

立信会计师事务所(特殊普通合伙)
关于《关于上海创力集团股份有限公司向特定对象
发行股票申请文件的审核问询函》的回复

信会师函字[2025]第 ZA594 号

上海证券交易所:

立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”)根据贵部 2025 年 11 月 5 日下发的《关于上海创力集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》(上证上审(再融资)【2025】345 号)的相关要求,就有关需要本所出具意见的相关问题予以答复如下:

注 1:发行人截至 2025 年 6 月 30 日止 6 个月期间的财务报表与截至 2025 年 9 月 30 日止 9 个月期间的财务报表未经审计及审阅,因此本回复引述截至 2025 年 6 月 30 日止 6 个月期间的财务报表与 2025 年 9 月 30 日止 9 个月期间的财务报表主要为本次审核问询函回复使用,不应被视为对截至 2025 年 6 月 30 日止 6 个月期间的财务报表或 2025 年 9 月 30 日止 9 个月期间的财务报表整体或者其中任何组成部分发表的审计、审阅或鉴证意见。

注 2:除非文义另有所指,本问询回复中的简称与《上海创力集团股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书(申报稿)》(以下简称“募集说明书”)中的释义具有相同涵义。回复任何表格中若出现总数与表格所列数值总和不符,如无特殊说明均系四舍五入所致。

问题 2.关于经营情况

根据申报材料，1) 报告期内，公司营业收入分别为 260,791.11 万元、265,595.94 万元、312,283.68 万元和 116,075.23 万元，综合毛利率分别为 46.06%、44.98%、39.19%和 38.72%，归母净利润分别为 40,462.90 万元、40,160.69 万元、21,411.73 万元和 8,176.94 万元，2024 年、2025 年 1-6 月归母净利润较上年同期分别下降 46.68%、17.06%；2) 报告期内，公司煤机业务毛利率整体相较同行业可比上市公司平均水平高出 15.44、13.12、6.25、10.06 个百分点，销售费用金额分别为 39,858.59 万元、45,501.18 万元、43,907.07 万元和 14,748.57 万元，主要为支付代理商的代理费以及支付给直销模式下聘请服务商的服务费；3) 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 207,620.91 万元、209,794.44 万元、296,466.36 万元和 299,688.72 万元，1 年以上占比约 40%。

请发行人说明：（1）量化分析报告期内公司综合毛利率、归母净利润下滑的原因，经营业绩与同行业可比公司的比较情况，是否存在经营业绩持续下滑的风险及应对措施；（2）公司煤机业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，结合与同行业公司的比较情况，说明代理商及服务商模式是否符合行业惯例，相关费率是否公允；（3）结合账龄、逾期及期后回款、长账龄客户的信用风险及期后回款情况、同行业可比公司情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、量化分析报告期内公司综合毛利率、归母净利润下滑的原因，经营业绩与同行业可比公司的比较情况，是否存在经营业绩持续下滑的风险及应对措施

（一）报告期内公司综合毛利率、归母净利润下滑的原因

1、报告期内公司综合毛利率下滑的原因

报告期内，公司综合毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	116,075.23	312,283.68	265,595.94	260,791.11
营业成本	71,133.30	189,889.97	146,128.04	140,674.18
综合毛利率	38.72%	39.19%	44.98%	46.06%

报告期内，公司综合毛利率分别为 46.06%、44.98%、39.19%和 38.72%，呈下降趋势。

(1) 综合毛利率下滑的直接原因系煤机业务毛利率下滑所致

报告期内，公司主营业务为煤机业务，煤机业务收入毛利率及煤机业务占主营业务收入比例如下表所示：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
煤机业务收入占主营业务收入比例	94.05%	96.33%	97.39%	94.83%
煤机业务毛利率	38.71%	39.12%	45.59%	47.75%

由上表可知，煤机业务收入占发行人主营业务收入比例较高，报告期各期均达94%以上，是发行人营业毛利的主要来源，因此公司煤机业务毛利率的变动直接决定发行人综合毛利率的变动。

报告期内，公司煤机业务毛利率分别为47.75%、45.59%、39.12%和38.71%，呈下滑趋势，因此使得报告期内公司综合毛利率下滑。

(2) 煤机业务毛利率下滑情况分析

报告期内，公司煤机业务毛利率分别为47.75%、45.59%、39.12%、38.71%，整体呈现下降趋势。其中，2024年度和2025年1-6月同比上年下降明显，主要系公司产品结构变动和行业周期性波动所致。具体分析如下：

① 公司产品结构变动

报告期内，公司煤机业务主要产品占主营业务收入比例及其毛利率情况如下：

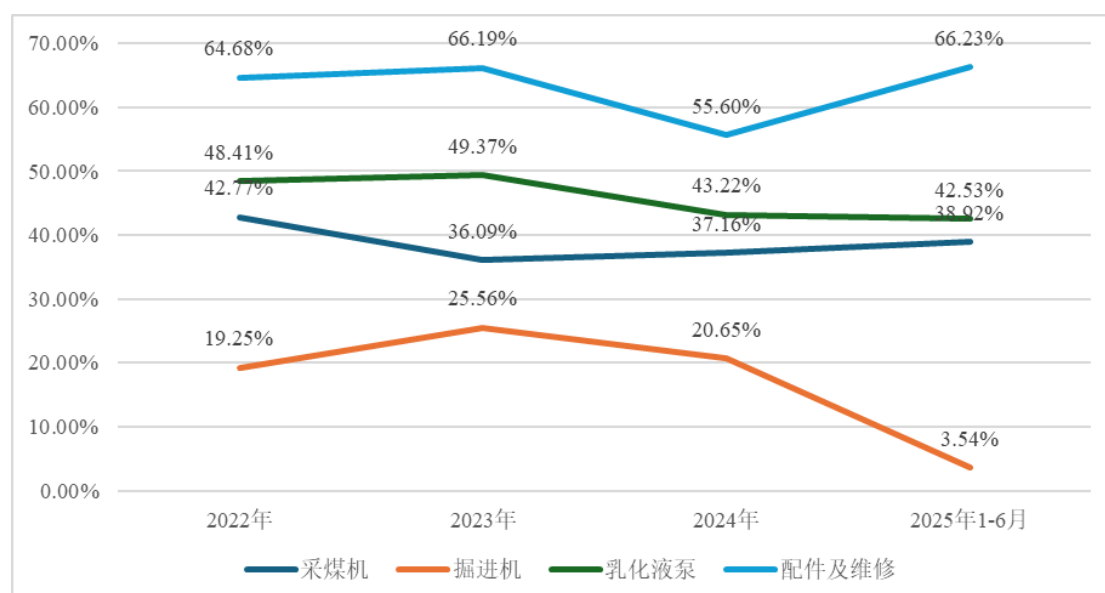
项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	占主营业务收入比例	毛利率	占主营业务收入比例	毛利率	占主营业务收入比例	毛利率	占主营业务收入比例	毛利率
采煤机主机	20.75%	38.92%	25.77%	37.16%	25.42%	36.09%	29.11%	42.77%
掘进机主机	13.29%	3.54%	10.02%	20.65%	11.89%	25.56%	10.15%	19.25%
成套项目			9.17%	30.08%	6.20%	36.92%	1.12%	60.70%
配件及维修	15.44%	66.23%	15.91%	55.60%	19.05%	66.19%	22.04%	64.68%
乳化液泵	31.75%	42.53%	28.87%	43.22%	32.51%	49.37%	27.50%	48.41%
单轨吊	9.36%	35.04%	6.23%	30.33%				
合计	90.59%	-	95.97%	-	95.08%	-	89.92%	-

根据上表，报告期内，公司煤机业务毛利率下滑主要有两方面的原因：

A.从产品结构上看，公司低毛利煤机业务收入占比上升，高毛利煤机业务收入占比下降

由上表可知，报告期内，公司不同产品销售占比和毛利率波动较大，具体包括：a.掘进机主机收入占比较为稳定，各期占比分别为 10.15%、11.89%、10.02% 和 13.29%，但受市场竞争影响，其毛利率下降较多，由 2022 年和 2023 年的 19.25%、25.56%，下降至 2024 年和 2025 年 1-6 月的 20.65% 和 3.54%。b.2024 年 8 月，公司收购申传电气，新增单轨吊产品，2024 年度和 2025 年 1-6 月，单轨吊的毛利率分别为 30.33% 和 35.04%，相对公司原有采煤机、乳化液泵产品，其毛利率较低，因此拉低了公司煤机业务的整体毛利率。c.矿山机械行业存在“剃刀+刀片”模式：新机销售收入（卖剃刀）及后续市场收入（卖刀片）是企业的主要收入来源，一般配件及维修毛利较高。报告期内，公司配件及维修业务的整体毛利率较高，但随着公司产品丰富及规模增加，其收入占比有所下降，报告期内分别为 22.04%、19.05%、15.91% 和 15.44%。

B.从具体产品来看，公司主要煤机产品毛利率存在下滑
报告期内，公司主要产品毛利率如下所示：



根据上图，公司配件及维修业务的毛利率虽有波动但保持在较高水平，采煤机毛利率虽有所下降但相对稳定。除此之外，公司乳化液泵产品、掘进机产品存在明显的毛利率下降情况，具体说明如下：

a. 采煤机主机

报告期内，公司采煤机主机的毛利率分别为 42.77%、36.09%、37.16% 和 38.92%。2023 年度同比 2022 年度存在明显下降，毛利率下降了 6.68 个百分点。报告期内采煤机主机的平均单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率
单价	414.19	-16.08%	493.57	10.17%	447.99	-0.53%	450.37
单位成本	252.98	-18.43%	310.14	8.32%	286.32	11.08%	257.75
毛利率	38.92%	1.76	37.16%	1.07	36.09%	-6.68	42.77%

[注]毛利率同比变化的单位为“个百分点”。

相比2022年度，2023年度的采煤机主机毛利率下滑了6.68个百分点，主要由于采煤机主机产品单价微跌0.53%，而单位成本上升了11.08%，其原因是市场需求对采煤机主机产品配置的要求整体提升，更高的产品配置使得单机成本上升（如要求使用成本更高的进口品牌电机等部件），但产品销售价格主要通过招标方式确定，受下游行业景气程度、市场竞争状况、价格传导时滞等多重因素的影响，公司产品配置逐渐提高但销售价格并未在短时间内实现有效提升。

从公司2022年度-2023年度销量占比最大的两型主力产品来看，其单位成本的同比提升幅度均显著高于单价的提升幅度，详见下表：

单位：万元

产品	项目	2023年度		2022年度
		金额/比率	同比	金额/比率
A型号	单价	561.21	4.03%	539.49
	单位成本	354.41	18.63%	298.76
	毛利率	36.85%	不适用	44.62%
B型号	单价	348.66	6.21%	328.27
	单位成本	222.08	13.80%	195.14
	毛利率	36.31%	不适用	40.56%

b. 掘进机

报告期内，公司掘进机主机的毛利率分别为19.25%、25.56%、20.65%和3.54%。2025年1-6月，公司掘进机主机毛利率仅为3.54%，同比大幅下降。报告期内掘进机主机的平均单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率
单价	359.95	-4.44%	376.69	-11.95%	427.82	33.81%	319.73

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率
单位成本	347.21	16.15%	298.92	-6.14%	318.47	23.35%	258.19
毛利率	3.54%	-17.11	20.65%	-4.91	25.56%	6.31	19.25%

[注]毛利率同比变化的单位为“个百分点”。

2025年1-6月，公司掘进机的毛利率为3.54%，同比大幅下滑17.11个百分点，主要系公司在行业竞争加剧的背景下，为了维持市场占有率地位、维护长期客户关系，对部分客户进行让利，投标和执行了部分负毛利的订单，导致公司掘进机产品的整体毛利率大幅下滑。具体情况如下：

客户	销量（台）	毛利率	收入（万元）	占掘进机主机销售收入的比例
客户1	12	***	3,246.90	21.48%
客户2	10	***	3,663.72	24.23%
合计	22	***	6,910.62	45.71%

c. 乳化液泵

报告期内，公司乳化液泵毛利率分别为48.41%、49.37%、43.22%和42.53%。2022年度和2023年度，乳化液泵毛利率较为稳定。2024年度和2025年1-6月同比有所下降。报告期内，乳化液泵的平均单价、单位成本和毛利率情况如下：

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率	同比	金额/比率
单价	153.72	17.74%	130.55	-2.27%	133.58	41.76%	94.23
单位成本	88.35	19.18%	74.13	9.60%	67.64	39.12%	48.62
毛利率	42.53%	-0.69	43.22%	-6.15	49.37%	0.96	48.41%

[注]毛利率同比变化的单位为“个百分点”。

2024年度，公司乳化液泵产品毛利率为43.22%，同比下滑了6.15个百分点，其原因在于销售单价下降了2.27%而单位成本上涨了9.60%，主要系市场对乳化液泵产品的高端泵需求上升，导致公司乳化液泵产品的单位成本上升，但受到煤价下降影响，公司下游煤炭企业客户盈利能力下降，下游客户对煤机设备的新增、更新意愿减弱，导致煤机产品整体销售价格受到打压，从而导致公司乳化液泵产

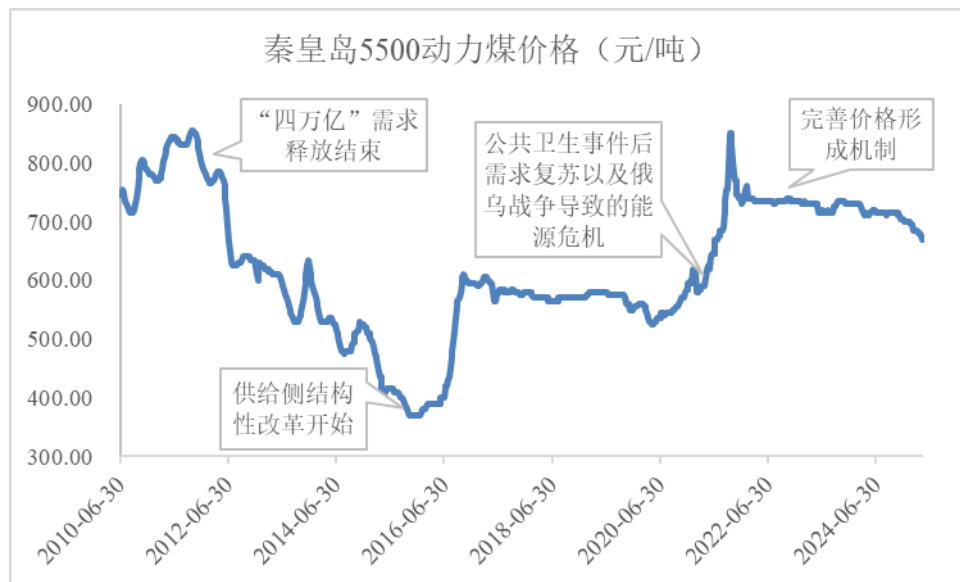
品的毛利率波动。

②行业周期性波动下竞争加剧因素

报告期内，公司主要产品毛利率和销售价格有所下降亦受到行业周期性波动下竞争加剧的影响，具体说明如下：

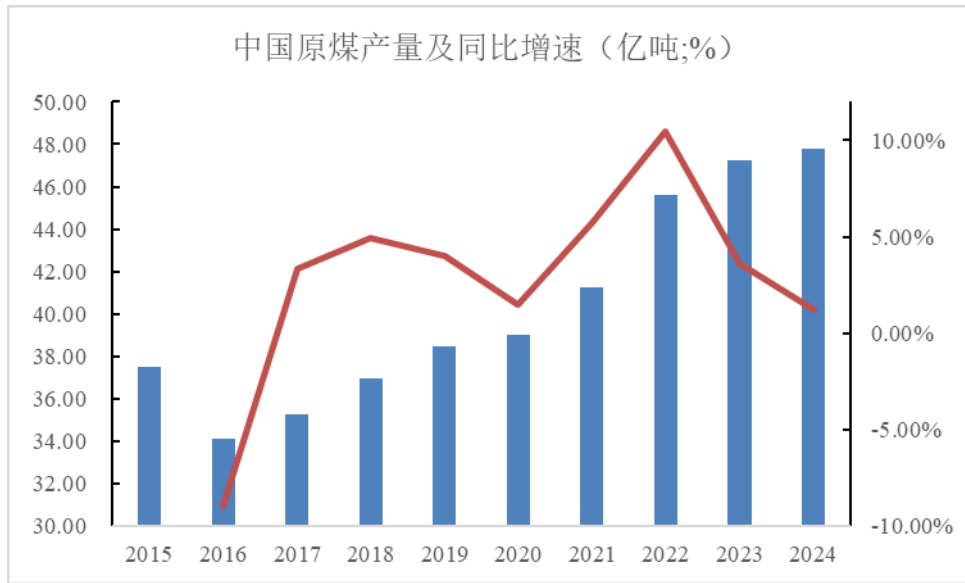
煤炭价格是煤机价格的先行指标。煤炭价格上涨会提升煤企盈利预期，刺激其扩大产能或更新老旧设备，进而增加煤机采购需求。煤机需求增加会推动煤机企业提价，或通过订单量增长间接带动价格上行。反之，煤炭价格持续下跌会压缩煤企利润，导致煤机采购预算削减，价格随之承压。

从我国煤炭价格走势来看，煤炭价格呈现出较强的周期性特征。报告期内，煤炭价格进入下行周期，作为先行指标，煤价下行将造成煤炭产量和煤炭行业固定资产投资总额受到下行压力。



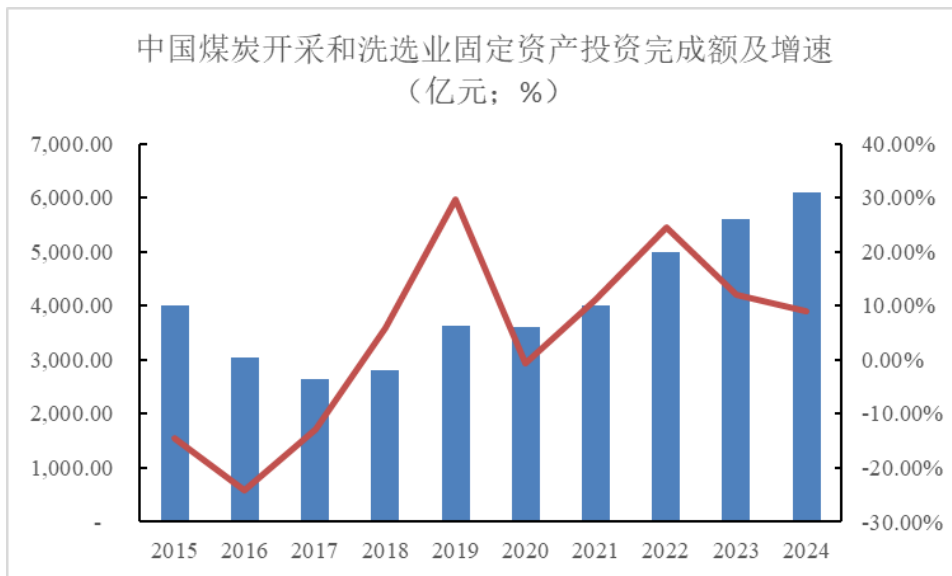
数据来源：同花顺 ifind

从我国的原煤产量来看，其受到煤炭价格波动的影响较为显著。原煤产量增速与煤价走势相近。报告期内，受煤价下行影响，我国原煤产量增速大幅下滑，在2023年、2024年体现了明显的增速下降，2024年下降至1.23%。



数据来源：中经数据

从我国煤炭开采和洗选业的固定资产投资完成额来看，报告期内，煤价进入下行通道，原煤产量增速放缓，煤炭行业固定资产投资增速亦随之明显下滑，从2022年的近30%下滑到2024年的不足10%，煤炭行业企业逐渐开始承压。



数据来源：国家统计局

因此，报告期内在煤炭价格-原煤产量-煤炭行业固定资产投资额的传导机制下，煤机行业整体景气度下降，景气度下降一定程度上加大了行业竞争。公司作为煤机供应商，其煤机销售价格面临较大的下行压力，这导致了公司煤机业务毛利率下行。

综上所述，公司综合毛利率下降主要系煤机业务毛利率的下降所致，而煤机业务毛利率在微观公司层面是产品结构的变化以及主要煤机产品毛利率承压的结果，在宏观层面是下游行业周期性波动叠加市场竞争状况造成的。

2、报告期内公司归母净利润下滑的原因

报告期内，公司利润表主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	116,075.23	312,283.68	265,595.94	260,791.11
营业成本	71,133.30	189,889.97	146,128.04	140,674.18
营业利润	9,954.59	23,840.77	43,931.69	46,907.53
归属于上市公司 股东的净利润	8,176.94	21,411.73	40,160.69	40,462.90

2022年度和2023年度，公司营业收入及归母净利润较为稳定，2024年度和2025年1-6月，公司归母净利润存在同比下降的情况，主要原因如下：

(1) 2024年度

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动幅度	
			金额	比例
营业收入	312,283.68	265,595.94	46,687.74	17.58%
营业成本	189,889.97	146,128.04	43,761.93	29.95%
营业毛利	122,393.71	119,467.90	2,925.81	2.45%
毛利率	39.19%	44.98%	-5.79%	不适用
期间费用	79,878.21	79,556.49	321.72	0.40%
投资收益	-6,275.11	6,022.50	-12,297.61	-204.19%
信用减值损失（损 失以“-”列示）	-8,596.93	1,365.75	-9,962.68	-729.47%
归属于上市公司 股东的净利润	21,411.73	40,160.69	-18,748.96	-46.68%

由上表可知，2024年度公司归母净利润的下滑原因主要系毛利率、投资收益下滑较多，信用减值损失增加较多所致。

①毛利率下滑原因分析

2024 年度，公司综合毛利率下滑主要系产品结构变化和行业周期性波动所致，具体分析见本回复“问题 2、关于经营情况”之“一、量化分析报告期内公司综合毛利率、归母净利润下滑的原因，经营业绩与同行业可比公司的比较情况，是否存在经营业绩持续下滑的风险及应对措施”之“（一）报告期内公司综合毛利率、归母净利润下滑的原因”之“1、报告期内公司综合毛利率下滑的原因”。

②投资收益下滑原因分析

2024 年度，公司债务重组产生投资收益-4,997.44 万元，主要系公司子公司大同同力和中煤科技为缓解流动资金压力、加快货款结算进度，先后与客户晋能控股煤业集团有限公司机电管理分公司等 21 家晋能控股煤业集团有限公司下属分子公司（以下简称“债务人”）达成债务重组方案，确认债务重组损失（计入“投资收益”）所致，具体情况为：

A.2024 年 1 月，公司子公司大同同力与债务人签署《债务重组协议》，协议约定大同同力给予债务人 20%折扣的债务豁免。债务重组前，大同同力应收账款余额为 22,377.03 万元，已计提坏账准备 3,896.28 万元，坏账计提比例为 17.41%，应收账款净值为 18,480.75 万元。债务重组后，形成应收账款净值为 14,784.60 万元，因此大同同力确认债务重组损失 3,696.15 万元。

B.2024 年 2 月，公司子公司大同同力和中煤科技与债务人及晋融汇通（天津）商业保理有限公司签署《债务重组四方协议》，协议约定大同同力和中煤科技给予债务人 20%折扣的债务豁免，债务重组前，大同同力和中煤科技应收账款余额为 15,319.99 万元，已计提坏账准备 2,316.96 万元，坏账计提比例为 15.12%，应收账款净值为 13,003.03 万元。债务重组后，公司实际收到保理款 11,267.10 万元，考虑保理费进项税 55.98 万元后，确认债务重组损失 1,679.96 万元。

③信用减值损失增加较多的原因

2023 年度和 2024 年度，公司信用减值损失明细如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度	
			金额	比例
应收票据坏账损失	-85.91	-100.44	14.53	-14.47%
应收账款坏账损失	8,877.05	-1,206.83	10,083.88	-835.57%
其他应收款坏账损失	-130.43	-462.11	331.68	-71.78%

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度	
			金额	比例
长期应收款坏账损失	-111.91	403.62	-515.53	-127.73%
联合租赁预期信用损失	48.13	-	48.13	-
合计	8,596.93	-1,365.75	9,962.68	-729.47%

由上表可知，公司 2023 年度和 2024 年度的信用减值损失主要为应收账款坏账损失。2023 年度和 2024 年度，公司应收账款坏账损失占同期归母净利润比例分别为-3.01%和 41.16%。2024 年度同比 2023 年度，计提应收账款损失金额显著增加，对当期归母净利润影响较大。具体原因如下：

A.报告期内，公司营业收入规模呈现增长趋势，随着业务销售规模提升，应收账款余额持续增长。2023 年末和 2024 年末，公司应收账款余额分别为 253,356.09 万元和 347,971.17 万元，2024 年末同比增加 37.34%，因此，2024 年度，公司新增计提坏账损失增加较多。

B.公司下游客户主要为大型国有煤炭企业，内部付款审批流程长，部分客户实际付款时间晚于合同约定时间；同时，由于煤炭行业的景气度不佳，煤矿生产企业资金紧张，部分客户根据内部付款安排，放慢对供应商的付款节奏，导致公司较长账龄的应收账款规模增加。2023 年末和 2024 年末，公司账龄 3 年以上的应收账款分别为 24,231.24 万元和 41,096.59 万元，2024 年末同比增加 69.60%，导致按照账龄组合计提的应收账款坏账损失增加较多。

(2) 2025 年 1-6 月

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动幅度	
			金额	比例
营业收入	116,075.23	115,074.72	1,000.51	0.87%
营业成本	71,133.30	67,879.87	3,253.43	4.79%
营业毛利	44,941.93	47,194.85	-2,252.92	-4.77%
毛利率	38.72%	41.01%	-2.29%	不适用
期间费用	32,187.79	31,902.34	285.45	0.89%
营业利润	9,954.59	8,203.67	1,750.92	21.34%
少数股东损益	568.83	-3,191.48	3,760.30	-117.82%
归属于上市公司股东的净利润	8,176.94	9,859.08	-1,682.15	-17.06%

由上表可知，2025年1-6月，公司营业收入及净利润同比增长，但归母净利润同比下滑17.06个百分点，主要原因为少数股东损益由上年同期的-3,191.48万元增加为568.83万元，同比增加117.82%。

2024年1-6月和2025年1-6月，少数股东损益的主要构成如下：

单位：万元

子公司名称	2025年1-6月	2024年1-6月	变动	
			金额	比例
大同同力	90.38	-2,060.31	2,150.69	104.39%
华拓矿山	-377.94	-754.71	376.77	49.92%
申传电气	777.67	-	777.67	不适用
天津波义尔	89.13	-	89.13	不适用
中煤液压	156.28	-	156.28	不适用
其他子公司	-166.69	-376.46	209.77	55.72%
合计	568.83	-3,191.48	3,760.30	117.82%

发行人于2024年8月取得申传电气、天津波义尔控制权，于2025年5月取得中煤液压控制权。2025年1-6月，申传电气、天津波义尔和中煤液压少数股东损益合计较上年同期增加1,023.08万元，系发行人合并范围变动所致。

2025年1-6月，大同同力少数股东损益较上年同期增加2,150.69万元（=净利润变动*少数股东持股比例=（225.94万元-（-5,150.78万元））*40%），主要原因为2024年1-6月，大同同力净利润-5,150.78万元，2025年1-6月，大同同力净利润增加至225.94万元，影响大同同力业绩的主要因素如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	变动	
			金额	比例
投资收益	14.07	-1,213.31	1,227.37	101.16%
信用减值损失	978.49	-1,233.54	2,212.03	179.32%
合计	992.55	-2,446.85	3,439.40	140.56%

[注]损失以“-”号填列

大同同力少数股东损益较上年同期增加的主要原因为：

①2025年1-6月，大同同力投资收益增加1,227.37万元，系2024年1-6月与客户晋能控股煤业集团有限公司机电管理分公司等21家晋能控股煤业集团有限公司下属分子公司进行债务重组，确认债务重组损失金额较高所致。债务重组

为偶发事项，2025年1-6月，大同同力未发生债务重组事项。

②信用减值损失减少 2,212.03 万元，系大同同力通过债务重组改善客户回款情况，截至 2025 年 6 月末，大同同力应收账款余额为 17,115.98 万元，较上年同期减少 17,091.61 万元，下降比例为 49.96%。

2025 年 1-6 月，华拓矿山少数股东损益较上年同期增加 376.77 万元，主要原因为 2024 年 1-6 月，华拓矿山净利润-1,546.53 万元，2025 年 1-6 月华拓矿山净利润增加至-774.47 万元，影响华拓矿山业绩的主要因素为信用减值损失，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动	
			金额	比例
信用减值损失	272.99	-504.91	777.90	154.07%

[注]损失以“-”号填列

2025 年 1-6 月，华拓矿山信用减值损失较上年同期减少 777.90 万元，主要系公司收回长账龄客户山西铺龙湾煤业有限公司应收账款 956.95 万元，转回前期计提坏账准备 671.33 万元所致。

（二）报告期内公司经营业绩与同行业可比公司的比较情况

以下从煤机收入、毛利率、归母净利润三方面分析公司与同行业可比公司的经营业绩比较情况：

1、报告期内煤机收入增速对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入增速如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
天地科技[注 1]	-10.16%	-0.15%	15.89%	13.12%
中创智领[注 2]	3.51%	6.92%	14.29%	28.12%
三一国际[注 3]	-21.92%	8.05%	14.25%	58.68%
天玛智控[注 4]	-21.34%	-15.75%	11.93%	26.93%
平均	-12.48%	-0.23%	14.09%	31.71%
创力集团[注 5]	-12.46%	8.65%	4.37%	8.44%

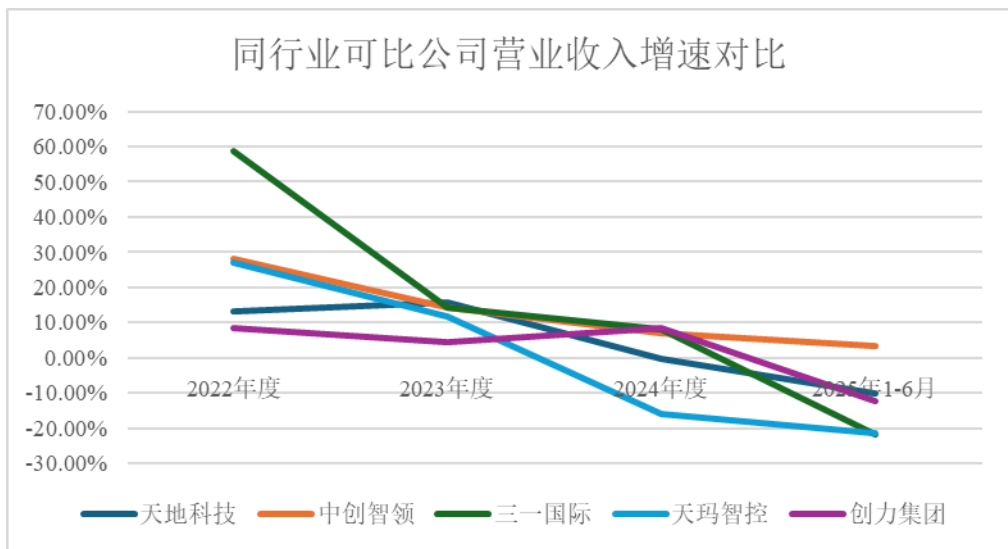
[注 1]天地科技业务覆盖煤机制造、安全装备、技术项目、工程项目、煤炭生产、环保产品等行业，其煤机制造业务占比在 40%左右，比较时选择其“煤机制造”行业业务；2025 年 1-6 月营业收入未按行业或产品拆分，选择其“产品销售”业务；

[注 2]中创智领原名郑煤机，主要业务包括煤机相关的液压支架以及非煤相关的汽车零部件，其汽车零部件业务多年超过 50%，此处选择其“液压支架及其他煤机设备产品及物料”业务；

[注 3]三一国际包括矿山装备分部、物流装备分部、油气装备分部、新兴产业装备分部，此处营业收入及其增长率选择矿山装备分部数据；毛利率由于未披露分部数据则选择综合毛利率；

[注 4]天玛智控专业从事煤矿无人化智能开采控制技术和装备的研发、生产、销售和服 务，煤机相关业务为其所披露的“高端装备制造产业”；

[注 5]创力集团主营业务中包括煤机、矿山工程、贸易以及融资租赁业务，此处选择煤机业务；同时其 2024 年收购了申传电气以及天津波义尔，为保持比较口径统一，此处予以剔除。



注：数据系定期报告公告整理得到

由上图可知，2024 年和 2025 年 1-6 月，行业内公司的营业收入增速均大幅放缓，甚至出现负增长的情况。上述情况主要系在行业下行阶段，行业内竞争格局日趋激烈，企业之间的产品同质化竞争加剧，煤机装备企业在面对客户时，价格、服务等竞争策略具有趋同性，导致行业内企业营业收入的变化趋势具有趋同性。

因此，公司与同行业可比公司营业收入增速的变动趋势基本一致，不存在重大异常情况。

2、报告期内毛利率对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
天地科技 (600582,SH)	29.33%	31.37%	32.15%	31.57%
中创智领 (601717,SH)	23.48%	33.44%	29.26%	27.26%
三一国际 (00631,HK)	23.70%	22.43%	26.90%	23.40%
天玛智控 (688570,SH)	38.10%	44.25%	46.14%	47.00%
平均值	28.65%	32.87%	33.61%	32.31%
创力集团	38.71%	39.12%	46.73%[注]	47.75%

[注]2024年度，公司因执行财政部发布的《企业会计准则解释第18号》，对2023年度财务报表进行了追溯调整，追溯调整后，公司2023年度煤机业务毛利率为45.59%，为保证与同行业公司数据对比口径一致性，此处采用调整前数据。上述表格数据均为煤机业务毛利率。

由上表可知，报告期内，同行业可比上市公司平均毛利率分别为32.31%、33.61%、32.87%和28.65%，呈下滑趋势。主要系在煤机装备行业下行周期中，市场需求整体收缩，煤炭企业资本开支减少，煤机设备生产企业竞争加剧，这导致整个行业内的煤机装备企业都面临定价权削弱的局面，为了维持市场份额，行业内企业不得不压价销售，从而压缩了毛利率。因此，同行业可比公司受到行业下行的共性冲击，毛利率下降趋势呈现出一致性。

报告期内，公司煤机业务毛利率分别为47.75%、46.73%、39.12%和38.71%，相较同行业可比公司平均水平高出15.44、13.12、6.25、10.06个百分点，存在明显差异，主要系公司与同行业可比公司细分产品结构不同所致，公司与可比公司毛利率的差异原因说明则详见本回复报告“问题2、关于经营情况”之“二、公司煤机业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性，结合与同行业公司的比较情况，说明代理商及服务商模式是否符合行业惯例，相关费率是否公允”之“（一）公司煤机业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性”。

综上所述，发行人报告期内经营业绩下滑趋势主要受到行业周期性波动的影响，与同行业可比公司相符，不存在重大异常。

3、报告期内归母净利润对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司归母净利润、扣非后归母净利润增速情况

如下：

公司名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	归母净利润增速	扣非后归母净利润增速	归母净利润增速	扣非后归母净利润增速	归母净利润增速	扣非后归母净利润增速	归母净利润增速	扣非后归母净利润增速
天地科技	35.74%	-28.68%	11.17%	12.09%	20.81%	22.00%	20.52%	20.61%
中创智领	16.36%	10.23%	20.16%	19.05%	28.99%	50.13%	30.31%	12.44%
三一国际	25.30%	未披露	-42.90%	未披露	15.90%	未披露	32.20%	未披露
天玛智控	-65.72%	-67.51%	-20.01%	-25.86%	7.03%	8.19%	6.87%	15.45%
平均值	2.92%	-28.65%	-7.90%	1.76%	18.18%	26.77%	22.48%	16.17%
创力集团	-17.06%	-24.74%	-46.68%	-31.00%	-0.75%	-7.91%	31.36%	20.06%

报告期内，公司归母净利润增速整体呈下降趋势，同行业可比公司报告期内的归母净利润增速也均呈下降趋势，公司与同行业可比公司相比不存在重大差异。公司2024年和2025年1-6月归母净利润、扣非后归母净利润均出现大幅下滑。具体分析如下：

（1）2024年：同行业可比公司中天玛智控、三一国际的归母净利润均出现较大幅度的下滑，天玛智控的扣非后归母净利润增速也出现较大幅度的下滑，与公司相比不存在重大差异；

（2）2025年1-6月：公司归母净利润增速低于同行业可比公司归母净利润增速平均值，但公司扣非后归母净利润增速与同行业可比公司扣非后归母净利润增速平均值相差不大，不存在重大差异。其中天地科技2025年1-6月的归母净利润大幅提升主要系出售子公司导致投资收益增加所致，其扣非后归母净利润增速为-28.68%，与公司相比不存在重大差异；中创智领2025年1-6月的归母净利润、扣非后归母净利润增速分别为16.36%、10.23%，主要系其汽车零部件业务增速较高，拉高了利润平均增速。

因此，公司与同行业可比公司归母净利润、扣非后归母净利润增速相比不存在重大异常。

（三）公司是否存在经营业绩持续下滑的风险及应对措施

1、公司存在经营业绩持续下滑的风险

煤炭行业属于周期性行业，煤机行业受到煤炭价格波动的直接影响，同时煤机行业还受到政策导向、技术迭代、市场竞争等多重因素的影响，因此公司存在经营业绩持续下滑的风险，公司已在募集说明书之“重大事项提示”之“三、重

大风险提示”之“（六）经营业绩持续下滑的风险”进行了披露，对发行人 2025 年 1-9 月经营业绩下滑且归母净利润超过 30%的情况进行了重点提示。

2、虽然经营业绩下滑，但公司的行业地位较为稳固

报告期内，煤机装备行业主要包括三类竞争者，其中国企凭借历史积累和客户资源占据主导地位，外企在部分高端设备上具有技术优势，而民营企业则通过灵活的机制和差异化的研发策略逐步突围。报告期内，发行人在国内煤机装备领域民营企业中名列前茅。

报告期内，发行人均位居中国煤炭工业协会发布的“中国煤炭机械工业 50 强企业名单”，且行业排名稳步提升，2022-2024 年分别排名第 17 位、第 16 位、第 15 位。根据中国煤炭机械工业协会发布的《煤炭工业机械制造年报》，在细分产品方面，发行人的采煤机产量 2022-2024 年分别排名第 2 位、第 2 位、第 2 位；掘进机产量 2022-2024 年分别排名第 7 位、第 8 位、第 6 位；乳化液泵产量 2022-2024 年分别排名第 1 位、第 1 位、第 1 位。

因此，发行人的行业地位较为稳固，部分细分产品形成了行业优势地位，有一定的抗风险能力。

3、公司为应对业绩下滑风险采取的主要措施

（1）矿山成套化项目业务布局

目前，煤炭机械装备行业向多功能、集成化、智能化方向发展。公司报告期顺应行业发展趋势，通过产业并购、技术合作等方式，推动公司煤机装备向成套化、高端化、智能化升级，从单一产品供给转向全生命周期价值创造。

报告期内，公司进行了多笔产业并购，包括 2024 年 8 月取得申传电气、天津波义尔控制权，2025 年 5 月取得中煤液压控制权，进一步拓展了公司煤机业务领域产品矩阵，使公司成为国内煤炭机械企业中为数不多产品覆盖智能化采煤机、智能化掘进机、高端乳化液泵站、主副运输（带式运输机、防爆锂电单轨吊）的公司。在未来煤炭装备成套化、智能化的发展趋势下，多元化产品结构使公司在成套化设备发展过程中拥有先发优势。

成套化有利于公司在煤机业务中加强谈判、服务、技术支持等工作，通过转型解决方案服务商提高产品的技术含量和附加值，提升竞争力。

（2）提升煤机配件及维修业务规模

煤机装备的工作环境较为恶劣，由于煤矿井下空间狭窄、粉尘污染严重、有害气体腐蚀性强、设备作业产生强烈振动与冲击等原因，核心采掘设备生命周期

一般为 6-9 年，大修周期一般为 2 年左右。这使得煤机装备的配件更换与维修保养具有一定的持续性和稳定性。

报告期内，公司配件及维修业务毛利率为 64.68%、66.19%、55.60%、66.23%，显著高于公司综合毛利率，占主营业务收入的比重分别为 22.04%、19.05%、15.91% 和 15.44%。矿山机械的商业模式是经典的“剃刀+刀片”模式，后市场业务在总收入中占比较高，同时，客户备品备件需求量大，价格敏感度低，利润空间大。目前公司产品以主机为主，配件及维修业务尚有一定的上升空间。为了强化配件及维修业务等后市场服务，除创力集团上海本部外，公司在报告期内设立了创力集团（贵州）矿山智能装备有限公司、创力集团煤机智能装备（内蒙古）有限公司等主体深入煤炭主产区优化煤机配件和维修服务的供应，为公司煤机配件和维修业务的增长创造了抓手。

（3）推进国际化业务开拓

国内煤机市场竞争激烈，推进国际化项目可以拓展市场空间，增加销售规模。报告期内，公司与俄罗斯等国家的客户达成合作，并积极关注印度尼西亚、越南、白俄罗斯、津巴布韦等国家客户的业务机会。通过国际化布局，公司可以分散市场风险，减少对国内市场的依赖，同时也有助于提升公司的国际影响力和品牌知名度。

（4）开拓露天矿业务机会

长期以来，我国煤矿以井工矿为主。受井下作业空间、采掘效率等因素的限制，井工矿的单矿产量和煤机装备需求量一般小于露天矿，因此公司把露天矿作为业务发展方向之一。我国虽然露天矿占比不多，但露天矿一般规模较大，煤机设备规模更大。报告期内，公司注重露天矿领域的业务机会和技术储备，截至本回复出具日，公司已取得多项露天矿领域的技术专利，具体如下：

序号	专利名称	专利号	授权日期	类别
1	一种露天煤矿采用掩埋式斜井布置的多台阶全连续采煤系统	202422513430.5	2025/7/29	实用新型
2	一种用于露天煤矿开采环保除尘装置	202411218090.1	2025/2/7	发明
3	露天煤矿近水平浅埋煤层内排土留坑连续采煤方法	202310820221.2	2024/12/24	发明
4	露天矿智能化连续开采装备	201910526262.4	2024/11/12	发明
5	露天矿智能化连续开采装备	201910526721.9	2024/11/12	发明
6	露天矿智能化连续开采装备	201910526263.9	2024/9/27	发明

序号	专利名称	专利号	授权日期	类别
7	露天矿开采装备用机载干式除尘系统	201920487220.X	2020/1/14	实用新型
8	露天煤矿采掘设备及其行走机构	201920487185.1	2019/12/10	实用新型
9	露天矿连续开采装备用运输机	201920488112.4	2019/12/10	实用新型
10	露天采煤装备及其冷却系统	201920488105.4	2019/12/10	实用新型

综上所述,报告期内公司毛利率、归母净利润下滑主要受到行业周期性波动、公司产品结构等因素的影响,业绩变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异。受煤炭行业周期性波动影响,公司存在经营业绩持续下滑的风险,公司已在募集说明书中进行了风险提示。整体而言,公司的行业地位较为稳固,同时采取了矿山成套化项目业务布局、提升煤机配件及维修业务规模、推进国际化业务开拓、开拓露天矿业务机会等方面的措施以应对公司经营业绩下滑的风险。因此,公司具有一定的抗风险能力,经营基本面具有稳健性。

二、公司煤机业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性,结合与同行业公司的比较情况,说明代理商及服务商模式是否符合行业惯例,相关费率是否公允

(一) 公司煤机业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内,公司煤机业务毛利率与同行业可比公司对比,具体情况如下:

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
天地科技	29.33%	31.37%	32.15%	31.57%
中创智领	23.48%	33.44%	29.26%	27.26%
三一国际	23.70%	22.43%	26.90%	23.40%
天玛智控	38.10%	44.25%	46.14%	47.00%
可比公司平均	28.65%	32.87%	33.61%	32.31%
创力集团煤机业务	38.71%	39.12%	46.73%[注]	47.75%
差异	10.06%	6.25%	13.12%	15.44%

[注]2024年度,公司因执行财政部发布的《企业会计准则解释第18号》,对2023年度财务报表进行了追溯调整,追溯调整后,公司2023年度煤机业务毛利率为45.59%,为保证与同行业公司数据对比口径一致性,此处采用调整前数据。上述表格数据均为煤机业务毛利率。

由上表可知,报告期内,公司煤机业务毛利率分别为47.75%、46.73%、39.12%和38.71%,整体维持较高水平,相较同行业可比公司平均水平高出15.44%、13.12%、

6.25、10.06 个百分点，存在明显差异，主要系公司与同行业可比公司细分产品结构不同所致，具体分析如下：

1、煤机产品众多，公司与可比公司在产品专业性上存在一定差别

煤机，即煤矿机械，指主要用于煤矿的采掘、支护、运输、洗选等生产过程的矿山机械。煤机由于其专业特点而不同于其他矿山机械，按照煤矿开采的顺序，主要分为勘探设备、综掘设备、综采设备、辅助设备、洗选设备，此外还包括煤炭安全设备、电气设备以及露天矿设备等。狭义上的煤机指煤炭综合采掘设备，主要包括“三机一架”，即掘进机、采煤机、刮板输送机及液压支架。根据华经产业研究院 2020 年的研究，一般而言，煤炭综合采掘机械设备以“三机一架”为核心，占到煤炭机械设备总投资 70% 比重。而在以“三机一架”为核心的综采、综掘工作面设备投资总额中，液压支架占比较大，一般超过 45%，掘进机和采煤机技术含量较高，分别占到大约 12% 和 13% 的比重，刮板输送机等输送设备约占到 10%，其他各种设备的比重一般约占 20%。

由于历史原因，我国过去按照煤炭企业的布局确定煤炭机械装备企业的分工，每家企业主要生产一种产品，因此，长期以来，我国煤炭装备制造企业一直处在专业化分工的状态，行业内主要企业多以生产单一产品为主，并且部分单一产品已经形成相对稳固的竞争环境，部分优势企业在单一产品上市场份额相对较多。虽然近年由于成套化趋势和行业竞争情况，各家公司在产品布局上均多元化，但构成主营业务收入的产品仍有专业性，例如：中创智领系液压支架龙头，三一国际则以掘进机为主。

公司与同行业可比公司虽同属煤机行业，但细分产品存在一定区别，具体情况如下：

公司名称	细分产品分析
天地科技	业务基本覆盖了煤炭行业的全产业链，是煤炭行业产业链布局最为完整的企业之一，布局煤机、煤矿、安全、环保等全领域，业务版块包括智能装备、矿山安全、清洁低碳、设计建设、绿色开发、新兴多元。煤机产品则覆盖综采、提升、洗选等多类设备和类型，因此综合来看，其煤机毛利率会被其他产品拉低
中创智领	液压支架为主，液压支架毛利率一贯相对较低，根据中创智领数据，其 2016 年收购形成汽车零部件业务之前，2007 年至 2016 年平均毛利率为 22.66%。
三一国际	三一国际包括矿山装备分部、物流装备分部、油气装备分部、新兴产业装备分部，此处营业收入及其增长率选择矿山装备分部数据；其中

公司名称	细分产品分析
	煤机装备包括掘进机、宽体车等。三一国际 2024 年年报显示最主要营业收入仍为矿山装备，占比 49.74%，物流装备占比 33.12%，之后依次为油气装备和新兴产业装备，其未披露矿山装备毛利率。
天玛智控	主营智能控制系统，包括液压支架电液控制系统、无人化智能开采控制系统解决方案包含自动化控制系统、泵站系统等内容
创力集团	采煤机主机、掘进机主机、乳化液泵、单轨吊

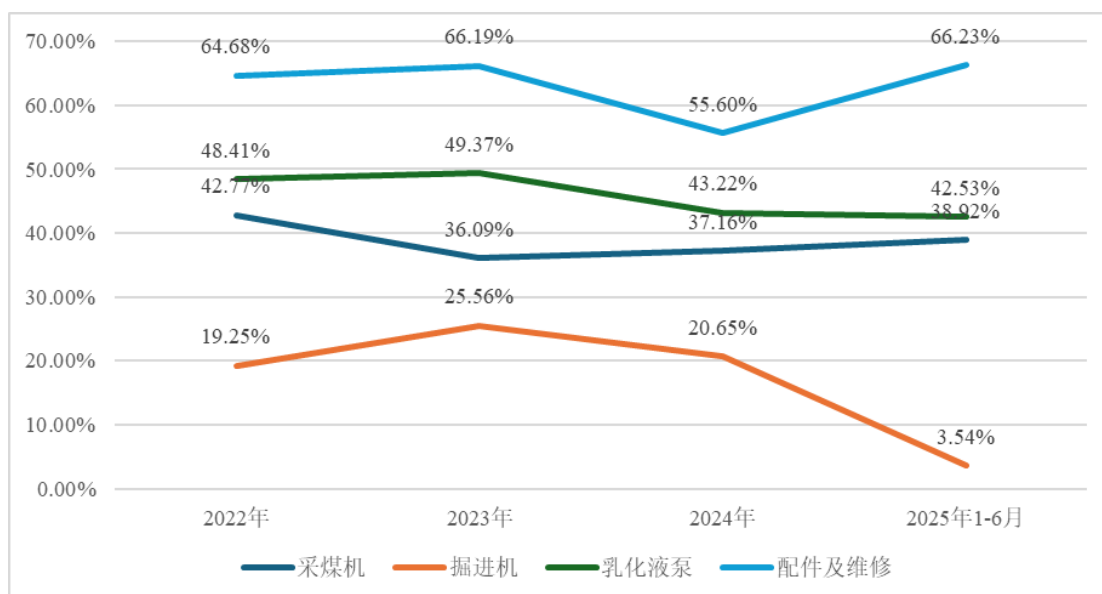
因此，由于所专供的产品及产品占比不同，公司与可比公司在毛利率上自然存在差异。

2、公司细分产品毛利率情况

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
采煤机主机	20.75%	38.92%	25.77%	37.16%	25.42%	36.09%	29.11%	42.77%
掘进机主机	13.29%	3.54%	10.02%	20.65%	11.89%	25.56%	10.15%	19.25%
乳化液泵	31.75%	42.53%	28.87%	43.22%	32.51%	49.37%	27.50%	48.41%
配件及维修	15.44%	66.23%	15.91%	55.60%	19.05%	66.19%	22.04%	64.68%
成套项目	-	-	9.17%	30.08%	6.20%	36.92%	1.12%	60.70%
单轨吊	9.36%	35.04%	6.23%	30.33%	-	-	-	-
合计	90.59%	-	95.97%	-	95.08%	-	89.92%	-

由上表可知，报告期内，公司煤机业务主要产品包括采煤机主机、掘进机主机、乳化液泵及配件和维修业务等，合计占公司主营业务收入的比例分别为 89.92%、95.08%、95.97% 和 90.59%，占比较高且较为稳定。

区分细分产品来看，煤机行业产品种类较多，主要包含采煤机、掘进机、刮板输送机、液压支架和乳化液泵等，不同种类产品毛利率存在较大差异，从技术水平和市场竞争情况来看，采煤机、乳化液泵毛利率一般高于掘进机、液压支架和刮板输送机。报告期内，公司主要产品毛利率如下所示：



3、公司与可比公司毛利率比较分析

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
天地科技	29.33%	31.37%	32.15%	31.57%
中创智领	23.48%	33.44%	29.26%	27.26%
三一国际	23.70%	22.43%	26.90%	23.40%
天玛智控	38.10%	44.25%	46.14%	47.00%
可比公司平均	28.65%	32.87%	33.61%	32.31%
创力集团煤机业务	38.71%	39.12%	46.73%	47.75%
差异	10.06%	6.25%	13.12%	15.44%

(1) 天地科技比较

天地科技报告期内毛利率分别为 31.57%、32.15%、31.37%和 29.33%，平均毛利率为 31.11%，公司平均毛利率高出其平均毛利率 11.97 个百分点。天地科技业务广泛，如表所示：

设备类别	细分产品分析
综采设备	采煤机、掘进机、刮板输送机、液压支架、带式输送机
提升设备	绞车、矿用车
洗选设备	破碎机、球磨机、筛分设备、浮选设备、过滤机
安全设备	通风机、瓦斯防治设备、矿井灭火设备、救护装备
露天矿设备	矿用重型汽车、自卸车、铲运机、挖掘机

设备类别	细分产品分析
其他设备	电气设备：变频装置、传感器、组合开关、自动化控制系统 辅助设备：工业泵、供电设备、排水设备 运输设备：运输车辆、运输系统
系统	智能控制系统：SAC 型液压支架电液控制系统、SAM 型综采自动化控制系统、SAP 型智能集成供液系统

数据来源：浙商证券研究所《煤炭机械：多重驱动，格局集中》

因此，天地科技既有高毛利率业务板块（旗下天玛智控平均毛利率达 43.87%），亦有低毛利率业务（刮板运输机、洗选设备等），因此其平均毛利率长期稳定在 30%左右的水平综合反映了其产品多样性，并代表了综合煤机毛利率水平。

（2）与中创智领比较

根据前文所述，中创智领是国内液压支架龙头，其毛利率主要反映了液压支架为主的毛利率，其煤机毛利率平均为 28.36%，近年由于在液压支架以外的煤机有所突破毛利率得到提升。公司平均毛利率比其平均毛利率高约 14.72 个百分点，主要是由于采煤机、掘进机、乳化液泵等技术含量相对较高，因此公司煤机业务毛利率比中创智领高。

（3）与三一国际比较

三一国际矿山装备在掘进机方面具有优势，由于未披露明细毛利率数据，其毛利率代表了该公司矿山装备、物流装备、油气装备和新兴产业装备的综合毛利率。三一国际 2024 年年报显示最主要营业收入仍为矿山装备，占比 49.74%，物流装备占比 33.12%，之后依次为油气装备和新兴产业装备。剔除 2025 年 1-6 月公司掘进机毛利率异常低的因素，2022 年至 2024 年公司掘进机毛利率 21.97%，三一国际毛利率 24.24%，相较接近。

（4）与天玛智控比较

天玛智控主要收入为无人化智能开采控制系统解决方案、备件以及运维服务，无人化智能开采控制系统解决方案包括综采自动化控制系统、液压支架电液控制系统市场、智能集成供液系统，其中仅智能集成供液系统与公司乳化液泵系统可比较；同时，其备件业务可与公司的配件进行比较。如下表所示：

年度	无人化智能开采控制系统解决方案 /乳化液泵		备件/配件	
	天玛智控	创力集团	天玛智控	创力集团
2022年	42.49%	48.41%	59.21%	64.68%
2023年	40.02%	49.37%	61.61%	66.19%
2024年	37.90%	43.22%	57.06%	55.60%
2025年1-6月	29.44%	42.53%	57.43%	66.23%

根据上表，公司配件及维修毛利率与天玛智控备件业务毛利率接近；天玛智控无人化智能开采控制系统解决方案的毛利率在部分年度与公司乳化液泵毛利率接近，部分年度低于公司乳化液泵毛利率，主要系其他系统产品拉低其毛利率以及市场竞争激烈公司适当调低价格所致。

4、公司与同行业可比公司销售模式及定价方式对比

报告期内，公司主要采用直销与代理相结合的销售模式，其中直销占主营业务收入的比例分别为 66.47%、52.88%、53.88%和 59.90%。公司客户主要为国有大型煤炭生产企业，公司主要通过招投标等方式获取订单，无论是直销还是代理，均由公司直接参与招投标，直接与终端客户签署合同，并完成产品销售和货款结算。

同行业可比公司中，天地科技、中创智领和天玛智控均以直销为主，与公司在销售模式上不存在重大差异，同时，下游客户以国有大型煤炭生产企业为主，主要通过招投标方式确定价格。

综上所述，报告期内，公司在销售模式和销售定价方面，与同行业可比公司不存在重大差异，公司煤机业务毛利率高于同行业可比公司主要系细分产品结构不同所致，具有合理性。

（二）结合与同行业公司的比较情况，说明代理商及服务商模式是否符合行业惯例，相关费率是否公允

1、公司采用代理商及服务商模式的必要性

报告期内，公司主要采用直销与代理相结合的销售模式，其中：代理模式下，公司将指定区域或客户渠道的综合销售服务经营权授予代理商，由其代表公司，独立负责从市场开拓到回款的全流程销售服务工作；在直销模式下，公司负责核心客户关系维护、重大商务谈判、投标决策、合同签订、项目交付管理与质量把控，在各地聘用服务团队，在公司的统一指导、培训、安排下与终端客户进行收

集信息、现场验收、物流跟踪、配件配送、售后反馈、其他到矿服务等服务。代理商及服务商分别从市场拓展和销售执行方面提供了协助，是公司多年以来结合市场营销效果、管理成本等方面作出的模式总结。这一模式参考了定制化较强的机械设备行业中的销售模式。

公司采用代理商及服务商模式，主要系行业特性决定，具体说明如下：

(1) 煤矿厂家对产品准入要求严格，难以采用传统经销商模式

煤矿机械装备制造及服务在煤矿生产安全中的重要性，对客户的正常生产经营、人员财产安全等方面具有重要的保障作用，因此客户对产品准入要求严格，一般都采取标准较高的合格供应商制度。基于上述因素，传统意义上的经销商在技术专业性、资质条件等方面很难满足客户的要求，在煤矿机械领域独立开展业务存在较大难度。

(2) 公司难以建设全面覆盖所有煤矿销售全程的营销网络

公司主要从事煤矿机械装备制造及服务业务，主要产品覆盖智能化采煤机、掘进装备、乳化液泵站、喷雾泵站、带式输送机、单轨吊等设备，公司产品系列全，品种多。公司销售具有如下特点：①下游终端用户煤矿企业地域分布广泛，数量众多，且多存在于偏远山区，需求线索挖掘及服务维护均具有较大困难；②各大煤矿企业的使用方与招投标发布、评审方不同，需求提出至发布评审之间涉及多个公司及部门，机会线索挖掘链条较长；③终端用户煤矿的地质条件和工况条件存在较大的差异性，煤炭开采行业对设备的安全性和可靠性要求较高，使得煤机产品的专用性较强，大多为个性化定制产品，因此，存在定制化需求特点；④煤矿井下作业环境复杂多变，设备正常运行面临诸多问题，对设备厂家运维服务响应速度有需求，需要建设大量的售后服务团队。

上述情况要求公司在产品销售和服务网络的建设、维护方面投入大量资源，如公司自建销售团队与服务网点，则市场拓展风险较大，面临培训投入大、客户开发周期长、固定成本高、人员流动性大、营销边际产出低、投入风险高等众多难题，管理成本将大幅增加。

因此，公司选择采用代理商或服务商协助销售，代理商或服务商则在厂商指导下开展销售推广与客户服务，由厂商直接与客户签署销售合同、销售产品。

2、面向煤矿终端的设备销售一般存在代理或协助销售模式

公司可比公司中，由于企业性质、企业内部业务板块协同效果、经营规模不同，在大量使用代理或服务商等协助销售的模式上与公司有所不同，具体如下：

公司名称	性质	营业收入 (2024 年度) (亿元)	销售模式披露	备注
天地科技	央企	305.27	<p>1、报告期内，公司多数类型产品均采用直销的销售模式。</p> <p>2、公司少量产品存在代理商的情况，如公司 2022 年至 2024 年销售服务费分别为 11,594.06 万元、7,021.50 万元、6,975.38 万元，占销售费用比例分别为 11.81%、6.85%、6.63%。</p> <p>3、公司 2021 年报曾披露“与晋城市德江商贸有限公司居间合同纠纷”中即为代理销售情况。</p>	存在少量代理商
中创智领	国企	370.52	<p>1、该公司汽车的零部件业务存在代理模式。</p> <p>2 关于煤机业务该公司披露：公司从研发、设计到采购、生产、销售均自主完成。</p>	煤机业务无代理
天玛智控	央企	18.61	<p>1、采取以直销为主、经销为辅的方式，在重点煤矿分布区域设立销售服务机构，配备专用的库房及车辆，贴近用户实施销售服务工作，建立“直销+4S 中心”销售模式，为煤矿用户提供领先技术、优质产品和及时、精准的服务。</p>	天玛智控为天地科技下属控股企业，因其具有面向主机厂商、控股股东终端煤矿等客户特点，主要以直销为主、经销为辅
三一国际	民企	219.10	<p>1、2011 年年报时披露“本集团成功转换营销模式，中标捷报从转制后的独立代理商不断传出，在国有大型煤矿企业招标项目中屡创佳绩”。</p> <p>2、2013 年年报时披露“‘抓市场、重服务’为实现，本集团继续加强与代理商</p>	三一国际系民营企业，限于港股信息披露形式，三一重工未披露销售代理

公司名称	性质	营业收入 (2024 年度) (亿元)	销售模式披露	备注
			的合作”。 3、2017 年年报时曾披露“公司以代理商为重点，以大客户为核心，积极布局全球销售网络，成效显著”。 4、2024 年年报披露“应付销售代理费将经公平协商及参考以下公式而厘定，及本集团向三一集团公司支付的销售代理费不得高于已付独立第三方代理类似的产品及地区的销售代理费”。	费明细

根据上表，由于可比公司的股东背景、业务规模不一样，中创智领、天玛智控不存在煤机代理模式，天地科技不存在明显的代理模式，三一国际存在代理商模式。

在同样以煤矿企业作为客户的设备销售公司中，以支付销售服务费、聘用销售协助的情况较为常见，部分参考的上市公司情况如下：

公司名称	性质	产品	类似模式	销售模式具体说明
电光科技 002730.SZ	民营企业	矿用 防爆 电器	业务 发展 商	《电光科技投资者关系管理信息 20240516》： 煤矿防爆开关的销售一般来说周期长、采购流程复杂，对于销售人员的个人素质要求较高，公司培养合格销售人员的成本高，且公司主要客户遍布全国主要煤炭地区，需要大量驻外销售人员，无形中将增加员工的补贴支出，另外大量员工常驻外地，会大幅增加公司各方面管理成本和管理难度，而在业务发展商模式下，公司通常与业务发展商约定业务发展费只有在产品销售成功后，业务发展商才可以根据其协助公司完成销售业绩情况，计算其应得业务费用，因此业务发展商模式能使公司能更好地发挥销售费用效用。 此外业务发展商在其负责的区域已耕耘多年，在其协助下，公司可以更及时、更充分地获取客户的采购信息，与客户进行产品交流、方案设计，业务发展商在售前、售中、售后货款催收等各个环节均为客户和公

公司名称	性质	产品	类似模式	销售模式具体说明
				<p>司提供了及时、便捷的服务。所以从目前行业情况来看，大部分企业也是采用业务发展商或者代理商模式。</p> <p>《电光科技业绩说明会、路演活动信息 20220518》：公司拥有一支在煤矿领域经营数十年且经验丰富的销售队伍，拥有 200 多业务发展商。</p>
华荣股份 603855.SH	民营企业	防爆 电器	业务 发展 商	<p>《华荣股份 2024 年度社会责任报告》： 内贸采用业务发展商销售的特定直销模式，具体为选择特定的业务发展商建立合作关系，并制定一系列市场拓展的业务流程和内部管控等方面的程序，由公司指导和规范业务发展商进行市场拓展、市场调研、新产品推广、销售服务行为，并使其协助公司达成交易，由公司将产品直销给客户，并由客户直接向公司支付货款，从而达到减少中间环节的一种特定的直销模式。</p> <p>公司收到客户货款后按约定向业务发展商支付相关业务费。业务发展商利用自己的办公经营场所、营销团队或人员，全程参与公司售前、售中和售后各主要环节，跟踪合同履行进度和产品接收确认、客户货款催收和售后信息反馈等。</p> <p>《华荣股份招股说明书》： 为适应国内防爆电器、专业照明设备等领域的下游客户数量众多、地域及行业分布广泛的市场特征,公司在境内销售中主要采用业务发展商协助销售的特定直销模式。</p>
北路智控 301195.SZ	民营企业	智能 矿山 相关 信息 系统的 开发、生	销售 服务 商	<p>《北路智控招股说明书》： 公司采取直销、经销相结合的销售模式。公司直销模式分为一般直销模式以及销售服务商模式，在一般直销模式下，公司内部销售人员自行通过市场开拓获取客户订单，并直接面向客户销售产品；在销售服务商模式下，公司在销售服务商协助下获取客户订单，直接面向客户销售产品，销售服务商配合公司进行客户</p>

公司名称	性质	产品	类似模式	销售模式具体说明
		产与销售		项目跟进、货款回收等服务。销售服务商模式下，由销售服务商协助公司完成客户订单获取、项目跟进、货款回收等，公司相应向销售服务商支付销售服务费。
万泰股份 (北交所 上会通过 未注册)	民营企业	智能 防爆 设备、 智能 矿山 信息 系统和智 慧供 电系 统	销售 服务 商	《万泰股份招股说明书》(上会稿): 公司直销模式分为一般直销模式以及销售服务商模式，一般直销模式由公司业务员主动开拓市场，获得客户需求信息，直接与客户洽谈获取订单、签订合同；销售服务商模式通过销售服务商协助公司搜集市场信息，进行市场开拓、产品宣传推广等服务，从而挖掘到客户资源，由公司直接与客户签订合同、将产品直接销售给客户，客户也直接向公司支付货款。

因此，在面向矿山客户提供有关专用设备的行业中，尽管销售模式有关名称定义有所差异，但从各公司披露文件对于销售模式的具体描述可以看出，均存在通过第三方的协助从而将产品直销给客户的方式。

综上所述，公司通过代理商、服务商进行销售的模式具有必要性，符合行业惯例。

3、销售服务费率公允性

报告期内，通过代理商和服务商实现的销售收入和对应费用率情况如下：

单位：万元

分类	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
代理商	代理费	7,410.81	24,107.02	25,177.42	16,785.11
	对应实现收入	45,616.10	142,243.12	123,719.52	86,641.87
	代理费率	16.25%	16.95%	20.35%	19.37%
服务商	服务费	2,176.22	7,847.32	9,400.08	12,782.04

分类	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	对应实现收入	43,107.13	125,045.76	110,250.54	124,403.10
	服务费率	5.05%	6.28%	8.53%	10.27%
综合	费用金额	9,587.03	31,954.34	34,577.50	29,567.15
	收入合计	88,723.23	267,288.89	233,970.06	211,044.97
	费用率	10.81%	11.95%	14.78%	14.01%

报告期内，公司销售服务费虽然有所波动，但其具有公允性，主要原因如下：

(1) 销售服务费率计提的主要销售政策稳定，与公司营业收入及毛利率情况一致

报告期内，公司代理费计提政策主要包括差额结算、销售价格阶梯比例结算两种方式（此外仅成套项目因数量少、金额大、项目复杂一事一议）。报告期内差额结算、比例结算下的基准价格、费率未显著变化，在每种方式下影响最终结算的费率因素主要为销售价格以及具体定制化项目。

费用标准	主体	产品类别	特点	费率依据	费率特征
标准 1： 代理费=销售价格-基准价格（差额结算）	中煤科技	乳化液泵及配件	代理商在发货前需向发货人支付提货保证金	销售价格、基准价格	费率较高且变动较大
标准 2： 代理费=销售价格*代理费率（比例结算）	上海创力 中煤科技	乳化液泵及配件、采掘设备及配件	代理商不具备垫资实力，仅根据合同情况确定代理费率进行结算	销售价格、代理费用	同一代理商费率稳定，不同代理商可能存在区别
标准 3： 重大事项一事一议	上海创力 中煤科技	成套项目等重大项目	成套项目、金额大项目或客户性质特殊等项目具有客户、财务等方面的重大影响，需一事一议	协商确定后经公司按照制度流程审批完成后签署协议约定	/

报告期内，公司服务商模式下的服务费结算方式为阶梯比例结算，具体计算过程为： $R = \text{销售价格} / \text{基准价格}$ ，根据 R 不同，对应的服务费率不同，阶梯定价服务费 = 销售价格 * 根据 R 确定的服务费率。因此在阶梯费率未显著变化的情况下，服务费的主要影响因素在于销售价格。服务商费率一般在 4%-15% 之间，与报告期内服务费率波动区间一致。

报告期内公司销售服务费率整体呈现下降趋势，主要系受上游客户有效需求下降、市场竞争加剧等因素的影响，公司销售毛利率下降所致。

公司销售服务费按照浮动比例（差额）计提，具体根据销售金额与公司标准价格之比（之差）来确定，即按照实际销售价格与公司标准价格差异确定不同计提比例（不同计提金额），销售价格低于成本价格原则上不计提。因此，公司销售服务费计提金额与公司产品销售毛利率相关，销售毛利率下降使得计提销售服务费金额下降，因此销售服务费率下降。

报告期内因此，公司销售服务费率的变动与公司销售政策、市场环境变化及公司盈利情况一致。

（2）同行业销售服务费率比较情况

报告期内，公司代理费率分别为 19.37%、20.35%、16.95% 和 16.25%。根据主要披露销售服务费率公司的情况，销售服务费率计提均明确，其比较如下：

主体	销售服务费及费率情况
电光科技 002730.SZ	未披露相关销售服务费率的情况；2022 年至 2024 年其业务费占销售费用的比例分别为 84.51%、86.35%、79.86%。
华荣股份 603855.SH	2014 年至 2016 年业务发展商协助销售实现收入分别占比 83.14%、72.26%、72.21%，服务费率分别为 30.93%、30.00%、31.91%。
北路智控 301195.SZ	2018 年至 2021 年销售服务商模式实现收入占比为 41.12%、29.60%、22.95%、20.28%，销售服务费率为 31.11%、22.49%、23.45%、23.65%。
万泰股份 (北交所上会通过未注册)	2021 年、2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月销售服务商实现收入占比分别为 51.34%、27.56%、23.16%、18.84%；销售服务费率为 15.16%、20.04%、19.17%、19.48%。
创力集团	2022 年、2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月销售服务费率分别为 19.37%、20.35%、16.95% 和 16.25%。

由于上述主要披露销售服务费率公司涉及细分领域、披露期间行业景气度等不同，披露的销售服务费率水平不同，公司销售服务费率不存在费率水平异常的情况；其中，公司销售服务费率与万泰股份在可比期间接近。

综上所述，结合公司销售服务费率的政策依据及波动、与同行业有关公司比较来看，公司销售服务费率公允。

三、结合账龄、逾期及期后回款、长账龄客户的信用风险及期后回款情况、同行业可比公司情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

(一) 公司应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款余额按账龄列示情况如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额			
	2025.06.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
1 年以内	214,092.22	224,268.19	132,252.71	145,873.04
1 至 2 年	72,721.38	55,094.58	60,873.62	64,633.08
2 至 3 年	24,703.20	27,511.80	35,998.52	19,006.66
3 至 4 年	21,052.28	23,075.29	7,713.38	6,151.30
4 至 5 年	5,422.64	3,771.58	2,948.89	3,224.77
5 年以上	15,239.11	14,249.72	13,568.97	17,331.43
合计	353,230.83	347,971.17	253,356.09	256,220.28

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在 2 年以内，账龄 2 年以内的应收账款余额 2022 年末至 2025 年 6 月 30 日占比分别为 82.16%、76.23%、80.28% 和 81.20%，应收账款账龄结构较为稳定。

(二) 公司应收账款逾期情况

公司客户主要为产煤区国有中大型煤矿或矿业集团，主要通过招投标获取订单，相关付款条件和信用政策通常与招标结果相关，不同客户的付款条件和信用政策符合行业惯例，但在具体条款上存在差异。该类煤矿或矿业集团多为央企和各级国企，具有较强资金实力；但往往存在资本支出预算管理、回款审批较慢、滚动支付等情况，尤其近年来煤炭企业效益较差，使得本行业内应收账款逾期普遍。

报告期各期末，公司应收账款余额前 30 名金额合计分别为 142,504.73 万元、137,843.60 万元、165,926.10 万元和 158,810.82 万元，占公司应收余额比例分别为 55.62%、54.41%、47.68% 和 44.96%，占比较高。公司应收账款余额前 30 名客户的具体情况如下：

单位：万元

项目	客户性质	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
应收账款 余额	国央企	155,379.16	161,670.37	136,150.10	137,674.05
	民企	3,431.66	4,255.73	1,693.50	4,830.68
	合计	158,810.82	165,926.10	137,843.60	142,504.73
	国央企占比	97.84%	97.44%	98.77%	96.61%
逾期金额	国央企	90,750.99	84,759.96	73,863.81	74,640.82
	民企	9.94	1,254.87	1,693.50	4,807.37
	合计	90,760.93	86,014.83	75,557.31	79,448.19
逾期比例	国央企	58.41%	52.43%	54.25%	54.22%
	民企	0.29%	29.49%	100.00%	99.52%
	合计	57.15%	51.84%	54.81%	55.75%

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款前 30 位余额中逾期比例分别为 55.75%、54.81%、51.84%和 57.15%。公司应收账款前 30 位余额单位主要系国央企，占比分别为 96.61%、98.77%、97.44%和 97.84%，总体信用情况较好，履约能力较强。民营企业业务规模较小，应收账款余额及逾期金额较小。

（三）长账龄客户的信用风险情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司长账龄（账龄 2 年以上）应收账款合计 66,417.23 万元，已计提坏账准备 35,195.59 万元。其中，长账龄应收账款余额前 10 位合计金额 33,229.13 万元，占全部 2 年以上应收账款余额的比例为 50.03%，具体情况如下：

单位：万元

排名	公司名称	账龄 2 年以上余额	账龄 2 年以上坏账准备	期后回款 [注]	经营情况	信用情况是否发生不利变化
1	客户 3	9,518.50	5,156.13	380.00	正常经营	否
2	客户 4	5,620.38	3,124.77	45.00	正常经营	否
3	客户 5	4,229.75	1,760.09	-	正常经营	否
4	客户 6	3,437.21	742.13	1,485.79	正常经营	否
5	客户 7	2,767.37	1,685.60	47.00	正常经营	否
6	客户 8	1,762.61	413.03	2,110.59	正常经营	否
7	镇雄县狮子山煤矿有限责任公司	1,693.50	1,693.50	-	破产清算	是，单项

排名	公司名称	账龄 2 年以上余额	账龄 2 年以上坏账准备	期后回款 [注]	经营情况	信用情况 是否发生不利变化
						计提坏账准备
8	客户 9	1,459.54	544.87	57.50	正常经营	否
9	客户 10	1,439.80	719.90	-	正常经营	否
10	客户 11	1,300.47	260.09	140.00	正常经营	否
	小计	33,229.13	16,100.11	4,265.87		

[注]期后回款统计截至 2025 年 10 月 31 日。

如上表所示，长账龄应收账款余额前 10 位中，除镇雄县狮子山煤矿有限责任公司因破产清算单项计提 100% 坏账准备外，其余客户经营情况正常，信用情况未发生重大不利变化，正在陆续回款，公司将其纳入账龄组合按账龄对应的预期信用损失率计提坏账准备。长账龄客户信用风险具体情况如下：

排名	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	股东背景	性质	信用风险评价
1	客户 3	2009-08-18	5,000.00	山西省国资委	省属国企	信用风险较低
2	客户 4	1995-01-25	24,000.00	山西省国资委	省属国企	信用风险较低
3	客户 5	1998-03-16	8,000.00	山西省国资委	省属国企	信用风险较低
4	客户 6	2003-07-18	305,127.81	河北省国资委	省属国企	信用风险较低
5	客户 7	2001-01-10	25,400.00	河南省国资委	省属国企	信用风险较低
6	客户 8	1985-08-04	1,703,464.16	山西省国资委	省属国企	信用风险较低
7	镇雄县狮子山煤矿有限责任公司	2005-08-31	500.00	自然人股东	民营企业	破产清算
8	客户 9	2014-10-29	100,000.00	黑龙江省国资委	省属国企	信用风险较低

排名	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	股东背景	性质	信用风险评价
9	客户 10	2009-12-21	5,000.00	山西省国资委	省属国企	信用风险较低
10	客户 11	2001-11-06	240,643.0273	贵州省国资委	省属国企	信用风险较低

经上海市青浦区人民法院（2018）沪 0118 民初 20566 号判决，镇雄县狮子山煤矿有限责任公司应于判决生效之日起十日内支付公司货款 16,935,000 元及逾期利息、诉讼财产保全责任保险费。经上海市青浦区人民法院立案（案号（2019）沪 0118 执 6645 号）执行，对方全部未履行。故公司按单项对应收镇雄县狮子山煤矿有限责任公司的货款全额计提坏账准备。

上述客户除镇雄县狮子山煤矿有限责任公司外，其余客户均为省属国企，具有较强的综合实力和履约能力，长账龄应收款项的形成系受公司内部付款安排、结算流程等因素的影响，客户信用情况未发生重大不利变化，且公司与其不存在重大纠纷，因此公司将其纳入账龄组合按账龄对应的预期信用损失率计提坏账准备。对于长账龄的应收账款，公司正在积极进行款项催收。

综上，公司已考虑长账龄客户的信用风险，在此基础上计提坏账准备。公司对长账龄客户的坏账准备计提充分。

（四）公司应收账款（含合同资产）期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款（含合同资产）的回款情况如下：

单位：万元

报告期	应收账款 余额	合同资产 余额	其他非流 动资产-合 同资产余 额	合计	期后回款 [注 1]	期后回款 覆盖比例 [注 2]
2022 年末	256,220.28	17,807.94	-	274,028.22	238,445.20	87.01%
2023 年末	253,356.09	18,891.20	486.95	272,734.24	200,748.53	73.61%
2024 年末	347,971.17	21,481.75	4,992.66	374,445.58	152,721.10	40.79%
2025 年 6 月末	353,230.83	21,794.33	4,904.45	379,929.61	79,603.25	20.95%

[注 1]期后回款统计截至 2025 年 10 月 31 日。

[注 2]期后回款覆盖比例=期后回款/（应收账款余额+合同资产余额+其他非流动资产中合同资产余额）*100%

如上表可示，报告期各期末应收账款（含合同资产）期后回款金额为 238,445.20 万元、200,748.53 万元、152,721.10 万元和 79,603.25 万元，期后回款覆盖比例分别为 87.01%、73.61%、40.79%和 20.95%，公司回款情况正常。

（五）坏账计提比例是否充分

1、公司坏账计提政策

公司如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。

除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。计提预期信用损失的组合类别及确定依据如下：

组合名称	确定组合依据	计量预期信用损失的方法
应收账款组合 1: 煤矿销售业务板块	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
应收账款组合 2: 矿山工程业务	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
应收账款组合 3: 矿山节能减排业务	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
应收账款组合 4: 关联方组合	合并范围内关联方	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
应收账款组合 5: 其他业务	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

公司坏账计准备计提实际执行过程中严格按照政策进行。

2、同行业可比公司坏账计提政策

报告期各期末，公司各账龄段坏账准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

(1) 2025年6月30日

账龄	创力集团	天地科技	中创智领	天玛智控	三一国际
1年以内	5.01%	5%	0%-5%	5%	于每个报告日期采用拨备矩阵进行减值分析，以计量预期信贷损失，因此每个不同的报告日期，预期信贷损失率各有不同
1-2年	10.44%	10%	20%	10%	
2-3年	20.53%	20%	50%	20%	
3-4年	50.00%	50%	100%	50%	
4-5年	80.00%	80%	100%	80%	
5年以上	100.00%	100%	100%	100%	

(2) 2024年12月31日

账龄	创力集团	天地科技	中创智领	天玛智控	三一国际
1年以内	5.00%	5%	0%-5%	5%	于每个报告日期采用拨备矩阵进行减值分析，以计量预期信贷损失，因此每个不同的报告日期，预期信贷损失率各有不同
1-2年	10.29%	10%	20%	10%	
2-3年	20.34%	20%	50%	20%	
3-4年	50.00%	50%	100%	50%	
4-5年	80.00%	80%	100%	80%	
5年以上	100.00%	100%	100%	100%	

(3) 2023年12月31日

账龄	创力集团	天地科技	中创智领	天玛智控	三一国际
1年以内	5.55%	5%	0%-5%	5%	于每个报告日期采用拨备矩阵进行减值分析，以计量预期信贷损失，因此每个不同的报告日期，预期信贷损失率各有不同
1-2年	11.99%	10%	20%	10%	
2-3年	24.79%	20%	50%	20%	
3-4年	50.00%	50%	100%	50%	
4-5年	80.00%	80%	100%	80%	
5年以上	100.00%	100%	100%	100%	

账龄	创力集团	天地科技	中创智领	天玛智控	三一国际
					同

(4) 2022 年 12 月 31 日

账龄	创力集团	天地科技	中创智领	天玛智控	三一国际
1 年以内	6.17%	5%	0%-5%	5%	于每个报告日期采用拨备矩阵进行减值分析,以计量预期信贷损失,因此每个不同的报告日期,预期信贷损失率各有不同
1-2 年	15.69%	10%	20%	10%	
2-3 年	23.61%	20%	50%	20%	
3-4 年	54.20%	50%	100%	50%	
4-5 年	80.78%	80%	100%	80%	
5 年以上	100.00%	100%	100%	100%	

如上表所示,公司各账龄段应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相近,不存在重大差异。

3、同行业可比公司计提比例

报告期各期末,公司与同行业上市公司应收账款坏账准备总体计提比例情况对比如下:

公司名称	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
天地科技	12.71%	14.68%	15.78%	19.67%
中创智领	6.77%	6.94%	6.21%	7.84%
天玛智控	7.93%	7.31%	6.53%	7.06%
三一国际	5.77%	6.14%	6.32%	5.49%
平均值	8.30%	8.77%	8.71%	10.02%
创力集团	15.16%	14.80%	17.19%	18.97%

如上表所示,报告期各期末,公司坏账计提比例高于同行业可比上市公司平均值,公司应收账款坏账准备计提较为谨慎、充分。

综上所述,公司应收账款账龄主要集中在 2 年以内,账龄结构稳定;公司主要客户为煤炭行业大中型国企,尽管付款流程较长形成了部分逾期应收账款,但客户本身的信用状况良好,应收账款回收较有保障;公司期后回款情况正常;公

司坏账准备计提实际执行过程中严格按照政策进行，充分考虑了长账龄客户的信用风险；报告期各期末，公司各账龄段应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相近，不存在重大差异且应收账款坏账准备总体计提比例高于同行业可比上市公司平均值，公司应收账款坏账准备计提充分。

会计师的核查程序和核查意见：

一、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、获取行业研究报告，并通过相关公开信息了解行业专业性分工、产品价值等特点以及周期性波动趋势，分析公司以及煤机装备行业的业务趋势变化情况和原因；

2、获取发行人的收入成本表，分析报告期内各产品销售收入、产品价格、单位成本及毛利率的波动原因及合理性；

3、查阅发行人定期报告，分析经营业绩变动的原因及合理性；

4、获取债务重组相关协议，了解公司债务重组的具体原因及会计处理，分析债务重组执行的必要性、合理性及相关会计处理以及是否符合会计准则的要求

5、通过公开信息了解行业市场竞争格局、公司市场地位以及同行业可比公司情况，分析发行人经营业绩变动趋势是否与行业整体情况一致；

6、了解发行人针对经营业绩持续下滑风险的应对措施，分析发行人经营情况的稳健性和抗风险能力；

7、查阅可比公司产品情况，分析比较发行人与可比公司的毛利率差异；

8、了解发行人销售模式、了解代理模式和直销模式的商业合理性、代理商和服务商的相关情况、相关费用定价依据、结算情况等；

9、查阅可比公司销售模式，了解行业销售模式惯例，查阅其他煤矿机械装备上市公司的销售模式及其费率，分析发行人销售模式及其费率是否符合行业惯例；

10、了解、评估并测试管理层对应收账款账龄分析；

11、复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据；复核发行人各报告期末应收账款前 30 位逾期情况；在天眼查网站、信用中国网站等网站查阅 2025 年 6 月 30 日长账龄应收账款余额前 10 位的背景信息，分析客户是否具有信用风险；

12、结合期后回款情况检查，评价管理层坏账准备计提的合理性；

13、查阅可比公司的定期报告，分析比较发行人与可比公司的应收账款坏账

准备计提比例。

二、核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内发行人 2024 年度及 2025 年 1-6 月毛利率、归母净利润下滑，毛利率下降主要受行业周期性波动、公司产品结构等因素的影响，归母净利润系毛利率下降、投资收益下滑、信用减值损失等原因，经营业绩走势与同行业可比公司不存在重大差异。

2、受煤炭行业周期性波动影响，发行人存在经营业绩持续下滑的风险，且其 2025 年 1-9 月下滑波动较大，发行人已在募集说明书中进行了风险提示。

3、整体而言，发行人的行业地位较为稳固，同时管理层制定了包括成套化业务布局、提升煤机配件及维修业务规模、推进国际化业务开拓、开拓露天矿业业务机会等方面的措施以应对公司经营业绩下滑的风险。因此，发行人具有一定的抗风险能力，经营基本面具有稳健性。

4、发行人煤机毛利率高于同行业可比公司主要系产品及产品结构原因。

5、发行人代理商及服务商模式符合煤矿机械设备行业惯例，相关费率公允。

6、发行人应收账款账龄主要集中在 2 年以内，账龄结构稳定；发行人主要客户为煤炭行业大中型国企，尽管付款流程较长形成了部分逾期应收账款，但客户本身的信用状况良好，应收账款回收较有保障；公司期后回款情况正常；发行人坏账计提准备实际执行过程中严格按照政策进行，充分考虑了长账龄客户的信用风险；报告期各期末，发行人各账龄段应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相近，不存在重大差异且应收账款坏账准备总体计提比例高于同行业可比上市公司平均值，发行人应收账款坏账准备计提充分。

问题 3.1. 请发行人说明：（1）自本次董事会决议日前六个月至今，公司实施或拟实施财务性投资、类金融业务的具体情况，相关投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除；（2）最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

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

公司回复：

一、自本次董事会决议日前六个月至今，公司实施或拟实施财务性投资、类金融业务的具体情况，相关投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除

2024 年 11 月 13 日，公司召开第五届董事会第十三次会议，审议通过了本次向特定对象发行股票相关议案。公司董事会决议日前六个月（2024 年 5 月 13 日）至今，公司实施或拟实施财务性投资、类金融业务的具体情况如下：

（一）投资类金融业务

公司存在下属子公司浙江创力从事融资租赁业务，系经营类金融业务。2025 年 3 月，发行人向子公司浙江创力借出资金 2,000.00 万元，该笔借款属于《监管规则适用指引——发行类第 7 号》（以下简称《第 7 号指引》）第 1 条规定的以借款形式对类金融业务的资金投入。

公司已于 2025 年 11 月 13 日召开第五届董事会第二十二次会议，审议通过《关于调整公司 2024 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》，已将公司对类金融业务的资金投入 2,000.00 万元从本次发行的募集资金总额中扣除。同时，公司已承诺在本次募集资金使用完毕前或募集资金到位 36 个月内，不再新增对类金融业务的资金投入（包含增资、借款等各种形式的资金投入）。

（二）非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在以增资、借款等形式新增投资或拟投资金融业务的情形。

（三）与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人于 2025 年 9 月新增实施对蓝芯算力（深圳）科技有限公司的投资 1,000.00 万元。

蓝芯算力（深圳）科技有限公司是一家聚焦于 RISC-V+AI 架构高性能服务器 CPU 研发与设计的创新型科技企业，其全系列计算芯片产品，可为电信运营商、

金融行业客户、云服务提供商以及各类企业提供通用算力的全方位解决方案。

考虑该公司与发行人主营业务密切程度不高，该投资属于与公司主营业务无关的股权投资。公司根据《注册管理办法》《第7号指引》等相关规定，经2025年11月13日公司第五届董事会第二十二次会议审议通过的《关于调整公司2024年度向特定对象发行A股股票方案的议案》，已从本次发行的募集资金总额中扣除。

（四）投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新增投资产业基金、并购基金的情形。

（五）拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在对新增外拆借资金的情形。

（六）委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新增委托贷款的情形。

（七）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今，发行人不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

综上所述，自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已经实施或拟实施的财务性投资、类金融业务合计3,000.00万元。2025年11月13日，经公司第五届董事会第二十二次会议审议通过的《关于调整公司2024年度向特定对象发行A股股票方案的议案》，依据已经实施的财务性投资调整了本次发行募集资金总额，拟募集资金总额从不超过19,000.00万元（含本数）扣减至16,000.00万元（含本数）。除此之外，不涉及对本次募集资金总额进行调减的情形。

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

（一）财务性投资

截至最近一期末（2025年6月30日），公司与财务性投资相关的报表科目的账面价值情况如下：

单位：万元

项目	金额	是否属于财务性投资	财务性投资金额	占归属于母公司净资产的比例
货币资金	47,992.30	否	-	-
交易性金融资产	1,269.85	是	261.85	0.07%
预付款项	9,006.30	否	-	-
其他应收款	5,495.73	否	-	-
一年内到期的非流动资产	10,917.06	否	-	-
其他流动资产	6,441.86	否	-	-
长期应收款	29,697.51	否	-	-
长期股权投资	15,109.12	否	-	-
其他权益工具投资	1,217.01	是	1,217.01	0.32%
其他非流动金融资产	489.37	是	489.37	0.13%
其他非流动资产	9,562.22	否	-	-
合计	137,198.34		1,968.23	0.52%

具体说明如下：

1、货币资金

单位：万元

项目	金额
库存现金	35.53
银行存款	42,542.10
其他货币资金	5,414.66
合计	47,992.30

截至报告期末，公司货币资金余额为 47,992.30 万元，其中银行存款余额 42,542.10 万元，其他货币资金余额 5,414.66 万元，其他货币资金具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
银行承兑汇票保证金	5,096.27
应收账款质押贷款保证金	213.09
保函保证金	58.82
履约保证金	39.45
信用证保证金等其他类型保证金	7.03
合计	5,414.66

其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金、应收账款质押贷款保证金、保函保证金等日常经营所需的各类保证金，不属于收益波动大且风险较高的金融产品。综上所述，公司货币资金余额 47,992.30 万元，不属于财务性投资。

2、交易性金融资产

截至报告期末，公司交易性金融资产余额为 1,269.85 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
权益工具投资	261.85
业绩承诺补偿	1,008.00
合计	1,269.85

（1）权益工具投资

权益工具投资系公司因债务重组被动取得的 A 股上市公司重庆燃气的股票。2023 年，公司客户重庆市能源投资集团物资有限责任公司、重庆能投渝新能源有限公司物资供应分公司经营情况不佳，宣告破产重整，依据《重庆市能源投资集团有限公司等十六家公司预重整实质合并重组协议》的相关约定，债务人以现金、重庆燃气股票及债转股的形式组合就其债务进行清偿，其中受让的重庆燃气股票数量为 479,186 股。截至报告期末，公司持有重庆燃气的股数为 457,778 股，按照 2025 年 6 月 30 日收盘价 5.72 元/股计算，账面价值为 261.85 万元。

综上所述，重庆燃气的股票系公司因债务重组被动取得，非二级市场主动投资，由于重庆燃气与公司主营业务无关，谨慎认定交易性金融资产中权益工具投资 261.85 万元属于财务性投资。

（2）业绩承诺补偿

业绩承诺补偿系公司收购联营企业山东邦迈 35% 股份所产生。山东邦迈业绩承诺未达到，公司采用经评估确认的评估价值作为公允价值的合理估计进行计量并考虑业绩承诺补偿的可实现性，确认业绩承诺补偿 1,008.00 万元。山东邦迈主要产品为掘锚一体机智能掘进、快速掘进和连续采煤机等，与公司主营业务相关，具体分析详见本题回复“二、最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形”之“（一）财务性投资”之“8、长期股权投资”。

综上所述，交易性金融资产中业绩承诺补偿不属于财务性投资。

3、预付款项

截至报告期末，公司预付款项余额为 9,006.30 万元，均为预付供应商货款，不属于财务性投资。

4、其他应收款

截至报告期末，公司其他应收款余额为 5,495.73 万元，按照款项性质具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	账面价值
应收利息	16.21	-	16.21
保证金	5,721.07	966.55	4,754.52
往来款	680.56	571.93	108.63
股权转让款	540.00	54.00	486.00
暂借款及押金	336.03	205.65	130.38
合计	7,293.87	1,798.13	5,495.73

(1) 应收利息

其他应收款中应收利息 16.21 万元，系公司购买银行存单利息，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。

(2) 保证金

其他应收款中保证金主要为招投标保证金，与公司日常经营活动相关，不属于财务性投资。

(3) 往来款

其他应收款中往来款主要为已全额计提坏账准备的长期挂账款项、社保公积金中员工个人承担部分，具体情况如下：

单位：万元

项目	余额	坏账准备	账面价值
已全额计提坏账准备的长期挂账款项	542.45	542.45	-
代扣个人社保公积金	78.05	3.90	74.14
其他	60.06	25.58	34.48
合计	680.56	571.93	108.63

如上表所示，已全额计提坏账准备的长期挂账款项主要系部分子公司纳入合并范围前形成的历史遗留挂账款项、长期无法收回的设备退货款以及公司曾开展

新能源业务形成的款项，相关款项账龄在 5 年以上，已全额计提坏账准备，截至报告期末，账面价值为 0。

综上所述，其他应收款中往来款与公司日常经营活动相关，不属于财务性投资。

（4）股权转让款

其他应收款中股权转让款具体情况如下：

单位：万元

项目	余额	坏账准备	账面价值
北京龙软科技股份有限公司	540.00	54.00	486.00
合计	540.00	54.00	486.00

北京龙软科技股份有限公司（以下简称“龙软科技”）系 A 股上市公司，2023 年，龙软科技与天津波义尔科技股份有限公司（创力集团子公司，以下简称“天津波义尔”）签订股权转让协议，以现金方式收购天津波义尔持有的波义尔（河北）智能矿山科技有限公司 60% 的股权，龙软科技根据协议约定分阶段支付股权转让对价。2024 年，公司取得天津波义尔控制权，前述股权转让事项发生在天津波义尔纳入合并范围之前。截至报告期末，540 万元股权转让对价尚未达到合同约定的付款期限，公司在其他应收款中核算该款项，并按账龄计提坏账准备。

综上所述，其他应收款中股权转让款不属于财务性投资。

（5）暂借款及押金

其他应收款中暂借款及押金，主要系员工暂借款，以及与公司日常经营活动相关的押金，不属于财务性投资。

综上所述，截至报告期末，公司其他应收款不属于财务性投资。

5、一年内到期的非流动资产

截至报告期末，公司一年内到期的非流动资产余额为 10,917.06 万元，均系一年内到期的长期应收款，由公司子公司浙江创力经营融资租赁业务产生。浙江创力系公司纳入合并报表的子公司，属于经营类金融业务，根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条，经营类金融业务不属于财务性投资。因此，公司一年内到期的非流动资产不属于财务性投资。

6、其他流动资产

截至报告期末，公司其他流动资产余额为 6,441.86 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
待抵扣增值税进项税额	6,131.90
预缴企业所得税	309.97
合计	6,441.86

报告期末，公司其他流动资产主要为与公司日常经营活动相关的待抵扣增值税进项税额、预缴企业所得税，不属于财务性投资。

7、长期应收款

截至报告期末，公司长期应收款余额为 29,697.51 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
融资租赁款	29,198.90
分期收款销售商品	498.61
合计	29,697.51

报告期末，公司长期应收款主要为应收融资租赁款和分期收款销售商品。其中分期收款销售商品系与公司主营业务相关。应收融资租赁款系由公司子公司浙江创力经营融资租赁业务产生。浙江创力系公司纳入合并报表的子公司，属于经营类金融业务，根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条，经营类金融业务不属于财务性投资。因此，公司长期应收款不属于财务性投资。

8、长期股权投资

截至报告期末，公司长期股权投资余额为 15,109.12 万元，具体情况如下：

单位：万元

被投资单位	账面价值	持股比例	主营业务	投资目的	是否为财务性投资
阳泉华越	2,624.06	49.00%	矿山设备及零配件制造及销售	业务协同	否
西山中煤	2,598.21	49.00%	矿山设备及零配件制造及销售	业务协同	否
晋控创力	4,681.19	49.00%	矿山设备及零配件制造及销售	业务协同	否
上海士为	801.18	30.00%	散料输送设备及配套元	业务协同	否

被投资单位	账面价值	持股比例	主营业务	投资目的	是否为财务性投资
			部件的研发、制造及销售		
山东邦迈	4,106.58	35.00%	矿山机械制造及销售	业务协同	否
波义尔河北	297.90	40.00%	智能矿山设备制造及销售	业务协同	否
合计	15,109.12				

从业务协同目的来看，上述长期股权投资均为公司同属煤机产业链公司，系以获取市场渠道或产品技术为目的的产业投资，具体情况如下：

(1) 获取市场渠道

被投资单位	设立背景	主营业务	目标市场渠道	协同模式
阳泉华越	2008年，由阳煤集团与公司合资建设成立，由阳煤集团控股，公司参股	矿山机械制造、销售修理	开拓阳煤集团下属各个矿业的煤机销售	由阳泉华越作为阳煤集团内部成员参与其资质范围内订单的招投标，公司对其进行销售
西山中煤	2009年，由西山煤电集团（隶属山西焦煤集团）与公司合资建设成立，由西山煤电集团控股，公司参股	矿山机电设备及配件的生产及销售	开拓山西焦煤集团的下属各个矿业的煤机销售	由西山中煤作为焦煤集团内部成员参与其资质范围内订单的招投标，公司对其进行销售
晋控创力	2021年由晋能控股集团与公司全资子公司中煤科技合资建设成立，由晋能控股集团控股，公司参股	液压支架电液控系统、智能化控制系统等的研发、生产和销售	开拓晋能控股集团的下属各个矿业的煤机销售	由晋控创力作为晋能控股集团内部成员参与其资质范围内订单的招投标，公司对其进行销售

(2) 获取产品技术

当前煤机行业存在智能化需求持续提高的趋势，在智能化趋势下，煤矿生产

的各个系统必须高度集成。例如，原先采煤系统包含的采煤机、刮板运输机、液压支架、转载机分别由各自厂家单独生产并具有智能化功能，但在新趋势下必须有机组合形成智能化，因此可比大型煤机企业均在从事成套化生产；对客户而言，成套化生产则类似于“交钥匙工程”，更容易满足客户需求。

智能化趋势下公司确立了成套化、高端化、智能化的产品战略。高端化是指公司需要攻克大采高采煤机、大流量乳化液泵、硬岩掘进设备等，填补市场空白，争取更大的市场空间；成套化是指公司提供成套化解决方案，提供整个采掘工作面的各类设备，一揽子解决客户需求，并为进一步智能化升级奠定基础；智能化主要是通过各类传感器、惯导系统、无线传输系统、人工智能等，实现煤机装备“少人、无人”应用。

发行人在上述战略下围绕煤机的“采-掘-机-运-通”煤机产品链进行产品和技术布局如下：

系统类别	分类产品	公司布局
采煤系统	采煤机	创力集团
	刮板运输机	创力智能输送（设立）
	液压支架	榆能创力（设立）、江苏创立（联合设立）
	乳化液泵	中煤科技（收购）
掘进系统	硬岩掘进机	山东邦迈（收购及增资）
	悬臂式掘进机	创力集团
	矿用盾构机	华拓矿山（收购）
机电系统	智能化软硬件	浙江上创智能（设立+收购）
运输系统	皮带机	上海士为（联合设立）
	单轨吊	申传电气（收购）
通风系统	通风系统	天津波义尔（收购），其下属持股的波义尔河北则从事矿山智能化业务

其中上述长期股权投资情况如下：

被投资单位	主要产品	主要技术	协同模式
上海士为	皮带输送机等煤炭散料输送设备及配套部件	①拥有优秀的散料输送团队，其管理层均来自华电重工及中煤科工散料输送核心技术专家，系行业领军人物，有国内外多条重大、首创散料输送项目的设计、运行经验；	填补公司产品布局的空缺，服务于公司成套化战略

被投资单位	主要产品	主要技术	协同模式
		②具备散料输送设备关键元部件的开发能力，能为公司在高端输送设备及配套方面有所作为；	
山东邦迈	掘锚一体机智能掘进、快速掘进和连续采煤机等	①在硬岩掘进方面具有较为突出的技术优势； ②拥有系列化连续采煤机成套装备，以连续采煤机为龙头，配套弯曲带式转载机，可实现智能连续开采；	提升公司在硬岩掘进以及连续采煤机方面的技术能力，服务高端化、成套化战略
波义尔河北	矿山智能化业务	智能矿山通信系统和 AI 视频识别系统等智能矿山设计与建设；矿用通信系统与智能化控制设备的研发、制造和销售	增强公司的矿山智能化技术，服务于智能化、高端化战略

综上所述，公司参股公司中，阳泉华越、西山中煤、晋控创力属于以获取渠道为目的的产业投资，上海士为、山东邦迈、波义尔河北属于以获取技术、产品为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向。

因此，截至报告期末，公司长期股权投资不属于财务性投资。

9、其他权益工具投资

截至报告期末，公司其他权益工具投资余额为 1,217.01 万元，具体情况如下：

单位：万元

被投资单位	金额	主营业务	投资目的	是否为财务性投资
杭州新佑文化发展有限公司	1,217.01	组织文化艺术交流活动、会议及展览服务	债务重组	是
惠州市亿能电子有限公司	-	新能源汽车及移动装备提供电池管理及电池系统	战略转型	是
合计	1,217.01			

报告期末，公司持有的杭州新佑文化发展有限公司的股份，系公司于 2020 年度通过债务重组方式取得，该企业主营业务为组织文化艺术交流活动、会议及展览服务等，与公司主营业务不相关，属于财务性投资。

报告期末，公司持有的惠州市亿能电子有限公司的股份，系公司于 2018 年

度认购亿能电子新增股份取得，该企业定位于为新能源汽车及移动装备提供电池管理及电池系统，应用领域包括新能源汽车、轨道交通、移动智能装备等高端制造业，具体业务包括新能源汽车电池管理系统（BMS）、新能源汽车动力电池系统、轨道交通锂电池系统、移动智能装备锂电池系统等，符合公司向新能源汽车及相关新兴产业拓展，实现战略转型的需要。

截至报告期末，公司对惠州市亿能电子有限公司的投资已全额计提减值准备，公司主营业务仍以煤矿机械装备为主，因此该笔投资与公司主营业务相关性较低，属于财务性投资。

10、其他非流动金融资产

截至报告期末，公司其他非流动金融资产余额为 489.37 万元，具体情况如下：

单位：万元

被投资单位	金额	主营业务	投资目的	是否为财务性投资
重庆能投润欣七号企业管理合伙企业	20.37	企业管理	债务重组 被动取得	是
重庆能投润欣八号企业管理合伙企业	469.00	企业管理	债务重组 被动取得	是
合计	489.37			

报告期末，公司持有的重庆能投润欣七号企业管理合伙企业和重庆能投润欣八号企业管理合伙企业的份额，系公司于 2023 年度通过债务重组取得，前述合伙企业主营业务为企业管理，与公司主营业务不相关，属于财务性投资。

11、其他非流动资产

截至报告期末，公司其他非流动资产余额为 9,562.22 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
合同取得成本	2,365.03
合同资产	4,646.25
预付长期资产款项	2,550.94
合计	9,562.22

报告期末，公司其他非流动资产主要为与公司日常经营活动相关的合同资产、

预付长期资产款项、合同取得成本等，不属于财务性投资。

综上所述，最近一期末，公司已投资和拟投资的财务性投资为：

（1）债务重组被动取得的 A 股上市公司重庆燃气的股票，账面价值 261.85 万元；

（2）债务重组被动取得的杭州新佑文化发展有限公司的股份，账面价值 1,217.01 万元；

（3）债务重组被动取得重庆能投润欣七号企业管理合伙企业和重庆能投润欣八号企业管理合伙企业的份额，账面价值 489.37 万元。

上述财务性投资账面价值合计为 1,968.23 万元，占报告期末合并报表归属于母公司净资产 378,677.54 万元的比例为 0.52%，未超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十，不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形。

（二）类金融业务

报告期内，公司下属子公司浙江创力从事融资租赁业务，其具体情况如下：

1、基本情况

公司名称	主营业务	公司持股比例	投资时间	注册资本	实收资本
浙江创力	融资租赁	100.00%	2016 年	1.70 亿元	1.70 亿元

2、经营情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	/2025.6.30	/2024.12.31	/2023.12.31	/2022.12.31
总资产	44,195.60	35,128.50	31,818.84	29,373.53
净资产	24,078.72	23,435.08	21,866.71	20,823.01
营业收入	1,461.96	2,499.87	2,394.34	2,354.15
净利润	643.64	1,662.01	1,000.67	1,348.24

报告期内，浙江创力营业收入占公司营业收入比例分别为 0.90%、0.90%、0.80%和 1.26%，浙江创力净利润占公司归母净利润比例分别为 3.33%、2.49%、7.76%和 7.87%，均低于 30%。

公司将浙江创力纳入合并报表，系《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条所约定的经营类金融业务，根据该规定，经营类金融业务不适用财务性投资。

由于浙江创力从事融资租赁业务。根据《第 7 号指引》“7-1 类金融业务监

管要求”：类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。因此，最近一期末公司存在类金融业务。

3、关于存在类金融业务情况的说明

根据《第7号指引》“7-1类金融业务监管要求”的相关规定“二、发行人应披露募集资金未直接或变相用于类金融业务的情况。对于虽包括类金融业务，但类金融业务收入、利润占比均低于30%，且符合下列条件后可推进审核工作：

（一）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入类金融业务的金额（包含增资、借款等各种形式的资金投入）应从本次募集资金总额中扣除。

（二）公司承诺在本次募集资金使用完毕前或募集资金到位36个月内，不再新增对类金融业务的资金投入（包含增资、借款等各种形式的资金投入）。”

由于：

（1）公司本次募集资金在扣除发行费用后的净额将全部用于补充流动资金；公司承诺本次发行募集资金到位后，将严格按照《募集资金管理制度》的规定，设立募集资金专户使用前述资金，不将募集资金用于或变相用于投资类金融业务。

（2）公司虽然包括类金融业务，但类金融业务产生的收入、净利润占比均低于30%，而且：

①本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入类金融业务的金额2,000.00万元已从本次募集资金总额中扣除（见本题回复“一、自本次董事会决议日前六个月至今，公司实施或拟实施财务性投资、类金融业务的具体情况，相关投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除”之“（一）投资类金融业务”）。

②公司承诺在本次募集资金使用完毕前或募集资金到位36个月内，不再新增对类金融业务的资金投入（包含增资、借款等各种形式的资金投入）。

因此，公司最近一期末存在子公司从事类金融业务，系经营类金融业务，不属于财务性投资，且符合《第7号指引》第1条的相关规定。

会计师的核查程序和核查意见：

一、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第18号》、《监管规则适用指引——发行类第7号》中关于财务性投资、类金融业务的相关规定，逐条对照核查相关认定要求；

2、查阅发行人定期报告、审计报告，了解发行人相关报表科目构成、内容，逐项对照核查发行人财务性投资、类金融业务情况；取得有关长期股权投资有关公司的章程、业务合同等资料，分析其业务情况与公司主营业务的关系；

3、了解发行人对外投资的投资背景与目的、是否符合主营业务及战略发展方向；取得公司最新财务报告、有关公司资金往来情况，核查发行人自本次董事会决议日前六个月至今发行人是否存在实施或拟实施财务性投资、类金融业务及其具体情况；取得发行人有关发行方案调整的董事会文件，核查相关投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除；

5、取得发行人关于不将募集资金用于或变相用于投资类金融业务的承诺函、不新增类金融业务投入的承诺函。

二、核查意见

经核查，会计师认为：

1、自本次董事会决议日前六个月至今，发行人已经实施或拟实施的财务性投资 3,000.00 万元。2025 年 11 月 13 日，经公司第五届董事会第二十二次会议审议通过的《关于调整公司 2024 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》，依据已经实施的财务性投资调整了本次发行募集资金总额，拟募集资金总额从不超过 19,000.00 万元（含本数）扣减至 16,000.00 万元（含本数）。除此之外，不涉及需从募集资金总额中扣除的情况。

2、发行人未经审计的截至 2025 年 6 月 30 日止 6 个月期间的财务报表显示，发行人已投资和拟投资的财务性投资合计 1,968.23 万元，占合并报表归属于母公司净资产的比例为 0.52%，未超过发行人合并报表归属于母公司净资产的百分之三十，不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资情形；

3、发行人存在子公司浙江创力从事融资租赁业务，属于经营类金融业务，不属于财务性投资，该类金融业务符合《第 7 号指引》第 1 条的相关规定；

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

问题 3.2 请发行人结合实际控制人及一致行动人向蒲县锦之源贸易有限公司的借款利率与市场利率的比较情况、发行人向蒲县锦之源贸易有限公司的关联方销售煤机的价格与同类产品售价的比较情况，说明相关定价是否公允，是否损害上市公司利益。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、实际控制人及一致行动人向蒲县锦之源贸易有限公司的借款利率与市场利率的比较情况

实际控制人的一致行动人巨圣投资对蒲县锦之源贸易有限公司（以下简称“蒲县锦之源”）借款情况如下：

序号	借款人	借款金额	借款期限	借款利率	担保情况
1	巨圣投资	1.8 亿元	2021.10.9-2025.6.3	8.55%	约定质押担保但未能施行
2			2025.6.4-2028.12.31	5.00%	巨圣投资及石华辉共计质押持有的创力集团 3200 万股股票给蒲县锦之源

上述借款利率与市场利率比较如下：

借款序号	借款利率	市场利率比较	
		五年期以上贷款市场报价利率（LPR）	其他金融机构利率
1	8.55%	4.65%	7.20%
2	5.00%	3.50%	5.10%

[注]其他金融机构利率参考巨圣投资同期间向华安证券股份有限公司的质押融资利率。

综上，实际控制人及一致行动人向蒲县锦之源贸易有限公司的借款利率与市场利率相比不存在明显差异。

二、发行人向蒲县锦之源贸易有限公司的关联方销售煤机的价格与同类产品售价的比较情况，说明相关定价是否公允，是否损害上市公司利益

报告期内，公司向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方的销售金额分别为 2,565.53 万元、1,434.52 万元、2,223.78 万元和 508.92 万元，占公司主营业务收

入的比例分别为 0.99%、0.55%、0.72%和 0.45%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采煤机主机		1,056.64		1,074.34
乳化液泵				933.63
配件及维修	508.92	1,167.14	1,434.52	557.56
合计	508.92	2,223.78	1,434.52	2,565.53
收入占比	0.45%	0.72%	0.55%	0.99%

[注]上表中蒲县锦之源贸易有限公司关联方包括山西宏源集团有限公司、山西煤炭运销集团四通煤业有限公司。

如上表所示，报告期内，公司向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方销售的收入占比较小，销售的产品系采煤机主机、乳化液泵和配件及维修。

受煤矿井下复杂多样的地质条件，公司煤机产品存在较强的定制化，一方面，同一产品类别存在多种机型，另一方面，同种机型，因为具体使用的环境不同，不同客户对产品配置的需求也存在差异，配置上的差异造成公司了同一产品类别同种机型的价格存在一定的差异。

向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方销售煤机的价格与相同型号的产品进行价格对比如下：

单位：万元

年度	产品	向蒲县锦之源及其关联方销售情况		向其他客户销售情况		单价差异	
		数量	平均单价 (不含税)	数量	平均单价 (不含税)	金额	比例
2022 年度	采煤机主机	2	537.17	22	539.70	-2.53	-0.47%
	乳化液泵	2	466.81	2	373.89	92.92	24.85%
	变频器[注]	3	29.73	51	32.94	-3.21	-9.73%
2023 年度	柔性轴	98	0.86	11	0.86	-	-
2024 年度	采煤机主机	2	528.32	38	541.86	-13.55	-2.50%
	截割电动机	3	27.61	1	26.30	1.31	4.97%
2025 年 1-6 月	离合机构	35	0.65	34	0.70	-0.04	-6.03%

[注]：表格中变频器、柔性轴、截割电动机和离合机构属于配件，由于配件种类繁多，

此处选取各期向蒲县锦之源及其关联方销售收入占比最大的配件进行价格对比。

如上表所示，公司向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方销售的采煤机主机和配件单价与向其他客户销售同类产品的价格不存在重大差异。其中，公司向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方销售的乳化液泵，单价较销售给其他客户的同类产品高 92.92 万元，主要系该产品根据客户需求配置了更高端的配件，产品不完全同质所致，符合公司产品定制化程度高的特点，不存在损害上市公司利益的情形。

综上所述，公司向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方销售的产品价格与同类产品不存在重大差异，相关产品定价公允，不存在损害上市公司利益的情形。

会计师的核查程序和核查意见：

一、核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了巨圣投资与蒲县锦之源签订的借款合同及其补充协议、质押协议，以及同时期巨圣投资向其他金融机构进行质押融资的相关文件、全国银行间同业拆借中心发布的五年期以上贷款市场报价利率（LPR）；

2、复核发行人识别的蒲县锦之源贸易有限公司的关联方；查阅发行人向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方销售煤机的合同等原始凭证；查阅发行人销售明细表，将发行人向蒲县锦之源贸易有限公司及其关联方的销售价格与向其他客户销售同类产品的价格进行对比，分析销售价格的公允性。

二、核查意见

经核查，会计师认为：

发行人实际控制人及一致行动人向蒲县锦之源贸易有限公司的借款利率与市场利率、发行人向蒲县锦之源贸易有限公司的关联方销售煤机的价格与同类产品售价不存在重大差异，相关定价公允，不存在损害上市公司利益的情形。

(本页无正文，系《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于上海创力集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》的回复》之签章页)



中国注册会计师：

谢嘉



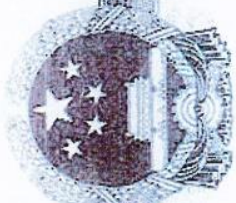
中国注册会计师：

蒋承毅



中国·上海

二〇二五年十一月十四日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01003000202508060042



扫码登录上海企业信用信息公示系统，即可查询企业信息，监管信息，依法多部门协同服务。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 朱建弟, 杨建国

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，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；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统集成领域的技术服务。
【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】

仅供出报告使用，其他无效

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



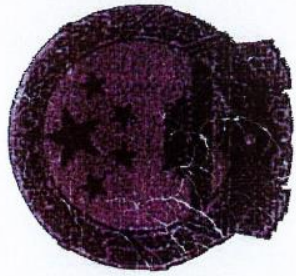
登记机关

2025年08月06日

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》。

仅供出报告使用，其他无效。



会计师事务所

执业证书



名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

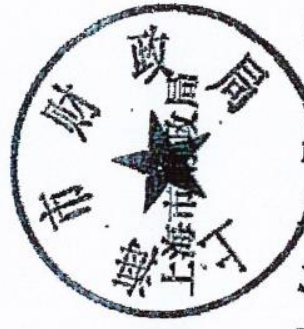
经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000096

批准执业文号: 沪财会[2000]26号(转审批文 沪财会[2010]82号)

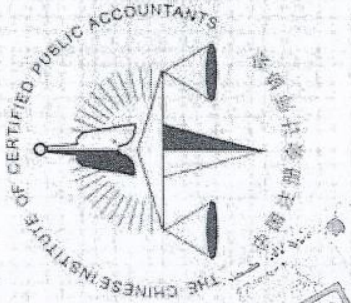
批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



发证机关:

二〇一〇年六月一日

中华人民共和国财政部制



注册会计师协会
年度检验登记

姓名	谢嘉
Sex	男
出生日期	
工作单位	
身份证号	
Identity card No.	



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.



谢嘉的年检二维码

证书编号: 310000060483
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2014 年 03 月 25 日
Date of Issuance

年 月 日
/y /m /d

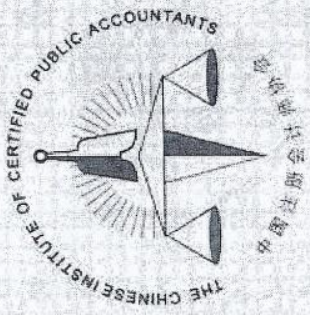
年 月 日
m d y

请扫描年检二维码



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

年度检验登记
Annual Renewal Registration



立信会计师事务所(普通合伙)
Annual Renewal Registration

证书编号: 310000222243
批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2006 08 23
Date of Issuance

姓名: 蒋承毅
Sex: 男
出生日期: 1975-12-09
工作单位: 立信会计师事务所(普通合伙)
身份证号码: 310106197512090010
Identity card No.

