

招商证券股份有限公司
关于国安达股份有限公司
2021 年年报的问询函的核查意见

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵部《关于对国安达股份有限公司的 2021 年年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第 141 号）的要求，招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”或“保荐机构”）作为国安达股份有限公司（以下简称“国安达”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的持续督导保荐机构，对于问询函中相关事项进行了专项核查。现将有关事项报告如下：

1. 报告期内，公司实现营业收入 25,358.95 万元，同比下降 8.05%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）2,644.43 万元，同比下降 57.43%。公司 2020 年度净利润同比亦下降，近两年累计下降幅度达 64.54%。公司本期综合毛利率为 46.22%，较上年同期下降 8.65 个百分点。请说明：

（1）量化分析本期营业收入与净利润变动幅度差异的原因，并补充披露公司前五大客户及供应商的名称、交易金额、应收应付款项余额、期后回款情况、是否为关联方，并结合同行业可比公司情况说明近两年营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性；

公司回复：

一、本期营业收入与净利润变动幅度存在差异，主要系本年度综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致

公司 2021 年度营业收入与净利润较上年变动情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动幅度
一、营业收入	25,358.95	27,578.96	-2,220.01	-8.05%
减：营业成本	13,638.22	12,447.76	1,190.46	9.56%
税金及附加	229.86	248.73	-18.87	-7.59%
期间费用	8,635.49	7,489.59	1,145.90	15.30%
其中：销售费用	3,721.15	2,789.57	931.58	33.40%
管理费用	3,491.45	3,041.58	449.87	14.79%
研发费用	1,515.97	1,687.28	-171.31	-10.15%
财务费用	-93.08	-28.85	-64.24	-222.66%
加：其他收益	599.90	564.88	35.02	6.20%
投资收益	161.52		161.52	
公允价值变动收益	694.79	78.28	616.51	787.57%
信用减值损失	-560.92	-635.59	74.67	-11.75%
资产减值损失	-243.43	-300.68	57.25	-19.04%
资产处置收益	-15.55	-0.68	-14.87	2187.35%
二、营业利润	3,491.69	7,099.09	-3,607.40	-50.81%
加：营业外收入	10.71	22.2	-11.49	-51.78%
减：营业外支出	18.46	35.97	-17.51	-48.67%
三、利润总额	3,483.93	7,085.32	-3,601.39	-50.83%
减：所得税费用	784.52	877.51	-92.99	-10.60%
四、净利润	2,699.42	6,207.81	-3,508.39	-56.52%
其中：归属于上市公司股东的净利润	2,644.43	6,212.08	-3,567.65	-57.43%
少数股东损益	54.99	-4.27	59.26	-1,387.85%

如上表所述，本年度公司营业收入 25,358.95 万元，较上年同期下降 8.05%，

而归属于上市公司股东的净利润 2,644.43 万元，较上年同期下降 57.43%，主要系本年度综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致，具体分析如下：

1、公司收入变动情况分析

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度		变动幅度
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
交通运输行业	10,904.55	43.00%	18,362.91	66.58%	-40.62%
电力电网行业	11,008.05	43.41%	7,235.34	26.23%	52.14%
其他行业	3,446.35	13.59%	1,980.71	7.18%	74.00%
合 计	25,358.95	100.00%	27,578.96	100.00%	-8.05%

2021 年度公司营业收入同比减少 8.05%，主要系电力电网行业和其他行业收入增加，交通运输行业收入下降综合影响。具体原因为：

(1) 交通运输行业收入同比减少 40.62%，主要系受新冠疫情及宏观环境影响，公司非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统等销售收入下降。

(2) 电力电网行业收入同比增加 52.14%，主要系公司加大该行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，压缩空气泡沫灭火系统销售收入增加。

(3) 其他行业收入同比增加 74.00%，主要系应用于其他行业的超细干粉自动灭火装置收入增加，以及公司开展的技术服务收入增加。

综上所述，报告期内受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统业务规模下降；同时随着公司新产品推广力度的加大，公司电力电网行业压缩空气泡沫灭火系统产品业务规模上升，从而使得公司报告期内营业收入较上年同期下降，具有合理性。

2、公司毛利率变动情况分析

公司综合毛利率较上年略有下滑，主要系交通运输行业产品销售占比、销售单价下滑及电力电网行业产品单位成本上升所致，具体分析请参见本题回复之“(2) 结合公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况等，说明报

告期内毛利率大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司变化趋势一致，如否，说明原因，并核实前期成本、费用核算是否真实、准确、完整”。

3、期间费用变动分析

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度		变动幅度
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
期间费用	8,635.49	34.05%	7,489.59	27.16%	15.30%
其中：销售费用	3,721.15	14.67%	2,789.57	10.11%	33.40%
管理费用	3,491.45	13.77%	3,041.58	11.03%	14.79%
研发费用	1,515.97	5.98%	1,687.28	6.12%	-10.15%
财务费用	-93.08	-0.37%	-28.85	-0.10%	-222.63%

报告期内公司的期间费用增加 1,145.90 万元，增幅为 15.30%，为影响本期利润水平的主要因素之一。其中销售费用增加 931.58 万元，主要系公司为加大新产品的推广而相应加大了市场开发投入，具体分析详见本回复 3（2）一之说明；管理费用增加 449.87 万元，主要系薪酬结构调整增加职工薪酬 235.30 万元以及公司股权激励事项增加股份支付 157.01 万元；财务费用减少 64.23 万元，主要系公司本期销售回款增加资金充足未向银行借款，相应减少利息支出 83.71 万元。

综上所述，本期营业收入与净利润变动幅度存在差异，主要系本年度综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致。

二、补充披露公司前五大客户及供应商的名称、交易金额、应收应付款项余额、期后回款情况、是否为关联方

1、2021 年度前五大客户情况

单位：万元

公司名称	交易金额	应收账款余额	截至 2022 年 5 月 9 日期后回款	是否关联方
客户一及控股公司	10,128.38	3,906.56	1,711.56	否
客户二及控股公司	2,166.06	290.51	290.51	否

客户三	919.51	-	-	否
客户四	825.04	132.01	126.42	否
客户五	817.28	484.37	280.00	否

2、2021年度前五大供应商情况

单位：万元

公司名称	交易金额	应付账款余额	是否关联方
供应商一	550.15	84.10	否
供应商二	457.52	35.55	否
供应商三	452.98	92.03	否
供应商四	403.41	112.73	否
供应商五	351.88	94.00	否

三、结合同行业可比公司情况说明近两年营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性

2019-2021年度，公司与消防行业上市公司青鸟消防营业收入、净利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2021年度		2020年度		2019年度
		金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
营业收入	国安达公司	25,358.95	-8.05%	27,578.96	-0.57%	27,736.26
	青鸟消防	386,339.30	53.03%	252,462.16	11.16%	227,109.56
归属于上市公司股东的净利润	国安达公司	2,644.43	-57.43%	6,212.08	-16.69%	7,456.80
	青鸟消防	52,982.49	23.21%	43,003.14	18.72%	36,222.88

公司与青鸟消防营业收入、净利润近两年的变动幅度存在较大差异，系青鸟消防主要产品与公司存在较大差异。青鸟消防主要产品为通用消防报警系统及应急照明与智能疏散系统，主要应用于民用、商业领域内的建筑场景，如商场、写字楼、酒店、机场、公共建筑、部分住宅等。公司主要产品为自动灭火装置及系统，产品应用于新能源汽车、电力电网、储能电站、新能源风力发电、光伏发电、充电场站、充电桩、城市公共安全及地下综合管廊等特殊领域的消防安全防护。

近两年公司的营业收入及净利润持续下滑的主要原因系受新型冠状病毒疫情的影响，人员流动受限，交通行业市场需求减少所致。选取与公司同类型的交通行业配套厂商进行比较，其中，通达电气（603390.SH）和威帝股份（603023.SH）分别从事车载智能终端和车身电子控制业务，主要客户包含宇通客车、比亚迪、金龙客车等，与公司具有相似性。近两年公司与同类型的交通行业配套厂商营业收入、净利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2021年度		2020年度		2019年度
		金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
营业收入	国安达公司	25,358.95	-8.05%	27,578.96	-0.57%	27,736.26
	通达电气	54,033.31	-15.82%	64,189.50	-18.17%	78,439.89
	威帝股份	7,099.69	-16.02%	8,454.24	-38.78%	13,810.01
归属于上市公司股东的净利润	国安达公司	2,644.43	-57.43%	6,212.08	-16.69%	7,456.80
	通达电气	-943.81	-121.47%	4,396.09	-69.42%	14,374.88
	威帝股份	669.11	-57.37%	1,569.53	-31.31%	2,285.10

近两年，公司与通达电气、威帝股份营业收入及净利润均持续下滑。公司营业收入的下降幅度低于通达电气、威帝股份，系公司近年加大电力电网行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，电力电网行业收入增加，部分抵销因交通行业需求下降对公司营业收入的影响。公司净利润的下降幅度 2020 年度低于通达电气、威帝股份，2021 年度略高于威帝股份、低于通达电气，主要系公司产品结构调整，逐步提高其他行业收入影响。

综上所述，公司近两年营业收入及净利润持续下滑主要系受新型冠状病毒疫情的影响，人员流动受限，交通行业市场需求减少所致，与公司同类型的交通行业配套厂商变动基本一致，具有合理性。

(2) 结合公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况等，说明报告期内毛利率大幅下滑的原因及合理性，是否与同行

业可比公司变化趋势一致，如否，说明原因，并核实前期成本、费用核算是否真实、准确、完整。

公司回复：

一、公司综合毛利率下滑，主要系交通运输行业产品销售占比、销售单价下滑及电力电网行业产品单位成本上升所致

2021年，公司综合毛利率相较2020年下降8.65%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	变动
营业收入	25,358.95	27,578.96	-8.05%
营业成本	13,638.22	12,447.76	9.56%
毛利率	46.22%	54.87%	-8.65%

2020年及2021年，公司分行业产品收入、单价及单位成本情况如下：

单位：元

行业分类	2021年				2020年			
	收入占比	销售单价	单位成本	毛利率	收入占比	销售单价	单位成本	毛利率
电力电网行业	43.41%	9,531.60	4,882.04	48.78%	26.23%	4,310.08	1,849.15	57.10%
交通运输行业	43.00%	335.43	192.70	42.55%	66.58%	481.74	216.71	55.01%
其他行业	13.59%	756.84	381.14	49.64%	7.18%	648.50	354.57	45.32%

使用连环替代法，分析公司分行业产品结构、销售单价及单位成本对综合毛利率的影响，具体情况如下：

行业分类	产品结构影响	销售单价影响	单位成本影响	合计
电力电网行业	9.81%	10.20%	-13.81%	6.20%
交通运输行业	-12.97%	-8.44%	3.08%	-18.33%
其他行业	2.90%	1.06%	-0.48%	3.49%
合计	-0.26%	2.83%	-11.21%	-8.65%

由上表可知，公司综合毛利率下滑，主要受交通运输行业产品销售占比、销售单价下降及电力电网行业产品单位成本上升影响。

二、公司综合毛利率变动与公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况一致

由上文分析可知，公司综合毛利率下滑，主要受交通运输行业产品销售占比、销售单价下降及电力电网行业产品单位成本上升影响，该情形与公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况一致，具体分析如下：

（一）与公司销售政策、定价模式一致

公司根据自身产品特点、下游市场分散集中程度、主要客户采购习惯等因素，采用直销与经销并举的销售模式。在该等销售模式下，公司主要产品的定价模式一般是以 BOM 清单计算的直接材料成本为依据指定销售指导价格，同时根据产品定制化率、客户需求度等因素进行灵活报价。

近年来，交通运输行业受新冠疫情影响较大，公司交通运输行业产品市场需求减少，从而公司适当降低该类别产品销售价格。因此，公司交通运输行业产品结构、销售单价变动与公司销售政策、定价模式一致。

（二）与公司成本费用构成一致

2020 年及 2021 年，公司电力电网行业产品收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品	2021 年度			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
压缩空气泡沫灭火系统	8,148.56	4,600.99	43.54%	3,840.71	2,155.15	43.89%
超细干粉自动灭火装置	1,786.94	461.02	74.20%	2,558.07	551.65	78.43%
专项技术服务收入	1,061.91	569.43	46.38%	781.87	466.06	40.39%
其他自动灭火装置	10.64	6.83	35.85%	54.69	21.31	61.04%
合计	11,008.05	5,638.27	48.78%	7,235.34	3,104.17	57.10%

由上表可知，公司电力电网行业分产品毛利率基本保持稳定，电力电网行业产品单位成本升高、毛利率降低主要系毛利率较低的压缩空气泡沫灭火系统销售占比提升所致。同时，公司本期根据新收入准则将运输安装费用列入营业成本核算。因此，公司电力电网行业产品单位成本上升与成本费用构成一致。

（三）与公司市场拓展情况一致

近年来，交通运输行业受新冠疫情影响较大，公司交通运输行业产品市场需求减少，从而公司适当降低该类别产品销售价格。因此，公司交通运输行业产品结构、销售单价变动与市场拓展情况一致。

同时，公司加大电力电网行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，收入较往期有所增长，但是该产品前期生产成本较高，毛利率较低。因此，公司电力电网行业产品单位成本变动与市场拓展情况一致。

三、公司毛利率下滑与同行业公司略有差异但具有合理性

2021年，公司毛利率与同行业公司毛利率变动情况如下：

公司名称	2021年度	2020年度	变动
青鸟消防	37.14%	39.19%	-2.05%
国安达公司	46.22%	54.87%	-8.65%

2021年，公司毛利率下降幅度略高于同行业公司青鸟消防，主要系青鸟消防主要产品与公司存在较大差异。青鸟消防主要产品为通用消防报警系统及应急照明与智能疏散系统，主要应用于民用、商业领域内的建筑场景。公司主要产品为自动灭火装置及系统，产品应用于新能源汽车、电力电网、储能电站、新能源风力发电、光伏发电、充电场站、充电桩、城市公共安全及地下综合管廊等特殊领域的消防安全防护。

同时，公司产品覆盖多个下游市场，因此分行业对公司毛利率波动情况进行分析。2021年，公司电力电网行业、交通运输行业产品收入占比为86.41%，故选择上述行业进行分析如下：

（一）电力电网行业

选择下游市场同为电力电网行业的国电南瑞、许继电气作为可比公司，与公司电力电网行业产品毛利率变动情况对比如下：

公司名称	2021年度	2020年度	变动
国电南瑞	26.88%	26.80%	0.07%
许继电气	20.58%	20.18%	0.40%
平均	23.73%	23.49%	0.24%
国安达（电力电网行业）	48.78%	57.10%	-8.32%

如上表所示，可比公司毛利率较为稳定，公司电力电网行业产品毛利率总体较高，但 2021 年较上年下降 8.32%。如本小题“(二) 公司综合毛利率变动与公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况一致”之“2、与公司成本费用构成一致”中数据所示，公司电力电网行业分产品毛利率同样较为稳定，与可比公司基本一致。公司电力电网行业毛利率下降，主要系毛利率较低的新产品，压缩空气泡沫灭火系统销售占比提升所致。因此，公司电力电网行业产品毛利率变动趋势与可比公司略有差异具有合理性。

(二) 交通运输行业

选择交通行业配套厂商通达电气、威帝股份作为可比公司，与公司交通运输行业产品毛利率变动情况对比如下：

公司名称	2021 年	2020 年	变动
通达电气	24.86%	29.90%	-5.04%
威帝股份	32.22%	40.49%	-8.27%
平均	28.54%	35.19%	-6.65%
国安达（交通运输行业）	42.55%	55.02%	-12.46%

如上表所示，受新冠疫情影响，交通运输行业整体需求下滑，公司交通运输行业产品毛利率与可比公司毛利率均较上年有所下滑。因此，公司交通运输行业产品毛利率变动趋势与可比公司一致。

四、公司前期成本、费用核算真实、准确、完整

公司按照《公司法》《企业会计准则》等有关规定，制定了《财务工作管理制度》《成本管理制度》等内部控制制度组成的财务内部控制体系，具有完善的财务管理制度及健全的会计核算体系，财务人员配备齐全，设立了财务总监、财务经理、总账、成本、出纳等财务岗位，做到了岗位职责分离，确保了各项财务内部控制制度得到有效执行，公司成本、费用核算真实、准确、完整。

(3) 请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。

一、保荐机构执行的核查程序

1、对公司财务总监进行访谈，了解公司营业收入与净利润变动幅度差异的原因，并了解公司毛利率下滑的原因；

2、取得公司 2021 年度销售及采购明细表、应收及应付款项明细表，分析公司 2021 年度前五大客户及供应商交易情况，并取得相关交易合同；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查报告期内公司主要客户及主要供应商的工商信息资料，将其股东、董事、监事、高级管理人员与公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东、实际控制人等名单进行比对，核查是否与公司及公司关联方之间存在关联关系；

4、取得公司 2021 年销售及成本明细表，分析复核公司毛利率变动原因；

5、取得同行业可比公司公开披露资料，分析公司近两年营业收入、净利润持续下滑是否与同行业可比公司是否一致，分析公司毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司本期营业收入与净利润变动幅度存在差异，主要系公司综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致；公司近两年营业收入及净利润持续下滑主要系受新型冠状病毒疫情影响，人员流动受限，交通行业市场需求减少所致，具有合理性；

2、公司毛利率下滑主要系交通运输行业产品销售占比、销售单价下滑及电力电网行业产品单位成本上升所致，与公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况等一致；公司毛利率下滑与同行业公司略有差异但具有合理性；公司前期成本、费用核算真实、准确、完整。

2. 报告期内,公司向前五名客户合计销售金额为 14,856.26 万元。2019 年至 2021 年公司向前五名客户销售金额占年度销售总额的比例分别为 53.65%、56.34%、58.58%,呈逐年上升趋势。请说明公司与前述客户的合作期限、具体业务类型、订单的取得方式、报告期末应收款项余额及期后回款情况,是否对前述客户存在重大依赖,前述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排,并对比同行业同类产品的销售情况分析说明上述销售定价的公允性。请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。

公司回复:

一、公司与前述客户的合作期限、具体业务类型、订单的取得方式、报告期末应收款项余额及期后回款情况

公司与前述客户合作期限、具体业务类型等相关情况如下:

单位:万元

公司名称	合作期限	业务类型	订单取得方式	应收账款余额	截至 2022 年 5 月 9 日期后回款	是否重大依赖	是否存在关联关系或其他利益安排
客户一及控股公司	长期合作, 2012 年开始合作至今	直销	竞争性谈判、公开招标	3,906.56	1,711.56	否	否
客户二及控股公司	长期合作, 2007 年开始合作至今	直销	市场营销	290.51	290.51	否	否
客户三	2014 年开始洽谈, 2017 年开始签订合同合作至今	直销	市场营销	-	-	否	否
客户四	长期合作, 2014 年开始合作至今	直销	科研合作	132.01	126.42	否	否

客户五	2021年开始合作 至今	经销	市场营销	484.37	280.00	否	否
-----	-----------------	----	------	--------	--------	---	---

公司前五大客户本期交易额分别占公司营业收入比例为 40.06%、8.57%、3.64%、3.26%和 3.23%，单一客户交易额占营业收入比例未超过 50%，公司对上述客户不存在重大依赖。上述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他利益安排。

二、同行业同类产品的销售情况

公司产品为定制化产品，同行业公司无可公开查询的同类产品销售定价数据。公司主要产品的定价模式一般是以 BOM 清单计算的直接材料成本为依据指定销售指导价格，同时根据产品定制化率、客户需求度等因素进行灵活报价。公司与前五大客户不存在关联关系、不存在重大依赖，双方按照公司的定价模式确定交易价格，价格公允。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构执行的核查程序

1、访谈公司高级管理人员，了解主要客户的合作期限、销售模式、订单获取方式、定价模式等信息；

2、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查报告期内公司主要客户的工商信息资料，将其股东、董事、监事、高级管理人员与公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东、实际控制人等名单进行比对，核查是否与公司及公司关联方之间存在关联关系；

3、获取报告期内公司主要客户的销售明细、期后回款明细，计算各主要客户销售收入占公司营业收入比重，分析公司是否对单一客户存在重大依赖。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司对上述客户不存在重大依赖，上述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他利益安排；

2、公司产品为定制化产品，按照 BOM 清单计算的直接材料成本为依据结合产品定制化率、客户需求度等因素进行灵活报价，对主要客户的销售价格公允。

3. 公司本期销售费用共计 3,721.15 万元，同比增长 33.40%；其中，居间费用 1,574.53 万元，同比增长 305.98%。请说明：

(1) 请补充披露公司居间销售模式的具体情况，包括不限于具体居间方及是否为关联方，获取的具体客户、服务费率、费用金额、结算周期、合作期限等，并结合对相关客户的销售金额及占比情况，说明公司是否依赖居间方获客，获客模式是否存在法律或合规性风险；

公司回复：

一、公司居间费发生的背景及原因

2021 年度，公司居间费仅发生于新产品——压缩空气泡沫灭火系统的销售推广。

压缩空气泡沫灭火系统是公司于近年研发推出的新产品，主要适用于特高压换流站、室内外变压器等大型输变电站设备消防场景。该产品也是市场全新消防产品，与上述场景原本所采用的排油注氮灭火装置等产品差异较大，且该产品单位价值较高、需与输变电站自身设计进行配套融合设计。因此，该产品在市场推广应用时需要下游用户对产品功能、特征具有较高程度的了解和认可，需要协调输变电站原有工程情况进行产品系统定制化设计。而公司原有产品主要应用于交通运输领域及电缆通道，公司对输变电站市场较为陌生，在推广初期，公司为验证产品应对各应用环境的适用性，系统设施的安装地点分布于全国不同省份地区，如新疆、四川、江苏、浙江、福建、河南、湖南、天津等省市，地域跨度较大且分散。公司在新产品推广过程中，配套支持产品验证所需的人力、物力、财力等资源因素无法及时满足，有可能导致公司新产品的市场推广应用时间较长，存在

不确定性等因素。公司综合考虑新产品的特性和自身业务专长、销售策略，遂在新产品快速推广应用初期采用委外协助产品推广应用进行多地区的环境适用性的验证及维护和市场开发的模式，通过在该市场长期从事电力系统设备安装和电力产品销售、拥有丰富市场渠道的第三方，将公司产品向下游用户进行推广、配合产品实验应用及展示等，并约定外协支持服务方在协助公司与下游相关客户业务达成后，公司向其支付一定金额的劳务服务费用。

二、公司居间费用的具体情况

2021 年度，公司销售费用共计 3,721.15 万元，其中居间费用为 1,574.53 万元，该等居间费用共涉及三个居间服务方，分别是居间服务商 A 及其实际控制人 B、居间服务商 C，均为公司非关联方，具体情况如下：

（一）居间服务商 A 及其实际控制人 B

居间服务商 A 成立于 2007 年，是国家高新技术企业、双软企业，其股东 B 持有该公司 95% 股份，为其实际控制人。居间服务商 A 及其实际控制人 B 长期从事智能电网高压输变电状态在线监测领域产品的研究、开发、生产、销售与服务，在输变电站市场具有丰富的渠道资源。

公司借助居间服务商 A 及其实际控制人 B 丰富的市场渠道资源向输变电站市场推广、应用展示公司新产品压缩空气泡沫灭火系统，并最终促成产品销售。2021 年度，公司与其发生居间费 1,008.49 万元，涉及推广的终端项目包括湖北、江苏、四川等省份的送变电工程建设项目物资采购应用。公司按压缩空气泡沫灭火系统销售金额的 15-20% 向居间服务商 A 及其实际控制人 B 支付居间服务费，相关费用通常在相应交易达成且客户回款后进行支付。

（二）居间服务商 C

居间服务商 C 成立于 2021 年 4 月，其数个股东长期从事电力设备、线缆、充电场站等电网相关业务。居间服务商 C 及其股东在输变电站市场具有丰富的渠道资源。

公司借助居间服务商 C 及其股东丰富的市场渠道资源向输变电站市场推广、应用展示公司新产品压缩空气泡沫灭火系统，并最终促成产品销售。2021 年度，

公司与其发生居间费 566.04 万元，涉及推广的终端项目有新疆乌北站、新疆三塘湖站、四川德阳站。公司按压缩空气泡沫灭火系统销售金额的 15-20% 向居间服务商 C 支付居间服务费，相关费用在相应交易达成及客户回款后分别支付。

三、公司仅因推广市场全新产品而发生居间费用，待市场成熟后，预计相关居间费用将会逐步下降，相关模式不存在法律或合规性风险

2021 年度，公司居间费仅发生于新产品——压缩空气泡沫灭火系统的销售推广，该产品 2021 年销售收入 8,148.56 万元，对应居间费 1,574.53 万元，占比为 19.32%，占比相对较高，主要是因为：该产品为是市场全新产品，推广应用时需要下游用户对产品功能、特征具有较高程度的了解和认可，需要协调输变电站原有工程情况进行产品系统定制化设计。而公司自身对于输变电站市场较为陌生，在新产品推广初期，通过在该市场长期从事业务、有丰富渠道资源的第三方进行居间推广，能够有效使终端用户了解公司产品。在居间服务过程中，居间方除了向用户推广公司产品功能、特征外，还协调用户将输变电站工程情况与公司产品系统设计工作进行对接，从而达到针对不同输变电站工程情况进行压缩空气泡沫灭火系统的定制化开发，在产品开发完成后，配合公司和用户在实验场开展产品实体扑灭的应用展示实验等工作。该产品推广至达成用户销售应用所经历的周期较长，一般达 6-18 个月。

因此，在产品推广初期，公司通过在该市场长期从事业务、有丰富渠道资源的第三方进行居间推广，预计在市场逐步成熟、市场对公司产品及相应技术认可度逐步提升后，公司相关居间费用也将会逐步下降。

根据公开信息检索，在下游电网相关市场，唐山海泰新能科技股份有限公司、山东鲁能泰山铁塔有限公司均有披露通过第三方服务商提供居间服务的方式获取电站类客户订单或发生相关居间服务费的情形（未披露具体金额及占比）；而其他行业上市公司也常见通过居间服务方获取业务的情形。居间服务方在部分业务推广，特别是市场全新产品推广过程中较为常见。公司的居间服务方在新产品压缩空气泡沫灭火系统的推广宣传、应用定制化开发、产品展示及实验等过程中均发挥了重要作用，促成公司完成相应产品销售应用，相关模式不存在法律或合

格性风险。

(2) 结合公司销售模式、居间销售模式的必要性、主要客户变动情况等,说明本期营业收入下滑而销售费用大幅增加的原因及合理性。

公司回复:

一、本期公司销售费用增加主要是推广新产品压缩空气泡沫灭火系统所产生的居间服务费大幅增加所致

2021 年度, 公司销售费用较上年度增长了 33.40%, 主要是居间服务费大幅增长所致, 具体情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动幅度
居间费用	1,574.53	387.83	305.98%
职工薪酬	1,035.38	1,145.56	-9.62%
业务招待费	320.09	179.39	78.43%
差旅费	218.81	130.70	67.41%
售后服务费	142.78	136.50	4.60%
办公费	122.14	77.29	58.03%
宣传展览费	71.19	41.32	72.29%
交通及车辆使用费	53.76	42.69	25.93%
房租及物业费	48.42	38.96	24.28%
折旧费	42.21	59.09	-28.57%
使用权资产折旧	40.99	0.00	-
运输仓储及配送费	0.00	404.20	-100.00%
产品安装费用	0.00	81.34	-100.00%
其他	50.85	64.70	-21.41%
合计	3,721.15	2,789.57	33.40%

2021 年公司居间费仅发生于新产品——压缩空气泡沫灭火系统初期试点推广应用销售渠道的建设。该费用发生的背景原因、销售模式及必要性, 请参见本

题第一小节之回复。

2021年压缩空气泡沫灭火系统销售收入为8,148.56万元，较2020年该产品收入3,840.71万元大幅增长112.16%，同时2021年该产品收入所产生的居间服务费用增加，具有合理性。

二、本期公司营业收入下降，主要是受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业收入大幅下降所致

2021年度公司营业收入为25,358.95万元，较2020年度同比减少8.05%，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021年度		2020年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
交通运输行业	10,904.55	43.00%	18,362.91	66.58%
电力电网行业	11,008.05	43.41%	7,235.34	26.23%
其他行业	3,446.35	13.59%	1,980.71	7.18%
合 计	25,358.95	100.00%	27,578.96	100.00%

2021年度公司营业收入同比减少，主要是受新冠疫情及宏观环境影响，公司非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统等的销售收入下降所致，与此同时，公司电力电网及其他行业产品收入保持增长，其中电力电网行业因新产品压缩空气泡沫灭火系统的销售推广带动收入增长，2021年电力电网行业收入同比增幅为52.14%。

(3) 请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。

一、保荐机构执行的核查程序

- 1、取得并核查了公司与各居间服务方签署的协议；
- 2、访谈居间服务方、复核会计师居间服务方访谈记录，了解并核查公司与居间服务方之间的交易背景、服务内容、是否存在关联关系、利益输送等；

3、访谈公司高级管理人员，了解公司各项业绩变动的原因、居间费发生的业务背景及合理性、居间服务方是否存在关联关系等；

4、通过国家企业信用信息公示系统网站（<http://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网网站（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网网站（<http://zxgk.court.gov.cn/>）查询居间服务方的工商信息情况以及是否存在因商业贿赂等经济案件被起诉或被执行的记录。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司通过在输变电站市场长期从事业务、有丰富渠道资源的第三方进行推广新产品压缩空气泡沫灭火系统，在推广初期对居间方具有一定依赖性，但预计在市场逐步成熟、市场对公司产品及相应技术认可度逐步提升后，公司相关居间费用也将会逐步下降，相关模式不存在法律或合规性风险；

2、本期公司销售费用增加主要是推广新产品压缩空气泡沫灭火系统所产生的居间服务费大幅增加所致，而本期公司营业收入下降，主要是受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业收入大幅下降所致，具有合理性。

4. 年度报告显示，公司首次公开发行募投项目“变压器固定自动灭火系统生产项目”（以下简称“变压器项目”）投资进度为 47.47%，预计 2022 年 3 月 31 日达到预定可使用状态。报告期内，公司终止部分原“超细干粉自动灭火装置生产项目”和“乘客舱固定灭火系统生产项目”两个募投项目，并将其中结余资金 3,499.38 万元用于投资新项目“锂电池储能柜火灾防控和惰化抑爆系统生产项目”（以下简称“储能柜项目”）。请公司：

(1) 结合募投项目的立项论证及实施进展情况等，说明上述两个募投项目可行性发生变化的具体时点，以及终止的必要性及合理性，是否履行相应审议程序及信息披露义务，招股说明书等信息披露文件关于上述两个募投项目的建设规划是否审慎、合理。

公司回复：

一、上述募投项目的终止具有必要性及合理性

(一) 募投项目的立项论证情况

2019年，超细干粉自动灭火装置和乘客舱固定灭火系统均是公司主要销售产品，当年合计收入占比为69.50%，且产品销售收入均呈持续增长趋势。经公司内部经过调查研究，判断通过超细干粉自动灭火装置生产项目和乘客舱固定灭火系统生产项目的实施，可以满足公司业务增长需求，增强公司竞争力。同年，公司聘请专业机构就上述项目进行了可行性研究分析，并出具了可行性研究报告。2019年4月及2019年5月，公司第二届董事会第二十次会议、2019年第二次临时股东大会对上述募投项目进行了审批。

(二) 募投项目的实施进展情况

截至上述项目募集资金专户注销之日，募集资金使用进展情况如下：

单位：万元

项目名称	投资总额	募集资金拟投资总额	募集资金实际投资总额
超细干粉自动灭火装置生产项目	10,413.26	7,043.66	2,358.84
乘客舱固定灭火系统生产项目	7,674.12	2,500.00	694.29
合计	18,087.38	9,543.66	3,053.13

截至上述项目募集资金专户注销时点，上述项目已完成厂房建设，该厂房后续将用于公司锂电池储能柜火灾防控和惰化抑爆系统生产项目。

(三) 上述募投项目可行性发生变化的时点及终止的必要性和合理性分析

受新冠疫情影响，近年来公司交通运输行业产品需求不断下降，具体收入情

况如下：

单位：万元

行业	2021年		2021年1-6月		2020年	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动
交通运输行业	10,904.55	-40.62%	4,182.40	-29.15%	18,362.91	-12.33%

2021年上半年，公司交通运输行业相关产品收入较上年下降29.15%，公司根据当时行业形势及市场需求情况，判断对于“超细干粉自动灭火装置”和“乘客舱固定灭火系统”两种产品，后续市场需求增长放缓，且疫情影响公共交通市场短期内难以恢复，为高效使用募集资金，公司终止上述募投项目，并将部分募集资金投入发展趋势良好的储能行业消防领域。因此，上述募投项目的终止具有必要性及合理性。

二、针对上述募投项目终止事项，公司已履行相应的审议程序及信息披露义务

公司于2020年8月25日召开第三届董事会第十二次会议及第三届监事会第八次会议，审议通过了《关于变更部分募集资金用途的议案》，独立董事发表了明确同意的意见，保荐机构针对该事项出具了核查意见。2021年9月14日，公司召开了2021年第二次临时股东大会，审议通过了《关于变更部分募集资金用途的议案》。具体情况请参见公司于指定媒体披露的相关公告。

因此，针对上述募投项目终止事项，公司已履行相应的审议程序及信息披露义务。

三、招股说明书等信息披露文件关于上述募投项目的建设规划审慎、合理

上述募投项目均经过公司充分、详细、科学的论证分析，且均由专业的可行性研究机构出具了可行性研究报告，并经过审慎合理的决策过程，上述募投项目的建设审慎、合理。该等募投项目终止主要系疫情原因导致的不可抗力，具有合理性。

(2) 说明变压器项目是否按时达到预定可使用状态、是否达到预期效益, 如否, 请说明项目进展不及预期的原因, 项目的市场前景、可行性及预计收益是否发生较大变化, 是否需要调整项目进度;

公司回复:

一、变压器项目已按时达到预定可使用状态, 但尚未产生效益, 主要系该项目处于投产初期, 具有合理性

截至 2022 年 3 月 31 日, 变压器项目除部分测试平台尚未完成安装外, 其余厂房及设备已基本完工, 达到预定可使用状态。截至 2022 年 4 月 30 日, 变压器项目尚未产生效益, 主要系变压器项目处于投产初期, 尚未形成销售所致, 具有合理性。

二、项目的市场前景、可行性及预计收益未发生较大变化

(一) 项目的市场前景未发生较大变化

近年来, 国家能源局先后发布《电力设备典型消防规程》《35kV-220kV 城市地下变电站设计规程》等政策标准, 国家电网公司也下发了《关于开展变电站消防隐患治理项目梳理储备的通知》等文件, 电力电网行业对消防工作日益重视, 加大了对电力设施配套消防的投资力度, 对自动灭火系统的配置率要求、产品自动化、智能化要求均大幅提升, 相应消防产品的市场需求持续增长。不论是在运变电站消防隐患治理需求, 还是新增变电站消防措施完善需求, 都将大幅提高电力消防产品的需求量。按照相关部门的规划, 全国约 6 万多座变电站, 有望分类、分步进行安全防护提升改造。

综上, 项目的市场前景广阔, 未发生较大变化。

(二) 项目的可行性未发生较大变化

1、公司拥有行业领先的专业技术

经过多年的技术研发和产品创新, 公司在自动灭火装置产品领域已拥有较多

的技术积淀和持续创新能力，并掌握了多项核心技术，包括①火情早期侦测预警技术；②无电自启动技术；③高效自动灭火技术；④抑爆惰化技术；⑤装备物联网技术；⑥压缩空气泡沫灭火剂；⑦多组份混合灭火剂；⑧水基灭火剂；⑨超细干粉灭火剂；⑩智能型公共客舱固定喷雾消毒系统等。

公司自主研发的变压器固定自动灭火系统，能够解决变压器从防火到控火的全过程监测及治理。因此，公司具备行业领先的专业技术，为项目顺利实施提供了有利保障。

2、公司拥有丰富的技术和人员储备

公司坚持以行业需求为导向的研发理念，组建了一支强大的研发技术团队，研发团队核心人员为公司总经理洪伟艺先生。洪伟艺先生高级工程师，现担任全国消防标准化技术委员会固定灭火系统分技术委员会副主任委员、中国工程建设标准化协会第八届理事会理事、国家消防工程技术研究中心公正性保障委员会委员、中国安全产业协会消防行业分会副理事长、中国公路学会客车分会第九届理事会理事、福建省消防标准化技术委员会委员、政协八届、九届厦门市集美区委员会委员、中共厦门市集美区工商联合会第六届、七届副主席；入选福建省第一批特支人才“双百计划”科技创业领军人才，曾获全国消防标准化工作先进个人，曾作为项目主要负责人获公安部科学技术奖三等奖、公安部消防局科技进步二等奖、福建省科学技术进步奖二等奖、厦门市科学技术进步三等奖、2021 年度中国智慧城市建设领军人物。

公司核心研发人员稳定，研发团队规模持续扩大。研发团队拥有丰富的智能消防产品研发经验、具备业内突出的研发创新能力，近年来先后推出了多种市场亟需的创新产品，并通过积极承担行业前沿科研课题和参与行业标准的制定，持续跟踪行业前沿技术和下游潜在需求，前瞻性选择新的技术方向进行技术预研和储备，建立健全了“科技为先，生产一代、储备一代、研制一代、预研一代”的持续创新机制。截至 2021 年末，公司研发人员共 90 人，占员工总数的比例为 23.94%。

公司具有中国合格评定国家认可委员会授权的 CNAS 检验实验室资格，率先建设了工业火灾防控技术研究中心基地，长期承担行业前沿科研课题研究，是

行业内少数具备对外开展科研服务能力的企业，先后承担了多项应急管理部消防救援局（含原公安部消防局）、应急管理部天津消防研究所、国家电网等单位的重大科研项目。

公司在电力、交通领域建设有国内规模最大、种类齐全的火灾防控技术研究试验场，采用全尺寸实体火灾模型，能够开展多类火灾早期探测报警和灭火关键技术研究；公司与国家电网公司建立了输变电设施火灾防护联合实验基地，开展油浸式变压器、综合管廊、电缆沟等电力输变电设施的火灾发生机理及灭火解决方案的研究，共同推进科研成果转化和工程应用。

公司凭借多年来对锂离子电池火灾特性、火灾早期探测预警及高效灭火技术研究的丰富经验，联合应急管理部天津消防研究所及电化学储能行业优秀企业共建储能电站电化学储能柜火灾防控与惰化抑爆技术研究基地，开展电化学储能柜火灾防控与惰化抑爆技术研究，为不同储能企业提供更先进的消防解决方案及优质的产品。

经过多年的技术研发和产品创新，截至 2021 年末，公司已拥有 143 项国家专利技术、11 项软件著作权；公司参与制定了 2 项国家标准、17 项行业标准、2 项地方标准。

综上，公司拥有丰富的技术和人员储备。

3、公司与科研院校、上下游企业保持密切合作

为保持持续创新能力，公司与科研院校、上下游企业保持密切的信息传导，在人才培养、技术创新等多方面进行合作。公司长期与应急管理部天津消防研究所等国家科研机构、高校有着密切的合作，并设立专题课题组，共同研发涉及公共安全领域的火情预报警与智能化自动灭火技术的高科技项目。公司还借助国内知名学府的技术力量构建技术平台，提高自身技术水平。此外，公司还与上下游企业保持密切沟通，根据行业信息分析市场发展方向和技术发展趋势，为研发提供指导性建议。

4、项目市场前景广阔

本项目市场前景广阔，具体可参见“（一）项目的市场前景未发生较大变化”。

综上，本项目可行性未发生较大变化。

（三）项目的预计收益未发生较大变化

根据本项目可行性研究报告，项目全部建成和达产后，预计可实现年销售收入 40,000.00 万元，毛利率为 49.39%。同时公司在 2021 年募投项目建成前，采用自产结合外购、外协的方式生产该产品，实际形成销售收入 7,939.62 万元，毛利率为 43.66%。

2021 年公司变压器产品毛利率略低于预计水平，主要系该产品前期生产成本较高所致，公司后续将采取措施努力降本增效。除此之外，考虑公司产能爬坡尚需一定时间，公司也将继续加大该产品推广及市场布局，公司目前已中标“新疆新能融资租赁有限公司 5 座 750 千伏变电站消防技改直接租赁——消防装置一标段”，中标金额为 6,717.193042 万元，具体情况请参见公司于 2022 年 4 月 11 日披露的《国安达股份有限公司关于收到中标通知书的公告》（公告编号：2022-021）。目前合同签订工作正在有序开展，预计项目合同签订后，将根据生产计划和供货安排，有序使用变压器项目的生产能力供应产品。因此项目预计收益未发生较大变化。

（3）补充披露储能柜项目具体进展情况，建设进度是否符合预期，项目实施的可行性、市场环境、行业政策是否发生变化。

公司回复：

一、储能柜消防项目目前建设进度符合预期

截至 2022 年 4 月 30 日，储能柜消防项目募集资金使用进度如下：

单位：万元

项目名称	募集资金拟投资总额	截至 2022 年 4 月 30 日累计投入金额	截至 2022 年 4 月 30 日投资进度
锂电池储能柜火灾控制和惰化抑爆系统生产项目	3,499.38	178.09	5.09%

根据上表可知，公司储能柜消防项目截至 2022 年 4 月 30 日累计投入募集资金占募集资金拟投资总额的比例为 5.09%，比例相对较低，主要系：（1）前期厦

门受新冠疫情影响，厦门多地调整为中高风险地区，公司所在地处于疫情防范区域，生产经营受到一定影响；（2）该项目目前处于设备订货及招标阶段，部分设备已同步进行安装，投资金额较低主要系投入多为前期设备预付款，公司将根据实际经营需求，推进安排相关设备订购及安装。

根据本项目可行性研究报告，截至 2022 年 4 月 30 日，储能柜消防项目原计划进行设备订货及招标、设备安装调试工作。储能柜消防项目的建设进展安排如下：

项目实施内容	第一年				第二年			
	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度
项目筹备								
项目工程实施								
设备订货及招标								
设备安装调试								
人员招聘及培训								
项目陆续投产								

因此，储能柜消防项目目前建设进度符合预期。

二、储能柜消防项目实施的可行性、市场环境及行业政策未发生重大变化

（一）项目市场环境及行业政策未发生重大变化

在全球能源革命及能源安全大背景下，储能产业发展如火如荼。锂离子电池储能是未来电网和能源体系的重要组成部分，是智能电网和能源互联网的必要环节，也是实现碳达峰、碳中和目标的重要技术手段。根据 CNESA 发布的《储能产业研究白皮书 2021》预测，保守估计 2021 年，电化学储能累计规模复合增长率为 57.4%，我国的电化学储能市场将正式跨入规模化发展阶段。市场需求攀升下，储能项目累计装机规模呈现出持续增长的态势，与此同时，储能电站安全事故的不断攀升，成为了储能技术进一步发展的一大阻碍，储能电站的消防安全不容忽视，国家相关部门已将锂离子电池储能系统的安全问题提到了更高的高度。

为支持储能产业安全健康高速发展，国家相关部门也出台了多项政策，明确提出未来发展新型储能必须要强化消防安全管理。

综上，项目市场环境及行业政策未发生重大变化。

（二）项目的可行性未发生重大变化

1、国家政策支持是本项目建设的重要保障

请参见本小题回复之“（一）项目市场环境及行业政策未发生重大变化”。

2、公司资源保障

公司成立以来，始终注重人才培育，经过多年的探索和发展，公司已经形成了一套完整的管理体系，组建有多层次、专业性强的技术研发团队、生产工艺团队、产品质量保证和市场营销管理团队。公司核心管理层具备较高的个人素质、专业技能和管理才能，在行业内有多年的工作经验，具有丰富的从业经验和管理经验，高效的营销管理体系与经验丰富的管理团队是本项目实施的重要保障。

同时，公司注重通过对项目进行周期性的总结和分析，完善和提升管理体系建设，提高公司核心竞争力。因此，公司丰富的生产和管理经验也为本项目的顺利实施提供了有效保障。

3、公司拥有深厚的技术积淀及行业经验

请参见本题回复（2）二（二）1及（2）二（二）2中相关内容。

（4）公司与科研院所、上下游企业保持密切合作

请参见本题回复（2）二（二）3中相关内容。

综上，项目的可行性未发生重大变化。

（4）请保荐机构核查并发表明确意见。

一、保荐机构执行的核查程序

1、对公司高级管理人员进行访谈，了解终止募投项目的立项论证及实施进展情况，了解上述募投项目终止的原因；

2、查阅公司招股说明书及相关募投项目的可行性研究报告等文件；

3、查阅公司相关三会文件及信息披露文件，核实公司是否履行相应审议程序及信息披露义务。

4、对公司高级管理人员进行访谈，了解变压器项目实施进展及效益情况，了解该项目的市场前景、可行性及预计收益是否发生较大变化；

5、查阅相关厂房的竣工验收文件；

6、查阅变压器项目相关行业研究报告、政策文件等公开资料，了解项目市场前景等是否发生较大变化；

7、取得公司销售明细表，分析相关产品 2021 年度销售情况。

8、对公司高级管理人员进行访谈，了解储能柜消防项目进展情况及项目实施的可行性、市场环境、行业政策等情况；

9、查阅公司储能柜消防项目可行性研究报告；

10、查阅储能行业相关行业研究报告、政策文件等，判断项目实施的可行性、市场环境及行业政策是否发生重大变化。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2021 年期间，受疫情影响，公司交通运输行业产品需求下降，相关募投项目可行性发生变化；鉴于公司相关产品后续市场需求增长放缓，且疫情影响公共交通市场短期内难以恢复，为高效使用募集资金，公司终止上述募投项目，并将部分募集资金投入发展趋势良好的储能行业消防领域，相关募投项目终止具有必要性及合理性；上述募投项目终止，公司履行了相应审议程序及信息披露义务；招股说明书等信息披露文件关于上述两个募投项目的建设规划审慎、合理。

2、变压器项目已按时达到预定可使用状态。截至 2022 年 4 月 30 日，变压器项目尚未产生效益，主要系变压器项目处于投产初期，尚未形成销售所致，具有合理性；项目的市场前景、可行性及预计收益未发生较大变化，暂不需要调整项目进度。

3、储能柜消防项目目前处于设备订货及招标阶段，建设进度符合公司预期；

储能柜消防项目实施的可行性、市场环境、行业政策未发生重大变化。

5. 报告期末，公司应收账款账面余额为 13,780.64 万元，坏账准备期末余额为 2,163.26 万元，计提比例 15.70%，同比增加 5.81 个百分点。按欠款方归集的应收账款前五名余额合计 7,535.37 万元，对应坏账准备余额 378.17 万元，计提比例 5.02%。请说明：

(1) 结合公司主营业务及主要客户变动情况、坏账准备计提政策、应收账款账龄、期后回款情况、同行业可比公司情况、账龄 3 年以上应收账款欠款方资信和财务状况、预期信用损失模型等，说明坏账准备计提比例较高且大幅上升的原因及合理性，坏账准备计提是否充分。

公司回复：

一、主营业务及主要客户变动情况

本年度公司主营业务未发生变动，公司前五大客户变动情况如下：

(一) 2021 年度

2021 年度前五大客户收入金额共计 14,856.26 万元，占主营业务收入比例为 58.76%，具体情况详见本回复 1（1）二之说明。

(二) 2020 年度

公司名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例（%）
客户六	4,296.20	15.59
客户七	3,695.98	13.41
客户八	3,389.03	12.30
客户二	2,841.79	10.31

公司名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例（%）
客户九	1,316.15	4.78
合计	15,539.15	56.39

[注] 客户六为客户一控股公司，2021 年度销售额列入客户一及控股公司合并披露

客户变动原因一方面系受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统业务规模下降，其中客户七收入下降 2,950 万元，客户八收入下降 2,940 万元，客户九下降 651.16 万元。另一方面公司本年度加大对电力电网行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，本年度客户一及控股公司向本公司增加采购压缩空气泡沫灭火系统 4,530.86 万元，导致公司向其销售金额同比增长。

二、公司坏账准备计提政策、预期信用损失模型及同行业可比公司情况

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预测，编制应收账款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。公司及同行业可比公司预期信用损失率对照表如下：

账 龄	应收账款 预期信用损失率（%）	
	公司	青鸟消防
1 年以内（含 1 年）	1%	5%
1-2 年（含 2 年）	10%	10%
2-3 年（含 3 年）	20%	20%
3 年以上	100%	100%

公司与同行业公司应收款项计提坏账准备的比例基本一致，同时，除账龄组合计提坏账准备外，公司对于账龄较长且回款较慢的资信不佳客户还单项认定计提坏账准备。

公司与同行业公司坏账准备计提比例的主要差异在于 1 年期以内的计提比例低于部分同行业公司，这主要系：

- 1、公司客户结构优良。公司客户主要国家电网、国内知名整车厂商等客户，

该等客户信用良好；

2、公司信用管理政策谨慎，实际发生坏账可能性较低。公司根据不同客户的经济状况及信用等级，采取有差别的信用管理及并加强款项催收，实际发生坏账比率很低。

综上所述，公司坏账准备计提比例符合公司的业务特征，坏账准备计提充分。

三、本年度前五销售额客户期后回款情况

公司名称	期末余额（万元）	期后回款
客户一及控股公司	3,906.56	1,711.56
客户二及控股公司	290.51	290.51
客户三	-	-
客户四	132.01	126.42
客户五	484.37	280.00
合计	4,813.45	2,408.49

截至2022年5月9日，本年度前五销售额客户期后回款金额2,408.49万元，回款比例50.03%。客户一及控股公司期后回款比例较低，系该客户按照消防工程进度付款，公司的自动灭火装置及系统为消防工程的组成部分，受其他组成部分工程进度的影响公司的应收账款回款速度较慢。客户五按照合同约定发货前预付40%货款，货物交付完成后5个月内付清余款，截止5月9日欠款余额为204.37万，处于正常回款期中。

四、长账龄应收账款情况及处理

公司期末3年以上应收账款且结存余额超过50万元的客户情况如下：

单位：元

公司名称	应收账款余额	3年以上金额	坏账准备计提方式	资信及财务情况
太原市晋原东区综合管廊建设管理有限公司	1,897,024.58	1,864,624.58	账龄组合	一般
中铁四局集团第四工程有限公司 黄山市迎宾大道改造及地下综合管廊工程项目经理部	972,500.00	972,500.00	账龄组合	一般

河南少林客车股份有限公司	756,327.13	756,327.13	单项计提	不良
首安工业消防有限公司	726,370.32	726,370.32	单项计提	不良
江苏迅达车业有限公司[注]	600,000.00	600,000.00	账龄组合	良好
中国扬子集团滁州客车制造有限公司	586,974.01	586,974.01	单项计提	不良
云南云天视安科技有限公司	520,313.00	520,313.00	账龄组合	一般

[注]江苏迅达车业有限公司 60 万元余额系本年质保金到期尚未收回款项，由合同资产转入应收账款，账龄按照交易发生时间确认

公司根据不同客户的经济状况及信用等级，采取有差别的信用管理及款项催收制度，对优质且信用等级保持良好的大型整车厂商保持较为宽松的信用及催收政策，针对前期回款较慢的工程类客户以及信用评级较差的客户逐渐采取款到发货的紧缩信用政策。各期末根据客户的资信及财务状况、以往的交易事项等，估计预期收取的应收账款，对已列入失信被执行人且经评估偿债能力差的客户、已发生破产清算客户及其他公开渠道可获取资信、财务状况已恶化的客户单项计提坏账准备；对于评估预期可收回的应收账款，按照账龄组合计提坏账准备。

根据公司的坏账准备计提政策，上述 3 年以上的应收账款已全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

五、坏账准备计提比例较高及且大幅上升原因

2021 年坏账准备计提比例 15.70%，同比增加 5.81%，系单项计提坏账准备和按账龄组合计提的坏账准备增加，公司的预期信用损失率未发生变更。

（一）本期单项计提坏账准备情况

2021 年 12 月 30 日辽宁省沈阳市中级人民法院受理华晨雷诺金杯汽车有限公司破产重整申请，公司获知信息后，本期末将该客户的应收账款 98.17 万元全额计提坏账准备。

（二）按账龄组合计提的坏账准备变动情况

单位：万元

账龄	2021 年末		2020 年末		坏账准备变动幅度
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	

1年以内	8,898.58	88.99	12,113.83	121.14	-26.54%
1-2年	1,894.52	189.45	2,215.09	221.51	-14.47%
2-3年	1,378.39	275.68	337.25	67.45	308.72%
3年以上 [注]	899.79	899.79	520.15	520.15	72.99%
合计	13,071.28	1,453.91	15,186.32	930.25	56.29%

[注]2021年末3年以上余额大于2020年末2年以上余额系江苏迅达车业有限公司保证金60万元本年到期尚未收回，由合同资产转入应收账款，2021年账龄为3年以上

通过上表可知，2021年末应收账款按账龄组合计提坏账准备较上年同期增加56.29%，主要系2-3年及3年以上应收账款余额增加所致。2021年末2-3年应收账款余额增加主要系海口幸福之源汽车租赁有限公司933万元，受到新冠疫情导致的市场需求低迷以及客车行业整体疲软的叠加影响其终端客户对海口幸福之源汽车租赁有限公司回款延迟，从而导致海口幸福之源公司对公司回款的速度放缓。2021年末3年以上应收账款余额增加主要系太原市晋原东区综合管廊建设管理有限公司186.46万元，该公司采购公司产品用于政府工程，款项需工程整体完工并政府竣工结算后支付，目前尚未办理竣工结算手续。

(2) 结合前五名欠款方客户名称、资信状况、账龄情况、期后回款情况、是否为关联方等，说明其坏账准备计提比例较低的原因及合理性。

2021年末，公司前五名欠款方情况如下：

单位：万元

公司名称	期末余额	资信状况	账龄情况
国家电网有限公司及控股公司	3,906.56	良好	1年以内 3,672.83 1-2年 220.82 2-3年 11.95 3年以上 0.96
中科汽车零部件（苏州）有限公司	1,646.63	一般	1年以内 507.83 1-2年 1,138.80
海口幸福之源汽车租赁有限公司	932.84	一般	2-3年
苏州畅越汽车科技有限公司	564.97	良好	1年以内

四川远吉恒机械设备有限公司	484.37	良好	1年以内
小计	7,535.37		

(续上表)

公司名称	坏账准备	坏账计提比例(%)	截至2022年5月9日期后回款	是否为关联方
国家电网有限公司及控股公司	62.17	1.59	1,711.56	否
中科汽车零部件(苏州)有限公司	118.96	7.22	328.40	否
海口幸福之源汽车租赁有限公司	186.57	20.00		否
苏州畅越汽车科技有限公司	5.65	1.00	527.86	否
四川远吉恒机械设备有限公司	4.84	1.00	280.00	否
小计	378.19	5.02	2,847.82	

中科汽车公司系中国科学院下属企业，报告期末应收账款截至2022年5月9日回款328.40万元，主要系其终端客户尚未支付货款。公司与中科汽车合同约定的货款结算时间为中科汽车公司收到终端客户的货款后2天内支付，故中科汽车公司回款受其与终端客户信用政策及其催款情况的影响。根据近三年中科汽车公司的回款情况，其回款主要集中在第二季度和第四季度，具体如下表：

单位：万元

项目	2021年度回款	2020年度回款	2019年度回款
第一季度			201.88
第二季度	1,117.71	1,511.60	204.26
第三季度		115.86	
第四季度	517.72	1,160.50	1,157.90
合计	1,635.43	2,787.96	1,564.04

海口幸福之源汽车租赁有限公司其采购公司产品全部销往东莞中汽宏远汽车有限公司，回款较慢是因受到东莞中汽宏远汽车有限公司终端客户回款较慢的影响。公司成立了专项应收账款催讨小组，由专人专项负责款项催讨工作，海口幸福之源公司提供了担保人对该笔货款进行担保。

公司期末前五名应收账款客户坏账准备计提比例5.02%，较期末所有客户计

提比例 15.70%低 10.68%，主要原因系期末前五名应收账款客户的账龄主要为 1 年以内，故计提比例较低。

(3) 请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。

一、保荐机构执行的核查程序

1、了解公司应收账款坏账准备的计提政策，对于单项计提坏账准备的应收账款，检查管理层对预期收取现金流量的预测，并与获取的外部证据进行核对；对于账龄组合计提坏账准备的应收账款，评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试应收账款账龄的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

2、复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

3、查阅同行业上市公司的年报等公开信息，并结合行业惯例对公司应收账款坏账准备计提政策等进行对比分析；

4、获取公司报告期的应收账款明细表，对公司报告期应收账款的规模及变动情况，与实际销售收入规模及变动情况实施匹配性分析；

5、了解主要客户的信用政策，访谈公司财务总监，了解应收账款余额前五大客户超信用期未回款原因；

6、检查主要客户的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

7、查阅应收账款前五大余额客户、主营业务收入前五销售额客户工商信息，检查其董监高等主要人员与公司是否构成关联关系，检查其资信及财务状况；

8、检查应收账款前五大余额客户、主营业务收入前五销售额客户回款信息，检查其是否存在其他形式业务或资金往来。

二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2021 年应收账款坏账准备计提比例较高且大幅上升的原因系华晨雷诺金杯汽车有限公司破产重整单项全额计提和按照账龄组合计提坏账准备中 2 年以上应收账款余额增加所致；公司的坏账准备计提政策与同行业接近，坏账准备计提合理；公司已关注长期挂账应收账款，对于已发现资信和财务状况不良的客户已单项计提坏账准备，对于 3 年以上应收账款已全额计提坏账，坏账准备计提充分。

2、公司前五名欠款方坏账准备计提比例较低，主要系相关应收款项账龄主要为 1 年以内，具有合理性。

6. 报告期末，公司其他流动资产 1,620.56 万元，其中待认证增值税进项税和留抵税额 1,234.90 万元，同比增长 54.49%。请结合待认证增值税进项税和留抵税额的形成原因、会计处理及收入确认的季节性，说明本期销售收入下滑而该款项余额大幅上涨的原因及合理性。请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。

公司回复：

一、待认证增值税进项税额和增值税留抵税额形成原因

2021 年末，公司待认证增值税额和增值税留抵税额 1,234.90 万元，较 2020 年末 799.33 万元增加 435.57 万元，同比增长 54.49%。公司的待认证增值税进项税和增值税留抵税额，主要为子公司国安达安全技术（华安）有限公司（以下简称“华安技术公司”）期末结存 1,203.19 万元。华安技术公司为公司募投项目的主要实施主体，由其投入建设，取得增值税专用发票，而报告期内华安技术公司处于建设阶段，仅有少量租赁收入增值税销项税额较少，从而形成增值税留抵税额。2021 年度华安技术公司增加募投项目的投入，取得相应的增值税进项税额 526.36 万元，新增增值税留抵税额 521.27 万元，使得 2021 年末待认证增值税进项税额和增值税留抵税额较上年末大幅度增长。华安技术公司 2019 年成立至 2021 年末待认证增值税进项税和增值税留抵税额情况如下：

单位：万元

年度	销项税额	进项税额	应交增值税	期末待认证增值税进项税和增值税留抵税额
2019 年度		95.84		95.84
2020 年度	3.88	589.97		681.93
2021 年度	5.12	526.36		1,203.18

2022 年 4 月 27 日，华安技术公司收到税务局退回的增值税留抵退税金额 1,305.69 万元。

二、本期销售收入下滑而待认证增值税进项税额和增值税留抵税额大幅上涨的原因

本期销售收入较上年同期减少 2,220.01 万元，同比减少 8.05%，待认证增值税进项税额和增值税留抵税额较上年同期增加 435.57 万元，同比增长 54.49%。两者之间差异原因系公司实现销售收入纳税主体与产生待认证增值税进项税额和增值税留抵税额纳税主体不一致造成。

公司的销售收入主要由国安达母公司及子公司中汽客汽车零部件（厦门）有限公司（以下简称中汽客公司）实现，本期国安达母公司、中汽客公司营业收入与应交增值税的情况如下表：

单位：万元

公司名称	营业收入	销项税额	进项税额	应交增值税	待认证进项税
国安达母公司	14,101.87	1,791.71	1,124.29	700.36	16.82
中汽客公司	11,237.83	1,450.23	756.26	703.31	0.48

国安达母公司及中汽客公司本期应交增值税销项税额与营业收入匹配，期末待认证进项税额较小。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构执行的核查程序

1、取得报告期公司及子公司增值税的纳税申报表，将增值税纳税申报表中各项数据与账面数据进行核对；

2、对进项税额和销项税额实施分析程序，检查进项税额和产品采购、固定

资产在建工程等长期资产的购置金额勾稽关系、销项税额与销售收入的勾稽关系；

3、分析期末待认证增值税进项税额和增值税留抵税额增加原因。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、待认证增值税进项税额和增值税留抵税额增长的主要原因系子公司华安技术公司工程投入增加导致增值税进项税额增加；

2、本期销售收入下滑而待认证增值税进项税额和增值税留抵税额大幅上涨原因系公司实现销售收入纳税主体为母公司与中汽客公司，与产生待认证增值税进项税额和增值税留抵税额纳税主体华安技术公司不一致所致。

（此页无正文，为《招商证券股份有限公司关于国安达股份有限公司 2021 年年报的问询函的核查意见》之签章页）

保荐代表人：

张寅博

许德学

招商证券股份有限公司

年 月 日