

证券简称：宝色股份

证券代码：300402

BAOSE

关于南京宝色股份公司申请
向特定对象发行股票的审核问询函
之回复报告

保荐机构（主承销商）



二零二二年十一月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 11 月 2 日印发的审核函〔2022〕020253 号《关于南京宝色股份公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》(以下简称“问询函”)已收悉。按照贵所要求，南京宝色股份公司(以下简称“公司”、“发行人”或“宝色股份”)与华金证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”或“保荐人”)、北京观韬中茂律师事务所(以下简称“发行人律师”或“律师”)、大华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)已就问询函所列问题进行了逐项落实、核查，同时按照问询函的要求补充募集说明书和其他相关文件。现就相关问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《南京宝色股份公司 2022 年度向特定对象发行股票募集说明书》(以下简称“募集说明书”)中的释义相同。本回复中的字体代表以下含义：

黑体加粗	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体加粗	对募集说明书等文件的修订、补充

本问询函回复报告表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

问题1.....	3
问题2.....	50
其他问题.....	64

问题 1

本次募集资金总额不超过 72,000 万元，拟用募集资金 28,400 万元投入宝色（南通）高端特材装备智能制造项目（以下简称项目一），14,400 万元投入宝色工程技术研发中心项目（以下简称项目二），9,200 万元投入宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目（以下简称项目三），20,000 万元补充流动资金与偿还债务。项目一拟租赁政府投资建设厂房，厂房总建筑面积 87,600 平米，同时拟租赁政府投资建设的万吨级港池码头一座；项目一建成达产后，将形成年产 21,000 吨高端大型特材非标装备的生产规模，预测每年实现营业收入为 102,082.31 万元，税后内部收益率为 14.42%；项目一实施主体为发行人全资子公司宝色（南通）装备有限公司（以下简称宝色南通），宝色南通成立于 2022 年 7 月 28 日，目前尚未正式运营。项目二计划在南京市江宁核心区域购置约 5,000 平米写字楼，用于公司工程技术研发中心建设，不会直接产生经济效益。项目三建成达产后，将形成年产 105 吨舰船用高性能钛合金大型结构件、容器、管道管件、深潜装备及其附属装备的生产能力，预测每年实现营业收入为 9,292.04 万元，内部收益率为 14.73%，申报材料显示，项目三实施后，公司军品及高附加值产品业务占比不断提高，产品结构和业务布局得到优化调整。项目一和项目三的环评正在办理中。募投项目的计划建设周期均为 1 年。

请发行人补充说明：（1）项目一和项目三与公司现有业务的联系与区别，包括但不限于技术、应用领域、销售客户等，说明募投项目属于公司现有业务的类别；（2）项目一通过宝色南通实施的原因及必要性，结合项目一实施所需人员、技术投入等，说明宝色南通是否具有足够实施能力；项目一拟租赁厂房和码头的租赁协议签署情况，结合发行人生产模式和运输政策，说明本次募投项目租赁码头的原因；（3）项目二拟购房产位置、拟购房产土地性质、房产认购相关协议签署情况，结合周边同类房产价格，说明购置价格的公允性；结合发行人在南京地区拥有房产和实际使用情况，说明本次购房的必要性和购置面积合理性；（4）结合下游行业发展、发行人市占率、同行业竞争、目标或潜在客户、在手订单及意向性合同、本次募投项目扩产幅度等，说明项目一和项目三新增产能规模合理性，是否存在产能消化风险，发行人拟采取的产能消化措施；（5）结合主要原材料价格波动情况、募投项目产品单价、与公司现有价格或同行业可比公司价格对比情

况、募投项目费用率与公司现有业务费用率对比情况、项目三与公司现有产品毛利率对比情况，说明项目一和项目三效益测算的合理性和谨慎性；（6）项目一和项目三环评手续办理最新进展、具体计划及预期取得环评的时间，是否存在重大不确定性，如未办理完成是否对募投项目实施产生重大不利影响；（7）结合发行人取得军工资质的具体情况，目前军品销售情况和客户情况，说明项目三取得足够军品订单的合理性，是否存在重大不确定性；（8）结合本次募投投资进度和折旧摊销政策，量化说明募投项目新增折旧摊销对公司未来业绩的影响。

请发行人补充披露（2）（4）（5）（8）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师核查（5）（8）并发表明确意见，发行人律师核查（3）（6）（7）并发表明确意见。

【回复】

一、项目一和项目三与公司现有业务的联系与区别，包括但不限于技术、应用领域、销售客户等，说明募投项目属于公司现有业务的类别

（一）项目一、项目三与公司现有业务的联系

公司主要从事钛、镍、锆、钽等有色金属及其合金、高级不锈钢和金属复合材料等特种材料非标压力容器装备的研发、设计、制造、安装、服务与技术咨询，以及有色金属焊接压力管道、管件的制造和安装。产品主要包括换热器、塔器、反应器等压力容器及管道管件等，主要应用于化工、冶金、新能源、环保、舰船及海洋工程等具有防腐蚀、耐高压、耐高温装备需求的行业，主要用来完成上述行业项目的反应、传质、传热、分离和储存等生产工艺过程，是上述行业生产装置的核心配套设备。

宝色（南通）高端特材装备智能制造项目（以下简称“项目一”）拟租赁政府投资建设厂房及配套的万吨级港池码头，购置生产所需先进软硬件生产设备，依托公司多年来积累的大量特材非标装备整体方案设计、金属切割、成型、焊接、无损检测、热处理、现场检修等方面的经验数据，以及掌握的丰富的大型、重型装备关键制造技术，扩大公司高端大型特材非标压力容器装备生产产能。项目建成达产后可形成年产 21,000 吨高端大型特材非标装备的生产规模，产品主要包括换热器、反应器、塔器和储罐等压力容器设备，主要用于化工、冶金、新能源、

环保等领域。

宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目（以下简称“项目三”）拟在公司现有土地上新建高标准厂房，购置先进的成型、焊接、检验检测等设备，以提升公司舰船及海洋工程领域配套装备制造技术水平和生产能力。项目建成达产后可形成年产 105 吨舰船用高性能钛合金大型结构件、容器、管道管件、深潜装备及其附属装备的生产能力，实现舰船及海洋工程装备制造提质扩能，提升公司高附加值产品的比重。

综上，项目一与项目三均围绕公司目前主营业务开展，系对公司现有业务的扩产升级，旨在解决公司产能瓶颈，扩大产业规模，完善产业布局，提升数字化智能化制造水平，增强盈利能力，提升综合竞争力。

（二）项目一、项目三与公司现有业务的区别

1、项目一与公司现有业务的区别

项目	公司现有业务	项目一
应用的技术	公司现有业务主要依托公司多年来积累的大量特材非标装备整体方案设计、金属切割、成型、焊接、无损检测、热处理、现场检修等方面的经验数据，以及掌握的丰富的大型、重型装备关键技术，包括钛、镍、锆及合金设备的先进焊接技术、钛管强度胀接技术、超厚复合板壳体及钛合金壳体精密成型技术、钛表面焊缝的激光清理及阳极氧化处理、氦质谱检漏、大型复合材料设备热态循环试验、超声波消应力技术等 40 多项先进技术。	项目一在运用现有业务关键核心技术基础上，进行技术升级，主要体现在以下 3 个方面：（1）提升设计水平。规则设计方面：进一步提升现有的固定式压力容器规则和 ASME U、U2 产品的设计水平，并向更多主要工业国家的压力容器规范如英国 BS5500、欧盟 EN13445、德国 AD2000、俄罗斯 GOST 延伸。同时，与相关优秀设计软件供应商协作，共同开发更加便捷、快速、高效的设计计算软件，不断提升公司设计质量和设计效率。分析设计方面：充分利用三维和仿真分析设计软件，开展有限元分析，从简单的局部分析设计开始向设备整体分析设计发展，从静力学分析向相对复杂的分析计算工作（包括温度场模拟、疲劳分析、模态分析）发展。工程技术服务及成套设备方面：从单纯的装备设计向工艺、工艺流程、管道、仪表等专业拓展，通过

项目	公司现有业务	项目一
		设计范围的拓宽，逐步掌握和提高工程设计能力。(2) 研发新材料的应用、新工艺、新技术、新产品。如新型钛合金材料应用研究、高温高压燃烧室试验器装置用高温合金设备和管道的研制、高端换热器（管-管板）高可靠性胀接技术应用研究、新兴检验检测技术研究等。(3) 基于工业互联网的特材压力容器装备智能制造方面的研究。加大自动化、智能化设备的投入使用和关键技术的应用，将传统制造工艺与工业信息化、智能化融合，以集中集成、智能应用为目标，生产动态智能化，设备监管远程化，设备设计软件化，企业管理信息化，销售服务网络化为重点，着力推进智能工厂的建设，提高公司智能化制造水平。
应用领域	公司现有业务应用领域主要包括化工、冶金、电力、新能源、环保等，目前以化工和新能源领域装备产品为主。	项目一将保持 PTA、PDH、MMA、炼化等传统化工优势领域市场，进一步拓展化工新材料领域市场，持续扩大新能源领域产品占比，同时积极开拓环保、清洁能源等领域新市场，形成化工与动力电池、光伏等新能源、环保等战略新兴领域市场齐头并进的多元化产业格局。
销售客户群体	公司现有业务的客户群主要是浙石化、逸盛、华谊、独山能源等大型化工企业集团和华友钴业、东方希望等少数动力电池、光伏产业链上头部企业。	根据公司产业布局规划，项目一将在维护好现有销售客户群体的基础上，大力拓展新能源、清洁能源、环保等领域大型集团公司，进一步拓展公司产品应用领域，丰富公司的销售客户群体。

2、项目三与公司现有业务的区别

项目	公司现有业务	项目三
应用的技术	公司该部分现有业务主要依托在民用大型特材非标装备领域积累的整体方案设计、机械加工、成型、焊接、无损检测、热处理、现场检修	项目三在运用现有技术的基础上，新建高标准生产厂房，购置先进的成型、焊接以及检验检测等设备，通过技术研发、工艺

	等方面的经验数据，以及掌握的多项先进的大型、重型装备关键制造技术，通过承担国家或知名科研院所舰船配套设备科研项目、自行组织技术攻关等方式，在舰船配套设备和海洋工程装备领域积累了一定技术储备，如建设完成了国家工信部立项的“海洋工程装备及舰船用钛及钛合金关键部件智能制造新模式应用”项目，攻克了 Ti-3Al-2Mo-2Zr 、Ti-2.5Al-2Zr-1Fe 机加、成型、焊接、宽板成型技术及钛合金管板-管子强度胀接技术等难题。	开发等提升产品成型技术、加工精度等，以及产品的数字化、智能化制造水平，使公司生产装备完全满足舰船配套设备产品的制造需求，使公司完全具备该类产品的自主生产能力。
应用领域	公司该部分现有业务产品主要应用于舰船配套领域。	项目三将持续巩固原有舰船应用领域市场，同时加大力度拓展深潜装备、海水淡化、海洋油气开采等海洋工程应用领域。
销售客户群体	公司该部分现有业务客户主要为国内军工装备制造集团下属的军工企业和科研院所，如中国船舶集团相关院所、大连造船集团等一批知名舰船装备研究院所、舰船装备企业。	项目三将在维护原有客户的基础上，进一步拓展深潜装备、海水淡化、海洋油气开采等海洋工程应用领域客户。

（三）募投项目属于公司现有业务的类别

项目	涉及的产品类型	现有业务的类别	
		分产品	分行业
项目一	换热器	属于压力容器。	主要应用于化工、冶金、新能源、环保等领域。
	储罐		
	反应器		
	塔器		
项目三	舰船用高性能钛合金容器和管道管件	属于压力容器与管道、管件及其他。	主要应用于舰船及海洋工程领域。
	舰船用高性能钛合金大型结构件		
	深潜装备及其附属装备		

二、项目一通过宝色南通实施的原因及必要性，结合项目一实施所需人员、技术投入等，说明宝色南通是否具有足够实施能力；项目一拟租赁厂房和码头的租赁协议签署情况，结合发行人生产模式和运输政策，说明本次募投项目租赁码头的原因

（一）项目一通过宝色南通实施的原因及必要性

项目一实施地点江苏省通州湾江海联动开发示范区（以下简称“通州湾示范区”）与公司南京本部直线距离达 340 多公里，公司在通州湾示范区设立全资子公司，方便后续经营管理和市场开拓，同时子公司作为独立的法人机构，能够独立经营、独立核算，且能够享受当地政府的优惠政策。

另外，公司于 2021 年 10 月与江苏省通州湾江海联动开发示范区管委会（以下简称“通州湾管委会”）、南通博峰私募基金管理有限公司（以下简称“博峰私募基金”）签订了《通州湾超限装备制造基地项目合作协议》（以下简称“《项目合作协议》”）。根据《项目合作协议》，公司在通州湾示范区注册独立的法人作为运营主体，项目一投产运营并全部达产后，在通州湾示范区当地实现财政税收。

因此，公司于 2022 年 7 月在通州湾示范区注册设立了全资子公司宝色（南通）装备有限公司（以下简称“宝色南通”）作为项目一的实施主体，项目一通过公司全资子公司宝色南通实施具有充分的必要性。

（二）结合项目一实施所需人员、技术投入等，说明宝色南通是否具有足够实施能力

1、项目一实施所需人员

根据项目的产能规模、生产装备的自动化程度以及公司的生产经验，项目一投产运营后劳动定员如下表：

序号	岗位工种	人数
1	管理人员	25
2	技术人员	40
3	检验人员	60
4	机加人员	177
5	铆工	130

序号	岗位工种	人数
6	焊工	340
7	辅助工	135
合计		907

根据上述劳动定员，公司计划从南京本部派驻主要管理人员、部分技术骨干、高级焊工、铆工，同时，在南通通过当地高等院校、职业技术学校及其他渠道公开招聘相关岗位员工，以满足项目一人力资源需求。

2、项目一实施所需技术投入

经过多年的发展和技术积淀，公司已成为国内涉及特种材料品种齐全、应用面广泛、具备领先技术水平和一定产业规模的特材非标高端装备供应商。多年来，公司始终专注于特材非标装备的设计工艺研究，新材料的成型、焊接、表面处理等工艺与性能研究和装备的检验检测技术研究等，积累了大量特材非标装备整体方案设计、机械加工、成型、焊接、无损检测、热处理、现场检修等方面的经验数据，掌握了丰富的大型、重型装备关键技术，形成了几十项具有完全自主知识产权的核心技术。截至本回复出具日，公司共拥有专利 55 项，其中发明专利 26 项。

宝色南通作为宝色股份的全资子公司，项目一运营后将在运用宝色股份现有业务关键核心技术的基础上，通过拟建的宝色工程技术研发中心的研发活动以及项目一新投入的数字化、智能化等先进生产装备，开展包括规则设计、分析设计、过程工艺研究等，全面提升公司设计能力，同时加大力度研发新材料的应用、新工艺、新技术、新产品，以及基于工业互联网的特材非标装备数字化、智能化制造技术研究与应用，显著提升公司高端大型特材装备制造的成型、焊接、检验检测等核心技术水平，突破一批制约行业发展的关键技术和工艺瓶颈，实现产业升级，使公司产品向节能环保、模块化、集成化、轻量化、智能化、绿色化方向发展。

综上，项目一有充分、有效的途径保障后续运营投入充足的人员，同时有丰富的关键核心制造技术基础，并新增投入新材料、新工艺、新技术、新装备等研发与应用，能够保证宝色南通具有足够的实施能力。

（三）项目一拟租赁厂房和码头的租赁协议签署情况

根据《项目合作协议》，由通州湾管委会与博峰私募基金成立的专项基金设立的项目公司南通宝通装备制造有限公司（以下简称“宝通装备”）负责厂房和码头建设。截至本回复出具日，项目厂房和码头尚未建成，宝色南通尚未与宝通装备签署正式《租赁协议》。宝色南通已于 2022 年 11 月 18 日与宝通装备签订了《宝色（南通）高端特材装备制造项目租赁意向协议》。协议主要内容如下：

“1、租赁标的：宝通装备拟在通州湾示范区高端装备临港产业园滨海大道以南、西港池北侧，建设年产能 2-3 万吨的超限装备的标准生产基地，并在三夹沙作业区东港池西侧中部岸线建设该生产基地配套万吨级港池码头，建成后将出租予宝色南通用于特材重型容器装备及结构件的研发生产制造和运输。

2、租赁期限、租赁费用：租赁期限及租赁费用由双方在正式租赁合同中进行协商确定。正式租赁合同约定的期限届满后，宝色南通享有同等条件下的优先购买及承租权。”

（四）结合发行人生产模式和运输政策，说明本次募投项目租赁码头的原因

1、生产模式

公司采用“以销定产”的生产模式，营销公司负责承接订单，技术部门负责设计、转化图纸和编制工艺，生产部根据合同约定的产品交期和产品质量技术要求统一策划、组织、安排生产，产品制造完成须经总检合格后入库。公司产品的生产周期一般为 6-12 个月。生产过程中，对于部分技术含量不高的零部件加工或需要特殊设备和加工能力的工序，公司会考虑采用外包或外协加工的模式。项目一所生产的压力容器产品大多属于大型、重型设备，需在工厂完成整体制造、热处理、压力试验等流程后整体发运。

2、运输政策

公司产品主要通过陆运、水运等方式发运至客户指定地点，根据产品规格、运输成本、客户项目所在地的运输条件等因素选择产品运输方式。对于超出《超限运输车辆行驶公路管理规定》（交通运输部令 2016 年第 62 号）要求的大型、重型产品，在制造完成后，一般通过轴线车短驳至重件码头，吊装上船，通过江海联运方式运输。在建设项目一时，需同时考虑大型、重型产品的运输条件、运

输方式、运输成本等。

3、本次募投项目租赁码头的原因

当前，随着公司下游行业的转型升级，以及大型企业集团对规模效应的不断追求，化工、冶金、能源等行业生产装备进一步朝着大型化发展。项目一产品尺寸和重量规格可达直径 15 米、长度 100 米、单台重达 1,500 吨，且大部分产品规格和重量大大超出了交通运输部规定的超限运输标准。另外，产品从出厂到业主指定交货地点之间通常路途遥远，中途有很多限高隧道、桥梁等，且有些路面狭窄，陆路运输不可行，只能采用水路运输。

项目一设计的最大规格产品水路运输码头需配套起重能力达 1,600 吨吊机、具备 8,000-10,000 吨船舶停靠能力。项目所在地周边公共码头的起吊能力、停泊能级、承重基础、转运道路空间等方面，不能满足部分超限设备的出厂运输条件。

因此，为满足项目一大型、重型产品的运输需求，提高设备运输的便捷性和经济性，保证公司产品顺利出厂至华东片区、长江流域、沿海地区及国外众多国家和地区，形成新的竞争优势，公司与通州湾管委会协商确定，由宝通装备在项目建设地配套投资建设万吨级港池码头一座，以满足项目一产品运输需求，公司拟通过租赁形式使用该码头。

三、项目二拟购房产位置、拟购房产土地性质、房产认购相关协议签署情况，结合周边同类房产价格，说明购置价格的公允性；结合发行人在南京地区拥有房产和实际使用情况，说明本次购房的必要性和购置面积合理性

（一）项目二拟购房产位置、拟购房产土地性质、房产认购相关协议签署情况

1、项目二拟购房产位置及拟购房产土地性质

宝色工程技术研发中心（以下简称“项目二”）拟购置房产位于江苏省南京市江宁开发区苏源大道以东苏沃科技园 8 号楼。该房产的建设单位为江苏苏沃环保工程有限公司（以下简称“苏沃环保”）。根据苏沃环保提供的该房产所占用土地的《不动产权证》（苏（2018）宁江不动产权第 0073302 号），土地的权利类型为国有建设用地使用权，用途为科教用地（科技研发），权利性质为出让，面积为 33,340.1 平方米，使用期限为自 2007 年 1 月 9 日起 2057 年 1 月 8 日止。

2、房产认购相关协议签署情况

2022年7月14日，宝色股份与苏沃环保签订了《房屋买卖意向协议》，苏沃环保同意将其位于江苏省南京市江宁开发区苏源大道以东苏沃科技园8号楼的房屋出售给宝色股份，房屋建筑面积约4,900 m²，实际面积以双方签署的《房屋买卖合同》为准，用于项目二的使用。双方同意并确认该房屋的意向性单价为不超过2万元/平米（建筑面积），意向性总价为不超过9,800万元；鉴于房地产市场价格存在一定的波动，双方同意并确认该房屋最终出售价以双方实际签署的《房屋买卖合同》为准。

苏沃环保于2022年11月17日出具《南京宝色股份公司拟购房屋情况说明》（以下简称“《拟购房屋情况说明》”），载明：“截至本说明出具之日，本公司已取得包括苏沃科技园8号楼（标的房屋）在内的苏沃科技园整个地块的土地《不动产权证书》（苏（2018）宁江不动产权第0073302号）、《建设用地规划许可证》（地字第320115201510122号）、《建设工程规划许可证》（建字第320115201910425号）及《建筑工程施工许可证》（编号：320115201907261201）。标的房屋的建设符合对应土地不动产权证书登记类型、规划用途，不存在房产所有权归属风险，不存在通过划拨方式取得的土地上建设房屋对外出售的情形。截至本说明出具之日，标的房屋正在建设中，目前工程进度全部封顶，处于幕墙施工阶段，本公司预计标的房屋于2023年6月前完工，预计于2023年8月底前取得不动产权证书。本公司将在办理完不动产权证书后尽快与宝色股份协商签署标的房屋的买卖合同及办理交付等事宜。本公司确认于2023年9月底前向宝色股份转让标的房屋不存在实质障碍（除不可抗力情形外）。”

（二）结合周边同类房产价格，说明购置价格的公允性

根据发行人与苏沃环保签订的《房屋买卖意向协议》，项目二拟购房产的意向性单价不超过2万元/平方米（建筑面积），意向性总价为不超过9,800万元。因科教用地房屋销售价格未能在安居客、贝壳等网站查询到。因此，在安居客、贝壳等网站对该房产所处区位周边商业办公楼挂牌单价进行查询，具体情况如下：

在售办公楼	位置	性质	参考均价 (万元/平方米) ^{注1}
融信城市之窗	南京南站绿都大道与宏运大道交汇处	商业办公楼	1.70-2.14

都荟天地城商业	南京市江宁区秣陵街道日新路 2 号	商业办公楼	2.50
中海龙湾 U-LIVE 写字楼	南京市江宁区宏运大道与江南路交汇处西北处	写字楼	1.70
金轮星际中心写字楼	南京市江宁区湖山路 288 号	写字楼	1.95
金九汇大厦	南京南站绿都大道与宏运大道交汇处	商业办公楼	2.11

注 1：该单价为 2022 年 11 月 13 日查询网站列示价格，非实际成交单价。

发行人本次拟购买苏沃科技园 8 号楼意向价格为不超过 2 万元/平方米，处于周边办公房产价格区间内。

苏沃环保于 2022 年 11 月 17 日出具的《拟购房屋情况说明》：“本公司承诺，标的房屋建成出售时的价格将充分考虑周边科研用地工业园区价格、房屋在园区内的位置、房屋交付状态、付款方式等因素后确定，标的房屋出售价格不高于苏沃科技园内同类在建房屋出售价格。”

综上，项目二拟购置房产与周边办公房产价格不存在明显差异，且苏沃环保出具了《拟购房屋情况说明》，确认标的房屋价格不高于苏沃科技园内同类在建房屋出售价格，购置价格公允。

（三）结合发行人在南京地区拥有房产和实际使用情况，说明本次购房的必要性和购置面积合理性

1、发行人在南京地区拥有房产和实际使用情况

截至本回复出具日，发行人在南京地区拥有房产 23 处，房产面积合计为 124,414.41 平方米，其用途及位置情况如下：

序号	用途	面积（m ² ）	占比	位置
1	生产厂房及其配套	105,540.21	84.84%	江宁滨江经济开发区宝象路 15 号；江宁区江宁街道宝象路 21 号
2	综合办公	8,043.04	6.46%	江宁滨江经济开发区宝象路 15 号；南京市江宁区秣陵街道胜利路 89 号
3	研发	2,950.00	2.37%	江宁滨江经济开发区宝象路 15 号
4	其他	7,881.16	6.33%	江宁滨江经济开发区宝象路 15 号；江宁区江宁街道地秀路 518 号
合计		124,414.41	100.00%	-

注：1、南京市江宁区秣陵街道胜利路 89 号房产为公司租赁的南京紫金研创科技发展有限公司房产，面积为 1,554.00 平方米，该租赁房产目前主要用于公司部分营销和设计人员办公使用；

2、其他主要为员工食堂、员工宿舍。

如上表所示，目前公司拥有的房产均有明确的用途，且自有房产均位于南京市江宁滨江经济开发区，地处南京边缘，距离南京市核心城区直线距离在 30 公里以上，地理位置较为偏远，公共交通不便，员工上下班通勤需自驾或乘坐公司班车。另外，公司目前研发场所房产面积及占比较小，已无法满足日益增长的研发需求。

2、本次购房的必要性和购置面积合理性

项目二中，公司拟购房屋位于江苏省南京市江宁开发区苏源大道以东苏沃科技园 8 号楼，用于工程技术研发中心建设。该建筑地处江宁区中心区域，交通便利，建设内容主要为检测中心、技术中心、信息中心、综合管理中心及公共服务区。

（1）本次购房的必要性

1）有效提升研发条件，增强公司的研发实力和自主创新能力

目前公司拥有专业的研发平台，建立了研发体系，但随着公司产品应用领域的不断延伸和拓展，以及市场对产品高技术、绿色化、智能化等要求的不断提升，体现出公司研发场所小、研发设施不够先进和完善等研发条件不足的问题，影响了公司研发工作的开展和整体研发实力的提升。

项目二通过购置房产，扩充公司的研发场所，使研发场所满足技术研发中心试验设备、检验检测设备以及新增研发人员等对场地空间及布局的需求，显著提升公司的研发条件，不断扩充研发力量，切实完善公司的科技创新体系和能力建设，提高自主研发创新能力，突破行业技术瓶颈和短板，掌握一批高端前沿的关键核心技术，实现产业技术升级，牢牢掌握行业竞争优势，推动企业的高质量发展。

2）有利于引进中高端技术人才，增强公司研发团队建设

人才是企业发展的关键，特别是研发人员，是企业技术创新和研发新品的基石。随着公司经营规模的不断扩大、市场竞争加剧以及整个行业对产品技术要求的不断提升，打造一支专业性强、素质能力出色、实践经验丰富的研发团队显得至关重要。

公司通过购置房产，将在贴近城市中心区域建立工程技术研发中心，形成集设计、研发、检验检测及其他支持机构一体办公集成中心，建立有利于成果转化以及自主创新的组织体系、运行机制和激励机制。先进的研究开发条件、宽敞舒适的研发工作环境、有效的激励机制，同时借助地域优势和人才集中优势，有利于吸引更多优秀的中高端技术人员到研发中心，不断增强公司研发团队建设。

（2）购置面积具有合理性

根据项目二的《可行性研究报告》，具体建设方案如下：

序号	分区	具体功能区	面积（㎡）
1	检测中心	理化检测室	350.00
		金相检测室	250.00
		检测技术研究室	350.00
		档案室	100.00
		办公室	200.00
		多功能展览区	100.00
		公共服务区	250.00
小计			1,600.00
2	技术中心	设计研发部办公面积	550.00
		多功能办公区（洽谈室、会议室、审图室）	100.00
		图文处理办公（打印、复印、扫描室）	50.00
		工艺研发部	400.00
		公共服务区	150.00
小计			1,250.00
3	信息中心	信息中心办公区	100.00
		网络与数据中心	60.00
		配电及监控室	40.00
小计			200.00
4	综合管理中心	-	1,250.00
5	公共服务区	-	700.00
合计			5,000.00

项目二所规划的工程技术研发中心具体面积由拟使用员工数量及投入的设备规格、数量、重量及相关配套设施等要求综合判定。根据公司的发展规划，公

司拟构建集设计、研发、检验检测及其他支持机构一体的研发中心，提升公司的研发能力，配备研发所需的先进设计软件和检验、检测设备，引进材料、过程控制、焊接等方面高精尖研究型人才，开展高端特材装备产品及关键制造技术的研发。因此，公司项目二拟建设面积较目前研发中心建筑面积扩大具备合理性。

四、结合下游行业发展、发行人市占率、同行业竞争、目标或潜在客户、在手订单及意向性合同、本次募投项目扩产幅度等，说明项目一和项目三新增产能规模合理性，是否存在产能消化风险，发行人拟采取的产能消化措施

（一）新增产能规模的合理性

1、项目一新增产能规模的合理性

项目一达产后，将形成年产 21,000 吨高端特材装备的生产能力，包括换热器、储罐、反应器、塔器等。上述产品主要应用于化工、冶金、新能源、环保等领域。

（1）下游行业发展情况

大型特材非标压力容器产品的市场需求与下游行业发展息息相关。本项目各主要下游行业的市场需求分析如下：

1）石油化工领域

随着我国对石油、化工等压力容器产品下游行业节能环保、安全生产等要求的进一步提高，下游行业进入深度结构调整与整合，配置先进的节能环保设备已经成为下游行业的发展共识，钛材成套装备使用大量增加，为大型特材非标压力容器行业内优质制造企业带来前所未有的发展机遇。

中国炼油行业正在向装置大型化、炼化一体化、产业集群化方向发展，炼化产业正在步入竞争多元化的大变局时代。目前国内主要的中长期在建、拟建和规划的大型炼油项目如恒逸二期、中东海湾炼化、华锦股份炼化、中科炼化二期、旭阳石化、镇海炼化（二期）、中石化长岭炼化等多个炼化一体化项目的建设有序推进。在国内石油化工行业进行产业升级的同时，国际石油化工巨头也在积极布局，抢滩登陆中国炼化市场，据澎湃新闻等媒体报道，埃克森美孚、巴斯夫等外商独资石化项目有序推进，壳牌、SABIC、沙特阿美将与国内石化企业在炼化

领域展开合作。同时为响应“一带一路”倡议，以恒逸石化、恒源石化等为代表的民营石化企业也开始在海外实施炼化项目，进入国际化发展阶段。上述大型炼化一体化项目，加之为提高盈利能力，其配套的大型乙烯、PTA、PX、PP、PE、甲醇、MEG 等产业链上其他项目，都需要配置大量大型特材非标压力容器成套装备。受益于行业内下游客户需求增加，以及大型炼化基地和炼化一体化项目的陆续开建，相应的建设投资将会逐步转化为采购订单，为高端特材非标压力容器制造行业带来巨大市场空间。

公司深耕高端特材装备制造行业 20 多年，在化工重大技术装备制造领域创造了多个国产化、大型化设备零的突破，公司用优质的产品与服务为 PTA、PDH、MMA、炼化等装备配套与技术升级做出了重要贡献，在大型特材非标化工装备制造领域取得了显著的成绩，具有较高的市场知名度和品牌形象。凭借自身的综合竞争优势，公司在石油化工、化工新材料等装备制造领域将持续拥有广阔的市场空间。

2) 精细化工领域市场需求

精细化工是当今化工行业中最具活力的新兴领域之一，是综合性较强的技术密集型工业，其产品种类多、附加值高、用途广，产业关联度大，直接服务于国民经济的诸多行业和高技术产业的各个领域。多年来，我国重视精细化工行业的发展，把精细化工作为化学工业发展的战略重点之一，列入多项国家发展计划，从政策和资金上予以倾斜支持。根据智研前瞻产业研究院相关数据，2020 年全球精细化工行业市场规模超过 1.6 万亿欧元。2021 年，中国精细化工市场规模超过 5.5 万亿元，年复合增长率达 8%，预计 2027 年有望超过 11 万亿元。随着我国经济的稳定增长、工业化及信息化进程的不断深入、产业结构的调整升级，尤其是国家对精细化工行业的高度重视，未来我国精细化工行业将迎来良好机遇和广阔市场。

精细化工行业产品的生产工艺流程会大量使用到反应、分离和换热压力容器。在产品生产过程中，反应介质腐蚀性较强，因此要求设备材质、型式和结构具有可靠的机械强度和抗腐蚀性能。目前，特材装备已经大量应用于农药、医药、特种聚合物、复合材料等精细化工行业中。未来，伴随着精细化工行业的进一步发展，公司作为特材非标装备专业供应商将迎来广阔的市场空间。

3) 新能源领域市场需求

①新能源动力电池领域

随着世界环境和能源问题的日益突出，减少碳排放、开发清洁能源、发展新能源汽车，成为保护地球、谋求人类可持续发展的全球共识。新能源汽车产业成为引领世界绿色发展的主力产业，国家对其发展非常重视，提出了高强度新能源汽车支持政策，《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》指出我国新能源汽车进入加速发展新阶段，到 2025 年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%，按照中汽协预计，2025 年国内汽车总销量有望达到 3,000 万辆¹，由此估算，2025 年的新能源汽车销量有望达到 600 万辆，市场空间有望达到万亿级别；到 2035 年，纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化。

随着新能源汽车产业的爆发性增长，相应上游产业链也迎来爆发性增长，其中高压反应釜、预热器等高端特材非标压力容器作为新能源汽车动力电池相关原材料生产工艺中的核心装置，未来具有巨大的市场需求。近年来，公司强势进军新能源汽车动力电池相关领域市场，已成为华友钴业、宁波力勤等国内知名动力电池原材料生产厂商的重要供应商，产品成功延伸到新能源汽车动力电池产业链，未来将获得广阔的市场空间。

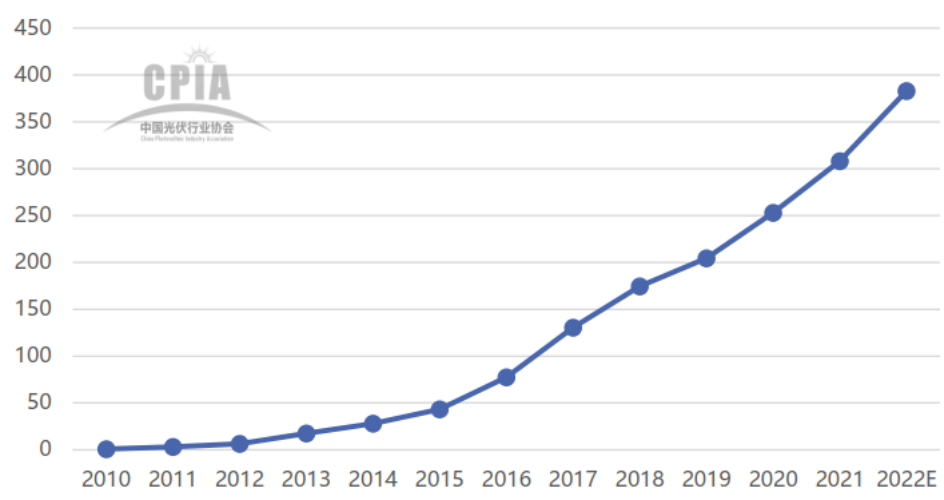
②光伏领域

当前世界各国化石燃料资源日益减少，环境问题日益突出，在全球和中国“碳中和”政策的引领下，光伏发电技术不断迭代、光伏产品成本持续降低，光伏发电成为各国重要的能源结构改革方向。根据中国光伏行业协会发布的数据，2021 年全国新增光伏并网装机容量 54.88GW，同比上升 13.9%。累计光伏并网装机容量达到 308GW，新增和累计装机容量均为全球第一。预计 2022 年光伏新增装机量超过 75GW，累计装机有望达到约 383GW²。

¹ http://www.caam.org.cn/chn/3/cate_17/con_5232629.html

² 中国光伏行业协会《中国光伏产业发展路线图》（2021年版）

2010-2022 年全国太阳能光伏发电装机累计容量（单位：GW）



数据来源：中国光伏行业协会

随着光伏技术的持续进步，光伏发电成本下降，光伏成为未来新能源替代的主要力量之一，特材非标压力容器作为光伏产业原材料的核心生产装置，未来将获得广阔的市场空间。公司目前已取得了东方希望集团旗下公司、合盛硅业旗下公司多个大额多晶硅项目核心设备订单，开启了在新能源相关领域业务的又一轮快速增长。

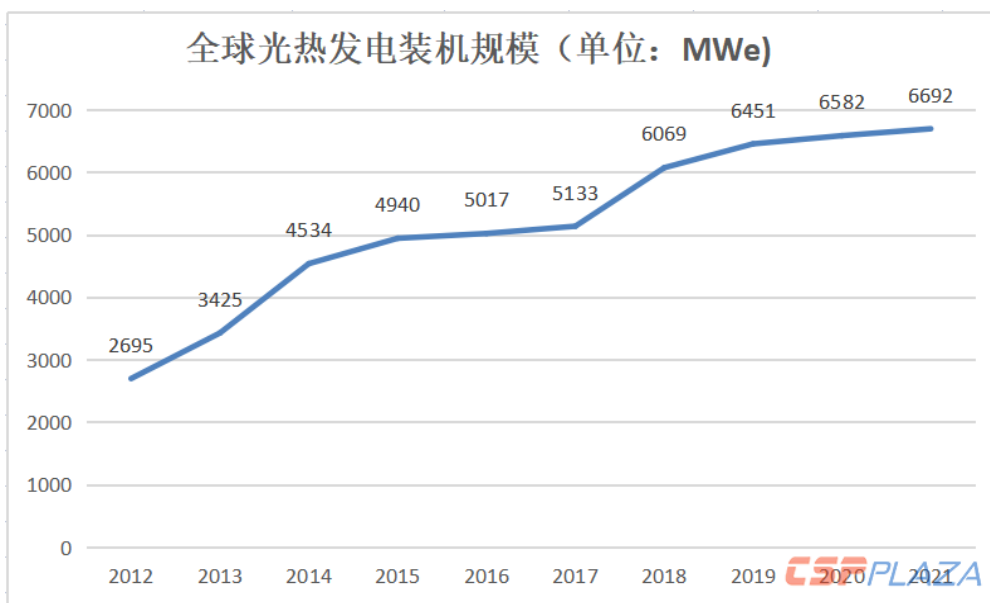
③太阳能光热发电领域市场需求

太阳能光热发电的电量传输技术成熟,稳定性高,方便与目前国内的电网对接,同时光热发电可储能,可调峰,从而实现连续发电。除此之外,太阳能光热发电在生产与发电环节均无污染,是真正的清洁能源。

据 CSPPLAZA 统计,2021 年全球光热发电建成装机容量新增 110MW(注:以实现并网为统计口径),总装机增至约 6,692MW³。

2012-2021 年全球光热发电建成总装机量

³ <https://cspplaza.com/article-21225-1.html>



数据来源：CSPLAZA

在全球光热产业链的共同努力下，光热发电必将在全球能源转型中扮演重要角色，这将为具备技术实力的特材压力容器装备制造企业带来新的市场机遇。

4）环保领域市场需求

工业废水处理被广泛应用于多种下游行业，包括石油化工、电力、钢铁冶金、造纸、制造业等，是工业企业提升废水治理和循环利用水的重要环节。随着近年来中国经济的发展，上述相关下游行业的固定资产投资额呈现出增长趋势，反映出工业废水处理相关的下游行业仍然具有一定的投资建设需求，工业废水处理仍然拥有较大的市场。根据2021年中国水污染治理行业独立市场研究报告数据显示，中国工业废水处理领域市场规模从2016年的1,473.8亿增长到2020年的2,311.8亿元人民币。随着中国国内工业化工、煤炭、电子元器件等领域的发展，各类工业园区工程项目逐步推进，中国工业废水处理市场规模将持续保持上升趋势。

公司前期通过市场开拓和产品研发已开发了工业废水处理装置中的换热器、反应器等相关设备，未来随着下游行业的持续增长和国内环保力度的不断加大，加之产业政策的不断出台，工业废水处理需求将不断增长，这将为公司所处的特材非标装备制造行业带来广阔的市场空间。

（2）公司市占率

项目一建成后的生产产品为换热器、储罐、反应器与塔器，均归属于压力容器，目前尚无公开信息统计项目一所处的细分市场容量。

根据弗若斯特沙利文数据，中国压力容器市场规模自 2014 年到 2019 年，由 1,242 亿元增至 1,852 亿元，2015-2019 年复合增长率为 8.3%，预计在 2024 年达到 3,100 亿元，则预计 2019 年至 2024 年复合年增长率为 10.85%。以复合增长率 10.85%进行测算，报告期内公司压力容器板块市占率情况如下：

单位：亿元

年份	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
压力容器市场规模①（预计）	1,261.30	2,275.69	2,052.94	1,852.00
压力容器板块公司收入②	6.67	11.58	10.46	8.25
市场占有率（②/①）	0.53%	0.51%	0.51%	0.45%

注：2022 年 1-6 月压力容器市场规模（预计）=整年预测数据/2。

报告期内，公司产品以上述口径测算的市场占有率总体呈上升趋势。在未来行业市场空间不断增长、下游行业景气度不断提升的情况下，公司产品的市场占有率存在较大的提升空间。因此，新增产能规模具有合理性。

（3）同行业竞争情况

目前我国金属压力容器行业市场和生产技术十分成熟，市场规模在不断扩大，整个行业的生产能力不断提高，ASME 持证厂商及证书数量不断增加，市场集中度也在不断提高，但行业发展仍不平衡，缺乏高精尖技术和核心竞争力的情况普遍存在，中、低端产品市场竞争激烈，高端产品制造受制于资金及技术水平的限制，呈现出中低端产能过剩、高端产能相对不足的竞争格局。特材非标压力容器行业由于特种金属材料加工工艺技术含量高，对生产技术、设备能力及工艺装备水平有较高要求。现阶段，具有自主研发能力、实现生产规模化，工艺和技术水平达到国际标准，具备国际竞争力、能将高质量的产品销往海外优质客户的国内企业较少。围绕原材料供应及主要消费区域，我国现阶段形成了比较集中的三大特材非标装备制造基地，其中华东地区产值规模最大，西北地区依靠雄厚的材料优势成为中小型特材非标装备和配套件的主要生产基地，渤海湾地区在国内市场亦占有重要地位。特材非标压力容器行业的迅速发展，给行业内领先企业带来了快速成长的机会。

近年来，行业领先企业凭借技术、管理、平台等优势逐步形成强势品牌，在不同的产品细分应用领域占据了相对稳定的市场份额。随着下游化工等行业的深度结构调整、安全环保门槛的不断提升以及高质量发展的需求，特材非标压力容

器装备朝着大型化、高效节能、低碳环保、智能化、业务一体化等方向发展，拥有技术、市场、装备、规模实力的头部企业的市场份额进一步攀升，小型企业生存空间受到挤压，行业集中度进一步提升。

当前公司的同行业公司主要有森松国际、中圣集团、兰石重装、天沃科技、科新机电等实力雄厚的上市公司，分别在不同的产品细分应用领域占据了相对稳定的市场份额。宝色股份经过多年的发展和积淀，在市场、技术、装备、品牌、区位等方面形成了鲜明独特的综合竞争优势。

（4）目标或潜在客户

项目一投产运营后，将保持传统化工优势领域、扩大新能源领域，同时进一步开拓环保、清洁能源等领域市场，形成化工与动力电池、光伏等新能源、环保等战略新兴领域市场多元化发展的产业格局。

公司将继续深耕传统 PTA、MMA、PDH 等化工装备领域，紧抓行业转型升级和深度结构调整机遇，充分把握国家和大型民营化工企业投资契机，力争重点客户、重点项目高附加值优质订单的获取。大力开发新市场，积极响应“双碳”战略，抓住国家能源产业转型的机遇，大幅拓展公司在光伏、动力电池、太阳能等新能源及环保领域的业务占比，进一步拓宽公司服务领域，为公司发展注入新动能。

因此，多年来与公司建立了长期合作关系的大型化工和能源企业集团如中石化、浙石化、万华化学、盛虹集团、逸盛、华谊、独山能源、华友钴业、宁波力勤、利华益、东方希望，以及国内外行业知名工程公司如华陆工程、中石化工程、西门子、拜耳、赢创化学、巴斯夫、安德里茨、克瓦纳、维美德、东洋工程、TR 等都属于公司的目标或潜在客户。

（5）在手订单及意向性合同

截至 2022 年 10 月末，公司换热器、反应器、塔器、储罐等产品在手订单及意向性合同总额为 223,991.53 万元，充足的在手订单将为新增产能消化提供保障。具体情况如下：

单位：万元

产品类型	订单金额
------	------

产品类型	订单金额
反应器	105,585.64
换热器	52,794.37
塔器	42,427.90
储罐	13,615.52
其它	9,568.10
总计	223,991.53

注：上述在手订单统计口径为已签署正式协议或已中标的尚未完工订单，不包含项目三产品的订单。

(6) 本次募投项目扩产幅度

目前公司现有生产场地压力容器的设计年产能 of 14,800 吨，报告期各期，公司销售量分别为 17,800.39 吨、21,132.40 吨、20,655.98 吨和 17,955.05 吨。目前自有生产场地已无法满足公司不断增长的业务需求。项目实施后，公司将新增年产 21,000 吨高端大型特材设备的生产规模，生产能力将显著提升，能有效解决相应市场需求扩张带来的产能瓶颈问题。

公司同行业可比公司中，锡装股份与科新机电近年均通过资本市场进行融资扩产，具体情况如下：

序号	证券简称	项目类型	项目名称	原有产能	新增产能	扩产幅度
1	锡装股份 (001332)	2022 年 IPO	年产 12,000 吨高效换热器生产项目	17000 吨/年	12000 吨/年	70.59%
			年产 300 台金属压力容器及其配套建设项目	-	300 台/年	-
2	科新机电 (300092)	向特定对象 发行股票	高端过程装备智能制造项目	21,800 吨/年	8,400 吨/年	38.53%
3	宝色股份 (300402)	向特定对象 发行股票	宝色(南通)高端特材装备智能制造项目	14,800 吨/年	21,000 吨/年	141.89%

注：1、上表原有产能仅统计压力容器相关产能情况；

2、锡装股份 IPO 募投项目建设前产能为 13,000 吨/年，据《无锡化工装备股份有限公司首次公开发行 A 股股票招股说明书》，截至其招股说明书签署之日，年产 300 台金属压力容器及其配套建设项目已利用自有资金先行投入建设，该项目设计产能约为年产 4,000 吨，因此锡装股份原有产能为 17,000 吨/年；

3、科新机电产能数据来源于 2022 年度向特定对象发行股票披露的《募集说明书》。

公司项目一扩产比例主要系结合目前产能瓶颈及未来发展战略确定。公司基于下游行业设备大型化发展趋势，将利用项目一所在地沿海的运输优势，增加大

型、重型设备生产比例，此次扩产幅度合理。

综上，项目一产品下游行业需求强劲、市场空间广阔、公司在细分领域具有较强的市场竞争力，目标或潜在客户主要为具有较强实力的大型企业集团或工程公司；目前，公司在手订单充足，具备夯实的市场基础。因此，公司项目一新增产能规模是合理的。

2、项目三新增产能规模的合理性

项目三的主要产品为舰船用高性能钛合金大型结构件、容器、管道管件、深潜装备及其附属装备，属于公司既有业务的提质扩产，项目建成达产后，将形成年产 105 吨上述产品的生产能力。基于对市场前景的判断，公司认为相关新建产能具备消化基础。具体分析如下：

（1）下游行业发展情况

1）舰船领域市场需求

在海洋强国战略下，中国海军舰船向远洋化发展，在型号上不断拓展，在数量上不断增加，呈加速列装态势。由于大中型舰船是海军由近海走向远洋的关键，为实现海军战略远洋化转型，航母和驱逐舰等大中型舰船的建设受到重视，并且向大型化升级。军舰型号的持续拓展和数量的不断增长，为军工舰船配套市场提供了保障。

此外，随着我国钛工业的迅猛发展，为钛及钛合金的应用带来了良好机遇，在海军、陆军装备中的应用得到逐步认可，其相关材料特性凸显出全方位的优势，作为“未来金属”，钛及钛合金在国防关键装备的应用比例也将大幅增加，相关配套钛材设备将迎来巨大市场空间。

2）海洋工程领域市场需求

①深潜装备领域市场需求

当前，面对陆上和沿海资源日趋枯竭的局面，世界发展重心逐渐转向深海领域，作为深海开发的基础支撑，深海装备的飞速发展为大规模的深海资源开发利用成为了可能。随着海洋经济的发展和军事需求的增加，深海载人潜水器、深海空间站等深海装备的整体技术日趋成熟，并且在市场需求的驱动下，其商业化程

度也在不断提高，正朝着专业化、智能化和协同化等方向发展，未来具有广阔的发展前景。

公司通过参与国家相关重大科研项目、自行组织技术攻关等方式，积累了深海载人潜水器、深海空间站等深海装备耐压壳体材料应用、制造等方面的技术和数据，已成为上述深海装备配套设备的供应商，随着国家海洋强国战略的加速推进，具有可观的市场空间。

②海水淡化领域市场需求

根据《全国水资源综合规划》，2030 年全国规划配置经济社会用水量 7,113 亿立方米，占全国水资源总量的 25%。其中北方大部分地区已接近或达到水资源可开发利用上限，南方地区是我国未来水源战略储备基地⁴，而根据“我国近海海洋综合调查与评价”专项数据，我国沿海地区水资源短缺日益严重，近 90% 的城市存在不同程度缺水问题⁵。为缓解我国沿海地区、离岸海岛水资源瓶颈制约，海水淡化利用成为重要手段。根据《2020 年全国海水利用报告》，截至 2020 年底，全国现有海水淡化工程 135 个，工程规模 1,651,083 吨/日，新建成海水淡化工程规模 64,850 吨/日。

根据《海水淡化利用发展行动计划（2021-2025 年）》，2025 年我国海水淡化总规模将达到 290 万吨/日以上，新增海水淡化规模 125 万吨/日以上，其中沿海城市新增海水淡化规模 105 万吨/日以上⁶。海水淡化产业的不断发展，将为公司所处的特材非标装备制造行业带来巨大市场空间。

③海洋油气开采领域市场需求

在中国政府对国家能源结构升级、提高天然气消费量占一次能源消费量比例的引导下，2021 年全国天然气消费量 3,690 亿立方米，增量 410 亿立方米，同比增长 12.5%。2021 年，全国天然气产量 2,076 亿立方米，同比增长 7.8%，连续五年增产超 100 亿立方米。

从能源安全角度出发，中国将增强国产天然气供给能力，降低天然气对外依

⁴http://www.mwr.gov.cn/zw/zcjd/201806/t20180608_1039376.html

⁵ <http://news.sciencenet.cn/htmlnews/2012/10/271048.shtm>

⁶ <https://www.ndrc.gov.cn/xwdt/tzgg/202106/P020210602538402736039.pdf>

存度。作为天然气重要来源，中国海洋油气行业将快速发展。2017 年，中国海上钻井平台“蓝鲸 1 号”、“蓝鲸 2 号”的相继建成标志着中国深海开采能力迈入国际领先水平，为深海可燃冰开采提供关键条件，中国天然气供应压力有望得到缓解。随着中国天然气消费量的持续增加，海洋油气开采工程将加速推进，钛及钛合金作为广泛用于海洋油气工程设备的高强度耐蚀材料，相应的特材非标装备将迎来增长需求。

（2）公司市占率

近几年，公司在舰船及海洋工程应用领域成功开发了舰船用大型结构件、舰船用大型容器、深潜器及其附属装备等产品，该类产品属于国家舰船及深海装备配套设备，因受保密限制，无法通过公开途径查询同类产品的市场预测情况，因此无法获知公司该类产品的市占率。

（3）同行业竞争情况

舰船用高性能钛合金大型结构件、容器、管道管件，及海洋工程深潜装备及其附属装备制造领域存在资质、技术与资源等较高的进入壁垒，公司所服务的舰船制造企业主要根据军方订单组织生产，生产和销售都具有较强的计划性。相关产品的主要竞争对手有中船重工下属研究所、哈尔滨汽轮机厂有限公司、上海电气电站辅机厂等。因上述公司为非公众公司，无法通过公开途径获得主要竞争对手的生产经营状况。

由于项目三产品的特殊性，相关材料应用和专有技术需要制定针对性的方案，在每一型号产品定型前，均需完成材料选型、技术攻关、样机试制、试验检验等研发全流程，因此客户选定供应商且相关产品开发成功后，客户后续同类产品由公司承接的可能性较大。

（4）目标或潜在客户

公司已与国内军工装备制造集团下属的军工企业和科研院所，如中国船舶集团相关院所、大连造船集团等一批知名舰船装备研究院所、舰船装备企业建立了长期的合作关系，同时已与青岛武船重工有限公司、日本三井海洋开发公司（MODEC）等海洋工程领域客户建立了合作联系。公司将在持续维护现有重点客户的基础上，不断开发拓展深潜装备等国防装备领域，以及海水淡化、海洋油

气开采等海洋工程装备领域新客户。

（5）在手订单及意向性合同

截至本回复出具日，公司与项目三产品相关的在手订单合计金额为 9,587.09 万元，在手订单情况良好。

（6）本次募投项目扩产幅度

目前，公司舰船及海洋工程装备产能约为 80 吨，项目三将新增年产 105 吨舰船用高性能钛合金大型结构件、容器、管道管件、深潜装备及其附属装备的生产能力。随着我国大国地位不断提升，战略范围不断延伸，地缘政治威胁不断，海军战略由近海防卫转型为远海防御，我国大型舰艇增长空间广阔，给公司产能消化带来一定的保障，项目三产能扩张幅度较为合理。

综上，项目三下游行业市场空间较大，目标客户、竞争优势及在手订单情况良好，项目扩产幅度合理。因此，项目三新增产能规模合理，产能消化风险较小。

（二）是否存在产能消化风险

如前文所述，公司项目一、项目三拟建设产能规划具备合理性，产能消化风险总体较小。

针对上述风险，发行人已在募集说明书之“重大事项提示”及“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“四、其他相关的风险”之“（二）募投项目产能消化的风险”中进行了披露。

（三）发行人拟采取的产能消化措施

1、项目一拟采取的产能消化措施

通过上述项目一产品的市场需求、公司的市场竞争力、在手合同等情况的分析，表明项目一新增产能消化具备夯实的市场基础。在此基础上，公司还将采取以下措施消化新增产能：

（1）强化传统优势领域与新市场领域双轮驱动，进一步拓展业务领域，优化产品结构，增加新的利润增长点

紧抓化工行业转型升级和深度结构调整机遇，充分把握国家和大型民营化工

企业投资契机，坚决稳住传统优势市场；大力开发新市场，抢抓不同行业增长机会，积极响应“双碳”战略，抓住国家能源产业转型的机遇，充分发挥自身优势，在近几年新能源领域业务市场基础上，加大力度巩固和拓展公司在光伏、天然气、太阳能、动力电池等新能源及环保领域的市场空间，拓宽公司服务领域，努力提高上述领域的订单份额，并着力打造优势产品，增强行业影响力，为企业发展注入新动能，构建新业务大力发展的良好局面。

（2）积极维护老客户，大力拓展新客户

项目一的产品是公司现有产品的扩产，客户结构在很大程度上仍将以现有主要客户为主。公司深耕高端特材装备制造行业 20 多年，产品涵盖石油化工、精细化工、冶金、电力、新能源、新材料、环保等领域，积累了行业内众多知名优质客户，并多次被评为优质供应商，基于公司为客户提供的优质产品和服务，公司与上述客户形成合作粘性，建立了牢固的合作关系。

公司将持续加强营销团队建设，并打造专业的培训体系、健全人员激励机制，提高公司营销人员的专业技术水平，强化公司营销人员的服务意识，提高公司营销人员的市场推广和开拓能力。对于现有客户，公司将加强关系维护，持续跟踪其重大、重点项目，争取更多优质订单；对于尚未开发的潜在客户，公司将挖掘多种营销渠道，严密跟进客户开发工作，为后续合作奠定基础。公司在大型特材非标装备制造行业优势显著，随着化工行业转型升级以及新能源行业的快速发展，未来公司特材非标装备产能将随着客户的开拓而逐步消化。

（3）持续加大技术研发，不断提升公司行业竞争力

把创新作为企业发展的第一动力，建设创新载体，优化创新机制，支持创新活动，持续加大研发投入，努力突破行业技术瓶颈和短板，掌握一批高端关键核心技术和工艺，推出一批高端高效、节能绿色的装备新产品，形成一批有水平、有规模、有质量、有后劲的新的利润增长点，不断增强公司的市场竞争力和行业地位。

2、项目三拟采取的产能消化措施

（1）维护现有重点客户，同时依托既有优势，大力拓展新客户

公司拥有健全的军工资质，具备了市场准入资格，在技术水平、生产管理等

方面具备了较强的实力，已跻身到舰船配套企业行列。经过近几年的市场开拓和技术研发，公司已与国内军工装备制造集团下属的军工企业和科研院所，如中国船舶集团相关院所、大连造船集团等一批知名舰船装备研究院所、舰船装备企业建立了长期的合作关系，完成多项舰船、海洋工程装备钛合金关键部件的研制任务。相关产品获得了客户高度认可，积累了稳定的客户资源，稳定的市场优势为公司军工业务的发展提供了有力保障。

未来公司将维护好与现有客户的合作关系，同时充分发挥公司现有技术、市场、品牌等优势，紧盯国家和相关部门政策、行业需求变化，深入市场调研，紧跟潜在客户的重大项目，加大力度开发舰船及海洋工程领域配套装备业务新客户。

（2）加快新技术、新工艺、新产品的研发，提升行业竞争力

充分发挥工程技术研究院的功能作用，以应用技术为主，前沿技术为辅，加快突破行业关键共性技术瓶颈，并适时开展前沿引领技术、颠覆性技术创新，掌握一批舰船配套设备等高端特材非标装备关键技术，并进行科技成果转化，形成产业化，打造领域内优势产品，提升行业竞争力和市场地位。

五、结合主要原材料价格波动情况、募投项目产品单价、与公司现有价格或同行业可比公司价格对比情况、募投项目费用率与公司现有业务费用率对比情况、项目三与公司现有产品毛利率对比情况，说明项目一和项目三效益测算的合理性和谨慎性

（一）项目一效益测算的合理性和谨慎性

1、主要原材料价格波动对募投项目预计效益的影响

（1）主要原材料价格波动情况

公司产品的主要原材料为钛、镍、锆等特种材料制成的板材及其复合板、不锈钢，以及管材和锻件等，钛、锆、镍、不锈钢都属于大宗商品，价格容易受到宏观经济周期、市场需求和汇率波动等因素的影响，价格波动幅度较大。近几年，影响公司主要原材料的原料公开市场价格走势如下：

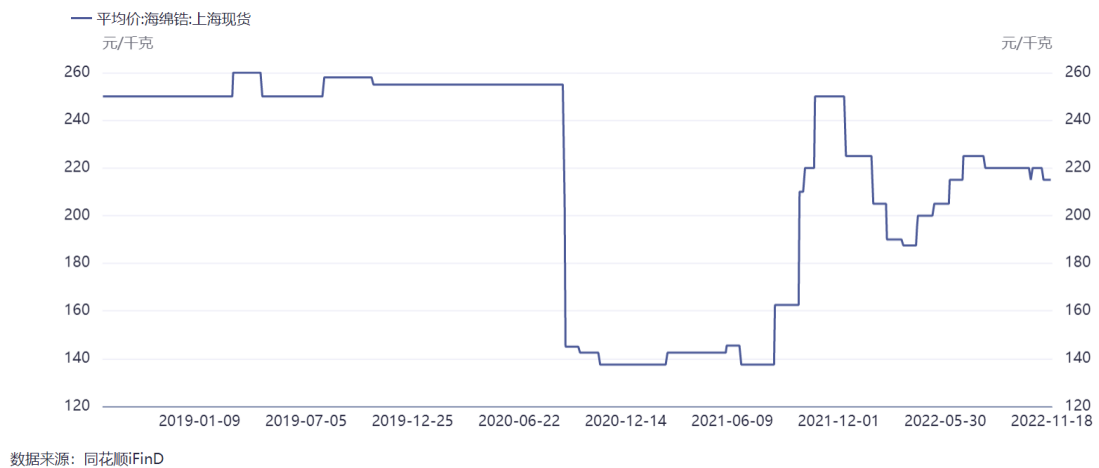
2019 年-2022 年海绵钛价格走势



2019 年-2022 年镍价格走势



2019 年-2022 年海绵锆价格走势



由于公司产品所需的原材料主要是由上述原料通过熔炼、轧制等后续加工或按不同比例组合而成的，所含的有色金属含量、牌号、规格等决定了公司主要原材料的价格高低。

（2）主要原材料价格波动对募投项目预计效益的影响

由于公司产品为非标压力容器设备，在市场上较难取得相同产品的参考价格，公司一般采用“原材料成本+加工费”的定价模式，加工费系根据工时、复杂程度与制造难度、产品质量要求以及附加利润等因素制定。该定价机制能够有效保障上游原材料价格波动有效传递至下游客户。公司与客户签订销售订单后会根据订单情况及时与供应商签订主要材料的采购合同，将采购价格锁定在投标报价时的水平，锁定材料成本，从而保障利润率处在合理、稳定范围。因此原材料价格波动对募投项目利润水平不会造成重大不利影响。

2、项目一产品价格的合理性

（1）项目一产品单价与公司现有价格对比情况

由于公司产品采用“原材料成本+加工费”的定价模式，不同产品单价因原材料成本和加工费的差异具有一定的差异。按照平均单价（营业收入/销售量）测算，公司近三年主要产品平均单价与项目一产品平均单价对比如下：

单位：万元/吨

项目	与公司现有价格对比情况		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司现有的压力容器产品单价	5.61	4.95	4.64
最近三年产品单价平均值	5.07		
项目一产品预计单价	4.86		

最近三年，公司压力容器平均销售单价逐年提高，考虑到宏观政策、市场竞争等因素影响，基于谨慎性原则，项目一产品预测价格保持不变，且预测的平均销售单价低于公司近三年压力容器产品平均销售单价，价格预测合理。

（2）项目一产品单价与同行业可比公司价格对比情况

根据公开披露信息，2019-2021 年，同行业可比公司同类产品销售价格具体情况如下：

证券简称	项目	2021 年	2020 年	2019 年
锡装股份 (001332)	压力容器设备销售收入（万元）	99,617.48	82,792.33	75,063.01
	销量（吨）	18,278.95	13,087.18	13,889.18
	单价（万元/吨）	5.45	6.33	5.40
科新机电 (300092)	高端过程装备制造业销售收入（万元）	92,251.14	67,279.61	56,427.28
	销量（吨）	28,591.24	19,994.06	17,681.09
	单价（万元/吨）	3.23	3.36	3.19

上述同行业可比公司近期募投项目新增产品平均单价情况：

证券简称	项目类型	项目名称	年新增营业收入（万元）	年新增产能（吨）	单位售价（万元/吨）
锡装股份 (001332)	IPO	年产 12,000 吨高效换热器生产项目	71,500.00	12,000	5.96
科新机电 (300092)	向特定对象发行股票	高端过程装备智能制造项目	58,380.00	8,400	6.95
宝色股份 (300402)	向特定对象发行股票	宝色（南通）高端特材装备智能制造项目（项目一）	102,082.31	21,000	4.86

由于不同公司产品的应用材质、应用领域和销售结构存在一定差异，因此项目一的产品单价与同行业可比公司产品单价不具有完全的可比性。但由上表看出，项目一预测的压力容器产品销售单价与同行业可比公司相比处于合理区间内，价格预测合理。

3、项目一费用率的合理性

项目一涉及的期间费用主要为销售费用、管理费用和研发费用，其测算依据主要是参考公司最近三年期间费用占当期销售收入比重的平均值，并结合项目情况进行适当调整进行的估算。

项目一预测的期间费用率与公司现有业务对比情况如下：

项目	项目一费用率	公司现有业务费用率			
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	最近 3 年平均值
1. 销售费用	1.17%	1.12%	1.19%	1.20%	1.17%
2. 管理费用	4.29%	5.56%	4.87%	6.14%	5.52%
其中：人工工资	1.64%	2.79%	2.49%	3.35%	2.88%

项目	项目一费用率	公司现有业务费用率			
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	最近 3 年平均值
其他管理费用	2.65%	2.77%	2.38%	2.79%	2.65%
3. 研发费用	4.19%	4.93%	3.86%	3.77%	4.19%

注：费用率=费用/当期销售收入，2019 年度销售费用率扣除运输费用计算。

（1）销售费用

项目一预测的销售费用率为 1.17%，与公司最近三年销售费用率平均一致，销售费用率的预测合理、谨慎。

（2）管理费用

项目一的管理费用包括管理人员工资和其他管理费用。公司计划从南京本部派驻主要管理人员，新增管理人员工资占新增营业收入比例较低，故项目一管理费用中人员工资费用率比例低于最近三年平均水平；其他管理费用率为 2.65%，与公司最近三年平均费用率一致。因此，管理费用的预测合理、谨慎。

（3）研发费用

项目一预测的研发费用率为 4.19%，与公司最近三年研发费用率平均一致，研发费用率的预测合理、谨慎。

综上，项目一测算的产品单价和费用率是合理、谨慎的，因此项目一的效益测算具有合理性和谨慎性。

（二）项目三效益测算的合理性和谨慎性

1、主要原材料价格波动对募投项目预计效益的影响

项目三产品所需的原材料主要为定制化钛材，同样采取“原材料成本+加工费”的定价模式，主要原材料价格波动对项目三预计效益的影响参见本题回复之“（一）项目一效益测算的合理性和谨慎性”之“1、主要原材料价格波动对募投项目预计效益的影响”。

2、产品价格的合理性

（1）项目三产品单价与公司现有同类产品价格对比情况

项目三涉及的产品包括舰船用高性能钛合金大型结构件（A 类产品）、舰船

用高性能钛合金容器、管道管件（B 类产品）、深潜装备及其附属装备（C 类产品），由于使用的材质不同，不同产品价格存在一定的差异。项目三产品单价与最近三年同类产品价格对比如下：

单位：万元/吨

项目		与公司现有价格对比情况				项目三测算价格
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	最近 3 年平均	
A 类产品	产品 1	106.27	117.52	113.63	112.47	106.19
B 类产品	产品 2	49.56	73.75	73.36	65.56	73.75
	产品 3	98.77	98.77	92.18	96.57	
C 类产品	产品 4	-	-	-	-	88.49

注：1、上述价格为按照图纸重量计算的不含税单价；

2、2021 年度，公司舰船及海洋工程业务中的产品 2 尚未完成军品审价，公司按签署的暂定价确认收入，而暂定价仅为中标价格的 60%，进而导致产品 2 当期单价偏低。2022 年 7 月，公司已与相关代表进行初步审价，但尚未取得军方最终批复。按初步审价确定的价格测算，产品 2 单价约为 71.05 万元/吨。

项目三中舰船用高性能钛合金大型结构件（A 类产品）及舰船用高性能钛合金容器、管道管件（B 类产品）测算基于最近 3 年同类代表性产品的销售价格，且测算单价略低于按照最近三年平均价。深潜装备及其附属装备（C 类产品）产品无历史销售价格，但公司已中标深海技术科学太湖实验室“钛合金实尺度工艺模型加工及检测项目”并已签署正式协议，合同金额为 4,680 万元，测算单价约为 88.49 万元/吨，公司据此测算深潜装备及其附属装备（C 类产品）产品价格。

综上，项目三产品单价与公司现有价格或在手订单价格基本一致，测算具备合理性、谨慎性。

（2）项目三产品单价与同行业可比公司价格对比情况

项目三拟生产的舰船用大型结构件、压力容器、深潜器等产品主要根据客户需求组织生产，由于军工行业的保密要求，无法获得主要竞争对手的生产经营状况，无公开可比价格。

3、项目三费用率

由于军品订单的特殊性，一般为客户供图加工业务。项目三涉及的期间费用主要为销售费用和管理费用，其测算依据主要是参考公司最近三年期间费用占当期销售收入比重的平均值，并结合项目情况进行适当调整进行的估算，项目三期

间费用率与公司现有业务对比情况如下：

项目	费用率	公司现有业务费用率			
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	最近 3 年 平均值
1.销售费用	1.17%	1.12%	1.19%	1.20%	1.17%
2.管理费用	3.34%	5.56%	4.87%	6.14%	5.52%
其中：人员工资	0.69%	2.79%	2.49%	3.35%	2.88%
其他管理费用	2.65%	2.77%	2.38%	2.79%	2.65%

注：费用率=费用/当期销售收入，2019 年度销售费用率扣除运输费用计算。

（1）销售费用

项目三预测的销售费用率为 1.17%，与公司最近三年销售费用率平均一致，销售费用率的预测合理、谨慎。

（2）管理费用

项目三拟在公司本部现有土地即南京市江宁滨江经济开发区景明大街 15 号厂区内建设，涉及的高级管理人员均拟使用现有人员，仅新增部分基础管理人员，故新增管理费用-人员工资占比较小。其他管理费用则按照公司历史年度生产管理的效率进行估算，达产年其他管理费用率为 2.65%，与公司最近三年平均费用率一致，管理费用的预测合理、谨慎。

4、项目三与公司现有同类产品毛利率对比情况

项目	与公司现有同类产品毛利率对比情况		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度
舰船及海洋工程业务毛利率	8.27%	27.00%	26.36%
项目三预计毛利率	22.45%		

注：1、2021 年度，公司舰船及海洋工程业务中的产品 2 尚未完成军品审价，公司按签署的暂定价确认收入。而暂定价仅为中标价格的 60%，进而导致产品 2 当期毛利率为负数。由于产品 2 当期收入占舰船及海洋工程业务总收入比例为 51.27%，导致公司舰船及海洋工程业务当期毛利率较低。若扣除产品 2，2021 年公司舰船及海洋工程业务毛利率为 24.65%；

2、2022 年 7 月，公司已与相关代表进行初步审价，但尚未取得军方最终批复。按初步审价确定的价格测算，2021 年产品 2 毛利率为 25.16%。

2021 年度，受部分产品审价影响，公司舰船及海洋工程业务毛利率水平较低，若不考虑上述事项影响，项目三测算的毛利率低于最近三年同类业务平均水平，相关效益测算合理、谨慎。

综上，项目三测算的产品单价、费用率和毛利率是合理、谨慎的，因此项目三的效益测算具有合理性和谨慎性。

六、项目一和项目三环评手续办理最新进展、具体计划及预期取得环评的时间，是否存在重大不确定性，如未办理完成是否对募投项目实施产生重大不利影响

（一）项目一环评手续办理情况

1、环评手续办理最新进展、具体计划及预期取得环评的时间

根据《项目合作协议》相关约定，由通州湾管委会和博峰私募基金共同设立的专项基金设立的项目公司负责合作通州湾超限装备制造基地项目固定设施的建设，主要包括购买土地、建设厂房、港池码头及配套设施；宝色股份（或子公司）与项目公司签订租赁合同，租赁项目公司厂房等固定设施组织生产运营。

2022年1月27日，专项基金在通州湾示范区注册设立了项目公司南通宝通装备制造有限公司（以下简称为“宝通装备”），宝通装备于2022年4月27日，宝通装备取得了超限装备制造基地项目的备案证，备案项目名称为“年产2-3万吨重型容器及结构件生产项目”。公司于2022年7月在通州湾示范区注册设立了全资子公司宝色南通，并将项目一“宝色（南通）高端特材装备智能制造项目”进行了单独备案，项目一属于“年产2-3万吨重型容器及结构件生产项目”的子项目。宝通装备作为超限装备制造基地项目建设方负责办理整个项目环评审批手续。

截至本回复出具日，宝通装备已向南通市生态环境保护局报送《南通宝通装备制造有限公司南通宝通年产2-3万吨重型容器及结构件生产项目环境影响报告书》。根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十二条第三款的规定，审批部门应当自收到环境影响评价报告书之日起六十日内作出审批决定并书面通知建设单位。据此，宝通装备预计将于2023年1月取得该项目的环评手续。

2、项目一环评手续的取得不存在重大不确定性

2022年11月18日，通州湾管委会出具了《关于南通宝通年产2-3万吨重型容器及结构件生产项目环评批复的说明》，载明：

“南通宝通装备制造有限公司（以下简称“宝通装备”）“年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目（备案证号：通州湾行审备〔2022〕90 号）”为通州湾管委会重点推进项目，该项目由宝通装备和宝色股份的全资子公司宝色南通共同投资建设。其中宝通装备负责固定设施投资建设，主要包括土地、厂房、港池码头及其他配套设施；宝色南通负责租赁上述固定设施并投入生产设备组织生产运营。

“宝色（南通）高端特材装备智能制造项目”为宝色股份向特定对象发行股票的募投项目之一，属于“年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目”的子项目，宝色南通对该项目进行了单独备案。宝通装备负责履行“年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目”整体环评审批手续，“宝色（南通）高端特材装备智能制造项目”无需单独取得环评手续。

宝通装备已向南通市生态环境保护局报送《南通宝通装备制造有限公司南通宝通年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目环境影响报告书》，根据该项目的类型和项目性质，结合《中华人民共和国环境保护法》《中华人民共和国环境影响评价法》等相关规定和示范区产业规划情况，本委认为该项目环评批复的取得不存在实质性障碍。”

3、项目环评批复取得对募投项目实施的影响

项目一目前正处于厂区设计和设备选型的前期准备阶段，尚未正式开展土建施工和设备购置。根据通州湾管委会的确认及按照宝通装备预计的环评批复取得时间，募投项目一环评批复的取得不存在实质性障碍，本项目的实施不会受到重大不利影响。

（二）项目三环评手续办理情况

2022 年 11 月 15 日，南京市生态环境局向发行人出具了《关于南京宝色股份公司宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目环境影响报告表的批复》（宁环（江）建[2022]167 号），原则同意《环境影响报告表》的环境影响评价总体结论和拟采取的生态环境保护措施。

七、结合发行人取得军工资质的具体情况，目前军品销售情况和客户情况，说明项目三取得足够军品订单的合理性，是否存在重大不确定性

(一) 公司已取得军工资质情况

截至本回复出具日，公司已取得《武器装备科研生产备案凭证》《装备承制单位资格证书》《武器装备科研生产单位三级保密资格证书》和《国军标质量管理体系认证证书》等从事军工业务所需资质，且前述军工资质在有效期内或可正常续期。

(二) 报告期内军品销售情况和客户情况

报告期内，公司舰船及海洋工程产品销售收入分别为 5,419.99 万元、3,091.35 万元、5,799.69 万元和 342.49 万元。报告期各期，该类产品向前五名客户销售情况如下：

2022 年 1-6 月			
序号	客户名称	金额（万元）	占比
1	客户 A	265.49	77.52%
2	客户 B	68.95	20.13%
3	客户 C	7.79	2.27%
4	客户 D	0.27	0.08%
合计		342.49	100.00%
2021 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占比
1	客户 E	3,002.34	51.77%
2	客户 F	796.46	13.73%
3	客户 A	530.97	9.16%
4	客户 B	461.05	7.95%
5	客户 G	397.79	6.86%
合计		5,188.61	89.47%
2020 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占比
1	客户 E	2,203.35	71.27%
2	客户 F	352.98	11.45%
3	客户 A	291.05	9.42%

4	客户 B	106.00	3.43%
5	客户 G	53.10	1.72%
合计		3,006.48	97.29%
2019 年度			
序号	客户名称	金额（万元）	占比
1	客户 E	3,989.54	73.61%
2	客户 H	643.40	11.87%
3	客户 I	309.91	5.72%
4	客户 A	247.79	4.57%
5	客户 G	186.20	3.44%
合计		5,376.84	99.21%

注：公司 2022 年军品销售订单集中在下半年交付，导致上半年销售收入较低。

（三）项目三取得足够军品订单的合理性，是否存在重大不确定性

1、项目三实施符合国家产业政策

建设海洋强国是国家、民族利益在海洋领域的直接体现，在海洋强国战略下，为推进舰船配套及海洋工程配套行业的发展，国家陆续出台实施了多项政策进行鼓励和引导，如《中国制造 2025》《船舶工业深化结构调整加快转型升级行动计划（2016-2020 年）》《船舶配套产业能力提升行动计划（2016-2020）》等；海洋工程装备产业作为国家战略性新兴产业的重要组成部分，长期以来也备受国家重视，并出台了多项政策文件支持海工产业发展，如《海洋工程装备产业创新发展战略（2011-2020）》《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》《海洋工程装备制造制造业持续健康发展行动计划（2017-2020 年）》《江苏省“十四五”船舶与海洋工程装备产业规划》等，良好的政策环境有力推动着舰船配套装备及海洋工程装备的大力发展。

2、行业拥有广阔的市场前景，同时钛及钛合金将被广泛应用

在海洋强国战略下，中国海军舰船向远洋化发展，在型号上不断拓展，在数量上不断增加，呈加速列装态势。由于大中型舰船是海军由近海走向远洋的关键，为实现海军战略远洋化转型，航母和驱逐舰等大中型舰船的建设受到重视，并且向大型化升级。军舰型号和数量的持续拓展，为军工舰船配套市场提供了保障。

此外，随着我国钛工业的迅猛发展，为钛及钛合金的应用带来了良好机遇，

在海军、陆军装备中的应用得到逐步认可，其相关材料特性凸显出全方位的优势，作为“未来金属”，钛及钛合金在国防关键装备的应用比例也将大幅增加。

3、公司拥有健全的资质和稳定的客户资源

公司突破行业壁垒，取得了完善的军工资质，成功跻身到海军舰船配套装备企业行列。经过近几年的市场开拓和技术研发，公司已与国内军工装备制造集团下属的军工企业和科研院所，如中国船舶集团相关院所、大连造船集团等一批知名舰船装备研究院所、舰船装备企业建立了长期的合作关系，完成了多项舰船、海洋工程装备钛合金关键部件的研制任务，相关产品获得了军方高度认可，积累了稳定的客户资源。健全的资质和良好的市场优势为公司军工业务的发展提供了有力保障。

4、公司拥有强大的技术支撑

经过 20 多年的发展和技术积淀，公司积累了大量特材非标装备在整体方案设计、机械加工、成型、焊接、无损检测、热处理、现场检修等方面的经验数据，掌握了 40 多项先进的大型、重型装备关键制造技术。在军工舰船配套设备方面，公司通过承担科研项目、自行组织技术攻关、与国内知名院所联合攻关等方式，技术实力得到了较快发展，如建设完成了国家工信部立项的“海洋工程装备及舰船用钛及钛合金关键部件智能制造新模式应用”项目，攻克了 Ti-3Al-2Mo-2Zr、Ti-2.5Al-2Zr-1Fe 机加、成型、焊接、宽板成型技术及钛合金管板-管子强度胀接技术等难题。

依托公司在民用大型特材非标装备领域的技术优势，以及在舰船配套设备和海洋工程装备方面的技术储备，同时通过加强民用技术与军用技术的融合、转化和产品开发，能够有效促进公司民用船舶配套设备以及海水淡化、海洋油气开采等领域海工装备的业务发展，为公司打开新的市场空间，带来新的利润增长点。

5、目前在手订单情况良好

截至本回复出具日，公司项目三产品在手订单合计金额为 9,587.09 万元，在手订单情况良好。

综上，项目三实施符合国家产业政策，产品具有广阔的市场空间，公司具有丰富的技术储备和相对稳定的客户群，截至本回复出具日，公司项目三在手订单

情况良好。因此项目三具备取得足够军品订单的合理性，不存在重大不确定性。

八、结合本次募投投资进度和折旧摊销政策，量化说明募投项目新增折旧摊销对公司未来业绩的影响

（一）本次募投项目的固定资产投资进度

1、宝色（南通）高端特材装备智能制造项目

宝色（南通）高端特材装备智能制造项目的建设投资金额为 29,566.19 万元，建设期为 1 年，投资进度如下表所示：

单位：万元

序号	费用名称	合计	建设期
			第 1 年
1	工程费用	28,856.40	28,856.40
1.1	生产及辅助设备购置费	26,011.40	26,011.40
1.2	公辅设施费	2,300.00	2,300.00
1.3	安装工程费	545.00	545.00
2	工程建设其他费用	130.06	130.06
2.1	联合试运转费	130.06	130.06
3	预备费用	579.73	579.73
4	建设投资	29,566.19	29,566.19

2、宝色工程技术研发中心项目

宝色工程技术研发中心项目的建设投资金额为 14,703.30 万元，建设期为 1 年，投资进度如下表所示：

单位：万元

序号	费用名称	合计	建设期
			第 1 年
1	场地费用	10,750.00	10,750.00
2	设备购置费	3,665.00	3,665.00
3	预备费用	288.30	288.30
4	建设投资	14,703.30	14,703.30

3、宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目

宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目的建设投资金额为 9,387.82 万

元，建设期为 1 年，投资进度如下表所示：

单位：万元

序号	费用名称	合计	建设期
			第 1 年
1	工程费用	8,593.87	8,593.87
1.1	建筑工程费	2,873.87	2,873.87
1.2	设备购置安装费	5,720.00	5,720.00
2	工程建设其他费用	609.88	609.88
2.1	建设单位管理费	123.13	123.13
2.2	勘察设计费	265.99	265.99
2.3	工程建设监理费	192.16	192.16
2.5	联合试运转费	28.60	28.60
3	预备费用	184.07	184.07
4	建设投资	9,387.82	9,387.82

（二）本次募投项目的折旧摊销政策

1、发行人现行折旧摊销政策

类别	折旧/摊销方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧/摊销率（%）
房屋建筑物	年限平均法	20-40	3	2.43-4.85
机械设备	年限平均法	7-15	3	6.47-13.86
运输设备	年限平均法	8	3	12.13
办公设备及其他	年限平均法	3-5	3	19.40-32.33
软件	直线摊销法	5	0	20.00

2、本次募投项目的折旧摊销政策

类别	折旧/摊销方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧/摊销率（%）
房屋建筑物	年限平均法	20-40	3	2.43-4.85
生产设备	年限平均法	10-15	3	9.7-13.86
办公设备	年限平均法	5	3	19.40
软件	年限平均法	5	0	20.00

宝色（南通）高端特材装备智能制造项目的新增固定资产按年限平均法直线折旧：生产设备按 10-15 年计算，残值率为 3%，年折旧费为 2,347.76 万元。

宝色工程技术研发中心项目的新增固定资产按年限平均法直线折旧：房屋及

建筑物按 40 年计算，残值率为 3%，研发设备按 10 年计算，残值率为 3%，办公设备按 5 年计算，残值率为 3%，软件按 5 年计算，残值率为 0%，T2-T6 年折旧费合计为 700.19 万元，T7-T10 年折旧费为 450.40 万元。

宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目的新增固定资产按年限平均法直线折旧：房屋及建筑物按 20 年计算，残值率为 3%，生产设备按 10 年计算，残值率为 3%，年折旧费合计为 492.53 万元。

本次募投项目的折旧摊销政策与发行人现行折旧摊销政策一致，无重大差异。

（三）量化说明募投项目新增折旧摊销对公司未来业绩的影响

本次募投项目实施后，新增资产所增加的折旧摊销及其对发行人未来经营业绩的影响情况如下表所示：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年-T+10 年
1、本次募投项目折旧摊销费合计（a）	-	3,540.48	3,540.48	3,540.48	3,540.48	3,540.48	3,290.69
新增折旧摊销的税收挡板作用（b）	-	765.85	765.85	765.85	765.85	765.85	728.38
新增折旧摊销净额（c=a-b）		2,774.63	2,774.63	2,774.63	2,774.63	2,774.63	2,562.31
2、对营业收入的影响							
公司现有营业收入（d）	125,664.22	125,664.22	125,664.22	125,664.22	125,664.22	125,664.22	125,664.22
募投项目达产后新增营业收入（e）	-	68,683.01	111,374.35	111,374.35	111,374.35	111,374.35	111,374.35
募投项目达产后预计营业收入（f=d+e）	125,664.22	194,347.23	237,038.57	237,038.57	237,038.57	237,038.57	237,038.57
募投项目折旧摊销金额占新增营业收入的比例（c/e）	-	4.04%	2.49%	2.49%	2.49%	2.49%	2.30%
募投项目折旧摊销金额占预计营业收入的比例（c/f）	-	1.43%	1.17%	1.17%	1.17%	1.17%	1.08%
3、对净利润的影响							
公司现有净利润（g）	5,291.53	5,291.53	5,291.53	5,291.53	5,291.53	5,291.53	5,291.53
募投项目新增净利润（h）	-	5,225.56	7,711.03	7,674.28	7,674.28	7,674.28	7,674.28
募投项目达产后预计净利润（i=g+h）	5,291.53	10,517.09	13,002.56	12,965.81	12,965.81	12,965.81	12,965.81
募投项目折旧摊销金额占新增净利润的比例（c/h）	-	53.10%	35.98%	36.15%	36.15%	36.15%	33.39%
募投项目折旧摊销金额占预计净利润的比例（c/i）	-	26.38%	21.34%	21.40%	21.40%	21.40%	19.76%

注：1、现有营业收入、净利润选取公司 2021 年度经审计数据，并假设未来保持不变；

2、折旧摊销的税收挡板作用中，项目一由宝色南通实施，企业所得税按 25%测算，项目二及项目三由公司实施，企业所得税按照 15%测算并假定未来保持不变；

3、上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧、摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度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。

从上表可以看出，本次募投项目实施后，公司固定资产折旧及无形资产摊销将有所增加。经测算，在本次募投项目达产后，募投项目新增折旧摊销净额占预计营业收入的比例最高为 1.17%，占预计净利润的比例最高为 21.40%。虽然本次募投项目新增的折旧摊销将增加公司未来整体营业成本，但募投项目正式投产运营后，将同步新增销售收入，且预计新增销售收入、净利润金额均超过新增折旧摊销金额。因此，在本次募投项目顺利达产运营的情况下，预计新增折旧摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

九、请发行人补充披露（2）（4）（5）（8）相关风险

公司已在募集说明书之“重大事项提示”及“第五节 与本次发行相关的风险因素”修改并补充披露了相关风险，具体内容如下：

“宝色（南通）高端特材装备智能制造项目租赁厂房风险

宝色（南通）高端特材装备智能制造项目的厂房、港池码头等固定设施由宝通装备负责建设，该公司为通州湾管委会与博峰私募基金成立的专项基金设立的项目公司，相关主体履约能力较强。截至本募集说明书出具日，宝色南通已与宝通装备签署《租赁意向协议》，确保宝色南通优先承租权，但相关固定设施尚未正式开工建设，未来若当地政府招商引资政策等因素发生变化，导致本次募投项目涉及的厂房、码头等固定设施无法如期交付，宝色（南通）高端特材装备智能制造项目存在无法顺利实施的风险。”

“募投项目产能消化的风险

本次募投项目投产后，公司将新增年产 21,000 吨高端大型特材非标装备及年产 105 吨舰船用高性能钛合金大型结构件、容器、管道管件、深潜装备及其附属装备的生产能力，有助于提高公司生产能力，发挥规模化生产优势，丰富产品结构，保障可持续发展。但本次募投项目扩产规模较大，未来实施和产能消化与行业竞争格局、市场供需状况、公司管理及相关人才储备等情况密切相关，项目达产后，若市场需求发生重大不利变化、市场竞争加剧等因素导致公司不能及时有效的开拓市场，将使公司无法按照既定计划消化新增的产能，从而对公司业绩产生不利影响。”

“募集资金投资项目无法实现预期效益的风险

本次募集资金投资项目的可行性分析是基于目前的行业政策、发展趋势、市场规模与自身经营情况等因素做出，对项目的必要性和可行性进行了充分的论证。预期效益系以公司目前产品价格水平、原材料价格水平、毛利率水平、期间费用率水平等为基础测算得来，不构成公司对本次募集资金投资项目预期效益的业绩承诺或盈利预测。但项目在实施过程中可能受到市场环境变化、产业政策变化以及产品市场销售情况等变化因素的影响，致使项目实际所实现的经济效益与公司预测产生差异，本次募集资金投资项目存在无法实现预期效益的风险。”

“募投项目新增折旧、摊销导致利润下滑的风险

宝色（南通）高端特材装备智能制造项目、宝色工程技术研发中心项目、宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目建成后，公司固定资产将大幅增加。根据初步测算，上述项目达产后每年预计新增折旧摊销费用共计约 3,290.68 万元至 3,540.48 万元。在新增产能完全消化的情况下，每年新增的折旧摊销费用净额占预计净利润的比例为 19.76%-21.40%。未来如果出现宏观经济、国家产业政策、市场竞争格局发生重大不利变化等不可预见因素，导致募投项目未实现预期收益，项目收益未能覆盖相关费用，则公司存在因折旧、摊销费用增加而导致利润下滑的风险。”

十、核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、取得公司出具的关于项目一和项目三与公司现有业务的联系与区别的说明，了解项目一、项目三与公司现有业务的联系与区别；

2、查阅了本次募投项目《可行性研究报告》，了解项目一实施所需人员、所需技术投入等详细信息，分析宝色南通是否有足够的实施能力；查阅《通州湾超限装备制造基地项目合作协议》，实地走访项目一所在地，访谈相关高管，了解项目一拟租赁厂房和码头的租赁协议签署情况，了解本次募投项目租赁码头的原因；

3、查阅了宝色股份与苏沃环保签订的《房屋买卖意向协议》及苏沃科技园 8 号楼占用土地的《不动产权证》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》及《建设工程施工许可证》；

4、现场走访江苏苏沃环保工程有限公司，实地查看拟购买房产目前建设情况，访谈苏沃环保相关负责人，了解苏沃科技园 8 号楼的具体建设进展及交付时间；查阅了苏沃环保出具的《南京宝色股份公司拟购房屋情况说明》；

5、通过安居客、贝壳等网站对苏沃科技园 8 号楼周边同类房产在售价格进行了查询；

6、查阅募投项目二的《可行性研究报告》，了解项目二的主要建设内容，并访谈发行人相关人员，核查项目二购房的必要性及房屋使用面积测算的谨慎性；

7、查阅行业资料，了解公司行业地位和本次募投项目的未来市场空间，计算分析公司的市占率，获取了公司在手订单数据、公司产品的主要客户情况，综合分析项目一和项目三新增产能规模的合理性；

8、查阅本次项目一和项目三的《可行性研究报告》，了解本次募投项目效益测算情况，并与公司现有状况进行对比，分析项目一与项目三效益测算的合理性和谨慎性；

9、查阅公司与通州湾管委会签署的《通州湾超限装备制造基地项目合作协议》、项目公司南通宝通的设立资料、南通宝通“年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目”的备案证及南通宝通向南通市生态环境保护局报送的《南通宝通装备制造有限公司南通宝通年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目环境影响报告书》；

10、取得江苏省通州湾江海联动开发示范区管委会出具的《关于南通宝通年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目环评批复的说明》；南通宝通出具的关于募投项目一环评手续办理进展的说明；

11、查阅南京市生态环境局出具的《关于南京宝色股份公司宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目环境影响报告表的批复》（宁环（江）建（2022）167 号）；

12、查阅发行人取得的军工资质证书，取得舰船及海洋工程产品收入明细表，统计各期销售情况和客户情况，查看公司在手订单情况，分析项目三取得足够军品订单的合理性；

13、了解本次募投项目的固定资产投资进度和折旧摊销政策，基于相关假设条件，测算分析本次募投项目折旧摊销对公司未来经营业绩的影响；

14、查阅本次募投项目同行业可比上市公司的招股说明书、募集说明书、可行性分析报告、年度报告等公开披露资料，了解本次募投项目同行业可比上市公司同类产品的毛利率情况；对比分析宝色（南通）高端特材装备智能制造项目和宝色舰船及海洋工程装备制造提质扩能项目相关产品毛利率水平的客观原因；了解选择可比公司 2019 年至 2021 年相关数据的原因，分析相关数据是否具有可比性；分析本次募投项目效益预测的谨慎性和合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、项目一与项目三均围绕公司目前主营业务开展，系对公司现有业务的扩产升级，项目一与项目三在应用的技术、应用领域及销售客户群体具有一定差别；项目一产品主要应用于化工、冶金、新能源、环保等领域，项目三产品主要应用于舰船及海洋工程领域。

2、项目一通过宝色南通实施具有必要性，宝色南通具备足够实施能力；项目一拟租赁厂房和码头的租赁协议暂未正式签署；从便利性和道路条件等方面综合考虑，本次募投项目采用租赁码头的方式。

3、本次募投项目二拟购置房产位于江苏省南京市江宁开发区苏源大道以东苏沃科技园 8 号楼，所占用土地为出让取得，用途为科教用地（科技研发），发行人与建设单位苏沃环保已签订《房屋买卖意向协议》；经公开途径查询，项目二拟购置房产与周边办公房产价格不存在明显差异，且苏沃环保出具了《拟购房屋情况说明》，确认标的房屋价格不高于苏沃科技园内同类在建房屋出售价格，购置价格公允；结合发行人现有房产分析，本次募投项目二拟购置房产具有必要性，购置面积合理。

4、项目一产品下游行业需求强劲、市场空间广阔、公司在细分领域具有较强的市场竞争力，目标或潜在客户主要实力较强，且公司在手订单充足，具备夯实的市场基础。项目三下游行业市场空间较大，目标客户、竞争优势及在手订单情况良好，项目一和项目三新增产能规模是合理的，发行人已经制定了详细的产

能消化措施。

5、本次募投项目产品单价与公司现有价格或同行业可比公司价格对比不存在重大差异，募投项目费用率与公司现有业务费用率不存在重大差异，项目三与公司现有产品毛利率对比不存在重大差异，项目一和项目三效益测算合理、谨慎。

6、本次募投项目一为宝通装备“年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目”的子项目，无需单独取得环评手续，宝通装备已向南通市生态环境保护局报送环境影响报告书，预计最迟将于 2023 年 1 月初取得该项目的环评手续；根据通州湾管委会出具的说明，该项目取得环评批复不存在实质性障碍，不会对募投项目一造成重大不利影响；本次募投项目三已取得环评批复。

7、发行人已取得与项目三相关军品生产经营必要资质，截至本回复出具日，发行人在手订单情况良好，具备取得足够军品订单的合理性，不存在重大不确定性。

8、本次募投项目实施后发行人固定资产折旧和无形资产摊销将有所增加。经计算，项目满产后（T+3 年），本次募投项目新增折旧摊销净额占预测收入的比例为 1.08%-1.17%，占预计净利润的比例为 19.76%-21.40%。在本次募投项目顺利达产运营的情况下，预计新增折旧摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

经核查，会计师认为：

1、本次募投项目产品单价与公司现有价格或同行业可比公司价格对比不存在重大差异，募投项目费用率与公司现有业务费用率不存在重大差异，项目三与公司现有产品毛利率对比不存在重大差异，项目一和项目三效益测算的合理、谨慎。

2、本次募投项目实施后发行人固定资产折旧和无形资产摊销将有所增加。经计算，项目满产后（T+3 年），本次募投项目新增折旧摊销净额占预测收入的比例为 1.08%-1.17%，占预计净利润的比例为 19.76%-21.40%。在本次募投项目顺利达产运营的情况下，预计新增折旧摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

经核查，律师认为：

1、本次募投项目二拟购置房产位于江苏省南京市江宁开发区苏源大道以东苏沃科技园 8 号楼，所占用土地为出让取得，用途为科教用地（科技研发），发行人与建设单位苏沃环保已签订《房屋买卖意向协议》；经公开途径查询，项目二拟购置房产与周边办公房产价格不存在明显差异，且苏沃环保出具了《拟购房屋情况说明》，确认标的房屋价格不高于苏沃科技园内同类在建房屋出售价格，购置价格公允；结合发行人现有房产分析，本次募投项目二拟购置房产具有必要性，购置面积合理。

2、本次募投项目一为宝通装备“年产 2-3 万吨重型容器及结构件生产项目”的子项目，无需单独取得环评手续，宝通装备已向南通市生态环境保护局报送环境影响报告书，预计最迟将于 2023 年 1 月初取得该项目的环评手续；根据通州湾管委会出具的说明，该项目取得环评批复不存在实质性障碍，不会对募投项目一造成重大不利影响；本次募投项目三已取得环评批复。

3、发行人已取得与项目三相关军品生产经营必要资质，截至本回复出具日，发行人在手订单情况良好，具备取得足够军品订单的合理性，不存在重大不确定性。

问题 2

报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 35,232.15 万元、37,430.63 万元、49,699.09 万元和 69,774.11 万元，占流动资产的比例分别为 30.06%、31.16%、36.74%及 41.83%，金额和占比呈上升趋势，账龄一年以内的应收账款余额占应收账款比例分别为 53.50%、45.62%、63.39%和 56.38%。2022 年 6 月末，公司预付账款余额为 13,351.70 万元，比 2021 年末增加 11,091.59 万元，主要系国内供应商要求预付款比例提高。

请发行人补充说明：（1）结合发行人信用政策、同行业可比公司情况，说明应收账款增加且占比上升的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加销售的情形，结合坏账准备计提政策、坏账计提比例、同行业可比公司情况，说明应收账款坏账计提是否充分；（2）结合发行人采购模式、与供应商采购的付款政策变化情况等，说明最近一期预付款大幅增加的原因及合理性，是否与发行

人业务规模相匹配，采购付款政策是否符合行业惯例；（3）自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情况。

请发行人补充披露（1）相关风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人信用政策、同行业可比公司情况，说明应收账款增加且占比上升的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加销售的情形，结合坏账准备计提政策、坏账计提比例、同行业可比公司情况，说明应收账款坏账计提是否充分

（一）结合发行人信用政策、同行业可比公司情况，说明应收账款增加且占比上升的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加销售的情形

1、发行人信用政策

公司主要从事非标特材装备制造业务，承接的多为化工、冶金、新能源等行业所使用的大型、重型非标设备制造订单，具有合同造价高、制造周期长的特点。按照行业惯例，销售合同采取分阶段收款的结算方式，具体收款进度与客户协商确定。公司收款进度大致如下表：

序号	主要节点	付款期限	付款比例	备注
1	签订合同	合同签订生效后30天内	20%-30%	-
2	主要原材料采购	设备主材供应商发货或主材到达生产场所30天内	20%-50%	部分合同进度款划分为：主材进厂并投料生产，30%；主体制造完成并组装，20%
3	交付产品、客户验收确认、开具销售发票	设备交付客户方并经验收合格30天内	30%-60%	部分成套设备合同约定：①设备运抵验收合格且开具全额发票后15日支付部分货款；②设备性能考核合格后30日内货款，其中部分大型项目的设备，在项目完成并整体运行一段时间后收取。
4	质保期结束	设备质保期满后30日内	5%-10%	应收账款中账龄1年以上的款项主要为质保金

2、同行业可比公司情况

公司收款进度与同行业可比公司收款进度具体如下表：

公司名称	预付款	进度款	交货款	质保金
天沃科技	30%	30%	30%	10%
科新机电	10%-30%	20%-40%	20%-40%	5%-10%
兰石重装	20%-30%	20%-30%	30%-40%	5%-10%
富瑞特装	10%-30%	20%-30%	30%-60%	5%-10%
蓝科高新	未披露相关数据			5%-10%
海陆重工	30%	0%或30%	30%或60%	10%
锡装股份	10%-30%	20%-30%	30%-60%	5%-10%
可比公司平均	18%-30%	18%-48%	28%-48%	6%-10%
宝色股份	20%-30%	20%-50%	30%-60%	5%-10%

注：1、同行业可比公司信用政策来源于其历史披露信息，蓝科高新仅披露质保金比例；
2、同行业可比公司收款进度数据均来源于招股说明书，其中海陆重工于 2008 年上市，数据参考性较弱。

报告期内，公司收款进度与同行业可比公司不存在重大差异。

3、应收账款增加且占比上升的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 43,782.46 万元、46,944.98 万元、60,526.60 万元和 82,928.65 万元，逐年增长，主要系销售收入增长所致。

报告期内，公司应收账款余额与营业收入的关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末 /2022 年 1-6 月	2021 年末/ 2021 年度	2020 年末/ 2020 年度	2019 年末/ 2019 年度
应收账款余额	82,928.65	60,526.60	46,944.98	43,782.46
营业收入	71,545.10	125,664.22	109,206.26	91,705.06
应收账款余额占 营业收入比例	57.96%	48.17%	42.99%	47.74%

注：2022 年 6 月末应收账款余额占营业收入比例系以营业收入年化数据计算。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 47.74%、42.99%、48.17%和 57.96%，整体较为稳定，应收账款余额与收入增长规模相匹配。

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款期末余额与当期营业收入的比例对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 6 月 末/2022 年 1-6 月	2021 年末 /2021 年度	2020 年末 /2020 年度	2019 年末 /2019 年度
天沃科技	应收账款期末余额	640,123.92	643,298.34	749,195.49	764,885.22
	营业收入	226,206.45	680,679.12	771,247.36	1,077,919.71
	应收账款余额占营业收入比例	141.49%	94.51%	97.14%	70.96%
科新机电	应收账款期末余额	29,632.91	25,932.27	23,219.37	27,164.31
	营业收入	51,896.55	94,813.70	73,516.08	59,432.25
	应收账款余额占营业收入比例	28.55%	27.35%	31.58%	45.71%
兰石重装	应收账款期末余额	145,474.44	159,098.54	226,989.23	224,995.21
	营业收入	205,203.07	403,706.10	290,084.08	343,782.19
	应收账款余额占营业收入比例	35.45%	39.41%	78.25%	65.45%
富瑞特装	应收账款期末余额	62,915.94	56,421.24	71,895.91	68,037.99
	营业收入	75,460.11	158,677.86	180,608.06	157,384.47
	应收账款余额占营业收入比例	41.69%	35.56%	39.81%	43.23%
蓝科高新	应收账款期末余额	104,197.63	100,263.11	107,437.75	97,177.54
	营业收入	36,636.56	83,188.32	118,011.09	107,940.61
	应收账款余额占营业收入比例	142.20%	120.53%	91.04%	90.03%
海陆重工	应收账款期末余额	136,576.61	123,109.30	108,515.39	185,786.41
	营业收入	104,610.43	253,279.10	202,510.99	205,967.87
	应收账款余额占营业收入比例	65.28%	48.61%	53.58%	90.20%
同行业可比公司平均值		75.78%	60.99%	65.23%	67.60%
公司		57.96%	48.17%	42.99%	47.74%

注：2022 年 6 月末应收账款余额占营业收入比例系以营业收入年化数据计算。

报告期内，同行业可比公司应收账款余额占营业收入比例分别为 67.60%、65.23%、60.99%和 75.78%，公司应收账款余额占营业收入比例均低于同行业可比公司平均值。

综上，报告期内，公司应收账款变动具有合理性。

4、是否存在放宽信用政策增加销售的情形

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率变动情况如下：

单位：次

指标	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天沃科技	0.71	0.98	1.02	1.36
科新机电	3.74	3.86	2.92	1.96
兰石重装	2.69	2.09	1.28	1.42
富瑞特装	2.53	2.47	2.58	2.11
蓝科高新	0.72	0.80	1.15	1.14
海陆重工	1.61	2.19	1.38	1.05
锡装股份	4.73	4.69	3.66	4.01
同行业可比公司平均值	2.53	2.44	2.00	1.86
公司	1.99	2.34	2.41	2.02

注：2022 年 1-6 月应收账款周转率系以营业收入年化数据计算，同行业可比上市公司数据来源于其披露的定期报告按照“营业收入/（（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2）”计算。

报告期内公司应收账款周转率分别为 2.02 次、2.41 次、2.34 次和 1.99 次，与同行业可比公司平均值基本一致，且基本稳定。因此，报告期内，公司不存在放宽信用政策的情形。

（二）结合坏账准备计提政策、坏账计提比例、同行业可比公司情况，说明应收账款坏账计提是否充分

1、公司应收账款坏账准备计提政策

公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。

公司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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合一	合并范围外公司的款项	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
组合二	合并范围内公司的款项	通过违约风险敞口和整个存续期预计信用损失率，计算预期信用损失

2、坏账计提比例及同行业可比公司坏账准备计提情况

2019-2021 年，公司与同行业可比公司坏账准备计提比例对比情况如下：

单位：%

账龄	2021 年 12 月 31 日							
	天沃科技	科新机电	兰石重装	富瑞特装	蓝科高新	海陆重工	同行业可比公司平均值	公司
1 年以内	8.72	5.00	3.02	2.00	1.00	5.00	4.12	5.00
1-2 年	15.71	10.00	8.75	10.00	5.00	10.00	9.91	10.00
2-3 年	36.85	20.00	17.58	20.00	10.00	30.00	22.41	20.00
3-4 年	66.03	50.00	32.73	50.00	50.00	50.00	49.79	30.00
4-5 年	66.03	60.00	66.08	80.00	50.00	80.00	67.02	50.00
5 年以上	66.03	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	94.34	100.00
账龄	2020 年 12 月 31 日							
	天沃科技	科新机电	兰石重装	富瑞特装	蓝科高新	海陆重工	同行业可比公司平均值	公司
1 年以内	4.91	5.00	2.51	2.00	1.00	5.00	3.40	5.00
1-2 年	7.07	10.00	8.35	10.00	5.00	10.00	8.40	10.00
2-3 年	18.74	20.00	16.44	20.00	10.00	30.00	19.20	20.00
3-4 年	37.41	50.00	31.24	50.00	50.00	50.00	44.78	30.00
4-5 年	68.54	60.00	65.46	80.00	50.00	80.00	67.33	50.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
账龄	2019 年 12 月 31 日							
	天沃科技	科新机电	兰石重装	富瑞特装	蓝科高新	海陆重工	同行业可比公司平均值	公司
1 年以内	4.17	5.00	2.71	2.00	1.00	5.00	3.31	5.00
1-2 年	7.18	10.00	7.29	10.00	5.00	10.00	8.25	10.00
2-3 年	21.59	20.00	14.45	20.00	10.00	20.00	17.67	20.00
3-4 年	42.72	50.00	28.83	50.00	50.00	50.00	45.26	30.00
4-5 年	61.65	60.00	45.35	80.00	50.00	50.00	57.83	50.00
5 年以上	89.62	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	98.27	100.00

发行人对于账龄 1 年以内、1-2 年、2-3 年的应收账款坏账准备计提比例略高于同行业可比公司平均水平，账龄 3-4 年、4-5 年的应收账款坏账准备计提比例略低于同行业可比公司平均水平，5 年以上的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司无显著差异。总体来看，公司坏账准备计提比例与同行业可比上市公司无显著差异。

3、公司应收账款坏账计提是否充分

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

种类	2022年6月30日				
	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面价值
单项计提坏账准备	2,980.51	3.59%	2,980.51	100.00%	-
按组合计提坏账准备	79,948.14	96.41%	10,174.03	12.73%	69,774.11
合计	82,928.65	100.00%	13,154.55	15.86%	69,774.11
账龄	2021年12月31日				
	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面价值
单项计提坏账准备	2,979.11	4.92%	2,979.11	100.00%	-
按组合计提坏账准备	57,547.49	95.08%	7,848.41	13.64%	49,699.09
合计	60,526.60	100.00%	10,827.51	17.89%	49,699.09
账龄	2020年12月31日				
	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面价值
单项计提坏账准备	2,911.11	6.20%	2,911.11	100.00%	-
按组合计提坏账准备	44,033.87	93.80%	6,603.24	15.00%	37,430.63
合计	46,944.98	100%	9,514.35	20.27%	37,430.63
账龄	2019年12月31日				
	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面价值
单项计提坏账准备	2,861.11	6.53%	2,861.11	100.00%	-
按组合计提坏账准备	40,921.36	93.47%	5,689.20	13.90%	35,232.15
合计	43,782.46	100.00%	8,550.31	19.53%	35,232.15

截至 2022 年 6 月末，按单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

名称	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
青海盐湖镁业有限公司	2,854.47	2,854.47	100.00%	破产重整
四川瑞能硅材料有限公司	57.11	57.11	100.00%	破产清算
内蒙古盛嘉科技化工有限公司	68.93	68.93	100.00%	无可执行财产
合计	2,980.51	2,980.51	100.00%	-

报告期内，公司与同行业可比公司计提的应收账款坏账准备占应收账款余额

比例情况如下：

公司简称	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
天沃科技	32.44%	29.71%	16.73%	11.18%
科新机电	24.53%	23.97%	24.69%	32.62%
兰石重装	17.15%	17.46%	13.18%	12.63%
富瑞特装	28.90%	31.31%	24.50%	36.45%
蓝科高新	27.10%	28.06%	18.42%	21.94%
海陆重工	20.86%	24.07%	23.33%	60.04%
同行业可比公司 平均值	25.16%	25.76%	20.14%	29.14%
公司	15.86%	17.89%	20.27%	19.53%

2019 年末，公司的应收账款坏账准备占应收账款余额比例小于同行业可比公司平均值，主要系海陆重工 2019 年末按单项计提坏账准备的应收账款占比高达 51.33%，计提比例高达 99.86%，拉高了同行业可比公司平均值，公司的应收账款坏账准备占应收账款余额比例与其他同行业可比公司相比不存在显著差异。2021 年末及 2022 年 6 月末公司的应收账款坏账准备占应收账款余额比例均小于同行业可比公司平均值，主要系 2021 年以来公司的应收账款回款情况良好，按单项计提坏账准备的应收账款占比较低。

综上，报告期内，公司严格按照已经制定的应收账款坏账准备计提政策计提坏账准备，坏账准备计提比例及实际计提情况与同行业可比公司不存在显著差异，坏账准备计提充分。

二、结合发行人采购模式、与供应商采购的付款政策变化情况等，说明最近一期预付款大幅增加的原因及合理性，是否与发行人业务规模相匹配，采购付款政策是否符合行业惯例

（一）发行人采购模式及变化情况

公司产品的主要原材料为钛、锆、镍、不锈钢等板材及其复合板，由于产品属于订单式生产，因此公司通常采用“以销定购”的采购模式采购原材料。采购工作主要由物流中心统一负责，根据生产计划、设计技术工艺报料、库存情况确定采购需求，制定采购计划。通过招标、比价、洽谈等方式向相关厂商及经销商采购。公司对供应商的遴选采取合格供应商评价制度，通常向通过公司年度评价

并列入合格供应商名单的供应商进行招标采购。对于不能采用招标方式采购的，通过比价、洽谈确定最终的采购价格和采购对象。公司从事特材非标压力容器设备制造生产多年，与主要供应商保持着长期稳定的合作关系，原材料供应充足、渠道畅通。报告期内，公司采购模式未发生重大变化。

（二）发行人与供应商采购的付款政策及变化情况

报告期内，公司与主要原材料供应商采购的付款政策情况如下：

供应商名称	报告期内付款政策	付款政策是否发生变动
宝鸡钛业股份有限公司	签合同支付 30%预付款，发货前支付剩余款提货。	否
西安天力金属复合材料股份有限公司	签合同支付 30%预付款，发货前支付剩余款提货。	否
宝钛集团有限公司	签合同支付 20%预付款，发货前付至合同额 90%，剩余 10%货款作为质量保证金。	否
南京博达迅金属科技有限公司	到货后两个月内一次性付款。	否
无锡派克新材料科技股份有限公司	到货后两个月内一次性付款。	否
江苏金珊瑚科技有限公司	签合同支付 20%-30%预付款，发货前支付剩余款提货。	否
浙江久立特材科技股份有限公司	签合同支付 30%-40%预付款，发货前支付剩余款提货。	否
西部钛业有限责任公司	合同签订生效后，预付 30%，发货前支付剩余款提货。	否

报告期内，公司与主要供应商采购的付款政策未发生重大变化。

（三）发行人最近一期预付款大幅增加的原因及合理性，是否与发行人业务规模相匹配

报告期各期末，公司预付款项余额分别为 2,389.75 万元、1,681.16 万元、2,260.11 万元和 13,351.70 万元，主要为预付材料款。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人预付账款前五名情况如下：

单位：万元

单位名称	采购内容	金额	占预付账款总额比例	账龄
山西太钢不锈钢股份有限公司	热轧钢板（N08810）	4,589.53	34.37%	1 年以内
上海宝钢特殊金属材料有限公司	镍基合金板（N08810）	2,159.32	16.17%	1 年以内

单位名称	采购内容	金额	占预付账款总额比例	账龄
山西太钢不锈钢钢管有限公司	不锈钢无缝管(N08810)	2,056.00	15.40%	1 年以内
浙江久立特材科技股份有限公司	热换管(N08810)	1,912.56	14.32%	1 年以内
国机金属江苏有限公司	补强管、法兰等	402.37	3.01%	1 年以内
合计		11,119.77	83.28%	

2022 年 6 月末，公司预付账款项余额比期初增加 11,091.59 万元，主要为预付山西太钢不锈钢股份有限公司、上海宝钢特殊金属材料有限公司、山西太钢不锈钢钢管有限公司、浙江久立特材科技股份有限公司四家供应商的材料款。

2022 年初，公司与宁夏晶体新能源材料有限公司签署氢化反应器、热换器销售合同，合同金额为 3.20 亿元，指定使用山西太钢不锈钢股份有限公司 N08810 镍基材料。受“青山镍事件”影响，国内镍材供应商要求预付款比例较高，其中山西太钢不锈钢股份有限公司签署订购合同时要求预付 50% 货款，上海宝钢特殊金属材料有限公司、山西太钢不锈钢钢管有限公司、浙江久立特材科技股份有限公司与公司签署的合同中亦要求预付 30%-40% 货款。受大额合同及相关材料供应商预付款比例高影响，发行人最近一期预付款大幅增加，具有合理性，与发行人业务规模相匹配。

(四) 发行人采购付款政策符合行业惯例

报告期内，公司预付账款余额与营业成本的关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末 /2022 年 1-6 月	2021 年末/ 2021 年度	2020 年末/ 2020 年度	2019 年末/ 2019 年度
预付账款余额	13,351.70	2,260.11	1,681.16	2,389.75
营业成本	58,006.56	102,548.79	90,876.16	72,702.31
预付账款余额占 营业成本比例	11.51%	2.20%	1.85%	3.29%

注：2022 年 6 月末预付账款余额占营业成本比例系以营业成本年化数据计算。

报告期内，公司预付账款余额占营业成本的比例分别为 3.29%、1.85%、2.20% 和 11.51%，除 2022 年 1-6 月外，整体较为稳定，预付账款余额与采购额增长规模相匹配。

报告期内，公司与同行业可比公司预付账款期末余额与当期营业成本的比例

对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 6 月 末/2022 年 1-6 月	2021 年末 /2021 年度	2020 年末 /2020 年度	2019 年末 /2019 年度
天沃科技	预付账款期末余额	126,575.86	117,221.21	217,456.23	296,165.69
	营业成本	172,416.72	567,063.37	768,961.56	928,006.06
	预付账款余额占营业成本比例	36.71%	20.67%	28.28%	31.91%
科新机电	预付账款期末余额	11,386.21	4,308.87	2,431.59	6,161.13
	营业成本	39,510.56	73,442.85	51,228.36	43,459.05
	预付账款余额占营业成本比例	14.41%	5.87%	4.75%	14.18%
兰石重装	预付账款期末余额	64,457.81	30,364.33	39,952.11	34,719.34
	营业成本	175,201.55	335,778.76	259,322.22	288,486.78
	预付账款余额占营业成本比例	18.40%	9.04%	15.41%	12.03%
富瑞特装	预付账款期末余额	16,818.14	5,927.12	8,150.99	5,487.42
	营业成本	63,740.67	124,075.36	137,338.05	123,518.88
	预付账款余额占营业成本比例	13.19%	4.78%	5.93%	4.44%
蓝科高新	预付账款期末余额	8,123.96	7,323.41	11,153.08	18,651.99
	营业成本	29,103.00	71,841.40	93,599.78	86,003.90
	预付账款余额占营业成本比例	13.96%	10.19%	11.92%	21.69%
海陆重工	预付账款期末余额	25,476.92	12,527.73	11,123.75	7,763.71
	营业成本	80,642.56	189,801.76	143,090.19	177,808.05
	预付账款余额占营业成本比例	15.80%	6.60%	7.77%	4.37%
同行业可比公司平均值		18.74%	9.53%	12.34%	14.77%
公司		11.51%	2.20%	1.85%	3.29%

注：2022 年 6 月末预付账款余额占营业成本比例系以营业成本年化数据计算。

报告期内，同行业可比公司中，各家公司产品类型、供应商构成存在一定差异，导致预付账款余额占营业成本的比例也存在差异，且同一家公司不同年份之间也存在一定波动。

报告期内，公司预付账款余额占营业成本比例均低于同行业可比公司平均值，具有合理性，公司采购付款政策符合行业惯例。

三、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情况

（一）财务性投资及类金融业务的定义

1、财务性投资的认定标准

根据中国证监会发布的《再融资业务若干问题解答（2020年6月修订）》：

“（1）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。

（2）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。

（3）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%（不包括对类金融业务的投资金额）。期限较长指的是，投资期限或预计投资期限超过一年，以及虽未超过一年但长期滚存。”

2、类金融业务的认定标准

根据中国证监会发布的《再融资业务若干问题解答（2020年6月修订）》：

“除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融计算口径。”

（二）自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情况

公司于2022年6月22日及2022年9月9日分别召开第五届董事会第九次会议及第五届董事会第十二次会议，审议通过了本次向特定对象发行股票的相关议案。

自本次发行相关董事会决议日前六个月（即 2021 年 12 月 22 日）起至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情形，具体情况分析如下：

1、类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本报告出具日，公司不存在实施或拟实施投资类金融业务的情况。

2、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至本报告出具日，公司不存在实际设立或投资的产业基金、并购基金的情形。

3、拆借资金事项

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本报告出具日，公司不存在拆借资金的情形，不存在拆借资金余额。

4、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本报告出具日，公司不存在实施或拟实施委托贷款情况。

5、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本报告出具日，公司不存在实施或拟实施向集团财务公司出资或增资的情形。

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至本报告出具日，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。

7、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本报告出具日，公司不存在实施或拟实施投资金融业务的情况。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月至本报告出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情形。

四、请发行人补充披露（1）相关风险

公司已在募集说明书之“重大事项提示”及“第五节与本次发行相关的风险因素”修改并补充披露了相关风险，具体内容如下：

“（三）应收款项增加且占比上升风险

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 43,782.46 万元、46,944.98 万元、60,526.60 万元和 82,928.65 万元，占当期营业收入的比重分别为 47.74%、42.99%、48.17%和 57.96%。根据行业特点，公司与客户之间一般采取分期收款方式履行合同，由于产品的生产周期及质保期较长，应收账款回收期限较长，随着公司业务规模的持续扩大，应收账款余额也不断增加且占当期营业收入比重上升，公司承受的应收账款回收风险进一步加大。同时，公司产品订单主要集中在投资规模较大的化工、冶金、新能源等行业，单个合同产生的应收款项金额较高。虽然公司主要客户规模较大、财务和信用状况良好，具有较强的支付能力，但不排除客户受到行业市场变化、政策变化以及经济形势等因素影响，导致出现应收账款不能按期收回的情况，所引起的坏账损失、资金成本和管理成本的增加将可能对公司业绩产生较大不利影响。”

五、核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、访谈发行人财务负责人，了解公司应收账款坏账准备计提的会计政策，与同行业上市公司进行对比，分析应收账款坏账准备计提是否充分；了解公司应收账款账龄情况、应收账款与业绩增长的匹配情况，与同行业上市公司进行对比分析，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

2、向主要客户函证报告期末应收账款余额；

3、获取发行人报告期末预付账款明细，了解预付账款金额增长的原因及合理性；针对预付账款主要供应商，获取与预付款相关采购合同，查阅与付款政策相关条款，确认预付账款的真实性和合理性；

4、查询同行业可比公司预付账款期末余额情况，统计可比公司预付账款余额占当期营业成本比例，确认发行人预付账款符合行业惯例；

5、查阅《创业板上市公司证券发行上市审核问答》关于财务性投资及类金融业务的相关规定及问答，对发行人本次发行相关董事会决议日前六个月至今是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况进行逐项对比分析；

6、查阅发行人报告期内的财务报告，查询可能涉及财务性投资会计科目余额情况，获取其他应收款、其他非流动资产等科目明细表，逐项对照核查发行人是否存在财务性投资的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、公司应收账款余额占营业收入的比例接近同行业可比公司平均水平且基本维持稳定，与公司总体信用政策相符，不存在放宽信用政策的情形。报告期各期末，公司严格按照已经制定的坏账准备计提政策计提坏账准备，坏账准备金额计提充分。

2、最近一期末，公司预付款大幅增加主要系镍材采购订单增加，而镍材供应商要求预付款比例较高导致最近一期末预付款金额增加，与发行人业务规模匹配，公司的采购付款政策符合行业惯例。

3、自本次发行相关董事会决议日前六个月至本报告出具日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情形。

其他问题

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

【回复】

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

（一）重大舆情

发行人本次向特定对象发行股票申请于 2022 年 10 月 23 日获深圳证券交易所受理，自发行人本次发行申请受理日至本回复出具之日，发行人持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次发行相关媒体报道情况进行了自查，未发现与公司有关的重大舆情。

（二）中介机构核查情况

1、中介机构核查程序针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

（1）通过网络检索等方式检索自发行人本次发行申请受理日至本回复出具之日相关媒体报道的情况，查看是否有与公司有关的重大舆情；

（2）与本次发行相关申请文件进行对比。

2、中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人本次再融资申请受理以来未发生有关该项目的重大舆情，发行人本次发行申请文件相关的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露未披露事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为南京宝色股份公司《关于南京宝色股份公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告》之盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读南京宝色股份公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复报告的全部内容，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对审核问询函回复报告的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：


高 颀

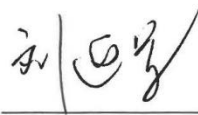


（本页无正文，为华金证券股份有限公司《关于南京宝色股份公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告》之签章页）

保荐代表人：



李刚



刘迎军



保荐机构（主承销商）总裁声明

本人已认真阅读南京宝色股份公司申请向特定对象发行股票的审核问询函回复报告的全部内容，了解审核问询函回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、总裁：



燕文波

