

证券代码：300879

证券简称：大叶股份



宁波大叶园林设备股份有限公司
与海通证券股份有限公司
关于宁波大叶园林设备股份有限公司申请
向不特定对象发行可转换公司债券
审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

二〇二二年十月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 13 日出具的《关于宁波大叶园林设备股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2022〕020151 号，以下简称“审核问询函”）已收悉。根据贵所的要求，宁波大叶园林设备股份有限公司（以下简称“大叶股份”、“发行人”或“公司”）会同海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”），与浙江天册事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等中介机构对审核问询函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复使用的简称与《宁波大叶园林设备股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体
引用募集说明书内容	楷体
对本次审核问询函回复、募集说明书等申报文件的补充、修订	楷体（加粗）

在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1	3
问题 2	53
问题 3	91
问题 4	102
问题 5	110
重大事项提示	114
重大與情情况	114

问题 1

报告期内，发行人扣非归母净利润分别为 7,523.13 万元、5,057.21 万元、3,149.97 万元和 5,266.66 万元，2021 年公司扣非归母净利润同比下降 37.71%；主营业务毛利率分别为 22.42%、19.19%、15.19%和 17.73%。根据申请文件，公司业绩下滑主要系美元兑人民币汇率波动、公司执行新收入准则及销往美国汽油割草机生产模式转变、新冠疫情的影响、海运费和关税成本上涨所致。公司产品以外销为主，报告期各期外销收入占主营业务收入的比例分别为 95.86%、94.52%、94.55%和 95.55%，主要销售地区为美国、德国、法国、波兰等地区，发行人汇兑损失分别为-320.71 万元、-23.72 万元、653.96 万元和 129.47 万元。2022 年 3 月，美国商务部对进口自中国的手扶式汽油扫雪机作出反倾销和反补贴调查最终裁决，裁定宁波大叶园林设备股份有限公司调整后反倾销税率为 201.99%，反补贴税率为 203.06%。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,343.48 万元、13,350.34 万元、-23,730.00 万元和 7,714.36 万元，最近一期末发行人应付贷款为 21,967.40 万元，资产负债率为 61.44%，高于同行业可比公司。

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

请发行人补充披露以上事项相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

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

1、结合产品结构、平均售价、成本定量分析公司毛利率水平波动的原因及合理性

（1）报告期内，公司主营业务毛利率变动情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
主营业务毛利率（%）	16.01	15.19	19.19	20.59
毛利率变动（个百分点）	0.82	-4.00	-1.40	

注：2020年1月1日起，公司执行新收入准则，将运输费列报于“营业成本”项目。为保持报告期各期毛利率的可比性，上表及本题回复2019年度主营业务毛利率按照与2020年、2021年及2022年1-9月一致的口径，将运输费并入营业成本计算毛利率、单位成本，下同

报告期内，公司主营业务毛利率分别为20.59%、19.19%、15.19%和16.01%，公司各年主营业务毛利率存在一定程度的波动，主要系产品结构、平均售价、单位成本等因素变动综合影响所致。其中，2019年至2020年公司主营业务平均毛利率波动较为稳定，2021年度主营业务平均毛利率较2020年度下降4个百分点，且在报告期内达到最低点，主要系美元兑人民币汇率下降，导致公司外销收入毛利率有所降低；同时受海运费价格大幅上涨、中美贸易摩擦导致的关税和“双反”税费增加等因素影响，公司产品销售成本增加，毛利率水平相应降低。2022年1-9月，公司对主要客户调整相关产品销售价格，公司主营业务平均毛利率有所回升。

（2）报告期内，按销售结构变动对主营业务毛利率影响情况分析如下：

期间	产品类别	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率贡献较上期变动（个百分点）
2022年1-9月	割草机	86.49%	16.12%	13.94%	2.99
	配件	5.46%	29.53%	1.61%	-1.42
	其他动力机械	6.96%	2.79%	0.19%	-0.47
	打草机/割灌机	1.10%	24.05%	0.26%	-0.27
	小计	100.00%	16.01%	16.01%	0.82
2021年度	割草机	80.02%	13.69%	10.95%	-3.42
	配件	9.64%	31.46%	3.03%	0.37
	其他动力机械	7.44%	8.98%	0.67%	-0.81

期间	产品类别	收入占比	毛利率	毛利率贡献	毛利率贡献较上期变动(个百分点)
	打草机/割灌机	2.90%	18.44%	0.54%	-0.14
	小计	100.00%	15.19%	15.19%	-4.00
2020 年度	割草机	80.85%	17.78%	14.37%	-0.71
	配件	8.57%	31.10%	2.66%	-0.65
	其他动力机械	7.97%	18.51%	1.47%	0.08
	打草机/割灌机	2.62%	25.91%	0.68%	-0.12
	小计	100.00%	19.19%	19.19%	-1.40
2019 年度	割草机	78.67%	19.18%	15.09%	
	配件	9.56%	34.66%	3.31%	
	其他动力机械	9.01%	15.41%	1.39%	
	打草机/割灌机	2.76%	29.14%	0.80%	
	小计	100.00%	20.59%	20.59%	

如上表所述,2020 年度公司主营业务毛利率较 2019 年度减少 1.40 个百分点,主要系:①割草机毛利率减少 1.40 个百分点以及收入占比增加 2.18 个百分点综合影响导致其毛利率贡献减少 0.71 个百分点;②配件毛利率减少 3.56 个百分点以及收入占比减少 0.99 个百分点综合影响导致主营业务毛利率贡献减少 0.65 个百分点。

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

2022 年 1-9 月公司主营业务毛利率较 2021 年度增加 0.82 个百分点,主要系割草机毛利率增加 2.43 个百分点以及收入占比增加 6.47 个百分点综合影响导致其毛利率贡献增加 2.99 个百分点。

如上分析,报告期各期割草机产品销售占比最高,分别为 78.67%、80.85%、80.02%和 86.49%,公司主营业务整体毛利率的波动主要受割草机产品的毛利率变动影响。

(3) 报告期内,销售单价及单位成本变动对销售毛利率变动影响分析

报告期各期,主要产品割草机销售收入占主营业务收入比例分别为 78.67%、80.85%、80.02%和 86.49%,割草机毛利额占主营业务毛利总额比例分别为 73.81%、74.90%、72.12%和 87.07%,主营业务收入销售单价、单位成本变动对毛利率的

影响，主要来源于割草机销售单价、单位成本变动对毛利率的影响。报告期内，割草机销售单价及单位成本变动对销售毛利率的影响具体情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
销售单价(元/件)	1,370.87	1,048.18	975.36	1,056.06
其中：外销部分美元 结算单价(美元/件)	218.21	156.79	137.35	149.29
外销部分美元结算 单价(人民币/件)	1,454.91	1,015.11	956.03	1,029.30
单位成本(元/件)	1,149.92	904.69	801.97	853.55
毛利率	16.12%	13.69%	17.78%	19.18%

报告期内，割草机销售单价及单位成本因素对毛利率变动的贡献率分析比较如下：

项目	2022年1-9月较 2021年度	2021年度 较2020年度	2020年度 较2019年度
单位售价变动(%)	30.79	7.47	-7.64
其中：外销部分美元结算单价变动 (美元/件)(%)	39.17	14.16	-8.00
外销部分美元结算单价变动(人民币/ 件)(%)	43.33		
单位成本变动(%)	27.11	12.81	-6.04
毛利率变动(个百分点)	2.43	-4.09	-1.40
其中：销售单价对毛利率的影响 (个百分点)	20.32	5.71	-6.69
单位成本对毛利率的影响 (个百分点)	-17.89	-9.80	5.29

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

①2020年度较2019年度

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

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

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

合计	17.78%	100.00%	17.78%	19.18%	100.00%	19.18%
----	--------	---------	--------	--------	---------	--------

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

②2021 年度较 2020 年度

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

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

B.为应对中美贸易摩擦及“双反”调查风险，公司与美国客户就涉及“双反”的步进式汽油割草机产品的合作模式由原来境内 FOB 模式陆续变更为由客户向公司在美国当地子公司仓库提货的模式，使得 2021 年起公司承担了相关产品从境内发往北美仓库所有环节的运输费用；同时受全球性新冠疫情及海运舱位紧张等因素影响海运费价格大幅上涨，因此公司 2021 年度营业成本中海运费成本较 2020 年度增加 6,455.15 万元。上述海运费成本的增加，导致 2021 年度汽油割草机平均单位成本增加 66.15 元/个，从而 2021 年度割草机产品平均毛利率较 2020 年度减少 5.03 个百分点。

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

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

③2022 年 1-9 月较 2021 年度

2022 年 1-9 月公司割草机产品销售毛利率较 2021 年度增加 2.43 个百分点，其中平均销售价格变动影响毛利率增加 20.32 个百分点，平均单位成本变动影响毛利率减少 17.89 个百分点。具体情况如下：

A.受销往美国步进式汽油割草机生产销售模式转变、中美贸易摩擦和美国“双反”调查、海运费价格上涨等多重因素影响，公司相关产品销售成本进一步增加，2022 年 1-9 月关税及“双反”相关成本、海运费成本发生额分别为 1,206.68 万元和 10,122.33 万元，同时受境外生产基地经营规模持续扩大、用工需求增加，直接人工成本持续增长以及部分原材料价格上涨，导致 2022 年 1-9 月割草机产品平均单位成本较 2021 年度增长 27.11%。

B.公司从 2021 年第四季度开始对美国市场主要客户协商进一步调整售价，从而使得公司割草机产品 2022 年 1-9 月平均美元售价较 2021 年度增加 61.42 美元/个，增幅为 39.17%，2022 年 1-9 月美元兑人民币平均汇率与 2021 年度基本一致，由于以其他币种结算割草机产品结构变动及汇率变动，最终以人民币计价的割草机平均单位售价较 2021 年度增长 43.33%。

上述因素综合影响下，导致 2022 年 1-9 月割草机产品平均毛利率较 2021 年度增加 2.43 个百分点。

2、行业的供需状况、竞争对手情况及公司竞争优势

（1）行业需求状况

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

割草机应用普及度较高，能够广泛应用于私人花园、公共绿地和专业草坪的草皮修剪，市场需求占园林机械产品总需求的比重较大。尽管受 2008 年全球金融危机和 2012 年欧债危机的冲击，割草机的市场需求出现一定程度下降，但总需求仍然保持较高水平，且产生的影响并未持续，市场迅速恢复正常增长。2010 年至 2020 年期间，全球割草机市场需求从 68.65 亿美元增长至 86.75 亿美元，年复合增长率为 2.37%。预计全球割草机市场需求将保持 1.63% 的复合增长率，至 2030 年达到 101.95 亿美元。

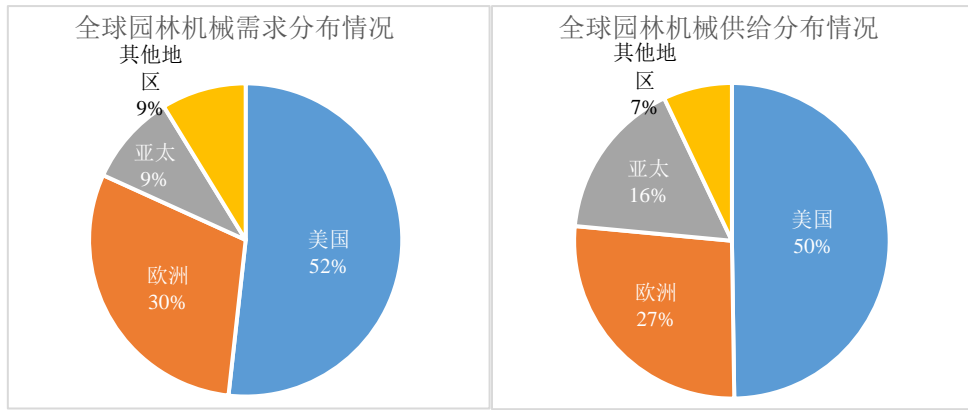
打草机/割灌机属于基础的手持式园林机械，价格较低，经常是新家庭购买的首件园林机械工具，且更新换代较快，产生了产品的替换需求。2010 年至 2020 年期间，全球打草机/割灌机市场需求从 19.54 亿美元增长至 23.73 亿美元，年复合增长率为 1.96%。预计全球打草机/割灌机市场需求将以每年 1.66% 的速度增长，至 2030 年达到 27.97 亿美元。

其他动力机械包括吹吸叶机、扫雪机、微耕机和绿篱机等。2010 年至 2020 年期间，全球其他园林机械市场需求从 34.30 亿美元增长至 42.76 亿美元，年复合增长率为 2.23%。预计全球其他园林机械市场需求的年复合增长率为 2.02%，至 2030 年市场需求将达到 52.25 亿美元。

（2）主要市场区域供求状况及发展趋势

作为全球 GDP 水平、居民收入、城镇化水平最高、机械制造技术最为发达以及园艺文化最盛行的国家和地区，美国、欧洲长期处于园林机械产品市场需求和供给的中心。2020 年美国、欧洲园林机械需求占全球总需求比重分别为 51.75%、30.03%，供给占全球总供给比重分别为 49.76%、26.73%，美国园林机械的供给和需求均位居第一位，欧洲位列第二。

中国作为制造业大国，凭借工业基础优势、制造成本优势，以及日渐成熟的管理能力和制造技术，在园林机械制造领域发展迅速；同时，尽管中国园林机械市场需求持续增加，但需求量仍相对较小，生产的园林机械产业主要用于出口。2020 年全球园林机械需求及供给地区分布情况如下：



受上述供求关系影响，中国园林机械产品净出口额长期以来位居全球首位，欧洲为园林机械产品最大的进口地区。全球园林机械行业净出口具体情况及预测数如下：

单位：亿美元

国家和地区	2010年	2015年	2020年	2025年E	2030年E
中国	12.77	15.58	21.64	27.85	34.12
美国	3.49	1.98	-5.00	-7.30	-9.80
欧洲	-9.39	-9.22	-8.28	-10.08	-12.04
其他国家和地区	-6.87	-8.34	-8.36	-10.47	-12.28

注：正数代表净出口金额，负数代表净进口金额

具体来看，全球主要地区的市场供应状况和发展趋势如下：

①欧洲市场供需状况及发展趋势

欧洲发达国家的自然环境好，城市化进程起步早，城镇化水平较高(约80%)，人均占地面积较大，花园及别墅的普及率较高，居民家庭倾向于自己打理花园，对园林机械的需求旺盛，市场需求额位居全球第二。2020年欧洲园林机械产品市场需求额为75.32亿美元，其中割草机市场需求占比为41.01%，高于全球割草机市场需求占比；汽油动力类园林机械需求占除配件外市场需求比例为62.26%，而由于欧洲地区技术水平较高，以及居民文化和政策制度更支持环境友好类产品的发展，锂电力类园林机械占比达到30.61%，远高于其他国家和地区。预计欧洲园林机械市场需求未来将保持1.50%的年复合增长率，至2030年需求额达到87.41亿美元，其中锂电力类园林机械预计年复合增加率将达到4.83%，是主要的需求增长动力。欧洲园林机械消费国家主要包括德国、英国、法国、瑞典、意大利和比利时等。

欧洲园林机械供给位居全球第二，2020 年为 67.04 亿美元，主要生产国包括德国、意大利、法国和英国等，主要生产企业为富世华集团、STIHL、博世集团、STIGA。随着欧洲生产成本逐步升高，欧洲园林机械生产企业逐步将生产基地向外转移或直接对外采购园林机械产品，与庞大的市场空间相比，欧洲本土的产品供应能力不足，净进口额持续增长，是全球净进口额最大的地区，主要从中国、日本和美国等国进口。

欧洲是我国园林机械产品最主要的出口地区，其中，割草机作为份额占比最大的品种，出口量长期保持增长趋势，2011 年至 2021 年期间，出口至欧洲主要市场数量由 284.23 万台增至 784.13 万台，年复合增长率为 10.68%。

②美国市场供需状况及发展趋势

美国是全球最大的园林机械产品消费市场。受全球金融危机的影响，2006 年至 2011 年期间，美国园林机械产品市场需求由 99.25 亿美元降至 87.05 亿美元，但整体规模仍然较大；同时，在此期间，美国家庭用园林机械和锂电动力类园林机械的市场需求仍呈现明显上升趋势。随着经济回暖和消费者信心水平回升，以及锂电动力类园林机械消费持续上涨，2020 年美国园林机械产品的市场需求增至 129.80 亿美元，其中割草机市场需求占比为 34.15%；汽油动力类园林机械占比 83.50%，锂电动力类园林机械占比 12.55%，主要因为美国市场对大功率、高价格的高端园林机械产品需求较多，如骑乘式割草机，该等产品主要为汽油动力类产品。尽管美国锂电动力类园林机械需求占比与欧洲市场相比较小，但发展较为迅速，2010 年至 2020 年期间年复合增长率达到 4.86%。未来，随着家庭数量增长，以及锂电动力类园林机械产品和割草机器人进一步刺激市场需求，预计美国园林机械产品市场需求将以 2.12% 的速度增长，至 2030 年达到 160.05 亿美元。

美国园林机械产值位居全球首位，2010 年至 2020 年期间由 84.24 亿美元增至 124.80 亿美元，年复合增长率为 4.01%，供给增速低于市场需求增速，因此美国园林机械净出口额呈下降趋势，2010 年至 2020 年期间由净出口 3.49 亿美元转为净进口 5.00 亿美元。未来，预计美国园林机械供给增速仍不能满足需求的扩大，2030 年将净进口约 9.80 亿美元园林机械产品。美国主要的园林机械生产企

业包括 MTD、TORO、百力通和 BLACK&DECKER 等，产品主要出口地为西欧、加拿大、澳大利亚和日本等国家和地区。

美国园林机械市场的产品进口量较大，是我国园林机械产品主要出口市场之一。其中，割草机作为份额占比最大的品种，2011 年至 2021 年期间，出口至美国市场数量由 58.92 万台增至 326.22 万台，年复合增长率为 18.67%，与出口欧洲数量相比较少，但增速较快。

③其他国外地区市场供需状况及发展趋势

亚洲人口密度大，人均占地面积较小，大多数国家仍为发展中国家，居民收入水平不高，因此亚洲的园林机械市场需求规模相对较小。亚洲的园林机械产品以出口为主，主要生产国家包括中国和日本，出口市场包括德国、俄罗斯、法国、英国、意大利、美国等。

大洋洲地区绿化覆盖率水平较高，人均草坪面积大，由于生产制造成本较高，其园林机械供应主要依赖进口。其中，澳大利亚园林机械产品市场较为成熟，2020 年市场需求为 5.44 亿美元，是亚太地区主要的园林机械市场，贸易逆差为 3.09 亿美元，主要进口国家包括美国、中国和意大利。

④国内市场供需状况及发展趋势

我国园林机械产品的市场需求主要来自于公共绿地和小区绿化，随着我国 GDP 总量不断增长，人均收入水平提升，城市化进程逐步推进，国内城市绿地面积持续增长，2011 年至 2018 年期间，我国城市园林绿地面积由 224.29 万公顷增加到 331.22 万公顷，年均复合增长率为 4.43%，绿地面积增加将保障我国园林机械消费量持续提高。

随着国内制造商生产工艺不断改进，产品品质逐步提高，管理能力增强，我国园林机械产品质量和技术标准已能够符合欧美准入要求，主要产品已在全球范围内得到认可，产品主要用于出口，2020 年园林机械净出口额为 21.64 亿美元，位居全球第一，未来随着产业进一步转移，以及高端产品市场份额提高，中国园林机械净出口额将进一步扩大，预计 2030 年将达到 34.12 亿美元。我国主要园林机械生产企业包括大叶股份、中坚科技、林海股份、苏美达和华盛中天等。以割草机为例，根据我国海关的统计数据显示，我国割草机出口规模稳步增加，2019

年、2020年、2021年和2022年1-6月分别为94.48亿元、105.88亿元、151.02亿元和98.82亿元，出口国家主要为德国、英国、法国、美国、波兰等。

因此，报告期内，公司美国市场销售收入增长，以及锂电动力类产品销售收入增加，同时公司业务结构以汽油割草机为主，并向骑乘式割草机、新能源园林机械产品领域发展，与上述全球各地区园林机械供求状况和发展趋势一致，符合行业状况和发展特点。上述行业供求及其发展，促进了公司销售结构的变化，从而导致公司销售毛利率相应变动。

(2) 竞争对手情况

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

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

	及亚太地区。2021年12月1日, 公司被纽交所上市公司 Stanley Black & Decker (股票代码: SWK.N) 收购。产品主要面向欧洲及北美地区。	耕机等。
STIHL	STIHL 成立于 1926 年, 是全球动力锯知名品牌, 全球园林机械的技术和市场领先者, 是全球范围内油锯和电动工具的主要制造商之一。产品面向全球市场, 全球最大的链锯供应商。	链锯、割灌机/打草机、绿篱机、吹吸叶机等。

我国除发行人外, 主要包括创科实业、泉峰控股、苏美达及格力博等园林机械设备制造商, 具体情况如下:

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

我国园林机械企业可大致分为三类: 第一类是国际知名园林机械企业在中国

的独/合资企业，该类企业资金和研发实力雄厚，主要以自有高端品牌产品向境外出口；第二类是部分合资企业和实力较强的内资企业，产品定位于中高端市场，通过 ODM/OEM 方式向国际知名园林机械品牌和大型连锁超市供货，主要出口至欧美等发达国家和地区，部分优势企业逐步开拓 OBM 业务；第三类主要为规模较小、技术含量较低的中小民营企业，产品主要面向中低端市场。发行人作为我国园林机械行业的领先企业之一，属于第二类企业。

（3）公司的竞争优势

①技术研发优势

公司自 2009 年起被评为高新技术企业，拥有“浙江省企业技术中心”、“省级工业设计中心”，拥有工业设计、机械设计与制造、发动机设计与制造、电机工程、锂电池管理系统、智能控制技术等方面的大量专业人才，已形成覆盖汽油动力类、交流电动力类及锂电动力类产品系列的专利体系，拥有发明专利 74 项。公司的“自走式高效环保园林汽油割草机”和“低排放低噪音轻型化二冲程汽油割灌机”分别获得国家火炬计划产业化示范项目证书。公司致力于提高行业规范水平，负责制定或参加起草国家标准 11 项、行业标准 14 项和浙江团体标准 1 项。公司产品技术水平国内领先，能够持续设计并研发出质量优异的产品，符合市场发展需求，并获得了客户的广泛认可。公司优秀的技术研发能力为公司带来了较为完善的产品系列，是公司持续发展、巩固市场地位的有力保障。

②质量管理优势

园林机械产品主要面向欧洲、美国等成熟消费市场，优秀的质量管理水平是企业提高竞争实力，获取市场认可的必要条件。公司以 ISO9001 质量管理体系为基础，构建了一套完整、高效的质量控制与管理体系。公司设立测试中心、品质管理部、进料检验部，其中测试中心负责新产品试产，确保质量、产能等问题能在量产释放前被发现和预防；品质管理部主要依据各作业指导书对生产过程进行监控，包括过程检测和出货检测等；采购部负责来料检验和供应商质量管理。同时，品质管理部负责记录质量控制问题，召集技术人员进行专业讨论，推行技术和工艺改进，以提高产品品质。通过质量管理体系的建立和运行，公司主要产品均取得园林机械主要进口国的认证。

③优质客户优势

公司产品以外销为主,经过多年的国外市场开拓,凭借突出的设计研发能力、严格的产品质量控制体系、良好的生产管理能力,与一批优质的客户群体建立了稳固的合作关系,如沃尔玛、富世华集团、牧田、家得宝、翠丰集团、安达屋集团、HECHT等。同时,经过多年的市场开拓和客户积累,公司在欧洲园林机械市场已经构建起较为完整的营销网络体系和售后服务体系,通过在德国设立大叶欧洲,在美国设立大叶北美,公司在园林机械主要消费国家和地区能够提供本地化的产品营销服务,进行客户关系维护,拓展销售渠道。公司在持续巩固、强化现有客户关系的基础上,积极发展和培育新市场、新客户,是公司可持续发展的坚实基础,也是公司行业地位的重要保障。

④快速供货优势

由于园林机械产品大多季节性特征较为明显,客户下单通常随季节而变化,采取密集型、批量下单方式,因此对企业的快速响应、及时供货能力要求较高,企业供货能力亦是客户验厂时的重要考察指标。公司的园林机械产品产能规模较大,能够快速响应主要客户的订货需求;同时,经过多年的经营积累,公司已与主要供应商建立了良好的业务合作关系,构建了供应链品质管理体系,保证各类零部件的快速交付,以及及时、稳定的规模化生产;公司地处浙江省宁波市,交通便捷,靠近宁波港,经济发达,在原材料选购、货物运输等方面均具有显著优势。

⑤人才优势

公司自成立以来,始终注重人才培养工作,通过自主培养和外部引进的方式,培育了一大批优秀的管理、技术人才,并形成稳定的管理层、研发团队和核心技术人员团队,人才优势明显。在十余年的发展历程中,初创、成长和发展期的骨干人员均已成为关键管理人员、业务骨干和核心技术人员。公司拥有丰富的园林机械技术人才储备,覆盖工业设计、机械设计与制造、发动机设计与制造、电机工程、锂电池管理系统、智能控制技术等专业技术领域;公司管理团队经验丰富,能够准确判断并把握行业走势,企业治理能力突出。发行人专业人才储备充足,

有助于公司实现高效管理, 顺利应对市场环境变化, 保持持续、稳定的创新能力, 是公司发展的重要保障。

公司通过上述竞争优势, 使得公司业务规模持续扩大, 努力提升毛利率水平。

3、通过与同行业可比公司比较分析公司主营业务毛利率波动的合理性

报告期内, 公司主营业务毛利率与同行业可比公司比较情况如下:

同行业可比公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	主要产品
中坚科技	-	18.35%	17.21%	17.49%	油锯、绿篱修剪机、坐骑式草坪割草机、割灌机、便携式数码发电等
莱克电气	-	15.81%	22.66%	23.66%	割草机、打草机、吹吸机等
瑜欣电子	21.69%	22.69%	28.19%	26.77%	通用汽油机电装品配件、发电机电源系统配件、新能源产品和农用机械产品等
格力博	-	28.48%	35.69%	34.59%	割草机、打草机、清洗机、吹风机、修枝机、链锯、智能割草机器人、智能坐骑式割草车等
平均值	21.69%	21.33%	25.94%	25.63%	-
公司主营业务毛利率	16.01%	15.19%	19.19%	20.59%	-

数据来源: 同行业可比公司年报、招股说明书;

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

注 2: 截至本审核问询函回复出具日, 中坚科技、莱克电气和格力博未披露 2022 年 1-9 月相关财务数据, 故未对比分析

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

(1) 与中坚科技相比

公司 2019-2020 年度主营业务平均毛利率水平略高, 而 2021 年度处于较低水平, 主要系受中美贸易摩擦导致的关税和美国“双反”影响, 公司销往美国的步进式汽油割草机产品销售成本增加, 同时公司涉及美国“双反”的步进式汽油割草机产品的生产销售模式转变, 导致 2021 年度起公司承担了大幅上涨的海运费成本和境外较高的人工成本, 使得公司毛利率水平有所下降, 而中坚科技主要采用

国内 FOB，受海运费价格上涨、中美贸易摩擦影响较小，且其销往美国产品未受美国“双反”政策影响，使得其 2021 年销售毛利率随着销售规模扩大，而小幅提升；2022 年 1-9 月，公司基于涉美国“双反”产品销售成本较大上涨，及时进行调价，销售毛利率有所回升。

（2）与莱克电气相比

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

（3）与瑜欣电子、格力博相比

报告期内，公司与瑜欣电子、格力博相比，细分产品、销售地区、自有品牌结构、业务模式等方面存在差异，使得主营业务毛利率存在一定差异。公司主营业务中汽油割草机产品销售额占较大比重，主要采用 ODM 模式销售，且外销收入占主营业务收入比重均超过 90%；瑜欣电子报告期主营业务产品类别较多，主要包括通用汽油机电装配件、发电机电源系统配件、新能源产品和农用机械产品，其中电子新能源产品和农用机械产品尚处于培育阶段，销售收入占比较低，且绝大部分收入来自境内，收入主要来自于自有品牌；格力博主营产品类别较多，基本为锂电产品，且以自有品牌和商超品牌销售为主；由于细分产品、销售区域、自有品牌结构、业务模式等因素差异导致公司较瑜欣电子、格力博主营业务平均毛利率水平低。2021 年以来，受美元兑人民币汇率变动等因素影响，格力博、瑜欣电子销售毛利率有所下降，与发行人 2021 年毛利率变动趋势一致；2022 年 1-9 月，公司基于涉美国“双反”产品销售成本较大上涨，及时进行调价，销售毛利率有所回升，瑜欣电子受大宗原材料价格持续上涨等因素影响，销售毛利率较 2021 年度略有下降，与发行人销售毛利率变动存在差异。

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

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

1、报告期内，公司经营业绩变动情况及不利因素影响情况

报告期内，发行人主要经营业绩情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业收入	132,794.41	-	160,700.42	60,588.87	100,111.55	1,342.78	98,768.77
营业成本	111,391.81	-	136,081.03	55,305.30	80,775.73	4,220.88	76,554.85
毛利率	16.12%	0.80%	15.32%	-3.99%	19.31%	-3.18%	22.49%
毛利额	21,402.60	-	24,619.39	5,283.57	19,335.82	-2,878.11	22,213.93
营业利润	7,889.15	-	6,241.29	-1,371.75	7,613.05	-1,413.22	9,026.27
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,441.18	-	3,149.97	-1,907.24	5,057.21	-2,465.92	7,523.13

如上表所示，2019年至2021年发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为7,523.13万元、5,057.21万元和3,149.97万元，处于下降趋势；2022年1-9月发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润有所上升。

2019年至2021年发行人业绩下滑主要受毛利率下降影响，导致发行人业绩下滑。报告期内发行人毛利率下降的不利因素主要包括：（1）美元兑人民币汇率波动；（2）海运费；（3）关税及“双反”税费。具体影响情况分析如下：

（1）不利因素对发行人经营业绩的影响情况分析

①美元兑人民币汇率波动影响

报告期内，发行人外销收入占主营业务收入的比例分别为95.86%、94.52%、94.55%和96.30%，产品销售的结算货币主要为美元；同时公司生产产品所需的汽油发动机、锂电池及组件等部分原材料主要向美国百力通、BMZ Holding GmbH等境外供应商采购，以美元作为主要结算货币。因此，美元兑人民币汇率波动同时影响发行人报告期内销售收入及销售成本，对发行人盈利能力产生一定影响。

受汇率波动影响，2019年度、2020年度、2021年度和2022年1-9月公司美元收入人民币平均折算率分别为6.89、6.95、6.47和6.65。由于发行人每年会根据汇率和产品成本变动情况对原币销售价格和原币采购单价进行一定调整，

根据报告期各期美元收入人民币实际金额与假设美元兑人民币平均折算汇率保持上年度平均折算汇率情况下美元收入人民币金额的差额测算汇率波动影响，汇率波动导致 2020 年、2021 年、2022 年 1-9 月收入变动 739.52 万元、-8,840.23 万元及 2,528.81 万元，成本变动 232.53 万元、-2,242.75 万元及 737.74 万元，导致毛利率变动 0.51 个百分点、-4.11 个百分点及 1.35 个百分点，主营业务毛利额变动 506.99 万元、-6,597.47 万元及 1,791.08 万元。具体测算过程如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入				
美元收入原币金额 (万美元) (a)	14,048.96	18,417.10	12,325.33	12,753.49
公司美元收入人民币平均折算汇率 (b)	6.65	6.47	6.95	6.89
美元收入折合人民币金额 (万元) (c=a*b)	93,425.60	119,158.61	85,661.04	87,871.51
按上年度平均折算汇率测算当年度人民币收入 (万元) (d) [注 2]	90,896.79	127,998.82	84,921.52	-
美元兑人民币汇率波动导致营业收入变动额 (万人民币) (e=c-d)	2,528.81	-8,840.21	739.52	-
成本				
销售成本中通过美元结算的发动机原币金额 (万美元) (f)	4,098.54	4,672.40	3,875.50	-
公司美元收入人民币平均折算汇率 (b)	6.65	6.47	6.95	6.89
销售成本中通过美元结算的发动机折算人民币金额 (万元) (g=f*b)	27,255.29	30,230.42	26,934.73	31,752.91
按上年度平均折算汇率测算销售成本中进口材料成本折合人民币金额 (万人民币) (h) [注 2]	26,517.55	32,473.17	26,702.20	-
美元兑人民币汇率波动导致营业收入变动额 (万人民币) (i=g-h)	737.74	-2,242.75	232.53	-
美元兑人民币汇率波动导致毛利额变动额 (万人民币) (j=e-i)	1,791.08	-6,597.46	506.99	-
主营业务收入金额 (k)	132,623.89	160,452.11	99,956.45	-
毛利率变动值 (l=j/k)	1.35%	-4.11%	0.51%	-

注 1: 报告期内发行人美元采购原材料主要为发动机, 上表中汇率波动对销售成本的影响主要匡算以美元采购的发动机的影响金额;

注 2: 按上年度平均折算汇率测算当年度人民币收入=当期美元收入原币金额*上期公司美元收入人民币平均折算汇率; 按上年度平均折算汇率测算销售成本中进口材料成本折合人民币金额=当期销售成本中通过美元结算的发动机原币金额*上期公司美元收入人民币平均折算汇率

②海运费影响

为避免中美贸易摩擦和“双反”调查对发行人美国市场业务开拓的影响，

发行人设立境外生产基地，转变涉“双反”产品生产销售模式，并承担了该种模式下相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费用，使得2021年度和2022年1-9月发行人销售成本增加海运费成本6,455.15万元和10,122.33万元，相应下降公司销售毛利率，减少公司毛利额和扣非后归属于母公司股东的净利润。

该项不利因素对报告期内发行人营业收入、营业成本和毛利额的影响如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入(a)	-	-	-	-
营业成本(b)	10,122.33	6,455.15	-	-
毛利额(c=a-b)	-10,122.33	-6,455.15	-	-
毛利率变动值	-7.63%	-4.02%	-	-

注：上表中，正数代表增加，负数代表减少

③ 关税及“双反”税费影响

受中美贸易摩擦和“双反”调查影响，2021年度和2022年1-9月发行人销售成本中额外增加关税及“双反”税费成本分别为1,187.05万元和1,206.68万元。

该项不利因素对报告期内发行人营业收入、营业成本和毛利额的影响如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入(a)	-	-	-	-
营业成本(b)	1,206.68	1,187.05	-	-
毛利额(c=a-b)	-1,206.68	-1,187.05	-	-
毛利率变动值	-0.91%	-0.74%	-	-

注：上表中，正数代表增加，负数代表减少

综上，不利因素美元兑人民币汇率波动、海运费和关税及“双反”税费对发行人报告期内毛利额的合计影响额如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
不利因素对营业收入的影响额				
关税及“双反”税费	-	-	-	-
海运费	-	-	-	-

美元兑人民币汇率波动	2,528.81	-8,840.21	739.52	-
小计	2,528.81	-8,840.21	739.52	-
不利因素对营业成本的影响额				
关税及“双反”税费	1,206.68	1,187.05	-	-
海运费	10,122.33	6,455.15	-	-
美元兑人民币汇率波动	737.74	-2,242.75	232.53	-
小计	12,066.75	5,399.45	232.53	-
不利因素对毛利额的影响额				
关税及“双反”税费	-1,206.68	-1,187.05	-	-
海运费	-10,122.33	-6,455.15	-	-
美元兑人民币汇率波动	1,791.08	-6,597.46	506.99	-
小计	-9,537.93	-14,239.66	506.99	-

注：上表中，正数代表增加，负数代表减少

如上表所示，2020年不利因素影响不大，除上述不利因素影响外，毛利额和扣非净利润下降主要系发行人对沃尔玛销售的低毛利率产品销售收入占比提高，拉低了主营业务收入整体毛利率所致；2021年度，不利因素导致毛利率较大下降，对毛利额影响数为-14,239.66万元，因此，虽然因营业收入规模增长，但毛利额绝对值增加不能覆盖期间费用和信用减值损失、资产减值损失等费用的增加，使得2021年扣非后净利润下降；2022年1-9月，不利因素导致毛利额减少9,537.93万元，但因发行人对相关产品相应提价，抵减了不利因素对毛利额和扣非后净利润的影响，毛利率有所提升，增加了毛利额和扣非后净利润。

2、发行人提价措施对不利因素的抵消情况分析

由于2021年以来发行人销往美国的步进式汽油割草机承担了海运费成本、美国关税及“双反”税费成本，以及美元兑人民币汇率下降、部分原材料价格上涨等导致相关产品销售成本大幅上涨。为应对上述不利因素对公司业绩造成的影响，公司与美国市场主要客户协商提高了销售价格，使得2021年度和2022年1-9月公司对美国市场销售的汽油割草机销售单价提升，导致营业收入分别增加9,687.48万元和20,285.30万元。其中，2021年度，公司提价影响额9,687.48万元小于不利因素影响额-14,239.66万元的绝对值，说明还有-4,552.18万元不利因素影响额未被提价措施影响额覆盖；导致2021年公司业绩下降；2022年1-9月，公司提价影响额为20,285.30万元，大于不利因素影响额9,537.93万元的绝对值，说明发行人提价措施影响额已足够覆盖不利因素对毛利额的影响额，且发行人提价措施影响额除考虑上述不利因素外，还额

外考虑了原材料价格波动、部分产品升级换代等其他因素，保障了公司盈利水平。具体测算过程情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年	2020年
汽油割草机收入(万人民币)(a)	57,927.30	45,174.82	32,588.95
美元兑人民币平均折算汇率(b)	6.65	6.47	6.95
汽油割草机收入(万美元)(c=a/b)	8,710.87	6,982.20	4,689.06
销售数量(万台)(d)	35.33	43.57	37.25
汽油割草机美元平均单价(美元/台)(e=c/d)	246.59	160.24	125.87
美元平均单价较上年度涨幅(f=e1/e2)	53.89%	27.30%	-
剔除提价后收入(g=c/(1+f))	5,660.45	5,484.91	-
提价影响额(万美元)(h=c-g)	3,050.42	1,497.29	-
提价影响额(万人民币)(i=h*b)	20,285.30	9,687.48	-
不利因素对毛利额的影响额(万人民币)(j)	-9,537.93	-14,239.66	506.99
为抵消不利因素导致的提价影响额(i和j取绝对值孰低金额)[注]	9,537.93	9,687.48	-

注：上表中，“为抵消不利因素导致的提价影响额”取“提价影响额”和“不利因素对毛利额的影响额”绝对值的孰低金额（如“提价影响额”绝对值小于“不利因素对毛利额的影响额”绝对值，说明提价未覆盖不利因素增加的全部成本，因此“为抵消不利因素导致的提价影响额”只取“提价影响额”；如“提价影响额”绝对值大于“不利因素对毛利额的影响额”绝对值，说明发行人提价已足够覆盖“不利因素对毛利额的影响额”，且发行人除考虑上述不利因素外，还额外考虑了原材料价格波动、部分产品升级换代等其他因素，因此，“为抵消不利因素导致的提价影响额”只取“不利因素对毛利额的影响额”）

2、公司业绩波动与同行业可比公司比较情况

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

单位：万元

公司名称	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
中坚科技	营业收入	-	54,016.86	39,487.94	39,517.98
	扣非归母净利润	-	406.01	-2,890.33	126.28
	扣非归母净利润率	-	0.75%	-7.32%	0.32%
莱克电气	营业收入	-	794,575.79	628,079.66	570,321.72
	扣非归母净利润	-	43,889.63	47,744.48	48,004.99
	扣非归母净利润率	-	5.52%	7.60%	8.42%
瑜欣电子	营业收入	43,022.38	65,502.37	40,899.26	29,191.00
	扣非归母净利润	1,063.88	7,528.06	5,339.77	2,805.31
	扣非归母净利润率	2.47%	11.49%	13.06%	9.61%
格力博	营业收入	-	500,389.13	429,127.63	372,506.36
	扣非归母净利润	-	23,639.24	40,450.05	17,052.74
	扣非归母净利润率	-	4.72%	9.43%	4.58%
发行人	营业收入	132,794.41	160,700.42	100,111.55	98,768.77
	扣非归母净利润	7,441.18	3,149.97	5,057.21	7,523.13
	扣非归母净利润率	5.60%	1.96%	5.05%	7.62%

注：上述可比公司数据来源于同行业可比公司年报、招股说明书；中坚科技、莱克电气和格力博未披露 2022 年 1-9 月相关数据，故未对比分析

(1) 与莱克电气、格力博比较情况

报告期内，发行人与莱克电气、格力博业绩波动趋势基本一致。2019 年、2020 年度和 2021 年度，发行人与莱克电气营业收入规模均呈增长趋势、扣非归母净利润均呈下降趋势；2020 年度和 2021 年度格力博营业收入规模均呈增长趋势、扣非归母净利润呈下降趋势。上述发行人与莱克电气、格力博上述业绩波动趋势主要系受益于近年来园林机械业务市场需求不断增长，营业收入规模持续增长，同时受海运费价格大幅上涨、中美贸易摩擦等影响，产品销售成本较大增长，最终导致销售毛利率有所下降，使得扣非归母净利润率下降；2022 年 1-9 月，随着公司对相关客户采取提高销售价格等措施消除不利因素影响，扣非归母净利润率有所回升。

(2) 与中坚科技、瑜欣电子比较情况

中坚科技主要从事电锯、割灌机等手持园林机械产品生产销售业务，瑜欣电子主要从事点火器、交流器、定子、转子等配件及新能源产品生产销售业务。报告期内，受益于近年来园林机械业务等相关行业市场需求不断增长，营业收入规模呈增长趋势，同时中坚科技、瑜欣电子出口主要以国内 FOB 为主，受海运费价格上涨、中美贸易摩擦影响较小，也未受美国“双反”措施影响，2020 年和 2021 年，扣非后归母净利润随着营业收入规模增长而相应增加。因此，最近三年，发行人营业收入变动趋势与中坚科技、瑜欣电子一致，扣非后净利润变动趋势与中坚科技、瑜欣电子有所不同；2022 年 1-9 月，发行人营业收入和扣非后净利润有所增长，而瑜欣电子受疫情、高温限电等因素影响，营业收入和扣非后净利润略有下降。

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

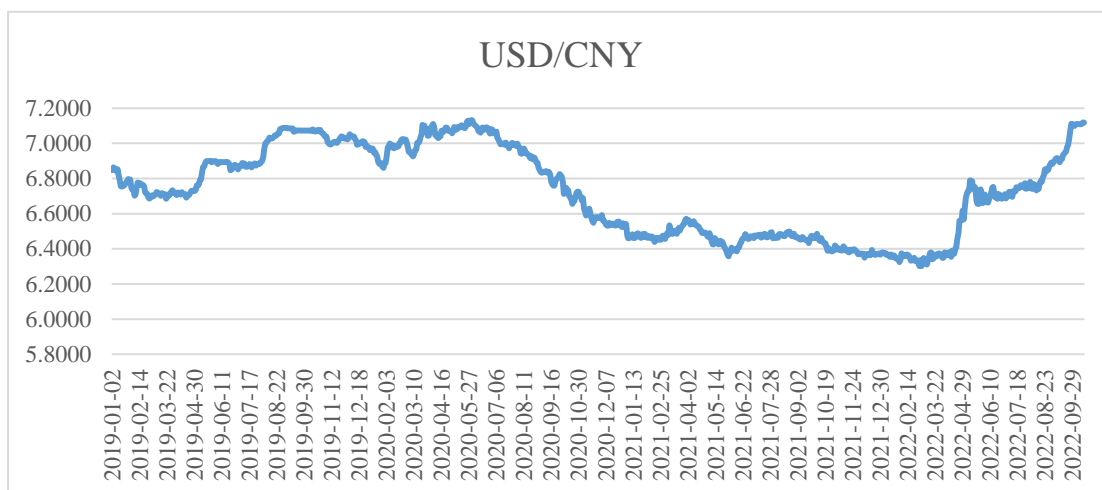
3、结合公司最近一期业绩情况分析不利因素是否已消除及公司的应对措施

2022年1-9月扣非后归属于母公司净利润金额为7,441.18万元，扣非后归属于母公司净利率为5.60%，大幅高于2021年度扣非后归属于母公司净利率1.96%，也高于2020年度扣非后归属于母公司净利率5.05%，主要系基于美元对人民币汇率下降、海运费成本大幅上涨等因素导致产品销售毛利率下降，为保证公司盈利能力，公司采取积极与沃尔玛、家得宝等主要客户协商，对相关产品进行相应提价等措施，使得2022年1-9月销售毛利率回升，经营业绩增加，不利因素对公司经营业绩的影响基本已消除。

公司针对相关不利因素采取的应对措施具体情况如下：

(1) 美元兑人民币汇率波动

2021年初至2022年9月，美元兑人民币汇率波动情况如下：



数据来源：中国货币网

公司外销收入占比达到90%以上，且产品销售的结算货币主要为美元。如上图，2021年初至2022年3月，美元兑人民币汇率处于较低水平，2022年4月以后快速上升，2022年7月1日美元兑人民币汇率中间价为6.69。2022年上半年以来，美元兑人民币汇率基本保持稳中有升的态势，对公司美元结算的外销收入、毛利率产生一定积极影响，2022年1-9月汇率变动不利因素已基本消除，对公司未来业绩产生负面影响的可能性较小。

针对外币汇率波动，公司采取了以下措施来应对风险：①公司将汇率波动风险纳入成本控制，在外销产品销售定价时考虑汇率变动风险，避免因汇率大幅波

动导致公司产品销售出现亏损；②加强经营管理和提升经营运转效率，在日常经营中实时跟踪外汇波动情况，并结合公司资金需求、客户回款情况适时调整外币货币性资产规模；③根据预期外汇收入以及汇率波动情况，运用远期结汇、外汇期权等方式积极应对汇率波动对公司业绩所产生的影响；④此外，公司积极提高外销采购与外销销售的匹配度，尽量让采购和销售端汇率的波动风险形成自然对冲，减少外汇波动风险。

（2）海运费成本上涨

受全球疫情及海运舱位紧张等因素影响，2021年以来海运费价格大幅上涨，导致公司2021年度销售毛利率同比下滑幅度较大，对公司经营业绩产生了不利影响。随着全球疫情形势逐步改善，2022年以来全球航运市场的供需矛盾逐步缓解，但海运价格与运输时效仍未恢复至涨价前水平，仍处于高位。以宁波港口运到美国航线为例，2021年初至2022年9月实际结算的海运费均价变动情况如下：

期间	集装箱数量（个）	海运费结算价格（美元）	均价（美元/个）
2021年1季度	6	32,400.00	5,400.00
2021年2季度	336	3,467,526.00	10,320.02
2021年3季度	113	1,479,085.00	13,089.25
2021年4季度	482	7,619,919.00	15,808.96
2022年1季度	486	7,006,000.00	14,415.64
2022年2季度	53	674,500.00	12,726.42
2022年3季度	45	436,550.00	9,701.11

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

针对全球海运紧张情况，公司主要采取了以下应对措施缓解海运费成本上升的不利影响：①积极与下游客户协商调整销售价格，消除相关产品销售成本上涨压力；②接到客户订单后，除组织生产外，会同时协调交期，提前预定集装箱和舱位，锁定货柜价格；③公司在2021年4月选择合作关系较好的货代公司和船运公司签订为期一年的合作协议，通过签订长期协议价格提前锁定货柜价格和运费成本；④调整集装箱装箱方式，合理高效利用集装箱的空间，降低公司海运费成本；⑤不断开拓新的物流供应商、新港口、新航线等，并争取与现有物流商的谈判优势，以确保公司降低海运成本。

（3）关税及“双反”税费成本

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

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

（4）其他具体应对举措

此外，公司在其他方面也采取了相关应对举措，具体包括：①保持合理费用预算，期间费用与营业收入增长相匹配。报告期各期，在剔除原计入销售费用的运费后，公司期间费用率分别为 10.53%、13.03%、12.02%和 9.04%，自 2021 年度开始呈下降趋势。公司在保持较高业绩增速的同时执行全面的全球预算管理制度，将在继续保持合理的销售费用、管理费用、研发费用和财务费用投入的基础上，不断提高费用的投入产出效率，持续实现期间费用率稳中有降；②积极开发新客户并加深与现有客户合作，促进销售规模不断提升；③公司推动全员参与降本增效工作，深挖降本增效潜力，有效提高公司经营效率。

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

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

(1) 报告期内发行人主要出口国家和地区贸易保护政策的变化情况

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

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

此外，2020 年 5 月 26 日，美国 MTD 公司向美国商务部和美国国际贸易委员会提出申请，要求对原产于中国的步进式汽油割草机（排量 196CC（含本数）以下）启动反倾销和反补贴调查。2020 年 6 月 16 日，美国商务部宣布对此案立案并启动“双反”调查。2020 年 10 月 30 日，美国商务部公布了本次反补贴调查的初裁裁决，裁定公司的补贴幅度为 14.68%；2020 年 12 月 30 日，美国商务部公布了本次反倾销调查的初裁裁决，裁定公司的倾销幅度为 67.95%，经过双重救济递减后，按照 57.36% 征收反倾销临时措施保证金，上述反补贴和反倾销保证金均从美国商务部公布日起进行征收。2021 年 5 月，美国国际贸易委员会对进口自中国的手扶式割草机作出反倾销和反补贴终裁裁决，认定存在倾销和政府补贴行为的涉案产品对美国国内产业造成了实质性损害。自 2021 年 7 月 9 日起，公司在对美国出口汽油割草机产品时，需按照 88.14% 的反倾销税率和 14.17% 的反补贴税率缴纳保证金。2022 年 4 月 12 日，MTD 向美国商务部指控公司在美国加工组装割草机规避双反税令，申请对中国全境的割草机生产企业启动“反规

避”调查。2022年5月26日，美国商务部审查后驳回了MTD的“反规避”立案申请。

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

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

(2) 中美贸易摩擦和“双反”调查导致公司生产经营模式发生变化

受中美贸易摩擦和“双反”调查影响，公司向美国市场出口的涉“双反”产品的销售模式和生产模式均发生变化，具体变化情况如下：

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

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

（3）中美贸易摩擦和“双反”调查对公司盈利能力造成一定影响

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

报告期内，公司对美国市场**总体**销售情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	57,927.30	51,486.82	34,332.19	15,100.36
成本	49,769.56	47,375.06	29,675.47	12,836.39
其中：海运费	10,122.33	6,455.15	-	-
关税及“双反”税费	1,206.68	1,187.05	-	-
毛利额	8,157.73	4,111.76	4,656.72	2,263.97
毛利率	14.08%	7.99%	13.56%	14.99%

如上表所示，公司采取了积极有效的措施应对中美贸易摩擦和“双反”调查，报告期内，公司对美国市场销售收入持续增长，中美贸易摩擦和“双反”调查对公司销售业务未产生重大影响。但中美贸易摩擦和“双反”调查增加了公司产品销售成本费用，降低了2020年和2021年美国市场销售毛利率，对公司盈利能力产生一定影响，具体情况如下：

①关税及“双反”税费

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

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

如上表所示，公司对美国出口销售的步进式汽油割草机（排量196CC（含本数）以下）产品，以生产所需配件出口部分，只涉关税，不涉“双反”税费；从中国直接出口美国的步进式汽油割草机整机产品，既涉关税，又涉“双反”税费。报告期各期公司销售收入中，受中美贸易摩擦及“双反”措施影响，公司销往美国的步进式汽油割草机产品销售成本中，承担的美国关税及“双反”税费相关成本分别为0万元、0万元、1,187.05万元和1,206.68万元，对公司盈利能力产生一定影响。

②海运费

由于公司涉美国“双反”产品的生产销售模式发生变化，导致公司额外承担相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费。同时，受新冠疫情和海运舱位紧张等因素影响，全球海运费自2020年第四季度起大幅上涨，导致公司2021年和2022年1-9月，公司营业成本发生海运费6,455.15万元和10,122.33万元。2022年海运费虽然有所回落，但仍处于高位。

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

③发行人为针对中美贸易摩擦和“双反”调查采取的应对措施

为了积极应对美国“双反”调查，避免影响公司美国业务发展，满足客户不断增长的产品需求，发行人主要采取以下措施：**A.**与美国客户达成销售价格调整机制，保持公司盈利水平，**2022年1-9月**公司提高了美国市场相关产品销售价格，销售毛利率已提高；**B.**面对竞争对手申请发起的“双反”调查，公司聘请了专业律师团队，对“双反”立案调查过程中合理合法为公司争取最大权益；**C.**2020年第四季度起，公司与沃尔玛、家得宝就涉美国“双反”产品的合作方式由原来境内FOB模式陆续变更为由客户直接在公司美国当地子公司仓库提货的模式，公司在境外设立了生产基地，使对美国市场的供应不受美国“双反”措施的影响，此后公司未再发生需要按照美国“双反”调查裁决缴纳“双反”相关税费和保证金情况；**D.**密切关注主要出口国家和地区贸易保护政策变化情况并加强对国际贸易形势及贸易摩擦的分析预判，及时作出相应决策，以规避因国际贸易摩擦及海外市场政策变动对公司业绩可能带来的不利影响。

2、俄乌冲突对发行人生产经营和盈利能力造成的影响

报告期内，发行人对俄罗斯和乌克兰销售产生的收入和毛利情况如下所示：

单位：万元

销售区域	2022年1-9月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占主营业务收入比例	收入	占主营业务收入比例	收入	占主营业务收入比例	收入	占主营业务收入比例
俄罗斯	3,165.07	2.39%	5,678.10	3.54%	3,779.87	3.78%	3,638.94	3.69%
乌克兰	-	-	35.74	0.02%	84.76	0.08%	70.54	0.07%
合计	3,165.07	2.39%	5,713.85	3.56%	3,864.63	3.87%	3,709.48	3.76%
销售区域	2022年1-9月		2021年		2020年		2019年	
	毛利额	占主营业务毛利额比例	毛利额	占主营业务毛利额比例	毛利额	占主营业务毛利额比例	毛利额	占主营业务毛利额比例
俄罗斯	272.14	1.28%	643.37	2.64%	727.27	3.79%	658.26	2.98%
乌克兰	-	-	8.11	0.03%	9.26	0.05%	11.49	0.05%
合计	272.14	1.28%	651.47	2.67%	736.54	3.84%	669.75	3.03%

如上表所示，2019 年度、2020 年度和 2021 年度发行人对俄罗斯和乌克兰合计销售收入占全年主营业务收入的比重较为稳定，分别为 3.76%、3.87% 和 3.56%，占比较小；**2022 年 1-9 月**，发行人对俄罗斯和乌克兰合计销售收入占当期主营业务收入的比重为 **2.39%**。报告期内，发行人对俄罗斯和乌克兰销售产生的毛利额分别占当期主营业务毛利额的 3.03%、3.84%、2.67% 和 **1.28%**，占比较小。

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

综上，报告期内主要出口国家和地区贸易保护政策出现的变化为中美贸易摩擦和美国“双反”调查，发行人其他主要出口国家和地区的贸易保护政策未出现重大不利变化。报告期内发行人对美国市场的开拓较为成功，来源于美国市场的收入规模持续扩大，中美贸易摩擦和“双反”调查未对发行人销售业务产生重大影响，但随着销往美国市场步进式汽油割草机生产销售模式变化，相关产品销售成本上升，销售毛利率下降，中美贸易摩擦和“双反”调查对发行人盈利能力产生一定影响。公司积极采取相关措施以应对中美贸易摩擦和“双反”调查，**2022 年 1-9 月**发行人对美国市场的销售毛利率已较大提高。报告期内，发行人俄乌地区销售收入占营业收入总额较小，俄乌冲突未对发行人报告期内生产经营和盈利能力产生重大不利影响。

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

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

（1）报告期内最近两年公司经营活动现金流量如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	138,817.94	115,637.27	23,180.67	20.05%
收到的税费返还	15,422.97	6,760.78	8,662.20	128.12%
收到其他与经营活动有关的现金	12,884.50	8,922.34	3,962.16	44.41%
经营活动现金流入小计	167,125.41	131,320.38	35,805.03	27.27%
购买商品、接受劳务支付的现金	148,243.25	88,912.30	59,330.95	66.73%
支付给职工以及为职工支付的现金	23,202.81	12,642.46	10,560.35	83.53%
支付的各项税费	2,254.18	2,796.96	-542.78	-19.41%
支付其他与经营活动有关的现金	17,155.17	13,618.32	3,536.85	25.97%
经营活动现金流出小计	190,855.41	117,970.04	72,885.37	61.78%
经营活动产生的现金流量净额	-23,730.00	13,350.34	-37,080.34	-277.75%

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

①销售商品、提供劳务收到的现金相比上年增幅较小

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

A.2021 年和 2020 年，公司各季度实现的营业收入及与上年对比如下：

单位：万元

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

由上表可见，2021年各季度营业收入均同比较大增长，其中2021年第三、四季度同比分别增长187.41%、86.10%，而公司对主要客户的信用期为30-120天，其中第三季度的主要客户沃尔玛和富世华集团的信用期分别为提货并取得发票后90天、提单签发后90天，导致2021年第三、四季度的销售回款滞后于营业收入的确认时点，使得2021年销售回款金额增幅不及营业收入增幅。2021年第三、四季度相关销售款基本在2022年上半年收回，截至2022年9月底，2021年末应收账款

款余额已收回99.08%。

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

②购买商品、接受劳务支付的现金的增长幅度较大

2021年，公司购买商品、接受劳务支付的现金的增长幅度达到66.73%，主要原因如下：A.随着公司销售订单持续增加，产销规模进一步扩大，而市场上发动机和电控芯片供应紧张，使得公司需提前采购较大规模的关键原材料，提高关键原材料的备货水平，增加了采购支出；B.从2020年第四季度开始，公司与沃尔玛合作方式由原来国内FOB宁波港口提货模式变更为由沃尔玛向公司在美国当地子公司大叶北美仓库提货的模式，使得公司产销周期延长，存货占用资金增加；C.公司与大叶北美客户沃尔玛、家得宝等客户生产销售模式的改变导致公司增加了产品运往美国的海运费支出以及出口美国的进口关税、“双反”税费等相关税费支出；同时受疫情影响，海运仓位紧张，海运费成本大幅上升，导致公司海运费的支出大幅增加。

(2) 最近一年经营活动现金流量与同行业比较情况

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

公司最近一年经营活动现金流量与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

名称	项目	2021年度	2020年度
----	----	--------	--------

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

注：同行业可比公司数据来自年报、招股说明书

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

综上，公司最近一年经营活动现金流量为负主要系 2021 年三、四季度实现的销售收入规模增长较大，导致期末未到期的货款较多未收回（已于 2022 年上半年基本收回），同时当期因销售订单增加较多，存货采购备货支出较大增长以及因海运费价格大幅上涨使得海运费支出也较大增长等原因所致，与同行业可比公司情况基本一致，具有合理性。

2、公司经营环境是否发生重大不利变化情况

除中美贸易摩擦、美国“双反”等措施对美国市场业务和盈利能力产生的不利影响外，公司其他经营环境未发生重大变化，公司经营状况良好。除销往美国

步进式汽油割草机生产销售模式由原来境内生产并以境内FOB出口模式，变更为境内向美国子公司出口相关产品或配件、在境外设立生产基地并装配生产步进式汽油割草机整机产品、由沃尔玛向公司在美国当地子公司仓库提货的模式外，公司其他主营业务的经营模式、生产模式、采购模式、销售模式、研发模式未发生变化，主要原材料的采购价格、主要产品销售价格、主要客户及供应商的构成、主要管理层及核心技术人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

3、公司具备合理的资产负债结构

(1) 公司的资产负债结构情况

报告期内，公司与同行业上市公司的资产负债率对比情况如下：

可比公司	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
中坚科技	-	25.90%	29.94%	24.58%
莱克电气	-	63.60%	51.62%	40.50%
瑜欣电子	16.19%	41.18%	36.50%	36.41%
格力博	-	74.03%	73.68%	99.93%
平均值	-	51.18%	47.93%	50.36%
发行人	57.93%	61.93%	49.74%	68.64%

注：同行业可比公司数据来自年报、招股说明书，中坚科技、莱克电气和格力博未披露2022年9月末相关财务数据，故未进行对比

由上表可见，报告期内公司的资产负债率比较稳定，高于同行业可比公司的平均值。公司资产负债率比较高，主要系近年来公司快速发展，业务规模持续扩大，公司发生较多的短期借款以及长期借款以支持工程项目建设。其中，2020年的资产负债率相比2019年下降到49.74%，主要系公司2020年成功上市，收到募集资金后，置换前期自筹资金投入，利用募集资金归还了较多长期借款所致；2021年12月31日公司的资产负债率有所上升，主要系公司首发募集资金不足，募集资金使用完毕后借入短期借款以支持工程项目和海外子公司的生产基地的建设需求，以及业务规模扩大营运资金需求增加等所致。2022年9月末，随着2022年1-9月销售规模扩大和销售回款增加，同时由于第三季度系公司生产淡季，因此第三季度末公司应付货款余额较低，导致资产负债率下降。

公司资产负债率较高主要系短期借款较多所致，截至2022年9月30日，公司

短期借款余额为75,167.99万元，资产负债率为57.93%，流动比率为1.09，速动比率为0.46，利息保障倍数为3.53，偿债能力指标较为正常，符合公司实际业务情况；截至本审核问询函回复出具日，公司已偿还短期借款7,983.17万元，不存在逾期还款现象，未到期借款正常付息，不存在违约情况；同时，公司与多家金融机构建立了良好的信用合作关系，截至2022年9月30日，公司获得的银行综合授信额度合计33.50亿元，已用敞口10.26亿元，未用敞口23.24亿元，未用授信敞口充足，可为公司短期和长期偿债提供支持。因此，公司具有足够的偿债能力。

公司经营业绩持续增长也为偿还债务提供了保障，2022年1-9月经营活动产生的现金流量净额15,268.62万元，较去年同期增长20,217.02万元，实现销售收入132,794.41万元，较去年同期增长11.28%，形成应收账款余额28,349.58万元，公司将通过加强销售回款管理、综合运用多种融资手段等合理安排资金使用、保障资金良好周转、借款及时偿还。

因此，公司资产负债率比较高符合高速发展的经营特点，与同行业可比公司格力博情况一致，同时公司获得较高的银行授信额度，以及销售回款良好且规模持续增加，另外公司可以通过合理的股权融资，支持业务发展，增强偿债能力。因此公司具有足够的偿债能力，资产负债结构合理。

(2) 本次发行对公司资产负债结构的影响

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

单位：万元

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

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

综上，报告期内，公司具有合理的资产负债结构。本次发行后公司资产负债率在短期内会出现一定幅度的上升，但仍处于合理的区间范围内，不存在导致公

司资产负债率过高而对公司的偿债能力指标造成重大不利影响的情况，公司具有合理的资产负债结构。

4、公司具备正常的现金流量水平

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
经营活动产生的现金流量净额	15,268.62	-23,730.00	13,350.34	-4,343.48
投资活动产生的现金流量净额	-14,678.72	-14,117.09	-23,997.66	-18,251.38
筹资活动产生的现金流量净额	-1,752.89	35,674.25	12,240.73	24,505.56
汇率变动对现金的影响额	3,718.32	-1,344.25	226.65	348.73
现金及现金等价物净增加额	2,555.33	-3,517.10	1,820.06	2,259.42

(1) 报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,343.48万元、13,350.34万元、-23,730.00万元和15,268.62万元。其中：

2019年度经营活动产生的现金流量净额为净流出，主要系：①2019年第四季度公司开始对新增大客户沃尔玛大规模销售汽油割草机，使得公司2019年第四季度销售收入金额较上年同比增加13,765.04万元，第四季度收入金额占全年主营业务收入的比例由上年的28.06%提高至36.19%，公司对主要客户的信用期一般为30-120天，使得当期末形成大额的未到期的应收款项余额，2019年末应收账款余额同比增加17,031.20万元，增幅为97.93%，导致2019年度营业收入增幅为26.16%，而销售商品收到的现金增幅仅为8.46%；②2019年公司为开具信用证向银行支付信用保证金净额较上年同比增加1,064.00万元。

2020年经营活动产生的现金流量净额为净流入且较当期净利润多5,680.18万元，主要系2019年第四季度公司对新增大客户沃尔玛的销售产生的应收账款于2020年度收回所致。

2021年度经营活动产生的现金流量净额为净流出数主要系：①公司2021年第三季度及第四季度销售收入规模较上年同期增长117.17%，形成当期末较大额的未到期应收账款余额（2021年末应收账款余额在2022年上半年已基本收回），使得2021年末应收账款余额较上年末增加23,996.00万元，增幅为121.75%，导致2021年度营业收入增幅为60.52%，而销售商品收到的现金增幅仅为20.05%；②为应对

中美贸易摩擦及美国“双反”调查风险，维护美国市场业务的发展，公司涉美国“双反”产品与沃尔玛、家得宝的合作方式由原来境内FOB模式陆续变更为由沃尔玛、家得宝直接在公司美国当地子公司仓库提货的模式，导致公司需承担海运费等成本，同时报告期内全球海运费大幅上涨，导致2021年运输费用支出较上年同比增加9,016.56万元；③受公司在手订单增加及海运舱位紧张、涉美国“双反”产品生产销售模式变化等因素影响，公司采购备货规模较大增加，使得公司2021年末存货余额较2020年末上升34,875.57万元，2021年公司购买商品、接受劳务支付的现金较上年同比增加50,564.31万元，增幅为66.73%，高于同期营业收入增幅6.21个百分点。

2022年1-9月经营活动产生的现金流量净额为净流入且较当期净利润多8,692.45万元，主要系2021年第三、四季度销售收入同比较大增长，使得2021年末应收账款余额较大增加，公司于2022年1-9月基本收回该等应收账款，2022年9月末应收账款余额较上年末减少15,356.44万元，以及2022年第一季度营业收入同比增长47.21%，当期销售商品收到的现金较大增加；同时，受公司生产销售季节性影响，第二季度、第三季度为生产淡季，采购规模较小，2022年9月末存货余额较上年末减少8,856.11万元，采购原材料等经营性支出减少所致。

因此，报告期内，公司经营活动现金流量净额的变动系公司业务发展和市场变化影响所致，符合公司生产经营情况，具有合理性。

(2) 报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-18,251.38万元、-23,997.66万元、-14,117.09万元和-14,678.72万元。2019年，公司投资活动产生的现金流量净额为净支出，主要系2019年随着公司“年产90万台园林机械产品生产项目”建设工程的推进，以及生产设备的购置，公司支付工程及设备款22,045.20万元。2020年，公司投资活动产生的现金流量净额为净支出，主要系公司为扩大生产经营规模，实施“年产90万台园林机械产品生产项目”和“年产20万件五金日用品生产项目厂房建设项目”支付工程及设备款，以及支付购买宁波鸿越智能科技有限公司收购款所致。2021年度和2022年1-9月，公司投资活动产生的现金流量净额为净支出，主要系公司持续推进首次公开发行股票募投项目及其他生产经营项目的建设而产生工程及设备款支出。公司报告期内发生的投资支出主要是用

于扩大生产规模而发生的工程建设以及设备采购支出，具有合理性。

(3) 报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为24,505.56万元、12,240.73万元、35,674.25万元和-1,752.89万元，其中，2022年1-9月筹资活动产生的现金流量净额为净流出，主要系公司偿还了较多的流动资金借款本金及利息所致。报告期内，公司筹资活动产生的现金流入主要来源于银行借款以及首次公开发行股票收到的募集资金，筹资活动产生的现金支出主要为偿还银行借款及相应的利息。公司筹集的资金用于满足生产经营规模扩大而增加的资金需求和项目工程建设和设备购置，具有合理性。

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

5、结合公司应付款项、付款义务情况，公司有足够的现金流支付公司债券的本息情况

(1) 利息偿付能力

公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额为不超过49,903.12万元（含），假设本次可转债存续期内及到期时均不转股，根据2021年1月1日至2022年9月30日A股上市公司发行的6年期可转换公司债券利率中位数情况，测算本次可转债存续期内需支付的利息情况如下：

单位：万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年
市场利率中位数	0.30%	0.50%	1.00%	1.50%	2.00%	2.50%
利息支出	149.71	249.52	499.03	748.55	998.06	1,247.58
利息保障倍数	57.47	34.48	17.24	11.49	8.62	6.90

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

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

(2) 本金偿付能力

若本次可转债存续期内及到期时债券持有人均不转股，则本次可转债到期时公司需偿付本金49,903.12万元，同时，根据上表测算，六年期合计支付利息3,892.44万元，本息合计53,795.56万元。公司具备对本次可转债的本金偿付能力，具体情况及相应保障措施如下：

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

报告期各期，公司营业收入分别为98,768.77万元、100,111.55万元、160,700.42万元和132,794.41万元，归属于母公司所有者的净利润分别为8,148.25万元、7,670.16万元、5,552.29万元和6,576.17万元。公司最近三年归母净利润平均为7,123.57万元，假设可转债存续期6年内现有业务公司净利润保持该水平，则存续期内现有业务预计可实现净利润42,741.42万元，同时截至2022年9月30日公司账面货币资金余额15,713.38万元，两项合计58,454.80万元，达到本次可转债本息金额的108.66%，可以覆盖本次可转债本息。

②公司货币资金及银行授信额度保障本息偿付

截至2022年9月30日，公司货币资金余额为1.57亿元，且获得的银行综合授信额度合计33.50亿元，已用敞口10.26亿元，未用敞口23.24亿元，结合上述情况，公司拥有良好的现金流储备，可覆盖本次可转债到期时支付的本息。

③公司募投项目发挥效用，未来盈利能力有望提升

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

综上，公司整体偿债能力较强，公司债券到期无法足额偿付本息的风险较低。

(3) 补充披露经营活动现金流波动对本次可转债本息支付产生不利影响的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,343.48 万元、13,350.34 万元、-23,730.00 万元和 15,268.62 万元。其中，2019 年和 2021 年经营活动产生的现金流量净额为净流出，具体原因详见本题回复“（四）4、公司具备正常的现金流量水平”之所述。如果公司不能采取有效措施改善经营活动现金流或者经营管理不善，公司将存在没有充足现金流支付本息的风险。因此，公司在募集说明书“重大事项提示”之“四、（五）现金流不足导致偿债能力下降和无力支付本息的风险”和“第三节 风险因素”之“六、（一）现金流不足导致偿债能力下降和无力支付本息的风险”中补充披露如下：

“（五）现金流不足导致偿债能力下降和无力支付本息的风险”

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,343.48 万元、13,350.34 万元、-23,730.00 万元和 15,268.62 万元。其中，2019 年度和 2021 年度公司经营活动产生的现金流量净额为净流出，主要系随着公司业务规模扩大，与应收账款、存货相关的运营资金占款增多，以及为应对中美贸易摩擦及美国“双反”调查，公司涉美国“双反”产品生产销售模式发生变化，同时近年来海运费价格大幅上涨，导致公司产品销售成本支出较大增长，而公司对相关产品销售价格未及时同比例调整所致。

若未来公司不能采取有效措施改善经营活动现金流，或经营管理不善导致销售回款不佳或存货周转不佳，公司的经营活动现金流将可能进一步下降乃至持续为负，进而对公司的经营稳定性及偿债能力造成重大不利影响，公司将存在没有充足现金流支付本次可转债本息的风险。”

6、公司已采取或拟采取的改善现金流的措施

（1）截至2022年9月末，首次募投项目整体工程进度已经达到93.92%，超出募集资金需要自有资金投入的部分已大部分投入，未来需要以自由资金继续投入的金额减少，相应将更多的自有资金投入到营运资金中。

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

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

(五) 发行人相关风险补充披露情况

1、发行人已披露的相关风险情况

(1) 关于贸易摩擦和美国“双反”调查对公司业务和经营业绩产生不利影响的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”之“四、(一) 贸易摩擦和美国“双反”调查风险”和“第三节 风险因素”之“五、(一) 贸易摩擦和美国“双反”调查风险”披露如下：

“(一) 贸易摩擦和美国“双反”调查风险

自 2018 年 3 月以来，美国向中国发起了多轮贸易战，中美贸易摩擦不断升级，自 2019 年 9 月 1 日起，美国开始对 3,000 亿美元中国输美产品加征 301 关税，公司主要产品在美国此次加征 301 关税商品清单之列。另外，2020 年 5 月 26 日，美国 MTD 公司向美国商务部和美国国际贸易委员会提出申请，要求对原产于中国的步进式汽油割草机启动反倾销和反补贴调查，2020 年 10 月 30 日和 2020 年 12 月 30 日，美国商务部公布了本次反补贴调查的初裁裁决和反倾销调查的初裁裁决（以下简称“双反”），认定原产于中国的公司步进式汽油割草机产品存在补贴及倾销行为，并对原产于中国的步进式汽油割草机产品在向美国海关报关进口时需按照报关金额及裁定的“双反”税率征收“双反”临时措施保证金。同时，MTD 于 2022 年 4 月 12 日、5 月 26 日和 2022 年 9 月 7 日，三次向美国商务部提交反规避调查申请，指控公司采取通过进口自中国未安装发动机的割草机机具，并将其在美国完成发动机组装的业务模式规避了步进式汽油割草机反倾销、反补贴措施，申请对中国全境涉案企业启动反规避调查，美国商务部经审查后驳回了 MTD 的前两次反规避申请，于 2022 年 10 月 21 日决定正式启动对中国全境涉案企业反规避调查，并将于美国联邦纪事上公布之日起生效。

为积极应对上述美国“双反”调查，公司与美国客户协商一致，自2021年3月起对销往美国的步进式汽油割草机转变生产销售方式，即生产方式由国内生产包含发动机的整机产品转为由子公司大叶泰国和大叶北美生产基地组装生产整机产品，销售模式由国内FOB方式转变为由美国客户在大叶北美仓库直接提货模式，并相应提高产品销售价格，此后公司在美国销售的步进式汽油割草机不涉及美国“双反”裁决。公司实际缴纳“双反”相关保证金的产品仅为2020年第四季度和2021年1月，为应对“双反”裁决对美国市场销售影响，提前发货销售给子公司大叶北美进行备货，但受新冠疫情等因素影响，船运紧张导致部分货柜在“双反”裁决公告日及之后到达美国港口并向美国海关报关进口而被征收美国“双反”相关保证金的产品，其向美国海关报关进口的金额分别为2,196.30万美元和92.52万美元，向美国海关缴纳该等产品“双反”税费保证金分别为439.76万美元和66.65万美元。该等产品公司于2021年和2022年上半年陆续在美国市场实现销售。

报告期各期，公司出口美国销售收入分别为15,100.36万元、34,332.19万元、51,486.82万元和57,927.30万元，占营业收入比例分别为15.29%、34.29%、32.04%和43.62%；其中，涉及美国301关税的产品（为自2019年9月1日起公司向美国海关报关进口的除吹吸机外的产品）销售收入分别为13,376.96万元、34,330.30万元、50,645.69万元和57,927.30万元，占营业收入比例分别为13.54%、34.29%、31.52%和43.62%。报告期各期，公司向美国出口步进式汽油割草机销售收入分别为13,894.26万元、32,588.95万元、45,174.82万元和55,744.09万元，占营业收入比例分别为14.07%、32.55%、28.11%和41.98%，其中，涉美国“双反”产品（为自2020年10月30日起，公司向美国海关报关进口的步进式汽油割草机整机产品）销售收入为0元、0元、16,087.33万元和35.22万元，占其当期营业收入比例分别为0%、0%、10.01%和0.03%。

上述中美贸易摩擦和美国“双反”调查，以及导致的公司销往美国汽油割草机生产销售模式转变，使得2021年起公司承担了相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费用以及美国关税、“双反”税费等成本费用，2021年度和2022年1-9月公司营业成本中增加海运费、美国关税、“双反”税费等合计成本分别为7,642.20万元、11,329.01万元，导致2021年度营业收入毛利率

由上年 19.31% 下降至 15.32%，减少了当期营业毛利额和净利润；2022 年 1-9 月，公司对销往美国的步进式汽油割草机进一步提价，营业收入毛利率回升至 16.12%。

若未来中美贸易摩擦加剧，美国关税税率进一步提高，或者美国“双反”调查产品范围扩大、公司不能采取有效措施消除“反规避”调查产生的不利影响，以及海运费等运输费用价格进一步上涨，公司销往美国的步进式汽油割草机成本可能较大幅度增加，而公司不能及时调整相关产品销售价格以转嫁增加的成本，将可能导致经营业绩下滑。”

(2) 关于公司境外生产经营风险，公司已在募集说明书已在募集说明书“重大事项提示”之“四、(三) 境外生产经营风险”和“第三节 风险因素”之“三、(一) 境外生产经营风险”披露如下：

“(三) 境外生产经营风险

为应对中美贸易摩擦及美国“双反”调查风险，维护美国市场业务的发展，公司在境外设立生产基地，并于 2021 年陆续投产。公司涉美国“双反”产品与沃尔玛、家得宝的合作方式由原来境内 FOB 模式陆续变更为由沃尔玛、家得宝直接在公司美国当地子公司仓库提货的模式。公司涉美国“双反”产品上述生产销售模式的转变，使得 2021 年起公司承担了相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费用以及大叶北美的进口关税等费用，导致 2021 年度和 2022 年 1-9 月公司营业成本中增加海运费、美国关税及“双反”税费合计成本分别为 7,642.20 万元、11,329.01 万元，占当期营业收入比例分别为 4.76% 和 8.53%，减少了当期营业毛利额和净利润。若未来中美贸易摩擦进一步加剧、美国“双反”调查进一步升级，或海运费等运输费用进一步上涨，公司承担成本费用可能较大幅度增加，而公司不能及时调整相关产品销售价格以转嫁增加的成本费用，将在一定程度上影响公司经营业绩。

同时，公司在境外设立生产经营场所需要拥有较好的国际化管理能力，以及遵守所在国家和地区的法律法规。境外生产经营面临文化差异、国际政治经济环境复杂、语言障碍以及价值观冲突等困难，对境外子公司的生产经营以及业务拓展可能造成一定的不利影响。此外，如果发行人未来不能对境外子公司日常生产

经营实施科学合理的管理，或者境外子公司所在国家和地区出现法律法规、产业政策或者国际政治经济环境发生重大变化，或者因国际关系紧张、战争、贸易制裁、外汇管制等出现无法预知的因素和其他不可抗力等情形，可能对发行人境外业务带来不利影响。”

(3) 关于公司汇率波动对公司营业收入和经营业绩产生影响的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”之“四、(八) 汇率波动风险”和“第三节 风险因素”之“六、(二) 汇率波动风险”披露如下：

“(八) 汇率波动风险

报告期内，发行人外销收入占主营业务收入的比例分别为 95.86%、94.52%、94.55%和 96.30%，产品销售的结算货币主要为美元，汇率波动会影响公司产品单价、汇兑损益等。同时公司生产产品所需的汽油发动机、锂电池及组件等部分原材料主要向百力通、BMZ Holding GmbH 等境外供应商采购，以美元作为主要结算货币。自 2019 年以来，美元兑人民币的汇率（即直接标价法，1 美元兑换人民币的金额）波动情况如下：



数据来源：中国货币网

2019 年 1 月至 2019 年 5 月，美元兑人民币汇率略有下探；2019 年 5 月至 2019 年 11 月，美元兑人民币汇率有所上升；2019 年 11 月至 2020 年 2 月，美元兑人民币汇率下降，之后汇率缓慢回升，至 2020 年 6 月美元兑人民币汇率达到报告期内最高值，而后至 2022 年 3 月，美元兑人民币汇率呈下降趋势，之后至 2022 年 9 月美元兑人民币汇率总体呈上升趋势。

受汇率波动影响，2019年、2020年、2021年和2022年1-9月公司美元收入人民币平均折算率分别为6.89、6.95、6.47和6.65。如本募集说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、（五）1、（1）美元兑人民币汇率波动影响”测算分析，汇率波动导致2020年、2021年、2022年1-9月收入变动739.52万元、-8,840.21万元及2,528.81万元，成本变动232.53万元、-2,242.75万元及737.74万元，导致毛利率变动0.51个百分点、-4.11个百分点及1.35个百分点，主营业务毛利额变动506.99万元、-6,597.47万元及1,791.08万元，2020年、2021年和2022年1-9月毛利变动额占主营业务毛利额的比例分别为2.64%、-27.07%及8.44%，汇率波动对公司经营业绩变动产生一定影响。

因此，如果未来美元兑人民币的汇率发生较大波动，公司未及时调整相关产品销售价格，将对公司的营业收入和经营业绩产生一定影响，公司存在汇率波动的风险。”

（4）关于公司运输费用增加对公司经营业绩带来不利影响的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”之“四、（九）运输费用增加的风险”和“第三节 风险因素”之“六、（三）运输费用增加的风险”披露如下：

“（九）运输费用增加的风险

根据财政部修订后的《企业会计准则第14号——收入》，发行人自2020年度起将运输费列报于“营业成本”项目，2020年之前的发生额仍列报于“销售费用”项目。2020年、2021年和2022年1-9月，公司计入营业成本的运输费分别为1,888.50万元、8,952.57万元和12,223.35万元，占营业收入比例分别为1.89%、5.57%和9.20%，计入营业成本的运输费用持续增长。

2020年第四季度之前，公司出口销售以FOB销售方式为主，运输费用主要包括境内陆运费，其发生额与销售规模相匹配；2020年第四季度起，公司与沃尔玛、家得宝就涉美国“双反”产品的合作方式由原来境内FOB模式陆续变更为由沃尔玛、家得宝直接在公司美国当地子公司仓库提货的模式，使得公司承担了相关产品和配件从境内发往北美仓库的所有环节运输费用。同时，自2020年第四季度起，受到新冠疫情及海运舱位紧张等因素影响，全球海运费大幅上升，2022年海运费虽然有所回落，但仍处于高位，导致公司报告期内运输费用出现

较大上涨，使得公司产品销售成本增加，销售毛利率下降，减少了当期营业毛利额和净利润。若未来海运费等运输费用进一步上涨，而公司未能及时调整销售价格，将对公司经营业绩带来不利影响。”

(5) 关于公司毛利率水平波动的风险，公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“六、(四) 毛利率下降风险”披露如下：

“(四) 毛利率下降的风险

2019年、2020年、2021年和2022年1-9月，公司综合毛利率分别为22.49%、19.31%、15.32%和16.12%，报告期公司毛利率存在一定的波动，如果未来美元兑人民币汇率较大波动、中美贸易摩擦加剧、新冠疫情影响延续或恶化、公司所处行业竞争加剧以及公司研发投入不足，技术创新跟不上行业发展，产品市场竞争力下降，主要原材料采购成本、人工薪酬支出和海运费等成本较大上涨或者业务结构发生重大不利变化，公司毛利率将存在下降的风险。”

(6) 关于公司报告期内存在业绩波动的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”之“四、(十一) 业绩下滑的风险”和“第三节 风险因素”之“六、(八) 业绩下滑的风险”披露如下：

“(十一) 业绩下滑的风险

报告期各期，公司营业收入分别为98,768.77万元、100,111.55万元、160,700.42万元和132,794.41万元，保持了良好的增速。但受中美贸易摩擦及美国“双反”调查、公司与沃尔玛、家得宝生产销售模式变化、海运费大幅上涨、人工成本上升等因素影响，报告期各期公司净利润存在一定波动，归属于母公司股东的净利润分别为8,148.25万元、7,670.16万元、5,552.29万元和6,576.17万元，2020年和2021年的净利润水平分别较上年下降5.87%、27.61%。若国际政治经济环境出现重大不利变化、中美贸易摩擦进一步加剧、美国“双反”调查进一步升级或“反规避”申请被立案调查及裁决成立、其他进口国设置贸易壁垒、行业竞争进一步加剧、市场开拓能力大幅下降、海运成本大幅上升、关键技术人才大量流失、主要客户需求大幅下降、原材料采购成本大幅上涨、劳动力成本大幅上升等重大不利事件发生，将可能导致公司业绩大幅下滑。”

(7)关于公司报告期资产负债率较高的偿债风险,公司已在募集说明书“重大事项提示”之“四、(十二)资产负债率较高导致的偿债风险”和“第三节 风险因素”之“六、(七)资产负债率较高导致的偿债风险”披露如下:

“(十二)资产负债率较高导致的偿债风险

报告期各期末,公司资产负债率(合并)分别为 68.64%、49.74%、61.93%和 57.93%,处于较高水平。报告期内,公司处于快速发展阶段,营运资金需求和项目建设资金需求较大且不断增长。报告期内,公司通过银行借款等债务融资方式,导致负债规模增大。随着公司经营规模不断扩大及资金需求的增加,公司负债规模预计将保持增长趋势。公司银行资信状况良好,长期以来与主要贷款银行形成了良好的合作关系,取得了较高的银行授信额度,同时公司积极通过股权融资满足部分长期资金需求。但若国内外经济环境或市场需求发生重大不利变化,或者公司融资渠道受阻等融资情况发生重大不利变化,公司将存在无法偿还到期债务的风险。”

2、发行人补充披露的相关风险情况

(1)关于俄乌冲突等国际局势变化对公司经营业绩不利影响的风险,公司已在募集说明书“重大事项提示”之“四、(二)国际局势变化导致经营业绩下滑的风险”和“第三节 风险因素”之“四、(一)国际局势变化导致经营业绩下滑的风险”中补充披露如下:

“(二)国际局势变化导致经营业绩下滑的风险

公司园林机械产品主要出口美国、欧洲等国家和地区,2022年2月俄乌冲突爆发后,全球地缘政治风险加大。报告期内发行人来源于俄罗斯和乌克兰的收入金额分别为 3,709.48 万元、3,864.63 万元、5,713.85 万元和 3,165.07 万元,占当期主营业务收入比重分别为 3.76%、3.87%、3.56%和 2.39%,占比较低。但公司外销占比较高,若未来俄乌冲突持续升级等国际局势发生重大不利变化,将可能影响公司其他国家和地区的经营业绩,从而导致公司经营业绩出现下滑。”

(2)关于如果公司不能采取有效措施改善经营活动现金流量或者经营管理不善,公司将存在没有充足现金流支付本息的风险。公司在募集说明书“重大事

项提示”之“四、（五）现金流不足导致偿债能力下降和无力支付本息的风险”和“第三节 风险因素”之“六、（一）现金流不足导致偿债能力下降和无力支付本息的风险”中补充披露如下：

“（五）现金流不足导致偿债能力下降和无力支付本息的风险”

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,343.48万元、13,350.34万元、-23,730.00万元和**15,268.62万元**。其中，2019年度和2021年度公司经营活动产生的现金流量净额为净流出，主要系随着公司业务规模扩大，与应收账款、存货相关的运营资金占款增多，以及为应对中美贸易摩擦及美国“双反”调查，公司涉美国“双反”产品生产销售模式发生变化，同时近年来海运费价格大幅上涨，导致公司产品销售成本支出较大增长，而公司对相关产品销售价格未及时同比例调整所致。

若未来公司不能采取有效措施改善经营活动现金流，或经营管理不善导致销售回款不佳或存货周转不佳，公司的经营活动现金流将可能进一步下降乃至持续为负，进而对公司的经营稳定性及偿债能力造成重大不利影响，公司将存在没有充足现金流支付本次可转债本息的风险。”

（六）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

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

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

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

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

(5) 访谈发行人总经理、财务负责人、销售负责人并查阅相关资料，核查主要出口国家和地区贸易保护政策的变化情况，俄乌冲突、国际贸易摩擦及美国“反倾销、反补贴”调查对发行人生产经营和盈利能力的影响；

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

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

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

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

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

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

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

(2) 报告期内，公司经营业绩波动与细分产品销售结构、生产模式、销售区域以及中美贸易摩擦和“双反”调查、海运费大幅上涨等因素具有匹配性，是合理的；与同行业可比公司相关财务指标波动基本一致，具有合理性。结合公司最近一期业绩情况来看，汇率变动、涉及“双反”调查导致相关成本增加的不利因素已基本消除；全球疫情形势已逐步改善，且 2022 年以来全球航运市场的供需矛

盾逐步缓解，对公司经营业务的正常开展无重大不利影响。针对各项不利因素，公司已积极采取相关应对措施并逐步取得成效；

(3) 报告期内主要出口国家和地区贸易保护政策出现的变化为中美贸易摩擦和“双反”调查，发行人其他主要出口国家和地区贸易保护政策未出现重大不利变化。中美贸易摩擦和“双反”调查对发行人生产经营和盈利能力产生一定影响，发行人因面临上述风险导致销往美国的涉“双反”产品的生产销售模式出现一定变化，但报告期内发行人对美国市场的开拓较为成功，来源于美国市场的收入持续上升。同时，随着发行人境外生产基地建设逐渐成熟以及对主要客户销售产品达成提价协议，**2022年1-9月**发行人对美国市场的销售毛利率已回升，发行人采取积极有效措施应对中美贸易摩擦和“双反”调查并取得成效；报告期内发行人来源于俄罗斯和乌克兰的收入占比和毛利均较低，俄乌冲突对发行人生产经营和盈利能力影响较小；

(4) 最近一年经营活动现金流量为负原因具有合理性；除中美贸易摩擦、美国“双反”措施等对美国市场业务和盈利能力产生的不利影响外，公司经营环境未发生重大不利变化，公司具备合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，结合公司应付款项、付款义务情况，公司具有足够的现金流支付公司债券的本息。

问题 2

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

请发行人补充说明：（1）骑乘式割草机产品目前的生产和销售情况，是否需要取得客户相关认证资质；（2）项目二拟投产的产品和公司现有产品及前次募投项目在规格型号、功能、技术、目标客户等方面的具体区别和联系，是否涉及新产品、新技术，是否存在重复建设的情形；（3）结合募投产品的市场空间和竞争格局、同行业可比公司情况、发行人技术优势、目前公司产能利用情况、公司前次募投及同类产品建设项目已新增产能情况、在手订单和意向性合同等，说明本次募投项目新增产能规模的合理性及产能消化措施，是否存在较大产能闲置的风险；（4）结合本次募投项目测算单价的依据及合理性、本次募投项目相关效益指标高于报告期内公司及同行业上市公司可比项目的原因及合理性说明本次效益测算是否谨慎、合理；（5）在前次募投项目取得环评批复的情况下本次募投项目无需获取环评批复的具体依据及合规性，本次募投项目实施所需的全部审批程序及相关资质是否已取得；（6）募投项目目前进展、已投资金额及资金来源等情况，并量化分析本次募投新增折旧对发行人经营业绩的影响。

请发行人补充披露（3）（4）（6）相关风险。

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

回复：

（一）骑乘式割草机产品目前的生产和销售情况，是否需要取得客户相关认证资质

1、骑乘式割草机产品目前的生产和销售情况

骑乘式割草机（本次募投涉及的“骑乘式割草机”为骑乘式汽油割草机，下同）为近年来公司根据客户需求新开发的产品，于2022年6月产品定型生产，并于2022年7月开始出货销售。截至2022年9月末，公司骑乘式割草机产品生产和销售情况如下：

单位：台

项目	产量	销量
骑乘式割草机	7,992	2,441

截至 2022 年 10 月 25 日，公司已收到骑乘式割草机产品订单 3,864 台，其中，2,441 台已出货销售。

2、是否需要取得客户相关认证资质

报告期内公司产品主要销往欧美等市场经济较为成熟的国家或地区，对于园林机械产品，该等国家或地区主要通过设置排放、噪音污染、有害物质、产品安全认证和标准等方式进行管理。因此，公司产品出口销售需要通过主要消费区域的国家或地区相关强制性认证或标准。除强制性认证外，部分客户还可能要求通过其他非强制性认证或标准。截至本审核问询函回复日，公司骑乘式割草机产品通过了北美 EPA&CARB 等强制性认证/标准，同时根据北美客户要求，公司通过了 ANSI 等非强制性认证/标准，具备了向北美区域客户销售的资质，具体情况如下：

北美地区对园林机械产品的主要认证包括 EPA&CARB 认证、ANSI 标准等，具体情况如下：

认证/标准	认证内容	覆盖区域	性质
EPA&CARB 认证	环保认证。EPA（美国环境保护署）为环境保护颁发的商业及工业许可证，汽油机产品必须通过认证并加贴标志后方可进入美国市场，对于出口到美国加州的产品，需加办 CARB 认证。	北美	强制性认证
ANSI 标准	ANSI 即美国国家标准学会，专门的标准化机构，并制订统一的通用标准。ANSI 的标准是自愿采用的。	北美	非强制性认证

除已取得北美相关认证/标准外，公司骑乘式割草机正在办理欧洲等其他国家或地区的认证/标准等资质。

同时，公司主要客户为国际知名的建材和综合超市集团、国际品牌制造商等，该等客户供应商准入门槛较高，且更换供应商需承担的成本较大，因此在供应商选取上建立了严格的合格供应商准入制度，该等客户对公司发出采购订单前，一般需对公司和相关产品进行认证和检测，以确保公司和销售的产品符合其相关要求。截至本审核问询函回复出具日，公司和骑乘式割草机产品已通过北美客户认证和检测，具体的情况如下：

序号	取得的认证/检测报告	取得时间	检测结果
1	CTPAT 反恐安全认证	2021 年 7 月 26 日	通过

2	QSA 质量认证	2021 年 7 月 29 日	通过
3	RESA 社会责任认证	2021 年 8 月 2 日	通过
4	EPA 环境保护局认证	2021 年 10 月 26 日	通过
5	ANSI/OPEI 认证	2022 年 2 月 17 日	通过
6	采购前检测报告	2022 年 2 月 21 日	通过
7	客户检验要求报告	2022 年 2 月 25 日	通过
8	产品检验放行通知书	2022 年 7 月 12 日	通过

截至 2022 年 10 月 25 日，公司通过北美客户的各项认证/标准，并收到骑乘式割草机产品订单 3,864 台，其中 2,441 台已出货销售。公司骑乘式割草机产品现有产线和本次募投项目目标客户主要集中于北美地区，公司已取得北美地区 EPA&CARB 等强制性认证/标准，同时也通过了北美客户要求的其他非强制性认证和检测，因此，本次募投项目骑乘式割草机产品新增产能消化不存在相关认证资质障碍。

(二) 项目二拟投产的产品和公司现有产品及前次募投项目在规格型号、功能、技术、目标客户等方面的具体区别和联系，是否涉及新产品、新技术，是否存在重复建设的情形

1、项目二拟投产的产品和公司现有产品及前次募投项目在规格型号、功能、技术、目标客户等方面的具体区别和联系

本次募投项目“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”系基于公司锂电产品技术升级和市场需求扩大实施的扩产项目，与公司现有锂电产品及前次募投项目（为公司既有产品的扩产项目）相关产品相比，在产品规格型号、功能、技术上存在一定差异，在目标客户上基本一致。具体区别和联系情况如下：

(1) 规格型号

产品名称	本次募投项目主要产品规格型号	公司现有产品及前次募投项目主要产品规格型号
锂电割草机	62V 步进式锂电割草机	36V/40V 步进式锂电割草机；18V/24V 智能式割草机器人
锂电打草机	62V 手持式锂电打草机	36V/40V 手持式锂电打草机
锂电吹吸机	62V 手持式锂电吹吸机	36V/40V 手持式锂电吹吸机
锂电修枝剪	62V 手持式锂电修枝剪	36V/40V 手持式锂电修枝剪
锂电链锯	62V 手持式锂电链锯	36V/40V 手持式锂电链锯

注：公司产品具体型号按照不同客户进行编制，上表所列的规格型号系按照产品规格列示

如上表所示，本次募投项目相关锂电产品的规格主要为 62V 类型的中高压步进式和手持式锂电产品，而现有产品及前次募投项目主要产品规格为 36V/40V 步进式和手持式锂电产品和 18V/24V 智能锂电产品，62V 锂电步进式和手持式目前处于小批量生产阶段，产销规模相对较小，随着本次募投项目实施，公司 62V 步进式和手持式锂电产品产能将扩大，以满足偏好强劲动力消费群体用户的需求。

（2）功能与技术

产品名称	本次募投项目产品功能	公司现有产品及前次募投项目主要产品功能	区别和联系
锂电割草机	62V 步进式锂电割草机主要功能和技术： ①采用 62V 电压，电机输入功率提升至 2000W，割草动力更加强劲； ②电子调速多级自走功能，即通过控制器接收调速电位器的不同阻值信号来控制割草机自走，并可调节不同的自走速度； ③割幅扩大至 560mm； ④带垂直竖立储存功能； ⑤带修边功能； ⑥可视性故障显示功能，即通过控制器中的电路逻辑反馈，当出线故障时，割草机上的故障显示板可发出对应的可视性信号； ⑦LED 照明功能，即安装有 LED 照明灯，并可通过触按照明灯按键板，由控制器控制照明灯开灯或关灯信号来实现照明灯的开关。	36V/40V 步进式锂电割草机产品主要功能和技术： ①采用 36V/40V 电压，电机输入功率为 1300W； ②采用皮带传动实现机械自走； ③割幅为 510mm； ④带垂直竖立储存功能； ⑤带修边功能。	本次募投项目产品与现有产品及前次募投项目产品相比，主要对以下方面的功能和技术进行提升： ①电机输入功率由 1300W 提升至 2000W,具有更强劲的动力，割草幅度拓宽，集草效率高，更能适应拥有广阔草场的用户； ②由皮带单级机械自走升级至独立的电子调速多级自走，可以在不割草的工作状态下实现自走，大大减少用户体力消耗，多种速度模式可供用户任意选择且电子自走，使用寿命更长、机械损耗更低、噪音更低； ③新增照明设计，光线弱时可开启照明作业。
		18V/24V 智能式割草机器人产品主要功能和技术： ①具有 APP 操作控制系统，可进行远程智能操控和定时割草工作； ②具有电流检测碰撞系统和超声波避障探测系统，可主动避让障碍物； ③可自动回归充电； ④可自动划分区域割草。	本次募投项目未包括割草机器人产品扩产项目。
锂电打草机	62V 手持式锂电打草机主要产品功能和技术： ①采用 62V 电压，无刷电机输入功率提升至 500W，打草动力更强劲； ②具有无极调速及恒速功能，即可通过控制器软件控制实现 5000-5800RPM 无极调速，及恒速 5000RPM； ③打草绳线径扩大至 2.3mm，割幅扩大至 406mm，可通过打草头敲击地面自动出线； ④机身采用碳纤维管； ⑤具有折叠收纳功能； ⑥节能档功能，即可通过控制器软件控制，智能识别电流，在电流小于 7.5A 时，转速自动切换至最低恒速 5000RPM，提升续航能力。	36V/40V 手持式锂电打草机产品主要功能和技术： ①采用 36V/40V 电压，有刷电机输入功率为 180W； ②具有两档调速功能，低速 6000rpm，高速 7500rpm； ③打草绳线径为 1.6mm，割幅为 330mm，可通过打草头敲击地面自动出线； ④机身采用铝管； ⑤头部角度调节功能。	本次募投项目产品与现有产品及前次募投项目产品相比，主要对以下方面的功能和技术进行提升： ①电机由有刷 180W 提升至无刷 500W,动力更强劲，打草体验效果好，同时打草割幅直径增加，增大打草面积，可有效提升 25%的工作效率； ②由两档调速模式升级至多种调速模式（无极模式、恒速模式、节能模式），给用户更大的选择空间，其中，节能模式下，可有效节能，提升续航能力； ③机身管材由铝管升级为碳纤维管，整机更为轻便。

产品名称	本次募投项目产品功能	公司现有产品及前次募投项目主要产品功能	区别和联系
锂电吹吸机	62V 手持式锂电吹吸机主要产品功能和技术： ①采用 62V 电压，电机输入功率提升至 1250W，吹吸动力更强劲； ②拨轮七档调速功能和极速功能； ③风管伸缩功能； ④运用涡轮增压风道技术，风速可达 65m/s； ⑤运用虹吸效应出风技术，风量可达 750CFM； ⑥采用风道贴多孔性吸声材料降噪，噪音<90dB。	36V/40V 手持式锂电吹吸机主要产品功能和技术： ①采用 36V/40V 电压，电机输入功率为 800W； ②两档调速功能； ③风管快装快拆功能； ④运用涡轮增压风道技术，风速可达 40m/s； ⑤运用普通电机带动风叶旋转，风量 420CFM； ⑥采用塑料吸风罩降噪，噪音<96dB。	本次募投项目产品与现有产品及前次募投项目产品相比，主要对以下方面的功能和技术进行提升： ①电机输入功率由 800W 提升至 1250W，风力更强劲，风速提升，工作效率提高； ②由两档调速模式升级至七档调速模式，调速范围扩大； ③多方位进风，保证了足够的进风面积，提高了吹风效率； ④机身减重设计，重量更轻，可以大大减轻使用负担。
锂电修枝剪	62V 手持式锂电修枝剪主要产品功能和技术： ①采用 62V 电压和 900W 无刷电机； ②防堵转功能； ③接插防打火功能； ④手柄可多角度调节； ⑤双恒速切割选择功能，即由无刷电机、控制器通过软件控制实现 600SPM、3600SPM 两种恒速； ⑥采用 2mm 激光切割刀片，实现 630mm 大割幅，切割直径达 24mm； ⑦采用曲轴加双连杆技术，实现旋转往复运动。	36V/40V 手持式锂电修枝剪主要产品功能和技术： ①采用 36V/40V 电压和 360W 有刷电机； ②防堵转功能； ③接插防打火功能； ④手柄可多角度调节； ⑤刀片速度达 2600SPM； ⑥采用 2mm 激光切割刀片，割幅达 550mm，切割直径达 20mm。	本次募投项目产品与现有产品及前次募投项目产品相比，主要对以下方面的功能和技术进行提升： ①采用 62V 电压，比原有产品 36V/40V 电压能量损耗降 50% 以上，更加节能； ②由 360W 有刷电机提升至 900W 无刷电机，切割动力更强劲，使用寿命延长； ③新的无刷电机动力控制系统较原先的有刷动力控制系统对防堵转性能进行提升，更加安全可靠； ④割幅扩大和切割直径加长，使工作效率较原有产品提升 20%； ⑤由旋转运动升级到往复运动转化结构，性能大幅提升，具有传动效率高、发热小、噪音低、寿命长等优点。
锂电链锯	62V 手持式锂电链锯主要产品功能和技术： ①采用 62V 电压和 1300W 外转子电机，切割动力更强劲； ②免工具链条张紧功能； ③防止误启动免伤害功能； ④机器高温保护功能； ⑤防堵转功能 ⑥链条自动供油功能； ⑦匹配导板采用 16”，扩大切割直径； ⑧采用直驱高效传动技术，切割线速度可达 20m/s； ⑨最新采用涡流式风道散热技术，温度可降低 25%； ⑩刀片厚度由 1.6mm 升级至 2mm，	36V/40V 手持式锂电修枝剪主要产品功能和技术： ①采用 36V/40V 电压和 900W 无刷电机； ②免工具链条张紧功能； ③防止误启动免伤害功能； ④机器高温保护功能； ⑤防堵转功能 ⑥链条自动供油功能； ⑦匹配导板采用 14”； ⑧采用齿轮箱传动技术，线速度 16m/s。	本次募投项目产品与现有产品及前次募投项目产品相比，主要对以下方面的功能和技术进行提升： ①电机由 900W 无刷电机升级至 1300W 外转子电机，动力更强劲，切割效率提升 30%； ②三维立体散热，最新采用涡流式风道，及时散发电机运行时产生的热量，使整机的使用寿命更长； ③导板由 14”升级至 16”，切割直径扩大，可切割更粗壮的树木； ④采用自动蜗杆蜗轮供油系统优化供油系统，链条出油更加顺畅； ⑤采用高硬度刀头，比原有刀头强度提升 20%，锯齿锋利耐用。

产品名称	本次募投项目产品功能	公司现有产品及前次募投项目主要产品功能	区别和联系
	提高刀头硬度，锯齿锋利耐用。		

如上表所述，本次募投项目相关的锂电产品主要为 62V 类型的中高压步进式和手持式锂电产品，动力更加强劲，同时公司不断研发创新，对部分功能和产品技术进行了升级，提高了产品性能和效率，属于中高端系列锂电产品。相较现有产品及前次募投项目产品，本次募投项目相关的锂电产品偏向于偏好强劲动力的 DIY 用户或专业型用户，公司通过本次募投项目实施，进一步拓宽产品消费群体，满足市场需求，有利于提高公司产品市场占有率。

(3) 目标客户

产品	本次募投项目产品目标客户	公司现有产品及前次募投项目产品目标客户
锂电割草机、锂电打草机、锂电吹吸机、锂电修枝剪、锂电链锯等锂电系列产品。	富世华、家得宝、安达屋集团、HECHT 等。	富世华、家得宝、安达屋集团、安海、GRIZZLY、MAXEDA、HECHT、Real、H&C 等。

如上表所述，从目标客户群体来看，公司锂电产品主要客户包括富世华集团、家得宝、安达屋集团、安海、GRIZZLY、HECHT 等国际知名的品牌制造商、建材和综合超市集团、专业批发商，公司与上述主要客户达成了长期供货合作协议，建立了稳定的合作关系。本次募投项目相关产品系公司根据现有客户需求进行开发的中高压系列锂电产品，主要系根据公司与现有客户合作范围扩大，市场需求增加，以有效消化新增产能，因此，本次募投项目目标客户与现有主要客户群体基本一致。

2、是否涉及新产品、新技术，是否存在重复建设的情形

“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”系基于市场需求变化、公司与下游客户合作范围持续扩大，以及公司凭借多年来在锂电产品方面研发实力和生产技术的积累，不断进行技术创新，开发出符合客户需求的中高压系列锂电产品，因此，总体上看，本次募投项目的新能源园林机械产品属于原有锂电产品的升级加强版，属于新规格产品，但不属于新产品种类，因此不涉及新产品。

“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”相关的锂电系列产品，为原有锂电产品的升级加强版产品，从产品技术上方面，主要系依托现有的生产工艺和生产技术，结合本次升级产品新增的部分功能和技术创新，进行相应改进。总体上，本次募投项目的新能源园林机械产品相关技术是基于多年来公司锂电系列产品研发实力、生产工艺和生产技术的积累，不属于变革性技术应用，因此，本次募投项目的新能源园林机械产品不涉及新技术。

“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”系基于市场需求变化、公司与下游客户合作范围持续扩大，锂电系列产品销量增长趋势、未来市场需求预测和销售计划以及公司步进式和手持式生产设备现有产能利用率情况等因素确定的扩产项目，不存在重复建设的情形。

（三）结合募投产品的市场空间和竞争格局、同行业可比公司情况、发行人技术优势、目前公司产能利用情况、公司前次募投及同类产品建设项目已新增产能情况、在手订单和意向性合同等，说明本次募投项目新增产能规模的合理性及产能消化措施，是否存在较大产能闲置的风险

1、结合募投产品的市场空间和竞争格局、同行业可比公司情况、发行人技术优势、目前公司产能利用情况、公司前次募投及同类产品建设项目已新增产能情况、在手订单和意向性合同等，说明本次募投项目新增产能规模的合理性

（1）募投产品的市场空间和竞争格局

①募投产品的市场空间

A.骑乘式割草机市场空间

根据 Freedonia 的统计数据，全球园林机械产品市场需求长期处于高位，2018 年全球市场总需求为 232 亿美元（其中除配件外市场需求为 193.80 亿美元），到 2020 年已达到 250.80 亿美元（其中除配件外市场需求为 210.10 亿美元）。其中，用于高尔夫球场等专业草坪或大型公共绿地草皮养护的专业机械设备市场需求占比为 12%-13%。根据美国 NGF 数据，截至 2018 年底，全球 249 个国家中有 209 个国家拥有 38,864 个高尔夫球场，其中美国球场数量达到 16,752 个，球场数量全世界第一，占全球的 43.10%，在全球范围内，2014-2018 年共有 534 个新

的高尔夫球场项目在 101 个国家处于积极建设或提前规划的不同阶段，高尔夫运动正保持持续的增长。随着全球多个高尔夫球场的建立，预计高尔夫球场将实现较大增长。骑乘式割草机由于具备大功率、修剪速度快等优势，被广泛应用于高尔夫球场等大面积场地的绿化工作，根据 Arizton Advisory & Intelligence 研究数据预测，全球骑乘式割草机市场预计在 2020 年至 2025 年期间将以超过 4% 的复合增长率增长，到 2025 年，全球骑乘式割草机市场总出货量将超过 515 万台。综上，骑乘式割草机产品良好的市场前景，为本次募投项目实施提供了广阔的市场空间。

B. 新能源园林机械产品市场空间

随着全球变暖和环境污染的加剧，世界各国对环保问题日益重视，各国环保法律法规对园林机械产品的要求也逐步提高，如欧盟的欧 V 排放标准、美国的 EPA 标准等；同时，随着锂电池技术不断取得进展，电池续航和制造成本限制逐渐被突破，新能源园林机械产品开始普及市场并取得各类终端用户认可，其市场占有率也在产业技术升级趋势引领下逐年递增。近年来，园林机械行业中，锂电动力类产品市场需求增长最为迅速，2020 年全球锂电动力类园林机械需求为 38.32 亿美元，预计未来将达到 6.65% 的复合增长率，至 2030 年将达到 72.94 亿美元，是园林机械行业需求增长的主要动力。近年来锂电动力类园林机械市场需求持续增长，为本次募投项目实施提供了广阔的市场空间。

②募投产品的竞争格局

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

公司名称	基本情况	主要产品
Deere(股票代码: DE)	迪尔公司 (Deere&Company) 成立于 1837 年，是世界领先的农业和林业领域先进产品和服务供应商，是主	割草机、专业草场设备、扫雪机、配

公司名称	基本情况	主要产品
	要的建筑、草坪和场地养护、景观工程和灌溉领域先进产品和服务供应商。Deere 是美国纽约证券交易所上市公司。产品面向全球市场，2020 财年北美市场销售额占其销售额的 60%。	件等。
TORO（股票代码：TTC）	托罗公司（英文简称“TORO”）成立于 1914 年，是创新性草坪设备、园林设备、租赁和建筑设备、喷灌设备及户外照明设备解决方案的全球供应商，主要为高尔夫球场、运动场、公共绿地、商业建筑与民用住宅以及农业用地提供出色的客户服务，在全球 125 个国家或地区设有分销商，旗下主要品牌有 Ditch Witch、Exmark、BOSS、American Augers、Ventric、Subsite Electronics、HammerHead、Trencor 等。TORO 是美国纽约证券交易所上市公司。产品面向全球市场，2020 财年美国市场销售额占其销售额的 78%。	割草机、专业草场设备、拖拉机、扫雪机等。
富世华集团（股票代码：HUSQ）	富世华集团（Husqvarna）成立于 1689 年，是全球知名的户外园林机械生产企业，公司股票在纳斯达克斯德哥尔摩市场交易（股票代码：HUSQ）。产品面向全球市场。	割草机、链锯、拖拉机、割灌机/打草机、扫雪机、吹吸叶机等。
MTD	MTD 是一家户外动力设备供应商，生产家用及商用割草机及扫雪机产品。公司的制造业务遍布欧洲、北美及亚太地区。2021 年 12 月 1 日，公司被纽交所上市公司 Stanley Black & Decker（股票代码：SWK.N）收购。产品主要面向欧洲及北美地区。	割草机、扫雪机、割灌机/打草机、微耕机等。
STIHL	STIHL 成立于 1926 年，是全球动力锯知名品牌，全球园林机械的技术和市场领先者，是全球范围内油锯和电动工具的主要制造商之一。产品面向全球市场，是全球最大的链锯供应商。	链锯、割灌机/打草机、绿篱机、吹吸叶机等

其中，骑乘式割草机产品公司主要面临的主要竞争对手如下：

公司名称	基本情况	主要产品
MTD	MTD 是一家户外动力设备供应商，生产家用及商用割草机及扫雪机产品。公司的制造业务遍布欧洲、北美及亚太地区。2021 年 12 月 1 日，公司被纽交所上市公司 Stanley Black & Decker（股票代码：SWK.N）收购。	割草机、扫雪机、割灌机/打草机、微耕机等。
TORO（股票代码：TTC）	托罗公司（英文简称“TORO”）成立于 1914 年，是创新性草坪设备、园林设备、租赁和建筑设备、喷灌设备及户外照明设备解决方案的全球供应商，主要为高尔夫球场、运动场、公共绿地、商业建筑与民用住宅以及农业用地提供出色的客户服务，在全球 125 个国家或地区设有分销商，旗下主要品牌有 Ditch Witch、Exmark、BOSS、American Augers、Ventric、Subsite Electronics、HammerHead、Trencor 等。TORO 是美国纽约证券交易所上市公司。	割草机、专业草场设备、拖拉机、扫雪机等。
STIGA	STIGA Group 成立于 2000 年（成立时名称为 GGP），总部位于意大利，由 STIGA、Alpina、Mountfield、Castelgarden 和 ATCO 五家欧洲公	割草机、打草机、修枝机、吹风机、链锯、推草机、扫雪机等户外园艺工具、

公司名称	基本情况	主要产品
	司组成。STIGA 在欧洲设有 12 个子公司和分支机构，在全球 70 多个主要国家设有代表处，在意大利、斯洛伐克和中国设有生产基地，每年销售 100 多万件产品，销售额超过 5 亿欧元，主要产品包括割草机、割灌机、扫雪机等，其中割草机包括步进式割草机、骑乘式割草机和割草机器人，拥有 Autoclip、Castelgarden、Stiga 等品牌。	其他电动工具及地板护理及清洁产品等。
泉峰控股(股票代码：2285.HK)	泉峰控股成立于 1999 年，为一家电动工具及户外动力设备(OPE)的全球供应商。公司 OPE 产品的目标客户是高端及大众市场终端用户。公司目前拥有 EGO、FLEX、SKIL、大有及小强五个差异化品牌，覆盖主要地区和市场。	割草机、吹风机、打草机、修枝机、链锯及其他电动工具等。

新能源园林机械产品公司面临的主要竞争对手如下：

公司名称	基本情况	主要产品
TORO (股票代码：TTC)	托罗公司（英文简称“TORO”）成立于 1914 年，是创新性草坪设备、园林设备、租赁和建筑设备、喷灌设备及户外照明设备解决方案的全球供应商，主要为高尔夫球场、运动场、公共绿地、商业建筑与民用住宅以及农业用地提供出色的客户服务，在全球 125 个国家或地区设有分销商，旗下主要品牌有 Ditch Witch、Exmark、BOSS、American Augers、Ventrac、Subsite Electronics、HammerHead、Trencor 等。TORO 是美国纽约证券交易所上市公司。	割草机、专业草场设备、拖拉机、扫雪机等。
格力博(A股创业板拟上市公司)	格力博成立于 2002 年，自 2007 年开始从事新能源园林机械的研发、设计、生产及销售，是全球新能源园林机械行业的领先企业之一。公司以自有品牌销售为主，产品按用途可分为割草机、打草机、清洗机、吹风机、修枝机、链锯、智能割草机器人、智能坐骑式割草车等。	割草机、打草机、修枝机、吹风机、链锯、推草机、扫雪机、全地形车及其他电动工具等。
创科实业(股票代码：0669.HK)	创科实业（英文简称“TTI”）成立于 1985 年，主要从事电动工具、户外园艺工具及地板护理产品的制造和销售业务，是香港联合交易所上市公司。创科实业在全球多个国家开展业务，目前在东莞设有制造工厂和研发中心，旗下主要品牌为 Milwaukee（电动工具、工地照明、户外园艺电动工具、手动工具及储物工具等）、AEG（电动工具）、Ryobi（DIY 电动工具）、Homelite（户外园艺工具）、Hoover、ORECK、vax、Dirt Devil（地板护理）等。	割草机、打草机、修枝机、吹风机、链锯、推草机、扫雪机等户外园艺工具、其他电动工具及地板护理及清洁产品等。
泉峰控股(股票代码：2285.HK)	泉峰控股成立于 1999 年，为一家电动工具及户外动力设备(OPE)的全球供应商。公司 OPE 产品的目标客户是高端及大众市场终端用户。公司目前拥有 EGO、FLEX、SKIL、大有及小强五个差异化品牌，覆盖主要地区和市场。	割草机、吹风机、打草机、修枝机、链锯及其他电动工具等。

我国园林机械企业可大致分为三类：第一类是国际知名园林机械企业在中国的独/合资企业，该类企业资金和研发实力雄厚，主要以自有高端品牌产品向境外出口；第二类是部分合资企业和实力较强的内资企业，产品定位于中高端市场，通过 ODM/OEM 方式向国际知名园林机械品牌和大型连锁超市供货，主要出口至欧美等发达国家和地区，部分优势企业逐步开拓 OBM 业务；第三类主要为规模较小、技术含量较低的中小民营企业，产品主要面向中低端市场。发行人作为我国园林机械行业的领先企业之一，属于第二类企业。随着行业技术迭代的加快、下游市场对于高效产品的需求增加、行业规模扩张等，中小厂商易因缺乏资源、生产规模、技术能力等而被加速淘汰，具备较大的产能、出色的研发技术以及完善的销售网络等优势头部企业将更为受益，从而引领未来市场并占据更多份额，行业集中度将进一步提升。本次募投项目是公司顺应行业发展趋势，积极应对行业竞争对手，实现进一步提升市场占有率和竞争优势的需要。

（2）同行业可比公司情况

①同行业可比公司业绩情况

公司主要从事割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件的研发设计、生产制造和销售，同行业可比公司中坚科技的主营业务为油锯、割灌机、绿篱修剪机、坐骑式草坪割草机等园林机械及便携式数码发电机等以发动机为核心部件产品的研发、设计、制造及销售；莱克电气主营业务为高端家居清洁健康电器的设计、研发、制造和销售；瑜欣电子主要从事通用汽油机及终端产品电装配件的研发、生产和销售，包括电动园林工具和农业机械等；拟上市公司格力博主要从事新能源园林机械的研发、设计、生产及销售。中坚科技、莱克电气和格力博和公司同处于园林、家居相关的动力机械行业，瑜欣电子所处行业为通用设备制造业，与公司具有一定可比性。

报告期内，发行人同行业可比公司园林机械相关业务经营业绩情况如下所示：

单位：万元

可比公司	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
中坚科技	营业收入	-	51,537.22	37,243.65	37,956.70
	增长率	-	38.38%	-1.88%	-

莱克电气	营业收入	-	105,818.04	70,400.13	67,368.25
	增长率	-	50.31%	4.50%	-
瑜欣电子	营业收入	43,022.38	64,766.23	40,203.61	28,737.26
	增长率	-6.41%	61.10%	39.90%	-
格力博	营业收入	-	457,477.81	401,188.08	343,427.51
	增长率	-	14.03%	16.82%	-
发行人	营业收入	132,794.41	160,700.42	100,111.55	98,768.77
	增长率	11.28%	60.52%	1.36%	-

注 1: 中坚科技、莱克电气营业收入为其年报披露的园林工具业务收入; 格力博营业收入为其招股说明书披露的新能源园林机械和交流电园林机械业务收入; 瑜欣电子营业收入为其招股说明书、年度报告披露的主营业务收入和季报披露的综合收入;

注 2: 2022 年 1-9 月营业收入增长率以 2021 年 1-9 月营业收入为基数计算;

注 3: 截至本审核问询函回复出具日, 中坚科技、莱克电气和格力博未披露 2022 年 1-9 月相关财务数据, 故未对比分析

如上表所示, 报告期内, 发行人和同行业公司园林机械产品营业收入均处于增长趋势, 发行人经营业绩变动情况符合行业特征。

② 同行业可比公司同类产品扩产项目及发展规划情况

近年来, 同行业可比公司就与发行人同类产品的主要扩产项目情况如下:

可比公司	建设项目	新增产能情况	融资时间及方式	投资总额
格力博	年产 500 万件新能源园林机械智能制造基地建设项目	500 万件新能源园林机械	首发募投项目, 2022 年 4 月已创业板过会, 尚未发行	116,900 万元
	年产 3 万台新能源无人驾驶割草车和 5 万台割草机器人制造项目	3 万台新能源无人驾驶割草车、5 万台割草机器人		34,000 万元
泉峰控股	泉峰智能制造产业园项目(新增产能 1040 万件, 产品涵盖电机、注塑成型及众多锂电产品, 如手持电动工具、骑乘式割草机、手推式割草机和台式工具)	1,040 万件, 产品涵盖电机、注塑成型及众多锂电产品, 如手持电动工具、骑乘式割草机、手推式割草机和台式工具。	首发募投项目(2021 年 12 月在港股发行上市)	160,220 万港元
	泉峰新能源工业园 II 期	1,200 万件, 电动工具和户外动力工具产品		22,750 万港元
中坚科技	年产四万台坐骑式割草机生产线技术改造	4 万台坐骑式割草机	未披露	

(续上表)

可比公司	发展规划情况
格力博	A. 公司坚持以消费者需求为中心的经营理念, 深刻认识到新能源动力和智能技术对产业发展和用户消费习惯的影响, 始终注重产品生态系统建设, 创新性地开发了 40V、60V 和 80V 等多个电池包动力平台。鉴于同一平台上单个电池包可以支持多款设备, 由此可形成以电池包为核心的生态系统。例如, 公司当前主推的 60V

可比公司	发展规划情况
	电压平台已推出超过 40 款产品，可基本覆盖户外园艺的各种使用场景； B.未来公司将紧跟下游市场需求变化， 积极拓展智能割草机器人、智能坐骑式割草车等新兴高端业务领域 ，及时响应市场需求，寻找新的增长点。
泉峰控股	A.开发并推出兼具先进技术和人性化设计的新产品。以市场为导向、灵活的产品开发及工业设计系统以保持技术优势，将产品类别扩展至具有兼容性及高潜力的产品类别， 如近期在骑乘式割草机业务取得的成功突破。 B.将继续实施我们专注于锂电池及智能电动工具和户外电动工具的产品策略，我们认为这代表我们行业的未来。我们致力于不断提高我们产品的性能，例如进一步提高我们电池平台的功率及使用寿命，并进一步降低我们电动工具的重量及噪音水平。我们亦将寻求使我们的电池平台兼容更广泛的电动工具和户外电动工具产品。 C.继续扩大产能并提高营运效率。已建立先进的制造系统，并且继续扩大产能，以满足不断增长的需求，并巩固行业地位。具体而言，我们计划在中国建立两个新的生源地，到 2024 年，总计新增年产能达到 22.4 百万件，同时对现有的生产基地和生产管理系统进行技术升级。
中坚科技	A.报告期内，公司根据市场发展需求，重点针对 北美市场开发高端系列汽油产品和高电压系列的锂电产品 以满足市场需求。手持产品方面，成功开发了轻量型油锯、打草割灌机等产品，并在报告期内按计划顺利量产，成功推向欧美市场；在非手持产品方面，重点完成了手推草坪割草机系列产品， 在坐骑式草坪割草机的产品开发方面也顺利完成了新机型的开发和量产 ；在锂电园林工具方面， 60V 高电压系列产品也顺利推进 ，并与坐骑式锂电割草机的开发相结合，形成锂电池包的系列化、通用化，以降低用户的购买成本。 B.2021 年度，公司将积极围绕“做大园林机械工具，发展锂电池新兴领域工具”，研发和拓展园林机械产业等。依据“加快新技术、新材料的研发与应用，不断提高自身技术创新能力，增强产品的市场竞争力”这一主线，通过逐步加大技术开发方面的人力、物力、财力、信息化等各个环节的投入，重点针对 北美市场继续推进开发高端系列汽油产品和高电压系列的锂电产品 ；在普通家用产品系列上，将持续补充新外型设计，用于客户的更新换代；不断优化产品结构，降低成本的同时增加产品卖点；在非手持产品方面，重点开发 锂电坐骑式割草机，不断做强坐骑式草坪割草机的产品线 ，为未来进军北美商用品领域作好技术储备。

注：中坚科技及莱克电气披露信息来源为年度报告，泉峰控股、格力博披露信息来源为其招股说明书

如上表所示，近年来发行人与同行业可比公司均有类似产品的扩产项目，其中格力博首发募集资金扩产项目的主要产品为新能源园林（锂电）机械产品，与发行人本次募投项目“年产 22 万台新能源园林机械产品建设项目”的产品类似；泉峰控股在香港联交所首次公开发行募集资金投资的扩产项目以锂电类电动工具为主。随着环保理念的深入以及用户生活习惯的培养，新能源园林机械产品的需求量将持续增加。同行业可比公司中坚科技实施的“年产四万台坐骑式割草机生产线技术改造”项目，与发行人本次募投项目“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”的产品类似，目前同行业可比公司产品主要为家用领域的园林机械产品，骑乘式割草机主要为商用领域高端产品，销售溢价较高，市场需求量持续增长。因

此，骑乘式割草机和新能源园林机械产品是发行人及同行业可比公司未来发展的重点方向。

综上，报告期内，发行人与同行业可比公司经营业绩趋势相同，营业收入持续上升；本次募投项目产品高功率新能源园林机械产品和骑乘式割草机同样为同行业可比公司未来生产建设的重点产品，符合行业发展趋势。

（3）发行人技术优势

公司自 2009 年起被评为高新技术企业，拥有“浙江省企业技术中心”、“省级工业设计中心”，拥有工业设计、机械设计与制造、发动机设计与制造、电机工程、锂电池管理系统、智能控制技术等方面的大量专业人才，已形成覆盖汽油动力类、交流电动力类及锂电动力类产品系列的专利体系，拥有发明专利 74 项。公司的“自走式高效环保园林汽油割草机”和“低排放低噪音轻型化二冲程汽油割灌机”分别获得国家火炬计划产业化示范项目证书。负责制定或参加起草国家标准 11 项、行业标准 14 项和浙江团体标准 1 项，是中国林业机械标准化技术委员会委员单位。

公司拥有多年的园林机械产品的研发和生产经验，自成立以来坚持以市场需求为导向，不断进行产品研发和技术革新，目前已掌握了锂电池组电源管理系统设计和生产工艺技术、无刷电机设计制造和生产工艺控制技术、吹吸机的降噪消声控制技术、割草机的操控优化技术、割草机启动控制技术、智能割草机的网络控制与多种工作模式设计技术、骑乘式割草机设计技术、骑乘式割草机结构优化技术等多项核心技术。

公司产品技术水平国内领先，如通过二冲程发动机降低排放技术研究，最大程度地减少 HC、NO_x 在排气阶段的逃逸，企业排放指标达到 HC+NO_x≤35g/kw.h，远低于国家标准 50g/kw.h 的要求；通过优化技术参数、改进工艺，使得燃油消耗指标低于国家标准 20% 以上。此外，公司紧跟市场发展，前瞻性布局锂电动力类产品和割草机器人产品，已形成覆盖锂电割草机、锂电打草机、锂电割灌机、锂电吹吸叶机、锂电扫雪机、锂电梳草机、锂电链锯、锂电高枝剪、锂电高枝锯的锂电动力类系列，实现销售收入。公司研发的割草机器人综合利用了机械设计、传感器、控制系统、远程遥控、锂电动力等技术，产品获得了客户的认可，2019

年开始规模化销售。2022 年上半年公司骑乘式割草机研发成功并开始投产，正式向商用领域和新能源领域市场不断拓展。

综上，发行人具有的技术优势，为本次募投项目产能实现和消化提供良好的技术保障。

(4) 公司前次募投及同类产品建设项目已新增产能情况

公司产品主要包括割草机、打草机/割灌机、其他动力机械，生产工艺主要包括注塑加工、五金加工、喷塑、发动机加工、电池包加工、动力头加工、充电器加工、电机加工、整机组装、测试检测等。公司各类产品大部分零部件制造、加工设备通用性较强，但产品装配产线存在差异，公司目前产品根据产品装配线分类，分为步进式和智能式、手持式、骑乘式三类，公司各类产线根据生产计划的具体产品生产特点有序安排装配环节和装配工位，满足生产需求。公司产能系根据整机组装中装配线单线设计产能和装配线数量计算取得。

公司目前产品分类具体情况如下：

产品类别	产品动力类别	产线类别	
割草机	汽油	骑乘式[注]	
	锂电		
	交流电		
梳草机	汽油	步进式和智能式	
	锂电		
	交流电		
扫雪机	汽油		
	锂电		
	交流电		
微耕机	汽油		
吹吸机	汽油		手持式
	锂电		
	交流电		
打草机	汽油		
	锂电		
	交流电		
修枝剪	锂电		
割灌机	汽油		
	锂电		
链锯	锂电		
高枝锯	锂电		
喷雾器	锂电		

产品类别	产品动力类别	产线类别
高枝剪	锂电	
吹风机	锂电	

注：骑乘割草机产品为 2022 年 6 月定型生产产品

报告期各期，公司产品装配线包括步进式和智能式、手持式两类，该两类产线和产能新增情况如下：

2019 年初发行人拥有 16 条产品总装配线，其中步进式智能式产品装配线 13 条、手持式产品装配线 3 条，2019 年 6 月新增 1 条步进式智能式产品装配线（当月未形成产能，下月开始增加产能）。2020 年 1 月新增 2 条步进式智能式产品装配线，使得步进式智能式产品产能提高。2021 年 3 月和 5 月，首次公开发行募集资金投资项目（以下简称：“首发募投项目”或“前次募投项目”）的部分产线达到预计可使用状态，分别新增 3 条和 2 条步进式智能式产品装配线（当月未形成产能，下月开始增加产能）；2021 年 8 月，为进一步释放产能，发行人新增 9 条步进式智能式产品装配线（当月未形成产能，下月开始增加产能）；2022 年 5 月，发行人新增 1 条骑乘式产品装配线（当月未形成产能，下月开始增加产能）。

报告期内，公司产品产能具体变动情况如下：

产品	装配线 (条)	投产月数 (月)	每小时产 能(台)	每天工 时	每年实际生产 天数(天)	合计产能 (万台)
2019 年度						
步进式和智能式产品	13	12	30	8	250	78.00
步进式和智能式产品	1	6	30	8	125	3.00
小计	14	-	-	-	-	81.00
手持式产品	3	12	40	8	250	24.00
2020 年度						
步进式和智能式产品	16	12	30	8	250	96.00
手持式产品	3	12	40	8	250	24.00
2021 年度						
步进式和智能式产品	16	12	30	8	250	96.00
步进式和智能式产品	3	9	60[注 1]	8	187.50	27.00
步进式和智能式产品	2	7	30	8	145.83	7.00
步进式和智能式产品	9	4	30	8	83.33	18.00
小计	30	-	-	-	-	148.00
手持式产品	3	12	40	8	250	24.00
2022 年 1-9 月						
步进式和智能式产品	27	9	30	8	187.50	121.50
步进式和智能式产品	3	9	60	8	187.50	27.00

产品	装配线 (条)	投产月数 (月)	每小时产 能(台)	每天工 时	每年实际生产 天数(天)	合计产能 (万台)
小计	30	-	-	-	-	148.50
手持式产品	3	9	40	8	187.50	18.00
骑乘式产品	1	4	12.5 [注 2]	8	83.33	0.83

注 1: 2021 年新增装配线中, 3 条为步进式和智能式装配线自动化、智能化水平较高, 每小时产量相比其他产线较高; 上述产线以产线通过验收并达到可使用状态为投产时间;

注 2: 骑乘式产品装配线于 2022 年 6 月开始生产, 设计产能为 25 台/小时, 预计投产第一年产能利用率为 50%, 实际产能为 12.5 台/小时

如上表所示, 报告期内各期, 公司通过自有资金和首发募集资金购置和安装生产设备, 增加产线, 2019 年、2020 年、2021 年新增步进式智能式产品产能分别为 3 万台、15 万台、52 万台; 2022 年 1-9 月新增骑乘式产品产能 0.83 万台。

(5) 公司产能利用情况

报告期内, 公司主要产品的产能利用率情况如下:

单位: 万台

产品	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
步进式和智能式产品	产能	148.50	148.00	96.00	81.00
	产量	80.23	135.69	96.68	80.05
	产能利用率	54.03%	91.68%	100.71%	98.83%
手持式产品	产能	18.00	24.00	24.00	24.00
	产量	10.91	27.61	13.33	15.54
	产能利用率	60.62%	115.04%	55.53%	64.75%
骑乘式产品	产能	0.83	-	-	-
	产量	0.80	-	-	-
	产能利用率	95.91%	-	-	-

注: 骑乘式割草机产品于 2022 年 6 月份定型生产, 并于 2022 年 7 月出货销售

如上表可见, 2019 年至 2021 年, 公司步进式和智能式产品和手持式产品产能基本饱和, 产能瓶颈凸显; 2022 年 1-9 月公司各产品产能利用率有所下降, 主要系受公司生产销售季节性影响, 第二季度、第三季度为公司生产淡季, 产量较少所致。随着公司业务规模不断扩大和销售订单规模持续增加, 公司需要进一步扩大产能, 以满足不断增长的市场需求, 因此, 公司本次募投项目实施具有必要性。

(6) 在手订单和意向性合同

公司销售以外销为主, 现有主要客户为沃尔玛、富世华集团、牧田、家得宝、翠丰集团、安达屋集团、HECHT 等国际知名的品牌制造商、建材和综合超市集

团、机械专业批发商，公司与上述主要客户签订了长期供应协议，一般情况下，境外客户按月向公司下达订单，公司在当月或下月按照客户发来的订单发货销售或由客户在公司境外仓库提货。公司产品生产销售季节性特征较为显著，第二、三季度为公司生产销售淡季，截至 2022 年 10 月 25 日，公司已取得的新能源园林机械产品在手订单金额约 11,245.56 万元；已取得的骑乘式割草机产品在手订单金额约 1,286.49 万元（不包括已出货销售的 2,188.13 万元）。

此外，截至 2022 年 10 月 25 日，公司还收到了多家客户以书面或邮件等形式表达的采购意向，其中，骑乘式割草机超过 5 万台；新能源园林机械产品中，锂电割草机超过 20 万台，手持类锂电产品超过 50 万台。本次募投相关的骑乘式割草机和新能源园林机械产品具有良好的市场需求，预计可以较好消化本次募投项目新增产能。

综上，本次募投项目新增产能规模具有合理性。

（7）本次募投项目相关产品产能扩张及可消化性情况

根据公司与主要客户达成的长期合作协议、目前取得的在手订单和销售意向，以及近年来公司与主要客户合作范围持续扩大，产品需求逐年增加，销售规模不断增长等情况，同时基于公司不断提高核心竞争力、全球园林机械制造产业链由欧美等发达国家和地区向中国等发展中国家和地区转移仍保持稳定趋势，预计公司仍将保持良好业务增长趋势。假设公司 2022 年末完成本次向不特定对象发行可转换公司债券，将 T+0 期设定为 2022 年，则 T+1 为 2023 年，后续年份依次增加。公司本次募投项目相关产品产能扩张及消化情况如下：

①骑乘式割草机产品产能扩张和消化情况

公司现有骑乘式割草机产线于 2022 年 6 月投产，本次募投项目建设期两年，于 2022 年 5 月开始建设，预计 2024 年 5 月建成投产，根据公司生产运营经验及项目实际情况考虑了项目建成后骑乘式割草机产能爬坡释放情况，假设本次募投项目和现有产线投产后第一年达产 50%，投产后第二年达产 80%，投产后第三年完全达产，公司未来五年骑乘式割草机产品产能具体变动情况如下：

单位：万台

项目	T+0	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及以后
本次募投项目骑乘式割草机产能	-	-	1.75	4.05	5.50	6.00
现有骑乘式割草机产线产能	1.46	3.38	4.58	5.00	5.00	5.00
骑乘式割草机产能合计	1.46	3.38	6.33	9.05	10.50	11.00

由上表可知，公司未来五年骑乘式割草机产能将逐年增长，至 2027 年本次募投项目和现有产线的骑乘式割草机产品产能预计将全部达产，达到 11 万台。

公司骑乘式割草机产品系近年来根据客户需求新开发投产的产品，目前已通过北美地区的相关认证/标准和北美客户的各项认证/检测，并于 2022 年 6 月定型生产，截至 2022 年 10 月 25 日，公司已收到骑乘式割草机产品订单 3,864 台，其中 2,441 台已出货销售。本次“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”实施的必要性和产能可消化性情况如下：A.从产能方面看，根据目前公司与主要客户达成的意向协议、邮件往来记录和沟通会议记录，相关客户向公司发送了 2022-2023 年销售季（根据公司园林机械产品季节性特征，其销售季为前一年的下半年和下一年的上半年合计期间，下同）首款型号的骑乘式割草机产品采购意向 5.10 万台（已在出货销售中），以及公司在研型号骑乘式割草机产品采购意向 3.40 万台（已出样品），合计 8.50 万台，并期望公司逐年提高供货量，以满足其市场需求，而公司现有骑乘式割草机产线 2022-2023 年销售季预计产能仅为 2.50 万台左右，至 2025 年全部达产年产能仅为 5 万台，不能满足持续增长的客户需求，产能不足问题凸显；B.从市场需求方面看，公司如以现有客户发送的骑乘式割草机产品采购意向 8.50 万台为基数，以 Arizton Advisory & Intelligence 研究数据预测的 2019-2025 年间全球骑乘式割草机市场规模年均复合增长率 4.46% 作为未来五年公司骑乘式割草机产品每年增长率进行测算，预计公司骑乘式割草机产品至 2027 年本次募投项目全部达产时年需求量将达到 10.57 万台；且根据公司与主要客户沟通的采购意向了解情况，和公司骑乘式割草机产品已得到下游主要目标客户认可，具有高性价比的竞争优势和替代性增长情况，以及报告期内公司割草机产品销售数量年均复合增长率为 28.61%，较大超过 Grand View Research 的统计数据预计的从 2020 年到 2027 年，全球割草机市场规模年均复合增长率将达到 5.6% 的情况，公司预计至 2027 年骑乘式割草机产品年需求量将超过上述 10.57 万台预测数，而公司现有产线的全部达产时年产能仅为 5 万台，因此，为了实现

战略发展目标，公司规划实施本次“年产6万台骑乘式割草机生产项目”；C.从市场容量方面看，公司预计至2027年本次募投项目和现有产线的全部达产时，公司骑乘式割草机产品年产量可达到11万台，按现有销售价格计算的产值为1.39亿美元，根据美国TRAQLINE统计数据，2021年全美骑乘式割草机市场需求量达50.83亿美元，发行人骑乘式割草机产品本次募投项目和现有产线全部达产产值占上述美国市场需求量的2.73%，且根据Arizton Advisory & Intelligence研究数据预测，2019-2025年间全球骑乘式割草机市场规模年均复合增长率超过4%，美国是全球骑乘式割草机主要消费区域，所以，美国骑乘式割草机广阔市场容量足以消化公司上述骑乘式割草机产能。因此，公司本次“年产6万台骑乘式割草机生产项目”实施具有必要性，其新增产能预计可以得到较好消化。

②新能源园林机械产品产能扩张和消化情况

本次募投项目建设期两年，于2022年5月开始建设，预计2024年5月建成投产，根据生产运营经验及项目实际情况考虑了项目建成后新能源园林机械产品产能爬坡释放情况，假设本次募投项目投产后第一年年达产50%、投产后第二年年达产80%、投产后第三年完全达产。公司未来五年骑乘式割草机产能具体变动情况如下：

单位：万台

项目	T+0	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及以后
本次募投项目新能源园林机械产品产能 (a)	-	-	6.42	14.85	20.17	22.00
现有产线锂电产品产能 (b)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
前次募投项目锂电产品产能 (c)	6.00	11.03	24.43	30.15	39.50	39.50
新能源园林机械产品产能合计 (d=a+b+c)	26.00	31.03	50.85	65.00	79.67	81.50

注：前次募投项目部分产线已于2021年5月建成，形成年产6万台锂电产品产能，但因前次募集资金未募足，前次募投项目其他用于生产锂电产品产线需公司以自有资金继续投资建设，公司计划于2023年7月建成投产，并预计于2026年全部达产

近年来，随着锂电技术的不断发展，产品续航能力的不断提高，以及人们环保意识不断提高，锂电动力产品市场需求持续增长，成为了园林机械行业重要需求增长点。报告期内公司锂电动力产品生产技术逐渐成熟、工艺水平不断提高，同时，公司与主要老客户合作范围不断扩大，并建立长期稳定的合作关系，以及不断开发新客户，锂电产品销售订单持续增长，最近三年公司锂电产品收入年复

合增长率达 22.93%。本次“年产 22 万台新能源园林机械生产项目”实施的必要性和产能可消化情况如下：A.从产能方面看，发行人锂电产品的相关产线产能利用率（步进式和智能式产品、手持式产品）最近一年超过 90%，相关产能已基本饱和；B.从市场需求方面看，如按照 2021 年公司已实现收入的锂电产品销售数量 20.67 万台为基数和最近三年公司锂电产品收入年复合增长率 22.93%作为增长率进行测算，至 2028 年公司新能源园林机械产需求量可达 87.69 万台；且截至 2022 年 10 月 25 日，公司与部分客户达成 2022-2023 年销售季锂电产品销售意向超过 70 万台（2021 年度公司对家得宝销售锂电产品数量占比和收入占比分别为 17.82%和 24.70%，家得宝为公司锂电产品主要客户，但因家得宝等客户采购意向仅有协商会议记录，未提供可确认的采购意向资料，其需求量未计算在内）；而如果公司不扩产，至 2027 年及之后年度，公司前次募投项目和现有产线全部达产的新能源园林机械产品年产能合计不足 60 万台，无法满足市场需求增长，因此，为了实现战略发展目标，公司规划实施本次“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”；C.从市场容量方面看，公司预计至 2027 年，本次募投项目、前次募投项目和现有产线全部达产时，新能源园林机械产品产能将达到 81.50 万台，按 2021 年销售价格计算的满产产值可达 1.55 亿美元，根据美国 Freedonia 统计数据，2020 年全球锂电动力类园林机械产品市场需求规模为 38.32 亿美元，发行人新能源园林机械产品本次募投项目、前次募投项目和现有产线的全部达产的产值占上述锂电动力类园林机械市场需求的 4.06%，且根据 Freedonia 统数据预计，未来全球锂电动力类园林机械产品年复合增长率将达到 6.65%，至 2030 年市场需求规模将达到 72.94 亿美元，所以，新能源园林机械产品广阔的市场容量足以消化公司上述新增产能。因此，公司本次“年产 22 万台新能源园林机械生产项目”实施具有必要性，其新增产能预计可以得到较好消化。

综上，随着公司与客户合作范围扩大和市场需求增长，公司不断扩大业务规模，可以较好消化本次募投项目新增产能，因此，本次募投项目新增产能规模具有合理性。

2、本次募投项目新增产能消化措施

(1) 与主要老客户建立长期稳定的合作关系，同时不断开发新客户

公司通过多年努力，已经成为国际园林机械行业中具有较高知名度的 ODM 生产商，积累了一批优质的客户资源，主要客户包括沃尔玛、富世华集团、牧田、家得宝、翠丰集团、安达屋集团、HECHT 等。报告期内，发行人分别在 2019 年和 2020 年获得新增大客户沃尔玛和家得宝。凭借优秀的技术水平、产品质量等优势，发行人对新增大客户沃尔玛和家得宝的销售收入持续上升，2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月合计收入分别为 13,830.00 万元、32,242.72 万元、50,293.51 万元和 57,890.94 万元，分别占当期主营业务收入的 14.02%、32.26%、31.34%和 43.65%。同时，发行人来源于其主要客户的收入在 2021 年均保持上升趋势。公司基于多年经验积累了客户支持体系，持续提升自身的技术、管理能力，为建立客户长期稳定的合作关系提供有力保障的同时，进一步加强市场开拓力度，扩大公司市场影响力，保障园林机械业务规模持续增长，为公司新增产能的消化奠定基础。

（2）发展自有品牌，打造品牌竞争力

报告期内，公司在德国、美国、泰国等地设立子公司，不断完善国际营销网络，逐步实施推广“MOWOX”、“GREEN MACHINE”等自主品牌，报告期内，公司以自主品牌实现的销售收入分别为 2,128.07 万元、1,382.09 万元、6,905.64 万元和 2,006.26 万元，呈增长趋势，进一步带动公司销售收入增长。

（3）随着市场需求发展，以及公司不断扩大与客户合作产品范围和开拓新客户，促进新增产能消化

骑乘式割草机具备大功率、修剪速度快等优势，被广泛应用于高尔夫球场等大面积场地的绿化工作，普通割草机难以应用于大面积和修剪要求较高的场景。未来，随着高尔夫球运动普及率的提升，高尔夫球场数量也将逐步增长，进一步带动骑乘式割草机的市场需求。根据 Arizton 数据，受个人住宅、高尔夫球场、园林景观等领域的市场需求推动，到 2025 年，全球骑乘式割草机市场总出货量将超过 515 万台，在 2019 年至 2025 年之间实现 32%的绝对增长。截至 2022 年 10 月 25 日，公司已收到骑乘式割草机产品客户采购意向超过 5 万台，产品已于 2022 年 6 月定型生产，并于 2022 年 7 月开始发货销售，主要客户包括家得宝等，同时富世华集团、安达屋集团、翠丰集团、HECHT 等也已对公司生产的骑乘式

割草机表达了采购意向，双方仍在接洽谈判中。随着公司与主要客户合作范围的扩大，骑乘式割草机产品意向客户数量不断增加，预计未来该产品市场需求将持续扩大，能够较好的消化募投项目的新增产能。

随着全球变暖和环境污染形势的日益严峻，人们的环保意识越来越强，各国环保法律法规对园林机械类产品的要求也逐步提高，如欧盟的欧V排放标准，美国的EPA标准等。2020年9月，中国明确提出“碳达峰”、“碳中和”目标，二氧化碳排放力争于2030年达到峰值，努力争取2060年实现碳中和。各国政府产业政策的持续出台，使得园林机械的发展趋于更高的环保要求。近年来，园林机械行业中，锂电动力类产品市场需求增长最为迅速，2010年至2020年期间市场需求年均复合增长率约为7.41%，预计2020年至2030年年均复合增长率将达到6.65%，是园林机械行业需求增长的主要动力。近年来公司与越来越多客户合作范围由汽油动力类、交流电动力类产品扩大到锂电动力类产品并不断开拓新客户，锂电动力类产品销售订单不断增加，2019年、2020年、2021年和2022年1-9月，公司销售锂电类产品实现的收入分别为14,533.70万元、9,830.13万元、21,961.74万元和14,860.50万元，呈增长趋势。截至2022年10月25日，公司已收到新能源园林机械产品在手订单约11,245.56万元(14.45万台)，2022-2023年销售季客户采购意向超过70万台。随着公司与主要客户合作范围扩大和开拓新客户，公司预计未来市场需求发展能够消化本次募投项目的新增产能。

综上，随着公司生产与研发技术的不断提升、持续的市场开拓和推广，公司园林机械产品的市场认可度不断提高，销售规模逐年增长；公司新增产能符合市场需求发展趋势，在手订单持续增加，为公司新增产能的消化奠定了基础，公司达产计划的实施具有可行性。

3、是否存在较大产能闲置的风险

公司本次募投项目产品的产能综合考虑公司现有产能利用情况、下游市场需求增长情况而最终确定的募投项目方案，相关产品市场前景较好，产能具有可消化性，本次募投项目不存在较大产能闲置风险。但由于市场情况不断发展变化，如果存在市场环境、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等方面出现

不利变化的情况，从而导致公司面临新增产能无法被有效消化，存在一定的产能闲置的风险，公司已在募集说明书补充披露了相关风险。

具体分析过程参见本题之“（三）1、结合募投产品的市场空间和竞争格局、同行业可比公司情况、发行人技术优势、目前公司产能利用情况、公司前次募投及同类产品建设项目已新增产能情况、在手订单和意向性合同等，说明本次募投项目新增产能规模的合理性”

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

1、本次募投项目测算单价的依据及合理性

（1）“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”测算单价的依据及合理性

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

单位：元/台

序号	项目	单价
1	已取得的销售订单的平均单价	8,505.86
2	本募投项目的测算单价	8,400.00

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

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

（2）“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”测算单价的依据及合理性

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

单位：元/台

序号	项目	2021 年相关产品售价	本募投项目测算单价
1	锂电割草机	2,475.45	2,400.00
2	锂电吹吸叶机	1,537.72	1,500.00
3	锂电打草机	996.68	900.00
4	锂电修枝剪	1,751.25	1,400.00
5	锂电链锯	1,428.35	1,400.00

注：2021 年相关产品售价取自 2021 年已确认收入的销售订单和报价单

本募投项目的测算单价与 2021 年新能源园林机械相关产品的售价差异不大，本募投项目相关产品测算单价具有合理性。

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

(1) 公司本次募投项目预测效益与同行业可比公司可比项目的比较情况

①年产 6 万台骑乘式割草机生产项目

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

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

②年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目

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

公司名称	项目名称	总投资额 (亿元)	内部收益率 (税后)	静态投资回收期 (年)	达产年 毛利率	是否投产 以及实际 效益情况	既有产品毛利率 水平
格力博	年产 500 万件新能源园林机械智能制造基地建设项目	11.69	未披露	未披露	未披露	规划建设 中，未投产	2019 年、2020 年新能源园林机械产品毛利率分别为 36.06%、36.97%
发行人	年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目	1.40	14.19%	6.30	19.63%	规划建设 中，未投产	2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月锂电力类园林机械产品毛利率分别为 24.80%、

							24.42%、19.73%和 21.18%
--	--	--	--	--	--	--	--------------------------

由上表所示，格力博 2019 年、2020 年新能源园林机械产品销售产品毛利率分别为 36.06%、36.97%，高于本次募投新能源园林机械产品测算的达产毛利率，发行人 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月锂电动力类园林机械产品毛利率分别为 24.80%、24.42%、19.73%和 21.18%，本次募投新能源园林机械产品测算的达产毛利率 19.63%，与最近一年公司锂电产品销售毛利率差异不大。因此，本次“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”效益测算具有谨慎性和合理性。

(2) 公司本次募投项目预测效益与公司现有业务及同行业可比公司比较

公司本次募投项目预测效益与现有业务经营情况对比如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	本次募投项目（达产年均效益）	
					年产 6 万台骑乘式割草机生产项目	年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目
营业收入	132,794.41	160,700.42	100,111.55	98,768.77	50,400.00	37,400.00
营业成本	111,391.81	136,081.03	80,775.73	76,554.85	39,360.55	30,058.82
毛利率	16.12%	15.32%	19.31%	22.49%	21.90%	19.63%

其中，骑乘式割草机产品于 2022 年 6 月定型生产，截至 2022 年 9 月 30 日出货销售 2,441 台，该批骑乘式割草机销售毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7-9 月	年产 6 万台骑乘式割草机生产项目
骑乘式割草机收入	2,188.13	50,400.00
骑乘式割草机成本	1,581.22	39,360.55
毛利率	27.74%	21.90%

如上表所示，“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”测算的达产销售毛利率为 21.90%，与 2022 年 7-9 月公司出货销售的骑乘式割草机产品毛利率差异不大。因此，“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”测算的达产销售毛利率具有合理性。

报告期内，新能源园林机械产品（锂电产品）销售毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度	年产22万台新能源园林机械产品生产项目产品测算毛利率
锂电产品收入	14,860.50	21,961.74	9,830.13	14,533.70	37,400.00
锂电产品成本	11,713.69	17,628.19	7,429.28	10,928.77	30,058.82
毛利率	21.18%	19.73%	24.42%	24.80%	19.63%

如上表所示，发行人报告期内，新能源园林机械产品销售收入呈增长趋势，2019年、2020年、2021年和2022年1-9月新能源园林机械产品毛利率分别为24.80%、24.42%、19.73%和21.18%，本次募投新能源园林机械产品测算的达产销售毛利率为19.63%，与最近一年公司锂电产品销售毛利率差异不大。因此，本次“年产22万台新能源园林机械产品生产项目”效益测算具有谨慎性和合理性。

公司本次募投项目预测效益与同行业可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	业务名称	营业收入（2021年度/达产年）	营业成本（2021年度/达产年）	毛利率
中坚科技	园林机械及便携式数码发电机为主要业务	54,016.86	43,927.13	18.68%
莱克电气	家居清洁健康电器为主要业务	794,575.79	621,418.79	21.79%
瑜欣电子	运用于园林机械等领域的通用汽油机及终端产品核心电子控制部件为主要业务	65,502.37	50,176.44	23.40%
格力博	新能源园林机械产品为主要业务	500,389.13	362,769.99	27.50%
平均值		-	-	22.84%
本次募投建设项目	年产6万台骑乘式割草机生产项目	50,400.00	39,360.55	21.90%
	年产22万台新能源园林机械产品生产项目	37,400.00	30,058.82	19.63%

公司本次募投建设项目为“年产6万台骑乘式割草机生产项目”和“年产22万台新能源园林机械产品生产项目”，其毛利率分别为21.90%和19.63%，与多数同行业可比公司相关业务毛利率和公司现有业务毛利率差异不大。本次募投项目毛利率系结合发行人报告期内已实现收入的相关产品销售价格、销售订单产品价格、市场调研、历史成本数据和销售预测的结果对各项目所进行的测算得出，具有合理性。

综上，公司本次募投项目效益结合发行人报告期内已实现收入的相关产品销售价格、销售订单产品价格、市场调研、历史成本数据和销售预测的结果对各项目所进行的测算得出，其毛利率与报告期内公司已实现收入的相关产品销售毛利率和多数同行业可比公司相关业务毛利率水平差异不大，因此，本次募投项目效益测算具有谨慎性和合理性。

（五）在前次募投项目取得环评批复的情况下本次募投项目无需获取环评批复的具体依据及合规性，本次募投项目实施所需的全部审批程序及相关资质是否已取得

1、本次募投项目无需获取环评批复的具体依据及合规性

（1）年产 6 万台骑乘式割草机生产项目

2018 年 5 月 24 日，余姚市环境保护局出具编号为“余环建（2018）135 号”的《环保部门审批意见》，同意领越智能实施“年产 90 万台园林机械产品生产项目”。

根据首发募投项目的《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》，首发募投的建设内容为“在既有土地上……购置冲床、注塑机、装配线等设备。项目建成投产后，可年产 90 万台园林机械产品……生产工艺：塑料件+五金件（自制+外协）——装配——检验——成品”。根据骑乘式割草机项目的《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》，该项目的建设内容为“在既有土地上……购置自动车架生产线、自动割草盘生产线、注塑机、总装环形线等设备。项目建成投产后，可年产 6 万台骑乘式割草机产品……生产工艺：塑料件五金件（自制外协）——装配——检验——成品”。

经对首发募投项目以及骑乘式割草机项目各自的建设内容核查，骑乘式割草机项目中所涉“骑乘式割草机”属于首发募投项目中“园林机械产品”中的细分类别，骑乘式割草机项目的最终产成品较首发募投项目并未发生实质性变化。此外，首发募投项目经审批、备案的具体生产工艺与骑乘式割草机项目经备案的生产工艺亦未发生重大变化。

关于“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”环保审批事项，2022 年 5 月 25

日，宁波市生态环境局余姚分局在领越智能出具的《情况说明》上载明了“情况属实”意见并加盖宁波市生态环境局余姚分局公章确认：“鉴于本次新建的《年产6万台骑乘式割草机生产项目》建设地为经《宁波领越智能设备有限公司年产90万台园林机械产品生产项目建设影响环评影响报告表》评估结论为环保方面可行的地点和面积范围内，所生产产品亦为园林机械产品，生产工艺未发生较大变化，项目需购置的新增设备（含环境保护设施）为《宁波领越智能设备有限公司年产90万台园林机械产品生产项目》指标范围中的设备，产能数量规模未发生较大变化，不属于重大变动的项，故公司《年产6万台骑乘式割草机生产项目》无需重新编制建设项目环境影响报告表，无需环保部门重新进行相关审批。”。保荐机构和发行人律师亦于2022年7月19日与宁波市生态环境局余姚分局相关人员进行了实地访谈，相关人员就前述《情况说明》中所载事项予以了确认。

鉴于首发募投项目已经取得了《环保部门审批意见》，且骑乘式割草机项目相较首发募投项目无论在生产产品还是在生产工艺、项目需购置新增设备、产能数量规模方面均无重大变更，结合宁波市生态环境局余姚分局对前述《情况说明》所做的确认以及保荐机构和发行人律师与该局相关人员进行的访谈，因此，经核查，保荐机构和发行人律师认为骑乘式割草机项目无需获取环评批复具有合理依据，未违反相关法律法规的规定。

（2）年产22万台新能源园林机械产品生产项目（以下简称“新能源产品项目”）

根据新能源产品项目的《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》，该项目的建设内容为“在既有土地上……购置AGV智能设备、总装生产线等设备。可年产22万台新能源园林机械生产项目……生产工艺：五金件（外协）、注塑件（外协）——成品——检验”。

根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021版）规定，“三十二、专用设备制造业35”中的“70农、林、牧、渔专用机械制造357”项下，“有电镀工艺的；年用溶剂型涂料（含稀释剂）10吨及以上的”生产建设项目需编制建设项目环境影响报告书，“其他”项目需编制环境影响报告表，但“仅分割、焊接、

组装的除外；年用非溶剂型低 VOCs 含量涂料 10 吨以下的除外”。新能源产品项目的五金件及注塑件均为外协工序，项目实施主体鸿越智能仅负责分割、焊接、组装，因此新能源产品项目不纳入建设项目环境影响评价管理。

关于“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”环保审批事项，2022 年 5 月 25 日，宁波市生态环境局余姚分局在鸿越智能出具的《情况说明》上载明了“情况属实”意见并加盖宁波市生态环境局余姚分局公章确认：“根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 版），本项目属于“三十二、专用设备制造业 35”中的“70 农、林、牧、渔专用机械制造 357”。其中仅分割、焊接、组装的为名录未作规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理。故上述项目不需编制建设项目环境影响报告表及登记表备案，无需经环保部门进行相关审批。”。保荐机构和发行人律师于 2022 年 7 月 19 日与宁波市生态环境局余姚分局相关人员进行了实地访谈，相关人员就前述《情况说明》中所载事项予以了确认。

鉴于新能源产品项目仅涉及分割、焊接、组装工序，不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 版）规定的需纳入建设项目环境影响评价管理的生产建设项目，结合宁波市生态环境局余姚分局对前述《情况说明》所做的确认以及保荐机构和发行人律师与该局相关人员进行的访谈，经核查，保荐机构和发行人律师认为，新能源产品项目无需获取环评批复具有合理依据，未违反相关法律法规的规定。

（3）补充流动资金项目

公司拟将本次可转债募集资金中的 14,800.00 万元用于补充流动资金，该项目不涉及具体生产建设活动，无需获取环评批复。

2、本次募投项目实施已经取得所需的全部审批程序及相关资质

截至本审核问询函回复出具日，骑乘式割草机项目以及新能源产品项目均已经于余姚市发展和改革局完成项目备案。

骑乘式割草机项目的实施主体领越智能已进行固定污染源排污登记，登记编号“91330281MA2AFABA07001Y”，有效期至 2026 年 10 月 24 日。

新能源园林机械产品项目的实施主体鸿越智能已进行固定污染源排污登记，登记编号“91330281MA2GRF839U001X”，有效期至2027年7月26日。

结合前述经宁波市生态环境局余姚分局确认的《情况说明》，保荐机构和发行人律师认为，本次募投项目实施已经取得所需的全部审批程序及相关资质。

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

1、募投项目目前进展、已投资金额及资金来源等情况

本次募投项目目前进展及截至2022年9月30日的已投资金额及资金来源情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	目前进展	已投资金额	其中本次发行相关董事会前投入金额	拟置换金额	资金来源
1	年产6万台骑乘式割草机生产项目	已完成投资项目备案、取得环保部门确认的无需环评的情况说明，取得土地使用权不动产权证，目前已开工建设	3,405.15	679.87	2,725.28	自有或自筹资金
2	年产22万台新能源园林机械产品生产项目	已完成投资项目备案、取得环保部门确认的无需环评的情况说明，取得土地使用权不动产权证，尚未开工建设	-	-	-	

截至2022年9月30日，公司已对募投项目投入3,405.15万元，主要为土建工程，其中公司在本次发行相关董事会决议日前对募投项目投入679.87万元，资金来源均为自有或自筹资金。根据本次发行的《募集说明书》及《募集资金使用可行性分析报告》对募集资金使用的安排，上述投入中，对本次发行相关董事会前投入金额不进行置换，其余2,725.28万元先行投入将在本次发行募集资金到位后以募集资金予以置换。

2、量化分析本次募投新增折旧对发行人经营业绩的影响

（1）本次募投新增折旧情况

本次募集资金投资项目预计新增固定资产投资34,903.12万元，具体如下：

单位：万元

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

根据公司固定资产折旧政策，本次募投项目形成的固定资产折旧政策情况如下：

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

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

单位：万元

项目	T+2	T+3	T+4 及以后
募投项目新增折旧费用 (a)	2,167.64	2,167.64	2,167.64
现有业务营业收入 (b)	160,700.42	160,700.42	160,700.42
募投项目新增营业收入 (c)	43,900.00	70,240.00	87,800.00
预计营业收入 (d=b+c)	204,600.42	230,940.42	248,500.42
现有业务利润总额 (e)	6,343.78	6,343.78	6,343.78
募投项目新增利润总额 (f)	4,134.45	7,741.61	10,003.73
预计利润总额 (g=e+f)	10,478.23	14,085.39	16,347.51
折旧占预计营业收入比例 (a/d)	1.06%	0.94%	0.87%
折旧占预计利润总额比例 (a/g)	20.69%	15.39%	13.26%

注：1、上述营业收入及利润总额的估算均不考虑公司现有业务的收入增长以及利润总额增长；2、现有营业收入、利润总额暂按 2021 年度经审计营业收入、利润总额保守测算

本次募集资金投资项目完全达产后，每年新增折旧金额为 2,167.64 万元。基于公司 2021 年度财务数据，假设现有业务未来年度业绩保持不变，在募投项目 100% 达产后公司含募投项目的预计营业收入和利润总额分别为 248,500.42 万元和 16,347.51 万元，新增折旧费用金额占预计营业收入和利润总额的比例分别为 0.87% 和 13.26%。尽管募投项目新增固定资产未来每年将产生一定的折旧成本，但随着募投项目效益的逐步体现、募投项目收入贡献的持续提升，新增折旧对发行人经营业绩的影响将逐步减弱，对公司未来经营业绩不会构成重大不利影响。

（七）发行人相关风险补充披露情况

1、关于公司募投项目新增产能无法被有效消化风险，公司在募集说明书“重大事项提示”之“四、（六）募投项目产能闲置的风险”和“第三节风险因素”之“八、（一）募投项目产能闲置的风险”补充披露如下：

“（六）募投项目产能闲置的风险

本次募投项目是基于公司现有产能利用情况、下游市场需求增长而最终确定的募投项目方案，相关产品市场前景较好，产能具有可消化性。本次募投项目达产后，公司骑乘式割草机和新能源园林机械产品年产能将分别增加 6 万台和 22 万台，所有产能预计将分别达到 11 万台和 81.50 万台，进一步提升公司相关产品产能。公司按照现有客户发送的骑乘式割草机产品采购意向 8.50 万台和 Arizton Advisory & Intelligence 研究数据预测的 2019-2025 年间全球骑乘式割草机市场规模年均复合增长率 4.46%测算，至 2027 年公司骑乘式割草机产品需求量将达到 10.57 万台，基本可以覆盖本次募投项目达产后的骑乘式割草机产能；公司按照现有客户发送的锂电产品采购意向 70 万台和美国 Freedonia 预测的至 2030 年间全球锂电动力类园林机械产品年复合增长率 6.65%测算，至 2027-2028 年销售季公司锂电产品需求量将达到 96.58 万台，可以覆盖本次募投项目达产后的新能源产品 81.50 万台产能。但由于公司本次募集资金投向可行性是基于目前的市场环境及下游客户需求变动趋势的分析，且本次募集资金投资项目需要一定的建设期，在项目实施过程中和项目实际建成后，可能存在国际政治经济形势、市场环境、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等方面发生不利变化的情况，从而导致公司面临募投项目新增产能无法被有效消化，存在一定的产能闲置风险。”

2、关于公司募投项目新增折旧费用影响未来经营业绩的风险，公司在募集说明书“重大事项提示”之“四、（七）新增折旧费用影响未来经营业绩的风险”和“第三节 风险因素”之“八、（二）新增折旧费用影响未来经营业绩的风险”，补充披露如下：

“（七）新增折旧费用影响未来经营业绩的风险

公司本次募集资金投资项目以资本性支出为主，涉及新增较大金额的固定资产，预计本次募投项目达产后每年将增加折旧费用 2,167.64 万元，金额较大，增加的折旧费用占达产年营业收入比重为 0.87%、占达产年利润总额比重为 13.26%。由于募投项目从开始建设到产生效益需要一段时间，且如果国内外政治经济环境、新冠疫情、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等发生重大不利变化或者项目经营管理不善等原因，使得公司募投项目产生的效益水平未能达成预期收益，则公司可能因折旧费用增加而导致公司经营业绩下滑。”

3、关于公司募投项目效益无法达到预期的风险，公司在募集说明书“第三节 风险因素”之“八、（三）募集资金无法达到预期收益的风险”补充披露如下：

“（三）募集资金无法达到预期收益的风险

公司本次部分募集资金投资的“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”和“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”全部达产后，公司骑乘式割草机和新能源园林机械产品年产能预计将分别增加 6 万台和 22 万台，所有产能预计将分别达到 11 万台和 81.50 万台，进一步提升公司相关产品产能，符合目前公司业务发展和市场需求，但若国内外政治经济环境、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等发生重大不利变化，新增产能可能无法有效消化，导致募集资金投资项目无法达到预期收益。”

（八）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对本题问题（1）至问题（3），保荐机构履行了以下核查程序：

（1）查阅财务明细账和仓库记录，核查骑乘式割草机产品的产量及销量情况；取得并检查骑乘式割草机生产销售所需的相关认证资质；

（2）取得并查阅本次募投项目“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”的可行性研究报告，了解其产品明细；访谈发行人总经理，了解该项目产品与公司现有产品及前次募投项目在规格型号、功能、技术、目标客户等方面的具体区别和联系；

(3) 取得并查阅发行人所处行业研究报告、同行业可比公司公告等相关资料，访谈公司总经理、研发负责人和销售负责人，了解本次募投产品的市场空间和竞争格局、同行业可比公司情况、发行人技术优势、目前公司产能利用情况、公司前次募投及同类产品建设项目已新增产能情况、在手订单和意向性合同等情况，以及了解本次募投相关产品的技术优势、新增产能情况以及产能消化措施；

(4) 查阅公司财务记录、销售订单及公司与客户有关销售意向的书面协议、往来邮件、会议记录等相关资料，核查发行人报告期内产能利用率、在手订单、意向合同等情况，了解发行人产能利用情况，分析本次募投项目的必要性以及是否存在产能闲置风险。

针对本题问题（4）、问题（6），保荐机构和会计师履行了如下核查程序：

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

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

针对本题问题（5），保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序

(1) 查阅了首发募投项目的《环保部门审批意见》以及《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》；

(2) 查阅了骑乘式割草机项目以及新能源产品项目的《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》；

(3) 查阅了经宁波市生态环境局余姚分局确认的《情况说明》，并与该局相关人员进行实地访谈；

(4) 查阅了《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021版），就新能源项目所需履行的环评程序进行了检索；

(5) 核查了领越智能、鸿越智能是否已经进行固定污染源排污登记。

2、核查结论

针对本题问题（1）至问题（3），经核查，保荐机构认为：

（1）发行人已取得骑乘式割草机产品和客户所需的相关认证资质，截至**2022年10月25日**，公司骑乘式割草机产品已取得**3,864**台销售订单，并**已出货销售2,441台**；

（2）本次募投项目“年产22万台新能源园林机械产品生产项目”的相关产品在规格型号、功能、技术等方面与公司现有产品及前次募投项目相关产品存在一定差异，在目标客户上不存在差异；该项目产品属于新规格产品，但不属于新产品种类，不涉及新产品、新技术，同时公司现有相关产品产能基本饱和，因此，不存在重复建设的情形；

（3）发行人本次募投项目新增产能规模合理，产能消化措施可行，不存在较大的产能闲置的风险。

针对本题问题（4）、问题（6），经核查，保荐机构和会计师认为：

（1）本次募投项目效益测算具有谨慎性和合理性；

（2）截至**2022年9月30日**，公司已对募投项目投入**3,405.15万元**，其中在本次发行相关董事会决议日前对募投项目投入**679.87万元**，资金来源均为自有或自筹资金；本次募投新增折旧费用对发行人未来经营业绩不会构成重大不利影响。

针对本题问题（5），经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（1）本次募投项目无需获取环评批复具有合理依据，未违反相关法律法规的规定；

（2）本次募投项目实施已经取得所需的全部审批程序及相关资质。

问题 3

根据申请材料，前次募投项目“新增 90 万台园林设备产品生产项目”投资总额为 58,495.89 万元，公司首发募集资金净额为 36,526.18 万元，资金缺口 21,969.71 万元需公司以自筹资金继续投入。截至 2021 年底，该项目整体项目尚有部分产线处于投资建设中，尚未完全达产，但公司披露项目达到预定可使用状态日期为 2021 年 10 月 31 日。

请发行人补充说明：（1）前次募投项目的最新进展情况及预计达产时间，目前进度是否与公司信息披露一致，是否属于延期情形，是否履行了相应的决策程序和信息披露义务；（2）在前次募投项目未建成达产的情况下，公司实施本次募投项目扩产的谨慎性和合理性，公司是否具有同时实施多个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力等。

请发行人补充披露以上事项相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（1）核查并发表明确意见。

回复：

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

1、首发募集资金使用情况

公司首次公开发行股票募集资金使用情况如下：

单位：万元

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

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

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

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

2、首发募投项目投资情况

截至2022年9月30日,首发募投项目投资进度情况如下:

单位:万元			
项目名称	投资总额	累计投资金额	投资进度
新增90万台园林机械产品生产项目	58,495.89	54,940.88	93.92%

“新增90万台园林机械产品生产项目”投资总额为58,495.89万元,公司于2020年8月收到首次公开发行股票募集资金净额36,526.18万元并全部投入首发募投项目建设,首发募投项目投资总额超过首发募集资金净额的资金缺口21,969.71万元需公司以自筹资金继续投入。截至2022年9月30日,公司首发募投项目累计投资金额为54,940.88万元,投资进度为93.92%,整体项目尚未建设完成。公司已在2021年年报、募集说明书进行了相关信息披露。

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

公司在募集说明书“第八节 历次募集资金运用”之“三、历次募投项目资金投入进度情况”补充披露如下:

“注3:公司“新增90万台园林机械产品生产项目”于2019年4月开始全面开展建设投资,计划建设投资周期2年,即计划于2021年4月30日建成投

资完成。公司于 2020 年 8 月 27 日收到首发募集资金净额 36,526.18 万元，并全部投入到首发募投项目建设中，截至 2021 年 4 月 30 日，公司首发募集资金已按计划投资 36,573.24 万元，募集资金投资进度为 100.13%，因此，公司首发募集资金投资符合原募集资金投资建设计划。截至 2021 年 10 月 31 日，公司首发募投项目建设中，募集资金投资建设的房屋及建筑物及设备已全部达到可使用状态，其余的房屋及建筑物和设备建设，公司仍以自筹资金继续投资建设。截至 2022 年 9 月 30 日，首发募投项目累计投资金额为 54,940.88 万元，投资进度为 93.92%，整体项目尚未建设完成。”

综上，首发募集资金投资进度符合首发募投项目投资计划和相关信息披露，不存在延期情形。因首发募集资金未募足，首发募投项目投资总额超过首发募集资金净额的资金缺口需公司以自筹资金继续投入，截至 2022 年 9 月 30 日，公司首发募投项目投资进度为 93.92%，整体项目尚未完全建设完成。

(二) 在前次募投项目未建成达产的情况下，公司实施本次募投项目扩产的谨慎性和合理性，公司是否具有同时实施多个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力等

1、前次募投项目已大部分建设完成

截至 2022 年 9 月 30 日，前次募投项目已累计投资金额为 54,940.88 万元，投资进度为 93.92%，前次募投项目大部分已建设完成。

2、公司实施本次募投项目扩产的谨慎性和合理性

(1) 实施“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”的谨慎性和合理性

公司基于骑乘式割草机产品良好的市场前景和公司积累的优质客户群体、完善的营销体系，以及公司骑乘式割草机业务发展需求等情况，实施了本次募投项目，具有谨慎性和合理性。具体情况如下：

①骑乘式割草机良好的市场前景，为本次募投项目实施提供了广阔的市场空间

根据 Freedonia 的统计数据，全球园林机械产品市场需求长期处于高位，2018

年全球市场总需求为 232 亿美元（其中除配件外市场需求为 193.80 亿美元），到 2020 年已达到 250.80 亿美元（其中除配件外市场需求为 210.10 亿美元）。其中，用于高尔夫球场等专业草坪或大型公共绿地草皮养护的专业机械设备市场需求占比为 12%-13%。根据美国 NGF 数据，截至 2018 年底，全球 249 个国家中有 209 个国家拥有 38,864 个高尔夫球场，其中美国球场数量达到 16,752 个，球场数量全世界第一，占全球的 43.10%，在全球范围内，2014-2018 年共有 534 个新的高尔夫球场项目在 101 个国家处于积极建设或提前规划的不同阶段，高尔夫运动正保持持续的增长。随着全球多个高尔夫球场的建立，预计高尔夫球场将实现较大增长。骑乘式割草机由于具备大功率、修剪速度快等优势，被广泛应用于高尔夫球场等大面积场地的绿化工作，根据 Arizton Advisory & Intelligence 研究数据预测，全球骑乘式割草机市场预计在 2020 年至 2025 年期间将以超过 4% 的复合增长率增长，到 2025 年，全球骑乘式割草机市场总出货量将超过 515 万台。由此可见，骑乘式割草机产品具有良好的市场前景，为本次募投项目实施提供了广阔的市场空间。

②公司积累了优质的客户群体、完善的营销服务体系为本次募投项目产能消化提供了良好的市场保障

公司通过多年努力，已经成为国际园林机械行业中具有较高知名度的 ODM 生产商，在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位，产品销往美国、德国、法国、波兰、英国、俄罗斯、澳大利亚、荷兰、比利时、捷克、丹麦、加拿大、意大利、西班牙、瑞典等全球 60 多个国家和地区，积累了一批优质的客户资源，主要客户包括沃尔玛、富世华集团、牧田、家得宝、翠丰集团、安达屋集团、HECHT 等。同时，公司通过在德国、美国设立大叶欧洲、大叶北美子公司等，在园林机械主要消费国家和地区提供本地化的产品营销服务，进行客户关系维护，拓展销售渠道。经过多年的市场开拓和客户积累，公司在欧洲和北美园林机械市场已经构建起较为完整的营销网络体系和售后服务体系，为本次募投项目产能消化提供了良好的市场保障。

③公司目前骑乘式割草机产品产能无法满足业务发展需求

骑乘式割草机为公司近年来根据公司客户需求新开发的产品，产品已于

2022年6月定型生产，公司目前已建立一条骑乘式割草机生产线，并不断调试优化中，预计目前每年可生产2.50万台骑乘式割草机产品，产能较低。目前公司骑乘式割草机产品已通过部分现有客户产品验证，取得超过5万台骑乘式割草机的销售意向，并于2022年7月开始出货销售。公司基于现有客户需求和销售意向情况，现有的一条骑乘式割草机生产线产能无法满足客户需求及其未来的发展，公司通过实施本次募投项目提高骑乘式割草机产品产能，以满足公司客户需求，促进公司业务发展。

综上，骑乘式割草机具有良好的市场前景，公司通过积累的优质客户群体、完善的营销服务体系为本次募投项目产能消化提供了良好的市场保障，公司目前骑乘式割草机产品产能无法满足客户需求，通过实施本次募投项目可以有效满足公司客户需求，提高公司市场占有率和竞争力，增强公司可持续发展能力。因此，公司实施本次募投项目扩产具有谨慎性和合理性。

（2）实施“年产22万台新能源园林机械产品生产项目”的谨慎性和合理性

公司基于锂电力类产品不断增长的市场需求和公司业务发展需求等情况，实施了本次募投项目，具有谨慎性和合理性。具体情况如下：

①锂电力类产品市场需求不断增长，是园林机械行业需求增长的主要动力

全球园林机械行业的主要市场是生活绿地面积广阔的北美和欧洲国家，传统上以燃油动力为主。随着全球变暖和环境污染形势的日益严峻，人们的环保意识越来越强，各国环保法律法规对园林机械类产品的要求也逐步提高，如欧盟的欧V排放标准，美国的EPA标准等。2020年9月，中国明确提出“碳达峰”、“碳中和”目标，二氧化碳排放力争于2030年达到峰值，努力争取2060年实现碳中和。各国政府产业政策的持续出台，使得园林机械的发展趋于更高的环保要求。近年来，园林机械行业中，锂电力类产品市场需求增长最为迅速，2020年全球锂电力类园林机械需求为38.32亿美元，预计未来将达到6.65%的复合增长率，至2030年将达到72.94亿美元，是园林机械行业需求增长的主要动力。

本次募投项目实施，符合行业发展趋势，顺应了锂电园林机械产品的市场需求增长，有利于进一步提高公司园林机械产品市场份额。

②有利于公司扩大生产规模，突破产能瓶颈

公司自成立以来，依靠突出的设计研发、严格的产品质量控制体系、良好的生产管理能力和完善的售后服务体系，赢得了一批稳定的优质客户群体，同时，公司始终以行业技术和市场需求的发展趋势为导向，持续进行园林机械产品的研发和创新，注重现有产品的设计改进和新产品开发，有效地促进了业务规模的持续增长，形成了较强的市场竞争力。近年来，公司通过与主要客户保持良好、稳定的合作关系，在北美地区的市场开拓取得显著成果，新增沃尔玛和家得宝等大客户，销售订单持续增加，但随着公司业务规模的扩大，受限于设备、厂房和人员，公司产能逐渐趋于饱和，产能瓶颈凸显，2021年公司全年平均产能利用率接近100%，生产经营旺季满负荷生产已无法满足生产需求。公司若不能及时满足客户的需求，可能导致客户资源流失，进而影响公司经营业绩。

本次募投项目的顺利实施有助于扩大公司的生产规模、突破现有产能瓶颈，把握市场机遇，满足未来的市场增长需求，巩固和提升市场地位。

③公司锂电动力类业务较快发展，实施本次募投项目可以满足业务发展需求

公司园林机械产品主要出口美国、欧洲发达国家，居民文化侧重环保意识，政策制度也有利于环境友好类产品的发展。随着锂电技术的不断发展，产品续航能力的不断提高，锂电动力产品将成为未来园林机械行业发展的核心产品。2019年、2020年、2021年和2022年1-9月，公司销售锂电类割草机、打草机/割灌机和其他动力机械产品的收入分别为14,533.70万元、9,830.13万元、21,961.74万元和14,860.50万元，呈增长趋势。同时，公司大力发展自主绿色能源品牌“GREEN MACHINE”，该品牌产品目前主要向家得宝销售，2020年和2021年产生收入分别为14.49万元和5,424.48万元，销售快速增长。随着公司锂电市场需求的发展和公司与主要客户合作范围的扩大，公司锂电产品市场需求将不断增长，而受限于设备、厂房和人员，公司产能逐渐趋于饱和，产能瓶颈凸显，公司通过实施本次募投项目，可以满足公司不断增长的锂电产品市场需求，促进公司业务发展。

综上，锂电动力类产品市场需求不断增长，是园林机械行业需求增长的主要动力。近年来，公司锂电动力类产品业务不断发展，销售规模不断扩大，公司现

有产能逐渐趋于饱和，产能瓶颈凸显，公司通过实施本次募投项目可以有效解决公司业务发展需求，保持与主要客户良好、稳定的合作关系，提高公司市场份额增强公司可持续发展能力。因此，公司实施本次募投项目扩产具有谨慎性和合理性。

3、公司具有同时实施多个募投项目的人员、技术储备和研发管理能力

(1) 人员储备

公司自成立以来，始终注重人才培养工作，通过自主培养和外部引进的方式，培育了一大批优秀的管理、技术人才，并形成稳定的管理层、研发团队和核心技术人员团队，人才优势明显。2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 9 月末，公司研发人员人数分别为 158 人、174 人、195 人和 249 人，持续增加，研发人员占公司员工总人数分别为 16.22%、16.45%、14.54% 和 17.76%，占比较高。

在十余年的发展历程中，初创、成长和发展期的骨干人员均已成为关键管理人员、业务骨干和核心技术人员。公司主要关键管理人员、业务骨干、核心技术人员持有公司的股权，员工的个人职业规划与企业发展目标保持一致；公司拥有丰富的园林机械技术人才储备，覆盖工业设计、机械设计与制造、发动机设计与制造、电机工程、锂电池管理系统、智能控制技术等专业技术领域；公司管理团队经验丰富，能够准确判断并把握行业走势，企业治理能力突出。

公司专业人才储备充足，有助于公司实现高效管理，顺利应对市场环境变化，保持持续、稳定的创新能力，为本次募集资金项目实施提供了重要保障。

(2) 技术储备

公司自 2009 年起被评为高新技术企业，拥有“浙江省企业技术中心”、“省级工业设计中心”，拥有工业设计、机械设计与制造、发动机设计与制造、电机工程、锂电池管理系统、智能控制技术等方面的大量专业人才，已形成覆盖汽油动力类、交流电动力类及锂电动力类产品系列的专利体系，拥有发明专利 74 项。公司的“自走式高效环保园林汽油割草机”和“低排放低噪音轻型化二冲程汽油割灌机”分别获得国家火炬计划产业化示范项目证书。公司致力于提高行业规范水平，负责制定或参加起草国家标准 11 项、行业标准 14 项和浙江团体标准 1 项。

公司主要产品已通过全球 CB 认证, 欧盟 CE 认证、EMC 认证、RoHS 认证、NOISE 认证、RED 认证和欧 V 认证, 德国的 GS 认证, 北美 ETL 认证、ANSI 认证、EPA&CARB 认证, 澳大利亚、新西兰的 RCM 认证等多项国际进口认证。

公司从设立以来, 不断完善研发人才梯队建设, 注重研发投入, 聘请国内外专家进行专业的技术指导, 积极推行产学研合作, 前瞻性地把控行业技术的发展趋势, 围绕产品工业设计、制造工艺、产品性能, 以及新产品开发等方面开展研发工作, 形成了较强的研发实力, 为公司本次募集资金项目实施提供较好的技术储备。

(3) 市场储备

公司凭借突出的设计研发能力、严格的产品质量控制体系、良好的生产管理能力和生产管理能力, 在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位, 公司已经成为国际园林机械行业中具有较高知名度的 ODM 生产商, 产品销往美国、德国、法国、波兰、英国、俄罗斯、澳大利亚、荷兰、比利时、捷克、丹麦、加拿大、意大利、西班牙、瑞典等全球 60 多个国家和地区, 与沃尔玛、富世华集团、牧田、家得宝、翠丰集团、安达屋集团、HECHT 等一批优质的客户群体建立了稳固的合作关系。公司重点围绕实力较强、资信良好的核心客户配置资源, 经营稳定性较强, 能够有效防范市场风险。

经过多年的市场开拓和客户积累, 公司在欧洲和美国园林机械市场已经构建起较为完整的营销网络体系和售后服务体系, 在德国、美国分别设立了大叶欧洲、大叶北美。公司在园林机械主要消费国家和地区能够提供本地化的产品营销服务, 进行客户关系维护, 拓展销售渠道, 构建了全球营销网络, 为公司本次募集资金项目实施提供良好的销售基础。

(4) 研发管理能力

公司在长期的技术研发过程中, 建立了一整套适应公司业务发展的研发管理体系, 并建立以产品为导向的项目研发团队, 确保多个研发项目的同时推进。公司主要产品的研发、设计、制造和组装工作中涉及的学科领域众多, 技术人员需要通过长期的项目经验积累和总结才能获得水平的提高。公司采用内部培训和人

才引进的方式提高技术人员的专业水平，并聘请国内外权威专家进行技术指导，加速人才梯队的建设，重视与科研院所合作，实现产学研对接。同时与浙江大学机器人研究院等科研院所签订协议，共同建设智慧园林设备研发中心。公司通过内生性增长和外延式扩张不断吸收优秀技术团队和领先技术经验，推动公司技术持续创新，为持续提升公司产品制造技术和工艺水平，提高公司的核心竞争力提供技术保障。

综上，发行人系基于园林机械产品的行业发展、未来市场前景和需求增长，结合客户需求和自身业务发展实际情况，包括充分考虑了人员储备、技术储备、市场储备和研发管理能力制定和实施本次募投项目，能够同时实施多个募投项目，公司实施本次募投项目扩产具备谨慎性及合理性。

（三）发行人相关风险补充披露情况

1、关于公司募投项目新增产能无法被有效消化风险，公司在募集说明书“重大事项提示”之“四、（六）募投项目产能闲置的风险”和“第三节风险因素”之“八、（一）募投项目产能闲置的风险”补充披露如下：

“（六）募投项目产能闲置的风险”

本次募投项目是基于公司现有产能利用情况、下游市场需求增长而最终确定的募投项目方案，相关产品市场前景较好，产能具有可消化性。本次募投项目达产后，公司骑乘式割草机和新能源园林机械产品年产能将分别增加 6 万台和 22 万台，所有产能预计将分别达到 11 万台和 81.50 万台，进一步提升公司相关产品产能。公司按照现有客户发送的骑乘式割草机产品采购意向 8.50 万台和 Arizton Advisory & Intelligence 研究数据预测的 2019-2025 年间全球骑乘式割草机市场规模年均复合增长率 4.46% 测算，至 2027 年公司骑乘式割草机产品需求量将达到 10.57 万台，基本可以覆盖。本次募投项目达产后的骑乘式割草机产能；公司按照现有客户发送的锂电产品采购意向 70 万台和美国 Freedonia 预测的至 2030 年间全球锂电动力类园林机械产品年复合增长率 6.65% 测算，至 2027-2028 年销售季公司锂电产品需求量将达到 96.58 万台，可以覆盖本次募投项目达产后的新能源产品 81.50 万台产能。但由于公司本次募集资金投向可行性是基于目前的市场环境及下游客户需求变动趋势的分析，且本次募集资金投资项

目需要一定的建设期，在项目实施过程中和项目实际建成后，可能存在国际政治经济形势、市场环境、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等方面发生不利变化的情况，从而导致公司面临募投项目新增产能无法被有效消化，存在一定的产能闲置风险。”

2、关于公司募投项目新增折旧费用影响未来经营业绩的风险，公司在募集说明书“重大事项提示”之“四、（七）新增折旧费用影响未来经营业绩的风险”和“第三节 风险因素”之“八、（二）新增折旧费用影响未来经营业绩的风险”，补充披露如下：

“（七）新增折旧费用影响未来经营业绩的风险

公司本次募集资金投资项目以资本性支出为主，涉及新增较大金额的固定资产，预计本次募投项目达产后每年将增加折旧费用 2,167.64 万元，金额较大，增加的折旧费用占达产年营业收入比重为 0.87%、占达产年利润总额比重为 13.26%。由于募投项目从开始建设到产生效益需要一段时间，且如果国内外政治经济环境、新冠疫情、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等发生重大不利变化或者项目经营管理不善等原因，使得公司募投项目产生的效益水平未能达成预期收益，则公司可能因折旧费用增加而导致公司经营业绩下滑。”

3、关于公司募投项目效益无法达到预期收益的风险，公司在募集说明书“第三节风险因素”之“八、（三）募集资金无法达到预期收益的风险”补充披露如下：

“（三）募集资金无法达到预期收益的风险

公司本次部分募集资金投资的“年产 6 万台骑乘式割草机生产项目”和“年产 22 万台新能源园林机械产品生产项目”全部达产后，公司骑乘式割草机和新能源园林机械产品年产能预计将分别增加 6 万台和 22 万台，所有产能预计将分别达到 11 万台和 81.50 万台，进一步提升公司相关产品产能，符合目前公司业务发展和市场需求，但若国内外政治经济环境、产业政策、客户需求、竞争情况及未来技术发展等发生重大不利变化，新增产能可能无法有效消化，导致募集资金投资项目无法达到预期收益。”

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对本题问题（1），保荐机构和申报会计师履行了如下核查程序：

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

（2）查阅发行人前次募集资金投资项目可行性研究报告、前次募集资金使用台账明细，了解前次募集资金投入情况；

（3）查阅前次募投项目相关房屋及建筑物和设备的交付及验收等相关资料；

（4）实地查看前次募投项目的实施进展情况及设备生产情况；

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

针对本题问题（2），保荐机构履行了如下核查程序：

（1）查阅本次募集资金项目和前次募集资金项目的可行性研究报告；访谈公司总经理、相关研发人员，了解本次募投项目产品和前次募投项目产品在技术特征及应用等方面的联系和区别；

（2）访谈公司总经理，了解本次募投项目的市场前景、客户基础、相关产品产能情况等，以及公司人员、技术储备、市场储备和研发管理能力情况，了解公司本次募投项目扩产是否谨慎、合理。

2、核查结论

（1）针对本题问题（1），经核查，保荐机构和申报会计师认为，首发募集资金于 2021 年 4 月 30 日投资进度达到 100.13%，公司首发募集资金投资进度符合首发募投项目投资计划和相关信息披露，不存在延期情形。公司首发募投项目建设中，存在首发募集资金投资建设的房屋及建筑物及设备已于 2021 年 10 月 31 日已全部达到可使用状态并投入生产使用。因首发募集资金未募足，首发募投项目投资总额超过首发募集资金净额的资金缺口需公司以自筹资金继续投入，

截至 2022 年 9 月 30 日，公司首发募投项目投资进度为 93.92%，整体项目尚未完全建设完成。

(2) 针对本题问题 (2)，经核查，保荐机构认为，发行人系基于园林机械产品的行业发展、未来市场前景和需求增长，以及自身业务发展需求，充分考虑了公司人力、技术储备、市场储备和研发管理能力制定和实施本次募投项目，公司实施本次募投项目扩产具备谨慎性及合理性。

问题 4

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

请发行人补充说明：(1)最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)情形，自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况；(2)发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质等，是否持有住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师对 (1) 核查并发表明确意见，请发行人律师对 (2) 核查并发表明确意见。

回复：

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

1、财务性投资的相关认定标准

根据《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求(修订版)》，上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持

有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

根据《审核问答》第 10 问的规定，财务性投资认定标准为：“（一）财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。（三）金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的 30%（不包含对类金融业务的投资金额）。”

2、最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形

2022 年 9 月 30 日，发行人可能涉及财务性投资的财务报表项目具体情况如下：

（1）货币资金

2022 年 9 月末，公司货币资金主要为银行存款 8,591.32 万元、其他货币资金 7,112.56 万元和库存现金 9.49 万元，银行存款均为活期存款，其他货币资金包括银行承兑汇票保证金 6,198.90 万元、海关进口保证金 568.43 万元、信用证保证金 196.04 万元、保函保证金 50 万元和外汇期权保证金 99.20 万元，均不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资及类金融业务。

（2）交易性金融资产

2022 年 9 月末，公司交易性金融资产系因期末未交割的远期结汇合约和未到期的外汇期权约定汇率高于同期金融机构远期汇率报价而形成的余额。公司产品主要出口北美、欧洲等地区，结算货币主要为美元，汇率波动产生的汇兑损益将对公司经营业绩造成一定影响。为锁定购汇成本，降低汇率波动对公司业绩的

影响，公司与银行开展远期结售汇业务，该业务不属于《再融资业务若干问题解答》中规定的财务性投资。

(3) 其他应收款

2022年9月末，公司其他应收款账面价值为920.77万元，系经营过程中支付的押金保证金和备用金，不属于财务性投资或类金融业务。

(4) 其他流动资产

2022年9月末，公司其他流动资产账面价值为4,587.29万元，系向美国出口涉“双反”产品而缴纳的“双反”保证金以及日常经营过程中产生的待抵扣增值税和预缴企业所得税，不属于财务性投资或类金融业务。

(5) 借予他人款项

2022年9月末，公司不存在向合并报表范围以外的第三方借予款项的情况。

(6) 委托理财

2022年9月末，公司未持有委托理财产品。

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

2022年9月末，公司不存在类金融、投资产业基金、并购基金、拆借资金、委托贷款、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资、购买收益波动大且风险较高的金融产品、非金融企业投资金融业务等财务性投资的情况。

综上，公司最近一期末不存在财务性投资。

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

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

金融业务)情况,逐项说明如下:

(1) 设立或投资产业基金、并购基金

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

(2) 拆借资金

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

(3) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在委托贷款的情形。

(4) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

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

(5) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

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

(6) 金融或类金融业务

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

(7) 拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今,公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

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

(二) 发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业

务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质等，是否持有住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务

1、发行人及其子公司、分公司经营范围不涉及房地产开发相关业务类型，目前未从事房地产开发业务，不具有房地产开发资质

(1) 与房地产业务相关的中国境内法律法规

法律法规名称	颁布部门	具体内容
中华人民共和国城市房地产管理法（2019年修正）	全国人民代表大会常务委员会	第二条：房地产开发，是指在依据本法取得国有土地使用权的土地上进行基础设施、房屋建设的行为。 第三十条：房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。
城市房地产开发经营管理条例（2020年11月修订）	国务院	第二条：本条例所称房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。
房地产开发企业资质管理规定（2022年3月修改）	住房和城乡建设部	第三条：未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。

(2) 截至 2022 年 9 月 30 日，发行人于境内共拥有全资子公司 2 家，分公司 1 家，不存在参股公司。发行人及其境内子公司、分公司均未持有房地产开发业务资质，均未实际从事房地产相关业务，具体情况如下：

公司名称	经营范围	是否持有房地产开发业务资质	是否实际从事房地产相关业务
发行人	园林机械及配件、农业机具、园林机具、电动工具、清洁设备、电器配件、电机、电子元器件、汽油机及模具的制造、加工、测试。自营和代理各类货物和技术的进出口，无进口商品分销业务。（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请。）（不涉及外商投资准入特别管理措施范围。）	否	否
领越智能	智能环保装置的研发、制造、加工；园林机械及配件、农业机具、园林机具、电动工具、清洁设备、电器配件、电机、电子元器件、汽油机及模具的制造、加工、测试、研发；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。	否	否
鸿越智能	智能设备的研发；五金制品的制造、加工；自有房屋租赁。	否	否

公司名称	经营范围	是否持有房地产开发业务资质	是否实际从事房地产相关业务
苏州分公司	园林机械及配件、农业机具、园林机具、电动工具、清洁设备、电器配件、电机、电子元器件、汽油机及模具的测试。	否	否

(3) 截至 2022 年 9 月 30 日，发行人于境外共拥有全资子公司 9 家，不存在参股公司。根据发行人出具的说明和境外律师事务所出具的法律意见书，发行人境外子公司的主营业务均不涉及房地产相关业务，具体情况如下：

公司名称	主营业务	是否涉及房地产相关业务
大叶欧洲	割草机、打草机/割灌机、其他动力机械的销售及售后服务	否
大叶香港	割草机、打草机/割灌机、其他动力机械的销售及售后服务	否
大叶北美	割草机、打草机/割灌机、其他动力机械的研发、制造、销售及售后服务	否
大叶新加坡	主要事实业投资业务	否
大叶润博	主要事实业投资业务	否
大叶鸿博	主要事实业投资业务	否
大叶泰国	园林机械产品的制造	否
摩克斯北美	拟从事园林机械产品的销售，截至本审核问询函回复出具日，尚未实际开展经营活动	否
Daye Mexico S.A.de C.V (以下简称“大叶墨西哥”) [注]	拟从事园林机械及配件、农业机具、园林机具、电动工具、清洁设备、电器配件、电机、电子元器件、汽油机及模具的制造、加工、测试以及各类货物和技术的进出口	否

注：发行人于 2022 年 8 月 3 日在墨西哥通过大叶新加坡和大叶北美设立全资子公司大叶墨西哥。根据发行人提供的资料以及发行人发布的《关于在墨西哥设立全资子公司的公告》，大叶墨西哥尚未实际开展经营活动，未来拟从事园林机械及配件、农业机具、园林机具、电动工具、清洁设备、电器配件、电机、电子元器件、汽油机及模具的制造、加工、测试以及各类货物和技术的进出口，故该公司不涉及房地产相关业务。

2、发行人及其子公司、分公司未持有住宅用地，且其持有的商服用地及商业房产不涉及房地产开发、经营、销售等业务

截至 2022 年 9 月 30 日，发行人持有的规划用途为“商服用地/办公”的不动产情况如下：

单位：m²

权利人	权属证书编号	建筑面积	土地使用面积	坐落	取得方式及背景	开发使用计划和安排
-----	--------	------	--------	----	---------	-----------

权利人	权属证书编号	建筑面积	土地使用面积	坐落	取得方式及背景	开发使用计划和安排
发行人	苏(2018)苏州工业园区不动产权第0052782号	163.45	7.67	苏州工业园区月亮湾路15号1幢1709室	该等不动产均系发行人自中新苏州工业园区开发集团股份有限公司处直接购买取得,购买该等资产的背景原因系为满足苏州分公司日常经营活动需要。	该等不动产主要用于苏州分公司办公、研发、会议及商业接待,截至本审核问询函回复出具日,该等不动产不存在对外出租的情形,且根据发行人的确认,其未来亦不存在将该等资产对外出租、出售的安排。
发行人	苏(2018)苏州工业园区不动产权第0052781号	163.45	7.67	苏州工业园区月亮湾路15号1幢1710室		
发行人	苏(2018)苏州工业园区不动产权第0052780号	242.84	11.40	苏州工业园区月亮湾路15号1幢1711室		

3、发行人承诺本次发行募集资金不会投向房地产业务

2022年7月,发行人出具声明与承诺,确认报告期内,发行人及其子公司、分公司不存在房地产相关业务,承诺发行人及其子公司、分公司不会通过变更募集资金用途等方式使得本次发行的募集资金用于或变相用于房地产开发、经营、销售等业务,亦不会通过其他方式使本次募集资金直接或间接流入房地产开发领域。

(三) 核查程序和核查结论

1、核查程序

针对本题问题(1),保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序:

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

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

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

针对本题问题（2），保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

（1）检索《中华人民共和国城市房地产管理法》《城市房地产开发经营管理条例》《房地产开发企业资质管理规定》等法律法规关于房地产开发企业、房地产开发经营业务的相关规定；

（2）查询国家企业信用信息公示系统公示信息及相关公司相关注册资料，核查发行人及其境内子公司、分公司的经营范围是否包括房地产开发业务；

（3）登录住房和城乡建设部全国建筑市场监管公共服务平台，核查发行人及其境内子公司、分公司是否取得房地产业务相关资质；

（4）查阅了发行人定期报告及其他相关公告文件，核查是否存在房地产业务收入或相关经营计划；

（5）查阅了境外律师事务所出具的法律意见书；

（6）查阅了行政机关出具的发行人及其境内子公司的不动产登记情况查询证明；

（7）查阅了发行人持有的不动产权证书和出让合同，向发行人了解取得商业用地的方式和背景；

（8）取得了发行人就相关商服用地及商业房产出具的书面确认，以及就报告期内未从事房地产业务相关事宜出具的声明和承诺。

2、核查结论

针对本题问题（1），经核查，保荐机构和申报会计师认为：最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形；发行人不存在自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今已实施或拟实施的财务性投资（包括类金融业务）；

针对本题问题（2），经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（1）发行人及其子公司、分公司经营范围未涉及房地产开发相关业务类型，目前未从事房地产开发业务，不具有房地产开发资质。

(2) 发行人及其子公司、分公司未持有住宅用地。发行人虽持有前述已披露之商服用地及商业房产，但该等商服用地及商业房产系为发行人自身经营活动所购置。截至本审核问询函回复出具日，发行人未曾将该等商服用地及商业房产对外出租，且其未来亦不存在将该等商服用地及商业房产对外出租、出售的安排。发行人持有前述商服用地及商业房产不涉及房地产开发、经营、销售等业务。

问题 5

根据申报材料，本次公开发行可转债向原股东优先配售。

请发行人补充说明并披露，上市公司持股 5%以上股东或董事、监事、高管是否参与本次可转债发行认购；若是，在本次可转债认购前后六个月内是否存在减持上市公司股份或已发行可转债的计划或者安排，若无，请出具承诺并披露。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 上市公司持股 5%以上股东或董事、监事、高管是否参与本次可转债发行认购；若是，在本次可转债认购前后六个月内是否存在减持上市公司股份或已发行可转债的计划或者安排，若无，请出具承诺并披露

1、发行人持股 5%以上股东（截至报告期末）以及董事、监事、高级管理人员的具体情况及其认购本次可转债发行的意向

序号	名称/姓名	与发行人关系	是否参与本次可转债发行认购
1	金大叶	控股股东	是
2	香港谷泰	持股 5%以上股东	是
3	香港金德	持股 5%以上股东	是
4	德创骏博	持股 5%以上股东	是
5	叶晓波	董事长、总经理	否
6	ANGELICA HU PG	董事、副总经理	否
7	徐来根	董事	否
8	何烽	董事	否
9	刘云	独立董事	否
10	贾滨	独立董事	否
11	涂必胜	独立董事	否
12	舒亚波	监事会主席	否

序号	名称/姓名	与发行人关系	是否参与本次可转债发行认购
13	余珍金	监事	否
14	祝莉琴	职工监事	否
15	吴军	副总经理、董事会秘书	否
16	董黎慧	财务负责人	否

2、对于拟参与本次可转债发行认购的主体，其在本次可转债认购前后六个月内均不存在减持上市公司股份或已发行可转债的计划或者安排

如上表所述，发行人持股 5% 以上的股东金大叶、香港谷泰、香港金德以及德创骏博拟参与发行人本次可转债发行认购。经核查并经该等主体书面承诺，其在本次可转债认购前后六个月内均不存在减持发行人股份（发行人此前未曾发行可转债）的计划或者安排。该等主体出具的承诺函如下：

“鉴于宁波大叶园林设备股份有限公司拟向不特定对象发行 A 股可转换公司债券（以下简称“可转债”），为维护公司和全体股东的合法权益，本方承诺如下：

1、若本方在本次可转债发行首日（募集说明书公告日）前六个月存在减持发行人股票情形，本方承诺将不参与本次可转债的认购，亦不会委托其他主体参与本次可转债的认购；

2、若本方在本次可转债发行首日（募集说明书公告日）前六个月不存在减持发行人股票情形，本方将根据市场情况决定是否参与本次可转债的认购，若认购成功则本方承诺将严格遵守相关法律法规对短线交易的要求，自本次可转债发行首日（募集说明书公告日）起至本次可转债发行完成后六个月内不减持公司股票及认购的本次可转债；

3、若本方出现未能履行上述关于本次可转债发行的承诺情况，由此所得收益归公司所有，并依法承担由此产生的法律责任。”

3、发行人董事、监事、高级管理人员均不参与发行人本次可转债发行认购，该等人员出具的承诺函如下：

“鉴于宁波大叶园林设备股份有限公司拟向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“可转债”），为维护公司和全体股东的合法权益，本人承诺如下：

1、本人承诺将不参与公司本次可转债发行认购,亦不通过本人配偶、父母、子女及他人账户参与本次可转债发行认购;

2、本人放弃本次可转债发行认购系真实意思表示,若本人出现未能履行上述关于本次可转债发行的承诺情况,由此所得收益归公司所有,并依法承担由此产生的法律责任。”

(二) 发行人披露情况

发行人已在《募集说明书》“重大事项提示”之“五、发行人持股 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员参与本次可转债的认购情况”和“第四节 发行人基本情况”之“四、(三) 本次发行可转债中所作的承诺”补充披露如下:

“五、发行人持股 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员参与本次可转债的认购情况

(一) 发行人持股 5%以上的股东金大叶、香港谷泰、香港金德以及德创骏博承诺

发行人持股 5%以上的股东金大叶、香港谷泰、香港金德以及德创骏博拟参与发行人本次可转债发行认购,并承诺如下:

鉴于宁波大叶园林设备股份有限公司拟向不特定对象发行 A 股可转换公司债券(以下简称“可转债”),为维护公司和全体股东的合法权益,本方承诺如下:

1、若本方在本次可转债发行首日(募集说明书公告日)前六个月存在减持发行人股票情形,本方承诺将不参与本次可转债的认购,亦不会委托其他主体参与本次可转债的认购;

2、若本方在本次可转债发行首日(募集说明书公告日)前六个月不存在减持发行人股票情形,本方将根据市场情况决定是否参与本次可转债的认购,若认购成功则本方承诺将严格遵守相关法律法规对短线交易的要求,自本次可转债发行首日(募集说明书公告日)起至本次可转债发行完成后六个月内不减持公司股票及认购的本次可转债;

3、若本方出现未能履行上述关于本次可转债发行的承诺情况，由此所得收益归公司所有，并依法承担由此产生的法律责任。

（二）发行人董事、监事、高级管理人员承诺

发行人董事、监事、高级管理人员均不参与发行人本次可转债发行认购，并承诺如下：

鉴于宁波大叶园林设备股份有限公司拟向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“可转债”），为维护公司和全体股东的合法权益，本人承诺如下：

1、本人承诺将不参与公司本次可转债发行认购，亦不通过本人配偶、父母、子女及他人账户参与本次可转债发行认购；

2、本人放弃本次可转债发行认购系真实意思表示，若本人出现未能履行上述关于本次可转债发行的承诺情况，由此所得收益归公司所有，并依法承担由此产生的法律责任。”

（三）核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人截至报告期期末的股东名册，确认发行人持股 5%以上股东的范围；

（2）查阅了发行人相关公告文件中董事、监事、高级管理人员的名单；

（3）就拟参与本次可转债发行认购的主体，取得了其出具的有关在本次可转债认购前后六个月内均不存在减持上市公司股份或已发行可转债的计划或者安排的书面承诺函；

（4）就不参与发行人本次可转债发行认购的人员，取得了其出具的有关不参与可转债发行认购的相关书面承诺函。

2、核查结论

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 发行人持股 5%以上的股东均参与本次可转债发行认购,该等主体在本次可转债认购前后六个月内均不存在减持上市公司股份(发行人此前未曾发行可转债)的计划或者安排,并已经就前述事项出具书面承诺;

(2) 发行人的董事、监事、高级管理人员均不参与本次可转债发行认购,且均已经就前述事项出具书面承诺。

其他问题:

重大事项提示

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。

回复:

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。

重大舆情情况

同时,请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况,请保荐人对上述情况中涉及该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) 再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况

自公司本次再融资申请于 2022 年 7 月 6 日获深圳证券交易所受理至本审核问询函回复出具日,发行人及保荐机构持续关注媒体报道,通过网络检索等方式对发行人本次再融资相关媒体报道情况进行了核查,主要媒体报道及关注事项如

下:

序号	日期	媒体名称	文章标题	主要关注问题
1	2022年7月7日	格隆汇	大叶股份(300879.SZ):可转债发行申请获深交所受理	本次发行项目进展
2	2022年7月7日	每日经济新闻	大叶股份:发行可转债申请获深交所受理	本次发行项目进展
3	2022年7月9日	证券之星	大叶股份:南华基金、财通证券等13家机构于7月8日调研我司	公司经营情况
4	2022年7月10日	每日经济新闻	7月8日机构调研这5家公司,大叶股份获得13家机构关注	公司经营情况
5	2022年7月18日	东方财富网	大叶股份:融资净偿还6797万元,融资余额5162.44万元	公司股票交易情况
6	2022年7月19日	同花顺 iNews	大叶股份:7月18日获融资买入741.16万元,占当日流入资金比例17.57%	公司股票交易情况
7	2022年7月20日	证券之星	大叶股份:公司的海外产能是一个整体的战略布局,产能的规划将根据行业趋势、市场发展和客户需求而定	公司经营情况
8	2022年7月22日	同花顺 iNews	大叶股份:7月21日获融资买入765.07万元	公司股票交易情况
9	2022年7月27日	东方财富网	大叶股份:融资净偿还68.44万元,融资余额5094.47万元	公司股票交易情况
10	2022年8月4日	金融界	大叶股份(300879.SZ)拟斥1000万美元于墨西哥设立子公司开展园林机械产品制造业务	公司经营情况
11	2022年8月19日	证券之星	大叶股份:随着公司对节能环保新能源锂电产品的大量研发和推广,储能业务有着广泛的应用场景	公司经营情况
12	2022年8月22日	每日经济新闻	大叶股份:2022年半年度净利润约7485万元,同比增加18.04%	公司经营情况
13	2022年8月23日	证券之星	国元证券:给予大叶股份买入评级	公司股票交易情况
14	2022年8月25日	证券之星	财通证券:给予大叶股份增持评级	公司股票交易情况
15	2022年9月13日	证券之星	大叶股份:9月9日接受机构调研,包括知名机构高毅资产的共7家机构参与	公司经营情况
16	2022年9月30日	证券之星	大叶股份:公司有在北美等区域做kol营销和宣传自身产品	公司经营情况
17	2022年10月14日	东方财富网	大叶股份:连续5日融资净买入累计408.81万元	公司股票交易情况

18	2022年10月21日	同花顺 iNews	大叶股份:10月20日获融资买入282.52万元,占当日流入资金比例19.66%	公司股票交易情况
19	2022年10月24日	中国宁波网	大叶股份入选国家级单项冠军示范企业(第七批)公示名单	公司经营情况

自公司本次再融资申请获深圳证券交易所受理以来,无重大舆情或媒体质疑情况。

(二) 核查程序及核查结论

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序:

保荐机构通过网络检索等方式,对自发行人本次再融资申请受理日至本审核问询函回复出具日相关媒体报道的情况进行了检索,并与本次再融资相关申请文件进行核对并核实。

2、核查结论

经核查,保荐机构认为,发行人自本次再融资申请受理以来不存在重大舆情或媒体质疑情况,发行人本次发行申请文件中的信息披露真实、准确、完整,不存在应披露未披露事项。

(以下无正文)

（此页无正文，为宁波大叶园林设备股份有限公司《关于宁波大叶园林设备股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函的回复》之签字盖章页）

宁波大叶园林设备股份有限公司

2022年10月26日



发行人董事长声明

本人已认真阅读宁波大叶园林设备股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

发行人董事长签名：



叶晓波

宁波大叶园林设备股份有限公司

2022年10月26日



(此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于宁波大叶园林设备股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：



郑光炼



赵春奎

保荐机构董事长签名：



周 杰



海通证券股份有限公司

2022年 10 月 26 日

声 明

本人已认真阅读宁波大叶园林设备股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解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。

保荐机构董事长签名：


周杰

2022年10月26日