

关于宁波大叶园林设备股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的
审核问询函中有关财务事项的说明

目 录

一、关于毛利率·····	第 1—35 页
二、关于募投项目·····	第 35—41 页
三、关于前次募投项目·····	第 41—44 页
四、关于财务性投资·····	第 44—47 页

关于宁波大叶园林设备股份有限公司 申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核 问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1199号

深圳证券交易所：

由海通证券股份有限公司转来的《关于宁波大叶园林设备股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2022〕020151号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

2022年1-3月财务数据未经审计。本回复中部分合计数与各项目直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

一、报告期内，发行人扣非归母净利润分别为7,523.13万元、5,057.21万元、3,149.97万元和5,266.66万元，2021年公司扣非归母净利润同比下降37.71%；主营业务毛利率分别为22.42%、19.19%、15.19%和17.73%。根据申请文件，公司业绩下滑主要系美元兑人民币汇率波动、公司执行新收入准则及销往美国汽油割草机生产模式转变、新冠疫情的影响、海运费和关税成本上涨所致。公司产品以外销为主，报告期各期外销收入占主营业务收入的比例分别为95.86%、94.52%、94.55%和95.55%，主要销售地区为美国、德国、法国、波兰等地区，发行人汇兑损失分别为-320.71万元、-23.72万元、653.96万元和129.47万元。2022年3月，美国商务部对进口自中国的手扶式汽油扫雪机作出反倾销和反补贴调查最终裁决，裁定宁波大叶园林设备股份有限公司调整后反倾销税率为201.99%，反补贴税率为203.06%。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,343.48万元、13,350.34万元、-23,730.00万元和

7,714.36 万元，最近一期末发行人应付贷款为 21,967.40 万元，资产负债率为 61.44%，高于同行业可比公司。

请发行人补充说明：（1）结合产品结构、平均售价、成本、行业的供需状况、竞争对手情况及公司竞争优势等，定量分析公司毛利率水平波动的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致；（2）逐项量化分析导致发行人业绩下滑的不利因素对公司扣非归母净利润的影响，公司业绩波动是否与同行业可比公司一致，并结合最近一期业绩情况分析不利因素是否已消除及公司的应对措施；（3）量化分析主要出口国家和地区贸易保护政策变化情况、俄乌冲突、国际贸易摩擦及美国“反倾销、反补贴”调查等是否会对发行人生产经营和盈利能力造成重大不利影响；（4）结合行业特性、报告期内销售回款及采购资金收支变动、海运费等成本变动、同行业可比公司情况等说明最近一年经营活动现金流量为负的原因及合理性，公司经营环境是否发生重大不利变化，发行人是否具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，并结合公司应付款项、付款义务情况，说明其是否有足够的现金流支付公司债券的本息，公司已采取或拟采取的改善现金流的措施。

请发行人补充披露以上事项相关风险。请保荐人和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 1）

（一）结合产品结构、平均售价、成本、行业的供需状况、竞争对手情况及公司竞争优势等，定量分析公司毛利率水平波动的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致

1. 结合产品结构、平均售价、成本定量分析公司毛利率水平波动的原因及合理性

（1）报告期内，公司主营业务毛利率变动情况如下：

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务毛利率（%）	17.73	15.19	19.19	20.59
毛利率变动（个百分点）	2.54	-4.00	-1.40	

注：2020 年 1 月 1 日起，公司执行新收入准则，将运输费列报于“营业成本”项目。为保持报告期各期毛利率的可比性，上表及本题回复 2019 年度主营业务毛利率按照与 2020 年、2021 年及 2022 年 1-3 月一致的口径，将运输费并入营业成本计算毛利率、单位成本，下同

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 20.59%、19.19%、15.19%和 17.73%，公司各年主营业务毛利率存在一定程度的波动，主要系产品结构、平均售价、单

位成本等因素变动综合影响所致。其中，2019 年-2020 年公司主营业务平均毛利率波动较为稳定，2021 年度主营业务平均毛利率较 2020 年度下降 4 个百分点，且在报告期内达到最低点，主要系美元兑人民币汇率下降，导致公司外销收入毛利率有所降低；同时受海运费大幅上涨、中美贸易摩擦导致的关税和“双反”税费增加等因素影响，公司产品销售成本增加，毛利率水平相应降低。2022 年 1-3 月，公司对主要客户调整相关产品销售价格，公司主营业务平均毛利率有所回升。

(2) 报告期内，按销售结构变动对主营业务毛利率贡献情况分析如下：

期间	产品类别	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率贡献较上期变动（个百分点）
2022 年 1-3 月	割草机	90.76%	17.76%	16.12%	5.16
	配件	4.30%	26.73%	1.15%	-1.88
	其他动力机械	4.02%	7.23%	0.29%	-0.38
	打草机/割灌机	0.91%	18.60%	0.17%	-0.37
	小计	100.00%	17.73%	17.73%	2.54
2021 年度	割草机	80.02%	13.69%	10.95%	-3.42
	配件	9.64%	31.46%	3.03%	0.37
	其他动力机械	7.44%	8.98%	0.67%	-0.81
	打草机/割灌机	2.90%	18.44%	0.54%	-0.14
	小计	100.00%	15.19%	15.19%	-4.00
2020 年度	割草机	80.85%	17.78%	14.37%	-0.71
	配件	8.57%	31.10%	2.66%	-0.65
	其他动力机械	7.97%	18.51%	1.47%	0.08
	打草机/割灌机	2.62%	25.91%	0.68%	-0.12
	小计	100.00%	19.19%	19.19%	-1.40
2019 年度	割草机	78.67%	19.18%	15.09%	
	配件	9.56%	34.66%	3.31%	
	其他动力机械	9.01%	15.41%	1.39%	
	打草机/割灌机	2.76%	29.14%	0.80%	
	小计	100.00%	20.59%	20.59%	

如上表所述，2020 年度公司主营业务毛利率较 2019 年度减少 1.40 个百分点，主要系：1) 割草机毛利率减少 1.40 个百分点以及收入占比增加 2.18 个百分点综合影响导致其毛利率贡献减少 0.71 个百分点；2) 配件毛利率减少 3.56 个百分点以及收入占比减少 0.99 个百分点综合影响导致主营业务毛利率贡献减

少 0.65 个百分点。

2021 年度公司主营业务毛利率较 2020 年度减少 4 个百分点，主要系割草机毛利率减少 4.09 个百分点以及收入占比减少 0.82 个百分点综合影响导致其毛利率贡献减少 3.42 个百分点。

2022 年 1-3 月公司主营业务毛利率较 2021 年度增加 2.54 个百分点，主要系割草机毛利率增加 4.07 个百分点以及收入占比增加 10.74 个百分点综合影响导致其毛利率贡献增加 5.16 个百分点。

如上分析，报告期各期割草机产品销售占比最高，分别为 78.67%、80.85%、80.02%和 90.76%，公司主营业务整体毛利率的波动主要受割草机产品的毛利率变动影响。

(3) 报告期内，销售单价及单位成本变动对销售毛利率波动影响分析：

报告期各期，主要产品割草机销售收入占主营业务收入比例分别为 78.67%、80.85%、80.02%和 90.76%，割草机毛利额占主营业务毛利总额比例分别为 73.26%、74.90%、72.12%和 90.91%，主营业务收入销售单价、单位成本变动对毛利率的影响，主要来源于割草机销售单价、单位成本变动对毛利率的影响。报告期内，割草机销售单价及单位成本变动对销售毛利率的影响具体情况如下：

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价(元/件)	1,242.44	1,048.18	975.36	1,056.06
其中外销部分美元 结算单价(美元/件)	208.07	156.79	137.35	149.29
单位成本(元/件)	1,021.84	904.69	801.97	853.55
毛利率	17.76%	13.69%	17.78%	19.18%

报告期内，割草机销售单价及单位成本因素对毛利率变动的贡献率分析比较如下：

项目	2022 年 1-3 月较 2021 年	2021 年较 2020 年	2020 年较 2019 年
单位售价变动 (%)	18.53	7.47	-7.64
其中：美元单价变动 (%)	32.70	14.16	-8.00
单位成本变动 (%)	12.95	12.81	-6.04
毛利率变动 (个百分点)	4.07	-4.09	-1.40
其中：销售单价对毛利率 的影响(个百分点)	13.49	5.71	-6.69
单位成本对毛利率的 影响 (个百分点)	-9.43	-9.80	5.29

注：单价变动对毛利率的影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=本期实际毛利率-（本期单价-上期单位成本）/本期单价

1) 2020 年度较 2019 年度

2020 年度公司割草机产品毛利率为 17.78%，较 2019 年度减少 1.40 个百分点，其中平均售价影响毛利率减少 6.69 个百分点，平均单位成本影响毛利率增加 5.29 个百分点，主要系销售结构变动所致。

2019-2020 年度，对上述三类细分割草机产品毛利率、收入占比及毛利率贡献比较情况如下：

细分产品	2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
汽油割草机	16.82%	84.55%	14.22%	18.41%	79.54%	14.64%
锂电割草机	25.21%	9.92%	2.50%	23.85%	14.41%	3.44%
交流电割草机	19.05%	5.53%	1.05%	18.13%	6.05%	1.10%
合计	17.78%	100.00%	17.78%	19.18%	100.00%	19.18%

2020 年度，公司对美国客户沃尔玛销售低配置的汽油割草机占比增加，而该类低配置汽油割草机销售单价和单位成本较低，其毛利率也较低，从而拉低汽油割草机平均毛利率水平，导致汽油割草机毛利率贡献较 2019 年度减少 0.42 个百分点；2020 年锂电割草机毛利率略高于 2019 年，但由于其销售占比下降，使得锂电割草机毛利率贡献较 2019 年度减少 0.94 个百分点。

2) 2021 年度较 2020 年度

2021 年度割草机产品销售毛利率较 2020 年度减少 4.09 个百分点，其中平均销售单价变动影响毛利率增加 5.71 个百分点，平均单位成本变动影响毛利率减少 9.80 个百分点，具体情况如下：

①2021 年度，由于中美贸易摩擦导致的关税和“双反”相关成本较 2020 年度增加 1,187.05 万元，导致汽油割草机平均单位成本上升 12.17 元/个，平均销售毛利率较 2020 年减少 1.10 个百分点。而 2020 年度、2021 年度汽油割草机在割草机产品大类销售占比均为 85%左右，因此该因素导致 2021 年度割草机产品毛利率较 2020 年度减少 0.92 个百分点。

②为应对中美贸易摩擦及“双反”调查风险，公司与美国客户就涉及“双反”的步进式汽油割草机产品的合作模式由原来境内 FOB 模式陆续变更为由客户向公司在美国当地子公司仓库提货的模式，使得 2021 年起公司承担了相关产品从

境内发往北美仓库所有环节的运输费用；同时受全球性新冠疫情及海运舱位紧张等因素影响海运费价格大幅上涨，因此公司 2021 年度营业成本中海运费成本较 2020 年度增加 6,455.15 万元。上述海运费成本的增加，导致 2021 年度汽油割草机平均单位成本增加 66.15 元/个，从而 2021 年度割草机产品平均毛利率较 2020 年度减少 5.03 个百分点。

③基于产品销售成本较大提升，为保证公司盈利能力，公司与美国市场的主要客户沃尔玛和家得宝协商，对相关产品进行了相应提价。但 2020 年下半年开始，美元兑人民币汇率整体呈下降趋势，2020 年度、2021 年度公司美元收入人民币平均折算率分别为 6.95 和 6.47，受汇率波动影响，使得 2020 年度割草机平均单位售价上涨不明显。

上述因素综合影响下，2021 年度割草机平均销售毛利率较 2020 年度下降 4.09 个百分点。

3) 2022 年 1-3 月较 2021 年度

2022 年 1-3 月公司割草机产品销售毛利率较 2021 年度增加 4.07 个百分点，其中平均售价变动影响毛利率增加 13.49 个百分点，平均单位成本变动影响毛利率减少 9.43 个百分点，具体情况如下：

①受销往美国步进式汽油割草机生产销售模式转变、中美贸易摩擦和美国“双反”调查、海运费价格上涨等多重因素影响，导致公司相关产品销售成本进一步增加，2022 年 1-3 月和 2021 年度关税及“双反”相关成本分别为 441.06 万元、1,187.05 万元；海运费成本分别为 5,310.60 万元和 6,455.15 万元，同时受境外生产基地经营规模持续扩大、用工需求增加，直接人工成本持续增长，导致割草机产品平均单位成本较 2021 年度增长 12.95%。

②公司从 2021 年第四季度开始对美国市场主要客户协商调整售价，从而使公司割草机产品 2022 年 1-3 月平均美元售价较 2021 年度增加 51.28 美元/个，增幅为 32.70%，2022 年一季度美元兑人民币平均汇率较 2021 年度进一步下降，最终以人民币计价的割草机平均单位售价较 2021 年度增长 18.53%。

上述因素综合影响下，导致 2022 年 1-3 月割草机产品平均毛利率较 2021 年度增加 4.07 个百分点。

2. 行业的供需状况、竞争对手情况及公司竞争优势

(1) 行业供需状况

从全球的园林机械市场分布来看，全球园林机械产品市场需求基数较大。同时，受世界经济发展、人口及家庭数增长、园艺文化的普及、新产品推广等因素的影响，市场需求长期保持增长趋势。此外，全球人口的增长、居民园艺文化的普及是园林机械行业市场容量不断扩大的重要因素，新产品的快速发展也不断刺激园林机械市场规模的扩大。受前述因素影响，全球园林机械产品市场需求长期处于高位，2020 年全球市场总需求为 250.80 亿美元，预计至 2030 年，全球园林机械产品市场需求将达到 309 亿美元，年复合增长率为 2.11%。

（2）竞争对手情况

国际知名的园林机械企业主要集中在欧美等发达国家和地区，该企业凭借品牌、销售渠道、技术等优势，通过自产和全球采购的方式保持规模优势和市场地位。2020 年全球前五大园林机械供应商为 Deere（美国），TORO（美国）和富世华集团（瑞典），MTD（美国），STIHL（德国），园林机械产品销售金额分别为 29.80 亿美元、29.70 亿美元、28.90 亿美元、24.70 亿美元、18.80 亿美元，合计约占全球市场需求额的 52.59%，在世界园林机械市场占有较大市场规模。

上述园林机械主要制造商的基本情况如下：

公司名称	基本情况	主要产品
Deere（股票代码：DE）	迪尔公司（Deere&Company）成立于 1837 年，是世界领先的农业和林业领域先进产品和服务供应商，是主要的建筑、草坪和场地养护、景观工程和灌溉领域先进产品和服务供应商。Deere 是美国纽约证券交易所上市公司。产品面向全球市场，2020 财年北美市场销售额占其销售额的 60%	割草机、专业草场设备、扫雪机、配件等。
TORO（股票代码：TTC）	托罗公司（英文简称“Toro”）成立于 1914 年，是创新性草坪设备、园林设备、租赁和建筑设备、喷灌设备及户外照明设备解决方案的全球供应商，主要为高尔夫球场、运动场、公共绿地、商业建筑与民用住宅以及农业用地提供出色的客户服务，在全球 125 个国家或地区设有分销商，旗下主要品牌有 Ditch Witch、Exmark、BOSS、American Augers、Ventrac、Subsite Electronics、HammerHead、Trencor 等。Toro 是美国纽约证券交易所上市公司。产品面向全球市场，2020 财年美国市场销售额占其销售额的 78%	割草机、专业草场设备、拖拉机、扫雪机等。
富世华集团	富世华（Husqvarna）成立于 1689 年，是全球知名的户外园林机械生产企业，公司股票在纳斯达克斯德哥尔摩市场交易（股票代码：HUSQ）。产品面向全球市场。	割草机、链锯、拖拉机、割灌机/打草机、扫雪机、吹吸叶机等。
MTD	MTD 是一家户外动力设备供应商，生产家用及商用割草机及扫雪机产品。公司的制造业务遍布欧洲、北美及亚太地区。2021 年 12 月 1 日，公司被纽交所上市公司 Stanley Black & Decker（股票代码：SWK.N）收购。产品主要面向欧洲及北美地区。	割草机、扫雪机、割灌机/打草机、微耕机等。

STIHL	STIHL 成立于 1926 年，是全球动力锯知名品牌，全球园林机械的技术和市场领先者，是全球范围内油锯和电动工具的主要制造商之一。产品面向全球市场，全球最大的链锯供应商。	链锯、割灌机/打草机、绿篱机、吹吸叶机等。
-------	--	-----------------------

我国除公司外，主要包括创科实业有限公司（以下简称“创科实业”或“TTI”）、泉峰控股有限公司（以下简称“泉峰控股”）、江苏苏美达五金工具有限公司（以下简称“苏美达”）及格力博等园林机械设备制造商，具体情况如下：

序号	公司名称	基本情况	主要产品
1	创科实业	成立于 1985 年，香港联交所上市公司，股票代码：0669.HK，主要从事电动工具、户外园艺工具及地板护理产品设计、制造及销售。在全球范围内拥有 41 个办公地点，拥有超过 29,000 名员工，在南卡罗来纳州和密尔沃基分别建有创新中心和全球新产品开发中心。2021 年度该公司实现营业收入总额 842.62 亿元，其中电动工具业务收入达到 762.59 亿元，净利润为 70.07 亿元。	太阳能及电子产品、电动工具、牙齿护理用品、地板护理产品及消费者户外产品（如割草机、链锯、汽油修剪机等）。
2	泉峰控股	成立于 1999 年，香港联交所上市公司，股票代码：2285.HK，是一家电动工具、户外动力设备的全球供应商，专注于创新（尤其是锂电池系统技术领域的创新），使该公司取得庞大规模并实现快速增长，产品销往 100 多个国家或地区的客户，2020 年在全球动力工具及 OPE 市场中综合排名第 13 位，约占 1.9% 的市场份额，2021 年度营业收入、净利润分别为 112.25 亿元，9.22 亿元。	电动工具（切削类工具、紧固类工具、表面处理类工具）以及以锂电为主的户外动力设备（手推式割草机、骑乘式割草机、扫雪机、吹风机、打草机、修枝机、链锯等）。
3	苏美达	成立于 1997 年，苏美达股份有限公司（A 股上市公司，股票代码：600710.SH）持有其 35% 股权，注册资本为 11,800 万元，主要从事电动工具、园林工具、工业零部件、小型动力机械、风能、太阳能等产品研发、制造、销售，其产品销往欧洲、北美、南美、日本、中东、东南亚等 60 多个国家和地区，是中国最大的电动工具和园林工具出口企业之一。	电动工具、园林工具（包括割草机等）、工业零部件、小型动力机械、风能、太阳能等。
4	格力博	成立于 2002 年，从事新能源园林机械的研发、设计、生产及销售，是全球新能源园林机械行业的领先企业之一。2021 年营业收入、净利润分别为 50 亿元、2.80 亿元。	电动工具、交流电清洗机、空压机、新能源吹风机、新能源打草机、新能源割草机、新能源链锯、新能源修枝机、智能割草机器人、智能坐骑式割草车等。

我国园林机械企业可大致分为三类：第一类是国际知名园林机械企业在中国的独/合资企业，该类企业资金和研发实力雄厚，主要以自有高端品牌产品向境外出口；第二类是部分合资企业和实力较强的内资企业，产品定位于中高端市场，通过 ODM/OEM 方式向国际知名园林机械品牌和大型连锁超市供货，主要出口至欧美等发达国家和地区，部分优势企业逐步开拓 OBM 业务；第三类主要为规模较小、技术含量较低的中小民营企业，产品主要面向中低端市场。公司作为我国园林机

械行业的领先企业之一，属于第二类企业。

(3) 公司的竞争优势

1) 技术研发优势：公司自 2009 年起被评为高新技术企业，重视人才引进、人才培养和研发手段等方面的投入，能够持续设计并研发出质量优异的产品，符合市场发展需求，并获得了客户的广泛认可。公司优秀的技术研发能力为公司带来了较为完善的产品系列，是公司持续发展、巩固市场地位的有力保障。

2) 质量管理优势：公司以 ISO9001 质量管理体系为基础，构建了一套完整、高效的质量控制与管理体系。设立了测试中心、品管部、进料检验部，严格执行品质管控流程，不断优化产品品质、增加产品附加值。通过质量管理体系的建立和运行，公司主要产品均取得园林机械主要进口国的认证。

3) 优质客户优势：公司产品以外销为主，经过多年的国外市场开拓，凭借突出的设计研发能力、严格的产品质量控制体系、良好的生产管理能力，与一批优质的客户群体建立了稳固的合作关系，如沃尔玛、富世华集团、牧田、家得宝、翠丰集团、安达屋集团、HECHT 等。同时，公司在努力巩固、强化现有客户关系的基础上，积极发展和培育新市场、新客户，能够有效防范市场风险。

4) 快速供货优势：公司的园林机械产品产能规模较大，能够快速响应主要客户的订货需求；同时，经过多年的经营积累，公司已与主要供应商建立了良好的业务合作关系，构建了供应链品质管理体系，保证各类零部件的快速交付，以及及时、稳定的规模化生产；公司地处浙江省宁波市，交通便捷，靠近宁波港，经济发达，在原材料选购、货物运输等方面均具有显著优势。

5) 人才优势：公司自成立以来，通过自主培养和外部引进的方式，培育了一大批优秀的管理、技术人才，并形成稳定的管理层、研发团队和核心技术人员团队，人才优势明显。

公司通过上述竞争优势，使得公司业务规模持续扩大，努力提升毛利率水平。

3. 通过与同行业可比公司比较分析公司主营业务毛利率波动的合理性

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司比较情况如下：

同行业可比公司	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	主要产品
中坚科技		18.35%	17.21%	17.49%	油锯、绿篱修剪机、坐骑式草坪割草机、割灌机、便携式数码发电等

莱克电气		15.81%	22.66%	23.66%	割草机、打草机、吹吸机等
瑜欣电子	19.75%	22.69%	28.19%	26.77%	通用汽油机电装品配件、发电机电源系统配件、新能源产品和农用机械产品等
格力博		28.48%	35.69%	34.59%	割草机、打草机、清洗机、吹风机、修枝机、链锯、智能割草机器人、智能坐骑式割草车等
平均值	19.75%	21.33%	25.94%	25.63%	
公司主营业务毛利率	17.73%	15.19%	19.19%	20.59%	

数据来源：同行业可比公司年报、招股说明书

注 1：中坚科技、莱克电气毛利率为其年报披露的园林工具行业毛利率；格力博为其招股书披露的新能源园林机械和交流电园林机械业务毛利率；瑜欣电子为其年报披露的主营业务毛利率

注 2：中坚科技、莱克电气未披露 2022 年 1-3 月园林工具行业毛利率；格力博未披露 2022 年 1-3 月相关财务数据，故未作对比分析

由上表可见，报告期内，受原材料市场价格波动、执行新收入准则导致运输费报表列报变动、中美贸易摩擦导致的关税和“双反”相关成本增加以及海运费成本大幅上涨等因素影响，同行业可比公司园林业务毛利率呈下降趋势，与公司报告期主营业务毛利率变动趋势基本一致，具体分析如下：

（1）与中坚科技相比

公司 2019-2020 年度主营业务平均毛利率水平略高，而 2021 年度处于较低水平，主要系受中美贸易摩擦导致的关税和美国“双反”影响，公司销往美国的步进式汽油割草机产品销售成本增加，同时公司涉及“双反”的步进式汽油割草机产品的生产销售模式转变，导致 2021 年度起公司承担了大幅上涨的海运费成本和境外较高的人工成本，使得公司毛利率水平有所下降。而中坚科技主要采用国内 FOB，受海运费价格上涨、中美贸易摩擦影响较小，且其销往美国产品未受美国“双反”政策影响，使得其 2021 年销售毛利率随着销售规模扩大，而小幅提升。

（2）与莱克电气相比

公司与莱克电气均以外销为主，报告期各期主营业务平均毛利率水平变动趋势较为一致。

（3）与瑜欣电子、格力博相比

报告期内，公司与瑜欣电子、格力博相比，细分产品、销售地区、自有品牌结构、业务模式等方面存在差异，使得主营业务毛利率存在一定差异。公司主营业务中汽油割草机产品销售额占较大比重，主要采用 ODM 模式销售，且外销收入

占主营业务收入比重均超过 90%。瑜欣电子报告期主营业务产品类别较多，主要包括通用汽油机电装品配件、发电机电源系统配件、新能源产品和农用机械产品，其中电子新能源产品和农用机械产品尚处于培育阶段，销售收入占比较低，绝大部分收入来自境内，且其收入主要来自于自有品牌。格力博主营产品类别较多，主要为锂电产品，且以自有品牌和商超品牌销售为主。由于细分产品、销售区域、自有品牌结构、业务模式等因素差异导致公司较瑜欣电子、格力博主营业务平均毛利率水平低。

2022 年一季度公司与瑜欣电子毛利率波动趋势不一致，主要系公司基于对涉美国“双反”产品销售成本较大上涨，及时进行调价，使得 2022 年 1-3 月公司主营业务平均毛利率回升；瑜欣电子 2022 年第一季平均销售毛利率较 2021 年度略有下降，系受大宗原材料价格持续上涨等因素影响所致。

综上，报告期内，公司主营业务毛利率变动符合行业特点和公司实际情况，具有合理性。

(二) 逐项量化分析导致公司业绩下滑的不利因素对公司扣非归母净利润的影响，公司业绩波动是否与同行业可比公司一致，并结合最近一期业绩情况分析不利因素是否已消除及公司的应对措施

1. 报告期内，公司经营业绩变动情况及不利因素影响情况

报告期内，公司经营业绩主要财务指标变动情况如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	80,012.68	160,700.42	100,111.55	98,768.77
营业成本	65,810.56	136,081.03	80,775.73	76,554.85
毛利率	17.75%	15.32%	19.31%	22.49%
毛利额	14,202.12	24,619.39	19,335.82	22,213.92
毛利额变动额		5,283.57	-2,878.10	
其中：海运费影响金额	-5,310.60	-6,455.15		
关税及“双反”税费影响金额	-441.06	-1,187.05		
美元兑人民币汇率变动影响金额	-3,243.10	-5,772.77	506.99	
销售费用	2,166.50	5,810.13	3,560.59	4,521.41
管理费用	1,650.83	5,684.92	3,927.71	2,780.39

研发费用	1,565.02	4,939.19	4,732.92	4,321.63
财务费用	1,098.16	2,883.98	819.09	579.59
利润总额	7,977.04	6,343.78	8,282.79	9,040.21
归属于母公司股东的净利润	6,055.97	5,552.29	7,670.16	8,148.25
扣非后归属于母公司股东的净利润	5,266.66	3,149.97	5,057.21	7,523.13
扣非后归属于母公司股东的净利率	6.58%	1.96%	5.05%	7.62%

注：2022 年 1-3 月财务数据取自公司已披露的 2022 年一季度财务报告，相关数据均未经审计

如上表所示，2020 年较 2019 年在营业收入规模变动不大的情况下，扣非后归属于母公司股东的净利润减少 2,465.92 万元，主要系公司销售毛利率下降，毛利额减少 989.60 万元（剔除了因执行新收入准则 2020 年将运输费用计入营业成本 1,888.50 万元），以及管理费用增加 1,147.32 万元。2020 年公司毛利额下降主要系 2020 年公司在产能有限的情况下，为维护新增大客户沃尔玛业务，对沃尔玛销售的低端型号、毛利率较低的汽油割草机产品销售收入占比提升，使得公司销售毛利额略有减少，以及上市当年发生较多的中介服务费和管理团队的扩大导致的管理费用增加所致，因此，2020 年公司业绩下降，主要系客户销售结构和产品结构变动以及管理费用增加所致，受汇率变动等不利因素影响较小。

2021 年较 2020 年在营业收入增长 60.52% 情况下，扣非后归属于母公司股东的净利润减少 1,907.24 万元，主要系受海运费大幅上涨、中美贸易摩擦及美国“双反”政策、美元兑人民币汇率变动等不利因素影响，导致公司销售毛利率下降，毛利额增幅小于营业收入增幅，期间费用随着销售收入规模扩大相应增长，使得归属于母公司股东的净利润下降。

2022 年 1-3 月，基于不利因素导致的产品销售成本较大上涨情况，公司采取与相关客户协商，及时提高相关产品销售价格等有效措施，使得 2022 年第一季销售毛利率上升，毛利额增加，归属于母公司股东的净利润增长，基本消除了不利因素对公司经营业绩的影响。

报告期内，不利因素对公司经营业绩的影响情况具体分析如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
不利因素对利润总额的影响额：				
关税及“双反”税费（a）	-441.06	-1,187.05		

海运费 (b)	-5,310.60	-6,455.15		
美元兑人民币汇率波动 (增加利润为正数, 减少利润为负数, c)	-3,243.10	-5,772.77	506.99	
小计 (d=a+b+c)	-8,994.76	-13,414.98	506.99	
考虑提价措施对不利因素的抵消额 (e)	8,994.76	7,054.73		
不利因素对利润总额的影响额 (f=d+e)		-6,360.25	506.99	
所得税影响额 (g=f*15%)		954.04	-76.05	
不利因素对扣非后归属于母公司股东的净利润的影响额 (h=f-g)		-5,406.21	430.94	
扣非后归属于母公司股东的净利润 (i)	5,266.66	3,149.97	5,057.21	7,523.13
排除不利影响后的扣非后归属于母公司股东的净利润 (j=i-h)	5,266.66	8,556.18	4,626.27	7,523.13

(1) 关税及“双反”税费、海运费

受中美贸易摩擦和“双反”调查影响,2021年度和2022年1-3月公司销售成本中额外增加关税及“双反”税费成本分别为1,187.05万元和441.06万元。同时,为规避中美贸易摩擦和“双反”调查对公司销售成本造成的额外影响,公司设立境外生产基地,生产销售模式发生变更,并承担了该种模式下相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费用,2021年度和2022年1-3月公司销售成本中额外增加海运费成本6,455.15万元和5,310.60万元,相应减少公司毛利额和扣非后归属于母公司股东的净利润。

(2) 美元兑人民币汇率波动

报告期内,公司外销收入占主营业务收入的比例分别为95.86%、94.52%、94.55%和95.55%,产品销售的结算货币主要为美元;同时公司生产产品所需的汽油发动机、锂电池及组件等部分原材料主要向美国百力通、BMZ Holding GmbH等境外供应商采购,以美元作为主要结算货币。因此,美元兑人民币汇率波动同时影响公司报告期内销售收入及销售成本,对公司盈利能力产生一定影响。

受汇率波动影响,2019年、2020年、2021年和2022年1-3月公司美元收入人民币平均折算率分别为6.89、6.95、6.47和6.36。假设报告期内公司美元兑人民币汇率保持2019年公司美元收入人民币平均折算率6.89不变,匡算美元兑人民币汇率波动对报告期内公司收入、成本及毛利的影响:

项目	2022年1-3月	2021年	2020年	2019年
收入				
美元收入原币金额(万美元)	8,679.13	18,417.10	12,325.33	12,753.49
公司美元收入人民币平均折算汇率	6.36	6.47	6.95	6.89

美元收入折合人民币金额（万元）	55,199.27	119,158.61	85,661.04	87,871.51
保持 2019 年平均折算汇率不变，美元收入折合人民币金额（万元）	59,799.21	126,893.79	84,921.52	87,871.51
保持 2019 年平均折算汇率不变，人民币收入变动额（万元）	4,599.94	7,735.18	-739.52	
成本				
销售成本中通过美元结算的发动机原币金额（万美元）	2,560.07	4,672.40	3,875.50	4,608.55
公司美元收入人民币平均折算汇率	6.36	6.47	6.95	6.89
销售成本中通过美元结算的发动机折算人民币金额（万元）	16,282.02	30,230.42	26,934.73	31,752.91
保持 2019 年平均折算汇率不变，销售成本中通过美元结算的发动机折算人民币金额（万元）	17,638.86	32,192.82	26,702.20	31,752.91
保持 2019 年平均折算汇率不变，人民币成本变动额（万元）	1,356.84	1,962.41	-232.53	
毛利				
保持 2019 年平均折算汇率不变，人民币毛利变动额（万元）	3,243.10	5,772.77	-506.99	

注：报告期内公司美元采购原材料主要为发动机，上表中汇率波动对销售成本的影响主要匡算以美元采购的发动机的影响金额

如上表所示，受美元兑人民币汇率波动影响，2020 年公司毛利额增加 506.99 万元；2021 年和 2022 年 1-3 月，公司毛利额分别减少 5,772.77 万元和 3,243.10 万元，汇率波动对报告期内公司扣非后归属于母公司股东的净利润影响较大。

同时，由于报告期内公司为预防汇率变动对公司经营业绩产生较大影响，公司向银行申请办理了远期结售汇等外币衍生金融交易业务，2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月，公司外币衍生金融交易业务产生的投资收益和公允价值变动损益合计分别为-111.78 万元、1,443.96 万元、2,120.63 万元和 497.25 万元，由于该类损益为非经常性损益，不影响扣非后归属于母公司股东的净利润，此处未匡算相应的影响额。

（3）考虑提价措施对不利因素的抵消额

公司为了应对 2021 年以来销往美国的步进式汽油割草机承担了海运费成本、美国关税（本回复报告所指“美国关税”均为“美国 301 关税”，下同）及“双反”税费成本，以及美元兑人民币汇率下降，导致相关产品销售成本大幅上涨，公司与美国市场主要客户协商提高了销售价格，使得 2021 年度和 2022 年 1-3 月公司对美国市场销售的汽油割草机销售单价提升。

2021 年度和 2022 年 1-3 月，公司对美国市场销售的汽油割草机采取提价措施增加收入的具体情况如下：

单位：万元、万台、元/台

年度	汽油割草机收入	数量	平均单价	较 2020 年平均单价涨幅	剔除提价后收入	提价影响额	汇率、海运费、关税及“双反”税费合计影响额	为抵销不利因素导致的提价影响额（孰低）
2020 年	32,588.95	37.25	874.82	-	-	-	-	-
2021 年	45,174.82	43.57	1,036.72	18.51%	38,120.10	7,054.73	13,414.98	7,054.73
2022 年 1-3 月	31,443.76	22.67	1,387.13	58.56%	19,830.63	11,613.13	8,994.76	8,994.76

注：上表中，“为抵消不利因素导致的提价影响额”取“提价影响额”和“汇率、海运费、关税及‘双反’税费合计影响额”孰低金额（如“提价影响额”小于“汇率、海运费、关税及‘双反’税费合计影响额”，说明提价未覆盖全部不利因素“汇率、海运费、关税及‘双反’税费合计影响额”增加的全部成本，因此“为抵消不利因素导致的提价影响额”只取“提价影响额”；如“提价影响额”大于“汇率、海运费、关税及‘双反’税费合计影响额”，说明“提价影响额”除不利因素“汇率、海运费、关税及‘双反’税费合计影响额”导致的提价外，还有其他因素导致提价，因此，“为抵消不利因素导致的提价影响额”只取只取“汇率、海运费、关税及‘双反’税费合计影响额”）

如上表所示，自 2021 年以来公司向美国市场销售的汽油割草机平均单价持续上涨，其中，2021 年度平均单价较 2020 年度上涨 18.51%，2022 年 1-3 月平均单价较 2020 年度上涨 58.56%。2021 年度和 2022 年 1-3 月，公司因汽油割草机平均单价上升导致营业收入分别增加 7,054.73 万元和 11,613.13 万元。其中，2021 年度，由于汇率下降幅度较大且海运费价格大幅上升，公司提价措施未能覆盖汇率波动、海运费上涨及美国关税和“双反”税费增加的相关产品销售成本，导致公司业绩下降；2022 年 1-3 月，公司提价措施增加的 11,613.13 万元收入中，8,994.76 万元系为了抵消汇率下降、海运费价格上涨及美国关税和“双反”税费等不利因素增加相关产品的销售成本而对公司业绩造成的不利影响，其差额 2,618.37 万元主要系直接材料价格上涨、部分产品升级换代导致的销售价格提升所致。因此，经测算，2021 年度和 2022 年 1-3 月公司对美国市场销售提价措施中，为抵消报告期内不利因素而增加的收入分别为 7,054.73 万元和 8,994.76 万元。

综上所述，报告期内导致公司业绩下滑的不利因素主要为关税及“双反”税费、海运费和美元兑人民币汇率波动，上述 3 项不利因素共计减少 2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月利润总额-506.99 万元、13,414.98 万元和 8,994.76 万元。为应对上述不利因素对公司盈利能力造成的影响，公司 2021 年起采取对相关客户销售提价等措施，以转嫁产品成本上涨影响，该项措施分别增加 2021 年度和 2022 年 1-3 月利润总额 7,054.73 万元和 8,994.76 万元。综合考虑提价措施对不利因素的抵消额后，2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月不利因素对公司扣非后归母净利润的影响额分别为-430.94 万元、5,406.21 万元和 0 万元；剔除不利因素影响，公司扣非后归母净利润分别为 4,626.27 万元、8,556.18 万元和 5,266.66

万元。

2. 公司业绩波动与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司扣非后归属于母公司股东的净利润水平与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中坚科技	营业收入	13,423.14	54,016.86	39,487.94	39,517.98
	扣非归母净利润	490.10	406.01	-2,890.33	126.28
	扣非归母净利润率	3.65%	0.75%	-7.32%	0.32%
莱克电气	营业收入	235,064.28	794,575.79	628,079.66	570,321.72
	扣非归母净利润	20,947.49	43,889.63	47,744.48	48,004.99
	扣非归母净利润率	8.91%	5.52%	7.60%	8.42%
瑜欣电子	营业收入	17,050.55	65,502.37	40,899.26	29,191.00
	扣非归母净利润	1,705.74	7,528.06	5,339.77	2,805.31
	扣非归母净利润率	10.00%	11.49%	13.06%	9.61%
格力博	营业收入	156,331.32	500,389.13	429,127.63	372,506.36
	扣非归母净利润	13,678.33	23,639.24	40,450.05	17,052.74
	扣非归母净利润率	8.75%	4.72%	9.43%	4.58%
公司	营业收入	80,012.68	160,700.42	100,111.55	98,768.77
	扣非归母净利润	5,266.66	3,149.97	5,057.21	7,523.13
	扣非归母净利润率	6.58%	1.96%	5.05%	7.62%

注：上述可比公司数据来源于同行业可比上市公司年报、招股说明书

(1) 与莱克电气、格力博比较情况

报告期内，公司与莱克电气、格力博业绩波动趋势基本一致。2019 年、2020 年和 2021 年，公司与莱克电气营业收入规模均呈增长趋势、扣非归母净利润均呈下降趋势；2020 年和 2021 年格力博营业收入规模均呈增长趋势、扣非归母净利润均呈下降趋势。上述公司与莱克电气、格力博上述业绩波动趋势主要系收益于近年来园林机械业务市场需求不断增长，营业收入规模持续增长，同时受海运费用价格大幅上涨、中美贸易摩擦等影响，产品销售成本较大增长，最终导致销售毛利率有所下降，使得扣非归母净利润率下降；2022 年 1-3 月，随着海运费用价格有所下降，以及提高销售价格等措施消除不利因素影响，扣非归母净利润率有所回升。

(2) 与中坚科技、瑜欣电子比较情况

中坚科技主要从事电锯、割灌机等手持园林机械产品生产销售业务，瑜欣电子主要从事点火器、变流器、定子、转子等配件及新能源产品生产销售业务。报告期内，受益于近年来园林机械业务等相关行业市场需求不断增长，营业收入规

模呈增长趋势，同时中坚科技、瑜欣电子出口主要以国内 FOB 为主，受海运费价格上涨、中美贸易摩擦影响较小，也未受美国“双反”政策影响，2020 年以来，扣非后归母净利润随着营业收入规模增长而相应增加。因此，报告期内，公司营业收入变动趋势与中坚科技、瑜欣电子一致，扣非后净利润变动趋势与中坚科技、瑜欣电子有所不同。

综上，报告期内，公司与莱克电气、格力博业绩波动趋势基本相同，与中坚科技、瑜欣电子营业收入变动趋势相同、扣非后净利润变动趋势不同，主要原因系公司与同行业可比公司在细分产品、部分业务销售模式差异以及受中美贸易摩擦和美国“双反”政策、海运费价格大幅上涨等因素影响程度不同所致，符合行业特点，具有合理性。

3. 结合公司最近一期业绩情况分析不利因素是否已消除及公司的应对措施

2022 年一季度扣非后归属于母公司净利润金额为 5,266.66 万元，扣非后归属于母公司净利润率为 6.58%，大幅高于 2021 年扣非后归属于母公司净利润率 1.96%，也高于 2020 年扣非后归属于母公司净利润率 5.05%，主要系基于美元对人民币汇率下降、海运费成本大幅上涨等因素导致产品销售毛利率下降，为保证公司盈利能力，公司采取积极与沃尔玛、家得宝等主要客户协商，对相关产品进行相应提价等措施，使得 2022 年一季度销售毛利率回升，经营业绩增加，不利因素对公司经营业绩的影响基本已消除。

公司针对相关不利因素采取的应对措施具体情况如下：

（1）美元兑人民币汇率波动

2021 年初至 2022 年 7 月，美元兑人民币汇率波动情况如下：



数据来源：中国货币网

公司外销收入占比达到 90%以上，且产品销售的结算货币主要为美元。如上图，2021 年初至 2022 年 3 月，美元兑人民币汇率处于较低水平，2022 年 4 月以后快速上升，2022 年 7 月 1 日美元兑人民币汇率中间价为 6.69。2022 年上半年以来，美元兑人民币汇率基本保持稳中有升的态势，对公司美元结算的外销收入、毛利率产生一定积极影响，2022 年 1-3 月汇率变动不利因素已基本消除，对公司未来业绩负面影响的可能性较小。

针对外币汇率波动，公司采取了以下措施来应对风险：①公司将汇率波动风险纳入成本控制，在外销产品报价时考虑汇率变动风险，避免因汇率大幅波动导致公司产品销售出现亏损；②加强经营管理和提升经营运转效率，在日常经营中实时跟踪外汇波动情况，并结合公司资金需求、客户回款情况适时调整外币货币性资产规模；③根据预期外汇收入以及汇率波动情况，运用远期结汇、外汇期权等方式积极应对汇率波动对公司业绩所产生的影响；④此外，公司积极提高外销采购与外销销售的匹配度，尽量让采购和销售端汇率的波动风险形成自然对冲，减少外汇波动风险。

（2）海运费成本上涨

受全球疫情及海运舱位紧张等因素影响，2021 年以来海运费价格大幅上涨，导致公司 2021 年度毛利率同比下滑幅度较大，对公司经营业绩产生了不利影响。随着全球疫情形势逐步改善，2022 年以来全球航运市场的供需矛盾逐步缓解，但海运价格与运输时效仍未恢复至涨价前水平，仍处于高位。以宁波港口运到美国航线为例，2021 年初至 2022 年 4 月实际结算的海运费均价变动情况如下：

期间	集装箱数量（个）	海运费结算价格（美元）	均价（美元/个）
2021 年 1 季度	6	32,400.00	5,400.00
2021 年 2 季度	336	3,467,526.00	10,320.02
2021 年 3 季度	113	1,479,085.00	13,089.25
2021 年 4 季度	482	7,619,919.00	15,808.96
2022 年 1 季度	486	7,006,000.00	14,415.64
2022 年 4 月	53	674,500.00	12,726.42

如上表，2021 年初开始海运费结算价格逐渐上涨，其中 2021 年第四季度海运费结算均价达到最高点，2022 年初开始逐渐稳定和回落。

针对全球海运紧张情况，公司主要采取了以下应对措施缓解海运费成本上升的不利影响：①积极与下游客户协商调整销售价格，消除相关产品销售成本上涨

压力；②接到客户订单后，除组织生产外，会同时协调交期，提前预定集装箱和舱位，锁定货柜价格；③公司已在 2021 年 4 月选择合作关系较好的货代公司和船运公司签订为期一年的合作协议，通过签订长期协议价格提前锁定货柜价格和运费成本；④调整集装箱的装箱方式，合理高效利用集装箱的空间，降低公司海运费成本；⑤不断开拓新的物流供应商、新港口、新航线等，并争取与现有物流商的谈判优势，以确保公司降低海运成本。

（3）关税及“双反”税费成本

2020 年 6 月，美国商务部宣布对公司启动“双反”调查。2021 年 5 月、2022 年 5 月，美国国际贸易委员会分别对进口自中国的手扶式割草机和手扶式汽油扫雪机作出反倾销和反补贴产业损害的肯定性终裁。为此，公司需对涉及“双反”产品承担美国加征关税以及“双反”相关税费和保证金。

基于中美贸易摩擦导致公司承担的关税、美国“双反”政策对公司经营业务产生的不利影响而增加的销售成本，公司主要采取了以下应对措施：①与美国客户达成销售价格调整机制，保持公司盈利水平；②面对竞争对手申请发起的“双反”调查，公司聘请了专业律师团队，在“双反”立案调查过程中合理合法为公司争取最大权益；③2020 年第四季度起，公司与沃尔玛、家得宝就涉美国“双反”产品的合作方式由原来境内 FOB 模式陆续变更为由客户直接在公司美国当地子公司仓库提货的模式，另外，公司在境外设立了生产基地，使对美国市场的供应不受美国“双反”政策的影响，此后公司未再发生需要按照美国“双反”调查裁决缴纳“双反”相关税费和保证金情况；④密切关注主要出口国家和地区贸易保护政策变化情况并加强对国际贸易形势及贸易摩擦的分析预判，及时作出相应决策，以规避因国际贸易摩擦及海外市场政策变动对公司业绩可能带来的不利影响。

（4）其他具体应对举措

此外，公司在其他方面也采取了相关应对举措，具体包括：①保持合理费用预算，期间费用与营业收入增长相匹配。报告期内，在剔除原计入销售费用的运费后，公司期间费用率分别为 10.53%、13.03%、12.02%和 8.10%，自 2021 年度开始呈下降趋势。公司在保持较高业绩增速的同时执行全面的全球预算管理制度，将在继续保持合理的销售费用、管理费用、研发费用和财务费用投入的基础上，不断提高费用的投入产出效率，持续实现期间费用率稳中有降。②积极开发新客

户并加深与现有客户合作，促进销售规模不断提升。③公司推动全员参与降本增效工作，深挖降本增效潜力，有效提高公司经营效率。

（三）量化分析主要出口国家和地区贸易保护政策变化情况、俄乌冲突、国际贸易摩擦及美国“反倾销、反补贴”调查等是否会对公司生产经营和盈利能力造成重大不利影响

1. 主要出口国家和地区贸易保护政策变化情况、国际贸易摩擦及美国“反倾销、反补贴”调查对公司生产经营和盈利能力造成的影响

（1）报告期内公司主要出口国家和地区贸易保护政策的变化情况

报告期内，公司产品主要销往美国、德国、法国、波兰、英国、俄罗斯、澳大利亚、荷兰、比利时、捷克、丹麦、加拿大、意大利、西班牙、瑞典等国家和地区。上述国家和地区中，美国自 2018 年 3 月起对中国发起贸易战，并陆续对原产于中国的步进式汽油割草机和手扶式扫雪机发起“反倾销、反补贴”调查，其他国家和地区对进口园林机械产品的贸易保护政策未发生重大变化。

自 2018 年 3 月以来，美国向中国发起了多轮贸易战，对原产于中国的部分商品加征关税。2019 年 9 月 1 日起，美国开始对 3,000 亿美元中国输美产品中的第一批加征 15%关税，公司主要产品在此次加征关税商品清单之列。2020 年 1 月 15 日，中美双方在美国华盛顿签署《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府经济贸易协议》，达成第一阶段经贸协议，3,000 亿美元 A 清单商品（2019 年 9 月 1 日起加征）加征的关税由 15%降至 7.50%。

此外，2020 年 5 月 26 日，美国 MTD 公司向美国商务部和美国国际贸易委员会提出申请，要求对原产于中国的步进式汽油割草机（排量 196CC（含本数）以下）启动反倾销和反补贴调查。2020 年 6 月 16 日，美国商务部宣布对此案立案并启动“双反”调查。2020 年 10 月 30 日，美国商务部公布了本次反补贴调查的初裁裁决，裁定公司的补贴幅度为 14.68%；2020 年 12 月 30 日，美国商务部公布了本次反倾销调查的初裁裁决，裁定公司的倾销幅度为 67.95%，经过双重救济递减后，按照 57.36%征收反倾销临时措施保证金，上述反补贴和反倾销保证金均从美国商务部公布日起进行征收。2021 年 5 月，美国国际贸易委员会对进口自中国的手扶式割草机作出反倾销和反补贴终裁裁决，认定存在倾销和政府补贴行为的涉案产品对美国国内产业造成了实质性损害。自 2021 年 7 月 9 日起，公司在对美国出口汽油割草机产品时，需按照 88.14%的反倾销税率和 14.17%的

反补贴税率缴纳保证金。2022 年 4 月 12 月，MTD 向美国商务部指控公司在美国加工组装割草机规避双反税令，申请对中国全境的割草机生产企业启动“反规避”调查。2022 年 5 月 26 日，美国商务部审查后驳回了 MTD 的“反规避”立案申请。

2021 年 4 月，美国商务部对原产于中国的手扶式扫雪机启动反倾销和反补贴立案调查；2021 年 5 月，美国国际贸易委员会投票对进口自中国的手扶式扫雪机及其零部件作出反倾销和反补贴产业损害肯定性初裁；2021 年 8 月，美国商务部初步裁定宁波大叶园林设备股份有限公司反补贴税率为 130.44%。2022 年 3 月，美国商务部对进口自中国的手扶式汽油扫雪机作出反倾销和反补贴调查最终裁决，裁定宁波大叶园林设备股份有限公司调整后反倾销税率为 201.99%，反补贴税率为 203.06%，2022 年 5 月，美国商务部所计算出的反倾销税率及反补贴税率已经美国国际贸易委员会的产业损害终裁并在美国联邦纪事上对外公布。自此，美国商务部所计算出的本案反倾销及反补贴终裁税率正式生效。

2020 年第四季度之前，公司对美国主要客户销售方式为境内 FOB，不涉及美国加征关税和上述“双反”相关税费和保证金的缴纳情况。自 2020 年第四季度起，公司与美国客户协商一致，将步进式汽油割草机产品的销售方式陆续变更为美国客户在大叶北美仓库直接提货的销售方式，并承担美国加征关税和上述“双反”相关税费和保证金，即自 2020 年第四季度起，公司对美国客户销售的步进式汽油割草机产品，由公司从境内向美国子公司出口相关产品或配件，并按 7.5% 缴纳了美国加征关税；同时，2020 年第四季度和 2021 年 1 月，公司从境内直接出口美国并向美国海关报关进口的涉“双反”步进式汽油割草机整机产品金额分别为 2,196.30 万美元和 92.52 万美元，公司向美国海关缴纳该等产品“双反”相关税费和保证金合计分别为 439.76 万美元和 66.65 万美元，此后，公司在境外设立生产基地并装配生产步进式汽油割草机整机产品以满足美国客户相关产品订单需求，未实质向美国出口原产于中国的步进式汽油割草机整机产品，因此，公司未再发生需要按照美国“双反”调查裁决缴纳“双反”相关税费和保证金情况。自 2021 年 4 月美国商务部对进口自中国的手扶式扫雪机及其零部件作出“双反”调查初裁起至今，公司未向美国出口原产于中国的手扶式汽油扫雪机产品，因此未发生按照美国“双反”调查裁决缴纳“双反”相关税费和保证金情况。

（2）中美贸易摩擦和“双反”调查导致公司生产经营模式发生变化

受中美贸易摩擦和“双反”调查影响，公司向美国市场出口的涉“双反”产

品的销售模式和生产模式均发生变化，具体变化情况如下：

项目	变化前	变化后
销售模式	国内 FOB 模式	美国主要客户直接在大叶北美仓库提货
生产模式	境内生产割草机产品 整机	将部分生产所需零配件出口至大叶北美，并在大叶北美完成整机产品的生产
		将部分生产所需零配件出口至大叶泰国，并在大叶泰国完成整机产品的生产后运输至大叶北美

如上表所示，公司在 2020 年第四季度之前对美国客户销售主要以国内 FOB 方式，自 2020 年第四季度起陆续变更为美国主要客户直接在大叶北美仓库提货的模式。同时，为避免“双反”调查导致公司出口美国市场的产品销售成本大幅上升，公司在境外设立生产基地，并于 2021 年招聘当地员工陆续投产。上述销售模式和生产模式对公司经营业绩和资产情况造成的影响主要体现在：①公司需额外承担相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费用、美国进口产品的关税及“双反”税费等成本费用；②由于沃尔玛、家得宝等美国主要客户通常在订单下达后要求较短时间的提货期，公司需与美国主要客户沟通其大致的需求后进行提前备货，以保证交货的及时性，造成公司的产销周期变长。

（3）中美贸易摩擦和“双反”调查对公司盈利能力造成一定影响

中美贸易摩擦和“双反”调查导致公司向美国市场出口的涉“双反”产品的销售模式和生产模式均发生变化，进而导致公司需额外承担相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费用、美国进口产品的关税及“双反”税费等成本费用，对公司盈利能力造成一定影响。

报告期内，公司对美国市场销售情况如下所示：

单位：万元				
项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	31,443.76	51,486.82	34,332.19	15,100.36
成本	25,479.80	47,375.06	29,675.47	12,836.39
其中：海运费	5,310.60	6,455.15		
关税及“双反”税费	441.06	1,187.05		
毛利额	5,963.97	4,111.76	4,656.72	2,263.97
毛利率	18.97%	7.99%	13.56%	14.99%

如上表所示，公司采取了积极有效的措施应对中美贸易摩擦和“双反”调查，报告期内，公司对美国市场销售收入持续增长，中美贸易摩擦和“双反”调查对公司销售业务未产生重大影响。但中美贸易摩擦和“双反”调查增加了公司产品

销售成本费用，降低了 2020 年和 2021 年美国市场销售毛利率，对公司盈利能力产生一定影响，具体情况如下：

①关税及“双反”税费

自公司对美国主要客户的销售模式由 FOB 模式变更为美国主要客户直接在大叶北美仓库提货的模式后，公司向美国市场出口商品相比 FOB 模式下需额外承担的关税和“双反”税费情况如下：

产品	销售模式	具体出口方式	相比 FOB 模式需额外承担的关税和“双反”税费
涉“双反”产品	美国主要客户直接在大叶北美仓库提货	将部分生产所需零配件出口至美国	美国关税
		以整机出口美国	美国关税、“双反”税费
		在大叶泰国境外生产基地完成整机生产后出口美国	不适用

如上表所示，公司对美国出口销售的步进式汽油割草机（排量 196CC（含本数）以下）产品，以生产所需配件出口部分，只涉关税，不涉“双反”税费；从中国直接出口美国的步进式汽油割草机整机产品，既涉关税，又涉“双反”税费。报告期内公司销售收入中，受中美贸易摩擦及“双反”政策影响，公司销往美国的步进式汽油割草机产品销售成本中，承担的美国关税及“双反”税费相关成本分别为 0 万元、0 万元、1,187.05 万元和 441.06 万元，对公司盈利能力产生一定影响。

②海运费

由于公司涉美国“双反”产品的生产销售模式发生变化，导致公司需额外承担相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费。同时，受新冠疫情和海运舱位紧张等因素影响，全球海运费自 2020 年第四季度起大幅上涨，导致公司 2021 年和 2022 年 1-3 月，公司营业成本发生海运费 6,455.15 万元和 5,310.60 万元。2022 年海运费虽然有所回落，但仍处于高位。

中美贸易摩擦和美国“双反”政策对公司盈利能力的影响主要体现在公司额外承担美国关税和“双反”税费以及海运费等成本费用。报告期内，由于公司及时建立海外生产基地以规避“双反”政策，减小了美国关税和“双反”税费对公司盈利能力造成不利影响；报告期内公司额外承担的海运费金额较高，主要系受到新冠疫情及海运舱位紧张等多种因素影响，具有一定的不可预见性。

③公司为针对中美贸易摩擦和“双反”调查采取的应对措施

为了积极应对美国“双反”调查，避免影响公司美国业务发展，满足客户不

断增长的产品需求，公司主要采取以下措施：A. 与美国客户达成销售价格调整机制，保持公司盈利水平，2022 年 1-3 月公司提高了美国市场相关产品销售价格，销售毛利率已提高；B. 面对竞争对手申请发起的“双反”调查，公司聘请了专业律师团队，对“双反”立案调查过程中合理合法为公司争取最大权益；C. 2020 年第四季度起，公司与沃尔玛、家得宝就涉美国“双反”产品的合作方式由原来境内 FOB 模式陆续变更为由客户直接在公司美国当地子公司仓库提货的模式，公司在境外设立了生产基地，使对美国市场的供应不受美国“双反”政策的影响，此后公司未再发生需要按照美国“双反”调查裁决缴纳“双反”相关税费和保证金情况；D. 密切关注主要出口国家和地区贸易保护政策变化情况并加强对国际贸易形势及贸易摩擦的分析预判，及时作出相应决策，以规避因国际贸易摩擦及海外市场政策变动对公司业绩可能带来的不利影响。

2. 俄乌冲突对公司生产经营和盈利能力造成的影响

报告期内，公司对俄罗斯和乌克兰销售产生的收入和毛利情况如下所示：

单位：万元

销售区域	2022 年 1-3 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占主营业务收入比	收入	占主营业务收入比	收入	占主营业务收入比	收入	占主营业务收入比
俄罗斯	1,742.47	2.18%	5,678.10	3.54%	3,779.87	3.78%	3,638.94	3.69%
乌克兰			35.74	0.02%	84.76	0.08%	70.54	0.07%
总计	1,742.47	2.18%	5,713.85	3.56%	3,864.63	3.87%	3,709.48	3.76%
销售区域	2022 年 1-3 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	毛利	占主营业务毛利额比	毛利	占主营业务毛利额比	毛利	占主营业务毛利额比	毛利	占主营业务毛利额比
俄罗斯	210.80	1.49%	643.37	2.64%	727.27	3.79%	658.26	2.98%
乌克兰			8.11	0.03%	9.26	0.05%	11.49	0.05%
总计	210.80	1.49%	651.47	2.67%	736.54	3.84%	669.75	3.03%

如上表所示，2019 年、2020 年和 2021 年公司对俄罗斯和乌克兰合计销售收入占全年主营业务收入的比重较为稳定，分别为 3.76%、3.87%和 3.56%，占比较小；2022 年 1-3 月，公司对俄罗斯和乌克兰合计的销售收入占当期主营业务收入的比重为 2.18%。报告期内，公司对俄罗斯和乌克兰销售产生的毛利额分别占当期主营业务毛利额的 3.03%、3.84%、2.67%和 1.49%，占比较小。

由此可见，报告期内公司对俄罗斯和乌克兰销售产生的收入和毛利额占比均较小，对公司生产经营和盈利能力的影响额有限，俄乌冲突未对公司经营业绩造成重大不利影响。

综上，报告期内主要出口国家和地区贸易保护政策出现的变化为中美贸易摩擦和美国“双反”调查，公司其他主要出口国家和地区贸易保护政策未出现重大不利变化。报告期内公司对美国市场的开拓较为成功，来源于美国市场的收入规模持续扩大，中美贸易摩擦和“双反”调查未对公司销售业务产生重大影响，但随着销往美国市场步进式汽油割草机生产销售模式变化，相关产品销售成本上升，销售毛利率下降，中美贸易摩擦和“双反”调查对公司盈利能力产生一定影响。公司已积极采取相关措施以应对中美贸易摩擦和“双反”调查，2022年1-3月公司对美国市场的销售毛利率已较大提高。报告期内，公司对俄乌地区销售收入在营业收入占比较小，俄乌冲突未对公司报告期内生产经营和盈利能力产生重大不利影响。

（四）结合行业特性、报告期内销售回款及采购资金收支变动、海运费等成本变动、同行业可比公司情况等说明最近一年经营活动现金流量为负的原因及合理性，公司经营环境是否发生重大不利变化，公司是否具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，并结合公司应付款项、付款义务情况，说明其是否有足够的现金流支付公司债券的本息，公司已采取或拟采取的改善现金流的措施

1. 结合行业特性、报告期内销售回款及采购资金收支变动、海运费等成本变动、同行业可比公司情况等说明最近一年经营活动现金流量为负的原因及合理性

（1）报告期内最近两年公司经营活动现金流量如下表所示：

单位：万元				
项目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	138,817.94	115,637.27	23,180.67	20.05%
收到的税费返还	15,422.97	6,760.78	8,662.20	128.12%
收到其他与经营活动有关的现金	12,884.50	8,922.34	3,962.16	44.41%
经营活动现金流入小计	167,125.41	131,320.38	35,805.03	27.27%
购买商品、接受劳务支付的现金	148,243.25	88,912.30	59,330.95	66.73%
支付给职工以及为职工支付的现金	23,202.81	12,642.46	10,560.35	83.53%
支付的各项税费	2,254.18	2,796.96	-542.78	-19.41%
支付其他与经营活动有关的现金	17,155.17	13,618.32	3,536.85	25.97%
经营活动现金流出小计	190,855.41	117,970.04	72,885.37	61.78%

经营活动产生的现金流量净额	-23,730.00	13,350.34	-37,080.34	-277.75%
---------------	------------	-----------	------------	----------

由上表可见，公司2020年经营活动产生的现金流量净额为13,350.34万元，而2021年经营活动产生的现金流量净额为-23,730.00万元，主要系公司2021年销售商品、提供劳务收到的现金增幅远小于购买商品、接受劳务支付的现金增幅。具体原因如下：

1) 销售商品、提供劳务收到的现金同比增幅较小

公司2021年营业收入同比增长60.52%，而销售商品、提供劳务收到的现金同比仅增长20.05%，主要系2021年第四季度的销售收入规模较大，其对应的未到期的销售款项未收回所致，具体如下：

① 2021年和2020年，公司各季度实现的营业收入及变动情况如下：

单位：万元				
营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2021年度	54,354.01	36,862.29	28,119.18	41,364.94
2020年度	48,533.96	19,566.17	9,783.71	22,227.71
变动比例	11.99%	88.40%	187.41%	86.10%

由上表可见，2021年各季度营业收入均同比较大增长，其中2021年第三、四季度同比分别增长187.41%、86.10%，而公司对主要客户的信用期为30-120天，其中第三季度的主要客户沃尔玛和富世华集团的信用期分别为提货并取得发票后90天、提单签发后90天，导致2021年第三、四季度的销售回款滞后于营业收入的确认时点，使得2021年销售回款金额增幅不及营业收入增幅。2021年第三、四季度相关销售款基本在2022年上半年收回，截至2022年6月底，2021年末应收账款余额在已收回98.47%。

② 2019年第四季度公司开始对新增大客户沃尔玛大规模销售汽油割草机，使2019年第四季度销售收入金额占全年主营业务收入的比例由上一年的28.06%提高至36.19%，公司对主要客户的信用期一般为30-120天，导致2019年末形成大额未到期的应收款项余额，并在2020年收回，使得2020年销售商品、提供劳务收到的现金较多，而2021年无此情况，从而2021年度销售商品、提供劳务收到的现金增幅不及2020年度。

2) 购买商品、接受劳务支付的现金的同比增幅较大

2021年，公司购买商品、接受劳务支付的现金的增幅达到66.73%，主要原因如下：①随着公司销售订单持续增加，产销规模进一步扩大，而市场上发动机

和电控芯片供应紧张，使得公司需提前采购较大规模的关键原材料，提高关键原材料的备货水平，增加了采购支出；②从 2020 年第四季度开始，公司与沃尔玛合作方式由原来国内 FOB 宁波港口提货模式变更为由沃尔玛向公司在美国当地子公司大叶北美仓库提货的模式，使得公司产销周期延长，存货占用资金增加；③公司与沃尔玛、家得宝等客户生产销售模式的改变导致公司增加了产品运往美国的海运费支出和美国关税、“双反”税费等相关成本；同时受疫情影响，海运仓位紧张，海运费成本大幅上升，导致公司海运费的支出大幅增加。

（2）最近一年经营活动现金流量与同行业比较情况

公司主要从事割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件的研发设计、生产制造及销售。上市公司中坚科技的主营业务为油锯、割灌机、绿篱修剪机、坐骑式草坪割草机等园林机械及便携式数码发电机等以发动机为核心部件产品的研发、设计、制造及销售；拟上市公司格力博主要从事新能源园林机械的研发、设计、生产及销售；中坚科技、格力博和公司同处于园林动力机械行业，与公司具有一定可比性。

公司最近一年经营活动现金流量与同行业可比公司比较如下：

名称	项目	2021 年度		2020 年度
		金额	增长率	金额
公司	销售商品、提供劳务收到的现金	138,817.94	20.05%	115,637.27
	购买商品、接受劳务支付的现金	148,243.25	66.73%	88,912.30
	经营活动产生的现金流量净额	-23,730.00	-277.75%	13,350.34
中坚科技	销售商品、提供劳务收到的现金	49,866.36	25.55%	39,716.87
	购买商品、接受劳务支付的现金	47,974.46	53.43%	31,267.67
	经营活动产生的现金流量净额	-5,983.05	-250.04%	3,987.51
莱克电气	销售商品、提供劳务收到的现金	809,181.42	26.65%	638,896.97
	购买商品、接受劳务支付的现金	607,790.58	48.59%	409,027.69
	经营活动产生的现金流量净额	47,730.20	-53.05%	101,666.66
瑜欣电子	销售商品、提供劳务收到的现金	57,254.19	64.27%	34,853.29
	购买商品、接受劳务支付的现金	41,720.29	76.00%	23,704.89
	经营活动产生的现金流量净额	4,222.33	84.82%	2,284.61
格力博	销售商品、提供劳务收到的现金	489,890.71	14.64%	427,326.43
	购买商品、接受劳务支付的现金	397,381.88	48.21%	268,129.55
	经营活动产生的现金流量净额	-6,097.32	-109.05%	67,338.32

注：同行业可比公司数据来自年报、招股说明书

由上表可见，公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额同比变动趋势与同行业可比公司中坚科技、莱克电气、格力博情况一致，均为购买商品、接受劳务支付的现金同比增幅高于销售商品、提供劳务收到的现金同比增幅，导致经营活动产生的现金净流量同比下降；瑜欣电子销售商品、提供劳务收到的现金增幅较大，且购买商品、接受劳务支付的现金增幅与销售商品、提供劳务收到的现金增幅差距较小，使得瑜欣电子 2021 年经营活动产生的现金净流量有所增加。总体上看，公司与同行业可比公司业务处于高速发展阶段，由于采购前置销售，购买商品、接受劳务支付的现金增幅大于销售商品、提供劳务收到的现金增幅，使得经营活动产生的现金净流量短期下降，符合行业特点，具有合理性。

综上，公司最近一年经营活动现金流量为负主要系 2021 年第三、四季度实现的销售收入规模增长较大，导致期末未到期的货款较多未收回（已于 2022 年上半年基本收回），而 2021 年因销售订单增加较多，存货采购备货支出增长以及海运费成本大幅增加等原因所致，与同行业可比公司情况基本一致，具有合理性。

2. 公司经营环境未发生重大不利变化

除中美贸易摩擦、美国“双反”等政策对美国市场业务和盈利能力产生的不利影响外，公司其他经营环境未发生重大变化，公司经营状况良好。除销往美国步进式汽油割草机生产销售模式由原来境内生产并以境内 FOB 出口模式，变更为境内向美国子公司出口相关产品或配件、在境外设立生产基地并装配生产步进式汽油割草机整机产品、由沃尔玛向公司在美国当地子公司仓库提货的模式外，公司其他主营业务的经营模式、生产模式、采购模式、销售模式、研发模式未发生变化，主要原材料的采购价格、主要产品销售价格、主要客户及供应商的构成、主要管理层及核心技术人员、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变化，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

3. 公司具备合理的资产负债结构

（1）公司的资产负债结构情况

报告期内，公司与同行业上市公司的资产负债率对比情况如下：

单位：万元				
可比公司	2022年3月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
中坚科技	25.81%	25.90%	29.94%	24.58%

莱克电气	63.39%	63.60%	51.62%	40.50%
瑜欣电子	40.69%	41.18%	36.50%	36.41%
格力博		74.03%	73.68%	99.93%
平均值	43.30%	51.18%	47.93%	50.36%
公司	61.44%	61.93%	49.74%	68.64%

注：同行业可比公司数据来自年报、招股说明书；格力博未披露 2022 年 1-3 月相关财务数据，故未进行对比

由上表可见，报告期内公司的资产负债率比较稳定，且高于同行业可比公司的平均值，主要系近年来，公司快速发展，业务规模持续扩大，公司发生较多的短期借款以及长期借款以支持工程项目的建设。其中，2020年的资产负债率相比2019年下降到49.74%，主要系公司2020年成功上市，收到募集资金后，置换前期自筹资金投入，利用募集资金归还了较多长期借款所致；2021年12月31日以及2022年3月31日公司的资产负债率超过60%，主要系公司首发募集资金不足，募集资金使用完毕后借入短期借款以支持工程项目以及海外子公司的生产基地的建设需求，以及业务规模扩大营运资金需求增加等所致。

公司资产负债率较高主要系短期借款较多所致，截至2021年12月31日，公司短期借款余额为69,839.74万元，资产负债率为61.93%，流动比率为1.05，速动比率为0.44，利息保障倍数为3.22，偿债能力指标较为正常，符合公司实际业务情况；截至本回复报告出具日，公司已偿还短期借款45,354.68万元，不存在逾期还款现象，未到期借款正常付息，不存在违约情况；同时，公司与多家金融机构建立了良好的信用合作关系，截至2021年12月31日，公司获得的银行综合授信额度合计24.50亿元，已用敞口9.80亿元，未用敞口14.70亿元，未用授信敞口充足，可为公司短期和长期偿债提供支持。因此，公司具有足够的偿债能力。公司经营业绩持续增长也为偿还债务提供了保障，2022 年一季度经营活动产生的现金流量净额为 7,714.36 万元，同比增长 185.87%，实现销售收入为 80,012.68 万元，同比增长 47.21%，形成应收账款余额为 60,350.54 万元（已考虑预期信用损失），公司将通过加强销售回款管理、综合运用多种融资手段等合理安排资金使用、保障资金良好周转、借款及时偿还。

综上，公司资产负债率较高符合高速发展的经营特点，与同行业可比公司格力博情况一致，同时公司已获得了较高的银行授信额度，销售回款良好且规模持续增加，同时公司可以通过合理的股权融资，支持业务发展，增强偿债能力。因

此公司具有足够的偿债能力，资产负债结构合理。

（2）本次发行对公司资产负债结构的影响

公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额为不超过49,903.12万元（含），假设以公司2021年12月31日的财务数据进行测算，本次可转债发行完成前后，假定其他财务数据不变，公司的资产负债率变动情况如下：

单位：万元				
项目	2021年12月31日	募集资金规模	转股期前	全部转股后
资产总额	251,246.01	49,903.12	301,149.13	301,149.13
负债总额	155,594.45		205,497.57	155,594.45
资产负债率	61.93%		68.24%	51.67%

本次可转债发行完成后，公司资产负债率将出现一定幅度的提升，但总体变动幅度不大，不会对公司的偿债能力指标造成重大不利影响。

综上，报告期内，公司具有合理的资产负债结构。本次发行后公司资产负债率在短期内会出现一定幅度的上升，但仍处于合理的区间范围内，不存在导致公司资产负债率过高而对公司的偿债能力指标造成重大不利影响的情况，公司具有合理的资产负债结构。

4. 公司具备正常的现金流量水平

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元				
项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
经营活动产生的现金流量净额	7,714.36	-23,730.00	13,350.34	-4,343.48
投资活动产生的现金流量净额	-3,762.59	-14,117.09	-23,997.66	-18,251.38
筹资活动产生的现金流量净额	6,898.54	35,674.25	12,240.73	24,505.56
汇率变动对现金的影响额	-82.25	-1,344.25	226.65	348.73
现金及现金等价物净增加额	10,768.05	-3,517.10	1,820.06	2,259.42

（1）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,343.48万元、13,350.34万元、-23,730.00万元和7,714.36万元。其中2019年度经营性现金流量为净流出，主要是2019年第四季度公司开始对新增大客户沃尔玛大规模销售汽油割草机，使得2019年第四季度销售收入金额占全年主营业务收入的比例由上年的28.06%提高至36.19%，公司对主要客户的信用期一般为30-120天，导致2019年末形成大额未到期的应收款项在2020年基本收回所致。2021年度经营性现金流量为净流出，主要系三、四季度销售规模较大增加，较多的未到期贷款未收回（已

于2022年上半年基本收回)，同时2021年随着业务规模扩大和销售订单增加较多，公司存货采购备货支出较大增加以及海运费成本大幅增加等原因所致。因此，公司经营活动现金流量净额的变动系公司业务发展和市场变化影响所致，符合公司生产经营情况，具有合理性。

(2)报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-18,251.38万元、-23,997.66万元、-14,117.09万元和-3,762.59万元。2019年，公司投资活动产生的现金流量净额为净支出，主要系2019年随着公司“年产90万台园林机械产品生产项目”建设工程的推进，以及生产设备的购置，公司支付工程及设备款22,045.20万元。2020年，公司投资活动产生的现金流量净额为净支出，主要系公司为扩大生产经营规模，实施“年产90万台园林机械产品生产项目”和“年产20万件五金日用品生产项目厂房建设项目”支付工程及设备款，以及收购宁波鸿越智能科技有限公司支付收购款所致。2021年和2022年1-3月，公司投资活动产生的现金流量净额为净支出，主要系公司为持续推进首次公开发行股票募投项目及其他生产经营项目的建设而产生工程及设备款支出。公司报告期内发生的投资支出主要是用于扩大生产规模而发生的工程建设以及设备采购支出，具有合理性。

(3)报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为24,505.56万元、12,240.73万元、35,674.25万元和6,898.54万元。报告期内，公司筹资活动产生的现金流入主要来源于银行借款以及首次公开发行股票收到的募集资金，筹资活动产生的现金支出主要为偿还银行借款及相应的利息。公司筹集的资金用于满足生产经营规模扩大而增加的资金需求以及项目工程建设和设备购置，具有合理性。

综上，报告期内，公司的现金流符合公司正常生产经营实际情况，具备正常的现金流量水平。

5. 结合公司应付款项、付款义务情况，公司有足够的现金流支付公司债券的本息

(1) 利息偿付能力

公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额为不超过49,903.12万元（含），假设本次可转债存续期内及到期时均不转股，根据2021年1月1日至2022年6月30日A股上市公司发行的6年期可转换公司债券利率中位数情况，测算本次可转债存续期内需支付的利息情况如下：

单位：万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年
市场利率中位数	0.30%	0.50%	1.00%	1.50%	1.80%	2.50%
利息支出	149.71	249.52	499.03	748.55	898.26	1,247.58
利息保障倍数	57.47	34.48	17.24	11.49	9.58	6.90

注：利息保障倍数=息税前利润÷利息支出，其中，息税前利润以公司2021年息税前利润进行计算

根据上表测算，公司本次发行的债券存续期内各年需偿付利息的金额相对较低，公司的息税前利润能够较好地覆盖公司本次可转债的利息支出，付息能力较强。未来随着前次募投项目的逐步投产、本次募投项目的逐步实施对公司经营活动现金流和多渠道融资能力有积极的提升作用，公司有望进一步提升市场竞争力及盈利能力，公司利息偿付能力保障倍数也有望进一步提高，因此公司对本次可转债的利息偿付能力相对较强。

（2）本金偿付能力

若本次可转债存续期内及到期时债券持有人均不转股，则本次可转债到期时公司需偿付本金49,903.12万元，同时，根据上表测算，六年期合计支付利息3,792.64万元，本息合计53,695.76万元。公司具备对本次可转债的本金偿付能力，具体情况及相应保障措施如下：

1) 公司经营业绩良好，现有业务预计可实现净利润和货币资金可以覆盖本次可转债本息

报告期内，公司营业收入分别为98,768.77万元、100,111.55万元、160,700.42万元和80,012.68万元，归属于母公司所有者的净利润分别为8,148.25万元、7,670.16万元、5,552.29万元和6,055.97万元。公司最近三年归母净利润平均为7,123.57万元，假设可转债存续期6年内公司现有业务净利润保持该水平，则存续期内现有业务预计可实现净利润42,741.42万元，同时截至2022年3月31日公司账面货币资金余额26,074.55万元，两项合计68,815.97万元，达到本次可转债本息金额的128.16%，可以覆盖本次可转债本息。

2) 公司货币资金及银行授信额度保障本息偿付

截至2022年6月30日，公司货币资金余额为2.80亿元，且获得的银行综合授信额度合计27.81亿元，已用敞口9.56亿元，未用敞口18.25亿元，结合上述情况，公司拥有良好的现金流储备，可覆盖本次可转债到期时支付的本息。

3) 公司募投项目发挥效用，未来盈利能力有望提升

本次可转债到期前，公司前次募投项目及本次拟投资项目均已完成投产或实施完毕，公司的生产规模优势显现，另外，公司预估未来主要客户尤其是北美大客户的订单充足，产能利用率和生产效率能够得到提升，公司总体盈利能力增强。因此，本次可转债到期后，预计公司具备更强的本息偿付能力。

综上，公司整体偿债能力较强，公司债券到期无法足额偿付本息的风险较低。

6. 公司已采取或拟采取改善现金流的措施

(1) 首次募投项目整体工程进度已经达到93.30%，超出募集资金需要自有资金投入的部分已大部分投入，未来需要以自有资金继续投入的金额减少，相应将更多的自有资金投入到经营资金中。

(2) 公司加强对客户应收款项管理，对于信用期较长的客户，与其协商缩短信用期，使得销售收款能够更快的收回，从而使公司能够拥有更充足的流动资金。

(3) 公司长期以来与国内多家银行建立了良好的合作关系，且公司资信良好，不存在到期未归还的银行借款及利息情形；截至目前，公司拥有银行授信额度较高，授信额度总体较为充足。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

(1) 获取公司报告期内销售明细表，根据主要产品细分类别毛利率变动、销售占比、毛利率贡献等指标，并结合主要产品单位售价、单位成本的变动情况，定量分析公司主营业务毛利率波动的合理性；

(2) 查阅园林机械行业相关资料和竞争对手相关信息，了解公司所处行业供需状况、竞争对手情况以及公司竞争优势，分析报告期内毛利率变动的合理性；

(3) 查阅同行业可比公司的年度报告及季度报告等公开信息，了解各公司产品类别、毛利率差异、业绩波动原因以及资产负债及现金流状况并与公司进行对比分析；

(4) 查阅了公司审计报告及财务报告、销售明细表，查阅相关产业政策及行业发展情况、主要客户销售数据；

(5) 访谈公司总经理、财务负责人、销售负责人并查阅相关资料，核查主要出口国家和地区贸易保护政策的变化情况，俄乌冲突、国际贸易摩擦及美国“反

倾销、反补贴”调查对公司生产经营和盈利能力的影响；

(6) 查阅了美国商务部、美国国际贸易委员会对原产于中国的步进式汽油割草机（排量 196CC（含本数）以下）和手扶式扫雪机作出的裁决相关资料；

(7) 结合报告期内公司经营业绩的各项财务指标，分析影响公司业绩波动的主要原因及合理性；

(8) 与公司管理层进行沟通，并结合相关财务数据，对公司报告期内资产负债结构和经营性现金流情况进行分析；

(9) 通过参照近期市场上可转换债券利率约定情况，并结合公司报告期内财务数据，模拟测算公司未来现金流支付公司债券本息情况；

(10) 访谈公司总经理、财务负责人及销售负责人，了解公司面临的主要不利因素、对公司业绩的影响，以及为扭转业绩下滑、改善公司现金流所采取的具体应对措施和实施效果。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司毛利率水平波动合理，毛利率变动趋势与同行业可比公司变动趋势基本一致，受业务模式、细分产品结构、销售地区等因素影响存在一定差异，符合行业特点，具有合理性。

(2) 报告期内，公司经营业绩波动与细分产品销售结构、生产模式、销售区域以及中美贸易摩擦和“双反”调查、海运费大幅上涨等因素具有匹配性，是合理的；与同行业可比公司相关财务指标波动基本一致，具有合理性。结合公司最近一期业绩情况来看，汇率变动、涉及“双反”调查导致相关成本增加的不利因素已基本消除；全球疫情形势已逐步改善，且 2022 年以来全球航运市场的供需矛盾逐步缓解，对公司经营业务的正常开展无重大不利影响。针对各项不利因素，公司已积极采取相关应对措施并逐步取得成效。

(3) 报告期内主要出口国家和地区贸易保护政策出现的变化为中美贸易摩擦和“双反”调查，公司其他主要出口国家和地区的贸易保护政策未出现重大不利变化。中美贸易摩擦和“双反”调查对公司生产经营和盈利能力产生一定影响，公司因面临上述风险导致销往美国的涉“双反”产品的生产销售模式出现一定变化，但报告期内公司对美国市场的开拓较为成功，来源于美国市场的收入持续上升。同时，随着公司境外生产基地建设逐渐成熟以及对主要客户销售产品达成提

价协议，2022 年 1-3 月公司对美国市场的销售毛利率已回升，公司采取积极有效措施应对中美贸易摩擦和“双反”调查并取得成效；报告期内公司来源于俄罗斯和乌克兰的收入占比和毛利较低，俄乌冲突对公司生产经营和盈利能力影响较小；

（4）最近一年经营活动现金流量为负原因具有合理性；公司经营环境未发生重大不利变化，具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，结合公司应付款项、付款义务情况，公司具有足够的现金流支付公司债券的本息。

二、本次发行拟募集资金总额不超过 49,903.12 万元，拟用于年产 6 万台骑乘式割草机生产项目（以下简称项目一）、年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目（以下简称项目二）和补充流动资金项目。其中，项目一建成后将形成年产汽油类骑乘式割草机 6 万台的生产能力，骑乘式割草机为公司近年来根据客户需求新开发的产品，已于 2022 年 6 月定型生产，并将于 2022 年 7 月出货销售；项目二建成后将形成年产新能源园林机械产品 22 万台的生产能力，为高功率规格的锂电产品。根据公司效益测算情况，项目一达产后毛利率预计为 25.22%，项目二达产后毛利率预计为 22.75%，高于公司现有业务与同行业可比公司毛利率水平。根据申请文件，本次募投项目无需取得环评文件。

请发行人补充说明：……；（4）结合本次募投项目测算单价的依据及合理性、本次募投项目相关效益指标高于报告期内公司及同行业上市公司可比项目的原因及合理性说明本次效益测算是否谨慎、合理；……；（6）募投项目目前进展、已投资金额及资金来源等情况，并量化分析本次募投新增折旧对发行人经营业绩的影响。

请发行人补充披露（3）（4）（6）相关风险。请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（4）（6）核查并发表明确意见，发行人律师对（5）核查并发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）结合本次募投项目测算单价的依据及合理性、本次募投项目相关效益指标高于报告期内公司及同行业上市公司可比项目的原因及合理性说明本次效益测算是否谨慎、合理

1. 本次募投项目测算单价的依据及合理性

（1）“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”测算单价的依据及合理性

本次募投项目产品测算单价系参考取得的客户意向性合同及销售订单的平均单价制定。本次募投项目单价预测情况如下所示：

单位：元/台		
序号	项目	单价
1	已取得的销售订单的平均单价	8,505.86
2	本次募投项目的测算单价	8,450.00

注：上表“已取得的销售订单的平均单价”取自2022年7月已出货的销售订单均价及参照2022年7月28日美元对人民币汇率折算

本次募投项目骑乘式割草机产品的测算单价与已取得销售订单的平均单价基本一致，测算单价具有合理性。

（2）“年产22万台新能源园林机械产品生产项目”测算单价的依据及合理性

本次募投项目新能源园林机械产品测算单价系参考公司2021年新能源园林机械相关产品的售价及报价制定。本次募投项目单价预测情况如下所示：

单位：元/台			
序号	项目	2021年相关产品售价	本次募投项目测算单价
1	锂电割草机	2,475.45	2,400.00
2	锂电吹吸叶机	1,537.72	1,500.00
3	锂电打草机	996.68	1,000.00
4	锂电修枝剪	1,751.25	1,600.00
5	锂电链锯	1,428.35	1,600.00

注：2021年相关产品售价取自2021年已确认收入的销售订单和报价单
本次募投项目的测算单价与2021年新能源园林机械相关产品的售价差异不大，本次募投项目相关产品测算单价具有合理性。

2. 本次募投项目相关效益指标高于报告期内公司及同行业上市公司可比项目的原因及合理性，说明本次效益测算是否谨慎、合理

（1）公司本次募投项目预测效益与同行业可比公司可比项目的比较

①年产6万台骑乘式割草机生产项目

“年产6万台骑乘式割草机生产项目”主要产品为骑乘式汽油割草机。由于目前国内生产骑乘式汽油割草机的厂家较少，骑乘式汽油割草机的厂家主要集中于北美和欧洲地区。经检索，目前暂无公开披露的同行业可比公司骑乘式汽油割草机项目效益的相关信息，故“年产6万台骑乘式割草机生产项目”测算效益无法直接与同行业可比公司进行比较分析。

骑乘式汽油割草机为公司近年来新开发产品，其销售单价较高，为步进式汽油汽油割草机销售单价五倍以上，主要用于商用领域，目前国内尚无大规模生产销售骑乘式汽油割草机厂商，其销售具有较高的溢价空间，销售毛利率较高。因此，“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”效益测算具有合理性。

②年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目

经检索，除创业板拟上市公司格力博披露可比项目外，暂无其他公开披露的同行业上市公司可比项目。公司与格力博新能源园林机械产品项目效益比较具体情况如下：

公司名称	项目名称	总投资额 (亿元)	内部收益率 (税后)	静态投资回 收期(年)	达产年 毛利率	是否投产以及 实际效益情况	既有产品毛利率 水平
格力博	年产 500 万件 新能源园林机械 智能制造基地 建设项目	11.69	未披露	未披露	未披露	规划建设中，未 投产	2019 年、2020 年 新能源园林机械 产品毛利率分别 为 36.06%、36.97%
公司	年产 22 万台新 能源园林机械 产品生产项目	1.40	18.62%	5.13	22.75%	规划建设中，未 投产	2019 年、2020 年、 2021 年锂电力类 园林机械产品 毛利率分别为 24.80%、24.42%、 19.73%

由上表所示，格力博 2019 年、2020 年新能源园林机械产品销售产品毛利率分别为 36.06%、36.97%，高于本次募投新能源园林机械产品测算的达产毛利率，公司 2019 年、2020 年、2021 年锂电力类园林机械产品毛利率分别为 24.80%、24.42%、19.73%，三年平均毛利率为 22.98%，与本次募投能源园林机械产品测算的达产毛利率基本一致，因此，本次“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”效益测算具有合理性。

(2) 公司本次募投项目预测效益与公司现有业务及同行业可比公司比较

公司本次募投项目预测效益与现有业务经营情况对比如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	本次募投项目（达产年均效益）	
					年产 6 万台骑乘式 割草机生产项目	年产 22 万台新能源园 林机械产品生产项目
营业收入	80,012.68	160,700.42	100,111.55	98,768.77	50,700.00	38,600.00
营业成本	65,810.56	136,081.03	80,775.73	76,554.85	37,913.89	29,820.03
毛利率	17.75%	15.32%	19.31%	22.49%	25.22%	22.75%

其中，骑乘式割草机产品于 2022 年 6 月定型生产，截至 2022 年 7 月出货销售 1,512 台，该批骑乘式割草机销售毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7 月	年产 6 万台骑乘式割草机生产项目
骑乘式割草机收入	1, 286. 09	50, 700. 00
骑乘式割草机成本	1, 002. 72	37, 913. 89
毛利率	22. 03%	25. 22%

注：上表骑乘式割草机产品成本根据 2022 年 6 月已入库的产成品单位成本计算

如上表所示，“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”测算的达产销售毛利率高于 2022 年 7 月出货销售的骑乘式割草机销售毛利率 3.19 个百分点，主要原因为 2022 年 7 月出货销售的骑乘式割草机产品主要为 2022 年 6 月公司开始生产的产成品，产量较低，单位固定成本金额较高，使得 2022 年 7 月初次出货销售的骑乘式割草机单位成本较高，使得目前其销售毛利率较低，未来其产能达产后，单位固定成本将下降，其销售毛利率预计将可以达到测算水平。因此，“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”测算的达产销售毛利率具有合理性。

报告期内，新能源园林机械产品（锂电产品）销售毛利率情况如下：

单位：万元					
项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目产品测算毛利率
锂电产品收入	11, 210. 37	21, 961. 74	9, 830. 13	14, 533. 70	98, 768. 77
锂电产品成本	8, 936. 87	17, 628. 19	7, 429. 28	10, 928. 77	76, 554. 85
毛利率	20. 28%	19. 73%	24. 42%	24. 80%	22. 49%

如上表所示，公司报告期内，新能源园林机械产品销售收入呈增长趋势，2019 年、2020 年、2021 年新能源园林机械产品毛利率分别为 24.80%、24.42%、19.73%，三年平均毛利率为 22.98%，与本次募投新能源园林机械产品测算的达产毛利率基本一致。

公司本次募投项目预测效益与同行业可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元				
公司名称	业务名称	营业收入（2021 年度/达产年）	营业成本（2021 年度/达产年）	毛利率
中坚科技	园林机械及便携式数码发电机为主要业务	54, 016. 86	43, 927. 13	18. 68%
莱克电气	家居清洁健康电器为主要业务	794, 575. 79	621, 418. 79	21. 79%
瑜欣电子	运用于园林机械等领域的通用汽油机及终端产品核心电子控制部件为主要业务	65, 502. 37	50, 176. 44	23. 40%
格力博	新能源园林机械产品为主要业务	500, 389. 13	362, 769. 99	27. 50%

公司名称	业务名称	营业收入（2021 年度/达产年）	营业成本（2021 年度/达产年）	毛利率
平均值				22.84%
本次募投建设项目	年产 6 万台骑乘式割草机生产项目	50,700.00	37,913.89	25.22%
	年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目	38,600.00	29,820.03	22.75%

公司本次募投建设项目为“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”和“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”，其毛利率分别为 25.22%和 22.75%，与同行业可比公司业务情况相近，略高于公司现有业务，主要原因系：①本次募投项目产品系公司近年来新开发的产品，其中，“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”的产品骑乘式割草机主要系用于商用领域，具备高效率、高功率的特征，销售价格相比普通家用产品更高；②“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”的产品为根据客户需求开发的中高电压规格锂电新能源产品，定位相比普通的中低电压、低续航锂电家用产品更为高端，本次募投建设项目新能源产品毛利率与公司现有新能源产品毛利率差异不大。本次募投项目毛利率系结合公司报告期内已实现收入的相关产品销售价格、销售订单产品价格、市场调研、历史成本数据和销售预测的结果对各项目所进行的测算得出，具有合理性。

综上，公司本次募投项目效益结合公司报告期内已实现收入的相关产品销售价格、销售订单产品价格、市场调研、历史成本数据和销售预测的结果对各项目所进行的测算得出，新能源产品毛利率与报告期内已实现收入的相关产品销售毛利率基本一致，与同行业可比公司相关业务毛利率水平没有显著差异，因此，本次募投项目效益测算具备合理性。

（二）募投项目目前进展、已投资金额及资金来源等情况，并量化分析本次募投新增折旧对公司经营业绩的影响

1. 募投项目目前进展、已投资金额及资金来源等情况

本次募投项目目前进展及截至 2022 年 7 月 15 日已投资金额及资金来源情况如下：

单位：万元						
序号	项目名称	目前进展	已投资金额	其中本次发行相关董事会前投入金额	拟置换金额	资金来源
1	年产 6 万台骑乘式割草机生产项目	已完成投资项目备案、取得环保部门确认的无需环评的情况说明，取得土地使用权不动产权证，目前已开工建设	1,909.72	679.87	1,229.85	自有或自筹资金
2	年产 22 万台新	已完成投资项目备案、取得环	-	-	-	

	能源园林机械产品生产项目	保部门确认的无需环评的情况说明，取得土地使用权不动产权证，尚未开工建设				
--	--------------	-------------------------------------	--	--	--	--

截至 2022 年 7 月 15 日，公司已对募投项目投入 1,909.72 万元，主要为土建工程，其中公司在本次发行相关董事会决议日前对募投项目投入 679.87 万元，资金来源均为自有或自筹资金。根据本次发行的《募集说明书》及《募集资金使用可行性分析报告》对募集资金使用的安排，上述投入中，对本次发行相关董事会前投入金额不进行置换，其余 1,229.85 万元先行投入将在本次发行募集资金到位后以募集资金予以置换。

2. 量化分析本次募投新增折旧对公司经营业绩的影响

(1) 本次募投新增折旧情况

本次募集资金投资项目预计新增固定资产投资 34,903.12 万元，具体如下：

单位：万元

募投项目	新增固定资产投资	预计每年折旧费用
年产 6 万台骑乘式割草机生产项目	22,434.62	1,459.55
年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目	12,468.50	708.10

根据公司固定资产折旧政策，本次募投项目形成的固定资产折旧政策情况如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5	4.75-9.50
通用设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
专用设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
运输设备	年限平均法	4-10	5	9.50-23.75
其他设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

本次募投项目的建设期均为 2 年，T+0、T+1 为建设期，T+2 年开始产生效益。结合本次募集资金投资项目收入、净利润预测，本次募投项目新增折旧对公司经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	T+2	T+3	T+4 及以后
募投项目新增折旧费用（a）	2,167.65	2,167.65	2,167.65
现有业务营业收入（b）	160,700.42	160,700.42	160,700.42
募投项目新增营业收入（c）	44,650.00	71,440.00	89,300.00
预计营业收入（d=b+c）	205,350.42	232,140.42	250,000.42
现有业务净利润（e）	5,552.29	5,552.29	5,552.29
募投项目新增净利润（f）	4,248.54	7,589.94	9,752.65

预计净利润 (g=e+f)	9,800.83	13,142.23	15,304.94
折旧占预计营业收入比例 (a/d)	1.06%	0.93%	0.87%
折旧占预计净利润比例 (a/g)	22.12%	16.49%	14.16%

注 1：上述营业收入及净利润的估算均不考虑公司现有业务的收入增长以及净利润增长

注 2：现有营业收入、净利润暂按 2021 年度经审计营业收入、净利润保守测算

本次募集资金投资项目完全达产后，每年新增折旧金额为 2,167.65 万元。

基于公司 2021 年度财务数据，假设现有业务未来年度业绩保持不变，在募投项目 100%达产后公司含募投项目的预计营业收入和净利润分别为 250,000.42 万元和 15,304.94 万元，新增折旧金额占预计营业收入和净利润的比例分别为 0.87%和 14.16%。尽管募投项目新增固定资产未来每年将产生一定的折旧成本，但随着募投项目效益的逐步体现、募投项目收入贡献的持续提升，新增折旧对公司经营业绩的影响将逐步减弱，对公司未来经营业绩不会构成重大不利影响。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

（1）查阅相关产品销售明细账及销售订单、报价单、本次募投项目可行性研究报告等资料，核查本次发行募投项目测算单价及依据，查阅同行业上市公司公告，了解本次募投项目的效益测算依据、测算过程，核查效益测算的合理性和谨慎性；

（2）查阅本次募投项目可行性研究报告等资料，了解公司本次募投项目的投入明细，以及项目投资进展情况及资金来源；测算本次募投新增折旧对公司经营业绩的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）本次募投项目效益测算具有谨慎性和合理性；

（2）截至 2022 年 7 月 15 日，公司已对募投项目投入 1,909.72 万元，其中在本次发行相关董事会决议日前对募投项目投入 679.87 万元，资金来源均为自有或自筹资金；本次募投新增折旧费用对公司未来经营业绩不会构成重大不利影响。

三、根据申请材料，前次募投项目“新增 90 万台园林设备产品生产项目”

投资总额为 58,495.89 万元，公司首发募集资金净额为 36,526.18 万元，资金缺口 21,969.71 万元需公司以自筹资金继续投入。截至 2021 年底，该项目整体项目尚有部分产线处于投资建设中，尚未完全达产，但公司披露项目达到预定可使用状态日期为 2021 年 10 月 31 日。

请发行人补充说明：（1）前次募投项目的最新进展情况及预计达产时间，目前进度是否与公司信息披露一致，是否属于延期情形，是否履行了相应的决策程序和信息披露义务；……。

请发行人补充披露以上事项相关风险。请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（1）核查并发表明确意见。（审核问询函问题 3）

（一）前次募投项目的最新进展情况及预计达产时间，目前进度是否与公司信息披露一致，是否属于延期情形，是否履行了相应的决策程序和信息披露义务

1. 首发募集资金使用情况

公司首次公开发行股票募集资金使用情况如下：

单位：万元			
项目名称	募集后承诺投资金额	截至 2021 年 4 月 30 日募集资金累计投资金额	募集资金投资进度
新增 90 万台园林机械产品生产项目	36,526.18	36,573.24	100.13%

公司“新增 90 万台园林机械产品生产项目”（以下简称“首发募投项目”或“前次募投项目”）于 2019 年 4 月开始全面开展建设投资，计划建设投资周期 2 年，即计划于 2021 年 4 月 30 日建成投资完成。

公司于 2020 年 8 月 27 日收到首次公开发行股票募集资金净额（以下简称“首发募集资金”）36,526.18 万元，并全部投入到首发募投项目建设中，截至 2021 年 4 月 30 日，公司首发募集资金已按计划投资 36,573.24 万元（包括募集资金的存款利息及募集资金购买理财产品收益合计 47.06 万元），首发募集资金投资进度为 100.13%，首发募集资金投资进度符合原首发募投项目投资计划和相关信息披露，因此，公司首发募集资金投资不存在延期情形。

截至 2021 年 10 月 31 日，公司首发募投项目建设中，首发募集资金投资建设的房屋及建筑物和设备已全部达到可使用状态，公司将相关房屋及建筑物和设备结转固定资产，并投入生产经营中；其余的房屋及建筑物和设备的建设和购置，

公司仍以自筹资金继续投资建设。

2. 首发募投项目投资情况

截至 2022 年 3 月 31 日，首发募投项目投资进度情况如下：

单位：万元			
项目名称	投资总额	累计投资金额	投资进度
新增 90 万台园林机械产品生产项目	58,495.89	54,574.40	93.30%

“新增 90 万台园林机械产品生产项目”投资总额为 58,495.89 万元，公司于 2020 年 8 月收到首次公开发行股票募集资金净额 36,526.18 万元并全部投入首发募投项目建设，首发募投项目投资总额超过首发募集资金净额的资金缺口 21,969.71 万元需公司以自筹资金继续投入。截至 2022 年 3 月 31 日，公司首发募投项目累计投资金额为 54,574.40 万元，投资进度为 93.30%，整体项目尚未建设完成，公司已在 2021 年年报、募集说明书进行了相关信息披露。

公司基于自筹资金预计到位情况，以及受到新冠疫情影响，部分设备和安装调试人员到位延缓情况，公司预计“新增 90 万台园林机械产品生产项目”所有设备全部安装调试完毕、达到可使用状态时间为 2023 年 7 月 31 日。

综上，首发募集资金投资进度符合首发募投项目投资计划和相关信息披露，不存在延期情形。因首发募集资金未募足，首发募投项目投资总额超过首发募集资金净额的资金缺口需公司以自筹资金继续投入，截至 2022 年 3 月 31 日，公司首发募投项目投资进度为 93.30%，整体项目尚未完全建设完成。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

（1）查阅前次募投项目相关的财务明细账、相关银行流水，确认前次募投项目的支付情况，了解前次募投项目投入建设情况；

（2）查阅公司前次募集资金投资项目可行性研究报告、前次募集资金使用台账明细，了解前次募集资金的投入情况；

（3）查阅前次募投项目相关房屋及建筑物和设备的交付及验收等相关资料；

（4）实地查看前次募投项目的实施进展情况及设备生产情况；

（5）访谈公司设备管理人员和生产负责人，了解前次募投项目相关设备购置、安装及投产情况。

2. 核查意见

经核查,我们认为:首发募集资金于2021年4月30日投资进度达到100.13%,公司首发募集资金投资进度符合首发募投项目投资计划和相关信息披露,不存在延期情形。公司首发募投项目建设中,存在首发募集资金投资建设的房屋及建筑物和设备已于2021年10月31日已全部达到可使用状态并投入生产使用。因首发募集资金未募足,首发募投项目投资总额超过首发募集资金净额的资金缺口需公司以自筹资金继续投入,截至2022年3月31日,公司首发募投项目投资进度为93.30%,整体项目尚未完全建设完成。

四、截至2022年3月31日,公司其他应收款为816.11万元,其他流动资产为4,903.79万元,公司共有9家控股子公司和1家分公司,无参股公司。

请发行人补充说明:(1)最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)情形,自本次发行相关董事会前六个月至今,公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况;……。

请保荐人核查并发表明确意见,请会计师对(1)核查并发表明确意见,请发行人律师对(2)核查并发表明确意见。(审核问询函问题4)

(一)最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)情形,自本次发行相关董事会前六个月至今,公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

1. 财务性投资的相关认定标准

根据《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求(修订版)》,上市公司申请再融资时,除金融类企业外,原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

根据《审核问答》第10问规定,财务性投资认定标准为:“(一)财务性投资的类型包括不限于:类金融;投资产业基金、并购基金;拆借资金;委托贷款;以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资;购买收益波动大且风险较高的金融产品;非金融企业投资金融业务等。(二)围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资,以收购或整合为目的的并购投资,以拓展客户、渠道为目的的委托贷款,如符合公司主营业务及战略发展方向,不界定为财

务性投资。（三）金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的30%（不包含对类金融业务的投资金额）。”

2. 最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形

2022年3月31日，公司可能涉及财务性投资的财务报表项目具体情况如下：

（1）货币资金

2022年3月末，公司货币资金主要为银行存款16,798.04万元、其他货币资金9,261.01万元和库存现金15.50万元，银行存款均为活期存款，其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金、海关进口保证金、信用证保证金和保函保证金等，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资及类金融业务。

（2）交易性金融资产

2022年3月末，公司交易性金融资产系因期末未交割的远期结汇合约和未到期的外汇期权约定汇率高于同期金融机构远期汇率报价而形成的余额。公司产品主要出口北美、欧洲等地区，结算货币主要为美元，汇率波动产生的汇兑损益将对公司经营业绩造成一定影响。为锁定购汇成本，降低汇率波动对公司业绩的影响，公司与银行开展远期结售汇业务，该业务不属于《再融资业务若干问题解答》中规定的财务性投资。

（3）其他应收款

2022年3月末，公司其他应收款账面价值为816.11万元，主要为经营过程中支付的押金保证金和备用金，不属于财务性投资或类金融业务。

（4）其他流动资产

2022年3月末，公司其他流动资产账面价值为4,903.79万元，系向美国出口涉“双反”产品而缴纳的“双反”保证金以及日常经营过程中产生的待抵扣增值税和预缴企业所得税，不属于财务性投资或类金融业务。

（5）借予他人款项

2022年3月末，公司不存在向合并报表范围以外的第三方借予款项的情况。

（6）委托理财

2022年3月末，公司未持有委托理财产品。

（7）类金融、投资产业基金、并购基金、拆借资金、委托贷款、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资、购买收益波动大且风险较高的金融产品、

非金融企业投资金融业务

2022年3月末，公司不存在类金融、投资产业基金、并购基金、拆借资金、委托贷款、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资、购买收益波动大且风险较高的金融产品、非金融企业投资金融业务等财务性投资的情况。

综上，公司最近一期末不存在财务性投资。

3. 自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资（包括类金融业务）情况

公司本次向不特定对象发行可转债公司债券方案于2022年5月20日经公司第二届董事会第十九次会议审议通过。自本次发行相关董事会决议日前六个月（2021年11月20日）至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资（包括类金融业务）情况，逐项说明如下：

（1）设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新增投资或拟投资产业基金、并购基金以及其他类似基金或产品的情形。

（2）拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在对外拆借或拟对外拆借资金的情形。

（3）委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在委托贷款的情形。

（4）以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

公司未设立集团财务公司，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资情形。

（5）购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

（6）金融或类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在经营金融业务情形，亦不存在经营融资租赁、商业保理、小贷业务等类金融业务情形。

（7）拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在拟实施财务性投

资的相关安排。

综上，公司不存在自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今已实施或拟实施的财务性投资。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

（1）查阅《发行监管问答—关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》、《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》等关于财务性投资与类金融业务的规定；查询公司可能涉及财务性投资的相关报表项目构成；

（2）查阅公司的审计报告、年度报告、定期报告、三会文件等，分析是否存在财务性投资及类金融的情况；

（3）访谈公司财务负责人，了解本次发行相关董事会决议日前六个月至今实施或拟实施的财务性投资及类金融投资的情况，了解最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形；不存在自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今已实施或拟实施的财务性投资（包括类金融业务）。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



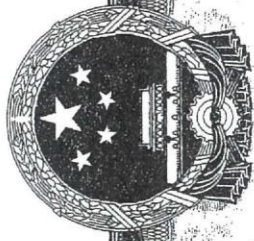
中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二二年七月三十一日



营业执照

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



统一社会信用代码

913300005793421213 (2/3)

(副本)



成立日期 2011年07月18日
合伙期限 2011年07月18日至长期
主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

名称

类型

执行事务合伙人

胡少先

经营范围

审计企业会计报表、出具审计报告；验资企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

登记机关



2022年03月31日

国家企业信用信息公示系统网址:

<http://www.gsxt.gov.cn>

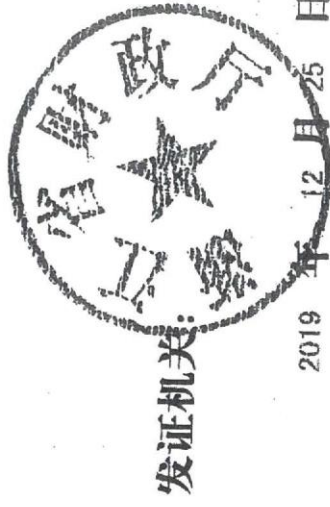
市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0007666

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制

会计师事务所

执业证书

名称: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
首席合伙人: 胡少先
主任会计师:
经营场所: 浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式: 特殊普通合伙
执业证书编号: 33000001
批准执业文号: 浙财会(2011)25号
批准执业日期: 1998年11月21日设立, 2011年6月28日转制

25



姓名: 袁元强
 Full name: _____
 性别: 男
 Sex: _____
 出生日期: 1972-09-02
 Date of birth: _____
 工作单位: 天津会计师事务所(普通合伙)
 Working unit: _____
 身份证号码: 332021197209027804
 Identity card No.: _____



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



0101



姓名 汤哲人
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1990-08-18
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit
执业证书编号 330103109006180017
Identity card No.



证书编号: 330000013857
No. of Certificate
批准发证机关 浙江注册会计师协会
Authorized Issuing Authority
发证日期 2017 年 08 月 25 日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

