

浙江雅艺金属科技股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

浙江雅艺金属科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年3月5日收到贵公司年报问询函【2021】第001号《关于对浙江雅艺金属科技股份有限公司的年报问询函》，立即展开复核工作，公司就有关问题回复如下：

1. 关于营业收入

根据年报，你公司“致力于设计研发、销售户外家居用的火炉、火盆、气炉等用品”，“主要以国外，尤其是北美、加拿大市场为主要方向”。2020年，你公司营业收入320,935,997.19元，同比增加112.75%，其中外销收入为313,753,716.52元，毛利率44.00%；内销收入为7,182,280.67元，毛利率23.58%。你公司第一大客户为沃尔玛集团，销售占比38.40%，第二大客户为家得宝公司，销售占比33.66%，前五大客户合计占比86.09%。

请你公司：

- (1) 结合2020年新冠疫情影响、市场竞争态势说明你公司营业收入大幅增长的具体原因及合理性；
- (2) 结合客户构成、产品定价、销售模式、收入确认等因素说明内销及外销毛利率差异较大的具体原因；
- (3) 说明外销收入确认是否符合新收入准则的相关规定。

请天健会计师事务所(特殊普通合伙)说明对外销执行的审计程序，并说明是否获得充分、适当的审计证据。

回复：

- (1) 结合2020年新冠疫情影响、市场竞争态势说明你公司营业收入大幅增长的具体原因及合理性；

2020年公司营业收入大幅增长，主要由以下原因导致，具体分析如下：

1) 下游客户自身的业务增长

报告期内，公司的主要客户为沃尔玛、家得宝，二者占公司销售收入总额的比例分别为57.07%、67.77%和72.06%，呈逐年上升状态，其中2020年公司向沃尔玛、家得宝的销售收入增幅及增长额情况如下：

单位：万元			
公司	营业收入	较上年增加额	增幅
沃尔玛	12,324.13	7,978.03	183.57%
家得宝	10,801.41	4,923.57	83.76%
合计	23,125.54	12,901.60	126.19%

由上表可知，2020年沃尔玛、家得宝对公司的收入贡献较上年增加了12,901.60万元，占2020年收入增长额的75.85%，是公司收入增长的主要来源，主要原因系上述客户根据自身的业务情况加大了对公司的采购。

根据沃尔玛、家得宝披露的年报数据，2020年沃尔玛、家得宝的销售收入均较上年有所上升，具体如下：

单位：亿美元			
公司	营业收入	较上年增加额	增幅
沃尔玛	5,591.51	351.87	6.72%
家得宝	1,321.10	218.85	19.85%

数据来源：wind

由上表可知，2020年沃尔玛、家得宝的营业收入较上年分别增长了351.87亿美元和218.85亿美元，增幅分别为6.72%和19.85%，增长较为明显。由于公司与上述客户合作较为稳定，供货保障、售后服务、产品质量等各方面工作较为出色，公司获得了更多的客户订单。

因此，公司下游客户业务规模增长带动了公司销售收入的增长。

2) 公司火盆、气炉桌的主打产品市场开拓顺利

2020年公司火盆、气炉桌产品收入合计增长额达到17,363.50万元，是公司2020年收入增长的主要产品来源。其中火盆类产品中的基础款欧文火盆、莱恩火盆自2019年下半年推出，以其造型小巧、价格低廉等特点受到终端消费者的青睐，

成功开拓了中低端火盆市场，销量大幅增加；而近年来着力推广的气炉桌产品逐渐得到了市场的认可，并在2020年迎来了订单的爆发。

公司2020年火盆、气炉桌产品销售收入增幅及增长额情况如下：

项目	2020年收入	增长额	增长幅度
火盆	18,051.09	10,451.66	137.53%
其中：欧文火盆	6,180.34	5,087.87	465.72%
莱恩火盆	2,214.79	1,862.62	528.90%
气炉桌	11,045.19	6,911.84	167.22%
其中：王者气炉桌	5,790.99	2,655.09	84.67%
王朝气炉桌	988.46	988.38	-
波尔多气炉桌	864.58	839.27	3316.31%
科罗气炉桌	721.99	721.99	-

注：由于王朝气炉桌2019年仅销售了一个样品，故不再列示增长比例。

由上表可知，2020年公司火盆产品较上年增加137.53%，主要原因系欧文火盆、莱恩火盆等产品销售收入增长幅度大幅增加，导致火盆整体的收入增长较大；气炉桌产品的收入增长幅度达167.22%，主要原因系除了原有的王者气炉桌随着市场的认可度越来越高，客户下单较多之外，公司新开发的王朝气炉桌、波尔多气炉桌以及科罗气炉桌等产品也入围了客户的采购目录，上述产品的销售收入大幅增加，相应的提升了公司整体收入的增长比例。

3) 新冠疫情的衍生影响

2020年度蔓延的新冠疫情，对全世界各地人们的生活和消费习惯均有所影响，进而影响了公司产品的销量。上述新冠疫情带来的衍生影响包括：

①受新冠肺炎疫情的影响，美国当地的人们也更多的选择居家生活，家庭、朋友聚会的地点改为家中庭院内，而公司产品具有取暖、装饰庭院、烘托气氛等效果，在聚会时使用较多，因此增加了对公司产品的消费需求。

②公司产品在户外使用，日常风吹雨打会使公司产品出现生锈等现象，更换频率约为1-2年，人们居家时间变长后更倾向于打理家中、庭院内的家具，因此也会刺激对公司产品的消费需求。

③为了更好的进行防疫，美国多地的餐厅、酒吧等商业场所倡导采取户外用

餐，亦增强了对公司产品的商用需求，进一步的刺激了公司产品户外火盆、气炉的销售量。

2020年新冠疫情普遍增加了人们对家居用品的消费需求，普遍影响了我国国内其他从事家居用品出口的企业，除了公司同行业公司外，经查询同为外销为主、从事家居用品及休闲用品的上市公司2020年业绩，其2020年的业绩也取得了较大幅度的增长，具体情况如下：

单位：万元

公司	主要产品	2020 年收入	增长额	增长幅度	外销收入比重	备注
乐歌股份 (SZ:300729)	包括健身车、升降桌、笔记本支架等智慧家居、健康办公用品	193,600.00	95,793.08	97.96%	2020 年 1-6 月外销占比 90.50%	第四季度营业收入 7.17 亿元，同比增长 162%。
梦百合 (SH:603313)	记忆绵床垫、记忆绵枕等家居制品	452,635.46	188,757.43	71.53%	2019 年外销占比 87.47%	-
本公司	火盆、火盆桌、气炉、气炉桌等休闲家具用品	32,093.60	17,008.38	112.75%	2020 年外销占比 98.42%	-

注：截至本招股书签署日，乐歌股份、梦百合尚未披露2020年年报，乐歌股份2020年数据来源于其披露的业绩快报，梦百合2020年数据为2020年1-9月及对应的同期增幅；

由上表可知，乐歌股份、梦百合等以外销为主的日常家居用品公司2020年亦实现了高速的收入增长，公司收入增长趋势与行业相近且以外销为主的上市公司不存在重大差异。

综上所述，2020年公司营业收入大幅增长系终端消费需求增长及主要客户对公司订单增加所致，具有合理性。

(2) 结合客户构成、产品定价、销售模式、收入确认等因素说明内销及外销毛利率差异较大的具体原因；

公司内外销的客户构成、产品定价、销售模式、收入确认等情况对比如下：

项目	内销	外销
客户构成	国内电商、进出口贸易商等，采购规模较小	沃尔玛 (Wal-Mart) 家得宝 (Home Depot) 等大型零售商，

		采购规模较大
产品定价策略	由于国内客户采购规模较小，公司会综合考虑客户采购的产品类别、款式以及采购数量等因素综合报价	对于大型零售商，根据公司多年来对市场数据的收集，能大致推算出各类产品消费者愿意购买的心理价位和主要客户火盆、气炉类产品的利润空间，因此公司在推出新款产品时会参考市场价格、过往产品零售价格推算客户的零售价，并在此基础上扣除预留给客户的利润空间及产品成本后确定报价。
销售模式	直销	
收入确认	根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，以客户签收的日期确认收入	主要采用 FOB、FCA、DDP 等贸易模式对客户进行销售，并按照不同贸易模式下对应的具体时点确认收入。

2) 2020年公司内销、外销产品的销售数量、销售价格及毛利率情况如下：

类别	内销		外销	
	数量（套）	毛利率	数量（套）	毛利率
火盆	10,192	30.20%	940,498	43.82%
火盆桌	1	80.91%	32,803	42.08%
气炉	-	-	26,339	34.11%
气炉桌	3,584	37.64%	167,692	44.08%
其他	126	30.78%	23,103	38.35%

由上表可知，公司内外销的各种产品的数量及毛利率差异较大，主要原因系公司的产品以出口为主，且各类产品款式多样，不同产品之间的毛利率存在一定的差异。

2020 年，公司主营业务收入中 98%以上为外销收入，内销占比很小，由于公司产品品种多样、规格各异，且内外销产品的产品结构及具体款式也不相同，导致内销的毛利率及平均售价与外销存在一定差异，上述差异具有合理性和商业逻辑。

（3）说明外销收入确认是否符合新收入准则的相关规定。

公司执行新收入准则后对于外销收入确认时点，仍以客户签收单，提单，货运代理人收讫货物证明等作为确认收入的依据，不同贸易模式的具体情况如下：

A、FOB 模式

公司完成报关手续、取得提单或货运代理人收讫货物证明，在商品发运离境后，根据报关单、提单日期，货运代理人收讫货物证明的开船日期作为控制权转移的时点。

B、FCA 模式

公司于其所在地将货物交付给客户指定的货运代理人，根据货运代理人收讫货物证明的收货日期作为控制权转移的时点。

C、DDP 模式

公司将货物交付至境外客户指定地点，办理报关手续并缴清进口税费后，经客户方签收确认作为产品控制权转移的时点。

新收入准则下，公司与客户签订的合同，属于某一时点的履约义务，其控制权的转移时点与旧收入准则下风险报酬转移时点是一致的。因此，新收入准则变化之处未对公司收入确认时点产生实质影响。

综上所述，公司外销收入确认符合新收入准则的相关规定。

2、关于应收账款

2020年末，你公司应收账款余额为82,614,375.03元，占资产比重为36.56%；2019年末，你公司应收账款余额为28,425,132.19元，占资产比重为20.13%。应收账款较上年期末增加190.61%，你公司解释“主要原因系公司收款期限均为60-90天，报告期内销售额同比上年增加导致未到期的应收账款增加”。

请你公司：

(1) 说明报告期内销售模式、收入确认政策、信用政策、结算条款等因素是否发生变化；

(2) 说明应收账款的期后回款情况。

回复：

(1) 说明报告期内销售模式、收入确认政策、信用政策、结算条款等因素是否发生变化；

1) 报告期内不同销售模式、收入确认政策

收入类别		收入确认政策
内 销		根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，以客户签收的日期确认收入
外 销	FOB	公司完成报关手续、取得提单或货运代理人收讫货物证明，在商品发运离境后，根据报关单、提单日期，货运代理人收讫货物证明的开船日期作为控制权转移的时点。
	FCA	公司于其所在地将货物交付给客户指定的货运代理人，根据货运代理人收讫货物证明的收货日期作为控制权转移的时点。
	DDP	公司将货物交付至境外客户指定地点，办理报关手续并缴清进口税费后，经客户方签收确认作为产品控制权转移的时点。

2) 报告期内，公司前五大客户的信用政策如下：

序号	客户名称		信用政策/结算条款
1	沃尔玛 (Wal-Mart)		开船后 75 天
2	家得宝 (Home Depot)		见 FCR 单正本后 60 天
3	TRACTOR SUPPLY COMPANY		开船后 90 天
4	傲基科技	AUKEY INTERNATIONA LLIMITED	预付 30%，尾款发货后 30 天
		傲基科技股份有限公司	预付 30%，发货前 70%
5	MENARDS		90%货到 10 天，10%货到 120 天

报告期内，销售模式、收入确认政策、信用政策、结算条款等因未发生变化。

(2) 说明应收账款的期后回款情况。

2020 年末应收账款在信用期内和信用期外的分布情况及回款情况

单位：万元

应收账款余额	期后回款金额[注]	期后回款比例(%)
8,696.25	6,926.56	79.65

注:期后回款金额统计至 2021 年 3 月 5 日

截至 2021 年 3 月 5 日，公司应收账款绝大部分都已经收回，期后回款情况良好，不存在无法收回的风险。

3、关于产品研发

2020 年，你公司研发费用 9,002,803.24 元；2019 年，你公司研发费用 4,880,559.62 元，本年较上年增长 84.46%，2020 年初，你公司技术人员共 27 人，本年度新增技术人员 22 人，技术人员数量较年初增长了 81.48%

请你公司：

- (1) 结合不同研发项目的具体类别、开发进度、产品研发计划等因素说明本年度研发费用的具体内容及预计的研发费用投入情况；
- (2) 结合研发人员储备、研发成果、核心技术、市场占有率等因素说明产品的核心竞争力。

回复：

- (1) 结合不同研发项目的具体类别、开发进度、产品研发计划等因素说明本年度研发费用的具体内容及预计的研发费用投入情况；
本年度研发费用的具体内容及预计的研发费用投入情况：

单位：万元

项 目	项目预算	项目时间	是否完 成	累计投入金额	
				2020 年	2019 年
火炉/火盆部件自动吸塑包装工艺研究	90.00	2020.08-2020.12	是	100.63	-
火盆/火炉圆形盆体冲压焊接一体自动化流水线生产工艺的研究	90.00	2020.07-2020.12	是	105.90	-
多用途户外燃气炉的设计开发	180.00	2020.07-2021.06	否	98.67	-
火炉/火盆成品自动打托绕膜工艺研究	90.00	2020.07-2020.12	是	102.18	-
火炉/火盆管材自动切割下料装置的设计开发	90.00	2020.01-2020.06	是	55.39	-
八边形休闲烧烤火盆的设计开发	170.00	2020.01-2020.12	是	181.08	-
环保型颗粒炉的设计开发	150.00	2020.01-2020.12	是	166.03	-
火炉/火盆自动化生产关键技术研究	160.00	2019.07-2020.07	是	90.40	77.28
合 计				900.28	77.28

(2) 结合研发人员储备、研发成果、核心技术、市场占有率等因素说明产品的核心竞争力。

1) 研发人员储备

截至 2020 年 12 月 31 日，公司的研发团队共 50 人（2021 年 3 月 15 日已经相应的对年报中研发人员数量进行更正），占员工总数的比例为 9.75%，2020 年研发团队员工平均薪酬为 11.65 万元，高于当地制造业员工平均水平，核心研发团队人员多为大专学历，在火盆、气炉等行业从业近十年。

研发团队的具体构成及职能如下：

岗位	职能	人员数量(人)
研发技术部经理	自动皮膜生产线的研发和设计	1
结构设计组	产品结构设计、绘图、组装验证等工作	18
外观设计组	产品外观美化、设计	5
机电一体设计组	负责机电一体设计、研发	3
研发产品生产制造组	研发产品性能测试工作；产品成型研究；样品开发、打样；产品自动化工艺设计、设备的改进研究等	23

2) 研发成果

截至 2020 年 12 月 31 日，公司的专利均登记在公司子公司勤艺金属名下，勤艺金属共拥有 1 项发明专利、32 项实用新型专利，其中公司自主研发取得的专利 25 项，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类别	专利权人	专利号	申请日	取得方式	他项权利
1	一种烟气自动收集装置	实用新型	勤艺金属	ZL201920476188.5	2019 年 4 月 10 日	原始取得	无
2	一种户外气炉装置	实用新型	勤艺金属	ZL201920476206.X	2019 年 4 月 10 日	原始取得	无
3	一种自动点火装置	实用新型	勤艺金属	ZL201920476207.4	2019 年 4 月 10 日	原始取得	无
4	一种自动皮模线装置	实用新型	勤艺金属	ZL201920477861.7	2019 年 4 月 10 日	原始取得	无

5	一种自动喷漆装置	实用 新型	勤艺 金属	ZL201920478303.2	2019 年 4 月 10 日	原始取得	无
6	一种应用于火炉的 安全燃烧系统	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721670559.0	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
7	一种火炉火盆体一 次冲压成型设备	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721670635.8	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
8	一种火炉自动喷塑 装置	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721671314.X	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
9	一种火炉生产环境 温度以及空气质量 的检测与控制系统	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721671389.8	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
10	一种用于火炉的零 部件自动化切压装 置	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721672020.9	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
11	一种火炉自动焊接 机器人装置	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721672026.6	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
12	一种火炉质量自动 检测装置	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721672027.0	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
13	一种火炉火盆的连 接件自动化加工设 备	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721672105.7	2017 年 12 月 5 日	原始取得	无
14	一种新型家用取暖 炉	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721078199.5	2017 年 8 月 28 日	原始取得	无
15	一种分离式低位取 暖炉	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721078206.1	2017 年 8 月 28 日	原始取得	无
16	一种带一体式底架 的台面式取暖炉	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721078207.6	2017 年 8 月 28 日	原始取得	无
17	一种安全家用取暖 炉	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721078208.0	2017 年 8 月 28 日	原始取得	无
18	呼吸式双层集气罩	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721078209.5	2017 年 8 月 28 日	原始取得	无
19	一种方便移动的新 型家用取暖炉	实用 新型	勤艺 金属	ZL201721078211.2	2017 年 8 月 28 日	原始取得	无

20	一种新型安全美观取暖炉	实用新型	勤艺金属	ZL201721078216.5	2017年8月28日	原始取得	无
21	一种燃气泄露自动检测装置	实用新型	勤艺金属	ZL202020489740.7	2020年4月7日	原始取得	无
22	一种油漆雾气净化处理装置	实用新型	勤艺金属	ZL202020489761.9	2020年4月7日	原始取得	无
23	一种一次成型钻孔装置	实用新型	勤艺金属	ZL202020489762.3	2020年4月7日	原始取得	无
24	一种多用途户外烧烤桌	实用新型	勤艺金属	ZL202020490559.8	2020年4月7日	原始取得	无
25	一种便携式户外烧烤火盆	实用新型	勤艺金属	ZL202020490560.0	2020年4月7日	原始取得	无

3) 核心技术

截至 2020 年 12 月 31 日，公司的核心技术如下：

序号	核心技术	主要技术构成	核心技术竞争优势及先进性	对应的专利	对应的生产工艺
1	零部件复合冲压成型技术	对生产设备深入研究，同时对材料性能各种参数的计算，设计出先进的复合模具。	传统冲压成型工艺生产金属零部件，大多需要多副模具，通过多次冲压成型，才能完成；公司通过对冲压和拉伸设备的持续研究，同时对材料性能及抗拉强度等相关计算，并对拉伸的三维动态 CAE 分析结合材料 MC 极限等技术综合运用，设计出能整合多道工序的复合模具，大幅简化零部件的生产工序，使产能得到大幅提升。	一种火炉火盆体一次冲压成型设备	产品成型工艺环节
2	金属零部件连续自动加工技术	金属零部件自动化加工设备结构设计，送料装置结构设计。	金属零部件加工大多是通过手动送料，很难保证部件连续加工的精度且需要消耗大量的劳动力，金属零部件的加工效率不高。公司采用先进的高速冲床、送料机、全自动打圈机等，结合公司高精密模具以及对模具进行机构设计、追加齿轮、汽缸、连杆等光电控制从而将生产实现高精度高质量高效率自动化生产；自动化生产不仅提高了产品质量，而且大幅提高了生产效率，降低人工成本；同时对模具进行模块化组合做到快速更换及一模多用追求精益求精将多个产品集合于自动化设备上完成。	一种火炉火盆的连接件自动化加工设备	
3	自动化定制切	可组合，可拆卸的切压模	传统的金属零部件加工需要首先制作冲压模具才能进行生产。自动化定制切	一种用于火炉	

序号	核心技术	主要技术构成	核心技术竞争优势及先进性	对应的专利	对应的生产工艺
	压技术	具结构设计。	压技术采用切压模具可组合和可拆卸的切压刀具设计,可根据不同加工形状的零件通过更换组合切压模具实现小批量定制化生产,大幅提高客户定制要求的反应速度。	的零部件自动化切压装置	
4	金属材料自动焊接技术	采用可编程焊接机器人,对焊接工序实现自动化。	在金属制品的生产过程中,需要对金属零部件进行焊接,传统的焊接多是人工用钳夹持,存在着焊接效率差,焊接质量不稳定等问题,对工人焊接技术要求较高。本公司采用自动化焊接机器人,使用夹具将金属零部件夹紧,同时配合电机和轴承,转动金属零部件,便于各角度焊接。相比传统工艺很大程度上使用普工代替了技术工种,同时提升产品质量,以及大幅提高生产效率。	一种火炉自动焊接机器人装置	产品焊接工艺环节
5	自动皮模线技术	采用多用途挂具及链式输送,旋转高压喷淋对工件实施360度无死角清洗、上膜。	传统的皮膜工艺是采用浸泡化学药水式,该工艺生产效率低下,上膜质量不稳定。自动皮模线技术采用多用途挂具及链式输送,同时配合旋转高压喷淋对工件无死角清洗后,镀上保护膜,此项工艺上膜均匀,同时大幅提高生产效率。	一种自动皮模线装置	
6	自动喷塑技术	采用传送带结构传送产品零部件,到达喷塑箱内以后,通过自动喷枪进行喷塑。	目前市场上火盆、气炉在户外日常户外使用中易生锈,传统喷涂大多是采用人工喷塑的方法,对人体危害大,质量不稳定且涂料浪费大。公司通过对喷塑工艺、流水操作、人工技术操作等方面持续研究,开发了自动喷塑技术。该技术采用半封闭式喷塑箱的设置有效解决了塑粉飘散,减小了对环境的污染,保护工人的身体健康;通过回收槽与自动灌装循环的设计及运用降低了生产成本,同时降低了废料的产生;采用多面喷枪自动供料的设计提高了生产效率,保证涂料厚度均匀,平整,提升了产品档次。	一种火炉自动喷塑装置	表面处理工艺环节

序号	核心技术	主要技术构成	核心技术竞争优势及先进性	对应的专利	对应的生产工艺
7	CO、温度自动检测技术	温度以及空气质量的检测与控制系统设计光电报警器自动报警设计。	在火炉的生产过程中,需要对车间内的CO浓度以及温度进行检测,以防止危险事故的发生,现有技术对检测CO浓度以及温度的CO浓度探测器和温度探测器大多是固定在车间内,从而减小了CO浓度探测器和温度探测器的检测范围,当车间内CO浓度以及温度不均匀时,不能起到全面检测的作用,易发生危险事故。CO、温度自动检测技术采用位移装置,带动CO浓度探测器和温度探测器在车间内移动,从而实现了对车间内CO浓度以及温度的全面检测,避免了危险事故的发生;采用位置调节机构,实现了对CO浓度探测器和温度探测器位移的调节,当CO浓度以及温度超过设定范围时,光电报警器自动发出警报。	一种火炉生产环境温度以及空气质量的检测与控制系统	质量、安全应用检测环节
8	烟气自动收集、净化处理技术	自动感应触发器在焊接烟气达到规定值时触发开关,启动风机;多工位隔断半封闭式独立收集烟气设置,降低能耗,节约成本。	焊接工艺中焊接气体中含有大量的有害微颗粒,对人体造成伤害,对环境造成危害。烟气自动收集、净化处理技术隔断半封闭式工位设计避免了单个、多个工位工作时触发烟气捕集器同时启动,节约能耗,降低了成本;烟气自动收集、净化处理系统避免了工作场所烟气弥漫,改善了工作环境;采用二级过滤装置对收集的烟气进行过滤、回收,减少了粉尘的排放降低了对大气的污染。	一种烟气自动收集装置	

4) 市场占有率

公司产品属于户外休闲家具的细分领域,由于公司产品主要销往北美地区,因此并无公司产品市场占有率的具体数据。

公司成立至今在休闲家具产品领域深耕多年,已经逐渐发展成了一家产品丰富、品种齐全的生产厂商,包括火盆、火盆桌、气炉、气炉桌等各个系列,公司聚焦于户外火盆、气炉领域的大型、优质客户,已与沃尔玛(Wal-Mart)、家得宝(Home Depot)等国际著名连锁商超企业建立了长期稳定的业务合作关系。

由于沃尔玛 (Wal-Mart)、家得宝 (Home Depot) 对供应商的产品质量及设计要求高、交货周期要求严格、合作前考核周期长、评审认证复杂，客户的更换成本相对较高，公司难以被其他竞争对手替代。

综上所述，公司将继续加大对研发设计的投入，不断开发新产品新款式，在满足现有客户的需求的同时积极开拓新的大型零售商客户，不断提升公司自身产品竞争力和盈利能力。



浙江雅艺金属科技股份有限公司

问询函专项说明



问询函专项说明

天健函〔2021〕423号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由浙江雅艺金属科技股份有限公司（以下简称雅艺科技公司或公司）转来的《关于对浙江雅艺金属科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函〔2021〕第001号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于营业收入

根据年报，你公司“致力于设计研发、销售户外家居用的火炉、火盆、气炉等用品”，“主要以国外，尤其是北美、加拿大市场为主要方向”。2020年，你公司营业收入 320,935,997.19 元，同比增加 112.75%，其中外销收入为 313,753,716.52 元，毛利率 44.00%；内销收入为 7,182,280.67 元，毛利率 23.58%。你公司第一大客户为沃尔玛集团，销售占比 38.40%，第二大客户为家得宝公司，销售占比 33.66%，前五大客户合计占比 86.09%。……请天健会计师事务所（特殊普通合伙）说明对外销执行的审计程序，并说明是否获得充分、适当的审计证据。（问询函问题一）

针对 2020 年外销收入，我们执行了如下的审计程序：

（一）向公司管理人员了解公司 2020 年度的生产经营情况，向销售人员了解公司 2020 年销售收入大幅增长的原因。

（二）执行分析性程序，验证 2020 年公司收入增长的原因，对客户销售收入的增减变动、应收账款余额、毛利率等情况进行分析，了解同行业上市公司 2020 年的生产经营情况及相关情况，并进行对比分析。

（三）取得并查阅公司主要客户框架协议，查阅包括交付、领用、出口、结

算、退货等相关条款，比较 2020 年与以前年度是否发生变化。

(四) 检查主要客户合同相关条款与同行业上市公司收入确认方法，并评价收入确认是否符合会计准则的要求，评价 2020 年执行新收入准则对公司的影响。

(五) 从主要客户沃尔玛、家得宝、TRACTOR SUPPLY COMPANY 以及 MENARD INC. 的官方网站登录相应的供应商系统，导出系统内的销售订单，与公司的外销收入明细账进行核对。从沃尔玛、家得宝的供应商系统，导出 2020 年度沃尔玛、家得宝针对公司产品的门店销售数据，与公司的销售数量进行对比，确认沃尔玛、家得宝采购的公司产品实现了最终销售；

(六) 扩大细节测试的样本量，检查外销原始单据：包括销售合同、出库单、装箱单、货运代理人收讫货物证明单、报关单、货运提单、客户签收单、银行回单等。2020 年度销售细节测试的金额占 2020 年主营业务收入的比例为 42.97%。

(七) 通过中国出口信用保险公司以及企查查网站查询主要客户的工商资料与其他相关信息，检查主要客户与公司有无关联关系，重点关注 2020 年新增客户以及 2020 年收入增长较快的客户情况。

(八) 对主要客户进行访谈，了解销售收入的真实性，对客户进行实地走访/视频询问的方式，对 2020 年收入增长较快的客户，重点询问 2020 年订单增长的原因，访谈情况如下：

序号	客户名称	走访国内办事处	走访门店	询问(当面/视频)
1	沃尔玛		√	√
2	家得宝		√	√
3	TRACTOR SUPPLY COMPANY	√		
4	ACE HARDWARE INTERNATIONAL HOLDINGS, LTD	√		
5	4348125 CANADA INC.			√
6	LI&FUNG (TRADING) LIMITED			√
7	傲基科技	√		

执行上述访谈程序的客户销售额占比如下：

项 目	2020 年度
上述客户的境外销售额(万元)	27,255.07

项 目	2020 年度
占当期外销收入的比例 (%)	86.87

因受到疫情影响，无法对重要境外客户的总部进行实地走访，因此我们采取走访客户的国内办事处、视频询问、对客户相关采购人员当面询问，一共走访了 7 家客户。

1. 针对沃尔玛和家得宝这两家大客户，我们曾多次委托公司与客户沟通走访国内办事处的事宜，但沃尔玛和家得宝员工均以公司内部保密制度为由拒绝了我们走访国内办事处。因此，我们只能在沃尔玛和家得宝相关人员到公司处时对其进行访谈。

2. 针对已设立国内办事处的其他主要客户，我们实地走访了其国内办事处，并对相关人员进行了访谈；

3. 针对未设立国内办事处的其他主要客户，我们通过视频访谈的形式对其进行了访谈。

(九) 执行函证程序，抽取 2020 年销售额增长较快客户进行函证，由审计人员独立发函，函证情况如下：

单位：万美元	
项 目	2020 年度
外销收入金额	4,557.30
外销收入发函金额	4,321.90
外销收入发函占比 (%)	94.83
外销收入回函金额	3,940.00
外销收入回函占比 (%) [注 1]	91.16
外销收入回函差异金额	13.31
外销收入回函差异率 (%) [注 2]	0.31

[注 1] 外销收入回函金额占发函金额的比率

[注 2] 外销收入回函差异金额占发函金额的比率

为了配合外销客户的工作习惯(通常使用电子邮件作为工作中的主要沟通方式)，我们向函证对象同时通过纸质原件和电子邮件的方式进行发函，要求客户尽量以纸质原件盖章后进行回函。但部分主要客户如沃尔玛、家得宝等受限于公

司内部制度规定无法对函证纸质原件盖章并回函，而只能以境外公司常用的电子邮件的方式进行函证回函。

我们采取了以下措施来确保回函的有效性：

1 针对书面回函的客户

我们通过公开信息网站、查看销售合同、获取收件人名片等方式对发函地址和回函地址进行核查。

经核查，回函地址与发函地址一致，收件人具有处理相关函证的权限。

2 针对邮件回函的客户

我们检查了回函是否从客户企业邮箱直接发出，回函人是否为与公司销售人员日常商务沟通的相关工作人员，回函邮箱后缀是否与被询证客户网址域名一致，获取回函人名片核实回函人的身份信息与职位信息，了解回函人是否有相关权限处理函证等对邮件回函的可靠性进行检查。

经核查，邮件回函的均为客户通过企业邮箱发送，邮箱后缀与被询证客户网址域名一致，回函人均系与公司日常业务沟通邮件的相关工作人员，具有处理函证的权限和能力；同时，公司的主要客户为大型跨国公司，日常的沟通交流通常是通过电子邮件的方式，通过邮件核对账务属于可靠的常规方式。因此，公司的邮件回函是可靠的。

此外，我们查询了近两年拟上市公司的公开资料，针对上市公司或拟上市公司的主要客户为沃尔玛或家得宝的（如力同科技、涛涛车业、道通科技（688208.SH）），查询其对沃尔玛或家得宝的函证程序和走访程序实施情况，上述上市公司或拟上市公司的中介机构亦无法取得沃尔玛的纸质盖章回函或完成了对沃尔玛的实地走访。

（十）从金华海关获取 2020 年度公司的出口数据，抽样对报关单进行抽查，并与电子口岸系统数据进行核对，查验报关单的真实性。公司外销收入与海关报关出口金额比较如下：

单位：万美元

项 目	2020 年度
海关出口金额(A) [注]	4,472.00
账面外销收入金额(B)	4,557.30
差异金额(C=A-B)	-85.30

项 目	2020 年度
差异率(%) (C/A)	-1.91

[注]海关出口金额来自金华海关统计数据

由上表对比可知，报告期内公司外销收入与海关报关出口金额的差异较小，主要系公司账面外销收入确认的时点与海关结关日期差异所致。

(十一) 查看税务局系统中公司 2020 年度出口退税汇总申报表，与公司外销出口金额进行对比，查看是否存在异常。公司外销收入与增值税出口退税申报的出口金额的比较如下

单位：万美元

项 目	2020 年度
出口退税申报的出口金额(A)	3,564.28
账面外销收入(B)	4,557.30
差异(C=A-B)	-993.02
出口单证不齐全导致：	
其中：本年申报的上年出口金额(D)	383.38
下年申报的本年出口金额(E)	1,379.09
调整后差异(F=C-D+E)	2.69
调整后差异率(%) (F/A)	0.08
出口货物进货金额	17,529.33
出口免退金额	2,268.34
出口免退税金额占出口货物金额的比例	12.94%
出口货物退税率	10%、13%

公司产品出口退税执行国家的出口产品增值税“免、退”政策。由于出口退税需要在收齐出口货物退(免)税所需的有关单证后才能进行申报，因此出口退税申报的出口金额统计存在滞后性，剔除该影响后出口退税申报金额与外销收入差异较小，主要系外贸企业出口退税出口明细申报表中列示的出口日期与公司账面外销收入确认时点存在时间性差异。

(十二) 因疫情原因，无法赴境外进行实地走访调查，作为替代程序我们委托上海市嘉华律师事务所在美国的律师实地走访了美国当地的沃尔玛和家得宝

门店，察看了沃尔玛和家得宝门店中售卖公司产品的情况。根据沃尔玛和家得宝对火盆、气炉类产品的采购模式，若某种型号的产品是向公司采购的，则其门店售卖的该型号产品是全部向公司采购的。因此，走访的美国律师提前获取了当季公司向沃尔玛和家得宝分别售卖的产品型号清单，通过察看沃尔玛和家得宝门店中是否售卖相关型号产品来判断公司产品向家得宝和沃尔玛销售的真实性。

根据上海市嘉华律师事务所出具的走访报告及实地拍摄的照片，在其走访的门店中能看到公司的产品型号在售卖。因此，公司产品向沃尔玛和家得宝销售具有真实性。

(十三) 我们核查了报告期内外销销售回款的银行流水和国家外汇管理局涉外收入申报单审核的信息列表，对外销收入的当期回款情况与外销收入情况进行对比分析如下：

单位：万美元

项 目	2020 年度
外销收入金额	4,557.30
当期外销回款金额	3,777.85
当期外销回款金额占外销收入比例(%)	82.90

2020 年当期外销回款金额占外销收入的比例为 82.90%，主要系 2020 销售收入大幅增长，其中，2020 年 11 月和 12 月累计销售金额 1,358.72 万美元，截止 2020 年 12 月 31 日，均未超过信用期。

(十四) 扩大截止性测试的范围和金额，2020 年对外销收入进行截止性测试情况如下：

获取外销收入的销售明细表，对 2020 年 12 月 18 日至 2021 年 1 月 10 日期间确认的所有外销销售收入，均执行截止测试；对 2020 年 12 月 1 日至 2020 年 12 月 17 日以及 2021 年 1 月 11 日至审计报告日之间的外销收入且金额大于 30.00 万元的销售，执行截止测试。截止测试一共取得报关单 119 张，并同时取得报关单对应的销售合同、装箱单、提单、货运代理人收讫货物证明、销售发票、客户签收单等单据。从电子口岸系统导出公司 2020 年 12 月 31 日前后 1 个月的海关申报记录，与公司外销收入明细表进行核对，是否存在未记账的外销收入，检查明细表的完整性，是否存在无报关记录的外销收入，检查明细表的真实性。同时，

针对不同的贸易模式，特别关注控制权转移时点的单据如下：

1. FOB 贸易模式：检查报关单出口日期，货运提单日期或者货运代理人收讫货物证明的开船日期，此外，登录相关货运代理公司的官网，通过货运跟踪单号进一步核实时物流信息；
2. FCA 贸易模式：检查货运代理人收讫货物证明上货运代理人的收货日期，此外，登录相关货运代理公司的官网，根据货运代理人收讫货物证明上的标注的销售订单号核查物流信息；
3. DDP 贸易模式：对资产负债表日前 2 个月内至审计报告日确认的销售收入，除检查销售合同、出库单、装箱单、提单、报关单、销售发票之外，还需要获取海外客户的签收单，检查物流签收单上客户的签收时间，此外，对公司已发货，客户还未签收的货物，通过公开网站对船舶位置进行查询，进一步核实时物流信息。

经核查，我们认为对外销收入执行的审计程序，已获得充分、适当的审计证据。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：沈维华

中国注册会计师：沈晓燕



二〇二一年三月十五日