计	29,024.95	100.00	99,578.29	100.00	88,039.31	100.00	78,771.68	100.00

报告期内, 公司主营业务收入中 43.92%、56.53%、58.00%和 69.84%来源于国内销售, 呈不断增长的趋势, 56.08%、43.47%、42.00%和 30.16%的收入则来源于国外销售。国外销售规模有所下降, 主要系随着 2020 年初疫情爆发, 部分境外制罐企业客户的业务受到疫情影响, 公司境外子公司包括 CORIMA、INTERCAN 等公司业务开展受到一定的影响, 在此背景下, 公司加大了国内市场的开发力度, 导致 2020 年后来源于国内的销售收入超过国外销售收入。2021 年, 随着国内外疫情逐步得到控制, 经过公司积极的努力和调整, 国外销售收入有所回升。2022 年第一季度国外收入占比同比下降主要系受疫情影响, 部分国外客户因出行受限而无法到厂执行货物发运前的初验收, 导致尚未发货确认收入。

2、公司未来布局安排

长期以来, 欧美等西方发达国家和地区, 是全球易拉罐生产和消费的主要市场, 因此公司自上市以来, 始终重视海外市场的发展。随着公司产品线的丰富, 以及逐步与国外大型制盖和制罐企业建立合作关系, 公司品牌和技术示范效应不断积累和发挥作用, 最终体现为海外销售收入的持续上升。2016 年-2021 年, 公司境外市场贡献的营业收入分别为 22,097.91 万元、25,461.52 万元、41,932.71 万元、44,175.92 万元、38,267.73 万元及 41,826.50, 境外收入占主营业务收入的比例为 57.43%、46.64%、56.85%、56.08%、43.47%和 42.00%, 其中 2020 年营业收入规模及占比明显下降, 主要受境外市场新冠疫情肆虐的影响。为了应对不利的外部环境, 公司与境内外客户积极沟通, 提高需求响应速度, 合理安排生产任务, 不断提升客户服务水平。2021 年度归属于上市公司股东的净利润较上年

同期增长 67.95%，境外销售收入的规模也超过了 2020 年，境外销售呈现出较好的恢复势头。

随着以中国为代表的发展中国家的崛起，新兴经济体国家的居民消费水平日益提升，易拉罐生产和消费市场快速增长，相关固定资产投资不断增加。与国外大型制盖和制罐企业建立并逐步扩大合作关系，有力的拉动了公司产品在国内市场的销售。2020 年以来的新冠疫情，对国外设备厂商的业务造成了较大的冲击，影响了其向国内制罐、制盖企业的产线交付，在一定程度上也促进了公司产品的进口替代。报告期内，公司境内市场贡献的主营业务收入分别为 34,595.76 万元、49,771.58 万元、57,751.80 万元和 20,272.40 万元，呈现持续增长的态势，在全球新冠疫情蔓延的不利局面下，对公司的经营业绩提供了有力的支撑。经过多年发展，公司的境内外市场业务已形成良性互动关系，增强了公司抵御市场风险的能力，并帮助公司在当前的不利外部环境下，取得了经营业绩的快速复苏。

根据全球新冠疫情的发展趋势及公司战略发展计划，公司开始着手对境外业务的发展规划进行调整和升级，一方面优化传统业务的经营模式，提高运营效率，另一方面利用海外的分支机构和市场渠道启动公司新兴业务的拓展和导入。具体而言，在传统业务方面，加大公司的售前咨询、前端设计、安装调试、售后服务资源对海外销售的投入和响应，尤其是加大对战略客户和重点客户的倾斜；将 OKL 等公司承担的部分零部件生产转移到斯莱克本部进行，从而降低美国生产流程的成本，提高公司产品在海外市场的竞争力。在新兴业务方面，SPE 公司开始负责重点开拓美洲地区的电池壳业务；CORIMA 公司将增加数码印罐生产线业务，以拓展欧洲个性化定制的市场，并开始负责欧洲电池壳业务的开发。

全球制盖、制罐行业的龙头大多分布在国外，如 ARDAGH、BALL、CROWN、KIANJOO 等，市场潜力巨大，海外市场始终是公司的战略发展重点，公司将进一步整合和优化内外部资源，积极开拓新客户、维护老客户，不断提升抵御外部风险的能力，预计未来境外市场将继续保持较大的业绩贡献。

3、国际环境变化对公司境外销售的影响

(1) 发行人国外销售分国家/地区情况

近年来国际贸易形势错综复杂，国际贸易摩擦持续升级，并有愈演愈烈之势，加剧了全球贸易风险。报告期内，公司国外销售分国家/地区情况如下：

单位：万元、%

国家/地区	2022年1-3月		2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
德国	170.09	1.94	10,397.08	24.86	11,570.08	30.23	6,957.28	15.75
美国	621.45	7.10	6,458.15	15.44	1,600.79	4.18	652.02	1.48
泰国	2,110.84	24.12	4,761.29	11.38	3,561.51	9.31	4,670.70	10.57
英国	711.60	8.13	3,548.56	8.48	2,476.31	6.47	3,941.41	8.92
缅甸	91.29	1.04	2,195.18	5.25	109.88	0.29	739.88	1.67
马来西亚	57.56	0.66	1,915.17	4.58	788.33	2.06	1,905.53	4.31
中国台湾	252.54	2.89	1,875.42	4.48	8.75	0.02	-	-
意大利	1,679.88	19.19	1,457.63	3.48	10,380.96	27.13	397.75	0.90
韩国	11.61	0.13	1,439.88	3.44	952.34	2.49	13.78	0.03
印度尼西亚	18.70	0.21	808.38	1.93	3,106.27	8.12	125.05	0.28
越南	572.16	6.54	499.74	1.19	2,344.03	6.13	2,638.38	5.97
南非	16.32	0.19	284.05	0.68	76.70	0.20	6,387.04	14.46
菲律宾	2,049.33	23.41	250.03	0.60	228.00	0.60	214.61	0.49
墨西哥	277.16	3.17	206.68	0.49	-	-	5,596.16	12.67
波兰	50.16	0.57	112.70	0.27	-	-	6,635.22	15.02
其他国家或地区	61.86	0.71	5,616.56	13.45	1,063.78	2.77	3,301.11	7.48
合计	8,752.55	100.00	41,826.50	100.00	38,267.73	100.00	44,175.92	100.00

注：其他国家和地区包括奥地利、捷克、荷兰、阿根廷、澳大利亚、土耳其、中国香港、迪拜、俄罗斯、法国、柬埔寨、日本、新加坡、西班牙、哥斯达黎加、美属萨摩亚、巴西、印度、保加利亚、加拿大、新西兰等，因单个国家或地区金额较小，故合并列示。

公司的客户分布在全球各地，所采购的易拉罐/盖生产线产品属于客户的大额固定资产投资，因此采购不具有连续性，各年之间的海外销售地区分布存在一定的差异。报告期内，发行人的海外销售主要分布于欧洲（德国、意大利、英国和波兰等国）、北美洲（美国和墨西哥等国）、东南亚（泰国、越南、马来西亚、印度尼西亚、缅甸和菲律宾等国）、非洲（南非等国）和东亚（韩国和中国台湾等）。

（2）出口国家/地区国际贸易环境变化的影响

报告期内，除了美国以外，中国与欧洲、北美洲、东南亚、非洲、东亚等国家和地区经贸关系正常、关税税率稳定，不存在与其他国家或地区产生重大贸易摩擦、关税和其他主要税种存在重大不利变化的情形。

美国自 2018 年以来采取多项贸易保护主义政策，即美国国际贸易委员会（USTR）通过的 301 中国法案（China Section 301）分多轮次对来源于中国的出口商品加征关税。如中国出口至美国的冲杯机系统、基本盖冲床系统、切边机、易拉罐缩颈系统和拉伸成型系统被加征 25% 的关税，具体如下：

序号	海关编码	公司产品名称	美国税率
1	8462221000	冲杯机系统	4.4%+25%加征
2	8462421100	基本盖冲床系统	4.4%+25%加征
3	8424899990	易拉罐内喷涂系统	1.8%+25%加征
4	8461500090	切边机	4.4%+25%加征
5	8463900090	易拉罐缩颈系统+易拉罐拉伸成型系统	4.4%+25%加征
6	8443139000	易拉罐底部印刷系统	0%+25%加征
7	8479819000	拉环带料解卷机	0%+25%加征
8	8466940090	拉伸机箱体部件	0%+25%加征
9	8207300090	基本盖模具	0%+25%加征

报告期内，公司向美国客户的销售额分别为 652.02 万元、1,600.79 万元、6,458.15 万元和 621.45 万元，分别占当期主营业务收入总额的 0.83%、1.82%、6.49% 和 2.14%，占比较小。2021 年公司对美国客户的销售收入金额较上年增加 4,857.36 万元，主要系斯莱克国际承接了 ARDAGH METAL BEVERAGE USA 25 台拉伸机合同，总合同金额 789.53 万美元，于 2021 年完成 8 台的交付，确认收入 1,611.75 万元；另 OKL 分别完成了 BALL METALPACK, LLC 4 台拉伸机合计 229.63 万美元订单及 BALL METAL BEVERAGE CONTAINER CORP. 2 台拉伸机合计 144.36 万美元订单，总计确认收入人民币 2,451.42 万元；SPE 于 2021 年完成 Metal Container Corporation 9 台拉伸机和 1 台切边机改造项目，确认收入人民币 936.99 万元。除上述发行人境外子公司对美销售外，报告期内公司从中国大陆直接向美国出口的金额分别为 185.62 万元、934.40 万元、1,776.44 万元和 333.63 万元，金额较小。综上，美国加征关税对公司海外销售收入的整体影响有限。

单位：万元，%

时间	2022 年 1-3 月	2021 年	2020 年	2019 年
对美国销售额	621.45	6,458.15	1,600.79	652.02
占海外销售收入比重	7.10	15.44	4.18	1.48
占主营业务收入总额比重	2.14	6.49	1.82	0.83

此外，公司主要采用 EXW 定价（即“工厂交货”贸易方式，卖方不负责货物装运或办理结关手续），以公司正常的出厂价格向美国客户销售，因此公司受

到中美贸易摩擦的直接影响较小，并且凭借公司多年积累的技术实力和市场份额，在高速易拉盖生产设备市场与高速易拉罐生产设备国际市场均具有较强的竞争地位，在疫情全球蔓延的背景下，公司的境外销售恢复状况较好，尚未受到客户采购转移等间接影响。如果未来中美贸易摩擦进一步恶化，公司亦可以通过欧洲、中国香港等地的子公司进行间接销售，以应对中美贸易摩擦对美国业务的影响。

4、新冠疫情对公司境外销售的影响

2020 年以来，新冠肺炎疫情爆发并在全球多个国家和地区持续传播，对发行人以及下游客户的正常生产经营秩序造成了一定影响。在我国政府的坚强领导下，国内新冠肺炎疫情得到了较好的控制，人民生活恢复正常。海外主要市场所在国家和地区采用了不同的防疫策略，其生产经营活动也逐步得到了恢复。然而，随着新冠肺炎病毒的不断变异，导致传染性大幅提升，近期全球各国均出现疫情抬头的情形，造成了一定的经营风险。

新冠疫情以来，发行人第一时间成立了疫情防控领导小组，严格落实各级政府部门防控要求，并制定防控机制和应急方案，启动实施一系列公司防疫设施配备、防疫物资储备、内部防疫消毒、员工排查跟踪管理、防控宣传、安全生产准备等措施，同时做好与客户、供应商的沟通。自 2020 年以来，公司逐步摸索和形成了较为有效的疫情时期的经营管理经验。

在海外销售方面，发行人目前在手订单充足，2022 年初苏州本部疫情期间，生产经营仍然按计划有序进行。公司 2022 年一季度营业收入较上年同期增加 10,589.23 万元，同比增长 56.88%，其中境外收入较上年同期增加 2,518.89 万元，同比增长 40.41%，净利润较上年同期增加 2,640.54 万元，同比增长 178.87%，公司 2022 年一季度的经营业绩并未受到疫情因素的重大不利影响。根据防疫政策的需要，海外业务相关的跨境商旅仍然存在不便，导致境外客户入境执行出厂验收流程有所滞后，体现为部分已完工货物因不能执行出厂验收而延迟发货。公司 2021 年度海外销售收入规模同比有所回升，证明公司 2020 年以来采取的应对新冠疫情的海外销售策略是行之有效的。

此外，针对海外订单进行现场安装调试存在困难的问题，公司加快了智能制造系统建设，随着 5G 等工业互联网技术的广泛应用，大量数据的快速传输成为可能，生产线的远程监控、远程调试以及远程维护成为未来产线工作的正常组成部分，公司一方面借鉴工业 4.0 的理念，实现产品的升级，并根据本行业市场的

需求和企业自身特点设计自己的智能制造系统，已成功为部分客户提供远程调试安装服务。

5、汇率波动对公司境外销售的影响

(1) 报告期内主要结算币种汇率存在波动，其影响在购销两端可以部分抵消，发行人已采取银行远期结售汇交易控制汇率风险

发行人境外子公司分布于美国、欧洲等地，销售和采购交易亦遍布全球，外币交易中，发行人主要以美元、欧元和英镑结算。报告期内，人民币兑美元汇率呈先升后降趋势，人民币兑欧元汇率呈波动下降趋势，人民币对英镑汇率变动不大，自 2020 年下半年以来，人民币兑美元和欧元均处于升值通道中（见图 1：美元、欧元和英镑兑人民币走势图），有利于发行人降低采购成本，同时对销售业务会产生一定的不利影响，两者影响可以部分抵消。

报告期内，发行人汇兑损失（负数表示汇兑收益）分别为-366.26 万元、859.95 万元、559.40 万元和 209.29 万元，占利润总额的比例分别为-3.39%、12.03%、4.40%和 5.63%，发行人已通过开展银行远期结售汇交易应对可能产生的汇率损失风险，因此，综合来看，汇率变动对发行人的影响不大。

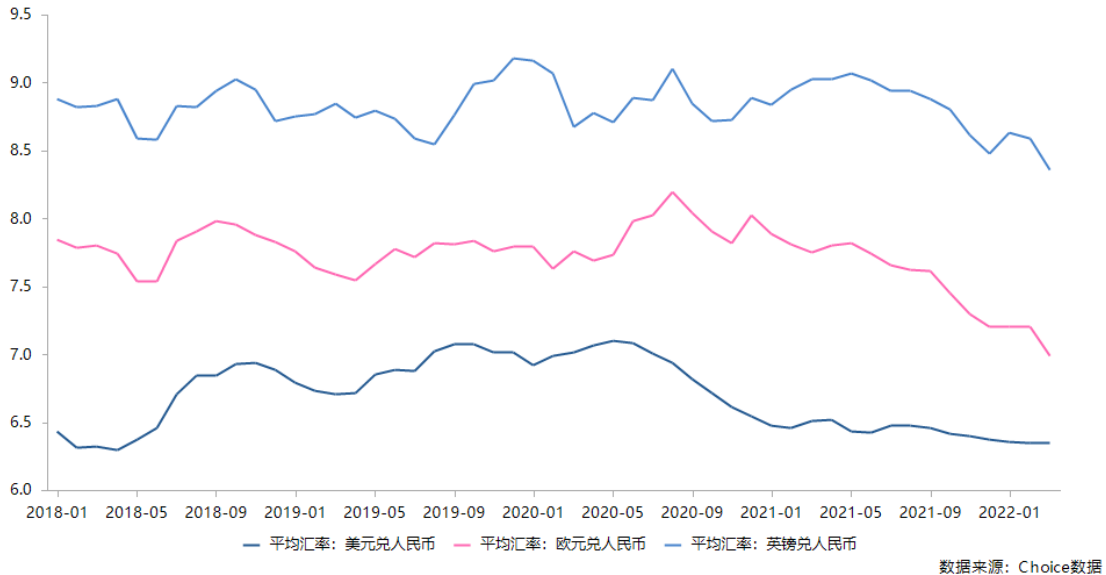


图 1：美元、欧元和英镑兑人民币走势图

(2) 发行人易拉罐/易拉盖生产设备具有性价比优势，存在应对汇率不利变动的缓冲空间

发行人主营的易拉罐/易拉盖生产设备属于寡头垄断市场，其中，高速易拉盖生产设备国际市场主要由 2 家美国公司 STOLLE、DRT 以及公司垄断，高速

易拉罐生产设备国际市场主要由美国及欧洲的三家公司 STOLLE、CMB Engineering 和 BELVAC 以及公司垄断。

公司盖、罐线高速生产设备制造工艺处于国际先进水平，罐线生产设备品质、工艺技术得到全球著名制罐厂商如 BALL、CROWN、ARDAGH 等企业的认可。同时，公司的生产基地位于苏州市，所处的长三角地区配套产业高度发达，公司在人力成本、材料成本和设备自制等方面的有利条件使公司在产品定价方面相比国外同行具有更大的空间。根据公司的市场调研信息，目前公司的成套设备产品售价一般比国外同类产品价格低 20% 以上，较具性价比。如果海外销售的结算货币汇率发生不利变动，对公司的利润空间造成挤压，则公司可以根据汇率走势对销售定价进行相应的调整。公司产品的性价比优势提供了涨价缓冲空间，以消化汇率变动对海外销售造成的不利影响。

（二）公司的应对措施

如前所述，报告期内公司境内市场贡献的主营业务收入分别为 34,595.76 万元、49,771.58 万元、57,751.80 万元和 20,272.40 万元，呈现持续增长的态势，在很大程度上抵消了全球新冠疫情对公司海外业务造成的不利影响。公司的集团总部和生产基地位于中国最具经济活力的长三角地区，形成了辐射全国市场的能力。接下来，公司将加大资源投入，优化业务布局，巩固和进一步扩大在国内市场的优势竞争地位。

与此同时，公司也高度重视国际经济环境变化、新冠疫情形势、汇率波动等因素对公司境外业务造成的影响，为应对上述事项可能带来的潜在风险，公司采取了如下措施：

1、针对国际经济环境变化，发行人在加强与已有客户的合作的同时不断拓展新市场，开拓新客户，分散国际经济环境变化的风险；积极关注国际政治与经济形势，针对经济环境的变化及时对公司境内外战略布局进行有针对性的调整；持续加大对新产品研发和业务拓展的投入，增加关键零部件的国产比例，不断提升公司产品的性价比进而提升产品竞争力。

2、进一步整合和优化内外部资源，加大公司的售前咨询、前端设计、安装调试、售后服务资源对海外销售的投入和响应，尤其是加大对海外战略客户和重

点客户的资源倾斜，对冲新冠疫情和国际贸易环境所造成的不利影响。

3、在新冠疫情防控方面，公司持续密切关注新冠疫情情况，严格执行防疫工作，保障员工及生产安全，以保证生产经营活动能持续正常开展；积极搜集境外上下游企业所在地区的疫情动态和防控政策，以便及时对采购和供货计划进行适时调整。

4、针对外币交易的汇率波动，公司与银行开展远期结售汇交易等业务以应对可能产生的汇率损失风险。

二、结合同行业可比公司情况，说明发行人应收账款账龄分布及坏账准备计提情况是否符合行业惯例，应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在放宽信用账期以增加收入情形

(一) 发行人应收账款账龄分布情况及与同行业可比公司的对比情况

报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 44,103.42 万元、46,830.61 万元、43,945.53 万元和 41,669.06 万元，按账龄组合计提坏账准备的应收账款分别为 43,074.13 万元、45,881.98 万元、42,946.43 万元和 40,670.19 万元，其中一年以上的应收账款占按账龄组合计提坏账准备的应收账款的比例分别为 41.04%、33.23%、33.97%和 35.48%，具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2022-03-31/ 2022 年 1-3 月	2021-12-31/ 2021 年度	2020-12-31/ 2020 年度	2019-12-31/ 2019 年度
应收账款账面余额	41,669.06	43,945.53	46,830.61	44,103.42
其中：单项计提坏账准备的应收账款	998.87	999.10	948.63	1,029.29
按账龄组合计提坏账准备的应 收账款	40,670.19	42,946.43	45,881.98	43,074.13
其中：1 年以内（含 1 年）	26,240.80	28,356.55	30,634.97	25,397.27
1 至 2 年（含 2 年）	7,384.01	7,365.29	7,572.37	10,133.15
2 至 3 年（含 3 年）	3,575.74	3,633.32	3,985.07	4,867.68
3 年以上	3,469.64	3,591.27	3,689.57	2,676.03
坏账准备	8,306.82	8,561.39	8,919.71	8,072.34
应收账款账面价值	33,362.24	35,384.14	37,910.89	36,031.08
应收账款余额占营业收入比例	35.67	43.79	53.04	55.70

注：2022 年 3 月 31 日应收账款余额占 2022 年 1-3 月营业收入比例已年化处理。

公司的主要产品为易拉盖高速生产设备及系统改造、易拉罐高速生产设备及系统改造，均为大型定制化成套专用设备，此类产品单价较高，生产周期长达6-12个月，定制化程度高，安装、调试、维护、升级在整个设备的寿命中占比较高，因此通常合同会约定分阶段付款，一般客户预留10%左右的质保金在产品交付后的1-2年内付清，因此对于公司以及大型成套专用设备制造行业的公司来讲，公司的账龄分布与正常生产经营周期相符。

报告期各期末，一年以上的应收账款占按账龄组合计提坏账准备的应收账款的比例分别为41.04%、33.23%、33.97%和35.48%，其中白城江鼎应收国家电网的上网补贴款影响较大，报告期各期末，应收国家电网的款项分别为4,973.18万元、4,310.29万元、5,287.98万元和5,702.03万元，占应收账款期末余额的比例分别为11.28%、9.20%、12.03%和13.68%。发行人孙公司白城江鼎主要从事光伏发电业务，拥有相应的行政许可，并与国网吉林省电力有限公司签订了新机并网及购售电合同。白城江鼎应收国家电网的上网补贴款系按照国家政策应享有的可再生能源电价附加形成，已按《财政部办公厅关于开展可再生能源发电补贴项目清单审核有关工作的通知》(财办建[2020]6号)的要求纳入可再生能源发电补贴项目清单，并于2020年11月、2020年12月、2021年7月收到2016年8月-2018年2月的补贴款2,189.37万元。该笔应收账款虽然账龄较长，但实际发生坏账的风险较低，公司仍然按照统一的坏账计提政策根据账龄对其计提了减值准备。扣除应收国家电网的款项后，1年以上应收账款占各期按账龄组合计提坏账准备的应收账款的比重分别为37.14%、29.71%、28.48%和30.22%，呈下降趋势。

公司所处行业为专用设备制造业，主要从事易拉盖高速生产设备及系统改造、易拉罐高速生产设备及系统改造等业务。公司所处行业技术密集度高，产品专用性强，是集精密机械、精密模具、自动化控制于一体的系统工程，需要满足高精度、高速度、高开机率等严格工况要求，并且客户在完成采购安装后还需要设备供应商在长达十几年的设备生命周期中提供售后服务和技术支持，拥有很高的客户粘度。目前在全球范围内，仅有为数不多的几家国外公司从事相同业务，包括STOLLE、DRT、CMB Engineering和BELVAC等，目前A股上市公司中尚没有从事相同业务的公司。故选取可比上市公司的标准为，所属行业为设备制造业，主营业务或主要产品相类似的A股上市公司。

可比公司的主营业务及1年以上应收账款占比情况如下：

公司简称	主要业务或产品	2022/3/31	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
达意隆	饮料包装行业设备供应,主要为前处理、吹瓶、灌装、二次包装整线及单机设备	/	41.59%	53.38%	58.41%
楚天科技	制药装备的研发、设计、生产、销售和服务	/	42.48%	43.87%	47.40%
新美星	液态食品包装机械的研发、生产与销售	/	61.37%	48.55%	57.63%
中亚股份	液态食品灌装封口设备、后道智能包装设备、中空容器吹塑设备等	/	22.60%	24.75%	21.70%
永创智能	包装设备及配套包装材料的研发设计、生产制造、安装调试与技术服务	/	28.77%	29.21%	25.27%
平均值	/	/	39.36%	39.95%	42.08%
斯莱克	/	35.48%	33.97%	33.23%	41.04%

注:可比公司披露的一季报中,未披露应收账款的账龄情况,故2022年3月31日的可比公司1年以上应收账款占比无法计算。

上表可知,2019年后发行人1年以上应收账款占比差异不大,略小于可比公司的相应比例,应收账款账龄分布符合行业惯例。

可比公司应收账款余额占营业收入比例情况如下:

公司简称	2022-03-31/ 2022年1-3月	2021-12-31/ 2021年度	2020-12-31/ 2020年度	2019-12-31/ 2019年度
达意隆	/	40.51%	42.82%	63.04%
楚天科技	/	16.19%	26.47%	44.51%
新美星	/	29.90%	31.73%	32.09%
中亚股份	/	43.06%	31.81%	29.11%
永创智能	/	21.48%	24.97%	24.51%
平均值	/	30.23%	31.56%	38.65%
斯莱克	35.67%	43.79%	53.04%	55.70%

注:可比公司披露的一季报中,未披露应收账款余额,故2022年3月31日的可比公司应收账款余额占营业收入比例无法计算。

报告期各期发行人应收账款余额占营业收入比例分别为55.70%、53.04%、43.79%和35.67%,呈不断下降的趋势,可比公司2019-2021年的相应指标平均值分别为38.65%、31.56%和30.23%,发行人应收账款余额占营业收入比例高于同行业可比公司,主要系目前在全球范围内从事相同业务的企业较少,A股上市公司中尚没有从事相同业务的公司,公司产品与上述公司的产品之间并不完全相同;另公司产品属于高度定制化业务,生产周期长,单位价格高,由于质保期的

存在导致信用期相对较长。客户购入公司产品属于大额固定资产投资支出，一般年底做预算，次年初给公司下订单，公司根据订单安排生产，生产周期为 6-12 个月，发行人在客户验收后一次性确认收入，故通常公司第四季度收入确认较多，导致报告期内各期末公司应收账款余额较大。

（二）发行人坏账准备计提情况及与同行业可比公司的对比情况

1、发行人及可比公司应收账款坏账准备计提政策

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产进行减值处理并确认损失准备。在计量预期信用损失时，公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险。

除了单项评估信用风险的金融资产以外，公司基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，以账龄组合为基础评估应收款项的预期信用损失，并参考历史信用损失经验计算预期信用损失。

组合中，采用账龄组合计提坏账准备的计提比例如下：

账龄	应收账款预期损失准备率	商业承兑汇票预期损失准备率
1 年以内（含 1 年）	5%	5%
1-2 年（含 2 年）	10%	10%
2-3 年（含 3 年）	50%	50%
3 年以上	100%	100%

对于按账龄组合计提坏账准备的应收账款，可比公司的坏账计提政策对比如下：

账龄	达意隆	楚天科技	新美星	中亚股份	永创智能	斯莱克
1 年以内（含 1 年）	-	-	5%	5%	5%	5%
1—2 年（含 2 年）	-	-	10%	10%	10%	10%
2—3 年（含 3 年）	-	-	30%	50%	50%	50%
3—4 年（含 4 年）	-	-	50%	100%	100%	100%
4—5 年（含 5 年）	-	-	80%	100%	100%	100%
5 年以上	-	-	100%	100%	100%	100%

注：达意隆和楚天科技自 2019 年起应收账款坏账准备采用预期损失率，未披露具体比例。

报告期内，公司根据自身业务特征、历史经验、宏观经济、未来展望等因素

合理确定应收账款坏账准备计提方法，根据谨慎性原则合理确定应收账款坏账准备计提比例，相比同行业上市公司而言，公司采取了相对谨慎的坏账准备计提政策，坏账准备计提较充分。

2、发行人应收账款坏账准备计提情况及与可比公司的对比情况

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提情况具体如下：

单位：万元

项目	2022-03-31	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
应收账款账面余额	41,669.06	43,945.53	46,830.61	44,103.42
其中：单项计提坏账准备的应收账款	998.87	999.10	948.63	1,029.29
按账龄组合计提坏账准备的应收账款	40,670.19	42,946.43	45,881.98	43,074.13
坏账准备	8,306.82	8,561.39	8,919.71	8,072.34
其中：单项计提坏账准备	998.87	999.10	948.62	679.29
按账龄组合计提坏账准备	7,307.95	7,562.29	7,971.09	7,393.05
按账龄组合计提的坏账准备占应收款项比例	17.97%	17.61%	17.37%	17.16%

各报告期末，按账龄组合计提坏账准备的应收账款分别为 43,074.13 万元、45,881.98 万元、42,946.43 万元和 40,670.19 万元，计提的坏账准备分别为 7,393.05 万元、7,971.09 万元、7,562.29 万元和 7,307.95 万元，坏账准备占应收账款账面余额的比例分别为 17.16%、17.37%、17.61%和 17.97%，基本保持稳定。

可比公司按账龄组合计提坏账准备金额占应收账款账面余额的比例情况如下：

公司简称	2022-03-31/ 2022年1-3月	2021-12-31/ 2021年度	2020-12-31/ 2020年度	2019-12-31/ 2019年度
达意隆	/	29.63%	29.14%	26.33%
楚天科技	/	16.06%	18.20%	16.19%
新美星	/	32.74%	33.60%	36.87%
中亚股份	/	10.41%	11.38%	10.66%
永创智能	/	18.17%	18.02%	14.19%
平均值	/	21.40%	22.07%	20.85%
斯莱克	17.97%	17.61%	17.37%	17.16%

注：可比公司披露的一季报中，未披露应收账款余额，故 2022 年 3 月 31 日的可比公司坏账准备金额占应收账款账面余额的比例无法计算。

报告期各期末，发行人账龄组合计提坏账准备金额占应收账款账面余额的比

例分别为 17.16%、17.37%、17.61%和 17.97%，2019-2021 年末可比公司的相应比例平均值分别为 20.85%、22.07%和 21.40%。在上述可比公司中，新美星按账龄组合计提坏账准备金额占应收账款账面余额的比例较高，根据该公司披露的年度报告，其坏账准备金额占比较高主要系其长账龄应收账款占比较高所致，2019-2021 年末，新美星公司账龄在 3 年以上的应收账款占按账龄组合计提应收账款账面余额的比例分别为 38.12%、31.87%和 29.24%。扣除新美星后剩余的四家可比公司（即达意隆、楚天科技、中亚股份和永创智能），2019-2021 年末按账龄组合计提坏账准备金额占应收账款账面余额的比例的平均值分别为 16.84%、19.19%和 18.57%，与发行人该指标较为接近。报告期内，公司的客户主要为国内外大型的易拉罐制罐/制盖企业，该类客户资信情况较好，具有稳定的资金来源，同时易拉罐/易拉盖生产线对客户而言属于大额固定资产投资，设备使用场景对其连续生产稳定性和加工精度要求较高，需要设备供应商的长期技术支持，因此公司与主要客户均保持着长期稳定的业务合作关系，客户发生应收账款严重逾期或坏账无法收回的风险较低。报告期内，发行人的应收账款账龄主要集中在 1-2 年，且保持相对稳定，公司制定了与同行业相一致的应收账款坏账准备计提政策，并在报告期内严格执行，应收账款坏账准备计提充分。报告期内，公司销售收现比（销售收现比=销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入）分别为 108.36%、100.09%、129.58%和 93.82%，盈利质量较好。截至 2022 年 5 月 19 日，发行人最近一期末应收账款余额（41,669.06 万元）的期后回款金额达到 10,449.45 万元，回款情况良好。

综上，发行人的应收账款坏账政策相较于可比公司较为谨慎，坏账准备金额占应收账款账面余额的比例与同行业公司相比亦不存在重大差异，发行人的应收账款坏账准备计提充分。

3、是否存在放宽信用账期以增加收入的情形

发行人根据客户信誉、业务规模、经营方式、合作期限等情况对客户进行信用等级评价，对于不同信用等级的客户，给予不同的信用期。公司的主要产品为易拉盖高速生产设备及系统改造、易拉罐高速生产设备及系统改造，均为大型定制化成套专用设备，此类产品单价较高，生产周期长达 6-12 个月，定制化程度高，安装、调试、维护、升级等后续服务在整个设备的寿命中占比较高，因此

通常合同会约定分阶段（合同生效、出厂验收、安装调试、质保期满等）付款，10%左右的质保金在产品交付后的 1-2 年内付清。

报告期内，公司给予国内主要客户的信用政策一般为：合同签订后预付 30-40%，出厂验收合格在发货前支付 50-60%，设备在买方工厂完成最终验收合格以后支付 10%，最晚不晚于发货后 12 个月内支付剩余尾款。公司给予国外客户的信用政策一般为：合同签订后预付 20-40%，提交装船单后支付 20-40%，安装调试完成支付 20%，最终验收后 60 日内或装船后 180 天内支付剩余尾款。公司根据订单的技术复杂程度、生产排期、客户信用等级等因素对销售合同的信用条款进行相应调整。发行人信用政策在报告期内保持稳定，同一客户在报告期内不同合同基本保持一致，不存在为增加收入而放宽信用期限的情形。发行人建立了良好的应收账款内部控制制度和严格的资金回款责任制度并严格控制应收账款的规模，报告期各期末，应收账款余额占营业收入的比例呈不断下降趋势，应收账款回款情况良好。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

针对境外销售、应收账款账龄分布、坏账准备的计提，会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并核查发行人报告期内分地区销售收入明细；
- 2、访谈发行人财务总监和销售总监，了解境外销售收入下降的原因，新冠肺炎疫情及汇率变动对公司境外销售收入的影响及发行人的应对措施、了解发行人信用政策变化情况；
- 3、获取并核查发行人报告期内主要客户所享受的信用政策，并通过纵向与横向对比，核查发行人是否存在放宽信用期以增加收入的情形；
- 4、获取并核查发行人及可比公司应收账款账龄分布情况、应收账款余额占营业收入比例的情况、坏账准备计提政策、坏账准备计提占应收账款比例情况。

（二）核查结论

经核查，发行人会计师认为：

1、新冠疫情、汇率波动及国际贸易摩擦等等国际经济环境的不利变化对发行人境外销售产生了一定影响，发行人已采取有效措施应对上述事项可能带来的潜在不利风险；

2、发行人应收账款账龄分布及坏账准备计提情况符合行业惯例，坏账准备政策相较于可比公司较为谨慎，应收账款坏账准备计提充分，不存在放宽信用账期以增加收入情形。

问题 2

本次募投项目包括苏州铝瓶高速自动化生产线制造项目（以下简称项目一）、常州电池壳生产项目（以下简称项目二）、泰安设备产线基地建设项目（以下简称项目三）、海南高端装备制造及研发中心项目（以下简称项目四）。项目一的主要产品是铝瓶高速自动化生产线，项目三、项目四是对现有主营业务生产规模的扩大。项目二将形成年产 11,592.00 万只新能源汽车方形电池壳的生产能力，盈利预测毛利率为 25.91%，建设期第三年营业收入 60,278.4 万元，该项目尚未取得环评批复。公司自 2021 年 12 月以来，正在推进收购东莞阿李的新能源汽车电池壳相关业务。2021 年 1-9 月，发行人电池壳业务收入 5,870.85 万元，毛利率为 6.97%。项目四主要实施内容包括厂房建设，拟新建建筑面积 8,549.28 平方米，用地性质为研发混工业用地。发行人 2020 年向特定对象发行可转换债券，使用募集资金 27,160 万元用于易拉罐、盖及电池壳生产线项目。

请发行人补充说明：（1）用简明扼要的语言说明募投项目的具体内容，并结合公司目前易拉盖、易拉罐生产设备的性能指标及产能，说明发行人现有产品、前募与本次募投项目目标产品的区别，属于产能扩张还是新增产品种类，本次募投项目与前募是否存在重复建设的情况，在前募基础上进一步新增产能的必要性；（2）电池壳项目的环评批复办理进展，项目一、项目三、项目四无需办理环评批复的依据，确认无需办理环评手续的机关是否为有权机关，各募投项目是否需取得节能审查意见，若是，说明取得情况；（3）结合公司现有产能、产量、在建产能、产品的目标客户、市场容量情况、在手订单等，说明本次募投各项目新增产能规模的合理性及消化措施；（4）结合公司在手订单或意向性合同、竞争对手、同行业同类或类似项目情况，募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的

具体计算过程和可实现性等，分析募投项目效益测算的合理性及谨慎性；（5）量化说明本次募投项目新增折旧摊销对业绩的影响；（6）结合公司实际经营情况，说明项目四建设厂房的必要性和合理性，是否符合土地规划用途，是否属于变相投资房地产情形。

请发行人补充披露（3）（4）（5）涉及的风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师核查（4）（5）并发表明确意见，发行人律师核查（6）并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司在手订单或意向性合同、竞争对手、同行业同类或类似项目情况，募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，分析募投项目效益测算的合理性及谨慎性

（一）苏州铝瓶高速自动化生产线制造项目效益测算情况

1、项目收入和净利润的测算

本项目税后内部收益率 19.34%，税后投资回收期为 6.89 年，具有良好的经济效益。

本项目计算期共 10 年，其中建设期 1.5 年，第 2 年开始投产，铝瓶高速自动化生产线系统改造项目预计在第 2 年可实现达产，铝瓶高速自动化生产线项目在第 3 年可实现达产并进入业绩稳定期，本项目的营业收入和净利润的测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	4,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
2	营业税金及附加	-	-	52.00	128.00	128.00
3	总成本费用	-	3,858.10	11,352.10	11,352.10	11,352.10
4	利润总额	-	141.90	4,595.90	4,519.90	4,519.90
5	应纳所得税额	-	141.90	4,595.90	4,519.90	4,519.90
6	所得税	-	21.30	689.40	678.00	678.00
7	净利润	-	120.60	3,906.50	3,841.90	3,841.90
序号	项目	计算期（年）				
		6	7	8	9	10
1	营业收入	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00

2	营业税金及附加	128.00	128.00	128.00	128.00	128.00
3	总成本费用	11,352.10	11,348.70	11,348.90	11,348.90	11,348.90
4	利润总额	4,519.90	4,523.30	4,523.10	4,523.10	4,523.10
5	应纳所得税额	4,519.90	4,523.30	4,523.10	4,523.10	4,523.10
6	所得税	678.00	678.50	678.50	678.50	678.50
7	净利润	3,841.90	3,844.80	3,844.60	3,844.60	3,844.60

2、项目成本费用的测算

(1) 原辅材料（不含税）

根据企业现有产品的年原辅材料消耗占销售收入的比例，估算各产线的原辅材料成本，本项目铝瓶高速自动化生产线及升级改造按 38% 估算。

(2) 燃料动力（不含税）

根据企业现有产品的燃料动力费占销售收入的比例，估算项目燃料动力成本，暂按 0.45% 估算。

(3) 委外费用

委外费用暂按收入的 10%。

(4) 职工薪酬

本项目实施后项目定员为 88 人，其中生产人员人均工资福利费为 7.2 万元/年，技术人员工资福利费计入技术开发费。

(5) 修理费

修理费按固定资产原值的 2%。

(6) 其他制造费用

根据行业经验数据，其他制造费用按收入的 0.5%。

(7) 折旧费和摊销费

固定资产折旧采用分类折旧法，残值按固定资产原值的 5% 计算。建筑折旧年限为 20 年，设备折旧年限为 10 年，待摊投资折旧年限为 10 年。土地资产按 50 年摊销，其他资产均按 5 年摊销。

(8) 技术开发费

技术开发费用将用于新技术、新工艺开发，参考企业前三年数据，暂按营业收入的 3.5% 计。

(9) 其他费用

其他费用包括销售费用和管理费用。考虑到本项目为新产品，销售费用暂按营业收入的 3.5% 计，其他营业费用暂按营业收入的 1% 计。本项目管理费用参考企业前三年数据，暂按营业收入 5.5% 估算。

本项目的成本费用测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	外购原材料费	-	1,520.00	6,080.00	6,080.00	6,080.00
2	外购燃料及动力费	-	18.00	72.00	72.00	72.00
3	工资及福利费	-	388.80	388.80	388.80	388.80
4	委外费用	-	400.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00
5	销售费用	-	140.00	560.00	560.00	560.00
6	技术开发费	-	140.00	560.00	560.00	560.00
7	修理费	-	201.50	201.50	201.50	201.50
8	其他制造费用	-	20.00	80.00	80.00	80.00
9	其他费用	-	260.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00
10	折旧费	-	756.60	756.60	756.60	756.60
11	摊销费	-	13.20	13.20	13.20	13.20
总成本费用合计		-	3,858.10	11,352.10	11,352.10	11,352.10
序号	项目	计算期（年）				
		6	7	8	9	10
1	外购原材料费	6,080.00	6,080.00	6,080.00	6,080.00	6,080.00
2	外购燃料及动力费	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
3	工资及福利费	388.80	388.80	388.80	388.80	388.80
4	委外费用	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00
5	销售费用	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00
6	技术开发费	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00
7	修理费	201.50	201.50	201.50	201.50	201.50
8	其他制造费用	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
9	其他费用	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00
10	折旧费	756.60	756.60	756.60	756.60	756.60
11	摊销费	13.20	9.80	10.00	10.00	10.00
总成本费用合计		11,352.10	11,348.70	11,348.90	11,348.90	11,348.90

3、募投项目效益测算过程的谨慎性分析

(1) 销售收入的谨慎性分析

根据市场需求、产品竞争力以及公司的综合能力预计公司未来签单量，并参照现有同类产品价格、市场调研信息等因素预计产品单价，进而测算募投项目预计收入，具体如下表所示：

项目	计算期第 2 年	计算期第 3 年	计算期第 4 年	计算期第 5-10 年
营业收入（万元）=（1）+（2）	4,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00

(1) 铝瓶高速自动化生产线收入(万元)=①*②	-	12,000.00	12,000.00	12,000.00
① 铝瓶高速自动化生产线(万元/条)	-	12,000.00	12,000.00	12,000.00
② 铝瓶高速自动化生产线产量(条)	-	1	1	1
(2) 铝瓶高速自动化生产线改造项目收入(万元)=①*②	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
① 铝瓶高速自动化生产线改造项目(万元/条)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
② 铝瓶高速自动化生产线改造项目数量(条)	1	1	1	1

本项目达产后，将形成年产铝瓶高速自动化生产线1条、改造线1条的生产能力。本募投项目的产品为铝瓶高速自动化生产线，与公司现有主营产品高速易拉罐生产线相同，均为大型定制化成套设备，此类产品单价较高，生产周期长达6-12个月。公司对于铝瓶高速自动化生产线和铝瓶高速自动化生产线改造项目收入的假设，系依据公司现有的同等工艺复杂程度的高速易拉罐生产线的定价水平，并结合公司对市场同类产品的调研情况所作出的假设，定价取值具有谨慎性。

(2) 毛利率的谨慎性分析

单位：万元

序号	项目	计算期(年)				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	4,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
2	营业成本	-	3318.1	9192.1	9192.1	9192.1
2.1	外购原材料费	-	1520.0	6080.0	6080.0	6080.0
2.2	外购燃料及动力费	-	18.0	72.0	72.0	72.0
2.3	工资及福利费	-	388.8	388.8	388.8	388.8
2.4	委外费用	-	400.0	1600.0	1600.0	1600.0
2.5	修理费	-	201.5	201.5	201.5	201.5
2.6	其他制造费用	-	20.0	80.0	80.0	80.0
2.7	折旧费	-	756.6	756.6	756.6	756.6
2.8	摊销费	-	13.2	13.2	13.2	13.2
3	毛利率	-	17.05%	42.55%	42.55%	42.55%

根据上述测算，公司铝瓶高速自动化生产线制造项目满负荷运转后，销售毛利率为42.55%。铝瓶高速自动化生产线制造项目在工艺结构、技术特点、模组构成等方面与公司现有的易拉罐高速生产设备业务相似，均属于制造食品包装用金属容器的高速自动化成套装备，因此两者的毛利率水平具有较强的可比性。2017年以来，公司易拉罐高速生产设备及系统改造业务的毛利率分别为57.48%、42.09%、44.39%、26.28%、37.97%和46.12%，整体稳定在40%左右，具体情况如下表所示：

单位：%

时间	2022年 1季度	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
易拉罐高速生产设备 及系统改造业务	46.12	37.97	26.28	44.39	42.09	57.48

公司2020年罐线业务毛利率较低，主要系易拉罐自动化生产线定制化因素的影响，即部分客户指定采购导致个别订单毛利率偏低而拉低了罐线业务的整体毛利率表现；2020年以来爆发的全球新冠肺炎疫情，也给公司的正常生产经营和完工产品交付造成了不利影响，降低了生产效率，提高了营业成本。其中，兰州新合制罐有限公司向发行人采购的330ML铝罐生产线及相关配套设备，2020年合计实现收入7,015.04万元，占公司2020年度该类业务收入总额的24.18%，实现毛利率为5.20%，主要系该项目客户出于成本控制考虑，指定公司使用从以色列回购的旧罐线进行改造，该笔交易对公司该类业务当年的整体毛利率水平的影响较大。2021年至今，公司罐线业务的毛利率有所回升，2022年1季度已恢复至40%以上的较高水平。

因此，虽然不同项目之间的定制化差异，以及新冠肺炎疫情等外部因素的影响，导致公司罐线业务的毛利率水平存在一定的波动，但是基于公司的技术优势、市场地位、竞争态势和销售定价策略的考虑，公司认为本募投项目的毛利率水平较为谨慎，处于公司现有可比项目的毛利率的合理区间内。

此外，本募投项目的产品铝瓶高速自动化生产线用于生产铝瓶包装罐。目前在全球饮品市场，铝瓶包装罐都主要应用于高端啤酒饮料领域，产品定位和定价都高于普通饮品，产品附加值较高为铝瓶生产企业提供了更高的利润空间，有助于促进发行人下游企业对于铝瓶自动化生产线的投资。就生产线装备自身而言，铝瓶生产线相对于公司原有的易拉罐生产线，在投料、成型、缩颈、压纹等诸多工艺过程中都提出了新的技术要求，需要发行人进行大量的研发工作，因而具备更高的技术附加值。基于上述因素，根据公司与客户的前期接触和沟通，结合公司对铝瓶高速自动化生产线的成本测算和销售策略，经审慎论证认为可以实现不低于现有铝罐生产线产品的收益水平。

现阶段在全球范围内，具备食品包装用金属容器的高速自动化成套装备制造能力的企业较少，且铝瓶属于较为新型的金属包装容器，目前尚无法取得铝瓶自动化生产线产品毛利率的公开资料。

根据A股上市公司昇兴集团股份有限公司（股票代码002752，是中国金属饮料食品包装行业龙头企业之一）披露的2021年年度报告，“公司的铝瓶产品，主要用于高端啤酒和饮料产品的包装。在啤酒、饮料等消费升级趋势加速背景下，高端铝瓶产品市场规模将快速提升”，“作为高端饮料啤酒包装产品的铝瓶，整体市场较2020年度也有较大程度的增长。目前，中国主要啤酒品牌企业都在优化产品矩阵，提升精酿啤酒比例，产品的中高端化和啤酒罐化率提升等发展趋势进入愈发明显，面临难得的市场机遇。报告期内铝瓶业务录得大幅增长，零星疫情虽对业务有一定影响，铝瓶销量仍突破亿瓶。”由上可见，目前我国铝瓶包装物在高端饮料啤酒方面的市场需求较为旺盛，终端市场的消费将有效拉动对铝瓶高速自动化生产线的需求。

（3）财务内部收益率的谨慎性分析

本募投项目的税后内部收益率 19.34%，与同行业类似募投项目内部收益率水平相比，本次募投项目的财务内部收益率（所得税后）水平较为谨慎、合理，具体如下：

证券代码	证券简称	项目内容	财务内部收益率 (所得税后)
300358	楚天科技	年产 100 台套后包工业机器人建设项目	20.68%
300509	新美星	PET 瓶高速吹灌旋包装设备生产项目	22.03%
300512	中亚股份	新型智能包装机械产业化项目	19.98%
603901	永创智能	液态智能包装生产线建设项目	13.35%
		年产 40,000 台（套）包装设备建设项目	12.90%
300382	斯莱克	易拉罐、盖及电池壳生产线项目 (2020 年可转债募投项目)	20.14%
平均财务内部收益率			18.18%
本项目财务内部收益率			19.34%

综上，在本募投项目的效益测算过程中，发行人选取的产品价格参考了公司的实际经营情况，产品成本充分考虑了行业情况和公司的历史水平，期间费用测算充分考虑了公司历史费用水平和本次募投项目导致的新增费用情况。结合业务发展目标，本次募投项目毛利率较为合理。此外，本募投项目的财务内部收益率（所得税后）和同行业募投项目相比处于合理水平。因此，发行人本募投项目的效益测算具有谨慎性和合理性。

(二) 常州电池壳生产项目效益测算情况

1、项目收入和净利润的测算

本项目税后内部收益率15.42%，税后投资回收期为7.72年，具有良好的经济效益。

本项目计算期共 10 年，其中建设期 1.5 年，第 2 年开始投产，预计第 2 年生产负荷可达 60%，在第 3 年可实现达产并进入业绩稳定期，本项目的营业收入和净利润的测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	36,167.04	60,278.40	60,278.40	60,278.40
2	税金及附加	-	-	269.00	379.00	379.00
3	总成本费用	-	30,647.59	49,784.65	49,784.65	49,784.60
4	利润总额	-	5,519.45	10,224.75	10,114.75	10,114.80
5	应纳税所得额	-	5,519.45	10,224.75	10,114.75	10,114.80
6	所得税	-	1,379.90	2,556.20	2,528.70	2,528.70
7	净利润	-	4,139.55	7,668.55	7,586.05	7,586.10
序号	项目	计算期（年）				
		6	7	8	9	10
1	营业收入	60,278.40	60,278.40	60,278.40	60,278.40	60,278.40
2	税金及附加	379.00	379.00	379.00	379.00	379.00
3	总成本费用	49,784.60	49,779.80	49,779.80	49,779.80	49,779.80
4	利润总额	10,114.80	10,119.60	10,119.60	10,119.60	10,119.60
5	应纳税所得额	10,114.80	10,119.60	10,119.60	10,119.60	10,119.60
6	所得税	2,528.70	2,529.90	2,529.90	2,529.90	2,529.90
7	净利润	7,586.10	7,589.70	7,589.70	7,589.70	7,589.70

2、项目成本费用的测算

(1) 原辅材料（不含税）

根据企业现有产品的年原辅材料消耗占销售收入的比例，估算原辅材料成本，新能源电池壳按收入的 56.2% 估算。

(2) 燃料动力（不含税）

根据企业现有产品的燃料动力费占销售收入的比例，估算项目燃料动力成本，暂按 3.5% 估算。

(3) 委外费用

委外费用暂按收入的 7%。

(4) 职工薪酬

根据生产工人定员 285 人，年均工资福利费暂按 6 万元，估算项目职工薪酬成本。

(5) 修理费

修理费按固定资产原值的 2%。

(6) 其他制造费用

根据行业经验数据，其他制造费用按收入的 0.5%。

(7) 折旧费和摊销费

固定资产折旧采用分类折旧法，残值按固定资产原值的 5% 计算。建筑折旧年限为 20 年，设备折旧年限为 10 年，待摊投资折旧年限为 10 年。土地资产按 50 年摊销，其他资产均按 5 年摊销。

(8) 技术开发费

技术开发费用将用于新技术、新工艺开发，暂按营业收入的 1.5% 计。

(9) 销售费用

销售费用暂按营业收入的 1.5% 计。

(10) 其他费用

其他费用包括其他营业费用和其他管理费用。本项目其他营业费用暂按营业收入的 0.5% 计。本项目其他管理费用暂按工资及福利费的 5.0% 估算。

本项目的成本费用测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	原辅材料	-	20,325.90	33,876.50	33,876.50	33,876.50
2	燃料动力费	-	1,265.80	2,109.70	2,109.70	2,109.70
3	职工薪酬	-	1,026.00	1,710.00	1,710.00	1,710.00
4	委外费用	-	2,531.69	4,219.49	4,219.49	4,219.49
5	修理费	-	301.00	501.70	501.70	501.70
6	其他制造费	-	180.80	301.39	301.39	301.39
7	销售费用	-	542.50	904.18	904.18	904.18
8	技术开发费用	-	542.50	904.18	904.18	904.18
9	其他费用	-	1,989.20	3,315.31	3,315.31	3,315.31
10	折旧费	-	1,892.40	1,892.40	1,892.40	1,892.35
11	摊销费	-	49.80	49.80	49.80	49.80
12	总成本费用	-	30,647.59	49,784.65	49,784.65	49,784.60
序号	项目	计算期（年）				
		6	7	8	9	10
1	原辅材料	33,876.50	33,876.50	33,876.50	33,876.50	33,876.50

2	燃料动力费	2,109.70	2,109.70	2,109.70	2,109.70	2,109.70
3	职工薪酬	1,710.00	1,710.00	1,710.00	1,710.00	1,710.00
4	委外费用	4,219.49	4,219.49	4,219.49	4,219.49	4,219.49
5	修理费	501.70	501.70	501.70	501.70	501.70
6	其他制造费	301.39	301.39	301.39	301.39	301.39
7	销售费用	904.18	904.18	904.18	904.18	904.18
8	技术开发费用	904.18	904.18	904.18	904.18	904.18
9	其他费用	3,315.31	3,315.31	3,315.31	3,315.31	3,315.31
10	折旧费	1,892.35	1,892.35	1,892.35	1,892.35	1,892.35
11	摊销费	49.80	45.00	45.00	45.00	45.00
12	总成本费用	49,784.60	49,779.80	49,779.80	49,779.80	49,779.80

3、募投项目效益测算过程的谨慎性分析

(1) 销售收入的谨慎性分析

根据市场需求、产品竞争力以及公司的综合能力预计公司未来签单量，并参照产品制造成本、市场调研信息等因素预计产品单价，进而测算募投项目预计收入，具体如下表所示：

项目	计算期第2年	计算期第3年	计算期第4年	计算期第5-10年
营业收入（万元）=（1）*（2）	36,167.04	60,278.40	60,278.40	60,278.40
（1）方形电池壳单价（元/只）	5.20	5.20	5.20	5.20
（2）方形电池壳单价数量（万只）	6,955.20	11,592.00	11,592.00	11,592.00

本项目达产后，将形成年产 11,592.00 万只新能源汽车方形电池壳的生产能力。根据公司对市场上同类产品的市场调研情况，并结合单位制造成本情况，预计铝制方形电池壳的市场售价为 5.20 元/只。在动力电池市场，目前存在方形、软包、圆柱三种技术路线，其中方形电池的市场份额占绝对优势，2020 年方形电池装机量为 50.6GWh，市场份额接近 8 成。方形电池的可塑性强，可以进行定制化的设计，具有结构强度高、忍受机械载荷能力好、电池内阻小、使用寿命长等诸多优点。在新能源电动车企业中，方形电池的阵营也最为庞大。目前从事汽车动力电池精密结构件业务且可以获取相关产品单价数据的上市公司主要包括宁波震裕科技股份有限公司（以下简称“震裕科技”）和深圳市科达利实业股份有限公司（以下简称“科达利”），其电池精密结构件业务主要产品包含方形壳体和盖板。根据上述公司公开披露的信息，其动力锂电池壳体的销售价格约为 7 元/只。

但由于当前新能源汽车方形电池壳型号众多，生产工艺较难统一，不同厂家

生产的电池壳体的材料类型、技术参数、结构设计、生产工艺等均有差异，且电池壳市场受下游整车厂的整车设计影响很大，公司无法获知上述上市公司所披露电池壳产品的具体参数，因此公司的方形电池壳产品与上述公司的产品并非完全可比，影响产品价格且无法获知具体信息的因素较多。公司的产品价格是在市场调研信息，以及与意向合作客户的业务交流的基础上，结合公司的产品设计、生产工艺、制造成本等要素综合测算的定价。公司对本次募投项目所制造的方形电池壳产品的定价经过了审慎论证，具有谨慎性和合理性。

目前我国乃至全世界的新能源汽车都处于高速发展阶段，产生了对新能源电池壳的大量需求。近年来，全球新能源汽车行业发展迅猛，替代传统燃油车的趋势日趋明确。从全球范围来看，挪威、德国、瑞典、爱尔兰、瑞士、英国、法国等国将于 2030 至 2040 年之间陆续禁售燃油车，新能源汽车市场发展潜力巨大。新能源汽车终端市场的强劲需求，将带动动力电池行业及配套产业的高速发展。根据彭博新能源财经数据，2018 年全球电动汽车销量超过 200 万辆，预计 2040 年将达 5,600 万辆，新能源汽车在全球乘用车销量中的占比将达到 57%。

另根据中国汽车工业协会统计数据，2020 年新能源车累计销量 136.7 万辆，同比增长 10.9%，占全部汽车销量比例为 5.42%。根据国务院办公厅 2020 年 11 月发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035 年)》，到 2025 年，我国新能源汽车市场竞争力明显提高，新能源汽车销量占比达 20%左右，与目前新能源汽车销量占比 5.42%相比存在很大的提升空间。

易拉罐在材料和形状上与电池壳具有共同特点，且同样对生产效率具有高要求。公司利用其独特的高速超薄金属板成型技术，创新设计研发出电池壳自动化生产线，该生产线具有成型、清洗、检验、包装等功能，其生产工艺与现有国内市场上使用的设备不同，成型精度高、一致性更好，生产线效率更高，使用的人员更少，相对成本较低。公司的高速自动化生产工艺，相对于目前国内新能源电池壳普遍采用的单机生产方式相比，具有显著的技术优势。

综上，综合新能源汽车产业的发展趋势，并充分考虑到公司的高速自动化生产工艺的先进性，公司对本次募投项目的销售情况假设是合理和谨慎的。

(2) 毛利率的谨慎性分析

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	36,167.04	60,278.40	60,278.40	60,278.40
2	营业成本	-	27,573.39	44,660.98	44,660.98	44,660.93
2.1	外购原材料费	-	20,325.90	33,876.50	33,876.50	33,876.50
2.2	外购燃料及动力费	-	1,265.80	2,109.70	2,109.70	2,109.70
2.3	工资及福利费	-	1,026.00	1,710.00	1,710.00	1,710.00
2.4	委外费用	-	2,531.69	4,219.49	4,219.49	4,219.49
2.5	修理费	-	301.00	501.70	501.70	501.70
2.6	其他制造费用	-	180.80	301.39	301.39	301.39
2.7	折旧费	-	1,892.40	1,892.40	1,892.40	1,892.35
2.8	摊销费	-	49.80	49.80	49.80	49.80
3	毛利率	-	23.76%	25.91%	25.91%	25.91%

公司常州电池壳生产项目达产后满负荷生产状态下的毛利率水平为 25.91%。

根据震裕科技招股说明书披露，其动力锂电池精密结构件的主要产品为动力锂电池顶盖、壳体。2020-2021 年度，震裕科技该项业务的毛利率为 21.98% 和 17.49%，两年平均为 19.74%。根据科达利招股说明书披露，其锂电池结构件产品主要包括动力及储能锂电池精密结构件、便携式锂电池精密结构件，具体而言，主要为盖板和外壳。2020-2021 年度，科达利该项业务的毛利率为 29.19% 和 26.70%，两年平均为 27.95%。

证券代码	公司简称	相关业务	毛利率		
			2020年度	2021年度	两年平均
300953	震裕科技	动力锂电池精密结构件	21.98%	17.49%	19.74%
002850	科达利	锂电池结构件	29.19%	26.70%	27.95%
-	行业平均	-	25.59%	22.10%	23.84%
300382	斯莱克	新能源汽车方形电池壳（本次发行的募投项目产品）	25.91%		

注：1、震裕科技相关数据来源于其公告的2020年及2021年年度报告；2、科达利相关数据来源于其公告的2020年及2021年年度报告。

因此，公司本募投项目常州电池壳生产项目的毛利率水平处于上市公司可比业务毛利率的平均水平范围内，具有合理性和谨慎性。

（3）财务内部收益率的谨慎性分析

本募投项目的税后内部收益率 15.42%，与同行业类似募投项目水平相比，本次募投项目的财务内部收益率（所得税后）水平较为谨慎、合理，具体如下：

证券代码	证券简称	项目内容	财务内部收益率（所得税后）
300953	震裕科技	年产 4,940 万件新能源动力锂电池顶盖	13.08%

		及 2,550 万件动力锂电壳体生产线项目	
		年产 2500 万件新能源汽车锂电池壳体项目	18.50%
002850	科达利	惠州动力锂电池精密结构件新建项目	18.53%
平均财务内部收益率			16.70%
本项目财务内部收益率			15.42%

注：1、震裕科技相关数据来源于其公告的招股说明书（2021年3月18日上市）；2、科达利相关数据来源于其公告的2020年度非公开发行股票预案等相关文件。

综上，在本募投项目的效益测算过程中，发行人选取的产品价格参考了产品制造成本和市场调研信息，期间费用测算充分考虑了公司历史费用水平和本次募投项目导致的新增费用情况。结合业务发展目标，本次募投项目毛利率较为合理。此外，本募投项目的财务内部收益率（所得税后）和同行业募投项目相比处于合理水平。因此，发行人本募投项目的效益测算具有谨慎性和合理性。

（三）泰安设备产线基地建设项目效益测算情况

1、项目收入和净利润的测算

本项目税后内部收益率 18.02%，税后投资回收期为 7.29 年，具有良好的经济效益。

本项目计算期共 10 年，其中建设期 2 年，第 3 年可实现达产，本项目的营业收入和净利润的测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	-	25,000.00	25,000.00	25,000.00
2	营业税金及附加	-	-	20.00	197.40	197.40
3	总成本费用	-	-	17,022.20	17,022.20	17,022.20
4	利润总额	-	-	7,957.80	7,780.40	7,780.40
5	应纳所得税额	-	-	7,957.80	7,780.40	7,780.40
6	所得税	-	-	1,989.50	1,945.10	1,945.10
7	净利润	-	-	5,968.30	5,835.30	5,835.30
序号	项目	计算期（年）				
		6	7	8	9	10
1	营业收入	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
2	营业税金及附加	197.40	197.40	197.40	197.40	197.40
3	总成本费用	17,028.90	17,015.60	17,015.60	17,015.60	17,015.60
4	利润总额	7,773.70	7,787.00	7,787.00	7,787.00	7,787.00
5	应纳所得税额	7,773.70	7,787.00	7,787.00	7,787.00	7,787.00
6	所得税	1,943.40	1,946.80	1,946.80	1,946.80	1,946.80

7	净利润	5,830.30	5,840.20	5,840.20	5,840.20	5,840.20
---	-----	----------	----------	----------	----------	----------

2、项目成本费用的测算

(1) 原辅材料（不含税）

根据企业现有产品的年原辅材料消耗占销售收入的比例，估算各产线的原辅材料成本，本项目易拉盖、易拉罐高速自动化生产线及升级改造按 38.8% 估算。

(2) 燃料动力（不含税）

根据企业现有产品的燃料动力费占销售收入的比例，估算项目燃料动力成本，暂按 0.45% 估算。

(3) 委外费用

委外费用暂按收入的 10% 估算。

(4) 职工薪酬

本项目实施后项目定员为 184 人，其中生产人员 85 人，年人均工资福利费为 6.0 万元；其余行政人员、财务人员、技术人员和销售人员工资分别计入管理费用、技术开发费和销售费用。

(5) 修理费

修理费按固定资产原值的 2%。

(6) 其他制造费用

根据行业经验数据，其他制造费用按收入的 0.5%。

(7) 折旧费和摊销费

固定资产折旧采用分类折旧法，残值按固定资产原值的 5% 计算。建筑折旧年限为 20 年，设备折旧年限为 10 年，待摊投资折旧年限为 10 年。土地资产按 50 年摊销，其他资产均按 5 年摊销。

(8) 技术开发费

技术开发费用将用于新技术、新工艺开发，考虑到该项目产品为斯莱克公司主营产品，核心技术开发将主要依托苏州斯莱克公司总部进行，因此本项目技术开发费暂按营业收入的 1.5% 计。

(9) 其他费用

其他费用包括销售费用和管理费用。本项目将充分依托母公司的销售网络，销售费用暂按营业收入的 2.0% 计。其他营业费用暂按营业收入的 0.5% 计。本项目管理费用暂按营业收入的 6.0% 估算。

本项目的成本费用测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期				
		1	2	3	4	5
1	外购原材料费	-	-	9,700.00	9,700.00	9,700.00
2	外购燃料及动力费	-	-	112.50	112.50	112.50
3	工资及福利费	-	-	510.00	510.00	510.00
4	委外费用	-	-	2,500.00	2,500.00	2,500.00
5	销售费用	-	-	500.00	500.00	500.00
6	技术开发费	-	-	375.00	375.00	375.00
7	修理费	-	-	344.80	344.80	344.80
8	其他制造费用	-	-	125.00	125.00	125.00
9	其他费用	-	-	1,625.00	1,625.00	1,625.00
10	折旧费	-	-	1,215.30	1,215.30	1,215.30
11	摊销费	-	-	14.60	14.60	14.60
12	总成本费用合计	-	-	17,022.20	17,022.20	17,022.20
序号	项目	计算期				
		6	7	8	9	10
1	外购原材料费	9,700.00	9,700.00	9,700.00	9,700.00	9,700.00
2	外购燃料及动力费	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50
3	工资及福利费	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00
4	委外费用	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
5	销售费用	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
6	技术开发费	375.00	375.00	375.00	375.00	375.00
7	修理费	344.80	344.80	344.80	344.80	344.80
8	其他制造费用	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00
9	其他费用	1,625.00	1,625.00	1,625.00	1,625.00	1,625.00
10	折旧费	1,215.30	1,215.30	1,215.30	1,215.30	1,215.30
11	摊销费	21.30	8.00	8.00	8.00	8.00
12	总成本费用合计	17,028.90	17,015.60	17,015.60	17,015.60	17,015.60

3、募投项目效益测算过程的谨慎性分析

(1) 销售收入的谨慎性分析

公司根据市场需求、产品竞争力以及公司的综合能力预计公司未来签单量，并参照现有同类产品价格、在手订单价格等因素预计产品单价，进而测算募投项目预计收入，具体如下表所示：

项目	计算期第2年	计算期第3年	计算期第4年	计算期第5-10年
营业收入（万元）=（1）+（2）+（3）+（4）	-	25,000.00	25,000.00	25,000.00
（1）易拉罐高速自动化生产线收入（万元）=①*②	-	10,000.00	10,000.00	10,000.00
① 易拉罐高速自动化生产线（万元/条）	-	10,000.00	10,000.00	10,000.00

② 易拉罐高速自动化生产线产量 (条)	-	1	1	1
(2) 易拉罐高速自动化生产线系统改造项目收入 (万元) =①*②	-	4,000.00	4,000.00	4,000.00
① 易拉罐高速自动化生产线系统改造项目 (万元/条)	-	4,000.00	4,000.00	4,000.00
② 易拉罐高速自动化生产线系统改造项目数量 (条)	-	1	1	1
(3) 易拉盖高速自动化生产线收入 (万元) =①*②	-	6,000.00	6,000.00	6,000.00
① 易拉盖高速自动化生产线 (万元/条)	-	6,000.00	6,000.00	6,000.00
② 易拉盖高速自动化生产线产量 (条)	-	1	1	1
(4) 易拉盖高速自动化生产线系统改造项目收入 (万元) =①*②	-	5,000.00	5,000.00	5,000.00
① 易拉盖高速自动化生产线系统改造项目 (万元/条)	-	2,500.00	2,500.00	2,500.00
② 易拉盖高速自动化生产线系统改造项目数量 (条)	-	2	2	2

本项目达产后，将形成年产易拉罐高速自动化生产线1条及改造线1条，易拉盖高速自动化生产线1条及改造线2条的生产能力。上述产品与公司现有主营业务产品相同，是公司根据现有订单水平，并基于对市场未来发展趋势的研判，对现有产能的复制和扩大。公司对上述产品销售单价及销售数量的假设，系依据公司现有产品的定价水平所作出的假设，定价取值符合实际经营情况，具有谨慎性。

(2) 毛利率的谨慎性分析

单位：万元

序号	项目	计算期 (年)				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	-	25,000.00	25,000.00	25,000.00
2	营业成本	-	-	14,522.20	14,522.20	14,522.20
2.1	外购原材料费	-	-	9,700.00	9,700.00	9,700.00
2.2	外购燃料及动力费	-	-	112.50	112.50	112.50
2.3	工资及福利费	-	-	510.00	510.00	510.00
2.4	委外费用	-	-	2,500.00	2,500.00	2,500.00
2.5	修理费	-	-	344.80	344.80	344.80
2.6	其他制造费用	-	-	125.00	125.00	125.00
2.7	折旧费	-	-	1,215.30	1,215.30	1,215.30
2.8	摊销费	-	-	14.60	14.60	14.60
3	毛利率	-	-	41.91%	41.91%	41.91%

根据上述测算，公司泰安设备产线基地建设项目满负荷运转后，销售毛利率为41.91%。

报告期内，公司易拉盖高速生产设备及系统改造、易拉罐高速生产设备及系统改造业务的毛利率情况如下：

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
易拉盖高速生产设备及系统改造	37.07%	48.13%	40.90%	39.63%
易拉罐高速生产设备及系统改造	46.12%	37.97%	26.28%	44.39%

由于公司的上述产品均为高度定制化的大型成套装备，因此定制化因素对不同订单之间的毛利率水平差异的影响较大。2021年易拉盖高速生产设备及系统改造业务的毛利率达到48.13%，主要系本期向英联金属科技（汕头）有限公司销售以旧产线改造的全开铝盖易拉盖生产线、四通道铁盖组合冲系统、两通道FO304铁盖易拉盖生产线、四通道铁盖组合冲系统及11模300片料基础盖系统等项目，因改造工艺复杂，实现了旧产线的性能参数方面的较大提升，项目毛利超过60%。2022年1-3月盖线业务毛利率为37.07%，与2019-2020年度盖线业务毛利率差异较小。易拉罐高速生产设备及系统改造业务的毛利率在2020年度出现波动，主要系部分客户指定采购导致个别订单毛利率偏低，以及部分订单定制化因素的影响。因此，公司本次募投项目泰安设备产线基地建设项目的毛利率水平处于公司可比产品在报告期内的正常毛利率波动区间内，具有谨慎性和合理性。

（3）财务内部收益率的谨慎性分析

本募投项目的税后内部收益率 18.02%，与同行业类似募投项目水平相比，本次募投项目的财务内部收益率（所得税后）水平较为谨慎、合理，具体如下：

证券代码	证券简称	项目内容	财务内部收益率 (所得税后)
300358	楚天科技	年产 100 台套后包工业机器人建设项目	20.68%
300509	新美星	PET 瓶高速吹灌旋包装设备生产项目	22.03%
300512	中亚股份	新型智能包装机械产业化项目	19.98%
603901	永创智能	液态智能包装生产线建设项目	13.35%
		年产 40,000 台（套）包装设备建设项目	12.90%
300382	斯莱克	易拉罐、盖及电池壳生产线项目 (2020 年可转债募投项目)	20.14%
平均财务内部收益率			18.18%
本项目财务内部收益率			18.02%

综上，在本募投项目的效益测算过程中，发行人选取的产品价格参考了公司的实际经营情况，产品成本充分考虑了行业情况和公司的历史水平，期间费用

测算充分考虑了公司历史费用水平和本次募投项目导致的新增费用情况。结合业务发展目标，本次募投项目毛利率较为合理。此外，本募投项目的财务内部收益率（所得税后）和同行业募投项目相比处于合理水平。因此，发行人本募投项目的效益测算具有谨慎性和合理性。

（四）海南高端装备制造及研发中心效益测算情况

高端装备研发中心子项目建成后不直接产生经济效益。该项目的实施将有利于公司提升技术创新能力，构建长期竞争优势，进而提升公司的盈利能力。

高端装备制造中心子项目的税后内部收益率 18.28%，税后投资回收期为 6.89 年，具有良好的经济效益。以下效益测算分析内容均针对高端装备制造中心子项目展开。

1、项目收入和净利润的测算

本项目计算期共 10 年，其中建设期 1 年，第 2 年开始投产，投产年生产负荷为 60%，第 3 年可实现达产，本项目的营业收入和净利润的测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	7,260.00	12,100.00	12,100.00	12,100.00
2	营业税金及附加	-	-	54.80	65.40	65.40
3	总成本费用	-	6,038.30	9,617.50	9,617.50	9,617.50
4	利润总额	-	1,221.70	2,427.70	2,417.10	2,417.10
5	应纳所得税额	-	1,221.70	2,427.70	2,417.10	2,417.10
6	所得税	-	183.30	364.20	362.60	362.60
7	净利润	-	1,038.40	2,063.50	2,054.50	2,054.50
序号	项目	计算期（年）				
		6	7	8	9	10
1	营业收入	12,100.00	12,100.00	12,100.00	12,100.00	12,100.00
2	营业税金及附加	65.40	65.40	65.40	65.40	65.40
3	总成本费用	9,617.70	9,615.60	9,615.60	9,615.60	9,615.60
4	利润总额	2,416.90	2,419.00	2,419.00	2,419.00	2,419.00
5	应纳所得税额	2,416.90	2,419.00	2,419.00	2,419.00	2,419.00
6	所得税	362.50	362.90	362.90	362.90	362.90
7	净利润	2,054.40	2,056.10	2,056.10	2,056.10	2,056.10

2、项目成本费用的测算

（1）原辅材料（不含税）

根据企业现有产品的年原辅材料消耗占销售收入的比例，估算各产线的原辅材料成本，高端装备生产制造中心原辅材料成本按营业收入 58.00% 估算。

(2) 燃料动力（不含税）

根据企业现有产品的燃料动力费占销售收入的比例，估算项目燃料动力成本，暂按 0.45% 估算。

(3) 委外费用

委外费用暂按收入的 4%。

(4) 职工薪酬

高端制造中心项目实施后项目定员为 54 人，其中生产人员 30 人，年人均工资福利费为 7.2 万元；其余人员工资福利费计入其他管理费用、技术开发费及销售费用。

(5) 修理费

修理费按固定资产原值的 2%。

(6) 其他制造费用

根据行业经验数据，其他制造费用按收入的 0.5%。

(7) 折旧费和摊销费

固定资产折旧采用分类折旧法，残值按固定资产原值的 5% 计算。建筑折旧年限为 20 年，设备折旧年限为 10 年，待摊投资折旧年限为 10 年。土地资产按 50 年摊销，其他资产均按 5 年摊销。

(8) 技术开发费

技术开发费用将用于新技术、新工艺开发，暂按营业收入的 1.00% 计。

(9) 其他费用

其他费用包括其他营业费用和管理费用。本项目其他营业费用暂按营业收入的 0.5% 计。本项目管理费用暂按营业收入的 8% 估算。

本项目的成本费用测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	计算期				
		1	2	3	4	5
1	外购原材料费	-	4,210.80	7,018.00	7,018.00	7,018.00
2	外购燃料及动力费	-	32.70	54.50	54.50	54.50
3	工资及福利费	-	216.00	216.00	216.00	216.00
4	委外费用	-	290.40	484.00	484.00	484.00

5	销售费用	-	108.90	181.50	181.50	181.50
6	技术开发费	-	72.60	121.00	121.00	121.00
7	修理费	-	94.60	94.60	94.60	94.60
8	其他制造费用	-	36.30	60.50	60.50	60.50
9	其他费用	-	617.10	1,028.50	1,028.50	1,028.50
10	折旧费	-	349.00	349.00	349.00	349.00
11	摊销费	-	9.90	9.90	9.90	9.90
12	总成本费用合计	-	6,038.30	9,617.50	9,617.50	9,617.50
序号	项目	计算期				
		6	7	8	9	10
1	外购原材料费	7,018.00	7,018.00	7,018.00	7,018.00	7,018.00
2	外购燃料及动力费	54.50	54.50	54.50	54.50	54.50
3	工资及福利费	216.00	216.00	216.00	216.00	216.00
4	委外费用	484.00	484.00	484.00	484.00	484.00
5	销售费用	181.50	181.50	181.50	181.50	181.50
6	技术开发费	121.00	121.00	121.00	121.00	121.00
7	修理费	94.60	94.60	94.60	94.60	94.60
8	其他制造费用	60.50	60.50	60.50	60.50	60.50
9	其他费用	1,028.50	1,028.50	1,028.50	1,028.50	1,028.50
10	折旧费	349.00	349.00	349.00	349.00	349.00
11	摊销费	10.10	8.00	8.00	8.00	8.00
12	总成本费用合计	9,617.70	9,615.60	9,615.60	9,615.60	9,615.60

3、募投项目效益测算过程的谨慎性分析

(1) 销售收入的谨慎性分析

公司根据市场需求、产品竞争力以及公司的综合能力预计公司未来签单量，并参照现有同类产品价格、在手订单价格等因素预计产品单价，进而测算募投项目预计收入，具体如下表所示：

项目	计算期第2年	计算期第3年	计算期第4年	计算期第5-10年
营业收入(万元) = (1) * [(2) + (3) + (4) + (5) + (6) + (7) + (8)]	7,260.00	12,100.00	12,100.00	12,100.00
(1) 生产负荷	0.60	1.00	1.00	1.00
(2) 电磁加热烘干线收入(万元) = ①*②	750.00	750.00	750.00	750.00
①电磁加热烘干线(万元/条)	150.00	150.00	150.00	150.00
②电磁加热烘干线产量(条)	5.00	5.00	5.00	5.00
(3) 易拉罐输送线收入(万元) = ①*②	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
①易拉罐输送线(万元/条)	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
②易拉罐输送线产量(条)	2.00	2.00	2.00	2.00
(4) 底涂机收入(万元) = ①*②	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00

①底涂机（万元/条）	600.00	600.00	600.00	600.00
②底涂机产量（条）	5.00	5.00	5.00	5.00
（5）码垛拆垛机收入（万元）=①*②	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00
①码垛拆垛机（万元/条）	350.00	350.00	350.00	350.00
②码垛拆垛机产量（条）	5.00	5.00	5.00	5.00
（6）AI 分拣系统收入（万元）=①*②	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
①AI 分拣系统（万元/条）	300.00	300.00	300.00	300.00
②AI 分拣系统产量（条）	5.00	5.00	5.00	5.00
（7）专用缩颈机收入（万元）=①*②	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
①专用缩颈机（万元/条）	300.00	300.00	300.00	300.00
②专用缩颈机产量（条）	5.00	5.00	5.00	5.00
（8）检测系统收入（万元）=①*②	600.00	600.00	600.00	600.00
①检测系统（万元/条）	60.00	60.00	60.00	60.00
②检测系统产量（条）	10.00	10.00	10.00	10.00

本项目达产后，将形成年产电磁加热烘干线5套、易拉罐输送线2套、底涂机5台、码垛拆垛机5台、AI分拣系统5套、专用缩颈机5套、检测系统10套的生产能力。上述产品包含在公司现有主营业务产品范围内，即“易拉盖、罐高速生产设备零备件”，是公司根据现有订单水平，并基于对市场未来发展趋势的研判，对现有产能的复制和扩大。公司对于上述产品销售单价及销售数量的假设，系依据公司现有产品的定价水平所作出的假设，定价取值符合实际经营情况，具有谨慎性。

（2）毛利率的谨慎性分析

单位：万元

序号	项目	计算期（年）				
		1	2	3	4	5
1	营业收入	-	7,260.00	12,100.00	12,100.00	12,100.00
2	营业成本	-	5,239.70	8,286.50	8,286.50	8,286.50
2.1	外购原材料费	-	4,210.80	7,018.00	7,018.00	7,018.00
2.2	外购燃料及动力费	-	32.70	54.50	54.50	54.50
2.3	工资及福利费	-	216.00	216.00	216.00	216.00
2.4	委外费用	-	290.40	484.00	484.00	484.00
2.5	修理费	-	94.60	94.60	94.60	94.60
2.6	其他制造费用	-	36.30	60.50	60.50	60.50
2.7	折旧费	-	349.00	349.00	349.00	349.00
2.8	摊销费	-	9.90	9.90	9.90	9.90

3	毛利率	-	27.83%	31.52%	31.52%	31.52%
---	-----	---	--------	--------	--------	--------

根据上述测算，公司高端装备制造中心项目满负荷运转后，销售毛利率为31.52%。本募投项目的产品包括电磁加热烘干线、易拉罐输送线、底涂机、码垛拆垛机、AI分拣系统、专用缩颈机、检测系统等，均为易拉盖/易拉罐自动化生产线整线当中，具备实现某一工艺过程的子系统中的重要组成模块，具备较强的专用性，同时为了满足自动化整线长时间、高精度连续稳定运转，以及满足食品饮料包装物制造场景的需要，相关设备也必须满足严格的技术参数要求。

在公司现有的产品序列当中，易拉盖、罐高速生产设备零备件业务主要为单位价值相对较低的设备零备件，与本募投项目相比，其技术和工艺集成度都相对较低，具体包括盖备件、下料冲头、起包上模芯、刻线刀、上成型环、铆接冲头体等数百种型号的产品。报告期内，公司易拉盖、罐高速生产设备零备件业务的毛利率情况分别为28.76%、35.33%、27.14%和21.18%，三年一期平均毛利率为28.10%。基于上述差异，公司结合过往的销售情况和本募投项目的成本测算，经审慎论证认为，本次募投项目的产品可实现至少不低于易拉盖、罐高速生产设备零备件业务的盈利水平。

智能检测设备利用机器视觉技术，对包装制品生产加工过程、产成品进行智能控制和检测，具体检测内容包括产品外观、规格、密封性、漏光性等方面。智能检测设备是制盖整线、制罐整线重要组成部件之一，在公司的高速自动化生产线产品中有广泛应用。本募投项目也包含检测系统产品，与公司现有的智能检测设备业务具有一定的可比性。公司智能检测设备业务的毛利率报告期内分别为47.05%、53.39%、51.35%和55.57%，三年一期平均为51.84%。基于上述，本募投项目的毛利率处于公司现有可比业务的毛利率区间内。

在公司募集说明书中披露的可比上市公司当中，永创智能在其2019-2021年年度报告中，披露了“标准单机设备”的毛利率水平，分别为35.90%、29.57%和29.65%，三年平均值为31.71%。永创智能上述单机产品的毛利率水平与公司本募投项目的毛利率水平31.52%较为接近。

本次募投项目与公司现有产品、同行业公司可比产品报告期内的毛利率情况如下：

公司简称	产品类型	2022年 1-3月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	------	---------------	------------	------------	------------

永创智能	可比产品	标准单机设备	- (注1)	29.65%	29.57%	35.90% (注2)
斯莱克	可比产品	智能检测设备	55.57%	51.35%	53.39%	47.05%
		易拉盖、罐高速生产设备零备件	21.18%	27.14%	35.33%	28.76%
	本募投项目：海南高端装备制造制造中心		31.52%			

注1：永创智能未披露2022年一季度分产品的毛利率水平；

注2：永创智能2019年度报告中分产品披露毛利率的口径为“智能包装生产线、成型装填封口系列、捆扎码垛缠绕系列、贴标打码系列、配件及其他、包装材料”，2020-2021年度报告中将分产品毛利率的披露口径调整为“智能包装生产线、标准单机设备、其他设备及配件、包装材料”。据此，该公司自2020年开始将“成型装填封口系列”、“捆扎码垛缠绕系列”和“贴标打码系列”产品合并为“标准单机设备”进行披露。此处2019年“标准单机设备”毛利率按永创智能当年度披露的“成型装填封口系列”、“捆扎码垛缠绕系列”和“贴标打码系列”产品毛利率取算数平均值计算。

因此，公司本次募投项目高端装备制造中心项目的毛利率水平与公司现有产品的实际经营情况，以及与可比上市公司披露的单机产品的毛利率水平较为接近，测算结果系公司经审慎论证得出，具有谨慎性和合理性。

(3) 财务内部收益率的谨慎性分析

本募投项目的税后内部收益率为 18.28%，与同行业类似募投项目水平相比，本次募投项目的财务内部收益率（所得税后）水平较为谨慎、合理，具体如下：

证券代码	证券简称	项目内容	财务内部收益率 (所得税后)
300358	楚天科技	年产 100 台套后包工业机器人建设项目	20.68%
300509	新美星	PET 瓶高速吹灌旋包装设备生产项目	22.03%
300512	中亚股份	新型智能包装机械产业化项目	19.98%
603901	永创智能	液态智能包装生产线建设项目	13.35%
		年产 40,000 台（套）包装设备建设项目	12.90%
平均财务内部收益率			17.79%
本项目财务内部收益率			18.28%

综上，在本募投项目的效益测算过程中，发行人选取的产品价格参考了公司的实际经营情况，产品成本充分考虑了行业情况和公司的历史水平，期间费用测算充分考虑了公司历史费用水平和本次募投项目导致的新增费用情况。结合业务发展目标，本次募投项目毛利率较为合理。此外，本募投项目的财务内部收益率（所得税后）和同行业募投项目相比处于合理水平。因此，发行人本募投项目的效益测算具有谨慎性和合理性。

二、量化说明本次募投项目新增折旧摊销对业绩的影响

根据本次募投项目的可行性研究报告，项目计算期均为 10 年，其中苏州铝瓶高速自动化生产线制造项目、常州电池壳生产项目和海南高端装备制造中心项目预计在计算期第 2 年开始投产，在第 3 年可实现达产并进入业绩稳定期，泰安设备产线基地建设项目预计在第 3 年开始投产并进入业绩稳定期，因此，本次募投项目预计在计算期第 3 年全部实现达产。结合本次募集资金投资项目收入、净利润预测，本次募集资金投资项目折旧摊销额在项目投资建设的第 2-10 年对公司现有及未来营业收入、净利润的影响如下：

单位：万元

项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7 至 T+10
1、本次募投项目新增折旧摊销 (a1)	3,853.10	5,083.00	5,083.00	5,083.00	5,089.90	5,063.00
2、本次募投项目新增折旧摊销的税后影响 (a2)	3,080.92	4,003.34	4,003.34	4,003.34	4,008.54	3,987.48
3、对营业收入的影响						
现有营业收入 (不含募投项目) (b)	100,349.15	100,349.15	100,349.15	100,349.15	100,349.15	100,349.15
本次募投新增营业收入 (c)	47,427.04	113,378.40	113,378.40	113,378.40	113,378.40	113,378.40
预计营业收入 (含募投项目) (d=b+c)	147,776.19	213,727.55	213,727.55	213,727.55	213,727.55	213,727.55
新增折旧摊销占预计营业收入比重 (a1/d)	2.61%	2.38%	2.38%	2.38%	2.38%	2.37%
4、对净利润的影响						
现有净利润 (不含募投项目) (e)	10,742.53	10,742.53	10,742.53	10,742.53	10,742.53	10,742.53
本次募投新增净利	5,298.55	19,606.85	19,317.75	19,317.75	19,312.70	19,330.60

润 (f)						
预计净利润 (含募投项目) (g=e+f)	16,041.08	30,349.38	30,060.28	30,060.28	30,055.23	30,073.13
新增折旧摊销的税后影响占净利润比重 (a2/g)	19.21%	13.19%	13.32%	13.32%	13.34%	13.26%

注1: 现有营业收入=公司2021年度营业收入, 并假设未来保持不变;

注2: 现有净利润=公司2021年度归母净利润, 并假设未来保持不变;

注3: 计算折旧摊销占公司净利润比重时, 考虑所得税对折旧摊销的影响, 折旧摊销的税后影响=当年度折旧摊销总额*(1-实施主体所得税率);

注4: 上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响, 不代表公司对未来盈利情况的承诺, 也不代表公司对未来经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策, 投资者据此进行投资决策造成损失的, 公司不承担赔偿责任。

根据测算, 本次募投项目投资规模较大, 建设完毕并进入稳定运营期后, 将新增年折旧摊销金额合计为 5,083.00 万元, 税后影响金额为 4,003.34 万元, 新增年折旧摊销金额占公司 2021 年营业收入的比例为 3.99%, 新增年折旧摊销税后影响金额占公司 2021 年归母净利润的比例为 37.27%。如募投项目能按照效益测算的假设释放业绩, 则新增年折旧摊销金额占稳定运营期首年的公司营业收入总额的比重为 2.38%, 新增年折旧摊销税后影响金额占稳定运营期首年的公司归母净利润总额的比重为 13.19%, 整体影响较小。

近年来, 公司业务规模持续扩大, 经营业绩保持相对良好的发展态势; 随着本次募投项目实施, 公司的业务有望得到进一步提升发展, 达产后新增的折旧摊销对公司现有业绩水平存在一定影响, 但对包含募投项目收益后的业绩预计不会构成重大不利影响。

三、中介机构核查意见

(一) 核查程序

- 1、查阅发行人本次发行的预案、可行性分析报告等文件, 包括募投项目实施的可行性、必要性、募投项目效益测算依据及过程等内容;
- 2、查阅了公司目前的在手订单情况;
- 3、查阅了同行业公司的定期报告、招股说明书、再融资预案等资料;
- 4、查阅研究报告、通过互联网等公开渠道获取本次募投产品的市场资料。

（二）核查结论

经核查，发行人会计师认为：

1、本次募投项目效益测算系公司基于市场需求、产品竞争力、同类产品价格、市场调研信息，以及历史经营数据等信息作出的综合测算，毛利率和内部收益率等测算结果具有可比性，公司的募投项目效益测算具有合理性及谨慎性。

2、基于公司对本次募投项目的效益测算明细数据，项目达产后新增的折旧摊销对公司现有业绩水平存在一定影响，但对包含募投项目收益后的业绩预计不构成重大不利影响。

问题 3

报告期内，发行人受到多次行政处罚，但申报材料仅列示了公司及境内控股子公司受到的行政处罚情况。2021年8月12日，苏州西斯派克检测科技有限公司（以下简称西斯派克）因专利侵权纠纷对发行人控股子公司山东明佳科技有限公司（以下简称山东明佳）提起诉讼。

请发行人补充说明：（1）列示报告期内发行人及境内外控股子公司受到的全部行政处罚，并说明相关处罚是否构成严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，本次发行是否符合《注册办法》第十一条的规定；（2）山东明佳与西斯派克相关诉讼目前的进展情况，分析相关诉讼事项及诉讼结果对发行人经营业绩的具体影响。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见，会计师对（2）核查并发表明确意见。

【回复】

一、山东明佳与西斯派克相关诉讼目前的进展情况，分析相关诉讼事项及诉讼结果对发行人经营业绩的具体影响

（一）山东明佳与西斯派克相关诉讼目前的进展情况

2021年8月12日，苏州西斯派克检测科技有限公司（以下简称“西斯派克”）因专利侵权纠纷对秦皇岛中德实业有限公司（以下简称“中德实业”）、山东明佳及嘉士伯啤酒（安徽）有限公司（以下简称“嘉士伯啤酒”）向安徽省合肥市

中级人民法院提起诉讼，请求：（1）中德实业、山东明佳立即停止侵害专利号为 201710445939.2，名称为“一种基于视觉的在线定位系统”的发明专利的行为，具体为停止生产、销售、许诺销售被诉侵权产品，销毁库存被诉侵权产品及半成品；（2）嘉士伯啤酒立即停止侵害专利号为 201710445939.2，名称为“一种基于视觉的在线定位系统”的发明专利的行为，具体为停止使用被诉侵权产品；（3）中德实业、山东明佳共同赔偿原告经济损失人民币 500 万元，并支付惩罚性赔偿人民币 500 万元；（4）嘉士伯啤酒赔偿原告为制止侵权行为所支付的合理费用人民币 10 万元；（5）三被告承担本案诉讼费用。西斯派克认为山东明佳于 2019 年 2 月 27 日申请的名为“一种高速高精度视觉定位系统与方法”的发明专利，与其 2017 年 6 月 24 日申请的名为“一种基于视觉的在线定位系统”专利高度相似，且山东明佳利用该专利生产产品对外销售，属于对其专利权的侵犯，要求承担共同赔偿责任。

2022 年 1 月 6 日，西斯派克与法院人员在嘉士伯啤酒完成了对本案侵权证据的保全，对相关设备及目录进行了拍摄。

根据山东明佳代理律师说明，山东明佳的产品在软硬件系统等方面均和西斯派克的竞品存在显著差异，同时西斯派克的专利并不具有新颖性，且该专利中的具体定位方法与山东明佳的上述专利存在显著差异。因此，山东明佳认为，其并不存在对西斯派克的专利侵权行为。

2022 年 1 月 10 日，山东明佳代理律师向国家知识产权局提起关于西斯派克持有的“一种基于视觉的在线定位系统”发明专利的专利无效宣告请求，并于 2022 年 3 月 30 日收到国家知识产权局发送的无效宣告请求受理通知书以及无效宣告程序予以优先审查通知书，对涉案专利已正式启动专利有效性审查，并进入优先审查程序。根据优先审查规定，对涉案专利的审查将于五个月之内作出决定。

因国家知识产权局对上述专利无效宣告事项的审理直接影响本案的审理，山东明佳代理律师于 2022 年 1 月 16 日向安徽省高级人民法院提交了《中止审理申请书》，申请中止专利侵权案件的审理。同案被告中德实业提出《管辖权异议申请书》，认为安徽省高级人民法院对该专利侵权案件无管辖权，申请将该案移送秦皇岛市中级人民法院审理。2022 年 3 月 2 日，安徽省高级人民法院出具《民事裁定书》，驳回了中德实业的管辖权异议申请。

截至本问询函回复出具日，山东明佳的中止审理申请未得到回复，本案尚在审理中。

（二）山东明佳与西斯派克相关诉讼对发行人经营业绩的具体影响

1、山东明佳使用自有技术生产产品，并未侵犯西斯派克的知识产权

（1）山东明佳使用的技术与西斯派克显著不同

本案原告西斯派克主张山东明佳生产的视觉定位系统侵犯了其持有的“一种基于视觉的在线定位系统”发明专利。经山东明佳代理律师调查和山东明佳自查，山东明佳生产前述产品，系运用山东明佳所持有的名为“一种高速高精度视觉定位系统与方法”发明专利。山东明佳产品的相关技术与原告产品存在显著差异，主要为：

①硬件不同

山东明佳产品的核心元件光源和光源控制器均为定制产品，为常年使用的硬件配置，与西斯派克竞品使用的硬件的品牌和型号均不相同。

②软件不同

山东明佳产品使用软件系统为自主研发产品，该软件系统为山东明佳成立伊始即独立研发并不断完善形成的独特软件体系，已在山东明佳全系列产品中广泛使用，该软件系统的存续时间远长于西斯派克企业存续时间。

③内核算法不同

相关产品的内核算法是公司在自主软件架构下自主研发编写的，山东明佳掌握全部源代码，其原理、参数及调试方法与西斯派克竞品均不相同。

（2）西斯派克持有的发明专利不具有新颖性

西斯派克产品涉及的“一种基于视觉的在线定位系统”发明专利申请于 2017 年 6 月，但类似技术和产品早于该时间已存在并在国内得到应用，所以该专利不具有新颖性。

因此，根据山东明佳代理律师调查和山东明佳的说明，山东明佳的产品使用的技术与西斯派克显著不同，且西斯派克持有的发明专利不具有新颖性，山东明佳的产品未侵犯西斯派克的知识产权。

2、本案涉诉产品不属于发行人的主要产品

报告期内山东明佳的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
发行人营业收入	29,205.15	100,349.15	88,286.56	79,181.67
山东明佳营业收入	471.46	2,732.81	2,213.67	2,671.50
山东明佳营业收入占 发行人营业收入比例	1.61%	2.72%	2.51%	3.37%

由上表可见，报告期内山东明佳营业收入占发行人营业收入的比重较小，本案涉诉产品为山东明佳生产的定位系统，未在公司及除山东明佳之外的其他子公司生产、销售，对发行人营业收入的影响较小，不属于发行人的主要产品。

3、对发行人经营业绩的具体影响

山东明佳涉诉产品自 2017 年开始销售，产品销售期间山东明佳的经营业绩如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
营业收入	471.46	2,732.81	2,213.67	2,671.50	2,128.02	3,196.23
净利润	-169.63	-2,033.52	-862.94	-403.79	-848.70	95.33

截至报告期末，相关产品实现的收入总计 522.12 万元，其中 2021 年实现销售额 185.00 万元，占山东明佳 2021 年营业收入的比例为 6.77%。因西斯派克起诉由山东明佳和中德实业共同承担最高 1,000.00 万元的赔偿责任，若本案最终判决出现不利结果，在中德实业无法履行共同赔偿责任的情况下，山东明佳最高需支付 1,000.00 万元赔偿，占发行人 2021 年净利润的比例为 10.85%。

综上，若本案最终判决出现不利结果，对山东明佳的经营业绩将造成一定影响，对发行人的经营业绩造成的影响较小，不会对发行人的财务状况、盈利能力、持续经营能力造成重大不利影响，不构成本次发行的实质性障碍。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅了与未决诉讼相关的法律文书；

2、访谈了山东明佳诉讼代理律师，了解相关未决诉讼的进展、应诉策略和判决结果的影响；

3、查阅了山东明佳涉诉专利相关产品的应用情况、销售明细和在手订单情况，测算对经营业绩的影响。

（二）核查结论

经核查，发行人会计师认为：

山东明佳与西斯派克的诉讼仍在审理中；若本案判决出现不利结果，对山东明佳的经营业绩将造成一定影响，对发行人的经营业绩造成的影响较小，该起诉讼不会对发行人的财务状况、盈利能力、持续经营能力造成重大不利影响，不构成本次发行的实质性障碍。

(本页无正文，为公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)《关于苏州斯莱克精密设备股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复》之签章页)



中国注册会计师
(项目合伙人)

滕飞

中国注册会计师

许喆

2022年6月1日

